

Социальная психология

УДК 159.923.4
ББК Ю8853

ВЛИЯНИЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ДОВЕРИЯ НА ВОСПРИЯТИЕ «ДРУГОГО» В КОНФЛИКТЕ

И.Ю. Леонова

Удмуртский государственный университет, г. Ижевск

Представлены результаты исследования влияния межличностного доверия на характеристики образа «Другого» в конфликте. Отмечается, что основной функцией доверия является регуляция межличностных отношений. Межличностное доверие как личностная характеристика субъекта выполняет прогностическую функцию во взаимодействии людей. Уровень межличностного доверия влияет на поведение человека в конкретной ситуации, в том числе и в конфликтной. Образ «Другого» является составной частью образа конфликтной ситуации, которая рассматривается как организованная репрезентация конфликтной ситуации в системе знаний субъекта. Отмечается, что в конфликтной ситуации восприятие «Другого» претерпевает особенные изменения, так как возрастает степень субъективности воспринимающего. Искажение образа «Другого» обусловлено тем, что происходит схематизация конфликтной ситуации. «Другому», как правило, приписываются аморальные, агрессивные, умышленные действия в конфликте. Происходит усиление и гиперболизация негативных черт и свойств личности «Другого».

С помощью факторного анализа выявлена двухфакторная структура представлений о «Другом» в конфликте: «отвергающий меня – принимающий меня», «неагрессивный – агрессивный». Выявлена положительная корреляционная связь между показателями «межличностное доверие» и «отвергающий меня – принимающий меня». Доказывается факт влияния межличностного доверия на восприятие «Другого» в конфликте.

Ключевые слова: межличностное доверие, влияние, образ «Другого» в конфликте, образ конфликтной ситуации.

До сих пор к конфликту как социальному явлению существует неоднозначное отношение. Так, А.С. Кармин утверждает, что «вряд ли найдутся среди нас те, кто никогда не попал ни в какие конфликты» (Конфликтология, с. 11). Конфликты в определенном смысле стали нормой жизни. Очевидно, что в конфликтной ситуации действия одной стороны оказывают существенное влияние на другую сторону конфликта. По мнению А.С. Кармина, действия, толкающие людей на конфликт, очень часто обусловлены «иллюзорными, кажущимися» обстоятельствами, в которых «люди искаженно воспринимают ситуацию, в которой они находятся, и в их воображении реальные обстоятельства принимают несвойственный им в действительности характер», а «иллюзии становятся причинами, генерирующими конфликт, и стимулами, поддерживающими и усиливающими его» (Конфликтология, с. 43]. Когда два субъекта имеют разные представления об одном и том же, то ка-

ждый из них думает, что представление другого иллюзорно.

Феномен «Другой» стал объектом социально-психологического осмысления относительно недавно. В рамках различающихся между собой психологических подходов рассмотрение этого феномена, естественно, различается в контексте изучения различных проблем. Так, при анализе психологических исследований, доказывающих значимость межличностных отношений для формирования образа «Я» и образа «Другого», Е.В. Рягузова отмечает, что «личность не может существовать и не существует вне взаимоотношений с другими людьми. Понимание себя и «Другого» возможно только в контексте интерперсональных связей. Благодаря отношениям с «Другими», их реальными или потенциальными оценками на основании субъективно интерпретируемой обратной связи формируются представления о собственном Я и об образе Другого» (Рягузова, 2012,

с. 20–21). Построение образа «Другого» – это важный социально-перцептивный процесс. По мнению Е.В. Рягузовой, важный аспект изучения репрезентаций о «Другом» связан с признанием того факта, что каждый человек живет в мире, социально сконструированном «Другими».

В русле концепции социальных представлений структуру репрезентаций о «Другом» образует совокупность элементов, объединяемых исследователем в группы, которые впоследствии обобщаются им по категориям, отражающим разные аспекты образа того или иного конкретного «Другого». Представления субъекта о «Другом» изучаются в связи со многими факторами, основными из которых, по нашему мнению, являются индивидуальный опыт взаимодействия с партнером по общению и система социальных идентичностей (гендерной, возрастной, этнической, религиозной, культурной и т.п.) самого субъекта и «Другого», наделяемого этими же статусами. Содержание и динамика личностных и социальных представлений о «Другом» определяются макрофакторами социальной коммуникации (например, общественной идеологией, социально-экономической ситуацией в стране, средствами массовой информации и т. п.). Кроме того, они могут быть детерминированы социальной ситуацией развития личности, отношением к жизни на различных этапах жизненного пути субъекта, трансформирующими систему отношений значимыми для него жизненными событиями, социально-психологическими и личностными особенностями партнеров по взаимодействию и др.

Классические положения отечественной психологии свидетельствуют, что ведущую роль в регуляции межличностного общения выполняют представления, понятия о «Другом», которые атрибутируются на основе прошлого (предшествующего) опыта межличностного взаимодействия. Представление о «Другом» есть результат «отбора», фильтрации самых важных для определенного вида взаимодействия личностных свойств отражаемого человека. Если субъект вступает в какие-либо отношения с «Другим», то этого «Другого» можно рассматривать как часть мира, с которой этот субъект взаимодействует в данных конкретных обстоятельствах.

Согласно социально-психологической концепции Т.П. Скрипкиной, проявляемое личностью доверие рассматривается в виде двухфакторной модели, сочетающей в себе

доверие к миру и доверие к себе (Скрипкина, 2000). Доверие к миру позволяет человеку активно вступать во взаимодействие с «Другими». Именно поэтому, по определению Т.П. Скрипкиной, доверие является условием взаимодействия человека и мира, поскольку пронизывает все сферы взаимоотношений личности с миром и самим собой. Доверие всегда предполагает ценностное отношение к личности «Другого». Поэтому психологически доверие строится на основе отношения к потенциальным позитивным возможностям личности «Другого». Доверяя «Другому», человек рассчитывает, что тот не поступит ему во вред, но эти ожидания и оценки не всегда оправдываются. Поэтому доверие всегда несет в себе определенный риск, особенно в ситуации конфликта, когда люди вынуждены подвергать сомнению достоверность исходящей от «Другого» информации; проявлять сомнения в искренности намерений «Другого» по отношению к себе. В целом в случае конфликтной ситуации все это репрезентируется человеком в представлениях о своем «Я» и о «Другом».

Человек не просто реагирует на ситуацию, он «определяет» ее, одновременно «определяя» себя в этой ситуации, тем самым создавая конфликтную ситуацию. А.Я. Анцупов и А.И. Шипилов считают, что «именно идеальные картины конфликта, а не сама реальность, определяют поведение сторон» (Анцупов, Шипилов, 2014, с. 228). По мнению Н.И. Леонова, конфликтная ситуация «задает контекст восприятия человека» (Леонов, 2013, с. 35) и влияет на формирование представлений о «Другом». В рамках онтологического подхода Н.И. Леонов определяет образ конфликтной ситуации как организованную репрезентацию конфликтной ситуации в системе знаний субъекта.

Степень соответствия образа конфликтной ситуации реальности может быть различной. Обычно конфликтная ситуация характеризуется значительной степенью искаженности и неопределенности. В конфликтной ситуации восприятие претерпевает особенные изменения – возрастает степень его субъективности. Степень искажения конфликтной ситуации – величина не постоянная. Однако исследования социально-перцептивных процессов в трудных ситуациях взаимодействия показывают, что эти искажения могут быть как незначительными, так и достигать значительных размеров. Искажение конфликтной

ситуации достигается за счет того, что в конфликте (Анцупов, Шипилов, 2014):

1) искажено восприятие не только отдельных элементов конфликта, но и конфликтной ситуации в целом;

2) конфликтная ситуация упрощается, сложные или неясные моменты отбрасываются, упускаются, не анализируются;

3) происходит схематизация конфликтной ситуации, так как выделяются только некоторые из основных устойчивых связей и отношений;

4) последствия, как правило, не просчитываются, поскольку отдается предпочтение принципу «здесь и сейчас»;

5) восприятие ситуации происходит в полярных оценках по типу «белое – черное»;

6) господствует категоричность оценок, которые не поддаются пересмотру и сомнениям;

7) происходит фильтрация информации и интерпретация в том русле, которое соответствует своим предубеждениям.

Как правило, субъект в конфликте с «Другим» приписывает себе социально одобряемые мотивы, свои помыслы оценивает как благородные, а цели – достойные реализации. В связи с этим, субъект закономерно приходит к выводу, что сам он всегда прав. Мотивы «Другого» оцениваются как подлые, низменные и противоречащие общепринятым нормам. Позиция «Другого» в конфликте рассматривается как ошибочная, бездоказательная, ничем нормативно не подкрепленная. Единственно возможной целью «Другого» в конфликте, которая может быть признана и одобрена субъектом, является та, достижение которой приводит к уступке, проигрышу «Другого». Обычно «Другому» приписываются аморальные, агрессивные, умышленные действия в конфликте. Происходит усиление и гиперболизация негативных черт и свойств личности «Другого»: срабатывает эффект поиска «соринки в глазу». Усиливается поиск всего негативного и непривлекательного у «Другого», в его образе игнорируется все положительное и ценное. При этом субъект оправдывает для себя возможность высмеивания недостатков «Другого», разрешает себе оскорбления в его адрес. В исследовании поведения руководителей в конфликте К. Томас и Л. Понди получили данные о том, что в конфликте, по словам руководителей, они сами «предлагали», «сообщали», «рекомендовали», в то время как «Другие» (их противники)

«требовали», «все отрицали» и «отказывались» (Столяренко, 1997).

Искажение образа «Другого» в ходе восприятия конфликтной ситуации приводит к формированию «образа врага» (Анцупов, 2014). Этот образ является целостным представлением о «Другом», интегрирующем в себе как истинные, так и приписанные (зачастую иллюзорные) черты, качества и свойства, присущие оппоненту. Поэтому к «Другому» в конфликте относятся с недоверием, ничего хорошего от него не ожидают, ему не сочувствуют, его отождествляют со злом. Этот образ «начинает формироваться в ходе латентной фазы конфликта в результате восприятия, детерминированного исключительно негативными оценками» (Анцупов, 2014, с. 231). При этом сформировавшаяся в доконфликтный период отношений негативная установка на «Другого» служит своеобразным фильтром для адекватного его восприятия в конфликте.

Вышеизложенное предопределило цель выполненного эмпирического исследования – определение влияния межличностного доверия на характеристики образа «Другого» в конфликте. Исходным при этом являлось предположение о том, что характер межличностного доверия является предиктором восприятия «Другого» в конфликте.

Выборку исследования составили 72 студента одного из вузов г. Ижевска (Удмуртская Республика) в возрасте от 18 до 22 лет.

Экспериментальная процедура исследования состояла из нескольких этапов.

На первом этапе с целью выявления характеристик образа вовлеченного в конфликт «Другого» использовался метод незаконченных предложений, предполагавший продолжение фразы «Другой человек в конфликте с Вами – это человек ...». Из всего словаря фраз-ответов респондентов были отобраны лишь 24 характеристики с наибольшей суммарной (по выборке респондентов) частотой их написания. Список таких характеристик составил некую обобщенную «идеальную модель», отражающую представления о вовлеченном в конфликт «Другом».

На втором этапе исследования использовалась основанная на предложенном Ч. Осгудом методе семантического дифференциала оригинальная специально разработанная нами методика «Образ Другого в конфликте». Методика содержит 24 пары биполярных шкал, полюса которых образованы прилагательными или другими высказыва-

ниями, которые должны восприниматься как обозначение оппозитивных конструкторов на оси какого-либо континуума (фактически – названия противоположных полюсов непрерывной шкалы).

На третьем этапе исследования респондентам предлагалось оценить по каждой шкале степень выраженности качеств, присущих другому человеку в конфликте.

Методики исследования: 1. Методика Дж.Б. Роттера «Шкала межличностного доверия» (адаптация С.И. Достовалова); 2. Методика «Образ Другого в конфликте» (И.Ю. Леонова).

Методы анализа данных. Первичные данные обрабатывались с помощью пакета статистической программы SPSS ver. 21.0.

С целью выявления структуры представлений о вовлеченном в конфликт «Другом» проводился факторный анализ по методу Варимакс-вращения после расчета значений статистики выборочной адекватности Кайзера-Мейера-Олкина (критерий КМО, демонстрирующего меру адекватности исходной выборки данных для факторного анализа) и проведения теста сферичности Бартлетта (критерий Бартлетта для проверки нулевой гипотезы об отсутствии корреляций между изучаемыми переменными).

Определение внутренней согласованности пунктов методики «Образ Другого в конфликте», относящихся к одной из оценочных шкал образа «Другого» проводилось путем анализа надежности с вычислением значения коэффициента α -Кронбаха, увеличение которого до значения 1,0 соответствует возрастанию внутренней согласованности системы таких оценок.

После проверки полученных данных на нормальность распределения проводился корреляционный анализ. При этом считалось, что распределение с асимметрией и эксцессом, лежащих в пределах от -1 до $+1$, в большинстве случаев может быть принято за нормальное. Для выявления влияния межличностного доверия на характеристики образа «Другого» в конфликте применялся линейный регрессионный анализ.

Результаты и обсуждение. Полученное при обработке первичных данных с помощью SPSS значение статистики КМО (КМО=0,859) свидетельствует о высокой адекватности этой выборки первичных данных для проведения процедур факторного анализа. Результаты

теста сферичности Бартлетта также на статистически достоверном уровне ($p < 0,05$) свидетельствуют о наличии значимо отличающихся от 0 корреляций между переменными.

Анализ матрицы факторных нагрузок после Варимакс-вращения позволил выделить пять значимых факторов. Однако с целью приведения полученной факторной структуры к более простому виду и к большей устойчивости неоднозначные (неоднозначно коррелируемые с факторами) переменные поочередно удалялись из их исходного перечня. В итоге новый «рабочий» тезаурус составили 13 переменных. При такого рода проверке первичных 4- и 5-факторных структур все-таки не удалось добиться более простой факторной структуры. При ограничении количества факторов до трех заново рассматривались критерии КМО и Бартлетта. Значения этих статистик (КМО=0,8 и теста Бартлетта $p < 0,05$) обосновали достоверность результатов полученной трехфакторной структуры, объясняющей 67 % суммарной дисперсии изучаемых признаков. При этом каждая из 13 новых переменных однозначно соотносится с высокой факторной нагрузкой только с одним из полученных новых факторов.

Фактор 1 с наибольшей информативностью (26 % всей дисперсии признаков). В него входят следующие переменные: «игнорирующий мою точку зрения – принимающий мою точку зрения» (значение коэффициента нагрузки 0,870), «навязывает свое мнение – считается с моим мнением» (0,783), «прислушивающийся ко мне – не слышащий меня» ($-0,772$), «негативно настроенный ко мне – позитивно настроенный ко мне» (0,765). Содержательная интерпретация совокупности характеристик положительного полюса шкал («принимающий мою точку зрения», «считается с моим мнением», «прислушивающийся ко мне», «позитивно настроенный ко мне») и характеристик отрицательного полюса («игнорирующий мою точку зрения», «навязывает свое мнение», «не слышащий меня», «негативно настроенный ко мне») позволяет идентифицировать его как биполярный фактор «отвергающий меня – принимающий меня».

В фактор 2 (объясняющий 25,5 % общей дисперсии) входят переменные: «сдержанный – вспыльчивый» (0,904), «жесткий – мягкий» ($-0,761$), «тактичный – бестактный» (0,701), «ласковый – грубый» (0,684), «обидчивый – необидчивый» ($-0,583$). Положительный полюс фактора (переменные «вспыльчивый»,

«жесткий», «бестактный», «грубый», «обидчивый») и отрицательный полюс («сдержанный», «мягкий», «тактичный», «ласковый», «необидчивый») в своей совокупности можно определить как фактор «неагрессивный – агрессивный».

Фактор 3 (15,6 % общей дисперсии) образован переменными «лидер – ведомый» (0,830), «слабый – сильный» (-0,779), «умный – глупый» (0,614). Совокупность шкал «ведомый», «слабый», «глупый» образуют положительный полюс фактора, а блок шкал «лидер», «сильный», «умный» – отрицательный полюс. На основании вышеизложенного этот фактор можно обозначить как «сильный – слабый».

Анализ показателей надежности оригинальной авторской методики «Образ Другого в конфликте» проводился с целью исключения из этой методики неподходящих характеристик образа вовлеченного в конфликт «Другого». Для каждого выделенного на предыдущем этапе исследования фактора были рассчитаны значения коэффициента α -Кронбаха. В целом значения коэффициента α -Кронбаха для пунктов методики, входящих в первый, второй и третий факторы, составили $\alpha_1=0,865$, $\alpha_2=0,826$ и $\alpha_3=0,635$ соответственно. Хорошая внутренняя согласованность по первому фактору позволила обосновать решение о сохранении исходного состава пунктов. После изъятия из набора переменных второго фактора характеристики «обидчивый – необидчивый» произошло увеличение значения коэффициента α до $\alpha_2 = 0,843$ и улучшение внутренней согласованности в целом. Недостаточно высокие значения коэффициента α -Кронбаха для вошедших в третий фактор пунктов методики ($\alpha_3=0,635$), свидетельствующие о сомнительной согласованности этой шкалы методики, обосновали вывод об исключении этих переменных из дальнейшего рассмотрения.

Поскольку каждый фактор статистически и содержательно интерпретируется как причина совместной изменчивости группы переменных, то при рассмотрении образа «Другого» в конфликте в дальнейшем использовались только два показателя: «отвергающий меня – принимающий меня» (F1), «неагрессивный – агрессивный» (F2).

Для проведения корреляционного анализа были использованы факторные значения объектов по показателям F1, F2 и результаты обследования по методике «Межличностное до-

верие» на нормальность распределения, прежде всего по показателям асимметрии (As) и эксцесса (E). Соответствующие значения для показателя F1 составили $As = 0,283$ и $E = 0,682$; для показателя F2 – $As = -0,662$ и $E = -0,242$ и для показателя «межличностное доверие» значения As и E соответственно составили 0,377 и 0,964. Как следствие, обоснована возможность проведения параметрических методов корреляционного анализа. Полученные в итоге результаты свидетельствуют о наличии значимой положительной корреляции между показателем «межличностное доверие» (МД) и показателем F1 ($r=0,252$, $p=0,033$), при том, что с показателем F2 статистически достоверная связь не установлена. Наличие корреляции между показателями МД и F1 дает основания определить выявленную корреляцию как факт влияния независимой переменной МД на зависимую переменную F1. Для уточнения такого характера взаимосвязей проводился линейный регрессионный анализ, результаты которого (уравнение линейной регрессии вида $F1 = -6,193 + 0,2 \cdot \text{МД}$) применялись с целью прогнозирования значения переменной F1 по известным значениям переменной МД. В случае линейной регрессии значение величины коэффициента множественной детерминации R^2 составило 0,064, т. е. 6,4 % дисперсии переменной F1 обусловлено воздействием со стороны переменной МД ($p=0,033$).

В дальнейшем проводилось выявление характеристик образа вовлеченного в конфликт «Другого», на которые переменная МД оказывает влияние непосредственно. По итогам корреляционного анализа была выявлена обратная взаимосвязь между показателями МД и «прислушивающийся ко мне – не слышащий меня» ($r=-0,310$, $p=0,008$). Можно предположить, что чем выше межличностное доверие у участника конфликта, тем в большей степени он склонен оценивать «Другого» в ситуации конфликта как человека, прислушивающегося к нему. Исходя из этих данных и основываясь на предположении о том, что переменная «прислушивающийся ко мне – не слышащий меня» выступает в качестве зависимой переменной, а переменная МД – в качестве независимой переменной (предиктора). Построенное уравнение парной регрессии ($\Pi = 9,094 - 0,076 \cdot \text{МД}$, где Π – переменная «прислушивающийся ко мне – не слышащий меня») позволяет прогнозировать значение переменной «прислушивающийся ко мне – не слышащий меня» (при $R = -0,310$, $R^2 = 0,096$ и

при $r=0,008$) позволяет определить, что 9,6 % дисперсии этой переменной объясняется влиянием переменной МД. В случае иного варианта расчета уравнения парной регрессии (например, путем включения в него переменной МД в квадратичном виде – $МД^2$), прогнозируемые значения коэффициента множественной детерминации R^2 по такой учитывающей прямолинейную и непрямолинейную связь модели квадратичной регрессии ($П = 21,707 - 0,463 \cdot МД + 0,003 \cdot МД^2$) составляют $R^2=0,119$ (при $r=0,013$), то есть переменная МД обуславливает уже 11,9 % дисперсии переменной «прислушивающийся ко мне – не слышащий меня» в структуре образа включенного в конфликт «Другого»

Таким образом, чем выше межличностное доверие как черта личности у участника конфликта, тем в большей степени он склонен воспринимать вовлеченного в конфликт с ним «Другого» как человека, способного принимать его точку зрения, считаться с его мнением, прислушиваться к нему и позитивно реагировать на все происходящее. Участник конфликта в меньшей степени склонен вос-

принимать «Другого» как человека, не слышащего его, то есть не проявляющего интереса к его мнению и его точке зрения относительно ситуации конфликта.

Литература

1. Анцупов, А.Я. Конфликтология: учебник для вузов / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2014.
2. Конфликтология / под ред. А.С.Кармина. – СПб.: Изд-во «Лань», 1999. – 448 с.
3. Леонов, Н.И. Методы изучения конфликтов и конфликтного поведения / Н.И. Леонов. – М.: Московский психолого-социальный университет, 2013. – 288 с.
4. Рягузова, Е.В. Личностные репрезентации взаимодействия «Я – Другой»: социально-психологический анализ: дис. ... д-ра психол. наук / Е.В. Рягузова. – Саратов: Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, 2012. – С. 20–21.
5. Скрипкина, Т.П. Психология доверия: учеб. пособие для студ. высш. пед. заведений / Т.П. Скрипкина. – М.: Академия, 2000. – 264 с.
6. Столяренко, Л.Д. Психология управления: учебное пособие / Л.Д. Столяренко, С.И. Самыгин. – Ростов-на-Дону, 1997. – 512 с.

Леонова Ирина Юрьевна, старший преподаватель кафедры социальной психологии и конфликтологии, Удмуртский государственный университет (Ижевск), iuleonova@mail.ru

Поступила в редакцию 8 января 2015 г.

EFFECT OF INTERPERSONAL TRUST ON PERCEPTION OF THE OTHER IN CONFLICT

I.Yu. Leonova, Udmurt State University, Izhevsk, Russian Federation, iuleonova@mail.ru

The paper examines the effect of interpersonal trust on the characteristics of the “Other” in conflict. It is pointed out that the main function of trust is to regulate interpersonal relations. Interpersonal trust, being a personal characteristic of an individual, performs a predictive function in the interaction of people. The level of interpersonal trust affects human behavior in a given situation, including conflict. The image of the “Other” is a part of the image of the conflict situation, which is viewed as an organized representation of a conflict situation in the individual’s system of knowledge. It is pointed out that the perception of the “Other” in a conflict situation undergoes specific changes because the recipient’s degree of subjectivity increases. The distortion of the image of the “Other” is caused by the conflict situation getting schematic. The “Other” is usually attributed immoral, aggressive, deliberate actions in the conflict. Negative characteristics and personality traits of the “Other” seem more intensive and are exaggerated.

Using factor analysis the author reveals a two-factor structure of the concept of the “Other” in conflict: “rejecting me – accepting me,” “non-aggressive – aggressive.” A positive correlation

between the “interpersonal trust” and “rejecting me – accepting me” indicators has been identified. The author gives evidence that interpersonal trust has an effect on the perception of the “Other” in conflict.

Keywords: interpersonal trust, influence/effect, image of the “Other” in conflict, image of a conflict situation.

References

1. Antsupov A.Ya., Shipilov A.I. *Konfliktologiya* [Conflict]. 5th ed. St. Petersburg, Piter Publ., 2014.
2. Karmin A.S. (Ed.) *Konfliktologiya* [Conflict]. St. Petersburg, Lan' Publ., 1999. 448 p.
3. Leonov N.I. *Metody izucheniya konfliktov i konfliktного povedeniya* [Methods of Studying Conflict and Conflict Behavior]. Moscow, NOU VPO Moskovskiy psikhologo-sotsial'nyy universitet Publ., 2013. 288 p.
4. Ryaguzova E.V. *Lichnostnye reprezentatsii vzaimodeystviya «Ya – Drugoy»: sotsial'no-psikhologicheskii analiz. Dis. dokt. psich. nauk* [Personal Interaction Representation "I am Another": Socio-psychological Analysis. Dokt. diss.]. Saratov, Saratovskiy gosudarstvennyy universitet imeni N.G. Chernyshevskogo, 2012, pp. 20–21.
5. Skripkina T.P. *Psikhologiya doveriya: [Psychology of Trust]*. Moscow, Academy Publ., 2000. 264 p.
6. Stolyarenko L.D., Samygin S.I. *Psikhologiya upravleniya* [Psychology of Management]. Rostov-on-Don, 1997. 512 p.

Received 8 January 2015

БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ СТАТЬИ

Леонова, И.Ю. Влияние межличностного доверия на восприятие «другого» в конфликте / И.Ю. Леонова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Психология». – 2015. – Т. 8, № 1. – С. 43–49.

REFERENCE TO ARTICLE

Leonova I.Yu. Effect of Interpersonal Trust on Perception of the Other in Conflict. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Psychology*. 2015, vol. 8, no. 1, pp. 43–49. (in Russ.)