

К ПРОБЛЕМЕ ЦЕЛОСТНОСТИ ЛИЧНОСТИ: ИНТРАИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СВЯЗИ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ И ЛИЧНОСТНЫХ ЧЕРТ

.....

Д. А. Марьяненко*

Давнее стремление психологов построить универсальный категориальный аппарат для описания личности привело к порождению множества конкурирующих теорий, списков личностных черт и типов личности. К признанным дескриптивным моделям относятся пять ортогональных (независимых друг от друга) суперфакторов, обобщенных личностных черт, получивших название «большой пятерки» (Big Five, B5) [8; 10; 15]. Это экстраверсия (E), нейротизм (N), сотрудничество (дружелюбие) (A), добросовестность (C) и открытость опыту (O). Если начальные буквы английских названий пяти факторов расположить в иной последовательности, получится слово OCEAN. Считается, что эта аббревиатура не только помогает запомнить названия черт, но и вызывает «ассоциации с бездонной глубиной или же с беспокойной поверхностью личностной сферы» [10, с. 14].

Наиболее весомые критические замечания в адрес B5 сводятся к тому, что выделенные 5 факторов являются поверхностными, а не сущностными характеристиками личности – своеобразным обобщением обыденного сознания (реконструированного, впрочем, при помощи научных методов), набором типичных конструкторов, которые используются при познании и оценивании незнакомых и малознакомых людей. Описание личности в терминах пяти психологических свойств, некоторые из которых имеют больше врожденную природу, а другие формируются в социуме, не дает возможности понять целостную индивидуальность.

Если признать, что личностные характеристики B5 отражают поверхностные перцептивно-оценочные конструкторы обыденного сознания, то приближение к

* Марьяненко Дарья Александровна, преподаватель кафедры социальной психологии и социологии управления Кубанского государственного университета. Электронная почта: psyhod-er@manag.kubsu.ru.

сущностным характеристикам исследуемой личности, очевидно, возможно в том случае, если мы будем знать, как связаны факторы В5 с ее ценностно-мотивационными характеристиками (последние имеют более непосредственное отношение к ядерным, сущностным структурам личности). Если поставить вопрос шире, речь идет о необходимости прояснения некоторых интраиндивидуальных связей, а в операционально-методическом плане – между данными, получаемыми в виде профиля личностных черт и в виде ценностного профиля.

О необходимости комплексного исследования индивидуальности, выявления связей между одноуровневыми свойствами (принадлежащими к одному уровню индивидуальности) и между разноуровневыми свойствами писали Б.Г. Ананьев, В.С. Мерлин, Т.Ф. Базылевич и др. [1; 14; 2]. Не касаясь дискуссий между сторонниками терминов «индивидуальность» и «личность» (в широком смысле, с включением характера и темперамента), отметим, что многоуровневость регуляции и соответствующих свойств/черт признается большинством психологов, независимо от их теоретических ориентаций, а потому указанные проблемы не перестают быть актуальными. Одним из направлений исследований в этой области являются попытки изучения связей личностных черт и ценностных предпочтений. Так, С.С. Бубнова считает важнейшей характеристикой системы ценностных ориентаций многоуровневость и выделяет в системе ценностных ориентаций личности ценности, закрепляющиеся в процессе жизнедеятельности и проявляющиеся как свойства, черты личности: общительность, любознательность, активность, доминантность [4]. На взаимосвязь черт личности и ценностей указывал еще М. Рокич, который предложил различать терминальные и инструментальные ценности [17]. Терминальные ценности – это убеждения в том, что определенные конечные цели индивидуального существования заслуживают того, чтобы к ним стремиться. Инструментальные ценности – это убеждения в том, что определенный образ действий или свойство личности (например, честность, рационализм) является предпочтительным в большинстве ситуаций. Это различие соответствует делению на ценности-цели и ценности-средства, последние, в свою очередь, указывают на некоторые личностные черты.

Конечно, не следует отождествлять личностные черты, которые субъект считает желательными, ценными, с теми, которые ему фактически свойственны. Однако и отрицать определенную взаимообусловленность первых и вторых было бы неправильно. Интерес исследователей к таким взаимосвязям непостоянен. Остановимся на некоторых причинах этого. Доминирующая традиция изучения личностных черт, сложившаяся главным образом в англо-американской психологии (имеются в виду факторные исследования), предполагает выявление индивидуальных диспозиций, определяющих наиболее вероятное поведение личности в типичных ситуациях. Эта декларируемая сфокусированность эмпирической психологии личности на предпочтениях в

поведении на время отодвинула на второй план проблемы аксиологического слоя индивидуального сознания, представлений личности о должном. И тому были свои причины. Аттитюды и ценностные ориентации в тот период чаще изучались социальной психологией и социологией, а не психологией личности. Как показали социально-психологические исследования (начиная с известного эксперимента Р. Лапьера в 1930-е гг.), выявляемые аттитюды плохо предсказывают фактическое поведение человека. Тогда ценностные ориентации личности следовало считать еще менее связанными с поведением. Это нашло отражение в теориях, представляющих диспозиции личности в виде иерархической структуры. Например, в схеме диспозиционной регуляции, предложенной В.А. Ядовым [16], более всего с поведенческими актами связаны элементарные фиксированные установки (первый уровень регуляции) и менее всего – ценностные ориентации. В модели, предложенной Б.С. Братусем [3], над психофизиологическим уровнем регуляции расположен уровень характерологический или «исполнительский», к которому можно отнести основные наблюдаемые черты личности, тот самый поведенческий рисунок, который для многих психологов был главным объектом интереса. Но глубинная рефлексия, поиск и конструирование личностью смыслов своего поведения, осознанное соотнесение его с собственными представлениями о должном – все это находится не на уровне характера, а на следующем, собственно личностном уровне регуляции. Именно здесь функционируют ценностные ориентации субъекта, особенно если они – результат собственной смысловой работы, а не слепая копия представлений, доминирующих в социокультурном окружении. Б.С. Братусь подчеркивает, что этот уровень регуляции связан с нравственным сознанием личности, с ее отношением к другим людям. Два описанных уровня относительно независимы друг от друга: согласно Б.С. Братусю, бывает хорошая личность с плохим характером и плохая личность с хорошим характером. Вместе с тем постулат о целостности личности заставлял психологов вновь и вновь возвращаться к поискам закономерностей, связывающих уровни между собой. Интерес к этой проблеме, на наш взгляд, во многом подстегивался развивающимся в психологии личности когнитивным подходом и идеями конструктивизма. Поскольку личностные черты в психологии изучались главным образом с помощью опросников, накапливалось все больше свидетельств, что Q-данные слабо предсказывают фактическое поведение человека. Тесты-опросники и техники шкалирования отражают *представления* личности о своих поведенческих предпочтениях, а также представления об аспектах своей индивидуальности, не связанных с поведением как таковым. Так, в исследованиях 1960-х гг., которые сегодня считаются начальным этапом разработки модели В5, использовались перечни терминов, характеризующих не только черты, но и «внутренние состояния, социальные роли и аффективные процессы» [10, с. 12]. Вскоре ученые осознали проблематичность операционального разделения в составе личностных диспозиций когнитивного, аффективного и поведенческо-

го аспектов. Понятие «личностная черта» стало возможным трактовать значительно шире. Все большее распространение получают трактовки этого понятия с позиций когнитивной психологии личности, психосемантики [11]. Осознание недостаточной операционализации ряда теоретических понятий и связанных с этим методических трудностей послужило еще одним поводом подробнее исследовать, как соотносится то, что традиционно называлось чертами личности, с тем, что именуется ценностными ориентациями. А.А. Лузаков обратил внимание на следующее: «Известно, что пункты (утверждения, вопросы) личностных тестов-опросников обычно имеют самую разную степень обобщенности и могут касаться как выбора или оценки поведения в конкретной ситуации, так и согласия – несогласия с некими абстрактными идеями, общими утверждениями. Чем в таком случае они принципиально отличаются от стимульного материала, обычно используемого для диагностики социальных установок и ценностей?» [13, с. 79].

Представляют интерес некоторые факты, демонстрирующие связи личностных черт В5 с социальными установками, которые в свою очередь могут косвенно указывать на ценностные ориентации их носителей. Риманн с коллегами исследовал группу студентов немецкого университета, чтобы сконструировать инструмент оценки установок по отношению к текущим политическим проблемам [15, с. 141–142]. Посредством факторного анализа конкретных установок было выявлено четыре фактора: 1) общий консерватизм, 2) поддержка движения за увеличение социальной помощи и равноправие женщин, 3) либерализм и вера в технологический прогресс; 4) одобрительное отношение к повышению налогов с целью получения средств на охрану окружающей среды и развитие стран Восточной Европы (исследование проводилось в 1993 г.). Была обнаружена отрицательная связь между общим консерватизмом и шкалой В5 «открытость новому опыту» и положительная связь между консерватизмом и шкалой добросовестности. Шкалы В5 «открытость новому опыту» и «готовность к сотрудничеству» (сговорчивость, дружелюбие) оказались связаны с фактором поддержки социальной помощи и равноправия женщин положительной корреляцией. Фактор веры в технологический прогресс отрицательно коррелировал с нейротизмом, готовностью к сотрудничеству и экстраверсией. Одобрительное отношение к повышению налогов было связано с открытостью новому опыту и сговорчивостью положительной корреляцией, а с экстраверсией – отрицательной корреляцией.

Это исследование показало логическую связь между социальными установками людей и их личностными характеристиками. В частности, открытость для нового опыта, как правило, связана с более гибкими, неортодоксальными установками, а консервативным установкам сопутствует такая черта личности В5, как добросовестность. Далее мы увидим, что противопоставление «откры-

тость изменениям – консерватизм» является также одним из основных в модели, описывающей ценности личности.

Понятие инструментальных ценностей (ценностей-средств) М. Рокича близко понятию прототипа человека-в-ситуации Н. Кантора, т. е. индивидуальным представлениям о наиболее вероятном и/или социально соответствующем поведении для разных типов повседневных ситуаций [7]. Согласно У. Мишелю, прототипы человека-в-ситуации тесно связаны с ценностной сферой личности, испытывают влияние когнитивных характеристик и зависят от типа взаимодействия с социальными условиями, в которые включен человек (см. [6]).

Сходные идеи мы обнаруживаем в концепции Ш. Шварца. Обобщая многочисленные определения ценностей, Шварц и Билски выделяют следующие основные их характеристики [9]:

1) ценности – это убеждения, которые связаны с эмоциональной сферой личности: они смешиваются с чувством и окрашиваются им;

2) ценности – желаемые человеком цели (например, равенство) и образ поведения, который способствует достижению этих целей (например, честность, склонность к помощи);

3) ценности не ограничены определенными действиями и ситуациями (т. е. трансцендентны). Послушание, например, относится к работе или школе, спорту или бизнесу, семье, друзьям или посторонним людям;

4) ценности выступают как стандарты, которые руководят выбором или оценкой поступков, людей, событий;

5) ценности упорядочены по важности относительно друг друга; упорядоченный набор ценностей формирует систему ценностных приоритетов; разные личности могут быть охарактеризованы системой их ценностных приоритетов.

Таким образом, ценности – это некие критерии выбора и оценки человеком своих поступков, а также оценки других людей и событий. Основываясь на результатах теоретических и эмпирических исследований, Ш. Шварц выделил повторяющиеся в разных культурах десять основных ценностей. Люди, разделяющие те или иные ценности, различаются своими основными мотивационными целями [18]. Соотношения ценностей и доминирующих целей приведены в статье А.А. Лузакова [12].

Проведенное нами пилотажное эмпирическое исследование преследовало цель прояснить некоторые взаимосвязи ценностных ориентаций и личностных черт, проверить, насколько согласуются данные, получаемые в виде ценностного профиля и в виде профиля личностных черт. Эта работа является продолжением исследования, опубликованного А.А. Лузаковым [13], но в данном случае при обработке данных применялся иной подход. В исследовании приняли участие студенты Кубанского государственного университета гума-

нитарных и естественных специальностей (примерно поровну) в количестве 60 человек в возрасте 18–21 лет (40 девушек и 20 юношей).

Использовался личностный опросник NEO-PI-R, разработанный П. Коста и М. МакКрейем (в русскоязычной адаптации НПЦ «Психодиагностика», г. Ярославль), и методика для изучения ценностей личности – «Профиль личности» Ш. Шварца (адаптированная В.Н. Карандашевым [9]). Была проведена эмпирическая классификация испытуемых по их ценностным профилям (набранным баллам по 10 ценностям) с использованием алгоритма кластерного анализа. Выделены три группы субъектов, которые в данном случае можно рассматривать как определенные психологические типы. Полученная «ценностная» типология, конечно, отразила особенности конкретной выборки и не претендовала на то, чтобы обнаружить все ценностные типы, встречающиеся в популяции. При сравнении групп мы исходили из понятий абсолютного и относительного веса ценностей, которые могут не совпадать [5]. Для описания каждой из трех групп использовались оба критерия. При анализе различий по абсолютному весу ценности группы сравнивались между собой по среднему баллу, полученному той или иной ценностью. Согласно этому показателю первая группа (13 человек) отличается от двух других понижением значения таких ценностей, как самостоятельность, стимуляция, гедонизм, достижения и власть.

Следуя теоретической модели отношений между ценностными типами (по Ш. Шварцу), все ценности можно представить в двухмерном пространстве, что позволяет выделять конкурирующие и дополняющие ценностные типы [9]. При этом одна из осей измерения будет характеризовать *открытость опыту*, включающую ценности самостоятельности и стимуляции, в противоположность *консерватизму*, включающему ценности безопасности, конформности и традиций, а другая – *самовозвышение* (ценности власти и достижения) в противоположность *самотрансцендентности* (универсализм и доброта). Гедонизм включает элементы как открытости изменениям, так и самовозвышения. Таким образом, в первой группе открытость изменениям и самовозвышение выражены в меньшей степени, чем в двух других.

При определении относительной значимости (веса) ценности учитывалось ее место в ранговом ряду ценностей в конкретной группе. На основании количества баллов, набранных данной ценностью в среднем по группе, ей присваивался ранг от 1 до 10. К первому рангу отнесены ценности, имеющие наиболее высокий средний балл (наиболее предпочитаемые), к десятому рангу – имеющие самый низкий средний балл. Для описания ценностной специфики каждой группы принимались во внимание как ценности наиболее предпочитаемые (ранги 1–3), так и ценности, имеющие низкую субъективную значимость (ранги 7–10).

В первой группе приоритетными оказались доброта, безопасность и универсализм. Эти ценности получили ранги от 1-го до 3-го соответственно. Ранги от 7-го до 10-го получили гедонизм, власть и стимуляция. Можно сказать, что данная группа характеризуется такими мотивационными целями, как сохранение и повышение благополучия людей, безопасность отношений для других и самого себя.

Для выявления специфики личностных характеристик в каждой ценностной группе был найден индивидуальный профиль по основным шкалам В5 (тест NEO-PI-R). Особенности первой группы проявились в следующем: более низкие по сравнению с другими группами показатели по экстраверсии, открытости опыту (здесь и далее учитывалась значимость различий по Т-критерию на уровне $p < 0,05$), но более высокий показатель по готовности к сотрудничеству по сравнению с третьей группой (см. далее). Интерес представляет также анализ субшкал В5. Каждая из пяти базовых шкал методики NEO-PI-R имеет 6 субшкал, которые измеряют специфические области каждого фактора и дают более детальное представление о личности или группе людей. Соответственно по 5 субшкалам экстраверсии в первой ценностной группе были получены более низкие баллы, а именно: по общительности, настойчивости, активности, поиску возбуждения и позитивным эмоциям. Таким образом, у представителей данной группы (в сравнении с другими) заметна тенденция быть в одиночестве. Они предпочитают «держаться в тени», предоставляют инициативу другим в ведении бесед, более медлительны по темпу деятельности, не испытывают особой потребности в поиске ярких впечатлений и волнующих переживаний, для них нехарактерна бурная избыточная энергия и приподнятое настроение. Субшкалы фактора В5 «открытость опыту» раскрывают различные аспекты познавательного опыта личности. По четырем субшкалам данного фактора (эстетика, чувства, действия и идеи) в первой группе получены более низкие значения в сравнении с другими группами.

Таким образом, для респондентов первой группы свойственна тенденция вести себя традиционным, общепринятым способом и проявлять консервативность во взглядах. Они предпочитают известное новому, а их эмоциональные реакции приглушены. Эти психологические особенности (представленные в терминах личностных черт) достаточно хорошо согласуются с ценностными приоритетами группы. Среди ключевых ценностей – безопасность и конформность. Если использовать две основные оси ценностной модели Шварца, можно заметить, что в данном случае «консерватизм» преобладает над «открытостью изменениям», а «самотрансцендентность» – над «самовозвышением».

По пяти субшкалам фактора В5 «сотрудничество», которые характеризуют отношение к другим людям, – доверию, честности, уступчивости, скромности и чуткости, – получены более высокие значения по сравнению с третьей группой (см. таблицу). Эти субъекты склонны демонстрировать искренность,

откровенность в отношениях, но в то же время они могут быть застенчивы, робки при самопредъявлении, имеют тенденцию подавлять свою агрессию, стремятся забывать и прощать, заботливы, готовы прийти на помощь, больше движимы потребностями других людей. Эти личностные черты согласуются с предпочитаемыми данной группой ценностями – добротой и универсализмом. По совокупности всех личностных характеристик субъекты этой группы могут быть названы «доброжелательными, осторожными традиционалистами». Следует отметить, что психологическая специфика этой и других групп в нашем исследовании имеет много общего с эмпирически полученными группами, описанными А.А. Лузаковым [13]. И это несмотря на то, что в его исследовании группировка осуществлялась иным способом, а именно на основе кластеризации респондентов по шкалам «большой пятерки» (профилю личностных черт). Так, субъекты из группы «доброжелательных традиционалистов» по своим ценностным ориентациям и личностным характеристикам напоминают группу «тревожных» из указанной работы. Несмотря на признаки психологического сходства, мы используем иные названия групп, поскольку алгоритм их выделения был другим.

Вторая и третья группы отличаются от первой тем, что для них характерны более высокие баллы (абсолютный вес ценности) по ценностям самостоятельности, стимуляции, гедонизма, достижения и власти. Это, согласно теоретической модели Ш. Шварца, характеризует тенденцию к открытости изменениям и самовозвышению. Рассмотрим отличия этих групп друг от друга.

Вторая группа (30 человек) – самая многочисленная, и в ней выше ценятся самостоятельность, стимуляция, доброта и универсализм (по абсолютному весу ценностей). В ранговом ряду ценностей группы (относительный вес ценностей) наиболее значимы самостоятельность, стимуляция и достижения (на следующем, четвертом месте – доброта), а наименее важны – власть, конформность, традиции. По личностным чертам В5 субъекты данной группы демонстрируют относительно высокую экстраверсию и открытость опыту. Они любят быть среди людей, предпочитают большие группы, напористы, активны, энергичны, оптимистичны, подвержены возбуждению и стимуляции. Эти люди подвергают сомнению авторитеты и готовы поддержать новые эстетические, социальные и политические идеи, предпочитают новизну и разнообразие рутине и обыденности, могут иметь широкий набор увлечений. Условное название группы – «ищущие стимуляции». Сходные по основным психологическим характеристикам субъекты описаны и в упомянутой публикации А.А. Лузакова [13].

Третья группа (17 человек) по абсолютному весу ценностей характеризует-ся заметным понижением значимости конформности, традиций и доброты с одновременным повышением значимости гедонизма. Ранговый ряд ценностей внутри группы (относительный вес ценностей) подтверждает эту закономер-

ность: на первых трех местах гедонизм, самостоятельность, достижения. В профиле личностных черт по сравнению с остальными группами обнаруживается более низкая готовность к сотрудничеству, что проявляется в скептическом и критическом мышлении, эгоцентризме, предпочтении скорее соревнования, а не сотрудничества. В сравнении со второй, а тем более с первой группой, это более практичные и более расчетливые люди, менее склонные поддаваться призывам к состраданию со стороны окружающих. Отличия наблюдаются и по отдельным субшкалам основных факторов В5. В отличие от второй группы снижены «сердечность» (Е1) и «альтруизм» (А3) в межличностных отношениях. Таким образом, эти субъекты в социальных отношениях более формальны и сдержанны, в большей степени отгораживаются от других людей и неохотно вникают в чужие проблемы. В отличие от первой группы явно повышены «фантазия» (О1) и «чувства» (О3). Яркое воображение здесь – не способ бегства от реальности, а скорее способ создания для самих себя интересного внутреннего мира. Для респондентов этой группы важно получать наслаждения и чувственные удовольствия, что в данном случае не исключает расчетливости и умения вовремя «выключить» чувства. Эти данные о личностных чертах согласуются с ценностной спецификой обсуждаемой группы субъектов, а именно с преобладанием ценности гедонизма. Условное название данной группы – «эгоцентричные прагматики». По основным характеристикам она сопоставима с группой «прагматиков», выделенных А.А. Лузаковым [13]. Особенности ценностных ориентаций и характерные личностные черты представителей трех ценностных групп изображены в таблице.

Сопоставление ценностных ориентаций и личностных черт в ценностных группах

Ценностная ориентация	«Доброжелательные традиционалисты»	«Ищущие стимуляции»	«Эгоцентричные прагматики»
Преобладающие ценности	Доброта Безопасность Универсализм Конформность	Самостоятельность Стимуляция Достижения	Гедонизм Самостоятельность Достижения
Малозначимые ценности	Гедонизм Власть Стимуляция	Безопасность Власть Конформность Традиции	Конформность Власть Традиции
Личностные черты (названия шкал теста NEO-PI-R)	↓ Экстраверсия ↓ Открытость опыту ↑ Сотрудничество	↑ Экстраверсия ↑ Открытость опыту	↓ Сотрудничество

Примечание. Ценности приведены на основе анализа их относительного веса в каждой группе. Сравнение групп по абсолютному весу ценностей дано в тексте. Знаками ↑ и ↓ обозначены более высокие или более низкие (по сравнению с другими группами) показатели по шкале теста.

Еще раз подчеркнем, что исследование носило разведочный характер, полученная эмпирическая типология не отражает всех возможных вариантов ценностных профилей, а в психологических характеристиках с высокой вероятностью отразились особенности конкретной выборки. Так, власть оказалась в числе малозначимых ценностей во всех трех группах, и это, возможно, объясняется преобладанием в составе выборки женщин.

Эмпирико-типологический подход с использованием алгоритмов автоматической классификации – один из способов показать специфику интраиндивидуальных связей между ценностями личности и ее характерологическими чертами. Типология субъектов на основании их ценностных ориентаций дает одновременно различия личностных черт, не противоречащие ценностным различиям, а проясняющие их. Результаты двух рассмотренных методик («Профиль личности» Ш. Шварца и NEO-PI-R) взаимно обогащают друг друга, и это следует использовать в психодиагностической практике. Личностные черты и ценности образуют хорошо интерпретируемые и достаточно устойчивые интраиндивидуальные связи. Дополнительным свидетельством тому является следующее. Опубликованные ранее результаты эмпирической классификации субъектов (из сходной по составу выборки), в которой основанием группировки выступал профиль личностных черт [13], и результаты нашей классификации, в которой группировка осуществлялась на основе индивидуального профиля ценностных предпочтений, обнаружили признаки сходства. Возможно также, что две различные по теоретическому основанию и способу конструирования методики обращаются к близким аспектам личности испытуемых. Некоторые теоретические модели относят понятия «черты личности» и «ценностные ориентации личности» к разным уровням регуляции, к разным сферам личностных проявлений. Но, как уже отмечалось, традиционные диагностические методы – личностные тесты-опросники, вербальные шкалы – ограничивают возможность надежного операционального различения этих понятий (сходные трудности обнаруживаются при попытках с помощью опросников операционально различить темперамент и характер), что служит дополнительным аргументом в пользу более широкой трактовки понятия черт личности и дальнейшего прояснения их видов и уровней, включая ценностные ориентации.

Библиографический список

1. *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. Л.: ЛГУ, 1968.
2. *Базылевич Т.Ф.* Развитие концепции целостной индивидуальности // Небылицин В.Д.: Жизнь и научное творчество. М.: Научно-издательский центр «Ладомир», 1996.
3. *Братусь Б.С.* Аномалии личности. М.: Мысль, 1988.

4. Бубнова С.С. Ценностные ориентации личности как многомерная нелинейная система // Психологический журнал. 1999. № 5.
5. Гаврилова Е.В. Субъективная категоризация в межличностном познании и ценностные ориентации личности: Дис. ... канд. психол. наук. Краснодар: КубГУ, 2003.
6. Егорова М.С. Психология индивидуальных различий. М.: Планета детей, 1997.
7. Кантор Н. Восприятие ситуаций: прототипы ситуаций и прототипы «человека-в-ситуации» // Психология социальных ситуаций / Сост. и общ. ред. Н.В. Гришиной. СПб.: Питер, 2001.
8. Капрара Дж., Сервон Д. Психология личности. СПб.: Питер, 2003.
9. Карандашев В.Н. Методика Шварца для изучения ценностей личности: концепция и методическое руководство. СПб.: Речь, 2004.
10. Лаак Я. тер, Бругман Г. Vig 5: Как измерить человеческую индивидуальность: оценки и описания. М.: Книжный дом «Университет», 2003.
11. Лузаков А.А. Проблемы изучения категорий субъективного опыта: психосемантический подход // Субъект, личность и психология человеческого бытия / Под ред. В.В. Знакова, З.И. Рябикиной. М.: ИП РАН, 2005.
12. Лузаков А.А. Структура ценностных предпочтений и категории самовосприятия // Человек. Сообщество. Управление. 2005. № 4.
13. Лузаков А.А. Субъект социального познания: к проблеме взаимосвязи личностных черт, ценностных ориентаций и семантических пространств межличностной перцепции // Психология личности и ее бытия: теория, исследования, практика. Краснодар: КубГУ, 2005.
14. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индивидуальности. М.: Педагогика, 1986.
15. Фернхем А., Хейвен П. Личность и социальное поведение. СПб.: Питер, 2001.
16. Ядов В.А. О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии / Под ред. Е.В. Шороховой. М.: Наука, 1975.
17. *Rockeach M. The Nature of Human Values. N.Y.: Free Press, 1973.*
18. *Schwartz S. Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 countries // Advances in Experimental Social Psychology / Ed. M.P. Zanna. N.Y.: Guilford, 1992. Vol. 25. P. 1–65.*