

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2020.25.20.049

Конклюдентные действия как категория теории управления человеческими ресурсами

Пичугин Виталий Григорьевич

Кандидат психологических наук,
доцент департамента психологии и развития человеческого капитала,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
125993, Российская Федерация, Москва, просп. Ленинградский, 49;
e-mail: left@lsn.ru

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы психологического содержания правового понятия «конклюдентные действия». Использование данной категории в современной науке управления человеческим капиталом сталкивается с определенными трудностями, поскольку нет четкого и доктринально выверенного употребления понятия «конклюдентные действия» ни в законодательстве, ни в правоприменительной практике. Это объясняется тем, что правоведы используют в описании и понимании механизма влияния конклюдентных действий на стороны правоотношений психологическую терминологию без раскрытия ее содержания. Например, «волеизъявление лица», «влияние конклюдентных действий на общественные отношения», «восприятие стороной согласия» и т.п. Требуется исследование и раскрытие психологического содержания этих понятий для возможности выработки их единообразного понимания в юридической практике. Поэтому цель настоящей работы – сформулировать психологическое содержание юридического понятия «конклюдентные действия», дать теоретическое обоснование классификации конклюдентных действий как вида психологического влияния, имеющего значение в практике применения права. По результату исследования сформулировано определение места конклюдентных действий в типологии психологии влияния, приведены их существенные отличия от других видов психологического воздействия. Предложено определение понятия «конклюдентные действия» как вида психологического влияния, который имеет узкоспециализированное значение в сфере правовых отношений.

Для цитирования в научных исследованиях

Пичугин В.Г. Конклюдентные действия как категория теории управления человеческими ресурсами // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2020. Том 10. № 9А. С. 438-447. DOI: 10.34670/AR.2020.25.20.049

Ключевые слова

Конклюдентные действия, юридическая психология, право, психология, психологическое влияние, виды влияния.

Введение

Конклюдентные действия являются предметом рассмотрения юристов, что объясняется важностью теоретического описания и практического применения рассматриваемой категории в гражданском праве и процессе. Гражданский кодекс РФ содержит норму, предусматривающую совершение сделки не только в письменной или устной форме, но и путем выражения согласия: «когда из поведения лица явствует его воля совершить сделку» [Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ, 1994].

Вопросы восприятия конклюдентных действий субъектами правоотношений, влияния на поведение, принятия решения по результату воздействия на адресата практически не нашли отражения в психологических исследованиях. В результате в законодательстве и применении права нет научно обоснованных дефиниций категории «конклюдентные действия» с точки зрения психологической науки. Зачастую используются довольно размытые и неопределенные понятия, из-за чего возникают трудности для единообразного и доктринально выверенного употребления категории «конклюдентные действия». С правовой точки зрения действия, выражающие волю субъекта, важны своей функциональностью. Они являются «формой выражения основных целей использования правового явления в механизме правового регулирования и видом воздействия на общественные отношения» [Красавчиков, 2001, 177]. Другими словами, функция конклюдентных действий – оказывать влияние на одну из сторон правовых отношений, доносить определенную информацию (информационная функция), объективировать принятое управленческое решение (функция управления), экономить время, подтверждать компетентность для осуществления действий, имеющих обязательное значение для лиц, в отношении которых они предпринимаются [Пахомов, 2009, 158].

Основная часть

В законодательстве и практике применения норм, содержащих отсылку к конклюдентным действиям, по понятным причинам не рассматриваются механизм и средства психологического влияния, важны лишь определенное действие и его последствия в контексте правовых отношений. Однако используются такие понятия, как «выражение воли», «воздействие на сторону (имеется в виду процессуальное положение лица)», «целеполагающий характер действий», «влияние на общественные отношения» и т.п. Содержание этих психологических понятий не раскрывается, но подразумевается, что речь идет о влиянии действия субъекта воздействия на адресата с возникновением определенных юридически значимых последствий. Таким образом, говорится о психологическом воздействии, поскольку в этом процессе задействованы волевые компоненты, восприятие, когнитивные процессы и др.

В психологических исследованиях нет рассмотрения конклюдентных действий как отдельного вида психологического влияния. Г.А. Ковалёв в своей докторской диссертации [Ковалев, 1991] подробно представляет теорию, методологию, практику психологического воздействия, но не рассматривает конклюдентные действия как вид психологического влияния. Нет этого и у других исследователей, которые внесли значимый вклад в изучение психологии влияния: Е.Л. Доценко [Доценко, 1997], Т.С. Кабаченко [Кабаченко, 2000], Е.В. Сидоренко [Сидоренко, 2004] и др. не затрагивают вопрос психологического влияния посредством конклюдентных действий и, соответственно, никак их не классифицируют.

Таким образом, существует насущная необходимость исследования конклюдентных

действий как вида психологического влияния. Это имеет теоретическое и практическое значение для определения и уточнения правовых конструктов и вопросов применения норм права. Необходимо сделать оговорку: не любые конклюдентные действия являются психологическим воздействием, *например, оплата проезда в общественном транспорте или пользование банкоматом относятся к конклюдентным действиям, но в данных случаях отсутствует адресат психологического влияния.* С другой стороны, действия регулировщика на дороге, движение руками (невербальные), иногда – устные краткие команды (вербальные) оказывают психологическое влияние на водителей, отражаясь в упорядочивании их поведения во время движения. Конклюдентные действия могут присутствовать и оказывать психологическое влияние на физическое лицо при мошенничестве, склонении к употреблению наркотических средств, в других составах преступлений, в трудовых отношениях, практике деятельности таможенных органов и т.п. Говорить о психологическом воздействии посредством конклюдентных действий мы можем только тогда, когда они направлены в адрес конкретного лица (лиц) или субъекта (субъектов) правоотношений.

Гипотеза исследования: конклюдентные действия являются отдельным видом психологического влияния, имеющим узкоспециализированное значение в сфере правовых отношений.

Цели статьи – дать психологическое определение понятию «конклюдентные действия», сформулировать теоретическое обоснование классификации конклюдентных действий как вида психологического влияния, имеющего значение в юридической практике.

Метод исследования – формально-логический: анализ, синтез, сравнение, обобщение и классификация.

Сложность классификации видов психологического влияния обусловлена наличием множества факторов социально-психологического взаимодействия и психических процессов, задействованных в межличностном общении. Само понятие «психологическое влияние» и его типология определяются по-разному в зависимости от тех аспектов многогранного явления, на которые обращает внимание исследователь. Предложенная Г.А. Ковалёвым типология психологического воздействия (автор употребляет понятия «влияние» и «воздействие» как синонимы) содержит три составляющие: императивную, манипулятивную, развивающую [Ковалев, 1987]. Императивная основана на усилении и подкреплении сложившейся у личности системы психических установок и моделей поведения, ориентирована на кратковременный эффект психологического воздействия, не затрагивает глубинные структуры психической организации личности. Манипулятивная основана на психологическом воздействии в обход механизмов сознательного контроля, влияет на подсознание с целью встраивания новых психологических установок и моделей поведения. Развивающая основана на открытом взаимодействии психологических систем друг с другом, обеспечивает актуализацию потенциала саморазвития психологических систем [Ковалев, 1991].

Е.Л. Доценко выделяет следующие признаки психологического влияния: наличие одной из двух сторон единого процесса взаимодействия, принятие в расчет при рассмотрении воздействия лишь одностороннего влияния, которое включено в состав целостного взаимодействия, результатом воздействия выступают некоторые изменения в психических характеристиках или состоянии адресата воздействия [Доценко, 1997, 60]. В целом, соглашаясь с определением и типологией психологического воздействия Г.А. Ковалёва, Е.Л. Доценко уточняет понятия «воздействие» и «взаимодействие», выделяя интенциональные и операциональные аспекты воздействия. «Тогда вскроется, что одностороннее влияние на

операциональном уровне вообще трудно помыслить. В то же время в интенциональном аспекте, очевидно, существует как согласование намерений, так и их несогласованное между собой осуществление – стремление провести одностороннее влияние, а именно воздействие. Поскольку использование понятия «воздействие» по отношению к операционально-техническому уровню не имеет смысла, то оно касается исключительно только уровня намерений. То же и с психологическим воздействием. Один человек решает, что с другим человеком (как с объектом) он намерен сделать, а вот как это нечто сделать, – находится (узнается) в процессе их взаимодействия (на операциональном уровне) с адресатом» [Доценко, 1997, 61].

Т.С. Кабаченко, находя формулировки определения психологического воздействия Г.А. Ковалёва и др. недостаточно конкретными, представляет свою: «Нам представляется целесообразным считать воздействие психологическим, когда оно имеет внешнее по отношению к адресату (реципиенту) происхождение и, будучи отраженным им, приводит к изменению психологических регуляторов конкретной активности человека. При этом речь может идти как о внешне ориентированной, так и о внутренне ориентированной активности. Результатом этого может быть изменение степени выраженности, направленности, значимости для субъекта различных проявлений активности. Психологическое воздействие может рассматриваться и как процесс, приводящий к изменению психологического базиса конкретной активности, и как результат (собственно изменения)» [Кабаченко, 2000, 22]. Такая формулировка, по мнению Т.С. Кабаченко, позволяет отграничить психологическое воздействие от других сходных явлений. При этом критерием отличия будет являться изменение регуляторов активности на фоне (под воздействием) отражения субъектом этого воздействия.

Е.В. Сидоренко рассматривает теоретические вопросы психологического влияния в контексте практического применения методов воздействия и противодействия психологическому воздействию. Для этого определяются понятия «адресат влияния», «инициатор влияния», «открытое и скрытое психологическое взаимодействие». «Инициатор влияния – тот из партнеров, кто первым предпринимает попытку влияния. Адресат влияния – тот из партнеров, к которому обращена первая попытка влияния. В дальнейшем взаимодействии инициатива может переходить от одного партнера к другому в попытках взаимного влияния, но всякий раз тот, кто первым начал серию взаимодействий, будет называться инициатором, а тот, кто первым испытал его влияние, – адресатом. Однако в процессе межличностного общения происходит постоянное взаимное влияние людей друг на друга, так что в большинстве случаев человек одновременно является и инициатором, и адресатом влияния. Открытое психологическое взаимодействие – взаимное влияние, цели которого заранее объявляются или не скрываются. Скрытое психологическое взаимодействие – взаимное влияние, цели которого не объявляются или маскируются под цели открытого взаимодействия» [Сидоренко, 2004, 12]. К исключительно психологическим средствам влияния Е.В. Сидоренко относит вербальные, невербальные и паралингвистические. Конклюдентные действия нельзя рассматривать исключительно как средства влияния, поскольку они могут как включать все перечисленные средства, так и выражаться только невербальными средствами воздействия. Действия, выражающие волю индивида (конклюдентные действия), скорее можно отнести к виду психологического влияния, который, как, например, и убеждение, направлен на достижение определенных изменений у объекта влияния.

Известный русский психиатр В.М. Бехтерев одним из первых исследовал и классифицировал виды психологического влияния. В работе «Мозг и внушение» [Бехтерев,

2015] он, кроме внушения, выделял такие виды психологического влияния, как убеждение и конформизм. Ретроспективно можно увидеть, что практически все известные психологи и психиатры обращались к тематике исследования и применения на практике видов психологического воздействия, поэтому существует множество классификаций, определений, обоснований применения видов воздействия в зависимости от психологического направления или наработанной практики применения. Труды В.М. Бехтерева можно рассматривать как начало синтеза теоретических и практических знаний о психологии влияния в общем и классификации видов воздействия в частности. Е.В. Сидоренко на основе работ российских и зарубежных исследователей составила классификацию видов психологического влияния по признаку «цивилизованности», или конструктивности, «варварства», или неконструктивности, а также «спорности» как переходного вида воздействия. Представляется, что данная классификация весьма ограничена и условна, поскольку психологическое воздействие чаще сопровождается одновременно комплексом различных видов влияния. Так, убеждение и приведение аргументов (цивилизованный вид влияния по Е.В. Сидоренко) может сопровождаться и внушением (спорный вид), и манипулятивным воздействием (варварский вид). Например, менеджер честно и аргументированно, с печальным лицом и скорбной интонацией объясняет, почему не выполняет план. В его речи присутствует аргументация, одновременно с этим – манипуляция (внешним видом, интонацией, голосом), осуществляется внушение, что он жертва обстоятельств. Можно допустить, что строго «рафинированное» влияние существует, но оно или редко присутствует в реальности, или является теоретическим конструктом, который, тем не менее, важен и необходим для изучения психологического воздействия как явления.

Перечислим виды влияния по классификации Е.В. Сидоренко. Конструктивные виды психологического влияния: убеждение, самопродвижение. Спорные виды психологического влияния: внушение, заражение, пробуждение импульса к подражанию, формирование благосклонности, просьба, принуждение. Неконструктивные виды психологического влияния: деструктивная критика, манипуляция.

Если не прибегать к оценочным понятиям (конструктивность – неконструктивность), можно упростить классификацию видов психологического влияния, разделив его на три категории: открытое, скрытое влияние и самовлияние [Пичугин, 2020, 22]. Открытое влияние – процесс воздействия на сознание человека (группы людей) с помощью любых средств, которые обращены к логике, опыту, рациональному мышлению и т.п. Будучи явным процессом воздействия на сознание, открытое влияние может включать все виды, кроме манипуляции или внушения, которое зачастую также является манипуляцией. Скрытое влияние – процесс воздействия на человека (группу людей) в обход сознания, включает в себя внушение, как прямое (директивное), так и косвенное, это воздействие также называют манипулятивным. Самовлияние – влияние человека на самого себя. Конклюдентные действия могут квалифицироваться как открытое влияние, поскольку субъект имеет целью выразить свою волю, тем самым сформировав в восприятии адресата воздействия определенное понимание намерения (или намерений) субъекта влияния. Средствами воздействия и выражения воли в конклюдентных действиях являются вербальные, невербальные, паралингвистические сигналы, которые в совокупности и формируют у реципиента мнение о намерениях субъекта влияния, например совершить сделку.

Из вышеприведенных видов психологического влияния конклюдентные действия ближе всего к убеждению или просьбе, однако они имеют ряд существенных отличий от этих видов

влияния. Главное различие в средствах воздействия: убеждение и просьба – это прежде всего вербальная коммуникация, а конклюдентные действия – в основном невербальная с редким использованием отдельных слов и паралингвистических средств влияния. Стоит также отметить, что цель конклюдентных действий узкоспециализирована, они направлены на донесение волеизъявления субъекта по поводу конкретной ситуации или обстоятельств. *Например, молчаливое согласие продлить договор и продолжение оплаты с целью подтверждения факта сохранения договорных обязательств.* Убеждение как вид влияния имеет широчайшее предметное поле использования: от покупки определенного товара в магазине до воздействия на принятие глобальных политических и экономических решений в международных переговорах. Это же относится и к просьбе. К тому же в просьбе как виде психологического влияния большое значение имеют личностные статусные характеристики и того, кто просит, и того, к кому просьба обращена. То, будет ли просьба вообще являться видом воздействия, во многом зависит от личности просящего или сопутствующих обстоятельств. *Например, когда просит уважаемый человек, руководитель, статусная личность, это зачастую воспринимается как директивное требование или приказ.* Просьба Президента, адресованная губернатору, будет воспринята скорее как требование, которое будет выполнено неукоснительно. Если с просьбой обращается незнакомый человек, которому ничего не должны, то сила влияния будет определяться соответствующим контекстом обращения. *Когда конклюдентные действия выполняют функцию управления, например удар судьей деревянным молотком по столу как указание на принятое судом решение, то они оказывают психологическое влияние в виде принуждения.* У инициатора такого воздействия должны иметься реальные возможности лишить адресата влияния каких-либо благ или предоставить эти блага после исполнения определенных требований. *Например, неисполнение указаний регулировщика дорожного движения может повлечь наложение административного взыскания.*

Конклюдентные действия влияют на адресата воздействия в силу установленных и принятых правил, которые могут быть зафиксированы в ранее составленном договоре или изложены в правилах дорожного движения (нормативном акте), которыми руководствуется регулировщик. Таким образом, конклюдентные действия являются отдельным видом психологического влияния открытого типа, применяющегося в узкоспециализированной сфере регулирования правовых общественных отношений.

Предполагается, что конклюдентные действия как выражение воли субъекта должны являться осознанным процессом влияния, то есть контролироваться сознанием и иметь цель (преднамеренное влияние). *Например, остановка сотрудником полиции транспортного средства с помощью жезла демонстрирует явно волеизъявление представителя закона.* Главное слово здесь – «явно». Поэтому в правоприменительной практике большую сложность вызывает определение значения конклюдентных действий, того, насколько явно они свидетельствуют о намерении человека. Другими словами, является ли процесс влияния осознанным и целенаправленным, или субъект влияния не осознает свои действия (совершает их автоматически без какой-либо цели). *Например, в почтовый ящик пенсионерки пришли квитанции для оплаты ЖКХ, в которых появилась строчка об оплате страховых услуг.* Факт оплаты является конклюдентным действием, которое должно свидетельствовать явно о намерении пенсионерки заключить договор со страховой компанией. Пожилая женщина автоматически (по привычке) в банке или на почте, не осознавая значения оплаты этой небольшой суммы, фактически заключила договор страхования. Но насколько это было ее

явным волеизъявлением? Была ли у пенсионерки цель заключить договор со страховой компанией? В данном случае конклюдентные действия совершены без намерения (без цели), неосознанно, по ним нельзя судить о явном наличии волеизъявления на заключение договора. Поэтому, чтобы конклюдентные действия как вид психологического влияния имели правовые последствия, необходимо наличие целевого, осознанного, прямого воздействия, что выражается в юридической терминологии как явное волеизъявление лица на совершение сделки.

Влияние – это действие или процесс, направленный на качественные или количественные изменения в ком-то или чем-то, то, что произвело значимое изменение в адресате воздействия, человеке или группе людей. Не всякое влияние является психологическим, а только то, в котором применяются психологические средства: вербальные, невербальные, паралингвистические. Как вид психологического влияния конклюдентные действия выражаются в основном невербальными средствами психологического воздействия, а также паралингвистическими и – в меньшей мере – вербальными. По мнению Е.В. Сидоренко, «психологическое влияние – это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие» [Сидоренко, 2004, 12]. В данном определении приводится критерий именно психологического влияния, который выражается в использовании психологических средств воздействия. Стоит только дополнить, что такое воздействие возможно и на группу или группы людей, причем если влияние охватывает большую массу людей, то его можно назвать «массовым влиянием» [Пичугин, 2018, 113].

Таким образом, конклюдентные действия – это сознательное открытое психологическое воздействие на адресата (человека, группу людей) с целью выражения волеизъявления субъекта с использованием психологических средств влияния. При конклюдентных действиях воздействие обращено к сознанию адресата, нацелено на формирование правильного понимания намерений субъекта влияния в его восприятии. В этом случае конклюдентные действия можно рассматривать как узкоспециализированный вид психологического влияния, имеющий значение в сфере правовых отношений.

В широком понимании конклюдентные действия как вид психологического влияния используются чрезвычайно часто, однако это происходит неосознанно и, как правило, без сознательно определенной цели, иногда – безадресно. Спектр таких действий широк: от флирта в адрес неопределенного числа лиц и дарения обручального кольца до демонстрации статусного положения в деловых переговорах. Такие действия целенаправленно не порождают правовых последствий, а их эффективность зависит от личного умения инициатора воздействия оказывать психологическое влияние. Конклюдентные действия в сфере правовых отношений – это вид психологического влияния, обусловленный потребностью или необходимостью донести волеизъявление настоящего или будущего участника правоотношений до конкретного лица или группы лиц с ожиданием заранее предполагаемой реакции адресата воздействия. Эффективность таких действий зависит в первую очередь от их функциональности. *Например, распорядительная функция сотрудника полиции, останавливающего с помощью жезла водителя автотранспортного средства, обеспечивает эффективность данного конклюдентного действия, его однозначное восприятие водителями как необходимость подчиниться законному требованию и остановиться.*

Что касается заключения сделок, то сложность состоит в выявлении наличия свободной воли лица при совершении действий конклюдентного характера. Юридическая практика идет по пути фиксации оферты в письменном виде, чтобы потом можно было подтвердить, что

отдельные элементы поведения могут быть акцептом сделки, изложенной в оферте. Однако даже при таких обстоятельствах подобные сделки являются предметом споров в суде, где необходимо доказывать наличие (или отсутствие) явного выражения волеизъявления лица. Это фактически установление обстоятельств, приведенных нами в психологическом определении понятия «конклюдентные действия», а именно имело ли место сознательное открытое психологическое воздействие на адресата (человека, группу людей) с целью выражения волеизъявления субъекта с использованием психологических средств влияния, и каких именно. Поэтому психологическое содержание понятия «конклюдентные действия» важно для использования в правоприменительной практике.

Заключение

В результате проведенного исследования представлено теоретическое обоснование принадлежности понятия «конклюдентные действия» к отдельному виду психологического влияния. Выявлены психологический механизм и значение конклюдентных действий в сфере правовых отношений. Сформулировано определение места конклюдентных действий в типологии психологического влияния. Выявлены существенные отличия конклюдентных действий от других видов психологического влияния. Дана формулировка психологического определения понятия «конклюдентные действия». Обосновано значение понимания психологического содержания конклюдентных действий для правоприменительной практики. Данная работа является одной из первых, если не первой, где правовое понятие «конклюдентные действия» рассмотрено как вид психологического влияния, что может служить импульсом для дальнейшего теоретического и практического исследования психологического содержания юридических категорий в целях совершенствования теории и практики правоприменения.

Библиография

1. Бехтерев В.М. Мозг и внушение. М.: АСТ, 2015. 320 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019, с изм. от 12.05.2020) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
3. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. 344 с.
4. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия. М.: Педагогическое общество России, 2000. 539 с.
5. Ковалев Г.А. Психологическое воздействие: теория, методология, практика: дисс. д-ра психол. наук. М., 1991. 477 с.
6. Ковалев Г.А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия // Вопросы психологии. 1987. № 3.
7. Красавчиков О.А. Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции // Сборник статей «Антология уральской цивилистики». 1925–1989. М., 2001. С. 177–178.
8. Пахомов М.С. Функциональная характеристика категории «конклюдентные действия» // Вестник Московского университета МВД России. 2009. № 9. С. 158.
9. Пичугин В.Г. Психология влияния в управлении персоналом. М.: Прометей, 2020. 145 с.
10. Пичугин В.Г. Создание субъективной реальности средствами массовой информации. Проблемы организации и допустимости влияния // Экономика. Бизнес. Банки. 2018. № S4. С. 113.
11. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб.: Речь, 2004. 256 с.

Concrete actions as a category of human resource management theory

Vitalii G. Pichugin

PhD in Psychology,
Associate Professor at the Department of Psychology and Human Capital Development,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
125993, 49 Leningradskii av., Moscow, Russian Federation;
e-mail: left@lsn.ru

Abstract

The present article deals with the issues of the psychological content of the legal concept of "implicative actions". The use of this category in law encounters certain difficulties, since there is no clear and doctrinally verified usage of the concept of "implicative actions" either in legislation or in law enforcement practice. This could be explained by the fact that legal scholars use psychological terminology to describe and understand the mechanism of the influence of implicative actions on the parties of legal relations without disclosing its content. For example, "the expression of the person's will", "the impact of implicative actions on public relations", "the perception of consent by the party", etc. Research and disclosure of the psychological content of these concepts is required to develop their uniform understanding in legal practice. Therefore, the purpose of this work is to formulate the psychological content of the legal concept of "implicative actions", as well as to provide a theoretical basis for the classification of implicative actions as a type of psychological influence that is significant in the practice of law enforcement. Based on the results of the study, the definition of the place implicative actions take up in the typology of influence psychology is formulated, and their essential differences from other types of psychological influence are pointed out. The definition of the concept of "implicative actions" as a type of psychological influence that has a highly specialized meaning in the field of legal relations is proposed.

For citation

Pichugin V.G. (2020) Konklyudentnye deistviya kak kategoriya teorii upravleniya chelovecheskimi resursami [Concrete actions as a category of human resource management theory]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 10 (9A), pp. 438-447. DOI: 10.34670/AR.2020.25.20.049

Keywords

Implicative actions, legal psychology, law, psychology, psychological influence, types of influence.

References

1. Bekhterev V.M. (2015) *Mozg i vnushenie* [Brain and suggestion]. Moscow: AST Publ.
2. Dotsenko E.L. (1997) *Psikhologiya manipulyatsii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita* [Psychology of manipulation: phenomena, mechanisms and protection]. Moscow: CheRo Publ., Publishing House of Moscow State University.
3. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' pervaya) ot 30.11.1994 № 51-FZ (red. ot 16.12.2019, s izm. ot 12.05.2020) [The Civil Code of the Russian Federation (part one) dated 30.11.1994 No. 51-FZ (as amended on 16.12.2019, as amended on 12.05.2020)] (1994). *Sobranie zakonodatel'stva RF. St. 3301* [Collected Legislation of the Russian Federation], 32. Art. 3301.

4. Kabachenko T.S. (2000) *Metody psikhologicheskogo vozdeistviya* [Methods of psychological influence]. Moscow: Pedagogical Society of Russia.
5. Kovalev G.A. (1987) Tri paradigmy v psikhologii – tri strategii psikhologicheskogo vozdeistviya [Three paradigms in psychology – three strategies of psychological influence]. *Voprosy psikhologii* [Questions of psychology], 3.
6. Kovalev G.A. (1991). *Psikhologicheskoe vozdeistvie: teoriya, metodologiya, praktika. Dokt. Diss.* [Psychological impact: theory, methodology, practice. Doct. Diss.]. Moscow.
7. Krasavchikov O.A. (2001) Grazhdansko-pravovoi dogovor: ponyatie, sodержanie i funktsii [Civil contract: concept, content and functions]. *Sbornik statei "Antologiya ural'skoi tsivilistiki"* [Collection of articles "Anthology of the Ural civil law" (1925–1989)]. Moscow, pp. 177–178.
8. Pakhomov M.S. (2009) Funktsional'naya kharakteristika kategorii "konklyudentnye deistviya" [Functional characteristics of the category "implicated actions"]. *Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii* [Bulletin of the Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia], 9, pp. 158.
9. Pichugin V.G. (2018) Sozdanie sub"ektivnoi real'nosti sredstvami massovoi informatsii. Problemy organizatsii i dopustimosti vliyaniya [Creation of subjective reality by the media. Problems of organization and admissibility of influence]. *Ekonomika. Biznes. Banki* [Economy. Business. Banks], 4, pp. 113.
10. Pichugin V.G. (2020) *Psikhologiya vliyaniya v upravlenii personalom* [Psychology of influence in personnel management]. Moscow: Prometei Publ.
11. Sidorenko E.V. (2004) *Trening vliyaniya i protivostoyaniya vliyaniyu* [Influence training and resistance to influence]. Saint Petersburg: Rech' Publ.