

21. Linnros H.D., Hallin P.O. The Discursive Nature of Environmental Conflicts: The Case of the O: resund // *Area*. Vol. 33. No. 4. Dec. 2001. P. 391–403.

22. Schnebel E. Values in Decision-Making Processes: Systematic Structures of J. Habermas and N. Luhmann for the Appreciation of Responsibility in Leadership // *Journal of Business Ethics*. Vol. 27. No. 1/2. Sep. 2000. P. 79–88.

23. Shapiro M. J. *Reading the Postmodern Polity*. University of Minnesota Press, 1992.

24. White S. K. Reason and Authority in Habermas: A Critique of the Critics // *The American Political Science Review*. Vol. 74. No. 4. Dec. 1980. P. 1007–1017.

Проблемы морального доверия*

*Перов В. Ю.,
Тазенкова П. А.*

В последние несколько десятилетий феномен доверия становится все более актуальной темой исследований в области социально-гуманитарных наук. Во многом это обусловлено тем, что в условиях усложняющихся общественных отношений, происходящих в современном обществе, традиционных экономических и политических механизмов и способов регулирования и управления социальной реальностью становится недостаточно для обеспечения устойчивости межличностных и социальных взаимодействий на всех уровнях. Все более востребованными оказываются дополнительные способы и стратегии взаимоотношений между различными субъектами, будь то отдельные люди, сообщества по интересам, профессиональные группы, корпорации, социальные институты и т. д. Одной из форм таких стратегий многие исследователи называют доверие, понимаемое в качестве способа обеспечения устойчивости расширяющихся, усложняющихся и опосредованных межличностных и социальных взаимодействий. Как справедливо отмечает А. Селигмен: «В самом общем и

* Статья выполнена при поддержке гранта РФНФ (Проект № 12-03-00420).

абстрактном виде можно утверждать, что потребность в долговечных, стабильных и обладающих всеобщим признанием структурах доверия коренится в фундаментальном индетерминизме социального взаимодействия. Этот индетерминизм отношений между социальными акторами, между социальными акторами и их целями, между социальными акторами и ресурсами приводит к принципиальной непредсказуемости общественной жизни, несмотря на универсальность человеческой взаимозависимости. Из этого следует, что любая перспективная попытка построения социального порядка и целостных систем социального взаимодействия должна быть основана на развитии стабильных отношений взаимного доверия между социальными субъектами»¹.

Хотя многие современные авторы² акцентируют внимание исключительно на «межличностном доверии», изначально описывающем личные взаимоотношения отдельного человека внутри круга его непосредственных социальных связей (родственники, близкие, знакомые и те, с кем осуществляется личное общение, через призму которого формируется и отношение доверия к социальным субъектам, структурам и институтам), в фокусе исследования, зачастую, оказываются вопросы накопления социального капитала, увеличения общественного благосостояния, налаживания диалога культур, т. е. проблемы самостоятельных отношений доверия, не сводимых к личным взаимосвязям. Все большее распространение в исследовательской литературе приобретает термин «институциональное доверие», обозначающий структурную характеристику отношения людей к общественным институтам³. А. Б. Купрейченко отмечает, что «иногда не только объект, но и субъект доверия и недоверия могут не идентифицироваться. К этому виду относятся институциональное и генерализованное доверие (доверие на уровне всего общества)»⁴. Таким образом, можно говорить о продиктованной изменениями социальной реальности тенденции переосмысления доверия — оно все больше

¹ Селигмен А. Проблема доверия. М., 2002. С. 8.

² См., напр.: Кертман Г. Межличностное доверие в России // Социальная реальность. 2006. № 4; Рукавишников В.О. Межличностное доверие: измерение и межстрановые сравнения // Социологические исследования. 2008. № 2.

³ См., напр.: Zucker L. G. Production of trust: Institutional sources of economic structure, 1840–1920 // Research in Organizational Behavior. Vol. 8. 1986. P. 53–111.

⁴ Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М., 2008. С. 63.

понимается как феномен общественных, а не исключительно индивидуальных отношений.

Следует обратить внимание, что, несмотря на то что проблема доверия является актуальной и обсуждаемой как в ходе научных исследований, так и в формате общественных практик (постоянно звучащие требования создания механизмов и процедур «повышения уровня доверия» к политическим, экономическим и т. д. структурам и институтам), можно утверждать, что в настоящее время нет общепринятой трактовки понятия доверия, и существует признаваемая многими исследователями потребность в интегрированном междисциплинарном подходе к его изучению, сочетающем в себе достижения различных социально-гуманитарных наук. Такие попытки уже предпринимаются: среди наиболее известных авторов систематических работ о доверии можно назвать П. Штомпку, А. Селигмена, Р. Хардина, Ф. Фукуяму. При этом следует признать возможно, вызывающее удивление обстоятельство, что проблема анализа доверия как морального отношения (моральное доверие или доверие как этическое понятие) находится на периферии современных этических исследований. Хотя некоторые авторы выделяют моральную составляющую доверия: доверие как моральная ценность (Рукавишников В. О.)¹, доверие как основание морального общества (Штомпка П.)², связь доверия, благожелательности и заботы (Baier A.)³ и т. д., специальных этических исследований доверия по-прежнему недостаточно. И это при том, что в рамках ряда современных прикладных и профессиональных этик проблема доверия оказывается чуть ли не центральной (например, доверие в отношениях врач-пациент), общей концепции морального доверия на сегодняшний день не существует. Более того, некоторые обстоятельства свидетельствуют о «пренебрежительном» отношении специалистов в области этики к проблеме доверия. Так, например, в известном отечественном справочном издании «Этика. Энциклопедический словарь»⁴ даже нет статьи, посвященной «доверию» (ни по названию, ни по содержанию), а незначительное для столь объ-

¹ Рукавишников В. О. Межличностное доверие: измерение и межстрановые сравнения // Социс. 2008. № 2.

² Штомпка П. Доверие — основа общества. М., 2012.

³ Baier A. Trust and antitrust // Ethics. 1986. Vol. 96. № 2.

⁴ Этика. Энциклопедический словарь / под ред. Р. Г. Апресяна и А. А. Гусейнова. М., 2001.

емного издания использование слов *доверие/ недоверие* и производных от них носит «обыденный», а не специальный терминологический характер.

В связи с этим, в ходе предприняемого исследования в качестве гипотезы («рабочего определения») предлагается следующая формулировка: *Моральное доверие (доверие в этическом значении) — отношение, способствующее обеспечению устойчивых совместных (солидарных) взаимодействий, осуществляемое посредством возложения (передачи) полномочий по осуществлению значимых функций на других.* При этом «значимость» может носить как субъективный, так и объективный характер, речь может идти о функциях, связанных с различными ролями и статусами, при этом как субъектов, «иницилирующих» доверие, так и тех, на кого оно направлено, отношения могут строиться как на межличностном, так и социальном уровне, под «другими» могут пониматься как личности, так и социальные группы, общности, институты и т. д., что свидетельствует о необходимости многоаспектного анализа проблемы морального доверия. Следует отметить, что отношения морального доверия оказываются «встроенными» в другие отношения: психологические, социальные, профессиональные, институциональные, культурные, экономические, политические и т. д. Возможно, именно то обстоятельство, что отношение доверия является неотъемлемой частью указанных отношений (с одной стороны, отсутствие доверия делает невозможными любые формы отношений и взаимодействий, с другой, его наличие способствует их расширению и обеспечению устойчивости), и является объяснением того, почему проблема доверия во многом разрабатывается в рамках не этического знания, а других социально-гуманитарных наук. В связи с этим в данной статье в ходе исследования морального доверия будет предпринята попытка учесть достигнутые в изучении проблемы доверия достижения поведенческих и социальных наук.

Проблемы рационального обоснования доверия

Рациональный подход к пониманию феномена доверия. В исследованиях о доверии принято выделять два основных подхода к пониманию природы этого явления. Сторонники рационального подхода, среди наиболее выдающихся из которых можно назвать Н. Лумана и Дж. Коулмена, придерживаются точки зрения, согласно

которой решение о доверии принимается на основании рационального расчета. Перед тем как сделать выбор о доверии другому (индивидуальному или коллективному субъекту), рациональный индивид осуществляет некоторый анализ возможных выгод и издержек, а также рисков наступления нежелательных для него последствий, присущих каждой из альтернатив действия. Риск связан с тем, что индивид вынужден делать свой выбор в условиях высокой степени неопределенности, обусловленной наличием ограниченной информации. Как пишет Ю. В. Веселов, риск представляет собой просчитанную опасность, т. е. рациональное отношение к собственным действиям и выбор в условиях неопределенности¹. Соответственно, если предполагаемые выгоды оказания доверия перевешивают понесенные издержки, а риск того, что ситуация сложится не так, как было запланировано, оценивается как незначительный, то возникают предпосылки для того, чтобы положиться на кого-то в выполнении определенного действия, передав ему свои права на контроль и регулирование ситуации.

Данный подход к пониманию доверия сформировался в рамках так называемой теории рационального выбора, которая предполагает ясное рациональное понимание личных целей и осознанное ограничение произвольных действий участниками на основе полученных сигналов об этих целях от других. Т. е. она объясняет различные формы социального поведения исходя из контекста тех возможностей и ограничений, внутри которых осуществляется рациональный выбор. Под ограничениями, снижающими вероятность неблагоприятных последствий индивидуальных действий и в то же время расширяющими диапазон выгодных возможностей, чаще всего понимают систему социальных норм, призванную регулировать поведение участников социума. Поскольку такая система поощряет одни и осуждает другие формы поведения, то предполагается, что рациональный выбор осуществляется с учетом этих ограничивающих факторов, а не только сигналов, поступающих от других участников взаимодействия.

При всей логичности теории рационального выбора, не стоит забывать о том, что на практике индивиды, имеющие различные, часто противоречащие друг другу и не всегда полностью осознавае-

¹ См.: Веселов Ю. В. Доверие и справедливость: моральные основания современного экономического общества. М., 2011. С. 28.

мые цели, в своем выборе также сознательно или бессознательно учитывают и внерациональные факторы. Кроме того, критики указывают на то, что рациональный расчет не исключает, а только уменьшает риски, и только до тех пор, пока в пространстве рационального выбора не появляется новая переменная, несущая новый пласт неопределенности, как правило, затрагивающей равновесие всей системы в целом. Таким образом, доверие, даже будучи результатом рационального целесообразного выбора, остается предприятием весьма рискованным или, говоря языком Лумана, «трамплином для прыжка в неизвестность»¹.

Аттitudный подход. Другой точки зрения относительно природы доверия придерживаются адепты эмоционального или аттitudного подхода, в рамках которого доверие трактуется не как производная рационального взвешивания и выбора наиболее соответствующей целям индивида альтернативы действия, а, наоборот, как внерациональный феномен, имеющий большее сходство с верой и чувством уверенности в действиях других. Понимание доверия как внерационального чувства имеет более долгую историю, чем конкурирующий подход, и это связано, в том числе, с особенностями тех типов взаимоотношений между людьми, которые оно описывает. Доверие, осмысленное как результат рационального выбора, ведущего к минимизации рисков и увеличению вероятности достижения заданной цели, стало актуально только в эпоху современного сложно организованного общества, господствующей сферой которого является экономическое пространство, со свойственной ему высокой степенью неопределенности. В традиционных («досовременных») обществах доверие сводилось в основном к межличностным отношениям и зависело от групповых связей и индивидуального опыта взаимодействия с людьми. Доверяли «своим» — представителям семьи или местной общины, а также тем, к кому чувство доверия было порождено предыдущим положительным опытом взаимодействия. Более того, по мнению А. Селигмена именно в современном обществе (в силу его специфики) доверие получает свое моральное «измерение»: «Иначе говоря, возможно, что во многих социальных формациях заложен потенциал зарождения доверия. Но в современных обществах доверию принадлежит совершенно уникальная роль. Она заключается в приписываемой этому понятию моральной ценности, в том, как час-

¹ Luhmann N. Trust and power. New York, 1979. P. 33.

то оно возникает в нашей жизни и в скольких институционализованных сферах оно фигурирует»¹.

Сторонники внерационального подхода распространяют понимание доверия как чувства или эмоции и на феномен доверия в современном обществе. По их мнению, доверие нужно рассматривать как эмоцию, поскольку такое понимание больше соответствует здравому смыслу, свидетельствующему о том, что оно не подлежит прямому рациональному контролю. Примечательны здесь взгляды немецкого исследователя Б. Лано, предложившего рассматривать доверие как своеобразный эмоциональный аттитюд². Последний, рассматривается как некий общий паттерн, т. е. своеобразные «очки», через призму которых воспринимается мир или его часть. Они в какой-то мере независимы от объективной информации, и сами определяют, что человек «избирает» в качестве основания доверия/недоверия и как оценивает различные результаты. Это означает, что доверие необходимо связано с определенным образом восприятия мира и может определять те способы, посредством которых мир оказывается представленным в сознании, а так же пути взаимосвязей содержания мыслей друг с другом. В этом заключается причинная взаимосвязь между доверием и убеждениями. По мнению Лано, доверие в какой-то степени определяет то, как человек мыслит, идентифицируя «маркеры», на которые рациональный субъект обращает свое внимание, т. е. задает установки выбора, который далее делается уже на рациональных основаниях. В этом смысле, между рациональным и аттитудным подходами существует не такая уж большая концептуальная пропасть.

Аттитюд доверия, качественно отличающийся от рациональной уверенности и не сводящийся к задаче минимизации рисков, включает два существенных момента: во-первых, аттитюд или чувство участия, направленное на человека, которому оказывается доверие; во-вторых, саму ситуацию доверия, которая воспринимается тем, кто доверяет, в качестве совокупности норм и ценностей, разделяемых в качестве мотивации как им самим, так и тем, кому он доверяет. По утверждению Лано, доверие, понятое таким образом, как раз и есть механизм, позволяющий преодолеть неопределенность, что и делает его столь эффективным. Для любого довери-

¹ Селигмен А. Проблема доверия. С. 32.

² См.: Lahno B. Emotional character of trust // Ethical Theory and Moral Practice. 2001. № 4. P. 171–189.

тельного взаимодействия в качестве обязательного условия предполагается общность ценностей и целей, разделяемых участниками при любых условиях. При этом в любом обществе существует хотя бы минимальное согласие, по крайней мере, относительно базовых ценностей, и многие люди имеют общие интересы. Поэтому в целях увеличения количества возможностей для удовлетворения этих интересов необходимым оказывается сотрудничество, основанное на доверии. В том случае, если человек стремится осуществить доверительное взаимодействие, перед ним встает задача сформировать свои поведенческие установки таким образом, чтобы предоставить другим возможность переживать интересы и ценности, сопровождающие взаимодействие, как совместные, тем самым способствуя аттитуду доверия. Для достижения сотрудничества на институциональном уровне, людям необходимо создавать именно такие институты, которые уже предполагают наличие некоторых общих интересов, что оказывается возможным лишь при наличии некоего исходного чувства «единения», которое также является своеобразным эмоциональным аттитудом доверия.

Интерпретации доверия

Доверие как личностная характеристика, черта характера. В психологии доверие осмысляется как специфическая черта личности, вырабатываемая в процессе ранней социализации. На формирование доверия как поведенческой установки, зависящей в первую очередь от индивидуальных особенностей характера человека, влияет как специфика взаимоотношений в семье и других малых социальных группах (круг соседей, школа и т. д.), так и социальные условия, существующие в конкретный исторический период. Первичная социализация происходит среди «своих», которые обучают ребенка ориентироваться в начальной «системе координат», представляющей собой разделяемый членами сообщества набор ценностных установок и норм поведения. Ребенок учится взаимодействовать с людьми исходя из примера, который дают ему окружающие взрослые. Поэтому вероятность того, что человек вырастет открытым, легко идущим на контакт и, соответственно, более склонным к сотрудничеству и кооперации с другими, больше в том случае, если он вырос в добросердечной, дружественной

атмосфере. Социально-исторические условия, в свою очередь, также оказывают влияние на первичный набор установок, программируемый в сознании ребенка. Общество с сословно-кастовыми барьерами установит труднопреодолимые препятствия к развитию доверительного сотрудничества с представителями иных сословий/ каст, тогда как социум, базирующийся на принципах эгалитаризма и толерантности, вселит такие мировоззренческие установки, как оптимизм, равенство возможностей, активное освоение мира, ориентация на достижения и др.

Осмысление доверия как личностной склонности связано также с понятием партикуляризованного, или «стратегического» (Э. Услэ-нер)¹ доверия. Личная склонность к доверию или недоверию не является статичной характеристикой индивида. Индивидуальный опыт, накапливаемый в процессе жизни, может сильно изменять начальные установки личности, поэтому о доверии как диспозиции личности правильнее говорить в ее динамике. Установка доверия усиливается, если человеку удастся «метко» завязывать контакты с людьми, которые в результате оказываются достойными доверия, оправдывая имевшиеся ожидания. Такое доверие, возникающее в рамках личных контактов индивида и катализирующее его направленность на дальнейшее расширение оказания доверия «своим» людям, и называется партикуляризованным доверием. Этот термин принято противопоставлять генерализованному, или моралистическому, доверию, которое направлено не на знакомых «своих», а на всех людей вообще. В его основе лежит оптимистическое представление о «доброй» природе человека и вере в то, что хороших людей в мире большинство. Генерализованное доверие предполагает отношение к незнакомцу, человеку другой профессии, возраста или культуры, как к разделяющему некий минимальный набор общечеловеческих ценностей и потому достойному доверия. Здесь можно усмотреть корреляцию между пониманием доверия как эмоционального аттитюда и генерализованным доверием.

Доверие как культурная константа. По мнению Френсиса Фукуямы, доверие выступает надындивидуальной характеристикой, в разной степени присущей различным культурам и мало меняющейся во времени. Раскрытию этой темы он посвятил свою знаменитую книгу «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию». Фукуяма разделяет ту точку зрения сторонников аттитюдного подхо-

¹ См.: Uslaner E.M. The Moral Foundations of Trust. Cambridge, 2002. P. 1–6.

да, что доверие является результатом общности норм и ценностей сообщества¹. Вслед за Дж. Коулменом, разработавшим понятие «социального капитала», Фукуяма утверждает, что доверие лежит в основе способности и нацеленности представителей сообщества к ассоциации и готовности подчинить свои интересы интересам группы. Культура доверия зависит от обычаев и традиций общества, воплощающихся в самых разных жизненных практиках, глубоко укоренена в сознании людей и, как и другие культурные явления, очень трудно и медленно поддается изменениям. Основная идея Фукуямы заключается в увязывании благосостояния народов с присущим им уровнем доверия. По его мнению, немцам и японцам удалось достичь больших успехов в экономике именно благодаря культурным предпосылкам доверия, развитым в этих обществах. Китай и Италия, для которых характерны сильные семейные узы и недоверие к представителям неродственных кланов, наоборот, вынуждены были к моменту написания книги (1995 г.) довольствоваться отстающими позициями в мировой экономике.

Хотя сегодня очевидно, что буквальное понимание идей этого мыслителя оказывается ошибочным — если Италия действительно испытывает довольно серьезные экономические трудности, то это скорее, объясняется расточительностью итальянцев и некомпетентностью их правительства, а Китай показывает себя как одну из наиболее мощно развивающихся экономик мира — тем не менее, привнесенный им вклад в осмысление доверия в контексте культуры представляется существенным для понимания моральных проблем доверия, которые невозможно изучать вне культурного контекста.

Доверие как культурное правило. Доверие также может быть сопряжено с устойчивыми особенностями конкретных общественных практик и выступать в роли культурного правила². Существование социальных ролей предполагает нормы, обязывающие к доверию и к выполнению действий, соответствующих доверительным отношениям. Правило доверия наиболее показательно во взаимоотношении врача и пациента: врач предписывает лекарства и процедуры, а пациент, не обладающий специфическим знанием, эти предписания выполняет. При этом оба участника ролевого взаимо-

¹ См.: Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М., 2004. С. 26.

² См.: Штомпка П. Доверие – основа общества. М., 2012. С. 159.

действия обладают определенными ожиданиями относительно действий друг друга: предполагается, что врач не будет назначать заведомо вредные или бесполезные медикаменты, а пациент не будет предпринимать попыток самолечения или самовольно уклоняться от исполнения предписаний. Значимость и силу нормативных требований можно оценить по мощности реакции на их невыполнение: неисполнение заданных культурными правилами ролей может привести не только к бурной словесной перепалке, но и к вмешательству контролирующих организаций, полиции и СМИ.

Сферы доверия

В наиболее общем виде можно выделить три проблемных поля (сферы) доверия: 1) это доверие к себе и миру, которое представляет субъективное состояние человека, его отношение к новому, неизведанному, степень открытости другим людям и вовлеченность в конструирование своей социальной реальности; 2) межличностное доверие, охватывающее весь спектр персонифицированных социальных связей человека и связанных с ними ситуаций выбора, риска, предательства или достижения поставленных целей; и 3) институциональное доверие, в его широком понимании как характеристики отношений, разворачивающихся внутри сложных социальных структур на всех уровнях (между отдельными представителями этих структур, человеком и структурой, различными структурами, взятыми как целое). Рассмотрим каждое из них по отдельности.

Доверие к себе и к миру. Вопрос о доверии к миру и к самому себе — это, в какой-то степени, вопрос картезианский: могу ли я доверять своим мыслям и своим чувствам, сообщающим мне о мире вокруг меня? Декарт путем радикального скептицизма приходит к фундаментальному философскому принципу «*Cogito ergo sum*» и в современной философии эти проблемы по-прежнему актуальны (проблемы самосознания, объективности и т. д.). При этом следует констатировать, что сфера изучения этих проблем в контексте анализа доверия как отношения к себе и к миру на сегодняшний день существенно расширена за счет психологии и психиатрии. Последняя по большей части занимается этим вопросом в контексте патологий индивидуального развития человека, когда, например, пациент испытывает фобии относительно каких-то явлений внешнего

мира или недоверие к собственным ощущениям, страдает неустойчивостью самовосприятия (раздвоение личности). Психологи рассматривают вопрос о доверии к миру и к себе с точки зрения баланса адаптивных (к явлениям внешнего мира) и активных (утверждение себя) поведенческих стратегий человека. Так, Т. П. Скрипкина пишет, что доверие к себе представляет собой сложный рефлексивный феномен личности, в рамках которого делается выбор ценностной позиции по отношению к самому себе, другим людям и миру, и исходя из этой позиции происходит позиционирование себя в мире. Доверие к себе невозможно без доверия к миру, под которым понимается переживаемая человеком значимость и безопасность фрагментов окружающего мира¹. Таким образом, можно говорить о том, что доверие к себе и к миру является необходимым фактором для формирования психологического здоровья личности, ее открытости возникающим возможностям развития, направленности на конструирование собственных активных стратегий освоения жизненного пространства.

Доверие как межличностное отношение. В межличностном общении человек регулярно решает для себя вопрос о том, стоит ли передавать кому-то часть своих прав и полномочий или безопаснее справляться с возникающими трудностями самостоятельно. Часто существует потребность довериться кому-то, поскольку это может принести пользу, существенно облегчить решение какого-то вопроса или дать ощущение душевного тепла и участия. В связи с этим, межличностное доверие можно понимать прагматически или же как личностно-значимое доверие. Первый способ раскрывается в ситуации, когда один человек доверяет другому выполнение каких-то действий. При этом он может осуществлять попытки сбора информации о поверенном или полностью полагаться на удачу, но риски, которые он несет, оказываются связанными исключительно с теми ожиданиями, которые планировались в рамках доверительных отношений. Другая ситуация возникает в случае оказания личностно-значимого доверия. Его можно наглядно проиллюстрировать на примере доверия тайны. Раскрывая о себе некую значимую, но неизвестную широкому кругу лиц, информацию или доверяя другому какой-то важный личный предмет, человек доверяет поверенному не только сам факт знания тайны, но и возможные последствия ее раскрытия другим людям или использования ее против него с целью шантажа. Среди

¹ См.: Скрипкина Т. П. Доверие к себе как условие развития личности // Вопросы психологии. 2002. № 1.

этих последствий может быть публичное осуждение или осмеяние с последующим прерыванием релевантных социальных связей, унижение морального достоинства личности. Таким образом, личностно-значимое доверие больше сопряжено с вероятностью предательства, большими, порой непредсказуемыми рисками непредвиденного неблагоприятного поведения поверенного лица, большей значимостью и символичностью предмета доверия.

Институциональное доверие. С развитием общества и возникновением различных общественных институтов, призванных профессионально удовлетворять каждодневные потребности и специфические заказы общества, проблема доверия «поднялась» с уровня взаимодействия отдельных людей на институциональный уровень, социальные взаимодействия на котором можно рассматривать тройко: между индивидом и институтом; между индивидами как представителями одного или различных институтов, выполняющих соответствующие социальные роли; между институтами как самостоятельными социальными субъектами. Соответственно, проблема доверия приобретает разные формы в контексте этих трех типов взаимодействия. Индивид может не доверять институту кредитования и всю жизнь жить только на уже заработанные средства, ограничивая тем самым спектр своих возможностей, открывающихся с использованием кредитных механизмов. Банк в свою очередь может не доверять клиенту, запрашивающему сумму, превосходящую сумму стандартной ссуды, тем самым ограждая себя от чрезмерных рисков, но в то же время и упуская возможно ценного клиента. Недоверие могут оказывать друг другу целые институциональные сообщества, например следователи и журналисты, что также ведет к замене форм сотрудничества на формы латентного противостояния, пагубные для обоих сообществ и общества в целом.

Существуют также специальные институты, доверие к которым и есть их формообразующая характеристика, — это институты стандартизации, экспертизы и сертификации. Их основной функцией является создание высоких стандартов качества, берущихся за образец в различных сферах производства товаров и оказания услуг, управленческих практик и технологических процессов, а также удостоверение подлинности и соответствия заявленных свойств продукции или услуг этим образцам. Так, широкое распространение сегодня имеет процедура сертификации биотоваров. Компании-производители биопродуктов тратят огромные средства на установление соответствующего оборудования и соблюдение специальных ус-

ловий производства своих товаров, проходят дорогостоящие процедуры сертификации с одной только целью — повысить уровень доверия потребителей к своей марке продукции с тем, чтобы они выбрали ее, а не марку конкурента.

Социальные институты, транслирующие различные формы отношения доверия, представляют особую разновидность институтов. Сюда можно отнести такие институты, как семья, образование, государство, церковь и т. д.¹ Они участвуют в формировании индивидуальных установок доверия/ недоверия, вырабатываемых и реализуемых индивидом в процессе жизни. Все они осуществляют воспитательные функции, подают пример того, как в обществе принято относиться к «своим», «чужакам», представителям тех или иных социальных кругов или профессий. Особыми институтами доверия выступают государство и политические партии. Государство представляет собой институт, которому граждане доверяют функцию гаранта поддержания определенного уровня общественного порядка и оказания социальной и экономической поддержки. Посредством участия в выборах они передают свое право на проведение той или иной политики представителям различных политических партий. Частая смена правительств и политических режимов свидетельствует о царящем в обществе глубоком недоверии к политикам и властной верхушке. Вопрос оправдания общественного доверия становится одним из центральных для современных политиков, которые в отличие от своих предшественников существуют в эпоху гласного и самоорганизующегося гражданского общества и не имеют возможности широкого использования силы для поддержания своей власти.

Основные функции доверия

Наиболее важные функции доверия можно разделить на несколько групп, выделенных по трем основаниям: связанные с общезначимыми онтологическими основаниями человеческого бытия и способами его познания (первая группа); описывающие способы

¹ Небольшое замечание: существенным обстоятельством является то, что именно эти институты обычно рассматриваются как те, которые в своей совокупности обеспечивают существование, развитие и поддержание как индивидуальной, так и общественной нравственности.

удовлетворения потребностей человека и общества (вторая и третья группы); специфически значимые для современного этапа развития общества (четвертая группа).

К *первой группе* относятся функции доверия, обеспечивающие адаптацию человека в мире. Способность к доверию «упрощает»¹ мир как таковой, делает возможным построение целостной картины мира и нахождение своего места в нем. Если бы человек не умел доверять информации о мире, получаемой посредством органов чувств, мыслительной деятельности и в процессе общения с другими людьми, он бы не мог функционировать как психически здоровая личность, принимать элементарные решения, контактировать с миром и его отдельными элементами.

Современный мир помимо присущей ему естественной сложности, представляет собой сложно организованную социальную структуру. Доверие профессионалам, общепризнанным источникам информации, представителям институтов власти ведет к «упрощению» социального мира, облегчает ориентацию во все более усложняющихся социальных связях внутри его подсистем. Это позволяет человеку не заниматься бесконечной перепроверкой информации, выяснением, действительно ли медперсонал клиники А ставит уколы лучше, чем сотрудники клиники Б, а сконцентрироваться на выборе и дальнейшей реализации своего индивидуального жизненного пути, прокладываемого в лабиринте общественно организованного человеческого бытия.

Рационально осознанное доверие сопряжено с активной позицией, утверждением действия, направленного на преобразование будущего. Такое доверие, оказываемое политикам, ученым, учителям, врачам — всем тем, от кого наше будущее зависит, ведет к снижению степени неопределенности этого будущего. Доверяя врачу, мы верим в то, что через неделю нам станет лучше, а через две мы совсем поправимся. Такая установка мобилизует силы, мотивирует к определенному роду действиям, совершаемым в определенном режиме. Даже если врач оказывается неправ, и болезнь продолжается, человек все равно уже вовлечен в активную борьбу за свою жизнь, что повышает его шансы на выживание.

¹ Под «упрощением» в данном контексте понимается интенциональный выбор характеристик окружающего мира для обеспечения ориентации в нем.

Вторая группа связана с удовлетворением (эгоистических) потребностей отдельного человека. Будучи общественным животным, человек испытывает потребность в общении с себе подобными. Доверие обеспечивает психологический комфорт личности, вступающей в отношения с другим. Малознакомые люди, как правило, пребывают в состоянии нерешительности и психологического дискомфорта относительно того, как лучше себя вести с новым человеком. Установление доверия упрощает взаимодействие, делая поведение другого более предсказуемым, способствует выработке общих правил интеракции. Кроме того, доверяющие друг другу люди получают друг от друга обратную связь о своих поступках, чувствах, словах и тем самым имеют возможность корректировать свое самовосприятие, самооценку и поведение. Дружба или интимные отношения с партнером, основанные на доверии, позволяют их участникам раскрывать глубинные стороны личности, быть выслушанными и понятыми, что дает ощущение собственной значимости и признанности другим, также способствующие психологическому здоровью личности.

Доверительные отношения в личной жизни, общении с друзьями и деловыми партнерами способствуют достижению личных целей человека менее затратным путем, чем если бы он добивался всего самостоятельно. Доверие между людьми открывает им новые возможности доступа к до того недоступным ресурсам и способам реализации задуманных планов — ведь как гласит народная мудрость: «Одна голова — хорошо, а две лучше», но только в том случае, если эти «головы» друг другу доверяют. Доверие выступает катализатором сотрудничества, активизирует, интенсифицирует и ускоряет процессы социального взаимодействия, расширяя горизонты личных целей и средств их достижения и открывая новые групповые или общественные цели, одновременно обеспечивая их интериоризацию и осознание как субъективно значимых.

Согласно ряду эмпирических исследований¹, доверие выступает значимым ресурсом, способствующим социальному успеху человека. Чем больше индивид воспроизводит доверие в отношениях с людьми, тем больше увеличивается этот заданный им изначальный импульс доверия, и, соответственно, тем больше к нему возвращается пользы — непосредственно в виде ответного доверия либо же в других формах социального успеха.

¹ См., напр: Кертман Г. Межличностное доверие в России // Социальная реальность. 2006. № 4.

Функции, отнесенные к *третьей группе*, удовлетворяют коллективные потребности человеческих сообществ. Формы ассоциации, такие как сотрудничество и кооперация, выступают необходимым условием достижения общественных целей, реализации крупномасштабных проектов и обеспечения нормального функционирования сложных технологических и социальных систем. Такие формы ассоциации не могут работать эффективно вне отношений доверия, устанавливаемых между его членами. Соответственно, доверие осуществляет функцию смазочного механизма, сглаживающего острые углы социального взаимодействия, и повышающего уровень взаимопонимания и поддержки в группе, что ведет к большей эффективности работы в целом.

Современные общества функционируют в условиях постоянного делегирования прав и полномочий одних людей другим, зачастую незнакомым им людям. Это относится как к профессиональной специализации и повсеместному разделению труда (на локальном и общемировом уровне), так и к институту государства, как таковому. Без доверия мы не могли бы лечиться у врача, страховать имущество у страховщика, хранить деньги в банке, ходить на выборы и отдавать свой голос наиболее адекватному кандидату в депутаты или президенты и т. д. Доверие помогает справиться с растущей непонятностью усложняющегося социального и технологического мира, смириться с взаимозависимостью людей и стран друг от друга, преодолеть страх перед анонимностью контрагентов, с которыми ежедневно приходится вступать во взаимодействие. В каком-то смысле, доверие оказывается вынужденным ответом на вызов общественной организации, однако, в конечном счете, оно несет пользу всем участникам взаимодействия.

Кроме того, доверие выполняет функцию базиса социальной стабильности. Накапливаясь в мирные спокойные годы, оно помогает пережить кризисные и конфликтные ситуации, возникающие внутри или между сообществами. Тем не менее, растратить доверие гораздо проще, чем приобрести, поэтому производством и поддержанием доверия необходимо заниматься постоянно.

В последнюю, *четвертую группу* объединены функции доверия в экономике, представляющиеся особенно актуальными в современном обществе, где экономика превратилась в доминирующую сферу жизни человека. На макроэкономическом уровне доверие между субъектами рынка обеспечивает функционирование всей

рыночной системы, поддерживая существование общих «правил игры» в социально-экономическом пространстве. Коммерческие сделки совершаются также благодаря укорененной в обществе ценности соблюдения договора, базирующейся на установке доверительного отношения между партнерами. Значимость договора как формально очерченного набора прав и обязанностей на сегодняшний день проникла во все сферы жизни человека — от делового контракта до брачного договора. Если раньше основанием для выполнения тех или иных действий служил строго закрепленный за человеком социальный статус, то теперь таким основанием выступает договор. В связи с этим следует констатировать, что юридически зафиксированные контрактные соглашения лишь закрепляют уже существующие между контрагентами доверительные отношения, предотвращая возникновение случаев вопиющего нарушения прав или несоблюдения обязательств партнеров. Они не являются первопричиной вступления в отношения сотрудничества. Наоборот, именно доверие лежит в основе любой договоренности или коммерческой сделки. «О том, что бизнес по своей сути честен, свидетельствует тот неопровержимый факт, что многие миллионы тонн нефти и нефтепродуктов, десятки миллионов акций и других ценных бумаг ежедневно продаются на товарных и фондовых рынках Европы и Америки на основе устных сделок»¹. Более того, высокий уровень доверия существенно снижает транзакционные издержки и уменьшают количество и стоимость процедур контроля и детализированной отчетности. В связи с этим проблема морального доверия как передачи части своих полномочий по осуществлению значимых функций другому оказывается одной из центральных как для практикующих представителей бизнес, сообщества, так и для теоретиков деловой этики.

Подводя итоги, следует отметить, что даже при первичном рассмотрении доверие оказывается сложным многогранным феноменом социальной жизни человека, для понимания которого представляется необходимым изучить его составляющие и сопряженные с ним явления. Как уже упоминалось выше, доверие предстает двояким «ментальным» феноменом: с одной стороны, в его основе может быть внерациональное чувство, но оно также может возни-

¹ Макеева В.Г. Культура предпринимательства. М., 2002. С. 96.

кать в процессе рационального осмысления и принятия решения. Как видно из представленных рассуждений, двойственность доверия фиксируется в двух различных типах дискурса — в «дискурсе судьбы», т. е. почти фатальном принятии своего будущего, и «дискурсе субъективности», характеризующемся активным предвидением и сопротивлением неизвестному будущему¹.

Доверие предполагает просчет и принятие на себя рисков, связанных с возможными неблагоприятными последствиями незапланированных нежелательных действий доверенных лиц. Оно также может быть осмыслено в качестве установки или индивидуальной диспозиции личности. Такая установка может быть связана как с располагающим к оказанию доверия положительным личным опытом межличностных отношений человека, так и с глубокой уверенностью в том, что большинство людей разделяют общечеловеческие ценности и потому достойны доверия. Убежденность в порядочности незнакомца лежит в основании вступления с ним в социальные отношения, от которых ожидается, что они, как минимум, не нанесут вреда его участникам, и целью которых является взаимная польза, понимаемая в широком смысле (материальная выгода, разрешение проблемной ситуации, радость общения и т. д.). Таким образом, вступая в доверительные отношения, человек имеет определенные ожидания относительно действий партнера, которые могут оказаться оправданными, завышенными или заниженными. Разочарование от неоправдавшихся ожиданий или предательство партнера выступают возможными негативными следствиями оказания доверия. Эти риски, возможность потерь, трудность выбора характеризуют специфически значимую ситуацию, типичную для возникновения вопроса о доверии. Ситуация доверия также предполагает уязвимость доверяющего перед непредсказуемостью доверенного лица, а также определенную степень зависимости первого от второго и наоборот: в ситуации доверия доверенный тоже начинает испытывать определенные ожидания по отношению к поведению того, кто ему доверился. Это связано с предоставлением прав и полномочий, с одной стороны, и обоюдным вменением ответственности за определенные действия и линию поведения, с другой, что представляется основной спецификой морального доверия.

¹ См.: Штомпка П. Доверие – основа общества. М., 2012. С. 80.