

УДК 330.16

*Е. Б. Фалькович, Т. Б. Ивашина, О. Ю. Агеева, А. Б. Ефимов*

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I», Воронеж, e-mail: neva81@bk.ru

## РОЛЬ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА В ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

**Ключевые слова:** социально-экономические отношения, психологический фактор, мотив, мотивация, рынок, рыночные отношения.

В данной статье определяется влияние и роль психологического фактора на эффективную организацию социально-экономических отношений. Авторы данного исследования доказывают, что он занимает важное место. Экономическая наука за годы своего существования накопила значительный материал и представила множество подходов, объясняющих поведение человека в различных общественных процессах. Ряд теорий прямо указывает на то, что человек, имея определенную мотивацию, рационален и заранее определяет возможный для себя позитивный или негативный результат. Но следует отметить, что в ходе экономических отношений индивидуум проявляет себя не только как потребитель, но и как носитель разнообразных эмоций, настроений, поведенческих привычек, которые не могут не отражаться на результатах его деятельности. Это, по мнению, современных экономистов очень важно и требует рассмотрения. В статье определено место психологического фактора в системе социально-экономических отношений, показана его корреляция и субординация с экономическим и социальным факторами, доказана необходимость мотивированного поведения индивидуума для удовлетворения своих потребностей, дана характеристика человека как носителя психологического фактора, являющегося в силу исторической эволюции не только субъектом, но и объектом процесса. Авторами обоснована возможность анализа экономических, социальных, политических явлений с помощью психологии.

*E. B. Falkovich, T. B. Ivashina, O. Yu. Ageeva, A. B. Efimov*

State Agrarian University named after Emperor Peter the Great, Voronezh, e-mail: neva81@bk.ru

## ROLE OF PSYCHOLOGICAL FACTOR IN ORGANIZING SOCIO-ECONOMIC RELATIONS

**Keywords:** socio-economic relations, psychological factor, motive, motivation, market, market relations.

This article defines the influence and role of the psychological factor on the effective organization of socio-economic relations. The authors of this study prove that it occupies an important place. Economic science over the years of its existence has accumulated significant material and presented many approaches that explain human behavior in various social processes. A number of theories directly indicates that a person, having a certain motivation, is rational and determines in advance a possible positive or negative result. But it should be noted that in the course of economic relations, the individual manifests himself not only as a consumer, but also as a carrier of various emotions, moods, behavioral habits, which cannot but affect the results of his activities. This, in the opinion of modern economists, is very important and requires consideration. The article defines the place of the psychological factor in the system of socio-economic relations, shows its correlation and subordination with economic and social factors, proves the need for motivated behavior of an individual to satisfy his needs, gives the characteristic of a person as a carrier of a psychological factor, which is a the power of historical evolution not only by the subject, but also by the object of the process. The authors substantiated the possibility of analyzing economic, social, political phenomena using psychology.

### Введение

Современные экономические школы все чаще в качестве одного из факторов, влияющего на объем продаж, принятие решений фирмы, взаимодействие между странами называют психологический. Большой интерес

к изучению психологического фактора не случаен, поскольку во многих странах утвердился экономика с рыночными условиями хозяйствования. Рынок вызывает обострение эмоционального, психического и психологического состояния человека, так как усиливает

ся конкуренция и следует ей адекватно противостоять.

Сам процесс рыночной торговли предполагает возможность психологического воздействия на продавца или покупателя с целью поддержания наилучшей цены и получения максимальной прибыли. Взять, к примеру, биржевую торговлю ценными бумагами. Сам товар «ценные бумаги» более чем абстрактен, но понимание того, он выражает стоимость активов, заключенных в «биржевом портфеле», в размере сотни, тысячи, а может и миллионы рублей, подтверждает возможность обладания и управления крупной собственностью и делает ценные бумаги очень привлекательным товаром, несмотря на сопровождающие данную торговлю разнообразные риски.

Психологически каждый биржевой игрок и держатель ценной бумаги надеется на то, что он правильно рассчитает свою стратегию и обязательно выиграет. Таково мировоззрение оптимиста, но далеко не все люди уверены в положительном результате и стараются избегать такого способа увеличения своих капиталов. Однако самой бирже очень важно привлечь как можно большее количество участников, так как она заинтересована в собственном доходе, а значит – успехе. Поэтому для лиц не уверенных в положительном результате, предлагается целая система защиты и страхования от потерь. И это позволяет бирже удерживать в качестве клиентов даже сомневающихся пессимистов.

Но не следует забывать, что на самом деле ресурсы в данном случае финансовые ограничены, и прибыль от биржевых сделок естественно получают далеко не все. Однако психология оптимиста все равно, как показывает практика, будет побеждать. Положительные примеры и опыт, на которых будет делаться акцент, настроит остальных участников рынка на дальнейшее взаимодействие и борьбу. Следовательно, рассмотрение психологического фактора, его роли при принятии определенных решений на рынке и его влияния на социально-экономические отношения являются актуальными.

**Цель исследования** заключается в определении роли и влияния психологического фактора на социально-эконо-

мические отношения, который следует учитывать при составлении планов эффективного развития экономики.

### Методы исследования

В процессе исследования использовались общенаучные методы, в том числе анализа и синтеза, абстрагирования, системности, обобщения.

### Результаты исследования

Прежде чем говорить о деталях соотношения различных факторов. Рассмотрим ряд подходов и понятий, которые мы будем использовать. Под социальным фактором понимается все, что отделяет человека от животного мира и связано с характеристикой особенных для общества и индивидуума условий, процессов и продуктов жизнедеятельности в их взаимосвязи, функционировании, изменении и развитии.

Под психологическим же подразумевается один из аспектов социальной деятельности человека и функционирования общества в целом. Имеется ввиду характеризующийся и складывающийся в известной мере стихийно под влиянием всех условий существования человека, его жизненный опыт, его побуждения и настроения, а также различные формы и способы поведения и общения.

При таком определении исходных понятий психологическое выступает как одна из сторон социального, которое включает в себя также ряд других моментов: материальное, экономическое, правовое, политическое, идеологическое и т. д. Но в свою очередь психологическое не сводится только к социальному, поскольку включает в себя экономические и биологические элементы приобретенной информации.

Влияние психологического фактора на человека как его носителя в системе социальных отношений оказывается еще более значимым и безусловным, когда речь заходит об экономической, политической и духовной сферах, в которых активно участвует человек.

Из всех сфер социальной структуры общества, пожалуй, наиболее значимой для понимания многообразных явлений общественной психологии является область материального производства. Его влияние на психику человека наиболее

глубоко, постоянно и интенсивно, равно как и наиболее существенно для понимания всех форм и способов человеческого поведения и межличностного общения. Но в свою очередь и психическое состояние, выражающееся в духовном подъеме людей, их воодушевлении или, наоборот, апатии, унынии и усталости, заинтересованности или безразличии, уверенности или сомнениях и т. д., решительно сказывается на производственно-экономической жизни общества.

К сожалению, до последнего времени предметом внимания ученых была лишь одна сторона взаимодействия социально-психологических и экономических отношений, а именно та, которая характеризует психику лишь как продукт материальных, экономических отношений и прежде всего способа производства материальных благ. Между тем многие западные экономические школы в том или ином контексте давно упоминали о психологическом факторе и решительно выступали против одностороннего, упрощенного подхода и подчеркивали роль социально-психологического фактора во всей социальной жизни, в том числе и экономической.

Так еще К. Маркс отмечал в качестве основного недостатка экономического учения А. Смита и Д. Рикардо то обстоятельство, что за отношениями товаров они потеряли человека, то есть увидели в системе экономических отношений лишь один материальный, вещественный аспект и не заметили социально-психологического. Однако материальное производство представляет собой сознательную деятельность людей, которые применяют на практике свои знания, умения, трудовые навыки, производственный опыт. При этом происходит взаимодействие между людьми, обмен информацией и энергией, использование физических и духовных сил.

Таким образом, материальное производство соединяет всю социально-психологическую сущность человеческой деятельности и человеческих отношений.

Экономические отношения являются социальной формой реальных человеческих отношений, проявляющихся через человеческие чувства, страсти и влечения, и что поэтому экономические отношения лишь в абстракции можно

представить вне отношений человека к человеку.

На способ производства влияют не только непосредственно вплетенные в него элементы коллективной психологии – трудовые навыки, опыт и психологические отношения между производителями, но и вся психология общества. Ряд ученых указывают на то, что экономическое положение граждан является причиной, что *только* оно является *активным*, а все остальное – лишь пассивное следствие. Государство, например, оказывает влияние при помощи пошлин, ведения фискальной политики или свободной торговли.

Рыночный тип экономической системы создал условия для роста производительности труда и духовного развития.

К. Маркс указывал, в частности, в «Капитале» на то обстоятельство, что уже простая капиталистическая кооперация, тот живой контакт, который возникает при этом между людьми, создает атмосферу духовного подъема и способствует тем самым увеличению индивидуальной производительности каждого рабочего в отдельности [8].

Политическая жизнь общества также тесным образом связана психологическим фактором. С одной стороны, психическое состояние человека является продуктом всей совокупности социальных, в том числе и политических, факторов и отношений, с другой – оно в свою очередь оказывает значительное, нередко решающее воздействие на все стороны политической жизни общества. Но в любом поведении человека должен усматриваться смысл и мотив.

Принято считать, что экономика отвечает за удовлетворение потребностей людей. Современная психология тоже располагает своим представлением о данной категории, которое может быть разделено на две позиции. Первая в большей степени носит традиционный характер и сводит потребности к нужде, особому состоянию организма или личности, характеризующемуся поиску путей снижения ограниченных, но необходимых условий для жизни. Ряд ученых А.Н. Леонтьев, В.И. Ковалев, Л. Хекхаузен и другие относят потребность к психическому явлению отражения нужды организма или личности

в чем-то, лежащем вне организма, вне личности человека [5; 6; 13]. Нужда организма – биологическая потребность, свойственная и человеку, и животным. Нужда личности – социальная и духовная потребность, свойственная только человеку. Потребность в чем-то, то есть в каком-то предмете, определяет главную характеристику потребности. Такое понимание потребностей достаточно хорошо работает при объяснении физиологических потребностей. В.А. Иванников уточняет, что при объяснении социальных, духовных потребностей создается иное осознание потребностей. Потребности – субъективно-эмоциональные переживания человека, включающие не только чувства голода, жажды, страха, но и интерес, познание, признание, самореализацию и т.д. [3].

Другое понимание потребностей связано с жизненными задачами, встающими перед человеком вследствие включенности его в различные отношения с миром. «Тем самым утверждается активная природа потребностей, их формирование через деятельность, реальные отношения с миром, в которые вступает человек» [4].

По мнению А.Н. Леонтьева, наличие потребности у субъекта составляет лишь необходимую предпосылку любой деятельности. Потребность еще не способна придать деятельности направленность. Деятельность становится осознанной, когда у нее есть мотив. «Предмет – материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении, в мысленном плане – мы называем мотивом деятельности» [6].

Определение мотива как предмет по А.Н. Леонтьеву и др. связано с необходимостью выделения объекта, который будет выступать в форме мотива и давать ответ на вопрос «зачем», с какой целью происходит процесс, то есть исследуется осознанное поведение человека. С.Л. Рубинштейн отмечал, что мотивом поведения человека является удовлетворение личных потребностей. Причем, в отличие от животных, человек совершает действия не инстинктивно, а сознательно в силу общественного характера человеческой деятельности. Мотивы

связаны с задачами, которые ставит перед собой человек. «Мотив для данного действия заключается именно в отношении к задаче, цели и обстоятельствам – условиям, при которых действие возникает [12].

Объяснение мотива как потребность и побуждение по С.Л. Рубинштейну позволяет ответить на вопрос «почему» человек так инициативен. Ведь в потребности заключается желание человека самосовершенствоваться и изменять среду для удовлетворения своих интересов. В определении мотива указывается источник энергии для волевой активности.

Предмет потребности и отношение к нему могут быть обусловлены неосознаваемой генетической предрасположенностью. Генетическая предрасположенность проявляется: например, в желании чему-то обучиться, в поведении – конфликтность, зависящая от темперамента, характера. Отражение в сознании человека потребностей, впечатлений, чувств, эмоций, творческого поиска психологи называют переживаниями. Из вышеприведенного определения следует, что мотивы к деятельности возникают у человека, когда он не равнодушен. Сами по себе переживания, отмечал А.Н. Леонтьев, не являются мотивами, они лишь сопровождают и регулируют деятельность. Переживания выполняют функцию субъективных потребностей. Итак, мотив – это опредмеченная потребность, побуждающая поставить цель деятельности. Человек всегда сознательно ставит цель под влиянием мотива. По мнению А.Н. Леонтьева, мотивы, не осознаваемы в отличие от целей, хотя не отделены от сознания. Субъект осознает значимость предмета своих действий, представляющего для него личностный смысл. Личностный смысл – переживание повышенной субъективной значимости события, предмета, действия, важность которых субъект осознает. Определение мотива как намерение осуществить какое-либо действие отвечает на вопрос «чего хочет достичь» человек. Степень удовлетворения потребностей порой зависит от уровня развития интеллекта человека. Интерес побуждает к деятельности, но не содержит конкретного плана его поведения [10].



Определение мотива как побуждение к действию является наиболее распространенным. Исследователи в своих работах доказывают, что мотивы – это осознанный интерес, побуждающий к действию и поступку. Так, В.И. Ковалев считает, что мотив связан с осознанием стимула и потому направляет человека на деятельность. Жизненная необходимость порождает мотив как высшую форму проявления потребности. При этом речь идет об осознанной потребности, а под стимулом понимается внутренний или внешний фактор, обладающий сильной побудительной силой, вызывающий реакцию у субъекта [5]. В качестве стимулов могут выступать принуждение, похвала, самоутверждение, материальное вознаграждение. Понимание мотива, данное В.И. Ковалевым, раскрывает источник возникновения мотива, личностную значимость, но не дает ответа на другие вопросы.

Западные психологи в своих работах определяют мотив как устойчивое свойство и черты личности, оказывающие значительное влияние на поведение и деятельность человека. Такое определение связано с мотивацией и мотивационной структурой личности и поэтому на наш взгляд, больше применимо для зрелых личностей, нежели для молодых людей, которые находятся в процессе становления и развития личности, построения ее конфигурации. В психике есть предпосылки для формирования предпочтительной мотивации к различным видам деятельности, обусловленные конкретными проявлениями психических функций, природными задатками способностей, типом нервной системы, темпераментом, характером и др. Это подтверждается исследованиями Н.С. Лейтеса, С.Л. Рубинштейна, Б.М. Теплова и др. По этому поводу К.К. Платонов и В.С. Мерлин считают, что свойства личности влияют на особенности мотивации, закрепившись, они становятся устойчивыми чертами личности. Но это уже иной предмет анализа.

Приведенный психологический анализ экономических категорий потребностей и мотивов приводит к следующим выводам:

– мотив выполняет две функции: побуждения и смыслообразования. Для

мотивации к труду или иной деятельности такой вывод представляется важным. Мотивы самореализации, самоуважения, самоутверждения, которые есть у каждого человека в той или иной степени, поскольку он социальное существо, позволяют отметить еще одну функцию мотивов – функцию развития и совершенствования личности;

– правомерным будет также плюралистический, а не монистический подход к пониманию психологического содержания мотива: изучение мотива как сложного интегрального психологического образования. Личностный мотив – это и опредмеченная потребность, и предмет, и намерение, и установки, и психические процессы, и побуждения, и свойства личности, детерминирующие поведение человека [11].

Итак, мотивация важна, поскольку она побуждает к деятельности, в процессе которой меняется и развивается и сам человек и общество вокруг него, так как все люди взаимосвязаны социально-экономическими отношениями, и все индивидуумы так или иначе влияют друг на друга. Существует несколько подходов в определении мотивации. Остановимся на двух направлениях. Во-первых, она поддерживает психическую активность человека на определенном уровне, которая протекает как в самом субъекте, так и вне его. Процесс, протекающий внутри субъекта, можно понимать как процесс, учитывающий внутренние условия протекания – особенности психики субъекта, его субъектный опыт.

Мотивация – сложный интегральный психический процесс, протекающий с учетом внутренних условий – запросов личности и с учетом ее психологических особенностей и внешних условий, побуждающих к деятельности.

Мотивацию описывают как процесс, который начинается с появления в сознании человека образа вещи, с помощью которой он хотел бы удовлетворить свою потребность. Под влиянием этого образа у субъекта (человека) возникает интерес к действию, которое соотносится с ситуацией (внешними условиями) и с установками личностями (внутренние условия), что приводит, в конечном итоге, к постановке цели и выработке плана действий [4].

Второй подход к мотивации, который поддерживает ряд ученых, состоит в ее понимании как структурного образования личности. В данном случае подразумевается совокупность оснований и причин для деятельности человека.

Б.Ф. Ломов определяет мотивацию как совокупность всех мотивов человека в данный момент времени, среди которых выделяет мотив, соответствующий актуальности [7].

Л.С. Выготский говорит о «борьбе мотивов». Это означает, что «внутри субъекта» из всей совокупности мотивов идет процесс выбора мотива, который «побеждает», становится ведущим мотивом, определяющим поведение и деятельность человека [1].

В.Д. Шадриков придерживается такого мнения: мотивация обусловлена потребностями, целями и направленностью личности, уровнем притязаний, идеалами, мировоззрением, убеждениями, условиями деятельности как объективными, так и субъективными (уровнем знаний, умений и навыков, способностями, характером) [14].

Второй подход к мотивации, как видим, связан с мотивационной структурой личности. Потребностно-мотивационная сфера выступает как центр структуризации свойств личности. В общепсихологическом смысле мотивация представляет собой совокупность, систему психологических факторов, определяющих поведение и деятельность человека (Л.И. Божович, И.А. Зимняя, А.К. Маркова и др.).

Мотивационная сфера человека представлена в теориях мотивации, разработанных, в основном, зарубежными учеными. Большинство теорий мотивации описывает структуру и содержание потребностей, связанных с мотивацией человека в экономической деятельности. Наиболее известной является теория мотивации А. Маслоу. В работе «Мотивация и личность» А. Маслоу описал ступенчатую пирамиду мотивов, построенную на удовлетворении потребностей [9]: физиологических (в пище, воде, сне и т. п.); в безопасности (в защищенности жизни, жилище, одежде и т. п.); социальных (в принятии, одобрении, любви и т. п.); в признании и уважении (в самоуважении, компетентности, сла-

ве и т. п.); в самоактуализации (в реализации своего потенциала, личностном росте).

Отечественные ученые А.Н. Леонтьев, Ю.Б. Гиппенрейтер и др. тоже представляют мотивационную сферу человека в форме пирамиды [2, 6]. Их исследования углубили теорию мотивации. Они отмечают, что мотивационная сфера человека отличается множеством, разнообразием, динамичностью мотивов. Множество мотивов имеет иерархическую структуру. В иерархической лестнице мотивы субординированы, т.е. мотивы нижних ступеней подчиняются мотивам высших ступеней. Может происходить и «борьба мотивов» – свидетельство динамичности мотивов. Процесс выбора мотива заканчивается «победой» мотива, который становится ведущим мотивом, определяющим поведение и деятельность человека в данный момент времени.

Таким образом, в структуре мотивационной сферы есть мотивы доминирующие или ведущие и второстепенные. Второстепенные – мотивы-стимулы. Они «не запускают», а дополнительно стимулируют данную деятельность, играют роль побудительных факторов. Ведущий мотив выступает в смыслообразующей функции. Второстепенные мотивы, мотивы-стимулы (похвала, награда), порождают только эмоции, но не смыслы [6].

У разных людей своя структура мотивационной сферы. По мнению А.Н. Леонтьева, пирамиды могут иметь широкие и узкие основания, в зависимости от узкоэгоистических или социально значимых и духовных мотивов, одну вершину – ведущим мотивом – или несколько вершин с несколькими ведущими мотивами. Высота пирамиды зависит от силы ведущего мотива. Действия субъекта обычно побуждаются сразу несколькими мотивами. Человеческие действия обладают свойством полимотивированности.

Например, работник может стремиться работать хорошо и качественно из-за желания получить высокое материальное вознаграждение, большого интереса к тому виду деятельности, которым он занят, но попутно удовлетворять и другой свой мотив: социального признания и др. Не все мотивы человека,

сходящиеся на одну деятельность, равнозначны. Как правило, один из них – главный, ведущий, другие – второстепенные.

Достаточно устойчивые доминирующие мотивы личности, образующие стержень личности, определяющие ее направленность, отмечает в своих работах Б.Ф. Ломов. От направленности личности: ценностных ориентаций, идеалов, мировоззрения, интересов, убеждений зависит формирование целей работника, а от них, в свою очередь, и выстраивание его жизненной позиции.

В мотивационной сфере личности А.Н. Леонтьев видит устойчивую конфигурацию иерархизированных (соподчиненных) мотивационных линий, которые можно отнести к чертам личности. Но не все мотивы являются чертами личности. К чертам личности, имеющим мотивационное значение, можно отнести такие черты личности, как уровень притязаний, стремление к достижению успеха или избегание неудачи, мотивы аффилиции или отвержения (склонность к общению и сотрудничеству с другими или напротив боязнь быть отвергнутым), склонность решать конфликты путем агрессивных действий. Между мотивацией и свойствами личности существует взаимосвязь: свойства личности влияют на особенности мотивации, а особенности мотивации, закрепившись, становятся свойствами личности.

### Выводы

Таким образом, объективные потребности порождают экономические мотивы поведения. А социальные мотивы – стремление человека выполнить свои обязанности или обязательства, свой общественный долг, а также проявить себя, заслужить общественное признание порождают активность человека и в соци-

ально-политической сфере. На это обращают внимание писатели, публицисты, криминалисты, психологи, которые отмечают, что активность субъекта может вызывать серьезные общественные потрясения. Так, настроение духовного подъема, охватывающее народные массы и проявляющееся на практике в самых различных формах, намного ускоряет развитие экономических отношений. Решительный настрой людей на кардинальные преобразования выливается в инициативу и предприимчивость, развитие свободной конкуренции порождает смелых искателей новых торговых путей в богатые страны, первооткрывателей путей в Индию и в Америку, предприимчивых купцов и мужественных путешественников изобретателей новых технических средств и механизмов.

В сфере политических отношений такое настроение оказывает заметное влияние не только на экономическую и политическую и на духовную жизнь общества, на психологию и идеологию общества. Такие настроения одновременно и важнейшая предпосылка еще более активного преобразования всей социальной системы.

Поэтому есть все основания говорить о том, что психологический фактор оказывает заметное влияние на экономическую и социальную жизнь общества, в том числе в процессе его исторического изменения, поскольку человек с его психикой является не только объектом социальной среды, но и активным субъектом экономических отношений и социальных сдвигов.

В качестве субъекта социальных институтов и различного рода отношений (экономических, политических и др.) человек выступает во всей многообразной структуре социальной организации.

### *Библиографический список*

1. Выготский Л.С. Педагогическая психология. М.: Педагогика, 1991. 369 с.
2. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию: курс лекций. М.: Юрайт, 2002. 336 с.
3. Иванников В.А. Анализ потребностно-мотивационной сферы с позиции теории деятельности // Мир психологии. 2003. № 2. С. 287.
4. Ивашинина Т.Б. Технологии развития компетентности при преподавании экономических дисциплин. Воронеж: ФГБОУ ВО ВГАУ, 2019. 139 с.
5. Ковалев В.И., Бодалев А.А. Мотивы поведения и деятельности человека. М.: Наука, 1988. 192 с.
6. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Наука, 1982. 420 с.

7. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука, 1984. С. 311–315.
8. Маркс К. Капитал СПб.: Книжная лаборатория, Лениздат, 2018. 512 с.
9. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 301 с.
10. Преображенский Б.Г., Ивашина Т.Б. Теоретико-методологические основы концепции личностно и компетентностно-ориентированного высшего образования в регионе // Регион: системы, экономика, управление. 2018. № 2 (41). С. 85–96.
11. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. СПб.: Питер, 2000. С. 507–712.
12. Социальная и экономическая психология: сборник статей / под ред. Ю.В. Ковалева, Т.А. Нестик. Часть 2. М.: издательство Института психологии РАН, 2018. 523 с.
13. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность. М.: Смысл, 2003. 860 с.
14. Шадриков В.Д. Психология деятельности человека: монография. М.: издательство Института психологии РАН, 2013. 464 с.