

Univerzita Palackého v Olomouci
Filozofická fakulta
Katedra psychologie

DŮVĚRA

TRUST

Magisterská diplomová práce



Autor:	Ing. Drahoslava Rödlová
Vedoucí práce:	PhDr. Marek Kolařík, Ph.D.
Studijní program:	Psychologie
Studijní obor:	Psychologie (PSYN)

Olomouc
2014

Chtěla bych poděkovat PhDr. Marku Kolaříkovi, Ph.D., vedoucímu magisterské diplomové práce za všechny podněty a cenné připomínky.

Prohlášení

Místopřísežně prohlašuji, že jsem magisterskou diplomovou práci na téma: „Důvěra“ vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího diplomové práce a uvedla jsem všechny použité podklady a literaturu.

V Mostě, dne 12. 3. 2014

Podpis

Obsah

Úvod.....	5
1 Metody a cíl práce.....	6
2 Definice a vymezení fenoménu důvěry	7
3 Formy důvěry.....	8
3.1 Afektivní (impulsivní) forma	8
3.2 Kognitivní (reflektivní) forma.....	9
4 Typologie důvěry	11
4.1 Generalizovaná důvěra.....	11
4.2 Důvěra z hlediska subjektu	13
4.3 Důvěra z hlediska objektu	15
4.3.1 Sebedůvěra.....	15
4.3.2 Interpersonální důvěra	15
4.3.3 Důvěra systémová.....	17
5 Zdroje důvěry, faktory a okolnosti rozvoje důvěry	18
5.1 Zdroje generalizované důvěry.....	18
5.2 Faktory a okolnosti rozvoje generalizované důvěry	21
5.3 Faktory a okolnosti rozvoje důvěry v osobních vztazích.....	25
6 Sociálně-psychologické funkce důvěry	27
6.1 Oblast vývoje a rozvoje člověka	28
6.2 Oblast zdraví	29
6.3 Oblast osobních vztahů	30
7 Vztah důvěry a blízkých fenoménů	33
7.1 Důvěřivost a důvěryhodnost	33
7.2 Víra.....	35
7.3 Naděje	37
7.4 Optimismus	38
8 Dialektika důvěry a nedůvěry	40
8.1 Nedůvěra jako protipól základní důvěry	41
8.2 Důvěra a nedůvěra v rámci mezilidských vztahů	41
8.3 Důvěra, nedůvěra a kreativita.	44
8.4 Ambivalence důvěry a nedůvěry.....	45

9	Důvěra v oblasti psychologického poradenství a psychoterapie	47
9.1	Oblast psychologického poradenství.....	47
9.2	Oblast psychoterapie	50
9.3	Důvěra uvnitř organizace poskytující psychologickou pomoc	51
10	Diskuse.....	53
11	Závěr	57
12	Souhrn.....	58
	Seznam použitých zdrojů a literatury	61
	Seznam obrázků.....	70
	Seznam příloh	71

Úvod

Pro mou práci jsem si vybrala téma důvěry. Byla jsem k tomu inspirována výzkumem, který jsem realizovala v rámci bakalářské práce na téma přátelství. Nejdůležitější charakteristikou přátelského vztahu byla respondenty uváděna právě důvěra.

Důvěra je velice důležitou součástí života každého člověka, současně i velkým tématem pro vědeckou psychologii. Problém psychologie důvěry – to je stálý problém, mající vztah ke všem formám života, činnosti, chování a vědomí člověka.

Důvěru chápu jako fenomén, bez kterého podle mě není možná existence člověka v současném světě. Je všudypřítomná, a tak mě zajímá, jakým způsobem je důvěra v rámci psychologie a sociologie prozkoumávána, jaké její charakteristiky jsou v současných výzkumech sledovány a studovány a v jakých souvislostech.

Aktuální důležitost tohoto tématu spojuji za prvé s výskytem tvrzení v určitých sociálních sférách, že v současné společnosti existují jisté indicie o úpadku sociální důvěry a za druhé ji spojuji s předpokladem, že důvěra patří mezi základní složky kvality života lidí.

Práci koncipuji jako teoretickou, vycházím z pozic psychologie a sociologie. Důvodem volby teoretické formy práce je snaha a záměr zabývat se samou podstatou fenoménu důvěry a jeho zpracováním z hlediska vývoje a současného stavu bádání.

Cílem práce je popis fenoménu důvěry, popis specifických okolností, vybraných charakteristik a procesů, které s tímto fenoménem souvisejí prostřednictvím analýzy výzkumných studií.

Práce je rozložena do dvanácti kapitol. První kapitola je věnována cílům a metodám práce, kapitoly dvě až sedm jsou věnovány popisu vybraných charakteristik spojených s fenoménem důvěry a blízkými fenomény – jsou popsány formy, typy, zdroje a sociálně psychologické funkce důvěry. Osmá kapitola je věnována vztahu důvěry a nedůvěry a devátá kapitola se zabývá tématem důvěry v kontextu psychologického poradenství a psychoterapie.

1 Metody a cíl práce

Tato práce je koncipována jako práce teoretická. Z konceptu vyplývá deskriptivní cíl práce – popis fenoménu „důvěra“, popis specifických okolností, vybraných charakteristik a procesů, které s tímto fenoménem souvisejí. Tento cíl byl konkretizován následovně:

1. postihnout koncept fenoménu důvěry z pohledu psychologie, sociologie a ontologie;
2. na základě současného výzkumného bádání zmapovat a uspořádat poznatky o významu a funkcích fenoménu důvěry a nedůvěry v existenci a vývoji jedince;
3. vymezit a specifikovat možné využití zjištěných poznatků v oblasti psychoterapie a psychologického poradenství.

Metody:

Při práci byly použity obecné teoretické metody vědeckého myšlení, především pak systémová analýza, syntéza a komparace.

Postup:

Studium fenoménu důvěra bylo započato pomocí několika databází, zejména PsycINFO, SocINDEX with Full Text, Academic Search Complete. Byly vyhledávány studie pomocí zadaných klíčových slov, kterými byla v první fázi důvěra (trust), ve druhé fázi naděje (hope), důvěřivost (trustfulness) a důvěryhodnost (trustworthiness).

Nalezené studie byly poté analyzovány. Z provedené analýzy vyplynuly specifické charakteristiky důvěry a další významné pojmy označující jevy spojené s důvěrou. Další vyhledávání studií bylo následně rozšířeno o tyto nalezené pojmy. Následně bylo na základě zjištěných souvislostí, podobností či rozdílů přistoupeno ke kategorizaci.

2 Definice a vymezení fenoménu důvěry

Fenomén důvěry je sycen filozofickými, psychologickými, sociologickými, politickými a dalšími proměnnými a z toho důvodu jej není možné uchopit jen z pohledu jedné konkrétní disciplíny a pro zkoumání důvěry je tak charakteristická mezidisciplinární úroveň. Nutno podotknout, že navzdory skutečnosti, že koncept důvěry byl v minulosti často a rozsáhle zkoumán, rozdílnost přístupů a hledisek ztížilo její definování a sjednocení se v teoretických přístupech zacházení s tímto fenoménem.

V souladu s Březovskou Novotnou (2010) lze důvěru chápat jako kategorii ontologickou, jelikož se týká samotného bytí ve světě, bytí je důvěrou podmíněné.

Důvěra vystupuje vědomým prožíváním, projevuje se v chování, a proto je zčásti dostupná pozorování, ale zároveň jde o specifické vnitřní stavy, které nelze zcela prozkoumat.

Důvěra bývá definována (např. Miller a Mitamura, 2003; Couch a Jones, 1997) jako důvěra vůči všem lidem, jako všeobecné očekávání dobré vůle u ostatních lidí. Yamagishi a Yamagishi (1994, in Glanville a Paxton, 2007) uvádí, že takto vnímaná důvěra odráží víru v laskavost lidské povahy obecně, překračuje hranice příbuzenství, přátelství nebo dokonce známosti.

Deutsch (1973, in Rempel, Holmes a Zanna, 1985) definuje důvěru jako přesvědčení, že jedinec najde u druhého to, co je žádoucí, spíše než to, čeho se obává.

Různé definice napříč obory se obecně shodují, že důvěra zahrnuje posouzení dobročinných motivů ostatních lidí, ale již nepanuje velká shoda v přijetí názoru, že důvěra může být zvláště důležitá při utváření spolupráce (Balliet a Van Lange, 2013).

Lze konstatovat, že v definování pojmu důvěra zatím neexistuje jednota, a to nejen ve vědeckém myšlení, ale také v každodenním užívání pojmu. I přesto, že literatura obsahuje rozmanitost definic a konceptualizací, se většina autorů shoduje v tom, že jde o **pozitivní očekávání** vůči jiné osobě, situaci či jevu.

Některé další definice zdůrazňují pozitivní očekávání v případě, kdy u osoby dojde ke konfliktu vlastních zájmů se zájmy kolektivními (např. Mayer a Davis, 1999).

3 Formy důvěry

Na základě analýzy výzkumných studií lze vysledovat dvě základní formy, které ovšem bývají různě pojmenovávány (např. Becker, 1996, Murray et al., 2011).

Murray et al. (2011) představují v rámci těsných (blízkých) vztahů model důvěry, ve kterém předpokládají, že důvěra má impulsivní (relativně nevědomou) formu a formu reflektivní (vědomou).

Další autoři (např. Dirks a Ferin, 2002; Chua, Ingram a Morris, 2008; Dunn, Ruedy a Schweitzer, 2012) označují tyto dvě formy názvy afektivní a kognitivní. Afektivní forma u těchto autorů je shodná s pojetím impulsivní formy a kognitivní forma důvěry je shodná s pojetím reflektivní formy. A do třetice lze uvést, že Becker (1996) rozlišuje mezi nekognitivní formou důvěry a kognitivní formou.

3.1 Afektivní (impulsivní) forma

Afektivní forma důvěry je založena především na citovém poutu mezi dvěma jedinci (Chua, Ingram a Morris, 2008). Afektivní důvěra znamená pocit bezpečí a přesvědčení, že zájem o druhého bude opětován (Dirks a Ferin, 2002). Lidé s vysokou afektivní důvěrou jsou citově velmi zranitelní, jelikož očekávají, že ostatní se budou chovat podobným způsobem, budou ohleduplní a podporující (Dunn, Ruedy a Schweitzer, 2012).

Tuto formu ve své práci nazýval Becker (1996) jako nekognitivní formu důvěry. Předpokládal, že je založena na lidské důvěřivosti, emocích či motivačních strukturách člověka, které nejsou zaměřeny na konkrétní objekt. Mezi tři základní formy nekognitivní důvěry řadí důvěřivost, spolehnutí a pocit jistoty. Za fundamentální formu pocitu jistoty považuje to, co Erikson (2002) považuje za základní důvěru nebo co Maslow (1954, in Lester, 2013) v rámci své teorie motivace označuje jako potřebu bezpečí.

Afektivní formu Murray et al. (2011) nazývají impulsivní důvěrou. Impulsivní forma podle nich obsahuje automatické hodnotící asociace k partnerovi a odkazuje k automatickému postoji.

Výzkumem podpořený model naznačuje, že impulsivní důvěra může modulovat určité „bezpečnostní“ signály, které plynou z vědomých pochybností jedince o druhém člověku. Vysoká míra impulsivní důvěry tak může u jedince vést ke snížení míry pochybností o jednání či úmyslech jiného člověka a tím pádem vede ke korekci behaviorálních projevů jedince.

Murray et al. (2011) uvádějí, že naopak nízká míra impulsivní důvěry může posilovat vědomé pochybnosti o úmyslech či jednání jiného člověka. Speciálně při nízké kapacitě pracovní paměti může nízká impulsivní důvěra způsobovat menší psychickou odolnost. Jako příklad uvádějí, že lidé, kteří mají nízkou impulsivní důvěru a jsou nějakým způsobem vyčerpáni (tzn. unavení, s nízkou kapacitou pracovní paměti), mohou zaváhat při hledání partnera z důvodu sociální opory, a to i přesto, že vědomě věří, že obmyšlený partner je schopen a ochoten jim pomoci.

3.2 Kognitivní (reflektivní) forma

Kognitivní forma důvěry je založena především na přesvědčení jedince o schopnostech a bezúhonnosti druhé osoby (Dirks a Ferin, 2002). S touto formou bezprostředně souvisí dřívější zkušenost jedince s druhou osobou – jedinec má dostatek důkazů o tom, že druhá osoba bude jednat v jeho zájmu a že se může na tuto osobu spolehnout (Dunn, Ruedy a Schweitzer, 2012).

Také Becker (1996) tuto formu nazývá jako kognitivní. Vychází z předpokladu, že tato forma je v příčinné závislosti na konkrétních přesvědčeních či očekáváních jedince ohledně budoucího chování ostatních, jež souvisí s hodnocením minulé zkušenosti.

Murray et al. (2011) označují tuto formu důvěry jako reflektivní. Reflektivní forma je podle nich zprostředkována procesy propozičními a odpovídá uvažovaným přesvědčením konkrétního jedince. Jako významnou roli reflektivní důvěry zdůrazňuje výše uvedený kolektiv autorů skutečnost, že reflektivní důvěra může regulovat ego-obranné mechanismy a ego-protektivní chování.

Z pohledu reflektivní formy se důvěra jeví jako způsob řízení nejistoty v situacích spojených s rizikem. Murray et al. (2011) doplňují své rozlišení na dvě formy důvěry o předpoklad, že proces utváření impulsivní a reflektivní důvěry se sice překrývá pouze částečně, ale v rámci orientace chování impulsivní a reflektivní forma důvěry mohou fungovat společně. Toto společné fungování ovšem nutně neznamená soulad (stejný směr či stejná míra pro obě formy). Naopak, výše uvedeným kolektivem autorů bylo v rámci provedené výzkumné studie zjištěno, že za určitých situačních podmínek mohou existovat v protikladném postavení.

Podle Dunn, Ruedy a Schweitzer (2012) je velice důležité obě formy od sebe odlišovat. V rámci svého výzkumného bádání tyto vědkyně zjistily, že jeden konkrétní impuls může ovlivňovat důvěru afektivní a důvěru kognitivní velmi odlišně. Svůj výzkum zaměřily na situaci vzájemného sociálního srovnávání lidí, ať již z hlediska formálního, například v zaměstnání (soutěžení o lepší pracovní pozici či zvýšení platu) nebo neformálního, iniciovaného z vůle jednotlivců (například porovnávání fyzického vzhledu nebo soukromého života). Rozlišili dvě formy srovnávání. Vzestupné srovnávání je srovnávání jedince s jinou osobou, jejíž výkon nebo postavení je lepší. Naopak klesající srovnávání je porovnávání se s osobou, jejíž situace je z nějakého důvodu horší. Výsledkem jejich výzkumu pak bylo zjištění, že sociální srovnávání poškozují důvěru a to konkrétně takto - vzestupné srovnávání poškozují afektivní důvěru a klesající srovnávání poškozují kognitivní důvěru.

4 Typologie důvěry

V používání pojmu důvěra a jejích dílčích označení nepanuje v literatuře shoda. Jednotlivé typy důvěry, které budou specifikovány níže, byly většinou zkoumány samostatně, v různých souvislostech a zejména z odlišných pozic.

Tato kapitola je koncipována s cílem pojmy utřídit a přispět tím k zpřehlednění používaných pojmů (případně hledisek) v dané problematice.

Výchozí pozicí této typologie je hledisko psychologie a sociologie, přičemž je pamatováno na skutečnosti, že hranice mezi pozicemi psychologie a sociologie není vždy u fenoménu důvěry možné jednoznačně určit. Vzhledem k tomu, jakou má důvěra složitou sociální strukturu, neexistuje zřejmě v literatuře jednoznačná klasifikace. Někteří autoři (např. Kuprejčenko, 2008; Sedláčková, Šafr a Häuberer, 2009) se krátce zmiňují o typologii důvěry z hlediska objektu. Z analýzy zdrojů jsou však patrné pohledy na důvěru, jejichž společnou charakteristikou je hledisko subjektu (např. Skripkina, 2008).

Níže uvedená typologie se tak snaží zohlednit obě hlediska, je založena na **objekt – subjektivém základě**.

Subjektem se přitom rozumí nositel aktivity, kterým je většinou jedinec, ale může jím být také určitá sociální skupina či celá společnost. Objektem se pak rozumí určitý element reality, k němuž směřuje aktivita sociálního subjektu.

Subjekt a objekt spolu vytváří jednotu v tom smyslu, že jedinci, různé organizace či instituce, sociální skupiny vystupují zároveň jako subjekty i objekty důvěry.

4.1 Generalizovaná důvěra

Marschall a Stolle (2004) uvádějí, že generalizovaná důvěra je výsledkem úspěšné spolupráce lidí a jejich opakovaných vzájemných pozitivních interakcí v minulosti.

Téma generalizované důvěry bylo v oblasti psychologie a sociologie dlouhodobě jedním z nejvíce zkoumaných jevů, objevuje se v mnoha pracích výzkumných i teoretických.

Generalizovaná důvěra (např. Marschall a Stolle, 2004), která je někdy uváděna pod názvem globální důvěra (např. Couch a Jones, 1997) je bazálním předpokladem například pro dispoziční důvěru (např. Kramer, 1999) či důvěru sociální (např. Žežerun a Zamjatina, 2006).

Ke generalizované důvěře lze řadit i dílo Rottera (1971), který předmět svého bádání označoval jako „interpersonální důvěra“.

Podle Rottera (1971) také důvěra nesouvisí s žádnou konkrétní zkušeností, ale odvozuje se od generalizace zážitků, které jedinec vnímá jako stejné. Rotter (1980, in Rempel, Holmes, Zanna, 1985) považuje důvěru za individuální proměnnou osobnosti a definuje ji jako generalizované očekávání jedince, že se může dovolávat slova, slibu, ústního nebo písemného prohlášení jiné osoby.

Rempel, Holmes a Zanna (1985) dodávají, že toto zobecněné očekávání jedince je spojeno s možností předvídat chování druhého jedince ve vztahu, přičemž za základní prvky této předvídatelnosti považují konzistenci opakujícího se chování druhého jedince ve vzájemném vztahu a stabilní sociální prostředí.

Podobně popisuje důvěru Barber (1983, in Glanville a Paxton, 2007) který ji vnímá jako očekávání, že se lidé budou chovat s dobrou vůlí, že mají v úmyslu dostát svým závazkům a vyhýbat se poškozování ostatních.

Existuje rozšířený názor (např. Kramer, 1999; Gill, Boies, Finegan, McNally, 2005), že se generalizovaná důvěra nejvíce projevuje v nových, neznámých situacích, v interakci s cizími lidmi, tedy ve všech situacích, kde má jedinec omezenou možnost kontroly.

Souhrnně lze konstatovat, že existuje určitá shoda mezi autory o základních charakteristikách generalizované důvěry, avšak její hranice nejsou zcela jasné. Dominantní charakteristikou tohoto typu důvěry je zobecněné očekávání a její míra se od jednotlivce k jednotlivci bude lišit v souladu s jeho osobnostními charakteristikami a osobními prožitky.

Z generalizovaného očekávání vychází také **sociální důvěra**. Jedná se o důvěru, která je zaměřená na druhé lidi a její podstatou je generalizované očekávání. Podle Barbera (1983, in Sedláčková, Šafr, Häuberer, 2009) tato důvěra zahrnuje naučená, generalizovaná očekávání vůči jednání druhých, která přesahují specifické vztahy a situace.

Sociální důvěra může být omezena pouze na určitou sociální skupinu nebo naopak - v rámci sociální důvěry jako generalizovaného očekávání je určitá skupina lidí vyloučena. V takovém případě se hovoří o **partikularizované důvěře**. Partikularizovaná důvěra je vírou pouze ve vlastní členy komunity, cizinci jsou podezřelí a nejsou důvěryhodní (Uslaner, 2001).

4.2 Důvěra z hlediska subjektu

Subjektem důvěry, jak již bylo uvedeno výše, může být jedinec, formální skupiny, neformální skupiny i společnost. Uvedená kategorizace v rámci této podkapitoly je založena na vnímání důvěry z pohledu subjektu, kterým je jedinec jako nositel aktivity, jedinečný vlastním souborem vlastností, charakteristik, přesvědčení a hodnot.

Důvěra jako rys osobnosti.

Důvěra jako rys osobnosti je zkoumána především psychology, ale nejen jimi. Mnozí psychologové a sociologové (např. Rotter, 1971; Kramer, 1999; Stajkovic 2006) považují generalizovanou důvěru za vlastnost či osobnostní dispozici, která je individuálně odlišná u každého jedince, vychází z jeho osobnostních rysů.

Důvěra jako psychologický stav.

Stajkovic (2006) označil důvěru vztahující se na konkrétní oblast jedincovy reality jako stav. Podle něj v závislosti na tom, jak osoba hodnotí své předchozí zkušenosti (např. předchozí jednání s určitou skupinou lidí), jak hodnotí vlastní kapacitu potřebnou pro konkrétní oblast činnosti (např. své dovednosti) a jak jedinec hodnotí příslušné vnější okolnosti, se jeho základní důvěra může lišit a představuje tak podle něj stav. V tomto pojetí je důraz kladen především na kognitivní procesy.

Důvěra jako postoj.

Důvěra je často také popisována jako postoj. Hooghe, Marien a de Vroome (2012) důvěru vymezují jako postoj prosociální. Podobným způsobem pohlíží na důvěru Kuprejčenko (2008), podle kterého postoj zahrnuje zájem o partnera a respekt k němu, zájem o jeho potřeby, které mohou být uspokojeny v důsledku interakce s ním, očekávání spokojenosti,

pozitivní hodnocení partnera a ochotu provádět činnosti vedoucí ke společnému cíli, k úspěšné spolupráci.

V rámci psychologie se obecně rozlišují tři složky postoje – složka afektivní, složka kognitivní a složka konativní, jež jsou vzájemně provázané a překrývají se (např. Kramer, 1999). Aplikaci rozlišení těchto složek na postoj důvěry mohou přiblížit níže uvedené příklady.

Řekne-li nějaká osoba o jiné osobě: „*mám tohoto člověka ráda a proto mu důvěřuji*“, do popředí vystupuje afektivní složka, výrok odkazuje k určitému citovému postoji. Ve sdělení typu: „*at' se okolnosti vyvinou jakýmkoliv směrem, budu tomuto člověku vždy důvěřovat*“, lze vyzdvihnout především složku konativní, která představuje určitý záměr, určité rozhodnutí. A na převahu kognitivní složky lze usoudit například ze sdělení: „*v minulosti na tuto osobu bylo vždy spolehnutí, proto ji důvěřuji*“.

Důvěra jako morální hodnota.

Není náhodou, že v rámci tradičního pojetí důvěry se nejčastěji jako hlavní určující znak důvěryhodnosti objevuje morální chování. Důvěra je chápána jako etická kategorie, která odráží morální vztahy mezi lidmi. Například Žežerun a Zamjatina (2006) hovoří o sociální důvěře, kterou považují za morální hodnotu. Podle nich je tato důvěra druhem víry, přičemž vycházejí z předpokladu, že víra je v sekularizované společnosti nahrazována důvěrou.

Důvěra jako morální hodnota je podle Uslanera (2001) základem občanské společnosti. Není to jen prosté shrnutí životních zkušeností člověka, ale hodnota, která odráží optimistický pohled na svět. Z tohoto pohledu jedinec vychází z předpokladu, že ostatní lidé jsou obecně dobře motivovaní, a že jsou součástí stejné morální komunity. Takové přesvědčení usnadňuje cestu k lidem a ke společné práci na tom, aby svět byl lepším místem pro všechny.

Jsou ale i názory ne zcela souhlasné s takovýmto přístupem k důvěře. Například Fukuyama (2006) se oproti tomu domnívá, že

„důvěra sama o sobě není ctností, nýbrž spíše jejím vedlejším produktem; lidé si důvěřují, když vyznávají stejné normy poctivosti a vzájemnosti, a jsou proto schopni spolupracovat“ (Fukuyama, 2006, str. 63).

4.3 Důvěra z hlediska objektu

4.3.1 Sebedůvěra

Sebedůvěra je víra ve své schopnosti, spoléhání se na sebe. Tvoří se od raného dětství a na její rozvoj mají vliv nejbližší osoby dítěte.

Skripkina (2000, in Kuprejčenko, 2008) zdůrazňuje, že nezbytnou podmínkou vytvoření sebedůvěry je důvěra v okolní svět, kterou definuje jako subjektivní fenomén, jehož podstatou je specifický vztah subjektu vůči různým fragmentům okolního světa.

Lidé se sebedůvěrou důvěřují ve své vlastní schopnosti, ve svém životě mají všeobecný pocit kontroly a v rozumných mezích věří, že budou schopni udělat to, co chtějí, plánují a očekávají. Očekávání lidí s optimální sebedůvěrou je realistické, a pokud není jejich očekávání splněno, udržují si stále pozitivní pohled na sebe.

Sebedůvěra není nutně obecná charakteristika, která prostupuje všechny aspekty života člověka stejnou mírou. Obvykle se u jedinců vyskytnou oblasti, ve kterých si věří více a oblasti, ve kterýchsi věří méně.

4.3.2 Interpersonální důvěra

Původní práce (např. Rotter, 1971; Erikson, 2002) v oblasti důvěry byly orientovány na hledání a popis důvěry směrem k lidské povaze obecně, zaměřovaly se na tzv. globální důvěru. Interpersonální důvěra je důvěrou založenou na přímém kontaktu člověka s jinými lidmi, projevuje se v různých vztazích, ať již jde o vztahy osobní či profesní. O důvěře k jednotlivci se hovoří v případě, že se důvěra vymezí jako očekávání dobré vůle, které se vztahuje na konkrétní osobu.

Důležitou roli hraje důvěra zejména v blízkých vztazích. Právě v souladu s rostoucím zájmem psychologů o blízké vztahy, rostl také zájem o zdroje a roli důvěry v těchto vztazích. V této souvislosti mezi jinými Couch a Jones (1997) svým výzkumem podporují tvrzení, že existuje vztahová (interpersonální) důvěra, která je rozvíjena mezi dvěma blízkými lidmi. Tato důvěra se vyznačuje přímou komunikací a interakcí.

Důvěra je jistě jednou z nejžádanějších vlastností každého úzkého vztahu. Často je zmiňována v souvislosti s láskou a oddaností jako základní kámen ideálního vztahu. Protože podmínkou rozvoje důvěry v blízkých vztazích je vzájemná minulá zkušenost obou partnerů, je málo pravděpodobné, že se důvěra objeví na začátku vztahu.

Rempel, Holmes a Zanna (1985) v rámci blízkých vztahů uvádí model důvěry, v němž vyčleňují a specifikují tři složky, které považují za základní stavební kameny důvěry – předvídatelnost, spolehlivost a víru.

Hodnocení předvídatelnosti partnera podle nich vychází ze zkušeností na základě konkrétních sekvencí chování, kde lze s relativně malým úsilím interpretovat nebo odhadovat důsledky partnerova chování.

Jakkoliv je koncept předvídatelnosti relevantní pro každodenní navazování a udržování vztahů, pravděpodobně častější chápání důvěry je podle uvedených autorů ztělesněno druhou složkou – spolehlivostí, neboť v průběhu vztahu je nevyhnutelný posun od posuzování specifického chování k hodnocení partnerových kvalit a vlastností. Proto je důvěra směřována k osobě, nikoliv k jejím konkrétním činům (Rempel, Holmes a Zanna, 1985).

Zatímco první dva prvky důvěry – předvídatelnost a spolehlivost se váží k minulosti, autoři zmíněného modelu akcentují ale rozměr budoucnosti, který spojují s vírou:

Ve vztazích, stejně jako v životě, je budoucnost plná nových situací a okolností, pro které minulá nebo současná praxe není nutně přesným barometrem. V časech, které přijdou, se může vztah potýkat s novým napětím a silami, které nemohly být očekávány, a které žádná minulá zkušenost ani přiměřeně neodpovídá: lidé stárnou, cíle a hodnoty se mohou měnit, a pocity ne vždy zůstávají konstantní. ... Předvídatelnost a zejména spolehlivost by tak měly být ve vztahu k víře (Rempel, Holmes a Zanna, 1985).

Víru tak uvedení autoři pokládají za nejdůležitější aspekt důvěry v blízkých vztazích, víra je podle nich nejsilnější aspektem. Důvěra tak má podle nich více základ v emocionálním pocitu bezpečí, než v pomíjivém vědomí spolehlivosti a předvídatelnosti.

4.3.3 Důvěra systémová

Systémová důvěra zahrnuje důvěru v abstraktní systémy a instituce (Sedláčková, Šafr a Häuberer, 2009) a vyznačuje se zprostředkovanou komunikací.

Institucionální důvěra spojuje jedince s různými institucemi. Na vytváření institucionální důvěry se na jedné straně podílí kulturní faktory a sociální charakteristiky jednotlivců působících v rámci socializace a na straně druhé je to samotný výkon daných institucí, který má zásadní vliv na formování důvěry v tyto instituce (Čermák a Stachová, 2010).

Problematiku důvěry v abstraktní systémy představuje ve své práci Giddens (2010): „...*povaha moderních institucí je hluboce svázána s mechanismy důvěry v abstraktní systémy, zejména důvěry v expertní systémy*“ (Giddens, 2010, str. 79). Jeho úvahy jsou založeny na proměnách společnosti, na modernizaci a globalizaci. Podle něj se nikdo nemůže vyvázat z abstraktních systémů, jež jsou obsaženy v moderních institucích. Vysvětluje dále, že tato důvěra může být položena na dvojím základě.

Nahodilé kontakty se zástupci abstraktních systémů často vyžadují jedincovu generalizovanou důvěru. Tam, kde je jedinec se zástupcem abstraktních systémů v dlouhodobém a opakujícím se styku, lze uplatnit důvěru spojenou s přátelstvím a intimitou, která je založená na předchozí zkušenosti. Při důvěře v systémy se podle něj udržuje víra v mechanismy vědění, o nichž laik většinou nic neví.

Důvěru v abstraktní systémy spojuje Giddens (2010) s pojmem odosobněná důvěra, přičemž uvádí, že by neosobnost abstraktních systémů neměla být stavěna proti osobnímu životu, jelikož osobní život zahrnující sociální vazby je propojen i s těmi nevzdálenějšími abstraktními systémy.

5 Zdroje důvěry, faktory a okolnosti rozvoje důvěry

5.1 Zdroje generalizované důvěry

Osobnostní dispozice jako zdroj generalizované důvěry

V psychologické literatuře dominují dva základní pohledy na zdroj důvěry. Jeden pohled předpokládá, že se na vzniku a vývoji důvěry primárně podílí vysoce stabilní sklony jedince věřit ostatním lidem, které jsou vrozené, případně získané v raném dětství. Jde o určitou osobnostní dispozici jedince, důvěru lze z tohoto hlediska chápat jako psychologický rys (např. Becker, 1996; Couch a Jones, 1997). Na jejím vzniku a formování se může podílet důvěra vyvinutá v místních skupinách, jakými jsou např. rodina, sousedství apod., a to v období raného dětství. Autoři zastávající toto hledisko chápou důvěru jako vývojově získanou (např. Bowlby, 2010; Erikson, 2002).

Důvěru a okolnosti jejího vzniku ve svém díle rozpracoval Erikson (2002), známý představitel ego-psychologie. Základem jeho teorie rozvoje osobnosti se stal epigenetický princip, který vyplývá z pojetí rozvoje organismu v děloze matky. Dítě, které se právě rodí, mění chemickou výměnu v děloze matky za systém sociální výměny ve společnosti, kde se jeho postupně se rozvíjející schopnosti setkávají s kulturními příležitostmi, podporujícími nebo omezujícími tento rozvoj.

Podle Eriksona (2002) se pocit základní důvěry formuje na základě zkušenosti prvního roku života dítěte. Stupeň rozvoje pocitu důvěry u dítěte závisí na kvalitě citu, které mu poskytuje pečující osoba. Zdůrazňuje, že důvěra zahrnuje naivnost a že jde o pocit vzájemný, proto podmínkou formování pocitu hluboké důvěry u dítěte je třeba důvěry k němu ze strany dospělého, především píše o matce:

„Matky vytvářejí ve svých dětech pocit důvěry takovým způsobem opatrování, jenž ve své kvalitě spojuje citlivou péči o individuální potřeby dítěte s pevným pocitem osobní důvěryhodnosti uvnitř spolehlivého rámce životního stylu jejich kultury“ (Erikson, 2002, str. 227).

Ve svém názoru na roli matky při konstituování důvěry není osamocen. Ainsworth a Bowlby (1954, in Crevier, Poulin a Boislard, 2012) vyjádřili názor, že matka často představuje první osobu, ke které je dítě nakloněno a se kterou může vytvořit důvěrné pouto a dosáhnout vztahové způsobilosti. Neznamená to ovšem, že tuto roli ve vztahu k dítěti může mít jen matka:

„...úlohu hlavní vazebné postavy mohou zastoupit i jiní lidé než biologická matka“ (Bowlby, 2010, str. 263).

Tento typ zdroje také podporuje Uslaner (2001). Důvěra podle něj nepochází z naší sociální interakce, ale učíme se jí brzy v životě od našich rodičů, kteří nám dodávají pocit optimismu a přesvědčení, že jsme pány svého vlastního osudu. Proto se podle něj také většina lidí nezmění z nedůvěřivého člověka na důvěřivého tak snadno.

Dominujícím faktorem u tohoto typu zdroje důvěry je okolnost, že rozhodování o důvěryhodnosti, v rámci celého lidského života nejsou významně ovlivněna všedními zážitky a zkušenostmi.

Životní zkušenost jako zdroj generalizované důvěry

Druhý pohled upřednostňuje hypotézu, že generalizovaná důvěra se vyvíjí v důsledku zkušenosti. Jde o pohled „sociálního učení“, podle kterého se důvěra u lidí rozvíjí na základě extrapolace konkrétních a jednotlivých zkušeností, je výsledkem celkové životní zkušenosti jedince získané z více oblastí lidského bytí (např. Rotter, 1971; Marschall a Stolle, 2004).

Rotter (1980), který se zaměřil na „interpersonální důvěru“ zdůrazňuje, že důvěra není spojena s žádnou konkrétní zkušeností, ale že pochází ze zobecnění zkušeností, které jedinec vnímá jako podobné. Jedním z určujících faktorů relativního významu všeobecného očekávání je podle něj množství zkušeností, které jedinec má v dané situaci, přičemž všeobecné očekávání obsahuje předpoklad, že neexistují situační specifčnosti.

Funkčnost modelu sociálního učení podporují mimo jiné výsledky výzkumu realizovaného Glanville a Paxton (2007), které ve svém výzkumu zjistily, že důvěra může být ovlivněna změnami v sociálním prostředí a není tedy určena výhradně socializací v minulosti nebo vrozenými vlastnostmi.

Zdroje důvěry z pohledu integrativního modelu

Ke studiu důvěry přispěli Mayer, Davis a Schoorman (1995) představením svého integrativního modelu. Ke vzniku důvěry přispívají podle nich dva na sebe navazující faktory. Prvním faktorem je predispozice jedince důvěřovat jiným lidem a druhým faktorem ovlivňujícím vznik důvěry jsou subjektivně vnímané a ohodnocené charakteristiky jedince, kterému bude důvěra poskytována.

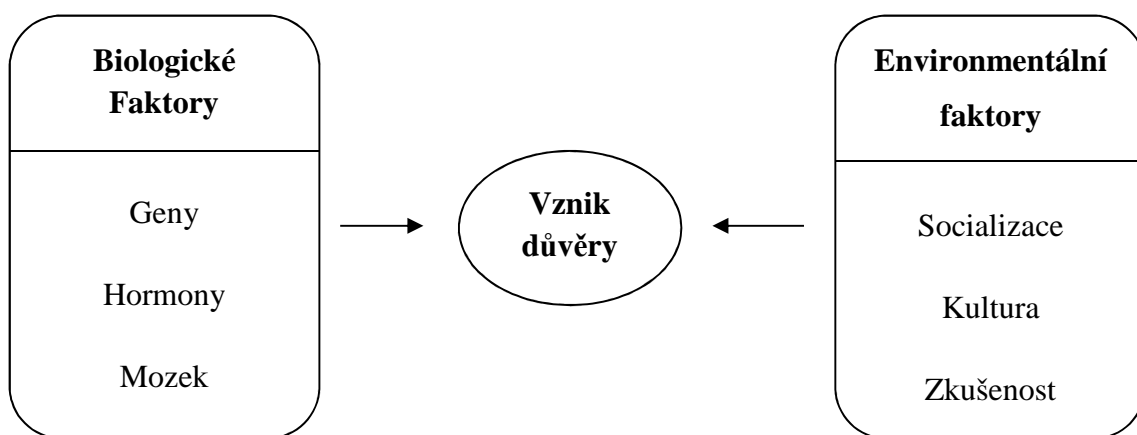
Integrativní model podporují další empirické studie dokazující, že lidské chování je výsledkem souhry faktorů životního prostředí (socializace, zkušenosti) a faktorů biologických (např. Johnson, 2007, Bouchard a Loehlin, 2001). Johnson (2007) zdůrazňuje, že oba faktory jsou důležité a ani jeden z faktorů není deterministický a že genetické a environmentální vlivy jsou jen zřídka nezávislé.

Zdroje důvěry z pohledu biologie.

Není náhodné, že se důvěra v posledních desetiletích stává předmětem bádání také v oblasti biologie. Jde zejména o zkoumání na úrovni genů, endokrinologie a mozku. Výsledky některých studií naznačují, že důvěra je přinejmenším mírně geneticky předurčena (Riedl a Javor, 2012). Důvěru v projevech člověka vědci spojují se specifickými hormony, zejména oxytocinem (např. Kosfeld, Heinrichs, Zak, Fischbacher, Fehr, 2005) a specifickými mozkovými strukturami, které se nacházejí v bazálních gangliích, limbickém systému a frontální kůře (např. Riedl a Javor, 2012; Koscik a Tranel, 2010).

Kromě oxytocinu mají podle Riedla a Javora (2012) pozitivní vliv na formování důvěry také estrogen, serotonin a dopamin, zatímco arginin vazopresin, kortizol a testosteron jsou spojovány s vyhýbáním a nedůvěrou.

Koscik a Tranel (2010) ve svém výzkumu realizovaném na vzorku lidí s fokálním poškozením mozku zjistili, že účastníci výzkumu s jednostranným poškozením amygdaly vykazovali zvýšenou benevolenci pro chování druhého člověka, konkrétně vykazovali tendenci ke zvýšení důvěry v interpersonálních vztazích. Na základě svého výzkumu tvrdí, že amygdala je nezbytná pro vývoj a vyjádření normální mezilidské důvěry.



Obrázek č. 1 - Zjednodušený model zdrojů důvěry

5.2 Faktory a okolnosti rozvoje generalizované důvěry

V rámci konceptualizace důvěry vystupují tři základní podmínky, které musí být splněny, aby bylo možné hovořit o důvěře. Jde o vzájemnou závislost, riziko a svobodnou volbu.

První podmínkou je **vzájemná závislost** dvou lidí (Righetti a Finkenauer, 2011). Pozitivní vzájemné interakce, dosahování vzájemného výsledku nemůže být dosaženo bez procesu spoléhání se na druhého. K sociální závislosti dochází při interakci dvou či více osob, přičemž výsledky těchto interakcí závisí na jednání a chování každého zúčastněného člověka. Balliet a Van Lange (2013) uvádí, že důvěra je relevantní v takových situacích, které kromě sociální závislosti obsahují také náchylnost ke střetu zájmů.

Druhou podmínkou je **riziko**. Každé setkání dvou lidí představuje určitý stupeň nejistoty a rizika, jež sebou nutně přináší vzájemná interakce. Denně se lidé setkávají s jinými lidmi, dostávají se do situací, v nichž je důvěra zásadní, jelikož chování druhých je do určité míry nepředvídatelné. Důvěra je tak nutně spojena s rizikem. Žežerun a Zamjatina (2006) se vyjadřují v tom smyslu, že důvěra riziko předpokládá. Riziko je ve vztahu k důvěře jevem, který bývá častěji rozpracováván a analyzován. Nejde přitom jen o riziko plynoucí z individuálního jednání, ale také o rizika celospolečenská, rizika prostředí, ve kterém jedinec žije.

Podle Giddense (2010) na rovnováze přijatelného rizika a důvěry obvykle závisí zkušenost bezpečí, přičemž dodává, že toto bezpečí se může týkat jednotlivce, skupin lidí, ale může také směřovat až ke globálnímu rozměru bezpečí.

Třetí podmínkou je **svobodná volba**. Důvěra je úzce spojena se svobodným konáním druhého člověka a s duchovní spřízněností s druhým člověkem (Žežerun a Zamjatina, 2006), přičemž za projev duchovní blízkosti považují způsobilost přisoudit druhému člověku silné ocenění. Svobodná volba je s důvěrou bezprostředně spjatá. Každý člověk sám volí, komu bude důvěřovat a zároveň je odkázán na projev svobodné vůle jiného člověka v případě, že důvěru očekává – chce být jejím příjemcem. Každý člověk se rozhoduje samostatně ohledně své otevřenosti, zranitelnosti a také ohledně spolehlivosti.

V rámci rozboru dalších zdrojů, vystoupily do popředí i jiné podmínky či okolnosti, které ovlivňují vznik důvěry.

Vnitřní a vnější místo kontroly

Rotter (1980) věřil, že jedinci s vnitřním místem kontroly, tedy ti, kteří zažívají pocit vlastní kontroly v situacích, jsou lépe predisponováni k rozvoji globální důvěry, než lidé s vnějším místem kontroly.

Kognitivní schémata

Gill a kol. (2005) uvádějí výzkumná zjištění, že sklon důvěřovat ovlivňují kognitivní schémata. Tato schémata, která se vyznačují vysokou individualitou, způsobují, že si jedinec v sociální situaci všímá (vybírá) informace podle toho, zda zapadají do již utvořené jedincovy představy. Podle zmíněných autorů jedinci, kteří vykazují vysokou míru sociální důvěry, selektivně věnují pozornost informaci shodnou s jejich úrovní důvěry v dobro lidstva.

Vliv doplňujících kladných informací o hodnoceném jedinci

Gill et al. (2005) na základě svých výzkumů také uvádějí, že důvěra, případně sklon důvěřovat je ovlivňován doplňujícími informacemi, které byly o hodnoceném člověku (objektu důvěry) subjektu poskytnuty.

Uvedení autoři zjistili, že pokud byly osobám v rámci experimentu poskytnuty doplňující informace o neznámé osobě ve smyslu kladného hodnocení povahových vlastností (laskavý, bezúhonný ...), zvýšila se i tendence důvěřovat a naopak.

„Udržování zdvořilé nepozornosti“

Velmi obecným, avšak důležitým předpokladem důvěry mezi neznámými lidmi na veřejných místech je „*udržování zdvořilé nepozornosti*“ (Giddens, 2010, str. 77). Tento jev se projevuje v situaci setkání dvou cizích lidí, kteří si při míjení vymění zběžné pohledy, výrazem obličeje a jemným držením těla vysílají zprávu, že jim lze věřit, že nemají nepřátelské úmysly. Tento pohled vyjadřuje uznání druhého jako osoby a potenciální známosti. Tento postoj je pak spojován s implicitním ujištěním o neexistenci nepřátelského záměru. Giddens (2010) zdůrazňuje, že důležitost tohoto jevu je patrná zejména v situacích, kdy se jej nedostává nebo kde je narušen, což může urychlit tvorbu potenciálně nepřátelského vztahu.

Ontologické bezpečí

Podle Giddense (2010) je pro rozvoj důvěry důležité ontologické bezpečí, kterým označuje důvěřivost, kterou má většina lidí v trvalost své vlastní identity a ve stálost sociálního a materiálního prostředí svého jednání. Ontologické bezpečí souvisí s bytím ve světě. Je podle něj spíše charakteru emocionálního nežli kognitivním jevem a je zakořeněno v nevědomí.

Prapůvod bezpečí spatřuje Giddens (2010) v získání charakteristických zkušeností v raném dětství. Tyto zkušenosti považuje za zdroj důvěry, která v životě jedince následně funguje jako emocionální očkování proti ontologickým obavám, k nimž jsou všechny lidské bytosti náchylné.

Čas a prostor.

Vznik důvěry je podle Giddense (2010) podmíněn stavem či situací vyznačující se nepřítomností času a prostoru. Vysvětluje, že by nebylo potřeba důvěřovat někomu, kdo je stále na očích nebo věřit nějakému systému, jehož výsledky jsou známé a srozumitelné. Podobně smýšlí i Simpson (2012), podle kterého je důvěry třeba tam, kde se lidé nesetkávají v přítomnosti.

Normy a hodnoty.

Vznik důvěry ovlivňují kulturně podmíněné normy a hodnoty akceptované většinou dané společností. Normy a hodnoty pomáhají ustanovit důvěru v situacích, kdy neexistuje zvláštní blízké spojení mezi lidmi; tyto normy a hodnoty lze chápat jako neosobní pravidla interakce (Simpson, 2012).

Intelligence.

Někteří badatelé se v rámci svých výzkumů zaměřili na vztah inteligence a generalizované důvěry. Sturgis, Read a Allum (2009) uveřejnili závěry ze svého výzkumu. Podle nich existuje mechanismus spojující inteligenci s generalizovanou důvěrou. Vyšší inteligence podle jejich názoru a zjištění podporuje větší generalizovanou důvěru, protože více inteligentní jedinci jsou přesnější ve svém hodnocení důvěryhodnosti jiných lidí.

Mezi další podmínky vznikající důvěry podle Skripkiny (2000, in Grankina, 2009) dále patří aktuální znalost vlastních potřeb, zájmů, přání (osobně subjektivní charakteristiky) a apriorní bezpečnost (spolehlivost) v předpokládaném způsobu jejich uspokojení.

Důvěra jako aspekt sociálního kapitálu¹ nejlépe prospívá za stabilních sociálních podmínek, jakými jsou například stabilní sociální struktury a nízká migrace (Kawachi a Berkman, 2000, in Lindström, 2009).

Osobní kvality - čest, svědomí a soucit považuje Žežerun a Zamjatina (2006) jako velmi důležité k transformaci morálky a důvěry, tyto faktory jsou podle nich nezbytnými při formování morálních vztahů v netradičně rozvíjející se společnosti. Také Kikoť (2013) na základě svého výzkumu představil několik faktorů, které podle něj ovlivňují proces tvorby důvěry. Řadí mezi ně pohlaví, oblast činnosti (rozlišuje mezi humanitární a technickou oblastí), věk, vzdělání, místo bydliště, výše příjmu, existenci morální podpory, vlastní aktivnost jedince a duchovnost jedince (jeho postoj k víře v Boha).

¹ Pojem sociální kapitál byl rozpracován mnohými sociology, např. Putnamem (1993, in Lindström, 2009), který jej chápe jako interakci a vztahy mezi jednotlivci a skupinami osob, které vedou ke vzájemnému prospěchu.

Lin (2001, in Šafir a Sedláčková, 2007) však upozorňuje na problematičnost směřování sociálního kapitálu s důvěrou. Sociální kapitál jako aktivum vznikající v individuálních interakcích by se neměl podle něj směřovat s kolektivními statky, jakými jsou kultura, normy, důvěra apod.

5.3 Faktory a okolnosti rozvoje důvěry v osobních vztazích

Existuje více pohledů a názorů na rozvoj důvěry v osobních, případně úzkých vztazích. Podle Giddense (2010) je důvěra v jiné lidi rozvíjena ve vazbě na utváření pocitu sebedůvěry.

Gill et al. (2005) zdůrazňují, že v rozvoji důvěry v úzkých vztazích nehraje příliš velkou roli generalizovaná důvěra. Podle nich je důvěra v rámci utváření blízkých vztahů založená na přímém kontaktu s další osobou a významnou roli zde hraje již existující historie interakcí mezi dvěma osobami, takže pokud má generalizovaná důvěra vůbec nějaký vliv při vzniku důvěry v úzkých vztazích, tak jen malý.

Stejného názoru je i Téboul-Weber (2007), která přináší myšlenku spojení víry mezi dvěma jedinci, která pramení ze vzájemné interaktivní minulosti. Důvěra se podle ní usazuje, uděluje, požaduje se, zaslужuje se, získává se a vybojovává pod podmínkou, že minulost vztahu umožňuje, aby se důvěra vytvořila.

Důvěra v osobních (úzkých) vztazích se tedy vytváří nesystematicky, je determinována činy a skutky v minulosti. Určitou podmínkou pro vytvoření důvěry v osobním vztahu podle Téboul-Weber (2007) může být taková historie vztahu, která nastoluje na jedné straně vztahu oprávněnost žádat a očekávat důvěru a na oplátku dar důvěry druhé straně vztahu poskytnout. V tomto smyslu se potom takto podmíněná důvěra jeví jako moci věřit a svým způsobem by mohla směřovat k recipročnímu závázání partnerů vztahu.

Driscoll, Davis a Lipetz (1972) zkoumali vztah mezi láskou a důvěrou a přišli se zjištěním, že důvěra v těch nejtěsnějších vztazích se vyvíjí v souladu s přerodem romantické lásky do lásky manželské. Tak jak se podle nich romantická láska vyvíjí do zralejší podoby manželské lásky, tak se také vyvíjí důvěra; důvěra se vyvíjí skrze vzájemně uspokojivé interakce a zvýšení jistoty ve vztahu.

Specifické podmínky vytváření důvěry mezi lidmi studoval Kuprejčenko (2008). Na základě svých výzkumných zjištění dospěl k závěru, že nejdůležitější a samostatnou charakteristikou při vytváření důvěry v osobních vztazích je přitažlivost. Většina respondentů v jeho výzkumu se při vyjadřování důvěry jinému člověku spoléhala na emocionální pocity: „líbí se mi“ a „je přitažlivý“.

Kuprejčenko (2008) se zabýval i dalšími podmínkami vzniku důvěry, které rozdělil do dvou skupin – skupiny symetrických kritérií a skupiny kritérií nesymetrických. Symetrická skupina obsahuje taková kritéria, která podle něj mají svůj protiklad projevující se při vzniku nedůvěry. Jsou jimi tyto páry:

- a) morálnost (upřímnost, poctivost, spravedlnost) – nemorálnost (lživost, nespravedlnost)
- b) spolehlivost – nespolehlivost
- c) otevřenost – uzavřenost
- d) chytrost – hloupost
- e) nezávislost – závislost
- f) zdvořilost – nezdvořilost
- g) skromnost – vychloubačnost
- h) ne agresivita – agresivita
- i) nekonfliktnost – konfliktnost
- j) pořádek – nepořádek

Skupina nesymetrických kritérií obsahuje takové charakteristiky jedince, které velmi významně ovlivňují vznik důvěry v osobních vztazích, ale jejich antonymum se neprojevuje při vzniku nedůvěry. Řadí mezi ně např. sílu, aktivitu, odvahu a optimismus (veselost).

6 Sociálně-psychologické funkce důvěry

Důvěra vyplňuje různorodé funkce v závislosti na tom, v jaké životní etapě a situaci se jedinec zrovna nachází nebo které specifické charakteristiky různých vztahů prožívá. Lze vysledovat specifickou roli důvěry v oblasti vědomí a chování jedince, skupin a celé společnosti.

Z hlediska společenského je důvěra základním rysem pro zdraví, harmonii a růst jakékoliv organizace (Kramer, 1999) a má důležitou funkci při zachování demokracie (Fukuyama, 2006). V romantických vztazích a ve vztazích přátelských je důvěra klíčovou pro sdílení intimity, ve vztazích pracovních hraje klíčovou roli při podpoře týmové práce, při vzájemné interakci a zodpovědném chování (Kramer, 1999). Je základním předpokladem pro fungování celé společnosti a pro správné fungování sociálních institucí. Při nedostatku důvěry vznikají na straně společnosti mimořádné náklady vlivem nákladného prosazování norem a pravidel (Lascaux, 2008).

V obecné rovině, bez ohledu na specifika daného jedince či prožívané situace zastává důvěra roli, kterou je možné označit jako **funkci regulativní**. Důvěra je fenoménem, který reguluje vlastní prožívání konkrétní osoby, její postoje, vztahy s druhými lidmi, vztahy k okolnímu prostředí. K funkci regulativní lze také připojit funkci, kterou plní důvěra v rámci komunikace. Důvěra je dnes považována za sociálně – psychologický jev, který hraje klíčovou roli ve společnosti, plní klíčovou funkci – **zprostředkovává komunikaci** mezi jedincem a sociálními skupinami (Kikoť, 2013). Důvěra v abstraktní systémy poskytuje podle Giddense (2010) každodenní spolehlivost **bezpečí** a je nepostradatelnou pro sociální existenci. Člověk žije svůj život v blízkosti jiných lidí, spoléhá se na ně a spolupracuje s nimi. Důvěra nabývá na významu všude tam, kde je nejistota a nevědomost, ať již jde o znalosti expertů, či myšlenky a záměry blízkých lidí (Giddens, 2010).

V dalším textu jsou rozlišeny tři oblasti v životě jedince, které jsou různými badateli z pohledu důvěry často prozkoumávány.

6.1 Oblast vývoje a rozvoje člověka

Stajkovic (2006) chápe základní důvěru jako nadřazený konstrukt čtyřem projevům zobrazujícím člověka, kterými jsou – naděje, vnímaná vlastní účinnost, optimismus a odolnost.

V oblasti konkrétního lidského života Skripkina (2000, in Kuprejčenko, 2008) uvádí, že důvěra realizuje spojení člověka se světem v jediný systém, podporuje splynutí minulosti, současnosti a budoucnosti v celostní akt života, vytváří podmínky pro integritu lidské existence a identitu jedince. Pro Safonova (1978, in Kuprejčenko, 2008), je důvěra funkcí zpětné vazby v procesu vlastní identity. Vysvětluje, že v průběhu důvěrného dialogu jedinec dostává zpětnou vazbu ke svému prožívání, ke svým pocitům.

Podle Eriksona (2002) důvěra v pečující osoby získaná v raném dětství je nezbytná nejen pro tvorbu bezpečného upevnění vztahů, ale také pro postup do dalších úkolů v rámci vývoje jedince a zobecnění důvěry k ostatním lidem.

Významnou roli v procesu tvorby individuální životní strategie hraje sebedůvěra. Podle Giddense (2010) sebedůvěra vytváří základnu pro trvalou identitu vlastního já.

Jak naznačuje Skripkina (2000, in Kuprejčenko, 2008), rozvoj optimální úrovně důvěry k sobě není spojen jen s integritou člověka, ale také s jeho zralostí. Své stanovisko zdůvodňuje tím, že člověk a svět tvoří jeden komplexní systém. Sebedůvěra je tak pro ni základním kamenem rozvoje osobnosti, dovolující zaujmout hodnotnou pozici ve vztahu k sobě a ke světu (Skripkina, 2008).

Podobně se ve své práci vyjadřuje Kikot' (2013), který zdůrazňuje, že důvěra v sebe a důvěra v různé části či aspekty vnějšího světa neexistují odděleně. Člověk se stále snaží, aby úroveň důvěry ve vnější svět odpovídala úrovni sebedůvěry, která je zárukou zajištění integrity a relativní stability osobnosti i její činnosti. V každém momentě svého života tak zaujímá jedinec vícerozměrnou pozici – osobní i sociální. To vede jedince k tomu, aby se snažil nalézat takové strategie chování, které budou odpovídat oběma polohám současně.

Kikot' (2013) dále předpokládá, že pokud dojde u jedince k narušení shody mezi sebou samým a světem, který jej obklopuje, dojde k narušení systému důvěry k tradičním hodnotám, v důsledku čehož dojde u jedince ke snížení sebedůvěry a ke snížení způsobilosti se realizovat v tomto světě. Podle něj je důležité u lidí rozvíjet morální a duchovní hodnoty.

Kikot' (2013) tak předestírá myšlenku - za předpokladu, že důvěra v sebe a ve svět je fenoménem psychického stavu, který vykonává funkci komunikace se světem, důvěra působí jako jedna z podmínek socializace. Optimální úroveň důvěry je potom předpokladem harmonizace vztahů se světem a se sebou samým.

Mezi důsledky důvěry lze uvést také morální chování a oblíbenost. Rotter (1980) na základě výzkumů poukázal na silnou korelaci mezi vyšší důvěrou a lepší osobní přizpůsobivostí.

6.2 Oblast zdraví

Význam důvěry v oblasti zdraví vyzdvihuje například Saplacan (2013), který v rámci výkladu lékařské etiky uvádí, že mezi osobou, která trpí a která žádá pomoc a osobou kvalifikovanou, která ji může léčit a pečovat o ní, existuje smlouva. Tuto smlouvu pak následně definuje jako určité spojení mezi lékařem a pacientem, založené na důvěře, bez níž tohoto spojení nelze dosáhnout.

Se zdravím a chováním týkajícího se zdraví je spojována především generalizovaná důvěra v ostatní lidi. Existují studie, na jejichž základě autoři akcentují význam důvěry, jako nezávislého prediktoru zdraví (např. Lindström, 2009, Giordano et al., 2013). V nejobecnějším významu důvěry ve vztahu ke zdraví se vyjadřuje Grankina (2009), pro niž je pocit hluboké důvěry k sobě, k lidem a ke světu nejdůležitějším, základním kamenem zdraví.

Otázkou však je, prostřednictvím kterého mechanismu, nebo jakým způsobem ovlivňuje psychologický konstrukt důvěry fyzické zdraví?

Pro ilustraci lze uvést zajímavý výzkum, který realizovali na toto téma Schneider, Konijn, Righetti a Rusbult (2011). Vyšli z hypotézy, že míra důvěry v blízkých vztazích ovlivňuje míru úzkosti a deprese konkrétního jedince. Výsledky jejich výzkumu tuto hypotézu potvrdily - důvěra je pozitivně asociována se zdravím, a to konkrétně prostřednictvím úzkosti a deprese. Uvedené vztahy závislosti mezi důvěrou, depresí (úzkostí) a zdravím vysvětlují následovně.

Pokud jeden z partnerů v blízkém vztahu nemá dostatek důvěry ve svého partnera, projevuje se u něj vyšší míra úzkostlivosti, strachu a deprese plynoucí z pocitu, že se nemůže na svého partnera spolehnout. Zároveň vycházejí z obecně přijímaného zjištění, že dlouhodobá úzkost či deprese ovlivňují fyzické zdraví, především v oblasti kardiovaskulárních chorob.

Lze dodat, že zvýšené riziko vlivu chronické deprese a úzkosti na zdravotní stav potvrzují mnohé studie (např. Sunbul et al., 2013; Bhattacharya, Shen a Sambamoorthi, 2014).

6.3 Oblast osobních vztahů

Každý podnět k setkání dvou lidí předpokládá určitou míru důvěry. „*Důvěra v ostatní je psychologickou potřebou vytrvalé a neodbytné povahy*“ (Giddens, 2010, str. 90).

Někteří badatelé (např. Rotter, 1980; Erickson, 2002) vycházejí z teze, že generalizovaná důvěra je nezbytnou komponentou pro utváření interpersonálních vztahů, nezbytnou podmínkou pro jejich prohloubení a udržení.

Z pohledu důvěry jako zkoumaného jevu zvláštní postavení v rámci interpersonálních vztahů zaujímají vztahy osobní. Tyto vztahy se vytváří na základě vlastní zkušenosti člověka, jeho individuální pozice (postoje, emoce, atd.) ve vztahu k minulosti, přítomnosti a budoucnosti (Berežnája, 2010). Jsou zaměřené na život. Tyto vztahy silně charakterizuje vzájemná blízkost dvou lidí a na rozdíl od vztahů profesních, u kterých existuje specifická funkčnost daná podstatou profesionální role, lze u osobních vztahů předpokládat určitou funkční rozptýlenost (Schützeichel, 2010).

Důvěra jako podmínka intimity a sebeodhalování

V rámci osobních, zejména blízkých vztahů se zdá, že není dostačující pouze přítomnost generalizované důvěry. Osobní vztahy potřebují více. V souladu s dalšími autory (např. Giddens, 2010; Nikitina, 2011; Machovec, 2004; Soudková, 2006) lze konstatovat, že osobní vztahy jsou založeny na důvěře, která je vytvářena v procesu vzájemného otevírání se jednoho jedince druhému, v procesu sebeodhalování.

Podle Altmana a Taylora (1973, in Sprecher a Hendrick, 2004) představuje sebeodhalování proces vyprávění jiným lidem o svých intimních pocitech, postojích a zkušenostech.

„Sebeodhalování navozuje pocit intimity a dává najevo partnerovi důvěru“ (Slaměník, 2011, str. 90). Podle Slaměníka (2011) je i negativní sdělení emočně pozitivně přijímáno, protože převažuje radost z pochopení a důvěry. Samotné sebeodhalování má další důsledky pro aktéry vztahu - je považováno za jeden z důvodů spokojenosti ve vztahu (např. Sprecher a Hendrick, 2004; Lippert a Prager, 2001). Spokojenost ve vztahu následně může být podle Lipperta a Pragera (2001) jedním z předpokladů životní spokojenosti.

Rolí důvěry se také při zkoumání závazku v blízkých vztazích zabývali Murray, Holmes a Collins (2006). Důvěra je podle nich korigujícím mechanismem, který lidem říká, zda je bezpečné odložit zábrany a podstoupit riziko plynoucí ze sebeodhalení.

Lze tedy shrnout, že důvěra, jako podmínka sebeodhalování v rámci blízkého vztahu přispívá k prožívání vztahové i životní spokojenosti.

Důvěra jako korigující faktor přisuzování příčin chování ve vztahu

Důvěra jako víra jedince, že druhý člověk bude jednat způsobem, který bude ve prospěch vztahu a ve prospěch partnera, může ovlivňovat, jaký smysl přisuzují partneři v blízkém vztahu událostem, které ve svém vztahu zažívají.

Rempel, Ross a Holmes (2001) představili tezi, že důvěra poskytuje jakýsi rámec pro tvorbu příčinných souvislostí a působí jako filtr, jehož prostřednictvím jsou události ve vztahu vnímány a interpretovány.

Podle uvedených autorů existují důkazy o tom, že důvěra souvisí se soukromými atribucemi partnerova chování a motivů. Jinými slovy, důvěra ovlivňuje přisouzení příčin partnerovu chování a jeho motivaci. Ve svém výzkumu Rempel, Ross a Holmes (2001) rozlišili mezi partnerskými páry tři skupiny podle výše důvěry ve vztahu a uvádí následující zjištění:

- Jedinci s vysokou důvěrou cítí pocit bezpečí a jistotu. Tito jedinci jsou připraveni interpretovat události ve vztahu způsobem, který je v souladu s jejich pozitivním očekáváním – jsou motivováni aktivně bránit integritu svého přesvědčení o svých vztazích proti potenciálním hrozbám a proto často přisuzují partnerovi dobré úmysly.
- Jedinci s nízkou mírou důvěry v partnera jsou přesvědčeni, že jejich vlastní potřeby nebudou v rámci vztahu uspokojeny. Jedinci v takovém vztahu jsou vzdáleni přisoudit partnerovi dobré úmysly, i když nutně nemusí očekávat, že jejich partner bude agresivní nebo mstivý.
- Třetí skupina zahrnuje páry se střední mírou důvěry. Rempel, Ross a Holmes (2001) zde nepředpokládají, že střední úroveň důvěry představuje pouze jakýsi střed cesty mezi dvěma extrémy. Spíše jde o jedince, u kterých se v rámci blízkého vztahu vyskytuje jistý stupeň ambivalence, jsou ve svém vztahu znejistěni. Jsou v jakési „vyčkávací pozici“. U této skupiny párů se nejvíce projevovala vyhýbavá strategie v přisuzování příčin chování u svého partnera. Tuto okolnost autoři spojují s eliminací rizika konfrontace a s touhou uchovat si naději na zlepšení vztahu do budoucna.

7 Vztah důvěry a blízkých fenoménů

7.1 Důvěřivost a důvěryhodnost

Jak vzniká důvěřivost? Co má důvěra společného s důvěřivostí, jaký je mezi nimi rozdíl? Je důvěryhodný člověk také důvěřivý? Znamená být důvěřivým současně být také naivním? Toto jsou časté otázky a to nejen na vědecké úrovni.

Rotter (1971, 1980) v minulosti realizoval výzkumy, ve kterých se snažil zjistit, zda důvěra, důvěřivost a důvěryhodnost spolu korelují. Výsledky jeho výzkumů potvrdily, že existuje vysoký vztah mezi mírou interpersonální důvěry a důvěryhodností i důvěřivostí - vyšší míra interpersonální důvěry byla u zkoumaných jedinců provázena i vyšší mírou důvěryhodnosti i důvěřivosti.

Důvěra ve vztahu dvou lidí zahrnuje proces, při kterém se projevují vlastnosti, postoje, názory a přesvědčení obou stran. Které charakteristiky jsou u jedince důležité, aby vzbudil dojem důvěryhodnosti?

Charakteristiky důvěryhodné osoby.

Schopnosti, laskavost, bezúhonnost. Mayer, Davis a Schoorman (1995) navrhli tři aspekty, které podle nich vedou k důvěryhodnosti. Prvním z nich jsou schopnosti člověka, druhým je laskavost (dobré úmysly) a třetím aspektem je bezúhonnost, neboli přesvědčení, že důvěryhodná osoba dodržuje určité zásady, normy a hodnoty. Schopnosti člověka považují za nejdůležitější.

Prokáže-li například právník, ekonom nebo lékař své odborné schopnosti, působí tak ve svém oboru na ostatní lidi důvěryhodně.

Ze všech třech uvedených aspektů lze dovodit, že základní podmínkou je předchozí zkušenost, která může být buď přímá (osobní), nebo zprostředkovaná jiným člověkem (kladné hodnocení a doporučení z třetí strany).

Důležitou roli ovšem v rámci schopností nezaujímají pouze odborné schopnosti, ale také schopnost sebeovládání.

Sebeovládání. Sebeovládání se může lišit od jedince k jedinci (dispoziční vlastnost), ale u jednoho a téže člověka také v čase - od situace k situaci. V případě osobnostní dispozice uvádí Tangney, Baumeister a Boone (2004), že tento dispoziční rys jedince spočívá v tom, že lidé jsou schopni potlačit své nežádoucí chování či postoje a naopak zdůraznit chování žádoucí.

Sebeovládání umožňuje řídit střet dvou motivačních tendencí - přirozených pudů a kulturních požadavků (Baumeister a Vohs, 2007). Vlivem sebeovládání lidé mohou upustit od sobeckých impulsů a místo toho jednat podle kulturních požadavků, přičemž zásadní motivací pro dodržování kulturních požadavků je touha po sociální akceptaci (Baumeister a Vohs, 2007).

Righetti a Finkenauer (2011) svým výzkumem podpořili myšlenku, že lidé s vysokým stupněm dispozičního sebeovládání jsou druhými lidmi vnímáni relativně méně riskantními partnery a z toho důvodu jsou vybíráni jako lidé, na které je možné se spolehnout a jsou tudíž pro ostatní důvěryhodnější než lidé s nižším stupněm dispozičního sebeovládání.

Důvěřivost

Na otázku, co spojuje důvěru a důvěřivost, nabízí odpověď například Giddens (2010). Podle něj se jak důvěra, tak důvěřivost vztahují k očekáváním, která mohou být zklamána nebo zcela zmařena. Důvěra však na rozdíl od důvěřivosti pro něj předpokládá vědomí rizika.

Běžně se lze setkat s názorem, že důvěřiví lidé jsou současně naivní a neopatrní. Znamená to, že jedince, u kterých se v rámci interpersonálních vztahů vyskytuje vyšší stupeň důvěřivosti lze snadněji ošidit? Je pravdou, že u jedinců, kteří jsou nedůvěřiví, u kterých je někdy přítomný až cynický pohled na svět, se vyskytuje vyšší opatrnost v sociálních vztazích než u lidí důvěřivých?

Na tyto otázky hledali odpověď Yamagishi, Kikuchi a Kosugi (2004). Vycházeli přitom z původních předpokladů představených Rotterem (1980) – důvěřivost znamená vysoké obecné očekávání, že ostatní lidé jsou důvěryhodní, pokud není prokázán opak a důvěřivost spojená s naivitou znamená necitlivost na informační odhalení nedůvěryhodnosti. Jinými slovy, důvěra nemá nic společného s lehkovážností a je relevantní v situacích, kdy nejsou známy informace o konkrétní osobě, přičemž analogicky k tomu, chování spojené s naivitou lze předpokládat v situacích, kde tyto informace jsou známy, ale z nějakého důvodu opomíjené.

Yamagishi et al. (2004) na základě svých výzkumů prokázali a podpořili tak původní předpoklad, že důvěřiví lidé nemusí být naivní. Dokonce přišli se zjištěním zcela opačným – lidé s vysokou důvěřivostí jsou opatrnější a méně naivní, než lidé s nízkou úrovní důvěřivosti.

Jak vysvětlují tento zdánlivý paradox? Tuto skutečnost vysvětlují pomocí konceptu sociální inteligence. Zjistili, že lidé s vysokou mírou důvěřivosti mají také vyšší sociální inteligenci (vyšší schopnost porozumět svému nitru i pocitům a chování jiného člověka). Jsou citlivější na informace týkající se bezpečí a jsou přesnější při posuzování důvěryhodnosti jiných lidí. Lidé s vyšší úrovní sociální inteligence, jsou tak schopni udržet vysokou úroveň důvěry při nižší úrovni naivity.

7.2 Víra

Vírou lze nazvat subjektivní jistotu v případě neexistence objektivního posouzení a vyhodnocení jevů či skutečností; subjektivní jistotu bez možnosti ověřit si svou pravdu. Ne vše, v co věříme, můžeme ověřit. Mnoho jevů a situací není v lidském životě založeno na objektivní jistotě a proto existuje značné množství situací, ve kterých člověk uplatní svou víru.

Mnozí autoři poukazují na zřejmou sémantickou blízkost konceptu důvěry a víry, v českém jazyce jsou tyto dva pojmy spojeny i etymologicky.

Pohled na víru a důvěru se u různých autorů liší, z analýzy prací lze vypožorovat i změny ve vnímání povahy těchto jevů v čase.

Víra a důvěra byly v minulosti často diskutovány odděleně, nezávisle na sobě. Fenomén víry byl po dlouhý čas spojován především s kvalitou, která je charakteristická pro náboženské pojetí víry.

Zvěřina (1993, in Kantůrková a Zvěřina, 1993) například uvádí, že víra je pro něj forma lásky, avšak již rozlišuje víru lidskou, týkající se lidských skutečností a víru náboženskou, vznikající přijetím skutečností Božích. Oběma typům víry je podle něj společné, že nemají stejnou zřejmost jako například věc, která je vidět a zdůrazňuje, že by bylo velikou chybou něco takového očekávat, protože korigovat skutečnost pouze na věci viditelné a hmatatelné, by bylo velkou omezeností.

Sinjutin (2004, in Kuprejčenko, 2008), který se také zabýval vztahem víry a důvěry chápe víru jako vyšší morální dobro, které na rozdíl od důvěry nepotřebuje neustálé praktické potvrzení a zároveň vyžaduje silnější lidskou vůli.

Bez ohledu na skutečnost, zda se autoři zabývali pouze jedním z jevů či oběma (vírou i důvěrou), lze vysledovat příklon k podobnosti, co se psychologické podstaty týká. V této souvislosti se Skripkina (2005) vyjadřuje, že kromě již zmíněné podobnosti psychologické podstaty je důležitá také podobnost základních funkcí, jež hrají významnou roli při vytváření subjektivního pohledu na svět a při aktivní, tvůrčí lidské činnosti.

K porozumění podstatě víry v posledních desetiletích podle Skripkiny (tamtéž) přispěla změna filosofických východisek: opuštění subjekt – objektového pojetí světa v chápání vzájemné interakce člověka se světem a rozvoj ideje vzájemného pronikání člověka a světa, z čehož vyplývá celostní interakce člověka se světem v jediném systému, jedině ontologii. Fenomén víry tak chápe jako celostní jev, imanentní člověku, plnící základní funkce v procesu socializace a zajišťující holistické přijetí vlastního bytí.

V podobném duchu se vyjadřuje také Zvěřina (1993, in Kantůrková a Zvěřina, 1993) když píše, že víra se netýká jen Boha, ale všeho bytí, všeho života.

Skripkina (2005) se ve své práci snaží o rozlišení podstaty důvěry a víry, přičemž základním kamenem jejího pojetí je již výše nastíněná změna ve filosofickém paradigmatu pojetí víry. V základech důvěry tak podle ní leží specifická hodnota vztahu subjektu k objektu víry, představující pro člověka zvláštní zážitek, kterému předcházela interakce s vnějším světem. Pravá víra je podle ní aktem přijetí něčeho jako pravdy bez dostatečného odůvodnění.

V rámci vztahu důvěry a víry lze shrnout, že víra je pojem širší, důvěru zahrnující. Důvěra se od víry odvozuje, případně bývá považována za specifickou formu víry, která se jako psychologický fenomén projevuje v různých oblastech lidského života (např. Skripkina, 2005; Kantůrková a Zvěřina, 1993, Giddens, 2010).

7.3 Naděje

Podle mnoha autorů (např. Plháková, 2007; Kantůrková a Zvěřina, 1993) je naděje důvěrou zaměřenou do budoucnosti:

„Vyslovuji slovo důvěry jako naději, očekávání...“ (Zvěřina, 1993, in Kantůrková a Zvěřina, 1993, str. 28).

Plüge (nedat., in Němec, 1971) považuje naději za antropologickou skutečnost, za rozhodující strukturní složku života vůbec. „*Její ontologický základ bychom našli především asi v té pro lidský život příznačné stránce, že mu ještě něco chybí, co se jako možnost být ještě nestalo skutečností*“ (Plüge, nedat., in Němec 1971, str. 252). Naděje je pro něj základním bytostným určením osoby, je konstituující složkou kohokoli.

Plüge (tamtéž) v rámci svého ontologického výkladu naděje uvádí, že k naději se vztahuje očekávání vysvobození, i když ne každé očekávání je naděje, jelikož očekávat ještě neznamená doufat. Očekávané vysvobození podle něj nabývá charakteru naplnění, vyjevení smyslu. Také Welte (1982, in Scherer 2007) vychází z toho, že každý člověk z hloubi svého nitra touží po životě naplněným smyslem a tato žádost, která je pro něj základní životní silou, spadá podle něj v jedno s principem naděje.

„*Naděje se vztahuje ke smyslu jako k naší budoucnosti*“ (Scherer, 2007, str. 72).

Plüge (nedat., in Němec, 1971) však ve svém ontologickém výkladu naděje neuvažuje pouze o zaměřenosti do budoucnosti, nýbrž zdůrazňuje, že právě budoucnost je v naději složkou, která se projevuje a uplatňuje již v přítomnosti.

Významnou koncepci naděje rozpracoval se svými kolegy Snyder (1991). Definoval naději jako kognitivní soubor, který obsahuje stanovení cíle a cesty (plánování způsobů, jak splnit cíle) a motivaci tyto cesty následovat. Cíle jsou podle Snydera et al. (1991) mentální kotvy, mohou být malé, velké, časově blízké i vzdálené. Ke stanoveným cílům je podle uvedeného kolektivu autorů také pro jejich dosažení potřeba zvolit vhodné cesty. Tyto cesty odráží skutečnost, že existují různé alternativy a je třeba vybrat nejefektivnější a v případě, vyskytnou-li se překážky, zvolit jinou, novou nebo alternativní cestu. Aby bylo dosaženo cílů a jedinec na své cestě vydržel, je zde ještě třetí složka zmíněné koncepce a tou je motivace.

Ve svých výzkumech Bailey a Snyder (2007) dospěli k závěru, že naděje je trvalou osobnostní dispozicí, která je subjektivně definována. Dále zjistili, že míra naděje klesá s přibývajícím věkem. Jedinci ve věku 55 až 64 let vykazovali celkově nižší úroveň naděje, než tomu bylo u mladších lidí. Navíc se u této skupiny starších lidí objevil problém se stanovením cesty, jak dosáhnout svých cílů. Zdůvodňují, že tato nižší naděje může být spojena například se zdravotními problémy, které se vyskytují ve vyšším věku a také v souvislosti s úmrtím partnerů. Bailey a Snyder (2007) předestírají, že pokles nadějných myšlenek ovlivňuje ztráta partnera nebo nežádoucí oddělení partnerů, což vysvětlují tím, že u těchto jedinců došlo ke ztrátě podpory při sledování cílů. Dalším důvodem k poklesu naděje může podle nich být bez ohledu na věk lidí nárůst úkolů spojených s dosavadním životem.

7.4 Optimismus

Tiger (1979, in Stajkovic, 2006) definuje optimismus jako náladu nebo postoj spojený s očekáváním o sociální nebo materiální budoucnosti - takové, kterou hodnotitel považuje za společensky žádoucí, přinášející prospěch, nebo potěšení.

Tiger (1979, in Peterson, 2000) našel optimismus v biologii lidského druhu, a argumentoval, že je to jedna z nejvíce adaptivních vlastností člověka. Optimismus je podle něj nedílnou součástí lidské povahy, který se rozvíjí v průběhu evoluce společně s poznávacími schopnostmi.

Optimismus není spojován pouze s kognitivním zpracováním, ale také s emocemi. Peterson (2000) uvádí, že optimismus není jen studené poznávání, ale má také emocionální charakteristiku, která jím prostupuje.

Ve své práci spojuje optimismus s důvěrou Uslander (2008). Optimismus je podle něj pohledem na svět, který vede lidi k sociální důvěře. Základem jeho modelu důvěryhodnosti je přesvědčení, že svět je benevolentní místo s dobrými lidmi, že situace se zlepší a že každý člověk je pánem svého osudu. Pokud jsou podle něj lidé optimističtí a věří, že mohou ovládat svůj život, setkání s cizími lidmi se jim zdá být méně riskantní.

8 Dialektika důvěry a nedůvěry

Zatímco fenomén důvěry byl v minulosti velmi zkoumán, u fenoménu nedůvěry tomu tak není. Výzkumných studií na téma nedůvěry jako samostatného fenoménu je publikováno mnohem méně, než je tomu u fenoménu důvěry. O tom, zda jsou důvěra a nedůvěra samostatnými fenomény, které by se měly také samostatně zkoumat, se vedou mezi odborníky velké diskuse.

Značná část publikovaných studií staršího data se zabývá buď samostatně fenoménem důvěry, nebo oběma fenomény současně, přičemž je často na oba fenomény nahlíženo jako na dva různé konce jednoho kontinua (např. Rotter, 1971).

Zdá se, že posun v rámci zkoumání důvěry a nedůvěry přinesli mezi prvními Lewicki, McAllister a Bies (1998), kteří definovali důvěru jako pozitivní očekávání dalšího chování určité osoby a nedůvěru jako negativní očekávání ohledně dalšího chování konkrétní osoby.

Avšak přestože definovali důvěru a nedůvěru v tomto vztahu, nepovažují důvěru a nedůvěru za protilehlá označení jednoho kontinua. Důvěra a nedůvěra jsou podle nich sice spojené dimenze, ale současně oddělené. Jinými slovy – nedůvěra není opakem důvěry. Vnímají tak nedůvěru jako samostatný konstrukt. Zpřesňují svůj názor tím, že podle nich vysoká nedůvěra neznamena nízkou důvěru. Dále podle nich existují prvky, které přispívají k růstu a poklesu důvěry a existují prvky, které přispívají k růstu a poklesu nedůvěry, a činí tak různými způsoby. Tyto prvky rostou a rozvíjejí se prostřednictvím zkušenosti jedince s jinými lidmi za specifických podmínek v různých interakcích.

Stejným problémem se ve svém výzkumu zabývaly také vědkyně Xiaojuan a Ling (2009). Pokud by důvěra a nedůvěra byly brány jako dva opačné konce jednoho kontinua, dalo by se předpokládat, že mechanismy vytvářející nebo podporující vznik důvěry by měly mít stejný vliv při odstraňování nedůvěry, což se nepotvrdilo (Xiaojuan a Ling, 2009). Ve svém výzkumu dochází také k závěru, že důvěra a nedůvěra jsou tvořeny na základě odlišných konstruktů a že při eliminaci nedůvěry se vyskytují jiné skupiny faktorů.

8.1 Nedůvěra jako protipól základní důvěry

Nedůvěra jako základní protipól důvěry je v popředí zájmu mnohých autorů (např. Erikson, 2002; Kuprejčenko, 2008; Grankina, 2009).

Okolnosti rozvoje pocitu základní důvěry a pocitu základní nedůvěry popsal Erikson (2002). Uvádí, že vyřešení konfliktu mezi základní důvěrou a nedůvěrou je v prosté existenci prvním úkolem ega.

Giddens (2010) vychází ze základní premisy, že ukotvení základní důvěry je bytostnou podmínkou pro uznání plné identity osob a objektů a jestliže není tato základní důvěra rozvinuta, u jedince vzniká trvalá existenciální úzkost. „*Ve svém nejhlubším smyslu je antitezí důvěry stav myslí, který může být souhrnně vyjádřen jako existenciální pocit úzkosti nebo strach*“ (Giddens, 2010, str. 91).

8.2 Důvěra a nedůvěra v rámci mezilidských vztahů

Obecné podmínky vzniku obou fenoménů

Za základní postulát rozboru vztahu důvěry a nedůvěry lze vzít nálezy mnoha výzkumníků (např. Kramer, 1999; Kuprejčenko, 2008) kteří zjistili, že důvěra vzniká tváří v tvář nejistotě, zranitelnosti a nedostatku kontroly a je často definována jako stav otevřenosti.

Nicméně, nedůvěra také vzniká pouze tehdy, když jsou splněny výše uvedené podmínky. Neobsahuje-li situace otevřenost, zranitelnost a nejistotu, není s ní spojena žádná obava či strach a proto nejsou dány důvody pro vznik důvěry, tak pro vznik nedůvěry (Kuprejčenko, 2008).

Z uvedeného je zřejmé, že existují určité obecné podmínky, které jsou společné jak důvěře, tak nedůvěře – nejistota, zranitelnost a nedostatek kontroly.

Kuprejčenko (2008) hledal charakteristiky, které ovlivňují, zda se jedinec rozhodne pro důvěru či nedůvěru a shrnul je následovně:

- a) První důležitou informací je, které charakteristiky jsou u objektu zřejmé – např. vzhled, postoje, temperament, příslušnost k určité sociální skupině, morální, intelektuální, volní a komunikační dovednosti, optimismus, podobnost zájmů, životní cíle atd.
- b) Druhou informací je, jak jedinec tyto vnímané charakteristiky druhé osoby (objektu) pociťuje, tj. zda jsou mu příjemné či nepříjemné. Nebo jestli jedinec tyto charakteristiky vnímá jako ohrožující či nikoliv.
- c) Třetím aspektem rozhodnutí je samotná situace, ve které se oba jedinci setkají.
- d) Další vliv mají osobité způsoby budování důvěry a překonání nedůvěry obou účastníků situace.
- e) Posledním určujícím vlivem jsou specifické vzorce chování obou účastníků v situacích důvěry a nedůvěry.

Negativita versus pozitivita

Otázka, zda je důvěra jev pozitivní a nedůvěra jev negativní se stala předmětem zájmů mnoha badatelů. Jak bylo uvedeno již výše, v některých pracích různých autorů (např. Lewicki, McAllister a Bies, 1998) lze vysledovat, že důvěra se objevuje v pozitivním světle a nedůvěře jsou přisuzovány aspekty spíše negativní.

Většina lidí ve svém životě neprožívá důvěru, případně nedůvěru ke konkrétnímu objektu jako konstantní fenomén, který je neměnný a stabilní. U obou fenoménů lze vysledovat změny především týkající se intenzity. Jak o důvěře, tak nedůvěře lze proto hovořit z hlediska intenzity či míry – malá, vysoká, vyvážená (optimální). Tato skutečnost se postupně ukázala jako jeden z dalších signálů ke změně k uchopení obou fenoménů.

Mnozí autoři z toho důvodu zdůrazňují přijetí nové perspektivy v chápání důvěry a nedůvěry, podle které nelze nedůvěru považovat pouze za negativní protiklad důvěry, ale je na místě oba fenomény chápat z pohledu samostatných kategorií, u kterých se shodně objevují jak negativní, tak pozitivní aspekty (např. Köhling, 2013).

Pozitivní a negativní strana důvěry

O pozitivních aspektech důvěry, o jejím pozitivním vlivu a zejména o její nepostradatelnosti v životě jedince bylo psáno v předešlých kapitolách. Zde je prostor pro připomenutí, že i přestože se zdá být důvěra výchozím stavem mysli (Posten a Mussweiler, 2013), může mít svá negativa, která vznikají zejména v situacích, které jsou opředené příliš vysokou důvěrou či důvěrou projevenou v nevhodné situaci.

Potká-li se člověk s nebezpečnou či nepřehlednou situací, určitý stupeň nedůvěry je zcela namístě. Příliš vysoká a neúměrná důvěra vůči cizím lidem může mít negativní, až tragické následky. Příkladem nevhodně projevené důvěry mohou být starší lidé, kteří uvěří podvodníkům, ať již jde o různé marketingové akce, domácí prodeje zboží, či různé nabídky na „pomoc“.

Pozitivní a negativní strana nedůvěry

Za nedůvěrou v druhé lidi často stojí konkrétní, negativní minulé zkušenost s konkrétním jedincem. Nedůvěra je přirozenou reakcí na podvod, píše Posten a Mussweiler (2013).

V lidském světě mohou být příčiny podvodu mnohostranné. Ať jsou však zdroje jakékoliv, pro sociální bytost je důležité mít na paměti, že se kolem mohou vyskytovat jedinci s klamnými záměry.

Psychický stav nedůvěry může sloužit jako signál, který upozorňuje na skutečnosti, že motivy a záměry druhých mohou být víceúčelové a informace, které člověku sdělí, mohou být fiktivní a zavádějící (Fein, Hilton a Miller, 1990).

Tato nedůvěra může být i částečně generalizovaná na určitou skupinu lidí, případně vůči některým specifickým situacím. V takovém případě může znamenat určitý skepticismus, nejistotu ohledně úmyslů jiných lidí, pochybování o poctivosti a solidnosti jednání ostatních lidí, či nevíru v pravdivost tvrzení jiných lidí.

Nedůvěra však nemusí být nutně postavena na základě předpokládaného nemorálního chování.

Jak namítá Kuprejčenko (2008), osoba, které není důvěřováno, může jednat v souladu s dobrými mravy, ale její zájmy a cíle činností mohou být v rozporu se zájmy a činnostmi daného jedince. Na místě jsou proto oprávněné obavy a nedůvěra v takovém případě není vnímána jako negativum.

Takto položený základ nedůvěry podle Kuprejčenska (2008) zahrnuje následující klíčové prvky - povědomí o rizicích, pocit nebezpečí, strach spolu s negativním emocionálním hodnocením možného výsledku, bdělost a napětí, stejně jako připravenost ukončit kontakt. Z tohoto pohledu jde spíše o setkání dvou „konkurentů“ a lze je chápat i jako výzvu. Nedůvěra podle Kuprejčenska (2008) zjednodušuje sociální svět, umožňuje jedinci racionálně jednat a na základě zkušenosti přijmout ochranná opatření.

Posten a Mussweiler (2013) vidí nedůvěru jako určitý signál pro potenciálně nebezpečnou situaci, která podporuje použití mimořádných strategií.

Mezi tyto mimořádné strategie řadí Posten a Mussweiler (2013) možnost člověka připravit se na více nezřejmých výsledků, dále zvýšenou citlivostí odhalit pokusy druhých klamat a třetí strategii vidí v nerutinním způsobu chování člověka, jímž může snížit vlastní předvídatelnost pro každého, kdo se ho snaží oklamat. Celkově vzato, nedůvěra přiměje lidi, aby se odchýlili od svých stanovených způsobů zpracování informací. A mimořádné zpracování informací podle výše uvedených autorů snižuje stereotypní myšlení.

Vztaženo k nedůvěře – nedůvěra vede k méně stereotypním úsudkům, což Posten a Mussweiler (2013) dokazují svými výzkumnými zjištěními, včetně mechanismu tohoto jevu. Podle nich lidé, u kterých se vyskytuje v myšlení více nedůvěry, jsou výrazně zaměřeni na odlišnosti než lidé, u kterých se projevuje spíše důvěra. Z tohoto pohledu Posten a Mussweiler podporují myšlenku pozitivního vlivu nedůvěry na kreativitu.

8.3 Důvěra, nedůvěra a kreativita.

Názory výzkumníků se ohledně vlivu nedůvěry na kreativitu liší. Mnozí autoři jsou přesvědčeni o negativním vlivu. Nedůvěra podle nich má ničivý vliv na kooperativní atmosféru a tím pádem omezuje i kreativitu jedinců – jedinci v prostředí nedůvěry nejsou ochotni vystupovat s novými nápady a myšlenkami (např. Dakhli a De Clercq, 2004; Hunter, Bedell a Mumford, 2007).

Kreativita se u lidí může projevit tam, kde je sociální prostředí tomu nakloněno. Každý nový nápad, nová myšlenka představuje kreativní chování, s kterým člověk přichází před ostatní lidi. Sdílení nové myšlenky, případně nějakého vhledu s ostatními lidmi přináší člověku radost. Ovšem na druhou stranu se takový jedinec vystavuje riziku posměchu a riziku pramenícího z toho, že jiný člověk si přisvojí novou užitečnou myšlenku.

Z toho důvodu někteří autoři spojují tvořivost s rizikem (např. Glover, 1977; George a Zhou, 2007). Mnozí autoři se domnívají, že lidé v rámci sociálních vztahů riskují více za podmínek bezpečí a v prostředí důvěry. Rizika lidé podstupují v situaci, když ostatním důvěřují a očekávají jistou míru benevolence (Schoorman, Mayer a Davis, 2007).

Z této perspektivy se zdá, že kreativita je podporována především prostředím, kde vládne důvěra.

Podle nálezů dalších badatelů tomu tak nemusí být vždy, přičemž uvádějí předpoklad, že kreativita je svázána s nedůvěrou. Mayo a Alfasi (2013) z pohledu pozitivního vnímání nedůvěry na kreativitu uvádějí, že postoj nedůvěry může způsobovat jedincovu větší „otevřenost“ k různým informacím a spojují s tímto možností, že lidé tak dospívají k tvůrčím a mimořádným řešením situací. Nedůvěra podle nich může zlepšovat jedincům výkon a může být chápána jako adaptivní reakce při řešení vzniklého problému.

Na otázku, zda nedůvěra má negativní nebo pozitivní vliv na kreativitu se pokusili odpovědět také Mayer a Mussweiler (2011). Na základě svých výzkumů přišli s tvrzením, že pozitivní či negativní vliv důvěry na kreativitu se projevuje v závislosti na tom, zda lidé své nápady a myšlenky sdílejí veřejně či soukromě. S veřejným místem tak spojují negativní vliv, se soukromým místem pro sdílení vliv pozitivní – u účastníků výzkumu se objevila větší tvořivost, více nápadů a větší pružnost (pohotovost) při výměně názorů.

8.4 Ambivalence důvěry a nedůvěry

Dalším předmětem zájmu současných výzkumníků je ambivalence důvěry a nedůvěry vůči konkrétnímu objektu. Vyjde-li se z již uvedeného postulátu, že důvěra a nedůvěra nejsou dva konce jednoho kontinua (Lewicki, McAllister a Bies, 1998), lze dovodit, že důvěra a nedůvěra mohou existovat vedle sebe.

Někteří výzkumníci také zjistili (např. Priester a Petty, 1996), že postoje důvěry a nedůvěry jsou syceny rozdílnými skupinami charakteristik, což také podporuje myšlenku současné existence obou fenoménů. V životě jedince to pak znamená, že u něj v postoji vůči druhému člověku může vzniknout určitý pocit rozpolcenosti (např. Kuprejčenko, 2008; Priester a Petty, 1996). Pokud jedinec nevyužije své dispoziční předpoklady nebo minulé zkušenosti s řešením vnitřního rozporu k jeho přijetí, může nastíněná ambivalence v takovém negativním případě způsobit abnormální psychický vývoj (Lewicki, McAllister a Bies, 1998).

9 Důvěra v oblasti psychologického poradenství a psychoterapie

Tato kapitola je věnována důvěře v rámci psychologického poradenství a psychoterapie. Záměrem je zjištěné poznatky o důvěře, které byly uvedeny v předchozích kapitolách práce aplikovat do oblasti psychologického poradenství a psychoterapie, případně je podpořit dalšími teoretickými zdroji.

Protože důvěra většinou nevznikne sama o sobě, ale je nutné k jejímu vzniku přispět a následně ji podporovat, stojí v oblasti důvěry před každým poradcem či terapeutem hned několik závažných úkolů.

Jak z předchozího textu vyplývá, jako základní se jeví **sebedůvěra**. Sebedůvěru poradce či terapeuta lze považovat za jednu ze základních podmínek úspěchu v poradenském (terapeutickém) procesu. Psycholog musí věřit svým schopnostem, svému nadání, svým vědomostem a také své intuici, což následně svým projevem a svými postoji postupně sděluje klientovi, aby tak mohl získat jeho důvěru. Prvním úkolem psychologa tak je věřit sobě.

Druhým úkolem, se kterým je poradce či terapeut konfrontován, je umět vytvořit takové podmínky k přijetí klienta, aby se mohla rozvíjet **důvěra interpersonální** – aby vznikl vztah mezi klientem a psychologem založený na vzájemné důvěře.

Třetí úkol je položen do obecné roviny profese. Spolu se svými kolegy by každý poradce měl být veden záměrem podporovat rozvoj důvěry v „institut“ **psychologického poradenství a psychoterapie**. Jde o práci v rovině laické veřejnosti, kde by měla být posilována důvěra v psychologickou pomoc na obecné rovině.

9.1 Oblast psychologického poradenství

Těžiště poradenského procesu spočívá na důvěře interpersonální. Na základě provedených výzkumů a klinické praxe uvádí Geldard a Patton (2007), že lidé sdílejí srovnatelné přesvědčení o charakteristikách kvalitního poradenského vztahu.

Mezi těmito charakteristikami uvádějí naslouchání, empatii, respekt, důvěru a důvěrnost, bezpečné prostředí, přičemž důvěra a bezpečné prostředí podle nich bývají považovány za základní. Vztah mezi poradcem a klientem je vztahem sociálním, který by se měl vyznačovat především lidskostí. Interpersonální důvěra je pak důvěrou, která by měla být analogicky sociálnímu vztahu obsažena ve vztahu mezi klientem a poradcem. Důvěra je důležitá pro oba účastníky vztahu. Vytvoření důvěrného vztahu – nastolení důvěry nějaký čas trvá.

Podmínky pro nastolení důvěry v poradenském vztahu

Důvěryhodnost poradce. Důležitou podmínkou vzniku důvěry je schopnost klienta důvěřovat a také důvěryhodnost poradce. V předchozích kapitolách byly představeny obecné charakteristiky týkající se důvěryhodnosti. Tyto charakteristiky lze také přenést do poradenského procesu.

Poradce by měl být pro klienta důvěryhodný, přičemž tuto důvěryhodnost může posilovat (podporovat) srozumitelností, svými schopnostmi, laskavostí a vysokou mírou sebeovládání. Sebeovládání v rámci poradenského procesu znamená, že poradce ovládá své impulsivní reakce a dokáže reagovat takovým způsobem, který posílí pozitivní přijetí pomoci směřované ke klientovi.

Lze předpokládat, že u klienta v rámci poradenského vztahu je určitá míra důvěry ovlivněna přesvědčením, že poradce má požadované vědomosti, schopnosti a dovednosti k poskytování kvalitní pomoci. Z toho vyplývá potřeba neustálého vzdělávání pro poradce, celoživotního sbírání zkušeností, otevřenosti novým metodám, informacím a přístupům.

Mezi schopnosti a kvality poradce 'Bunmi (2013) řadí také prokázání úcty a porozumění vůči klientovi. Toto jsou také důležité schopnosti, jejichž pěstování je pro zdárný poradenský proces velmi důležité.

Podle Geldard a Geldard (2008) k hluboké důvěře a porozumění mezi poradcem a klientem vede autentický vztah, přičemž tato autenticita bývá chápána jako přirozená, spontánní souhra, vztah bez zábran, bez cenzury a bez zbytečné úzkosti.

Důležitou charakteristikou pro vznik důvěry je také bezúhonnost osoby, která se stává objektem důvěry. V rámci poradenského vztahu by obsahem této bezúhonnosti (tedy na straně poradce) mohlo být splnění podmínky stanovené některými psychology - všechny strategie, které poradce využije v rámci důvěrného vztahu, musí být použity s cílem vhodné podpory klienta (např. Geldard a Patton, 2007; Wilson a Deane, 2001).

Pocit klientova bezpečí. Poradenský vztah může mít v závislosti na tom, jak často a kolikrát se klient s poradcem schází, různé podoby. Může jít o jedno setkání, kde se v podstatě uplatňují pravidla vzniku důvěry v rovině setkání neznámých lidí, ale také může dojít k určitému sblížení, kdy se poradce stává na nějaký čas důležitou osobou pro klienta.

V takovém případě nastávají okolnosti pro vznik jiného stupně důvěry související s větší intimitou témat a se sebeodhalováním klienta. Jak již bylo řečeno, důvěra a bezpečné prostředí jsou nezbytným předpokladem pro takovéto sebeodhalení. Důvěra je důležitá nejen v začátcích, ale také v průběhu poradenského procesu. Hranice důvěry se podle Laughton-Brown (2010) může posouvat právě spolu s nárůstem pocitu klientova bezpečí v rámci vztahu.

Důvěra ve vztahu je velice křehká a terapeut by se měl snažit ji neustále utvrzovat. Poruší-li se, je většinou velmi těžké ji obnovit, pokud je to vůbec možné.

Předmět poradenské pomoci z pozice důvěry

V oblasti důvěry v rámci psychologického poradenství, kromě rozvoje důvěry mezi poradcem a klientem je důležité připomenout také další možnosti práce s důvěrou ve vlastním poradenském procesu.

První možností je **podpora klientovy sebedůvěry**. Vzhledem k významu sebedůvěry v celém životě jedince a vlivu sebedůvěry na identitu, je prospěšné, aby poradce uplatňoval metody a přístupy, jimiž bude sebedůvěra potvrzována a rozvíjena.

Druhou možností ze strany poradce je **podpora důvěry v klientových blízkých vztazích**. Zejména v manželském a rodinném poradenství je důležité, aby měl poradce na paměti, jak moc ovlivňuje důvěra ve vztazích jednotlivé aktéry vztahu, včetně jejich zdravotního a psychického stavu. Pokud je to možné (v závislosti na okolnostech), měl by poradce pozitivním způsobem přispívat k důvěře mezi blízkými osobami (svými klienty).

Třetí, nemalou možností je **povzbuzování klienta v naději** (směrem k naději).

9.2 Oblast psychoterapie

Psychoterapie a psychologické poradenství mají v oblasti důvěry mnoho společného. Také v této oblasti je těžištěm práce nastolení důvěry mezi klientem a terapeutem, proto má i v terapeutickém vztahu značnou roli důvěryhodnost terapeuta a nastolení pocitu bezpečí. Informace uvedené v předchozí podkapitole věnované psychologickému poradenství, lze proto aplikovat i do oblasti psychoterapie.

Kromě důvěryhodnosti terapeuta a pocitu bezpečí má své nezastupitelné místo také naděje, víra a důvěryhodnost použitých terapeutických postupů či technik.

Naděje a víra. Jak vyzdvihuje Růžička (2010) ve svém příspěvku k opomíjeným oblastem v psychoterapii, to, co skutečně léčí (a co nemůže chybět ani u tabletky), je naděje a víra ve smysluplné přístí.

Ke zvýšenému pocitu pohody a naděje do budoucna může přispět víra klienta v soubor postupů, jako účinného prostředku terapie, který může pomoci klientovi obnovit vnímání vlastní kontroly nad problémy (Swift a Derthick, 2013).

Důvěryhodnost terapeutických postupů. Tato důvěra může u klienta povzbuzovat jeho spolupráci a aktivitu v samotném terapeutickém procesu.

Bragesjo, Clinton a Sandell (2004) realizovali výzkum, ve kterém se snažili zjistit, který druh psychoterapie působí na laiky důvěryhodněji. Do svého výzkumu zahrnuli psychodynamickou, kognitivní a kognitivně behaviorální psychoterapii. Zjistili, že kognitivní a kognitivně behaviorální druhy psychoterapie jsou oproti psychodynamicky orientovaným psychoterapiím považovány před samotným zahájením terapie za důvěryhodnější. Tuto skutečnost vysvětlují představováním psychodynamicky orientovaných psychoterapií v pojmech, které nejsou pro lidi zcela srozumitelné – nevědomí, odpor, přenos apod.

Ke zvýšení této důvěryhodnosti zásadním tak způsobem může přispět informovanost. Předmětem této informovanosti by mohlo být obeznámení klienta s postupy a technikami tak, aby byly pro něj srozumitelné, nejlépe v pojmech klientovi blízkých.

K posílení důvěryhodnosti technik a postupů podle Swift a Derthick (2013) může také přispět informace o časovém rámci celkové doby léčby, aby nedošlo ke zklamání klienta v důsledku nerealisticky očekávaných rychlých změn, což by mohlo vést ke ztrátě důvěry klienta v použité postupy.

9.3 Důvěra uvnitř organizace poskytující psychologickou pomoc

Podle mnohých výzkumníků (např. Kramer, 1999) je důvěra na pracovišti v libovolné organizaci důležitou podmínkou pro zvyšování efektivity práce a spokojenosti zaměstnanců. Spokojenost zaměstnanců přispívá k většímu zaujetí, většímu elánu a posiluje spolupráci lidí na stejném pracovišti.

Uvedené informace lze přenést i na psychologická pracoviště, kde se setkává více psychologů, kteří se v různé míře a různými způsoby podílejí na společných záměrech a cílech organizace. Důvěra v rámci skupiny psychologů pracujících na jednom pracovišti může vést k větší spokojenosti a radosti z práce psychologů a naděje jako důvěra zaměřená do budoucna může významným způsobem přispívat v boji proti syndromu vyhoření.

Podle Chvály (2009) jde o pěstování týmu rukou v ruce s pěstováním důvěry. Čím větší vzájemná důvěra panuje mezi členy skupiny (specialisty), tím může být tým kreativnější, protože z důvodu vzájemné důvěry je schopen větší diferenciaci.

K důvěře na psychologickém pracovišti může přispět akceptování různých forem psychoterapie, odlišných psychoterapeutických přístupů a připuštění názorové svobody ohledně volby vhodných strategií a postupů ve snaze poskytnout klientovi co nejúčinnější pomoc.

Zvláštní postavení v rámci organizace poskytující psychologickou pomoc má supervize. Důvěra na jedné straně je základním předpokladem pro prospěšnou a účelnou supervizi. Na straně druhé může být supervize nástrojem posilování důvěry na pracovišti a prostředkem posilování sebedůvěry jednotlivých odborníků.

Z hlediska organizace se zajímavým zdá poznatek z podkapitoly 3.2 – Kognitivní (reflektivní) forma důvěry. Dunn, Ruedy a Schweitzer (2012) poukázali svým výzkumem na jednu okolnost, která zásadním způsobem snižuje důvěru mezi lidmi na pracovišti. Touto skutečností je podle nich srovnávání lidí, ať již jde o formální srovnávání stanovené organizací či vzájemné srovnávání jedinců z čistě osobních důvodů. Prospěšným a pozitivně přijímaným krokem s ohledem na prostředí důvěry v podmínkách organizace může být upuštění od srovnávání jedinců (zejména formálního) a nahradit jej jinými způsoby motivací.

10 Diskuse

Důvěra jako samostatný fenomén (případně jeho dílčí aspekty) je předmětem zájmu v mnoha výzkumných studiích. Přes velký zájem psychologů a sociologů však neexistuje shoda v tom, jak důvěru definovat, jak na ni pohlížet či jak ji zkoumat. Je také zřejmé, že v realitě není možné určité aspekty důvěry či jevy od sebe oddělovat.

Lze souhlasit s obecně přijímaným názorem (např. Couch a Jones, 1997; Miller a Mitamura, 2003), že důvěra představuje pozitivní očekávání vůči jiné osobě či světu a že podmiňuje bytí člověka ve světě. Dalo by se říct: „za vším hledej důvěru“. Důvěru lze chápat jako pojivo lidského společenství, jako tmel světa. Konstrukce světa bez bazální důvěry v realitu světa a sebe sama není myslitelná. Bazální důvěra je podmínkou všech kooperativních strategií, bez nichž by se lidstvo neudrželo a nerozvíjelo. V historii lidstva lze vysledovat, že tam, kde chybí základní důvěra v sebe a svět, vznikají podmínky pro třídní antagonismus, pro který je charakteristický boj, svár a nepřátelství.

Na pozadí diskuse ohledně zdrojů a podmínek nutných pro rozvoj generalizované důvěry lze konstatovat, že důvěra má pro psychology ontogenetický základ.

Ve výzkumných studiích (např. Dirks a Ferin, 2002; Murray et al. 2011) jsou často zmiňovány dvě formy důvěry – afektivní a kognitivní forma. Afektivní forma je založena na citovém poutu k druhému člověku a kognitivní forma je založena na přesvědčení jedince o schopnostech a bezúhonnosti druhé osoby. Dunn, Ruedy a Schweitzer (2012) kladou důraz na rozlišování těchto dvou forem.

Otázkou však je, nakolik je toto rozlišení důležité, případně v jaké situaci. V běžném životě člověk zřejmě formy důvěry nerozlišuje, ale dotýkají se ho důsledky tohoto rozlišení. Jedinec si například nemusí uvědomovat vliv afektivní formy, ale může se potýkat s jejím důsledkem – snížením ostražitosti vůči potenciálně nebezpečným situacím. Vzhledem k tomu, že kognitivní důvěra může regulovat ego-obranné mechanismy a ego-protektivní chování, rozlišování forem důvěry může být určitým vodítkem v práci psychologa.

V rámci odborné diskuse se objevují různé přístupy k uchopení fenoménu důvěry, což její zkoumání a případně zobecnění výsledků plynoucích z realizovaných výzkumů značně komplikuje. Důvěra je často pojímána jako rys osobnosti (např. Kramer, 1999), jako postoj (např. Hooghe, Marien a de Vroome, 2012), jako psychologický stav (Stajkovic, 2006) nebo také jako morální hodnota (např. Žežerun a Zamjatina, 2006). Jak lze na tato různá hlediska pohlížet, jak k nim přistoupit?

Důvěru jako rys osobnosti by bylo možné chápat ve smyslu důvěřivosti. Potom se tedy nabízí spíše hovořit o důvěřivosti jako osobnostním rysu či dispozici, která může být vnímána jako základní, hluboká, bytostná dispozice pro vznik důvěry vůči něčemu či někomu.

Velmi rozšířeným přístupem k důvěře je chápání důvěry jako postoje, což je možné vysvětlit tím, že z psychologického hlediska obsahuje postoj tři složky – emocionální, kognitivní a konativní. V tomto přístupu je možné spatřit snahu o uchopení fenoménu důvěry v co největší míře komplexnosti.

Chápání důvěry jako hodnoty pak může být považováno za akt, jehož snahou je ukotvení důvěry v rovině morálky. Žežerun a Zamjatina (2006) či Uslaner (2001) považují důvěru za morální hodnotu, zatímco Fukuyama (2006) s tím nesouhlasí – považuje důvěru spíše za vedlejší produkt morálního chování. Ačkoli se názory na skutečnost, zda důvěra je či není hodnotou, mohou lišit, chápání důvěry jako hodnoty se zdá být vzhledem k jejímu významu ve společnosti i v blízkých vztazích opodstatněné. Důvěra však nemusí být jen sama o sobě hodnotou, ale je možné ji také považovat za základní předpoklad pro vznik jiných hodnot, nebo ji lze v pozadí jiných hodnot nalézt.

Důvěra jako hodnota je výrazným znakem blízkých vztahů. V rámci odborné diskuse lze vysledovat, že důvěra v blízkých vztazích má jiné funkce, než důvěra generalizovaná. Důvěra v blízkých vztazích je chápána jako podmínka intimity a sebeodhalování (např. Murray, Holmes a Collins, 2006), mezi hlavní funkce důvěry generalizované lze řadit funkci regulativní a zprostředkovávající komunikaci (např. Kikot', 2013). Z toho lze dovodit, že zatímco generalizovanou, bazální důvěru lze považovat za projev určité otevřenosti světu, s důvěrou v blízkých vztazích lze spíše spojovat určitou uzavřenost vztahu vůči světu vnějšímu. Důvěra v blízkých vztazích by tak mohla být považována za faktor určující hranice pro sdílení intimity, různých důvěrností a tajemství.

Zda je důvěra v blízkých vztazích ovlivněna důvěrou bazální, tedy základním postojem k životu, lidem, vesmíru, atd., zůstává v rámci odborné diskuse stále otevřenou otázkou, k jejímuž řešení by mohly přispět nové výzkumy.

Předmětem značného zájmu výzkumníků je důvěra zaměřená do budoucna – naděje. V rámci odborné diskuse je stále více uznáván fenomén naděje jako důležitý faktor přispívající k celkovému psychickému a fyzickému zdraví (např. Růžička, 2010). Lze plně souhlasit s názory (např. Plüge, nedat., in Němec, 1971; Scherer, 2007), že naděje je důležitou součástí života a že v naději je možné vidět sílu se schopností přisuzovat životu pozitivní smysl.

V odborných příspěvcích v rámci oboru psychoterapie je naděje považována za prostředek terapeutické změny a to jak v individuální terapii, tak i v terapii skupinové (např. Růžička, 2010; Yalom, 2007). Lze ovšem takto pohlížet na jakoukoliv naději? Za podstatný předpoklad pro práci s nadějí by bylo možné považovat odlišení skutečné, opravdové naděje od naděje falešné. Podporovat tzv. falešné naděje, jejichž cíl či zaměření není v souladu s realitou, by mohlo být kontraproduktivní. Udržování falešných nadějí může u člověka způsobovat odcizení, může vést ke ztrátě kontaktu s realitou a přežívání ve stavu iluze. Terapeut nebo poradce může podstatnou měrou pomoci klientovi tím, že jej provede cestou iluzí k ustanovení „opravdové“ naděje, která může být uskutečněna (je dosažitelná) a terapeutem či poradcem může být podporována.

Dalším významným tématem v literatuře i v prezentovaných výsledcích výzkumných studií je role a význam důvěry a nedůvěry v životě člověka i v celé společnosti. Zatímco z hlediska významu důvěry v životě člověka lze vysledovat určitou shodu názorů, ohledně významu a role nedůvěry tomu tak není, což může být dáno i pozicí, ze které daný fenomén konkrétní badatelé zkoumali.

Otázka, zda je nedůvěra zásadně škodlivá či je v životě člověka alespoň určitá míra nedůvěry potřebná, stále zůstává velmi diskutovanou. Jakým způsobem by bylo možné přistoupit k tomuto fenoménu z pohledu běžného, každodenního života? Jak je možné na tyto dva fenomény pohlížet?

Vyjde-li se z předpokladu, který předložili například Lewicki, McAllister a Bies (1998), že důvěra a nedůvěra nejsou sobě protikladem, ale samostatnými fenomény a současně s přijetím představených funkcí důvěry, potom by bylo možné na důvěru a nedůvěru pohlížet jako na nezbytné adaptivní procesy a stavy, bez nichž by jednotlivec i lidstvo těžko mohlo přežít. Nejeví se však opodstatněné chápat oba fenomény jako rovnocenné.

Základní důvěru lze spojovat s přijímáním, resp. konstrukcí světa jako smysluplného celku a s vnímáním sebe sama jako „jeho středu“. Z tohoto pohledu lze na základní důvěru pohlížet jako na fenomén obecnější povahy, který je bází kooperativního jednání jakožto nezbytného předpokladu pro biologické i sociální přežití. Problémem, se kterým se však musí jednotlivec vypořádat, je její snadná zneužitelnost.

Nedůvěra by ve svém pozitivním smyslu mohla být chápána jako korigující adaptivní mechanismus, tvořící základ opatrnosti a obezřetnosti. Může být důvodem k ověřování, zda to, co se jeví, není jinak. Lze ji také vnímat jako součást odvahy prozkoumávat neznámé.

Negativně lze však pohlížet na nedůvěru ve své generalizované podobě, ať už se tato generalizace týká jednotlivce, skupin, či celých národů. Lze ji pak spatřovat v pozadí příčin konfliktů, skupinových předsudků a nenávistí. Může tak být zdrojem sociálních katastrof. U jednotlivce může generalizovaná nedůvěra nabývat povahy psychického onemocnění.

11 Závěr

Tématem práce je fenomén důvěry. Těžiště práce spočívalo v analýze různých výzkumných studií s cílem zjistit a popsat specifické okolnosti, vybrané charakteristiky a procesy, které s tímto fenoménem souvisejí. Bylo pracováno s více než devadesáti zdroji, z toho většina byla získána v databázích PsycARTICLES, Academic Search Complete, PsycINFO a SocINDEX with Full Text.

Fenomén důvěry je zkoumán dlouhodobě, zdá se však, že zájem psychologů a sociologů o tento fenomén v poslední době vzrůstá. Zatímco v dřívějších studiích byla zkoumána důvěra jako samostatný fenomén, v pozdějších letech se objevují také výzkumy zaměřené na nedůvěru a na jejich vzájemný vztah, včetně různých aspektů s důvěrou a nedůvěrou souvisejících.

V posledních desetiletích se také objevují studie zkoumající biologickou podstatu důvěry. Optimální úroveň důvěry a nedůvěry se jeví jako nepostradatelná v životě jedince, a to nejen v jeho blízkých vztazích, ale i ve vztazích neosobních, či ve vztazích, kde lze předpokládat rozdílné a často i konfliktní cíle, hodnoty či normy.

Je to dáno zejména tím, že člověk je spjat s ostatními lidmi a je v kontaktu se svým sociálním prostředím, které se v dnešní době rychle rozvíjí. Tento vzájemný kontakt se často realizuje v podmínkách nejistoty, kde pak důvěra je mechanismem umožňující kontakty jedince se svým sociálním světem a s prostředím, ve kterém žije.

Důvěra i nedůvěra mají své funkce. Důvěra umožňuje vzájemnou interakci dvou lidí, jejich komunikaci a nedůvěra může regulovat odstup a sebezáchovné funkce.

12 Souhrn

Tématem práce je důvěra. Tato práce je koncipována jako teoretická a je rozčleněna do dvanácti kapitol. Úvod práce obsahuje zdůvodnění volby tématu a je zde popsán obecný cíl. Téma bylo zvoleno v návaznosti na realizovaný výzkum v rámci bakalářské práce na téma přátelství, kde respondenti jako nejdůležitější charakteristiku přátelského vztahu uváděli důvěru.

Cílem práce je popis fenoménu důvěry, popis specifických okolností, vybraných charakteristik a procesů, které s tímto fenoménem souvisejí prostřednictvím analýzy výzkumných studií.

První kapitola obsahuje **metody a cíle práce**. Byly použity metody vědeckého myšlení, především systémová analýza, syntéza a komparace. Obecný cíl práce formulovaný v úvodu je v této kapitole dále specifikován. A je zde také uveden postup vyhledávání výzkumných studií.

Druhá kapitola je věnována **definicím** a obecnějšímu vymezení fenoménu důvěry. Protože neexistuje shoda v definici důvěry, je zde uvedeno několik příkladů různě naformulovaných definic, přičemž je zdůrazněno, že většina autorů se shoduje v tom, že důvěra je pozitivní očekávání vůči jiné osobě, situaci či jevu.

Ve třetí kapitole jsou rozlišeny dvě základní **formy důvěry**. Afektivní forma důvěry je založena na citovém poutu mezi jedinci a kognitivní forma je založena na přesvědčení jedince o schopnostech a bezúhonnosti druhé osoby.

Čtvrtá kapitola obsahuje **typologii důvěry**. V literatuře ani ve výzkumných studiích nepanuje shoda v názorech na pojem důvěra. Tato kapitola je koncipována s cílem utřídit pojmy (případně hlediska) a přispět tím k zpřehlednění používaných pojmů v oblasti důvěry. Uvedená typologie je založena na objekt – subjektivém základě. Jsou zde přiblíženy pohledy a názory na pojmy – generalizovaná důvěra, sociální důvěra, partikularizovaná důvěra, důvěra jako rys osobnosti, důvěra jako psychologický stav, důvěra jako postoj, důvěra jako morální hodnota, sebedůvěra, interpersonální důvěra a důvěra systémová.

Pátá kapitola obsahuje přiblížení názorů a zjištění z výzkumných studií na **zdroje důvěry a další faktory a okolnosti ovlivňující rozvoj důvěry**. Je zde pojednáno o osobnostní dispozici jako zdroji generalizované důvěry, o životní zkušenosti jako o dalším zdroji generalizované důvěry, je přiblížen integrativní model zdrojů důvěry a nastíněn pohled na zdroje důvěry z pohledu biologie.

Tato kapitola také obsahuje nálezy z výzkumných studií, které ovlivňují vznik důvěry či nedůvěry. Jsou jimi vnitřní a vnější místo kontroly, kognitivní schémata, vliv doplňujících kladných informací o hodnoceném jedinci, udržování zdvořilé nepozornosti, ontologické bezpečí, čas a prostor, normy a hodnoty a jako poslední je uvedena inteligence. Jsou zde také přiblíženy tři základní podmínky, které musí být splněny, aby bylo možné hovořit o důvěře – vzájemná závislost, riziko a svobodná volba.

Mimo výše uvedené je v rámci této kapitoly více prostoru věnováno také faktorům ovlivňujícím rozvoj důvěry v osobních vztazích.

V šesté kapitole jsou rozvedeny **sociálně-psychologické funkce** důvěry. Je zde zdůrazněna funkce regulativní, funkce zprostředkovávající komunikaci a význam důvěry v otázce každodenního bezpečí. V rámci podkapitol je rozvedena funkce a role důvěry v rámci oblasti vývoje a rozvoje člověka, v oblasti zdraví a v oblasti osobních vztahů. V poslední jmenované oblasti je více přiblížena důvěra jako podmínka intimity a sebeodhalování a také důvěra jako korigující faktor přisuzování příčin chování ve vztahu.

Sedmá kapitola je rozčleněna do čtyř podkapitol. Je zde popsána **důvěřivost a důvěryhodnost** – charakteristiky důvěryhodné osoby (schopnosti, laskavost, bezúhonnost a sebeovládání) a diskuse nad otázkami důvěřivosti a naivity. Další dvě podkapitoly jsou věnovány fenoménům **víry a naděje**. V poslední podkapitole je krátce nastíněno spojení **optimismu** a důvěry.

Osmá kapitola je nazvána jako **dialektika důvěry a nedůvěry**. Pojednává o vztahu obou fenoménů, o vývoji nazírání na tyto fenomény v rámci odborných diskusí. Zásadním se zdá, že již není v rámci odborných diskusí pohlíženo na nedůvěru jako protipól důvěry, ale nedůvěra je chápána a zkoumána jako samostatný fenomén.

Krátce je zde nastíněn pohled na nedůvěru jako protipól základní důvěry, více jsou rozvedeny nálezy ohledně důvěry a nedůvěry v rámci mezilidských vztahů – obecné podmínky obou fenoménů, negativita versus pozitivita důvěry i nedůvěry. Samostatná podkapitola je věnována souvislostem mezi důvěrou, nedůvěrou a kreativitou. V rámci poslední podkapitoly je nastíněn možný problém ambivalence důvěry a nedůvěry vůči konkrétnímu objektu.

Devátá kapitola je vedena snahou o aplikaci zjištěných poznatků do **oblasti psychologického poradenství a psychoterapie**. Je rozčleněna na podkapitoly – oblast psychologického poradenství, oblast psychoterapie a poslední podkapitola je věnována důvěře uvnitř organizace poskytující psychologickou pomoc. V oblasti psychologického poradenství jsou nastíněny možnosti, jak posílit důvěryhodnost poradce a zároveň je zde krátce představen předmět poradenské pomoci z pozice důvěry. V oblasti psychoterapie jsou zmíněny naděje, víra a důvěryhodnost terapeutických postupů.

Desátá kapitola obsahuje **diskusi**. Jedenáctá kapitola obsahuje **závěr** a dvanáctá kapitola je **souhrnem**.

Seznam použitých zdrojů a literatury

1. Bailey, T. C., Snyder, C. R.. Satisfaction with life and hope: A look at age and marital status, *Psychological Record*, Vol. 57, Spr2007, No. 2, p. 233 - 240. Získáno dne 1. 3. 2014 z databáze ERIC.
2. Balliet, D., Van Lange, P. A. M. (2013) Trust, Conflict, and Cooperation: A Meta-Analysis *Psychological Bulletin*, Vol 139(5), Sep2013, p. 1090 - 1112. Získáno 2. 2. 2014 z databáze PsycARTICLES.
3. Baumeister, R. F., Vohs, K. (2007). Self-regulation, ego depletion, and motivation. *Social and Personality Psychology Compass*, 1, p. 115–128. Získáno dne 26. 2. 2014 z <http://my.psychologytoday.com/files/attachments/584/spco001.pdf>.
4. Bhattacharya R, Shen C, Sambamoorthi U. (2014). Excess risk of chronic physical conditions associated with depression and anxiety, *BMC Psychiatry*, Jan2014, Vol 14, pp. 10. Získáno dne 25. 2. 2014 z databáze Academic Search Complete.
5. Becker, L. C. (1996). Trust as Noncognitive Security about Motives, *Ethics*, The University of Chicago, Oct1996, Vol. 107 Issue 1, p. 43-61. Získáno dne 13. 7. 2013 z databáze Academic Search Complete.
6. Berežňaja, A. M. (2010). Psychologia otnošenij, *Obrazovanie-Nauka-Tvorčestvo*, 1/2010, p. 57-61. Získáno 15. února 2012 z <http://alu.itech.ru/ont/ont/2010-1.pdf/>.
7. Bouchard Jr., T. J., Loehlin, J. C. (2001). Genes, Evolution, and Personality, *Behavior Genetics*. Vol. 31, May2001, Issue 3, p. 243 – 273. Získáno dne 29. 9. 2013 z databáze Academic Search Complete.
8. Bowlby, J. (2010). *Vazba*. Praha: Portál.
9. 'Bunmi B, (2013). Therapeutic Relationships and Professional Boundaries, *IFE Psychologia. Special Edition*, Vol. 21, 2013, Issue 3-S, p. 162 - 168. Získáno dne 5. 1. 2014 z <http://eds.a.ebscohost.com>.
10. Bragesjö, M., Clinton, D., Sandell, R. (2004). The credibility of psychodynamic, cognitive and cognitive-behavioural psychotherapy in a randomly selected sample of the general public, *Psychology & Psychotherapy: Theory, Research & Practice*. Sep2004, Vol. 77, Issue 3, p. 297 - 307. Získáno dne 7. 3. 2014 z databáze PsycINFO.
11. Březovská Novotná, B. (2010). Jestliže důvěra, potom spolupráce. *Periodica Academica Vysoké školy Karla Engliše*, No. 2, p. 110 – 114. Získáno 16. 8. 2013 z <http://www.vske.cz>.

12. Couch, L. L., Jones, W. H. (1997). Measuring Levels of Trust, *Journal of Research in Personality*, Vol. 31(3), Sep1997, p. 319-336. Získáno dne 11. 2. 2013 z databáze PsycINFO.
13. Crevier, M. G., Poulin F., Boislard M. P. (2012). Continuite´ entre les relations parentales et amicales a` l'adolescence et les relations amoureuses a` l'age adulte e´mergent, *Canadian Journal of Behavioural Science*. Vol. 44, Jul2012, Issue 3, p. 222 - 230. Získáno dne 8. 7. 2013 z <http://eds.a.ebscohost.com>.
14. Čermák, D., Stachová J. (2010). Zdroje institucionální důvěry v České republice, *Sociologicky časopis/Czech Sociological Review*, 2010, Vol. 46, No. 5, p. 683 – 717. Získáno dne 7. 1. 2014 z <http://sreview.soc.cas.cz>.
15. Dakhli, M., De Clercq, D. (2004). Human capital, social capital, and innovation: A multi-country study *Entrepreneurship and Regional Development*, March2004, 16(2), p. 107 – 128. Získáno dne 13. 2. 2014 z databáze Scopus®.
16. Dirks, K. T., Ferin, D. L. (2002). Trust in leadership: Meta-analytic findings and implications for organizational research. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 87, p. 611 – 628. Získáno dne 18. 7. 2013 z http://mario.gsia.cmu.edu/micro_2007/readings.
17. Driscoll, R., Davis, K. E., Lipetz, M. E. (1972). Parental interference and romantic love: The Romeo and Juliet effect, *Journal of Personality & Social Psychology*, Oct1972, Vol. 24, Issue 1, p. 1-10. Získáno dne 16. 5. 2013 z databáze SocINDEX with Full Text.
18. Dunn, J., Ruedy, N. E., Schweitzer M. E. (2012). It hurts both ways: How social comparisons harm affective and cognitive trust, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 117, p. 2 – 14. Získáno dne 30. 6. 2013 z databáze Science Direct.
19. Erikson, E. H. (2002). *Dětství a společnost*. Praha: Argo.
20. Fein, S., Hilton, J. L., Miller, D. T. (1990). Suspicion of ulterior motivation and the correspondence bias, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 58(5), May1990. p. 753 - 764. Získáno dne 18. 10. 2013 z databáze PsycARTICLES.
21. Fukuyama, F. (2006). *Velký rozvrat*. Praha: Academia.
22. Geldard, K., Geldard D. (2008). *Dětská psychoterapie a poradenství*. Praha: Portál.
23. Geldard, K., Patton, W. (2007). Adolescent Peer Counselling: Enhancing the Natural Conversational Helping Skills of Young People, *Australian Journal of Guidance & Counselling*. Vol. 17, Jul2007, Issue 1, p. 28 - 48. Získáno dne 16. 6. 2013 z <http://eds.a.ebscohost.com>.

24. George, J. M., Zhou, J. (2007) Dual tuning in a supportive context: Joint contributions of positive mood, negative mood, and supervisory behaviors to employee creativity, *The Academy of Management Journal*, Jun2007, Vol. 50, Issue 3, p. 605 – 622. Získáno dne 18. 1. 2014 z databáze JSTOR Arts & Sciences IV.
25. Giddens, A. (2010). *Důsledky modernity*. Praha: Sociologické nakladatelství.
26. Gill, H., Boies, K., Finegan, J. E., McNally, J. (2005). Antecedents of trust: establishing a boundary condition for the relation between propensity to trust and intention to trust. *Journal of Business and Psychology*, Vol 19(3), Spr2005. p. 287-302. Získáno dne 15. 5. 2013 z databáze PsycINFO.
27. Giordano, G. N., Merlo, J., Ohlsson, H., Rosvall, M., Lindström, M. (2013). Testing the association between social capital and health over time: a family-based design, *BMC Public Health*, Vol. 13, 2013, Issue 1, p. 1-9. DOI: 10.1186/1471-2458-13-665. Získáno dne 8. 2. 2014 z databáze Academic Search Complete.
28. Glanville, J. L., Paxton, P. (2007). How do we learn to trust? A confirmatory tetrad analysis of the sources of generalized trust, *Social Psychology Quarterly*, Vol. 70(3), Sep2007, p. 230 - 242. Získáno dne 27. 7. 2013 z databáze PsycINFO.
29. Glover, J. A. (1977). Risky shift and creativity. *Social Behavior and Personality*, Vol 5(2), 1977, p. 317 - 320. Získáno dne 18. 1. 2014 z databáze PsycINFO.
30. Grankina, N. V. (2009). Problema doverija v psihologii. *Visnik Charkivskovo nacional'noho universitetu*. Vol. 41, 2009, p. 72 – 76. Získáno dne 8. 9. 2013 z <http://mia.univer.kharkov.ua>.
31. Hooghe, M., Marien, S., de Vroome, T. (2012). The cognitive basis of trust. The relation between education, cognitive ability, and generalized and political trust, *Intelligence*, November2012, No 40/6, p. 604 – 613. Získáno dne 14. 9. 2013 z databáze Scopus®.
32. Hunter, S. T., Bedell, K. E, Mumford, M. D. (2007). Climate for creativity: A quantitative Review, *Creativity Research Journal* Vol. 19; p. 69 – 90. Získáno dne 27. 2. 2014 z databáze Social Sciences Citation Index.
33. Chua, R. Y. J., Ingram, P., Morris, M. W. (2008). From the head and heart: Locating cognition- and affect-based trust in managers' professional networks, *Academy of Management Journal*, June2008, 51(3) p. 436 – 452. Získáno dne 13. 4. 2013 z databáze Social Sciences Citation Index.

34. Chvála, V. (2009). Integrace v psychoterapii cestou týmu. Dvacetiletá zkušenost v SKT Liberec, *Psychoterapie*, srpen2009, roč. 3, č. 2, p. 115 – 121. Získáno dne 7. 3. 2014 z <http://psychoterapie.fss.muni.cz>.
35. Johnson, W. (2007). Genetic and Environmental Influences on Behavior: Capturing All the Interplay, *Psychological Review*. Vol. 114 Issue 2, Apr2007, p. 423-440. Získáno dne 30. 9. 2013 z databáze Academic Search Complete.
36. Kantůrková, E., Zvěřina, J. (1993). *Dialog o víře*. Praha: Scriptum.
37. Kikoť, A. C. (2013). Fenomen doverija kak uslovije socializacii ličnosti: socialno-psychologičeskij aspekt, *Južnyj federalnyj universitet - Kultura, nauka, integracija*, 2013, No. 1 (21), p. 48 – 51. Získáno dne 30. 12. 2013 z <http://sfedu.ru/www/science.journals>.
38. Kosciak, T. R., Tranel, D. (2011). The human amygdala is necessary for developing and expressing normal interpersonal trust, *Neuropsychologia*, Vol. 49, Mar2011, Issue 4, p. 602-611. Získáno dne 20. 7. 2013 z databáze Academic Search Complete.
39. Kosfeld, M., Heinrichs, M., Zak, P. J., Fischbacher, U., Fehr, E. (2005). Oxytocin increases trust in humans, *Nature*. Vol. 435, June2005, Issue 7042, p. 673 - 676. Získáno dne 28. 10. 2013 z databáze Academic Search Complete.
40. Köhling, K. (2013). Personal and systemic trust/mistrust in a system's theory perspective – functions and effects in social relationships., *Arbeit.*, 2013, Issue 1, p. 7-19. Získáno dne 5. 1. 2014 z databáze SocINDEX with Full Text.
41. Kramer, R. M. (1999). Trust and distrust in organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions, *Annual Review of Psychology*, 1999, Vol. 50 Issue 1, p. 569 – 598. Získáno dne 14. 5. 2013 z databáze Medline.
42. Kuprejčenko, A. B. (2008). *Psichologija doverija i nedoverija*. Moskva: Rosijskaja akademija nauk – Institut psihologii. Získáno dne 22. 2. 2013 z http://lib100.com/book/social_psychology/psihologiya_doveriya_i_nedoveriya.pdf.
43. Lascaux, A. (2008). Marriage, Trust and the Hazy Foundations of Placing Confidence in Social Systems. In *Conference Papers -- American Sociological Association*, 16p. Získáno dne 13. 6. 2013 z databáze SocINDEX with Full Text.
44. Laughton-Brown, H. (2010). Trust in the therapeutic relationship: Psychodynamic contributions to counselling psychology practice. *Counselling Psychology Review*. Vol. 25, 2010, Issue 2, p. 6 - 12. Získáno dne 15. 12. 2013 z <http://eds.a.ebscohost.com>.

45. Lester, D. (2013). Measuring Maslows hierarchy of needs, *Psychological Reports*, Aug2013, Vol. 113, Issue 1, p. 15 – 17. Získáno dne 6. 3. 2014 z databáze Business Source Complete.
46. Lewicki, R. J., McAllister, D. J., Bies, R. J. (1998) Trust and Distrust: New Relationships and Realities, *The Academy of Management Review*. Jul1998, Vol. 23, Issue 3, p. 438-458. Získáno dne 18. 2. 2013 z databáze JSTOR Arts & Sciences IV.
47. Lindström, M. (2009). Psychosocial work conditions, unemployment, and generalized trust in other people: A population-based study of psychosocial health determinants. *Social Science Journal*. Vol. 46, 2009, Issue 3, p. 584-593. Získáno dne 18. 4. 2013 z databáze Business Source Complete.
48. Lippert, T., Prager K. (2001). Daily experiences of intimacy: A study of couples. *Personal Relationships*. Sep2001, Vol. 8 Issue 3, p. 283 - 298. Získáno dne 14. 2. 2014 z databáze SocINDEX with Full Text.
49. Machovec, M. (2004). Smysl lidské existence. Praha: Nakladatelství Akropolis.
50. Marschall, M. J., Stolle D. (2004). Race and the City: Neighborhood Context and the Development of Generalized Trust, *Political Behavior*, Vol. 26(2), Jun2004, p. 125-153. Získáno dne 8. 4. 2013 z databáze PsycINFO.
51. Mayer, R. C., Davis, J. H., Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*. Jul1995, Vol. 20 Issue 3, p. 709-734. Získáno dne 18. 9. 2013 z databáze Business Source Complete.
52. Mayer, R. C., Davis, J. H. (1999). The effect of the performance appraisal system on trust for management: A field quasi-experiment, *Journal of Applied Psychology*, Feb1999, 84, p. 123–136. Získáno dne 4. 9. 2013 z databáze Social Sciences Citation Index.
53. Mayer, J., Mussweiler, T. (2011). Suspicious Spirits, Flexible Minds: When Distrust Enhances Creativity, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 101(6), Dec2011, p. 1262 - 1277. Získáno dne 12. 12. 2013 z databáze PsycARTICLES.
54. Mayo, R., Alfasi, D., Schwarz, N. (2013). Distrust and the Positive Test Heuristic: Dispositional and Situated Social Distrust Improves Performance on the Wason Rule Discovery Task, *Journal of Experimental Psychology:General*, 25, Nov2013, Získáno dne 27. 2. 2014 z databáze PsycARTICLES.
55. Miller, A. S., Mitamura, T. (2003) Are Surveys on Trust Trustworthy?, *Social Psychology Quarterly*. Mar2003, Vol. 66, Issue 1, p. 62-70. Získáno 16. 6. 2013 z databáze: JSTOR Arts & Sciences I.

56. Murray, S. L., Holmes, J. G., Collins, N. L. (2006). Optimizing assurance: The risk regulation system in relationships, *Psychological Bulletin*, September 2006, 132, p. 641 – 666. Získáno dne 26. 9. 2013 z databáze Scopus®.
57. Murray, S. L., Pinkus, R. T., Holmes, J. G., Harris, B., Gomillion, S., Aloni, M., ...Leder, S. (2011). Signaling When (and When Not) to Be Cautious and Self-Protective: Impulsive and Reflective Trust in Close Relationships, *Journal of Personality & Social Psychology*, Sep 2011, Vol. 101 Issue 3, p. 485-502. Získáno dne 16. 3. 2013 z databáze SocINDEX with Full Text.
58. Němec, J. (1971). *Bolest a naděje. Deset esejů o osobním zrání*. Praha: Vyšehrad.
59. Nikitina, D. V. (2011). Družba: Paradigmy issledovanija. *Vestnik Čitinskogo gosudarstvennogo univerciteta*. 12/2011, p133-143. Získáno dne 13. února 2012 z [http:// zabgu.ru/files/vestnik/2011_2/vestnik_79.pdf/](http://zabgu.ru/files/vestnik/2011_2/vestnik_79.pdf/)
60. Peterson, CH. (2000). The Future of Optimism, *American Psychologist*, Jan 2000, Vol. 55 Issue 1, p. 44-55. Získáno dne 6. 5. 2013 z databáze Academic Search Complete.
61. Plháková, A. (2007). *Učebnice obecné psychologie*. Praha: Academia.
62. Posten, A-Ch., Mussweiler, T. (2013). When distrust frees your mind: The stereotype-reducing effects of distrust, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 105(4), Oct 2013, p. 567 - 584. Získáno 20. 2. 2014 z databáze PsycARTICLES.
63. Priester, J. R., Petty, R. E. (1996). The gradual threshold model of ambivalence: Relating the positive and negative bases of attitudes to subjective ambivalence, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 71(3), Sep 1996. p. 431 - 449. Získáno dne 15. 1. 2014 z databáze PsycARTICLES.
64. Rempel, J. K., Holmes J. G., Zanna M. P. (1985). Trust in Close Relationships, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 49. No. 1, p. 95-112. Získáno dne 10. 6. 2013 z databáze PsycINFO.
65. Rempel, J. K., Ross, M., Holmes, J. G. (2001). Trust and Communicated Attributions in Close Relationships, *Journal of personality and social psychology*, Jul 2001, Vol. 81, No. 1, p. 57 – 64. Získáno dne 12. 5. 2013 z databáze Social Sciences Citation Index.
66. Righetti, F., Finkenauer, C. (2011). If You Are Able to Control Yourself, I Will Trust You: The Role of Perceived Self-Control in Interpersonal Trust, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 100(5), May 2011, p. 874 - 886. Získáno dne 12. 7. 2013 z databáze PsycARTICLES.

67. Riedl, R., Javor, A. (2012). The Biology of Trust: Integrating Evidence From Genetics, Endocrinology, and Functional Brain Imaging, *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, May2012, Vol. 5, Issue 2, p. 63-91. Získáno dne 14. 5. 2013 z databáze PsycINFO.
68. Rotter, J. B. (1971). Generalized expectancies for interpersonal trust, *American Psychologist*, May1971, Vol 26(5), p. 443-452. Získáno dne 12. 3. 2013 z databáze PsycINFO.
69. Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist*, Jan1980, Vol 35(1), p. 1-7. Získáno dne 12. 3. 2013 z databáze PsycINFO
70. Růžička, J. (2010). Deset těžkých hříchů psychoterapie. Zborník prác prezentovaných na XXVII. česko-slovenskej psychoterapeutickej konferenci v říjnu 2009 v Trenčianskych Tepliciach. *Psychiatria, psychoterapia, psychosomatika*, 1/2010, str. 3 – 7.
71. Saplacan, C. (2013). Ethics, Health and Value Conflicts. *Studia Universitatis Babeş-Bolyai, Philosophia.*, Vol. 58, Apr2013, Issue 1, p. 43 - 52. Získáno dne 5. 1. 2014 z databáze Central & Eastern European Academic Source.
72. Sedláčková, M., Šafr, J., Häuberer J. (2009). Sociální důvěra – ukazatel společenské soudržnosti: teorie a empirický model původu v české společnosti (WP-SSS-16), *Sociologický ústav AV ČR*. Získáno dne 15. 8. 2013 z <http://sdilenihodnot.soc.cas.cz>.
73. Scherer, G. (2007). *Základní fenomény lidského bytí očima filozofie*. Kostelní Vydří: Karmelitánské nakladatelství.
74. Schneider I. K., Konjin, E. A., Righetti F., Rusbult, C. E. (2011) A healthy dose of trust: The relationship between interpersonal trust and health, *Personal Relationships*. Dec2011, Vol. 18 Issue 4, p. 668-676. Získáno dne 18. 8. 2013 z databáze SocINDEX with Full Text.
75. Schoorman, F. D., Mayer, R. C., Davis, J. H. (2007). An Integrative Model of Organizational Trust: Past, Present, and Future, *The Academy of Management Review*. Apr.2007, Vol. 32, Issue 2, p. 344-354, Získáno dne 15. 10. 2013 z databáze JSTOR Arts & Sciences IV.
76. Schützeichel, R. (2010). "Persönliche Beziehungen" als soziologische Kategorie?, *Forum: Qualitative Social Research.*, Vol. 11, Sep2010, Issue 3, p. 1-21. Získáno dne 18. 1. 2014 z databáze SocINDEX with Full Text.

77. Simpson, T. W. (2012). What is trust?, *Pacific Philosophical Quarterly*, Vol. 93, Dec2012, Issue 4, p. 550 - 569. Získáno dne 18. 2. 2014 z <http://eds.a.ebscohost.com>.
78. Skripkina, T. P. (2005). Filosofskaja kategorija very i psihologija doverija. In *Vserossijskaja konferencija „Gumanitarnyje problemy sovremennoj psihologii*, (189 – 191). Získáno dne 14. 9. 2013 z <http://izv-tn.tti.sfedu.ru/wp-content/uploads/PDF/2005>.
79. Skripkina, T. P. (2008). Doverije kak faktor social'novo razvitija i stanovlenija subjektivnosti v detskom vozrastě. *Čelovek, soobščestvo, upravlenije*, 4/2008, p. 64 – 74. Získáno dne 19. 12. 2013 z http://chsu.kubsu.ru/arhiv/2008_4/2008_4_Skripkina.pdf.
80. Slaměník, I. (2011). *Emoce a interpersonální vztahy*. Praha: Grada.
81. Snyder C. R., Harris CH., Anderson J. R., Holleran S. A., Irving L. M., Sigmon S. X., ...Harney P. (1991). The Will and the Ways: Development and Validation of an Individual-Differences Measure of Hope, *Journal of Personality and Social Psychology*, Apr1991, Vol. 60 Issue 4, p.570 - 585. Získáno dne 5. 5. 2013 z databáze PsycINFO.
82. Soudková, M. (2006). *O zdravých vztazích mezi lidmi*. Brno: Jan Šabata.
83. Sprecher, S., Hendrick S. S. (2004). Self-disclosure in intimate relationships: Associations with individual and relationship characteristics over time. *Journal of Social and Clinical Psychology*, December 2004, 23(6), p. 857 - 877. Získáno dne 19. 9. 2013 z databáze Academic Search Complete.
84. Stajkovic, A. D. (2006). Development of a Core Confidence – Higher Order Construct, *Journal of Applied Psychology*, Nov2006, Vol. 91(6), p. 1208-1224. Získáno dne 16. 10. 2012 z databáze SocINDEX with Full Text.
85. Sturgis, P., Read, S., Allum, N. (2010). Does intelligence foster generalized trust? An empirical test using the UK birth cohort studies, *Intelligence*, Vol 38, Jan - Feb2010, p. 45 – 54. Získáno dne 18. 12. 2013 z databáze Social Sciences Citation Index.
86. Sunbul, M., Zincir, S. B., Durmus, E., Sunbul, E. A., Cengiz, F. F., Kivrak, T., ... Sari, I. (2013). Anxiety and Depression in Patients with Coronary Artery Disease, *Bulletin of Clinical Psychopharmacology*, April2013, Vol 23, p. 345 – 352. Získáno dne 25. 2. 2014 z databáze Scopus®.
87. Swift, J. K., Derthick, A. O. (2013). Increasing Hope by Addressing Clients' Outcome Expectations, *Psychotherapy*, Vol 50(3), Sep2013, p. 284-287. Získáno dne 6. 3. 2014 z databáze PsycARTICLES.

88. Šafr, J., Sedláčková, M. (2007). *Sociální kapitál. Koncepty, teorie a metody měření*. Sociologický ústav Akademie věd České republiky: Praha.
89. Tangney, J. P., Baumeister, R. F., Boone, A. L. (2004). High self-control predicts good adjustment, less pathology, better grades, and interpersonal success. *Journal of Personality*. Apr2004, Vol. 72, Issue 2, p. 271-324. Získáno dne 4. 9. 2013 z databáze SocINDEX with Full Text.
90. Teboul-Weber, V. (2007). Confidence, *Quaderni*, Année2007, Vol. 63, Num 1, p. 24 – 26. Získáno dne 6. 8. 2013 z <http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/search/>.
91. Uslaner, E. M. (2001). Producing and Consuming Trust. *Political Science Quarterly*. Winter2001, Vol. 115, Issue 4, p. 569 - 590. Získáno dne 8. 10. 2013 z <http://eds.a.ebscohost.com>.
92. Uslaner, E. M. (2008). Where you stand depends upon where your grandparents sat, *Public Opinion Quarterly*, Winter2008, Vol. 72 Issue 4, p. 725 - 740. 16p. Získáno 4. 9. 2013 z databáze SocINDEX with Full Text.
93. Wilson, C. J., Deane, F. P. (2001). Adolescent opinions about reducing help-seeking barriers and increasing appropriate help engagement, *Journal of Educational and Psychological Consultation*, 12(4), 2001, p. 345 – 364. Získáno dne 13. 2. 2014 z databáze Scopus.
94. Xiaojuan, C. O., Ling CH. S. (2009) To Trust or To Distrust, That is the Question- Investigating the Trust-Distrust Paradox, *Communications of the ACM*, May2009, Vol. 52 Issue 5, p. 135 - 139. Získáno dne 27. 2. 2014 z databáze Business Source Complete.
95. Yalom, I. D. (2007). *Teorie a praxe skupinové psychoterapie*. Praha: Portál.
96. Yamagishi, T., Kikuchi, M., Kosugi M. (1999). Trust, gullibility, and social intelligence. *Asian Journal of Social Psychology*, April1999, Vol. 2, Issue 1., p. 145-161 Získáno dne 18. 12. 2013 z databáze SocINDEX with Full Text.
97. Žežerun V. T., Zamjatina M. V. (2006). Moraľnaja cennost' doverija i evo funkcionirovanie v institucionalizirovannyh sferach (filosofsko-sociologičeskaja deskripcija). In *Vestnik MSU, sociologični nauki*, 2006, t. IX, No2, p. 20 – 24. Získáno dne 9. 10. 2013 z <http://www.msu.kharkov.ua/ru>.

Seznam obrázků

Obrázek č. 1: Zjednodušený model zdrojů důvěry

Seznam příloh

Příloha č. 1: Formulář zadání diplomové práce

Příloha č. 2: Abstrakt diplomové práce v českém jazyce

Příloha č. 3: Abstrakt diplomové práce v anglickém jazyce

Příloha č. 1: Formulář zadání diplomové práce

Univerzita Palackého v Olomouci
Filozofická fakulta
Akademický rok: 2012/2013

Studijní program: Psychologie
Forma: Kombinovaná
Obor/komb.: Psychologie (PSYN)

Podklad pro zadání DIPLOMOVÉ práce studenta

PŘEDKLÁDÁ:	ADRESA	OSOBNÍ ČÍSLO
Bc. Ing. RÖDLOVÁ Drahoslava	Vladimíra Majakovského 3/2093, Most	F120691

TÉMA ČESKY:

Důvěra

NÁZEV ANGLICKY:

Trust

VEDOUcí PRÁCE:

PhDr. Marek Kolařík, Ph.D. - PCH

ZÁSADY PRO VYPRACOVÁNÍ:

1) Seznámení se s normami diplomových prací v oboru psychologie a dodržování hlavních zásad v nich uvedených. 2) Vyhledání relevantních zdrojů - monografií, článků, výzkumných prací domácích i zahraničních. Využití databází zahraničních článků na internetu, které jsou volně dostupné z univerzitní sítě. 3) Studium relevantních zdrojů z oblasti psychologie, sociologie, filosofie. 4) Zpracování osnovy diplomové práce, formulace cílů práce, především na základě analýzy relevantních zdrojů: a) postihnout koncept fenoménu důvěry z pohledu psychologie, sociologie a ontologie; b) na základě současného výzkumného bádání zmapovat a uspořádat poznatky o významu a funkcích fenoménu důvěry a nedůvěry v existenci a vývoji jedince. 5) Zpracování základní kostry práce a její konzultace s vedoucím práce. 6) Použité metody: principy a metody vědeckého myšlení. 7) Dokončení diplomové práce, integrace jednotlivých částí a kapitol do srozumitelného a logicky navazujícího celku s ohledem na požadované formální náležitosti. Podmínkou odevzdání práce je její odevzdání vedoucímu nejméně měsíc před jejím konečným odevzdáním.

SEZNAM DOPORUČENÉ LITERATURY:

Keller, J. (2009), Nejistota a důvěra, aneb K čemu je modernitě dobrá tradice, Praha, Sociologické nakladatelství; Marcel, G. (1971), K filosofii naděje, Praha, Vyšehrad; Erikson, E. (2002), Dětství a společnost, Praha, Argo;
Giddens, A. (2010), Důsledky modernity, Praha, Sociologické nakladatelství;
Seligman, A. (1997), The problem of trust, Princeton, Princeton University Press; Lindström, M. (2009), Psychosocial work conditions, unemployment, and generalized trust in other people: A population-based study of psychosocial health determinants, The Social Science Journal; Stolle, D., Nishikawa, L. (2011), Trusting Others - How Parents Shape the Generalized Trust of Their Children, Comparative Sociology; Tatarko, A.H., Lebedeva, H.M. (2009), Socialnyj kapital: teorija i psihologičeskie issledovanija, Moskva, Rossijskij universitet družby narodov; Kuprejčenko, A. B. (2008), Psihologija doverija i nedoverija, Moskva, Rossijskaja akademija nauk - Institut psihologii.

Podpis studenta:

Datum:

Podpis vedoucího práce:

Datum:

Příloha č. 2: Abstrakt diplomové práce

Název práce:	Důvěra
Autor práce:	Ing. Drahoslava Rödlová
Vedoucí práce:	PhDr. Marek Kolařík, Ph.D.
Počet stran a znaků:	71 / 128.774
Počet příloh:	3
Počet titulů použité literatury:	97

Práce je koncipována jako teoretická a jejím tématem je fenomén důvěry. Hlavním cílem práce je popis fenoménu důvěry, popis specifických okolností, vybraných charakteristik a procesů, které s tímto fenoménem souvisejí prostřednictvím analýzy výzkumných studií. V průběhu zpracování zdrojů byly použity metody vědeckého myšlení, především systémová analýza, syntéza a komparace. V práci je přiblížena problematika důvěry z hlediska jejího definování, jednotlivých forem důvěry, typů důvěry a jejích zdrojů. V práci jsou také rozpracovány sociálně-psychologické funkce důvěry. Dále je zde také pojednáno o vztahu důvěry k jiným fenoménům, jakými jsou víra, naděje a optimismus. V závěru práce je přiblížena dialektika důvěry a nedůvěry a problematika důvěry v oblasti psychologického poradenství a psychoterapie.

Klíčová slova: důvěra, naděje, důvěřivost, důvěryhodnost

Příloha č. 3: Abstrakt of thesis

Title:	Trust
Author:	Ing. Draoslava Rödlová
Supervisor:	PhDr. Marek Kolařík, Ph.D.
Numberofpages and characters:	71 / 128.774
Numberofappendices:	3
Numberofreferences:	97

The thesis is being framed as a theoretic work; its subject is trust. The main target is a description of the phenomenon of trust, the description of specific circumstances, chosen characteristics and processes related to this phenomenon by means of analysis of research reports. The methods used for elaborating of sources were the method of scientific thinking, firstly system analysis, synthesis and comparison. The thesis approaches problems of the phenomenon of trust in light of its definition, particular forms, types and sources of trust. The thesis also deals with socio-psychological functions of trust and with its relation to other phenomena, as belief, hope and optimism. The conclusion of the thesis deals with the dialectics of the trust and distrust, and problems of trust in the field of psychological counselling and psychotherapy.

Key words: trust, hope, trustfulness, trustworthiness