

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

ОПРОСНИК ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ КРИТЕРИЕВ ДОВЕРИЯ И НЕДОВЕРИЯ Личности другим людям А.Б. КУПРЕЙЧЕНКО И С.П. ТАБХАРОВОЙ

Уважаемые господа! Институт психологии РАН проводит исследование, целью которого является изучение феноменов доверия и недоверия. Анкета анонимная, вся полученная информация будет использована только в научных целях. Благодарим Вас за согласие участвовать в исследовании.

1. Оцените, пожалуйста, степень Вашего согласия с каждым приведенным ниже утверждением, оценивающим **критерии недоверия при взаимодействии с тремя различными категориями людей** (кроме утверждений, неприменимых к категории незнакомых людей и обозначенных знаком X) по 5-балльной шкале, где:

1	2	3	4	5
полностью не согласен	скорее не согласен	затрудняюсь ответить	скорее согласен	полностью согласен

Для того, чтобы я не доверял человеку, достаточно, чтобы он был...

		Незна- комый человек	Знакомый человек	Близкий человек
1	Неопрятным			
2	Агрессивным			
3	Слабым			
4	Молчаливым			
5	Зависимым от других			
6	Суетливым			
7	Пассивным			
8	Угрюмым			
9	Любопытным			
10	Хвастливым			
11	Безучастным			
12	Открытым			
13	Глупым			
14	Необразованным			
15	Робким			
16	Импульсивным			

17	Неавторитетным			
18	Зависящим от меня			
19	Полезным мне			
20	Ненаходчивым			
21	Скрытным			
22	Нелюбопытным			
23	Невежливым			
24	Необаятельным			
25	Болтливым			
26	Плохо одетым			
27	Неорганизованным			
28	Некрасивым			
29	Слишком опрятным			
30	Очень спокойным			
31	Надеющимся на интуицию			
32	Сильным			
33	Разговорчивым			
34	Степенным			
35	Активным			
36	Веселым			
37	Нелюбопытным			
38	Имеющим интересы, противоречащие моим			
39	Имеющим интересы, отличные от моих			
40	Имеющим близкие мне интересы			
41	Другого вероисповедания			
42	Принадлежащим к другой социальной или демографической группе			
43	Принадлежащим к враждебной социальной группе			
44	Рисковым			
45	Предпочитающим компромиссы			
46	Образованным			
47	Смелым			
48	Сдержанным			
	Авторитетным			
49	Вежливым			
50	Другой национальности			
51	Обаятельным			
52	Неболтливым			
53	Хорошо одетым			
54	Любящим соревноваться			
55	Иного социального происхождения			

56	Участливым			
57	Очень красивым			
58	Конфликтующим с окружающими			
59	Богатым			
60	Бедным			
61	Конкурирующим со мной			
62	Лживым	X		
63	Хитрым	X		
64	Бесхитростным	X		
65	Находчивым	X		
66	Развязным	X		
67	Очень умным	X		
68	Непосредственным	X		
69	Надеющимся только на себя	X		
70	Принципиальным	X		
71	Беспринципным	X		
72	Имеющим цели жизни, отличные от моих	X		
73	Имеющим жизненные цели, противоречащие моим	X		
74	Имеющим жизненные цели, как у меня	X		
75	Любящим стабильность	X		
76	Расчетливым	X		
77	Рациональным	X		
78	Искренним	X		
79	С восприятием мира, отличным от моего	X		
80	Воспринимающим мир также, как и я	X		
81	Имеющим широкий круг интересов	X		
82	Организованным	X		
83	Независимым	X		
84	Скромным	X		
85	Кристалльно честным	X		
86	Терпимым к недостаткам людей	X		
87	Нетерпимым к людям	X		
88	Борющимся за справедливость	X		
89	Несправедливым	X		
90	Безответственным	X		
91	Гиперответственным	X		
92	Ненадежным	X		
93	Непредсказуемым	X		
94	Любимым	X		
95	Нелюбимым	X		

2. Оцените, пожалуйста, степень Вашего согласия с каждым приведенным ниже утверждением, оценивающим **критерии доверия при взаимодействии с тремя различными категориями людей** (кроме утверждений, неприменимых к категории незнакомых людей и обозначенных знаком X) по 5 балльной шкале, где:

1	2	3	4	5
полностью не согласен	скорее не согласен	затрудняюсь ответить	скорее согласен	полностью согласен

Для того чтобы, я доверял человеку, достаточно, чтобы он был..

		Незна- комый человек	Зна- комый человек	Близкий человек,
1	Опратным			
2	Неагрессивным			
3	Слабым			
4	Молчаливым			
5	Зависимым от других			
6	Суетливым			
7	Пассивным			
8	Угрюмым			
9	Любопытным			
10	Хвастливым			
11	Безучастным			
12	Открытым			
13	Глупым			
14	Необразованным			
15	Робким			
16	Импульсивным			
17	Неавторитетным			
18	Зависящим от меня			
19	Полезным мне			
20	Ненаходчивым			
21	Скрытым			
22	Нелюбопытным			
23	Невежливым			
24	Необаятельным			
25	Болтливым			
26	Плохо одетым			
27	Неорганизованным			
28	Некрасивым			
29	Слишком опратным			
30	Очень спокойным			
31	Надеющимся на интуицию			
32	Сильным			

33	Разговорчивым			
34	Степенным			
35	Активным			
36	Веселым			
37	Нелюбопытным			
38	Имеющим интересы, противоречащие моим			
39	Имеющим другие интересы			
40	Интересы совпадают с моими			
41	Другого вероисповедания			
42	Принадлежащим к другой социальной или демографической группе			
43	Принадлежащим к враждебной социальной группе			
44	Конкурирующим со мной			
45	Предпочитающим компромиссы			
46	Образованным			
47	Смелым			
48	Сдержанным			
49	Авторитетным			
50	Вежливым			
51	Другой национальности			
52	Обаятельным			
52	Неболтливым			
53	Хорошо одетым			
54	Любящим соревноваться			
55	Иного социального происхождения			
56	Участливым			
57	Очень красивым			
58	Конфликтующим с окружающими			
59	Богатым			
60	Бедным			
61	Помогающим мне			
62	Скромным	X		
63	Хитрым	X		
64	Бесхитростным	X		
65	Находчивым	X		
66	Развязным	X		
67	Очень умным	X		
68	Непосредственным	X		
69	Надеющимся только на себя	X		
70	Принципиальным	X		
71	Беспринципным	X		
72	Имеющим цели жизни, отличные от моих	X		
73	Имеющим жизненные цели, противоречащие моим	X		

74	Имеющим жизненные цели, совпадающие с моими	X		
75	Любящим стабильность	X		
76	Расчетливым	X		
77	Рациональным	X		
78	Искренним	X		
79	С другим восприятием мира	X		
80	Воспринимающим мир также, как и я	X		
81	Имеющим широкий круг интересов	X		
82	Организованным	X		
83	Независимым	X		
84	Рисковым	X		
85	Кристалльно честным	X		
86	Терпимым к недостаткам людей	X		
87	Нетерпимым к людям	X		
88	Борющимся за справедливость	X		
89	Несправедливым	X		
90	Безответственным	X		
91	Гиперответственным	X		
92	Лживым	X		
93	Предсказуемым	X		
94	Надежным	X		
95	Любимым	X		

Немного о себе: пол _____, возраст _____,
сфера деятельности _____

СПАСИБО ЗА УЧАСТИЕ!

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ФАКТОРЫ ДОВЕРИЯ И НЕДОВЕРИЯ ЛИЧНОСТИ ДРУГИМ ЛЮДЯМ

Факторы **недоверия** личности другим людям (цифрами указаны процент объясняемой дисперсии и факторные нагрузки).

	Факторы недоверия незнакомому человеку – 65,42%	Факторы недоверия знакомому человеку – 55,73%	Факторы недоверия близкому человеку – 55,27%
1	Смелость, обаяние, активность, сила («Сила добра») – 33,69% 1. смелый (0,83) 2. хорошо одетый (0,80) 3. образованный (0,77) 4. обаятельный (0,78) 5. вежливый (0,75) 6. активный (0,71) 7. сдержанный (0,71) 8. сильный (0,69) 9. веселый (0,68) 10. авторитетный (0,67)	Наличие близкой жизненной позиции – 22,99% 1. искренний (0,73) 2. имеющий широкий круг интересов (0,72) 3. организованный (0,72) 4. любящий стабильность (0,7) 5. с восприятием мира, как у меня (0,69) 6. имеющий жизненные цели, как у меня (0,67) 7. рациональный (0,66) 8. скромный (0,65) 9. вежливый (0,64) 10. независимый (0,62)	Смелость, обаяние, активность, сила («Сила добра») – 21,08% 1. активный (0,72) 2. веселый (0,69) 3. вежливый (0,69) 4. сильный (0,67) 5. хорошо одетый (0,65) 6. предпочитающий компромиссы (0,64) 7. обаятельный (0,61) 8. участливый (0,61) 9. авторитетный (0,60)
2	Слабость, пассивность – 6,92% 1. слабый (0,73) 2. угрюмый (0,56) 3. молчаливый (0,53) 4. зависящий от меня (0,48) 5. участливый (0,44) 6. пассивный (0,43)	Непредсказуемость – 7,76% 1. непредсказуемый (0,62) 2. лживый (0,60) 3. хитрый (0,48) 4. очень умный (0,47) 5. непосредственный (0,46) 6. суетливый (0,34)	Безнравственность, ненадежность 8,7% 1. безответственный (0,75) 2. ненадежный (0,73) 3. лживый (0,69) 4. беспринципный (0,64) 5. хитрый (0,63) 6. непредсказуемый (0,60) 7. развязный (0,59) 8. нетерпимый к людям (0,54) 9. несправедливый (0,53)
3	Скрытность, несходство интересов – 4,52% 1. скрытный (0,76) 2. имеющий интересы, противоречащие моим (0,7) 3. имеющий интересы, отличные от моих (0,53)	Слабость, пассивность, зависимость – 4,69% 1. пассивный – 0,68 2. невежливый – 0,67 3. безучастный – 0,66 4. зависимый от других – 0,63 5. угрюмый – 0,62 6. слабый – 0,58	Наличие близкой жизненной позиции – 4,9% 1. организованный (0,75) 2. имеющий широкий круг интересов (0,68) 3. независимый (0,66) 4. терпимый к людям (0,59) 5. скромный (0,57) 6. с восприятием мира, как у меня (0,52) 7. любящий стабильность (0,52)

4	<p>Внешние признаки неблагополучного человека — 4%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. некрасивый (0,77) 2. плохо одетый (0,66) 3. необаятельный (0,66) 4. надеющийся на интуицию (0,57) 5. очень спокойный (0,54) 6. неавторитетный (0,51) 7. бедный (0,45) 8. угрюмый (0,44) 9. робкий (0,40) 10. неопрятный (0,39) 	<p>Интуитивность, обаяние, активность, смелость («удачливость») — 4,11%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. надеющийся на интуицию (0,69) 2. обаятельный (0,66) 3. хорошо одет (0,66) 4. авторитетный (0,59) 5. богатый (0,58) 6. рискованный (0,56) 7. разговорчивый (0,53) 8. имеющий близкие мне интересы (0,52) 9. активный (0,52) 10. веселый (0,51) 11. имеющий интересы отличные от моих (0,51) 12. очень красивый (0,50) 13. смелый (0,48) 	<p>Глупость, слабость — 3,86%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. глупый (0,63) 2. болтливый (0,62) 3. любопытный (0,58) 4. зависящий от меня (0,56) 5. полезный мне (0,53) 6. открытый (0,52) 7. слабый (0,5) 8. угрюмый (0,48) 9. слишком опрятный (0,48) 10. неорганизованный (0,48) 11. робкий (0,48) 12. пассивный (0,46)
5	<p>Враждебность 3,2%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. принадлежащий к враждебной социальной группе (0,69) 2. агрессивный (0,68) 3. неопрятный (0,44) 4. рискованный (0,44) 5. хвастливый (0,37) 6. невежливый (0,36) 7. любопытный (0,31) 	<p>Социальные признаки «чужого» человека — 3,56%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. некрасивый (0,68) 2. бедный (0,57) 3. принадлежащий к другой социальной группе (0,56) 5. полезный мне (0,55) 6. робкий (0,54) 7. другой национальности (0,51) 8. неавторитетный (0,5) 9. сильный (0,45) 10. надеется только на себя (0,43) 11. плохо одетый (0,42) 12. другого вероисповедания (0,41) 13. иного социального происхождения (0,4) 14. богатый (0,4) 	<p>Несходство интересов — 3,47%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. имеющий интересы, отличные от моих (0,70) 2. имеющий интересы, противоречащие моим (0,64) 3. с восприятием мира, отличным от моего (0,63) 4. имеющий жизненные цели, отличные от моих (0,57) 5. имеющий жизненные цели, противоречащие моим (0,54) 6. любящий соревноваться (0,4) 7. иного социального происхождения (0,35) 8. конфликтующий с окружающими (0,33)
6	<p>Трудность общения (неуравновешенность) — 3,01%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. болтливый (0,66) 2. импульсивный (0,61) 3. любящий соревноваться (0,57) 4. открытый (0,39) 5. любопытный (0,37) 6. веселый (0,32) 	<p>Безнравственность — 2,94%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. нетерпимый к людям (0,77) 2. несправедливый (0,72) 3. безответственный (0,69) 4. конкурирующий со мной (0,37) 5. ненадежный (0,35) 	<p>Легкость общения (уравновешенность) — 3,1%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. неболтливый (0,61) 2. образованный (0,61) 3. искренний (0,58) 4. молчаливый (0,56) 5. сдержанный (0,49) 6. любимый (0,48) 7. непосредственный (0,44) 8. степенный (0,4)

7	<p>Неудачливость — 2,74%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ненаходчивый (0,6) 2. необразованный (0,58) 3. нелюбопытный (0,55) 4. неорганизованный (0,51) 5. неопрятный (0,35) 6. робкий (0,33) 	<p>Легкость общения и взаимодействия (уравновешенность) — 2,65%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. очень спокойный (0,44) 2. молчаливый (0,4) 3. степенный (0,4) 4. импульсивный (- 0,33) 5. болтливый (- 0,33) 6. слабый (0,32) 	<p>Трудность взаимодействия — 2,7%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. имеющий жизненные цели, как у меня (0,46) 2. невежливый (0,44) 3. плохо одетый (0,42) 4. хвастливый (0,38) 5. агрессивный (0,37) 6. непредсказуемый (- 0,35) 7. расчетливый (0,32) 8. необразованный (0,32)
8	<p>Трудность взаимодействия (суетливость) — 2,61%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. суетливый (0,78) 2. хвастливый (0,50) 3. пассивный (0,41) 4. безучастный (0,39) 	<p>Несходство интересов — 2,47%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. имеющий жизненные цели, противоречащие моим (0,70) 2. имеющий интересы, противоречащие моим (0,62) 3. имеющий жизненные цели, отличные от моих (0,60) 4. с восприятием мира, отличным от моего (0,57) 5. скрытный (0,54) 6. нелюбимый (0,52) 	<p>Внешние признаки неблагополучного человека -2,6%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. безучастный (0,54) 2. некрасивый (0,54) 3. иного социального происхождения (0,50) 4. необаятельный (0,49) 5. суетливый (0,49) 6. угрюмый (0,47) 7. нелюбопытный (0,43) 8. плохо одетый (0,33)
9	<p>Зависимость — 2,4%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. зависимый от других (0,73) 2. неорганизованный (0,34) 	<p>Трудность взаимодействия — 2,37%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. расчетливый (0,57) 2. конкурирует со мной (0,45) 3. хитрый (0,4) 4. борющийся за справедливость (0,4) 5. хвастливый (0,35) 6. глупый (0,34) 7. находчивый (0,34) 8. лживый (0,33) 	<p>Социальные признаки «чужого» человека — 2,44%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. другого вероисповедания (0,63) 2. другой национальности (0,61) 3. принадлежит к другой социальной группе (0,55) 3. имеющий жизненные цели, как у меня (0,46) 4. воспринимающий мир как я (0,43)
10	<p>Конфликтность, конкурентность — 2,33%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. конфликтует с окружающими (0,74) 2. глупый (0,68) 3. конкурирующий со мной (0,58) 4. хвастливый (0,4) 5. имеющий интересы, противоречащие моим (0,36) 6. любящий соревноваться (0,31) 	<p>Внешние признаки неблагополучного человека — 2,19%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. неопрятный (0,56) 2. агрессивный (0,33) 3. необаятельный (0,31) 4. неорганизованный (0,34) 	<p>Уверенность — 2,42%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. надеющийся на себя (0,68) 2. принципиальный (0,68) 3. любящий стабильность (0,52) 4. любящий соревноваться (0,49) 5. непосредственный (0,38) 6. рациональный (0,31) 7. борющийся за справедливость (0,35)

Факторы **доверия** личности другим людям (цифрами указаны процент объясняемой дисперсии и факторные нагрузки).

	Факторы доверия незнакомому чело- веку -64,32%	Факторы доверия знакомому человеку – 60,09%	Факторы доверия близкому человеку – 62,86%
1	<p>Смелость, обя- ние, активность, сила («Сила доб- ра») – 30,1%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. смелый (0,81) 2. обаятельный (0,81) 3. вежливый (0,81) 4. сильный (0,79) 5. хорошо одетый (0,79) 6. авторитетный (0,75) 7. сдержанный (0,74) 8. активный (0,73) 9. образованный (0,71) 	<p>Наличие близкой жизненной позиции – 25,78%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. имеющий широкий круг интересов (0,79) 2. организованный (0,77) 3. независимый (0,77) 4. находчивый (0,74) 5. любящий стабильность (0,71) 6. рациональный (0,70) 7. участливый (0,69) 8. имеющий жизненные цели как у меня (0,69) 9. искренний (0,68) 10. воспринимающий мир как я (0,68) 11. надеется на себя (0,66) 	<p>Зависимость, пас- сивность, слабость – 34,78%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. зависимый от других (0,78) 2. угрюмый (0,78) 3. пассивный (0,77) 4. хвастливый (0,76) 5. безучастный (0,76) 6. любопытный (0,72) 7. слабый (0,71) 8. суетливый (0,70)
2	<p>Пассивность, зависимость, сла- бость – 9,07%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. пассивный (0,76) 2. безучастный (0,76) 3. угрюмый (0,73) 4. зависимый от других (0,59) 5. слабый (0,56) 	<p>Неудачливость – 10,73%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ненаходчивый (0,74) 2. неавторитетный (0,70) 3. робкий (0,69) 4. пассивный (0,67) 5. необразованный (0,66) 6. импульсивный (0,66) 7. необаятельный (0,66) 8. неорганизованный (0,64) 9. некрасивый (0,64) 10. угрюмый (0,63) 11. скрытный (0,61) 12. плохо одетый (0,60) 	<p>Наличие близкой жизненной позиции – 9,05%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. непосредственный (0,76) 2. имеющий широкий круг интересов (0,73) 3. имеющий жизненные цели, как у меня (0,73) 4. надеется на себя (0,72) 5. воспринимающий мир, как я (0,72) 6. искренний (0,71) 7. рациональный (0,69) 8. независимый (0,69) 9. организованный (0,66) 10. имеющий жизненные цели, отличные от моих (0,53)

3	<p>Трудность общения (нерасположенность) — 4,84%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. невежливый (0,78) 2. скрытный (0,75) 3. необаятельный (0,46) 4. необразованный (0,44) 5. ненаходчивый (0,43) 6. неавторитетный (0,41) 7. глупый (0,4) 8. имеющий интересы, противоречащие моим (0,39) 9. неорганизованный (0,39) 	<p>Конкуренентность, конфликтность — 4,46%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. любящий соревноваться (0,74) 2. конкурирующий со мной (0,68) 3. имеющий интересы, противоречащие моим (0,65) 4. конфликтующий с окружающими (0,61) 5. рискованный (0,54) 	<p>Социальные признаки «чужого» человека — 4,32%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. принадлежащий к враждебной социальной группе (0,76) 2. другой национальности (0,61) 3. иного социального происхождения (0,59) 4. принадлежащий к другой социальной группе (0,58) 5. другого вероисповедания (0,57) 6. имеющий жизненные цели, противоречащие моим (0,46) 7. конкурирующий со мной (0,45) 8. с восприятием мира, отличным от моего (0,38)
4	<p>Трудность взаимодействия — 4,11%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. любопытный (0,66) 2. принадлежащий к другой социальной группе (0,60) 3. полезный мне (0,53) 4. другого вероисповедания (0,52) 5. молчаливый (0,51) 6. зависящий от меня (0,49) 7. неавторитетный (0,33) 8. суетливый (0,32) 9. имеющий другие интересы (0,31) 10. другой национальности (0,3) 	<p>Безнравственность — 3,77%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. лживый (0,67) 2. нетерпимый к людям (0,49) 3. пассивный (0,45) 4. открытый (— 0,45) 5. принципиальный (0,4) 6. несправедливый (0,38) 7. безответственный (0,34) 	<p>Трудность взаимодействия — 2,98%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. нелюбопытный (0,66) 2. невежливый (0,61) 3. неорганизованный (0,53) 4. плохо одетый (0,52) 5. очень спокойный (0,51) 6. необаятельный (0,47) 7. другого вероисповедания (0,47) 8. неболтливый (0,46) 9. степенный (0,45) 10. зависящий от меня (0,45) 11. неавторитетный (0,44) 12. робкий (0,41) 13. скрытный (0,41)

5	<p>Конфликтность — 3,31%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. конфликтующий с окружающими (0,81) 2. болтливый (0,57) 3. зависимый от других (0,38) 4. надеющийся на интуицию (0,37) 5. глупый (0,32) 	<p>Опрятность, обаяние, активность, смелость («Сила добра») — 3,18%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. опрятный (0,75) 2. неагрессивный (0,70) 3. образованный (0,68) 4. авторитетный (0,46) 5. хорошо одетый (0,42) 6. обаятельный (0,40) 7. вежливый (0,33) 8. смелый (0,39) 9. активный (0,34) 	<p>Легкость общения и взаимодействия — 2,79%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. скромный (0,65) 2. сдержанный (0,36) 3. некрасивый (0,32) 4. хорошо одетый (0,31) 5. бедный (0,31)
6	<p>Внешние признаки неблагополучного или «чужого» человека — 3,1%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. плохо одетый (0,76) 2. некрасивый (0,72) 3. неорганизованный (0,57) 4. другого вероисповедания (0,46) 5. другой национальности (0,40) 6. иного социального происхождения (0,44) 7. бедный (0,42) 8. богатый (0,31) 9. принадлежащий к другой социальной группе (0,32) 	<p>Признаки «чужого» человека — 2,77%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. безответственный (0,59) 2. принадлежащий к другой социальной группе (0,57) 3. другого вероисповедания (0,57) 4. несправедливый (0,52) 5. гиперответственный (0,50) 	<p>Образованность, обаяние, активность, смелость («Сила добра») — 2,58%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. образованный (0,80) 2. веселый (0,64) 3. вежливый (0,64) 4. неагрессивный (0,59) 5. обаятельный (0,56) 6. опрятный (0,55) 7. смелый (0,53) 8. сильный (0,52) 9. находчивый (0,50) 10. открытый (0,49) 11. авторитетный (0,48) 12. полезный мне (0,47) 13. активный (0,47) 14. имеющий интересы, совпадающие с моими (0,46)
7	<p>Помощь, поддержка — 2,79%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. помогает мне (0,70) 2. бедный (0,55) 3. очень спокойный (0,49) 4. богатый (0,49) 	<p>Трудность взаимодействия — 2,45%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. беспринципный (0,58) 2. помогающий мне (- 0,49) 3. скрытный (0,33) 4. принадлежащий к враждебной социальной группе (0,37) 5. развязный (0,36) 6. с восприятием мира, отличным от моего (0,35) 	<p>Нравственность — 2,21%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. гиперответственный (0,62) 2. кристально честный (0,58) 3. бесхитростный (0,44) 4. борющийся за справедливость (0,4) 5. терпимый к людям (0,39)

8	<p>Скрытое соперничество — 2,50%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. нелюбопытный (- 0,60) 2. любящий соревноваться (0,52) 3. иного социального происхождения (0,48) 4. имеющий интересы, противоречащие моим (0,41) 5. очень спокойный (- 0,32) 6. очень красивый (0,30) 7. богатый (0,30) 	<p>Несходство интересов — 2,42%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. имеющий другие интересы (0,65) 2. предпочитающий компромисс (0,61) 3. имеющий интересы, совпадающие с моими (0,45) 4. имеющий интересы, противоречащие моим (0,34) 	<p>Конкурентность, конфликтность -2,13%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. предсказуемый (0,62) 2. имеющий интересы, противоречащие моим (0,55) 3. конкурирующий со мной (0,53) 4. любящий соревноваться (0,52) 5. глупый (0,51) 6. хитрый (0,50) 7. конфликтующий с окружающими (0,50)
9	<p>Конкурентность, враждебность — 2,35%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. конкурирующий со мной (0,69) 2. принадлежащий к враждебной социальной группе (0,67) 3. импульсивный (0,41) 4. суетливый (0,37) 5. хвастливый (0,37) 	<p>Надежность — 2,26%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. надежный (0,71) 2. любимый (0,53) 3. гиперответственный (0,48) 4. нелюбимый (0,37) 5. предсказуемый (0,34) 	<p>Приязнь, надежность и поддержка — 2,02%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. любимый (0,76) 2. надежный (0,54) 3. помогающий мне (0,50)
10	<p>Несходство интересов — 2,15%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. предпочитающий компромисс (0,68) 2. имеющий другие интересы (0,57) 3. имеющий интересы, противоречащие моим (0,45) 4. глупый (0,44) 	<p>Предсказуемость — 2,07%</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. предсказуемый (0,58) 2. надеющийся на интуицию (0,48) 3. терпимый к недостаткам других людей (- 0,42) 4. хитрый (- 0,39) 	-

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ДИСТАНЦИИ (МОДИФИКАЦИЯ ДЛЯ ВЫБОРКИ СТУДЕНТОВ)

Уважаемые друзья, Вам предлагается перечень социальных групп: СЕМЬЯ(), ДРУЗЬЯ(), СТУДЕНТЫ МОЕЙ ГРУППЫ(), СТУДЕНТЫ МОЕГО ФАКУЛЬТЕТА(), СТУДЕНТЫ МОЕГО ИНСТИТУТА(), РУКОВОДИТЕЛИ ИНСТИТУТА(), ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГОС. СТРУКТУР(), ЛЮДИ ДРУГОЙ НАЦИОНАЛЬНОСТИ(), ЛЮДИ ДРУГОГО ВЕРОИСПОВЕДАНИЯ(), ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОБЩЕСТВА В ЦЕЛОМ().

Распределите эти группы на 4 категории по величине “психологической дистанции” по отношению к Вам, поставив в скобках номер категории: 1 — самые близкие, 4 — самые далекие. Оцените, пожалуйста, по отношению к представителю каждой категории степень согласия с приведенными ниже высказываниями по 5 балльной шкале, где:

1	2	3	4	5
НИКОГДА	РЕДКО	ИНОГДА	ЧАСТО	ВСЕГДА

	1	2	3	4
1. У нас одинаковое восприятие мира				
2. По отношению к нему я чувствую привязанность				
3. Я выяснил, что он надежен, особенно в тех случаях, что важны для меня				
4. Он всегда готов оказать мне поддержку				
5. Между нами существует взаимопонимание				
6. Он может оказать помощь в делах				
7. Поведение этого человека соответствует моим ожиданиям				
8. Он непредсказуем				
9. Нас связывает взаимный интерес				
10. Испытываю чувство приязни, любви				
11. Я могу положиться на его обещания				
12. Мы принимаем друг друга такими, как есть				
13. У нас общие интересы				

14. Он зависит от меня				
15. Я завишу от него				
16. Он контролирует мои действия				
17. Я имею возможность контролировать его поведение				
18. Нас связывают взаимные обязательства				
19. Я чувствую ответственность перед ним				
20. Между нами существует взаимопомощь				
21. Он оказывает на меня большое влияние				
22. Я испытываю к нему уважение				
23. Наши контакты носят вынужденный характер				
24. Наши отношения формальны				
25. Я заинтересован во взаимодействии с ним				
26. Он заинтересован во взаимодействии со мной				

Укажите, пожалуйста (обведите нужное):

Ваш пол: М, Ж

Возраст: до 20л, 21-30л., 31-40л., 41-50л., св.50л.

Образование: Среднее, Незак. высш., Высшее.

Профессия:.....

Спасибо за помощь в исследовании!

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ДИСТАНЦИИ (МОДИФИКАЦИЯ ДЛЯ ВЫБОРКИ СОТРУДНИКОВ УВД, ВЫПОЛНЕННАЯ СОВМЕСТНО С О.С. КЛОЧКО)

УВАЖАЕМЫЕ СОТРУДНИКИ! Просим Вас принять участие в исследовании, которое проводит Институт психологии РАН. Анкеты анонимны, вся полученная информация будет использована только в научных целях.

Вам предлагается примерный перечень социальных групп. Пожалуйста, распределите их на 5 категорий **по величине «психологической дистанции»** с Вами, поставив напротив каждой группы номер категории: **1**-самые близкие; **2**-близкие; **3**-ни близкие, ни далекие; **4**-далекие; **5**-самые далекие.

СЕМЬЯ	
ДРУЗЬЯ	
КОЛЛЕГИ МОЕГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ	
СОТРУДНИКИ ДРУГИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИИ	
НАЧАЛЬНИКИ МОЕГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ	
РУКОВОДСТВО УВД	
НАСЕЛЕНИЕ ГОРОДА (с кем я взаимодействую на службе)	
ПРЕДСТАВИТЕЛИ «ГРУПП РИСКА»	
МЕСТНАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ	
ПРЕДСТАВИТЕЛИ СУДЕБНЫХ ОРГАНОВ	
ПРЕДСТАВИТЕЛИ МЧС	
ПРЕДСТАВИТЕЛИ ФСБ	
ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ	
ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ	
ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЖЖХ	
ПРЕДСТАВИТЕЛИ НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИИ	
ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ	

Оцените, пожалуйста, по отношению к представителю каждой категории степень согласия с приведенными ниже высказываниями по 5 балльной шкале, где:

1	2	3	4	5
НИКОГДА	РЕДКО	ИНОГДА	ЧАСТО	ВСЕГДА

	Самые близ- кие 1	Близ- кие 2	Ни близ- кие, ни далекие 3	Да- ле- кие 4	Самые дале- кие 5
1. Он надежен					
2. Поведение этого человека соответству- ет моим ожиданиям (он предсказуем)					
3. По отношению к нему я испытываю чувство прязни					
4. Мы принимаем друг друга такими, как есть					
5. У нас общие интересы					
6. Он зависит от меня					
7. Я завишу от него					
8. Он контролирует мои действия					
9. Я имею возможность контролировать его поведение					
10. Я чувствую ответственность перед ним					
11. Между нами существует взаимопо- мощь					
12. Я испытываю к нему уважение					
13. Наши контакты носят вынужденный характер					
14. Наши отношения формальны					
15. Я заинтересован во взаимодействии					
16. Он заинтересован во взаимодействии					

Укажите, пожалуйста:

Возраст: до 20 л., 21-30л., 31-40л., 41-50л., старше 50л.

Семейное положение _____

Наличие детей _____

Стаж работы: до 1 года, 2-3 года, 4-5 лет, 6-10 лет, 11-15лет, более 15 лет.

Образование: среднее общее, среднее-специальное, незакончен-ное высшее, высшее.

Подразделение: ДПС ГИБДД, патрульно-постовая служба, служ-ба участковых уполномоченных милиции.

Спасибо за участие в исследовании!

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

МЕТОДИКА «ВЕРА В ЛЮДЕЙ» М. РОЗЕНБЕРГА¹

Уважаемые господа! Просим Вас принять участие в исследовании, целью которого является изучение межличностного доверия. Анкеты анонимные, результаты будут использованы только в научных целях. Заранее благодарны за помощь!

Оцените по 5-балльной шкале свое согласие с приведенными ниже высказываниями. Обведите нужную цифру.

1. Некоторые говорят, что большинству людей можно доверять. Другие говорят, что следует быть очень осторожным когда имеешь дело с людьми. Что Вы думаете об этом?

1.....2.....3.....4.....5

Большинству людей Следует быть предельно
можно доверять осторожным

2. Можете ли Вы сказать, что большинство людей более склонны помогать другим или более склонны заботиться только о себе?

1.....2.....3.....4.....5

Помогают другим Заботятся только о себе

3. Если не уследишь, люди воспользуются твоим преимуществом.

1.....2.....3.....4.....5

Верно Неверно

4. Никто не намерен брать на себя ответственность за то что с тобой случится, хотя видят к чему ты идешь.

1.....2.....3.....4.....5

Верно Неверно

5. Человек по своей природе склонен к сотрудничеству.

1.....2.....3.....4.....5

Верно Неверно

1 Источник: Measures of personality and Social Psychological Attitudes. Volume 1 of Measures of Social Psychological Attitudes / Ed. J.P. Robinson, P.R. Shaver, L.S. Wrightsman. San Diego, NY, Boston: Academic Press, 1991. 753p.

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ИГРА ДЛЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ ДОВЕРИЯ¹

Письменное описание эксперимента

Пожалуйста, вообразите следующую ситуацию:

- 1.) Игрок А выбирает между действиями p или v .
2. a) Если игрок А выбирает p тогда, отношение между игроками А и В закончено. Оба получают 4 единицы денег (Дженерал Электрик).
2. b) Если игрок А выбирает действие v , тогда игрок В может выбрать между k или a .

последствие k : 12 единиц денег для А, 6 единиц денег для В

последствие a : -2 единицы денег для А, 8 единиц денег для В

Дерево игры:

$$\text{Решение игрока А} \quad n: \quad \begin{bmatrix} 4 \text{ €} & \text{for A} \\ 4 \text{ €} & \text{for B} \end{bmatrix}$$

Решение игрока В v :

$$\begin{matrix} k & a \\ \begin{bmatrix} 2 \text{ €} & \text{for A} \\ b \text{ €} & \text{for B} \end{bmatrix} & \begin{bmatrix} -2 \text{ €} & \text{for A} \\ 8 \text{ €} & \text{for B} \end{bmatrix} \end{matrix}$$

¹ Источник: Bolle F, Kaehler J. *Meta-Studies May be Misleading - the Case of Coleman's Hypothesis on Trusting Behavior* // Absurdity in the Economy. 30th Annual Congress IAREP, 2005.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

МЕТОДИКА МЕЖЛИЧНОСТНОГО ДОВЕРИЯ Р. ЛЕВИЦКИ, М. СТИВЕНСОН И Б. БАНКЕР¹

Уважаемые господа, Вашему вниманию предлагается шкала доверия. Просим Вас оценить свои отношения с “человеком, которому я доверяю больше всего” и с “человеком, который не оправдал доверия”. Оцените, пожалуйста, свое отношение к двум выбранным Вами людям по пятибалльной шкале, где: **1** — “**совершенно не соответствует** моим отношениям с этим человеком” и **5** — “**полностью соответствует** моим отношениям с этим человеком”, запишите соответствующие цифры в предлагаемые две колонки таблицы:

Суждение	Человек, которому я доверяю больше всего	Человек, который не оправдал доверия
1. Поведение этого человека соответствует моим ожиданиям		
2. Он хочет создать себе репутацию человека, выполняющего свои обещания и обязательства		
3. Этот человек понимает, что оправдать доверие выгоднее, чем потерять его		
4. Этот человек делает то, что он обещал		
5. Я слышан от других людей о его хорошей репутации		
6. У меня есть достаточный опыт общения с этим человеком		
7. Мне кажется, что я хорошо знаю его		
8. Мне кажется, я достаточно точно могу предсказать его поведение		
9. Пожалуй, я всегда смог бы предсказать его реакцию		
10. У нас с ним общие интересы		
11. У нас – одни и те же жизненные ценности		
12. Мои и его задачи совпадают		
13. Этот человек и я преследуем одни и те же цели		
14. Я знаю, что он поступит так же, как я поступил бы на его месте		
15. Мы с ним отстаиваем одни и те же принципы		

1 Источник: Lewicky R.J., Stevenson M., Bunker B.B. The three components of interpersonal trust: instrument development and differences across relationships // The Ohio State University: WPS. Feb. 1997.

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДОВЕРИЯ/НЕДОВЕРИЯ ЛИЧНОСТИ ДРУГИМ ЛЮДЯМ

Уважаемые господа, Вашему вниманию предлагается методика оценки доверия/недоверия личности другим людям. Оцените, пожалуйста, степень согласия с приведенными ниже высказываниями по отношению к человеку которому Вы доверяете больше всего (**Д**) и по отношению к человеку, который утратил Ваше доверие (**НД**) по 5-балльной шкале, где:

1	2	3	4	5
полностью не согласен	скорее не согласен	затрудняюсь ответить	скорее согласен	полностью согласен

Проставьте в таблице нужные цифры.

	Д	НД
1. Я выяснил, что он надежен, особенно в тех случаях, что важны для меня.		
2. У нас одинаковое восприятие мира.		
3. Мне кажется, я хорошо знаю его.		
4. По отношению к нему я испытываю приязнь.		
5. Он хочет создать себе репутацию человека, выполняющего свои обещания.		
6. К сожалению, он не понимает, что ему выгодно выполнить свои обязательства передо мной.		
7. Он всегда придет на помощь, если моим интересам что-то угрожает.		
8. Мы с ним отстаиваем одни и те же принципы.		
9. Мне кажется, я достаточно точно могу предсказать его поведение.		
10. Он мне очень нравится.		
11. Этот человек понимает, что оправдать доверие выгоднее, чем потерять его.		
12. По отношению к нему я чувствую неприязнь.		
13. Он всегда готов предложить мне поддержку.		
14. У нас с ним общие интересы.		
15. Я обычно знаю, как он поступит в определенной ситуации.		
16. Я люблю этого человека.		
17. Он осознает, что если обманет доверие, то потеряет больше, чем выиграет.		
18. Он ненадежен.		
19. Я плохо знаю этого человека.		
20. Он непредсказуем.		

Укажите пожалуйста:

Ваш пол: М, Ж. **Возраст:** до 20л., 21-30л., 31-40л., 41-50л., св.50л.

Образование: Среднее, Незак. высш., Высшее.

Профессия:.....

Спасибо за помощь в исследовании!

Ключ к методике:

Шкала	№ вопросов					
	Надежность Д и НД	1,	7,	13,		
Единство Д и НД	2,	8,	14,			
Знание Д и НД	3,	9,	15,			
Приязнь Д и НД	4,	10,	16,			
Расчет Д и НД	5,	11,	17,			
Недостатки Д и НД	6,	12,	18,	19,	20.	

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

РЕФЛЕКСИВНЫЙ ОПРОСНИК УРОВНЯ ДОВЕРИЯ К СЕБЕ (МОДИФИКАЦИЯ ОПРОСНИКА Т.П. СКРИПКИНОЙ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ)

Инструкция: Перед Вами перечень жизненнозначимых для человека сфер. Отметьте галочкой в пустых клетках, насколько Вы доверяете себе в каждой из перечисленных жизненных сфер. Оценивайте сферы по порядку, не пропуская ни одной из них.

Укажите, пожалуйста, Ваши:

Пол _____, Возраст _____, Класс _____

№	Сферы жизнедеятельности	Полностью доверяю себе	Скорее доверяю себе	Доверяю себе частично	Не доверяю себе частично	Скорее не доверяю себе	Полностью не доверяю себе
1	В учебной деятельности						
2	В интеллектуальной деятельности						
3	В решении бытовых проблем						
4	В умении строить взаимоотношения с друзьями						
5	В умении строить взаимоотношения с учениками младших классов						
6	В умении строить взаимоотношения с учителями						
7	В умении строить взаимоотношения в семье						
8	В умении строить взаимоотношения с маленькими детьми						
9	В умении строить взаимоотношения с родителями						
10	В умении нравиться представителям противоположного пола						
11	В умении интересно провести досуг						

ПРИЛОЖЕНИЕ 10

АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА ДОВЕРИЯ/НЕДОВЕРИЯ ЛИЧНОСТИ МИРУ, ДРУГИМ ЛЮДЯМ, СЕБЕ

Уважаемые дамы и господа! Мы проводим исследование, целью которого является изучение доверия и недоверия. Результаты исследования будут использованы в обобщенном виде только в научных целях. Заранее благодарны Вам за помощь!

Внимательно прочитайте утверждения и оцените степень своего согласия/несогласия с каждым утверждением, используя следующую шкалу:

1 2 3 4 5
не верно скорее не верно частично не верно скорее верно верно

N	Утверждение	Баллы
1	Я доверяю себе в умении строить взаимоотношения с близкими людьми	
2	Объекты и явления окружающего мира меня мало волнуют	
3	Большинство людей более склонны помогать другим	
4	Я доверяю себе в умении отличить «хорошее» от «плохого»	
5	Окружающий мир является для меня источником опасности	
6	Я доверяю себе в умении ориентироваться в критической ситуации	
7	Если не уследишь, люди воспользуются твоим преимуществом	
8	Человек по своей природе склонен к сотрудничеству	
9	Я доверяю себе в умении прогнозировать поступки других людей	
10	Следует быть очень осторожным, когда имеешь дело с людьми	
11	Я стараюсь тесно взаимодействовать с окружающим миром	
12	Никто не намерен брать на себя ответственность за то, что с тобой случится, хотя видят, к чему ты идешь	
13	Я доверяю себе в умении уступить, если необходимо	
14	Я доверяю себе в умении признавать свои ошибки	
15	Другие люди говорят, что от окружающего мира не приходится ждать ничего хорошего	

Укажите, пожалуйста, Ваш:

Пол: мужской; женский.

Возраст: _____

Образование: среднее; незак. высшее; высшее

Вид деятельности: учеба (класс, курс) _____

и (профессия, должность) _____

СПАСИБО ЗА СОТРУДНИЧЕСТВО!

ПРИЛОЖЕНИЕ 15

АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДОВЕРИЯ/НЕДОВЕРИЯ СОТРУДНИКА КОЛЛЕГАМ И РУКОВОДИТЕЛЯМ ОРГАНИЗАЦИИ

Инструкция: Оцените, пожалуйста, степень согласия с приведенными ниже утверждениями по отношению к Вашим коллегам (**К**) и по отношению к Вашему руководителю (**Р**) 5 балльной шкале, где:

1	2	3	4	5
полностью не согласен	скорее не согласен	затрудняюсь ответить	скорее согласен	полностью согласен

Поставьте в таблице нужные цифры:

Утверждения	К	Р
1. Я выяснил, что он надежен, особенно в тех случаях, что важны для меня.		
2. У нас одинаковое восприятие мира.		
3. Мне кажется, я хорошо знаю его.		
4. По отношению к нему я испытываю приязнь.		
5. Он хочет создать себе репутацию человека, выполняющего свои обещания.		
6. К сожалению, он не понимает, что ему выгодно выполнить свои обязательства передо мной.		
7. Он всегда придет на помощь, если моим интересам что-то угрожает.		
8. Мы с ним отстаиваем одни и те же принципы.		
9. Мне кажется, я достаточно точно могу предсказать его поведение.		
10. Он мне очень нравится.		
11. Этот человек понимает, что оправдать доверие выгоднее, чем потерять его.		
12. По отношению к нему я чувствую неприязнь.		
13. Он всегда готов предложить мне поддержку.		
14. У нас с ним общие интересы.		
15. Я обычно знаю, как он поступит в определенной ситуации.		
16. Я люблю этого человека.		
17. Он осознает, что если обманет доверие, то потеряет больше, чем выиграет.		
18. Он ненадежен.		
19. Я плохо знаю этого человека.		
20. Он непредсказуем.		

Укажите, пожалуйста, Ваш пол _____, возраст _____,
должность _____

Благодарим за сотрудничество!

Ключ к методике:

Шкала	№ вопросов		
	Надежность	1,	7,
Единство	2,	8,	14,
Знание	3,	9,	15,
Прязнь	4,	10,	16,
Расчет	5,	11,	17,
Нерасчетливость	6,		
Неприянь	12,		
Ненадежность	18,		
Незнание	19,		
Непредсказуемость	20		

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ ДОВЕРИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ Р.Б. ШО¹

«В этой организации»

ДОВЕРИЕ

Власть и контроль находятся в руках лишь нескольких людей или групп	1	2	3	4	5	Люди на всех уровнях чувствуют себя и действуют как хозяева в бизнесе
“Война” между различными группами – обычное дело	1	2	3	4	5	Различные группы (главное руководство, подразделения) сотрудничают друг с другом
Сотрудники осторожничают и стараются убедиться в том, что не потерпят неудачу	1	2	3	4	5	Сотрудники готовы рисковать лично для того, чтобы способствовать росту бизнеса
Сотрудники поддерживают существующее положение дел и сопротивляются изменениям	1	2	3	4	5	Сотрудники восприимчивы к изменениям и новым методам работы
Сотрудники не будут выражать свои истинные мысли или чувства	1	2	3	4	5	Сотрудники чувствуют себя свободными в выражении своих взглядов, даже если они отличаются от взглядов большинства
Никто не берет на себя ответственности за ошибки, и со временем они повторяются	1	2	3	4	5	Сотрудники признают свои ошибки и учатся на них
Много контроля и ограничений в отношении того, что можно делать	1	2	3	4	5	Сотрудникам дана необходимая свобода действий для выполнения работы
В целом в организации очень низкий уровень доверия	1	2	3	4	5	В целом в организации очень высокий уровень доверия
Общая сумма _____						

Низкое доверие: 8-18; умеренное доверие: 19-29; высокое доверие: 30-40

¹ Источник: Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы. М.: Дело, 2000. 272с.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

Стратегия и приоритеты деятельности постоянно меняются	1	2	3	4	5	Имеются последовательная стратегия развития и четкий набор приоритетов
В отношении принципов и ценностей руководители говорят одно, а делают другое	1	2	3	4	5	В отношении принципов и ценностей у руководителей слово не расходится с делом
Слухи более надежны, чем то, что работники слышат от руководства	1	2	3	4	5	Тому, что работники слышат от руководства, можно доверять
Люди или отвергают негативную информацию, или представляют ее в "выгодном свете"	1	2	3	4	5	Люди по-деловому относятся к информации, даже если она негативная
Проблемы решаются так, что люди чувствуют себя оскорбленными	1	2	3	4	5	При решении проблем или в трудной ситуации с людьми поступают справедливо
Обязательства и обещания постоянно нарушаются	1	2	3	4	5	Люди выполняют свои обязательства и обещания
Работники думают, прежде всего, о том, что лучше для них, а потом – о фирме	1	2	3	4	5	Работники делают то, что нужно для фирмы, даже если это во вред лично им
В целом в организации низкий уровень последовательности	1	2	3	4	5	В целом в организации высокий уровень последовательности

Общая сумма _____

Низкая последовательность: 8-18; умеренная последовательность: 19-29;

высокая последовательность: 30-40

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

Сотрудники сосредоточены на внутренних проблемах и личных планах	1	2	3	4	5	Все усилия персонала сосредоточены на том, чтобы победить конкурентов на рынке
Сотрудники не хотят устанавливать более высокие цели, так как боятся потерпеть неудачу	1	2	3	4	5	Сотрудники стремятся ставить перед собой амбициозные, труднодостижимые цели

По основным целям и показателям деятельности фирмы согласие не достигнуто	1	2	3	4	5	Все понимают и принимают ключевые показатели эффективности и цели деятельности.
Бизнес-стратегию реализовать не удастся	1	2	3	4	5	Бизнес-стратегия осуществляется успешно
Сотрудников интересует лишь текущая деятельность, и они не уделяют внимание планированию будущего	1	2	3	4	5	Идет постоянная работа над повышением конкурентоспособности в долгосрочной перспективе
Сотрудники часто не могут добиться обещанных ими результатов	1	2	3	4	5	Сотрудники почти всегда добиваются обещанных ими результатов
Существует слабая связь между работой, вознаграждением и признанием	1	2	3	4	5	Вознаграждение и признание прямо пропорциональны эффективности работы
В целом плохо отслеживается уровень достижения целей	1	2	3	4	5	В целом хорошо отслеживается уровень достижения целей

Общая сумма _____

Низкая результативность: 8-18; умеренная результативность: 19-29;

высокая результативность: 30-40

ЗАБОТА

Сотрудники чувствуют себя вовлеченными в постоянные межгрупповые конфликты	1	2	3	4	5	Сотрудники чувствуют, что они являются частью единой организации, и разделяют общее видение
То, как относятся к сотрудникам, может навести на мысль, что они некомпетентны	1	2	3	4	5	Существует вера в способность сотрудников на всех уровнях к высоким достижениям
Сотрудники ограничены в своих действиях различными методами контроля	1	2	3	4	5	Сотрудники обладают самостоятельностью и полномочиями, достаточными для реализации их целей в работе
Сотрудники редко получают признание за свой личный вклад в дело организации	1	2	3	4	5	Сотрудники регулярно получают признание за свой личный вклад в дело организации

Только высшее руководство выигрывает в финансовом отношении, если организация добивается своих целей деятельности	1	2	3	4	5	Каждый выигрывает в финансовом отношении, если организация добивается своих целей деятельности
Сотрудники «себе на уме» и не ведут себя честно в отношениях с другими	1	2	3	4	5	Сотрудники восприимчивы к информации и честны в мотивах своего поведения
Сотрудники практически не общаются с высшим руководством	1	2	3	4	5	Руководство доступно и открыто к контактам со всеми сотрудниками
Руководители заботятся главным образом о самих себе	1	2	3	4	5	Руководители заботятся о сотрудниках и поддерживают их на всех уровнях

Общая сумма _____

Низкая забота: 8-18; умеренная забота: 19-29; высокая забота: 30-40