

**Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича**

Факультет педагогіки, психології та соціальної роботи

Кафедра психології

**ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВІВ СОЦІАЛЬНОЇ ДОВІРИ В
МІЖОСОБИСТІСНОМУ ТА ПРОФЕСІЙНОМУ СПІЛКУВАННІ
СТУДЕНТІВ ТЕХНІКУМУ**

Магістерська робота

Рівень вищої освіти - другий (магістерський)

Виконала:

студентка 6 курсу, групи 603
спеціальності 053 Психологія

Дребот Ольга

Керівник: к.філол.н., доц. Чуйко Г.В.

Рецензент:

До захисту допущено:

Протокол засідання кафедри № ____

від „____” _____ 20__ р.

зав. кафедри _____ доц. Андреева Я.Ф.

Чернівці – 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ ФЕНОМЕНУ ДОВІРИ В ПСИХОЛОГІЇ	6
1.1. Поняття довіри в психології, її співвідношення з поняттями віри і недовіри.....	6
1.2. Види довіри, їх характеристика.....	12
1.3. Функції довіри.....	20
1.4. Міжособистісна довіра та її роль у спілкуванні.....	25
1.5. Толерантність та її прояви як основа довіри між людьми.....	32
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖОСОБИСТСІНОЇ ДОВІРИ У СТУДЕНТІВ	32
2.1. . Опис методик дослідження.....	32
2.2. Аналіз результатів дослідження.....	39
ВИСНОВКИ	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	65

ВСТУП

Останніми десятиліттями стало зрозуміло, що для осмислення багатьох феноменів, необхідне звернення до системних інтегративних якостей, які, на думку багатьох авторів, дозволяють знайти підходи до розуміння цілісної особистості як суб'єкта діяльності і як автора власного життя, який наділений здатністю до самодетермінації (здатність людини обирати і мати власний вибір) і саморозвитку. До числа таких якостей відноситься система довірливих відносин особистості, яка є умовою взаємодії людини зі світом з одного боку і умовою її суб'єктності з іншого. Таким чином, проблема довіри набуває особливу актуальність для дослідження гармонійного співвідношення довіри до себе і довіри до соціального світу, адже саме це і є детермінантами сприйняття реальності і необхідною умовою побудови взаєностосунків із нею. Це пов'язано з тим, що вітчизняними психологами (Т.П. Скрипкіна, А.Б. Купрейченко, В.М. Куніцина та інші) була представлена центральна роль впливу довірливих стосунків як на процес особистісного розвитку, так і емоційного благополуччя людини в соціумі. Вивчення системи довірчих стосунків у зв'язку з їх проявом дозволить зробити більш ефективну взаємодію між суб'єктами. Ця задача стає актуальною для формування спільності «ми», тобто необхідною умовою встановлення зв'язку між людьми, незалежно від того, здійснюється цей зв'язок у спільній діяльності, під вирішення завдань чи в інших ситуаціях.

Довіра має значення в будь-яких сферах життя і людських спільнотах – будь-то формальна організація або сім'я, її особливості складаються на основі психологічних характеристик суб'єкта та соціокультурних особливостей суспільства, в якому даний суб'єкт існує. Це соціально-психологічний феномен і його не слід розглядати в контексті тільки однієї дисципліни, без урахування інших. При цьому варто відзначити, що в даний момент навіть всередині однієї дисципліни немає єдиного погляду на розуміння терміну «довіра», а саме його типології. До цього всього різні автори продовжують сперечатися про співвідношення довіри і інших близьких йому понять, що

описують близькі феномени, що впливають на взаємодію людей (наприклад толерантність). Толерантність і довіра розглядаються як система позитивних налаштувань людини щодо інших людей на основі певної сукупності особистісних та групових цінностей. Набір цих цінностей при толерантному відношенні визначає орієнтацію на позитивне сприйняття відмінностей інших. Довіра та толерантність виступають важливими категоріями комунікативної філософії, спрямованої на формування дискурсивно-комунікативної етики та моралі інтерсуб'єктивності, практичне втілення яких спрямовує до створення в суспільстві та світовій спільноті культури довіри та культури толерантності, що є безперечно актуальним і сьогодні в різних наукових сферах (соціологія, економіка, психологія і т.д.). Методологічні розробки з вимірювання даних феноменів продовжують проводитися, вдосконалення існуючих методик і розробка нових дозволяє підвищувати точність одержуваних даних, а, отже, отримувати більш глибоке розуміння особливостей цих понять в суспільстві і цим самим, здійснюються більш точні прогнози щодо поведінки людини.

Об'єктом нашого дослідження став феномен довіри у психології.

Предмет аналізу – психологічні особливості прояву міжособистісної довіри.

Мета роботи – дослідити теоретично феномен міжособистісної довіри, його психологічні особливості в контексті аналізу проблеми довіри в психології та визначити її роль у спілкуванні; емпірично дослідити зв'язок довіри з толерантністю та особистісними характеристиками студентів.

Завдання:

- вивчити та проаналізувати наукову літературу з проблеми дослідження;
- охарактеризувати поняття довіри в психології ;
- проаналізувати причини виникнення довіри у спілкуванні;
- дослідити значення соціальної довіри у міжособистісному та професійному спілкуванні;

- провести емпіричне дослідження за темою роботи в професійному училищі як освітній організації;
- узагальнити його результати у висновках.

Гіпотеза дослідження: існує зв'язок між довірою/недовірою особистості до інших людей (міжособистісною довірою) і проявом її толерантності та особистісними характеристиками студентів.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, 2-х розділів, висновків та списку використаної літератури. У першому, теоретичному розділі, проаналізовані різні аспекти феномену довіри/недовіри, особливості її зв'язку з поняттям толерантності. Другий – присвячений емпіричному дослідженню міжособистісної довіри у студентів, опису отриманих результатів. Робота проілюстрована 5-ма таблицями та 7-ма рисунками. Загальний обсяг дослідження – 75 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ ФЕНОМЕНУ ДОВІРИ В ПСИХОЛОГІЇ

1.1. Поняття довіри в психології; її співвідношення з поняттями віри і недовіри

У понятті «довіри» прийнято відображати практику повсякденних відносин між людьми. Якщо людині важко довіряти, то їй важко створити близькі стосунки з іншими людьми. Чим менше у неї друзів, тим бідніші її стосунки, і тим менше вона довіряє іншим.

Довірі неможливо навчитись, не можна примусити когось довіряти, її можна тільки сформуванати. Довіра, з одного боку, являється результатом взаємодії, а з іншої — вона сама виступає незмінним фактором соціальної взаємодії, в процесі якої відбувається постійний розвиток і впливає на всі сторони цієї взаємодії. У цій роботі під довірою ми розуміємо певний стан психологічного внутрішнього спокою, що проявляється за відсутності подразників та переживань. Однак довіра не пов'язана тільки зі спілкуванням людей. Т.П. Скрипкіна вважає, що психологічний феномен довіри є сенс розглядати в більш широкому онтологічному контекст, а її постійно обмежують рамками спілкування людей. Довіра як відносно самостійний психологічний феномен присутній у всіх сферах життя людей. Довіра, описана Е.Еріксоном,— це вічна проблема, яка має відношення до всіх форм життя, діяльності, поведінки та свідомості людини. В.П. Зінченко пише, що довіра відіграє по відношенню до особистості формотворчу роль, так як втративши довіру у очах оточуючих, втрачаєш обличчя. А, повернувши довіру, — отримуєш тільки шанс її відновити повністю.

Він також відзначає, що почуття глибокої довіри до себе, до людей, до світу — головне для здорової особистості. Однак необхідно розуміти, чому

слід довіряти, а чому ні. Довіру в психології кожний науковець розуміє дещо по-різному:

1) довіра як очікування;

На думку Д.Гамбети, довіра — це очікування благоприємної, пристойної, добродесної або в крайньому випадку не негативної поведінки в умовах, коли ця поведінка є неконтрольованою. Довіра дозволяє подолати невпевненість, спричинену браком інформації про партнера. Довіряючи, партнер ризикує, і цей добровільний ризик пов'язаний з процесом прийняття рішення.

2) довіра як готовність;

Е.С. Яхонтова вважає, що довіра — це готовність бути залежним від інших людей в ситуації невизначеності і в очікуванні конкретної вигоди від цього. Ситуація невизначеності детермінована відсутністю можливості контролю і безпеки неправильного прогнозу поведінки інших людей. Якщо людина має широкі можливості контролювати ситуацію і поведінку інших людей, не ризикує що-небудь втратити, приймаючи те чи інше рішення, то питання про довіру не стоїть. В менеджменті, наприклад, довіра тісно пов'язана з поняттями «вигода», «ризик» та «залежність». Вона являється наслідком оцінки менеджером своєї залежності від персоналу, можливого ризику і потенційної вигоди від рішення про довіру.

3) довіра як надія;

Довіра визначається як надія на те, що люди, від яких ми залежні, виправдовують наші очікування і пов'язана з такими поняттями, як «порядність», «чесність» та «прояв турботи».

4) довіра як соціальна емоція;

Е.Дюркгейм дійшов висновку про те, що соціальна довіра більше ґрунтується на емоційній і на інтуїтивній основі, ніж на раціональній. Л.Ронігером та Ш.Ейзенштадтом було відмічено, що особливості міжособистісної довіри мають розглядатись в ситуаціях довготривалих стосунків, які характеризуються певним ступенем інтимності, коли акцент

робиться на емоційний компонент довіри. Довіра має дві складові: раціональну та емоційну. До раціональної відноситься впевненість в тому, що об'єкт довіри може виконувати взяті на нього обов'язки. Вона ґрунтується на оцінці його компетентності, результативності праці, а також послідовності, передбачуваності поступків. Емоційна складова довіри заснована на оцінці «доброї волі» партнера, сукупності цінностей і мотивів: відкритості для успішного вирішення проблем, мотивації на досягнутій цілі, порядності.

5) довіра як функціональний орган;

І.В. Антоненко задавався питанням, чим являється довіра по суті — психічним станом (стан, віра, впевненість) чи психічним процесом (емоція, почуття), формою спрямованості особистості (переконання) чи чимось іншим. І припускає, що довіра включає в себе всі ці характеристики як свої певні особливості. В більш широкому плані можна стверджувати, що довіра як психічний феномен являє собою психічний стан, який представляє себе через сукупність певних психічних процесів, як якість особистості, виступає деякою інваріантною величиною і виражається як конкретне ставлення.

Функціональний орган довіри забезпечується багатьма психічними процесами — сприйняттям, мисленням, переживаннями, емоціями, пам'яттю, тілесними і поведінковими реакціями.

Спочатку довіра до людини формується на основі первинного імпульсу довіри. Визначальне значення на цьому етапі належить характеристикам зовнішності і поведінки, в тому числі статусним і соціально-рольовим. Надалі «підключаються» такі фактори, як репутація, відгуки інших і рекомендації. Первинний імпульс довіри залежить також від соціальних уявлень, установок, стереотипів і упереджень щодо різних соціальних груп. Вторинний рівень у структурі довіри залежить від контекстуальних і ситуативних чинників, які сприяють або перешкоджають довірі. Важливими чинниками є також повнота та доступність інформації про учасників взаємодії, наприклад, зрозумілий і чіткий статус іншої людини, прозорість

структури та діяльності організації. П. Штомпка відзначає, що наступний (третинний) рівень у структурі довіри ґрунтуватиметься не на враженнях або імпульсах, а на раціональній оцінці дій індивіда, що виправдовує або не виправдовує довіру.

Довіра є особистісним чи соціальним утворенням, що сформувалось унаслідок набуття соціального досвіду та відображає ставлення до певного об'єкта з позиції великої вірогідності надання йому певних повноважень за відсутності очікування негативних наслідків від цього. Виявлено, що чинниками довіри є:

1) когнітивні процеси (узагальнення досвіду взаємодії, раціональний вибір, очікування та прогноз ситуації, імідж, якість та повнота інформації);

2) соціальні процеси (соціальні установки, культурні традиції, норми, віра, навіюваності суб'єкта, конфліктність, громадська думка, успішність взаємодії, відкритість для суб'єктів);

3) мотиваційні процеси (спрямованість на об'єкт, бажання щось отримати від нього, рівень активності суб'єкта);

4) емоційні процеси (переконаність у добропорядності, вірності, відповідальності, чесності, правдивості об'єкта, авторитетність, впевненість).

У процесі дослідження закономірностей соціально-психологічного навіювання було емпірично виявлено особливу форму психологічного захисту, яка протистоїть небажаним для особистості переконанням — контрсугестіям (недовірі). Було встановлено, що особистість контрсугестивна насамперед до тих навіювань, які відрізняються від її поглядів і переконань. В.М. Куліков наголошує на тому, що під час розвитку особистості відбувається диференціація контрсугестивності на два полюси: перший — стосовно того, хто впливає; другий — щодо інформації, яка міститься в повідомленні. Тобто, довіра до людини як до особистості породжує довіру до того, що вона говорить (навіть безпідставно). Таким чином, подібність або відмінність ціннісних орієнтацій — одна з умов виникнення довіри чи недовіри.

Для того, щоб повністю представити феномен довіри повно, необхідно звернутися до її антипода — недовіри. Поняття «недовіра» виступає дзеркальним відображенням довіри. Існує ряд причин, які спонукають соціальних суб'єктів до недовіри. Початково недовіра виникає в результаті суперечності між онтологічною потребою соціального суб'єкта в безпеці і наявністю потенційних або реальних ризиків. Відповідно, першопричиною недовіри виступає страх перед ризиками або бажання уникнути ризику, можливого в результаті взаємодії з іншими. Відсутність повної вичерпної інформації про той чи інший суб'єкт або об'єкт створює атмосферу непрозорості і невизначеності, в результаті якої недовіра є закономірною реакцією. Тим більше недовіру породжує негативна або суперечлива інформація, яка також може виступати у формі репутації.

Важливу роль в формуванні недовіри відіграє попередній соціальний досвід. Якщо суб'єкт уже має негативний соціальний досвід, що стосується ненадійних суб'єктів, то ймовірно, що в своїх позиціях і діях він буде виходити із нього в подальшому, виражаючи недовіру суб'єктам і об'єктам, ідентичним тим, які не виправдали довіру раніше. Причиною недовіри може служити негативна соціальна пам'ять, що здатна редукуватися до стереотипів, міфів, пліток, які теж в свою чергу ініціюють недовіру. Якщо відійти від теоретичних міркувань і звернутись до українських реалій, то можна побачити наступну палітру довіри та недовіри в суспільстві. Згідно даним моніторингу українського суспільства Інституту соціології НАН України за 2016 рік, більше половини (52,3 %) дорослих людей в Україні дотримуються думки, що «нікому не довіряти — найбезпечніше» [7, с.231]. Найбільше, українці довіряють сім'ї та родичам (95%).

Низка науковців розглядає довіру й недовіру як особливість соціально-психологічної взаємодії людей у процесі спілкування, де довіра — одна з форм моральних потреб людей, що розвивалася в нерозривному зв'язку зі своєю протилежністю — недовірою, як результат тривалої взаємодії, коли на основі спільних інтересів і прагнень виникає соціально-психологічна

взаємність. Згідно з цією точкою зору, спільність інтересів, з одного боку, є передумовою й умовою ефективного спілкування, а з іншого — його результатом, причому соціально-психологічна опозиція «ми» і «вони» проникає вглиб індивідуальної психіки людини та перетворюється на її сутність. Довіра як складова частина базисної системи безпеки пов'язана з досвідом за межами дискурсивної свідомості. Цим, очевидно, можна пояснити сильну емоційну реакцію, яку викликає втрата довіри, що провокується негативними соціальними взаємодіями. Вона дуже часто виходить за межі раціонального розуміння конкретної ситуації й включає неусвідомлювані пригадування, до яких зазвичай відсутній доступ: «внаслідок того, що рефлексивний контроль та особливо дискурсивна свідомість створюють своєрідний негативний бар'єр, що чинить опір їх безпосередньому виходу».

Отже, для виникнення між людьми спільності, почуття приналежності до «ми» необхідна певна міра довіри, заснована на взаєморозумінні й уявленні про іншу людину, яка формується в процесі взаємодії з ним.

Багато спеціалістів впевнені, що феномен довіри і недовіри тісно пов'язаний з поняттям «віра». В «Психологічному словнику» віра трактується як 1) особливий стан психіки, який проявляється в повному прийнятті людиною себе, його розумом і душею, фактів внутрішнього і зовнішнього існувань, живого, істинного одкровення, які фіксуються в ідеях і образах і ці фактори можуть стимулювати і направляти наступні діяння людини; 2) визнання чого-небудь істинним з такою ж рішучістю, яка перевищує силу зовнішніх фактичних і формально-логічних доказів. Це не означає, що справжня віра не підлягає ніяким доказам, а що сила віри залежить від особливого самостійного психічного акту. Суть будь-якої віри полягає в некритичному ставленні до подій, теорій і навіть вимислів, які сприймаються як достовірні та істинні без доказів.

Віра як особливий стан суб'єкта відображає не тільки те конкретне, на що вона спрямована (предмет віри), але головним чином на емоційне і

ціннісне ставлення до неї, яке відображає потреби та інтереси цього суб'єкта. С.Л. Франкл відмічав, що віра — це переконання, позбавлене сумнівів. Звідси впливає важлива ознака віри — наявність впевненості. Наприклад, В.Г. Галушко вважає, що віра в нерелігійному розумінні означає суб'єктивну впевненість при відсутності об'єктивних підстав для її виправдання, без можливості впевнитись в її істинності.

Довіра на відміну від віри має мати мотиви і докази, тобто перевірятись. Крім того, довіра пов'язана з реально-сприйнятими об'єктами (людьми, інформацією), в той час як віра може проявлятись по відношенню до абстрактних об'єктів — того, що реально не побачиш і не сприймеш своїми органами чуття. Віра передбачає відсутність сумнівів і наявність впевненості, а довіра навпаки — наявність сумнівів у зв'язку з невизначеністю ситуації.

1.2. Види довіри та їх характеристика

В різних дисциплінах існують свої підходи до виділення видів довіри. Наприклад, Г.Джонс і Дж.Джордж виділяють умовну і безумовну довіри. Умовна довіра існує, поки виконуються конкретні умови. І якщо ці умови порушуються, то і вона також. Умовна довіра передбачає таку поведінку, яка не потребує значних особистісних вкладів чи самопожертви. Однак бувають ситуації, які потребують значних обмежень протягом тривалого періоду часу при відсутності гарантованої матеріальної винагороди. В таких ситуаціях умовної довіри може бути недостатньо і ключовою стає безумовна довіра. Безумовна довіра характеризує такі відносини, коли люди не просто роблять вигляд, а дійсно довіряють один одному на основі спільних цінностей. В цьому випадку довіра кожного партнера гарантована. Г.Джонс і Дж.Джордж

відмічають, що безумовна довіра, яка супроводжується позитивними почуттями, сама по собі являється нагородою.

Левицький(Lewicky,1996)) і Бункер, які займались розвитком довіри в ділових стосунках, виділили 3 основні типи довіри:

1) довіра за розрахунком, яка виникає найпершою в процесі формування ділових стосунків;

2) довіра, заснована на знанні, яке базується на частих контактах між людьми, в результаті чого формується знання про особливості характеру один одного, звички, бажання;

3) довіра за тотожністю, яка являється наслідком того, як люди сприймають один одного схожими в чомусь, тому існує впевненість в один одному, ідентифікація один з одним.

І.В. Анотоненко види довіри розділив за критерієм видів суб'єкта і об'єкта довіри: приватна і загальна (генералізована), міжособистісна і предметна, абстрактна і соціальна, особиста.

Виділяють і інші види довіри, які відрізняються не тільки механізмами свого формування, а й соціально-психологічними функціями. Це суспільна довіра: традиційна, кланова довіра (довіра своїм); гуманістична (альтруїстична) довіра; авансована довіра; ділова довіра; організована довіра; псевдо-довіра. Так, при клановій довірі соціально-близькі люди апріорно розглядаються як гідні довіри, а незнайомці і чужаки — як підозрілі і негідні довіри люди.

Соціологи розрізняють міжособистісну та інституційну довіри. Один із типів міжособистісної довіри є особиста довіра, яка характеризується наявністю досвіду взаємодії партнерів. Проведений Т.П. Скрипкіною аналіз показав, що в різних напрямках психологічної науки йшлося про 3 самостійні галузі, де довіра частіше всього розглядалася в умовах існування якогось іншого явища: це довіра до світу, до інших та довіра до себе. Причому довіра до інших вивчалась в контексті соціально-психологічних проблем; довіра до себе виступала предметом психотерапевтичних і психокорекційних

процедур; довіра до себе розглядалась як базова установка особистості, причому психологічні механізми цього явища до сучасного часу не вивчались. Цікавим є те, що «базальна довіра» стала основою для формування цих трьох видів.

На сьогодні найбільш пропрацьовано являється проблема довіри особистості до себе, яку вивчає Т.П. Скрипкіна та її учасники. Вона визначає довіру до себе як рефлексивний, суб'єктивний феномен особистості, який дозволяє людині зайняти певну ціннісну позицію по відношенню до самої себе, до світу, і виходячи з цієї позиції, будувати власну життєву стратегію.

Т.П. Скрипкіна вказує, що розвиток оптимального рівня довіри до себе являється показником не тільки цілісності, а й зрілості особистості. Вона відмічає, що довіра до себе неможлива без довіри до світу, інакше розпадеться вся система «людина і світ», яка може існувати тільки як цілісна система. В одних випадках людина може прагнути до набуття довіри до світу і тоді вона діє за логікою «відповідностей», а в інших все може бути по-іншому — людина прагне до набуття довіри до себе, і тоді вона здатна «вийти» за рамки ситуації, проявляючи надситуативну активність.

Таким чином довіра людини до світу і довіра людини до себе постійно знаходяться в стані рухомої рівноваги: «довіра до світу і довіра до себе прагнуть до гармонійного поєднання, інакше виникне безрозсудливий ризик або повне відчуження особистої індивідуальності від самого себе». На думку Т.П. Скрипкіної, абсолютизація будь-якого з полюсів призведе до дезадаптації особистості, а саме до патологічних наслідків.

Крім того, особистість може проявляти високий рівень довіри до себе і до світу одночасно і в протилежній ситуації, який характеризується високим ризиком і невизначеністю — в пошуках незвіданого, в прагненні до непізнаного. Умовою протиріччя довіри до світу, іншим людям і довіри до себе виступає неузгодженість очікувань особистості щодо вимог активності. Це можуть бути вимоги щодо фізичного середовища, так і соціальної системи цінностей, смислів і норм. Суб'єкт, зіткнувшись з несподіваними

явищами звичного світу, стає перед вибором: діяти відповідно до ситуації або відповідно до власних прагнень. Можна також припустити, що чим більше людина буде довіряти собі, тим частіше вона буде проявляти довіру до інших людей і світу в цілому.

Довіра собі це довіра своєї інтроспекції, своїх відчуттів, сприйняттю, пам'яті, своїм інтерпретаціям. Це віра, переконання людини в своїй власній досконалості, це безумовна віра в свої сили, власну значимість, цінність, потрібність. На емоційному рівні довіра самому собі переживається як самоприйняття, яке, створюючи відчуття захищеності, вивільняє людину, дозволяє відкрито проявляти свої почуття і думки, діяти і бути впевненим при цьому в розумінні, підтримці, прощенні. Ф.Перлз вважає, «людина, яка недостатньо собі довіряє може шукати підтримку в минулому або в фантастичному майбутньому замість того, щоб жити сьогоднішнім і опиратися тільки на самого себе».

Те ж саме стверджує і Е.Шостром: «Недовіра до себе: 1) веде до недовіри оточуючим; 2) недовіра до себе пов'язана з підвищеним контролем за своєю і чужою поведінкою і ситуацією в цілому; 3) не тільки веде до невміння виражати почуття, а й блокує саме їх переживання, а тому і усвідомлення; 4) недовіра до себе пов'язана з тим, що в поведінці людина орієнтована не на свої потреби і переживання, а на обставини ».

Людина ніколи до кінця не пізнає світ, його властивості та якості, і вона ніколи до кінця не знає себе, але вона при цьому, як відомо, залишається самостійним суверенним суб'єктом активності. Саме довіра дозволяє людині не тільки не боятися вступати у взаємодію зі світом, а й самостійно вибирати цілі власної діяльності і реалізовувати їх, співвідносячи їх з собою, своїми інтересами і потребами, з власними переживаннями, одним словом, зі своєю суб'єктністю як цінністю. Ця обставина дає підставу говорити про існування феномена довіри до себе, який пов'язаний з вибором цілей і в кінцевому рахунку з активністю людини, що проявляється в різних сферах життя. Можна припустити, що довіра до себе — це феномен, що дозволяє людині

зайняти певну ціннісну позицію по відношенню до самої себе і, виходячи з цієї позиції, будувати власну життєву стратегію. Сутність цієї позиції полягає в наявності у людини відносин до власної суб'єктивності як значимої для неї. Саме така позиція дозволяє людині бути суверенною — суб'єктом активності. У той же час довіра людини до себе не повинна бути абсолютною в своїх проявах, вона завжди має мати певну міру. Інакше розривається єдина онтологія «людина і світ», людина поступово втрачає зв'язок зі світом, перетворюючись в «функціональний орган» власних цілей. Мабуть, існує певний оптимум довіри до себе, відносно сталість якої є один з показників як зрілості, так і психологічного благополуччя особистості. Однак цей рівень може бути лише величиною щодо постійного, оскільки це складне, надзвичайно динамічне утворення, яке коливається в залежності від постійного співвіднесення людиною себе зі світом і самою собою. Іншими словами, прогнозуючи свою діяльність або вибираючи цілі, людина, з одного боку, прагне до «виходу за межі» себе, тобто вже накопиченого досвіду, а з іншого, — звертаючись до сенсів, здобутих в минулому досвіді, вона спирається саме на них, на їх утримання і співвідносить себе з ними, прагнучи відповідати їм. Саме в цьому сенсі довіру до себе можна визначити як здатність людини «виходити за межі себе», не вступаючи з собою в протиріччя [26].

Без довіри людини до інших (як частини світу) і одночасно довіри до себе неможливий «творчий, тобто цілеутворюючий характер життєдіяльності», оскільки довіра до себе передбачає перш за все ставлення до себе як до самоцінності, а довіра до іншого — ставлення до іншого як до цінності. Саме тому підлітки, які довіряють іншим, показують більш високий рівень співпраці, ніж ті, які мають низький рівень довіри до інших. Отже, людина з високим ступенем довіри до себе, здатна викликати довіру у максимального числа людей і швидше за все, займе позицію лідера в співтоваристві. Висока довіра до себе в поєднанні з недовірою до навколишнього світу характерна для творчих особистостей (вчених,

письменників і т.д.). Можливі й інші стратегії життя, що визначаються особливостями поєднань різних видів довіри. Суб'єкт з низьким рівнем довіри до себе і до інших швидше за все, вступить в контакт, але не почне спільну діяльність.

Якщо говорити про довіру до інших, тобто соціальну, то введене поняття «узагальненої довіри», яке заклали класики соціологічної думки Ф. Теніс та Г. Зіммель. На відміну від міжособистісної довіри узагальнена довіра не пов'язана з певною ситуацією взаємодії, а скоріше за все є світоглядною установкою, що виражає готовність індивіда розглядати оточуючих як тих, хто заслуговує довіру.

Т. Ямагіші і його колеги виділяють узагальнену довіру як окремий тип поряд з іншими формами «інформаційної» довіри. Якщо міжособистісна довіра виникає в ситуаціях взаємодії «обличчям до обличчя», то формування узагальненої довіри пов'язане з думками, стереотипами щодо незнайомих індивідів.

Ф.Фукуяма визначає узагальнену довіру як один з основоположних факторів, що обумовлює економічне зростання суспільства. Часто показники соціальної довіри розглядаються як індикатори «здоров'я суспільства». Тобто соціальна довіра відображає установку індивіда проявляти довіру незнайомцям та чужим. Вона орієнтована не на якогось конкретного індивіда, а виражає уявлення відносно того, як повинні поступати люди. А.Ю. Алексєєва виділяє два підходи до вивчення узагальненої довіри. У рамках першого напрямку соціальна довіра є показником міжособистісної довіри на макрорівні і є віддзеркаленням культури довіри та соціального капіталу суспільства. У другому, соціально-психологічному підході, соціальна довіра розглядається як своєрідна світоглядна установка індивіда відносно можливості надання довіри оточуючим, схильність до довіри. Основна увага приділяється соціально-психологічним особливостям індивідів, які, як передбачається, виступають детермінантами прояву соціальної довіри.

Узагальнюючи, А.Ю. Алексєєва виділила кілька ключових відмінностей соціальної довіри від міжособистісної:

1)соціальна довіра не пов'язана з конкретною ситуацією взаємодії, предметом і об'єктом довіри, в той час як ці елементи є невід'ємним контекстом формування міжособистісної довіри.

2) об'єктом узагальненої довіри є "незнайомиць", "чужий", тоді як міжособистісна довіра — це довіра конкретному індивіду (як особистості або як виконавцю соціальної ролі).

3)узагальнена довіра — це в основному досвід нашої довіри, засвоєний в дитинстві, а міжособистісна — більш гнучкий феномен, що залежить від ситуативних чинників і досвіду прояву довіри .

Узагальнюючи, можна розглянути, що ж дають людині різні види довіри:

1)базова довіра світу — переживання безпеки, безперервності і стабільності буття; 2)базова довіра собі — сприяє самозбереженню і автономному існуванню; 3)ситуативна довіра світу — забезпечує короткочасний контакт зі світом для задоволення ситуативних потреб; 4)ситуативна довіра собі — самопідтримка і автономна поведінка в проблемній ситуації; 5)довіра іншій людині — збереження стійких позитивних відносин з партнером; 6)ситуативна довіра іншій людині — забезпечує оптимальну конструктивну взаємодію в рамках окремої ситуації. Крім навколишнього світу, інших людей і самого суб'єкта, об'єктами довіри є також окремі люди, соціальні групи і організації. Іншими можливими об'єктами можуть виступати різні феномени і явища матеріального і нематеріального світів. Наприклад, різні види відносин між людьми, системи цінностей і принципи суспільного ладу. Зокрема ,дослідники говорять про довіру соціальним ролям, категоріям, мережам і т.д. У цьому випадку мова йде про деперсоніфіковану довіру. К.-У. Хельман розуміє під цим «віру людей в належне функціонування суспільної системи: все має свій порядок, не буває серйозних виходів системи з ладу, суттєвих недоліків в її

функціонуванні, відповідно регулярних і великих втрат при цьому, все залишається в рамках очікуваного». У кожному суспільстві існує безліч функціональних систем, основні з яких, на думку К.-У. Хельмана,— економіка, політика і право. Це дозволяє класифікувати такі види довіри як організаційну, управлінську, економічну, політичну, психологічну, правову та моральну.[26]

Також існує класифікація форм довіри за ступенем вираженості компонентів психологічного відношення довіри. Різна вираженість окремих компонентів психологічних відносин призводить до різних форм довіри. Наприклад, можливе таке поєднання: на поведінковому рівні присутня демонстрація довіри, на когнітивному і емоційному — вороже ставлення. Такий тип довіри, нерідко використовується керівниками з метою підвищення відповідальності працівників.

Відповідно до вираженості окремих компонентів стосунків можна виокремити також усвідомлену та неусвідомлену(інтуїтивну) довіри. У разі неусвідомлюваної довіри рівень вираженості емоційного і поведінкового компонентів буде перевищувати рівень когнітивного компонента. Взагалі в житті ми часто стикаємось з такими формами, як «псевдо-довіра», «псевдо-недовіра», «номінальна» довіра. Для молодих людей нерідко характерна «безрозсудлива довіра», де відкритість виступає як умова високої пізнавальної активності і готовність взаємодіяти з незнайомими соціальними об'єктами і людьми. Зустрічається і прояв «сліпої довіри» в стосунках з близькими людьми. Існування форм довіри і недовіри, що розрізняються вираженістю окремих компонентів психологічного ставлення, підводить нас до необхідності виділення двох основних категорій: «справжньої» і «несправжньої» довіри.

Так, всі види і форми довіри, що включають очікування блага, позитивні емоційні оцінки і готовність суб'єкта до поведінки, можуть бути віднесені до категорії «справжньої або щирої довіри». Аналогічно компонентами «справжньої або щирої недовіри є: побоювання зла, негативні

оцінки і готовність до переривання контакту або прояву ворожості. Це діє навіть в тому випадку, якщо довіра є результатом проекції власних властивостей або приписування партнеру невластивих йому характеристик.

А.Б. Купрейченко використала підхід до виділення психологічних типів довіри особистості іншим людям з урахуванням виділених Левицькі з співавторами трьох типів довіри (з розрахунку, по знанню і по тотожності), порівнявши їх вираженість по відношенню щодо двох категорій людей: людині, якій я довіряю найбільше, і людині, яка не виправдала моєї довіри. В результаті вона виділила три нових типи довіри особистості.

Тип перший — «досвідчений». Для нього характерні найменші відмінності між показниками довіри людині, якій довіряють найбільше, і показниками довіри людині, яка не виправдала цієї довіри. Відмінності показників довіри з розрахунку і по тотожності трохи вище, але і вони значно менші, ніж у двох інших типів. Важливою відмінною рисою цього типу є те, що абсолютні значення показників довіри людині, якій довіряють найбільше, нижче, ніж у інших типів. Показники довіри людині, яка не виправдала довіру, навпаки, вище, ніж у інших типів. Для цього типу незначні всі три компонента довіри.

Цікавим є те, що у чоловіків цей тип зустрічається дещо частіше, ніж у жінок (у 44% чоловіків і у 29% жінок). Серед молоді до 25 років цей тип відсутній, а найбільш часто (40%) він відзначається у людей у віці 25-35 років.

Тип другий — «максималіст», який характеризується високими показниками довіри до людини, якій довіряють найбільше, і низькими показниками по відношенню до людини, яка втратила довіру. В цей тип увійшло 26% вибірки випробовуваних. Це люди до 45 років. Серед них більше жінок (39% в порівнянні з 13% у чоловіків) і осіб з вищою (рідше — незакінченою вищою) освітою.

Тип третій — «той, який довіряє по тотожності і за розрахунком» — також характеризується високими показниками довіри до людини, якій

довіряють найбільше, і низькими по відношенню до людини, яка втратила довіру, за двома компонентами: довіра, заснована на розрахунку, і довіра, заснована на тотожності. Показники компонента довіри, заснованої на знанні, у цього типу високі, тобто цей компонент не є критерієм довіри. Найбільш значимий критерій довіри цього типу — це довіра, заснована на тотожності. Цей тип складають 36,5% вибірки випробовуваних. Він в рівній мірі характерний як для чоловіків, так і для жінок. Характерний для двох вікових груп: до 25 і 35-45 років. З числа людей до 25 років до цього типу належать 46%; людей 25-35 років — 25 %; і людей 35-45 років — 43%.

1.3. Функції довіри

Основними функціями довіри є пізнання, обмін і забезпечення взаємодії, а основними функціями недовіри — самозбереження і відокремлення. Це означає, що в разі довіри людина розраховує на отримання якогось блага (встановлення співпраці, отримання цінної інформації), а в разі недовіри вона оцінює негативні наслідки взаємодії і використовує недовіру як захист від цих наслідків.

А.Б. Купрейченко і С.П. Тобхарова (2009) пишуть, що довіра і недовіра виконують безліч важливих позитивних і негативних (деструктивних) функцій в регуляції життєдіяльності суспільства, соціальних груп і окремих людей. Їх позитивна роль в найбільш загальному вигляді полягає в тому, що довіра і недовіра сприяють інтеграції та гармонізації відносин людини з самою собою, оточуючими людьми і світом в цілому, забезпечують співіснування і взаємодію з ними, регулюють міжособистісні і міжгрупові відносини. Як пише Луман (Luhman, 1979), проявити довіру означає прийняти майбутнє, перенести його в сьогодні і діяти таким чином, як

ніби воно визначено. Тому в сучасному суспільстві довіра стає механізмом зниження складності.

Аналізуючи негативні (деструктивні) функції довіри і недовіри в регуляції життєдіяльності людини, слід відмітити, що надто висока довіра може знизити безпеку суб'єкта, а надто висока недовіра — ускладнити взаємодію, пізнання світу і в кінці-кінців уповільнити розвиток суб'єкта.

В якості основних соціально-психологічних функцій довіри і недовіри виділяють наступні: пізнання і самопізнання; забезпечення самоорганізації суспільства (в тому числі за рахунок підтримки моральних основ і соціальних норм співпраці, взаємодопомоги, підтримки, участі, згоди); формування і відтворення соціальних відносин і соціальної структури; створення почуття безпеки, захищеності всередині групи; створення відчуття цілісності колективного суб'єкта діяльності; самовизначення суб'єкта (прояв позиції суб'єкта по відношенню до різних соціальних категорій і об'єктів навколишнього світу, а також його самоствавлення, прагнення змінювати себе, навколишній світ, інших людей); формування, захист, відтворення соціально-психологічного простору і Я-концепції особистості; оптимізація соціальної взаємодії; забезпечення емоційного комфорту; зниження рівня напруженості і стресу в стосунках (в тому числі і прояв агресивності в ситуації недовіри); полегшення взаємодії, мотивації та взаємодопомоги.

Поряд з основними виділяють інструментальні (службові) функції довіри і недовіри: активізація комунікації та взаємодії; редукція складних відносин до ступеня довіри/недовіри (зниження когнітивної складності в стані невизначеності, полегшення прийняття рішення і вибору норм поведінки); групова ідентифікація і диференціація.

І.В. Антоненко, розглядаючи довіру як узагальнення сукупності всіх відносин суб'єкта до об'єкта (мета-відношення), виділила деякі соціально-психологічні функції довіри, які раніше не розглядалися дослідниками: функцію, що забезпечує спільну діяльність, інтегруючи (об'єднуючи ряд інших відносин), редукуючи (яка, зводить складність багатьох відносин до

однієї), орієнтуючу (яка, становить основу для вироблення інших відносин), активізуючу (яка, робить відносини більш ефективними), стабілізуючу (становить основу стабільності відносин), психотерапевтичну (знижує рівень напруженості і стресу у відносинах), що є основою для прийняття рішень. Участь у прийнятті рішень вказує на мотиваційну роль довіри/недовіри в якості внутрішнього мотиватора. Адже принцип «довіряти чи не довіряти» перетвориться в цьому випадку в дилему: робити/не робити, спілкуватися/не спілкуватися і т.д. Звідси виникає вічна проблема довіри: рішення завжди потрібне тут і тепер, а остаточний і достовірний результат виходить як *post-factum*. В результаті проблема психології довіри/недовіри в багатьох випадках зростається з проблемою психології ризику.

Ф.Фукуяма (1996) вважає, що поведінка, заснована на довірі, для суспільства значно ефективніша, ніж поведінка, заснована на раціональному розрахунку і формальних правилах, які потрібно постійно виробляти, узгоджувати, відстоювати в суді, а потім забезпечувати їх дотримання, в тому числі з допомогою примусових заходів. Фукуяма прийшов до висновку, що переважання недовіри в суспільстві рівносильне введенню додаткового податку на всі форми економічної діяльності, від якої позбавлені соціуми з високим рівнем довіри.

Багато сучасних дослідників акцентують увагу на тій ролі, яку відіграє довіра в регуляції свідомості і поведінки особистості, групи і суспільства. Т.П. Скрипкіна зазначає, що довіра здійснює функцію зв'язку людини зі світом в єдину систему, яка сприяє злиттю минулого, теперішнього і майбутнього в цілісний акт життєдіяльності; створює ефекти цілісності буття людини, особистості, взаємодії людини зі світом; встановлює міру відповідності поведінки людини, прийнятого рішення, цілей, поставлених завдань як світові, так і самому собі. Подібні досить загальні визначення функцій вимагають конкретизації для кожного особливого виду довіри. Пов'язано це з тим, що функції довіри і недовіри, так само як і інші їх характеристики, специфічні для різних аспектів життєдіяльності суб'єкта —

для різних типів і сфер відносин, етапів життя і ситуацій. Соціально-психологічні функції феномена довіри у радянській психологічній науці почали досліджувати досить пізно. Ряд авторів виділяють в якості основної функції довіри — регуляцію міжособистісних відносин.

Так, розглядаючи довіру на рівні особистості, В.С. Сафонов визначає три основні функції довіри, які здійснюються в дружніх і ділових взаємовідносинах: 1) функцію психологічного розвантаження (після розкриття іншій людині своїх внутрішніх сторін настає момент психологічного розвантаження для того, щоб, той хто був вислуханий, був зрозумілим для свого партнера); 2) функцію зворотного зв'язку в процесі самопізнання (довіряючи, людина отримує зворотній зв'язок); 3) функцію психологічного зближення і поглиблення взаємовідносин (стосунки йдуть до зближення людей як в суспільній трудовій діяльності, так і особистісних стосунках).

Е.А. Хорошилова головною соціально-психологічною функцією довіри вважає комунікативність. На її переконання, комунікативні процеси взаємодії людей неможливі без довіри, бо саме спілкування, яке побудоване на довірі, — є основою всіх можливих шляхів зближення людини з людиною. Комунікативна функція довіри є основою ефективного спілкування в науково-педагогічній взаємодії, оскільки людському спілкуванню завжди притаманна відповідна міра довіри, без якої спілкування буде лише транслюванням якогось змісту. Довіра є, водночас, головною умовою формування позитивних міжособистісних відносин. В процесі комунікації людина починає звикати до кола осіб, з якими спілкується. Унаслідок цього звикання починає працювати адаптаційна функція довіри, яка, в свою чергу, допомагає людині пристосуватися до оточення.

На думку Ю.В. Веселова, довіра на міжособистісному рівні активізує комунікацію і взаємодію, знижує ризик і мобілізує активність сторін у взаємодії. Завдяки довірі комунікація (обмін інформацією) стає більш широкою, набуваючи рис сталості. Довіра прискорює процеси соціального

обміну, сприяє інтеграції групи, спільності і суспільства в цілому. Довіра в суспільстві ініціює спільні дії, тобто відтворює кооперативні відносини (співробітництво, взаємодопомога, підтримку, участь, згода). Зв'язки індивіда і групи стають більш стійкими, а його включення в спільність — більш повними. Ю.В. Веселов зазначає, що довіра повинна постійно проводитися і відтворюватися і в соціальних, і в економічних відносинах, але саме довіра відтворює соціальні відносини і суспільство в цілому. Крім того, в сучасному суспільстві довіра дозволяє з'єднувати функціонально-різні інтереси індивідів і груп в одне ціле, де боротьба протилежностей не переходить в соціальний конфлікт. У цьому полягає його вже згадана інтеграційна функція. Довіра як на особистісному, так і на соціальному рівні, може накопичуватися. Накопичення успішного досвіду соціальних взаємодій може використовуватися далі як соціальний ресурс, який є особливо значимим в періоди різких соціальних потрясінь. Цей ресурс може виконувати вкрай важливу компенсаторну функцію в суспільних змінах. Ф.Вельтер, Т.Каутонен, А.Чепуренко, Є.Мальєва відзначають також і компліментарну функцію, яку виконує довіра в організаційних відносинах. Вона полягає в тому, що довіра доповнює існуючі формалізовані і правові регулятори відносин між діловими партнерами і членами організацій.

У свою чергу, Д.М. Данкін, розглядаючи функції довіри в суспільстві, вказує на те, що довіра здійснює редукцію складності ставлення до навколишнього світу до більш простого відношенню ступеня довіри/недовіри. На його думку, виконуючи цю функцію, довіра підвищує адаптивність до навколишнього середовища, економить ресурси соціальної системи, розширює спектр можливостей її взаємодії з іншими системами. Тобто довіра виконує функцію оптимізації взаємодії. Крім того, довіра впорядковує і закріплює в суспільній свідомості і культурі певні установки і оцінки, імперативи і заборони, цілі та проекти. Довіра об'єднує соціальні групи, а при їх відсутності — роз'єднує. На думку А.М. Данкіна, довіра також виконує функцію репродукування та самовідтворення, тобто дозволяє на

своїй основі розвивати подальші відносини, кожного разу відтворюючи сформований рівень довіри або підвищуючи його. Висновку, що довіра виконує функцію самовиховання, доходить Ф.Василюк. Він вважає, що самовиховання — це шлях до пізнання свого внутрішнього світу, а також до його вдосконалення. Тісний зв'язок тут спостерігається між самовихованням і довірою до себе.

Отже, довіра є важливим соціально-психологічним явищем. Функції, які вона виконує, стосуються не тільки процесу взаємодії людей один з одним, але і людства в цілому та окремих його частин. По-перше, довіра є фундаментальною умовою взаємодії людини зі світом, і в цій взаємодії полягає її найголовніша функція. Довіра до світу завжди пов'язана з довірою до себе, інакше її бути не може. У випадку, коли довіра до світу і довіра до себе не взаємопов'язані, відбувається розпад системи "людина-світ". З цього випливає, що головною соціально-психологічною функцією довіри є моделювання цілісності буття людини. Коли такого моделювання немає, у людини починає виникати образ недовіри до світу, до оточення.

По-друге, соціально-психологічні функції довіри пов'язані з тим, щоб встановлювати міру співставлення своєї поведінки, прийнятого рішення, цілей і поставлених завдань світові й самому собі. Гармонія зі світом і самим собою можлива лише за умови рівноваги рівня довіри до себе і світу. Ситуація нерівноваги виникає тому, що людина постійно потрапляє в нові для себе обставини, в яких вимоги і умови світу розходяться з її власними інтересами, прагненнями і можливостями. Отримати рівновагу можна лише за умови збільшення рівня довіри до світу чи рівня довіри до себе. Прагнучи до цього, людина може дотримуватися умов, котрі висуває світ, або ж керуватися власними інтересами, потребами і бажаннями; одне слово, виходити з власної суб'єктності. По-третє, соціально-психологічні функції довіри полягають в тому, щоб саме довіра допомагала стиранню граней між минулим, сьогоденням і майбуттям. При співвідношенні часових проміжків життя особистості і одночасному поєднанні їх створюється відчуття часової

цілісності. Відбувається це завдяки тому, що рівень довіри як до себе, так і до світу здебільшого визначається минулим досвідом успіхів і невдач, котрі людина враховує, здійснюючи свій вибір.

1.4. Міжособистісна довіра та її роль у спілкуванні

У сучасному суспільстві, у зв'язку з ростом інтенсивності взаємодії людини з маловідомими йому людьми, соціальними інститутами, новими суспільними явищами загострюється проблема інформаційно-психологічної безпеки, а саме — проблема довіри та недовіри в процесі взаємодії людей.

Важливою умовою нормальної життєдіяльності людини — навчитися довіряти собі та іншим, життю загалом, сприймати його як власну неповторну місію. Однак у процесі міжособистісних взаємин постійно виникають бар'єри, труднощі, протиріччя, від розуміння та розв'язання яких залежить їх плідність. Згідно з концепцією Т.П. Скрипкіної, чим вище рівень довіри в спілкуванні і взаємодії, тим сильніше виражається зв'язок у відносинах між людьми. Отже, можна припустити, що чим краще люди пізнають один одного і чим вище рівень довіри між членами групи, тим вище повинен бути соціально-психологічний клімат. Щоб краще зрозуміти роль міжособистісної довіри, треба проаналізувати її функції.

Є.Хорошилова головною соціально-психологічною функцією довіри вважає комунікативність. На її переконання комунікативні процеси взаємодії людей неможливі без довіри, бо саме спілкування, побудоване на довірі, — є основою всіх можливих шляхів зближення людини з людиною. Тобто саме довіра сприяє ефективності спілкування і взаємодії людей.

Розглядаючи соціально-психологічні функції довіри, А.Б. Ломов (1984р.) зводить їх всіх до однієї загальної — всі вони стосуються процесу міжособистісного спілкування, тобто йдеться про інформаційну функцію. Як

вказала Т.П. Скрипкіна (1997р.), що головною функцією довіри є адаптаційна. Єдина довіра до світу пов'язана з довірою до себе і ці два показники повинні відповідати, бо наприклад, перевага довіри до себе є показником слабкої адаптивності. Гармонія зі світом і самим собою можлива лише за умови рівноваги рівня довіри до себе і світу. Така ситуація існує лише при вже відомих, засвоєних людиною видах діяльності і поведінки. Вона не сприяє ні розвитку особистості, ні пізнанню й перетворенню світу. Також довіра відіграє важливу роль як умова виникнення дружби. Адже саме у формуванні міжособистісних стосунків, повинна бути повна віддача з обох сторін, що в майбутньому сприятиме гармонії стосунків.

Довіра також відіграє важливу роль у самовихованні, цього висновку доходить Ф.Василюк. Він вважає, що самовиховання — це шлях до пізнання свого внутрішнього світу, а також до його вдосконалення. Тісний зв'язок тут спостерігається між самовихованням і довірою до себе. Теоретичний аналіз засвідчив, що довіра до себе є здатністю самостійно визначати цілі. Коли у людини немає моделювання цілісності буття людини, а це є головна соціально-психологічна функція, то у людини починає виникати образ недовіри до світу, до оточення. Люди з базисною довірою до світу, попри те, що в дорослому віці зустрічаються з проявами підступності та обману, все ж зберігають позитивне світосприйняття і здатні насолоджуватися життям. Особи, котрі від народження мають комплекс базової недовіри до світу, постійно відчувають депресію, тривогу, страх, ворожість до оточення. Вони не довіряють знайомим, друзям, ворогам, близьким і далеким родичам, а часом і самим собі. Якщо поглянути на ці дві групи людей з точки зору соціалізації та адаптації до суспільних норм і правил поведінки, то люди з базисною довірою до світу швидко і без особливих ускладнень пройдуть цей процес, а люди з базисною системою недовіри — навпаки. Саме останнім буде набагато складніше подолати процес соціалізації, а адаптація їх відбуватиметься з ускладненнями і протиріччями (а може й взагалі не відбутися або відбутися частково).

Д.Джонсон вказує на те, що довіра є абсолютно необхідною умовою для розвитку та поглиблення стосунків між людьми. У міру того, як двоє людей продовжують довіряти одне одному й відкриватися, стосунки між ними поглиблюються. Важливим фактором у виникненні довіри є життєвий досвід людини. Наявність достатнього життєвого досвіду дозволяє людині обирати рівень довіри до тієї чи іншої життєвої ситуації. Тому життєвий досвід впливає на довіру людини до інших. Взаємозв'язок особистості із соціумом реалізується через систему відносин індивіда і суспільства. Людина вступає у різні відносини і саме довіра визначає вплив цих відносин на кожного індивіда окремо. Від того наскільки люди будуть довіряти один одному, залежить їх взаємовідносини (емоційний фон, протікання, тривалість). Як пише М.В. Якушева (2008), «довіра до іншого — це вихідна умова людського спілкування, а також вихідне психологічне ставлення між людьми. Іншими словами, в кожному акті спілкування завжди присутня певна кількість або міра довіри, без якого нормальне спілкування взагалі неможливе, бо воно стає лише транслюванням змісту будь-якого тексту або простим безособистісним актом передачі інформації, без якого відносини стають контрсугестивні або конфронтаційні».

Т.П. Скрипкіна зазначає: «До останнього часу довіра розглядалася як відносно самостійне явище, яке традиційно відносили до етичних категорій моралі, а тому її розглядали або в контексті проблем спілкування, або в контексті міжособистісної і міжгрупової взаємодії. Довіра в етиці розумілася як факт добровільної передачі будь-якої конфіденційної інформації. Однак навряд чи довіру в спілкуванні правомірно так звужувати і зводити лише до акту саморозкриття, що розуміється як факт передачі «конфіденційної» інформації. Таке розуміння розкриває лише частину феноменології даного явища, залишаючи за межами аналізу його внутрішню психологічну сутність, яка полягає в добровільному акті залучення іншої особи в власний внутрішній світ. Таким чином, можна говорити, що взаємна довіра суб'єктів один одному передбачає таке ставлення, яке будується на взаємопроникненні

взаємодіючих осіб в ціннісно-смыслову сферу один одного, в картину світу один одного, в результаті чого найчастіше створюється загальне ціннісно-смыслове поле. Довіра є вихідною умовою спільності «ми», вона, таким чином, є системо-утворюючим фактором, що зв'язує людей один з одним. «Кількість» наявної довіри, або її міра, — є динамічною характеристикою, яка визначає якісну сторону спілкування, при цьому чим вище рівень або міра взаємної довіри в спілкуванні, тим сильніше виражені зв'язки між людьми»

В.С. Сафонов розглядає довіру в спілкуванні як один з важливих умов ефективності спілкування і як один з найважливіших і необхідних компонентів зв'язку людей між собою. Довіра при цьому розуміється як специфічний спосіб соціально-психологічного відокремлення особистостей в деяку спеціалізовану спільність «ми», що має три специфічні функції — функцію зворотнього зв'язку в процесі самопізнання особистості, «психологічного полегшення», «психологічного зближення». Довіра в процесі спілкування і взаємодії між людьми є самостійною соціальною цінністю, яка сприяє розкриттю ряду позитивних емоцій. При спілкуванні з людьми, яким довіряють, люди відчують відкритість і доброзичливість (58,8%), емоційний комфорт (55,3%), мають можливість бути самими собою (48,2%), переживають почуття безпеки (34,1%), прагнуть продовжити спілкування, взаємодіють (28,2%). При спілкуванні з людьми, яким не довіряють, люди змушені контролювати ситуацію, поведінку свою й партнера (63,8%), прагнуть вийти зі спілкування і взаємодії (38,3%), відчують необхідність грати потрібну роль (33,3%), дискомфорт і швидке стомлення (26,2%).

Роль довіри і недовіри в життєдіяльності суб'єкта визначається багатьма факторами, в першу чергу основними цілями і завданнями конкретного етапу життя суб'єкта, а також його життєвими цінностями, принципами, мотивами і т.д. Так, в одних умовах довіра виступає важливим регулятором взаємовідносин, наприклад, критерієм відбору ближніх. А в

інших, навпаки, соціально-психологічний простір передбачає усвідомлене або неусвідомлене маніпулювання елементами довіри з метою збереження сформованої системи відносин. В ході багаторічного дослідження були отримані підтвердження того, що довіра і недовіра є усвідомленим вибором особистості, тобто людина сама обирає як їй ставитись до навколишнього світу і людей. Життєві принципи, цінності і цілі суб'єкта впливають на оцінку в якості критеріїв довіри або недовіри багатьох особистісних властивостей іншої людини: його сили і слабкості, розуму і дурості, пасивності та активності, схильності до ризику і т.д.

Крім того, деякі якості одними і тими ж респондентами розглядаються як критерії довіри для психологічно-близьких і своїх людей і як критерії недовіри для далеких і чужих. Цей феномен також проявляється в усвідомленій позиції суб'єкта по відношенню до різних соціальних категорій людей. Необхідність підтримки сформованої соціальної структури вимагає позитивно оцінювати членів своєї групи за ті ж якості, за які негативно оцінюються «чужаки». В результаті цього довіра як би «обслуговує», підкріплює відносини психологічної близькості, сприяє збереженню соціально-психологічного простору особистості, а також виконує функцію підтримки позитивної ідентичності, захисту «Я-концепції» і збереження системи найбільш значущих відносин особистості — «стрижня» її самовизначення.

Як зазначає І.Ф. Аметов, міра довіри до інших, що властива кожній окремій людині, істотно впливає на процес міжособистісного пізнання, детермінує його і визначає своєрідність результату (свідомого образу іншої людини). Особливості образу людини у людини, зумовлені суб'єктивним рівнем довіри до людей, регулюють вироблення у суб'єкта довіри певних форм поведінки щодо цих людей. Індивідуальний рівень довіри до людей є професійно значущою особистісною характеристикою вчителів, яка виявляється у специфіці розуміння ними іншої людини (у тому числі дитини, учня, студента) та суттєво впливає на ефективність їх педагогічної діяльності

Ф.Фукуяма наголошує, що функціональність довіри можна розглядати в різних аспектах — особистісному і суспільному. На особистісному рівні довіра задовольняє базові людські потреби, і перш за все потребу індивіда в онтологічній безпеці, забезпечуючи соціальне і психологічне благополуччя при взаємодії із зовнішньою реальністю. Як не дивно, але людина, прагнути спілкування, змушена довіряти навіть незнайомим і лише з часом може перевірити правильність свого вибору. Адже вона у своєму прагненні до активності діє методом спроб і помилок, у прийнятті рішення чи виборі стилю поведінки. І це відбувається завдяки прояву феномена довіри. Як відомо саме довіра є фундаментальною основою, а також надбудовою всіх соціальних відносин.

Як зазначає М.В. Якушева, довіра дає можливість розвитку індивідуальності кожного, підтримуючи дружні відносини між партнерами. Завдяки довірі відсутній жорсткий контроль в процесі контакту і будь-якого психологічного впливу, що однозначно полегшує комунікацію і сприяє покращенню спільного вирішення завдань. Довіра дає певні гарантії, що отримана інформація не буде використана на шкоду і через це у стосунках встановлюється близька і оптимальна психологічна дистанція.

Отже, міжособистісна довіра є регулятивним механізмом взаємодії в міжособистісних стосунках. Міра залучення особистості у взаємовідносини безпосередньо залежить від частоти і тривалості підтримуваних контактів, вияву психологічної дистанції, як наслідок — глибини прояву довіри. На міжособистісному рівні довіра забезпечує комунікацію, активізує взаємодію, інтегрує спільні дії. Усе це безпосередньо зумовлює оцінку результату міжособистісного пізнання суб'єктів, а відповідні дії забезпечують формування норм, правил та форм поведінки, необхідних для побудови взаємовідносин. Важливо, що уміння формувати міжособистісні стосунки безпосередньо залежить від індивідуального рівня сформованості довіри до людей та відповідних поведінкових проявів.

1.5. Толерантність та її прояви як основа довіри між людьми

Зазвичай толерантність розуміють як сукупність ціннісних установок, що відображають певну міру позитивного ставлення до різноманітних відмінностей "іншого" (ним може бути як індивідуальний, так і колективний суб'єкт), наприклад соціальні, національні, культурні чи інші відмінності.

Слід відзначити важливий соціальний аспект толерантності, а саме наявність "інокультурних" контактів, а також певне позитивно спрямоване відношення у формуванні міжкультурних стосунків, що передбачає, по-перше, позицію прийняття "іншого", та, по-друге, налаштування на встановлення соціальних контактів, взаємодію з ним. Саме у другому аспекті – побудови стосунків та їх подальшого розвитку – і починається взаємодія довіри та толерантності, де толерантність є початковим етапом розвитку довіри.

Толерантність (з лат. *tolerantia* – терпимість) – терпиме ставлення до інтересів та позицій інших за умови незгоди з ними. А також це здатність людини вступати з іншою людиною в плідну комунікацію на основі поваги до її своєрідності та свободи.

Досить цікаву трактовку толерантності дає О. Гьоффе, надаючи толерантності здатності "позначати дієвість і гарантії свободи інших, точніше, повагу до іншого світогляду і способів поведінки", вважаючи, що її сильна форма як вільне визнання іншого, його іншості "в кінцевому підсумку ґрунтується на гідності й свободі кожної людської особистості. І толерантність, звичайно, полягає не тільки у відомій поблажливості щодо своєрідності й слабкостей ближніх". На думку О. Гьоффе, толерантна людина "прагне до співіснування на основі рівноправ'я та взаєморозуміння, використовуючи здатність увійти в становище іншого, здатність серйозно сприйняти його й відкритися йому, досягнути й змінити себе завдяки новим ситуаціям і новій інформації". Фактично, вчений говорить про появу відносин довіри як результату толерантності.

Отже, такого типу установки орієнтують людину на встановлення відносин взаємодії, розвиток позитивного діалогу, налаштованість на прийняття іншої людини з її власними поглядами, відкритість у стосунках, а також, що досить важливо, – правильне розуміння світоглядної позиції "іншого". Усе це створює умови для виникнення довіри, що передбачає відкриття людини, формування установки на те, що об'єкт довірчого відношення буде відповідати певним очікуванням, проявляючи взаємність та відповідальність.

Довіра лежить в основі моральних принципів взаємодії, є базовою сутністю відчуття онтологічної безпеки. Але не слід ототожнювати поняття "толерантності" та "довіри", хоча в деяких дослідженнях можна зустріти визначення толерантності як відкритості, довірливості, прийняття іншої людини, довіри до неї. Звичайно, ці поняття мають деякі спільні риси, наприклад, налаштованість на встановлення позитивного діалогу. Вони є по суті соціальними детермінантами комунікації та взаємодії, необхідними умовами побудови стосунків на основі взаєморозуміння та співробітництва, особливо в соціокультурних та національних відносин. На відміну від толерантності, яка визначає неконфліктне прийняття "іншого" з його власною позицією (коли припускається, що інша думка також має право на існування), довіра передбачає відносини більш високого рівня – встановлення відносин взаємодії, коли "інший" відповідає певним очікуванням – є надійним, відповідальним. Досить часто виражена довіра може спонукати людину бути кращою, відповідальнішою, відкрити в собі приховані можливості для того, щоб виправдати довіру іншої людини. А відсутність толерантного ставлення може цілком бути причиною встановлення відносин недовіри, адже довіра передбачає відкритість людини іншій. Якщо ж погляди іншого сприймаються як ворожі, неприйнятні, то довіра неможлива. Також слід зазначити, що необхідною умовою виникнення зазначених феноменів є досить високий рівень світоглядної, правової, політичної, релігійної культури, тому що толерантність і довіра

розглядаються як система позитивних налаштувань людини щодо інших людей на основі певної сукупності особистісних та групових цінностей. І саме набір цих цінностей при толерантному відношенні визначає орієнтацію на позитивне сприйняття відмінностей інших.

В кожному акті спілкування завжди присутня певна міра довіри; довіра виступає також вихідною умовою позитивності міжособистісних відносин, без чого відносини стають конфронтаційними. Довіра є передумовою розуміння позицій оточення, поважливого, рівноправного взаєморозуміння, що є змістовим наповненням толерантності; – довіра створює передумови для формування толерантності через забезпечення виконання таких функцій, як комунікативна, оцінювальна, інтерактивна, релаксуюча, когнітивна, емпатійно - перцептивна; – у соціальній взаємодії довіра і толерантність запобігають виникненню різних конфліктів та налагодженню конструктивної діяльності між людьми.

Для уточнення значень та більш чіткого розрізнення понять довіри та толерантності наведемо протилежні їм поняття: толерантність – ненависть, довіра – побоювання. З цих значень зрозуміло, що толерантність відображає прийняття несхожих із власними поглядів, визнання їх права на існування, а довіра орієнтує на створення відкритих стосунків, певним чином очікування бажаних результатів без достатніх гарантій. Толерантність відображає терпиме ставлення до поглядів інших, а довіра відображає впевненість у тому, що інший буде відповідати очікуваним характеристикам, що створить умови безпечної взаємодії.

Отже, толерантність передбачає відчуття терпимості, а довіра – відчуття безпеки. Толерантність відображає лише прийняття іншого, без обов'язкового прагнення до подальшого діалогу, а довіра завжди передбачає, хоча б і початкові, але відносини співробітництва. У процесі дослідження поняття толерантності не обійти поняття конфлікту. Толерантність виступає як хиткий місток між "війною та миром", як загальне спрямування на подолання конфліктної ситуації. Важливою соціально-психологічною

особливістю як довіри, так і толерантності є їх здатність виступати в якості психологічної установки комунікативної компетенції, яка функціонує в міжособистісному та навколо - особистісному просторі. Однією з важливих рис довіри та толерантності є динамічність як чітка здатність реагувати на змінені умови. У цьому контексті можемо говорити про рівень довіри та толерантності, балансування на межі "довіри – недовіри", "терпимості – нетерпимості". Необхідно відзначити, що і довіра, і толерантність є дієвими чинниками соціального буття. Цінність толерантності це взаємодія в умовах суперечності, цінність довіри – відкритість людини світу у прагненні до вдосконалення як себе, так й інших, а також до створення безпечних умов існування. Тому довіра є однією зі складових соціальної комунікації. Недоліком толерантності може бути байдужість, слабкість, конформізм, а недоліком довіри – довірливість, пасивність у досягненні мети, наївність.

Таким чином, можемо стверджувати, що довіра та толерантність є різними, хоча й близькими, поняттями в онтологічному та аксіологічному вимірах. Але між ними спостерігається чіткий зв'язок, вони є взаємообумовленими і виступають важливими орієнтирами в сучасному соціальному житті, виконуючи інтеграційні та мотиваційні функції. Рівень довіри та толерантності свідчить про готовність суспільства в цілому до формування стосунків відкритого типу та співробітництва на основі демократичних принципів.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

ОСОБЛИВОСТЕЙ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ДОВІРИ СТУДЕНТІВ

2.1. Опис методик дослідження

Охарактеризуємо методики, використані в дослідженні:

Методика Велика п'ятірка (Big five), розроблена психологами Р. МакКрає і П. Коста

Методика «Велика п'ятірка» спрямована на визначення кількісного вираження основних факторів: I (інтроверсія – екстраверсія), II (прихильність - відособленість); III (самоконтроль - імпульсивність); IV (емоційна стійкість - емоційна нестійкість); V (експресивність - практичність), яких на думку авторів буде цілком достатньо для адекватного опису психологічного портрету особистості.

Велика п'ятірка — ієрархічна модель особистості, що представляє п'ять основних рис, що складають особистість людини.

Ці фактори описують як:

- відкритість досвіду, а саме схвальне сприйняття мистецтва, емоцій, пригод, незвичайних ідей, цікавість та різноманітність досвіду. Відкритість новому досвіду стосується пізнавальної цікавості та толерантності до нового, схильності до пошуку, водночас позитивної оцінки нового життєвого досвіду. Висока відкритість досвіду свідчить про наявність жвавого інтересу до усього, креативність, розвиненість уяви, нетрадиційність, водночас незалежність суджень. Низька відкритість до досвіду означає консервативність, надання переваги традиційним цінностям, прагматичність інтересів та недовіру до нового;
- сумлінність. Сумлінність або добросовісність стосується мотивації та наполегливості у ставленні людини до цілей та дій. Іншими словами це тенденція бути організованим та надійним,

демонструвати самодисципліну, діяти слухняно, прагнути до досягнення і віддавати перевагу планованій, а не спонтанній поведінці. Висока сумлінність часто сприймається як упертість і одержимість. Низька сумлінність пов'язана з гнучкістю і спонтанністю, але може також виявлятися як неспроможність та відсутність надійності.

- екстраверсія. Енергія, позитивні емоції, комунікабельність, та тенденція шукати стимуляцію в компанії інших та балакучість. Висока екстраверсія часто сприймається як шукання уваги і панування. Низька екстраверсія викликає захищену, відбивну індивідуальність, яку можна сприймати як віддалену або самопоглинаючу. Екстраверти мають тенденцію бути більш домінуючими в соціальній обстановці, на відміну від інтровертів, які можуть діяти більш сором'язливими і застереженими в цьому середовищі. Дана шкала визначає схильність до соціальної взаємодії, енергійність, активність, а також переживання позитивних емоцій. Високий рівень екстраверсії свідчить про активність, оптимізм, товарицькість і балакучість, схильність до гри, пошук активності, низький – про сором'язливість, песимістичність, надання переваги бути самотнім, уникнення соціальних активностей.
- добррозичливість. Тенденція бути співчутливим та кооперативним, а не підозрілим та антагоністичним щодо інших. Це також є показником довірливого і альтруїстичного характеру, а також, чи є людина загалом добре вихованою чи ні. Висока злагодженість часто розглядається як наївність або покірність. Низький показник, часто є індикатором конкурентності чи складності людини, які можуть розглядатися як любителі сперечатися або неблагонадійні.

- невротизм. Тенденція бути схильним до психологічного стресу. Тенденція легко відчувати неприємні емоції, такі як гнів, тривога, депресія та уразливість. Невротизм також відноситься до ступеня емоційної стійкості та імпульсного контролю, і його іноді називають «емоційною стійкістю». Висока стійкість частіше всього проявляється у стабільних і спокійних особистостей, але також це може проявлятися у надмірній байдужості. Низька емоційна стабільність частіше всього властива активним і збудливим особистостям, але може сприйматися як нестабільна або небезпечна поведінка. Крім того, люди з більш високим рівнем невротизму, як правило, мають гірше психологічне благополуччя.

Результати підраховуються згідно ключа до методики:

Таблиця 2.1.

Ключ до відповідей 5 шкал

№ шкали	Відповіді:
1	1,6,11,16,21,26,31,36,41,46,51,56,61,66,71
2	2,7,12,17,22,27,32,37,42,47,52,57,62,67,72
3	3,8,13,18,23,28,33,38,43,48,53,58,63,68,73
4	4,9,14,19,24,29,34,39,44,49,54,59,64,69,74
5	

5,10,15,20,25,30,35,40,45,50,55,60,65,70,75

Методика «Шкала міжособистісної (соціальної) довіри Дж.Б. Роттера, (адаптація С.Г. Достовалова)

Методика «Шкала міжособистісної (соціальної) довіри Дж. Б. Роттера, адаптація С.Г. Достовалова дозволяє вивчити рівень довіри індивіда до оточуючих, а також рівень "політичної довіри" — довіри, що чиниться політичній системі, суспільству. Коли у взаємодію вступають 2 індивіда, то відповідно йдеться про міжособистісну довіру, а якщо роль однієї з взаємодіючих сторін являє собою соціальну групу (організації, політичні

партії і т.д.), культурні цінності, норми поведінки, то мова йде про довіру до системи чи культури.

Шкала довіри пропонує досліджуваним підтвердити або спростувати 25 тверджень типу: "Коли маєш справу з незнайомими людьми, краще дотримуватися обережності, поки вони не доведуть, що їм можна довіряти". Дані по всіх 25 пунктах сумуються, і якщо в результаті виходить відносно велике числове значення, то це вказує на наявність довіри, а якщо маленьке — на схильність до недовіри.

Згідно з методикою, отримані результати варіюються в межах від 25 (абсолютна недовіра) до 125 балів (абсолютна довіра). Середнє значення становить 75 балів.

Методика «Показники індивідуалізму – колективізму» (ПК)

Методика «Показники індивідуалізму – колективізму» (ПК) була розроблена Л.Г. Почебут на основі опису культурних синдромів Г. Тріандіса і призначена для виявлення індивідуальних або колективних установок особистості.

Дана методика складається з 60 тверджень, з яких 30 є позитивними, а 30 — негативними. Математична обробка проводиться згідно до ключа і кожний збіг відповіді респондента з ключем оцінюється в 1 бал. Потім окремо вираховується сума балів колективізму і індивідуалізму. Перевищення балів по одній з шкал свідчить про тенденцію людини до того чи іншого типу культури.

При обробці результатів важливо звертати увагу на вік досліджуваних, тому що саме вік та професійна діяльність можуть вплинути на фінальний підсумок. Цікавим є те, що людям – колективістам притаманна схильність до ризику і високі прагнення до досягнень.

Результати підраховуються згідно ключа до методики:

Таблиця 2.2.

Ключ до методики «Показники індивідуалізму – колективізму»

(ПК)

1. А – К; Б - І	11. А – К; Б – І	21. А – І; Б - К
2. А – І; Б - К	12. А – І; Б – К	22. А – К; Б - І
3. А – К; Б - І	13. А – І; Б – К	23. А – І; Б - К
4. А – І; Б - К	14. А – К; Б – І	24. А – К; Б - І
5. А – К; Б - І	15. А – І; Б – К	25. А – І; Б - К
6. А – І; Б - К	16. А – К; Б – І	26. А – І; Б - К
7. А – К; Б - І	17. А – І; Б – К	27. А – К; Б - І
8. А – К; Б - І	18. А – К; Б – І	28. А – І; Б - К
9. А – І; Б - К	19. А – К; Б – І	29. А – К; Б - І
10. А – К; Б - І	20. А – І; Б – К	30. А – І; Б - К

Методика експрес — опитувальник «Індекс толерантності»

Опитувальник був розроблений Г.У. Солдатовою, О.А. Кравцовою, О.Е. Хухлаєвим і Л.А. Шайгеровою з метою діагностики загального рівня толерантності. Опитувальник складений на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду практичної роботи в області дослідження і формування толерантності.

У стимульному матеріалі опитувальника були включені твердження, які відображають не тільки загальне ставлення до навколишнього світу та інших людей, але і соціальні установки у різних сферах взаємодії, де проявляється толерантність або інтолерантність людини. Текст опитувальника складається з тверджень, які показують відношення людей з різних соціальних груп та комунікативні установки. Особлива увага надалась етнічній толерантності – інтолерантності (ставлення до людей інших рас чи

етнічних груп, ставлення до власної етнічної групи та оцінка культурної дистанції).

Опитувальник складається з 3 субшкал: етнічна толерантність, соціальна толерантність і толерантність як риса характеру. Для кількісного аналізу підраховується загальний результат, без поділу на субшкали. Індивідуальна або групова оцінка виявленого рівня толерантності здійснюється за наступними ступенями:

- 22-60 - низький рівень толерантності. Такі результати свідчать про високу інтолерантність людини і наявності у неї виражених інтолерантних установок по відношенню до навколишнього світу і людей.
- 61-99 - середній рівень. Такі результати показують респонденти, для яких характерне поєднання як толерантних, так і інтолерантних рис. В одних соціальних ситуаціях вони ведуть себе толерантно, в інших можуть проявляти інтолерантність.
- 100-132 - високий рівень толерантності. Представники цієї групи мають виражені риси толерантної особистості. У той же час необхідно розуміти, що результати, що наближаються до верхньої межі (більше 115 балів), можуть свідчити про розмивання у людини "кордонів толерантності", пов'язаними, наприклад, з психологічним інфантилізмом, тенденціями до потурання, поблажливості чи байдужості. Також важливо враховувати, що респонденти, що потрапили в цей діапазон, можуть демонструвати високу ступінь соціальної бажаності (особливо якщо вони мають уявлення про погляди дослідника і цілі дослідження).

В свою чергу для якісного аналізу аспектів толерантності можна використовувати поділ на субшкали:

- I. Етнічна толерантність. Субшкала "етнічна толерантність" виявляє ставлення людини до представників інших етнічних груп і установки в сфері міжкультурної взаємодії. До 19 балів низький

рівень; 20 - 31 - середній рівень; 32 і більше балів - високий рівень.

- II. Соціальна толерантність. Субшкала "соціальна толерантність" дозволяє досліджувати толерантні та інтолерантні прояви по відношенню до різних соціальних груп (меншин, злочинців, психічно хворих людей), а також вивчати установки особистості по відношенню до деяких соціальних процесів. До 22 балів - низький рівень; 23 - 36 - середній рівень; 37 і більше балів - високий рівень.
- III. Толерантність як риса особистості. Субшкала "толерантність як риса особистості" включає пункти, що діагностують особистісні риси, установки і переконання, які в значній мірі визначають ставлення людини до навколишнього світу. До 19 балів низький рівень; 20 - 31 - середній рівень; 32 і більше балів - високий рівень.

2.2. Аналіз результатів дослідження

Для того, щоб досягнути мети кваліфікаційної роботи, виконати її завдання та перевірити гіпотезу, ми провели емпіричне дослідження, де використали комплекс взаємодоповнюючих методик. Вибіркою послужили учні (n = 50) Вищого професійного училища № 3 міста Чернівці. Віковий діапазон досліджуваних був від 15-17 років.

У нашому дослідженні ми використали такі методики:

Методика Велика п'ятірка (Big five), (розроблена психологами Р. МакКрає і П. Коста)

На першому етапі дослідження використовувалася методика Велика п'ятірка (Big five), розроблена американськими психологами Р. МакКрає і П. Коста, які переконані, що виділених п'яти незалежних змінних, точніше особистісних факторів темпераменту і характеру, досить для об'єктивного опису психологічного портрету — моделі особистості.

Онлайн варіант п'ятифакторного теста-опитувальника складається з 25 запитань і мають два варіанти висловлювань протилежних за своїм значенням висловлювань, що характеризують поведінку людини. Результати підраховувались для діагностики ступеня вираженості кожного з п'яти факторів:

- відкритість досвіду;
- сумлінність, добросовісність;
- екстраверсія - інтроверсія;
- доброзичливість, дружелюбність;
- емоційна стабільність – емоційна нестабільність.

Досліджуваним давалася така інструкція: «Уявіть, що ви є випускником університету та шукаєте роботу. Прочитайте парні висловлювання і визначте, яке з двох альтернативних висловлювань вам найбільше підходить».

Отримані за цією методикою результати ми занесли до таблиці.

Результати опитаних за методикою «Велика п'ятірка»

№	Відкритість новому досвіду (openness)	Добросовісність (conscientious)	Екстраверсія – інтроверсія (extraversion)	Дружелюбність (agreeableness)	Емоційна стабільність – емоційна нестабільність (neuroticism)
	1	1	4	0	3
	5 2	2	2	4	3
	5 3	4	4	4	1
	3 4	3	2	4	2
	4 5	2	4	3	4
	3 6	4	2	5	5
	4 7	3	1	5	4
	4 8	5	3	3	2
	3 9	1	3	3	4
	3 10	3	3	3	2
	2 11	2	1	2	3
	2 12	1	0	0	3
	2 13	2	4	4	3
	3 14	1	4	5	3
	3 15	5	1	3	5
	1 16	5	2	4	3
	5 17	2	4	4	5
	4 18	5	4	2	2
	3 19	4	3	2	3
	2 20	5	2	1	1
	2 21	2	1	3	2
	1 22	3	1	0	2
	3 23	3	2	2	1
	2 24	4	2	5	2
	2 25	2	0	2	2
	2 26	1	4	0	3
	5 27	2	2	4	3
	5 28	4	4	4	1
	3 29	3	2	4	2
	4 30	2	4	3	4
	3 31	4	2	5	5
	4 32	3	1	5	4
	4 33	5	3	3	2
	3 34	1	3	3	4

35	3	3	3	2	2
36	2	1	2	3	2
37	1	0	0	3	2
38	2	4	4	3	3
39	1	4	5	3	3
40	5	1	3	5	1
41	5	2	4	3	5
42	2	4	4	5	4
43	5	4	2	2	3
44	4	3	2	3	2
45	5	2	1	1	2
46	2	1	3	2	1
47	3	1	0	2	3
48	3	2	2	1	2
49	4	2	5	2	2
50	2	0	2	2	2
СЗ	2,9	1,2	2,9	2,9	2,8
2,9					

Р **середній** **низький** **середній** **середній** **середній**

*** № - номер досліджуваного, СЗ – середнє значення всієї шкали, Р – рівень вираження конкретного фактору.

Умовно бальні оцінки можна розділити на високі (4 – 5 балів), середні (2 -3 балів) і низькі (0-1 балів). Наочно результати у відсотках за кожною шкалою окремо представлені на діаграмах нижче.

Відсоткове співвідношення результатів досліджуваних:

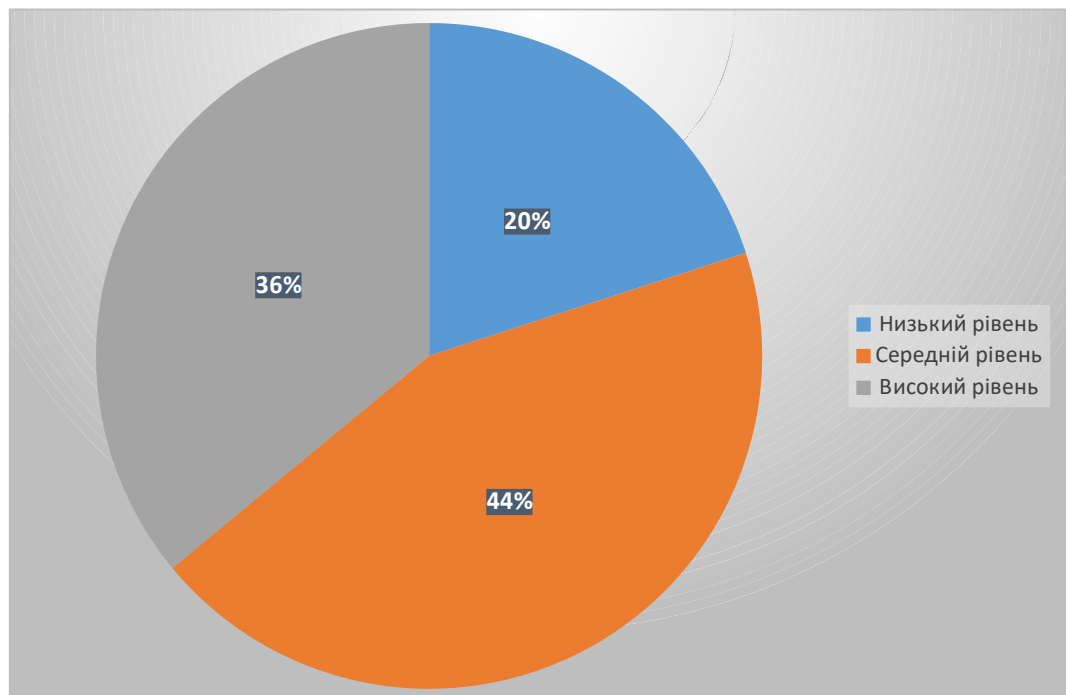


Рис. 2.1. Шкала «Відкритість досвіду».

На основі аналізу первинних факторів можна сформулювати певне уявлення про характерологічні особливості досліджуваних. Як видно з діаграми, 44% досліджуваних мають середній рівень вираження пізнавальної цікавості та толерантності до нового. Шкала «Відкритість новому досвіду» стосується цікавості і різноманітності досвіду людини, її схильності до пошуку, водночас позитивної оцінки нового життєвого досвіду. Також «відкритість досвіду» може проявлятися у схвальному сприйнятті мистецтва, емоцій, пригод та якихось незвичайних ідей.

У 36% досліджуваних виявився високий рівень відкритості досвіду, який свідчить про наявність жвавого інтересу до усього, креативність, розвиненість уяви, нетрадиційність та водночас незалежність суджень. Низький рівень відкритості до нового досвіду означає консервативність, надання переваги традиційним цінностям, прагматичність інтересів та недовіру до нового. І він виявився у лише 20% досліджуваних.

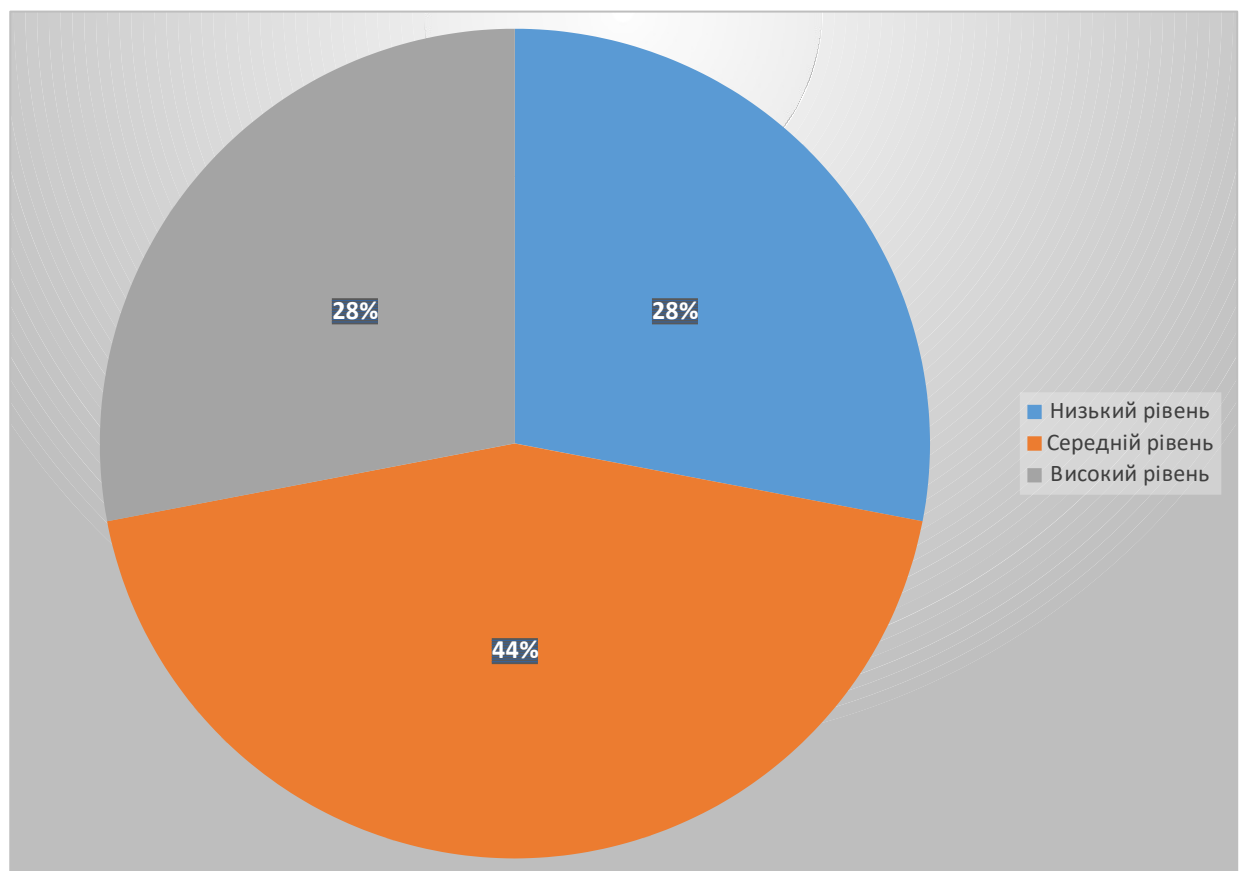


Рис. 2.2. Шкала «Добросовісність»

За шкалою «Добросовісність» більшість досліджуваних, а саме 44% мають середній рівень. Досліджувані мають тенденцію бути організованими та надійними, демонструвати самодисципліну, а також прагнути до досягнення своїх цілей і віддають перевагу планованій, а не спонтанній поведінці.

28% досліджуваних мають високий рівень і це свідчить про відповідальність, розсудливість та надійність. Досліджувані мають схильність підтримувати порядок, а також можуть бути перфекціоністами і трудоголіками. Низький рівень добросовісності мають також 28% досліджуваних. Його трактують як недостатню конкретизацію життєвих цілей та мотивацію досягнень, водночас у досліджуваних може бути схильність до гедонізму, імпульсивності у прийнятті рішень, а також спонтанності у діях.

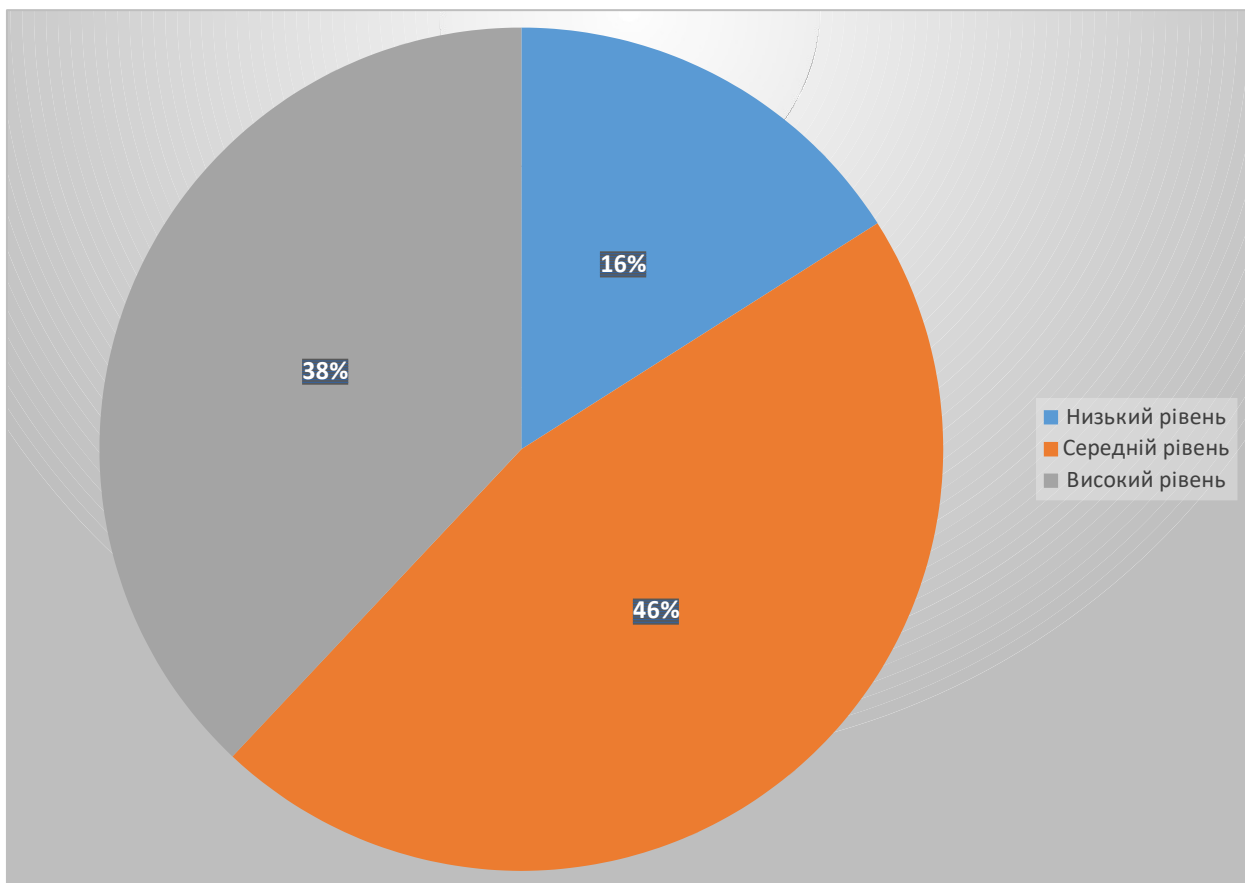


Рис. 2.3. Шкала «Екстраверсія – інтроверсія»

На основі аналізу відсоткових співвідношень можна зробити висновок, що 46% досліджуваних мають середній рівень, тобто є амбівертами. Амбіверти характеризуються наявністю як інтровертних, так і екстравертних рис - вони можуть переплітатися в різній мірі, однак особливості та поведінка, що проявляються якоюсь конкретною людиною, не дозволяють однозначно визначити її як екстраверта чи інтроверта. Амбіверти можуть поводитися абсолютно по-різному в різних ситуаціях та їх особистісні риси та соціальна поведінка можуть кардинально відрізнятись залежно від компанії, в якій вони перебувають.

16% досліджуваних мають низький рівень вираженості даної шкали, що свідчить про їх інтроверсію. Досліджуваних можна описати як сором'язливих, часом песимістичних та таких, які надають перевагу побути на самоті, ніж десь у компанії. Також інтроверсія може характеризуватись уникненням соціальних активностей.

Варто звернути увагу, що у 38% досліджуваних переважає екстраверсія. Високий рівень екстраверсії свідчить про активність, оптимізм, товариськість і балакучість, схильність до гри, пошук різноманітних активностей. Екстравертні люди мають тенденцію бути більш домінуючими в соціальній обстановці, на відміну від інтровертних людей, які можуть поводитись більш сором'язливо і обережно в цьому середовищі. Також високий рівень екстраверсії може трактуватись як пошук людиною уваги та схильністю до домінування.

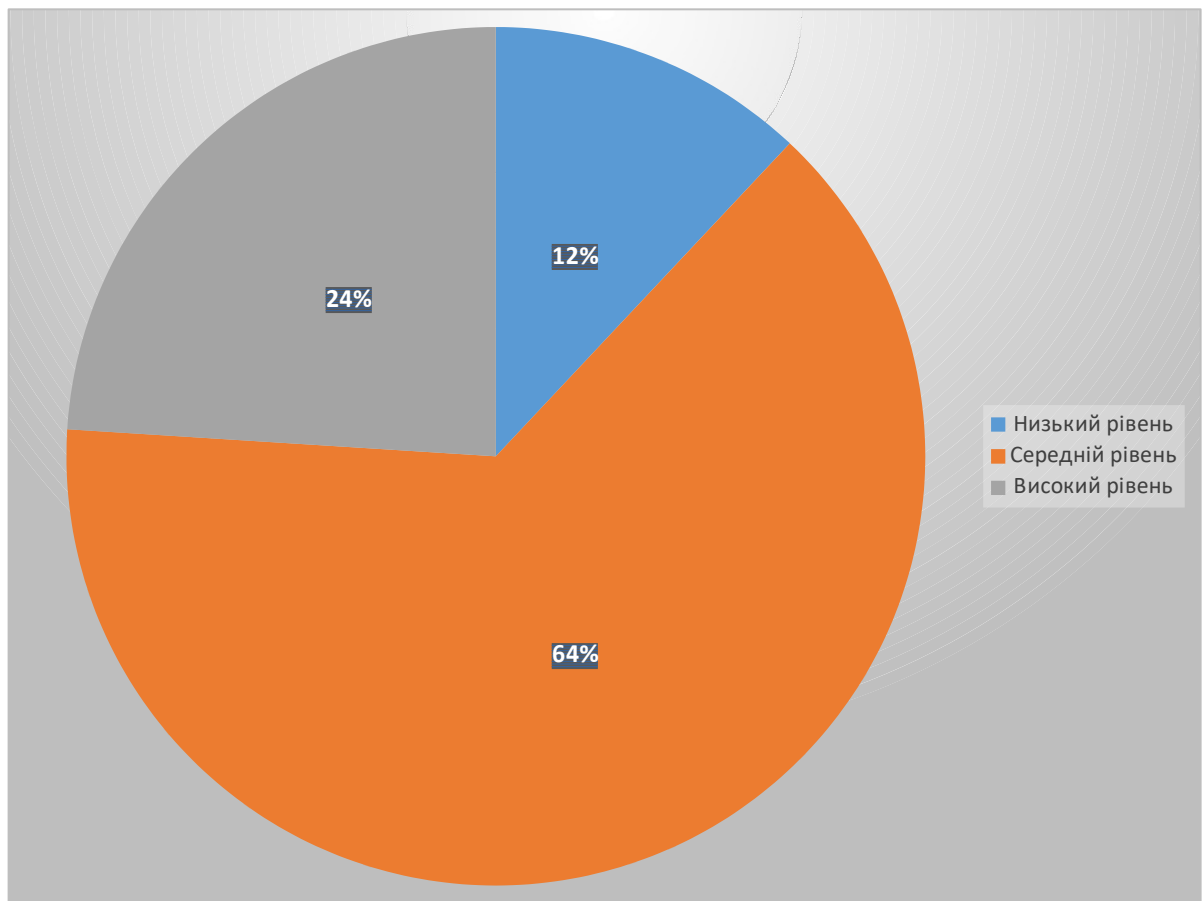
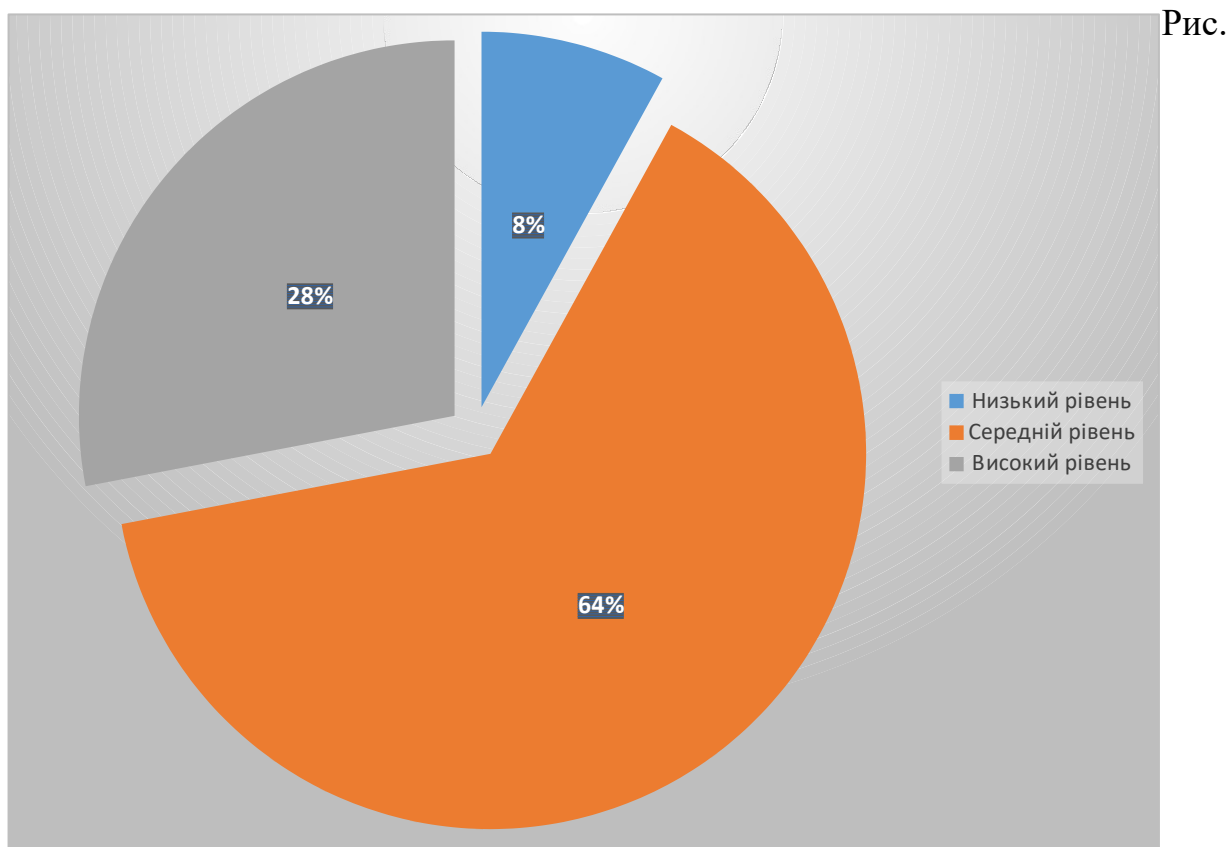


Рис. 2.4 Шкала «Дружелюбність»

З діаграми видно, що найбільший відсоток досліджуваних, а саме 64% мають середній рівень дружелюбності. Дружелюбність проявляється у вираженості чутливості та зацікавленості щодо інших, альтруїстичних, дружніх та емпатійних якостей на протигагу відсутності довіри та прагненні співпраці, нездатності до співчуття і схильності до конкурентного ставлення. У досліджуваних добре розвинена емпатія та у взаємодії з іншими людьми вони намагаються уникати конфліктів та конкуренції.

Високий рівень дружелюбності мають 24%. Цей рівень свідчить про готовність до співчуття, лагідність, скромність та прихильність до інших і готовність допомогти. Такі люди вмюють співпереживати і добре розуміють інших людей, а також відчувають відповідальність за їх благополуччя. Також цей результат може охарактеризувати досліджуваних як тих, що прагнуть до ідеальності у всьому, але при цьому уникають конкуренції.

Низький рівень мають тільки 12% і він характеризується такими рисами як егоцентризм, конкурентність, сухість та жорсткість у стосунках з іншими людьми.



2.5.Шкала «Емоційна стабільність – емоційна нестабільність»

64% досліджуваних мають середній рівень вираженості емоційної стабільності, додання стресу, врівноваженості та саморегуляції у разі переживання негативних емоцій, зокрема страху, гніву, провини, незадоволення, розгубленості тощо.

28% досліджуваних мають високий рівень невротизму, тобто у них менша здатність емоційної саморегуляції, присутня схильність до занепокоєння. У спілкуванні такі люди можуть проявляти сором'язливість та розгубленість у присутності інших, а також часто переживати страх і напругу. Вважається, що невротичні люди гірше справляються зі стресом, схильні перебільшувати негативну сторону тієї чи іншої ситуації. Частіше за все такі особистості мають проблеми із втриманням гніву. Крім того, люди з

більш високим рівнем невротизму, як правило, мають гірше психологічне благополуччя.

Низький рівень невротизму мають 8 % досліджуваних. За результатами вони є більш емоційно—стабільними, терплячими, стресостійкими, рідше відчують емоційну напругу. Також цій групі досліджуваних властива здатність контролювати і долати стрес, не відчуючи напруги, дратівливості чи страху. Досліджуваним за даною шкалою властиві такі риси як врівноваженість та спокійність. Хоча такі індивіди у меншій мірі піддаються негативним емоційним впливам, це не означає, що для них характерний високий рівень позитивних переживань.

Методика «Показники індивідуалізму – колективізму» (ПК)

Методика «Показники індивідуалізму – колективізму» вказала на тенденцію досліджуваних до того чи іншого типу культури, а саме виявлення індивідуальних або колективних установок особистості.

Отримані результати зображені в таблиці:

Таблиця 2.3.

Результати опитуваних за методикою Л.Г. Почебут

№	Колективізм	Індивідуалізм
1	16	14
2	17	13
3	19	11
4	15	15
5	16	14
6	14	16
7	19	11
8	15	15
9	12	18
10	13	17
11	11	19
12	17	13
13	17	13
14	8	22
15	14	16
16	14	16

17	17	13
18	13	17
19	14	16
20	14	16
21	13	17
22	14	16
23	14	16
24	11	19
25	8	22
26	14	16
27	14	16
28	14	16
29	15	15
30	12	18
31	14	16
32	14	16
33	14	16
34	15	15
35	12	18
36	13	17
37	14	16
38	14	16
39	14	16
40	15	15
41	15	15
42	14	16
43	14	16
44	12	18
45	14	16
46	14	16
47	15	15
48	15	15
49	14	16
50	14	16
	СЗ	14

16

*** № - номер досліджуваного, СЗ – середнє значення всієї шкали.

Результати показали наступне: середні показники за шкалами вказують на те, що у досліджуваних переважає індивідуалізм, прояв якого пов'язаний з позицією відстоювання своїх інтересів в делікатній формі без прояву агресивності.

У відсотковому співвідношенні, індивідуалістів виявилось 68%, колективістів — 16% і 16% тих, у кого за розрахунками вийшла однакова кількість як індивідуальних так і колективістських установок. Остання група досліджуваних проявляє себе або більш просоціально або егоїстично залежно від ситуації. Досить часто надмірний опір середовища робить досліджуваних безпорадними і знижує їх самоефективність. У них, як і у колективістів, є схильність до деперсоналізації сприймання.

У досліджуваних з переважаючим колективізмом може проявлятися надмірна заклопотаність через дії або рішення інших; готовність ділитися матеріальними благами і ресурсами. Вони є більш лояльними до поглядів і думок інших людей, навіть якщо ці думки не збігаються з їхніми. Досить часто може проявлятися заклопотаність із приводу самопрезентації та можливості втратити обличчя у соціумі, але в них є віра у відповідність власних результатів до результатів інших і почуття причетності і внеску до життя інших. Це може приводити до того, що люди починають сприймати себе та інших як взаємозамінні, ідентичні елементи однієї категорії. А також у ситуаціях загрози вони відчувають однаковий неспокій за інших незалежно від ступеня їхньої близькості до себе, тому що , їхня соціальна ідентичність є більш атрибутивною (зорієнтованою на пошук спільності з іншими людьми взагалі, а не лише зі «своїми»), на відміну від індивідуалістів. Позитивними рисами колективістів є бажання і згода співпрацювати з іншими, готовність надавати допомогу, виявляти морально-психологічну підтримку, здатність співчувати й співпереживати, відмовлятися від власних вигід на користь цілей колективних і суспільних. Негативним є те, що іноді за готовністю діяти спільно з іншими лежить прагнення уникнути відповідальності, приховати свою безпорадність. А також негативними характеристиками даної групи може бути почуття безсилля, брак контролю над своїм життям, залежність, конформізм, постійне очікування на допомогу, низьку самооцінку, приниженість та пасивність.

Індивідуалісти, в свою чергу, мають менше відчуття обов'язку щодо соціуму і включення в нього. У них наявний високий рівень егоцентризму і оцінка особистої незалежності. Також вони схильні до більш поверхневої соціальної категоризації, тобто у загрозованих ситуаціях сильніше турбуються про себе і своїх близьких, ніж «далеких» інших. Досліджувані є самодостатніми особистостями, які мають свободу дій, тобто вони завжди йдуть своєю дорогою і приймають власні рішення, відчуваючи свободу від обмежень, традицій, цінностей і систем переконань, нав'язаних суспільством. Позитивними рисами індивідуалістів є те, що вони є сильні та ефективні особи, які намагаються реалізувати свій потенціал та більше орієнтуються на власні потреби, ніж на очікування оточення. А негативними — егоїзм, небажання рахуватися з думкою інших та невміння діяти спільно з колективом. Індивідуалісти є зосередженими на собі і на побудові власної ідентичності, на власних цілях і цінностях, не конче егоїстичних, а часто перфекціоністських або пов'язаних із самореалізацією, тому досліджувані мають стійку власну позицію щодо свого буття та є досить впевненими в собі особистостями. Передбачається, що в соціумі такі люди сфокусовані тільки на собі, власних інтересах і їх рідко хвилюють вимоги суспільства. І часто через це вони можуть відчувати самотність і бути одинаками, страждаючи від свого незалежного вибору.

Експрес — опитувальник «Індекс толерантності» (розроблений Г.У. Солдатовою, О.А. Кравцовою, О.Е. Хухлаєвим і Л.А. Шайгеровою)

Методика виявила загальний рівень толерантності досліджуваних, а також так як в методиці є поділ на шкали (етнічна, соціальна та толерантність як риса особистості) результати вказали на ставлення досліджуваних до представників інших етнічних та різних соціальних груп (меншин, злочинців, психічно хворих людей).

Отримані результати зображені в таблиці:

Таблиця 2.4.

**Результати опитуваних за методикою
експрес-опитувальник «Індекс толерантності»**

№	Загальна шкала	Етнічна шкала	Соціальна шкала	Толерантність як риса особистості
1	91	27	25	22
2	80	33	34	31
3	84	21	34	27
4	87	26	32	25
5	57	17	20	22
6	81	11	12	10
7	117	42	48	32
8	92	29	37	32
9	88	24	25	23
10	75	28	37	26
11	75	26	33	25
12	88	21	25	25
13	76	28	41	27
14	98	28	37	25
15	97	28	34	28
16	92	29	35	24
17	81	26	36	31
18	111	19	29	27
19	97	31	28	22
20	86	28	22	20
21	77	21	28	18
22	108	24	31	28
23	89	24	35	21
24	84	31	38	27
25	81	31	35	18
26	91	27	25	22
27	80	33	34	31
28	84	21	34	27
29	87	26	32	25
30	57	17	20	22
31	81	11	12	10
32	117	42	48	32
33	92	29	37	32
34	88	24	25	23
35	75	28	37	26
36	75	26	33	25
37	88	21	25	25
38	76	28	41	27
39	98	28	37	25
40	97	28	34	28
41	92	29	35	24
42	81	26	36	31
43	111	19	29	27
44	97	31	28	22
45	86	28	22	20

46	77	21	28	18
47	108	24	31	28
48	89	24	35	21
49	84	31	38	27
50	81	31	35	18
СЗ	88	27	32	25
Р	Середній рівень	Середній рівень	Середній рівень	Середній рівень

*** № - номер досліджуваного, СЗ – середнє значення всієї шкали, Р – рівень вираження конкретного фактору.

Відсоткові співвідношення результатів загальної представлені на діаграмі нижче.

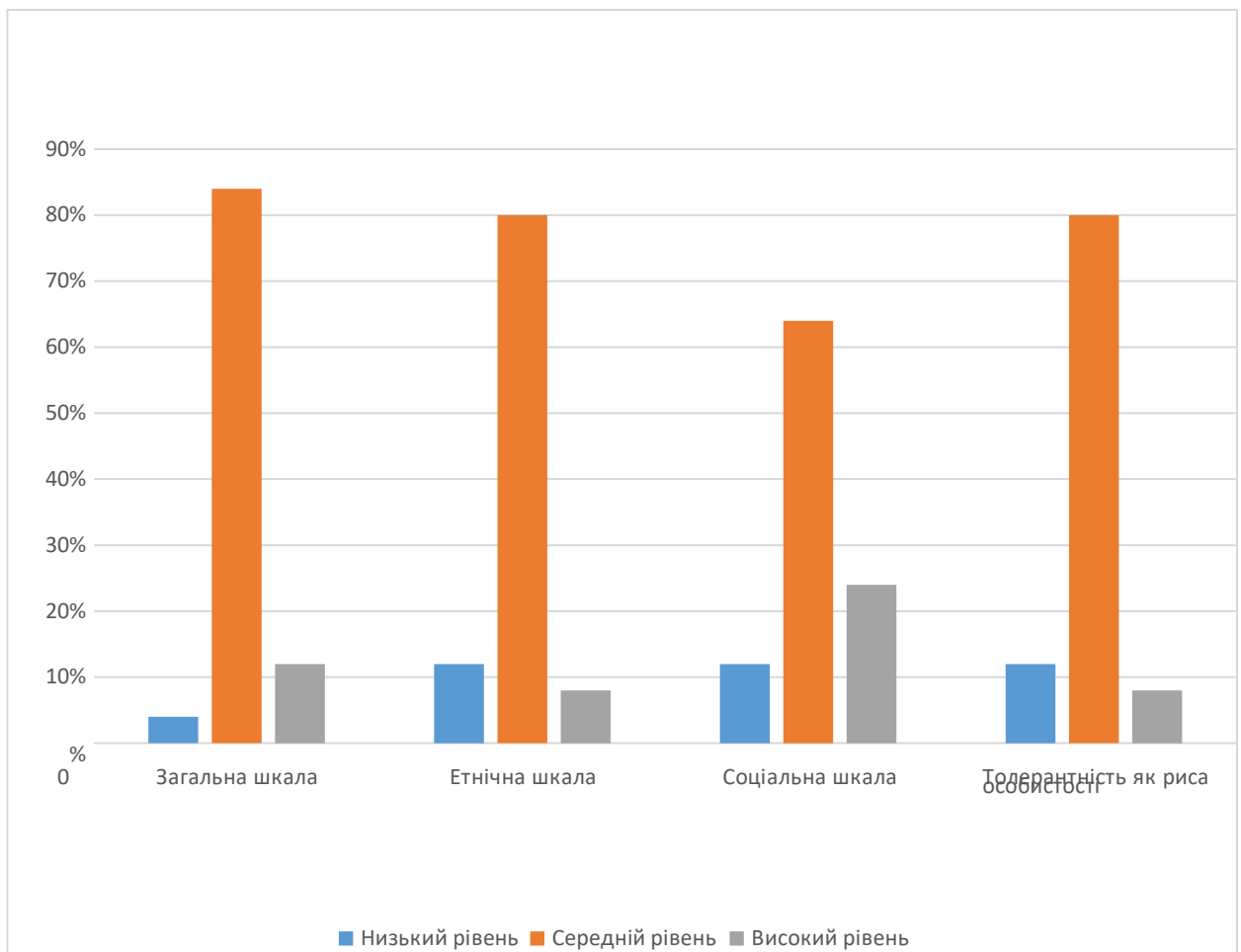


Рис. 2.6. Діаграма «Відсоткові результати за 4 шкалами методики «Індекс толерантності»

Проаналізуємо кожну з шкал окремо.

Як видно з діаграми більшість досліджуваних, а саме 84% мають середній рівень толерантності. Середній рівень сформованості толерантності

характеризується неконфліктністю, демократичним стилем спілкування, шануванням цінностей інших осіб, з якими досліджувані вміють знаходити спільне, не надто зосереджуючись на відмінностях. Досліджувані з середнім рівнем толерантності терпимо ставляться до неоднозначності чи різноманітності та не використовують конфліктні стратегії поведінки

У 4% досліджуваних виявився низький рівень толерантності, який вказує на їх інтолерантність. Інтollerантним людям сприйняття світу властиве крізь призму жорстких настанов, які раз і назавжди визначили, що є правильним, а що ні, у якій послідовності і з якими особливостями мають відбуватись життєві події. Цій групі досліджуваних властиве прагнення тримати усе під контролем, яке часто пояснюють низькою оцінкою власної компетентності. Такі особи виявляють упередженість у ставленні до інших, сприймаючи їх однобічно, схильні поділяти людей на «своїх» і «чужих», та не визнають інших лише тому, що вони чимось відрізняються. Також низький рівень толерантності включає в себе пасивність у спілкуванні, небажання взаємодіяти з іншими, наявність хибних уявлень про свою винятковість, прагнення переносити відповідальність на оточення, високий рівень тривожності та у досліджуваних ціннісне ставлення до інших, людства, Батьківщини не є достатньо сформованим.

12% досліджуваних мають високий рівень толерантності, який характеризується готовністю до діалогу, співробітництва та позитивної взаємодії з представниками різних культур при збереженні власної ідентичності. У досліджуваних сформоване стійке ціннісне ставлення до себе, інших; Батьківщини, людства, природи. Їм властиві розуміння власного Я, гармонія з своїм внутрішнім світом та здатність до ефективної та результативної взаємодії з іншими людьми.

Етнічна шкала вказала на те, що 12% досліджуваних мають низький рівень етнічної толерантності, 8% — високий і 80% — середній. Взагалі етнічна толерантність показує відношення до представників інших етнічних груп і установки в сфері міжкультурної взаємодії. Важливо відмітити те, що

більшості досліджуваним властиве визнання інших культур, визнання права людей на інший спосіб життя та вільний вияв своїх поглядів і цінностей. 80% досліджуваних мають позитивне ставлення до культурних відмінностей, підвищену сприйнятливість до будь-яких проявів культурної дискримінації та здатність знаходити в іншій культурі щось корисне і цінне для самого себе. У досліджуваних є прагнення розглядати інші культури крізь призму цінностей і пріоритетів самих цих культур, здатність припускати альтернативні погляди на проблеми, що виникають в полікультурному суспільстві, а також вони надають перевагу принципу рівності людей незалежно від їх расової, національної чи релігійної приналежності.

8% досліджуваних мають високий рівень етнічної толерантності. Він проявляється у вмінні керувати своїми вчинками і діяльністю, здатністю до гуманної взаємодії з іншими людьми на основі знаходження відповідних засобів спілкування та розуміння особливостей їхнього «внутрішнього світу». Проте варто звернути увагу на те, що високий рівень етнічної толерантності може бути пов'язаний з ідеалізованим образом іноземців або ж тим, що з представниками інших країн досліджуваним фактично не доводилось зустрічатись.

Низький рівень етнічної толерантності проявляється у свідомій відмові визнавати, приймати і розуміти представників інших культур. Це проявляється в схильності характеризувати культурні відмінності як відхилення від певної норми, в небажанні визнавати рівні права на існування тих, хто має інший фізичний вигляд або дотримується інших цінностей. Але варто звернути увагу на те, що низький рівень проявляється не лише в неприйнятті інших культур, але і в нерозумінні їх, розгляді їх крізь призму тільки власних культурних установок. Також це може свідчити про виражене негативне ставлення до таких відмінностей, демонстративну ворожість і презирство до таких людей. У деяких спостерігається небажання навіть спробувати поглянути на ті або інші життєві ситуації з точки зору іншої культури. Досліджувані, що займають таку позицію, зазвичай вирізняються

своєю поведінкою, певними привселюдними висловлюваннями, а іноді навіть і зовнішнім виглядом.

За третьою шкалою були отримані такі результати: низький рівень соціальної толерантності був виявлений у 12% досліджуваних, високий — у 24% і 64% мають середній рівень прояву даної виду толерантності. Так як соціальна толерантність проявляється по відношенню до різних соціальних груп (меншин, злочинців, психічно хворих людей), а також по відношенню до деяких соціальних процесів, то вона безперечно має вплив на комунікацію та соціальне середовище досліджуваних. 64% мають стійку особистісну позицію щодо представників різних соціальних груп як відмінних, шанобливе ставлення до них і готовність до партнерської взаємодії з ними.

12% досліджуваних мають низький рівень соціальної толерантності і якщо пов'язати цей результат з віковими особливостями вибірки (а у нас це підлітки), то це може проявлятися через зайву самовпевненість, відчуття власної винятковості, прагнення до самоствердження. Неприйняття навколишнього світу проявляється в дратівливості, нетерпимості, жорстокості, агресії стосовно ровесників, учителів, батьків, інших людей. Низький рівень толерантності визначається повагою до найрізноманітніших соціокультурних груп, але при цьому досліджувані можуть мати схильність поділяти (часто неусвідомлено) деякі культурні забобони і застосовувати стереотипи до представників тих або інших культур. Досліджуваним важко уявити, з якими проблемами можуть стикатися культурні меншини, мігранти або біженці. Це пояснюється нерозумінням іншого, невмінням побачити його зсередини, поглянути на світ із його точки зору.

24% досліджуваних мають високий рівень соціальної толерантності, який характеризується тим, що досліджувані завжди готові до діалогу співробітництва та позитивної взаємодії з представниками різних соціальних груп за умови збереження власної ідентичності; у них сформовано стійке ціннісне ставлення до себе, інших, батьківщини, людства, природи; толерантність переходить в осмислену необхідність і потребу. Досліджувані

налаштовані доброзичливо до оточення, готові прийти на допомогу людям похилого віку і молодшим за себе, охоче допомагають друзям і дбають про успіх усього колективу.

Шкала толерантності як риса особистості включає в себе сукупність особистісних рис, установок і переконань, які в значній мірі визначають ставлення людини до навколишнього світу. Толерантність як риса особистості може сприяти особистісному зростанню і вдосконаленню досліджуваних, формуванню рольової позиції вільного громадянина і соціальних навичок. За результатами дослідження 12% досліджуваних мають низький рівень толерантності як риси особистості, 8% — високий і 80% — середній. Високий рівень даної субшкали може проявлятися у підвищеній чутливості до будь-яких проявів інакшості і через моральний нейтралітет досліджувані здатні погодитися з неправильною чи такою, що суперечить власним поглядам, думкою, щоб не протиставляти себе більшості. Вони можуть обирати позицію невтручання з метою запобігання виникнення конфліктної ситуації, це є негативним проявом високого рівня толерантності як риси особистості. 8% досліджуваних здатні принести в жертву свої ідеї та цінності заради права іншого бути іншим. Також високий рівень вказує на здатність досліджуваних прийняти іншу думку і це стає одним із критеріїв людей, які володіють стійкими соціальними і моральними переконаннями, які здатні засвоювати й опрацьовувати нову інформацію, а також здатні до соціальної адаптації та соціальної творчості.

Більшість досліджуваних мають середній рівень, який проявляється у ситуативному прояві толерантності як риси особистості, тобто залежно від конкретного випадку і обставин досліджувані будуть проявляти ту чи іншу форму поведінки. Завдяки набору певних соціальних, когнітивних та емоційних навичок, планування і контролю своєї поведінки в різноманітних ситуаціях 80% вибірки мають високий рівень адаптації до середовища і толерантність в цьому випадку виступає як індикатор соціальної компетентності. Толерантність як риса особистості може сприяти

особистісному зростанню і вдосконаленню досліджуваних, формуванню їх рольової позиції вільних громадян і розвитку соціальних навичок.

12% досліджуваних мають низький рівень толерантності як риси особистості і це може вказувати на їх високий рівень тривожності, тому що толерантність є однією з найважливіших умов зниження напруженості в соціумі. Також досліджувані можуть проявляють ознаки інтолерантності і вирізняються хибним уявленням про свою винятковість. Спостерігається прагнення переносити відповідальність на оточення, а ціннісне ставлення до інших не сформоване або сформоване не до кінця. В деяких ситуаціях досліджувані не виявляють турботи про своїх близьких, а тим більше про інших людей.

Методика «Шкала міжособистісної (соціальної) довіри Дж.Б. Роттера, (адаптація С.Г. Достовалова)

На наступному етапі дослідження ми використовували методику Дж. Б. Роттера, яка показала рівень довіри досліджуваних до оточуючих, а також рівень "політичної довіри" — довіри, що чиниться політичній системі, суспільству. Рівень довіри може коливатися від 25 до 125.

Результати, отримані в ході мого дослідження варіювались в середньому від 50 до 90 балів, а середній показник в процесі підсумовуванні балів становить 77 балів. Це свідчить про середній рівень довіри, але чим більша набрана кількість балів, тим більший ступінь соціальної довіри проявляє індивід. Згідно з методикою отримані результати коливаються в межах від 25 балів (абсолютна недовіра) до 125 (абсолютна довіра). Тобто від 25 балів до 41 включно буде низький рівень довіри, від 41 до 82 — середній, а вже від 82 до 125 — високий рівень до довіри.

Показники досліджуваних представлені у таблиці нижче.

Таблиця 2.5.

Результати методики «Шкала міжособистісної (соціальної) довіри»

Дж. Роттера

№	К-сть балів	Рівень довіри	№	К-сть балів:	Рівень довіри
1	76	середній	26	76	середній
2	53	середній	27	53	середній
3	42	середній	28	42	середній
4	81	середній	29	81	середній
5	56	середній	30	56	середній
6	99	високий	31	99	високий
7	102	високий	32	102	високий
8	122	високий	33	122	високий
9	63	середній	34	63	середній
10	74	середній	35	74	середній
11	89	високий	36	89	високий
12	48	середній	37	48	середній
13	70	середній	38	70	середній
14	112	високий	39	112	високий
15	40	низький	40	40	низький
16	92	високий	41	92	високий
17	76	середній	42	76	середній
18	109	високий	43	109	високий
19	52	середній	44	52	середній

20	43	середній	45	43	середній
21	102	високий	46	102	високий
22	121	високий	47	121	високий
23	71	середній	48	71	середній
24	79	середній	49	79	середній
25	56	середній	50	56	середній

*** № — номер досліджуваного, к-сть балів — бали досліджуваного (від мінімально 25 (абсолютна недовіра) до 125 (абсолютна довіра), а рівень довіри — це показник низького, середнього чи високого рівня довіри.

Дані з таблиці ми можемо представити у відсотках, тоді виходить, що 60% досліджуваних мають середній рівень довіри, 36% мають високий і лише 4% — низький. Можна зробити висновок, що у досліджуваних переважає середній рівень, і при цьому молоді люди більше довіряють батькам, ніж згаданим у завданнях офіційним особам. Так, випробувані вважають, що “обіцянкам батьків можна вірити”, але коли йдеться про довіру до офіційних ЗМІ (журналістів), то респонденти вважають, що “велика кількість інформаційних джерел не забезпечує громадянам України отримання об’єктивної інформації про політичні події” і “більшість би людей злякалися, якби дізналися про міру перекручування новин щодо суспільно-політичних проблем”. Ще більше респонденти не довіряють незнайомим людям і впевнені в тому, що “краще бути обережним у спілкуванні з ними”. Максимальні бали згоди із твердженням “у суспільстві зростає лицемірство” і “майбутнє нашої країни буде залишатися темним і похмурим, поки в політику не прийдуть кращі люди”, безперечно, насторожують. У 60% досліджуваних переважають гармонійні відносини з самими собою, оточуючими людьми і світом в цілому.

Низький рівень довіри може бути пов'язаний з підвищеним контролем за своєю і чужою поведінкою і ситуацією в цілому, а також з тим, що в

поведінці людина орієнтована не на свої потреби і переживання, а на обставини. 4% досліджуваних можуть мати проблеми з вираженням своїх почуттів і блокувати навіть їх переживання, що може ускладнити їх взаємодію, пізнання світу і в кінці-кінців уповільнити розвиток. В ситуаціях недовіри досліджувані можуть проявляти агресію і переживати стрес.

Досліджувані з високим рівнем довіри не бояться вступати у взаємодію зі світом, самостійно вибирати цілі власної діяльності і реалізовувати їх, співвідносячи їх з собою, своїми інтересами і потребами, з власними переживаннями, одним словом, зі своєю суб'єктивністю як цінністю. Високий рівень довіри сприяє полегшенню взаємодії з іншими та взаємодопомоги, а також забезпечує емоційний комфорт; знижує рівень напруженості і стресу в стосунках.

У цілому результати дослідження показали, що у досліджуваних переважає середній рівень довіри, що і підтверджує діаграма знизу.

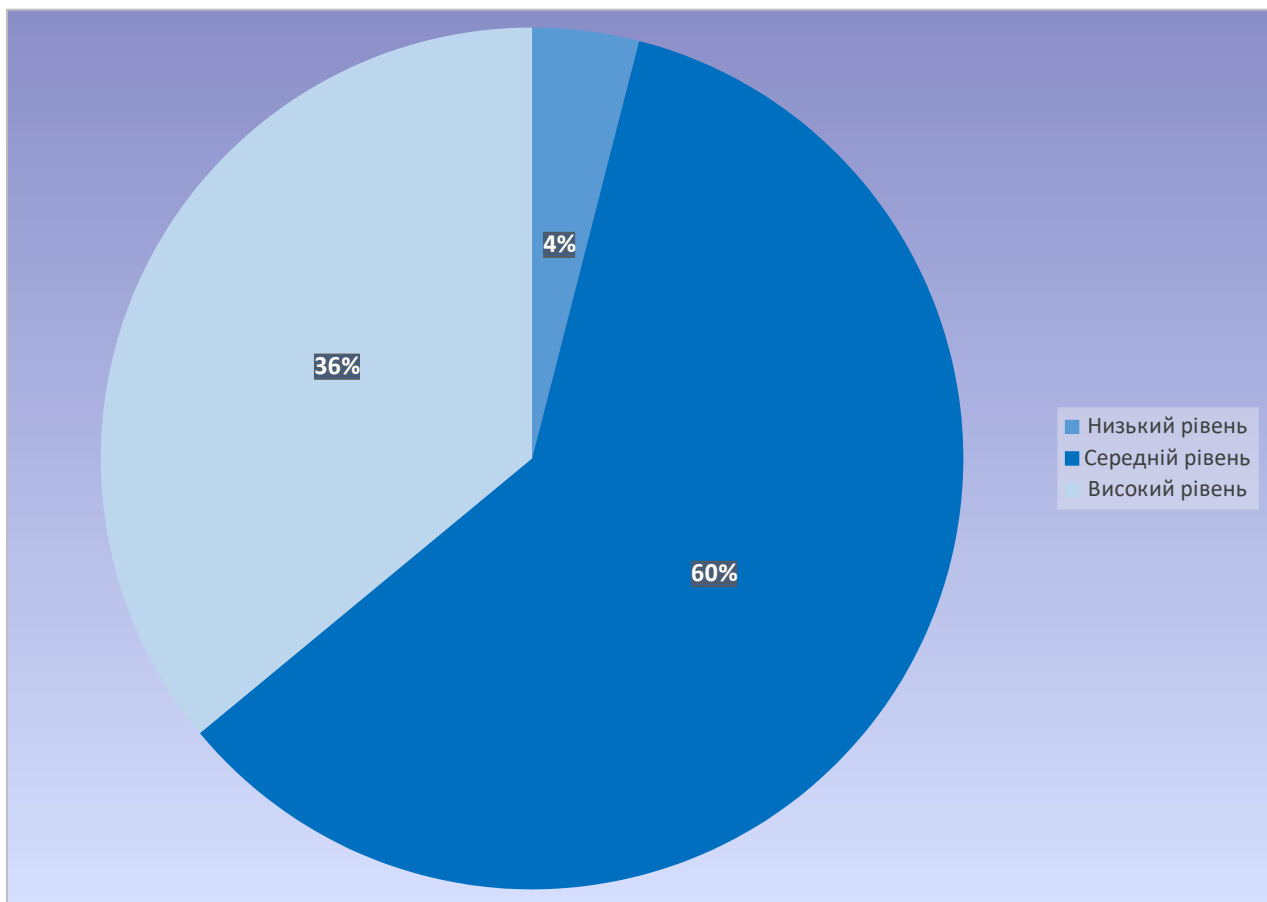


Рис. 2.7 Відсоткове співвідношення результатів досліджуваних за методикою Дж.Роттера

Опис кореляційних зв'язків використаних методик

На останньому етапі дослідження ми провели комп'ютерний кореляційний аналіз результатів за методикою Ч.Пірсона.

Аналізуючи його результати, ми зосередимося на кореляційних зв'язках всередині методик та між їх складовими.

Отже, розглянемо спочатку статистично значимі кореляційні зв'язки (при $p \leq 0,05$) виявлені в методиці «Велика п'ятірка»:

- інтернальність між 2 і 3 шкалами ($r = - 0,4$), а саме між типом особистості та рівнем добросовісності. Дана шкала включає в собі такі характерологічні риси як відповідальність – безвідповідальність, наполегливість - відсутність наполегливості та передбачливість – безтурботність, тобто вони також мають вплив на тип особистості. Рівень добросовісності, тобто тенденція бути організованим та надійним, демонструвати самодисципліну, прагнути до досягнення та вміння бути гнучким пов'язаний з типом особистості. Можна припустити, що екстраверти легше приймають рішення і є більш спонтанними у своїх діях, а інтровертам властива більш планова поведінка, де вони можуть проявити упертість та наполегливість. Так як екстравертам властиве легше переживання змін та вони адаптуються до нових умов досить швидко, то відповідно їх рівень успішності та ефективності буде на високому рівні. Добросовісність вказує на продуктивність, дисциплінованість та вмотивованість людини і так як інтроверти більш зосереджені на собі, можна сказати, що їх самомотивація буде вищою, ніж у екстравертів. Але слід відзначити, що незалежно від типу особистості можуть бути виключення серед досліджуваних, які можуть бути наділені тими чи іншими рисами;

- інтернальність між 3 і 4 шкалами ($r = - 0,3$), а саме між типом особистості та рівнем дружелюбності. Це означає, що людина, яка має потребу бути поряд з іншими людьми і як правило добре розуміє інших людей, має відповідний тип особистості. І так само можна сказати про те, що коли людина прагне бути більше незалежною і воліє тримати дистанцію і мати відокремлену позицію при взаємодії з іншими, можна припустити, що така людина буде інтровертом. Але не варто забувати також, що одна людина може поєднувати в собі такі риси, і може мати такий тип особистості як амбіверт. Цікавим є те, що досліджувані надають перевагу у прояві дружелюбності до тих людей, чий тип особистості є таким самим як і конкретного досліджуваного. Тобто скоріше всього інтроверт надасть перевагу у спілкуванні саме інтровертом. Шкала дружелюбності також включає в собі такі характерологічні ознаки як теплота – байдужість, співробітництво – суперництво, довірливість – підозрілість, повага інших – самоповага і можна зробити висновок, що всі ці риси впливають на наш тип особистості. І також можна припустити те, що рівень довіри до інтровертів буде вищим через якісь окремі його характеристики, наприклад через спокійність та врівноваженість;
- інтернальність між 3 і 5 шкалами ($r = - 0,3$), а саме між типом особистості та невротизмом. Показники екстраверсії-інтроверсії та емоційної стабільності-нестабільності взаємозалежні та біполярні. Кожний з них являє собою континуум між двома полюсами край вираженої особистісної властивості. Сполучення цих двох у різному ступені виражених властивостей і створює неповторну своєрідність особистості. Досліджувані з високим рівнем невротизму важко звикають до нової обстановки, є запальними, нервовими, імпульсивними та вразливими і скоріше

за все екстравертами, адже саме їм такі негативні якості як імпульсивність та розпорошеність. А досліджувані з низьким рівнем невротизму скоріше за все є інтровертами та вирізняються високим рівнем врівноваженості, стабільністю, великою самоповагою та стійкістю до стресових ситуацій. Інтроверти з низьким рівнем невротизму є дуже працездатними та можуть вистояти у найскладнішій ситуації, не втративши самовладання. Але слід пам'ятати, що незалежно від типу особистості у досліджуваних може бути як високий рівень невротизму так і низький, наприклад інтроверт може бути емоційно нестійким, а екстраверт — проявляти чуйність та співчуття;

- інтернальність між 4 і 5 шкалами ($r = - 0,3$), а саме між рівнем дружелюбності та невротизмом (емоційної стабільності — нестабільності). Можна зробити припущення, що чим вищий рівень дружелюбності, тим вищий рівень емоційної стабільності. Дружелюбність це насамперед прояв чуйності та теплоти у спілкуванні, а досліджувані з високим невротизмом не зможуть проявити ці якості. Одною із характеристик шкали дружелюбності є конфліктність і це прямо вказує на зв'язок між рівнем конфліктності досліджуваних та рівнем невротизму. Як правило, досліджувані з високим рівнем невротизму мають схильність до конфліктної поведінки і навпаки. Досліджувані, що набирають високі бали по цій шкалі, мають схильність бути добродушними, чуйними, ввічливими і можна припустити, що відповідно до цих характеристик їм притаманний високий рівень емоційної стійкості. Низькі бали набирають, як правило, досліджувані, яким притаманні тривожність, низький рівень самоповаги, критичне ставлення, грубість, різкість і черствість, а це безперечно є ознаками високого рівня невротизму, адже

невротизм це насамперед невміння контролювати свої негативні емоції.

Між методиками «Велика 5» та «Індекс толерантності» також був виявлений кореляційний зв'язок, а саме між шкалами соціальної толерантності та екстраверсії – інтроверсії ($r = -0,4$). Соціальна толерантність та шкала екстраверсії — інтроверсії безперечно мають вплив на комунікацію та спосіб спілкування досліджуваних. Екстраверсія та інтроверсія вказують на те, звідки люди отримують енергію. Екстраверти отримують енергію, спілкуючись у великих групах людей, маючи багато друзів замість кількох близьких, тоді як інтроверти отримують енергію, проводячи час наодинці або з меншою групою друзів. Інтроверти також насолоджуються відносинами та спілкуванням; вони просто мають інший рівень толерантності до того, наскільки їм комфортно спілкуватися. Таким чином рівень соціальної толерантності може відрізнитись у двох досліджуваних незалежно від їх типу особистості, так наприклад інтроверти можуть бути стресостійкими, гарно працювати в команді, й навіть вести переговори.

Кореляційний зв'язок вказує на те, що досліджувані з високим рівнем соціальної толерантності як правило є соціально – активними, а це вже є ознакою екстравертивної особистості. В соціумі толерантні особистості відчують себе захищеними і не схильні оборонятися від людей і груп, так себе поведуть і екстраверти. Також досліджувані з високим рівнем соціальної толерантності мають схильність до переживань позитивного характеру по відношенню до себе та інших у сфері соціальної взаємодії. Їх здатність контролювати власні емоції та поведінку свідчить про достатній рівень емоційної зрілості. Варто зауважити, що для екстраверсії та соціальної толерантності були виділені такі характеристики як товариськість, доброта, відкритість, природність, готовність до співдружності, до приєднання, уважність по відношенню до інших людей та здатність до довіри. Ці якості підтверджуються та їх помірна вираженість у факторній структурі їх особистості, свідчить про наявність у них вище описаних якостей душевної

теплоти та сміливості у комунікації. Це досить цікаво, оскільки досліджувані з високим рівнем соціальної толерантності дійсно налаштовані на активну взаємодію з іншими людьми, на співдружність і співпрацю, але самі собою є незалежними, досить самодостатніми натурами, які не визнають авторитаризму в соціальній взаємодії, а підтримують вільні демократичні відносини. Отже, саме така вираженість факторів, які виражають екстраверсію толерантних досліджуваних, відповідає їх характерним ознакам. Зазначимо, що досліджувані з низьким рівнем соціальної толерантності також виявили якості екстраверсії, але їх вираженість менша і поєднання рис екстраверсії, у інтолерантних досліджуваних має іншу специфіку.

Кореляційний зв'язок показав інтернальність ($r = - 0,5$) між шкалами толерантність як риса особистості та соціальна толерантність. Безумовно високий рівень першої шкали сприятиме кращій соціалізації досліджуваних, бо толерантність як риса особистості включає в себе вплив та покращення соціальних навичок індивідів. Соціальна толерантність включає в себе такі характеристики як відкритість до власних емоційних переживань, емоційна гнучкість, високий рівень відповідальності, практичність, довірливість та високий інтелект. У нашій вибірці толерантні досліджувані виявили середню вираженість цих рис.

На підставі результатів, що були отримані за допомогою кореляційного аналізу можна сказати, що ядром толерантності є такі якості особистості: комунікабельність, адекватність самооцінки, довірливість, конформність, високе супер-его, високий інтелект. І всі ці якості є пов'язаними з проявом толерантності саме до соціуму, наприклад чим більший є рівень інтелекту, тим вищий буде рівень соціальної толерантності досліджуваного. Також можна додати, що толерантність як риса особистості сприятиме налагодженню соціальних контактів досліджуваних та розвитку в них соціальної толерантності.

Інтернальність ($r = - 0,6$) між шкалами етнічної та соціальної толерантності вказала на те, що ці дві шкали є взаємозалежними, тобто чим вищий рівень соціальної толерантності, тим вищим буде рівень етнічної толерантності. Розвинені навички комунікації сприятимуть розширенню контактів досліджуваних та розвитку їх етнічної толерантності через набуття знань про інші культури, готовність до культурного взаємообміну і взаємозбагачення, установку на взаємошанований діалог з метою досягнення більшого взаєморозуміння та нейтралізацію негативних комплексів у поведінці етноіншого без приниження його особистісної та соціальної гідності. Етнічна толерантність полягає у готовності до співпраці, партнерстві, культурного взаємообміну, повазі особистісної та соціальної гідності етноіншого і ці всі характеристики сприяють розвитку у досліджуваних соціальної толерантності. Саме через готовність до розуміння інших людей, що є ознакою соціальної толерантності, досліджуваним властиве визнання інших культур та права людей на інший спосіб життя, а також позитивне ставлення до культурних відмінностей. Завдяки тому, що досліджувані мають підвищену сприйнятливості до будь-яких проявів культурної дискримінації та здатність знаходити в іншій культурі щось корисне і цінне для самого себе, то вони безперечно матимуть авторитет на цінність у соціумі.

Також була виявлена кореляція між шкалами загального рівня толерантності та толерантності як риси особистості ($r = - 0,2$). Шкала толерантності як риса особистості включає в себе сукупність особистісних рис, установок і переконань, які в значній мірі визначають ставлення людини до навколишнього світу і це ставлення визначає толерантність чи інтолерантність досліджуваних. Тобто залежно від набору певних соціальних, когнітивних та емоційних навичок, а також від рівня толерантності досліджувані будуть проявляти ту чи іншу форму поведінки. Зв'язок між шкалам вказує на те, що досліджувані мають толерантність саме

як рису особистості і вона не проявляється в конкретних ситуаціях, а властива їм завжди.

Методики «Шкала міжособистісної (соціальної) довіри Дж.Б. Роттера та експрес — опитувальник «Індекс толерантності» мають інтернальність ($r = - 0,2$) між показниками рівня довіри та толерантності. Рівень довіри та толерантності свідчить про готовність досліджуваних в цілому до формування стосунків відкритого типу та співробітництва на основі демократичних принципів. Побудова стосунків та їх подальший розвиток залежить від рівня толерантності, де толерантність є початковим етапом розвитку довіри. А відсутність толерантного ставлення досліджуваних може цілком бути причиною встановлення відносин недовіри, адже довіра передбачає відкритість до інших, якщо ж погляди інших сприймаються як ворожі, неприйнятні, то довіра неможлива.

ВИСНОВКИ

Проведений нами теоретичний аналіз наукової психологічної літератури з проблеми довіри та результати власного емпіричного дослідження дозволяють зробити такі основні висновки:

1. Результати наукового пошуку та власні припущення дають змогу зробити висновок, що психологічний зміст довіри полягає в особливому ставленні суб'єктів до об'єктів довіри, яке виникає в результаті безпосередньої чи опосередкованої взаємодії та відображає внутрішню позицію суб'єктів, зумовлену оцінкою сприятливих результатів цієї взаємодії.

2. Важливими детермінантами довіри в міжособистісних відносинах є ціннісні орієнтації, оцінки та настанови суб'єктів. Низка науковців вказують на наявність взаємозв'язку між схожістю ціннісних орієнтацій та формуванням відносин довіри. Людське спілкування обов'язково супроводжується певною мірою міжособистісної довіри. Саме довіра є системо-утворюючим чинником спільності «ми», тобто необхідною умовою встановлення зв'язку між людьми, незалежно від того, здійснюється цей зв'язок у спільній діяльності, під час вирішення завдань чи в інших ситуаціях. Водночас спільна діяльність, з одного боку, неможлива без довіри, з іншого — сприяє встановленню довіри у відносинах.

3. Актуальний рівень міжособистісної довіривизначається суб'єктними, об'єктними, ситуативними чинниками та чинниками середовища. Найбільш значущими детермінантами довіри у взаєминах є ціннісні орієнтації, оцінки та настанови суб'єктів; безпека вчинків та поведінки об'єкта щодо суб'єкта; упевненість у надійності іншої людини. Психологічний аналіз міжособистісної довіри не може обмежуватись лише встановленням ролі і місця, умов її виникнення та динаміки розвитку у взаєминах.

4. Довіра та толерантність відіграють важливу роль у міжособистісних відносинах, виступаючи головними умовами формування позитивних взаємин, своєрідним фундаментом і невід'ємним атрибутом людського спілкування. Взаємини, побудовані на довірі і толерантності характеризуються комфортністю спілкування, взаєморозумінням, психологічною близькістю та безпекою.

5. Отже, в рамках даної роботи був простежений зв'язок між рівнем довіри та проявом толерантності у міжособистісному спілкуванні. Таким чином, можемо стверджувати, що довіра та толерантність є різними, хоча й близькими, поняттями в онтологічному та аксіологічному вимірах. Але між ними спостерігається чіткий зв'язок, вони є взаємообумовленими і виступають важливими орієнтирами в сучасному соціальному житті, виконуючи інтеграційні та мотиваційні функції.

6. Результати кореляційного аналізу показали те, що ядром толерантності є такі якості особистості: комунікабельність, адекватність самооцінки, довірливість, конформність, високе супер-его, високий інтелект. І всі ці якості є пов'язаними з проявом толерантності саме до соціуму, наприклад чим більший є рівень інтелекту, тим вищий буде рівень соціальної толерантності досліджуваного.

7. Був виявлений кореляційний зв'язок між типом особистості та проявом толерантності. Рівень толерантності впливає на якість та спосіб комунікації досліджуваних, тобто від соціальної активності чи пасивності буде залежати взаємодія з іншими людьми, їх співдружність і співпраця.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Алексеева А. «Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различения», журнал «Социальная реальность» (2008. № 7), издаваемого Фондом «Общественное мнение». [Электронный ресурс] – режим доступа <http://www.polit.ru/research/2008/12/17/trust.html>
2. Алексеева А. Основные элементы и структура межличностного доверия. Социологический журнал. Москва, 2009. № 3
3. Антоненко И. В. Обзор исследований по проблеме доверия / И. В. Антоненко // Социальный психолог. – 2003. – № 1. –
4. Антоненко И. Сущность доверия как социально-психологического явления. Вестник Университета Российской академии образования. Москва, 2015. № 3.
5. Балущий И. Особенности проявления доверия в статусных межличностных отношениях : дис.... канд. псих. наук: 19.00.05. Ростовна-Дону, 2002. 160 с.
6. Бодалев А. Восприятие и понимание человека человеком. Москва : МГУ, 1982. 200 Хорошилова Е. Феномен субъективной значимости другого человека : автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.05. Москва, 1984. 23 с.
7. Бубер М. Два образа веры / М. Бубер. – М. : ООО «Изд-во АСТ», 1999
8. Гарольд Гарфинкель, Концепция и экспериментальные исследования «доверия» как условия стабильных согласованных действий/ Г. Гарфинкель /пер. с англ. А.Корбута,Социологическое обозрение Том 8. № 1. 2009.
9. Гозман Л. Психология эмоциональных отношений : монография. Москва : МГУ, 1987.
10. Головаха Е., Панина Н. Психология человеческого взаимопонимания. Киев : Политиздат Украины, 1989. 189 с.

11. Дворянов А.А., Социальные функции доверия, социальные проблемы регионального развития, [Электронный ресурс] – режим доступа <http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=490640>
12. Доверие. Психологический словарь - [Электронный ресурс] режим доступа <http://glossword.info/index.php/term/,6ea3ac6f59585492707154a55ea9a65c596155b062a2a45656936aa95e9fac71959c7158a75d61ab955a569f589ba45a.xhtml>
13. Достовалов С. Г. Доверительные отношение личности как детерминанта восприятия индивидуальности в юношеском возрасте С. Г. Достовалов // Доверие в социально-психологическом взаимодействии: Коллективная монография / под ред. Т. П. Скрипкиной. – Р н/Д : Изд-во РГПУ, 2006.
14. Дрофеев В. А. Доверие в системе «учитель–ученик» при разных стилях педагогического руководства : автореф. дис. канд. психол. наук : 19.00.07 / В. А. Дрофеев. – Ростов н/Д, 1999. –
15. 18. Духновский С. Диагностика межличностных отношений.
16. Єрмакова Н. О. Психологічні особливості становлення довіри до себе в юнацькому віці : дис. канд. психол. наук : 19.00.07 / Н. О. Єрмакова. – К., 2008. – 205 с.
17. Журавлева Л. А. Связь общительности личности и доверия к людям: дис. канд. психол. наук : 19.00.01 / Л. А. Журавлева. – М., 2004.
18. Зинченко В. П. Психология доверия / В. П. Зинченко. – Самара : Самарский гос. пед. ун-т, 1998. – 112 с.
19. Ильин Е. Психология для педагогов. СанктПетербург : Питер, 2012.
20. Ильин Е. Психология общения и межличностных отношений. Санкт-Петербург : Питер, 2009. 576 с.
21. Кокотов А. Н. Доверие. Недоверие. Право. Москва: Юрист, 2004.
22. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3. 11. Н.Луман, Социальные

системы. Очерк общей теории/ Н.Луман/ Перевод с немецкого И. Д. Газиева, под редакцией Н. А. Головина, Санкт-Петербург - "Наука", 2007г - 643 ст.

23. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия / А. Б. Купрейченко. – М. : Изд-во “Институт психологии РАН”, 2008.

24. Меркулова Т. В. Экспериментальный и социологический методы измерения доверия // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. 2014. - № 1.

25. Обозов Н. Психология межличностных отношений. Киев : Лыбидь, 1990.

26. Парсонс Т. Система современных обществ /Перевод, с англ. - М.: Аспект Пресс, 1998.

27. Подоляк Л. Г. Психологія вищої школи: підручник / Л. Г. Подоляк, В. І. Юрченко. – К. : Каравела, .

28. Просвирнина О., Доверие как социологический концепт [Электронный ресурс], режим доступа -http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vonu_sip/2011_10/pdf/str_614-621.pdf

29. Психологический словарь / под ред. В. Давыдова и др. Москва : Педагогика, 1983.

30. Ритцер Дж. Современные социологические теории//Ритцер Дж./ 5-е изд. — СПб.: Питер, 2002.

31. Ромашкин Г. Доверие в российском обществе: экономико-социологический анализ//Ромашкин Г./ Автореф. дис. канд.соціолог.наук 22.00.03. /Тюменський гос.ун-т. - Тюмень, 2011г .

32. Сафонов В. П. Особенности доверительного общения: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. психол. наук. / В. С. Сафонов – М.

33. Селигмен А. Проблема доверия / Перевод с англ. - М: Идея-Пресс, 2002.

34. Скрипкина Т. П. Доверие к себе как условие развития личности / Т. П. Скрипкина. // Вопросы психологии. – 2002.

35. Скрипкина Т. П. Психология доверия / Т. П. Скрипкина. – М. : Изд. центр “Академия”, 2000.
36. Тарантей Л. Педагогика доверия: теоретико-методический аспект : монография. Гродно : ГрГУ, 2014. 212 с.
37. Татарко А. Н. Межличностное доверие как фактор социально-экономического развития / А. Н. Татарко // Социальная психология и общество. — 2014. — № 3. —
38. Штомпка П. Доверие – основа общества. Пер. с пол. Н. Морозовой. Москва : Логос,
39. Яхонтова Е. С. Доверие как базовая ценность компании и инструмент управления персоналом. Современное управление. 2003. № 11
40. Почебут Л.Г. Крос культурна та етнічна психологія. Теорія і практика. 2012.
41. Delhey, J. & Newton, K. (2003). Who Trusts? The Origins of Social in Seven Societies. *European Societies* 5(2)
42. Glaeser, E., D. Laibson, J. Scheinkman, and Christine Soutter, “Measuring Trust,” *Quarterly Journal of Economics*. – 2000.
43. Lewis J. D. Trust as a social reality / J. D. Lewis, A. Weigert // *Social Forces*. – 1985. – Vol. 63. – № 4.