

Сарсимбаев Б.Б.¹, Амитов С.А.²

¹магистрант, e-mail: b.sarsimbayev@gmail.com

²кандидат социологических наук, и.о. доцента, e-mail: sultan_amitov@mail.ru
Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ИЗУЧЕНИЯ ДОВЕРИЯ
К СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ИНСТИТУТАМ ОБЩЕСТВА**

Интерес к доверию со стороны социально-гуманитарных наук в последнее время увеличивается значительными темпами. Это неудивительно, учитывая, какое значение в повседневной жизни играет доверие. Но, несмотря на это, до сих пор нет единого подхода к определению доверия и значению его в структуре общества и его функциональное значение. Получив популярность как объект социологических и экономических исследований в 70-х годах XX в., доверие так и не получило общего для разных социально-гуманитарных дисциплин определения, что еще больше разделяет исследователей, заставляя их проводить изучение аспектов доверия в их собственных пониманиях. В социологической науке сложилось мнение, заложенное классиками социологической мысли, предполагающее, что формы доверия, содержащиеся в отношениях людей, изменялись в процессе эволюции общества. Одним из самых ярких примеров, иллюстрирующих классический подход, служит теория Общества и Общности немецкого социолога Ф. Тенниса. При анализе форм доверия сквозь призму эволюции общества необходимо учитывать, что многие ученые склонялись к предположению, что до возникновения индустриального общества доверие было внедрено в формы человеческих взаимоотношений более гармонично и полно, чем в современную эпоху. На протяжении эволюции общества доверие действительно подкреплялось и изменялось в зависимости от условий, которые создавались в социальной среде. В архаичном обществе оно представляет в форме Общности, межличностного доверия, в обществах высокой культуры – в форме Общества, искусственного единства на основе социального договора. В данной статье проводится анализ основных концепций доверия в экономике и социологии. Среди авторов, которые упоминаются в статье, можно выделить как классиков экономики Адама Смита и Давида Рикардо, так и ученых новых школ институциональной экономики и экономической социологии. Как мы можем видеть, выделяется определенная тенденция, которая помогает со временем исследователям соединять предельные (маржинальные) теории, касающиеся доверия. Происхождение доверия, зависимость его от таких моральных терминов, как вера, уверенность, надежность, опытность, оспаривается различными учеными. Для социологов же важным представляется изучение путей выстраивания доверия в современном обществе, возможных механизмов усиления и закрепления доверительных отношений в обществе, изучение интеграции личности в обществе.

Ключевые слова: доверие, уверенность, общество, новая экономическая социология, новая институциональная теория, общественная мораль, развитие.

Sarsimbayev B.B.¹, Amitov S.A.²

¹M.A. Student, e-mail: b.sarsimbayev@gmail.com

²Candidate of Sociological Sciences, Acting Associate Professor, e-mail: sultan_amitov@mail.ru
al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

Theoretical approaches to the study of trust to socio-economic institutes of society

Interest in trust by the Social Sciences and Humanities has recently been growing at a significant pace. It is not surprising, considering how important in daily life plays a trust. But, despite this, there is still no common approach to the definition of trust and value it in the structure of society and its functional significance. Gained popularity as an object of sociological and economic research in the 70-ies of

XX century the trust has not received the total for various social and humanitarian disciplines determine which further divides the researchers, forcing them to carry out the study of aspects of trust in their own understanding. In social science was felt pledged by the classics of sociological thought, suggesting that the form of trust contained in the relationship people have changed during the evolution of society. One of the most striking examples to illustrate the classical approach is the theory of the Company and common German sociologist F. Tönnies. In analyzing trust forms in the light of the evolution of society it is necessary to consider that many scientists are inclined to suggest that before the emergence of industrial society, the trust was introduced in the form of human relations more harmonious and complete than in the era of modern classics. Throughout the evolution of public trust really was reinforced and changed depending on the conditions, which were created in the social environment. In archaic society, it is in the form of community, interpersonal trust, in the high culture of the society – in the form of the Company, an artificial unity on the basis of the social contract. This article analyzes the basic concepts of trust in economics and sociology. Among the authors are mentioned in the article can be identified as the classics of the economy, Adam Smith and David Ricardo, and scientists new schools of institutional economics and economic sociology. As we can see, it is allocated a certain tendency that helps connect researchers with the time limit (margin) of the theory regarding the trust. Origin of trust, its dependence on moral terms such as faith, confidence, reliability, experience, is challenged by various scientists. For sociologists also important to study ways of building trust in the modern society, the possible mechanisms to strengthen and consolidate relations of trust in society, the study of the integration of the individual in society.

Key words: Trust, confidence, society, new economic sociology, the new institutional economics, public morals, development.

Сарсимбаев Б.Б.¹, Амитов С.А.²

¹магистрант, e-mail: b.sarsimbayev@gmail.com

²әлеуметтану ғылымдарының кандидаты, доцент м.а., e-mail: sultan_amitov@mail.ru
әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

Қоғамның әлеуметтік-экономикалық институттарға сенім зертеу теориялық көзқарастары

Соңғы уақытта әлеуметтік және гуманитарлық ғылымдар жағынан сенім теориясына деген қызығушылық айтарлықтай қарқынмен өсіп келеді. Сенімнің күнделікті өмірде атқаратын қызметін ескеретін болсақ бұл аса таңқаларлық жағдай емес. Бірақ, соған қарамастан әлі күнге дейін сенімді анықтау мен оның қоғамдағы құрылымы мен функционалдық маңыздылығын анықтайтын әдіс жоқ. Сенім ХХ ғасырдың 70-шы жылдары әлеуметтік-экономикалық зерттеулердің объектісі ретінде танымал бола тұра түрлі әлеуметтік-гуманитарлық ғылымдар тарапынан әлі күнге дейін нақты анықтамаға ие болған жоқ. Әлеуметтік ғылымдарда классикалық әлеуметтанушы ғалымдардың зерттеуі негізінде сенім формасын қоғам эволюциясы барысында өзгеріске ұшыраған ұғым ретінде қарау көзқарасы қалыптасқан. Классикалық ғалымдар зерттеулерінің ең негізгісі ретінде неміс ғалымы Ф. Теннистің қоғам теориясын мысалға келтіре аламыз. Сенімді қоғам эволюциясы бойынша қарастыру барысында индустриалды қоғам орнағанға дейін сенім адамдар қарым-қатынасы арасында ерекше орынға ие болған деген тұжырымға баса назар аудару қажет. Қоғам эволюциясы барысында сенім қоршаған ортаға байланысты өзгерістерге ұшырап отырған. Архаизм дәуірінде сенім – тұлғаралық сенім, топ, әлеуметтік келісім негізінде көрінген. Бұл мақалада экономика және әлеуметтану ғылымдарындағы сенімнің негізгі ұғымдары талданды. Мақалада экономика классиктері Адам Смит пен Давид Рикардоның еңбектері мен жаңа мектептер мен институционалды экономика мен экономикалық әлеуметтану ғалымдарының еңбектері талданған. Көріп отырғанымыздай қазіргі таңда сенім теориясына қатысты ғалымдар еңбектерін зерттеу тенденциясы қалыптасуда. Сенімнің шығу тегі, оның сенім, сенімділік, тәжірибелік сияқты моральдік терминдермен байланысын жалпылама зерттеу ғана емес, сонымен қатар әлеуметтанушыларға сенімнің қазіргі қоғамдағы орны мен оны қоғамға орнықтыру механизмдерін анықтау мен қоғамдағы тұлғаның интеграциялануын зерттеуге баса назар аудару қажет.

Түйін сөздер: сенім, сенушілік, қоғам, жаңа экономикалық әлеуметтану, жаңа институциялық экономикасы, қоғам өсіеті, даму.

Введение

Интерес к доверию со стороны социально-гуманитарных наук в последнее время увеличивается

ется значительными темпами. Это неудивительно, учитывая, какое значение в повседневной жизни играет доверие. Но, несмотря на это, до сих пор нет единого подхода к определению до-

верия и значению его в структуре общества и его функциональное значение. Получив популярность как объект социологических и экономических исследований в 70-х годах XX в., доверие так и не получило общего для разных социально-гуманитарных дисциплин определения, что еще больше разделяет исследователей, заставляя их проводить изучение аспектов доверия в их собственных пониманиях.

Доверие как научная категория еще не получила комплексного социально-философского осмысления, несмотря на свою достаточно глубокую научную разработку в рамках социокультурного, социологического и философского знания. Имеющиеся работы в области изучения доверия часто трудно с уверенностью отнести к социологической или философской сфере научного знания, поскольку социально-философское осмысление проблемы доверия неминуемо преломляется через социологический анализ факторов формирования и трансформации доверия в обществе.

Выделяются 2 основных теоретических подхода к определению концепта доверия: экономический и социологический. В данной статье будут представлены основные взгляды представителей данных подходов.

Основная часть

Доверие – одно из необходимых условий коммуникации в обществе, которое обеспечивает понимание, согласие и, очевидно, взаимодействие. Доверие именно в рыночных обществах имеет особую роль, потому что обеспечивает переход от личных отношений, которые господствуют в традиционных обществах, до отношений, которые строятся в современных обществах безличного характера. Доверие можно назвать одним из структурообразующих элементов в обеспечении социальной коммуникации и экономического общества в современном мире.

Проблема нахождения общего определения доверия производит различное его понимание в разных дисциплинах, что мешает проведению качественных междисциплинарных исследований. Проблему нахождения универсального определения «доверия» пытались проводить различные исследователи. Но больше всех удалось продвинуться итальянскому социологу Сандро Касталдо, который провел компьютерный контент-анализ. В нем он проанализировал 72 самых цитируемых варианта определения доверия и пришел к следующим 5 выводам:

1. Доверие непосредственным образом связано с ожиданиями, убеждениями, волеизъявлением или установкой.

2. Доверие проявляется по отношению к разным объектам, таковыми могут выступать другие индивиды, группы, организации, институты.

3. Доверие часто определяется через действие или поведение, а именно действие субъекта как способа проявления доверия.

4. Толкования доверия включают результаты и следствия оказания доверия, предполагается, что действия контрагента могут быть предсказаны и позитивно оценены субъектом доверия.

5. Толкование доверия включает рискованность ситуации принятия решения (Castaldo, 2002).

Социологическая перспектива фокусируется на доверии в качестве средства для создания и поддержания социальных отношений. С этой точки зрения социальный капитал рассматривался в основном как ресурс, используемый для восстановления борющихся обществ или способствующий росту общин, которые уже сильны. Культивирование социального капитала, таким образом, предполагает ранее существование уровня доверия, что скрепляет стабильность социальных отношений и, в конечном счете, еще больше увеличивает запас имеющегося капитала. Это находит свое отражение в характеристике Хирна: сродство физических лиц к общительности составляет «исток социального капитала», и в других исследованиях, которые представляют доверие в качестве функциональной необходимости продолжения социальных отношений.

Кажется очевидным из социологической литературы, что стабильные социальные отношения не могут долго существовать в отсутствии общественного порядка. Однако, также очевидно, что доверие является необходимым условием для общественного порядка и социального отношения, и что распутать эти понятия аналитически остается трудной задачей. Трудность, по нашему мнению, является результатом диалектического характера отношений между доверием и общественным порядком.

Мишталъ объясняет диалектическую природу доверия как соединение с ожиданием по поводу сохранения морального социального порядка. Она заявляет, что доверие обеспечивает важную основу для этого социального порядка, установив самые основные ограничительные условия, необходимые продолжения человеческого взаимодействия. Мишталъ утверждает, что доверие состоит из веры о том, что последствия

чьего-то действия будут уместны с нашей точки зрения. Эта концепция доверия как действия подтверждается тем фактом, что люди предпочитают действовать или реагировать по отношению к другим на основе количества доверия, которое они предоставили этим людям, или уровня надежности человека, который воспринимается как демонстрируемый (Misztal, 1996).

Никлас Луман также приравнивает к уменьшению сложности и неопределенности. Уменьшение сложности представляется как справляющийся механизм, который позволяет людям адаптироваться к неопределенным и сложным ситуациям, которым они все чаще вынуждены противостоять в современных обществах (Luhmann, 1979). Кук отмечает, что доверие успешно коренится в условиях неопределенности, но предполагает, что доверие должно быть определено как знание или вера, а не действие. Аргумент Хардина, однако, кажется, утверждает, что на самом деле доверие проявляется в сфере действий.

Если динамика доверия/социального капитала рассматривается еще дальше, то в литературе указывается ряд компонентов, которые объединяются для создания доверия. Эти компоненты включают в себя взаимность, моральное обязательство, надежность, социальные отношения, сотрудничество и близкое знакомство. Хотя Кук в целом принимает социологический взгляд на доверие, она определяет компоненты типа надежности в экономических терминах. Например, она утверждает, что надежность эквивалентна репутации человека, которая является фактическим товаром. Уровень веры в человека в надежность другого представлен в той степени, в которой они будут доверять этому человеку и реально взаимодействовать с ней или с ним (Cook, 2003).

Близость также рассматривается связанной с надежностью, потому что наше знакомство с другим человеком часто определяет степень, в которой мы будем расширять наше доверие.

Понятия доверия, рассмотренные выше, отличаются от экономического понимания. С экономической точки зрения доверие представляет собой побочный продукт социального капитала. Кажется, более логичным рассмотреть социальный капитал как продукт доверия. Реальные, хотя нематериальные, запасы социального капитала, найденные в общинах и небольших группах, сами зависят от коллективных ресурсов, таких, как доверие, моральное обязательство и взаимность. Определение Хирна четко признает

этот факт, когда он описывает социальный капитал как «практику сотрудничества, которая позволяет людям работать вместе для достижения общих целей, берет свое начало и становится обильным только там, где доверие преобладает». Таким образом, социальный капитал сам по себе является сплавом группы ресурсов, в то время как доверие является просто составным ресурсом, который используется для достижения общих целей (Misztal, 1996).

В общем, экономисты склонны определять доверие, используя такие слова, как товар, ресурс и запас. Социологи, с другой стороны, описывают доверие, используя термины сотрудничества, взаимности и морального обязательства, которые представляют природу интеракционных процессов, расположенных в контексте социальных отношений. Это различие в терминах следует выделять как расходящиеся концепции и часто скрытые дисциплинарные устремления. Социологи, например, пожелают, возможно, поднять коллективные уровни доверия в целях содействия установлению здоровых отношений и оживлению общин и обществ. Есть надежда на то, что живые сообщества неизбежно порождают достаточно социального капитала для удовлетворения потребностей отдельных лиц и всеобщего благоденствия. Экономисты, однако, больше озабочены социальными функциями капитала для создания уровня доверия, достаточного для «смазки» механизма, имеющего решающее значение для функционирования рыночной экономики.

Доверие как социальный феномен не складывается как сумма личностных установок доверия. В большинстве случаев доверие определяют как элемент веры. Российский социолог Ю.В. Веселов выделяет две группы авторов по тому, как они определяют доверие. Первая группа авторов доверие определяет как уверенность в действиях других людей, основанную на чувстве. К представителям этой группы Веселов относит Зиммеля, Гидденса, Фукуяму, Барбалета и Даса. В свою очередь, другие социологи определяют доверие как «продукт рационализации мира». К авторам этого определения Веселов относит Лумана, Харта, Ямагоши, Штомпка, Коулмен. Веселов соотносит первое понимание доверия с традиционными (досовременными) обществами, второе – с современными обществами. Пытаясь учитывать оба определения доверия, он приходит к следующим выводам:

1) доверие существует в традиционных и современных обществах;

2) типы доверия, присущие данным обществам, различаются;

3) в традиционных обществах доверие основывается на вере, в современных обществах – на рациональном знании и расчете;

4) в современных обществах оба типа доверия сосуществуют друг с другом;

5) современный тип доверия считается господствующим, однако переход одного типа отношений в другой является распространенным;

6) для традиционного типа доверия больше подходят малые группы, а для современных – рыночная экономика и общество (Веселов, 2004).

Другой российский социолог Алексеева А.Ю. на основе разграничения понятий «доверие» и «уверенность» выделяет 2 направления социологической мысли. Первый подход рассматривает доверие и уверенность как самостоятельные социальные феномены. В научном дискурсе существуют взгляды, благодаря которым уверенность скорее следует рассматривать как «ожидание стабильности функционирования социальных систем и институтов», а доверие – «как ожидание благонадежного поведения потенциального партнера в конкретной ситуации взаимодействия». Второй подход рассматривает уверенность как элемент доверия либо, наоборот, доверие признается одной из форм проявления уверенности (Алексеева, 2007).

Природу доверия изучал еще классик экономики Адам Смит, который писал, что природа человека однозначно не может быть понята. По его мнению, доверие основано на опыте и является вероятностным. Мы полагаем в определенной степени, что все согласуется с нашим восприятием имеющихся доказательств. В человеческом взаимодействии мы верим частным лицами и организациям в той степени, в которой они заслужили надежность, оглядываясь на прошлый опыт.

Каждое взаимодействие на рынке включает вероятностное исчисление предполагаемого риска, который могут нести операционные издержки. Это является вызовом в индивидуалистическом обществе и глобальной рыночной системе. В крупной экономической системе люди вряд ли будут иметь правильную информацию о надежности других участников рынка, поэтому в среде свободной конкуренции приходится прибегать к доверенным лицам, которые тоже, в свою очередь, должны быть подвергнуты на надежность.

Концепция Адама Смита предполагает утилитарное (экономическое) действие в рамках

социальных ограничений: долга и нравственности. Чувства благожелательности и симпатии руководят поведением человека, что, конечно же, не исключает благоразумия и расчётливости. Смит определяет доверие как естественное чувство индивида. Для детства характерно «слепое доверие». Далее «слепое доверие» меняется благодаря опыту и благоразумию. После продолжительного опыта, связанного с недобросовестностью, у людей формируется необходимый баланс недоверия и доверия, сплав разума и чувства. Но все равно установка на доверие является базовой и господствующей. Доверие важно не всегда, а лишь тогда, когда мы знаем, что заслуживаем доверия. Желание заслуженной похвалы и желание похвалы – разные чувства, отмечает Смит. То же самое относится к доверию. Заслужить оскорбительно недоверие, особенно если мы подозреваем, что нас считают способным на обман. Доверия заслуживает откровенность, а осторожность и скрытность, наоборот, заставляют проявлять недоверие (Smith, 1790).

Другой экономист Рикардо, заимствуя концепцию утилитаризма, забыл о моральной стороне индивидуального поведения. Он применил стремление к «механизации» экономической жизни, представив человека как некую машину, которая четко просчитывает свои выгоды и затраты. Рикардо пишет, что экономическая жизнь отделяется все больше от общественной жизни и начинает напоминать простроенную рационалистически бухгалтерию. По его мнению, общественными отношениями руководят не доверие и симпатия, как у Смита, а конфликт и недоверие (Ricardo, 1817).

Модель экономического поведения под авторством Кейнса в большой степени приблизила человека экономической теории к настоящему человеку, но с точки зрения социального взаимодействия, к сожалению, ничего не изменилось. Он не считал, что нужно как-то менять рыночную систему. Напротив, рыночная система направляет «опасные стремления» человека по относительно безобидному руслу «делания денег», иначе бы люди обращались бы к жестокости и войне.

В современной экономической науке конца XX века вряд ли доверие занимает много места. Но заметным исключением здесь в современной экономической науке выступает теория новой институциональной экономики, к которым относятся О. Уильямсон, Д. Норт, Р. Коуз и др. В данной концепции доверие занимает значительное место. В данной теории центральными положе-

ниями являются ограниченная рациональность и оппортунизм. Предполагается, что ценовой механизм одинаково обеспечивает всех участников рынка полной информацией. Именно, исходя из этой информации, каждый участник старается максимизировать свою полезность и ожидает этого от других, решения принимаются отдельно.

В неоклассической модели предполагается, что все индивиды достойны доверия полностью, что, как правило, они не обманывают друг друга. Оппортунизм и ограниченная рациональность – два базовых поведенческих элемента институциональной концепции показывают, что обмен и его институциональная форма – сделка – процессы очень сложные, которые требуют особых усилий. Транзакционные издержки дают возможность измерить стоимость самого обмена. Не только обмен, а обман становятся предметом исследования в теории новой институциональной экономики. Контракт является институтом, который организует обмен.

Институциональная среда экономических отношений рассматривает проблемы доверия. Но здесь речь идет, конечно же, не только о макросреде социальных отношений, но и о внутренней институциональной структуре экономической организации. Фирма и рынок здесь являются двумя разными институтами, которые организуют экономические действия. Оба данных института своей целевой функцией имеют минимизацию транзакционных издержек. Но там, где отношения между агентами становятся постоянными, имеет смысл исключить эту организацию из рыночной среды, создав фирму. Доверие в данном случае помогает минимизировать издержки экономического взаимодействия. Например, руководитель при условии доверия своим подчиненным избавляет от необходимости постоянного мониторинга их действий, хотя это верно лишь в определенной степени.

Первым классиком социологии, который ввел понятие доверия в социологическую теорию, является Георг Зиммель. Главным вопросом, на который пытается ответить Зиммель при анализе доверия: «Как возможно общество?». Зиммель не пытается отрицать существование таких больших социальных институтов, как государство, семья, армия, рынок, разделение труда и др. Он исходит из того, что все эти большие системы и надындивидуальные организации, к которым начинают обращаться при использовании слова «общество», представляют собой кристаллизацию непосредственных, происходящих

ежечасно и на протяжении всей жизни взаимодействий между индивидами.

Согласно Зиммелю, доверие следует рассматривать как продукт, возникающий на основе субъекта. Но Г. Зиммель отмечает также существование другого типа доверия, «который лишь опосредственно затрагивает современный контекст, так как находится за пределами сферы знания и незнания. Этот тип доверия представляет собой веру в другого человека и относится к категории религиозной веры. ... Подобное доверие, внутреннее отсутствие сомнений относительно другого человека не опосредствуется ни опытом, ни гипотезами, а является первичной душевной склонностью по отношению к другому». Самое главное понятие, которым оперирует Зиммель, является взаимодействие. Для него то место, где взаимодействуют индивиды друг с другом, называется общество. Процесс расширения сферы доверия в современном обществе связан с постоянным обновлением общественных структур, где отношение к иному и Чужому становится значимой реальностью жизни (Simmel, 1910).

Еще один немецкий социолог Никлас Луман проводил теоретический анализ доверия в обществе. Он описывает обоснование действий, базирующихся на доверии как «движение по отношению к безразличию: путем введения доверия определенные возможности развития могут быть исключены из рассмотрения. В соответствии с Зиммелем Луман отмечает, что «хотя тот, кто доверяет, никогда не забудет причины и может дать отчет о том, почему он оказывает доверие в том или ином случае, смыслом таких причин является действительная поддержка его самоуважения и социального оправдания». Согласно Луману, доверие часто рассматривается как механизм, который способствует сокращению ненадежности и риска в реальном жизненном мире.

Никлас Луман выделяет доверие межличностного и социального характеров. К основаниям формирования межличностного доверия он относит: а) знание участниками реальной ситуации, адекватная оценка представлений о ней контрагента, б) наличие у партнеров взаимных обстоятельств, в) невозможность «требований» доверия – оно может быть только предложено или принято. Системное доверие, по мнению Никласа Лумана, буквально «пронизывает» всю социальную структуру: «Любая система – экономическая, правовая или политическая – требует доверия в качестве обязательного условия.

Без доверия она не в состоянии стимулировать необходимую деятельность в ситуации неопределенности или риска». Из такого определения следует, что развитое системное доверие – это фундаментальная характеристика современных рефлексивных обществ. Тем самым, доверие как социальный феномен предстаёт системной категорией современного общества (Luhmann, 1998).

Энтони Гидденс определяет доверие первоначально в качестве онтологической безопасности. Он замечает, что доверие, особенно доверие к абстрактным системам, опирается на расплывчатое и частичное понимание. Гидденс признает, что доверие различается от слабого индуктивного знания настолько сильно, что предполагает скачок в приверженности и качеству веры. В традиционных и первых современных обществах эта приверженность характеризуется больше в привычном и пассивном принятии обстоятельств, чем активное принятие веры. Это предполагает связь между зиммелевским «дополнительным элементом» и гидденсовским понятием онтологической безопасности и базового доверия. Онтологическая безопасность – уверенность человека в постоянстве своей собственной личности, социального окружения, неизменности материального окружения лица.

Энтони Гидденс не проводит различия таких понятий, как «доверие» и «уверенность». По его мнению, доверие есть проявление уверенности, которое делится на базисное и доверие абстрактным системам. Доверие укореняется в отношении к окружающему миру, оно выполняет функцию своеобразного защитного кокона. Подход Энтони Гидденса скорее дает основания для размышлений о соотношении доверия и веры, чем о соотношении уверенности и доверия (Giddens, 1990).

Еще одним социологом, изучавшим доверие в контексте социологических теорий, – Петр Штомпка. Для него доверие является ставкой на то, как другие поведут себя в будущем. Доверие – это процесс, который можно трактовать как социальный капитал. Доверие легко потерять, но трудно завоевать.

Петр Штомпка выделяет первичный и вторичный уровни в самой структуре доверия:

1) первичный импульс доверия (внешние признаки, представление, «драматургия доверия», репутация, отзывы, установки);

2) вторичный уровень доверия зависит от контекстуальных установок, которые способствуют или препятствуют доверия;

3) третичный уровень доверия будет строиться на рациональной оценке действий индивида.

П. Штомпка предлагает его следующее определение: «доверие есть ставка в отношении будущих непредвиденных действий других». Исходя из этого, доверие предполагает два основных компонента: особые ожидания и убежденность, уверенность в действии (ставка). Понятие «недоверие» (*Distrust*) представляет собой зеркальное отражение доверия. Это тоже ставка, но негативная: негативные ожидания относительно действий других и негативная, защитная уверенность. Термин «безверие» (*Mistrust*) ученый предлагает использовать для нейтральных ситуаций, когда воздерживаются как от доверия, так и от недоверия. Безверие представляет собой временную, промежуточную фазу процесса построения/нарушения доверия, когда потеряно былое доверие или рассеялось былое недоверие (Sztompka, 1999).

Френсис Фукуяма утверждает, что экономическое процветание и успех в бизнесе не могут быть адекватно объяснены достаточностью природных ресурсов, исключительностью интеллекта или наличием правильных законов и институтов. Он считает, что скорее всего успех в бизнесе и экономическое процветание требуют культуру доверия и способность к тому, что Фукуяма называет «спонтанной коммуникабельностью». В то время как большинство экономических предприятий создаются в семейном кругу, дальнейшее развитие этих предприятий требует развития доверительных отношений за пределами семьи. Примерами обществ с низким общественным доверием и большим семейным являются Франция, Китай и Южная Италия. В данных странах нет жизнеспособных промежуточных институтов между семейными предприятиями и централизованным государственным аппаратом. В свою очередь Германия, Япония и США представляют страны с высоким уровнем доверия, которые имеют общую историю экономической экспансии и успеха.

Отношения без доверия, если они происходят, охраняются с помощью законных контрактов и процессов. Эти дополнительные «транзакционные издержки» предотвращают гибкость и быстрый рост. Отношения зависят от доверия. А доверие зависит от культуры общих ценностей, общего языка добра и зла. Но не существует одного определенного пути к доверию. Япония и Германия имеют свои собственные истории. В Америке большую роль сыграли т. н. добровольные общества, особенно организованные

разными протестантскими церквями и деноминациями.

Однако Фукуяма предупреждает о возможном снижении культуры доверия, анализируя тенденции 90-х годов. Он отмечает увеличение распада семей и слабую организацию общественных организаций. Фукуяма также говорит о том, что Интернет и возможная благодаря нему спонтанная коммуникация не способствуют увеличению доверия (Fukuyama, 1995).

Во второй половине XX века свое развитие получает экономическая социология, некоторые представители которой предоставляли свое видение концепции доверия и его роли в социальных отношениях. Одним из таких представителей является Марк Грановеттер. В качестве методологического обоснования своей концепции доверия Грановеттер использует идею укорененности (в некоторых переводах – включенности) и сетевой подход. Центральный вопрос заключается в том, почему люди в экономическом мире в общем не обманывают и доверяют друг другу? Институт контракта в безличных рыночных отношениях как бы заменяет институт доверия. Другие представители экономической науки (Дж Аккерлоф или К. Эрроу) считают доверие все-таки необходимым в экономических отношениях, но это атрибут некоей общей морали, которая, безусловно, принимается большинством. Сети личных взаимоотношений, которые структурируют различные рынки, и определяют воспроизводство доверия в экономической жизни.

Концепция доверия новой экономической социологии позволяет по-новому взглянуть на

проблему взаимоотношения экономических агентов в рыночной ситуации. Подход, основанный на понятии «укорененность», дает возможность показать роль сетевой структуры в воспроизводстве доверия.

Заключение

Представленные во второй половине XX века идеи новой экономической социологии и новой институциональной экономики помогают увеличить значения изучения доверия и доверительных процессов в обществе. Значение развитой доверительной системы в экономиках современных обществ в понимании современных исследователей экономики и социологии становится важным, это видно из создания различных индексов доверия и увеличивающегося интереса со стороны общественности.

Взаимная критика двух предельных идей в виде новой экономической социологии и новой институциональной экономики, наоборот, как ни парадоксально, не снижает их научной полезности и возможностей анализа, не в последнюю очередь – анализа доверия. Главным и первым признаком доверия является наличие такого факта во взаимоотношениях, как верность. Это готовность по взаимодействию и обмену конфиденциальной информацией, а также определёнными особыми действиями между субъектами. Доверие зависит от степени соблюдения оговорённых правил, а также от умения правильно действовать, достигая обозначенной цели для субъектов, даже в случаях, когда некоторые правила не оговорены.

Литература

- 1 Castaldo S. Meanings of Trust: a Meta-Analysis of Trust Definitions // Международная Конференция EURAM в Стокгольме. – 2002. – С. 1-13.
- 2 Misztal B. Trust in Modern Societies: The Search for the Bases of Social Order. – Cambridge: Polity, 1996. – 304 p.
- 3 Luhmann N. Trust and Power. – Chichester: Wiley, 1979. – 208 p.
- 4 Cook K. Trust in Society. – Stanford: Russell Sage Foundation, 2003. – 393 p.
- 5 Веселов Ю.В. Экономика и социология доверия. – СПб.: Социологическое общество им. М.М. Ковалевского, 2004. – 192 с.
- 6 Алексеева А.Ю. Уверенность, социальное и межличностное доверие: критерии различения // Человек. Сообщество. Управление. – 2007. – №4. – С. 4-21.
- 7 Smith A. The Theory of Moral Sentiments. – London: A. Millar, 1790. – 314 p.
- 8 Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation. – London: John Murray, Albermale-Street, 1817. – 589 p.
- 9 Simmel G. How is Society Possible? // American Journal of Society. – 1910. – №3. – P. 372-391.
- 10 Luhmann N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. – Oxford: Basil Blackwell, 1998.
- 11 Giddens A. The Consequences of Modernity. – Cambridge: Polity Press, 1990. – 188 p.
- 12 Sztompka P. Trust: A Sociological Theory. – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – 214 p.
- 13 Fukuyama F. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. – New York: Free Press, 1995. – 480 p.

- 14 Hayashi N., Ostrom E., Walker J., Yamagishi T. Reciprocity, Trust and the Sense of Control // *Rationality and Society*. 1999. Vol. 11. – P. 27-46.
- 15 Heimer C. Solving the problem of trust. *Trust in society* ed. By Karen S. Cook. NewYork: Russel Sage, 2001. – P. 40-88.
- 16 Hoffinan A. A conceptualization of trust in international relations *European journal of international relation*. 2002. Vol. 8(3). – P. 375-401.
- 17 Hoppe O. *Vertrauen // Liebe und Freundschaft in der Sozialpädagogik: Personale Dimension professionellen Handels / Hrsg. von C. Meyer, H. Tetzner, K. Rensch. B.: VS, 2009. – S. 135-158.*
- 18 Inglehart R. *Modernization and post-modernization: Cultural, economic and political change in 43 societies* Princeton, NJ, 1997.
- 19 Kramer R. Trust and Distrust in Organization: Emerging Perspectives, Enduring Questions // *Annual Review of Psychology*. 1999. Vol. 177. №4. – P. 569-598.
- 20 Levi M. *A State of Trust // Trust and Governance / Ed. by V. Braithwaite, M. Levi. N. Y.: Russell Sage Foundation, 1998. – P. 77-101.*
- 21 Luhmann N. *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Enke, 1989.
- 22 Luhmann N. *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives II Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition) / Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, 2000. Ch. 6. – P. 94-107.*
- 23 Luhmann N. *Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen: Probleme und Alternativen // Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts / Hrsg. von M. Hartmann, C. Offe. Frankfurt a. M.; N.Y.: Campus, 2001. – S. 143-160.*
- 24 Nahapiet J., Ghoshal S. Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // *Academy of Management Review*. 1998. Vol. 23. – P. 242266.
- 25 Ostrom E. An agenda for the study of institutions. *Public Choice*. 1986. No.48, pp.3-25.
- 26 Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // *Annual Review of Sociology*. Vol. 24. Palo Alto, CA: Annual Review Co., 1998. – P. 124.
- 27 Putnam R. *Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy*. – Princeton (NJ): Princeton University Press, 1993.
- 28 Sztompka P. *Mistrusting Civility: Predicament of a Post-Communist Society // Real Civil Society. Dilemmas of Institutionalization / Ed. by J. C. Alexander. – Guildford, Surrey: Biddies Ltd., 1998.*
- 29 Ullmann-Margalit E. Trust Out of Distrust // *Journal of Philosophy*. – 2002. – №99 (10): p. 532-548.
- 30 Uslaner E. Social capital, television, and the «mean world»: Trust, optimism, and civic participation // *Political psychology*. Hoboken (NJ), 1998. – Vol. 19, № 3. – P. 441-467.

References

- 1 Castaldo, S (2002). Meanings of Trust: a Meta-Analysis of Trust Definitions. *Proceedings of International EURAM Conference, Stockholm, Sweden*.P.1.
- 2 Misztal, B (1996) *Trust in Modern Societies: The Search for the Bases of Social Order*. Poilty: UK. ISBN: 978-0-7456-1634-6
- 3 Luhmann, N (1979) *Trust and Power*. Wiley: UK. ISBN: 978-0195092400
- 4 Cook, K (2003) *Trust in Society*. Russell Sage Foundation: USA.
- 5 Veselov, Y.V. (2004) *Ekonomika i sociologiya doveriya [Economics and Sociology of Trust]*. Social Society named after M.M.Kovalevskiy: Russia. (In Russian)
- 6 Alekseeva, A.Y. (2007) *Chelovek. Soobchshestvo. Upravleniye [Human. Community. Control] 4: 4-21*. (In Russian)
- 7 Smith, A (1790) *The Theory of Moral Sentiments*. A. Millar: UK.
- 8 Ricardo, D (1817) *On the Principles of Political Economy and Taxation*. John Murray, Albermale-Street: UK
- 9 Simmel, G (1910) *American Journal of Society* 16: 372-391.
- 10 Luhmann, N (1998) *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives*. Basil Blackwell: UK.
- 11 Giddens, A (1990) *The Consequences of Modernity*. Polity Press: UK.
- 12 Sztompka, P (1999) *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge University Press: UK.
- 13 Fukuyama, F. (1995) *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Free Press: USA.
- 14 Hayashi, N., Ostrom E., Walker J., Yamagishi, T. (1999) Reciprocity, Trust and the Sense of Control // *Rationality and Society*. Vol. 11. P. 27-46.
- 15 Heimer, C. (2001) Solving the problem of trust. *Trust in society* ed. By Karen S. Cook. NewYork: Russel Sage.
- 16 Hoffinan, A. (2002) A conceptualization of trust in international relations *European journal of international relation*. Vol. 8(3):375-401.
- 17 Hoppe, O. (2009) *Vertrauen // Liebe und Freundschaft in der Sozialpädagogik: Personale Dimension professionellen Handels / Hrsg. von C. Meyer, H. Tetzner, K. Rensch. B.: VS. 135-158.*
- 18 Inglehart, R. (1997) *Modernization and post-modernization: Cultural, economic and political change in 43 societies* Princeton, NJ.
- 19 Kramer R. (1999) Trust and Distrust in Organization: Emerging Perspectives, Enduring Questions. *Annual Review of Psychology*. Vol. 177. №4:569-598.
- 20 Levi, M. (1998) *A State of Trust // Trust and Governance / Ed. by V. Braithwaite, M. Levi. N. Y.: Russell Sage Foundation, 77-101.*
- 21 Luhmann, N. (1989) *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: Enke.

- 22 Luhmann, N. (2000) Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives II Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition) / Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, Ch. 6.
- 23 Luhmann, N. (2001) Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen: Probleme und Alternativen // Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts / Hrsg. von M. Hartmann, C. Offe. Frankfurt a. M.; N.Y.: Campus.
- 24 Nahapiet, J., Ghoshal, S. (1998) Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage // Academy of Management Review. Vol. 23:242-266.
- 25 Ostrom, E. (1986) An agenda for the study of institutions. Public Choice. No.48:3-25.
- 26 Portes, A. (1998) Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology // Annual Review of Sociology. Vol. 24. Palo Alto, CA: Annual Review Co.
- 27 Putnam, R. (1993) Making Democracy Work: Civic Tradition in Modern Italy. -Princeton (NJ): Princeton University Press.
- 28 Sztompka, P. (1998) Mistrusting Civility: Predicament of a Post-Communist Society // Real Civil Society. Dilemmas of Institutionalization / Ed. by J. C. Alexander. -Guildford, Surrey: Biddies Ltd.
- 29 Ullmann-Margalit, E. (2002) Trust Out of Distrust // Journal of Philosophy. №99 (10):532-548.
- 30 Uslaner, E. (1998) Social capital, television, and the «mean world»: Trust, optimism, and civic participation // Political psychology. Hoboken (NJ), Vol. 19 (3):441-467.