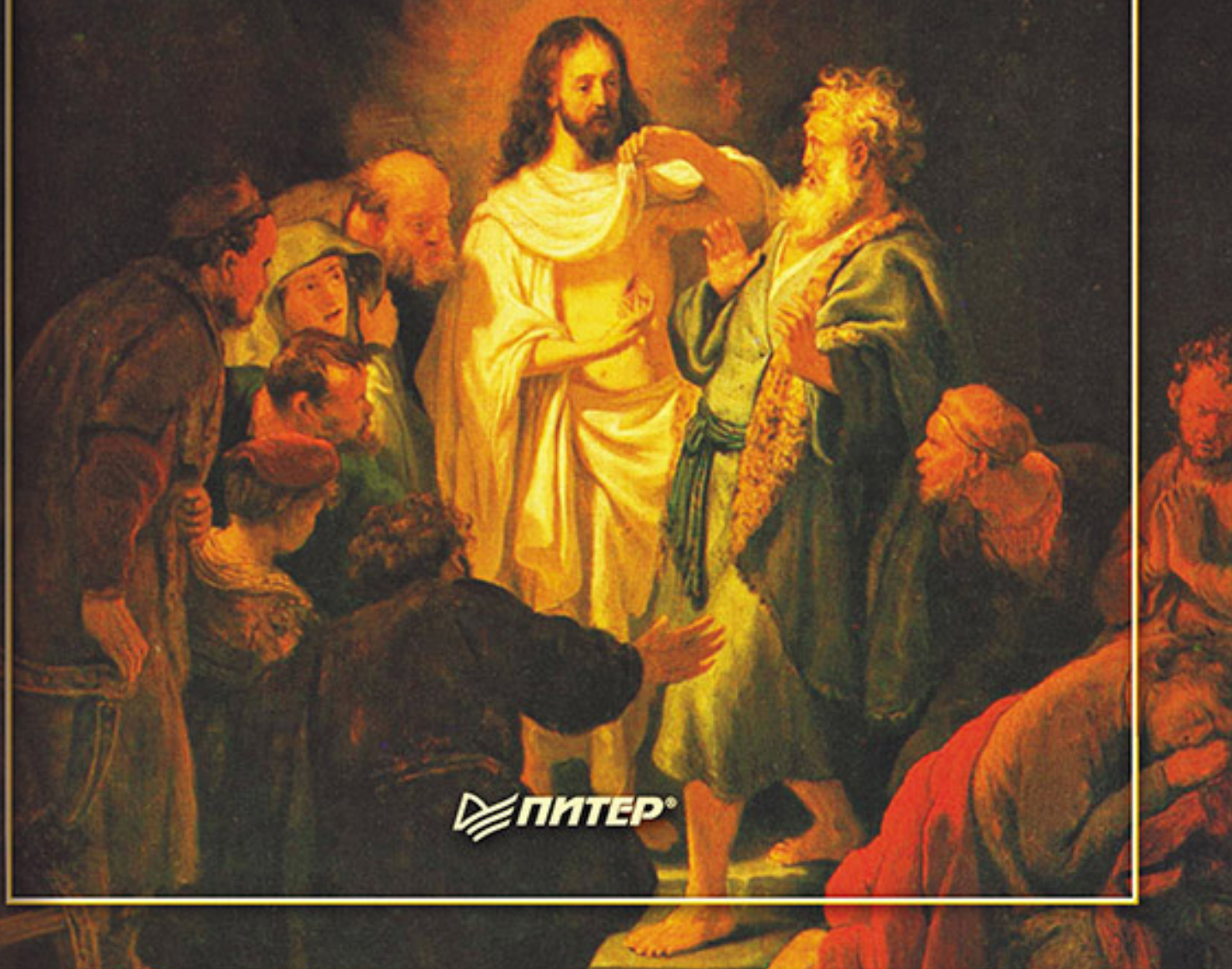


**МАСТЕРА
ПСИХОЛОГИИ**

Е. П. Ильин

ПСИХОЛОГИЯ ДОВЕРИЯ



 **ПИТЕР®**

Мастера психологии (Питер)

Евгений Ильин

Психология доверия

«Питер»

2013

УДК 88.53
ББК 316.62

Ильин Е. П.

Психология доверия / Е. П. Ильин — «Питер», 2013 — (Мастера психологии (Питер))

ISBN 978-5-496-00017-8

Из всех актуальных кризисов именно кризис доверия вызывает сегодня наиболее серьезные опасения. В связи с этим зачастую высказывается мнение о том, что современное общество неуклонно превращается в общество лжи, в общество, в котором доверие становится одной из высших ценностей, привлекающих к себе максимум внимания. В новой книге профессора Ильина эта тема раскрыта максимально полно, что явилось результатом использования последних научных данных. Издание адресовано студентам и преподавателям психологических и педагогических факультетов, а также всем специалистам, работающим в системе «человек—человек». В формате PDF А4 сохранено издательское оформление.

УДК 88.53

ББК 316.62

ISBN 978-5-496-00017-8

© Ильин Е. П., 2013

© Питер, 2013

Содержание

Предисловие	6
Введение	7
Раздел первый	14
Глава 1	14
1.1. Что такое доверие	14
1.2. Вера, доверие, уверенность	19
1.3. Направления изучения доверия	26
1.4. Функции доверия	28
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Е. П. Ильин
Психология доверия

В оформлении обложки использован фрагмент картины Рембрандта ван Рейна.

© ООО Издательство «Питер», 2013

Предисловие

Когда мне предложили написать данную книгу, у меня возникли некоторые сомнения. Дело в том, что по этой теме уже опубликован ряд отечественных и зарубежных монографий (Т. П. Скрипкина, 1997, 2000; В. П. Зинченко, 2001; В. И. Антоненко, 2006; А. Б. Купрейченко, 2008; Brown, 1994; Hardin, 1998; Luman, 1979; Trust et al., 1988; Distrust, 2004; Trust, Distrust, 2007; Schreier, 2012, и др.). Однако ознакомление с ними показало, что в одном случае, обладая достаточной полнотой изложения проблемы, книга издана уже много лет назад и поэтому не охватывает новейшую литературу (Т. П. Скрипкина); в другом случае книга написана в жанре эссе и включает много отвлеченных рассуждений, при этом, несмотря на название, в ней почти ничего не говорится об исследованиях доверия (В. П. Зинченко); в третьем случае, наоборот, в книге дублируется диссертация автора (например, А. Б. Купрейченко), т. е. она является сугубо научным трудом; в четвертом случае книги зарубежных авторов не переведены на русский язык. При этом каждый автор отстаивает свою позицию, что не дает возможности составить многостороннее и по возможности целостное представление о проблеме. Эти обстоятельства и подвигли меня взяться за написание данной книги. Она, с одной стороны, является как бы продолжением раскрытия темы о психологии риска,¹ затрагивая один из ее аспектов – проявление доверия к другим людям, рекламе, СМИ, что безусловно связано с риском,² а с другой – является завершением цикла публикаций издательства «Питер», связанных с психологией лжи и обмана, со способами их распознавания,³ без чего проявление доверия или недоверия невозможно.

Основные вопросы, которые меня интересовали при написании этой книги, – личностные особенности людей, которые доверяют и кому доверяют, а также внешние обстоятельства, которые сопутствуют доверию тому или иному лицу. Рассмотрена также проблема доверия в различных областях деятельности человека.

В книге дается обширный список отечественной и иностранной литературы по рассмотренной теме.

Несмотря на то что В. П. Зинченко (2001) считает, что, когда речь идет о возможности и целесообразности довериться человеку, его чести и совести, тесты бессильны и что довериться можно лишь личности, которая сама по себе большая редкость, я все же счел целесообразным в приложении привести ряд методик определения доверчивости и доверия к объекту общения и взаимодействия, разработанных разными авторами.

¹ Ильин Е. П. Психология риска. СПб.: Питер, 2012.

² Непредсказуемость, неопределенность и риск – понятия, часто лежащие в основе определения доверия. П. Штомпка определяет доверие как «ставку на случайные, непредсказуемые действия других» (Sztompka, 1999). А Дасгупта пишет, что «решающим в определении доверия является условие того, что проверить действия окружающих невозможно. Если это возможно до того, как действия произойдут, и до того, как я осуществлю свое собственное действие, слово “доверие” теряет смысл» (Dasgupta, 1988). Джон Боулби назвал способность выстраивать отношения доверия с коллегами, близкими, друзьями «способностью создавать безопасную основу», которая позволяет рисковать.

³ Экман П. Психология лжи. 4-е изд. СПб.: Питер, 2012.

Введение

Доверие

*Глупец причиной бед меня считает,
Презренный циник не желает знать,
Мошенник мною злоупотребляет,
А честный лох стремится оправдать.
Со мною связь стыдливо трус скрывает,
Боясь прослыть в народе простаком.
Но кто меня достоин, тот узнает
Святую мать любви в лице моем.*

Гольдман А. А.

Проблеме доверия психологами, социологами и представителями других наук в последние годы уделяется все большее внимание. И это не случайно. Имеющееся в наше время разобщение жизни людей, растущая автономия личности приводят к социальному отчуждению людей друг от друга, к одиночеству, отсутствию взаимопонимания. На этой основе формируются ожесточение людей, рост агрессивности, неприятия друг друга, безразличие к судьбам других людей. Наблюдается все большая степень утраты доверия к другим людям, а вместе с этим уходят такие нравственные идеалы, как взаимопомощь, поддержка, добрососедство. Неслучайно Б. Шейер (Scheier, 2012) значительную часть своей книги о доверии посвятил альтруизму.

Растет число людей, которые сомневаются во всем – в работе, политике, морали, но, что хуже всего, эти люди думают, что такое состояние является нормальным. Они чувствуют себя одинокими, сбитыми с толку, бессильными изменить что-либо: в жизни они полагаются не на собственные мысли, эмоции, ощущения, а следуют официально принятым стандартам. Хотя активное сомнение этим людям-автоматам не присуще, его место занимают индифферентность и релятивизм.

Россия сегодня представлена в числе стран «низкого доверия», для которых характерна установка «каждый является потенциальным вором, обманщиком», пока не докажет обратного (П. Штомпка, 2006). Социологические исследования последних лет свидетельствуют о таком уровне недоверия к «другому» в нашей стране, который достаточен для заключения о «разрушении самой материи социальности» (Л. Д. Гудков с соавт., 2008). Так, согласно исследованиям «Левада-центра», на протяжении 2006–2008 гг. соответственно 72, 68 и 70 % респондентов убеждены, что «с людьми надо быть осторожными» (Л. Д. Гудков с соавт., 2008).

Анализ данных проведенного социологического исследования по теме «Траст», привлеченные данные Всемирного ценностного опроса (World values survey) показали, что уровень межличностного доверия в современном российском обществе в целом достаточно низок – как в абсолютных цифрах, так и в относительных – по сравнению с различными странами. Российский уровень доверия много хуже, чем у Скандинавских стран социализированного капитализма и дальневосточных стран самобытного капитализма и немного хуже, чем у англосаксонских стран конкурентного капитализма. Однако он лучше, чем у некоторых стран догоняющего развития. Если сравнивать с транзитивными странами, то Россия близка к Чехии, обгоняя Польшу, превосходит некоторые восточноевропейские страны, кроме Украины и Белоруссии.

Ромашкин Г. С., 2011. С. 23

Доверие является одним из важных понятий сферы нравственных основ поведения, выступая как этическая категория морали. Например, С. Джурард и П. Ласкау доверие рассматривают как явление, связанное с самораскрытием. Поэтому, пишет И. В. Антоненко (2006), «наиболее разработанными являются социологические представления о доверии. Крупнейшие ученые-социологи предложили ряд теорий доверия: из западных специалистов это в первую очередь Н. Луман (доверие как генерализованное ожидание того, что другой человек будет сдерживать свою свободу; доверие как способ противостояния сложности социума; доверие и риск), Э. Гидденс (доверие как вера в надежность человека или системы; социальные системы с низким и высоким уровнем доверия), Ф. Фукуяма (доверие как моральный капитал сообщества; культурные различия в уровне доверия), А. Селигмен (доверие как существенный компонент всех устойчивых общественных отношений; проблема установления доверия как специфика современности; доверие как функция деятельности социальных акторов, реализующаяся вне сферы системных ролевых ожиданий), П. Бурдьё (анализ доверия в аспекте политической жизни общества), П. Штомпка (доверие и риск; виды доверия по различным основаниям; культуры доверия). К проблеме доверия обращалось и значительное число других известных социологов: С. Айзенштадт, Б. Барбер, У. Бек, Д. Гамбетта, Дж. Колеман, С. Лэш, Л. Ронингер, Р. Хардин и др. Тем не менее даже такие обобщающие и претендующие на завершение труды, как “Trust: a sociological theory” П. Штомпки (1999), вызывают массу споров и критики среди специалистов, т. е. на самом деле до построения завершающей теории доверия, не говоря уже об исчерпывающих эмпирических изысканиях, весьма далеко» (с. 3).

Однако парадокс заключался в том, что различные социальные феномены осмысливались через понятие доверия в самых различных направлениях исследования социальной науки – этике, социологии больших и малых групп, психологии общения и межличностных отношений, экономической теории, сущность же самого доверия как самостоятельного явления оставалась невыясненной. Как справедливо отмечает Т. П. Скрипкина, сущность данного явления имеет глубоко психологическую природу и служит основой как отношений между людьми, так и взаимодействия человека с миром в целом и даже с самим собой. Неслучайно психологические исследования доверия на Западе первоначально были связаны в основном с проблемой установления доверия в процессе психотерапии и психологического консультирования. Да и аспекты доверия, изучаемые социологами в сфере существования и развития больших и малых групп, психологии общения и межличностных отношений, являются не только социологическими, но в большей степени психологическими.

Среди крупнейших психологов, рассматривавших проблему доверия, следует отметить Э. Эриксона (онтогенез доверия; базисное доверие; базисное недоверие), К. Р. Роджерса (доверие и самоактуализация личности; доверие к природе человека), А. Г. Маслоу (доверие и самоактуализация; факторы, формирующие доверие; доверие и здоровье; проблема недоверия в современном обществе), Э. Фромма (вера и доверие; доверие и бессознательное знание; утрата доверия к себе), Э. Шострома (доверие и самоактуализация; терапия недоверия).

В настоящее время проблема доверия изучается социальной и экономической психологией, организационной психологией, психологией управления. Такой обширный спектр изучения феномена доверия связан с тем, что он имеет широкое проявление в различных сферах жизни и деятельности как отдельных людей, так и общества в целом. Поэтому феномен доверия рассматривается и многими другими смежными с психологией науками – антропологией, культурологией, философией, социологией, экономикой.

Доверие является очень древним социальным образованием. Социальные, исторические корни доверия кроются в особенностях жизнедеятельности людей в первых человеческих сообществах. Являясь коллективным субъектом жизнедеятельности и находясь в обстановке внешней

угрозы и опасностей, первичное человеческое сообщество спланивалось, интегрировалось на основе внутригруппового доверия.

Плесовских С. Н., 2004

Начало рассмотрения феномена доверия связано с работами философов Дж. Локка, Т. Гоббса, Ж.-Ж. Руссо, в которых обсуждались вопросы доверия государству, его моральные и нормативные основания.

Одним из ранних авторов, признававших первостепенную значимость доверия в человеческом взаимодействии, был Ральф Уолдо Эмерсон. Его очерк «Доверие к себе» – один из самых знаменитых. Блестящие идеи Р. Эмерсона, изложенные более 150 лет назад, не утратили своей актуальности и в наше время. «Верить собственному чувству и собственной мысли, верить, что истинно для тебя, для твоего сердца, – вот в чем гений», – писал он. И еще: «Верьте себе! Нет сердца, которое не откликнулось бы на зов этой струны» (с. 1, 2).

Следующая волна интереса к проблеме доверия связана уже с анализом традиционного и современного общества: Г. Зиммель и Ф. Теннис поставили вопрос о дифференциации личностного и обобщенного доверия. Затем интерес к изучению доверия заметно возрос во второй половине XX в. с обострением проблемы риска, связанной с неопределенностью и небезопасностью в современном обществе.

П. Н. Шихирев пишет, что начало изучения доверия в общественных науках пришлось на 1990-е гг., и тогда «постепенно стало выясняться, что казавшийся простым и самоочевидным объект, подобный дневному свету, содержит целый спектр сложных оттенков» (1998, с. 374). Доверие присутствует во всех сферах личной и общественной жизни, поэтому имеет много аспектов своего рассмотрения: этическое, психологическое, социологическое и т. п. Доверие – стержневой элемент социального и психологического благополучия человека в обществе (Т. Говир, 1994). Его наличие создает у человека чувство безопасности и оптимизма.

Радикальные социальные преобразования, происходящие в реформируемой России, отмечает Т. П. Скрипкина (2000), породили социальную нестабильность, сопровождаемую резким разрушением устоявшихся норм и стереотипов, острым кризисом системы ценностей, обусловленным противоречивостью перехода от социоцентрической системы ценностей к персонцентрической. Для множества людей это оборачивается утратой чувства личностной целостности, идентичности, утратой ощущения себя субъектом своих действий и поступков, что порождает кризис доверия, обнаруживаемый на всех уровнях социально-психологических отношений.

В свете этого неудивительно, что в последние два десятилетия в нашей стране разными специалистами: социологами,⁴ экономистами,⁵ юристами,⁶ философами,⁷ политологами,⁸ антропологами по проблематике доверия проводятся многочисленные исследования. При

⁴ См. публикации Э. Нейманиса (1989), Т. Говира (1994), Т. А. Праворотовой и Т. Говир (1994), И. В. Ба-луцкого (1997, 2002), Т. М. Мозговой (1999), Ю. А. Левада (2000, 2001), А. Л. Темницкого (2003), Г. М. Заболотной (2003), А. Ю. Алексеевой (2006–2008), И. В. Антоненко (2001–2006), Ю. В. Веселова (2004), Н. Н. Лобанова (2005), А. А. Дворянова (2006), С. А. Корнева (2006), Г. У. Солдатовой (2006), М. Г. Магомедова (2009), В. Н. Мининой (2009), Т. Б. Алишева (2009), П. Гросса (2010), Г. С. Ромашкина (2011),

⁵ См. работы Г. И. Артемовой (2010), В. А. Дулича (1998), Б. З. Мильнера (1998), Г. В. Богаева (1999), И. А. Переверзевой (2000), В. В. Дементьева (2004), Л. С. Богдановой (2006), И. П. Гуровой (2007), В. П. Позднякова (2007), В. М. Геец (2005, 2010), А. В. Белянина и В. П. Зинченко (2010), И. И. Малого (2010), М. Сасаки с соавт. (2010), М. В. Балакшина (2011).

⁶ См. публикации Д. В. Леонтьева (1996), А. Л. Журавлева и В. А. Сумароковой (1998), К. В. Михайлова (2000), А. А. Кокуева (2003), А. К. Ляско (2003, 2004), А. Н. Кокотова (2004), Е. В. Капусткиной (2004), В. Б. Звоновского (2008), П. М. Козыревой (2008).

⁷ См.: Б. А. Рутковский (1967), Н. Ю. Тишкова (2000, 2002), Н. В. Косяк (2001), И. М. Усланер (2002), А. В. Комина (2003).

⁸ См. публикации Н. Н. Ялеко (1992), Д. В. Ольшанского (1996), А. А. Галкина (1998), М. Руткевича (1999), И. К. Владыкиной и С. Н. Плесовских (2000), Д. М. Данкина (2000), И. Максимычева (2000), К. Ф. Заваршинского (2001), А. П. Бирюкова (2003), Е. А. Евстифеевой и А. А. Тягунова (2003), А. В. Ко-миной (2003), Ю. Н. Копыловой (2003), Е. Б. Моргунова (2004), С. Н. Плесовских (2004), В. Н. Лукина (2005), Г. Л. Кертман (2006), В. М. Сергеева (2007), П. А. Бычкова (2010).

этом, отражая специфику своего подхода, представители различных дисциплин уделяют внимание и общим вопросам, связанным с пониманием сущности доверия, его роли в жизни социума и отдельных людей.

Доверие и недоверие выступают детерминантами, с одной стороны, многообразных нравственно-психологических феноменов, а с другой – еще более многочисленных феноменов межличностного и межгруппового взаимодействия и социального поведения (активности) в целом (А. Л. Журавлев). Показана регуляторная роль доверия/недоверия в процессах категоризации личностью социального окружения, в готовности субъекта к соблюдению разной строгости социальных (в том числе и нравственных) норм и правил в отношениях и взаимодействиях с людьми (А. Б. Купрейченко).

Доверие/недоверие между политиками и главами государств влияет на судьбы целых народов. В качестве примера достаточно сослаться на недоверие И. В. Сталина к сведениям, поступавшим к нему с различных сторон, о готовящемся в ночь на 22 июня нападении на СССР гитлеровской Германии. В результате – гибель и пленение миллионов наших граждан в первые месяцы войны, оккупация фашистами громадных территорий.

Доверие составляет важный момент межличностного общения, межгруппового и организационного взаимодействия, а также функционирования общества в целом. Феномен доверия присутствует в политических и экономических отношениях, в сфере медицины, образования, религии, частной жизни и т. п. Собственно говоря, в любой области общественного бытия наличествует тот аспект взаимоотношений между людьми, который может быть выражен в категории доверия (недоверия), проявляемого отдельным индивидом, группой или обществом в целом к другому лицу, группе, тому или иному социальному явлению. Тем самым, доверие представляет собой тотальную эмпирическую категорию, которая требует своей адекватной теоретической экспликации как существенной характеристики функционирования социального организма, без которой объяснение общества будет неполным.

Можно с уверенностью говорить о том, что общество функционирует как система многоуровневого взаимного доверия. Доверие лежит в основе большинства процессов социальной, в том числе деловой коммуникации, составляет важнейший момент социального управления всех уровней. Только определенный уровень взаимного доверия сторон позволяет вообще состояться социальной коммуникации и направить ее в конструктивное русло. В противном случае общество начинает жить по принципу «*Bellum omnium contra omnes*» («Война всех против всех») (Т. Гоббс), наращивая паранойяльную подозрительность и агрессию и быстро деградируя во всех социальных и культурных формах.

Антоненко И. В., 2006

Если человек не умеет доверять, ему трудно создать близкие отношения с людьми. Он рискует попасть в заколдованный круг изолированности: чем меньше он доверяет, тем меньше у него друзей. Чем меньше у него друзей, чем беднее его отношения, тем меньше он доверяет другим. Такому человеку кажется, что он не способен дружить и любить, что он какой-то не такой и что окружающие в нем не нуждаются. В обращении с людьми у него скорее проявляется потребность в самозащите, чем в доверии и открытости.

Доверию нельзя научить, нельзя никого насильно заставить доверять, его можно только сформировать. Доверие, с одной стороны, является результатом взаимодействия, с другой –

оно само выступает неизменным фактором социального взаимодействия, в процессе которого оно получает постоянное развитие и влияет на все прочие стороны этого взаимодействия.

Если бы не было доверия, нельзя было бы жить на свете: мы не смогли бы спокойно съесть даже порцию рагу.

Генри Уиллер Шоу

Однако доверие связано не только с общением людей друг с другом. О необходимости более широкого рассмотрения феномена доверия пишет Т. П. Скрипкина (2004). Она считает, что психологический феномен доверия имеет смысл рассматривать в более широком онтологическом контексте, его неправомерно ограничивать лишь рамками общения людей. Доверие как относительно самостоятельный психологический феномен присутствует во всех сферах жизни человека. Оно проникает во все, с чем человек сталкивается, а потому от наличия или отсутствия доверия в процессе взаимодействия человека с миром во многом зависит и само взаимодействие, и его результат. Доверие, понимаемое таким образом, может быть рассмотрено как базовая установка человека, впервые описанная Э. Эриксоном. Проблема психологии доверия – это вечная проблема, имеющая отношение ко всем формам жизни, деятельности, поведения и сознания человека.

Исходя из этого рассматривают доверие населения к государственным органам, к политике правительства, к природе и к миру.

Но и в этом аспекте происходящий отрыв человека от его земных корней не способствует укреплению его доверия и к миру. Природа как источник доверия к миру в силу своей предсказуемости все больше заменяется представляющим опасность для человека миром техники. Как писал поэт Р. Рождественский: «Все меньше окружающей Природы, все больше окружающей Среды».

В современном мире злободневной становится социальная проблема доверия между государствами, культурами, религиями, различными социальными группами,⁹ доверия народов к своим правительствам, населения к корпорациям, бизнесу. Как пишет И. В. Антоненко (2006), «все большее число политиков, общественных и религиозных деятелей, ученых, писателей, экономистов, бизнесменов подчеркивают его важность для современного общества. Знаковым является обращение ряда международных и общероссийских форумов к проблеме доверия в политике, экономике и обществе в целом. В частности, основная тема Всемирного экономического форума (ВЭФ) в Давосе (январь 2003 г.) была сформулирована как “Создание доверия”. Политические обозреватели указывали: “Давос-2003 призван ответить на вопрос: как устранить царящую сегодня в мире атмосферу взаимного недоверия и неопределенности, вернув человечеству уверенность в будущем”. Основатель и президент ВЭФ Клаус Шваб заявил: “Цель данного форума – создать атмосферу доверия между людьми в наше сложное время, наполненное вызовами”. Согласно результатам опроса, проведенного в 47 странах мира, “доверие простых людей к общественным институтам достигло угрожающе низкой отметки. Наименьшее доверие людей во всем мире вызывают национальные парламенты и большие корпорации. Последним особенно сильно не доверяют в России и Польше. Нет больше былого приоритета по отношению к профсоюзам, неправительственным организациям и прессе. Мир очень быстро меняется. Старые институты почти сплошь и рядом неадекватны”. Сложившуюся в мире ситуацию эксперты называют “кризисом доверия” – никто никому не верит. Темы доверия также были акцентированы в последние годы на конгрессах и конференциях: “Доверие и безопасность в информационном обществе” (Санкт-Петербург, 2003); “Доверие и предприни-

⁹ Например, С. Ениколопов, Ю. Кузнецова установили, что в высокотиражных СМИ создается негативный образ подростка. До 70 % информации, поступающей читателям неспециализированных СМИ по поводу подростка, рисует его как источник или объект агрессии. С помощью такого регулярного воспроизведения стереотипных формулировок образ подростка обесценивается, что является выражением недоверия к подросткам на уровне социума.

мательская деятельность в экономике стран Восточной и Западной Европы” (Бремен, Германия, 2003); “Доверие к коммерческим банкам и банковской системе” (Киев, Украина, 2005); “Доверие через политический диалог” (Калининград, 2006); “Доверие и честность в мировой экономике” (Каукс, Швейцария, 2006)».

Несколько лет назад социологи провели в нашей стране исследование и выяснили, что единственное государственное или общественное учреждение, которое пользуется у россиян каким-то доверием, – это почта. Парламент, правительство, политические партии, общественные организации далеко стоят от нее по этому параметру (В. П. Зинченко, 2001). Для сравнения отмечу, что подавляющее большинство россиян (64 %) заявляют о доверии Русской церкви и лично Святейшему Патриарху Московскому и всея Руси Кириллу (56 %). Не доверяют церкви и патриарху по 8 % респондентов соответственно, еще по 14 % – «отчасти доверяют, отчасти нет». Остальные затруднились высказать свое мнение по этому вопросу.

При этом ирреальный мир внушает огромному числу людей куда больше доверия, чем реальный, растет доверие людей к различным представителям оккультных наук, расплодившихся в последние годы.

В. П. Зинченко пишет, что «чувство доверия не следует рассматривать как внешнее по отношению [к личности] свойство, как привесок, которым позволительно пренебрегать. Доверие играет по отношению к личности формообразующую роль. Потеряв доверие в глазах окружающих, теряешь лицо. Вернув доверие, получаешь только шанс – не гарантию – его восстановить полностью. Поэтому психологическая культура доверия теснейшим образом связана с культурой личности и межличностных отношений <...> Одним из главных ее критериев <...> являются флюиды исходящего от нее доверия. Вспомним знаменитое: “Я бы с ним пошел в разведку”. Снова прислушаемся к языку: “Он втерся в доверие”, “Человек, достойный доверия”. Значит, “доверие” в каком-то смысле является синонимом “личности”. Поэтому интерес к психологии доверия – это и есть интерес к психологии личности» (с. 69–70).

Феномен доверчивости давно интересовал социальных психологов. Они установили, что дети фактически верят всему, что слышат, так как, по мнению нейрофизиолога С. Новелла, базовая реакция на любую новую информацию – именно вера, а не сомнение или нейтральность. Человеку хочется доверять, чем и пользуются демагоги, популисты и жулики всех мастей.

Приведу один пример, показывающий, насколько доверчивы люди. В 1990 г. трое студентов Калифорнийского университета в США решили подшутить над людьми и распространили в кампусе листовки, предупреждавшие о загрязнении воды опасным веществом – монооксидом дигидрогена. Сообщалось, что это вещество повсеместно распространено, от него умирает ежегодно множество людей. Оно является основной составляющей кислотных дождей, используется в ядерных реакторах, при производстве растворителей, пестицидов, искусственных пищевых добавок. Вдыхание его приводит к смерти, а контакт с ним в газообразной форме – к сильным ожогам. Оно обнаружено в злокачественных опухолях, нарывах и язвах. Несмотря на это, дигидроген монооксид повсеместно используется. Люди, работающие с ним, не получают ни спецодежды, ни инструктажа. Отработанное вещество сливается тоннами в реки и моря. Многие люди стали требовать запретить использование этого вещества. Между тем дигидроген монооксид – это научное название воды, H₂O.

Конечно, взрослые склонны и сомневаться, не верить доходящей до них информации, но и это может быть негативом. Так, чаще всего сомневаются только в тех случаях, когда новая информация противоречит их убеждениям. Тогда люди выбирают свои убеждения, даже если новая информация более правильная. Если же эта новая информация – научная, то люди будут сомневаться и в науке.

Как пишет В. П. Зинченко,¹⁰ чувство глубокого доверия к себе, к людям, к миру – краеугольный камень здоровой личности. Однако необходимо понимать, чему следует доверять, а чему нет. Иначе мы, как Санчо Панса, будем «во всем сомневаться и всему верить». Нынешний всеобщий кризис доверия – это необходимая очистительная работа, предшествующая восстановлению не доверия, но нормальной способности к доверию и недоверию и умению всегда отличать одно от другого. А этому нам тоже еще предстоит учиться.

¹⁰ Зинченко В. П. // Энергия. 2001. № 4. С. 68–72.

Раздел первый

Доверие и доверчивость как проблема психологии

Глава 1

Общетеоретические вопросы психологии доверия

1.1. Что такое доверие

В различных словарях при определении доверия упор делается на двух моментах: убеждение в правоте кого-то и вера в его порядочность, честность.

В «Энциклопедическом словаре» Брокгауза и Эфрона доверие – это «психическое состояние, в силу которого мы полагаемся на какое-либо мнение, кажущееся нам авторитетным, и потому отказываемся от самостоятельного исследования вопроса, могущего быть нами исследованным».

В «Словаре» В. Даля «довериться» – «отдаться на веру, на совесть, вверить кому-то себя, свои тайны, свои дела, положиться на кого-то вполне».

В «Словаре русского языка» С. И. Ожегова (1985) дается следующее определение доверию: это «уверенность в чьей-нибудь добросовестности, искренности, в правильности чего-нибудь и основанное на этом отношение к кому-, чему-нибудь».

«Толковый словарь» Ушакова: «доверие – убежденность в чьей-нибудь честности, порядочности; вера в искренность и добросовестность кого-нибудь».

В «Словаре по этике» (1983) доверие определяется как «отношение к действиям другого лица и к нему самому, которое основывается на *убежденности* в его правоте, верности, добросовестности, *честности*. Противоположностью доверия является недоверие, подозрительность, когда подвергается сомнению верность другого общему делу, его готовность соблюдать общие интересы или условия взаимного договора, искренность мотивов его действий».

Т. С. Пухарева опросила молодых людей: как они понимают доверие? В основном ответы были трех типов: 1) раскрытие себя для другого; 2) хорошие взаимоотношения; 3) уверенность в другом человеке. Все эти определения не взаимоисключающие, а отражают различные стороны проявления доверия.

Таким образом, в доверии человек выражает свое положительное отношение не только к даваемой ему информации, но и к личности информатора.

Учеными доверие определяется тоже по-разному. Доверие рассматривается как ожидание, установка, отношение, состояние, чувство, процесс социального обмена и передачи информации и других значимых благ, личностное и групповое свойство или настроение, компетенция субъекта, а также как общественное и групповое настроение, климат, социальная ситуация и социальная проблема. Такое разнообразие в понимании феномена доверия обусловлено тем, что за его рассмотрение взялись представители разных наук.

Ученые (Castaldo, 2002; Misztal, 1996; Rose-Ackerman, 2001; Sztompka, 1999) сходятся во мнении, что общая черта исследований доверия – разнообразие концептуальных типологий, отсутствие ясного и общего определения концепции доверия.

Как отмечает С. Касталдо (Castaldo, 2002), основная причина разнообразия определений состоит в том, что доверием называют самые разные феномены. С. Касталдо в своих работах приводит достаточно

подробный анализ определений доверия, хотя это сделать не так просто. Например, в английском языке используется несколько слов, обозначающих «доверие»: confidence, trust, faith.

В результате компьютерного контент-анализа наиболее часто цитируемых определений доверия (72 варианта) он сделал пять основных выводов.

Во-первых, доверие непосредственным образом связано с ожиданиями, убеждениями, волеизъявлением или установкой.

Во-вторых, доверие проявляется по отношению к разным объектам; таковыми могут выступать другие индивиды, группы, организации, социальные институты.

В-третьих, доверие довольно часто (в 42 из 72 случаев) определяется через действие или поведение, тем самым подчеркивается деятельностный аспект доверия, а именно действие субъекта как способа проявления доверия.

В-четвертых, определения доверия включают результаты и следствия оказания доверия; предполагается, что действия контрагента могут быть предсказаны и позитивно оценены субъектом доверия.

В-пятых, толкование доверия включает рискованность ситуации принятия решения.

Алексеева А. Ю., 2007. С. 3–4

Доверие как ожидание, предчувствие. По мнению Д. Гамбетты (Gambetta 1988), доверие – это ожидание благоприятного или по крайней мере не негативного поведения в условиях, когда это поведение неподконтрольно. Доверие позволяет преодолеть неуверенность, обусловленную нехваткой информации о партнере. Доверяя, индивид рискует, но этот риск доброволен и связан с процессом принятия решения.

Многие зарубежные авторы характеризуют доверие как: 1) действия на основе ожидания, связанные с риском; 2) ожидание безопасной и благоприятной ответной реакции другого; 3) ожидание честности в поведении других; 4) ожидание предсказуемости, надежности и отзывчивости, заботы о благосостоянии другого человека; 5) уверенность в подтверждении ожиданий и доброжелательности другого. Таким образом, большинство исследователей определяют доверие как уверенно позитивные или оптимистические ожидания относительно поведения другого, а недоверие – как уверенно негативные ожидания (Govier, 1994; Hosmer, 1995). Однако у других авторов доверие – это восприятие источника информации в качестве компетентного и надежного.

Ф. Фукуяма (1996) характеризует доверие как возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что его члены будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми нормами, культурными традициями, обычаями, общими этическими ценностями.

Доверие как готовность. Е. С. Яхонтова (2004) считает, что доверие – это готовность быть зависимым от других людей в ситуации неопределенности и в ожидании определенной выгоды от этого. Ситуация неопределенности детерминирована отсутствием возможности контроля и опасностью неверного прогнозирования поведения других людей. Если человек имеет широкие возможности контролировать ситуацию и поведение других людей, не рискует что-либо потерять, принимая то или иное решение, то вопрос о доверии не стоит. В менеджменте, например, доверие тесно связано с понятиями «выгода», «риски» и «зависимость». Оно является следствием оценки менеджером своей зависимости от персонала, возможного риска и потенциальной выгоды от решения о доверии.

М. В. Якушевой (2008) доверие трактуется как внутреннее состояние готовности к проявлению доверия хотя бы одного из двух взаимодействующих субъектов.

Доверие/недоверие как отношение. В отечественной психологии феномен доверия чаще трактуется как субъективное личностное отношение к другому или к другим.

Т. П. Скрипкина (2000, 2004) определяет доверие как специфический субъектный феномен, сущность которого состоит в определенном отношении субъекта к различным объектам или фрагментам мира, заключающемся в переживании актуальной значимости и априорной безопасности этих объектов или фрагментов мира для человека. Отсутствие доверия, или недоверие, представляет собой, таким образом, ситуацию невозможности такого отношения (Г. Еремичева, Ю. Симпура, 1999). О доверии как отношении пишет и И. В. Антоненко (2008).

М. Г. Шукюровой (2005) доверие рассматривается неоднозначно: то как отношение («Доверие к субъекту политики представляет собой особое позитивное отношение индивидов»), то как состояние («Как психическое состояние доверие выступает...»). Кстати, доверие как психическое состояние рассматривается и З. Б. Мильнером (1998).

Доверие как надежда. Доверие определяется как «надежда на то, что люди, от которых мы зависим, оправдают наши ожидания» (Р. Б. Шо, 2000), и связывается с такими понятиями, как «порядочность», «честность» и «проявление заботы».

Доверие как социальная эмоция. Некоторые ученые обращают внимание на эмоциональную сторону доверия. Еще Э. Дюркгейм¹¹ (1995) пришел к выводу о том, что социальное доверие зиждется скорее на эмоциональной и на интуитивной основе, чем на рациональной. Л. Ронигером и Ш. Эйзенштадтом (1984) было отмечено, что особенности межличностного доверия должны изучаться в ситуациях длительных отношений, характеризующихся определенной степенью интимности, когда акцент делается на эмоциональную (аффективную) составляющую доверия.

Э. Эриксон считает доверие и недоверие базисными чувствами, определяющими в дальнейшем развитие практически всех основных отношений к другим людям, к себе самим и к миру в целом. Идея рассмотрения доверия как социальной эмоции развита Дж. Барбалетом. Свою точку зрения он аргументировал тем, что социальная структура связана с определенными эмоциями, такими как уверенность (confidence).¹² По Барбалету, уверенность может быть описана как «эмоция безопасных ожиданий», причем эмоция-уверенность выступает как «основание к действию». Дж. Барбалет пишет, что доверие – это «уверенность, связанная с ожиданиями относительно интенций других».

Сходное понимание доверия имеется у В. П. Зинченко (2001). Он пишет, что «доверие в огромной своей части относится к эмоциональной, т. е. плохо рационализируемой сфере человеческой психики. Более того, оно представляет собой базисное чувство, которое способно порождать многие другие чувства (от любви до ненависти), состояния (от комфорта до стресса и фрустрации), социальные установки (от приятия до отторжения) <...> это аффективное предвосхищение и оценка смысла событий, которое, однако, не исключает, когда есть время, его интеллектуальной проработки» (с. 69).

В более поздней работе В. П. Зинченко пишет уже иначе. Доверие – это чувство, но особое, характеризующее *отношение* человека: «Прежде всего – это чувство, причем чувство особое. В отличие от базовых, таких как обоняние, осязание или зрение, оно характеризует не только способности человека к восприятию внешних стимулов, но и его отношение к другим людям во всей полноте их человеческих функций – будь то поступки, намерения (реальные или мнимые) или их материальные знаки и следствия, через которые опять-таки проступает отношение человека к себе подобным. Чувство доверия вбирает в себя целую гамму эмоций, проявлений и противопоставлений, одинаково важных как для понимания внутреннего мира

¹¹ Дюркгейм Эмиль (Durkheim, Emile) (1858–1917) – французский мыслитель, один из создателей социологии как самостоятельной науки, основоположник профессиональной социологии.

¹² Замечу, что отнесение уверенности к эмоциям, с моей точки зрения, неправомерно.

человека, его намерений и мотивов, так и для понимания его поведения и деятельности» (А. В. Белянин, В. П. Зинченко, 2010, с. 10).

Более разумно представление, что у доверия имеются две составляющие – рациональная и эмоциональная. К рациональной относится уверенность в том, что объект доверия способен выполнить взятые на себя обязательства. Она основывается на оценке его компетентности, результативности труда, а также последовательности, предсказуемости поступков. Эмоциональная составляющая доверия основана на оценке «доброй воли» партнера, общности ценностей и мотивов: доброжелательности, открытости для успешного решения проблем, мотивированности на достижение общей цели, порядочности.

Доверие как функциональный орган. В связи с многообразием понимания сущности феномена доверия И. В. Антоненко (2006) задается вопросом: чем является доверие по своей сути – психическим состоянием (состояние, вера, уверенность), психическим процессом (эмоция, чувство), формой направленности личности (убеждение, убежденность) или чем-то существенно иным? И предполагает, что доверие содержит в себе все эти характеристики как свои определенные моменты. В более широком плане можно утверждать, пишет автор, что доверие как психический феномен является психическим состоянием, которое манифестирует себя через совокупность определенных психических процессов, как свойство личности выступает некоторой инвариантной величиной и выражается вовне как конкретное отношение. И все это реализуется определенным «сочетанием психических сил», обозначаемых понятием функционального органа.

Понятие психического образования, функционально обеспечивающего проявление доверия, далее было уточнено через понятие функционального органа доверия (в смысле А. А. Ухтомского и В. П. Зинченко). Орган доверия аккумулирует в себе индивидуальный опыт личности. Этот опыт, естественно, включает в себя и преломленный через индивида семейный, родовой, этнокультурный и прочий социальный опыт. Поэтому можно говорить о различных культурах доверия: семейной, национальной, той или иной социальной среды. Но непосредственным носителем доверия выступают отдельные индивиды, психика которых в качестве одной из социально-психологических функций формирует функцию доверия, и эту функцию реализует орган доверия. Функционирование органа доверия обеспечивается многими психическими процессами – восприятием, мышлением, переживанием, эмоциями, памятью, телесными и поведенческими реакциями и т. д. Орган доверия – это психическое образование, реализующее функцию доверия.

Функциональный орган доверия включен в социально-психологический механизм формирования и проявления доверия. В этот механизм входят: 1) ситуация доверия, 2) субъективная данность ситуации, 3) орган доверия и 4) актуальное проявление доверия. Под ситуацией доверия понимается такая ситуация, которая требует проявления доверия. Орган доверия вне ситуации доверия находится в латентном (неактивном) состоянии. В ситуации доверия он активизируется, и в соответствии с субъективной данностью ситуации субъект доверия проявляет актуальное доверие в отношении объекта доверия.

И. В. Антоненко пишет, что понятие доверия рассматривается в узком смысле (собственно доверие) и в широком смысле (весь спектр отношений доверия/недоверия). В соответствии с этим доверие в узком смысле слова – это психическое образование субъекта, выражающее его положительное отношение к объекту, обладающему качествами общей социальной или личной (по отношению к субъекту) позитивности. Соответственно недоверие – это психическое образование субъекта, выражающее его отрицательное отношение к объекту, обладающему качествами общей социальной или личной негативности. Доверие в широком значении слова (доверие/недоверие) – это психическое образование субъекта, выражающее его отношение к объекту в прямой зависимости от обладания этим объектом качествами общей социальной или личной позитивности или негативности.

Доверие – это состояние функционального органа доверия как психического образования субъекта, выражающее его положительное отношение к объекту, обладающему качеством *встречной позитивности эквивалентного характера*. «Формула» доверия: позитивность состояния функционального органа доверия, позитивность отношения к объекту доверия, позитивность встречного отношения (очевидно, за всей этой мудреностью скрывается простая вещь – взаимное доверие партнеров общения).

Таким образом, по И. В. Антоненко, о доверии можно говорить только в том случае, если субъекты общения доверяют друг другу. По сути об этом же пишут С. В. Гельфанова и В. Н. Лавров, когда утверждают, что «любовь может быть безответной, доверие – нет». И хотя авторы рассматривают только один из аспектов проявления доверия, а именно социально-психологический, такое ограничение в понимании доверия мне представляется неоправданным.¹³ То, о чем пишут эти авторы, относится к доверительному общению (см. гл. 6). Однако доверять или не доверять можно и информации, получаемой вне общения (например, из газет, радио), когда встречное доверие отсутствует. Но влияние воздействия на человека СМИ тоже является предметом рассмотрения социальной психологии. Кроме того, нельзя игнорировать и такой аспект проблемы, как доверие к миру, которое тоже относится к компетенции социальной психологии.

Имеются и другие спорные положения, высказанные И. В. Антоненко. Например, что доверие в межличностных отношениях является вторичным результатом совместной деятельности. Это действительно может иметь место. Но можно ведь утверждать и обратное, что успешная совместная деятельность является результатом доверия между людьми, имевшегося еще до начала деятельности (вспомним: «Его я бы взял в разведку»).

Функциональный орган доверия, пишет И. В. Антоненко, в основных своих моментах формируется в процессе первого года жизни ребенка, критерием чего является возникновение базисного доверия. Его функционирование в ситуации доверия проявляется как актуальное доверие, в основе которого лежат базисное доверие, опыт доверия личности и конкретное доверие к объекту доверия (другой личности). Мне представляется, что введение конструктора, именуемого И. В. Антоненко «органом доверия», больше порождает новые вопросы, чем проясняет ситуацию. Например, чем неактуализированное базовое доверие как функциональный орган отличается от доверчивости, на чем настаивает автор?

П. Наннестед (Nannestad, 2008), осуществивший обзор западных исследований доверия за период 2000–2007 гг., приходит к выводу, что на данный момент в социальных науках не только нет единого понимания доверия, но и нет согласия по поводу того, что оно собой представляет. Является ли оно «общим взглядом на природу человека» (Э. М. Усланер, 2002), установкой (аффективной или эмоциональной) (К. Джонс, 1996; Дж. Миллер, 2000), отношением (Р. Харндин, 2001, 2002, 2003, 2006), решением

¹³ Характерно, что С. В. Гельфанова и В. Н. Лавров, приводя примеры манипулирования доверием избирателей политиками и использования двадцать пятого кадра в рекламе, сами же опровергают обязательную двусторонность доверия; какое, например, доверие может испытывать реклама к потребителю? Кстати, это не единственное положение авторов, которое побуждает к спору. Вот, например: «Р. Коуз, так же как и Ф. Фукуяма, пришел к выводу о том, что доверие является важнейшей институциональной основой бизнеса. Но это еще не означает, что доверие есть сугубо экономическая категория». А разве Коуз и Фукуяма это утверждают? И разве сами Гельфанова и Лавров не впадают в другую крайность, когда пишут, что «в своей основе доверие есть результат развития духовности человека. Нет этой духовности, не будет и доверия даже в самых подходящих для него экономических или политических ситуациях» и что «доверие основано на альтруизме, на отсутствии мотива выгоды, на бескорыстии; оно изначально по формальным признакам чуждо самой экономике»? Можно, конечно, согласиться, что не в любых доверительных отношениях имеется экономическая составляющая, но и отрицать наличие для субъекта доверия выгоды, которая может иметь различное конкретное выражение, в том числе и экономическое, вряд ли возможно. Иначе зачем вступать в доверительные отношения с объектом доверия? Ведь ему доверяется сделать (в одиночку или совместно с субъектом доверия) то, что субъект доверия сам сделать не может. Ну а относительно утверждения об обязательности наличия духовности для проявления доверия, мне кажется, комментарии излишни.

(А. Бохнет, Р. Зекхаузер, 2004; К. К. Экель, Р. К. Вилсон, 2004; Ф. Геррерос, 2004), действием (П. Штомпка, 1999) или типом капитала (социального) (П. Штомпка, 1999)? Или, отойдя от концепций социальных наук, является ли доверие каким-то устоявшимся в ходе эволюции образованием мозга (Р. Курзбан, 2003) или же только психологической реакцией, вызванной окситоцином (М. Корсфелд и др., 2005)?

Купрейченко А. Б., Шляховая Е. Б., 2012

1.2. Вера, доверие, уверенность

Ученые полемизируют по вопросу о сущности доверия, пытаются определить те необходимые и достаточные критерии, которые позволили бы дифференцировать этот феномен от схожих с ним явлений, таких как вера, доверчивость, доверительность, уверенность, убежденность и т. п.

Вера и доверие. В доверии/недоверии иррациональные факторы приобретают большое значение, поэтому многие специалисты убеждены, что этот феномен тесно связан с верой (Р. Б. Шо, 2000; McGregor, 1967; Rotter, 1967).

Многие авторы, отмечают несомненную смысловую близость понятий «доверие» и «вера». Еврейский мыслитель прошлого века Мартин Бубер различал два образа веры: вера как убеждение (пистис) и вера как доверие (эмуна).

Как считает Т. П. Скрипкина, определения понятий «вера» и «доверие», приводимые в толковых и даже философских словарях, не позволяют четко разграничить их смысл (2000). Как же понимается вера?

По словам апостола Павла, «вера же есть осуществление ожидаемого и уверенность в невидимом» [Евр. 11:1]. В соответствии с этим онтологическая функция веры заключается в том, что она утверждает человека в определенной реальности. Это яркое переживание будущего, уверенность в том, что оно наступит, реальное ощущение будущего, которое связано с иными основаниями, чем размышление и логический вывод ума.

В «Психологическом словаре» говорится, что «вера (в психологии) (от лат. *veritas* – истина, *verus* – истинный): 1) особое состояние психики, заключающееся в полном и безоговорочном принятии человеком, его разумом и душой, фактов внутреннего и внешнего существования, живого, истинного откровения, фиксируясь в идеях и образах, эти факторы могут стимулировать и направлять последующие деяния человека; 2) признание чего-либо истинным с такой решительностью, которая превышает силу внешних фактических и формально-логических доказательств. Это не значит, что истины веры не подлежат никаким доказательствам, а значит только, что сила веры зависит от особого самостоятельного психического акта, не определяемого всецело эмпирическими и логическими основаниями» (Вл. Соловьев). Суть любой веры заключается в некритическом отношении к событиям, теориям и даже вымыслам, при котором они принимаются за достоверные и истинные без доказательства. Вера как особое состояние субъекта отражает не только то конкретное, на что она направлена (предмет веры), но главным образом эмоциональное и ценностное отношение к нему, отражающее потребности и интересы этого субъекта.

Мне пришлось ограничить знание, чтобы освободить место вере.

И. Кант

Принято связывать понятие веры преимущественно с религиозной верой, а все остальные варианты его использования называть светской верой (например, вера в человеческий разум).

Вера и неверие являлись предметом исследования многих поколений теологов, философов, а в последнее время и психологов.

Самую общую психологическую характеристику веры дал Г. Г. Шпет. Вера, писал он, состоит не в чем ином, как в приятии возможности за действительность. Вере всегда противостоит сомнение или всеобщая возможность сомнения – скептицизм. Шпет по этому поводу замечает, что мы имеем дело с одной палкой:хватишься за веру, на другом конце – скептицизм,хватишься за скептицизм, на другом конце – непременно вера (1994).

Наиболее адекватное понимание веры, как мне кажется, дал С. Л. Франкл (1990), который отмечал, что «вера – это *убеждения*, истинность которых не может быть доказана с неопровержимой убежденностью» (выделено мной. – *Е. И.*). Убеждение – это твердый взгляд на что-нибудь, основанный на какой-нибудь идее, на мировоззрении. Убежденность – твердая вера в истинность чего-либо. «Убежденный – твердо уверенный в чем-нибудь, уверенный; непоколебимый в своих убеждениях» (С. И. Ожегов). То есть вера – это убеждение, *лишенное сомнений*. Отсюда важным признаком веры является наличие *уверенности*.¹⁴ Например, В. Г. Галушко (1994) считает, что вера в нерелигиозном смысле означает субъективную уверенность при отсутствии объективных оснований для ее оправдания, т. е. без возможности удостовериться в ее истинности.

Таким образом, вера – понятие чаще всего идеологическое, мировоззренческое. Недаром М. В. Синютин (2004) относит веру к возвышенному моральному благу. Можно иметь мировоззрение материалистическое и идеалистическое, религиозное и атеистическое, т. е. верить в силу природы или в божественное, в светлое коммунистическое будущее или в загробную жизнь и т. п. – потому мы и говорим о религиозной и светской вере (убеждениях). Близко к этому и выделение двух типов веры – иррациональной и рациональной. Под иррациональной верой понимается вера в личность, идею или символ, основанную не на собственном психическом, интеллектуальном или чувственном опыте, а на эмоциональном подчинении некоему иррациональному авторитету. Иррациональная вера – это фанатичная убежденность в чем-то или в ком-то. Самый яркий пример современной иррациональной веры – вера в лидера диктаторского режима или в вождя. Рациональная вера – твердое убеждение, основанное на продуктивности интеллектуальной и эмоциональной активности. Если иррациональная вера принимает нечто за истину только потому, что либо большинство, либо человек, пользующийся авторитетом, считает это истиной, то рациональная вера предполагает независимость убеждений и размышлений, основанных на собственном наблюдении и размышлении. Это вера в себя, в свои способности, в свои нравственные устои.

Психология веры опирается на психологические механизмы убеждения, которое широко применялось со времен богословских споров. Человек, обладающий верой в «нечто», психологически чрезвычайно силен. Этим «нечто» может быть вера в Бога или в свою Родину, в свою семью или в свои способности, в свою судьбу или в свое предназначение. Верить во все сразу или хотя бы во что-либо отдельное – обязательное и непереносимое условие жизнеспособности человека. Психология веры – позвоночник всей структуры психики человека.

Юрьев А. И. // По материалам Интернета. Концепция психологии личности как психологии веры (polipsy.ru)

Особенностью убеждений как веры является то, что за истинность принимается то, что не имеет объективных оснований; больше того, человек, уверовавший во что-то, и не нуждается в объективных основаниях, в проверке опытом, в практическом подтверждении (Т. П. Скрипкина, 2000; М. В. Синютин, 2004). Т. П. Скрипкина обращает внимание на то, что в

¹⁴ «Уверенность – твердая вера в кого-, что-нибудь». «Уверенный – твердый, не колеблющийся, не сомневающийся» (С. И. Ожегов).

основе веры лежит *акт принятия* чего-либо как истины («верю и все») без взаимодействия с объектом (2000).

Но вера как мировоззрение – это не просто убеждение, это *устойчивая установка отношения к миру, к той или иной идеологии*, которая может иметься у человека долгие годы, а то и в течение всей жизни.

Трудность в разведении понятий «вера» и «доверие» состоит в многозначности использования слова «верю» в русском языке.

Точка зрения

В вопросе: «Что такое вера?» не хватает главного – уточнения, о каком именно образе веры идет речь. Вера многими понимается по-разному, и практически невозможно как-то свести воедино наши представления о вере, если не попытаться описать ее особым образом, как «бытийное» состояние, в котором пребывает не кто-то внешний, посторонний по отношению ко мне, но я сам. Поэтому христианский Символ веры начинается со слова «верую», а не, например, «мы верим» или «верят, что». «Верую», значит, вступаю в область иного бытия, где вместе со мной присутствует адресат моей веры. Таким образом, рождается отношение веры, которое имеет взаимный или диалогический характер. Диалог веры будет подлинным и действительным, если его стороны без колебаний и сомнений принимают друг друга как неотъемлемую часть своей собственной жизни.

Я иногда говорю себе: «Верю, что смогу», «Верю, что это не коснется меня» или, наоборот: «Верю, что без этого мне не обойтись». Во всех подобных случаях я помещаю себя вне объекта веры, оставляя за собой право изменить свою веру на недоверие. Совершенно иная ситуация предполагается, когда мы говорим о вере как состоянии, которое может подвергаться изменениям, а может быть вполне устойчивым, но в обоих случаях является неотъемлемой частью реального бытия. Здесь уже нет места внешнему рассмотрению объекта веры, но должно быть соучастие, сопереживание или даже сострадание тому, в кого мы верим.

Вера не выражает отношение внешнее, беспристрастное и отвлеченное, но говорит о чем-то интимном, глубоко внутреннем и неотъемлемом как для того, кто верит, так и для того, в кого верят.

Вера как доверие не должна отрицать веры как убеждения, подобно тому как душа человека не должна противоречить его разуму.

Завершинский Г. // По материалам Интернета. Доверие или убеждение? (portal-slovo.ru)

В одном случае это ситуация, когда речь идет о «предмете», в принципе недоступном для познания в обычном смысле слова. Это слепая иррациональная вера, например «верю в Бога»¹⁵

¹⁵ Вераования большинства людей являются «примитивными» в том смысле, что вопрос об их обоснованности, как правило, они не ставят. Американский социолог С. Бадд приводит данные, характеризующие религиозность уже в послевоенное время в Англии и в США. Данные свидетельствуют, что религиозные познания верующих крайне ограничены, хотя почти половина населения посещает церковь и почти все считают себя людьми религиозными. Так, только две трети американцев-христиан, как показали эти исследования, знали, где родился Христос; лишь одна треть знала, кто правил Иерусалимом в это время, и менее одной трети – кто произнес Нагорную проповедь. С. Бадд обращает внимание на то, что даже активные верующие мало знают Библию настолько (это психологически интересно), что принимали как правильные содержащиеся в Библии высказывания, полностью противоречащие учению Христа, если только эти высказывания были выражены в библейской манере, на «библейском языке». С. Бадд заключает, что вера большинства населения не основывается на теологии, на

или «верю в коммунистические идеалы». Вера становится «*верованием*» – принятием в качестве истинного суждения на основании единственно лишь внутренней субъективной убежденности в его истинности. Эта вера – *иррациональное убеждение*. Такую веру Гегель в свое время считал принадлежностью «наивного образа мышления», которое еще не умеет отличать истину от того, что воспринимается как истина, от субъективного ощущения достоверности. Мы все хорошо знаем, замечал по этому поводу Гегель, что люди самым «достоверным образом знали» и «знают» много такого, что от этого еще не делается истинным: когда критерием истины считается очевидность, когда она сводится к внутренней уверенности и только, то очень часто и легко в качестве истины предстает суеверие.

Другая ситуация, когда речь идет о «предмете», который в принципе можно знать, но человек сознает недостаточную убедительность, недостаточную обоснованность своего суждения. Когда человек говорит больному, которому предстоит сложная операция: «Я верю, что все будет хорошо», то по-другому он сказать не может. Он не может сказать: «Я знаю, что все будет хорошо», потому что на самом-то деле он этого знать не может и отдает себе в этом отчет. Использование слова «верю» здесь означает выражение желания и надежды, вероятностное предположение. Вера в данном случае означает менее сильную убежденность, чем та, которая опирается на знание.

Другая ситуация, когда слово «верю» означает доверие: верю – проявляю доверие, доверяю, поручаю. Когда говорят «вера в авторитет», то имеют в виду *доверие* к авторитету как источнику информации, доверие к его опыту. И когда мы говорим: «Я верю своим ощущениям, своему восприятию», то имеем в виду не веру, а доверие своим ощущениям и своему восприятию.

Сложность дифференциации веры и доверия состоит еще и в том, что к вере человек приходит через доверие к тем или иным идеологическим установкам, которые он получает в процессе воспитания и осмысления происходящего вокруг себя. Отсюда постоянная подмена одного понятия другим и такие абстрактные понятия, как, например, «доверие к миру», которое есть не что иное, как отражение определенной идеологии, т. е. веры.

Доверие имеет другие характеристики. Часто оно связано с неопределенностью ситуации и отсутствием гарантии, что доверие к другому оправдается. То есть, проявляя доверие к какому-то объекту (человеку, СМИ), человек часто рискует, а следовательно, сомневается, неуверен. Доверию в отличие от веры желательны основания, доказательства, проверка. Кроме того, доверие связано с реально воспринимаемыми объектами (людьми, информацией), в то время как вера может проявляться в отношении абстрактных объектов – того, что реально не наблюдаемо и не воспринимаемо нашими органами чувств. Как было замечено, «вера – это слепота. Все верования – слепота. Доверие – это совершенно другое».¹⁶ Оно относится к области фактов, в отличие от области трансцендентального, где нет места рациональному и научному мышлению.

«Доверие утилитарнее по своей природе и более чувствительно к взаимности отношений [чем вера]» (М. В. Синютин, 2004). По мнению Т. П. Скрипкиной, в отличие от веры важнейшая функция доверия – это соотнесение субъективного и объективного. В социально-психологическом плане доверие представляет собой самостоятельный вид установки-отношения, сущность которого представлена соотношением меры доверия к миру и меры доверия к себе. В то же время Т. П. Скрипкина полагает, что доверие является видом веры, с чем трудно согласиться. Ведь вера является одним из проявлений доверия, вера без доверия невозможна, а вот доверие может быть и без веры.

учении церкви, что в современном обществе крайне редко встречается знание религиозной догматики, а «живая» религиозная вера носит во многом непоследовательный, случайный, эклектический, неупорядоченный характер.

¹⁶ По материалам Интернета: *Ошо Бхагван Шри Раджниш*. Близость. Доверие к себе и к другому.

Если выделить основные различия между верой и доверием, то они выглядят следующим образом (табл. 1.1).

Таблица 1.1. Основные различия между верой и доверием

Вера	Доверие
Представляет собой убеждение	Представляет собой отношение
Связана с мировоззрением, менее утилитарна	Связана с конкретной информацией, более утилитарно
Предметом является истина	Предметом является правдивость
Объект абстрактен	Объект конкретен
Отсутствие сомнений, наличие уверенности	Наличие сомнений в связи с неопределенностью ситуации
Не требует доказательств, проверки	Проверка информации желательна

Еще одну близкую по смыслу пару образуют **доверие и уверенность**.¹⁷ Верить в другого человека (доверять ему) – значит быть уверенным в надежности и неизменности его основополагающей установки, в надежности и неизменности его личности.

Социально-психологическую характеристику личности «уверенность в себе» и ее соотношение с доверием изучал В. Г. Ромек (1997). Он отмечает, что уверенность является предпосылкой и составной частью социальной компетентности. Т. П. Скрипкина предполагает, что «доверие к себе является обобщенным внутриличностным коррелятом уверенного поведения» (2000). А. Селигмен считает, что в отличие от доверия уверенность есть результат взаимоподкрепляемых ожиданий (2002). По мнению А. Б. Купрейченко, уверенность также может быть следствием особенностей ситуации, например иметь место в условиях низкой неопределенности.

П. Штомпка (Sztompka, 1999) выделил три способа ориентации на действия другого: надежда, уверенность и доверие. Первый и второй способы, считает автор, непосредственно связаны с проявлениями веры. «Надежда – пассивное, нерациональное чувство того, что все обернется к лучшему. Уверенность – тоже пассивная, но в большей степени сфокусированная и в некоторой степени оцененная вера в то, что случится что-то хорошее». «Доверие – это третий тип ориентации, принципиально отличающийся от надежды и уверенности тем, что доверие укоренено в дискурсе агента: активное участие и ориентация на будущее». Таким образом, доверие в отличие от надежды и уверенности в большей степени ориентировано на другого индивида и будущее, а также содержит более выраженные когнитивный и поведенческий компоненты.

К. Харт (Hart, 1998) считает, что вера в большей степени эмоционально окрашена, тогда как уверенность в основном возникает по отношению к чему-то хорошо известному. Доверие занимает промежуточную позицию, являясь срединной точкой континуума, на одном конце которого находится слепая вера, а на другом – полная уверенность.

Сходным образом различаются доверие, уверенность и вера по степени информированности о другом объекте. Доверие расположено в пространстве между тотальным знанием и тотальным незнанием. Этим оно, с одной стороны, отличается от веры, которая не требует проверенных знаний, с другой – доверие отличается от уверенности, потому что не отсылает к обстоятельствам, в которых определенное поведение другого известно.

Разграничение понятий «доверие» и «уверенность», пишет А. Ю. Алексеева, является одним из дискуссионных моментов в исследованиях проблемы доверия. Условно выделяют два

¹⁷ Вопрос о различении уверенности и доверия основательно рассмотрен А. Ю. Алексеевой (2007), на статью которой я буду опираться при дальнейшем изложении этого вопроса.

направления. В рамках первого уверенность и доверие рассматриваются как самостоятельные социальные феномены. Существует распространенное в научном дискурсе мнение, что уверенность скорее следует рассматривать как ожидание стабильности функционирования социальных систем и институтов, а доверие – как ожидание благонадежного поведения потенциального партнера в конкретной ситуации взаимодействия. Во втором подходе уверенность рассматривается в качестве элемента доверия либо, наоборот, доверие признается одной из форм проявления уверенности.

Сторонником разделения понятий «уверенность» и «доверие» является Н. Луман (Luhman, 1979, 1988). Если уверенность характерна в большей степени для взаимодействий индивида и функциональных систем (экономика и/или политика), то доверие более необходимо, по Н. Луману, в ситуациях формирования, поддержания и сопровождения межличностных отношений индивидов.

Луман различает уверенность и доверие по трем критериям. Первый состоит, по его мнению, в способности индивида различать опасности и риски. Такая способность обусловлена степенью его рефлексии по поводу наличия альтернативных стратегий действия в сложившихся обстоятельствах.

Когда индивид выбирает один из возможных вариантов, он оказывается в ситуации риска, поскольку его решение основано на прогнозировании будущих действий потенциального партнера. Вероятность неоправдания его ожиданий является мерой рискованности принятого им решения, а само действие, совершенное в настоящем, выражает доверие индивида контрагенту.

В противоположность доверию уверенность базируется на предположении об изначальной заданности определенной стратегии поведения в ситуации опасности, а не риска. Опасность, в понимании Лумана, проистекает из функционирования окружающих человека социальных систем и других людей, которые не могут контролироваться индивидом. «Если у вас нет альтернатив, вы находитесь в ситуации уверенности. Если вы выбираете одно действие, предпочитая его другим, вопреки возможности быть разочарованным в действиях других, вы определяете ситуацию как ситуацию доверия» (1988).

В качестве второго критерия разделения уверенности и доверия Луман выдвигает то обстоятельство, что уверенность в большей степени характерна для социальных взаимодействий индивида и функциональных систем, тогда как доверие необходимо в ситуации формирования и поддержания отношений личностных систем (индивидов). Н. Луман пишет: «Доверие является жизненно важным в межличностных отношениях, но участие в функциональных системах, таких как экономика, политика, – это уже не вопрос личностных отношений. Оно требует уверенности, а не доверия» (1979).

Третьим критерием различения уверенности и доверия Луман считает то, что уверенность является продуктом социализации индивида. Использование механизма уверенности в большей степени обусловлено усвоенными индивидом знаниями о правилах функционирования различных социальных систем, в то время как источником доверия выступает рисковая составляющая социальной ситуации взаимодействия, обусловленная принятием самостоятельного решения.

В то же время Н. Луман не отрицает наличия взаимосвязи уверенности и доверия, когда каждый из них может выступать в качестве базиса для формирования другого. Однако разрушение уверенности не приводит к потере доверия. Например, отсутствие уверенности в эффективности и надежности российской медицины в целом не означает, что индивид не может оказывать доверия какому-то конкретному врачу. Н. Луман полагает, что недостаток уверенности может привести к возрастанию чувства отчужденности у индивида и, как следствие, – возникновению у него интолерантных установок, тогда как недостаток доверия может «просто лишить индивида способности действовать» (1979).

Некоторые авторы стоят на позиции Н. Лумана, хотя и критикуют часть его положений. Так, А. Селигмен утверждает, что «доверие предполагает уязвимость, обусловленную неведением или исходной неопределенностью в отношении мотивов другого», оно является следствием ролевой неопределенности в ситуации, когда «системно определенные ожидания больше не жизнеспособны» (2002). Уверенность же в отличие от доверия формируется на основе прошлого знания относительно применения санкций в случае обманного поведения партнера и знания о принципиальной возможности наложения такого рода санкций.

П. Дасгупта (Dasgupta, 2000), интерпретируя положения Н. Лумана, утверждает, что уверенность проистекает из априорно приписываемой контрагенту способности соответствовать ролевым ожиданиям (уверенность в действиях врачей, пилотов и других профессионалов), тогда как доверие связано с представлениями о мотивах и установках потенциального партнера. Схожая точка зрения представлена в концепции доверия, развиваемой Т. Ямагиши (Yamagishi, 1998). Он выделяет ожидания компетентности и ожидания намерений. Первый тип ожиданий в сильной степени ассоциируется с так называемым институциональным доверием, которое связано с взаимодействием индивида и конкретного социального института в лице его представителей. Ожидания компетентности, с точки зрения Ямагиши, лежат в основе уверенности. Второй тип (ожидания намерений) связан с взаимодействием с другими частными лицами и тесно связан с доверием. Источником является оценка реальных целей (в отличие от принципиальной способности) контрагента в выполнении взятых на себя обязательств. Таким образом, Т. Ямагиши разделяет исполнение роли и ее исполнителя. Индивид может быть уверен в технической компетентности исполнителя, но не испытывать доверия к его личности, учитывая характер его реальных (с точки зрения актора) намерений. «Решение о доверии или недоверии индивиду в сильной степени зависит от оценки его личностных черт – обладает ли он такими характеристиками, которые делали бы его поведение надежным, даже вопреки его/ее собственным интересам».

Э. Ульман-Маргалит (Ullmann-Margalit, 2002) отмечает, что если уверенность может относиться как к кому-то, так и к чему-то, то доверие формируется только в отношении кого-то.

Представителем второго направления в понимании веры, уверенности и доверия является Э. Гидденс (Giddens, 1990, 1991), который не признает необходимость различения уверенности и доверия. Дискутируя с Н. Луманом, он пишет: «Луман, конечно, прав, различая доверие и уверенность, риск и опасность, но так же верно сказать, что они в определенном смысле тесно связаны друг с другом» (1990). Э. Гидденс не видит целесообразности в различении этих понятий и рассматривает доверие скорее как проявление уверенности, выделяя два ее типа – базисное доверие и доверие абстрактным системам. «Доверие – кредит доверия агентам или абстрактным системам, основанный на своеобразном “погружении в веру”, которая выносит за скобки игнорирование или нехватку информации». И элементарное доверие, и доверие абстрактным системам (техническим, экспертным) выполняют функции создания очагов стабильности, с присущим им чувством безопасности. По мнению Э. Гидденса, невозможность индивида самостоятельно сохранить стабильность своего жизненного мира вынуждает его верить в бесперебойность функционирования системы и добропорядочность окружающих его людей. Усвоение установок, способствующих проявлению либо доверительного, либо настороженного поведения, происходит в процессе социализации. Таким образом, доверие к окружающему миру выполняет функцию своеобразного защитного кокона. Расхождение во взглядах Э. Гидденса и Н. Лумана состоит в том, что если для второго доверие во многом определяется ситуационными факторами в отличие от уверенности, которая в сильной степени обусловлена именно социально-психологическими особенностями личности, сформировавшимися еще в детстве, то Э. Гидденс полагает, что доверие характеризуется «непрерывностью» и «бесполезно привязывать доверие к определенным обстоятельствам, в которых

индивид осознанно рассматривает альтернативные способы действия» (1990). Такое понимание Гидденсом доверия стирает обозначенную Н. Луманом дифференциацию, хотя сохраняет разделение объектов доверия – индивиды и функциональные/абстрактные системы. Тезис Э. Гидденса – доверие как «погружение в веру» – приближает понимание доверия как веры, современной веры в абстрактные системы в условиях социализированной природы, связанной с «онтологической потребностью в безопасности». Для Э. Гидденса абсолютное доверие – это связь веры и уверенности, основанной на знании.

Иными словами, по мнению А. Е. Алексеевой, подход Э. Гидденса скорее дает основания для размышлений о соотношении доверия и веры, чем о соотношении уверенности и доверия.

Идея объединения доверия и уверенности, близкая позиции Э. Гидденса, имеется у Дж. Барбалета (Barbalet, 1999): доверие есть «уверенность, связанная с ожиданиями относительно интенций других». Он считает уверенность более общей категорией, чем доверие, поскольку она может быть описана как «эмоция безопасных ожиданий».

В. П. Зинченко (2001) пишет, что «доверие отличается как от веры, так и от уверенности. Вера превышает силу внешних фактических и формально психологических доказательств. Доверие же касается вопросов, находящихся в компетенции человеческого познания. Уверенность есть сознание собственной силы и состоит в доверии к истинности своего знания или правоте своего дела; доверие, напротив, проистекает из сознания слабости, неуверенности в себе, признания авторитета». Между тем С. И. Ожевым уверенность определяется как «твердая вера в кого-, чего-нибудь».

В. П. Зинченко отмечает, что этимологически «питать доверие» (в латинском языке – *credo*) означает «сердце даю» или «сердце кладу». Это наводит его на мысль, что доверие принадлежит к числу фундаментальных, важнейших психических состояний человека. Фундаментальность чувства доверия подчеркивается лингвистами еще и тем, что понятие «верить» в некоторых языках имело первоначальное значение «выбирать». В этом есть определенный смысл, поскольку вера – это принятие возможности за действительность, а возможности, как известно, бывают разные. Мало верить, нужно еще сделать правильный выбор, кому доверять, кому – нет, что связано со смысловыми оттенками ценности, надежности, содержащимися во внутренней форме слов «вера», «доверие».

С точки зрения И. В. Антоненко (2008), логический объем понятия «уверенность» шире, чем понятия «вера», а понятия «вера» – шире, чем «доверие» (в узком значении). Операциональным критерием различения понятия «доверие» со смежными понятиями («вера», «уверенность», «доверчивость») является его характеристика как встречного эквивалентного отношения: ни уверенность, ни вера, ни доверчивость этим качеством не обладают (по поводу эквивалентного отношения как весьма спорного критерия доверия я уже высказал свое мнение выше).

Существует еще ряд близких к доверию феноменов: расчет, контроль, альтруизм, наивность. Некоторые психологи сходятся в том, что доверие нельзя путать с расчетом, который строится на объективной информации, предполагающей возможность контролировать ситуацию и снижающей неопределенность и уязвимость. Кроме того, доверие и контроль – хотя и взаимодействующие процессы, но все же разные, что отмечают Т. Дас и Б. С. Тенг (Das, Teng, 1998). И наконец, многие авторы сходятся в том, что доверие следует отделять от наивности, альтруизма и т. д.

1.3. Направления изучения доверия

Изучение проблемы доверия проводится исследователями различных теоретических направлений. Данный феномен рассматривается в контексте разработки ряда социально-психологических проблем: социально-психологического внушения, социально-психологических

аспектов авторитета и значимых других, восприятия и общения, межличностных отношений в различных сферах деятельности. При изучении феномена доверия исследователи дифференцируют доверие к миру, к себе, к другим людям. Т. П. Скрипкина при изучении взаимодоверия выделяет такие категории доверия, как Я-доверие и Мне-доверие, т. е. кому я доверяю и кто мне доверяет. А. Б. Купрейченко и С. П. Табхаровой (2005) проводится изучение доверия и недоверия в контексте отношения к соблюдению нравственных норм.

Аспекты изучения феномена доверия

- Э. Аронсон: доверие как фактор социального влияния;
- И. Атватер: абстрактные позитивные ожидания;
- Э. Бенвенист: исследование семантического пространства доверия;
- Э. Гидденс: доверие как необходимое условие социального существования; понятие социальных систем с высоким и низким уровнем доверия;
- Д. М. Данкин: доверие как универсальная категория; доверие как функция социальных систем; доверие как редукция сложности социума; личностная и институциональная формы доверия;
- К. Даффи: абстрактные позитивные ожидания;
- В. П. Зинченко: вещные и природные источники доверия; доверие как основание управления и самоуправления;
- Н. Луман: доверие как генерализованное ожидание;
- Д. Майерс: социальные эффекты доверия в процессах коммуникации;
- А. Г. Маслоу: доверие в онтогенезе; исследование феномена доверия в психотерапии и менеджменте; обучение доверию;
- Б. З. Мильнер: социальное и экономическое значение доверия; базовые ценности как фактор доверия;
- Э. Пратканис: доверие как фактор социального влияния;
- К. Р. Роджерс: доверие как фактор выстраивания адекватного поведения; отношений; доверие как генерализованное доверие; доверие как часть деятельности и как функция урегулирования различий между социальными ролями и внутри социальной роли;
- Т. П. Скрипкина: феноменологические проявления доверия;
- Э. Фромм: утрата доверия в современном мире;
- Ф. Фукуяма: доверие как ожидание; доверие как моральный капитал общества и как генерализованное доверие;
- П. Н. Шихирев: доверие в экономических системах;
- Р. Б. Шо: доверие в организации;
- Э. Эриксон: понятие базисного доверия; доверие в онтогенезе.

Антоненко И. В.

В обзоре А. Б. Купрейченко выделены разнообразные подходы к изучению доверия: когнитивный (Levis, Weigert, 1985; Robinson, 1996); эпигенетический (Эриксон, 2000); этически-ориентированный (Butler, 1991); связанный с позитивными ожиданиями (McAllister, 1997; Lewicky, Buncker, 1996; Hosmer, 1995); связанный с психотерапевтической практикой (К. Роджерс, Р. Кочюнас, 2000).

1.4. Функции доверия

Основными функциями доверия являются познание, обмен и обеспечение взаимодействия, а основными функциями недоверия – самосохранение и обособление. Это значит, что в случае доверия человек рассчитывает на получение какого-то блага (установление сотрудничества, получение ценной информации), а в случае недоверия он оценивает негативные последствия взаимодействия и использует недоверие как защиту от этих последствий.

А. Б. Купрейченко и С. П. Тобхарова (2009) пишут, что доверие и недоверие выполняют множество значимых позитивных и негативных (деструктивных) функций в регуляции жизнедеятельности общества, социальных групп и отдельных людей.

Их позитивная роль в наиболее общем виде состоит в том, что доверие и недоверие способствуют интеграции и гармонизации отношений человека с самим собой, окружающими людьми и миром в целом, обеспечивают сосуществование и взаимодействие с ними, регулируют межличностные и межгрупповые отношения. Как пишет Луман (Luhman, 1979), проявить доверие означает принять будущее, перенести его в настоящее и действовать таким образом, как будто оно определено. Поэтому в современном обществе доверие становится механизмом снижения сложности.

Анализируя негативные (деструктивные) функции доверия и недоверия в регуляции жизнедеятельности, следует отметить, что излишне высокое доверие может снижать безопасность субъекта, а излишне высокое недоверие – осложнять взаимодействие, познание мира и в конечном итоге замедлять развитие субъекта.

В качестве основных социально-психологических функций доверия и недоверия выделяют следующие:

- познание и самопознание;
- обеспечение самоорганизации общества (в том числе за счет поддержания моральных основ и социальных норм сотрудничества, взаимопомощи, поддержки, участия, согласия);
- формирование и воспроизводство социальных отношений и социальной структуры;
- создание чувства безопасности, защищенности внутри группы;
- создание ощущения целостности коллективного субъекта деятельности;
- самоопределение субъекта (проявление позиции субъекта по отношению к различным социальным категориям и объектам окружающего мира, а также его самоотношения, стремление преобразовывать себя, окружающий мир, других людей);
- формирование, защита, воспроизводство социально-психологического пространства и Я-концепции личности;
- оптимизация социального взаимодействия;
- обеспечение эмоционального комфорта (как следствие принятия, понимания со стороны других людей);
- психологическое облегчение (в результате самораскрытия);
- снижение уровня напряженности и стресса в отношениях (в том числе и за счет проявления агрессивности в ситуации недоверия);
- создание чувства психологического комфорта в условиях доверительных отношений;
- облегчение взаимодействия, мотивация взаимопомощи.

Наряду с основными выделяют инструментальные (служебные) функции доверия и недоверия:

- активизация коммуникации и взаимодействия;
- редукция сложных отношений к степени доверия/недоверия (снижение когнитивной сложности в состоянии неопределенности, облегчение принятия решения и выбора норм поведения);

- групповая идентификация и дифференциация;
- перцептивная функция;
- предсказательная функция;
- стабилизирующая функция;
- компенсаторная (в ситуациях напряжения) функция;
- комплиментарная (по отношению к формальным правилам и нормам) функция.

Доверие или недоверие субъекта другому человеку может определять отношение к соблюдению нравственных норм (т. е. уровень готовности к соблюдению нравственных норм и его мотивы). Однако существуют типы, чье поведение в этически сложных ситуациях мало зависит от доверия или недоверия (С. П. Табхарова, 2008).

А. Б. Купрейченко отмечает, что основной сложностью изучения доверия и недоверия является наличие их тесной взаимосвязи в одних системах отношений и условиях и их автономность, независимость – в других. Распространенным является наличие убеждений, эмоций и поступков, выражающих как доверие, так и недоверие в отношении одного и того же объекта. Можно предположить, что в отношении одного и того же объекта возможны его оценки как достойного доверия по одним критериям, например единства, надежности, и в то же время недоверия по критерию предсказуемости. Одновременно он может заслуживать доверия в одной сфере жизнедеятельности, например в профессиональной, но вызывать недоверие как источник информации о новостях культуры и т. д. Кроме того, институализированное доверие к этому партнеру, например как к руководителю, облеченному полномочиями, владеющему информацией и несущему ответственность за подчиненных, может сочетаться с недоверием, основанным на негативном опыте реального взаимодействия.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.