

Zaufanie jako zjawisko polimorficzne **Psychologiczna specyfika zaufania w relacjach wspólnotowych i rynkowych**

Będąc częścią współczesnego społeczeństwa angażujemy się w różne relacje. Niektóre z nich, jak te pomiędzy przyjaciółmi czy rodzicami i dziećmi są bliskie, intymne i oparte na wzajemnej trosce. Inne, jak te pomiędzy kontrahentami, ograniczają się do konkretnych transakcji i skoncentrowane są kalkulacji zysków i strat. Psychologowie nazywają te pierwsze relacjami „wspólnotowymi”, a drugie relacjami „rynkowymi”. Niektóre relacje są bardziej skomplikowane, ponieważ zawierają zarówno elementy wspólnotowe, jak i rynkowe, takie jak opieka nad innymi i powiązane z nią korzyści finansowe. Na przykład nauczyciele opiekując się swoimi uczniami nie oczekują od dzieci bezpośredniej zapłaty, ale wynagrodzenie otrzymują od administracji szkolnej. We wszystkich tych przypadkach ludzie chcą tworzyć z innymi „dobre relacje” i mogą to osiągnąć budując zaufanie. Ale czy ufanie bliskim przyjaciołom lub członkom rodziny oznacza na poziomie psychologicznym to samo, co ufanie partnerom w biznesie czy w ramach wymiany rynkowej? Pomyśl o następujących przykładach. Jan jest fachowcem, który wykonał dla Ciebie w ostatnich latach kilka domowych prac. Zawsze kończy prace na czas i skrupulatnie rozlicza wydane pieniądze. Ufasz mu, że dobrze wykona swoje zadania i Cię nie oszuka. Ale Jan nie jest osobą, której zechcesz powierzyć swój sekret—Wasza relacja jest czysto profesjonalna. Bartek jest jednym z Twoich najlepszych przyjaciół i ufasz mu całkowicie. Chociaż nie macie względem siebie żadnych oczekiwań, wiesz, że zawsze możecie na siebie liczyć. Niewątpliwie sposób, w jaki buduje się i rozwija Twoje zaufanie do Jana i Bartka różni się od siebie. Pomyśl o trzecim przykładzie. Daniel jest jednym z twoich najbardziej zaufanych przyjaciół. Pewnego dnia prosisz Daniela o pożyczkę, ponieważ brakuje Ci pieniędzy na ważny wydatek. Daniel zgadza się, ale prosi Cię o podpisanie pisemnej umowy. Jakie uczucia wzbudziłaby w Tobie taka sytuacja?

W naszym projekcie planujemy zbadać wzajemne powiązania pomiędzy typami relacji i zaufaniem. Do tej pory większość badań analizowała zaufanie w ramach określonej dziedziny – takiej jak psychologia, ekonomia, zachowania organizacyjne – co utrudnia porównywanie uzyskanych wyników pomiędzy dziedzinami. W rezultacie nie wiemy jak dynamika zaufania w domenie wspólnotowej różni się od tej w domenie organizacyjnej lub rynkowej. Nasze podejście w tym projekcie jest interdyscyplinarne. Dążymy do zintegrowania podejścia behawioralnego poprzez pomiar zaufania jako zachowania, z podejściem psychologicznym poprzez analizę poznawczych, afektywnych i motywacyjnych aspektów tworzenia się zaufania w dwóch typach relacji.

Projekt jest podzielony na trzy powiązane ze sobą zadania badawcze. W Zadaniu 1. zbadamy, jakie sygnały wywołają postrzeganie określonej relacji jako wspólnotowej lub rynkowej oraz jak percepcja ta przekłada się na poziom zaufania przejawianego w danej sytuacji. Punktem wyjścia dla tego zadania będzie metaanaliza sprawdzająca, w jaki sposób czynniki eksperymentalne, które wskazują na występowanie relacji wspólnotowej bądź rynkowej, wpływają na poziom zaufania w Grze Zaufania. W dalszym kroku przeprowadzimy serię eksperymentów testujących wpływ bodźców wspólnotowych lub rynkowych i ich spójność na postrzeganie danej sytuacji jako rynkowej lub wspólnotowej oraz na zaufanie. W Zadaniu 2. zbadamy specyfikę zaufania w kontekście wspólnotowym i rynkowym w odniesieniu do celu zaufania i celu tych relacji. W Zadaniu 3. skoncentrujemy się na mechanizmach i czynnikach sprzyjających budowaniu zaufania w relacjach wspólnotowych i rynkowych. W zadaniu tym przetestujemy cztery mechanizmy odpowiedzialne za różnice w budowaniu zaufania w relacjach wspólnotowych i rynkowych: 1) wrażliwość na emocje; 2) skłonność do polegania na analizie kosztów i korzyści; 3) szeroki vs. wąski zakres zaufania; 4) bezpośrednio vs. pośrednio składowe reputacji.