БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ

ИНСТИТУТ ЗА ИЗСЛЕДВАНЕ НА НАСЕЛЕНИЕТО И ЧОВЕКА

Пламен Илиянов Петков

СОЦИАЛНОПСИХОЛОГИЧЕСКИ ДЕТЕРМИНАНТИ ЗА РАЗВИТИЕТО НА МЕЖДУЛИЧНОСТНОТО ДОВЕРИЕ В СФЕРАТА НА ПРИЯТЕЛСКИ И НА ДЕЛОВИ ОТНОШЕНИЯ

АВТОРЕФЕРАТ

за получаване на образователна и научна степен „доктор”
Секция „Социална и консултативна психология“
Департамент Психология
Институт за изследване на населението и човека – БАН

НАУЧНО ЖУРИ:
проф. д.н. Антоанета Христова,
проф. д.н. Георги Карастоянов,
доц. д-р Валери Тодоров,
доц. д-р Пенка Христова,
доц. д-р Биляна Великова

НАУЧЕН РЪКОВОДИТЕЛ:
проф. д-р Йоланда Зографова

София, 2025

Дисертационният труд е обсъден и насочен за защита на Научен семинар на департамент „Психология“ към „Институт за изследване на населението и човека“ при БАН.

- Обем: 191 страници
- Литературни източници: 316
- Таблици: 60
- Фигури: 15
- Приложения: 12

Защитата на дисертационния труд ще се състои на …… от …… часа в залата на ИИНЧ-БАН, гр. София, ул. Акад. Георги Бончев, бл. 6, партер.

Материалите по защитата са на разположение в библиотеката към ИИНЧ при БАН.

I. УВОД

Проблемът за доверието заема централно място в социалните науки, тъй като представлява основен механизъм, чрез който се регулират социалните отношения, взаимодействията и кооперативните поведения в обществото. В условията на съвременна социална динамика, белязана от висока степен на несигурност, фрагментация на социалните връзки и често подкопано доверие към институциите, изследването на **междуличностното доверие** придобива не само теоретична, но и значима социално-практическа стойност.

Доверието е фундаментално условие за ефективното функциониране на междуличностните и груповите отношения. То е необходим елемент от поддържането на социалната свързаност, социалния капитал и устойчивото развитие на обществото (Fukuyama, 1995; Putnam, 2000). В психологически план доверието е личностово състояние и очакване, което определя готовността на индивида да бъде уязвим спрямо действията на другите (Mayer, Davis & Schoorman, 1995). В социален контекст то представлява процес на оценка, основан на минал опит, социални норми и културни очаквания (Hardin, 2002).

В съвременната социалнопсихологическа перспектива доверието се разглежда като **многомерен феномен**, който включва когнитивни, афективни и поведенчески компоненти (McAllister, 1995; Lewicki, Tomlinson & Gillespie, 2006). Тези измерения отразяват начина, по който индивидът възприема благонадеждността на другите, преживява емоционална сигурност в отношенията и демонстрира конкретни доверителни поведения.

Настоящият труд поставя акцент върху **социалнопсихологическите детерминанти** на междуличностното доверие – онези вътрешноличностни и контекстуални фактори, които влияят върху изграждането, поддържането и нарушаването на доверието. Изследването е ситуирано в два социални контекста – **приятелските отношения** и **деловите (организационни) отношения**, които представляват два полюса на социалното взаимодействие – емоционално-близък и ролево-институционален.

В първия случай доверието се основава главно на афективна ангажираност, взаимна подкрепа и идентификация, докато във втория – на когнитивна оценка, възприета компетентност и очакване за предсказуемост. (тук може да се направи връзка с концепцията за „афективно“ и „когнитивно доверие“ по McAllister, 1995). Изследването на тези различия дава възможност да се очертаят универсалните механизми на доверие, както и специфичните детерминанти, характерни за отделните типове социални връзки.

Научната и практическата значимост на темата се изразява в необходимостта от цялостен социалнопсихологически модел на междуличностното доверие, който да интегрира индивидуално-психологическите и социокултурните измерения на феномена. В български контекст липсват достатъчно емпирични изследвания, които систематично да анализират взаимодействието между личностовите и социалните фактори в

доверието, особено в рамките на приятелски и делови отношения. Настоящата дисертация цели да запълни тази празнина.

II. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧНИ ОСНОВИ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Разглеждането на доверието като социалнопсихологически феномен изисква интеграция между индивидуалнопсихологическите процеси и социално-релационните контексти, в които то се проявява. В исторически план идеята за доверие се корени в класическите трудове на Ерик Ериксън, който въвежда понятието **базисно доверие** като първи стадий от психосоциалното развитие („доверие срещу недоверие“) (Erikson, 1950). Това разбиране полага основите на концепцията, че способността за доверие има дълбоки личностни и социални корени, изграждащи се в ранното детство чрез сигурната привързаност. Теорията на Ериксън се допълва от изследванията върху стиловете на привързаност и зараждащото се доверие в междуличностен план от теорията на Боулби.

Боулби (Bowlby, 1969, 1982) свързва способността за доверие с формирането на **вътрешни работни модели** на взаимоотношенията, които определят очакванията за предсказуемост и безопасност във връзките с другите. Тези модели влияят върху по-късните форми на междуличностно доверие, като определят дали индивидът възприема другите като благонадеждни и доброжелателни или като заплаха. По този начин, базисното доверие и привързаността се явяват личностовата основа на социалното доверие.

Класическите теории, разглеждащи доверието служат като фундамент, върху който по-късно изследователите изграждат своите проучвания на доверителните отношения. Стъпвайки на тази основа, в дисертационния труд се развиват идеите, заложени в тези изследвания(тук може да се подчертае, че дисертацията използва тези класически концепции като фундамент за обяснение на стабилността на доверителните ориентации в зряла възраст)

В социалнопсихологически план първите систематични модели на доверие са разработени от Мортън Дойч (Deutsch, 1958, 1973), който определя доверието като избор на кооперативно действие в условия на неопределеност и взаимна зависимост. Според него индивидът проявява доверие, когато очакваните позитивни последствия от уязвимостта превишават възприемания риск. Тази парадигма поставя началото на поведенческия подход към доверието, който го анализира като функция на рационалната преценка и социалния обмен (виж също Axelrod, 1984; Williamson, 1993).

През 60-те години Джулиан Ротър (Rotter, 1967) развива социално-обучителен модел, разглеждайки доверието като **генерализирано очакване** за благонадеждността на другите. Той създава първата скала за измерване на интерперсонално доверие, като въвежда идеята, че доверителните нагласи се формират чрез социален опит и културни норми.

В края на XX век настъпва методологически обрат – изследователите започват да разглеждат доверието като **многомерен феномен**, включващ както когнитивни, така и

афективни компоненти. МакАлистър (McAllister, 1995) формулира разграничението между *когнитивно доверие* (основано на възприета компетентност и благонадеждност) и *афективно доверие* (основано на емоционална ангажираност и взаимна грижа). Тази диференциация става основа за по-късните интегративни модели.

В рамките на организационната психология Майер, Дейвис и Шурмън (Mayer, Davis & Schoorman 1995) предлагат един от най-влиятелните модели, според който доверието е функция на възприетите качества на другия – **способност (ability)**, **благожелателност (benevolence)** и **почтеност (integrity)**. Техният интегративен модел разглежда доверието като готовност за уязвимост, обусловена от оценката на благонадеждността.

Левицки и Бънкър (Lewicki & Bunker, 1996) допълват този подход, като предлагат стадийна концепция за развитие на доверието: *изчислително (calculus-based trust)*, *знаниево (knowledge-based trust)* и *идентификационно (identification-based trust)*. Тази типология позволява да се проследи еволюцията на доверието от рационално-контролирана към афективно-интернализирана форма.

В по-късните социалнопсихологически модели (Rousseau et al., 1998; Lewicki, Tomlinson & Gillespie, 2006) доверието се дефинира като психологическо състояние, което включва **намерение да се приеме уязвимост въз основа на положителни очаквания** за поведението на другия. Тези модели обединяват индивидуалните и социалните нива на анализ, разглеждайки доверието като процес на социална оценка, свързан с контекста и културата.

В макросоциалната перспектива Никлас Луман (Luhmann, 1979, 2017) интерпретира доверието като механизъм за редуциране на социалната комплексност и неопределеност. То е предпоставка за социален ред и функционално доверие в институциите. Фукуяма (Fukuyama, 1995), от своя страна, акцентира върху културните различия и социалния капитал, разглеждайки доверието като характеристика на обществата, която определя тяхната икономическа и социална ефективност.

В по-новите изследвания Ямагиши (Yamagishi, 2011) разглежда доверието като еволюционен и социален механизъм, който подпомага кооперацията, като разграничава *доверие към конкретни лица* и *общо социално доверие*. Тази диференциация има значение и в настоящото изследване, където се сравняват индивидуални и контекстуални прояви на доверие в приятелски и делови взаимоотношения.

Върху тази основа настоящата дисертация възприема **интегративен социалнопсихологически модел на доверието**, включващ три взаимносвързани подструктури:

1. **Когнитивна** – включва оценките за компетентност, благонадеждност и почтеност на партньора;
2. **Афективна** – включва емоционалната свързаност, съпричастност и чувството за сигурност във връзката;

3. **Поведенческа** – изразява се в реални действия на откритост, сътрудничество и готовност за взаимност.

Изследователският модел се базира на предхождащите го модели, като цели да разясни влиянието на социалнопсихологични фактори като влиянието на социокултурната среда, на социалните групи и междуличностните отношения в двата контекста – приятелски и делови.

Този модел позволява да се анализират различните детерминанти на доверието като взаимозависими елементи, които се проявяват по различен начин както в приятелските, така и в деловите отношения.

В методологичен план изследването стъпва върху количествена парадигма и използва психометрично валидирани скали за измерване на доверие, благонадеждност, културна интернализация и социална идентичност. Прилага се факторен и регресионен анализ, с цел установяване на латентните структури, които определят вариациите в доверието.

Изборът на методология цели освен да се проверят поставените хипотези, но също така и да се разбере влиянието на факторите, които са разглеждани от социалнопсихологична перспектива. Наборът от инструменти е широк, поради насочеността да се разкрият различните междуличностни взаимоотношения и фактори на средата, които имат влияние върху формирането на доверие.

Антецеденти на доверието

Доверието е многопластово явление, което се формира под въздействието на личностните характеристики както на доверяващия се, така и на довереника, както и от спецификата на организационната среда. В сферата на личните и приятелските взаимоотношения детерминантите на доверието частично съвпадат с тези в професионалната среда, но акцентът при приятелските отношения пада върху емоционалните, личностните и ценностните аспекти.

Общите антецеденти на доверието в двата контекста могат да се обособят в няколко ключови групи.

Възприемана благонадеждност на довереника

Това е най-съществения фактор, който отразява качествата на човека (ръководител, колега или партньор), на когото се гласува доверие. Интегративният модел на Майер и съавтори (Mayer et al., 1995) очертава три основни компонента на благонадеждността:

Способност: Отнася се до уменията, знанията и компетентността на дадено лице в конкретна област. Тази оценка винаги е контекстуална – например мениджър може да бъде изключително компетентен технически, но да му липсват умения за разрешаване на конфликти. Способността е от ключово значение, тъй като доверието се изгражда най-често в условия на взаимозависимост, при които изпълнението на задачите зависи

от експертизата на другия. В литературата се използват близки понятия като компетентност, експертност и професионална адекватност.

Способността е ключова характеристика за възникване на доверие при **делови отношения**. Тя се отнася до възприятието, че колегата, ръководителят или партньорът притежава необходимите **умения, знания и експертиза** за успешното изпълнение на **конкретната задача** или роля. Това е интелектуалното или професионалното основание за доверие – доверявам се на някого, защото **вярвам в неговата ефективност**.

Докато способността има основна роля в изграждането на доверие в организационен контекст, нейната роля в приятелските взаимоотношения е второстепенна.

Добронамереност: Отразява убеждението, че довереникът има желание да постъпва в полза на доверяващия се, без да се ръководи от лична изгода. Този компонент предполага наличието на положителна емоционална обвързаност и искрена загриженост за интересите и благополучието на другия. Подобни концепции са лоялността и възприеманата подкрепа.

За разлика от деловите отношения, добронамерeността е централен компонент за развитието на доверието в приятелски отношения. Тя отразява **убеждението**, че приятелят има **желание да действа в полза** на доверяващия се и изпитва **искрена загриженост** за неговото благополучие. Фокусът е върху **емоционалната обвързаност, грижата и положителното отношение**, а не върху постигането на външни (работни) цели.

Почтеност: Свързана е с възприятието, че довереникът се придържа към принципи и морални стандарти, които доверяващият се счита за приемливи. Ключов аспект тук е съответствието между думи и действия. Последователността сама по себе си не е достатъчна – ценностите на довереника трябва да съвпадат с тези на доверяващия се. Например, човек, който последователно преследва егоистични цели, трудно ще бъде възприет като почтен от друг, който не споделя същите мотиви. Почтеността има **ориентация към общото благо**. Споделянето на ценности като **доброжелателност** и **универсализъм** (според теорията на Шварц) е ключово за развитието на доверието. Тези ценности показват, че довереникът е ориентиран към **грижа за другите** и има силна морална основа, което е **основа за дълготрайни и доверителни отношения**.

Почтеността е важен компонент за развитието на доверието в деловите отношения, поради причината, че чрез нея се оценява **професионалната етика, правилата и договорите**, които обвързват социалните актьори в организациите.

За доверието в приятелските отношения, почтеността е критичен компонент. **Споделената ценностна система** развива приятелските връзки, които често се основават на **споделени основни ценности**. Ако ценностите на довереника съвпадат с тези на доверителя (напр. честност, лоялност, справедливост), това подсказва, че

довереникът е **морално надежден** и ще взема решения, които са съобразени с общото благо и, които доверителят одобрява.

Нагласа на доверяващия се

Индивидуалните особености на човека, който се доверява, имат значимо влияние върху процеса.

Склонност към доверие: Това е обобщеното очакване, че на другите може да се разчита. То се формира още в ранното детство чрез социален опит и модели на учене. Тази черта има най-голямо значение в началните етапи на взаимоотношенията, когато липсва конкретна информация за благонадеждността на другия. С времето и натрупания опит влиянието ѝ отслабва, но не изчезва напълно.

В професионален контекст, склонността към доверие играе ролята на първоначален катализатор за взаимоотношенията. Начална роля – тази черта е от най-голямо значение в началните етапи на професионалните взаимоотношения (с нов колега, ръководител или партньор). Когато липсва конкретна информация за способността, добронамерeността и почтеността на довереника, доверяващият се разчита на своята обща склонност да има доверие на хората в работна среда. С натрупването на конкретен опит и взаимодействие, влиянието на вродената склонност към доверие отслабва. Тя постепенно се замества от рационална оценка на благонадеждността на другия (способност, добронамереност, почтеност). Функцията на склонността към доверие в професионалните отношения е да позволи започването на съвместна работа и поемането на първоначален риск в условия на несигурност.

В личния и приятелския контекст, склонността към доверие има **фундаментално** значение и е дълбоко вкоренена в личността. В приятелствата, тази склонност е пряко свързана със способността на индивида да формира **дълбоки и сигурни връзки** в зряла възраст. Фундаменталната роля на склонността към доверие в този тип отношения е пряко свързана със способността на индивида да формира **дълбоки и сигурни връзки** в зряла възраст. Произтича от ранните житейски преживявания и е свързана с базисното доверие, както и със стила на привързаност на индивида. За разлика от деловия контекст, където влиянието ѝ отслабва, в приятелствата **базисната склонност към доверие** остава **постоянна основа** за емоционална сигурност и близост, дори когато се допълва от конкретен опит (добронамереност, афект).

Склонност към риск: Макар да е свързана със склонността към доверие, тази черта се отнася до общото отношение към несигурността и готовността за поемане на риск. Тя може да повлияе на решението да се довери, дори когато благонадеждността на отсрещната страна е ясна.

В деловите отношения, склонността към риск влияе пряко върху **решението да се доверим** на колега или партньор, особено когато **благонадеждността** на отсрещната страна **не е напълно ясна** или когато залогът на съвместната работа е висок (напр. голям проект, значителен бюджет). Дори когато **способността** на колегата е доказана, човек с **ниска склонност към риск** може да се поколебае да му делегира важна задача,

ако съществува голяма несигурност в условията на изпълнение. Рискът е **инструментален** – свързан с провал на задачата, загуба на ресурси, щети върху репутацията или професионални последици.

В приятелските отношения, склонността към риск се проявява главно в **емоционалната сфера** и е свързана с **уязвимостта**. Отнася се до готовността на индивида да се **открие емоционално**, да сподели лична информация и да стане **уязвим** спрямо действията на приятеля. Човек с **висока склонност към риск** по-лесно ще сподели дълбоки тайни или ще разкрие свои слабости, тъй като е по-готов да поеме риска от евентуална злоупотреба или предателство. Човек с **ниска склонност към риск** ще гради интимност по-бавно и с повече предпазливост. Рискът е **емоционален** – свързан с предателство на доверието, емоционално нараняване, отхвърляне или използване на лична информация срещу доверяващия се.

Основи в ранното развитие и привързаността

Способността за доверяване в зряла възраст произтича от ранните житейски преживявания. **Базисно доверие (Ерик Ериксън):** Според Ериксън първата психосоциална криза в живота е „доверие срещу недоверие“. Ако детето получава постоянни и чувствителни грижи, то изгражда базисно доверие – основата на здрава личност и чувство за сигурност, което влияе на бъдещите връзки, идентичност и надежда. **Теория на привързаността (Джон Боулби):** Боулби разглежда връзката майка-дете като първообраз на всички по-късни отношения. Сигурната привързаност, изразяваща се в радост и спокойствие при присъствието на грижовния възрастен, създава модел за доверие и близост, който се пренася през целия живот.

Контекстуални и динамични фактори

Доверието се развива във времето и зависи от конкретната ситуация в личните взаимоотношения или организационната култура.

Условия за възникване: Много автори подчертават, че доверието възниква само в присъствието на риск и несигурност. То предполага готовност за уязвимост спрямо действията на другия и се проявява в ситуации на взаимна зависимост. Според Луман (Luhmann, 2017) доверието намалява социалната сложност и прави взаимодействието възможно дори при риск.

Етапи на развитие: Левицки и Бънкър (Lewicki & Bunker, 1996) разграничават три фази на развитие на доверието:

1. **Доверие, основано на изчисление:** В началото на взаимоотношението доверието се базира на страх от санкции или щети върху репутацията при нарушаване на договореностите.
2. **Доверие, основано на знание:** С натрупването на опит и взаимодействия доверието се опира на предвидимостта на поведението. Редовната и открита комуникация е решаваща за поддържането му.

3. **Доверие, основано на идентификация:** Това е най-зрялата форма на доверие, при която страните споделят общи ценности и цели до такава степен, че могат да действат от името на другия. Среща се само в стабилни и дълбоки взаимоотношения.

Роля на емоциите и евристиките: Макар рационалните оценки да са водещи, емоциите също играят важна роля. В нови или неясни ситуации хората често прибягват до евристики – мисловни „кратки пътища“, които им помагат да преценят дали могат да се доверят. Понякога дори дребни детайли, като професионалното облекло или общото усещане за „нормалност“ на ситуацията, могат да предизвикат първоначално доверие.

Основни разлики между доверието в приятелски и делови отношения

Референти на доверието в професионалните отношения

Според Бърк, Симс, Лазара и Салас (Burke, Sims, Lazzara & Salas, 2007), естеството на доверието зависи от това към кого е насочено. **Доверие в социални системи:** Хората често гласуват доверие не на отделни лица, а на цели институции – например здравеопазването или образователната система. В този случай доверието е свързано с очакването системата да функционира стабилно и предвидимо (Luhmann, 1988). Индивидите могат да се доверят на лекар, медицинска сестра или учител именно защото ги възприемат като представители на една по-голяма и надеждна структура (Zucker, 1986). **Организационно доверие:** Това е оптимистичното очакване на служителите, че организацията им действа компетентно, почтено, както и в интерес на хората, които я изграждат. То включва възприятия за професионализъм, прозрачност, моралност, грижа за служителите, надеждност и усещане за принадлежност (Shockley-Zalabak, Ellis & Winograd, 2000). **Доверие в екипа:** Известно още като латерално доверие, то се формира между колеги в рамките на екипите (Serva, Fuller & Mayer, 2005). Нарича се и „доверие между колеги“ (Ferres, Connell & Travaglione, 2004). **Доверие в ръководството:** Това е вертикалното доверие между служителите и техните лидери (Dirks & Ferrin, 2002). Изследванията показват, че за поддържане на това доверие е важно не само служителят да вярва в своя ръководител, но и да усеща, че и самият ръководител му има доверие — феномен, известен като „възприемана надеждност от подчинените“ (Ferrin, Bligh & Kohles, 2007).

Емоционални основи

В приятелствата емоциите имат централна роля. **Доверие, основано на афект:** Според МакАлистър (McAllister, 1995) този тип доверие произтича от емоционална свързаност и взаимна грижа. То се основава на усещането, че връзката е двустранна и съдържа споделени преживявания и подкрепа. **Емоционална сигурност и грижа:** Ремпел и колеги (Rempel et al., 1985) подчертават, че доверието в близките отношения се гради не само на предвидимост, но и на чувството за емоционален комфорт и увереност, че партньорът е грижовен и отзивчив.

Идентичност, принадлежност и ценности

Споделената идентичност и ценностна съвместимост създават здрава основа за приятелско доверие. **Социална идентичност:** Според Тажфел (Tajfel, 1981) хората изграждат своята идентичност чрез принадлежност към групи. Когато възприемаме другия като част от „нашата“ група, доверието се засилва. По-честите взаимодействия също насърчават взаимното доверие, както подчертава контактната хипотеза на Олпорт. **Потребност от афилиация:** Това е дълбоката човешка нужда от принадлежност и близост. Приятелствата задоволяват тази потребност и носят чувство на удовлетворение и взаимна подкрепа. Липсата на принадлежност, напротив, води до отчуждение и подкопава доверието. **Ценностна съвместимост:** Приятелските връзки често се основават на споделени ценности. Теорията на Шварц за човешките ценности показва, че ценности като доброжелателност, универсализъм и отвореност към промяната са ключови за изграждането на доверие. Споделянето им подсказва, че приятелят е ориентиран към общото благо и има морална почтеност – основа за дълготрайни и доверителни отношения.

Сравнителен анализ

Доверието в двата контекста се формира от сходни, но с различен акцент, групи фактори: благонадеждност, личностни нагласи и контекстуални/динамични елементи.

Благонадеждността на довереника е основен компонент и в двата типа отношения.

Таблица 1 Детерминанти на благонадеждността

Детерминанта	Делови отношения	Приятелски отношения
Способност (Компетентност)	**КЛЮЧОВА** – Доверието се базира на **експертизата, уменията и знанията** на другия, необходими за изпълнение на **обща задача**. Оценката е **контекстуална** (напр. техническа компетентност).	**Второстепенна** – Значението ѝ е по-малко, отколкото в деловите отношения. **Не е основен критерий** за доверие.
Добронамереност	**ВАЖНА** – Възприемане, че колегата/ръководителят **действа в интерес на доверяващия се** или на организацията, **без лична изгода**. Свързана е с лоялност и подкрепа.	**ЦЕНТРАЛНА** – Изразява се в **емоционална обвързаност, искрена грижа** и желание за **взаимно благополучие**. Това е **доверието, основано на афект**.
Почтеност (Морал/Ценности)	**ВАЖНА** – Свързана е със **съответствието между думи и действия** и придържане към **принципи и морални стандарти**, които са приемливи в професионалната среда.	**КРИТИЧНА** – Основава се на **ценностна съвместимост** и споделяне на едни и същи морални стандарти (напр. доброжелателност, универсализъм). **Почтеността е лична**, а не само професионална.

От друга страна, нагласата на доверяващия се също е основен компонент в доверителните отношения.

Таблица 2 Личностни нагласи на доверяващия се

Нагласа	Делови отношения	Приятелски отношения
Склонност към доверие	Важна **в началните етапи** на отношенията, когато липсва информация за благонадеждността на колегата/партньора.	**Фундаментална** – Дълбоко свързана с ранното **базисно доверие** и **сигурната привързаност**, формирана в детството, която предопределя способността за доверяване в зряла възраст.
Склонност към риск	Влияе на решението за доверяване, особено когато **залогът е голям** или има висока **несигурност** в резултата от съвместната работа.	По-слабо изразена като отделен фактор, тъй като рискът често е **емоционален** (риск от уязвимост/отхвърляне), а не толкова прагматичен.

Контекстуалните фактори имат своето влияние върху доверителните отношения.

Таблица 3 Контекстуални и динамични фактори

Фактор	Делови отношения	Приятелски отношения
Условия за възникване	Доверието възниква в условия на **риск, несигурност и взаимна зависимост** (от изпълнението на задачата). **Намалява социалната сложност**.	Доверието възниква в контекста на **емоционална нужда от афилиация, близост и споделена идентичност**.
Етапи на развитие	1. Доверието, основано на изчисление (санкции/репутация) *води до* 2. Доверие, основано на знание (предвидимост) *води до* 3. Доверие, основано на идентификация (общи ценности/цели). Набляга се на рационалната предвидимост.	Развива се от **емоционалната сигурност и грижа** към **трайно доверие, основано на афект** и **споделена идентичност**. Набляга се на **емоционалната интимност**.
Насоченост	Доверието е насочено към различни **професионални обекти** – **организацията**, **екипа** (латерално доверие), **ръководството** (вертикално доверие) или **социалната система** като	Доверието е насочено **предимно към индивида (приятеля)** и **тесния кръг** от близки, с фокус върху **взаимната принадлежност** към социалната група.

	цяло (институции).	

Основни изводи

Припокриване: И в двата типа отношения **почтеността** и **добронамерността** са ключови за дългосрочно доверие. **Склонността към доверие** има значение и за двата контекста.

Диференциация:

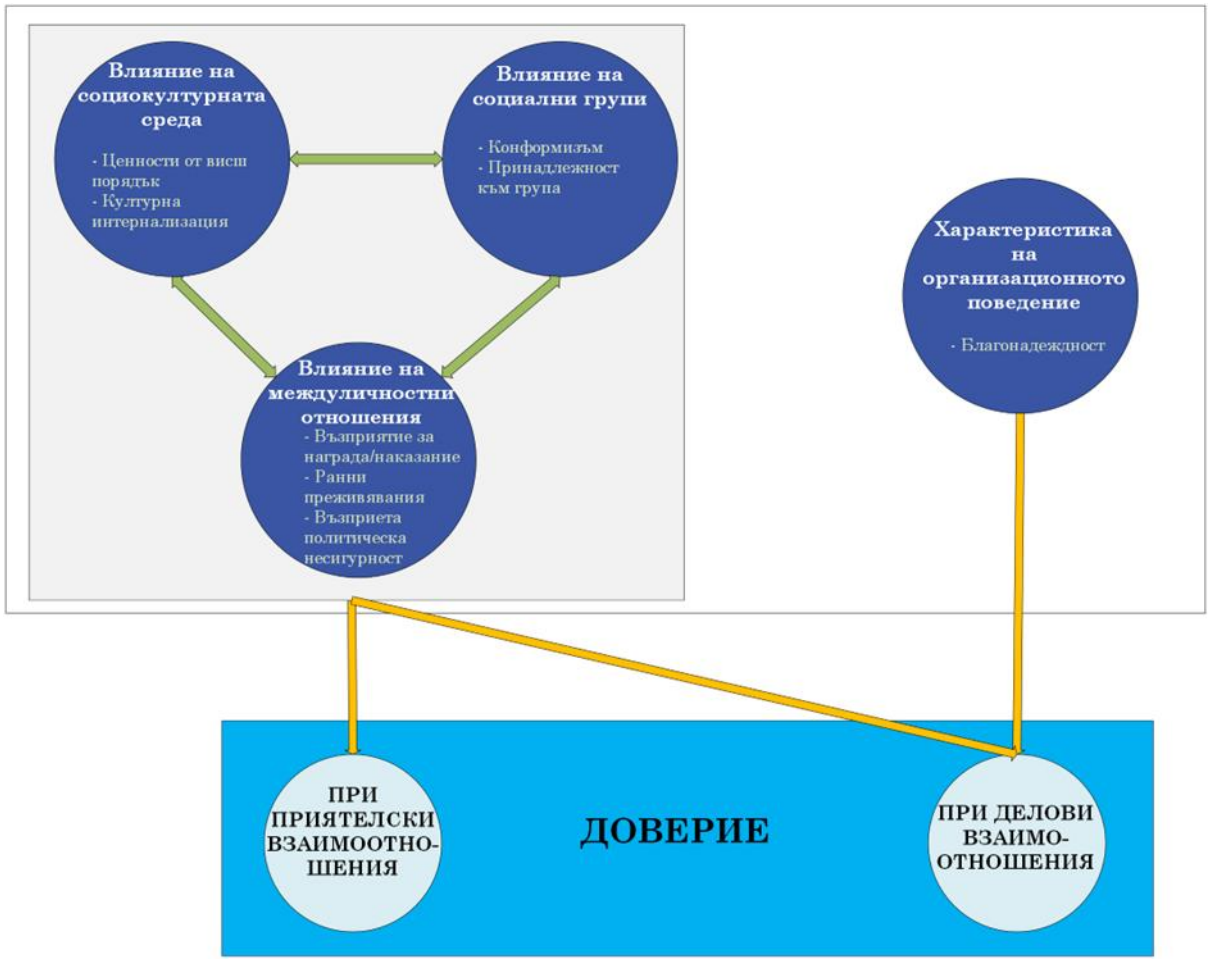
При делови отношения, доверието е силно инструментално и прагматично. Най-важен е компонентът **способност** (компетентност), тъй като целта е ефективно изпълнение на задачи. Развива се по-скоро чрез рационално изчисление и предвидимост.

При приятелски отношения, доверието е силно афективно и емоционално. Най-важни са **добронамерността**, **емоционалната сигурност** и **ценностната съвместимост**. Има дълбоки корени в ранното развитие и привързаността.

III. ЦЕЛ, ЗАДАЧИ, ОБЕКТ И ПРЕДМЕТ НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Модел на изследването

Схематично представяне на обобщения изследователски модел на база теоретичния обзор на литературата:



Фигура 1. Модел на взаимовръзките на социалнопсихологичните детерминанти на доверието в два контекста

Цел на изследването: Целта на проучването е да се оценят социалнопсихологичните фактори на междуличностното доверие при приятелски взаимоотношения и между агенти в организации в контекст на политическата несигурност.

Основни задачи:

1. Да се уточни как ранните преживявания в жизнения път на индивида влияят върху доверието спрямо другите.
2. Да се определи влиянието на културната интернализация върху формирането на доверие.
3. Да се проследи влиянието на специфичните предиктори на доверието във взаимоотношенията в работна среда.
4. Да се изследва влиянието на груповата принадлежност при формирането на доверие.
5. Да се разбере влиянието на ценностите от висш порядък върху доверителното поведение.
6. Да се изследва влиянието на политическия контекст, в който се развиват доверителни отношения.

7. Да се определи влиянието на конформизма и възприятието за награда и наказание върху междуличностното доверие.

Обект на изследването: Междуличностното доверие като социалнопсихологически феномен, проявяващ се в приятелски и в делови отношения.

Предмет на изследването: Социалнопсихологическите детерминанти на доверието – когнитивни, афективни, личностови и културни фактори, определящи динамиката на доверителните взаимодействия.

Хипотези:

1. Влиянието на ранните преживявания на индивида и формирани социокултурни ценности са свързани с формиране на доверително поведение между приятели и в организационен контекст (Бакрачева, 2009; Боулби, 2019; Ериксън, 1996; Logan, 1986).
2. Културната интернализация, социалните ценности и принадлежността към група ще имат значимо влияние върху формирането на доверието в приятели и организационен контекст (Зографова, 2016; Rotter, 1967; Mayer et al., 1995; Nannenstad, 2008, Krueger, 2021).
3. Благонадеждността ще бъде значим предиктор за формиране на доверие в организационен контекст (Mayer et al., 1995; Baer & Colquitt, 2018; Pirson & Malhotra, 2011; Sitkin & Roth, 1993).
4. Груповата принадлежност и конформизъм ще оказват значимо влияние върху формирането на доверие и между приятели, и в организационен контекст (Frederickson, 1998; Keltner et al., 2006, Legood et al., 2022).
5. Очакваме, че предпазването от загуба е по-силен мотивиращ фактор за доверие, в сравнение с получаването на награда и в двата контекста (Lewicki & Bunker, 1996).
6. Възприемане на несигурност спрямо политическата класа ще намалява значително доверието и при приятели, и в организационен контекст (Русинова-Христова, 2022; Giddens, 1990).

Извадка

Таблица 4 Извадка

Категория	**Данни**
Общо участници	423
Пол	• Мъже: 197 • Жени – 226
Възраст	Средна възраст: 41 години • Минимална: 18 г.

	• Максимална: 72 г. • Стандартно отклонение: 10,53 г.
Образование	• Средно образование – 13,94% • Бакалавър – 25,29% • Магистър – 53,90% • Доктор и по-висока степен – 6,85%
Семейно положение	• Необвързани – 23,87% • Във връзка – 26,48% • Семейни – 42,80% • Разведени – 6,14% • Вдовци/вдовици – 0,71%
Работен статус	• Безработни – 3,31% • Пълен работен ден – 76,36% • Непълен работен ден – 5,20% • Свободна професия (freelance) – 15,13%
Продължителност на позиция	Средно: 95 месеца (8 години)
Ниво в организацията	• Работници/изпълнители – 45,62% • Мениджъри на екип / супервайзъри – 18,84% • Мениджъри на отдел – 9,70% • Директори / основатели – 8,51% • Неприложимо – 20,33%
Населено място	• Столица – 57,85% • Град над 100 хил. жители – 24,71% • Град под 100 хил. жители – 14,18% • Село – 4,26%

Използвани инструменти

От използваните инструменти са адаптирани за български условия: Скала за културна интернализация, Въпросник за ценности от висш порядък, Въпросник за реакция и мотивация към награди и наказания, Въпросник за организационно доверие, Скала за доверие във взаимоотношенията в групите на общността, Мултидименсиална скала за организационно доверие, Скала за афилиация и Скала за конформизъм. Методиките, които са съставени за изследването са: Скала за преживявания в детството и юношеството, и скала за политическа несигурност. Адаптацията е проведена на база данните от 423-ма респонденти.

Инструмент	**Алфа на Кронбах**
Скала за културна интернализация	0.88
Въпросник за ценности от висш порядък	0.73
Въпросник за реакция и мотивация към награди и наказания	0.85
Въпросник за организационно доверие	0.92

Скала за доверие във взаимоотношенията в групите на общността	0.88
Мултидименсиална скала за организационно доверие	0.94
Скала за преживявания в детството и юношеството	0.93
Скала за афилиация	0.93
Скала за политическа несигурност	0.80
Скала за конформизъм	0.73

IV. ОСНОВНИ РЕЗУЛТАТИ ОТ ИЗСЛЕДВАНЕТО

1. Йерархичен клъстерен анализ на факторите, свързани с доверието

За да се изясни как различните социалнопсихологични фактори се групират и подреждат един спрямо друг, е приложен йерархичен клъстерен анализ, включващ: **политическа несигурност, конформизъм, културна интернализация, преживявания в детството и юношеството, ценности от висш порядък и афилиация към група**.

Анализът показва няколко важни закономерности:

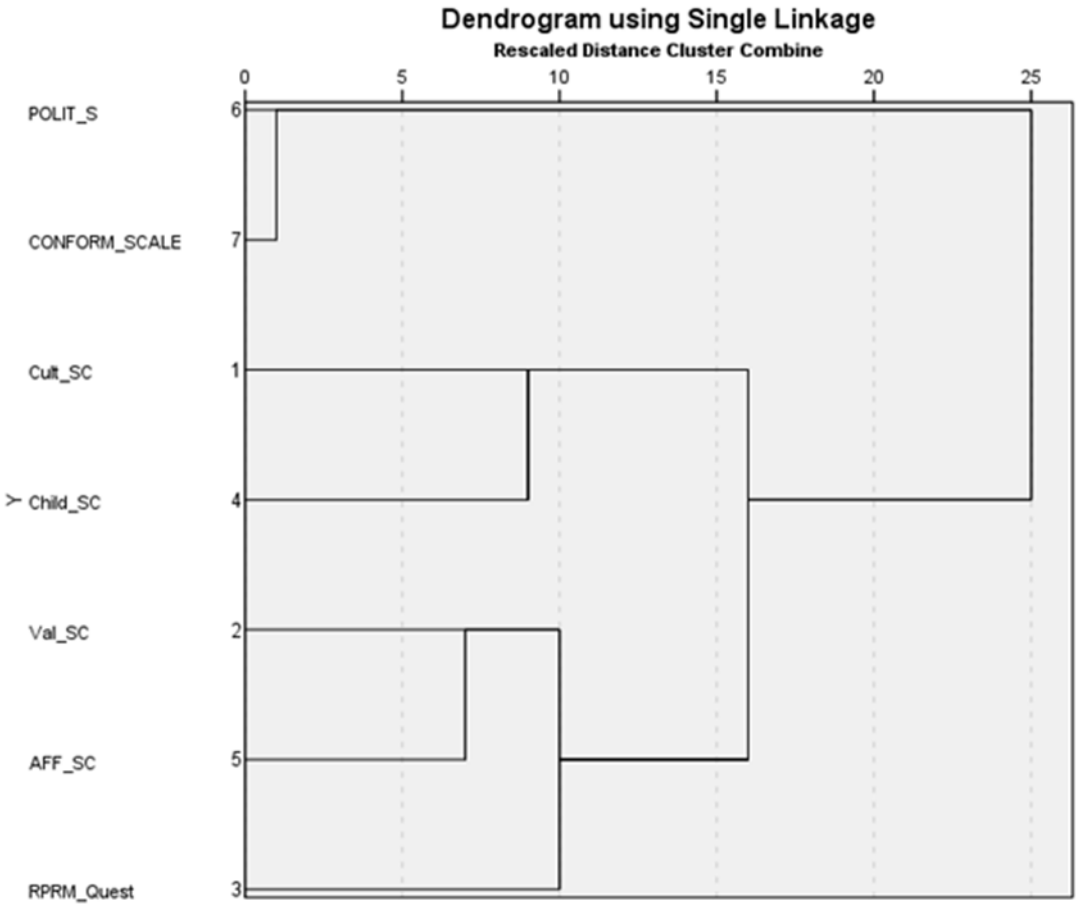
- **Политическата несигурност и конформизмът** се групират на най-ранен етап и са най-близки в психологичното пространство на изследваните лица. Това подсказва, че преживяването на системна политическа нестабилност се свързва с нагласи към адаптация и съобразяване спрямо груповия натиск.
- **Ценностите от висш порядък** първо се свързват с **афилиацията**, а на по-късен етап – и с **мотивацията към награда/избягване на наказание**, което показва, че ценностната система има двойна роля – от една страна, в структуриране на близостта и принадлежността към група, а от друга – в регулацията на поведенческите избори чрез очаквани ползи.
- **Културната интернализация** е в клъстер с **преживяванията в детството и юношеството**, а впоследствие – и с ценностите от висш порядък, което потвърждава, че ранната социализация и интернализираните културни норми образуват обща основа за ценностната и системата на нагласите.
- **Мотивацията за награда/избягване на наказание** стои най-отделено от останалите фактори. Тя функционира като специфичен регулативен механизъм, а не като директен социално-културен или идентичностен конструкт.

В обобщение, клъстерният анализ очертава две по-ясни групи променливи:

1. Ядро от **политическа несигурност и конформизъм**, отразяващо външен натиск и усещане за нестабилност;

2. Блок от **културна интернализация, ранни преживявания и ценности**, свързан с трайните модели на социализация и интернализирани норми.

Това създава контекст за последващите анализи, разглеждащи поотделно влиянието на тези групи фактори върху доверието в приятелски и организационен контекст.



Фигура 2 Дендрограма на факторите, влияещи върху доверието при приятели и в организационен контекст Легенда: POLIT_S – скала за политическа несигурност; CONFORM_SCALE – скала конформизъм; Cult_SC – скала за културна интернализация; Child_SC – скала за преживявания в детството и юношеството; Val_SC – въпросник за ценности от висш порядък; AFF_SC – скала за афилиация

2. Ранни преживявания и доверие при приятелски отношения

Анализът на ранните преживявания и доверие при приятелски отношения разглежда сложната връзка между ранните преживявания, социокултурните нагласи и изграждането на доверително поведение в различни социални контексти.

Приложеният корелационен анализ върху данните от скалата за преживяване на доверие в ранното детство и юношество и скалата за доверие във взаимоотношенията в групите на общността (приятелски отношения) показва, че съществува значима положителна корелация между тези два конструкта ($r = .23$, $p < 0.001$). Детайлният анализ по подскали разкрива по-нюансирана картина. Наблюдаваме слаба, но значима корелация ($r = .151$, $p < 0.01$) между „Възприемана родителска топлота и утвърждаване“ и доверието при приятелски отношения. Тази връзка сочи, че емоционалната топлота в

ранните отношения с родителите има дългосрочно значение, макар ефектът да е по-слаб. Това може да се дължи на факта, че тази топлота често е преживявана в по-интимна и защитена семейна среда и поради тази причина тя не обуславя непременно взаимодействията с несемейни социални групи в последващите етапи на социалното развитие. При подскалата „Възприемана сигурност в детството“ корелацията е отново слаба и значима ($r = .165$, $p < 0.001$). Този резултат ни насочва към важността на предвидимостта в семейството, стабилността на отношенията в него и безопасността в ранната семейна среда, които вероятно формират базисен модел на очакване за сигурност и добронамереност у другите. Най-силната, умерена и значима корелация, е установена между подскалата „Социална и семейна подкрепа през юношеството“ и доверието при приятелски отношения ($r = .301$, $p < 0.001$).

Този резултат подчертава централната роля на юношеството като критичен период за формиране на социалната идентичност и способността за доверие в по-широки групи извън семейството. Подкрепата, получена от приятели, учители, разширеното семейство или други значими фигури през този период, изглежда има директна връзка с начина, по който индивидите изграждат доверие в общностни контексти в зряла възраст, което е в съответствие с теориите за психосоциалното развитие на Ериксън и теорията за интернализираните работни модели на Боулби. За да се проверят предиктивните възможности на тези ранни преживявания, е използван множествен регресионен анализ.

Резултатите сочат, че трите предиктора (родителска топлота, сигурност в детството, подкрепа в юношеството) обясняват 10,7% от дисперсията на доверието в приятели ($R^2 = .107$, $F(3,419) = 16.807$, $p = .003$). Установено е, че „Социалната и семейна подкрепа през юношеството“ е най-силният значим предиктор. Интересен и неочакван резултат е, че „Възприеманата родителска топлота и утвърждаване“ също е значим предиктор, но с негативен коефициент, което предполага, че по-високата родителска топлота, в рамките на този модел, се асоциира с по-ниски нива на доверие в приятелски отношения на по-късен етап. „Възприеманата сигурност в детството“ не се оказва значим предиктор.

Вторият етап от анализа е посветен на влиянието на културната интернализация и ценностите от висш порядък върху доверието в приятели, проверено чрез йерархичен регресионен анализ. Първата стъпка, включваща само културната интернализация, е статистически значима ($R^2 = .019$, $p = .044$), като „Културната интернализация – външна мотивация“ се проявява като силно значим негативен предиктор ($\beta = -.124$, $p = .016$). Във втората стъпка, с включването на ценностите от висш порядък, моделът подобрява обяснителната си стойност и остава значим ($R^2 = .055$, $p = .001$). В този финален модел „Културната интернализация – външна мотивация“ запазва своето значение на негативен предиктор ($\beta = -.115$, $p = .028$), а към него се присъединяват два значими положителни предиктора от сферата на ценностите: „Себетрансценденция – универсализъм“ ($\beta = .129$, $p = .019$) и „Себетрансценденция – добронамереност“ ($\beta = .116$, $p = .030$).

Таблица 5. Регресионен анализ на преживяванията в ранното детство и юношество, и доверието при приятелски отношения

Модел		*Нестандарт. коеф.*		*B 95,0% CI [LB; UB]*	*Стандарт. коеф. Beta*	*t*	*p*
		B	St. Err.				
1.	(Constant)	31.652	1.377	28.95; 34.36		22.987	.000
	Възприемана родителска топлота и утвърждаване	-.396	.152	-.694; -.097	**-.221**	-2.608	**.009**
	Социална и семейна подкрепа през юношеството	.862	.142	.583; 1.141	**.447**	6.074	**<.001**
	Възприеманата сигурност в детството	.114	.224	-.326; .554	.037	.508	.611

Третият ключов компонент на изследването е анализът на предикторите за доверие в организационен контекст (при работни взаимоотношения), използвайки тристъпков йерархичен подход, включващ последователно културна интернализация, ценности и ранни преживявания. Първата стъпка от регресионния анализ (само културна интернализация) не е статистически значима. Втората стъпка (с добавяне на ценности) също остава статистически незначима. Едва последната стъпка, включваща преживяванията на доверие в ранното детство и юношество, прави цялостния модел статистически значим и способен да предвижда доверието при работни взаимоотношения (R^2 = .044, F(10,412) = 1,895, p = .044). В този финален модел значимите предиктори са „Себетрансценденция – универсализъм“ и „Социална и семейна подкрепа през юношеството“. Синтезът на резултатите очертава важна диференциация в детерминантите на доверието в зависимост от социалния контекст.

Таблица 6. Регресионен анализ на културната интернализация и ценностите от висш порядък върху доверието в приятели

Модел		*Нестандарт. коеф.*		*B 95,0% CI [LB; UB]*	*Стандарт. коеф. Beta*	*t*	*p*
		B	St. Err.				
1.	(Constant)	38,30	14,7	35,42; 41,19		26,07	<,001
	Културна идент.	,111	,151	-,186; ,408	,045	,733	,464
	КИ – вътрешна мотивация	0,95	,077	-,057; ,246	,079	1,227	,221
	КИ – външна мотивация	-,226	,094	-,411; -,042	**-,124**	-2,409	**0,16**
2.	(Constant)	28,192	4,615	19,12; 37,26		6,109	<,001
	Културна идент.	,143	,151	-,153; ,440	,058	,949	,343
	КИ – вътрешна мотивация	0,86	,078	-,068; ,240	,072	1,094	,275
	КИ – външна мотивация	-,211	,095	-,397; -,025	**-,115**	-2,232	**,028**
	Отвореност към промяна	-,154	,229	-,605; ,297	-,036	-,671	,502
	Себетрансценденция	,427	,206	,023; ,831	**,116**	2,077	**,030**

– добронамереност						
Себетрансценденция – универсализъм	,648	,287	,083; 1,21	**,129**	2,256	**,019**

Идентифицирани са общи фактори, които влияят положително и в двата контекста – това са ценността от висш порядък „Себетрансценденция – универсализъм“ и ключовото преживяване от „Социална и семейна подкрепа през юношеството“. От друга страна, се открояват и специфични фактори, които са значими само за единия контекст. Приятелските отношения се влияят допълнително от ценността „Себетрансценденция – добронамереност“ (положително) и от „Културна интернализация – външна мотивация“ (отрицателно). Тези два фактора обаче липсват като значими предиктори в организационния контекст. Това заключение подчертава, че докато подкрепата в юношеството и универсализмът формират по-широка основа за доверие, доверието в близки общностни групи (приятели) е по-тясно свързано със специфични ценности за добронамереност и по-ниска степен на конформизъм, докато тези фактори не са определящи за изграждането на доверие във формалната работна среда.

3. Културна интернализация, ценности от висш порядък, принадлежност към група и доверие в приятели и в организационен контекст

За да се провери хипотезата, че социокултурните фактори и принадлежността към групата имат значимо влияние върху формирането на доверие, е проведен анализ в два отделни контекста: приятелски и организационен.

Първоначално, корелационен анализ (Пирсън) на връзките с доверието в приятели разкрива няколко значими зависимости. Най-силната връзка е умерена и положителна ($r = 0.33$, $p < 0.001$) при „Спонтанност в контакта“, което показва, че откритите и непринудени взаимодействия са силно свързани с доверието. Следва слаба положителна корелация с „Потребност от включване в групата“ ($r = 0.269$, $p < 0.001$). Установена е и слаба отрицателна връзка с „Избягване на конфронтация“ ($r = -0.172$, $p < 0.001$), което индикира, че по-високото доверие при приятелските взаимоотношения е свързано с по-ниска склонност към избягване на конфликти. Последвалият множествен регресионен анализ за доверието в приятели установява статистически значим модел ($R^2 = .160$, $F(10,412) = 7.848$, $p < .001$), който обяснява 16% от дисперсията. Като ясно изразени значими предиктори се открояват „Спонтанност в контакта“ и ценността „Себетрансценденция – универсализъм“. Този резултат подчертава, че за изграждането на доверие в приятелски отношения е важна комбинацията от спонтанно и непреднамерено поведение, съчетано с приемане на другия, разбиране на различните хора и склонност към равенство.

Таблица 7. Регресионен анализ на културната интернализация, ценностите от висш порядък, афилиация и доверие при приятелски отношения

Модел	*Нестандарт. коеф.*		*B 95,0% CI [LB; UB]*	*Стандарт. коеф. Beta*	*t*	*p*
	B	St. Err.				

1.	(Constant)	24.181	4.968	14,416; 33,97		4.868	< .001
	Културна идент.	.051	.144	-.231; .333	.021	.357	.721
	КИ – вътрешна мотивация	.042	.075	-.105; .188	.035	.557	.578
	КИ – външна мотивация	-.175	.093	-.358; .008	-.096	-1.882	.061
	Отвореност към промяна	-.093	.218	-.522; .336	-.022	-.428	.669
	Себетрансценденция – добронамереност	.242	.196	-.144; .628	.063	1.231	.219
	Себетрансценденция – универсализъм	.541	.277	-.003; 1.086	**.106**	1.955	**.045**
	Потребност от включване в групата	.181	.096	-.008; .369	.103	1.881	.061
	Избягване на конфронтация	-.135	.074	-.280; .010	-.090	-1.824	.069
	Спонтанност в контакта	.377	.085	.209; .545	**.241**	4.420	**<.001**

Зависима променлива: Скала за доверие във взаимоотношенията в групите на общността

При анализа на доверието в организационен контекст е приложен втори множествен регресионен анализ. Този модел също се оказва статистически значим (R^2 = .085, F(9, 413) = 4.244, p < .001), обяснявайки 8,5% от дисперсията. За разлика от приятелския контекст, тук като единствен ясно изразен статистически значим предиктор се явява „Потребността от включване в групата“. Този резултат индикира, че организационното доверие се формира в по-голяма степен на базата на емоционална идентификация и афективна потребност от принадлежност, отколкото на когнитивна или рационална оценка на колектива. Това откритие съответства на концепциите за афективно доверие (McAllister, 1995) и доверие, основано на идентификация (Lewicki & Bunker, 1996).

4. Принадлежност към групата и конформизъм

С цел да се провери хипотезата, че груповата принадлежност и конформизмът оказват влияние върху формирането на доверие, е приложен диференциран анализ в приятелски и организационен контекст.

Първоначално, множествен регресионен анализ е използван, за да се провери дали конформизмът и принадлежността към група значимо предсказват доверието при приятелски отношения. Резултатите сочат, че моделът е статистически значим и обяснява 13,5% от дисперсията (R^2 = 0.135, F(5,417) = 12,970, p < .001). Установени са два значими предиктора от сферата на афилиацията: „Спонтанност в контакта“ и „Избягване на конфронтация“. Конформизмът не се оказва значим предиктор в този модел. Положителната връзка със спонтанността се тълкува като индикация, че колкото по-спонтанен е индивидът в общуването си с приятели, толкова повече доверието се увеличава. Същевременно, отрицателната връзка с избягването на конфронтация насочва към заключението, че доверието между приятели не се гради върху пасивност, а

изисква и способност за асертивно отстояване и влизане в конструктивна конфронтация.

Таблица 8. Регресионен анализ на конформизъм, принадлежност към група и доверие в приятелски отношения

Модел		*Нестандарт. коеф.*		*B 95,0% CI [LB; UB]*	*Стандарт. коеф. Beta*	*t*	*p*
		B	St. Err.				
1.	(Constant)	29.572	2.942	23.79; 35.36		10.050	< .001
	Потребност от включване в групата	.186	.097	-.004; .377	.107	1.924	.055
	Избягване на конфронтация	-.163	.075	-.310; -.016	**-.109**	-2.175	**.030**
	Спонтанност в контакта	.416	.075	.251; .581	**.265**	4.949	**<.001**
	Конформизъм – харизматичност	-.28	.130	-.284; .227	-.011	-.219	.827
	Независимост от мнението на групата	.095	.136	-.174; .363	.034	.693	.489

На второ място, изследването анализира връзката в организационен контекст. Корелационният анализ показва слаби, но значими връзки между организационното доверие и скалата за афилиация ($r = .115$, $p < .05$), и скалата за конформизъм ($r = .101$, $p < .05$). Последвалият множествен регресионен анализ също е статистически значим, макар и с по-малка обяснителна сила ($R^2 = 0.039$, $F(5,417) = 3,388$, $p = .005$). В този модел обаче, факторите на афилиация (включително спонтанност и избягване на конфронтация) губят своето значение. Установено е, че единствен значим предиктор за доверието в организационна среда е „Конформизъм поради настойчивост и харизматичност на другите“.

Таблица 9. Регресионен анализ на принадлежност към група, конформизъм и доверие в организационен контекст

Модел		*Нестандарт. коеф.*		*B 95,0% CI [LB; UB]*	*Стандарт. коеф. Beta*	*t*	*p*
		B	St. Err.				
1.	(Constant)	30.726	4.685	21.570; 39.88		6.596	< .001
	Потребност от включване в групата	.158	.158	-.144; .459	.060	1.027	.305
	Избягване на конфронтация	-.132	.119	-.365; .101	-.059	-1.111	.267
	Спонтанност в контакта	.237	.133	-.024; .499	.101	1.784	.075
	Конформизъм – харизматичност	.446	.206	.041; .854	**.116**	2.165	**.031**
	Независимост от мнението на групата	.158	.216	-.167; .582	.038	.730	.466

Зависима променлива: Въпросник за организационно доверие

Направените анализи сочат фундаментална разлика във факторите, които формират доверие в двата контекста. Докато при приятелски отношения доверието възниква от фактори на включеността в групата (спонтанност и асертивност), то в работна среда тези фактори не са значими. Според анализите, в организационен контекст, проявеният конформизъм в ситуация, в която човек е убеждаван от харизматични или настойчиви фигури, е една от причините той да бъде възприеман като благонадежден.

5. Благонадеждност и доверие в организационен контекст

С цел да се провери хипотезата, че благонадеждността е значим предиктор за формирането на доверие в организационен контекст, е приложен двуетапен количествен анализ. Първоначално е използван корелационен анализ върху данните от подскалите за благонадеждност (от въпросника за организационно доверие) и мултидименсионалната скала за организационно доверие. Резултатите от него показват, че има много силна и статистически значима корелация между общата благонадеждност и доверието в организационна среда ($r = .752$, $p < 0.01$). Впоследствие е проведен множествен регресионен анализ с цел измерване степента на линейна зависимост и определяне на това кои фактори от благонадеждността прогнозират и обясняват най-добре формирането на организационно доверие.

Резултатите от регресионния анализ са категорични и сочат, че моделът е високо статистически значим ($R^2 = .565$, $F(2,420) = 272.731$, $p < .001$). Двата включени предиктора обясняват 56,5% от общата дисперсия на организационното доверие, което представлява много голям по размер ефект. Детайлният анализ на индивидуалните предиктори установява, че както „Способността“, така и общият фактор „Добронамереност-почтеност“ значимо и положително предсказват доверието в организационен контекст. От двата фактора, комбинацията от добронамереност и почтеност се оказва по-силният предиктор. Анализът потвърждава, че благонадеждността е изключително силен и значим фактор за изграждането на доверие в организационните отношения и успява да обясни голяма част от неговата вариативност.

Таблица 10. Регресионен анализ на благонадеждността и доверие в организационен контекст

Модел		*Нестандарт. коеф.*		*B 95,0% CI [LB; UB]*	*Стандарт. коеф. Beta*	*t*	*p*
		B	St. Err.				
1.	(Constant)	11.577	1.110	9.395; 13.758		10.430	.000
	Способност	.935	.150	.641; .1229	**.298**	6.245	**<.001**
	Добронамереност-почтеност	1.019	0.96	.830; 1.209	**.504**	10.575	**<.001**

Зависима променлива: Мултидименсиална скала за организационно доверие

6. Мотивация за награда/избягване на наказание и доверие

С цел да се провери хипотезата, че доверието произтича от уязвимостта и осъзнаването на потенциална загуба, а не от сигурността в положителен резултат, е проведен анализ на връзката между мотивацията за награда и избягване на наказание, и доверието в двата контекста: приятелски и организационен. Използван е корелационен и регресионен анализ върху данни от въпросника за реакция към награди и наказания и скалите за организационно доверие и доверие в приятели.

Първо, при анализа на доверието между приятели, корелационният анализ не установява практически никаква връзка ($r = .002$, $p > .05$). Въпреки това, последвалият множествен регресионен анализ показва, че моделът е статистически значим, макар и обясняващ малък дял от дисперсията ($R^2 = 0.030$, $F(3,419) = 4,373$, $p = .005$). Установено е, че „Мотивацията за награда“ е значим положителен предиктор за доверието в приятели, докато избягването на наказание не е.

Таблица 11. Регресионен анализ на мотивация към награда и избягване на наказание, и доверие в приятелски отношения

Модел		*Нестандарт. коеф.*		*B 95,0% CI [LB; UB]*	*Стандарт. коеф. Beta*	*t*	*p*
		B	St. Err.				
1.	(Constant)	37.057	2.456	32.229; 41.89		15.085	< .001
	Наказание	-.060	.061	-.181; .061	-.049	-.978	.328
	Награда	.305	.094	.120; .490	**.184**	3.240	**.001**

Зависима променлива: Скала за доверие във взаимоотношенията в групите на общността

Вторият анализ, фокусиран върху доверието в организационен контекст, дава паралелни резултати. Корелационният анализ отново не показва значима връзка ($r = -.03$, $p > .05$). Регресионният модел обаче също е статистически значим ($R^2 = 0.023$, $F(3,419) = 3,241$, $p = .022$), като и тук „Мотивацията за награда“ е единственият значим положителен предиктор. Заключението от проведените анализи е, че водещ фактор за доверителното поведение и в двата контекста е мотивацията за постигане на награда.

Таблица 12. Регресионен анализ на мотивация към награда и избягване на наказание, и доверие в организационен контекст

Модел		*Нестандарт. коеф.*		*B 95,0% CI [LB; UB]*	*Стандарт. коеф. Beta*	*t*	*p*
		B	St. Err.				
1.	(Constant)	35.848	3.279	29.40; 42.29		10.932	< .001
	Наказание	-.145	0.82	-.306; .017	-.089	-1.763	.079
	Награда	.323	.126	.076; .571	**.147**	2.573	**.010**

Зависима променлива: Мултидименсиална скала за организационно доверие

Както в приятелски отношения, така и в организационна среда, индивидите се доверяват повече, водени от очакването за положителен резултат (награда), отколкото от стремежа за избягване на негативен такъв (наказание).

7. Политическа несигурност и доверие

С цел да се провери хипотезата, че възприетата несигурност спрямо политическата класа намалява значително доверието, е приложен диференциран анализ в приятелски и организационен контекст.

Първо, при изследването на връзката с доверието при приятели, първоначалният корелационен анализ не установява практически никаква връзка ($r = -.033$, $p > .05$). Въпреки това, последвалият множествен регресионен анализ разкрива статистически значим модел, макар и обясняващ малък дял от дисперсията ($R^2 = 0.019$, $F(2,420) = 4,169$, $p = .016$). Този модел идентифицира два значими предиктора с противоположно влияние: „Системна политическа несигурност“ като отрицателен предиктор и „Политическа самоопределеност“ като положителен предиктор. Изводът от този анализ е, че възприетата политическа несигурност действително оказва значимо отрицателно влияние върху доверието в приятелските отношения, като при по-висока несигурност индивидите демонстрират по-ниски нива на доверие към приятелите си.

Таблица 13. Регресионен анализ на възприета политическа несигурност и доверие при приятелски отношения

Модел		*Нестандарт. коеф.*		*B 95,0% CI [LB; UB]*	*Стандарт. коеф. Beta*	*t*	*p*
		B	St. Err.				
1.	(Constant)	38.751	1.380	36.038; 41.46		28.073	< .001
	Системна политическа несигурност	-.244	.95	-.431; -.057	**-.131**	-2.564	**.011**
	Политическа самоопределеност	.267	.127	.018; .517	**.108**	2.103	**.036**

Зависима променлива: Скала за доверие във взаимоотношенията в групите на общността

На второ място, при проведените анализи, насочени към връзката с доверието в организационен контекст, не се открива статистически значима връзка между възприетата несигурност спрямо политическата класа и организационното доверие.

Обобщено влияние на факторите върху доверието при приятели

Обобщението, което може да се направи на база получените данни е, че **за доверието в приятелски отношения най-голямо влияние има, на първо място, принадлежността към група**, т.е. вътрешното чувство на принадлежност и свързаност с нейните членове. Това е логичен извод, тъй като доверието в приятелски отношения се изгражда именно върху идентификацията с групата и социалното участие, което имаме в нея. **На второ място**, данните сочат, че **преживяванията в детството и юношеството** имат стабилна и силна роля. Те формират основата за доверие, като то може да бъде пренесено и върху последващите преживявания на индивида в социалния свят – извод, консистентен с теориите на Ериксън и Боулби. **Ценностите от висш порядък подкрепят доверието между приятели, но техният ефект не е толкова силен**. Поради тази причина можем да разглеждаме ценностите като притежаващи опосредстваща роля при изграждането на доверие в приятели. Подобна роля се обяснява и с по-общата, и генерализирана същност на самите ценности. Тяхното

въздействие става опосредствано през конкретно приложими принципи във всекидневни ситуации и отношения. Факторите, които са базирани на външен натиск или контрол, конформизъм, политическа несигурност и мотивация към награда или избягване на наказание не допринасят за създаването на доверие между приятели. От това може да се заключи, че този вид доверие е автономно, вътрешно мотивирано и социално обвързано явление, а не резултат от външна регулация или принуда.

Обобщено влияние на факторите върху доверието в организационен контекст

Обобщението, което може да се направи на база получените данни е, че **за доверието в организационен контекст най-голямо влияние имат ценностите от висш порядък, следвани от преживяванията в детството и юношеството, а най-слабо влияние има принадлежността към група**. Полученият резултат, касаещ принадлежността към група, може да се влияе от вида на използваната скала. Включените въпроси в нея са по-скоро насочени за принадлежността ни към неформални групи, отколкото включването ни в групи в професионален контекст.

Общи фактори, влияещи върху доверието в приятелски и организационен контекст

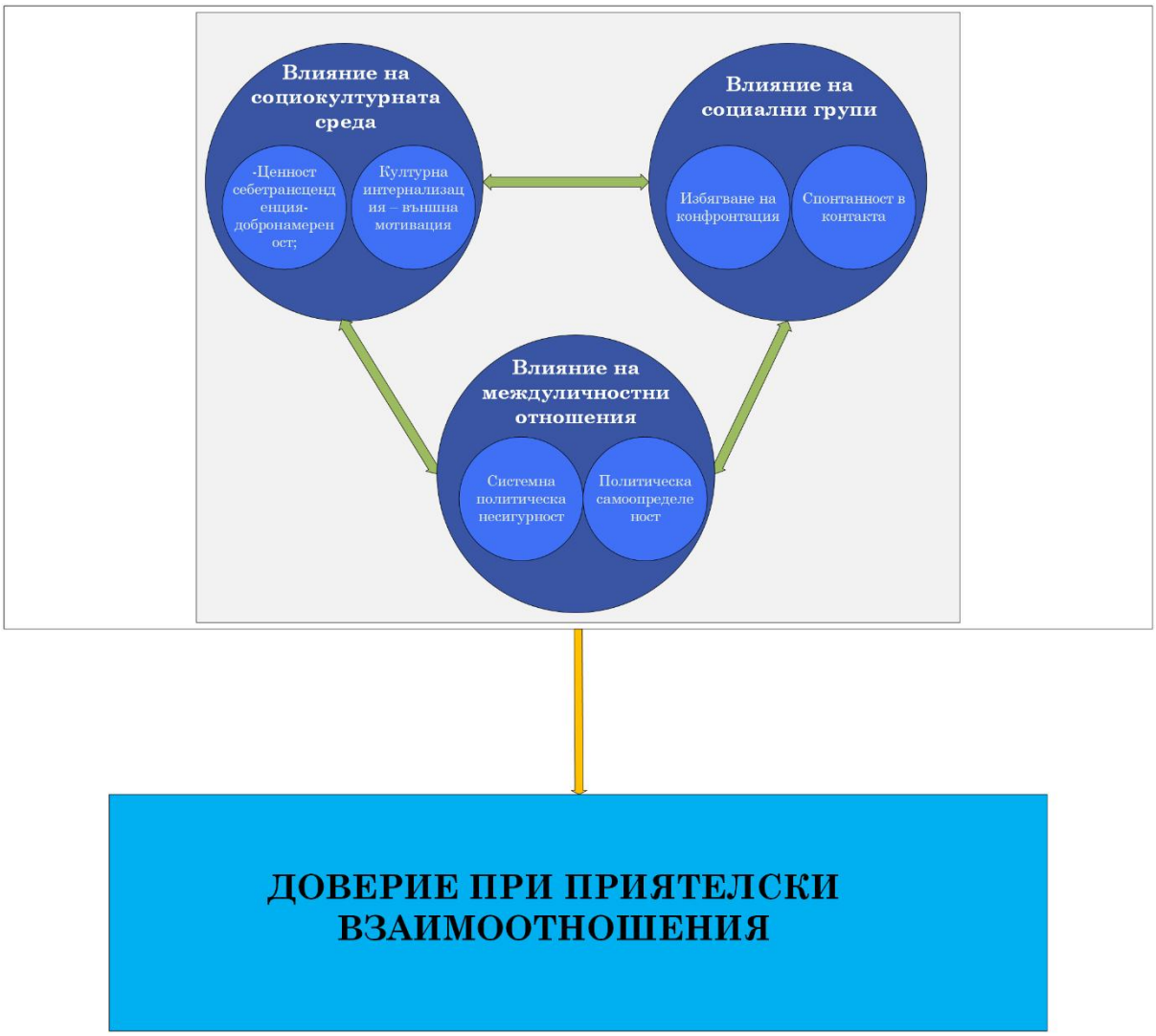
Общите фактори, които са характерни и за двата контекста са: **получаването на награда**, което ни насочва към заключението, че положителното отношение и оправдаване на очакванията, че когато сме уязвими, няма да бъдем предадени или наранени от хората, на които се доверяваме, е силен фактор за доверителите, независимо дали се намират в приятелски или организационен контекст. **Подкрепата в юношеството** е друг фактор, който е характерен и за двата контекста. Това ни показва, че получената подкрепа от семейството и социалната среда по време на най-бурното когнитивно-емоционално развитие на индивида, оказва силно влияние върху това дали в последващите етапи на жизнения път ще има склонността да се доверява на другите. Спрямо ценностите от висш порядък, общ фактор е ценността **себетрансценденция-универсализъм**. Т.е. индивидите разливи универсалистки ценности в себе си, фокусирани върху обществото и природата, показват и доверие в другите.

Фактори, които се различават, влияещи върху доверието в приятелски и делови контекст

При приятели влияят следните фактори:

- Ценността себетрансценденция-добронамереност;
- Културна интернализация – външна мотивация;
- Избягване на конфронтация;
- Спонтанност в контакта;
- Системна политическа несигурност;
- Политическа самоопределеност.

На база данните от проведеното изследване е конструиран нов модел, в който са посочени основните променливи, влияещи върху доверието при приятелски отношения. Схематично, моделът е представен на Фигура 3.



Фигура 3 Взаимовръзки на социалнопсихологичните детерминанти на доверието, влияещи върху доверието в приятелски контекст

В организационен контекст влияят следните фактори:

- Благонадеждност;
- Потребност от включване в група;
- Конформизъм поради настойчивост и харизматичност на другите.

На база данните от проведеното изследване е конструиран нов модел, в който са посочени основните променливи, влияещи върху доверието при делови отношения. Схематично, моделът е представен на Фигура 4.



Фигура 4 Взаимовръзки на социалнопсихологичните детерминанти на доверието, влияещи върху доверието в делови контекст

V. ОБСЪЖДАНЕ НА РЕЗУЛТАТИТЕ

Настоящото емпирично изследване има за цел да определи социалнопсихологичните детерминанти на междуличностното доверие в два основни домейна: **приятелски взаимоотношения** и **взаимоотношения между агенти в организации**, ситуирани в контекст на възприета политическа несигурност. Получените резултати в значителна степен потвърждават формулираните хипотези и допълват съществуващите теоретични модели за доверие, като едновременно с това разкриват нови, контекстуално специфични зависимости.

Първата хипотеза предполага, че **ранните преживявания** – в детството и юношеството – в комбинация със социалнопсихологически и социокултурни нагласи, играят съществена роля в изграждането на доверително поведение спрямо другите. Резултатите потвърждават тази хипотеза и подчертават особено значение на **подкрепата през юношеството** и на **качеството на интернализацията на културните норми**.

В съответствие с предходни изследвания (Rotter; Katz & Rotter; Bowlby; Erikson), данните показват, че:

Социалната и семейна подкрепа през юношеството е постоянен, положителен и значим предиктор на доверието – особено в приятелски контекст, но и в организационни отношения. Подкрепящата среда през този период улеснява формирането на сигурни вътрешни работни модели на взаимоотношения, развиване на социални умения и очакване за благонамерено отношение от страна на другите. Рамката за развитие на доверие, включваща надеждност, емоционално доверие и честност, намира емпирично потвърждение: именно опитът с надеждни, емоционално подкрепящи и честни значими фигури в ранния живот стои в основата на склонността към доверие в зряла възраст.

В същото време се установява **контраинтуитивна находка**: при множествения регресионен анализ **възприеманата родителска топлота и утвърждаване** се свързва отрицателно с доверието в приятелски отношения. Макар да противоречи на класическите данни за позитивния ефект на топлата родителска грижа, този резултат може да се интерпретира през хипотезата за **свръхпротективност** и прекомерна зависимост. В ситуации, в които детето е силно обгрижвано, но автономността му е ограничена, е възможно в по-късни етапи да се формира по-предпазлив стил на доверяване извън семейната система. Необходим е допълнителен, включително качествен анализ, за да се изясни природата на тази връзка.

Особено място в изследването заема **културната интернализация**, концептуализирана в рамките на теорията за самоопределянето. Интернализацията се разглежда не като еднократен завършен процес, а като динамично явление, вариращо по степен и качество – от **външна (контролирана)** до **вътрешна (автономна)**.

Резултатите показват, че **външната мотивация**, като аспект на културната интернализация, е **последователен и значим отрицателен предиктор** на доверието в приятели. Това означава, че когато индивидът възприема себе си като следващ нормите предимно поради външен натиск, очаквания или стремеж към одобрение, вероятността да изгражда автентични доверителни приятелски връзки намалява.

В контраст, **автономната интернализация** – приемане на норми и ценности като лично значими – е свързана с по-благоприятни условия за доверително поведение (в твоя модел това се вижда индиректно през ролята на ценностите от висш порядък).

Резултатите подчертават ключовата функция на **ценностите от висш порядък,** като ценността Себетрансценденция-добронамереност е значим положителен предиктор на доверието в приятели. Тази ценност отразява грижа за близкия кръг, чувствителност към нуждите на другите, поддържане на топли и съпричастни отношения – всичко това е директно релевантно за приятелските връзки. Докато ценността Себетрансценденция-универсализъм предсказва доверието и в двата контекста, но с по-ясно изразен ефект в **организационната среда**, където справедливостта, равенството и етичната ангажираност имат централно значение.

Тези резултати показват, че **доверителното поведение е по-вероятно, когато интернализираните ценности са ориентирани към грижа, толерантност и**

универсална справедливост, а не когато поведението се регулира от външен натиск и стремеж към одобрение.

Втората хипотеза се отнася до влиянието на **принадлежността към група** и **социокултурния контекст** върху доверието в приятелски отношения. Резултатите я потвърждават.

Анализите сочат, че всички подскали на **афилиацията към група** имат статистически значима връзка с доверието в приятели. **Спонтанността в контакта** е най-силният положителен предиктор на доверието. Тя може да се интерпретира като поведенчески индикатор за автентичност, доброжелателност и достъпност. Спонтанното, непосредствено поведение създава среда, в която другият възприема индивида като открит, искрен и неблокиран от прекомерни защитни механизми – условия, благоприятстващи афективното доверие. **Потребността от включване в група** също е положително свързана с доверието, потвърждавайки ролята на принадлежността като базова човешка потребност, свързана с позитивни очаквания към другите. **Избягването на конфронтация** е значим **отрицателен предиктор** на доверието. Това показва, че стратегии на системно избягване на конфликт ограничават автентичната комуникация и задълбочаването на отношенията, а оттам – и стабилното доверие. Конфронтацията, разбрана като конструктивно заявяване на различия, е част от зрелите доверителни връзки, а не тяхна заплаха.

По този начин, доверието в приятелски отношения се оформя като функция на **автентичност, емоционална близост и готовност за реален, а не „гладък“ контакт**, а не като резултат от пасивно избягване на напрежение.

Третата хипотеза предполага, че **благонадеждността** ще бъде ключов предиктор на доверието в организационен контекст. Резултатите еднозначно потвърждават това допускане и са напълно съзвучни с водещите теоретични модели (Mayer et al.; Sitkin & Roth; Pirson & Malhotra; Baer & Colquitt).

Емпиричните данни сочат, че възприетата благонадеждност (способност, добронамереност, почтеност) е в **много силна положителна връзка** с организационното доверие. Множественият регресионен модел, включващ **способност** и **добронамереност–почтеност**, обяснява над **половината от вариацията** в доверието ($R^2 = .565$). Това е изключително висок ефект, потвърждаващ централната роля на благонадеждността. **Способността** отразява възприетата компетентност – както управленска (способност за стратегически решения, справяне с кризи, организиране на процеси), така и техническа (качествено и безопасно изпълнение на дейността). Колкото по-компетентна изглежда организацията, толкова по-голямо е доверието в нея. **Добронамереност–почтеност** е най-силният индивидуален предиктор. Този общ фактор включва възприятието, че организацията и нейните представители действат с грижа за благополучието на служителите, спазват морални стандарти, не подвеждат и са последователни в поведението си. Тук доверие се свързва не само с „може“, но и с „иска“ и „действа честно“.

Този резултат показва, че **моралната и грижеща се страна на доверието надделява над чисто когнитивната оценка на компетентност**, което е типично за по-зрели, устойчиви организационни отношения. Благонадеждността се явява основен

социалнопсихологически механизъм, чрез който се изгражда и поддържа организационно доверие.

Четвъртата хипотеза, че **груповата принадлежност и конформизмът** оказват силно влияние върху формирането на доверие между приятели и в организация, получава **частично потвърждение**.

При **приятелските отношения** афилиацията и нейните компоненти – особено **спонтанност** и **избягване на конфронтация** – са значими предиктори на доверието. **Конформизмът** обаче **не е значим предиктор** за доверие между приятели. Това показва, че в близки връзки доверието не се основава на съобразяване с групови норми или харизматични фигури, а на взаимна автентичност и равнопоставеност.

При **организационното доверие** корелациите между афилиация, конформизъм и доверие са слаби, но значими. В регресионния модел, който обяснява около 4% от дисперсията, **единственият значим предиктор е конформизмът, мотивиран от харизматичност и настойчивост на другите**. Това означава, че в работна среда възприемането на други като убедителни и харизматични може да улесни доверието – вероятно чрез сигнал за силно лидерство и яснота на нормите.

Въпреки това, конформизмът не фигурира сред централните измерения на благонадеждността в съвременните модели. Следователно **конформизмът може да улеснява временно доверие, но не изгражда дълбока, устойчива доверителна основа**. Много по-значими за устойчивото организационно доверие са идентификацията с организацията, споделените ценности и автономната интернализация на нормите.

Петата хипотеза поставя акцент върху разликата между **мотивацията за награда** и **избягването на наказание** като фактори при формиране на доверие.

Резултатите показват, че корелациите между мотивацията към награди/наказания и доверие са слаби до нулеви, но в регресионните модели **мотивацията за награда** излиза като **значим положителен предиктор** и в двата контекста – приятелски и организационен. Мотивацията за избягване на наказание **не предсказва значимо** доверието.

Това сочи, че хората са по-склонни да се доверяват, когато очакват положителен резултат – емоционална, социална или материална „награда“ – отколкото поради страх от санкции. В приятелските връзки това означава очакване за близост, подкрепа и споделени позитивни преживявания; в организационен контекст – очакване за признание, развитие, справедливо отношение. Уязвимостта остава централна за доверието, но се поема през **надежда за полза**, а не през страх от наказание.

Шестата хипотеза предполага, че **възприетата несигурност спрямо политическата класа** ще намалява значително доверието. Резултатите я потвърждават **частично**.

В **приятелски контекст** корелацията между политическата несигурност и доверието е незначителна, но регресионният анализ показва, макар и нисък, **значим отрицателен ефект на системната политическа несигурност** върху доверието.

Едновременно с това, **политическата самоопределеност** има слаб, но положителен ефект – ясната политическа идентичност вероятно осигурява когнитивна стабилност и чувство за контрол, което укрепва междуличностните отношения.

Това означава, че макар приятелството да се гради върху личен опит и емоционална близост, **общият фон на политическа нестабилност и недоверие към институциите може да ерозира базисното доверие**, като създава усещане за заплаха и несигурност.

В **организационен контекст** не се установява статистически значима връзка между политическата несигурност и доверието. Това сочи, че организационното доверие е по-силно обвързано с непосредствени, вътрешноорганизационни фактори – като благонадеждност, справедливост, лидерско поведение – отколкото с макрополитическата среда.

В този смисъл политическата несигурност функционира главно като **фонов макросоциален фактор**, който засяга общия климат на доверие в обществото, но не е водещ предиктор на доверие във всички области.

В заключение, резултатите очертават **контекстуално зависим, многомерен модел на междуличностното доверие**, в който се преплитат:

- **Ранни преживявания** – особено социалната и семейна подкрепа през юношеството;
- **Културна интернализация и мотивационни стилове** – автономна спрямо контролирана интернализация;
- **Ценности от висш порядък** – доброжелателност и универсализъм;
- **Релационни и групови фактори** – спонтанност, принадлежност, избягване/допускане на конфронтация, конформизъм;
- **Благонадеждност** – способност, добронамереност, почтеност;
- **Макросоциален фон** – възприета политическа несигурност.

В приятелски контекст доверието се оказва най-силно свързано с:

- подкрепата и опита през юношеството;
- автентичност и спонтанност в контактите;
- по-ниско избягване на конфронтация;
- себетрансцендентни ценности (добронамереност, универсализъм);
- по-фин ефект на политическата несигурност.

В организационен контекст доверието се основава предимно на:

- възприетата благонадеждност (особено добронамереност–почтеност);
- универсалистки ценности;
- подкрепата през юношеството като ресурс за социална компетентност;
- до известна степен – конформизъм, мотивиран от харизматичност на другите, и потребност от принадлежност към група.

Така изследването показва, че **базисните механизми на доверие са общи, но тяхната изява и относителна тежест са контекстово обусловени**. В приятелските

отношения доминират афективните и релационни измерения върху основата на личната история, докато в организацията на преден план излизат оценките за компетентност, морална надеждност и ценностна съвместимост.

Таблица 14 Сравнение на факторите, определящи доверието от теоретичния обзор и от получените емпирични резултати

Фактор	**Теоретична основа**	**Емпирични резултати**
Базисно доверие и привързаност	Ериксън и Боулби: ранните сигурни връзки изграждат способността за доверие	Позитивната семейна подкрепа през юношеството – значим положителен предиктор и за двата типа доверие
Културна интернализация	SDT: вътрешна интернализация води до по-дълбока ангажираност и доверие	Външната мотивация – значим негативен предиктор за доверие в приятели
Социални ценности	Шварц: себетрансценденция и универсализъм подкрепят про-социално поведение и доверие	Значими положителни предиктори за доверие в приятели и в организация
Благонадеждност на довереника	Майер и кол. (1995): способност, добронамереност, почтеност – организационен контекст. Слабо застъпена в приятелски отношения.	Обяснява 56,5% от доверието в организация (най-силният предиктор).
Спонтанност	МакАлистър: афективно-базирано доверие, основано на емоционални връзки	Най-силен положителен предиктор за доверие в приятели
Избягване на конфронтация	Литературата предполага отрицателно влияние при избягващ стил на привързаност	Отрицателен предиктор за доверие в приятели
Конформизъм	Шварц: съхранение и нужда от сигурност	Значим само в организационен контекст (чрез възприемана харизматичност), слаба роля в приятелства
Мотивация (награда/наказание)	Левицки и Бънкър: доверие възниква при уязвимост, не от сигурност	Мотивация за награда – значим предиктор в двата контекста; избягване на наказание – незначим
Политическа	Теория за доверие като редуциране	Отрицателен, но значим предиктор за доверие в

несигурност	на несигурност	приятели; няма ефект в организация
Склонност към доверие и риск	Теоретично признати като основи на доверие	Неизследвани пряко в емпиричния модел, но индиректно представени чрез житейски опит и културни нагласи
Идентификация с организацията	Deci & Ryan, Lind: интернализация на ценности изгражда дълбоко доверие	Имплицитно подкрепена чрез значението на морални ценности и лидерска благонадеждност

VI. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изследванията на доверието имат дългогодишна традиция в света и настоящият дисертационен труд се добавя към тях. Различните социални науки подхождат през своя понятиен апарат и подход за разбирането на доверието, и това обуславя богатството на данни, открития и специфики, които имаме натрупани като знание в тази област.

Настоящото изследване ясно показва, че междуличностното доверие е многопластово социалнопсихологическо явление, чиято структура и детерминанти се различават в зависимост от контекста на взаимоотношенията – приятелски или професионални. Основен извод е, че културната интернализация, особено нейният характер (вътрешна срещу външна мотивация), и ранните социални преживявания в семейството и сред връстници, играят ключова роля в изграждането на доверието в приятелските отношения. От друга страна, доверието в професионалния контекст се основава в по-голяма степен на стабилни социални ценности като универсалност и добронамереност, както и на социалната подкрепа през юношеството, което отразява по-рационален и нормативно ориентиран механизъм на изграждане на доверие.

Значим принос на изследването е установяването на негативната роля на външната мотивация (външно наложена културна интернализация) върху междуличностното доверие, което подчертава важността на автономността и автентичността във формирането на здрави, доверителни връзки. Неочакваната отрицателна връзка между възприеманата родителска топлота и доверието в приятелства предполага сложността на възпитателните практики и необходимостта от баланс между подкрепа и автономия. Но същевременно това насочва към идеи за прецизиране и на самите методики за измерване както и за необходимост от включване на качествени изследвания в подобни дълбинни механизми на човешкото общуване.

Изследването допринася към съществуващото знание, като емпирично валидира хипотезата за ролята на ранните преживявания и културната интернализация, и едновременно подчертава нуждата от разграничаване между различните социални изходни точки на доверието. То потвърждава, че доверието не е непредвидим конструкт според очакванията на „здравия разум“, а чувствително към контекста, социалните роли и преживелищната история на индивида.

Доверието в приятелски отношения се формира в резултат на личностови и междуличностни фактори, на база включените в методиката на изследването специфични променливи. На ниво макросоциални или културни променливи с нужни бъдещи изследвания, които да бъдат концентрирани върху специфичните за тях промениливи. Афилиацията към група, особено проявите на спонтанност в контактите, се утвърждава като основен предиктор за доверие, което подчертава значението на автентичното, емоционално достъпно поведение в изграждането на междуличностна сигурност. От друга страна, резултатите показват, че социокултурният контекст има по-слабо и индиректно влияние, проявяващо се чрез универсалистки ценности, но не и чрез цялостната културна идентичност или мотивации за принадлежност. Това насочва към разбирането, че доверието между приятели се гради „отдолу нагоре“ – чрез лични преживявания, стилове на взаимодействие, както и социална емоционална компетентност. За да изследваме доверието „отгоре надолу“, през абстрактни културни рамки, са нужни бъдещи проучвания, които да разкрият какво влияние имат те в конкретната култура. Изводът от настоящето изследване е съвместим с интегрирани модели на доверие, които акцентират върху значението на възприятието за доброжелателност и емоционална достъпност като базисни предпоставки за междуличностно доверие.

Доверителното поведение в приятелски и организационен контекст се основава на различни, но допълващи се механизми. В междуличностния контекст доверието е най-силно свързано със спонтанността в социалното взаимодействие, което отразява автентичност, откритост и доброжелателност. Това поведение създава психологическа безопасност и улеснява изграждането на доверие, особено когато хората се свързват на база емоционална близост и социална принадлежност. От друга страна, в организационния контекст доверието се изгражда предимно чрез възприетата благонадеждност на другата страна – преди всичко почтеността и добронамерeността, които отразяват моралната достоверност, и способността, свързана с компетентност.

Второ, афективната страна на доверието е водеща в двата контекста, но тя се проявява по различен начин: при приятелствата – чрез емоционална спонтанност и приобщеност, а при организационните отношения – чрез възприета морална надеждност (почтеност и добронамереност). Това подсказва, че независимо от контекста, хората търсят сигнали за искреност и доброжелателност, но интерпретират тези сигнали спрямо социалната роля и очакванията в дадената ситуация.

Накратко, доверие се изгражда чрез социално валидирани сигнали за достъпност, доброжелателност и предвидимост, които варират по форма според контекста, но следват универсални психологически механизми. **Настоящото изследване показва, че в различни социални среди хората разчитат на комбинация от афективни и когнитивни оценки, но доверието трайно се изгражда чрез морална и социална автентичност, което е от решаващо значение както за близките отношения, така и за устойчивата организационна среда.**

VI. ПРИНОСИ НА ДИСЕРТАЦИОННОТО ИЗСЛЕДВАНЕ

- **Научни приноси**

1. Създаден и верифициран е нов модел на взаимодействията между социалнопсихологични фактори и социалнокултурни фактори, и тяхното влияние върху доверието.
2. Определено е влиянието на интернализирането на културата от индивидите и техните ранни преживявания за създаването на доверителни отношения, които са характерни за български контекст.

- **Научно-приложни приноси**

1. Адаптирани за български условия са инструменти за доверие във взаимоотношенията в групите на общността и два инструмента за организационно доверие – въпросник за организационно доверие и мултидименсиална скала за организационно доверие, които имат добри психометрични показатели и могат да бъдат използвани в научно-изследователската област.
2. Съставени са две нови скали – скала за преживявания в детството и юношеството и скала за политическа несигурност, които могат да се използват в бъдещи проучвания.
3. Резултатите от проучването могат да имат практическа приложимост в съставянето на програми от различни правителствени структури и неправителствени организации, както и в частния сектор, за повишаване на доверието, както в самите организации, така и с техните потребители.

- **Ограничения на изследването**

1. Културна и национална ограниченост: Изследването е проведено в български контекст, което ограничава обобщаването на резултатите спрямо други култури. Социокултурните различия в различна степен биха могли да променят динамиките на доверието;
2. Участниците може да са хора, които поначало са по-склонни към интроспекция и рефлексия, което може да доведе до отклонение на резултатите спрямо по-широката популация.

СПИСЪК С ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМАТА НА ДИСЕРТАЦИЯТА

1. Петков, Пламен И.. Проблемът за доверието – сравнителен анализ на два изследователски подхода. "СБОРНИК ДОКЛАДИ на Националната школа за докторанти и млади изследователи в социалните науки", 4, 2023, ISSN:ISSN (online) 2683 0868, 101-108
2. Петков, Пламен И.. Апробация на скала за междуличностно доверие. "Българско списание по психология", 3, 2024, ISSN: Print ISSN: 0861-7813, 957-972
3. Петков, Пламен И.. Пропаганда и доверие – социалнопсихологически преглед на механизмите, насочващи общественото мнение. "СБОРНИК ДОКЛАДИ на Националната школа за докторанти и млади изследовате-ли в социалните науки", 5, 2024, ISSN:ISSN (online) 2683-0868, 80-86