

Влияние имплицитной теории доверия на социальное взаимодействие
Аллахвердов Михаил Викторович

Аспирант

*Санкт-Петербургский государственный университет, Факультет психологии,
Санкт-Петербург, Россия
E-mail: goofinfo@gmail.com*

В современной психологической науке доверие до сих пор представляет большой интерес для исследования. Множество отечественных и зарубежных ученых изучают различные аспекты этого феномена [1, 2, 5].

В нашей работе мы предполагаем, что с самого раннего детства у человека формируется имплицитная теория доверия (ИТД), с помощью которой он выстраивает свое отношение с этим миром. Это утверждение основано на идеях, высказываемых Э. Эриксоном [3], который подчеркивал значимость базового доверия, которое неосознанно формируется у ребенка на первом году жизни и влияет на всю его дальнейшую жизнь.

Такая ИТД является – одной из фундаментальных имплицитных теорий, регулирующих всю активность человека. ИТД представляет собой систему неосознаваемых правил о формировании ожиданий относительно предстоящих событий и последующей проверки произошедшего события. При этом эти два компонента являются отдельными элементами теории, дополняя друг друга. Таким образом, исследования ИТД предоставляют интересные данные для изучения феномена доверия как необходимой детали для познания мира и самого себя.

В нашем исследовании изучалось влияние имплицитной теории доверия на поведение человека в социальном взаимодействии. В качестве гипотезы было высказано предположение, что на основе ИТД уровень доверия, которое испытуемый проявляет к другим людям, будет различаться в зависимости от возможности сформировать ожидание о дальнейшем поведении партнера и необходимости проверки уже совершенного им поведения. В эксперимент приняло участие 174 человека (69% женщин, ср. в. – 24 года). Все испытуемые являются студентами вузов или уже имеют высшее образование. Эксперимент проводился с помощью программы, размещенной в сети Интернет. В ходе эксперимента испытуемые случайным образом были разделены на 2 группы (90 и 84 человека).

На первом этапе испытуемым предлагалось сыграть на компьютере с 3 другими участниками в игру, основанную на социальной дилемме «дать-взять» [6]. Перед игроками есть общий банк, в который они могут внести установленную сумму денег. Если хотя бы трое вкладывают, то все (даже тот, кто не вкладывал) получают данную сумму денег. Таким образом, если испытуемый не вкладывает деньги, а остальные трое вложили, он получают максимальный выигрыш, если же он вложил свои деньги, а другие этого не сделали, то его сумма сгорает, и он оказывается в проигрыше. Всего было 20 раундов. Перед началом каждого раунда, все участники сообщали, планируют ли они сейчас делать ставку. Затем первой группе демонстрировалось решение всех игроков, в то время как второй группе предлагался выбор, чье сообщение они хотят узнать.

Несмотря на то, что по инструкции участнику говорили, что он будет играть с другими людьми, в реальности он взаимодействовал с компьютерными игроками, поведение которых было запрограммировано по определенной схеме. Игрок 1 (И1) сообщает, что будет вкладывать и вкладывает во всех раундах, кроме 16. Игрок 2 (И2) вкладывает деньги квазислучайно, но при этом всегда говорит правду о планируемом действии. Игрок 3 (И3) также вкладывает деньги квазислучайно, но в отличие от И2, он всегда сообщает неправду (буду вкладывать – не вкладывает, не буду вкладывать - вкладывает). После 20 раундов Основной Игры, испытуемым предлагалось сыграть в Игру на Доверие (ИД) [4] В этой игре испытуемым предлагалось отдать партнеру некоторую часть суммы, которую он выиграл до этого. При этом испытуемому сообщалось, что сумма, получаемая Игроком, учетверяется, и после этого Игрок сможет вернуть какую-то часть этой увеличенной суммы обратно испытуемому. Таким образом, в данном случае сумма, которую испытуемый отдаст Игроку в ИД, будет отражать уровень доверия к этому Игроку.

Статистический анализ результатов первой группы позволил увидеть следующие закономерности. Во-первых, было обнаружено различие испытуемыми И1 в зависимости от того, совершали ли они ставку в 16 раунде или нет. По-видимому, отсутствие ставки приводило к тому, что испытуемые не замечали расхождения с принятым поведением И1. Если же участник делал ставку, то вместо ожидаемого выигрыша, он проигрывал, и обнаруживал, что И1 его обманул. Это позволило провести различие между И1а (испытуемый не делал ставку) и И1б (испытуемый делал ставку). Важно отметить, что во второй группе такого различия провести невозможно в связи с отсутствием у испытуемого полноценного представления о каждой модели поведения Игроков.

Анализ результатов первой группы в ИД основывался на том, какую часть от всей своей суммы испытуемый отдавал каждому из Игроков. И1а в среднем получал 27,63%, И2 получил в среднем уже только 24,55%, в то время как И1б и И3 получали всего приблизительно по 20,5% ($p < 0,001$). Таким образом, мы обнаруживаем, что И1а, поведение которого воспринимается как наиболее предсказуемое и отсутствует необходимость в его проверке, вызывает наибольшее доверие испытуемых, в то время как непредсказуемое и требующее проверки поведение И1б и И3, наоборот, вызывает скорее недоверие. Результаты второй группы в ИД не показывают статистических различий. В данном случае больший интерес представляет анализ данных о том, какого игрока выбирал испытуемый для ознакомления с его сообщением о планируемом действии. Если в первых раундах количество выборов между игроками распределяется равномерно (по 27), то в последних раундах И3 выбирают уже значительно чаще (37 раз) по сравнению с И1 (14 раз) ($p = 0,005$).

Таким образом, при совпадении действий партнера с ожиданиями человека, он уменьшает проверку его действий и проявляет наибольшее доверие к такому партнеру. При невозможности сформировать однозначного ожидания действий партнера или при несогласовании сформированных субъектом ожиданий с реальным поведением партнера, человек активно проверяет действия партнера, и уровень доверия к нему значительно снижается.

Литература

1. Антоненко И.В. Доверие: социально-психологический феномен, М., 2004, 320 с.

2. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М., 2008, 571 с.
3. Эриксон Э.Г. Детство и общество. 2-е изд. СПб, 1996. 592 с.
4. Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*, 1995, 10, 122–142.
5. Kramer R.M. Trust and distrust in organizations: emerging perspectives, enduring questions. // *Annual review of psychology*. 1999. Т. 50. С. 569–598.
6. Poppe, M., The specificity of social dilemma situations // *Journal of Economic Psychology*. 2005. Т. 26. В. 3., с. 431-441