

Заключение (Conclusion). Проведенный нами эмпирический анализ профессиональной дезадаптации врачей и ее влияния на состояние систем телесности позволяет рассматривать все составляющие части телесности в их соответствии друг другу и синергии (взаимосодействии). Инконгруэнтность текущего состояния организма и объективной ситуации, в которой этот организм находится в конкретный момент, приводят к психосоматическим нарушениям основных систем телесности: опорно-двигательной, сердечно-сосудистой, пищеварительной. Выявление особенностей синергии данных систем может позволить более эффективно осуществлять меры по профилактике и устранению деструктивных факторов профессиональной адаптации врачей во взаимодействии со средой.

Литература.

1. Бойко В.В. Синдром «эмоционального выгорания» в профессиональном общении. СПб.- Питер.- 1999.- 105с.

2. Гребнева В.В., Гребнев А.В. Особенности соматических реакций на стресс у лиц с разными картинами здоровья // Научный журнал «Дискурс». - 2019. - № 8 (34).

3. Гребнева В.В. Психолингвистический анализ телесного бытия человека как субъекта взаимодействия со средой: метафорическая модель // Yearbook of eastern European studies. Польша. Вроцлав – No 1 – 2013. – С 215

4. Гребнева В.В. Теория и технология решения психологических проблем: Учебное пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 192 с. + (Доп. мат. znanium.com)

5. Петренко В.Ф. Многомерное сознание: психосемантическая парадигма. 2-е изд. доп.: М.: Эксмо. – 2013. – 448с.

6. Ронгинская Т.И. Синдром выгорания в социальных профессиях // Психологический журнал. - 2002. Т.3., С.85-95

7. Тхостов А.Ш. Психология телесности. - М.: Смысл, 2002.-287с.

Степкин Юрий Петрович

*социальный и медицинский психолог,
кандидат психологических наук.*

Санкт-Петербург, улица Турку дом 7, кв. 248

«ФЕНОМЕН АВТОРИТЕТА» КАК ФАКТОР ОБЩЕНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Реферат. Авторитет личности рассмотрен как фактор успешной деятельности людей в различных сферах общения и совместного труда. Изложена авторская концепция о сущности феномена авторитета личности и его побудительного воздействия на людей. Приведены результаты оригинальных социально-психологических исследований автора.

Ключевые слова. Авторитет, личность, отношение авторитета, внушение, подражание, убеждение, психическое заражение, ценность, побудительное воздействие, психорегуляция, психотренинг, социально-психологические исследования.

Задача данной статьи – дать, по возможности, полное и научно обоснованное представление о «феномене авторитета», исследованного нами на кафедре социальной психологии факультета психологии Санкт-Петербургского (Ленинградского) Государственного Университета. Работа была выполнена автором на основе его оригинальных теоретических разработок и эмпирических исследований под научным руководством профессора А.А.Бодалева.. Главной ее задачей было выяснить *сущность* «феномена авторитета» и его *побудительного воздействия* на членов социальной группы в процессе их общения и деятельности. Автором был выполнен ряд взаимосвязанных социально-психологических исследований на разных группах испытуемых, которыми были студенты-старшекурсники нескольких ВУЗов, рабочие первичных производственных коллективов и их руководители (мастера), инженерно-технические работники НИИ.

Все это позволило понять сущность «феномена авторитета», социально-психологический «механизм» его формирования и

причины его побудительного воздействия на членов социальной группы. А также его сущностную взаимосвязь с феноменами внушения, подражания, психического заражения, исследованными великим русским психологом, психотерапевтом и психиатром В.М.Бехтеревым, что стало отправным моментом в нашем понимании *сущности побудительного воздействия* «феномена авторитета» на людей. В целом, наше исследование позволило понять важную роль и значение «феномена авторитета» как регулятора общественных отношений в Социуме, которую он осуществляет вместе с «феноменом власти». Последний под его влиянием может менять свои «подчиняющие характеристики» на более мягкие и гуманные, делая властные воздействия более приемлемыми для членов Социума и, как правило, более эффективными. Такое происходит, если их взаимодействие порождает «феномен авторитета власти», когда граждане добровольно подчиняются требованиям власти, понимая их справедливость и необходимость.

Не вызывает, поэтому, сомнения, что «феномен авторитета», обозначаемый древнейшим

латинским термином «*autoritas*»), является важнейшим фактором успешности субъекта любой деятельности в «сфере познания, труда и общения». Деятельность психолога или психотерапевта в медицине, руководителя на производстве, преподавателя в ВУЗе, учителя в школе, воспитателя в детском саду, любого другого субъекта деятельности в любой сфере взаимодействия людей бывает успешнее, если они обладают *авторитетом* у своих реципиентов, подчиненных, учащихся, воспитанников, и т.д. В рамках «отношения авторитета» первые выступают в роли *субъектов авторитета*, вторые – в роли *объектов авторитета*. Эти роли весьма своеобразны, проходя трансформацию от «социально-психологической ипостаси», характерной для зарождения «феномена авторитета», до «социальной», когда он сформировался и окреп (14,15,16).

Многие исследователи, в разные времена и в разных социальных дисциплинах, бились над решением этой «можно сказать, «вечной проблемы», пытаясь понять природу этого социально-психологического феномена, его сущность и детерминацию, причины и свойства его побудительного воздействия на людей. Сошлемся на некоторых из них. Особого упоминания заслуживают воззрения выдающегося отечественного педагога, психолога и организатора подростковых коллективов Антона Семеновича Макаренко на *авторитет воспитателя* (9). Его литературные труды и огромный педагогический опыт не утратили своего значения и по сегодняшний день. В его *психологической концепции*, где одним из главных является вопрос о взаимоотношениях личности и коллектива, *проблеме авторитета воспитателя и родителя* уделяется весьма серьезное внимание. Психологические типы, описанные в его произведениях, представляют собой яркие образчики авторитетных и неавторитетных людей - его современников. Взгляды А.С. Макаренко на сущность *авторитета воспитателя*, на способы его завоевания представляют большую познавательную ценность как в практическом, так и в научном планах. Мы с благодарностью ссылаемся на его психолого-педагогические разработки в своем диссертационном исследовании, в частности, на открытое им явление и понятие, так называемого, «ложного авторитета» воспитателя и родителя.

Важная группа факторов *авторитета педагога* как организатора детских коллективов рассматривается в трудах профессора Л.И. Уманского и его сотрудников по *психологии организаторских способностей*, представляющих собой выдающийся вклад в разработку актуальной и важной проблемы *психологии управления* (20). Образовательный и воспитательный процессы сродни в этом плане процессу управления, требуя от педагога не только умелой передачи своих знаний ученикам, но и талантливой организации их

совместной деятельности. Л.И. Уманский убедительно показал, что умение глубоко и полно понимать психологию людей - «психологическая избирательность» - является важнейшей особенностью талантливых организаторов. Она дополняется группой свойств, характеризующих «психологический такт» педагога, состоящий в его умении найти верный тон, нужную форму обращения с учащимися. В этом случае создается возможность его эффективной коммуникации с ними, в результате чего, между ними облегчаются контакты, растет доверие, возникает необходимое взаимопонимание, что способствует формированию его авторитета у них и успеху его педагогической деятельности. Трудно переоценить значение *личного авторитета школьного психолога*, когда он проводит «психорегулятивные сеансы» с учащимися. Термином «психорегуляция» мы обозначаем психологическое воздействие психолога на психологические структуры реципиентов с использованием методов убеждения, внушения, подражания, психического заражения. Цель такого воздействия – компенсировать неблагоприятное психологическое состояние реципиента и помочь ему преодолеть его самостоятельно. Опираясь на собственную «психорегулятивную практику» и опыт работы известных психотерапевтов, можно сделать обобщающий вывод, что психорегуляция бывает наиболее успешной, если ее процесс протекает в рамках «отношения авторитета», возникающего между психологом и реципиентами (17).

На это обстоятельство обращали внимание многие видные специалисты, одним из которых был П.И. Буль. Опираясь на свой многолетний и плодотворный опыт работы гипнотерапевтом, он отмечал: «Уже давно было отмечено огромное значение авторитета врача, а врача психотерапевта, в особенности, для его практической работы. Более того, он должен сам позаботиться о создании своего врачебного авторитета во имя пользы дела, во имя здоровья своих будущих больных. Нельзя это важное дело пускать на самотек или отдавать в руки недоброжелателей, на волю случая или стечения обстоятельств». И далее: «При большом авторитете врача-психотерапевта даже негативные моменты начинают работать на вас» (3). В обстоятельной докторской диссертации известного психотерапевта В.Н. Куликова были изучены различные аспекты данной проблемы. В частности, был установлен важный факт, что коэффициент сопряженности между авторитетностью суггестора и эффектом его внушения равен 0,94, то есть между ними существует почти прямолинейная зависимость, указывающая, что авторитет психотерапевта действительно является одним из важных факторов эффективной психотерапии (8).

И здесь возникает естественный вопрос: «Что представляет собой «феномен авторитета личности», который выполняет такую важную роль в межличностном общении людей?». Ответ на него

позволяет понять и **сущность побудительного воздействия** этого феномена на людей, как свойства, **имманентно** ему присущего и способствующего достижению «психорегулятивного эффекта». Поэтому охарактеризуем авторитет личности как феномен межличностного общения и взаимодействия людей в совместной деятельности (14,16).

Феномен авторитета личности можно рассматривать с разных сторон, но три из них являются наиболее важными – это его сущность, психологические механизмы побудительного воздействия и тот конечный эффект, к которому это воздействие приводит. Сущность этого феномена определяется тем значением, какое имеет тот или иной человек для других людей как член социальной общности и как участник социально значимой деятельности. Из этого следует, что важнейшим фактором авторитета личности выступает **объективная ценность** ее свойств, которая проявляется в ходе совместной деятельности с другими людьми (4,5,6,19). В этом плане все социально значимые свойства данного человека представляют собой **атрибуты** авторитета. Т.е., те свойства, на основании которых объективно, в принципе, может возникнуть «отношение авторитета» между данной личностью и другими людьми.

Однако, реальным фактором его возникновения, в каждой значимой ситуации, бывает **субъективная ценность** свойств данной личности, как возможного субъекта авторитета. Нелегко разглядеть в человеке его действительные, объективные свойства, чаще всего они являются нашими субъективными интерпретациями их или даже качествами, приписанными нами этому человеку. И то, что мы получаем в нашем восприятии и оценочном суждении о них и является «субъективной ценностью», нашим «субъективным образом», вероятно отражающим его объективные свойства. Поскольку формируется этот «субъективный образ» под влиянием наших перцептивных актов, обладающих той или иной степенью погрешности, наших ценностных установок и оценочных суждений, обладающих той или иной степенью «предвзятости». Однако, эта **сущность** может оказаться лишь **кажимостью, представлением о человеке, далеким от реальности**. Но на его основе мы будем строить свои отношения с ним, принимая или отвергая его.

Заметим здесь, что мы не исповедуем агностицизм в познании людьми друг друга, а рассматриваем это **познание** как достаточно сложный и длительный процесс восхождения от субъективного к объективному, от неточного и неполного знания о человеке к более точному и полному, отражающему, в итоге, его **реальную сущность**.

Выше сказанное позволяет все социально значимые свойства личности, прошедшие «обработку» нашими ценностными установками и оценочными

суждениями, считать **основаниями** авторитета личности. Именно они позволяют возникнуть «отношению авторитета» как **реальному феномену**. В психологическом плане это и означает, что авторитет должен быть рассмотрен как результат отражения в сознании людей социальной значимости, ценности, полезности тех свойств, которые присущи данному человеку как **потенциальному субъекту авторитета** (15).

Такое понимание сущности авторитета личности позволяет объяснить особенности его **побудительного воздействия** на людей, осуществляемого посредством психологических феноменов внушения, подражания, психического заражения. В этом плане авторитет выступает как **особое социально-психологическое свойство личности, обладающее выраженным побудительным эффектом** (14). Известно, что любое свойство личности обладает большим или меньшим побудительным эффектом в меру того значения, какое оно имеет для нас. Любое свойство личности предполагает отношение в качестве своей актуальной формы, как на это указывали выдающиеся отечественные психологи С.Л. Рубинштейн и В.Н. Мясищев [10,13]. Однако, авторитет представляет собой **особое - интегративное свойство личности**, которое формируется на базе других – «ординарных» свойств: профессиональных, нравственных, интеллектуальных, и других. Мощный побудительный эффект феномена авторитета объясняется «суммацией значений» этих «ординарных» свойств. И авторитет как социально-психологическое свойство, возникающее и утрачиваемое в совместной деятельности человека с другими людьми, может исчезнуть, если произойдет переоценка «базовых» свойств личности. То есть, это – преходящее свойство, изменяющееся под влиянием множества социальных и психологических факторов (14,15,16).

Характерная форма проявления и осуществления побудительного эффекта авторитета – внушение, и, прежде всего – **непреднамерное или произвольное внушение**, которое, по мысли В.М. Бехтерева, может осуществляться незаметно для воспринимающего его человека (1). И чем выше «незаметность» этого влияния авторитетного человека, чем более оно кажется нам само собой разумеющимся, тем больше авторитетность этой личности у нас. Этот вид внушения, открытый выдающимся отечественным психологом, позволяет адекватно понять **сущность побудительного воздействия** феномена авторитета. Есть все основания отнести его к **имманентно, т.е., изначально присущим свойствам** авторитета личности. В то же время, **преднамеренное внушение** представляет собой особый вид целенаправленной деятельности человека, например, психолога в ситуации проведения им психорегулятивного сеанса. И к сущности феномена авторитета личности оно имеет опосредованное отношение (15, 16).

Подражание представляет собой «форму отражения» побудительного эффекта авторитета личности. Мы разделяем, несомненно верную точку зрения известного психолога профессора А.Г. Ковалева, согласно которой **внушение** являет собой способ влияния людей друг на друга, а **подражание** – способ отражения этого влияния в процессе общения и деятельности (7). Наиболее типичной формой подражания авторитетному человеку является **непроизвольное подражание**. Оно характерно для людей, находящихся под влиянием этого человека, - «объектов авторитета», на молодежном сленге – его «фанатов». Такое подражание происходит почти бессознательно, хотя и не исключает контроля их сознания за изменениями личностных свойств авторитетного человека. Процесс познания ими его свойств ,конечно, продолжается, хотя и менее активно и критично. **Непроизвольная форма подражания** характерна для зрелой фазы «феномена авторитета». Ей предшествует, так называемое, **произвольное подражание**, когда «объекты авторитета» осознанно и с удовольствием имитируют поведение авторитетного для них человека, следуют его поступкам, разделяют его взгляды и вкусы. «Фанаты» известных и популярных людей, например, футболистов или хоккеистов, наглядно демонстрируют этот вид подражания.

Под влиянием перечисленных психологических механизмов наши мнения, взгляды, социальные установки, особенности поведения **рефлективно изменяются**, приобретая характеристики, присущие мнениям, взглядам, социальным установкам, особенностям поведения авторитетного человека(14, 15, 16). В этом состоит одна из важнейших функций феномена авторитета личности в Социуме. Согласно известной концепции Х. Келлмана, изменение наших социальных установок (attitudes) может осуществляться в трех формах: интернализации, идентификации и внешнего подчинения. Наиболее глубокое изменение их достигается в первом случае, когда мнение авторитетного человека включается в нашу ценностную структуру, становясь нашим личным мнением (21).

В зависимости от характера оснований авторитета личности выявляются три его формы: моральный, функциональный и формальный. Основаниями **морального авторитета** служат мировоззрение человека и его нравственные свойства. Эта форма является ядром авторитета личности, ибо она обуславливается системой ценностных установок Общества, его социально-политической структурой, этическими нормами и правилами общежития. **Функциональный авторитет** формируется на основе профессиональной компетентности человека, его разнообразных деловых качеств, отношения к своей профессиональной деятельности. В совокупности с моральным авторитетом они образуют единый **личный авторитет** человека, который, в известной мере, противостоит той

разновидности авторитета личности, которую мы назвали **формальным авторитетом**. Носителем последнего, в сущности, является тот социальный статус, который человек занимает в общественной структуре. Наиболее значительной его разновидностью является **должностной авторитет руководителя**, характерным основанием которого выступают властные полномочия.

Формальный авторитет имеет исключительное значение в некоторых социальных организациях, таких, например как воинские. Но и любая другая социальная организация может эффективно функционировать, если авторитет личности в необходимой мере формализован. Если организация построена так, что моральным и функциональным авторитетом обладают все ее члены и никто из них – формальным, то такая организация не сможет нормально функционировать. Личные предпочтения ее членов будут препятствовать этому. Хотя выдвижение среди них «неформального лидера», как например, в политической партии, может стабилизировать ее организационную структуру. Но до поры до времени, лишь до выдвижения нового «неформального лидера», который начнет борьбу со «старым» за первенство. Поэтому, кому-то из них придется присвоить особый формальный статус, например, генерального секретаря партии, чтобы разрешить «кризис». В этом плане, интересна роль формального авторитета как формы фиксации и консервации личного авторитета личности на определенном социальном уровне.

Эти виды авторитета могут дополнять, а могут и контрастировать друг с другом. Длительное и значительное падение личного авторитета может привести к потере авторитета формального, а вместе с ним – и к изменению социального статуса человека. Иначе говоря, формальный авторитет не является «личным капиталом» данного человека, он постоянно должен подкрепляться его личным авторитетом, о чем всегда следует помнить руководителям и всем, облеченным властными полномочиями(15). А также педагогам, тренерам, врачам, родителям, и т.д. Здесь вспоминается открытый А.С. Макаренко феномен «ложного авторитета», когда ,например, родитель считает возможным «воспитывать» своих «отпрысков» как ему заблагорассудится, только на том основании, что он их родитель. Этого недостаточно для нормального воспитания, надо, чтобы родитель завоевал личный авторитет у своих детей, воспитывая их не столько «нотациями» и принуждением к «правильному поведению», сколько личным примером(9).

Общая закономерность, характерная для всех обследованных нами групп респондентов, *состоит в том, что основания морального авторитета личности доминируют среди всех остальных*. Они выполняют важнейшую функцию, *обеспечивая саму возможность эффективной межличностной коммуникации между потенциальными сторонами «отношения авторитета»*. Наша позитивная оценка моральных качеств авторитетного человека

облегчает контакты с ним, возбуждает наше доверие к нему, создает предпосылки взаимопонимания с ним. А значит, *подготавливает необходимую «психологическую почву» для формирования «отношения авторитета»* между нами как «актерами социальной интеракции». Понятно, что это характерно для авторитетных людей, для неавторитетных - картина будет противоположной. Мы будем избегать контактов с ними, негативно оценивая их личностные свойства, или приписывая им таковые.

Интеграция всех трех форм авторитета личности достигается в рамках конкретных **социальных ролей**, исполняемых субъектом деятельности, что приводит к образованию совокупного авторитета личности как субъекта социальной роли – *его интегративной формы*. Это и есть *реально существующий* авторитет личности, который присущ человеку как субъекту деятельности и члену социальной организации (14,15,16). Формируется этот реальный феномен на базе не каких-то отдельных, пусть и очень важных свойств, а на основе их совокупностей, в которые они объединяются под влиянием особых социально-психологических факторов в, так называемые, **«оценочные эталоны»**. Эти эталоны имеются у каждого из нас «про запас» и актуализируются при оценке нами другого человека и выполняют, по мысли академика А.А. Бодалева, роль своеобразных «мерок». Основываясь на них, мы относим данного человека к какому-то психологическому типу, представление о котором у нас сформировалось ранее (2). Эти идеи плодотворно разрабатывает профессор В.Н.Панферов (11,12).

Возвращаясь к *проблеме авторитета личности* отметим, что в социальных группах, различающихся по характеру деятельности, формам общения и структуре ценностных установок, действуют разные по содержанию и факторам «оценочные эталоны». Эти эталоны выступают в качестве «критериев отбора», на основе которых члена контактной группы могут признать авторитетным, если он обладает определенным набором ценных в ней личностных свойств, или неавторитетным, если ему присущи, по мнению окружающих, малоценные личные качества. Эти свойства и качества, полученные членами группы в их перцептивных образах и оценочных суждениях, могут быть далеки от реальных, но все равно выполняют свою роль «оснований авторитета». В процессе общения они могут уточняться и становятся более реальными, правда, не всегда в достаточной мере.

Наше исследование **в студенческих группах** выявило четыре эталона авторитетных людей и три – неавторитетных. (Испытуемыми были студенты старших курсов Института киноинженеров, факультета психологии Ленинградского Государственного Университета, Высшего Художественно-промышленного Училища им.В.И. Мухиной). Одни из них - общего характера и объединяются факторами высокой

информативности: «общее развитие личности» (25,8 %) и «эффективность убеждающей коммуникации» (20,1 %), - для авторитетных студентов. И «Общая культура личности» (25,8 %) – для неавторитетных. Другие эталоны более специфичны. Здесь авторитетными признаются студенты, обладающие «Прагматической направленностью личности», а также «Артистической» и «Художественной». А для неавторитетных студентов характерен эталон «Негативистическая направленность личности». Они не умеют считаться с мнениями других людей, не скромны и не бескорыстны, неспособны войти в положение другого человека, не умеют ладить с людьми, хотя и могут обладать некоторыми положительными качествами.

В первичном производственном коллективе действуют, иные «оценочные эталоны» авторитетных и неавторитетных людей. Факторный анализ, в частности, выявил, что свойства личности руководителя такого коллектива, наиболее тесно связанные с его авторитетом у рабочих, объединяются фактором «эффективность организаторской деятельности» (30,2 %). Это, главным образом, основания морального и функционального авторитетов руководителя. Среди первых наибольшим значением обладают свойства, выражающие его отношение к людям: выдержанность, доброжелательность,

понимание нужд подчиненных, и др. Особое значение эти свойства имеют в женских коллективах, где неавторитетность руководителя напрямую связана с его негативными характерологическими качествами: раздражительностью, резкостью в общении с людьми, самомнением, и т.д.

Такая краткая характеристика авторитета личности как социально-психологического феномена и фактора ее успешной деятельности в любой из ее разновидностей. Авторитет вообще и личности, в частности, выполняет в жизни Общества, наряду с феноменом власти, ряд важнейших функций по сплочению его членов, унификации их ценностных ориентаций, нормализации их поведения, и других. Важна его роль и в более ограниченных сферах, какими являются, например, педагогика, спорт, медицина и ее особая область – психотерапия. Для работы психолога в этом направлении больше подходит термин - «психорегуляция». Кратко рассмотрим этот психологический феномен.

Психорегуляция, по своей сути, представляет собой организационно-психологический процесс, в котором психолог направляет реципиента по пути компенсации своего неблагоприятного психологического состояния. (Заметим, что психолог имеет дело не с «психическими болезнями», а с психологическими состояниями. Исключение составляют медицинские психологи, но последнее слово остается за психиатром). В этом процессе важную роль играют все названные выше формы авторитета личности, и прежде всего,

формальный авторитет психолога, определяемый его статусными характеристиками. Эти характеристики в первую очередь «работают» на авторитет психолога, вызывая у вероятных реципиентов чувство доверия и расположения. Но здесь, как и везде, надо знать меру, чтобы не «переборщить» в самовосхвалении. Затем «в дело вступает» его моральный авторитет, главным основанием которого является его отношение к своему визави: внимательное и доброжелательное, вызывающее у него еще большее доверие и расположение. Наконец, наступает очередь профессионального авторитета, основанного на профессиональных знаниях, умениях и навыках. Эти две последние формы авторитета и определяют, в конечном счете, успешность психорегулятивной сессии в целом. Ее критериями будут удовлетворенность реципиентов результатами психорегулятивной практики и, конечно, объективные показатели их состояния (17).

Опираясь на эти принципиально важные в теоретическом и практическом планах выводы, на значительный опыт работы медицинским психологом, мы разработали оригинальную психорегулятивную методику «**Релаксационно-суггестивного психотренинга**»(РСПТ) - «**Семь шагов**» – «**Seven steps**». Она позволяет сформировать искомое «отношение авторитета» между сторонами «психорегулятивного процесса» и, на его основе, оказывать эффективное *психорегулятивное воздействие* психолога на реципиентов. Психолог здесь выступает *индуктором*, наводя определенное психологическое состояние на реципиентов, но не вводя их в гипнотический транс. Хотя сильно астенизированные и внушаемые индивиды могут входить в сноподобное состояние или даже погружаться в здоровый физиологический сон. Вместе с тем, *индуктор* является одновременно и *суггестором* и *психотренером*, внушая своим подопечным нужные состояния и обучая их приемам *саморегуляции и самоконтроля*.

Мы имели хорошую возможность в течение 7 лет работать медицинским психологом в одной из лучших психиатрических больниц Санкт-Петербурга, занимаясь психодиагностикой и психорегулятивной практикой. Нашими подопечными были пациенты санаторных отделений в стадии ремиссии. Результаты этой весьма интересной работы опубликованы нами в научной статье, посвященной краткому изложению *психорегулятивного тренинга «РСПТ»*(18). В более развернутом виде эта методика представлена в нашей монографии «Феномен авторитета личности», СПб, 2015(15).

Литература

1. Бехтерев В.М. Внушение и его роль в общественной жизни. СПб., 1908.-
2. Бодалев А.А. Личность и общение. М., «Педагогика», 1983.- 270 с.

3. Буль П.И. Техника гипноза и внушения. СПб., ЛИО Редактор, 1992. – 142 с.

4. Василенко В.А. Ценность и оценка. Киев, 1969.- 110 с.

5. Кейзеров Н.М. Власть и авторитет. М., «Юридическая литература», 1973.- 264 с.

6. Киселев Ю.В. Роль авторитета в общественной жизни: автореф. дис. канд. филос. наук. Л., 1966.- 19 с.

7. Ковалев А.Г. Взаимовлияние людей в процессе общения и формирование общественной психологии. Учен. зап. ЛГУ. – Л., 1964. – Т. 254. – С. 74- 81.

8. Куликов В.Н. Социально-психологический аспект суггестии. Автореф. дисс. докт. психол. наук. Л., 1974.- 30 с.

9. Макаренко А.С. О родительском авторитете. Собр. соч. в 7 томах, т.4., М., 1957, - 105 с.

10. Мясичев В.Н. Психология отношений : Избр. труды. Л., 1973. – 381 с.

11. Панферов В.Н. Психология человеческих отношений. Избранное. СПб: АНО ИПП, 2009, 497с.

12. Панферов В.Н. Когнитивные эталоны и стереотипы взаимопознания людей. Вопросы психологии, № 5, 1982, с.139-141.

13. Рубинштейн С.Л. Принципы и пути развития психологии. М., 1959.- 208 с.

14. Степкин Ю.П. Исследование авторитета личности как социально -психологического явления. Автореферат дисс.канд.псих.наук, Л. ЛГУ, 1976 г. 18 с.

15. Степкин Ю.П. Феномен авторитета личности. СПб, 2015.- 274 с.

16. Степкин Ю.П. Авторитет личности. Системное социально-психологическое исследование. Saarbrücken, Deutschland, 2013.- с.273.

17. Степкин Ю.П. Авторитет личности психолога(психотерапевта) в психорегулятивной практике. «Вестник психотерапии», № 44(49), СПб, 2012, с. 14-23.

18. Степкин Ю.П. Опыт применения релаксационно-суггестивной психотерапии в санаторном отделении психиатрической больницы. «Вестник психотерапии». 2004. – № 11.- с. 147–151.

19. Тугаринов В.П. Теория ценностей. Л., ЛГУ, 1968.- 218 с.

20. Уманский Л.И. Психология организаторских способностей. Автореф. дисс. докт. психол. наук. М., 1968.- 30 с.

21. Kellman H.H. Three processes of acceptance of social influence: compliance, identification and internalization. //J." Papers and Meetings of the Amer. Psychol. Assoc"., Aug., Washington, 1956.- p. 31-37.

23 февраля 2020 г.

Ю.П.Степкин.