Information, Economic and International Security of Russia: Prospects for Training Elite Personnel

Natalia B. Karabushchenko (a), Paul P. Karabushchenko (b)

(a) National Research Nuclear University “MEPHI”; Russian State University for the Humanities (RSUH); Zhirinovsky University of World Civilisations. Moscow, Russia.
Email: n_karabushenko[at]inbox.ru

(b) National Research Nuclear University “MEPHI”. Moscow, Russia.

Abstract

The modern world is a world of advanced digital technologies, a world that requires new principles of professional training for elites. The process of digitalisation currently observed in the world necessitates the reassessment and refinement of many positions and value orientations. The digital age (or the age of big data) consists of the following logical sequence: digital man, digital culture, digital economy, digital society, digital elite, digital state... This sequence expresses the substantive side of digitalisation as a kind of global process of modernity; it fills its essential side.

The value-semantic sphere of the individual is directly related to the motivational sphere, therefore the work considers various motivational attitudes of a material and spiritual nature, the need for freedom, work, and altruistic motives for behaviour. Among individual priorities, special attention is paid to such things as tradition, kindness, universalism, independence, incentives, achievements, power, and security.

The article raises a pressing issue in modern society: information security. This phenomenon is examined through the prism of the psychology of the potential socio-economic elite. The authors have carried out theoretical modelling of the psychology of elite subjects. The validity of the psychological model of the socio-economic elite in the IT sphere has been confirmed empirically.

Keywords

Elite; Values; Motivation; Emotional Intelligence; Coping Strategies; Information Security; IT; International Relations; Economics

This work is licensed under a Creative Commons “Attribution” 4.0 International License

Информационно-экономическая и международная безопасность России: перспективы подготовки кадров для элиты

Карабущенко Наталья Борисовна (a), Карабущенко Павел Павлович (b)

(a) Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»; Российский государственный гуманитарный университет; Университет мировых цивилизаций им. В.В. Жириновского Москва, Россия. Email: n_karabushenko[at]inbox.ru

(b) Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ». Москва, Россия

Аннотация

Современный мир – мир высоких цифровых технологий, мир, который требует новых принципов профессиональной подготовки кадров для элит. Наблюдаемый в настоящее время в мире процесс цифровизации порождает необходимость переоценки и уточнения многих позиций и ценностных ориентиров. Цифровой век (или век большой цифры) состоит из следующей логической последовательности: цифровой человек – цифровая культура – цифровая экономика – цифровое общество – цифровая элита – цифровое государство… Эта последовательность выражает содержательную сторону цифровизации как некого глобального процесса современности; она наполняет сущностную ее сторону.

Ценностно-смысловая сфера личности напрямую связана с мотивационной, поэтому в работе рассматриваются различные мотивационные установки материального и духовного плана, потребности в свободе, труде, альтруистические мотивы поведения. Среди индивидуальных приоритетов деятельности особое внимание уделяется таким, как традиции, доброта, универсализм, самостоятельность, стимулы, достижения, власть, безопасность.

В статье поднимается актуальная проблема современного общества – информационная безопасность. Данный феномен исследуется через призму психологии потенциальной социально-экономической элиты. Авторами осуществлено теоретическое моделирование психологии субъектов элиты. Эмпирическим путем подтверждена состоятельность психологической модели социально-экономической элиты в сфере IT.

Ключевые слова

элита; ценности; мотивация; эмоциональный интеллект; копинг-стратегии; информационная безопасность; IT; международные отношения; экономика

Это произведение доступно по лицензии Creative Commons “Attribution” («Атрибуция») 4.0 Всемирная

Введение

В современном мире вопросы безопасности стоят очень остро. Военные, технологические, информационные угрозы делают жизнь человека 21 века сложной и непредсказуемой. Многие государства и правительства переживают серьезные экономические и политические кризисы, при этом вынуждены ускоренными темпами менять и преобразовывать свои системы управления и жизнеустройства. Однако глобальная угроза, нависшая над всем человечеством, — это молниеносно развивающийся ИИ, затрагивающий все сферы жизнедеятельности общества. Следовательно, подготовке специалистов в области экономики и международного сотрудничества следует уделять пристальное внимание. В этой связи технический вуз готовит специалистов в данных отраслях с уклоном на IT-компетенции. Образовательные программы строятся таким образом, чтобы выпускники в совершенстве овладели навыками программирования и обучения искусственного интеллекта.

Теоретико-методологические основы изучения элит

Таким образом, структура психологической модели научно-технической, IT и инженерной элит может быть вполне применима к специалистам в области международной и информационно-экономической безопасности. Модель включает: совокупность факторов, критерии и показатели успешности, структурно-содержательные составляющие и трехуровневый функциональный конструкт (Карабущенко, 2011, 2013, 2024).

Эмпирически нами были апробированы содержательные составляющие, раскрывающие психологическую природу потенциальной элиты. Обратимся к теоретическому осмыслению базовых составляющих.

Эмоционально-волевая составляющая

В контексте международной и информационно-экономической элиты эмоционально-волевая регуляция приобретает особое значение, поскольку работа в этой сфере часто связана с высоким уровнем неопределенности, интеллектуальными перегрузками и необходимостью принимать ответственные решения в условиях дефицита времени и повышенных экономических рисках. Способность сохранять эмоциональную стабильность, мобилизовать внутренние ресурсы в кризисных ситуациях и поддерживать мотивацию в долгосрочной перспективе отличает представителей элиты от обычных специалистов.

Эмоциональный интеллект занимает центральное место в системе межличностных взаимодействий, выступая важнейшим фактором построения качественных социальных связей. Способность к эмпатическому пониманию эмоциональных состояний других людей создает основу для формирования

глубоких и содержательных отношений, что особенно значимо в профессиональной сфере. В бизнес-контексте развитый эмоциональный интеллект становится ключевым конкурентным преимуществом, определяющим эффективность коммуникации с коллегами, клиентами и деловыми партнерами, что в конечном итоге непосредственно влияет на успешность профессиональной деятельности (Карабущенко, Паршутин, Бобков, 2024).

Особую значимость эмоциональный интеллект приобретает в сфере лидерства и управления. Лидеры, обладающие высоким уровнем эмоционального интеллекта, демонстрируют исключительную способность к мотивации сотрудников, созданию атмосферы доверия в коллективе и конструктивному разрешению конфликтных ситуаций. Эти качества способствуют формированию благоприятного психологического климата в организации и существенно повышают продуктивность рабочего процесса. Именно эмоционально-интеллектуальные лидеры наиболее успешно справляются с задачами управления в современных бизнес-реалиях (Карабущенко и др., 2020).

Эволюция концепции эмоционального интеллекта демонстрирует постепенный переход от узкого понимания этого феномена как когнитивной способности (Thorndike, 1920) к его трактовке как комплексной личностной характеристики, интегрирующей когнитивные, эмоциональные и социальные аспекты (Gardner, 1989, Ruisel, 1992, Rapisarda, 2002; Wechsler, 1943). Современные исследования продолжают расширять границы понимания эмоционального интеллекта, раскрывая его роль в различных сферах профессиональной деятельности и межличностного взаимодействия (Salovey, 1990, Sharma, 2023, Goleman, 1998, Bar-On, 1985; Mayer, 2000, Petrides, 2007; Petrides, 2010).

Потребностно-мотивационная составляющая

Феномен человеческой мотивации представляет собой сложный, многогранный объект научного исследования, который изучается в рамках различных академических дисциплин. Психологический аспект мотивации рассматривает внутренние механизмы побуждения к деятельности, социологический - социальные факторы мотивационного процесса, педагогический - закономерности формирования учебной мотивации. Политология исследует мотивацию политического поведения, экономика - материальные стимулы трудовой деятельности, а управленческие науки - методы мотивационного менеджмента (Karabushchenko, Gainutdinova, Karabuschenko, Lebedeva, Bicharova, 2016). Исторически интерес к проблемам мотивации возник одновременно с появлением первых человеческих организаций, когда перед руководителями встал вопрос о поиске эффективных способов побуждения людей к продуктивной работе.

Многовековые исследования в этой области привели к созданию разнообразных теорий мотивации, каждая из которых предлагает свой взгляд на движущие силы человеческого поведения.

В обыденном сознании понятие мотивации часто используется для описания степени вовлечённости человека в выполнение той или иной деятельности. Когда мы наблюдаем, как индивид прилагает значительные усилия для достижения цели, мы характеризуем его как высокомотивированного. Однако, как справедливо отмечает Джаджа (2003), за этим поверхностным пониманием скрывается сложный психологический механизм. С научной точки зрения, мотивация представляет собой результат динамического взаимодействия между устойчивыми характеристиками личности и особенностями конкретной ситуации. Центральным элементом этого процесса является мотив (или драйв) - актуализированная потребность, достигающая такой степени интенсивности, что побуждает человека к целенаправленной деятельности. При этом сила мотивации зависит как от значимости потребности для личности, так и от восприятия ситуации как предоставляющей возможности для её удовлетворения.

В основе содержательных теорий мотивации лежит представление о том, что все люди обладают универсальным набором базовых потребностей, которые служат источником их активности. Согласно этому подходу, поведение человека определяется стремлением к удовлетворению этих потребностей, будь то физиологические нужды, стремление к безопасности, социальной принадлежности, признанию или самореализации. Данная концепция получила развитие в работах таких исследователей, как А. Маслоу (Maslow, 1958), Ф. Герцберг (Herzberg, 1959), К. Алдерфер (Alderfer, 1969) и Д. Макклелланд (McClelland, 1988), - каждый из которых предложил свою классификацию потребностей, лежащих в основе мотивационных процессов.

Важное различие между смежными, но не тождественными понятиями проводит Гарланд (2016) в контексте организационной психологии. Он акцентирует внимание на том, что мотивация в управленческой практике описывает комплекс методов и подходов, направленных на повышение производительности труда сотрудников через усиление их внутренней вовлеченности в рабочий процесс. При этом существует распространенная ошибка, когда руководители отождествляют «счастливого» сотрудника с «мотивированным». Хотя эти состояния могут быть взаимосвязаны, они отражают разные аспекты организационного поведения: счастье связано с эмоциональным состоянием, тогда как мотивация характеризует уровень внутреннего стремления к работе и достижению результатов. Как показывает практика, сотрудники с высокой мотивацией демонстрируют не только повышенную продуктивность, но и более глубокую вовлеченность в рабочие процессы, а также развитое чувство ответственности за результаты своего труда (Garland, 2016). Это различие имеет принципиальное значение для разработки

эффективных систем мотивации персонала, которые должны быть направлены не столько на создание временного эмоционального подъема, сколько на формирование устойчивой внутренней заинтересованности в качественном выполнении профессиональных обязанностей.

Современные исследования в области мотивации продолжают развивать и уточнять эти базовые концепции, учитывая новые вызовы цифровой эпохи, изменения в структуре трудовой мотивации молодых поколений и трансформацию традиционных форм занятости. Особое внимание уделяется поиску баланса между материальными и нематериальными стимулами, разработке персонализированных систем мотивации и учету культурных особенностей в международных организациях. Все это делает изучение мотивационных процессов не только теоретически значимым, но и крайне важным для практики современного управления.

Ценностно-смысловая составляющая

Ценности оказывают комплексное влияние на различные аспекты психической деятельности человека: они формируют специфику восприятия, определяют особенности познавательных процессов и регулируют поведенческие паттерны. При этом ценностные ориентации демонстрируют относительную устойчивость во времени и в различных ситуациях, что позволяет рассматривать их как стабильные элементы личности. Несмотря на то, что ценности постоянно упоминаются в повседневном дискурсе, - в образовании, профессиональной сфере, религиозной и политической практике, - их систематическое научное изучение началось в психологии лишь в последнее десятилетие XX века (Карабущенко, Нерсесянц, Штырев, 2021).

В изучении культурных ценностей особое место занимают три фундаментальные теории, разработанные Хофстедом (Hofstede, 2016), Инглехартом (Inglehart, 1977) и Шварцем (Schwartz, 2006). Эти исследователи сходятся во мнении, что доминирующие в обществе ценностные ориентации являются важнейшей характеристикой культуры, определяющей специфику социальных взаимодействий и институтов. Культурные ценности выражают коллективные представления о желаемом и должном, формируют и обосновывают индивидуальные и групповые убеждения, регулируют социальные нормы, определяют цели деятельности и влияют на политику социальных институтов.

В современной психологии и социологии акцент сместился на изучение личностных ценностей, которые определяются как устойчивые, трансситуативные цели, выполняющие функцию базовых жизненных принципов (Rokeach, 1973; Schwartz, 1992). Ценности представляют собой когнитивные репрезентации фундаментальных человеческих мотивов, выраженных в форме идеальных целей. Люди выстраивают индивидуальную иерархию ценностей, определяющую их приоритеты, причем актуализация тех

или иных ценностей зависит от контекста. Например, если для человека важна ценность безопасности, он будет стремиться к физической, эмоциональной и материальной защищенности в различных сферах жизни — от межличностных отношений до профессиональной деятельности.

Эмпирическое исследование студентов социально-экономического профиля

Студенты четвертого курса бакалавриата НИЯУ «МИФИ» в количестве 270 человек: институт международных отношений (ИМО) – 130 человек; институт финансовых технологий и экономической безопасности (ИФТЭБ) – 140 человек. Сравнительный анализ полученных результатов был осуществлен с использованием методов математической статистики (U-критерий Манна-Уитни).

Сравнение нормативных идеалов и приоритетов личности студентов по методике Ш. Шварца «Диагностика ценностных ориентаций» не выявило статистически значимых различий, что обусловлено общей социально-гуманитарной направленностью их будущей профессиональной деятельности. Однако на уровне тенденций наблюдаются некоторые интересные проявления (Таблица 1).

Таблица 1. Сравнение нормативных идеалов у студентов социально-экономических специальностей (U, Манна-Уитни)

	Институт (Факультет)	N	Средний ранг	U	p-level
Конформность	ИМО	50	36,53		
	ИФТЭБ	21	34,74		
				498,5	0,74
Традиции	ИМО	50	36,83		
	ИФТЭБ	21	34,02		
				483,5	0,60
Доброта	ИМО	50	34,40		
	ИФТЭБ	21	39,81		
				445	0,31
Универсализм	ИМО	50	37,52		
	ИФТЭБ	21	32,38		
				449	0,34
Самостоятельность	ИМО	50	37,84		
	ИФТЭБ	21	31,62		

				433	0,25
Стимуляция	ИМО	50	36,36		
	ИФТЭБ	21	35,14		
				507	0,82
Гедонизм	ИМО	50	35,86		
	ИФТЭБ	21	36,33		
				518	0,93
Достижения	ИМО	50	36,20		
	ИФТЭБ	21	35,52		
				515	0,90
Власть	ИМО	50	35,05		
	ИФТЭБ	21	38,26		
				477,5	0,55
Безопасность	ИМО	50	36,03		
	ИФТЭБ	21	35,93		
				523,5	0,99

Шкала «Доброта» как на нормативном (U=445, p=0,31), так и на уровне индивидуальных приоритетов (U=457,5, p=0,39), отражает большую выраженность данной ценности у студентов ИФТЭБ (Ср=39,81; 39,21), чем у ИМО (Ср=34,40; 34,65). Желание сохранить теплые отношения с близкими людьми, обеспечить благополучие и стабильность присущи представителям экономической сферы. Обучающиеся ориентированы на обеспечение финансовой безопасности как собственной, так и ближнего окружения. По мере освоения научно-практических знаний в области экономики студенты оказывают консультативную помощь другим людям. Постепенно приходит понимание цикличности экономических процессов как на мировом, так и на российском поле. В процессе обучения появляются группы студентов, ориентированных на создание и развитие бизнеса, на инвестирование и биржевые инструменты, на совершенствование нормативно-правовой базы, на изучение макро- и микроэкономических явлений и др. Однако для многих из них преумножение и сохранение капитала является важной задачей, ориентированной не только на свои интересы, но и на потребности ближнего окружения.

Ценность «Доброта» вытекает из «Универсализма», который, в свою очередь, на нормативном (U=449, p=0,34) и личностном (U=497, p=0,72) уровнях отражает готовность студентов ИФТЭБ (Ср=32,38; 37,33) отстаивать и защищать

благополучие окружающих, обеспечивать экономическую стабильность и финансовую безопасность. Представители факультета международных отношений (Ср=37,52; 35,44) склонны к проявлениям толерантности, гибкости и терпимости с другими людьми. Универсализм выражается в потребности сохранения мирового баланса и человеческого вида.

Шкала «Самостоятельность», как в поле общепризнанных (U=433, p=0,25), так и индивидуальных (U=469,5, p=0,48) идеалов, отражает более выраженную социальную активность и независимость мышления у представителей ИМО (Ср=37,84; 37,11), чем у ИФТЭБ (Ср=31,62; 33,36). Несомненно, это обусловлено спецификой профессиональной деятельности, которая предполагает определенную свободу творческой активности, неординарность суждений и взглядов. Студенты ИМО изучают несколько языков, развивают коммуникативную компетентность, ориентированы командную работу и сложные формы взаимодействия между людьми. Для них становится принципиально важным психологическое знание, понимание причин и последствий поступков, действий, высказываний коллег и партнеров, что существенно расширяет границы их профессиональной деятельности и общения. Представители ИФТЭБ в большей мере ориентированы на систему «человек – знак», чем на «человек – человек», поэтому и проявления их свободы ограничены рамками экономической целесообразности.

Ценность безопасности вшита в само название специальности ИФТЭБ. Студенты, поступая на данное направление, осознают цену экономических рисков, рыночной цикличности и нестабильности, мошеннических угроз и др., поэтому осваивают все возможные приемы и техники противодействия негативным факторам. Следовательно, шкала «Безопасность» на личностно-значимом уровне (U=463,5, p=0,44) немного отличает представителей ИФТЭБ (Ср=38,93) от ИМО (Ср=34,77). Хотя, надо заметить, что международников подстерегают не менее серьезные риски, связанные с политической и социальными сферами. Однако, скорее всего, на переднем плане международной политики окажутся выпускники МГИМО и это понимают студенты МИФИ.

На уровне индивидуально признанных приоритетов выделяются такие, как «Достижения» (U=451, p=0,35), «Гедонизм» (U=403,5, p=0,12) и «Стимуляция» (U=470, p=0,49) (Таблица 2).

Таблица 2. Сравнение индивидуальных приоритетов у студентов социально-экономических специальностей (U, Манна-Уитни)

	Институт (Факультет)	N	Средний ранг	U	p-level
Конформность	ИМО	50	36,59		
	ИФТЭБ	21	34,60		
				495,5	0,71
Традиции	ИМО	50	37,32		
	ИФТЭБ	21	32,86		
				459	0,40
Доброта	ИМО	50	34,65		
	ИФТЭБ	21	39,21		
				457,5	0,39
Универсализм	ИМО	50	35,44		
	ИФТЭБ	21	37,33		
				497	0,72
Самостоятельность	ИМО	50	37,11		
	ИФТЭБ	21	33,36		
				469,5	0,48
Стимуляция	ИМО	50	34,90		
	ИФТЭБ	21	38,62		
				470	0,49
Гедонизм	ИМО	50	38,43		
	ИФТЭБ	21	30,21		
				403,5	0,12
Достижения	ИМО	50	37,48		
	ИФТЭБ	21	32,48		
				451	0,35
Власть	ИМО	50	36,59		
	ИФТЭБ	21	34,60		
				495,5	0,71
Безопасность	ИМО	50	34,77		
	ИФТЭБ	21	38,93		
				463,5	0,44

У студентов ИМО (Ср=37,48; 38,43) в большей мере выражены стремления к «Достижению» и «Гедонизму», чем у представителей ИФТЭБ (Ср=32,48; 30,21), что обусловлено широтой социальных контактов и стремлением к лидерству, желанием быть представленным в информационном пространстве и получить признание определенных общественных кругов. Ценность «Стимуляции» более значима для студентов ИФТЭБ (Ср=38,62), чем ИМО (Ср=34,90), что указывает на потребность в поиске новых впечатлений, направленных на понимание многогранности собственного внутреннего мира и чувственных переживаний.

Ценностно-смысловая сфера личности напрямую связана с мотивационной, поэтому целесообразно рассмотреть отдельно и последнюю. Сравнительный анализ двух выборок осуществлялся с использованием методики «Диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» О.Ф. Потемкиной (Таблица 3).

Таблица 3. Сравнение социально-психологических установок у студентов социально-экономических специальностей (U, Манна-Уитни)

	Институт (Факультет)	N	Средний ранг	U	p-level
Процесс	ИМО	50	37,86		
	ИФТЭБ	21	31,57		
				432	0,24
Результат	ИМО	50	37,82		
	ИФТЭБ	21	31,67		
				434	0,24
Альтруизм	ИМО	50	34,61		
	ИФТЭБ	21	39,31		
				455,5	0,38
Эгоизм	ИМО	50	35,71		
	ИФТЭБ	21	36,69		
				510,5	0,85
Труд	ИМО	50	36,67		
	ИФТЭБ	21	34,4		
				491,5	0,67
Свобода	ИМО	50	36,96		
	ИФТЭБ	21	33,71		
				477	0,54

Власть	ИМО	50	35,35		
	ИФТЭБ	21	37,55		
				492,5	0,68
Деньги	ИМО	50	37,29		
	ИФТЭБ	21	32,93		
				460,5	0,41

Статистически значимые различия не были обнаружены ни по одной из шкал, но отдельные тенденции следует рассмотреть более пристально. Смысл деятельности отражен в шкалах «Процесс» (U=432, p=0,24) и «Результат» (U=434, p=0,24), степень выраженности по которым прослеживается в большей мере у студентов ИМО (Ср=37,86; 37,82), чем у ИФТЭБ (Ср=31,57; 31,67). Возможно, это обусловлено интересом к усвоению новых знаний и умений, расширением социальных контактов, получением первого практического опыта. Студенты-международники часто вовлечены в различные общественные проекты: волонтерство, стройотряды, донорство, благотворительность и др. Они сами инициируют организацию и проведение студенческих мероприятий и конкурсов. Развитые коммуникативные способности позволяют представителям ИМО не только осваивать различные языки, но и понимать другого человека, его психологические, этнические, культурные, социальные особенности, а также выстраивать конструктивное групповое взаимодействие. Однако данным навыкам они обучаются на протяжении четырех лет бакалавриата, поэтому процесс освоения знаний вызывает живой интерес и стимулирует собственную активность. Результат деятельности для этих ребят является не менее значимым, т.к. выражен в материальных (награды на конкурсах, сертификаты олимпиад, дипломы и медали за общественную деятельность, диплом выпускника вуза и др.) и профессиональных ценностях (компетенции, развитые способности, усовершенствованные навыки, практическая подготовка). Таким образом, потребность в «Труде» (U=491,5, p=0,67) у студентов международников возрастает (Ср=36,67). Однако представители экономического направления не существенно отстают от ИМО (Ср=34,4), что свидетельствует о желании обучающихся освоить выбранную профессию и попробовать себя на практике. Многие ребята уже на начальных этапах обучения хотят найти себе подработку для накопления опыта. Прохождение производственной практики в компаниях-партнерах и госслужбе усиливает внутреннюю мотивацию будущих дипломированных специалистов, придает уверенность в собственных силах и готовит к трудовой деятельности.

Шкалы «Свобода» (U=477, p=0,54) и «Деньги» (U=460,5, p=0,41) также указывают на мотивационные установки материального и духовного плана. Представители ИМО (Ср=36,96; 37,29) в большей мере ориентируются на

свободу творческого и профессионального самовыражения. Их привлекает новый опыт и знание, они способны самостоятельно генерировать идеи и пытаются реализовать задуманное. Но при этом материальное вознаграждение для данных студентов гораздо значимо, чем для ИФТЭБ (Ср=33,71; 32,93). Международники оценивают свою будущую профессию, как престижную, высокооплачиваемую, поэтому ожидают достойное вознаграждение за свою работу. Студенты экономического профиля рассматривают деньги как инструмент своей деятельности.

Альтруистические мотивы (U=455,5 p=0,38) более характерны для обучающихся ИФТЭБ (Ср=39,31), чем ИМО (Ср=34,61). Данный факт также подтверждается силой выраженности у студентов-экономистов таких ценностей, как Доброта и Универсализм, что указывает на их готовность прийти на помощь ближнему, создать комфортные условия для группового взаимодействия, обеспечить стабильность и благополучие значимому окружению. Но при этом потребность во «Власти» (U=492,5 p=0,68) у представителей ИФТЭБ (Ср=37,55) несколько сильнее выражена, чем у ИМО (Ср=35,35), возможно, это связано с проявлениями конкуренции и соперничества в бизнесе, на создание и развитие которого нацелены ребята, обучающиеся на экономическом направлении.

Обратимся к анализу результатов теста Эмоциональный интеллект (Д.В. Люсина (ЭмИн)). Статистически значимых различий обнаружено не было, однако отдельные тенденции требуют тщательного анализа (Таблица 4).

Таблица 4. Сравнение эмоционального интеллекта у студентов социально-экономических специальностей (U, Манна-Уитни)

	Институт (Факультет)	N	Средний ранг	U	p-level
Понимание чужих эмоций	ИМО	50	36,26		
	ИФТЭБ	21	35,38		
				512	0,87
Управление чужими эмоциями	ИМО	50	35,73		
	ИФТЭБ	21	36,64		
				511,5	0,86
Понимание своих эмоций	ИМО	50	37,32		
	ИФТЭБ	21	32,86		
				459	0,41
Управление своими эмоциями	ИМО	50	38,05		
	ИФТЭБ	21	31,12		
				422,5	0,19

Контроль экспрессии	ИМО	50	38,73		
	ИФТЭБ	21	29,50		
				388,5	0,08
Межличностный эмоциональный интеллект	ИМО	50	36,07		
	ИФТЭБ	21	35,83		
				521,5	0,97
Внутриличностный эмоциональный интеллект	ИМО	50	38,22		
	ИФТЭБ	21	30,71		
				414	0,16
Понимание эмоций	ИМО	50	36,84		
	ИФТЭБ	21	34,00		
				483	0,60
Управление эмоциями	ИМО	50	38,54		
	ИФТЭБ	21	29,95		
				398	0,11
Общий уровень эмоционального интеллекта	ИМО	50	37,28		
	ИФТЭБ	21	32,95		
				461	0,42

«Внутриличностный эмоциональный интеллект» (U=414 p=0,16) имеет большую выраженность у представителей ИМО (Ср=38,22), чем у ИФТЭБ (Ср=30,71). Специфика будущей профессиональной деятельности студентов-международников предполагает формирование высокой коммуникативной и конфликтологической компетентности, овладение ими навыками саморегуляции и самоконтроля в процессе межкультурного взаимодействия, толерантное отношение к противоположным мнениям и взглядам, способность разрешать сложные проблемные ситуации. Однако, в первую очередь, нужно начинать с себя, с умения понимать свое состояние, со способности сдерживать яркие эмоциональные всплески. Шкала «Контроля экспрессии» (U=388,5 p=0,08) это убедительно доказывает. Представители ИМО (Ср=38,73) близки к статистически значимым результатам более сильной выраженности данного показателя. ИФТЭБ (Ср=29,50) существенно уступают в самоконтроле эмоций. Психологической службе университета следует обратить пристальное внимание на этот факт. Будущие экономисты нуждаются в психологической групповой работе по формированию навыков распознания экспрессии, по осознанию и принятию собственных чувств и переживаний, по освоению приемов саморегуляции эмоциональных реакций.

Шкалы «Понимание своих эмоций» (U=459 p=0,41) и «Управление своими эмоциями» (U=422,5 p=0,19) подтверждают более слабую выраженность внутриличностного интеллекта у студентов ИФТЭБ (Ср=32,86; 31,12), чем у ИМО (Ср=37,32; 38,05). Несомненно, специалистам-международникам также необходимо осваивать навыки активного слушания, конструктивной коммуникации, саморегуляции эмоций, но представители ИФТЭБ нуждаются в этом больше.

Самые интересные результаты были получены по методике «Копинг-тест» (разработана Р. Лазарусом и С. Фолкманом, адаптирована Т.Л. Крюковой, Е.В. Куфтяк, М.С. Замышляевой) (Таблица 5).

Таблица 5. Сравнение копинг-стратегий у студентов социально-экономических специальностей (U, Манна-Уитни)

	Институт (Факультет)	N	Средний ранг	U	p-level
Конфронтационный копинг	ИМО	50	38,17		
	ИФТЭБ	21	30,83		
				416,5	0,17
Дистанцирование	ИМО	50	38,03		
	ИФТЭБ	21	31,17		
				423,5	0,20
Самоконтроль*	ИМО	50	39,36		
	ИФТЭБ	21	28,00		
				357	0,03
Поиск социальной поддержки	ИМО	50	36,41		
	ИФТЭБ	21	35,02		
				504,5	0,79
Принятие ответственности	ИМО	50	38,69		
	ИФТЭБ	21	29,60		
				390,5	0,09
Бегство избегание	ИМО	50	37,39		
	ИФТЭБ	21	32,69		
				455,5	0,38
Планирование решения проблемы	ИМО	50	38,96		
	ИФТЭБ	21	28,95		
				377	0,06
Положительная	ИМО	50	41,13		

переоценка**	ИФТЭБ	21	23,79		
				268,5	0,001
*p-level<0,05 (U, Манна-Уитни) **p-level<0,01 (U, Манна-Уитни)					

Статистически значимые различия обнаружены по двум шкалам: «Самоконтроль» (U=357 p=0,03) и «Положительная переоценка» (U=268,5 p=0,001). И в том, и в другом случае студенты ИМО (Ср=39,36; 41,13) показывают более высокие результаты, чем ИФТЭБ (Ср=28,00; 23,79). Таким образом, самоконтроль присущ студентам-международникам не только в эмоциональной сфере, но и во всех аспектах жизнедеятельности. Особенно это важно в критических ситуациях. Способность реагирования на стресс собранностью и рациональностью снижает риски негативных последствий. А положительная переоценка обеспечивает накопление опыта, позволяющего прогнозировать и нейтрализовать риски.

По другим шкалам статистически значимые различия не выявлены, но на уровне тенденций отдельные параметры указывают на значительную разницу в показателях двух групп. Это позволят нам заключить, что при увеличении общей выборочной совокупности, мы сможем получить статистическую значимость.

Конструктивные копинги: «Принятие ответственности» (U=390,5 p=0,09) и «Планирование решения проблемы» (U=377 p=0,06), в большей мере выражены у студентов ИМО (Ср=38,69; 38,96), реже к ним прибегают ИФТЭБ (Ср=29,60; 28,95). Готовность брать на себя ответственность за действия и поступки свидетельствует о социально-психологической зрелости личности. Студенты нацелены на конструктивное решение любых трудных проблем, предварительно продумывая пути их решения, что позволяет снизить собственную психофизиологическую энергозатратность.

Однако деструктивные формы совладания («Конфронтационный копинг» (U=416,5 p=0,17), «Дистанцирование» (U=423,5 p=0,20) и «Бегство-избегание» (U=455,5 p=0,38)), более присущи студентам-международникам (Ср=38,17; 38,03; 37,39), умеренное их применение - ИФТЭБ (Ср=30,83; 31,17; 32,69). Желание отстаивать свою точку зрения, доказывать свою правоту, используя категоричные доводы, подталкивает студентов к конфронтации. Стрессовая ситуация рассматривается как враждебная, поэтому следует агрессивный ответ. Последствия такой реакции очевидны – деструктивное разрешение проблемы. В случае дистанцирования и избегания – намеренный уход от трудностей. Такое поведение студентов ИМО в определенной степени может быть обусловлено как конкурентной средой, так и собственными амбициями (социальными, властными, материальными и др.). А невозможность достичь все и сразу запускает механизм отказа от преодоления трудностей.

Общие выводы

Таким образом, студенты социально-экономического профиля отличаются приверженностью к ценностям универсализма и доброты. Самостоятельность становится источником саморазвития и творчества. Сфера экономики привлекает обучающихся с ценностями: универсализма, стимуляции и безопасности. У представителей ИМО более выражены мотивы: процесса и результата деятельности, свободы и материального достатка. Эмоциональный интеллект нуждается в развитии у студентов-экономистов, особенно это касается внутриличностной сферы. Международники склонны использовать конфронтационный копинг или дистанцироваться от сложных жизненных ситуаций. Выявленные психологические проблемы студентов двух направлений подготовки свидетельствуют о необходимости проведения с ними психологической работы.

Список литературы

Bar-On R. The development of an operational concept of psychological well-being. Diss. Rhodes University, 1985.

Gardner H., Hatch T. Educational implications of the theory of multiple intelligences // Educational Researcher. 1989. № 18(8). P. 4–10. DOI: 10.3102/0013189X018008004

Garland E. L. et al. Mindfulness-Oriented Recovery Enhancement versus CBT for co-occurring substance dependence, traumatic stress, and psychiatric disorders: Proximal outcomes from a pragmatic randomized trial // Behavior Research and Therapy. 2016. Vol. 77. P. 7–16.

Herzberg F., Mausner B., Snyderman B. B. The Motivation to Work. New York: John Wiley, 1959. P. 132–148.

Hofstede G. Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations // Collegiate Aviation Review. 2016. Vol. 34. № 2. P. 107–137.

Inglehart R. Values, objective needs, and subjective satisfaction among western publics // Comparative Political Studies. 1977. Vol. 9. № 4. P. 429–458.

Jaja S. A. Praxis of Work Behaviour. Lagos: Pinnacle Publishers, 2003.

Karabushchenko P. L., Gainutdinova E. V., Karabushchenko N. B., Lebedeva I. V., Bicharova M. M. Motivational features of modern elite in conditions of modernization // Journal of Engineering and Applied Sciences. 2016.

Maslow A. H. A Dynamic Theory of Human Motivation. 1958.

Mayer J. D. et al. Electing a measure of emotional intelligence: The case of ability scales // The Handbook of Emotional Intelligence. 2000. P. 320–342.

McClelland D. C. Human Motivation. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

Petrides K. V. Trait emotional intelligence theory // Industrial and Organizational Psychology. 2010. № 3(2). P. 136–139.

Petrides K. V., Furnham A., Mavroveli S. Trait emotional intelligence: Moving forward in the field of EI // Emotional Intelligence: Knowns and Unknowns. № 4. 2007. P. 151–166.

Rapisarda B. A. The impact of emotional intelligence on work team cohesiveness and performance // The International Journal of Organizational Analysis. 2002. № 10(4). P. 363–379.

Rokeach M. The Nature of Human Values. New York: Free Press, 1973.

Ruisel I. Social intelligence: Concepts and methodological problems // Studia Psychologica. 1992. № 34(4). P. 281.

Schwartz S. A theory of cultural value orientations: Explication and applications // Comparative Sociology. 2006. Vol. 5. № 2–3. P. 137–182.

Thorndike E. L. Intelligence and its uses // Harper's Magazine. 1920. № 140. P. 227–235.

Wechsler D. Non-intellective factors in general intelligence // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1943. № 38(1). P. 101. DOI: 10.1037/h0060613

Карабущенко Н. Б. Научно-инженерная элита России: психологический подход // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Педагогика и психология. 2024. № 1(66). С. 77–88.

Карабущенко Н. Б. Особенности проявления толерантности как свойства элитной личности // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2013. № 2(35). С. 213–221.

Карабущенко Н. Б. Уровни элитологического формирования личности // Вестник РУДН. Серия: Психология и педагогика. 2011. № 4. С. 12–16.

Карабущенко Н. Б. Феномен «элитного сознания» как особая форма отражения окружающей действительности // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2011. № 3(28). С. 213–220.

Карабущенко Н. Б., Нерсесянц А. В., Штырев М. М. Ценностно-смысловые ориентации молодёжного социально-ориентированного лидерства // Человеческий фактор: Социальный психолог. 2021. № 1(41). С. 59–71.

Карабущенко Н. Б., Паршутин И. А., Бобков А. Н. Эмоциональный интеллект субъекта потенциальной научно-технической элиты России // СибСкрипт. 2024. Т. 26. № 2(102). С. 277–286. DOI: 10.21603/sibscript-2024-26-2-277-286

Карабущенко Н. Б., Пилишвили Т. С., Чхиквадзе Т. В., Сунгурова Н. Л. Особенности социального, эмоционального и культурного интеллекта и распознавания эмоций у представителей России и стран Азии // Вестник РУДН. Серия: Социология. 2020. Т. 20. № 2. С. 394–404. DOI: 10.22363/2313-2272-2020-20-2-394-404

References

Bar-On R. The development of an operational concept of psychological well-being. Diss. Rhodes University, 1985.

Gardner H., Hatch T. Educational implications of the theory of multiple intelligences // Educational Researcher. 1989. № 18(8). P. 4–10. DOI: 10.3102/0013189X018008004

Garland E. L. et al. Mindfulness-Oriented Recovery Enhancement versus CBT for co-occurring substance dependence, traumatic stress, and psychiatric disorders: Proximal outcomes from a pragmatic randomized trial // Behavior Research and Therapy. 2016. Vol. 77. P. 7–16.

Herzberg F., Mausner B., Snyderman B. B. The Motivation to Work. New York: John Wiley, 1959. P. 132–148.

Hofstede G. Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations // Collegiate Aviation Review. 2016. Vol. 34. № 2. P. 107–137.

Inglehart R. Values, objective needs, and subjective satisfaction among western publics // Comparative Political Studies. 1977. Vol. 9. № 4. P. 429–458.

Jaja S. A. Praxis of Work Behaviour. Lagos: Pinnacle Publishers, 2003.

Karabuschenko, N. B. Features of the Manifestation of Tolerance as a Property of an Elite Personality. Caspian Region: Politics, Economy, Culture, 2013, No. 2(35), pp. 213–221. (in Russian).

Karabuschenko, N. B. Levels of Elitological Personality Formation. RUDN Journal of Psychology and Pedagogy, 2011, No. 4, pp. 12–16. (in Russian).

Karabuschenko, N. B. The Phenomenon of "Elite Consciousness" as a Special Form of Reflecting Reality. Caspian Region: Politics, Economy, Culture, 2011, No. 3(28), pp. 213–220. (in Russian).

Karabuschenko, N. B. The Scientific and Engineering Elite of Russia: A Psychological Approach. Bulletin of Tver State University. Series: Pedagogy and Psychology, 2024, No. 1(66), pp. 77–88. (in Russian).

Karabuschenko, N. B., Nersesyants, A. V., & Shtyrev, M. M. Value-Semantic Orientations of Youth Socially Oriented Leadership. Human Factor: Social Psychologist, 2021, No. 1(41), pp. 59–71. (in Russian).

Karabuschenko, N. B., Parshutin, I. A., & Bobkov, A. N. Emotional Intelligence of the Subject of Russia's Potential Scientific and Technical Elite. SibScript, 2024, Vol. 26, No. 2(102), pp. 277–286. DOI: 10.21603/sibscript-2024-26-2-277-286 (in Russian).

Karabuschenko, N. B., Pilishvili, T. S., Chkhikvadze, T. V., & Sungurova, N. L. Features of Social, Emotional, and Cultural Intelligence and Emotion Recognition Among Representatives of Russia and Asian Countries. RUDN Journal of Sociology, 2020, Vol. 20, No. 2, pp. 394–404. DOI: 10.22363/2313-2272-2020-20-2-394-404 (in Russian).

Karabushchenko P. L., Gainutdinova E. V., Karabushchenko N. B., Lebedeva I. V., Bicharova M. M. Motivational features of modern elite in conditions of modernization // Journal of Engineering and Applied Sciences. 2016.

Maslow A. H. A Dynamic Theory of Human Motivation. 1958.

Mayer J. D. et al. Electing a measure of emotional intelligence: The case of ability scales // The Handbook of Emotional Intelligence. 2000. P. 320–342.

McClelland D. C. Human Motivation. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

Petrides K. V. Trait emotional intelligence theory // Industrial and Organizational Psychology. 2010. № 3(2). P. 136–139.

Petrides K. V., Furnham A., Mavroveli S. Trait emotional intelligence: Moving forward in the field of EI // Emotional Intelligence: Knowns and Unknowns. № 4. 2007. P. 151–166.

Rapisarda B. A. The impact of emotional intelligence on work team cohesiveness and performance // The International Journal of Organizational Analysis. 2002. № 10(4). P. 363–379.

Rokeach M. The Nature of Human Values. New York: Free Press, 1973.

Ruisel I. Social intelligence: Concepts and methodological problems // Studia Psychologica. 1992. № 34(4). P. 281.

Schwartz S. A theory of cultural value orientations: Explication and applications // Comparative Sociology. 2006. Vol. 5. № 2–3. P. 137–182.

Thorndike E. L. Intelligence and its uses // Harper's Magazine. 1920. № 140. P. 227–235.

Wechsler D. Non-intellective factors in general intelligence // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1943. № 38(1). P. 101. DOI: 10.1037/h0060613