

# Исследование профессионально важных качеств специалистов помогающих профессий

**Г.С. Кожухарь\***,

кандидат психологических наук, доцент  
кафедры теоретических основ социальной психологии Московского городского психолого-педагогического университета

**А.Н. Петрова\*\***,

педагог-психолог, начальник отдела стратегического планирования банка «Промрегионбанк»

Статья посвящена исследованию особенностей проявления таких профессионально важных качеств у специалистов помогающих профессий, как эмпатия, установка в общении, коммуникативная толерантность и принятие. С помощью методов статистического анализа осуществлено сравнительное сопоставление результатов диагностики у практических психологов, целителей и экономистов как контрольной группы.

**Ключевые слова:** помогающие профессии, практический психолог, профессиональные качества, эмпатия, установка в общении, толерантность, принятие.

В современной ситуации широких возможностей выбора, предоставляемого рынком консультативных и психотерапевтических услуг, психологи оказываются в ситуации достаточно высокой конкуренции. В прессе реклама нетрадиционных центров по оказанию помощи в решении проблем психологического характера значительно преобладает над информацией о государственных учреждениях, оказывающих профессиональную поддержку и содействие клиентам. Предложения обратиться к народным целителям, экстрасенсам, гипнологам и астрологам, биоэнерго-

терапевтам и даже психоэнергосуггестологам соседствуют с рекламой услуг психологов и психотерапевтов. Очередь в приемных нетрадиционных центров не иссякает. К сожалению, исследования, в которых рассматривались бы психологические и социально-психологические детерминанты этого феномена общественной жизни, практически отсутствуют. Почему же люди предпочитают обращаться к целителям, хотя имеют возможность получить медицинскую или психологическую помощь у дипломированных специалистов? Существует много разных аспектов анализа дан-

\* gsk04@mail.ru

\*\* petrova\_petrova@yandex.ru

ной проблемы. В настоящей статье проводится сравнительный анализ некоторых профессионально важных качеств у представителей разных помогающих профессий (психологов и целителей), а также экономистов в качестве контрольной группы.

В психотерапевтической энциклопедии [11] целительство относится к альтернативной психотерапии, поэтому мы решили провести исследование, в котором приняли участие 20 практикующих психологов как представителей академической сферы, 20 целителей как представителей альтернативного направления оказания помощи и 20 экономистов, не связанных с помогающей деятельностью.

Принимая во внимание факт распространенности и востребованности целительства, отметим, что в научной психологии и психиатрии вначале внимание было привлечено к сути переживаний целителей, диагностике их психического состояния и дальнейшей квалификации в терминах психиатрического диагноза. Если исходить из характерного для современной медицины научного материалистического мировоззрения, то можно утверждать, что различными психическими и личностными расстройствами страдают три четверти целителей. Но если оценивать целителей как представителей определенной субкультуры, то их убеждения не покажутся нелепыми, абсурдными. По некоторым статистическим данным расстройствами психики страдают не более 20% тех, кто считает себя целителем [3].

Не останавливаясь подробно на анализе личностных качеств, которые рассматриваются как базовые с точки зрения обеспечения эффективности профессиональной деятельности практикующего психолога, отметим, что этой проблеме посвящено множество исследований, в основном акцентирующих внимание на необходимости создания особых, помогающих, отношений с клиентом. Помогаящая деятельность предполагает не только и не столько использование методических приемов, сколько личностную вовлеченность, эмпатию, открытость и искренность [5, 7, 12 и др.]. Личность консультанта (психотера-

певта) выделяется почти во всех теоретических системах как важнейшее целительное средство в процессе консультирования. Существует множество разных попыток разработки профессиограмм практического психолога, консультанта, психотерапевта. Ведущими качествами называют то одни, то другие черты личности [2, 4, 6, 10, 12 и др.]. По существу, главным способом воздействия при оказании психологической помощи выступает «я-как-инструмент», т. е. основным средством для стимуляции совершенствования личности клиента является личность консультанта [5].

Понятие «психологическая помощь» определяется, в частности, через указание ее целей и задач. Например, к наиболее важным из них А.С. Лидерс относит: 1) эмоциональную поддержку и внимание к переживаниям клиента; 2) расширение сознания и повышение психологической компетентности; 3) изменение отношения к проблеме (ее переформулировка); 4) повышение стрессовой и кризисной толерантности; 5) развитие реалистичности и плюрализма мировоззрения; 6) повышение ответственности клиента и выработку у него готовности к творческому освоению мира [9].

Поскольку большинство психологов подчеркивают, что эмпатия, толерантность, коммуникативная установка в общении и принятие выступают теми отношениями (одновременно качествами, способностями), которые обеспечивают эффективность профессиональной деятельности представителей помогающих профессий, мы решили провести исследование особенностей проявления этих характеристик и их компонентов у практикующих психологов, целителей и экономистов (как контрольной группы). Главной исследовательской задачей стало проведение сравнительного анализа специфических особенностей степени выраженности и согласования некоторых профессионально важных качеств у психологов и целителей, а также экономистов.

#### **Характеристика методов исследования**

С целью диагностики таких профессионально важных качеств представителей

помогающих профессий, как эмпатия, установка в общении, толерантность и принятие, использовался блок из четырех методик. Три из них разработаны В.В. Бойко. Методика диагностики уровня эмпатических способностей позволяет выявить общий уровень этих способностей, а также отдельные параметры эмпатии (каналы, по терминологии В.В. Бойко: рациональный, эмоциональный, интуитивный, установки, способствующие или препятствующие эмпатии, проникающая способность в эмпатии, идентификация) и их значимость в структуре эмпатии [1, с. 124–127]. Методика диагностики коммуникативной установки в общении выявляет признаки негативной установки: завуалированную жесткость, открытую жестокость, обоснованный негативизм в суждениях о людях, брюзжание (т. е. склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношений с партнерами и при наблюдении за социальной действительностью) и негативный личный опыт общения с окружающими [там же, с. 199–203]. Методика «Уровень коммуникативной толерантности» определяет общий уровень коммуникативной толерантности, а также 9 компонентов толерантности [там же, с. 215–221]. Кроме того, применялась «Шкала принятия других» Фейя, диагностирующая степень интенсивности отношений принятия других людей [8, с. 100].

В выборку включены 60 человек. Из них 20 практикующих психологов со стажем работы от 2 до 10 лет, имеющих соответствующее образование (высшее, второе, переподготовку), в возрасте от 25 до 47 лет (16 женщин, 4 мужчины); 20 целителей, зарабатывающих на жизнь данным видом деятельности, в возрасте от 20 до 52 лет (17 женщин, трое мужчин); 20 экономистов, работающих по специальности в банковской сфере, в возрасте от 24 до 46 лет (13 женщин, 7 мужчин).

Методическую основу исследования составил сравнительный анализ трех групп испытуемых по перечисленным качествам и их характеристикам. Для количественной обработки использовалась математиче-

ская программа SPSS: для каждой группы испытуемых были получены дескриптивные статистики всех показателей, оценка достоверности различий (для независимых выборок) подсчитывалась методом Крускала–Уоллиса (для трех групп) и методом Манна–Уитни (для двух групп). Кроме того, были установлены значимые корреляционные связи между всеми показателями для каждой выборки (для выборок, не являющихся нормально распределенными, использовался анализ по Спирмену), а также проводился факторный анализ (с вращением *varimax*).

### Анализ и интерпретация результатов

Рассмотрим полученные по каждой методике результаты по трем группам испытуемых.

Уровень развития как общей эмпатии, так и большинства ее каналов у психологов превышает показатели целителей и экономистов, хотя общий уровень эмпатии в группах различается незначительно (у психологов – 21 балл, у целителей и экономистов – по 18 баллов). Количественный анализ уровня развития эмпатии и каналов эмпатии методом Крускала–Уоллиса показал, что между всеми группами испытуемых существуют неслучайные различия по следующим шкалам: «Установки, способствующие или препятствующие эмпатии», «Проникающая способность в эмпатии», «Идентификация». Тест Манна–Уитни подтвердил достоверность различий в эмпатической установке и проникающей способности в эмпатии (создание доверительной, искренней атмосферы) между психологами и целителями. При этом у целителей достоверно ниже показатель установки в эмпатии, чем у экономистов.

Рассматривая различия между группами испытуемых по компонентам эмпатии, можно отметить следующие тенденции. Психологи имеют более высокие показатели, по сравнению с другими группами, по каналам «Проникающая способность в эмпатии» и «Идентификация». Это значит, что они в большей степени обладают даром создавать атмосферу открытости и до-

верительности, а также могут поставить себя на место партнера, способны к подражанию. Мы предполагаем, что основанием для этого могли послужить, с одной стороны, специальное развитие этих составляющих эмпатии у психологов в процессе обучения, групповых тренингов и т. п., с другой стороны, личностная predisposition, связанная с выбором профессии.

Целители имеют самое высокое значение по «интуитивному каналу» эмпатии, что представляется вполне закономерным, если учесть, что им приходится ставить диагноз, сообщать какую-либо информацию, базируясь прежде всего на интуиции, предвидении. Кроме того, у целителей чуть больше, чем у психологов, и значительно выше, чем у экономистов, развит «рациональный канал» эмпатии. По нашему предположению, данный факт может свидетельствовать о том, что в связи с работой в условиях дефицита исходных сведений о людях у них происходит интенсивная аналитическая переработка информации о другом, поступающая одновременно по разным сенсорным каналам.

Самые низкие значения из всех компонентов эмпатии целители имеют по каналу «установки, способствующие или препят-

ствующие эмпатии». У психологов и экономистов равные и довольно высокие значения по этому показателю. Мы полагаем, что целители общаются с людьми по своим особым принципам и правилам (например: «Навязанное добро – это зло»), воспринимают проблемы и переживания окружающих через призму понятия о причинно-следственных связях всего происходящего («Что посеял, то и пожнешь»). Возможно, именно подобные убеждения влияют на низкую степень проявления установок, способствующих эмпатии.

Следует отметить существенный факт: хотя психологи имеют более выраженный уровень развития эмпатии, тем не менее их показатель находится на границе нижнего и среднего уровней (верхняя граница заниженного уровня эмпатии – 21 балл, в то время как средний уровень начинается с 22 баллов). Это значит, что при организации и осуществлении профессиональной подготовки специалистов помогающих профессий, в частности психологов, необходимо более глубоко и целенаправленно развивать эмпатию.

Изучение особенностей проявления негативной установки в общении позволило обратить внимание на существование достоверных различий между тремя группа-

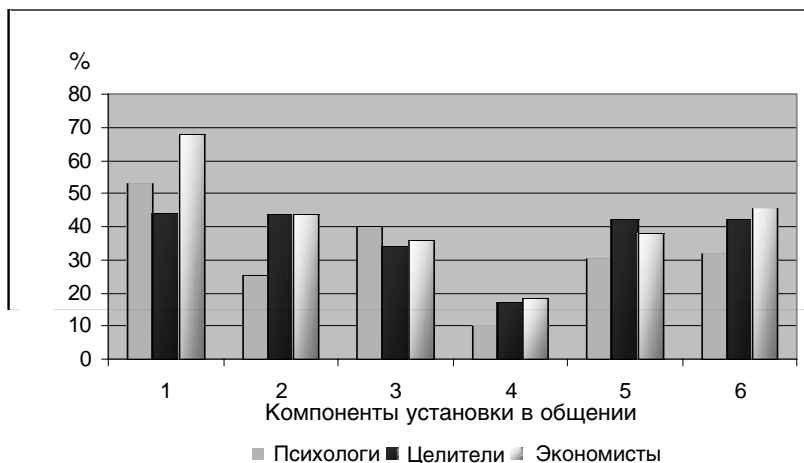


Рис. 1. Компоненты установки в общении в разных группах

ми (тест Крускала–Уоллиса) как по общему значению установки в общении, так и по таким ее характеристикам, как «завуалированная жестокость» (шкала 1, рис. 1) и «открытая жестокость» (шкала 2). Психологи продемонстрировали более позитивную установку в общении, чем целители и экономисты, у которых самая высокая негативная установка в общении (шкала 6, чем ниже показатель, тем более позитивная установка). Сравнение результатов по шкалам негативной установки в общении показало достоверные различия между психологами, целителями и экономистами по шкале открытой жестокости, которая проявляется, в частности, в резких, однозначных суждениях, негативных оценках других людей. Кроме того, психологи и экономисты отличаются по степени выраженности завуалированной жестокости – склонности в замаскированной или косвенной форме проявлять недоброжелательность, настороженность в отношении со многими партнерами, нежелание откликаться на их проблемы.

Вместе с тем такое важное в профессиональной деятельности качество, как коммуникативная толерантность, оказалось у испытуемых-психологов развито достовер-

но ниже, чем у целителей, имеющих самый высокий уровень толерантности в межличностном общении (средние значения общего уровня толерантности у психологов – 46,65; у целителей – 35,50; у экономистов – 39,55). В данном тесте также более высокие значения соотносятся с ростом интолерантности, более низкие – с увеличением толерантности. Кроме того, у практических психологов по преобладающему количеству шкал показатели компонентов толерантности имели тенденцию к интолерантности. Особое влияние на снижение общего значения коммуникативной толерантности у психологов оказывают такие особенности поведения, как неумение принимать индивидуальность других людей (шкала 1, рис. 2), стремление регламентировать индивидуальность партнеров (шкала 3) и желание «подогнать» партнера под себя, сделать его удобным (шкала 6).

Результаты исследования позволили зафиксировать большие достоверные различия между психологами и целителями в степени выраженности толерантности, чем между психологами и экономистами, а также целителями и экономистами. У целителей уровень пяти компонентов толерантности (из девяти) и общего показателя ком-

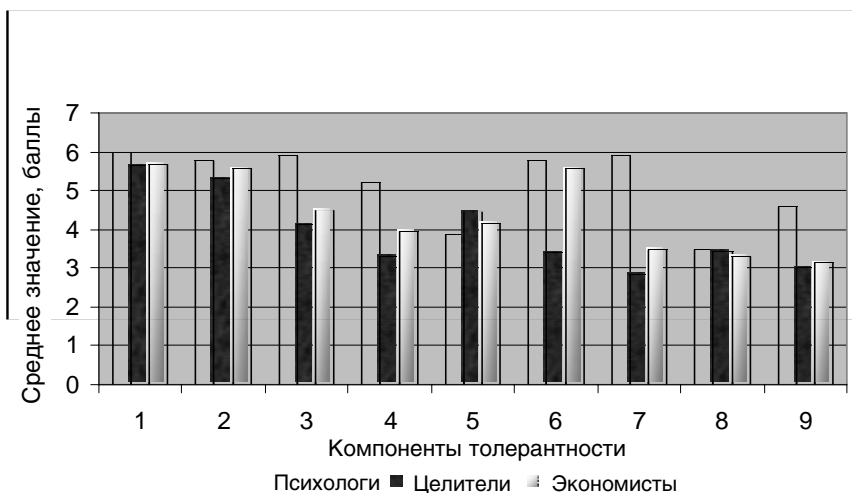


Рис. 2. Компоненты коммуникативной толерантности в разных группах

муникативной толерантности оказался ниже уровня этих признаков в группе психологов, что свидетельствует об их большей толерантности. Эти пять компонентов следующие: категоричность или консерватизм в оценке людей (шкала 3); неумение скрывать или сглаживать неприятные чувства при столкновении с некоммуникабельными качествами партнера (шкала 4); стремление подогнать партнера под себя, сделать его удобным (шкала 6); неумение прощать другому ошибки, неловкость, непреднамеренно причиненные неприятности; неумение приспособливаться к партнерам (шкала 7), неумение приспособливаться к партнерам (шкала 9).

Целители и экономисты значимо отличаются в стремлении подогнать партнера под себя, сделать его удобным (шкала 6). Такое стремление больше присуще экономистам. В качестве интерпретации можно предположить, что работники финансовой сферы переносят на людей привычку манипулировать нематериальными объектами. Но при этом психологи существенно уступают экономистам в умении прощать партнеру по общению ошибки, неловкость, непреднамеренно причиненные неприятности.

В значительно большей степени, чем психологи и экономисты, стремятся переделать, перевоспитать своего партнера (шкала 5) целители. Мы предполагаем, что возможное объяснение этого факта кроется в том, что целителям в их практике часто приходится давать конкретные советы, рецепты и наставления своим подопечным. Естественно предположить, что если клиент не выполняет их, то его поведение будет вызывать отрицательную реакцию и мотивировать целителя на активное воздействие с целью переделать, перевоспитать своего партнера.

В целом, как уже отмечалось, психологи меньше, чем целители и экономисты, склонны к толерантному реагированию в межличностном общении. На наш взгляд, это может означать, что им свойственна бессознательная тенденция, направленная на изменение другого человека согласно

собственным представлениям о желательных результатах.

Самый высокий показатель толерантности продемонстрировали целители. Мы полагаем, что возможное объяснение этого факта кроется в том, что целители в нашей выборке рассматривают себя как средство активизации энергетических потоков, которые клиент самостоятельно должен использовать для собственного исцеления. Кроме того, им чаще приходится работать с конкретной симптоматикой, а не решать задачи и проблемы межличностных отношений или глубинной трансформации личности.

Нас удивил результат, характеризующий степень принятия в группах психологов, целителей и экономистов: испытуемые трех выборок показали средний уровень принятия с тенденцией к высокому уровню. На основании этих данных можно предположить, что принятие скорее всего формируется спонтанно и, может быть, в данном случае детерминировано принадлежностью к определенному социальному слою. Поэтому следует целенаправленно создавать условия в процессе обучения специалистов помогающих профессий для формирования принятия как профессиональной установки и устойчивого отношения. Кроме того, имеет смысл использовать более тонкие и дифференцированные способы диагностики принятия.

Корреляционный анализ позволил выявить множество значимых и очень значимых связей между разными шкалами методик. Их описание потребовало бы значительно увеличить объем данной статьи. Поэтому отметим только, что всего обнаружено значимых корреляций с коэффициентом  $p < 0,01$  и  $p < 0,05$ : у психологов – 48 (из них очень значимых – 28 и значимых – 20); у целителей – 70 (из них очень значимых – 25 и значимых – 45); у экономистов – 54 (из них очень значимых – 24 и значимых – 30). В связи с тем что внутри каждой исследованной группы и между отдельными шкалами обнаружено множество корреляций, напрашивается вывод, что взаимосвязь отдельных компонентов эмпатии,

толерантности, коммуникативной установки и принятия может быть использована как психологический ресурс для их развития. Кроме того, по количеству корреляционных связей можно утверждать, что в данных выборках существует достаточно высокая согласованность в проявлении компонентов исследуемых качеств.

В то же время по общим показателям эмпатии, установки в общении, толерантности и принятия выявлены только три зависимости. У психологов при повышении общего уровня принятия растет толерантность ( $r = -0,56$  при  $p < 0,01$ ), так же как и у экономистов ( $r = -0,47$  при  $p < 0,05$ ); у целителей при повышении общего уровня эмпатии возрастает общий показатель позитивной установки в общении ( $r = -0,65$  при  $p < 0,01$ ). Напомним, что знак «-» связан с тем, что установка в общении и толерантность тем выше, чем ниже балл по результатам тестов. Незначительное количество прямых зависимостей между общими показателями эмпатии, толерантности, установки в общении и принятия, на наш взгляд, свидетельствует о том, что у представителей помогающих профессий эти важные профессиональные качества еще недостаточно объединены в интегрированную целостность, поэтому каждое из них проявляется обособленно, в зависимости от ситуации взаимодействия.

Факторный анализ позволил дополнить полученные выводы. Оказалось, что у специалистов помогающих профессий изучаемые качества составляют сложную целостность, иерархическую и интегрированную. У психологов в первый фактор вошли характеристики толерантности, принятия, эмпатии, во второй – установка в общении и эмотивно-интуитивные компоненты эмпатии, в третий – общий показатель эмпатии и ее рационально-эмоциональные каналы. Особенности корреляционных связей и содержания факторов указывают на то, что у психологов повышение уровня толерантности является внутриличностным ресурсом возрастания принятия, эмпатии и позитивной установки в общении. Целители отличаются от психологов тем, что пер-

вый фактор составили компоненты эмпатии и установки в общении, второй фактор – толерантность, принятие и эмпатия, третий – некоторые компоненты толерантности и эмпатии. Можно сказать, что для целителей наибольшее значение имеет согласование установки в общении и эмпатии. В то же время у экономистов три выделенных фактора в основном объединяют компоненты вокруг общих показателей эмпатии, установки в общении и толерантности, т. е. координирование наблюдается по шкалам каждого теста в отдельности. Мы интерпретируем этот факт как проявление каждого из качеств обособленно, в зависимости от требований ситуации, а не синхронно и целостно, как устойчивого фундаментального личностного образования. Таким образом, именно результаты факторного анализа позволяют сделать вывод о том, что существуют различия в степени интегрированности и иерархизированности таких профессионально важных качеств, как эмпатия, установка в общении, коммуникативная толерантность и принятие у специалистов помогающих профессий (на примере психологов и целителей).

### Выводы

В результате проведенного исследования особенностей выраженности и согласования у специалистов помогающих профессий таких профессионально значимых качеств и их компонентов, как эмпатия, установка в общении, толерантность и принятие, были получены следующие результаты:

1. У психологов наиболее развиты установки, способствующие эмпатии (вступление в контакт, убеждение, что уместно проявлять интерес к другой личности, и т. п.), а также проникающая способность в эмпатии – важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости и доверительности. У психологов общий уровень эмпатии достоверно выше, чем у целителей, хотя их показатель находится на границе низкого и среднего уровней. Это свидетельствует о том, что необходимо более глубоко и целенаправленно развивать эмпатию в профессио-

нальной подготовке представителей помогающих профессий, в частности психологов.

2. У целителей значительно развит интуитивный и рациональный канал эмпатии. Однако целители чаще, чем экономисты, имеют установки, препятствующие эмпатии: в большей степени стараются избегать личных контактов, считают неуместным проявлять любопытство к другой личности, более спокойно относятся к переживаниям и проблемам окружающих.

3. Психологи, целители и экономисты продемонстрировали различный уровень коммуникативной установки по отношению к другим людям. У психологов обнаружена позитивная установка, у целителей и экономистов присутствует скорее негативная коммуникативная установка, наиболее характерная для экономистов.

4. Обнаружено, что у психологов снижают общий уровень толерантности такие ее характеристики, как категоричность и консервативность в оценке людей; неумение скрывать или хотя бы сглаживать неприятные чувства, возникающие при столкновении с некоммуникабельными качествами у партнеров; желание «подогнать» партнера под себя, сделать его удобным; неумение прощать другому человеку его ошибки, преднамеренно причиненные неприятности.

5. Исследование показало, что общий уровень коммуникативной толерантности во всех группах различен: самый высокий показатель толерантности у целителей, самый низкий – у психологов (хотя и находится на границе высокой и средней толерантности). При этом достоверные различия наблюдаются между психологами и целителями.

6. Уровень принятия в разных группах испытуемых приблизительно равный.

7. Выявленные с помощью корреляционного и факторного анализов существенные различия в степени интегрированности и иерархизированности профессионально важных качеств у специалистов помогающих профессий (психологов и целителей) позволяют сделать вывод, что они обладают личностным ресурсом для развития базовых черт, обеспечивающих эффективность деятельности.

8. Актуальными представляются переориентация существующих программ обучения на решение практико ориентированных задач обучения, а также разработка таких специализированных программ для психологов, которые направлены на формирование и развитие установок толерантного сознания и поведения как самостоятельной цели и фактора, повышающего уровень эмпатии, позитивных установок в общении и принятия.

### **Литература**

1. *Бойко В.В.* Энергия эмоций. 2-е изд., доп. и перераб. СПб., 2004.
2. *Буякас Т.М.* Ценностно-смысловая сфера профессионала // Мир психологии. 1997. № 3.
3. *Карагодина Е.Г.* Феномены измененного восприятия у целителей-экстрасенсов: психопатологический и социокультурный анализ // Социальная и клиническая психиатрия. Киев, 1996.
4. *Корнилова Т.В.* Диагностика личностных факторов принятия решений // Вопросы психологии. 1994. № 6.
5. *Кочюнас Р.* Основы психологического консультирования. М., 2000.
6. *Кукосян О.Г.* К вопросу о профессиональных качествах личности психолога-практика: Психологические проблемы самореализации личности // Сборник науч. трудов. Вып. 2. Краснодар, 1997.

7. *Лабунская В.А.* Социально-психологические презентации толерантного-интолерантного межличностного общения. Ростов н/Д, 2002.
8. *Лабунская В.А., Менджерицкая Ю.А., Брусус Е.Д.* Психология затрудненного общения: Теория. Методы. Диагностика. Коррекция: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М., 2001.
9. *Лидерс А.Г.* Психологический тренинг с подростками: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М., 2001.
10. *Пахальян В.Э.* Каким должен или каким может быть психолог // Вопросы психологии. 2002. №6.
11. Психотерапевтическая энциклопедия / Под ред. Б.Д. Карвасарского. СПб., 2002.
12. *Роджерс К.Р.* Становление личности. Взгляд на психотерапию. М., 2001.



## Exploring the professionally significant qualities in helping professions

**G.S. Kozhukhar'**,

*Ph.D. in Psychology, Associate Professor at the Department of Fundamental Grounds of Social Psychology at the Moscow State University of Psychology and Education,*

**A.N. Petrova,**

*Head of the Strategic Planning Department at the Promregionbank, psychologist*

The paper describes the features of displaying such professionally significant qualities in helping professions, as empathy, communication attitude, communicative tolerance, and acceptance. Using statistical methods, the authors compared the results of diagnostics in psychologists, healers, and economists as a control group.

**Keywords:** helping professions, practical psychologist, professional qualities, empathy, communication attitude, tolerance, acceptance.

### **References**

1. *Boiko V.V.* Energiya emocii. 2-e izd., dop. i pererab. SPb., 2004.
2. *Buyakas T.M.* Cennostno-smyslovaya sfera professionala // *Mir psihologii.* 1997. № 3.
3. *Karagodina E.G.* Fenomeny izmenennogo vospriyatiya u celitelei-ekstrasensov: psihopatologicheskii i sociokul'turnyi analiz // *Social'naya i klinicheskaya psichiatriya.* Kiev, 1996.
4. *Kornilova T.V.* Diagnostika lichnostnykh faktorov prinyatiya reshenii // *Voprosy psihologii.* 1994. № 6.
5. *Kochyunas R.* Osnovy psihologicheskogo konsul'tirovaniya. M., 2000.
6. *Kukosyan O.G.* K voprosu o professional'nykh kachestvakh lichnosti psihologa-praktika. Psihologicheskie problemy samorealizatsii lichnosti // *Sbornik nauchnykh trudov. Vyp. 2.* Krasnodar, 1997.
7. *Labunskaya V.A.* Social'no-psihologicheskie prezentatsii tolerantnogo-intolerantnogo mezhlchnostnogo obsheniya. Rostov n/D, 2002.
8. *Labunskaya V.A., Mendzherickaya Yu.A., Breus E.D.* Psihologiya zatrudnennogo obsheniya: Teoriya. Metody. Diagnostika. Korrekciya: Ucheb. posobie dlya stud. vyssh. ucheb. zavedenii. M., 2001.
9. *Liders A.G.* Psihologicheskii trening s podrostkami: Ucheb. posobie dlya stud. vyssh. ucheb. zavedenii. M., 2001.
10. *Pahal'yan V.E.* Kakim dolzhen ili kakim mozhet byt' psiholog // *Voprosy psihologii.* 2002. №6.
11. *Psihoterapevticheskaya enciklopediya /* Pod red. B.D. Karvasarskogo. SPb., 2002.
12. *Rodzher K.R.* Stanovlenie lichnosti. Vzgl'yad na psihoterapiyu. M., 2001.