

УДК 159.922.

Роль установки в формировании доверия в межличностных отношениях

Яновская С.Г.

В статье описаны характеристики ситуации формирующие установку на доверие в межличностных отношениях. Показано, что наличие ситуации, характеризующейся неопределенностью или риском, оптимистичными ожиданиями субъекта относительно исхода события, принятием уязвимости субъекта и его зависимостью от поведения других, а также открытости, замкнутости, наивности, нескритичности, беззащитности и осведомленности субъекта, способствует формированию доверия в межличностном взаимодействии.

Ключевые слова: установка, установка на доверие, объективная ситуация.

У статті описано характеристики ситуації, що сприяють формуванню настанови на довіру у міжособистісних стосунках. Показано, що наявність ситуації, яка характеризується невизначеністю та ризиком, оптимістичними очікуваннями суб'єкта та його залежністю від поведінки інших, а також відвертості, замкнутості, наївності, нескритичності, беззахисності і обізнаності суб'єкта, сприяє формуванню довіри в міжособистісній взаємодії.

Ключові слова: настанова, настанова на довіру, об'єктивна ситуація.

The article describes characteristics of the situation forming the setting on trust in interpersonal relations. It is shown that the presence of the situation characterized by vagueness or risk, by optimistic expectations of a subject in relation to the result of the event, acceptance of vulnerability of a subject and his dependence on a conduct other, and also to the openness, reserve, naivety, uncriticism, defencelessness and knowledge of a subject, helps in forming of trust in interpersonal cooperation.

Keywords: setting, setting on trust, objective situation.

Доверие в межличностных отношениях является одним из ключевых моментов общения, которое способствует эффективному взаимодействию и развитию личности. Анализ теоретических подходов к пониманию феномена доверия в психологии, раскрывает большое значение доверия в жизни человека, его роль в становлении личности. Проблема доверия исследуется в работах многих зарубежных и отечественных авторов: Э.Аронсона, М.Бубера, К.Р.Роджерса, Э.Фромма, Э.Эриксона, Д.Джонсона, В.П.Зинченко, И.А.Ильина, Б.А.Рутковского, А.Б.Купрейченко, В.А. Сумароковой и др.[1-4] Данные исследователи по разному определяют содержание доверия и то, к какому классу понятий оно относится. Так, доверие рассматривают как ожидание, отношение, состояние, чувство, процесс социального обмена и передачи информации, личностное и групповое свойство, установка и т.д.

Такое многообразие представлений свидетельствует о том, что исследование феномена доверия находится на начальной стадии изучения. Необходимо накопление, анализ и обобщение большого массива данных, построение теоретической модели доверия. В связи с этим нам представляется уместным рассмотрение феномена доверия через призму установки. Д.Н.Узнадзе определял установку как целостное, недифференцированное и бессознательное состояние субъекта, возникающее при столкновении потребности субъекта с объективной ситуацией ее удовлетворения и, соответственно, предшествующее его деятельности[6].

По мнению Д.Н. Узнадзе, возможность осуществления какой-либо деятельности связана с наличием потребности у субъекта поведения и ситуации, в которой эта потребность могла бы быть удовлетворена. Д.Н. Узнадзе считал, что это - основные условия возникновения всякого поведения и прежде всего установки к нему [5]. Для возникновения установки необходимо наличие соответствующей ситуации, в условиях которой она принимает вполне определенный, конкретный характер. Следовательно, объективным фактором, определяющим установку, следует считать именно такого рода ситуацию [5].

Анализ ситуаций, предполагающих возникновение доверия или недоверия в межличностных отношениях, позволяет выделить нам такие их характеристики как неопределенность, риск, отсутствие регламентации и контроля, с одной стороны, а с другой, заинтересованность в кооперации и мирном сосуществовании. В такой объективной ситуации перспективной формой отношений становится баланс доверия между партнерами. Потребности, которые могут быть реализованы в данной ситуации – это базовая социальная потребность – потребность человека в жизни в сообществе, на которой строятся все остальные социальные потребности: в совместности, общности, принадлежности, уважении и др. Отсюда, не случайно, многие авторы рассматривают доверие человека к миру как базовую социальную установку личности, определяющее развитие отношения личности к миру, себе и другим (В.П.Зинченко, Р.Левицки, Д.Мак-Алистер, Т.П. Скрипкина и др.)

Итак, для возникновения установки на доверие мы имеем условия субъективного и объективного характера: потребность человека в жизни в сообществе и ситуации, в которых она может быть удовлетворена. Установка здесь выступает в качестве опосредствующего звена между отдельными состояниями, функциями, элементами психической сферы индивида и объективной реальностью окружающего мира. Именно это определяет процесс формирования установки на доверие и его уровень в межличностных отношениях.

Проблема изучения установки на доверие также связана с разработкой методических

подходов к исследованию доверия. Наиболее распространенными и несложными в проведении и интерпретации являются опросные методы. Помимо опросных существует целый ряд методических приемов для оценки доверия в рамках экспериментальной процедуры, тренингов и игр. При этом исследователи отмечают несоответствие данных полученных с помощью опросных и экспериментальных приемов. Как показали Е. Глайзер, Д. Либсон с соавторами фактически отсутствует связь между аттитюдами доверия, измеренными при помощи опроса, и доверительным поведением, наблюдаемым в экспериментальной среде [7]. В связи с этим нам кажется уместным использование процедуры шкалирования для измерения установки на доверие. Нами была подготовлена и апробирована экспресс-методика оценки установки на доверие. Конструирование методики предполагало подбор утверждений, описывающих различные ситуации, в ходе которых возникает потребность в другом.

Подобранные нами утверждения описывали условия, которые, по мнению Т.П. Скрипкиной необходимы для возникновения доверия: наличие значимой ситуации, характеризующейся неопределенностью или связанной с риском; оптимистичное ожидание субъекта относительно исхода события; уязвимость субъекта и его зависимость от поведения других участников взаимодействия; добровольность взаимодействия; отсутствие контроля [4].

Утверждения, которые были подобраны нами, имели оригинальную законченную мысль, записанную в лаконичной форме, которая легко запоминается и воспроизводится. Например: «Доверие – ключ к сердцу», «Не доверяй улыбке врага», «Доверие порождает доверие», «Нельзя верить тому, кто всем доверяет» и др.

Далее, методика была апробирована на выборке из 120 человек (58 мужчин и 62 женщины), в возрасте от 23 до 60 лет. Нами были, были решены следующие задачи: 1) отсеять неработающие утверждения, 2) определить независимые шкалы методики.

Для решения первой задачи применялся корреляционный и факторный анализы. Удалось отсеять ряд утверждений, и по окончании нами было выделено 15 утверждений, которые и стали основным материалом нашей методики. Факторный анализ методом главных компонент позволил выделить основные оси доверия в межличностных отношениях. Каждый из выделенных нами факторов не только соответствует определенным характеристикам ситуации, в которых возникает установка на доверие, но и позволяет уточнить ее скрытые латентные переменные.

Фактор 1 «Открытость» % дисперсии - 20,817; факторный вес - 3,123. В данный фактор входят следующие утверждения: «Доверие – это ключ к сердцу» (0,724); «Доверяй людям, и они будут верны вам» (0,645); «Нельзя доверять тому, кто всем доверяет» (0,618); «Я не доверяю тому, кто сам никому не доверяет» (0,564); «Больше всего оживляет беседу взаимное доверие» (0,517).

Данный фактор является униполярным, в него вошли утверждения, которые имеют лишь позитивное значение. Он характеризует такие ситуации межличностного взаимодействия, в которых человек проявляет готовность к доверию, способен открыться другому человеку и устанавливать доверительные отношения. Здесь сделан акцент на таких характеристиках ситуации, которые связаны с оптимистичным ожиданием субъекта относительно исхода события, с его зависимостью от поведения других участников взаимодействия и его открытостью к окружающему миру.

Фактор 2 «Замкнутость» % дисперсии – 16,714; факторный вес – 2,507. В данный биполярный фактор входят следующие утверждения: «Не всем верь, закрывай крепче дверь» (0,735); «Доверчивых легко обмануть» (0,696); «Доверяйте людям, и они будут верны вам» (-0,517).

Фактор «Замкнутость», с одной стороны, указывает на такие характеристики ситуации, которые связаны с неопределенностью и риском, с невозможностью осуществления контроля над ситуацией, а, с другой, на оптимистичность и готовность субъекта к самораскрытию. Также характеризует отдаленность, наличие автономии и дистанцированность от социума.

Фактор 3 «Наивность» % дисперсии – 12,276; факторный вес – 1,841. В данный биполярный фактор входят следующие утверждения: «Люди глупо доверчивы» (0,671); «Нельзя доверять тому, кто всем доверяет» (0,503); «Доверие вызывает доверие» (-0,661).

Этот фактор содержит суждения человека о вещах и событиях, которые возникают в странных и неопределенных ситуациях и обусловлены мечтательностью и нереалистичностью субъекта, реализующему в своем поведении безусловное позитивное ожидание относительно действий другого.

Фактор 4 «Некритичность» % дисперсии – 10,860; факторный вес – 1,629. В данный биполярный фактор с наибольшим весом входят следующие утверждения: «Я склонен верить всему сказанному» (0,716); «Доверчивый человек – добродушный» (-0,707).

Этот фактор указывает на наличие ряда ситуаций, в которых человек может быть безусловно доверчивым, некритическим к окружающим и собственным принципам жизнедеятельности. Все, что происходит в его жизни принимается на веру без осмысления и рациональной оценки, осуществляется им все добровольно, без попыток контролировать ситуацию.

Фактор 5 «Беззащитность» % дисперсии фактора – 8,754; факторный вес – 1,313. В

данный биполярный фактор с наибольшим весом входят следующие утверждения: «Люди глупо доверчивы» (0,573); «Доверие порождает доверие» (-0,535).

Этот фактор указывает на такие характеристики ситуации как уязвимость субъекта и его зависимость от поведения других участников взаимодействия, что делает человека беззащитным в процессе межличностного общения. С другой стороны, готовность продемонстрировать личную уязвимость связана с позитивными ожиданиями относительно разрешения ситуации, добровольностью включения в нее и ее неконтролируемостью.

Фактор 6 «Осведомленность» % дисперсии фактора – 7,524; факторный вес – 1,129. В данный биполярный фактор с наибольшим весом входят следующие утверждения: «Я не доверяю человеку, если плохо его знаю» (0,573); «Я не доверяю тому, кто сам никому не доверяет» (-0,560).

Этот фактор указывает на необходимость контроля над ситуациями, в которых субъект демонстрирует доверие, рационального отношения к окружающим и информации, которую они предлагают. Поскольку доверие возникает в ситуации риска, то увеличение доверия возможно при увеличении осведомленности относительно других. Это также связано с накоплением информации относительно ситуаций, формирующих установку на доверие. Наличие такого опыта позволяет человеку выбирать уровень доверия к той или другой жизненной ситуации.

В целом, факторный анализ позволил подробно охарактеризовать ситуации, в которых возникает установка на доверие в межличностном взаимодействии. Выделенные факторы «Открытости», «Замкнутости», «Наивности», «Некритичности», «Беззащитности» и «Осведомленности» уточнили имеющиеся данные относительно условий, в которых возникает установка на доверие. Данные шкалы соответствуют таким психологическим аспектам установки на доверие, которые связаны с намерением принять личную уязвимость, и основаны на позитивном ожидании относительно намерений и поведения другого.

Перспективой дальнейшего исследования может быть прояснение характеристик ситуаций, формирующих установку на доверие и связанных с различными сферами жизнедеятельности человека.

Литература

1. Джонсон Д. Встановлення та збереження довіри // Практична психологія та соціальна робота – 2003 - №6 – с.22-29
2. Зинченко В.П. Психология доверия – Самара: Изд-во СИОК – 2001 – 104 с.
3. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. – 564 с.
4. Скрипкина Т.П. Психология доверия – М.: ВЦ „Академия”, - 2000 - 264с.
5. Узнадзе Д. Н. Психологические исследования / Д. Н. Узнадзе. – М. : Наука, 1966. – 452 с.
6. Узнадзе Д.Н. Психология установки. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.
7. Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J., Soutter C. Measuring trust // Quarterly Journal of Economics. 2000. P 811-846.