

Белова Мария Владимировна

канд. социол. наук, ассистент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет»

г. Санкт-Петербург

КУЛЬТУРА ДОВЕРИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА

Аннотация: статья посвящена вопросу культуры доверия как инструмента социально-экономического развития общества. Рассмотрены три основные формы культуры доверия.

Ключевые слова: доверие, цифровое доверие, культура доверия, капитал, отчуждение, аномия.

При поддержке РФФИ, грант 20-011-00155 А (supported by RFBR, grant 20-011-00155 А).

Одним из главных уроков изучения экономической жизни является то, что благополучие страны, а также ее состязательная способность на фоне других стран определяются одной универсальной культурной характеристикой – присутствием ее обществу уровнем доверия.

Фрэнсис Фукуяма

Сегодня, уже даже обывателю ясно, что феномен доверия терпит некоторое падение как ценностная моральная категория не только в российском, но и в мировом сообществе в целом. Мы сегодня стали свидетелями того, как недоверие ведет к конфликтам, непониманию, отчуждению в обыденной жизни, на работе, в семье, в политике. Сейчас как никогда проблема доверия становится актуальной и значимой, когда мы воочию наблюдаем, что время ультиматумов себя изжило, что в противовес ему может стать прежде всего договор, основанный на доверии, с учетом норм и ценностей современного общества. Все вышесказанное, несомненно, имеет отражение в науке. И если феномен доверия у обывателя имеет в большинстве своем адресный характер, мы попробуем с вами

порассуждать на эту тему в рамках социологической науки, где много уже исследовано и сделано. И все же проблема не решена, она остается остро значащей по настоящее время.

Доверие относится к сложной форме и норме социальных отношений. Диалектика и общность сомой доверительной связи, коммуникации имеет не только объективную, но и субъективную основу. (почему компания А доверяет / не доверяет компании В? Репутация Компании В по мнению компании С (доверенное / не доверенное мнение) вызывает доверие / недоверие большинства агентов на таком то рынке, в такой то общности, социальной группе, обществе) Из этого простейшего примера можно увидеть насколько сложна эта связь... Интерпретации, даже сути слов (не говоря уже о том, КАК сказаны, поданы слова) влияют на нее. Все это отражено в классической социологической науке. Здесь имеется ввиду как прямая, так и обратная связь между участниками отношений.

Обмануться в доверии и как следствие, разрушение обратной связи, является ярким примером того, что в основе доверия, кроме рационального начала, лежит еще и духовная компонента, которая предполагает взаимность не как платы за доверие, а скорее в качестве критерия идентификации объекта доверия, как некого партнера доверительных отношений.

Итак, обратимся к самому термину доверие.

Начнем с понятия доверия в этике,

«Доверие – отношение к действиям другого лица и к нему самому, которое основывается на чувстве убежденности в его правоте, верности, добросовестности, честности.» [1; с. 207].

В психологической науке, дается такое определение: «доверие – это внутреннее чувство, выражающееся в том, что человек может идентифицировать интересы другого человека со своими собственными» [2, с. 7].

Иными словами, если я кому-то доверяю, я могу полагаться на него, как на себя самого, верю ему. Чувственная природа доверия означает, что для него нет объективной меры. Известно, правда, что доверие коррелировано с определенными гормонами, с токами и процессами в мозгу человека, которые можно

измерить. Но это коррелят, а не количество доверия, которое поддается измерению в данном понимании

Далее, доверие, как экономическая категория. «*Доверие* – это количественная динамическая характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которые основаны на выгоды экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности (лояльности, искренности и пр.) друг друга» [3, с. 2].

Доверие рассматривается в двух плоскостях: – Во-первых, доверие является мотивацией рационального поведения человека (например, индивид часто использует доверительные отношения для достижения собственных целей); – Во-вторых, доверие есть социальный инструмент, способствующий снижению количества и уровня трансакционных издержек и, следовательно, более эффективному использованию ограниченных общественных ресурсов, их экономии в хозяйственной деятельности.

Основа, база, на которой долгое время формировалась вся классическая экономическая теория, заключалась в том, что рациональное распределение имеющихся в обществе ограниченных ресурсов достигается чисто автоматически при помощи ценового механизма конкуренции. Нескольким позже, эту гипотезу развили, и она снова появилась в науке в более универсальном виде: об абсолютная гибкость цен и, посредством этого, неизбежность достижения равновесия при полной занятости.

Критика Рональда Коуза базовых утверждений политэкономической теории о том, что обмен происходит без издержек, явилась основой для введения в экономический анализ новой экономической категории – трансакционные издержки (transaction cost).

Категория «трансакция», введено Р. Коузом и имеет достаточно широкий смысл. Она охватывает как материальную, так и контрактную стороны обмена. Данный термин предполагает обозначение как обмена товарами и различными видами деятельности, так и обмена юридическими обязательствами. При этом трансакции могут либо документально оформляться, либо основываться на

взаимопонимании сторон и *доверии*, они могут иметь краткосрочный характер или быть, напротив – относительно длительными во времени.

В западной научной литературе по экономике первые попытки количественного анализа отношений доверия относятся к 1966 году -при попытке построения индексов, характеризующих уровень доверия в экономике. В настоящее время их называют «индексами доверия» и используют как надежный инструмент в экономическом анализе. Расчёт таких индексов основывается на выборочном опросе потребителей и имеет целью определение их настроений во взаимоотношениях.

К сожалению, данные индексы могут только косвенно помочь нам при анализе отношений доверия в российской экономике, т. к. индексы, обозначенные в западной литературе, к сожалению, полностью лишены межличностной окраски.

Здесь следует отметить также, что преимущества, при отношениях, основанных на доверии, очевидны: *возникновение отношений доверия означает, что транзакционные издержки устремляются к нулевому уровню и общество получает возможность перераспределить имеющийся у него ограниченный запас ресурсов в область производства благ, изъяв их из области обеспечения процесса обмена.*

Анализ практики заключения сделок в современной российской экономике, включает в себя три пункта.

1. Во-первых, оценку степени охвата отношений доверия при взаимодействии автономных экономических агентов;
2. Во-вторых, выявление обстоятельств, имеющих место при определении имеющегося уровня развития культуры доверия и отношений доверия;
3. В-третьих, определение эффективности работы институтов, созданных для обеспечения воспроизводства социально-экономических отношений в условиях дефицита доверия.

Представляется целесообразным рассматривать доверие как экономический ресурс, как базу роста, как инструмент, так и в более широком контексте распространенности доверительных отношений в обществе. Тогда можно считать, что

отношения доверия не получили широкого распространения не только в российской экономике, но и во всём российском обществе. Это утверждение подкреплено исследованием, проведенном нами в 2021/22 гг. Как подчеркнул один из наших интервьюируемых: *«свидетельством тому является не только огромное количество залогов, сопровождающих сделки между сторонами, но также и практика вытеснения договорных отношений, предполагающих независимость сторон, отношениями подчинения, когда одна из сторон эффективно принуждается к выполнению обязательств, составляющих содержание контракта»*.

Социология, приняв на вооружение множество аспектов изучения доверия в экономике делает успешные шаги к определению данного понятия. Здесь нельзя не сказать о самых ярких ее представителях.

Одним из необходимых элементов успешного построения отношений в обществе (коммуникации) Луман считает доверие. «Доверие является стратегией с большим радиусом действия. Тот, кто оказывает доверие, значительно увеличивает свой потенциал действия. Он может основываться на предпосылки часто скрытые и вследствие того, что он делает это, повышать степень их надежности. Так оказывается доступ к большей возможности комбинаций, то есть большая рациональность в выборе собственного поведения. Недоверие является более ограниченной (но все-таки расширяющей) стратегией. На риск идут, если предусмотрели все случайности, например, когда располагают санкциями или надежно застрахованы от ущерба» [4; с.4]

Современным научным социологическим сообществом в основном принимается определение социального доверия как «социально-психологического феномена, моральной установки на взаимодействие, как нормы межличностного общения. Одновременно принимается (не без присутствующей в том процессе критики) – рассмотрение социального доверия как одного из главных элементов, инструментов, ведущего показателя социального капитала общества, развитости и «здоровья» в нем социальных связей» (например, в работе Р. Патнэма «Игра в кегли в одиночку: крах и возрождение американского сообщества», 2000г.).

На практике определение социального доверия как условия успешного и эффективного социально-экономического взаимодействия почти не оспаривается. Интерпретация социального доверия как критерия «работающей демократии», привнесенного наукой политологией также имеет право на внимание ученых-социологов.

Согласно П. Штомпке, доверие основано на неполной вере в то, что люди или институты будут действовать требующимся в данной ситуации образом. «Доверие – это своего рода прыжок в неизвестность и одновременно неизбежное условие начала социальной активности (ведь «другой» всегда в какой-то степени не определен). Самые благоприятные условия для таких «прыжков» существуют в обществах, характеризующихся «культурой доверия», т. е. таких, в которых работает гражданское общество» [5, с. 219].

Как рассуждал в свое время Р. Хардин, доверие определяется через выяснение готовности людей действовать в согласии. Опросы, проведенные в то время, экспериментальные игры выявили, что отношения доверия(недоверия) чаще всего касаются отношения граждан к правительству и другим институтам, а также социального доверия как доверия по отношению к «обобщенному другому». Здесь фигура «обобщенного другого» как объекта доверия не имеет четких границ. Не удивительно, что феномен социального доверия остается объектом альтернативных интерпретаций. Хардин считал, что доверие существует в 3 формах:

1) нежелательное явление, тормозящее индивидуальный поиск и тем препятствующее динамизму социального развития, создающее барьеры (негативная коннотация);

2) явление неизбежное, простое условие взаимодействия (нейтральная коннотация);

3) желательное явление, развитие которого необходимо стимулировать для развития социального капитала (позитивная коннотация) [4; 6].

В социологии начало анализа капиталов как активов развития общества необходимо искать приблизительно в XIX в. В целом, понимание капитала

опирается на происхождение данной научной категории (от лат. *capitalis* – главный, главное имущество, сумма). С точки зрения Зомбарта и Вебера, существование капитала начинается с так называемой *двойной бухгалтерии*, рассмотрение материальных и нематериальных элементов, включенных в активы, является фундаментальной инновацией капитализма. Прежде, К. Маркс указал в «Капитале», что воспроизводство капитала сопровождается целым комплексом «теневых сторон» (проблем), главной из этих которых выступает – *отчуждение*. Двойная бухгалтерия является своеобразным отражением изданного процесса.

Таким образом, развитие описанного Марксом им комплекса проблем и задач приведет к изменению взгляда на активы общества в целом в том виде, в котором они существуют в XIX в., что приведет к переходу к коммунизму со всеми следствиями. С теоретической точки зрения в таком состоянии общество не содержит в себе социальной *аномии*. Это некий тип «абсолютно здорового» общества как системы «абсолютно развитых связей». Однако история преобладающей части XX в. показала неэффективность радикального насаждения такого подхода.

И как только в конце XX в. произошел окончательный отказ от этого варианта развития общества и наступил, как назвал это Ф. Фукуяма, «конец истории», т. е. окончательная направленность в развитии общества на либеральную модель над моделью взаимной ответственности. Тут же в обществе появляются сомнения в том, что активы общества, его капиталы могут быть и передаваться все в той же форме, без изменений. Следуя за выводами Пьера Бурдьё мы знаем, что активы общества и отдельного человека имеют не в одну, а множество форм, что кроме материальной финансовой форм есть капиталы культурный и социальный. В настоящее время, социальный капитал личности кроме знакомств, связей личностных, имеет также, как привило, связи в сети, которые в последние годы набирают ощутимый вес.

Современная личность не может не обмениваться, не делиться своими капиталами, не включать их в сеть социальных взаимоотношений. Анализ проблемы социального доверия неизбежно приводит к анализу сущности и форм

социальной активности, способов функционирования и использования современных активов или капиталов – материального, финансового, социального, культурного, информационного, природного и пр. При этом выявляются 2 тенденции развития современных капиталов или активов личности и общества:

- 1) современное общество базируется на активности предприимчивых, действующих на свой страх и риск индивидов;
- 2) люди не могут существовать без социального капитала и его фундаментального основания – социального доверия.

Таким образом, мы имеем дело с двумя разными направлениями:

- 1) *центробежным* (преобладание индивидуального интереса);
- 2) *центростремительным* (доминирование общественного интереса).

Недоверие как психологическая моральная установка индивида вполне понятно и оправдано в условиях развивающихся рационализации и индивидуализации. Недоверие ведет к росту сложностей в распределении социальных активов общества. Обнажаются и обостряются проблемы отношения к получению, наследованию членами общества не только материального, но и культурного, социального капиталов, проблемы использования и унаследования капиталов, их инвестирования, развития социальными субъектами.

Эта ситуация роста социального недоверия в оптимальность модели использования капиталов современного общества заставляет исследователей вновь и вновь складывать дольки добытых знаний для получения обширной и современной, наиболее полной картины активов, которая позволила бы заглянуть в будущее. И здесь взгляд в прошлое при анализе социального доверия может быть очень полезен. Если попробовать заглянуть чуть глубже в историю, вероятно мы не обнаружим там не только анализа феномена социального доверия, но и самого этого феномена. Уход от веры и традиции, расширение действия принципа индивидуализма сопровождается разрастанием недоверия в отношениях межличностных, межгрупповых, международных. Внутри недоверия как необходимость формируется первая из трех основных форм культуры доверия:

Первая из них, низкая. Это вынужденная позиция в индивидуальной активности рискующего современного предпринимателя, действующего от себя и для себя, основанная на недоверии и насыщенная готовностью не оправдать доверие партнера при малейшей возможности.

Вторая форма, средний уровень – она призвана быть звеном к пути преодоления недостатков первой формы. На деле она является способом компенсации при условии появления взаимной безответственности путем корректировки мотивации действий индивида как члена гражданского общества – социальным активизмом, участием в деятельности некоммерческих организаций. Данная культура доверия характеризует разнонаправленную активность (нередко противоречивую, поскольку реализуемую в интересах различных социальных групп), она служит основой для появления так называемых «островов доверия», «взаимной общественной и ответственной солидарности». Это нам удалось выявить и отметить в ходе исследования при наблюдении поведения людей в социальных сетях (возникновение и общение людей в так называемых «группах по интересам»).

Здесь нужно отметить, однако, что и само качество связей постепенно изменяется. Так как, количество связей вырастает, как нам представляется, своего максимального показателя. Мы наблюдали, что большее значение для личности приобретают такие межличностные и сетевые связи, которые помогают действовать в интересах «своих». Одновременно растет оценка самых сложных – существенных – связей, создаваемых на основе освоения главных достижений культуры. Носитель культуры доверия уровня, достигающего средней отметки, участвует большим образом, в инициативных группах, в общественных действиях, которые полезны для своей референтной группы. Доверие данного типа так же, как и доверие низкого уровня, ведет к увеличению расслоения по данным основаниям. Рост активов отдельных социальных субъектов (индивидов, групп, национальных обществ) ведет к мутации их представлений о действительности. Более обеспеченные граждане (сообщества, государства, регионы) ощущают себя лидерами, правыми, главными стараются играть ведущую партию в общем оркестре. Как бы громко ни провозглашались демократические принципы

взаимодействия, фактически разрастается многовекторность, разноактивность направлений развития политической, правовой культуры на глобальном, внутригосударственном, региональном уровнях.

Наконец, *третья* – высокая форма культуры доверия начинает постепенно складываться (параллельно с развитием второй формы) на основе расширения действия феномена «рефлексивной модернизации». Предложенный тремя ведущими социологами современности – У. Бекон, Э. Гидденсом и С. Лэшем – их концепции можно также рассматривать как поиск рациональных способов отражения феномена социальной активности и сложных социально-психологических предпосылок ее реализации в наше время.

Недоверие же к миру в целом и к каждому его элементу преодолевается путем развития представлений-знаний о мире, дополненных осознанием того, что всего знать нельзя, а, возможно, и не надо. Эти три формы доверия – низкая, средняя и высокая – связаны друг с другом исторически. Они сменяют одна другую как доминирующие, определяющие основной характер воспроизводства социальных капиталов на этапе первая – раннего капитализма, затем вторая – на этапе развития трансформирующегося капитализма, в котором растет роль социальной политики и, наконец, третья – на этапе постэкономического или постиндустриального социального развития.

Сегодня для измерения уровня социального доверия в социологии используются такие показатели, как межличностное доверие, добровольное членство в организациях и выполнение в них определенных функций, добровольное участие в публичных собраниях и выступления на них, организация таких собраний, добровольные действия в интересах локального сообщества, участие в парламентских выборах и позитивное отношение к демократии. Однако они дают картину, которая требует дифференцированного анализа. В этих показателях не учитывается причина активности (или пассивности) индивида. Вероятно, основанные на учете данных показателей рейтинги стран по уровню социального доверия могут помочь нам отразить степень перехода в странах от низкой к средней культуре доверия. Однако они не отражают степень распространения высокой

культуры доверия. Ведь ее проявление может нередко выражаться не в участии, а в неучастии в социальном действии. Поэтому современные рейтинги стран по уровню развития социального доверия могут рассматриваться не как отражающие состояние активов, капиталов современного общества, но лишь, как информация, о продвижении от низкой к средней культуре доверия.

Как показали наши исследования, доверие в мировом сообществе распределено не одинаково. В России существует стойкая тенденция к падению доверия на всех уровнях. На такой результат влияет множество факторов. Один из них мы связываем с ростом сетевой активности в сфере общения («где-то прибудет, где-то убудет»). И здесь, мы только вначале пути. Как показали исследования наши и наших коллег, людям свойственно доверять в общении социальным сетям в большей мере, чем личностному общению в целом. Здесь, конечно, существует множество нюансов, которые еще предстоит исследовать. Но как показали исследования, люди проще доверяют информацию «сетевому чужому», нежели «чужому» при личностном общении.

Доверие в сети имеет адресный характер, т.е. выборочный. Проводя исследования в нашем случае, можно сделать вывод, что межличностное доверие падает еще и в процессе развития информационных технологий. Человеку в сети доверяют легче, чем друг другу в жизни. «Островки доверия для своих» здесь проявляются наиболее ярко и четко, чем в реальной жизни. Таким образом происходит отчуждение человека от человека в реальности. Отчуждение и анония – это то самое, что нас ждет, если доверие человека человеку в классическом его понимании будет утрачено. Доверие, как было указано выше – нравственная категория. Норма морали. Его утрата может привести к анонии, о которой говорил еще Дюркгейм, описывая этот процесс и его последствия. Слабость действия доверия в качестве общественной нормы морали приводит к состоянию анонии в обществе и как следствие – девиантное поведение в некоторых случаях. Таким образом, рост времени, проведенного в социальных сетях, напрямую меняет также структуру и характер доверия в целом. Все указанные тенденции, как в зеркале, отражаются в процессе сетевого общения.

Список литературы

1. Васильева Г.А. Профессиональная этика юриста: учебно-методический комплекс по дисциплине / Г.А. Васильева. – Челябинск, 2005.
2. Психология общения и доверия: сборник материалов (Международная конференция 6–7 ноября, 2014 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pirao.ru/upload/iblock/d45/psihologiya_obshcheniya_i_doveriya.pdf
3. Николаев И.А. Доверие в экономике: количественная оценка / И.А. Николаев, С.В. Ефимов, Е.В. Марушкина // Аналитический доклад. Москва, март 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fbk.ru/upload/images/doverie1.pdf>
4. Тангалычева Р.К. Коммуникации Н. Лумана в микросоциологической перспективе символического интеракционизма и социальной феноменологии // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. – 2012.
5. Штомпка П. Доверие – основа общества. Монография / П. Штомпка; пер. Морозова Н.В. – Логос, 1916.
6. Hardin R. The street-level Epistemology of Trust // Politics and Society. 1993. V. 21. №4. – P. 505–529 <https://studfile.net/preview/2555217/page:4>
7. Веселов Ю.В. Экономическая социология: история идей / Ю.В. Веселов. СПб., 1995.
8. Веселов Ю.В. Экономическая социология: теория и история / Ю.В. Веселов, Е.В. Капусткина, Р.В. Карапетян [и др.], под ред. Ю.В. Веселова, А.Л. Кашина – СПб.: Нестор-история, 2012. – 170 с.
9. Веселов Ю.В. Доверие и справедливость. Моральные основания современного экономического общества / Ю.В. Веселов. – М.: Аспент Пресс, 2011.
10. Доверие и недоверия в условиях развития гражданского общества: монография. – М., 2013.
11. - Маркс К. Капитал. – СПб.: Лениздат, 2018.
12. - Фрэнсис Фукуяма. Конец истории и последний человек / пер. с англ. – М.: Б. Левина, АСТ, 2015.

13. Бурдые П. Формы капитала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gtmarket.ru/library/articles/2601>

14. Коуз Р. Природа фирмы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://analyticalschool.seinst.ru/milestones-of-economic-thought/VEH2%20Coase.pdf>

15. Пороховская Т.И. Доверие как моральный феномен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/doverie-kak-moralnyu-fenomen>