

УДК 347.965.42

**Шамликашвили Цисана Автандиловна**

кандидат медицинских наук, профессор,  
заведующий кафедрой медиации в социальной сфере  
факультета юридической психологии  
Московского городского  
психолого-педагогического университета

**Харитонов Сергей Викторович**

доктор медицинских наук,  
профессор кафедры медиации в социальной сфере  
факультета юридической психологии  
Московского городского  
психолого-педагогического университета

**Пчелинцева Динара Наилевна**

младший научный сотрудник  
Федерального института медиации

**ВЛИЯНИЕ ДЕМОНСТРИРУЕМОГО  
УРОВНЯ СТРЕМЛЕНИЯ  
К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ НА ДИНАМИКУ  
УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРА  
В ПРАКТИКЕ ОБУЧЕНИЯ МЕДИАТОРОВ**

---

**Аннотация:**

*В статье изложены результаты исследования влияния степени выраженности стремления к достижению цели (СДЦ) на динамику урегулирования спора. Исследование проводилось на основе искусственно смоделированных споров. Участники эксперимента случайным образом были разделены на две группы: осознанно изменявшие уровень СДЦ в процессе спора – относительно активные (ОА) участники и не проводившие осознанных изменений выраженности СДЦ в споре – относительно пассивные (ОП) участники. Выводы, сделанные авторами по результатам исследования, имеют практическую значимость для повышения качества обучения медиаторов.*

**Ключевые слова:**

*медиация, спор, урегулирование, цель, стратегическая и оперативная целеустремленность, стремление к достижению цели, переговоры, степень удовлетворенности переговорами.*

---

**Shamlikashvili Tsisana Avtondilovna**

PhD in Medical Sciences, Professor,  
Head of Mediation in the Social Sphere Department,  
Legal Psychology Faculty,  
Moscow City University of  
Psychology and Education Science

**Kharitonov Sergey Viktorovich**

D.Phil. in Medical Science, Professor,  
Mediation in the Social Sphere Department,  
Legal Psychology Faculty,  
Moscow City University of  
Psychology and Education Science

**Pchelintseva Dinara Nailevna**

Junior Research Associate,  
Federal Institute of Mediation

**THE IMPACT OF THE DEMONSTRATED  
LEVEL OF ACHIEVEMENT DRIVE  
ON THE DYNAMICS OF DISPUTE  
SETTLEMENT IN THE PRACTICE OF  
MEDIATORS' TRAINING**

---

**Summary:**

*The article presents the research results considering the influence of the demonstrated intensity of achievement drive on the dynamics of dispute settlement. The study has been conducted on the basis of artificially simulated disputes. The research participants were randomly divided into two groups: those who deliberately changed the demonstrated intensity of achievement drive in the course of dispute – relatively active participants, and those who didn't change deliberately the demonstrated intensity of achievement drive – relatively passive participants. The conclusions drawn by the authors according to the research results have practical significance for improvement of the quality of mediators' training.*

**Keywords:**

*mediation, dispute, settlement, goal, strategic and operational commitment, achievement drive, negotiations, degree of satisfaction with negotiations.*

---

Целеустремленность – сознательная и активная направленность личности на определенный результат деятельности. Целеустремленность является важнейшим мотивационно-волевым свойством личности, определяющим содержание и уровень развития всех других волевых качеств. Различают стратегическую целеустремленность, то есть умение личности руководствоваться во всей жизнедеятельности определенными принципами и идеалами, и оперативную целеустремленность – умение ставить цели для отдельных действий и не отключаться от них в процессе выполнения. Целеустремленный человек имеет ясные личные цели, точно знает, чего хочет, к чему направляется [1]. При этом категория цели связана с обширным кругом проблем: от понимания самой природы психического до таких аспектов, как индивидуальность личности, ее проявления в социуме [2], влияние преград на достижение целей и волевые аспекты целевого поведения [3].

Исследование связи мотивационно-целевой сферы личности с общей активностью показало, что существует связь между содержанием приоритетных для людей жизненных целей и уровнем активности, обусловленным силой нервной системы. Было отмечено, что у людей с бо-

лее высокой активностью преобладают цели самореализации в межличностных и семейных отношениях, в трудовой деятельности, тогда как у людей с низкой активностью смысл жизненных целей носит защитный характер и в основном сводится к целям, обеспечивающим существование [4]. Также определено, что целеустремленные люди демонстрируют широкий спектр эмоционального реагирования на все новое и оказываются готовыми к принятию как новых людей, так и новых жизненных ситуаций [5], что, на наш взгляд, крайне важно иметь в виду при урегулировании споров. Способность человека к осознанному целевому поведению может содействовать снижению его конфликтности и повышению уверенности в себе [6], формирует оптимизм и склонность к большей самостоятельности в поиске решений [7], а недостаточная осознанность может, напротив, вести к конфликтности [8], что для обучения медиации представляется очень важным.

**Дизайн исследования**

Экспериментальное исследование проводилось на основе искусственно смоделированных споров. Были сформированы две группы участников исследования: осознанно меняющие уровень своего желания достичь цели в процессе спора, относительно активные (ОА) участники; и относительно пассивные (ОП) участники, не проводившие осознанных изменений выраженности желания достичь своей цели в споре.

До начала искусственно смоделированного переговорного процесса участникам исследования предлагалось заполнить специальный бланк, в котором им предлагалось оценить свое текущее состояние перед переговорным процессом, а также текущее состояние собеседника (табл. 1).

**Таблица 1 – Бланк оценки своего состояния и состояния собеседника до начала переговорного процесса**

	Отметьте выбранные варианты ответа				
	вообще нет	минимально	средне	выше среднего	максимально
1. Есть ли у Вас желание достичь своей цели в переговорах?					
2. Проявляет ли собеседник желание достичь своей цели в переговорах?					

Затем проводилась первая сессия переговорного процесса, после которой фиксировалась субъективная оценка состояния собеседника, состояния самого участника и оба участника оценивали степень своей удовлетворенности от процесса переговоров (табл. 2).

**Таблица 2 – Бланк оценки своего состояния и состояния собеседника после сессии переговорного процесса**

	Отметьте выбранные варианты ответа				
	вообще нет	минимально	средне	выше среднего	максимально
1. Проявляет ли на данный момент собеседник желание достичь своей цели в переговорах?					
2. Есть ли у Вас желание достичь своей цели в переговорах?					
<b>Пожалуйста, оцените свою удовлетворенность переговорами на данный момент по 5-балльной шкале, где:</b>					
1 – полностью не удовлетворен,					
2 – скорее не удовлетворен,					
3 – сложно определить,					
4 – скорее удовлетворен,					
5 – полностью удовлетворен					

После чего ОА участнику предоставлялась инструкция об изменении фактора «демонстрируемое стремление достичь цели (далее – СДЦ)» и выдавалась карточка-рекомендация, в которой было отмечено, что можно сделать, чтобы изменить выраженность целеустремленности в поведенческих проявлениях, затем давалось указание повышать или понижать выраженность целеустремленности в поведенческих проявлениях (табл. 3).

Далее проводилась вторая сессия переговоров, в ходе которой ОА участник осознанно влиял на изменение интенсивности заданного фактора. Затем снова фиксировалась оценка состояния собеседника и своего состояния, а также степени удовлетворенности от процесса переговоров обоими участниками.

**Таблица 3 – Рекомендации по повышению и понижению выраженности стремления достичь своей цели в переговорах**

Рекомендации по повышению выраженности СДЦ в переговорах	Рекомендации по понижению выраженности СДЦ в переговорах
1. Про себя дайте 2–3 ответа на вопрос, чем цель этих переговоров будет для Вас полезна	1. Подумайте про себя, какие у Вас есть 2–3 альтернативы этим переговорам (или этому партнеру)
2. Про себя перечислите 2–3 причины, по которым недостижение этой цели для Вас неприемлемо	2. Ответьте на вопрос: «Если цели этих переговоров я не достигну, что я могу сделать самостоятельно?»
3. Подумайте, что Вы можете сделать для максимально быстрого достижения цели в переговорах	3. Продумайте план ближайших действий на случай, если не получится достичь цели на этих переговорах
Ведите себя сообразно ответам на эти вопросы	Ведите себя сообразно ответам на эти вопросы

**Методы исследования:**

1. Визуально-аналоговое шкалирование. Шкала субъективной удовлетворенности, включающая суммарную характеристику удовлетворенности ходом переговоров на конец данного периода. Оценка общего самочувствия осуществлялась по визуально-аналоговой шкале. Участники эксперимента давали оценку своего состояния по градуированной 5-балльной шкале, где 5 баллов – максимально возможная удовлетворенность ходом переговоров, 0 баллов – отсутствие удовлетворенности.

2. Статистический метод. Статистическая обработка данных осуществлялась с помощью программы StatPlus Professional Biostat, версия 2009. Применялись описательная статистика и процедура сравнения двух выборок (тест Уилкоксона и метод знаков).

**Материал исследования**

В исследовании принимали участие 104 пары, имевшие смоделированную переговорную ситуацию и мотивированные на разрешение этой ситуации путем проведения переговорного процесса. Всего 208 человек в возрасте от 18 до 65 лет.

Каждый участник был информирован о сущности проводимого исследования и предлагаемых для оценки факторов, а также о рекомендациях по повышению и понижению уровня этих факторов. Участники не знали до начала исследования, какой из факторов будут менять. ОА участники в 52 случаях осознанно повышали и в 52 случаях осознанно понижали интенсивность проявления фактора «демонстрируемое СДЦ». Из 208 человек 104 осознанно влияли на фактор «демонстрируемое СДЦ», 104 не оказывали осознанного влияния на данный фактор.

**Критерии включения в группы:**

- Включению в группу подлежат стороны, представленные двумя испытуемыми, имеющими спор и желающими разрешить его путем проведения переговорного процесса.
- Стороны добровольно приняли решение участвовать в исследовании.
- Стороны не имеют ограничений в дееспособности.
- Стороны находятся в возрастном диапазоне от 18 до 65 лет (включительно).

**Критерии исключения из группы:**

- Отказ одного из участников спорной ситуации от проведения переговорного процесса.
- Наличие психических или наркологических проблем.
- Лживое, агрессивное или иное отклоняющееся поведение.

**Результаты****1 Снижение демонстрируемого стремления к достижению цели**

Выраженность СДЦ в ходе спора до попытки ее снижения ОА участниками согласно рекомендациям, предложенным в карточках-инструкциях, в обеих группах составила в среднем  $3,7 \pm 1,1$  балла, дисперсия этого показателя составила 1,3 балла, среднее геометрическое = 3,4, среднее гармоническое = 3,12, медиана = 4, мода = 4, асимметрия = -0,63, эксцесс = 2,4, коэффициент дисперсии = 0,22.

Выраженность СДЦ после того, как испытуемым предлагалось целенаправленно уменьшить ее выраженность, пользуясь карточками-инструкциями, действительно несколько уменьшалась. Средний балл в группе составил  $3,5 \pm 1$  балл, дисперсия = 1,14, среднее геометрическое = 3,3, среднее гармоническое = 3, медиана = 4, мода = 4, асимметрия = -0,6, эксцесс = 0,23, коэффициент дисперсии = 0,2.

Удовлетворенность ходом диалога в обеих группах до того, как ОА участники воспользовались карточками-инструкциями с целью снизить выраженность СДЦ, составила в среднем  $3,2 \pm 1,2$  балла, дисперсия показателя = 1,45, среднее геометрическое = 2,9, среднее гармоническое = 2,5, медиана = 3, мода = 4, асимметрия = -0,21, эксцесс = 2,1, коэффициент дисперсии = 0,32.

Удовлетворенность диалогом после того, как ОА участники предприняли попытку уменьшить выраженность СДЦ, выросла и составила в среднем  $3,6 \pm 1,1$  балла, дисперсия = 1,3, среднее геометрическое = 3,4, среднее гармоническое = 3, медиана = 4, мода = 4, асимметрия =  $-0,54$ , эксцесс = 2,4, коэффициент дисперсии = 0,22.

#### *1.1 Относительно активные участники*

В группе ОА участников СДЦ до попытки его снизить составило  $3,8 \pm 1,1$  балла при дисперсии показателя 1,3, мода = 5, медиана = 4, коэффициент дисперсии = 0,22. После попытки снизить выраженность СДЦ значение показателя составило  $3,2 \pm 1,1$  балла при дисперсии показателя 1,2, мода = 3, медиана = 3, коэффициент дисперсии = 0,28.

Различия до и после попытки снизить выраженность СДЦ ОА участниками были достоверными по тесту Уилкоксона ( $Z = 3,3$  при  $p = 0,0016$ ) и по методу знаков различия ( $Z = 3,5$  при  $p = 0,0005$ ).

Таким образом, выполнение рекомендаций в карточках-инструкциях, направленных на снижение выраженности СДЦ, приводило к статистически достоверному снижению этого показателя.

Удовлетворенность ходом диалога до попытки снизить выраженность СДЦ у ОА участников эксперимента составляла в среднем  $3,1 \pm 1,2$  балла, дисперсия = 1,6, среднее геометрическое = 2,8, среднее гармоническое = 2,5, медиана = 3, мода = 3, коэффициент дисперсии = 0,33.

После того как ОА участники предпринимали попытку осознанного снижения уровня СДЦ, уровень удовлетворенности диалогом в среднем составил  $3,6 \pm 1$  балл, дисперсия = 1,1, мода и медиана по 4 балла. Эти различия оказывались статистически достоверными по тесту Уилкоксона ( $Z = 2,52$  при  $p = 0,017$ ), что позволяет сделать вывод о том, что осознанное снижение заинтересованности человека в достижении целей предполагает более высокий уровень его удовлетворенности диалогом в ходе урегулирования спора.

#### *1.2 Относительно пассивные участники*

В группе ОП участников до того, как ОА участники предпринимали попытку снизить демонстрируемую выраженность СДЦ, средние значения этого показателя составили  $3,5 \pm 1,1$  балла, дисперсия = 1,3, среднее геометрическое = 3,2, среднее гармоническое = 2,9, медиана = 4, мода = 4, коэффициент дисперсии = 0,22.

После того как ОА участники предпринимали попытку снизить выраженность своего СДЦ, у ОП участников происходило повышение своего стремления к достижению целей. В среднем этот показатель составил  $3,8 \pm 0,9$  балла, дисперсия = 0,9, среднее геометрическое = 3,7, среднее гармоническое = 3,4, медиана = 4, мода = 4, коэффициент дисперсии = 0,15. Таким образом, СДЦ у ОА и ОП участников оказывалось разнонаправленным (рис. 1).

Однако эти различия не были статистически достоверными. В тесте Уилкоксона  $Z = 1,8$  при  $p = 0,06$ , в методе знаков  $Z = 1,8$  при  $p = 0,06$ .

Таким образом, можно говорить о нечеткой тенденции к увеличению СДЦ пассивных участников в ответ на уменьшение выраженности СДЦ со стороны партнера.

Со стороны ОП участников до того, как ОА участники предпринимали попытки снизить уровень своего СДЦ, средние значения в группе по показателю «удовлетворенность» составили  $3,2 \pm 1,1$  балла, дисперсия = 1,3, среднее геометрическое = 3, среднее гармоническое = 2,7, медиана = 3,5, мода = 4, коэффициент дисперсии = 0,26.

После того как ОА участники снижали выраженность СДЦ, средние значения удовлетворенности у ОП участников возрастали. Средняя удовлетворенность составила  $3,7 \pm 1,2$  балла, дисперсия = 1,5, среднее геометрическое = 3,4, среднее гармоническое = 3, медиана = 4, мода = 5, коэффициент дисперсии = 0,24.

Различия оказались статистически достоверными при анализе методом знаков –  $Z = 2,4$  при  $p = 0,014$ , в тесте Уилкоксона –  $Z = 1,7$  при  $p = 0,08$ . Статистика получилась хотя и противоречивая, однако свидетельствующая о тенденции к повышению удовлетворенности ОП участников в ответ на осознанное снижение СДЦ со стороны ОА участников.

#### *2 Повышение демонстрируемого стремления к достижению цели*

Выраженность СДЦ в ходе диалога до того, как ОА участники согласно рекомендациям, предложенным в карточках-инструкциях, предприняли попытку ее повышения, в обеих группах составила в среднем  $3,8 \pm 1,2$  балла, дисперсия = 1,5, среднее геометрическое = 3,5, среднее гармоническое = 3,1, медиана = 4, мода = 5, асимметрия =  $-0,89$ , эксцесс = 2,7, коэффициент дисперсии = 0,23.

После того как ОА участники выполняли рекомендации, представленные в карточках-инструкциях и направленные на демонстрацию более высокой выраженности СДЦ, в обеих группах наблюдался некоторый рост значений этого показателя, в среднем до  $3,9 \pm 1,1$  баллов, дисперсия = 1,1, среднее геометрическое = 3,7, среднее гармоническое = 3,4, медиана = 4, мода = 4, асимметрия =  $-1,01$ , эксцесс = 3,5, коэффициент дисперсии = 0,18.

Удовлетворенность ходом диалога в обеих группах до того, как ОА участники предпринимали попытку повышения выраженности СДЦ, составила  $3,36 \pm 1,2$  балла, дисперсия = 1,4, среднее геометрическое = 3, среднее гармоническое = 2,7, медиана = 4, мода = 4, асимметрия =  $-0,37$ , эксцесс = 2,2, коэффициент дисперсии = 0,25.

После того как ОА участники предпринимали попытку повысить выраженность СДЦ, средний балл не изменился и составил  $3,36 \pm 1,2$  балла, дисперсия = 1,4, среднее геометрическое = 3,1, среднее гармоническое = 2,7, медиана = 4, мода = 4, асимметрия =  $-0,37$ , эксцесс = 2,2, коэффициент дисперсии = 0,25.

#### *2.1 Относительно активные участники*

В группе ОА участников до того, как они предпринимали действия, направленные на повышение уровня СДЦ, средние значения этого показателя составили  $3,8 \pm 1,2$  балла, дисперсия = 1,6, среднее геометрическое = 3,4, среднее гармоническое = 3, медиана = 4, мода = 5, коэффициент дисперсии = 0,23.

После того как ОА участники, пользуясь карточками-инструкциями, предпринимали попытку повысить уровень СДЦ, средние значения этого показателя составили  $4,2 \pm 0,7$  балла, дисперсия = 0,6, среднее геометрическое = 4,1, среднее гармоническое = 4, медиана = 4, мода = 4, коэффициент дисперсии = 0,14.

Различия между значениями до и после осознанного повышения ОА участниками СДЦ по тесту Уилкоксона (при  $Z = 2,1$ ) являлись достоверными. То есть попытки ОА участников осознанно повышать уровень СДЦ сопровождались достоверным субъективным ростом этого показателя.

Удовлетворенность в группе ОА участников до того, как они предпринимали попытки повысить уровень СДЦ, составила в среднем  $3,3 \pm 1,17$  балла, дисперсия = 1,3, среднее геометрическое = 3,1, среднее гармоническое = 2,7, медиана = 4, мода = 4, коэффициент дисперсии = 0,24.

После попытки повышения уровня СДЦ удовлетворенность по группе несколько возросла и составила  $3,5 \pm 1,25$  балла, дисперсия = 1,6, среднее геометрическое = 3,2, среднее гармоническое = 2,8, медиана = 4, мода = 4, коэффициент дисперсии = 0,24.

По тесту Уилкоксона различия до и после повышения СДЦ оказались недостоверными –  $Z = 0,36$  при  $p = 0$ , по методу знаков  $Z = 0,9$  при  $p = 0,3$ . Это свидетельствует о том, что различия в уровне удовлетворенности до и после повышения СДЦ в группе ОА участников были несущественными и статистически недостоверными.

#### *2.2 Относительно пассивные участники*

Показатель СДЦ у ОП участников до начала эксперимента в среднем составил  $3,8 \pm 1,2$  балла, дисперсия = 1,4, среднее геометрическое = 3,5, среднее гармоническое = 3,1, медиана = 4, мода = 5, коэффициент дисперсии = 0,22.

После того как ОА участники предпринимали попытку повысить уровень своего демонстрируемого СДЦ, у ОП участников отмечалось несущественное снижение СДЦ в среднем до  $3,6 \pm 1,2$  балла, дисперсия = 1,4, среднее геометрическое = 3,3, среднее гармоническое = 2,9, медиана = 4, мода = 4, коэффициент дисперсии = 0,22.

Различия между показателями были недостоверны по тесту Уилкоксона ( $Z = 1,1$  при  $p = 0,23$ ) и по методу знаков ( $Z = 0,88$  при  $p = 0,37$ ).

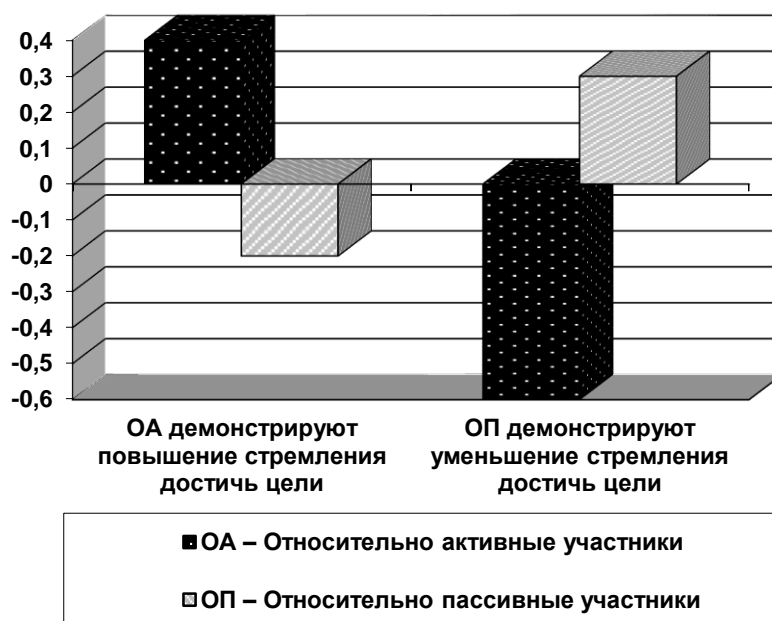
Таким образом, изменения у относительно активных и пассивных участников носили разнонаправленный характер (рис. 1).

Средние значения удовлетворенности до инициативы ОА участников, направленной на повышение уровня СДЦ, составили  $3,3 \pm 1,2$  балла, дисперсия = 1,5, среднее геометрическое = 3, среднее гармоническое = 2,7, медиана = 3, мода = 4, коэффициент дисперсии = 0,34. Средние значения этого показателя после того, как ОА участники пытались повысить уровень СДЦ, составили  $3,5 \pm 1,1$  балла, дисперсия = 1,3, среднее геометрическое = 3,3, среднее гармоническое = 3,1, медиана = 4, мода = 4, коэффициент дисперсии = 0,23.

Исследование методами непараметрической статистики не позволило определить достоверных различий в уровне удовлетворенности ОП участников в зависимости от попыток ОА участников повысить уровень СДЦ: в тесте Уилкоксона  $Z = 1,3$  при  $p = 0,16$ , по методу знаков  $Z = 1,4$  при  $p = 0,3$ .

Полученные в исследовании результаты позволяют сделать следующие **выводы**:

1. Выполнение относительно активными участниками эксперимента рекомендаций, содержащихся в карточках-инструкциях и направленных на снижение выраженности СДЦ, приводило к достоверному снижению этого показателя. Также имеются статистически достоверные различия между значениями до и после осознанного повышения относительно активными участниками демонстрируемого СДЦ. То есть попытки относительно активных участников осознанно повышать уровень демонстрируемого СДЦ сопровождались достоверным субъективным ростом этого показателя.



**Рисунок 1 – Соотношения прироста уровней СДЦ в группах OA и ОП участников исследования**

2. У относительно пассивных участников имеется тенденция к увеличению СДЦ в ответ на уменьшение выраженности СДЦ со стороны партнера. В то же время демонстрация повышения СДЦ со стороны активных участников не приводит к изменениям значения аналогичного показателя у пассивных участников.

3. Осознанное снижение заинтересованности человека в достижении целей предполагает более высокий уровень удовлетворенности диалогом в ходе урегулирования спора. Однако различия в уровне удовлетворенности до и после повышения демонстрируемого СДЦ в группе активных участников незначительны.

4. Имеется тенденция к повышению удовлетворенности пассивных участников в ответ на осознанное снижение СДЦ со стороны активных. То есть осознанное снижение выраженности СДЦ приводит к росту удовлетворенности обеих сторон спора, в то время как достоверных различий в уровне удовлетворенности пассивных участников в зависимости от попыток активных участников повысить уровень демонстрируемого СДЦ не обнаружено.

#### Ссылки:

1. Вишнякова С.М. Профессиональное образование : словарь. М., 1999. 538 с.
2. Гальперин П.Я. Введение в психологию. М., 2007. 336 с. ; Дубов И.Г., Толстых Н.Н. Связь жизненных целей людей и их активности // Социальная психология и общество. 2011. № 2. С. 37–51.
3. Шляпников В.Н. Влияние типа волевой регуляции на решение задач в условиях наличия дополнительных преград [Электронный ресурс] // Экспериментальная психология в России: Традиции и перспективы. 2010. URL: [http://psyjournals.ru/files/34580/exp\\_collection\\_Schlyapnikov.pdf](http://psyjournals.ru/files/34580/exp_collection_Schlyapnikov.pdf) (дата обращения: 20.01.2016).
4. Дубов И.Г., Толстых Н.Н. Указ. соч.
5. Богомаз С.А. Целеустремленность и связность целей в структуре индивидуальности // Сибирский психологический журнал. 2008. № 30. С. 56–63.
6. Коноплева И.Н., Калягин Ю.С. Саморегуляция психических состояний как элемент психологической готовности к деятельности в экстремальных условиях [Электронный ресурс] // Психология и право. 2011. № 4. URL: <http://psyjournals.ru/psyandlaw/2011/n4/49298.shtml> (дата обращения: 14.01.2016) ; Майерс Д. Социальная психология / пер. с англ. З. Замчук. 7-е изд. СПб., 2013. С. 800.
7. Шамионов Р.М., Тугушева А.Р. Представления о социальной успешности и самоопределении молодежи [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образование. 2009. № 3. URL: [http://psyjournals.ru/psyedu\\_ru/2009/n3/Shami-onov\\_Tugusheva.shtml](http://psyjournals.ru/psyedu_ru/2009/n3/Shami-onov_Tugusheva.shtml) (дата обращения: 20.01.2016).
8. Болотова А.К., Хачатурова М.Р. Человек и время в ситуациях выбора совладающего поведения // Культурно-историческая психология. 2012. № 1. С. 69–76.