ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

. ПОНЯТИЕ МАНЕРЫ

. КЛАССИФИКАЦИЯ МАНЕР

.1 Жесты открытости

.2 Жесты подозрительности и скрытности

.3 Жесты и позы защиты

.4 Жесты размышления и оценки

.5 Жесты сомнения и неуверенности

.6 Жесты уверенного в себе человека

.7 Жесты несогласия

.8 Жесты готовности

.9 Жесты, связанные с манерой курить

.10 Жесты лжи

. ПОЛОЖЕНИЕ ПЛЕЧ, РУК И ГОЛОВЫ

. ХАРАКТЕР ПОХОДКИ

. МИМИКА

. ТИПЫ ЛИЦА

. ПОНЯТИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ

. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

.1 Ритуальное взаимодействие

.2 Операции

.3 Соревнование

.4 Времяпрепровождение

.5 Игры

.6 Социальное влияние

. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ГРУППЕ

.1 Классификация групп

.2 Цели создания групп

.3 Стадии образования групп

. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЛЮДЕЙ В НЕОРГАНИЗОВАННЫХ ГРУППАХ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

ВВЕДЕНИЕ

Манеры общения воссоздают образ человека, в них зрительно проявляются те его качества, которые оцениваются окружающими знаком "плюс" или "минус". Манера общения - это внешняя сторона проявления отношения к нам, это визуально доступная информация к восприятию.

В отношении поведения словом "манера" обозначают устойчивые признаки, усвоенные и ставшие привычными особенности отношения к окружающим, формы общения, многообразные детали, отдельные черточки, даже мелкие, постоянно повторяющиеся движения - манера слушать, говорить, двигаться и т.д.

1. ПОНЯТИЕ МАНЕРЫ

Манеры могут быть плохими или хорошими в зависимости от того, как в них проявляется сам человек, какие - хорошие или дурные - привычки определяют общий облик его поведение. Все ненужное, лишнее в поведении, лишенное смысла и лишь затрудняющее общение с человеком, принято считать дурными манерами.

Хорошие манеры - это мерила того общественного круга, в котором данный человек живет. Они сообщают изящество и благородство, в них проступает сдержанность и скромность, простота и выразительная ясность, свидетельствующие о том, что судить о себе такой человек предоставляет другим, не навязывая им своей самооценки.

В основе манер общения - физические движения. Благодаря им, каждый из нас владеет языком тела, т.е. беззвучным языком, состоящим из жестов и мимики, без которых имидж малоэффективен.

Телодвижения - важная часть человеческого образа. Произвести хорошее впечатление очень трудно при отсутствии навыков искусного владения собственным телом. Чтобы научиться владеть своим телом, не обязательно обладать какими-то особыми физическими данными. Важно этого хотеть и уметь. Прежде всего, следует обратить внимание на наши позы и жесты.

2 КЛАССИФИКАЦИЯ МАНЕР

.1 Жесты открытости

Эти жесты свидетельствуют об искренности собеседника, его добродушном настроении и желании говорить откровенно. К этой группе знаков относятся жесты "раскрытые руки" и "расстегивание пиджака".

Жест "раскрытые руки" состоит в том, что собеседник протягивает вперед в вашу сторону свои руки ладонями вверх. Этот жест особенно часто наблюдается у детей. Когда они гордятся своими достижениями, то открыто показывают свои руки. Когда же они чувствуют свою вину, то прячут руки либо за спину, либо в карманы.

Жест "раскрытые руки" демонстрирует желание идти навстречу и установить контакт. Лучше всего начинать этот жест как бы из глубины, с уровня живота, направляя руки немного вверх в сторону собеседника.

Жест "расстегивание пиджака" также является знаком открытости. Люди открытые и дружески к вам расположенные часто расстегивают и даже снимают пиджак в вашем присутствии. Опыт показывает, что соглашение между собеседниками в расстегнутых пиджаках достигается чаще, чем между теми, кто оставался застегнутым. Тот, кто менял свое решение в благоприятную сторону, разжимал руки и автоматически расстегивал пиджак.

.2 Жесты подозрительности и скрытности

Эта группа жестов свидетельствуют о недоверии к вам, сомнении в вашей правоте, о желании что-то утаить и скрыть от вас.

В этих случаях собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками. Но чаще всего он старается на вас не смотреть, отводя взгляд в сторону.

Другой показатель скрытности - несогласованность жестов. Если враждебный или защищающийся человек улыбается, это означает, что он искусственной улыбкой пытается скрыть свою неискренность.

.3 Жесты и позы защиты

Они являются знаком того, что собеседник чувствует опасность или угрозу. Наиболее распространенным жестом этой группы знаков являются руки, скрещенные на груди. Руки здесь могут занимать три характерных положения.

. Простое скрещивание рук является универсальным жестом, обозначающим оборонное или негативное состояние собеседника. В этом случае следует пересмотреть то, что вы делаете или говорите, ибо собеседник начнет уходить от обсуждения. Нужно также учесть и то, что этот жест влияет на поведение других людей. Если в группе из четырех или более человек вы скрестили руки в защитной позе, то вскоре можно ждать, что и другие члены группы последует вашему примеру. Правда, этот жест может означать просто спокойствие и уверенность, но это бывает тогда, когда атмосфера беседы не носит конфликтный характер.

. Сжатие пальцев в кулак - это говорит о враждебности или наступательной позиции. В этом случае надо замедлить свою речь и движения, как бы предлагая собеседнику последовать вашему примеру. Если это не помогает, то постараться сменить тему разговора.

. Скрещенные кисти рук обхватывают плечи обозначает сдерживание негативной реакции собеседника на вашу позицию по обсуждаемому вопросу. Он готов ринуться в бой и с трудом сдерживает себя, чтобы не прервать вас. Этот прием используется, когда собеседники полемизируют, стремясь, во что бы то ни стало, убедить друг друга в правильности своей позиции. Поза скрещенных рук нередко сопровождается холодным, чуть прищуренным взглядом и искусственной улыбкой. Такое выражение лица говорит, что ваш собеседник "на пределе". И если не принять оперативных мер, снижающих напряженность, может произойти срыв.

.4 Жесты размышления и оценки

Они отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы.

Задумчивое (размышляющее) выражение лица сопровождается жестом "рука у щеки", когда собеседник принимает позу "Мыслителя" Родена, опираясь рукой на щеку. Этот жест свидетельствует о том, что его что-то заинтересовало. Остается выяснить, что же побудило его сосредоточиться на какой-то проблеме.

Жест "пощипывание переносицы", который обычно сочетается с закрытыми глазами, говорит о глубокой сосредоточенности и напряженных размышлениях.

Почесывание подбородка - жест, при котором собеседник занят процессом принятия решения. После того, как решение принято, почесывание прекращается. Этому жесту обычно соответствуют на его лице слегка прищуренные глаза - он как бы что-то рассматривает в дали, ища там ответ на свой вопрос.

Когда собеседник подносит руку к лицу, опираясь подбородком на ладонь, а указательный палец вытягивает вдоль щеки (остальные пальцы - ниже рта), - это является красноречивым свидетельством того, что он критически воспринимает ваши доводы.

.5 Жесты сомнения и неуверенности

Они чаще всего связаны с почесыванием указательным пальцем правой руки места под мочкой уха или же боковой части шеи. Потрагивание или легкое потирание носа - также знак сомнения. Когда вашему собеседнику бывает трудно ответить на ваш вопрос, он часто указательным пальцем начинает трогать или потирать нос.

При нежелании слушать и стремлении закончить беседу собеседник опускает веки, это сигнализирует о том, что вы для него стали неинтересны, или просто надоели, или он чувствует свое превосходство над вами. Когда вы заметили такой взгляд у вашего собеседника, учтите, нужно что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном завершении разговора.

Жест, связанный с почесыванием уха, вызывается желанием собеседника отгородиться от слышимых слов. Другим вариантом прикосновения к уху является потирание ушной раковины, сверление в ухе кончиком пальца, потягивание мочки уха в попытке прикрыть ею слуховое отверстие.

В случае, когда собеседник явно хочет быстрее закончить беседу, он заметно (и порой неосознанно) передвигается и разворачивается в сторону выходной двери, при этом и его ноги обращаются к выходу. Разворот его корпуса и положение ног говорят о том, что ему очень хочется уйти.

Жесты, свидетельствующие о желании преднамеренно затянуть время, обычно связываются с очками. Одним из способов затянуть время для обдумывания окончательного решения служит сосание дужки очков. Это такое постоянное снимание и надевание очков, протирание линз.

.6 Жесты уверенного в себе человека

Эти жесты показывают превосходство над другими. Это жест "закладывание рук за спину с захватом запястья", показателем самодовольства и высокомерия служит также "шпилеобразное положение рук", "закладывание рук за голову", этот жест характерен также для "всезнаек".

2.7 Жесты несогласия

Их можно назвать жестами вытеснения, поскольку они проявляются вследствие сдерживания своего мнения.

Собирание, общипывание несуществующих ворсинок с костюма является одним из таких жестов. Собеседник, ощипывающий ворсинки, обычно сидит, отвернувшись от других, и смотрит в пол. Это наиболее типичный жест неодобрения, это является верным признаком того, что ему не нравится все, что здесь говорится, даже если на словах он со всем согласен.

.8 Жесты готовности

Эти жесты сигнализируют о желании закончить разговор или встречу. Они выражается подачей корпуса вперед, при этом обе руки лежат на коленях, или обе руки держатся за боковые края стула. Если любой из этих жестов появляется во время разговора, следует брать инициативу в свои руки и первым предложить закончить беседу. Это позволит вам сохранить психологическое преимущество и контролировать ситуацию.

.9 Жесты, связанные с манерой курить

Они указывают, как собеседник относится к сложившимся обстоятельствам: положительно или отрицательно. Положительно настроенный, уверенный в себе и самодовольный человек будет выпускать дым вверх постоянно. Негативно настроенный человек, со скрытыми или подозрительными мыслями, будет почти всегда направлять струю дыма вниз. Выдувание струи вниз из уголков рта говорит о еще более негативном и скрытом отношении.

Наблюдения за жестами курящих в условиях купли-продажи показывают, что если спросить курящего клиента о его решении, то те, кто принял положительное решение, выдыхают дым вверх, в то время как те, кто решил не покупать, направляют струю вниз.

Выдыхание дыма через ноздри есть признак высокомерного, уверенного в себе человека. Струя дыма в этом случае идет вниз только благодаря расположению ноздрей, и человек часто поднимает голову вверх, отчего выглядит еще более высокомерно.

.10 Жесты лжи

Во время любого делового разговора очень важно наблюдать за жестами, которые свидетельствуют о лжи. По мнению Алана Пиза - признанного специалиста по языку жестов, - проблема с ложью заключается в том, что наше подсознание работает автоматически и независимо от нас. Поэтому наши бессознательные жесты и телодвижения могут выдать нас с головой, когда мы пытаемся говорить ложь. Во время обмана наше подсознание выбрасывает пучок нервной энергии, которая проявляется в жестах, противоречащих тому, что говорится.

Психологи утверждают, что вруна, как бы он ни старался скрыть свою ложь, все равно можно распознать, потому что его выдаст отсутствие соответствия между микросигналами подсознания, выраженными жестами, и сказанными словами.

Итак, во время беседы или переговоров у вашего собеседника или партнера может появиться жест, связанный с приближением рук к лицу. Это должно насторожить: видимо, у вашего собеседника на уме что-то неприятное или нехорошее. Это может быть сомнение, неуверенность, мрачное предчувствие. Но чаще всего это некоторое преувеличение действительного факта или явная ложь. Начнем с того, какие жесты могут выдать собеседника, если он явно лжет.

Когда мы наблюдаем или слышим, как другие говорят неправду, или лжем сами, мы делаем попытку закрыть наш рот, глаза или уши руками. Защита рта рукой является одним из немногих откровенных жестов, явно свидетельствующих о лжи. Рука прикрывает рот и большой палец прижат к щеке, в то время как мозг на уровне подсознания посылает сигналы сдерживать произносимые слова. Некоторые люди пытаются притворно покашливать, чтобы замаскировать этот жест.

Если такой жест используется собеседником в момент речи, это свидетельствует о том, что он говорит неправду. Однако, если он прикрывает рот рукой в тот момент, когда вы говорите, а он слушает, это значит, что он чувствует, как вы лжете.

Жест, когда собеседник прикасается к своему носу, является утонченным, замаскированным вариантом предыдущего жеста. Он может выражаться в нескольких легких прикосновениях к ямочке под носом или быть выражен одним быстрым, почти незаметным прикосновениям к носу.

Объяснениям этого жеста может быть то, что во время лжи появляются щекотливые позывы на нервных окончаниях носа, и его очень хочется почесать, чтобы избавиться от неприятных ощущений.

Жест, связанный с потиранием века, вызван тем, что появляется желание скрыться от обмана или подозрения и избежать взгляда в глаза собеседнику, которому говорят неправду.

Мужчины обычно потирают веко очень энергично, а если ложь очень серьезная, то отводят взгляд в сторону или еще чаще смотрят в пол.

Женщины очень деликатно проделывают это движение, проводя пальцем под глазом.

Ложь обычно вызывает зудящее ощущение в мышечных тканях не только лица, но и шеи. Поэтому некоторые собеседники оттягивают воротничок, когда они лгут или подозревают, что их обман раскрыт.

Когда вы видите, что собеседник лжет, вы можете попросить его повторить или уточнить сказанное. И это заставит обманщика отказаться от продолжения своей хитрой игры.

3. ПОЛОЖЕНИЕ РУК, ПЛЕЧ И ГОЛОВЫ

В процессе делового общения очень полезно следить за положением плеч, рук и головы собеседника, поскольку это дает много важной информации, позволяющей лучше его понимать. Такие жесты почти не фиксируются сознанием, но имеют в процессе общения очень большое значение, так как гораздо лучше слов передают истинные мысли и настроения.

Как правило, человек поднимает плечи, когда он напряжен, и опускает, когда расслаблен. Человек, стоящий перед большой группой людей и намеревающийся сделать какое-то сообщение или доклад, может получить существенную информацию о настроении аудитории, наблюдая за положением плеч и голов слушателей. Чем более негативно настроена и напряжена аудитория, чем отрицательнее и враждебнее настроена очередь или другая группа людей, тем больше там поднятых плеч и опущенных уголков рта.

Поднятая голова и опущенные плечи могут означать открытость, интерес, настрой на успех, ощущение контроля над ситуацией.

Опущенная голова, поднятые плечи могут выражать замкнутость, чувство поражения, презрения, неудовлетворенность, страх, неуверенность.

Склоненная набок голова может свидетельствовать об интересе, любопытстве и, возможно, о флирте.

Очень выразительны позы, фиксирующие только положение тела, по которым также можно судить о внутреннем состоянии человека. Если человек говорит то, что думает, его тело посылает сигналы, которые мы называем однозначными. В таких случаях поза, как правило, бывает прямой, без особых изгибов, и может быть описана прямой линией, соединяющей голову со ступнями. Когда же соответствие между мыслями и словами нарушается, тело начинает посылать двойные сигналы, и линия, соединяющая голову и ступни, становится ломаной.

. ХАРАКТЕР ПОХОДКИ

Телодвижения фиксируется в походке. Она, по словам Бальзака, - "физиономия тела". Ее составляющими являются: ритм, динамика шага, амплитуда переноса тела при движении, масса тела. Эти показатели проявляются у разных людей по-разному. По походке можно судить о самочувствии человека, его характере и возрасте. Для овладения навыками "прочтения" походок укажем на их характерные виды и поясним, что каждая из них означает:

Озабоченный человек - ходит в позе "мыслителя", голова опущена, руки сцеплены за спиной.

Человек, находящийся в угнетенном состоянии - руки в движении или находятся в карманах, волочит ноги и, как правило, смотрит под ноги.

Уверенный человек - ходит быстро, размахивая руками, имеет ясную цель и намерен ее реализовать.

Заносчивый человек - высоко поднятый подбородок, руки двигаются подчеркнуто энергично, ноги словно деревянные, стиль - "вышагивание лидера".

Из указанных видов походок для создания привлекательного внешнего облика наиболее предпочтительна походка уверенного человека. Создает впечатление уверенности и правильная осанка. К тому же правильная осанка делает любого человека стройнее. И, наоборот, если у вас плохая осанка, вы производите впечатление расхлябанности, несобранности и неуверенности. Поэтому, чтобы создать о себе более благоприятное внешнее впечатление у окружающих, ваша осанка должна быть не одеревенелая, а легкая, пружинистая и всегда прямая. Голова при этом слегка приподнята, спина расправлена. Старайтесь всегда стоять и сидеть прямо.

5. МИМИКА

Успешность любого делового разговора в значительной мере зависит от умения установить доверительный контакт с собеседником, а такой контакт зависит не столько от того, что мы говорим, сколько от того, как мы себя держим. Поэтому особо важное внимание нужно обращать не только на манеры и позы собеседника, но и на его мимику, т.е. выразительные движения мышц лица, которые являются одной из форм проявления тех или иных чувств и настроений.

Наблюдения за мимикой собеседника позволяют более точно видеть его позицию. "Читая" его лицо, мы осуществляем связь, которая играет главную роль в целостном процессе делового взаимодействия, а совокупность мимических движений - важная составная часть такой связи. Мы можем понять, как встречено то, что мы говорим - с одобрением или враждебно, открыт собеседник или замкнут, занят самоконтролем или скучает.

В мимике первостепенное значение отводится глазам. С их помощью передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации. Поэтому очень важно во время делового разговора контролировать поведение своих глаз. Для того чтобы построить хорошие отношения с вашим собеседником, ваш взгляд должен встречаться с его взглядом около 60-70% всего времени общения. Неудивительно, что скованный собеседник, который встречается с вами взглядом менее чем 1/3 времени общения, редко пользуется доверием.

Если искушенные собеседники и в состоянии сдерживать свои эмоции с помощью жестов и телодвижений, то уж никто не способен контролировать поведение своих зрачков. Они непроизвольно расширяются или сужаются и тем самым честнейшим образом передают информацию о вашей реакции на услышанное.

Когда человек радостно возбужден, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Наоборот, когда он сердится или у него мрачное настроение, его зрачки сокращаются. Поэтому, когда вы разговариваете с вашими партнерами или клиентами или ведете переговоры, научитесь смотреть в их зрачки. Этим приемом пользуются опытные предприниматели. К примеру, китайские и турецкие купцы назначают цену товара, ориентируясь на зрачки покупателя: если тот удовлетворен ценой и получает желаемое, зрачки его расширяются.

Глаза обладают особым свойством самопрезентации, название которому взгляд. Взгляд может осуществлять сильное психологическое давление.

Вообще, взгляд является наиболее естественным средством неречевого общения. Он может говорить о многом, что видно из нижеприводимой таблицы.

В мимике очень важно положение губ, поскольку они - молчаливые источники эмоциональной информации. Растянутые в улыбке губы - показатель радости и дружелюбия. Плотно сжатые губы - показатель замкнутости, изогнутые - сомнение или сарказм. Опущенные уголки рта - показатель того, что человек расстроен.

Улыбка в создании привлекательности личного имиджа просто незаменима, поскольку она дает предпочтительные шансы на доверительные и дружелюбные отношения в общении у тех, кто ее использует.

Когда люди улыбаются, их лицо делается несравненно лучше. В улыбке, по словам Л. Толстого, содержится в лице то, что называется его красотою.

Существует непосредственная связь между душевным и физическим состоянием человека и его улыбкой. Если у вас на душе скверно - улыбка будет выглядеть страдальческой. Если вам хорошо - улыбка будет радостной. Душевное спокойствие всегда отражается в улыбке. Люди благодарно воспринимают улыбки, выражающие приветливость или дружелюбие. Улыбающееся лицо чаще вызывает к себе расположение. В жизни всегда имеется много проблем. С меньшими душевными и физическими потерями их преодолевают те люди, которые умеют улыбнуться.

6. ТИПЫ ЛИЦА

Помимо глаз и губ в строительстве лица немаловажную роль играют и другие визуальные индикаторы, такие как лоб, нос, подбородок, а также форма самого лица. Сведения о них можно получить из физиогномики, об умении их читать, выявляя по их чертам скрытые характеристики личности. Все это позволяет "с ходу" ориентироваться в людях. В этой связи очень полезно знать основные физиономические типы лица.

продолговатое: прямоугольник при ширине лба примерно равной ширине подбородка. Это так называемый "аристократический" тип, свидетельствующий об интеллекте, чувствительности, уравновешенности, нередко - о рассудительности. Такие люди обладают организаторским талантом, им присуща ярко выраженная целеустремленность.

треугольное: высокий и широкий лоб, выступающие скулы, небольшой, но короткий нос, глубоко посаженные глаза, малый по размеру и слегка выдвинутый вперед подбородок. Для обладателя такого лица присущи и высокая одаренность, и чувствительность. Вместе с тем характер такого человека отличают хитрость, неуживчивость, склонность к одиночеству.

трапециевидное: широкий лоб и слегка суженный (но не скошенный) подбородок. Человек, как правило, интеллигентен, аристократичен и чувствителен; он не борец. Женщины с таким лицом оптимистичны, живут счастливо, создавая приятную атмосферу общения.

квадратное: суровый, мужественный, нередко бессердечный тип человека; как правило, тугодум, часто бывает грубым, настойчив. Яркая его черта - решительность. Такие люди прямолинейны и откровенны в общении, у них неутолимая жажда успеха. Хорошие исполнители, хотя сами настойчиво тянутся к лидерству. Женщины с таким лицом стремятся доминировать во всем.

круглое: добродушие, миролюбие, мягкость в характере человека. Такие люди нередко гуманны, любят комфорт, любят хорошую компанию и не стремятся к славе. Однако честолюбие им не чуждо. Если у такого лица высокая переносица, выступающие скулы и "огненные" глаза - человека считают целеустремленным; такой тип лица нередко встречается у лидеров и полководцев.

7. ПОНЯТИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛЮДЕЙ

Взаимодействие - это действия индивидов, направленных друг к другу. Такое действие может быть рассмотрено как совокупность способов, применяемых человеком для достижения определенных целей - решения практических задач или реализации ценностей.

Существуют два основных уровня исследования социального взаимодействия: микроуровень и макроуровень. Взаимодействие людей друг с другом, в парах, в малых группах или межличностная интеракция изучается на микроуровне. Макроуровень социального взаимодействий включает крупные общественные структуры, основные институты общества: религию, семью, экономику.

Социальная жизнь возникает и развивается ввиду наличия зависимостей между людьми, что создает предпосылки взаимодействия людей друг с другом. Люди вступают во взаимодействие, так как зависят друг от друга.

Социальная связь - это зависимость людей, реализованная через социальное действие, осуществляемое с ориентацией на других людей, с ожиданием соответствующего ответного действия партнера. В социальной связи можно выделить:

субъекты связи (два человека или тысячи людей);

предмет связи (по поводу чего осуществляется связь);

механизм регулирования взаимоотношений.

Прекращение связи может происходить при изменении или утрате предмета связи, либо при несогласии участников связи с принципами ее регулирования.

Социальные отношения - это устойчивая система взаимодействия между партнерами, имеющая самовозобновляющийся характер.

Ситуация контакта двух и более людей может принимать различные формы: 1) простое соприсутствие; 2) обмен информацией; 3) совместная деятельность; 4) равная обоюдная или асимметричная активность, причем активность может быть разного типа: социальное влияние, сотрудничество, соперничество, манипуляция, конфликт и др.

8. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

общение жест мимика межличностный

Люди имеют сильнейшую потребность в присоединенности: входить с другими людьми в продолжительные тесные взаимоотношения, гарантирующие позитивные переживания и результаты.

Эта потребность, будучи обусловлена биологически-социальными причинами, способствует выживанию человека: в наши предки были связаны круговой порукой, обеспечивавшей групповое выживание (и на охоте, и при возведении жилищ десять рук лучше одной):

социальная связанность детей и воспитывающих их взрослых обоюдно повышает их жизнеспособность;

найдя родственную душу - человека, который поддерживает нас и которому мы можем довериться, мы чувствуем себя счастливыми, защищенными, жизнестойкими;

потеряв родственную душу, взрослые чувствуют ревность, одиночество, отчаяние, боль, гнев, замкнутость в себе, обездоленность.

Человек - в самом деле общественное, социальное существо, живущее в условиях взаимодействия и общения с людьми.

В структуре взаимодействия людей Э. Берн выделяет позиции «Родитель», «Взрослый», «Дитя», на основе которых строится реальный процесс взаимодействия. Взаимодействие с позиции Родителя предполагает склонность к доминированию, к конкуренции, к проявлению влаети и чувства высокой самоценности, к поучению других, к критическому осуждению других людей, правительства и пр. Взаимодействие с позиции Взрослого предполагает склонность к равноправному сотрудничеству, к признанию за собой и другими равных прав и ответственности за исход взаимодействия. Взаимодействие с позиции Дитя предполагает склонность к подчинению, к поиску поддержки и защиты («послушное дитя»), либо к эмоциональному импульсивному протесту, бунту, непредсказуемым капризам («бунтующее дитя»).

Можно выделить разнообразные формы межличностного взаимодействия: привязанность, дружба, любовь, соревнование, уход, времяпрепровождение, операция, игра, социальное влияние, подчинение, конфликты, ритуальное взаимодействие и др.

Различные формы взаимодействия людей характеризуются специфическими позициями.

.1 Ритуальное взаимодействие

Это одна из распространенных форм взаимодействия, которое строится по определенным правилам, символически выражая реальные социальные отношения и статуе человека в группе и обществе. Ритуал выступает как специальная форма взаимодействия, придуманная людьми для удовлетворения потребности в признании. Ритуальное взаимодействие идет с позиции Родитель-Родитель. Ритуал обнаруживает ценности группы, люди выражают ритуалом то, что более всего трогает их, что составляет их социальные ценностные ориентации.

Человечество выработало на протяжении своей истории огромное количество разнообразных ритуалов: религиозные обряды, дворцовые церемонии, дипломатические рауты, военные ритуалы, светские обряды, включая праздники и похороны. К ритуалам относятся многочисленные нормы поведения: прием гостей, приветствие знакомых, обращение к незнакомым и пр. Ритуал - это жестко фиксированная последовательность трансакций, причем трансакции производятся с Родительской позиции и обращены к Родительской позиции, позволяя людям почувствовать себя признанными. Если потребность человека в признании не реализуется, то начинает развиваться агрессивное поведение. Ритуал как раз и призван снять эту агрессию, удовлетворить потребность в признании хотя бы на минимальном уровне.

8.2 Операции

В следующем виде взаимодействий - операциях - трансакция осуществляется с позиций «Взрослый-Взрослый». С операциями мы встречаемся ежедневно: это прежде всего взаимодействия на работе, учебе, а также приготовление пищи, ремонт квартиры и пр. Успешно проведя операцию, человек подтверждает свою компетентность и получает подтверждение окружающих.

Трудовое взаимодействие, распределение и выполнение профессиональных, семейных функций, умелое и эффективное осуществление этих обязанностей - вот те операции, которые заполняют жизнь людей.

8.3 Соревнование

Соревнование - форма социального взаимодействия, при которой имеется четко определенная цель, которая должна быть достигнута, все действия различных людей соотнесены друг с другом с учетом этой цели таким образом, что они не вступают в конфликт; при этом и сам человек не вступает в конфликт с самим собой, придерживаясь установки другого игрока команды, но тем не менее человеку присуще желание добиться лучших результатов, чем другие члены команды. Поскольку человек принимает установки других людей и позволяет этой установке других определять, что он совершит в следующий момент, с учетом какой-то общей цели, постольку он становится органическим членом своей группы, общества, принимая мораль этого общества и становясь значимым его членом.

В ряде случаев человек, находясь с другими людьми в одном помещении и выполняя вроде бы совместную деятельность, мысленно пребывает в совершенно ином месте, мысленно беседует с воображаемыми собеседниками, мечтает о своем - такое специфическое взаимодействие называют уходом. Уход - довольно обычная и естественная форма взаимодействия, но все же чаще к ней прибегают люди с проблемами в области межличностных потребностей. Если у человека не остается других форм взаимодействия, кроме ухода, то это уже патология - психоз.

.4 Времяпрепровождение

Следующий тип одобряемых фиксированных взаимодействий - времяпрепровождение, обеспечивающих хотя бы минимум приятных ощущений, знаков внимания, «поглаживания» между взаимодействующими людьми. Времяпрепровождение - фиксированная форма трансакций, призванная удовлетворять потребность людей в признании.

Устойчивое взаимодействие людей может быть обусловлено появлением взаимной симпатии - аттракции. Тесные взаимоотношения, обеспечивающие дружескую поддержку и чувство (то есть мы чувствуем, что нас любят, одобряют и поощряют друзья и близкие), связаны с ощущением счастья. Исследования показали, что тесные положительные взаимоотношения улучшают здоровье, уменьшают вероятность преждевременной смерти. «Дружба - сильнейшее противоядие от всех напастей», - говорил Сенека.

Факторы, которые способствуют формированию аттракции:

частота взаимных социальных контактов, близость, географическое;

физическая привлекательность;

феномен «ровни»;

чем привлекательнее человек, тем вероятнее приписывание ему положительных личностных;

«эффект усиления»;

сходство социального происхождения, сходство интересов, взглядов важно для установления отношений;

нам нравягся те, кому мы нравимся;

вознаграждающая теория привлекательности;

принцип взаимовыгодного обмена или равного участия.

Если двух и более людей многое связывает, формируется фактор близости, если их связи улучшаются, они делают друг для друга приятное - формируется симпатия; если они видят друг в друге достоинства, признают право за собой и другими быть такими, какие они есть, - формируется уважение. Такие формы взаимодействия, как дружба и любовь, удовлетворяют потребность людей в приятии. Дружба включает фактор симпатии и уважения, любовь отличается от дружбы усиленным сексуальным компонентом, т.е.

любовь = сексуальное влечение + симпатия + уважение

в случае влюбленности имеется лишь сочетание сексуального влечения и симпатии.

.5 Игра

Игра - это искаженный способ взаимодействия, потому что все межличностные потребности человека преобразуются в одну - в потребность контроля, и тогда человек прибегает к силе, если хочет признания, прибегает к силе, если хочет приятия. Независимо от вида потребности и жизненной ситуации игра предлагает только силовой вариант решения. Игры - это стереотипизированная серия взаимодействий, приводящих к заранее предсказуемому предопределенному результату, это серия манипуляций, которые призваны изменить поведение другого человека в нужную для инициатора трансакций сторону без учета желаний этого другого. Игры, в отличие от всех других видов взаимодействий нечестные взаимодействия, поскольку включают ловушки, подначки, расплаты.

Игры отличаются от других способов структурирования времени двумя параметрами: скрытыми мотивами и наличием выигрыша. Каждый участник гейма, даже потерпевший поражение, получает выигрыш, но крайне специфический - в форме негативных чувств.

.6 Социальное влияние

Оно имеет место в том случае, если в результате взаимодействия повторный ответ человека на некую проблему более сближается с ответом другого человека, чем с собственным первоначальным ответом, т.е. поведение одного человека становится подобно поведению других людей.



В связи с проблемой социального влияния следует различать конформность и внушаемость.

Конформность - подверженность человека групповому давлению, изменение его поведения под влиянием других лиц, сознательная уступчивость человека мнению большинства группы для избежания конфликта с ней.

Внушаемость, или суггестия - непроизвольная податливость человека мнению других лиц или группы (человек и сам не заметил, как изменились его взгляды, поведение, это происходит само собой, искренне).

Различают:

внутреннюю личную конформность - мнение человека действительно меняется под воздействием группы, человек соглашается, что группа права, и изменяет свое первоначальное мнение в соответствии с мнением группы, впоследствии проявляя усвоенное групповое мнение, поведение даже при отсутствии группы

демонстративное согласие с группой по разным причинам чаще всего, чтобы избежать конфликтов, неприятностей лично для себя или близких людей, при сохранении собственного мнения в глубине души.

9. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ГРУППЕ

Одной из общих форм социального взаимодействия выступает социальная группа, в которой поведение и социальный статус каждого члена в ощутимой степени обусловлены деятельностью и существованием других членов.

«Совокупность индивидов, находящихся в психическом взаимодействии, составляет социальную группу, и это взаимодействие сводится к обмену различными представлениями, чувствами, хотениями, психическими переживаниями» (П. Сорокин).

Сорокин подчеркивает, что социальные взаимодействия выступают как социокультурные: одновременно протекают три процесса: взаимодействие норм, ценностей, стандартов, содержащихся в сознании человека и группы; взаимодействие конкретных людей и групп; взаимодействие материализованных ценностей общественной жизни.

Люди вступают в группы по ряду причин:

группа выступает как средство биологического выживания;

как средство социализации и формирования психики человека;

как способ выполнения определенной работы, которую невозможно выполнить одному человеку (инструментальная функция группы);

как средство удовлетворения потребности человека в общении, в ласковом и доброжелательном отношении к себе, в получении социального одобрения, уважения, признания, доверия (экспрессивная функция группы);

как средство ослабления неприятных чувств страха, тревоги;

как средство информационного, материального и прочего обмена.

.1 Классификация групп

Мертон определяет группу как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и воспринимаются ее членами с точки зрения других людей. Группа имеет свою идентичность с точки зрения посторонних.

первичные группы состоят из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются устойчивые эмоциональные отношения, личные взаимосвязи, основанные на их индивидуальных особенностях.

вторичные группы образуются из людей, между которыми почти отсутствуют эмоциональные отношения, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей, их социальные роли, деловые отношения и способы коммуникации четко определены. В критических и аварийных ситуациях люди отдают предпочтение первичной группе, проявляют преданность членам первичной группы.

В зависимости от объединяющих ценностей можно выделить:

«односторонние» группы, построенные на одном ряде основных ценностей (биосоциальные группы: расовые, половые, возрастные; социокультурные группы: род, языковая группа, религиозная группа, профессиональный союз, политический или научный союз);

«многосторонние» группы, построенные вокруг комбинации нескольких рядов ценностей: семья, община, нация, социальный класс.

Выделяют несколько разновидностей групп:

условные и реальные;

постоянные и временные;

большие и малые.

Условные группы людей объединяются по определенному признаку (пол, возраст, профессия и т.п.).

Реальные группы людей, реально существующие как общности в определенном пространстве и времени, характеризуются тем, что ее члены связаны между собой объективными взаимоотношениями. Реальные человеческие группы различаются по величине, внешней и внутренней организации, назначению и общественному значению.

Малая группа - немногочисленная группа людей (от 3 до 15 человек), которые объединены общей социальной деятельностью, находятся в непосредственном общении, способствуют возникновению эмоциональных отношений, выработке групповых норм и развитию групповых процессов.

При большем количестве людей группа, как правило, разбивается на подгруппы.

По психологическим характеристикам различают:

группы членства;

референтные группы (эталонные), нормы и правила которых служат для личности образцом.

Ассоциация - группа, в которой взаимоотношения опосредуются только личностно значимыми целями (группа друзей, приятелей).

Кооперация - группа, отличающаяся реально действующей организационной структурой; межличностные отношения носят деловой характер, подчиненный достижению требуемого результата в выполнении конкретной задачи в определенном виде деятельности.

Корпорация - это группа, объединенная только внутренними целями, не выходящими за ее рамки, стремящаяся осуществить свои групповые цели любой ценой, в том числе и за счет других групп. Иногда корпоративный дух может иметь место в трудовых или учебных группах, когда группа приобретает черты группового эгоизма.

Коллектив - устойчивая во времени организационная группа взаимодействующих людей со специфическими органами управления, объединенных целями совместной общественно полезной деятельности и сложной динамикой формальных (деловых) и неформальных взаимоотношений между членами группы.

Можно провести классификацию групп с точки зрения специфики распространения информации и организации взаимодействия между членами группы:

системой закрытого типа;

построена иерархически, т.е. чем выше место, тем выше права и влияние;

информация идет в основном по вертикали, снизу вверх (отчеты) и сверху вниз (приказы);

каждый человек знает свое жесткое место;

в группе ценятся традиции;

руководитель этой группы должен заботиться о подчиненных, взамен они беспрекословно подчиняются;

такие группы встречаются в армии, в налаженном производстве, а также в экстремальных ситуациях;

Если встречается какое-то препятствие, каждая группа усиливает свою отличительную особенность:

пирамидальная - усиливает порядок, дисциплину, контроль;

случайная - ее успех зависит от способностей, потенциала каждого из членов группы;

открытая - ее успех зависит от умения достигать согласия, вести переговоры; ее руководитель должен обладать высокими коммуникативными качествами, уметь слушать, понять, согласовать;

синхронная - ее успех зависит от таланта, авторитета «пророка», который убедил, повел за собой людей, и люди беспредельно верят и подчиняются ему.

.2 Цели создания групп

Реализация общей цели как некоего предвосхищаемого результата какой-либо деятельности способствует в некотором смысле реализации потребностей каждого и в то же время соответствует общим потребностям. Цель как прообраз результата и начальный момент совместной деятельности определяет динамику функционирования малой группы. Можно выделить три рода целей:

ближние перспективы, цели, которые быстро во времени реализуются и выражают потребности этой группы;

вторичные цели - более длительны во времени и выводят группу на интересы вторичного коллектива (интересы предприятия или школы в целом);

дальние перспективы объединяют первичную группу с проблемами функционирования социального целого. Общественно ценное содержание совместной деятельности должно стать личностно значимым для каждого члена группы. Важна не столько объективная цель группы, сколько ее образ, т.е. то, как она воспринимается членами группы. Цели, характеристики совместной деятельности цементируют группу в одно целое, определяют внешнюю формально-целевую структуру группы.

Группа имеет следующие психологические характеристики: групповые интересы, групповые потребности, групповые мнения, групповые ценности, групповые нормы, групповые цели.

Стадии образования групп

Во многом сплоченность коллектива зависит от стадии его развития, от стадии зрелости. Таких стадий психологи выделяют пять.

притирка; на этой стадии люди еще приглядываются друг к другу, решают, по пути ли им с остальными, стараются показать свое «Я». Взаимодействие происходит в привычных формах при отсутствии коллективного творчества. Решающую роль в сплочении группы на этой стадии играет руководитель.

конфликтная стадия; характеризуется тем, что в его рамках открыто образуются кланы и группировки, открыто выражаются разногласия, выходят наружу сильные и слабые стороны отдельных людей, приобретают значение личные взаимоотношения. Начинается силовая борьба за лидерство и поиски компромиссов между враждующими сторонами. На этой стадии возможно возникновение противодействия между руководителем и отдельными подчиненными.

стадия экспериментирования - потенциал коллектива возрастает, но он часто работает рывками, поэтому возникает желание и интерес работать лучше, другими методами и средствами.

опыт успешного решения проблем, к которым подходят, с одной стороны, реалистически, а с другой - творчески. В зависимости от ситуации функции лидера в таком коллективе переходят от одного его члена к другому, каждый из которых гордится своей принадлежностью к нему.

стадия формирования прочных связей, людей принимают и оценивают по достоинству, а личные разногласия между ними быстро устраняются. Отношения складываются в основном неформально, что позволяет демонстрировать высокие результаты работы и стандарты поведения.

Далеко не все коллективы выходят на высшие (4, 5) уровни.

Таким образом, настоящий сплоченный коллектив не возникает сразу, а формируется постепенно, проходя ряд этапов

10. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЛЮДЕЙ В НЕОРГАНИЗОВАННЫХ ГРУППАХ

Природа коллективного поведения предполагает рассмотрение таких явлений, как толпы, сборища, панические настроения, мании, танцевальные помешательства, стихийные массовые движения, массовое поведение, массовые увлечения, социальные движения, революции. Элементарные формы коллективного поведения людей в толпе - относительно стихийное, порой непредсказуемое взаимодействие людей в ситуации неопределенности или угрозы. Ключ к пониманию природы коллективного поведения дает форма социального взаимодействия, названная круговой реакцией: взаимное возбуждение людей приобретает круговую форму, при которой люди отражают настроения, эмоции друг друга и таким образом интенсифицируют их.

Социальное беспокойство - внутреннее напряжение многих людей при отсутствии способов его снятия, выражаемое в форме беспорядочной и некоординированной деятельности, причем чувство беспокойства вовлекается в круговую реакцию и становится «инфекционным», происходит «эмоциональное заражение» людей. Социальное беспокойство присутствует там, где люди обладают повышенной чувствительностью по отношению друг к другу, а также там, где они вместе переносят разрушение заведенного жизненного уклада. Эти условия встречаются в таких случаях социального беспокойства, как революционные волнения, женский протест, религиозные волнения, трудовые конфликты. Черты социального беспокойства:

беспорядочный характер поведения, когда люди находятся в состоянии напряжения и чувствуют сильный позыв к действию, но не имеют четкого представления и понимания своих целей;

возбужденные чувства тревоги, страхов, неуверенности, агрессивности, склонность к распространению слухов и преувеличений;

наличие повышенной раздражимости и внушаемости людей, психологической неустойчивости, податливости влиянию лидеров, новых стимулов и идей.

Там, где коллективное возбуждение интенсивно и широко распространено, есть вероятность возникновения социальной инфекции - сравнительно быстрого бессознательного и нерационального распространения каких-либо настроений, порывов или форм поведения (например, разгул биржевой спекуляции, финансовой паники или волны патриотической истерии).

Можно выделить четыре типа элементарных коллективных групп (Г.Блумер): действующая толпа {агрессивная толпа), экспрессивная толпа (например, танцующая толпа в религиозных сектах), масса (люди, участвующие в массовом поведении, но не имеющие никакой социальной организации; они отделены и неизвестны друг Другу, например, при золотой или земельной лихорадке) и общественность (группы людей, которые сталкиваются с какой-то проблемой, имеют разные мнения относительно подхода к решению проблемы, дискуссия о ее решении). Эти социальные группировки возникают спонтанно и их действие не направляется и не определяется существующими культурными моделями и нормами. Общество в целом действует, следуя предписанным правилам, толпа - устанавливая контакт (повышенная восприимчивость людей к друг другу, бессознательная откликаемость на настроения, спонтанная готовность к совместным действиям), масса - путем совпадения индивидуальных выборов, а общественность приобретает свой особый тип единства и возможность действовать благодаря достижению какого-то коллективного решения или выработке какого-то общественного мнения. Будучи коллективным продуктом, общественное мнение представляет всю общественность в ее готовности к действию по решению проблемы и как таковое делает возможным согласованное действие. Формирование общественного мнения происходит:

через открытие и принятие дискуссии, когда заинтересованные группы (имеющие частную озабоченность относительно способа решения проблемы) стремятся оформить и установить мнение остальных, относительно незаинтересованных, людей;

через пропаганду - умышленно направляемая кампания с целью заставить людей принять данную точку зрения, настроение или ценность.

Появление указанных элементарных коллективных группировок указывает на происходящий процесс социального изменения. Они играют важную роль в развитии нового коллективного поведения и новых форм социальной жизни, в формировании нового социального порядка, служат основой для формирования социальных движений, благодаря которым выстраиваются в фиксированные социальные формы новые типы коллективного поведения. В своем начале социальное движение аморфно, плохо организовано, т.е. коллективное поведение находится на примитивном уровне. По мере того как социальное движение развивается, оно приобретает организацию, набор обычаев и традиций, упрочившееся руководство, социальные правила и социальные ценности, способность создать новое устройство жизни.

Социальное движение может вырастать и организовываться с помощью следующих механизмов:

агитация возбуждает людей и таким образом делает из них возможных сторонников движения; для этого агитация должна привлечь внимание людей, взволновать их, пробудить их эмоции, дать этим эмоциям некое направление посредством идей, критики, внушения и обещаний;

процесс организации чувства сопринадлежности и солидарности людей друг с другом, формирование взаимной симпатии между сторонниками данного социального движения, что способствует согласованному поведению;

развитие внутригруппового внешнегруппового отношения: вера членов движения, что их группа справедлива и права, а другие группы беспринципны и злонамерены, служит сплочению этих членов вокруг своих целей и ценностей. Наличие врага в этом смысле очень важно для придания движению целостности и сплоченности;

использование церемониального поведения и ритуалов; массовые митинги, демонстрации, парады, юбилейные церемонии, ритуальная атрибутика (лозунги, пески, стихи, флаги, униформа и ир.) способствует развитию и закреплению социального движения, а у каждого индивидуального участника этих ритуалов возрастает самооценка, в результате чего он ощущает себя важной персоной, и это чувство личной значительности оказывается отождествленным с социальным движением как таковым;

формирование групповой морали, дающей движению постоянство и определенность; убежденность в правильности и праведности цели движения; вера в конечное достижение движением своей цели; вера в то, что на движение возложена некая священная миссия; создание своих «священных книг», таких, как, например, «Капитал» Маркса для коммунистического движения;

развитие групповой идеологии - свода учений, в которых формулируются цели и назначение движения, содержится критика существующей системы, намечаются планы политики, тактики и практической деятельности движения.

Успешное развитие социального движения зависит от указанных механизмов, а социальные последствия - от характера социального движения (реформистское или революционное движение).

Таким образом, были проанализированы социальные взаимодействия на микроуровне (между двумя, несколькими людьми, в малых группах, в больших группах, как в неорганизованных, так и в организованных социальных движениях).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение хотелось отметить, что сфера социального взаимодействия охватывает широкий круг разнообразных межличностных контактов. В их процессе осуществляются определенные совместные действия, которые далее приводят к новым контактам и взаимодействиям, и т. д. Почти все поведение любого человека является результатом социальных взаимодействий в настоящем или прошлом. При этом передача и прием информации людьми, восприятие, понимание и оценка ими друг друга, их взаимодействие находятся в непрерывном единстве, составляя в итоге то, что можно назвать межличностным общением.

Взаимодействие представляет собой систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны других людей. Сущность взаимодействия проявляется в непосредственном или опосредованном влиянии индивидов друг на друга, порождающем их взаимную обусловленность и связь. Во взаимодействии реализуется отношение человека к другому человеку как к субъекту, у которого есть свой собственный мир и свое сознание. Взаимодействие человека с человеком в обществе - это и взаимодействие их внутренних миров: обмен мыслями, идеями, образами, влияние на цели и потребности, оценки другого индивида, его эмоциональное состояние. Взаимодействие имеет свою специфическую структуру, проявляется в различных формах и на различных уровнях, может быть различных видов и типов.

Поведение как одна из сторон взаимодействия проявляется в виде внешней (двигательной, выразительной) и внутренней (психической) активности людей. Всякое поведение реализуется через посредство психологических и социально-психологических механизмов. Термин «поведение» в то же время высвечивает внутренние взаимосвязи взаимодействия людей, а также их отношения друг к другу и к различным группам в обществе. «Поведение людей ворганизации» представляет собой закономерный результат совместной деятельности и взаимодействия ее членов и осуществляется по установленным обществом и ими закономерностям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Философский энциклопедический словарь. - М., 2005. - С. 81.

Блумер Г. Общество как символическая интеракция // Современная зарубежная социальная психология: Тексты. - М., 2008. - С.173.

Критика современной буржуазной теоретической социологии. - М., 2007. - С. 71.

Мид Д.Г. От жеста к символу. // Американская социологическая мысль. - М., 2004. - С.217-218.

Блумер Г. Общество как символическая интеракция... - С.174.

Цитировано по: Кон И.С., Шалин Д.Н. Д.Г.Мид и проблема человеческого Я // Вопр. философии. - 2009. - №12. - С. 92.

Мид Д.Г. От жеста к символу... - С. 217.

Кон И.С., Шалин Д.Н. Д.Г.Мид и проблема человеческого Я... - С. 92.

Цит. по: Современная западная социология: Словарь. - М., 2010. - С. 310.

Подробнее об указанных школах см.: Ионин Л.Г. Теоретические концепции символического интеракционизма // Проблемы зарубежной социальной психологии. - М., 2006; С 200.

Артемов В.А. Введение в социальную психологию. М., 2007.С 160.

Беккер Г., Босков А. Современная социологическая теория в ее преемственности и развитии. Пер. с англ. М., 2008. С 220.

Бехтерев В.М. Коллективная рефлексология // Избранные работы по социальной психологии. М., 2004. С 312.

Блонский П.П. Очерк научной психологии. М., 2004. С 186.

Будилова Е.Л. Философские проблемы в советской психологии. М., 2009. С 149.