

УДК 159.9

DOI: 10.33910/2686-9527-2019-1-3-249-257

Социальная психология феномена авторитета личности

Ю. П. Степкин^{✉1}

¹ Независимый исследователь, Санкт-Петербург, Россия

Аннотация. Статья посвящена исследованию авторитета личности как одного из основных социально-психологических феноменов, выполняющих в социуме важные регулятивные функции наряду с феноменами власти, лидерства, престижа, репутации, референтности и др. Авторитет рассматривается как особое — *интегративное* социально-психологическое свойство личности оказывать побудительное воздействие посредством феноменов внушения, подражания, психического заражения. В статье представлена авторская концепция о ценностной природе и сущности авторитета, подтвержденная результатами конкретных социально-психологических исследований автора в различных социальных группах. Доказана основная гипотеза о детерминирующем влиянии на формирование авторитета личности наших ценностных установок и самооценочных структур. Их роль состоит в «подборе» личностных свойств людей в качестве оснований авторитета и в оформлении их в особые «оценочные эталоны» авторитетных и неавторитетных людей. Эти эталоны представляют собой «кластеры» хорошо коррелированных между собой психологических свойств и являются реальными основаниями авторитета личности в конкретной социальной группе. Накладываясь на наш перцептивный образ воспринимаемого человека, они определяют его статус как вероятного субъекта авторитета для нас. Факторный анализ выявил целый ряд «оценочных эталонов» авторитетных и неавторитетных людей в каждой из обследованных групп. Выделяются четыре формы авторитета личности: моральный, функциональный, формальный, *интегративный*, объединяющий три предыдущие формы в рамках конкретных социальных ролей, например руководителя. Особо следует отметить разработанную автором, на основе изысканий В. М. Бехтерева, *концепцию побудительного воздействия* феномена авторитета на людей, которое осуществляется посредством *непроизвольных форм внушения, подражания, психического заражения*. Эти социально-психологические феномены изначально, *имманентно*, ему присущи и составляют феноменологическую сущность авторитета личности. Все сказанное позволило автору статьи системно рассмотреть феномен авторитета личности и сформулировать основания психологической теории, а также распространить ее приложения на *сферы политики, менеджмента, психорегулятивной практики*.

Сведения об авторе

Юрий Петрович Степкин,
e-mail: upsk5@yandex.ru

Для цитирования:

Степкин, Ю. П. (2019) Социальная психология феномена авторитета личности. *Психология человека в образовании*, т. 1, № 3, с. 249–257. DOI: 10.33910/2686-9527-2019-1-3-249-257

Получена 22 июля 2019; прошла рецензирование 14 августа 2019; принята 14 августа 2019.

Права: © Автор (2019).

Опубликовано Российским государственным педагогическим университетом им. А. И. Герцена. Открытый доступ на условиях лицензии CC BY-NC 4.0.

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

Social psychology of the phenomenon of personal authority

Yu. P. Stepkin✉¹

¹Independent researcher, Saint Petersburg, Russia

Author

Yuri P. Stepkin,
e-mail: upsk5@yandex.ru

For citation: Stepkin, Yu. P. (2019) Social psychology of the phenomenon of personal authority. *Psychology in Education*, vol. 1, no. 3, pp. 249–257. DOI: 10.33910/2686-9527-2019-1-3-249-257

Received 22 July 2019; reviewed 14 August 2019; accepted 14 August 2019.

Copyright: © The Author (2019).
Published by Herzen State Pedagogical University of Russia.
Open access under CC BY-NC License 4.0.

Abstract. The article is devoted to the study of person authority as one of the main socio-psychological phenomena which perform important regulatory functions in society along with the phenomena of power, leadership, prestige, reputation, reference, and others. Authority is regarded as a special integrative socio-psychological property that produces a stimulating effect by means of such phenomena as suggestion, imitation, and psychological contagion. The author presents the concepts of value and the essence of authority, confirmed by the results of specific socio-psychological research he has conducted in various social groups. The research outcomes prove the main hypothesis that value systems and self-assessment structures determine the formation of person authority. Our values and self-assessment translate into the “selection” of personal qualities as the basis of authority and form special “evaluation standards” that provide for the distinction between authoritative and non-authoritative individuals. These standards are “clusters” of well-correlated psychological properties, and the actual foundation for personal authority in a particular social group. Being superimposed on our perceptual image of an individual, they determine the individual’s status as a subject of authority for us. Factor analysis revealed a number of “evaluation standards” of authoritative and non-authoritative individuals in each of the examined groups. The author identifies four forms of personal authority: moral, functional, formal, and integrative, which unites the three afore-mentioned ones within specific social roles, for example, a leader. One particularly notable aspect developed by the author based on Vladimir Bekhterev’s research, is the concept of the incentive effect of the authority phenomenon, which is translated via involuntary forms of suggestion, imitation, and psychological contagion. These socio-psychological phenomena are initially, immanently inherent, and constitute the phenomenological essence of personal authority. The results of the research described above enabled the author to regard the phenomenon of personal authority systematically and to formulate the foundations of a psychological theory, as well as extend its applications to the areas of politics, management, and psycho-regulatory practice.

Keywords: authority, personality, attitude of authority, suggestion, imitation, persuasion, psychological contagion, value, causative effect, psychoregulation, social and psychological research.

Введение

«Феномен авторитета личности», 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 пользуются 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 (Степкин 1976).

Результаты

Многие исследователи, в разные времена и в разных социальных дисциплинах, билась 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 Семёновича Макаренко на *авторитет воспитателя* (Макаренко 1957). 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 плане. 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 А. И. Уманского и его сотрудников по *психологии организаторских способностей*, представляющих собой выдающийся вклад в разработку актуальной и важной проблемы *психологии управления* (Уманский 1968). 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. А. 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, растёт 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 (Степкин 2012; 2013).

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» (Буль 1992, 69). 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 (Куликов 1974).

И здесь возникает естественный вопрос: «Что представляет собой авторитет психолога, и вообще феномен авторитета личности, который выполняет такую важную роль в межличностном общении людей?». Ответ на него позволяет понять сущность *побудительного воздействия* на людей, *имманентно* присущего феномену авторитета и способствующего достижению «психорегулятивного эффекта». Поэтому охарактеризуем авторитет личности как феномен межличностного общения людей и их взаимодействия в совместной деятельности (Степкин 2013).

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 (Василенко 1964; Кейзеров 1973; Киселев 1966; Тугаринов 1968). В этом плане все социально значимые свойства данного человека представляют собой *атрибуты* авторитета, то есть 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*¹. Но на его основе мы будем строить свои отношения с ним, принимая или отвергая его.

Вышесказанное позволяет все социально значимые свойства личности, прошедшие «обработку» нашими ценностными установками и оценочными суждениями, считать *основаниями* авторитета личности. Именно они позволяют

¹ 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*.

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* (Степкин 1976).

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* (Степкин 1976). 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 (Рубинштейн 1959). Однако авторитет представляет собой особое — *интегративное свойство личности*, которое формируется на базе других — «ординарных» свойств: профессиональных, нравственных, интеллектуальных и др. (Степкин 2015). 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.

Характерная форма проявления и существования побудительного эффекта авторитета — внушение, и прежде всего — *непреднамеренное* или *непроизвольное внушение*, которое, по мысли В. М. Бехтерева, может осуществляться незаметно для воспринимающего его человека (Бехтерев 1908; Степкин 2013). И чем выше «незаметность» этого влияния авторитетного человека, чем более оно кажется нам само собой разумеющимся, тем больше авторитетность этой личности у нас. Есть все основания отнести этот вид внушения к *имманентно, то есть изначально, присущим свойствам* авторитета личности. В то же время *преднамеренное внушение* представляет собой особый вид целенаправленной деятельности, например, психолога в ситуации проведения им психорегулятивного сеанса. И к сущности феномена

авторитета личности оно имеет опосредованное отношение.

Подражание представляет собой «форму отражения» побудительного эффекта авторитета личности. 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 отношения авторитета. Ей предшествует так называемое **произвольное подражание**, когда объекты авторитета осознанно и с удовольствием имитируют поведение авторитетного у 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 *рефлексивно изменяются*, приобретая характеристики, присущие мнениям, взглядам, социальным установкам, особенностям поведения авторитетного человека (Степкин 1976). 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 (Kellman 1958).

В одном из наших исследований (Степкин 1976) было показано, что 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 осно-

ве профессиональной компетентности человека, его разнообразных деловых качеств, отношения к своей профессиональной деятельности. В совокупности моральный и функциональный авторитет образуют единый **личный авторитет** человека, который в известной мере противостоит той разновидности авторитета личности, которую мы назвали **формальным авторитетом**. Последний, в сущности, характеризуется тем социальным статусом, 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, но никто из них — формальным, то такая организация не сможет нормально функционировать (Степкин 2012). 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 человека 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 (Степкин 2015), 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 (Макаренко 1957).

Обсуждение результатов

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 каждому человеку как субъекту деятельности и члену социальной организации (Степкин 1976). 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», 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 (Бодалев 1983). Этот вывод известного

отечественного психолога поддерживает и развивает в своих трудах профессор В. Н. Панфёров (Панфёров 1982; 2009). Мы присоединяемся к ним.

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 становиться более реальными, правда, не всегда в достаточной мере.

Одно из наших исследований, проводимых в свое время в студенческих группах, выявило четыре эталона авторитетных людей и три — неавторитетных¹. Одни из них общего характера и объединяются факторами высокой информативности: «общее развитие личности» (25,8 %) и «эффективность убеждающей коммуникации» (20,1 %) — для авторитетных студентов; «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 «негативистская 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 (Степкин 2012; 2013).

В первичном производственном коллективе действуют иные «оценочные эталоны» авторитетных и неавторитетных людей. Факторный анализ, в частности, выявил, что свойства личности руководителя такого коллектива,

¹ Испытуемыми были студенты старших курсов Института киноинженеров, факультета психологии Ленинградского государственного университета, Высшего художественно-промышленного училища им. В. И. Мухомовой (приведены прежние названия ленинградских вузов. — Прим. ред.).

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. Особенное значение эти свойства имеют в женских коллективах, где неавторитетность руководителя напрямую связана с его негативными психологическими качествами: раздражительностью, резкостью в общении с людьми, самоменением и т. д.

Такова 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 др. 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 состояния¹. 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 (Степкин 2013).

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». 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 семи 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. Некоторые результаты этой весьма интересной работы опубликованы нами в научной статье, посвященной краткому изложению психорегулятивного метода «РСПТ», успешно применявшегося автором в работе с пациентами (Степкин 2004; 2012).

Выводы

Подводя итог, отметим, что представленная в статье авторская концепция авторитета как интегративного социально-психологического свойства личности может рассматриваться в качестве основания психологической теории авторитета, использоваться для решения широкого круга задач практической психологии прежде всего в сферах менеджмента, политики, образования, а также выступать основой для разработки и развития различных технологий психорегулятивной практики.

¹ Заметим, что психолог имеет дело не с «психическими болезнями», а с психологическими состояниями. Исключение составляют медицинские психологи, но последнее слово остается за психиатром.

Литература

- Бехтерев, В. М. (1908) *Внушение и его роль в общественной жизни*. СПб.: К. Л. Риккер, 175 с.
- Бодалев, А. А. (1983) *Личность и общение*. М.: Педагогика, 271 с.
- Буль, П. И. (1992) *Техника гипноза и внушения*. СПб.: ЛИО «Редактор», 141 с.
- Василенко, В. А. (1964) *Ценность и оценка. Автореферат диссертации на соискание степени кандидата философских наук*. Киев, АН УССР. Секция общественных наук, 21 с.
- Кейзеров, Н. М. (1973) *Власть и авторитет*. М.: Юридическая литература, 263 с.
- Киселев, Ю. В. (1966) *Роль авторитета в общественной жизни. Автореферат диссертации на соискание степени кандидата философских наук*. Л., Ленинградский государственный университет им. А. А. Жданова, 21 с.
- Куликов, В. Н. (1974) *Социально-психологический аспект суггестии. Автореферат диссертации на соискание степени доктора психологических наук*. Л., Ленинградский государственный университет, 40 с.
- Макаренко, А. С. (1957) *Сочинения: в 7 т. Т. 4: Книга для родителей. Лекции о воспитании детей. Выступления по вопросам семейного воспитания*. М.: Изд-во Академии педагогических наук РСФСР, 552 с.
- Панфёров, В. Н. (1982) Когнитивные эталоны и стереотипы взаимопознания людей. *Вопросы психологии*, № 5, с. 139–141.
- Панфёров, В. Н. (2009) *Психология человеческих отношений. Избранное*. СПб.: АНО «ИПП ННЭО», 496 с.
- Рубинштейн, С. Л. (1959) *Принципы и пути развития психологии*. М.: Изд-во АН СССР, 354 с.
- Степкин, Ю. П. (1976) *Исследование авторитета личности как социально-психологического явления. Диссертация на соискание степени кандидата психологических наук*. Л., ЛГУ, 245 с.
- Степкин, Ю. П. (2004) Опыт применения релаксационно-суггестивной психотерапии в санаторном отделении психиатрической больницы. *Вестник психотерапии*, № 11, с. 147–151.
- Степкин, Ю. П. (2012) Авторитет личности психолога (психотерапевта) в психорегулятивной практике. *Вестник психотерапии*, № 44 (49), с. 14–23.
- Степкин, Ю. П. (2013) *Авторитет личности. Системное социально-психологическое исследование*. Саарбрюккен: LAP LAMBERT Academic Publishing, 273 с.
- Степкин, Ю. П. (2015) *Феномен авторитета личности*. СПб.: Свое издательство, 275 с.
- Тугаринов, В. П. (1968) *Теория ценностей в марксизме*. Л.: Изд-во ЛГУ, 124 с.
- Уманский, Л. И. (1968) *Психология организаторских способностей. Автореферат диссертации на соискание степени доктора психологических наук*. М.: Московский государственный педагогический институт им. В. И. Ленина, 30 с.
- Kellman, H. C. (1958) Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 2, no. 1, pp. 51–60.

References

- Bekhterev, V. M. (1908) *Vnushenie i ego rol' v obshchestvennoj zhizni [Suggestion and its role in public life]*. Saint Petersburg: K. L. Rikker Publ., 175 p. (In Russian)
- Bodalev, A. A. (1983) *Lichnost' i obshchenie [Personality and communication]*. Moscow: Pedagogika Publ., 271 p. (In Russian)
- Bul', P. I. (1992) *Tekhnika gipnoza i vnusheniya [The technique of hypnosis and suggestion]*. Saint Petersburg: LIO "Redaktor" Publ., 141 p. (In Russian)
- Kejzerov, N. M. (1973) *Vlast' i avtoritet [Power and authority]*. Moscow: Yuridicheskaya literatura Publ., 263 p. (In Russian)
- Kellman, H. C. (1958) Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 2, no. 1, pp. 51–60. (In English)
- Kiselev, Yu. V. (1966) *Rol' avtoriteta v obshchestvennoj zhizni [The role of authority in public life]. Extended abstract of PhD dissertation (Philosophy)*. Leningrad, Leningrad State University, 21 p. (In Russian)
- Kulikov, V. N. (1974) *Sotsial'no-psikhologicheskij aspekt suggestii [Socio-psychological aspect of suggestion]. Extended abstract of PhD dissertation (Psychology)*. Leningrad, Leningrad State University, 40 p. (In Russian)
- Makarenko, A. S. (1957) *Sochineniya: v 7 t. T. 4: Kniga dlya roditelej. Lektsii o vospitanii detej. Vystupleniya po voprosam semejnogo vospitaniya [Collected works: In 7 vols. Vol. 4: A book for parents. Lectures on parenting. Speeches on family education]*. Moscow: Academy of Pedagogical Sciences of Russian Soviet Federative Socialist Republic Publ., 552 p. (In Russian)
- Panferov, V. N. (1982) Kognitivnye etalony i stereotipy vzaimopoznaniya lyudej [Cognitive standards and stereotypes of mutual understanding of people]. *Voprosy psichologii*, no. 5, pp. 139–141. (In Russian)
- Panferov, V. N. (2009) *Psichologiya chelovecheskikh otnoshenij. Izbrannoe [Psychology of human relations. Selected works]*. Saint Petersburg: АНО "ИПП ННЭО" Publ., 497 p. (In Russian)
- Rubinshtejn, S. L. (1959) *Printsipy i puti razvitiya psichologii [Principles and ways of development of psychology]*. Moscow: Academy of Sciences of the Soviet Union Publ., 354 p. (In Russian)

- Stepkin, Yu. P. (1976) *Issledovanie avtoriteta lichnosti kak sotsial'no-psikhologicheskogo yavleniya [The study of the personality of the individual as a social-psychological phenomenon]. PhD dissertation (Psychology)*. Leningrad, Leningrad State University, 245 p. (In Russian)
- Stepkin, Yu. P. (2004) Opyt primeneniya relaksatsionno-suggestivnoj psikhoterapii v sanatornom otdelenii psikhiatricheskoy bol'nitsy [Experience of using relaxation-suggestive psychotherapy in the sanatorium department of a psychiatric hospital]. *Vestnik psikhoterapii — Bulletin of Psychotherapy*, no. 11, pp. 147–151. (In Russian)
- Stepkin, Yu. P. (2012) Avtoritet lichnosti psikhologa (psikhoterapevta) v psikhoregulyativnoj praktike [Personality authority of psychologist (psychotherapist) in psychoregulatory practice]. *Vestnik psikhoterapii — Bulletin of Psychotherapy*, no. 44 (49), pp. 14–23. (In Russian)
- Stepkin, Yu. P. (2013) *Avtoritet lichnosti. Sistemnoe sotsial'no-psikhologicheskoe issledovanie [The credibility of the individual. Comprehensive socio-psychological research]*. Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 273 p. (In Russian)
- Stepkin, Yu. P. (2015) *Fenomen avtoriteta lichnosti [Personality authority phenomenon]*. Saint Petersburg: Svoe izdatel'stvo Publ., 275 p. (In Russian)
- Tugarinov, V. P. (1968) *Teoriya tsennostej v marksizme [Theory of values in Marxism]*. Leningrad: Leningrad State University Publ., 124 p. (In Russian)
- Umanskij, L. I. (1968) *Psikhologiya organizatorskikh sposobnostej [Organizational psychology]. Extended abstract of PhD dissertation (Psychology)*. Moscow, Moscow State Pedagogical Institute, 30 p. (In Russian)
- Vasilenko, V. A. (1964) *Tsennost' i otsenka [Value and valuation]. Extended abstract of PhD dissertation (Philosophy)*. Kiev, Academy of Sciences of Ukrainian Soviet Socialist Republic. Section of social science, 21 p. (In Russian)