***Psychologia: „Zaufanie do siebie i innych. Komu ufamy? (wykład 24.11.21)***

Na dzisiejszym wykładzie będziemy mówić o zaufaniu. Zaufaniu do siebie i do innych. Jest to temat problematyczny, ponieważ odkąd są w Polsce robione badania, czyli od 2003 r. to poziom zaufania mierzony deklaracją: *warto ufać ludziom lub trzeba być ostrożnym wobec innych ludzi*, 87% respondentów deklarowało, że trzeba być ostrożnym wobec innych ludzi, to nie oznacza, że pozostałe 13% deklarowało, że trzeba ufać ludziom. Bo jest jeszcze grupa ludzi, która nie wie, jak na tak sformułowane pytanie odpowiedzieć. Zatem poziom ufności kształtował się między 12 – 18%. Ten wynik jest odwrotny niż np. w krajach skandynawskich, w których poziom nieufności kształtował się w tych latach między 12-18%. Pozostali sobie ufali.

Z czego to wynika? Czy to jest nasz charakter narodowy, czy to jest kwestia wychowania itp.

Na to pytanie nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Nie da się do jednego czynnika sprowadzić taki stosunkowo niski poziom zaufania. (…)

Są takie sytuacje, jak np. sytuacja pandemiczna, że zaufanie do innych ludzi odgrywa największą rolę. Jeżeli mamy poczucie, że ktoś, kto obok nas siedzi nie czuł się wczoraj źle i ufamy mu, że przyszedł dzisiaj w dobrej wierze, to może z naszej strony ta jego obecność nasilać zaufanie do niego. (…) Wszystkie badania psychologiczne wskazują, że w dzisiejszej sytuacji pandemicznej testujemy zaufanie, praktykujemy zaufanie interpersonalne, zaufanie wobec siebie, zaufanie do innych ludzi i zaufanie do instytucji, zaufanie społeczne.

Trenujemy też zaufanie na innym poziomie. Zaufanie do ludzi jest kluczowym komponentem naszego kapitału społecznego. Co oznacza „nasz kapitał społeczny”? To oznacza, że funkcjonujemy w sieci kontaktów społecznych: sąsiedzkich, rodzinnych, towarzyskich. I ta sieć kontaktów społecznych pozwala na to, że w czasie kryzysu mamy wokół siebie wiele osób, które chcą nam pomóc. To jest nasz kapitał społeczny. Wziął się on ze wzajemnego zaufania między mną, a tymi osobami. Nie zbudujemy własnego kapitału społecznego, kiedy uprzednio nie wykształciliśmy i nie artykułowaliśmy, nie manifestowaliśmy zaufania wobec innych ludzi.

Możemy mówić o kilku poziomach zaufania:

* Zaufanie wobec siebie;
* Zaufanie wobec innych ludzi, zaufanie interpersonalne;
* Zaufanie społeczne wobec instytucji, głownie instytucji państwa;

(…) Zdefiniować zaufanie jest najlepiej na przykładzie lekarza. Definicji naukowej zaufania nie ma, jest tylko definicja opisowa, która mówi, że „*zaufanie oznacza, że masz przekonanie (czyli w głowie) i poczucie (czyli w sercu), że lekarz do którego idziesz, w dobrej wierze, przepisuje Ci lek. Bierzesz ten lek, ponieważ ufasz jego wiedzy, praktyce, doświadczeniu itd. i wierzysz, że ten lek Tobie pomoże.”*

Z zaufaniem mamy do czynienia wtedy, kiedy np. idziemy na zielonym świetle i ufamy, że kierowca, który nadjeżdża się zatrzyma. Zaufanie mamy do motorniczego, że jedzie z odpowiednią prędkością i odpowiedzialnie. Ale my nie myślimy o tych sprawach, ponieważ mamy zinternalizowane to poczucie zaufania do innych ludzi, do służb publicznych (…).

Czasami, odwrotna sytuacja, czyli nieufność może mieć charakter pozytywny. Ponieważ może spowodować, przyczynić się do tego, że poczynimy pewne kroki, które przyniosą nam korzyść. Np. kiedy otrzymujemy złą diagnozę lekarską. Wówczas robimy dodatkowe badania, które pokazują, że nie jest tak źle, jak postawiona diagnoza na to wskazywała.

Dobrze jest gdy ufamy innym ludziom, ale wątpienie czyli nieufność również jest pożyteczną cechą. (…). Konkluzja jest taka, że w Polsce większość z nas nie ufa innym, obcym ludziom, instytucjom, ale ufamy rodzinie (najwyższy poziom zaufania).

Skąd się bierze zaufanie, wiara, przekonanie, że inni chcą dla nas dobrze, że ich działania są pożyteczne i przyniosą nam jakąś korzyść.

***Fundamentem zaufania do innych ludzi jest zaufanie do siebie***.

Wszyscy psychologowie twierdzą, że „podstawą funkcjonowania społecznego jest zaufanie”. Bez zaufania nie ma grup społecznych, nie ma rodzin, nie ma społeczeństwa, bo czynnikiem więziotwórczym, oprócz komunikacji, jest właśnie zaufanie. (…)

Zaufanie kształtuje się w pierwszych miesiącach życia, do 3 roku, w naszym dzieciństwie. I to jest bardzo ważne. Potem odbijamy się od fundamentu psychologicznego i podążamy we własnym kierunku. Zaufanie do siebie, to jest poczucie, że moja relacja ze sobą (zaufanie jest cechą każdej relacji) jest prawdziwa. Czy mamy zaufanie do siebie jest cechą genetyczną, czy też mamy zaufanie do siebie, jakie strategie wychowawcze rodzice uruchamiali. Bardzo ważna, a nawet kluczowa, jest „teoria przywiązania”. Oznacza to, że miedzy dzieckiem a pierwszym opiekunem (najczęściej matką) kształtuje się określona więź. Np. gdy dziecko zaczyna płakać, jest to dla nas komunikat, że dziecko wyraża jakieś emocje, idziemy do dziecka, przytulamy je. Dziecko już tak utulone przestaje płakać, zaczyna interesować się jakąś zabawką. Ale już u takiego dziecka wykształca się poczucie, że gdyby znowu zapłakało, to mama jest dostępna. Zaufanie w tym okresie rozwoju dziecka kształtuje się na podstawie „diagnozy” dostępności matki. I stopniowo dziecko się uczy, że na każdy „sygnał” matka jest dostępna. Stopniowo uczy się, że ta dostępność jest w innych przedziałach czasowych, np. kiedy mama pracuje a dziecko jest w przedszkolu. Dziecko ma przekonanie, że kiedy mama wróci znowu będzie dostępna. Wraz z wiekiem wydłuża się czas, w którym nie ma mamy, ale wróci i będzie z dzieckiem. Teoria przywiązania jest podstawą zaufania do siebie i do innych ludzi. (…). Jeżeli „trenujemy” dzieci np. niech sobie płacze. Popłacze i przestanie”. Jak popłacze, to wówczas kształtujemy u niego typ przywiązania lękliwy, czyli niewiarę, że jeśli potrzebuję, to ktoś inny pomoże, ale nie najbliższa osoba (matka, ojciec), ale jak jesteśmy na „zawołanie” to wtedy kształtujemy poczucie bezpiecznej więzi. Te typy przywiązania w wieku dziecięcym , jako dorośli przekładamy na budowanie naszych związków z partnerami. Albo mamy związek, gdzie czujemy się bezpiecznie, albo mamy związek, że czujemy lęk przed opuszczeniem. Jest jeszcze trzeci typ przywiązania, typ neurotyczny.

(…) To jak przebiega interakcja we wczesnym dzieciństwie kształtuje nasz fundament. Jeżeli opiekun dziecka ciągle powtarza, że nie wolno dawać zabawek innym dzieciom, bo one na pewno je popsują, to kształtuje nieufność lub przekonanie, że inne dzieci są po to, by zepsuć mi zabawkę. Jaki wzór przekonań wdrukujemy dziecku, z takim wzorem przekonań będzie ono funkcjonowało w życiu dorosłym. Nasze rodzicielskie strategie wychowawcze, czy strategie socjalizacyjne są raczej nastawione na budowanie nieufności. (…). W 2020 r. wciąż duży procent ludzi uważa, że „człowiek człowiekowi wilkiem”.

Innym źródłem budowania zaufania jest przekonanie, że „moja prawda jest moją prawdą, a ty miej swoją prawdę”. To jest moja racja, a jaka jest twoja? (…). W Polsce mamy tendencję do fetyszyzowania pewnych rzeczy i jakichś zjawisk. Nadmierny rygoryzm albo nadmierna, fetyszyzowana wolność wyboru w stosunku do dziecka, to obie te skrajne postawy nie będą właściwe. (…) W jakichś zakresach należy mieć wybór, np. pójście do teatru, poszukanie jakiegoś ładnego ubrania itp. To nie oznacza, że daje się wolność w ogóle. Jeżeli dziecku daje się wolność w ogóle, to ono nasze kompetencje bycia dorosłym spostrzega inaczej. Uważa, że nasze kompetencje, kompetencje matki, są dokładnie takie same jak jego. Ta fetyszyzowana wolność, wolność w ogóle, brak tych reguł prowadzi do zrównania w obrazie dziecka kompetencji matki i kompetencji dziecka, czyli ono będzie patrzyło na matkę, jak na rówieśnika, też na kogoś bezradnego. To też nie jest dobra strategia. Należy znaleźć złoty środek rozsądku.

Mamy tendencję do zaufania do ludzi, których uważamy za autorytety. Poszukujemy tych autorytetów. Może to być ciocia w przedszkolu, wychowawca w szkole czy np. sąsiadka. Jeżeli mamy różne autorytety, to nasz poziom ufności w ich kompetencje i dobrą radę jest wyższy niż jedna osoba, która uważana jest za autorytet. Jeżeli pojawia się w naszym życiu jeden autorytet, takie guru, to nasza ufność jest na tyle głęboka, że tracimy własny krytyczny ogląd sytuacji. Jest to autorytet zniewalający, czyli ślepo podążamy za tym „guru”. (…)

Czasami do końca nie warto ufać ponieważ własny rozum, własny krytycyzm jest potrzebny. Różne badania pokazują, że zdrowa nieufność wobec innych pozwala na większy poziom zaufania wobec siebie. Im mamy więcej wiedzy w danej dziedzinie, tym mamy większą ufność wobec siebie. Jeżeli mamy wiedzę zero jedynkową: białe – czarne, moralne – nie moralne, tym mniejszy poziom zaufania do siebie.

Zaufanie kształtuje wiedza w różnych zakresach. Im więcej wiedzy zróżnicowanej tym większe zaufanie wobec siebie.

Badania społeczne z 2020 r. pokazują, że poziom zaufania do innych ludzi i do instytucji społecznych, publicznych w zasadzie utrzymuje te same wartości. Pokazują także, zwłaszcza w obszarze polityki, że my wcale nie rozumiemy, co to znaczy, że komuś ufamy. Np. zaufanie do polityków. To jest tylko ranking popularności i taki ranking później wcale nie przekłada się na wyniki wyborów. Te rankingi zaufania są wewnętrznie puste.

Obecnie deklaracje, że ufamy innym ludziom, składa 22% respondentów (…), a 76% dzisiaj uważa, że zalecana jest duża ostrożność wobec innych ludzi, bo ta ostrożność może wyjść na dobre. Poziomy zaufania i nieufności są dość istotnie skorelowane ze zmiennymi demograficznymi i ze zmiennymi zorientowanymi z orientacjami politycznymi, ale nie z partiami. Dużo wyższy poziom ufności wykazują osoby z dużych miast, z wyższym wykształceniem i takie, które deklarują, że pieniądze, które mają dają im względnie stabilne warunki życia (…), a także w zawodowych grupach społecznych to jest najczęściej kadra kierownicza, wyższe wykształcenie i osoby, które mają swoje firmy.

Grupa 18-24 lata, niezależnie od tego, gdzie mieszka, deklaruje stosunkowo duży stopień nieufności.

Jeśli uwzględni się poglądy polityczne, ale nie partie polityczne, to większy poziom zaufania jest wśród osób o poglądach lewicowych, a także, co ciekawe, u osób, które uważają siebie za religijne, a miarą religijności jest systematyczność praktyk religijnych.

Warto powiedzieć, że w biznesie Polacy opowiadają się za zachowaniem ostrożności. 34% biznesmenów uważa, że zaufanie się opłaca, a 51 % uważa, że zaufanie źle się kończy dla partnerów biznesowych. (…)

Jeśli chodzi o syntetyczny poziom zaufania, niezależnie od tego o jakiej grupie mówimy, pokazuje, że 15 % ludzi średnio ufa innym, a 8 % to ludzie, którzy bardzo ufają innym. 62% respondentów nie ufa innym ludziom, z czego bardzo duża nieufność to 18%. (…)

Zaufanie rośnie wraz ze stopniem wykształcenia.

Najbliższej rodzinie ufa 54% respondentów, swoim znajomym ufa 29%, dalszej rodzinie ufa 37%, sąsiadom 18%, proboszczowi z naszej parafii ufa 19%. Rodzinie nie ufa 14% badanych.

Zaufanie do instytucji publicznych:

1. WOŚP – 84% bardzo duże zaufanie;
2. Wojsko – 83%;
3. NATO

Caritas i PCK mają po 78 punktów procentowych ufności.

Zaufanie: do partii politycznych - 24 % zaufania, do rządu - 46%, z czego bardzo duże zaufanie ma 13% respondentów, do mediów – 32% z czego jedynie 2% to jest bardzo duże zaufanie, policja – 71%, z czego 11% bardzo duże, a kościół – 64% z czego bardzo duże zaufanie to 22%.

W porównaniu z wcześniejszymi badaniami zyskały instytucje międzynarodowe, czyli NATO, UE, ONZ. (…). Trochę zwiększyło się zaufanie do sądów z 33% do 42%.

Spadek zaufania nastąpił wobec kościoła katolickiego z 70% na 64% i do Caritas z 83% na 78%, ale to jest wciąż wysoki poziom zaufania. (…)

Z badań wynika, że wciąż nie ufamy klasie politycznej i mediom.

Reasumując: Polaków charakteryzuje to, że bardzo dużym zaufaniem darzymy najbliższą rodzinę, później dalszą rodzinę i sąsiadów. Wynika z tego, ze im więcej interakcji tym zaufanie jest wyższe.

Ufność w sprawczość instytucji publicznych przenosimy z instytucji wewnętrznych, państwowych na instytucje międzynarodowe.