ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»
Навчально-науковий інститут психології та соціальних наук

Кафедра психології

Психологічні чинники формування довіри у міжособистісних стосунках

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня

БАКАЛАВР

за спеціальністю 053 Психологія

КРИКУН ДАР'Ї ЄВГЕНІВНИ

Кваліфікаційна робота
допущена до захисту
Зав. кафедри
«__»_____20__р.

Науковий керівник:
Шопша М.М.,
кандидат наук з держ. управління,
доцент

Рецензент:
ПІБ,
науковий ступінь, вчене звання

КИЇВ – 2026

Реєстрація

номер	дата, підпис лаборанта кафедри

Рекомендовано до захисту

М.М. Шопша

підпис наукового керівника	ініціали, прізвище наукового керівника

Результат захисту

оцінка	дата захисту

Голова ЕК

Н.В. Волинець

підпис	ініціали, прізвище

Члени ЕК

С.А. Палій

підпис	ініціали, прізвище

В.Б. Синякова

підпис	ініціали, прізвище

О.Л. Туриніна

підпис	ініціали, прізвище

Секретар ЕК

Д.В. Бур’ян

підпис	ініціали, прізвище

Календарний план виконання роботи

№ п/п	Етапи виконання роботи	Термін виконання	
		За планом	**Фактичний**
1.	Вибір теми і призначення наукового керівника кваліфікаційної роботи бакалавра.	червень 2025	червень 2025
2.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи бакалавра.	липень 2025	липень 2025
3.	Отримання завдання на проведення наукового дослідження та підготовка календарного плану виконання кваліфікаційної роботи бакалавра, затвердження його керівником.	серпень 2025	серпень 2025
4.	Збір та узагальнення матеріалу за темою роботи.	жовтень 2025	жовтень 2025
5.	Підготовка першого (чорнового) варіанту роботи і подання його на перевірку науковому керівнику.	грудень 2025	грудень 2025
6.	Доопрацювання тексту роботи з врахуванням зауважень наукового керівника, збагачення роботи додатковими дослідженнями, що проводилися під час виробничої та переддипломної практики, і подання її на повторне читання.	січень-березень 2026	січень-березень 2026
7.	Подання кваліфікаційної роботи бакалавра на реєстрацію на кафедру, рецензування та написання відгуку науковим керівником.	квітень 2026	квітень 2026
8.	Підготовка до захисту кваліфікаційної роботи бакалавра на засіданні Екзаменаційної комісії.	травень 2026	травень 2026
9.	Захист виконаної кваліфікаційної роботи.	червень 2026	червень 2026

Дата видачі завдання _____

Науковий керівник _____ (Шопша М.М.)

Завдання прийняв(ла)
до виконання
здобувач(ка) _____ (_____)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 64 с., 5 табл., 2 рис., 46 джерел.

Об'єкт дослідження: міжособистісні стосунки.

Предмет дослідження: психологічні чинники формування довіри у міжособистісних стосунках.

Мета: дослідити психологічні чинники формування довіри у міжособистісних стосунках.

Гіпотеза дослідження: формування довіри у міжособистісних стосунках пов'язане з певними психологічними чинниками, зокрема рівнем емпатії та особливостями комунікативної взаємодії.

Методи дослідження:

- теоретичні: аналіз літератури з проблеми дослідження, узагальнення, порівняння, систематизація;
- емпіричні: спостереження, бесіда, тестування (Методика діагностики рівня соціальної довіри Дж. Роттера; Методика діагностики рівня емпатійних здібностей В. Бойка; Методика діагностики загальної комунікативної толерантності В. Бойка);
- методи математичної статистики: описова статистика, кореляційний аналіз.

МІЖОСОБИСТІСНА ДОВІРА, ЕМПАТІЯ, КОМУНІКАТИВНА ТОЛЕРАНТНІСТЬ, МІЖОСОБИСТІСНІ СТОСУНКИ, ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ

INTERPERSONAL TRUST, EMPATHY, COMMUNICATIVE TOLERANCE, INTERPERSONAL RELATIONSHIPS, PSYCHOLOGICAL FACTORS

ЗМІСТ

ВСТУП……6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОВІРИ У МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ
1.1. Поняття довіри у психологічній науці……..9
1.2. Особливості міжособистісних стосунків у психології…….18
1.3. Психологічні чинники формування довіри у міжособистісних стосунках……..35
Висновки до першого розділу……...40
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ДОВІРИ У МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ
2.1. Організація та методи дослідження……42
2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження…….46
2.3. Аналіз взаємозв'язку психологічних чинників формування довіри……54
Висновки до другого розділу……57
ВИСНОВОК……...59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……..61
ДОДАТКИ

ВСТУП

Актуальність дослідження. Міжособистісні стосунки займають важливе місце у житті кожної людини. У процесі взаємодії з іншими людьми формуються як дружні, сімейні, так і навчальні та професійні зв'язки. Якість цих стосунків значною мірою залежить від рівня довіри між їх учасниками. Коли довіра відсутня або є недостатньо сформованою, міжособистісні стосунки можуть ускладнюватися, що призводить до непорозумінь, конфліктів і психологічного напруження.

Проблема довіри привертає значну увагу дослідників у галузі психології, оскільки вона безпосередньо пов'язана з процесами соціальної взаємодії та розвитку особистості. У наукових працях розглядаються різні аспекти цього феномену, зокрема психологічні механізми довіри, її роль у спілкуванні, а також умови формування довірливих стосунків. Вивчення психологічних чинників, що впливають на розвиток довіри, дозволяє глибше зрозуміти процеси міжособистісної взаємодії та сприяє формуванню більш гармонійних відносин між людьми.

Актуальність теми дослідження також зумовлена і тим, що у сучасному суспільстві питання довіри набуває особливої значущості. Соціальні зміни, такі як швидкий темп життя та зростання кількості міжособистісних контактів у різних сферах діяльності впливають на характер взаємин між людьми. У багатьох випадках спостерігається зниження рівня відкритості та взаєморозуміння, що може призводити до формування недовіри у спілкуванні. У зв'язку з цим виникає необхідність більш детального вивчення психологічних чинників, які сприяють формуванню довіри у міжособистісних стосунках.

Теоретичне підґрунтя дослідження. Фундаментальне значення для розуміння природи міжособистісних стосунків мають праці класиків психологічної думки, зокрема Б. Ананьєва, В. Бехтєрєва, О. Лазурського та В.

Мясищева, в яких висвітлено загальну характеристику, структуру та функції людських взаємин. Питання взаємозв'язку соціальних відносин із процесами спілкування ґрунтовно досліджували О. Бодальов, Н. Богомолова, Г. Дьяконов та В. Семиченко, а класифікація міжособистісних стосунків стала предметом вивчення М. Обозова та Р. Грановської.

Окремий пласт теоретичного підґрунтя становлять наукові розвідки, присвячені розвитку моральних якостей особистості та культури міжособистісної взаємодії (І. Бех, Є. Головаха, В. Кремень, С. Максименко). Проблеми стосунків у контексті навчальної діяльності та педагогічного процесу аналізували Л. Божович, О. Леонтьєв, І. Зязюн та В. Галузинський.

Безпосереднє вивчення психологічних чинників формування міжособистісної довіри представлене у роботах сучасних вітчизняних дослідників. Зокрема, структурні компоненти довіри та фактори, що впливають на її динаміку, досліджували Н. О. Губа, С. В. Ситнік та І. М. Пивоварчик. Значення емпатійних здібностей та комунікативних навичок як ключових передумов становлення довірливих партнерських стосунків підкреслювали Г. В. Чуйко та Я. В. Чаплак.

Об'єктом дослідження виступають міжособистісні стосунки.

Предмет дослідження – психологічні чинники формування довіри у міжособистісних стосунках.

Метою дипломної роботи є дослідження психологічних чинників формування довіри у міжособистісних стосунках.

Для досягнення поставленої мети визначено такі **завдання**:

1. Проаналізувати теоретичні підходи до вивчення довіри та психологічних чинників її формування у міжособистісних стосунках.
2. Провести емпіричне дослідження психологічних чинників формування довіри у міжособистісних стосунках.

Гіпотеза дослідження полягає у припущенні, що формування довіри у міжособистісних стосунках пов'язане з певними психологічними чинниками, зокрема рівнем емпатії та особливостями комунікативної взаємодії.

Для реалізації поставленої мети та завдань використано такі методи дослідження: психодіагностичні методи (тест соціальної довіри Дж. Роттера, методики діагностики емпатійних здібностей та комунікативної толерантності В. Бойка), психодіагностичні методи, а також методи статистичної обробки та інтерпретації отриманих результатів.

Наукова новизна дослідження полягає у поглибленні уявлень про психологічні чинники формування довіри у міжособистісних стосунках та виявленні взаємозв'язку між рівнем довіри, емпатією та комунікативними особливостями особистості.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання матеріалів дослідження у психологічному консультуванні, у роботі практичних психологів, а також у процесі формування навичок ефективного міжособистісного спілкування.

Експериментальною базою дослідження виступила виступила вибірка респондентів у кількості 35 осіб. Вибірка є гетерогенною за віковим показником та охоплює віковий діапазон від 14 до 67 років. Основну частку досліджуваних становлять особи віком від 20 до 45 років, що дозволяє проаналізувати особливості міжособистісної довіри у найбільш соціально активний період життєдіяльності особистості.

Апробація результатів дослідження здійснювалася під час обговорення основних положень роботи у процесі навчальної діяльності та підготовки наукових матеріалів.

Структура дипломної роботи зумовлена метою та завданнями дослідження. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. У першому розділі розглянуто теоретичні основи дослідження довіри у міжособистісних стосунках. Другий розділ присвячено організації та результатам емпіричного дослідження психологічних чинників формування довіри у міжособистісних стосунках. У висновках узагальнено основні результати проведеного дослідження.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОВІРИ У МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ

1.1. Поняття довіри у психологічній науці

На сьогоднішній день довіра являється однією з головних соціальних категорій, яка формується в людини в процесі її розвитку й виховання. Вона являється ключовим критерієм, на підставі якого індивідуум пізнає навколишню дійсність та аналізує її. Саме тому в науковій сфері, зокрема в психології, проблематика довіри посідає важливе місце під час аналізу поведінки людини в складних ситуаціях відносин: наприклад у процесі вивчення міжособистісних стосунків, конфліктів особистості й соціуму, соціальної напруженості в суспільстві. Адже саме довіра являється фундаментальною основою, а також надбудовою всіх соціальних відносин.

Із XX ст. феномен довіри починають активно вивчати психологи та соціологи. Відтоді сформувалося кілька інтерпретацій даного поняття. Довіра – це соціальний зв'язок між індивідами та групами, інститутами тощо, які засновані або на їхньому досвіді (соціальному, життєвому, політичному й ін.), або на спостережуваних і стійких (а тому надійних) рисах, які характеризують їхні дії. Довіра припускає переконаність індивіда (групи) у правоті, чесності, порядності та сумлінності того (тих), кому довіряють, що має забезпечити досягнення певного соціально значущого результату [18, с.201].

Першими звернули увагу на категорію довіри психологи, вважаючи, що довіра – це психічний стан, при якому ми покладаємося на чиюсь думку, яка нам здається авторитетною, водночас відмовляємося від самостійного та незалежного аналізу питання. Етимологічне коріння словосполучення «мати довіру» (латин. – credo) означає «серце віддаю (кладу)». Це передбачає, що довіра належить до найважливіших психічних станів людини. В

«Енциклопедичному словнику» Брокгауза й Ефрона довіру розглядають як психічний стан, унаслідок якого люди покладаються на якусь думку, котру вважають авторитетною, і тому відмовляються від самостійного вивчення питання, що може бути досліджене ними. С. Ожегов тлумачить довіру як упевненість у чиїйсь сумлінності, щирості, в правильності чогось і ґрунтоване на цьому ставлення до когось. У «Новому тлумачному словнику української мови» наведено аналогічну дефініцію довіри як ставлення до кого-небудь, що виникає на основі віри в чиюсь правоту, чесність, щирість та ін. До речі, одне з наведених у цьому словнику значень слова «віра» цілком збігається зі значенням терміну «довіра», чого немає в жодному іншому словнику [26, с.75].

Аналізуючи генезу феномену довіри, доречно звернутися до психології розвитку. Засновник психосоціальної теорії життєвого циклу людини, а саме американський психолог та і психотерапевт Е. Еріксон розглядав почуття базисної довіри як фундаментальну психологічну передумову всього життя. Під «довірою» Еріксон розуміє віру в себе самого й почуття незмінної прихильності з боку інших людей. Е. Еріксон як психотерапевт уважає почуття довіри до себе, до людей і до світу наріжним каменем здорової особистості. Зниження рівня довіри й домінування недовіри, що виявляється в підсиленні відчуження індивіда, заглибленні його в себе, розладі у відносинах із навколишніми людьми – це вже симптоми захворювання, що свідчать про те, що він потребує психологічної допомоги [35, с.75].

Один із яскравих представників сучасного соціального психоаналізу, Д. Бразерс вважає довіру до інших базисом взаємодії з людьми. При цьому довіру до іншого розуміємо як внутрішній феномен, що закладається в дитинстві на основі раннього досвіду спілкування та є основою для самодовіри. У ході дорослого спілкування індивід постійно повертається до цього раннього досвіду довіри й ступінь його позитивності відіграє кардинальну роль у нашому ставленні до навколишніх. Для представників необіхевіоризму феномен довіри – складова частина феномену впевненості, що лежить в основі

соціальної компетенції. Навички впевненої поведінки формуються на основі зовнішнього підкріплення, а отже, таким чином посилюється «віра в самоефективність», а вже на її основі – упевненість у собі [34, с.111].

Гештальтпсихологія в особі Ф. Перлза поміщає проблему довіри в контекст особистісної зрілості та прийняття відповідальності за своє життя. Лише інтеграція довіри до себе й довіри до інших є ознакою психологічної зрілості; а одна з послідовниць Ф. Перлза – Е. Шостром – у своїй концепції протиставляє людину-маніпулятора й людину-актуалізатора: першій притаманні брехня, неусвідомленість, контроль і цинізм, другій – чесність, усвідомленість, свобода та довіра. Актуалізатор володіє розвиненою довірою, поряд з іншими якостями – усвідомленням власної самоцінності, цілісністю, самореалізацією.

Прямий зв’язок самоактуалізації та довіри до себе постулює також більшість засновників руху за гуманістичну психологію: А. Маслоу, К. Роджерс, Р. Мей, Дж. Бюдженталь. У теорії К. Роджерса описано феномен довіри особистості до себе, під яким розуміємо довіру до свого життєвого досвіду, або «цілісне органічне відчуття ситуації», причому йдеться про інтеграцію як фізіологічних потреб, так і культурного контексту існування. Дисгармонія інконгруентних організмічних процесів досвіду «Я» призводить до саморуйнування, невротизації особистості. Довіра до себе, таким чином, виступає найважливішою умовою самоактуалізації індивіда. У цілому можна вважати, що проблему довіри К. Роджерс пов’язує із самоактуалізацією людини й зазначає: людина робить правильний крок, якщо довіряє будь-якому внутрішньому неінтелектуальному почуттю [22, с.183].

Власне науковий аналіз феномену довіри здійснено у ХХ ст. Е. Еріксон досліджував його в онтогенезі людини з позиції психоаналітичного підходу. Він виокремив вісім віків людини, найголовніше місце зайняв конфлікт першого віку, конфлікт базисної довіри проти базисної недовіри. Еріксон наголосив, що базисна довіра – це наріжний камінь вітальної особистості.

Тому, коли базисна довіра переважає над недовірою, – це перший крок психосоціальної адаптації [13, с.55].

М. Вебер, досліджуючи феномен довіри, представив світу концепцію соціальної дії [6, с.392]. На його думку, будь-які дії мають значення лише в певній системі цінностей, раціональна поведінка в межах однієї системи може бути нераціональною з погляду іншої. Більш чітке виявлення ролі довіри характерне для ціннісно-раціонального типу дії, яка оперує основними цінностями, сприйнятими через засвоєння індивідом культурного коду суспільства. На думку М. Вебера, у сучасному світі дії індивіда не супроводжуються процедурами порівняльного аналізу наявних альтернатив й індивідуального вибору. В основі традиційної дії – не довіра, а віра, звичка або емоції. Натомість раціонально-правова інституційна легітимність влади завжди заснована на довірі громадян до устрою держави [10, с.437].

Г. Зіммель у кінці XIX ст. писав про довіру як про необхідну умову соціальних відносин й існування суспільства, проте його розробки довіри залишися непоміченими. Автор вважав, що сучасні суспільства мають скорочення сфери особистої довіри, оскільки актуальними становляться інші підстави обміну, зокрема безособистісна довіра. На його думку, довіра відіграє роль форми контролю за учасниками соціальної взаємодії, особливо в обмінах, що відбуваються в економічній сфері [40, с.16].

Серед дослідників довіри в контексті її функціонування в суспільстві потрібно відзначити Н. Лумана, Е. Гідденса, Ф. Фукуяму, А. Селігмена, П. Бурдьє, П. Штомпку, Б. Барбера, Т. Ямагіші, Л. Боса.

Н. Луман стверджував, що довіра не є повноцінним напрямом соціологічної думки, проте погодився з Г. Зіммелем, що довіра – це елемент життя, без якого не може функціонувати суспільство. Луман відзначав, що без довіри людина навіть не може прокинутися вранці. Довіра – очікування благонадійної поведінки потенційного партнера в конкретній ситуації взаємодій, це щось на кшталт ситуативного, оскільки виникає раптово та зазвичай раціонально не пояснюється. Крім того, довіра являє собою один зі

способів конструювання майбутнього, тому що надати довіру рівнозначно тому, щоб передбачити майбутнє. Звідси випливає, що довіра – це форма «безпеки системи», а ризик – необхідна умова спроможності робити вибір у ситуації існування альтернатив і відсутність знання для прийняття раціонального рішення. Із позиції Н. Лумана, раціональні пояснення інтересів людей, їхніх очікувань і дій не є адекватною методологією для вивчення довіри [38, с.75].

На думку Е. Гідденса, довіра має важливу характерну рису – безперервність, оскільки марно прив'язувати її до певних обставин, у яких індивід усвідомлено розглядає альтернативні способи дій. Кредит довіри до агентів чи абстрактних систем засновано на зануренні у віру, що дає змогу подолати чи ігнорувати проблему недостатності інформації про яку-небудь людину чи соціальний інститут [32, с. 59].

Е. Гідденс виділив два види довіри: довіру до людей, побудовану на особистісних обов'язках (так званий «персоніфікований» тип), та довіру до абстрактних систем («анонімні інші»), що ведуть за собою безособові обов'язки. Поле довіри охоплює не лише міжособистісні відносини, але й політичні, економічні відносини, що розповсюджуються на інститути та організації, на символічну систему й соціальний порядок у цілому. Довіра до абстрактних систем виконує важливу функцію в суспільстві «пізнього модерну» – забезпечує відчуття надійності повсякденних відносин. А персоніфікована довіра – головне джерело почуття чесності та автентичності самого себе. Е. Гідденс розмежовує в сучасних суспільствах «системи з низьким і високим рівнями довіри». Системи з низьким рівнем довіри – це системи виробництва з максимальним рівнем відсторонення людини, де виробничі завдання визначаються управителями й виконуються машинами. Системи з високим рівнем довіри надають більше свободи й частково – стосовно змісту праці. У таких організаціях спостерігаються високий моральний рівень і висока продуктивність праці [33, с.640].

Ф. Фукуяма в праці «Довіра: соціальні добродії та шлях до процвітання» визначає узагальнену довіру як один з основоположних факторів, що зумовлює економічне зростання суспільства. Довіра (за Ф. Фукуямою) – це виникаюче в членів співтовариства очікування того, що інші його члени будуть вести себе більш-менш передбачувано, чесно та з увагою до потреб навколишніх, згідно з деякими спільними нормами. Рівні довіри, що властиві різним культурам, обумовлюють темпи формування соціального капіталу й впливають на економічний розвиток суспільства [28, с 558]. Учений редукує довіру до очікування, яке в однієї особи має виникати за умови, що інша особа поводитиметься певним чином. Якщо ж цього не відбувається – то довіра не виникає. Теперішня довіра залежить від того, що буде, більше того – очікування однієї особи спонукає іншу до передбачуваної, чесної, спрямованої на взаємодію й заснованої на загальноприйнятих нормах поведінки.

А. Селігмен вивчав довіру з XVI ст. до «постсучасності» й припустив, що вона виникає в ситуації вразливості індивіда у зв’язку з невідомістю або вихідною невизначеністю стосовно мотивів іншого. Власне сама наявність довіри – істотний компонент усіх сталих суспільних відносин і проблема встановлення довіри, а точніше – генералізованої довіри, визначає специфіку сучасності. Початковим моментом формування системи громадської довіри науковець уважає довіру на первинному міжособистісному рівні, генералізація якого створює довіру до влади, уряду, суспільства в цілому, а фактором, який підтримує громадську довіру на достатньому рівні, є «обов’язкове виконання обіцянок» [24, с. 90].

Згідно із А. Селігменом, довіра – це щось таке, що входить до соціальних відносин, коли є можливість для відхилення від ролей, те, що певною мірою може бути назване відкритим простором ролей і рольових очікувань. Довіра зароджується на межі системи, у тих її загрозах, у тому метафізичному просторі між ролями, у тій сфері, де ролі підлягають розгляду та інтерпретації [24, с.57].

В А. Селігмена є дві крайності, оскільки він розглядає довіру, з одного боку, як відчуття відповідальності та боргу, з іншого – упевненість у завтрашньому дні. Науковець стверджує, що довіра – наслідок рольової невизначеності, що пов’язана зі структурною непрозорістю ролей, у ситуації, коли системно визначені очікування більше не життєздатні. Вона зароджується на межі системи, у тих її загрозах, у тому метафізичному просторі між ролями, у тій сфері, де ролі підлягають розгляду та інтерпретації. Отже, довіра зумовлена наявністю дисонансу або «прогалини» у визначенні рольової поведінки; довіра є часткою людської діяльності й виникає як функція врегулювання розбіжностей між соціальними ролями та всередині соціальної ролі.

Т. Ямагіші й М. Дойч установили, що ступінь довіри – первинний фактор для довготривалого взаємозв’язку; люди, котрі довіряють іншим, через деякий час показують більш високий ступінь співробітництва, ніж ті, хто має низьку довіру до інших [17, с. 265-279]. Ті, які мало довіряють, більше схильні до застосування санкцій, ніж ті, які більше довіряють. Примус підвищує рівень довіри до іншого, оскільки стимулює співробітництво [27, с. 235–248]. Силою соціального творення та основою здорового суспільства Л. Бос називає довіру, зважаючи на те, що із субстанції довіри може бути побудована абсолютно нова соціальна дійсність [5, с. 91].

М. Бубер феномен довіри позначав як відповідність реальності нашій проекції, тобто впевненість у тому, що об’єкт довіри буде саме таким, яким ми його собі уявляємо, відповідно до певних норм та вимог. Довіра – ментальний стан, що виражає суб’єктивну оцінку вірогідності й передбачає формування певної емоційної установки на здійснення очікуваного. Відносини довіри ґрунтуються на особливому стані, який учений називає станом стикання, співпричетності, маючи на увазі стикання власної цілісності з тим, до чого відчувається довіра. Довіра – досить складний процесуальний стан, який поєднує в собі раціональне та ірраціональне, початок якого в часі визначити досить складно [16, с. 52].

Довіра – умова соціокультурної комунікації на основі взаємодії. За цими ознаками довіра може бути віднесена не лише до категорій соціологічних, політологічних і психологічних, а й до сфери соціальної, зокрема, комунікативної філософії, хоча означена категорія певною мірою перебуває на перетині названих наук.

Довіра – це складне ієрархічне соціальне явище, що відображає певне ціннісне ставлення, яке має характер очікування бажаного результату та ґрунтується на впевненості в правильності й ефективності дій об'єкта довіри, визнанні його діяльності, що відповідають власним інтересам. Виокремлюють три види довіри: до себе, до інших людей, до світу. Також розмежовують довіру міжособистісну (як довіру до людей) та інституціональну (як довіру до абстрактних систем).

Аналіз феномену довіри неможливий без розгляду її суб'єкта й об'єкта. Суб'єктами довіри можуть виступати людина, соціальна група, суспільство. Розглядаючи об'єкти довіри, можна говорити про довіру до себе, до інших, публічних інституцій або всього світу. У формуванні ставлення довіри до об'єкта для суб'єкта довіри велику роль відіграють як минулий досвід взаємодії з ним, так і актуальні потреби та інтереси. Об'єктом довіри виступають людина і її людська реальність. Фактично сама проблема довіри виникає внаслідок властивих світові людей різноманітності занять та інтересів. У людській практиці поняття суб'єкта й об'єкта довіри є відносними, а не абсолютними. Кожна людина може стати суб'єктом та одночасно об'єктом довіри. Будь-який об'єкт викликає довіру лише за умови, якщо він володіє властивостями безпеки (надійності) й корисності (значущості, цінності) для людини. Варто зазначити, що суб'єкт довіри характеризується не лише емоційною характеристикою (переживанням), пізнавальним аспектом – (розумінням), а й діяльністю [20, с. 210–214].

Говорячи про довіру, потрібно охарактеризувати її функції. Д. Данкін виділяє серед них такі:

1. Упорядкування. Довіра фіксує певне ставлення людини до навколишнього світу, його орієнтацію в цьому світі в координатах добра й зла, істини та неправди, справедливого й несправедливого тощо. Вона в ціннісних категоріях виражає граничні орієнтації знань, інтересів, переваг різних співтовариств, груп та осіб.
2. Редукція (спрощення). Довіра виступає механізмом спрощення, виділення загального значення із безлічі різнорідних, неоднозначних явищ.
3. Організація. Довіра закріплює в суспільній свідомості й культурі певні установки та оцінки, мету, заборони й ін., виражені у формі нормативних уявлень.
4. Оптимізація відносин і діяльності. За відсутності довіри знижується потенціал соціальних систем, стає неможливою взаємодія акторів.
5. Репродукція – взаємопроникнення та взаємний вплив економіки, моральності й політики [11, с. 47–48].

В. Сафронов довів, що інтерес до іншої людини – один з основних критеріїв довіри. Справедливо вважають, що викликає довіру людина весела, сильна, активна, така, котра має широке коло інтересів. На виникнення довіри впливають не лише особисті (індивідуальні) характеристики людини, а й сам процес взаємодії [23, с. 24].

За дослідженнями Т. Скрипкіної, довіра як установка (настанова) складається з трьох компонентів: когнітивного, емоційно-ціннісного, поведінкового.

Перший уключає прогноз наслідків передбачуваного вчинку, заснований на знаннях та уявленнях про світ, людей, типи відносин і взаємин, про соціальні норми й норми поведінки, а також на знаннях про себе та припущеннях про свої можливості, заснованих на минулому досвіді.

Другий – уключає, з одного боку, припущення про рівень безпеки конкретного об’єкта, із яким суб’єкт збирається вступити у взаємодію, й оцінку значимості ситуації взаємодії в цілому, а з іншого боку – оцінку

власних можливостей у цій ситуації та можливих наслідках передбачуваного способу поведінки для особистості.

Зміст останнього компонента визначається виникненням невідповідності між оцінкою ситуації об'єкта та оцінкою власних можливостей, коли особистість одержує емоційний сигнал і повинна обрати стратегію поведінки, у результаті виявляються формально-динамічні сторони довіри: міра, вибірковість і парціальність у кожній конкретній ситуації.

Довіра, за Скрипкіною, – фундаментальна умова взаємодії людини зі світом, оскільки двоїста спрямованість людської психіки передбачає наявність довіри до світу як умову взаємодії з ним і довіри до себе – як умови активності особистості. Порушення цього взаємозв'язку, неконгруентність довіри до світу й довіри до себе призводять до розпаду всієї системи «людина – світ». Ця базова функція лежить в основі інших соціальних функцій довіри, зокрема довіра здійснює функцію зв'язку людини зі світом у єдину систему [25, с. 43].

1.2. Особливості міжособистісних стосунків у психології

Процес безпосередньої взаємодії між людьми може бути описаний за допомогою поняття «міжособистісні стосунки». На думку Є. Ільїна, міжособистісні стосунки – це стосунки, що складаються між окремими людьми. Вони часто супроводжуються переживанням емоцій, відображають внутрішній світ людини [14, с. 134].

Відмінною рисою міжособистісних стосунків є наявність взаємності, відповідного ставлення. С. Духновський зауважує, що термін «міжособистісні» вказує не тільки на те, що суб'єктом відносин виступає інша людина, але й на взаємну спрямованість відносин людей, що відрізняє міжособистісні стосунки від таких видів, як самоставлення, ставлення до предметів, міжгрупові відносини [12, с. 55]. Учений зазначає, що термін «взаємини» можна вважати синонімом міжособистісних відносин, оскільки неможливо уявити міжособистісні відносини без взаємин між людьми.

Загальним у більшості визначень поняття «міжособистісні відносини», що вживається у психологічній літературі, є наявність спільної діяльності, яка є провідною як для початку відносин, так і для їх подальшого розвитку. Спільна діяльність визначає характер відносин між людьми, особливості їхнього сприйняття та розуміння один одним, міжособистісну комунікацію. Взаємини ґрунтуються на певних спонуканнях (інтерес, розуміння необхідності взаємодії, співпраці, спілкування), включають ту чи іншу поведінку, мають чуттєво-емоційне забарвлення. Вони припускають пізнання суб'єкта відносин, а також прояв волі (витримку за відсутності взаєморозуміння, володіння собою в конфліктній ситуації). Складниками міжособистісних відносин виступають: «Я» – бажане і усвідомлене суб'єктів відносин, суб'єктивна позиція людини, її життєвий досвід, а також поведінкові характеристики.

Людське спілкування обов'язково супроводжується певною мірою міжособистісної довіри. Узагальнюючи напрацювання вчених, які досліджували різні аспекти міжособистісних відносин, І. Балуцький зауважує, що між рівнем їхнього розвитку та рівнем довіри суб'єктів вбачається прямолінійна залежність: чим більш розвинені відносини між індивідами, тим більшою мірою індивіди довіряють один одному; чим більша міра довіри проявляється індивідами один до одного, тим глибші відносини виникають між ними [3, с. 24].

Саме довіра є системоутворюючим 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 довірчості у відносинах. За допомогою довіри людина здійснює орієнтування в соціальному оточенні та фіксацію свого положення серед інших людей, встановлюючи, таким чином, певний тип спілкування, відносин і взаємодії з ними.

Є. Ільїн наголошує, що довіра до іншого надає людині можливість збереження стійких позитивних відносин з партнером, а ситуативна довіра іншій людині – забезпечує оптимальну конструктивну взаємодію в межах окремої ситуації [14, с. 197].

Отже, процес формування довіри до іншої людини невід'ємно пов'язаний з ґенезою міжособистісних відносин. 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.

На думку Л. Гозмана, близькість соціальних установок, ціннісних орієнтацій та поглядів позитивно впливає на розвиток атракції на початковому етапі розвитку відносин між людьми [9, с. 63].

М. Обозов зазначає, що наявність схожості в ціннісних орієнтаціях викликає більшу згоду між людьми в їхньому відношенні та ставленні до світу, інших людей, самих себе [19, с. 55].

А. Алексєєва зауважує, що одним із найбільш вагомих аспектів прояву довіри в міжособистісних відносинах є почуття впевненості щодо цінностей іншої людини [1, с. 25].

Подібної думки дотримується І. Балуцький, який уважає спільність між людьми в ціннісно-смисловій сфері необхідною умовою розвитку довіри в системі міжособистісних відносин [3, с. 24].

Інші дослідники наголошують на значущості ціннісних орієнтацій у регуляції поведінки суб'єкта і зазначають, що вони є основою оцінки навколишньої дійсності та детермінують схильність особистості до певної соціальної активності. Г. Джонс і Дж. Джорж зазначають, що цінності забезпечують стандартами довіру, якої люди намагаються досягти під час взаємодії з іншими: індивіди переносять власну систему цінностей на партнерів в очікуванні відповідної поведінки останніх [7, с. 532].

Другою детермінантою довіри є безпека вчинків, поведінки об'єкта щодо суб'єкта. Дотримання визначених норм і правил взаємодії, виконання

зобов'язань сприяють формуванню в суб'єкта впевненості в безпеці об'єкта відносин. Реальна або потенційна небезпека у взаєминах деструктивно впливає на рівень довіри між індивідами, призводить до конкурентної поведінки та конфліктів.

Третьою вагомою детермінантою довіри у взаєминах дослідники вважають упевненість у надійності іншої людини. Почуття впевненості щодо об'єкта довіри формується здебільшого на основі спільного досвіду попередньої взаємодії, а також на основі позитивних характеристик та відгуків про нього. Персоніфікованими маркерами надійності зазвичай виступають передбачуваність, чесність, порядність і компетентність людини, яка сприймається.

Цікавою є думка Ю. Ельстера, який виокремлює чотири підстави для встановлення надійності партнера: минулу поведінку, стимули, знаки та сигнали [30, с. 355]. Під минулою поведінкою мається на увазі виконання зобов'язань, чесність, утримання від брехні. Стимули передбачають віддавання переваги виконанню взятих зобов'язань, підтриманню репутації, утриманню від порушення встановлених норм через усвідомлення наслідків імовірної втрати довіри та застосування певних санкцій. Знаки (справедливо або помилково) характеризують соціально-психологічні особливості індивідів: стать, вік, національність, суспільно-професійний статус тощо. Сигнали являють собою форми поведінки людини, що свідчать про надійність.

Аналізуючи динаміку міжособистісної довіри, П. Штомпка виділяє первинний і вторинний рівні цього феномену. Спочатку довіра до іншої людини формується на основі первинного імпульсу довіри. На цьому етапі визначальне значення належить характеристикам зовнішності та поведінки об'єкта довіри, а також його статусним і соціально-рольовим позиціям.

Схожої думки дотримується Л. Гозман, який зазначає, що на перших етапах спілкування людей найбільший вплив мають відкриті для спостереження характеристики людини: соціально-демографічна належність, символи соціального статусу тощо. Головною серед цих характеристик є

зовнішність, ступінь фізичної привабливості, поведінкові патерни [9, с. 63]. На думку вченого, зазначені характеристики є детермінантами атракції, яка виникає за принципом схожості. Л. Гозман припускає, що віддання переваги схожим людям пов’язане з намаганням гарантувати собі психологічну безпеку та комфортність спілкування: людина в такому разі більш зрозуміла та передбачувана.

Надалі, на думку П. Штомпки, набувають значення такі чинники, як репутація, відгуки інших, рекомендації. Первинний імпульс довіри залежить також від соціальних уявлень, настанов, стереотипів і упереджень стосовно різних соціальних груп.

На думку О. Бодальова, стереотипи, які актуалізуються у свідомості особи, відіграють важливу роль під час формування враження про іншу людину, особливо за наявності інформації про суспільно-професійний статус особистості, що оцінюється. Соціальна роль, що приписується людині, позначається на наборі якостей, якими наділяють її люди. Водночас суттєву роль у процесі сприйняття соціально-рольової позиції об’єкта довіри будуть відігравати еталони-вимоги, сформовані в людини протягом життя. О. Бодальов зауважує, що у процесі пізнання людьми один одного вони виконують функцію «мірила» для оцінювання інших людей: відбувається процес порівняння рівня розвитку окремих якостей особистості з вимогами конкретного виду діяльності [4, с. 121]. Отже, перший рівень міжособистісної довіри залежить від суб’єктних і об’єктних чинників та характеризується аналізом доступних для сприйняття соціально-психологічних характеристик партнерів із взаємодії, формуванням раціональної й емоційної готовності до здійснення довірчих дій.

Вторинний рівень у структурі довіри, за П. Штомпкою, залежить від контекстуальних і ситуативних чинників, які сприяють або перешкоджають довірі. Важливими чинниками є також повнота та доступність інформації про учасників взаємодії, наприклад, ясний і чіткий статус іншої людини, прозорість структури та діяльності організації. П. Штомпка зазначає, що

наступний (третинний) рівень у структурі довіри вже будуватиметься не на враженнях або імпульсах, а на раціональному оцінюванню дій людини, що виправдовує або не виправдовує довіру.

Важливу роль на цьому етапі відіграє власне інтерпретація суб'єктом причин і мотивів поведінки об'єкта довіри – каузальна атрибуція. Загальна схема, що розкриває структуру процесу каузальної атрибуції, була запропонована Е. Джонсом і К. Девісом. Згідно з їхніми уявленнями, індивід у приписуванні причин поведінки іншій людині йде від наслідків реальної поведінки, яка спостерігається, до аналізу її внутрішніх детермінант, особистісних якостей, що лежать в основі такої поведінки. Ланцюг причинно-наслідкових висновків включає низку елементів: наслідки – поведінка (дія) – знання і здібності – наміри – властивості особистості. Учені зазначають, що саме в такій послідовності відбувається пізнання однією людиною причин поведінки іншої. На нашу думку, у процесі сприйняття іншої людини причинна інтерпретація її поведінки індивідом суттєво впливає на динамічність довіри: рівень довіри може збільшуватись або зменшуватись.

Ключові елементи міжособистісної довіри незважаючи на різноманітність підходів до визначення довіри, сутнісні характеристики, що приписуються цьому соціальному феномену, багато в чому схожі.

Г. Джонс і Дж. Джордж [7, с. 541] відзначили такі важливі риси міжособистісної довіри:

- позитивні, сприятливі установки індивідів по відношення один до одного;
- спільний позитивний досвід взаємодії один з одним;
- почуття впевненості по відношенню до цінностей іншого та його надійності (це найбільш важливий аспект прояву довіри).

М. Луман наводив три підстави формування міжособистісної довіри [39, с.100]:

- знання учасниками реальної ситуації, а також адекватна оцінка уявлень про неї контрагента;

- наявність у партнерів взаємних зобов'язань;
- неможливість «вимог» довіри – довіра може бути лише запропонована чи прийнята.

Р. Бхатачарія та його колеги [21, с. 459-472] на основі аналізу визначень довіри виділили такі ключові характеристики:

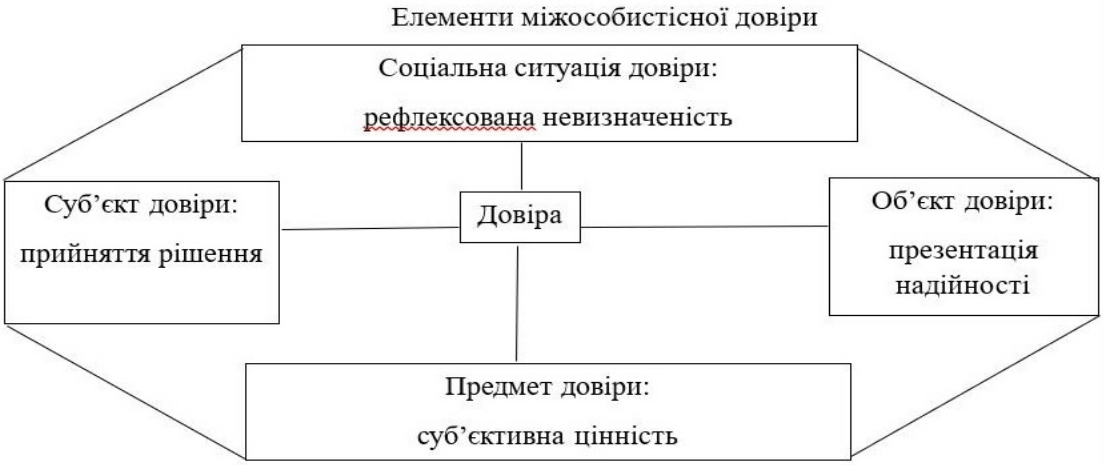
- довіра проявляється в ситуаціях невизначеності або ризику;
- довіра відображає передбачуваність та очікування;
- довіра існує в ситуації взаємної залежності;
- довіра сприймається як благо.

Дослідники підкреслюють принципово «соціальний» характер феномену довіри, яке проявляється лише у відносинах між індивідами. «Конструювання довіри потребує хоча б двох акторов, тому що їхні взаємні зобов’язання являються абсолютними передумовами довіри». Якщо розглядати одиничний акт довіри, то один з акторов буде являтися суб’єктом довіри – тим, хто оказує довіру, тоді як другий буде виступати об’єктом довіри – тобто тим, кому довіра оказується.

Формування міжособистісної довіри відбувається в ситуації особистої взаємодії акторов або за умови володіння суб’єктом інформацією про контрагента, отриманою з інших джерел. Встановлено, що будь-який випадок виявлення довіри може бути проаналізований як поєднання чотирьох зазначених компонентів

Таблиця 1.1

Елементи міжособистісної довіри



По-перше, ситуація довіри характеризується невизначеністю, яка пов'язана з варіативністю вибору та принциповою неможливістю для індивіда передбачати поведінку контрагента. Польський соціолог Пйотр Штомпка виділяє кілька джерел невизначеності, яка виникає у конкретній ситуації взаємодії, а саме: [45, с. 100]

- нестача важливої інформації (інформаційний дефіцит, інформаційна асиметричність), яка унеможливлює точне передбачення поведінки контрагентів через непрозорості їхніх мотивів та установок;
- певний ступінь свободи дій партнерів, що робить кожну ситуацію взаємодії унікальною та відхиляємою від очікуваного розвитку подій.
- На думку М. Лумана, внаслідок різного світосприйняття люди можуть бути джерелами надзвичайної небезпеки один для одного;
- Саморефлексія індивідів створює додаткові труднощі в процесі передбачення їхніх дій. Іноді лише результат дії прояснює мотиви, переконання, знання та інші особливості контрагента.

По-друге, ситуація довіри завжди пов'язана з принциповою вразливістю індивіда по відношенню до партнера. Вона виникає у зв'язку зі свободою контрагента, яка допускає ймовірність обману з його сторони. Співвідношення невизначеності і уязвимості описала К. Хеймер. «Невизначеність – це неможливість актора передбачити наслідки події, тому що актор не володіє достатньою інформацією про наміри і компетенції другого актора, який

безпосередньо контролює дані наслідки», «вразливість – це величина ризику актора, яким він себе піддає при входженні в певну взаємодію» [36, с. 88].

По-третє, оказання довіри переводить ситуацію невизначеності в ситуацію ризику. Здійснення довірчої дії означає, що вибір зроблений і слідує очікувати його наслідків, які несуть у собі ризик обману – руйнування довіри зі сторони контрагента. Також ситуація довіри характеризується принциповою неможливістю контролю дій контрагента в режимі моніторингу (постійного контролю в процесі взаємодії).

Відносини суб'єкта і об'єкта довіри є ще одним предметом наукової дискусії. Зокрема, обговорюється питання пріоритетності приписування позитивних конотацій надійності (як характеристиці контрагента) або довірі, яка проявляється зі сторони суб'єкта. Традиційно довіра визначається як суспільне благо, що є одним із засад соціальної кооперації. Водночас існує інша точка зору – якби люди були чесними і надійними, то питання довіри взагалі не виникало б.

Різноманіття типів довіри обумовлює диференціацію маркерів надійності. Н. Луман наголошував на значенні символічних структур, які виконують функцію контролю в ситуаціях прояву довіри. Коли виникають труднощі контролю, довіра формується під впливом символів як «гранично ясної системи індексів», що дозволяє отримувати зворотну інформацію про обґрунтованість надання довіри тій чи іншій особі.

П. Штомпка відносить до таких «систем» репутацію, зовнішній вигляд і презентацію. С. Арсено виокремлював п'ять основних персоніфікованих показників надійності: передбачуваність, щирість, чесність, порядність і компетентність. Л. Хосмер розглядав кілька характеристик індивіда, демонстрація яких сприяє отриманню «кредиту довіри»: порядність, компетентність, відкритість, лояльність і послідовність.

Підсумовуючи різні підходи, можна виділити такі можливі джерела отримання інформації про надійність партнера:

- особистий досвід взаємодії;
- репутація, досвід третіх осіб (зокрема думки, представлені в ЗМІ);
- стереотипи, культурні зразки, пов’язані з належністю до соціальної групи або спільноти;
- нормативні рольові приписи певного соціального інституту;
- зовнішній вигляд, манера поведінки та інші візуально ідентифіковані ознаки.

Специфіка соціальної ситуації, в якій опиняється актор, вимагає його рефлексії щодо адекватності того чи іншого партнера у процесі прийняття рішення про надання довіри. Вибір конкретного контрагента апріорі включає оцінку надійності цього індивіда як виконавця певної соціальної ролі. У кожній ситуації суб’єкт може сприймати і виробляти оцінку надійності партнера на основі сукупності як особистих, так і безособових ознак. Перші стосуються безпосередньо індивіда як особистості або виконавця ролі. Другі не пов’язані з окремим індивідом і ситуацією, а слугують для демонстрації належності до певної групи (спільноти), соціального інституту.

Однак прийняття рішення про надання довіри здійснюється не лише на основі оцінки надійності контрагента, а й залежить від соціально-психологічних характеристик самого довірителя. Важливість їх врахування для аналізу феномена довіри підкреслює Дж. Міллер.

Вона наводить три аргументи на підтримку своєї позиції. По-перше, якщо при прийнятті рішення про надання довіри орієнтуватися виключно на партнера, можуть виникнути складнощі через змінність його інтересів і потреб. Зміна пріоритетів у інтересах контрагента в конкретній ситуації може вплинути й на ступінь його надійності. По-друге, не можна заперечувати значущість власного досвіду індивіда, який може коригувати процес

прийняття рішення за інших рівних умов. По-третє, важливою є емоційна складова довіри, що, на думку Міллер, виражається у «барвах сприйняття». Іншими словами, власні уявлення, емоції індивіда та його ціннісні орієнтації поряд з оцінкою надійності партнера відіграють значну роль при прийнятті рішення про надання довіри [41, с. 45-54].

П. Штомпка зазначає: «Типи очікувань, пов'язаних із довірою, залежать не лише від об'єктів, а й від характеристик суб'єкта довіри». Він пропонував враховувати такий показник, як довірливість індивіда — величину, незалежну від кожної конкретної ситуації взаємодії. Ступінь довірливості індивіда є відображенням його диспозиційної установки щодо довіри оточуючим [45, с.98].

Г. Джонс і Д. Джордж виділили три основні детермінанти довіри: установки (ціннісні та соціальні), настрої та емоційні стани індивіда. Вони виходили з припущення, що система ціннісних орієнтацій є найважливішим критерієм оцінки подій, інших індивідів і світу загалом. «Цінності забезпечують стандарти довіри, яких люди прагнуть досягти у взаємодіях з іншими; установки забезпечують знання щодо ступеня надійності інших у певних ситуаціях; настрої та емоції — індикатори представленості довіри у відносинах». З одного боку, індивід схильний екстраполювати власні ціннісні стандарти на поведінку інших, очікуючи від них прояву аналогічних зразків. Таку точку зору поділяє Д. Гуд, вважаючи, що надійні й чесні люди схильні приписувати оточуючим аналогічні якості, тому більшою мірою довіряють іншим людям. З іншого боку, цінності, на думку низки дослідників, визначають «те, як індивід переживає довіру».

С. Арсено запропонував доповнювати розгляд міжособистісної довіри довірою суб'єкта до самого себе. Він апелює до досліджень психологів, присвячених впливу психологічного стану індивіда, його особистісного ядра на можливості контролю над ситуацією. Індивіди, схильні довіряти іншим акторам, мають вищий рівень упевненості, ніж ті, хто відмовляє у довірі

оточуючим. Н. Луман як одну з гіпотез висував припущення, що «люди, так само як і соціальні системи, виявляють більшу готовність довіряти, якщо вони мають внутрішню безпеку, якщо у них є певного роду впевненість у собі, яка дає їм можливість попереджати можливі неприємності, пов'язані з довірою».

Окремо варто відзначити таку сутнісну характеристику суб'єкта довіри, як усвідомлення власної вразливості через невизначеність майбутніх дій партнера. Якщо соціальна ситуація довіри характеризується принциповою можливістю «бути вразливим», то суб'єкт довіри — усвідомленням цієї вразливості, що є наслідком його власного рішення. Індивід, приймаючи рішення про надання довіри, фактично відповідає на запитання: «Якою є ступінь моєї вразливості й чи готовий я стати залежним від дій конкретного контрагента в цій ситуації?».

Наприклад, Д. Занд визначив міжособистісну довіру як «готовність збільшувати свою вразливість у зв'язку з діями іншого індивіда, які ти не можеш контролювати, у ситуації, коли твоя потенційна вигода значно менша, ніж можливі потенційні втрати». Або «довіра — це взаємна впевненість у тому, що жоден із учасників обміну не скористається вразливістю іншого». Н. Луман у визначенні особистісної довіри підкреслював обмеження свободи того, хто довіряє, з боку об'єкта довіри: «…довіра — це узагальнене очікування, що інший контролюватиме свободу і можливості дій (індивіда) з орієнтацією на свою особистість, і більше того — з урахуванням своєї самопрезентації, яку він зробив соціально видимою». Таким чином, ще однією ключовою умовою формування довіри є готовність індивіда здійснити вибір, тобто ризикнути, ставши вразливим.

У структурі міжособистісної довіри С. Касталдо виокремив чотири найбільш поширені трактування довіри, які відображають основні підходи до її концептуалізації: [44, с. 660]

- довіра як очікування (trust as expectation);

- довіра як готовність (trust as willingness);
- довіра як впевненість або як переконання (trust as confidence / as belief);
- довіра як соціальна установка (trust as attitude).

На думку Ф. Фукуями, «довіра — це виникаюче у членів спільноти очікування того, що інші її члени будуть поводитися більш-менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих відповідно до деяких спільних норм» [28, с. 352].

Л. Хосмер вважав, що «довіра — це очікування етично прийнятної поведінки, тобто морально коректних рішень і дій, заснованих на етичних принципах» [37, с. 381]. Критики даного трактування звертали увагу на те, що «довіра сама по собі не є очікуванням, але може його реалізовувати».

У другій групі визначень довіра визначається як готовність індивіда покластися на партнера, ставши вразливим до обману з його боку, піти таким чином на ризик. Наприклад, Р. Мейєр та його колеги визначили довіру як «готовність однієї сторони бути вразливою до дій іншої сторони» . П. Штомпка асоціює ризик довіри з ризиком азартних ігор: «…довіра — це ставка щодо майбутніх можливих дій інших» [45, с.139].

Щодо третьої групи визначень С. Касталдо виокремив п’ять джерел впевненості, що лежить в основі довіри: включеність у певні соціальні відносини, чесність партнера, його добра воля, наміри та здатність, а також впевненість у не можливості отримати вигоду з уразливого становища партнера.

До четвертої групи визначень можна віднести запропоноване Дж. Міллером трактування довіри як комплексної емоційної установки, що виражає «оптимізм щодо того, як інші відповідають на виявлену довіру» [41, с. 51].

С. Касталдо відобразив цю ідею в комплексному визначенні: довіра – це «очікування, переконання в тому, що об’єкт має певні характеристики (такі

як чесність, компетентність, надійність і інші), котрі будуть відображатися в його діях, котрі орієнтовані на позитивні для того, хто довіряє, майбутні результати в ситуації усвідомленого ризику». Останній варіант соціологічного тлумачення довіри, ймовірно, є найбільш продуктивним, тому що він не заперечує всі інші трактування довіри і водночас робить акцент на її діяльнісній складовій, яка операціоналізується через довірливу дію або готовність до здійснення певної дії. [44, с. 665].

Однією з методологічних основ розвитку такого варіанту концептуалізації може бути теорія соціальної установки (атитюду), яка була розроблена В.А. Ядовим. Соціальна установка, на його думку, являється цілісним феноменом, який поєднує в собі емоційну, когнітивну та поведінкову систему так, що неможливо виокремити окремо кожен компонент. В певній ситуації вони можуть активуватися одночасно відповідно до досвіду попередніх взаємодій у схожих соціальних обставинах. [31, с. 84].

Таблиця 1.2

Структура міжособистісної довіри

Ситуація довіри	Довіра	Довірча дія
	Поведінковий компонент: готовність діяти Довірчі очікування: сприйняття надійності (компетентності й намірів)	
Емоційний компонент		Когнітивний компонент

У ракурсі даного підходу структура довіри може бути представлена двома основними елементами: довірливе очікування і готовність до довірливої дії. Довірливі очікування є «сплавом» емоційної і когнітивної складових установки, а поведінковий компонент виражений у готовності суб’єкта до дії

— надання довіри, що реалізується у довірливій дії. Таким чином, довіра може бути зафіксована на етапі готовності до реалізації довірливої дії (відносин).

Розширене тлумачення довіри як очікування передбачає ще одну можливість «схопити» це поняття через визначення довірливих очікувань щодо конкретного партнера по взаємодії і предмета довіри в певній соціальній ситуації. Довірливі очікування: емоційний і когнітивний компоненти довіри. П. Штомпка, слідом за Б. Барбером, визначає довірливі очікування як «значення, які учасники приписують собі та іншим у процесі прийняття рішення про те, які дії і реакції раціонально ефективні, а також емоційно і морально обґрунтовані». Довірливі очікування стосуються певної поведінки потенційного партнера, вони засновані на оцінці його особистісних, професійних або інших якостей, що відображають його надійність у конкретній ситуації взаємодії.

Джерелом формування такого роду очікувань виступає доступна інформація про можливого партнера, яка дозволяє оцінити ступінь його надійності щодо здійснення необхідних або очікуваних індивідом дій. Індивід оцінює надійність контрагента, тоді як останній її демонструє. Як зазначав Н. Луман, «у кожній соціально прозорій дії вже присутня самопрезентація актора в термінах надійності» [38, с. 90].

Ступінь зацікавленості контрагента проявляється у його прагненні «показати себе з найкращого боку». Крім того, ситуація і предмет довіри накладають певні обмеження на спектр оцінюваних характеристик. Б. Барбер писав про дві групи ознак, застосованих до міжособистісної довіри:

- технічно грамотне виконання ролі;
- здатність виконувати взяті на себе зобов’язання, навіть на шкоду своїм інтересам.

Довірливі очікування в різному ступені вираженості (залежно від ситуації, предмета і об’єкта довіри) містять як емоційний, так і когнітивний

компоненти. Дж. Міллер вважає, що роль когнітивної складової проявляється у двох характеристиках довіри. По-перше, надання довіри вимагає розпізнавання іншого як об’єкта довіри, тобто приписування йому певних рис. По-друге, воно включає усвідомлення можливості обману [41, с. 52].

Співвідношення емоційної і когнітивної складових диференціює різні типи довіри. Д. Макаллістер запропонував розрізняти два типи довіри: когнітивну (cognition-based) і афективну (affect-based). Якщо когнітивна довіра заснована на «сигналах» про компетентність партнера або інших видимих маркерах надійності, то афективна бере свій початок в емоціях суб’єкта довіри і в свою чергу потребує наявності досвіду тривалих відносин.

Т. Ямагиши визначив афективну довіру таким чином: «…очікування того, що інший індивід схильний діяти благонадійно саме щодо “мене”, незалежно від того, як він поводиться з іншими» [46, с. 58]. Інакше кажучи, індивід може бути ненадійним щодо інших, але актор вважає, що такий тип поведінки не буде поширюватися на нього через особливий характер відносин.

Узагальнюючи уявлення про довірливі очікування, важливо підкреслити їх безпосередній зв’язок з оцінкою надійності контрагента: чи є потенційний партнер компетентним у тій сфері взаємодії, в яку він залучається довіряючою стороною. Окрім оцінки компетентності, індивід бере до уваги бажання і зацікавленість партнера діяти певним чином, тобто його наміри.

Найбільш наполегливо до цього аспекту довірливих очікувань звертається у своїх роботах Р. Хардин. Очікування компетентності є одним із ключових умов формування довіри. Для аналітичних цілей можна представити два типи компетентності: технічну (рольову) і емоційну (моральну) — здатність розуміти, співпереживати тощо [43, с. 510].

Не менш важливим, але рідко згадуваним дослідниками є такий компонент будь-якого довірливого очікування, як соціальна компетентність — здатність партнера ідентифікувати соціальну ситуацію як ситуацію довіри

і зрозуміти її задум. Н. Луман виокремив цю характеристику як одну з трьох основ міжособистісної довіри. На його думку, учасники повинні знати точну (реальну) ситуацію, а також дізнатися один від одного, що кожен із них знає ситуацію [39, с. 100].

Г. Гарфінкель стверджував, що людина співвідносить свою поведінку з базовими правилами соціальної «гри» і тим самим відповідає конститутивним очікуванням довіряючого. Вона володіє запасом соціальної компетентності, який дозволяє їй підтримувати публічну видимість поваги до базових правил і, відповідно, підтримувати узгодженість дій [8, с. 138].

Таким чином, довірливі очікування є своєрідним попередником довіри і складаються з трьох ключових елементів: очікуваної надійності потенційного партнера у заданій ситуації взаємодії, його прогнозованої схильності демонструвати таку благонадійну поведінку, а також його соціальної компетентності. Функція довірливих очікувань полягає у створенні атмосфери передбачуваності і відносної визначеності.

Прикладом класифікації довіри з урахуванням диференціації її поведінкового компонента є ідея С. Роуз-Аккерман. Вона запропонувала розрізняти односторонню довіру і взаємну довіру. Одностороння довіра орієнтована на конкретного індивіда і виникає в певній ситуації взаємодії. Її формування не вимагає одночасної надійності обох учасників взаємодії: одна сторона має надати довіру, коли як друга — продемонструвати свою надійність. Інша природа у взаємної довіри (як і у довірливих відносин), оскільки її формування відбувається в умовах, коли обидві сторони повинні проявляти як надійність, так і довіру по відношенню одна до одної. Для взаємної довіри (або довірливих відносин) значущими є як прямі, так і зворотні зв’язки, тоді як одностороння довіра цього не потребує.

Крім того, виникнення взаємної довіри (відносин) можливе у трьох випадках:

- за умови взаємності інтересів: такого роду відносини можуть пов’язувати індивідів із різними владними та іншими ресурсами, оскільки спільні інтереси або цілі формують базу довіри;
- у ситуації дружніх, родинних та інших відносин, що є «відображенням теплих особистих почуттів»;
- у разі спільно поділюваних ціннісних установок, а не лише емоційної прихильності людей; «індивід може кооперуватися не лише тому, що розглядає кооперацію як благо, але й через переконаність, що інша людина поділяє його цінності; по суті, ключовим тут є не довіра, а взаємні довірливі відносини» [42, с. 555-556].

1.3. Психологічні чинники формування довіри у міжособистісних стосунках

Феномен взаємодії людей між собою є досить важким та різноманітним. Для побудови гармонійних та міцних стосунків потрібно багато знань, бажання та зусиль з обох сторін. Довіра є одним з найважливіших етапів побудови взаємостосунків між людьми. Загальним у більшості визначень поняття «міжособистісні відносини», що вживається у психологічній літературі, є наявність спільної діяльності, яка є провідною як для початку відносин, так і для їх подальшого розвитку. Психологічний словник визначає міжособистісні стосунки, як зв’язки між людьми, що суб’єктивно переживаються і об’єктивно виявляються в характері й способах міжособистісної взаємодії, тобто взаємних впливів людей один на одного в процесі їхньої спільної діяльності та спілкування. Це система установок, орієнтації й очікувань, стереотипів та інших диспозицій, через які люди сприймають і оцінюють один одного. Ці диспозиції опосередковуються змістом, цілями, цінностями й організацією спільної діяльності, водночас виступаючи основою формування соціально-психологічного клімату в колективі.

Аналізуючи «місцерозташування» міжособистісних стосунків у соціально-психологічній літературі, Г. Андрєєва відзначає, що «природу міжособистісних стосунків можна правильно зрозуміти, якщо не ставити їх в один ряд із суспільними стосунками, а побачити в них особливий ряд стосунків, які виникають всередині кожного виду суспільних відносин, не поза ними» [2, с.118].

Отже, природа міжособистісних стосунків істотно відрізняється від природи суспільних стосунків, оскільки вони ґрунтуються, виникають і складаються на основі певних відчуттів, що народжуються у людей стосовно один до одного. Емоційна основа міжособистісних стосунків включає афекти, емоції й відчуття. Соціальна психологія концентрує увагу саме на відчуттях, набір яких не має меж. Проте Г. Андрєєва пропонує звести їх у дві великі групи: кон'юнктивні та диз'юнктивні відчуття.

До першої належать відчуття, які зближують і об'єднують людей. Вони свідчать, що інша сторона виступає як бажаний об'єкт, стосовно якого демонструється готовність до співпраці та спільних дій. Відповідно, друга група визначає відчуття, які навпаки, роз'єднують людей. У такому випадку інша сторона є неприйнятною, може бути навіть фруструючим об'єктом, стосовно якого бажання до співпраці не виникає.

Особливості прояву довіри базуються на попередньому досвіді особистості, нормах і моральних цінностях, світогляді. Довіра виникає у тому випадку, якщо суб'єкт переконався, що інша людина може розділяти його цінності, має схожий світогляд.

В результаті тривалої взаємодії та на основі єдиних інтересів і цілей виникає соціально-психологічна спільність, яка характеризується стійким духовним зв'язком між тими, хто спілкується, взаєморозумінням, згуртованістю та довірою.

Отже, довіра розуміється як відкритість, надійність, взаєморозуміння, збіг інтересів та морально-етичних переконань. Відповідно до моделі довіри, яку запропонували Д. Макнайт, Л. Куммінгс та Н. Червані, довіра формується під впливом таких чинників:

- особистісних: існування схильності до довіри, готовності довіряти у когось з учасників взаємодії;
- інституціональних: «інституціональної» довіри;
- когнітивних [29, с.558]

За іншого підходу, у міжособистісних відносинах ступінь прояву довіри суб'єкта (хто довіряє) об'єктові (кому довіряють) залежить від низки чинників і умов, які поділяють на:

- суб'єктні, які визначаються особливостями суб'єкта довіри (рівень базисної довіри, типом особистості, досвід довіри, зовнішні та внутрішні характеристики, як постійні, так і тимчасові (стан емоційної і когнітивної сфери, стан здоров'я);
- об'єктні, які стосуються об'єкта довіри (зовнішні і внутрішні, постійні і тимчасові, атрибутивні і випадкові);
- чинники середовища, що включають відносно постійні умови зовнішнього середовища, які впливають на рівень довіри.

Розглянемо детальніше першу групу чинників. Особистісними чинниками, які впливають на можливість довіряти, є внутрішнє переконання щодо довіри іншим людям та світу, а також рівень особистісного контролю та здатність особи проживати власні кризи. Наприклад, проживання кризового досвіду війни конфронтує нас як особистостей з екзистенційними данностями. Криза обмежує нашу свободу, розгортає до абсурду, підсилює ізоляцію та скорочує дистанцію до смерті. В такому життєвому контексті ми зустрічаємося з тривогою, провиною і соромом, що активують автоматичні

програми реагування, якими є життєвий сценарій. Відповідно, проживання такого досвіду може негативно впливати на довіру до себе та до інших.

Внутрішні конфлікти особистості можна визначити як ще один особистісний чинник формування довіри чи недовіри. Логічно припустити, що внутрішній конфлікт особистості розгортається в просторі внутрішньої реальності , тобто у суб'єктивному просторі сприйняття індивіда, який включає в себе найрізноманітніше життя внутрішніх переживань, роздумів, рефлексії. У ситуаціях, коли внутрішня реальність впливає на сприйняття зовнішнього світу, внутрішні конфлікти переростають у зовнішні. Саме крізь призму внутрішньої реальності людина зазвичай дивиться на навколишній та зовнішній світ.

До чинників формування довіри можемо віднести й афіліацію, підвищену емоційну потребу в прив'язаності чи прихильності. Люди, яким це властиво, часто не помічають реальних особистісних рис партнера. Потреба у емоційній близькості перевищує інтерес до глибшого пізнання іншого, змушуючи ідеалізувати його, а не зустрічатись з реальністю.

У міжособистісних відносинах ступінь прояву довіри суб'єкта (хто довіряє) об'єктові (кому довіряють) залежить від низки чинників і умов. Чинники що визначають актуальний рівень довіри, дослідники поділяють на:

- суб'єктні, які визначаються особливостями суб'єкта довіри – рівень базисної довіри (тип особистості), досвід довіри, зовнішні та внутрішні характеристики, як постійні, так і тимчасові (стан емоційної і когнітивної сфери, стан здоров'я);
- об'єктні – які стосуються об'єкта довіри з урахуванням особливостей їхньої суб'єктної перцепції (зовнішні і внутрішні, постійні і тимчасові, атрибутивні і випадкові);
- чинники середовища, що включають відносно постійні умови зовнішнього середовища, котрі впливають на рівень довіри;

- ситуативні, що характеризують змінні умови середовища, які впливають на актуальний рівень довіри в поточній ситуації.

Розрізняють кількісні та змістовні характеристики довіри в міжособистісній взаємодії. До кількісних характеристик довіри належать:

- міра або ступінь – кількісна величина довіри іншій людині (повна довіра, висока довіра, низька довіра);
- парціальність – повнота довіри іншій людині (наприклад, довіра професійним якостям в поєднанні з недовірою до її людських якостей);
- динамічність – збільшення або зменшення рівня довіри залежно від дій (поведінки) іншої людини.

Змістовними характеристиками довіри є:

- вибірковість змісту – характеризує об’єм інформації, яку суб’єкт довіряє іншій людині;
- безпека – характеризує потенційні наслідки довіри іншій людині (наскільки безпечним для суб’єкта довіри є його відкритість);
- значущість довіри – ситуативна корисність.

А. Купрейченко трактує довіру як особливе психологічне ставлення, що включає зацікавленість і повагу до об’єкта або партнера по взаємодії, яке ґрунтується на усвідомленні можливості задоволення певних потреб у процесі взаємодії, супроводжується емоційною реакцією на очікуване задоволення та передбачає безумовну готовність демонструвати доброзичливість, а також вчиняти дії, які сприяють ефективній співпраці. Дослідниця виділяє чотири ключові аспекти довіри:1) позитивне ставлення до об’єкта (його схвальна оцінка); 2) позитивне емоційне тло; 3) відповідність об’єкта потребам суб’єкта; 4) позитивні очікування від майбутньої взаємодії [15, с.18].

Розглянемо три види довіри, що виділяє дослідниця. Довіра до світу – вид довіри, що проявляється у переживаннях безпеки та комфорту у взаємодії

суб’єкта з об’єктами зовнішнього світу внаслідок ставлення до світу як до безпечного та незагрозливого, такого, що забезпечує досягнення поставлених цілей, задоволення значущих потреб.

Довіра до інших – вид довіри, що проявляється у переживаннях безпеки та спокою внаслідок ставлення до інших осіб як надійних та відповідальних, що забезпечує підтримку та збереження стійких позитивних відносин з іншими, конструктивну взаємодію з ними у спільній діяльності.

Довіра до себе – вид довіри, що проявляється у переживаннях поваги до себе та самоцінності внаслідок ставлення до себе як до надійного та достовірного джерела інформації, що забезпечує швидку орієнтацію у невизначених ситуаціях [15, с.20].

Зазначений підхід доцільно розглядати як один із найбільш структурованих у контексті диференціації феномену довіри. Доцільно припустити, що виокремлення трьох векторів — до себе, до світу та до інших — дозволяє детально досліджувати специфіку довіри на різних рівнях. Цей поділ також створює основу для психологічної діагностики, що може враховувати не лише загальний рівень довіри, а й її спрямованість.

Висновки до першого розділу

У межах першого розділу здійснено комплексний теоретико-методологічний аналіз феномену довіри як фундаментального детермінанта міжособистісної взаємодії. Опрацювання наукових джерел та узагальнення теоретичних підходів дало змогу сформулювати низку узагальнювальних положень.

Насамперед було концептуалізовано сутність довіри, яку в психологічній науці розглядають як багатогранне психічне утворення, що відображає суб'єктивне ставлення особистості до іншого, засноване на

апріорній впевненості у його надійності та доброчесності. У результаті теоретичного аналізу доведено, що довіра виступає базовою передумовою для встановлення психологічного консенсусу та відкритої комунікації.

Разом із тим було визначено компонентну структуру досліджуваного явища, яка охоплює когнітивний рівень, пов'язаний із раціональною оцінкою благонадійності партнера, емоційний рівень, що характеризується атмосферою психологічного прийняття, а також поведінковий рівень, який передбачає реалізацію стратегій саморозкриття та довіри до дій іншого.

Окрему увагу було приділено з’ясуванню ролі індивідуально-психологічних чинників у формуванні довіри. Зокрема, встановлено, що інтегральними передумовами її виникнення є розвинені емпатійні здібності та високий рівень комунікативної толерантності. Емпатія забезпечує емоційну ідентифікацію та розуміння стану іншого, тоді як толерантність мінімізує міжособистісні бар'єри, що в сукупності детермінує здатність особистості до побудови глибоких та конструктивних стосунків.

Підсумовуючи теоретичний огляд, обґрунтовано необхідність емпіричної верифікації виявлених зв’язків. Динамічний характер довіри, продемонстрований під час аналізу літератури, зумовлює актуальність подальшого практичного дослідження взаємозв'язку між соціальними установками особистості, рівнем емпатії та комунікативною терпимістю у межах другого розділу роботи.

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВФОРМУВАННЯ ДОВІРИ У МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ

2.1. Організація та методи дослідження

Метою емпіричного дослідження є виявлення особливостей міжособистісної довіри та визначення міри впливу індивідуально-психологічних чинників, а саме емпатійних здібностей та комунікативної толерантності, на її формування у дорослих осіб. Також у рамках емпіричного дослідження ми прагнемо розкрити природу міжособистісної довіри та зрозуміти, якою мірою емпатичні здібності та комунікативна толерантність дорослих сприяють її становленню.

Завданнями констатувального етапу дослідження є:

- обґрунтувати та сформувати психодіагностичний комплекс для вимірювання рівнів міжособистісної довіри та її потенційних детермінант;

- з’ясувати специфіку прояву соціальної довіри у досліджуваній вибірці;
- визначити рівень розвитку емпатії та ступінь комунікативної толерантності респондентів як ключових чинників побудови довірливих взаємин;
- встановити наявність та характер статистичного зв’язку між показниками довіри та обраними психологічними чинниками.

Методи та методики дослідження. Для реалізації поставлених завдань нами було використано комплекс методів: теоретичні (аналіз, узагальнення), емпіричні (тестування) та методи математико-статистичної обробки даних. Безпосередній збір первинної інформації здійснювався за допомогою таких методик:

1. «Шкала соціальної довіри» Дж. Роттера. Використана як основний інструмент для визначення рівня довіри особистості до соціального оточення та світу в цілому.
2. «Методика діагностики рівня емпатійних здібностей» В. Бойка. Обрана для аналізу емоційного чинника довіри — здатності суб'єкта до співпереживання та розуміння внутрішнього світу іншого.
3. «Діагностика загальної комунікативної толерантності» В. Бойка. Застосована для оцінки поведінкового чинника — готовності респондентів приймати індивідуальність партнера без осуду, що є критичним для формування довіри.

Характеристика вибірки. Емпіричною базою дослідження виступили користувачі соціальних мереж, таких як Instagram, Telegram, які залучалися до опитування за принципом добровільної участі шляхом розповсюдження посилання на діагностичну форму в вищезгаданих соціальних мережах. Враховуючи специфіку теми та необхідність охоплення респондентів різних вікових категорій, збір даних відбувався у дистанційному форматі за

допомогою сервісу Google Forms. У опитуванні взяли участь 35 респондентів (чоловіки та жінки) віком від 14 до 69 років. Вибірка є репрезентативною щодо мети дослідження та дозволяє проаналізувати чинники довіри у зрілому віці.

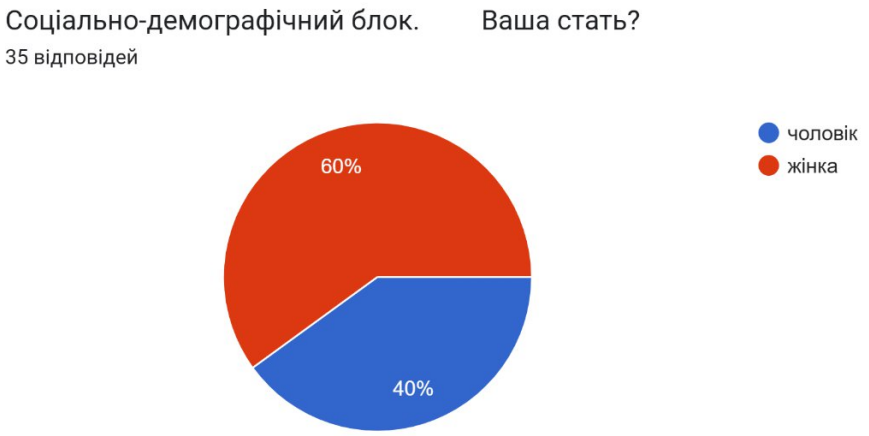


Рисунок 2.1. Розподіл респондентів за статтю

Проаналізувавши гендерний склад вибірки можна помітити переважання жінок серед опитаних респондентів. Згідно з отриманими даними, гендерний склад вибірки розподілився наступним чином: 60% становлять жінки та 40% становлять чоловіки (див. Рис. 2.1). Згідно з отриманими даними можемо зробити припущення, що у жінок вища зацікавленість у дослідженні психологічних аспектів довіри.

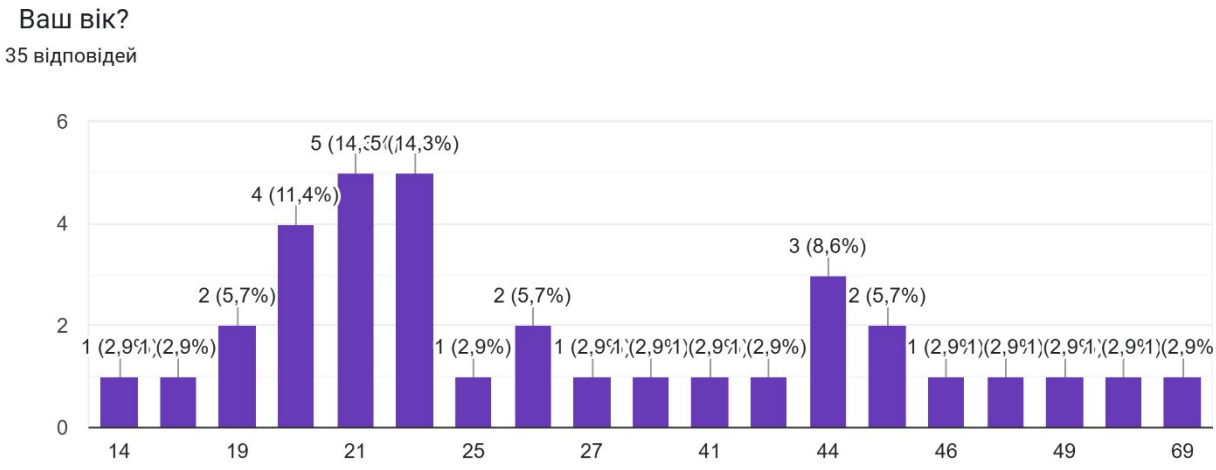


Рисунок 2.2. Розподіл респондентів за віком

Проаналізувавши вікову складову респондентів (див. Рис. 2.2) можемо помітити достатню репрезентативність вибірки щодо періоду дорослості. Середній вік по вибірці становить 31,1 рік.

Характерною особливість даної досліджуваної групи є її двокомпонентність, а саме те, що значну її частину складають респонденти, вік яких становить 20-22 роки (що можемо назвати періодом ранньої дорослості) та респонденти віком понад 40 років (що можемо назвати періодом середньої дорослості). Даний розподіл являється інформативно ціннісним для даного дослідження, оскільки він дає змогу охопити погляди на міжособистісну довіру з декількох ракурсів, а саме: з боку молоді, яка перебуває на етапі активної побудови соціальних взаємин, так і з боку більш зрілих осіб, чия довіра вже ґрунтується на певному життєвому досвіді та сформованих ціннісних орієнтаціях.

Наявність у вибірці двох «основних» вікових категорій дозволяє більш ширше поглянути на ситуацію. Присутність у вибірці представників ранньої дорослості дає змогу зафіксувати специфіку формування довіри в період активної соціальної взаємодії та професійної інтеграції. У той же час включення у вибірку респондентів старшого віку збагачує дослідження, надаючи дані про довіру як про стабільний психологічний конструкт, який пройшов перевірку часом та соціальними потрясіннями. Отже, таке поєднання вікових груп дозволяє простежити динаміку чинників довіри протягом усього життєвого шляху, від етапу формування до етапу стабілізації особистості.

Варто відзначити, що такий підхід до розподілу є цілком виправданим для констатувального експерименту, оскільки він ефективно запобігає виникненню однобоких результатів, які можуть бути пов'язані з обмеженою віковою вибіркою. Це дозволяє виявити найбільш загальні індивідуально-

психологічні фактори, що визначають довіру, які зберігають свою актуальність на різних етапах життєвого шляху.

Наступний етап аналізу передбачає емпіричне дослідження безпосередніх індикаторів міжособистісної довіри у вибірці за допомогою визначеного діагностичного інструментарію. Це забезпечить перехід від загальної характеристики респондентів до феноменологічного аналізу довіри та виявлення її корелятів у межах даного дослідження.

Обрана методологія формування вибірки та діагностичного інструментарію базується на принципі системного аналізу особистості. Оскільки довіра є результатом складної внутрішньої динаміки, а не ізольованим актом, інтеграція методик вимірювання емпатії та толерантності дозволяє розглядати її як активний процес міжособистісного налаштування, а не лише як статичну установку.

2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження

На даному етапі дослідження ми приступаємо до аналізу первинних емпіричних даних, які були зібрані в процесі діагностики респондентів. З огляду на поставлені завдання, першочергову увагу ми приділяємо вивченню феномену міжособистісної довіри, який є центральним предметом нашого дослідження.

Для первинної оцінки було застосовано "Шкалу соціальної довіри" американського психолога Джуліана Роттера, яка була розроблена на основі теорії соціального навчання. Цей інструмент дає нам змогу визначити, наскільки загалом людина очікує, що на слова, обіцянки чи заяви інших можна покластися. Даний інструментарій дозволяє визначити рівень загальних очікувань особистості щодо того, наскільки можна покладатися на слова, обіцянки чи заяви інших людей. Теоретичний конструкт методики розглядає довіру як інтегральну рису, що визначає готовність суб'єкта до конструктивної взаємодії в умовах невизначеності.

Діагностичний інструментарій складався з 25 тверджень, оцінка яких проводилася за п'ятибальною шкалою Лайкерта. Респонденти мали змогу висловити ступінь своєї згоди з кожним твердженням, використовуючи шкалу від "повністю згоден" (5 балів) до "повністю не згоден" (1 бал). Важливо зазначити, що для зворотних тверджень було застосовано інверсію балів. Цей метод дозволив кількісно виміряти суб'єктивні вербальні оцінки, що є необхідною умовою для подальшої статистичної обробки даних.

Емпіричне дослідження було структуроване та реалізоване через послідовність наступних кроків:

1. Цифровий збір інформації – було організовано дистанційний збір даних, використовуючи онлайн-форму Google Forms. Цей підхід дозволив нам отримати відповіді від 35 учасників, зберігаючи при цьому повну конфіденційність їхніх відповідей;
2. Первинна обробка зібраних даних – отримані результати були перенесені в програму MS Excel. Надалі була проведена їхня систематизація та очищення, щоб підготувати вибірку для подальшого аналізу;
3. Кількісна трансформація – текстові відповіді респондентів були переведені в числові показники відповідно до встановленого ключа методики. Це дозволило розрахувати індивідуальні інтегральні бали для кожного учасника дослідження.
4. Етап групування за рівнями – на основі розрахованих сумарних балів респонденти були розподілені за трьома рівнями соціальної довіри: низьким, середнім та високим. Даний розподіл здійснювався згідно з нормативними межами, визначеними методикою.

За результатами статистичної обробки даних, розподіл респондентів за рівнями міжособистісної довіри представлено в узагальненому вигляді в таблиці.

Таблиця 2.1

Розподіл рівнів довіри за методикою Дж. Роттера

Рівень довіри	Кількість осіб	Відсоток
Високий рівень (105-125 балів)	0	0%
Середній рівень (67-104 бали)	35	100%
Низький рівень (25-66 балів)	0	0%
Усього	35	100%

Результати, представлені в таблиці 2.1, дозволяють зробити висновок про високий ступінь однорідності досліджуваної групи за показником міжособистісної довіри. Всі 35 респондентів виявилися такими, що мають рівень довіри в межах середніх значень, що є специфічною рисою цієї вибірки. Така картина свідчить про те, що учасники дослідження характеризуються виваженою та раціональною соціальною позицією. Середній рівень довіри, згідно з інтерпретацією Дж. Роттера, є "золотою серединою" у соціальній взаємодії. Це означає, що респонденти виявляють готовність до співпраці та відкритість до нових знайомств, проте їхня довіра не є абсолютною, а формується на основі аналізу дій оточуючих та попереднього досвіду взаємодії.

Детальний аналіз отриманих показників дозволяє нам виявивити кілька значущих аспектів:

По-перше, відсутність показників, що свідчать про низький рівень довіри або критичну недовіру (менше 40 балів), говорить про те, що учасники опитування не схильні до необґрунтованих сумнівів, соціальної ізоляції чи надмірної підозрілості. Це вказує на їхню здатність до гармонійних стосунків із суспільством, адекватне сприйняття загальноприйнятих норм і правил. Такі

особистості не сприймають соціум як вороже середовище, що є фундаментальною передумовою для ефективної міжособистісної комунікації.

По-друге, важливим висновком також є те, що відсутність високих балів (понад 105) свідчить про сформованість у респондентів критичного мислення. У контексті теорії Дж. Роттера, надмірна довірливість, яка може проявлятися у надвисоких показниках, часто веде до помилкового вибору оточення та робить людину вразливою до маніпуляцій. Натомість, у досліджуваній групі така схильність відсутня, що говорить про наявність у них розвинених механізмів самозахисту.

Таким чином, отримані дані дозволяють зробити висновок про адаптивну спрямованість вибірки: довіра до оточуючих формується на основі реалістичного сприйняття. Респонденти здатні адекватно оцінювати ситуації, розрізняючи, де довіра є конструктивною для розвитку взаємин, а де може нести потенційні ризики. Однорідність результатів, ймовірно, зумовлена схожістю життєвого досвіду учасників та їхньою належністю до одного соціокультурного простору, що сприяє формуванню подібних базових установок щодо довіри.

Проте повне розуміння того, як люди взаємодіють, неможливе без заглиблення в емоційну сферу комунікації. Соціальна довіра слугує фундаментом, визначаючи, наскільки ми схильні вважати інших надійними. Натомість, здатність відчувати та розуміти внутрішній світ іншої людини проявляється через емпатію. Для того, щоб всебічно вивчити цей важливий аспект, ми вдалися до діагностики за методикою В. Бойка.

За допомогою методики діагностики емпатичних здібностей Бойка можна оцінити, наскільки людина вміє відчувати разом з іншими та проникати в їхні думки й почуття. Емпатія вимагає глибокого розуміння внутрішнього світу іншої людини, і її розвиток полегшується, коли спостерігається схожість у поведінці та емоційних проявах.

Теоретична база обраної методики передбачає розмежування трьох основних типів емпатії, які були враховані при аналізі зібраних даних:

1. Емоційна емпатія: це здатність відчувати емоції іншої людини, ніби "заражаючись" ними, або переживаючи їх паралельно. Це відбувається через механізми афективного наслідування.
2. Когнітивна емпатія**:** це розуміння емоційного стану та позиції іншої людини через інтелектуальні процеси. Ми використовуємо порівняння та аналогії, щоб раціонально осмислити її точку зору.
3. Предикативна емпатія: це здатність передбачати, як людина буде реагувати або поводитися в певних ситуаціях спілкування.

Цей інструментарій дозволяє не тільки визначити загальний рівень емпатії, але й виявити, які саме "канали" її реалізації є найактивнішими. Це дає можливість отримати глибоке та якісне розуміння результатів дослідження.

Наступним кроком у нашому дослідженні було вивчення емпатійних здібностей учасників. Отримані дані, що відображають як загальний рівень емпатії, так і специфічні аспекти співпереживання, представлені в Таблиці 2.2. Застосована методика дає змогу детально оцінити різні "канали" емпатійного відгуку.

Таблиця 2.2

Середні показники емпатійних здібностей за методикою В. Бойка

Назва шкали (каналу емпатії)	Середній бал	Рівень вираженості
Раціональний канал емпатії	3.2	Середній
Емоційний канал емпатії	3.0	Середній
Інтуїтивний канал емпатії	2.3	Низький
Установки, що сприяють емпатії	3.5	Середній

Проникаюча здатність в емпатії	3.0	Середній
Ідентифікація в емпатії	2.7	Середній
Загальний рівень емпатії	17.7	Занижений

Середній показник емпатії в межах досліджуваної групи склав 17.7 балів, що свідчить про занижений рівень показника. Така тенденція може інтерпретуватися як ознака певної емоційної відстороненості респондентів. Це може вказувати на їхню схильність до збереження особистісних кордонів у соціальних взаємодіях та потенційну обмеженість у готовності до глибокого емоційного співпереживання з іншими.

Дослідження окремих структурних компонентів емпатії виявило такі закономірності:

1. Переважна більшість раціонального підходу та позитивних установок. Найбільш високі показники були відзначені за шкалами "Установки, що сприяють емпатії" (3.5) та "Раціональний канал" (3.2). Це свідчить про те, що респонденти усвідомлюють соціальну значимість співпереживання і теоретично готові щодо нього. Однак їх розуміння іншої людини ґрунтується на логіці та аналізі вчинків, а не на емоційному відгуку;
2. Результати дослідження виявили значний дефіцит інтуїтивного компоненту в оцінюваній групі. Зокрема, найнижчий середній бал (2.3) був зафіксований за шкалою інтуїтивної емпатії. Це свідчить про обмежену здатність респондентів до емпатичного сприйняття емоційного стану інших осіб за відсутності вербалізованої чи іншої прямої інформації. Спостерігається тенденція до мінімізації використання первинних вражень та підсвідомих сигналів на користь раціонального аналізу та опори на емпіричні дані;

3. Складність у глибокому емоційному зв'язку. Отримані показники (3.0 за емоційним каналом та 2.7 за ідентифікацією) свідчать про те, що респондентам нелегко по-справжньому "вжитися" в почуття іншої людини, відчути її біль чи радість так, ніби це їхні власні. Їхня здатність до співпереживання більше схожа на інтелектуальне розуміння ситуації, аніж на щирий емоційний відгук.

Отже, отримані дані вказують на домінування "раціонального типу" емпатії серед респондентів. Спостерігається їхня схильність до продуктивної взаємодії, при цьому зберігається значний рівень емоційної незалежності. Ці висновки узгоджуються з попередніми дослідженнями, проведеними за методикою Дж. Роттера, що підтверджує характеристику групи як такої, що керується логікою та зваженим підходом у міжособистісних стосунках.

Для поглибленого аналізу міжособистісних відносин у вивченій групі було використано методику В. Бойка для діагностики загальної комунікативної толерантності. Основна мета цього інструменту – оцінити ступінь терпимості особистості до оточуючих, її здатність сприймати унікальність співрозмовника та адекватно реагувати на розбіжності у поглядах, звичках чи характері. Опитувальник містить 45 тверджень, згрупованих за 9 шкалами, що висвітлюють такі аспекти толерантності: неприйняття індивідуальності, використання власного "Я" як мірила для інших, категоричність суджень, труднощі з контролем негативних емоцій, прагнення до перевиховання чи підлаштування партнера під себе, нездатність прощати помилки, нетерпимість до дискомфорту інших та проблеми з адаптацією до їхніх характерів. Результати обробляються за шкалою від 0 до 135, де вищий бал свідчить про нижчий рівень комунікативної толерантності.

Дані, отримані в ході дослідження згідно з визначеною методикою, агреговані за групою респондентів, візуалізовані в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Показники комунікативної толерантності за методикою В. Бойка

Назва шкали	Середній бал	Рівень вираженості
Неприйняття індивідуальності	5.3	Середній
«Я – еталон» в оцінках	5.2	Середній
Категоричність або консерватизм	7.3	Високий
Невміння приховувати почуття	6.5	Середній
Прагнення переробити партнера	4.8	Середній
Прагнення підлаштувати інших під себе	4.9	Середній
Невміння прощати іншим помилки	5.4	Середній
Нетерпимість до фізичного комфорту	2.5	Низький
Невміння адаптуватися до партнерів	4.4	Середній
Загальний показник толерантності	50.8	Середній

Завершальною стадією констатувального експерименту було дослідження рівня комунікативної толерантності учасників. Середній показник по всій групі склав 50.8 балів. Цей результат свідчить про середній рівень толерантності, який наближається до високого, враховуючи обернену залежність: нижчий бал означає вищу толерантність.

Поглиблене вивчення індивідуальних показників виявило такі характеристики групової взаємодії:

1. Найбільш високий бал (7.3) було отримано за шкалою «Категоричність чи консерватизм в оцінках». Це вказує на схильність учасників дослідження до формування жорстких суджень про інших людей, тенденцію нав'язувати власну думку як єдино вірну та можливу

впертість під час дискусій. Ця особливість перебуває у прямій кореляції з раніше встановленим «раціональним» типом емпатії.

2. За шкалою "Невміння приховувати або згладжувати неприємні почуття" було зафіксовано помірно виражений показник (6.5 балів). Це свідчить про те, що респонденти не завжди вважають за необхідне приховувати своє роздратування або неприязнь, коли стикаються з якостями співрозмовників, які вони сприймають як неестетичні або позбавлені смаку.
3. Найнижчий результат був зафіксований за шкалою "Нетерпимість до дискомфортних станів оточуючих", склавши 2.5 бали. Цей показник є сприятливим, свідчачи про здатність респондентів до емпатійного сприйняття фізичних чи емоційних страждань інших, без проявів егоїстичного роздратування.

Отримані дані свідчать про багатогранну природу комунікативних взаємодій у досліджуваній групі. Незважаючи на середній загальний рівень толерантності, респонденти демонструють тенденцію до категоричності суджень та прямолінійності у висловленні своїх думок. У сукупності з раціональним компонентом емпатії (визначеним за методикою В. Бойка) та помірним рівнем соціальної довіри (за Дж. Роттером), ці характеристики формують профіль особистості, що характеризується відкритістю до встановлення контактів, але при цьому висуває високі вимоги до логічності та поведінкових аспектів оточуючих.

2.3. Аналіз взаємозв’язку психологічних чинників формування довіри

У рамках нашого дослідження, вивчення кореляції між психологічними детермінантами формування довіри є визначальним кроком. Це дозволяє не тільки кількісно оцінити, але й глибоко осмислити якісні аспекти

міжособистісних взаємодій респондентів. Довіра, будучи комплексним явищем, формується внаслідок динамічного взаємозв'язку емпатійних характеристик та рівня комунікативної толерантності індивіда.

Аналіз соціальної довіри за методикою Дж. Роттера показав, що в групі переважає помірний рівень. Однак, при зіставленні з даними про емпатію за В. Бойком, виявилася цікава особливість: високі показники раціонального компонента емпатії (3.2) свідчать про те, що довіра респондентів має переважно когнітивну основу. Це означає, що процес формування довіри відбувається не через емоційний відгук чи інтуїцію, а через ретельний інтелектуальний аналіз поведінки, слів та соціального оточення партнера. Довіра в такому випадку виступає як результат "соціального договору", де ключовим є прогнозованість іншої людини. Така стратегія, хоч і захищає від розчарувань, може призводити до більш формалізованих стосунків, де бракує глибокої емоційної близькості.

Виявлена когнітивна орієнтація на довіру корелює з високим рівнем саморегуляції у респондентів. Довіра в цьому контексті інтерпретується не як ірраціональна віра, а як результат раціонального прогнозування. Ймовірно, це зумовлено прагненням індивіда до мінімізації потенційних соціальних ризиків. У рамках даної дипломної роботи ми розглядаємо це як прояв механізму психологічного захисту: респондент надає собі дозвіл на довіру лише за наявності достатньої кількості інтелектуальних підстав, що підтверджують безпеку взаємодії.

Особливу увагу привертає взаємозв'язок між довірою та комунікативною толерантністю. Висока категоричність суджень (7.3) у поєднанні з помірним загальним рівнем толерантності (50.8) формує специфічний механізм "фільтрації" довіри.

Спостерігається тенденція, коли довіра до іншої людини можлива лише за умови, що ця людина відповідає внутрішнім, суб'єктивним критеріям

респондента (шкала "Я — еталон" — 5.2). Категоричність виступає як бар'єр: якщо партнер по комунікації демонструє погляди або поведінку, що виходять за межі "прийнятної норми" респондента, його толерантність значно знижується, що автоматично перешкоджає формуванню довіри.

Таким чином, довіра в досліджуваній вибірці є вибірковою. Респонденти схильні довіряти тим, хто здається їм "зрозумілим" і "схожим", при цьому виявляючи нетерпимість до індивідуальних рис, які вони не можуть раціонально пояснити або прийняти. Це підтверджує гіпотезу про те, що комунікативна толерантність виступає як модератор довіри: високий рівень категоричності обмежує коло осіб, яким респондент готовий довіряти.

Виявлений дефіцит інтуїтивного каналу емпатії (2.3) є одним із найсуттєвіших результатів дослідження. У психологічному розумінні, інтуїція часто виступає як основа для формування "базисної довіри" (концепція Е. Еріксона). Низький бал за цією шкалою означає, що респонденти мають труднощі з несвідомим сприйняттям та розумінням емоційного стану інших.

Через цю нездатність до інтуїтивного "передчуття" намірів співрозмовника, людина відчуває себе вразливою та некомфортно, що призводить до збільшення емоційної дистанції. Таким чином, середній рівень довіри пояснюється не браком бажання довіряти, а неможливістю досягти відчуття безпеки на підсвідомому рівні.

Наслідком цього є розвиток емоційної автономії. Респонденти прагнуть зберігати свою незалежність, уникаючи глибокого "занурення" в переживання іншої людини (низька ідентифікація — 2.7). Це, з одного боку, сприяє розвитку об'єктивності та розсудливості, але з іншого — перешкоджає формуванню справжньої близькості, де довіра базується на емоційному прийнятті, а не на перевірці фактів.

Підсумовуючи результати проведеного аналізу, ми можемо представити модель формування довіри у досліджуваних респондентів. Ця модель ґрунтується на трьох ключових детермінантах:

1. Раціональна перевірка: Довіра виникає внаслідок аналізу минулого досвіду та формування логічних висновків.
2. Нормативна відповідність: Прийняття іншої людини відбувається через призму власних етичних та поведінкових стандартів.
3. Захисна дистанція: Обмеження емоційного залучення слугує механізмом для збереження особистісної цілісності.

Встановлені зв'язки вказують на те, що для досягнення вищого рівня довіри в цій групі недостатньо лише заохочувати відкритість. Необхідно проводити комплексну роботу, спрямовану на зниження комунікативної категоричності та розвиток емоційного інтелекту. Це дозволить перевести довіру з площини суто раціонального розрахунку до площини гуманістичного прийняття іншої особистості.

Висновки до другого розділу

За підсумками проведеного емпіричного дослідження, присвяченого вивченню психологічних чинників, що формують довіру особистості, були отримані наступні висновки.

Згідно з результатами діагностики соціальної довіри (за методикою Дж. Роттера), для групи досліджуваних характерний середній рівень довіри. Це означає, що респонденти демонструють помірну готовність покладатися на чесність та добропорядність оточуючих. Однак, їхня довіра не є абсолютною,

а скоріше базується на критичному сприйнятті соціальної інформації та обережності при встановленні нових міжособистісних контактів. Така поведінка свідчить про сформовані механізми соціальної адаптації.

За результатами дослідження емпатійних здібностей, проведеного за методикою В. Бойка, було виявлено загальний рівень емпатії респондентів, що становить 17.7 балів, який класифікується як занижений. Аналіз структури емпатії показав домінування раціонального каналу (3.2 бали) над інтуїтивним та емоційним, які виявилися менш вираженими. Це свідчить про тенденцію досліджуваних до інтелектуалізації міжособистісних взаємодій. Зокрема, респонденти демонструють здатність до логічного аналізу та реконструкції емоційного стану іншої особи, проте стикаються з труднощами у сфері безпосереднього емоційного співпереживання та інтуїтивного сприйняття настрою партнера.

За результатами дослідження комунікативної толерантності, проведеного за методикою В. Бойка, було виявлено загальний середній рівень показника (50.8 балів). Однак, цей результат супроводжується значними деструктивними тенденціями. Особливу тривогу викликають високі показники за шкалами "категоричність суджень" (7.3 бали) та "схильність використовувати власне «Я» як еталон" (5.2 бали). Ці фактори призводять до формування психологічних бар'єрів у міжособистісній взаємодії, оскільки досліджувані схильні до встановлення жорстких вимог до інших, що перешкоджає прийняттю індивідуальних особливостей співрозмовників.

Аналіз зібраної інформації допоміг створити схему, яка показує, як різні фактори впливають на довіру. Ми з'ясували, що в нашій групі досліджуваних довіра базується на логіці та передбаченні майбутніх дій. Це означає, що люди довіряють, коли перевіряють партнера на відповідність своїм власним уявленням та очікуванням. Недостатній рівень інтуїтивного розуміння почуттів інших змушує людину тримати дистанцію, що робить довіру вибірковою та більш формальною.

Психологічний профіль даної групи характеризується прагненням до стабільності та передбачуваності міжособистісних взаємодій, що співіснує з вираженою емоційною автономією та комунікативною ригідністю. Зазначена конфігурація психологічних рис вказує на доцільність застосування психокорекційних інтервенцій, спрямованих на підвищення рівня емоційного інтелекту, редукцію категоричності суджень та формування здатності до безумовного прийняття співрозмовника. Це є необхідною передумовою для трансформації раціональних форм взаємодії в глибокі міжособистісні довірчі стосунки.

ВИСНОВОК

У рамках дипломної роботи, присвяченої дослідженню психологічних факторів, що впливають на формування довіри в міжособистісних взаєминах, було здійснено комплексний теоретико-емпіричний аналіз. Отримані результати дають змогу дійти наступних висновків:

1. У рамках першого завдання було проведено теоретичний аналіз проблеми міжособистісної довіри. Дослідження показало, що довіра відіграє фундаментальну роль у регулюванні міжособистісних стосунків, створюючи умови для психологічної безпеки та відкритості

взаємодіючих сторін. Було встановлено, що формування довіри є комплексним процесом, який поєднує когнітивні аспекти (оцінку надійності та передбачуваності партнера) з емоційними (відчуттям прийняття та емпатійним резонансом). Теоретично обґрунтовано, що емпатія та комунікативна толерантність є визначальними психологічними чинниками, що сприяють розвитку довіри;

2. Для вирішення другого завдання було здійснено емпіричне дослідження. Діагностика, проведена за методикою Дж. Роттера, виявила переважання середнього рівня соціальної довіри у досліджуваній вибірці. Цей результат свідчить про те, що міжособистісна довіра респондентів має обережний та виборчий характер. Воно не є абсолютною вірою, а скоріше є адаптивним механізмом, заснованим на попередній оцінці співрозмовника;
3. Дослідження емпатичного компонента особистості за методикою В. Бойка показало загальний низький рівень емпатії (17.7 балів), при цьому домінуючим виявився раціональний канал сприйняття. Це свідчить про те, що формування міжособистісної довіри у респондентів відбувається переважно на когнітивному рівні. Довіра, таким чином, формується не як інтуїтивне переживання, а як результат раціонального аналізу вчинків та особистісних якостей іншої людини;
4. Високий рівень категоричності суджень (7.3 бали), виявлений під час дослідження комунікативної толерантності, створює серйозні перешкоди для формування довірчих стосунків. Ця тенденція до оцінки інших через призму власного "Я" призводить до звуження кола довірених осіб. Як наслідок, довіра стає вибірковою, залежною від відповідності партнера суб'єктивним нормам та очікуванням респондента;
5. Емпірично доведено, що формування міжособистісної довіри дійсно пов’язане з рівнем емпатії та особливостями комунікативної взаємодії. Виявлено, що раціональний тип емпатії у поєднанні з високою

комунікативною категоричністю формує специфічний профіль «зваженої довіри», де інтелектуальна оцінка переважає над емоційним прийняттям;

6. Наукова новизна та практичне значення роботи полягають у поглибленні уявлень про те, як саме емпатія та толерантність структурують простір довіри. Отримані результати можуть бути використані практичними психологами для розробки програм розвитку комунікативної гнучкості та емоційного інтелекту, що сприятиме гармонізації міжособистісних стосунків та зниженню соціальної напруженості у груповій взаємодії.

Список використаних джерел

1. Алєксєєва А. Основні елементи і структура міжособистісної довіри. *Вісник Харківського національного університету*. 2020. Т. 14, № 3. С. 22–41.
2. Андрєєва Г.М. Соціальна психологія : підручник. Київ : Либідь, 2006. 290 с.
3. Балуцький І.В. Особливості прояву довіри в статусних міжособистісних відносинах. *Слобожанський науковий вісник*. 2023. Т. 12, № 1. С. 24.

4. Бодальов А.А. Сприйняття і розуміння людини людиною. Київ : Либідь, 2000. 200 с.
5. Бос Л. Довіра. Даріння. Вдячність. Львів : КнигоВир, 2021. 272 с.
6. Вебер М. Обрані твори/ М. Вебер; [пер. з нім.; зіст., заг. ред. Ю. Н. Давидова]. – К. :Прогрес, 1990. – 804 с.
7. Гарет Р. Джонс та Дженніфер М. Джордж. Еволюція довіри та співпраці. *Огляд Академії менеджменту* . 1998. Том 23, № 3. С. 531–546. URL: https://doi.org/10.2307/259293 .
8. Гарфінкель Г. Поняття "довіри":довіра як умова стабільних дій. *Вітчизняна і зарубіжна соціологія*. 1999. Т. 11, № 4. С. 126–161.
9. Гозман Л. Психологія емоційних відносин : монографія. Київ : КНУ, 2009. 76 с.
10. Горлач М. Політологія: наука про політику : підручник / М. І. Горлач, В. Г. Кремень. – К. : Центр учб. л-ри, 2009. – 840 с.
11. Данкін Д. Довіра/політолог. аспект. Київ : Професіонал, 2015. 237 с.
12. Духновський С.В. Діагностика міжособистісних відносин : Психол. практикум. Київ : Каравела, 2009. 141 с.
13. Еріксон Е. Ідентичність: юність і криза/ Е. Еріксон; [пер. з англ. ; заг. ред. А. В. Толстих]. – К.: Прогрес, 2000. – 344 с.
14. Ільїн Є.П. Психологія спілкування і міжособистісних стосунків. Київ : Каравела, 2010. 576 с.
15. Купрейченко А.. Методика довіри/недовіри особистості до світу, до інших людей, до себе. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2022. № 5. С. 16–22. URL: https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2022.5.3.
16. Мартін Бубер. Два образи віри / пер. з нім П.С Гуревич С.Я Левіт. Львів : Місіонер, 2021. 302 с.
17. Мортон Дойч. Довіра та підозра. *Журнал вирішення конфліктів* . 1958. Том 2, № 4. С. 265–279. URL : https://www.jstor.org/stable/172886 .

18. Николаенко В. Л. Соціологія культури : короткий словник / В. Л. Николаенко, Л. Г. Николаенко [під наук. ред. Н. В. Туленкова]. – Київ : ІПК ДСЗУ, 2011. – С. 577.
19. Обозов М.М. Психологія міжособистісних відносин. Київ : Либідь, 1990. 191 с.
20. Погорілий С.С. Довіра до державної влади як категорія політичного управління. *Держава та регіони* . 2023. № 2. С. 210–214.
21. Раджив Бхаттачар'я. Формальна модель довіри, заснована на результатах. Огляд *Академії менеджменту* . 1998. Том 23, № 3. С. 459–472. URL: https://doi.org/10.2307/259289 .
22. Роджерс К. Становлення особистості. Погляд на психотерапію. Robinson, 2020. 429 с.
23. Сафронов В.С. Особливості довірчого спілкування : дис. … канд. психол. наук. Львів, 2017. 24 с.
24. Селігмен А. Проблема довіри / пер. з англ І. Мюрберг Л. Собоєва. Київ : Каравела, 2020. 256 с.
25. Скрипкіна Т.П. Психологія довіри : навч. посіб. Харків : Промінь, 2020. 264 с.
26. Соболєва Н. І. Соціологія суб'єктивної реальності / Н. І. Соболєва. – К. : ІС НАНУ, 2020. – 311 с.
27. Тошіо Ямагісі та Карен С. Кук. Узагальнений обмін та соціальні дилеми. Social Psychology *Quarterly* . 1993. Том 56, № 4. С. 235–248. URL: https://doi.org/10.2307/2786661 .
28. Фукуяма Ф. Довіра: соціальні добродії та шлях до процвітання / пер. з англ Тарас Цимбал Роман Корнута. Київ : Наш формат, 2020. 1376 с.
29. Чугунова Є. М. Аналіз психологічних чинників встановлення довірливих стосунків у студентської молоді. *Вісник післядипломної освіти*. 2011. № 3. С. 556–562. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vpo_2011_3_91.

30. Юн Ельстрер. Пояснення соціальної поведінки: ще раз про основи соціальних наук / пер. з англ Смирнова А. Харків : Весна, 2011. 472 с.
31. Ядов В.О. Регулція соціальної поведінки особистості : навч. посіб. Київ : Каравела, 2017. 139 с.
32. Anthony Giddens. Modernity and Self-Identity. Cambridge : Polity Press, 1991. 245 p.
33. Anthony Giddens. Sociology. 9th ed. Hoboken : John Wiley and Sons Ltd, 2021. 1152 p.
34. Doris Brothers. Toward a psychology of uncertainty. Taylor and Frensis, 2007. 238 p.
35. Erik Erikson "Childhood and Society", 2nd ed., 1963
36. Heimer C. Karen S. Cook. Solving the problem of trust. Russell Sage Foundation, 2001. 210 p.
37. Hosmer L. T. Trust: The Connecting Link between Organizational Theory and Philosophical Ethics. Academy of Management Review. 1995. No. 20. P. 379–403. URL: https://doi.org/10.2307/258851.
38. Luhmann N. Trust and Power / Niklas Luhmann. – N.Y. : John Wiley & Sons, 1979. – 208 p.
39. Luhmann Niklas. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. Department of Sociology, University of Oxford. 2000. No. 6. P. 94–107. URL: http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/luhmann94-107.pdf.
40. Markova I. Trust/Risk and Trust/Fear : Proceedings of the British Academy / ed. by I. Markova. – N. Y. : British Academy, 2006. – P. 1–21.
41. Miller J. Trust: The moral importance of an attitude. Practical Philosophy. 2020. Vol. 3. P. 45–54. URL: https://doi.org/10.1093/oso/9780192868978.003.0007.
42. Rose-Ackerman S. Trust, honesty and corruption: reflection on the state-building process. European Journal of Sociology. 2001. Vol. 42, no. 3. P. 526–570. URL: https://www.jstor.org/stable/23999072.

43. Russell Hardin. The Street-Level Epistemology of Trust. Politics&Society. 1993. Vol. 21, no. 4. P. 505–529. URL: https://doi.org/10.1177/0032329293021004006.
44. Sandro Castaldo Katia Premazzi and Fabrizio Zerbini. The Meaning of Trust. Journal of Business Ethics. 2010. Vol. 96, no. 4. P. 657–668. URL: https://www.jstor.org/stable/29789743.
45. Sztompka P. Trust: A sociological theory. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. 227 p.
46. Toshio Yamagishi. Trust: The evolutionary game of mind and society. Tokio : Tokio University Press, 2019. 114 p.