

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВОЛИНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ
Кафедра педагогічної та вікової психології**

На правах рукопису

БИРДИ ВІКТОРІЇ МИКОЛАЇВНИ

**РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ У ФОРМУВАННІ
ДОВІРИ ОСОБИСТОСТІ**

Спеціальність: 053 «Психологія»
Освітньо-професійна програма «Психологія»
Робота на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр»

Науковий керівник:
ПЕТРИК ОКСАНА ВОЛОДИМИРІВНА
старший викладач,
кандидат психологічних наук

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ПОДАННЯ В ДЕК
Протокол № 12
засідання кафедри педагогічної
та вікової психології
від 3 червня 2025 р.

Завідувач кафедри
доктор психологічних наук,
проф. Гошовський Я. О. _____

ЗМІСТ

ВСТУП...	6
РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ	
СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ ТА ПСИХОЛОГІЇ ДОВІРИ	11
1.1. Поняття та структура соціальної перцепції	11
1.2. Феномен психології довіри: визначення, види та особливості	15
1.3. Взаємозв'язок соціальної перцепції та психології довіри: огляд сучасних досліджень	18
Висновки до розділу І	21
РОЗДІЛ ІІ. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ ТА ПСИХОЛОГІЇ ДОВІРИ СОБИСТОСТІ	23
2.1. Опис методик та організація дослідження	23
2.2. Аналіз отриманих результатів	27
Висновки до розділу ІІ	37
РОЗДІЛ ІІІ. ЗАСОБИ РОЗВИТКУ ФЕНОМЕНУ ДОВІРИ ОСОБИСТОСТІ	39
3.1. Психотерапевтичні рекомендації для розвитку рівня довіри через вдосконалення соціальної перцепції	39
3.2. Тренінг розвитку феномену довіри особистості	41
Висновки до розділу ІІІ	45
ВИСНОВКИ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	49

АНОТАЦІЯ

Бирда В. М. Роль соціальної перцепції у формуванні довіри особистості. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дипломна робота на здобуття ступеня бакалавр за спеціальністю 053 – психологія. – Волинський національний університет імені Лесі Українки Міністерства освіти і науки України, Луцьк, 2025.

У дипломній роботі досліджено роль соціальної перцепції у формуванні довіри особистості в контексті міжособистісної взаємодії. Соціальна перцепція розглядається як здатність сприймати, інтерпретувати та оцінювати поведінку інших людей, що впливає на емоційні та когнітивні аспекти довіри.

Метою даної наукової роботи є дослідження особливостей взаємодії соціальної перцепції у процесі формування довіри особистості, а також виявлення основних чинників, які впливають на цей зв'язок у контексті міжособистісної взаємодії.

У теоретичній частині роботи проаналізовано основні підходи до поняття соціальної перцепції, її механізми та фактори, які визначають точність сприйняття соціальної інформації.

Емпірична частина включає розробку та апробацію діагностичних методик, спрямованих на оцінку рівня соціальної перцепції та довіри. У дослідженні використано статистичні методи для аналізу взаємозв'язку між рівнем соціальної перцепції та готовністю до довірливих стосунків. Результати роботи свідчать про наявність прямого зв'язку: особи з розвиненими навичками соціальної перцепції демонструють вищий рівень довіри до інших.

Практична цінність дослідження полягає у розробці рекомендацій щодо покращення соціальної перцепції як засобу формування довіри в міжособистісній взаємодії. Отримані висновки можуть бути корисними для психологів, педагогів і фахівців з управління, які працюють у сфері міжособистісних відносин.

Робота відкриває перспективи для подальшого вивчення впливу соціальної перцепції на інші аспекти соціальної поведінки та комунікації, що сприятиме глибшому розумінню механізмів побудови довіри.

Ключові слова: соціальна перцепція, довіра, міжособистісна взаємодія, сприйняття, міжособистісні стосунки, соціальний вплив.

ANNOTATION

Byrda V. M. The Role of Social Perception in the Formation of Individual Trust. – A qualification scientific work presented as a manuscript.

Bachelor's thesis in Psychology, specialty 053 – Psychology. – Lesya Ukrainka Volyn National University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Lutsk, 2025.

This thesis explores the role of social perception in the formation of individual trust within the context of interpersonal interaction. Social perception is defined as the ability to perceive, interpret, and evaluate the behavior of others, influencing both emotional and cognitive aspects of trust.

The aim of this scientific work is to investigate the specific features of the interaction between social perception and the process of trust formation, as well as to identify key factors that affect this connection in the context of interpersonal communication.

The theoretical part of the study analyzes the main approaches to the concept of social perception, its mechanisms, and the factors determining the accuracy of social information processing. The empirical section includes the development and validation of diagnostic tools aimed at assessing levels of social perception and trust. The study employs statistical methods to analyze the relationship between the level of social perception and the readiness for trustful relationships. The findings indicate a direct relationship: individuals with well-developed social perception skills exhibit higher levels of trust in others.

The practical value of the study lies in the development of recommendations for improving social perception as a means of fostering trust in interpersonal

interactions. The conclusions derived from this research may prove useful for psychologists, educators, and management professionals working in the field of interpersonal relations.

The thesis opens new opportunities for further study of the influence of social perception on other aspects of social behavior and communication, contributing to a deeper understanding of the mechanisms underlying trust-building.

Key words: social perception, trust, interpersonal interaction, perception, interpersonal relationships, social influence.

ВСТУП

Актуальність теми взаємодії соціальної перцепції та довіри особистості зумовлена її значущістю у сучасному суспільстві, де взаємини між людьми відіграють ключову роль у різних сферах життя. Розуміння того, як люди сприймають одне одного і формують довіру, є важливим для побудови ефективних комунікацій, зокрема у професійній, соціальній та міжособистісній взаємодії. Зростання соціальних і технологічних викликів, зокрема інформаційних маніпуляцій, посилює необхідність вивчення механізмів довіри та їхньої залежності від сприйняття. У контексті психології це дослідження сприяє кращому розумінню основ формування довіри як важливого аспекту психологічного благополуччя та соціальної стабільності.

Дослідження взаємодії соціальної перцепції та довіри також має велике значення для вирішення проблем міжкультурної комунікації, де відмінності у сприйнятті можуть стати бар'єром для побудови взаєморозуміння. У сфері конфліктології ця тема є актуальною для аналізу причин недовіри, яка призводить до ескалації конфліктів, і розробки стратегій для їхнього врегулювання. Особливого значення це питання набуває в умовах зростання соціальної напруги, коли довіра між людьми та інститутами стає критично важливим чинником соціальної злагоди. Крім того, сучасні дослідження у сфері нейропсихології відкривають нові можливості для аналізу когнітивних і емоційних механізмів, що лежать в основі соціального сприйняття та довіри. Отже, тема має як теоретичне, так і практичне значення, що робить її важливою для розвитку психології та суміжних дисциплін.

Водночас актуальність теми взаємодії соціальної перцепції та довіри особистості особливо важлива у контексті молоді, адже цей період життя характеризується активним формуванням соціальних зв'язків і самоідентичності. Молодь часто стикається з викликами у встановленні довірливих стосунків через нестачу життєвого досвіду або вплив соціальних стереотипів, які формують упереджене сприйняття інших. Уміння розвивати довіру та адекватно сприймати оточуючих сприяє ефективній інтеграції в

соціум і побудові стійких міжособистісних стосунків. В умовах поширення цифрових комунікацій та соціальних мереж особливо актуальним є дослідження того, як віртуальне середовище впливає на формування соціальної перцепції та довіри серед молоді.

Результати такого дослідження можуть стати основою для розробки освітніх програм і психологічних тренінгів, спрямованих на розвиток навичок критичного мислення, емпатії та комунікативної компетентності, також для розробки практичних рекомендацій у сфері соціальної психології, освіти та управління людськими ресурсами.

Об'єкт дослідження: соціально-психологічні механізми взаємодії у процесі міжособистісного спілкування.

Предмет дослідження: особливості взаємодії соціальної перцепції та довіри особистості у контексті міжособистісної взаємодії.

Мета дослідження: виявити та проаналізувати психологічні особливості взаємодії соціальної перцепції та довіри особистості, а також визначити їх вплив на ефективність міжособистісного спілкування.

Завдання дослідження:

1. Аналіз теоретичних підходів до вивчення соціальної перцепції та довіри у психології. Дослідити основні концепції, моделі та фактори, що впливають на процеси соціального сприйняття та формування довіри.

2. Дослідження особливостей взаємодії соціальної перцепції та довіри в міжособистісних стосунках. Визначити ключові когнітивні та емоційні механізми, які зумовлюють формування довіри залежно від сприйняття іншої особистості.

3. Емпірично дослідити взаємозв'язок між соціальною перцепцією та рівнем довіри у молоді. Провести опитування, тестування як збору даних для встановлення закономірностей впливу соціальної перцепції на рівень довіри.

4. Розробити практичні рекомендації щодо підвищення рівня довіри у міжособистісній взаємодії. Сформулювати рекомендації для покращення

соціальної перцепції та розвитку навичок довіри у різних соціальних контекстах, зокрема серед молоді.

У процесі виконання поставлених завдань дослідження було використано такі методи:

– *теоретичні*: аналіз літератури та теоретичних джерел, порівняльний аналіз концепцій, систематизація та узагальнення, моделювання;

– *емпіричні*: опитування (анкетування), тестування, спостереження, експеримент, метод кореляційного аналізу, контент-аналіз. (наприклад, відповіді респондентів) для виявлення закономірностей у соціальному сприйнятті та довірі.

У процесі реалізації емпіричної частини дослідження було використано метод спостереження та спеціальні психодіагностичні методики: «Методика вивчення довіри/недовіри особистості до світу, до інших, до себе А. Купрейченко», Тест «Сприйняття індивідом групи», «Діагностика перцептивно-інтерактивної компетентності (модифікований варіант М. Фетіскіна)», для діагностики рівня міжособистісної довіри методика Дж. Роттера – Шкала міжособистісної довіри (Interpersonal Trust Scale, ITS).

Статистична обробка даних здійснювалася за допомогою комп'ютерного забезпечення SPSS для Windows (версія 29.0).

База дослідження. З метою вивчення особливостей функціонування феномену довіри та соціальної перцепції нами було проведено емпіричне дослідження. Вибірку склали 53 респонденти здобувачі освіти факультету психології ВНУ ім. Лесі Українки 24 хлопці та 29 дівчат віком від 19 до 24 років.

Дослідження схвалено Комітетом з Етики наукових досліджень Волинського національного університету № 1 від 27.12.2023.

Наукова новизна дослідження полягає у виявленні специфічних механізмів взаємодії соціальної перцепції та довіри у міжособистісній взаємодії. Вперше проаналізовано взаємозв'язок емоційних, поведінкових аспектів соціального сприйняття із рівнем довіри особистості. Емпірично

встановлено особливості прояву довіри залежно від соціальних груп та умов комунікації, включаючи віртуальне середовище. Отримані результати розширюють уявлення про роль довіри в ефективності міжособистісного спілкування та сприяють розвитку практичних рекомендацій для роботи у сфері соціальної психології.

Теоретичне значення роботи полягає у розширенні наукових уявлень про механізми взаємодії соціальної перцепції та довіри особистості у міжособистісній взаємодії. Результати дослідження доповнюють сучасні концепції соціальної психології, уточнюючи роль когнітивних та емоційних чинників у формуванні довіри. Отримані теоретичні положення можуть бути використані для подальшого розвитку моделей, що пояснюють поведінку особистості у різних соціальних ситуаціях. Крім того, робота закладає основу для досліджень, пов'язаних із впливом соціального сприйняття на динаміку групових процесів, вирішення конфліктів та комунікацію в умовах соціального розмаїття. Теоретичні висновки можуть сприяти розробці методологій для подальшого вивчення довіри як ключового компонента соціальної взаємодії.

Практичне значення роботи полягає у можливості застосування отриманих результатів для покращення якості міжособистісної взаємодії в різних соціальних контекстах. Розроблені рекомендації можуть бути корисними для психологів, соціальних працівників та педагогів у роботі з формування довіри у міжособистісних стосунках. Отримані дані можуть використовуватися у тренінгових програмах, спрямованих на розвиток навичок соціальної перцепції та комунікативної компетентності, особливо серед молоді. Результати дослідження є цінними для організаційного середовища, де ефективна взаємодія і довіра між працівниками сприяють підвищенню продуктивності. Також напрацювання можуть бути корисними у сфері конфліктології та медіації для вирішення соціальних і міжособистісних конфліктів.

Апробація результатів дослідження: Бирда В., Петрик О. Особливості взаємодії соціальної перцепції та довіри особистості. *Психогенеза особистості: норма і девіація* : збірн. наук. статей і тез. Луцьк : ФОП Мажула Ю.М., 19–26.

Структура роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, списку використаних джерел кількістю 84 позиції з них 19 іноземною мовою, містить 1 таблицю, 5 рисунків. Загальна кількість сторінок 58.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ ТА ПСИХОЛОГІЇ ДОВІРИ

1.1. Поняття та структура соціальної перцепції

Соціальна перцепція – це сприйняття, розуміння та оцінка людьми соціальних об'єктів: інших людей, самих себе, груп, соціальних спільнот тощо. Термін «соціальна перцепція» був введений Дж. Брунером у 1947 році під час розробки нового погляду на сприйняття. Спочатку під соціальною перцепцією розуміли соціальну детермінацію перцептивних процесів. Згодом дослідники почали використовувати цей термін для позначення процесу сприйняття соціальних об'єктів, під якими маються на увазі інші люди, соціальні групи, великі соціальні спільноти [12]. Крім того, значний вплив на становлення досліджень соціальної перцепції Також значний вплив на становлення досліджень соціальної перцепції мали роботи Е. Блейера, У. Джемса, Г. Келлі, Ч. Кулі, Дж. Міда, Р. Нісберта, Л. Росса та інших[14; 17; 24] .

Так, відправною точкою соціально-психологічного аналізу Ч. Кулі є ідея так званого «дзеркального Я», де особистість розуміється як сукупність психічних реакцій людини на думки оточуючих [47].

Дж. Мід, використовуючи ідею Ч. Кулі, розвиває її далі, зазначаючи, що становлення «Я» відбувається в ситуаціях взаємодії. Проте не тому, що люди є простими реакціями на думки інших, а тому, що в цих ситуаціях формується особистість людини. У цих умовах вона усвідомлює себе, не просто дивлячись на інших, а діючи разом із ними [8].

Цікавий підхід розвивають Л. Росс і Р. Нісберт, стверджуючи, що за певних умов «влада ситуації» проявляється набагато сильніше, ніж особистісні особливості людей. Внаслідок цього виникає фундаментальна помилка атрибуції, яка полягає у переоцінці особистісних рис і недооцінці значення ситуації [39; 50].

Важливо зазначити, що соціальне сприйняття включає міжособистісне сприйняття, самосприйняття та міжгрупове сприйняття.

Міжособистісне сприйняття – це сприйняття, розуміння та оцінка людини іншою людиною. Важливою особливістю міжособистісного сприйняття є не лише оцінка якостей людини, але й сприйняття її у взаєминах з іншими людьми [24].

Структура міжособистісного сприйняття зазвичай описується як трикомпонентна. Вона включає: суб'єкт міжособистісного сприйняття, об'єкт міжособистісного сприйняття та сам процес міжособистісного сприйняття [18].

Для суб'єкта сприйняття всі характеристики поділяються на два класи: фізичні та соціальні. У свою чергу, соціальні характеристики включають зовнішні (формальні рольові характеристики та міжособистісні рольові характеристики) та внутрішні (система диспозицій особистості, структура мотивів тощо). Відповідно, такі ж характеристики фіксуються і в об'єкта міжособистісного сприйняття [2].

Серед соціально-перцептивних механізмів, тобто способів, за допомогою яких люди розуміють, інтерпретують і оцінюють інших людей, виділяють: сприйняття зовнішнього вигляду та поведінкових реакцій об'єкта, сприйняття внутрішнього образу об'єкта, тобто набору його соціально-психологічних характеристик, що здійснюється через механізми емпатії, рефлексії, атрибуції, ідентифікації та стереотипізації [26].

Зупинимося на деяких механізмах сприйняття докладніше. Стереотипізація є одним із найважливіших механізмів міжособистісного пізнання. Під впливом оточення та завдяки взаємодії з ним у кожної людини формуються конкретні еталони, користуючись якими вона оцінює інших людей [26].

Так, А. А. Реан виділяє шість груп соціально-перцептивних стереотипів: антропологічні, етнонаціональні, соціально-статусні, соціально-рольові, експресивно-естетичні, вербально-поведінкові. У результаті стереотипізації формується соціальна установка – схильність, готовність людини сприймати щось певним чином і діяти тим чи іншим способом.

Особливості формування соціальних установок пов'язані з тим, що вони мають певну стійкість і виконують функції алгоритмізації та пізнання [19].

Іншим механізмом міжособистісного сприйняття є проєктування. Механізм проєктування полягає в неусвідомленому наділенні іншої людини власними мотивами, приписуванні їй переживань і якостей, які властиві самому оцінювачу, але можуть бути відсутніми у тієї особи, яку оцінюють. Людина схильна приписувати іншому не лише власні риси характеру, але й деякі поведінкові та мотиваційні особливості. Так, було встановлено, що, оцінюючи іншу людину, людина може бачити та справді бачить риси, які можуть бути негативними та характеризувати її власну особистість [19].

Усі дослідники, які спостерігали явище «проєктування» під час формування думки про іншу людину, зазначають, що тенденція приписувати власні якості чи стани іншим людям особливо виражена у осіб, які відзначаються недостатньою самокритичністю та слабким розумінням власної особистості. Важливо зазначити, що дослідники процесу пізнання людьми одне одного також з'ясували, що повнота та характер оцінки іншої людини залежать від таких якостей оцінювача, як ступінь впевненості у собі [39].

Ідентифікація, на відміну від проєктування, пов'язана зі свідомим уявленням себе на місці іншого [34]. Термін «ідентифікація», що означає ототожнення себе з іншим, свідчить про те, що одним із найпростіших способів розуміння іншої людини є уподібнення себе їй. У багатьох реальних ситуаціях взаємодії люди часто будують припущення про внутрішній стан партнера, спираючись на спробу уявити себе на його місці.

У цьому контексті ідентифікація виступає як один із механізмів пізнання та розуміння іншої людини [40].

До важливих механізмів соціального сприйняття також належить причинна інтерпретація соціальних об'єктів – каузальна атрибуція. Засновником досліджень з каузальної атрибуції є Ф. Хайдер (Fritz Heider,

1958), який вважав, що люди прагнуть приписати поведінку внутрішнім або зовнішнім причинам [33].

Крім того, слід зазначити низку інших авторів, які проводили значні дослідження в цій галузі: Е. Джоунз і К. Девіс (Edward Jones & Keith Davis, 1965), Г. Келлі (Harold Kelley, 1973).

Так, Е. Джоунз і К. Девіс зауважили, що люди часто доходять висновку, що наміри й диспозиції інших людей відповідають їхнім діям. Дослідження Г. Келлі ґрунтуються на положенні, що кожна людина має систему схем причинності, і при поясненні причин чужої поведінки так чи інакше спирається на одну з таких схем. Іншими словами, у буденних інтерпретаціях люди часто не враховують можливу причину поведінки, якщо вже відомі інші правдоподібні причини [65].

Досліджуючи причини актуалізації тієї чи іншої схеми в кожному конкретному випадку, Г. Келлі встановив, що вибір каузальної схеми пов'язаний із низкою зовнішніх і внутрішніх факторів. Процес атрибуції залежить від значущості події, від того, чи є суб'єкт пізнання учасником події чи її спостерігачем, від того, що потрапляє в поле зору суб'єкта як «фігура», від мотивації суб'єкта, його попередньої оцінки об'єктів пізнання тощо [50].

Відомо, що з розвитком ідей каузальної атрибуції змінювався початковий зміст теорії. Якщо раніше йшлося про способи приписування причин поведінки, то тепер досліджують способи приписування ширшого класу характеристик: намірів, почуттів, рис особистості. Однак основний тезис залишається незмінним: люди, пізнаючи одне одного, прагнуть зрозуміти причини поведінки [24].

Особливий інтерес являє та частина теорії атрибуцій, яка аналізує питання про приписування відповідальності за будь-які події іншій людині.

Так, у низці досліджень було показано, що характер атрибуцій залежить від того, чи є суб'єкт сприйняття учасником певної події, чи її

спостерігачем. У цих двох різних випадках обирається різний тип атрибуції. Г. Келлі (1984) виділив три такі типи:

Особистісна атрибуція (коли причина приписується особі, яка здійснює вчинок). Об'єктна атрибуція (коли причина приписується об'єкту, на який спрямована дія). Обставинна атрибуція (коли причина події пояснюється обставинами). Наприклад, спостерігач частіше використовує особистісну атрибуцію, тоді як учасник схильний більше пояснювати події обставинами [19]

Демянюк О. Б., та Косарева О. І. у своїх дослідження вивчають особливості соціальної перцепції у студентської молоді з гендерним акцентом спрямованим на вивчення того, як молодь сприймає себе та інших через призму соціальних і культурних гендерних стереотипів. Увага приділяється гендерним відмінностям у сприйнятті таких характеристик, як компетентність, лідерство, емоційна чутливість, що впливають на міжособистісну взаємодію. Значущим аспектом є аналіз впливу традиційних гендерних ролей і очікувань суспільства на формування уявлень студентів про себе та своїх ровесників. Дослідження також враховує динаміку змін у соціальній перцепції в умовах сучасного мультикультурного середовища, що відкриває можливості для подолання стереотипів. Такі дослідження спрямовані на вироблення рекомендацій для освітніх закладів щодо сприяння гендерній рівності та розвитку критичного мислення у студентської молоді.

1.2. Феномен психології довіри: визначення, види та особливості

Довіра – це складний феномен, який виступає основою гармонійного існування особистості в соціумі, породжуючи відчуття безпеки, впевненості та прийняття. Довіра до себе полягає у внутрішньому переконанні в своїй здатності приймати правильні рішення, долати труднощі й відповідати за власні дії. Довіра до світу виражається у відчутті стабільності й впорядкованості оточуючої реальності, що створює основу для прийняття

нових викликів та взаємодії з середовищем. Міжособистісна довіра визначається як впевненість у доброзичливості, чесності та підтримці інших людей, що є ключем до побудови глибоких та тривалих стосунків. Загалом, довіра є емоційним і когнітивним фундаментом, який сприяє формуванню цілісної особистості, відкритості до світу та гармонійним соціальним зв'язкам [45].

У своїх дослідженнях Божаківська М. зосереджується на аналізі довіри як цінності, яка визначає якість міжособистісних стосунків. Такий підхід включає розгляд довіри як основи для формування стабільних соціальних зв'язків, що сприяють ефективній комунікації та співпраці. Також дослідниця акцентує увагу на етичних та моральних аспектах довіри, розглядаючи її як фундаментальну складову гармонійних взаємин. Аксиологічний аспект довіри підкреслює її роль як ключової моральної цінності, що визначає якість міжособистісних взаємин, сприяючи взаєморозумінню, емпатії та сталому розвитку соціальних зв'язків [31].

У своїх дослідженнях Лисенко Д. П. розглядає довіру в предметному полі психології зосереджуючись на вивченні її як фундаментального феномену, що впливає на когнітивні, емоційні та поведінкові аспекти особистості. Увага приділяється розкриттю механізмів формування довіри, її впливу на міжособистісні стосунки та соціальну інтеграцію. Такі дослідження дають ключ до розуміння як довіра формується у дитинстві під впливом батьківського стилю виховання, а також її трансформацію в різні вікові періоди. Значущою є роль довіри в адаптації до нових життєвих умов, подоланні стресу та підтримці психологічного благополуччя. Дослідження також аналізує вплив зради, обману чи травматичного досвіду на руйнування довіри і шляхи її відновлення в психологічній практиці [22].

Дослідження довіри як ключового компонента психічного здоров'я вивчається у працях Чайки Г. та спрямоване на аналіз її ролі у підтримці емоційної стабільності та стійкості до стресу. Такі дослідження дають змогу зрозуміти як довіра до себе і світу сприяє формуванню позитивного

мислення, почуття безпеки та оптимізму. Особлива увага приділяється впливу довіри на здатність встановлювати й підтримувати здорові міжособистісні стосунки, що є важливим аспектом психологічного благополуччя. Довіра розглядається як інструмент подолання тривоги та депресивних станів, а також відновлення після психотравматичних подій. Дослідження має практичний характер, пропонуючи методики розвитку та відновлення довіри у психотерапевтичній роботі для покращення загального психічного здоров'я [30].

Дж. А. Сімпсон представляє логіку розвитку поглядів на довіру наступним чином: розуміння довіри як атитюдів, пов'язаних із сприйняттям ступеня надійності, готовності до співпраці та допомоги з боку інших людей як в експериментальних, так і в повсякденних контекстах, стало відправною точкою для психологічних досліджень довіри [45].

На початку 80-х років дослідники довіри звернулися до вивчення довіри між конкретними партнерами у ситуаціях їхньої взаємозалежності [46]. Іншими словами, традиційний для психологічних досліджень довіри диспозиційний підхід поступився місцем міжособистісному або діадичному підходу, предметом вивчення яких стало стратегічне або раціональне довір'я.

Що стосується ідентичнісного підходу, то він розвинувся на межі століть як певна прикладна гілка досліджень довіри, «теорія довіри середнього рівня», і був зосереджений на вивченні довіри в організаційному контексті [42].

Може здатися, що диспозиційний підхід втратив свою наукову новизну і більше не викликає інтересу у соціальних психологів, однак це не так. Дійсно, він губиться серед експериментальних і прикладних досліджень стратегічної, раціональної та групової довіри, але його подальший розвиток все ж має сенс.

Група американських і німецьких дослідників, аналізуючи довіру між незнайомцями, дійшла висновку, що те, як встановлюються та підтримуються кооперативні відносини між незнайомцями, допомагає краще

зрозуміти логіку суспільних відносин. Крім того, така довіра виступає каталізатором для подальшого розвитку взаємодій між людьми [45].

Попри широке розмаїття авторських трактувань довіри, існує досить чітка її соціально-психологічна класифікація. У соціальній психології можна виділити три підходи до вивчення феномена довіри [31].

Перший розвивався в рамках необіхевіористської орієнтації та пов'язаний із вивченням міжособистісної довіри, що проявляється у взаємодії в діаді. Його логічно назвати діадичним через його обґрунтованість теорією діадичної взаємодії Д. Тібо та Г. Келлі [64].

У основі другого підходу – ідентичнісного – лежить теорія соціальної категоризації Г. Теджфела та Дж. Тернера. Цей підхід зосереджений на проблемах групової та міжгрупової довіри [52].

Предметом вивчення третього підходу – диспозиційного – є соціальні установки та очікування, пов'язані з довірою до інших, але такі, що виходять за межі міжособистісної комунікації [30].

Одними з перших психологічних досліджень як диспозиційної довіри, так і довіри загалом, стали роботи Дж. Роттера. У 1967 році він публікує статтю під назвою «Нова шкала для вимірювання рівня міжособистісної довіри», у якій вперше визначає довіру в рамках диспозиційного підходу. Згодом він детально розвинув свою концепцію довіри, а його роботи стали теоретичною основою диспозиційного підходу. Звернімося до ряду найважливіших положень його концепції [72].

1.3. Взаємозв'язок соціальної перцепції та психології довіри: огляд сучасних досліджень

Міжособистісна довіра, за визначенням Дж. Роттера, – це очікування людини або групи, що на слово, обіцянку, усне чи письмове твердження іншої людини чи групи можна покластися. Це очікування є важливим для всього процесу навчання, оскільки воно полегшує засвоєння нових

знань [72]. Міжособистісна довіра як очікування формується в ході досвіду взаємодії з батьками, однолітками, вчителями, а також через вербальні твердження значущих джерел. Згодом цей досвід переноситься на нові ситуації [72]. З самого визначення можна зробити кілька важливих висновків.

По-перше, теоретичною основою диспозиційного підходу стала теорія соціального навчання у варіанті Дж. Роттера, в якій міжособистісна довіра є однією з двох ключових характеристик особистості поряд із локусом контролю.

По-друге, за своєю суттю міжособистісна довіра є генералізованим очікуванням і в цьому понятті найбільш повно розкривається сутність довіри в контексті диспозиційного підходу. У загальному вигляді підкріплення поведінки формує очікування того, що ця певна поведінка або подія спричинять підкріплення і в майбутньому, а його відсутність може знизити силу очікування; генералізованість очікування передбачає його поширення на класи ситуацій, які людина сприймає як пов'язані або схожі [72]. Зміст поняття «генералізоване очікування» показує, яким чином довіра може не бути пов'язаною з конкретною ситуацією взаємодії, що часто критикується прибічниками діадичного підходу. Так, Р. Хардин вважає неспроможним розуміння довіри поза її зв'язком із суб'єктом та конкретними умовами («А довіряє»), якому протиставляє раціональну модель – «А довіряє В стосовно Х» [72]. Однак, як ми бачимо, така однобічна трактовка довіри зовсім не є безпідставною.

З іншого боку, Дж. Роттер підкреслював відмінність свого розуміння довіри від поняття базової довіри Е. Еріксона [72]. На перший погляд, его-психологічна інтерпретація довіри як ключового компонента здорової особистості має багато спільного з диспозиційним підходом. Формуючись переважно в ранньому дитинстві, довіра надалі впливає на всі взаємодії внутрішнього світу людини із зовнішнім, тобто певною мірою є узагальненою, генералізованою характеристикою особистості. Однак вирішальна роль якості досвіду спілкування з матір'ю в перші роки життя

для формування базової довіри відрізняє її від довіри в теорії Дж. Роттера, яка формується цілою низкою значущих взаємодій у процесі соціалізації. Таким чином, вагомим внеском Дж. Роттера в соціальну психологію довіри стало розуміння її як соціально-психологічної характеристики, що динамічно змінюється протягом життя.

Для діагностики рівня міжособистісної довіри Дж. Роттер запропонував використовувати розроблену ним методику – Шкалу міжособистісної довіри (Interpersonal Trust Scale, ITS) [72]. Використання цієї шкали визначило напрям подальших досліджень: диспозиційний підхід продовжив свій розвиток у процесі вивчення соціально-психологічних відмінностей між людьми з різним рівнем міжособистісної довіри. Так, Дж. Роттер виявив пряму взаємозв'язок між рівнем довіри та надійністю у поведінці – довіряючи (тобто очікуючи надійності від інших), люди й самі частіше виправдовують довіру, яку їм виявляють [74].

Аналіз низки досліджень, проведених у 1970-х роках, показав, що високі рівні міжособистісної довіри пов'язані з просоціальною поведінкою: довірливі люди, як правило, не схильні до брехні, поважають права інших, готові дати «другий шанс»; рідше відчують себе нещасними, неадаптованими або перебувають у конфліктах; а також частіше, ніж недовірливі, подобаються людям і сприймаються ними як друзі [75].

У. Дж. Доєрти та Р. Дж. Райдер у дослідженні поведінки молодят у подружніх конфліктних ситуаціях з'ясували, що серед чоловіків поєднання схильності до довіри та екстернальності веде до найменш агресивної поведінки під час суперечок, а серед жінок найагресивнішими є учасниці дослідження з низьким рівнем довіри та внутрішнім локусом контролю [79].

Саме в методологічному ключі чітко проявляється відмінність у тому, як розуміється довіра в соціології та в межах соціально-психологічного диспозиційного підходу. Цю різницю необхідно однозначно визначити, оскільки в українських джерелах диспозиційна довіра часто згадується як поняття, пов'язане із соціальною довірою, соціальною перцепцією, що

вивчається в соціології, що не зовсім коректно. Справді, теоретичні основи розуміння генералізованої, узагальненої довіри були закладені соціологами Ф. Тьоннісом і Г. Зіммелем [69], а згодом розвинені в роботах Дж. Коулмана, Р. Патнема, Н. Лумана, Е. Гідденса, Е. Усленера, Ф. Фукуями. Їхні гіпотези та висновки беруться до уваги соціальними психологами – прибічниками диспозиційного підходу до довіри [65].

Водночас традиційні соціологічні методи оцінки рівня довіри не можна назвати валідними, і проблема того, яку саме довіру вони вимірюють, якщо вимірюють взагалі, залишається дискусійною [58]. У зв'язку з цим значення появи спеціалізованої методики вимірювання рівня особистісної довіри важко переоцінити – завдяки їй стало можливим повноцінне вивчення диспозиційної довіри в принципі.

Висновки до розділу 1

У першому розділі було здійснено теоретичний аналіз основних понять соціальної перцепції та психології довіри, що дозволило визначити їх значущість у контексті міжособистісних і суспільних взаємодій. Соціальна перцепція розглядається як процес сприйняття, оцінки та інтерпретації поведінки інших людей, який є ключовим для встановлення ефективної комунікації та взаєморозуміння. Водночас довіра виступає основним механізмом стабільності соціальних відносин, забезпечуючи взаємну підтримку, спільність інтересів і конструктивне співробітництво.

Дослідження показують, що соціальна перцепція базується на когнітивних, емоційних і поведінкових компонентах, які разом впливають на формування довірчих відносин. Особливу увагу було приділено феномену стереотипів, упереджень і атрибуції, які можуть як сприяти, так і перешкоджати довірі. Крім того, було проаналізовано психологічні механізми формування довіри, серед яких виділяються раціональні, емоційні та інтуїтивні аспекти.

У роботі акцентовано увага на ролі культурних, соціальних та індивідуально-психологічних чинників, які впливають на особливості перцептивних процесів і формування довіри в різних соціальних контекстах. Таким чином, теоретичні основи дослідження соціальної перцепції та довіри створюють надійну базу для подальшого емпіричного аналізу цих феноменів і розробки практичних рекомендацій щодо їх застосування у сфері психології, менеджменту та соціальної роботи.

РОЗДІЛ II. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ ТА ПСИХОЛОГІЇ ДОВІРИ ОСОБИСТОСТІ

1.3. Опис методик та організація дослідження

Теоретичний аналіз проблеми дав зрозуміти, що феномен довіри та соціальна перцепція є важливими складовими особистості. З метою вивчення їх особливостей функціонування нами було проведено емпіричне дослідження. Вибірку склали 53 респонденти здобувачі освіти факультету психології ВНУ ім. Лесі Українки 24 юнаки та 29 дівчат. Методичним забезпеченням були **«Методика вивчення довіри/недовіри особистості до світу, до інших, до себе А. Купрейченко»**, Тест **«Сприйняття індивідом групи»**, **«Діагностика перцептивно-інтерактивної компетентності (модифікований варіант М. Фетіскіна)»**, для діагностики рівня міжособистісної довіри методика Дж. Роттера – **Шкала міжособистісної довіри (Interpersonal Trust Scale, ITS)**.

1. «Методика вивчення довіри/недовіри особистості до світу, до інших, до себе А. Купрейченко». Така методика для вивчення довіри/недовіри особистості є психодіагностичним інструментом, що дозволяє оцінити рівень довіри людини до світу, інших людей та себе. Ця методика спрямована на виявлення базових установок, які впливають на поведінку, взаємини та емоційний стан особистості. Інструмент базується на анкетуванні, де респондент оцінює низку тверджень, що стосуються його ставлення до навколишнього світу та самого себе. Методика враховує різні аспекти довіри, такі як емоційна відкритість, рівень тривожності, готовність до співпраці та самоприйняття. Отримані результати дозволяють виявити як позитивні установки, так і потенційні бар'єри, пов'язані з недовірою. Методика часто використовується у психологічному консультуванні, педагогіці та організаційній психології. Завдяки своїй універсальності, вона є цінним інструментом для розуміння внутрішнього світу особистості та покращення її адаптації у соціумі [45].

Методика вивчення довіри/недовіри особистості до світу, до інших людей та до себе за А. Купрейченком ґрунтується на оцінці трьох ключових сфер довіри. Кожна з них представлена окремою шкалою, яка має свої особливості.

Довіра/недовіра до світу. Ця шкала оцінює загальне ставлення особистості до навколишнього світу. Вона відображає, наскільки людина сприймає світ як безпечне, стабільне та передбачуване середовище. Високий рівень довіри свідчить про оптимізм, впевненість у зовнішньому середовищі та готовність до взаємодії, тоді як низький рівень може вказувати на тривожність, відчуття загрози чи ворожості.

Довіра/недовіра до інших людей. Ця шкала показує рівень відкритості та впевненості у міжособистісних стосунках. Люди з високим рівнем довіри до інших схильні до емпатії, взаємодії та співпраці, тоді як низький рівень може свідчити про підозрілість, замкненість або страх бути обдуреним чи використаним.

Довіра/недовіра до себе. Ця шкала відображає самооцінку, впевненість у власних силах і здатність приймати правильні рішення. Висока довіра до себе характеризується самоприйняттям, внутрішньою гармонією та впевненістю, а низька довіра може проявлятися у вигляді самокритичності, сумнівів у власних діях чи почутті безпорадності.

Методика дозволяє комплексно оцінити ці три сфери, надаючи цінну інформацію для розуміння особистісного розвитку, міжособистісної взаємодії та рівня адаптації людини до середовища.

2. Тест «Сприйняття індивідом групи».

Міжособистісне сприйняття в групі залежить від багатьох факторів. Найбільш досліджуваними з них є: соціальна установка, досвід, особливості самосприйняття, характер міжособистісних стосунків, ступінь інформування один про одного, ситуаційний контекст, в якому відбувається механізм міжособистісної перцепції і т.д. В якості одного з найважливіших факторів міжособистісного, сприйняття є відношення до об'єкту сприйняття. Однак на

міжособистісне сприйняття впливає не тільки міжособистісне відношення, але й відношення індивіда до групи. Сприйняття індивідом групи це своєрідний фон, на якому відбувається міжособистісне сприйняття. В зв'язку з цим дослідження сприйняття індивідом групи є важливим моментом в дослідженні міжособистісного сприйняття, що поєднує між собою два різних соціально-перцептивних процеси. Запропонована методика дозволяє виявити три можливих типи сприйняття індивідом групи. При цьому в якості показника типу даного сприйняття є роль групи в індивідуальній діяльності того, хто сприймає [18].

1. Індивід сприймає групу як заваду у своїй діяльності або відноситься до неї нейтрально. Група не має самостійної цінності в його очах. Це проявляється у відхиленні від спільних форм діяльності, в наданні переваги індивідуальній роботі, в обмеженні контакту. Цей тип можна назвати «індивідуалістичним».
2. Індивід сприймає групу як засіб досягнення власних цілей. При цьому група сприймається і оцінюється з точки зору її корисності для індивіда. Перевага надається більш компетентним членам групи, здатним прийти на допомогу, взяти на себе вирішення складних проблем і стати джерелом інформації. Даний тип сприйняття індивідом групи можна назвати «прагматичним».
3. Індивід сприймає групу як самостійну одиницю. На першому плані стоять проблеми групи і окремих її членів, спостерігається зацікавленість як в успіхах кожного члена, так і групи в цілому, прагнення внести свій вклад в групову діяльність. Значна роль відводиться колективним формам роботи. Такий тип сприйняття індивідом своєї групи можна назвати «колективістичним».

На кожний пункт анкети можливі 3 відповіді, які позначаються а, б, в. З відповідей на кожний пункт вибирається та, котра найбільш вірно відображає точку зору респондента. На кожне питання вибирайте тільки одну відповідь [25].

3. «Діагностика перцептивно-інтерактивної компетентності (модифікований варіант М. Фетіскіна)»

Діагностику перцептивно-інтерактивної компетентності дає можливість отримати результати за такими шкалами:

1. Взаємопізнання – це процес, у ході якого індивіди або групи здобувають розуміння один одного через обмін інформацією, емоціями та досвідом.

2. Взаєморозуміння – це процес досягнення спільного розуміння між людьми або групами, що базується на співпереживанні, усвідомленні думок та відчуттів іншого.

3. Взаємовплив – це процес, у якому одна особа чи група змінює поведінку, думки або емоції іншої через комунікацію, дії або соціальні взаємодії (самокорекція, саморефлексія).

4. Соціальна автономність – це здатність індивіда самостійно приймати рішення та діяти в межах соціуму, зберігаючи незалежність від зовнішнього впливу.

5. Соціальна адаптивність – це здатність індивіда або групи діяти та приймати рішення незалежно від зовнішнього тиску, зберігаючи свою ідентичність і цінності в соціальному контексті.

6. Соціальна активність – це участь індивіда в різних соціальних, громадських або політичних процесах, спрямованих на зміну або підтримку соціальних норм та умов [33].

4. Шкала міжособистісної довіри Дж. Роттера (Interpersonal Trust Scale, ITS).

Для оцінки рівня міжособистісної довіри ми застосовували спеціальну методику розроблену Дж. Роттером – «Шкалу міжособистісної довіри» (Interpersonal Trust Scale, ITS). Адаптована методика дозволяє визначити не лише рівень довіри особистості до оточуючих, але й рівень «політичної довіри», тобто ставлення до політичної системи та суспільства в цілому. У разі взаємодії двох індивідів мова йде про міжособистісну довіру, а

якщо одна зі сторін уособлює соціальну групу, організацію чи культурні цінності, то це свідчить про довіру до системи або культури [72].

Методика включає 25 тверджень, які учасникам пропонується підтвердити або спростувати. Наприклад, «Коли маєш справу з незнайомими людьми, краще бути обережним, поки вони не доведуть, що їм можна довіряти». Всі відповіді сумуються, і отриманий результат відображає загальний рівень довіри: чим вищий бал, тим більше довіри, і навпаки.

Результати варіюються від 25 балів (абсолютна недовіра) до 125 балів (абсолютна довіра), при цьому середній показник становить 75 балів.

Комплекс зазначених методик у нашій роботі спрямований на всебічне дослідження довіри особистості до себе, інших людей і соціальних груп, а також на оцінку міжособистісних та інтерактивних компетенцій. Методика А. Купрейченко дозволяє глибоко вивчити базові установки довіри/недовіри до світу, інших і себе. Тест «Сприйняття індивідом групи» аналізує взаємини особистості з групою, рівень її інтеграції та ставлення до колективу. Методика «Діагностика перцептивно-інтерактивної компетентності» (модифікація М. Фетіскіна) оцінює здатність до ефективної соціальної взаємодії та сприйняття інших. Шкала міжособистісної довіри Дж. Роттера дозволяє кількісно виміряти рівень довіри до окремих людей та соціальних інституцій, створюючи цілісну картину соціально-психологічного функціонування індивіда.

2.2. Аналіз отриманих результатів дослідження

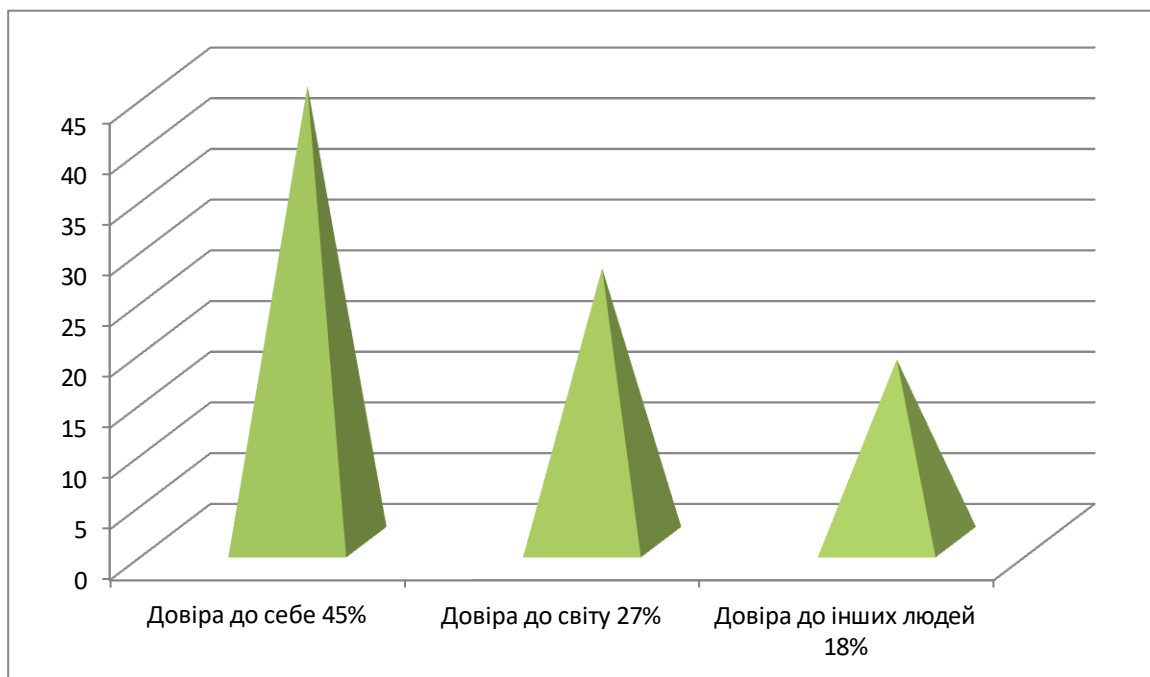
Діаграма зображення вибірки досліджуваних, до складу яких входять 24 юнаки та 29 дівчат, загалом 53 респонденти, представлено на рисунку 1.

Рисунок 1



При дослідженні рівня довіри нами було встановлено процентне співвідношення показників довіри/недовіри особистості до себе, до світу, до інших людей.

Рисунок 2



Процентне співвідношення показників довіри/недовіри особистості до себе, до світу, до інших людей.

За результатами опитування було встановлено, що рівень довіри до себе, до світу та до інших людей значно варіюється, яке відображає різні аспекти соціально-психологічного сприйняття. Найвищий показник – 45% довіри до себе, що свідчить про значну впевненість опитаних у власних можливостях, рішеннях і ресурсах. 27% довіри до світу вказує на середній рівень сприйняття світу як безпечного та стабільного середовища, в якому можна прогнозувати події. Найнижчий показник – 18% довіри до інших людей, що може свідчити про обережність, поширеність недовіри чи відсутність відчуття підтримки у соціальних взаємодіях. Такий розподіл демонструє акцент на індивідуальній автономії порівняно з міжособистісними чи глобальними аспектами довіри. Це може бути обумовлено як культурними особливостями, так і сучасними соціально-економічними умовами. Результати дослідження свідчать, що учасники схильні більше покладатися на власні сили, ніж на зовнішні фактори чи оточення. Така структура довіри може впливати на способи встановлення міжособистісних зв'язків і прийняття рішень у соціальних ситуаціях. Занижений рівень довіри до інших та світу загалом може вказувати на потребу в розвитку комунікаційних навичок і побудові середовища, яке сприяє взаємній підтримці та безпеці.

Провівши діагностику перцептивно-інтерактивної компетентності ми отримали результати за такими шкалами:

Взаємопізнання – це процес, у ході якого індивіди або групи здобувають розуміння один одного через обмін інформацією, емоціями та досвідом.

Взаєморозуміння – це процес досягнення спільного розуміння між людьми або групами, що базується на співпереживанні, усвідомленні думок та відчуттів іншого.

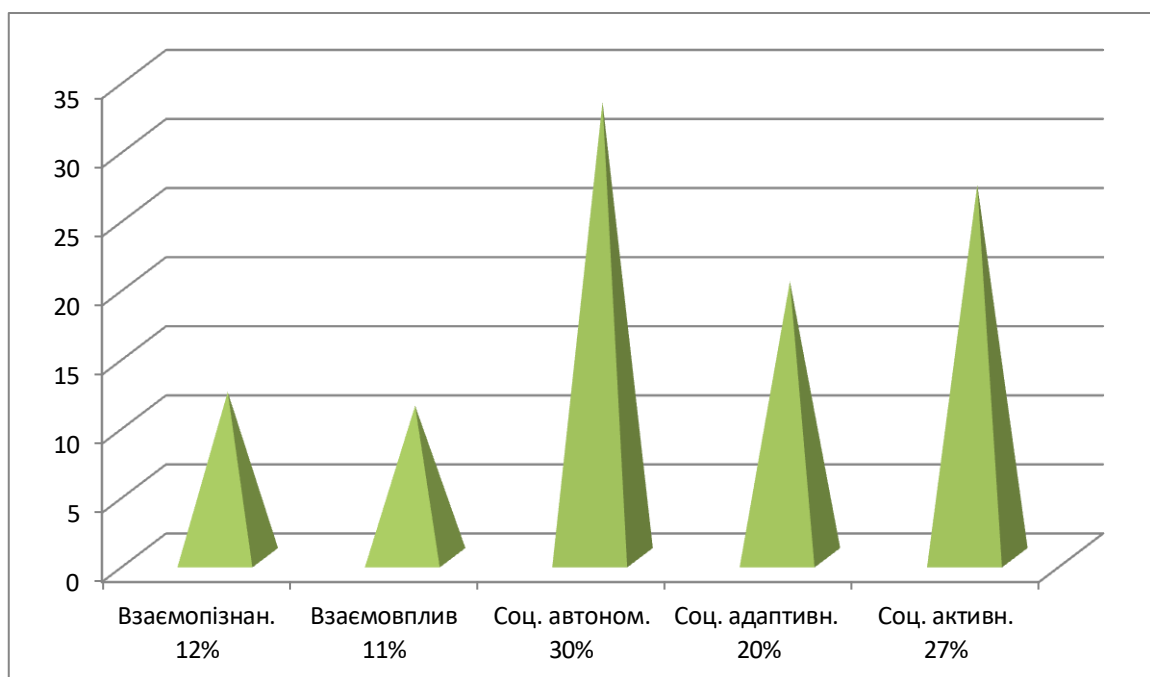
Взаємовплив – це процес, у якому одна особа чи група змінює поведінку, думки або емоції іншої через комунікацію, дії або соціальні взаємодії (самокорекція, саморефлексія).

Соціальна автономність – це здатність індивіда самостійно приймати рішення та діяти в межах соціуму, зберігаючи незалежність від зовнішнього впливу.

Соціальна адаптивність – це здатність індивіда або групи діяти та приймати рішення незалежно від зовнішнього тиску, зберігаючи свою ідентичність і цінності в соціальному контексті.

Соціальна активність – це участь індивіда в різних соціальних, громадських або політичних процесах, спрямованих на зміну або підтримку соціальних норм та умов.

Рисунок 3.



Процентне співвідношення перцептивно-інтерактивної компетентності за такими шкалами: взаємопізнання, взаємовплив, соціальна автономність, соціальна адаптивність, соціальна активність.

Процентне співвідношення шкал соціальної перцепції – це спосіб відобразити розподіл значень між різними аспектами взаємодії особистості з соціальним середовищем. Як видно з рисунку 3 кожен компонент у вказаних відсотках та його значення.

Взаємопізнання (12%), ця шкала описує здатність розуміти та оцінювати інших людей у соціальному середовищі, а також готовність сприймати їхні особливості. 12% – це відносно невелика частка, яка свідчить про середній рівень взаємопізнання. Припустимо, це означає, що у групі чи в досліджуваній соціальній системі існує потреба більше працювати над розвитком емпатії, соціального розуміння або взаємної поваги.

Взаємовплив (11%) – шкала визначає, наскільки учасники соціальної взаємодії можуть впливати один на одного – через свої рішення, ідеї чи поведінку. 11% також є невисоким показником, що може свідчити про недостатню активність у міжособистісному впливі або про обмежену відкритість до переконання чи підлаштування під думки інших.

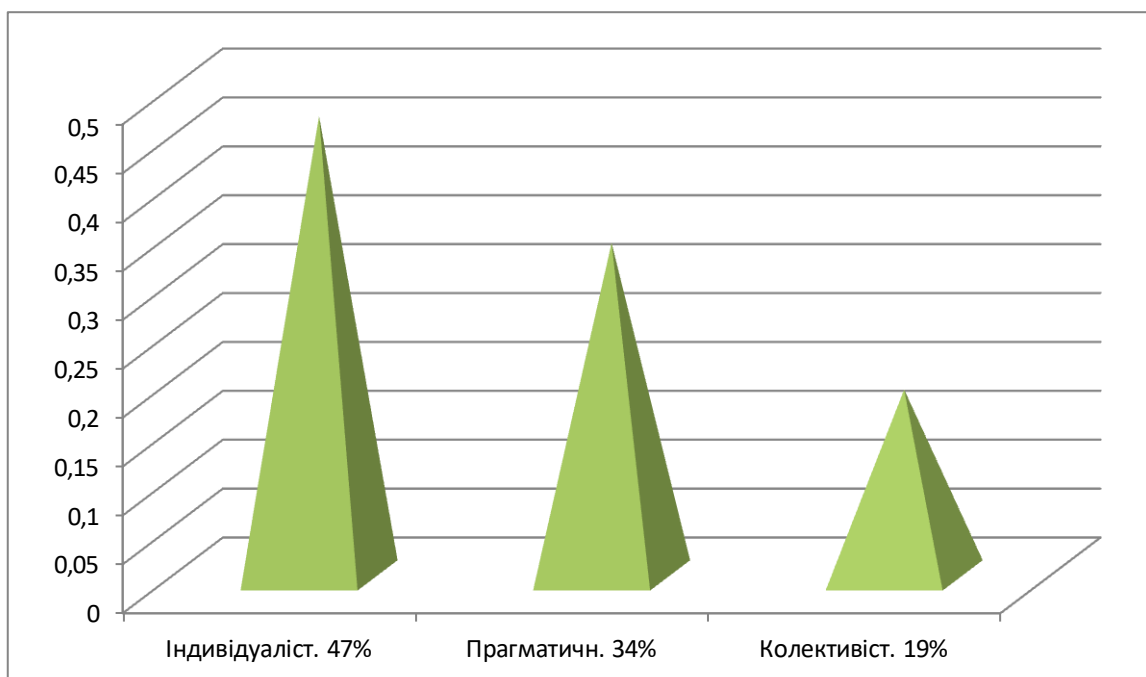
Соціальна автономність (30%) описує здатність діяти незалежно, приймати рішення без надмірної залежності від соціального контексту чи групового впливу. 30% – найвищий показник серед усіх шкал, що вказує на домінуючу роль автономії у соціальній поведінці. Це може бути позитивним у плані незалежності та самостійності, водночас свідчить про деяку ізолюваність чи небажання активно залучатися до групових процесів.

Соціальна адаптивність (20%). Ця шкала відображає здатність особистості пристосовуватися до змін соціального середовища, приймати нові правила та інтегруватися у спільноту. 20% – помірний показник, який може вказувати на баланс між здатністю до адаптації та потребою зберігати індивідуальність. Однак цей рівень також може свідчити про деякі труднощі у пристосуванні до нового оточення.

Соціальна активність (27%) – визначає рівень залученості у соціальні процеси, готовність брати участь у колективній діяльності та комунікації. 27% – високий показник, який вказує на сильне бажання брати участь у соціальних подіях та впливати на них. Це сигнал про наявність активних ініціативних особистостей у групі.

Ще одним інструментарієм дослідження міжособистісних взаємин в групі нам слугував **Тест "Сприйняття індивідом групи"**.

Рисунок 4.



Шкали процентного співвідношення Тесту сприйняття індивідом групи

Тест сприйняття індивідом групи відображає, як особистість сприймає себе в контексті групових взаємин та цінностей. Розподіл між індивідуалістичним, прагматичним та колективістичним підходами вказує на домінуючі пріоритети в поведінці й мисленні. Детально розглянемо кожен аспект із урахуванням наших даних. Індивідуалістичний підхід (47%) – вказує на те, що особистість надає перевагу власним інтересам, цілям і цінностям, ставлячи їх вище за групові пріоритети. 47% – це найвищий показник серед трьох шкал, що свідчить про домінування індивідуалістичного мислення. Характерні особливості таких показників є свідченням того, що людина прагне досягати успіху самостійно, уникаючи надмірної залежності від групи. Основний фокус на власному розвитку, самореалізації, навчанні. Висока автономність у прийнятті рішень та формуванні думок. Можливе зниження уваги до колективних інтересів, що іноді призводить до конфліктів у групових ситуаціях.

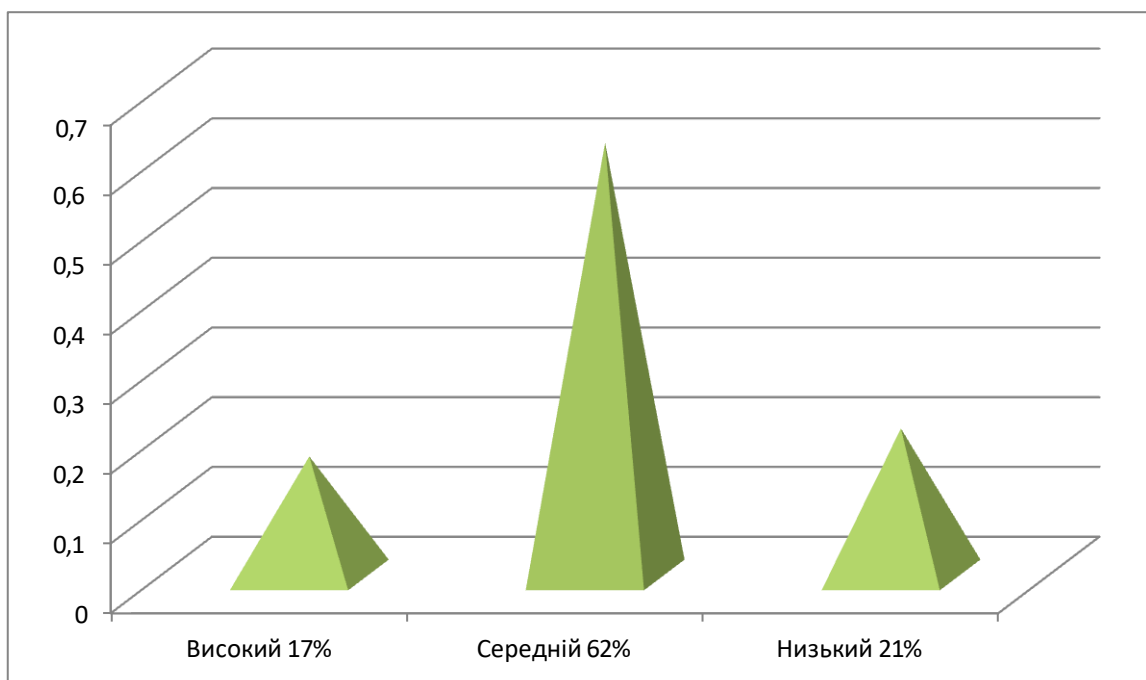
Прагматичний підхід (34%) відображає гнучкість у взаємодії з групою: орієнтація на раціональне прийняття рішень, прагнення отримувати практичну вигоду від спільної діяльності. 34% – це помірний рівень, який

підкреслює збалансований підхід: людина готова співпрацювати, але переважно у ситуаціях, де це приносить взаємну вигоду. Характерними особливостями є те, що особистість не схильна до надмірної емоційної залученості у групу. Приймає участь у колективній роботі за умови, що це обґрунтовано й ефективно. Відсутня категоричність у відкиданні чи прийнятті групових цінностей.

Колективістичний підхід (13%) – характеризується орієнтацією на групу: прийняття рішень, що відповідають її інтересам, турбота про добробут спільноти, готовність жертвувати особистими потребами заради загального блага. 13% – це найнижчий показник, що вказує на слабкий зв'язок із колективістичними ідеями. Характерними особливостями є те, що особистість надає перевагу індивідуальним інтересам, ніж груповим. Слабка мотивація до залучення у спільну діяльність, якщо це не сприяє власним цілям. Можливе дистанціювання від командної роботи. Розподіл 47% (індивідуалізм), 34% (прагматизм), 13% (колективізм) свідчить про те, що: респонденти були орієнтовані переважно на власні цілі та потреби. Взаємодія з групою є раціонально обґрунтованою, залежить від практичної вигоди. Пріоритетом не є групові інтереси або загальне благо. Такий профіль часто зустрічається серед людей, які віддають перевагу самотійності, але водночас не відмовляються від групової співпраці, якщо це виправдано.

Для діагностики рівня міжособистісної довіри ми застосовували методику Дж. Роттера – Шкала міжособистісної довіри (Interpersonal Trust Scale, ITS). Процентне співвідношення показників високого, середнього, низького рівнів довіри представлено на рисунку 5.

Рисунок 5.



Процентне співвідношення рівня міжособистісної довіри за методикою Дж. Роттера Шкалою міжособистісної довіри (Interpersonal Trust Scale, ITS).

Наглядні зображення у таблиці 5 за результатами методики Дж. Роттера «Шкала міжособистісної довіри» (Interpersonal Trust Scale, ITS) отриманих показників, дозволяють оцінити рівень міжособистісної довіри серед учасників дослідження. Високий рівень довіри продемонстрували 17% опитаних. Це свідчить про їхню відкритість, готовність до взаємодії та схильність бачити інших людей як надійних і доброзичливих.

Середній рівень довіри, який мають 62% учасників, вказує на збалансований підхід до сприйняття інших. Такі люди зберігають обережність у нових стосунках, але водночас здатні будувати довірливі зв'язки за сприятливих умов.

Низький рівень довіри характерний для 21% досліджуваних, що свідчить про їхню підозрілість, замкненість або негативний попередній досвід взаємодії з іншими. Такий показник може свідчити про труднощі у встановленні міжособистісних стосунків, високий рівень тривожності чи страх бути обманутим. Ці дані загалом відображають переважання середнього рівня довіри в групі, що вказує на помірно довірливу соціальну

атмосферу. Водночас, наявність значної частки учасників із низьким рівнем довіри може свідчити про необхідність роботи з формуванням більш відкритих і підтримуючих взаємин у соціумі.

Отримані результати дослідження були використані при обробці статистичних даних, яка проводилась за допомогою програмного забезпечення SPSS для Windows (версія 29.0).

Таблиця 1.

Показники кореляційного аналізу компонентів перцептивно-інтерактивної компетентності з довірою здобувачів освіти

Структурні компоненти	Довіра до себе	Довіра до інших	Довіра до світу	Взаєморозуміння	Соціальна активність	Взаємопізнання
Довіра до себе	1	0,789**	0,357*	0,373*	0,549**	0,531**
Довіра до інших	0,789**	1	0,803**	0,705**	0,711**	0,713**
Довіра до світу	0,357*	0,803**	1	0,443	0,387*	0,393*
Взаєморозуміння	0,373*	0,373*	0,443*	1	0,336	0,322*
Соціальна активність	0,549**	0,711**	0,378*	0,336*	1	1
Взаємопізнання	0,531**	0,713**	0,393*	0,322*	1	1

Примітка: рівні значущості: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$

Як видно із таблиці є сильний і статистично значущий позитивний зв'язок між довірою до себе і довірою до інших. Такі результати дають змогу

зрозуміти, що респонденти з високим рівнем довіри до себе зазвичай також мають високий рівень довіри до інших. Вони здатні відкриватися іншим людям і вірити в їхні наміри. Також існує помірний, але статистично значущий ($r = 0,357$) позитивний зв'язок між довірою до себе та довірою до світу. Люди, які довіряють собі, можуть більш позитивно сприймати навколишній світ і бути більш оптимістичними щодо подій, що відбуваються. Вартий уваги помірний позитивний зв'язок між довірою до себе та здатністю до взаєморозуміння з іншими людьми ($r = 0,373$). Це може свідчити про те, що люди, які відчують довіру до себе, здатні краще розуміти потреби та емоції інших. Довіра до інших та довіра до світу ($r = 0,803$) – це статистично значущий позитивний зв'язок. Люди, які довіряють іншим, зазвичай також мають високу довіру до світу в цілому, вірячи, що люди в ньому є добрими та підтримуючими. Довіра до інших і взаєморозуміння ($r = 0,715$) позитивний зв'язок між довірою до інших і здатністю до взаєморозуміння. Це може означати, що люди, які довіряють іншим, здатні краще розуміти їхні мотиви, емоції та потреби. Ідеальний позитивний зв'язок між соціальною активністю і взаємопізнанням. Це свідчить про те, що люди, які активно взаємодіють з оточенням, зазвичай також глибше пізнають себе. Усі кореляції між компонентами є переважно позитивними, це свідчить про те, що розвиток однієї з характеристик (довіри до себе, довіри до інших, довіри до світу тощо) часто супроводжується розвитком інших. Також є кілька сильних кореляцій ($p < 0,01$), що вказують на важливість цих взаємозв'язків для особистісного розвитку.

Взаємодія соціальної перцепції та довіри є важливим аспектом особистісного розвитку, що виявляється через складні взаємозв'язки між різними компонентами. Наші результати свідчать, що довіра до себе, інших і світу безпосередньо впливає на здатність до взаєморозуміння та соціальної активності. Виявлений позитивний зв'язок між довірою до себе та здатністю до взаємопізнання підкреслює важливість саморозуміння у процесі соціальної взаємодії. Отже, розвиток довіри особистості сприяє покращенню

якості соціальних взаємодій та глибшому пізнанню себе й оточуючих. Перспективи дослідження взаємодії соціальної перцепції та довіри особистості включають поглиблене вивчення впливу різних соціальних контекстів на формування довіри та взаєморозуміння. Подальші дослідження можуть допомогти розробити практичні рекомендації для розвитку міжособистісної комунікації та підвищення ефективності соціальних взаємодій у різних сферах життя.

Висновок до розділу 2

Результати дослідження підтверджують наявність значущих позитивних зв'язків між різними компонентами довіри, такими як довіра до себе, інших, та світу. Встановлено, що люди з високим рівнем довіри до себе зазвичай демонструють більшу відкритість до оточуючих і вищу довіру до інших, а також схильні позитивно сприймати навколишній світ. Це підкреслює важливість самоприйняття для формування здорових соціальних взаємин і оптимістичного сприйняття дійсності.

Помірний позитивний зв'язок між довірою до себе та здатністю до взаєморозуміння з іншими вказує на роль саморозуміння у покращенні емпатії та ефективності соціальних взаємодій. Аналіз також демонструє сильну кореляцію між довірою до інших і довірою до світу, що свідчить про взаємопов'язаність цих характеристик у формуванні гармонійного ставлення до соціального середовища.

Значний зв'язок між соціальною активністю та здатністю до глибшого самопізнання підтверджує, що активна взаємодія з оточенням сприяє особистісному зростанню. Загальна тенденція позитивних кореляцій між компонентами довіри свідчить про те, що розвиток однієї характеристики часто супроводжується зміцненням інших.

Таким чином, довіра виступає ключовим фактором особистісного розвитку, впливаючи як на якість міжособистісних взаємодій, так і на здатність до пізнання себе. Подальші дослідження у цій сфері можуть розширити розуміння ролі соціального контексту у формуванні довіри та взаєморозуміння, а також допомогти створити практичні рекомендації для покращення міжособистісної комунікації у різних соціальних сферах.

Наступний крок нашої роботи буде спрямований на розробку та впровадження тренінгової програми, яка допоможе підвищити рівень довіри особистості шляхом розвитку перцептивних здібностей. Така програма сприятиме вдосконаленню навичок взаєморозуміння, емпатії та соціальної активності, що є важливими для гармонійних стосунків. Практичне застосування тренінгу дозволить не лише підвищити якість соціальних взаємодій, але й сприяти особистісному зростанню учасників.

РОЗДІЛ ІІІ. ЗАСОБИ РОЗВИТКУ ФЕНОМЕНУ ДОВІРИ ОСОБИСТОСТІ

3.1. Теоретичні засади практичної діяльності, спрямованої на формування довіри особистості до себе, оточуючих та світу.

У сучасному суспільстві довіра є фундаментальним чинником, який забезпечує гармонійне співіснування особистості, міжособистісні відносини та інтеграцію в соціальне середовище. Формування довіри до себе, інших людей та світу є складним психологічним процесом, що потребує цілісного підходу та обґрунтованих практичних рішень. Відсутність довіри може породжувати конфлікти, тривожність і відчуття ізольованості, що негативно впливає на загальну якість життя.

Особлива роль у цьому процесі належить науково обґрунтованим методикам, які поєднують психологічну теорію та практику. Вивчення теоретичних засад дозволяє визначити ключові принципи й механізми формування довіри, що лежать в основі особистісного розвитку. У цьому контексті важливо дослідити зв'язок між внутрішньою довірою особистості та її здатністю встановлювати здорові відносини з іншими.

Мета даної роботи полягає у виявленні наукових підходів, які сприяють розвитку довіри як інтегральної характеристики особистості. Дослідження теоретичних засад практичної діяльності в цій сфері дає змогу не лише зрозуміти суть довіри, а й розробити ефективні практичні інструменти для її формування. Спираючись на психологічні теорії та емпіричні дані, у роботі розглядаються ключові методи й стратегії, що можуть бути застосовані у практичній діяльності.

Таким чином, аналіз теоретичних основ формування довіри стане підґрунтям для створення інноваційних підходів, спрямованих на розв'язання актуальних проблем у міжособистісній і соціальній взаємодії.

Розвиток довіри значною мірою залежить від соціальної перцепції, яка є процесом сприйняття та інтерпретації поведінки інших людей. Через соціальну перцепцію людина формує уявлення про наміри, емоції та

надійність оточуючих, що є основою для виникнення довіри. Позитивне сприйняття взаємодії сприяє формуванню довірчих стосунків, тоді як упередження чи негативний досвід можуть знижувати рівень довіри.

Здатність до емпатії, зокрема розуміння почуттів і потреб інших, відіграє ключову роль у зміцненні соціальної перцепції та довіри. Наявність чесного діалогу й прозорих комунікацій підсилює позитивне сприйняття, створюючи сприятливе середовище для взаєморозуміння. Таким чином, соціальна перцепція є важливим психологічним механізмом, що підтримує розвиток довіри як у міжособистісному, так і у соціальному контексті.

Наукова діяльність Кравець Н. М. у сфері дослідження довіри як соціально-психологічного феномена зосереджена на виявленні основних напрямків аналізу цього поняття. Особливу увагу приділено ролі довіри у міжособистісній взаємодії, акцентуючи на її впливі на формування стійких соціальних зв'язків. У межах психокорекційної роботи дослідниця розробляє підходи до розвитку психології довіри через методи діалогу, емпатії та когнітивно-поведінкових практик. Її праці спрямовані на вдосконалення моделей формування довірливих відносин у різних соціальних середовищах, зокрема у родинному, освітньому та професійному контекстах [27].

Науковці Кметюк О. та Склярова Г. зосереджують свої дослідження на вивченні чинників формування довіри як ключового соціально-психологічного феномена. Вони аналізують вплив особистісних, соціокультурних та ситуативних факторів на розвиток довірливих взаємин у різних соціальних контекстах. У своїй психокорекційній роботі акцентують увагу на розробці інструментів для зміцнення довіри через підходи, що сприяють розвитку самосвідомості, емпатії та комунікативних навичок. Їхні роботи спрямовані на практичне впровадження методів побудови довірливих стосунків у сім'ї, робочих колективах та освітньому середовищі [22].

Лашко О. досліджує взаємозв'язок між довірою та саморегуляцією студентів технічних вищих навчальних закладів, акцентуючи на особливостях цих процесів у навчальному середовищі. У своїх роботах

аналізує вплив стресостійкості, комунікативних навичок та емоційної саморегуляції на здатність студентів будувати довірливі відносини. У межах психокорекційної роботи Лашко О. пропонує методи підвищення рівня довіри через розвиток самосвідомості, рефлексії та ефективної міжособистісної комунікації [35].

3.2. Програма розвитку рівня довіри через вдосконалення соціальної перцепції

Довіра є важливим феноменом соціальної взаємодії, що формується через процес соціальної перцепції – здатність людей сприймати, розуміти й оцінювати інших. У її основі лежить оцінка чесності, надійності й намірів партнера у взаємодії, які визначаються через спостереження, досвід і емоційний зв'язок. Розвиток довіри залежить від відкритого спілкування та стабільності поведінки, що сприяє зменшенню невизначеності у відносинах. Таким чином, соціальна перцепція є ключовим механізмом, який забезпечує формування довіри через взаємне розуміння та прийняття. Довіра зміцнюється завдяки здатності людей інтерпретувати невербальні сигнали, емоції та наміри, що дозволяє збудувати глибше взаєморозуміння. Крім того, вона відіграє критичну роль у формуванні соціального капіталу, сприяючи розвитку співпраці, солідарності та стабільності в суспільстві.

Метою програми розвитку рівня довіри є підвищення ефективності міжособистісної взаємодії через вдосконалення навичок соціальної перцепції. Програма спрямована на навчання учасників розумінню невербальної комунікації, аналізу емоцій та інтерпретації поведінкових сигналів. Вона також допомагає розвивати емпатію, саморефлексію та вміння будувати взаємовигідні відносини. Завдяки цьому учасники зможуть краще адаптуватися до соціальних ситуацій, знижувати конфлікти та формувати довірчі стосунки.

Основними завданнями програми розвитку рівня довіри через вдосконалення навичок соціальної перцепції є:

1. розвиток емпатії: навчити учасників розуміти емоційний стан інших людей та виявляти чуйність у взаємодії.

2. аналіз невербальної комунікації: розвинути здатність розпізнавати і правильно інтерпретувати жести, міміку, інтонацію та інші невербальні сигнали.

3. покращення саморефлексії: сприяти усвідомленню власних установок, стереотипів і поведінкових моделей, які можуть впливати на довіру.

4. формування навичок конструктивного спілкування: навчити чітко висловлювати свої думки, активно слухати і зберігати відкритість у діалозі.

5. зниження рівня міжособистісної напруги: створити умови для ефективного вирішення конфліктів і побудови гармонійних відносин.

6. розвиток стратегій побудови довіри: навчити встановлювати довірчі стосунки в особистому та професійному середовищі.

7. зміцнення соціального капіталу: сприяти формуванню командної роботи, співпраці та взаємної підтримки в групах.

Ці завдання дозволяють всебічно розвинути навички соціальної перцепції, необхідні для ефективної побудови довіри.

Структура програми

1. На першому етапі програми учасники знайомляться з поняттям соціальної перцепції її впливом на міжособистісні відносини та рівень розвитку довіри. Основна мета етапу – допомогти усвідомити важливість розуміння емоцій, намірів і поведінкових сигналів інших людей у процесі взаємодії. Ми використовували приклади з повсякденного життя, рольові ігри та групові обговорення, щоб продемонструвати, як недоліки у соціальній перцепції можуть призводити до непорозумінь і втрати довіри. Також учасники отримують базові знання про механізми сприйняття, такі як емпатія, невербальна комунікація та вплив стереотипів. Цей етап завершується аналізом власного досвіду учасників та визначенням цілей для подальшого вдосконалення.

2. Другий етап програми зосереджений на розвитку навичок саморегуляції, що є ключовими для ефективної соціальної перцепції та побудови довіри. Учасники вчаться розпізнавати власні емоції, стани стресу та реакції на зовнішні стимули, аналізуючи їхній вплив на поведінку та спілкування. Практичні вправи включають техніки управління емоціями, дихальні практики та методи зниження напруги в конфліктних ситуаціях. Цей етап допомагає учасникам стати більш усвідомленими та зберігати внутрішню рівновагу під час взаємодії з іншими.

3. Третій етап програми спрямований на розвиток емпатії – здатності розуміти емоційний стан і потреби інших людей. Учасники опановують техніки активного слухання, включаючи уважне сприйняття вербальних і невербальних сигналів співрозмовника. Практичні завдання та рольові ігри допомагають відчувати себе на місці інших, сприяючи кращому розумінню їхніх переживань і мотивів. Цей етап дозволяє побудувати глибші зв'язки з людьми та формувати основи довіри через прояв чуйності та підтримки.

4. Четвертий етап програми присвячений розвитку навичок невербальної комунікації, що є важливими для успішного сприйняття та передачі інформації. Учасники вчаться розпізнавати жести, міміку, пози тіла та інтонацію голосу, які передають емоції та наміри співрозмовника. Практичні вправи включають аналіз відео та симуляцію реальних ситуацій, щоб удосконалити здатність розуміти невербальні сигнали і використовувати їх для зміцнення довіри.

5. Цей етап програми зосереджений на усвідомленні особистих установок і стереотипів, які можуть впливати на формування довіри. Учасники аналізують власні переконання та упередження через вправи саморефлексії, обговорення і групові дискусії. Мета етапу – допомогти учасникам зрозуміти, як їхні внутрішні установки впливають на сприйняття інших, та навчитися змінювати їх для побудови відкритих і довірчих стосунків.

6. Етап формування навичок конструктивного спілкування спрямований на розвиток вміння чітко й ефективно виражати свої думки та емоції. Учасники опановують техніки активного слухання, ненасильницького спілкування та вирішення конфліктів, які сприяють зниженню напруги у взаємодії. Практичні вправи, рольові ігри та обговорення допомагають створити базу для відкритого діалогу та побудови взаємної довіри.

7. На цьому етапі здійснюємо оцінку ефективності проведених занять для розуміння того, наскільки впроваджені заходи сприяли розвитку соціальної перцепції та формуванню довіри. Його основна мета – визначити, чи досягнуто поставлених цілей програми та які аспекти потребують вдосконалення.

На початку етапу визначаються ключові показники, які відображають успішність заходів. Рівень взаємної довіри серед учасників (з використанням шкал чи анкет). Частота та якість міжособистісної взаємодії. Відчуття безпеки та відкритості у групі.

Учасники відповідають на запитання про свій досвід, рівень довіри до інших, емоційне сприйняття. Аналіз поведінки учасників під час групових вправ, дискусій чи інших заходів. Фокус робиться на невербальних проявах (зоровий контакт, мова тіла) та взаємодії. Глибоке обговорення вражень учасників для розкриття суб'єктивних аспектів, які могли не відобразитися у стандартних анкетах. Оцінка ефективності допомагає не лише визначити прогалини, а й забезпечити прозорість процесу, мотивуючи учасників до подальшої роботи над собою та своїми навичками взаємодії.

8. Коригування стратегії є важливим етапом, спрямованим на адаптацію програми з урахуванням зворотного зв'язку. Його мета – вдосконалити заходи для досягнення максимального ефекту у розвитку соціальної перцепції та довіри. Основними кроками є розробка нових підходів. Виявлені недоліки, постали новими елементами, такі як: альтернативні вправи для розвитку емпатії чи активного слухання. Корекція тривалості та інтенсивності тренінгових вправ. Ми розробили модульну

структуру, що дозволило адаптувати програму до потреб нашої аудиторії. Багато уваги нами було зосередження на темах, які викликали найбільше труднощів або інтересу. Залучення зворотного зв'язку в режимі реального часу. Коригування стратегії дозволило програмі залишатися актуальною, ефективною та орієнтованою на конкретні потреби учасників. Це забезпечило у довготривалій стратегії максимальне залучення та розвиток навичок довіри і соціальної перцепції. Ми проводили роботу над закріпленням та підтримкою навичок.

9. Заключний етап фокусувався на забезпеченні довготривалого ефекту від програми. Його мета – створення умов, за яких учасники зможуть підтримувати та розвивати отримані навички навіть після завершення заходів. Ми розробляли підтримуючі інструменти: методичні матеріали (посібники, чек-листи, рекомендації для практики). Онлайн-платформи або мобільні додатки для самостійного вдосконалення (наприклад, тренажери з емпатії чи спілкування).

Ефективно реалізований етап закріплення гарантує, що отримані знання та навички стануть невід'ємною частиною поведінки учасників. Це створює основу для довготривалого розвитку довіри в різних аспектах їхнього життя.

Висновок до розділу 3

У третьому розділі розкрито засоби, які сприяють формуванню та розвитку довіри особистості, зокрема через механізми соціальної перцепції. З'ясовано, що довіра як соціально-психологічний феномен базується на здатності індивіда адекватно сприймати й інтерпретувати поведінку, емоції та наміри інших людей. Соціальна перцепція відіграє важливу роль у встановленні довірливих стосунків, оскільки забезпечує основу для формування позитивних очікувань у міжособистісній взаємодії.

Одним із ключових засобів розвитку довіри є використання технік підвищення емпатії, які сприяють більш глибокому розумінню емоційного

стану інших людей. Важливо також формувати навички активного слухання, що дозволяє зміцнити почуття взаємоповаги та емоційної близькості. Значущим фактором є розвиток рефлексії як здатності аналізувати власні та чужі дії, а також їхній вплив на формування довіри.

Особливу увагу приділено ролі невербальної комунікації, яка становить основу для встановлення першого враження та формування довірливого ставлення. Також досліджено вплив позитивного підкріплення, зокрема похвали, підтримки та заохочення, як засобу посилення довірливих відносин.

Розвиток довіри можливий завдяки цілеспрямованому застосуванню психокорекційних методик, таких як рольові ігри, групова терапія та моделювання поведінки. Ці підходи дозволяють створювати безпечні умови для експериментування з довірливими формами поведінки.

Таким чином, розділ узагальнює, що розвиток феномену довіри через соціальну перцепцію є комплексним процесом, який вимагає інтеграції когнітивних, емоційних і поведінкових компонентів. Практичне застосування описаних засобів дозволяє досягти гармонійних міжособистісних стосунків, зменшити рівень соціальної тривожності та сприяє формуванню позитивного соціального клімату в різних сферах життя.

ВИСНОВКИ

Проведення теоретико-методологічного та емпіричного наукового дослідження даної роботи дають змогу краще зрозуміти процеси, які формують довіру між людьми, а також роль соціального сприйняття в цьому контексті. У ході дослідження було встановлено, що соціальна перцепція відіграє ключову роль у взаємодії особистостей, сприяючи формуванню уявлень про надійність і доброзичливість оточуючих. Виявлено, що довіра базується на здатності особистості інтерпретувати невербальні сигнали, розпізнавати емоційний стан інших людей і враховувати соціокультурний контекст спілкування.

Соціальна перцепція як складний багатогранний процес охоплює когнітивний, емоційний і поведінковий компоненти. Вона впливає на формування довіри через оцінку чесності, компетентності та емоційної прив'язаності до партнера по взаємодії. Було також встановлено, що особистісні риси, такі як емпатія, толерантність до невизначеності та соціальна відкритість, значною мірою визначають здатність людини до формування довіри.

Окрім теоретичного аналізу, дослідження включало емпіричну частину, яка підтвердила, що довіра значно залежить від сприйняття соціальних сигналів, таких як відкритість мови тіла, контакт очей та інтонація голосу. Виявлено, що високий рівень соціальної перцепції дозволяє людям будувати глибші та стабільніші міжособистісні стосунки, водночас знижуючи ризик конфліктів і нерозуміння.

Практична цінність роботи полягає у розробці рекомендацій для покращення навичок соціальної перцепції, які можуть бути використані у сфері освіти, психологічного консультування, корпоративної культури та управління. Запропоновані стратегії включають тренінги з розвитку емоційного інтелекту, навчання навичкам активного слухання та усвідомленого спілкування.

Перспективи подальших досліджень у цій галузі включають багато аспектів до яких належать наступні.

Дослідження впливу цифрових комунікацій на соціальну перцепцію – у сучасному світі все більша частина спілкування відбувається через онлайн-канали, що змінює способи сприйняття людей і формування довіри.

Аналіз міжкультурних відмінностей у соціальній перцепції та довірі, щоб краще зрозуміти специфіку спілкування у глобалізованому суспільстві.

Вивчення впливу штучного інтелекту та автоматизованих систем на довіру людей, особливо в умовах інтерактивної взаємодії з роботами чи віртуальними помічниками.

Розробка навчальних програм для різних вікових груп, спрямованих на підвищення навичок соціальної перцепції через ігрові методики та симуляції.

Дослідження нейропсихологічних аспектів соціальної перцепції, зокрема ролі дзеркальних нейронів у формуванні довіри.

У результаті подальших досліджень у цьому напрямку можна створити більш глибокі теоретичні моделі довіри та соціальної перцепції, а також розробити практичні інструменти для зміцнення міжособистісних стосунків у різних соціальних контекстах. Це сприятиме підвищенню ефективності комунікації в суспільстві, покращенню якості життя та зниженню рівня соціальної напруги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрущенко Г. І. Соціологічний аспект вивчення довіри на міжособистісному рівні соціальності. *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики*. 2016. Вип. 71. С. 6–14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stapttp_2016_71_3 (дата звернення: 21.05.2025).
2. Арканова О. Ю. Психологія взаємин : наук. монографія. Київ : КММ, 2009. 120 с.
3. Біла І. М. Перцептогенезис у пренатальний період розвитку. *Практична психологія та соціальна робота*. 2012. № 7. С. 48–53.
4. Ворожбит С. А. Особливості стратегій соціально-психологічної адаптації студентів під впливом почуття довіри. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Сер. : Психологічні науки*. 2013. Вип. 114. С. 30–35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VchdpuPH_2013_114_9 (дата звернення: 21.05.2025).
5. [Гончарова А. М.](#) Особливості формування першого враження про людину. *Психолого-педагогічні проблеми становлення сучасного фахівця* : зб. наук. ст. : матеріали III міжнар. наук.-практ. конф., 7-8 черв. 2017 р. Харків, 2017. С. 13–17. URL: https://culturehealth.org/hogokz_knigi/Kn_produkc/Zbirnik/7_HNEU_2017.pdf#page=13
6. Гордієнко В. І., Копець Л. В. Сприйняття іншої людини як рішення комунікативної задачі. *Наукові записки НаУКМА. Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота*. 2013. Т. 149. С. 43–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NaUKMApp_2013_149_10.
7. Губа Н. О. Міжособистісна довіра: сутність, види та функції. *Слобожанський науковий вісник. Серія: Психологія*. 2024. № 1. С. 33–37. DOI: <https://doi.org/10.32782/psyspu/2024.1.6>
8. Губа Н. О., Павлюк О. Г. Психологічний аналіз проблеми соціальної перцепції. *Проблеми сучасної психології* : зб. наук. пр. Запоріжжя, 2015. № 1. С. 51–58. URL: surl.li/nhjwym

9. Демянюк О. Б., Косарева О. І. Особливості соціальної перцепції у студентської молоді (гендерний аспект). *Психологічний часопис*. 2018. № 4. С. 54–67.
10. Дерев'янка Р. Особливості особистісного розвитку психолога на етапі професійної підготовки. *Інновації в освіті: реалії та перспективи розвитку* : матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 24 листоп. 2023 р.). Тернопіль, 2023. С. 31–33. URL: surl.li/wjnetw
11. Докторова Д. Теоретичні підходи до розуміння поняття «довіра». *Соціологічні студії*. 2014. № 1. С. 50–62.
12. Дудар О. В. Вплив соціальних еталонів на міжособистісну перцепцію. *Молодий вчений*. 2017. № 5. С. 204–207. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_5_50
13. Єрмакова Н. О. Особливості проявів довіри до інших та до себе у студентів юнацького віку. *Слобожанський науковий вісник. Серія: Психологія*. 2023. № 1. С. 10–16. DOI: <https://doi.org/10.32782/psyspu/2023.1.2>
14. Єфімова С. Перцептивна функція спілкування. *Відкритий урок: розробки, технології, досвід*. 2009. № 9. С. 82–83.
15. Засєкіна Л. В., Пастрик Т. В. Основи психології та міжособове спілкування : навч. посіб. М-во освіти і науки України. 2-е вид. Київ : Медицина, 2018. 216 с.
16. Зелінська Я. Ц., Сурмава С. Н. Психологічні особливості соціальної перцепції у студентському віці. *Габітус*. 2022. Вип. 37. С. 165–169. DOI: <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2022.37.30>
17. Зорій Н. Особливості вивчення соціальної перцепції в соціальній психології. *Актуальні питання суспільних наук та історії медицини*. 2015. № 1. С. 43–46. DOI: <https://doi.org/10.24061/2411-6181.1.2015.70>
18. Карпенко Н. А. Механізми міжособистісного сприймання. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна* : [зб. наук. пр.] / Львів. держ. ун-т внутр. справ ; [редкол.: М. Й. Варій та ін.]. Львів, 2011. Вип. 2. С. 15–28.

19. Каряка І., Фартушна С., Каряка О. Гендерно-перцептивні відмінності як основа формування першого враження в соціальної взаємодії. *Вісник Національного авіаційного університету. Серія: Педагогіка, психологія*. Київ, 2018. №. 13. С. 134–139.
20. Кіричевська Е. В. Соціальна перцепція як структурний компонент комунікативних здібностей старшокласників. *Актуальні проблеми психології*. Житомир, 2008. Т. 12 : Проблеми психології творчості, вип. 4. С. 103–113. URL: <https://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi31/0025161.pdf>
21. Клевака Л. П. Гуманізація міжособистісного спілкування підлітків з однолітками та дорослими: соціально-перцептивний аспект. *Психолого-педагогічні аспекти розвитку особистості в сучасному світі* : зб. наук. пр. Полтава, 2007. С. 43–46. URL: <http://dspace.pnpu.edu.ua/handle/123456789/10357> (дата звернення: 21.05.2025).
22. Кметюк О., Склярова Г. Чинники формування довіри як соціально-психологічного феномену. *Держава, регіони, підприємництво: інформаційні, суспільно-правові, соціально-економічні аспекти розвитку* : збірник. Київ, 2023. С. 650–652. URL: surl.li/urnxyw .
23. Кожем'якіна О. Генеалогія феномена довіри : історико-філософський екскурс. *Вісник Львівського університету. Серія «Філософські науки»*. Львів, 2017. Вип. 19. С. 19–26. URL: <https://er.chdtu.edu.ua/handle/ChSTU/857> .
24. Корх В. Розвиток механізмів соціальної перцепції в підлітковому та юнацькому віці. *Соціальна психологія*. 2013. № 56. С. 85–99.
25. Косович О. Перцепція okazіональних слів у міжкультурній комунікації. *Вісник Львівського університету. Серія : Іноземні мови* / [голов. ред. Р. С. Помірко]. Львів, 2008. Вип. 15. С. 297–301
26. Костюченко О. М. Психологічні основи соціальної перцепції майбутніх фахівців масових комунікацій : навч. посіб. Острог : Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2016. 188 с.

27. Кравець Н. М. Аналіз основних напрямів вивчення довіри як соціально-психологічного феномена *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна* : [зб. наук. пр.] / Львів. держ. ун-т внутр. справ ; [редкол.: М. Й. Варій та ін.]. Львів, 2011. Вип. 1. С. 56–67.
28. Кравців В. В., Тавровецька Н. І. Теоретична модель розвитку міжособистісної довіри. *Науковий вісник ХДУ. Серія: Психологічні науки*. Херсон, 2024. № 1. С. 10–17. URL: <https://pj.journal.kspu.edu/index.php/pj/article/view/1312> .
29. Кравченко В. Особливості дослідження довіри у соціально-психологічному дискурсі. *Психологія і суспільство*. 2012. № 2. С. 52–57.
30. Крива Н. Л. Проблема довіри в сучасній психології. *Теорія і практика сучасної психології*. 2018. № 5. С. 128–132.
31. Крижанівська Ю. В., Свідерська О. І. Теоретико-методологічний аналіз психологічного підходу до феномену довіри. *Вісник Національного університету оборони України*. 2021. № 5. С.107–112. DOI: <https://doi.org/10.33099/2617-6858-2020-58-5-107-112>
32. Кульчицька А. В. Система підготовки фахівців з позиції соціально-перцептивної компетентності. *Актуальні проблеми соціалізації особистості* : матеріали І наук.-практ. семінару (14 трав. 2014 р.). Луцьк, 2014. С. 69–72.
33. Кульчицька А. В. Структурно-функціональний підхід до соціальної перцепції в системі підготовки фахівців. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2012. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2012_1_35
34. Лактіонова А. Перцепційний досвід як діяльність. *Філософська думка*. 2011. № 5. С. 40–50.
35. Лашко О. Особливості довіри і саморегуляції студентів технічного вищого навчального закладу. *Особистість у кризових умовах та критичних ситуаціях життя* : зб. наук. пр. Суми, 2016. С. 148–152.

36. Левицька М. І. Міжособистісна довіра : теоретичний аспект. *Педагогічний альманах. Актуальні проблеми дошкільної освіти : теорія та практика* : матеріали II Всеукр. конф. здобувачів вищої освіти і молодих учених (04 листоп. 2022 р). Одеса, 2022. Вип. 2. С. 189–194. URL: <http://dspace.pdpu.edu.ua/handle/123456789/16237> .
37. Лисенко Д. П. Психологічні особливості формування довіри в міжособистісних відносинах. *Теорія і практика сучасної психології*. 2019. № 4, Т. 1. С. 135–139. URL: http://www.tpsp-journal.kpu.zp.ua/archive/4_2019/part_1/27.pdf (дата звернення: 21.05.2025).
38. Мосол Н. О. Психологічні аспекти міжособистісної довіри здобувачів і викладачів у закладах вищої освіти. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія*. 2024. № 3. С. 60–63. DOI: <https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2024.3.11>
39. Муха О. Я. Структура та властивості естетичної перцепції. *Практична філософія*. 2013. № 4. С. 97–104.
40. Нікон О., Пугач С. Особливості терміну «перцепція» та доцільність його використання в регіональних дослідженнях. *Суспільно-географічні чинники розвитку регіонів* : матеріали 9 Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Луцьк, 8–9 листоп. 2024 р.) / М-во освіти і науки України [та ін.] ; [за ред.: Ю. М. Барського, В. Й. Лажніка]. Луцьк, 2024. С. 99–102.
41. Паламарчук М. Є. Досвід взаємодії з соціально стигматизованою групою як чинник зміни уявлень про її представників. *Актуальні проблеми психології* : зб. наук. пр. Київ, 2020. Т. VI : Психологія обдарованості, вип. 17. С. 277–289. URL: surl.li/wtecvl .
42. Петрик О. В. Довіра як прояв соціального інтелекту у професійній діяльності журналістів. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Психологія*. 2017. Вип. 5. С. 120–128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoapp_2017_5_13

43. Плетка О. Модель ролівої перцепції у соціальній взаємодії. *Комунікативні технології врегулювання соціальних конфліктів* : матеріали круглого столу. Київ, 2019. С. 63–68. URL: surl.it/ajrhcg
44. Поцелуйко А. О. Соціальна перцепція: історико-філософські та загальнопсихологічні передумови дослідження. *Грані*. 2015. Т. 18, № 4. С. 54–61. DOI: <https://doi.org/10.15421/1715079>
45. Саранчук Д. Психологічна роль довіри в розвитку особистості. *Актуальні проблеми безпеки життєдіяльності людини в сучасному суспільстві* : матеріали Всеукр. наук.-теорет. інтернет-конф., 24 листоп. 2021 р., м. Миколаїв. Миколаїв, 2021. С. 388–392.
46. Супрунець Т. Концептуалізація поняття «довіра» в контексті соціогуманітарних досліджень. *Вісник Львівського університету. Серія «Соціологічна»*. Львів, 2013. Вип.7. С. 77–86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnu_sociology_2013_7_10
47. Ситнік С. В., Пивоварчик І. М. Довіра до людей та її прояв у міжособистісній взаємодії. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права*. 2021. № 5. С. 59–65. DOI: <https://doi.org/10.51547/ppp.dp.ua/2021.5.9>
48. Стеценко Т. О. Довіра як соціальний ресурс: від теоретичної концептуалізації до пошуку механізмів практичного управління. *Грані*. 2018. Т. 21, № 7. С. 44–52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Grani_2018_21_7_9.
49. Товканець Г. В. Перцептивні аспекти педагогічної взаємодії. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Педагогіка. Соціальна робота* / голов. ред. І. В. Козубовська. Ужгород, 2018. Вип. 1 (42). С. 242–245. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/20582>
50. Федотова Т. В. До питання вивчення соціально-перцептивних особливостей особистості. *Актуальні проблеми загальної та соціальної психології* : зб. наук. ст. / Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, ф-т психології, Каф. заг. та соц. психол. ; [редкол.: Л. В. Засекіна та ін.]. Луцьк, 2015. Вип. 2. С. 103–107.

51. Філоненко М. М. Психологія спілкування : підручник. М-во освіти і науки України. Київ : Центр учб. л-ри, 2008. 224 с.
52. Чайка Г. В. Довіра як ключовий компонент психічного здоров'я. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Психологія*. 2022. Т. 33, № 1. С. 31–36. DOI: <https://doi.org/10.32838/2709-3093/2022.1/05>
53. Череватенко І. М. Довіра як психологічний феномен. *Наукові пошуки* : зб. наук. пр. Суми, 2012. Вип. 6. С. 197–201. URL: <https://www.library.sspu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/32-4.pdf#page=197> .
54. Чуйко Г. В., Чапак Я. В. Міжособистісна довіра як передумова партнерських стосунків між людьми. *Психологічний часопис* : зб. наук. пр. / за ред. С. Д. Максименка. Київ, 2020. Т. 6. Вип. 1. С. 29–39.
55. Шайгородський Ю. Ж. Криза суспільної довіри: суперечність між очікуваннями та реальністю. *Політичне поле України у ситуації суспільної кризи: влада, опозиція, політичні партії, громадські організації* / Нац. акад. наук України, Ін-т політ. і етнонац. дослідж. ім. І. Ф. Кураса ; [за ред. О. М. Майбороди]. Київ, 2020. С. 8–31.
56. Шамлян К. Перцептивний компонент стосунку «психотерапевт – клієнт». *Вісник Львівського університету. Серія : Філософські науки* / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка ; [редкол.: В. Мельник (відп. ред.) та ін.]. Львів, 2006. Вип. 9. С. 260–267.
57. Шевченко Н., Кузьмич О., Гмиріна О. Особистісна детермінація довіри до себе в юнацькому віці. *Інсайд: психологічні виміри суспільства*. 2024. № 11. С. 123–145. DOI: <https://doi.org/10.32999/2663-970X/2024-11-7>
58. Шевченко О. М. Психологічні особливості розвитку довіри до себе в старшому юнацькому віці. *Теорія і практика сучасної психології*. 2018. № 6. С. 180–184.
59. Шевченко С. В. Психологічні особливості розвитку довіри до себе у майбутніх психологів : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / С. В. Шевченко ; Ін-т психології ім. Г. С. Костюка. Київ, 2018. 24 с.

60. Шепеленко Т. Л. Теоретичні засади проблеми перцептивних здібностей як детермінанти професійно-комунікативної діяльності. *Обрії*. 2016. № 2. С. 104–107. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/obrii_2016_2_29.
61. Шмаргун В. Сенсорно-перцептивна регуляція процесу мислення. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка* / відп. ред. Л. Ф. Бурлачук. Київ, 2016. Вип. 2 (5) : Психологія. С. 88–92.
62. Юрченко О. В. Взаємозв'язок інтернальності та міжособистісної довіри студентів технічного ВНЗ. *Вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". Філософія. Психологія. Педагогіка* : зб. наук. пр. / [голов. ред. Б. В. Новіков]. Київ, 2012. № 2(35). С. 110–116.
63. Dmytriuk N. The Empathy Impact for Teacher's Comprehension of the Child Personality in Perceptual Dimension. *Psychological Prospects Journal*. 2015. No 26, P. 109–120. URL: <https://psychoprospects.vnu.edu.ua/index.php/psychoprospects/article/view/76>.
64. Carter N. L., Mark Weber J. Not Pollyannas: Higher generalized trust predicts lie detection ability // *Social Psychological and Personality Science*. 2010. Vol. 1. No. 3. P. 274–279. <https://doi.org/10.1177/1948550609360261>
65. Doherty W. J., Ryder R. G. Locus of control, interpersonal trust and assertive behavior among newlyweds // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1979. Vol. 37. No. 12. P. 2212–2220. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.12.2212>
66. Dunning D., Anderson J. E., Schlosser T., Ehlebracht D., Fetchenhauer D. Trust at zero acquaintance: More a matter of respect than expectation of reward // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2014. Vol. 107. No. 1. P. 122–141. <https://doi.org/10.1037/a0036673>
67. Evans A. M., Revelle W. Survey and behavioral measurements of interpersonal trust // *Journal of Research in Personality*. 2008. Vol. 42. No. 6. P. 1585–1593. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.07.011>

68. Hardin R. Conceptions and explanations of trust // Trust in society. New York: Russell Sage Foundation Publ., 2001. P. 3–39.
69. Kramer R. M. Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions // Annual Review of Psychology. 1999. Vol. 50. No. 1. P. 569–598. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.50.1.569>
70. Luhmann N. Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives // Trust: Making and breaking cooperative relations. New York: Blackwell Publ., 1988. P. 94–107.
71. Mayer R. C., Davis J. H., Shoorman D. An integrative model of organizational trust // The Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. No. 3. P. 709–734. <https://doi.org/10.2307/258792>
72. Rotter J. B. A new scale for the measurement of interpersonal trust // Journal of Personality. 1967. Vol. 35. No. 4. P. 651–665. <https://doi.org/10.1111/J.1467-6494.1967.TB01454.X>
73. Rotter J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // Psychological Monographs: General and Applied. 1966. Vol. 80. No. 1. P. 1–28. <https://doi.org/10.1037/H0092976>
74. Rotter J. B. Generalized expectancies for interpersonal trust // American Psychologist. 1971. Vol. 26. No. 5. P. 443–452. <https://doi.org/10.1037/h0031464>
75. Rotter J. B. Interpersonal trust, trustworthiness and gullibility // American Psychologist. 1980. Vol. 35. No. 1. P. 1–7. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.1.1>
76. Simpson J. A. Foundations of interpersonal trust // Social psychology: Handbook of basic principles. New York: The Guilford Press, 2007. P. 587–607.
77. Simpson J. A. Psychological foundations of trust // Current Directions in Psychological Science. 2007. Vol. 16. No. 5. P. 264–268. <https://doi.org/10.1111%2Fj.1467-8721.2007.00517.x>

78. Stolle D. Trusting strangers—the concept of generalized trust in perspective // *Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft*. 2002. Vol. 31. No. 4. P. 397–412.
79. Sturgis P., Read S., Allum N. Does intelligence foster generalized trust? An empirical test using the UK birth cohort studies // *Intelligence*. 2010. Vol. 38. No. 1. P. 45–54. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2009.11.006>
80. Sturgis P., Smith P. Assessing the validity of generalized trust questions: What kind of trust are we measuring? // *International Journal of Public Opinion Research*. 2010. Vol. 22. No. 1. Pp. 74–92. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edq003>
81. Yamagishi T. Trust as a form of social intelligence // *Trust in society*. New York: Russell Sage Foundation Publ., 2001. P. 121–147.
82. Yamagishi T., Kikuchi M., Kosugi M. Trust, gullibility and social intelligence // *Asian Journal of Social Psychology*. 1999. Vol. 2. No. 1. P. 145–161. <https://doi.org/10.1111/1467-839X.00030>
83. Yamagishi T., Yamagishi M. Trust and commitment in the United States and Japan // *Motivation and Emotion*. 1994. Vol. 18. No. 2. P. 129–166. <https://doi.org/10.1007/BF02249397>
84. Yoshimoto T., Hasegawa A. How does general trust improve mental health of university students? A study based on the emancipation theory of trust // *Japanese Journal of Research on Emotions*. 2017. Vol. 24. No. 2. P. 92–100. https://doi.org/10.4092/jsre.24.2_92