

УВЕРЕННОСТЬ, СОЦИАЛЬНОЕ И МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ДОВЕРИЕ: КРИТЕРИИ РАЗЛИЧИЯ

.....

А.Ю. Алексеева¹

Постановка проблемы

Доверие является категорией, которая активно используется в социологических, экономических, политических, антропологических и иных исследованиях, однако его определение остается серьезной проблемой из-за неоднозначности его интерпретации². Как отмечает С. Касталдо, «общая черта исследований доверия – разнообразие концептуальных типологий, отсутствие ясного и общего определения концепции доверия. Этот недостаток выверенности уже повлек за собой множество “коммуникационных” проблем» среди представителей различных школ [14, р.1]³. Он полагает, что основная причина разнооб-

¹ Алексеева Анастасия Юрьевна – ассистент кафедры общей социологии Новосибирского государственного университета. Электронная почта: e-mail: aau77@ngs.ru.

² Аналогичное мнение высказывают большинство ученых, в частности, С. Роуз-Аккерман [36], П. Штомпка [39], Б. Миштал [34], С. Шапиро, Д. МакАллистер (см. [44]) и др. Особенно остро данная проблема стоит перед «эмпириками» и «прикладниками», в частности в социально-маркетинговых исследованиях, исследованиях организационной культуры и т.д. Вероятно, этим же и обусловлен тот факт, что большинство типологий и структурированных (прозрачных) определений предложено именно исследователями-практиками.

³ С. Касталдо в своих работах [14; 15] приводит достаточно подробный анализ определений доверия, используемых в данном поле. В результате компьютерного контент-анализа наиболее часто цитируемых определений доверия (72 варианта) он сделал пять основных выводов. Во-первых, доверие непосредственным образом связано с ожиданиями, убеждениями, волеизъявлением или установкой. Во-вторых, доверие проявляется по отношению к разным объектам; таковыми могут выступать другие индивиды, группы, организации, социальные институты. В-третьих, доверие довольно часто (в 42 из 72 определений) определяется через действие или поведение, тем самым подчеркивается деятельностный аспект доверия, а именно действие субъекта как способа проявления доверия. В-четвертых, определения доверия включают результаты и следствия оказания доверия; предполагается, что действия контрагента могут быть предсказаны и позитивно оценены субъектом доверия. В-пятых, толкование доверия включает рискованность ситуации принятия решения.

разия определений состоит в том, что самые разные аспекты и формы доверия называют просто «доверием». Некоторые исследователи видят причину в одновременном возникновении интереса к этому феномену у представителей разных дисциплин [33, р. 54], а также в «общетеоретической невнимательности» [15, р. 1]. Данный текст является попыткой обобщить и структурировать научные представления о феномене доверия, определить его концептуальные границы, выделить разные типы и формы доверия.

Прежде всего мы рассмотрим разницу между двумя парами понятий: «уверенность – доверие» (confidence – trust), «межличностное доверие – социальное доверие» (interpersonal trust – social trust).

Уверенность и доверие

Разграничение понятий «доверие» и «уверенность» является одним из дискуссионных моментов в исследованиях проблемы доверия. Условно можно выделить два направления. В рамках первого подхода уверенность и доверие рассматриваются как самостоятельные социальные феномены. Существует распространенное в научном дискурсе мнение, что уверенность скорее следует рассматривать как ожидание стабильности функционирования социальных систем и институтов, а доверие – как ожидание благонадежного поведения потенциального партнера в конкретной ситуации взаимодействия. Во втором подходе уверенность рассматривается в качестве элемента доверия либо, наоборот, доверие признается одной из форм проявления уверенности.

Первое направление берет свое начало в работах Н. Лумана. Он выделяет два типа систем: социальные (функциональные, например, экономика, политика и т.д.) и личностные (психологические). По причине их априорной замкнутости взаимодействие между системами сводится к формуле «система – окружение» и характеризуется социальной неопределенностью (комплексностью). Н. Луман предложил три механизма снижения социальной комплексности: обеспечение осведомленности (familiarity), уверенности (confidence) и доверия (trust). Первый механизм характеризует социальные отношения в традиционном обществе (по своей природе он близок традиционному типу действия, описанному М. Вебером). Рутинизация взаимодействий, прозрачность правил действия в конкретных ситуациях позволяют индивиду достаточно ясно представлять последствия своих действий и ответные реакции окружающего мира (общности, партнера по взаимодействию), тем самым избегать «специфичных проблем риска». Проблематизация же взаимодействия активизирует, по мнению Н. Лумана, один из двух механизмов: либо уверенность, либо доверие. И тот факт, что современное общество отличается от традиционного возрастанием числа проблемных ситуаций, приводит к выводу о значимости для современного мира указанных способов редуцировать комплексность. Анализ основных работ ученого, посвященных проблематике доверия [31; 32],

позволил выделить три основных критерия, с помощью которых уверенность следует отличать от доверия. Все три критерия отсылают нас к ключевому для Н. Лумана различению опасности и риска.

Во-первых, различение доверия и уверенности зависит от «способности индивида различать опасности и риски» [31, р. 100]. Эта способность обусловлена степенью рефлексии индивидом наличия альтернативных стратегий действия в сложившихся обстоятельствах.

Когда индивид выбирает один из возможных вариантов, он оказывается в ситуации риска, так как его решение основано на прогнозировании будущих действий потенциального партнера. Вероятность неоправдания его ожиданий является мерой *рискованности* принятого им решения, а само действие, совершенное в настоящем, выражает *доверие* индивида контрагенту.

Уверенность как механизм редукции социальной неопределенности основана на предположении об изначальной предзаданности определенной стратегии поведения. Отсутствие необходимости индивидуального выбора смещает акцент в сторону окружающих систем или других индивидов, что обуславливает восприятие совершенного действия индивидом как акта, сопряженного с опасностью, а не с риском. Опасность, в понимании ученого, коренится в функционировании окружающих социальных и личностных систем, принципиально не контролируемых индивидом. «Если у вас нет альтернатив, вы находитесь в ситуации уверенности. Если вы выбираете одно действие, предпочитая его другим, вопреки возможности быть разочарованным в действиях других, вы определяете ситуацию как ситуацию доверия» [32, р. 99].

Во-вторых, уверенность в большей степени характерна для социальных взаимодействий индивида и функциональных систем, тогда как доверие необходимо в ситуации формирования и поддержания отношений личностных систем (индивидов). Н. Луман пишет: «Доверие является жизненно важным в межличностных отношениях, но участие в функциональных системах, таких как экономика, политика, – это уже не вопрос личностных отношений. Оно требует уверенности, а не доверия» [31, р. 102].

В-третьих, уверенность – продукт социализации индивида [25]. Использование механизма уверенности в большей степени обусловлено усвоенными индивидом знаниями о правилах функционирования различных социальных систем, в то время как источником доверия выступает рискованная составляющая социальной ситуации взаимодействия, обусловленная принятием самостоятельного решения.

Важным моментом является описанный Н. Луманом характер взаимосвязи уверенности и доверия, когда каждый из механизмов может выступать в качестве базиса для формирования другого. Заметим, что *разрушение уверенности не приводит к потере доверия*. Например, отсутствие уверенности в

эффективности и надежности российской медицины в целом не означает, что индивид не может оказывать доверия какому-то конкретному врачу. Н. Луман полагает, что недостаток уверенности может привести к возрастанию чувства отчужденности, «уединению индивида в малых кругах» и, как следствие, распространению интолерантных установок, тогда как *недостаток доверия может «просто лишить индивида способности действовать»* [31, р. 104]. Нечто похожее наблюдалось в современном российском обществе, но отсутствие уверенности в стабильности и безопасности общества выразилось в ограничении круга доверия близкими родственниками и друзьями.

Большинство социологических работ, в которых различаются «доверие» и «уверенность», базируются на предпосылках, заданных идеями Н. Лумана. Не является исключением и известная работа А. Селигмена⁴ [4], хотя он и подвергает критике отдельные лумановские тезисы. Опираясь на принципы символического интеракционизма, он утверждает, что исполнители социальной роли в известной степени вольны в интерпретации ее исполнения (при этом автор настаивает на необходимости аналитического различения роли и ее исполнении). Ключевой тезис А. Селигмена заключается в утверждении, что доверие является следствием ролевой неопределенности, связанной со структурной непрозрачностью ролей, в ситуации, когда «системно определенные ожидания больше не жизнеспособны» [4, с. 21]. Он подчеркивает, что уверенность, в отличие от доверия, формируется на основе прошлого знания относительно применения санкций в случае обманного поведения партнера и знания о принципиальной возможности наложения такого рода санкций. «Доверие же предполагает уязвимость, обусловленную неведением или исходной неопределенностью в отношении мотивов другого» [4, с. 17].

П. Дасгупта [17], интерпретируя положения Н. Лумана, утверждает, что уверенность проистекает из априорно приписываемой контрагенту способности соответствовать ролевым ожиданиям (уверенность в действиях врачей, пилотов и других профессионалов), тогда как доверие связано с представлениями о мотивах и установках потенциального партнера. Схожая точка зрения представлена в концепции доверия, развиваемой Т. Ямагиши. Он предлагает еще более детальное разделение уверенности и доверия, полагая, что следует различать «доверие» (trust), «уверенность» (confidence) и «уверенность в безопасности» (assurance of security). В отличие от Н. Лумана он исключает «ожидания естественного порядка» из числа оснований для формирования уверенности или доверия, оставляя «ожидания морального порядка» [45, р. 40]. Последние в свою очередь подразделяются на «ожидания компетентности» и «ожидания намерений». Первый тип ожиданий в сильной степени ассоциируется с так называемым институциональным доверием, которое связано с взаимодействием индивида и конкретного социального института в лице его представителей.

⁴ Фамилия ученого транслитерируется и как Селигмен [4], и как Зелигман [8].

Однако в рамках концепции Т. Ямагиши компетентность понимается несколько шире, как «ожидание того, что индивид способен должным образом выполнить то, что обещал сделать» [45, р. 42]. Именно ожидания компетентности, с точки зрения ученого, лежат в основе уверенности.

Второй тип ожиданий – ожидания намерений – тесно связан с доверием. Их источником является оценка реальных целей (в отличие от *принципиальной способности*) контрагента в выполнении взятых на себя обязательств. Иными словами, Т. Ямагиши разделяет исполнение роли и ее исполнителя. Индивид может быть уверен в технической компетентности исполнителя, но не испытывать доверия к его личности, учитывая характер его реальных (с точки зрения актора) намерений. «Решение о доверии или недоверии индивиду в сильной степени зависит от оценки его личностных черт – обладает ли он такими характеристиками, которые делали бы его поведение надежным, даже вопреки его/ее собственным интересам» [45, р. 44].

Введение понятия «уверенность в безопасности» (*assurance*) призвано, по мнению Т. Ямагиши, отразить возможность внешнего контроля над действиями контрагента. В таком случае источником формирования «ожиданий намерений» является не оценка «поведенческих диспозиций» партнера, а его собственная заинтересованность в должном исполнении обязательств, поддерживаемая существующей системой санкций. Возможность наказания выполняет функцию гаранта правильного, ожидаемого будущего поведения контрагента. Наличие фактора внешнего контроля в ситуации социального взаимодействия исключает возможность формирования доверия, так как «уверенность в безопасности» возникает в условиях «убежденности в том, что социальной неопределенности не существует» [45, р. 46]. Концепт «уверенность в безопасности» соотносится с доверием, воспроизводимым в кровнородственных союзах, закрытых сообществах и т.д. Тем самым идея Т. Ямагиши становится созвучной подходу Ф. Фукуямы, называющему такой тип доверия «родственным доверием».

В рамках социологического подхода к вопросу соотношения понятий уверенности и доверия, часто вводится еще один вектор различения – вера. К. Харт [24] предлагает разграничивать «уверенность», «веру» и «доверие». Он считает, что в большей степени эмоционально окрашена, тогда как уверенность в основном возникает по отношению к чему-то хорошо известному. Доверие занимает промежуточную позицию, как механизм «преодоления рисков по причине свободы другого». Оно является срединной точкой континуума, на одном конце которого находится слепая вера, а на другом – полная уверенность. Сходным образом Дж. Харрис в качестве основания для аналитического различения доверия, уверенности и веры обозначил степень информированности о контрагенте. «Доверие расположено в пространстве между тотальным знанием и тотальным незнанием. Этим оно, с одной стороны, отличается

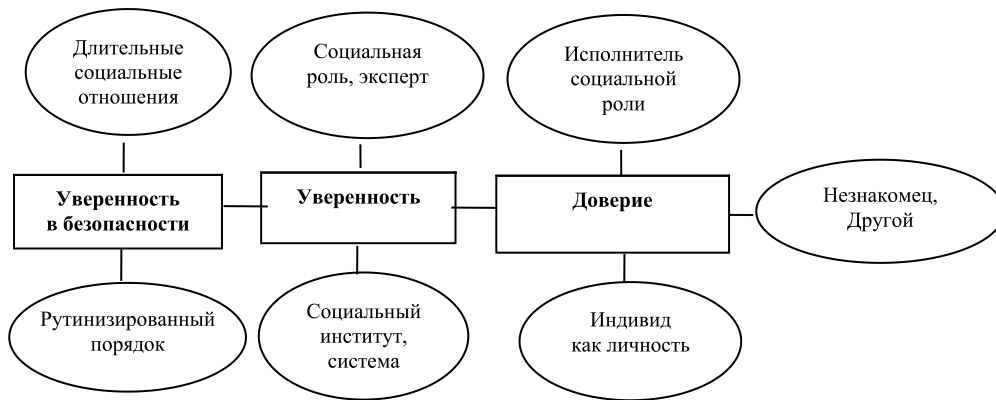
от веры, которая не требует проверенных знаний, с другой стороны, доверие отличается от уверенности, потому что не отсылает к обстоятельствам, в которых определенное поведение другого известно» [23, р.2].

П. Штомпка в обобщающей работе «Доверие: социологическая теория» [33] выделил три способа ориентации на действия другого: надежда, уверенность и доверие. Первый и второй способы непосредственным образом связаны с проявлениями веры. «Надежда – пассивное, нерациональное чувство того, что все обернется к лучшему. Уверенность – тоже пассивная, но в большей степени сфокусированная и в некоторой степени оцененная вера в то, что случится что-то хорошее» [39, р. 25]. «Доверие – это третий тип ориентации, принципиально отличающийся от надежды и уверенности тем, что доверие укоренено в дискурсе агента: активное участие и ориентация на будущее» [39, р. 25]. Таким образом, доверие, в отличие от надежды и уверенности, в большей степени ориентировано на другого индивида и будущее, а также содержит более выраженные когнитивный и поведенческий компоненты.

Резюмируя, выделим ключевые критерии дифференциации данных понятий. Во-первых, уверенность сопряжена с ожиданием опасности, вытекающей из недееспособности социальных институтов поддерживать безопасность. Нормативное регулирование взаимодействий акторов задает условия, которые предполагают согласованность ожиданий и действий индивидов. Доверие, в отличие от уверенности, обладает такими чертами, как ориентированность на личность партнера (его намерения и мотивы), конкретные обстоятельства взаимодействия являются дополнительным фактором, определяющим формирование доверия.

Во-вторых, анализ теоретических построений, лежащих в основе аналитического разделения концептов «уверенность» и «доверие», позволил выделить еще одну немаловажную категорию – «уверенность в безопасности», или «чувство безопасности». Оно призвано отражать уверенность в стабильности социального порядка, обусловленную либо длительностью отношений (как в семье, общине и других закрытых сообществах), либо рутинизацией мира (его традиционностью). Уверенность же будет рассматриваться прежде всего как вера в стабильное функционирование социальных институтов и в надежность социальных ролей.

В-третьих, уверенность чаще описывается как системное доверие, т. е. ее объектом выступают социальные системы, отдельные институты, тогда как объектом доверия может стать исключительно индивид (см. рисунок). Например, Э. Ульман-Маргалит [40] отмечает, что если уверенность может относиться как *к кому-то*, так и *к чему-то*, то доверие формируется только в отношении *кого-то*. Однако длительные отношения между индивидами могут характеризоваться уверенностью в безопасности. Исключение коренится в форме контроля: если уверенность в безопасности как системное дове-



Типичные объекты доверия и уверенности

рием предполагает формальный, внешний контроль по отношению к данному случаю взаимодействия, то уверенность в межличностных отношениях связана с внутренней системой регуляции, присущей системе взаимодействия. Накопление информации о контрагенте приводит к убежденности в обладании практически полным знанием о нем, что создает иллюзию возможности избегания риска оппортунистического поведения в любых ситуациях взаимодействия. Наиболее ярким примером являются дружеские и кровнородственные отношения. П. Коллок в своем исследовании показал, что степень доверия в определенный момент перестает быть переменной, зависимой от фактора неопределенности [28]. Однако появление новых ситуационных условий может изменить картину: исполнение партнером новой роли может вызвать переоценку надежности партнера в нетипичной ситуации, и решение о доверии в данной ситуации будет снова сопряжено с риском того, что ожидания могут не оправдаться.

В-четвертых, доверие всегда формируется в ситуации межличностного взаимодействия и испытывает влияние ситуационных факторов, личностных характеристик контрагента и специфики отношений при длительном взаимодействии. Доверие принципиально социально. Уверенность в этом смысле является постоянной величиной, в известной степени зафиксированной в процессе первичной социализации. Уверенность и чувство безопасности формируются в обстоятельствах, когда индивид испытывает иллюзию полноты знаний о контрагенте. Доверие находится в середине континуума «полное знание – полное незнание». Потребность в доверии возникает в ситуациях, в которых индивид ощущает нехватку информации (ситуации информационной асимметрии).

В-пятых, уверенность и чувство безопасности нивелируют неопределенность благодаря исключению элементов риска по причине ожидания стабильной деятельности социальных институтов или их представителей и в целом

стабильности социального порядка. Доверие связано с решениями, принимаемыми социальными агентами в ситуации выбора на основе ожиданий благонадежного будущего поведения контрагента, а также с риском ошибки из-за неполноты информации и принципиальной невозможности точного прогноза относительно будущего поведения партнера.

Несмотря на достаточно мощное лобби со стороны известных исследователей, в социологическом поле доверия представлен и другой подход. Э. Гидденс не проводит различия понятий «доверие» и «уверенность», дискутируя по этому поводу с Н. Луманом: «Луман, конечно, прав, различая доверие и уверенность, риск и опасность, но так же верно сказать, что они в определенном смысле тесно связаны друг с другом» [21, р. 32]. Э. Гидденс исходит из предположения о нецелесообразности различать эти понятия и рассматривает доверие скорее как проявление уверенности, выделяя два ее типа: базисное доверие и доверие абстрактным системам. «Доверие – кредит доверия агентам или абстрактным системам, основанный на своеобразном “погружении в веру”, которая выносит за скобки игнорирование или нехватку информации» [21, р. 53]. И элементарное доверие, и доверие абстрактным системам (техническим, экспертным) выполняют функции создания локалов стабильности, с присущим им чувством безопасности. По мнению Э. Гидденса, невозможность индивида самостоятельно сохранить стабильность своего жизненного мира вынуждает его верить в бесперебойность функционирования системы и добропорядочность окружающих его социальных акторов. Усвоение установок, способствующих проявлению либо доверительного, либо настороженного поведения происходит в процессе социализации. Таким образом, доверие укореняется в отношении к окружающему миру, оно выполняет функцию своеобразного защитного кокона. Внимание к данному процессу является одним из моментов, важность которых подчеркивали как Э. Гидденс, так и Н. Луман. Вместе с тем в тезисе первого коренится и противопоставление позиции немецкого социолога. Для второго доверие во многом определяется ситуационными факторами, в отличие от уверенности, которая в сильной степени обусловлена именно социально-психологическими особенностями личности, сформировавшимися еще в детстве. Э. Гидденс полагает, что доверие характеризуется «непрерывностью», и «бесполезно привязывать доверие к определенным обстоятельствам, в которых индивид осознанно рассматривает альтернативные способы действия» [21, р. 32]. Такое толкование доверия стирает обозначенную Н. Луманом дифференциацию, хотя сохраняет разделение объектов доверия: индивиды и функциональные/ абстрактные системы. Подход Э. Гидденса: доверие как «погружение в веру» смещает понимание доверия к феномену веры – современной веры в абстрактные системы в условиях социализированной природы, связанной с «онтологической потребностью в безопасности». Иными словами, подход Э. Гидденса скорее дает основания для размышлений о соотношении доверия и веры, чем о соотношении уверенности и доверия.

Дж. Барбалет показывает, как социальная структура связана с определенными эмоциями, развивая мысль о том, что изучение эмоций не должно сводиться исключительно к их микроанализу. Ученый фокусирует внимание на нескольких социально значимых и отчасти социально детерминированных эмоциональных состояниях, которые, с его точки зрения, должны быть включены в методологию изучения социальных структур и социальных действий. К числу такого рода эмоций он относит уверенность (confidence), считая её более общей категорией, чем доверие, так как она может быть описана как «эмоция безопасных ожиданий». Он исходит из положения, что будущее принципиально неизвестно, и это не дает возможности актору оперировать им в терминах калькуляции. Калькуляционные резоны уступают место эмоциям как основе действия, а «уверенность, привносящая возможное будущее в настоящее, дает чувство определенности тому, что принципиально неизвестно» [9, р. 88]. Для Дж. Барбалета доверие есть «уверенность, связанная с ожиданиями относительно интенций других» [9, р. 96]. Такая идея объединения доверия и уверенности в принципе близка позиции Э. Гидденса.

Промежуточным в определении уверенности и доверия является подход Т. Дас и Б. Тенг (см. [14]), которые полагают, что доверие связано с ожиданиями относительно мотивов объекта доверия, а уверенность относится к воспринимаемому уровню определенности относительно будущего благонадежного поведения партнера. Эта интерпретация близка повседневному толкованию уверенности, выражающему именно степень надежности оценки контрагента.

Обобщенное доверие и межличностное доверие

Теоретические основания идеи обобщенного доверия заложили классики социологической мысли Ф. Тённис, Г. Зиммель в своих рассуждениях об отличительных чертах традиционного и современного (индустриального) общества. В дальнейшем идея обезличивания доверия в условиях современных социальных отношений переросла в исследовательские проекты, предметом которых стало, в частности, и обобщенное доверие. Обобщенное доверие – это не единственное наименование ожидания надежности других индивидов, не связанное с прогнозом их поведения в конкретной ситуации взаимодействия. Обобщенное доверие именуют социальным доверием, несколько реже «общим». В отличие от межличностного доверия, обобщенное доверие не связано с определенной ситуацией взаимодействия и конкретным контрагентом, оно скорее является мировоззренческой установкой, выражающей готовность индивида рассматривать окружающих как заслуживающих доверия.

В известных типологиях доверия это различие также нашло свое отражение. Например, Дж. Дрискол и К. Скотт различают обобщенное доверие и ситуационно-специфическое доверие (см. [26, р. 1]). Т. Ямагиши и его коллеги выделяют обобщенное доверие как отдельный тип наряду с другими формами

«информационного» доверия. По их мнению, ключевое различие коренится в том, что обобщенное доверие «основано на ожиданиях относительно надежности других индивидов вообще (как характеристики людей вообще) и доверии, основанном на информации как доверии, базирующемся на сведениях относительно какого-то определенного индивида» [45, р. 48]. Если межличностное доверие возникает в ситуациях взаимодействия «лицом-к-лицу», то формирование обобщенного доверия связано с мнениями, стереотипами относительно незнакомых индивидов.

Анализ научной литературы, посвященной проблеме социального (обобщенного) доверия, дает основания выделить два подхода к изучению данного феномена. В рамках первого направления социальное доверие выступает показателем межличностного доверия на макроуровне и является отражением культуры доверия и социального капитала общества. Во втором, социально-психологическом подходе обобщенное доверие рассматривается как своеобразная мировоззренческая установка индивида относительно возможности оказания доверия окружающим, предрасположенность к доверию. Основное внимание уделяется социально-психологическим особенностям индивидов, которые, как предполагается, выступают детерминантами проявления обобщенного доверия.

Развитие социетальных концепций обобщенного доверия (первый подход) связано с изучением трех ключевых тем: условия построения гражданского общества, состояние культуры доверия и исследование связи доверия и макроэкономических показателей экономического развития⁵.

Ответ на вопрос, является ли доверие следствием или основой построения гражданского общества, не столь однозначен (см. [37]). Р. Патнэм, например, развивал тезис о влиянии участия в некоммерческих организациях на распространение демократических ценностей и экономическое развитие. Он полагал, что участие в разного рода лигах, ассоциациях, союзах и т. д. способствует аккумуляции в обществе социального капитала и ведет к увеличению социального доверия в межличностных отношениях. Дж. Коулмен [2; 6] придерживался позиции первоочередности доверия, полагая, что доверие способствует накоплению социального капитала, а отношения межличностного доверия формируют «систему доверия» – «это распространение отношений доверия на макроуровень, где они выступают в форме нормативных предписаний» [6, с. 65].

⁵ В каком-то смысле задача исследователей созвучна идее М. Вебера о влиянии протестантской этики на дух капитализма. Если Вебер доказывал, что религиозная этика протестантизма лежит в основе современного капитализма, то основная гипотеза концепции социального капитала применительно к политической и экономической сферам общества заключается в утверждении первоочередной ценности доверия и реципрокности для развития гражданского общества и эффективной экономики.

Доверие и экономическое развитие

Ф. Фукуяма в своей известной работе «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию» [19] определяет обобщенное доверие как один из основополагающих факторов, обуславливающих экономический рост общества. По мнению Ф. Фукуямы, доверие – «это возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и со вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами» [19, р. 52]. Он исходит из предположения, что уровень доверия, присущий разным культурам, обуславливает темпы формирования социального капитала и влияет на экономическое развитие общества, и только «спонтанная социализированность», которая выражается в создании объединений, отличных от родственных союзов и организаций, построенных на межличностном доверии, может лежать в основе эффективной современной экономики⁶. Однако стоит отметить, что дисфункциональность межличностного доверия с точки зрения процессов макро- и мезоуровня не означает его неэффективности на микроуровне. Российские социологи показали, что в переходный период сети взаимопомощи, построенные на кровнородственных и дружеских отношениях, способствовали успешной адаптации индивидов и домохозяйств или, по крайней мере, преодолению кризисных ситуаций⁷.

Идея, созвучная замыслу Ф. Фукуямы, представлена в исследовании голландских социологов [10; 11], которые предприняли попытку показать неоднозначность связи социального капитала, выраженного показателем обобщенного доверия, и экономическим развитием общества⁸. Соотношению личностного и обобщенного доверия уделяют особое внимание ученые, занимающиеся исследованием трансформирующихся обществ [16; 35].

Обобщенное доверие – индикатор культуры доверия. Несмотря на то что исследователи не фиксируют непосредственного влияния уровня обобщенного

⁶ Ценность кровнородственных отношений снижает не только вероятность спонтанной социализированности, но и распространения разного рода закрытых организаций (преступных группировок, сект и т. д.).

⁷ См., например, [3]. Зарубежные исследователи рассматривают данный аспект доверия в рамках изучения социального капитала социально-территориальных сообществ, хотя доверие в данном случае выполняют скорее индикативную функцию (см., например, [12; 38]).

⁸ Работы С. Бойгельсдейка и С. Смулдерса [10; 11] явились ответом на кросскультурное исследование С. Нэка и П. Кифера, одним из результатов которого стал вывод о том, что уровень обобщенного доверия влияет на улучшение экономических показателей. Как показали расчеты голландских социологов, предложенная авторами модель не является устойчивой. Построив аналогичную модель на сходных данных, они не смогли зафиксировать значимых изменений макроэкономических показателей, обусловленных более высоким уровнем социального доверия. В другом исследовании, посвященном влиянию уровня обобщенного доверия на распространение инновационных технологий, Т. Фолькен пришел к выводу, что на технологическое развитие, особенно в переходных обществах, большее воздействие оказывает системное доверие, а не нормы обобщенного доверия [37].

доверия на экономику, признается их тесная связь, и часто показатели социального доверия рассматриваются в качестве индикаторов «здоровья общества» [36]. В частности, это касается сравнительных исследований, инициированных такими международными организациями, как Всемирный банк, американский Национальный центр по изучению общественного мнения (National Opinion Research Center), Центр сравнительных социальных обследований (Center for Comparative Social Surveys), Всемирная ассоциация ценностных обследований (World Values Survey Association)⁹. Доля людей, считающих, что окружающие заслуживают доверия, в социетальном подходе рассматривается как сравнительный показатель развития культуры доверия в том или ином обществе. Признается, что коллективистским обществам (прототипом которых является *Gemeinschaft*) в большей степени присуще воспроизводство межличностного доверия. «Люди, погруженные в безопасные отношения с членами своего сообщества, сталкиваются со сложностями формирования доверия по отношению к другим» [45, р. 12]. Низкий уровень обобщенного доверия в коллективистских обществах, ориентированных на стабильность и длительные социальные отношения, Т. Ямагиши назвал одним из парадоксов доверия. Феномен недоверия к чужакам наряду с сильным внутригрупповым (межличностным) доверием отмечали многие исследователи [36; 45]. Например, Эдвард Бэнфилд (E. Banfield), исследуя в 1950-е гг. сельские поселения, обнаружил обозначенную тенденцию, назвав ее *аморальной семейностью* (amoral familism) (см. [7]). Интересные данные со ссылкой на исследования П. Димаджио и Х. Лоуча (Paul DiMaggio and Hugh Louch) приводит Р. Бёрт [13, р. 135]: продать машину членам своей территориальной общности готовы 19% ее членов, а купить – 50%, и, наоборот, продать чужаку готовы 31%, а купить у чужака – только 21%.

Второй подход к рассмотрению обобщенного доверия формируют социально-психологические концепции¹⁰. В них на первый план выходят отдельные характеристики индивида, которые способствуют проявлению установки обобщенного доверия, одной из ключевых является оптимистичность. В процессе становления данного подхода происходил постепенный переход от ис-

⁹ В исследованиях этих организаций используется классический вопрос, предложенный С. Нэком и П. Кифером: «Если говорить в общем, то можете ли Вы сказать, что большинство людей заслуживает доверия или в отношениях с людьми следует быть осторожными?» («Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?»). Уровень обобщенного доверия определяется как доля людей, которые выбрали подсказку о возможности доверять людям в общем числе ответивших на вопрос. Формулировка вопроса вызывает ряд трудностей, связанных с его интерпретацией респондентами и исследователями. В частности, Э. Глезер показал, что ответы на данный вопрос скорее «предсказывают» степень надежности самого индивида, чем установку, связанную с готовностью доверять, проявляющуюся в осуществлении доверительного действия [22].

¹⁰ Концепцию доверия Р. Патнэма также относят к социально-психологическому подходу по причине ее нацеленности на анализ социального капитала и доверия сквозь призму индивидуальных убеждений и решений об участии в социальных сетях; см., например, [18].

ключительно психологического взгляда на доверие к признанию важности и социальных параметров.

Р. Крамер [29] называет обобщенное доверие диспозиционным доверием (dispositional trust), подчеркивая этим индивидуальные различия в предрасположенности к доверию. Дж. Роттер связывал предрасположенность к доверию с индивидуальной выраженностью интернального или экстернального локуса контроля и разработал специальные тесты, фиксирующие уровень (обобщенного) доверия. Он утверждал, что степень готовности индивида оказывать доверие обусловлена опытом доверительных отношений, на котором основывается индивидуальная установка, являющаяся стабильной психологической чертой характера [5, с. 24].

Наиболее ярко данный ракурс изучения социального доверия представлен в работах Э. Усланера [41; 42]. Он рассматривает доверие сквозь призму моральных ценностей и установок, которые разделяются многими членами общества, тем самым создаются условия для формирования социального доверия. В своих исследованиях он пользуется разделением на обобщенное (моралистическое) и специфичное (particularized), стратегическое доверие¹¹. Обобщенное доверие отражает установку индивида оказывать доверие незнакомцам, чужим. Оно не ориентировано «на некоего конкретного индивида в определенном контексте» [42, р. 2], скорее выражает «представления относительно того, как *должны* поступать люди». По мнению Э. Усланера, моралистический тип доверия в большей степени связан с оптимистическим взглядом на мир. Специализированное доверие характеризует отношения с индивидами, с которыми актор ощущает сходство (социальное, территориальное и др.). Оно воспроизводится при наличии предыдущего опыта взаимодействия и обладания информацией о конкретном индивиде, выступающем в роли партнера по взаимодействию, отражая «ожидания относительно того, как люди *будут* действовать» [42, р. 2].

Источники готовности доверять незнакомцам могут быть различными, однако большинство исследователей указывают на специфику первичной социализации. Онтологическая установка на доверие кристаллизуется в процессе

¹¹ Данное положение Э. Усланера близко подходу Т. Ямагиши, который также предлагает проводить аналитическое разделение «уверенности в безопасности» и доверия, а также идеи Р. Патнэма о разной природе и роли «объединяющего» и «связующего» социального капитала. Вероятно, замысел исследователей в качестве источника имеет классическое разделение на «своих» и «чужих». В рассуждениях о феномене обобщенного доверия ученые неизбежно затрагивают вопросы идентичности. Во-первых, это обусловлено важностью такой детерминанты доверия, как оценка надежности окружающих, которая осуществляется на основе представлений индивида о ценностях и культурных нормах данного общества. Во-вторых, признание первоочередной роли социализации для формирования установки доверия позволяет предположить наличие связи между представлениями индивида о себе и Другом. В частности, Д. Гамбетта отмечает, что убеждения индивида относительно надежности других и возможности доверять включены в структуру его социальной идентичности [20, р. 232].

социализации [1; 35]. По мнению Э. Гидденса [1], база обобщенного доверия формируется в первые годы жизни человека, когда в процессе взаимоотношений с родителями и ближайшим окружением ребенок научается полагаться на других – доверять им. Доверие – это способ восстановления интимности жизненного пространства под давлением рисков и опасностей окружающего мира. «Доверие всегда связано со способами организации надежных интеракций вне времени и пространства» [21, р. 101]. Обобщенное доверие, воспроизводящееся структурами жизненного мира, позволяет сохранить стабильность взаимосвязи индивида и окружающей среды благодаря «чувству онтологической безопасности».

Таким образом, научные практики изучения обобщенного, или социального доверия, представлены двумя подходами: социетальным и социально-психологическим. В первом подходе социальное доверие признается и используется в исследованиях в качестве индикатора накопленного обществом (общностью) социального капитала. Несмотря на то что факт влияния обобщенного доверия на макроуровневые показатели является предметом дискуссий, их взаимосвязь не отрицается. Особое значение в данной цепочке отводится культуре доверия, а именно тому, склонны ли люди рассматривать окружающих как заслуживающих доверия. Межличностное доверие традиционного общества уступает место обобщенному доверию.

В рамках второго направления обобщенное доверие трактуется как мировоззренческая установка, отражающая позитивный взгляд на мир, а потому связанная с такими социально-психологическими характеристиками индивида, как чувство оптимизма, удовлетворенность жизнью и др. Постулируется, что основным источником обобщенного доверия служит онтологический опыт, полученный индивидом в процессе первичной социализации. Обобщенное доверие в таком случае можно понимать как диспозицию индивида, его потенциальную готовность (предрасположенность) доверять окружающим, или диспозиционное доверие.

Подводя итог, можно выделить несколько ключевых отличий обобщенного доверия от межличностного. Во-первых, обобщенное доверие может рассматриваться как феномен макроуровня, когда речь идет о кросскультурных исследованиях уровня доверия, описании культуры доверия общества. Межличностное доверие формируется на микроуровне.

Во-вторых, обобщенное доверие не связано с конкретной ситуацией взаимодействия, предметом и объектом доверия, в то время как эти элементы являются неотъемлемым контекстом формирования межличностного доверия.

В-третьих, объектом обобщенного доверия является «незнакомец», «чужой», «обобщенный другой», тогда как межличностное доверие – это доверие конкретному индивиду (как личности или как исполнителю социальной роли). В связи с этим проблематика обобщенного доверия обсуждалась исследовате-

лями именно по причине внимания к характеру взаимодействия с «чужими» в традиционном обществе, а затем с «незнакомцам» в индустриальном и постиндустриальном обществе (см., например, [7]).

В-четвертых, обобщенное доверие – это в основном опыт нашего доверия, усвоенный в детстве, межличностное доверие – более гибкий феномен, зависящий от ситуативных факторов и опыта оказания доверия либо в сходной ситуации, либо определенному контрагенту, потому более хрупкое¹², чем обобщенное доверие.

В заключение следует отметить, что решение об использовании аналитического разделения понятий «уверенность», «уверенность в безопасности», «обобщенное доверие» и «межличностное доверие» является самостоятельным исследовательским решением, связанным с общим дизайном проекта. Но важно подчеркнуть, что использование понятия «доверия» все же требует пояснений и конкретизации исследовательской позиции, в ином случае доверие так и останется лишь интуитивно понимаемым концептом.

Библиографический список

1. Гидденс Э. Устройство общества: очерк теории структуризации. М.: Академический проект, 2005.
2. Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий // ОНС. 2001. № 3.
3. Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
4. Селигмен А. Проблема доверия / Пер. с англ. И. Мюрберг, Л. Соболевой. М.: Идея-Пресс, 2002.
5. Скрипкина Т.П. Психология доверия. М.: Академия, 2000.
6. Швери Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: Аналитический обзор // Социологический журнал. 1996. №1/2.
7. Штихве Р. Амбивалентность, индифферентность и социологии «чужого» // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998. Т. 1. Вып.1.
8. Экономика и социология доверия / Под ред. Ю. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004.
9. Barbalet J. Emotion, Social Theory, and Social Structure: A Macrosociological Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
10. Beugelsdijk S., Smulders S. Bridging and Bonding Social Capital: Which Type is Good for Economic Growth? // <http://spitswww.uvt.nl/web/fsw/lustrum/papers/sjak_sjoerd_revised.pdf>
11. Beugelsdijk S., Smulders S. Trust and Economic Growth // <<http://oep.oxfordjournals.org/cgi/content/full/56/1/118>>
12. Bullen O. Measuring Social Capital in Five Communities in NSW // Journal of Applied Behavior Science. 2000. Vol. 36. № 1.

¹² Данное положение выдвинуто Э. Усланером в противовес достаточно распространенной точке зрения о «хрупкости» доверия (см., например, [30]).

13. *Burt R.* Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital. Oxford; N.Y.: Oxford university press, 2005. Ch.3.
14. *Castaldo S.* Meanings of Trust // <www.sses.se/public/events/euram/>
15. *Castaldo S.* Trust Variety: Conceptual Nature, Dimensions and Typologies // <www.sses.se/public/events/euram/>.
16. *Daheim H., Wei-An Ch., Chavdarova T.* Towards an Analysis of Institutional Culture: Bulgaria, Germany, and Taiwan // *Current Sociology*. 2001. Vol. 49. № 5.
17. *Dasgupta P.* Trust as commodity // *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition)* / Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, 2000. Ch. 10.
18. *Farrell H., Knight J.* Trust, Institutions and Institutional Changes: Industrial Districts and Social Capital Hypothesis // *Politics & Society*. 2003. Vol. 31. № 4.
19. *Fukuyama F.* *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. N.Y.: The Free Press, 1995.
20. *Gambetta D.* Can We Trust in Trust // *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition)* / Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, 2000. Ch. 10.
21. *Giddens A.* *The consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press, 1990.
22. *Glaeser E.* Measuring Trust // *The Quarterly Journal of Economics*. 2000. August.
23. *Harris J.* On Trust, and Trust in Indian Business: Ethnographic Exploration // Working Paper Series. L.: LSE, 2002. № 02–35. (<<http://www.lse.ac.uk/collections/DESTIN/pdf/WP35.pdf>>)
24. *Hart K.* Kinship, Contract and Trust in Economic Organization of Migrants in an African City Slum // *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition)* / Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, 2000. Ch. 6.
25. *Jalava J.* From Norms to Trust // *European Journal of Social Theory*. 2003. Vol. 6. № 2.
26. *Jones G., George J.* The Evolution of Trust and Cooperation: Implications for Teamwork and Tacit Knowledge // <<http://wehner.tamu.edu/mgmt.www/faculty/Gareth-R-Jones/research/thirdtrust.5.html>>
27. *Knack S., Keefer P.* Does Social Capital Have an Economic Pay-off? // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112.
28. *Kollock P.* The Emergence of Exchange Structures: an Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust // *American Journal of Sociology*. 1994. Vol. 100. № 2.
29. *Kramer R.* Trust and Distrust in Organization: Emerging Perspectives, Enduring Questions // *Annual Review of Psychology*. 1999. Vol. 177. № 4.
30. *Levi M.* A state of Trust // <www.colbud.hu/honesty-trust/levi/pub01.pdf>.
31. *Luhman N.* Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition)* / Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, 2000. Ch. 6.
32. *Luhman N.* *Trust and power*. Chichester: Wiley, 1979.
33. *Meents S., Tan Y., Verhagen T.* Distinguishing Different Types of Trust in Online B2B marketplace // <www.swissdigin.ch/RSEEM2003>.
34. *Misztal B.* *Trust in Modern Societies*. Cambridge: Polity press, 1996.

35. *Raiser M.* Trust in Transition: Paper presented at workshop on trust and honesty / Collegium, Budapest, 22–23 November, 2002 // <www.colbud.hu/honesty-trust/raiser/pub02.pdf>.
36. *Rose-Ackerman S.* Trust, Honesty, and Corruption: Reflection on the State-Building Process // <<http://papers.ssrn.com/abstract=283429>>.
37. *Siisiainen M.* Two Concepts of Social Capital: Bourdieu vs. Putnam // www.istr.org/conferences/dublin/workingpapers/siisiainen.pdf.
38. *Stone W.* Measuring Social Capital [Research Paper] // Australian Institute of family studies. 2001. № 24 [online]. <www.aifs.gov.au/institute/pubs/RP24.pdf>.
39. *Sztompka P.* Trust: a Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University press, 1999.
40. *Ullmann-Margalit E.* Trust, Distrust, and in Between [online] // <www.law.nyu.edu/clppt/program2001/readings/ullmann_margalit>.
41. *Uslaner E.* The Moral Foundations of Trust. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
42. *Uslaner E.* Trust in the knowledge society [online] // <www.esri.go.jp/en/workshop/030325/030325paper3-e.pdf>.
43. *Volken T.* Elements of trust // Electronic journal of sociology. 2002. Vol. 6 [online] // <www.sociology.org>.
44. World database of trust [online] // <<http://dass.missouri.edu/faculty/hjames/trust>>.
45. *Yamagishi T.* Trust and Social Intelligence: the Evolutionary Game of Mind and Society. Tokyo: Tokyo University Press, 1998.