

POLITINIO LYDERIO ĮVAIZDŽIO FORMAVIMO PSICHOLOGINIAI ASPEKTAI

DALIA BAGDŽIŪNIENĖ

Pranešime nagrinėjama politinio lyderio įvaizdžio formavimo psichologija. Aptariamos visuomenės reakcijos į politinius įvykius ir sprendimus. Analizuojamos politinių lyderių asmenybės bei elgsenos analizės galimybės. Aprašomos įvairios politinių veikėjų savęs pristatymo taktikos.

Politinės psichologijos literatūroje pabrėžiama, kad Vakarų šalyse pastaraisiais dešimtmečiais būtent lyderių asmenybės vis labiau įtakoja rinkimų rezultatus. Gyventojų apklausos įvairiose šalyse rodo, kad vienos ar kitos politinės partijos sėkmę rinkimuose lemia ne tik tų partijų programiniuose dokumentuose išdėstytos idėjos, bet daugiau - dalyvaujantys partijos veikloje bei jai atstovaujantys žmonės. Politinių veikėjų asmenybė, psichologinis įvaizdis gali padėti, kovojant už rinkėjų balsus, o įvaizdžio kūrimas tampa psichologijos mokslo praktinio pritaikymo sritimi. Vokietijos prezidento rinkiminių kompanijų organizatorių nuomone, šių dienų politikams ypač svarbus jų populiarumas, o tai reiškia, kad jie turėtų siekti tapti vos ne televizijos žvaigždėmis¹.

Autoriai, tiriantys politinio lyderio problemas, išskiria joje du pagrindinius aspektus: (1) šalies socialinės, ekonominės, politinės aplinkos ypatumai, nes aplinka turi didelę įtaką gyventojų politinėms nuostatoms, nuomonėms, vertinimams; (2) kokie ša-

lyje yra politiniai lyderiai, kaip juos galima apibūdinti, ką apie juos galvoja gyventojai, kaip jie įsivaizduoja, kokio tipo politikai reikalingi valstybei².

Tiriant pirmąjį problemos aspektą, t.y. gyventojų politinę psichologiją, nuostatas, nuomones, svarbu įvertinti: (a) ką žmonės žino apie šalies vidaus ir užsienio politiką; (b) kokios yra jų politinės reakcijos į įvairius politinius įvykius ir sprendimus; (c) ar jie pakankamai aktyvūs rinkimų laikotarpiu, o jeigu ne - kokios yra politinio pasyvumo priežastys (ar aktyviai nusiteikę prieš balsavimą, ar yra pasyvūs).

Rinkimų laiku svarbi yra žmonių politinio pasyvumo – aktyvumo problema. Kai kurie žmonės pasyviai reaguoja net į neigiamus jų gyvenimo pasikeitimus, kai krinta pragyvenimo lygis, auga socialinė įtampa. Jie iš viso nenori balsuoti nei už vieną lyderį ar partiją. Neigiami pokyčiai socialinėje bei ekonominėje srityse gali paskatinti ir aktyvumą, kai žmonės mąsto apie būtinus pakeitimus ir ieško lyderių, kurie imtųsi atsakomybės už tuos pakeitimus bei juos inicijuotų. Ir vienu, ir kitu atveju svarbus yra gyventojų informuotumas apie situaciją šalyje ir tai, kokie žmonės pretenduoja tapti ar pasireiškia kaip politiniai lyderiai.

Kokia informacija apie lyderius yra svarbi, formuojant gyventojų nuomonę? JAV prezidentų rinkiminių kampanijų tyrimai parodė, kad tarp daugelio reikšmingų politiniam lyderiui asmeninių savybių išskiriamos pirmiausia šios: (a) asmens biografija, kuo išsamesnė informacija apie lyderio gyvenimą ir veiklą. Kartais politikai naudoja tokią taktiką, bendraudami su žurnalistais: prieš interviu pasiūlo perskaityti savo gyvenimo aprašymą ir tuo paskatina žurnalistus pradėti nuo klausimų apie biografijoje išdėstytus faktus. Tokiu būdu politikas gali pakreipti pokalbį pageidaujama linkme, sukurti sau palankią bendravimo atmosferą pokalbio pradžioje; (b) politinio veikėjo sugebėjimai, kurių sąrašas galėtų būti gana ilgas. Tačiau pirmiausia - tai sugebėjimas save lavinti, gilintis į įvairias sritis, daug dirbti. Informuotumas ekonomikos, politikos ir kitose srityse, retoriniai, derybininko įgūdžiai ir t.t.; (c) pasitikėjimas politiniu veikėju. Politinėje, kaip ir kitose gyvenimo srityse, žmonės lygina pažadus su atliktais darbais ir pirmiausia vertina tai, kas yra padaryta; (d) politinio veikėjo motyvai, kuriuos jis išreiškia per tikslus, t.y., ko iš tikrųjų siekia lyderis: aukštos padėties, pripažinimo, atlyginimo, garbės, galimybės vadovauti, pokyčių visuomenėje ir t.t.

Kokiu būdu formuojasi nuomonė apie politinius lyderius?

Tyrimai rodo, kad žmonės pirmiausia atkreipia dėmesį į tą informaciją, kuri apibūdina politiko elgesio ir moralės normas. T.y. apie lyderį sprendžiama pagal tai, kiek jo elgsena bei mintys atitinka vyraujančias socialines normas. Kitas nuomonės apie lyderius formavimo šaltinis yra išgyvenimai, jausmai, kuriuos sukelia žmonėms lyderiai savo kalbomis, elgesiu, t.y. informacija, kurią gyventojai gauna stebėdami ir klausydami politinio veikėjo. Klausytojas gali pasakyti: "Iš tiesų, aš supratau ne viską, gal ne su viskuo sutinku, tačiau šis žmogus man kelia pasitikėjimą. Galvoju, kad galėčiau jį remti".

Dar vienas reakcijos į lyderio asmenybę tipas yra vadinamoji "statistinė" reakcija: "Aš mažai žinau apie šį politiką, todėl elgsiuosi kaip dauguma. Kadangi gyventojų apklausos rodo, jog dauguma palaiko būtent jį, aš prisijungiu prie jų. Šiuo atveju "lyderis" gali būti ir "partija".

Kokie yra informacijos apie politinius veikėjus šaltiniai? Tai ne tik informacijos šaltinių apie politinius veikėjus, bet ir jos patikimumo problema, ir, svarbiausia, ar tai yra būtent ta informacija, kuri reikalinga rinkėjams³.

Vienas iš politinių lyderių asmenybės ir elgsenos analizės galimybių yra politinės diskusijos bei interviu, kurie vyksta televizijoje ir kuriuos gali stebėti daug žmonių. Televizijos laidose, kuriose susitinka opozicinių partijų atstovai ar jų lyderiai, yra puiki galimybė ne tik informuoti gyventojus apie politinės partijos programą, bet ir kurti atitinkamą politinio veikėjo įvaizdį. Net ir mažiau žinomi politikai čia turi galimybę pristatyti save platesnei auditorijai, kurti savo įvaizdį ar jį keisti.

Politinio lyderio įvaizdžio kūrimo pradžia - tai sprendimas, kokį konkretų įvaizdį siekiama sukurti. Kitas klausimas - kokios strategijos gali padėti pasiekti šį tikslą? Trečias žingsnis - savęs pristatymas. Kas lyderio elgsenoje turi didžiausios reikšmės, kuriant pageidaujamą įvaizdį? Kas padeda ar trukdo sėkmingai save pristatyti?

Savęs pristatymas yra daugiau nei išsakytos išmintingos mintys. Klausytojai neabejotinai pageidauja išgirsti, kaip politiniai veikėjai ir jų atstovaujamos partijos išsivaizduoja šalies ateitį, kokie, jų nuomone, yra svarbiausieji šalies vystymo tikslai ir kryptys, kaip jie numato siekti tų tikslų ir t.t. Tačiau ne mažiau svarbu, kad klausytojai teisingai suprastų, apie ką kalba politinis veikėjas, nes televizijos ar radijo laidose klausytojų galimybės pa-

teikti tikslinančius klausimus yra labai ribotos. Tyrimai rodo, kad dažniausiai per rinkimų kampanijas politiniai lyderiai savo kalbų tekstus maksimaliai priartina prie daugeliui gyventojų įpras-tos kasdienės kalbos, vengia mažiau žinomų terminų, rečiau varto-jamų žodžių. Derinant kalbos turinį ir formą, siekiama parodyti rinkėjams, kad lyderis yra „vienas iš mūsų“.

Kita vertus, politinių veikėjų bendravimo stilius, elgsena for-muoja klausytojų emocinį požiūrį į juos. Vėl galima paminėti užsie-nio šalių mokslininkų tyrimus, kuriuose buvo parodyta, kad rinki-mų situacijoje ypatingai svarbus emocinis išpuodis apie kandidatus tiems rinkėjams, kurie dar neturi nuomonės apie politinį veikėją ir neapsisprendę, už ką balsuos. Jie dažniau linkę atiduoti balsus už tuos kandidatus, kurie jiems yra labiau priimtini emocionaliai.

Toliau pateikiame literatūroje aprašytas įvairias politinių veikėjų savęs pristatymo taktikas televizijos laidoje (interviu, diskusijose su oponentais). Jos buvo apibendrintos, stebint politinių diskusijų vaiz-do įrašus paskutinėje Vokietijos prezidento rinkiminėje kompanijoje⁴.

Buvo išskirtos trys apibendrintos savęs pristatymo taktikų grupės: puolimas, gynyba ir asertyvus savęs pristatymas.

1. Puolimo taktikos. Jų tikslas - nenusileisti oponentui, valdy-ti pokalbio situaciją, kritikuoti kitą požiūrį ar net sukurti emocinį diskomfortą pašnekovui: (a) politikas laikosi daugiau ar mažiau agresyvios pozicijos, kritikuodamas pateiktą klausimą, žurnalistą ar kitą klausiantį asmenį, atsako kritika į kritiką, o taip pat siekia įtakoti diskusijos temą, nustatydamas, kokius klausimus būtina aptarti, nes, jo nuomone, jie yra svarbiausieji; (b) akcentuoja, pa-brėžia savo nuomonę ir sumenkina oponento nuomonę arba nekreipia dėmesio į oponento nuomonę, pabrėždamas tik savo; (c) puola kitą partiją ar pokalbio oponentą, parodydamas, kad ji nuo oponento ir jo partijos skiria kuo didesnis „atstumas“ ir kad jis yra „daug geresnis“ už oponentą.

2. Gynybos taktikos. Šiuo atveju politikas ypač rūpinasi tuo, kaip save apsaugoti ir apginti: (a) neigimas: „To tikrai nebuvo“, t.y. politikas neigia tai, kas gali sugadinti jo reputaciją ar gerą vardą; (b) įvykių, faktų korekcija: „Tai įvyko, bet kitaip“, „Tai nebuvo taip blogai“. Įvykius, dėl kurių gali nukentėti jo įvaizdis, politikas in-terpretuoja taip, kad tai jam nepakenktų. Pvz., teroristai, kuriems buvo suteikta finansinė pagalba, gali būti pavadinti „kovotojais už laisvę“; (c) politikas neprisiima atsakomybės dėl neigiamų įvykių,

išsako nuomonę jog jis tikrai nėra kaltas dėl to, kas įvyko: "Tai ne aš", "Manęs ten nebuvo"; (d) socialinis palyginimas: "Visi taip elgiasi", "Kiti daro dar blogiau"; (e) pasiteisinimas: "Aš tai padariau, siekdamas kilnių tikslų (pvz., laisvės tautai, šalies savarankiškumo ir t.t.)".

3. *Asertyvaus savęs pristatymo taktikos*. Politinis veikėjas pabrėžia, demonstruoja teigiamas savo asmenybės puses, išryškina teigiamas savybes, kompetenciją, patirtį: (a) akcentuoja savo vertybinės orientacijos, socialinės nuostatos, kurios, neabejotinai, atitinka visuomenėje vyraujančias nuostatas ar vertybes: tikėjimo, patriotizmo, šeimos pripažinimo ir kt.; (b) "Aš esu jūsų žmogus" - politikas demonstruoja panašumą su eiliniaisiais piliečiais, parodo, kad yra toks pat gyventojas, kaip daugelis jų: supranta šeimos, vaikų auklėjimo, etninių ir kitų mažumų problemas, turi mėgiamą užsiėmimą, mėgsta gamtą ir t.t. Tai reiškia, kad toks lyderis visiškai gali atstovauti daugumai šalies gyventojų, nes supranta juos ir jų interesus. Pvz., jis aktyviai sieks, kad nebūtų didinami mokesčiai, padidėtų pensijos ir t.t.; (c) politikas yra atviras, prisimindamas ką nors iš savo asmeninio gyvenimo, neslepia savo jausmų, pripažįsta klaidas, nes tai skatina pasitikėjimą juo; (d) demonstruoja sąžiningumą, gailestingumą, pvz., ne puola oponentą, o jį užjaučia; (e) politikas stengiasi įsiteikti, įgyti palankumo, parodydamas, kad yra išprusęs, draugiškas, optimistas, moka save teigiamai apibūdinti, spinduliuoja geranoriškumu, noru bendradarbiauti; (f) pristatomi asmeniniai sugebėjimai, kompetencija: politikas apibūdina tikslus, kurių numato siekti, ir galima neabejoti, kad tai būtent tie tikslai, kurie yra labai svarbūs daugumai šalies gyventojų; demonstruoja kompetenciją, išsilavinimą, įrodinėdamas savo nuomonę, gali panaudoti įvairią statistinę medžiagą, kitą papildomą informaciją, argumentuoti savo teiginius. Jo platus akiratis, išreikštas sugebėjimas analizuoti aptariamus klausimus; stiprina savo poziciją, prisimindamas savo pasiekimus aptariamoje srityje, laimėjimus ar nuopelnus, kuriuos jis sugebėjo pasiekti anksčiau. Pvz., aptariant gamtos apsaugos problemas, politinis veikėjas gali pasakyti, kad tai jam gerai žinomi klausimai, nes jis šią problemą specialiai nagrinėjo ir apie tai jau anksčiau yra rašęs spaudoje.

Minėtų taktikų panaudojimas priklauso nuo daugelio veiksnių. Pirmiausia tai lemia paties politinio veikėjo asmeninės ypatybės, bendradarbiavimo įgūdžiai bei stilius, tikslai, kurių jis siekia

pokalbyje. Kita veiksmų grupė - tai pati bendravimo situacija: kas dalyvauja pokalbyje, ar dalyvauja kitų partijų atstovai, ar yra iš anksto aptarta pokalbio tema, ar gali klausytojai tieiogiai pateikti klausimų ir t.t.

Puolimo ir gynybos taktikos dažniau naudojamos tuo atveju, jeigu oponentas ar žurnalistas išreiškia kritiką ar pateikia kritikuojančius klausimus. Šio tipo klausimai labiau skatina pašnekovo gynybos arba puolimo taktikas: atsakydamas politikas gali sukurti patį žurnalistą arba siekti, kad būtų pakeista pokalbio tema. Kartais kaip argumentas yra panaudojama asmeninė patirtis, pvz., parodant, kad politinis veikėjas nors ir suklydo, bet tai nemažina jo kaip šios srities specialisto vertės.

Atviri nekritikuojantys klausimai suteikia didesnių galimybių panaudoti asertyvias savęs pristatymo taktikas, kurios apskritai efektyvesnės, formuojant pageidaujamą politinio lyderio įvaizdį.

Pokalbyje, diskusijoje minėtos savęs pristatymo taktikos dažniausiai naudojamos ne po vieną, o jungiamos į tam tikrus derinius, kurie taip pat priklauso pirmiausia nuo to, kokią įvaizdį politinis veikėjas siekia suformuoti, koks yra pagrindinis jo prisistatymo tikslas. Tai svarbu nuspręsti, prieš renkantis vieną ar kitą strateginę savęs pristatymo taktiką.

Pvz., vyksta diskusija, kurioje dalyvauja politinis priešininkas. Pagrindinis politiko tikslas yra parodyti, kad jis pranoksta savo oponentą. Tuomet jo taktika gali būti tokia: jeigu pateikiamas kritikuojantis klausimas, politikas, pirma, panaudoja gynybos taktiką, antra, „puola“ priešininką, siekdamas parodyti jo silpnąsias puses, ir, trečia, baigia kalbą, pabrėždamas savo privalumus, patyrimą, t.y. išryškina savo teigiamus bruožus.

Toliau pateiksiu keletą galimų savęs pristatymo taktikų derinių.

1. Agresyvi gynyba. Tai tokie atsakymai į kritikuojančius klausimus, kuriuose dominuoja asmens, pateikusio kritikuojantį klausimą, kritika ir savęs pateisinimas. Pateisinimas gali būti išsakytas, naudojus, pvz., palyginimą: „Kiti daro dar blogesnius dalykus“, arba „Kiti yra padarę dar mažiau“, arba pabrėžiamos pozityvios priimtų sprendimų pusės: „Be abejo, mes pasirinkome šį sprendimą, nes susiklosčiusioje situacijoje tai buvo pati geriausia išeitis ir geriausiai atitiko šalies interesus“.

2. Teigiamų bruožų agresyvus pristatymas. Šiuo atveju politikas pirmiausia siekia, kad jam būtų pateiktas pageidaujamas klausimas.

mas, pvz., pasiūlydamas aptarti pageidaujamą temą, nors tai ir nebuvo numatyta. Kitas žingsnis - pozityvus savęs pristatymas, paminint pasiekimus šioje srityje ir nurodant teigiamas ateities perspektyvas: "Šio tikslo mūsų partija siekia jau keleri metai. Aš nuoširdžiai tikiu, kad nemažas patyrimas šioje srityje yra geras pagrindas optimistiškai galvoti apie problemos sprendimą artimiausioje ateityje".

3. *Teigiamas savęs pristatymas, demonstruojant nesutikimą su kai kuriomis atstovaujamos partijos nuostatomis.* Pvz., "Ne visai sutinku su šiuo mūsų partijos programos teiginiu, kadangi pasiūlymas X turėtų būti labiau pagrįstas". Tokia taktika rodo, kad politikas gali savarankiškai įvertinti nagrinėjamą klausimą, turi savo nuomonę, gali ją pagrįsti, nors tokioje kalboje slypi ir "povandėniniai akmenys". Piktnaudžiavimas, kritikuojant savo partijos nuostatas, gali ne padėti, o pakenkti lyderio įvaizdžiui, nes tuomet klausytojui ar žiūrovui gali būti neaišku, kodėl šis veikėjas atstovauja partijai, nors ir nesutinka su kai kuriomis partijos nuostatomis.

4. *Teigiamas savęs pristatymas, vertinant ateities perspektyvas.* Šiuo atveju, atsakydamas į kritikuojantį klausimą, politikas pirmiausia naudoja gynybos taktiką, pasiteisinimą, o pabaigoje pokalbio temą modifikuoja taip, kad galėtų baigti kalbą, pabrėždamas teigiamas siūlomo sprendimo pasekmes ateityje. Pvz.: "Nesutinku su Jūsų argumentais. Tai, ką mes siūlome, nepablogins gyventojų ekonominės padėties. Priešingai, mūsų pasiūlymų įgyvendinimas padės sukurti naujas darbo vietas, o tai reiškia, kad mums rūpi ir rūpės visų darbuotojų interesai.

5. *Atvirumo taktika, atsakant į kritiką.* Šiuo atveju kritiką politikas panaudoja savo teigiamam įvaizdžiui sustiprinti. Dalinai sutikdamas su kritika ir derindamas tai su atvirumu, politikas siekia didesnio pasitikėjimo juo. Taip jis kuria įspūdį, kad yra atviras, nieko neslepia, sugeba net kritikuojamus asmeninius bruožus panaudoti taip, kad kuo geriau siektų visiems gyventojams rūpimų tikslų. Pvz., "Aš nenorėčiau sutikti, kad esu tik siekiantis valdžios žmogus. Siekiu šios pozicijos ne vien tam, kad tik sustiprinčiau savo įtaką. Ši aukšta pozicija yra tik priemonė, siekiant kitų tikslų, ir pirmiausia tai padės įgyvendinti progresyvias reformas šalyje. Tarp kitko, esu tikintis žmogus ir mano religiniai įsitikinimai padės apsisaugoti nuo valdžios panaudojimo vien tik dėl valdžios".

6. *Draugiškas teigiamų bruožų pristatymas.* Ši taktika naudoja-

ma, kai pateikiamas “nekenksmingas” klausimas. Politikas, atsakydamas į klausimą, demonstruoja savo privalumus, teigiamus bruožus, pabrėžia savo kompetenciją, patyrimą. Tam naudojama draugiška pokalbio forma: “Jūs iš tiesų esate teisus. Manau, kad turiu savybes, kurios yra būtinos, sprendžiant šiuos klausimus. Mūsų tikslas šiuo atveju - rasti tokį klausimo sprendimą, kuris patenkinėtų visas socialines grupes”.

7. *Savo nuomonės patvirtinimas, kritikuojant kitas nuomones.* Pvz., “Be abejo, mus jaudina ir mums rūpi aukštas nedarbo lygis šalyje. Tačiau aš nesutinku su profsąjungų pozicija nedarbo mažinimo klausimais. Norėčiau dar kartą patvirtinti jau anksčiau išsakytą mūsų partijos nuostatą X”.

8. *“Mažų partnerių” kritika.* Stiprinant savo poziciją ir ją argumentuojant, kritika išsakoma mažiau įtakingų partijų ar socialinių grupių atžvilgiu.

9. *Tiesioginė kritika.* Šiuo atveju politikas iš viso neatsakinėja į klausimą ir kritikuoja patį klausimą: “Tai visai nepagrįstas, nekonstruktivus klausimas”.

10. *Paslėptas išpuolis prieš oponentą, kitos partijos atstovą.* Žodžiais politikas demonstruoja draugiškumą, pagarbą oponentui, tačiau iš tikrųjų išsako jam nepritarimą ir kritiką. Pvz., “Oponento siūlomas klausimo sprendimas iš tiesų yra įdomus. Aš, būdamas vienos didžiausių partijų šalyje atstovu, puikiai suprantu kitos įtakingos partijos atstovo argumentus. Kita vertus, esu tvirtai įsitikinęs (ir manau, kad mano įsitikinimas yra tvirtesnis, negu mano oponento), kad jo siūlomas sprendimas nepadės įgyvendinti daugelio šalies gyventojų lūkesčių, o laikas šiems pasiūlymams įgyvendinti bus sugaištas veltui. Apskritai, žinoma, pasiūlymas yra gana įdomus”. Ši taktika dar yra vadinama “sumuštinio” taktika, kurios esmė yra ta, kad išpuolis prieš oponentą yra paslėptas, draugiškas oponentui išreiškiamas prieš ir po kritikos.

11. *Tiesioginis neigimas.* Šio tipo atsakymuose išreiškiamas tiesioginis nesutikimas. Pvz., “Tai netiesa”.

12. *Taktika “Taip, Jūs teisus, bet situacija yra kitokia”.* Šios taktikos esmę sudaro atsakymai, kurie tiesiogiai nesusiję su pateiktais klausimais, tačiau teigiamai apibūdina politiką arba jo atstovaujamos partijos veiklą. Atsakymo intonacija yra draugiška, demonstruojama draugiška nuostata žurnalistui, naudojami savikritikos elementai. Tačiau kartu politikas siekia pakeisti pokalbio

temą, orientuoja pašnekovą į naujus klausimus, kurie, politiko nuomone, gali padėti jam kurti pokalbį teigiamą išpūdį apie jį. Pvz., "Jūs teisus, negaliu Jums prieštarauti. Tai iš tikrųjų yra problema, kurioms mes iki šiol skyrėme nepakankamai dėmesio. Tačiau kartu noriu priminti reikšmingus mūsų pasiūlymus, pvz., ekonomikos srityje, kuriuos įgyvendinus, neabejotinai pavyktų sumažinti šalyje infliaciją".

Kokios prielaidos bei sąlygos gali padėti politikams kurti pageidaujamą įvaizdį, sėkmingai save pristatyti, užtikrinti sau rinkėjų pritarimą ir paramą? Šiandien neabejojama, kad viena svarbiausių sąlygų yra politikų ugdymas, kuris apima ne vien politinį išprusimą, bet ir psichologijos žinias. Bendravimo, derybų įgūdžių lavinimas, streso ir konfliktinių situacijų valdymas, komandos formavimas ir kiti politikui svarbūs įgūdžiai bei žinios gali būti ugdomi ir sėkmingai yra ugdomi daugelyje šalių.

NUORODOS

¹ Astrid S. *Self-Presentational Tactics in a German Election Campaign* // Political Psychology. - 1993. - Vol. 14. - No 3. - P. 469.

² Barber J. *Today's Relevance of Psychological Politics* // Political Psychology. - 1993. - Vol. 14. - No. 3. - P. 529.

³ Renshon S. *How to Select a Good President: Some Observations*. // Journal of Political Psychology. - 1993. - Vol. 14. - No. 3.

⁴ Astrid S. Op cit.