

# Колесникова Н.И., Сергиенко Е.А. Личностные аспекты понимания психического у взрослых



English version: [Kolesnikova N.I., Sergienko E.A. Personality aspects of understanding with mind for adults](#)

Государственный академический университет гуманитарных наук, Москва, Россия  
Институт психологии Российской академии наук, Москва, Россия

[Сведения об авторах](#)  
[Литература](#)  
[Ссылка для цитирования](#)

Исследовалось понимание психического у взрослых людей и связь модели психического с характеристиками личности. Выборка: 150 испытуемых трех возрастных подгрупп (17–22, 25–30 и 35–45 лет). Показано, что высокий уровень понимания психического (обмана и эмоций) характерен для людей с конструктивной стратегией во взаимодействии с Другими. Напротив, выраженность склонности к манипулированию (макиавеллизм) отрицательно коррелирует с показателями эмоционального интеллекта. Эффективность понимания обмана (высокий или низкий уровень) имеет различные личностные корреляты. Люди с высоким уровнем понимания обмана демонстрируют открытость изменениям в группе, а люди с низким уровнем понимания обмана проявляют консерватизм.

**Ключевые слова:** психология субъекта, понимание, модель психического, обман, эмоциональный интеллект, макиавеллизм, взрослость

Категория субъекта является одной из наиболее актуальных в современной психологической науке. Рассмотрение различных проблем именно в плоскости психологии субъекта позволяет подойти к их решению целостно и системно. «Именно в субъекте как единой метасистеме представлена психика в единстве ее организации, в субъекте объединены и естественнонаучные, и гуманистические парадигмы исследования человека, универсальное и уникальное. Именно в субъекте раскрывается индивидуальность человека и его различные характеристики индивидуальности: темперамент, характер, личность... Изучение развития системной организации субъекта, его детерминант и эволюции в онтогенезе позволит перейти к интегративному, целостному анализу психики человека» [Сергиенко, 2007, с. 17]. Категория субъекта разрабатывается в исследованиях многих отечественных (Б.Г.Ананьев, С.Л.Рубинштейн, А.В.Брушлинский, К.А.Абульханова, Е.А.Сергиенко, В.В.Знаков и др.) и западных (А.Маслоу, К.Хорни, А.Адлер, К.Юнг, К.Роджерс и др.) учеными.

В рамках системного подхода Б.Ф.Ломов выделял три основные функции психических процессов: когнитивную, регулятивную и коммуникативную [Ломов, 1984]. В системно-субъектном подходе Е.А.Сергиенко [Сергиенко, 2007] специфицированы данные функции относительно субъекта. В качестве когнитивной функции по отношению к субъекту может выступить понимание, коммуникативной функции – континуум субъект-субъектных и субъект-объектных взаимодействий, а в качестве регулятивной функции – контроль поведения и самопроизвольность.

Итак, определяющей для категории субъекта когнитивной функцией может стать понимание. Понимание субъектом мира и себя в мире является наиболее общей проблемой человеческого

бытия. Понимание ментальных феноменов позволяет нам адаптировать собственное поведение, прогнозировать поведение других людей, а также совершенствовать наши знания о социальном мире в целом.

Анализ понимания возможен через анализ событий и ситуаций взаимодействия человека с Другим, отражаемым в его внутреннем мире [Сергиенко, 2007].

Современным подходом к изучению понимания психического – собственного и других людей – является «модель психического» (theory of mind). В отечественной психологии эта модель остается пока малоизученной, несмотря на свою перспективность. Данная работа является поисковой в направлении изучения модели психического у взрослых.

## **Модель психического – актуальный подход к изучению понимания**

Под моделью психического (theory of mind) ученые понимают способность человека осознавать, что каждый индивид имеет собственное психическое, свои намерения, убеждения, мысли, чувства. Эта способность позволяет нам понимать психическое других людей и прогнозировать их поведение [Цит. по: Сергиенко, Лебедева, 2003, с. 54]. Направление «модель психического» ориентировано на изучение спонтанной житейской психологии обыденного сознания [Сергиенко и др., 2009].

Датой основания подхода theory of mind принято считать 1978 г., когда в издании Behavioral and Brain Sciences D.Premack и D.Woodruff привели результаты исследования «модели психического» у шимпанзе [Цит. по: Heyes, 1998]. В дальнейшем зарубежные исследователи смогли представить довольно разноплановую картину понимания процесса формирования theory of mind у детей в раннем возрасте (подробнее см. [Сергиенко и др., 2009]).

Развитие понимания ментального мира начинается с рождения ребенка. Период наиболее активного формирования приходится на дошкольный возраст. Усложнение понимания ментального мира происходит в течение всей жизни. С.Салливан и Т.Руффман (Sullivan, Ruffman, 2004) в исследовании пожилых людей обнаружили дефицит выполнения задач на понимание психического, включая задачи на эмоциональное распознавание. В нескольких работах у взрослых испытуемых была выявлена связь компетентности в задачах на понимание психического и задачах на сортировку. У людей старше 75 лет наблюдается дефицит способностей в этих задачах при сохранности памяти, словаря и скорости информационных процессов [Приводится по: Сергиенко, 2009].

В целом зрелый и пожилой возраст изучены пока недостаточно. Именно поэтому наша работа направлена на изучение понимания психического у взрослых испытуемых. Представленный анализ является частью более масштабного исследования, направленного на выявление динамики развития понимания ментальных феноменов у взрослых в рамках модели психического.

## **Понимание обмана в концепции «модель психического»**

С.Парк выделил следующие ключевые аспекты анализа модели психического: ложные убеждения, различия кажущегося и реального, игры «понарошку», понимание ментальных феноменов в социальном взаимодействии и общении и обман [Цит. по: Герасимова, Сергиенко, 2005].

Именно обман теоретики направления Theory of Mind считают ключевым феноменом, маркером уровня развития модели психического [Сергиенко, 2006, с. 384]. Модель психического как модель внутреннего мира человека, определяемая векторами Я–Другой, выступает в данном случае как когнитивная основа субъектности человека, реализующая генеральную линию личностного

развития [Сергиенко, 2007, с. 18]. В нашей работе с опорой именно на это положение в качестве основного критерия для формирования контрастных групп использовалась степень понимания обмана респондентами.

Феномен обмана предполагает возможность сопоставления индивидом представлений, желаний и намерений другого человека со своими собственными, возможность повлиять на убеждения другого, то есть обман предполагает сопоставление моделей психического – себя самого и Другого [Сергиенко, 2006, с. 384].

## Цели и гипотезы исследования

В данной статье мы описываем результаты проведенного нами исследования, направленного на выявление взаимосвязи понимания обмана с пониманием эмоций, выделяя разные уровни понимания обмана. Предметом исследования является понимание как когнитивная функция субъекта, а объектом изучения – модель психического у взрослых.

Цель исследования: изучить соотношение понимания обмана с пониманием эмоций как феноменов модели психического и проанализировать связь когнитивной функции субъекта с личностными конструктами.

Основная гипотеза исследования: во взрослом возрасте феномены модели психического тесно взаимосвязаны с личностными характеристиками. Общая гипотеза позволяет выдвинуть частные гипотезы исследования:

- 1) во взрослом возрасте эффективность модели психического зависит от связанности ее отдельных компонентов – понимания обмана и понимания эмоций;
- 2) характеристика личностных конструктов и выраженность феноменов модели психического взаимосвязаны;
- 3) респонденты с высоким и низким уровнем понимания обмана имеют различные личностные особенности.

## Выборка и методы исследования

Выборка состояла из 150 человек, разделенных на нескольких подгрупп, уравненных по полу и возрасту: подгруппа 17–22 лет (25 юношей, средний возраст – 18,3 года; 25 девушек, средний возраст – 19,3 года); 25–30 лет (25 мужчин, средний возраст – 27,4 года; 25 женщин, средний возраст – 27,9 года); 35–45 лет (25 мужчин, средний возраст – 40,8 года; 25 женщин, средний возраст – 40,0 года). Разные возрастные группы были выбраны для того, чтобы в дальнейшем проследить динамику понимания психического у взрослых. В данной работе мы не будем касаться возрастных аспектов понимания обмана и других аспектов модели психического. Остановимся на общих для периода взрослости особенностях модели психического и их связях с личностной организацией.

В ходе исследования каждому респонденту предлагалось выполнить ряд методик.

Для оценки уровня интеллектуального развития были использованы *Стандартные прогрессивные матрицы Равена* [Равен, 2001]. Оценка умственного развития необходима как критерий возможности развития модели психического, лежащей в основе понимания себя и Другого.

Для анализа понимания обмана использовался *нарративный метод*. Нарративы были разработаны специально для каждой из половозрастных групп с учетом специфики актуальности и значимости различных событий в разные возрастные периоды. Для каждого возраста нарративы отражали ведущие жизненные задачи, предполагающие проекцию субъекта. Для каждой ситуации было

разработано по два нарратива, отражающих два вида обмана, выделенных А.С.Герасимовой [Герасимова, 2004]: высказанный и по умолчанию.

*Пример высказанного обмана во взаимоотношениях с друзьями для группы юношей 17–22 лет.*

Антон и Игорь дружили с детства. За это время у них ни разу не возникло серьезных разногласий. Так было до тех пор, пока в их жизни не появилась Оля. Она пришла в их группу на втором курсе. И сразу обратила на себя внимание всей мужской половины группы. Она была веселой, симпатичной и очень общительной. Антону очень хотелось, чтобы она обратила внимание именно на него. И Игорь об этом знал и считал, что Антон тоже нравится Оле. Но он считал так только до тех пор, пока Оля не позвонила ему сама и не попросила его пойти с ней на день рождения подруги. Она объяснила, что все придут парами и поэтому ей не хотелось бы идти одной. У Игоря как раз был свободный вечер, а Оля очень приятная девушка, и он согласился, особо не раздумывая. На празднике он понял, что нравится Оле. После праздника он пошел провожать Олю. Он шел с ней рядом и думал о том, что, возможно, совершил ошибку, ведь Антону вряд ли понравится, что он куда-то ходил с Олей. И тут, как назло, навстречу им показался Антон (он живет в том же районе). Он уже заметил их. Они поздоровались, Игорь предложил Антону вместе дойти до Олиного подъезда. Пока они шли, Игорь думал, что сказать Антону, когда он спросит о том, что все это означает. А он обязательно спросит, как только Оля уйдет. Времени на размышления оставалось очень мало...

*Пример обмана по умолчанию во взаимоотношениях с родителями для подгруппы женщин 25–30 лет.*

Анна влюблена в мужчину на двадцать лет старше ее, и к тому же, хотя он уже и не живет со своей прежней супругой, официального развода она ему пока так и не дала. Анна знает, что родители придерживаются определенных жизненных принципов и вряд ли примут ее выбор. Разумеется, она уже взрослый, самостоятельный человек, но она уважает мнение своих родителей и очень их любит, и ей хотелось бы, чтобы они одобрили ее выбор... Родители в курсе того, что она уже длительное время с кем-то встречается, но пока ничего не спрашивают. Анна тоже молчит и думает...

Целью респондента было определить, присутствует ли в предъявленной неоднозначной ситуации обман. Для этого необходимо было ответить на вопрос, предложенный после текста. Пример вопроса для женщин 25–30 в ситуации общения с родителями: «Как вы считаете, можно ли назвать Анну обманщицей, если она представит родителям другого мужчину, не того, с которым она встречается?»

Для анализа понимания эмоций был использован *Тест эмоционального интеллекта* (русскоязычная версия MSCEIT V2.0) [Сергиенко, Ветрова, 2009, 2010]. Тест предназначен для оценки способности человека понимать эмоции других и свои собственные, регулировать их и принимать решения в ситуациях, требующих регуляции психических состояний.

Для анализа связи понимания психического с личностными особенностями использовались следующие методики.

*Тест Стратегии самоутверждения личности* [Харламенкова, Никитин, 2000]. Данная методика позволяет выделить одну из трех стратегий самоутверждения личности: неуверенная, конструктивная и доминантная.

*Тест Ценностных ориентаций Ш.Шварца* (Schwartz S.) [Карандышев, 2004]. Данный тест предполагает исследование ценностного жизненного пространства человека. Ценности в данной методике рассматриваются как когнитивные репрезентации трех универсальных групп потребностей: биологических потребностей; взаимодействия, необходимого для межличностной

координации, и общественных запросов для удовлетворения группового благополучия и выживания. Опросник позволяет оценить как нормативные идеалы респондента, так и индивидуальные приоритеты, наиболее часто проявляющиеся в социальном поведении личности [Там же. С. 35].

*Тест жизнестойкости* [Леонтьев, Рассказова, 2006]. Тест предусматривает измерение общей жизнестойкости как системы убеждений о себе, о мире, об отношениях с миром и трех сравнительно автономных компонентов: вовлеченности, контроля и принятия риска.

Для выявления макиавеллианских установок и убеждений был использован *Опросник макиавеллизма* (Мак-шкала) [Знаков, 2001]. Тест предназначен для оценки уровня развития способностей субъекта к манипуляции другими людьми.

Математический анализ был проведен с использованием пакета статистических программ SPSS 10.05.

## Результаты и их обсуждение

### Уровень интеллекта

Все испытуемые заполняли стандартные прогрессивные матрицы Равена. В таблице 1 представлены данные об уровне интеллектуального развития испытуемых.

**Таблица 1**

Уровень интеллектуального развития испытуемых (по тесту Равена)

| Уровни интеллекта |                    | Возраст, лет |      |       |      |       |      |
|-------------------|--------------------|--------------|------|-------|------|-------|------|
|                   |                    | 17–22        |      | 25–30 |      | 35–45 |      |
|                   |                    | Муж.         | Жен. | Муж.  | Жен. | Муж.  | Жен. |
| I                 | Суперинтеллектуал  | 13           | 14   | 10    | 12   | 11    | 13   |
|                   |                    | 52           | 56   | 40    | 48   | 44    | 52   |
| II+               | Явно выше среднего | 5            | 6    | 2     | 4    | 3     | 5    |
|                   |                    | 20           | 24   | 12    | 16   | 12    | 20   |
| II                |                    | 3            | 3    | 7     | 5    | 7     | 2    |
|                   |                    | 12           | 12   | 28    | 20   | 28    | 8    |
| III+              | Средний            | 4            | 2    | 6     | 4    | 4     | 5    |
|                   |                    | 16           | 12   | 24    | 16   | 16    | 20   |

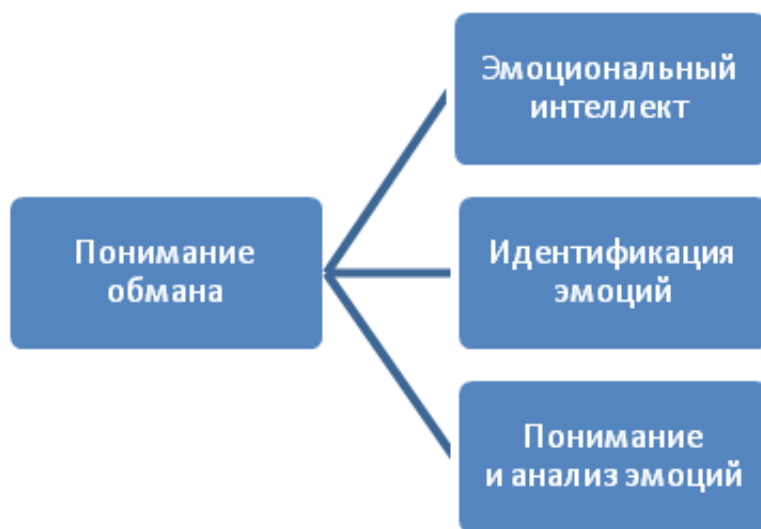
Пол испытуемых обозначен: "Муж." – мужской, "Жен." – женский. Первые строки: количество испытуемых из данной подгруппы, находящихся на том или ином уровне интеллектуального развития. Вторые строки: то же – в процентах от количества испытуемых в данной подгруппе. Описание уровней интеллектуального развития см. [Равен и др., 2002]. Уровень ниже III+ в обследованной выборке не зафиксирован.

Приведенные данные свидетельствуют, что интеллект всех испытуемых находился на уровне не ниже среднего.

### Корреляционный анализ

Для выявления взаимосвязей между пониманием обмана и пониманием эмоций использовался корреляционный анализ данных.

Было установлено, что показатели понимания обмана положительно связаны с показателями теста MSCEIT: общим показателем эмоционального интеллекта ( $r$ -Спирмена = 0,22,  $p = 0,006$ ), показателями идентификации эмоций ( $r = 0,21$ ,  $p = 0,009$ ) и понимания и анализа эмоций ( $r = 0,24$ ,  $p = 0,004$ ). На рис. 1 представлены статистически значимые положительные связи между показателями теста MSCEIT и понимания обмана.



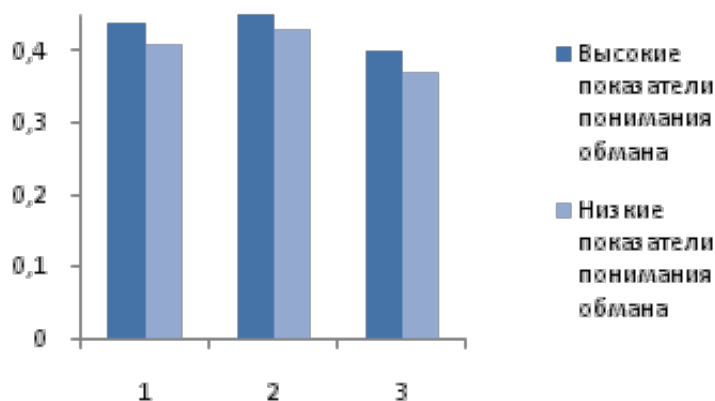
**Рис. 1.** Статистически значимые положительные связи между показателями теста MSCEIT и понимания обмана.

Общая выборка в 150 человек была разделена на подгруппы для качественного анализа. Критерием разделения на группы служили показатели понимания обмана. Высокие показатели означали, что в большинстве из предложенных неоднозначных по содержанию ситуаций респондент признал наличие обмана. Были сформированы две группы респондентов: с высокими (45 человек: 20 женщин, 25 мужчин, средний возраст – 29,2 года) и низкими (53 человека: 28 женщин, 25 мужчин, средний возраст – 32,4 года) показателями понимания обмана.

Для выявления статистической значимости различий между группами с высоким и низким уровнями понимания обмана применялся критерий U-Манна–Уитни.

Полученные при сравнении контрастных групп результаты выявили наличие статистически значимых различий в показателях теста MSCEIT: общего показателя эмоционального интеллекта (критерий Манна–Уитни  $U = 861$ , уровень значимости  $p = 0,018$ ), показателей идентификации эмоций ( $U = 894$ ,  $p = 0,033$ ) и понимания и анализа эмоций ( $U = 804,5$ ,  $p = 0,006$ ). При этом наибольшая степень различий наблюдалась по шкале «понимание и анализ эмоций» ( $p < 0,01$ ). Следовательно, люди с высоким уровнем понимания обмана демонстрируют более высокий уровень развития эмоционального интеллекта в целом и его отдельных компонентов.

На рис. 2 представлены статистически значимые различия в показателях MSCEIT между группами испытуемых с высоким и низким уровнями понимания обмана.

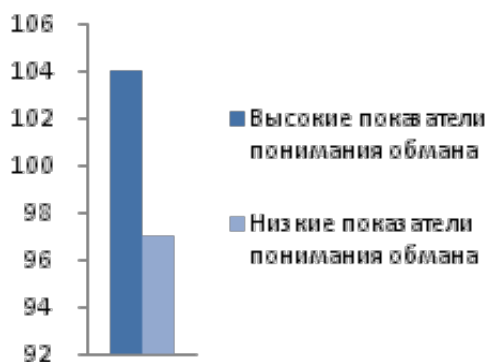


**Рис. 2.** Статистически значимые различия в показателях MSCEIT между группами испытуемых с высоким и низким уровнями понимания обмана.

Горизонтальная ось – шкалы MSCEIT: 1 – Идентификация эмоций, 2 – Понимание и анализ эмоций, 3 – Общая шкала эмоционального интеллекта.

Респондентам с высоким уровнем понимания обмана свойственна также конструктивная стратегия взаимодействия по классификации Н.Е.Харламенковой, Е.П.Никитиной [Харламенкова, Никитина, 2000]. Конструктивные реакции проявляются в умении отстаивать свои интересы, быть автономным, но не отчужденным, спонтанным, но не импульсивным, критичным, но не агрессивным. Человек с таким типом личности способен уверенно применять конструктивные стратегии (добиваться цели, безоговорочно отказываться от необоснованных просьб, выражать радость, гнев, печаль и другие чувства, требовать соблюдения правил), но тем не менее иногда сомневаться в правильности предпринятых действий (отказывать, испытывая неловкость, проявлять негативные эмоции, сожалея об этом, отстаивать собственные права, осознавая свое недостаточное внимание к другому человеку) [Харламенкова, Никитина, 2000].

На рис. 3 представлены статистически значимые различия в показателях конструктивной стратегии между группами испытуемых с высоким и низким уровнями понимания обмана.



**Рис. 3.** Статистически значимые различия в показателях конструктивной стратегии теста *Стратегии самоутверждения личности* между группами испытуемых с высоким и низким уровнями понимания обмана.

Сравнительный анализ результатов, полученных по методике Ш.Шварца [Карандышев, 2004] для изучения ценностей личности в контрастных по пониманию обмана группах выявил следующие закономерности. В группе с высоким уровнем понимания обмана на уровне нормативных идеалов первое место занимает стимуляция. Мотивационная цель стимуляции заключается в стремлении к новизне и глубоким переживаниям [Там же. С. 28]. На уровне поведения ведущей ценностью являются достижения. Определяющая цель этого типа ценностей – личный успех через проявление компетентности в соответствии с социальными стандартами. Проявление социальной

компетентности в условиях доминирующих культурных стандартов влечет за собой социальное одобрение [Там же. С. 28].

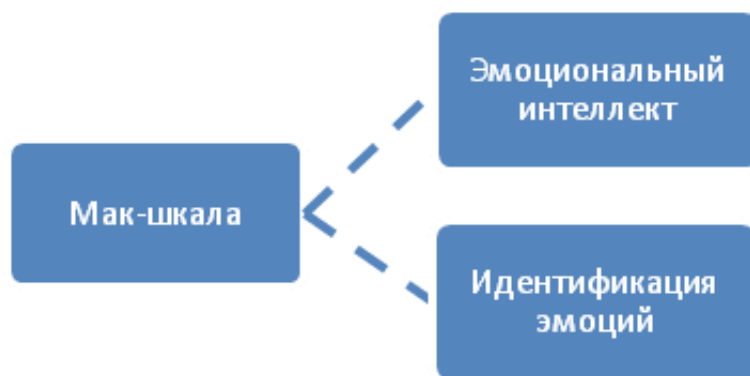
В группе с низким уровнем понимания обмана и на уровне нормативных идеалов, и на уровне поведения ведущую позицию занимают традиции. Мотивационная цель данной ценности – уважение, принятие обычаев и идей, которые существуют в культуре, и следование им [Там же. С. 29–30].

Данные различия в ведущих ценностях демонстрируют открытость изменениям в группе с высоким уровнем понимания и консерватизм в группе с низким уровнем понимания обмана.

Сравнительный анализ корреляционных матриц (коэффициенты корреляции Спирмена) в группах с высокими и низкими показателями понимания обмана показал бóльшую интегрированность разных составляющих модели психического в группе с высоким уровнем понимания обмана. Наблюдается большее количество положительных корреляций между субъектными характеристиками (пониманием обмана и показателями по шкалам MSEIT) и личностными особенностями в группе с высокими показателями понимания обмана.

Показатели *Опросника макиавеллизма* (Мак-шкала) отрицательно коррелируют с показателями теста MSCEIT – показателем идентификации эмоций ( $r$ -Спирмена =  $-0,34$ ,  $p = 0,012$ ) и общим показателем эмоционального интеллекта ( $r = -0,28$ ,  $p = 0,031$ ). Это свидетельствует о том, что респонденты, у которых преобладает макиавеллианская стратегия, имеют более низкие показатели по уровню развития эмоционального интеллекта. Данные соотносятся с результатами, полученными другими исследователями.

На рис. 4 представлены статистически значимые отрицательные связи между показателями Мак-шкалы и теста MSCEIT в группе с высоким уровнем понимания обмана.



**Рис. 4.** Статистически значимые отрицательные связи между показателями Мак-шкалы и теста MSCEIT в группе с высоким уровнем понимания обмана.

Люди, демонстрирующие высокие показатели по Мак-шкале, при вступлении в контакт с другими склонны держаться эмоционально отчужденно [Цит. по: Знаков, 2005, с. 256]. Кристи и Гейтс назвали высокий уровень макиавеллизма «синдромом эмоциональной холодности», потому что социальная отстраненность является основной характеристикой подобных людей [Там же. С. 256]. А. Barlow и соавторы в своем исследовании, проведенном на детях 8–11 лет, также выявили отрицательную корреляцию между уровнем развития макиавеллизма и эмоциональным интеллектом [Barlow и др., 2010].

Анализ результатов, полученных по методике «Тест жизнестойкости», не показал статистически достоверных различий по общему уровню развития жизнестойкости и ее компонентам:

вовлеченности, контролю и принятию риска в группах с высоким и низким уровнями понимания обмана. В дальнейшем планируется использовать данную методику для анализа возрастных и половых различий в понимании психического.

Таким образом, респонденты с высоким уровнем понимания обмана по сравнению с респондентами с низким уровнем понимания обмана демонстрируют более высокий уровень развития эмоционального интеллекта в целом и его отдельных составляющих, в особенности идентификации эмоций и понимания и анализа эмоций. На личностном уровне респондентов с высоким уровнем понимания обмана характеризует открытость изменениям, а респондентов с низким уровнем понимания обмана – консерватизм. Для респондентов с высоким уровнем понимания обмана характерна конструктивная стратегия взаимодействия с другими людьми и большая интегрированность разных составляющих модели психического, что свидетельствует, на наш взгляд, о более целостной субъектной организации респондентов этой группы, что позволяет им осуществлять более адаптивное поведение в межличностных отношениях.

Высокий уровень развития макиавеллианского интеллекта отрицательно коррелирует с показателями «идентификация эмоций» и «общий балл» по тесту эмоционального интеллекта MSCEIT.

Проведенный анализ показывает тесную взаимосвязь когнитивной функции субъекта – понимания – с личностными характеристиками. Их согласованность создает единый паттерн психической организации человека, объединяющий разные составляющие (субъектные и личностные), что соответствует основным положениям системно-субъектного подхода.

## Выводы

На основе проведенного эмпирического исследования можно сформулировать следующие выводы.

1. Показаны взаимосвязи когнитивной функции субъекта (понимания) с особенностями личностной организации человека. Высокий уровень понимания обмана коррелирует с более адаптивными личностными особенностями и, возможно, с более успешными межличностными отношениями.
2. Высокий уровень понимания обмана сопряжен с высоким уровнем развития эмоционального интеллекта в целом и его отдельных компонентов, в особенности идентификации, понимания и анализа эмоций, что означает тесную взаимосвязь между пониманием обмана и пониманием эмоций как составляющими модели психического.
3. Высокий уровень понимания обмана характерен для людей с конструктивной стратегией взаимодействия с Другими.
4. Эффективность понимания обмана (высокий или низкий уровень) имеет различные личностные корреляты. При высоком уровне понимания обмана на уровне нормативных идеалов ведущей ценностью является стимуляция, а на уровне поведения – достижения. При низком уровне понимания обмана и на уровне нормативных идеалов, и на уровне поведения ведущую позицию занимают традиции. Данные различия в ведущих ценностях демонстрируют открытость изменениям в группе с высоким уровнем понимания обмана и консерватизм в группе с низким уровнем понимания обмана.

## Литература

Герасимова А.С. Особенности понимания обмана детьми 5–11 лет и становление «модели психического»: автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2004.

Герасимова А.С., Сергиенко Е.А. Понимание обмана детьми 5–11 лет и становление модели психического // Психологический журнал. 2005. Т. 26. N 1. С. 56–70.

Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности. М.: Смысл, 2001.

Знаков В.В. Психология понимания: Проблемы и перспективы. М.: ИП РАН. 2005.

Карандышев В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. СПб.: Речь, 2004.

Леонтьев Д.А., Рассказова Е.И. Тест жизнестойкости. М.: Смысл, 2006.

Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984.

Никитин Е.П., Харламенкова Н.Е. Феномен человеческого самоутверждения. СПб.: Алетейя, 2000.

Равен Дж.К. Стандартные прогрессивные матрицы: пер. с англ. М.: Когито-Центр, 2001.

Равен Дж.К., Корт Дж.Х., Равен Дж. Руководство для Прогрессивных Матриц Равена и Словарных Шкал. Разд. 3. Стандартные Прогрессивные Матрицы (включая Параллельные и Плюс версии): пер. с англ. М.: Когито-Центр, 2002. Пер. изд.: J.Raven, J.C.Raven, J.H.Court. Manual for Raven's Progressive Matrices and Vocabulary Scales. Section 3. Oxford, UK: Oxford Psychologists Press, 2000.

Сергиенко Е.А., Лебедева Е.И. Понимание обмана детьми дошкольного возраста в норме и при аутизме // Психологический журнал. 2003. Т. 24. N 4. С. 54–65.

Сергиенко Е.А. Раннее когнитивное развитие: Новый взгляд. М.: ИП РАН. 2006.

Сергиенко Е.А. К 35-летию Института психологии РАН. От когнитивной психологии к психологии субъекта // Психологический журнал. 2007. N 1. С. 17–27.

Сергиенко Е.А., Лебедева Е.И., Прусакова О.А. Модель психического в онтогенезе человека. М.: ИП РАН. 2009.

Сергиенко Е.А., Ветрова И.И. Эмоциональный интеллект: русскоязычная адаптация теста Мэйера–Сэловея–Карузо (MSCEIT V2.0) [Электронный ресурс] // Психологические исследования: электрон. науч. журн. 2009. N 6(8). URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: 15.07.2010 гг.)

Сергиенко Е.А., Ветрова И.И. Тест Дж.Мэйера, П.Сэловея и Д.Карузо «Эмоциональный интеллект» (MSCEIT v.2.0): руководство. М.: ИП РАН, 2010.

Харламенкова Н.Е., Никитина Е.П. Разработка валидной процедуры оценки самоутверждения личности // Психологический журнал. 2000. Т. 21. N 6. С. 67–76.

Barlow A., Qualter P., Stylianou M. Relationship between Machiavellianism, emotional intelligence and theory of mind in children // Personality and Individual Differences. 2010. N 48. P. 78–82.

Heyes C.M. Theory of mind in nonhuman primates // Behavioral and Brain Sciences. 1998. N 21 (1). P. 101–134.

Поступила в редакцию 16 октября 2010 г. Дата публикации: 30 декабря 2010 г.

[Сведения об авторах](#)

*Колесникова Наталья Ивановна.* Аспирант (4-й год обучения), Институт психологии Российской академии наук; кафедра общей психологии, психологии личности, истории психологии, Государственный академический университет гуманитарных наук. Адрес для переписки: Институт психологии РАН, ул. Ярославская, д. 13, 129366 Москва, Россия.  
E-mail: [natali27.11@mail.ru](mailto:natali27.11@mail.ru)

*Сергиенко Елена Алексеевна.* Доктор психологических наук, профессор, заведующая лабораторией психологии развития, Институт психологии Российской академии наук, ул. Ярославская, д. 13, 129366 Москва, Россия.  
E-mail: [elenas@migmail.ru](mailto:elenas@migmail.ru)

#### [Ссылка для цитирования](#)

Колесникова Н.И., Сергиенко Е.А. Личностные аспекты понимания психического у взрослых [Электронный ресурс] // Психологические исследования: электрон. науч. журн. 2010. N 6(14).  
URL: <http://psystudy.ru> (дата обращения: чч.мм.гггг). 0421000116/0056.  
[Последние цифры – номер госрегистрации статьи в реестре ФГУП НТЦ "Информрегистр".]

[К началу страницы >>](#)