

## МАКИАВЕЛЛИЗМ ЛИЧНОСТИ

Людмила АНЦИБОР

Кафедра общей психологии

În articolul de față este elucidată problema manifestării machiavelismului în dependență de nivelul dezvoltării sferei motivaționale, orientările psihosociale și inteligența socială a personalității. Rezultatele obținute au permis să concluzionăm că la personalitatea orientată spre „altul” fenomenul machiavelismului se manifestă într-o măsură mai mică și că ea nu este predispusă spre a-i manipula pe alții în cadrul activității și comunicării. Totodată, egoismul creează condiții favorabile pentru manifestarea tendinței de manipulare.

In the present work there have been considered the phenomenon of Machiavellianism, its interconnection with directivity of the personalities and social-psychological installation in need-motivation sphere. The results of the study have shown that the manifestation of Machiavellianism depends on prevalence in structure of the personalities such characteristic as: egoism, directivity on itself, in the prejudice of directivities on deal; will power, reveals itself through power as potential of the influence and orientates on contact, for which a person has not responsibility and possible confirm that social-psychological installation to personalities in need-motivation sphere are that of a disadvantage factor promoting fastening in structure of the personalities, such line of personalities, as Machiavellianism.

Термин «макиавеллизм» обязан своим происхождением учению итальянского мыслителя и государственного деятеля флорентийца Никколо ди Бернардо Макиавелли (1469-1527), но данное понятие далеко не тождественно его учению. Исторически термину «макиавеллизм» предшествовал термин «макиавеллист», который, как считают, впервые в печатном виде появился в 1581 году в произведении французского политического писателя Н.Фрументо «Финансы», а затем в 1589 году в Англии в одном из трактатов Т. Нэша. Термин «макиавеллизм» начали употреблять в XVII веке, а итальянский социалист-утопист Т. Кампанелла написал сочинение под названием «Антимакиавеллизм». В целом, понятие «макиавеллизм» отражает совокупность политических взглядов, однако с психологической точки зрения для нас интересны следующие идеи:

- положение о постоянстве и *несовершенстве* человеческой природы, которая определяющим образом воздействует на характер и динамику жизни общества;
- мысль о том, что государство с его интересами является *самоцелью*;
- утверждение о решающей роли в политике *фактора силы*;
- положение о *несовместимости политики и морали*.

В 60-х годах XX столетия американские ученые провели контент-анализ трактата Н. Макиавелли «Государь», на основе которого были созданы две шкалы макиавеллизма Mach 4 и Mach 5, с помощью которых начались психологические исследования проявления макиавеллизма личности.

Применительно к отдельному человеку макиавеллизм представляет собой общую стратегию поведения в межличностном общении, тенденцию манипулировать другими людьми ради своей выгоды. Существует несколько определений макиавеллизма, каждое из которых освещает одну из граней этого понятия.

- Т. Бендас определяет «макиавеллизм» как неагрессивное манипулирование людьми, игнорирование их эмоций и потребностей, преследование во взаимодействии с ними своей личной выгоды.
- В Оксфордском толковом словаре по психологии приводится понятие «макиавеллизм» – это описательное определение моделей поведения, включающих манипуляцию другими посредством коварства, хитрости, обмана и оппортунизма, центральным мотивом которых является усиление власти и контроля.

Таким образом, в целом «макиавеллизм» является одним из понятий, характеризующих отношение к другому человеку как к *средству*, которым можно пренебречь в погоне за личным благом. Считается, что макиавеллист (т.е. личность, определяющая для себя манипуляцию как наиболее естественную и эффективную стратегию поведения во взаимодействии с людьми) лучше замечает слабые места других людей и успешно пользуется этим, он способен избрать необходимую линию поведения для

достижения своей (эгоистической) цели. Для этого он умело «подтасовывает» информацию о себе, формирует ложное впечатление и др. Навыки манипулирования включают в себя понимание целей, намерений, причин поступков, а также особенностей личности партнера по манипуляции. Таким образом, можно выделить две наиболее характерные особенности макиавеллиста:

- во-первых, он манипулирует всегда *осознанно* и,
- во-вторых, исключительно ради *собственной выгоды*.

И уж, конечно же, он не испытывает чувства вины по поводу тех способов, которыми действует, а скорее относится к ним с одобрением, не усматривая в них ничего предосудительного. Он не стесняется своих действий, его не раздрают внутренние конфликты, так как в его установках по отношению к другим людям заложены принципы, диктующие, что манипуляция – это нормальный и наиболее эффективный способ взаимодействия с другими.

Как известно, психологические особенности личности партнеров по взаимодействию играют роль таких катализаторов общения, которые проявляются в виде определенных тенденций, т.е. осознанной или неосознаваемой зависимости от того, в чем человек заинтересован. По мере того как тенденция опредмечивается, т.е. определяется предмет, на который направлена деятельность личности, эти катализаторы общения становятся более осознаваемыми мотивами деятельности, более или менее адекватно отражающими объективные движущие силы деятельности человека. В ситуации общения макиавеллисты, возможно, ориентированы, прежде всего, на себя, на свои собственные интересы, а не на личность и интересы партнера. Партнер по взаимодействию выступает лишь в качестве средства удовлетворения интересов макиавеллиста. Поскольку тенденция обычно вызывает деятельность, которая направлена на удовлетворение вызвавшей ее потребности или интереса, то она, в свою очередь, организует двигательные действия, ранее заторможенные, но в данный момент необходимые для усиления этих тенденций. Как показывают исследования [2], макиавеллисты склонны всегда демонстрировать свои сильные стороны, они делают это независимо от ситуации и обстоятельств, в которые поставлены.

В научной литературе выделяют две главные характеристики «макиавеллизма»:

- ✓ во-первых, субъект убежден в том, что при общении с другими людьми можно и даже нужно манипулировать;
- ✓ во-вторых, он обладает навыками и умениями манипулирования.

В манипулятивном акте обязательно содержится знание о том, какая реакция должна последовать на предъявленный стимул, и чем точнее это знание, тем эффективнее будет «манипуляция».

Из представлений различных авторов о понятии манипуляции получено несколько групп признаков, в каждой из которых выделен обобщенный критерий, претендующий на то, чтобы войти в определение манипуляции:

- родовой признак – психологическое *воздействие*;
- отношение манипулятора к другому как *средству* достижения собственных целей;
- стремление получить *односторонний выигрыш*;
- *скрытый характер* воздействия (как факта воздействия, так и его направленности);
- использование *психологических средств* (сила, игра на слабостях, обман);
- *побуждение*, мотивационное привнесение;
- мастерство и сноровка в осуществлении *манипулятивных действий*.

Итак, **манипуляция** – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Чаще всего встречаются случаи управления другими людьми в личных целях. Хорошо скрытую манипуляцию порой трудно заметить. Наверное, поняв, как происходит процесс манипулирования и зачем он необходим человеку, легче понять себя и другого человека и тем самым легче сориентироваться в межличностных отношениях. Итак, что же это такое искусство манипуляции – навык или талант? Почему у одних людей лучше получается управлять другими людьми, а другие не стремятся к такой тактике и стратегии взаимодействия? Как суметь противостоять «манипулятивным» воздействиям? Эти вопросы требуют дальнейшего изучения и подробного анализа. Необходимы исследования, направленные на изучение психологических особенностей личности, склонной в межличностных

отношениях чаще прибегать к манипулятивным тактикам, чем к творческому, созидательному взаимодействию. Возможно, манипулирование основано на свойствах личности, которая в межличностном взаимодействии чаще всего прибегает к манипулированию партнером.

Целью нашего исследования являлось изучение некоторых из этих свойств, а также факторов, способствующих закреплению в структуре личности такой черты характера, как макиавеллизм.

Было выдвинуто предположение, что проявление макиавеллизма зависит от преобладания в структуре личности таких свойств личности, как эгоизм; направленность на себя в ущерб направленности на дело; сила воли, проявляющаяся через власть как потенциал влияния и ориентирующая на общение, за которое человек не несет ответственности. Всё это выражает систему отношений человека не только к другим людям, но и к самому себе, к своей деятельности.

Сравнительный анализ полученных в ходе исследования данных показал, что в социально-психологических установках личности, в мотивационно-потребностной сфере, существуют различия между группами, условно названными «макиавеллистами» и «немакиавеллистами» (т.е. выше и ниже медианы). В частности, различия проявляются в установках: направленность на «альтруизм - эгоизм»; направленность личности на себя, на общение или на дело; а также в проявлениях таких свойств личности, как стремление к власти и сила воли.

Результаты тестирования данной выборки ( $n=230$ ) показали, что количество респондентов, получивших больше или на уровне медианы баллов по Мак-шкале, составляет 37,9%. Из них к истинным «макиавеллистам» можно отнести 20,7% популяции, что согласуется с данными других исследований [4].

На втором этапе (тест на «силу воли») исследования были получены данные, свидетельствующие о том, что в контрольной группе («немакиавеллистов») больше людей, получивших очень высокие показатели по параметру «сила воли» – 27,6%, по сравнению с экспериментальной («макиавеллистами») группой, где всего 6,9% респондентов набрали более 26 баллов. Анализ данных по параметру «сила воли» показал, что макиавеллистам не свойственно проявление твердой силы воли, по сравнению с контрольной группой, где таких представителей в 3 раза больше. Однако корреляционный анализ показал, что существует лишь слабая (на уровне тенденции) взаимосвязь ( $r = - 0, 274$ ) между силой волей человека и Мак-фактором. В целом на данном этапе исследования можно говорить о том, что макиавеллистам, несмотря на проявление в структуре характера твердой воли, всё же в меньшей степени характерна ответственность за свои действия, которая выражается более низким, по сравнению с немакиавеллистами, уровнем развития и проявления волевых качеств личности.

На третьем этапе исследования тестирование по методике «Стремление к власти» показало, что всего по выборке средний уровень стремления к власти продемонстрировали примерно 21% респондентов, в то время как большинство испытуемых данной выборки характеризуются низким уровнем стремления к власти. Сравнительный анализ результатов тестирования контрольной и экспериментальной групп испытуемых указывает на то, что «макиавеллист» в большей степени стремится к власти. В экспериментальной группе в два раза больше респондентов, получивших свыше 16 баллов, по сравнению с контролем. Корреляционный анализ показал, что существует слабая положительная взаимосвязь между стремлением человека к власти и проявлением макиавеллистских черт характера в структуре личности ( $r = 0,332$ ). Итак, обнаруженный у представителей данной подгруппы – «макиавеллистов» – сильный мотив власти, возможно, указывает на то, что стремление к власти и стремление к манипулированию являются взаимозависимыми характеристиками человека.

На четвертом этапе исследования результаты тестирования с помощью методики «Диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» показали, что в целом в данной выборке (контрольная и экспериментальная группы) нет представителей с явно выраженными чертами «эгоиста»; большинство респондентов – 22 (75,9%), являются «разумными эгоистами». Людей, ориентирующихся на альтруистические ценности, зачастую в ущерб себе, в данном исследовании было лишь 24%. Интересно отметить, что процентное соотношение в контрольной и экспериментальной группе в пользу «немакиавеллистов»: 17,3% в контрольной группе по сравнению 6,8% в экспериментальной. Однако статистический анализ данных с помощью коэффициента корреляции Спирмена указывает лишь на незначительную отрицательную корреляцию ( $r = - 0,028$ ) между шкалой «альтруизм-эгоизм» и Мак-фактором. Таким образом, предположение о том, что чем более выражена в личности «эгоистическая» направленность, тем выше показатели по Мак-фактору, подтверждается лишь частично.

Корреляционный анализ взаимосвязи показателя «альтруизм-эгоизм» с другими факторами, изучаемыми в данном исследовании, также не установил достоверных различий. Однако на уровне тенденции направление корреляционной взаимосвязи подтверждает наше предположение о том, что воля оказывает положительное влияние на развитие альтруистически направленной личности ( $r = 0,155$ ); однако стремление к власти оказывает негативное влияние ( $r = - 0,055$ ); направленность на себя также находится в антагонистических отношениях с альтруизмом ( $r = - 0,153$ ); в то время как направленность человека на «общение» и «дело» является более благоприятной для формирования и развития столь ценной для общества мотивации, как альтруизм ( $r = 0,024$ ;  $r = 0,128$ ). Возможно из-за сложной и опосредованной многими другими факторами малой репрезентативности выборки, а также из-за слабости методического инструментария, для изучения «альтруизма-эгоизма» в данном исследовании не получены статистически достоверные различия по фактору «эгоизм» в структуре характера и большей или меньшей степени выраженности макиавеллизма личности.

Анализ результатов тестирования с помощью ориентационной анкеты «Определения направленности личности» (М. Рокич, В. Черных и Т. Колларик) показал, что «макиавеллисты» не отличаются от «немакиавеллистов» по параметру направленности личности на общение, однако соотношение степени выраженности потребности в общении в экспериментальной группе отклоняется в пользу средних показателей по сравнению с низкими. Коэффициент корреляции также подтверждает данную тенденцию взаимосвязи, однако на очень низком уровне значимости ( $r = 0,013$  по Пирсону и  $r = 0,035$  по Спирмену).

Таким образом, полученные результаты свидетельствуют о том, что макиавеллист направлен на общение с людьми и стремится при любых условиях поддерживать отношения с людьми, он также ориентирован на совместную деятельность, но часто в ущерб выполнению конкретных заданий или оказанию искренней помощи людям. Так, было показано, что «направленность на общение» отрицательно влияет на «направленность на дело» ( $r = - 0,575$ ;  $p = 0,004$ ). Макиавеллист в меньшей степени, по сравнению с немакиавеллистом, направлен на решение проблемы, у него в меньшей степени выражена заинтересованность в решении деловых проблем и в выполнении работы как можно лучше. Он в меньшей степени ориентирован на деловое сотрудничество. Способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, полезное для достижения общей цели, ему также свойственна в меньшей степени, чем немакиавеллисту. Коэффициент корреляции между Мак-фактором и «направленностью личности на дело» указывает лишь на слабую взаимосвязь ( $r = - 0,121$ ).

Исследование также показало, что среди макиавеллистов чаще (7% в эксперименте и 0% в контроле) встречаются люди с высоким уровнем направленности на себя. Мак-личность в большей степени ориентирована на прямое вознаграждение и удовлетворение трудовой деятельностью, безотносительно работы коллег и сотрудников, так как ей, возможно, в большей степени свойственна агрессивность в достижении статуса, властность и склонность к соперничеству, чем немакиавеллисту.

Таким образом, проявление макиавеллизма зависит от преобладания в структуре личности таких свойств, как эгоизм и направленность на себя в ущерб направленности на дело; сила воли у них проявляется через власть как потенциал влияния и ориентирует на общение, за которое человек не несет ответственности. В целом, можно утверждать, что социально-психологические установки личности в мотивационно-потребностной сфере являются теми неблагоприятными (или наоборот, благоприятными при иной направленности) факторами, которые способствуют закреплению в структуре личности такой черты личности, как макиавеллизм. Тем самым, такая устойчивая черта личности, как макиавеллизм, выражающая систему отношений человека к другим людям, бесспорно обусловлена социально-психологическими установками и направленностью личности.

Как было отмечено ранее, макиавеллизм как личностная характеристика в целом отражает неверие субъекта в то, что большинству людей можно доверять, т.е., что они альтруистичны, независимы и обладают сильной волей. Макиавеллист – это субъект, который манипулирует другими на основе кредо, определенных жизненных принципов, которые служат ему оправданием манипулятивного поведения. Эта манипуляция построена на том, что субъект скрывает свои подлинные намерения и с помощью ложных отвлекающих маневров добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели. Считается, что макиавеллисты лучше замечают слабые места других людей и успешно пользуются этим, они более способны выбрать необходимую линию поведения для успешного манипулирования другими, могут умело “подтасовать” информацию о себе,

сформировать ложное впечатление, что, в свою очередь, позволяет им добиваться желаемого результата. Однако макиавеллизм личности следует рассматривать как количественную характеристику: каждый человек в разной степени способен к манипулированию другим, но некоторые более склонны к этому (проявляя наличие навыков такого поведения), чем другие, условно названные «немакиавеллистами».

В научной литературе высказываются предположения о том, что субъекты с высокой степенью выраженности макиавеллизма отличаются от «немакиавеллов» коммуникативной ригидностью, низкой эмпатичностью, игнорированием психологических особенностей партнера и т.д. Все эти черты личности относятся непосредственно к такому феномену, как социальный интеллект, который представляет собой систему интеллектуальных способностей, определяющих адекватность понимания поведения людей.

Социальный интеллект следует рассматривать как одну из способностей человека, которая формируется в процессе деятельности, в сфере общения и социальных взаимодействий. Социально-психологическое развитие личности предполагает формирование способностей и свойств, обеспечивающих ее социальную адекватность. На практике выделяют адекватное поведение человека в условиях макро- и микросоциальной среды. Такими важнейшими способностями выступают социальное воображение и социальный интеллект. Социальный интеллект – это способность усматривать и улавливать сложные отношения и зависимости в социальной сфере. Принципиально важно, подчеркивает М. И. Бобнева [1], что уровень «общего» интеллектуального развития не связан однозначно с уровнем социального интеллекта. Высокий интеллектуальный уровень является лишь необходимым, но не достаточным условием собственно социального развития личности. Он может благоприятствовать социальному развитию, но не замещать и не обуславливать его. Более того, высокий интеллект может полностью обесцениваться социальной слепотой человека, социальной неадекватностью его поведения, установок и т.д.

Определяя социальный интеллект в рамках практической психологической деятельности, Ю. Н. Емельянов [7] характеризует его как сферу возможностей «субъект-субъектного» познания индивида, понимая под этим устойчивую, основанную на специфике мыслительных процессов, аффективного реагирования и социального опыта способность понимать самого себя, а также других людей, их взаимоотношения и прогнозировать межличностные события. Социальный интеллект предполагает свободное владение вербальными и невербальными средствами социального поведения – всеми видами семиотических систем. Социальный интеллект выступает относительно независимым образованием. А. Л. Южанинова [11] даже выделяет его как третью характеристику интеллектуальной структуры, в дополнение к *практическому* и *логическому* интеллекту.

Социальная техника общения – это «действенный» компонент, который проявляется в способности принять роль другого, а также в умении владеть ситуацией и направлять взаимодействие, в богатстве техники и средств общения. Высшим критерием проявления социально-интеллектуального потенциала личности является способность воздействовать на психическое состояние и поведение других людей, а также оказывать влияние на формирование психических свойств окружающих.

Таким образом, социальный интеллект – это интегральная интеллектуальная способность, определяющая успешность общения и социальной адаптации, которая объединяет и регулирует познавательные процессы, связанные с отражением социальных объектов (человека как партнера по общению, группы людей). К процессам, его образующим, относятся социальная сензитивность, социальная перцепция, социальная память и социальное мышление. Однако, как отмечает Д. В. Ушаков, «социальный интеллект, если мы понимаем его как интеллект, это способность к познанию социальных явлений, которая составляет лишь один из компонентов социальных умений и компетентности, а не исчерпывает их». Только при этих условиях социальный интеллект, по мнению автора, становится в один ряд с другими видами интеллекта, «...образуя вместе с ними способность к высшему виду познавательной деятельности — обобщенной и опосредованной» [12].

Социальный интеллект, выполняя регулирующую функцию в межличностном общении, обеспечивает социальную адаптацию личности, или "гладкость в отношениях с людьми". Лица с высоким социальным интеллектом способны извлечь максимум информации о поведении людей, понимать язык невербального общения, высказывать быстрые и точные суждения о людях, успешно прогнози-

ровать их реакции в заданных обстоятельствах, проявлять дальновидность в отношениях с другими, что способствует их успешной социальной адаптации. Им свойственны контактность, открытость, тактичность, доброжелательность и сердечность, тенденция к психологической близости в общении, а макиавеллисты, как известно по определению, лишены этих свойств личности, поэтому вызывает особый интерес проследить взаимосвязь проявления макиавеллизма с уровнем развития социального интеллекта в целом и его отдельных компонентов в частности.

Считается также, что макиавеллисты являются менее гибкими коммуникаторами. Некоторые пациенты в контексте психотерапевтической практики не всегда осознают, что стиль их общения с другими людьми строится на манипулятивных действиях. В результате они сами страдают от невозможности построить открытые взаимоотношения с окружающими. Исследование манипулятивного общения пациентов с разными типами пограничной личностной организации показало, что основными функциями являются функции контроля горизонтальной и вертикальной дистанции «Я – Другой».

Исходя из этого было выдвинуто предположение о том, что существуют различия между уровнем социального интеллекта у макиавеллистской личности и личности с менее выраженными чертами мак-фактора в структуре характера.

Исследование показало, что испытуемые с высокой и низкой степенью выраженности макиавеллизма как устойчивой черты личности в равной степени способны правильно оценивать состояния, чувства, намерения людей по их невербальным проявлениям, мимике, позам, жестам. Статистический анализ данных указывает на то, что способность к предвидению последствий поведения и предвосхищение дальнейших поступков людей на основе анализа реальных ситуаций общения (семейного, делового, дружеского), а также предугадывание событий на основании понимания чувств, мыслей, намерений участников коммуникации, не взаимосвязано со степенью выраженности макиавеллизма в структуре личности человека. Умение четко выстраивать стратегию собственного поведения для достижения поставленной цели, а также способность ориентироваться в невербальных реакциях участников взаимодействия и знание «нормо-ролевых» моделей и правил, регулирующих поведение людей, также не зависит от степени выраженности в структуре характера такого свойства личности, как макиавеллизм.

В то же время анализ результатов тестирования “общего” уровня развития социального интеллекта дает нам основание предполагать, что существуют различия между респондентами с низкой и высокой степенью выраженности макиавеллизма в общем уровне развития социального интеллекта. Сравнение средних значений указывает на то, что лица с высокой степенью выраженности макиавеллизма получили в среднем более низкие показатели по шкале композитной оценки по сравнению с личностью, получившей более низкие показатели по Мак-фактору. Это свидетельствует о том, что “высокие” макиавеллисты в общем испытывают определенные трудности во взаимопонимании, интерпретации и прогнозировании поведения людей.

Таким образом, *макиавеллизм* представляет собой психологический синдром, основанный на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих установок. Согласно данному подходу, главными психологическими составляющими макиавеллизма следует считать убеждение субъекта в том, что при общении с другими людьми ими можно и должно манипулировать, однако макиавеллизм следует рассматривать как количественную характеристику. Основной характеристикой, которая делает макиавеллиста «макиавеллистом», является склонность к манипулированию другими ради *собственной выгоды*, использование манипуляции в качестве основного средства достижения поставленных целей, которая может быть разной в зависимости от этих целей. Полученные результаты исследования в области социального интеллекта позволяют предположить, что из всех тестируемых нами в данном исследовании компонентов социального интеллекта макиавеллизм может быть взаимосвязан только с общим уровнем развития социального интеллекта. В дальнейшем, при изучении социального интеллекта следует учитывать тот факт, что он является интегральной способностью человека, определяющей успешность общения и социальной адаптации. Эта способность объединяет и регулирует познавательные процессы, связанные с отражением социальных событий и объектов и наравне с познавательно-оценочным компонентом включает в себя коммуникативно-ценностную и рефлексивно-коррекционную составную.

**Литература:**

1. Бобнева М.И. Социальные нормы и регуляция поведения. - Москва: Наука, 1978. - 310 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. - Москва: Наука, 1997.
3. Желтонова Ю.А. Ценностно-смысловые детерминанты межличностного взаимопонимания. - Москва: Валдос, 2004.
4. Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности // Психологический журнал. - 2000. - №5.
5. Знаков В.В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении // Вопросы психологии. - 2002. - № 6. - С.45-55.
6. Знаков В.В. Психология понимания: Проблемы и перспективы. - Москва: Институт психологии РАН, 2005.- 448 с.
7. Емельянов Ю.Н. Активное социально-психологическое обучение. - Ленинград: изд-во ЛГУ, 1985.
8. Макиавелли Н. Государь. - Москва, 1990.
9. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. В двух томах. Том 2. - Москва: Педагогика, 1989. - 328 с.
10. Оксфордский толковый словарь по психологии / По ред. А.Ребера.
11. Южанинова А.Л. К проблеме диагностики социального интеллекта личности // Проблемы оценивания в психологии: Сборник статей. - Саратов: изд-во Саратовского университета, 1984, с.63-67.
12. Ушаков Д.В. Социальный интеллект как вид интеллекта // Социальный интеллект: Теория, измерение, исследования / Под ред. Д.В. Ушакова, Д.В. Люсина. - Москва, 2004, с.11-29.

*Prezentat la 12.12.2009*