

Парадокс доверия: как предательство может укрепить доверие в определенных условиях



Дата публикации: 10.01.2025

Наши представления о доверии обычно связаны с представлением о честности и надежности. Однако новая работа психологов из Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и Университета штата Оклахома показывает, что предательство не всегда подрывает доверие — в определенных условиях оно может укреплять его. Исследование объясняет, как личная выгода влияет на восприятие надежности человека.

Как мы оцениваем доверие?

Важность доверия в человеческих отношениях трудно переоценить. Мы строим долгосрочные связи, основываясь на представлениях о надежности, и наше восприятие часто формируется репутацией человека. Однако новое исследование, опубликованное в журнале **Evolution and Human Behavior**, поднимает неожиданный вопрос: что, если предательство кого-то другого приносит вам личную выгоду? Может ли такой человек по-прежнему казаться заслуживающим доверия?

Результаты экспериментов показали, что люди склонны воспринимать предателя менее надежным, если его действия не связаны с их интересами. Но если предательство приносит пользу конкретному наблюдателю, этот человек зачастую воспринимается как более надежный, несмотря на прошлые поступки.

Исследователи провели серию экспериментов, чтобы изучить, как восприятие доверия меняется в зависимости от того, как предательство влияет на личные интересы. Три ключевых сценария включали:

- обмен секретами между друзьями;
- романтическую неверность;
- взаимодействие в профессиональном контексте (международная политика).

Каждый сценарий включал три типа поведения: отсутствие предательства, предательство третьей стороны в пользу участника, предательство самого участника. После ознакомления с ситуацией участники оценивали надежность людей по нескольким параметрам, включая готовность доверить им секреты.

Результаты показали, что цели, которые не предавали никого, считались самыми надежными, а те, кто предавал участников эксперимента, были оценены как наименее заслуживающие доверия. Однако цели, чьи предательства приносили выгоду участникам, вызывали больше доверия, чем те, чьи действия не приносили пользы.

Почему личная выгода важна?

Полученные данные подчеркивают важную роль личных интересов в оценке доверия. Хотя с точки зрения морали предательство осуждается, оно может рассматриваться как полезное, если приносит очевидные преимущества. Например, друг, который раскрывает секреты других, но хранит ваши, может восприниматься как надежный, несмотря на его неоднозначные действия.

Исследование также демонстрирует гибкость наших когнитивных механизмов. Мы не только анализируем, кто и как предавал, но и оцениваем, как это предательство соотносится с нашими интересами. Это подчеркивает, что доверие — это не просто моральное понятие, но и адаптивный инструмент выживания.

Данные экспериментов подтвердили гипотезу о том, что доверие формируется не только на основе репутации, но и с учетом специфических условий. Предательство, которое приносит пользу, не всегда подрывает доверие, и эта закономерность сохраняется в разных типах отношений: дружеских, романтических и профессиональных.

Эти выводы открывают новые перспективы для понимания межличностных

отношений. Они показывают, что в реальной жизни идеалы, связанные с доверием, могут отступать перед прагматичными мотивами. Мы часто руководствуемся не столько моральными принципами, сколько собственными интересами, принимая решения, основанные на потенциальной выгоде.

Результаты исследования подчеркивают важность контекста в оценке доверия. Это знание может быть полезным в различных сферах — от личных отношений до профессиональных переговоров. Осознание того, что наше восприятие доверия может меняться в зависимости от ситуации, позволяет более осознанно подходить к выбору стратегий взаимодействия с людьми.

Таким образом, парадокс доверия не только объясняет, почему мы можем доверять предателям, но и подчеркивает сложность человеческой психологии. В конечном итоге доверие оказывается динамичной категорией, где моральные нормы и прагматичные интересы тесно переплетаются, создавая пространство для неожиданных решений и выводов.

Ссылка: «Доверие: адаптационный подход, Эволюция и поведение человека (2024)» DOI: [10.1016/j.evolhumbehav.2024.106648](https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2024.106648).