

Хмельницький національний університет
Факультет здоров'я, психології, фізичної культури та спорту
Кафедра психології та педагогіки

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Другий (магістерський)

Освітній рівень

Галузь знань - 05 Соціальні та поведінкові науки

Шифр і назва галузі знань

Спеціальність - 053 Психологія

Шифр і назва спеціальності

на тему: «ПСИХОЛОГІЧНА РОЛЬ ДОВІРИ В РОЗВИТКУ
КОМУНІКАТИВНОСТІ У ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ»

Шифр ДРМ _____

Виконала: студентка II курсу, група ППМз-19-1 _____ Д. Л.Саранчук
Підпис Ініціали, прізвище

Керівник: доктор філософських наук, _____
Підпис Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:

Зав. кафедри психології та педагогіки
доктор психологічних наук, професор

_____ Є. М. Потапчук
Підпис Ініціали, прізвище

_____ 2020 р.

Хмельницький 2020

АНОТАЦІЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Тема кваліфікаційної роботи «ПСИХОЛОГІЧНА РОЛЬ ДОВІРИ В РОЗВИТКУ КОМУНІКАТИВНОСТІ У ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ»

Саранчук Дмитро Леонідович

Кваліфікаційна робота включає 88 сторінок, 2 таблиці, 7 рисунків, перелік джерел посилання складає 73 найменування.

Ключові слова: довіра, особистість, комунікація, юнацький вік.

Об'єктом дослідження є довіра як умова комунікативності особистості в юнацькому віці.

Предметом дослідження є процес розвитку комунікативності в юнацькому віці.

За результатами дослідження розроблено тренінг розвитку довіри як основи комунікативного розвитку студентів, надано рекомендації щодо особливостей і можливостей розвитку довіри як основи успішної міжособистісної комунікації та розвитку комунікативних компетентностей студентів.

Практичне значення дослідження виявляється в можливості використанні матеріалів кваліфікаційного дослідження в системі підготовки майбутніх фахівців психологічної сфери, зокрема, в дисциплінах «Психологія особистості», «Вікова психологія», при проведенні соціально-психологічної практики студентів.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ В ДОСЛІДЖЕННІ ДОВІРИ.....	10
1.1 Довіра як соціально-психологічне явище у сучасних психологічних дослідженнях	10
1.2 Соціально-психологічне значення довіри.....	21
1.3 Розвиток довіри в процесі ранньої соціалізації.....	32
Висновки до розділу.....	43
РОЗДІЛ 2 ДІГНОСТИКА РОЛІ ДОВІРИ У РОЗВИТКУ КОМУНІКАЦІЇ ПСИХОЛОГІЧНИХ В ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ.....	45
2.1 Психологічний аналіз особливостей спілкування в юнацькому віці.....	45
2.2 Емпіричне дослідження особливостей комунікабельності у юнацькому віці.....	52
2.3 Програма самопізнання розвитку довіри.....	62
Висновки до розділу.....	69
ВИСНОВКИ.....	72
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ.....	75
ДОДАТКИ.....	81
ДОДАТОК А.....	81
ДОДАТОК Б.....	84
ДОДАТОК В.....	86

ВСТУП.

Актуальність теми дослідження. Мережеве суспільство є характеристикою сучасності і зумовлює створення єдиного комунікативного простору або єдиного світу. У зв'язку із цим особливого значення набувають питання, що стосуються функціональних особливостей ролі людини як суб'єкта-людина, передбачає відкритість її когнітивного простору. Оскільки відкритість є показником готовності і спроможності до встановлення контакту, тому у сукупності актуальних наукових проблем виокремлюється аспект чинників відкритості, з тим щоб зрозуміти їх конструктивну роль у пізнанні як діяльності людини, що поєднує в собі створення і відкриття.

Одним з необхідних чинників відкритості буття людини у мережі суспільних відносин є довіра. Спроби осмислення феномену довіри здійснювалися ще древніми мислителями і продовжуються нинішніми дослідниками. Історія розвитку людського суспільства показує, що дефіцит довіри згубно впливає на соціум, а її наявність, навпаки, виявляє високу спроможність у прискоренні соціального розвитку.

Сучасна епоха характеризується кризою довіри, яка визнається політиками, представниками бізнесу, вченими і в цілому народами різних країн як соціальний дефіцит, що вимагає свого рішення. Відносини між людьми в цілому і довіру, зокрема, сучасні дослідники визначають як найбільш важливу проблему сучасності, що лежить в основі формування і розвитку якостей як окремих індивідів, так і діяльності спільнот та функціонування суспільства в цілому. Розробка проблеми довіри у руслі психологічного дослідження має виняткове значення для її вирішення, на внутрішньо психічному рівні закладається основа ціннісних орієнтирів і стратегічного спрямування розвитку особистості та спільнот, які вона створюватиме.

Аналіз феномену довіри і його соціокультурної обумовленості представлений у працях А. Селігмена, Ф. Фукуями, де розглядається як найважливіший ресурс соціального капіталу. Саме у цьому напрямку ведуться серйозні розробки як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Серед них

особливий внесок – це дослідження В. Столяр, Е. Гідденса, Н. Лумана, Д. Коулмена.

Ризикогенність сучасного світу і тенденції постійного примноження соціальних загроз і ризиків підвищують роль та значущість соціальної довіри як механізму підвищення ступеню і почуття безпеки людини у суспільстві за умов зростання соціальної невизначеності й напруги. Змістовне висвітлення проблеми взаємозв'язку довіри і ризику представлено у працях Е. Гідденса, А. Селігмена, Н. Лумана, У. Бека.

Згідно із соціально-психологічною точкою зору, довіра є фундаментальною складовою внутрішньо особистісного простору людини, однак, функціонуючи, вона виявляється у просторі міжособистісної, міжгрупової взаємодії, здійснюючи функцію зв'язку людини зі світом. Т. Скрипкіною були виділені фундаментальні функції довіри в житті людини, найважливіша з яких полягає в тому, що вона виступає умовою цілісної взаємодії людини зі світом.

Провідними у висвітленні проблеми є роботи таких авторів, як К. Ясперс, К. Хорні, Е. Фромм, Е. Еріксон, А. Маслоу, К. Роджерс, В. Франкл, А. Купрейченко, В. Зінченко та інші. Дослідники виявляють зв'язок довіри із психічним здоров'ям людини, життєвою орієнтацією, процесами самоактуалізації.

Серед найбільш фундаментальних робіт можна відзначити твори Е. Еріксона (онтогенез довіри; базисна довіру; базисна недовіра), К. Р. Роджерса (довіра і самоактуалізація особистості; довіра до природи людини), А. Г. Маслоу (довіра і самоактуалізація; чинники, що формують довіру; довіру і здоров'я; проблема недовіри в сучасному суспільстві); Е. Фромма (віра і довіра; довіра і несвідоме знання, втрата довіри до себе), Е. Шострома (довіра і самоактуалізація; терапія недовіри). До проблеми довіри звертається і безліч інших психологів: Д. С. Вітакер, П. Глассер, Дж. Коттлер, К. Рудестам, С. Файн, К. Фопель і ін. Хоча в рамках цих підходів отримано багато важливих і практично значущих результатів, однак, не розробляється теорія довіри, вона розглядається лише як необхідний і суттєвий фактор розвитку особистості і терапії особистісних розладів, і дослідники здебільшого задовольняються інтуїтивним розумінням

довіри. Феномен довіри включений у взаємодію між людьми, перш за все, в процес спілкування. Актуальною і мало розробленою сучасною проблемою є визначення ролі довіри в міжособистісному спілкуванні.

Об'єктом дослідження є довіра як умова комунікативності особистості віці.

Предметом дослідження є процес розвитку комунікативності в юнацькому віці.

Метою дослідження є дослідження психологічної ролі довіри в розвитку комунікативності особистості в юнацькому віці.

Відповідно до мети дослідження були визначені наступні його **завдання**:

1. Проаналізувати науково - теоретичні підходи до розуміння проблеми сутності довіри.
2. Виявити психологічну роль довіри в онтогенезі особистості.
3. Провести емпіричні дослідження значення рівня розвитку довіри особистості для розвитку комунікативності особистості.
4. Розробити тренінг розвитку довіри як основи комунікативного розвитку студентів
5. Надати рекомендації щодо особливостей і можливостей розвитку довіри як основи успішної міжособистісної комунікації та розвитку комунікативних компетентностей студентів.

Практичне значення дослідження виявляється в можливості використанні матеріалів кваліфікаційного дослідження в системі підготовки майбутніх фахівців психологічної сфери, зокрема, в дисциплінах «Психологія особистості», «Вікова психологія», при проведенні соціально-психологічної практики студентів.

Експериментальна база дослідження. Дослідно-експериментальна робота проводилась на базі Хмельницького національного університету У ній взяли участь 68 студенти.

Апробація результатів дослідження відбувалась шляхом публікації статті на тему: «Психологічна роль довіри у розвитку особистості» в збірнику

матеріалів Всеукраїнської науково-теоретичної інтернет-конференції «Актуальні проблеми безпеки життєдіяльності» (24 листопада 2021 року в м. Миколаїв).

Структура роботи: робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, переліку джерел посилання (65 найменувань) та чотирьох додатків. Загальний обсяг дипломної роботи – 84 сторінок тексту (основна частина – 66 сторінок).

РОЗДІЛ 1 НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ В ДОСЛІДЖЕННІ ДОВІРИ

1.1. Довіра як соціально-психологічне явище у сучасних психологічних дослідженнях

У вітчизняній та зарубіжній психології концепція довіри отримала велику увагу останніми роками. Довіра відноситься до не усталених термінів, який як і раніше, зберігає багатозначність, що проявляється у спробах його визначити цілим рядом дослідників. У сучасній психологічній науці зазначається, що «поняття довіри, будучи досить складним і багатоплановим, досі не запроваджено контекст загальної системи психологічного знання» (82, с.84). В даний час великий інтерес викликає ця проблема і в багатьох інших дисциплінах: соціології, економіці, політиці, історії, біології, педагогіці, антропології та інших. Вчені фокусуються на визначеннях довіри, динаміці довіри та ключової ролі, яку відіграє довіра у створенні та збереженні продуктивних індивідуальних та організаційних відносин, підходячи до проблеми під кутом зору цієї дисципліни. Існує велика різноманітність підходів до розуміння довіри. Сьогодні довіра набуває дедалі більшої значущості у побудові міжособистісних відносин, у системі ділових відносин, але досі, на думку дослідників, немає єдиного визначення довіри, яке задовольняло б всіх учених. Психологи, вивчаючи феномен довіри, по-різному розуміють його суть. Таким чином, у літературі, присвяченій цій проблемі, можна зустріти велику кількість різноманітних підходів та визначень. Кожен автор по-своєму інтерпретує термін «довіра», виходячи зі своєї системи наукових уявлень. У публікаціях феномен довіри у контексті розробки низки інших соціально-психологічних проблем: соціально-психологічного навіювання (В.Бехтерев, В.М. Куликов, Г. Лозанов, Б.Ф. Поршнев), соціально-психологічних аспектів авторитету, значимих інших

(А.Бодальов, Б. Д. Паригін, Т. П. Скрипкіна). Проблематика довіри відображена в незначній кількості робіт, де вона виступає як предмет спеціального дослідження. Насамперед, можна назвати роботи В.Зінченка, Т.Скрипкіної, А. Селігмен, А. Купрейченко. В багатьох роботах довіра сприймається як однорідний феномен, проте, може бути диференційований різні психологічні типи, оскільки у основі довіри можуть лежати різні явища. Саме враховувати різні типи важливо при оптимізації взаємодії для людей, з організацією спільної роботи, під час здійснення психологічної допомоги та психологічної корекції та у багатьох інших випадках.

Слід наголосити на міждисциплінарному характері вивчення проблеми довіри особистості. Дослідження феномена довіри ведуться у різних галузях науки. Довіра між людьми як компонент «психологічної дистанції», а також зв'язок довіри особистості до людей та ставлення до дотримання моральних норм активно досліджується А. Купрейченко.

Особливий інтерес викликають роботи, що розглядають довіру як соціальну та суспільну проблему. Велика кількість існуючих течій, що стосуються вивчення феномену довіри, поділяються на два напрямки.

Перше - розглядає довірливе ставлення, що зумовлюється внутрішньою динамікою особистості. Другий напрямок говорить, що довірче спілкування залежить від динаміки міжособистісної взаємодії. Першим соціальним психологом, який спеціально торкнувся питання довіри був К. Левін, який виявив, що типовий американець відрізняється від німця своєю готовністю поділитися.

Кількість досліджень, спрямованих на вивчення феномену довіри, збільшується через високу їх значущість; різних сферах людських відносин. «Базова довіра - стрижневий елемент соціального та психологічного добробуту індивіда та суспільства, який можна визначити як впевненість (індивіда, групи, нації, спільноти) у тому, що навколишній світ та його мешканці не мають наміру заподіяти шкоди» (156, с.94).

Сам термін «довіра» запропонований С.Джурардом, який визначав його як «повідомлення іншим особистої інформації про себе» (210, с.2). Але таке розуміння не виявляло головну суть цього феномену і здавалося розпливчастим тим авторам, які згодом його доповнили. Дослідники М. Уорсі, А. Гарі та Г. Ках. внесли уточнення в розуміння природи довіри. Так, довіра є передача іншим особистісної інформації себе, яка має навмисний характер, а не випадковий або вимушений (загрозами, силою). Рішення виявити довірче ставлення має здійснюватися довільним чином. Друге доповнення полягає в тому, що інформація, яка передається партнеру, не була відома йому раніше, у поданні того, хто розповідає.

Ще один момент, який важливо відзначити - це те, що в умовах конфліктних відносин імпульсивне висловлювання особистої інформації один одному не є ознакою довірливості у відносинах, Дж. Аллен запровадив поняття «позитивності міжособистісних відносин» [202, с. 197]. Довіра здійснюється у дружніх відносинах, а не у конфліктних ситуаціях.

Таким чином, довіра має навмисний характер, об'єкт довіри «в очах» суб'єкта довіри не знає даної інформації, що передає, а також довірче спілкування відбувається в умовах позитивних взаємин. Елементи, які сприяють прояву відкритості, щирості, довірливості одного партнера іншому, наголосив Алістер. По-перше, це стійка тенденція людини до довіри, по-друге, відповідна ситуація (ситуативна обстановка) і, по-третє, вплив попередніх взаємин із партнером.

Існує велика різноманітність підходів до розуміння довіри. «Огляд джерел, присвячених проблемі довіри, показав, що немає єдиного загальноприйнятого визначення довіри» (119, с.88). Саме визначення проблематичне, оскільки значення слова «довіра» має багато очевидних синонімів, як-от віра, щирість, відкритість, залежність тощо. Вивченню довірчого спілкування у тих міжособистісних відносин приділялася велика увага.

Важливим елементом довірчих міжособистісних відносин є взаємне отримання тих очікувань, які є значущими кожного з партнерів. Найбільш

близькі відносини складаються, коли кожен із партнерів попередньо оцінює можливість задоволення своїх потреб від взаємного спілкування. Якщо очікування насправді виправдовуються, міжособистісні стосунки продовжуються.

Морально-етичному аспекту міжособистісних відносин приділялася особлива увага з боку дослідників. Багато авторів фокусуються на цьому боці довірчих стосунків. «Передбачуваність, надійність і чуйність (тобто турбота про добробут іншої людини) однаково важливі», - пише Дж Ремпел і Дж. Холмс [191, с.8]. Уточнення в таке розуміння внесли Рінг і Ван де Вен, які визначили довіру як «впевненість і передбачуваність в очікуваннях і впевненість у доброзичливості іншого» [191, с.8]. Дж. Батлер також акцентуючись на моральних правилах у міжособистісних відносинах, розуміє довіру як «приховану обіцянку одного індивіда в діаді не завдавати шкоди іншому» [191, с.8]. Дж. Бредех та Р. Еклс підкреслюють порядність у відносинах. Вони дають таке визначення довіри: «можливість того, що один діяч прийматиме рішення і діяти так, щоб принести користь, або, принаймні, не завдати шкоди іншому» (191, с. 12).

Дослідження, проведені О. Купрейченко присвячені зв'язку між ставленням до дотримання моральних норм та довірою особи показали таке. Виявлено зв'язок між довірою особистості та такою властивістю особистості як терпимість. Терпимі люди більше прагнуть довірливих відносин з оточуючими, ніж нетерпимі. Виявлено зв'язок між довірою особистості та загальною гнучкістю. Тобто, люди, що мало довіряють оточуючим, сильніше розрізняють своє ставлення до людей, що знаходяться на різній психологічній дистанції (76, с.312).

П. Бромілі та Л. Каммінгс дають таке визначення довіри: «це очікування, що індивід або група чесно спробують поводитися відповідно до будь-яких зобов'язань, будуть чесними у будь-яких переговорах, що передують цим зобов'язанням і надмірно не обманюватимуть інших, навіть якщо представиться така можливість» (191, с. 10). Ці автори наголошують на моральних принципах

участі у співпраці. Отже, одним із важливих аспектів міжособистісних відносин є дотримання моральних принципів людської поведінки у взаємодії з іншими людьми. Так, Т. Ямагіші визначає: довіра як «переконаність у тому, що люди не експлуатуватимуть добру волю інших» (181, с.7). Ще один погляд на природу довіри в контексті міжособистісних відносин фокусується на розгляді його як залежності та як впевненості. «Міжособистісна довіра - це очікування з боку індивіда, групи, що можна покластися на слово, обіцянку, словесну або письмову заяву іншого індивіда або групи», - пише Дж. Роттер (191, с. 6). Готовність довіритися залежить від конкретної людини, а якщо прийняте рішення залежить від дій іншої людини, вважає Б.Барбер, то довіра сприймається як форма особистісної залежності. Погоджуючись із природою залежності в довірі, Д. Занд стверджував, що «довіра стає свідомим регулюванням залежності однієї людини від іншої, яка зумовлена завданнями, ситуацією, людиною» (191, с.6). Д. Гамбетта визначає необхідною умовою довіри впевненість та залежність, а метою ставить здобуття «граничної, чистої вигоди» у відносинах. Р. Голембівські та М. МакКоні також пропонують розглядати ідентичність довіри та впевненості. Вони вважають, що «довіра має на увазі впевненість у будь-якій події, процесі або людині» (191, с.5).

Довіра у спілкуванні піддавалася аналізу багатьма авторами. Процес спілкування, що включає такий необхідний елемент як «обмін», являє собою «взаємне соціально-психологічне зараження співрозмовників якимись почуттями, переживаннями, емоційними станами» (171, с.40). «Обмін» характеризується деякими «надбаннями» і «втратами», співвідношення між якими і детермінує характер і динаміку спілкування. «Людина прагнути вступати у спілкування тоді, коли «надбання» перевищують «втрати» (невпевненість, тривога) і уникати, якщо витрати не відповідатимуть «надбанням» (171, с.27). Відповідно до даного підходу, Дж. Тібо і Х. Келлі зробили висновок, що «індивід вступатиме в таке спілкування, яке за «пнадбанням» (задоволення, насолода, задоволеність) є найкращими з наявних альтернативних можливостей» (171, с.28) . На цій основі автори вивели

«принцип порівняння альтернатив». Використовуючи «принцип порівняння альтернатив» вони визначають, що «якщо людина обрана як об'єкт довіри, то, отже, вона розглядається як найкраща альтернатива, а емоції є певним «надбанням» для неї і чим більше виявляється довірливість, тим більшим «надбанням» вона стає для об'єкта» (171, с.28). Друге їхнє положення зводиться до того, що «міра, якою одна людина довіряє іншому, перебуває у прямої відповідності до тієї, що проявляється її партнером» (171, с.29).

Таким чином, довіра пов'язана з процесом спілкування. Російські психологи також розглядають довіру у спілкуванні. Наприклад, Б. Поршнев інтерпретує довірче спілкування в відокремленні особистості з певними іншими особами у певному відношенні. Тут відбувається відокремлення в «ми» і відокремлення від «чужих» /156/. Принципи довіри перебувають у тісному взаємозв'язку з закономірностями спілкування.

Чинник довіри набуває дедалі більшого значення у структурі ділових відносин і виступає неодмінною умовою успіху організації загалом. Довірчі відносини в організації впливають на працездатність колективу, продуктивність спільної діяльності, злагодженість та взаєморозуміння у трудовій групі. У контексті ділових відносин довіра має таке визначення: «опора людини, групи, фірми на добровільно прийняте на себе зобов'язання іншою людиною, фірмою або групою визнавати та захищати права та інтереси всіх сторін, що беруть участь у спільній діяльності або економічному обміні». Дослідженням ролі довіри як фактору управлінської діяльності та встановлення ділових відносин в організаціях відводиться важливе місце. І. Дженнінгс в результаті проведених досліджень виявив, що важливим елементом просування службовими сходами підлеглого є довіра начальника до нього. Інший вчений Дж. Габарро досліджував поступ служби начальників і виявив, що необхідною умовою отриманих у нещодавньому часі високих управлінських посад є довіра з боку підлеглих. Ступінь довіри начальника чи підлеглого залежить від виконання наступних позицій:

«1) Чесність – репутація чесною та правильною людиною.

- 2) Компетентність - спеціальні знання та міжособистісна майстерність, необхідні для виконання роботи.
- 3) Консистентність - надійність, передбачуваність та тверезе судження у ситуації переговорів.
- 4) Лояльність - доброзичливість, чи готовність захищати, підтримувати та заохочувати інших.
- 5) Відкритість - розумова доступність, чи готовність вільно ділитися ідеями та з іншими» (191, с.7). Отже, довіра стоїть у центрі уваги вчених, оскільки дуже впливає ефективність ділового спілкування.

Численні дослідження, присвячені сфері організаційних відносин, а саме, співвідношенню міри довіри та рівня існуючих небезпек. Отримано експериментальні підтвердження того, що в умовах небезпеки людина, яка має високу схильність до довіри (готовність до довіри), виявляє вищий рівень співробітництва, кооперативної діяльності з іншою людиною, групою. Низький рівень довіри не впливає на рівень співпраці між людьми. Люди, з низьким рівнем довіри до оточуючих, нічого не купуючи, вважають це втратою, стверджуючи «я нічого не придбав», а люди, які високо довіряють, розглядають це як «я нічого не втратив». Таким чином, довіра впливає на спільну діяльність і є важливим фактором встановлення та збереження оптимальних відносин в організації.

Природно, що існує велика кількість факторів, що впливають на співробітництво. Такими факторами є індивідуально-особистісні особливості, ситуаційні обставини та низка інших. Наприклад, спеціальні дослідження, спрямовані на виявлення того, що впливає на співпрацю, показали, що такі особистісні характеристики як потреба у владі, орієнтація на лідерство, суперництво знижують рівень прагнення спільної діяльності, співпраці. Принципово важливою умовою взаємного співробітництва є наявність взаємності у довірчих відносинах. «Людина, що довіряє, очікує і від іншого корисної співпраці і поведінки», - пише Б. Мікер.

У вітчизняній психології довіра була предметом самостійного вивчення. У соціально-психологічних дослідженнях довіра нерідко розглядалося щодо процесу міжособистісного навіювання, авторитетності особистості, а також у контексті обговорення проблем значимих інших, дружби, спілкування, міжособистісних відносин, спільної діяльності та деяких інших. Е.Ткачов відзначає важливу роль довіри як умови авторитету. М. Кондратьєв створює свою соціально-психологічну модель авторитетності та, відповідно, типологію міжособистісних відносин. На його думку, у разі зростання значимості однієї людини для іншої, зростає і авторитетність. Авторитетності він приписує свої стадії: «на першій стадії - стадії «інформатора» - значимість одного індивіда іншого визначається лише його поінформованістю у зв'язку з яким-небудь питанням; на другій стадії – стадії «референтності» – важлива вже не лише поінформованість, а й відношення іншого індивіда до значущої, важливої інформації; його оцінка цієї інформації, і лише третя стадія - стадія «авторитетності» - характеризується авансуванням довіри, бо його думка індивіда визнається як важлива і вірна, «сприймається як пряме керівництво до дії» (100, с.204).

Довіра вивчалася також у контексті психологічної проблеми значимих інших. Автори не мають єдиної думки з приводу того, за якими критеріями визначається коло значних людей. Одні вважають, що значущі люди означають психологічно близьких. Інші вважають, що параметр психологічної близькості означає значимість. Але більшість вважають, що в людини є коло психологічно (особистісних) значущих людей, які впливають на формування його особистості.

Довіра є у всіх перелічених вище феноменах і є важливою умовою їх існування. В багатьох психологічних дисциплінах феномену довіри приділялося другорядне місце, тобто, це явище вивчалася як включене до інших проблем.

У літературі традиційно розглядається три напрями дослідження довіри: довіри до світу, довіри до інших та довіри до себе.

Довіру людини до світу як самостійний феномен вперше виділив американський соціальний психолог і психотерапевт Е. Еріксон. Він розглядав

довіру людини до світу як основну соціальну установку особистості. «Це почуття формується на підставі досвіду першого року життя дитини і перетворюється на установку, що визначає її ставлення до себе та світу» (82, с.80). Однією з основних умов «психічного здоров'я» особистості Е. Еріксон виділяв прийнятий образ себе у відносинах з навколишнім світом. Цей образ себе він називає «ідентичністю». При змінах відносин особистості навколишнім середовищем їй доводиться змінювати образ себе, свої форми поведінки тощо. Такі зміни пов'язані із «кризою ідентичності».

Почуття довіри та недовіри є фундаментальними почуттями, які визначають подальший розвиток усіх інших видів ставлення особистості до світу, до себе та інших людей. Це почуття виникає дуже рано і залежить від «якості отримуваної дитиною материнської турботи» (82, с.80). «Отже, почуття довіри залежить не від кількості їжі чи проявів батьківської ніжності; швидше воно пов'язане зі здатністю матері передавати своїй дитині відчуття впізнаваності, сталості та тотожності переживань» (82, с.81). Має бути рівновага між «потребою дитини отримувати і

потребою матері давати... Мати повинна поводитися з дитиною безпомилковою мовою внутрішнього зв'язку, тоді дитина зможе довіряти їй, світу і самій собі... Тільки таким чином виникає перше Я, зване почуття базової довіри - це перша і основна цілісність, яка, мабуть, має на увазі, що всередині і ззовні повинен бути досвід, взаємопов'язаний з добротою» (181, с.77). Якщо ж дитина на першому році не відчує любов, доброту, то може сформуватися недовіра, злість до себе, до світу та інших людей. Довіра до себе і довіра до світу є взаємозалежними і такими, що виявляють взаємний вплив.

Почуття довіри виникає при контакті з матір'ю, на любов матері дитина відповідає довірою. Довіра до світу формується рано, коли дитина без особливої тривоги, занепокоєння може переносити відсутність матері, відокремлення від неї, коли дитина сама здатна самотійно впоратися з спонуканнями і відчувається спокійно, перебуваючи одна. Дитина, яка не відчуває того, що вона любима, коли вона не отримує материнської турботи, ласки, не відчуває материнського зв'язку,

у неї розвивається негативне уявлення про себе, почуття недовіри, агресія, почуття провини, а потім агресія спрямовується на світ загалом і на людей, зокрема.

Одна з ідей концепції Е. Еріксона ще й у тому, що довіра та недовіра змінюються у процесі особистісного розвитку людини. На різних етапах вікового розвитку людини довіра та недовіра можуть посилюватися чи слабшати залежно від особистого досвіду, соціального оточення, вікових особливостей, але фундаментальне, центральне ставлення довіри та недовіри до себе та світу формується на першому році життя, у дитинстві, на його думку. Почуття базової довіри та недовіри закладає ґрунт для переживань та виникнення багатьох інших почуттів. На формування почуття власного Я, почуття дорослості, своєї особистості, самооцінки, впевненості у собі впливає становлення базового почуття довіри.

Феномен довіри себе тісно пов'язані з довірою до іншого. Найбільш чітко це виділилося та отримало обґрунтування у практичній психології. Прибічники психоаналізу вважали, що довіри до себе немає, а людською поведінкою управляють несвідомі інстинкти. А. Адлер – представник психоаналізу – показав у своїх роботах, що «істинним джерелом неврозів є невміння бути щирим з іншими людьми».

Можна виділити перший напрямок у вивченні довіри, пов'язане з ім'ям С. Журара. Він сформулював свою концепцію ролі довіри для будь-якої людини. С. Журар та його прихильники займалися на практиці психотерапією та часто стикалися з проблемою довіри. У своїй теорії С. Журар спирався на дві відомі ідеї психоаналізу. Перша ідея виходить із фройдівської думки про те, що людина, яка замикається у собі, може зупинити цей стан шляхом відкриття себе іншій людині. Друга ідея полягає в тому, що проникнення в ядро в сутність особистості є регулятором взаємин. Сприйняття людини зовні перестав бути способом поліпшення взаємовідносин. Тільки в процесі спілкування, проникнувши всередину особистості, відбувається зближення людей, виникає схожість, кривність. У зв'язку з цими положеннями С. Журар вводить поняття «здоров'я

особистості», під яким він розуміє те, що кожна людина, маючи труднощі, потребує висловитися іншому. Людина, не маючи довірливого спілкування з іншими людьми, не може добре до них ставитися, як і вони, своєю чергою неспроможні ставитися до неї добре. Так само і «зайва довірливість» не призводить до кращого, а веде до тих самих проблем. С. Жураєв запроваджує термін «норма довірливості» (209, с.501) як показник «здоров'я особистості». Під «нормою довірливості» він розуміє здатність реагувати довірливою довірливістю відповідно до зобов'язань в діаді. Пізніше психологами проводилися дослідження довірливості як «здоров'я особистості» і в ряді робіт підтвердили цей зв'язок, але здебільшого в дослідженнях не знайшли зв'язків. Основною ідеєю концепції С. Жураєва є те, що, розкриваючись перед іншими, ми долаємо свій страх перед можливими наслідками, тому виникає довірче спілкування. Якщо ж ми пригнічуємо себе, не актуалізуємо, відбувається руйнація особистості. С. Жураєв у своїй концепції розглядає довірливість як постійний феномен, що не змінюється. Таким чином, за теорією С. Жураєва, оптимальним варіантом є обов'язкове розкриття своїх проблем близьким, перевіреним людям, а не кожному зустрічному, і, по-друге, висловлювання «наболілого» не повинно бути надмірним.

Другий напрямок вивчає динаміку довіри у процесі міжособистісної взаємодії. Цей напрямок розглядає те, через що довіра може припинитися до людини або навпаки довірче ставлення посилитися. Основоположником цього напрямку загальноновизнано вважається Дж. Хоманс. Головна його ідея полягає в тому, що спілкування є обміном, який включає вище згадані так звані «придбання» та «втрати», від яких залежить динаміка самого процесу спілкування. Під «придбаннями» Дж. Хоманс розуміє те, що особистість отримує, набуває від процесу взаємодії з іншими людьми та наскільки цього придбання відповідають її очікуванням. Під «втратами» розуміється те, що особистість втрачає у процесі спілкування, чому вона втрачає. Це може бути незадоволеність спілкуванням через несхожі інтереси між людьми, через те, що одна людина очікує від іншої чогось, але цього не отримує у взаємодії. А

врівноважене чи збалансоване співвідношення між «придбаннями» та «втратами» призводить до благополучних, довготривалих взаємин між людьми. Інші представники цього напрямку (М. Уорсі, А. Гарі та Г. Ках) запровадили термін «корисність» у спілкуванні. Якщо людина, яка вступила у взаємодію з іншими людьми, отримує цікаву, важливу інформацію для неї і, отже, процес спілкування є корисним, ці взаємини поглиблюються, продовжуються. В іншому випадку спілкування знижується або повністю припиняється.

Засновниками третього напрямку Х. Білоу свою теорію, спираючись на поняття «транзакція» і, розглядаючи процес спілкування як такий, що складається з різних компонентів, кожен із яких впливає на наступні. Ключова ідея транзакції зводиться до того, що стосунки між людьми залежать не лише від її членів, а й від побічних подій, які називаються «інгредієнтами». Довірче спілкування розглядається з погляду транзакції як спілкування цілісне, а людина приймає «інгредієнти». Потім, приписуючи значення сприйманім «інгредієнтам», людина вирішує, чи слід будувати взаємини чи ні. Цей напрямок вивчає довірливість у взаєминах залежно від різних їх «інгредієнтів».

1.2. Роль та значення довіри в структурі особистості

Згідно із дослідженнями історичних документів, феномен довіри має свою давню історію. І хоча складно судити про форми і функції даного соціально-психологічного явища в різні історичні епохи, певні висновки можна зробити на основі письмових джерел, що збереглися, та інших даних. Так, Б. Рутковський робить спробу реконструкції соціального феномену довіри у первісному суспільстві. Він показує, що описи примітивних племен свідчать, що ці народи зазвичай довірливі. Далі він каже, що без взаємодопомоги, солідарності, взаємної довіри первісний рід не міг би вижити. Автор пише: «Чим більше зростала між людьми солідарність, взаємна довіра, взаємодопомога, колективність, тим краще вони були пристосовані до життя, один до одного...», людський вигляд вижив

«переважно завдяки ступеню кооперації між людьми». На думку Б. А. Рутковського, довіра для людей було основою первісного суспільства, інших відносин (поза довірою) «просто не існувало». «Довіра мала форму безпосереднього ставлення однієї людини до іншої як до себе подібної істоти, якій властиве спілкування». Автор вказує, що явище довіри мало свої етапи розвитку, від нерозвинених, простих форм безпосередньовідносини перших стадіях існування первісного суспільства до найрозвиненіших форм, пов'язані з становленням людини як особистості наступних стадіях розвитку суспільства. Як історичну тенденцію Б. Рутковський розглядає загалом поступове зростання довіри у суспільному житті [321, с. 17-31].

В основі міжособистісної довіри лежить взаємодія двох осіб, одна з яких є суб'єктом довіри, інша її об'єктом. Відповідно, розуміння міжособистісного взаємодії істотним є виявлення структури особистості, релевантної довіри.

Зокрема, докладно розроблену соціально-психологічну структуру особистості пропонує Б. Паригін, відносячи цю проблему «до актуальних питань соціально-психологічної теорії». Б. Паригін пише: «особистість - це інтегральне поняття, що характеризує людину як об'єкт і суб'єкт біосоціальних відносин і об'єднує в ньому загальнолюдське, соціально-специфічне та індивідуально-неповторне» [266, с. 156]. І далі вказує: «соціально-психологічна модель особистості представлена двома підструктурами – статичною та динамічною». Згідно з автором, статична підструктура включає компоненти: 1) загальнолюдський, біосоціальний, 2) соціально-специфічний і 3) індивідуально-неповторний. А динамічна підструктура містить такі компоненти: 1) психічний стан суб'єкта та 2) поведінка. Б. Паригін наголошує на цілісності особистості і при цьому зазначає, що статична і динамічна підструктури є різними сторонами одного цілого - людини, поведінка - лише інша сторона особистості. Далі вчений виділяє два інструментальні підходи до дослідження цих структур особистості: аналітичний та інтегральний. Аналітичний підхід дозволяє проводити різноманітні диференціації всередині кожної підструктури та їх компонентів,

при інтегральному підході особистість береться у загальному плані [266, з. 151-178].

Довіра має відношення до кожної підструктури особистості згідно із Б. Паригінім. Вона представлена у статичній підструктурі особистості загальнолюдським змістом довіри, зрозумілим для будь-якої нації та раси, соціально-специфічним змістом, характерним для тієї чи іншої нації, культури, держави, соціального шару, роду, сім'ї, і, нарешті, індивідуально-неповторним змістом, специфічним для кожної конкретної людини. У динамічній підструктурі особистості довіра також відбита й у психічних станах індивіда та її поведінці. Але це не різні не пов'язані один з одним аспекти чи прояви довіри в особистості, а саме прояви цілісної особистості, прояви того самого феномена довіри у різних формах. Це не онтологічно різні форми - онтологія тут одна – феномен довіри, а різні форми сприйняття і розуміння довіри, тобто, гносеологічно різні форми даності довіри. Таким чином, про яку б форму довіри не йшлося (її загальнолюдський, соціально-специфічний чи індивідуально-неповторний зміст, її прояв у вигляді стану або поведінки), її онтологічна форма психічного буття залишається однією і тією ж, але в її змісті можуть бути виявлені моменти різного ступеню спільності (загальні, приватні, унікальні) і гносеологічно різні прояви (психічний стан як інтроспективна даність довіри та поведінка як даність довіри для зовнішнього спостерігача).

Б. Мільнер досліджує психологічний та економічний зміст довіри. Він пише, що довіра як психологічний стан формується при злитті низки факторів, «довіра виникає, коли людина впевнена у правильності та адекватності процесів та явищ своїм ціннісним установам...». Вчений показує, що довіра як психологічний стан реалізується в поведінці людини і «будь-який негативний досвід може закріпитися у свідомості людей, викликаючи заперечення, що повторюється, як стійка недовіра». З погляду автора, «економічний зміст категорії довіри носить найбільш конкретний та прикладний характер». Він розглядає економічний зміст довіри на макро- (суспільство) та мікрорівні (організація). Дослідник вважає, що фактор довіри в суспільстві отримує дедалі більшу економічну вагу: зміцнення

довіри між різними соціальними суб'єктами веде до зниження сукупних суспільних витрат. Б. Мільнер пише, що механізм довіри в економіці ґрунтується на психології довіри кожного індивіда та групи, що «викликає необхідність більш повного пізнання природи довіри як психологічної категорії». Він також докладно розглядає джерела формування та зміцнення відносин довіри в організації, між організаціями тощо і справедливо вважає, що «довіра має стати основним принципом взаємовідносин між різними структурними підрозділами компанії». У висновку Б. Мільнер зазначає, що соціальна захищеність населення є ключовим фактором довіри до політики держави в умовах реформ [236, с.162-168].

Дослідження Д. Данкіна присвячено проблемі довіри у міжнародних відносинах. У той самий час він приділяє значну увагу аналізу довіри як соціального явища. Даний дослідник вказує, що «довіра має статус універсальної категорії», оскільки вона проявляється протягом усієї історії людства, властива всім соціальним акторам і «виступає як функція соціальних систем у всіх сферах їхньої взаємодії». Автор пише, що довіра - це атрибут людського буття, вона «характеризує ставлення індивідів та соціальних груп до навколишнього світу, природи, інших людей, продуктів людської діяльності, до соціальних спільнот різного рівня». Д. Данкін показує, що «довіра може бути зрозуміла як спосіб редукції соціальною системою сприйняття надскладності її довкілля», тобто, зведення складних процесів до більш простих. Жодна людина не витримала б не опосередковану довірою конфронтацію з надзвичайною складністю світу, без довіри неможливі навіть найпростіші форми людської кооперації [96, с.20-27; 97, с. 15-16, 19]. Д. Данкін говорить про дві основні форми довіри і, відповідно, напрями її вивчення: особистісної (траст) та інституційної (конфіденс). У першому напрямі довіра сприймається як феномен міжособистісних відносин, у другому - як системна властивість суспільства. Вказуючи, що між цими формами довіри немає протиріччя, що їх об'єднує загальне - людина, Д. Данкін надалі основну увагу повертає дослідження довіри-конфіденс та її політологічних аспектів [96, с.45-48; 97, с.16-17].

Продовжуючи свій аналіз, автор пише про те, що довіра до функцій редукції «підвищує адаптивність до навколишнього середовища та економить ресурси соціальної системи, розширює спектр можливостей її взаємодії з іншими системами». Як фактор організації «довіра впорядковує та закріплює у суспільній свідомості та культурі певні установки та оцінки, імперативи та заборони, цілі та проекти». Довіра поєднує соціальні групи, відсутність її - роз'єднує. Як ще одну функцію довіри Д. Данкін виділяє оптимізацію відносин та діяльності політичних акторів. Довіра також має функцію репродукування, самовідтворення: довіра (взаємодовіра), що встановилася, дозволяє на своїй основі розвивати подальші відносини, щоразу відтворюючи сформований рівень довіри або підвищуючи його [96, с.60-66; 97, с.19].

Як видно, Д. Данкіну вдалося відзначити ряд важливих характеристик довіри та провести їх систематичний аналіз. Він говорить про універсальність довіри; вказує на такий момент довіри як редукцію складності ставлення до навколишнього світу до більш простого відношення ступеня довіри/недовіри; виділяє особистісну та інституційну форми довіри; розглядає функції довіри у суспільстві тощо.

До проблеми довіри звернувся та розвинув глибоку концепцію довіри відомий психолог В. Зінченко. Він веде психологічний аналіз почуття довіри. Будучи великим фахівцем з проблеми дитинства, він, як і Е. Еріксон, своє дослідження починає з питань формування базової довіри/недовіри в період дитинства. Підтримуючи думку Е. Еріксона на значення першого року життя у формуванні базисної довіри/недовіри на основі комунікації, в основному з матір'ю, В. Зінченко в той же час вказує, що існують й інші важливі фактори, що формують довіру, це насамперед речові (предметні) та природні джерела довіри [131; 132].

В. Зінченко каже: «Почуття довіри до світу, що виникає, живиться з найважливіших, хоча і прихованих джерел. І, хоч як це здається дивним, одна з головних - речі, які нас оточують. Їм не довіряти важко. Почуття довіри є предметним, «воно виникає не так із спілкування, комунікації, роздумів, як із

самого буття». Людина «вкладає» себе у речі, у навколишній світ, поживляє його, персоніфікує, ніби долає кордон між об'єктивним та суб'єктивним. І чим більше людина вклала у цей світ себе, свою душу, тим більше вона довіряє цьому світові. Говорячи про речі, В. Зінченко має на увазі не минуці споживчі товари, а про те речове оточення людини, яке складає певну основу розвитку людини в онтогенезі і продовжує становити постійну речову стабільність її існування. Природні джерела довіри полягають у більшій передбачуваності природи, ніж людини. Людина, що виросла на природі, має велику довіру. Разом із втратою природи людина втрачає і одну з базисних передумов своєї довіри [132, с.68-72]. В. Зінченко визначає довіру як «афективне передбачення та оцінку сенсу подій», розглядаючи її як стан чи почуття. Довіра не виключає «інтелектуального опрацювання», якщо на це є час. У той самий час головним є «здатність прислухатися себе, довіритися своїм почуттям», що властиво далеко ще не всім. «Почуття глибокої довіри до себе, до людей, до світу – наріжний камінь здорової особистості». Людина повинна навчитися розуміти, чому можна довіряти, а чого не слід. І те, й інше украй важливо. Це нормальна здатність до довіри та недовіри. Але людина ніколи не зможе втратити здатність до довіри, виявляючи довіру або недовіру в конкретних ситуаціях, оскільки базисна довіра формувалася разом з предметним сприйняттям світу [131; 132, с.68-72].

Ще один важливий момент, на який звертає увагу В. Зінченко, полягає в тому, що почуття базисної довіри/недовіри, що формуються у немовляти, лежать в основі здібностей самоврядування та управління іншими. Він пише: «Управління - перша вихідна форма людської діяльності. Немовля ще не оволоділо мовою, не опанувало своїми руками та ногами і, тим не менш, ефективно керує батьками, особливо успішно – бабусями та дідусями». Задоволення бажань немовляти «формує і зміцнює як почуття глибокої довіри, а й звичку, і деякі навички управління», які отримують подальший розвиток разом із зростанням дитини і становлять потім необхідну основу управлінських здібностей дорослої людини [131].

В. Зінченко також звертає увагу на соціальні наслідки відсутності довіри у суспільстві. Він говорить про тотальну кризу довіри в суспільстві, розглядаючи при цьому недовіру народу до влади, до чиновників, до міліції, до армії, до судочинства, до банків, засобів масової інформації як нормальну, здорову захисну реакцію на хронічну брехню влади. В. Зінченко вказує, що «сьогодні проблема довіри – це проблема уряду та його інститутів, а не народу. А наш легковірний народ все ще відкритий до довіри...» Водночас В. Зінченко вважає, що «...і в нашій країні поступово приходять до усвідомлення правильності тези Б. Мільнера: «Довіра — ключ до успіху економічних реформ» [132, с.68-72].

До соціально-психологічної проблеми довіри у своїх працях звертається відомий дослідник В. Лебедев. Основний його інтерес у зв'язку з цим - згуртованість та сполученість операторів (екіпажів) складної сучасної техніки (літаки, космічні кораблі, підводні човни тощо), для управління якою потрібні скоординовані дії кількох людей. Він пише: «Вузька спеціалізація та роз'єднання пілотажних, навігаційних, зв'язкових та технічних функцій між окремими членами екіпажу на сучасних повітряних лайнерах, з одного боку, полегшує працю та сприяє більш кваліфікованому обслуговуванню техніки. З іншого боку, роз'єднання функцій вимагає великої довіри між членами екіпажу». До складу екіпажу повинні входити люди, які користуються необмеженою довірою льотчика (пілота). Ця довіра, почуття впевненості в членах екіпажу базується на взаємному знанні один одного не лише з операторської діяльності, а й у звичайному житті. В. Лебедев наводить ряд прикладів, коли взаємна довіра в екстремальних ситуаціях дозволяла успішно виконати найскладніші завдання, а недовіра призводила до катастроф. Зокрема, він пише: «Особлива спрацьованість була потрібна від екіпажу космічного корабля «Схід-2». Таке складне завдання, як вихід людини в космічний простір... можна було вирішити лише за повного порозуміння, довіри та впевненості одне в одному». Коли немає довіри, члени екіпажу постійно перевіряють ще раз і нервують один одного, що веде до помилок, виснаження нервової системи, збоїв і аварій» [195, с.232-238]. Аналогічна проблема виникає при формуванні експедицій для роботи в

екстремальних умовах (наприклад, в Антарктиці, Антарктиді, у горах, під водою, у надзвичайних ситуаціях тощо). Тут особливі вимоги пред'являються насамперед до керівника експедиції: «Члени екіпажу мають бути впевнені, що командир не припуститься жодної помилки, не розгубиться в складних обставинах. Він повинен добре знати людей, вміти завойовувати їхню довіру». Як свідчить В.Лебедєв, тільки при безмежній довірі своєму командиру, члени експедиції готові виконати будь-який його наказ, що зрештою гарантує успіх усієї справи. Досліджуючи динаміку ізольованих груп (космічні, антарктичні екіпажі тощо), В. Лебедєв каже, що «в неформальній структурі колективу взаємини будуються на принципах особистісних відносин – симпатії чи антипатії, довіри чи недовіри, вдячності чи негативізму тощо». Можливість довірчого спілкування становить необхідне доповнення до формальної структури ізольованої групи, між формальною та неформальною структурами має бути збалансована єдність [195, с.289-290, 313-314].

Велике дослідження з соціально-психологічного аналізу феномену довіри було здійснено Т. Скрипкіною [341,]. Метою свого дослідження вона вказує: «показати місце, роль, функції довіри як цілісного соціально-психологічного явища в життєдіяльності людини». Т. Скрипкіна розглядає довіру з позиції цілісної взаємодії системи «Людина і Світ», вказуючи, «що при всьому різноманітті феноменологічних проявів довіри умови її виникнення, характеристики функціонування та закономірності існування залишаються універсальними у всіх сферах життєдіяльності людини» і тому довіра є базовою умовою цілісної взаємодії людини зі світом». Щодо самостійного феномену Т. Скрипкіна досліджує довіру до себе і говорить про оптимум співвідношення довіри до себе та довіри до світу. Довіра до іншого розглядається нею як окремий випадок довіри до світу [345, с.3-5].

Т. Скрипкіна визначає довіру як «здатність людини апріорі наділяти явища та об'єкти навколишнього світу, а також інших людей, їх можливі майбутні дії та власні передбачувані дії властивостями безпеки (надійності) та ситуативної корисності (значущості)». Диференціюючи довіру до себе та довіру до світові,

автор свідчить про те, що обидва явища «завжди перебувають у відносинах діалектичної взаємозв'язку». «Людина завжди довіряє собі і світу одночасно». Т.Скрипкіна розглядає «довіру до світу як специфічний суб'єктний феномен, сутність якого полягає у специфічному відношенні суб'єкта до різних об'єктів або фрагментів світу, що полягає у переживанні актуальної значущості та апріорної безпеки цих об'єктів чи фрагментів світу для людини». Автор вважає, що таке ставлення до світу уможливорює сам акт взаємодії зі світом [343, с.139, 149, 154-155; 345, с.97].

Значну увагу Т. Скрипкіна відводить дослідженню феномену довіри до себе. Автор говорить про довіру до себе як про суб'єктне утворення особистості. Вона визначає довіру до себе наступним чином: довіра до себе є «рефлексивний, суб'єктний феномен особистості, що дозволяє людині зайняти певну ціннісну позицію стосовно самої себе, до світу і, виходячи з цієї позиції, будувати власну життєву стратегію». Довіра до себе є істотним чинником суб'єктності особистості. Вона також зазначає: «розвиток оптимального рівня довіри до себе є показником як цілісності, так і зрілості особистості» [343, с.244; 345, с.133, 139, 167-170].

Довіра до іншого розглядається Т.Скрипкіною «як умова соціально-психологічного ставлення та спілкування». Вона пише, що довіру до іншого можна «трактувати як внутрішній стан готовності до прояву довіри хоча б одного з двох суб'єктів, що взаємодіють...». Своє дослідження Т. Скрипкіна завершує виділенням соціальних функцій довіри [343, с. 189; 344, с.21-30; 345, с.181-197, 235]. Як видно, запропонована концепція довіри охоплює значний обсяг проблематики довіри та на сьогодні є найбільшим дослідженням психології довіри у вітчизняній науці.

До проблеми довіри у ділових відносинах звертається також психолог А. Філіппов. Він пише: У ділових відносинах дуже важливе порозуміння, «від нього залежить довіра людей,... виконання ними групової роботи...» «Етика ділових відносин ґрунтується на правилах поведінки партнерів, що сприяють розвитку співробітництва. Ці правила спрямовані на розвиток взаємної довіри. Їх змістом

є інформування партнера про свої наміри та дії, виключення обману та навмисної дезорієнтації партнера» [406, с.5-6 та ін.].

А. Філіппов та В. Денисов звертаються до феномену довіри ще в одній роботі у зв'язку з проблемою управління персоналом у корпораціях. Розглядаючи питання про делегування повноважень в організації, дослідники зазначають, що «на практиці при делегуванні часто передаються тільки дві речі: завдання, які доручені працівнику, і відповідальність за їх виконання. Керівник через страх за свою владу не передає працівникові третьої речі - повноваження, права вирішувати на його робочому місці». Пояснення цього зазвичай у тому, що з керівника «немає довіри до працівника чи його кваліфікації». Тим самим руйнується сама основа управління за принципом делегування повноважень. Вчені вказують: «Наслідком недовіри і те, що ініціативні працівники йдуть, а залишаються виконавці» [103, с.10-11].

До питання про довіру звертається також А. Кібанов, досліджуючи методи проведення співбесіди та переговорів із діловими партнерами. Він свідчить, що з найважливіших етапів переговорів є «формування атмосфери взаємної довіри» сторін. Розглядаючи різні підходи ведення переговорів, він вказує, що для «м'якого підходу» властиво довіряти іншим, для «жорсткого підходу» - не довіряти іншим, а «принциповий підхід» характеризується тим, що переговори проводяться незалежно від ступеня довіри: переговори по суті справи ведуться «за рамками довіри-недовіри» [152, с. 115-118].

На деякі аспекти довіри звернула увагу також Н. Самоукіна у зв'язку з аналізом симбіотичних аспектів відносин між матір'ю та дитиною [327]. Вона досліджує, зокрема, способи трансляції матір'ю своєї довіри чи недовіри дитині. Вона пише: «Передача психологічного проекту матір'ю відбувається через створення нею для своєї дитини зони свободи та можливостей чи обмежень та заборон. Свобода («Роби, що хочеш і вважаєш за потрібне») - це трансляція матір'ю своєї довіри дитині. А, як відомо, довіряти можна хорошій, розумній і сильній людині. Саме це посилення «зчитує» дитина по каналах несвідомого у спілкуванні з мамою». І в іншому місці: «Обмеження, заборони та незліченні «не

можна» - це глибинна недовіра матері до своєї дитини, невизнання за нею права на рівність з нею. Обмеження та заборони гальмують або повністю блокують успішний розвиток системи саморегуляції у дитини, оскільки змушують її постійно та напружено тримати взаємозв'язок з мамою («Що можна і що не можна?»))» [327, с.72, 73].

В. Козлов розглядає довіру як найважливіший компонент практик особистісного зростання та інтенсивних психотехнологій. «Вільне Дихання» є однією з цілісних інтегративних психотехнологій. Його п'ять елементів: повне розслаблення; зв'язне дихання; об'ємна увага; гнучкість контексту; активна довіра. Активна довіра у вільному диханні поєднує чотири попередні елементи. В. Козлов пише: «Активна довіра означає застосування попередніх чотирьох принципів до самого потоку життя. Розслаблення - як довіра життя, дихання разом із життям, увага до мінливого та різноманітного образу життя, гнучкість, здатність змінюватися разом із життям... Якщо Ви довіряєте життю, довіряєте собі, своєму тілу, своїм відчуттям, своїм почуттям, людям навколо Вас, світу навколо Вас, Ви стаєте єдиними із самим потоком життя. І тоді рецепти просто не потрібні» [163, с.124-157].

В. Козлов говорить про те, що довіра є фундаментальним елементом тренінгу та вирішальною мірою зумовлює його результати. Активна довіра є і індивідуально-психологічним та соціально-психологічним елементом процесу за своїм змістом та внутрішньою структурою. «Саме палітра довірчих відкриттів, проявів перетворює групу на систему дзеркал, у яких кожен може побачити свій власний образ, зазирнути у внутрішній світ партнера чи інтимні процеси групи». Загалом п'ятий елемент Вільного Дихання визначається В. Козловим, як «загальна позитивна установка до процесу, до себе в процесі, фізичних та соціальних умов проведення процесу. Почуття гарантованої та усвідомлюваної безпеки, довіра до членів групи, до інструкторів, до процесу проведення сесій є психологічною умовою повного розслаблення та забезпечують успішність роботи з іншими елементами Вільного Дихання» [163, с.154]. психологів та Таким чином, вчені досліджують певні аспекти феномену довіри. У всіх

випадках описувані аспекти є суттєвими з погляду онтогенезу довіри та особливостей її індивідуального прояву, у тому числі тих наслідків, до яких призводить наявність в особистості базової довіри або недовіри до життя, людей, соціуму, і пов'язаних з цим психологічних та соціальних труднощів дорослої людини, у різних процесах діяльності, самоактуалізації, нарешті, психотерапії та консультування тощо. Поняття базової довіри є вкрай важливим у плані з'ясування, з одного боку, сутності самої довіри, з іншого боку, значення довіри у структурі особистості, детермінації нею інших особистісних проявів.

1.3. Розвиток довіри в процесі ранньої соціалізації

Дослідники довіри підкреслюють, що ступінь довіри (як характеристика конкретної особистості) формується в ранньому дитинстві і потім виступає системною властивістю, що визначає постійні способи взаємодії індивіда зі світом (В. П. Зінченко, Е. Гідденс, К. Р. Роджерс, Еге. Еріксон та ін.). Це стійко діючий фактор з константним значенням, якоюсь мірою коректується іншими процесами та станами. Він може бути описаний як онтологічна (або основна) довіра. На нього накладається певний відбиток, пов'язаний з подальшим розвитком індивіда, але водночас вона продовжує зберігати свій онтологічний статус. Саме онтологічна (базисна) довіра є основою того, що весь соціум функціонує як система багаторівневої взаємної довіри. Довіра народжується із соціальної реальності у процесах ранньої соціалізації і потім постійно повертається до неї як чинний чинник соціальної комунікації.

Психіка загалом, всі психічні функції, феномени і змісти психіки є результатом активності індивіда, розвиненою соціальною формою якої є людська діяльність. До найважливіших соціально-психологічних феноменів, які формуються в результаті активності-діяльності, належить довіра. Вона існує як додатковий, фоновий зміст практично будь-якої діяльності (а часто перетворюється на основну, провідну, визначальну діяльність), чи взаємодію

людей або використання перетворених, опредмечених результатів цієї діяльності.

Ряд дослідників розглядає довіру як одну з базових умов суспільного буття: без певного рівня довіри людей один до одного, довіри до продуктів праці суспільство не змогло б функціонувати (Е. Гідденс, Л. Бос, А. Селігмен, Ф. Фукуяма та ін.) . Суспільство побудоване як багаторівнева ієрархічна система взаємної довіри, довіра пов'язує соціум і становить найважливіший момент його існування та розвитку.

Довіра як соціально-психологічний феномен виявляється у певному відношенні індивіда до умов середовища в цілому або до її окремих факторів. Вона має градацію від абсолютної довіри до абсолютної недовіри. Спочатку довіра пов'язана зі ступенем успішності чи неуспішності задоволення потреб індивіда в даних соціальних умовах, що формує надалі певний рівень очікувань у задоволенні тих чи інших потреб у цих умовах. Це ставлення може бути розглянуто:

- а) як поточний стан індивіда - актуальне відношення;
- б) як функціональний психічний орган довіри, реалізує функцію довіри.

Одне не суперечить іншому, а доповнює, уточнює довіру. У той самий час розуміння психічного механізму довіри як функціонального органу дозволяє виводити з нього ставлення довіри, і психічний стан довіри, і таку характеристику як довіру як властивості особистості, нарешті, у сукупності психічних процесів побачити сам функціональний орган довіри.

Відповідно до аналізу суттєвих факторів, що формують базову довіру, проведеного Е. Еріксоном та В. Зінченком, ці потреби повинні розумітися широко: у них мають бути включені (крім органічних потреб), зокрема, комунікаційна потреба (насамперед, потреба дитини у певної якості спілкуванні з матір'ю), потреба у стабільності речового світу та інші.

Найважливішим аспектом дослідження феномену довіри є онтогенетичний процес її формування. Довіра/недовіра починає формуватися як вторинний результат людської активності з перших миттєвостей життя немовляти, якщо не

вдаватися до психологічних аспектів внутрішньоутробного розвитку плода (хоча зараз з'явився цілий ряд досліджень, у яких вивчається саме внутрішньоутробний розвиток психіки плода). Те, як відповідає зовнішнє середовище на потреби немовляти, формує спочатку слабо диференційоване, а потім дедалі більше розчленоване ставлення немовляти до умов цього середовища. Одним із моментів цього ставлення виступає той його зміст, який у розвиненій своїй формі може бути охарактеризований як становлення довіри/недовіри до цих умов. У міру того як невпорядкована активність немовляти набуває рис цілеспрямованої активності, перетворюючись на діяльність спілкування та освоєння найближчого середовища, спочатку синкретичному відображенні цього середовища починають виділятися окремі сторони, воно стає все більш вибіркоким і диференційованим.

Важко сказати, коли активність немовляти може бути цілком охарактеризована як діяльність. Новонароджений спочатку має низку потреб або вони «запускаються» в перші години, дні, тижні постнатального періоду. Коли потреба пов'язується зі своїм предметом, активність вже має цілі та спрямований, хоч і не свідомий характер. Тобто діяльність поступово виростає із первинної активності немовляти із задоволення потреб. І ця діяльність має ряд складно розрізних, злитих в єдине, характеристик, які набувають все більшої визначеності при подальшому розвитку діяльності.

Ті чи інші потреби немовляти «знаходять» свій предмет, діяльність набуває своїх мотивів, але задоволення потреб може протікати в різних умовах. Говорячи узагальнено, одні з умов практично завжди сприяють адекватному задоволенню потреб з мінімальним рівнем власної активності, чи то потреби біологічної у харчуванні, у теплі, у захисті, у догляді тощо, чи потреби у русі, у спілкуванні, у пізнанні та ін. Інші швидше сприяють, ніж перешкоджають задоволенню потреб, хоч і створюють певний рівень труднощів, вимагають більшої активності. Треті можуть приблизно однаковою мірою по співвідношенню окремих факторів сприяти і заважати цьому процесу. Четверті - створюють більші перешкоди задоволення потреб, вимагають великої активності. П'яті - є суттєвою

перешкодою для їх задоволення, активність щодо їх задоволення є граничною для дитини. Цей поділ за типами умов ґрунтується на співвідношенні сприятливих і перешкоджаючих чинників задоволення потреб. Він може бути уточнений через ряд якісних характеристик, але вже вказує і на певні типи ліній життя і сформованих характерів.

Такого роду градацію умов задоволення потреб можна розглянути як щодо онтогенетичної динаміки умов окремого індивіда, і як загальна порівняльна характеристика онтогенезу різних індивідів загалом. У першому випадку йдеться про варіювання умов у житті окремого індивіда, яке завжди має місце у тих чи інших межах. У другому випадку мається на увазі усереднення варіювання цих умов, приведення їх до загальної, основної тенденції, що виражає в узагальненій формі умови середовища. Обидві особливості онтогенезу роблять свій внесок у розвиток ступеня довіри та її характеристик. Чим ширший спектр варіювання умов у посилюючих для індивіда межах, тим загалом гнучкішою формується особистість, більш вибірково щодо окремих факторів середовища довіра/недовіра. Чим вже представлено різноманітність умов, тим жорсткішою формуються всі характеристики особистості, тим менш варіабельне ставлення довіри/недовіри до умов середовища. Узагальнена тенденція онтогенетичних умов середовища визначає і узагальнене ставлення до цих умов, іншою стороною якого є тип особистості, що характеризується певним рівнем довіри: довіряє умовам середовища, довіряє до певної міри, довіряє-перевіряє (довіряє-недовіряє), не довіряє до певної міри, довіряє.

Умови середовища, які максимально сприяють задоволенню потреб, є умовами формування довіри до них (власне довіри, довіри у вузькому значенні слова). Довіра не є безпредметною, вона завжди належить до певних умов; умов, у яких успішно досягається результат діяльності із задоволення актуальної потреби. Отже, будь-яка діяльність крім свого основного предмета (предмета діяльності) має й інших предметів, які співвідносяться з вторинними результатами діяльності. Їх можна позначити як непрямі предмети діяльності.

Зокрема, довірі/недовірі як вторинному результату діяльності як її предметів (предмет довіри) відповідає:

- 1) або той об'єкт, на який діяльність спрямована, з боку його впливу на успішність/неуспішність досягнення мети діяльності;
- 2) або умови середовища, які також визначають успішність / неуспішність досягнення мети діяльності;
- 3) або те, й інше у певному поєднанні.

У першому випадку, наприклад, спрямованість активності дитини на іншу дитину залежно від поведінки цієї дитини (миролюбна чи агресивна) зробить свій внесок у формування довіри чи недовіри до інших дітей (та інших людей взагалі). У другому випадку, скажімо, дитина спілкується з іншою дитиною у присутності своєї матері, яка, з одного боку, однією своєю присутністю змінює ситуацію через свій дорослий авторитет перед дітьми, знімаючи можливу агресію дітей, з іншого - спеціально організує активність дітей у більш конструктивному руслі. У першому випадку об'єкт та предмет довіри – інша дитина. У другому – їх два: і дитина та дорослий (мати).

Якщо предметом діяльності виступає неживий предмет, то інший учасник цієї спільної діяльності є об'єктом та предметом довіри: він може сприяти успішності діяльності (і в цьому випадку до нього формується довіра) або заважати їй (і в цьому випадку ступінь довіри щодо нього зменшується). Таким чином, предмет довіри – це той фактор середовища, який визначальним чином впливає на успішність/неуспішність досягнення мети діяльності. При цьому ми маємо на увазі, що об'єкт діяльності також є елементом середовища.

Успішність і неуспішність задоволення актуальної потреби (досягнення поставленої мети) є пропорційним критерієм довіри до предмета довіри: рівень довіри визначається успішністю діяльності. Власне, довіра переважно формується з цього механізму - у прямій взаємодії суб'єкта з об'єктом довіри. І така взаємодія загалом формує адекватний рівень довіри.

Щодо умов діяльності такої прямої залежності немає. Дитина не втрачає довіру до матері, якщо довіра до неї вже сформована, тільки тому, що в її

присутності її образила інша дитина, навпаки, вона кидається до неї за втіхою та захистом. А присутність у певній ситуації, що характеризується певним рівнем довіри, багатьох осіб ще не визначає рівень довіри до кожного з них окремо: навпаки, може бути дуже диференційований.

Непрямий предмет діяльності зазвичай є свідомим на відміну від основного предмета діяльності, найчастіше перебуває на периферії свідомості чи несвідомої області, але водночас відповідає певним її аспектам. Звичайно, успішність/неуспішність задоволення потреби може бути обумовлена і низкою інших факторів, наприклад, відсутністю в навколишньому середовищі об'єктів, здатних задовольнити потребу, нерозвиненістю навичок та умінь дитини, нездатністю розпізнати у зовнішніх умовах предмет потреби тощо. Але це враховується подальшим диференціюванням сприйняття-мислення по мірі розвитку немовляти, на ранніх етапах все ж таки формуючи ставлення до умов середовища за критерієм довіра/недовіра. Тобто ставлення довіри / недовіри також висловлює і відносно недиференційоване, узагальнене, інтуїтивне відображення умов довкілля.

Оскільки успішність задоволення потреби у процесі діяльності (успішність досягнення мети) виступає критерієм довіри, вона є ще однією ознакою довіри. І, отже, поняття довіри можна уточнити через цю ознаку. Таким чином, довіра в широкому значенні - це зустрічне еквівалентне ставлення суб'єкта до об'єкта у прямій залежності від володіння цим об'єктом якістю, спрямованою до суб'єкта позитивності чи негативності, що зумовлює успішність чи неуспішність діяльності. .

Найважливішим моментом характеристики довіри є предмет довіри. Як відомо, у розвиненому явищі його сторони виступають більш чітко, аніж це можна помітити в процесі розвитку. Тому візьмемо сформовану діяльність, яку здійснює дорослий суб'єкт. Суб'єкту діяльності протистоїть об'єкт, у якому суб'єкт виділяє предмет діяльності - ту його сторону, з якою він взаємодіє. Нехай йдеться про ділову взаємодію. Ділова взаємодія здійснюється з приводу деякого предмета діяльності, і кожен із суб'єктів взаємодії повернутий до іншого тією

своєю стороною, яка здійснює цю діяльність. Ця сторона суб'єкта є водночас предметом актуальної діяльності у формі ділової взаємодії з приводу першого предмета діяльності для іншого суб'єкта. Отже, предметом довіри можуть бути ділові характеристики партнера по діловому взаємодії. І в цьому випадку предмет діяльності у формі ділової взаємодії та предмет довіри збігаються. Але якщо йдеться про довіру до особи одного з партнерів ділової взаємодії, то в цьому випадку предмет діяльності у формі ділової взаємодії та предмет довіри не співпадають, вони різні.

Систематичні проблеми із задоволення потреб у певних умовах середовища, особливо у перший рік життя формують недовіру до цих умов та відповідні життєві стратегії. Варіант систематичного незадоволення основних життєвих потреб може розглядатися, оскільки він призводить до дистрофії та смерті. У той самий час може бути постійний дефіцит у задоволенні соціальних потреб, що веде до значних особистісних патологій. Ситуація повного сприяння задоволення потреб також негативна за своїми наслідками, оскільки не веде до розвитку дитини, її пошукова активність тут же гаситься задоволенням потреби, а в перспективі веде до неадекватних, завищених очікувань від життя, а в ряді випадків і особистісної патології також. Відповідно, лише деякий посильний елемент труднощів у задоволенні потреб, міра цих труднощів, є, з одного боку, розвиваючим моментом для дитини, з іншого - формує більш об'єктивне ставлення до дійсності та реалістичні життєві стратегії, які включають досить диференційовані відношення до різних факторів середовища за критерієм «довіра/недовіра».

Ставлення довіри/недовіри спочатку пов'язане з певними видами активності (пізніше – діяльності) у певних умовах. В онтогенезі окремих індивідів загалом можуть переважати ті чи інші умови. Вище було виділено п'ять типів цих умов: що формують високий рівень довіри, середній рівень довіри, без переважання довіри чи недовіри, що формують середній рівень недовіри та високий рівень недовіри. Рано чи пізно ці звичні умови вносять свій стійкий внесок у характер особистості, що розвивається і тоді можна говорити про таку рису характеру як

та чи інша ступінь довіри / недовіри до соціального середовища - тобто. складається тип особистості на підставі «довіра».

Коли таке формування завершено, особистість може перебувати в тому ж соціальному середовищі, яке сформувало певний рівень довіри/недовіри, і цей рівень буде цілком адекватний даним соціальним умовам. Але частіше буває так, що соціальна міграція (горизонтальна, вертикальна, їх поєднання) приводить індивіда в досить нові або значно відмінні від колишніх умов середовища. Колишні механізми відповіді на соціальні маніфестації за критерієм довіри виявляються неадекватними. Починається процес соціалізації у нових умовах. І якщо неузгодженість між колишніми моделями поведінки та затребуваними новими умовами значні, вона не ефективна. На цей процес, звичайно, накладаються індивідуальні відмінності, психологічне різноманіття середовища первинної соціалізації, ряд інших факторів, але як загальна тенденція: реадаптація тим складніша, чим суттєвіша різниця між раніше засвоєними та об'єктивно необхідними соціальними програмами. Як результат, в тих самих соціальних умовах (з одним рівнем підтвердження очікувань) можна виявити індивідів з різним рівнем довіри, обумовленим їх колишнім досвідом.

Цікавий феномен можна спостерігати, коли індивід із колишніх звичних умов існування, що відповідають високому рівню довіри (наприклад, молоді люди, які залишають свою дитячу сім'ю), потрапляє до умов середовища з об'єктивно низьким рівнем довіри. Крім того, що він відчуває різні складності з адаптацією до цього середовища, він також відчуває сильну потребу в умовах середовища з високим рівнем довіри: колишні моделі поведінки потребують своєї реалізації. Такі потреби «шукають» свій предмет, тобто, виникає спеціальна діяльність, мотивом та предметом якої виступає довіра. Це є соціально-психологічною закономірністю: у ситуації, коли особистість перебуває у соціальному середовищі з низьким рівнем довіри, а ній існує потреба у вищому рівні довіри, вона здійснює спеціальну діяльність із пошуку мікросередовища з вищим рівнем довіри, адекватним цій особі. Таку закономірність можливо позначити як тенденцію соціального переміщення

особистості в середовище, адекватне рівню її базисної довіри (зауважимо, переміщення відбувається і у разі зворотної невідповідності: середовище з вищим рівнем довіри викликає у особи з низьким рівнем базисної довіри дискомфорт).

Успішний результат цієї спеціальної діяльності - знаходження в умовах середовища з незвично низьким рівнем довіри тих людей, стосовно яких виправдовується колишній рівень вищої довіри. Як результат, в умовах готівкового соціального середовища з відносно низьким рівнем довіри виникає своєрідна соціальна ніша, яка відповідає значно вищому рівню довіри та, власне, утворена за цим критерієм. Ймовірно, це один із механізмів формування дружби, кохання, сім'ї, деяких закритих клубів, ідейних об'єднань, творчих колективів тощо. Хоча в окремих випадках потреба в довірі призводить і до негативних наслідків, коли обманюється сам шукач довіри, або хтось користується його специфічною потребою у своїх інтересах.

Така ситуація досить поширена, оскільки більшість недавніх дітей, які стають дорослими, звикли до відносно високого рівня довіри у своїй першій сім'ї, а в ширшому соціальному середовищі, в яке вони виходять, особливо в періоди соціальних потрясінь, рівень довіри суттєво нижчий. Звідси випливає, що мають вживатися спеціальні заходи щодо формування у підлітків та юнаків адекватного сприйняття рівня соціальної довіри: від роз'яснювальної роботи до тренінгів, що сприяють більш гнучкій поведінці.

У процесі розвитку ставлення довіри відбувається в індивідів дедалі більше значне диференціювання до окремих умов середовища: людей, соціальних явищ, товарам, видів інформації тощо. Це є ще однією закономірністю онтогенезу довіри. Тобто одні умови середовища викликають високий рівень довіри, інші — нижчий, треті — сильну недовіру, тощо. Залежно від цього вибудовуються відносини із цими умовами середовища. З іншого боку, ряд активних агентів соціального середовища з тією чи іншою метою прагнуть підвищити рівень довіри до себе. Це можна побачити, власне, у всіх соціальних сферах: в

управлінні, педагогіці, медицині, масовій культурі, політиці, комерції, рекламі, страховій справі тощо.

Отже, соціально-психологічний феномен довіри має свої витoki в онтогенезі індивіда і в цілому зумовлений низкою соціальних факторів. Проведений аналіз дозволяє визначити низку напрямів соціально-психологічного дослідження феномену довіри. По-перше, кожен індивід, соціальна група, суспільство загалом характеризуються певним рівнем базової, чи онтологічної, довіри. Для індивіда це той рівень довіри, який був заданий соціальними умовами його формування переважно в ранній період розвитку. Для соціальних груп і цього суспільства - це узагальнена характеристика рівня довіри, специфічного для них. По-друге, довіра є як вираженням інтегрального ставлення індивіда чи групи до середовища або його окремих чинників і вибіркового. Можна не довіряти цьому індивіду, спираючись на досвід взаємовідносин з ним, і довірити йому в конкретній ситуації в силу врахування певних обставин. Можна не довіряти цьому соціальному середовищу загалом і довіряти конкретним людям. По-третє, є індивідуальні відмінності за параметром довіри. Є індивіди з високим рівнем довіри, із середнім, із низьким. Є індивіди, що характеризуються жорсткою узагальненою реакцією довіри / недовіри на умови середовища, що слабо враховують тонкі відмінності умов, але існують і більш сензитивні, гнучкіші індивіди, що враховують своєрідність актуальних умов.

Генезис довіри - це формування узагальненої соціальної якості особистості, яка визначає цілісну реакцію індивіда на готівкові соціальні умови. Така узагальнена соціальна якість становить основу, на якій формується специфічне ставлення до конкретних умов з певним підставам і яке задає вихідний модус цього відносини.

Таким чином, особистість характеризується базисним рівнем довіри (В. Зінченко, Е. Гідденс, К. Р. Роджерс, Е. Еріксон та ін.). Формування базисної довіри відбувається у процесі ранньої соціалізації в ході активності, що проявляється дитиною, яка поступово набуває рис діяльності. Діяльність, крім

основного предмета діяльності, має непрямі предмети. Довіра співвідноситься з таким непрямим предметом. Предмет довіри – це той фактор середовища, який визначальним чином впливає на успішність/неуспішність досягнення мети діяльності. Предмет довіри може співпадати чи збігатися з предметом діяльності. Успішність / неуспішність задоволення актуальної потреби у процесі діяльності є пропорційним критерієм довіри, що визначає рівень довіри, що формується, до об'єкта діяльності (довіри). Це дозволяє уточнити поняття довіри: довіра у широкому значенні – це зустрічне еквівалентне ставлення суб'єкта до об'єкта у прямій залежності від володіння цим об'єктом якістю спрямованої до суб'єкта позитивності чи негативності, що зумовлюють успішність чи неуспішність діяльності. Становлення довіри/недовіри також виражає відносно недиференційоване, узагальнене, інтуїтивне відображення умов зовнішнього середовища. Тільки деякий посильний елемент труднощів у задоволенні потреб, міра цих труднощів, є, з одного боку, розвиваючим моментом для дитини, з іншого - формує більш об'єктивне ставлення до дійсності та реалістичні життєві стратегії, які включають досить диференційовані відношення до різних факторів середовища по критерію «довіра/недовіра». У процесі онтогенезу довіри формуються типи особистості на основі «довіри», що характеризуються різним рівнем базисної довіри до світу. У ситуації, коли особистість перебуває у соціальному середовищі з низьким рівнем довіри, а в ній існує потреба у вищому рівні довіри, вона здійснює спеціальну діяльність, мотивом та предметом якої виступає довіра з пошуку мікросередовища з вищим рівнем довіри, адекватним цій особистості. У процесі розвитку становлення довіри набуває в індивідів дедалі більш значне диференціювання до окремих умов середовища: людей, соціальних явищ, товарів, видів інформації тощо. У цілому, онтогенез довіри є процесом формування узагальненої соціальної якості особистості (довіри), яке визначає цілісну реакцію індивіда на готівкові соціальні умови.

РОЗДІЛ 2 ДІГНОСТИКА РОЛІ ДОВІРИ У РОЗВИТКУ КОМУНІКАЦІЇ ПСИХОЛОГІЧНИХ В ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ

2.1 Психологічний аналіз особливостей спілкування в юнацькому віці

Вивчення феномену спілкування викликає інтерес дослідників не лише у галузі психології, а й у багатьох інших науках (соціології, лінгвістики, філософії та інших). Особливу увагу представляє різноманітність визначення даного поняття, його сутність, внутрішня природа, форми, способи, динаміка спілкування. Спілкування є важливим компонентом налагодження дружніх, подружніх стосунків, а також ділових, професійних. Спілкування як самостійний феномен і як включений до інших понять у різних галузях соціальної, педагогічної, організаційної, політичної, загальної психології та інших. Проблема комунікабельності особистості розглядається в ряді робіт такими авторами як А.М. Ільїна; Л.І. Божович; М.І. Дяченка; А.І. Крупнів; І.В. Страхів, Т.Г. Якушева; Л.В. Перлини; О.П., Саннікова; А. І. Щебетенко; В.А. Кан-Каліта; М.І. Лісіна; О.Д. Кокорьова; Ф. Зімбардо; Н.Ф. Шляхта; Т.А. Баумштейн; М.І. Вовк; І.В. Матвєєва; О.О. Тирнова; Є.Ю. Чеботарьова; А.І. Крупнів; О.В. Солонкіна.

Вивчення поняття «спілкування» одна із основних поруч із іншими феноменами як-от «мислення», «діяльність», «особистість», «відносини» у психології. Спілкування належить до основних потреб людини. Комунікативна потреба може визначати як спілкування, а й інші форми людської поведінки. Людина прагне спілкування задоволення не тільки комунікативної потреби, а й багатьох інших. У літературі спілкування вивчається авторами, як із зовнішнього, і з внутрішньої боку (В. М'ясищев; О. Бодальов; Ю. Ханін). Під зовнішньою стороною розуміється доступне спостереженню комунікативне поведінка партнерів, поводження друг з одним. Про зовнішній бік

міжособистісних контактів членів групи можна судити за характером, спрямованістю, кількістю та змістом звернень один з одним. Внутрішня сторона спілкування - це відношення партнерів один до одного, емоційні прояви. А також зміна їх ціннісних орієнтацій, цілей, установок особистості після спілкування партнерів.

Б. Ломов виділяє три класи функцій спілкування. Перший клас функцій – інформаційно-комунікативних; другий - регуляційно-комунікативних; третій клас – афективно-комунікативний. До першого класу функцій відноситься прийом та передача інформації один одному. До другого класу відноситься вплив партнерів зі спілкування на їх мотиви, цілі, програми, прийняття рішень (взаємна стимуляція та взаємна корекція поведінки). Третій клас функцій відноситься до емоційної сфери. У процесі спілкування для людей виникають і розвиваються різні емоції. Функції спілкування, які, особливо необхідні у підлітковому та юнацькому віці, це, насамперед, рефлексивна, адаптивна, компенсаторна та продуктивно-регулятивна (А.В. Мудрик). Б.Д. Паригін виділяє такі функції мовного спілкування: встановлення взаєморозуміння, передача інформації, експресія та психологічний вплив.

У сучасній літературі немає єдиного тлумачення терміна спілкування. Автори по-різному визначають його. «Спілкування, - пише Б.Ф.Ломов, це складення, не накладення одна на іншу паралельно що розвиваються («симетричних») діяльностей, саме взаємодія суб'єктів, які у нього як партнери» /128/. А.А.Леонт'єв розуміє спілкування як умову чи вид людської діяльності та спілкування - є не передача, а обмін інформацією (ідеями, інтересами) у партнерів /121/. «Поняття спілкування стає чіткішим; воно, як зазначає Л.П. Буєва, використовується для характеристики головним чином міжособистісних та особистих відносин»/71/. Я. Яноушек зазначає, що спілкування має включати взаємодію та взаємовідносини суб'єктів. У дослідженні М.І.Лісіна виявила, що сама потреба у спілкуванні у людей проходить розвиток від простих форм (потреба в емоційному контакті) до складних форм (потреба у співпраці, інтимно-особистісному спілкуванні). В. А. Соснін визначає спілкування як

взаємодію не менше двох людей, яке спрямоване на пізнання один одного, розвиток взаємовідносин, а також вплив на стан, погляди та регуляцію їхньої спільної діяльності. Г.М. Андреева розуміє спілкування виходячи з принципу єдності спілкування та діяльності як реальність взаємовідносин людей, які являють собою форми спільної діяльності. Спілкування вивчається як форма спільної діяльності /12/.

Місце феномена спілкування невизначеним серед інших психологічних понять. Сьогодні існує три групи з різними поглядами на сутність категорії спілкування. 1. З цієї точки зору, спілкування є одним з видів діяльності і має всі її риси (А.А. Леонтьєв, В.М. Парфьонов). «Будь-яка людська діяльність неможлива поза спілкуванням» /121/. 2. Спілкування самостійна категорія, значніша для людського буття, ніж діяльність (Б.Ф. Ломов). 3. «Спілкування - один із видів комунікації, а саме така форма передачі інформації, яка здійснюється в умовах Класифікації видів спілкування дуже різноманітні, залежно від основи, якою виділяються види. Наведемо деякі з них. А.П. Панфілова розрізняє п'ять видів спілкування, основу яких мета учасників взаємодії. 1. Пізнавальне спілкування, метою якого є розширити власний або партнера інформаційний фонд. 2. Мета переконливого спілкування змінити погляди партнера те чи інше явище, зробити партнера своїм однодумцем. 3. Експресивне спілкування спрямоване на передачу та зміну емоційного настрою партнера. 4. Сугестивне спілкування, його мета – зміна поглядів та установок партнера, на відміну від переконливого спілкування, вигідних для одного партнера (сугестора). 5. Ритуальне спілкування - це спілкування традиційне підтримки прийнятого у цьому суспільстві форм взаємодії. Ці види спілкування при взаємодії партнерів можуть переплітатися. Переконливе спілкування може доповнюватися сугестивним, а емоційне ритуальним тощо.

Найбільш поширеним є поділ видів спілкування за знаковими засобами. Так, розрізняють вербальне та невербальне спілкування. У вербальному спілкуванні засобом є промова. У невербальному спілкуванні надається значення різним позам та жестам, сигналам органів чуття.

Деякі автори вважають за необхідне диференціювати поняття спілкування та товарищів (А.М. Ільїна, А.І. Крупнов, Л.В. Жемчугова, М.І. Вовк та ін.) Відмінність вони розглядають наступним чином. Спілкування є діяльність, що характеризується процесом взаємодії для людей. Товарищів ж визначається як відносно стійка система комунікативних характеристик суб'єкта (мотиваційно-сміслових та регуляторно-динамічних), яка проявляється в різних видах діяльності людини та обумовлює їх /112/. Спілкування (як діяльність) і товарищів (як властивість особистості), вважають автори, годі було протиставляти чи розривати, як і змішувати чи ототожнювати. Динамічна сторона комунікабельності відноситься до: властивостей темпераменту, а змістовна - до рис характеру та властивостей особистості. У психологічних дослідженнях комунікабельності як властивості особистості досить виразно виступають три основних підходи: аналітичний, полікомпонентний та системний (Н. Шляхта, А. Крупнов).

Для аналітичного підходу характерне вивчення окремої певної сторони комунікабельності, дослідження відбувається не цілісне (не системне). З цієї позиції, переважно досліджується одна характеристика комунікабельності, не розглядаються зв'язку та співвідношення відразу кількох параметрів. Єдине ціле аналізується за окремими частинами та блоками. Так, одні автори розглядають мотиваційну характеристику комунікабельності ізольовано з інших сторін, вивчають прагнення, спонування, пояснюють, чому людині необхідно спілкування. Інші вчені, у тих даного підходу, вивчають динамічні, процесуальні ознаки товарищів, такі як прийоми, способи спілкування, легкість вступу у контакт, широта знайомих, стійкість спілкування тощо. (А. Ільїна, Л. Жемчугова, В. Щербетенко та ін.).

Деякі з варіантів вищевказаних аналітичного вивчення комунікабельності можна простежити й у зарубіжній психології. Перший може бути представлений психоаналітичною стратегією вивчення комунікабельності, де проводяться дослідження глибинних намірів суб'єкта, що спонукають до міжособистісного спілкування. Другий варіант, можна охарактеризувати як біхевіоральний, де

інтерес представляють зовнішні складові, поведінкові форми комунікабельності. Третій (прагматичний) вивчає роль комунікабельності у забезпеченні успішності діяльності. Четвертий – вивчає властивості особистості.

У даного підходу, товариськість трактується А .Ильиной як потреба у спілкуванні, легкість вступу у контакт, широта кола знайомих, стійкість і виразність спілкування.

О. Саннікова розуміє товариськість як стійке прагнення людини до спілкування, до особистого контакту, яке проявляється в балакучості суб'єкта.

З позиції І.В.Страхова, Т.Г.Якушева товариськість є відношення, з одного боку, та спосіб вираження цього відношення, з іншого.

М. Дяченко вважає, що товариськість є психодинамічною властивістю, і навіть моральної рисою характеру поруч із колективізмом, чесністю, правдивістю.

У зарубіжній психології деякі автори вивчають товариськість через набір прилеглих до неї властивостей. Наприклад, Кеттелл (1950) розуміє товариськість як дружелюбність, уважність, добросердечність, чесність, обов'язковість на противагу сварливості, егоїзму та підозрливості /183/. Гілфорд визначає товариськість як дружелюбність, врівноваженість, довірливість, лідерство.

Таким чином, в аналітичному підході найчастіше розглядалися окремі параметри товариськості: потреба у спілкуванні, ініціативність - пасивність спілкування, широта кола спілкування, виразність спілкування, стійкість відносин спілкування, інтенсивність спілкування, вибірковість спілкування, тривалість соціального контакту, швидкість реакції на прояви людини, що спілкується, легкість спілкування. Ці змінні комунікабельності відносяться лише до динамічного аспекту комунікабельності. Тобто, товариськість визначається як стійке прагнення спілкування, виражене в балакучості, у широті, кола знайомств, активності спілкування, у легкості вступу у спілкування.

Полікомпонентний підхід орієнтується на вивченні відразу двох, трьох граней комунікабельності. У межах цього підходу проводилися численні дослідження як вітчизняними, і зарубіжними авторами. Взаємозв'язок динамічних та емоційних ознак товариськість розглядали у своїх роботах А.Е.

Ольшанникова, А.І.Крупнов, В.А.Домодєдова, О.П.Санникова та ін. Результати показали, що динамічні ознаки товариськості мають тісний зв'язок з різними характеристиками емоційності. Автори відзначають, що емоції радості мають тісніший позитивний кореляційний зв'язок з динамічними ознаками, ніж емоції гніву і страху.

Дослідження О.П. Саннікова про співвідношення емоційності та товариськості виявило, що специфіка товариськості детермінована інтеграцією емоційних ознак. Результати свідчать про те, що динамічні ознаки та характеристики емоційності є складовими комунікабельності.

Слід зазначити наявність численних психофізіологічних досліджень, що відносяться до даного підходу, де динамічні ознаки зіставлялися з нейрофізіологічними параметрами та властивостями нервової системи (Л.В.Василенко, А.А.Вяткієа, Г.Ф.Крилова, Л.В. І.Крупнов, А.І.Щебетенко, Т.Г.Лкушева.) Дослідження, присвячені даній проблемі, знайшли своє відображення в роботі А.І.Ільїної, яка показала, що індивідуальна стабільність динамічних ознак товариської спілкування пов'язана з властивостями темпераменту та рухливостю нервової системи .

У своїй роботі Л. Жемчугова виявила, що динамічні ознаки активності комунікабельності залежать від прояву сили нервової системи щодо порушення, а інші - потреба, виразність, стійкість у спілкуванні мають меншу залежність. Також інтенсивність спілкування, легкість вступу в контакт, широта кола знайомих, стійкість корелюють з показниками діяльності першої сигнальної системи. Лише якості стійкості ти та виразності у спілкуванні незалежні від переважання діяльності першої та другої сигнальної системи /74/.

Крім того, обумовленість динамічних характеристик комунікабельності виявлена і зі сторін лабільності, активованості нервової системи (А.І.Крупнов, 1983, 1984). Прагнення до спілкування характерне для людей, які мають активовану та лабільну нервову систему.

Також і в зарубіжних роботах існує ціла низка психофізіологічних досліджень.

Характеристики товарищів, а також нетоварищів особи описані в колі властивості екстраверсії-інтроверсії (Айзенк, 1947). Екстраверти характеризуються вираженою потребою в спілкуванні, порівняно з інтровертами. Їх властиве прагнення оточувати себе великою кількістю друзів. Для інтровертів характерна замкнутість у стосунках із людьми.

Кречмер характеризував типи темпераменту за ознаками комунікабельності. Циклотимічний тип темпераменту має товарищів, прагнення міжособистісному взаємодії. Шизоїдний тип швидше необщительний, ніж товарищів. Вісцероніки характеризуються легкістю вступу в контакт, мають багато друзів та знайомих. Проблеми у спілкуванні та ізоляція характеризує церебротоніків.

Системний підхід враховує кожен властивість особистості як цілісну освіту (К. Абульханова-Славська, Б. Ломов, А. Крупнов, Н. Рейнвальд, Д. Фельдштейн) Характеристики комунікабельності вивчаються в комплексі, системі. У рамках системного підходу було виконано низку досліджень (Баумштейн Т.А, Вовк М.І, Кокарева С. Д., Матвеева І.В., Шляхта Н.Ф., Тирнова О.А, тощо)

У дослідженнях Тирнової О.А. про статеві відмінності у структурі комунікабельності студентів, були виявлені відмінності в чоловічій та жіночій вибірці у сфері реалізації комунікабельності. У юнаків комунікативність спрямована більше на самоактуалізацію та самореалізацію, дівчата ж реалізують її у видах діяльності: навчальній, професійній, побутовій.

Таким чином, у контексті багатомірно-функціонального підходу комунікативність розуміється як система стійких мотивацій - смислових та інструментально-стильових характеристик, що забезпечують стан готовності та прагнення суб'єкта до міжособистісної взаємодії.

Одна з основних особливостей раннього юнацького віку - зміна значущих осіб і розбудова взаємин з дорослими. Для цього віку характерні міркування про поведінки та ідентифікація себе з більш вузькою, ніж у підлітковому віці, обраною групою людей [151]. Виявляється прагнення до побудови взаємин із дорослими з урахуванням рівності. Психологія спілкування в підлітковому та

юнацькому віці будується на основі переплетення двох потреб: відокремлення та афіліації (потреби у приналежності до якоїсь групи або спільності) [61]. Відокремлення найчастіше проявляється в автономії від контролю старших. Однак воно діє і у відносинах з однолітками. У юнацькому віці посилюється потреба у довірливих взаєминах. З іншого боку, напружена потреба у спілкуванні перетворюється в багатьох юнаків і дівчат на непереможне стадне почуття: вони не можуть і години перебувати без своєї компанії. Типова риса підліткових і юнацьких груп - надзвичайно висока конформність. Відстоюючи свою незалежність від старших, юнаки часто абсолютно некритично ставляться до думок власної групи та її лідерів. Бажання бути «як усі» поширюється і одяг, і естетичні смаки, і стиль поведінки. І. Кон зазначає, що комунікативні риси та стиль спілкування юнаків та дівчат не зовсім однакові. Існують якісні відмінності між статями в рівні комунікабельності. Спілкування дівчат виглядає більш пасивним, зате дружнішим і вибіркоким. З ранніх років хлопчики тяжіють до екстенсивнішого, а дівчатка до більш інтенсивного спілкування.

2.1. Методичні особливості дослідження довіри.

Аналіз наукових досліджень із проблеми довіри засвідчує методично слабкий рівень розробленості. У 1986 році Т. Ямагіші розробив шкалу, що вимірює здатність людини до взаємної довіри та співпраці. Згідно з цією методикою, люди поділяються за рівнем довіри на тих, хто сильно довіряє та тих, хто слабо довіряє. Т. Ямагіші вважає, що людина відноситься або до високого полюсу довіри або до низького полюсу. Фактично ця шкала дозволяла оцінювати рівень довіри як особистісної якості.

Для вивчення довіри також використовуються ігрові ситуації. Дж. Роттер у 60-70 роки створив шкали, що вимірюють тенденцію особистості вступати у довірчі відносини. У 1982 році Вальтер В. Свеп розробив шкали, які вимірюють міжособистісну довіру, що включає фактор надійності, фактор емоційності та фактор загальної довіри. Розробляючи шкали довіри В. Свеп спирався на шкали,

раніше створені Дж. Роттером, і шкали «філософії людської натури» Л. Райсмена. Всі ці автори виходили з того, що довіра є дуже позитивною якістю для успішних взаємин між людьми.

У Державному Університеті Гуманітарних Наук під керівництвом О. Купрейченко було проведено дослідження на перевірку валідності вищезгаданої методики: 3-компонентної міжособистісної довіри. Висновок дослідження полягав у тому, що ця методика «може знайти практичне застосування у проведенні оцінки персоналу та психологічного клімату організації» (119, с.89). А. Купрейченко у книзі розробила методику виміру довіри особистості іншим людям. Основою запропонованої методики є провідні компоненти феномену довіри, виявлені в результаті аналізу факторів, які часто використовуються різними авторами. Такими компонентами є передбачуваність, надійність, єдність. Передбачуваність - «уявлення суб'єкта про те, наскільки добре він знає людину, стосовно якої оцінюється рівень довіри, і наскільки здатний передбачити її поведінку у ситуації невизначеності. Надійність - «подання суб'єкта про те, чи здатна чи ні, інша людина надати допомогу, підтримати у важкій ситуації. Єдність - уявлення суб'єкта про те, які цілі, ціннісні орієнтації в нього схожі з іншою людиною. Ця методика визначає:

1. «основні критерії довіри щодо інших: надійність, єдність чи передбачуваність»;
2. «схильність до заміни довіри вірою чи розрахунком»;
3. «приналежність до певного типу довіри іншим людям».

Методика містить 5 шкал, таких як надійність, передбачуваність, приязнь, єдність, розрахунок. Чинники приязні та розрахунку не компоненти довіри, а виступають його заміниками. Методика дозволяє діагностувати особливості довіри іншим людям особистості чи групи.

У публікаціях, присвячених проблемі довіри особистості людям виділяються основні її види.

У психологічних розвідках виділяють різноманітні види довіри, однак тут ми виділимо лише деякі з них.

1. Організаційна довіра. Без довірливого ставлення всередині організації неможлива плідна співпраця. Довіра у трудовому колективі сприяє успішній спільній роботі, спільному прийняттю рішень. Під довірою в організації, судячи з літератури, розуміється отримання співробітниками повної та достовірної інформації про діяльність організації, а також нерозголошення (замовчування) ними інформації про умови або фактори, які можуть зашкодити організації. Довіра в організації є одним із ключових моментів успішності трудової діяльності.

2. Управлінська довіра. Для ефективного функціонування організації необхідні довірчі відносини між керівниками (управлінцями, загалом) та підлеглими. Причинами довіри працівників до керівників є компетентність, справедливість у поведінці вище стоячих стосовно нижчестоячим. Уміння керівника адекватно «заохотити» та «покарати» працівників – також важливий елемент для створення сприятливої довірчої атмосфери у сфері «управління-підпорядкування».

3. Економічна довіра - це ширше поняття: загалом, вона може включати і довіру до влади, показники стилю ділових відносин, банківські відносини, взаємовідносини громадян, у організаціях тощо. Б.Мільнер, наприклад, виділяє такі складові компоненти економічної довіри:

- довіра населення до економічних реформ;
- довіра громадян до фінансово-економічних інститутів (банків, фондів, кредитних установ);
- довіра державних органів влади приватним інститутам;
- довіра громадян та підприємців державним регулюючим органам;
- довіра приватних структур один одному.

4. Політична довіра. Довіра населення до органів влади, впевненість у правильності діяльності влади та політичних структур, що породжує почуття захищеності у населення - це і є політична довіра.

5. Моральна довіра - цей вид довіри тісно пов'язаний із психологічною довірою, але психологічна довіра має ширший сенс. Моральна довіра передбачає

впевненість, переконаність людини, яка довіряється іншому, що отримана інформація не буде використана проти неї через моральні міркування, морально-етичні норми (віра в порядність іншого).

6. Психологічна ж довіра, крім змісту моральної довіри, передбачає й інші чинники, внаслідок яких суб'єкт довіри може покластися іншу людину без побоювань. Цими факторами можуть виступати і попередній досвід спілкування, і близькість відносин, і ситуативний прояв довіри (бажання розкритися) та багато іншого.

7. Правова довіра близько пов'язана з політичною довірою та може бути охарактеризована як упевненість у правильності дій сил, захищеності прав громадян та їх свобод.

А. Купрейченко виділяє такі типи довіри людей. Перший тип - «максималіст», як видно з назви, характеризується максимально високим рівнем довіри до людини, на яку «можна покластися найбільше». І максимально низьким рівнем довіри до людини, яку вони вважають ненадійною, якій у жодному разі не можна довіритися. Другий тип - «розуміє людей» - відрізняється тим, що люди даного типу не диференціюють високий або низький рівень довіри до різних людей. Третій тип називається «емоційно довіряючий». Люди, які належать до цього типу, мають низький рівень довіри «до людей, яким довіряють найбільше», і на яких можна завжди покластися, а до людей, які не виправдали довіру, мають високий рівень довіри. Це пояснюватиметься тим, що довірчі відносини з іншими людьми у цього типу виникають на основі розрахунку, прагненням до спілкування, емоційності та ін.

Американські психологи Р.У. Lewicki і В.В. Bunker займалися вивченням розвитку довіри у ділових відносинах та виділили три основних типи довіри, що виникають у ділових відносинах. Перший тип - довіра з розрахунку; другий тип - довіра, заснована на знанні; третій тип - довіра за тотожністю.

Першим з'являється тип довіри, заснованого на чистому розрахунку. Довірчі відносини з цією людиною необхідні для отримання користі, оскільки вона є,

наприклад, авторитетною особистістю, від якої залежить кар'єра. Довіра проявляється не через особисту симпатію до людини, а тому, що це необхідно.

Другий тип довіри ґрунтується на знанні про іншу людину. Цей вид довіри характеризується тим, що контакти між людьми досить часті, що призводить до знання про особливості характеру один одного, про звички, бажання, уподобання. Людина, знаючи іншого досить добре, може прогнозувати його поведінку і тому знає, варто йому довіритися чи ні.

Третій тип довіри – довіра за тотожністю. Цей тип довіри відрізняється тим, що довірчі відносини між людьми виникають, тому що люди сприймають один одного схожими, у чомусь подібними, тому легко настає порозуміння, існує повна впевненість одне в одному, ідентифікація один з одним. Кожен із партнерів погоджується один з одним через емоційний зв'язок між ними. Вони певною мірою ототожнюють себе один з одним.

Довіра виконує певні функції у дружніх та ділових взаєминах. В. Сафонов виділяє три основні функції довіри.

Перша функція автором позначена як «функція зворотний зв'язок у процесі самопізнання особистості» (170, с.192). У процесі довірчого спілкування людина отримує від співрозмовника зворотний зв'язок про свої переживання, почуття. Вона зіставляє зміст зворотного зв'язку зі своїми думками та почуттями. У результаті виходить, що людина сприймає свої переживання повніше, порівнює з тим, як оцінює співрозмовник. «У процесі саморозкриття іншій людині суб'єкт бачить «відображення» себе у ньому», - В. Сафонов посилається на подібне положення в теорії К. Маркса.

Друга функція отримала назву «психологічного полегшення» (171, с. 192). Ця функція довіри полягає у тому, що після розкриття іншій людині внутрішніх сторін особистості (глибинних переживань, думок, почуттів тощо) настає момент психологічного полегшення у тому, хто був вислуханий і зрозумілий іншим людиною.

Третя функція - це «функція поглиблення взаємин» (171, с.192). Головна ідея цієї функції полягає в тому, що довірче спілкування веде до зближення людей як у спільній трудовій діяльності, так і в особистих відносинах.

Можна виділити ще кілька функцій довіри, які виявлені в організаціях.

1) Довірчі відносини в організаційній діяльності впливають на характер роботи. Довіра у колективі між рядовими працівниками та керівниками покращує групову працездатність, продуктивність спільної роботи. Колектив, що має високий рівень взаємної довіри, є працездатнішим, ніж колектив людей, які не довіряють один одному. Цю функцію можна позначити як функцію ефективності, або регулятивну функцію.

2) Функція зниження конкурентоспроможності. Довіра між членами організації веде до зниження конкурентоспроможності, оскільки в результаті у кожного формується своя мета, взаємопов'язана, але не суперечлива інтересам інших людей.

На наш погляд, важливо розглянути думку К. Платонова про фактори виникнення довіри. Він класифікує складові «фундаменту» довіри суб'єкта до партнера.

Перша сторона полягає у знанні партнера, насамперед, моральних його якостей. Тут довіра постає як впевненість у добрих намірах партнера, як переконаність у його добрих спонуканнях, у тому, що він не завдасть шкоди.

Друга сторона заснована не тому, що людина розкривається іншій людині, не маючи про неї достатньо повного знання, а просто тому, що співрозмовник «нав'язав довіру».

Довіра має свою динаміку і може змінюватись у будь-який бік. Отже, К. Платонов виділяє когнітивний компонент (знання партнера) як важливий елемент формування ставлення довіри суб'єкта.

А. Донцов виділяє три основні умови, які сприяють формуванню міжособистісної довіри. По-перше, наявність третіх осіб, тобто нейтральних осіб взаємодії, їхня функція полягає у полегшенні взаємодії, зокрема, при конфліктних ситуаціях. По-друге, характер комунікативних зв'язків

взаємодіючих сторін визначає довірчі відносини. Тобто важливим фактором є інформація щодо взаємодії про кожного партнера. По-третє, на виникнення та розвиток міжособистісної довіри впливають особистісні особливості учасників взаємодії. А. Донцов зазначає, що третя умова є найменш вивченою. Таким чином, вивчення різних властивостей особистості, зокрема товариськість, надзвичайно актуально для більш глибокого розуміння аспекту довіри.

У роботі В. Сафонова наводяться кілька чинників встановлення довірливого спілкування. Автор передбачає, що на виникнення довіри впливають як особистісні (індивідуальні) характеристики людини, так і сам процес взаємодії. Кожен суб'єкт до встановлення довірливого спілкування має деяку свою схильність (психологічну готовність) довіритися іншій людині, зумовлену потребами індивіда, особливостями його характеру, соціальними установками, тобто, готовність виявляти довіру як до однієї людини, так і до кількох людей, до групи людей.

У момент вступу у спілкування відбувається взаємне відображення одне одного, що також визначає готовність довіритися, або уникнути довірливих відносин. У процесі взаємодії з'являється перший крок до прояву довірливості, який може призвести до нового характеру спілкування (глибшого, близького), а потім переросте в довірчі відносини.

Кожен етап (акт) довірчого прояву може призвести до глибокої довірливості, але може також перерватись на якомусь етапі розвитку довірчого спілкування та припинитися взагалі.

У результаті проведених досліджень Б. Лано дійшов висновку, що на виникнення довіри впливає, передусім, репутація конкретного співрозмовника (спілкування у минулому з кимось, чи особистий досвід спілкування з нею).

Інший дослідник П. Коллок вважає, що ситуація ризику, тобто, та ситуація, яка має небезпеку, потребує прояву довірливості для людей. Тому ситуація, має ризик, який впливає на виникнення цього феномена. Дослідник вважає, що ситуація ризику завжди є у довірчому спілкуванні, а виникнення довіри завжди зумовлено ситуацією ризику. Вона і породжує потребу довіритися.

Пізніше, в 1995 році К. Паркс і Л. Халберт встановили, провівши низку досліджень, що в умовах небезпеки рівень довіри зростає у людей з частою та рідкісною готовністю довіритися іншій людині. У таких ситуаціях небезпеки виразніше проявляється колективна згуртованість, високий рівень співробітництва, спільне прийняття рішень. Коли елемент небезпеки відсутній, то довіра у цих людей починає варіюватися, змінюватися. Також К. Паркс та Л. Халберт виділили фактори, що покращують довіру в організаціях. До цих факторів, що формують довіру, належать такі:

- 1) чесна та відкрита комунікація без спотворення інформації;
- 2) демонстрація можливостей для досягнення суб'єктом майстерності, компетентності тощо;
- 3) вміння прислухатися до думки іншої людини навіть за умови незгоди з нею;
- 4) суворе виконання обіцянок та зобов'язань;
- 5) взаємодопомога у процесі взаємодії з іншими.

До факторів, що руйнують довіру, належать:

- 1) у результатах своєї діяльності, у власному благополуччі зацікавлений більш, ніж у результатах та благополуччі інших;
- 2) дає суперечливі вказівки, у тому числі неможливо зрозуміти як поступати;
- 3) уникає брати відповідальність за власні дії;
- 4) робить безвідповідальні висновки без перевірки фактів;
- 5) виправдовується чи звинувачує інших, коли щось не виходить.

В результаті зіставлення різних точок зору на фактори виникнення міжособистісної довіри можна стверджувати, що найбільш докладно і, головне, системно це питання розглянуто в дисертаційній статті В. Сафонова. Для того, щоб спілкування могло бути позначене як довірче, воно повинно задовольняти деяким його умовам:

- 1) значимість інформації. Обмін інформацією між суб'єктом та об'єктом довіри, як правило, має високу значущість для суб'єкта довіри.

Автор виділяє два аспекти, у зв'язку з якими людина, яка отримала інформацію, не використовує її проти суб'єкта довіри.

а) Зовнішній чинник. Людина не може скористатися отриманою інформацією через зовнішні причини або умови. Наприклад, його змусили мовчати або якщо він комусь розповість, то на нього чекають негативні наслідки;

б) Внутрішній фактор полягає в тому, що людина має відповідними моральними якостями і не може собі дозволити діяти на шкоду тому, хто довіряє.

2) Вибір об'єкта довіри. Того, кому можна довіритися, ми вибираємо на основі близькості у відносинах, на основі знань про нього моральних якостей, особливостях характеру тощо. Таким чином, з'являється довіра до людини, впевненість у тому, що на неї можна покластися.

3) Характерологічні особливості суб'єкта довіри.

Особливості характеру впливають бажання чи небажання довіряти. Виражені комунікативні потреби викликають легкість у довірливому ставленні до інших. Люди, схильні до усамітнення, відчувають труднощі у довірчому спілкуванні, тому воно є для них дуже рідкісною подією. Отже, сукупність трьох чинників є умовою довірчого спілкування.

Довіра є найважливішим соціально-психологічним феноменом, включеним у процеси міжособистісної взаємодії, спілкування, спільну діяльність. Вона впливає, передусім на ефективність тих чи інших форм взаємодії людей.

П. Шихирьов наводить фактори, що сприяють встановленню довіри у ділових стосунках. Той, кому хочеться довіряти, повинен володіти як мінімум, такими якостями:

1. Порядністю - повинен мати репутацію чесної і вірної своєму слову людини;
2. Компетентністю - повинен володіти спеціальними знаннями та навичками міжособистісного спілкування, необхідними для виконання взятих на себе зобов'язань;
3. Послідовністю - має бути надійним, передбачуваним і виявляти здоровий глузд у різних ситуаціях;
4. Лояльністю – має бути доброзичливим;
5. Відкритістю - повинен мати готовність вільно ділитися з іншими людьми ідеями та інформацією.

На рівні загальніших соціальних відносин і структур виділяють чотири основні фактори, що зумовлюють формування довіри:

1. Процес взаємодії. До його початку з'ясовуються минулий досвід та репутацію людини у взаємодії з іншими людьми.
2. Психологічна, особистісна подібність, спільність поділюваних соціокультурних і очікувань, правил і стандартів поведінки.
3. Соціальні інститути. Наявність формальної системи, третьої сторони, що гарантує певний рівень професіоналізму у взаємодії.
4. Загальний рівень довіри між людьми, досягнутий у цій соціальній системі.

До факторів, що перешкоджають або руйнують довіру, належать фактично протилежні, полярні якості:

1. Людина непорядна не буде викликати довіру;
2. Той, хто необов'язковий, не вміє тримати слово;
3. Ненадійність у відносинах з іншими;
4. Нелояльність, непривітність;
5. Закритість, не вміння ділитися інформацією з іншими людьми.

Довіра у ділових стосунках має деякі фази свого розвитку. З моменту ділового знайомства відносини проходять три основні стадії, виділені на основі трикомпонентної концепції міжособистісної довіри (P.Y.Lewicki, V.V.Bunker, M.A.Stevenson).

1. Фаза розрахунку. На цьому етапі як така довіра ще повною мірою не сформована. Спілкування відбувається з урахуванням розрахунку. Рішення довіряти тут приймається за принципом плюсів та мінусів (або за та проти). Довіра починається через «тверезість матеріальних підрахунків», але вона розвивається повільно і може припинитися будь-якої миті. Якщо ж перевіркою на надійність задоволений суб'єкт довіри, відносини вступають у наступну фазу.
2. Фаза інформації. Найбільшу важливість тут має тривалість спілкування (часті контакти), досвід відносин. На цьому етапі люди пізнають одне одного. Довіра стає майже постійною величиною, що залежить від динаміки відносин. Якщо довіра взаємно відповідає очікуванням двох сторін, то настає наступна стадія.

3. Фаза тотожності. Якщо відносини дійшли до цієї фази, то можна сказати про схожість цінностей, інтересів, цілей. Люди розуміють одне одного, їм цікаво разом. Довіра є невід'ємною частиною їхніх стосунків. Ця стадія характеризується достатньою близькістю та тривалістю відносин. У партнерів формується впевненість у добрих вчинках одне одного. «Незважаючи на те, що фази розвитку довіри послідовно пов'язані одна з одною, це не означає їх автоматичного переходу. Найчастіше довіра переривається на самому початку. Різним може бути темп переходу з однієї фази в іншу. Він залежить від великої кількості об'єктивних та суб'єктивних факторів».

2. 3 Емпіричне дослідження особливостей комунікабельності у юнацькому віці.

У дослідженні брали участь студенти першого, другого курсів Хмельницького національного університету (67 особи) віком від 17 до 19 років. З них 29 юнаків (33,7%) та 38 дівчат (66,3%). Добірка, що вивчається, включала студентів двох курсів навчання. Було опитано 36,4%, які навчаються на першому курсі, 41,1% другокурсників. По-перше, використовувався «Бланковий тест», розроблений А. Крупновим на основі системно-функціональної моделі аналізу властивостей особистості, що дозволяє виявити мотиваційні, динамічні, продуктивні, емоційні, регуляторні, когнітивні характеристики комунікабельності.

Респондентам пропонувалися різні висловлювання з метою оцінити дванадцять змінних комунікабельності, а також дві шкали, адресовані до труднощів реалізації комунікабельності. По всіх 14 змінних обчислювалися два кількісні показники: інтенсивність та варіативність. Інтенсивність вказувала на частоту і постійність виявлених суб'єктом ознак товарищескості у межах конкретного набору в тій чи іншій шкалі. Варіативність - це різноманітність і широта використовуваних суб'єктом характеристик, у тому числі запропонованих йому.

По-друге, у дослідженні використовувався опитувальник, запропонований П. Левицьки, Б. Банкер та М. Стівенсон, що складається з 50 тверджень. Респондентам пропонувалося дві інструкції. Перша інструкція полягала в тому, щоб із кола свого спілкування з людьми вибрати одну людину, якій респондент найбільше довіряє. Використовуючи твердження, треба було оцінити ставлення до обраної людини. Оцінка проводилася за 5-бальною шкалою, де значення шкали означають таке:

- 1 - твердження абсолютно не відповідає Вашим взаєминам із цією людиною;
- 2 - твердження відповідає Вашим взаєминам малою мірою;
- 3 – зміст твердження іноді відповідає Вашим відносинам, а іноді ні;
- 4 - твердження відповідає Вашим відносинам великою мірою;
- 5 – твердження повністю відповідає Вашому відношенню з цією людиною.

Свої оцінки респонденти заносили до запропонованого протоколу поруч із номером твердження. Друга інструкція полягала в тому, що потрібно було уявити людину, якій респондент не довіряє. І оцінити стосунки з цією людиною також за п'ятою шкалою, використовуючи ті ж самі 50 тверджень. Свої оцінки респонденти записували у другій колонці. Перші 18 тверджень відносяться до показника довіри з розрахунку та недовіру щодо розрахунку. Довіра, що базується на розрахунку (ДОР), виникає через необхідність збереження міжособистісних відносин або у зв'язку з можливостями отримання вигод особистого порядку;

Другі 13 тверджень у опитувальнику відносяться до довіри за знанням та недовірою за знанням Довіра, заснована на знанні (ДЗЗ): довірче ставлення формується у зв'язку з тим, що особистість має досить повну інформацію про партнера і може легко зрозуміти та спрогнозувати поведінку іншої людини. Останні 19 тверджень відносяться до довіри за тотожністю та недовіри за тотожністю. Довіра, заснована на тотожності (ДЗТ), настає в результаті прийняття іншої людини подібною собі, тобто, внаслідок ідентифікації з нею. У цьому особистість прогнозує вчинки партнера, ставлячи себе його місце, ототожнюючи себе з партнером.

Подальша робота з методикою полягає; у підсумовуванні виставлених балів за кожним типом довіри за 1 і 2 інструкцією та у підрахунку середнього арифметичного значення (М) виразності кожного типу довіри шляхом розподілу суми балів типу довіри на кількість тверджень, відведених даному типу. Таким чином, виявлялися переважаючі типи довіри по 1 та 2 інструкції, характерні для кожного респондента.

По-третє, застосовувалась методика інтерперсональної діагностики Т. Лірі. Респондентам пропонувалися різні особистісні характеристики з метою вказати ті, які відповідають уявленню про себе. Виявлялися переважаючі типи ставлення особистості до оточуючих. Показники методики підраховувалися стандартним чином.

Дослідження показало, що студентам характерним є переважання позитивних емоцій (захвату, радості, задоволення) у процесі спілкування (змінна стеничність) (М=34,6). Серед респондентів виражена свідомість спілкування з людьми, вони осмислюють, навіщо необхідно підтримувати добрі стосунки з оточуючими (змінна свідомість) (М=33,7). Також респонденти намагаються реалізувати себе у спілкуванні, домогтися свого благополуччя, підвищити самооцінку, зміцнити почуття впевненості у собі (змінна суб'єктність) (М=32,6), і навіть їх спілкування сприяє вирішенню ділових і практичних. питань (змінна предметність) (М = 32,8).

Для вибірки юнаків характерним є переважання осмисленості спілкування з людьми (змінна свідомість) (М=34). А в вибірці дівчат домінує мінлива стеничність. Тобто жінки переважно отримують задоволення від спілкування з оточуючими (М=35,5). У вибірці дівчат також високі середні значення виявлено у змінної свідомості М=33,5, змінної суб'єктності М=33, змінної предметності М=33, змінної інтернальності М=31 (табл. 1,2). На вибірці юнаків середні арифметичні показники такі: змінна предметності М=31,5, змінна суб'єктності М=32,3, змінна стеничності М=31,7, змінна інтернальності М=31.

Табл 1.

Вираженість мотиваційно-сислових характеристик

комунікативності.

Змінні комунікативності особистості	Загальна вибірка		Юнаки		Дівчата	
	М	G	М:	G	М	G
суспільні	31	8,61	29,9	10,7	31,4	7,86
особистісні	30,8	8,68	30,6	10,6	30,8	7,99
соціоцентричність	27,8	9,11	26,8	9,85	28,1	8,9
егоцентричність	27	9,59	27	9,52	26,9	9,66
осмисленість	33,7	8,38	34	9,28	33,5	8,11
освідомленість	16,2	9,87	17	11,1	16	9,47
предметність	32,6	8,68	31,5	8,91	33	8,61
Суб'єктність	32,8	9,18	32,3	9,97	33	8,96

Одним із завдань даної частини дослідження виступає виявлення зв'язків між різними аспектами, компонентами та змінними товариськістю. Розглянемо зв'язки показників комунікабельності. Доцільним є розгляд спочатку кореляційних зв'язків динамічних, емоційних, регуляторно-вольових характеристик з іншими показниками комунікабельності у студентів. Як показують результати дослідження виявлено зв'язки між показником енергійності динамічного компонента товариської та показником стеничності емоційних переживань, у тому числі виявлено

Відповідно до отриманих даних можна зробити висновок, що активне і часте прагнення особистості до міжособистісного спілкування зводить до мінімуму її переживання негативних емоцій у ході міжособистісної взаємодії, а також легке зав'язування дружніх відносин, широке коло знайомих індивіда не викликає у нього складнощів роботи в колективі великою кількістю людей. Крім того, особистість, яка виявляє ініціативність, енергійність у спілкуванні рідко відчуває невпевненість, тривогу у взаєминах з людьми, оскільки має достатні навички спілкування.

Вираженість інструментально-динамічних характеристик комунікабельності.

Змінні комунікабельності особистості	Загальна вибірка		Юнаки		Дівчата	
	М	G	М	G	М	G
1. Енергійність	25,8	10,6	25,3	11,5	26	10,4
2. Аенергійність	13,1	10,5	15,7	13	12,2	9,4
3. Стенічність	34,6	8,48	31,7	11,2	35.5	7.23
4. Астенічність	17,7	9,46	16,1	10,4	18,2	9,14
5. Інтернальність	31	8,76	30,9	8,87	31	8,77
6. Екстернальність	13,4	7,26	11,5	8,28	14	6,83
7. Операціональні труднощі	12,2	10,4	12,9	9,96	12	10,7
8. Особисті труднощі	12,2	11,7	10,2	10,7	12,8	11,9

Представлені результати демонструють те, що ця група активних, ініціативних респондентів, у яких переважають позитивні емоційні переживання у міжособистісних відносинах, намагається реалізувати себе у спілкуванні, домогтися свого благополуччя, підвищити самооцінку, зміцнити почуття впевненості у собі (показник суб'єктності), і навіть їх спілкування сприяє вирішенню ділових і практичних питань (показник предметність). Вони орієнтуються як на особисті мотиви в процесі міжособистісного спілкування (намір займатися своїми особистими проблемами, задоволення власних інтересів), так і на альтруїстичні мотиви (бажання звернути увагу і піклуватися про інших людей).

В результаті дослідження було виявлено зв'язок показника енергійності динамічного параметра, стенічності емоційного компонента та змінної

свідомості когнітивного параметра, інтернальності регуляторно-вольового параметра. Інакше кажучи, ці зв'язки вказують на те, що ступінь і глибина усвідомлення комунікабельності багато в чому обумовлює активні форми саморегуляції комунікабельності (показник інтернальності), а також виразність прагнень, потреб суб'єкта спілкування, тому що особистість відчуває позитивні емоційні переживання (радість, насолода) спілкуванні з іншими учасниками розмови.

Цікаво відзначити, що змінна стеничність емоційного компонента негативно пов'язана з операційними труднощами, а показник екстернальності позитивно корелює з операційними та особистісними труднощами. Цей факт свідчить про те, що індивіду, якому подобається спілкуватися, який від міжособистісної взаємодії отримує емоції радості, насолоди рідко відчувається невпевнено, розгублено в міжособистісних контактах, при цьому людина, яка не виявляє активних форм, ініціативність у спілкуванні, навпаки, відчуває хвилювання, сором, спілкуючись із співрозмовниками, і не має достатніх навичок спілкування.

Дослідження показало, що існує зв'язок змінної енергійності та егоцентричної спрямованості особистості, яка свідчить про те, що чим менше коло спілкування індивіда, більше бажання побути одному, відсутність у нього прагнень контактувати з іншими людьми, тим нижчий рівень егоцентричної спрямованості (тобто відсутність бажання розважитися, бути на людях, уникнути почуттів самотності) та продуктивності в комунікативному поведінці (табл. 2).

Виявлено виражений зв'язок між показником енергійності динамічного компонента, астенічністю емоційного компонента та показниками операційних та особистісних труднощів у спілкуванні з людьми. Це означає те, що переважання неприємних емоцій (тривоги, страху) у процесі міжособистісного спілкування є у людей, які не мають достатніх навичок спілкування. Вони насилу знаходять тему для розмови, їм складно першими розпочати розмову з іншими

учасниками взаємодії, у них мала виразність позитивних емоцій (оптимізму, радості) у процесі міжособистісного спілкування свідчить про невпевненість і збентеження, яке ускладнює їх спілкування з людьми. Також відсутність прагнень спілкуватися з людьми, ініціативності у зав'язуванні знайомств, широти приятельських відносин властива студентам з труднощами у спілкуванні, пов'язаними з тривогою опинитися в незручному становищі під час розмови з іншими учасниками, соромом бути у центрі уваги оточуючих.

Астенічні емоції, ознаки енергійності (вузькості, непостійності комунікабельності суб'єкта) виявляють, зокрема, і позитивні зв'язки з екстернальними (пасивними) типами регуляції студентів. Іншими словами, чим менше коло спілкування і домінування емоцій хвилювання, страху під час спілкування індивіда, тим більше виражена в нього пасивність, тобто орієнтація зовнішні обставини та умови спілкування. Тут людина вважає марною справою прикладати зусилля, ініціативу для зав'язування нових контактів, спілкування, оскільки вважає, що вдале міжособистісне спілкування часто залежить від зовнішніх умов чи везіння.

Виявлені зв'язки означають те, що вузьке і непостійне коло спілкування особистості свідчить про малу виразність у неї позитивних емоцій, а більшу виразність астенічних емоцій (страху, хвилювання, тривоги) у міжособистісному спілкуванні.

Основний сенс полягає в тому, що про негативні емоційно забарвлені форми реалізації товарищкості суб'єкта поєднуються з низьким ступенем суб'єктно-орієнтованою формою товарищкості, зосередженої тільки на самореалізації та самоактуалізації особистості. Тобто чим вищі показники результативності товарищкості у суб'єктній сфері (самоактуалізація, самовираження), тим вищі показники позитивних емоцій студентів у ході спілкування з людьми.

Було виявлено, що чим глибше і чіткіше понятійно-сміслово орієнтація суб'єкта, тим ширше діапазон його мотиваційних спонукань до міжособистісного спілкування. Все це свідчить про єдність когнітивно-мотиваційного комплексу характеристик комунікабельності.

Отримані результати означають, що соціоцентрична та егоцентрична мотивації визначають вибір предметно - спрямованих видів спілкування та суб'єктно - спрямованих форм комунікабельності. Можна зробити висновок, що реалізація товариськості у різних сферах діяльності сприяє досягненню успіху, благополуччя індивіда, підвищення його самооцінки, зміцненню почуття впевненості в собі, самопізнання, формуванню життєвої позиції.

Студенти, що відрізняються прагненням до спілкування, легко зав'язують розмову з незнайомими людьми, підтримують приятельські стосунки з широким колом знайомих, як правило, не стикаються з проблемою нерозуміння інших учасників взаємодії, тривогою у спілкуванні з колегами, друзями. Оскільки мають достатню навичку спілкування і легко лідирують у розмові зі співрозмовником, не соромляться бути в центрі уваги оточуючих. Таким чином, навичка спілкування людини з різними людьми зумовлює успішне міжособистісне спілкування. І, навпаки, респонденти, які не виявляють активності, ініціативності у спілкуванні, дружелюбності у відносинах з оточуючими, які прагнуть бути на самоті часто відчують хвилювання, невпевненість, розгубленість у міжособистісних контактах.

Респонденти, які прагнуть частого спілкування з різними групами, до розширення кола знайомих і друзів, що легко входять в будь-яку компанію, що володіють рисами лідера прагнуть завдяки безлічі дружніх відносин з оточуючими знайти бажану роботу, досягти суспільного визнання в групі, знайти повагу з боку оточення друзів бути значущими для інших.

Цікавим є той факт, що суб'єктно-орієнтована форма комунікабельності, спрямована на самоактуалізацію, самоствердження, прагнення до розвитку в себе нових інтересів сприяє подолання виникаючих труднощів (нерозуміння співрозмовника, страх опинитися в незручному становищі в ході спілкування, сором'язливості перебувати в центрі уваги групи, збентеження при нових знайомствах) у міжособистісному спілкуванні.

