

Предисловие

Когда мне предложили написать данную книгу, у меня возникли некоторые сомнения. Дело в том, что по этой теме уже опубликован ряд отечественных и зарубежных монографий (Т. П. Скрипкина, 1997, 2000; В. П. Зинченко, 2001; В. И. Антоненко, 2006; А. Б. Купрейченко, 2008; Brown, 1994; Hardin, 1998; Luman, 1979; Trust et al., 1988; Distrust, 2004; Trust, Distrust, 2007; Schreier, 2012, и др.). Однако ознакомление с ними показало, что в одном случае, обладая достаточной полнотой изложения проблемы, книга издана уже много лет назад и поэтому не охватывает новейшую литературу (Т. П. Скрипкина); в другом случае книга написана в жанре эссе и включает много отвлеченных рассуждений, при этом, несмотря на название, в ней почти ничего не говорится об исследованиях доверия (В. П. Зинченко); в третьем случае, наоборот, в книге дублируется диссертация автора (например, А. Б. Купрейченко), т. е. она является сугубо научным трудом; в четвертом случае книги зарубежных авторов не переведены на русский язык. При этом каждый автор отстаивает свою позицию, что не дает возможности составить многостороннее и по возможности целостное представление о проблеме. Эти обстоятельства и подвигли меня взяться за написание данной книги. Она, с одной стороны, является как бы продолжением раскрытия темы о психологии риска,¹ затрагивая один из ее аспектов — проявление доверия к другим людям, рекламе, СМИ, что безусловно связано с риском,² а с другой — является завершением цикла публикаций издательства «Питер», связанных с психологией лжи и обмана, со способами их распознавания,³ без чего проявление доверия или недоверия невозможно.

Основные вопросы, которые меня интересовали при написании этой книги, — личностные особенности людей, которые доверяют и кому доверяют, а также внешние обстоятельства, которые сопутствуют доверию тому или иному лицу. Рассмотрена также проблема доверия в различных областях деятельности человека.

В книге дается обширный список отечественной и иностранной литературы по рассмотренной теме.

Несмотря на то что В. П. Зинченко (2001) считает, что, когда речь идет о возможности и целесообразности довериться человеку, его чести и совести, тесты бессильны и что довериться можно лишь личности, которая сама по себе большая редкость, я все же считал целесообразным в приложении привести ряд методик определения доверчивости и доверия к объекту общения и взаимодействия, разработанных разными авторами.

¹ Ильин Е. П. Психология риска. СПб.: Питер, 2012.

² Непредсказуемость, неопределенность и риск — понятия, часто лежащие в основе определения доверия. П. Штомпка определяет доверие как «ставку на случайные, непредсказуемые действия других» (Sztompka, 1999). А Дасгупта пишет, что «решающим в определении доверия является условие того, что проверить действия окружающих невозможно. Если это возможно до того, как действия произойдут, и до того, как я осуществлю свое собственное действие, слово “доверие” теряет смысл» (Dasgupta, 1988). Джон Боулби назвал способность выстраивать отношения доверия с коллегами, близкими, друзьями «способностью создавать безопасную основу», которая позволяет рисковать.

³ Эжман П. Психология лжи. 4-е изд. СПб.: Питер, 2012.