

ПРОБЛЕМА ДОВЕРИЯ

Комаров Никита Евгеньевич

студент, Ульяновский государственный технический университет, РФ, г. Ульяновск

Волков Михаил Павлович

научный руководитель, д-р филос. наук, профессор, Ульяновский государственный технический университет, РФ, г. Ульяновск

Введение

«Доверие – это положительные взаимоотношения между людьми, позволяющие каждой из сторон быть уверенной в порядочности, открытости, доброжелательности и честности другой стороны, с которой она находится в тех или иных отношениях.»[6,с.8]

Основная часть.

Доверие – это непоколебимая убежденность в чьей-то честности, порядочности, добросовестности и верности. Тот, кому мы доверяем, в определенной мере предсказуем для нас, мы знаем, чего от него ждать в рамках той договоренности, которая у нас с ним имеется или в рамках тех надежд, которые мы на этого человека возлагаем. Таким образом, «доверие – это еще и наша определенность, и уверенность в поступках другого человека». Когда мы доверяем человеку, мы уверены в своих ожиданиях и эта уверенность придает нам сил, делает нас смелее, способствует нашей активности. Когда же ты не доверяешь человеку, то и не знаешь, чего от него ждать в каждый последующий момент. И такая неопределенность пугает, сковывает тебя, вынуждает постоянно напрягаться и быть бдительным, чтобы не стать жертвой чьей-то непредсказуемости. Таким образом, недоверие приводит к враждебности, закрытости, пассивности. А доверие, наоборот, способствует дружбе, сотрудничеству, активности.[5,с221]

Доверие бывает слепым и разумным. Слепое доверие свойственно наивным, инфантильным и просто ленивым людям, которым проще поверить, чем проверить и перепроверить. Доверять легко, а вот сомневаться и искать основания для доверия, трудно. Разумное доверие – это доверие, которое основывается на различных закономерностях, показывающих, кому и в каких случаях доверять можно, а кому нельзя; на понимании мотивов и целей людей, объясняющих их поведение; на доказательствах искренности кого-либо, без которых любые обещания людей являются пустыми словами. Разумное доверие не возникает сразу, например, в таких случаях, когда вам просто человек понравился и вы хотите ему доверять, оно созревает постепенно. Такое доверие нужно заслужить своими поступками, своей преданностью в течение определенного времени иногда и жертвами. Ведь как можно доверять человеку, который, к примеру, не готов пожертвовать ради вас какими-то своими желаниями, комфортом, интересами? Он должен заслужить ваше доверие тем, что сделает вас, уж если не полностью, то отчасти равным себе, отказав в чем-то себе ради вас. Тогда у вас появятся разумные основания доверять ему. И пусть такое заслуженное доверие не всегда бывает долгим и абсолютно надежным, все же в нем больше смысла, чем в доверии, основанном на пустом месте или на красивых обещаниях. [2,с.27]

Каким же людям доверяют?

Прежде всего люди доверяют тем, кого они хорошо знают, кто в течение определенного

времени доказал им свою, пусть и не идеальную, но все же честность, порядочность, добросовестность, преданность, надежность и так далее. Знакомый человек, как не крути, вызывает больше доверия, чем незнакомый, потому что мы его хорошо знаем, или во всяком случае думаем, что знаем, поэтому нам проще предугадать его поступки, понять его мотивы, цели и возможно даже повлиять на него. Все это избавляет нас от страха перед такими человеком, что и создает благоприятную почву для доверия ему и сотрудничества с ним.

Также люди склонны доверять тем, кто во многом похож на них самих. Чем больше общего между людьми, тем выше уровень их доверия друг другу. Поэтому так важно уметь подстраиваться под людей, всячески демонстрируя им свое сходство с ними, если вы хотите, чтобы они вам доверяли. Логика здесь та же самая – мы относительно хорошо знаем себя, поэтому тех, кто на нас похож, мы понимаем намного лучше, чем тех, кто не похож, видя в них свое отражение. Похожие на нас люди кажутся нам предсказуемыми, понятными и более дружественными, поэтому мы их не боимся и доверяем им.

Авторитеты, эксперты, лидеры, также вызывают к себе доверие. Такие люди излучают уверенность и ярко демонстрируют свою компетентность в различных областях.

Люди, которые предлагают что-то новое, необычное, интересное, также могут вызывать к себе доверие. Они обращают на себя внимание, потому что выделяются из толпы, а потом заинтересовывают людей новыми идеями, концепциями, подходами к решению различных проблем и задач. [З,с.112]

Основные виды доверия

- 1) **Доверие миру:** Такое доверие выражается в том, что человек чувствует уверенность и внутреннюю силу перед жизненными обстоятельствами. Он знает, что выдержит любые трудности и страдания при самом неблагоприятном развитии событий.
- 2) **Доверие людям:** Этот вид доверия служит фундаментом в построении близких отношений. Люди, у которых складываются доверительные отношения с близким окружением (партнеры, родственники, друзья), легче переносят стрессовые ситуации, более уравновешенны.
- 3) **Доверие самому себе:** Я бы выделил доверие себе, как самое важное из всех видов доверия. Человек, доверяющий себе, рассчитывает на свои силы, а не на поддержку или подсказку других людей. Так как точку опоры человек видит в себе, а не во внешнем мире.

Заключение:

Вопрос доверия один из самых острых в любом обществе. Потому что без доверия людей друг другу жизнь их будет очень сложной и напряженной. Поэтому доверие необходимо стимулировать. Но и доверять всем подряд тоже нельзя, потому что даже в самом развитом обществе люди обманывают и предают друг друга.

Список литературы:

1. Антоненко И.В. Доверие: социально-психологический феномен. М.: Социум; ГУУ, 2004. С.320
2. Антоненко И.В. Обзор исследований по проблеме доверия // Социальный психолог. 2003. №1. С. 26-35
3. Зинченко В.П. Психология доверия. Самара: Самарский гос. пед. ун-т, 1998.- 112.с
4. Пивоваров Д. В Вера // Социальная философия: Словарь / Под общ. ред. В. Е. Кемерова, Т. Х. Керимова М., 2003. -С.128
5. Селигмен А. Проблема доверия. М.: Идея - пресс, 2002; Московичи С. Машина, творящая

богов. М., 1998. - С.221

6. Скрипкина Т.П. «Психология доверия», М.: «Просвещение», 2000. С. 6-10