

Індивідуальний стиль професійного спілкування майбутнього перекладача.

УДК 378.147:37.01:06.053.56

Соболь Наталія Миколаївна

Хмельницький національний
університет, м. Хмельницький

[Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями](#)

Проблема підготовки кваліфікованих кадрів у галузі перекладознавства охоплює широке коло питань. У результаті аналізу виробничих функцій та типових задач діяльності перекладача визначено, що вирішуючи більшість із них – здійснення письмового та усного перекладу, виконання обов'язків менеджера, референта, консультанта, редактора, участь у публічних виступах, включаючи виступи у пресі, по радіо, на телебаченні, ділове листування – перекладач спілкується з іншими учасниками процесу міжмовної комунікації. З огляду на це, підготовка майбутніх фахівців до ефективного виконання даного виду професійної діяльності набуває особливого значення.

[Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких започатковано вирішення даної проблеми й на які опирається автор](#)

Проблеми професійного спілкування та особливостей формування стилів професійного спілкування досить широко розглядаються у сучасній науковій психолого-педагогічній літературі. Однак на фоні значної кількості наукових психолого-педагогічних розробок, присвячених формуванню стилю спілкування військових (М. Коваль, В. Нотаров, С. Капітанець), педагогів (В. Галузьяк, В. Гаркуша, Г. Мешко, А. Коротаєв, Т. Тамбовцева, М. Тоба) менеджерів та керівників різних ланок і підрозділів (В. Коссов, Т. Шепеленко) робіт, що розглядають проблему формування стилю спілкування перекладача, недостатньо.

[Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується дана стаття;](#)

Беручи до уваги те, що спілкування є основним видом його професійної діяльності, який значно відрізняється від спілкування спеціалістів інших галузей, недослідженість проблеми формування стилю спілкування перекладача, на нашу думку, є значною прогалиною у психолого-педагогічних дослідженнях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) Тому метою нашої статті є, перш за все, визначити поняття індивідуальний стиль професійного спілкування майбутнього перекладача.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів

Аналізуючи поняття “стиль спілкування” ми виявили, що у сучасних психолого-педагогічних дослідженнях зустрічається три головних концептуальні підходи до вивчення стилів діяльності і спілкування: нормативний, ситуаційний, особистісний.

Нормативний підхід полягає у визначенні найбільш ефективних, загальних для усіх працівників стилів професійного спілкування чи діяльності. Найчастіше розробники таких стилів описують необхідні для здійснення ефективного спілкування риси. Вони припускають, що існує єдиний для всіх стиль спілкування, який є найбільш оптимальним для виконання тієї чи іншої професійної ролі, безвідносно до індивідуальних особливостей особистості та різноманіття ситуацій професійного спілкування.

У ситуаційному підході увага акцентується на зовнішніх особливостях ситуації спілкування, а саме: позиції та поведінці партнерів по спілкуванню, контексті, у якому відбувається спілкування, характері завдань, які потрібно виконати. Яскравим прикладом ситуаційного підходу до проблеми стилю спілкування є підхід Т.Є. Аргентової [1], яка під стилем спілкування розуміє “рухливу систему використання засобів та способів спілкування, що змінюється в залежності від ситуації [1, с. 130]”. На основі ступеня адекватності засобів та способів спілкування Т.Є. Аргентова виділяє гнучкі, ригідні та перехідні стилі спілкування. Під адекватністю стилю спілкування ситуації автор розуміє відповідність засобів та способів спілкування, що використовує особистість, характеру міжособистісних стосунків у групі, психологічним особливостям партнерів, специфіці та організації спільної діяльності.

Особи, що володіють гнучким стилем спілкування, добре орієнтуються в ситуації спілкування, вміють адекватно оцінити себе та інших, розуміють підтекст спілкування, розуміють емоційний стан іншого та вміють приводити свій емоційний стан у відповідність з вимогами ситуації, вміють

використовувати вербальні та невербальні засоби спілкування у формі, яка є доступною рівню партнера по спілкуванню, володіють технікою впливу на партнера по спілкуванню, вміють створити обстановку, яка була б найсприятливішою для ефективної взаємодії. Для осіб з ригідним стилем спілкування в основному характерна відсутність вищезазначених якостей. Перехідний стиль спілкування є проміжним між гнучким та ригідним стилями.

Ю.С. Крижанська та В.Г. Третьяков [2] розрізняють ритуальне, маніпулятивне і гуманістичне спілкування. Головною метою партнерів у ритуальному спілкуванні є підтримка зв'язку з соціумом, підкріплення уявлення про себе як про члена спільноти. При цьому важливо, що партнер розглядається як необхідний атрибут виконання ритуалу. У реальному житті існує багато ситуацій, коли кожен з нас функціонує як маска з задалегідь заданими властивостями. У ритуальному спілкуванні головне – слідування ролі – соціальній, професійній, міжособистісній. Такі ритуали вимагають від учасників лише одного – знань правил гри. Тут дуже важливо, з одного боку, правильно оцінити ситуацію спілкування, а з іншого – уявити, як себе в ній поводити. Маніпулятивний стиль спілкування передбачає, що до партнера ставляться як до засобу досягнення зовнішньої по відношенню до нього мети. В маніпулятивному спілкуванні ми подаємо партнеру стереотип, який вважаємо найбільш вигідним у даний момент. Якщо мета партнерів по спілкуванню різна, перемагає той, хто виявиться більш досконалим маніпулятором: краще знає партнера, розуміє мету, володіє технікою спілкування. Маніпулятивне спілкування – дуже поширений вид, що зустрічається в основному там, де є спільна діяльність. Проте слід пам'ятати і про його негативний вплив на особистість, який проявляється за умови, що людина починає вважати його єдиним можливим стилем спілкування. Гуманістичний стиль – це особистісне спілкування, що дозволяє задовольнити такі людські потреби, як потреба у розумінні, потреба у співчутті. Його важливою особливістю є двосторонні зміни в уявленнях обох партнерів, які визначаються глибиною спілкування. У цьому стилі спілкування (більше, ніж в інших стилях) прослідковується залежність від індивідуальності, партнер сприймається цілісно, без розподілу на потрібні і непотрібні функції, на важливі

і неважливі в даний момент якості. Проте слід зазначити, що у деяких ситуаціях, незважаючи на усі свої переваги, гуманістичний стиль виявляється все ж таки недоречним.

Більш детальний підхід до визначення та класифікації ситуаційних стилів ділового спілкування запропонував Роберт Люсьєр [3]. На його думку поведінка людини характеризується комбінацією, що складається із двох вимірів: спрямованістю на задачу та спрямованістю на стосунки. Цим вимірам також властива сила чи слабкість прояву, яка залежить від кількості зусиль, спрямованих на досягнення мети у процесі спілкування. Таким чином Люсьєр виділяє чотири стилі ділового спілкування: автократичний, консультативний, партнерський та стиль невтручання. Схарактеризуємо кожний стиль ділового спілкування.

Автократичному стилю спілкування властивий високий ступінь спрямованості на задачу й низький – на стосунки. Особа, що його використовує сама ініціює й контролює перебіг процесу спілкування, вимагає повного підкорення з боку партнера, не зважає на його думки та почуття. Автократичний стиль передбачає, що партнер по спілкуванню володіє невеликою кількістю інформації та низьким рівнем можливостей в порівнянні з іншою стороною. Він також передбачає високий ступінь закритості у стосунках між партнерами по спілкуванню.

Консультативний стиль демонструє високий ступінь спрямованості на задачу й такий же високий ступінь спрямованості на стосунки. Особа, що його використовує, ініціює спілкування жорсткою постановкою завдання та контролює процес його виконання, одночасно мотивуючи партнера своєю компетентністю в даному питанні та увагою до його думок та зауважень. Даний стиль характеризується закритістю у стосунках, спрямованих на задачу, але відкритістю у почуттях партнерів.

Партнерський стиль спілкування характеризується низькою спрямованістю на задачу та високою спрямованістю на стосунки. Він зазвичай використовується, коли особа хоче допомогти іншій у вирішенні певної проблеми чи, навпаки, хоче, щоб їй допомогли. Зазвичай інша сторона володіє

високим ступенем поінформованості щодо питання та високим рівнем можливостей для його виконання. Партнерський стиль передбачає високий рівень відкритості у спілкуванні.

Стиль невтручання демонструє низький рівень спрямованості на задачу й такий же низький рівень спрямованості на стосунки. У даному стилі спостерігається високий рівень відкритості у спілкуванні, передбачається також, що партнер по спілкуванню володіє дуже високим рівнем поінформованості та можливостей для вирішення проблеми, і тому на нього покладається вся відповідальність, а особа, які ініціює спілкування погоджується з будь-яким кінцевим рішенням. Аналіз цих характеристик дозволив визначити, що при виборі стилю слід зважати на чотири змінні процесу спілкування: час, інформацію, прийнятність для іншого, потенційні можливості, які в свою чергу складаються із здібностей та мотивації. Наприклад, коли немає часу, лише автократичний стиль виявляється доречним. Коли ж часу достатньо, то краще використовувати інші стилі, враховуючи решту змінних. Стосовно інформованості, ми погоджуємось з Робертом Люсьєром, який зазначає, що при повній поінформованості може виявитися доречним автократичний стиль, при частковій – консультативний, а при малій – партнерський чи стиль невтручання. Ставлення партнера по спілкуванню також відіграє значну роль. Якщо партнер сприймає повідомлення позитивно, то можливе застосування автократичного стилю, якщо міра незгоди незначна, то можливий консультативний стиль. При повному запереченні повідомлення слід використовувати партнерський стиль та стиль невтручання, які при умілому використанні можуть призвести до повної згоди. Щодо потенційних можливостей, Р. Люсьєр зазначає, що при низьких показниках партнера по спілкуванню найкращим виявляється автократичний стиль, а консультативний, партнерський та стиль невтручання використовуються по мірі зростання можливостей партнера у вирішенні певної проблеми.

У межах особистісного підходу стиль спілкування можна визначити як “індивідуально стабільну форму комунікативної поведінки людини, яка проявляється в будь-яких умовах взаємодії: ділових і особистісних стосунках, у стилі керівництва ..., у способах прийняття й здійснення рішень, у прийомах

психологічного впливу на людей, у методах розв'язання і попередження міжособистісних і ділових конфліктів [4, с. 9]”.

Саме у межах даного підходу виникло поняття індивідуального стилю діяльності та індивідуального стилю спілкування, яке у свою чергу дало поштовх для розвитку двох напрямків, у яких у сучасній науці розглядається індивідуальний стиль:

1. Індивідуально-типологічного, який полягає у вивченні індивідуально-типологічних детермінант стилів, їх диференціації, виявленні системоутворюючих характеристик, побудові та описі типологій.

2. Суто індивідуального, основним вихідним принципом якого є розуміння неповторності кожної особистості.

Так, В.В. Латинов [5] на основі двох чинників (домінування – підкорення, дружелюбність – ворожість), які він одержав за допомогою факторного аналізу шести інших підфакторів, виділяє: відчужений, покірний, збалансований, опікуючий та владний стилі комунікативної поведінки.

Є.В. Руденський [6] визначає стиль спілкування як індивідуально-типологічні особливості взаємодії між людьми. Фундаментом стилю спілкування особистості, на його думку, є її морально-етичні установки й оцінки соціально-етичних установок суспільства. До найбільш розповсюджених стилів спілкування він відносить творчо-продуктивний, дружній, дистанційний, пригнічуючий, популістський, стиль загравання, вимогливий, діловий та позиційний стиль спілкування.

М.С. Коваль [4] розрізняє домінантний, м'який, статусно-рольовий, особистісно-відкритий, доброзичливий, агресивний стилі спілкування. Він також зазначає, що ефективне спілкування передбачає здатність до гнучкого переходу від одного стилю до іншого, більш адекватного ситуації. Тому найбільш продуктивним, на його думку є гармонійний стиль спілкування, у якому зазначені параметри проявляються в збалансованому вигляді, відповідно до ситуаційних умов професійної взаємодії.

З іншої точки зору підійшли до класифікації стилів міжособистісного спілкування Т.К. Гембл та М. Гембл [7]. В основу свого підходу вони поклали

концепцію самоусвідомлення, яку вважають базовою для всіх функцій і форм спілкування. Для пояснення вони використали так зване “вікно Джохарі”, розроблене Д. Люфтом та Х. Інгхемом, яке являє собою квадрат, розділений на чотири частини (також квадрати). Перший репрезентує інформацію про себе, яка відома як самій особі, так і іншим, наприклад, ім'я, вік, релігійна належність та ін. Розміри та вміст даного квадрату змінюються залежно від кожної окремої міжособистісної взаємодії, від ступеня, до якого людина ділиться такого роду інформацією з іншими. Другий квадрат, сліпа зона, містить інформацію про особу, яка відома іншим і не відома самій людині. Деякі люди мають дуже велику сліпу зону і не усвідомлюють своїх недоліків і переваг. Інколи люди відчують потребу у сторонній допомозі, наприклад психотерапевта, щоб зменшити розмір своєї сліпої зони. Третій квадрат представляє приховану зону і містить інформацію про те, що людина знає про себе, але хоче приховати від інших через страх не бути визнаною іншими. Потрібно багато часу і зусиль, щоб приховувати цю інформацію, але інколи ми відчуваємо потребу розкритися перед людьми, які за тими чи іншими причинами є важливими для нас. Ми хочемо, щоб вони любили нас такими, як ми є. Розкриваючи таку інформацію перед іншими, ми таким чином виявляємо довіру і турботу про них. Таке саморозкриття дуже важливе для розвитку значимих довготривалих стосунків. Однак це зовсім не означає, що прихована зона не має права на існування. Людина сама повинна вирішувати, коли слід ділитися з іншими своїми потаємними думками, почуттями, намірами, а коли абсолютна відкритість не в її інтересах. Четвертий квадрат – це невідома зона. Вона містить інформацію, яка невідома як самій особі, так і іншим. З часом освіта і життєвий досвід можуть допомогти вивести деякі таємниці цієї зони на поверхню. Лише тоді їх зміст можна піддати вивченню.

На думку Т.К. Гембл та М. Гембла, людина звичайно розвиває стиль спілкування, який є способом міжособистісної поведінки, якому постійно віддається перевага. Стиль А характерний для людей, які застосовують формальний підхід в міжособистісному спілкуванні. Перебуваючи під впливом своєї невідомої зони, такі люди звичайно уникають контактів з іншими людьми,

утримуються від розкриття перед іншими, участі в спільній діяльності і тим самим створюють враження суворих, байдужих та нетовариських людей. У стилі В доміантною є прихована зона. Сюди належать люди, що відчують потребу в міжособистісних стосунках, але, як і представники стилю А, дуже бояться саморозкриття, не довіряють іншим людям. І, як результат такої поведінки, люди, дізнаючись про такі риси особистості, починають у свою чергу не довіряти їм також. У стилі С домінує сліпа зона. Люди, у яких переважає цей стиль спілкування, впевнені у правильності своєї власної точки зору, але практично не звертають уваги на те, який вплив вони спричиняють на інших і як ними сприймаються. Ті, хто спілкується з такими людьми, часто відчують, що їх власні ідеї та переконання не беруться до уваги, і тому схильні до обурення та образи. У стилі D, відкрита зона, чи, як її ще називають, зона вільної активності, є домінуючою, тому стосунки такої людини щирі, відкриті, передбачають чутливість до потреб та переконань інших людей.

Автори цієї концепції стилю також зазначають, що спілкування на будь-якому рівні проходить важко, якщо люди, що беруть у ньому участь, мають маленьку спільну відкриту зону. У будь-яких стосунках, які потрібно налагодити і підтримувати, основною метою тих, хто спілкується повинно стати збільшення відкритої зони та одночасне зменшення прихованої, сліпої та невідомої. Відкрита зона збільшується якщо до неї потрапляє інформація з будь-якої згаданої вище зони.

Спроба поєднати ситуаційний та особистісний підходи до вивчення стилів спілкування була зроблена І.Л. Руденко [8]. На думку автора, можна виділити дві основні детермінанти стилю – особистісну та ситуаційну, а також дві форми прояву стилю – загальну і конкретну. Загальний стиль формується під впливом особистісних утворень і є сукупністю узагальнених характеристик способів міжособистісної поведінки, які відображають його загальний предметний зміст. Конкретний стиль спілкування утворюється під впливом двох чинників – особистісного та ситуаційного. Він являє собою стійкий спосіб реалізації певних мотиваційних тенденцій в конкретних умовах спілкування. З метою диференціації стилів спілкування, як особистісну змінну, автор використовує

спрямованість особистості, а в якості ситуаційної змінної – позицію, яку займає суб'єкт відносно партнера по спілкуванню. Таким чином за І.Л. Руденко існує дев'ять стилів спілкування: стиль влади, стиль наставництва, стиль опіки, стиль суперництва, стиль єдності, стиль самодискредитування, стиль скарг, стиль пошуку підтримки, стиль слухняності.

Як можна побачити із поданого вище матеріалу, у дослідників типологічних стилів спілкування немає єдності ані у підходах до їх вивчення, ані у визначенні критеріїв, які обумовлюють різницю між стилями, ані у їх кількості, що, звісно, є наслідком невирішеності попередніх двох проблем. Однак, більшість дослідників типологічних стилів спілкування підкреслюють, що жоден окремо взятий стиль не є ефективним, оскільки різні ситуації спілкування вимагають і різних підходів з боку осіб, які спілкуються, а саме застосування різних індивідуально-типологічних стилів. Це обумовлюється існуванням факторів, які Р. Люсьєр визначає як змінні процесу спілкування: час, інформацію, прийнятність для іншого, потенційні можливості. Проте дослідження О.О. Бодальова, виявило, що “в той час, як одні люди можуть виявляти своєрідну гнучкість і, враховуючи особливості людей, які беруть участь у спілкуванні, вносити у свою манеру спілкування корективи, яких вимагають обставини, інші – на такі зміни не здатні і у спілкуванні з різними категоріями осіб виявляють один і той же, звичний для них спосіб поведінки [9, с. 66]”. Тому виникає об'єктивна необхідність пошуку причин та шляхів вирішення цієї проблеми в умовах вищого навчального закладу, яке ми вбачаємо у використанні ідей концепції індивідуального стилю діяльності і спілкування, вперше запропонованій у працях В.С. Мерліна [10] та Є.О. Клімова [11]. Принципове положення даної концепції полягає у тому, що індивідуальний стиль є самобутнім, неповторним способом реалізації творчого потенціалу особистості у певному виді діяльності. Цей спосіб перш за все залежить від якісних параметрів конкретної особистості, які співвідносяться з реальністю. Таким чином з'являється можливість розглядати стиль одразу у трьох напрямках: нормативному, особистісному та ситуативному.

Характерною ознакою індивідуального стилю спілкування, за В.С. Мерліним, є наявність цілісної системи операцій спілкування, характер яких обумовлюється, як чисто об'єктивними умовами, так і властивостями індивідуальності, а саме темпераментом, характером та здібностями. Ще однією ознакою індивідуального стилю, за В.С. Мерліним, є його компенсаторна функція. Він вказує на те, що спілкування як комунікативна діяльність виконує подвійну роль. По-перше, воно є засобом задоволення однієї з основних потреб людини – потреби у спілкуванні. Якщо вона є основним мотивом, то спілкування виступає як самоціль, чи безпосереднє спілкування. Одночасно воно також виступає як невід'ємна частина предметної діяльності – праці, учіння, гри. У цьому випадку воно опосередковується предметним результатом і може розглядатися як предметна діяльність. Таким чином, відповідно до подвійної ролі спілкування, компенсаторна функція індивідуального стилю спілкування також виявляється подвійним чином: у подоланні труднощів у спілкуванні і у підвищенні продуктивності предметної діяльності, яку обслуговує спілкування. Необхідною умовою прояву індивідуального стилю вважається наявність зони невизначеності: однієї і тієї ж мети, детермінованої об'єктивними вимогами, різні особи досягають за допомогою різних операцій; одного і того ж успішного результату у продуктивній діяльності домагаються люди за допомогою різних міжособистісних стосунків.

Переосмислюючи основні положення концепції стилю В.С. Мерліна –Є.О. Клімова, Л.Я. Дорфман відмічає, що “зона невизначеності обумовлюється чинниками подвійного характеру. Перш за все, одні і ті ж об'єктивні вимоги діяльності можуть здійснюватися за допомогою різних проміжних цілей, дій, операцій; по-друге, суб'єкт, орієнтуючись в об'єктивних вимогах, може обирати цілі, дії і операції, що відповідають його індивідуальним особливостям [12, с. 92]”.

В результаті своїх досліджень В.С. Мерлін визначив, що індивідуальний стиль має дві складові – психофізіологічну та психічну. В основі психофізіологічної складової індивідуального стилю лежать властивості темпераменту, які визначаються фізіологічними особливостями і виявляються в

поведінці людини вже у початковому періоді її життя. З огляду на те, що властивості темпераменту мають високу резистентність до зовнішніх впливів, питання пристосування темпераменту до умов професійного спілкування і є основною проблемою у процесі формування індивідуального стилю професійного спілкування майбутнього перекладача. Пристосування темпераменту до умов діяльності відбувається за допомогою компонентів психічної складової, в основі якої лежить характер як система мотиваційно-вольової поведінки, а саме – його мотиваційно-ціннісний компонент, а також здібності. Досліджуючи формування індивідуального стилю професійної діяльності ткаль-багатоверстатниць, Є.О. Климов [11] та В.С. Мерлін [10] визначили, що найважливішими умовами його формування є наявність активних позитивних мотивів діяльності, високий рівень здібностей та зона невизначеності в діяльності. Ця система працює за певною схемою. Коли якийсь із компонентів психофізіологічної складової входить у протиріччя з об'єктивними умовами діяльності, позитивні мотиви штовхають людину на пошуки шляхів вирішення проблеми, високий рівень здібностей та зона невизначеності дозволяють людині, раціонально використавши інші компоненти психофізіологічної складової, підійти до розв'язання задачі нестандартно, творчо, найкращим саме для неї способом.

Таким чином, виховання ініціативності, самостійності, творчості у процесі оволодіння професійними знаннями, уміннями та навичками – найкоротший шлях до формування індивідуального стилю професійної діяльності. А оскільки спілкування є одним із видів діяльності, а саме комунікативною діяльністю, то висновки В.С. Мерліна та Є.О. Клімова можна вважати валідними і стосовно індивідуального стилю спілкування.

[Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у даному напрямку.](#)

Базуючись на аналізі праць, присвячених індивідуальному стилю спілкування, а також взявши до уваги мету та особливості нашого дослідження, ми пропонуємо таке визначення індивідуального стилю професійного спілкування майбутніх перекладачів: це гнучка система способів професійного спілкування, яка виявляється в умінні перекладача максимально ефективно

спілкуватися у професійній сфері, пристосовуючи особливості своєї індивідуальності до нормативних та ситуативних чинників професійного спілкування, і дозволяє перекладачу досягати високих результатів у професійній діяльності.

Література:

1. Аргентова Т.Е. Стиль общения как фактор эффективности совместной деятельности [Текст] / Т.Е. Аргентова // Психологический журнал. – 1984. – Т. 5. № 6. – С. 130-133.
2. Крижанская Ю.С., Третьяков В. П. Грамматика общения [Текст] / Ю.С. Крижанская, В. П. Третьяков – Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1990. – 208 с.
3. Lussier Robert N. Human relations in organizations: a skill-building approach [Text] / R Lussier / 3-rd ed. Boston, McGraw-Hill, Inc., 1996. – 560 p.
4. Коваль М.С. Формування індивідуального стилю професійного спілкування у майбутніх офіцерів пожежної охорони [Текст]: автореф. дис. канд. пед. наук: 13.00.04 / Ін-т пед. і псих. професійної освіти АПН України. – К., 1998. – 20 с.
5. Латынов В.В. Стили речевого коммуникативного поведения: структура и детерминанты [Текст] / В.В. Латынов // Психологический журнал. – 1995. – Т. 16. № 6. – С. 90-100.
6. Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера [Текст] / Е.В. Руденский. – М. – Новосибирск, 1998. – 180 с.
7. Gamble Teri Kwal, Gamble Michel Communication Works [Text] /Т. К. Gamble, М. Gamble – 4-th. ed. New York, McGraw-Hill, Inc., 1993. – 503 p.
8. Руденко И.Л. Стиль общения и его детерминанты. [Текст]: автореф. дис. ... канд. псих. наук: 19.00.07 / МГУ. – М., 1988. – 25 с.
9. Бодалёв А.А. Личность и общение [Текст] / А.А. Бодалёв. – М.: Педагогика, 1983. – 272 с.
10. Мерлин В.С. Индивидуальный стиль общения [Текст] / В.С. Мерлин // Психологический журнал. – 1982. – Т. 3. № 4. – С. 26-36.
11. Климов Е.А. Индивидуальный стиль деятельности в зависимости от типологических свойств нервной системы [Текст] / Е.А. Климов. – Казань:

Изд-во Каз. ун-та, 1969. – 278 с.

12. Дорфман Л.Я. Индивидуальный эмоциональный стиль деятельности [Текст] / Л.Я. Дорфман // Вопр. психологии. – 1989. – № 3. – С. 63-70.

