

# ДОВЕРИЕТО

## **За изследването**

Изследването е извършено от студенти от програма “Антропология”, специализиращи социология, под ръководството на доц. Иван Евтимов и доктор Венцислав Джамбазов. То започна през есенния семестър на 2005 г. и продължи през пролетния семестър на 2006 г., когато се проведе анкетиранието и обработката на данните. Поради други по-спешни изследвания написването на изследователския доклад се забави до есента на 2006-та година. Въпреки това изследването съдържа данни, които не са загубили актуалност. Освен това то е и един от примерите за прилагане на наученото в часовете по социология и социална психология в изследователската практика на студентите.

## **I. Теоретични аспекти на проблема**

Доверието е отношение към нещо или някого, което не почива на знание, а на с нищо необоснована надежда, че отношенията или събитията ще се развият така, както желае субектът.

Доверие и вяра са синоними, но ако вярата изразява една по-абстрактна надежда, то доверието изразява вяра в нещо конкретно.

Човек е същество на вярата. Вярата е негова същностна характеристика. Ако човек не вярва и не се доверява, той не би могъл да съществува.

Ние казваме, че човек е мислещо и съзнаващо същество, и това е така, но наред с мисленето и съзнаването във всяка една човешка постъпка има и огромна доза вяра. Човекът е действащо животно. При по-елементарните действия човек реагира на стимули, както правят и животните. При по-сложни ситуации обаче човек се опира на разума и мисленето, за да направи избор между различни възможности. Той събира информация, анализира и оценява възможностите и тогава взема решение, което намира за най-правилно. В повечето от тези случаи обаче човек няма нито време, нито капацитета да проучи всички обстоятелства, да събере цялата информация и въз основа на изчерпателни данни и обосновани изводи да вземе своето решение и да действа.

Ако всеки път, когато човек решава как да постъпи, той изчаква, докато не проучи цялостно ситуацията, той би прекарал живота си в мислене и проучвания и не би предприел нищо. Въпреки че вследствие на разделението на труда в обществото има хора от една професионална група - учените, които се занимават само с мислене и наука, тези хора в ежедневието си също са принудени да действат, без да разполагат с изчерпателна информация.

Въпреки че науката в социален план осигурява на хората възможно най-добрите решения на настоящи и бъдещи ситуации, дори и науката не стига до абсолютни истини (като изключим най-тривиалните). И в науката винаги остават непълноти в информацията и простор за съмнения и грешки в изводите. Науката основно се опира на индуктивните умозаклучения, а те никога не могат да бъдат приети за изцяло изчерпателни.

Така, независимо дали се опира на науката, или на собствения си опит и способности за умозаклучения, човек като правило не разполага с абсолютно обосновани решения и е принуден да действа на вяра.

Принуден е да се доверява на интуиция, късмет или случайност с надеждата, че събитията ще се развият така, както той се надява.

Тъкмо този елемент на доверие, който не може да бъде отстранен от човешките постъпки, прави човека същество на вярата. Тук се крие причината за всички видове вери, като се започне от вярата в себе си и другия до него, мине се през вярата в социалните структури и отношения и се стигне до вярата в Бога.

## **1. Доверието в себе си и в другите**

Човек е мислител, преценяващ рационално ситуацията, но дори и в най-рационалните си изяви той знае, че има вероятност и за грешна преценка и решения и че няма друг път, освен да се довери на индивидуалните си възможности да мисли и преценява.

След Фройд едва ли има някой, който сериозно да отстоява тезата, че човек може да се познае цялостно. Фройд ясно показва, че в процеса на познание на себе си, ние нещо научаваме, но и нещо ни се изплъзва; че част от неудобната за нас информация целенасочено се забравя, изтласква и изкривява така, че да предпази Аза от неприятни за него разкрития.

Когато човек взема решение да действа, той не знае много неща. Той невинно знае за истинските подбуди на своето решение, не съзнава рационализацията, които е извършил, не знае какви точно процеси протичат в неговата психика и отново трябва да действа на доверие.

Нещо повече, степента на доверие, което някой има в себе си, често зависи не от истинско самопознание, а от други фактори.

Човек обикновено действа в колективи и влиза в сложни отношения с другите хора, за които той знае по-малко, отколкото за себе си.

Естествено и в тези случаи той се опитва да събере информация за другите и да прецени рационално техните достойнства и недостатъци, техните качества и способности, както и тяхното истинско отношение към него.

Но и в познанието си за другите той също е ограничен, и то не само от времето, но и от познавателни модели, които, колкото му помагат, толкова понякога затрудняват истинското знание.

Както показва атрибутивната теория, търсейки да разберем истинските мотиви на другия, ние отнасяме причините за чуждите постъпки или към вътрешната убеденост на хората, че трябва да постъпват по начина, по който постъпват, или към външните обстоятелства, които ги принуждават да действат по определен начин.

Ние обикновено не съдим пряко за намеренията на другия, а се опитваме да потърсим косвени признаци, които да ни разкрият истината. Ние интерпретираме ситуацията, в която другият действа; ние съдим по неговия статус или се ръководим от изработени в миналото модели, използвайки предпочитани от нас характеристики, с които преценяваме различни хора.

Освен познавателните съществуват множество други готови модели - изработени в ранното детство или наследени, по правило несъзнателни, които насочват поведението ни. Когато се подчиняваме на подобни автоматизми, ние имаме вътрешна увереност, че те ще ни осигурят успех. Такива са и моделите на привързаност, мястото на контрол; но и нагласите, диспозициите и очакванията са по същество също такива модели.

Ангажирайки се в общуване с другите, тези дълбочинни психически структури често се оказват решаващи за характера на отношенията, докато познанията за другия оказват малко или почти никакво влияние върху поведението ни.

Така ние нещо научаваме за другия, но и нещо пропускаме, правим грешни заключения и в края на краищата се доверяваме на случая.

Нещо повече, степента на доверие, което даден човек изпитва, също зависи не толкова от ситуацията, колкото от личностната предразположеност да вярва или да бъде подозрителен.

Известно е, че екстравертите са открити, социални, общителни и с много по-голямо доверие в себе си и в другите, отколкото интровертите. Последните са по-

склонни да потъват във вътрешния си психичен живот и са по-необщителни и по-подозрителни към другите.

Можем да предположим, че разграничението екс-инвиа има отношение към степента на доверие, което човек изпитва към себе си и околните.

Хората с вътрешно място на контрол са по-рационални, но и склонни да изпитват по-голямо доверие в другите, в тяхната искреност и етичност. Обратно, хората с външен контрол повече се доверяват на случайността - една сляпа вяра в шанса, която ги прави понякога безразсъдни и безотговорни и към себе си, и към другите. Тоест те нямат доверие нито в себе си, нито в другите.

### **3. Доверие в социалните отношения**

Можем да предположим, че докато в междуличностните си отношения хората са зависими от ирационални структури и действат от позициите на една нерerefлектирана вяра, то при социалните си отношения те разчитат много повече на рационални преценки.

Но и тук хората разчитат не толкова на съзнателни умозаклучения и рационален избор, колкото на спонтанното заучаване и приемане на определени социални роли. Наистина в социалните отношения ние имаме една сигурна база, която ги прави достатъчно предсказуеми и това са ролевите очаквания, но това не означава, че те се осмислят. Те също се приемат до голяма степен от повечето хора с вярата, че социалният ред е сътворен преди всеки отделен човек и е достатъчно стабилен, за да бъде проблематизиран. Ролите, които играем според социалните, професионални и възрастови статуси, имат достатъчно определен репертоар, по отношение на който е постигнат социален консенсус, и влизайки в социални отношения, ние вярваме, че другите ще се държат според правилата. Но и тук има място за грешки, тъй като всяка роля има някакъв диапазон, в който индивидът има свободата да изрази своята индивидуалност, а и нищо не ни застрахова, че в някой конкретен случай някой няма да реши да не спазва изискванията на ролята. Налага се да се доверяваме, че другият ще се придържа към репертоара.

Колкото повече се придвижваме от непосредственото общуване лице в лице към типизираното ролево общуване, толкова по-адекватно става нашето поведение, тъй като типизациите са конвенции (Шутц), които трябва да се спазват, за да се съхрани обществената система.

Типизацията е свързана с доверие в изградените преди нас конвенции, с убедеността, че те няма да бъдат променени.

Още по-голяма доза доверие се изисква в обществените взаимодействия. Отделният човек, дори той да заема ключови позиции в политиката, правото или икономиката, не може да предизвика сериозни промени в обществото, ако не се опира на маса от привърженици и съмишленици.

Така в обществото се формират партии и други организации, които имат за цел да защитават дадени интереси и да влияят върху социалната действителност.

Повечето хора ограничават дейността си в първичните социални групи и за да могат да повлияят на промените в обществото, те трябва да делегират права на политически лидери и експерти в различните области. Механизмите за избор чрез гласуване или назначения са в действителност механизми, които прехвърлят доверието на много хора върху избраните или назначени лица. Без такова доверие социалният свят би бил немислим.

Доверието в социалните и личностните отношения зависи и от типа общество и формираната в него култура. В общества, близки до модела на модерното демократично общество, с годините се е формирала вяра във формално-правните

представителни институции на властта като изразяващи интересите на гражданите, в институциите, които подлежат на обществен контрол. Тази вяра е станала част от политическата култура на обществото и тя оказва голямо влияние върху социалните отношения. Индивидите разчитат повече на правни гаранции, отколкото на групова поддръжка.

В общества, близки до традиционните, до авторитарните и тоталитарни модели, хората са отчуждени от властта, не вярват в представителните функции на социалните институции, в правната регулация на обществения живот и разчитат на груповата солидарност в традиционни структури като семейството, рода и приятелските кръгове.

#### **4. Хипотеза**

Този тип политическа култура е характерен и за нашата страна, поради което се очаква тя да оказва най-голямо влияние върху формирането на отношението към различните субекти на доверие в нашето общество.

И тъй като тази култура се наследява и от младите, най-вероятно е студентите да изпитват голямо доверие към близките си и към приятелския си кръг и да нямат доверие в обществените институции.

Нещо повече, това поколение се социализира в период на институционална нестабилност. Ето защо най-вероятно е студентите да са настроени още по-недоверчиво към обществените ни институции и да търсят в по-голяма степен опора в малките приятелски и роднински групи.

Така ние изпадаме в един порочен кръг. Младите не са обременени със спомена за социалистическото институционално устройство. Надеждата е те да извършат истински демократични промени. Но в резултат на печалния опит, който младите получават в сблъсъка си с мафиотски изградените или неоформените, безпомощни и далече от демократичните норми български институции, те бетонират традиционното за българите недоверие в обществото и отново се оказват впримчени в архаичните модели на груповата обвързаност.

#### **5. Анализ**

Тръгвайки от предположенията в теоретичния модел, в изследването се интересувахме от степените доверие, които студентите изпитват:

1. към себе си;
2. към близките хора, с които са в междуличностни отношения;
3. към обществените институции;
4. към Бог.

##### **5.1 Доверие в себе си**

	брой	Процент
Неотговорили	5	1,1
Никакво	9	1,9
Малко	9	1,9
Средно	81	17,1
Голямо	184	38,7
Пълно	187	39,4
Общо	475	100,0

Доверие в родители

	брой	Процент
Неотговорили	1	0,2
Никакво	12	2,5
Малко	26	5,5
Средно	67	14,1
Голямо	166	34,9
Пълно	203	42,7
Общо	475	100,0

Доверие в приятели

	брой	Процент
Неотговорили	1	0,2
Никакво	17	3,6
Малко	58	12,2
Средно	168	35,4
Голямо	178	37,5
Пълно	53	11,2
Общо	475	100,0

Доверие в колеги

	брой	Процент
Неотговорили	3	0,6
Никакво	44	9,3
Малко	104	21,9
Средно	218	45,9
Голямо	89	18,7
Пълно	17	3,6
Общо	475	100,0

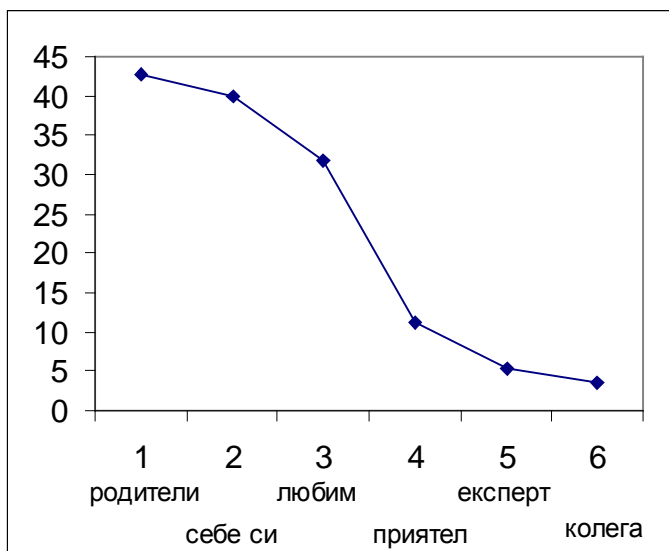
Доверие в експерти

	брой	Процент
Неотговорили	1	0,2
Никакво	45	9,5
Малко	70	14,7
Средно	195	41,1
Голямо	139	29,3
Пълно	25	5,3
Общо	475	100,0

Доверие в любовния партньор

	брой	Процент
Неотговорили	4	0,8
Никакво	20	4,2
Малко	27	5,7
Средно	95	20,0
Голямо	178	37,5
Пълно	151	31,8
Общо	475	100,0

От данните ясно се вижда, че студентите изпитват голямо доверие към себе си и към най-близките им хора.



## 5.2. Доверие към инстанциите

Доверие в правителството

	Брой	Процент
Неотговорили	4	0,8
Никакво	194	40,8
Малко	147	30,9
Средно	101	21,3
Голямо	24	5,1
Пълно	5	1,1
Общо	475	100.0

Доверие в Народното събрание

	Брой	Процент
Неотговорили	3	0,6
Никакво	224	47,2
Малко	146	30,7
Средно	83	17,5
Голямо	15	3,2
Пълно	4	0,8
Общо	475	100.0

### Доверие в Президента

	Брой	Процент
Неотговорили	4	0,8
Никакво	182	38,3
Малко	156	32,8
Средно	106	22,3
Голямо	23	4,8
Пълно	4	0,8
Общо	475	100,0

### Доверие в съдебната система

	Брой	Процент
Неотговорили	5	1.1
Никакво	201	42.3
Малко	151	31.8
Средно	103	21.7
Голямо	14	2.9
Пълно	1	0.2
Общо	475	100.0

### Доверие в полицията

	Брой	Процент
Неотговорили	4	0,8
Никакво	138	29.1
Малко	146	30.7
Средно	132	27.8
Голямо	47	9.9
Пълно	8	1.7
Общо	475	100.0

### Доверие в профсъюзите

	Брой	Процент
Неотговорили	6	1.3
Никакво	192	40.4
Малко	152	32.0
Средно	107	22.5
Голямо	16	3.4
Пълно	2	0.4
Общо	475	100.0

## Доверие в общината

	Брой	Процент
Неотговорили	5	1.1
Никакво	169	35.6
Малко	154	32.4
Средно	126	26.5
Голямо	20	4.2
Пълно	1	.2
Общо	475	100.0

## Доверие в университета

	Брой	Процент
Неотговорили	27	5.7
Никакво	14	2.9
Малко	17	3.6
Средно	119	25.1
Голямо	222	46.7
Пълно	76	16.0
Общо	475	100.0

## 5.3 Доверие в бога

	Брой	Процент
Неотговорили	13	2.7
Никакво	98	20.6
Малко	75	15.8
Средно	118	24,8
Голямо	94	19.8
Пълно	77	16.2
Общо	475	100.0

## 5.4 Контролни въпроси за доверието

Естествено е да разчиташ на този, към когото изпитваш доверие. Контролните въпроси за това, с кого биха станали съдружник и на кого биха станали гарант за заем го показват. Същевременно те хвърлят известни съмнения в голямото доверие към любовния партньор, дадено в преките въпроси по-горе.

## На кого разчитате

	Брой	Процент
Неотговорили	30	6.3
Бог	31	6.5
Случайност	14	2.9
Роднини	6	1.3
Родители	64	13.5
Приятели	6	1.3
Колеги	2	.4



Експерти и специалисти	8	1.7
Любовен партньор	8	1.7
Законите	3	.6
На себе си	291	61.3
Друго	12	2.5
Общо	475	100.0

С кого бихте станали съдружник?

	Брой	Процент
Неотговорили	9	1.9
Познат	14	2.9
Приятел	77	16.2
Родител	74	15.6
Роднина	22	4.6
Професионалист	155	32.6
Любовен партньор	41	8.6
С никого	83	17.5
Общо	475	100.0

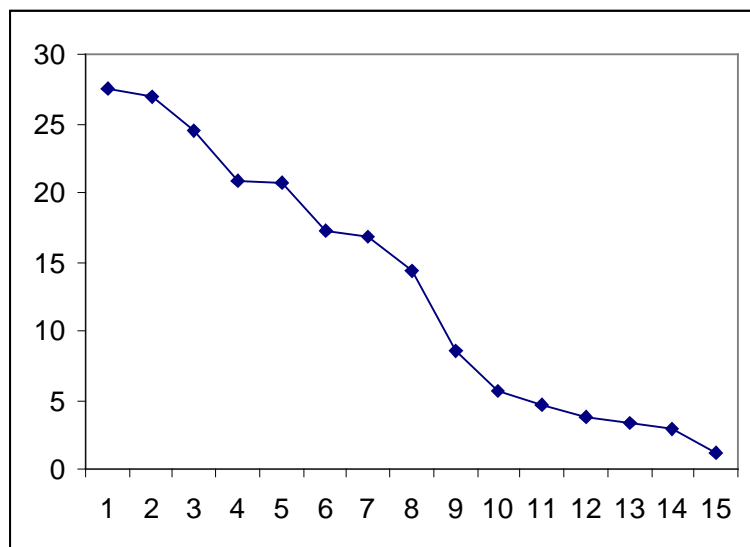
Кого ще помолите да ви стане гарант за заем?

	Брой	Процент
Неотговорили	21	4.4
Познат	11	2.3
Приятел	88	18.5
Родител	174	36.6
Роднина	39	8.2
Професионалист	16	3.4
Любовен партньор	44	9.3
Не бих помолил никого за гарант.	82	17.3

### 5.5. Коефициент на доверие

Изчислихме коефициент на доверие, при който удвоихме стойностите за пълно доверие и дадохме отрицателни стойности на отговорите за "никакво доверие". По този начин коефициентът обобщава степените на доверие и дава по-точна картина за разпределението на доверието между различните субекти на доверие.

Доверие в:	Коефициент
1. Родители	27,5
2. Себе си	26,9
3. Любовен партньор	24,5
4. Университет	20,9
5. Приятели	20,7
6. Експерти	17,2
7. Колеги	16,8
8. Бог	14,4
9. Полиция	8,5
10. Община	5,6
11. Президент	4,6
12. Профсъюзи	3,7
13. Правителство	3,3
14. Съдебна система	2,9
15. Народно събрание	1,2



### **Връзка между психологическите черти и доверието.**

Задахме два тестови въпроса, за да определим приблизително колко от студентите са екстраверти и интроверти. Както посочихме в теоретичния модел, характерно за интровертите е, че те са индивидуалисти, не обичат да общуват много с другите, предпочитат усамотението и по-вероятно е да изберат отшелничеството. Те също така са доста по-подозрителни от екстравертите и при силно интровертните личности това би определило отношението им към чужденците.

Като се ръководим от горните допускания, макар и доста грубо, можем да предположим, че континуумът от силно до слабо интровертни е в диапазон от 9 до 24 процента.

Можете ли да станете отшелник?

	Брой	Процент
Неотговорили	3	0,6
Да	114	24,0
Не	358	75,4
Общо	475	100,0

Изпитвате ли недоверие към чужденците?

	Брой	Процент
Неотговорили	11	2,3
Почти винаги	41	8,6
Понякога	422	89,0
Общо	474	100,0

Сравнихме отговорите на тестовите въпроси с тези за доверието.

Можете ли да станете отшелник / доверие в родители

	Неотгово рили	Никакво	Малко	Средно	Голямо	Пълно	Общо
Неотгово рили					66,7 2 1,2	33,3 1 0,5	100.0 3 0,6
Да	0,9 1 100,0	5,6 6 50,0	10,5 12 46,2	18,4 21 31,3	33,3 38 22,9	31,6 36 17,7	100,0 114 24,0
Не		1,7 6 2,5	3,9 14 53,8	12,8 46 68,7	35,2 126 75,9	46,4 166 81,8	100.0 358 75,4
Общо	0,2 1 100,0	2,5 12 100.0	5,5 26 100,0	14,1 67 100,0	34,9 166 100.0	42,7 203 100,0	100.0 475 100.0

Приехме хипотезата, че има връзка между екс-инвия и равнището на доверие. Наистина при първото измерение интровертните са с близо 2% по-малко в отговора за голямо доверие и с 14.4% по-малко при отговора за пълно доверие в родителите от екстравертните.

Равнището на значимост (Significance = 0,01) е по-малко от грешката ( $\alpha = 0.05$ ), което означава, че можем да приемем за вярна хипотезата и да отхвърлим нулевата хипотеза.

Същевременно коефициентът Крамер (Cramer's V = 0.154) е твърде нисък, тоест връзката е твърде слаба.

Изпитвате ли недоверие към чужденците/ доверие в родители

	Неотговорили	Никакво	Малко	Средно	Голямо	Пълно	Общо
Неотговорили		9,1 1 8,3			63,6 7 4,2	27,3 3 1,5	100,0 11 2,3
Почти винаги		4,9 2 16,7	4,9 2 7,7	22 ,0 9 13,6	39,0 16 9,6	29,3 12 5,9	100,0 41 8,6
Понякога	0,2 1 100,0	2,1 9 75,0	5,7 24 92,3	13,5 57 86,4	33,9 143 86,1	44,5 188 92,6	100,0 422 89,0
Общо	0,2 1 100,0	2,5 12 100,0	5,5 26 100,0	13,9 66 100,0	35,0 166 100,0	42,8 203 100,0	100,0 474 100,0

При второто измерение на екс-инвия резултатите са противоположни. Само при пълното доверие екстравертите са с 15,2% повече. Но равнището на значимост е 0,230, което означава, че трябва да приемем нулевата хипотеза, а и Крамер коефициентът е 0,117.

Съзнаваме, че измерването на различието "екс-инвия" само с два въпроса не е точно, поради което едва ли можем да очакваме по-добри резултати.

**Остава да заключим, че**

**младите хора са дълбоко отчуждени от политическия и социален живот на страната, не вярват, че държавните и представителни институции работят за техните интереси и разчитат единствено на семейството си и на най-близките си хора.**

## 5.6. Демографски портрет на анкетираните

Пол

	Брой	Процент
Неотговорили	4	.8
Мъж	149	31.4
Жена	322	67.8
Общо	475	100.0

Възраст

	Брой	Процент
Неотговорили	33	6.9
18-20	189	39.8
21-25	192	40.4
26-30	42	8.8
Над 30	19	4.0
Общо	475	100.0

Материално положение

	Брой	Процент
Неотговорили	12	2.5
Много добро	37	7.8
Сравнително добро	338	71.2
Сравнително лошо	76	16.0
Много лошо	12	2.5
Общо	475	100.0

Работа

	Брой	Процент
Неотговорили	33	6.9
Работя	126	26.5
Не работя	316	66.5
Общо	475	100.0

Семейно положение

	Брой	Процент
Неотговорили	12	2.5
Семеен	41	8.6
Разведен	7	1.5
Несемеен	415	87.4
Общо	475	100.0

Живее

	Брой	Процент
Неотговорили	9	1.9
С родители	286	60.2
Без родители	180	37.9
Общо	475	100.0

Симпатизира на партия

	Брой	Процент
Неотговорили	18	3.8
Няма симпатии	385	81.1
НДСВ	12	2.5
СДС	23	4.8
ОДС	20	4.2
БСП	11	2.3
ВМРО	2	.4
Гергьовден	1	.2
ССД - Софийски	2	.4
ДПС	1	.2
Общо	475	100.0

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

И двете изследвания потвърждават, че ние, хората, сме изгъкани от парадокси. Ние имаме най-голямо доверие в родителите си и в интимните си партньори и същевременно най-често лъжем именно тях. Съответно и те правят същото.

Убедени сме, че политиците и държавните ни институции ни лъжат, не им се доверяваме, но и не страдаме от техните измами.

Потопени в междуличностните си отношения, ние страдаме от взаимните дребни номера, които си погаждаме, и нехаем за голямата социална лъжа.

Така минава животът ни.