
ЛЯКІШЕВА А.В.,
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри соціальної
педагогіки,
Східноєвропейський
національний університет
імені Лесі Українки,
докторант Інституту проблем
виховання НАПН України,
м. Луцьк

ПРОТИЛЕЖНО ОРІЄНТОВАНІ СОЦІАЛЬНІ ПРОЦЕСИ ЯК ОСНОВА ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ІНДИВІДАМИ

В статті проаналізовані погляди науковців щодо основи соціальної взаємодії, складовими якої є протилежно орієнтовані за своїм значенням процеси: екстерналізації, об'єктивації та інтерналізації. Ці процеси представлені у статті як взаємодоповнюючі і взаємопроникні, суперечлива єдність яких лежить в основі всіх феноменів соціального життя.

Ключові слова: соціальні процеси, взаємодія, групові взаємовідносини.

В статье проанализированы взгляды ученых относительно основы социального взаимодействия, составляющими которой являются противоположно ориентированы по своему значению процессы: экстернализации, объективации и интернализации. Эти процессы представлены в статье как взаимодополняющие и взаимопроникающие, противоречивое единство которых лежит в основе всех феноменов социальной жизни.

Ключевые слова: социальные процессы, взаимодействие, групповые взаимоотношения.

The article analyzed the views of scientists on the basis of social interaction, components of which are oppositely oriented with its meaning processes: externalization, objectivation and internalization. These processes are presented in the article as complementary and interdependent contradictory unity which underlies all phenomena of social life.

Keywords: social processes, interactions, group relationships.

Постановка проблеми. За своєю сутністю взаємодія – це процес взаємовпливу різних об'єктів один на одного, їх взаємозв'язок, обмін знаннями, навичками, цінностями, формування настановлень, засвоєння соціально визнаних моделей поведінки. Як єдина, цілісна система взаємодія виникає внаслідок встановлення соціальних відносин у процесах об'єднання, функціонального розподілу та узгодження діяльності й реалізується через спілкування (обмін думками, почуттями, цінностями), організацію взаємних дій, досягнення певної спільної мети.

Аналіз досліджень і публікацій. Механізми взаємодії особистості та суспільства, закономірності поведінки особистості в системі різних групових взаємовідносин привертала увагу зарубіжних учених (Г. Зіммель, Ч. Кулі, Г. Леон, К. Левін, В. Медея, Е. Мейо, Д. Морено, Ф. Олшпорт, Ч. Осгуд, Т. Парсонс, С. Сигеле, Д. Сьюпер та ін.), які розглядали ці питання, ґрунтуючись на різних філософських підходах.

Вагомий внесок у визначення сутності соціальної взаємодії зробили представники різних зарубіжних теорій.

Виклад основного матеріалу. Так, згідно з поглядами Г. Зіммеля, формами людської взаємодії „безвідносно до їх конкретного господарського, політичного, релігійного чи побутового змісту” (за його термінологією – асоціації) виступають і соціальні процеси, і соціальні спільноти, і певні соціальні типи [4, 22]. Соціолог не дає чіткої і завершеної системи форм взаємодії, але показав зразки глибокого соціально-психологічного аналізу поведінки представників різних соціальних груп, поширення певних соціальних стереотипів, специфіки неформального спілкування тощо. Він акцентує на зростанні ваги „формальних моментів” мірою ускладнення суспільної організації і переходу від безпо-

середніх до опосередкованих форм спілкування. Формалізація соціальної взаємодії, стверджує Г. Зіммель, веде до відчуження її людського, особистісного змісту.

На думку Ч. Кулі, все у суспільстві можна розглядати як аспект чогось більш конкретного. Жоден з цих аспектів не можна вважати первинним, оскільки головне полягає в їхній взаємодії та взаємовпливові. Виходячи з такого роду „органіцистських уявлень, в яких уже відчутні певні моменти функціоналістичного підходу, Ч. Кулі розглядає особистість і суспільство як „рзні назви того самого”. Людина, стверджує він, „стає особистістю завдяки взаємодії, а взаємодія є не що інше, як суспільство”. Критикуючи інстинктивізм, Ч. Кулі зауважує, що „людина успадковує єдину здатність – здатність навчатися тим речам, яких вимагає ситуація” [8]. Навчання життєво необхідним навичкам здійснюється шляхом комунікування, яке, згідно з поглядами Ч. Кулі, є тим головним механізмом, завдяки якому існують і розвиваються міжособистісні відносини. Наявна певна система символічних засобів комунікації у просторі й часі – жест, інтонація, слово, телефон тощо. Становлення особистості – це процес комунікації. Головним елементом при цьому виступає явище, яке Ч. Кулі називає „looking-glass-self” („віддзеркалення самого себе”, „дзеркальне Я”). Людина усвідомлює себе як „Я”, тобто набуває особистісної ідентичності, уявляючи себе такою, якою її бачать інші, співвідносячи власне уявлення про себе з „уявленнями про уявлення інших про неї” [11].

Вагомим є внесок Ч. Кулі у розробку поняття „первинна група” („primary group”). Уперше цей термін живається А. Смоллом та Т. Вінсентом у праці „Вступ до вивчення суспільства” (1894). Згідно з позицією Ч. Кулі, первинна група – це група людей, котрі тісно згуртовані міжособистісними стосунками (interpersonal

relation) та спільною працею. Такі групи можна вважати первинними в багатьох значеннях, але насамперед у тому, що вони мають вирішальний вплив на формування соціальної природи особистості та її ідеалів. На думку соціолога, мірою зростання інтенсивності людської взаємодії відчувається певного роду деперсоналізація, оскільки індивід починає належати одночасно до багатьох груп, однак уже не як цілісна особистість, а як певний ізольований аспект самого себе. Інакше кажучи, „чим більш розвиненим стає суспільство, тим менше значення для індивіда має та чи інша конкретна група, оскільки структуру особистості можна уявляти як площу перетину незліченної кількості кіл, які відповідають соціальним групам” [8, 58].

Подальшого розвитку ідеї соціального біхевіоризму набувають у працях Дж. Міда, який так само, як Дж. Уотсон, вважає, що психічні процеси не існують поза комунікацією, хоча й не погоджується зі спробами звести ці процеси до схеми „стимул-реакція”. Американський соціолог стверджує, що психіка – це певна фаза взаємодії між індивідами, це така сама дія, однак у її внутрішньому, „віртуальному” аспекті. Виступаючи як дійова особа, людина змушена передбачати наслідки своїх дій, можливі реакції інших на них, змушена узгоджувати свої наміри з намірами інших. Винятково важливу роль у цьому процесі Дж. Мід відводить мові як універсальному засобу символічної комунікації. Провідна ідея його поглядів полягає в тому, що в процесі виховної комунікації в особистості формується здатність передбачати власні дії, комунікування „із самим собою”, а також здатність вживання в ролі інших людей, „інтерналізації ставлення інших до мене”. Структура особистості, за Дж. Мідом, – двополосна, оскільки в ній є не лише колективістський, а й індивідуалістський аспекти. Перший він позначає терміном „Me” (мені),

другий – I (я). „Me”, – пише соціолог, – то особистість конвенційна, яка керується нормами. Вона повинна мати ті самі навички, ті самі реакції, що й усі, в іншому разі вона не буде членом спільноти. Однак особистість постійно реагує на цю організовану спільноту лише виявляючи себе... Її настановлення й навички взяті від групи, але особистість здатна їх організувати, надаючи їм нового, невідомого досі значення. „I” – це відповідь організму на настановлення інших, тоді як „Me” є організованою системою настановлень інших людей, прийнятих даною особистістю. Настановлення інших людей організуються у „Me”, а особа реагує на них як „I” [10].

У „фігураційній соціології” Н. Еліаса основна увага зосереджується на проблемі вивчення довгострокових соціальних і культурних змін. Процес цивілізації, на його думку, – це процес виникнення механізмів контролю над афективно-вольовою сферою, процес поступової і систематичної „інтравертації примусу”. Зростання цивілізованості означає зміну внутрішньої структури особистості, перехід від особистості емоційно-імпульсивного типу до особистості з раціонально-вольовою домінантою поведінки, яка здатна „відключати індивідуальні афекти й імпульси від моторних механізмів дії” [4, 99]. Однак, як підкреслює соціолог, тут ідеться не про особистість саму по собі, а про певні типи міжособистісної взаємодії. Адже „плани, емоції і вчинки окремих людей постійно солідарно або конкурентно співвідносяться одне з одним. Унаслідок такого взаємопроникнення людських планів і вчинків постають такі утворення і зміни, які окремими людьми не створювались і не планувались. Постає специфічний порядок, який є більшою мірою примусовим і міцнішим, аніж воля і розум окремих людей, чий дії створюють його” [9, 28].

У процесі міжособистісної взаємодії постають конкретні різновиди соціальної структури, або фігурації, як

їх називає Н. Еліас. Завдяки цьому поняттю, вважає він, можна подолати традиційний для соціології попереднього періоду дуалізм індивідуального і соціального. „Людське спільне життя, – пише соціолог, – завжди, навіть у стані хаосу і занепаду, у найбільшому соціальному безладді набирає певних усталених форм. Це явище ми і позначаємо поняттям фігурацій” [9, 90]. Отже, фігурації – це певні системи людських взаємозв’язків, які є відносно стабільними, але з плином часу вони поступово видозмінюються. Поняття фігурації близьке до поняття соціальної групи, хоча в ньому більше акцентовано на динамічному аспекті. Міжособистісне спілкування Н. Еліас пояснює, вдаючись до хімічного поняття „валентність”: особистості, „подібно до атомів, мають уже реалізовані зв’язки в рамках тієї чи іншої групи, і водночас вони мають потенційну можливість встановлення інших, нових зв’язків і цю можливість постійно реалізують”. Таким чином, рольова взаємодія не є якимось замкненим циклом, а „має відкритий, процесуальний характер”. Фігурацію можна розуміти як структуру, що „перебуває у процесі змін” [4, 100].

Отже, соціальна взаємодія в розумінні Н. Еліаса має відкритий характер, а її форми перебувають у процесі постійних змін.

Основним об’єктом досліджень Дж. Хоманса була мала група, яку він розглядає як певного роду „внутрішню систему дій, взаємодій і почуттів людей”, що функціонує у рамках „зовнішньої системи” – обмежень, які накладаються середовищем, ситуацією. При цьому вказується, що „діяльність – це те, що саме люди роблять у даній ситуації, а взаємодія – процес, в якому одна одиниця дії стимулює одиницю дії з боку іншої особи і, нарешті, почуття – це внутрішній психологічний стан людей, котрі діють і перебувають у взаємодії один з одним” [5, 292]. Означені три змінні, вважає Дж. Хоманс, перебувають між собою у певних

взаємозв’язках. Їх вивчення передбачає встановлення певних емпірично фіксованих закономірностей зв’язку між взаємодією і почуттями, почуттями і діяльністю, діяльністю і взаємодією. Емпіричним шляхом дослідник доводить, що коли інтенсивність взаємодії між двома або більшою кількістю осіб зростає, то зростає і рівень їхньої взаємної симпатії і навпаки. Водночас зростання взаємної симпатії між членами групи сприяє активізації їхньої діяльності, і навпаки. Отже, робить висновок Дж. Хоманс, група не є чимось готовим чи заданим наперед, група постає в процесі взаємодії і певною мірою „творить саму себе”.

Зміст теорії обміну, запропоновану Дж. Хомансом, прийнято формулювати у вигляді п’яти „аксіом”. По-перше, будь-яка людська дія залежить від її успіху. Чим частіше дія буде винагороджуватися (тобто матиме успіх), тим більшою буде ймовірність того, що людина чинитиме так само і надалі. По-друге, коли в минулому дія завершилась успіхом, то цей успіх виступатиме надалі стимулом наступних вчинків. По-третє, велике значення має, так би мовити, вартість того чи іншого людського вчинку, тобто те, що він має своїм наслідком – винагороду чи покарання. Чим більшу цінність матиме наслідок дії для даної особи, тим більша ймовірність, що вона вчинить саме цю дію. Четверта аксіома твердить, що чим частіше людина в минулому винагороджувалася за певні свої дії, тим менш цінною буде для неї така винагорода, тобто має місце феномен пересичення тими чи іншими благами (винагородами). Нарешті, п’ята аксіома твердить, що у разі неотримання сподіваної винагороди ймовірно очікувати дії, зумовлені негативними емоціями, які можна розглядати як реакцію на несправедливість. Ці аксіоми використовувалися Дж. Хомансом під час аналізу внутрішньогрупових відносин у виробничих колективах: він намагався емпіричним шляхом з’ясувати зв’язки

між статусом членів групи і рівнем конформності чи нонконформності їхньої поведінки. Отримані дані дали йому змогу зробити висновок про те, що найбільшою мірою до конформної поведінки схильні члени групи з „середніми” статусними рангами, тоді як члени групи з найвищим і найнижчим статусом схильні до нонконформізму в межах групи. При цьому й ті, й інші прагнуть винагород за свої дії, але „у першому випадку винагородою буде „прийняття в групу”, а в другому – „збереження поваги до самого себе” ціною неприйняття певних групових норм” [4, 158].

Подальшого розвитку теорія соціального обміну дістала у працях соціолога і психолога П. М. Блау, який підкреслює, що у процесах обміну взаємодіє двоє і більше людей, котрі взаємно очікують винагород. З цією метою вони „беруть на себе ролі” і формують в інших „стандарти ставлення до себе”, коригуючи свої дії відповідно до сподівань інших. Кожна дійова особа маніпулює своїм власним образом, прагнучи створити позитивне враження на партнера. Це набуває характеру „змагання”, де кожний демонструє винагороди, які він може запропонувати, очікуючи від партнера, що й він робитиме те саме. Той, хто має більше ресурсів, які може запропонувати, той має більше шансів і на отримання винагород. Найціннішою з винагород П. М. Блау вважає поступки чийсь вимогам, оскільки домогтися поступок від когось, означає здобути над ним певну владу. Дотримуючись таких поглядів, дослідник формулює чотири загальні правила, якими визначається здатність домогатися поступок від інших:

1. Чим більше послуг люди здатні надати в обмін на особливо цінні послуги, тим менших поступок здатні домогтися ті, хто надає ці послуги.

2. Чим більше людей мають альтернативні джерела винагород, тим менше поступок здатні домогтися ті, хто надає цінні послуги.

3. Чим більше спроможні ті, хто одержує цінні послуги, застосовувати фізичну силу й примус, тим менше поступок здатні домогтися ті, хто їх надає.

4. Чим більшою мірою одержувачі здатні обходитися без тих, хто надає ці послуги, тим менше поступок отримують останні.

Запропоновані П. М. Блау правила, стосується насамперед ієрархії внутрішньогрупових відносин за ознаками влади та авторитету. Нерівномірний розподіл влади, отже, престижу та авторитету призводить, на його думку, до появи й зміцнення всередині групи суперечливих тенденцій і тенденцій до інтеграції та тенденцій до формування опозиції й розвитку конфлікту [1, 161].

Функціонування ціннісного обміну вивчалось І. Олтменом та Д. Тейлором, які запровадили феномен „соціального проникнення” як характеристику екстенсивності (широти) та інтенсивності (глибини) розвитку між особистісних відносин у взаємодії. Термін „соціальне проникнення” вводиться для пояснення відкритих типів поведінки у соціальній взаємодії і внутрішніх суб’єктивних процесів, які є передумовою, супроводжують і мають за мету ціннісні обміни. Одним із типових різновидів соціального проникнення названо особистісне взаєморозкриття партнерів по взаємодії.

Простежуючи динаміку соціального проникнення І. Олтмен і Д. Тейлор виокремили кілька умовних етапів розвитку взаємодії: орієнтації (відносини обмежуються поверховими контактами); початкового емоційного обміну (контакти часті, але поверхові); повного емоційного обміну (контакти глибокі, але охоплюють обмежені сфери взаємодії); встановленого обміну (контакти охоплюють різноманітні „особистісні” сфери і розгортаються як га інтимному, так і на поверховому рівнях) [3, 164].

До виявлення певних елементар-

них механізмів людського спілкування і взаєморозуміння як проявів міжособистісної взаємодії звертається за сновник феноменологічного підходу А. Шюц, який виходить з факту „суттєвої відмінності між науковим розумінням навколишньої дійсності та її повсякденним розумінням” [12, 281].

Спілкуючись з іншими, доводить А. Шюц, кожна людина не перестає бути самою собою – людиною зі своїм власним життєвим досвідом, світорозумінням, соціальною позицією, власними, а тому неповторними обставинами життя, „біографією”. Саме біографічні обставини і неповторний життєвий досвід виступають важливою передумовою того, що людина чинить стосовно інших людей і як саме вона це чинить. Іншими словами, кожний людський вчинок можна розглядати не лише як певну конкретну „реакцію на ситуацію”, а як один з проявів усього попереднього суб’єктивного досвіду, тобто кожен індивід взаємодіє з іншими з погляду „власної перспективи”.

На переконання А. Шюца, у своїх діях стосовно інших людей індивід бачить світ загалом так само, як інші. Тому у своїх діях стосовно інших особа виходить з допущення „взаємозмінності перспектив” (моєї та іншого). Ця теза, своєю чергою, спирається на два постулати:

1) постулат взаємозамінності точок зору – я вірю, що помінявшись місцями з іншою людиною, зайнявши його „тут”, я побачу речі такими самими, якими бачить їх вона;

2) постулат збігу систем релевантності (від англ. *relevant* – змістова відповідність між певним запитом і відповіддю на нього) – я вірю, що інша людина за певних обставин буде оцінювати ці обставини так само, як я, і буде виокремлювати та обирати для досягнення певної мети такі самі засоби.

Ці два постулати дають змогу „ідеалізувати” об’єкти та явища, сприймати їх не як унікальні (різні з погля-

ду різних індивідів), а як типові. „Взаємність перспектив, – пише А. Шюц, – веде до формування такого знання, яке виступає як знання „кожного”, воно уявляється об’єктивним й анонімним” [6, 131].

Звідси випливає, що розуміння соціологом іншого ґрунтується на самоінтерпретації, тлумаченні ним самого себе. Людина приписує діям іншого насамперед ті смисли і мотиви, якими б керувалася сама під час здійснення аналогічних дій. Австрійський соціолог переконаний, що взаємодія людей, їхнє взаєморозуміння можливі завдяки припущанню людиною того, що її „індивідуальні перспективи” можуть бути взаємозамінними. Людина не може помінятися біографією з іншою людиною, але можна припустити, що вона здатна зрозуміти ситуацію так само, як її розуміють інші. Це знання, яке походить з індивідуального досвіду, але „закриває очі на цей факт”, стаючи внаслідок цього анонімним, і є, згідно з поглядами А. Шюца, основою нашого „життєвого світу” [4, 166]. Якщо ж людина сама не здійснює такі дії, вона намагається пригадати деякий тип особистості, якому притаманні такі дії, а потім приписує іншому ті мотиви, що є характерними для цього типу особистості. Таким чином, „інший і його дії ... пояснюють ... як прості приклади, зразки даного типу особистості”. На цій основі робиться висновок: „Нам ніколи не вдається „схопити” індивідуальність людини в її унікальній біографічній ситуації”. Розуміння іншого завжди приблизне, „притягнуте” до певного, вже відомого нам „типу” [7, 133–134].

Розуміння індивідом інших людей, згідно з поглядами А. Шюца, залежить від характеру його відносин з іншими. Загалом виокремлено два типи відносин: „ми-відносини” та „вони-відносини”. „Ми-відносини” пов’язані, за словами А. Шюца, із „співучасниками”, тобто групою індивідів, які співіснують в одному просторі, спостерігають за життям один одного,

більш-менш знайомі з „біографічними ситуаціями” один одного. У „ми-відносинах” можливе пізнання іншої людини в її унікальності, неповторності біографічної ситуації. „Вони-відносини” властиві „сучасникам”, яких людина не знає в їхній унікальній біографічній ситуації, тому під час зустрічі з ними інтерпретує їхню поведінку, виходячи з типових моделей. Отже, у відносинах „сучасників” партнер сприймається передовсім як ідеальний тип, а у відносинах „співучасників” він може сприйматися як особистість. Ці два типи відносин не ізольовані один від одного, а є нібито полюсами, між якими вибудовується значна кількість варіацій.

Аналогічні погляди висловлює й український дослідник П. Горностаї, який стверджує, що феномен „Ми” має глибоке психологічне коріння і закладений у самій природі людини. Адже особистість за своєю сутністю соціальна. У його концепції під феноменом „Ми” мається на увазі насамперед групова ідентифікація, усвідомлене та неусвідомлене ототожнення особистості з психологічно значущою групою, яка виступає колективним суб’єктом соціальної поведінки і пов’язана з поняттями соціальної та рольової ідентичності, а також з поняттям „ідентичність групи”.

Суттєвою характеристикою людської взаємодії А. Шюц вважає наявність у ній часової перспективи. Кожна наша дія так чи інакше вмотивована. Типовий мотив більшості людських вчинків – бажане майбутнє, тобто та чи інша мета, якої треба досягти. Таку мотивацію він називає мотивом „заради-того-щоб”. Усвідомлення цього мотиву може прийти лише після здійснення вчинку. Звідси випливає, що повністю типологізувати самого себе неможливо; натомість, стосовно інших така процедура цілком можлива й допустима. Оцінюючи вчинки інших, тим чи іншим чином реагуючи на них, ми постійно типологізуємо інших, вибудовуючи на

грунті власного досвіду їхні можливі „заради-того-щоб” і „тому-що”. Водночас інші постійно здійснюють аналогічні дії стосовно нас. „Я припускаю, – відзначає А. Шюц, – що моя дія ... спонукає певного анонімного мого партнера... здійснити типовий вчинок на ґрунті типового „заради-того-щоб” мотиву. Наслідком цього буде здійснення того, що мною передбачалося. Отже, ймовірність успішної реалізації мого задуму буде тим вищою, чим більш загальним, стандартизованим буде наше взаєморозуміння з тими, з ким я спілкуюся” [2, 183].

Розглядаючи в контексті таких ідей сутність вчинку, А. Шюц стверджує, що тут ідеться не стільки про логічну послідовність мислення, скільки про орієнтацію на певні загальноприйняті правила і норми поведінки, порушення яких неприпустиме, оскільки викличе певну групову протидію. Повсякденна свідомість ніколи не рефлексує того, наскільки такі правила обґрунтовані, доцільні, звідки і як вони постали. Раціональним буде те, що загальновизнане, стале, безсумнівне, що набуло інституційного оформлення [7].

Подальшого розвитку феноменологічний підхід, висловлені А. Шюцем ідеї, набули в працях П. Бергера і Т. Лукмана, які вважають, що повсякденне знання структурується у процесах повсякденного спілкування, основу якого становить „ситуація візаві” („лицем до лиця”). Унікальність позиції кожного з учасників спілкування нейтралізується завдяки взаємним типологізаціям. Тож у процесах спілкування завжди має місце „об’єктивація суб’єктивності”, і навпаки. Важлива роль у цих процесах відводиться мові як знаковій системі, завдяки якій типологізація дійсності і трансляція знань набувають упорядкованого характеру.

Висновок. Згідно з поглядами цих дослідників, основу соціальної взаємодії складають протилежно орієнтовані за своїм значенням процеси. З

одного боку, це процеси екстерналізації (прояв людиною себе у своїх діях) та об'єктивації (процес набуття результатами людської діяльності об'єктивного, незалежного від окремої людини характеру), з іншого – це процеси інтерналізації (суб'єктивного засвоєння соціального досвіду в процесі соціалізації особистості). Ці процеси не взаємовиключні, а взаємодоповнюючі і взаємопроникні. Їхня суперечлива єдність лежить в основі всіх феноменів соціального життя. Іншими словами, соціальний світ є соціальним світом людини, людина реалізує себе завдяки існуванню соціального світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Блау П.М. Исследование формальных организаций // Американская социология: Перспективы. Проблемы. Метод. – М.: Мысль, 1972. – С.156 – 190, с.161
2. Ионин А. Альфред Шюц и социология повседневности // Современная американская социология. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – С.180–193, с.183
3. Корнєв М.Н. Соціальна психологія: підручник / М.Н.Корнєв, А.Б.Коваленко. – К.: АТ „Київська книжкова фабрика”, 1995. – 304 с., с.164
4. Погорілий О.І. Соціологічна думка ХХ століття: навч. посібник. – К. : Либідь, 1996. – 224 с., с.22
5. Тернер Дж. Структура социологической теории. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 829 с., с.292
6. Шюц А. Структура повседневного мышления // Социолог. Исследования. – 1988. - № 2. – с.131
7. Шюц А. Возвратившийся домой // Социологические исследования. – 1995. - № 2.
8. Cooley Ch. Human nature and the social order. – N.Y.: Charles Scribner's Sons, 1964. – 434 p.
9. Elias N. Uber der Prozess der Ziviliation. – Frankfurt am Mein, 1970, с.28
10. Mead G. H. The genesis of the self and social control // International Journal of Ethics. – 1925. – V.35. – P. 251–380
11. Szacky J. Historia mysli soziologicznej. – Warszawa, 1983. с.596
12. Schutz A. Das Problem der sozialen Wirkechkeit // Gesammelte Aufsätze. – Haag, 1971. – 375 s., с.281