

УДК 159.922.27

DOI <https://doi.org/10.51547/ppp.dp.ua/2021.5.9>

Ситнік Світлана Володимирівна,

доктор психологічних наук, доцент,

доцент кафедри теорії та методики практичної психології

Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського

ORCID ID: 0000-0001-5875-919X

Пивоварчик Ірина Михайлівна,

кандидат психологічних наук, доцент,

завідувачка кафедри теорії та методики практичної психології

Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського

ORCID ID: 0000-0003-4980-677X

ДОВІРА ДО ЛЮДЕЙ ТА ЇЇ ПРОЯВ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ

BELIEF IN PEOPLE AND ITS MANIFESTATIONS IN INTERPERSONAL INTERACTION

У статті представлені результати емпіричного дослідження характеру міжособистісної взаємодії осіб із високою довірою до людей. Для перевірки гіпотези про те, що довіра до людей проявляється в певних формах поведінки індивіда в міжособистісній взаємодії, аналіз результатів дослідження складався із трьох послідовних кроків. По-перше, це визначення точності та варіативності показника, який характеризує довіру, а також з'ясування загальних тенденцій її прояву в сучасній молоді. По-друге, встановлення характеру взаємозв'язків між цим показником та різними формами поведінки в міжособистісній взаємодії. По-третє, порівняння груп досліджуваних із високими та низькими значеннями віри в людей.

У результаті аналізу індивідуальних даних та первинних статистик показано, що більшість представників студентської молоді абсолютно не довіряють людям, з підозрою сприймають нові ідеї, переконані, що ці пропозиції передусім висунуті на користь співрозмовникові, а отже, не варто очікувати на позитивний результат для себе. Лише третина досліджуваних повністю або частково висловлюють віру в те, що більшості людей можна довіряти, оскільки ті прагнуть бути чесними та діють суто з альтруїстичних спонукань. Встановлено у процесі кореляційного аналізу, що довіра до людей прямо пов'язана з упевненістю, ініціативністю, соціальною сміливістю, емпатією, схильністю до компромісу або уникнення під час конфлікту, з відданням переваги доброзичливим стосункам із людьми, а також від'ємно корелює з конкуренцією та співпрацею в конфлікті, підозрливим ставленням до людей. Виявлено шляхом порівняння груп досліджуваних із вірою в людей та недовірою, що довірливі люди більш здатні до ухвалення рішень у складних ситуаціях, під час вибору певної альтернативи поведінки є сміливішими через позитивну оцінку власного потенціалу, більшою мірою виявляють емоційну чуйність до переживань партнерів по взаємодії, краще розуміють мотиви їхньої поведінки, прагнуть частіше бути серед людей, створювати теплі, емоційно значущі відносини, налаштовані на встановлення доброзичливих стосунків, не розчаровані в людях, а тому не виявляють підозрливості, схильні виробляти компромісні рішення або загалом ухилятися від конфлікту.

Ключові слова: довіра, упевненість у собі, міжособистісна взаємодія, емпатійні здібності, форми поведінки, міжособистісні відносини.

The article presents the results of an empirical study of the nature of interpersonal interaction of people with high confidence in people. To test the hypothesis that belief in people is manifested in certain forms of individual behavior in interpersonal interaction, the analysis of the results of the study consisted of three successive steps. The first is to determine the accuracy and variability of the indicator that characterizes trust, as well as to clarify the general trends of its manifestation in modern youth. Second, to establish the nature of the relationship between this indicator and various forms of behavior in interpersonal interaction. Third, the comparison of groups of subjects with high and low values of faith in people.

The analysis of individual data and primary statistics shows that most students do not trust people at all, are suspicious of new ideas, convinced that these proposals are primarily in favor of the interlocutor, and therefore should not expect a positive result for themselves. Only a third of those surveyed fully or partially believe that most people can be trusted because they seek to be honest and act solely out of altruistic motives. Second, the correlation analysis found that belief in people is directly related to confidence, initiative, social courage, empathy, a willingness to compromise or avoid conflict, with a preference for friendly relationships with people, and a negative correlates with competition and cooperation in conflict, suspicious attitude towards people. Third, by comparing groups of respondents with faith in people and distrust, that trusting people are more

able to make decisions in difficult situations, when choosing a certain alternative behavior are bolder because of a positive assessment of their own potential, more emotional sensitivity to the experiences of partners by interaction, better understand the motives of their behavior, seek to be more often among people, create warm, emotionally meaningful relationships, set up to establish friendly relations, not disappointed in people, and therefore do not show suspicion, tend to compromise, or generally avoid conflict.

Key words: *faith, self-confidence, interpersonal interaction, empathic abilities, forms of behavior, interpersonal relations.*

Вступ та сучасний стан досліджуваної проблеми. Довіра як психічне явище відіграє одну з найважливіших ролей у міжособистісній взаємодії людей. Наявність довіри зближує, її відсутність віддаляє суб'єктів взаємодії. Довірчі відносини передбачають психологічну готовність до прояву довіри у взаємодії. Чим вище довіра, тим люди ближче один до одного і менше між ними психологічна дистанція. Рівень довіри до оточення і до себе визначає вибір стратегії поведінки в міжособистісній взаємодії. Так, рівною мірою довіра до себе й оточення сприяє стійкості особистості та її діяльності. Якщо переважає довіра до оточення, то проявляється тенденція пристосування до нього. Переважання довіри до себе, з одного боку, провокує міжособистісні конфлікти, з іншого – може сприяти творчій діяльності.

Довіра у взаємодії проявляється у зв'язку з минулим досвідом спілкування і з конкретною ситуацією взаємодії. Т.П. Скрипкіна відзначає такі характеристики довіри, на які можна спиратися під час її діагностики. По-перше, довіра безпосередньо проявляється в поведінці; по-друге, залежно від рівня довіри до конкретної людини інформація, яка надходить від неї, розглядається як справжня; по-третє, суб'єкт відносин сприймає іншого як близького, впускає його у внутрішній, інтимний світ. Де відбувається обговорення інтимної, конфіденційної інформації [4].

Велика увага вітчизняних психологів приділяється психологічному аналізу довіри щодо проблем мігрантів та міжособистісної довіри як передумови партнерських стосунків між людьми [1; 5; 6]. Активно досліджуються різноманітні чинники довіри в організації [3], а також в аспекті розвитку суспільної довіри до фінансового сектору [2]. Узагальнення цих та інших досліджень засвідчує, що незважаючи на високу увагу до пізнання довіри, залишається ще багато нез'ясованих емпіричних даних стосовно прояву довіри в міжособистісній взаємодії, що визначає мету дослідження.

Мета статті – визначити характер міжособистісної взаємодії осіб із високою довірою до людей. Завдання дослідження: 1) встановити характер взаємозв'язків між довірою та різними проявами поведінки в міжособистісній взаємодії; 2) виявити особливості поведінки в міжособистісній взаємодії осіб із високою довірою до людей.

Виклад основного матеріалу. Для визначення характеру взаємодії осіб, які схильні довіряти людям, проведено емпіричне дослідження, у якому застосовано низку психодіагностичних методик. Це методика «Віра в людей» М. Розенберга – для визначення предмета нашого дослідження, методики «Упевненість у собі» В.Г. Ромека – для оцінки упевненості, соціальної сміливості й ініціативності у спілкуванні, «Тест на емпатійні здібності» В.В. Бойка, яка мала показати ступінь емпатійної чутливості досліджуваних до учасників взаємодії, «Тип поведінки у конфлікті» Т. Томаса, спрямована на виявлення типових форм поведінки в конфліктних ситуаціях, «Методика діагностики міжособистісних відносин» Т. Лірі, призначення якої – діагностувати найбільш притаманний тип ставлення до людей у міжособистісній взаємодії. Вибірку досліджуваних становили 236 студентів Південноукраїнського національного педагогічного університету імені К.Д. Ушинського віком 18–23 роки.

Для перевірки гіпотези про те, що довіра до людей проявляється в певних формах поведінки індивіда в міжособистісній взаємодії, аналіз результатів дослідження складався із трьох послідовних кроків. По-перше, це визначення точності та варіативності показника, який характеризує довіру, а також з'ясування загальних тенденцій її прояву в сучасній молоді. По-друге, встановлення характеру взаємозв'язків між цим показником та різними формами поведінки в міжособистісній взаємодії. По-третє, порівняння груп досліджуваних із високими та невисокими значеннями віри в людей.

Результати дослідження показали, що більшість досліджуваних не схильні довіряти людям, уважають, що під час взаємодії варто бути обережним, оскільки всі керуються лише власними інтересами, можуть легко йти на обман. Про це свідчить середнє значення відповідного показника у вибірці, яке дорівнює 1,1 бал, значення моди ($M_o = 1$) та медіани розподілу за ним ($M_e = 1$), а також той факт, що більшість результатів досліджуваних зосереджені в межах низького рівня (67,8%), середньому рівню відповідає 28% результатів, лише 4,2% відповідей свідчать про віру в людей.

Такі дані показують, що за період 2010–2014 рр. рівень міжособистісної довіри у країні майже

не змінився. Адже за відомостями, наведеними Я.М. Кривич [3, с. 249], більш ніж 70% жителів України вважали, що потрібно бути обережним щодо інших людей, лише 23,1% сподівалися, що більшості людей можна довіряти.

Отже, як показав аналіз індивідуальних даних та первинних статистик, більшість досліджуваних абсолютно не довіряють людям, з підозрою сприймають нові ідеї, оскільки переконані, що ці пропозиції передусім висунуті на користь співрозмовника, а отже, не варто очікувати позитивний результат для себе. Проте третина досліджуваних повністю або частково висловлюють віру в те, що більшості людей можна довіряти, оскільки ті прагнуть бути чесними та діють суто з альтруїстичних спонукань.

Також звернемо увагу на надто високі оцінки варіативності показника довіри, які суттєво відрізняються від параметрів нормального розподілу ($\sigma = 0,82$; $CV = 72,8\%$), а отже, для кореляційного дослідження доречним є застосування коефіцієнта рангової кореляції Спірмена.

Результати кореляційного аналізу показали наявність статистично достовірних зв'язків показника довіри з упевненістю, емпатією, окремими формами поведінки в конфлікті та типами ставлення до людей у міжособистісній взаємодії (рис. 1).

Зображені на рисунку дані показують, що прямі статистично достовірні на рівні $p < 0,01$ зв'язки виявлено з показниками, які характеризують упевненість, соціальну сміливість, ініціативність, емпатію, схильність вдаватися до компромісу й уникнення в конфлікті, а також на рівні $p < 0,01$ – з показником дружелюбності у взаєминах.

Такі дані частково підтверджують висновки, зроблені Г.В. Чуйко та Я.В. Чаплак [5, с. 34], передусім про те, що люди більшою мірою довіряють веселим, емпатійним, сміливим та відкритим особам, особливо за умови спільності інтересів тих, хто довіряє, а ось недовіру викликають розважливі недобррозичливі люди, поведінка яких свідчить про підозрілість. Варто зауважити, що автори розуміють міжособистісну довіру не як сталу рису особистості, а як процесуальну характеристику учасника взаємодії, що зумовлена певними проявами з боку партнера, у поняттях «ставлення до іншої людини як до вартої очікування, що вона віддасть перевагу співпраці та стосункам з нами, усупереч можливості зашкодити нам; це віра в надійність і відповідальність, готовність людини здійснити свої обіцянки, дані партнеру зі спілкування» [5, с. 29]. Проте вони роблять зрозумілими від'ємні статистично значущі зв'язки з довірою, які зафіксовано нами за показниками, що характеризують конкуренцію ($p < 0,05$) та співпрацю ($p < 0,01$),

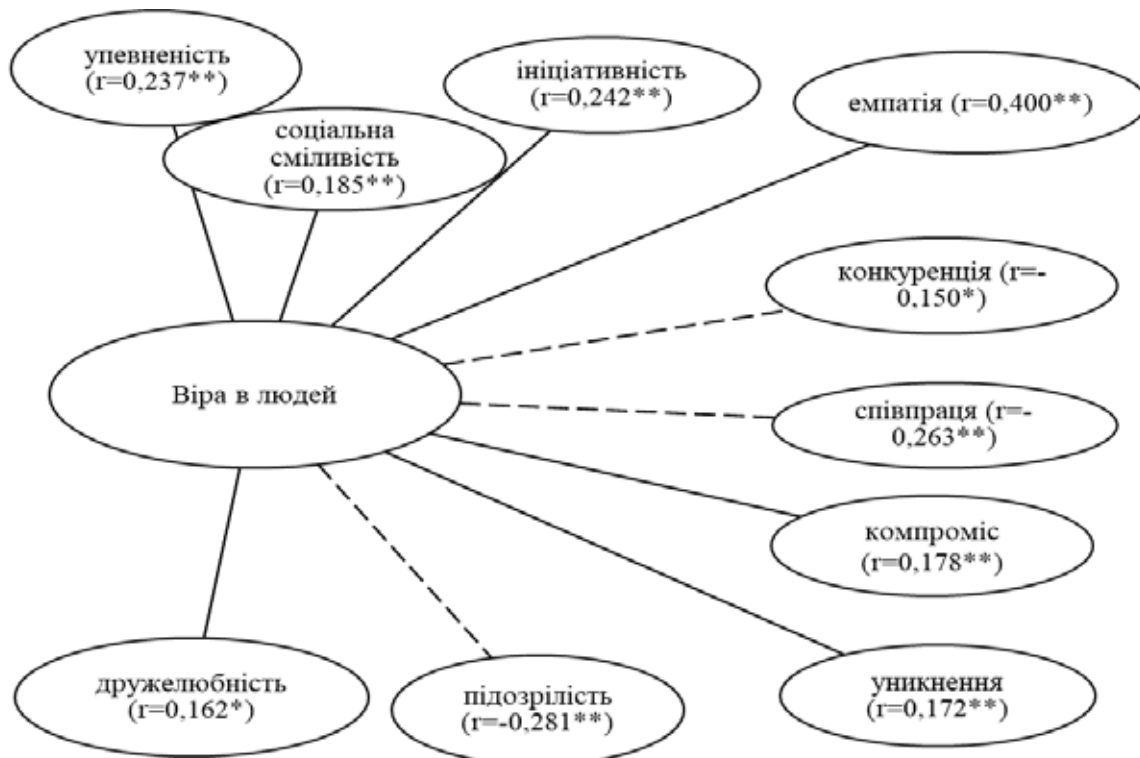


Рис. 1. Статистично значущі взаємозв'язки показника віри в людей

(——— — прямі кореляції; - - - - - — від'ємні кореляції; * — кореляції, статистично достовірні на рівні $p < 0,05$; ** — на рівні $p < 0,01$)

а також підозрілість у взаєминах ($p < 0,01$). Ці дані продемонстрували, що віра в людей досить суттєво пов'язана з характером поведінки людини в міжособистісній взаємодії, а також із внутрішніми умовами, що забезпечують її успішність, демонструючи нам, що люди, які виявляють довіру у взаємодії, зазвичай є впевненими в собі, здатними до ухвалення рішень у складних ситуаціях, до контролю власних дій та їхніх наслідків, соціально сміливими й ініціативними, здатними запропонувати власний спосіб подолання можливих труднощів. Вони схильні спиратися на розвинені емпатійні здібності, позитивно налаштовані на процес та результати взаємодії, виражають готовність поступитися певними інтересами або загалом ухиляються від загострення стосунків, у взаєминах з оточенням демонструють гнучкість, товариськість, дружелюбність.

Отже, результати кореляційного аналізу продемонстрували наявність статистично значущих зв'язків довіри з такими внутрішніми умовами міжособистісної взаємодії, як упевненість і емпатія, з певними формами поведінки під час її розгортання (конкуренція, співпраця, компроміс, уникнення), а також із проявами підозрілого та дружелюбного ставлення до її учасників. Цей висновок у загальному вигляді перекликається із закономірністю, сформульованою Л.Г. Почебут [3, с. 34], що встановлення довірчих стосунків між людьми засноване на їхніх особистісних якостях та поведінці під час взаємодії.

Це дало підставу розпочати якісний аналіз характеру поведінки в міжособистісній взаємодії людей, які схильні довіряти оточенню, що здій-

снювався шляхом порівняння груп досліджуваних із високим та невисоким проявом показника довіри. Першу групу становили 32% вибірки досліджуваних (76 студентів), індивідуальні значення яких за шкалою Розенберга свідчили про часткову або повну віру в людей, другу групу – 68% осіб (160 досліджуваних) з результатами, які вказують на повну недовіру.

Середні значення показників, отриманих за методикою В.Г. Ромека в цих групах, підтверджують, що їхніх учасників можна вважати за таких, хто великою мірою відрізняються за впевненістю в собі, здатністю ухвалювати рішення, контролювати власні дії (рис. 2).

Дані, представлені на рисунку, демонструють, що всі показники у групі досліджуваних, які частково або цілком довіряють людям, вище, ніж у групи недовірливих осіб, водночас різниця між середніми значеннями за показником упевненості в собі становить 0,6 бала, за показником соціальної сміливості – 0,7 бала, за показником ініціативності у спілкуванні – 0,3 бала.

Щоб перевірити, наскільки вказані відмінності є статистично достовірними, нами був зроблений відповідний аналіз за допомогою t-критерію Ст'юдента, результати якого показали, що різниця між групами статистично значуща лише за показниками впевненості в собі ($t = 2,29$; $p < 0,05$) та соціальної сміливості ($t = 2,66$; $p < 0,05$). Тобто досліджувані з вірою в людей більш здатні до ухвалення рішень у складних ситуаціях, під час вибору певної альтернативи поведінки є сміливішими через позитивну оцінку власного потенціалу.

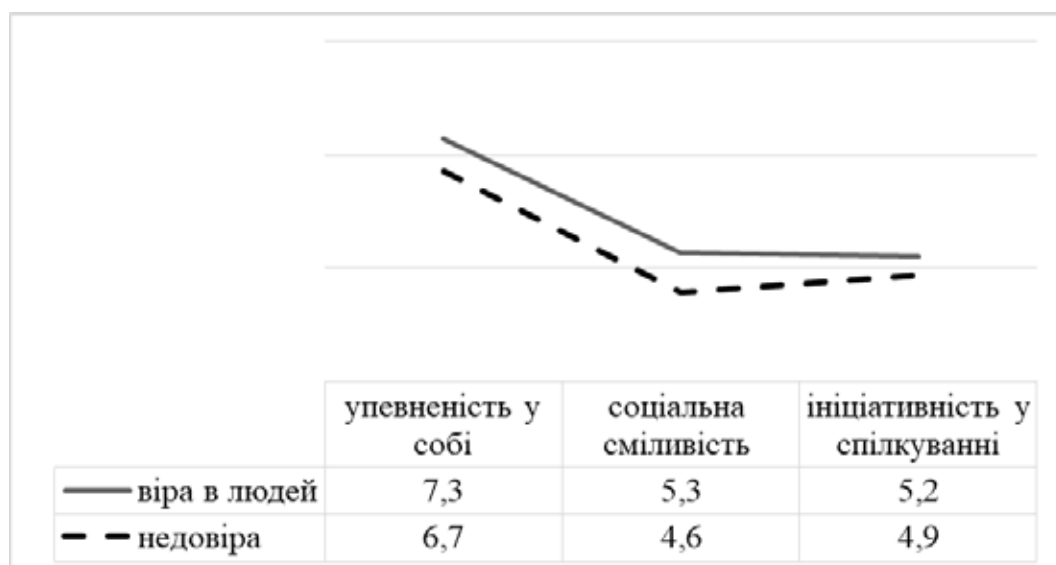


Рис. 2. Середні значення показників упевненості в собі у групах досліджуваних, які виявляють віру в людей та недовіру до них

Порівнюючи емпатійні здібності в цих групах досліджуваних, зазначимо, що за показниками, які їх визначають, середні значення в досліджуваних, які мають тенденцію довіряти іншим, є вищими порівняно з тими, хто виявляє абсолютну недовіру до людей (рис. 3).

Така різниця менша за показниками інтуїтивного каналу емпатії (0,2 бала) та ідентифікації в емпатії (0,2 бала), проте досить виражена за показниками раціонального (0,4 бала), емоційного (0,7 бала) каналів емпатії, настанов, що сприяють емпатії (0,4 бала), проникаючої здатності в емпатії (0,8 бала). Це підтверджується також даними про статистичну достовірність указаних відмінностей, оскільки для показника раціонального каналу емпатії $t = 2,15$ ($p < 0,05$), для показника емоційного каналу емпатії $t = 3,85$ ($p < 0,01$), для показника настанов, що сприяють емпатії, $t = 2,18$ ($p < 0,05$), а для показника проникаючої здатності в емпатії $t = 3,93$ ($p < 0,01$).

Підкреслимо також, що за середніми значеннями загального показника емпатії група довірливих досліджуваних продемонструвала результати ($M = 24,99$), на 2,62 бали вищі, ніж група недовірливих осіб ($M = 22,36$), і ця різниця виявилася статистично достовірною, оскільки значення t -критерію ($t = 4,67$) перевищує t -критичне для $p < 0,01$. Ці дані вказують на більшу емоційну чуйність людей, які схильні довіряти оточенню, до переживань партнерів зі взаємодії, на їхню здатність до співпереживання, що, безсумнівно, є важливим особистісним потенціалом, який сприяє підвищенню

продуктивності взаємодії, розвитку ефективних відносин.

Щодо показників, які характеризують типові форми поведінки в конфліктних ситуаціях, за вираженістю показників компромісу, уникнення та пристосування середні значення є вищими у групі людей, які схильні довіряти оточенню, а з показниками конкуренції та співпраці вони переважають у недовірливих осіб (рис. 4).

Якщо до цього опису додати дані математичної статистики, то стає очевидним, що не всі відмінності досягають достовірних розмірів. Досить вагома різниця за показниками конкуренції – на 0,8 бала ($t = 3,04$; $p < 0,01$), співпраці – на 0,7 бала ($t = 3,32$; $p < 0,01$), компромісу – на 0,6 бала ($t = 2,70$; $p < 0,01$), уникнення – на 0,6 бала ($t = 2,46$; $p < 0,05$). Отже, схильні до довіри особи більшою мірою, ніж недовірливі, віддають перевагу розв'язанню конфліктних ситуацій, обмінюючись поступками, торгуючись для розроблення компромісного рішення, або загалом ухиляються від конфлікту. Недовірливим людям більшою мірою притаманні конкурентні форми поведінки, коли обстоюються лише власні інтереси, або такі, коли вони обстоюють свої інтереси у співпраці з опонентом.

Якщо звернутися до даних, що вказують на типи взаємин, які зазвичай будують у міжособистісній взаємодії досліджувані з вірою в людей та недовірливі студенти (рис. 5), стає очевидним, що за визначеними показниками середні значення у групах майже не відрізняються. Це показники авторитарності, егоїзму, покірності, залежності та

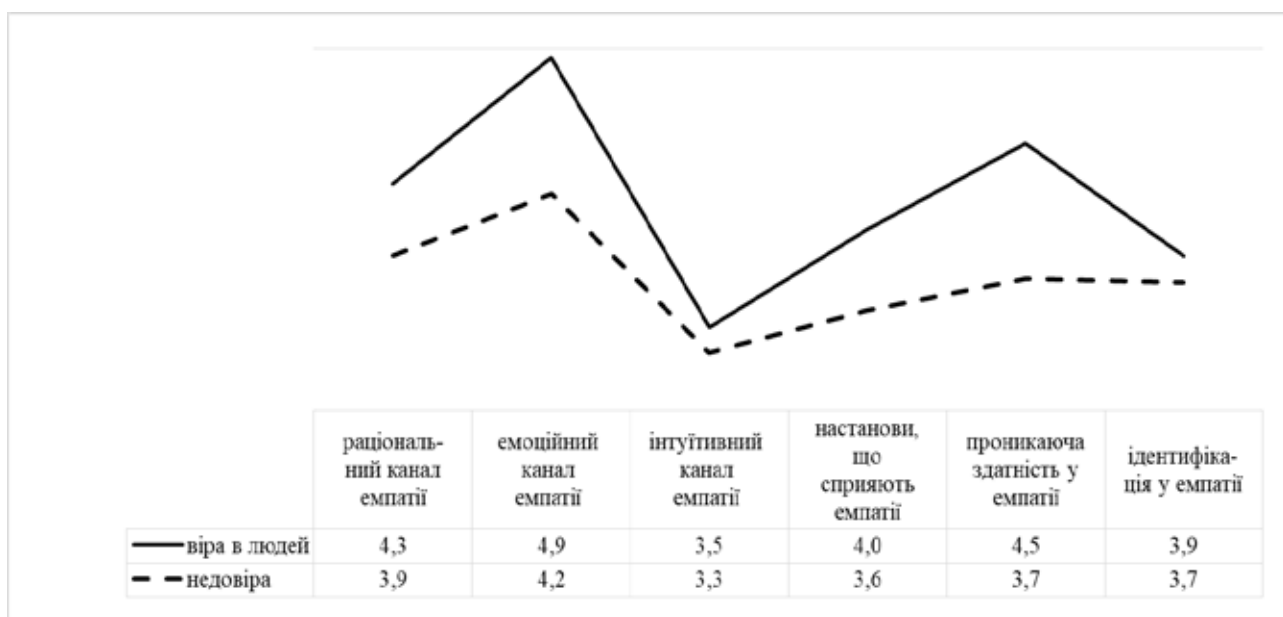


Рис. 3. Середні значення показників емпатійних здібностей у групах досліджуваних, які виявляють віру в людей та недовіру до них

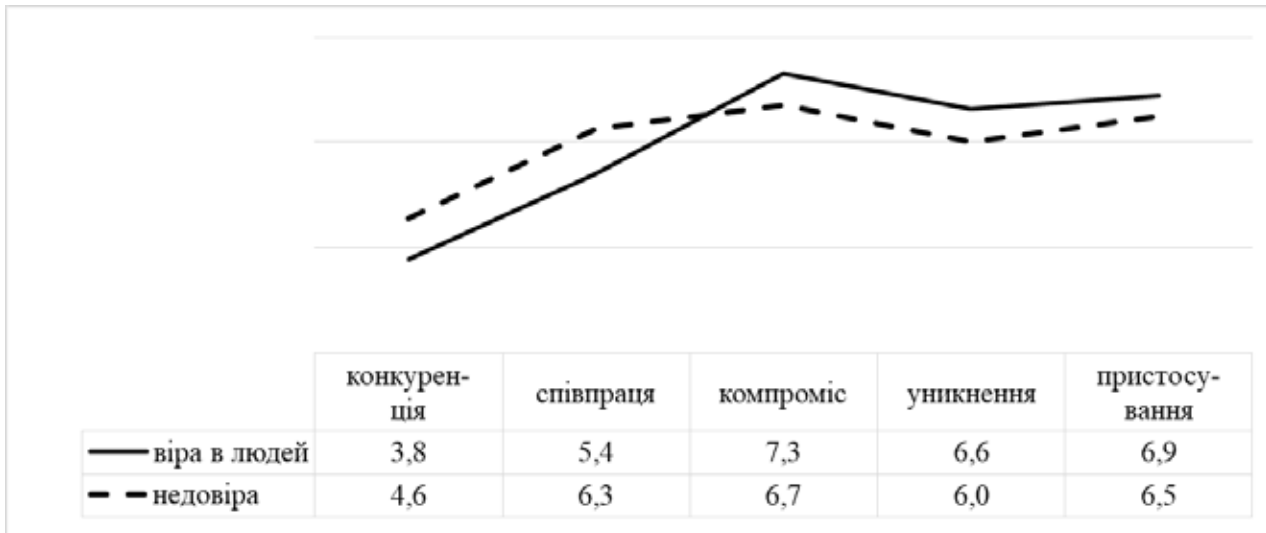


Рис. 4. Середні значення типових форми поведінки в конфліктних ситуаціях у групах досліджуваних, які виявляють віру в людей та недовіру до них

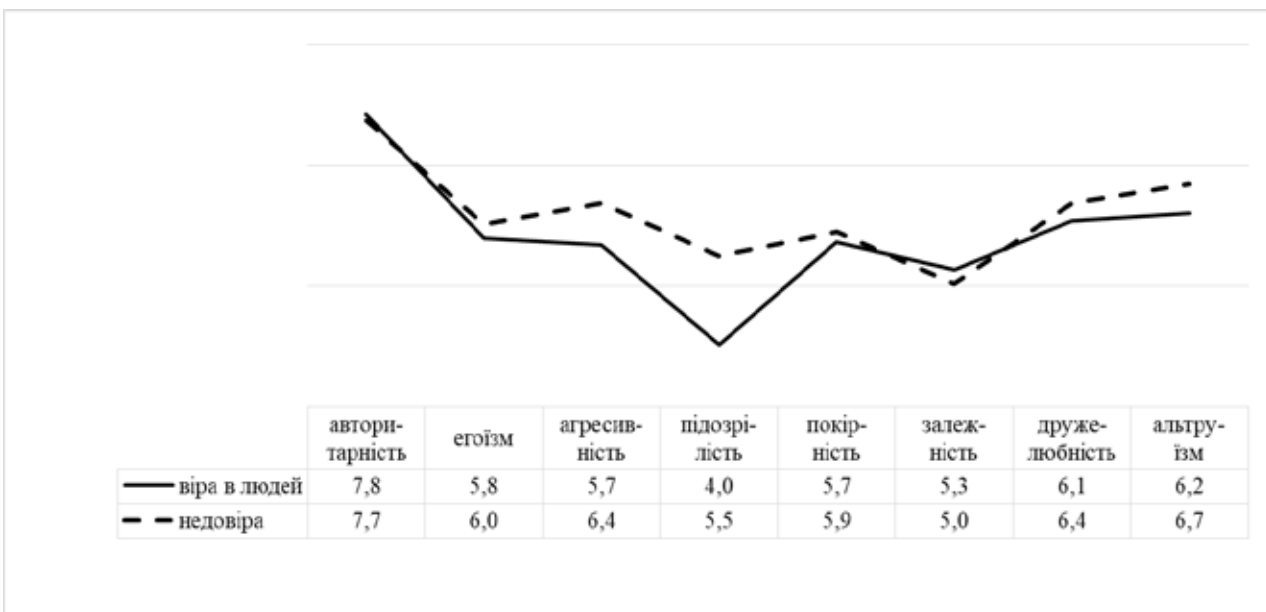


Рис. 5. Середні значення показників, які характеризують найбільш притаманні типи взаємин в міжособистісній взаємодії досліджуваних, які виявляють віру в людей та недовіру до них

дружелюбності, де різниця між середніми значеннями у групах становить 0,1–0,3 бала.

Водночас за деякими показниками відмінності набувають більших значень. Так, у групі довірливих досліджуваних середні оцінки є нижчими, ніж у групі недовірливих осіб, за показниками агресивності (на 0,7 бала), підозрілості (на 1,5 бал), альтруїзму (на 0,5 бала). Перевірка за t-критерієм Стьюдента показала, що статистично достовірною на рівні $p < 0,01$ виявилася лише різниця за показником підозрілості ($t = 4,36$; $p < 0,01$). Такі відомості дозволяють стверджувати, що особам, які частково або цілком схильні довіряти ото-

ченню, меншою мірою притаманна підозрілість, ніж недовірливим досліджуваним.

Отже, проведене дослідження дозволило зробити такі **висновки**.

По-перше, показано, у результаті аналізу індивідуальних даних та первинних статистик, що більшість представників студентської молоді абсолютно не довіряють людям, з підозрою сприймають нові ідеї, переконані, що ці пропозиції передусім висунуті на користь співрозмовникові, а отже, не варто очікувати на позитивний результат для себе. Лише третина досліджуваних повністю або частково висловлюють віру в те,

що більшості людей можна довіряти, оскільки ті прагнуть бути чесними та діють суто з альтруїстичних спонукань.

По-друге, встановлено у процесі кореляційного аналізу, що довіра до людей прямо пов'язана з упевненістю, ініціативністю, соціальною сміливістю, емпатією, схильністю до компромісу або уникнення під час конфлікту, з відданням переваги доброзичливим стосункам із людьми, а також від'ємно корелює з конкуренцією та співпрацею в конфлікті, підозрілим ставленням до людей.

По-третє, виявлено шляхом порівняння груп досліджуваних із вірою в людей та недовірою,

що довірливі люди більш здатні до ухвалення рішень у складних ситуаціях, під час вибору певної альтернативи поведінки є сміливішими через позитивну оцінку власного потенціалу, більшою мірою виявляють емоційну чуйність до переживань партнерів по взаємодії, краще розуміють мотиви їхньої поведінки, прагнуть частіше бути серед людей, створювати теплі, емоційно значущі відносини, налаштовані на встановлення доброзичливих стосунків, не розчаровані в людях, а тому не виявляють підозрливості, схильні виробляти компромісні рішення, або загалом ухилятися від конфлікту.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бондаревская И.О., Михайленко В. А. Психологический анализ доверия освещению проблем мигрантов новостными медиа. *Науковий часопис національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова*. Вип. 6. С. 15–24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_012_2018_7_4 (дата звернення: 01.10.2021).
2. Кривич Я.М., Буряк А.В., Артеменко О.С. Міжособистісна довіра як фактор суспільної довіри до фінансового сектору. *Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища* : матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції, м. Одеса, 28–29 вересня 2018 р. Одеса : ОНУ ім. І.І. Мечникова, 2018. С. 248–250. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/download/123456789/71756/3/Krivich_Buriak_Artemenko_dovira.pdf (дата звернення: 04.10.2021).
3. Почебут Л.Г., Гуриева С.Д., Чикер В.А. Прогностическая модель социально-психологических факторов укрепления доверия в организации. *Социальная психология и общество*. 2018. Т. 9. № 1. С. 22–42. DOI: 10.17759/sps.2018090103.
4. Скрипкина П.Т. Психология доверия. Москва : Академия, 2000. 264 с.
5. Чуйко Г.В., Чаплак Я.В. Міжособистісна довіра як передумова партнерських стосунків між людьми. *Психологічний часопис* / за ред. С.Д. Максименка. Київ : Інститут психології ім. Г.С. Костюка, 2020. № 1. Вип. 6. С. 29–39. DOI: 10.31108/1.2020.6.1.
6. Шевченко Н.Ф., Цигика О.Є. Аналіз явища довіри в різних напрямках наукового знання. *Проблеми сучасної психології*. 2017. № 1. С. 95–100. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pspz_2017_1_19 (дата звернення: 05.10.2021).