

МІЖОСОБИСТІСНА ДОВІРА ЯК ПЕРЕДУМОВА ПАРТНЕРСЬКИХ СТОСУНКІВ МІЖ ЛЮДЬМИ

Чуйко Галина Василівна¹, Чаплак Ян Васильович²

¹Кандидат філологічних наук, доцент кафедри психології Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці (Україна)
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3424-3348>
Researcher ID: D-9477-2016

²Кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології, Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці (Україна)
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6763-2967>
Researcher ID: D-4081-2016

UDC: 316.47

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню міжособистісної довіри: теоретичних аспектів її тлумачення у психології та емпіричному аналізу особливостей її проявів.

Зазначаємо, що роль міжособистісної довіри у сучасному інформаційному світі в ситуації віртуалізації стосунків між людьми постійно зростає, визначаючи характер функціонування і розвитку нашого суспільства.

Констатується, що існують різні розуміння феномену міжособистісної довіри у психології з відданням науковцями переваги різним її компонентам, проте більшість їх об'єднує орієнтація на раціонально-когнітивну її складову, з одного боку, та на моральному її вимірі, – з іншого: на тверезу оцінку ризику в довірі та її практичних наслідків і моральній цінності довіри та її внеску в існування цивілізації.

Виявлено, що серед основних критеріїв міжособистісної довіри науковці особливо наголошують на надійності та чесності об'єкта довіри та ризику і психічній вразливості її суб'єкта; що довіра завжди (імпліцитно чи явно) містить особистісний елемент.

Зазначено, що проведене емпіричне дослідження дозволило підтвердити припущення про існування зв'язку між особистісними рисами опитаних і особливостями їх довіри/недовіри до інших людей та виявити особистісні характеристики людини, що впливають на довіру/недовіру до неї інших людей.

Зроблено висновки, що: міжособистісна довіра – це ставлення до іншої людини як до вартої нашого очікування, що вона віддасть перевагу співпраці та стосункам з нами, всупереч можливості зашкодити нам; це віра у надійність і відповідальність, готовність людини здійснити свої обіцянки, дані партнеру зі спілкування; досліджувані роблять висновок про можливість довіряти різним категоріям людей (незнайомих, знайомих, близьких), якщо їм властиві такі риси: ввічливість, веселість, співчуття, сміливість і відкритість; недовіру зумовлює присутність таких особистісних рис: агресивність, імпульсивність, потайливість і балакучість; факторами, що визначають довіру, є надійність іншої людини та спільність інтересів довіряючих; недовіру зумовлюють орієнтація на розрачунок, брак прихильності до людини чи знань про неї.

Ключові слова: довіра, недовіра, міжособистісна довіра, критерії довіри, надійність, ризик.

Постановка проблеми. Надшвидкий темп розвитку та зміни сучасного світу повною мірою проявляються у відчутті людиною нестабільності життя, цілковитій непередбачуваності майбутніх подій, розгубленості перед масштабністю трансформацій інформаційного суспільства та пов'язаних з ними ризиків і небезпек, що

Address for correspondence, e-mail: editpsychas@gmail.com
Copyright: © Halyna Chuyko, Yan Chaplak

This is an Open Access journal, all articles are distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0) License (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>), allowing third parties to copy and redistribute the material in any medium or format and to remix, transform, and build upon the material, provided the original work is properly cited and states its license.

не може не відобразитися на певній технізації та віртуалізації стосунків між людьми, коли більша частина спілкування переміщується у віртуальний простір Інтернету. У цій ситуації міжособистісна довіра стає незамінною не лише для розвитку і зміцнення міжособистісних стосунків, але й фундаментальним механізмом ефективного функціонування усього суспільства. Довіра до іншої людини – це віра у її надійність і відповідальність, готовність людини здійснити свої обіцянки, дані партнеру зі спілкування.

Аналіз досліджень і публікацій. Виявляється, що соціально-психологічна проблема міжособистісної довіри цікавить переважно соціологів і економістів, з точки зору яких, довіра пов'язана з можливістю співробітництва і є основою соціального капіталу («соціальний капітал – здатність людей створювати один з одним певну спільність і працювати разом в одному колективі заради досягнення спільної мети» (Козырева, 2009 : 43)), що певною мірою визначає акцент отримання вигоди у тлумаченні вченими феномену довіри як її бажаного та ймовірного наслідку. Увагу до проблеми міжособистісної довіри проявили такі науковці, як: S. Castaldo, R. Borum, B. Lahno, T. Williams, K. T. Dirks, R. C. Mayer, J. H. Davis, F. D. Schoorman, Е. Гідденс, С. Хакер, М. Уиллард, А. Б. Купрейченко, В. О. Рукавишников, А. П. Мальцева, П. М. Козырева, Н. Яремчук, Т. А. Гужавіна та І. М. Вороб'їлова, ін.).

Мета цієї роботи – теоретично проаналізувати розуміння поняття міжособистісної довіри в психології та емпірично дослідити особливості прояву довіри/недовіри людини до інших.

Методи дослідження. У роботі використано систему методів наукового пошуку: *теоретичних*: теоретико-методологічний аналіз, осмислення й узагальнення положень наукової психолого-педагогічної літератури за темою дослідження та його результатів; *емпіричних*: «Авторська методика оцінки довіри/недовіри особистості до інших людей» (А. Б. Купрейченко); опитувальник для вивчення критеріїв довіри та недовіри особистості до інших людей (А. Б. Купрейченко, С. П. Табхарової); тест FPI – Фрайбурзький багатофакторний особистісний опитувальник, форма В, розроблена А. О. Криловим і Т. І. Ронгінською; *метод обробки*

результатів дослідження: кореляційний аналіз за Ч. Пірсоном (Person r).

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи поняття міжособистісної довіри, варто спочатку звернемося до мета-аналізу С. Касталдо (Castaldo, 2007), який зібрав 72 різні визначення довіри з різних навчальних дисциплін, щоб вивчити, що в них спільне та чим вони відрізняються. Підсумувавши, вчений звернув увагу на те, що більшість з них містять згадування про 1) суб'єкт; 2) дії/поведінку та 3) майбутню дію (тобто наміри і/або очікування (переконання) людини (Borum, 2010 : 8).

Згідно Р. Борума (R. Borum), довіра – це «готовність прийняти вразливість чи ризик, засновані на упевнених очікуваннях відносно поведінки іншої людини; є важливою для багатьох випадків взаємодії людей, особливо в контекстах обмеженості інформації чи важливих наслідків для зради довіри» (Borum, 2010 : 1).

Довіра, на думку Б. Лано (B. Lahno), – це «не лише конкретний спосіб діяти в певній ситуації», це те, що «змушує (мотивує) нас діяти так» (Lahno, 2004). Це психічний стан готовності людини до співпраці у разі достатньо впевненого очікування відповідної дії від партнера (що інший з доброї волі буде діяти бажаним для довіряючого чином і не зловживатиме довірою). Причому «той, хто довіряє іншому, – наголошує Б. Лано, і ми з ним погоджуємося, – робить себе уразливим, тому що сприймає свого партнера як пов'язаного із собою спільними цілями або цінностями». Тому вчений особливу увагу приділяє афективному компоненту довіри, який «включає ставлення до партнера та почуття пов'язаності з ним цілями, цінностями або нормами». Саме «таке ставлення дозволяє довіряючому миритися з ризиком, пов'язаним з діями довіреної особи, оскільки він вважає її керованою нормативним фундаментом довіри, який сприймається як спільний» (Lahno, 2004).

Т. Вільямс пише, що «міжособистісна довіра – це наше очікування, що інша людина не зробить нічого, що шкодило б нашому інтересу»; довіряючи, ми готові до того, щоб «бути вразливими чи на ризик, що базуються на очіванні щодо поведінки іншої людини». При цьому науковець зазначає, що міжособистісна до-

віра діє у ситуації наявних взаємостосунків, що передбачають взаємозалежність партнерів і певний рівень взаємної відповідальності (Williams, 2014). Тобто, перш, ніж говорити про міжособистісну довіру, варто пересвідчитися у наявності взаємостосунків між людьми.

Б. Барбер вважає довіру «очікуванням, що інші діятимуть відповідно до певних взаємно прийнятих норм», причому вчений диференціював три види очікувань: 1) очікування збереження і дотримання природного та соціального морального порядку (тобто очікування моральної поведінки); 2) очікування технічно грамотної рольової діяльності (виконання соціальної ролі); 3) «очікування, що партнери у взаємодії виконуватимуть свої функціональні зобов'язання й обов'язки», ставлячи інтереси інших людей (партнерів з взаємодії) вище власних (Lahno, 2004). Тобто Б. Барбер розуміє довіру як переважно когнітивний феномен.

Р. Майер, Дж. Девіс і Ф. Шорман визначили довіру як «готовність одної сторони бути вразливою до дій іншої сторони, виходячи з очікування, що інша буде виконувати певну дію, важливу для довірителя, незалежно від можливості відслідковувати або контролювати цю сторону» (Mayer, Davis, & Schoorman, 1995).

В. О. Рукавишников наголошує, що «міжособистісна довіра – це загальнолюдська моральна цінність, яка прямо не залежить від особистого досвіду індивіда, і/або від практики його взаємодії з іншими людьми, участі/неучасті в асоціаціях громадян, і/або неформальній соціалізації», зазначаючи, що без цієї цінності «людство в цілому не могло б існувати і розвиватися» (Рукавишников, 2008 : 3). Основою довіри до іншої людини у культурах довіри, на думку вченого, є думка, що ця людина «розділяє ваші фундаментальні цінності/принципи моралі, навіть якщо вона не згодна з вами у питаннях політики, релігії чи ідеології», тобто віра, що «більша частина незнайомих – це такі ж люди, як і ви, що це вірні вам люди» (Рукавишников, 2008 : 18). Е. Гідденс зазначає в цьому контексті, що довіра до людей включає «особисті зобов'язання, слідування яким... розглядається як прояв індивідом їх порядності» (Гідденс, 2011 : 222).

Н. Яремчук додає, що «позиціонування довіри як однієї з фундаментальних складових ефективної між-

особистісної взаємодії дає змогу людині активно контактувати з незнайомими та малознайомими людьми» (Яремчук, 2016 : 23), акцентуючи увагу на соціальній ролі міжособистісної довіри.

Цікавість викликає погляд на довіру А. П. Мальцевої, яка пропонує поняття «повноцінної довіри», що, на нашу думку, цілком співвідноситься саме з міжособистісною довірою. Повноцінна, або справжня довіра, на думку вченої, «не може бути спонтанною, вона виявляється свідомо», їй необхідно вчитися. Повноцінна довіра «характеризується тверезим діловим розумінням чужого способу дій». Формування такої довіри водночас відбувається в раціональній і моральній площинах і має такі ознаки: «розуміюча повага» – «довіряючи, ми повинні розуміти і приймати «іншого» таким, яким він є», поважати його плюси та мінуси, «не нав'язувати власні погляди»; «спустошення себе» – довіра вимагає відволіктися від власних «бажань, інтересів і почуттів», визнання того, що в кожного – своя правда, аргументи якої варті прийняття та розуміння, і «сміливість довіри» – адже довіра завжди пов'язана з ризиком, й інший повинен розуміти, як те, що, довіряючи, ми ризикуємо (і чим саме), так і наслідки не виправдані чи зради довіри (Мальцева, 2014 : 118).

Своєрідною особливістю довіри є її «майбутня» складова: довіра, зазначає Р. Борум, «передбачає прийняття поточних (теперішніх) рішень, часто заснованих на попередній поведінці іншої людини... що вимагає передбачення (антиципацію) дій, які ще не відбулися» (Borum, 2010 : 8), тобто довіра, відбуваючись у теперішньому часі, мимовільно «виключає» його, оскільки, базуючись на минулих подіях, зорієнтована на передбаченні майбутніх.

Вчені розрізняють два види міжособистісної довіри: між двома людьми та між членами команди (між взаємозалежними людьми в групі). У першому випадку встановлення довіри залежить від бажання, очікувань та доброї волі двох людей, де вирішується, «чим кожен ... готовий ризикувати задля розвитку відносин», у другому – людям «легше йти на ризик, тому що вони відчувають підтримку колективу», хоча встановлення взаємної довіри всередині групи може бути складним: спочатку «люди повинні прийти до консенсусу щодо того, як потрібно працювати разом і якого

ставлення вони чекають до своєї команди», через початкове прийняття кожним членом групи відповідальності за виконання як індивідуальних, так і спільних завдань перед іншими. Результатом має стати створення клімату довіри в команді (Хакер, & Уиллард, 2009). У цьому контексті К. Діркс (К. Т. Dirks) додає, що «довіру краще розуміти як конструкцію, що впливає на групову продуктивність, спрямовуючи енергію членів групи на досягнення різних цілей» (Dirks, 1999).

З погляду довіри, існують два типи довіряючих осіб; ті, хто довіряє мало, та ті, хто схильний проявити високу довіру. Перші не довіряють іншим, поки у них відсутні чіткі докази, що довіряти можна. З іншого боку, надто довірливого можуть легко обманути. Він певною мірою готовий вірити незнайомцям (чужим) за браку чіткої інформації, поки відсутні докази того, що їм не варто довіряти. Однак, за словами Т. Вільямс, дослідження свідчать, що більш довірлива людина в той же час менш ймовірно схильна обманювати, готова надати другий шанс іншій людині, поважає її права (Williams, 2014). Схожу думку висловлює і Ф. Теніс, підкреслюючи, що особиста довіра завжди обумовлена особистістю довіряючого – його «розумом і особливо знанням людей, тобто досвідом, на якому це знання засноване, так що в основному людина простодушна і недосвідчена – легковірна, оскільки схильна бути довірливою, розумний же і досвідчений вірить насилу, тому що схильний до сумніву ...» (Козырева, 2009 : 47). Тобто, довіра завжди (імплицитно чи явно) містить особистісний елемент.

Т. А. Гужавіна та І. М. Воробйова (Гужавіна, & Воробьєва, 2018) в ролі ведучих критеріїв довіри виділяють передбачуваність, надійність, ідентичність і чесність. Передбачуваність є когнітивною характеристикою, сутність якої полягає у наявності в суб'єкта довіри належної і достовірної інформації про її об'єкт, це показує, наскільки ми знаємо свого партнера і наскільки можемо передбачити його дії. Надійність як критерій довіри є її емоційною характеристикою, зміст якої – в припущенні про можливість будь-яких дій, перш за все позитивного характеру, з боку партнера. Чесність як критерій довіри має етичне забарвлення і включає правдивість, вірність взятим на себе зобов'язанням; суб'єкт довіри переконаний в ширості об'єкта взаємодії

перед ним і перед іншими. Ідентичність як критерій довіри має підставою наявність спільних цінностей, певну єдність поглядів, сформовану соціокультурним середовищем; суб'єкт довіри сприймає себе і свого партнера як частину єдиної спільності. Таке сприйняття орієнтує суб'єкта довіри на об'єднання з іншими людьми та готовність до взаємодії. Зазначимо, що серед даних критеріїв довіри найменш чітким і обґрунтованим виявляється перший, оскільки передбачити дії навіть близької людини, яку, нам здається, ми досконало знаємо, можна лише з певною часткою ймовірності; можливо, варто орієнтуватися не на передбачуваність подій, а на послідовність людини – об'єкта довіри як основу можливості передбачення її дій.

За Б. Лано, умовою раціональної довірчої поведінки стає результат зіставлення можливого ризику в довірі (втрат) і ймовірності поведінки співпраці у відповідь на проявлену довіру, причому, – як зазначає вчений, – ризик має бути значно меншим за можливість кооперативної поведінки, інформація про яку повинна бути досить надійною. Ще однією передумовою вияву довіри стає впевненість людини, яка довіряє, що її партнер «утримається від зловживання довірою». На думку вченого, якщо перша умова довіри є проблемою поведінки співпраці, то наступна – пов'язана з проблемою поінформованості (Lahno, 2004 : 37). Тобто, як російські, так і зарубіжні вчені суттєвою умовою (критерієм чи здатністю) довіри вважають надійність (як людини – об'єкта довіри, так і інформації, отриманої від неї).

Отже, приймаючи рішення довіряти, спочатку ми оцінюємо надійність іншої людини. Надійність, пояснює Р. Борум, засновується на таких передумовах, як: здібності (уявлення про компетенцію та послідовність довіреної особи), доброзичливість (як турбота про довірену особу, добра воля, співчуття та відданість спільним цілям) і цілісність/чесність (сприйняття об'єктивності, справедливості, порядності та відданості довіреної особи меті взаємодії) (Borum, 2010). Крім того вчений зазначає, що три детермінанти надійності довіри започатковані ще Аристотелем і підтверджені сучасними дослідженнями.

Структура довіри у психології тлумачиться традиційно. Так, Б. Лано виходить з позиції, що довіра – це комплексний феномен, що складається з пове-

дінкового, когнітивного й афективного аспектів (тобто, за суттю, є соціальною установкою, attitude), причому кожен з них пов'язаний з окремою проблемою. Зокрема, поведінка довіри характеризується певним ризиком, що інша людина може діяти «способом, що не вигідний довіряючому», хоча «була причина сподіватися, що вона у відповідь співпрацюватиме» (насправді, – пояснює вчений, – важко визначити, що інший збирається робити). Це зумовлює появу проблеми спонукання до співпраці. Раціональна складова довіри потребує не лише цих спонукань, що мотивують поведінку співпраці: людина, яка довіряє, має бути достатньо поінформована (знати) про наміри іншої людини. Так створюється проблема інформації (поінформованості). Афективна довіра стає важливою, якщо рішення довіряти не може базуватися на інформації про наміри іншої людини (брак інформації): ця «довіра починається там, де закінчується прогнозування», – цитує Д. Льюїса і Е. Вейгерта Б. Лано. Однак це спричинює появу проблеми «нормативної згоди» (Lahno, 2004 : 30-31).

У підсумку Б. Лано виділяє три аспекти довіри: сильні стимули, що роблять можливою співпрацю;

ймовірність отримання інформації, що збільшить упевненість у спільних діях;

ймовірність нормативної згоди у проблемній ситуації (зокрема, з браком інформації) (Lahno, 2004).

Р. Борум виділяє фактори, що визначають надійність довіри, які є ключовими для прийняття рішення довіряти іншій людині і «діють через два взаємопов'язані процеси у прийнятті довіри»: когнітивні (як правило, пов'язані з обговоренням, думками та переконаннями) й афективні (пов'язані з почуттями), – іноді ми думаємо, що комусь можна довіряти, іноді – відчуваємо, що варто довіряти, а іноді – і думаємо, і відчуваємо водночас, що хтось заслуговує на довіру, – пише вчений (Borum, 2010).

Значимо, що ми схильні частково погодитися саме із цією думкою, не вважаючи, що структура міжособистісної довіри визначено стабільна, а довіра являє собою соціальне ставлення, яке, закономірно, складається з трьох компонентів: когнітивного, афективного та поведінкового. На нашу думку, коли ми маємо справу з незнайомою людиною, ми здатні зважитися лише

на афективну (навіть інтуїтивну) довіру (адже ні про неї, ні про її наміри щодо нас ми не знаємо); спілкуючись зі знайомими, – можемо використовувати когнітивну довіру (хоча не завжди – афективну), в стосунках з близькою людиною усі фактори довіри поєднуються: ми знаємо з власного досвіду (упевнені), що їй можна довіряти, емпатійно сприймаємо її як надійну, гідну нашої довіри, саме через наше емоційне ставлення до неї, і відповідно поведимося.

Когнітивну й афективну довіру Р. Борум розуміє дещо по-своєму. Зважаючи на те, що довіра може бути досить тривалим процесом, вчений вважає, що доречно виділити стадії довіри. Міжособистісна довіра, – на його думку, – починається з оцінки, що базується на визначенні користі (вигоди) від прояву довіри, порівняно з витратами та «вартістю» зради довіри. Це стадія когнітивної довіри, проте є стосунки, цілком слушно вважає вчений, де «цей етап достатній навіть впродовж усіх стосунків». Просто в процесі стосунків знання про іншу людину та передбачення її можливої реакції/поведінки стає глибшим. Однак зазвичай у тривалих стосунках раціональна складова втрачає свою важливість, а «стосунки як основа довіри стають більш значимими». У такій ситуації емоційна складова довіри, заснована на знаннях про іншу людину, досвіді спілкування, спільних зусиллях, близькості з нею, що створює емоційний зв'язок між партнерами, служить їй зміцненню. Це стадія емоційної довіри, на якій може змінюватися навіть мотиваційна основа довіри, «коли сторони переходять від первинного бачення різних інтересів» до розуміння спільності результатів. Тобто вчений когнітивну й афективну довіру тлумачить як стадії у розвитку міжособистісної довіри, а не стільки як елементи її структури (Borum, 2010).

На нашу думку, міжособистісна довіра – це ставлення до іншої людини як до вартої нашого очікування, що вона віддасть перевагу співпраці та стосункам, всупереч можливості зашкодити довіряючому. Визначаючи довіру як «ставлення», ми підкреслюємо її переважно емоційний (афективний) характер, додаючи до цього «очікування» – зазначаємо її когнітивно/інтуїтивну специфіку; сприймаючи її як відносно тривалий процес – мимовільно акцентуємо на її поведінковій/дієвій складовій.

Надалі для досягнення мети цієї статті ми провели пілотажне *емпіричне дослідження*, у якому шукали відповідь на такі дослідницькі питання: 1) гіпотетичне: чи пов'язані особистісні характеристики людини з особливостями її довіри до інших людей; 2) які особистісні риси іншої людини визначально впливають на довіру/недовіру до неї?

Використовувалися такі *методики*: «Авторська методика оцінки довіри/недовіри особистості до інших людей» (А. Б. Купрейченко); опитувальник для вивчення критеріїв довіри та недовіри особистості до інших людей (А. Б. Купрейченко, С. П. Табхарової); тест FPI – Фрайбурзький багатфакторний особистісний опитувальник, форма В, розроблена А. О. Криловим і Т. І. Ронгінською. Вибіркою стала група студентів ЧНУ – майбутніх психологів ($n = 40$) віком 18-19 рр., з них 29 дівчат і 11 хлопців.

Структура методики оцінки довіри/недовіри особистості до інших людей А. Б. Купрейченко містить шість шкал, які оцінюються стосовно людини, якій досліджувані найбільше довіряють, та тієї, яка втратила довіру, це шкали: 1) надійності, що відображає уявлення суб'єкта про те, чи здатна інша людина допомогти і підтримати у важкій ситуації; 2) знань (передбачуваності) – уявлення опитуваного про те, наскільки добре він знає людину, стосовно якої оцінюється рівень довіри/недовіри, наскільки здатний передбачити її поведінку в ситуації невизначеності; 3) приязні (віри), симпатії, прихильності до іншої людини, – може виступати заміном довіри; 4) єдності (тотожності) – уявлення про наявність у досліджуваного спільних цілей, принципів, світогляду з іншою людиною; 5) розрахунку, орієнтації на отримання максимальної вигоди від довіри, – може стати заміном довіри; 6) фактора недоліків/непередбачуваності – відображає неоднозначність ставлення особистості до інших людей і до здатності реалістично оцінювати їх слабкі сторони.

Респондентам пропонувалося оцінити свою згоду/незгоду з 20-ма судженнями стосовно двох категорій людей: «людина, якій я довіряю» та «людина, яка довіри не виправдала» (Купрейченко, 2008 : 546-547).

Опитувальник для вивчення критеріїв довіри та недовіри особистості до інших людей (А. Б. Купрейченко, С. П. Табхарової) представляє со-

бою перелік 95 особистісних рис, які досліджуваного просять оцінити з погляду згоди з кожною з них («Для того, щоб я не довіряв (довіряв) людині, *досить*, щоб вона була...»), оцінюючи критерії *недовіри* при взаємодії з трьома різними категоріями людей: незнайомих, знайомих та близьких. Потім це саме досліджуваний робить, оцінюючи вже *довіру* до цих категорій людей, причому для категорії людей «незнайоми» оцінюються лише 62 риси (про наявність решти рис у цих людей опитуваний не може знати). Методика дає можливість виявити, які особистісні риси опитувані схильні приписувати людям, яким вони довіряють чи не довіряють. Тобто, які риси особистості сприяють тому, що інші люди вважають її гідною довіри/недовіри (Купрейченко, 2008 : 526-531).

FPI містить 12 шкал, що діагностують такі особистісні риси, як: невротичність, спонтанну агресивність, депресивність, дратівливість, товариськість, врівноваженість, реактивну агресивність, сором'язливість, відкритість, екстраверсію-інтроверсію, емоційну лабільність, маскуліність-фемінність. Загальна кількість питань в опитувальнику – 114. Досліджувані висловлювали свою згоду/незгоду з твердженнями, виходячи з того, чи відповідають вони певним особливостям їх поведінки (Тест FPI, 1989).

Статистична обробка результатів здійснювалася методами описової статистики (відсотки, середні; для вивчення взаємозв'язку метричних змінних – кореляційний аналіз за Ч. Пірсоном (Person r)).

Аналіз отриманих за методикою діагностики рис людини, які визначають, чи варто їй *довіряти*, показує:

основними рисами, що найчастіше використовуються в оцінці довіри опитаних до усіх *трьох категорій людей*, є: ввічливість (її обрали 87,5 % досліджуваних), веселість (87,5 %), співчутливість (85 %), сміливість (82,5 %) і відкритість (82,5 %); тобто, якщо досліджуваним зустрінеться людина (незнайома, знайома чи близька), яка володітиме цими характеристиками, вони будуть схильні їй довіряти; тоді як такі риси особистості, як нерозумність, потайливість, незацікавленість, належність до ворожої групи та конфліктність, на думку опитаних, не повинні бути властиві людям, яким варто довіряти (їх вказували меншість опитаних, до 17,5 %);

основними рисами, що найчастіше використовуються в оцінці довіри опитаних до категорій *знайомих і близьких* людей, є: щирість (90 %), **надійність** (90 %), організованість (90 %), надія на себе (90 %), розважливості (87,5 %), незалежність (87,5 %) та **чесність** (87,5 %), – тобто довіряти знайомим і близьким людям, на думку досліджуваної вибірки, варто, якщо вони мають ці особистісні риси (зазначимо, до дві риси: надійність і чесність, включаються дослідниками до структури довіри);

риса, які опитані найчастіше використовують, оцінюючи свою довіру до *незнайомих* людей, такі: веселий (80 %) і ввічливий (77,5 %) (їх вибрали найбільша частина опитаних); до *знайомих*: відкритий (92,5 %), активний (90 %), схильний до компромісу (90 %), ввічливий (90 %), співчутливий (90 %); до *близьких* людей: цікавий, відкритий, комунікабельний, схильний до компромісу, сміливий, ввічливий (по 92,5 % виборів); тобто, щоб почати довіряти незнайомцю, досліджуваним досить, щоб він був веселий і ввічливий, тоді як до знайомих і, особливо, близьких людей, опитані ставлять більше вимог; з одного боку, – тому, що ліпше їм собі уявляють, з іншого, – хочуть, щоб вони мали більше бажаних для вияву довіри характеристик, тому що те, що довіряється близькій людині, значно важливіше, від того, що можна довірити знайомому і, тим більше, незнайомій людині;

рисами, які не можуть визначати довіру до знайомих і близьких людей, є несправедливість, нетерпимість до людей, безвідповідальність і ненадійність (найменша кількість виборів: від 5 % до 12,5 %).

За другою частиною методики, де визначалися риси особистості, які зумовлюють *недовіру* до неї, зробимо такі окремі висновки:

основними рисами, що найчастіше використовуються для визначення *недовіри* опитаних до усіх *трьох категорій людей*, є: агресивність (її обрали 75 % досліджуваних), імпульсивність (70 %), потайливість (таємничість) (70 %) і балакучість (75 %); тобто, якщо досліджувані спілкуватимуться з людиною (незнайомою, знайомою чи близькою), яка володітиме цими характеристиками, вони будуть схильні їй *недовіряти*; тоді як такі риси особистості, як боязкий, чарівний, погано одягнутий і негарний, на думку опитаних,

не є визначальними для *недовіри* людині (виявилися незначимими у контексті *недовіри* до людей – їх вказували меншість опитаних);

основними рисами, що найчастіше використовуються в оцінці *недовіри* опитаних до категорій *знайомих і близьких* людей, є: брехливість (77,5 %), хитрість (70 %), розв'язність (70 %), безвідповідальність (70 %), ненадійність (75 %), – тобто *недовіряти* знайомим і близьким людям, на думку досліджуваної вибірки, варто, якщо вони мають ці особистісні риси;

риса, які опитані частіше (більше 29 виборів) використовують, оцінюючи свою *недовіру* до *незнайомих* людей, такі: агресивність, хвалькуватість, неосвіченість, потайливість і неввічливість, балакучість, неорганізованість, інтереси суперечать інтересам опитуваного, належить до ворожої групи, конфліктність і конкурентоздатність (їх вибрали від 70 % до 80 % опитаних); до *знайомих*: брехливий (80 %), хитрий (72,5 %), розв'язний (75 %), цілі – протилежні цілям опитуваного (72,5 %), безвідповідальний (72,5 %); до *близьких* людей: агресивний (70 %), брехливий (75 %), ненадійний (70 %); тобто, щоб не довіряти незнайомцям, досліджуваним потрібно пересвідчитися у наявності у них досить багатьох рис (*недовіру* потрібно «заслужити»), очевидно, у нашій країні переважає «культура довіри»), тоді як знайомим і, особливо, близьким людям для цього потрібно мати значно менше негативних таких рис, з ними опитані знайомі, тому здатні оцінити, які їх риси сприятимуть тому, щоб зневіритися в них;

рисами, які не визначають *недовіру* до *знайомих і близьких* людей, є розважливості і раціональність (17,5 % виборів).

За методикою оцінки довіри/*недовіри* до інших людей А. Б. Купрейченко, виявлено, що серед факторів, що визначають *довіру*, в опитаних переважають єдність та надійність (середні – 13,63 та 13,5 балів), тоді як інші фактори виявляються на однаково високому рівні (знання, прихильність та розрахунок), проте проявляються у респондентів менше, ніж перші дві ознаки довіри, тобто студенти схильні довіряти людям, яких вважають надійними – на них та їх допомогу сподіваються у проблемних ситуаціях, та з якими опитаних поєднують спільні життєві цілі, принципи та світогляд, тобто є певна схожість, що дозволяє упевнено судити про їх

надійність; серед факторів, що визначають *недовіру* студентів, переважають саме розрахунок, прихильність і знання – менш значимі для оцінки довіри – (середні – 8,175; 7,925 і 7,45 балів), тобто недовіряти спонукає розрахунок (твереза оцінка вигідності ситуації чи її прогнозованих результатів), відсутність (брак) віри в людину (приятного ставлення до неї) та уявлення про людину й оцінка її поведінки у ситуації невизначеності.

Найбільш цікавими виявилися прояви фактора непередбачуваності (недовіра) та відповідного йому фактора недоліків (довіра) як здатності відносно реалістично оцінювати слабкі сторони людини (власне, помічати недоліки), її непередбачувану поведінку: довіряючи людині, студенти схильні помічати значно менше її проблем (недоліків), ніж щодо людини, яка втратила їх довіру (якій недовіряють): середні – 10 та 16,45 балів відповідно (це 40 % та 65,8 % максимального значення показника), тобто очевидно, що в людини, яка вже заслужила на нашу довіру (принаймні, ми так вважаємо), ми не схильні помічати недоліки, певною мірою «абсолютизуючи» нашу довіру і виправдовуючи наш вибір довіряти: якщо довіряємо, то – в цілому, не виділяючи, в яких ситуаціях чи щодо чого – довіряємо, а в яких – ні. Коли ж людина нашу довіру втратила, ми додатково виправдуємо (і полегшуємо) своє рішення недовіряти, наділяючи об'єкт довіри/недовіри негативними рисами. Адже об'єктивно ситуація не пояснюється: навряд чи людина змінюється саме з того часу, коли ми їй перестали довіряти (вирішили, що вона зрадила (не виправдала) нашу довіру), отже, раніше, довіряючи їй, ми її недоліки не схильні були помічати.

Більше за інші (методика FPI) у студентів проявляються риси емоційної лабільності (у 80 % – високий рівень показника), сором'язливості (77,5 %), дратівливості (75 %), депресивності та відкритості (по 72,5 % високих показників); тоді як найменші у вибірці прояви комунікабельності та маскулінності (по 55 % показників низького рівня), що певною мірою закономірно: це в основному дівчата, а їх майбутня професія, хоча й пов'язана зі спілкуванням, але більше зорієнтована на слухання; середні показники переважають за рисами врівноваженості (у 45 %) та екстравертованості (у 40 % вибірки).

Аналіз результатів кореляційного аналізу за

методикою Ч.Пірсона (програма STATISTICA 10) (статистична значимість – $p \leq 0,05$) дозволила зробити такі попередні висновки: врівноважені (FPI, шкала VI) ($r = 0,35$) і не депресивні (III) (активні, енергійні, оптимістичні) ($r = - 0,36$): невимушені у стосунках, упевнені в собі, готові дотримуватися вимог досліджувані, – довіряючи, опираються на *надійність* партнера, його здатність підтримати і допомогти у складній життєвій ситуації; врівноважені ($r = 0,44$), комунікабельні (V) ($r = 0,41$), емоційно стійкі, здатні володіти собою (XI) ($r = - 0,35$), не депресивні ($r = - 0,44$) та не сором'язливі (VIII) ($r = - 0,42$) (рішучі, незалежні, упевнені, доброзичливі, готові до співробітництва, зорієнтовані на особисту вигоду й успіх) опитані зосереджуються у довірі на факторі *розрахунку* можливих дивідендів від довірчих стосунків.

При втраті довіри для емоційно стійких, не дратівливих (IV) ($r = - 0,36$), екстравертованих (X) ($r = 0,32$) і не депресивних ($r = - 0,32$) – відповідальних, моральних, прагнучих успіху, упевнених, активних опитаних – важливим фактором недовіри виявляється саме *ненадійність* партнера; для невротичних осіб астеничного типу (тривожних, чутливих) таким фактором стає єдність (*відсутність спільних інтересів*) – $r = 0,31$; для емоційно стійких і врівноважених (не дратівливих, врівноважених, вимогливих до себе, моральних) – *знання про партнера* – $r = - 0,35$; для спокійних, врівноважених та енергійних (I) (не невротичних, гарно пристосованих) – *прихильність до партнера* (відсутність віри в нього) – $r = - 0,32$. Тобто особистісні характеристики людини пов'язані з різними факторами, що визначають довіру/недовіру до інших людей.

При цьому агресивність та гендерна ідентифікація особистості взагалі не виявили кореляційного зв'язку з факторами довіри/недовіри, що дозволяє вважати, що вони не є визначальними для довіри/недовіри до іншої людини.

Висновки. Міжособистісна довіра – це ставлення до іншої людини як до вартої нашого очікування, що вона віддасть перевагу співпраці та стосункам з нами, всупереч можливості зашкодити довіряючому; це віра у надійність і відповідальність, готовність людини здійснити свої обіцянки, дані партнеру зі спілкування.

Міжособистісна довіра є важливим підґрунтям

для розвитку довіри людини до соціуму та світу в цілому. Саме міжособистісна довіра володіє ознакою реципрокності та певної передбачуваності, тобто це взаємна довіра, на відміну від інших видів довіри (до себе, світу, соціуму, символічних систем).

Перелік рис, наявність яких викликає довіру/недовіру до різних категорій людей відрізняються як кількісно, так і якісно. Близькі люди частіше заслуговують на довіру, незнайомцям досліджувані схильні недовіряти, визначаючи в обох випадках порівняно більшу кількість їх особистісних рис.

Спільними рисами, за наявності яких у різних категорій людей досліджувані роблять висновок про можливість їм довіряти, є ввічливість, веселість, співчуття, сміливість і відкритість; недовіру зумовлює присутність таких особистісних рис: агресивність, імпульсивність, потайливість і балакучість.

Факторами, що визначають довіру, є надійність іншої людини та спільність інтересів довіряючих; недовіру частіше зумовлюють фактори розрахунку, браку прихильності до людини чи знань про неї.

Між особистісними рисами людини та факторами, що визначають довіру/недовіру опитаних до інших людей виявлено існування ймовірного зв'язку, що підтверджує гіпотетичні дослідницькі питання статті.

Перспективу подальшого дослідження вбачаємо в ґрунтовному теоретичному аналізі різних аспектів проблеми довіри в психології.

References :

- Borum, R. (2010). The science of interpersonal trust. *Mental health, law & policy faculty publications*, 574. Retrieved from URL: http://scholarcommons.usf.edu/mhlp_facpub/574
- Castaldo, S. (2007). *Trust in market relationships*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Dirks, K.T. (1999). The effects of interpersonal trust on work group performance. *Journal of applied psychology*, 84, 445-455. DOI: 10.1037/0021-9010.84.3.445
- Giddens, Je. (2011). *Posledstviya sovremennosti. [The consequences of modernity]*. Moscow : Praksis. [in Russian]
- Guzhavina, T.A., & Vorob'jova, I.N. (2018). Mezhlchnostnoe doverie v strukture social'nogo kapitala (na materialah Vologodskoj oblasti) [Interpersonal trust in the structure of social capital (on

the materials of the Vologda region)]. *Voprosy territorial'nogo razvitiya*, 2 (42). DOI: 10.15838/tdi.2018.2.42.5. [in Russian]

- Haker, S., & Uillard, M. (2009). *Ot doveritel'nyh otnoshenij k ustojchivomu biznesu [From trusting relationships to sustainable business] / per. s angl. V.N. Zagrebel'nogo; pod nauch. red. A.B. Burovoj. Moskva : RIA «Standarty i kachestvo».* [in Russian]
- Jaremchuk, N. (2016). Formuvannja mizhosobystisnoi' doviry u studentiv VNZ v umovah osvith'ogo seredovyssha [Formation of interpersonal trust between students of higher education institutions in educational environment]. *Visnyk L'vivs'kogo universytetu. Serija pedagogichna – Visnyk of Lviv University. Series Pedagogics*, 31, 19–27. DOI: 10.30970/vpe.2016.31.8064. [in Ukrainian]
- Kozyreva, P.M. (2009). Mezhlchnostnoe doverie v kontekste formirovanija social'nogo kapitala [Interpersonal trust in the context of social capital formation]. *Sociologicheskije issledovanija*, 1, 43–54. [In Russian]
- Kuprejchenko, A.B. (2008). *Psihologija doverija i nedoverija [The psychology of trust and distrust]*. Moskva : Institut psihologii RAN [In Russian]
- Lahno, B. (2004). Three aspects of interpersonal trust. *Analyse & Kritik*, 26, 30–47. DOI: 10.1515/auk-2004-0102
- Mal'ceva, A.P. (2014). Polnocennoe doverie: ponjatie, problema, metodika formirovanija [The full-fledged trust: a concept, a problem and a methodology of formation]. *Vlast' – Power*, 7, Vol. 22, 115–119. [In Russian]
- Mayer, R.C., Davis, J.H., & Schoorman, F.D. (1995). An Integrative model of organizational trust. *Academy of management review*, 20 (3), 709–734.
- Rukavishnikov, V.O. (2008). Mezhlchnostnoe doverie: izmerenie i mezhsranovye sravnenija [Interpersonal trust: measurement and cross-country comparisons]. *Sociologicheskije issledovanijaju*, 2, 17–25. [In Russian]
- Test FPI. Frajburgskij mnogofaktornyj lichnostnyj oprosnik. Metodika issledovanija lichnosti (1989). [FPI test. Freiburg multi-factor personality questionnaire. Technique for the study of personality]. Retrieved from URL: <https://psycabi.net/testy/462-test-fpi-frajburgskij-mnogofaktornyj-lichnostnyj-oprosnik-metodika-issledovaniya-lichnosti> [In Russian]
- Williams, T. (2014). The psychology of interpersonal trust. How people feel when it comes to trusting someone. *McKendree University*, 22, 1–17. DOI: 10.1177/1059601106294215.

Halyna Chuyko

PhD in Philological Sciences, Assistant Professor of the Department of Psychology, Yuri Fedkovich National University in Chernivtsi, Chernivtsi (Ukraine)

Yan Chaplak

PhD in Psychological Sciences, Assistant Professor of the Department of Psychology, Yuri Fedkovich National University in Chernivtsi, Chernivtsi (Ukraine)

INTERPERSONAL TRUST AS A PREREQUISITE FOR PARTNERSHIPS BETWEEN PEOPLE

ABSTRACT

The article studies interpersonal trust: the theoretical aspects of its interpretation in psychology and the empirical analysis of its manifestations.

We should note that the role of interpersonal trust in the modern informational world, at virtualization of relationships between people, is constantly increasing, determining the character of our society functioning and development.

It is stated that there are different understandings of the phenomenon of interpersonal trust in psychology with scientific focuses on its various components, but most of the researchers unite its rational-cognitive component, on the one hand, and its moral dimension, on the other one, namely, a wise risk assessment of trust and its practical consequences and the moral value of trust and its contribution to the existence of whole civilization.

Scientists lay a particular emphasis on the reliability and honesty of a trusted object and risks and mental vulnerability of its agent, which are the main criteria of interpersonal trust, and on the fact that trust always (implicitly or explicitly) contains a personal element.

The performed empirical study confirmed our assumption that there were links between the respondents' personal traits and the features of their trust/distrust in other people and identifies personal characteristics influencing the trust/distrust in them of others.

The conclusion is: interpersonal trust is such attitude towards another person when we expect that he/she prefer cooperation and relationships with us, despite the possibility of harming us; it is a belief in reliability and responsibility, in a person's willingness to fulfill his/her promises given to his/her communication partner. The respondents made decisions whether it was possible to trust

different categories of people (strangers, acquaintances, relatives), if they were characterized by such traits: politeness, gladness, compassion, courage and openness. Distrust appeared at the presence of the following personal traits: aggressiveness, impulsiveness, secrecy and talkativeness; the factors determining trust were the trustworthiness of another person and common interests; distrust was caused by orientation on calculations, lack attachment or knowledge on a person.

Key words: trust, distrust, interpersonal trust, trust criteria, reliability, risk.

Чуйко Галина Васильевна

Кандидат филологических наук, доцент кафедры психологии Черновицкого национального университета имени Юрия Федьковича, Черновцы (Украина)

Чаплак Ян Васильевич

Кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии Черновицкого национального университета имени Юрия Федьковича, Черновцы (Украина)

МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ДОВЕРИЕ КАК ПЕРЕДПОСЫЛКА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию межличностного доверия: теоретических аспектов ее истолкования в психологии и эмпирическому анализу особенностей его проявлений.

Отмечаем, что роль межличностного доверия в современном информационном мире в ситуации виртуализации отношений между людьми постоянно растет, определяя характер функционирования и развития общества.

Констатируется, что существуют разные понимания феномена межличностного доверия в психологии с предпочтением учеными различных его компонентов, однако большинство из них объединяет ориентация на рационально-когнитивную его составляющую, с одной стороны, и нравственное его измерение, – с другой: на трезвую оценку риска в доверии и его практических последствий и на нравственную ценность доверия и его вклад в существование цивилизации.

Выявлено, что среди основных критериев межличностного доверия ученые особо отмечают надежность и честность объекта доверия, и риск и психиче-

скую уязвимость ее субъекта; что доверие всегда (имплицитно или явно) содержит личностный элемент.

Отмечено, что проведенное эмпирическое исследование позволило подтвердить предположение о существовании связи между личностными чертами опрошенных и особенностями их доверия/недоверия к другим людям и выявить личностные характеристики человека, влияющие на доверие/недоверие к нему других людей.

Сделаны выводы, что: межличностная доверие – это отношение к другому человеку как к стоящему нашего ожидания, что он предпочтет сотрудничества и отношениям с нами, вопреки возможности повредить нам; это вера в надежность и ответственность, готовность человека осуществить свои обещания, данные партнеру по общению; исследуемые делают вывод о возможности доверять различным категориям людей (незнакомым, знакомых, близким), если им присущи следующие черты: вежливость, веселость, сострадание, смелость и открытость; недоверие обуславливает присутствие таких личностных черт: агрессивность, импульсивность, скрытность и болтливость; факторами, определяющими доверие, является надежность другого человека и общность интересов доверяющих; недоверие вызывают ориентация на расчет, отсутствие привязанности к человеку или знаний о нем.

Ключевые слова: доверие, недоверие, межличностное доверие, критерии доверия, надежность, риск.

Дата отримання статті: 02.01.2020

Дата рекомендації до друку: 22.01.2020

Дата оприлюднення: 30.01.2020