

УДК 316.6

**ПРОБЛЕМА ТОЧНОСТИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ:  
СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

*Е. П. Белинская, И. Д. Бронин*

**THE PROBLEM OF ACCURACY OF INTERPERSONAL PERCEPTION:  
CONTEMPORARY CONCEPTUAL MODELS AND EMPIRICAL RESEARCH**

*E. P. Belinskaya, I. D. Bronin*

В статье рассматриваются предпосылки возникновения и развития современных концепций межличностного восприятия, повлиявших на практику эмпирических исследований точности межличностного восприятия. С этой точки зрения анализируется содержание таких подходов как модель социальных отношений Д. Кенни, модель социальной точности Дж. Биесанц, теория прагматической точности У. Суэнна и гипотеза калибровки Э. Тенни, а также теория реалистической точности Д. Фандера. Отмечается, что общим принципом, положенным в основу данных концепций, стало повышенное внимание к разноуровневым контекстуальным характеристикам процесса межличностного восприятия, которые оказывают существенное влияние на его точность. В заключение констатируется, что, несмотря на накопленный массив эмпирических данных, проблема точности межличностного восприятия все еще далека от своего решения, а также намечаются возможные перспективные линии ее теоретического и эмпирического анализа.

The paper discusses the background and development of modern concepts of interpersonal perception that influenced the practice of empirical studies of the accuracy of interpersonal perception. From this perspective, the paper analyzes the content of such approaches as the social relations model (D. Kenny), the social accuracy model (J. Biesanz), the theory of pragmatic accuracy (W. Swann), calibration hypothesis (E. Tenney) and the theory of realistic accuracy (D. Funder). It is noted that the general principle underlying the data concepts was the increased attention to contextual characteristics of different levels of generality of the process of interpersonal perception, which have a significant impact on its accuracy. In conclusion, the authors state that, despite the accumulated mass of empirical data, the problem of accuracy of interpersonal perception is far from being resolved, and outline the possible future lines of its theoretical and empirical analysis.

**Ключевые слова:** социальная перцепция, точность межличностного восприятия, согласованность оценок.

**Keywords:** social perception, accuracy of interpersonal perception, consistency of estimates.

Исследования точности межличностного восприятия, являясь одним из важных аспектов проблематики социальной перцепции в целом, представляют собой очевидно традиционную область социально-психологического знания. Начавшись еще в 30-е годы двадцатого столетия и получив мощный толчок к развитию в связи с утверждением когнитивизма в 50-е, они долгое время накапливали внушительный эмпирический материал, довольно часто выходящий за рамки собственно проблематики межличностного восприятия и имевший гораздо более широкое социально-психологическое «звучание» (как, например, это произошло при изучении социальных стереотипов). Отметим, что на протяжении всего «классического» периода изучения точности межличностного восприятия многие вопросы данной проблематики «упирались» в две основные методологические проблемы: во-первых, необходимость соотносительного анализа характеристик субъекта и объекта восприятия, а во-вторых – необходимость реконструкции самого механизма межличностного восприятия [1]. На уровне эмпирических работ и первая, и вторая проблемы фактически сводились к анализу различных «помех» межличностного восприятия, затрудняющих его точность: тех или иных социально-перцептивных способностей субъекта межличностного восприятия; развитию последних либо в ходе специально организованных процедур (например, в процессе тренинга),

либо в ситуации активизации обратной связи; исследованиям различных эффектов межличностного восприятия, атрибутивных ошибок и т. п. Очевидно, однако, что понимание «затруднений» межличностного восприятия не всегда отвечает на вопрос о причинах его возможной точности, хотя и проясняет принципиальные отличия социальной перцепции от процессов собственно восприятия. Некоторый парадокс данного периода эмпирического освоения проблемы точности процесса межличностного восприятия, неминуемо происходящего в определенном социальной контексте, состоял в том, что подавляющее большинство исследований проводилось методом лабораторного эксперимента, что и вызвало последующую волну их критики в 60 – 70-е гг. Она строилась по следующим позициям.

Во-первых, ставилась под сомнение сама возможность зафиксировать в лабораторных условиях тот уровень точности межличностного восприятия, который можно наблюдать при более естественных условиях [2]. Одним из следствий этого направления критики стала, в частности, экологическая концепция Дж. Гибсона, который впервые попытался анализировать процессы восприятия в условиях, согласно его собственному известному выражению, «земли под ногами и неба над головой».

Для изучения процессов социальной перцепции это имело принципиальное значение, так как предпо-

лагало, что социальная ситуация сама по себе имеет достаточно информации для вынесения верного суждения о личности другого человека, если он воспринимается как некоторая часть этой ситуации. Очевидным следствием экологической концепции на уровне эмпирических исследований межличностного восприятия стал акцент на изучении невербального поведения и информации, которую человек произвольно или непроизвольно оставляет в окружающей его среде. В частности, именно в рамках этого направления строились работы П. Экмана, показавшего, что точное знание того, какие именно мышцы участвуют в мимическом акте, какие источники информации о другом используются (тело, голос и т. д.), позволяет с высокой точностью судить о поведении другого, его интенциях, мотивах и эмоциональном состоянии (см. об этом подробнее [14]).

Во-вторых, критическому переосмыслению была подвергнута идея ошибок восприятия – в частности, мысль о том, что ошибки восприятия и его точность взаимоисключают друг друга. Эмпирические исследования показали множество вариаций в комбинации сосуществования ошибок и точности межличностного восприятия [19]. Например, оказалось, что носители более позитивных черт личности оцениваются более точно, но не в силу того, что само восприятие таково, а в силу его искажения: носитель более позитивных черт личности является одновременно более нормативной личностью, а оценщики склонны давать более нормативные оценки тем, кого воспринимают. Кроме того, очевидно, что межличностное восприятие может в чем-то являться ошибочным, а в чем-то – точным, и возможность такого варианта подтверждается эмпирическими данными [Там же].

В-третьих, подчеркнем это особо, критическое переосмысление проблемы точности межличностного восприятия во многом было связано с активным использованием идеи о том, что поведенческие проявления оцениваемого человека и общий контекст возможного взаимодействия с ним, выражающийся в предметно-пространственных характеристиках ситуации оценивания, влияют на точность межличностного восприятия, демонстрируемую оценщиком. Интересно, что длительность знакомства субъекта и объекта восприятия при этом может не иметь значения. Изучение точности межличностного восприятия в условиях так называемого «нулевого знакомства» подтверждает роль непроизвольного учета оценщиком ситуационного контекста, который может служить надежной опорой для точного восприятия другого человека.

Так, например, в исследованиях С. Д. Гослинга оказалось, что даже в условиях «нулевого знакомства» на основе наблюдения за рабочим местом оцениваемого можно относительно точно судить о его личностных качествах согласно «Большой пятерке» [11; 12]. В другом исследовании, выполненном Д. С. Берри [5], было показано, что человек может с определенной точностью судить о другом, имея в распоряжении лишь только фотографию этого человека. В исследовании участвовало две группы испытуемых. Первая – это реально действующая студенческая группа. Студентам предлагалось оценить друг друга

по некоторому личностному опроснику через 1 неделю, 5 недель и 9 недель знакомства друг с другом. Другой группе студентов, которые не были знакомы со студентами из первой группы, давали лишь их фотографии и также просили оценить личностные черты. В этом исследовании были обнаружены корреляции между оценками студентов, знающих друг друга, и оценками тех, кто работал лишь по их фотографиям. Иными словами, для точности межличностного восприятия не имеет принципиального значения тот факт, знаком ли один человек с другим лично или нет.

В качестве еще одного исследования точности межличностного восприятия в условиях «нулевого знакомства» приведем исследование П. Боркенау и А. Либлер [8]. В их эксперименте оценщики не были знакомы с оцениваемыми и видели их в первый раз. Оцениваемым давались различные задания, выполнение которых записывалось на видео (ходить по комнате, присесть, смотреть в камеру, прочитать определенный текст и т. п.). Затем оценщикам предлагались видеоматериалы в одном из нескольких вариантов:

- а) полноценное видео со звуковой дорожкой;
- б) «немой» фильм;
- в) только звуковая дорожка без видеоматериалов.

В результате удалось выяснить, что, во-первых, на валидность оценки экстраверсии и сознательности (шкалы Большой пятерки) не влияло то, исходя из какой информации оценщики делали свои выводы (неважно, «немой» фильм был показан им, или дана только аудиозапись). Во-вторых, оказалось, что оценки наблюдателей (оценщиков) в высокой мере согласованы между собой. Иными словами, было показано, что люди согласны в оценке проявления той или иной черты, даже если они ориентировались на разную информацию (например, только аудиозапись или только «немой» фильм).

Большое количество накопленного в 70-е – 80-е годы эмпирического материала не замедлило впоследствии оформиться в новые теории межличностного восприятия, среди которых: модель социальных отношений Д. Кенни [15; 19], модель социальной точности Дж. Биесанца [6; 7], теория прагматической точности У. Суэнна [16; 17] и гипотеза калибровки Э. Тенни [18], теория реалистической точности Д. Фандера [9; 10]. Собственно, они и составляют сегодня тот концептуальный фундамент, на котором базируются современные эмпирические исследования точности межличностного восприятия. Рассмотрим их подробнее.

#### *Модель социальных отношений Д. Кенни*

Эту модель можно рассматривать с двух точек зрения: концептуальной и математико-статистической. С одной стороны, она позволяет обнаруживать новые факты, обладает определенным объяснительным потенциалом и т. д. В рамках модели подразумевается, что восприятие человека имеет три составляющие: 1) сам воспринимающий, 2) оцениваемый, на которого направлено восприятие, и 3) отношения воспринимающего и оцениваемого. Соответственно, эффект воспринимающего – есть то, как человек склонен воспринимать других людей; эффект оцениваемого – то, как человека склонны восприни-

мать другие; наконец, эффект отношений – это то, в чем восприятие оценщика уникально в отношении восприятия оцениваемого. Заметим, что для эмпирической работы в рамках модели необходимо соблюдение некоторых условий. Во-первых, эксперимент должен быть построен по «блок-схеме» (block design) или по «круговой схеме» (round robin design). В первом случае для проведения исследования экспериментатору требуется две группы испытуемых: группа оценщиков и группа оцениваемых. Во втором случае, который более распространен, есть одна группа испытуемых, в которой каждый участник дает оценку каждому другому участнику. Анализ полученных диадных данных состоит в анализе дисперсии. Описанная схема позволяет отвечать на вопросы следующего типа (допустим, если исследуются две переменные: пристальность взгляда и уровень симпатии) [20]:

а) человек, который более пристально смотрит на других, испытывает больший уровень симпатии (анализ воспринимающий-воспринимающий)?

б) человек, который более пристально смотрит на других, более симпатичен в глазах других людей (анализ воспринимающий-оцениваемый)?

в) человек, на которого более пристально смотрят другие люди, испытывает большую симпатию (анализ оцениваемый-воспринимающий)?

г) человек, на которого более пристально смотрят другие, более симпатичен в глазах других людей (анализ оцениваемый-оцениваемый)?

д) если человек пристально смотрит на конкретного другого человека, испытывает ли он особенную симпатию по отношению к этому человеку (межличностный анализ)?

е) если человек пристально смотрит на конкретного другого человека, испытывает ли этот другой особенную симпатию по отношению к воспринимаемому (межличностный анализ)?

В итоге данная модель позволяет искать ответы на все классические вопросы точности межличностного восприятия: ассимиляция, согласованность оценщиков, уникальность восприятия, реципрокность, точность оцениваемого, мета-точность, предполагаемая реципрокность, согласованность я – другой, предполагаемое сходство.

Однако в практике эмпирических исследований данная модель, как правило, используется лишь статистически, – в силу использования в ней специфических методов анализа точности межличностного восприятия (в частности, – разработки специальных пакетов статистических программ, упрощающих анализ дисперсии в диадах воспринимающий – оцениваемый).

#### **Модель социальной точности Дж. Биесани**

Данная модель позволяет оценивать эффекты воспринимающего, оцениваемого и диады (взаимодействие, отношение воспринимающего и оцениваемого) по всем личностным характеристикам одновременно. В ней вводится ряд новых терминов: перцептивная точность восприятия, экспрессивная точность восприятия, различительная точность восприятия [6; 7]. При этом под перцептивной точностью восприятия понимается степень, в которой конкретное впечатле-

ние воспринимающего является более или менее точным, нежели впечатления других воспринимающих, а под экспрессивной точностью – степень, в которой конкретный оцениваемый точно воспринимается несколькими оцениваемыми. Но наиболее важным термином в рамках модели является понятие различительной точности восприятия. Идея состоит в том, чтобы осуществлять расчет точности межличностного восприятия не между оценками воспринимающего и оцениваемого, а прежде из этих оценок вычесть среднее восприятие по данным характеристикам, получив так называемые различительные оценки (ответив тем самым на вопрос, в какой мере восприятие отлично от восприятия среднего человека и «схватывает» именно те черты, которые отличают именно этого человека).

На основе модели был проведен ряд исследований. Например, были получены данные, что при оценке точности восприятия как различительной согласованности восприятий оценщика и оцениваемого обнаруживается, что точная оценка связана с большей симпатией и одновременно значимо предсказывает большее взаимодействие в дальнейшем. Отметим здесь же, что расчет различительной точности восприятия позволяет контролировать нормативность в восприятии.

#### **Теория прагматической точности У Суэнна и гипотеза калибровки Э. Тенни**

В своих идеях Суэнн опирается на постулаты известной концепции социальной драматургии И. Гоффмана, который впервые детально проанализировал влияние ситуационного контекста на социальное поведение человека и его межличностные оценки. У. Суэнн отмечает, что точность суждения о другом является инструментальным суждением, то есть суждением ad hoc, так как оцениваемый в самом деле проявляет различную идентичность в различных социальных ситуациях [17]. Другими словами, важно, насколько хорошо данное суждение работает в данной конкретной ситуации, а не насколько восприятие точно per se. Но если принять, что человек демонстрирует различные идентичности в различных ситуациях, то возникает вопрос, за счет чего у каждого отдельного человека точность восприятия возрастает по мере того, как люди все больше проводят друг с другом времени. Ответ на этот вопрос Суэнн предлагает искать в механизме самоверификации [16]. Согласно этому принципу, два человека «договариваются» (identity negotiation) о том, какими они будут друг для друга, а раз договорившись, стремятся поддерживать и демонстрировать именно эту идентичность, а не другую. С этой же точки зрения Суэнн интерпретирует классический эффект Розенталя – как подтверждение взаимных ожиданий. Иными словами, большинство людей озабочены только точностью своего впечатления в определенной ситуации общения и взаимодействия с определенным человеком, когда именно динамика социальной интеракции, контекст позволяет дать корректное, но локально значимое суждение о другом.

Сегодня исследования и выводы У. Суэнна дополняются исследованиями по проверке так называемой гипотезы калибровки Э. Тенни [18]. Если

У. Суэнн говорит о самом процессе «договора об идентичности», то гипотеза калибровки пытается учесть то, в каких условиях происходит этот процесс. Согласно автору данной гипотезы, люди предполагают, что другие способны к селф-инсайту о знаниях о себе и своих способностях, а потому верят, что утверждения других дают ценную информацию. Более подробно, воспринимающие изначально полагают, что люди, с которыми они взаимодействуют, знают себя хорошо. Однако когда реальная, верифицированная информация из калибровки (т. е. корреляция уверенности и точности восприятия личности) становится доступной, люди используют эту информацию. Поэтому при осценивании других – при прочих равных условиях – люди склонны испытывать позитивные чувства о ком-либо, кто доказал хороший уровень «калибровки». Эта мысль, подтвержденная эмпирически, согласуется с рассуждениями и эмпирическими данными У. Суэнна о том, что в процессе формирования «договора об идентичности», как правило, побеждает оцениваемый, а воспринимающий в целом доверяет самооценке оцениваемого.

#### *Теория реалистической точности Д. Фандера*

Данная теория описывает восприятие как точное, когда релевантная поведенческая информация доступна и зафиксирована оценщиком (наблюдателем), который затем корректно использует эту информацию. Другими словами, точность восприятия модерируется четырьмя переменными:

- а) свойствами оцениваемого;
- б) особенностями личностной характеристики, которая оценивается;
- в) спецификой информации, которой располагает воспринимающий;
- г) особенностями личности воспринимающего.

С точки зрения личностных свойств оцениваемого, очевидно, что некоторые черты личности («хорошие») оцениваемого обладают большей «выпуклостью», нежели другие (например, экстраверсию и энергичность в принципе более просто обнаружить, чем склонность к фантазиям и лживость). Д. Фандер говорит, что черты, которые проще обнаружить, являются более «доступными». Эмпирические исследования показывают, что, действительно, более видимые черты лучше оцениваются, чем менее видимые (при расчете точности восприятия как согласованности оценщиков) [9; 10].

Информацию (контекст), на основе которой оценщик принимает решение о выраженности той или иной черты личности оцениваемого, также можно рассматривать как более или менее «хорошую» – как с количественной, так и с качественной точек зрения. С количественной точки зрения, чем большей информацией располагает оценщик, тем точнее будет его оценка. Например, есть данные, что только что познакомившиеся люди будут менее точны в своих оценках, чем люди, которые знают друг друга длительное время. Другое исследование показало, что точность восприятия как согласованность оценок повышается даже при общении от 5 до 30 минут. С качественной точки зрения, точность восприятия может быть получена на основе восприятия самого различного контек-

ста. (Так, например, Д. Фандер для иллюстрации приводит исследования, которые показывают, что точность восприятия может быть достигнута на основе информации о том, как выглядит лицо человека, какие музыкальные предпочтения у него имеются и т. п.)

Существуют также некоторые эмпирические данные о «хорошем оценщике»: так, например, человек с большой точностью межличностного восприятия обладает такими характеристиками как высокая доброжелательность и сознательность (шкалы пятифакторной модели личности), удовлетворен своей жизнью, у него отсутствует тревожность и ориентированность на власть.

Подводя итог, подчеркнем еще раз, что новый виток исследовательского интереса к проблеме точности межличностного восприятия был вызван трансформациями самих методологических принципов анализа процессов социальной перцепции. Среди последних – четкое понимание ограничений метода лабораторного эксперимента, внимание к ситуационным особенностям межличностного восприятия (вплоть до попыток учета широкого социального контекста), интенции к системному рассмотрению точности межличностного восприятия (когда последний мыслится как процесс взаимодействия оценщика и оцениваемого). Однако, хотя сегодня сформулированы новые концептуальные модели межличностного восприятия и собран богатый эмпирический материал по проблеме его точности, ее разработку нельзя назвать законченной. Отметим лишь некоторые из нерешенных вопросов, которые являются одновременно и перспективными, с нашей точки зрения, направлениями анализа проблемы точности межличностного восприятия.

Во-первых, это в целом вопрос о личностных характеристиках оценщика и оцениваемого. Так, с одной стороны, сегодня практически ничего не известно о том, опосредуют ли личностные переменные оценщика его точность межличностного восприятия, и если да, то какие именно [4]. С другой стороны, практически все исследования точности межличностного восприятия проводятся на основе пятифакторной модели личности (т. е., изучается, способен ли человек сформировать точное впечатление о чертах личности оцениваемого, используя параметры «Большой пятерки»), что оставляет без внимания все остальные возможные аспекты его личности.

Во-вторых, ни исследования ошибок межличностного восприятия, ни исследования его точности не анализировали подробно вопрос о том, каковы их возможные социальные последствия. (Фактически единственным примером работы по данной проблеме может служить статья Human, Sandstorm, Biesanz, 2012).

В-третьих, перспективным можно считать исследование точности межличностного восприятия в условиях виртуальной реальности. Хотя изучение параметров межличностного восприятия в условиях непосредственной и опосредованной коммуникации является достаточно традиционным сюжетом в исследованиях социальной перцепции, представляется, однако, что среда компьютерно-опосредованной коммуникации ставит перед исследователями новые вопросы, – прежде всего, в силу принципиальной изменчивости

самопрезентаций человека в виртуальности, что заставляет понимать задачу оценки точности как процессуальную.

Таким образом, хотя исследования точности межличностного восприятия имеет длительную историю,

остается множество направлений исследования, требующих сбора, анализа и концептуализации эмпирических данных.

### Литература

1. Андреева Г. М. Психология социального познания. М.: Аспект Пресс, 2000. 288 с.
2. Бэрон Р. Социальная психология: ключевые идеи. 4-е изд. СПб.: Питер, 2003. 512 с.
3. Back M. D., Kenny D. A. The Social Relations Model: How to Understand Dyadic Processes. *Social and Personality Psychology Compass*. 2010. Vol. 10. Issue 4. P. 855 – 870.
4. Barrett L. F., Pietromonaco P. R. Accuracy of the Five-Factor Model in Predicting Perceptions of Daily Social Interactions. *Personality and Social Psychological Bulletin*. 1997. Vol. 23. Issue 11. P. 1173 – 1187.
5. Berry D. S. Accuracy in Social Perception: Contributions of Facial and Vocal Information. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1991. Vol. 61. P. 298 – 307.
6. Biesanz J. C. The Social Accuracy Model of Interpersonal Perception: Assessing Individual Differences in Perceptive and Expressive Accuracy. *Multivariate Behavioral Research*. 2010. Vol. 45. Issue 5. P. 853 – 885
7. Biesanz J. C., Human L. J., Paquin A.-C., Chan M., Parisotto K. L., Saraccino J., Gillis R. L., Do We Know When Our Impressions of Others Are Valid? Evidence for Realistic Accuracy Awareness in First Impressions of Personality. *Social Psychological and Personality Science*. 2011. Vol. 2. Issue 5. P. 452 – 459.
8. Borkenau P., Liebler A. Trait Inferences: Sources of Validity at Zero Acquaintance. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1992. Vol. 62. No. 4. P. 645 – 657.
9. Funder D. C. On the Accuracy of Personality Judgment: A Realistic Approach. *Psychological Review*. 1995. 102. P. 652 – 671.
10. Funder D. A. Accurate Personality Judgment. *Current Directions in Psychological Science*. 2012. Vol. 21. P. 172 – 182.
11. Gosling S. D., Ko S. J., Mannarelli T., Morris M. E. A Room with a Cue: Personality Judgments Based on Offices and Bedrooms. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2002. Vol. 82. Issue 3. P. 379 – 398.
12. Gosling S. D., Vazire S. E-Perceptions: Personality Impressions Based on Personal Websites. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2004. Vol. 87. Issue 1. P. 123 – 132.
13. Human L. J., Sandstorm G. M., Biesanz J. C., Dunn E. W. Accurate First Impressions Leave a Lasting Impression: The Long-Term Effects of Distinctive Self-Other Agreement on Relationship Development. *Social Psychological and Personality Science*. 2012. Vol. 4. Issue 4. P. 395 – 402.
14. Maureen O., Ekman P., Wallace F., Scherer K. What You Say and How You Say It: The Contribution of Speech Content and Voice Quality to Judgments of Others. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1985. Vol. 48. P. 54 – 62.
15. Snijders T. A. B., Kenny D. A. The Social Relations Model for Family Data: A Multilevel Approach. *Personal Relationships*. 1999. Vol. 6. P. 471 – 486.
16. Swann W. B. Quest for Accuracy in Person Perception – A Matter of Pragmatism. *Psychological Review*. 1984. Vol. 91. Issue 4. P. 457 – 477.
17. Swann W. B. The Self and Identity Negotiation. *Interaction Studies*. 2005. Vol. 6. Issue 1. P. 69 – 83.
18. Tenney E. R., Spellman B. A. Complex Social Consequences of Self-Knowledge. *Social Psychological and Personality Science*. 2011. Vol. 2. Issue 4. P. 343 – 350.
19. West T. V., Kenny D. A. Truth and Bias Model of Judgment. *Psychological Review*. 2011. Vol. 118. Issue 2. P. 357 – 378.
20. David A. Kenny's Homepage. Режим доступа: [www.davidakenny.net](http://www.davidakenny.net)

### Информация об авторах:

**Белинская Елена Павловна** – доктор психологических наук, профессор кафедры социальной психологии факультета психологии Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова, [Elena\\_belinskaya@list.ru](mailto:Elena_belinskaya@list.ru).

**Elena P. Belinskaya** – Doctor of Psychology, Professor at the Department of Social Psychology, Faculty of Psychology Lomonosov Moscow State University.

**Бронин Игорь Дмитриевич** – аспирант, лаборатория психологии подростка Психологического института Российской академии образования, [idbronin@gmail.com](mailto:idbronin@gmail.com).

**Igor D. Bronin** – post-graduate student at Psychological Institute Russian Academy of Education.  
(Научный руководитель – Е. П. Белинская).

Статья поступила в редколлегию 29.12.2014 г.