

И. Г. Кокурина

«ОТНОШЕНИЕ» КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В АНАЛИЗЕ МОТИВАЦИИ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена фундаментальной роли категории «отношение» в анализе мотивации совместной деятельности. Наряду с традиционным делением отношений на психологические (межличностные) и общественные вводится их деление на оценочные отношения и отношения зависимости. В последних выделяются особые целе-средственные отношения и соответствующие им базовые смыслообразующие мотивы совместной деятельности: преобразование, коммуникация, прагматика, кооперация, конкуренция, достижение. Предлагается модель мотивации, основанная на отношениях зависимости, и показывается ее отличие от традиционной индивидуалистической модели мотивации, основанной на оценочных отношениях.

Ключевые слова: общение и деятельность, оценочные отношения и отношения зависимости, смысловые отношения, мотивация совместной деятельности, методологическая парадигма поля, индивидуалистическая модель мотивации.

This article explicates the fundamental role of “relations” category in the analysis of joint activity motivation. In addition to the traditional division of relations into psychological and social ones, the importance of another dichotomy is substantiated, namely: the attitude and the relationship. A special means-end relationship is singled out which forms the framework of six meaningful motives of joint activity: creativity, communication, pragmatics, cooperation, competition, achievement. The author presents the model of motivation developed within the methodological paradigm of psychological field and demonstrates its difference from the traditional individualistic model of motivation based on (personal) attitudes.

Key words: communication and activity, valuation relations (attitude) and the relations of dependence (relationship), meaningful relations, motivation of joint activity, the methodological paradigm of psychological field, individualistic motivation model.

Изучение мотивации деятельности в отечественной психологии исторически относится прежде всего к разделам общей психологии, поэтому раскрытие этой темы в более молодой психологической дисциплине, а именно в социальной психологии, оказалось обремененным методологическими традициями общей психологии, в частности ее

тяготением к интрапсихологическому подходу в анализе психических явлений. Кроме того, в отечественной психологии, в рамках концепции деятельности А.Н. Леонтьева, до сих пор господствует ортодоксальная точка зрения в понимании природы мотива. Эта точка зрения рассматривает *мотив* исключительно как *предмет потребности* субъекта. Профессор Б.С. Братусь по этому поводу остроумно заметил, что «предметность как краеугольный, закладной камень марксистской теории деятельности остается незыблемой» (Братусь, 1999, с. 286). Сложившуюся ситуацию усугубляет также и то, что в современных зарубежных учебниках по социальной психологии тема мотивации практически отсутствует, хотя есть традиционные разделы про социальные установки и влияние (Бэрон и др., 2003; Майерс, 1987; Хьюстон, Штребе, 2004; и др.). Эти и другие обстоятельства многие десятилетия оказывались серьезным препятствием для разработки социально-психологического подхода. Однако необходимо отметить, что, в отличие от позиции некоторых последователей А.Н. Леонтьева, позиция самого А.Н. Леонтьева в понимании природы мотива не была столь однозначной, особенно в последний период его научного творчества. На заключительных страницах монографии «Деятельность. Сознание. Личность» А.Н. Леонтьев писал: «К сожалению, именно социально-психологические проблемы остаются в нашей науке наименее разработанными» (Леонтьев, 1975, с. 234). Перспективность социально-психологического направления в изучении мотивационных механизмов деятельности и личности человека А.Н. Леонтьев видел в раскрытии содержания смыслообразующей функции мотивации, которую он образно сравнивал с «узлами», соединяющими отдельные деятельности между собой. Эти «узлы», писал он, «завязываются не действием биологических или духовных сил субъекта, которые лежат в нем самом, а завязываются они в той системе отношений, в которые вступает субъект» (там же, с. 203). Поэтому, «думая о перспективах психологической науки как центрирующей в себе многообразные подходы к человеку, нельзя отвлекаться от того факта, что *центрация эта задается на социальном уровне* — точно так же, как на этом уровне решается человеческая судьба» (там же, с. 231; курсив мой. — И.К.). Однако развитие такого подхода наталкивается на исходное теоретическое противоречие, состоящее, по мнению А.Н. Леонтьева, в том, что «внутренние движущие силы этого процесса лежат в исходной двойственности связей субъекта с миром, в их двоякой опосредованности *предметной деятельностью и общением*» (там же, с. 217; курсив мой. — И.К.). Эти мысли А.Н. Леонтьева спустя 35 лет звучат удивительно современно и актуально. Попытка найти решение указанного им противоречия в области изучения мотивации деятельности предполагает разработку социально-психологического подхода, в котором особое внимание мы должны уделить категориям «общение» и «отношение».

Общение и деятельность, отношение и предметность мотивации

В современной психологии категория «отношение» используется в разных значениях: отношения бывают межличностные и социальные, формальные и неформальные, эмоциональные и деловые, продуктивные и контрпродуктивные, вертикальные и горизонтальные, межгрупповые, ролевые, детско-родительские, этнические, межкультурные, гендерные и т.п. Психологи изучают отношение человека к себе, к людям и группам, к вещам, к организациям, к социальным и прочим явлениям. Весь этот ассоциативный ряд свидетельствует о том, что у категории «отношение» на первый взгляд нет собственного содержания, это содержание весьма условно и произвольно, оно определяется критерием, на основе которого исследователь или любой другой человек решил сравнить те или иные группы, индивидов или их ценности. А связь категории «отношение» с мотивацией поведения социального индивида оказывается еще менее понятной. Может ли «отношение» иметь собственную побудительную силу? Чтобы ответить на поставленные вопросы, необходимо сначала уточнить, о чем идет речь, когда мы говорим о мотивации и мотивационных явлениях.

В отечественной и зарубежной психологии изучение мотивации традиционно связывается с поиском детерминант, побудительных сил человеческого поведения. Этот поиск сводится либо к описанию внутренних побудительных сил самого субъекта, схожих по характеру с инстинктом, влечением (психоаналитическое направление), либо к изучению внешних источников мотивации, заложенных в объектах природы, цивилизации и культуры, в специально организованной внешней стимуляции, побуждающей к нужному поведению индивида (бихевиористское направление). Такие существенно разные представления об источниках мотивации, детерминантах поведения создают теоретическую пропасть между этими научными направлениями, свидетельствуют о том, что источник побудительных сил поведения человека может быть расположен как в нем самом, так и вне его, в окружающей человека среде обитания. Эти обстоятельства создают ситуацию поиска концепции, способной снять указанное противоречие.

Концепция деятельности А.Н. Леонтьева, предлагая субъект-объектную парадигму изучения мотивации как предметной деятельности, вводя в схему анализа два источника мотивации и задавая тем самым верное направление в разрешении указанных противоречий, тем не менее имеет существенные ограничения, связанные с рамками предметной парадигмы исследования. Эти ограничения мы видим в том, что в данной концепции общение, по сути, рассматривается как разновидность предметной деятельности, объектом которой оказывается другой человек или группа. Однако мы полагаем, что общение и деятельность представляют собой разные формы активности человека. Активность

человека приобретает статус деятельности, если она целенаправленна и продуктивна. Если рассматривать категорию «общение» в рамках предметной парадигмы (субъект—объект), то это предполагает, что субъект активен, а объект пассивен (реактивен). В рамках такого понимания мотив есть предмет потребности субъекта, а мотивация есть процесс опредмечивания потребности субъекта в объекте. Например, обучение, продажи, управление людьми, профессиональные услуги оказываются разновидностями деятельности, в основе которых лежит предметное общение: учителя с учеником, руководителя с исполнителем, продавца с покупателем, парикмахера с клиентом и т.д.

Но существует иное понимание общения, где утверждается существование особой *субъект-субъектной парадигмы* изучения. В чем ее принципиальное отличие от предметной парадигмы? Согласно социально-психологической традиции, в основе общения лежит категория «отношение». В реальной жизнедеятельности людей общение и отношение неразрывны. Общение выступает как реальное бытие того отношения, в которое вступили индивиды (В.Н. Мясищев, Б.Ф. Ломов, Г.М. Андреева). Что представляет собой мотив как отношение? В чем побудительная сила отношения? Имеет ли категория «отношение» свое собственное содержание или определяется характеристиками людей и групп, между которыми возникло отношение?

Нетрадиционный взгляд на традиционную классификацию отношений

Согласно традиционным взглядам, освещенным в популярном учебнике по социальной психологии (Андреева, 2002), в общении между людьми реализуются два типа отношений — общественные и психологические (межличностные). Основное внимание в социальной психологии уделяется изучению межличностных отношений, эта традиция идет от работ Якоба Морено. Межличностные отношения изучаются как эмоциональные отношения. Действительно, в соответствии со сложившейся научной традицией выразить отношение к кому-либо означает осуществить оценку данного субъекта как привлекательного или непривлекательного на основании выбранного критерия. В основе психологических (межличностных) отношений лежит явление «межличностной аттракции» (см.: Гозман, 1987). Современные исследователи описывают аттракцию прежде всего как «эмоцию, имеющую своим предметом другого человека», указывают, что это «сравнительно устойчивая оценочная реакция на другого человека», что «аттракция предстает как определенный вид социальной установки, как отношение одного человека к другому» (Куница и др., 2008, с. 128). Более того, подчеркивается, что механизм межличностной аттракции включен в сам процесс человеческого восприятия: «...наше восприятие других людей, как правило, сопровождается более или менее выраженным оце-

ночным отношением к ним» (там же). Следствием оценочного подхода оказывается то, что психолог-исследователь, изучая, например, выбор молодым человеком девушки для знакомства и выбор им политической партии при голосовании, при всем различии ценностных критериев и оснований в этих выборах использует один и тот же методический прием — предлагает респонденту оценить привлекательность или сделать выбор в пользу того или иного субъекта или объекта с помощью эмоциональных шкал типа семантического дифференциала Ч. Осгуда. На основании таких выборов психолог выстраивает иерархию предпочтений и фиксирует *социальную установку*, предлагая респондентам в обеих ситуациях «голосовать сердцем». Отсюда следует, что общение как пространство субъект-субъектных отношений представляет собой всего лишь пространство взаимных оценок, наполненное процессами социального сравнения и построения на этой основе разнообразных иерархий, статусов, вертикали власти и авторитета отдельных групп и индивидов. Оценочными (ценностными) отношениями наше общение пронизано не только на межличностном уровне, но и на уровне межгрупповых отношений, что проявляется в феноменах межэтнической напряженности, «аутгрупповой враждебности» и «ингруппового фаворитизма» (Солдатова, 1998; Стефаненко, 2006).

Оценочные отношения имеют следующие особенности: а) целиком и полностью определяются характеристиками, свойствами самих сравниваемых субъектов или объектов; б) имеют всегда ярко выраженный предметный характер; в) основаны на убеждении в том, что те или иные сущности (объекты или субъекты), по сути, идентичны, поэтому их свойства и характеристики можно сравнивать. Социальная установка оказывается наиболее валидным инструментом для изучения оценочных (ценностных) отношений. Кажется очевидным, что оценочные отношения обладают побудительным характером, поскольку обнаруживают себя в ситуациях установления разного рода ценностных предпочтений, а значит и выбора поведения. Но при этом часто оказывается, что эти предпочтения и выборы сделаны человеком под давлением обстоятельств и ситуаций, влияний значимого другого или других, а вовсе не были результатом его собственных желаний и стремлений. Довольно часто социальный индивид, осуществляя жизненно важные для себя выборы, не является в этих выборах субъектом, т.е. подлинно активной стороной. Таким образом, можно констатировать, что во взаимодействии с окружающей действительностью, и прежде всего в отношениях с другими людьми, социальный индивид может оказаться и «целью» и «средством» как для самого себя, так и для другого человека.

Существуют ли между субъектами отношения, которые нельзя свести к оценочным? Является ли субъект-субъектная парадигма лишь удвоением субъект-объектной или у нее есть свое особое содержание? Существуют ли *безоценочные отношения*? Жизненный опыт подсказы-

вает нам, что содержание отношений между людьми не укладывается в рамки только лишь субъект-объектной парадигмы, поскольку взаимодействия субъекта с объектом общения способны порой переворачивать устоявшиеся оценки и иерархии, демонстрируя *субъекту* его глубокую взаимозависимость с *объектом* отношения, особенно тогда, когда этим объектом является другой человек. Каково содержание этих других отношений, существующих часто за слоем оценочных отношений?

Общественные отношения как ролевые

Общественные отношения принципиально отличаются от психологических (межличностных) отношений тем, что они раскрываются через понятие социальной роли. В социальной психологии под ролью понимается «функция, нормативно-одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого занимающего данную позицию» (Андреева, 2002, с. 70; см. также: Кон, 1967). Ролевые отношения, согласно этому определению, подчеркивают функциональную природу социума, предполагающую существование в нем особых отношений, устанавливающих на основе разделения труда, появления норм и правил в обмене и распределении обязанностей и усилий людей в группе (организации) для реализации общей цели (например, выживания или развития, функционирования той или иной социальной группы, общества в целом). В основе ролевых отношений лежит иной тип отношений — отношения *зависимости*. В социальной психологии традиция изучения отношений зависимости идет от работ по групповой динамике К. Левина, эти отношения изучаются при анализе *общения как взаимодействия*, например при изучении кооперации и конкуренции (М. Шериф), механизмов образования коллективов, команд и организаций, групповых ролей (см. работы Л.И. Уманского, А.В. Петровского, А.И. Донцова, Ю.М. Жукова, Т.Ю. Базарова и мн. др.).

Действительно, отношения зависимости составляют суть ролевых отношений, которые в свою очередь представляют собой один из вариантов функциональных отношений. Эти отношения: 1) как правило, биполярны и дополнительны; именно они лежат в основе строения архетипов коллективного бессознательного, изучаемых в рамках архетипической психологии, в современных разработках учеников К.Г. Юнга (Гуггенбюль-Крейг, 1997; Хиллман, 1996); 2) рождаются во *взаимодействии* партнеров, создавая различные эффекты взаимозависимости: от групповой сплоченности, солидарности, организационной культуры до конформности, огруппления мышления, психологической аддикции; 3) создают основу для новой целостности, социального гештальта, нового психологического пространства (поля) за границами физических тел индивидов.

При изучении мотивации отдельного индивида в общей и возрастной психологии этот тип отношений исследовали Л.И. Божович (1972)

и М.С. Неймарк (1972). Л.И. Божович подчеркивала, что «мотив — это то, ради чего совершается деятельность, в отличие от цели, на которую она направлена» (там же, с. 21). Выражение «то, ради чего» предполагает не сравнение и оценку, а комплементарность разных ценностей, их взаимосвязь в сознании индивида, например: «работать, чтобы учиться», «учиться, чтобы работать», «жениться, чтобы продолжить свой род», «стать врачом, чтобы избавлять людей от болезней», «общаться с нужными людьми», «работать, чтобы зарабатывать» и т.д. Применительно к мотивации такие отношения можно назвать *целе-средственными*, или смысловыми. Эти отношения не сравнивают ценности друг с другом, а объединяют их в единый смысловой конструкт, причем смысл конструкта определяется тем, какую функцию (роль) — «цели» или «средства» — выполняет та или иная ценность. В таких смысловых конструкциях могут объединяться сущности, неидентичные друг другу. В работах М. Рокича мы встречаем похожую классификацию деления ценностей на те, что выполняют преимущественно функцию «цели», и те, что выполняют функцию «средства». На основе данной классификации ценностей созданы методики изучения ценностных ориентаций, и некоторые исследователи пытаются с их помощью изучать смысловые образования личности (Леонтьев, 2000). На первый взгляд кажется, что классификация ценностей М. Рокича наиболее близка к природе смысловых образований человека. Но на самом деле она ликвидирует саму суть смысловых образований, поскольку разрывает функциональную связь — зависимость между целью и средством. Данная классификация, образно говоря, собирает в одну коробку «ключи», а в другую — «замки», делая бесполезными и те и другие.

Модель мотивации социального индивида, основанная на отношениях зависимости

Из вышесказанного, однако, следует, что мотив можно и нужно определять и как предмет потребности, т.е. как ценность (стимул) для субъекта, и как смысл для него. Такое понимание мотива весьма близко к идее А.Н. Леонтьева (1975) о выделении побудительной и смыслообразующей функций в мотиве. Возможно ли совмещение этих двух разных функций мотива? На этот вопрос можно ответить утвердительно, если понять природу *смысла* как *особого отношения между целью и средством*. Совмещение рассмотренных выше функций мотива, как будет показано далее, возможно, но только в рамках совместной деятельности, которая предполагает не отказ от субъект-объектной и переход к субъект-субъектной парадигме, а их конструктивное совмещение в рамках парадигмы совместной деятельности (субъект—субъект—объект).

Реальная жизнедеятельность человека представляет собой неразрывное единство предметной деятельности и общения. Парадигма совместной деятельности имеет несомненное преимущество перед

парадигмой предметной деятельности, поскольку она: 1) устанавливает паритетные отношения категорий общения и предметной деятельности; 2) выделяет универсальный список базовых ценностей (стимулов), содержащийся в любой предметной деятельности; 3) создает особое смысловое пространство, «поле смыслов», связывающих основные ценности (стимулы) совместной деятельности друг с другом. Остается только выделить смыслы, возникающие в совместной деятельности. Здесь можно обратиться к математике и использовать формально-логическую процедуру извлечения всех возможных вариантов целе-средственных зависимостей, которые могут возникнуть между тремя базовыми ценностями совместной деятельности.

Если каждому элементу (ценности) в структуре совместной деятельности приписать либо функцию «цели», либо функцию «средства», то, используя математическую комбинаторику, можно выделить 6 базовых смысловых зависимостей, связывающих между собой основные элементы (ценности) совместной деятельности: преобразование, коммуникацию, прагматику, кооперацию, конкуренцию и достижение (Кокурина, 1984, 1987, 2007). Особенность смысловой зависимости состоит в том, что она может воплощаться в самых разных предметных облициях, не теряя при этом своей содержательной смысловой специфики. Так, например, «смысл достижения» можно реализовать в спорте, став олимпийским чемпионом, в науке, став нобелевским лауреатом, в политике, став лидером той или иной партии или целого государства. Смысл достижения можно реализовать в самых разных сферах жизни и на самых разных социальных уровнях. Более того, смысл как отношение может иметь практически ненасыщаемый характер, меняя предметные оболочки, но при этом оставаясь именно *смыслом* достижения, пронизывая все пространство жизнедеятельности человека, т.е. предметная деятельность человека выступает способом воплощения данного смысла в целеполагании и в образе ожидаемых результатов этой деятельности. Содержание *смысла* достижения выражается в стремлении к преодолению трудностей и препятствий для получения желаемого результата, в стремлении к успеху в решении поставленной задачи, а также в совершенствовании самого себя. Но *мотив* достижения, в отличие от *смысла* достижения, предполагает важность для индивида той конкретной предметной деятельности, той конкретной цели и результата, в которых этот смысл будет воплощен. Эти цели и результаты в свою очередь обусловлены тем временем и пространством, генетическими, историческими, технологическими и культурными рамками и контекстами, теми макро- и микроситуациями и обстоятельствами, в которых человек существует, воплощая свой ведущий смыслообразующий мотив.

Целе-средственные отношения образуют основной смысловой «каркас» любой предметной деятельности, они существуют объективно

в самых различных проявлениях как на уровне группы, так и на уровне индивида. На уровне группы — в виде распределения ролей, обязанностей ее членов, правил, истории и мифологии группы, т.е. во всем, что поддерживает и придает смыслы существованию этой группы; на уровне отдельного социального индивида — в виде личностных (индивидуальных) смыслов. В рамках представленной концепции постулируется предположение о том, что совместная деятельность является общим источником смыслов как для социума, так и для индивида, и любая предметная деятельность полимотивирована, т.е. содержит разные смыслы. Превращение абстрактных («безличных» и «беспредметных») целе-средственных зависимостей совместной деятельности в смыслообразующие мотивы происходит в результате осознанного или неосознанного наполнения или приписывания индивидом этих смыслов ценностям, значимым как для него лично, так и для группы. Ценности совместной деятельности оказываются своеобразными «линзами», преломляющими содержание шести базовых смыслов совместной деятельности. В результате такого процесса может формироваться устойчивая структура (профиль) смысловых ориентаций личности. Изучение подобных смысловых образований и когнитивных структур явилось предметом эмпирических исследований мотивации совместной деятельности на основе специально разработанного нами метода «Словарь» (Кокурина, 1980, 1984, 1987, 1989, 1990, 2006, 2007, 2011; Кокурина, Бедненко, 2006; Кокурина, Крылова, 1998; Кокурина, Телегина, 1982).

Заключение

1. В нашей работе показано, что «отношение», которое лежит в основе общения как деятельности (предметного общения) и изучается в рамках субъект-объектной парадигмы, и «отношение», которое лежит в основе психологических (эмоциональных) отношений, изучаемых в рамках субъект-субъектной парадигмы, сходны по своей сути, поскольку в обоих случаях мы изучаем *оценочные отношения*. Особенность оценочных отношений состоит в том, что они целиком и полностью определяются характеристиками самих сравниваемых объектов или субъектов, а отношение играет лишь роль «весов» в оценке значимости их характеристик для того, кто их оценивает. Мотивационное значение таких отношений состоит в том, что в результате оценивания происходит выбор индивидом той или иной ценности (человека, группы или вещи) с последующей фиксацией этого выбора в виде социальной установки. Необходимо отметить, что процедуры оценивания и социального сравнения стимулируют у человека преимущественно «вертикальные эмоции и состояния»: амбициозность, тщеславие, чувство превосходства, снисходительность, надменность, а также зависть, ревность, агрессию или защитное равнодушие (апатию), когда достижение социальных

идеалов или предполагаемой эмоциональной близости с другим человеком оказывается невозможным.

2. Другое значение «отношения» раскрывается через понятие «зависимость» и применительно к мотивации индивида означает целесообразную (смысловую) зависимость. Смысловые зависимости «сшивают» пространство совместной деятельности и превращаются в смыслообразующие мотивы, если индивид наполняет этими смыслами значимые ценности совместной деятельности. Эти зависимости имеют свое собственное содержание и трактуются нами как смыслы преобразования, коммуникации, прагматики, кооперации, конкуренции, достижения.

3. Целе-средственная зависимость, отраженная в сознании индивида как смысловая, является той основой, на которой мы можем изучать соотношение смыслов, содержащихся в конкретной предметной деятельности конкретной группы (организации), со смыслами, которые приписывает ей индивид, что позволяет вслед за гештальтпсихологами утверждать: «Субъект находится одновременно в поле возможностей и в поле предопределенностей» (Робин, 2008, с. 120).

4. Предложенное нами деление отношений на оценочные и смысловые, а также традиционно принятое в социальной психологии деление отношений на психологические и общественные не противоречат друг другу, а соотносятся между собой, образуя матричную структуру. И в общественных и в психологических (эмоциональных) отношениях присутствуют и оценочные отношения, и отношения зависимости. Например, оценочные отношения представлены в психологических отношениях в явлении аттракции, а в общественных — в явлении социального статуса, в отношениях субординации, власти-подчинения между людьми и между группами.

Отношения зависимости также представлены и в психологических и в общественных отношениях: в психологических отношениях они представлены в явлениях привязанности и созависимости (Уайнхолд, Уайнхолд, 2002), тогда как в общественных отношениях они представлены как ролевые и организационные отношения, основу которых образует смысловой каркас совместной деятельности (Кокурина, 1984, 1990, 2007).

5. Анализируя категорию «отношение» в социальной психологии, мы неожиданно для себя вышли на проблему современной методологии науки и практики, где сосуществуют сегодня как минимум две парадигмы исследования. Один из создателей Европейской ассоциации гештальттерапии, редактор и издатель французского журнала «Гештальт» Жан-Мари Робин весьма точно сформулировал эту проблему: «С одной стороны, мы видим индивидуалистическую модель, в которой Self утверждается как нечто принципиально отдельное; модель, принадлежащую к “интрапсихическому” направлению. С другой стороны, там

(в науке и терапии. — *И.К.*) представлена парадигма поля как перводвижателя (если позаимствовать выражение Аристотеля), модель, которая отдает предпочтение контакту и отношениям... В одной на первое место ставится субъект, а в другой — поле» (Робин, 2008, с. 53). Хотя именно изучение контактов и отношений является предметной областью современной социальной психологии, однако социальная психология не избежала сильного влияния методологии интрапсихического направления, имеющего устойчивые позиции в общей психологии. Нам представляется, что анализ мотивации в рамках выделения оценочных и смысловых отношений дает нам право утверждать, что в отечественной социальной психологии наряду с индивидуалистической моделью мотивации, опирающейся на оценочное отношение с приоритетом в нем характеристик самих субъектов, создана модель мотивации, отдающая предпочтение анализу взаимодействий в совместной деятельности и отношениям зависимости как источникам мотивации. Предложенная нами модель мотивации создана в рамках методологической парадигмы поля и является альтернативой индивидуалистической модели мотивации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М.* Социальная психология: Учебник для вузов. М., 2002.
- Божович Л.И.* Проблема развития мотивационной сферы ребенка // Изучение мотивации поведения детей и подростков / Под ред. Л.И. Божович, Л.В. Благоннадежиной. М., 1972. С. 7—44.
- Братусь Б.С.* Личностные смыслы по А.Н. Леонтьеву и проблема вертикали сознания // Традиции и перспективы деятельностного подхода в психологии. Школа А.Н. Леонтьева / Под ред. А.Е. Войскунского, А.Н. Ждан, О.К. Тихомирова. М., 1999. С. 284—289.
- Бэрон Р., Бирн Д., Джонсон Б.* Социальная психология: ключевые идеи. 4-е изд. М., 2003.
- Гозман Л.Я.* Психология эмоциональных отношений. М., 1987.
- Гуггенбуль-Крейг А.* Власть архетипа в психотерапии и медицине. СПб., 1997.
- Кокурина И.Г.* Исследование мотивационной направленности личности в труде // Личность в системе коллективных отношений: Тез. Всесоюз. конф. в г. Курске. М., 1980. С. 116.
- Кокурина И.Г.* Социально-психологические аспекты мотивации трудовой деятельности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 1984.
- Кокурина И.Г.* Общение и мотивация трудовой деятельности // Общение и оптимизация совместной деятельности / Под ред. Г.М. Андреевой, Я. Яноушека. М., 1987. С. 189—198.
- Кокурина И.Г.* Социально-психологическая диагностика организации: критерии, принципы, методы и некоторые результаты // Социально-психологические проблемы управленческой деятельности в условиях хозяйственной самостоятельности предприятий: Мат-лы семинара. М., 1989. С. 98—106.
- Кокурина И.Г.* Методика изучения трудовой мотивации: Уч.-метод. пособие. М., 1990.
- Кокурина И.Г.* Метакоммуникативная природа мотивации жизнедеятельности социального индивида // Общение-2006: на пути к энциклопедическому знанию: Мат-лы междунар. конф. (Москва, 19—21 октября 2006 г.). М., 2006. С. 66—70.

Кокурина И.Г. Социально-психологическое содержание смыслообразующей функции мотивации жизнедеятельности социального индивида // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 2007. № 1. С. 73—87.

Кокурина И.Г. Методика «Словарь» // Психология общения: Энциклопедический словарь / Под ред. А.А. Бодалева. М., 2011. С. 478.

Кокурина И.Г., Бедненко А.В. Манипулятивная установка в профессии менеджера // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 2006. № 3. С. 46—58.

Кокурина И.Г., Крылова Ю.Г. Ценностно-мотивационные параметры статуса сотрудника в организации // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 1998. № 4. С. 77—81.

Кокурина И.Г., Телегина Л.И. Исследование мотивации научной деятельности // Мотивация личности (феноменология, закономерности и механизмы формирования) / Отв. ред. А.А. Бодалев. М., 1982. С. 49—58.

Кон И.С. Социология личности. М., 1967.

Куницина В.Н., Казаринова Н.В., Погорьша В.М. Межличностная аттракция // Социальная психология: Хрестоматия. М., 2008. С. 128—151.

Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975.

Леонтьев А.Н. Избранные психологические произведения: В 2 т. Т. 2. М., 1983.

Леонтьев Д.А. Психология смысла. М., 2000.

Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1987.

Неймарк М.С. Изучение подростков с разной направленностью личности // Изучение мотивации поведения детей и подростков / Под ред. Л.И. Божович, Л.В. Благоннадежиной. М., 1972. С. 147—248.

Робин Ж.-М. Быть в присутствии Другого: Этюды по психотерапии. М., 2008.

Солдатова Г.У. Психология межэтнической напряженности. М., 1998.

Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. М., 2006.

Уайнхолд Б., Уайнхолд Дж. Освобождение от созависимости. М., 2002. С. 13—63.

Хиллман Д. Архетипическая психология. СПб., 1996.

Хьюстон М., Штребе В. Введение в социальную психологию: европейский подход. М., 2004.