

20. Miller N. Contributions of social capital theory in predicting rural community inshopping behavior // Journ. of Socio - Economics. 2001. V. 30. № 6. P. 475-493.
21. Nahapiet J., Ghoshal S. Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage // Academy of Management Review. 1998. V. 23. № 2. P. 242-266.
22. Perkins D., Hughey J., Speer P. Community psychology perspectives on social capital theory and community development practice // Journ. of the Community Development Society. 2002. V. 33 № 1. P. 33-52.
23. Putnam R. Social capital measurement and consequences // Canadian Journ. of Policy Research. 2001. V. 2. № 1. P. 41-51.
24. Putnam R., Leonardi R., Nanett R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton. NJ: Princeton University Press, 1993.
25. Shockley-Zalabak P., Kathleen E., Gaynelle W. Organizational trust: What it means, why it matters // Organization Development Journ., 2000. V. 18. № 4. P. 35-48.
26. Ssewamala F., Karimli L., Chang-Keun H., Ismayilova L. Social Capital, Savings and Educational Outcomes of Orphaned Adolescents in sub-Saharan Africa // Children and Youth Services Review. 2010. V. 32. № 12. P. 1704-1710.
27. Tajfel H. Social identity and intergroup relations. Cambridge and Paris. 1982.
28. Tajfel H., Turner J.C. The social identity theory of intergroup behavior // Psychology of intergroup relations / Ed. by S. Worchel, W.G. Austin. Chicago: Nelson-Hall. 1986. P. 7-24.
29. Taylor D. The Quest for Identity. From minority groups to Generation Xers. Praeger. 2002.
30. Torsvik G. Social Capital and Economic Development: A plea for the mechanisms // Rationality and Society, 2002. V. 12. № 4. P. 451-476.
31. Woolcock M., Narayan D. Social capital: Implications for development theory, research, and policy // The World Bank Research Observer. 2000. № 15. P. 225-249.
32. Zak P., Knack S. Trust and growth / Economic Journ. V. 111. № 470. P. 295-321.

## РАЗДЕЛ 2. ДОВЕРИЕ В СИСТЕМЕ БЛИЗКИХ ФЕНОМЕНОВ SECTION 2. TRUST IN THE SYSTEM OF CLOSE PHENOMENA

УДК 316.37

### ДОВЕРИЕ И НЕДОВЕРИЕ: СООТНОШЕНИЕ, КРИТЕРИИ, ДЕТЕРМИНАЦИЯ

*Купрейченко А.Б., Табхарова С.П.*

**Аннотация.** Одной из важнейших проблем является понимание сущности и содержания, а также места доверия в системе понятий. В этом контексте высоко актуален совместный анализ доверия и недоверия как относительно независимых феноменов. Эмпирическое исследование показало, что критерии доверия и недоверия другим людям имеют как сходство, так и различия. Установлено также, что респонденты с различным отношением к людям используют более «жесткие» или более «мягкие» критерии доверия и недоверия.

**Ключевые слова:** доверие, недоверие, отношение к людям, критерии доверия и недоверия.

### TRUST AND DISTRUST: CORRELATION, CRITERIA, DETERMINATION

*Kupreychenko A.B., Tabkharova S.P.*

**Abstract.** An understanding of the essence and content of trust, as well as its place in the system of concepts is one of the major problems. A simultaneous and bilateral analysis of trust and distrust as relatively independent phenomena is very timely in this context.

The empirical research has shown that criteria of confidence in and distrust to other people have both similarities, and distinctions. Respondents with various attitudes towards people were found out to use more “rigid” or “soft” criteria of trust and distrust.

**Keywords:** trust (confidence), distrust, attitudes towards people, criteria of trust and distrust.

### Введение

Состояние исследований в области психологии доверия освещено рядом авторитетных авторов в крупных работах последних лет и специальных обзорных публикациях [1-3, 5-7, 11, 12, 15, 16, 20-23, 31, 34, 35]. Одной из важнейших проблем является понимание сущности и содержания доверия и недоверия. Различаются взгляды не только на содержание доверия, но также и на то, к какому классу понятий оно относится. В различных исследованиях доверие рассматривается как ожидание, установка, отношение, состояние, чувство, процесс социального обмена и передачи информации и других значимых благ, личностное и групповое свойство и т.д. Исследователи также говорят о культуре доверия, нередко доверие понимается как компетенция субъекта. В определенных условиях можно рассматривать доверие или недоверие как общественное и групповое настроение, климат, социальную ситуацию и социальную проблему.

Ряд исследований посвящен социально-психологическим функциям доверия и недоверия, последствиям и эффектам доверия и недоверия, взаимосвязи доверия и недоверия с различными феноменами жизнедеятельности личности и группы, динамике доверия и недоверия. Так, выделены основные процессы доверия и недоверия: формирование; оправдание; снижение, угасание, а также усиление и углубление доверия и недоверия; поддержание доверительных отношений; преодоление недоверия; потеря доверия и др. Определены наиболее значимые критерии и личностные детерминанты этих процессов.

Анализ места доверия в системе понятий чаще всего ограничивается рассмотрением однокоренных и близких по смыслу, а именно феноменов доверчивости, доверительности, веры и уверенности. Многие авторы отмечают несомненную смысловую близость понятий доверие и вера. В русском языке они близки также этимологически. Как отмечает Т.П. Скрипкина определения понятий «вера» и «доверие», приводимые в толковых и даже философских словарях, не позволяют четко разграничить их смысл [16, с. 54]. С.Л. Франк отмечал, что «вера – это убеждения, истинность которых не может быть доказана с неопровержимой убежденностью» [19, с. 222]. По мнению В.Г. Галушко, «вера в нерелигиозном смысле означает субъективную уверенность при отсутствии объективных оснований для ее оправдания, т.е. без

возможности удостовериться в ее истинности» [4, с. 141]. Проводя анализ соотношения «доверия» с близкими понятиями, М.В. Синютин отмечает, что «вера, как более возвышенное моральное благо, чем доверие, не нуждается в постоянном практическом подтверждении и требует более сильную человеческую волю. А доверие утилитарнее по своей природе и более чувствительно к взаимности отношений» [17, с. 143]. На основании работ М. Бубера (1999) Т.П. Скрипкина делает заключение о том, что «в основе веры лежит акт принятия, в основе доверия – специфическое состояние (или переживание), связанное с отношением, возникающим при взаимодействии (соприкосновении) субъекта и объекта... Подлинная вера, основанная на акте принятия, не нуждается в опытной проверке (верю и все)» [16, с. 70]. По мнению Т.П. Скрипкиной в отличие от «веры» важнейшая функция «доверия» – это соотношение субъективного и объективного.

Еще одну близкую по смыслу пару образуют доверие и уверенность. Их соотношению уделяли внимание И.В. Антоненко А. Селигмен, Т.П. Скрипкина и др. Социально-психологическую характеристику личности «уверенность в себе» и ее соотношение с доверием изучал В.Г. Ромек [14]. Он отмечает, что результаты многочисленных исследований привели авторов к выводу о том, что уверенность является предпосылкой и составной частью социальной компетентности. Т.П. Скрипкина предполагает, что «доверие к себе является обобщенным внутриличностным коррелятом уверенного поведения» [16, с. 31]. А. Селигмен считает, что в отличие от «доверия» «уверенность» есть результат взаимоподкрепляемых ожиданий [15, с. 59]. По нашему мнению, «уверенность» также может быть следствием особенностей ситуации, например, иметь место в условиях низкой неопределенности.

Существует еще ряд близких к доверию феноменов. Так, исследователи психологического направления сходятся на том, что доверие нельзя путать с расчетом, который строится на объективной информации, предполагающей возможность контролировать ситуацию и снижающей неопределенность и уязвимость. Кроме того, доверие и контроль – разные, но взаимодействующие процессы, отмечают Т. Дас и Б.-С. Тенг [см.: 12] И, наконец, многие авторы сходятся на том, что доверие следует отделять от наивности, альтруизма и т.д. [32, 36].

По мнению большинства исследователей, для возникновения доверия необходимы следующие обстоятельства (обязательные условия): наличие значимой ситуации, характеризующейся неопределенностью или связанной с риском; оптимистическое ожидание исхода события; уязвимость субъекта и зависимость его от поведения других участников взаимодействия; добровольность взаимодействия и отсутствие контроля.

В контексте данного исследования важно, что большинство из перечисленных условий доверия также являются и условиями возникновения недоверия, поскольку недоверие, так же как и доверие, возникает в ситуации неопределенности, уязвимости, отсутствия контроля. Следует также отметить, что вера, расчет, контроль и уверенность – явления, которые в определенных условиях заменяют подлинное доверие. Можно предположить, что они также предшествуют формированию подлинного доверия на начальном этапе взаимодействия. По какому пути пойдет личность в ситуации, когда доверие еще не сформировано: по пути веры, основанной на эмоциональном принятии, или по пути трезвого расчета и контроля, зависит от множества факторов. В частности, это во многом зависит от индивидуально-психологических и социально-психологических свойств личности, от особенностей ситуации (например, ее значимости) и, конечно, от характеристик партнера по взаимодействию.

Не менее важной по сравнению с задачей разграничения синонимичных понятий является задача анализа места доверия и недоверия в системе более общих социально-психологических феноменов. Интерес представляет выделение и анализ явлений, по отношению к которым доверие может выступать одним из структурных компонентов (составной частью), основополагающим критерием (необходимым условием возникновения), производной (одним из измерений) и т.д. К таким феноменам относятся социально-психологическая дистанция и социально-психологическое пространство.

В последние годы интерес исследователей стало вызывать также и недоверие как относительно самостоятельный феномен. Оно возникает между субъектами, для которых характерны различия, а зачастую и противоречия целей и ценностей, норм и правил поведения. Взаимодействие таких субъектов нередко проходит в условиях высокой неопределенности, при отсутствии регламентации и возможности контроля. В таких условиях все более перспективной формой взаимоотношений становится баланс оптимальных уровней доверия и недоверия. Подобные тенденции общественной

жизни определяют высокую актуальность совместного анализа доверия и недоверия как относительно независимых феноменов, выполняющих специфические функции в регуляции жизнедеятельности личности и группы. Важно отметить, что содержание и степень опасений (недоверия), как правило, не эквивалентны содержанию и уровню надежд (доверия). Приобретения от оправдания доверия и потери в результате подтверждения недоверия, в большинстве случаев ни качественно, ни количественно, ни, тем более, психологически не являются эквивалентными. Если ожидания доверия не оправдаются (ситуация низкой удовлетворенности ожиданий), ничего страшного не произойдет: мы просто не получим «выигрыша». Если же подтвердятся ожидания недоверия, то, впусив на свою «территорию» опасного партнера, мы можем потерять нечто высокозначимое.

Выполненные специальные исследования доверия и недоверия позволили убедиться в бесперспективности определения их как взаимоисключающих феноменов полярной валентности [7, 9, 13, 18, 24-30]. Как уже было отмечено, и доверие, и недоверие возникают в ситуации открытости, неопределенности, уязвимости субъекта и при невозможности контроля. Они выполняют взаимосвязанные функции в регуляции жизнедеятельности субъекта. Еще одна общая характеристика доверия и недоверия – отсутствие однозначной связи с ожиданием выигрыша или ущерба от взаимодействия. Кроме того, доверие и недоверие в равной степени могут характеризоваться ожиданием справедливого и честного отношения со стороны партнера. В наших специальных работах выделены также основные характеристики, по которым доверие и недоверие различаются в наибольшей степени, а также сделано предположение об особенностях происхождения и формирования доверия и недоверия в онтогенезе, в частности, высказана гипотеза о формировании в раннем детстве базового недоверия в тесной связи с базовым доверием [7, 9]. Динамический баланс этих отношений к миру, выполняющих разные функции, является основой становления автономии ребенка. Основные функции доверия – развитие субъекта и обеспечение взаимодействия его с миром. Основная функция недоверия – самосохранение. Вообще доверие и недоверие выполняют широкий спектр значимых позитивных и негативных (деструктивных) функций в регуляции жизнедеятельности общества, социальных групп и отдельных людей. Их позитивная роль в наиболее общем виде состоит в том, что доверие и недоверие способствуют интеграции и гармонизации отношений человека с самим собой, окружающими людьми и миром в целом, обеспечивают сосуществование и взаимодействие с ними, регулируют межличностные, внутригрупповые и межгрупповые отношения. Анализируя негативные (деструктивные) функции доверия и недоверия в регуляции жизнедеятельности следует отметить, что излишне высокое доверие может снижать безопасность субъекта, а излишне высокое недоверие – осложнять взаимодействие, познание мира и, в конечном итоге, замедлять развитие субъекта.

В результате анализа работ современных авторов, а также по результатам наших собственных исследований определены условия, при которых доверие и недоверие выступают относительно автономными феноменами, способными существовать одновременно в отношении к одному и тому же объекту и проявляться в амбивалентных оценках. Такими условиями выступают, во-первых, многоаспектность и динамичность отношений между людьми; во-вторых, наличие у партнера по взаимодействию противоречивых качеств; в-третьих, противоречивое отношение субъекта к ряду личностных свойств оцениваемого человека (силе, активности, слабости и т.д.); в-четвертых, высокая субъективная оценка рисков, возникающих в результате открытости и высокого доверия субъекта и партнера по взаимодействию. Последнее условие приводит к одновременному росту недоверия, зачастую необоснованного, не подкрепленного какими-либо фактами [7].

В нашем понимании наиболее перспективным является подход к доверию и недоверию как психологическим отношениям. В рамках этого подхода мы понимаем доверие как психологическое отношение, включающее интерес и уважение к объекту или партнеру; представление о потребностях, которые могут быть удовлетворены в результате взаимодействия с ним; эмоции от предвкушения их удовлетворения и позитивные эмоциональные оценки объекта или партнера; расслабленность и безусловную готовность проявлять по отношению к нему добрую волю, а также совершать определенные действия, способствующие успешному взаимодействию. В свою очередь, составляющими недоверия выступают: осознание рисков; чувство опасности, страха в сочетании с негативными эмоциональными оценками объекта или партнера и возможных результатов взаимодействия; настороженность и напряженность, а также готовность прекратить контакт, ответить на агрессию или проявить опережающую враждебность [7].

### Программа исследования

Представленное исследование, посвящено детерминации категоризации социального окружения по основанию доверия и недоверия [8-10, 18]. Ранее результаты двух параграфов статьи более развернуто были опубликованы в специальной монографии [7], однако ввиду ее ограниченного тиража, считаем уместным представить их в сжатой форме.

*Гипотезы исследования:*

1. Существуют различия в критериях доверия и недоверия в деловых отношениях в отношении трех категорий людей (незнакомый человек, знакомый человек, близкий человек);
2. Имеют место взаимосвязи критериев доверия и недоверия с отношением к людям.

Объектом исследования выступили руководители высшего звена государственных и негосударственных организаций, предприниматели и рядовые сотрудники как коммерческих, так и некоммерческих организаций. Выборка исследования – 145 человек, из них 45% мужчин, 55% женщин; 43% руководителей, 57% рядовых сотрудников; 37% представителей возрастной группы 20–25 лет, 33% – 26–35 лет и 30% – 36–50 лет.

*Программа исследования включала следующие методики:*

- 1) Авторский методический прием по изучению критериев доверия и недоверия [7];
- 2) Методика интерперсональной диагностики Т. Лири.

Разработка методики определения критериев доверия и недоверия. В связи с неразработанностью в психологической науке проблемы соотношения феноменов доверия и недоверия крайне актуальным является выявление их общих и отличительных характеристик – функций, критериев, факторов и т.д. Под критериями мы понимаем характеристики, на основании которых субъект определяет свою возможность доверять или не доверять другому человеку. Разработка методики включала два этапа. На первом этапе анализировались имплицитные представления о доверии и недоверии личности. С этой целью были проведены 3 фокус-группы с предварительным опросом (N=65). Вопросы, на которые письменно отвечали респонденты, были поставлены в открытой форме и направлены на раскрытие представлений о человеке, которому можно или, напротив, нельзя доверять; чувствах, которые личность испытывает по отношению к человеку, которому доверяет и не доверяет; ситуациях, в которых проявляется доверие или недоверие; способах завоевания доверия и преодоления недоверия; типичных образцах поведения в ситуациях доверия и недоверия; сущности доверия и недоверия в наиболее общем виде. После заполнения анкет проходило коллективное обсуждение. В результате анализа отчетов респондентов был составлен список, содержащий 97 характеристик воспринимаемого человека. Список включал нравственные, интеллектуальные, волевые, темпераментальные и характерологические личностные качества, а также социальные, ценностные и мировоззренческие характеристики.

Полученные результаты послужили основой авторской методики, предназначенной для определения критериев доверия и недоверия личности другим людям, которая использовалась при проведении опроса респондентов. В исследовании на этом этапе приняли участие 100 человек – преимущественно студенты-психологи, получающие первое и второе высшее образование в возрасте от 20 до 35 лет. Из них женщин – 65%, мужчин – 35%. В оба списка (предполагаемых критериев доверия и критериев недоверия) были включены пары антонимов, так как у различных людей критериями доверия могут выступать прямо противоположные качества: сила или слабость, красота или некрасивость, пассивность или активность, разговорчивость или молчаливость и т.д. Кроме того, в список был включен ряд синонимичных понятий, поскольку мы предположили, что крайняя степень выраженности отдельных качеств может вызывать эффект обратный по сравнению со средней степенью выраженности того же качества.

Инструкция методики предлагала оценить по 5-балльной шкале значимость каждой характеристики в качестве критериев доверия и недоверия. Вопросы формулировались следующим образом: «Для того чтобы я не доверял человеку, достаточно чтобы он был...» и «Для того чтобы я доверял человеку, достаточно чтобы он был...». Одновременно необходимо было определить верность каждого высказывания по отношению к трем категориям людей: незнакомый человек, знакомый человек, близкий человек. Для первой категории предлагался сокращенный список характеристик. В него не были включены те из них, которые нельзя оценить без близкого знакомства: интеллектуальные, нравственные, волевые, мировоззренческие. В результате факторного анализа полученных данных

список характеристик удалось сократить до 60 (60 критериев доверия и 60 критериев недоверия). Данные характеристики легли в основу методики определения критериев доверия и недоверия другим людям.

### Критерии доверия и недоверия личности в деловых отношениях

В результате частотного анализа на втором этапе исследования были выявлены критерии доверия и недоверия в деловых отношениях, признаваемые большей частью респондентов. В таблице 1 приведена в процентах доля респондентов, согласных с тем, что данная характеристика выступает достаточным основанием (критерием) для доверия или недоверия другим людям (оценки 4 или 5 баллов). Характеристики, являющиеся антонимами, расположены в таблице в одной строке. Прочерки относятся к характеристикам, не имеющим антонимов, а также к тем из них, которые невозможно оценить по отношению к незнакомому человеку.

**Таблица 1.** Процент респондентов, считающих данную характеристику достаточным основанием для доверия или недоверия другому человеку в деловых отношениях (жирностью выделены оценки превышающие 50%)

Оценка характеристик в качестве критериев доверия				Оценка характеристик в качестве критериев недоверия			
Показатель	Доверие незнакомому человеку	Доверие знакомому человеку	Доверие близкому человеку	Показатель	Недоверие незнакомому человеку	Недоверие знакомому человеку	Недоверие близкому человеку
Сильный	50	65	74	Слабый	37	31	18
Активный	49	60	70	Пассивный	36	35	16
Оптимист (веселый)	54	69	80	Пессимист (угрюмый)	40	30	22
Смелый	-	65	70	Робкий	16	10	18
Любимый	-	73	90	Нелюбимый	-	51	41
Надежный	-	83	92	Ненадежный	-	85	72
Помогающий мне	57	71	83	-			
Полезный мне	33	45	52	-			
Предсказуемый	-	33	45	Непредсказуемый	-	59	46
Имеющий широкий круг интересов	-	66	76	-			
Воспринимающий мир также как и я	-	75	77	-			
Имеющий близкие мне интересы	55	72	74	Имеющий интересы противоречащие моим	59	44	36
Имеющий жизненные цели как у меня	-	64	70	Имеющий жизненные цели противореч. моим	-	49	35
-				Принадлежащий к враждебной соц. группе	76	56	27
Авторитетный	47	56	64	Неавторитетный	36	21	8
Очень умный	-	54	64	Глупый	64	55	47
Образованный	55	69	75	Необразованный	33	20	29
Обаятельный	46	62	71	Необаятельный	40	22	10
Открытый	73	85	82	Скрытный	69	58	35
Непосредственный	-	45	57	-			
Находчивый	-	62	72	Ненаходчивый	29	22	8
Надеющийся только на себя	-	47	58	-			
Независимый	-	65	71	Зависимый от других	58	54	30
Организованный	-	69	81	Неорганизованный	59	41	24
Искренний	-	81	84	-			

Кристалльно честный	-	53	69	Лживый	-	93	79
Бесхитростный	-	38	48	Хитрый	-	87	63
Борющийся за справедливость	-	51	56	Несправедливый	-	71	57
Терпимый	-	75	77	Нетерпимый	-	45	36
Высоко ответственный	-	25	33	Безответственный	-	45	65
Вежливый	55	65	77	Невежливый	72	55	32
Участливый	35	53	65	Безучастный	45	38	32
Неболтливый	45	60	65	Болтливый	76	62	39
Разговорчивый	36	43	61	-			
Очень спокойный	38	51	62	Импульсивный	46	31	16
Сдержанный	47	58	66	Развязный	-	57	40
Скромный	-	54	54	Хвастливый	79	64	38
Неагрессивный	45	59	63	Агрессивный	80	44	28
Нелюбопытный	27	31	46	Любопытный	57	31	22
				Конкурирующий со мной	71	57	32
Неконфликтный	40	45	53	Конфликтующий с окружающими	74	60	30
Предпочитающий стабильность	-	68	73	-			
Рациональный	-	55	63	Надеющийся на интуицию	31	18	10
Хорошо одетый	32	46	55	Плохо одетый	43	15	9
Опрятный	36	44	57	Неопрятный	68	18	6

Для доверия наиболее значимы следующие характеристики оцениваемого человека: сила, активность, оптимизм, смелость, нравственность, приязнь, надежность, открытость, ум, образованность, находчивость, независимость, организованность, вежливость, близость мировоззрения, интересов и жизненных целей. Наиболее значимыми критериями недоверия выступают: безнравственность, ненадежность, агрессивность, болтливость, принадлежность к враждебной социальной группе, конфликтность, конкурентность, невежливость, скрытность, глупость.

Критерии доверия и недоверия другим людям имеют как сходство, так и различия. Сходство критериев доверия и недоверия заключается в следующем: выделены характеристики оцениваемого человека, позитивный полюс которых высоко значим для доверия, а негативный – примерно в равной степени значим для недоверия. Такими критериями доверия/недоверия выступают, в первую очередь: нравственность – безнравственность, надежность – ненадежность, открытость – скрытность, ум – глупость, независимость – зависимость, неконфликтность – конфликтность. Данные характеристики являются симметричными критериями доверия и недоверия. Различия критериев доверия и недоверия проявляются в асимметричности следующих показателей: сила, активность, смелость и оптимизм партнера выступают высокосignificantными критериями доверия для подавляющего числа участников исследования. Но их антонимы (слабость, пассивность, робость, пессимизм) для большинства респондентов критериями недоверия не являются.

Критерии доверия и недоверия отдельным категориям людей различаются между собой. По мере усиления близости и степени знакомства с партнером количество критериев недоверия ему снижается, а количество критериев доверия – растет. В целом большинство позитивных характеристик наиболее значимы для доверия близкому человеку; негативные характеристики – для недоверия незнакомому человеку. В этом проявляются особенности функций доверия в разных системах межличностных и межгрупповых отношений, в частности, функция сохранения и воспроизводства социально-психологического пространства субъекта. Поэтому некоторые качества (например, слабость, различие интересов, необразованность, неавторитетность, ненаходчивость, зависимость от субъекта, иное социальное происхождение и т.д.) одними и теми же респондентами рассматриваются как критерии доверия для близких людей и как критерии недоверия для незнакомых.

### Факторы доверия и недоверия личности другим людям

В результате факторного анализа по методу главных компонент были построены шесть моделей: три модели факторов недоверия различным категориям людей (незнакомому человеку, знакомому человеку и близкому человеку) и три соответствующих модели факторов доверия. Полученные факторы доверия и недоверия являются по своей сути более общими (обобщенными) критериями доверия и недоверия.

В таблице 2 представлен сводный анализ шести полученных факторных структур, но не все выделенные факторы доверия и недоверия. Выбор факторов для анализа осуществлялся по принципу присутствия данного фактора не менее чем в двух структурах из 6.

**Таблица 2.** Факторы доверия и недоверия личности другим людям (проценты объясняемой дисперсии в различных моделях)\*

Факторы	Недоверие незнакомому человеку	Доверие незнакомому человеку	Недоверие знакомому человеку	Доверие знакомому человеку	Недоверие близкому человеку	Доверие близкому человеку
Вера в силу добра (активный; сдержанный; сильный; веселый (оптимистичный); смелый; обаятельный; участливый; вежливый; образованный; авторитетный; предпочитающий компромиссы; хорошо одетый)	33,7	30,1		3,2	21,1	2,6
Слабость, пассивность (слабый; угрюмый (пессимистичный); пассивный; невежливый; безучастный; глупый; болтливый; любопытный; робкий)	6,92	9,07	4,7		3,86	34,8
Зависимость (зависимый от других; зависящий от меня)	2,4					
Удачливость (надеющийся на интуицию; обаятельный; хорошо одетый; авторитетный; богатый; рисковый; активный; веселый (оптимистичный); смелый)			4,1			
Неудачливость (ненаходчивый; необразованный; неавторитетный; робкий; импульсивный; неорганизованный; плохо одетый)	2,7			10,7		
Наличие близкой жизненной позиции (искренний; имеющий широкий круг интересов; организованный; любящий стабильность; с восприятием мира как у меня; имеющий жизненные цели как у меня; рациональный; скромный; вежливый; независимый; непосредственный; надеющийся на себя)			23,0	25,8	4,9	9,0
Несходство интересов (скрытный; имеющий интересы, противоречащие моим; имеющий интересы, отличные от моих; имеющий жизненные цели, противоречащие моим; имеющий жизненные цели, отличные от моих; с восприятием мира отличным от моего)	4,5	2,1	2,5	2,4	3,5	
Бескомпромиссная нравственность (гиперответственный; кристалльно честный; бесхитростный; борющийся за справедливость; терпимый к недостаткам других людей)						2,2
Безнравственность (безответственный; лживый; беспринципный; хитрый; нетерпимый к людям; несправедливый; ненадежный)			2,9	3,8	8,7	
Помощь, поддержка (помогающий мне)		2,8				
Надежность (надежный; гиперответственный)				2,3		2,0
Приязнь (любимый)						
Легкость общения и взаимодействия – оценка человека как расположенного и располагающего к общению и взаимодействию - (очень спокойный; молчаливый; степенный; неболтливый; образованный; искренний; скромный; сдержанный)			2,6		3,1	2,8

Трудность общения (невежливый; нелюбопытный; скрытный; необаятельный; неорганизованный; болтливый; импульсивный)	3,0	4,8				3,0
Трудность взаимодействия – (суетливый; хвастливый; расчетливый; конкурирующий со мной; имеющий жизненные цели как у меня; невежливый; агрессивный; беспринципный; помогающий мне; скрытный; любопытный; принадлежащий к другой социальной группе)	2,6	4,1	2,4	2,4	2,7	
Уверенность (надеющийся на себя; принципиальный)					2,4	
Предсказуемость (предсказуемый)				2,1		
Непредсказуемость (непредсказуемый; лживый; хитрый)			7,8			
Внешние признаки неблагополучного человека (неопрятный; безучастный; некрасивый; угрюмый (пессимистичный); суетливый; плохо одетый; необаятельный; надеющийся на интуицию; неавторитетный; бедный)	4,0		2,2		2,6	
Внешние признаки «чужого» человека (принадлежащий к другой социальной группе; другой национальности; другого вероисповедания; иного социального происхождения; бедный; богатый; безответственный; несправедливый; имеющий жизненные цели, противоречащие моим; с восприятием мира, отличным от моего; принадлежащий к враждебной социальной группе)		3,1	3,6	2,8	2,4	4,3
Враждебность (принадлежащий к враждебной социальной группе; агрессивный)	3,2					
Конкурентность (любящий соревноваться; конкурирующий со мной; имеющий интересы, противоречащие моим)		2,3				
Конфликтность (конфликтующий с окружающими; глупый)	2,3	3,3		4,7		2,1
Скрытое соперничество (любящий соревноваться; иного социального происхождения; имеющий интересы, противоречащие моим; очень красивый; богатый)		2,5				

\* В таблице полужирным шрифтом выделены интерпретационные названия факторов. В скобках приведены переменные, имеющие веса в диапазоне от 0,9 до 0,35 в разных моделях. Пустые ячейки означают, что соответствующий фактор в данной модели не выделен.

Выделенные факторы доверия другому человеку можно условно разделить на две группы: факторы оценки позитивных перспектив потенциального сотрудничества или взаимодействия (заинтересованность в доверии, ценность доверия, ожидание блага в результате доверия); а также факторы прогноза успешности построения доверительных отношений (прогнозирование возможности и легкости/трудности процесса построения доверия). Аналогично факторы недоверия делятся на факторы оценки негативных последствий взаимодействия (риски открытости) и факторы прогноза успешности защиты от них (прогнозирование возможности и легкости/трудности защиты). Кроме того, факторы доверия и недоверия подразделяются на факторы субъектных свойств, свойств партнера и характеристик процесса межличностного или межгруппового взаимодействия.

#### Взаимосвязь критериев доверия и недоверия личности с ее отношением к другим людям

Для определения личностных особенностей доверия и недоверия другим людям был выполнен анализ взаимосвязи критериев доверия и недоверия с показателями отношения к людям. В частности, выполнен анализ различий критериев доверия и недоверия у представителей с выраженным показателем того или иного отношения к людям.

В целом количество критериев недоверия (оценка 4 и 5 баллов) снижается, а количество критериев доверия растет по мере усиления близости и степени знакомства с партнером. При сравнении количества критериев у представителей с выраженным показателем покорно-застенчивого типа больше критериев

доверия, в то время как у представителей с выраженным показателем властного-лидирующего типа больше критериев недоверия. Но в ситуации взаимодействия с близкими людьми, наоборот, у представителей с выраженным показателем покорно-застенчивого типа больше критериев недоверия, чем у респондентов с высокими показателями властного-лидирующего типа отношения.

Респонденты с высокими показателями данных типов отношения к людям различаются по значимости общего критерия недоверия – «формальные признаки чужака». Для тех, у кого выражен показатель властного-лидирующего типа, этот фактор является значимым критерием недоверия как с незнакомыми, так и со знакомыми людьми; на уровне тенденции данная значимость этого критерия проявляется при взаимодействии с близкими людьми (таблица 3). Те, у кого выражен показатель властного-лидирующего типа, такие характеристики человека, как «имеющий другое вероисповедание», «иное социальное происхождение», будут вызывать недоверие. Также имеются значимые различия по критерию «любовь и приязнь». Респонденты с выраженным показателем покорно-застенчивого типа отношения к людям достоверно чаще, чем респонденты с выраженным показателем властного-лидирующего типа, доверяют знакомым людям на основании данного критерия.

**Таблица 3.** Значимые различия общих критериев доверия и недоверия у респондентов с выраженными показателями властного-лидирующего и покорно-застенчивого типа отношения к людям (по тесту Манна–Уитни)

Общие критерии доверия и недоверия		Властный-лидирующий тип отношения к людям (среднее) N = 28	Покорно-застенчивый тип отношения к людям (среднее) N = 10	P
Недоверие незнакомому человеку (НД1)	Формальные признаки «чужака» (имеющий другое вероисповедание, иное социальное происхождение)	2,93	2,10	0,020
Недоверие знакомому человеку (НД2)	Формальные признаки «чужака» (имеющий другое вероисповедание, иное социальное происхождение) НД2	2,59	1,95	0,043
Доверия знакомому человеку (Д2)	Любовь и приязнь (любимый)	2,68	3,80	0,016
Недоверие близкому человеку (НД3)	Скрытность	2,46	3,30	0,023
Недоверие близкому человеку (НД3)	Формальные признаки «чужака» (имеющий другое вероисповедание, иное социальное происхождение)	2,18	1,75	0,147

Для респондентов с выраженным показателем покорно-застенчивого типа отношения к людям высоко значимым критерием доверия и недоверия является агрессивность и неагрессивность (агрессивность – критерий недоверия, неагрессивность – критерий доверия). Данные критерии значимы при взаимодействии с незнакомым, и на уровне тенденции – при взаимодействии со знакомым и близким человеком (таблица 4). Кроме того, для респондентов с выраженным показателем покорно-застенчивого типа отношения к людям скрытность близкого человека является критерием недоверия ему.

**Таблица 4.** Значимые различия частного критерия доверия и недоверия «агрессивность» и «неагрессивность» у респондентов с выраженными показателями властного-лидирующего и покорно-застенчивого типов отношения к людям (по тесту Манна–Уитни)

Критерий	Категория людей	Властный-лидирующий тип отношения к людям (среднее) N = 28	Покорно-застенчивый тип отношения к людям (среднее) N = 10	P
Критерий недоверия «агрессивность»	Незнакомый человек	3,50	4,30	0,049
	Знакомый человек	3,46	4,10	0,060
	Близкий человек	3,21	2,90	0,518
Критерий доверия «неагрессивность»	Незнакомый человек	2,60	3,70	0,019
	Знакомый человек	2,85	3,70	0,035
	Близкий человек	3,25	3,70	0,250

Такие результаты позволяют сформулировать предположение о том, что респонденты с выраженным показателем властного-лидирующего типа более жестки в формировании своего социально-психологического пространства. Люди с выраженным показателем этого типа отношения к людям используют сравнительно небольшое число критериев доверия. Так, они формируют узкий круг людей, которым доверяют, в отношении которых, возможно, проявляют высокий уровень отношения к соблюдению нравственных норм. В то время как те, у кого выражен показатель покорно-застенчивого типа, в силу своей способности подчиняться более мягки, гибки и терпимы при формировании своего окружения.

Сопоставляя значимость критериев доверия и недоверия у респондентов с выраженными показателями независимого-доминирующего и ответственно-великодушного типа отношения к людям, надо отметить, что в целом количество критериев недоверия (оценка 4 и 5 баллов) падает, а количество критериев доверия растет по мере усиления близости и степени знакомства с партнером. У респондентов с выраженным показателем независимого-доминирующего типа в количестве критериев доверия и недоверия незнакомым, знакомым и близким людям нет существенной разницы. Таким образом, можно сказать, что в отношениях доверия и недоверия респонденты с выраженным показателем независимого-доминирующего типа слабо дифференцируют свое окружение. Вполне возможно, что данный результат отражает суть этого типа отношения к людям – примерно равное, независимое, индифферентное отношение к представителям различных категорий людей.

При сравнении критериев доверия и недоверия у респондентов с выраженными показателями независимого-доминирующего и ответственно-великодушного типа обнаружено значительное число различий в критериях недоверия незнакомому человеку. Интересным является то, что для респондентов с выраженным показателем ответственно-великодушного типа отношения к людям важными общими критериями недоверия незнакомым людям являются «несходство интересов», «необаятельность», «трудность взаимодействия и общения». Данные критерии достоверно чаще значимы для респондентов с выраженным показателем ответственно-великодушного типа, чем для тех, у кого выражен показатель независимого-доминирующего типа (таблица 5). Можно предположить, что такой результат свидетельствует о «псевдо-великодушности» представителей ответственно-великодушного типа отношения к людям. Более того, при сравнении общих критериев недоверия знакомым и близким у представителей с выраженными показателями этих отношений не было обнаружено значимых различий. Возможно, это объясняется тем, что данные испытуемые при опросе по методике Т. Лири выбирали социально желательные ответы.

**Таблица 5.** Значимые различия общих критериев доверия и недоверия у респондентов с выраженными показателями независимого-доминирующего и ответственно-великодушного типа отношения к людям (по тесту Манна–Уитни)

Общие критерии доверия и недоверия		Независимый-доминирующий тип отношения к людям (среднее) N = 4	Ответственно-великодушный тип отношения к людям (среднее) N = 10	P
Недоверие незнакомому человеку (НД1)	Несходство интересов	2,00	3,35	0,013
	Необаятельность	2,25	3,70	0,035
	Трудность взаимодействия и общения	2,87	4,20	0,039
Доверие незнакомому человеку (Д1)	Противоречие и Несходство жизненных целей, восприятия мира и интересов	3,18	1,97	0,005
	Надежность	4,62	3,80	0,028
Доверие знакомому человеку (Д2)	Противоречие и Несходство жизненных целей, восприятия мира и интересов	3,18	2,12	0,011
	Надежность	4,62	3,70	0,003
Доверие близкому человеку (Д3)	Враждебность, конфликтность, конкурентность	2,91	1,60	0,006

Респонденты с выраженным показателем независимого-доминирующего типа более терпимы в отношениях доверия, чем респонденты с выраженным показателем ответственно-великодушного типа. Так, обнаружены значимые различия по общему критерию доверия незнакомому и знакомому человеку «противоречие и несходство жизненных целей, восприятия мира и интересов», а также по общему критерию доверия близкому человеку «враждебность, конфликтность, конкурентность». Значения по этим критериям выше у респондентов с выраженным показателем независимого-доминирующего типа, чем у респондентов с выраженным показателем ответственно-великодушного типа. То есть, респонденты с выраженным показателем независимого-доминирующего типа отношения к людям в отношении доверия незнакомому и знакомому человеку терпимы, даже если их интересы и жизненные цели противоречат или не сходятся, а также они терпимы в отношении близкого, даже если он конфликтен, конкурирует или враждебно настроен. Возможно, такая терпимость респондентов с выраженным показателем независимого-доминирующего типа к вышеперечисленным характеристикам «объекта» доверия свидетельствует о его индифферентном отношении к людям.

Говоря о различиях критериев доверия и недоверия у респондентов с выраженными показателями прямолинейного-агрессивного и сотрудничающего-конвенционального отношения к людям, отметим, что, как описывалось выше, в целом количество критериев недоверия (оценка 4 и 5 баллов) падает, а количество критериев доверия растет по мере усиления близости и степени знакомства с партнером. Но наряду с этим можно выделить некоторые особенности. В частности, у респондентов с выраженным показателем прямолинейного-агрессивного типа количество критериев доверия и недоверия знакомым и незнакомым людям почти одинаково. Критерии доверия всем изучаемым категориям людей имеют малое количественное различие. Возможно, данное наблюдение свидетельствует о том, что в доверии другим людям респонденты с выраженным показателем прямолинейного-агрессивного типа слабо дифференцируют свое окружение, а в недоверии слабо дифференцируют незнакомых и знакомых, но четко отделяют от них близких.

Среди значимых общих критериев доверия по сравнению с теми, у кого выражен показатель сотрудничающего-конвенционального типа, у респондентов с выраженным показателем прямолинейного-агрессивного типа выделены «предсказуемость» с незнакомыми людьми, «нравственность» по отношению к знакомым людям и «надежность» и «скрытность» по отношению к близким людям. У респондентов с выраженным показателем прямолинейного-агрессивного типа выделено больше общих критериев недоверия, чем доверия. Так, наиболее значимыми общими критериями недоверия



при взаимодействии с незнакомыми и знакомыми людьми являются «неорганизованность, глупость, невезучесть» и «низкий социальный статус, неблагополучие, необразованность», а также при взаимодействии со знакомыми людьми общими критериями недоверия являются «скрытность» и «формальные признаки чужака», а при взаимодействии с незнакомыми людьми значимыми общими критериями недоверия являются «хитрость, слабость, зависимость» и «неуверенность, ненаходчивость, импульсивность». Но в ситуации взаимодействия с близкими людьми у респондентов с выраженным показателем прямолинейного-агрессивного типа среди общих критериев недоверия не выделено значимых различий ни по одному фактору.

В отношении доверия незнакомым и знакомым людям респонденты с выраженным показателем сотрудничающего-конвенционального типа терпимо относятся к таким характеристикам воспринимаемого человека, как «безнравственность» и «имеющий низкий социальный статус», «неблагополучный», «необразованный» (таблица 6).

**Таблица 6.** Значимые различия общих критериев доверия и недоверия у респондентов с выраженными показателями прямолинейного-агрессивного и сотрудничающего-конвенционального типа отношения к людям (по тесту Манна–Уитни)

Общие критерии доверия и недоверия	Прямолинейный-агрессивный тип отношения к людям (среднее) N = 5	Сотрудничающий-конвенциональный тип отношения к людям (среднее) N = 15	P
Общие критерии Недоверия незнакомому человеку (НД1)			
Хитрость, слабость, зависимость	3,93	2,93	0,038
Неорганизованность, глупость, невезучесть	4,60	3,07	0,006
Неуверенность, ненаходчивость, импульсивность	3,87	2,93	0,029
Низкий социальный статус, неблагополучие, необразованность	4,20	3,20	0,024
Общие критерии Доверия незнакомому человеку (Д1)			
Противоречие и Несходство жизненных целей, восприятия мира и интересов	1,85	2,50	0,050
Безнравственность	1,00	1,93	0,032
Низкий социальный статус, неблагополучие, необразованность	1,60	2,64	0,012
Предсказуемость	4,00	3,00	0,029
Общие критерии Недоверия знакомому человеку (НД2)			
Неорганизованность, глупость, невезучесть	4,40	2,84	0,010
Низкий социальный статус, неблагополучие, необразованность	4,13	2,80	0,002
Скрытность	4,00	2,60	0,029
Формальные признаки «чужака» (имеющий другое вероисповедание, иное социальное происхождение)	3,20	1,93	0,039
Общие критерии Доверия знакомому человеку (Д2)			
Нравственность	4,33	3,69	0,050
Безнравственность	1,20	2,40	0,012
Низкий социальный статус, неблагополучие, необразованность	1,67	2,73	0,014
Общие критерии Недоверия близкому человеку (НД3)			
Необаятельность	1,40	2,73	0,019

Общие критерии Доверия близкому человеку (Д3)			
Надежность	4,60	3,07	0,014
Скрытность	3,80	2,27	0,008

Таким образом, респонденты с определенным выраженным типом отношения к людям, ориентируясь на жесткие или более мягкие критерии, формируют соответствующие отношения доверия и недоверия. Субъект при взаимодействии с людьми согласно своей системе критериев доверия и недоверия классифицирует их на тех, кому он доверяет и не доверяет, а также на тех, кто, по его мнению, ему доверяет и не доверяет. В отношении каждой из этих категорий выбирается соответствующая стратегия поведения. В зависимости от собственного или воспринимаемого доверия и недоверия проявляется различная готовность к соблюдению нравственных норм.

### Выводы

Одной из важнейших проблем является понимание сущности и содержания доверия и недоверия. Различаются взгляды не только на содержание доверия, но также и на то, к какому классу понятий оно относится. В различных исследованиях доверие рассматривается как ожидание, установка, отношение, состояние, чувство, процесс социального обмена и передачи информации и других значимых благ, личностное и групповое свойство и т.д. Исследователи также говорят о культуре доверия, нередко доверие понимается как компетенция субъекта. В определенных условиях можно рассматривать доверие или недоверие как общественное и групповое настроение, климат, социальную ситуацию и социальную проблему.

Изучение места доверия в системе понятий предполагает, в первую очередь, анализ однокоренных и близких по смыслу, а именно феноменов доверчивости, доверительности, веры и уверенности. Следует также отметить, что вера, расчет, контроль и уверенность – явления, которые в определенных условиях заменяют подлинное доверие. Можно предположить, что они также предшествуют формированию подлинного доверия на начальном этапе взаимодействия. Интерес представляет выделение и анализ явлений, по отношению к которым доверие может выступать одним из структурных компонентов (составной частью), основополагающим критерием (необходимым условием возникновения), производной (одним из измерений) и т.д. К таким феноменам относятся социально-психологическая дистанция и социально-психологическое пространство.

В последние годы интерес исследователей стало вызывать также и недоверие как относительно самостоятельный феномен. Оно возникает между субъектами, для которых характерны различия, а зачастую и противоречия целей и ценностей, норм и правил поведения. Взаимодействие таких субъектов нередко проходит в условиях высокой неопределенности, при отсутствии регламентации и возможности контроля. В таких условиях все более перспективной формой взаимоотношений становится баланс оптимальных уровней доверия и недоверия. Подобные тенденции общественной жизни определяют высокую актуальность совместного анализа доверия и недоверия как относительно независимых феноменов, выполняющих специфические функции в регуляции жизнедеятельности личности и группы.

Эмпирическое исследование показало, что критерии доверия и недоверия другим людям имеют как сходство, так и различия. Сходство критериев доверия и недоверия заключается в следующем: выделены характеристики оцениваемого человека, позитивный полюс которых высокозначим для доверия, а негативный – примерно в равной степени значим для недоверия. Такими критериями доверия/недоверия выступают, в первую очередь: нравственность – безнравственность, надежность – ненадежность, открытость – скрытность, ум – глупость, независимость – зависимость, неконфликтность – конфликтность. Данные характеристики являются симметричными критериями доверия и недоверия. Различия критериев доверия и недоверия проявляется в асимметричности следующих показателей: сила, активность, смелость и оптимизм партнера выступают высокозначимыми критериями доверия для подавляющего числа участников исследования. Но их антонимы (слабость, пассивность, робость, пессимизм) для большинства респондентов критериями недоверия не являются.

Критерии доверия и недоверия отдельным категориям людей отличаются между собой. По мере усиления близости и степени знакомства с партнером количество критериев недоверия ему снижается,

а количество критериев доверия растет. В целом большинство позитивных характеристик наиболее значимы для доверия близкому человеку; негативные характеристики – для недоверия незнакомому человеку. В этом проявляются особенности функций доверия в разных системах межличностных и межгрупповых отношений, в частности, функция сохранения и воспроизводства социально-психологического пространства субъекта. Поэтому некоторые качества одними и теми же респондентами рассматриваются как критерии доверия для близких людей и как критерии недоверия для незнакомых.

Выявлены характеристики, которые значительной частью респондентов определяются в качестве критериев доверия, а другой столь же значительной частью – в качестве критериев недоверия. Так, у респондентов отсутствует единое мнение при оценке следующих показателей: пассивный, пессимист (угрюмый), рискованный, любопытный, слишком опрятный, полезный мне, другой национальности и вероисповедания, принадлежащий к другой социальной группе и т.д. Детерминируются эти различия индивидуальными, групповыми или ситуативными особенностями отношения к данным характеристикам оцениваемого человека, а также особенностями функций доверия и недоверия. В этих особенностях критериев доверия и недоверия проявляется, в частности, жизненная позиция личности или прослеживается влияние социальных норм конкретного сообщества.

Выделенные факторы доверия другому человеку можно условно разделить на две группы: факторы оценки позитивных перспектив потенциального сотрудничества или взаимодействия (заинтересованность в доверии, ценность доверия, ожидание блага в результате доверия); а также факторы прогноза успешности построения доверительных отношений (прогнозирование возможности и легкости/трудности процесса построения доверия). Аналогично факторы недоверия делятся на факторы оценки негативных последствий взаимодействия (риски открытости) и факторы прогноза успешности защиты от них (прогнозирование возможности и легкости/трудности защиты). Факторы доверия и недоверия подразделяются на факторы субъектных свойств, свойств партнера и характеристик процесса межличностного или межгруппового взаимодействия.

Анализ взаимосвязи критериев доверия и недоверия с типами отношения к людям позволил сделать следующие выводы. Респонденты с выраженным показателем властного-лидирующего типа более «жестки» в формировании своего социально-психологического пространства. Люди с выраженным показателем властного-лидирующего типа отношения к людям используют сравнительно небольшое число критериев доверия и, таким образом, доверяют ограниченному числу людей, к которым, возможно, проявляют высокий уровень отношения к соблюдению нравственных норм. В то время как респонденты с выраженным показателем покорно-застенчивого типа более мягки, гибки и терпимы при делении своего окружения на вызывающих и не вызывающих доверие.

В количестве критериев доверия и недоверия незнакомым, знакомым и близким людям у респондентов с выраженным показателем независимого-доминирующего типа нет существенной разницы. Таким образом, можно сказать, что в отношениях доверия и недоверия респонденты с выраженным показателем независимого-доминирующего типа слабо дифференцируют свое окружение. Вполне возможно, что данный результат отражает суть независимого-доминирующего типа отношения к людям – примерно равное отношение к представителям различных категорий людей.

У респондентов с выраженным показателем прямолинейного-агрессивного типа количество критериев доверия и недоверия знакомым и незнакомым людям почти одинаково. Также критерии доверия всем изучаемым категориям людей имеют малое количественное различие. В доверии другим людям респонденты с выраженным показателем прямолинейного-агрессивного типа слабо дифференцируют свое окружение, а в недоверии слабо дифференцируют незнакомых и знакомых, но четко отделяют от них близких.

Таким образом, можно сделать общий вывод о том, что респонденты с выраженностью определенного типа отношения к людям, ориентируясь на «жесткие» или более «мягкие» критерии доверия и недоверия, формируют отношения доверия и недоверия.

#### Литература

1. Антоненко И.В. Доверие: социально-психологический феномен. Монография. М.: Социум; ГУУ, 2004.
2. Веселов Ю.В. Проблема доверия // Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова.

СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. С. 5–15.

3. Данкин Д.М. Проблема политического доверия в международных отношениях: Дис. ... докт. полит. наук. М., 2000.
4. Галушко В.Г. Проблема соотношения веры и разума: Дис. ... канд. филос. наук. СПб., 1994.
5. Журавлев А.Л., Сумарокова В.А. Доверие предпринимателей к разным видам организаций: региональные особенности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / Отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт Психологии РАН», 1998. С. 258–272.
6. Журавлева Л.А. Связь общительности личности и доверия к людям: Дис... канд. психол. наук. М., 2004.
7. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
8. Купрейченко А.Б., Табхарова С.П. Доверие и недоверие как факторы отношения личности к соблюдению нравственных норм делового поведения // Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы: Материалы шестой научно-практической конференции / Под общ. ред. А.Д. Карнышева. Иркутск: Изд-во БГУ ЭП, 2005. С. 22–24.
9. Купрейченко А.Б., Табхарова С.П. Критерии доверия и недоверия личности другим людям // Психологический журнал. 2007. Т. 28. № 2. С. 55–67.
10. Купрейченко А.Б., Табхарова С.П. Отношение к соблюдению нравственных норм делового поведения в зависимости от вектора доверия и недоверия у руководителей и рядовых сотрудников // Социальная психология труда: Теория и практика. Т. 2 / Отв. Ред. А.Л. Журавлев, Л.Г. Дикая. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2010. С. 365–378.
11. Минина В.Н. Недоверие к государственным институтам в российском обществе // Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. С. 150–167.
12. Переверзева И.А. Проблема доверия в сфере бизнеса // Иностранная психология. 2000. № 12. С. 84–93.
13. Поршнев Б.Ф. Контрсуггестия и история (Элементарное социально-психологическое явление и его трансформации в развитии человечества) // История и психология. М.: Мысль, 1972.
14. Ромек В.Г. Уверенность в себе как социально-психологическая характеристика личности: Дис. ... канд. психол. наук. Ростов-на-Дону, 1997.
15. Селигмен А. Проблема доверия. М.: Идея-Пресс, 2002.
16. Скрипкина Т.П. Психология доверия: Учебное пособие. М.: Изд. центр «Академия», 2000.
17. Синютин М.В. Доверие и капиталистическая глобализация: российские метаморфозы // Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. С. 135–149.
18. Табхарова С.П. Взаимосвязь доверия и недоверия личности другим людям с отношением к соблюдению нравственных норм делового поведения: Дис. ... канд. психол. наук. М., 2008.
19. Франкл В. Человек в поисках смысла. М.: Прогресс, 1990.
20. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, Ермак 2004.
21. Шихирев П.Н. Взаимное доверие как основа деловой этики // Доверие – ключ к успеху экономических реформ (материалы «Круглого стола»). М.: Институт экономики РАН, 1998.
22. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы. М.: Дело, 2000.
23. Шрадер Х. Доверие, сети и социальный капитал // Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. С. 49–61.
24. Baier A. Trust and antitrust // Ethics. 1985. V. 96. P. 231–260.
25. Deutsch M. Trust and suspicion // Journal of Conflict Resolution. 1958. V. 2. P. 265–279.
26. Distrust (Russell Sage Foundation Series on Trust, Vol. 8) / Ed. R. Hardin. 2004.
27. Kramer R.M. Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions // Annual Reviews Psychology. 1999. Vol. 50. P. 569–598.
28. Lewicki R.J., McAllister D.J., Bies R.J. Trust and distrust: New relationships and realities // Academy of Management Review. 1998. July. V. 23. Is. 3. P. 438–459.



29. Mellinger G.D. Interpersonal trust as a factor in communication // Journal of Abnormal Social Psychology. 1956. V. 52. P. 304–309.
30. Read W.H. Upward communication in industrial hierarchies // Human Relations. 1962. V. 15(3). P. 3–15.
31. Hardin R. Trust. NY: Russell Sage, 1998.
32. Hosmer L.T. Trust: the connecting link between organizational theory and philosophical ethics // Academy of Management Review. 1995. V. 20. Is. 2. P. 379–403.
33. Kramer R.M. Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions // Annual Reviews Psychology. 1999. Vol. 50. P. 569–598.
34. Special topic forum on trust in and between organizations // Academy of Management Review. 1998. V. 23. Is. 3. P. 387–620.
35. Sztompka P. Trust, distrust and two paradoxes of democracy // The European Journal of Social Theory. 1998. Vol. 1. Is. 1. P. 412.
36. Zand D.E. The Leadership Triad: Knowledge, Trust, and Power. NY: Oxford Univ. Press, 1997.

УДК 316.37

### УВАЖЕНИЕ/НЕУВАЖЕНИЕ И ДОВЕРИЕ/НЕДОВЕРИЕ КАК ОСНОВАНИЯ КАТЕГОРИЗАЦИИ ЛИЧНОСТЬЮ СОЦИАЛЬНОГО ОКРУЖЕНИЯ

*Купрейченко А.Б., Друзинин Д.В.<sup>12</sup>*

**Аннотация.** Уважение/неуважение наряду с доверием/недоверием выступают критериями категоризации социального окружения, основой организации социальных отношений и показателями их качества. В статье анализируются сходства и различия феноменов уважение/неуважение и доверие/недоверие. Выявлены обобщенные критерии уважения/неуважения и доверия/недоверия. Наиболее значимые: вынужденность взаимодействия, незаинтересованность в нем обеих сторон, неорганизованность партнера и сходство/различие мировоззрения. Установлено, что для уважения более значимы деловые качества партнера, а для доверия – личностные. Подтвердилось также существование факторов, которые в равной степени значимы и для доверия/недоверия, и для уважения/неуважения, это – надежность/ненадежность и ответственность/безответственность партнера.

**Ключевые слова:** уважение, неуважение, доверие, недоверие, социальная категоризация, факторы уважения/неуважения, факторы доверия/недоверия, самоотношение личности.

### RESPECT/DISRESPECT AND TRUST/DISTRUST AS THE GROUNDS FOR A PERSON'S SOCIAL ENVIRONMENT CATEGORIZATION

*Kupreychenko A.B., Druzhinin D.V.*

**Abstract.** Respect/disrespect along with trust/distrust act both as grounds for a social environment categorization, a basis for a social relations organization and indicators of their quality. This paper analyses similarities and distinctions of such phenomena as respect/disrespect and trust/distrust. The generalized criteria of respect/disrespect and trust/distrust are revealed. The most significant are: forced nature of interactions, a lack of interest in them from both sides, a lack of organization in a partner and similarity/distinction in the world outlook. Partner's business skills and qualities happen to be more significant for respect; and personal traits proved to be more important for trust. An existence of factors which are equally meaningful for both trust/distrust, and for respect/disrespect was proved to be also true. They are the partner's reliability/unreliability and responsibility/irresponsibility.

**Keywords:** respect, disrespect, trust, distrust, social categorization, respect/disrespect factors, trust/distrust factors, a person's self-relation.

#### Введение

Психологическое содержание уважения и неуважения. Классиками научной мысли и современными исследователями доверие/недоверие справедливо рассматривается как основа организации социальных отношений и оценки их качества. Однако существуют и другие феномены, выполняющие сходные функции. В их ряду – уважение/неуважение. Уважение/неуважение является значимым при категоризации социальных объектов и взаимодействиях с ними, часто – не менее значимым, чем доверие/недоверие. Уважение/неуважение лежит в основе многих видов и форм социальных отношений, особенно тех, в которых имеют место различия в формальных или неформальных статусах субъекта и партнера, наличие у партнера весомых достоинств или его выраженное преимущество по каким-либо параметрам, а также существование различных видов и форм власти. Уважение исследовалось в контексте следующих феноменов: значимый другой, компетентность, руководство, лидерство, власть. Уважение, представляющее собой основу для уважения к другому и обращенное на себя изучается в контексте проблем self-esteem, self-respect и self-attitude.

В «Психологическом энциклопедическом словаре» приводится следующее определение: «Уважение – почтительное отношение к определенному человеку на основе признания его достоинств, высокая его оценка вне зависимости от его социального статуса и социальной роли (курсив наш.– А.К., Д.Д.)» [2].

<sup>12</sup> В данной научной работе использованы результаты работы Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора по проекту «Вызовы и перспективы развития гражданской самоорганизации и благотворительности в России в среднесрочной перспективе», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 году.