

61:07-19/84

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное агентство по образованию
ГОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

На правах рукописи



КОРНЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

**ДЕТЕРМИНАЦИЯ ДОВЕРИЯ ПРОЦЕССОМ
СОЦИАЛЬНОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ ЛИЧНОСТИ**

Специальность 19.00.05 – социальная психология

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата психологических наук

Научный руководитель:
доктор психологических наук,
профессор И.Р. Сушков

Иваново 2006

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ДОВЕРИЕ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕПСИХОЛОГИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ	11
1.1. Особенности исследования доверия в отечественной общей и социальной психологии	11
1.2. Проблема доверия в зарубежных психологических исследованиях....	31
ГЛАВА 2. СОЦИАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ДОВЕРИЯ В ПРОЦЕССЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	55
2.1. Общепсихологический аспект проблемы общения	55
2.2. Социальная идентичность в отечественной и зарубежной психологии	63
ГЛАВА 3. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДОВЕРИЯ	85
3.1. Теоретическая концепция, задачи и программа эмпирического исследования проблемы доверия	85
3.2. Методологические принципы и методы исследования.....	90
3.3. Связь доверия с межгрупповой и внутригрупповой идентификацией.....	99
3.4. Связь доверия с процессом идентификации личности.....	107
3.5. Самооценка как фактор, определяющий возникновение доверия	121
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	134
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	139
ПРИЛОЖЕНИЯ	151

ВВЕДЕНИЕ

В настоящей работе представлены основные положения, связанные с поиском условий возникновения доверия в жизни человека, а также исследованы закономерности функционирования данного феномена и характеристики его проявления. Доверие рассматривается с точки зрения целостного взаимодействия системы «Человек и мир» [109]. Акцент делается на том, что при всем многообразии феноменологических проявлений условия возникновения, характеристики функционирования и закономерности существования доверия остаются универсальными во всех сферах жизни и деятельности человека, а потому оно выступает базовым условием как на уровне межгруппового, так и внутригруппового взаимодействия людей.

Актуальность работы. Мировая социальная психология осмысливает явление доверия в качестве базового элемента взаимодействия на всех уровнях социально-психологических общностей людей, поэтому ему придается очень большое значение. П.Н. Шихирев в недавно изданной монографии по социальной психологии отмечает, что 90-е годы двадцатого столетия можно считать годами постановки проблемы доверия в зарубежной социальной психологии.

В настоящее время практический аспект проблемы доверия разрабатывается многими отраслями отечественной психологической науки.

Осуществлены десятки исследований, направленных на изучение различных феноменологических проявлений доверия и доверительности. Разработано множество методов и конкретных методик, направленных как на измерение доверия в межличностных отношениях, так и на изучение процессуальной динамической стороны возникновения и разрушения доверия в отношениях и в совместной (кооперативной) деятельности людей. Однако следует отметить, что, несмотря на все многообразие подходов к изучению дове-

рия, за рамками исследований нередко остается анализ собственно психологической природы рассматриваемого явления.

Обзор многочисленных работ, в которых упоминается доверие, позволяет констатировать, что чаще всего ему отводится второстепенная роль фоновое условия. Подавляющее большинство исследований носит прикладной характер, или работа проводится в смежных областях. Поэтому, несмотря на то, что заложены методологические основы исследований по проблеме доверия и накоплен значительный экспериментальный материал, нельзя считать данную проблематику исчерпанной.

Исключение составляют незначительное число работ, в которых доверие выступает в качестве предмета специального исследования (Б.Ф. Поршнев, 1971; В.С. Сафонов, 1981; Т.П. Скрипкина, 1984, 1998; П.Н. Шихирев, 1999; Л.А. Журавлева, 2004), оно рассматривается как условие существования явлений, связывающих человека с миром (Т. Говир, 1992; Э. Эриксон, 1967, 1968 и др.), человека с другими людьми (К.А. Абульханова-Славская, 1981; Л.Я. Гозман, 1987; С. Джулард, 1959; М. Дойч, 1968; А.И. Донцов, 1984; И.С. Кон, 1973, 1984; А.А. Кроник, Е.А. Кроник, 1989; Л.А. Петровская, 1982; Б.Ф. Поршнев, 1987; К. Роджерс, 1986; Т. Ямагиши, 1988, 1989 и др.), человека с самим собой (А. Бандура, 1977; Л.П. Гримак, 1990; И.С. Кон, 1967; Ф. Перлз, 1995; К. Роджерс, 1994; А.А. Столин, 1983; Э. Шостром, 1992 и др.).

Ощущается недостаток исследований, ориентированных на изучение фундаментальных закономерностей возникновения доверия. Следует отметить, что противоречив категориально-понятийный аппарат в данной области психологического знания. Существует большая потребность в исследованиях доверия, направленных на вскрытие системных взаимосвязей между компонентами в процессе формирования доверия.

Выводы исследователей о взаимодействии факторов, определяющих возникновение доверия, и о потенциале различных способов его формирова-

ния часто опираются только на теоретические основания, поэтому требуют дополнительной эмпирической проверки.

Недостаточно изучен потенциал различных средств и способов формирования доверия. Необходимо, на наш взгляд, создать более полную научную классификацию средств и способов, влияющих на возникновение доверия. К сожалению, до настоящего времени не проводился сравнительный анализ проявления доверия в разных видах социального взаимодействия.

Все сказанное позволяет сделать вывод об актуальности избранной темы диссертации и перспективности исследований феномена доверия.

Цель исследования – выявить закономерности, влияющие на формирование доверия, которое выполняет *системнополезную* функцию в ходе межличностного общения.

Объект исследования – взаимодействие личностей в процессе общения.

Предмет исследования – социально-психологический феномен проявления доверия личности к другому.

Гипотезы исследования.

Гипотеза 1. Доверие – социальный феномен, который детерминируется как внутригрупповыми, так и межгрупповыми уровнями организации взаимодействия общающихся между собой субъектов. Причем межгрупповой уровень организации взаимодействия является первым условием, определяющим факт возникновения доверия.

Гипотеза 2. На уровне внутригруппового взаимодействия в формировании доверия главную роль играют личностные свойства, по которым субъект доверия идентифицирует себя с *другим*, то есть с *объектом доверия*.

Гипотеза 3. Самооценка – является самостоятельным фактором, влияющим на формирование доверия к другому человеку.

Задачи и программа эмпирического исследования.

1. Уточнить место понятия доверия в системе социально-психологических категорий.
2. Сформулировать основные понятия, методологические принципы и методы, соответствующие нашей концепции исследования феномена доверия.
3. Выявить человеческие качества, которые вызывают доверие к другому человеку.
4. Оценить роль личностной и социальной идентичности в процессе формирования доверия.
5. Выявить влияние факта обмана на переживания личности в зависимости от ее социальной идентичности.
6. Исследовать влияния самооценки личности на формирование доверия к другому.

Методологическая основа и методы исследования.

Основные методологические принципы, на базе которых строится исследование: принцип детерминизма и принцип системности.

В качестве основных методов получения эмпирических данных применялись: 1). Специально разработанная анкета, состоящая из 20 вопросов. 2). Техника «Семантический дифференциал», разработанная Ч. Осгудом (1957г.), предназначается для измерения различий в интерпретации испытуемыми понятий. 3). «Тест Кто Я?» М. Куна и Т. Макпартленда, который нацелен на получение информации по самоидентификации респондентов. 4). Опросник «По каким человеческим качествам Вы судите, что человеку

можно доверять?», предназначенный для более полного выявления образа доверия. 5). Тест «Кто я есть в этом мире», позволяющий определить интегральную самооценку личности.

Достоверность результатов обеспечивается глубоким и всесторонним анализом научной литературы; соблюдением валидности и согласованности применяемой системы категорий и понятий, компьютерной математико-статистической обработкой результатов исследования. Применяются методы корреляционного, факторного, кластерного, частотного и дисперсионного анализов, а также методы оценки репрезентативности полученной выборки и специальные методы оценки достоверности получаемых эмпирических данных.

Положения, выносимые на защиту

1. В возникновении чувства переживания доверия ведущую роль играет социальная идентичность субъекта доверия. Личность предпочитает доверять в первую очередь тому человеку, которого она воспринимает как представителя своего сообщества. При возникновении чувства недоверия взаимодействие с объектом доверия начинает формироваться на межгрупповом уровне взаимодействия.

2. В ситуациях отнесения индивида к своему сообществу, межгрупповые дифференцирующие признаки снижают свое влияние, уступая ведущую роль характерологическим качествам личности.

3. Ортогональным фактором, относительно независимым от других и влияющим на процесс возникновения доверия, служит самооценка личности, отражающая удовлетворенность собой в сравнении с другими членами сообщества.

4. Нарушение доверия (обман) переживается неоднозначно, в зависимости от того, на каком уровне социальной идентификации субъектов орга-

низуется их межличностное взаимодействие. В случае перехода от межгруппового к внутригрупповому взаимодействию у субъекта происходит изменение характера переживаний.

Эти положения, на наш взгляд, позволяют осмыслить доверие как важнейшее явление, выполняющее в жизни человека фундаментальные функции.

Научная новизна состоит в исследовании проблемы доверия в зависимости от идентификации личности, приводящей к межгрупповой или внутригрупповой природе формирования доверия; выделена автономная роль самооценки в проявлении доверия к другому; выявлена относительная независимость в восприятии обмана от половой принадлежности субъектов.

Теоретическая значимость диссертационного исследования определяется ее вкладом в общую систему знаний о закономерностях проявления доверия, как социально-психологического феномена. Учет идентификации личности позволяет более точно прогнозировать характер формирования доверия к другому, возникающего в ходе межличностного общения. Кроме того, на основе выводов, сформулированных в диссертационной работе, могут быть спланированы и проведены новые эмпирические исследования доверия, учитывающие системную природу данного феномена.

Практическая значимость. Данное исследование позволяет учесть не только индивидуально-психологические особенности взаимодействующих индивидов, но и их восприятие друг друга как представителей конкретных сообществ. Это позволяет более эффективно использовать знания о феномене доверия в практике ведения переговоров, управления, психотерапии, маркетинга, пропаганды и рекламы. Так как толерантность предполагает взаимное доверие людей, то результаты исследования позволяют наметить новые подходы к воспитанию у представителей различных государств и национальностей толерантного отношения друг к другу.

Апробация исследования. Основные теоретические положения и результаты данного диссертационного исследования в форме докладов и сообщений апробировались в 2001—2006 гг. на заседании кафедры психологии Ивановского государственного университета; были отражены в материалах Всероссийской научно-практической конференции «Современное состояние теоретических и прикладных исследований в свете модернизации образования» (Иваново, 2003); Международного симпозиума «Гендерные ценности и самоактуализация личности и малых групп в XXI веке» (Кострома, 2004); Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы экономической психологии в изменяющейся России» (Владимир, 2005); Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых специалистов «Психология XXI века»; Международного симпозиума «Гендерные основания механизмов и профилактики девиантного поведения личности и малых групп в XXI веке» (Москва – Кострома, 2005); Всероссийской научно-практической конференции «Психология отношения человека к жизнедеятельности» (Владимир 2006), а также в материалах региональных научно-практических (Иваново, 2003—2005; Владимир 2004; Кострома, 2005—2006) и ежегодных внутривузовских научно-практических конференций молодых ученых (Иваново, 2003—2006).

По теме диссертации опубликовано 13 научных работ.

Структура диссертации. Исследование состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

Первая глава посвящена краткому анализу теоретико-методологических направлений в исследовании феномена доверия отечественной и зарубежной психологической и социально-психологической наукой, включая проблему доверия и анализ эмпирических исследований, посвященных частным вопросам изучения данного феномена.

Вторая глава посвящена рассмотрению общепсихологического аспекта межличностного общения и феномена социальной идентичности в контек-

сте проблемы доверия, которое является как определенным продуктом общения, так и необходимым условием его эффективного протекания. Выдвинуты основные гипотезы эмпирического исследования.

Третья глава включает определение категориально-понятийного аппарата. В ней представлены основные принципы исследования; системная концепция исследования; сформулированы задачи и приведена процедура исследования; представлено обоснование применяемых в данном исследовании методов и методик. В данной главе приведено обоснование гипотез исследования, анализ и графическое представление результатов.

В **Заключении** изложены общие выводы диссертации и намечены перспективы исследования социально-психологического феномена доверия.

Основное содержание диссертации изложено на 150 страницах, включая 11 таблиц, 10 рисунков. Работа содержит 7 приложений. Список литературы включает 166 источников, из которых – 23 на иностранных языках.

ГЛАВА 1. ДОВЕРИЕ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕПСИХОЛОГИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

1.1. Особенности исследования доверия в отечественной общей и социальной психологии

В данном разделе анализируется современная психологическая литература, посвящённая проблеме доверия, а также рассматривается вопрос о том, как доверие включено в контекст различных направлений отечественной психологической науки.

Этимологически «питать доверие» (в латинском языке — *credo*) означает: «сердце даю» или «сердце кладу». Это наводит на мысль, что доверие принадлежит к числу важнейших (фундаментальных) психических состояний человека. Оно возникает в «круговороте общения» между людьми. Таким образом, в понятии доверие принято отражать практику повседневных отношений между людьми.

Отечественные психологи, анализируя в своих социально-психологических и психологических исследованиях различные проблемы, при этом достаточно часто обращаются к явлению доверия, указывая на его чрезвычайно важную роль при установлении позитивных отношений между людьми. Однако в настоящее время существует лишь небольшое количество работ, посвященных изучению доверия как самостоятельного социально-психологического явления.

В социально-психологических исследованиях проблема доверия чаще всего затрагивалась в контексте разработки проблемы социально-психологического внушения (В.М. Бехтерев, В.С. Кравков, В.Н. Куликов, Г.К. Лозанов, А.С. Новоселова, Г.А. Веселкова, К.К. Платонов, И.Е. Шварц и др.). В процессе исследования закономерностей социально-психологического

внушения вскрыта особая форма психологической защиты, которая противостоит нежелательным для личности внушениям, – *контрсуггестия*. В ходе экспериментальных исследований установлено, что личность контрсуггестивна прежде всего к тем внушениям, которые расходятся с ее взглядами и убеждениями. Речь идет преимущественно о проблеме сходства в ценностях, ориентациях и о возникновении доверия на этой основе.

Один из наиболее авторитетных исследователей в этой области В.Н. Куликов, прослеживая развитие контрсуггестивности в процессе онтогенеза личности, отмечает, что постепенно, по мере развития личности «происходит дифференциация контрсуггестии, разделение ее на отношение к содержанию внушений и на отношение к их источнику, <...> хотя часто доверие к воспитателю может породить и доверие к тому, что он внушает, а недоверие – недоверие к содержанию внушения» [58, с. 56]. Автор считает, что основное значение имеют взаимоотношения личности с конкретным источником внушений и их конкретным содержанием.

В рамках этого подхода когнитивная компетентность получила операциональную трактовку в понятии «когнитивная сложность субъекта» [58, с. 26]. В 1961 году Биэри определил когнитивную сложность как многомерность когнитивного пространства и «разновзвешенность» соответствующих координат. Причем результаты многочисленных исследований, проведенных за рубежом (Мюллер, 1974), указывают на доминирование «аффективной» координаты в когнитивных структурах. Оказалось, что более «сложные» испытуемые способны к лучшему предсказанию поведения других людей в социальных ситуациях и менее склонны изменять свое впечатление от других при получении сбивающейся информации. Таким образом, согласно данной трактовке, внушаемость выступает как сложное внутриличностное образование, связанное как с эмоциональными, так и с когнитивными структурами личности.

В процессе экспериментального исследования внушения изучалась также роль вербальных и невербальных средств. При внушении основным средством суггестивного воздействия является слово (В.Н. Мясищев, Б.Д. Парыгин, К.К. Платонов, Б.Ф. Поршнева и др.). Многими авторами проводились исследования, посвященные выявлению суггестивных возможностей неречевых факторов. Результаты исследований показали, что неречевые факторы обладают ограниченными возможностями суггестивного воздействия. В.Н. Куликов показывает, что неречевые средства (жесты, мимика, поступки интонация и т. д.) «<...> могут внушать главным образом те или иные психические состояния (уверенность, неуверенность, робость, спокойствие и др.). Попытки внушать с помощью неречевых факторов конкретные действия, идеи, взгляды, как правило, не давали результатов» [58, с. 11]. Однако исследования, проведенные В.Н. Куликовым, указывают на то, что неречевые факторы могут оказывать существенное влияние на силу словесных внушений – они могут либо усиливать невербальное внушение, либо ослаблять его.

Таким образом, анализ исследований, посвященных изучению социально-психологических особенностей суггестивности и контрсуггестивности, выявил высокую частотность употребления авторами термина доверие. Однако ученые, отмечая важнейшую роль доверия в процессе внушения, не определяют дефиниции данного понятия, а также не предпринимают попыток к построению теоретической модели доверия как относительно самостоятельного социально-психологического явления.

Доверие рассматривается и в связи с другими социально-психологическими проблемами. Так, в некоторых отечественных исследованиях, посвященных социально-психологическим аспектам проблемы авторитета, также (вслед за работами, выполненными в философии и социологии) отмечается важнейшая роль доверия как необходимого условия подлинного авторитета (М.Ю. Кондратьев, Ю.П. Степкин, Э.М. Ткачев). Практически все

авторы, занимавшиеся практическими аспектами проблемы авторитетности, указывают, что доверие к носителю авторитета является необходимым условием существования самого феномена авторитетности.

Среди различных психологических подходов, с помощью которых авторы пытаются осмыслить феномен авторитета, наибольшую известность приобрел подход, предложенный М.Ю. Кондратьевым [54]. Он рассматривает проблему авторитета в русле стратометрической концепции А.В. Петровского и концепции персонализации, разрабатываемой В.А. Петровским. Справедливо критикуя интраиндивидуальный подход к пониманию сущности авторитетности, М.Ю. Кондратьев предлагает определять сущность данного явления, исходя из интериндивидуального подхода. Разрабатывая концептуальные положения, основанные на данных позициях, автор показывает, что традиционный подход к проблеме авторитета с интраиндивидуальной теоретической позиции связан с рассмотрением авторитетности как функции особых свойств и качеств индивида. Такой подход оказался несостоятельным в изучении данного явления, так как в нем не учитывается связь между тем, кто считается авторитетным, и тем, кто считает авторитетным того или иного человека. М.Ю. Кондратьев пишет, что с точки зрения обозначенного им подхода понятие «авторитет» необходимо интерпретировать как «внутреннее признание за личностью (как руководителя, так и подчиненного) права принимать ответственные решения и оценивать значимые обстоятельства совместной деятельности» [54, с. 197]. Исходя из предложенных позиций, М.Ю. Кондратьев строит модель авторитетности, а также предлагает типологию межличностных отношений, основанных на авторитетности, где в качестве ее исходной единицы выдвигает показатель значимости одного индивида для другого. В предложенной модели возрастание значимости рассматривается как стадии становления авторитетности, которым соответствуют три позиции в межличностных предпочтениях: «информатора», «референтного лица» и «авторитетного лица». При этом «закрепление» в каждой

предшествующей позиции «<...> ни в коей мере не предопределяет переход на следующую ступень в иерархии межличностных предпочтений, то есть является необходимым, но недостаточным условием этого качественного скачка» [54, с. 204]. Кондратьев выдвигает признак авансирования доверием как основной признак авторитетности. Он пишет: «Признавая за лидером право на принятие ответственного решения в значимых условиях совместной деятельности, члены группы авансируют ему доверие, порой предоставляя недопустимую для них самих свободу действий, уверенные в том, что она будет использована лишь во благо сообщества» [54, с. 204].

Анализ концепции М.Ю. Кондратьева показывает, что автор выделяет признаки, на которых и основывается авансирование доверием: безопасность (авторитетное лицо ничего не сделает во вред сообществу), значимость как авторитетного лица, так и информации, о которой идет речь, а также значимость оценки этой информации. В данном контексте речь идет также о значимости принятия ответственного решения в значимых условиях совместной деятельности. Таким образом, в данном контексте выделены не только содержательные параметры авторитетности, но и содержательные параметры доверия, которое является основным условием подлинного авторитета.

Роль доверия изучалась и в контексте проблемы значимых других (В.Н. Князев, А.А. Кроник, Е.А. Хорошилова, Н.Б. Шкопоров). Многие авторы приводят различные дефиниции значимости другого, отмечая, что в настоящее время среди ученых нет единого мнения относительно того, по каким критериям описывается круг значимого общения. Одни считают, что в круг значимых других необходимо включать лишь наиболее близких людей. Другие (например, Т. Шибутани) полагают, что параметр психологической близости не является показателем значимости. Крайнюю позицию занимает один из наиболее авторитетных исследователей в области межличностных отношений А.У. Хараш, который считает, что незначимых людей не бывает [126]. Однако большинством авторов выделяется так называемое личност-

но-значимое общение со значимыми людьми, которое определяется как «общение с наиболее близкими для личности людьми, с теми, кто самым непосредственным образом и наиболее сильно влияет на формирование и проявление основных инстанций личности (Я – концепции, самооценки и др.)» [47, с. 8].

Другие авторы, изучая феномен значимых других на основе предложенного Б.Ф. Поршневым понимания общности «Мы», приходят к выводу, что общность «Мы» предполагает максимальную психологическую близость с максимальной доверительностью в общении, которая может быть приравнена к интракоммуникации, то есть к «общению наедине с собой» [56, с. 68]. А.А. Кроник и Е.А. Хорошилова установили, что значимость связана со стажем отношений: чем дольше значимый другой «сохраняет свою необходимость и незаменимость, тем существеннее ценности, которые он разделяет и побуждает в нас. Как только они утрачиваются – умирает Мы» [56, с. 71]. Кроме того, результаты проведенных ими многочисленных опросов показали, что доверчивость одних и умение других внушать к себе доверие тесно связаны как цель и средство. Другими словами, это есть один из механизмов взаимовлияния. В большинстве исследований доверительность рассматривается как один из параметров значимости другого.

Доверие, присутствуя в любом типе отношений, выступает в качестве их важнейшего условия (А.А. Кроник, Е.А. Кроник, Б.Ф. Поршнев). В теоретическом плане данное представление выражается в том, что от меры доверия между участниками отношений зависит степень их близости. В предельном случае полного доверия субъектов по отношению друг к другу между ними возникает особая психологическая общность.

В соответствии со своими теоретическими представлениями авторы сконструировали оригинальную шкалу измерения субъективных представлений о психологической дистанции между партнерами по отношениям. По их мнению, данная шкала определяет степень субъективной значимости инди-

видов друг для друга. А.А. Кроник, Е.А. Кроник характеризуют ограничивающие ее с обеих сторон полюса.

Подтверждение тезиса о том, что доверие органично вплетено во все типы межличностных отношений, находим в концептуальных построениях, стоящих несколько в стороне от собственно социально-психологических исследований.

Обобщая представленные точки зрения, можно сделать вывод, что доверие органично вплетено в ткань любого типа межличностных отношений, являясь одновременно важнейшим условием их существования и проявляясь в них с различной мерой.

Особую группу работ составляют исследования, посвященные изучению феномена дружбы (И.С. Кон, В.А. Лосенков, Л.Я. Гозман, А.В. Мудрик, И.С. Полонский, Р.С. Немов, Н.Н. Обозов и др.). Наиболее авторитетный исследователь в области изучения отношений дружбы И.С. Кон отмечает, что «<...> в ее определениях постоянно подчеркивается момент доверия» [52, с. 127]. Все авторы, изучавшие дружбу как особый феномен межличностных отношений, пишут о том, что доверие – важнейшее неписаное правило дружеских отношений, нарушение которого приводит к прекращению дружбы [52]. И.С. Кон, характеризуя различные виды дружбы (взрослую и юношескую, «мужскую» и «женскую»), отмечает, что их отличие заключается в разной степени доверия друг к другу.

В отечественной психологической науке были попытки показать роль доверительных отношений и доверительного общения на различных стадиях онтогенетического развития личности [78]. Наиболее исследован подростковый и ранний юношеский возраст (А.В. Мудрик, В.Э. Пахальян, Т.П. Скрипкина). В большинстве работ, посвященных специфике общения на разных этапах онтогенеза, доверительности в общении с различными людьми отводится ключевая роль.

Изучению роли доверия в межличностных отношениях, а также выявлению стадий и уровней становления доверительности в общении и взаимодействии посвящены работы А.У. Хараша [127]. Опираясь на методологические основания концепции личности, с позиции системного подхода, разрабатываемые А.В. Петровским [87] и В.А. Петровским [88], А.У. Хараш строит типологию коммуникативных состояний личности. (Как полагают А.В. Петровский и В.А. Петровский, личность существует в «около индивидуальном пространстве», совпадающим с пространством межличностного общения). Нужно отметить, что построенная А.У. Харашем типология «представляет собой ранжирование коммуникативных состояний по степени интеграции: от максимально разобщенной к наиболее полному объединению, от индивидуалистической замкнутости до концентрации на всеобщих задачах, составляющих общественный смысл совместно производимой деятельности» [127, с. 41]. Автору удалось показать не только связь «внешнего» поведения и «внутреннего» состояния, но и их единство: «внутреннее условие деятельности» одновременно обнаруживает себя и как «внешнее». Поэтому типология состояний общения оказывается типологией состояния личности. Однако модель, предложенная А.У. Харашем, не объясняет сути доверия, его избирательности по отношению к разным людям, хотя некоторые положения его концепции могут быть использованы для понимания сущности исследуемого явления.

Доверие рассматривается и как феномен внутригрупповых отношений [50, 165]. Среди работ, проводимых в рамках стратометрической концепции, можно выделить исследование Л.Э. Комаровой, показавшее, что базовая ценностная ориентация на доверие характерна лишь для групп высокого уровня развития и является важнейшим условием благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Под базовой ценностной ориентацией на доверие понимается отношение каждого члена группы к каждо-

му другому члену группы как к самому себе, независимо от статуса и выполняемых социальных ролей.

Проблема доверия занимает ключевое место при анализе поведения индивидов в сложных ситуациях взаимодействия, в частности при изучении межличностных конфликтов. Так, основываясь на широко известных исследованиях М. Дойча и других авторов, изучающих корпоративное поведение, А.И. Донцов [28] выделяет три главных условия, которые способствуют взаимному доверию сторон или, фактически, установлению стратегии корпоративного поведения. Основной вывод, к которому приходит исследователь, заключается в том, что до сих пор в психологии недостаточно внимания уделяется ситуационным факторам установления доверия, хотя, по его наблюдениям, в стрессовых ситуациях, к которым можно отнести конфликт, роль их гораздо значительнее, чем предполагалось ранее.

Определение места и роли доверия в межличностных отношениях имеет для социальной психологии важное теоретическое и прикладное значение. Наиболее полный и разносторонний анализ доверия представлен в исследованиях, рассматривающих различные аспекты общения людей. К.А. Абульханова-Славская, Г.М. Андреева, Т.П. Скрипкина квалифицируют доверие как относительно самостоятельный феномен, присутствующий во всех элементах и видах общения. Например, К.А. Абульханова-Славская отмечает, что «доверие к другому – исходное условие человеческого общения в психологии» [1, с. 231], то есть без элементов доверия между общающимися невозможно полноценное общение индивидов.

Сходное теоретическое представление находим у Б.Ф. Поршнева, изучавшего суггестивное воздействие одного человека на другого. Доверие выступает в качестве универсального механизма, своеобразного психологического фильтра, регулирующего степень принятия информации, передаваемой от коммуникатора к реципиенту. Автор отмечает, что любая информация, передаваемая от одного человека к другому, «проходит через фильтр доверия

и недоверия» [93, с. 9]. По мнению ученого, особенностью данного феномена является не столько рациональное его функционирование, сколько аффективное отношение человека к воспринимаемой информации. Это может приводить к тому, что истинная и полезная, но вызывающая у реципиента сомнения информация блокируется этим фильтром. Напротив, ложная и вредная, но не вызывающая у индивида настороженности информация, может совершенно свободно проходить через этот фильтр и приниматься человеком.

Близкую точку зрения находим и у Г.М. Андреевой. Однако, в отличие от Б.Ф. Поршнева, она рассматривает доверие в более широком ракурсе. Если у Б.Ф. Поршнева в центре внимания находится межличностное общение, то в подходе Г.М. Андреевой рассмотрение действия феномена «доверия – недоверия» охватывает и «распространение информации в обществе» [4, с. 100]. Подобная трактовка выводит функциональное влияние доверия на общение индивидов в широкий социальный контекст, преодолевая узкие рамки диады. Такой подход позволяет анализировать доверие не только на микросоциальном, но и на макросоциальном уровне, например: доверие к сообщениям, передаваемым средствами массовой информации, доверие к информации в политике, доверие к рекламе и т.п.

Изучению доверия как социально психологического явления посвящены исследования Т.П. Скрипкиной [105, 106, 107]. Она показывает, что любой акт общения основывается на определенной мере доверия партнеров друг к другу. Так, изучая психологические особенности доверия, проявляющиеся в юношеском возрасте, автор отмечает, что «в любом общении присутствует определенная степень доверия» [105, с. 41]. При этом обосновывается положение о том, что доверие выполняет функцию перевода акта безличной коммуникации в процесс полноценного общения между людьми. Низкая мера доверия между общающимися индивидами предполагает достаточно формализованные формы общения, и лишь при выраженной мере до-

верия преодолеваются формальные рамки общения, оно становится в подлинном смысле близким, интимным.

А.Б. Добрович, И.С. Кон, Л.А. Петровская, В.С. Сафонов связывают наличие или отсутствие доверия с определенными стадиями развития общения, а также – с определенными условиями его протекания.

Данный концептуальный подход развернуто, представлен в исследованиях В.С. Сафонова. Во многом позиция автора предопределена самим предметом исследования, в качестве которого выступает доверительное общение. Оно понимается как «общение, в ходе которого один человек доверяет другому свои мысли, чувства, раскрывая те или иные стороны своего внутреннего мира» [103, с. 264]. Проводя теоретический анализ соотношения понятий «доверие» и «доверительное общение», автор рассматривает первое в качестве подчиненного понятия. Обосновывая свою позицию, он отмечает, что доверительное общение определяется двумя важнейшими переменными – значимостью того материала, который предлагается в качестве информации, и доверием к партнеру по общению. Исходя из этого, автор делает вывод о том, что доверие является составляющей феномена доверительного общения [103, с. 266]. Доверительность при этом понимается как специфический способ социально-психологического обособления личностей в некоторую специализированную общность «Мы», имеющий три специфические функции: обратной связи в процессе самопознания личности; «психологического облегчения»; «психологического сближения».

Л.А. Петровская, рассматривая проблемы компетентности в общении, использует понятие доверия для дифференциации различных видов общения. Она отмечает, что в практике развития компетентности в общении важно различать служебно-деловое (ролевое) и интимно-личностное общение. В основе их различия – субъективно воспринимаемая психологическая дистанция между общающимися индивидами. Для служебно-делового общения характерна отдаленная, отстраненная позиция, определяемая автором как

«Я – Вы контакт». В интимно-личностном общении дистанция предельно короткая. Ее можно охарактеризовать как «Я – Ты контакт». Для партнеров по общению последний становится «доверительным в глубоком, сокровенном смысле, поскольку речь идет о доверии партнеру себя, своего внутреннего мира, а не только «внешних» сведений, например, связанных с совместностью решения типовой служебной задачи» [21, с. 104].

Сходное понимание находим у В.А. Петровского. Доверие выступает в качестве основания при формировании особого типа общения – близости, которая противопоставляется берновской игре «Никому нельзя доверять». Характеризуя ее, автор отмечает, что «близость как особая форма общения основана на доверительности, поэтому последняя может рассматриваться общающимися как своего рода тест на испытание близости доверием» [89, с. 42].

подавляющее большинство авторов утверждают, что доверие – условие успешного общения, а недоверие приводит к сворачиванию и разрушению последнего. Все-таки – это узкий подход, с процессуальной стороны, а мы должны смотреть с точки зрения более широкого контекста.

Однако не все разделяют эту точку зрения. В.С. Сафонов, Т.П. Скрипкина, Л.Б. Филонов полагают, что для успешного общения должна существовать определенная «мера доверия», а динамика роста доверительности должна соответствовать динамике углубления и развития коммуникативного процесса. Дисбаланс между ними может привести к свертыванию общения, переходу его на более формальный уровень, блокированию достижения целей общения.

Динамические аспекты места доверия в общении индивидов представлены, с одной стороны, в изучении механизма его влияния на коммуникацию, с другой – в экспериментальных и теоретических исследованиях взаимного влияния отдельных структурных элементов коммуникативного процесса друг на друга.

Наибольшее число исследований, в которых используется понятие **доверие**, связано с анализом взаимного влияния структурных элементов коммуникативного акта друг на друга, а также с рассмотрением их качественных характеристик применительно к эффективности общения (Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, А.А. Бодалев, И.С. Кон, Р.Л. Кричевский, А. Ламсдейл, Л.А. Петровская, Б.Ф. Поршнев).

Г.М. Андреева дает расширенную трактовку доверия реципиента к коммуникатору и его влияния на эффективность общения, предлагая рассматривать в качестве коммуникатора не только конкретного человека, но и социального субъекта, например, средства массовой информации. Исследователь утверждает, что на меру проявления доверия к источнику информации оказывают влияние не только его индивидуальные психологические особенности, но и статус той социальной группы, к которой он принадлежит. Анализируя этот факт, Г.М. Андреева показывает, «что решающим условием эффективности внушения является авторитет суггестора, создающий особый, дополнительный фактор воздействия – доверие к источнику информации. Этот «эффект доверия» проявляется как по отношению к личности суггестора, так и по отношению к той социальной группе, которую эта личность представляет» [4, с. 162]. Необходимо иметь в виду, что такие личностные особенности, как застенчивость (Ф. Зимбардо), скрытность и подозрительность (Г.М. Андреева) снижают меру проявления доверия людей в общении друг с другом.

Анализ роли и значения ситуации общения в коммуникации позволяет сделать вывод о том, что доверительное общение, как правило, развивается параллельно с образованием особого типа отношений между участниками коммуникативного акта. Аффективное переживание этой обстановки воспринимается индивидами как чувство принадлежности к чему-то общему, значимому. Так, Б.Ф. Поршнев отмечает, что «полное доверие переживается субъектами доверительного общения как их принадлежность к полной соци-

ально-психологической общности, которая осознается как «Мы» и не пересекается с другими общностями» [93]. Это, по мнению автора, способствует низкой критичности в восприятии информации, большей глубине самораскрытия партнеров по общению.

Важным условием возникновения доверия в общении является его взаимность (В.С. Сафонов, Т.П. Скрипкина, Л.А. Петровская). Часто доверительность одного участника общения становится первичным фактором, запускающим механизм доверительного общения. Рассматривая процесс актуализации готовности субъекта к первоначальному проявлению доверия, В.С. Сафонов отмечает, что он сопряжен с преодолением психологического барьера настороженности по отношению к собеседнику. Это происходит в том случае, «когда он (субъект) воспринимает обстоятельства общения как подходящие для доверительного общения» [103, с. 268]. В свою очередь, само доверие часто является пусковым фактором, стимулирующим ответное доверие партнера по общению. «Обмен доверием», по мнению исследователя, является механизмом возникновения начальных элементов доверительности и развития из него, при благоприятных условиях, доверительного общения. Однако справедлива и обратная закономерность: отсутствие доверия, ситуация негативного отношения партнеров друг к другу порождают закрытость, подозрительность в общении между ними. Н.В Гришина называет подобную ситуацию – ситуацией «трудного» общения, основным фактором возникновения которой является «<...> отсутствие доверия друг к другу, взаимная недоброжелательность» [27, с 48]. Г.М. Андреева разделяет все факторы, оказывающие негативное влияние на ситуацию общения на две группы. Первая группа включает факторы индивидуально-психологического характера, проистекающие из таких социальных качеств общающихся личностей, которые мешают полноценному общению. Во второй группе – другие социально-психологические факторы. Особое место среди них занимают недоверие и отношения неприязни друг к другу.

Доверие считается важным элементом в практических рекомендациях о способах и методах эффективного воздействия коммуникатора на реципиента, формулируемых для руководителей, менеджеров, политиков, специалистов в области коммуникации.

Схожее понимание механизма развития доверия в общении находим у И.С. Кона. Он отмечает: «Общее правило взаимности гласит, что откровенность и доверие большей частью вызывает ответный отклик, повышая тем самым общий уровень интимности коммуникации» [53, с. 173]. Взаимность отношений затрагивает социальную систему в целом.

Понятие доверия активно используется исследователями в контексте изучения межличностных отношений. Являясь сложно детерминированным явлением, оно тесно связано с мерой доверия, возникающего между субъектами. Поэтому любое рассмотрение проблем генезиса, динамики развития отношений в целом, а также их отдельных проявлений, неизбежно наталкивается на необходимость включения в фокус нашего внимания явления доверия. В различной интерпретации данное теоретическое положение постоянно присутствует в работах исследователей, изучающих межличностные отношения (Г.М. Андреева, Л.Я. Гозман, Я.Л. Коломинский, А.А. Кроник, Е.А. Кроник, Р.С. Немов, Н.Н. Обозов).

Центральная идея, понимания места и роли доверия в контексте межличностных отношений, состоит в том, что предполагается прямолинейная зависимость между уровнем их развития. Авторы полагают, что чем более развиты отношения между индивидами, тем в большей мере они доверяют друг другу. И, наоборот, чем большая мера доверия проявляется субъектами друг к другу, тем более глубокие отношения возникают между ними. Недоверие друг к другу сужает поле отношений, увеличивая психологическую дистанцию между вовлеченными в них индивидами.

Различия во взглядах отдельных авторов касаются большей частью понимания места доверия в структуре отношений, а также его роли в детерминации их возникновения и развития.

Некоторые исследователи считают необходимым рассматривать доверие в зависимости от типов межличностных отношений и допускают его наличие лишь в некоторых из них (И.П. Волков, Ю.Н. Емельянов, И.П. Кузьмин). Данное понимание места и роли доверия находит свое выражение в характеристике содержания формальной и неформальной структуры группы, и, соответственно, формальных и неформальных отношений, которые лежат в их основе. Авторы полагают, что формальные отношения конструируются лишь на основе внешних по отношению к их субъектам социальных требований и не предполагают глубокого духовного контакта и открытости людей. Тем самым они практически исключают момент доверия из содержания формальных отношений между людьми. Неформальные отношения предполагают более глубокую психологическую интеграцию включенных в них индивидов, и, соответственно, их большее доверие друг к другу. Характеризуя неформальную структуру группы и лежащие в ее основе неофициальные отношения, авторы отмечают, что эта структура «является внутренней, подчас незримой и создается на основе субъективных связей между людьми, которые больше симпатизируют и доверяют друг другу вне всякой зависимости от того, обусловлено ли данное взаимодействие какими-либо официальными предписаниями вышестоящего администратора» [57, с. 54].

Кроме представленных обобщенных позиций, можно выделить группу исследований, авторы которых используют доверие в качестве иллюстративного, описательного термина, применяемого ими по ходу рассмотрения других социально-психологических явлений. Так, проблема «доверия – недоверия» в отношениях между людьми активно обсуждается в связи с проблемой выбора индивидами кооперативного или конкурентного (конфликтного)

взаимодействия. В ряде исследований проблемы недоверия рассматриваются в контексте проблемы социальной самоизоляции личности, то есть одиночества. Одиночество в социально-психологическом плане можно охарактеризовать как вольное или невольное свертывание индивидом отношений с другими индивидами. О.В. Данчева, Ю.М. Швалб в анализе одиночества выявляют факт, что для подобного типа людей характерны стремление держаться на расстоянии, избегание близости, ненадежность, враждебность. Это в совокупности препятствует интимно-личностным отношениям, которые, характеризуются высокой степенью недоверия между индивидами [132, с. 44 – 45]. В полном соответствии с данным тезисом находится характеристика одиноких людей, предложенная Р.С. Немовым: «Одиноким мало доверяют людям, скрывают свое мнение, нередко лицемерят, недостаточно управляемы в собственных поступках» [80, с. 519]. Детально рассмотрел одиночество И.С. Кон. Ссылаясь на работы зарубежных авторов, исследователь выделил 12 «синдромов одиночества». Характеризуя эмоциональные, когнитивные и поведенческие паттерны, присущие одиночеству, он особо отмечает «недоверие к людям, которые кажутся враждебными и эгоистичными; такой человек не просто избегает людей, но испытывает по отношению к ним озлобление и чувство горечи» [53, с. 123]. Таким образом, одиночеству как состоянию социальной изоляции от отношений с другими людьми присущи недоверие к людям, боязнь и даже избегание установления близких интимных отношений.

В многочисленных эмпирических социально-психологических исследованиях доверие рассматривается в качестве объяснительного или иллюстративного явления.

С.К. Рощин сообщает об исследованиях зависимости между характером осознания субъектами своего профессионального и социального статуса и мерой их доверия к окружающим, которые проводились американскими психологами. Объектом изучения были полицейские, которые оценили соци-

альный статус и престижность своей профессии ниже, чем рядовые граждане. Уровень настороженности к другим людям у этой категории испытуемых также оказался более высоким. По мнению авторов исследования, заниженная социальная самооценка полицейских «порождает у них чувство настороженности и подозрительности и мешает установлению доверия с населением» [96, с. 246].

Проблема доверия упоминается как массовое явление, присутствующее в больших социально-психологических общностях, и как один из феноменов межгруппового взаимодействия [83]. Например, недоверие к властям считается одним из важнейших факторов социальной напряженности в обществе, определяемой как «массовый адаптационный синдром, который отражает степень физиологической, психофизиологической и социально-психологической адаптации, а во многих случаях как дезадаптацию различных категорий населения к хронической фрустрации, трудностям (понижению уровня жизни и социальным изменениям), что проявляется в резком росте недовольства, недоверия к властям, конфликтности в обществе, тревожности как экономической, так и психической депрессии» [83, с. 208].

Результаты изучения феномена доверия как предмета социального исследования отражены в работах В.С. Сафонова, В.П. Зинченко, Б.Ф. Поршнева, А. Селигмен, Т.П. Скрипкиной, П.Н. Шихирева, С.И. Симоненко, А.В. Сидоренкова. Различные психологические аспекты доверия исследуются в диссертациях Н.В. Устинова, С.Г. Достовалова, О.И. Калмыкова, А.Б. Купрейченко, И.В. Балущкого, И.В. Антоненко; Ю.Н. Копылова, Л.А. Журавлёвой.

Многие рассматривают доверие как однородный феномен. Однако он может быть дифференцирован на различные психологические типы, так как в основе доверия лежат разные явления. Поэтому принципиально важно учитывать различные типы при оптимизации взаимодействия между людьми,

при организации совместной работы, при осуществлении психологической помощи и психологической коррекции, а также и в других случаях.

Изучение проблемы доверия личности носит междисциплинарный характер. Исследования феномена доверия ведутся в разных отраслях науки. Особый интерес представляет политологический аспект его изучения (Н.Н. Ямко, Д.В. Ольшанский, Г.Л. Кертман, Д.М. Данкин, Т.М. Мозговая, В.Н. Дахин, Н.Ю. Тишкова, К.Ф. Завершинский, Д.У. Ловелл). В частности, специально разрабатывается направление исследований доверия личности и общества к тем или иным политическим лидерам (В.П. Горяинов, В.Е. Бодюль) и власти в целом (Л.Е. Григоренко, В.А. Мирошниченко, М. Руткевич, Ю.Н. Копылова, 2003). Широкое распространение получили исследования доверия в международных отношениях (Д.М. Данкин, И. Максимычев), проблема доверия в международных отношениях: теория и практика).

В последнее время фактор доверия активно анализируется в контексте социально-экономических преобразований в обществе (Б. Мильнер, 1998; В.А. Мирошниченко, 1999). Развивается направление исследований доверия в экономической сфере общественной жизни: изучается доверие населения к банковской системе (Д.А. Литвинов, 2000; Н. Ермакова, 2003), выявляется роль фактора доверия в инвестиционном поведении (Р.Б. Перкинс, 1996; В.А. Дулич, 1998; О.Е. Кузина, 1999).

А.Л. Журавлев, В.А. Сумарокова в результате проведенного исследования установили, что предприниматели в целом имеют по отношению к другим людям (группе лиц или организации) средний и низкий уровень доверия. Доверие к государственным организациям характеризуется низким уровнем, а к предпринимательским — средним уровнем. В отличие от предпринимателей, живущих в регионах России, москвичи доверяют государственным организациям значительно больше. А региональные предприниматели, в отличие от московских, больше доверяют предпринимательским структурам. «В це-

лом можно заключить, что предпринимательская субкультура отношений с другими людьми, группами или организациями характеризуется средним и низким уровнями доверия. Такое заключение не снимает предположение о высокой избирательности предпринимателей в проявлении доверия, то есть высокое доверие с их стороны может иметь место, но как низкочастотный феномен и проявляющийся к узкому кругу лиц» [31, с. 264].

А.Б. Купрейченко активно исследует доверие между людьми как компонент «психологической дистанции», а также рассматривает связь доверия личности к людям и отношение к соблюдению нравственных норм [61, 62].

Особый интерес вызывают работы, рассматривающие доверие как социальную и общественную проблему (А.Б. Рузанов, 1990; Т. Говир, 1994; Т.А. Праворотова, Т. Говир, 1994; Д. Данкин, 1999; К. Ирнazarов, 1999; Ю. Левада, 2001).

Большое количество существующих течений, относящихся к изучению феномена доверия, разделяются на два направления. Представители первого направления полагают, что доверительное отношение обуславливается внутренней динамикой личности. Представители второго направления считают, что доверительное общение зависит от динамики межличностного взаимодействия.

Таким образом, доверие является связанным с процессом общения. Российские психологи рассматривают доверие в контексте общения. Например, Б.Ф. Поршнев интерпретирует доверительное общение в обособлении личности с определенными другими личностями в каком-то отношении. Здесь происходит обособление в «Мы» и отделение от «чужих» [92]. Принципы доверия находятся в тесной взаимосвязи с закономерностями общения и оказывают влияние друг на друга.

Вывод. Представлено понимание доверия в современной отечественной психологии. Доверие рассматривается как исходное и важнейшее условие социально-психологических отношений между людьми в целом, опреде-

ляющее само их существование. Изучение ряда феноменов, относящихся к психологической и социально-психологической проблематике, показывает, что доверие присутствует в контексте других психологических проблем, таких, как становление общностей людей, этапы и типология такого становления, авторитетность, внушение, дружба, совместная, кооперативная деятельность, феномены внутригруппового и межгруппового взаимодействия и некоторых других. Однако доверие как относительно самостоятельное социально-психологическое явление не выделялось, и не было предметом специального изучения.

По мнению В.С. Сафонова, существует ограниченное число основных направлений исследования феномена доверия в психологии. Последующие 20 лет, прошедшие после исследования В.С. Сафонова, принципиально не изменили ситуацию с исследованием в данной сфере. Однако в последнее время в отечественной психологии появились эмпирические исследования, посвященные анализу доверия и можно утверждать, что рассматриваемая проблема, является чрезвычайно актуальной и исследуется в разных сферах межличностного и межгруппового взаимодействия.

1.2. Проблема доверия в зарубежных психологических исследованиях

В отличие от отечественных исследований в зарубежной социальной психологии доверие во взаимоотношениях людей – предмет исследований многих авторов, работающих в рамках различных направлений. Авторы исследований придают исключительное значение социальным аспектам доверия, так как считают, что «базовое доверие – стержневой элемент социального и психологического благополучия индивида и общества, который можно определить как уверенность (индивида, группы, сообщества, нации) в том, что окружающий мир и его обитатели не намерены причинить вред» [95, с. 94].

Доверие человека к миру как самостоятельный феномен впервые выделил американский социальный психолог и психотерапевт Э. Эриксон – создатель психосоциальной теории жизненного цикла человека. Он рассматривал доверие человека к миру как базовую социальную установку личности. «Это чувство формируется на основании опыта первого года жизни ребенка и превращается в установку, определяющую его отношение к себе и к миру» [34, с. 80]. Одним из главных условий «психического здоровья» личности Э. Эриксон считал принимаемый образ себя в отношениях с окружающим миром. Этот образ себя он называет «идентичностью». При изменениях в отношениях личности с окружающей средой ей приходится менять и образ себя, свои формы поведения и т.п. Это американский психолог назвал «кризисом идентичности».

По представлениям Э. Эриксона, основная нагрузка в формировании этой важнейшей витальной установки личности принадлежит отношениям ребенка с матерью. При этом автор отмечает, что они зависят «<...> от качества связей ребенка с матерью. Матери формируют у своих детей доверие при таком типе отношений к ребенку, который сочетает тонкую реакцию на индивидуальные запросы младенца и твердое чувство собственной уверенности в контексте взаимного доверия их совместного стиля жизни» [139, с. 113].

Успешное разрешение первого жизненного кризиса развития личности приводит к формированию «чувства базисного доверия». Э. Эриксон определяет доверие как «собственную доверчивость и чувство неизменной расположенности к себе других людей» [139, с. 106]. Чувство базового доверия и недоверия закладывает почву для переживаний и возникновения многих других чувств. На формирование чувства собственного «Я», чувства взрослости, своей личности, самооценки, уверенности в себе влияет становление базового чувства доверия.

Анализируя содержание понятия **доверие**, он отмечает, что доверие (trust) перекликается с «конфиденциальностью» (confidence). Однако первое понятие, согласно его взглядам, более широкое, поскольку «включает в себя не только то, что некто научается надеяться, полагаться на тех, кто извне обеспечивает его жизнь, но и доверие к самому себе, веру в способность собственных органов справляться с побуждениями» [139, с. 111]. Только таким образом возникает первое «Я», называемое чувством базового доверия. Это «первая и основная целостность, которая, по-видимому, подразумевает, что внутри и извне должен находиться опыт, взаимосвязанный с добротой» [109, с. 77]. Если же ребенок на первом году жизни не прочувствует любовь, доброту, то у него может сформироваться недоверие, злость к себе, к миру и другим людям. Доверие к себе и доверие к миру взаимозависимы и оказывают одинаковое влияние.

Доверие, сформированное у человека в детстве, превращается во взрослой его жизни в способность, верить, которая должна быть им реализована. Наиболее универсальным средством ее реализации, по мнению Э. Эриксона, является религия.

Одна из идей концепции Э. Эриксона заключается в том, что доверие и недоверие изменяются в процессе личностного развития человека. На разных возрастных этапах доверие и недоверие могут у человека усиливаться или ослабевать в зависимости от личного опыта, социального окружения, но фундаментальное, центральное отношение доверия и недоверия к себе и миру формируется на первом году жизни, в младенчестве.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что доверие как одна из важнейших базовых установок личности формируется в раннем детстве, обуславливаясь особенностями и качеством отношений между ребенком и матерью. В последующей жизни человека данная витальная установка во многом детерминирует особенности взаимодействия с другими людьми, характер и динамику развития межличностных отношений с окружающими.

В зарубежной социальной психологии первыми занялись исследованием доверия С. Джулард и П. Ласкоу. Работая в этом направлении с конца 50-х гг. XX в., они рассмотрели доверие с точки зрения самораскрытия внутреннего «Я».

Джулард сформулировал свою концепцию о роли доверия для любого человека. С. Джулард и его сторонники занимались психотерапией на практике и часто сталкивались с проблемой доверия. В своей теории С. Джулард опирается на идеи психоанализа. Первая идея основывается на фрейдовской мысли о том, что человек, который замыкается в себе, может остановить это состояние путем открытия себя другому человеку. Вторая идея заключается в том, что проникновение в ядро, в сущность личности является регулятором взаимоотношений. Восприятие человека внешне не является способом улучшения взаимоотношений. Только в процессе общения, проникнув внутрь личности, происходит сближение людей, возникает сходство, родство.

В связи с этими положениями С. Джулард вводит понятие «здоровья личности», под которым он понимает то, что каждый человек, имея трудности, испытывает потребность высказаться другому. Человек, не имея доверительного общения с другими людьми, не может хорошо к ним относиться. В свою очередь и они не могут относиться к нему хорошо. «Излишняя доверительность» также не приводит к лучшему, а ведет к тем же проблемам. С. Джулард вводит термин «норма доверительности» [152, с. 501] как показатель «здоровья личности». Под «нормой доверительности» он понимает способность доверительностью реагировать на доверительность в соответствии с обязательствами в диаде [151, с. 501]. По его мнению, «норма доверительности» формируется в детстве, когда ребенок еще спонтанно ведет себя в соответствии со своим действенным «Я» и ее особенности зависят от реакции окружающих на его откровенность. В результате такого взаимодействия с близкими у ребенка формируется так называемая «идиосинкратическая» модель доверительности – уровень (степень) открытости человека, остающийся

относительно неизменным в последующей жизни человека [151], т.е. в дальнейшем функционирующий как черта характера. Эту точку зрения разделяют многие авторы, в частности П. Козби.

Основной идеей концепции С. Джуларда является то, что, раскрываясь перед другими, мы преодолеваем свой страх перед возможными последствиями, поэтому и возникает доверительное общение. Если же мы подавляем себя, не актуализируем, то происходит разрушение личности. В концепции С. Джуларда доверительность рассматривается как постоянный, не изменяющийся феномен. Таким образом, по его теории, оптимальным вариантом является обязательное раскрытие своих проблем только близким, проверенным людям, но высказывание «наболевшего» не должно быть чрезмерным.

Отметим, что позднее психологами проводились исследования доверительности как «здоровья личности». В ряде работ эта связь нашла подтверждение.

Отметим, что своими корнями концепция самораскрытия уходит в психологию гуманистической ориентации и связана с именами таких известных ее представителей, как К. Роджерс, А. Маслоу. Наиболее полный аналитический обзор изучения самораскрытия в зарубежной психологии сделала Н.В. Амяга [2]. По ее наблюдениям, в ходе изучения самораскрытия были выделены основные области исследования: «1) определения понятия; 2) функции, последствия самораскрытия для коммуникатора, реципиента, межличностных отношений; 4) самораскрытие в контексте развития межличностных отношений; 5) самораскрытие в группах разного типа; 6) экспериментальное изучение самораскрытия: параметры, методы исследования» [2, с. 39].

Рассматривая динамические аспекты самораскрытия личности в межличностном общении, исследователи (И. Альтман, Р. Ачер, В. Дерлига, А. Чайкин) отмечают, что самораскрытию должна предшествовать определенная мера доверия к партнеру. К. Рудестам, изучая динамику возникнове-

ния самораскрытия между членами психотерапевтических групп, приходит к важному теоретическому выводу о том, что «степень самораскрытия, которую группа может себе позволить, зависит от уровня доверия, существующего в группе» [98, с. 75].

Это говорит о том, что самораскрытие не может возникать вне доверия к партнеру (партнерам) по межличностному общению. Чем выше эта мера доверия, тем более конфиденциальную и интимную информацию раскрывает о себе человек.

В. Дерлига и А. Чайкин отмечают, что самораскрытие в группе облегчает процесс идентификации с группой лиц, которым индивид доверяет интимную, доверительную информацию [145, с. 113].

Если в группе отсутствует доверие, то ее члены скрывают подлинное «Я», маскируют собственные мотивы поведения в группе, полагаются на жесткие ролевые структуры поведения и общения. Это приводит к тому, что индивиды, входящие в группу, не могут адекватно интерпретировать получаемую от других членов группы информацию, а соответственно, понять их мотивы поведения. Следствием низкой меры проявления доверия является возникновение напряжения между членами группы.

Применительно к работе психотерапевтических групп предлагается два способа создания поддерживающей, доверительной атмосферы в группе: «замена оценивающей, осуждающей коммуникации на описательную и переориентация контролирующего поведения на совместное решение проблем» [98, с. 76].

Рассматривая динамику зависимости между доверием и самораскрытием, необходимо отметить важный аспект, который касается адекватного соответствия друг другу глубины самораскрытия и меры проявления доверия к партнеру по общению. Анализ последствий самораскрытия показывает, что излишняя открытость отрицательно воспринимается партнером по общению, может привести к сворачиванию коммуникативного процесса или переводу

его на формальные основания. Схожее понимание взаимозависимости между этими явлениями находим у Д. Майерса. Он утверждает: «Когда едва знакомый человек обрушивает на нас поток интимных подробностей своей жизни, он может показаться нам нескромным, незрелым и даже не заслуживающим доверия» [76, с. 578].

Исходя из этого, можно утверждать, что самораскрытие и доверие, имея глубокую внутреннюю взаимосвязь, детерминированы определенной динамикой своего совместного развития. Нарушение баланса между ними препятствует углублению интимности общения, приводит к снижению меры доверия между участниками коммуникативного акта.

Однако в настоящее время большинством авторов, занимающихся этой темой, доверие и доверительность в общении не сводятся к феномену самораскрытия, хотя доверие и является неременным условием добровольного самораскрытия.

Дж. Аллен начал изучение доверия в контексте межличностных отношений, выделив параметр их позитивности. Он ввел понятие «позитивности межличностных отношений» [144, с. 97].

Важно отметить, что в условиях конфликтных отношений импульсивное высказывание личной информации друг другу не является признаком доверительности в отношениях. Доверие осуществляется в дружеских отношениях, а не в конфликтных ситуациях.

Таким образом, доверие носит преднамеренный характер, объект доверия «в глазах» субъекта доверия не знает данной передающей информации, а также доверительное общение происходит в условиях позитивных взаимоотношений. Аллистер выделил элементы, которые способствуют проявлению открытости, искренности, доверительности одного партнера другому. Это, во-первых, устойчивая тенденция человека к доверию, во-вторых, подходящая ситуация (ситуативная обстановка) и, в-третьих, влияние предшествующих взаимоотношений с партнером.

Другое и, пожалуй, наиболее широко представленное направление в изучении доверия развивается в рамках интеракционизма. Исследования в этом направлении также начались в 1950-х гг. с работ Дж. Хоманса. Доверительность изучается интеракционистами с процессуальной точки зрения.

Как известно, основная исследовательская позиция интеракционизма заключается в том, что процесс общения есть обмен. В данном случае под обменом понимались некоторого рода «приобретения» и «потери», соотношение между которыми и детерминирует динамику общения. В эффективном общении «приобретения» и «потери» должны справедливо распределяться – каждый участник ожидает, чтобы его «приобретения» соответствовали «затратам» [149, с. 140]. Представителями данного направления было предложено следующее понимание межличностного общения: человек, выбранный как объект доверительности, должен расценивать это как «приобретение», но степень, в которой проявляется доверие при эффективном обращении, должна быть одной и той же. Эти идеи получили развитие в работах Гиффина и Пэттона, Алмана и Тейлора. Основная мысль данных авторов оставалась прежней: если «приобретения» не соответствуют «потерям», индивид будет стремиться к прекращению взаимоотношений. Другими словами, если в условиях кооперации доверяет только один, а другой использует это доверие, то взаимодействие прекращается.

Представители данного направления (М. Уорси, А. Гари и Г. Ках) ввели термин «полезность» в общение. Если человек, вступивший во взаимодействие с другими людьми, получает интересную и важную для него информацию, то процесс общения является полезным, а значит, эти взаимоотношения углубляются, продолжаются. В обратном случае общение снижается или полностью прекращается.

Социальные теории обмена имеют длительную историю исследований. Особая роль в них всегда отводилась доверию.

К началу 1990-х гг. сложились две традиции в изучении роли доверия в сотрудничестве: одна исследует доверие в процессе обобщенного обмена, а другая – при выборе партнера по обмену (социальные дилеммы). Это направление берет начало в 1960-х гг. с известных работ М. Дойча, который впервые соединил доверие с сотрудничеством [цит. по: 146].

Исследование социальных дилемм началось с изучения поведения людей в парных играх в известную «дилемму заключенного». По мнению авторов, «социальный выбор может быть определен как ситуация, в которой личный интерес находится в противоречии с интересами группы. Но при этом взаимный эгоизм менее желателен, чем взаимовыгодное сотрудничество» [155, с. 721].

В дальнейшем это направление исследований получило широкое распространение.

В настоящее время выделяют три типа выбора:

- 1) дилемма заключенного и ее варианты;
- 2) игры на общее благо;
- 3) игры по выбору возможностей.

Исследователи показывают, что «уже давно найдены способы предсказывать поведение человека в различных ситуациях выбора и один из важнейших факторов здесь – межличностное доверие» [166, с. 73].

Активно велись работы по изучению обмена в более сложных общностях, чем диады, поэтому сами теории стали называться *теориями обобщенного обмена*. Родоначальником этой традиции в анализе роли доверия в обобщенных обменах считается Ричард Эмерсон. Он выделил два типа теорий социального обмена вне диады. К первому причисляются отношения, возникающие в более широком контексте понятия социальных сетей. Эта часть исследования закончилась разработкой теории сетей обмена, авторами которой были Р. Эмерсон, К. Кук, Т. Ямагиши и др.

В 1986 году один из наиболее авторитетных исследователей роли доверия в системах обобщенного обмена Т. Ямагиши с целью предсказать поведение человека в различных ситуациях разработал шкалу, измеряющую способность человека к взаимному доверию и сотрудничеству. Согласно условиям методики, людей можно отнести к одному из противоположных полюсов: как высоко доверяющих и как низко доверяющих. В другой своей работе, вышедшей в 1989 году, Т. Ямагиши показывает, что не ставит перед собой задачу определить причины, по которым люди могут принадлежать к одному из двух названных полюсов. Он считает, что доверие есть независимая переменная, определяющая успех в системах обобщенного обмена. По его мнению, обобщенный обмен и взаимодоверие между участниками «вероятнее всего связаны друг с другом динамично и взаимно подкрепляют друг друга» [166, с. 86].

Как мы уже отмечали, в 1960-х гг. М. Дойч соединил доверие с сотрудничеством, а в 1986 году Т. Ямагиши соединил доверие с теорией цели. Обе теории показали, что степень доверия – первичный фактор для долговременной взаимосвязи. Главный вывод, который сделан авторами этих теорий, в следующем: доверяющие другим через некоторое время показывают более высокую степень сотрудничества, чем те, кто имеет низкое доверие к другим. Т. Ямагиши определил доверие как убеждение в том, что другие не будут эксплуатировать добрую волю других [166]. Исследователь обнаружил, что доверие можно прогнозировать по поведению в игре общего блага, но не в игре выбора возможностей. С. Паркс предположил, что расхождения между играми могут объяснить присутствие опасности. Игра в общие блага содержит элемент опасности, а выбор возможностей – нет [155].

Другое направление исследований изучает группы и обмены между людьми в группе, а также – между группой вообще и ее отдельным участником. Родоначальник этого направления исследований П. Эке [146]. Группы, включающие общий обмен, получили название *групп общего обмена*. Они



характеризуются недостатком непосредственного соответствия между тем, чем они обмениваются (что дают и что берут).

В обеих традициях – и в традиции изучения обобщенного обмена, и в традиции изучения поведения в социальных дилеммах – одной из основных проблем является изучение роли доверия как важнейшего фактора солидарности и сотрудничества. П. Эке еще в 1974 году пришел к выводу, что «обмен генерирует этику, характеризуемую менталитетом доверия» [146, с. 58]. Под менталитетом доверия он понимал взаимодоверие как необходимое условие эффективности сотрудничества. Однако П. Эке не ставил задачу объяснить, как такая этика оказывается сгенерированной, он принимал ее лишь как эмпирический факт.

Другое направление исследования доверительного общения – это «трансактный анализ», разработка которого началась еще в 1950-х гг. Основателем данного направления по праву считается Х. Беллоу.

Представители этого направления предложили рассматривать действие каждого участника общения не только в зависимости от реакции партнера по общению (как это делали «интеракционисты»), но и от некоторых других факторов и компонентов, которые они называли «ингредиентами» процесса общения [163 и др.].

В рамках данного направления работали также Р. Пейс и Р. Борен, В. Пирс и С. Шарп и другие. Доверительное общение ими рассматривается с точки зрения трансакции. Общение есть целое, а человек воспринимает «ингредиенты». Затем, приписывая значения воспринимаемым «ингредиентам», человек решает следует строить взаимоотношения или нет. Это направление изучает доверительность в зависимости от различных «ингредиентов», включающихся во взаимоотношения людей.

Основное достоинство данного подхода заключается в том, что его представителями выделялись и подвергались анализу мотивационная сфера как основная переменная, зависящая от взаимодействия с другим коммуника-

тором. Согласно предложенному подходу именно во взаимодействии людей, рассматриваемом как «транзакция», лежит понимание доверительного общения. Таким образом, основу доверительного общения представители данного направления искали в мотивации партнеров по общению. Основная идея представителей «транзактного анализа» сводилась к следующему: «каждый человек является продуктом – и при этом непрерывно изменяющимся продуктом – той ситуации взаимодействия, в которой человек находится» [163, с. 56]. Однако существенным недостатком данного подхода оказалось то, что доверительное общение было, по существу, сведено к исследованию реакций на ситуацию взаимодействия. За рамками проводимого анализа остались содержательная сторона доверительного общения и исследование собственно динамических закономерностей проявления доверительности в общении.

В соответствии с данным подходом Дж. Тибо и Х. Келли заключили, что «индивид будет вступать в такое общение, которое по «приобретениям» (удовольствие, наслаждение, удовлетворенность) являются наилучшими из имеющихся альтернативных возможностей» [102, с. 28]. Данному положению авторы дали название «принцип сравнения альтернатив». М. Уорси, А. Гари и Дж. Ках определяют доверие, опираясь на интеракционистское понимание общения. Они, используя «принцип сравнения альтернатив», заключают, что «если человек выбран как объект доверия, то, следовательно, он рассматривается как лучшая альтернатива, а эмоции являются определенным «приобретением» для него, и чем выше проявляется доверительность, тем большим «приобретением» она является для ее объекта» [102, с. 28]. Второе их положение сводится к тому, что «степень, в которой один человек доверяется другому, находится в прямом соответствии с той, которая проявляется его партнером» [102, с. 29].

В 1981 году В.С. Сафонов впервые в отечественной социальной психологии проанализировал зарубежные исследования, посвященные проблеме

доверительного общения [101], и пришел к выводу, что в англоязычной социальной психологии сложились два основных направления исследований. Главное отличие их друг от друга заключается в том, что в одном случае доверительное общение объясняется путем «анализа внутренней динамики личности, ее свойств и качеств», а в другом – путем анализа динамики межличностного взаимодействия.

По нашему мнению, нельзя рассматривать феномен межличностного доверия только в связи с личностными особенностями или ограничиваться только динамикой межличностного взаимодействия. К каждой конкретной ситуации применим свой соответствующий подход доверительного общения.

Существует разные подходы к пониманию доверия. «Обзор источников, посвященных проблеме доверия, показал, что не существует единого общепринятого определения доверия» [61, с. 88]. Формулирование определения данного понятия затруднено тем, что слово «доверие» полисемантично, имеет много синонимов (вера, искренность, открытость, зависимость и т.д.).

Количество исследований феномена доверия, увеличивается, поскольку высока их значимость в разных сферах человеческих отношений.

Большое внимание уделяется изучению доверительного общения в контексте межличностных отношений. Необходимо согласиться с И. Олтменом и О. Тейлором в том, что важным элементом доверительных межличностных отношений является взаимное получение тех ожиданий, которые являются значимыми для каждого из партнеров. Наиболее близкие отношения складываются тогда, когда каждый из партнеров предварительно оценивают возможности удовлетворения своих потребностей от взаимного общения. Если ожидания оправдываются, то межличностные отношения продолжаются.

Особое внимание со стороны исследователей уделяется морально-этическому аспекту межличностных отношений. «Предсказуемость, надежность и отзывчивость (то есть забота о благосостоянии другого человека) в

равной степени важны», – пишут Дж. Ремпел, Дж. Холмс [129, с. 8]. Уточнение в такое понимание вносят Ринг и Ван де Вен, которые определяют доверие как «уверенность и предсказуемость в чьих-то ожиданиях и уверенность в доброжелательности другого» [129, с. 8]. Дж. Батлер, основываясь на моральных правилах в межличностных отношениях, понимает доверие как «скрытое обещание одного индивида в диаде не причинять вред другому» [129, с. 8]. Дж. Л. Брэдек и Р.Г. Эклс подчеркивают порядочность в отношениях. Они дают следующее определение доверия: «возможность того, что один деятель будет принимать решения и действовать так, чтобы принести пользу, или, по крайней мере, не нанести ущерба другому» [129, с. 12].

Фактор доверия приобретает все большее значение в структуре деловых отношений и выступает неизменным условием успеха организации в целом. Доверительные отношения в организации влияют на работоспособность коллектива, продуктивность совместной деятельности, слаженность и взаимопонимание в трудовой группе. В контексте деловых отношений доверие имеет следующее определение: «опора человека, группы, фирмы на добровольно принятое на себя обязательство другим человеком, фирмой или группой признавать и защищать права и интересы всех сторон, участвующих в совместной деятельности или экономическом обмене».

Исследованиям роли доверия как фактора управленческой деятельности и установления деловых отношений в организациях отводится важное значение. И. Дженнингс в результате проведенных исследований выявил, что важным элементом продвижения подчиненного по служебной лестнице является доверие к нему начальника, а Дж. Габарро, исследовав продвижение по службе начальников, обнаружил, что необходимым условием полученных ими высоких управленческих должностей является доверие со стороны подчиненных. Степень доверия начальника или подчиненного зависит от выполнения следующих позиций [129, с. 7]:

- 1) честность – репутация честного и правильного человека;

2) компетентность – специальные знания и межличностное мастерство, требуемые для выполнения работы;

3) консистентность – надежность, предсказуемость и трезвое суждение в ситуации переговоров;

4) лояльность – благожелательность, или готовность защищать, поддерживать и поощрять других;

5) открытость – умственная доступность, или готовность свободно делиться идеями и информацией с другими.

Итак, доверие находится в центре внимания ученых, поскольку оно оказывает большое влияние на эффективность деятельности начальника и подчиненного.

В последние годы исследования роли доверия в кооперативной деятельности получили развитие. Доверие изучается как независимая переменная. В игровые ситуации вводятся различные условия, выступающие детерминантами возникновения или разрушения доверия и сотрудничества. Так, в 1995 году Б. Лано обнаружил, что участники обмена, совершенно не информированные относительно прошлого поведения друг друга, находятся в позиции постоянного выбора партнеров. В своем исследовании он предположил, что для любого участника вероятность нахождения партнера для выгодного обмена зависит от его прошлого поведения. И лишь имеющийся опыт может свидетельствовать, что участники, способные действовать рационально, заслуживают доверия. Таким образом, Б Лано ввел еще одно условие, способствующее возникновению доверия, – это репутация участников обмена.

Годом раньше (1994) П. Коллок ставит проблему информационной асимметрии и показывает, что именно она ведет к неопределенности исхода в процессе обмена, поэтому доверие всегда связано с риском [153]. По мнению данного автора, в этом случае выработка высокого уровня доверия требует большего, чем лишь продолжающееся взаимодействие. Когда нет риска, нет

и основы для доверия. Таким образом, именно «риск создает плодотворную основу не только для доверия, но и для обмана или эксплуатации доверия» [153, с. 319]. Следовательно, в опасной ситуации обмена участники будут стремиться находить экстремальные значения доверия и недоверия. П. Коллок приходит к выводу, что начальные условия (или ситуация) обмена воздействуют на взаимодействие, которое в свою очередь воспроизводит или преобразовывает структуру обмена [153, с. 339].

В 1995 году К. Паркс и Л. Халберт для подтверждения гипотезы о том, что «степень доверия к другому будет влиять на уровень, на котором человек реагирует на присутствие опасения (или возможности не получить вознаграждения при совместных (кооперативных действиях))» [155 с. 718], провели специальное исследование. В результате его авторы пришли к выводу, что при наличии опасности люди, склонные высоко доверять, сотрудничают чаще, чем низко доверяющие, в то время как при отсутствии опасности и те, и другие сотрудничают в одинаковой степени. Таким образом, при обсуждении роли доверия в сотрудничестве необходимо учитывать, содержит ли выбор элемент опасности, ибо, как показывает исследование, при удалении опасности из выбора уровень доверия становится не связанным с сотрудничеством. По мнению авторов, полученные ими результаты поднимают проблему соотношения доверия, опасности и принуждения (наказания).

Наряду с К. Парксом и Л. Халбертом большой интерес к проблеме доверия в сфере деловых отношений проявил Т. Ямагиши (1986, 1988). Он исследовал степень взаимовлияния доверия, уровня опасности и применение наказаний. Данные, полученные автором, свидетельствуют о том, что в сотрудничестве «низко доверяющие люди более склонны к применению санкций» [108, с. 10]. По мнению же С. Паркса и Л. Халберта, все зависит от того, что можно считать нулевым вознаграждением. Так, низко доверяющие считают нулевое вознаграждение потерей, интерпретируя это словами «я ничего не получил», в то же время, высоко доверяющие воспринимают это как вы-

году – «я ничего не потерял» [155, с. 727]. В результате проведенного исследования авторы приходят к выводу о том, что связь между доверием и сотрудничеством на самом деле намного сложнее, чем это казалось первоначально.

Принципиально важным условием взаимного сотрудничества является наличие взаимности в доверительных отношениях. Это подчеркивают П. Карневейл, Д. Пруит и П. Коррингтон, а также Дж. Батлер, Р. Кэнтрел и Б. Микер. «Доверяющий человек ожидает от другого полезного и сотруднического поведения», – пишет Б. Микер. Соглашаясь с межличностной природой доверия в качестве условия сотрудничества, М. Дойч добавляет идентичность понятия «доверия» и «сотруднического поведения».

А. Вебер и Дж. Коулмен изучают доверительные отношения в экономической сфере. «Процесс экономического доверия имеет тенденцию к сдвигу фокуса доверия с личных взаимоотношений на социальный механизм». Дж. Коулмен пишет, что «доверие одного человека к другому может зависеть от доверия к третьему, а доверие к третьему человеку может зависеть от доверия к четвертому, чтобы контролировать третьего, и к пятому, чтобы проверять действия четвертого; и так далее» [129, с. 12]. Это и есть, как считает Дж. Коулмен, «социальная организация доверия». Дж. Льюис и А. Вейджеррт рассматривают доверие как социальный атрибут, основанный на существующих в социальной системе взаимоотношений между людьми. Л. Цукер также изучает доверие в контексте деловых отношений и определяет его как «набор социальных ожиданий, которые разделяет каждый вовлеченный в экономический обмен. Эти социальные ожидания являются фоновыми, они принимаются как само собой разумеющееся, известное всем членам общества» [129, с. 14]. Л. Цукер показывает, что они имеют три источника.

1. Процесс. Возникновение доверия к кому-то, чему-то зависит от прошлых подобных ситуаций.

2. Человек. Доверительное отношение чаще происходит к тому

человеку, который имеет похожие интересы, взгляды. Мы склонны доверять людям, которые в чем-то сходны с нами.

3. Институт. «Доверие связано с формальными механизмами, такими как профессионализм или страхование третьей стороны. Здесь обмены ограничены теми, кто имеет доступ к подобным гарантиям».

Доверие как важный компонент межличностных отношений нашло свое место и среди проблем социальной психологии управления. Р. Блейк и Д. Мутон, изучая стилевые особенности поведения руководителя, выделили два их основных измерения. Первое из них – «забота о людях». Она предполагает высокое внимание руководителя к обеспечению благоприятных условий существования работника в организации, формирование благоприятных межличностных отношений. Второе – «забота о производстве». В ее основе – высокая концентрация руководителя на решении непосредственных производственных и управленческих задач. Эти измерения формируют своеобразную «матрицу управления», в которой в зависимости от преобладания в стиле деятельности руководителя того или иного измерения авторы выделяют 5 основных позиций. На их взгляд, наиболее благоприятная та позиция, которая характеризуется высокой степенью внимания как к производству, так и к людям. Р. Блейк и Д. Мутон определяют ее как «высокая ориентация на эффективную работу в сочетании с доверием и уважением к людям» [77, с. 496 – 497]. По мнению исследователей, совокупность подобных установок на взаимодействие с подчиненными в производственном процессе позволяет добиваться высокой степени их заинтересованности в производственном процессе.

В целом авторами исследований, выполненных в рамках данного направления, было установлено, что чувство доверия является фундаментом взаимоотношений людей и, в конечном счете, – эффективности работы в организациях. Данное направление широко распространилось в англоязычных психологических исследованиях последних лет.

Феномен доверия к себе тесно связан с доверием к другому. Наиболее четко это выделилось и получило обоснование в практической психологии. Сторонники психоанализа считают, что доверия к себе не существует, а человеческим поведением управляют бессознательные инстинкты. А. Адлер – представитель психоанализа – показывает в своих работах, что «истинным источником неврозов является неумение быть искренним с другими людьми».

Психоаналитический подход к рассмотрению доверия характеризуется акцентом на скрытых подсознательных механизмах его существования в отношениях между людьми.

Рассматривая социальную сущность отношений, основоположник психоанализа З. Фрейд определяет социальную связь между людьми термином «социальный первичный позыв» и утверждает, что «начала его образования могут быть найдены в кругу более тесном, как например, в семейном» [122, с. 72].

Придавая огромное значение индивидуальному опыту развития ребенка в семье, психоанализ акцентирует внимание на особенностях отношений между ребенком и родителями. «Основные структуры – ребенок-мать, ребенок-отец, ребенок-ребенок – являются прототипами, с которыми сопоставляются все последующие отношения. Более поздние отношения являются до некоторой степени лишь воспроизведением динамики, напряжений и удовольствий, возникающих в первой семье», – подчеркивают в своей работе Дж. Фрейдимен и Р. Фрейгер, анализируя основные положения теории З. Фрейда [124, с. 44].

Развернуто данные взгляды представлены в трудах учеников и последователей З. Фрейда.

Поскольку психоанализ концентрирует внимание на невротической личности, интересующее нас явление представлено в нем проявлением недоверия между людьми. В таком контексте рассматривает его К. Хорни приме-

нительно к отношениям между мужчинами и женщинами [128]. Не давая определения понятию недоверия, она усматривает в качестве главной причины его возникновения в отношениях между мужчиной и женщиной атмосферу подозрительности, которая возникает в силу боязни людей потерять контроль над собой. Автор отмечает: «Мы знаем или смутно чувствуем, что страсть может вывести из равновесия, привести к экстазу, заставить человека отказаться от себя самого» [128, с. 125]. Истоки такого страха и подозрительности лежат в детских отношениях с родителем противоположного пола, а также в запретах на детский первичный сексуальный опыт. К. Хорни выделяет специфические причины недоверия для мужчин и женщин по отношению друг к другу.

Женщины не доверяют мужчинам в силу:

- детской боязни, что, будучи использованной в сексуальном плане, она станет не нужна;
- боязни проявить свои чувства, проистекающей из вытесненного чувства вины и замещенного гипертрофированной скромностью;
- подавления стремления доминировать над женщиной, возникшего в детстве, как результат преодоления желания доминировать над отцом.

Мужчины не доверяют женщинам по причинам:

- боязни потерять себя в силу привлекательности для него женской сексуальности;
- подсознательного страха перед женщиной, в силу ее способности делать то, чего не может мужчина (рожать детей);
- патриархального страха мужчины в обладании над ним женщины;
- детского опыта отношений с матерью, которые для него ассоциируются со страхом смерти. Причем, по мнению автора, этот страх сильнее, чем женский тип страха смерти, основанный на отношениях девочки с отцом.

Таким образом, недоверие между мужчиной и женщиной является бессознательной установкой и основывается на вытесненных и подавленных детских страхах в отношении своих родителей.

Другая область исследования, где феномену доверия придается ключевое значение, – это практическая психология. Исследователи выделили не только феномен доверия к другому, но и феномен доверия к себе, что стало предметом психотерапии и психокоррекции во многих направлениях практически ориентированной психологии.

В настоящее время в рамках социального психоанализа появляются работы, в которых, исходя из идеи о том, что в процессе жизни человек накапливает опыт доверия к другим, доверие ставится в центр психоаналитики. Опыт доверия ученые называют «клеем» для самодоверия, являющимся опорой собственного психологического благополучия (Д. Бразерс).

Основные положения классического бихевиоризма постепенно трансформировались под влиянием многочисленных эмпирических данных (А. Эллис, Л. Альден и Р. Кэйп, В. Дохерти и Р. Райдер, Д. Фидлер и Л. Бич и др.). Представители этого направления пришли к выводу о существовании явления «веры в самоэффективность» (А. Бандура) как явления, связанного с уверенностью и социальной компетентностью.

Ключевое внимание роли доверия отводится в гештальт-терапии Ф. Перлза. Он и его последователи соединили доверие человека к себе и доверие к окружающим в единую проблему, в которой первое и второе связаны между собой.

Доверие к себе в качестве одной из наиболее важных координат личности выделено в выше рассмотренном экзистенциально-гуманистическом направлении в психологии (С. Джурард, А. Маслоу, К. Роджерс и др.). В рамках этого направления наиболее полно доверие изучалось в связи с процессом самораскрытия. Основной вывод, к которому приходят его представители, заключается в том, что психически здоровая личность обладает способно-

стью к самораскрытию, умением доверять хотя бы одному близкому человеку (С. Джулард). В теории личности, разработанной К. Роджерсом, выделяется феномен доверия личности к себе, под которым понимается доверие к своему жизненному опыту или «целостное организмическое чувствование ситуации».

Доверие к себе выделяется в качестве важного феномена личности в других направлениях практической психологии: в онтопсихологии (А. Менеггети), в психотерапевтической практике свободного дыхания (Дж. Ленард) и т.д.

Итак, анализ различных практик психотерапии и психокоррекции показывает, что многие исследователи, с позиций самых разных идеологий, выделяли феномен доверия личности к себе, который базируется на чувстве аутентичности, связан с расширением возможностей личности, повышением ее творческой активности и, в конечном итоге, направлен на более успешное саморазвитие и самореализацию. Показано, что умение доверять себе органически связано с умением «открываться» другому (С. Джулард, Ф. Перлз и др.). Таким образом, в рамках психотерапевтических практик отрефлексировано не только явление доверия к себе, но и его связь с умением доверять другим.

Примерно с 90-х годов XX в. социологи стали рассматривать доверие в качестве ключевого элемента социальных отношений. Польский исследователь П. Штомпка [156] на основе понятийного и типологического анализа категории доверия разработал объяснительную модель появления (разрушения) культуры доверия. Свой метод автор определяет как метод «контролируемого эклектизма», подразумевая использование и приведение к единому знаменателю различных источников и теоретических направлений.

По П. Штомпке, интерес к проблеме доверия, с одной стороны, является лишь частным случаем культуралистского разворота в социологической

теории. С другой стороны, он выделяет и особые причины возникновения интереса, а именно – ряд специфических характеристик общества модерна.

Исследователь проводит системный анализ категории доверия. По его мнению, контекст доверия – человеческие действия, а не природные феномены. За отправную точку исследования взят темпоральный аспект действия, ориентация любого действия в будущее. Доверие появляется в случае неопределенности и неконтролируемости будущего. Исследователь утверждает, что категория доверия самым непосредственным образом связана с категорией риска. Он обсуждает «основания доверия», которые рассматривает с учетом трех выделенных уровней – реляционного, психологического и культурного. В первом случае оказание доверия базируется на оценке информации о том, в какой мере участники отношения заслуживают доверия (эпистемологическая основа). В то же время это психологическое качество, и корни доверчивости / подозрительности индивида следует искать в личном опыте, связанном с социализацией, предыдущими отношениями в семье и в различных группах. Здесь основу доверия составляет индивидуальная, биографическая генеалогия. Третий, культурный уровень, также подразумевает генеалогическую основу, но уже другого масштаба – коллективный, исторический опыт общества.

Говоря о функциях доверия, П. Штомпка сосредоточивает внимание на последствиях доверия для функционирования социальной жизни, задаваясь вопросами о том, «всегда ли доверие – это хорошо, а недоверие – плохо?», и, вообще, «хорошо или плохо для чего?». Он обосновывает тезис, что доверие в целом выполняет положительную функцию для доверяющего, для того, кому доверяют, для их отношений, для группы, организаций и более широких сообществ. Согласно его выводам доверие служит необходимой предпосылкой политического порядка и в то же время само является результатом политического порядка определенного характера. Период стремительных со-

циальных изменений, полагает П. Штомпка, позволяет наглядно изучать процессы появления и разрушения «культуры доверия».

Итак, как показывает анализ исследований, посвященных изучению феномена доверия в зарубежной психологии, роли доверия во взаимодействии людей придается большое значение. Осуществлены исследования, направленные на изучение различных феноменологических проявлений доверия и доверительности. Разработано множество методов и конкретных методик, направленных как на измерение доверия в межличностных отношениях, так и на изучение процессуальной динамической стороны возникновения и разрушения доверия в отношениях и в совместной, кооперативной деятельности. Однако следует отметить, что, несмотря на все многообразие подходов к изучению доверия, за рамками анализа остается собственно психологическая природа рассматриваемого явления. Доверие определяется то как убеждение, то как фактор надежности и эмоциональности, то как «неосязаемая сущность», обладающая огромной мощью.

В целом, теоретический анализ показывает, что явление доверия имеет смысл рассматривать в более широком контексте. Его неправомерно ограничивать рамками сферы общения людей. При анализе доверия с точки зрения нравственной категории психологический смысл и сущность данного явления до конца «не схватываются», как это принято в этике. Недостаточным является и ограничение исследования социально-психологическим контекстом, внутри которого доверие рассматривается в психологии. Глубинная, собственно психологическая сущность доверия, постоянно «ускользает», «утопая» в других феноменах межличностного взаимодействия, и выступает то как фоновое условие их существования, то как установка на другого, то как самостоятельное отношение, оставаясь в результате не выявленной.

ГЛАВА 2. СОЦИАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ДОВЕРИЯ В ПРОЦЕССЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Как показали исследования в области психологии межгрупповых отношений [115], взаимодействие людей может строиться на двух уровнях организации: или на уровне межличностном, или на межгрупповом уровне. В первом случае оно развивается как межличностное, предполагает взаимную идентификацию людей и характеризуется интеграционными процессами, во втором случае – развивается как межгрупповое, предполагает дифференциацию и тенденцию усиления межличностных различий, об этом говорят законы развития межгрупповых отношений [121]. Формирование конкретной стратегии происходит в ходе межсубъектного общения, то есть в процессе обмена психологическими отношениями. Можно предположить, что доверие является как определенным продуктом общения, так и будет определять ту стратегию взаимодействия, которую выбирает субъект в ходе его взаимодействия с другими.

2.1. Общепсихологический аспект проблемы общения

В последние годы в психологической науке наблюдается усиление внимания к методологическим, теоретическим, экспериментальным и прикладным проблемам психологии общения и взаимодействия людей. И это не случайно. Скорее всего, подобный интерес является реакцией на происходящие в мире социальные и психологические изменения, своеобразной формой ответа ученых на потребность времени.

Основная цель общения – поддержка единства сообщества, его культуры. Это особенно актуально в наше переломное время, когда происходят масштабные геополитические процессы, а мировое сообщество постоянно находится в движении: происходит то его дифференциация, то новая консо-

лидация. И, как справедливо отмечал А.А. Бодалев, «без научного освещения феноменологии, закономерностей и механизмов этого многомерного полифункционального процесса, каковым общение является, нельзя создать общей теории формирования психики человека и развития его личности. Без такого освещения нельзя сконструировать научно обоснованный методический инструментарий для практической работы с людьми в сфере обучения и воспитания, производственного труда, отдыха, быта, обеспечения здоровья людей» [19, с. 22].

Общение является объектом специального изучения философов (Б.Д. Парыгин, М.С. Каган, А.А. Брудный, В.М. Соковнин, и др.); социологов (Г.М. Андреева, И.С. Кон, Н.В. Телюк и др.); педагогов (С.В. Кондратьева, Т.И. Конникова, А.А. Мудрик и др.); психотерапевтов (В.Н. Мясищев, В.Л. Леви, А.Б. Добрович); психологов (А.А. Бодалев, А.А. Леонтьев, Б.Ф. Ломов, В.Н. Панферов и др.).

Следует заметить, что, несмотря на пристальный интерес к проблеме общения, в настоящее время нет единого и общепризнанного определения категории общения. Как отмечает А.А. Леонтьев, ссылаясь на данные Фрэнка Денса, лишь в англоязычной литературе, опубликованной до 1996 года, насчитывается 96 определений общения [67, с. 112].

В зависимости от того, что понимается под сутью межличностного общения, в зависимости от аспекта исследования, можно определить несколько подходов. Одни авторы считают главным передачу информации и в этом видят важнейший атрибут межличностного общения (А.А. Брудный, Ю.Д. Примак); другие считают, что важнейшая характеристика общения – понимание (А.А. Бодалев, М.М. Бахтин, С.Л. Выготский и др.); третьи рассматривают общение как вид человеческой деятельности (Г.М. Андреева, М.С. Каган, А.А. Леонтьев, М.И. Лисина и др.). Общение исследуют как межличностное взаимодействие (М.С. Каган, Б.Ф. Ломов, Л.И. Анциферова); как обмен сообщениями, ценностями, мыслями, чувствами

(Л.И. Анциферова, М.С. Каган, А.А. Леонтьев, Х.И. Лийметс, В.В. Семенов); как интеграцию, согласие, взаимосвязь (Ю.Л. Ханин, Т. Шибутани); как отношение (А.Ф. Лазурский, В.Н. Мясищев, К.А. Абульханова-Славская).

Основатель отечественной психологии В.М. Бехтерев определял общение как механизм объединения людей в группы, как условие социализации личности. Социальную роль и функции общения он рассматривал на примере специфических видов общения: подражания и внушения. «Не будь подражания, не могло бы быть и личности как общественной особи, а между тем подражание черпает свой главный материал из общения с себе подобными, между которыми благодаря сотрудничеству развивается род взаимной функции и взаимовнушения» [15, с. 41].

Отечественные психологи, например В.А. Кан-Калик [44, 45], предлагают классификацию функций общения. Они выделяют информационно-коммуникативную функцию, включающую в себя ориентирование на собеседника, отражение в сообщении личного отношения, выбор речевых средств и ситуаций информирования, предвидение реакций партнера, учет индивидуальных особенностей собеседника; функцию познания людьми друг друга, реализующуюся во внимании к партнеру, развитии коммуникативной памяти (запоминание тональности прежнего сообщения с конкретным человеком), наблюдательности, умения анализировать внешнее поведение людей, позу, жесты, мимику. Сюда же относятся: отдельно выделяемая функция взаимопонимания, а также функция организации межличностных отношений и функция взаимовлияния людей друг на друга. В данной классификации акцент делается на процессах социальной перцепции, которые исследуются психологической школой под руководством А.А. Бодалева.

В наиболее обобщенных классификациях выделяются три функции общения: коммуникативная, интерактивная и перцептивная (Г.М. Андреева) [5, с.82].

Коммуникативная сторона общения связана с выявлением специфики информационного процесса между людьми как активными субъектами, то есть их установок, целей, намерений.

Перцептивная сторона общения включает в себя процесс формирования образа другого человека, что достигается «прочтением» за физическими характеристиками человека его психологических свойств и особенностей.

Основными механизмами познания другого человека считаются идентификация (уподобление) и рефлексия (осознание того, каким воспринимают субъекта познания другие люди).

Известно, что все функции человека являются его функциями как субъекта психической деятельности. Классификация функций человека как субъекта общения наиболее тщательно и полно разработана В.Н. Панферовым [85, 86]. Ее основаниями являются психические, социально-психические и социальные свойства личности, дифференцированные в соответствии с шестью основными функциями общения: коммуникативной, информационной, когнитивной, эмотивной, конативной, креативной [86, с. 52]. Каждая из перечисленных функций может стать доминирующей в зависимости от содержательного контекста совместной деятельности, но все они, по мнению В.Н. Панферова, трансформируются в одну главную функцию общения – регуляторную, осуществляющую социально-психологическую регуляцию в процессах взаимодействия людей.

В качестве еще одного основания классификации функций человека как субъекта общения называются гауссологические формулы, характерные для каждой из шести функций общения и образующие последующую зависимость: человек – канал – знак – значение – смысл – отношение – поведение – личность.

В этой классификации не постулируется определенной и жесткой последовательности реальной развертки коммуникативных процессов. Понятно, что действительная реализация коммуникативных функций достигается в

синкретичном «возвратно-поступательном» процессе, в котором любая из них может первенствовать. Например, задавая течение когнитивных процессов, первичной может стать эмоциональная оценка (первое впечатление). Этап чувственного познания партнера, оставаясь в сфере коммуникативной и информационной функции, также находится за пределами когнитивной функции.

Таким образом, в силу многомерности процесса общения его функции можно классифицировать по разным основаниям. В психологической науке уделяется особое внимание функциональным характеристикам общения. Как показали теоретические и экспериментальные исследования этого вопроса, в настоящее время существует большое разнообразие функций общения, что, по мнению В.Н. Панферова, свидетельствует о многокачественности этого феномена и, в то же время, об определенной логической неупорядоченности в его истолковании [86, с. 51]. Приведенная выше классификация функций человека как субъекта общения, разработанная В.Н. Панферовым, является попыткой преодолеть подобную логическую неупорядоченность, позволяет сделать обобщение всех явлений человеческой психики по логике их функционирования в процессе общения. Это дает возможность более точно разрабатывать предметное содержание общения в конкретных исследованиях, дифференцировать научные подходы в комплексных и специальных программах изучения механизмов общения, систематизировать феноменологию общения, рассматривать причинно-следственные зависимости между отдельными функциями субъекта общения. Кроме того, на наш взгляд, следует особо отметить выделение большинством авторов приведенных классификаций когнитивной функции общения. Данное обстоятельство, скорее всего, вызвано тем, что эффективное общение невозможно без осмысления воспринятых значений (посредством представлений, мышления, воображения и т.д.). Когнитивная функция реализуется в процессе взаимопознания партнеров по общению, которое направлено на раскрытие их психологических качеств и со-

стояний. Процессы взаимопознания партнеров по общению направлены на интерпретацию отношения «знак – значение» в целях определения психологических значений, характеризующих личность партнера. Согласно схеме В.Н. Панферова, когнитивная функция последовательно включается в процесс общения вслед за коммуникативными и информационными» [86, с. 57], а за когнитивными функциями следуют эмотивные и так далее.

Когнитивный компонент в структуре общения выделяют и другие исследователи. Так, Н.Н. Обозов считает необходимым в структуре межличностного взаимодействия говорить о трех взаимосвязанных компонентах: когнитивном (познавательном), аффективном (эмоциональном), поведенческом [81, с. 80 – 82]. По мнению ученого, когнитивный компонент является видовым (наряду с аффективным и поведенческим) и включается в родовое понятие «взаимодействие», раскрывая одну из сторон реального взаимодействия человека с человеком. На существование когнитивного компонента в структуре общения обращали внимание также Я.Л. Коломинский [49 с. 234], Б.Ф. Ломов [70, с. 124 – 135], А.А. Бодалев [16, с. 123].

Указанные выше функции и задачи общения, несомненно, являются важными для жизни и деятельности человека. Однако, поскольку нами рассматривается доверие одного человека к другому, мы считаем, что феномен доверия в первую очередь связан с характером взаимоотношений двух общающихся людей. Классики отечественной социальной психологии (С.Л. Рубинштейн, А.А. Бодалев, Я.Л. Коломинский и др.) указывают на важность общения при формировании взаимоотношений между людьми. Человеческая сущность скрыта даже за такой казалась бы «неодушевленной» стороной общения, как его интерактивный аспект. Например, в основании таких форм взаимозависимости людей, как кооперация и конкуренция, лежит их социальная основа, то есть стремление к формированию единого сообщества совместно действующих индивидов или к межгрупповым отношениям противоборствующих коллективных субъектов.

Становится ясным, почему вопрос понимания общения как специфического процесса, выделяемого в особую категорию, или как вида деятельности стал предметом острой дискуссии между А.А. Леонтьевым [69] и Б.Ф. Ломовым, развернувшейся в 1979-80 гг. на страницах журнала «Вопросы философии» [72].

Б.Ф. Ломов, рассматривает общение как явление, не сводимое к деятельности. По его мнению, «даже самый приблизительный анализ процесса общения показывает ограниченность применения схемы, разработанной для изучения деятельности. Общение не укладывается в эту схему. Чтобы преодолеть намеченные выше трудности, нужно либо пересмотреть схему деятельности, либо разработать иной подход к анализу общения» [71, с. 77]. Ученый предлагает рассматривать общение не как систему последовательно сменяющих друг друга воздействий, а как специфическую систему межличностного взаимодействия [71, с. 77]. Рассматривая вопросы о соотношении различных видов, форм и уровней деятельности в человеческой практике, Б.Ф. Ломов подчеркивает самостоятельность деятельности в явлении общения, выделяя ее составные звенья: процессы обмена информацией, отношения и их регуляция, взаимодействие коммуникантов. По его мнению, общение «охватывает отношения «субъект-субъектные». В анализе этих отношений раскрываются не только действия того или иного субъекта или воздействия одного субъекта на другого, но процесс их взаимодействия, в котором обнаруживается содействие, согласие, сопереживание и т.п.» [68, с. 249]. Б.Ф. Ломов считает, что рассмотрение субъект-субъектных отношений только в качестве сопутствующих субъект-объектным не позволяет выделить исследователю многие существенные характеристики общения: в этом случае он ограничивается анализом собственной деятельности. Для психологического анализа деятельности общения более продуктивно использование понятия совокупного субъекта совместной деятельности. Совокупный субъект предполагает наличие, как минимум, двух индивидов, участвующих в общении.

Совокупный субъект обладает системой качеств, отличной от суммы качеств, входящих в него индивидов. Совместная деятельность предполагает совокупный субъект, а общение является условием и способом формирования этого субъекта.

Большинство психологов едины в том мнении, что общение значимо для индивидов. Функции общения дифференцируются в зависимости от выполняемой ими в жизни и деятельности человека роли. В трудах Б.Ф. Ломова разработана наиболее подробная классификация функций общения [70, 73, 74]. Ученый по разным основаниям классификации выделяет две их группы. Первая группа включает информационно-коммуникативную, регуляционно-коммуникативную и аффективно-коммуникативную; вторая – организацию совместной деятельности, межличностное познание и развитие межличностных связей [74, с. 266 – 269]. На наш взгляд, доверием, которое возникает между общающимися субъектами, непосредственно определяется вторая группа функций. Так, например, при возникновении недоверия между «со-деятелями» нормальная организация совместной деятельности будет нарушена, а система в целом, в которую они включены, будет испытывать сильное напряжение и тенденцию к разрушению.

Таким образом, сущность общения и явления доверия – не доверия связаны с более глубокими законами существования социальных систем и развития человеческих сообществ, а не только с проблемами согласования действия отдельных индивидов.

Следует ожидать, что линия водораздела будет проходить как раз в сфере проблемы социальной идентичности. Можно предположить, что идентичность личности и является тем основным эмоционально-когнитивным условием, которое мотивирует человека доверять или не доверять другому. Чем больше человек видит и осознает в другом человеке как *со-участнике* в жизни и деятельности качеств, индивидуально-типологических особенностей,

тем большим становится количество параметров, по которым оценивается мера доверия другому.

По нашему мнению, развитие доверительного общения в первую очередь будет зависеть от результатов идентификации, поскольку социализованная и самодостаточная личность больше всего доверяет себе. Следовательно, у нее максимальным доверием будет пользоваться тот с кем она себя идентифицирует, то есть тот «другой», с кем она переживает свое сходство. Поэтому проблема идентичности становится ключевой при исследовании проблемы формирования доверия.

2.2. Социальная идентичность в отечественной и зарубежной психологии

Необходимо дать рабочее определение понятию **социальная идентичность**, обозначить методологические проблемы изучения этого явления и очертить гносеологический контекст, в рамках которого развиваются проблематика идентичности.

Социальная идентичность: «Индивидуальное знание о том, что персона принадлежит к некоторой социальной группе вместе с определенным эмоциональным и ценностным персональным смыслом группового членства» [160].

Теоретическая и эмпирическая разработка проблем идентичности и идентификации началась сравнительно недавно, во второй половине XX века. Она традиционно связывается с общепсихологическими и социально-психологическими исследованиями. Количественный пик исследований идентичности приходится на период обострения международных отношений: на 90-е гг. XX и начало XXI вв. Это связано с ростом общей неприязни и недоверия между теми народами, которые раньше жили в относительном мире и согласии.

Эволюция проблемы идентичности (от упрощенных взглядов до сложных теоретических концепций) прослеживается в фундаментальных трудах классиков зарубежной философии, психологии и социологии (У. Джеймс, З. Фрейд, К. Юнг, Э. Фромм, Дж. Мид, Ч. Кули, К. Леви-Строс); в работах современных исследователей (Э. Эриксон, Р. Баумайстер, А. Маслоу, Р. Мейли, Г. Олпорт, К. Роджерс, Х. Салливен, Ю. Хабермас, В. Хесле, К. Хорни, Э. Шпрангер, Э. Гидденс, С. Московичи), а также в работах классиков отечественной гуманитарной мысли (К. Альбуханова-Славская, М. Бахтин, Л. Выготский, А. Гусейнов, О. Дробницкий, Э. Ильенков, И. Кон, А. Леонтьев, Ю. Лотман, С. Рубинштейн, Л. Сохань, А. Спиркин, В. Ядов и др.).

Распространение в научной практике термина «идентичность» традиционно связывают с именем Эриха Эриксона. Однако сам Эриксон среди основных предшественников своей концепции выделял Зигмунда Фрейда, Карла Юнга и Чарльза Дарвина [99].

Значимая роль феномена идентификации впервые была отмечена в теории Фрейда [111]. По Фрейду, посредством идентификации формируется «Суперэго». Идентификация – бессознательное отождествление субъекта с объектом, мотивом которого могут быть страх потери любви и страх перед наказанием. Истинная причина идентификации заключена в биологической природе человека. Таким образом, идентификация представляет взаимодействие, но, по Фрейду, такое взаимодействие определяется биолого-психологическими аспектами, главной целью, которой остается биологическая адаптация.

Идентичность для Фрейда – это частный, внутренний мир, эмоциональные силы человека. Любить и работать – простая формула успешной идентичности. В развитии идентичности Фрейд выделял два равнозначных процесса:

- биологический – когда организм становится иерархической организацией среди живых органических систем в жизненном цикле;
- социальный – когда организмы систематизируются в группы, которые географически, исторически и культурно определены.

Последователи Фрейда К. Юнг и А. Адлер считали недостаточным и односторонним такое толкование феномена идентичности. Замкнутость индивида на себя не может служить фундаментальным источником становления человеческого. И Юнг, и Адлер подчеркивали необходимость исследования социального окружения – «Umwelt» (как его впоследствии назовет Эриксон). Однако в их работах акцентируется интерес к субъективному индивидуальному опыту как единственно достоверному, а главным остается тезис о том, что человек адаптируется к настоящему, не принимая в расчет влияния прошлого и будущего [33, с. 130].

В дальнейшем при анализе проблемы идентичности общим для представителей фрейдистского направления стало сведение идентификации к бессознательным структурам, отсутствие четкого понимания различий между понятиями «идентификация» и «идентичность» а часто – их отождествление. Смысл их рассуждений сводился к открытию бессознательных влечений. Очевидно, такой подход можно охарактеризовать как биологизаторский. На наш взгляд, подобная позиция не дает возможности объяснить механизмы формирования таких социальных феноменов, как доверие.

В этот период, помимо собственно психологической истории своего становления, понятие идентичности оказалось стержневым для ряда социально-философских концепций. Это характерно, например, для Э. Фромма. Он избрал в качестве предмета исследования анализ современных особенностей взаимоотношений человека и общества, благодаря чему понятие «идентичность» сегодня трактуется гораздо шире своего сугубо психологического контекста. Фромм определяет персональную идентичность как результат ин-

дивидуализации человека, называя ее «одной из ведущих человеческих потребностей, составляющей самую сущность человеческого бытия» представляющую потребность в связи с окружающим миром, потребность избежать одиночества, что достигается путем самоотождествления с какими-либо идеями, ценностями, социальными стандартами, то есть, путем формирования социальной идентичности [125, с. 26].

Таким образом, в отличие от своих предшественников, Фромм делает акцент на внутреннем потенциале человека, позволяющем найти себя в современном мире. Он акцентирует важность бытия не для себя, а для другого. Философ придает большое значение принадлежности человека всеобщему и отмечает важность этого обстоятельства для идентификации.

Однако термин «идентичность» прочно вошел в научное употребление только после выхода в свет основных трудов Э. Эриксона [140, 141] – одного из выдающихся ученых в области гуманитарного развития. Эриксон понимал идентичность как процесс организации жизненного опыта в индивидуальное «Я», что на протяжении всей жизни человека, естественно, предполагало его динамику. Ученый рассматривает идентичность как сложное личностное образование, имеющее многоуровневую структуру. Это связано с тремя основными уровнями анализа человеческой природы: индивидуальным, личностным и социальным.

Так, на первом, индивидуальном, уровне анализа идентичность определяется как результат осознания человеком собственной временной протяженности. Это есть представление о себе как о некоторой относительно неизменной данности того или иного физического облика, темперамента, задатков, имеющее принадлежащее ему прошлое и устремленное в будущее.

Со второй, личностной, точки зрения идентичность определяется как ощущение человеком собственной неповторимости, уникальности своего жизненного опыта, задающее некоторую тождественность самому себе. Данный элемент идентичности есть «осознанный личностью опыт собственной

способности интегрировать все идентификации с влечениями *libido*, с умственными способностями, приобретенными в деятельности, и с благоприятными возможностями, предлагаемыми социальными ролями» [141, с. 31].

В-третьих, идентичность определяется Эриксоном как тот личностный конструкт, который отражает внутреннюю солидарность человека с социальными, групповыми идеалами и стандартами. Таким образом, солидарность в структуре личности Эриксон считал собственно социальной идентичностью.

Становление личностной идентичности может протекать в трех формах: интроекция – примитивное вживание в образ; идентификация, которая формируется путем интеракции с уважаемыми и значимыми представителями рода, общества; формирование идентичности – ансамбль идентификаций, их включение в единое уникальное целое.

Большинство исследователей полагают, что именно Эриксон впервые создает модель идентичности, которая отличается следующими признаками.

1. Эта модель учитывает как персональные компоненты идентичности, так и влияние общественной среды.
2. Она имеет свою структуру, включающую такие элементы, как индивидуальный, личностный и социальный порядки, значимые идентификации, задатки, базовые способности, эго-идеалы и др. Структура становления идентичности состоит из интроекции, идентификации, формирования идентичности. В ней выявлены различные уровни: биологический; личностный; социальный; индивидуальная идентичность; коллективная идентичность.
3. Модель является исторической. Эриксон впервые вводит в сферу общественных наук понятие «кризис идентичности», показывает конфликт между становящейся личностью и консервативным «эго». С одной стороны, показана множественность моделей идентичности, с другой – достаточно длительное существование такой модели в течение

жизни. В ней учтены общественно-исторические запросы и естественно-биологические потребности (возраст, пол и т.д.).

Представители Чикагской школы определяют идентичность как способность человека воспринимать свое поведение и жизнь в качестве связанного и единого целого. В социальной науке проблематику идентичности подробно разрабатывал основатель символического интеракционизма Дж. Мид. Первым принципом своего подхода он выделяет отличие человеческого мира от животного, вторым – преодоление предметной замкнутости отдельных наук, развивая традицию междисциплинарного исследования [9, с. 76]. Но для Мида социальное взаимодействие есть не процесс одностороннего приспособления, но взаимодействие двух относительно автономных систем – личности и общества, а самость – результат свойств, возникших в ходе взаимодействия. Он приходит к выводу, что изучение социальных систем должно происходить на микроуровне, так как в нем выявляются закономерности частного и общественного уровней.

Мид различает два типа идентичности: осознаваемая – человек сам размышляет о своем поведении, он не автономен, но свободен думать о цели и тактике поведения; неосознаваемая – человек неререфлексируемо принимает нормы поведения, привычки, ритуалы. Существуют определенные способы поведения, которые идентичны по своей сути. Мы ожидаем от человека определенной реакции, без обдумывания последней.

Последователи Мида (Л. Краппман, Э. Гоффман, Г. Гарфинкель) систематизировали его идеи и по-новому, оригинально исследовали ситуации межиндивидуальной коммуникации в микро-социологии.

Э. Гоффман выделил три типа идентичности: социальная, личная, Я-идентичность. Важен вклад Гоффмана в развитие идеи о способах влияния идентичности на окружение. Окружение (Umwelt) – меняющийся мир привычных, «нормальных» ситуаций, в котором индивид чувствует себя дома. Окружающий мир – основа выработки онтологической безопасности, дове-

рия, без которых невозможна идентичность. Каждый индивид укоренен в повседневном потоке пространства и времени, в жизненном цикле, в потоке институционального времени, в надындивидуальной структуризации социальных институтов [33, с.144 – 145].

Таким образом, в символическом интеракционизме предметом рассмотрения стали способы построения идентичности и сам процесс идентификации. Проанализирована структура идентификации, выявлены осознаваемая и неосознаваемая идентичности, зависимость идентификации от социального пространства и времени, системы социальных институтов. На наш взгляд, данное направление отличается более глубоким анализом феномена идентичности, нежели фрейдистско-эриксонский подход.

В интеракционизме акцент сместился к вопросу о том, как «Я» формируется во взаимодействии, репрезентировано во внешнем мире, в то же время сохраняя внутренний мир. Однако и Мид, и Гарфинкель, и Гоффман придают исключительное значение микросоциологии. Принципиальное невнимание к большим системам часто оборачивается оторванностью индивида от общества, неумением изучать многочисленные аспекты взаимодействия индивида и общества.

Среди исследователей, разрабатывающих проблематику идентичности на современном этапе, следует выделить Ю. Хабермаса и Э. Гидденса.

Немецкий философ и социолог Ю. Хабермас предлагает использовать термин «Я-идентичность» как совокупность личностной и социальной идентичностей. Личностная и социальная сферы находятся в процессе постоянного взаимодействия, взаимоопределения. Частная сфера (система личностных диалогов) «артикулирует» общественное (публичное) мнение, вступая с общественными институтами в публичные диалогические отношения. Первая сфера – подлинная, аутентичная; вторая – ложная, так как скрывает свою сущность, создавая о себе иллюзорные представления [33, с. 156]. Создатель теории коммуникации Ю. Хабермас следующим образом определяет струк-

туру идентичности: социальная идентичность (горизонтальное измерение) – возможность выполнять различные требования в ролевых системах; личностная идентичность (вертикальное измерение) – связность истории жизни. Это два переплетенных, неделимых измерения, в которых реализуется «балансирующая Я-идентичность».

Заслуживает внимания концепция идентичности известного британского социолога Энтони Гидденса. Он продолжает исследование идентичности не просто как психологической проблемы, а как проблемы современного мира и истории. В работе «Модерн и самоидентичность» Гидденс стремится показать идентичность и самоидентичность как явления современной культуры [9, с. 101]. По мнению Гидденса, идентичность и самоидентичность не даны в процессе деятельности, а создаются и поддерживаются в рефлексивной активности повседневной жизни. Исследователь представляет гипотезу структуры идентичности. Идентичность – это два полюса: с одной стороны, абсолютное приспособленчество (конформизм), с другой – замкнутость на себя. Социолог предлагает понятие «общей идентичности», характеризуя ее как часто неосознаваемую уверенность в принадлежности к какому-либо коллективу, общие чувства и представления, разделяемые членами коллектива, выражаемые как в практическом, так и в дискурсивном сознании [33, с. 184].

В сложившихся в мире социально-политических обстоятельствах, которые обусловили особую роль идентичности, все рассмотренные концепции представляются в новом свете. Идентичность, с одной стороны, служит основой воспроизводства социальных групп и поддержания их целостности, а, с другой – из различных социальных источников инициирует процесс обновления социальной структуры и способствует складыванию новых социальных общностей.

Проблема доверия связана с социальными чувствами. Основополагающими чувствами являются чувства «Мы» – «Они» [94]. Чувство «Мы» пред-

полагает доверие к другому, а чувство «Они» его исключает. Кроме того, пересекающаяся категория «Вы» – основа современного общества – потенциально содержит в себе момент доверия, в чью пользу оно будет решено «Мы» или «Они» – это зависит от результатов межличностного общения.

Именно субъективные «образы-Я» индивида, где значимым звеном является личностная идентичность, оказывают решающее влияние на формирование социальных стратегий и соответствующих моделей поведения личности в обществе. А одним из важнейших механизмов поддержания и сохранения единого сообщества является феномен доверия к такому же как «Я».

Справедливо отмечая, что любое общество по-разному оценивает те или иные социальные группы, Тэшфел и Тернер [10, с. 35 – 43] делают вывод о том, что если членство в них связано с позитивной или негативной социальной оценкой, то и сама социальная идентичность человека может быть позитивной или негативной. Однако любому человеку свойственно стремление к положительному, хорошему образу себя. Соответственно, одной из основных закономерностей в динамике социальной идентичности будет стремление человека к достижению или сохранению позитивной социальной идентичности.

Как отмечают Тэшфел, Тернер и их последователи, основным процессом, «запускающим» актуализацию и развитие социальной идентичности, является процесс социального сравнения, за которым нередко лежит конфликт. Для решения этого конфликта между различными сферами своей принадлежности человек начинает активно оценивать себя и свою социальную группу, сравнивать себя и свою социальную группу с некоторыми другими группами. При этом, как отмечает Тернер, относительно социальных групп важно, что, во-первых, сравнение идет с похожими, близкими, релевантными группами. Во-вторых, в данном процессе сравнения задействованы не все параметры групп, а лишь ценностно-значимые качества и характеристики. В итоге позитивная социальная идентичность оказывается основанной

на положительных, благоприятных, имеющих социальную значимость для субъекта сравнения отличиях своей группы от другой.

Можно предположить, что в этом случае индивид испытывает чувство безопасности, удовлетворенности и уверенности в поддержке со стороны членов своего сообщества и, в свою очередь, будет доверять другим.

Рассмотренные выше механизмы и стратегии сохранения или достижения позитивной социальной идентичности приобретают в контексте изучения процесса структурирования социума характер таких интерпретационных конструктов, которые позволяют охарактеризовать принципы формирования доверия на основе складывания определённой социальной идентичности.

Отметим теоретические выводы, предложенные Теджфелом и Тернером относительно происхождения и существования идентичности как социального явления.

По их мнению, социальная идентичность складывается из отдельных идентификаций и определяется принадлежностью человека к различным социальным категориям: расе, национальности, классу, полу и т.д. Наряду с личностной идентичностью социальная идентичность оказывается важным регулятором социального поведения. Вот почему авторы концепции, упрекая предшествующие «индивидуалистические», по их терминологии, подходы, пытаются объяснить важнейшие реальности социального взаимодействия, исходя лишь из личностной идентичности человека, особый акцент делают именно на его социальной идентичности. Важнейшие положения теории социальной идентичности формулируются в виде следующих постулатов.

1. Социальная идентичность складывается из трёх аспектов образа «Я», которые вытекают из восприятия индивидом себя как члена определённых социальных групп. Так, например, в «Я – образ» может входить осознание себя как мужчины, европейца, англичанина, студента, члена спортивной команды и т.д.

2. Индивиды стремятся к сохранению или повышению своей самооценки, то есть стремятся к положительному образу себя.
3. Социальные группы и членство в них связаны с сопутствующей им положительной или отрицательной оценкой, существующей в обществе, следовательно, социальная идентичность может быть положительной или отрицательной.
4. Оценка собственной группы индивидом определяется взаимоотношениями с некоторыми другими группами через социальное сравнение ценностно-значимых качеств и характеристик [159, 161, 162].

Одним из ключевых понятий концепций социальной идентичности (Г. Тэшфел) и самокатегоризационной теории (Дж. Тернер) является понятие социальной категоризации, то есть процесс распределения социальных событий и объектов по группам, необходим человеку для определенной систематизации своего социального опыта и, одновременно, для ориентации в своем социальном окружении [10, с. 30 – 43.]. Социальная категоризация представляет собой систему ориентаций, которая создает и определяет конкретное место человека в обществе.

Тэшфел, объясняя возможные варианты социального поведения личности, опирался на следующую когнитивную схему: роль регулятора поведения выполняет «Я – концепция», включающая в себя две подсистемы – персональную и социальную идентичность. Это равнозначные структуры, первая из которых представляет самоопределение человека в терминах физических, интеллектуальных и нравственных черт, а вторая – в терминах субъективной принадлежности к различным социальным категориям (полу, этносу, профессиональной группе и т.п.). Согласно данной концепции процесс становления социальной идентичности содержит в себе два последовательных когнитивных процесса.

Во-первых, индивид самоопределяется как член некоторой социальной категории (так, в «Я – концепцию» каждого из нас входит представление о

себе как о мужчине или женщине определенного социального статуса, национальности, вероисповедания, имеющего или не имеющего отношения к различным социальным организациям и т.д.).

Во-вторых, процесс становления социальной идентичности завершается тем, что человек приписывает себе усвоенные нормы и стереотипы своих социальных групп, они становятся внутренними регуляторами его социального поведения.

Эта концепция наиболее близка к изучаемому процессу доверия. Она затрагивает социальную природу проблемы доверия и связывает ее с законами развития и существования человеческих сообществ.

Идентичность – предмет активного внимания российских исследователей, который изучается многопланово и многохарактерно, находя отражение в фундаментальных исследованиях по психологии личности и общей психологии, социологии, антропологии.

А.И. Горбачева, М.Г. Марков, Н.М. Лебедева, Т.Г. Стефаненко исследуют структуру этнического самосознания, дифференцируя аспекты социальной самобытности, от которых, по их мнению, зависит достижение этнической идентичности. Различные аспекты идентичности применительно к другим сферам деятельности изучают С.А. Баклушинский, Н.Г. Орлов, Б.А. Вяткин, В.Ю. Хотинц, Ю.П. Поваренков, Н.Л. Иванова, Е.П. Белинская, Л.Б. Шнейдер, Г.М. Андреева, Е.А. Климов, А.Г. Костинская, В.И. Павленко, Г.У. Солдатова, И. Шайгерова и др.

Как отмечалось, понятие «идентичность» и то, что вкладывают в него, определяется неоднозначно, нет единства в терминологическом аппарате, а следовательно, возникает постоянная путаница в употреблении терминов «идентичность», «самоопределение», «самосознание», «самость», «Я» и т.д.

Традиционно (преимущественно в западной психологии) идентичность трактуется как «чувство единства, осознаваемое человеком в преимущественно-

сти своего физического и психического «Я», тождественности самому себе» [20, с. 245].

В то же время в современной трактовке понятие «идентичность» сосредоточивает в себе как психологические, так и социальные контрасты, формирование идентичности предстает перед нами в сумме этих двух компонентов. Российский исследователь В.А. Ядов оперирует понятием «социальная идентичность» как «нестрогим наличием групповых идентификаций личности» (цит. по: [131, с. 25]).

Концептуально в современной литературе можно выделить по меньшей мере два подхода: первый – трактует идентичность относительно ее функционирования в структуре психологических систем, второй – отражает социологическую характеристику.

При первом подходе идентичность рассматривают как внутреннюю согласованность индивида «внутри себя» (с самим собой). Иначе говоря, чаще идентичность выступает бессознательно протекающим процессом, оформляющимся в ходе развития личности.

При втором подходе идентичность объясняется как набор (диапазон) символических средств самовыражения, с помощью которых индивид определяет свое отношение к таким социальным категориям, как, например, «пол», «национальность», «возраст», «класс» и т. д. Иными словами, понятие «идентичность» наполняется социальным содержанием.

В.А. Ядов [143, с. 35 – 52.], изучая социальные идентификации в российском обществе 90-х гг., выявил их разнонаправленность и многообразие. Он пишет, что в результате распада СССР произошел сдвиг «...от прозрачной ясности социальных идентификаций советского типа... к групповым солидарностям «постмодернистского» типа, где все решительно амбивалентно, неустойчиво, лишено какого бы то ни было вектора» [143, с. 36]. При этом выделяются, с одной стороны, идентификации с ближайшим окружением, с людьми и общностями, разделяющими сходные взгляды; с другой – ориента-

ции на людей, достигших материального благополучия. Это можно рассматривать как преимущественную ориентацию на достижение либо личностной, либо социальной идентичности. Соотношение между личностной и социальной идентичностью в условиях социальной нестабильности, а также связь идентичности с другими феноменами обсуждается в работах Г.М. Андреевой [7], Е.П. Белинской [12], Л.Г. Ионина [43], Е.А. Климова [46], А.Г. Костинской [55], Г.У. Солдатовой [110], Т.Г. Стефаненко [113], Л.А. Шайгеровой [130] и др.

Противопоставление личностной и социальной идентичности еще более выражено с позиции самокатегоризации индивида. Это связано с тем, что актуализация личностного уровня подавляет, как считает Т.Г. Стефаненко, социальный полюс самокатегоризации, снижая количество стереотипных ролевых проявлений, и наоборот, актуализация социальной идентичности тормозит установки и поведение, порождаемые личностным уровнем самокатегоризации, и приводит к деперсонализации [113].

Вариативность форм идентичностей, которыми обладает индивид, объясняется тем, что он действует и взаимодействует в различных социальных системах, в которых определяет себя неодинаково.

Выделяются разные типы идентичностей.

Социальная идентичность – такая идентичность, которая представляет собой некую комплексную систему, передающую постоянство структур, зеркально отражающую принадлежность индивида к определенной социальной группе. Таким образом, функционирование социальной идентичности актуализируется в ситуации социального действия.

Социальная идентичность всегда трактуется в терминах групповой или коллективной общности. По теории социальной вариативности, индивид обладает одновременно несколькими идентичностями, поскольку взаимодействует в разных социокультурных пространствах. Пол, этничность, раса, религия, национальная принадлежность, возраст, области занятости и многое дру-

гое могут выступать сферами, с помощью которых происходит построение идентичности.

Социальная идентичность отражает не только знание, наполненное социальным содержанием (знание о группе, ее нормах, правилах, символических ритуалах), но также и крайне важный эмоциональный компонент членства в группе. «Социальную идентичность можно так же понимать, как структурную совокупность различных ролей, интериоризируемых, закрепленных в процессе социального научения» [84, с. 25].

В настоящее время противопоставление социальной и личностной идентичностей, часто определяемых как взаимоисключающих, смягчается, проявляется тенденция к их объединению.

Половая идентичность является еще одной формой идентичности, приобретаемой в процессе социализации индивида. Рассматриваемая в контексте социальной идентичности половая идентичность — относительно самостоятельный элемент, аналитически отличный от таких близких, но нетождественных понятий и явлений, как «биологический пол» или «половые практики» (см.: [118]).

Наиболее важен механизм достижения зрелой социальной идентичности. Данный механизм можно представить следующим образом: средствами сопоставления или противопоставления личность выявляет наличную сумму знаний и представлений о своем мире и ролях как члена социальной, профессиональной группы. Тем самым индивид разделяет пространство, дифференцируя его на «Я» — «Другие». Процесс идентификации представлен в динамике посредством явлений отражения и наблюдения: соотношения оценки себя с другими и отношения других, «значимых» для индивида. Личность, таким образом, осознает себя, например, удачливой, профессиональной, принадлежащей к определенной национальности и т.д. [6, 7, 25].

Образуя новый опыт, индивид расширяет вариативный ряд идентичностей, тем самым, раздвигая границы социального самоопределения. Диффе-

ренцирующие, разделяющие признаки, с одной стороны, объединяют людей, с другой – изолируют и ограничивают их друг от друга.

Поэтому существуют как позитивные, так и отрицательные аспекты, образующие барьеры в социальном взаимодействии. Среди них, например, разнообразные вербальные и невербальные компоненты, темы общения, которые в зависимости от социокультурных различий людей могут не совпадать. Иначе говоря, идентичность отражает содержательный компонент как деятельности в частности, так и социальной коммуникации в целом.

Следующий вид идентичности – культурная идентичность. Она является осознанное принятие человеком соответствующих культурных норм и образов поведения, ценностных ориентаций и языка, понимание своего «Я» с позиции тех культурных характеристик, которые в данном социуме нормативно поощряются. Культурная идентичность выражается в самоотождествлении человека с культурным образующим стереотипом именно данного общества.

К культурной идентичности близка этническая идентичность. Достижение этнической идентичности определяется различными этносоциальными доминантами, приобретаемыми в процессе личностной социализации. Они, в свою очередь, оформляются, в процессе внутрикультурной социализации, при усвоении культуры других народов, изучении их истории. Понимание этнической идентичности как переживания отношений «Я» и этнической среды – своего тождества с одной этнической общностью и отделения от других обосновано в работах (см.: [114, с. 243 – 264], [63, 64, 65]).

Возможны также и вариации идентичности внутри систем по критериям этногенеза (этнического развития):

- расово-биологический (родовые нормы);
- климатогеографический (историческая территория);

- социокультурный (история своего народа, этнические символы культуры и религии и т. д.), образующиеся в процессе историко-культурного развития общества (см.: [25, с. 45 – 47]).

В структуре этнической идентичности обычно выделяют два основных компонента: когнитивный – знания, представления об особенностях собственной группы и осознание себя ее членом на основе этнодифференцирующих признаков и аффективный – оценка качеств собственной группы, отношение к членству в ней, значимость членства.

С нашей точки зрения, достижение этнического самосознания возможно при полном обладании всеми формами этнической идентичности, включая территориальную, культурную, языковую, религиозную, обрядовую, расовую, психическую.

Феномен этноцентризма как явление, возникающее с достижением зрелой этнической идентичности, выполняет определенные функции в структуре социокультурного взаимодействия. С одной стороны, этот феномен можно расценивать как положительный – выступающий как фактор единения национальности, приводящий к бесконфликтности. С другой стороны, этноцентризм демонстрирует тенденцию в самосознании людей исключать всех других, не связанных с собственной группой. Так, номинальная группа выступает образцовой, а все другие соотносятся с ней. Данная характеристика этноцентризма изолирует другие идентичности, образуя вакуум ценностно-нормативного сосредоточения (см.: [25, с. 25]).

Итак, этническая идентичность не всегда предполагает взаимодействие с группой, где индивид – «свой», а может ограничиваться символическим присвоением этнодифференцирующих признаков. Однако необходимо учитывать, что в традиционном обществе вовлеченность в социальную жизнь и культурную практику этнической группы – важный компонент становления и функционирования этнической идентичности. Более того, достижение этнической идентичности происходит благодаря включенности каждого индивида

в жизнь группы и константности принадлежности к ней благодаря социально значимым внутригрупповым взаимодействиям (см.: [114, с. 246 – 250]).

Профессиональная идентичность – принятие на всех уровнях (социальном – с позиции ценностно-этической, психологическом – внутренних подструктур личности) индивидом профессиональных ценностных позиций, санкционированных в данном профессиональном пространстве. В ней задействованы ценностные элементы (мотивационные механизмы), а также эмоциональные – вербальные характеристики. Иными словами, достижение профессиональной идентичности происходит с помощью рефлексии и самоописания или, иначе говоря, самоотношения внешнего и внутреннего мира (см.: [91, с. 6 – 23]). Профессия выступает как легитимно санкционированная социальная роль индивида, конструирует его профессиональное самоопределение.

Становление профессиональной идентичности, достижение профессионализации опосредовано длительным и поэтапным развитием индивида. Начальный этап – обучение, накопление опыта, теоретических знаний. Затем психологическая сторона профессионализации, когда индивид наблюдает, усваивает и представляет себя и свою будущую профессию. Третий этап – саморефлексия, осознание индивидом реального положения дел, принятие или непринятие им или профессиональным сообществом его как профессионала.

Особенно важно, что осознание профессиональной идентичности происходит в процессе обучения, осуществляется через творческую познавательную активность личности, а также психологическую подготовку к ситуации профессиональной деятельности, опосредовано через развитие саморефлексии, моделирование, научение профессиональным образцам будущей деятельности и четкое определение своего места в ней (см.: [114 с. 126]).

Проблеме личностной и профессиональной идентичности посвящены исследования Л.Б. Шнейдер, Н.Л. Ивановой, в которых выполнен детальный

аналитический обзор существующих подходов к изучению идентичности, на основе которого сформулировано понятие «профессиональной идентичности» как раскрытия уникальности функционального и экзистенциального «Я» в его профессиональном служении и неповторимости личностных и профессиональных свойств. Данное понятие впервые разработано в трех аспектах: в широком плане профессиогенеза, в глубинном плане становления личностных структур и человеческой самости, в узкоспециальном и прикладном — на примере практических психологов [135, 136, 38, 39, 40].

В процессе совместной занятости для достижения запланированной цели личность находит новые и все более вариативно-креативные элементы, присваивает качества других индивидов, тем самым, расширяя свои личностные возможности. По нашему мнению, профессиональная идентичность — определенная социально-психологическая структура, анализ или исследование которой непосредственно вытекает из рассмотрения механизмов личностного, то есть индивидуального, самоопределения, за которым следуют коллективное и профессиональное самоопределения, а в итоге выстраивается социальное самоопределение индивида [91, 131, 133].

Несмотря на дискуссии относительно профессиональной, культурной, национальной или этнической идентичности, необходимо сказать о некоторых так называемых «описательных характеристиках», которые являются элементами идентичности. Это самоописательные характеристики (храбрость, трудолюбие, сдержанность и т. д.), которые, по-видимому, возникли благодаря социальным стереотипам.

Идентификация в любой из своих модификаций — процесс, который продолжается всю жизнь. Достижение зрелой социальной идентичности происходит благодаря достижению личностной, половой, профессиональной, этнической идентичности и не всегда происходит по привычным, отработанным механизмам.

Нельзя не упомянуть о том, что идентичность обладает функциональной характеристикой – комплементарностью – взаимозависимостью, с помощью которой личность обогащается в социальных отношениях, комплектуется свою идентичность. Так, межкультурная коммуникация – взаимоотношение противостоящих друг другу идентичностей – способствует взаимополнению индивидуально-личностных идентичностей, вступающих в отношения. Между разнонаправленными идентичностями в процессе коммуникации происходит согласование. Такого рода активное действие (взаимопроникновение идентичностей) служит фундаментом коммуникации.

Понятия идентификации и идентичности нередко смешиваются. Однако необходимо отметить, что исследование идентификации не аналогично анализу идентичности, о чем говорит, разделяя эти явления М.В. Заковоротная. По ее мнению, первое связано с процессом, второе – с отождествлением личностью себя с определенной общностью. Идентичность включает в себя различные аспекты, а идентификация – описание таких аспектов. «Идентичность – результат, становление, отстаивание и защита себя; идентификация – приспособление, процесс постоянного выбора, принятие норм, традиций, установок. Поэтому на каждом уровне описания процесс идентификации предшествует осмыслению идентичности» [33, с. 124 – 125].

Представление о собственной идентичности составляет содержание «Я-образа» личности. Развитие самосознания личности, ее «Я-образа», включает в себя несколько аспектов: во-первых, это познание себя; во-вторых, оценка себя, воплощенная в эмоциональном комплексе; в-третьих, отношение к себе, отраженное в поведенческом компоненте (см.: [6, с. 279], [11, 13]).

Единый процесс идентификации приводит к формированию идентичности, которую можно определить аналогично трактовке, предложенной Т.Г. Стефаненко: *как часть «Я-концепции» индивида, которая возникает из осознания своей принадлежности к определенной социо-культурной среде, своих индивидуальных качеств, своей половой принадлежности вместе с*

ценностным и эмоциональным значением, придаваемым этим характеристикам. [114, с. 65].

Итак, в отечественной и зарубежной гуманитарной мысли сложились определенные традиции исследования идентичности как психологического и социокультурного феномена. Идентичность имеет структурное строение, основными параметрами которого являются целевой, содержательный и оценочный. Обычно выделяют два аспекта идентичности: личностный и социальный. В современных теориях личностный аспект чаще трактуется как вторичный, по отношению к социальному. Это согласуется с нашими теоретическими рассуждениями. Эта же закономерность должна проявляться на наш взгляд и при рассмотрении проблемы доверия людей друг другу.

Вывод по главе. Теоретический анализ проблемы доверия показывает, что в основном, проблема доверия рассматривается в контексте ситуаций диадического взаимодействия. Формирование конкретной стратегии доверия, происходит в ходе межсубъектного общения то есть, в процессе обмена психологическими отношениями. Очевидно, что доверие является как определенным продуктом общения, так и необходимым условием его эффективного протекания. Расширение сферы анализа социальных явлений до закономерностей развития социальных систем, которыми являются любые человеческие сообщества, позволяет считать, что особенности формирования и проявления доверия друг другу зависят от личностных характеристик (самоощущение личностью себя в своем окружении) и от процессов идентификации личности в социальном мире.

Поэтому можно выдвинуть следующие гипотезы эмпирического исследования.

Гипотеза 1. Доверие – социальный феномен, который детерминируется как внутригрупповыми так и межгрупповыми уровнями организации взаимодействия общающихся между собой субъектов. Причем межгрупповой уро-

вень организации взаимодействия является первым условием, определяющим факт возникновения доверия.

Гипотеза 2. На уровне внутригруппового взаимодействия в формировании доверия главную роль играют личностные свойства по которым субъект доверия идентифицирует себя с другим, то есть с объектом доверия.

Гипотеза 3. Самооценка – является самостоятельным фактором, влияющим на формирование доверия к другому человеку.

ГЛАВА 3. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ ЛИЧНОСТИ НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДОВЕРИЯ

3.1. Теоретическая концепция, задачи и программа эмпирического исследования проблемы доверия

По итогам проведенного теоретического анализа изучаемой темы сделано предположение, что факт доверия связан с результатами идентификации личности, с тем, кому она доверяет. Исходя из концепции, предложенной Г.М. Андреевой, – это связано как с социальной, так и с личностной идентичностью [112]. Последняя касается телесной (морфологической), половой идентичности, а также индивидуально-психологических качеств личности: ее интеллектуальных и нравственных черт.

Однако пока не решен вопрос о приоритете социальной и личностной идентичности. Поэтому для нашего исследования он стал приоритетным. Малоизученно также то, какие именно качества личности выступают как факторы, определяющие возникновение доверия.

Индивидуальная парадигма¹, на которой обычно строится анализ социально-психологических явлений, ведет к усложнению взгляда на человека за счет включения его в многофакторное поле социального окружения. Концепция данной диссертации предполагает, что обращение к закономерностям развития взаимоотношения, как на внутригрупповом, так и на межгрупповом уровне анализа позволит более ясно раскрыть суть ряда социально-психологических закономерностей, связанных с феноменом доверия.

¹ Под индивидуальной парадигмой мы понимаем анализ основных психологических явлений с точки зрения индивидуальных потребностей личности.

Феномен доверия во взаимоотношениях групп и личности в группе становится звеном социальной системы и основой культуры сообщества, позволяющей ему сохранять себя и развиваться в соответствии с социальным контекстом.

Для восприятия человека и его понимания субъект неосознанно выбирает различные механизмы межличностного познания. Основным является механизм интерпретации (соотнесения) личностного опыта познания людей вообще с восприятием данного человека. Механизм идентификации в межличностном познании выражается в отождествлении себя с другим человеком.

Процесс самокатегоризации становится первым этапом формирования взаимоотношений элементов социальной системы. Смысл его заключается в сравнении себя и других по наиболее важным для взаимодействия качествам, в нашем случае – качествам, важным для формирования доверия к другому.

Однако, как показали эксперименты, связанные с проблемой категоризации, само знание о другом человеке не обладает самостоятельной мотивирующей силой. Мотивирующая сила появляется тогда, когда происходит идентификация индивида с другим, то есть восприятие его в категориях «Мы».

Таким образом, *процесс идентификации* предстает как *центральный процесс, который влияет на формирование доверия* и включает индивидуальный человеческий материал в жизнь и развитие социального организма.

Еще одно условие эффективных взаимоотношений – это периодический вклад в позитивную «Я – концепцию» (самооценку) членов групп, который мотивирует индивидов к сохранению таких отношений. Поэтому представляется, что самооценка имеет влияние на факт возникновения доверия.

Термин «Я – концепция» наиболее распространен в зарубежной психологии (Р. Бернс, К. Роджерс, Э. Эриксон и др.). При этом он трактуется несколько шире, чем сходное с ним понятие «самосознание», которое принято

в отечественной психологии, а поэтому является более емким, так как включает в себя отражение субъектом собственного уровня активности, связанного с проектированием своей жизненной перспективы, что имеет отношение к самооценности позиций личности, зависящей от уровня доверия к себе. В сущности, «Я – концепция» определяет не просто то, что собой представляет индивид, но и то, что он о себе думает, как смотрит на свое деятельное начало и возможности развития в будущем» [14, с. 31].

Но, как известно «Я – концепция» является достаточно ригидным образованием, а человек чаще всего выбирает цели и строит стратегию своего поведения, исходя из мотива подтверждения своей «Я – концепции» и увеличения чувства самооценки собственной личности, что в конечном итоге способствует поддержанию определенного уровня доверия к себе.

Наличие оптимальной меры доверия, видимо, в целом связано с концептуальной системой личностной организацией, или «Я – концепцией». Умение определить эту меру – гарантия гармоничных отношений. Очевидно, что оно появляется у человека с опытом, а также в зависимости от особенностей воспитания, то есть является качеством социальным. При установлении доверительного контакта с другим важна мера, проявляющаяся в уровне ответственности доверия к себе и к другому.

Люди слишком доверчивые, нарушают, таким образом, меру доверия к себе и к другим в сторону доверия к другим, что особенно характерно для детей, а также для людей, которые ищут поддержки в других. Это убедительно доказали эксперименты М. Хогга и Д. Тернера, посвященные исследованию «референтного информационного влияния» [148]. Такие неадекватно идентифицирующие себя люди нередко становятся жертвами обмана, а их доверие становится объектом эксплуатации [153, с 319].

Каждый человек в принципе знает, что такое обман, на собственном опыте он постигает его многоликость. Различные проявления обмана постоянно обнаруживаются в межличностных коммуникациях, в социальных от-

ношениях и в государственных механизмах. Человек опасается обмана, постоянно контролирует – сознательно или бессознательно – поступающие сообщения с точки зрения их правдивости, правильности, истинности.

Выдающиеся историки – от Тацита до Тарле – прекрасно понимали это, и в их исследованиях имеется богатейший материал, касающийся природы обмана и его роли в деятельности личностей, групп, сообществ и государств. Вряд ли можно отрицать, что обман пока составляет своего рода атрибутивную черту человеческой коммуникации [30, с. 3]. В нашей культуре, в любой системе отношений цивилизованного общества, на всех его исторических этапах, во всех сферах коллективной и личной жизни обман был и остается настолько существенным фактором, что без его учета практически невозможно составить основательное представление о взаимоотношениях людей, о конкретных социальных событиях и процессах.

В контексте проблемы доверия, обсуждаемой в диссертации, обман рассматривается как антитеза доверию, его «патология». Состояние доверия анализируется через призму обмана, поскольку это способствует наилучшему пониманию специфики исследуемого феномена.

Обман – это нарушение взаимодействия. Успешный обман обычно основывается на эффекте обманутого ожидания: человек, которого обманывают, учитывая полученную правдивую информацию, прогнозирует развитие поведения другого в наиболее вероятном направлении, а субъект, обманывающий его, нарушает ожидания, то есть не оправдывает доверия.

Сформулированная теоретическая модель диктует определенные задачи и программу эмпирического исследования.

1. Уточнить место понятия доверия в системе социально-психологических категорий.

2. Сформулировать основные понятия, методологические принципы и методы, соответствующие принятой в диссертации концепции исследования феномена доверия.
3. Выявить человеческие качества, которые вызывают доверие к другому человеку.
4. Оценить роль личностной и социальной идентичности в процессе формирования доверия.
5. Выявить влияние факта обмана на переживания личности в зависимости от ее социальной идентичности.
6. Исследовать влияния самооценки личности на формирование доверия к другому.

Этапы и характеристика эмпирической базы исследования.

Первая фаза исследования.

Исследование целостного социально-психологического феномена доверия между жителями города и сельской местности (с помощью сравнения восприятия доверия через призму обмана) начато в 2001 году.

Эмпирическая база первой части исследования, которое проводилось в 2001 году после пилотажного исследования, – 100 человек (жители города Иваново и сельской местности Ивановской области; возраст: 18—60 лет; учителя школ, программисты, студенты, рабочие, пенсионеры).

Надо отметить, что респонденты были специально подобраны по национальному признаку: в опросе участвовали только представители русской национальной группы.

Вторая фаза исследования.

В процессе исследования феномена доверия через призму обмана мы вышли на такое социально-психологическое явление как идентичность. Это

вызвало интерес и к исследованию проблемы доверия в контексте явления социальной идентичности, определило тему и основной смысл диссертации.

Эмпирическая база второй фазы исследования – студенты 2 – 4 курсов Ивановского государственного университета (ИвГУ), Ивановского государственного энергетического университета (ИГЭУ), Ивановской государственной сельскохозяйственной академии (ИГСА); 100 испытуемых относятся к мужскому полу, и 100 – к женскому; национальный состав – русские.

Выбор студентов в качестве испытуемых был обусловлен, во-первых, доступностью, во-вторых, достаточно разнообразным кругом их общения, в процессе которого исследуется феномен доверия.

3.2. Методологические принципы и методы исследования

Данное исследование базируется на принципах системности и детерминизма.

Принцип системности

Применительно к представленному исследованию доверия в процессе социальной идентичности сущность данного принципа, состоит в том, чтобы изучить и познать, как доверие проявляется на социальном уровне организации межсубъектного взаимодействия. Для этого следует, в первую очередь, рассмотреть феномен доверия как одно из необходимых условий сохранения и развития социальной системы. Принцип системности неоднократно подтверждал свою плодотворность и отражен в работах В.А. Богданова, В.П. Кузьмина, Б.Ф. Ломова, И.Р. Сушкова, Н.П. Фетискина, В.Д. Шадрикова.

Системный подход возник как реакция на то, что более ранние методы анализа показали недостаточную эффективность и перестали удовлетворять исследователей:

- механистический (явление разбивается на части, элементы рассматриваются отдельно, попытки соединить элементы, чтобы узнать свойство целого, однако это не дает полного представления о групповой реакции).
- холистический (целостный) подход (рассматривается явление как целостная вещь, исследуются свойства целого, которые затем распространяются на отдельные элементы).

Это означает, что одни и те же индивиды могут восприниматься представителями разных социальных систем в зависимости от контекста, в котором они находятся, и восприятия качеств, которые они видят друг в друге, и, соответственно, по-разному могут строить свои взаимоотношения.

По нашему мнению, системный подход должен компенсировать отмеченные недостатки, которые нередко присутствуют в аналогичных исследованиях проблемы доверия.

Принцип детерминизма в социальной психологии

В философской науке один из базовых принципов – принцип причинной обусловленности, принцип детерминизма (первый, самый общий уровень методологических принципов, относящихся ко всем наукам). Любое явление в обществе обусловлено соответствующими причинно следственными связями.

Чем же детерминированы психические явления? Что запускает тот или иной психический процесс? В чем причина психического состояния человека? Почему он ведет себя так, а не иначе? Все имеет причинную обусловленность, что в том числе подтверждается и изучаемыми в данной диссертации явлениями.

По мнению С.Л. Рубинштейна и А.Н. Леонтьева, «любое психическое явление детерминировано не только тем, что на человека действует, но и особенностями того субъекта, на которого оказывается это воздействие, который воспринимает воздействие». Поэтому в данной работе факт возникно-

вения доверия связывается не только с характеристиками объекта доверия, но и с самосознанием личности, которая доверие проявляет. Реализация принципа детерминизма в полном объеме предполагает учет зависимости феномена доверия от явления социальной идентичности.

Методы и методики исследования.

Мы проанализировали те методы, которые использовались разными авторами при исследовании доверия.

В конце 1960-х и 70-х гг. Дж. Роттер предложил шкалы, измеряющие тенденцию человека доверять другому [157]. Он полагал, что разработанные им шкалы наиболее точно оценивают способность доверять в двусмысленных, новых или беспорядочных ситуациях, в которых важна роль лишь обобщенного ожидания, ибо это единственное, на что можно положиться. Позже В. Мишель (1973) показал, что при возникновении доверительных отношений оценка черт характера или характерных черт другого имеет лишь ограниченный эффект и ничего не дает для возникновения «сильного влияния». Однако по поводу последнего положения среди ученых существуют разногласия.

В 1982 году для измерения особого межличностного доверия В. Свэп разработал специальные шкалы, включающие фактор эмоционального и фактор общего доверия. С его точки зрения, «межличностное доверие является основной особенностью всех социальных ситуаций, то есть тем, что нуждается в объединении и взаимосвязи. Занимая деньги, собирая на автомобиль или посещая врача, человек должен решить: стоит ли риск зависимости или уязвимости, который является ценой возможности поделиться результатом <...> именно элемент риска <...> составляет основную характеристику дилеммы доверия» [158, с. 306].

Разрабатывая шкалы доверия, В. Свэп использовал подход, ранее предложенный Дж. Роттером, и так называемые шкалы философии человеческой природы Л. Райсмэна [165].

В 1993 году Р. Левитски и Б. Банкер, используя созданные измерительные процедуры, построили модель развития и отклонения доверия в межличностных отношениях [154]. Изучая отношения сотрудничества, они построили трехуровневую модель развития доверия в сотрудничестве и пришли к выводу, что на каждом уровне форма доверия имеет свои отличия, а прочность или хрупкость доверия зависит от стадии развития отношений.

В 1998 году Т.П. Скрипкина провела теоретический и эмпирический анализ доверия как самостоятельного социально-психологического явления, итогом которого стали выявленные условия возникновения, закономерности функционирования, характеристики проявления и функции доверия как социально-психологического явления [107]. Ею использовались теоретические и эмпирические методы исследования. Основной теоретический метод исследования – это интерпретация и реинтерпретация различных философских и психологических текстов, направленная на осмысление сущности изучаемого явления. Среди эмпирических методов исследования использованы: авторские процедуры (составление психосемантического портрета объекта доверия, опросник выявления причин доверия к другому, опросник, направленный на рефлексивный анализ доверия к себе в различных сферах жизни); стандартизированные, адаптированные к задачам исследования методы (опрос, беседа, наблюдение, модифицированный вариант методики В.Г. Щур, модифицированный вариант шкалы уровня доверительного общения (В.С. Сафонов), контен-анализ сочинений, метод экспертных оценок, опросник УСК (Е.Ф. Бажин, Е.А. Голынкина, А.М. Эткинд), методика исследования самоотношения (С.Р. Пантिलеев), методика измерения уровня самореализации личности (Ю.А. Алешина, Л.Я. Гозман, Е.М. Дубовская)).

В 2002 году А.Б. Купрейченко была разработана методика измерения доверия личности другим людям, включающая следующие шкалы: надежность, единство, предсказуемость, приязнь и расчет [62, с. 64 – 89]. При создании шкал, помимо авторских, использовались также вопросы из методики

Левицки, Стивенсона, Банкер и методики Ремпела, Холмса. Важным результатом разработанной методики стало выявление особенностей структуры доверия представителей различных социальных групп и построение психологической типологии доверия.

Изучением доверия в контексте общительности как свойства личности, которое является чрезвычайно важным для межличностного взаимодействия, занималась Л.А. Журавлева [32]. Для диагностики переменных общительности личности она применяла «Тест-опросник А.И. Крупнова», при выявлении преобладающего типа доверия – опросник межличностного доверия, предложенный П. Левицки, Б. Банкером и М. Стивенсоном, а для выявления доминирующих типов отношений личности к окружающим – методика интерперсональной диагностики Т. Лири в модификации Л.Н. Собчик.

Установленная связь между общительностью и доверием позволяет глубже понять различные психологические проявления взаимоотношений и взаимодействий людей.

Основные методы исследования в данной диссертации: тестирование, анкетирование (выявление мнений и социально-демографических особенностей участников опроса, других социально-психологических факторов), методы математической статистики.

Для решения поставленных задач применяется комплекс методов, включающий в себя специально разработанную анкету, методы исследования социальной идентичности, самооценки и социальной перцепции.

Анкета. Исходя из задачи диссертационного исследования, состоящей в фиксации мнений и отношений к явлениям, выбранным в качестве предмета анализа, необходимо выявить мнения и отношения опрашиваемых к данным явлениям. Для этого используется метод анкетирования. Анкета содер-

жит вопросы о доверительных отношениях людей к различным предметам и явлениям общественной жизни (см. приложение 1).

Смысловые блоки анкеты определены на основе анализа научной литературы и знакомства с социологическими результатами изучения проблемы доверия.

Первый блок направлен на выявление самоощущения личности к обману в различных сферах деятельности (2, 3 – 5, 13, 20). Второй и третий вопросы анкеты представляют собой список эмоций, взятых из книги Изарда «Психология эмоций» [42].

Второй блок вопросов анкеты позволяет изучить степень доверия людей к ближнему и дальнему окружению (6, 9 – 12, 14).

Третий блок вопросов отражает проблему самосознания и доверия к своей социальной группе (17, 18). В них приведены национальности, проживающие в Ивановской области.

Вопросы четвертого блока анкеты (15, 16, 19) позволяют выяснить разницу в отношениях к обману (а отсюда – к доверию): кто сильнее подвержен обману, тот и более доверчив между мужчинами и женщинами.

Вопросы пятого блока (1, 7, 8) позволяют ближе подойти к стереотипному образу доверия, а следовательно, выяснить, чем люди руководствуются, доверяя друг другу. В данном случае проводится индивидуальный опрос по месту проживания респондентов. Работа осуществляется с каждым респондентом индивидуально и при непосредственном участии исследователя. Это обеспечивает, во-первых, стопроцентный возврат анкет, во-вторых, опрашиваемые имеют возможность получить дополнительную консультацию по технике заполнения анкеты, а исследователь – контролировать качество ее заполнения.

Так как предложенная респондентам анкета выявляет прежде всего осознаваемые и, следовательно, большей частью внешне конформные установки, то необходимо было дополнить анкетирование методами выявления

глубинных отношений испытуемых к предмету исследования. С этой целью использован метод семантического дифференциала.

Метод семантического дифференциала (СД). С нашей точки зрения, семантический дифференциал позволяет выявить глубинные отношения субъекта к выбранным явлениям.

Как и метод контролируемых ассоциаций, семантический дифференциал выгодно отличается от ассоциативных методов большей компактностью. Исследователь получает численно представленные стандартизированные количественные данные, легко поддающиеся статистической обработке. Снимается возможность ассоциаций по принципу речевых штампов, рифмовочных ассоциаций, то есть ассоциаций, обусловленных не близостью плана содержания, а сходством плана выражения. Кроме того, ценность данного метода определяется, возможностью адаптации данного средства измерения применительно к эффективным статистическим процедурам.

Вариант семантического дифференциала, который использован в основном эксперименте, разработан на базе современного русского языка и отражает сформировавшиеся в нашей культуре представления о структуре личности. Методика СД адаптирована сотрудниками психоневрологического института им. В. М. Бехтерева (см. приложение 3).

Опросник. Для того чтобы получить дополнительную информацию о тех качествах, которые участвуют в процессе идентификации личности, респондентам задан вопрос: «По каким человеческим качествам Вы судите, что человеку можно доверять?». Они должны в свободной форме перечислить самые важные для них качества, которые говорят о возможности доверия другому человеку.

Методика Куна и Т Макпартленда [112]. Проблема идентичности, изучавшаяся с применением разной степени формализованных методик, как

правило, исследовалась с помощью стандартизованных интервью через вопросы с предлагаемыми вариантами ответов на них. Однако проводимые исследования показывают, что для всестороннего и глубокого изучения такой сложной и многоаспектной темы как идентичность, недостаточно использовать только строго стандартизованные методики.

Особенность исследований социальной идентичности в том, что они посвящены феномену, который имеет глубокую личностную основу и практически не поддаётся изучению с помощью прямых вопросов. Поэтому на начальном этапе исследования, как правило, важно сначала составить представление о сути наблюдаемого явления, о внутренней структуре идентичности, о том какой она видится разным «носителям» в «поле» и осознаётся ли на уровне эмоций, чувств или рассудка, рефлексии.

Возникает необходимость привлечения более «мягких» методов, которые позволили бы исследователям более достоверно, точно и адекватно оценить долю людей, которые определённым образом обозначают своё положение в обществе, понять какой смысл они в это вкладывают, что для них значит быть кем-то в данном обществе.

Суть исследования состоит в выявлении критериев идентичности и параметров определяющих структуру идентичности в изучаемой совокупности респондентов. В открытой форме опрашиваемым предлагается вопрос, который нацелен на получение информации напрямую по самоидентичности.

Тест «Интегральная самооценка личности «Кто я есть в этом мире» [119]. Данная методика позволяет оценить роль самооценки в формировании доверия. Она включает десять шкал, отражающих оценку субъектом его разных качеств и сторон жизни и деятельности. Полный текст методики представлен в приложении 3.

Методы и этапы статистической обработки результатов. Для данного исследования были разработаны и применялись следующие программы:

1. Статистическая обработка базы данных (с возможностью произвольного формирования выборок и автоматическим подсчетом суммарных и средних значений, дисперсий и ковариаций фиксируемых признаков, коэффициентов конкордаций терминальных и инструментальных ценностей, формированием социоматриц и подсчетом социометрических индексов, а также составлением таблиц корреляций по заданным параметрам с фиксацией уровня значимости корреляций), обработка результатов по 1 части эксперимента, проводилась в программе Microsoft Excel, для этого был разработан специальный макрос (см. приложение 2).

В процессе математической обработки применялся параметрический коэффициент корреляции Пирсона:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i y_i - \frac{\sum x_i \sum y_i}{n}}{\sqrt{D_x D_y}}$$

2. Метод корреляционных связей, факторный и кластерный анализ для 2 этапа эксперимента проводился с использованием автоматизированного пакета обработки статистических данных – программы SPSS 13.0.

3.3. Связь доверия с межгрупповой и внутригрупповой идентификацией

А) Как мы предположили, факт доверия связан с результатами идентификации личности, с тем, кому она доверяет и, в первую очередь, с телесной (морфологической), половой идентичностью, а также – с индивидуально-психологическими качествами личности: ее интеллектуальными и нравственными чертами [112].

Эмпирическое исследование связи доверия с личностной и социальной идентификацией решено было начать с выяснения вопроса: кто более доверчив – мужчины или женщины. Текст анкеты (см. приложение 1).

Результаты анкетного опроса позволяют выяснить различие в отношениях к обману, а отсюда – и к доверию, мужчин и женщин. Графически эти результаты представлены на рисунках 1 и 2.

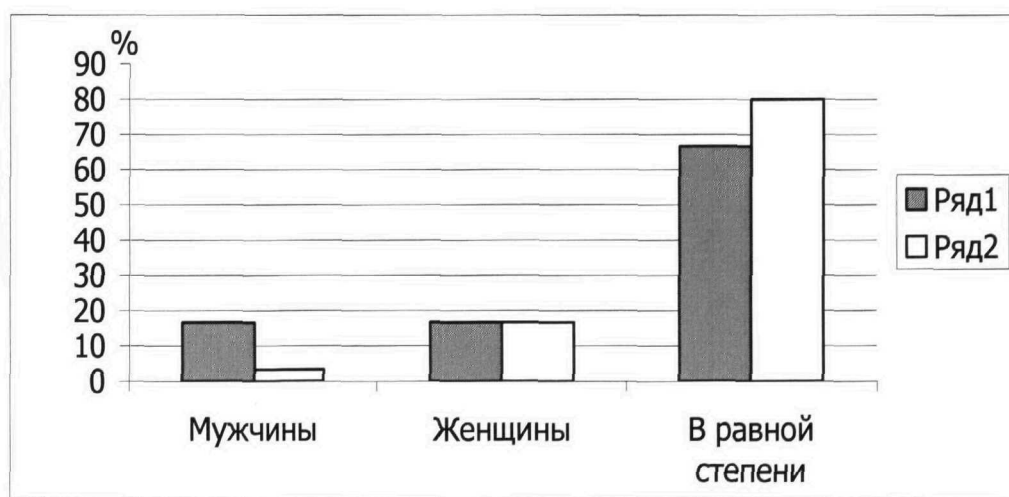


Рис.1. Мнение мужчин и женщин о том, кто из них более склонен к обману в деловых отношениях

Примечание: ряд 1 – мужчины; ряд 2 – женщины.

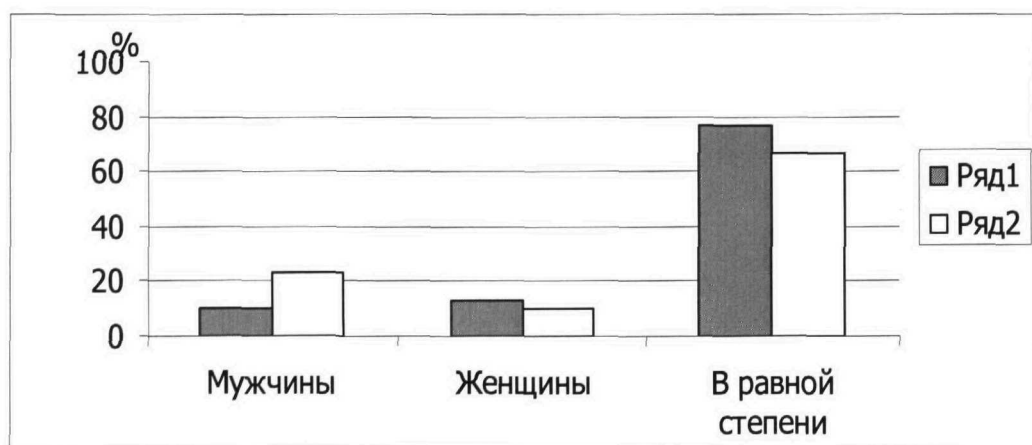


Рис. 2. Мнение мужчин и женщин о том, кто из них более склонен к обману в межличностных отношениях

Примечание: ряд 1 – мужчины; ряд 2 – женщины.

Приведенные диаграммы свидетельствуют о том, что большинство респондентов и мужчин, и женщин считают склонными к обману в деловых и межличностных отношениях «В равной степени».

Можно сделать вывод о том, что восприятие мужчинами и женщинами друг друга как субъектов и объектов обмана не связано с тем, к какому полу принадлежит объект доверия, как в деловых, так и в межличностных отношениях. Можно отметить лишь некоторую осторожность женщин в отношении к мужчинам, а мужчин – в отношении к женщинам.

Б) Для доказательства того, что основная граница доверия и недоверия связана с тем, на каком уровне взаимодействия воспринимается объект доверия (на внутригрупповом или межгрупповом уровне), мы постарались выяснить установки к лицам разной национальности: кто более доверчив и кто более склонен к обману. Как показали современные исследования, признак национальности является самым распространенным при категоризации людей на социальные группы [116, с. 256].

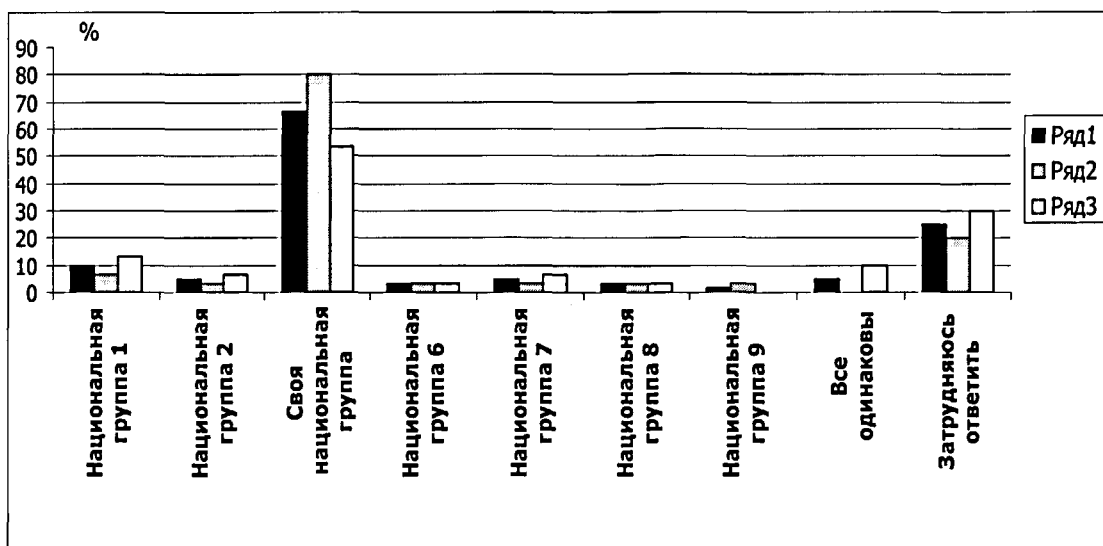


Рис.3. Восприятие доверчивости своей и иных национальных групп

Примечание: ряд 1 – общий; ряд 2 – жители сельской местности; ряд 3 – жители крупного города.

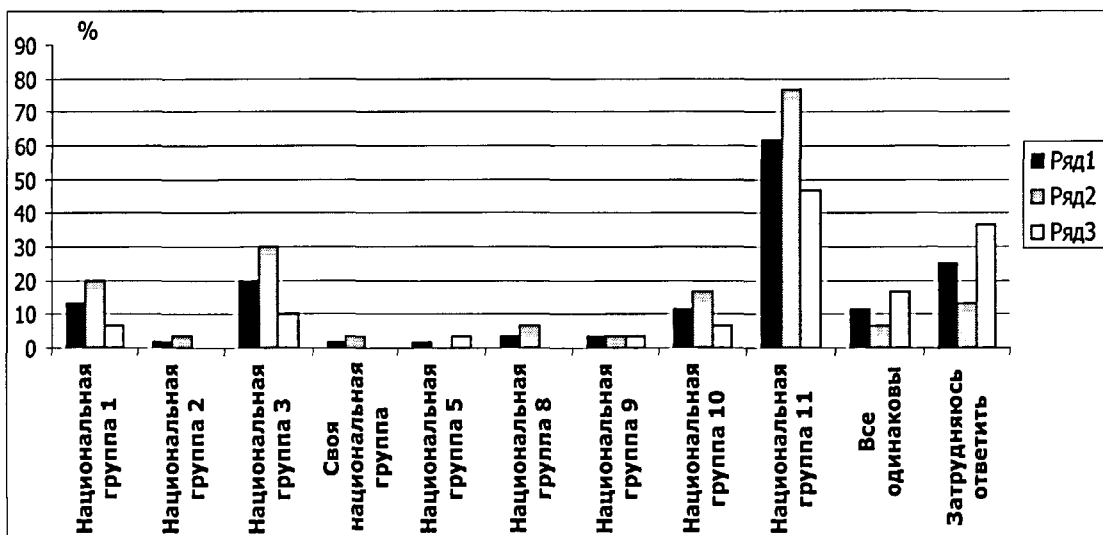


Рис. 4. Восприятие склонности к обману своей и иных национальных групп

Примечание: ряд 1 – общий; ряд 2 – жители сельской местности; ряд 3 – жители крупного города.

Из приведенных диаграмм (см. рис. 3 и 4) можно предположить, что в своем большинстве опрашиваемые идентифицируют себя именно со своей национальной группой, считая ее представителей более доверчивыми людьми. А как более неискренние были отмечены другие национальные группы¹.

¹ Список конкретных национальных групп, которые были предъявлены респондентам в ходе опроса, приведен в приложении 1.

Среди выборов доверия выделяется своя национальная группа остальных значения выборов практически равные (см. рис. 3). Это говорит о восприятии однородной и неопределенной доверчивости. А в выборах тех, кто более склонен к обману (см. рис. 4), есть заметная разница. Человек плохо дифференцирует другие национальности относительно их доверчивости, а в отношении отрицательных качеств – дифференциация явная.

Эти данные подтверждают нашу идею о том, что проблему доверия-недоверия следует анализировать, в первую очередь, на уровне межгруппового взаимодействия. Дифференцирующие процессы становятся в связи с этим более значимыми, поэтому люди становятся наиболее чувствительными в отношении отрицательных качеств объекта доверия.

Рисунки 3 и 4 также показывают, что сельский житель, проживая в более однородной по национальности группе, идентифицирует сильнее, чем городской и соответственно, более категорично настроен по отношению к другим национальностям. Даже в отношении своей национальной группы наблюдается некоторое различие в связи с доверием. Отсюда следует, что национальность действительно является существенным дифференцирующим признаком в отношении недоверия к другому человеку.

Таким образом, результаты анкетного опроса ясно отражают влияние национальной специфики на доверие. Наша гипотеза о том, что доверие предполагает обязательно идентификацию личности с группой (в данном случае – с национальной группой), нашла первое подтверждение. Это проявлялось и в устных высказываниях респондентов: «Мы русские русских не обманываем».

Здесь лишь отметим следующее: известно, что человек всегда ориентируется на свое отношение к другому, рассчитывая на симметричность или конгруэнтность своего предпочтения. В психологии это получило название «презумпции взаимности» [109, с. 132]. Человек надеется на симметричность, но в реальной жизни эта надежда оправдывается далеко не всегда, ибо

отношения доверия не всякий раз конгруэнтны, симметричны между участниками общения или взаимодействия. Мы можем предположить, что существенная «несимметричность», связанная с восприятием национальности, влечет за собой и несимметричность восприятия качеств, связанных с доверием.

В) На основе приведенных выше диаграмм можно предположить, что отмеченное явление более осторожного отношения сельских жителей может быть вызвано более эффективными механизмами социального контроля в сельской местности, в отличие от городской среды, включающей в себя многочисленные социальные группы. Подобная закономерность уже была замечена при исследовании межнациональных отношений в городской среде [59, 60].

С целью доказательства правомерности предположения, что на степень доверия существенно влияет способность контролировать объект доверия, мы выбрали в качестве объекта доверия, образ незнакомого человека не указывая ни каких его национальных признаков. Полученные результаты представлены на рисунке 5.

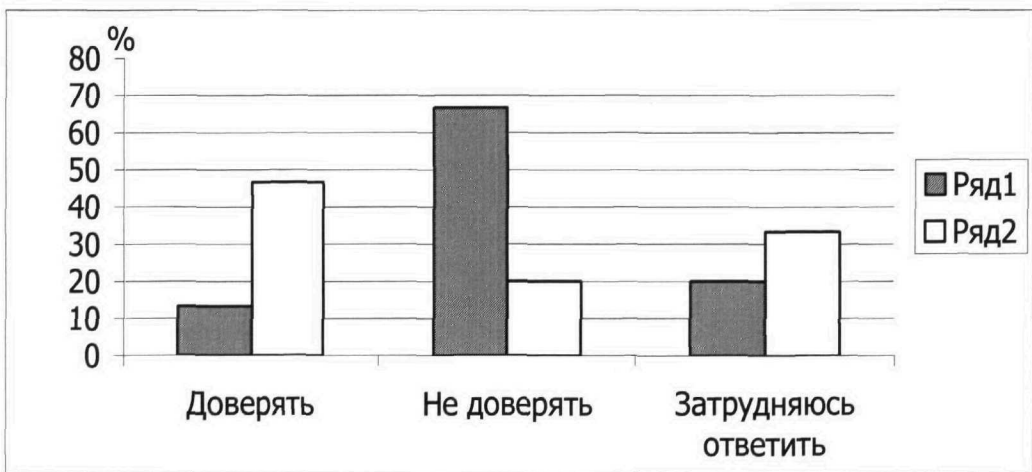


Рис. 5. Степень доверия жителей сельской местности и города к человеку, которого они видят впервые

Примечание: ряд 1 – жители сельской местности; ряд 2 – жители крупного города.

Национальная специфика в связи с территориальными особенностями проживания, вероятно, не является столь существенной в сравнении со спецификой внутригрупповых процессов (особенности социального контроля и межличностного взаимодействия). Кроме описательной статистики, мы провели корреляционный анализ взаимосвязи места проживания и уровня доверия и обнаружили значимый коэффициент корреляции ($r = -0,917595$, при $p \leq 0,01$). Это подтверждает предположение о том, что сложная социальная структура города приводит к снижению критичности другим людям. Городской житель более толерантно относится к незнакомцу. В сельской же местности общность более монолитна, что располагает к внутригрупповому взаимодействию, поэтому отношение к незнакомцу отлично от отношения городского человека.

Г) Следующим подтверждением того, что доверие относится к групповым феноменам, служит анализ того, в какой сфере обман переживается наиболее остро. Результаты представлены на рисунке 6.

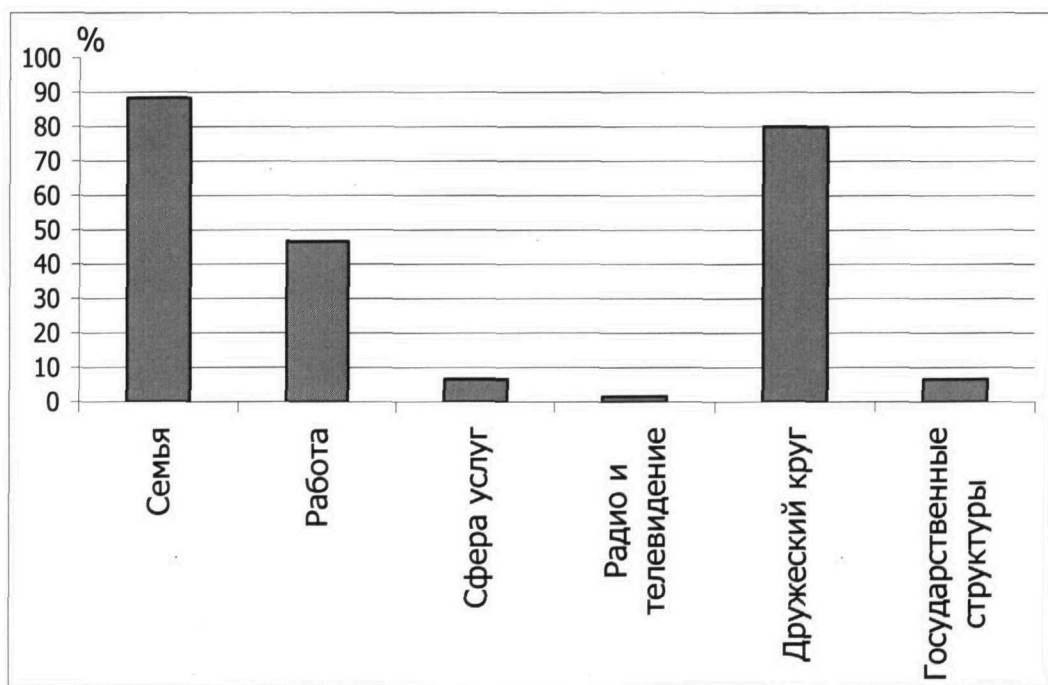


Рис. 6. Переживание силы зла приносимого обманом, в соответствии с жизненной сферой, в которой он происходит

Наиболее остро обман переживается в семье и в дружеских отношениях, затем – на работе и существенно ниже – в сфере услуг и государственной политики (хотя в материальном отношении от обмана со стороны правительства и сферы услуг, обычно, ущерб существенно выше). Это, видимо, говорит о том, что обман переживается как нарушение межличностных отношений и, в первую очередь, со стороны тех, кого человек считает своим.

Д) В качестве дополнительного подтверждения мы постарались выявить то, какие эмоциональные реакции вызывает обман, произошедший в той или иной жизненной сфере человека. Результаты представлены в таблицах 1, 2.

Если человек совершает обман по отношению к близким, то он испытывает стыд и чувство вины, но, в случае принадлежности другого (обманутого) к другой социальной группе и чем больше эта группа противопоставле-

на группе членства, тем больше он начинает проявлять чувство интереса и даже радости.

Таблица 1

Доля эмоций, которые переживает человек, когда он вынужден прибегать к обману в разных жизненных сферах (в процентах)

Виды эмоций	Работники сферы услуг	Члены семьи	Коллеги по работе	Руководство	Государственные служащие
1. Интерес	30	6,7	20	31,67	26,67
2. Радость	15	10	3,33	26,67	36,67
3. Удивление	3,33	1,67	1,67	3,33	5
4. Печаль	1,67	25	8,33	3,33	1,67
5. Гнев	1,67	1,67	1,67	1,67	1,67
6. Отвращение	6,67	6,67	6,67	3,33	6,67
7. Презрение	3,33	1,67	3,33	3,33	1,67
8. Страх	13,33	8,33	5	30	11,67
9. Стыд/смущение	40	53,33	48,33	26,67	18,33
10. Вина	20	48,33	31,67	11,67	10

Таблица 2

Доля эмоций, которые переживает человек, когда его обманывают (в процентах)

Виды эмоций	Работники сферы услуг	Члены семьи	Коллеги по работе	Руководство	Государственные служащие
1. Интерес	-	6,67	5	3,33	-
2. Радость	-	-	-	-	-
3. Удивление	6,67	28,33	20	8,33	8,33
4. Печаль	1,5	55	18,33	10	6,67
5. Гнев	65	43,33	45	53,67	56,67
6. Отвращение	25	10	31,67	25	40
7. Презрение	43,33	10	36,67	41,67	41,67
8. Страх	-	-	-	1,67	1,67
9. Стыд/смущение	3,33	5	1,67	1,67	1,67
10. Вина	-	1,67	-	-	-

Если человека обманывают, от печали и удивления, которые он испытывает от обмана в близком кругу, человек начинает переходить к гневу и презрению по отношению к обманывающему, не входящему в близкий круг.

Исследования в области психологии межгрупповых отношений говорят, что подобные чувства появляются, когда формируется образ врага и

партнер по взаимодействию воспринимается как представитель иной социальной системы, противопоставляемой той, к которой принадлежит обманутый [116, 164].

Итак, полученные эмпирические данные подтверждают предположение о том, что процесс доверия-недоверия существенно затрагивает социальную идентичность личности с различными социальными группами. Наиболее остро он переживается в группах членства, вызывая чувства стыда и вины, когда человек является субъектом обмана, печали и гнева, когда он превращается в объект обмана. В случае, когда обман связан с межгрупповым уровнем взаимодействия, он испытывает совершенно иные чувства: интереса и радости – будучи субъектом обмана, гнева, презрения и отвращения – становясь объектом обмана.

Таким образом, несмотря на традиционный подход к исследованию доверия, с точки зрения межиндивидуальных отношений, сфера доверия – недоверия существенно связана с проблемой формирования отношений между социальными группами. Социальная идентификация является центральным процессом и своеобразным водоразделом между человеком, которому доверяют и человеком, которому не доверяют.

3.4. Связь доверия с процессом идентификации личности

Следующей частью эмпирического исследования, стало доказательство того, что на уровне внутригруппового взаимодействия в формировании доверия на себя берет главную роль личностная идентичность.

А) В своем теоретическом анализе мы предположили, что если социальная идентификация другого человека, принадлежащего той же социальной группе, происходит, то ведущую роль на себя начинает принимать личностная идентичность.

Суть исследования состояла в выявлении критериев идентичности и параметров определяющих структуру идентичности изучаемой совокупности респондентов. В открытой форме респондентам задавался вопрос, который непосредственно был нацелен на получение информации по самоидентичности. Для этого была использована методика, предложенная М. Куном и Т. Макпартлендом. Испытуемым задавался вопрос: «Кто Я?». В свободной форме респонденты должны были написать характеристики, связанные с образом себя. Эти характеристики затем были сгруппированы по категориям, и доля каждой категории в ответах опрошенных людей была подсчитана.

В итоге получилось, что устойчивыми критериями, осями, вокруг которых формируется самоидентичность, являются: во-первых, принадлежность к определенной профессии (84%); во-вторых, качества характера (78%); в-третьих, играемая личностью актуальная семейная роль (сын, дочь, брат, сестра и пр.) (66%); в-четвертых, половая принадлежность (50%) (см. табл. 3).

Таблица 3

Характеристики личности, включаемые респондентами в «образ –Я»

№ п/п	Характеристики	% от ответивших
1	Профессия	84
2	Характерологические свойства личности	78
3	Семья	66
4	Пол	50
5	Друзья, знакомые	49
6	Увлечения, интересы	42
7	Человек	42
8	Раса, национальность	24
9	Абстрактная рефлексия	8
10	По проживанию	6
11	Всего респондентов	100 человек

49% респондентов относят себя к категории «Друзья, знакомые». Самоидентичность с понятием «Человек» ощущают примерно 42% опрошенных. Эту же процентную долю имеет критерий «Увлечения и интересы».

По национальной принадлежности самоидентифицируют себя лишь 24% ответивших на предложенный вопрос теста.

Критерий «трансцендентальное Я» (абстрактная рефлексия вне зависимости от конкретной социальной ситуации: «Я – живое существо», «Я – часть вселенной») составляет 8%. Последнее место в таблице распределения респондентов по группам занимает критерий самоидентичности по проживанию (6%) (см. табл. 3).

Итак, анализ показывает, что в ответах респондентов на вопрос «Кто Я?», наряду с характерологическими свойствами личности, в значительной мере представлены признаки принадлежности к определенной социальной общности.

Б) Интерес представляет сравнение полученных данных с представлением о том, какими качествами должен обладать человек, которому можно доверять.

В исследованиях, проведенных в рамках социальной перцепции, показано, что ведущую роль в регуляции межличностного общения выполняют представления, понятия о другом человеке, которые атрибутируются на основе прошлого опыта межличностного взаимодействия [17, 18, 47, 33 и др.]: «В отражении личности другого человека одни черты могут запечатлеваться в представлении, формирующемся у познающего его индивида ярко и точно, другие бледно, с искажением, третьи – не фиксируются вовсе» [97, с. 15]. Согласно такому пониманию, представление о другом человеке есть результат «отбора», фильтрации самых важных для определенного вида взаимодействия личностных свойств отражаемого человека.

В этой связи С.Л. Рубинштейн писал: «<...> В реальном процессе мышления представление и понятие даны...в некотором единстве. Наглядный образ – представление в процессе мышления обычно все более схематизируется и обобщается. Эта схематизация не сводится к объединению представления признаками и простой утрате некоторых черт, – она обычно превращается в своеобразную реконструкцию наглядного образа, в результате которой в самом образе выступают на передний план те наглядные черты предмета, которые объективно наиболее характерны и практически существенны для него; несущественные черты как бы ступеньваются и отступают на задний план» [97, с. 358]. Следовательно, субъект отражает в другом человеке, вызывающем доверие, только те черты, которые значимы для данного типа взаимодействия.

Вовлекая различных лиц в свой внутренний мир, люди по-разному отражают особенности тех, перед кем они раскрывают те или иные его стороны. Это регулируется, во-первых, социально-психологической ролью другого по отношению к субъекту доверия и, во-вторых, актуальными потребностями и интересами доверяющего.

На данном этапе исследования мы не прибегали к услугам толкового словаря русского языка и помощи метода «компетентных судей», а также не ставили испытуемых в жёсткие рамки, принуждая выбрать ответ из заранее подготовленных вариантов, как это происходило в наиболее известных исследованиях [109]. Мы предложили респондентам следующую инструкцию: «Встречая в жизни разных людей, с одними мы легко находим общий язык, понимаем их, можем им ДОВЕРЯТЬ. Другие, напротив, хотя и живут рядом, «далеки» от нас, всегда остаются теми, кому мы НЕ ДОВЕРЯЕМ. Ответьте, пожалуйста, по каким человеческим качествам Вы судите, что человеку можно доверять?».

Результат исследования отражен в таблице 4, где указан ряд человеческих качеств, которые отметили респонденты.

Характерологические качества, присущие субъекту доверия

№	Характерологические качества, по которым распределились ответы респондентов	% от ответивших
1	Доброта, дружелюбие	59
2	Честность,	39
3	Отзывчивость, чуткость, внимание	39
4	Общительность, коммуникабельность	37
5	Открытость	37
6	Искренность	36
7	Ум, мудрость, эрудиция	33
8	Приятный внешний вид	33
9	Ответственность	26
10	Уверенность в себе	26
11	Порядочность	19
12	Глаз выражение, взгляд	18
13	Тактичность, корректность	18
14	Чувство юмора	17
15	Умение ставить себя на место другого, понимание сочувствие	16
16	Упорство в достижении цели	15
17	Умение слушать	14
18	Оптимизм, жизнерадостность	14
19	Воспитанность, интеллигент	13
20	Надёжность	12
21	Голос, речь	11
22	Пунктуальность	11
23	Эмоциональная устойчивость, спокойствие	11
24	Обладание общими интересами, взглядами	10
25	Верность, преданность	10
26	Чувство общности	10
27	Умение держать слово, обязательность	9
28	Мимика, жесты, поза	8
29	Серьёзность	8
30	Постоянство	8
31	Практичность, рациональность	8
32	Вежливость	7
33	Прямолинейность	7
34	Щедрость	7
35	Своё мнение	7

Характерологические качества, присущие субъекту доверия

№	Характерологические качества, по которым распределились ответы респондентов	% от ответивших
36	Скромность	6
37	Самокритичность	6
38	Улыбчивость	6
39	Бескорыстие	6
40	Немногословность	6
41	Твёрдость характера	6
42	Образование	6
43	Увлечения, интересы	4
44	Материальное положение	3
45	Социальное положение	3
46	Пол	3
47	Раса, национальность	2
48	Профессия	2
49	Семья	1

Список качеств составляет обобщенную «идеальную модель» или некое «семантическое пространство» качеств, входящих в представление о человеке, вызывающем доверие. В таблице 4 приведен ранжированный по частоте выборов список качеств, отобранных испытуемыми.

Отметим интересный факт. При отборе самых важных качеств для формирования обобщенного образа человека, которому можно доверять, наибольший статистический вес получили качества: *доброта, честность, отзывчивость, общительность, открытость и искренность*.

Итак, анализ показывает, что ответы респондентов на вопрос «По каким человеческим качествам Вы судите, что человеку можно доверять?», включают в себя, как правило, характерологические свойства личности, принадлежность же к определенной социальной общности в ответах имеет незначительный процент. Те качества, в которых приведены характеристики себя (см. табл. 3), занимали самый высокий ранг по частоте выбора, оказались в самом конце списка при характеристике человека, которому можно

доверять (см. табл. 4). А именно эти качества определяют социальную идентичность человека.

Таким образом, это частично подтверждает тот факт, что если мы доверяем, человеку как члену социальной группы, то дальше в решении о доверии ведущую роль на себя принимают индивидуальные характерологические свойства личности.

В) Для проверки нашего предположения относительно роли индивидуальных характерологических свойств личности в формировании доверия, мы провели корреляционный, факторный анализ методом главных компонент по переменным, входящим в «образ – Я» и образ человека, которому можно доверять. В заключение был использован t-тест средних – сравнение двух зависимых выборок, для окончательного подтверждения выдвинутой гипотезы.

Началом статистической обработки данных было построение общей корреляционной матрицы по переменным входящим в «образ - Я» и образ человека, которому можно доверять (см. приложение 5).

Целью построения матрицы было получение предварительной оценки данных на предмет существования или отсутствия статистически достоверных связей между ответами на вопросы (переменными).

Поскольку исследовались переменные с порядковыми шкалами и шкалами наименований, был выбран метод с вычислением коэффициента корреляции Пирсона как наиболее строгий показатель наличия связи.

Значительное количество обнаруженных коэффициентов корреляции r , между переменными, имеют очень высокую значимость ($p < 0,01$) и ($p < 0,05$) (см. приложение 6).

Разности вероятностей «совпадений» и «инверсий» полученных корреляций позволяют говорить о том, что мы можем с высокой статистической достоверностью утверждать наличие выявленных связей.

Обнаружены корреляции между ответами на вопросы анкеты, имеющие высокую значимость p -уровень $< 0,01$ и распространяющиеся на объём выборки более 80%.

Сказанное позволяет сделать вывод о существовании причинно-следственных связей между переменными и с достаточной степенью уверенности в достоверности получаемых результатов продолжить исследование.

Очевидно, что при большом количестве объектов и признаков мало эффективен непосредственный (визуальный) анализ матрицы данных, можно лишь выявить отдельные особенности изучаемой структуры, извлечь частные иллюстративные примеры. В этих условиях актуальна задача укрупнения, концентрации исходных данных, то есть построения обобщенных характеристик множества признаков и множества объектов. Решение этой задачи осуществимо с помощью методов многомерного статистического анализа. При этом методы, ориентированные на анализ латентных признаков и выявление обобщенных факторов, известны как методы факторного анализа, а методы анализа структуры множества объектов образуют совокупность методов автоматической классификации.

На этапе исследования характерологических черт, входящих в «образ – Я» и присущих «образу человека, которому можно доверять», мы провели факторный анализ эмпирических данных отдельно для каждой методики, для того, чтобы увидеть, какие более глубокие детерминанты лежат в основе образов и есть ли у них общая основа.

Итоги анализа перечня качеств входящих в «образ - Я».

Исходными данными для факторного анализа были все переменные, выделенные по результатам частотного анализа.

Коэффициент сферичности Барлетта (СБ) не вызывает никаких сомнений с точки зрения формальной значимости (адекватности, правомерности) проведения МГК к данной группе переменных.

Мера адекватности и критерий Бартлетта

Мера выборочной адекватности Кайзера-Мейера-Олкина.		0,870
Критерий сферичности Бартлетта	Приблиз. хи-квадрат	2903,636
	ст.св.	153
	Знч.	0,000

Коэффициент Кайзера-Мейера-Олкина (КМО) $> 0,7$ – приемлемая адекватность (степень применимости факторного анализа к данной выборке). Коэффициент очень устойчив к количеству наблюдений.

График собственных значений (см. рис. 7), позволяет сделать предварительное заключение о выборе для рассмотрения трёх факторов.

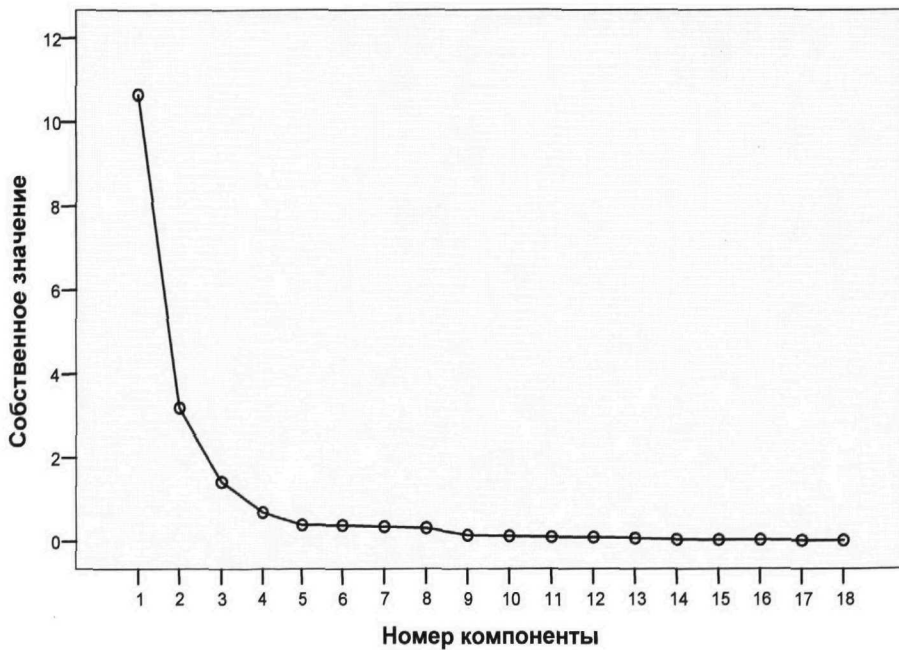


Рис. 7. График собственных значений или диаграмма каменистой россыпи

Конкретное содержание факторов приведено в матрице повернутых компонент (см. табл. 6).

Таблица 6

Матрица повернутых компонент

	Компонента		
	1	2	3
Я Доброта	0,945		
Я Отзывчивость	0,644		
Я Честность		0,932	
Я Общительность	0,927		
Я Открытость		0,879	
Я Искренность		0,699	0,401
Я Ум	0,877		
Я Внешность	0,886		
Я Ответственность			0,849
Я Уверенность			0,811
Я Порядочность			0,887
Я Чувствоюмора			0,833
Я Упорство	0,496		0,576
Я Оптимизм	0,940		
Я Доверие		0,881	
Я Преданность		0,791	
Я Независимость		0,728	0,532
Я Скромность		0,495	0,784

Примечания:

Метод выделения: Анализ методом главных компонент.

Метод вращения: Варимакс с нормализацией Кайзера. Вращение сошлось за 5 итераций.

На пересечении строк и столбцов отображены значения факторных нагрузок (корреляционные коэффициенты между переменными и факторами). Для наглядности запрещён вывод факторных нагрузок с коэффициентом меньше 0,4 и больше -0,4 (см. табл. 6).

Итак, мы получили три главных фактора, играющих ведущую роль в создании «образа – Я».

Пока эти данные имеют сравнительно небольшую ценность. Главный вывод можно сделать лишь тогда, когда будет проведен подобный анализ по «образу человека, которому можно доверять».

Итоги факторного анализа перечня предполагаемых качеств человека, которому можно доверять».

Коэффициент сферичности Барлетта не вызывает никаких сомнений с точки зрения формальной значимости (адекватности, правомерности) проведения МГК к данной группе переменных.

Таблица 7

Мера адекватности и критерий Барлетта

Мера выборочной адекватности Кайзера-Мейера-Олкина.		0,902
Критерий сферичности Барлетта	Приблиз. хи-квадрат	2623,792
	ст.св.	153
	Знч.	0,000

Коэффициент Кайзера-Мейера-Олкина (КМО) $> 0,7$ – приемлемая адекватность (степень применимости факторного анализа к данной выборке). Коэффициент очень устойчив к количеству наблюдений.

График собственных значений (см. рис. 8), позволяет сделать предварительное заключение о целесообразности рассмотрения, как и в предыдущем случае, первых трёх факторов как наиболее значимых.

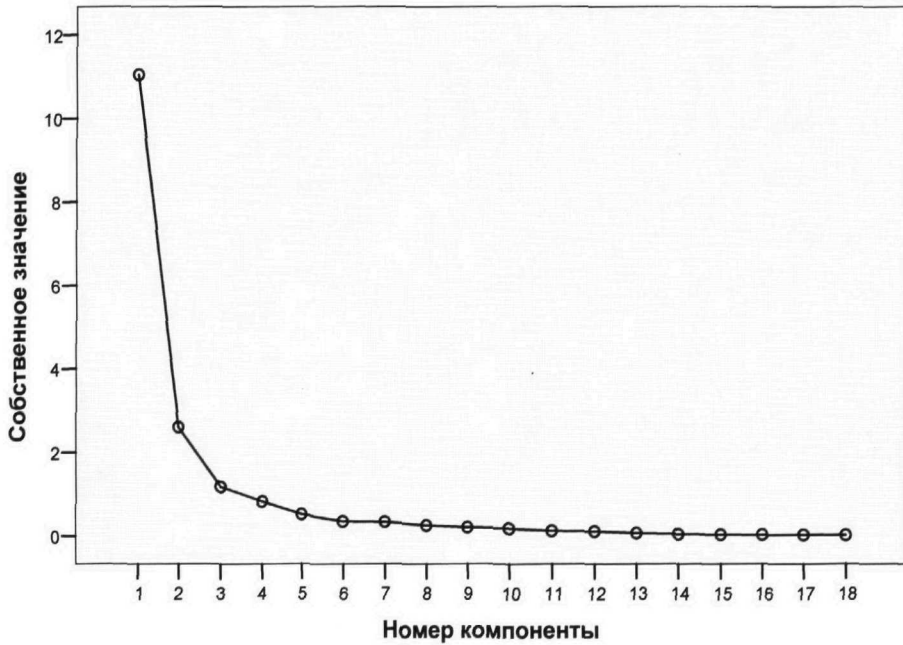


Рис. 8. График собственных значений или диаграмма каменной россыпи

Конкретное содержание факторов приведено в матрице повернутых компонент (см. табл. 8).

На пересечении строк и столбцов (см. табл. 8) отображены значения факторных нагрузок (корреляционные коэффициенты между переменными и факторами). Для наглядности запрещён вывод факторных нагрузок с коэффициентом меньше 0,4 и больше -0,4.

Так же, как и в первом случае, мы получили три главных фактора, играющих ведущую роль в создании «образа человека, которому можно доверять».

Матрица повернутых компонент

	Компонента		
	1	2	3
Доброта	0,787		
Отзывчивость	0,831		
Честность	0,914		
Общительность	0,829		
Открытость	0,903		
Искренность	0,820		
Ум	0,845		
Внешность	0,709	0,427	
Ответственность	0,703	0,553	
Уверенность	0,709	0,562	
Порядочность	0,422	0,837	
Чувствоюмора		0,860	
Упорство		0,871	
Оптимизм		0,855	
Доверие			0,859
Преданность		0,691	0,526
Независимость			0,859
Скромность		0,406	0,803

Примечания:

Метод выделения: Анализ методом главных компонент.

Метод вращения: Варимакс с нормализацией Кайзера. Вращение сошлось за 6 итераций.

Если сравнить таблицы 6 и 8, то становится очевидным, что в одни и те же факторы часто входят одни и те же качества с одинаково большим весом. Кроме того, для нас стало очевидным, что различие в «образе – Я» и «образе человека, которому можно доверять» заключается в первую очередь в тех качествах, которые пригодны для манипуляции другим и контроля поведения за другим, что подтверждает факт значимости контроля при сравнении ответов городского и сельского населения (см. пункт 4.1).

Для того, чтобы подтвердить предположение о том, что, несмотря на встречающиеся вариации качеств, эти вариации имеют неслучайный, а закономерный характер, проведено t-тестирование средних значений по переменным. Средние значения по переменным (см. приложение 7).

Из построения таблиц по t-тесту, мы получаем очень наглядное представление и убеждаемся еще раз в том, что выделенные нами группы практически не отличаются друг от друга. О достоверности различий между результатами группы и заданным значением можно говорить только в том случае, если уровень достоверности критерия (двусторонней значимости – Sig) меньше чем 0,05, а в нашем случае он равен 0,212, то есть больше 0,05. Это говорит о том, что существенных различий между «образом – Я» и образом человека, которому можно доверять, практически не обнаружено (см. табл. 9).

Таблица 9

T – тест средних значений

	Парные разницы					t	df	Значимость двусторонняя
	Среднее	Стандартное отклонение	Стандартная ошибка среднего	95% Доверительный интервал разницы				
				Нижний	Верхний			
Пары VAR00002 - VAR00003	0,05222	0,17104	0,04031	-0,03283	0,13728	1,295	17	0,212

Результаты, подтверждают то, что, во-первых, на уровне внутригруппового взаимодействия в формировании доверия главную роль на себя берут личностные факторы; во-вторых, личность предпочитает доверять тому, с кем она себя идентифицирует, то есть видит те же качества, что и у себя.

3.5. Самооценка как фактор, определяющий возникновение доверия

Для исследования зависимости личностной идентичности от самооценки как фактора, влияющего на формирование доверия, на основе данных, полученных при помощи формализованных методик «Семантический дифференциал» и теста на самооценку, проведен многомерный статистический анализ.

А) Значительное количество обнаруженных коэффициентов корреляции Пирсона (см. приложение 6), между переменными, имеют очень высокую значимости ($p < 0,01$) и ($p < 0,05$). Это нас привело к тому, что в качестве основных методов решения указанной задачи были выбраны факторный анализ и кластерный анализ. В данной работе использован метод главных компонент с вращением Варимакс и иерархический кластерный анализ с использованием метода Варда и z-стандартизацией переменных. Указанные методы многомерного статистического анализа выбраны для дополнительного контроля над корректностью полученных данных, так как в идеале, используя два совершенно различных принципа обработки данных, мы должны получить идентичные результаты.

Важно отметить, что кластерный и факторный анализы – эвристические методы, которые в отличие от других методов (регрессионный, дисперсионный анализы и т.п.) не имеют доказательной силы. Они не являются методами проверки статистических гипотез, а лишь выполняют функции визуализации, «подсказки» в сложных задачах осмысления многомерных данных.

Б) Факторный анализ методом главных компонент с вращением Варимакс для переменных анкеты.

Факторный анализ, как и многие методы анализа многомерных данных, опирается на гипотезу о том, что наблюдаемые переменные являются кос-

венными проявлениями относительно небольшого числа неких скрытых факторов.

Первоначальный выбор переменных анкеты, используемых для проведения факторного анализа, был проведён на основании учёта значений критерия адекватности выборки Кайзера – Мейера – Олкина и критерия специфичности Барлетта (см. табл. 10);

Таблица 10

Мера адекватности и критерий Барлетта

Мера выборочной адекватности Кайзера-Мейера-Олкина.		0,632
Критерий сферичности Барлетта	Приблиз. хи-квадрат	1214,029
	ст.св.	465
	Знч.	0,000

Критерий адекватности выборки Кайзера – Мейера – Олкина (КМО) – величина, характеризующая степень применимости факторного анализа к данной выборке. Значения коэффициента КМО $< 0,5$ – факторный анализ не применим к выборке;

Для предварительной оценки количества факторов для анализа использован график собственных значений, или диаграммы каменистой россыпи (см. рис. 9).

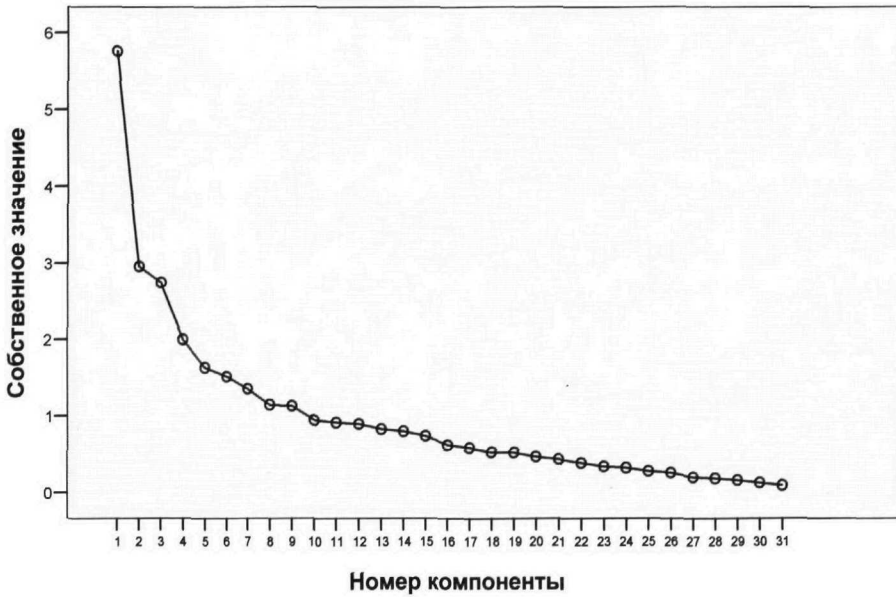


Рис. 9. График собственных значений, или диаграмма каменной россыпи переменных, которые участвуют в формировании чувства доверия к другому

На графике собственных значений отчётливо наблюдается «скальная часть» из четырёх факторов, с ярко выраженным первым фактором.

Значения «Матрицы повёрнутых компонент» (см. табл. 11), предоставляют нам возможность содержательной интерпретации выделенных факторов.

На пересечении строк и столбцов отображены значения факторных нагрузок (корреляционные коэффициенты между переменными и факторами). Для наглядности запрещён вывод факторных нагрузок с коэффициентом меньше 0,4 и больше -0,4.

Матрица повернутых компонент

		Компонента			
		1	2	3	4
О	Обаятельный				
С	Сильный				0,581
А	Разговорчивый	0,461			-0,641
О	Ответственный				0,617
С	Упрямый				
А	Открытый	0,784			
О	Добрый				
С	Независимый				0,446
А	Деятельный	0,548			
О	Отзывчивый	0,616			
С	Решительный			,838	
А	Энергичный	0,810			
О	Справедливый			,557	
С	Напряженный				
А	Суетливый				-0,577
О	Дружелюбный	0,664			
С	Уверенный			,743	
А	Общительный	0,823			
О	Честный				
С	Самостоятельный	0,411			0,441
А	Раздражительный				
Я	Здоровье				
Я	Ум		0,404		
Я	Доброта				
Я	Честность				
Я	Общительность		0,707		
Я	Принципиал		0,452		
Я	Искренность				
Я	Смелость		0,374		
Я	Привлекат		0,838		
Я	Счастье		0,766		

Примечания:

Метод выделения: Анализ методом главных компонент.

Метод вращения: Варимакс с нормализацией Кайзера. Вращение сошло за 13 итераций.

Выделенные 4 компонента имеют, на наш взгляд, вполне определенный смысл, за которым лежат более глубокие основания.

Двадцать одна пара противоположных по смыслу прилагательных, представленных в семантическом дифференциале, характеризуют 3 фактора: ценность, потенция и активность.

Исходя из анализа методики семантического дифференциала, предлагаемой А.М. Эткингом [137]:

фактор «Ценность или оценка» отображает все, что связано с оценкой стимула и эмоциями;

фактор «Потенция или сила» определяет отношение к собственному пространству объекта, можно сказать, что он отображает обобщенную пространственную характеристику объекта;

фактор «Активность» отображает временную характеристику объекта. Время здесь представляется прежде всего как скорость (активность).

«Суть семантического дифференциала состоит в том, что «рациональный» объект шкалируется «рациональными» признаками совершенно иррационально» [137].

В соответствии с этим факторы могут получить следующие наименования:

- а) активность;
- б) самооценка;
- в) сила;
- г) прогнозируемость.

При этом мы не исследовали весовое соотношение этих факторов, так как такой задачи не ставили. Следовательно, если соблюдать научную корректность, мы можем распространить данный ряд выводов на все категории опрошенных.

Анализ весовой структуры совокупности переменных, образующих компоненты, подводит нас к выводу о том, что фактор «1» имеет более высокую «плотность» в сравнении с другими. Восемь переменных, объединенных в этот фактор, имеют вес больше 0,4, а пять из них – больше 0,6. А характер

этих переменных говорит о том, что в них преобладают характеристики активности.

Фактор «2» (см. табл. 11) интересен тем, что в него вошли 6 переменных, которые отражают только самооценку респондентов, то есть фактор «2» существует, как самостоятельный компонент. Из этого следует, что самооценка играет значимую роль в установлении доверительных отношений в процессе общения.

Фактор «3» в основном содержит в себе характеристики соответствующие фактору силы, согласно методике предлагаемой А.М. Эткиндоном.

Фактор «4», который явился некой смесью критериев активности, силы и оценки мы назвали прогнозируемостью, так как по нашему мнению критерии, которые в него входят, связаны с легкостью предсказания поведения человека при взаимодействии с другим.

В) Иерархический кластерный анализ методом Варда с использованием z-стандартизации для переменных анкеты.

Действия, выполняемые в ходе статистических операций в применяемых нами вариантах многомерного статистического анализа, принципиально различаются. В факторном анализе на каждом этапе извлечения фактора для каждой переменной подсчитывается доля дисперсии, которая обусловлена влиянием данного фактора. При кластерном анализе вычисляется расстояние между текущими объектом и всеми остальными объектами, и кластер образует та пара, для которой расстояние оказалось наименьшим.

Но факторный анализ не дает возможности изучить и наглядно отобразить «структуру совокупности переменных», это позволяет сделать иерархический кластерный анализ. Кроме того, являясь одним из методов многомерного статистического анализа, проведение иерархического кластерного анализа является дополнительным контролем над корректностью полученных данных. Поскольку и метод главных компонент и иерархический кластерный анализ являются математическими разновидностями многомерного статисти-

стического анализа, теоретически, используя два, совершенно различных, принципа обработки данных, мы должны получить идентичные результаты. В данной работе мы воспользовались иерархическим кластерным анализом методом Варда с использованием z -стандартизации для переменных анкеты.

Узловым моментом в кластерном анализе считается выбор метрики (или меры близости объектов), от которого решающим образом зависит окончательный вариант разбиения объектов на группы при заданном алгоритме разбиения.

При проведении иерархического кластерного анализа нами был применён метод Z -стандартизации (одним из оснований именно этого метода стандартизации был тот факт, что в факторном анализе методом главных компонент, данный вид стандартизации применяется автоматически, кроме того, поскольку средние и дисперсия оцениваются по большой выборке, то Z -вклад для наблюдения обеспечивает более специфическую информацию.). Алгоритм Z -стандартизации заключается в том, что из значений переменных вычитается их среднее и эти значения делятся на стандартное отклонение. Z -стандартизации или Z -вклад показывает, сколько стандартных отклонений отделяет данное наблюдение от среднего значения.

Наибольший интерес представляет дендрограмма (см. рис. 10) результата кластеризации, то есть визуализация наших предположений, основанных на предыдущей обработке данных. Дендрограмму можно определить как графическое изображение результатов процесса последовательной кластеризации, которая осуществляется в терминах матрицы расстояний. С помощью дендрограммы можно графически или геометрически изобразить процедуру кластеризации при условии, что эта процедура оперирует только с элементами матрицы расстояний или сходства.

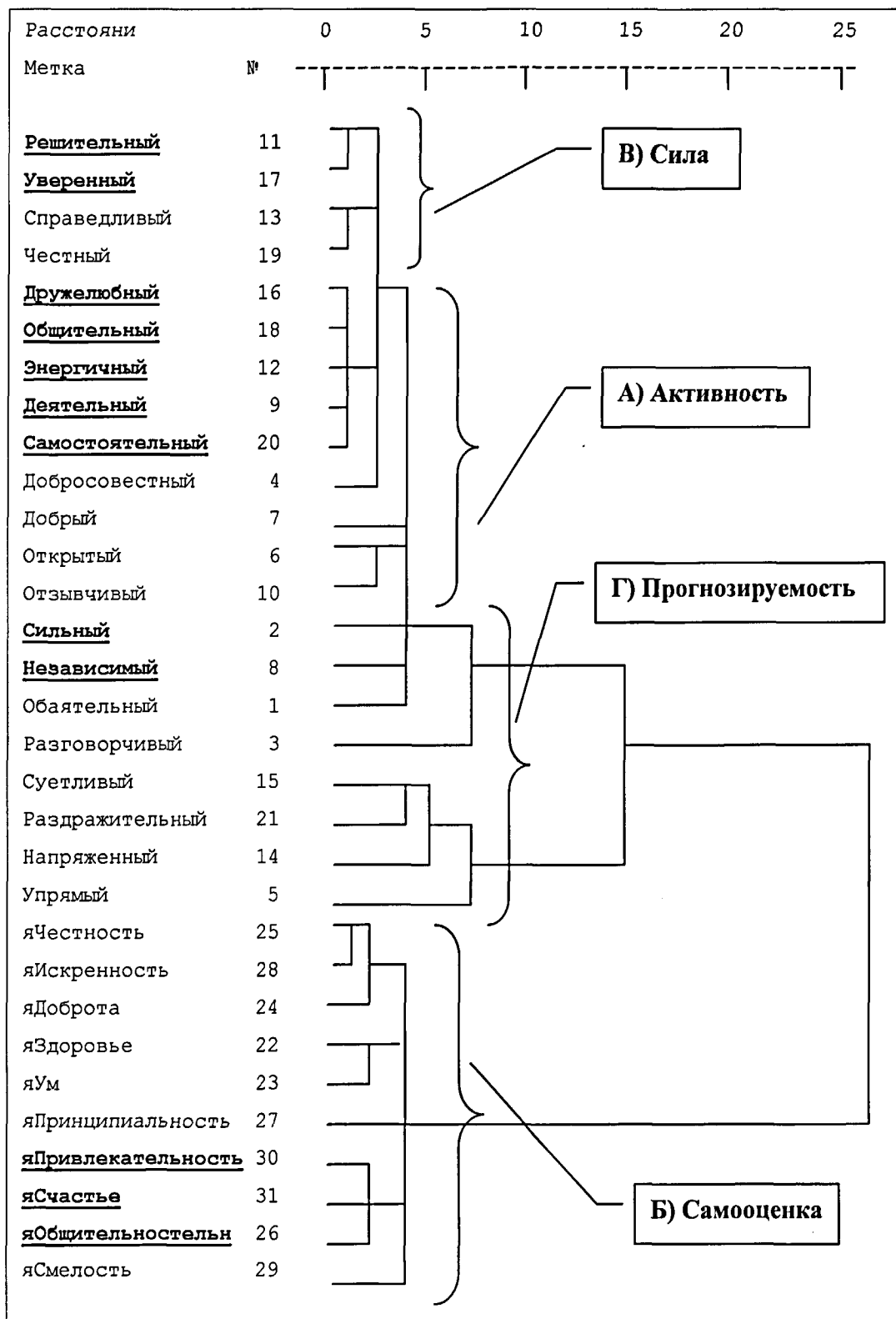


Рис. 10. Дендрограмма. Итоги иерархической кластеризации переменных

В левом столбце, для компактности, выводятся только имена переменных. Именно по этой причине мы включили их в таблицу результатов главных компонент. Дополнительно выделены интересующие нас факторы, полученные в процессе кластеризации, скобками и выносками с принятыми нами названиями. Пояснения по поводу выделенных переменных даны ниже.

Результаты кластеризации как с формальной, так и с содержательной (смысловой) точки зрения полностью подтверждают тезис о важной роли самооценки в процессе формирования доверия.

Сопоставив данные корреляционного, факторного анализа (метода главных компонент), а также иерархического кластерного анализа (переменных), мы с уверенностью можем сказать, что нам удалось определить «ядерные» переменные. Чтобы более содержательно выразить найденные факторы, приведём названия ядерных переменных (на основании которых была проведена классификация).

А) активность:

1. Общительный;
2. Энергичный;
3. Деятельный;
4. Самостоятельный;
5. Дружелюбный.

Б) самооценка:

1. Привлекательность;
2. Счастье;
3. Общительность;

В) сила:

1. Решительный;
2. Уверенный.

Г) прогнозируемость:

1. Сильный;
2. Независимый.

В факторном анализе методом главных компонент ядерные переменные имеют факторный вес $> 0,4$ (см. табл. 11); в иерархическом кластерном анализе переменные выделены жирным шрифтом с подчёркиванием (см. рис. 9) – ядерные переменные имеют устойчивую принадлежность к выделяемым кластерам и являются «точками кристаллизации» кластеров. Кроме того, в корреляционном анализе – наблюдается стабильность корреляций ядерных переменных (значений коэффициентов и уровня р-значимости).

Таким образом, мы проанализировали глубинные основания, которые скрыты за поверхностью образа личности вызывающей доверие у субъекта. Результаты показывают, что были выделены четыре основных фактора: фактор активности, фактор силы, фактор прогнозируемости. Один из факторов целиком определяется самооценкой личности, что убедительно доказывает нашу гипотезу о значительном и *самостоятельном* влиянии самооценки на формирование доверия.

ВЫВОДЫ ПО ДИССЕРТАЦИОННОМУ ИССЛЕДОВАНИЮ

1. Обобщение отечественных и зарубежных концепций обнаружил, что существует научный стереотип, который рассматривает явление доверия с точки зрения индивидуальной парадигмы, то есть как феномен, проявляющийся в диадическом взаимодействии. Наше исследование подтвердило предположение о том, что доверие связано с межличностными отношениями, реализуемыми в контексте социальной системы, социально-психологических отношений между людьми в целом, то есть оно затрагивает межгрупповой и межиндивидуальный уровни взаимодействия субъектов.
2. Доверие выступает как переживание определенного отношения, как ценностная психологическая позиция по отношению к другому. Оно связано с оценкой другого как принадлежащего тому или иному сообществу. В связи с этим процесс *идентификации личности с тем, кому она доверяет, является основным эмоционально-когнитивным условием, которое мотивирует человека доверять или не доверять другому*. Таким образом, от результатов идентификации будет зависеть развитие доверительного общения. Цель доверия – сохранение целостности сообщества. Личность доверяет тому, с кем она идентифицирована, и остерегается доверять человеку, которого она воспринимает как представителя иного сообщества.
3. При категоризации субъектом доверия другого человека как представителя сообщества, которому принадлежит субъект, главным условием появления доверия становится личностная идентичность. Личность предпочитает доверять тому, в ком видит сходные индивидуально психологические черты.

4. В основе всего многообразия личностных черт лежат четыре основных фактора: фактор активности, фактор силы, фактор прогнозируемости, фактор самооценки. Это делает очевидным то, что самооценка в системе разнообразных индивидуально-психологических качеств играет относительно автономную и значимую роль в процессе возникновения доверия к другому. Доверие субъекта к себе реализуется в дальнейшем в доверии к другому.
5. Наиболее остро обман переживается в семье и в дружеских отношениях (степень зла в обмане – 80-90%), затем – на работе (47%) и существенно ниже – в сфере услуг и государственной политики (в пределах 8%), хотя в материальном отношении от обмана со стороны правительства и сферы услуг обычно ущерб существенно выше. Это, видимо, говорит о том, что обман сильнее переживается при нарушении межличностных отношений, в первую очередь, со стороны тех, кого человек считает членом своей социальной группы.
6. Если объект доверия принадлежит к группе членства субъекта, то в случае обмана у последнего проявляются чувства стыда и вины, когда объект принадлежит иной группе у того же субъекта проявляются чувства интереса и радости. Являясь объектом доверия, человек испытывает печаль и гнев, когда он превращается в объект обмана. В случае, когда обман связан с межгрупповым уровнем взаимодействия, он испытывает совершенно иные чувства: интереса и радости, будучи субъектом обмана, гнева, презрения и отвращения, становясь объектом обмана.
7. Степень доверия зависит от возможности, с которой субъект может влиять на объект доверия. Она больше при внутригрупповом взаимодействии, где существенно больше возможностей контролировать объект доверия за счет внутригруппового социального контроля, и меньше – при

межгрупповом взаимодействии, где такая возможность ограничена. Это, в частности, проявляется в различии доверительного отношения жителей города и сельской местности к объекту доверия. Корреляционный анализ взаимосвязи места проживания и уровня доверия обнаружил значимый коэффициент корреляции ($r = -0,917595$, при $p \leq 0,01$).

8. Сравнительный анализ ответов мужчин и женщин показал, что нет значимых различий в восприятии ими друг друга как субъектов и объектов обмана и, что установка на доверие не связана с тем, к какому полу принадлежит объект доверия, как в деловых, так и в межличностных отношениях. Можно отметить лишь некоторую осторожность женщин в отношении к мужчинам, а мужчин в отношении женщин.
9. Полученные эмпирические данные гармонично согласуются с концепцией «Референтного информационного влияния», предложенной М. Хоггом и Д. Тернером [148]. При возникновении доверия вступают в силу групповые феномены, поскольку оно предполагает идентификацию себя с другим. При позитивном исходе идентификации появляется переживание чувства доверия к этому человеку, такому же, как доверяющий ему субъект, а сообщаемая им информация начинает восприниматься как присутствующая в собственном ментальном поле. Таким образом, кратко мы можем сказать, что *доверие это принятие информации от другого как субъективной истины.*

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Диссертационное исследование «Детерминация доверия процессом социальной идентификации личности» обобщает результат пятилетней работы автора. Началом исследований можно считать разработку и пилотажное апробирование анкеты о доверительных отношениях людей к различным предметам и явлениям общественной жизни. Эта анкета была создана на социолого-психологическом факультете Ивановского государственного университета для исследования феномена доверия как целостного социально-психологического явления с помощью сравнения восприятия доверия через призму обмана между жителями города и сельской местности.

В процессе исследования феномена доверия мы вышли на такое социально-психологическое явление как идентичность, что заставило нас по-новому взглянуть на природу доверия и процесс его реализации.

Анализ отечественных и зарубежных концепций в изучении проблемы доверия показал, что существует научный стереотип, который рассматривает явление доверия с точки зрения индивидуальной парадигмы, то есть как феномен, проявляющийся в диадическом взаимодействии.

Осуществлены исследования, направленные на изучение различных феноменологических проявлений доверия и доверительности. Разработано множество методов и конкретных методик, направленных как на измерение доверия в межличностных отношениях, так и на изучение процессуальной динамической стороны возникновения и разрушения доверия в отношениях и в совместной, кооперативной деятельности. Доверие присутствует в контексте других психологических проблем: этапы и типология становления общностей людей, авторитетность, внушение, дружба, феномены внутригруппового и межгруппового взаимодействия и некоторые другие. Во всех перечисленных явлениях доверие, будучи важнейшим условием самого их существования, рассматривается как исходное условие социально-психологических

отношений между людьми в целом. В то же время доверие не было предметом специального изучения и не выделялось для анализа как относительно самостоятельное социально-психологическое явление, за исключением ряда малочисленных эмпирических исследований посвященных проблеме доверия, появившихся в последнее время в отечественной психологической литературе.

Наше исследование направлено на подтверждение предположения о том, что доверие связано с межличностными отношениями, реализуемыми в контексте социальной системы, социально-психологических отношений между людьми в целом. То есть оно затрагивает межгрупповой и межиндивидуальный уровни взаимодействия субъектов.

Как показали исследования в области психологии межгрупповых отношений, взаимодействие людей может строиться на двух уровнях организации: на межиндивидуальном или на межгрупповом. В первом случае оно предполагает взаимную идентификацию людей и характеризуется интеграционными процессами, во втором случае развивается как межгрупповое и предполагает дифференциацию и тенденцию усиления межиндивидуальных различий. Формирование конкретной стратегии, происходит в ходе межсубъектного общения, то есть в процессе обмена психологическими отношениями. Очевидно, что доверие является как определенным продуктом общения, так и необходимым условием его эффективного протекания.

Сущность общения и явления доверия-недоверия связаны не с проблемами согласования действия отдельных индивидов, а с более глубокими законами существования социальных систем и развития человеческих сообществ.

По нашему мнению, линия водораздела происходит именно в сфере проблемы социальной идентичности. Можно предположить, что идентичность личности и является тем основным эмоционально-когнитивным условием, которое мотивирует человека доверять или не доверять другому. Таким

образом, от результатов идентификации будет зависеть развитие доверительного общения. Цель доверия – сохранение целостности сообщества. Личность доверяет тому, с кем она идентифицирована, и остерегается доверять человеку, которого она воспринимает как представителя иного сообщества.

Обычно выделяют два аспекта идентичности: личностный и социальный. В современных теориях личностный аспект чаще всего трактуется как вторичный по отношению к социальному, что согласуется с нашими теоретическими рассуждениями. Эта же закономерность проявляется и при рассмотрении проблемы доверия людей друг другу.

Между тем расширение сферы анализа социальных явлений до закономерностей развития социальных систем, которыми являются любые человеческие сообщества, позволило нам сделать предположение, что особенности формирования и проявления доверия друг другу зависят как от личностных характеристик (самоощущение личностью себя в своем окружении), так и от процессов идентификации личности в социальном мире. То есть основным фактором, влияющим на доверие человека к личности, является категоризация его как представителя конкретной социальной группы. В случае категоризации субъектом доверия другого человека как представителя сообщества, которому принадлежит субъект, главным условием появления доверия становится личностная идентичность. Личность предпочитает доверять тому, в ком видит сходные индивидуально психологические черты.

В ходе эмпирической проверки нами подтверждена ведущая роль социальной идентичности в формировании доверия.

Доказано, что доверие – двухуровневый социальный феномен, который связан с силами межгруппового и внутригруппового взаимодействия.

Нашла свое подтверждение также гипотеза о том, что на уровне внутригруппового взаимодействия в формировании доверия главную роль на себя берет личностная идентичность.

Доказано, что самооценка – фактор, рядоположенный с чертами характера, который влияет на формирование доверия как условие восприятия.

Фактор национальности объекта начинает влиять на доверие в соответствующих, социально-значимых ситуациях, а именно тогда, когда актуализируется механизм идентификации с национальными группами.

В первую очередь, при нарушении межличностных отношений обман сильнее переживается со стороны тех, кого человек считает членом своей социальной группы.

Степень доверия зависит от возможности, с которой субъект может влиять на объект доверия.

Установка на доверие, как в деловых, так и в межличностных отношениях не связана с тем, к какому полу принадлежит объект доверия,.

Проведенное исследование, естественно, не исчерпывает всех социально-психологических аспектов проблемы доверия. Полученные теоретические выводы и эмпирические результаты открывают достаточно широкие перспективы для дальнейшего изучения различных аспектов данного явления. Конкретизация перспектив представляется в постановке целого ряда исследовательских задач: как в русле социальной психологии, так и в социальной психологии личности.

Очевидно, что предложенная концепция изучения феномена доверия нуждается в дальнейшей экспериментальной проверке.

В качестве перспектив дальнейших исследований можно указать следующие направления и области теоретических и эмпирических исследований:

1. Исследование системного влияния ситуации на доверие и роли ситуативных контекстов.
2. Выявление роли различных индивидуально-психологических и социально-психологических факторов на всех этапах возникновения доверия и исследование их динамики от этапа к этапу.

3. Сравнительный анализ содержания и системных взаимосвязей данных этапов, как на уровне личности, так и на уровне группы.
4. Исследование механизмов активизации групповых дифференциально-интегральных процессов и выявление способов управления данными процессами.
5. Исследование кросскультурных различий процесса возникновения доверия.

Решение этих задач предполагает проведение новых экспериментальных исследований. В том числе – на разных социальных группах и в контексте разных социальных ситуаций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абульханова-Славская К.А. Личностный аспект проблемы общения в психологии // Проблема общения в психологии. М: МГУ, 1981. – 270 с.
2. Амяга Н.В. Самораскрытие и самопредъявление личности в общении // Личность. Общение. Групповые процессы. М.: 1991. – С.37-74.
3. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: МГУ 1980. – 413 с.
4. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: МГУ, 1989. – 432 с.
5. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1996. – 376 с.
6. Андреева Г. М. Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1999. – 374с.
7. Андреева Г.М. Психология социального познания. М.: Аспект-Пресс, 2000. – 288 с.
8. Артемьева Е.Ю. Психология субъективной семантики. М.: МГУ 1980. – 128 с.
9. Барзгова Е.С. Американская социология: традиция и современность. Екатеринбург. 1997. – С.76.
10. Белинская Е. П., Стефаненко Т. Г. Этническая социализация подростка. Воронеж. 2000. – С. 30-43.
11. Белинская Е.П. Временные аспекты Я-концепции и идентичности.//Мир психологии. 1999. № 3. – С. 40-46.
12. Белинская Е. П. Конструирование идентификационных структур личности в ситуации неопределенности // Трансформация идентификационных структур в современной России / Под ред. Т. Г. Стефаненко. – М., 2001. – С. 30-53.
13. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности. М.: Аспект-Пресс, 2001. – 301 с.
14. Бернс Р. Развитие Я – концепции и воспитание. М.: Прогресс, 1986. – 422 с.
15. Бехтерев М.С. Избранные работы по социальной психологии. М.: Наука, 1994. – 399 с.

16. Бодалев А.А. Восприятие человека человеком. Л., 1965. – 124 с.
17. Бодалев А.А. Формирование понятия о другом человеке как личности. Л., 1970. – 135 с.
18. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. М.: МГУ 1982. – 200 с.
19. Бодалев А.А. Личность и общение. М.: Междун. пед. Акад., 1995. – 328 с.
20. Бурлачук Л.Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л.Ф. Бурлачук, С.М. Морозов. – СПб.: Питер, 1999. – 245 с.
21. Введение в практическую социальную психологию. М.: Наука, 1994. – 255 с.
22. Вера // Современный философский словарь. / Под общ. Ред В.Е.Кемерова – М.: Академический проект, 2004. – 864 с. – С. 100-103.
23. Вилюнас В.К. Психологические механизмы биологической мотивации. М., 1986. – 207 с.
24. Говир Т. Недоверие как практическая проблема // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Сер. 11. Социология. М., 1994. № 3. С. 94-98.
25. Годфруа Ж. Что такое психология: В 2 т. – М., 1992. – 376 с.
26. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. М., 1987. – 176 с.
27. Гришина Н.В. Я и другие: общение в трудовом коллективе. Л.: Лениздат, 1990. – 174 с.
28. Донцов А.И. Психология коллектива. М., 1984. – 206 с.
29. Достовалов С.Г. Система доверительных отношений как детерминанта восприятия индивидуальности в юношеском возрасте. Дисс. ... канд. психол. наук. Ростов н / Д, 2000. – 168 с.
30. Дубровский Д.И. Обман. Философско-психологический анализ. М.: РЭЙ, 1994. – 118 с.
31. Журавлев А.Л., Сумарокова В.А. Доверие предпринимателей к разным

- видам организаций: региональные особенности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Под ред. А.Л. Журавлева, Е.В. Шороховой. М.: «Институт психологии РАН», 1998. – С. 258-272.
32. Журавлева Л.А. Автореферат. Связь общительности личности и доверия к людям. М, 2004. – 20 с.
33. Заковоротная М.В. Идентичность человека. Ростов н / Д, 1999. – 200 с. – С. 124-125.
34. Зинченко В.П. Психология доверия // Вопр. философии. М, 1998. №7. – С. 76-93.
35. Зинченко В.П. Психология доверия. 2-е изд. Самара: СИОКПП, 2001. – 104 с.
36. Знаков В.В. Макиавелизм и феномен вранья // Вопросы психологии. 1999. №6. – С. 59-70.
37. Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // Вопросы психологии. 1993. №2. – С. 9-16.
38. Иванова Н.Л. Идентичность и толерантность: соотношение этнических и профессиональных стереотипов// Вопросы психологии. 2004. №6. – С. 54-63.
39. Иванова Н.Л. Социальная идентичность в различных социокультурных условиях // Вопросы психологии. 2004. №4. – С. 65-76.
40. Иванова Н.Л. Структура социальной идентичности личности: проблема анализа // Психол. журнал. 2004. Т. 25, №1. – С. 52-60.
41. Иванова Н.Л. Социальная идентичность: структура и трансформация. Ярославль: ЯГПУ, 2004, – 132 с.
42. Изард К.Э. Психология эмоций. С–Пб., 2000. – 464 с.
43. Ионин Л. Т. Идентификация и инсценировка // Психология самосознания. – Самара, 2000. – С. 641-655.
44. Кан-Калик В.А. Основы профессионально-педагогического общения. -

Грозный. 1979. – 138 с.

45. Кан-Калик В.А. Грамматика общения. – Грозный, 1988. – 68 с.
46. Климов Е. А. Психосоциальные механизмы возникновения кризиса идентичности // Трансформация идентификационных структур в современной России / Под ред.Т. Г. Стефаненко. – М., 2001. – С. 54-81.
47. Князев В.Н. Психологические особенности понимания личности значимого другого как субъекта общения: Автореф. дис. ... канд. наук. М., 1981. – 24 с.
48. Коломинский Я.Л. Психология взаимодействия в малых группах. Минск: БГУ, 1976. – 350 с.
49. Коломинский Я.Л. Психология личных взаимоотношений в детском коллективе. Минск, 1969. – 234 с.
50. Комарова Л.Э. Базовые ориентации как детерминанты взаимодействия личности и группы // Личность в системе коллективных отношений: Тезисы докл. М., 1980.
51. Комарова Л.Э. Исследование социально–психологического климата // Проблемы коммуникативной и познавательной деятельности личности. Ульяновск, 1981.
52. Кон И.С. Дружба (историко–психологический этюд). М., 1973.
53. Кон И.С. Дружба: этико-психологический очерк. М.: Политиздат, 1987. – 349 с.
54. Кондратьев М.Ю. Авторитет педагога как результат его персонализации // Психол. развивающейся личности. / Под ред. А.В. Петровского. М., 1987.
55. Костинская А.Г. Феномен идентичности как структурирующий фактор // Мирпсихологии. 2003. № 1. – С. 186-198.
56. Кроник А.А., Кроник Е.А. В главных ролях: вы, мы, он, ты, я. Психология значимых отношений. М., 1989. – 356 с.
57. Кузьмин Е.С., Волков И.П., Емельянов Ю.Н. Руководитель и коллектив.

Л.: Лениздат, 1974. – 167 с.

58. Куликов В.Н. Контрсуггестия и воспитание // Взаимосвязь убеждения и внушения в педагогическом процессе. Пермь, 1976. – С. 50-59.
59. Куликов В.Н., Сушков И.Р., Ципцюк В.Г. Социально-психологический аспект межнациональных отношений // Психол. журн. 1991. Т. 12. № 1. – С. 31-39.
60. Куликов В.Н., Сушков И.Р., Ципцюк В.Г. Социально-психологические проблемы межнациональных отношений (опыт эмпирического исследования) // Социально-психологические исследования межнациональных отношений / Под ред. П.Н. Шихирева. М., 1993. – С. 153-183.
61. Купрейченко А.Б. Отношение личности к соблюдению нравственных норм в зависимости от психологической дистанции (у предпринимателей и менеджеров). Дисс. ... канд. психол. наук. М, 2001. – 185 с.
62. Купрейченко А.Б. Методика оценки доверия личности другим людям // Современная психология: Состояние и перспективы исследований. Часть 5. Программы и методики психологического исследования личности и группы: Материалы юбилейной научной конференции ИП РАН, 28-29 января 2002г. Ответственный редактор А.Л. Журавлев. М.: «Институт психологии РАН», 2002. – 368 с.
63. Лебедева Н. М. Социальная идентичность на постсоветском пространстве: от поисков самоуважения к поискам смысла // Психологический журнал. 1999. Т.20, № 1. – С. 6-19.
64. Лебедева Н. М. Базовые ценности русской культуры на рубеже XXI века // Психологический журнал. 2000. Т. 21, № 3. – С. 73-87.
65. Лебедева Н. М. Ценностно-мотивационная структура личности в русской культуре // Психологический журнал. 2001. Т. 22, № 3. – С. 26-36.
66. Леви-Строс К. Структурная антропология. – М.: Наука, 1983. – 536 с.
67. Леонтьев А.А. Общение как объект психологического исследования // в кн.: Методологические проблемы социальной психологии.

- М., 1975. – 296 с.
68. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. М.: Политиздат, 1975. – 304 с.
 69. Леонтьев А.А. Деятельность и общение // Вопросы философии. -1979. – С. 121-132.
 70. Ломов Б.Ф. Общение как проблема общей психологии // В кн.: Методологические проблемы социальной психологии. М., 1976. – С. 124 - 135.
 71. Ломов Б.Ф. Общение и социальная регуляция поведения // В кн.: Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М.: Наука, 1976. – С. 64-93.
 72. Ломов Б.Ф. Категории общения и деятельности в психологии // Вопросы философии. 1979. № 8. – С. 34-47.
 73. Ломов Б.Ф. Проблема общения в психологии // В кн.: Проблема общения в психологии. М.: Наука. 1981. – С. 3-23.
 74. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. М.: Наука. 1984. – 445 с.
 75. М.М. Бахтин как философ. – М.: Наука. 1991. – 320 с
 76. Майерс Д. Социальная психология. СПб.: Питер, 1997. – 694 с.
 77. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 1990. – 698 с.
 78. Мудрик А.В. Общение как фактор воспитания школьников: Авто-реф. дис. ...д-ра. пед. наук. Л., 1981. – 49 с.
 79. Мясищев В.Н. Психология отношений // Избр. психол. труды. М., Воронеж, 1995. – 356 с.
 80. Немов Р.С. Психология. Учеб. для студентов высш. пед. учебн. заведений. В 2 кн. Кн. 1. Общие основы психологии. М., Просвещение: Владивосток, 1994. – 576 с.
 81. Обозов Н.Н. О трехкомпонентной структуре межличностного взаимодействия // В кн.: Психология межличностного познания / Под ред.

- А.А. Бодалева. М.: Педагогика, 1981. – С. 80-92.
82. Ожогов С.И. Словарь русского языка. М.: «Рус. яз.», 1977. – 847 с.
83. Основы социально–психологической теории. Под ред. А.А Бодалева, А.Н. Сухова. Рязань. 1995.
84. Павлова О. Н. Идентичность: история формирования взглядов и ее структурные особенности. М., 2001.
85. Панферов В.Н. Общение как предмет социально-психологических исследований: Автореферат дис.... докт. психол. наук. Л., 1983. – 42 с.
86. Панферов В.Н. Классификация функций человека как субъекта общения // Психологический журнал. 1987. Т. 8. - № 4. – С. 51-60.
87. Петровский А.В. Личность в психологии с позиции системного подхода // Вопр. психол. 1981. №1. – С. 57-66.
88. Петровский А.В. Принцип отраженной субъективности в психологическом исследовании // Вопр. психол. 1985. №4. – С. 17-30.
89. Петровский В.А. Феномен субъектности в психологии личности: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М.: 1993. – 20 с.
90. Платонов К.К., Голубев Г.Г. Психология: Учебн. для индустриальных пед. техникумов. М., 1973. – 247 с.
91. Поваренков Ю.П. Психологическое содержание профессионального становления человека. М.: УРАО, 2002. – 160 с. – С. 6-23.
92. Поршнев Б.Ф. Понятие «пара» и « чужие» в социальной психологии // Тезисы 2 международного коллоквиума по социальной психологии. Тбилиси, 1970.
93. Поршнев Б.Ф. Контрсуггестия и история // История и психология. М., 1971. – С. 7-35.
94. Поршнев Б.Ф. Социальная психология и история. М.:Наука 1979. – 232 с.
95. Праворотова Т.А., Говир Т. Недоверие как практическая проблема // «Социология». 1994. №3. – С. 94-98.

96. Прикладные проблемы социальной психологии. / Под ред. Шорохова Е.В., Левкович В.Г. – М.: Наука, 1983. – 256 с.
97. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. М.: Учпедгиз, 1946. – 704 с.
98. Рудестам К. Групповая психотерапия. М: Прогресс, 1990. – 368 с.
99. Руткевич А.М. "Психо-история" Э.Г. Эриксона // Э. Эриксон. Молодой Лютер. М., 1996. – С. 3-22.
100. Руткевич М. Власть: кризис доверия // Власть. М., 1999. № 4. – С. 62-73.
101. Сафонов В.С. Особенности доверительного общения: Авто-реф. дис. ... канд. психол. наук. – 21 с.
102. Сафонов В.С. Особенности доверительного общения. Дисс. ... канд. психол. наук. М., 1978.
103. Сафонов В.С. О психологии доверительного общения // Проблема общения в психологии. М., 1981. – С. 264-272.
104. Симоненко С.И. Психологические основания ложности и правдивости сообщения // Вопросы психологии. 1998. №3. – С. 78-84.
105. Скрипкина Т.П. Психологические особенности доверия к людям в юношеском возрасте. Дис. ... канд. психол. наук. М., 1984.
106. Скрипкина Т.П. Психология доверия (теоретико-эмпирический анализ). Ростов н / Д: РГПУ, 1997. – 250 с.
107. Скрипкина Т.П. Доверие как социально-психологическое явление. Дис. ... докт. психол. наук. Ростов н / Д, 1998. – 392 с.
108. Скрипкина Т.П. Изучение проблемы доверия в американской социальной психологии // Психологическое обозрение. 1998. № 2. – С. 62-71.
109. Скрипкина Т.П. Психология доверия: Учебн. пособие. М.: Academia, 2000. – 263 с.
110. Солдатова Г.У Психология межэтнической напряженности. М., 1998. – 396 с.
111. Социальная идентификация личности. Кн. 1-2. М., 1994.

112. Социальная психология. Тексты для подготовки к семинарским занятиям. Выпуск VIII. Социализация. Социальная идентичность. М.,1998. – 114 с.
113. Стефаненко Т.Г. Изучение идентификационных процессов в психологии и смежных науках // Трансформация идентификационных структур в современной России / Под ред.Т. Г. Стефаненко. М.,2001. – С. 11-29.
114. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология: Учеб. для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2003. – 368 с. – С. 243-264.
115. Сушков И.Р. Социально-психологическая теория Джона Тернера. Психологический журнал 1993. № 3. – С. 115-125.
116. Сушков И.Р. Психология взаимоотношений. М., 1999. – 448с.
117. Сушков И.Р. Автореферат. Психология взаимодействия групп в социальной системе. М., 2002. – 50 с.
118. Ушакин С. Видимость мужественности //Знамя. 1999. № 2.. – С. 152-162.
119. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Институт Психотерапии. 2002. – 490 с.
120. Философский энциклопедический словарь. / Гл. ред. Л.Ф. Ильичев и др. – М.: Сов. энцикл., 1983. – 839 с.
121. Франк С.Л. Сочинения. М.: Правда, 1990. – 607 с.
122. Фрейд З. «Я» и «Оно» / Пер. с нем. В 2 кн. Тбилиси: Мерани, 1991. – 427 с.
123. Фрейд З. Психология Я и защитные механизмы. М.: Педагогика-Пресс, 1993. – 58 с.
124. Фрейдимен Дж., Фрейгер Р. Личность и личностный рост / Выпуск 1. Пер.с англ. М: Российский открытый университет, 1991. – 113 с.
125. Фромм Э. Бегство от свободы. М.: Политиздат, 1989. – 398 с.
126. Хараш А.У. «Другой» и его функции в развитии «Я» // Общение и развитие психики. М., 1986. – С. 31-46.

127. Хараш А.У. Личность, сознание и общение: к обоснованию интерсубъективного подхода в исследовании коммуникативных воздействий // Психол.–пед. общения. М.: Знание, 1979. – 117 с.
128. Хорни К. Недоверие между полами // Психол. журнал. 1993, Т. 14, № 2. – С.125-131.
129. Хосмер Л.Т. Доверие: связующая нить между организационной теорией и философской этикой (перевод) // Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. N 2. p. 379-403.
130. Шайгерова Л. А. Психология идентичности личности в ситуации вынужденной миграции: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2002. – 22 с.
131. Шамионов Р.М. Личность и ее становление в процессе социализации. – Саратов, 2000. – 240 с.
132. Швалб Ю.М., Данчева О.В. Одиночество: Соц.-психол. пробл. Киев: Украина, 1991. – 270 с.
133. Шибутани Т. Социальная психология / Пер. с англ. В. Б. Ольшанского.— Ростов н / Д.: Феникс, 1999. – 359 с.
134. Шихирев П.Н. Эволюция парадигмы в современной социальной психологии: Дис. (в виде научного доклада) ... д-ра психол. наук. М.,1980. – 78 с.
135. Шнейдер Л.Б. Профессиональная идентичность: структура, генезис и условия становления: Автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2001. – 43 с.
136. Шнейдер Л.Б. Экспериментальное изучение профессиональной идентичности. М.: 000 «Принт», 2001. – 128 с.
137. Эткинд А.М. Опыт теоретической интерпретации семантического дифференциала. Вопросы психологии 1979. № 1. – С. 17-27.
138. Экман Пол. Психология лжи. С–Пб., 2000. – 272 с.
139. Эмоциональные и познавательные характеристики общения. Ростов н/Д: РГУ, 1990. – 167 с.

140. Эриксон Э. Детство и общество. СПб.: Ленато, АСТ, 1996. – 592 с.
141. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1996. – 344 с.
142. Юнг К.Г. Психологические типы. / Пер. с нем. – М.: Университетская книга, АСТ, 1998. – 720 с.
143. Ядов В. А. Социальная идентификация в кризисном обществе // Социологический журнал. - 1994. -Ко 1. – С. 35-52.
144. Allen G.A. When does Exchanging personal Information constitute self-disclosure // Psychological Reports. 1974.
145. Derlega V.J., Chaikin A.L. Privacy and self-disclosure in social relationships // Thej. of social iss. Ann Arbor, 1977. Vol. 33, N. 3. P. 102-115.
146. Ekeh P.P. Social Exchange Theory: The Two Traditions. N. Y., 1974.
147. Greeting and Maintaining Trust // Training & Development. 1995. December.
148. Hogg, M.A. & Turner, J.C. (1987). Social Identity and Conformity: A Theory of Referent Informational Influence. - In: W.Doise & S.Moscovici (Eds.), Current Issues in European Social Psychology., v..2 Cambridge: Cambridge University Press, p.139-182.
149. Homans G.C. Social Behavior, its elementary Forms. N. Y., 1961.
150. Jourard S.M., Lasakov P. Some Factors in Self-disclosure // Journal of abnormal and social psychology. 1958.
151. Jourard S.M. Healthy personality and Self-disclosure // Ment. Hyg. 1959. V. 43.
152. Jourard S.M. Healthy personality and self-disclosure //mental hygiene. 1959.V. 43. p.499-507.
153. Kollok P. The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainly, Commitment and Trust // American Journal of Sociology. 1994. V. 100 (2).
154. Lewicki R.J., Bunker B.B. Trust in relationships: A Model of Development and Decline // P.A. – 1993.

155. Parks C.D., Hulbert L.G. High and Low Trustee' s Responses to Fear in a Pay of Matrix // J. Of Conflict Resolution. 1995. V. 39 (4).
156. Piotr Sztompka Trust: a sociological theory. Cambridge: Cambridge university press, 1999. – 214 p.
157. Rotter J.B. A new scale for the measurement of interpersonal trust // J. of Personality. – 1967. V. 35.
158. Swap W.C. Measurement of Specific Interpersonal Trust: Construction and Validation of a Scale to Assess Trust in a Specific Other // J. of Personality and Social Psychology. 1982. V. 43 (6).
159. Tajfel H., Figment C, Billig M., Bundy R. Social categorization and intergroup behaviour//Europ. J. Of Soc. Psychol. 1971. № 1. P. 149-177.
160. Tajfel, H. La categorisation sociale. In: S.Moscovici (ed), Introduction á la Psychologie Sociale. Paris: Larousse, 1972, p. 272-302.
161. Tajfel H., Turner J.C. An integrative theory of intergroup conflict.// W.G. Austin, S Worchel (eds.). The social psychology of intergroup relations. Monterrey, Calif., 1979.
162. Turner J. The experimental social psychology of intergroup behaviour//Intergroup Behaviour/Eds J.Turner, H. Giles/ Oxford, 1981. P. 66—101.
163. Toch M., Mecltan J. Perception and Communication. A Transactional View // Audio-Visual Communication Review. 1967. V. 10.
164. Wedge, R. (1990). The Individual, the Group and War. In J. Burton & F. Dukes (Eds.). Conflict: Readings in Management & Resolution. N.Y.: St. Martin's Press, 101-116.
165. Wrightstan L.S. Personality and attitudinal correlations of trusting and trustworthy behaviors in a two-person game // J. of Personality and Social Psychology. – 1996. – V. 4.
166. Yamagishi T. Major Theoretical Approaches in Social Dilemmas Research // Japans Psychological Review. 1989. V. 33.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Анкета «Доверительные отношения людей к различным предметам и явлениям общественной жизни».

Здравствуйте.

Просим Вас принять участие в изучении общественного мнения в связи с проблемой обмана и доверия в нашей повседневной жизни. Уверены, что Ваши искренние ответы помогут более полному анализу такого интересного явления как обман. Гарантируем анонимность Вашего личного мнения.

1. По каким признакам, в большинстве случаев, Вы чувствуете, что человек Вас обманывает (нужное подчеркните)?

1. Выражение лица;
2. Жесты;
3. Содержание речи;
4. Особенности речи (повторы, оговорки, запинки, паузы);
5. Вообще не чувствуете, когда обманывают;
6. Чувствуете, но затрудняетесь указать конкретный признак.

2. Как часто Вас обманывают (подчеркните вариант, отражающий Ваше общее впечатление)?

1. Скорее всего, несколько раз в день;
2. Скорее всего, раз в день;
3. Скорее всего, несколько раз в неделю;
4. Скорее всего, раз в неделю;
5. Вообще не обманывают.

3. Какие чувства вы чаще всего Вы испытываете, когда случается обманывать (поставьте галочки в соответствующих клетках, не более 3-х в одной колонке)?

	В сфере услуг	В семье	Коллег по работе	Начальство	Чиновников
1. Интерес					
2. Радость					
3. Удивление					
4. Печаль					
5. Гнев					
6. Отвращение					
7. Презрение					
8. Страх					
9. Стыд/смущение					
10. Вина					

4. Какие чувства Вы чаще всего испытываете, когда Вас обманывают (поставьте галочки в соответствующих клетках, не более 3-х в одной колонке)?

	В сфере услуг	В семье	Коллег по работе	Начальство	Чиновников
1. Интерес					
2. Радость					
3. Удивление					
4. Печаль					
5. Гнев					
6. Отвращение					
7. Презрение					
8. Страх					
9. Стыд/смущение					
10. Вина					

5. Всегда ли Вы сдерживаете свое обещание, независимо от того выгодно это Вам или нет?
1. Всегда;
 2. Не всегда.
6. Если Вы ничего не знаете о человеке и видите его впервые, Вы склонны ему больше?
1. Доверять;
 2. Не доверять;
 3. Затрудняюсь ответить.
7. Где на Ваш взгляд обман более распространён между жителями?
1. Город;
 2. Посёлок городского типа;
 3. Деревня, село;
 4. В равной степени;
 5. Затрудняюсь ответить.
8. Где, с Вашей точки зрения, обман наиболее распространён как средство достижения цели (подчеркните не более трех вариантов)?
1. Семья;
 2. Работа;
 3. Сфера услуг;
 4. Радио и телевидение;
 5. Газеты;
 6. Друзья и знакомые;
 7. Органы местного управления;
 8. Региональные органы власти;
 9. Правительство.
9. Вам помогает незнакомый человек. Из каких побуждений он это делает?
1. Для личной выгоды;
 2. Бескорыстно.
10. Вам помогает знакомый человек. Из каких побуждений он это делает?
1. Для личной выгоды;
 2. Бескорыстно.
11. Чей обман Вы переживаете (морально) наиболее остро (подчеркните не более трех вариантов)?
1. Семья;
 2. Работа;
 3. Сфера услуг;
 4. Радио и телевидение;
 5. Газеты;
 6. Друзья и знакомые;
 7. Органы местного управления;
 8. Региональные органы власти;
 9. Правительство.

- 12. Чей обман Вам приносит наибольший вред в материальном плане (подчеркните не более трех вариантов)?**
1. Семья;
 2. Работа;
 3. Сфера услуг;
 4. Радио и телевидение;
 5. Газеты;
 6. Друзья и знакомые;
 7. Органы местного управления;
 8. Региональные органы власти;
 9. Правительство.
- 13. Как часто Вы обманываете (подчеркните вариант, отражающий Ваше общее впечатление)?**
1. Скорее всего, несколько раз в день;
 2. Скорее всего, раз в день;
 3. Скорее всего, несколько раз в неделю;
 4. Скорее всего, раз в неделю;
 5. Вообще не обманываете.
- 14. Приходилось ли Вам когда-нибудь обманывать в семье?**
1. Да;
 2. Нет.
- 15. Кто, по Вашему мнению, более склонен к обману в деловых отношениях?**
1. Мужчины;
 2. Женщины;
 3. В равной степени.
- 16. Кто, по Вашему мнению, более склонен к обману в межличностных отношениях?**
1. Мужчины;
 2. Женщины;
 3. В равной степени.
- 17. Кто на ваш взгляд более доверчив (подчеркните не более трех вариантов)?**
1. Украинцы;
 2. Белорусы;
 3. Евреи;
 4. Русские;
 5. Армяне;
 6. Узбеки;
 7. Казахи;
 8. Татары;
 9. Грузины;
 10. Азербайджанцы;
 11. Цыгане;
 12. Все одинаковы;
 13. Затрудняюсь ответить.
- 18. Кто на ваш взгляд более склонен к обману (подчеркните не более трех вариантов)?**
1. Украинцы;
 2. Белорусы;
 3. Евреи;
 4. Русские;
 5. Армяне;
 6. Узбеки;
 7. Казахи;
 8. Татары;
 9. Грузины;
 10. Азербайджанцы;
 11. Цыгане;
 12. Все одинаковы;
 13. Затрудняюсь ответить.
- 19. Считаете ли Вы себя доверчивым человеком?**
1. Да, я очень доверчив;
 2. Я скорее доверчив, чем недоверчив;
 3. Я доверчив;
 4. Я скорее не доверчив, чем доверчив;
 5. Да, я очень недоверчив.
- 20. Если Вас обманули, считаете ли Вы, что в праве тоже обмануть этого человека?**
1. Да;
 2. Нет.

**Заполните, пожалуйста, данные о себе
(они нужны только для подсчета результатов и не подлежат огласке)**

Возраст (подчеркните): 1) 18-22 лет; 2) 23-35 лет; 3) 36-60 лет;
4) 60-75 лет; 5) 75-90 лет.

Пол (подчеркните): 1) мужской; 2) женский.

Образование (подчеркните):

1) начальное; 4) незак. высшее;
2) среднее; 5) высшее;
3) средн. специальное; 6) ученая степень.

Род занятий (подчеркните):

1) безработный; 5) рабочий; 10) гос. служащий.;
2) предприниматель; 6) военнослужащий; 11) фермер;
3) руководитель организации; 8) пенсионер; 12) другое _____
4) домашняя хозяйка; 9) учащийся;

Место проживания (нужное подчеркнуть): 1) деревня, село; 2) поселок городского типа; 3) город.

Благодарим Вас за помощь!

Приложение 2. Метод обработки статистических данных

Анкетные данные обработаны в программе Microsoft Excel при помощи макроса на языке Visual Basic. Исходный текст макроса приведен ниже.

```

Sub CalcPercents()
Dim S, V, Msg, VList(1 To 10000) As String,
XList(1 To 10000) As Double
N = 0 'число опрошенных
For A = 1 To Selection.Areas.Count 'цикл по выделенным областям
For Each C In Selection.Areas(A) 'цикл по ячейкам
S = C.Value 'S-значение ячейки
S = Trim(S) 'удаление ведущих и конечных пробелов
While S <> "" 'цикл разбора строки S по значениям (через ,)
P = InStr(1, S, ",", 1)
If P > 0 Then
V = Left(S, P - 1)
S = Right(S, Len(S) - P)
Else
V = S
S = ""
End If
I = 1
'выбор соответствующей значению или пустой ячейки
While (VList(I) <> "") And (VList(I) <> V)
I = I + 1
Wend
'запись значения
If VList(I) = "" Then
VList(I) = V
End If
XList(I) = XList(I) + 1
Wend
N = N + 1 'подсчет числа опрошенных
Next C
Next A
I = 1
Sheets(2).Range("A1:B100").Clear
While VList(I) <> "" 'подсчет и запись процентов
XList(I) = Round(XList(I) / N * 10000) / 100
Msg = Msg + Str(XList(I)) + "% ." + VList(I) + vbNewLine
Sheets(2).Cells(I, 1) = VList(I)
Sheets(2).Cells(I, 2) = XList(I)
I = I + 1
Wend
If Msg <> "" Then 'выдача сообщения
MsgBox (Msg)
End If
End Sub

```


Приложение 3. Методика семантический дифференциал и тест «Интегральная самооценка личности «Кто я есть в этом мире».

Здравствуйте.

Просим Вас принять участие в изучении самообраза человека в нашей повседневной жизни. Уверены, что Ваши искренние ответы на вопрос помогут более полному анализу проблемы. Гарантируем полную анонимность Ваших ответов.

Вопрос: оцените, пожалуйста, по данной шкале человека, которому бы Вы ДОВЕРЯЛИ?

1	О	+	Обаятельный	3	2	1	0	1	2	3	Непривлекательный	-
2	С	-	Слабый	3	2	1	0	1	2	3	Сильный	+
3	А	+	Разговорчивый	3	2	1	0	1	2	3	Молчаливый	-
4	О	-	Безответственный	3	2	1	0	1	2	3	Добросовестный	+
5	С	+	Упрямый	3	2	1	0	1	2	3	Уступчивый	-
6	А	-	Замкнутый	3	2	1	0	1	2	3	Открытый	+
7	О	+	Добрый	3	2	1	0	1	2	3	Эгоистичный	-
8	С	-	Зависимый	3	2	1	0	1	2	3	Независимый	+
9	А	+	Деятельный	3	2	1	0	1	2	3	Пассивный	-
10	О	-	Черствый	3	2	1	0	1	2	3	Отзывчивый	+
11	С	+	Решительный	3	2	1	0	1	2	3	Нерешительный	-
12	А	-	Вялый	3	2	1	0	1	2	3	Энергичный	+
13	О	+	Справедливый	3	2	1	0	1	2	3	Несправедливый	-
14	С	-	Расслабленный	3	2	1	0	1	2	3	Напряженный	+
15	А	+	Суебливый	3	2	1	0	1	2	3	Спокойный	-
16	О	-	Враждебный	3	2	1	0	1	2	3	Дружелюбный	+
17	С	+	Уверенный	3	2	1	0	1	2	3	Неуверенный	-
18	А	-	Нелюдимый	3	2	1	0	1	2	3	Общительный	+
19	О	+	Честный	3	2	1	0	1	2	3	Неискренний	-
20	С	-	Несамостоятельный	3	2	1	0	1	2	3	Самостоятельный	+
21	А	+	Раздражительный	3	2	1	0	1	2	3	Невозмутимый	-

СМОТРИ ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СЛЕДУЮЩЕЙ СТРАНИЦЕ

Инструкция. -Перед Вами 10 семибальных линий, обозначающих довольно важные качества человека. В левой части расположены качества людей с самыми низкими оценками (больные, лживые, трусливые и т.д.), а в правой – самые высокие оценки (самые добрые, умные, здоровые и т.д.). Теперь оцените своё собственное здоровье и другие девять качеств на прямых линиях любым знаком (точкой, крестиком, галочкой). Действуйте не торопясь, но и не раздумывая слишком долго: не ищите удобных вариантов, так как нет плохих или хороших ответов, а есть правильные и неправильные.

Здоровье	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые больные				Самые здоровые		
Ум	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые глупые				Самые умные		
Доброта	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые злые				Самые добрые		
Честность	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые лживые				Самые честные		
Общительность	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые замкнутые				Самые общительные		
Принципиальность	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые беспринципные				Самые принципиальные		
Искренность	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые скрытные				Самые искренние		
Смелость	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые трусливые				Самые смелые		
Привлекательность	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые непривлекательные				Самые привлекательные		
Счастье	<u>-1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7+</u>
	Самые несчастные				Самые счастливые		

Заполните, пожалуйста, данные о себе
(они нужны только для подсчета результатов и не подлежат огласке)

Возраст (подчеркните): 1) 18-22 лет; 2) 23-35 лет; 3) 36-60 лет;
4) 60-75 лет; 5) 75-90 лет.

Пол (подчеркните): 1) мужской; 2) женский.

Образование (подчеркните):

1) начальное; 4) незак. высшее;
2) среднее; 5) высшее;
3) средн. специальное; 6) ученая степень.

Род занятий (подчеркните):

1) безработный; 5) рабочий; 10) гос. служащий.;
2) предприниматель; 6) военнослужащий; 11) фермер;
3) руководитель организации; 8) пенсионер; 12) другое _____
4) домашняя хозяйка; 9) учащийся;

Место проживания (нужное подчеркнуть): 1) деревня, село; 2) поселок городского типа; 3) город.

Благодарим Вас за помощь!

Приложение 4. Тест «Кто Я?» и опросник «По каким человеческим качествам Вы судите, что человеку можно доверять?».

Здравствуйте.

Просим Вас принять участие в изучении самообраза человека в нашей повседневной жизни. Уверены, что Ваши искренние ответы на вопрос **«КТО Я?»** помогут более полному анализу проблемы. Гарантируем полную анонимность Ваших ответов. Пожалуйста, постарайтесь дать максимальное количество ответов.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

СМОТРИ ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СЛЕДУЮЩЕЙ СТРАНИЦЕ

ВОПРОС: встречая в жизни разных людей, с одними мы легко находим общий язык, понимаем их, можем им **ДОВЕРЯТЬ**. Другие, напротив, хотя и живут рядом, далеки от нас, всегда остаются теми, кому мы **НЕ ДОВЕРЯЕМ**». По каким человеческим качествам Вы судите, что человеку можно **ДОВЕРЯТЬ**?

Пожалуйста, постарайтесь дать максимальное количество ответов.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____
16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____

**Заполните, пожалуйста, данные о себе
(они нужны только для подсчета результатов и не подлежат огласке)**

Возраст (подчеркните): 1) 18-22 лет; 2) 23-35 лет; 3) 36-60 лет;
4) 60-75 лет; 5) 75-90 лет.

Пол (подчеркните): 1) мужской; 2) женский.

Образование (подчеркните):

1) начальное; 4) незак. высшее;
2) среднее; 5) высшее;
3) средн. специальное; 6) ученая степень.

Род занятий (подчеркните):

1) безработный; 5) рабочий; 10) гос. служащий.;
2) предприниматель; 6) военнослужащий; 11) фермер;
3) руководитель организации; 8) пенсионер; 12) другое _____
4) домашняя хозяйка; 9) учащийся;

Место проживания (нужное подчеркнуть): 1) деревня, село; 2) поселок городского типа; 3) город.

Благодарим Вас за помощь!

Продолжение первой части таблицы

		ЯДоро- та	ЯОт- зывчи- вость	ЯЧест- ность	ЯОб- щители- ность	ЯОт- кры- тость	ЯИкрен- ность	ЯУм	ЯВ- неш- ность	ЯОвет- ствен- ность
Чув/Юмора	Pearson	500**	722**	606**	521**	558**	451**	490**	543**	737**
	Sig.	000	000	000	000	000	000	000	000	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Упорство	Pearson	464**	728**	653**	484**	601**	486**	455**	504**	793**
	Sig.	000	000	000	000	000	000	000	000	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Оптимизм	Pearson	446**	699**	680**	465**	626**	506**	437**	484**	826**
	Sig.	000	000	000	000	000	000	000	000	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Доверие	Pearson	194	305**	411**	202**	449**	562**	191	211**	528**
	Sig.	053	000	000	043	000	000	058	035	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Преданн	Pearson	369**	577**	692**	384**	758**	612**	361**	400**	889**
	Sig.	053	000	000	043	000	000	000	000	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Независим	Pearson	194	305**	641**	202*	696**	862**	191	211**	528**
	Sig.	053	002	000	043	000	000	058	035	000
	N	100	100	100	100	100	100	000	100	100
Скромность	Pearson	279**	438**	591**	291**	645**	808**	274**	303**	758**
	Sig.	000	000	000	003	000	000	006	002	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Примечания:

* Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторон.).

** Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторон.).

Продолжение второй части таблицы

		ЯУве рен- ность	ЯПоря доч- ность	ЯЧув/ Юмора	ЯУпор ство	ЯОпти мизм	ЯДо- верие	ЯПре- да- нность	ЯНеза- виси- мость	ЯСкро- мность
Оптимизм	Pearson	872**	738**	731**	807**	455**	779**	779**	826**	871**
	Sig.	000	000	000	000	000	000	000	000	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Доверие	Pearson	455**	476**	596**	352**	198*	559**	500**	528**	500**
	Sig.	000	000	000	000	048	000	000	000	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Преданность	Pearson	862**	698**	885**	667**	376**	711**	735**	889**	948**
	Sig.)	000	000	000	000	000	000	000	000	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Независи- мость	Pearson	455**	476**	596**	352**	198**	559**	500**	528**	500**
	Sig.	000	000	000	000	048	000	000	000	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Скромность	Pearson	654**	684**	857**	505**	285**	656**	719**	758**	719**
	Sig.	000	000	000	000	004	000	000	000	000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Примечания:

* Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторон.).

** Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторон.).

Продолжение таблицы

		Здор	Ум	Добр	Честн	Об- щит	Принц	Искр	Смел	Привл	Счаст
Напряженны	Pearson	050	128	-003	029	-159	215*	088	-121	-019	-100
	Sig.	622	205	977	775	115	031	382	230	854	324
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Суетливый	Pearson	029	035	015	-040	174	-45	062	055	-002	000
	Sig.	773	728	883	692	083	655	537	586	988	998
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Дружелюбный	Pearson	-034	067	310**	183	231*	025	251*	059	209*	129
	Sig.)	737	509	002	068	021	808	012	558	037	200
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Уверенный	Pearson	104	-004	-002	017	133	-059	130	135	140	200*
	Sig.	304	970	825	867	188	557	198	180	164	046
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Общительный	Pearson	052	076	186	054	384**	-058	197	235*	207*	151
	Sig.	604	449	064	597	000	565	050	019	039	134
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Честный	Pearson	-234*	061	061	166	037	-090	189	-086	-015	061
	Sig.	019	547	548	099	712	374	059	393	880	548
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Самостоятельный	Pearson	166	075	231*	087	164	212*	110	152	216*	275**
	Sig.	098	456	021	391	104	035	274	131	031	006
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Раздражитель- ный	Pearson	-045	-024	-024	001	-057	-168	-199*	-150	-108	-016
	Sig.	653	813	813	995	575	095	048	137	285	874
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Примечания:

* Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторон.).

** Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторон.).

