

УДК 179.9

Глушко Ирина Васильевна,

Glushko Irina Vasil'evna

кандидат философских наук, доцент кафедры истории, философии и политологии Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия»
glu-ir@mail.ru

Candidate of Philosophy, Associate Prof., Chair of the History, Philosophy and Political Science, (Federal State-budgeted educational institution) Azov – Black Sea (Region) State Agro – Engineering Academy
glu-ir@mail.ru

СОЦИАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ В КОНТЕКСТЕ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

SOCIAL TRUST WITHIN THE FRAME OF INTERPERSONAL RELATIONS

В статье исследуется межличностное доверие как частный случай взаимодействия человека с миром, его отличительные особенности, такие как многочисленные риски доверительности, а также условия их преодоления, среди которых - умение субъекта вызывать к себе доверие и поддерживать его на протяжении всего времени социального взаимодействия. Речь идет о сочетании эмоциональных, рациональных и эмоционально-рациональных факторов управления впечатлениями о себе в межличностном взаимодействии.

The paper examines interpersonal trust being an instance of human interaction with the world, and such distinctive features of it as various risks of confidentiality, with the coping strategies thereon, among these being ability of an individual to evoke trust and maintain it over the whole period of social interaction. The point is a combination of emotional or rational factors, or mix of emotional and rational factors in controlling impressions of the self being produced in interpersonal interaction.

Ключевые слова: социальное взаимодействие, межличностное доверие, риски доверительности, управление впечатлениями о себе, аттракция, ассертивность, фасцинация, конформизм, коллективизм, ригидность.

Key words: social interaction, interpersonal trust, risks of confidentiality, control over impressions of the self, attraction, assertiveness, fascination, conformity, team spirit, rigidity.

Концептуализация доверия в социально-гуманитарном знании является сегодня актуальной научной проблемой. Актуальность задается практическими запросами современного общества, в котором само упрочение социально-культурных оснований становится большой проблемой для весьма неоднородного экономического и социально-культурного пространства, где сложился преимущественно деперсонифицированный формат взаимодействий, требующий новых, более сложных моделей социальных отношений, в том числе и основанных на разных формах доверия, действующего параллельно с другими, гораздо более рациональными институционализированными моделями и формами, а в некоторых случаях даже замещая их отсутствие. Современное общество нуждается в укреплении доверия, которое сегодня изучается как массовое социальное явление, присущее большим социальным общностям, как элемент, без которого невозможен социальный капитал, а также как феномен межличностного, группового и межгруппового взаимодействия.

Рассматривая социальное доверие как единый социальный феномен, мы должны осмыслить его в разных отраслях социально-гуманитарного знания, однако целью настоящей статьи является исследование доверия в контексте межличностных отношений.

На наш взгляд, здесь следует исходить из того, что доверие выступает в первую очередь как психологический феномен. Психологическая наука считает доверие явлением одновременно и внутриличностным, и социальным, сложной многоуровневой системой, в которой человек выступает системообразующим компонентом, будучи одновременно самостоятельным субъектом. При этом «доверие к миру, к себе и к другим людям (или сторонам бытия) является единым социально-психологическим феноменом, имеющим сходные условия возникновения, характеристики проявления и закономерности функционирования» [1, с. 6].

Взаимодействие человека с миром подразумевает, прежде всего, его общение с другими людьми. Доверие к другому – важная составляющая доверия как психологического феномена - выступает как частный случай взаимодействия человека с миром.

На наш взгляд, доверие к другому человеку имеет под собой в качестве важнейшего основания эмоциональную сторону межличностного восприятия, которая преобладает над рациональной ее стороной (превалирующей, в свою очередь, в доверительных отношениях человека с миром). В психологии – это так называемый феномен аттракции. В широком смысле под межличностной аттракцией понимается формирование положительного эмоционального отношения в процессе восприятия людьми друг друга, на различных уровнях – симпатии, дружбы и любви.

Известно, что в 60-х гг. XX в. в США появился теоретический потенциал для системного изучения аттракции в трудах Э. Аронсона, Д. Бирна, Г. Келли, Д. Клора, Т. Ньюкома, П. Райта, Т. Хьюстона и др. [2].

Среди отечественных авторов наиболее известен Л.Я. Гозман, предложивший схему рассмотрения аттракции как психологического феномена в контексте следующих составляющих: 1) свойства объекта; 2) свойства самого субъекта; 3) соотношения свойств между субъектом и объектом; 4) ситуация, в которой происходит общение; 5) особенности взаимодействия между ними; 6) культурный контекст, в который включены общающиеся индивиды; 7) фактор времени [3, с. 18].

Из этой схемы мы видим, что включение аттракции в процесс межличностного восприятия раскрывает такую характеристику человеческого общения, как реализация межличностных отношений.

К числу внутренних факторов аттракции психологи относят физическую привлекательность человека (имеется в виду не только внешняя красота, но и обаяние, чувство юмора, такт, оптимистичность, дружелюбность, контактность и т.д.). К внешним факторам аттракции относят: потребность в аффилиации (от англ. «соединять(ся), связывать(ся)») как стремление людей к объединению, потребность создавать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, привлекать внимание, чувствовать себя ценной и значимой личностью; фактор эмоционального состояния (человек с положительными эмоциями смотрит на окружающих более доброжелательно); фактор пространственной близости (чем ближе пространственно находятся люди друг к другу, тем вероятнее их взаимная привлекательность) [4].

Кроме того, для установления и укрепления доверительных отношений важное значение имеют и другие психологические составляющие, позволяющие управлять впечатлениями о себе. Среди таковых часто называют ассертивность и фасцинацию. Ассертивность в социальной психологии определяют как «способность человека активно отстаивать свои права, принимая во внимание и права других людей» [5, с. 29]. Фасцинация (от англ. «восхищение, увлечение») – это специально организованное вербальное воздействие на поведение человека с целью формирования доверия и повышения эффективности воздействия информации (приятный тембр голоса, контакт глаз, улыбка, доброжелательный взгляд и слова, ласкающие слух, предназначенные для уменьшения потерь значимой информации при восприятии сообщения и создания о себе хорошего впечатления) [6].

Интересен анализ рисков доверительности, возникающих при взаимодействии индивидов. Исследователи отмечают здесь несколько причин, блокирующих доверие и соответственно стадий установления доверительных отношений: стадия установления равноправного первичного контакта и формирования с помощью фасцинации позитивного образа другого человека; стадия формирования позитивных межличностных отношений (достижение согласия, получение эмоциональной поддержки, одобрения, например, комплимента или знака внимания); стадия выработки единого для партнеров стиля деятельности, обмен личностными качествами [7].

Как показывает простой анализ, на всех стадиях мы можем увидеть главное условие преодоления рисков – умение вызывать доверие к себе и поддерживать его на протяжении всего времени межличностного взаимодействия.

В американской социальной психологии анализ того, каким образом воспринимаемые намерения другого определяют характер взаимодействия в конфликтной ситуации, проводится в рамках так называемой теории «доверия–подозрительности» [8, с. 265–279]. Мы полагаем, что в данной теории доверие выступает в качестве условия конструктивного разрешения конфликта, в то время как недоверие (подозрение) усиливает и осложняет конфликт. Доверительность возможна в случае, если субъект предполагает, что действия другого направлены на повышение его благополучия (или не наносят ему ущерба). Если же выбор стратегии действий обусловлен обратным предположением о намерениях другого, налицо подозрение к партнеру.

Рассматривая феномен доверия к другому в рамках настоящего исследования, мы полагаем методологически верным остановиться подробнее на анализе социально-психологических особенностей доверия в рамках групповых взаимоотношений и группового взаимодействия.

В условиях группового общения и взаимодействия люди обнаруживают специфические свойства, которые называют социально-психологическими феноменами группового поведения. Их основанием являются установки личности как проявление неосознанных побуждений к деятельности.

В психологической школе Н.Д. Узнадзе наличие установок рассматривается как неосознаваемая предрасположенность воспринимать и оценивать качества других людей. Различают

три типа установки на восприятие другого человека: 1) позитивная установка, проявляющаяся в неосознанной доверчивости на основе переоценки положительных качеств другого; 2) негативная установка, проявляющаяся в недоверчивости и подозрительности на основе восприятия только негативных качеств другого; 3) адекватная установка, проявляющаяся в формировании доверия к другому на основе оценки как его достоинств, так и недостатков [9, с. 74–96].

Выше мы рассмотрели некоторые эмоционально-психологические составляющие межличностного общения, позволяющие управлять впечатлениями о себе: аттракцию, ассертивность и фасцинацию. Мы полагаем, что их можно рассматривать как функции положительной эмоциональной регуляции межличностных отношений в группах, в которых аффективная сторона межличностных оценок значительно преобладает над рациональной ее стороной.

С другой стороны, к противоположным, то есть негативным эмоционально-психическим состояниям, осложняющим доверительное взаимодействие, по нашему мнению, следует отнести фрустрацию как «психическое состояние переживания неудачи, обусловленное невозможностью удовлетворения потребностей при наличии реальных или мнимых непреодолимых препятствий на пути к некой цели. Фрустрация проявляется в переживаниях в основном отрицательных эмоций – разочарования, тревоги, раздражительности, наконец, отчаяния» [10, с. 896]. Состояние фрустрации ведет к существенным изменениям в поведении субъекта: может проявляться пассивность, грубость, агрессивность по отношению к обстоятельствам, которые выступают в качестве препятствий, а также в отношении окружающих, что часто наблюдается особенно в подростковом возрасте.

Однако не следует игнорировать и рациональную сторону межличностного общения. На наш взгляд, к таковой можно отнести конформизм как подчинение личности влиянию группы, проявляющееся в изменении поведения и установок в соответствии с позицией большинства, даже если эта позиция ранее не принималась субъектом. Предрасположенность к конформизму повышает степень доверительности одного субъекта к другому. Степень конформизма зависит от ряда объективных факторов, к которым относятся: возраст (дети и подростки более конформны, чем взрослые); пол (женщины более конформны, чем мужчины); профессия. Противоположное конформизму свойство – негативизм (нонконформизм) может проявляться как ситуативная реакция (у детей и подростков), а также как черта характера личности.

Как результат взаимодействия внутриличностных эмоциональных качеств человека и рациональных внешних обстоятельств (степень сложности возникающих задач, наличие опасностей и рисков и т.д.), может проявляться также такое свойство субъекта, как ригидность – затрудненность (вплоть до неспособности) в изменении субъектом ранее намеченной программы деятельности в условиях, объективно требующих ее перестройки» [11]. Существуют несколько разновидностей ригидности. Когнитивная ригидность обнаруживается в затрудненности перестройки восприятия, представлений, эталонов памяти в изменившейся ситуации. Аффективная ригидность выражается в затрудненности аффективных (эмоциональных) реакций на изменяющиеся объекты эмоций. Мотивационная ригидность проявляется в косности перестройки системы мотивов в новых обстоятельствах, требующих от субъекта гибкости и изменения характера поведения. Следовательно, ригидность с ее разновидностями можно отнести к факторам, сочетающим эмоциональные и рациональные условия возникновения и развития доверия.

В числе наиболее рациональных социально-психологических феноменов, способствующих установлению доверительных взаимоотношений, следует, на наш взгляд, рассматривать коллективизм, проявляющийся в «осознанном подчинении личных интересов общественным интересам, в товарищеском сотрудничестве, в готовности к взаимодействию и взаимопомощи, во взаимопонимании, доброжелательности и тактичности, интересе к проблемам и нуждам друг друга» [12, с. 478].

Итак, доверие, отражающее характер и тенденции развития общества, уровень его солидарности и конфликтности, тип отношений между субъектами социального взаимодействия, является категорией динамичной, изменяющейся в соответствии с доминирующими тенденциями общественного развития. Однако динамика доверия в современном обществе во многом обусловлена спецификой формирования доверия, прежде всего, как психологического феномена. Мы полагаем методологически корректным структурировать параллели между психологическим чувством доверия и социальными смыслами повседневного дискурса доверительности, которые определены в первую очередь нравственными императивами, каковыми являются честность, порядочность, надежность, ответственность, уважение, любовь в разных ее проявлениях. Отличительной особенностью доверия к другому являются многочисленные *риски доверительности*, главным условием преодоления которых является умение субъекта вызывать

к себе доверие и поддерживать его на протяжении всего времени взаимодействия. Управлять впечатлениями о себе возможно с помощью эмоциональных, рациональных факторов, а также эмоционально-рациональных факторов. К числу первых относятся аттракция, ассертивность и фасцинация, как функции положительной эмоциональной регуляции межличностных отношений (в противоположность фрустрации, осложняющей доверительное взаимодействие); к числу вторых - предрасположенность к конформизму и коллективизму; к числу третьих относится ригидность. Таким образом, межличностное доверие - важная составляющая доверия как психологического феномена, частный случай взаимодействия человека с миром, имеющий в качестве важнейшего основания эмоциональную сторону межличностного восприятия, которая преобладает над рациональной ее стороной (превалирующей, в свою очередь, в доверительных отношениях человека с миром).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ

1. *Скрипкина Т.П.* Доверие как социально-психологическое явление: автореф. дис. ... д-ра психол. наук. - Ростов-на-Дону, 1998.
2. *Киреева З.А.* Социально-психологическая структура аттракции и ее влияние на социометрический статус личности: дис. ... канд. психол. наук. - Курган, 2008.
3. *Гозман Л.Я.* Психология эмоциональных отношений. - М.: Изд-во МГУ, 1987.
4. *Панфилова А.В.* Управление впечатлениями о себе: аттракция, ассертивность, фасцинация. URL: <http://www.elitarium.ru> (дата обращения: 28.10.2010).
5. *Немов Р.С.* Психологический словарь. - М.: Гуманитарно-издательский центр ВЛАДОС, 2007.
6. *Панфилова А.В.* Указ соч.
7. *Панфилова А.В.* Указ соч.
8. *Deutsch M.* Trust and Suspicion // *Journal of Conflict Resolution*. 1958. № 2.
9. *Скопылатов, И.А.* *Управление персоналом: учебное пособие для вузов.* - СПб.: Изд-во Смольного университета, 2000.
10. Словарь психолога-практика / сост. С.Ю. Головин. - Минск: Харвест; -М.: АСТ, 2001.
11. Глоссарий психологических терминов / под ред. Н. Губина. URL: <http://vocabulary.ru/dictionary/7/word/> (дата обращения: 5.11.2010).
12. Словарь психолога-практика / сост. С.Ю. Головин. - Минск: Харвест; -М.: АСТ, 2001.