

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

УДК 316.37

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

Купрейченко А.Б., Друзинин Д.В.¹²

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

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

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

Kupreychenko A.B., Druzhinin D.V.

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

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

Введение

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

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

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

А.В. Петровский отмечает: «“Уважаемый человек” – это, бесспорно, метаиндивидуальная представленность личности в тех людях, которые проявляют к нему уважение. Но остается невыясненным, за что его уважают. За высокий пост, который он занимает, покровительствуя тем, кто платит ему уважением? За страх, который он внушил, или за неизменную доброту?» [8]. В разных случаях существуют разные основания для уважения и, соответственно, различные его типы.

Наиболее детально возможные основания доверия изложены в работах Т. Гобса. По его мнению, уважение и неуважение – это проявление ценности, которую мы придаем друг другу. Ценить человека высоко – значит уважать его; ценить его низко – значит не уважать. Но высоко и низко в этом случае следует понимать по сравнению с той ценой, которую человек придает самому себе [6, с. 83].

Оказывать другому уважение, по Гоббсу, это значит:

- просить другого о какой-либо помощи, ибо это свидетельствует о мнении просящего, что другой имеет возможность помочь ему; чем с большими трудностями связана эта помощь, тем больше оказываемое уважение;

- повиноваться кому-либо, ибо никто не повинуется тому, кто не имеет возможности ни помочь, ни навредить; следовательно, не повиноваться – значит оказывать неуважение;

- делать большие подарки человеку, ибо это есть покупка его покровительства в признании его могущества; делать малые подарки – значит оказывать неуважение, ибо это есть лишь милостыня и свидетельствует о мнении дарящего, что одариваемый нуждается лишь в малой помощи;

- быть усердным в содействии благу другого или льстить ему, ибо это и свидетельствует о том, что мы ищем его покровительства или помощи; пренебрегать человеком – значит оказывать ему неуважение;

- уступить кому-либо какое-нибудь преимущество, ибо это есть признание большей силы;

- оказывать знаки любви или боязни кому-либо, ибо как любить, так и бояться кого-либо – значит ценить его; игнорировать кого-либо, или любить, или бояться его меньше, чем тот ожидает, – значит оказывать ему неуважение, ибо это значит низко ценить его;

- хвалить, возвеличивать или называть кого-либо счастливым, ибо ничто не ценится, кроме доброты, силы и счастья. Бранить, высмеивать или жалеть кого-либо есть неуважение;

- говорить с кем-либо с почтением, держаться перед ним скромно и смиренно, ибо это свидетельствует о боязни обидеть его; говорить с ним необдуманно, делать пред ним что-либо непристойное, неряшливое, постыдное – значит оказывать ему неуважение;

- подражать кому-либо – это значит горячо одобрять его; подражать же его врагам – значит оказывать ему неуважение [6].

Феномен уважения анализируется и классиками понимающей психологии. Эрих Фромм в работе «Человек для себя» выделяет тип продуктивного характера (являющийся идеальным типом в смысле абстрактной исследовательской модели), противопоставляя его иным, ущербным типам. Важнейшей характеристикой данного типа является плодотворность взаимодействия с миром и самим собой, для чего, в свою очередь, необходимо, чтобы человек мог плодотворно мыслить и любить. Любовь понимается автором чрезвычайно широко, это «проявление близости между двумя человеческими существами при условии сохранения целостности каждым из них», а также «утверждение потенциальных возможностей, заботу и уважение уникальности любимого человека». Составляющие любви по Фромму таковы: забота, ответственность, уважение (respect) и знание, образующие единство и взаимодополняющие одно другое. И, наконец, «уважение – это не страх и не благоговение; оно обозначает в соответствии с корнем этого слова (respect происходит от латинского respicere (вглядываться)), способность видеть человека таким, каков он есть, понимать его индивидуальность и уникальность. Нельзя уважать человека, не зная его; забота и ответственность были бы слепы, если бы их не направляло знание индивидуальности человека» [13, 1997]. «Авторитет» для Фромма – почти ругательное слово.

Иерархия потребностей, разработанная А. Маслоу полвека назад, чрезвычайно популярна в современной социологии, экономике, маркетинге, и т.д. и т.п., что свидетельствует о ее высокой эвристичности. Маслоу создал иерархическую теорию потребностей, разделив потребности на базисные – постоянные и производные, или мета-потребности – изменяющиеся под влиянием различных факторов. Потребность в самоуважении и уважении со стороны других относятся к высшим потребностям. Первая объединяет компетентность, уверенность, достижения, независимость и свободу. Вторая – престиж, признание, статус, оценку и принятие. Здоровое самоуважение основывается на

заслуженном уважении со стороны других, а не на славе, социальном положении или лести, т.е. на действительной значимости, а не на внешних факторах [см.: 14]. По мнению Л. Хелла и Д. Зиглера, и Э. Фромм, и А. Маслоу мыслят человека как свободного и рационального. Уважение в понимании этих авторов не строится на влиянии авторитета и престижа, в отличие от исследовательских концепций социологов и социальных психологов.

Так, автор «Психологии влияния» Р. Чалдини начинает главу «Авторитет», в которой обозревает эмпирический материал по теме подчинения авторитету, со смакования скандальных экспериментов Стенли Милграма (тех, в которых испытуемых авторитет-экспериментатор заставлял бить током подопытных «жертв»). Чалдини считает, что склонность к повиновению авторитетам воспитывается обществом, и отказ от повиновения карается. При этом он признает социальную функцию уважения [15].

По мнению ряда исследователей, зарубежная традиция исследования «self-esteem» отличается теоретическим упрощением. Так, чаще оно понимается как аттитюд, направленный на себя. В отечественной психологии предпринимаются попытки более глубокого анализа феномена «self-esteem» (самоуважение). В частности, самоуважение рассматривается как компонент самооотношения. С.Р. Панталева, основываясь на концепции самооотношения В.В. Столина и деятельностном подходе А.Н. Леонтьева, предлагает взгляд на самооотношение как на комплексную иерархическую структуру [7]. Вслед за В.В. Столиным С.Р. Панталева выделяет три компонента самооотношения: макроструктурой являются эмоциональные компоненты или измерения; самоуважение, аутосимпатия, близость-самоинтерес, образующие эмоциональное пространство, в котором разворачиваются соответствующие действия-установки. Панталева понимает самооотношение как обобщенное одномерное образование, отражающее более или менее устойчивую степень положительности или отрицательности отношения к самому себе, выступающее комплексным иерархическим психологическим явлением. В основе самоуважения, по мнению Панталева, лежат два основных внутренних мотива: мотив самоуважения и потребность в постоянстве, устойчивости образа Я и связанного с ним самооотношения.

Так же, как базовое доверие является основанием, на котором строится доверие к кому-либо, самоуважение является основанием для наличия уважения к кому-либо. К сожалению, данный вопрос малоизучен. Иллюстрирует это явление высказывание А.С. Пушкина: «Он не имел самоуважения и не чувствовал необходимости в уважении людей».

Проблема соотношения уважения/неуважения и близких феноменов. Важным теоретическим вопросом является соотношение феноменов уважения/неуважения и близких феноменов. В первую очередь, это доверие/недоверие. Прояснить соотношение феноменов доверия и уважения помогает анализ их определений в справочной литературе. Мы обратились к словарям синонимов, толковым словарям, энциклопедическим словарям, а также разнообразным тематическим словарям: по философии, этике, психологии и социологии [2, 4, 5, 9-12].

Словарь русского языка С.И. Ожегова так определяет «уважение»: «Почтительное отношение, основанное на признании чьих-н. достоинств. Достоин уважения кто-н. Питать у. к кому-н. Сделать что-н. из уважения (в знак уважения). Пользоваться общим уважением. Взаимное у.» «Уверенность в чьей-н. добросовестности, искренности, в правильности чего-н. Питать д. к кому-н. Цифры, не внушающие доверия. Оказать д. кому-н. Войти в д. Выйти из доверия. Терять чье-н. д. Пользоваться чьим-н. доверием. Заслужить д. Отнестись с доверием к чему-нибудь» [5].

Словарь синонимов под ред. А.П. Евгеньева в ряду синонимов слова «уважение» (чувство, основанное на признании чьих-либо достоинств, заслуг и т.п.) называет следующие: почтение (глубокое уважение, обычно к лицу, старшему по возрасту, по положению, знаниям и т.п.), пиетет (высшая степень уважения, почтения). В свою очередь, синонимы слова «доверять»: 1. (быть уверенным в надежности, искренности, честности, порядочности): верить, полагаться, надеяться, питать доверие; 2. (предоставлять в чье-либо распоряжение, отдавать чьим-либо заботам, попечению и т.п.): вверять, поручать, препоручать; 3. (сообщать что-либо, делиться чем-либо, что требует сохранения тайны): поверять, вверять [10].

Таким образом, представленные в словарях определения «уважения» и «доверия» не отсылают одно к другому, значения понятий не пересекаются. Можно утверждать, что «мудрость русского языка»,

зафиксированная в словарях В. Даля, С.И. Ожегова и других авторов, позволяет считать эти понятия независимыми.

Если обратиться к работам на английском языке, то можно увидеть, что на русский язык как «доверие» переводятся различные термины: «belief» (вера, доверие, убеждение), «confidence» (доверие, секрет, уверенность), «credibility» (правдоподобие, надежность, заслуженное доверие), «empowerment» (доверенность), «faith» (вера, доверие, вероисповедание, кредо, убеждение), «reliance» (доверие, уверенность, опора, надежда), «trust» (доверие, вера, долг, обязанность, надежда, доверительная собственность)» [1]. Наиболее широкий спектр значений имеет слово «trust», одно из них – религиозное. Также религиозное содержание имеют слова «belief» и «faith». Остальные слова имеют более «светское» значение.

Таким образом, различные западные исследователи пишут о разных типах доверия. Английский язык значительно более дифференцирован, чем русский, в интересующей нас сфере. Русское «доверие» вмещает в себя все перечисленные значения, и, рискуем предположить, феномен доверия на российской почве – также комплексное и синкретичное явление, несводимое к его частным случаям. Поскольку мы ограничиваем наше исследование сферой деловых отношений, в большей степени соответствующими нашей задаче типами доверия являются доверие-«trust» (это слово ближе всего к русскому слову «доверие») и доверие-«confidence».

Аналогов слова «уважение» в английском всего два. Это respect, имеющий значительное количество значений (уважение, признание, почет, почтение, почтительное отношение, а также расположение, восхищение, почитание и пр.) и esteem (уважение, пиетет, почет, почтение). Respect также имеет значения причастности, отношения, связи, а во множественном числе означает форму приветствия и выражения своего уважения. В перечисленных значениях у существительного respect много синонимов, у глагола respect – лишь один, esteem. Таким образом, слова respect и esteem являются близкими синонимами, в принципе взаимозаменяемыми, но диапазон значений respect значительно шире. У обоих слов есть варианты, направленные на субъект – self-respect (гордость и уверенность в себе) и self-esteem (уверенность в собственной значимости или способностях). Значения их схожи, но значение self-respect констатирует наличие самоуважения и гордости, в то время как значение self-esteem говорит о рациональных обоснованиях самоуважения [16, 17].

Теоретический анализ показал, что западные исследователи не смешивают понятия групп «доверие» и «уважение», в то время как у отечественных они часто пересекаются, часто сливаясь. Возможно, это проявление специфики богатого, но низкодифференцированного и зависящего от контекста русского языка, возможно, это объясняется особенностями менталитета. В частности, И.А. Ильин смешивает понятия «уважения» и «доверия». По его мнению, авторитет необходимо укоренить на благородных и правовых основаниях: на основе религиозного созерцания и уважения к духовной свободе; на основе братского правосознания и патриотического чувства; на основе достоинства власти, ее силы и всеобщего доверия к ней. Если слова «уважение» и «доверие» поменять местами, смысл текста не изменится [3].

Понятия «уважение» и «доверие» сочетаются в понятиях более высокого уровня обобщения: «авторитет» и «престиж», часто выступающие в роли синонимичных или отсылающих одно к другому. В свою очередь, понятия «авторитет» и «престиж» вливаются в качестве составляющих в понятие «статус»: «Важными характеристиками статуса являются престиж и авторитет как своеобразная мера признания окружающими заслуг индивида» [9]. Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона (1890–1907) дает следующее понимание этих терминов (курсивом мы выделили уважение как наиболее значимый для нас феномен): «Авторитет, общепризнанное значение, влияние, уважение, которыми пользуется то или другое лицо или учреждение в силу своих заслуг, социального положения, материальной силы, исторических или иных условий»; «Престиж, уважение, авторитет» [4].

Подводя итог теоретическому анализу, можно определить черты сходства и различия феноменов уважение/неуважение и доверие/недоверие. И то и другое – положительные по эмоциональной окраске понятия, имеющие антонимы. Часто встречается ситуация взаимного доверия, уважение чаще – однонаправленное явление. Проявляются и доверие и уважение в виде чувств, отношений. Объект, вызывающий их, может быть одушевленным, неодушевленным либо идеей. И уважение, и доверие можно потерять, после этого невозможно или сложно вновь приобрести его.

Критерии для установления уважения могут быть теми же, что и для доверия (если в группе принято врать, честный человек может вызвать уважение у наблюдателя), но не наоборот. Чаще всего уважение и доверие сопутствуют одно другому, причем уважение дополняет и определяет доверие в качестве составного компонента. Обычно уважение не противоречит доверию, но может присутствовать в отсутствие доверия. Возможно и обратное: доверие может иметь место в отношении человека, которого субъект не уважает. Например, такое отношение может вызывать слабый и зависимый партнер, который не представляет опасности.

Эти представления легли в основу эмпирического исследования и специально разработанного методического приема, позволяющего выявить психологические факторы уважения/неуважения личности другим людям, а также оценить соотношение в сознании респондентов уважения/неуважения и доверия/недоверия.

Программа исследования

Исследование включало четыре этапа. На первом этапе мы провели анкетирование для выявления имплицитных представлений об уважении к другому. Были выявлены типы характеристик, используемых при категоризации человека, достойного уважения. Респондентам было предложено охарактеризовать социальные объекты, вызывающие уважение из следующих трех категорий: «лично знакомый», «известная персона», «отвлеченный образ». Предполагаемая социальная дистанция к предложенным социальным объектам различна. Она велика по отношению ко второму объекту, минимальна по отношению к третьему и средняя по отношению к первому. Таким образом, мы можем оценить зависимость набора критериев для установления уважения от степени социально-психологической дистанции. Выборка составила 28 человек – студентов московских вузов. Для анализа данных нами был использован качественный анализ (а именно частотный и содержательный анализ). Всего, включая неопределенные, испытуемыми было использовано 195 уникальных характеристик (общее число характеристик – 468). Они были отнесены нами к девяти основным категориям. Среди характеристик редки нравственные, часты демонстративные и неопределенные. Четыре категории использовались при описании чаще всего и, соответственно, значимы для установления уважения к партнеру по взаимодействию: профессиональные, легкость общения, нравственность и целеустремленность. Они также значимы в отношении к объектам (не только по типу, но и содержательно), социально-психологическая дистанция к которым иная, а также в отношении к себе. Исключение – нравственные качества, которые испытуемым трудно оценить, не контактируя с объектом непосредственно. В большинстве случаев уважение у студентов гуманитарных специальностей вызывает умный, целеустремленный и ответственный человек, который относится к нему по-доброму, с пониманием и много шутит. Известных персон испытуемым оценивать сложнее, чем других людей.

Второй этап исследования – структурированная клиническая беседа с целью выявления феноменов соотношений уважения/неуважения и доверия/недоверия к социальным объектам. В ней приняли участие 6 человек, 3 мужчин и 3 женщин. Метафору «пространства» испытуемые, причем – только мужчины, употребляли спонтанно, без подсказок. После предложений испытуемые готовы были изобразить на листке бумаги свое индивидуальное пространство, объекты в нем и «силовые линии» (не)уважения и (не)доверия в нем. Все испытуемые готовы к контактам с людьми, которых уважают, но которым не доверяют. Готовность заключается в установках на настороженность, отстраненность. Все испытуемые отметили, что для возникновения уважения необходимо время, обычно продолжительное. Оценки варьируются от месяца до двух лет (девушка, назвавшая месяц призналась, что легко увлекается новыми людьми). Другой момент – все испытуемые отмечали, что со знакомым по работе, к которому установилось уважение, чрезвычайно легко общаться. В качестве причин для недоверия при наличии уважения были названы различные причины.

На третьем этапе исследования была выполнена апробация пилотной версии методики А.Б. Купрейченко и Д.В. Дружинина «Опросник исследования соотношения доверия/недоверия и уважения/неуважения». Опросник был разработан на основе результатов анкетирования на первой стадии исследования; а также на основе представленных в предыдущих главах методических приемов для исследования психологической дистанции (А.Б. Купрейченко) и доверия/недоверия (А.Б. Купрейченко и С.П. Табхарова). Общее количество пунктов, оценивающих выраженность того или иного качества

во взаимоотношениях с партнером составило 81. Важный методический шаг для реализации задачи выявления соотношения доверия/недоверия и уважения/неуважения заключается в том, что испытуемым было предложено оценить социальные объекты (знакомых по работе), с которыми имеют место 4 различных типа взаимоотношений:

- 1) доверие и уважение;
- 2) доверие и неуважение;
- 3) недоверие и уважение;
- 4) недоверие и неуважение.

Этот методический прием позволил нам при анализе отделить близкие феномены «доверие» и «уважение» друг от друга. Поскольку наиболее часто доверие и уважение, а также недоверие и неуважение сопутствуют друг другу, довольно трудно провести грань между их основаниями и критериями. Анализ двух редко встречающихся типов взаимоотношений (доверие без уважения и уважение без доверия), в которых один феномен как бы «вычитается» из другого, позволяет нам не только обнаружить взаимосвязи между доверием и уважением, но и определить основные отличия этих феноменов друг от друга. Первые три этапа, разработка и апробация опросника на выборке 55 человек была выполнена совместно с Д.В. Дружининым.

Четвертый этап исследования был выполнен совместно с О.В. Катаевой. Задачи этого этапа исследования:

Выявить обобщенные критерии доверия/недоверия и уважения/неуважения другим людям в учебной деятельности.

Сравнить характеристики четырех видов отношений доверия/недоверия и уважения/неуважения личности 4 категориям людей в учебной деятельности (1-й – «человек, которого я уважаю и которому доверяю»; 2-й – «человек, которому я доверяю, но которого не уважаю»; 3-й – «человек, которому я не доверяю и которого не уважаю»; 4-й – «человек, которому я не доверяю, но которого уважаю»).

Проанализировать взаимосвязь критериев доверия и недоверия с самооценкой личности.

При исследовании в форме опроса были использованы: 1) «Методика исследования соотношения доверия/недоверия и уважения/неуважения» А.Б. Купрейченко и Д.В. Дружинина; 2) «Методика исследования самооценки» (МИС) С.Р. Панталева.

Методы анализа эмпирических данных: описательная статистика, непараметрические методы анализа различий (Вилкоксона и Манна – Уитни), методы корреляционного и факторного анализа.

Выборка состояла из 120 человек. В нее вошли 30 студентов первого курса факультета психологии МосГУ (27 – женского пола, 3 – мужского, возраст – 17–18 лет); 30 студентов третьего курса того же факультета (24 – женского пола, 6 – мужского, возраст – 19–20 лет); 60 студентов пятого курса (30 женского пола, 30 мужского пола, возраст 21–22 лет).

Факторы доверия/недоверия и уважения/неуважения других людей

Для выделения общих характеристик доверия/недоверия и уважения/неуважения применен факторный анализ, результаты которого приведены в таблице 1. По представленным в таблице данным можно увидеть, что факторы во многом сходны в различных моделях отношений доверия/недоверия и уважения/неуважения личности (1-й – «человек, которого я уважаю и которому доверяю»; 2-й – «человек, которому я доверяю, но которого не уважаю»; 3-й – «человек, которому я не доверяю, но которого уважаю»; 4-й – «человек, которому я не доверяю и которого не уважаю»).

Таблица 1. Факторы доверия/недоверия и уважения/неуважения других людей для четырех типов взаимоотношений (в скобках – номера пунктов авторского опросника, в процентах – объясняемая дисперсия)

	Доверие и уважение	Доверие и неуважение	Недоверие и уважение	Недоверие и неуважение
1	Вынужденность взаимодействия, незаинтересованность в нем субъекта, трудность общения, антипатия и враждебность субъекта (19, 35, 37, 46, 51, 74) – 19,6%	Вынужденность взаимодействия, незаинтересованность в нем субъекта, трудность общения, и антипатия субъекта, безнравственность партнера (35, 51, 68, 74, 79) – 17,1%	Ответственность/безответственность, надежность/ненадежность и неорганизованность партнера (2/15, 34, 50/70) – 14,6%	Близкое общение, статусность партнера, одинаковое восприятие мира, не целеустремленность субъекта(45,47,58,61) – 14,2%
2	Влияние/невлияние и авторитетность партнера (13/28, 21) – 6,2 %	Неавторитетность субъекта (64) – 8,5%	Статусность партнера, его контроль и зависимость субъекта (53, 61, 65) – 9%	Безответственность и неорганизованность партнера (15, 34) – 8,3%
3	Ответственность/безответственность и неорганизованность партнера (2/15, 34) – 5,5%	Статусность партнера, его контроль и зависимость субъекта (53, 61, 65) – 7%	Вынужденность взаимодействия, односторонняя заинтересованность партнера, трудность общения (10, 35, 51, 79) – 7%	Трудность общения и враждебность партнера (4,24/51) – 6,6%
4	Более высокие профессиональные качества, нравственность и целеустремленность субъекта (27, 38, 39) – 3,8%	Ответственность/безответственность и неорганизованность партнера (2/15, 34) – 4,5%	Нас многое не устраивает друг в друге (23) – 3,6%	Плохая осведомленность субъекта о партнере (56) – 3,9%
5	Авторитетность/неавторитетность субъекта (7/64) – 3,4%	Ненадежность партнера (70) – 3,7%	Различие ценностей и целей (76, 81) – 3,2%	Соперничество во взаимоотношениях (16/40) – 3,7%
6	Непрестижность занятий партнера (69) – 3,1%	Соперничество (16, 40) – 3%	Длительность знакомства (8, 78) – 3%	Не престижность деятельности, не успешность и низкий статус партнера(22, 25, 69) – 3,3%
7	Непредсказуемость партнера (67) – 2,8%	Престижность деятельности и успешность партнера (42, 43) – 2,8%	Уважение партнера и симпатия субъекта (37, 71) – 3%	Не взаимное уважение (3) – 3%
8	Большая нравственность партнера и контроль с его стороны и зависимость субъекта (29, 65) – 2,7%	Высокие деловые качества партнера (профессионализм, интеллект, организованность и сдержанность) (32, 59) – 2,6%	Неавторитетность субъекта (64) – 2,7%	Не длительное общение (8) – 2,7%
9	Меньшие престижность деятельности и целеустремленность субъекта (58, 72) – 2,5%	Длительность знакомства (8/78) – 2,4%	Невлияние партнера (13) – 2,6%	Не соответствие поведения партнера ожиданиям субъекта (66) – 2,7%

10	Различие ценностей и целей (76, 81) – 2,5%	Непредсказуемость поведения партнера (67) – 2,3%	Меньшие престижность деятельности и целеустремленность субъекта (58, 72) – 2,4%	Не авторитетность, отсутствие влияния со стороны партнера и противоречие в ценностях (1,13,44) – 2,5%
11	Влияние субъекта и зависимость партнера (17, 75) – 2,3%	Старшенство субъекта по возрасту (26) – 2,2%	Негативный/позитивный опыт взаимодействия (31, 33) – 2,4%	Чувство не свободы в общении с субъектом (77) – 2,3%
12	Длительность знакомства (78) – 2,2%	Более высокий статус, а также нравственность и целеустремленность субъекта (25, 38, 39) – 2,1%	Я не влияю на него, и он завидует мне (9, 18) – 2,2%	Не близкое общение (73) – 2,2%
13	Негативный опыт взаимодействия (31) – 2,1%	Осведомленность субъекта о партнере (20-56) – 2,1%	Большая престижность деятельности и меньшая нравственность субъекта (29, 62) – 2,1%	Предсказуемость поведения партнера (55) – 2,1%
14	Неуспешность, безнравственность партнера и контроль субъекта (48, 57, 80) – 2%	Различие ценностей и целей (76, 81) – 2%	Соперничество (16, 40) – 2%	Низкая оценка субъекто своих нравственных качеств (29) – 2%
15	Соперничество (16, 40) – 1,9%	Нецелеустремленность и зависимость партнера (14, 17) – 1,7%	Более высокие деловые и нравственные качества субъекта (профессионализм, интеллект, нравственность) (27, 38) – 2%	Отсутствие влияния со стороны субъекта (9) – 1,9%
16	Одинаковое восприятие мира (47) – 1,8%	Негативный опыт взаимодействия (31) – 1,7%	Удачливость, профессионализм и успешность партнера (12, 32, 43) – 1,7%	Престижность деятельности партнера (42) – 1,8%
17	Незаинтересованность партнера (41) – 1,8%	Удачливость партнера (12) – 1,7%	Он уважает меня, а его – нет (60) – 1,6%	Авторитетность партнера (7) – 1,8%
18	Невысокие профессионализм и интеллект партнера (32) – 1,7%	Уважение субъекта (5) – 1,6%	Высокая нравственность партнера (68) – 1,6%	Зависимость субъекта (53) – 1,6%
19	Неавторитетность, односторонняя заинтересованность и зависть партнера (1, 10, 18) – 1,6%	Я уважаю его, а он меня – нет (3) – 1,5%	Предсказуемость поведения партнера (55) – 1,6%	Схожие интересы (6) – 1,5%
20	Общий процент объясняемой дисперсии – 70, 2%	Общий процент объясняемой дисперсии – 70,5%	Общий процент объясняемой дисперсии – 68,4%	Общий процент объясняемой дисперсии – 68,5%

Все модели отношений включают следующие общие факторы: вынужденность взаимодействия, незаинтересованность в нем субъекта, трудность в общении, влияние/невлияние и ответственность/безответственность партнера, нравственность, целеустремленность и неавторитетность субъекта; престижность занятия и непредсказуемость партнера, контроль партнера и зависимость субъекта;

меньшая престижность деятельности и целеустремленность субъекта; различия ценностей и целей; длительность знакомства; негативный опыт взаимодействия; соперничество во взаимоотношениях; статусность, непредсказуемость и удачливость партнера; негативный опыт взаимодействия; надежность/ненадежность и отсутствие влияния со стороны партнера.

Наиболее значимыми факторами являются: вынужденность взаимодействия, незаинтересованность в нем обеих сторон, трудность общения и враждебность; влияние/невлияние партнера; ответственность/безответственность и неорганизованность партнера; неавторитетность, статусность партнера и зависимость субъекта; одинаковое восприятие мира.

В каждой модели отношений существуют специфические факторы, которые свойственны только ей. Для модели отношений, где присутствует доверие и уважение, таким фактором является невысокий профессионализм и интеллект партнера. Для отношений, где присутствует доверие, но нет уважения, специфическим фактором является более старший возраст партнера. Во взаимоотношениях, где нет доверия, но есть уважение, значимым фактором оказалась высокая нравственность, отсутствие влияния и зависть партнера. В тех отношениях, где отсутствует уважение и доверие, характерным фактором является несоответствие поведение партнера ожиданиям субъекта.

Характеристика различных видов отношений доверия/недоверия и уважения/неуважения личности в учебной деятельности

В результате анализа факторных структур были отобраны 27 наиболее значимых факторов доверия/недоверия и уважения/неуважения. По ним было выполнено сравнение взаимоотношений личности в учебной деятельности с 4 категориями людей: Знакомый, которому я доверяю и которого уважаю (ДУ); Знакомый, которому я доверяю, но которого не уважаю (ДНУ); Знакомый, которому я не доверяю и которого не уважаю (НДНУ); Знакомый, которому я не доверяю, но которого уважаю (НДУ). Результаты сравнения представлены в таблице 2.

Таблица 2. Значимость характеристик взаимоотношений с партнером для доверия/недоверия и уважения/неуважения к нему для четырех видов взаимоотношений (по тесту Вилкоксона)

Характеристики	ДУ	ДНУ	НДНУ	НДУ	Виды отношений, различия между которыми значимы
1. Надежность/ненадежность партнера	4,45	3,21	2,07	3,21	ДУ и НДУ, НДНУ, НДУ $p < 0,001$ НДНУ и НДУ, НДУ $p < 0,001$
2. Ответственность/безответственность партнера	4,16	3,21	2,36	3,30	ДУ и НДУ, НДНУ, НДУ $p < 0,001$ НДНУ и НДУ, НДУ $p < 0,001$
3. Вынужденность взаимодействия, незаинтересованность в нем субъекта, трудность общения	1,49	2,71	3,78	2,46	Между всеми парами отношений $p < 0,03$
4. Симпатия субъекта	4,53	3,18	1,88	3,58	Между всеми парами отношений $p < 0,007$
5. Враждебность субъекта	1,24	2,05	3,10	1,75	Между всеми парами отношений $p < 0,01$
6. Контроль партнера и зависимость субъекта	2,07	1,55	1,43	1,79	Между всеми парами отношений $p < 0,05$
7. Более высокие профессиональные качества, нравственность и целеустремленность субъекта	2,61	3,25	3,40	2,74	ДУ и ДНУ, НДНУ $p < 0,001$
8. Авторитетность/ не авторитетность субъекта	2,97	2,88	2,19	2,79	ДУ и НДНУ $p < 0,001$
9. Различие ценностей и целей	2,40	3,27	3,89	3,11	Между всеми парами отношений $p < 0,001$

10. Соперничество	1,77	2,3	2,47	1,87	ДУ и ДНУ, НДНУ $p < 0,001$
11. Непредсказуемость партнера	2,59	2,51	2,73	2,77	ДУ и НДУ $p < 0,015$
12. Престижность деятельности и успешность партнера	3,50	2,87	2,73	3,37	ДУ и ДНУ, НДНУ $p < 0,001$ ДНУ и НДУ $p < 0,001$
13. Уважение со стороны партнера	4,3	3,50	2,85	3,65	Между всеми парами отношений $p < 0,01$
14. Большая нравственность партнера	1,94	1,9	1,71	1,77	ДНУ и НДНУ $p < 0,04$ НДНУ и ДНУ $p < 0,04$
15. Высокие деловые качества партнера (профессионализм, интеллект, организованность и сдержанность)	3,75	2,76	2,39	3,43	Между всеми парами отношений $p < 0,01$
16. Меньшие престижность деятельности и целеустремленность субъекта	2,10	1,96	1,95	2,07	ДУ и ДНУ, $P = 0,07$
17. Невлияние партнера	2,73	3,56	3,88	3,54	Между всеми парами отношений $p < 0,01$
18. Влияние субъекта и зависимость партнера	2,49	2,36	1,85	1,88	ДУ и НДНУ, НДУ $p < 0,001$; ДНУ и НДНУ, НДУ $p < 0,001$;
19. Негативный/позитивный опыт взаимодействия	1,58	2,29	3,38	2,15	Между всеми парами отношений $p < 0,001$
20. Невлияние субъекта	2,56	3,05	3,58	3,39	Между всеми парами отношений $p < 0,01$
21. Зависть партнера	2,00	2,7	2,58	2,11	ДУ и НДНУ, ДНУ $p < 0,001$ НДУ и ДНУ, НДНУ $p < 0,001$
22. Осведомленность субъекта о партнере	4,15	3,55	2,81	3,18	Между всеми парами отношений $p < 0,01$
23. Неуспешность и безнравственность партнера	1,62	2,53	3,03	2,02	Между всеми парами отношений $p < 0,001$
24. Удачливость партнера	3,6	3,10	2,76	3,44	Между всеми парами отношений $p < 0,02$
25. Одинаковое восприятие мира	3,52	2,59	1,78	2,78	Между всеми парами отношений $p < 0,001$
26. Высокая нравственность партнера	4,18	2,82	2,11	3,45	Между всеми парами отношений $p < 0,001$
27. Предсказуемость партнера	3,31	3,37	3,19	2,93	ДУ и НДУ $p < 0,01$ ДНУ и НДУ $p < 0,001$

Примечание. ДУ – Доверие и уважение, ДНУ – Доверие и неуважение, НДНУ – Недоверие и неуважение, НДУ – Недоверие и уважение

Сопоставляя значения средних по каждой характеристике для 4 типов отношений мы применили следующий прием. Показатели взаимоотношений с человеком, которому я доверяю, но которого не уважаю (ДНУ) и человеком, которому я не доверяю, но которого уважаю (НДУ), сопоставлялись с показателями взаимоотношения с человеком, которому я не доверяю и которого не уважаю (НДНУ). Величина «дельты» (ДНУ – НДНУ) сравнивалась с дельтой (НДУ – НДНУ). Если первая превышала вторую, мы делали заключение, что к данной характеристике взаимоотношений более чувствительны

отношения доверия/недоверия, если наоборот – отношения уважения/неуважения. Выделено довольно мало характеристик, которые в равной степени значимы для уважения/неуважения и доверия/недоверия. Это такие характеристики как Ненадежность партнера и Ответственность/Безответственность партнера.

Факторы, в большей степени определяющие уважение/неуважение, чем доверие/недоверие:

Вынужденность взаимодействия, незаинтересованность в нем субъекта
Трудность общения
Враждебность субъекта
Контроль партнера и зависимость субъекта
Соперничество
Более высокие профессиональные качества
Нравственность и безнравственность партнера
Различия ценностей и целей
Престижность деятельности
Целеустремленность субъекта
Отсутствие влияния со стороны партнера
Негативный опыт взаимодействия
Неуспешность партнера
Симпатия/антипатия субъекта
Высокие деловые качества
Одинаковое восприятие мира
Уважение со стороны партнера

Факторы, в большей степени определяющие доверие/недоверие, чем уважение/неуважение:

Авторитетность/неавторитетность
Непредсказуемость и предсказуемость партнера
Отсутствие влияния со стороны субъекта
Зависть партнера
Осведомленность субъекта о партнере
Удачливость партнера.

В целом для уважения более значимы деловые качества партнера, отсутствие их снижает уважение. Для доверия критериями являются в большей степени личностные качества партнера. Эти данные, так же как и данные, представленные в предыдущем параграфе, подтверждают предположение о том, что в обыденной жизни в сознании наших респондентов, впрочем, как и в научной литературе, доверие/недоверие и уважение/неуважение являются пересекающимися понятиями, имеющими сходную детерминацию и факторную структуру.

Взаимосвязь характеристик отношений доверия/недоверия и уважения/неуважения других людей с самооценкой личности

Для выявления взаимосвязей характеристик отношений доверия/недоверия и уважения/неуважения другим людям с самооценкой личности использовался корреляционный анализ. Были получены данные, которые представлены в таблице 3.

В ряду наиболее интересных результатов можно отметить следующие. Так, чем выше самоуверенность, отраженное самооощение и самооценочность личности, тем более высоки оценки надежности партнера в отношениях доверия и уважения к нему, а также более низки оценки враждебности субъекта в отношениях доверия/недоверия и уважения/неуважения.

Из таблицы видно, что много корреляций с характеристиками контроля партнера и зависимости субъекта. Эти взаимосвязи свидетельствуют о том, что чем ниже характеристики позитивные характеристики самооощения (открытость, самоуверенность, саморуководство, отраженное самооощение, самооценочность, самопринятие и самопривязанность) и выше самообвинение и внутренний конфликт, тем ниже оценки контроля со стороны партнера и зависимости субъекта от него во всех видах отношений доверия/недоверия и уважения/неуважения.

Таблица 3. Взаимосвязь характеристик отношений доверия/недоверия и уважения/неуважения с самоотношением личности (полужирным выделены значимые коэффициенты корреляции)

Самообвинение	Внутренняя конфликтность	Самопривязанность	Самопринятие	Самоценность	Ораженное самоотношение	Саморукводство	Самоуверенность	Открытость	
-0,16	-0,10	-0,10	0,07	0,26	0,21	0,02	0,26	0,02	Надежность/ненадежность партнера ДУ
0,21	0,18	0,05	-0,08	-0,35	-0,15	0,02	-0,23	-0,08	Враждебность субъекта ДУ
0,12	0,21	-0,06	-0,06	-0,14	-0,19	-0,06	-0,25	-0,02	Враждебность субъекта ДНУ
0,27	0,31	-0,06	-0,21	-0,28	-0,17	-0,08	-0,37	-0,15	Враждебность субъекта НДУ
0,20	0,22	-0,11	0,04	-0,24	-0,14	-0,19	-0,26	-0,28	Контроль партнера и зависимость субъекта ДУ
0,26	0,25	-0,18	-0,07	-0,25	-0,22	-0,13	-0,39	-0,15	Контроль партнера и зависимость субъекта ДНУ
0,15	0,21	-0,08	-0,06	-0,12	-0,04	-0,08	-0,22	0,00	Контроль партнера и зависимость субъекта НДНУ
0,34	0,38	-0,33	-0,19	-0,18	-0,22	-0,21	-0,49	-0,23	Контроль партнера и зависимость субъекта НДУ
0,31	0,31	-0,06	-0,16	-0,36	-0,18	-0,16	-0,32	-0,21	Большая нравственность партнера ДУ
0,15	0,13	0,02	-0,10	-0,27	-0,18	-0,25	-0,31	-0,08	Большая нравственность партнера ДНУ
0,10	0,14	-0,04	-0,06	-0,25	-0,15	-0,18	-0,22	-0,16	Большая нравственность партнера НДУ
0,33	0,34	0,00	-0,18	-0,30	-0,29	-0,08	-0,46	-0,25	Меньшая престижность деятельности и целеустремленности субъекта ДУ
0,31	0,24	-0,02	-0,18	-0,26	-0,39	-0,02	-0,36	-0,04	Меньшая престижность деятельности и целеустремленности субъекта ДНУ
0,30	0,19	-0,06	-0,17	-0,28	-0,19	0,03	-0,28	0,06	Меньшая престижность деятельности и целеустремленности субъекта НДНУ
0,36	0,34	-0,20	-0,26	-0,25	-0,38	-0,08	-0,46	-0,14	Меньшая престижность деятельности и целеустремленности субъекта НДУ
0,18	0,13	-0,09	-0,12	-0,22	-0,20	-0,03	-0,23	0,04	Негативный/позитивный опыт взаимодействия ДУ
0,13	0,16	-0,15	-0,05	-0,09	-0,09	-0,12	-0,22	-0,08	Негативный/позитивный опыт взаимодействия ДНУ
0,01	0,20	-0,05	-0,01	-0,14	-0,16	-0,09	-0,06	-0,20	Негативный/позитивный опыт взаимодействия НДНУ
0,18	0,21	-0,09	-0,24	-0,19	-0,22	-0,14	-0,19	-0,07	Негативный/позитивный опыт взаимодействия НДУ
0,12	0,16	-0,09	-0,09	-0,20	-0,20	-0,17	-0,27	0,03	Успешность и безнравственность партнера ДУ
0,13	0,12	-0,06	-0,10	-0,12	-0,20	-0,03	-0,23	-0,03	Успешность и безнравственность партнера ДНУ
0,06	0,08	-0,06	-0,10	-0,12	-0,26	-0,12	-0,21	-0,24	Успешность и безнравственность партнера НДНУ
0,10	0,10	0,04	-0,10	-0,15	-0,15	-0,03	-0,19	0,00	Успешность и безнравственность партнера НДУ

Анализируя данные о взаимосвязи оценок большей по сравнению с субъектом нравственности партнера, можно сказать, что этот показатель отрицательно связан с позитивными характеристиками самоотношения. А вот внутренний конфликт и самообвинение имеют положительную взаимосвязь с оценками нравственности партнера как более высокой по сравнению со своей собственной.

Схожие взаимосвязи характерны для оценок меньшей престижности деятельности и целеустремленности субъекта и большей успешности и безнравственности партнера. Чем выше внутренний конфликт, самообвинение и чем ниже самоуверенность, отраженное самоотношение и самооценочность, тем ниже оценки престижности деятельности и целеустремленности субъекта во всех видах отношений доверия/недоверия и уважения/неуважения и выше оценки успешности и безнравственности партнера. Такая же тенденция, хотя и слабее выраженная, имеет место для оценок негативного опыта взаимодействия.

В целом личность с позитивным бесконфликтным самоотношением более позитивно оценивает личностные качества партнера, позитивнее воспринимает свой опыт взаимодействия с ним, чувствует себя менее зависимой и подконтрольной партнеру и одновременно позитивно оценивает себя (свои нравственные качества, престижность своей деятельности и ее успешность) в сравнении со своим партнером.

На основании анализа можно сделать вывод о том, что факторы самоотношения в большей степени связаны с теми характеристиками доверия и уважения, которые предполагают социальное сравнение (престижность деятельности, контроль, зависимость, нравственность, успешность и т.д.).

Выводы

Уважение/неуважение также как и доверие/недоверие является значимым при категоризации социальных объектов и взаимодействии с ними. Уважение/неуважение лежит в основе многих видов и форм социальных отношений, особенно тех, в которых имеют место различия в формальных или неформальных статусах субъекта и партнера, наличие у партнера весомых достоинств или его выраженное преимущество по каким-либо параметрам, а также существование различных видов и форм власти.

Теоретический анализ психологического содержания феноменов уважения/неуважения и их соотношения с феноменами доверия/недоверия показал, что они являются относительно автономными, но в то же время тесно взаимосвязанными. И доверие, и уважение – положительные по эмоциональной окраске понятия, имеющие антонимы. Часто встречается ситуация взаимного доверия, уважение же чаще всего – однонаправленное явление. Нередко уважение/неуважение и доверие/недоверие сопутствуют одно другому, причем уважение дополняет и определяет доверие в качестве составного компонента. Обычно уважение не противоречит доверию, но может иметь место в отсутствие доверия. Возможно и обратное – доверие может иметь место в отношении человека, которого субъект не уважает.

Выявлены обобщенные критерии уважения/неуважения и доверия/недоверия, которые присутствуют во всех моделях отношений (1-й – «человек, которого я уважаю и которому доверяю»; 2-й – «человек, которому я доверяю, но которого не уважаю»; 3-й – «человек, которому я не доверяю, но которого уважаю»; 4-й – «человек, которому я не доверяю и которого не уважаю»). Это следующие факторы: вынужденность взаимодействия, незаинтересованность в нем субъекта, трудность в общении, влияние/невлияние и ответственность/безответственность партнера, нравственность, целеустремленность и неавторитетность субъекта; престижность занятия и непредсказуемость партнера, контроль с его стороны и зависимость субъекта; меньшая престижность деятельности и целеустремленность субъекта; различия ценностей и целей и т.д. Наиболее значимым фактором оказался вынужденность взаимодействия, незаинтересованность в нем обеих сторон, неорганизованность партнера и одинаковое восприятие мира. Определены специфические факторы для каждой из представленных моделей отношений.

Установлено, что для уважения более значимы деловые качества партнера, а для доверия – личностные. Подтвердилось также существование факторов, которые в равной степени значимы и для доверия/недоверия, и для уважения/неуважения, это надежность/ненадежность и ответственность/безответственность партнера. Факторы, в большей степени определяющие доверие/недоверие, чем уважение/неуважение: Авторитетность/Неавторитетность; Непредсказуемость и Предсказуемость

партнера; Отсутствие влияния со стороны субъекта; Зависть партнера; Осведомленность субъекта о партнере; Удачливость партнера. Факторы, в большей степени определяющие уважение/неуважение, чем доверие/недоверие: Вынужденность взаимодействия, Незаинтересованность в нем субъекта; Трудность общения; Враждебность субъекта; Контроль партнера и Зависимость субъекта; Соперничество; Более высокие профессиональные качества; Нравственность и безнравственность партнера; Различия ценностей и целей; Большая/Меньшая престижность деятельности субъекта; Целеустремленность субъекта; Отсутствие влияния со стороны партнера; Негативный опыт взаимодействия; Неуспешность партнера; Симпатия/Антипатия субъекта; Высокие деловые качества; Одинаковое восприятие мира; Уважение со стороны партнера.

Анализ взаимосвязи характеристик отношений уважения/неуважения и доверия/недоверия показал, что личность с позитивным бесконфликтным самоотношением более позитивно оценивает личностные качества партнера, позитивнее воспринимает свой опыт взаимодействия с ним, чувствует себя менее зависимой и подконтрольной партнеру и одновременно позитивно оценивает себя (свои нравственные качества, престижность своей деятельности и ее успешность) в сравнении со своим партнером. На основании анализа можно сделать вывод о том, что факторы самоотношения в большей степени связаны с теми характеристиками доверия/недоверия и уважения/неуважения, которые предполагают социальное сравнение (престижность деятельности, контроль, зависимость, нравственность, успешность и т.д.).

Литература

1. Антоненко И.В. Доверие: социально-психологический феномен. Монография. М.: Социум; ГГУ, 2004.
2. Еникеев М.И. Психологический энциклопедический словарь. М.: ТК Велби, Изд. Проспект, 2006.
3. Ильин И.А. О сущности правосознания // Ильин И.А. Собр. соч. М., 1994. Т. 4.
4. Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Издание 1890–1907 гг., <http://slovari.yandex.ru/?ref=all>
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Около 57000 слов. (11 редакция) М.: Сов. энциклопедия, 1973.
6. Основы социально-психологической теории. Учебное пособие для социологов, психологов, преподавателей и студентов: Н.Н. Богомолова, А.А. Бодалев, Р.Б. Гительмахер и др. / Под общей ред. А.А. Бодалева и А.Н. Сухова. – М.: Международная педагогическая академия, 1995.
7. Пантеев С.Р. Самоотношение как эмоционально-оценочная система. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991.
8. Петровский А.В. Трехфакторная модель «значимого другого» // Социальная психология в трудах отечественных психологов / Сост. и общая редакция А.Л. Свеницкого. СПб.: Питер, 2000.
9. Психологический лексикон. Энциклопедический словарь. В 6 т. / Ред.-сост. Л.А. Карпенко. Под общ. ред. А.В. Петровского. М.: ПЕР СЭ, 2006.
10. Словарь синонимов. Справочное издание / Под ред. А.П. Евгеньева, М., 1975.
11. Словарь по этике / Под ред. И.С. Кона. Изд. 5-е., М.: Изд-во политической литературы, 1983.
12. Толковый словарь живого великорусского языка Владимира Даля. Издание 1863–1866 гг. // <http://slovari.yandex.ru/?ref=all>
13. Фромм Э. Искусство любить. СПб.: Азбука-Классика, 2001.
14. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. СПб.: Питер, 2000.
15. Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2002.
16. Cambridge Advanced Learner's Dictionary // <http://dictionary.cambridge.org>
17. Compact Oxford English Dictionary of Current English // <http://www.askoxford.com>

УДК 159.9:316.37

ИССЛЕДОВАНИЕ ТИПОВ ДОВЕРИЯ И ОТНОШЕНИЯ ЛИЧНОСТИ К ЛЮДЯМ¹³

Журавлева Л.А., Сумарокова В.А.

Аннотация. Исследование показало, что студенты обнаруживают тенденцию к проявлению всех изучавшихся типов доверия. Сравнительный анализ показал, что мужчины и женщины по-разному проявляют доверие и недоверие людям. Выявлены отрицательные связи выраженности доверия, основанного на тождестве, и этапов профессионализации. Обнаружены связи между разными типами доверия или недоверия личности и типами ее отношения к людям.

Ключевые слова: доверие, профессионализация, типы отношения к людям, личность

THE STUDY OF THE TYPES OF TRUST AND OF PERSON'S ATTITUDE TO PEOPLE

Zhuravleva L.A., Sumarokova V.A.

Abstract. The present study reveals the fact that the students have a tendency to represent three investigated types of trust. Undertaken analysis showed that men and women realized their trust behaviour in different ways. The negative and positive tides of trust expression and stages of professional growth are also revealed in the paper as well as the tides among various types of trust and attitudes of students to people.

Keywords: trust, the stages of professional growth, the types of attitude, person

Введение

Доверие является важнейшим социально-психологическим феноменом, включенным в процессы межличностного взаимодействия, общения, совместную деятельность. Оно оказывает влияние, прежде всего на эффективность тех или иных форм взаимодействия людей. Доверие относится к не устоявшимся терминам. Он по-прежнему сохраняет многозначность, что проявляется в попытках его определить целым рядом исследователей. В современной психологической науке отмечается, что «понятие доверия, являясь достаточно сложным и многоплановым, до сих пор не введено в контекст общей системы психологического знания» [1, с.84]. В настоящее время большой интерес вызывает эта проблема и во многих других дисциплинах: социологии, экономике, политике, истории, биологии, педагогике, антропологии и других. Ученые фокусируются на определениях доверия, динамике доверия и ключевой роли, которую играет доверие в создании и сохранении продуктивных индивидуальных и организационных отношений, подходу к проблеме под углом зрения данной дисциплины. В отечественной и зарубежной психологии исследованию доверия уделяется все больше внимания последние годы. Существует большое многообразие подходов к пониманию доверия. На сегодняшний день доверие приобретает все большую значимость в построении межличностных отношений, в системе деловых отношений, но до сих пор, по мнению исследователей, не существует единого определения доверия, которое удовлетворяло бы точкам зрения всех ученых.

Сам же термин «доверие» предложен С.Джурардом, который определял его как «сообщение другим личной информации о себе» [8, с.2]. Но такое понимание не выявляло главную суть этого феномена и казалось расплывчатым тем авторам, которые впоследствии его дополнили. Таким образом, вслед за С.Джурардом конкретизировали это понимание такие исследователи, как: М.Уорси, А.Гари и Г.Как [11]. Они внесли уточнения во взгляд на природу доверия. Так, доверие, в их понимании, есть передача другим личностной информации о себе, которая носит преднамеренный характер, а не случайный или вынужденный (угрозами, силой).

Еще один момент, который важно отметить – это то, что в условиях конфликтных отношений импульсивное высказывание личной информации друг другу не является признаком доверительности в отношениях. Дж.Аллен [6] ввел понятие «позитивности межличностных отношений». Доверие осуществляется в дружеских отношениях, а не в конфликтных ситуациях.

Доверие выполняет определенные функции в дружеских и деловых взаимоотношениях. В.С.Сафонов [4], опираясь на разные исследования, выделяет три основные функции доверия.

Первая функция им обозначена как «функция обратной связи в процессе самопознания личности» (4, с.192). В процессе доверительного общения человек получает от собеседника обратную связь о

¹³ Статья написана при финансовой поддержке РГНФ, проект № 10-06-00842а.