

Эмоции как механизмы регуляции психической деятельности и поведения в осуществлении конструктивного влияния.

Общеизвестно, что беспристрастного восприятия чего-либо не существует (В.Вундт, Н.Я. Грот, С.Л.Рубинштейн, К.Г. Юнг, С.Е. Изард, Д. Рапапорт). При восприятии и взаимодействии с окружающей действительностью у человека возникает определенное субъективное отношение к тому, что он видит, слышит, ощущает. Это субъективное отношение выражается в форме эмоции. Сопровождая практически любые проявления субъекта, эмоции являются одним из главных механизмов регуляции психической деятельности и поведения, и тем более в осуществлении конструктивного влияния в коммуникативной деятельности.

А.Н. Леонтьев рассматривает эмоции как «результат и механизм движения деятельности», отмечая при этом, что «эмоции не подчиняют себе деятельность» [14,с.209]. Взаимодействуя с окружающим миром, человек по-разному относится к себе, ситуации, другим людям. То, что происходит с человеком, может быть приятно или неприятно, интересно или скучно, может, удовлетворять его или нет. Как отмечает К.Г. Юнг, «даже «безразличное» ощущение имеет «чувственную окраску», а именно окраску безразличия, что опять-таки выражает известную оценку» [29, с.529].

Подобной точки зрения придерживается В. Вундт, утверждающий, что «любое воспринимаемое событие является значимым, то есть эмоциональным, уже в силу того, что в момент восприятия оно является частью жизни индивида, не знающей беспристрастного состояния и во всем способный найти хотя бы незначительный оттенок интересного, неожиданного, неприятного и т.п.» [8, с.7].

В.Н. Мясищев утверждает, что «те переживания, которые возникают в процессе взаимодействия, укрепляют, разрушают или реорганизуют отношения» [20,с.30]. Являясь объектом или результатом отношений, завязывающихся в общении, личность одновременно выступает в этом общении и в качестве субъекта определенных отношений. Поэтому от самого

человека в большей мере зависит характер поведения по отношению к нему окружающих его людей, а значит, и характер его переживаний от общения с людьми [19]. Эмоциональная реакция, возникшая под влиянием того или иного внешнего воздействия, является в этом случае следствием субъективного отношения к ситуации и другому человеку. По словам Д.Радьяра, сам термин «эмоции» («e-motion») означает движение наружу [23,с.85].

Воздействия и влияния, наполненные субъективным отношением человека к происходящему, вовне проявляются в виде конкретных поведенческих реакций, развернутых во времени и пространстве. Поэтому конструктивное влияние предполагает, прежде всего, положительное эмоциональное впечатление, оказываемое субъектом для достижения общей цели. Совокупность внешне выраженных реакций представляет собой структурную характеристику коммуникативного взаимодействия, а именно – коммуникативную интеракцию.

Характеристики коммуникативной интеракции, возникающей под влиянием эмоций, которые испытывают участники коммуникативного взаимодействия, можно выявить, основываясь на изученных наукой функциях эмоций. В многочисленных психологических исследованиях выделяют *несколько функций эмоций: оценочную, сигнальную, мотивирующую, защитную (охранную), регуляционную и коммуникативную*. Каждая из названных функций в коммуникативной интеракции имеет свою специфику.

Оценочная функция эмоций проявляется в характере переработки поступающей информации, которая возникает в результате эмоционального переживания по поводу того или иного события. Однако процесс эмоционального отражения конкретной ситуации переставляет собой сложное явление. Особенность функционирования эмоции в процессе отражения ситуации коммуникативного взаимодействия объясняется ее двухкомпонентностью. С одной стороны, это *когнитивный компонент*,

который выполняет функцию психического отражения объекта эмоции. С другой стороны, это отражение *состояния субъекта носителя эмоции* [7, с.69].

Состояние субъекта - носителя эмоции - непосредственно проявляется в эмоциональном отношении человека к тому, что он видит, слышит и ощущает в ситуации коммуникативного взаимодействия, в ситуации осознанного влияния. При этом эмоциональное отношение является внутренним психическим механизмом оценки действительности, когда субъект чувствует какое влияние на него направлено конструктивное или манипулятивное.

К.А. Абульханова - Славская отмечает: «Эмоциональное отношение выступает как оценка той или иной возможности, выбор чувством в виде способа «поддержания» той или иной вероятности. ...Выбор осуществляется посредством эмоциональной сферы, в которой и проявляется субъективный механизм оценки вероятности» [2, с.245].

Исследования, связанные с изучением восприятия той или иной ситуации непосредственного взаимодействия позволяют сделать предположение о том, что *эмоциональная реакция опережает когнитивную оценку информации* и является связующим звеном между сенсорным восприятием того или иного воздействия и поведенческим ответом (реакцией) на это воздействие, то есть *эмоция возникает до того, как сигнал из внутренней или внешней среды осознается*. (М.Б.Арнольд,1960; Дж. Клейн, 1976; А.Н.Леонтьев 1983) [30, 32, 14].

Хоудж (1935) объясняет *опережающий характер возникновения эмоции* тем, что «высшие мозговые центры не могут обеспечить адекватный ответ на воспринятую ситуацию или когда существует сомнения относительно возможности успешного ответа» [25,с.44].

Подобная автоматическая (эмоциональная) оценка в коммуникативном взаимодействии приобретает вид приписывания реальности того, что хотел бы видеть субъект восприятия этой реальности.

Эмоционально переживая воспринятую информацию, человек «приписывает» ей свой личностный смысл, изменяя тем самым эту информацию. Человек как бы смотрит вглубь себя, приписывая то или иное «объективное» значение [4, с.51]. Этим феноменом объясняются факты, когда одно и то же событие разными людьми воспринимается (интерпретируется) по - разному.

Известно, что человеку свойственно выделять из поступающей информации не все сигналы. Выделение определенного сигнала связано с понятием личной значимости (А.Н. Леонтьев, 1975; С.Л.Рубинштейн, 1989; А.В.Филиппов,1986). Понятие личной значимости в психологической литературе часто отождествляется с понятием личностного смысла.

Так, А.Н. Леонтьев в своей теории указывал на то, что *личностный смысл* формируется посредством эмоционального переживания. Именно эмоциональное переживание придает сознанию человека пристрастности. При этом возникающая эмоция сигнализирует субъекту о наличии во внешней реальности «предмета» удовлетворения актуальной для него потребности. Тем самым одномоментное эмоциональное состояние презентует сознанию субъекта тот или иной индивидуальный смысл воспринятого [13, с.153].

Л.С. Выготский в своей работе отмечает, что «...субъективность понимания, то есть привносимый нами от себя смысл, ... есть признак всякого вообще понимания». Л.С. Выготский формирует свою мысль, ссылаясь на В. Фон Гумбольдта, который пишет: «...всякое понимание есть непонимание, то есть процессы мысли, пробуждаемые в нас чужой речью, никогда вполне не совпадают с теми процессами, которые происходят у говорящего. Каждый из нас, слушая чужую речь и понимая ее, по – своему апперципирует слова и их значение, и смысл речи будет всякий раз для каждого субъективным... » [9, с.53].

В этом процессе основополагающую роль играют эмоции – следствие пристрастного восприятия, это механизм, оказывающий воздействие на

взаимоотношения и имеющие возможность способствовать зарождению конструктивного влияния.

В коммуникативной интеракции пристрастность в переработке воспринимаемой человеком информации обусловлена теми или иными поведенческими реакциями партнера (слова, действия, невербальные проявления), имеющие для субъекта определенный индивидуальный смысл. При этом человек не просто по - своему видит то, что происходит, изменяя смысл происходящих событий, он видит то, что хочет видеть или хотел бы видеть. Эмоции направляют внимание субъекта на те события, факты, детали происходящего, которые имеют для него личностное значение, в то время как «объективный» смысл происходящего может быть совсем иным. Иногда подобные явления называют эффектом сужения сознания. В этом случае объектом внимания человек становится лишь то, что личностно значимо, эмоционально выделяемо из всей совокупности внешне воздействующих стимулов, что следует учитывать при организации конструктивного влияния в коммуникативной деятельности.

В.К. Вилюнас так описывает это явление: «...предмет возникшего эмоционального переживания спонтанно и, как правило, мгновенно овладевает вниманием субъекта, то есть становится одновременно и предметом «наиболее ясного» восприятия, занимает в феноменологическом поле сознания место «фигуры». В случае предельно сильных аффектов «фон» как бы и вовсе исчезает, образуя феномен так называемого «сужения сознания» [6, с.70-72].

Мотивирующая функция эмоций проявляется в том, что любые наши действия совершаются в состоянии (сопровождении) «хотения». Являясь субъективной формой выражения потребностей, эмоции предшествуют деятельности по их удовлетворению, побуждая и направляя ее [13]. Эмоции, и особенно чувства, часто сами по себе являются мощными мотивами в индивидуальной деятельности [10,с.48-53]. С другой стороны эмоции включены в любой мотив в качестве энергетической базы последнего или

структурирующего условия. Так, интерес, являясь функцией проявления познавательной потребности, и функцией проявления эмоций обеспечивает направленность личности на осознание цели взаимодействия при осуществлении конструктивного влияния в коммуникативной деятельности.

В конструктивном взаимодействии наличие цели предполагает использование тех или иных форм поведения. Тем самым обеспечивается не только мотивация, но и сама структура индивидуального подхода.

Дж. Л. Сингер (1973), рассматривая связь воображения и аффектов, утверждает, что, в частности, интерес влияет на возникновение тех или иных навыков, помогающих сориентироваться в незнакомой ситуации [34].

В коммуникативной интеракции эмоции являются механизмом стабилизации мотивационных намерений, включенных в общение индивидов. В ситуации коммуникативного воздействия субъект ожидает от партнера определенного поведения, а от ситуации – определенного процессуального развития. *При этом любые нарушения ожиданий эмоционально переживаются, зарождается защитная (охранная) функция, в результате чего возникает цель – повлиять, воздействовать на партнера. Убеждая, принуждая, манипулируя, партнеры стремятся добиться выполнения собственных индивидуальных целей. Однако сформированные способности к конструктивному влиянию автоматически подскажут конструктивный вариант интерактивного взаимодействия, что обусловит, положительную рефлексия эмоционального состояния партнера по общению и будет способствовать не разрушению, а упрочению его структуры.*

Таким образом, можно сделать вывод о том, что эмоция, влияет как на результат коммуникативного взаимодействия, так и на его процессуальную сторону. Подобная точка зрения характерна для Л.М. Аболина (1987). По его мнению, «через эмоциональное переживание «проектируется» выбор соответствующего плана действия, определяется содержание процессов его подготовки в (частности, идеомоторная настройка) и непосредственная ее реализация» [1, с.199]

Регуляционная функция эмоций, интериоризируя посредством эмоционального переживания внешнюю для себя цель коммуникативного взаимодействия, превращает её в образ-цель. На взаимосвязь эмоциональных процессов целеобразования указывали А.Н. Леонтьев (1983), И.А. Васильев (1977), А.В. Запорожец (1974) и некоторые другие. И.А. Васильев (1977) следующим образом подчеркивает связь цели – образа с эмоциональными процессами: «...цель – это знание о некотором будущем результате, и в то же время это знание только тогда становится целью субъекта, когда оно для него приобретает личностный смысл». Другими словами, происходит как бы присвоение цели – образа результата предполагаемой деятельности. Это происходит благодаря тому, что эмоция связана с функцией предвосхищения [5, с.68].

Актуализация следов памяти, возникающая под влиянием эмоций, часто определяет выбор того или иного способа реагирования в ситуации коммуникативного взаимодействия. В этом процессе, с нашей точки зрения, представляет собой интерес тот факт, что эмоция, оставляя в памяти следы переживания, является причиной сохранения определенных форм реагирования или избегания каких – либо способов поведения в коммуникативном взаимодействии. Следовательно, если в ситуации общения присутствуют элементы из прошлого опыта, то посредством эмоционального переживания возможно повторное возникновение этих следов [12,с.150].

В *коммуникативной интеракции* актуализация следов памяти в сочетании с эмоциональным предвосхищением желаемого результата, проявляется двояко. Во-первых, смотрясь как в зеркало в другого человека, индивид видит в нем, в его возможностях, способностях, умениях, предмет удовлетворения своих потребностей. В результате, если субъект коммуникации пытается изменить партнера, применяя правила конструктивного влияния, реально влияя на него, убеждая его в чем-то, то человек, обладающий своими объективными возможностями, желаниями, способностями реального человека, может положительно эмоционально

отреагировать и принять это влияние. Согласованность поведенческих проявлений может быть достигнута только на когнитивном и конативном уровнях, т.е. только там, где происходит информационный когнитивный обмен, где общение способствует организации совместной деятельности, способствующей достижению общей цели [27].

Коммуникативная функция эмоций проявляется в том, что субъект присваивает партнеру по коммуникации категорию «свой – чужой», «хороший – плохой». Подобное присвоение влияет на дальнейшее направление в поведении. Субъект коммуникации либо объединяется, сотрудничает с партнером, либо разъединяется с ним [26, с.69-71]. При этом как позитивность переживаемых эмоций, так и неудовлетворенность происходящим обуславливают определенные способы поведения. Положительные эмоции способствуют объединению с партнером, предполагают открытость, искренность в поведенческих реакциях. Возникает такая форма взаимодействия, как сотрудничество. А.Н. Лутошкин называет данную функцию эмоций функцией сплочения [17, с.11-17]. Негативные эмоции влекут за собой закрытость, агрессивность, стремление манипулятивному поведению (обман, интрига и т.п.) [11], что недопустимо при осуществлении конструктивного влияния.

Эмоциональные переживания содержат в себе не только индивидуальный опыт, но и опыт человеческих отношений. Присваивая событию, человеку ту или иную нравственную оценку(хорошо, плохо), субъект коммуникации ориентируется, в том числе, и на нормы человеческих отношений усвоенных им в течении жизни.

Расширение поля общения, постоянно растущие нагрузки на психическую деятельность делают процессы общения все более разнообразными и эмоционально напряженными. Это вызывает частые конфликты. Стремление руководителей к организации эффективной профессиональной деятельности заставляет их выдвигать повышенные требования к культуре общения, коммуникативной компетентности, к

умению быстро, адекватно ориентироваться в многочисленных по сложности коммуникативных ситуациях и конструктивно выстраивать взаимодействие.

Результаты взаимодействия во многом определяются способами и формами непосредственного взаимного влияния людей друг на друга (С.Л. Рубинштейн, А.Н. Леонтьев, А.Н. Лутошкин, А.А. Бодалев, А.В. Петровский, Б.Ф. Ломов). Особое влияние исследователей обращено к тому, что любой акт непосредственного общения – это не просто взаимодействие и передача информации друг другу, а именно акт воздействия, влияния в процессе общения, обмена идеями, представлениями, интересами, а так же настроениями, эмоциями, чувствами установками между людьми (С.Л. Рубинштейн, 1973; Б.Ф. Ломов, 1984; Н.И. Шевандрин, 1995; А.А. Бодалев, 1996; А.А. Леонтьев 1997).

Исследования конструктивного влияния в общении с точки зрения эффективности и результативности предполагает изучение воздействия на него тех или иных психологических феноменов в частности, воздействие эмоционального состояния субъектов коммуникативной деятельности.

Рассмотрение специфики функционирования эмоций в коммуникативном взаимодействии позволит выявить их роль в конструктивном влиянии.

Одной из главных особенностей конструктивного влияния в коммуникативной деятельности является то, что связь между субъектами общения носит личностный, субъективный характер. Для каждого субъекта взаимодействия эта связь имеет личностную значимость, в соответствии с которой он действует, интерпретируя, преобразовывая информацию по своему, реализуя личностные цели. В процессе успешной или неуспешной реализации цели возникают эмоции, которые могут играть определяющую роль в выборе субъектом коммуникаций тех или иных способов взаимодействия с партнером. При этом, внешние способы поведения и

эмоциональное состояние субъектов коммуникаций могут иметь разные отличительные особенности в различных ситуациях.

Н.В. Молчанова утверждает, во-первых, что эмоциональная оценка личной значимости реально происходящего влияет на содержание коммуникативного взаимодействия, и во – вторых, что выбор стратегии коммуникативного реагирования в ситуации общения детерминирован эмоциями субъекта коммуникаций.

В.С. Мерлин определяет приемы и способы, при помощи которых создаются межличностные отношения, как операции. Он вводит понятие индивидуального общения, подчеркивая зависимость межличностных отношений не только от прямого словарного значения высказывания, но и от эмоционального подтекста (т.е. смысла высказывания для коммуникатора). Подход В.С. Мерлина отвечает, прежде всего, ситуациям, когда подача обратной связи становится целью общения [18, с. 22-29].

Известно, что процесс общения представляет собой сложное психологическое явление. Большинство исследователей выделяют в нем три стороны (Г.М. Андреева, М.И. Лисина, Н.И. Шевандрин). Так Г.М. Андреева выделяет в общении коммуникативную, интерактивную и перцептивную стороны.

Коммуникативная сторона общения, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. *Интерактивная сторона* заключается в организации взаимодействия между субъектами коммуникаций. *Перцептивная сторона* общения означает процесс восприятия друг друга партнерами и установления на этой основе определенного эмоционального взаимоотношения.

Рассматривая коммуникативную, интерактивную и перцептивную стороны субъект – субъектных отношений, мы полагаем, что они будут выражаться во взаимообмене чувствами, мыслями, идеями, установками, действиями. Однако во многих случаях, при непосредственном взаимодействии, возникает цель – понять другого человека, убедить его в

чем-то, повлиять на него и установить с ним межличностный контакт на взаимовыгодной основе и на основе эмоционального взаимопонимания. Другими словами подобное взаимодействие представляет собой совокупность взаимных воздействий и влияний, в которых выражается непосредственное субъективное отношение к партнеру по общению, а так же к предмету взаимодействия.

Таким образом, если учесть, что эмоциональное состояние влияет на результат взаимодействия, то контролируя ситуацию отношений, устанавливая положительный психологический климат во время общения, грамотно применяя свою коммуникативную компетентность и коммуникативные способности возможно целенаправленное осуществление конструктивного влияния на субъекта коммуникативной деятельности.

Такое конструктивное влияние, как отмечает Е.В. Сидоренко, должно отвечать трем критериям: 1) оно не разрушает личности людей в нем участвующих, и их отношений; 2) оно психологически корректно (грамотно, безошибочно) 3) оно удовлетворяет потребности обеих сторон. При этом автор подчеркивает, что конструктивное противостояние влиянию так же должно отвечать, этим трем критериям. В реальности влияние и противостояние влиянию – это две стороны единого процесса взаимодействия, поэтому правильнее говорить о взаимном психологическом влиянии.

Психологически корректной (грамотной, безошибочной) будет такая попытка влияния, в которой: а) учитываются психологические особенности партнера и текущей ситуации; б) применяются «правильные» психологические приемы воздействия [21].

Учитывая психологические особенности партнера по общению, спонтанно складывается психологическое восприятие на эмоциональном уровне, когда он воспринимается как носитель духовного начала. А. Добрович отмечал, что, ценя духовное начало в другом, мы развиваем его и в себе. Развив его в себе, еще больше ценим его в других.

В фазе *взаимоотражения*, а затем *взаимоинформирования* собеседники чрезвычайно чувствительны к душевному состоянию друг друга, к малейшему «повороту» мысли друг друга. Они настолько растворены один в другом, что один способен закончить фразу, начатую другим. На этой фазе имеется больше вероятности осуществить конструктивное влияние.

Эмоциональный и духовный компоненты взаимопонимания являются одними из первых задатков, формирующих фундамент принятия влияния партнера по общению. Однако следует подчеркнуть, что если *эмоциональный компонент* является неотъемлемым фактором в выстраивании конструктивного взаимовлияния, то мы можем с уверенностью утверждать, что *духовный уровень* обязательно должен иметь место при конструктивном взаимодействии. Обосновать свое утверждение мы можем тем, что на деловом уровне не всегда уместны проявления духовных отношений, но это не умаляет права собеседников на определенные чувства.

А. Добрович, представляя характеристику делового уровня, отметил следующее: «Общаясь на деловом уровне, люди выносят из контактов не только определенные зримые «плоды» совместной деятельности, но также исключительно стойкие чувства взаимной привязанности, доверия и теплоты. Или, напротив, почти неустранимые антипатии друг к другу!»

Эмоциональная оценка включает в себя наряду с отражением значимых условий внешней ситуации и внутреннее состояние человека на данный момент времени. Сочетание отражения внешнего объекта и внутреннего состояния способствует возникновению психического образа, являющегося основанием для ответной реакции человека на воздействие извне. Из чего следует, что положительный внешний и внутренний образ, созданный субъектом общения, способствует успешному применению конструктивного влияния в коммуникативной деятельности.

Эмоциональный образ ситуации становится основной причиной появления того или иного отношения субъекта коммуникативного

взаимодействия к реальности. При этом важным является то, что возникающее эмоциональное отношение к реальной ситуации, как правило, не рационализируется индивидом и является стойким психическим образованием, которое во многом определяет поведение.

Конструктивное влияние в коммуникативной деятельности представляет не только наличие индивидуальной цели, стратегию, тактику, предполагаемый вариант поведения партнера по взаимодействию, но и его эмоциональное состояние.

Несовпадения ожиданий, несогласие со стороны партнера пробуждает эмоциональное переживание, которое придает словам и действиям партнера индивидуальную значимость, то есть искажается объективный смысл ситуации.

Экстериоризируясь, эмоциональное переживания приобретает вид определенных поведенческих реакций, анализ которых и позволяет судить о том, как именно эмоциональное переживание субъекта коммуникации искажает объективную реальность ситуации.

Коммуникативная компетентность и наблюдательность субъекта, осуществляющего конструктивное влияние, позволяет ему гибко изменить своё эмоциональное состояние, стратегию и тактику коммуникативного взаимодействия и тем самым повлиять на изменение эмоций, стратегии и тактики общения партнера с целью достижения согласия в обсуждаемом вопросе, поскольку эмоции влияют на содержание коммуникативного взаимодействия [19].

Таким образом, на основании анализа теоретических исследований представленных авторов, мы можем утверждать, что эмоции являются одним из основных механизмов регуляции психической деятельности и поведения в осуществлении конструктивного влияния.

Список литературы:

1. Аболин Л.М. Психологические механизмы эмоциональной устойчивости человека. – Казань: Издательство Казан. ун – та, 1987. – 261с.
2. Альбуханова – Славская К.А. О субъекте психической деятельности // Методологические проблемы психологии. – М.: Наука, 1973. – 288с.
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Современная социальная психология на Западе. – М.: МГУ, 1978. – 270с.
4. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. – М.: МГУ, 1982. - 199с.
5. Васильев И.А. Соотношение процесса целеобразования и интеллектуальных эмоций в ходе решения мыслительных задач// Психологические механизмы целеобразования (О.К. Тихомиров, Э.Д. Телегина, Т.Г. Волкова и др.) Отв. ред. О.К. Тихомиров. – М.: Наука, 1977. – 259с.
6. Вилюнас В.К. Психологический анализ эмоционального явления: Автореф. дис....канд. психол.наук. – М., 1974.-25с.
7. Веккер Л.М. Психические процессы : В 3т. – Л.: Издательство МГУ, 1981. – Т.3. – 326с.
8. Вунд В. Психология душевных волнений // Психология эмоций. 2-е изд./ Под ред. В.К. Вилюнаса, Ю.Б. Гиппенрейтер. – М.: МГУ, 1993. – С. 48-65.
9. Выготский Л.С. Анализ эстетической реакции. – Изд. 5., испр. и доп. – М.: Лабиринт, 1998.-416с.
10. Додонов Б.И. Эмоция как ценность. – М., Политиздат, 1978.-272с.
11. Жане П. страх действия как существенный элемент меланхолии // Психология эмоций. Тексты/ Под ред. В.К. Вилюнаса , Ю.Б. Гиппенрейтер. – 2-е изд. – М.: МГУ,1993. – с. 203-214.
12. Зинченко В.П., Мунипов В.М. Основы эргономики. – М.: МГУ, 1979. 343с.
13. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1975.-304с.

14. Леонтьев А.Н. Избранные психологические произведения / Под. Ред. В.В. Давыдова и др. – В 2т. – М.: Педагогика, 1983. – Т.2. – 391с.
15. Лисина М.И. Проблемы онтогенеза общения. – М.: Педагогика, 1986. – 144с.
16. Ломов Б.Ф. Категория деятельности и общения в психологии // Вопросы философии. – 1979. - №8. – С.34- 47
17. Лутошкин А.Н. Эмоциональная жизнь детского коллектива. – М.: Знание, 1978. – 48с.
18. Мерлин В.С. Индивидуальный стиль общения // Психологический журнал. – 1982. - № 4. – Т. 3.- С. 22-29.
19. Молчанова, Я.В. Об источниках нарушения делового общения [Текст] / Я.В. Молчанова // Вестн. МГУ. Сер. 14, Психология. – 1999. - № 1. –С. 11-21.
20. Психологические исследования общения: Сб. ст. / Отв. ред. Б.Ф. Ломов и др. – М.: Наука, 1985. – 344с.
21. Психология влияния [Текст] / под ред. А.В. Морозова. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с. – (Серия «Хрестоматия по психологии»).
22. Психология эмоций [Текст] / под ред. В.К. Вилюнаса, Ю.Б. Гиппенрейтер. – 2-е изд. – М.: МГУ, 1993. – 304с.
23. Радьяр Дейн. Планеты и личности: астрологическое изучение психологических комплексов и эмоциональных проблем: Пер. с англ. – М.Папуш, Воронеж: МОДЭК, 1992. – 96с. (145)
24. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / Сост. А.В. Брушлинский, К.А. Альбуханова – Славская. – СПб.: Питер, 1999. – 720с.
25. Симонов П.В. Потребностно-информационная теория эмоций// Вопросы психологии. – 1982.- № 6. - 44-56.
26. Столяренко Л.Д. Психология и этика деловых отношений. - Изд. 2- е, доп. и перераб. – Ростов н/ Д: Феникс, 2003. – 512с.
27. Уманский Л.И. Психология организаторской деятельности школьников: учеб. пособие. – М.: Просвещение, 1980. – 160 с.

28. Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании: учеб пособие. – М. : ВЛАДОС, 1995. – Ч. I. – 544с.
29. Юнг К.Г. Психологические типы: Пер с нем./ Под общ. ред. В. В. Зеленского. – Мн.: Попури, 1998. - 656с.
30. Arnold M. B. Emotion and personality. – N.G.: Columbia University press, 1960. – 296p. (214)
31. Izard C. E. The Psychology of emotions. – N.Y.: Plenum Press, 1991. – p. 25.
32. Klein J.S. Freud two theory of sexuality // Psychology versus metapsychology Psychoanalytic essays in memory of George S. Klein / En. By M.M. Gill P.S. Norman. – N.Y. - 1976.
33. Rapaport D. On the psychoanalytic theory of motivation // M.R. Jones (ed) Nebraska Symposium on Motivation. – Lincoln, N.E. University of Nebraska Press, 1960. – P. 173 - 275.
34. Singer, J.L. The child world of make-believe: Experimented studies of imaginatiwe play [Text] /J.L. Singer. - N.Y. Academic Press, 1973.