
ДОВЕРИЕ И НЕДОВЕРИЕ — ОБЩИЕ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

А.Б. Купрейченко

Лаборатория социальной и экономической психологии
Институт психологии Российской академии наук
Ул. Ярославская, 13, Москва, Россия, 129366

В статье рассматривается проблема изучения доверия и недоверия как относительно автономных феноменов, что является сравнительно новой точкой зрения в психологии.

Постановка проблемы. Условность новизны указанного подхода объясняется тем, что некоторые его основания были намечены в 50—70-е годы XX века в работах М. Деусча, Ж. Меллингера, Б.Ф. Поршнева, У. Рида и др. [3; 4; 9; 13; 14]. Однако в последние десятилетия распространение получил более упрощенный подход к проблеме соотношения доверия и недоверия, согласно которому эти феномены рассматриваются как противоположные, взаимоисключающие и тем самым взаимосвязанные [1; 6; 11]. В то же время результаты исследований последних лет убедительно показывают, что доверие и недоверие как психологические феномены в высокой степени независимы друг от друга [2; 8; 10; 12]. Несмотря на появившиеся работы, пока еще в недостаточной степени определены признаки, факторы, функции, компоненты (основания), а также условия возникновения и существования доверия и недоверия. Наиболее важной исследовательской задачей является поиск признаков доверия и недоверия — характеристик, позволяющих четко определить и разграничить данные феномены.

Общие признаки доверия и недоверия. Большинство исследователей отмечают, что доверие возникает в условиях неопределенности, уязвимости, отсутствия возможности контроля [8; 11; 12]. Кроме того, нередко доверие определяется как состояние открытости. Однако недоверие также возникает только при наличии всех перечисленных условий. Если нет открытости, уязвимости и неопределенности, то нет и опасений, связанных с ними, и, следовательно, нет оснований не только для доверия, но и для недоверия. Важным положением современных исследований является утверждение о том, что доверие не всегда приносит благо, а недоверие — зло. Избыток доверия может иногда причинить значительный вред, а оптимальный уровень недоверия — существенную пользу. В то же время большинство исследователей определяют доверие как уверенно позитивные или оптимистические ожидания относительно поведения другого, а недоверие — как уверенно негативные ожидания [11; 12]. Таким образом, эти авторы считают, что доверие касается ожидания событий, на которые надеются, а недоверие — ожидания событий, которых боятся.

По нашему мнению, далеко не всегда доверие представляет позитивные ожидания. Доверяя человеку, мы принимаем от него не только позитивные, но и негативные оценки собственного поведения, а также неприятные для нас,

но справедливые поступки (например, наказание). Незаслуженная похвала в большей степени способна поколебать доверие, нежели неприятное, но обоснованное замечание. В свою очередь, и добро, идущее от человека, которому мы не доверяем, становится основой для еще больших подозрений. Особенно если мы ничем не заслужили подобное хорошее отношение. Существуют мудрые изречения, раскрывающие истинное значение этого «блага»: «Бесплатный сыр бывает только в мышеловке», «Бойтесь данайцев, дары приносящих». Таким образом, можно выделить признаки, которые более надежно, нежели позитивные и негативные ожидания, позволяют разграничить доверие и недоверие. Таковыми, по нашему мнению, выступают ожидание пользы (признак доверия), в том числе в форме порицания, ограничения или наказания и ожидание вреда (признак недоверия), в том числе и в форме незаслуженного вознаграждения, лести, услужливости и т.д.

Наиболее близким по смыслу к фактору «ожидания пользы — опасение вреда» является дихотомия «ожидание добра — опасение зла». Не случайно в философской традиции наиболее часто одним из основных признаков доверия выступает нравственное поведение. Доверие понимается как этическая категория, отражающая нравственные отношения между людьми [5; 6]. Б.А. Рутковский рассматривает доверие как нравственное понятие, выражающее такое отношение одной личности к другой, которое исходит из убежденности в ее добропорядочности, верности, ответственности, честности, правдивости [5]. С этой позиции противоположностью доверия является недоверие, понимаемое как состояние, в котором искренность и честность человека подвергаются сомнению [6. С. 47]. Однако такое противопоставление является оправданным далеко не всегда. Человек, которому мы не доверяем, может также действовать согласно нормам морали, но его интересы и цели деятельности могут вступать в противоречие с нашими и потому вызывать закономерные опасения. В этом случае мы имеем дело с заслуживающим уважения противником.

Недоверие возникает и в случае, если второй участник взаимодействия не проявляет и даже не испытывает враждебности. Он может вообще не подозревать о существовании конфликта целей и интересов. Однако если этот конфликт очевиден для субъекта, если субъект испытывает зависть или враждебность и готов к соперничеству, то ожидание справедливой реакции на подобное отношение порождает недоверие к противной стороне. Готовность субъекта к вражде или конкуренции вызывает опережающее ожидание отмщения и порождает превентивное недоверие. Соперничество, также как и недоверие нередко бывает неосознаваемым. Не этим ли чаще всего объясняется немотивированное недоверие со стороны людей, которым мы не сделали ничего плохого? Таким образом, поведение человека, которому мы не доверяем, потому что находимся с ним «по разные стороны баррикад», может быть вполне честным и справедливым.

Попытка определить доверие как однозначное ожидание нравственного (справедливого, честного, ответственного) поведения, а недоверие — как ожидание безнравственного поведения оказывается несостоятельной еще и другой

причине. Как показали результаты нашего совместного с С.П. Табхаровой эмпирического исследования, крайняя степень выраженности у оцениваемого человека некоторых нравственных качеств (гиперответственность, кристальная честность и т.д.) неоднозначно воспринимаются респондентами [2]. Большинство считает эти характеристики важными основаниями доверия другому человеку. Но, по мнению части респондентов, такая бескомпромиссность и «нечувствительность к контексту» может привести к неприятным последствиям, особенно со стороны близкого человека и поэтому вызывает недоверие к нему. Например, кристально честный человек в нравственно неоднозначной ситуации может не сохранить чужую тайну и поэтому оцениваться как предатель. Неоднозначность связи нравственности с доверием и безнравственности с недоверием можно представить в виде таблицы. В табл. 1 представлены виды отношений, которые могут возникать при различных сочетаниях нравственности и безнравственности доверителя и его партнера по взаимодействию.

Таблица 1

Виды отношений доверия и недоверия при различных сочетаниях нравственности и безнравственности взаимодействующих субъектов

Партнер по взаимодействию	Доверитель	
	нравственный человек	безнравственный человек
Нравственный человек	Доверие — желание и ожидание добра	Доверие — ожидание пользы
	Недоверие — противоречие, конфликт интересов и целей — «честный поединок»	Недоверие — желание зла и опасение возмездия
	Недоверие — опасения, вызванные кристальной честностью и бескомпромиссностью	
Безнравственный человек	Недоверие — опасение потерь, зла	Недоверие — желание зла и опасение зла
	Доверие — гуманная и гуманистическая позиция	Псевдодоверие — сообщничество, сговор
	Доверие — ситуативно обусловленное	
Человек с невыраженной нравственностью	Доверие — общая установка на доверие	Недоверие — общая установка на недоверие
	Недоверие — общая установка на недоверие	Условное доверие — избирательное доверие как следствие договора и расчета
	Доверие или Недоверие — ситуативно обусловленное (наиболее высоко вероятное отношение)	

Таблица показывает, что нравственность партнеров не является критерием, позволяющим однозначно и надежно разграничить понятия «доверие» и «недоверие». Таким образом, общность перечисленных выше признаков этих феноменов возвращает нас к вопросу о том, в чем же состоят главные различия доверия и недоверия.

Основные признаки, дифференцирующие доверие и недоверие. В работах отечественного историка и социального психолога Б.Ф. Поршнева предложены некоторые основания для разведения их содержания и происхождения [3; 4].

Отвергая представление о том, что доверие есть всего лишь отсутствие недоверия, Б.Ф. Поршнев отмечает, что эти явления могут существовать в один и тот же момент времени. Используя аналогию с законом обратной индукции возбуждения и торможения в физиологии высшей нервной деятельности, Б.Ф. Поршнев считает, что основанная на доверии суггестия, сила прямого влияния слова на психику, индуцирует (хоть и не автоматически) ограждение, складывающееся из разных психических механизмов [4]. Недоверие и есть первый феномен из серии этих охранительных психических антидействий. Понимая доверие как предрасположенность к внушению и зависимости от другого, Б.Ф. Поршнев отмечает, что «зависимость» (суггестия) первичнее, материальнее, чем «внутренний мир» одиночки [4]. По мнению Б.Ф. Поршнева, недоверие есть отношение, формирующее внутренний мир человека, — психическая независимость достигается противодействием зависимости. Таким образом, способность не доверять, наряду со способностью доверять — онтогенетически и филогенетически одно из древнейших образований.

Подобный взгляд, по нашему мнению, способен расширить заложенные Э. Эриксоном и ставшие традиционными представления о формировании базального доверия на ранних стадиях онтогенеза. Можно высказать гипотезу, что базальное доверие (ощущение единства, тождественности с матерью) — это то, с чем ребенок входит в мир. Продолжая аналогию Б.Ф. Поршнева, следует предположить, что оно первичнее, чем ощущение независимости. Отделение от матери и одновременное вхождение в мир (открытость ему) нарушает привычный комфорт младенца, который он испытывал в утробе матери, вызывает ряд неприятных ощущений, которые и формируют в конечном итоге чувство физических границ с матерью и окружающим миром. Постепенно ребенок научается находить источники приятных ощущений и избегать неприятных, т.е. делать правильный выбор в пользу приближения и единства или в пользу избегания и враждебности. Инстинкт самосохранения (стремление защитить собственные границы от разрушающего воздействия) по своей сути является проявлением базального недоверия личности. Базальное недоверие — ощущение небезопасности окружающего мира и стремление к избеганию неприятных факторов среды возникает на ранних стадиях онтогенеза как закономерное следствие базального доверия, с которым ребенок приходит в мир.

Таким образом, на начальном этапе развития личности в определенной пропорции формируются навыки доверять и не доверять миру. Это сочетание открытости миру и закрытости от него, по нашему мнению, и есть подлинная автономность, то есть именно то новообразование, которое формируется на первой стадии психосоциального развития личности, названной Э. Эриксоном «краеугольным камнем жизнеспособности личности» [7. С. 96]. Автономность человека в числе других элементов включает осознание им границ собственного Я, своего психологического пространства и границ окружающего мира. Опасения, связанные с вторжением окружающих людей в эти границы, а также опасения, связанные с нарушением субъектом границ окружающего мира и других людей, является основой недоверия. Основанием доверия выступают ожидания пользы

(доброе и справедливое отношения) от тех, кому личность открывает границы собственного психологического пространства или тех, в чьи границы она проникает сама.

Анализ происхождения доверия и недоверия вплотную подводит нас к рассмотрению функций, которые выполняют эти категории в жизни субъекта. Доверие и недоверие регулируют отношения с окружающим миром, воспроизводят социально-психологическое пространство человека, способствуют развитию субъекта и т.д. В то же время и доверие, и недоверие имеют специфичные функции. Благодаря доверию субъект вступает во взаимодействие с миром, познает и преобразует его и себя. Именно доверие создает условия для обмена и взаимодействия субъекта с окружающим миром. Недоверие же способствует сохранению и обособлению субъекта и его социально-психологического пространства. В этом проявляется его защитная функция. Таким образом, еще одной характеристикой, способной разграничить доверие и недоверие, является «ориентация на обмен и взаимодействие — ориентация на сохранение и обособление».

Динамический баланс доверия и недоверия личности есть результат влияния двух взаимосвязанных факторов: «притяжение-избегание» и «приятно-неприятно». Интересные объекты при сближении вызывают у ребенка разные ощущения и эмоции, формируя представление о приятном или неприятном (опасном). На следующих стадиях развития наряду с фактором «приятно-неприятно» значимыми становятся также показатели «полезно-вредно», «плохо-хорошо», «нравственно-безнравственно». Эту группу факторов можно условно объединить под названием «ожидание добра — опасение зла». Значимость каждого из входящих в эту группу факторов для построения отношений доверия-недоверия определяется целым спектром личностных, социально-демографических, социо-культурных, ситуативных и других детерминант.

Таким образом, наиболее значимыми факторами, по которым возможно развести феномены доверия и недоверия, мы считаем «притяжение-избегание», «ожидание добра — опасение зла». Эти факторы являются в значительной степени взаимосвязанными и в предельном случае (под влиянием социальной ситуации, личностных особенностей и т.д.) они могут сливаться в единый фактор — «доверчивость-подозрительность (недоверчивость)». Именно этот частный случай и выступал основой теоретической модели, которая долгие годы была господствующей в психологии, — модели противопоставления и взаимоисключения доверия и недоверия. Можно видеть, что среди основных факторов доверия-недоверия имеются конативные, когнитивные и эмоциональные образования. Это позволяет рассматривать доверие и недоверие как психологическое отношение с его традиционной структурой, включающей перечисленные компоненты. *Доверие* как психологическое отношение включает в себя интерес и уважение к объекту или партнеру; представление о потребностях, которые могут быть удовлетворены в результате взаимодействия с ним; эмоции от предвкушения их удовлетворения и позитивные эмоциональные оценки партнера; безусловную готовность проявлять по отношению к нему добрую волю, а также совершать оп-

ределенные действия, способствующие успешному взаимодействию. **Недоверие** включает следующие основные элементы: осознание возможных рисков; чувство опасности, страха в сочетании с негативными эмоциональными оценками партнера и возможных результатов взаимодействия; настороженность и напряженность, а также готовность прекратить контакт, ответить на агрессию или проявить опережающую враждебность — нанести превентивный удар.

Важно отметить, что содержание и степень опасений (недоверия), как правило, не эквивалентны содержанию и уровню надежд (доверия). Известно, что удовольствие от выигрыша всегда ниже, чем огорчение от проигрыша. Этот феномен достаточно хорошо исследован Д. Канеманом и А. Тверски и объясняется тем, что теряем мы нечто уже принадлежащее нам, свое, а приобретаем то, что еще не включено в это понятие. Однако в отношениях доверия и недоверия существует еще один важный аспект. Приобретения от оправдания доверия и потери в результате подтверждения недоверия в большинстве случаев ни качественно, ни количественно, ни тем более психологически не являются эквивалентными. Если ожидания доверия не оправдаются, ничего страшного не произойдет — мы просто не получим выигрыш. Если же подтвердятся ожидания недоверия, то, впусив на свою территорию опасного партнера, мы можем потерять нечто высоко значимое. Так, для многих людей, аргументами в пользу вступления в брак являются ожидания понимания, любви, комфорта и т.д. (характеристика высокого доверия). Однако, если брак окажется неудачным, потери окажутся более существенными. Утраченными могут оказаться вера в людей, надежды на будущее, круг общения, социальный статус, материальные блага. Образно проблему доверия-недоверия можно представить как дилемму мыши перед мышеловкой. В случае оправдания доверия она получает кусочек сыра, в случае же подтверждения недоверия теряет жизнь. Таким образом, высокое доверие означает ожидание значительного блага, а низкое — невысокие ожидания. Высокое недоверие проявляется в виде сильного страха понести большие потери. Низкое недоверие характеризуется невыраженными опасениями.

Высказанные выше предположения, несомненно, нуждаются в проверке. Нами было получено определенное их подтверждение в ходе эмпирических исследований. Так, некоторые выделенные факторы, определяющие различия между людьми в выборе критериев доверия и недоверия, в частности, «вера в доброе начало человека», «нравственность партнера», «настороженное отношение к неизвестному», согласуются с предложенной выше моделью базального доверия и недоверия [2].

Амбивалентность доверия и недоверия. Большой интерес вызывает анализ условий, при которых возможно сосуществование доверия и недоверия в межличностных и организационных отношениях. Многие современные исследователи считают, что люди достаточно легко формируют амбивалентное представление о другом, в том числе и в отношениях доверия-недоверия [12]. Это означает, что субъекты способны одновременно доверять и не доверять друг другу.

В результате анализа специальной литературы, а также в результате собственных исследований мы определили условия, при которых доверие и недоверие выступают относительно автономными феноменами, способными существовать

одновременно в отношении к одному и тому же объекту и проявляться в амбивалентных оценках. Такими условиями выступают, во-первых, многоаспектность и динамичность отношений между людьми; во-вторых, наличие у партнера по взаимодействию противоречивых качеств; в-третьих, противоречивое отношение субъекта к ряду личностных свойств оцениваемого человека (силе, активности, слабости и т.д.); в-четвертых, высокая субъективная оценка рисков, возникающих в результате открытости и высокого доверия субъекта и партнера по взаимодействию. Последнее условие приводит к одновременному росту недоверия, зачастую необоснованного, не подкрепленного какими-либо фактами.

Заключение. Описанные свойства доверия и недоверия демонстрируют неправомерность определения доверия и недоверия как взаимоисключающих феноменов. В статье определены их общие признаки, условия возникновения и функции в регуляции жизнедеятельности субъекта. Выделены основные характеристики, по которым доверие и недоверие различаются в наибольшей степени. В частности, высказана гипотеза о формировании в раннем детстве базального недоверия в тесной связи с базальным доверием. Основные функции доверия — познание, обмен и обеспечение взаимодействия субъекта с миром. Основная функция недоверия — самосохранение и обособление.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Антоненко И.В.* Доверие: социально-психологический феномен. — М.: Социум — ГУУ, 2004.
- [2] *Купрейченко А.Б., Табхарова С.П.* Критерии доверия и недоверия личности другим людям // Психол. журн. — 2007. — Т. 28. — № 2. — С. 55—67.
- [3] *Поршнев Б.Ф.* Элементы социальной психологии / Проблемы общественной психологии. — М., 1965.
- [4] *Поршнев Б.Ф.* Контрсуггестия и история (Элементарное социально-психологическое явление и его трансформации в развитии человечества) / История и психология. — М.: Мысль, 1972.
- [5] *Рутковский Б.А.* Понятие доверия в марксистской этике. Дисс. ... канд. филос. наук. — Киев, 1967.
- [6] *Скрипкина Т.П.* Психология доверия: Учебное пособие. — М.: Академия, 2001.
- [7] *Эриксон Э.* Детство и общество. — М.: Прогресс, 1996.
- [8] *Baier A.* Trust and antitrust // *Ethics*. — 1985. — V. 96. — P. 231—260.
- [9] *Deutsch M.* Trust and suspicion // *Journal of Conflict Resolution*. — 1958. — V. 2. — P. 265—279.
- [10] *Govier T.* Is it a jungle out there? Trust, distrust, and the construction of social reality // *Dialogue*. — 1994. — V. 33. — P. 237—252.
- [11] *Hosmer L.T.* Trust: the connecting link between organisational theory and philosophical ethics // *Academy of Management Review*. — 1995. — V. 20. — Is. 2. — P. 379—403.
- [12] *Lewicki R.J., Mcallister D.J., Bies R.J.* Trust and distrust: New relationships and realities // *Academy of Management Review*. July 1998. — V. 23. — Is. 3. — P. 438—459.
- [13] *Mellinger G.D.* Interpersonal trust as a factor in communication // *Journal of Abnormal Social Psychology*. — 1956. — V. 52. — P. 304—309.
- [14] *Read W.H.* Upward communication in industrial hierarchies // *Human Relations*. — 1962. — V. 15(3). — P. 3—15.

**TRUST AND MISTRUST — COMMON
AND SPECIFIC PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS**

A.B. Kupreychenko

Laboratory of Social and Economic Psychology
Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences
Yaroslavskaya str., 13, Moscow, Russia, 129366

The article considers the problem of studying trust and mistrust as relatively independent phenomena, which is rather a new point of view in psychology.