

Петр Штомпка

Доверие

ОСНОВА ОБЩЕСТВА



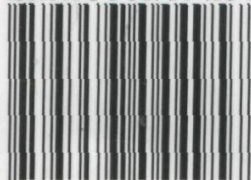


300101314447

Штомпки – заметное событие в истории социологической мысли. Книга «Доверие – основа общества», увидевшее свет в США и Великобритании, вызвало широкий резонанс не только среди социологов, но также и в политических и деловых кругах, заинтересовало общественность. Обновленная и дополненная версия книги положена в основу настоящего перевода.

Категория «доверие» во многом ключевая для понимания социальных отношений. Если в обществе прочно утвердилось доверие, то в нем благополучно складывается частная и деловая жизнь большинства людей, развиваются экономика, наука и культура, эффективно действует государство. Дело в том, что доверие – это основа открытых и добросовестных отношений между людьми в противоположность принуждению, насилию и манипулированию сознанием. Но доверию противостоят недоверие, подозрительность, имеющие свои глубокие социальные корни. П. Штомпка исследует функции доверия, условия становления культуры доверия и причины ее кризиса в современном мире, ударившего и по России, раскрывает истоки этого кризиса в контексте глобализации и мирового экономического спада. И все-таки автору удается показать, что у культуры доверия есть будущее, которое он видит в новых социальных механизмах единого глобального мира.

ISBN 978-5-98704-495-7



9 785987 044957

60.5
Ш 922

ДОВЕРИЕ – ОСНОВА ОБЩЕСТВА

ДОВЕРИЕ
ОСНОВА ОБЩЕСТВА

1017695

ИЗДАНИЕ
1995



ИЗДАНИЕ
1995

Piotr Sztompka

Zaufanie

FUNDAMENT SPOŁECZEŃSTWA

WYDAWNICTWO ZNAK
KRAKÓW 2007

Петр Штомпка

Доверие

ОСНОВА ОБЩЕСТВА



Москва • Логос • 2012

УДК 31
ББК 60.55
Ш92

Штомпка П.

Ш92 Доверие – основа общества / Петр Штомпка: пер. с пол.
Н.В. Морозовой. – М.: Логос, 2012. – 440 с.
ISBN 978-5-98704-495-7

В новой книге ведущего представителя современной социологической мысли Петра Штомпки впервые в научной литературе в развернутой форме представлена социология доверия. Раскрыта роль доверия как фундаментального аспекта общественной жизни, особенно повседневной. Показано место теории доверия в культурологической социологии постмодерна. Дан анализ основных категорий этой теории, включая сущность идеи доверия, его разновидности, источники и функции. Охарактеризованы культура доверия и ее антипод – культура недоверия. Особое место отведено применению теории доверия для анализа и регулирования общественных отношений в таких ключевых областях, как политическое устройство государства, развитие науки, процесс глобализации. Констатируя кризис доверия в наши дни, автор считает возможным предложить обнадеживающую перспективу, обосновать становление новых горизонтов доверия.

Для ученых-социологов, представителей широкого спектра социально-гуманитарных наук. Может использоваться в учебном процессе при подготовке кадров по направлениям «Социология», «Юриспруденция», «Государственное и муниципальное управление». Представляет интерес для интеллектуальных читательских кругов.

УДК 31
ББК 60.55

ISBN 978-5-98704-495-7

© Петр Штомпка, 2010
© Морозова Н.В., перевод на русский язык, 2011
© Предисловие, 2011
© Оформление. Логос, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I. Контекст	11
Предисловие к русскому изданию. Между доверием и «trust» Н.Е. Покровский.....	13
Предисловие автора. Почему доверие?.....	19
Глава 1. Теоретический поворот в социологии	35
Тройное изменение парадигмы.....	35
Две социологии.....	35
Две социологии действия.....	36
«Третья социология»: социология повседневной жизни.....	38
В центре интересов — культура.....	42
Двойственность культуры.....	42
Неуловимые факторы культуры.....	43
Интеллектуальные источники поворота к культурологии.....	46
Общественные источники поворота к культурологии.....	51
Доверие — тема культурологической социологии повседневной жизни.....	54
Роль доверия в современном мире.....	54
Культурологическое направление и карьера понятия «доверие».....	59
К социологии доверия.....	61
Часть II. Теория	65
Глава 2. Идея доверия	67
Человеческие действия и доверие.....	67
Прогнозирование и контроль.....	69

Действия других: непредсказуемые и невозможные для контролирования	72
Три ориентации: надежда, уверенность, доверие	77
Дефиниция доверия	80
Разновидности действия, основанного на доверии	85
Доверие и риск	92
Дефиниция риска	93
Риск, связанный с доверием	94
Обоснованность и необоснованность риска	99
Пробное доверие и эскалация риска	108
Общество риска	109
Основные понятия, используемые в главе	112
Глава 3. Разновидности доверия	115
Адресаты доверия	115
Первичные адресаты доверия	115
Вторичные адресаты доверия	124
Отношения между адресатами доверия	127
Содержание доверия	132
Разновидности ожидаемого поведения: шкала достоверности	135
Содержание доверия и ситуации, роли, институции	142
Измерения доверия	149
Доверие как реляция	149
Доверие и сотрудничество	153
Доверие как личностная тенденция	157
Доверие как культурное правило	159
Основные понятия, используемые в главе	163
Глава 4. Столпы доверия	165
Три основы доверия	165
Расчет доверия: оценка надежности	167
Внушенная надежность	167
Обещание	168
Проекция интереса партнера	170
Характер	175

Статус и роль.....	177
Имманентная надежность.....	181
Репутация, рекомендации и референции.....	182
Презентация в действии.....	194
Образ.....	197
Баланс имманентной надежности.....	205
Принуждение к правдивости: контекстные критерии.....	214
Взыскание обязательств в пользу партнера.....	215
Взыскание по обязательствам посредством внешних исполнительных органов.....	216
Самоограничение возможности действия.....	225
Внешние обстоятельства, склоняющие к доверию.....	229
Импульс доверия.....	237
Индивидуальная черта.....	237
Эмоции и интуиция.....	241
Культура доверия.....	243
Основные понятия, используемые в главе.....	246
Глава 5. Геометрия доверия.....	249
Круги добросовестности и доверия.....	250
Возникновение доверия или недоверия: ясные ситуации.....	250
Создание доверия или недоверия: неясные ситуации.....	255
Персональные сети.....	260
Доверие и общественный капитал.....	264
Понятие общественного капитала.....	265
Капитал доверия и багаж ненадежности.....	267
Сети доверия и цепи доверия.....	269
Связующее звено в цепях доверия.....	274
Включенные и обособленные сети.....	279
Индивидуализированные и коллективные сети.....	280
Сложные случаи.....	282
Основные понятия, используемые в главе.....	286
Глава 6. Культура доверия.....	289
Среда доверия и культура доверия.....	290

Общественное становление доверия	296
Структуры, содействующие доверию	300
Индивидуальные синдромы и общественные настроения	306
Индивидуальный и коллективный капитал	307
Осторожные импликации для политики	319
Формирование институций	320
Влияние образования на доверие	324
Основные понятия, используемые в главе	326
Глава 7. Функции доверия	329
Общие функции доверия	331
Функции для партнеров	331
Функции широкого сообщества	333
Функции и дисфункции добропорядочности	336
Релятивизм функции	342
Когерентность доверия	342
Некогерентность доверия	345
Системы доверия	349
Моральные свойства доверия	353
Функциональные заменители доверия	356
Основные понятия, используемые в главе	361
Часть III. Применение	363
Глава 8. Доверие в демократии	365
Доверие к государству	365
Доверие в демократическом режиме	372
Демократия порождает доверие	372
Первый парадокс демократии	373
Демократические принципы: институционализация недоверия	374
Демократия в действии	379
Второй парадокс демократии	382
Доверие как предварительное условие демократии	384
Доверие в авторитарных режимах	386

Глава 9. Доверие к науке	391
Аспекты и виды доверия к науке	392
Доверие к кому?	392
Чего мы ожидаем от науки?	393
Кто ожидает?	394
«Академическая наука» и атмосфера доверия	396
Научная этика	396
«Академическая наука» и доверие	398
«Постакадемическая наука» и эрозия доверия	404
К вопросу о надежде	406
Глава 10. Доверие в эру глобализации	409
Кризис доверия: болезнь современности	409
Несколько вариантов объяснения	412
Глобализация подрывает доверие	415
Сигналы надежды, несмотря ни на что	424
К глобальному моральному сообществу	431
Литература	433
Издательская группа «Логос» предлагает	446

Часть I
КОНТЕКСТ

Предисловие к русскому изданию **МЕЖДУ ДОВЕРИЕМ И «TRUST»**

Российский читатель может с априорным недоверием отнестись к предлагаемой книге о доверии. Вернее, к ее названию. И это объяснимо. В нашей культуре это понятие окружено ореолом морализаторства и утопизма.

С одной стороны, из воспринятых с детства традиционных воззрений мы знаем, что людям надо доверять и на этом следует строить свои отношения с ними. Доверие высокоморально. К тому же оно освобождает нас от контроля за теми, кому мы доверяем. Следовательно, доверие еще и полезно. С другой стороны, всякое упоминание доверия вызывает у нас сомнение. Ибо это то, чего так мало в нашей жизни, да еще и то, что так часто нас подводит. Так что о доверии, которое на наших глазах превращается в реликт, ныне толкуют либо идеалисты и мечтатели, либо публичные демагоги и активные бюрократы, маскирующие свои истинные намерения.

Иное дело английское «trust»¹. Оно и звучит-то жестко, как выстрел. И нет в нем никаких сантиментов. Траст — это расчет, рациональный выбор, взаимные договорные условия, кредит с возвратом. И никакого дополнительного гуманизма.

Автор книги Петр Штомпка — выдающийся современный социолог мирового уровня. Он получил раннюю идейную закуску у великого американского социолога Роберта Мертонна. Но

¹ Первоначально книга П. Штомпки была опубликована и издана на английском языке под названием "Trust. A Sociological Theory".

П. Штомпка к тому же социолог польский *par excellence*, что он признает и чем гордится. Из последнего следует, что перед нами теоретическое исследование, принадлежащее перу восточноевропейского ученого и социального критика, пережившего в своей биографии и в истории своей страны все коллизии второй половины XX века. В этом смысле мы имеем перед собой развернутый трактат, сочетающий в себе принципы западного рационализма с идеями восточноевропейской культурной если не самобытности, то, по крайней мере, своеобычности. Пропорцию того и другого в книге П. Штомпки установить не просто, да и не стоит этим заниматься всерьез. Следует только учитывать, что предлагаемый автором большой и обстоятельный разговор о доверии/*trust* ведется с немалым культурным акцентом, близким нам исторически и коренящемся в нечуждом социальном контексте.

П. Штомпка, расставляя точки над *i*, указывает, что за всей мишурой разномастных представлений о доверии, обремененных традициями и мифами, проступает парадигмальная триада.

Доверие — это:

а) ваше ожидание добросовестного и договорного поведения других людей по отношению к вам;

б) ваше обязательство не нарушать ожидания других в отношении ваших действий;

в) ограничение своих интересов в пользу тех, кому вы доверяете, т.е. солидарность.

На этих, казалось бы, хрестоматийных истинах, имеющих прямую привязку к миру повседневного опыта, возводится здание всей предлагаемой высокой теории Штомпки. На первых же страницах книги автор вводит понятие морали, понимаемой в социологическом ключе как основа системы целерациональных социальных действий, согласующихся с общими представлениями о должном.

Итак, не раскроем большого секрета, если скажем, что книга П. Штомпки в значительной степени посвящена социальной теории морали и морального поведения, а также многочислен-

ным социальным институтам, оказывающимся в кругу воздействия этих факторов. В связи с этим напрашивается вопрос: почему один из крупнейших современных социологов пишет свою, можно сказать, исповедальную книгу на тему социальной морали в современном мире? В чем видится ему экзистенциальная важность феномена доверия/недоверия?

Сам автор отвечает на этот вопрос так. Ссылаясь на другого известного социолога, Ш. Айзенштата, П. Штомпка отмечает: всюду растет убеждение в вездесущности доверия в межчеловеческих отношениях и невозможности построения длительных общественных отношений без определенной дозы доверия и ощущения общего смысла. В этом и обнаруживает себя скрытый нерв всей книги и, надо думать, главная тема диалога с самим собой Петра Штомпки как человека и мыслителя. В свое время он раскрыл нам смысл социокультурной травмы, проходящей через судьбы людей и обществ в результате обрушения всей системы биполярного мира и наступления эпохи глобализации². Утрата доверия к тем, кто близко и далеко, равноценна утрате общего смысла во всем происходящем в кругу повседневности и на всех иных уровнях социальной структуры общества. А это и есть наше первичное отношение к социальной реальности. Стоит это отношение поставить под сомнение, т.е. лишит доверия не только внешнее, но и свою субъективность (а именно перестать доверять самому себе), как разрушаются все остальные социальные связи и институты, мир фрагментируется и распадается на отдельные части. Помимо всего прочего и сама социология в таком случае превращается в чистой воды эпистемологический анархизм и серию потуг, местами любопытных и курьезных, представить социальное в виде проекции вовне анализирующего самого себя субъекта. Так и в самом деле

² Имеется в виду книга П. Штомпки, написанная в соавторстве: *Cultural Trauma and Collective Identity* / Jeffrey C. Alexander, Ron Eyerman, Bernard Giesen, Neil J. Smelser, Piotr Sztompka (2004). См. также: Штомпка, П. Культурная травма в посткоммунистическом обществе // Социологические исследования. 2001. 2.

общество исчезает из поля зрения социологии и становится серией интродукций, не всегда интересных по причине безусловной ценности самого интродукт-субъекта.

Позиция П. Штомпки в этом субъектно-объектном споре представляется вполне определенной. Он продолжает классическую линию в современной классической социологии, не без иронии трактуя постмодернистское изъятие объективного общества из социологии. В равной мере польский социолог чужд и леворадикальному отрицанию независимого социального анализа как такового. Что касается последнего, то за свою последовательно отстаиваемую позицию П. Штомпка удостоился титула «Последний Позитивист», который присвоил ему лидер современных социологов-радикалов Майкл Буравой, имея в виду тем самым поставить под сомнение заслуги Петра Штомпки и подчеркнуть его традиционализм. Но М. Буравой, не желая того сам, необычайно возвысил польского социолога, ибо еще раз показал, что даже идейные антиподы П. Штомпки видят в нем поборника науки и объективного научного исследования в социологии.

Вспомним, что в постмодернистской субкультуре феномен доверия отсутствует как факт и как концепт. В ней все представляют собой самодостаточные монады, заикленные на монологах, обращенных в пустоту, ибо никуда более направлять свой нарратив они и не могут по причине отсутствия общества, которое сами же и изъяли из обращения. Что касается леворадикальных версий социологии, превращающих социальную науку в своего рода деятельностьную форму социально-политического активизма, в которой ученый растворяется в предмете своего исследования и серии публичных манифестаций, то тут все происходит диаметрально противоположным образом. Доверие перерастает в некритичную и внерациональную взаимную веру и взаимопонимание сектантского образца в кругу участников движения.

Книга П. Штомпки противостоит этим двум тенденциям социологической мысли. Но она и не предлагает нечто третье

и равнозначное им. Правильней сказать, что она возвращает нас в интеллектуальный мейнстрим, определяющий современность и будущее социологии как науки.

Говоря о диалектике доверия/недоверия в обществе, П. Штомпка не затушевывает острые критические грани своего анализа. В традициях Макса Вебера и Роберта Мертона он вполне ясно заявляет, что недоверие в социальном плане вовсе не анонимно, оно имеет адреса и явки. П. Штомпка указывает на то, что есть группы и слои, генерирующие в себе и выбрасывающие из себя вовне энергию недоверия и тем самым разрушающие общество. Это, прежде всего, бюрократия. Именно в ней аккумулируются силы тотального недоверия и столь же тотального контроля за всем и вся, который якобы призван искоренить многочисленные социальные девиации и дисфункции, а, по сути, служит закреплению системы господства. Словно в согласии с печально известной формулой прошлых времен: «Доверяй, но проверяй!», класс бюрократических управленцев XXI века фактически изымает из оборота доверие, сводя все к системе детализированного и виртуозного социального контроля, переходящего в социальную патологию. И потому только институты гражданского общества, по предлагаемой автором логике, могут стать источником регенерации доверия на всех уровнях и, что не менее важно, восстановления доверия между уровнями социальной структуры и различными слоями общества.

Автор показывает, как можно восстановить доверие к социальной реальности и тем самым восстановить доверие к себе. Это, в свою очередь, и восстанавливает общественное доверие к социологии объективного анализа. В этом смысле теория П. Штомпки несомненно обладает большим терапевтическим смыслом. Она лечит. Она лечит тех, кто утратил точку опоры в повседневной жизни, но готов восстановить свои отношения с миром на основе взаимного доверия. Она врачует политических деятелей, пытающихся опереться на что-то более фундаментальное, чем прагматичное политическое маневрирование

и манипулирование³. Наконец, она может предоставить сеанс теоретической терапии, с одной стороны, социологам, ушедшим за горизонт рационализма, в поле эпистемологического анархизма, с другой стороны, социологам, погружившимся в партиципаторный активизм прямого действия. По возможности и тем и другим она поможет вернуться в мир на «этом берегу».

Именно в теоретической глубине, богатом содержании и многогранности смыслов книги Петра Штомпки и, конечно, в гуманистической позиции автора видится главная ценность этого незаурядного труда. Тем более что в конечном счете автору сполна удастся донести до своих читателей мысль о том, что доверие действительно является основой общества.

Н.Е. Покровский, доктор социологических наук,
профессор Национального исследовательского
университета «Высшая школа экономики»,
президент Сообщества профессиональных социологов

³ П. Штомпка не раз приглашался для консультирования высшими кругами польского политического руководства, чем в наши дни не могут похвастаться социологи в других странах.

Предисловие автора ПОЧЕМУ ДОВЕРИЕ?

В течение двух последних десятилетий проблема доверия выдвинулась на первый план интересов социологии. С виду побочные исследования отдельных ученых в начале 1980-х годов — работы Никласа Лумана (Luhmann, 1979) и Бернарда Барбера (Barber, 1983) — превратились в интеллектуальное течение с большим и постоянно растущим количеством участников. В 1990-е годы проблематикой доверия занялись Фрэнсис Фукуяма (Fukuyama, 1995), Барбара Мишталь (Misztal, 1996), Адам Селигман (Seligman, 1997). К группе этих авторов в 1999 г. присоединился и я (Sztompka, 1999). Но это еще не все. Достаточно сказать, что после 2000 г. появилось уже несколько новых важных теоретических монографий и сборников таких авторов, как Рассел Хардин (Hardin, 2002, 2004), Эрик Усланер (Uslaner, 2002), Родерик Крамер и Карен Кук (Rramen i Cook, 2004), Чарльз Тилли (Tilly, 2005), Маттей Доган (Dogan, 2005), Диего Гамбетта и Хизер Хэмилл (Gambetta i Hamill, 2005).

Исследования доверия в социологии получили значительно большую самостоятельность, чем в социальной психологии, экономике и политологии, где эта тема поднималась ранее. Дело дошло до теоретического и эмпирического разделения социологической рефлексии в отношении доверия. Исследования проводились по разным теоретическим и методологическим направлениям — теории рационального выбора, культурологии, символического интеракционизма, феноменологии, драматургической теории и др. Использовались методы зондажа, вопросники и интервью, обработанные количественно, но со временем все чаще стали применяться качественные методы — наблюдения, наблюдения с участием, изучение случаев.

Независимо от теоретических и методологических различий, отличающих отдельных авторов, всюду растет убеждение о «вездесущности доверия в межчеловеческих отношениях и невозможности построения длительных общественных отношений без определенной дозы доверия и ощущения общего смысла» (Eisenstadt i Roniger, 1984:16–17).

Социологи, наконец, обнаружили «простой и очевидный факт, что без доверия повседневная общественная жизнь, которую мы считаем естественной, просто невозможна» (Good, 1988:32). Большинство из них обычно соглашались с тем, что доверие является «основной договорной необходимостью» (Turner, 2002:137), «аспектом всех общественных взаимодействий и всех общественных систем» (Barber, 1990:133), «базовым компонентом всех длительных общественных отношений» (Seligman, 1997:13). А ведь отношения с другими людьми — это элементарный материал, из которого складывается наше человеческое существование: существование всегда вместе с другими, рядом с другими, в окружении других, в кооперации с другими, против других, в конкуренции с другими, в борьбе с другими, но никогда — отдельно. В самой сущности межчеловеческих взаимодействий или «общественных действий», как это отмечал уже Макс Вебер, лежит «ориентация» на действия других людей, или придание ей направления с учетом ожиданий партнеров. Именно в отношении доверия, как мы увидим далее, такие ожидания играют базовую роль.

Человеческое существование характеризует не только то, что является общественным, соотнесенным с другими, но также и то, что активно ориентировано на будущее, намеревается, перефразируя Юргена Хабермаса, «колонизировать будущее». Люди — это существа активные, существующие до тех пор, пока действуют. А всякие действия, предпринимаемые людьми, направлены на получение будущих результатов, появляющихся после совершения действий. «Общественная жизнь — это активное преобразование будущего в современность» — как лаконично трактует ее Жак Барбале (Barbalet, 1966:82). Эти две черты человеческой судьбы также находят непосредственное выражение в понятии доверия. Доверие, как мы увидим далее, неразрывно связано с действием

и всегда ориентировано на будущее. Итак, доверие оказывается ключевой категорией для понимания общественного существования людей. Я объединяю три вида дискурса, которые необходимы для получения социологических выводов: дискурс как сообщение, активный дискурс и обзорный дискурс.

Чтобы понять, насколько вездесуще явление доверия в нашей повседневной жизни, в нашем общественном сосуществовании, рассмотрим вымышленную, но такую возможную историю одного дня из чьей-либо биографии. Она могла бы найти место, например, в Интернете.

Я просыпаюсь в семь часов утра, встаю, иду в ванную. Уже в этот момент я доверяю себя двум очень сложным техническим системам: энергосети, так как рассчитываю, что загорится свет, и гидравлической сети в надежде, что из крана потечет вода. Я рассчитываю на тех неизвестных мне лично, анонимных работников, которые сидят где-то у различных механизмов дистанционного управления, у контрольных пультов и управляют подачей электричества и воды. Я не могу быть до конца в них уверен, потому что могла произойти авария, мог наступить перерыв в подаче воды, работники могли допустить ошибку, проспать, напиться, забастовать. В то же время я завишу от них в обеспечении моих существенных утренних потребностей.

Я бужу жену, которая об этом просила меня с вечера и не завела будильник, потому что доверяет мне в том, что я не забуду и не пренебрегу ее просьбой. Она тоже доверилась мне, а если я ее подведу, она опоздает на работу. А ведь уверенности у нее могло не быть. Однако оба мы можем быть уверены, что через момент выйдет солнце и осветит спальню, окна которой выходят на восток. Но мы не можем сказать, что доверяем солнцу в том, что оно взойдет. Это звучало бы абсолютно бессмысленно. Мы просто знаем, что оно взойдет.

Но вернемся к тому, что я делаю дальше. Я надеваю элегантный костюм и галстук. Этого ожидает от меня руководитель банка, в котором я работаю. Я не могу обмануть его доверие. Если бы я пришел в джинсах, то получил бы выго-

вор, поскольку нарушил приличествующий мне деловой имидж, а возможно, меня лишили бы премии.

Я сажусь завтракать, ем бутерброд с салями. В этот момент я доверяю большому количеству незнакомых мне людей - ветеринару, за то, что он проверил качество мяса при убое, изготовителю колбас, потому что он соблюдал принципы гигиены во время производства, сотруднику базы, который перевез продукт в холодильное помещение, продавцу, что держал его в холодильнике. Это целая цепь, в которой достаточно одному звену подвести, и я попаду в больницу с отравлением колбасным ядом. Я ничего о них обо всех не знаю, не могу быть уверенным в их добросовестности. Но ем с удовольствием, потому что верю, что они подвергаются систематическому контролю, который хорошо следит за соблюдением принципов гигиены. Очевидно, что в этом я тоже не могу быть уверен, но полагаю, что в моей цивилизованной стране такие организации действуют компетентно и эффективно. Если бы я был в Нигерии, наверное, больше бы колебался, есть ли колбаску из антилопы.

Заказываю по телефону такси. Диспетчер говорит, что через три минуты подъедет белый «опель». Полагаюсь на него в важном деле, чтобы не опоздать на работу. Но я доверяю не только ему, но и тому водителю, которого диспетчер вызвал по радиотелефону, надеясь, что он правильно оценил расстояние до моего дома, и те три минуты — это серьезно, что он принял во внимание возможные в это время уличные пробки, что знает город и знает, где находится моя улица, что не соблазнится по дороге на поездку с отчаянно размахивающим руками прохожим с багажом, похожим на иностранного туриста, спешащего в аэропорт. Во всем этом я не могу быть уверен, но рискую, поскольку мне нужно такси. Уже еду в нем на работу. Посадкой в такси я подтвердил водителю, что доверяю ему нечто очень ценное — свою особу. При этом я не могу быть уверен, что водитель является профессионалом, что не находится под действием алкоголя, что позаботился о техническом осмотре автомобиля. Но здесь я нахожусь уже в лучшей ситуации, поскольку имею с ним непосредственный контакт и могу с первого взгляда, интуитивно оценить его про-

фессионализм, состояние автомобиля, чистоту кабины. Могу также рассчитывать на то, что его известная во всем городе корпорация «Супер Экстра Такси» не приняла на работу неизвестно кого, а может, он и сам культивирует эту старую добродетель, известную как честь фирмы.

На улицах утренний час пик, множество автомобилей. И почти каждую минуту мой таксист предпринимает некий акт доверия в отношении того водителя, который едет навстречу, того, который обгоняет, того, который двигается назад, чтобы припарковаться, того, который тормозит на красный свет светофора на поперечной улице, тех пешеходов, которые спешат на работу, и верит, что они не кинутся ему под колеса на переходе при красном свете. Это доверие, с одной стороны, обоснованное, но с другой — рискованное. Обоснованное, поскольку трудно допустить, чтобы кто-то из других водителей был самоубийцей и намеренно хотел столкнуться. Но и рискованное, поскольку мы знаем, насколько плохи навыки водителей после курсов на право вождения, и при всем желании этот едущий навстречу водитель может не суметь меня объехать, а тот, что едет сзади, — правильно оценить расстояние для обгона. А кроме этого, мы помним предупреждения по телевизору: «Дорожный сумасшедший есть в каждом из нас!». По крайней мере в каждом поляке. И мы помним мрачную статистику — сколько тысяч водителей было задержано в нетрезвом состоянии в прошлый уикенд. Может быть, один из них — это и есть тот встречный. В результате те десять минут езды до работы — это манифестация огромного доверия к другим водителям со стороны моего таксиста, но косвенно — и с моей. Оба знаем, что рискуем, однако я должен доехать до работы, а он хочет заработать. Но, однако, удалось.

Сижу в бюро, приходит первый клиент, хочет взять кредит. Это снова требует доверия, но на этот раз у меня есть профессиональные методы, чтобы проверить его добросовестность, или, как мы говорим в банке, кредитоспособность. Спрашиваю его о стаже работы, имуществе, рекомендациях, возможных гарантиях. Делаю это очень тщательно, поскольку недавно шеф предоставил мне кредит доверия, и я не должен уже консультиро-

ваться с ним о таких решениях. Чувствую на себе при этом дополнительную ответственность.

Следующий клиент приносит для вклада приличную сумму. Наш банк известен, имеет отличную репутацию, значит, клиент верит, что банк не обанкротится. Я знаю, что это постоянный клиент, доверяю ему, но тем не менее должен проверить каждую банкноту — все ли в порядке. В последнее время появилось столько фальшивых денег. Среди моих обязанностей есть и финансовые рекомендации.

В полдень появился клиент, который спрашивает, как выгоднее вложить деньги. Советую ему фонд *Success and Happiness*. У него прекрасные результаты, в последнее время заработал 37%, имеет также награды биржи, верю, что будет и дальше приносить хорошую прибыль. Клиент мне тоже доверяет. В конце концов, сижу в прекрасном кабинете с мраморным полом, в моем наилучшем костюме фирмы *Boss* и к тому же в очень известном банке. Открываю ему вклад в фонде. Разумеется, ни клиент не может быть уверен, что я действительно в этом разбираюсь и даю ему хороший совет, ни я не могу быть уверен, что фонд *Success and Happiness* будет и дальше иметь успех. Но в этой области инвестиционный риск покрывается за свой счет.

В перерыве на обед встречаю коллегу — он какой-то мрачный, спрашиваю, что случилось. Его бросила жена, но это секрет, рассказывает мне об этом с большим доверием, веря, что я не разболтаю. Конечно же, нет. Его доверие обязывает меня к лояльности, а кроме того, я не сплетник, о чем он хорошо знает, поскольку уже не раз рассказывал мне разные вещи и ничего не всплыло. Заканчиваю работу. Уже несколько дней неважно себя чувствую и во второй половине дня собираюсь пойти к врачу. Мой доктор из поликлиники, которому я доверяю, находится в отпуске, значит, придется идти к частному врачу. Выбрал кооператив *Vita Aktiva* — звучит хорошо, а кроме того, мой шурин сказал, что там хорошие врачи. Позвонил и спросил о наилучшем специалисте, девушка из регистратуры посоветовала мне доктора Ковальского. Доверяю ей, хотя возможно, что это тот доктор, у которого меньше всего пациентов, и она

хотела ему как коллега помочь. А может быть, их что-нибудь связывает? Но несмотря на все, доверяю этому доктору — ведь он принимает частным образом, а значит, заинтересован в пациентах и уж наверняка постарается, чтобы я снова пришел к нему в следующий раз. Совсем другое дело, если бы он принимал в государственной поликлинике, где в коридоре толпа народу, мизерная зарплата, а значит, он не очень заинтересован, чтобы к нему приходили часто.

И естественно, мой частный доктор произвел на меня очень хорошее впечатление: на стене висел диплом «Лучший врач года» в позолоченной рамке, он уделил мне много времени, подробно расспросил о симптомах болезни, видимо, хотел быть уверенным, что я не симулирую и не хочу только получить бюллетень. Меня это покорило, и я с полным доверием глотаю лекарства, которые он мне прописал. Через несколько дней я должен прийти на проверку, так как доктор сказал, что это затяжная болезнь, которая требует длительного лечения и частых визитов. Врач врачом, но на всякий случай заглядываю на минутку еще и в костел. Я доверяю сверхъестественным силам, мой знакомый социолог называет это «метафизическим доверием». Как он назвал, так и назвал, но, в конце концов, не повредит. Уже достаточно поздно, но домой я еще не иду. Хотя я чувствую себя не лучшим образом, не могу обмануть доверие приятеля, с которым после работы ходим в фитнес-клуб и играем в ручной мяч. Сейчас в бизнесе без этого не обойдешься. Кроме того, временами встречаемся там с клиентом, а такое общее хобби повышает его доверие ко мне. Билл Гейтс, кажется, тоже ходит в фитнес-клуб в Пало Альто.

Играем в клубе в ручной мяч против команды из отдела наличных ссуд. В моей команде все доверяют вратарю, который превосходно играет. Если бы не он, наверняка мы проиграли бы. Кроме еще одного коллеги, который мне всегда подает, а я в ответ подаю ему, больше никому, собственно, и не доверяю. Признаюсь, что не доверяю также и тренеру, поскольку, скорее всего, он не знает в этом толк. А, кроме того, он пришел из какого-то скверного клуба из провинции. Но, в конце концов, дело не в результате — ведь специалисты из Harvard Body Review,

которых цитировала вчера «Спортивная газета», знают, что пишут, когда утверждают, что ручной мяч является наилучшим средством для потенции. Я им полностью доверяю.

Возвращаюсь домой, так как нужно что-то сделать, наконец, и для семьи, иначе окончательно утрачу их доверие ко мне. Но сначала ужин. Что бы ни говорили о моей жене (я несколько потерял к ней доверие после того случая с практикантом из ее фирмы), но готовит она прекрасно. Доверяю всему, что она приготовит, даже тем виноградным улиткам в черепаховом соусе, приправленным тмином. Вкуснота. Включаю на минутку телевизор. Как раз показывают новости. Естественно, какая-то новая афера: спикер говорит, что из хорошо информированных источников известно, что судья Верховного суда брал взятки за вынесение соответствующих приговоров. Неужели возможно, чтобы эта болезнь коснулась уже и особ наивысшего общественного доверия? Можно ли доверять этим источникам? Достоверны ли они? Но, с другой стороны, в ведомостях не давали бы непроверенных сплетен. До сих пор все аферы, о которых говорили, оказывались настоящими. А, кроме того, этот новый председатель наверняка не позволил бы, чтобы говорили глупости. Он, кажется, всех держит в узде.

Выключаю телевизор, хватит уже этих афер, похоже на то, что все крадут, берут взятки, обманывают. Так, по крайней мере, кажется всем моим знакомым. Это уже что-то вроде всеобщей паники. Ничего удивительного, что зондаж ЦИОМ снова показывает, что доверие к президенту падает. Никто никому уже не верит. Чтобы, наконец, от всего этого отвлечься, после ужина идем с женой в кино. Прочитал несколько отличных рецензий на экранизацию романа «Гарри Поттер». Если бы это ничего не стоило, то Роллинз не продала бы столько экземпляров этой книги и не была бы миллионершей. В конце концов, три миллиона читателей, которые ей доверяют, не могли ошибаться. Однако несколько просчитался, даже вроде бы задремал на фильме, но это, возможно, из-за той затяжной болезни, о которой говорил доктор. И наконец, домой, спать. Завтра снова рабочий день.

Наверное, есть еще только одно исследованное социологами явление, о котором удалось бы написать похожий рассказик; оно

наблюдается часто и повсеместно в каждодневной общественной жизни, а именно в феномене власти, т.е. в иерархической зависимости и влиянии одних людей на других, их неравных шансах в решении судеб других людей. Но это уже тема совершенно другой книги.

Как это обычно бывает в истории науки, на определение понятия «доверие» влияли два фактора. Первый связан с имманентными процессами, происходящими в мире идей. В социологической мысли мы являемся свидетелями постепенного отхода от органических, системных или структурных воззрений на общество и связанного с этим поворота к «мягким переменным», к области «неуловимых факторов», а говоря конкретнее – ментальным и культурным измерениям общественной реальности. Как провозглашает Ульф Ханнерц, «культура есть везде» (Hannerz, 1993:95). И прежде всего в области повседневной жизни – соприкосновений, контактов, межчеловеческих интеракций и предпринятых действий, опираясь на культурные убеждения, правила, примеры, нормы и ценности. Интерес к проблематике доверия точно вписывается в изменения парадигмы и типичную в настоящее время концентрацию внимания на культурном измерении и на повседневной жизни.

Причины роста значения культурных факторов, а в особенности важности проблематики доверия, можно также найти в самом обществе. Связаны они с его особенными чертами на пороге XXI века, дилеммами и вызовами той фазы современности, в которой мы живем. Дело заключается главным образом в появлении огромных областей беспокойства, неуверенности и риска, придании глобальных масштабов большинству общественных явлений. «Когда какая-либо форма доверия <...> между действующими индивидами необходима для сохранения непрерывности функционирования каждого общественного порядка (на всех уровнях дифференциации), роль доверия как ответа на определенный тип риска является феноменом исключительно общественным, связанным с природой разделения труда в существующих рыночных хозяйствах» (Seligman, 1997:7-8). «В сегодняшнем дифференцированном, ненадежном и глобализированном мире доверие становится делом пер-

востепенного и ключевого значения» (Miztal, 1996:9). Если социология претендует на самоутверждение в обществе, то заинтересованность доверием кажется полностью обоснованной. Концентрация внимания на этой проблематике свидетельствует о том, что социология не утратила чувствительности к важным общественным вопросам и не оставила своего призвания, каким является поиск истин, существенных с общественной точки зрения.

Данная книга может быть вкладом в предпринимаемые все чаще попытки углубления проблематики доверия и использования этого понятия для исследований современного общества. Ее целями являются составление баланса постоянно развивающихся исследований доверия — особенно теоретически важных, а также представление, выяснение, систематизация, разработка и синтез результатов исследований. Воспользуюсь известной метафорой: я стараюсь «подняться на плечи гигантов», чтобы видеть дальше и лучше (Merton, 1965). Мое главное стремление имеет теоретическую природу — хочу сделать понятийную и типологическую экспликацию понятия «доверие», ввести центральную для меня категорию «культура доверия» (и ее противоположности — «культура цинизма»), а затем предложить модель, объясняющую зарождение (или упадок) культуры доверия. В последующих разделах займусь также столпами и способами обоснования доверия, его функциями, дисфункциями и функциональными субститутами, которые появляются тогда, когда доверие утрачивается. Попробую расшифровать разнообразные сложные ситуации, в которых появляются целые сети доверия и недоверия (связывающие многих людей либо отталкивающие их друг от друга). В конце я привожу примеры использования представленной теории, прослеживая актуальные изменения, которым подвергается культура доверия под влиянием процесса глобализации, а также судьбы доверия в области современной науки.

В разделах, посвященных реконструкции и синтезу, я занимаю позицию «методического эклектизма», т.е. «контролируемого и систематического использования комплементарных идей, взятых из разных направлений» (Merton, 1976:169). Я отвергаю догматическое использование только одной концепции, буду стараться

ся черпать вдохновение и наблюдения из многих источников, пробуя соединить все в одну связную структуру. В той части книги, где развиваются представленные идеи, в достаточно свободной манере соединяются феноменологический и этнографический методы. Я стараюсь объяснить, как доверие функционирует в общественной жизни посредством феноменологической или, если хотите, герменевтической интерпретации, не покушаясь в то же время на общие социологические знания о человеческой деятельности, а также о структурах и общественных процессах¹.

Теоретическая реконструкция такого рода требует, однако, опоры и на эмпирические данные. Здесь появляется этнография. Герберт Ганс в целом так определяет этот подход: «Этнография становится сейчас генеральным термином, охватывающим территориальные исследования, наблюдения с участием и свободное интервью. Я понимаю ее как пребывание среди людей и проведение с ними бесед (в особенности с теми особами, деятельность которых не носит публичного характера), задавание им обдуманых и эмфатических вопросов, а затем анализ полученной информации» (Gans, {w:] Wolfe, 1991:XI). Далее он добавляет: «Считаю эти методы наиболее научным способом, ведущим к пониманию общественной жизни» (XII)². Этнографической основой понятий и моделей будет для меня анализ множества разнородных примеров, взятых из осмысленных наблюдений, из собственного опыта, исторических посланий, социологических книг, литературы, газет и журналов. Разбирая их, приводя контраргументы и проводя мысленные эксперименты на сконструированных для этой цели «придуманых» примерах, проверяя с их помощью сформулированные первоначально предположения, я надеюсь добраться до связанных однозначных понятий, а также общих и одновременно простых моделей.

¹ Методом, приближенным к положению Макса Вебера, называемому «условием объективной возможности и адекватной причинности» в конструировании идеальных типов (Weber, 1949:164–188).

² Вспоминаю, каким смешным казалось для молодого сторонника ригористичного использования научных методов цитирование одним из моих учителей — Нестора польской социологии Казимежа Добровольского — беседа, которые он проводил с таксистами и на основании которых строил предположения социологического характера. Теперь я понимаю, насколько правильным был этот подход.

Мой интерес к доверию, мое видение доверия, мой тезис о центральной роли доверия в межчеловеческих отношениях являются производными моего понимания общества, его строительства и динамики, которое я наиболее полно изложил в двух книгах, опубликованных в издательстве «Знак»: *Социология: анализ общества* (Краков, 2002) и *Социология общественных изменений* (Краков, 2005).

Ядром общества, конечным «атомом» общественной жизни являются для меня действия одних людей по отношению к другим. Межчеловеческое пространство складывается из контактов, встреч, взаимодействий и кристаллизуется в виде более продолжительных общественных отношений множеств организаций, режимов, систем, вплоть до онтологической границы, очерчивающей все население, глобальное сообщество. Между сферой наиболее мимолетных контактов в микромасштабе и областью наиболее длительных и сложных систем в макромасштабе появляется непрерывность, несмотря на целую гамму постепенных осложнений. В самых незначительных проявлениях повседневной жизни преломляются и отражаются наиболее сложные общественные структуры, а структуры отражают то, что люди делают ежедневно. Происходит двухсторонняя детерминация: действия образуют структуры, а структуры обозначают содержание действий. А все вместе — это люди, их действия, общественные совокупности, которые не просто существуют, но и неустанно действуют, являются постоянным процессом общественного «становления» (Sztompka, 1993).

Таким образом, в подобное понимание общества вписывается представленная в этой книге концепция доверия. Рассматриваю доверие с позиции людей, деятельных, сознательных, обладающих мотивацией, знаниями и умениями индивидуумов, для которых в их повседневной жизни основной проблемой оказываются отношения с другими людьми. Другие неизбежно появляются в их окружении. Выделение среди них тех, с которыми можно и нужно наладить контакт, взаимодействие, завязать общественные отношения, является жизненно важным делом, поскольку, являясь людьми, мы нуждаемся в других для удовлетворения своих по-

требностей и даже для выживания. Однако весь этот сложный контекст, составленный из других людей, их действий, а также результатов их деятельности — цивилизационной, технической, институциональной, интеллектуальной, художественной, является для нас непрозрачным, пропитанным неясностью и неуверенностью. Для того чтобы жить и функционировать в обществе, мы должны постоянно предпринимать «прыжки в неуверенность». Непрерывно тестировать окружающий нас мир в поисках тех лиц, устройств, продуктов, организаций, идей, которые будут нам нужны, выгодны, полезны, необходимы. И здесь на помощь приходят собственно доверие, человеческий мост над пропастью неуверенности, протез, позволяющий чувствовать себя уверенней в неопределенном мире. А потом снова тестировать и испытывать успех или неудачу в неустанном процессе решения вопросов собственного существования.

Замысел написания этой книги созрел у меня много лет назад. Работая в границах богатого и развивающегося исследовательского поля, я неизбежно и многократно испытывал чувство отчаяния — мне казалось будто я приближаюсь к финишу позади пелетона (основной группы велогонщиков)³, обойденный другими авторами, которые уже успели опубликовать свои работы на тему доверия. Поэтому законченные фрагменты этой работы спешно публиковал в виде статей, материалов конференций или тематических лекций. Список этих работ представлен ниже. В результате в конце 1990-х годов я пришел к выводу, что объединение моих размышлений в книгу и публикация очередного материала, посвященного доверию, необязательно могут оказаться напрасной тратой сил. Хорошую возможность реализации этого намерения предоставил мне институт перспективных исследований Wissenschaftskolleg zu Berlin, где я был в гостях весной 1998 г. Немного есть мест на земле, которые обеспечивают исследователю такие стимулирующие условия для научной работы. Я благодарен за то, что мне дано было там оказаться.

³ Ощущение, столь обычное среди лиц, публикующих научные работы, стоило бы назвать эффектом Скотта, помня о судьбе Роберта Скотта, которого на пути к Южному полюсу обошел Рональд Амундсен.

И именно там возникла написанная на английском языке книга «Trust: A Sociological Theory», изданная в 1999 г. издательством Кембриджского университета. Благодаря ей я вошел во всемирный круг специалистов по доверию, о чем свидетельствуют, среди прочего, публикация книги на китайском языке в 2005 г., подготовка японского издания, а также предложение подготовить объяснение слова «доверие» почти во всех новых энциклопедиях и социологических словарях из International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences во главе с Н. Смелзером и П. Балтесом. Таким образом, я стал ближе к лидерам пелетона.

Но книга была все еще недоступна на польском языке. Кроме того, ее рецензент в ведущем американском журнале *Contemporary Sociology* среди других комплиментов высказался так: «Эта книга читается местами как план двух-трех последующих книг» (Lehman, 2001:420).

Это замечание постоянно крутится у меня в голове. А тем временем появились два обстоятельства, которые, в конце концов, склонили меня к написанию книги заново, на этот раз на польском языке. Во-первых, всемирная литература на тему доверия значительно обогатилась. Надо было принять во внимание новые теоретические концепции и новые эмпирические данные, показать их соответствие или несоответствие моей концепции. А во-вторых, развитие политических событий в Польше привело к тому, что проблематика доверия стала необычайно актуальной и доминирующей в публичных обсуждениях.

Считаю своим не только академическим, но и гражданским долгом упорядочить, объяснить и обобщить беспечно используемые понятия и идеи. Короче, хотелось бы кроме профессионального вклада в развивающуюся далее теорию доверия ввести в обиходное мышление о польских проблемах необходимую социологическую перспективу, или иначе -- социологическое воображение.

Когда я пишу, то всегда ограждаю себя от мира -- я предпочитаю работать одна. По этой причине не могу, к сожалению, привести в этом месте традиционный длинный список лиц, которые прочитали, прокомментировали, поправили рукопись. Никого не

было, кроме редактора первого англоязычного издания этой книги — Джеффри С. Александера, профессора Йельского университета, который не нуждается в символической благодарности с моей стороны, поскольку наша уже более чем тридцатилетняя дружба и научное сотрудничество позволяют ему трактовать его неоценимый вклад как нечто естественное. При подготовке польской машинописи огромную помощь мне оказал известный переводчик моей предыдущей книги «Socjologia zmian społecznych» (Znak, Krakow, 2005) господин Яцек Конечны, который освободил меня от необходимости утомительного перевода тех фрагментов английского текста, которые должны были оказаться в польском издании.

Наконец, люди, которым я обязан более всего, — это многочисленные исследователи доверия, работы которых я обильно цитирую в этой книге. Им надлежит адресовать также извинения, если время от времени я не совсем точно понял, интерпретировал, приспособил или упростил их замыслы так, чтобы они подходили мне для создания теоретической модели.

Представленные в этой книге идеи впервые были сформулированы в следующих изданных книгах.

Sztompka Piotr (1995): *Vertrauen: Die Fehlende Ressource in der Postkommunistischen Gesellschaft*, „Koelner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie”, Sonderheft 35: *Politische Institutionen in Wandel*, B. Nedelmann (red.), s. 254–276.

Sztompka Piotr (1996a): *La fiducia nelle societa post-comuniste*, Rubbettino Editore, Messina.

Sztompka Piotr (1996b): *Trust and emerging democracy: lessons from Poland*, „International Sociology”, t. 11, nr 1, s. 37–62.

Sztompka Piotr (1996c): *Introduzione alla teoria della fiducia*, [w:] F. Crespi, R. Segatori (red.): *Multiculturalismo e Democrazia*, Donzelli Editore, Roma, s. 49–72.

Sztompka Piotr (1997): *Kulturowe imponderabilia szybkich zmian społecznych: zaufanie, lojalność, solidarność*, „Studia Socjologiczne”, nr 4, s. 5–20.

- Sztompka Piotr (1998a): *Trust, distrust and two dilemmas of democracy*, „European Journal of Social Theory”, nr 1, s. 19–32.
- Sztompka Piotr (1998b): *Mistrusting civility: predicament of a post-communist society*, [w:] J.C. Alexander (red.): *Real Civil Societies*, Sage, London, s. 191–210.
- Sztompka Piotr (1999): *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge University Press (wydanie w języku chińskim: Zhonghua Book Company, Pekin 2005).
- Sztompka Piotr (1999): *Prolegomena do teorii zaufania*, [w:] E. Nowicka (red.): *Idee a urządzanie świata społecznego*, PWN, Warszawa, s. 95–110.
- Sztompka Piotr (2001): *Trust: Cultural Concerns*, [w:] N.J. Smelser, P. Baltes (red.): *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, t. 23, Elsevier, London, s. 15 913–15 917.
- Sztompka Piotr (2005): Hasło „Zaufanie”, [w:] W. Kwaśniewicz (red.): *Encyklopedia socjologii*, suplement, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Sztompka Piotr (2005): *Trust: cognition, expectation, action*, „Archives Europeennes de Sociologie”, t. 46, nr 3, s. 432–436.
- Sztompka Piotr (2006): *Trust*, [w:] B. Turner (red.): *Cambridge Dictionary of Sociology*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sztompka Piotr (2006): *Trust in a globalizing society*, [w:] C. Marcuello, J.L. Fandos (red.): *Cultural Change, Social Problems and Knowledge Society*, Pressas Universitarias, Zaragoza, s. 21–39.
- Sztompka Piotr (2006): *New perspectives on trust*, „American Journal of Sociology”, t. 112, nr 3, s. 905–919.
- Sztompka Piotr (2007): *Trust in Science: Robert K. Merton's Inspirations*, „Journal of Classical Sociology”, t. 7, nr 2, s. 211–220.

Глава 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОВОРОТ В СОЦИОЛОГИИ

ТРОЙНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ПАРАДИГМЫ

Две социологии

Социология со времени своего зарождения в XIX веке встала перед альтернативой: сконцентрироваться на общественных коллективах (общественности) или на общественно обусловленных людях (деятельных единицах). По существу, мы всегда имели дело с «двумя социологиями» (Dawe, 1978:366), двумя отдельными, параллельными линиями социологического наследства. «Первая социология» была сосредоточена на «общественных организмах», совокупной общественности, сложных структурах общественных систем вместе с присущими им принципами функционирования, особенностями и закономерностями. Отцами-основателями «первой социологии» были Конт, Спенсер и Маркс. «Вторая социология» сосредоточилась на «двуногих животных», членах общества, человеческих индивидуумах, а в особенности на их действиях, на том, что они делают, как ведут себя в различных общественных ситуациях как личности и как члены коллектива. Отцами-основателями «второй социологии» были Вебер, Парето и Мид. Долгое время доминировала первая социология, и только в первой половине XX века системное видение начало уступать место социологии действия. В настоящее время мы являемся свидетелями последовательного изменения парадигмы.

На онтологическом уровне начинают отходить от «твердых» органических, нематериальных факторов, или системного видения

общества, в пользу «мягких», использующих метафору «поля» модели общественной ткани, рассматриваемой как неустойчивую, постоянно двигающуюся мозаику, изменяющуюся матрицу человеческих действий и интеракций¹. На эпистемологическом уровне дошло до аналогичного отхода от структурных выяснений, ссылающихся на непостоянные «твердые» факторы, такие как классовая позиция, статус, материальная ситуация, демографическая политика, примеры расселения, развитие технологий, организационные формы, в пользу культурных выяснений, сосредоточенных на «мягких» неуловимых факторах, таких как значения, символы, правила, ценности, нормы, принципы, рамки и формы дискурса. На уровне методов и исследовательских технологий замечается активность качественных методов, таких как наблюдение, интерпретация, анализ содержания, изучение случайности, в отличие от доминировавшего долгое время метода количественного и массового исследования, стремящегося к представительности.

Две социологии действия

В области «второй социологии» происходит еще иное изменение парадигмы. Мы можем говорить о «двух социологиях действия», двух альтернативных взглядах на действия, предпринимаемые индивидуумами. Наблюдается переход от «твердого» утилитарного, инструментального, позитивистского взгляда на действие (примерами которого являются бихевиоризм, теория обмена, теория игр, теория рационального выбора) к взгляду «мягкому», гуманистическому, сосредоточенному на значении, которое люди придают действиям своим собственным, своих партнеров и других людей в своем окружении (например, символический интеракционизм, феноменология, герменевтика, так называемые культурные студии, визуальная социология).

¹ Три понятия выражают основную идею модели поля (каждое из них делает это по-своему): *фигурация* (Elias, 1978), *структурность* (Giddens, 2003) и *становление общества* (Sztompka, 1991, 2005).

На онтологическом уровне наблюдается переход от пересмотра действия, как чисто рационального, опирающегося на стремление получить максимальный доход при минимальных затратах (*homo oeconomicus*), к более богатой картине, в состав которой входят также эмоциональные, традиционные нормативные и культурные компоненты — ориентация на ценности, общественные связи, групповую лояльность, солидарность и тождественность. В этой ситуации исследования могут развиваться по двум направлениям. Первое концентрируется на психологическом измерении — мотивации, побуждении, замысле, правоте, в результате чего возникла социально-психологическая теория действия. Ее предшественниками были Уильям Томас и Флориан Знанецкий со своей теорией общественных действий (Thomas i Znaniecki, 1976 [1918–1920]; Znaniecki, 1967 [1934]). Второе исследовательское направление, делающее упор на культурном измерении (правилах, ценностях, символах), привело к возникновению культурологической социологии действия. Основателем этого подхода считается Джордж Мид с его теорией символических интеракций (Mead, 1964). Другим каноническим автором был Толкотт Парсонс, подчеркивающий нормативную ориентацию действия (Parsons, 1968 [1937]). В последующие годы многие теоретики также развивали теорию культурного укоренения действия. Примерами могут быть понятие «габитус», введенное Пьером Бурдьё (Bourdieu, 1977) или предложенное Джеффри Александером понятие «поляризованный дискурс» (Alexander i Smith, 1993).

Стоит заметить, что менее догматически настроенные представители противоположного — «твердого» инструментально-рационального видения действия иногда включают в свои анализы «мягкие» культурные компоненты. До этого дошло, например, в более современных, либеральных ответвлениях теории рационального выбора. Энтони Гидденс замечает с удовлетворением, что Джон Элстер в ревизионистском видении такого подхода признает тот факт, что теория рационального выбора должна быть дополнена анализом общественных норм, которые в свою очередь составляют нередуцированный до рациональности источник мотивации (Giddens, 1990b:223). В подобном тоне Джеймс Шорт пишет об общественной и культурной рациональности, укоренившейся

в общественных и культурных ценностях, находящих отражение в индивидуальных выборах. Он рассматривает действие человека как смесь ориентации на собственный интерес и соотнесения его с нормами, получаемыми из культурного контекста, в котором функционирует индивидуум (Short, 1984:719).

На эпистемологическом уровне изменение парадигмы находит отражение в допущении различных типов интерпретационных процедур и процедур, герменевтически полезных для раскрытия культурных аспектов деятельности (возрожденная версия понятийной социологии). Она также отличается изменением перспективы: вместо того чтобы действие трактовать как зависимую величину, объясняемую при помощи рациональной оценки ситуации, трактует ее, как независимую величину, имеющую инновационный характер и являющуюся фактором, принимающим участие в строительстве, формировании и модификации всех других общественных объектов, в том числе всякого рода общественных совокупностей: групп, общин, обществ. Отсюда появляется необходимость объяснения этих объектов со ссылкой на действия, которые привели к их возникновению на пути процессов появления новых структур, или морфогенезиса (Archer, 1988).

«Третья социология»: социология повседневной жизни

На рубеже XX и XXI веков как продолжение описанных ранее тенденций основным становится теоретическое течение, которое корнями уходит в XX век, но никогда ранее не имело такого большого значения. Это «социология повседневной жизни». Патроном среди классиков этого течения является Георг Зиммель, а самыми главными современными авторами, которые создали его основу, — Ирвинг Гофман, Гарольд Гарфинкель, Альфред Шютц (Baert, 1998:66–91). Каждый внимательный читатель самых крупных мировых издателей первых годов XXI века заметит, как растет среди социологических публикаций тематика повседневной жизни. На моей личной книжной полке стоят тома, вышедшие уже в 2000 г., посвя-

щенные таким вопросам, как любовь, дружба, беседа, путешествия, мода, тело, здоровье, деньги, покупки, поход в ресторан, игра, собрания, пользование Интернетом, эмоции, юмор и смех².

Вместо организмов или общественных систем, о которых писала «первая социология», и действий отдельных людей, которые анализировала «вторая социология», за онтологическую основу общества, за то, что действительно реально, за то, что составляет суть человеческого существования, признаются события, реализующие типичные общественные практики, в конкретных общественных ситуациях, укладывающихся в типичные общественные секвенции (карьеру, биографию). «Некоторые социологи утверждают, что единственной “реальной действительностью” является то, что мы можем заметить, наблюдая за людьми; все другое обозначает навязывание аналитических категорий и приводит к овеществлению аналитической мысли» (Turner, 2002:30).

Поскольку понятия организма или системы были «абстракциями вверх», выше реального человеческого опыта, а понятие индивидуального действия было «абстракцией вниз», ниже реального межперсонального контекста, в который всегда вовлечены люди — в общественные события, в то, что на самом деле происходит в обществе, они интегрируют в себе и влияние более существенных системных структур или их функциональных требований и внутренних императивов, навязанных конституцией действий каждого из участников интерперсональных ситуаций. Как пишет Томас Лукман: «Род бытия, который нам постоянно навязывается, — это повседневная реальность жизни; та реальность явится нам как данная, не подвергающаяся сомнению при постоянном обычном опыте» (Luchman, 1989:20). Повседневная жизнь — это первоисточник и одновременно отражение всего того, что существует в обществе. Именно в ней происходят производство и воспроизводство общественных структур и именно в ней реализуется взаимодействие названных структур. «Мелкие, банальные, фрагментарные ситуации составляют эссенцию человеческого существования» (Maffesoli,

² Представительные тексты такого рода я собрал совместно с Богуня-Боровской в обширном томе «Социология повседневности», который вышел в издательстве «Знак» в 2007 г.

1989:3). «Повседневная жизнь — это именно те рутинные навыки, естественные приземленные аспекты жизни, которые мы принимаем без размышлений и не задаем критических вопросов» (Watson, 2002:189). И поэтому они заслуживают интереса социолога.

Популярность социологии повседневной жизни в начале XXI века обусловлена бурными, радикальными общественными изменениями в эпоху «поздней современности» во главе с мощным технологическим развитием, что очень сильно повлияло на сферу повседневной жизни. Именно здесь появляются новые поразительные явления, ситуации, жизненные порядки. «В повседневной жизни мы наблюдаем наиболее подлинные признаки изменений и трансформации современности» (Gambacorta, 1989:121). Хорошим показателем общественных изменений являются язык и появление новой лексики для обозначения нового технического оборудования и новых организационных форм: супермаркеты, Интернет, сотовые телефоны, дешевые авиалинии, сосуществование, «контактные семьи», развлекательный секс, поселки, огороженные высокими заборами, временная работа. В разговорном языке все чаще употребляются англоязычные термины, приходящие из мировой Мекки современности: шопинг, шейпинг, фитнес, развлекательный секс, плавать и серфить по Интернету, чатиться, эсемэсить, эмэмэсить и др.

Повседневная жизнь отличается от других уровней общественной жизни несколькими чертами.

Во-первых это всегда именно общественное существование, жизнь с другими, коллективная, общинная, проявляющаяся в различных межперсональных связях.

Во-вторых, ее характеризуют определенная повторяемость, ритмичность, рутинность — в масштабе дня, недели, месяца, года и одновременно направленность — в масштабе карьеры или биографии. Циклическое время переплетается с линейным временем.

В-третьих, многие ее проявления знаменует ритуальность, действия по определенному установленному и выполняемому без размышлений сценарию³.

³ Этот аспект повседневной жизни создал основу целой теории, разработанной Рэндаллом Колинзом (2004).

В-четвертых, место расположения, погружение в конкретные, уникальные и неповторимые контексты.

В-пятых, презентизм, сосредоточенность на современности, на текущем моменте.

В-шестых, чувственность, участие телесности и эмоциональности, биологических параметров человечества.

В-седьмых, точная локализация в пространстве. Повседневная жизнь происходит в определенной среде, и характер ее зависит от типа места — дом или улица, или костел, или больница, или бар, или автобус и т.д.

Социология повседневной жизни ставит перед собой три задачи.

Во-первых, предоставить ориентации, объяснение смысла, углубленной интерпретации того, что происходит в жизни каждого из нас, а что скрыто, потому что мы в основном все делаем без размышления, рутинно, привычно, без обязательного «социологического воображения».

Во-вторых, открыть то, что французы определяют названием *art de faire* — искусство поведения, проявляемое в ежедневной человеческой активности, принципы жизненной предусмотрительности, благоразумности поступков, практические знания.

В-третьих, сделать обобщение, но не обязательно в сторону условных прав, а, скорее, в сторону типологии схем повседневной жизни, которые люди внедряют в жизнь в стандартных событиях, раскрывая стандартные синдромы таких событий в виде типичных жизненных практик или типичных секвенций таких практик. Говоря коротко вслед за Альфредом Шютцем: «Мы хотим открыть то, что делается в реальном мире, а не в фантазии нескольких рафинированных и эксцентричных теоретиков» (Schutz, 1970:314)⁴.

⁴ Кажется, что переломным моментом в этом повороте социологии к анализу повседневной жизни стал Всемирный социологический конгресс в Дурбане (ЮАР) в июле 2006 г., где по моей инициативе как президента Международной социологической ассоциации (МСА) основной была тема «Качество общественного существования в глобализирующемся мире». Большинство из 3400 участников конгресса выразили удивление по поводу того, какой огромный резонанс эта тема вызвала в мировой среде социологов. В результате многие заседания сосредоточивали свое внимание на анализе «общественного существования» с перспективы многих социологических субдисциплин, проводимых в 54 исследовательских комитетах МСА.

Выдуманная мной (но весьма возможная) история из одного дня жизни работника банка, которую я сконструировал в предисловии, убедительно показала, какую огромную роль играет доверие в повседневной жизни. Именно здесь — в любви и дружбе, в кооперации и конкуренции, в работе и забаве, в молитве и игре, на улице и в магазине, в больнице и костеле, на стадионе и в кино, в семье и школе, на фабрике и в конторе — мы обращаемся к этой особенной «смазке», скрепляющей межчеловеческие отношения или, употребляя другую метафору, к тому «протезу», который позволяет нам обратиться к другим людям и преодолеть барьер одиночества и неуверенности. Проводимый в этой книге анализ доверия будет придерживаться духа социологии повседневной жизни и в пределах этой тематики стремиться к реализации трех познавательных целей, указанных выше.

В ЦЕНТРЕ ИНТЕРЕСОВ — КУЛЬТУРА

Двойственность культуры

Уже в результате двукратного изменения парадигмы, а еще более — вследствие развития социологии повседневной жизни, культура оказалась в центре интересов социологии. Описывая карьеру, которую сделало это понятие в последних десятилетиях, Ульф Ханнерц говорит о настоящей «истории успеха» (Hannerz, 1993:95). Но поскольку антропологи общества и этнологи как минимум частично поддерживают свой традиционный интерес к культуре *per se*, трактуемой как автономная сфера, в которой изменения носят имманентный характер, постольку социологи сосредоточились на том, что связывает ее с действием.

Благодаря новому взгляду на действие оказалось, что можно ее связать с культурой двумя способами. Перефразируя понятие «двойственность структуры» Энтони Гидденса (Giddens, 2003), можно сказать, что с точки зрения действия существует аналогичная «двойственность культуры». С одной стороны, культура предоставляет резерв для действия (является, как некоторые говорят, «ящиком

с инструментами»). Деятельные люди черпают из нее ценности, чтобы наметить свои цели; нормы, чтобы определить средства для действия; символы, чтобы снабдить ее значением; коды, чтобы выразить ее содержание; рамки, чтобы упорядочить отдельные элементы; ритуалы, чтобы обеспечить им непрерывность и результат. Короче говоря, культура придает деятельности аксиологическую, нормативную и познавательную ориентацию. Тем самым она становится важным детерминирующим фактором, способствующим, благоприятствующим деятельности либо, в других обстоятельствах, тормозящим ее, ограничивающим или даже предотвращающим. С другой стороны, такие действия творческим образом формируют и преобразуют культуру, которая не является постоянной, данной Богом, которая требует, скорее, понимания как сконцентрированный продукт или наследство предыдущих индивидуальных и коллективных действий. Короче говоря, действие является основным фактором, определяющим возникновение новой культуры или ее морфогенез.

Неуловимые факторы культуры

Действия в человеческих сообществах не происходят индивидуально, сами по себе, они, скорее, соединяются в сложные поля (в зависимости от степени их связности, определяемой как группа, община, организация, союз, учреждение, государство, рынки и др.). Осознание этого факта побудило социологов обратить внимание прежде всего на некоторые синтетические особенности культуры таких областей взаимодействия, в которых эти особенности очевидным образом отражаются на их целостном функционировании. Поскольку такие синтетические черты культуры трудноуловимы эмпирическим путем и их сложно обрабатывать, то они часто представляются метафорическим способом. Например, говорится об общественных настроениях, климате или атмосфере, царящей в обществе, о морали, массовой усталости, оптимизме, пессимизме, апатии и т.д. Понятие «субъективность» подразумевает трансформацию общества и предварительное условие его становления (Sztompka, 1991, 2005), так

же как и два ключевых понятия, анализируемых в этой книге, а именно — культура доверия и синдром недоверия, которые, несомненно, относятся к той же самой категории.

Когда мы переходим от синтетического уровня особенностей общественного поля к более подробному описанию его анатомии, к анализу материала, из которого оно построено, культурологическая перспектива направляет наше внимание на особенный вид общественных связей — на мир «мягких» межперсональных реляций. После долгого периода преобладания «твердого» инструментального видения общественных связей, опирающихся на интерес и расчет, и реляций, опирающихся на финансовые отношения, на индивидуалистичную, эгоистичную рациональность, мы становимся свидетелями вновь открываемого другого облика общества — пространства «мягких» моральных связей. Реально общество воспринимается уже не только как коалиция интересов, но и как моральное сообщество.

Слово «моральное» представляется уместным, поскольку позволяет выявить все наиважнейшие аспекты описываемого явления. Мораль, как мы здесь ее понимаем, описывает способы поведения по отношению к другим и определяет, как должны протекать отношения с ними — надлежащим или должным образом. При обосновании желательного поведения обращаются скорее к ценностям, чем к интересам. По мнению Фрэнсиса Фукуямы, моральное сообщество опирается на этические обычаи и взаимные моральные обязательства между членами сообщества (Fukuyama, 1997:17). «По такому определению сообщества в нем менее важна его формальная организация, чем ощущение принадлежности, доверия и ответственности, а также обязанностей в отношении тех, кто разделяет наши ценности, интересы и цели» (Miztal, 1996:2006–2007).

Моральное сообщество предполагает особый способ отношения к другим, которые определяются как «мы»⁵. Критерий принадлежности к этой категории определяют три моральных обязательства. «Мы» — это те, кого мы наделяем доверием, в отношении

⁵ Местоимение «мы» является, наверное, наиважнейшим словом в языке социолога.

которых поступаем лояльно и об интересах которых беспокоимся в соответствии с духом солидарности. Другими словами, в этом понимании тремя основными составляющими морального общества являются:

1) доверие, т.е. ожидание добросовестного поведения других лиц по отношению к нам;

2) лояльность, т.е. обязанность не нарушать доверия, которым наделяют нас другие, и не отходить от принятых обязательств⁶;

3) солидарность, т.е. забота об интересах других и готовность предпринять действия в их пользу, даже когда нарушаются наши собственные интересы.

Эти три вектора обозначают своеобразное «моральное пространство», в котором располагается каждая личность.

Естественно, существуют более сложные, многомерные межличностные отношения «мягкого» типа, которые в разных пропорциях связывают три описанных выше компонента. Это дружба, любовь, патриотизм, отношения начальник–подчиненный (Eisenstadt i Roniger, 1984:3), ритуальное родство и др. Мораль может также появиться как компонент полностью формальных, инструментальных и связанных с интересами отношений: соглашения о труде (например, дух сотрудничества, лояльность по отношению к работодателю), торговых сделках (например, уважение, симпатия по отношению к контрагенту).

Индивидуальным рефлексом моральных уз является самосознание, т.е. дефиниция собственного места в моральном пространстве и очерчивание границ морального пространства, в котором индивид ощущает обязанность доверия, лояльности и солидарности. По-другому – это указание «мы», к которому причисляем собственное «я».

⁶ Естественно, не все соглашаются с таким относительно узким и детальным определением лояльности. Например, Барбале предлагает значительно более общее его понимание: «Лояльность... – это ощущение функциональности системы основных принципов, опираясь на которые приходим к сотрудничеству. Лояльность является выражением доверия к организации» (Barbalet, 1996:80). Я считаю этот способ понимания лояльности достаточно бессодержательным, как бы излишне перекрещивающимся с такими понятиями, как «чувство экзистенциальной безопасности», «доверие к системе» и др.

Обнаружение культурного укоренения каждого отдельного действия является одним из значительных достижений культурологического подхода. Другое основывается на определении общих культурных черт, характеризующих плюралистические и взаимосвязанные множества действий – общественное поле. Еще одним достижением является анализ моральных уз, связывающих индивидуумы в границах общественного поля. Полагаю, что все они имеют принципиальное значение для понимания общественной жизни.

Интеллектуальные источники поворота к культурологии

Когда мы ищем интеллектуальные корни культурологической ориентации в наследстве классической социологии, нам сразу приходят в голову две фамилии. Первая – это Эмиль Дюркгейм и его доктрина общественных фактов (*sui generis*), или коллективных представлений (Durkheim, 2000 [1895]). У него, в моем понимании, речь шла как раз о неуловимых факторах культуры, разделяемых большинством индивидуумов, поэтому имеющих межличностный характер, связанный, скорее, с общественно-индивидуальным полем, чем с каждым индивидуумом в отдельности. Эти факторы, воспринимаемые индивидуумами как внешние по отношению к ним, как свойства поля, в котором они функционируют, а также ограничивающие индивидуальную деятельность, придают им аксиологическую, нормативную и познавательную ориентацию.

Закон, мораль, идеология, религия – типичные примеры Дюркгейма – хорошо подходят к этому описанию. Это именно Дюркгейм упорно подчеркивал моральное измерение общественных уз, связывающих людей, отрицая чисто инструментальный, сконцентрированный на интересах образ общественной связи. «Люди не могут жить вместе без согласия, а значит, не совершая взаимных уступок, не имея между собой сильных и продолжительных связей» (Durkheim, 1999 [1893]:290). Ничего удивительного, что современная культурологическая школа в социологии так часто обращается к Дюркгейму (Alexander, 1988).

Вторым предвестником культурологического подхода является Алексис де Токвиль со своей идеей интеллектуальных обычаев.

«Существование, а в особенности – достаток общества, требует, чтобы помыслы всех граждан связывало и надолго соединяло между собой несколько принципиальных идей. Такое положение вещей может возникнуть только в случае, когда все люди черпают некоторые мнения из общего источника и соглашаются принимать определенное количество устоявшихся убеждений» (Tocqueville, 1996:401).

Помимо несколько ошибочного термина «общественное мнение», который может внушить психологический настрой, подход Алексиса де Токвиля был далек от психологического индивидуализма. В моем понимании, он имел в виду коллективную ментальность, примеры мышления и действий, распространенные в обществе и предоставляющие индивидуумам готовые шаблоны действия. Интеллектуальные обычаи имеют свое происхождение не в умах индивидуумов, а, вероятнее всего, позаимствованы в культурном окружении, интернализированы на уровне личности и выражены в деятельности. Бесспорно, они причисляются к неуловимым факторам культуры в описанном выше понимании.

Интерес к состоянию моральных связей и морального общества проявляли непосредственно или опосредованно множество других классических мыслителей, а особенно те из них, которые вопреки доминирующим настроениям первыми увидели темные стороны современности. Инициированные ими критические дебаты продолжаются до сих пор. Пять из них оказались наиболее продолжительными. *Первый*, или «мотив одиночества в толпе», – спор, тянувшийся от Тённиса Фердинанда (Tonnies, 1988 [1887]) до Рисмана (Riesman, 1996), указывающий на атрофию моральных обществ, изоляцию, атомизацию и индивидуализацию общественной жизни. *Второй*, или «мотив железной клетки», – спор, продолжающийся от Вебера (Weber, 2002 [1922]) до Баумана (Bauman, 1992) и сконцентрированный на процессе формализации, деперсонализации, инструментализации межчеловеческих отношений, на бюрократизации общественной организации и овеществлении споров индивидуумов. *Третий*, или «мотив антиномии», – спор, продол-

жающийся от Дюркгейма (Durkheim, 1951 [1897]) до Мертона (Merton, 1996 [1938]:132–152), подчеркивающий хаотичный и антиномичный характер аксиологических и юридических норм. *Четвертый*, или «мотив отчуждения», – спор, тянущийся от Маркса (Marks, 1960 [1844]) до Зимана (Seeman, 1959), указывающий на обособленность индивидуума от экономических и политических структур, а следовательно, приводящий к утрате самосознания, достоинства и смысла жизни. *Пятый*, или «мотив бунта масс», – спор, начатый Ортегой-и-Гассетом (Ortega y Gasset, 1997 [1930]) и Виртом (Wirth, 1938), подчеркивающий негативные стороны урбанизации и распространения в массах символической культуры как контекста повседневного существования большинства людей.

В современной социологии, кроме продолжающихся классических мотивов, появились новаторские направления исследований, обращающие внимание на «мягкие» неуловимые факторы культуры и «мягкие» моральные узы. Они развернулись вокруг шести теоретических концепций.

Во-первых, одно из этих направлений появилось уже в 1960-е годы в ряде работ, касающихся гражданской культуры. Инициировала его влиятельная книга Габриэла Алмонда и Сиднея Вербы «The Civic Culture» (Almond i Verba, 1965 [1963]). Авторы, занимаясь областью политической жизни, перенесли предмет исследований с традиционной заинтересованности «твердыми» законодательными и институциональными фактами на скрывающиеся за ними «мягкие» факторы – ценности, убеждения и политические компетенции. Политическую культуру они определяют, как «позицию по отношению к политическому устройству в целом и его фрагментам, а также к оценке роли, которую может играть индивидуум в границах системы» (Almond i Verba, [w:] Szczupaczynski, 1995:332). Эти позиции должны охватывать знания, чувства и оценки (познавательные, аффективные и оценивающие аспекты позиций по отношению к политическим объектам).

Во-вторых, в 80-е годы XX века в результате возникновения постдемократических движений и антикоммунистической революции в Центральной и Восточной Европе напомнило о себе и одновременно значительно развилось классическое понятие «гражд-

данское общество» (Keane, 1988; Cohen i Arato, 1992; Alexander, 1992, 1998; Seligman, 1992; Kumar, 1993). Одно из значений этого понятия имеет выраженную культурную коннотацию. Хорошо функционирующее гражданское общество понималось как синоним аксиологического согласия и развитого эмоционального сообщества, объединенного густой сетью групповой лояльности, обязательств и солидарности между людьми. Оно представляло собой свидетельство зрелости общественного мнения и богатой публичной жизни, отождествлялась гражданами с публичными институтами, с заботой об общем благе и уважением права.

В современной социологии (например, в неоянковизме) мы встречаем следующую культурологическую интерпретацию гражданского общества авторства Джеффри Александера: «Гражданское общество является ареной общественной солидарности, рассматриваемой в категории универсализма. Дело в осознании национального сообщества в категории «мы», чувстве связи с другими, которое выходит за границы партикулярных обязательств, чувстве лояльности или интересов. Благодаря ей возникает общая нить тождественности, объединяющая людей, которые в других обстоятельствах не имели бы ничего общего» (Alexander, 1992:2).

В-третьих, анализ французской системы образования привел Пьера Бурдьё к представлению влиятельной идеи «культурного капитала». Французский социолог старался понять, почему несмотря на демократические и эгалитарные формы общественной организации в ней и дальше функционируют прочная иерархия, видимое неравенство и элитарные тенденции. Ключ к решению загадки снова оказался на культурном уровне. Культурный капитал был определен как «правовой институт, т.е. широко распространенный высокий статус культурных сигналов (позиций, предпочтений, знаний, полученных в школе, поведения, достатка и квалификации), используемых для культурного и общественного исключения» (Bourdieu i Passeron, 1979:158). Передача между поколениями такого типа сигналов и ресурсов происходит путем социализации, а также образования через включение их в личное распоряжение или *габитус* индивидуумов.

В-четвертых, экономическая отсталость южной Италии привела Роберта Путнама к идее «общественного капитала», которая получила огромную популярность и была многократно использована в исследованиях (Putnam, 1995a). Путнам понимает общественный капитал как «черты общественной жизни — сети, нормы и доверие, которые дают возможность участникам результативнее действовать вместе в направлении достижения совместных целей <...>. Короче говоря, общественный капитал относится к общественным узам, связанным с ними нормам, а также к доверию» (Putnam 1995b:664–665). Это понятие имело также принципиальное значение для анализа Фрэнсиса Фукуямы (1997), который усматривал в нем тайны экономического развития государств Юго-Восточной Азии.

В-пятых, сравнительные международные наблюдения за доминирующими ориентациями относительно ценности привели Рональда Инглехарта к предлагаемому понятию «постматериалистические ценности», которые в последние десятилетия XX века можно услышать в наиболее развитых обществах (Inglehart, 1988, 1990). Возрастающий интерес к самореализации, жизни в гармонии с природой, культивированию традиций, качеству жизни, здоровью и физической кондиции, собственному достоинству, миру, человеческой солидарности и метафизике указывает на переход от «твердых» интересов экономического характера к «мягким» культурным ценностям. Характерным проявлением этого является быстрый рост количества новых общественных движений (экологических, феминистских, пацифистских) и новых типов общин, обществ и ассоциаций (Amnesty International, Greenpeace, New Age), находящих основы интеграции в новых типах повсеместно признанных культурных ценностей.

В конце концов, моя собственная заинтересованность изменяющимися путями трансформации посткоммунистических государств Центральной и Восточной Европы склонила меня предложить понятие «цивилизационная компетентность», под которым я понимаю широкое собрание культурной предрасположенности, охватывающей готовность к участию в политической и самоуправленческой деятельности, дисциплину в труде, дух предприни-

мательства, стремление к образованию, умение пользоваться техническими средствами, этические принципы, восприимчивость к красоте – все это необходимо для полного укрепления и консолидации демократического строя, рыночной экономики и свободы выражения мыслей (Sztompka,1993).

Можно размышлять над тем, какие интеллектуальные и общественные факторы привели к переносу внимания на культуру, на заинтересованность неуловимыми факторами культуры или трудными для объяснения моральными узлами. Ответ лежит частично в имманентных тенденциях, характеризующих изменения в социологической мысли: использование «твердых» структурных и институциональных объяснений; вызовы, связанные с неразрешимыми загадками; растущее интеллектуальное беспокойство.

Общественные источники поворота к культурологии

Возможно, еще более важными являются причины, которые содержатся в самом обществе и связаны с новыми явлениями, возникающими в нем и направляющими внимание социологов именно на область культуры.

Во-первых, мы имеем дело со все более отчетливым выявлением недостатков и несовершенства некоторых институциональных структур, которые ранее считались стоящими вне дискуссий, – демократии как политического режима, патерналистского государства, рыночного хозяйства. Паралич власти, регресс в хозяйстве и беспокойство в обществе коснулись даже наиболее развитых и состоятельных государств. Барбара Миштал отмечает, что «возникло всеобщее убеждение в том, что основы общественной кооперации, солидарности и консенсуса подверглись эрозии и что существует проблема поиска альтернатив для них» (Misztal, 1996:3). В поисках более глубоких причин проблем, скрытых за фасадом внешне исправно функционирующих институциональных решений, социологи и политологи наткнулись на культурные факторы.

Во-вторых, нарастает осознание того, что эти самые институты могут совершенно иначе функционировать в разных обществах. Уже во время вынужденной модернизации в постколониальный период после Второй мировой войны сравнительные данные свидетельствуют о неудаче западных политических и хозяйственных институтов в некоторых государствах Африки и Латинской Америки, а также о значительном успехе, которого добились в Азии (индийская демократия, японский капитализм и т.д.). Подобные наблюдения указывают на различные судьбы иммигрантов и беженцев из разных частей мира, несмотря на похожие институциональные условия, в которых они оказались в новых государствах. Значительная разница проявляется в той степени, до которой им удастся в них ассимилироваться (например, корейцы и китайцы в сравнении с мексиканцами и пуэрториканцами в США). Причины этих различий обнаружены в фундаментальной разнице между их первоначальным окружением или культурным наследием, которые могут подходить или не подходить к новым структурам.

В-третьих, в области международных отношений существует «нарастающее ощущение, что культура играет ключевую, хотя все еще недооцененную роль в мире политики» (Rengger, 1997:476). Доминирующий взгляд на международную политику через призму прежде всего реальных, или «твердых», хозяйственных интересов отдельных государств оказался подорванным взрывом конфликтов, имеющих корни в ресентиментах, враждебных стереотипах, предубеждениях, партикулярных ощущениях идентичности и даже в контрастирующих между собой стилях жизни, ценностях и ориентациях. Как представляется, религиозный фундаментализм, ощущение этнической и расовой общности, а также новые формы национализма разделяют в наше время людей с особой силой.

В-четвертых, переломные события 1989 г. и падение коммунизма кроме политических и хозяйственных последствий связаны также с огромной культурной и цивилизационной брешью (Sztompka, 1996c). Значение культурного измерения в трансформации посткоммунистических государств проявилось в первую очередь в виде вездесущих препятствий, блокад, барьеров, тормозов, щитов и поворотов на пути к демократии и рынку. Стараясь

понять причины такого «синдрома удивления» (Lepenies, 1992), ослабляющего первоначальный энтузиазм и оптимизм реформаторов, проницательные наблюдатели обратили внимание на скрытые показатели культуры. Три метафоры из этой области являются особенно удачными.

Эндрю Нагурски, корреспондент News Week в Восточной Европе, назвал одну из своих первых после падения берлинской стены статей так: «Стена в наших головах». Таким образом, он указал на тот факт, что «твердые», осязаемые изменения представляют собой только начало, поскольку следы коммунистической культуры, которые она оставила в ментальности людей, будут грузом в посткоммунистических обществах еще долгое время (Nagorski, 1991:4).

Збигнев Бжезинский, размышляя над повсеместно выражаемыми честолюбивыми стремлениями присоединения к Европе, предлагает различать «присоединение к европейскому зданию» и «присоединение к европейскому дому». Здание – это «твердое» архитектурное строение, а дом – «мягкая» территория интимности, лояльности и межчеловеческих уз или место, где можно действительно «чувствовать себя дома». Вступление в общие структуры, политические, юридические и хозяйственные институты – не то же самое, что строительство общего культурного окружения. Эта вторая задача требует значительных усилий, ее нельзя решить с помощью права, она требует неторопливой постепенной эволюции (Brzezinski, 1989).

Временное измерение трансформации государственного устройства было представлено Ральфом Дарендорфом в метафоре «трех часов». В первой книге, которая посвящена «революции» в Восточной Европе, Дарендорф обращает внимание на неизбежность неравномерного темпа реформ на разных уровнях общественной жизни. Быстрее всего стучат часы юристов и политиков, которые в состоянии принять новую конституцию и правовое урегулирование в течение почти одной ночи. Значительно медленнее стучат часы экономиста, который требует больше времени, чтобы управляемое вручную плановое хозяйство вывести на рельсы свободного рынка. Медленнее всего стучат «часы гражданского общества»,

которые отмеряют быстроту изменений в невидимой невооруженным глазом сфере культурного наследия (Dahrendorf, 1991). Это запаздывание изменений в культуре становится причиной значительной части неожиданных задержек и фрустраций, которые сопровождают реформы в посткоммунистических государствах.

ДОВЕРИЕ — ТЕМА КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Современный интерес к доверию является только одним из аспектов культурологического поворота в социологической теории. Он отражает растущий интерес к области «мягких» культурных переменных, трудно учитываемых факторов общественной жизни. Существуют, однако, и особые поводы, по которым именно доверие, а не другие «мягкие» факторы оказалось в центре интересов теоретических дебатов. Естественная привлекательность этой тематики может проистекать из того факта, что она имеет богатую и долгую интеллектуальную традицию в философии, общественной и политической мысли, а также в этике, представителями которой были Гоббс, Локк, Смит, Фергюссон и др. Она также привлекала внимание как классиков социологии XIX века — Тённиса, Зиммеля и Дюркгейма, так и классиков XX века — таких, как Парсонс или Рисман (Misztal, 1996).

Роль доверия в современном мире

Важным является тот факт, что в современном обществе особое значение придается проблематике доверия. Рассмотрим более подробно некоторые аспекты таких характерных для нашего времени зависимостей от конкретных условий, ощущений индетерминации и неуверенности.

Во-первых, значительнее влияют на мир, в котором мы живем, целенаправленные действия людей. Общества формируются

и видоизменяются, история неустанно творится и преобразуется (харизматическими предводителями, общественными движениями, политическими партиями, правительствами, парламентами, изобретателями, открывателями, реформаторами и др.). Все большее число людей активно выбирают ориентацию на будущее и видят себя субъектом права, по крайней мере в границах избирательных процедур, участия в общественных движениях, политических партиях и добровольных обществах. «Степень влияния на наши будущие судьбы, которое мы приписываем нашей деятельности, кроме зависимости от конкретных общественных условий, принципиально изменяется в ходе истории» (Luhmann, 1988:98). Создается впечатление, что мы живем во времена, когда «будущее общества во все большей степени зависит от решений, которые мы принимаем сами» (Luhmann, 1994:xii). Мы перешли от обществ, опирающихся на судьбу, к обществам, опирающимся на человеческую субъективность.

Для того чтобы активно и конструктивно примериться к будущему, мы должны оказывать доверие. Политики должны верить в эффективность и одобрение предлагаемых ими стратегий, учителя – в способности своих учеников, изобретатели – в надежность и полезность своих новых продуктов, а простые люди должны верить всем тем, кто занимается представительской деятельностью (Dahrendorf, 1991), выступая от их имени в областях политической власти, хозяйства, техники, науки и т.д.

Во-вторых, разнообразные элементы нашего мира стали в большей степени взаимозависимыми. В границах каждого общества происходят разделение и специализация ролей, функций, профессий, интересов, стилей жизни или склонностей в огромном масштабе, из-за чего в большей, чем когда-либо, степени реализуется идея «органичной солидарности» в понимании Дюркгейма (Durkheim, 1999 [1893]). Процесс глобализации соединил множество обществ в сеть гораздо более тесных взаимных зависимостей – политических, военных, хозяйственных, финансовых, культурных. Сотрудничество, как в международном масштабе, так и в пределах отдельных обществ, становится жгучей необходимостью, основным вызовом, но в равной мере и пространством не-

уверенности. «Разделение труда, хоть и является источником богатства, в огромной степени ставит нас в зависимость от того, будут ли другие в состоянии выполнить свои обязательства» (Clarke i Short, 1993:384). Поскольку мы все больше должны рассчитывать на сотрудничество с другими, растет доверие к их надежности. «Поступательный процесс углубления глобальной взаимозависимости еще более увеличивает потребность в доверии как необходимом условии сотрудничества» (Miztal, 1996:269).

Крайние формы, которые принимает разделение труда, а также огромное различие и сегментация ролей, исполняемых индивидуумами одновременно по отношению к разнообразным партнерам (в сложных комбинациях ролей и комбинациях статусов (Merton, 2002:410–424)), делают поведение людей, исполняющих свою роль, менее предсказуемым, чем когда-либо.

Чем более дифференцированными являются система ролей и сопутствующий этому быстрый рост их количества, тем более возможным становится приписывание некоторой степени недолговечности каждой конкретной роли (либо набору ролей), а отсюда тем более возможным — а может, даже и обязательным — становится ведение переговоров относительно ожиданий, связанных с ролью. Большая неопределенность и возможность обсуждения ожиданий, связанных с ролью, способствуют развитию доверия как формы общественных отношений (Seligman, 1997:39).

В-третьих, общественную жизнь наполняет все большее количество новых угроз и опасностей, возникновению которых мы сами были причиной. «Чем в большей степени техника накладывается на естественную среду и общество, тем более непредсказуемой становится жизнь. Сложные отношения между отдельными технологиями, накладывающими свой отпечаток на природу и общество, создают еще большее число непредвиденных последствий» (Stivers, 1994:91). Достижения цивилизации и техники кроме неопровержимой выгоды создают бесчисленные возможности для фатальных по своим последствиям катастроф, а также побочных эффектов (например, промышленные катастрофы, уничтожение окружающей среды, изменение климата, болезни, вызванные цивилизацией).

Наша деятельность неожиданно обратилась против нас самих. «Растущая сложность общества и техники увеличивает вероятность того, что некоторым из ключевых элементов системы нельзя полностью доверять» (Clarke и Short, 1993:384). Преодоление этих явлений, характерных для «общества риска» (Beck, 2004), требует увеличения ресурсов доверия.

В-четвертых, мир, в котором мы живем, предлагает нам все больший объем возможностей. Во всех областях жизни (например, потребление, образование, работа, отдых) спектр потенциальных вариантов выбора огромен. Чем больше существует возможностей, доступных людям, тем менее предсказуемыми становятся принимаемые ими решения. В равной мере это касается как нас самих, так и наших партнеров.

Чтобы выбрать среди возможных путей действия (например, поддержать того или иного политика, обратиться к тому или иному врачу, купить скорее этот, чем другой продукт, положить деньги скорее в этот, чем в другой банк), мы должны часто прибегать к доверию. На том же самом основании появляется неуверенность в отношении действий, которые предпринимают другие, имея в распоряжении набор дифференцированных возможностей (например, какую политику будет реализовывать президент, какое лечение предложит врач, какую цену товара установит производитель, как банк вложит наши деньги). И это снова делает доверие необходимой составляющей наших действий. «Доверие становится тем существеннее для наших решений и действий, чем больший набор доступных возможностей находится в распоряжении других» (Gambetta, 1988b:219).

В-пятых, многие области современного общественного мира становятся непрозрачными для его участников. Сложность институциональных, организационных и технических систем, а также все более глобальный диапазон их функционирования делают эти системы непонятными для простого человека, а часто и для экспертов. Так кто же обладает полными знаниями о глобальных финансовых потоках, колебаниях курсов акций на биржах, компьютерных сетях, телекоммуникации, транспорте или административных механизмах, руководящих, правительственных, военных или междуна-

родных структурах? Чаще, чем когда-либо ранее, мы должны действовать вслепую, как бы имея перед собой черный ящик, от правильного функционирования которого все в большей степени зависит реализация наших потребностей и интересов. Доверие становится необходимой стратегией продвижения вперед при столкновении с непрозрачностью общественного окружения. Без доверия мы были бы парализованы и неспособны к действию,

В-шестых, родственная предыдущей черта современного общества — это растущая анонимность лиц, от действий которых зависит наше существование и благополучие. Все чаще мы не знаем людей, управляющих учреждениями и организациями, операторов технических систем, производителей товаров или поставщиков услуг. К тому же мы обычно не имеем возможности влиять на их действия, контролировать и управлять ими. Они остаются скрытыми, целиком от нас независимыми, в то время как мы в большой мере зависим от их поступков (например, мы целиком зависим от пилота самолета, на котором летим, от производителей лекарств, которыми лечимся, от рабочих, которые собрали наш автомобиль, от поваров, которые приготовили купленную нами пищу, от контролеров, которые проверяют наши налоговые декларации, от менеджеров банков, которые устанавливают процентные ставки для наших сбережений, от операторов телефонов, которые соединяют нас с друзьями, и от работников почты, которые пересылают наши письма, хотя существует небольшая вероятность, что мы познакомимся с кем-нибудь из них персонально). В бесчисленных ситуациях мы должны полагаться на эффективность, ответственность и добрую волю анонимных «значимых неизвестных». Нет другого способа обойти эту анонимность, кроме как прибегнуть к доверию.

В-седьмых, мир, в котором мы живем, наполняется все большим числом незнакомых нам лиц. По причине массовых миграций, туризма и путешествий мы сталкиваемся с чужими людьми, временами просто окружены ими со всех сторон. «Чужие представляют то, что нам неизвестно, <...> неизвестное культурное пространство, которое отделяет внешнее от “знакового” мира, сформированного традициями, с которыми идентифицирует себя коллектив» (Beck,

Giddens, 1994:81). Доверие становится необходимым ресурсом, позволяющим справиться с присутствием чужих.

Культурологическое направление и карьера понятия «доверие»

Существует, следовательно, несколько причин – интеллектуальных и общественных, имманентных и внешних – новой волны интереса к тематике доверия. В отличие от более ранних психологических подходов, когда доверие трактовали как позицию индивидуума, в настоящее время его все чаще считают свойством межчеловеческих отношений, атрибутом общественно-индивидуального поля, в котором функционируют люди, культурным ресурсом, используемым индивидуумами в их деятельности. Культурологическое направление в подходе к доверию представляется бесспорным, если принять во внимание, что доверие становится основной составляющей всех шести представленных ранее теоретических концепций, симптоматичных для современного интереса к культуре.

Во-первых, доверие является важным измерением политической культуры. Как подчеркивают Алмонд и Верба, «гражданская культура» закладывает «общее ощущение обладания политической компетенцией и взаимного доверия к гражданам» (Almond i Verba, 1980:4). Доверие к политике воспринимается как отражение более обширного климата доверия, господствующего в обществе. «Общий климат доверия, господствующий в обществе, распространяется на доверие, связанное со сферой политики» (Almond i Verba, 1965:228).

Существование этого второго доверия становится необходимым условием жизнеспособности политической системы. Аналогично для Роберта Даля «климат доверия входит в состав основных свойств либерально-демократической политической культуры» (Parry, 1976:129–130, комментирует понятие полиархии Даля [1971]). Этот взгляд в последнее время повсеместно появляется в политологической литературе. «Совсем недавно доверие признано ключом к “гражданской” политической культуре» (Silver,

1985:52). «В литературе, касающейся политической культуры, доказывается, что эволюция и продолжительность массовой демократии требуют возникновения определенных обычаев и позиций среди общества в целом, которые бы их поддерживали. Одной из наиболее необходимых позиций является ощущение доверия между людьми» (Inglehart, 1988:1204).

Во-вторых, с тех пор как доверие трактуется как культурное явление, оно становится важным аспектом гражданского общества. Связанная сильными узами солидарная община граждан, принимающих участие в политике и лояльных к власти, не могла бы существовать без горизонтального доверия, каким граждане взаимно одаривают друг друга, а также вертикального доверия к публичным институтам. Знаменательно, что Джеффри Александер причисляет противопоставление «доверчивый – подозрительный» к главным измерениям «поляризованного дискурса гражданского общества» (Alexander, 1992:293).

В-третьих, доверие считается важным, хоть и скрытым, измерением культурного капитала. Речь идет о доверии инклюзивного характера в границах групп высокого статуса (своего рода классовая солидарность). Аристократическая гордость, правило *noblesse oblige*, пример «джентльмена», – это только один из нескольких примеров правил, которые создают взаимное доверие в границах замкнутых общин.

В-четвертых, доверие является основной составляющей общественного капитала. Путнам определяет общественный капитал как сеть спонтанных добровольных обществ, проникнутых атмосферой доверия. Считается, что участие и доверие взаимозависимы – доверие рождается в обществе, имеющем разного рода общественные объединения и возможность вступления в них всех желающих. «Теория общественного капитала предполагает, что чем чаще мы объединяемся с другими людьми, тем больше им доверяем и *versa vice*» (Putnam, 1995b:665).

В-пятых, доверие имеет также связь с постматериалистическими ценностями. Заинтересованность общиной, солидарностью и гармонией в межчеловеческих отношениях влечет за собой придание значения доверию. Эмпирически было задокументировано,

между прочим Инглехартом (Inglehart, 1990), что качество жизни и субъективное ощущение удачи тесно связаны с возникновением обобщенного доверия.

В-шестых, доверие является составляющей цивилизационных компетенций. Оно представляет собой предварительное условие политического участия, предприимчивости, готовности пользоваться новыми технологиями.

К СОЦИОЛОГИИ ДОВЕРИЯ

Исследование доверия оказывается важной составляющей эмпирических традиций, развивающихся вокруг названных выше и родственных им понятий. Кроме непосредственного интереса к этой тематике, когда о доверии говорится в контексте более широких культурных явлений, оно выступает также как автономный предмет теоретических исследований. Естественно, доверие не является новым понятием, его корни уходят в античность, а в позднем периоде проходит сложную и долгую эволюцию. «Идея доверия имеет многовековую интеллектуальную традицию» (Silver, 1985:52). Исчерпывающее описание такого рода в истории мысли мы имеем благодаря Силверу (Silver, 1985), Мишталь (Misztal, 1996) и Селигману (Seligman, 1997).

В настоящей книге я обойду исторические корни понятия, которые можно найти в философии, теологии, общественно-политической мысли, этике, и ограничусь анализом тех работ, которые в течение последних трех десятилетий инициировали и поддерживали новую волну исследований теоретиков социологии. Именно родившиеся благодаря ей идеи являются основой для начатого мной опыта синтеза, именно ее я попробую развить с помощью предыдущих авторов. Их работы будут постоянно привлекаться при проведении анализа, поэтому я назову только те книги, которые считаю наиболее значительными в проходящих в последнее время дебатах о доверии.

В 1979 г. Никлас Луман опубликовал важный анализ проблемы доверия, в котором связал ее с характерным для современ-

ного общества ростом сложностей, неуверенности и риска. Впервые кто-то выдвинул мысль, что доверие не является устаревшим ресурсом, типичным для традиционных сообществ, а совсем наоборот — оно приобретает новое значение с развитием современных общественных форм, становясь действительно необходимым в текущей фазе современности.

В 1983 г. Бернард Барбер начал проводить анализ проявлений доверия в различных учрежденческих и профессиональных областях современного общества. Используя особенно пронизательную и оригинальную категорию уполномоченного доверия, он предложил полезную типологию, базирующуюся на видах ожиданий, связанных с доверием. В 1984 г. Самуэль Айзенштадт и Луис Ронигер назвали доверие основной составной частью отношений между патронами и клиентами, которое появлялось в различных видах от античности до современности.

В 1988 г. Диего Гамбетта издал книгу, в которой собрал статьи многих авторов, анализирующих проблемы доверия и недоверия в разных контекстах, с разных точек зрения. Он сам описал доверие в закрытых общинах, таких, например, как мафия.

В 1990 г. Джеймс Колеман посвятил проблеме доверия два раздела своей обширной интерпретации общественной теории рационального выбора как чисто рациональной сделки. Тем же путем в 1990-е годы пошел Рассел Хардин (Hardin, 1991, 1993, 1996), который в многочисленных работах последнего периода расширил рамки теории рационального выбора анализом недоверия. Также в 1990-е годы Энтони Гидденс, сначала сам (Giddens, 1990a, 2006), а затем вместе с Ульрихом Бекем и Скоттом Лешемом (Bek, Giddens, Lash, 1994), отнесся к доверию как к характерной составляющей поздней современности, развивая лухманновский мотив сложности общественной жизни, неуверенности и риска.

В 1995 г. пресловутый пророк «конца истории» Фрэнсис Фукуяма, основывая свою аргументацию на опытах Китая, Японии и других стран Юго-Восточной Азии, представил исчерпывающий анализ и апологию доверия как необходимого условия исправного функционирования экономических систем. В 1997 г. Адам Селигман представил интерпретацию доверия как явления, характер-

ного для современности, связанного с разделением труда, специализацией и плюрализацией общественных ролей, а также вытекающих из этих процессов изменчивых и возникающих в процессе переговоров ожиданий, связанных с этими ролями.

В 2002 г. Рассел Хардин обобщил свои ранние работы в целостную теорию доверия, основывающуюся на понятии «проекция интереса партнера» и одновременно интерпретировал доверие как достоверность в выполнении обязанностей в качестве рациональной стратегии будущей выгоды от продолжения контактов с партнером, при которых приобретенная репутация ценится выше, чем возможный обман. В 2004 г. он распространил эту теорию на явления недоверия или отказа в доверии.

Тот же акцент на недоверие мы находим в обширном коллективном труде под редакцией Маттея Догана. Опираясь на богатый эмпирический анализ, новую точку зрения предложил в 2002 г. Эрик Усланер, утверждая, что доверие является вопросом определенной моральной позиции, привитой правильной социализацией, а не результатом стратегического расчета. В 2005 г. Чарльз Тилли связал проблему доверия с функционированием общественного капитала, введя идею «сетей доверия», которые остаются в исторически дифференцированных отношениях с государственной властью.

В том же году Диего Гамбетта и Хизер Хэмилл в соответствии с новым течением «социологии повседневной жизни» свели проблему доверия до уровня «улицы», показав, каким образом таксисты в городах, где имеется серьезная уличная преступность, оценивают потенциальную достоверность клиентов, прежде чем согласятся на поездку.

Здесь мной названы только определенные вехи постоянно развивающихся исследований проблемы доверия, только те, которые вносят существенный вклад в общую теорию доверия. Кроме них имеется множество эмпирических исследований доверия в различных контекстах. Они не имеют, однако, непосредственного теоретического значения — это научные исторические описания, касающиеся генеалогии самой идеи, представляющей крутую, полную резких поворотов «дорогу», по которой идет

человеческая мысль (Misztal, 1996), или незначительные эмпирические исследования по созданию доверия в организациях различного типа (Kramer i Cook, 2004).

Проблематика доверия постоянно оживляет проходящую дискуссию и расширяет сферу исследований многих ученых. Кажется, что в этом месте нужно остановиться на некоторое время и подвести итог полученных достижений, уточняя и систематизируя их для того, чтобы перенести анализ на более высокий уровень теоретической изощренности и, используя полученные ранее результаты, сделать шаг вперед.

Часть II
ТЕОРИЯ

Глава 2

ИДЕЯ ДОВЕРИЯ

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ ДЕЙСТВИЯ И ДОВЕРИЕ

В этом разделе я попробую представить систематическое объяснение понятия «доверие». Вывод будет развиваться постепенно, шаг за шагом, от наиболее общих размышлений к подробному определению доверия и различию его типов. Поскольку доверие, бесспорно, появляется в контексте человеческих действий, то исходным пунктом будет вступительная зарисовка тех их особенностей, которые связаны с доверием.

С нашей точки зрения, самой существенной чертой действия является его ориентирование на будущее. «Все человеческие действия происходят во времени, начинаясь в прошлом, которое не может быть изменено, и устремлены в будущее, которое остается неизвестным» (Barbalet, 1996:82). Все человеческие действия ориентированы на будущее, потому что как цели, к которым мы стремимся, так и непреднамеренные, не зависящие от нашей воли результаты прилагаемых нами усилий всегда достигаются позднее по времени, чем совершаются те действия, которые мы предпринимаем, чтобы придти к этой цели. Между тем, что мы делаем, и тем, что получаем в виде намеренного или ненамеренного результата нашей активности, неизбежно существует смещение по времени. Естественно, временной интервал, в котором мы можем ожидать результата, различен. Он может быть почти моментальным, например, когда мы кипятим воду для чая, может занять продолжительное время, когда подаем заявление в учреждение, и еще более длительным, когда начинаем копить деньги на новый автомобиль. Так или иначе, результаты наших действий появля-

ются в мире, отличающемся от того, в котором эти действия мы начинали. В особенности это касается сложных действий, имеющих секвенционный, многоэтапный характер, например таких, как поступление в университет, написание книги, образование семьи или профессиональная карьера. Чем дольше мы ожидаем результата наших сегодняшних действий, тем больше степень неуверенности, поскольку может появиться множество дополнительных непредвиденных обстоятельств.

Мир изменяется главным образом независимо от наших желаний. Он изменяется из-за природных явлений (например, землетрясений, наводнений, лесных пожаров) или в результате действий, предпринимаемых другими людьми (например, паника или крах на бирже; толпы, выходящие на улицу, с тем чтобы выразить протест против правительства; армии, вступающей на чужую территорию). Во всех случаях эти изменения могут иметь для меня негативные последствия (например, я могу потерять дом в результате землетрясения, сбережения всей моей жизни в результате финансового кризиса или семью во время войны). Но мир также изменяется в ответ на наши действия. Он может измениться в соответствии с нашими желаниями (например, цветы, которые мы посадили в саду, расцветают весной; правительство меняется в результате революции; популярность президента растет благодаря удачной кампании в прессе). Мир может измениться иначе и даже вопреки нашим намерениям (например, я хотел пофлиртовать с девушкой, а все кончилось в суде, куда меня вызвали за сексуальное домогательство; я хотел произвести впечатление на людей, купив резиденцию класса люкс, но вызвал этим волну зависти и потерю всех друзей). Понятие «реакция бумеранга» (Merton i Kendall, 1944) точно описывает эту типичную для человеческой жизни сложную ситуацию.

Будущее состояние мира остается, в принципе, всегда неизвестным, потому что оно еще не существует. «Общественную жизнь характеризует постоянное напряжение из-за того основного принципа, что будущее неотвратимым образом непознаваемо» (Barbalet, 1996:82). Мы можем говорить о вечном эпистемологическом барьере, который нас отделяет от будущего. «Мы не в состоянии полу-

чить достаточных знаний о будущем. Более того, это касается будущего, которое мы создаем сами, принимая самостоятельные решения» (Luhmann, 1994:12–13).

Прогнозирование и контроль

Сказанное выше не обозначает, однако, что мы не можем стараться предвидеть то, что нам принесет будущее. Это касается одновременно и событий, не зависящих от наших действий (происходящих во внешнем мире), и того, что произойдет в результате действий, которые мы предпринимаем (как реакция на то, что мы делаем). Можно говорить о разных уровнях такого прогнозирования. Временами мы в состоянии предвидеть что-то с почти полной уверенностью (например, что солнце зайдет вечером; что мяч, по которому пробил Рональдо, в конце концов, упадет на землю; что на леднике Китшштайнхорн в Альпах в январе будет снег)¹. По понятным причинам мы не будем говорить о доверии, когда почти уверены в будущих событиях. Предложение «Я верю, что солнце зайдет сегодня вечером» звучит исключительно глупо. Однако в большинстве других ситуаций мы можем предвидеть будущее только с определенной вероятностью (например, что в ноябре в Кракове пройдет дождь, что правительство не выполнит своих предвыборных обещаний, что обиженный друг примет извинения). Вероятность, по определению, оставляет неуверенность по поводу конечного результата, возможность того, что наши предвидения не подтвердятся.

Заметим, что в такой ситуации разговор о доверии иногда имеет смысл. Предложения «Я верю, что мой друг примет извинения» или «Я не верю правительству, что оно выполнит свои предвыборные обещания» звучат очень убедительно.

¹ Необходимо обратить внимание на то, что мы говорим о безусловных предвидениях или о том, что Карл Поппер назвал «пророчеством» (Popper, 1989). В случае обусловленных предвидений, опирающихся на хорошо обоснованные, проверенные законы, мы можем, естественно, быть уверенными в том, что если имеют место определенные начальные обстоятельства «а», то должно произойти событие «б». Однако остается неуверенность, имеют ли место начальные условия «а».

Удивительно прозвучало бы, если бы мы сказали: «Я верю, что в Кракове в воскресенье будет светить солнце» или «Я не верю, что этот вулкан не начнет извержение». Интуитивно мы чувствуем, что доверие должно быть направлено к людям, а не к природным объектам или явлениям. «Я доверяю японским автомобилям» или «Я доверяю скоростной железной дороге во Франции» — так на самом деле мы относимся к системам, созданным людьми, и косвенно выражаем доверие их конструкторам, производителям и операторам, изобретательность и работа которых в каком-то смысле закодирована в объектах. Зато если объект носит исключительно природный характер, мы чувствуем, что о них не следует говорить в категориях доверия. Например, если бы мы сказали: «Я верю, что дерево вырастет», «Я верю, что будет сильный ветер» или «Я верю, что эта земля даст богатый урожай», то нарушили бы обычный понятийный смысл.

В конце нам осталась широкая категория ситуаций, в которых невозможны даже вероятностные предположения. Будущее, в основном, нам неведомо (например, я не могу знать, как поведет себя прохожий, когда спрошу его о том, как пройти куда-либо; не могу знать, пьян ли водитель, которого я обгоняю на автостраде; не могу знать, как долго продлится бум на бирже и принесет ли инвестиция доход). Повсеместная зависимость от конкретных и неопределенных обстоятельств является чертой человеческой судьбы. «Мы должны научиться жить так — всегда настороже, балансируя между определенностью и изменчивостью ситуации, осознавая это, но не давая себя парализовать жизненным случайностям» (Earle i Svetkovich, 1995:63). Доверие становится основным ресурсом, средством, которое нам это позволяет.

Возвращаясь к предыдущим примерам: я не был уверен в его реакции (знает ли? захочет ли мне сказать?), но решил спросить незнакомого, как пройти на такую-то улицу; я отважился проехать около другого водителя на автостраде (не зная, не свернет ли он случайно на мою полосу); я приобрел на бирже акцию (хотя каждый знает, какими рискованными могут быть надежды) только потому, что решился доверить. Таким образом, кажется, что доверие тесно связано с неуверенностью относительно будущего,

по крайней мере тогда, когда эта неуверенность касается человека, а не исключительно природного явления.

Чтобы иметь бóльшую уверенность относительно будущих событий, а не только их предвидеть, нам приходится некоторые из них временами контролировать. Этот контроль охватывает различные уровни. Будущие события мы можем контролировать полностью, если располагаем средствами принуждения или имеем полную власть над кем-то другим (например, тюремный надзиратель может запереть осужденного в камере; бандит может отобрать у меня бумажник; хирург может вырезать мне все, что захочет, когда я нахожусь под наркозом). В случае полного контроля над каким-либо явлением доверие, естественно, не играет никакой роли. Здесь не должно быть нашего собственного контроля. Достаточно нашего знания, что другие находятся под полным контролем, проводимым не нами, а, например, государственными органами или учреждениями. Предложение «Я верю, что заключенные не убегут из тюрьмы» звучит абсурдно. Или подобно этому: «Руководитель партии уверен, что депутат проголосует в соответствии с директивами, поскольку существует партийная дисциплина». Эту абсурдность использовал в забавных рисунках один из польских сатириков: некто ведет собаку на поводке, пес рвется и лает, а хозяин говорит: «Эй, я могу потерять к тебе доверие». Полная власть не требует доверия.

В остальных ситуациях, когда у нас нет полной власти, мы можем только влиять на явления, не имея полной уверенности в конечном результате. Например: возможно, я уменьшу риск сердечного приступа путем систематических упражнений; увеличу свой шанс на повышение по службе, если буду прилежно работать; моя подруга, наверное, даст себя уговорить пойти со мной в кино, если я буду настаивать. Во всех этих случаях всегда существует доля неуверенности относительно результативности нашего контроля. В связи с этим мы можем уже говорить о разумном доверии. Предложения «Я верю, что подруга пойдет со мной на дискотеку» или «Я верю, что шеф даст мне премию» звучат естественно. Стоит, однако, обратить внимание, что и здесь оправдывается наша начальная интуиция, позволяющая говорить о доверии. Неуверен-

ность относительно контроля (влияния, власти) должна относиться к людям, а не к природным явлениям. Звучало бы странно, если бы мы сказали: «Я верю, что река не зальет поля», но если мы скажем: «Я верю, что спасательные службы готовы к разливу», то это звучит лучше.

Доверие имеет еще большее значение в третьем типе случаев, когда мы находимся в ситуации бессилия, когда мы лишены какого-либо контроля над происходящим (например, я не имею никакого влияния на решение президента об увеличении налогов, не в состоянии удержать террориста от взрыва бомбы). В таком случае остается найти спасение в доверии (я должен верить, что президент имел серьезные причины для принятия такого решения или что террориста удержит совесть). Кажется, что доверие сильно связано с неуверенностью в будущем; оно приходит нам на помощь в том случае, когда мы не имеем полного контроля над будущими событиями, но только тогда, когда все зависит от людей.

Действия других: непредсказуемые и невозможные для контролирования

Все действия происходят в определенной среде и ориентированы на мир. Это может быть мир природы. Он играет для меня важную роль, когда я сажаю цветы, охочусь в лесу или плаваю в море. Но самое большое значение имеет общественный мир, который состоит из других людей и их действий, а также некоторые наиболее устойчивые эффекты их деятельности — группы, организации, учреждения, а также результаты таких действий — здания, дороги, автомашины, телевизионные приемники и т.д. Мы не направляем доверие на мир природы. Удивительно будет звучать, если мы скажем: «Я верю, что пойдет дождь» или «Я верю, что расцветут цветы», но слова «Я верю, что метеорологи предвидят дождь» или «Я верю, что садовник будет хорошо ухаживать за цветами» прозвучат совершенно естественно. Доверие принадлежит к человеческому, гуманитарному, а не к природному дискурсу.

Как я говорил ранее, доверие, направленное на объекты, имеет смысла только тогда, когда они являются созданиями человека, поскольку тогда косвенно выражается доверие людям, которые стоят за ними, которые их сконструировали и изготовили. В этом случае нельзя сказать: «Я верю, что засветит солнце», но можно сказать: «Я верю, что эта машина поедет». Пользуясь иногда понятием доверия по отношению к объектам или природным явлениям, мы в полном смысле метафорически приписываем природе целенаправленность, придавая ей человеческие черты. Мы связываем происхождение природных явлений с какими-то *quasi* – человеческими субъектами. Только благодаря антропоморфическим силам природы мы можем пользоваться категорией доверия относительно природных явлений. Например, так происходит, когда мы говорим: «Я верю, что духи предков заботятся о нашем урожае» или «Я верю, что Бог остановит эту эпидемию». Это случаи предельные, которые не нарушают утверждения, связывающего доверие исключительно с действиями по отношению к человеческой среде.

Попробуем теперь сузить перспективу, оставив в стороне область природных явлений и принимая во внимание только общественные явления, т.е. подлинную область доверия. Другие люди и их действия составляют самую важную среду нашей жизни и являются главными адресатами наших действий. С ними мы можем, по крайней мере, сосуществовать, мы должны согласовывать с ними свои действия, а на более продвинутых этапах развития человеческого общества, когда появляются сложное разделение труда, специализация ролей или профессий, – сотрудничать с ними. Другие нам необходимы для реализации наших интересов, а их реакция на наши действия позволяет понять уровень этой реализации. Их реакция также необходима для подтверждения смысла, который мы придаем каждой ситуации, в которой действуем, и для обеспечения, таким образом, общественного мини-порядка. Проблема общественной среды заключается в том, что ее характеризует весьма высокий уровень неуверенности и невозможности установления над ней контроля. «Обратимся к совершенно новому измерению сложности – субъективного «естества» других человеческих особей, которые мы воспринимаем и которые пони-

маем» (Luhmann, 1979:6). Одно только важно — входя в интеракцию с другими, мы должны постоянно формулировать свои ожидания, связанные с их действиями. «Каждая общественная интеракция — это процесс, в котором неустанно принимаются во внимание ожидания, имеющие частично познавательный, частично эмоциональный, а частично моральный характер» (Barber, 1983:9).

Чаще всего мы не в состоянии предвидеть слишком многого, поскольку не умеем точно и правильно предвосхищать действия других людей. «Никогда неизвестно, как другой человек поведет себя в будущем» (Dunn, 1988:85). Если бы мы могли предвидеть все от начала до конца, если бы наши прогнозы всегда исполнялись, доверие потеряло бы смысл. Но находясь среди других людей, часто, возможно даже чаще, чем в случае природных явлений, мы находимся в ситуации неуверенности, растерянности и удивления. Одна из причин этого имеет эпистемологическую природу — нам просто не хватает существенной информации. Наблюдая за конкретными действиями других людей, мы не располагаем достаточными знаниями о механизмах, направляющих их действия, не знаем также их мотивов и намерений. Мы ощущаем «непрозрачность намерений и стремлений других людей» (Seligman, 1997:43). Этот факт признают представители различных теоретических школ. Корифей холистического подхода системной школы говорит: «Поскольку каждый человек воспринимает мир по-своему и может по-разному воспринимать различные события, он может для других быть источником абсолютной ненадежности» (Luhmann, 1979:6). Почти такие же слова мы слышим от представителей индивидуалистической ориентации, школы рационального выбора: «Мы можем иметь предположения о мотивах людей, с которыми начинаем общаться, но мы никогда не узнаем их непосредственно, а качество товаров и услуг, которые нам предлагаются, остается для нас часто неизвестным или мы знаем их только приблизительно» (Kollock, 1994:317).

Мы должны также понять, что те действия, которые с нашей точки зрения важны, входят в интеракцию со многими людьми (или действуют под их влиянием), в свою очередь создающими для них круг партнеров или «влиятельных других»

(Mead, 1964). Их поступки мы можем описать как очень сложное производное этих различных влияний. Мы не в состоянии разумом охватить эту неповторимую комбинацию связей, даже если мы знаем основные правила, управляющие единичными интеракциями².

Вероятно, не только отсутствие соответствующего знания не дает нам возможности получить правдивый прогноз действий других людей. Не углубляясь в более серьезную философскую дискуссию на тему индетерминизма, хочу лишь указать на один факт — он может быть связан с онтологией человеческих существ. Человеческие действия по многим причинам в большой мере невозможно предвидеть. Людям кажется, что у них есть определенное право на свободу действий, «тревожный потенциал разнородного поведения» (Luhmann, 1979:39), и они всегда имеют возможность «поступить по-другому» (Giddens, 2003), сделать что-либо из каприза, шалости и тем самым привести к провалу даже самые обоснованные прогнозы. Именно это явление Аннет Байер называет «неопределенной властью других» (Baier, 1986:250), а Адам Селигман — «свободой, субъективностью, а отсюда и фундаментальной непроницаемостью других» (Seligman, 1997:69).

Непредвиденность становится еще более очевидной, когда мы встречаемся с коллективными или объединенными действиями многих людей, сложные взаимоотношения которых приводят к возникновению качественно новых свойств для непредвиденных результатов совместных действий с точки зрения отдельных участников. Примеры эффектов макроуровня, являющихся результатом классификации поведений на микроуровне, — это колебания спроса и предложения, рост конъюнктуры или спада, циклы изменений преимущества «быков» и «медведей» на бирже, непредвиденные результаты парламентских выборов и др.

Наконец, люди характеризуются, как говорят социологи, «склонностью к размышлениям». Это означает, что люди действуют

² Это напоминает желание предвидения, где упадет сорванный ветром лист или на каком цветке сядет бабочка. Эти популярные примеры, взятые из естественных наук, указывают на индетерминизм событий, вытекающих из сложности скрытых за ними причин.

на основании убеждений, знаний, воспоминаний и интерпретации опыта прошлого, а содержание их будущих знаний, убеждений и суждений, на основании которых они будут принимать решения, нельзя предвидеть, пока они не осуществляются³. Люди могут также видоизменять способ поведения на основании уже достигнутых частичных результатов, вводить поправки, воздерживаться от интеракций, отказываться от них, отстраняться и т.д. Для того чтобы целиком усложнить ситуацию, скажем, что люди могут превентивными действиями привести к неосуществлению полностью логичных предвидений (самостоятельные деструктивные пророчества) или через конструктивные действия сделать правдивыми полностью необоснованные предвидения (самостоятельно исполняющиеся предвидения) (Merton, 1996:183–201).

Мы находимся в такой же трудной ситуации, когда стараемся контролировать поведение других людей. Очень редко случается, чтобы подобный контроль был полным. К этой категории можно отнести только экспериментальные ситуации, когда в игру вступает физическое принуждение, чистое насилие. В таких случаях нет места доверию. Имея полную власть, я могу заставить производить ожидаемые мной действия, могу заставить других действовать в соответствии с моей волей, и в связи с этим я не должен им верить. «Мы не обязаны верить тому, за кем можем постоянно наблюдать и чьи действия непосредственно контролировать» (Giddens, 2006:27). Такая ситуация, однако, происходит очень редко. Чаще мы не можем непосредственно или полностью контролировать действия других. Именно в этом случае доверие становится ключевым. Понятия доверия и свободы тесно связаны между собой. «Доверие действующей личности по отношению к другим людям предполагает, что они наделены свободой действия» (Barbalet, 1996:79). Доверие является «стратегией самостоятельно распоряжаться свободой других субъектов или их действиями» (Dunn, 1988:73).

³ Это парафраз известной аргументации Карла Р. Поппера, который утверждал, что логически невозможны «пророчества», касающиеся общественных событий в будущем, поскольку утверждение о возможности узнать будущее само по себе противоречиво (Popper, 1989).

Причина, по которой другие в состоянии избежать нашего полного контроля, находится в области человеческого сознания. Даже наиболее жестокий тиран должен в определенный момент понять, что насилем можно подчинить себе тело, но не разум с имеющимися в нем мыслями, желаниями, воображением и мечтами. Даже в ситуации самого большого угнетения люди всегда имеют выбор: подчиниться или воспротивиться, приспособиться или взбунтоваться, слушать приказы или уклоняться от них (мученики, герои и святые – это в конечном счете такие же люди, как остальные)⁴. Поэтому опыт полного контроля, как правило, кончается неудачей. «Чем больше мы стараемся колонизировать будущее, тем вероятнее, что оно нас удивит» (Giddens, [w:] Beck, 1994:58).

В связи с этим мы находимся в состоянии постоянной неуверенности относительно действий в будущем других, над которыми не имеем никакого контроля. Обычно мы не можем ни узнать, ни контролировать действия, которые происходят независимо от нас. Больше того, мы не уверены в том, как другие прореагируют на наши действия, и не в состоянии уберечься от этого. Итак, можно повторить: «То, что довлеет во всех общественных системах, и то, что каждое общественное действие должно принимать во внимание, является неотвратимостью неизвестного (и, добавляем, невозможного для контроля) будущего» (Barbalet, 1996:84). «Неуверенность и риск неразрывно связаны с общественным положением человека.» (Short, 1990:181).

Три ориентации: надежда, уверенность, доверие

Существуют три вида ориентации, которые позволяют нам противостоять проблемам. Первая – надежда (или ее противоположность – смирение). Это что-то пассивное, неопределенное,

⁴ История священника Максимилиана Кольбе, который в Освенциме добровольно отдал жизнь за жизнь другого узника, является хорошей иллюстрацией фундаментальной свободы человека, даже в случае крайнего насилия.

не имеющее рационального объяснения предчувствие, что дела пойдут так, как мы задумали (а в случае смирения — как раз наоборот). Я могу, например, надеяться, что когда-нибудь разбогатею, или полностью потерять надежду, что инфляцию удастся сдержать. Вторая ориентация — уверенность (и ее противоположность — сомнение). Она тоже является пассивной, хотя более целенаправленна, и в определенной мере в ней обоснована вера, что произойдет что-то хорошее (или — в случае сомнения — что не произойдет). Например, когда я читаю в прессе отчет о судебном процессе, у меня возникает уверенность, что суд вынесет справедливый приговор (поскольку раньше он доказал уже свою справедливость). Или я сомневаюсь в предвыборных обещаниях относительно снижения налогов (поскольку никогда ранее не слышал ни об одной политической партии, которая снизила бы налоги после своей победы на выборах). «Уверенность можно определить как чувство надежды, связанной с убежденностью» (Barbalet, 1996:76), сомнение — как чувство смирения, связанного с недоверием⁵. Поскольку уверенности сопутствует не активное вовлечение, а скорее пассивное наблюдение развития событий, то возможное разочарование можно отнести к другим факторам — к строю, системе, пропаганде, фальшивой информации, к плохой квалификации, но не к себе самому.

Как заключает Луман, «в случае реакции разочарования произойдет приписывание вины внешним факторам» (Luhmann, 1988:97)⁶ или, как говорят ученые психологи, — «внешней атрибутике».

⁵ Подобное понимание убеждения с упором на пассивное ожидание можно найти у Лумана (1988:97)..

⁶ Другую дефиницию уверенности, как принципиально отличную от доверия позицию, представил Селигман. В его представлении уверенность не означает пассивного наблюдения развития событий, а, скорее всего, предполагает стабильность ожиданий, на которые опирается действие (или воздержания от действия). Он убежден, что мы имеем дело со случаем, когда структура ролей четко и однозначно обозначена. Люди, играющие роли, связаны с приписанными им ожиданиями, и поэтому с уверенностью (связанной также с возможностью применения санкций) можно сказать, что партнер интеракции будет поступать в соответствии с правилами. В то же время, доверие появляется только тогда, когда «существует возможность вести переговоры относительно ролей, что можно определить как “открытость пространства”»

Обе рассмотренные до сих пор ориентации — надежда и уверенность — характеризуют позиции созерцательности, безразличия, отстраненности, незаинтересованности. Мы можем отнести их к дискурсу судьбы, поскольку это такие виды, которые проходят без нашего активного участия, о которых мы только размышляем. Чаще всего, однако, мы не в состоянии воздержаться от действия, стараемся активно обеспечить свои потребности или реализовать цели. Мы не можем принять исключительно только позицию «пождем, увидим». Различные обстоятельства заставляют нас действовать, выражать свою уверенность на практике, несмотря на ситуацию неуверенности и отсутствие контроля. В этом случае нам надо согласиться с риском, что дела пойдут не так, как было задумано, независимо от наших начинаний, т.е. в результате реакции бумеранга. «Ситуации, в которых мы можем принять неправильные решения, доминируют в каждой сфере нашей жизни» (Kollok, 1994:317). Независимо от этого мы должны рисковать, оставлять безопасную пристань дискурса судьбы и входить в дискурс субъективности. Созданный Уильямом Джеймсом (William James) термин «вынужденные возможности», по сути, описывает это состояние (Barbalet, 1996:88). Поскольку мы активно участвуем в событиях, то не можем обвинять ни других людей, ни строй, ни систему, если нам что-то не удастся. Можем только пожалеть о принятых решениях, уходя во «внутреннюю атрибутику».

ролей и связанных с ними ожиданий», когда «арену, на которой происходит интеракция, нельзя целиком описать с помощью навязанных внешних примеров поведения (например, при помощи ожиданий, связанных с ролью)» (Seligman, 1997:24,54).

Не могу согласиться с мнением, что разница между уверенностью и так называемым доверием имеет характер только количественный, а не качественный. Никогда нельзя говорить о полной решимости или уверенности относительно того, как люди, играющие роль, фактически поведут себя, даже если жесткие системы ролей склоняют к конформистским позициям. Теория ролей всегда подчеркивает различие между ожиданиями, связанными с ролью, и тем, как эта роль будет сыграна. Похоже, что даже в «заворах системы или на ее краях, где по той или иной причине системные ожидания, связанные с ролями, не носят обязательного характера» (Seligman, 1997:25), никогда не будет господствовать полная неопределенность, так как действующее лицо может располагать множеством других указаний, касающихся вероятного поведения партнера. По моему мнению, в обоих случаях мы можем говорить о доверии, а разница касается лишь силы, основ или доказательства. Поэтому я буду настаивать на том, чтобы зарезервировать понятие доверия для пассивного ожидания вероятно полезных действий других.

Дефиниция доверия

В ситуации, когда мы можем предпринять действие независимо от неуверенности и риска, на первый план выдвигается такая ориентация, как доверие. Доверие становится основной стратегией, помогающей справиться с неуверенностью и невозможностью контролировать будущее. Оно понимается как «упрощающая стратегия, которая позволяет людям приспособиться к сложной общественной среде и тем самым пользоваться ее более широкими возможностями» (Earle i Cvetkovich, 1995:38). «Доверие имеет особое значение в условиях незнания или неуверенности, связанных с неизвестными или непознаваемыми действиями других» (Gambetta, 1988b:218). В такой ситуации оно становится действительно необходимым. «При полном отсутствии доверия человек впал бы в состояние кататонии и не сумел бы даже встать утром с постели» (Hardin, 1993:519). Третий тип ориентации отличается от надежды и уверенности тем, что принадлежит к дискурсу субъективности, т.е. заключается в активном предвидении и сопротивлении неизвестному будущему.

Действуя в условиях неуверенности и отсутствия контроля, мы рискуем, делаем ставку на что-то, принимаем залог на неуверенные, независимые будущие действия других людей. Таким образом, мы приходим к простой, наиболее общей дефиниции доверия: *доверие является залогом, принимаемым на будущие неуверенные действия других людей*⁷. В этом понимании в дове-

⁷ Уже после формулирования этой дефиниции я открыл, что метафора залога пришла на ум Джеймсу Колеману, хотя в дальнейшем он ее не развивал. «Факторы, которые должен будет учесть человек, размышляющий о том, стоит ли кому-то доверять, в принципе не отличаются от тех, которые принимают во внимание рациональный поступок человека, решающего принять залог» (Coleman, 1990:99). Похожие интуиции, хотя и без применения метафоры из области азарта, можно найти также в других примерах дефиниции доверия: «Доверие – это уверенность или ожидание, что в ходе замены партнер примет во внимание интересы другого партнера» (Lin, 2001:147). «Доверять – это значит верить, что с нашей точки зрения результаты чьих-либо задуманных действий будут правильными» (Misztal, 1996:9–10). «Доверие – это определенный вид уверенности в доброй воле другого человека в условиях непрозрачности его намерений и расчетов» (Seligman, 1997:43). «Сущность доверия – это предвидение положительных намерений другого, свободного субъекта» (Dunn, 1988:74). «Доверие – это надежда, которая появляется в общине относительно регулярного, порядочного и объединяющего пове-

рие включают два элемента: уверенность и ее выражение на практике. Во-первых, с ними связаны особые ожидания: «Доверие опирается на мнение человека о поведении другого лица в какой-нибудь ситуации в будущем» (Good, 1988:33). Доверяя, мы ведем себя так, как если бы мы знали будущее. «Оказывать доверие — это значит предвосхищать будущее. Это значит вести себя так, как будто бы мы были уверены в будущем» (Luhmann, 1979:10). Доверие относится к действиям других людей. Обычно мы не оказываем доверия собственным действиям, а просто их предпринимаем. Неестественно звучало бы, если бы я сказал: «Я верю, что вечером я почищу зубы» (поскольку я это сделаю, если захочу). Исключения составляют ситуации страсти, помрачения сознания, бессилия и т.д., когда человек теряет контроль над своей волей и у него появляется чувство, что это не он. Сказанное можно выразить словами: «Я не могу себе поверить, что я его не ударю», «Я не верю сегодня в свои способности водителя» или «Верю, что я буду в состоянии ходить после операции». В этом случае человек становится для себя — в воображении — кем-то квазичужим, действиям которого он верит или нет.

Однако сама предвосхищенная уверенность недостаточна для того, чтобы можно было говорить о доверии. Доверие — это что-то большее, чем пассивное размышление о будущих возможностях. Если «я рассчитываю на что-то» или «надеюсь на что-то» и пассивно этого жду, в этом случае еще нельзя говорить о доверии. Обязательным является также активная устремленность

дения других членов сообщества, опирающееся на общепризнанные нормы» (Fukuyama, 1995:26). «Доверие заключается в подчинении нам ценных достоинств, риска злой воли, ошибок или неудач других людей» (Tilly, 2005:12)). Здесь доверие мы определяем, как ожидание благоприятного поведения с чьей-либо стороны в неопределенной ситуации, опираясь на знания его склонностей (в том числе его отношение к партнеру) (Yamagishi, 2002:36). «Мы говорим, что верим тому, что партнер сделает X, если я действую, опираясь на уверенность, что партнер действительно сделает X в ситуации, когда я и партнер знаем о существовании двух условий: если партнер не сделает X, то для меня было бы лучше, чтобы я не предпринял каких-либо действий, а одновременно партнер имеет эгоистические причины, чтобы не сделать X» (Gambetta i Hamill, 2005:3). Эта последняя дефиниция показывает, как относительно просто можно усложнить вопрос, чтобы только сохранить видимость «научности» и получить доверие непостоянного читателя!

в будущее через принятие действий, влекущих за собой, по крайней мере частично, ненадежные и невозможные для проверки результаты. Отсюда следует, что доверие связывается с выражением уверенности в действии или, говоря метафорически, принятием залога. «Доверие <...> – это правильное предвидение поведения других людей, которые имеют влияние на действия человека в ситуации, когда он должен будет произвести выбор действия, прежде чем ему представится возможность наблюдать за действиями других людей» (Dasgupta, 1988:51). «Доверие имеет смысл только тогда, когда приданные ему черты ожидания являются существенными с точки зрения принятого решения» (Luhmann, 1979:24).

Давайте рассмотрим примеры, начиная с простых: прохожий выглядит «местным» (иначе говоря, он должен, по-моему, знать, где находится Рыночная площадь), поэтому я подхожу к нему и спрашиваю дорогу. Но бывают действия и более серьезные, например: я верю, что девушка в будущем будет хорошей матерью, поэтому женюсь на ней (делаю на нее ставку); я верю, что данный политик будет разумно править, поэтому я голосую за него (делаю на него ставку); я верю, что техники кампании «Люфтганза» хорошо подготовят самолет, а пилоты обеспечат безопасный полет, поэтому я выбираю немецкого перевозчика (делаю ставку на фирму); я верю, что техника IBM будет безошибочно работать, поэтому покупаю компьютер этой фирмы (делаю на нее ставку); я верю, что суд вынесет справедливый приговор, поэтому начинаю в нем процесс против кого-то (делаю ставку на интуицию) и т.д. Во всех этих случаях «доверие оказывается заранее, как аванс в расчете на удачу» (Luhmann, 1979:25).

Подчеркнем еще раз: доверие – это уверенность плюс основанные на ней действия, а не только сама уверенность. Доверие – это понятие из области активного дискурса. Доверие – это особенный, человеческий помост в неизвестный будущий мир, в котором центральную роль играют другие люди. Я не могу не войти на этот помост, ибо другие, хотя и неуверенные в своих решениях или реакциях, мне необходимы. Я вхожу на него и ищу тех, которые, по моему мнению, окажут мне помощь, будут мне полезны, доброжелательны, честны и лояльны. Ищу информацию об этих

людях самостоятельно или косвенно, через вторые руки, а затем полученные знания подвергаю проверке на практике. Принимаю решение установить контакт, вступить в интеракцию, познакомиться с кем-то, что-нибудь у кого-нибудь купить, поручить что-то сделать, дать в долг кому-нибудь денег, нанять ребенку опекуна. Каждый такой контакт приносит мне новые знания, на основе которых я принимаю решение продолжать связи или их оборвать. Знаний становится все больше по мере накопления опыта общения с другими людьми, с представителями определенных общественных ролей и профессий, с членами сообществ или диаспор, гражданами государств и народов.

Мое умение принимать правильные «залогии» растет, но всегда остается некоторая неуверенность, потому что будущие партнеры не обязательно будут вести себя так, как предыдущие, ибо знания о них, как мои собственные, так и полученные от других, часто противоречивы. Мой опыт «удачных» и «неудачных» залогов также часто противоречив в связи с тем, что один и тот же партнер однажды справился с заданием, а в следующий раз обманул мое доверие.

В понятие «недоверие», принятое в этой книге, входит зеркальное отражение доверия. Также оно является «залогом», имеющим негативный характер. Оно связывается с негативными ожиданиями будущих действий других (с враждебными предвидениями, вредными, никчемными, оскорбляющими меня действиями) и предполагает, что я настроен обороняться против них (путем уклонения от действия, отказа их начинать, отстранения, принятия оборонительных шагов от тех, кому я не верю). Это происходит тогда, когда у меня есть основания полагать, что партнер не будет действовать в моих интересах (например, что он мне не поможет, не даст денег в долг, не посоветует). Тем более, когда я уверен, что он будет действовать против моих интересов (предпримет порочащую меня избирательную кампанию, снизит цены, чтобы выдавить меня с рынка, осмеет меня в глазах девушки, чтобы добиться ее расположения), или когда ожидаемые враждебные действия носят так называемый «бескорыстный» характер, от которых партнер сам не получит прибыли (например, на-

пишет донос на меня в налоговую инспекцию, пошлет на меня анонимку, поцарапает мою автомашину). «Я совершенно прав, выражая тебе полное недоверие, поскольку верю, что если ты будешь вести себя или действовать так, чтобы навредить мне в какой-либо области, то это произойдет только по одной причине — потому что это мои интересы» (Ullmann-Margalit, 2004:67)

В свою очередь, термин «отсутствие доверия» (или «отсрочка доверия») я понимаю, как нейтральную ситуацию, когда я сдерживаюсь показывать знаки доверия, а также выражать недоверие только потому, что у меня нет своего мнения о другом человеке. Я не имею никаких — ни позитивных, ни негативных — эмоций. Эдна Ульман-Маргалит определяет это как «агностицизм в вопросе доверия» (Ullmann-Margalit, 2004:61). Такое отношение мы испытываем, естественно, к бесконечному количеству других, которых не знаем вообще, а также к тем, с которыми мы, правда, встречались, но они нам безразличны (например, прохожие на улице, зрители в театре, курортники на пляже). Наверняка будет звучать неестественно, если мы скажем, что ко всем им мы не испытываем доверия.

Я использую термин «отсутствие доверия» лишь тогда, когда другие для нас имеют значение партнеров интеракции. Это будет начальным состоянием, пока мы не подберем какие-либо предпосылки, чтобы наделить их доверием либо, наоборот, накопить недоверие. Отсутствие доверия может относиться к переходной, промежуточной фазе в процессе строительства доверия или его атрофии. После утраты ранее полученного доверия возникает недоверие, но оно еще не активное, полученное в результате преодоления ранее существующего недоверия, но не до конца, еще не в такой мере, которое оправдывало бы возникновение активного доверия. Это определенное состояние отсрочки доверия до времени получения доказательств.

Конкретная форма отсутствия доверия зависит от его происхождения, от того, что ему предшествовало. Если это начальное состояние — первый контакт и знакомство с партнером, то, естественно, после него может наступить как возникновение доверия (пробное доверие), так и недоверия (оборонительное недоверие). Например, студент идет на первую лекцию профессора,

о котором ему ничего неизвестно. В этом случае он может узнать, стоит ли ему ходить на лекции или это пустая трата времени. Клиент первый раз идет в ресторан, он может прийти туда еще раз или его ноги там никогда больше не будет. Молодой человек знакомится на танцах с девушкой, первая мысль: либо договориться с ней о свидании, либо, наоборот, — отойти и дать шанс коллеге.

Если отсутствие доверия исходит из прежнего злоупотребления (потеря доверия), то оно может перерасти в полное недоверие. Например, я узнал, что приятель за моей спиной плохо говорит обо мне. Я быстро теряю к нему доверие и начинаю относиться к нему с недоверием (избегаю его, отказываюсь встретиться с ним, быстро заканчиваю телефонный разговор).

Другое дело, когда переходное состояние отсутствия доверия исходит из понимания прежнего недоверия, как безосновательного (преодоление недоверия). Такое состояние будет значительно медленнее переходить в полное доверие, дольше оставаться в сфере неуверенности и взвешенности. Например, в процессе люстрации оправдывают человека, подозреваемого во лжи. Несмотря на это, люди будут еще долго говорить, что наверняка там что-то было, а работодатель будет сомневаться, нужно ли вернуть его на работу. Короче говоря, легче потерять доверие, чем один раз потерянное вернуть. Это типичная асимметрия, с которой мы встречаемся в процессах строительства доверия и его отмирания.

Разновидности действия, основанного на доверии

Если внимательно присмотреться к процессу оказания доверия, можно заметить, что на практике он складывается из четырех способов выражения уверенности. Первый из них реализуется, когда я предпринимаю действия, ориентированные на других, поскольку верю, что их поведение будет выгодным с точки зрения моих интересов, потребностей и ожиданий. Назовем это предвосхищенным доверием. Приведенные ранее примеры проиллюстрировали

этот тип выражения уверенности в действии: в решении о женитьбе принято опираться на ожидаемые материнские чувства девушки; при голосовании — на ожидаемые решения кандидата, когда он будет у власти; выбор авиационных маршрутов или производителя компьютеров — на ожидаемой надежности; при обращении в суд — в ожидании справедливости. Во всех этих случаях мы делаем ставку на то, что другие, если они поступят так, как поступают обычно (или должны поступать в данной ситуации или роли), поведут себя в соответствии с нашими потребностями и интересами. Важно заметить, что действия других не зависят от наших убеждений или действий, которые мы предпринимаем по отношению к ним. Обычно они являются хорошими матерями, исправными политиками или пилотами, производят хорошие компьютеры и выносят справедливые приговоры. Мне необходимо только заметить в них этот потенциал и предпринять действия, опирающиеся на эти знания. «Сторона, которой оказано доверие, ничем не обязывается, может даже не знать, что кто-то ей доверяет» (Hardin, 1991:198).

Существует также другой способ выражения уверенности в действии, которое имеет конкретный адресат, а его базой являются ожидаемые реакции других на доверие, которое мы им оказываем. Назовем это поверенным доверием. Оно основывается на вверении кому-либо (с его согласия) ценного объекта, на отказе от контроля над этим объектом и передаче его в руки osoby, от которой ожидается соответствующая забота о нем. К этому роду практической реализации уверенности мы приходим, когда, например, оставляем ребенка с няней, нанимаем охранника для дома, помещаем старых родителей в дом престарелых, отдаем украшения в банковский сейф. Доверие в этом конкретном понимании основывается на «разрешении другим лицам (в прямом или переносном смысле, т.е. учреждениям, фирмам и т.д.) заботиться о чем-либо важном для того, кто оказывает доверие в этой ситуации, когда такая опека связана с осуществлением какой-либо формы власти» (Baier, 1995:105).

Это залог особого рода, его область ограничивается конкретным объектом, который кому-то доверяется и связывается с пер-

сональным принятием добровольных обязательств по опеке над ним. Недостаточно, чтобы няня вообще была ответственна и заботлива — она должна продемонстрировать эти качества в конкретном случае и ни на минуту не спускать глаз с ребенка. Также недостаточно, чтобы ночной сторож вообще демонстрировал отвагу — ему нельзя убежать в данном конкретном случае, когда в моем доме грабитель. Недостаточно, чтобы дом престарелых хорошо содержался — он должен соответствовать ожиданиям моих родителей. Недостаточно, чтобы банк был надежен — он должен обеспечить безопасность моим драгоценностям. Поскольку шансы обмана доверия, который нанесет вред отданным в опеку объектам, во всех этих случаях исключительно велики, мы, доверяя что-либо другим, становимся все более зависимыми (Zand, 1972:230). В такой ситуации особенный упор делается на отказ от принятых обязательств, на упрощение ожиданий, выраженных в доверительном акте (вверения чего-либо).

Особая ситуация возникает тогда, когда мы вверяем «самих себя» и наибольшие для нас ценности — жизнь, свободу, спасение. Так случается, когда мы обращаемся за помощью к лицам, профессионально обязанным помогать другим, — врачу, адвокату, священнику. Подписывая согласие на операцию, давая юридические полномочия или приходя на исповедь, мы отдаемся в руки хирурга, адвоката, духовника, отказываемся от части контроля над собственной судьбой, становимся частично беззащитными, лишенными собственной воли. Сам этот акт с моей стороны усиливает профессиональные обязательства этих лиц в отношении исполнения моих ожиданий⁸. Поэтому врачи не любят так называемых «премудрых пациентов», которые имеют свою концепцию в отношении своей болезни и свое суждение о терапии. Они отбирают шансы у врача быть хозяином ситуации, что увеличивает ощущение

⁸ Когда-то я вычитал в американском справочнике для посетителей учреждений, что необходимо производить впечатление и даже говорить служащему напрямую, что мы вверяем ему свою судьбу, полностью на него рассчитываем, что сейчас все зависит от него. Ибо тогда он будет обязан больше стараться. Автор этого справочника, судя по всему, неплохо усвоил теорию доверия.

ние ответственности. «Поскольку ты сам такой хороший врач, то я уже не так нужен», — думает врач и меньше старается. «Чем менее беспомощным является пациент, тем менее полезным может быть врач» (Merton, Merton i Barber, 1983:820)

Существует еще один способ активного выражения уверенности, в котором, предпринимая действия, мы хотим таким образом дополнительно обязать партнера выполнять наши ожидания. Назовем это обязывающей уверенностью или, глядя со стороны партнера, провоцированием его добросовестности.

Направляясь в окопы врага с белым флагом, мы рассчитываем на то, что враг не выстрелит. Одалживая кому-либо деньги под честное слово, без расписки, считаем, что такая демонстрация доверия лучше обязывает возвращать деньги, чем нотариальный акт. Отдавая ключи от своего жилья уборщице и уезжая на выходные, рассчитываем, что эта демонстрация доверия обязывает ее быть более добросовестной и старательной, чем если бы мы следили за каждым ее движением. На письменном экзамене, вместо того чтобы следить за студентами, демонстративно читаем газету, давая им понять, что верим, что они не будут списывать. Болельщики на матче скандируют в поддержку своей команды, которая позорно проигрывает, и спортсмены каким-то чудом поднимаются на борьбу и заканчивают игру с ничейным счетом. После матча один из них говорил по телевизору, что они «не могли подвести болельщиков, которые были с ними в тяжелые минуты»⁹.

Такое обязывающее доверие, которое должно спровоцировать добросовестность, может быть высказано напрямую. «Не пойдем к нотариусу, мне достаточно пожатия руки» — к деловому партнеру. «Вы здесь являетесь специалистом, и я не буду вмешиваться в ваши дела» — к сантехнику. «Вы лучше знаете, какой дорогой ехать» — к таксисту. «Выберите мне самую лучшую ветчину» — к продавщице. «Я верю, что вы быстро закончите эти исследования» — к лаборанту. «Рассчитываю на справедливый приговор» — к судье. «Верю в вашу снисходительность» — к полицейскому. Че-

⁹ Реальная ситуация на одном из матчей польской лиги.

ловек чувствует обязанность не предавать и не подводить того, кто оказал ему доверие»» (Dasgupta, 1988:64). Очевидно, что эта стратегия не всегда оправдывается, можно легко совершить ошибку. Как в той песне Кшиштофа Кравчика, который поет с упреком к другу, которого приютил в своем доме: «Дал тебе обед, дал тебе комнату, дал гитару, дал машину, жену не дал, жену ты взял сам». Здесь, очевидно, демонстративная щедрость не помогла и доверие расточалось не по адресу.

Разновидность обязывающего доверия основывается на том, что мы демонстрируем свое доверие не только для того, чтобы обязать партнера к соответствующим действиям (выполнить свои обязательства, как в предыдущих примерах), но и для того, чтобы вызвать его на взаимность. В этом случае оказываем кому-то особенное доверие — обязывающее доверие с намерением вызвать аналогичную реакцию с другой стороны — взаимное доверие.

Назовем это провоцированием доверия. Такую ситуацию мы наблюдаем в особенно близких, интимных союзах, среди членов семьи, друзей и т.д., а целью здесь является еще большее усиление связей. Например, мать, разрешая дочери вернуться домой поздно вечером, рассчитывает на то, что дочь будет ей доверять как снисходительной и либеральной личности. Бригадир дает работнику ответственное (и хорошо оплачиваемое) задание, чтобы тот доверял ему как хорошему начальнику. Профессор дает студенту оценку авансом, желая получить славу снисходительного преподавателя.

Есть еще четвертая возможность, когда именно для того, чтобы спровоцировать доверие, мы демонстрируем нашу надежность. Следовательно, это обязывающая надежность, а ее предполагаемый эффект — спровоцированное доверие. Клиент, идя на переговоры в банк, собирает справки с работы, поручительства, дипломы, чтобы продемонстрировать свою кредитоспособность. Проходя через контрольную рамку на аэродроме, пассажир демонстративно поднимает руки, показывая, что ничего не укрывает, чтобы вызвать доверие охранника и избежать личного досмотра. Студент на экзамен надевает самый лучший костюм и галстук, идет к парикмахеру, покупает дорогой одеколон — все для того, чтобы произвести впечатление на профессора и вызвать его доверие (читай: хорошую

оценку). Политик проталкивает в парламенте социальные пособия, чтобы продемонстрировать свою заботливость и получить доверие избирателей. В частном кабинете врач хочет вызвать доверие пациента, создавая впечатление бескорыстия. Поэтому гонорар получает не сам, а через секретаршу, сидящую в приемной.

Забавная и несколько извращенная разновидность этой ситуации возникает тогда, когда некто желает вызвать недоверие партнера и с этой целью демонстрирует свою ненадежность. Работник с целью избежать дополнительной нагрузки специально делает вид, что ему все сложно, что все время с ним случаются какие-то промахи, что он рассеянный, что у него две левых руки, успешно вызывая нежелание шефа доверить ему дополнительные задания¹⁰.

Разумеется, все четыре типа практической реализации уверенности — предвосхищенное доверие, поверенное доверие, обязывающее доверие, спровоцированное доверие — могут иногда проявиться вместе в одиночном акте доверия. Их разграничение является несколько искусственным, но здесь это используется для аналитических целей.

Активная вовлеченность, сопутствующая доверию, имеет разные уровни. Мы можем говорить о более сильной или более слабой вовлеченности в зависимости от шести видов факторов.

Во-первых, это размер последствий, которые влечет за собой действие, сопутствующее оказанию доверия. Вовлеченность, тянущая за собой последствия, является более сильной, чем та, которая их не имеет. В этом смысле, например, эмиграция и работа за границей связаны с большей вовлеченностью, чем выезд за границу через турбюро; покупка автомашины влечет за собой большие последствия, чем поездка в такси. Мы интуитивно чувствуем, что вес «залога», который мы берем на себя, выражая доверие, бывает разным.

¹⁰ Эта ситуация не является целиком вымышленной. У меня был коллега, который благодаря такой стратегии успешно избегал административных обязанностей в учебном заведении и в результате мог провести любопытные исследования и быстро написать докторскую диссертацию. Знаю также профессора, которому было жалко тратить время на написание рецензий, поэтому пару раз он написал негативные рецензии, после чего к нему больше с такой просьбой не обращались.

Во-вторых, это ожидаемая продолжительность отношений, в которые мы вовлечены. Вовлеченность длится всю жизнь, является более сильной, чем та, которая продолжается только некоторое время. Например, женитьба в этом понимании связана с более сильным вовлечением, чем договоренность о свидании; покупка дома имеет более далеко идущие последствия, чем наем комнаты в отеле.

В-третьих, это возможность отказа, отмены предпринятого шага, выражающего доверие, и, напротив, невозможность отмены решения (эффект «самоограничения возможности действия» и «сожженных мостов» будет описан позднее). Например, женитьба связана с большим вовлечением, когда развод невозможен, а неверность более сурово карается, чем когда оба эти поступка разрешены или терпимы. Меньшая вовлеченность сопровождает покупки в магазине, в котором можно вернуть товар в течение пяти дней, чем в таком, где покупка не подлежит возврату и является окончательной¹¹.

В-четвертых, тесная связь силы вовлечения со степенью риска, т.е. с величиной потерь, которые можно понести, если кто-то не оправдает наше доверие, отнесенной к вероятности понести такие потери. Оба элемента здесь одинаково важны.

В этом смысле полет на самолете, несмотря на то что в случае катастрофы плата наивысшая — собственная жизнь, не связан с сильным вовлечением, поскольку шансы попасть в катастрофу очень малы. Более сильное вовлечение будет сопровождать сложную хирургическую операцию: цена, которую в этом случае мы заплатим, тоже наивысшая, однако и шансы на невыгодное развитие событий обычно выше. Инвестиции в акции означают более сильное вовлечение, чем сбережения в облигациях, поскольку первая из инвестиций связана с бóльшим риском нанесения ущерба. Точно также большее вовлечение сопутствует инвестициям миллиона, чем тысячи, даже если вероятность ущерба в обоих случаях одинакова.

¹¹ Продукты, купленные на распродажах, обычно нельзя вернуть. Магазин, снижая цену, платит за более сильное (поскольку нельзя отказаться) вовлечение клиента.

В-пятых — зависимость силы вовлечения от возможности страховки или другого способа предохранения от ущерба в случае, когда некто не оправдывает наше доверие. С меньшим вовлечением связаны вклады в банк, имеющий правительственные гарантии, чем в незастрахованную кассу взаимопомощи¹². Мы больше вовлекаемся, когда одалживаем деньги приятелю «на слово», чем если бы пошли с ним к нотариусу.

В-шестых, зависимость силы вовлечения от ценности предмета, который мы доверяем другим. В этом смысле оставление собаки у соседей влечет за собой меньшую вовлеченность, чем оставление ребенка с няней. Или другой более подходящий пример: одалживание автомашины другу связано с большим вовлечением, чем одалживание ему книги (Hardin, 1993:520).

ДОВЕРИЕ И РИСК

В представленной выше дефиниции доверия обозначилась уже его близкая связь с риском. «Доверие становится решением для особого рода проблем, связанных с риском» (Luhmann, 1988:95). Уже вводя понятие доверия, мы должны были неоднократно обращаться к риску, но до этого времени делали это неточным образом, не определяя этого понятия.

Пришло время, чтобы непосредственно и аналитически заняться этим ключевым коррелятом понятия доверия. В обычном языке термин «риск» используется в широком смысле для описания всех видов угроз и опасностей. Однако им можно пользоваться также для более точного понимания отношения к некоторой особой категории угроз. Когда мы говорим о риске в контексте доверия, то обращаемся к его более точной, ограничивающей дефиниции.

¹² За более сильное вовлечение учреждения такого типа часто награждают клиента более высокими процентными ставками, чем ставки от сбережений.

Дефиниция риска

Риск в этом конкретном понимании демонстрирует большое сходство с доверием. *Во-первых*, ориентация на будущее. Риск относится к неожиданному, угрожающему состоянию мира в будущем. *Во-вторых*, эта угроза может проистекать из природных явлений — в этом случае мы будем говорить о естественном риске. Например, существует риск землетрясения или удара о Землю кометы. Однако с нашей точки зрения наиважнейшие формы риска относятся к будущему, создаваемому человеком, к угрозам, вытекающим из деятельности других людей (риск персональный, общественный, политический, экономический). Затем присутствует, например, риск неверности в супружестве, нелояльности между друзьями, а также риск возникновения войны, экономического кризиса, риск стать жертвой преступления и т.д. Существует также категория, связывающая обе предыдущие, в которой совмещается риск, вызванный преобразованной человеком природой (риск цивилизационный, технологический), например риск радиоактивных осадков, экологической катастрофы или цивилизационных болезней. *В-третьих*, риск вызывается неуверенностью, связанной с наступлением в будущем нежелательного состояния мира, равно как и невозможностью избежать такого развития событий. Наконец, *в-четвертых*, риск, связанный с субъективным вовлечением индивидуума. «Неожиданные последствия могут быть результатом наших решений, а не просто аспектом космологии, выражением скрытых законов природы или намерений Бога» (Luhmann, 1988:96).

Риск возникает как результат наших действий — выбора, который мы делаем, или решений, которые принимаем. Мы вызываем угрозы, поступая определенным образом; это с нашей помощью они становятся реальными и небезопасными для нас. Всегда существует риск авиационной катастрофы, однако для меня он становится реальным только в тот момент, когда я решаю подняться на борт самолета. Существует риск падения акций на бирже, однако для меня он обретает смысл только в тот момент, когда я решаю инвестировать в акции. Существует риск распада супружества, но только в том случае, если я решу вступить с кем-

нибудь в брак. Существует риск заболеть воспалением легких от переохлаждения, но меня это будет касаться в том случае, если мне придет в голову поплавать зимой в море.

Риск не существует сам по себе — это мы его предпринимаем и это мы вынуждены на него идти. В этом узком смысле риск принадлежит к дискурсу, скорее субъективности, чем случайности. С другой стороны, если угроза не зависит от наших действий и приходит извне, мы будем говорить об опасности. Независимо от того, что я сделаю или чего не сделаю, я могу погибнуть во время атомной войны, так же как независимо от моих начинаний могу заболеть во время эпидемии. Опасность я ожидаю пассивно, имея в лучшем случае надежду, что она отдалится или ее удастся избежать. Эти ситуации относятся скорее к дискурсу случайности, чем к дискурсу субъективности. «Дело в том, зависит ли потенциальное разочарование от наших прошлых действий или не зависит» (Luhmann, 1988:981). Мы можем обобщить эти рассуждения, определяя для наших целей риск как вероятность неудачи, связанной с нашими действиями, вытекающими из выражения наших убеждений или ощущений на практике (используя предшествующую терминологию — из нашего вовлечения).

Риск, связанный с доверием

Оказание доверия означает принятие залога на неопределенные и невозможные для контроля будущие рискованные действия других людей (Kollock, 1994:317). Это происходит из того, что предполагаемые действия других всегда могут оказаться для нас невыгодными или оскорбительными — кто-то всегда может обмануть наши ожидания. В ситуации поверенного доверия всегда существует возможность того, что кто-то использует тот факт, что, доверяя ему какое-то имущество, мы ставим себя в более слабую ситуацию, попадаем в зависимость от того, вернут ли нам это имущество.

Аналогично наши усилия спровоцировать добросовестность партнера или его взаимное доверие могут привести к обратному результату и вместо упрочения связи между нами вызвать его пре-

небрежение или презрение. «Ситуации, связанные с доверием, составляют подкласс ситуаций, связанных с риском. Это ситуации, в которых предпринимаемый риск зависит от действий других индивидуумов» (Coleman, 1990:91). Оказание доверия означает приостановку, обход, «взятие в кавычки» риска, означает действие, когда риска как бы не существует. А так как действовать мы должны, то, следовательно, риска избежать не удастся. Таксист из Нью-Йорка, постоянно подвергающийся риску обмана, нападения и даже убийства, относится к этому так: «Пытаюсь не думать много об этом, иначе не сел бы за руль, не вышел бы из дома. Необходимо попробовать забыть об этом и делать свое дело. Профессия — это профессия» (Gambetta i Hamill, 2005:188).

Совершение действий, связанных с риском, может вызвать разного рода нежелательные последствия. Риск проявляется в акте доверия в четырех разных видах.

Первый вид связан с возможностью будущих невыгодных событий, полностью независимых от нашего акта доверия. Это риск того, что другие поведут себя по отношению к нам плохо или их поступки попросту обманут наши ожидания. Например, учителя в школе, куда мы посылаем ребенка, могут учить хорошо или плохо независимо от моего решения о выборе этой конкретной школы (решения, опирающегося на оказываемое им доверие). Избранный политик будет эффективным или нет независимо от моего решения отдать за него голос во время выборов (опираясь на возложенное на него доверие). Экипажи и наземный персонал определенного авиационного маршрута будут работать безошибочно или нет несмотря на то, сяду я в самолет (в акте доверия, которое я на них возлагаю). Врач будет квалифицированным или нет независимо от того, что я выбрал именно его услуги (опираясь на мое доверие к нему). Все они могут быть совершенно не осведомлены о том, что им оказано доверие¹³. Риск здесь возникает просто из возможности того, что их поведение будет не таким,

¹³ В случае с врачом сам факт, что я прихожу к нему как пациент, может предположительно указывать на то, что я ему доверяю, и вызвать у него ощущение обязанности, однако при условии, что у меня есть возможность свободного выбора места лечения. Если врач является

какого я от них ожидаю: будут плохо учить, неэффективно руководить, небезопасно летать и плохо лечить.

Второй вид риска связан с самим актом доверия. Помимо риска, связанного с безответственным либо вредным поведением других, оказание доверия тому, кто этого не заслуживает, приводит дополнительно к негативным психологическим последствиям. Они могут проявляться в виде сожаления, что люди оказались хуже, чем мы думали. Это может быть огорчение, что мы доверили тому, кто этому не соответствует, или стыд из-за того, что мы так сильно ошиблись. Наша наблюдательность и умение оценивать людей стоят под вопросом. Человек может чувствовать себя глупцом, наивным идеалистом. Мы испытываем горькие чувства такого рода каждый раз, когда возлагаем на кого-либо большие надежды, причем чем больше надежды, тем больше связанное с ними вовлечение. Разочарование харизматичным лидером, который растратил общественные деньги, открытие, что наш любимый писатель совершил плагиат, или что музыкальный идол — наркоман, — это только некоторые из крайних примеров такой ситуации. Похоже на парадокс: само доверие означает действие, когда риска «как бы» мало или он отсутствует, а в действительности доверие подвергает нас дополнительному риску — «риску доверчивости». Доверие позволяет справиться с одним видом риска, заменяя его другим.

Третий вид риска возможен только в тех ситуациях, когда другая сторона осведомлена о выделяемом ей кредите доверия и его принимает, а из этого следует, что она должна чувствовать себя морально обязанной оправдать его.

Чаще всего это происходит в близких, тесных союзах, таких как дружеские, любовные или семейные, в которых некоторый

монополистом, такое предположение не принимается. Анонимный врач государственной службы здоровья в коммунистической Польше, который в одиночку работал в данной местности, не имел причины полагать, что пациенты оказывают ему особое доверие. Он знал, что люди приходят к нему по необходимости, а не по выбору, основанному на доверии. Может быть, поэтому он не чувствовал себя обязанным надлежащим образом заботиться о пациенте. Это, по всей вероятности, одна из причин, по которым приватизированные медицинские услуги на основе конкуренции являются, как правило, лучшими.

уровень доверия, в целом взаимный и замечаемый другой стороной, считается естественной, почти основной составляющей союза. С такого рода доверием мы встречаемся также и в некоторых других типах отношений, например в основанных на близком и взаимном партнерстве деловых союзах. Драма, связанная с уличением любимой в предательстве, огорчение, вызванное обнаружением нелояльности друга, возмущение, когда деловой партнер обманывает нас за нашей спиной, — все это примеры риска, связанного с таким видом доверия. Здесь мы имеем дело с дополнительным ущербом, помимо более ощутимого, возникшего в результате несоответствующего поведения лица, которому оказано доверие.

Четвертый вид риска сопровождается особые случаи, когда нечто, имеющее для нас ценность, доверяется заботе того, кто добровольно на это соглашается. Риск, связанный с превышением использования доверия, здесь наиболее ощутим и не ограничивается чувством недовольства. Вместе со вверенным объектом мы отдаем часть нашей свободы, а именно свободы распоряжаться нашей собственностью. «Передаем кому-либо право влиять на наши дела. Такой поступок от природы обременен риском того, что другая сторона превысит свою власть» (Hardin, 1993:507). Когда мы добровольно попадаем таким способом в зависимость от других, отказываясь от контроля за тем, что для нас представляет ценность (ребенком, доверенным няне; бриллиантами, отданными на сохранение; автомашиной, одолженной знакомому), мы должны принимать во внимание возможность того, что другое лицо использует эту ситуацию в своих интересах либо пренебрежет обязанностями, возложенными на него актом доверия.

Чтобы проиллюстрировать эти четыре вида риска, которые временами могут встретиться в одном акте доверия, позволю себе рассказать одну историю. Когда-то я по приглашению читал лекции в одном американском университете. Одна из студенток не сдала письменный экзамен. Пришла заплаканная в мой кабинет, утверждая, что это был последний экзамен в обучении, что потеряет из-за этого работу, которая ей обещана, и что не сможет дальше учиться, поскольку должна содержать двух младших бра-

тьев. Из ее слов следовало, что для нее несданный экзамен — это жизненная катастрофа. Она сказала, что ее судьба теперь зависит только от меня. Попросила поставить ей за экзамен самую низкую оценку, а за это она во время каникул напишет значительно более трудное эссе, чем то, что было на экзамене, и вышлет его на мой домашний адрес в Польшу (поскольку я возвращался домой сразу после окончания семестра). Я согласился на такой договор, подчеркнув, что делаю это как исключение, предоставляя ей кредит доверия. Выбрал тему эссе, даже дал ей редкую книжку, которая может ей пригодиться при написании работы. Она пообещала, что вернет ее мне вместе с эссе. Читатель, вероятно, догадывается, чем кончилась эта история: девушка никогда мне не позвонила, не прислала мне ни книжку, ни эссе.

В описанной ситуации я подверг себя четырем видам рисков, в каждом случае с отрицательным для меня результатом. Я надеялся, что, несмотря на проваленный экзамен, студентка в состоянии написать эссе для его сдачи. Риск первого вида заключался в том, что она его не напишет или оно будет очень слабым, потому что мало знает или неспособная, или ленивая и т.д. Я не принимал серьезного риска в этом случае, поскольку ее эссе мне совершенно не было нужно. Существовал, однако, дополнительный риск второго вида — потеря моей профессиональной репутации как преподавателя, не умеющего правильно оценить возможности студентки. Этот факт мог вызвать у меня чувство стыда, а также снижение моего престижа среди коллег, если бы они узнали о моем легковерии.

С этой ситуацией были связаны еще другие ожидания: я верил, что студентка почувствует себя обязанной отблагодарить меня за данный ей кредит доверия, написав и выслав мне работу. В разговоре с ней я специально подчеркивал, что оказываю ей кредит доверия в порядке исключения, что я этого никогда ни для кого не делал, но хочу ей помочь в трудной жизненной ситуации, надеясь, что она это поймет и у нее возникнет чувство обязательности. Как видно, это не выдержало испытания. Именно в этом заключался риск третьего вида. Сознание, что я уделил доверие особе циничной и лживой, которая меня обманула, оста-

вила в дураках, угнетало меня. В этом случае пострадало мое эго, мне было стыдно, что я повел себя как легковверный человек. Если бы обо всем узнали мои коллеги, не исключено, что я мог бы встретиться с внешними санкциями, стать объектом насмешек или пренебрежения¹⁴. Наконец, я ожидал от студентки, что она не испортит мне книжку, которую ей доверил, и быстро ее возвратит. И с этой точки зрения девушка обманула мое доверие, а еще меня расстроила потеря редкой книги, которую трудно достать. В итоге я почувствовал себя обманутым. Иначе говоря, я стал чьей-то жертвой. Предпринял слишком высокий и многообразный риск доверия. Цена плохо адресованного доверия оказалась в этом случае очень высокой.

Обоснованность и необоснованность риска

По определению, никто не может быть уверенным в результатах «залога», выраженного в действии доверия, которое мы оказали партнеру. Риск существует всегда. Несмотря на это, о некоторых залогах мы можем сказать, что они обоснованны, а о других — что необоснованны. Это зависит от трех обстоятельств: во-первых, от уровня риска или шанса, что партнер поступит так, как мы ожидаем, что он не обманет нашего доверия; во-вторых, от «ставки» или ценности того, что мы получим, если партнер выполнит обещание; в-третьих, от цены или того, что мы потеряем, если партнер свое обещание не выполнит. Рассмотрим с этой перспективы четыре названных ранее вида риска.

Предпринятая попытка риска первого вида (когда, независимо от наших начинаний и действий других, существенное с точки зрения наших интересов может не совпасть с нашими ожиданиями или принести нам вред) кажется обоснованной только тогда, когда вероятность такого события мала, и необоснованной, если вероятность большая. Обоснованным кажется избегание высоко-

¹⁴ Их могла бы смягчить информация, особенно в отношении мужской части преподавательского коллектива, что девушка была исключительно интересной.

го риска и стремление «делать ставку» на что-либо только тогда, когда велики шансы на успех. Необоснованным является принятие залога в ситуации высокого риска в том случае, если шансы выиграть низкие. Необоснованным является также отказ от риска, если он невелик, а значит, шансы на успех высоки. Студент, стремящийся поступить в государственный университет, имеющий хорошую репутацию, доверяет учебному заведению обоснованно, поскольку риск, что он не получит там достойного образования, — низкий. А значительно рискует тот, который доверяет недавно созданному, провинциальному частному учебному заведению. Пациент, который доверяет свое здоровье известному специалисту, предпринимает обоснованный риск, поскольку может рассчитывать, что получит профессиональную помощь. Одновременно тот, кто обращается к знахарю, сильно рискует, поскольку шанс получить хорошее лечение небольшой.

Однако эта простая калькуляция изменяется и усложняется, когда мы принимаем во внимание ставку ценности того, что мы получим, если исполнятся наши надежды. Естественно, если риск, связанный с доверием, оказывается высоким, а ставка низкой, будет обоснованным отказаться от своего намерения. Тот, кто отказывается покупать продукты на базаре, а вместо этого покупает в хорошем магазине, ведет себя разумно, даже если платит немножко большую цену. Иначе происходит, если риск высокий, но и ставка очень высока. Это типичная ситуация азартного человека, который принимает заклад, хотя шанс выиграть очень мал, но в случае выигрыша он получает большой капитал. Так же обстоит дело, если риск небольшой, а ставка высокая — правильнее будет рискнуть, т.е. довериться.

Каждый из пассажиров, входя на борт самолета, предпринимает относительно небольшой риск, но вместо этого он экономит время и имеет обеспеченный комфорт, чего не могут ему предложить более медленные средства передвижения. В этом случае можно обоснованно довериться анонимным техникам, обслуживающим самолеты, и пилотам, находящимся за штурвалами самолетов. В том случае, когда риск незначительный, но и ставка низкая, предоставление доверия является рутинным, непроблематичным. Еже-

дневные покупки в магазине, ежедневные обеды в ресторане, ежедневные поездки на работу и контакты с коллегами — это примеры действий, опирающихся на рутинное доверие, которое редко подводит, но одновременно и не приносит значительных выгод.

Теперь возьмем в расчет третью составляющую — цену отказа. Каковы будут последствия, если мы перестаем оказывать доверие, если мы не предпринимаем действия, реализующие доверие? Если цена отказа очень высокая, то обоснованно предпринять большой риск, особенно если ставка очень значительна. В этом случае нас как бы подталкивают в сторону оказания доверия.

Рассмотрим ситуацию, когда пациенту поставили диагноз «злокачественная опухоль», который предполагает новаторскую операцию, несмотря на то что успех ее оценивается только в 10 %. Он согласен на риск, оказывает доверие хирургу, поскольку награда в случае удачи — сохранение жизни — является высокой, а цена недоверия и отказа от операции огромна — страдание и смерть¹⁵. В этом случае, даже если операция будет неудачной, доверие оказывается обоснованным. Стоит рискнуть, сделав ставку на медицину.

Директива для противоположной ситуации также хорошо обоснована. Даже если риск небольшой, разумным действием может быть отказ в доверии и использование для лечения различных профилактических средств. Пусть злоупотребление доверием действительно маловероятно, но если бы оно было, то могло бы повлечь за собой очень серьезные последствия и большие средства. Другими словами, цена опрометчиво оказанного доверия могла бы быть необыкновенно высокой.

Рассмотрим пример контроля в аэропортах. Неприятное чувство, связанное с необходимостью прохождения через магнитную рамку и личного досмотра, которое испытывает каждый пассажир, является результатом заложенного заранее отсутствия доверия: восприятия каждого как потенциального террориста, стремящегося пронести оружие на борт самолета. Вероятность того,

¹⁵ Как говорят биографы, точно такой же случай произошел с великим американским социологом Робертом К. Мертном полвека тому назад. Он рискнул, благодаря чему еще жил и создавал прекрасные произведения более тридцати лет.

что среди пассажиров, ожидающих посадки на самолет, действительно есть террорист, невелика, но, несмотря на это, нет доверия ни одному из них. Цена прохода террориста на борт самолета настолько высока, что оправдывает огромные расходы, как финансовые, так и приносящие неудобства, связанные с тщательным досмотром людей и багажа.

Возьмем другой пример: пользуясь компьютером при написании этого текста, я систематически делаю запасные копии текста. Естественно, это связано с затратами и дополнительным временем, но я могу потерять гораздо больше в случае аварии в электросети или в результате сбоя в работе жесткого диска. На всякий случай я не верю компьютеру (а точнее, его конструкторам и производителям).

Во всех этих ситуациях посредническим фактором в процессе принятия решения является субъективная оценка риска, а также индивидуальная склонность брать его на себя или избегать его (рискованность или осторожность). «Перцепция и оценка риска – вопрос очень субъективный <...>. Она различает людей между собой и способствует возникновению разных типов склонности: готовых идти на риск и избегающих его; доверчивых и недоверчивых» (Luhmann, 1988;100). Типично человеческая черта – это придание веса риску как таковому¹⁶. Некоторые люди намеренно ищут риск и любят его¹⁷.

Для водителя «Формулы-1» ощущения сильных эмоций могут быть ценнее денежной награды за победу и делают участие в гонках действием с субъективной точки зрения оправданным, несмотря на огромный риск, который с ними связан. Для крупного инвестора риски, связанные с игрой на бирже, могут быть более мотивированны, чем сомнительная перспектива прибыли, – это индивидуальный «профиль риска». Он отличается от культурного

¹⁶ Существует несколько гипотез на тему психологических основ этого явления, связанного с динамическим повышением уровня адреналина. Социологическое объяснение может опереться на связь склонности к риску с отвагой, которая как достоинство повсеместно признается добродетелью и ведет к увеличению престижа.

¹⁷ Спорт, особенно экстремальный, является одним из типичных способов удовлетворения этого желания. Другим примером является азарт.

«профиля риска», т.е. нормативных ожиданий рискованности или осторожности, которые могут появиться в определенной человеческой среде. Молодежные субкультуры, занимающиеся экстремальными видами спорта, — это сообщества, требующие от своих членов быть готовыми к высокой степени риска. Среда биржевых инвесторов также требует предпринимать рискованные инвестиции, поскольку только такие могут принести успех, а значит, высокую прибыль. Люди, боящиеся риска, не должны ходить в казино и ездить в Гималаи. Естественно, как во многих других случаях, трудно сказать, что является причиной, а что — результатом. Индивидуальный профиль риска может склонить к участию в группах, культивирующих культуру риска. Но может быть и так, что некто, попадая в среду культуры риска, формирует под ее влиянием свою индивидуальную готовность к риску.

Теперь рассмотрим риск второго вида, связанный с чувством фрустрации, чувством недовольства, если ожидания, сопровождающие доверие, не будут удовлетворены. Здесь мы вторгаемся в очень субъективную область, которая, вероятно, для каждого человека выглядит иначе. Существуют особо впечатлительные люди, которые в случае неправильной оценки развития событий или их неправильного предвидения легко обвиняют себя и утрачивают чувство собственного достоинства. Риск второго вида каждый раз является для них относительно высоким. Поскольку в игру не входят иные обстоятельства, то для таких людей было бы обоснованно воздерживаться от поспешного наделения доверием других людей. Есть люди, у которых сильно развиты защитные механизмы и которые способны объяснить неудачу при помощи различных рационализаций, обвинив в ней других людей или приписав ее неблагоприятным обстоятельствам. Если продавец автомобилей продаст им старую развалину, то они всю вину свалят на плохую информацию продавца, обманувшую их рекламу, но не на собственную легковерность. В этом случае риск второго вида ниже, поэтому для людей с такой психологией более разумным было бы немного свободнее подчиняться «внезапным наплывам веры и надежды» в том случае, если не появятся другие обстоятельства.

При риске третьего вида (который, напомним, связывается с самим актом доверия, оказанного сознательно другому лицу при его четком или кажущемся согласии) дополнительным фактором, принимаемым во внимание при оценке обоснованности такого шага, является чистое удовлетворение от оказания кому-то кредита доверия. Это как при вручении подарка: человек, считающийся великодушным, щедрым и доброжелательным, когда чувствует благодарность получившего его (подарок), испытывает удовольствие от ощущения чувства собственного достоинства¹⁸.

В истории с моей американской студенткой я, несмотря на серьезные сомнения, поверил ей, нарушив собственные принципы и не приняв во внимание возможные последствия, исходя из субъективного удовлетворения от самого факта доверия (имело значение и то, как я писал ранее, что девушка была очень красивой...). Это чувство великодушия сгладило в определенной мере потери, связанные с будущим вероломством.

Риск четвертого вида связан с вверением ценного объекта другому человеку. Таким образом, открывается поле для злоупотребления, использования и даже шантажа со стороны того, кто получил что-то для меня ценное. Доверие, чтобы оно было обоснованным, должно сопровождаться гарантией безопасности от таких возможностей подготовкой каких-нибудь аварийных сценариев. Например, совершенно безрассудным кажется полное доверие другому человеку, особенно в случаях, мотивированных сильными эмоциями (например, любовью). Когда мы добровольно доверяем ему самую большую ценность, а именно себя, отказываясь от власти и контроля над нашими ресурсами, вверяя все свое достояние, полностью раскрываясь перед другим человеком, мы отказываемся от гарантий на тот случай, если бы он оказался не таким идеальным, как мы думаем. «Если мы наделяем кого-то властью с неточными полномочиями, то рискуем, что он использует ситуацию, а также с успехом сможет замять этот факт» (Baier,

¹⁸ Вероятнее всего, в этом случае мы имеем дело с «механизмом отраженной личности» Чарльза Кули (Cooley, 1909).

1986:239). Если возможная потеря (ставка утраты), понесенная в результате злоупотребления доверием, очень высока, здравый смысл призывает подумать о защите, ограничить вверение другим имущества, оставить себе какие-то резервы, приготовить аварийный план, застраховаться.

Этот принцип, однако, не является исключительным. Если возможная выгода (ставка прибыли) является очень большой, можно даже допустить высокий уровень риска или зависимость от других людей, особенно когда сам акт безусловного вверения кому-то какой-либо ценности может принести дополнительные дивиденды, например вызвать обязательства взаимности, чувства благодарности, увеличить близость союза или доброжелательности к нам. Ответная любовь, дающая удовлетворение дружба, тесные связи в семье являются хорошими тому примерами. Безрассудно и даже вредно замыкаться в себе, проявлять сдержанность и чрезмерную осторожность в наделении кого-то безусловным доверием, установлением «на всякий случай» барьеров между собой и партнером, если вы в этом заинтересованы. Например, практика заключения брачного имущественного контракта, возможно, разбила много супружеских пар, сразу подрывая взаимное доверие и доводя их до развода. Естественно, такое решение помогает партнерам решить много проблем, однако цена такой оговорки, освобождающей от общей ответственности, кажется слишком высокой¹⁹.

Другая ситуация, когда безусловное подчинение может оказаться разумным поступком, — поиск помощи у специалистов: врачей, юристов и др. Это может быть хорошей стратегией увеличения чувства их ответственности за наши судьбы. «Клиенты, которые покорно отдают свою судьбу в руки специалистов, могут вызвать у них положительную реакцию, которая значительно увеличит шансы благоприятного исхода <...> Чувство полной ответственности, которое существует по отношению к ребенку, может мобилизовать специалиста решительно избегать ситуации, в кото-

¹⁹ В ходе дальнейшего изложения я буду убеждать в том, что такое решение может также ускорить процесс, увеличивающий возможность развода.

рой может быть обмануто доверие клиента» (Merton, Merton i Barber, 1983:22). Подобный аргумент выдвигает Энтони Гидденс, который утверждает, что в посттрадиционном обществе нельзя принимать на веру порядочность других, а за доверие необходимо постоянно бороться. Обоснованным может быть принятие стратегии «активного доверия», «открытости» по отношению к другим, проявление чувств, даже если все перечисленное связано с риском. Это может быть единственным шансом вызвать у других чувство обязанности, императив добросовестности, возникновение взаимности (Giddens, [w:] Beck, 1994:187).

Рассмотрение четырех видов риска было необходимо для анализа, но мы должны понимать, что в действительности очень часто эти виды проявляются в различных мутациях, вследствие чего оценка действий, опирающихся на доверие, как обоснованных, так и необоснованных, в целом является достаточно сложным, а их результаты неоднозначны. Вспомним описанную раньше историю студентки, которая обманула мое доверие, не прислав мне обещанное эссе и не вернув мне книгу. Осмотрительно ли я поступил, надевая ее кредитом доверия? Естественно (в целом) (*ex post factum*), по истечении времени это решение мне кажется безрассудным. Мы должны обратить внимание на тот момент, когда мы не знали, чем кончится дело. Риск первого вида, заключающийся в том, что она не сможет написать эссе, был относительно высок, если принимать во внимание ее успехи как студентки (низкие оценки и несданный экзамен). Надо признать, что ставка была достаточно низкой: на самом деле я совершенно не хотел читать ее эссе, а потом, то, что она может обмануть мои ожидания, я не принимал во внимание. С этой точки зрения решение по оказанию ей доверия является обоснованным.

Риск второго вида был связан с чувством стыда, потому что я переоценил ее способности (что не должен был делать опытный преподаватель). Риск мог быть легко уменьшен, если бы я сказал, что знал ее недолго, только тогда, когда преподавал на летних курсах, и совсем не знал, как она училась раньше, а вдобавок, имел о ней хорошие отзывы коллеги, который благоприятно отзывался о ее предыдущей работе. Внешняя атрибутика в этом

случае очень полезна. С этой точки зрения, если психологическая оценка оказалась низкой, это значит, что мое решение было оправданным.

Настоящую проблему психологической природы создал риск третьего вида. Я чувствовал себя обманутым, меня оставили в дураках, остался неприятный осадок от контакта с непорядочной особой (хотя и красивой). Естественно, каждый по-разному реагирует на лгунов, предателей и обманщиков, но я реагирую очень сильно, поэтому данный инцидент меня очень расстроил. Зная себя, мне необходимо было заранее оценить, что риск третьего вида очень высок, и подумать, прежде чем оказывать кредит доверия. С этой точки зрения я повел себя необдуманно.

Но пределом отсутствия благоразумия оказалась переоценка риска четвертого вида и вверение ценной книги незнакомому человеку. В этом случае шансы на потерю были наиболее реальными, а поскольку в деле фигурировала редкая, но нужная мне книга, я должен был быть более осторожным²⁰.

Теперь, принимая во внимание все четыре вида риска, можно выдать окончательный вердикт. Вообще говоря, кажется, что я поступил не благоразумно — доверие не имело оснований, и я правильно заплатил за свою ошибку. Такова, по крайней мере, моя субъективная оценка, подтвержденная уверенностью, что не сделаю подобного жеста в будущем. Это дает основания для другого размышления, а именно, что принципы гражданского кодекса и права иногда могут олицетворять мудрость, связанную с обычной честностью людей. Если бы я скрупулезно выполнял университетские правила, это событие не могло бы произойти. Оно четко запрещает оказание произвольного доверия, требуя проведения объективных экзаменов, тестов и других проверок. По правилам необходимо поступать так, как будто никакому студенту нельзя полностью верить, даже если в правиле имеются исключения.

²⁰ Необходимо было также помнить о всеобщем личном отношении к одолженным книгам. Кристально честные люди ведут себя иногда так, словно книги составляют публичную собственность и не собираются их возвращать. Возможно, все дело в уверенности, что с момента издания книги идеи, содержащиеся в ней, становятся публичным достоянием.

Пробное доверие и эскалация риска

Оказание кому-нибудь доверия до сих пор мы рассматривали как одноразовый акт. Это имело аналитический характер, но необходимо заметить, что в реальной жизни акты доверия складываются в определенную серию, секвенцию или процесс. На следующих этапах мы тестируем оказанное доверие, углубляя его или расширяя, предпринимая все более рискованные «залог» на основании предыдущего позитивного опыта. Тогда о первом акте доверия в такой секвенции мы можем сказать, что это было пробным доверием. В таком случае риск небольшой. С каждым следующим актом доверия потенциальный риск увеличивается, но, с другой стороны, предыдущие тесты доверия делают его принятие более обоснованным. Рассмотрим залог. Я знаколюсь с кем-то на приеме у знакомых. Первое впечатление говорит о том, что эта особа достойна доверия. Я рискую немногим, договариваюсь с ней встретиться завтра и выпить кофе. Узнаю этого человека лучше, хорошие впечатления укрепляются, и я договариваюсь пойти вместе в театр. А потом мы проводим вместе выходные, затем едем вместе в отпуск, постепенно дело доходит до алтаря. Супружество — это огромный риск, «залог» жизненного уровня, требующий самой высокой меры доверия к партнеру. И только благодаря серии предыдущего хорошего опыта, подтвердившего мое доверие, такой риск стоит предпринять. Он является обоснованным. Таким же образом может развиваться дружба. Именно это мы имеем в виду, когда говорим о «настоящем друге».

Естественно, описанный процесс может превратиться в целенаправленную циничную стратегию. Ее используют временами женщины: шаг за шагом влюбляют в себя партнера, затем быстро проходят очередные этапы вселения в партнера чувства долга и доводят его до супружества. И только после вступления в брак показывают свое настоящее лицо. Другой, более приземленный пример — это профессиональный игрок в покер, который умышленно проигрывает несколько партий для того, чтобы наивный партнер каждый раз повышал ставку и лишь после такой эскалации риска, который ему казался обоснованным, проигрывает все на последней раздаче.

Потеря доверия может проходить постепенно, как длительный процесс. Это происходит особенно в таких отношениях, которые имеют по своей природе прочный характер, из которых трудно выйти или оборвать их, основой которых являются еще другие обстоятельства, а не только доверие, например общий бизнес, общее состояние, привычка, интересы. Пусть снова примером будет супружество, которое связано взаимной любовью, а значит, для супругов главное в отношениях — взаимное доверие, но оно также опирается на совместное состояние, совместные ценности, которые заключаются в детях, общем круге знакомых и друзей, привычке к совместной жизни. А в добавление к этому оно гарантировано законами, делающими развод чем-то трудным и дорогостоящим. И поэтому так называемый распад супружества происходит медленно, шаг за шагом, через постепенную взаимную потерю доверия к партнеру и его надежности. При других отношениях потеря доверия может происходить еще быстрее. Отпускное приключение лучше оборвать сразу. Нелояльность друга может моментально прервать отношения. А клиент, который хотя бы один раз отравился в ресторане, никогда его больше не посетит.

Общество риска

Риск каждого вида, в том числе риск, связанный с доверием, всегда составлял универсальную черту человеческого общества. Однако в наше время вездесущность и уровень риска начали расти. В настоящее время «угрозы постоянно сопутствуют жизни, они остаются под контролем не только отдельных особ, но также и крупных организаций, в том числе государств и правительств. Они характеризуются большой активностью и могут угрожать жизни миллионов человеческих существ, а потенциально — и всему человечеству» (Giddens, 1990a:131). Говоря конкретней, по Гидденсу, «профиль риска» поздней современности на фоне предыдущего опыта человечества отличается как объективно, так и субъективно. Мы имеем дело с большим вероятным присутствием риска,

с более увеличившимся восприятием риска, чем это имело место когда-либо ранее.

Во-первых, в объективном измерении происходит универсализация риска: каждому угрожают новые виды глобальных катастроф независимо от классовой и этнической принадлежности и имеющейся власти (например, атомная война, экологические катастрофы). *Во-вторых*, мы имеем дело с глобализацией риска: расширением областей риска на крупные сегменты человеческой популяции, охватывающие большое количество людей (например, всемирная реакция на финансовые и политические потрясения, военные конфликты, рост цен на нефть, перехват компаний и т.д.). *В-третьих*, мы имеем дело с риском, носящим институциональный характер: появление организаций, риск в которых вписан в их функционирование (например, инвестиционные рынки или биржи, азарт, спорт, страхование). Наконец, *в-четвертых*, существует явление склонности к риску: появление или интенсификация риска как побочного или эффекта бумеранга человеческих действий (например, экологические угрозы как результат индустриализации, преступность как результат недостаточной социализации и кризиса семьи, так называемые новые «болезни цивилизации» как продукт, типичный для современности, образцы труда или стиля жизни).

Адам Селигман замечает еще другое, характерное для современного общества обстоятельство, увеличивающее риск: «Риск становится интегральным составляющим ожиданий, связанных с общественными ролями, когда одновременно с их преобразованием и последовательной сегментацией возникает естественная трудность в формулировании обоснованных ожиданий (а значит, и в оказании доверия) на основании выполняемых партнером ролей» (Seligman, 1997:170). Говоря проще, дело в том, что большое количество и неясность общественных ролей уменьшают возможность оценки достоверности на основании выполняемой роли — в семье, на работе, в общине, что раньше было относительно простым показателем.

В субъективном измерении появились дополнительные факторы того, что ощущение риска является наиболее серьезным испы-

танием. Во-первых, в связи с исчезновением магических и религиозных обоснований увеличилась чувствительность к угрозам и опасности. Возросший уровень образования ведет к большему пониманию существующих угроз. Во-вторых, люди стали более четко различать ограничения в понимании действия «абстрактных систем», которые являются доступными только утонченным экспертам (Giddens, 1990a :131). Здесь имеются в виду сложные, безличные технические системы, принцип функционирования которых не до конца понятен обычным людям, но от надежности которых зависит комфорт повседневной жизни (в качестве примеров можно назвать транспорт, телекоммуникации, финансовые рынки, атомные электростанции, вооруженные силы, международные корпорации, международные организации, средства массовой информации). Люди должны научиться пользоваться ими и рассчитывать на них. «В настоящее время в развитой цивилизации мы имеем дело с видом фатума, с которым человек приходит на свет и которого нельзя избежать, несмотря на предпринимаемые действия» (Beck, 2004:54).

Теоретики, работающие в развитом обществе, подхватили эту тему, вводя понятие «общество риска». Придуманное Ульрихом Бекем «понятие определяет фазу развития современного общества, в котором общественные, политические, экономические и индивидуальные риски не поддаются мониторингу и защите учреждений, занимающихся этим делом» (Beck, Giddens i Lash, 1994:5). В результате мы являемся свидетелями «возврата неуверенности и отсутствия контроля» (Beck, Giddens i Lash, 1994:10). Более того, появляется новая форма неуверенности: созданная неуверенность, или риск, созданный наукой и техникой, являющийся непредвиденным эффектом доминирующего у нас желания «колонизировать будущее» (Giddens, 2006: 153; Beck, 2004:27). Опыт конструирования будущего высвобождает непредвиденные последствия: «В обществе риска неизвестные и непредвиденные последствия становятся доминирующей силой в истории и обществе» (Beck, 2004:22).

Это, в свою очередь, связано с растущим значением доверия как способа приручения риска и противодействия неуверенности,

как своеобразного протеза, необходимого человеку в «обществе риска». Эту связь заметил уже Луман: «Можно надеяться, что будет расти потребность в доверии, как в средстве, позволяющем справляться в будущем с трудностями, созданными техникой» (Luhmann, 1979: 16). Гидденс, в свою очередь, подчеркивает, что «одновременно с развитием абстрактных систем необходимым требованием общественной жизни становится доверие к безличным правилам, так же, как доверие к анонимным другим» (Giddens, 1990a:120). Точку над *i* ставит Адам Селигман: «Риск как аспект общественных отношений становится фундаментальным аспектом в современном обществе, и поэтому доверие как ответ на такую форму риска является в равной мере определяющим компонентом нашего “мира жизни”» (Seligman, 1997:170).

■ Основные понятия, используемые в главе

Доверие – «залог» (уверенность и опирающиеся на него действия), свидетельствующий о том, что неопределенные будущие действия других людей или функционирование оборудования либо учреждения будут нам полезны.

Недоверие – «залог» (уверенность и опирающийся на него отказ от действия или оборонительные действия), свидетельствующий о том, что неопределенные будущие действия других людей или функционирование оборудования либо учреждений нанесет нам вред.

Надежность – исполнение ожиданий или выполнение обязательств по отношению к тем людям, которые нам доверяли.

Ненадежность – неисполнение ожиданий или невыполнение обязательств по отношению к тем людям, которые нам доверяли.

Отсутствие доверия (и одновременно **отсутствие недоверия**) – приостановка (отсрочка, временная отмена) ожиданий и действий, которые являются для нас потенциально существенными, но о которых мы не имеем собственного мнения.

Взаимное доверие — беседа, реляция между партнерами, в которой каждый является выразителем и адресатом доверия к партнеру и каждый показывает подлинность отношения к другому партнеру.

Предвосхищенное доверие — ожидание, что обычно положительные действия других людей или правильное функционирование оборудования или учреждений будет таким же по отношению к нам, когда мы установим с ними контакт.

Поверенное доверие — сдача в опеку какой-нибудь особы или какого-то объекта, или других ценностей с надеждой на заботу о них, старательность и возвращение нам по требованию.

Обязывающее доверие — демонстративное выражение кому-нибудь доверия в надежде, что оно спровоцирует его на честность или взаимное доверие.

Спровоцированная надежность — исполнение ожиданий или выполнение обещаний только потому, что кто-то нам оказал доверие.

Обязывающая надежность — демонстративное проявление своих компетенций, порядочности, заботливости и т.д., с тем чтобы получить чье-то доверие.

Спровоцированное доверие — выражение доверия кому-нибудь только потому, что ранее он действовал с пользой для нас, демонстрируя свою честность, или только потому, что он раньше внушил нам доверие.

Риск — угроза, опасность, вероятность неудачи и отрицательных результатов, которые предполагают начало определенных действий с нашей стороны.

Опасность — угроза, вероятность неблагоприятных по отношению к нам действий или событий, которые могут коснуться нас независимо от наших действий.

Риск доверия — возможность, что наши ожидания, выраженные в акте доверия, не будут выполнены.

Цена доверия — понесенные нами издержки и потерянные доходы в случае обмана доверия.

Риск доверчивости — дополнительные психические неприятности, обман, фрустрация, неприятный осадок, замешательство,

которые могут нас коснуться в случае, если кто-то не оправдает оказанное ему доверие.

Институциональный риск – неизбежная форма риска, составляющая основной элемент и смысла функционирования определенных учреждений, организаций или форм деятельности, таких, как азарт, биржа, экстремальный спорт, война и т.д.

Пробное доверие – первый акт доверия, имеющий небольшой уровень риска, открывающий возможность секвенции очередных актов доверия и эскалации риска.

Индивидуальный профиль риска – личное стремление взять на себя риск или избежать его, а также предпринять действия, позволяющие избежать риска в определенной области.

Культурный профиль риска – культурные правила, которые трактуют риск как ценность (или наоборот) и рекомендуют (или запрещают) предпринимать его в определенных областях.

Общество риска – характерное свойство общества в эпоху поздней современности, в которой степень технологических или цивилизационных опасностей достигает исключительно высокого уровня в большом масштабе, вызванным деятельностью людей.

Глава 3

РАЗНОВИДНОСТИ ДОВЕРИЯ

АДРЕСАТЫ ДОВЕРИЯ

Мы направляем наше доверие на разные объекты или адресаты. Что это за объекты? Наше определение подсказывает, что окончательно мы направляем доверие на «неопределенные действия других людей». Но те, «другие», выступают в разных лицах, а их действия демонстрируют разный уровень сложности.

Первичные адресаты доверия

Есть несколько главных адресатов доверия. Наибольшее значение имеют другие лица — конкретные, из плоти и крови, активные индивидуумы, с которыми мы вступаем в непосредственные связи. Некоторые из авторов считают межличностное доверие (или, по-другому, — личное) парадигматичным, тогда как все другие виды отношений будут только производными этого базового, называемого общим термином «общественное доверие» (Earle i Svetkovich, 1993), и его разновидностью — «публичное доверие»¹.

Они аргументируют это тем, что в отличие от «анонимного вовлечения» в отношении других общественных объектов исключительно межличностное доверие влечет за собой непосредственное вовлечение (Giddens, 1990a:88). Пространственная близость

¹ Как мы показали ранее, даже говоря «доверяю себе» или «не могу себе доверять», мы в подтексте принимаем позицию объективного наблюдателя, если можно так сказать, выходим из себя и смотрим на себя со стороны. Когда мы доверяем или не доверяем себе, представляем себя самому как бы «другим», в действиях которого не можем быть уверены.

партнеров должна быть связана уникальными первичными свойствами межличностного доверия, что отличает его от других форм доверия. Однако для меня разница не такая принципиальная — за другими, скажем, общественными объектами, даже сложными, также всегда стоят какие-то люди, и именно им в конечном счете мы оказываем доверие. Иногда мы знаем их непосредственно, персонально или можем представить себе, иметь на их счет какую-то информацию, знать что-либо о них на основе отношений с другими лицами и т.д. Например, если я доверяю «Люфтганзе» и решаю полететь этой компанией до Токио, значит, я доверяю их пилотам, стюардессам, наземному персоналу, механикам, контролерам, наблюдателям и т.д. Я не должен знать их всех персонально, достаточно иметь о них какое-то представление, почерпнутое из разных источников (в том числе воздействующих на воображение реклам, стереотипов, касающихся немецкой точности и эффективности, мнения друзей и т.д.). При этом разница между межличностным и общественным (или публичным) доверием не такая разительная или фундаментальная.

В действительности мы можем говорить о постепенно расширяющихся концентрических кругах доверия («горизонте доверия»), чтобы пользоваться формулировкой Фукуямы (1997): от самых конкретных межличностных отношений до более абстрактного отношения к публичным объектам, структурам, учреждениям, организациям, государствам. Наименьший горизонт охватывает доверие к членам семьи, в наибольшей степени связанным тесными и близкими отношениями. Затем идет доверие к людям, которых мы знаем лично, которых узнаем по фамилии и с которыми вступаем в непосредственное взаимодействие (друзья, соседи, коллеги, деловые партнеры и т.д.) В этом случае доверие все еще содержит большой уровень близости и тесных отношений.

Современные технические изобретения, и особенно телевидение, создают любопытную разновидность этого круга доверия: доверие к виртуальным лицам. Идолы, звезды, герои поп-культуры, известные политики — нам кажется, что мы лично и близко их знаем. Когда мы проходим мимо них на улице, то должны сдерживать инстинктивное желание улыбнуться им или поздороваться, как

если бы они были нашими друзьями или знакомыми. Еще более широкий круг доверия охватывает тех членов общества, которых мы знаем не непосредственно, а в лицо — это отдельные жители нашей местности, работники нашей фирмы, профессора нашего университета, члены нашей политической партии.

Наиболее отдаленный горизонт и более широкий круг доверия охватывает большие категории людей, с которыми, как нам кажется, нас что-то связывает, но которые в большинстве своем являются «отсутствующими другими» (Giddens, [w:] Beck i in. 1994:89). Мы не сталкиваемся с ними непосредственно, это только наше представление соединяет их в реальные сообщества (родственники, члены этнической группы, религии, расы, представители определенного пола, возрастные категории, поколения, профессии и т.д.). В этом случае доверие к конкретным лицам незаметно переходит в доверие к более абстрактным общественным объектам. Я разделяю мнение Бернарда Барбера о том, что «разумно считать эти разные виды доверия существующими не только между отдельными индивидуумами, но также между индивидуумами и системами и даже между разными системами или в их границах» (Barber, 1983:18).

Таким образом, на границе между межличностным доверием и доверием общественным (или публичным) находятся общественные категории (понимаемые как собрания людей, похожих друг на друга с точки зрения какой-либо черты). Например, доверие и недоверие могут быть адресованы полу (доверяю мужчинам и не доверяю женщинам), возрасту (доверяю старым и не доверяю молодым), расе (доверяю белым и не доверяю черным), этническому происхождению (доверяю французам и не доверяю туркам), религии (доверяю католикам и не доверяю мусульманам), материальному статусу (доверяю бедным и не доверяю богатым) и т.д. Не нужно добавлять, что эта форма доверия часто опирается на стереотипы и предрассудки.

Очередным, более абстрактным и «общественным» объектом доверия являются общественные роли (понимаемые как способ действий, типичный и востребованный для данной общественной позиции). Независимо от конкретных лиц, играющих определен-

ные роли, некоторые из них уже с первого движения вызывают доверие. Мать, друг, врач, профессор университета, ксендз, судья, нотариус — это только некоторые примеры лиц, пользующихся доверием. В свою очередь, другие роли и связанные с ними общественные позиции априори вызывают недоверие. Хорошими примерами могут быть торговец на базаре, продавец бывших в употреблении автомашин, сборщик налогов, проститутка, тайный агент, шпион.

Определение отдельных ролей достойными или недостойными доверия может, естественно, отличаться в различных сообществах и исторических границах. Если господствует всеобщая коррупция, государственные чиновники, полицейские и политики могут быть причислены априори к категории ролей, лишенных доверия. Если всеобщей практикой является обман клиентов, все торговцы, таксисты и сантехники воспринимаются поначалу с недоверием. Если средства массовой информации необъективны и явно подвержены цензуре, занимаются начетничеством и пропагандой, тогда все журналисты, ведущие телевидения и радио могут восприниматься с недоверием². Исследования, которые я проводил в конце 1990-х годов, показывают, что в Польше такие роли, как врач, юрист, бизнесмен, профессор университета и профессиональный солдат, находятся на вершине иерархии доверия, в то время как политики занимают самую низкую позицию. Бесспорной новостью в сравнении с коммунистическими временами является связь доверия с материальным статусом. Финансовый критерий, типичный для капиталистической системы, вывел частных предпринимателей в иерархии доверия с низкой на высокую позицию, одновременно отодвигая университетского профессора (который, очевидно, не достиг такого же финансового успеха) с первого места на значительно более низкую позицию внутри иерархии.

Очередным абстрактным («общественным») объектом доверия является общественная группа (понимаемая как собрание личностей, удерживаемых вместе благодаря общественным связям осо-

² В коммунистической Польше шутили, что в средствах массовой информации правдивы только некрологи.

бого рода). Примерами могут быть футбольная команда в оценке любителей (например, доверяю мадридскому «Реалу» и не доверяю киевскому «Динамо»), Совет министров в оценке граждан (доверяю правительству Мазовецкого и не доверяю — правительству Качинского), группа студентов в оценке профессора (доверяю группе моих студентов из Ягеллонского университета больше, чем группе из Калифорнийского университета), группа рабочих в оценке бригадира (больше доверяю малярам, работающим в моей автомастерской, чем электрикам), полк в оценке генерала (больше доверяю моим артиллеристам, чем танкистам) и т.д.

Еще более абстрактным примером является доверие к учреждениям и организациям (понимаемым как собрание структурных правил, в границах которых происходят действия и интеракции). Здесь мы уже вступаем на территорию особой разновидности общественного доверия, которое определяется как «публичное». Школа, университет, армия, костел, суд, полиция, банк, биржа, правительство, парламент, предприятие — это типичные объекты этой категории. Мера доверия, которую люди оказывают разнообразным учреждениям, отличается в зависимости от общества, а также изменяется со временем. Например, в Польше в связи с долгим периодом иностранного доминирования и нажима армия и костел считаются олицетворением и хранителями памяти национальной борьбы, а также центрами, поддерживающими национальное самосознание; они всегда занимали ведущее место в списке учреждений, пользующихся наибольшим доверием. Однако, как показывают проведенные мной исследования, после революционных изменений 1989 г. наблюдается выдвижение на высокие позиции в иерархии доверия новых демократических институций — Конституционного трибунала, Комитета по защите гражданских прав и Верховного суда. Мы видим также относительный спад доверия к католическому костелу, не играющему уже столь важной роли в объединении общества.

Интересную разновидность институционального доверия можно определить термином «процедурное доверие». Это доверие к институциональным практикам или процедурам, опирающимся на убеждение, что их соблюдение принесет наибольший эффект.

Хорошим примером является доверие к науке как наилучшему методу приближения к истине. Более конкретные примеры из этой области — доверие к рецензии как наилучшему способу, гарантирующему высокое качество публикации (Vagber, 1990), или доверие к экзаменационным тестам как наиболее объективному методу оценки студентов. Другие примеры можно почерпнуть из мира политики: доверие к демократическим процедурам (выборы, условия представительства, голосование большинством), которые признаны наилучшими способами удовлетворения интересов наибольшей части населения и достижения самых разумных компромиссов в ситуации конфликта интересов. Мы испытываем также доверие к надлежащим юридическим процедурам как к наилучшему способу приближения к справедливости, к объективным приговорам. Относительно экономики можно вспомнить о доверии к условию конкуренции, становящейся гарантией самых лучших и самых дешевых продуктов и услуг, или о доверии относительно удаления торговых барьеров, что должно привести к таким же результатам. Очевидно, к процедурам можно также подходить с недоверием. Порождает его, например, монополия, поскольку ее считают вредным для клиентов явлением, способствующим повышению цен. Необходимость получения предпринимателями государственных концессий сталкивается с недоверием, поскольку легко приводит к коррупции. Устные экзамены в университете не пользуются доверием — их считают более стрессовыми и менее объективными, чем тесты или эссе.

Следующая важная категория объектов, пользующихся доверием, — это технические системы («экспертные» или «абстрактные» системы, в терминологии Гидденса). По определению Гидденса, это «системы технических устройств или профессиональной компетенции, которые организуют большие области материальной и общественной среды, в которой мы в настоящий момент живем» (Giddens, 1990:27). Нас со всех сторон окружают телекоммуникационные сети, сети водоснабжения, электрические сети, транспортные системы, системы контроля воздушного движения, сети военного командования, финансовые рынки и др. Условия и механизмы их функционирования остаются неясными и загадоч-

ными для обычного пользователя. Обычно мы считаем их чем-то естественным, не замечая даже, насколько они распространены. Мы научились полагаться на них настолько, что их авария кажется нам катастрофой³. Доверие к разнородным абстрактным системам является распространенным и неизбежным фактором в повседневной жизни» (Giddens, [w:] Beck i in., 1994:89). Здесь можно говорить о *технологическом доверии*.

Более осязаемыми объектами доверия являются разнообразные продукты и инструменты, которые мы покупаем и которыми пользуемся. Мы можем говорить о *потребительском доверии*. Этот вид доверия сопровождает нас в жизни постоянно и ежедневно. В этом случае мы можем адресовать доверие к определенному типу товаров (кукурузные хлопья – это здоровье); к товарам, произведенным в данной стране (японские автомашины исключительно надежны), а более конкретно – к продуктам определенной фирмы (покупаю компьютеры только марки IBM) или даже произведениям конкретного автора (если книгу написал Ле Карре, то она наверняка будет интересной)⁴.

К наиболее абстрактным объектам доверия относятся общие свойства общественной системы, общественного порядка или устройства. Это так называемое *системное доверие* (или, по-другому, – *экзистенциальное*). Именно этот вид доверия мы имеем в виду, когда говорим об ощущении экзистенциальной безопасности, т.е. доверии к «длительной самоидентификации и неизменно-

³ У меня есть незабываемые воспоминания, связанные с пребыванием в Нью-Йорке в день известного «затемнения» в 1978 г., когда почти на сутки перестала работать электростанция. Жизнь города оказалась в большой степени парализованной, во многих местах господствовал полный хаос. Похожий опыт сопровождает каждую забастовку работников транспорта, санитарных служб или служб уборки города в больших агломерациях.

⁴ Может показаться, что в этом случае мы сделали небольшое отступление от нашей дефиниции доверия как залога на будущие начинания других, если доверяем прошлым действиям проектантов, конструкторов, производителей, авторов. Но в реальности ожидания, которые сопровождают оказание доверия тем, а не другим продуктам в момент их покупки, должны исполниться только в будущем: автомашина должна работать безотказно, детергент должен быть производительным, высокого качества, обувь должна быть прочной, содержание книги должно доставить нам удовольствие. Здесь, хотя в определенном смысле доверие мы и адресуем прошлым действиям других лиц, оно реализуется в будущем функционировании продуктов и устройств.

сти общественной и материальной среды нашей деятельности» (Giddens, 1990a:92), о жизнеспособности общественного порядка, потенциале общества, функциональности политического или экономического устройства и т.д. Мы можем, например, сказать: «Американцы создали великолепное общество», «Демократия — это единственное справедливое устройство», «Рыночные реформы в посткоммунистических обществах неотвратимы». В каждом случае мы выражаем доверие к системе в общем понимании.

Понятие системного доверия представляется близким к понятию легитимизма. В соответствии с дифференциацией, разработанной Максом Вебером, можно сказать, что харизматическая легитимность обосновывает персональное доверие (а также иногда то, что мы определили ранее как доверие к виртуальным лицам: мнимая дружба и эмоциональные связи с людьми, которых вообще не знаем лично, а только по телеэкрану, газетам, радио, фильмам или литературе), а легальная легитимность обосновывает институциональное доверие (или его особую разновидность — процедурное доверие).

Однако в случае традиционной легитимности нет необходимости основывать какую-либо форму доверия, из нее не вытекает ни одна из форм доверия *per se*. Базируется это на том факте, что традиция, пока ее придерживаются, может заменять доверие, санкционируя давний либо вековой порядок вещей. Она уменьшает таким образом неуверенность, без которой доверие утрачивает смысл своего существования. Когда традиция перестает играть существенную роль, как это происходит в посттрадиционном обществе, доверие возвращается на первый план. «Весь институциональный аппарат современности, порывая с традицией, становится зависимым от потенциально ненадежных механизмов доверия» (Giddens, [w:] Beck i in., 1994:90).

Особенной разновидностью доверия является ожидание соответствующих действий от всех людей, в том числе совершенно чужих. Этот тип доверия стараются распознать с помощью зондирования общественного мнения, в котором задается вопрос: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?» (или обратный вопрос: «Считаете ли вы, что никогда не следует быть

слишком осторожным при контактах с другими?»). Доверие такого рода — это скорее «общий взгляд на человеческую природу, который в основном не зависит ни от персонального опыта, ни от оценки порядочности других» (Uslaner, 2002:16). В этом смысле это доверие априори. Откуда оно берется? Есть только две возможности: либо устанавливается личностная тенденция, моральный импульс, опирающийся на оптимистичную «веру в человека»⁵, либо устанавливается правило культуры, распространенное в данной общности и склоняющееся к безусловному доверию другим, предоставлению им всегда «кредита доверия». Мы вернемся к этой проблеме в гл. 4. Доверие к незнакомым, чужим, назовем *обобщенным* доверием, или иначе — *анонимным*.

По моему мнению, описанные выше виды доверия — персональное, позиционное, групповое, институциональное, системное, анонимное — функционируют на основе одной и той же логики. Самое главное то, что за всем стоит первичная форма доверия к людям и их действиям. Вопреки существующему мнению все перечисленные выше объекты доверия можно свести к действиям людей. В конечном счете мы всегда доверяем именно таким действиям, а впоследствии — их результатам и продуктам. Так, в случае системного доверия мы ожидаем выгодных для нас действий сограждан, а также представителей разнообразных институций и организаций, составляющих общественную ткань. В случае институционального доверия — пусть это будет доверие к правительству — мы доверяем тем, кто создал его конституционные рамки, тем, кто фактически выполняет правительственные функции, и тем, кто осуществляет надзор за их действиями (членам конституционного трибунала, парламентским комиссиям, свободным средствам массовой информации, поборникам гражданских прав и, наконец, избирателям). В случае потребительского доверия мы верим в деятельность проектировщиков, конструкторов и производителей либо тех, кто следит за производством (контролирует качество, вводя стандартизацию, определяет производственные нормы). В случае технологи-

⁵ Это подход Усланера, который называет этот тип доверия «моралистическим» и ищет его истоки в счастливом детстве, здоровой семье и удавшейся социализации (Uslaner, 2002:84–88).

ческого доверия верим тем, кто спроектировал экспертные системы, тем, кто их обслуживает, и тем, кто следит за их функционированием (например, пилотам, контролерам воздушного движения и техникам). В случае группового доверия мы ожидаем определенных действий от всех (или от большинства) членов, равно как и от представителей, действующих от имени группы. В случае позиционного доверия надеемся на выгодные для нас действия со стороны всех или, как минимум, большинства лиц, играющих определенные общественные роли, особенно роли «высокого общественного доверия». Оказывая доверие общественным категориям, мы ожидаем конкретных действий от всех или большинства представителей данной категории. Наконец, в случае персонального доверия мы ожидаем определенных действий со стороны конкретного партнера во взаимодействии.

Вторичные адресаты доверия

До сих пор мы имели дело с первичными объектами доверия, теми адресатами, в отношении которых делаем «залог», выражая доверие. Существует, однако, столь же важная категория объектов, которые назовем *вторичными* и которые становятся объектами исключительно при оказании доверия (и его обосновании) основным объектам. В этом случае они служат адресатами вспомогательного доверия. Принимая решение о наделении доверием, мы часто опираемся на косвенные критерии. Важную роль играют эксперты, свидетели, объективные источники, авторитеты, свидетельствующие о надежности или солидности потенциальных объектов нашего доверия.

Чтобы трактовать их серьезно, полагаться на них, необходимо оказывать им доверие. При этом источники информации о надежности других объектов сами по себе становятся объектами доверия. Здесь можно говорить о вспомогательном доверии. «Большая часть наших знаний о науке и истории основана на вере в разнообразные авторитеты, а также на доверии к тому, что мы читаем и слышим, а не на том, что нам самим удалось проверить»

(Malkolm, 1988:286). Дилемма, перед которой мы стоим, основана главным образом на выборах надлежащих свидетелей, источников или экспертов: «поскольку не существует никаких суперэкспертов, окончательных судей, полная оценка риска должна включать риск, связанный с выбором экспертов, авторитет которых признается надежным» (Giddens, [w:] Beck i in., 1994:87). Например, в области науки «оценка среды», т.е. знатоков темы, лиц, дающих отзывы, или рецензентов, является стандартной процедурой определения достоверности научной работы. Однако это требует доверия к самим рецензентам. «Очевидно, многое зависит от достоверности лиц, оценивающих научную работу, — для блага науки они должны быть компетентными, заслуживающими доверия и ответственными» (Barber, 1990:143).

Вспомогательное доверие, образующее основу для первичного доверия, может выступать в разнообразных формах и на многих этапах процесса строительства доверия. Таким образом, возникает характерная «пирамида доверия». Рассмотрим два примера. Я верю, что американский пианист Ван Клиберн даст великолепный концерт (поэтому и покупаю билет), поскольку мне известно, что он окончил знаменитую своей элитарностью Juillard School в Нью-Йорке, к тому же он выиграл главную награду в престижном конкурсе имени Чайковского в Москве. Кроме того, я читал положительные рецензии критиков, которым доверяю, помещенные в «Газете Выборчей», заслуживающей также доверия, а записи пианиста издала пользующаяся моим доверием немецкая фирма «Detusche Gramofon Gesselschaft», которая ассоциируется с немецкой добросовестностью и которой доверяют во всем мире. К тому же от друзей-меломанов я услышал, что Клиберн великолепен, не говоря уже о толпах анонимных людей, которые ходят на его концерты, и трудно предположить, что все они ошиблись в своей оценке. Возьмем другой пример: я покупаю новый шпионский роман Ле Карре, так как много читал о нем в моих любимых журналах, а также доверяю престижному издателю, а все друзья утверждают, что это его лучший роман. Кроме того, он стал бестселлером — значит, другие читатели тоже оказали ему доверие. Все ведь не могут ошибаться.

Пирамиды появляются и при выборе экспертов: верю данному эксперту, так как он работает в пользующейся моим доверием консалтинговой фирме, читает лекции в известном университете и т.д.

Косвенными указателями доверия могут быть разнообразные «органы, выполняющие ожидания (обязательства)», которые контролируют либо заставляют соответствующе действовать объекты первоначального доверия. Создавая гарантию соответствующего поведения, они оказывают нажим (контролирующий или санкционирующий) на адресатов первичного доверия – на человека, роль, институцию или систему. К исполнительным органам, следящим за приведением в исполнение ожиданий, относятся: суды, трибуналы, полиция, контролеры, агентства стандартизации, комиссии по аккредитации, аудиторские бюро, органы, выдающие лицензии, экзаменационные комиссии, редакционные комитеты, жюри разнообразных наград, потребительские организации. Их деятельность подтверждает надежность объектов первичного доверия через предоставление косвенных доводов того, что все в порядке и можно полагать, что те, кому оказано доверие, справятся со своими обязанностями. Однако чтобы этот механизм усиления доверия начал действовать, требуется также доверие к самим контрольным органам. В первую очередь мы должны верить, что они будут выполнять свои контрольные функции и оказывать давление честно и эффективно. «Исполнительные органы сами должны пользоваться доверием <...>. Если доверие к исполнительному органу ослабевает, человек перестает верить, что другая сторона выполнит условия договора, в связи с чем его не заключает (Dasgupta, 1988:50).

Существует особая категория этих институций, а именно такие, которые обеспечивают надлежащее функционирование правительства и всего политического устройства. Некоторые из них имеют внутренний характер: автономные средства массовой информации («четвертая власть»), Конституционный трибунал, Комитет по защите гражданских прав, призванные осуществлять надзор за парламентскими комиссиями, оппозицией. Другие имеют внешний характер: международные организации (ООН, МВФ), трибуналы и агентства, признанные на основе юрисдикции меж-

дународных трактатов (Международный трибунал в Гааге, Европейский трибунал по правам человека, Европейская комиссия). Все эти органы, обеспечивающие достоверность государства и его институций, сами должны пользоваться доверием, чтобы гарантировать хорошее функционирование мира политики.

Отношения между адресатами доверия

Разнородные типы доверия, выделенные с точки зрения их адресатов, типов объектов, которым оно оказано, не выступают независимо друг от друга. Напротив, можно указать на существование связи между разными типами доверия, оказываемого различным объектам. Коротко опишем несколько интересных случаев. Первый – это связь между персональным и позиционным доверием. Если доверие обращено к конкретной общественной роли (позиции), оно переносится на каждого, кто эти роли исполняет. Однако персональное доверие к конкретным исполнителям ролей имеет значение для поддержания, усиления или ослабления позиционного доверия и может даже преобразоваться в доверие ко всей институции. Например, когда Кароль Войтыла стал папой, занял позицию, уже пользующуюся высоким доверием (по крайней мере, для огромной части католиков), он тем самым повысил доверие к себе самому. Однако благодаря личной харизме, которая вывела его на эту должность, за время своего понтификата он значительно повысил доверие непосредственно к личности папы и оставил после себя эту институцию в значительной степени обновленной и усиленной. В качестве противоположного примера возьмем ксендза, который, возглавляя местный приход, наследует часть доверия, которым традиционно пользуется эта позиция в польском обществе. Однако позднее он подрывает доверие к себе из-за аморального поведения и сексуальных домогательств к прихожанам. В связи с этим персональное доверие к нему утрачивается. При этом пострадает и доверие к самой роли приходского священника, а возможно, и ко всему костелу как институции.

Персональное доверие может также первоначально повысить доверие к общественной позиции и даже ко всей институции. Новые демократические институции в посткоммунистической Польше – Конституционный трибунал и Комитет по защите гражданских прав – пользуются большим доверием благодаря не только тому, что действуют исключительно эффективно и объективно, но и тому, что руководят ими два выдающихся и пользующихся всеобщим доверием юриста – Анджей Золь и Эва Лентовска. Очевидно, что достижения в деятельности еще больше повышают уровень персонального доверия к ним. Похожий случай имел место в Министерстве труда и социальной политики в первом посткоммунистическом правительстве, которым руководил пользующийся большим доверием граждан герой демократической оппозиции Яцек Куронь. К его легенде прибавилось доверие, связанное с организованными министерством кампаниями помощи (известные «куроневские супы»).

На тех же самых условиях функционирует противоположный механизм. Персональное недоверие к политикам (например, из-за их роли в Польской Народной Республике, неумелости, наглости, коррумпированности, высказываний крайних политических взглядов) может перенестись на руководимые ими учреждения, а затем на все государство и, в конце концов, на весь политический строй. Аналогично, если судьи или прокуроры не пользуются персональным доверием (поскольку оказались коррумпированы или необъективны), недоверие легко распространяется на суды, прокуратуры как институции и даже на всю область правосудия.

Существуют, однако, ситуации, когда не происходит расширения или перенесения доверия или недоверия. Люди могут четко различать доверие персональное, позиционное и институциональное. Например, недоверие может быть ограничено чертами характера политиков и не подрывать доверия к демократии. Люди считают, что все политики – обманщики, но все же ходят на выборы. Почему это возможно? Просто они верят, что демократический избирательный механизм представляет собой, кроме всего прочего, наилучший метод избавления от тех больших обманщиков и передачи власти несколько меньшим обманщикам. Инсти-

туция оппозиции в демократии также считается наилучшим гарантом сдерживания плохих или некомпетентных чиновников от причинения слишком большого ущерба (Benn i Peters, 1977:307). В то же время доверие к демократии и ее институциям не должно превращаться в доверие к политикам. Скорее, как это будет показано в гл. 8, демократию часто сопровождает привычка постоянно проверять чистоту намерений политиков. Одновременно фундаментом демократии считаются в общем критические по отношению к правительству независимые средства массовой информации.

В свою очередь, если взглянуть на институциональное доверие, то можно заметить, что некоторые его области могут передавать доверие другим. Некоторые могут функционировать на основе «одожденного доверия». Достаточно часто случается, например, что доверие к эффективности экономики превращается в доверие к политической власти. Вероятно, таким образом можно объяснить наблюдаемый в Польше во время экономического бума в конце 1990-х годов рост показателя доверия к правительству, а также неизменное доверие, выражаемое братьям Качинским после выборов 2005 г., в годы высокого экономического роста, хотя их правительство часто подвергалось критике. Мы встречаемся также и с другими примерами трансферта доверия. В случае средневековой монархии или современных исламских государств доверие к религии переносится на доверие к политической власти, представители которой воспринимаются как «помазанники» Бога. Или, к примеру, коммунистические режимы, которые старались добиться доверия на основе доверия к науке, призывая свою былую основу — «научный социализм» как якобы единственную, «научную идеологию». Таким же образом саентологический костел в Америке ссылается на сильное в современном обществе доверие к науке, рассчитывая перенести его на область религии.

Наконец, рассматривая системное доверие (к политическому устройству, жизнеспособности общества, ощущению экзистенциальной безопасности), мы видим, что оно связано с несколькими другими типами доверия. Его можно рассматривать как суммар-

ный эффект институционального и потребительского типов доверия: убеждение, что институции, технические системы и продукты надежны, достоверны и функционируют без сбоев. Таким образом, доверие к институциям, техническим системам и продуктам повышает доверие ко всей системе.

Доверие может быть обращено к отдельным категориям адресатов или конкретным объектам. Будем называть его *направленным доверием*. Оно может, однако, принять вид более обобщенной ориентации в отношении разнообразных объектов — в этом случае мы используем термин *распространенное доверие*. Распространение доверия или недоверия с одного уровня на другой происходит потому, что доверие, равно как и недоверие, имеет в некотором смысле заразный характер. Во многих случаях доверие удастся распространить с высшего уровня на низшие, а недоверие — с низших уровней на высшие.

Если, например, проявляется системное доверие к общественному порядку, то, вероятнее всего, мы встретимся также с институциональным доверием к определенным экономическим, политическим, юридическим и образовательным институциям. Оно, в свою очередь, будет затем распространено вниз на общественные позиции и роли, существующие в границах этих институций: судей, адвокатов, министров, менеджеров, профессоров. В конце оно найдет свое отражение в доверии к парламентариям X или адвокату Z. Чем выше уровень происхождения объекта, пользующегося доверием, тем шире оно распространяется, охватывая все низшие уровни. Обратный механизм функционирует иногда в отношении недоверия. Оно имеет склонность к распространению вверх — от более конкретных объектов к общим.

Приведем следующий пример. Мы обнаруживаем случаи коррупции, превышения власти или кумовства в поведении людей, которым доверяли. Утрачиваем доверие персонально к господину X или госпоже Z. Это, однако, легко переходит вверх, приводя к позиционному недоверию, касающемуся ролей, которые исполняют господин X или госпожа Z. Мы начинаем создавать стереотипы: все юристы — обманщики, все политики коррумпированы, все врачи некомпетентны. Такое мышление вызывает иногда сво-

еобразную эпидемию, которую социологи называют *моральной паникой*. Это, в свою очередь, может вызвать институциональное недоверие к целому сегменту общественной жизни: нет настоящей юстиции, люди в больницах скорее умирают, чем выздоравливают, политика — это гнездо коррупции, школы выпускают неучей. В конце концов, может оказаться, что системное недоверие обратится на как будто бы склоняющийся к упадку общественный порядок: «Система, зараженная коррупцией, должна потерпеть крах», «Демократия не в состоянии функционировать» и т.д. Мы видим, что доверие — это хрупкая вещь: «Если какая-либо часть мозаики подвергнется эрозии, то потянет за собой много других элементов» (Dasgupta, 1988:30).

В отношении каждой активной личности, делающей «залог» доверия, как и в отношении каждого адресата, к которому обращено доверие, всегда существуют некие доверие и недоверие, как целенаправленные, так и распространенные. Кто-то может, например, иметь склонность к проявлению персонального доверия и отрицанию всяких форм доверия общественного или публичного: данная osoba может доверять семье и друзьям и не доверять женщинам, адвокатам, полиции и политикам. Конкретные предпочтения могут также касаться объектов одного уровня: человек может доверять врачам, но не доверять ксендзам, доверять поездам и не доверять самолетам, доверять парламенту и не доверять правительству. На еще более низком уровне общности могут проявляться различные позиции в отношении объектов одного и того же типа: данный человек может больше доверять Яну, чем Юлию, еще меньше Франку, а совсем не доверять Марысе; может больше доверять либеральной партии, чем социал-демократической, и совсем не доверять радикальной правой партии; может больше доверять авиакомпании «Люфтганза», чем «Континентал Эрлайнз», и совсем не питать доверия к компании «Эр Африка». Результат доверия и недоверия в данном вопросе всегда очень сложен, а временами и противоречив.

С позиции адресата мы можем говорить о сложном итоге в равной степени доверия и недоверия, которыми его одаривают. Иногда знание этого итога может иметь для него большое значе-

ние. Например, для политика существенным может быть знание того, насколько большим доверием он пользуется, а также того, как доверие и недоверие распределяются в разных группах его сторонников и оппонентов. Знание спектра политической поддержки и недовольства может иметь ключевое значение во время избирательной кампании, при сборе средств и т.д. Аналогично для производителей и продавцов существенным может быть знание уровня доверия к данному продукту и расклад этого доверия среди потребителей. Часто об этом спрашивают при маркетинговых исследованиях, поскольку знание ответа имеет огромное значение для способа продвижения продукта: адресованного определенным группам потребителей, поддержания доверия у одних и завоевания его у других.

СОДЕРЖАНИЕ ДОВЕРИЯ

Мы убедились, что «залог», выражающий доверие, может быть отнесен к различным объектам. Однако мы должны ответить себе на очередные вопросы: каково содержание этой ставки и какие ожидания ее сопровождают? Наиболее существенное значение имеет разделение на ожидания, порожденные самим актом доверия или предоставления кому-либо некоего объекта, и на более ранние и независимые от этого акта ожидания, которые являются мотивацией самого акта. Поясним это примерами.

Если я одалживаю другу определенную сумму денег, то оказываю ему таким образом доверие и ожидаю от него нескольких вещей. Минимум, чего ожидаю, — это возвращения денег, оплаты долга в срок; максимум — что он ответит мне доверием, будет более лояльным и доверчивым ко мне, например одолжит мне деньги, если они мне понадобятся. Обобщая, скажу, что ожидание взаимности, содержащееся в акте доверия, приобретает здесь двоякую форму: ожидание, что доверенное добро будет возвращено, и ожидание ответной лояльности и доверия. Они могут выступить вместе, как в приведенном выше примере. Допустим, однако, что

мы одолжили денег не другу, а клиенту, который может заплатить проценты. Тогда ожидание взаимности появится в более слабой форме: ожидание, что клиент вернет долг с процентами. Допустим, что я даю (а не одалживаю) деньги дочери. Ожидаю от нее не возврата денег, а лишь взаимности. Рассчитываю на ее лояльность и доверие, которое она может оказать мне различными способами: от доверения своих самых тайных секретов до заботы обо мне в старости.

Приведенные выше примеры иллюстрируют первый случай, а именно проявление ожиданий, порожденных самим актом доверия. Ситуация будет другой, если ожидания касаются действий адресата, в основном не связанных с актом доверия, не зависящих от моего решения об оказании или отказе доверия. Я лечу самолетом «Люфтганза», поскольку считаю, что немецкие авиалинии будут безопасны, пунктуальны и удобны. «Залог», выражающий доверие, основан на этих ожиданиях, но сам акт доверия никоим образом не влияет на надежность перевозчика. Он останется надежным независимо от того, доверяю я ему или нет. На борту самолета ко мне отнесутся одинаково хорошо, даже если я взойду на борт с полным недоверием, смертельно испуганным, жалуясь, что моя фирма не купила мне билет на рейс «ЛОТ» — единственной компании, которой я действительно доверяю. Или возьмем другой пример: я пришел на консультацию к врачу, поскольку ожидаю, что он компетентен и внимателен. Эти его достоинства не имеют ничего общего с моим актом доверия. Если он — хороший врач, то отнесется ко мне так же, как если бы я пришел к нему только потому, что поблизости не было другого специалиста.

Очевидно, оба вида ожиданий — взаимности и выгодного поведения — могут встречаться вместе в одном акте доверия. Если, например, я прошу друга помочь подготовиться к экзамену по социологии, то мне недостаточно просто оказать ему доверие, я хочу от него чего-то конкретного: одолжить конспекты лекций или учебники и т.д. Тем более что раньше я давал ему конспекты по психологии, считая это обязанностью друга. Если он мог ожидать этого от меня тогда, то сейчас я могу ожидать от него того

же самого. Другой пример: если я помещаю в банк большую сумму денег, то ожидаю от него компетенции, соответствующего инвестирования и обеспечения мне свободного доступа к счету. Делаю свой залог, выражающий доверие, опираясь на ожидание достоверных профессиональных услуг, но ожидаю и взаимности: возврата денег вместе с процентами, а также оказания мне особого доверия путем предоставления выгодной кредитной линии как постоянному и доверяющему банку клиенту.

Существуют также отношения, взаимность в которых, независимо от других ожиданий, является неизбежной составляющей, условием их существования. Среди интимных отношений прототипом является дружба. «Каждый из нас ожидает от друга взаимности, сочувствия, внимания» (Alberoni, 1994:67). «Мы выбираем себе друзей и взаимно – они выбирают нас <...>. Нет ни правил, ни контрактов, которые связывали бы нас с другом, мы должны просто ему доверять. Без взаимного доверия дружба проходит» (Pahl, 2000:13, 63). «Дружба без взаимности не имеет смысла» (Alberoni, 1994:75). Естественно, трудно себе вообразить дружбу с врагом, который меня подозревает, оговаривает за спиной, интригует против меня. Как только я об этом узнаю, дружбе – конец. Никто не поддерживает дружбы с тем, кто не является его другом. Но очевидно, что одного взаимного доверия недостаточно, партнеры должны предоставлять друг другу нечто полезное, какие-то ценности, взаимно отвечать «критериям хорошего друга: быть толерантным, готовым помочь, иметь чувство юмора, быть компанейским в общих интересах, обладать сильной интуицией и т.д.» (Pahl, 2000:74). Можно добавить – необходимы лояльность и способность сохранять тайну. «Дружба – это ощущение взаимного дополнения» (Alberoni, 1994:26).

Но не только интимные отношения требуют взаимного доверия. В формальных отношениях прототипом является кооперация. Партнеры, которые сотрудничают друг с другом, будь то люди, фирмы или институции, должны взаимно выполнять свои обязательства, а нарушение их одной из сторон означает разрыв контракта. В этом случае, однако, наиважнейшими и особо выделенными в договорах являются конкретные ожидания: доставка

продукта требуемого качества, передача оплаты и др. Вместе с тем общее требование взаимности является существенным производным фактором, который часто считается очевидным.

Еще один тип отношений, в которых проявляется взаимное доверие, — это профессиональная помощь, оказываемая врачами, адвокатами и др. Например, об отношениях врача с пациентом часто говорят, что условием успешной терапии является их сотрудничество. Пациент должен верить, что врач обладает соответствующими знаниями, что сочувствует ему и желает помочь. Врач, в свою очередь, должен верить, что пациент говорит ему правду обо всех симптомах, будет пить предписанные лекарства, придерживаться рекомендуемых предписаний и не пойдет сразу же к другому врачу. «Те, кто оказывает помощь, должны ощущать свою пользу [читай: наделение доверием] как минимум в такой же степени, в какой беспомощные в ней нуждаются [читай: ожидают доверия]» (Merton i Merton, 1983:22).

Разновидности ожидаемого поведения: шкала достоверности

Сосредоточимся теперь на независимых от самого акта доверия ожиданиях, связанных с выгодным для нас поведением партнера. Их можно упорядочить на своего рода шкале: от наименее до наиболее требовательных ожиданий и, соответственно, от наименее до наиболее рискованных «залогов», выражающих доверие. Ожидания могут касаться исключительно инструментальных особенностей действий, предпринимаемых другими:

а) регулярности (упорядоченности, последовательности, непрерывности, продолжительности, устойчивости). Например, я ожидаю, что автобус придет по расписанию или что премьер будет проводить последовательную внешнюю политику;

б) внимания, концентрации на действиях партнера. Этого ожидают преподаватель от студента, коллега, который открывает свои проблемы, грешник в исповедалине. Более слабо это ожидание проявляется в каждой беседе;

в) обоснованности (предложения основ или хорошего обоснования действий, привлечения осмысленных аргументов). Например, я ожидаю, что ученики обоснуют свои утверждения или что министр образования обоснует свою идею «амнистии выпускных экзаменов»;

г) полезности (компетенции, последовательности, дисциплины, соответствующего исполнения, эффективности) (Barber, 1983:14). Например, ожидаю, что менеджер повысит прибыль предприятия, а правительство удержит инфляцию на низком уровне.

Ожидания типа «а» достаточно безопасны, поскольку существует относительно высокая вероятность, что поведение большинства людей (за исключением психов и оппортунистических циничных политиков «без хребта») будет характеризоваться регулярностью, а не случайностью и хаосом. Здесь мы можем говорить об «ожидании моральности» или «рутинной порядочности», а эти формы доверия назовем *экзистенциальным доверием*. Верю, что магазин будет открыт, что в ресторане мне подадут обед, что телефон будет работать, что полицейский меня защитит, что врач меня обследует, что почта доставит посылку, что в киоске куплю газету и т.д. В общем, эти ожидания оправдываются, а значит, в повседневной жизни могут оставаться на уровне рефлексов. Только тогда, когда они не оправдываются, когда наше экзистенциальное доверие обмануто, мы реагируем на это с удивлением или возмущением⁶. Бывает так, что весь общественный порядок нарушается, наступает дезорганизация общества, наша экзистенциальная безопасность исчезает. Тогда неизвестно, не является ли полицейский бандитом на дороге, не занимается ли ксендз сексуальным насилием, не преступник ли инкассатор, не обворует ли нас таксист, не донесет ли на нас коллега, не нападет ли на нас сосед, выплатит ли деньги банк, приедет ли по вызову скорая помощь

⁶ Как в той английской шутке о потомке лорда, который был немым. Когда он уже состарился, вдруг за завтраком сказал: «Джон, яйцо холодное». Изумленный слуга спросил: «Ваше сиятельство, так вы говорите? Почему вы никогда раньше не говорили?» – «Потому что яйцо всегда было горячее».

и примет ли нас больница. В ситуации такого общественного кризиса потребность в экзистенциальном доверии ощущается особенно сильно.

Ожидания типа «б» также относительно безопасны, так как люди главным образом слушают, что говорят другие, но бывают и рассеянными, занятыми своими мыслями, не обращают внимания на партнера. Ожидания типа «в» связаны с большим риском, поскольку люди не всегда бывают рациональными, временами ведут себя эмоционально, спонтанно, случайным образом, произвольно и не хотят обосновывать свои поступки. Ожидания типа «г» характеризуются наибольшим риском, либо существует значительный процент людей неэффективных, некомпетентных, недобросовестных и нечестных. Отсюда ожидание эффективности и компетентности является относительно рискованным «залогом», в чем убеждает пример — к моему удивлению — многих избирателей, когда их политические фавориты занимают должности.

Подведем итог: когда доверие опирается на инструментальные ожидания, будем его называть *инструментальным доверием*, а исполнение ожиданий этого типа — *инструментальной надежностью*.

Ожидания, относящиеся к другому классу, связаны с еще большими требованиями, так как их предметом являются моральные свойства действий, предпринимаемых другими. Мы можем от них ожидать:

а) демонстрации моральной ответственности (это значит — честного, искреннего, порядочного поведения, руководства моральными нормами, правилами благородства). Например, я ожидаю от политика, что не он растратит общественные фонды и не будет фальсифицировать результаты выборов;

б) доброжелательности, деликатности, такта, уважения моего достоинства, человеческого отношения. Например, я ожидаю от ксендза, что он не будет ни высмеивать меня, ни унижать, когда я признаю свою вину, а от коллег по работе — что они не будут надо мной просто издеваться;

в) правдивости и искренности. Например, я ожидаю, что врач не скроет характера моей болезни, а жена скажет мне, с кем договорилась вчера в кафе⁷;

г) лояльности. Например, я ожидаю, что коллега не будет обо мне сплетничать, а партнер по бизнесу не заключит тайного контракта с моим конкурентом;

д) справедливости, беспристрастности и правосудия (это означает руководство универсальными критериями, одинаковыми стандартами, надлежащими процедурами, нормами права). Например, я ожидаю, что шеф заплатит мне за дополнительную работу, чиновник отнесется ко мне серьезно, несмотря на то что я не знаю руководителя персонально, а профессор беспристрастно оценит мои знания на экзамене.

В общем, ставка на моральные достоинства других людей связана с бóльшим риском, чем вера в их элементарную рациональность.

Категория моральных людей по численности наверняка меньше категории людей рациональных. Значит, с нашим «залогом» легче потерпеть неудачу, если он касается моральных качеств, а не только элементарной эффективности. Также и в области класса моральных ожиданий наблюдается градация ставок. Ожидания типа «а» наименее рискованны: какие-то моральные условия чаще всего обязывают, а полностью аморальные и непорядочные люди составляют, к счастью, меньшинство в каждой популяции. Ожидания типа «б» уже более требовательны, а значит, и рискованны, поскольку существует многочисленная категория грубых, наглых, деспотичных и жестоких людей. Еще легче не исполняются ожидания типа «в», так как ложь и обман — это довольно распространенные челове-

⁷ Некоторые авторы считают правдивость моральным качеством, имеющим базовое значение для получения доверия других лиц. Это подчеркивали многие древние теологи и философы, а также и современные писатели. «Если не верить в правдивость других, то как можно оценить их порядочность, понять, собираются ли они нам помочь или навредить? Как в такой ситуации можно им верить?» (Vok, 1979:33). Выявление обмана означает исключительно чувствительное нарушение доверия и может привести к воздержанию от других видов доверия (мы говорим о такого рода обмане, как «эффект гало»). «Правдивость <...> является краеугольным камнем межчеловеческих отношений: чем больше она подвергается эрозии, тем более неуверенной, надтреснутой становится вера в защиту от неправды и порядочность, на которые человек может рассчитывать» (Vok, 1979:81). Особым случаем правдивости является выполнение обещаний, серьезное отношение к другим людям (Silver, 1985:56).

ские пороки. Ожидания типа «г» представляются наиболее трудными для выполнения, поскольку количество действий пристрастных, несправедливых, эксплуататорских, направленных на использование другого, пожалуй, в каждом обществе значительно.

Подведем итог: когда доверие опирается на моральные ожидания, будем его называть *аксиологическим* доверием, а исполнение этих ожиданий — *моральной* надежностью.

Наиболее рискованные залоговые дела мы делаем, ожидая от других того, что Бернард Барбер назвал *доверительным* поведением. Он определил его как «ситуации, в которых мы обязаны предпочесть интересы других своим» (Barber, 1983:9). Примерами ожиданий этой категории являются:

а) незаинтересованность (действие, обусловленное не собственными интересами, а, напротив, направленное против них). Например, я ожидаю, что учитель, не смотря на то что спешит, останется после уроков, чтобы объяснить задачу, которую я не понял;

б) сочувствие и понимание забот другого;

в) представительские действия (действия от имени других, проявление заботы о пользе других, служение их интересам). Например, я ожидаю, что профессиональный союз будет бороться за повышение моей заработной платы, а депутат постарается, чтобы в моей местности была построена дорога;

г) доброжелательность и щедрость (опека, помощь, защита, выражение симпатии, чувствительность к страданиям других). Этот тип ожиданий часто проявляется в отношении профессий, которые Ванесса и Роберт Мертон определили как «служебные профессии» (*helping professions*) — врачи, адвокаты, общественные опекуны, советники по инвестициям (Merton i Merton, 1983). Например, я ожидаю, что мой врач бескорыстно позаботится обо мне во время болезни, а адвокат посвятит все время и изобретательность, чтобы защитить меня от фальшивых обвинений. Для определения этой категории ожиданий Тадеуш Котарбиньский ввел термин *уступчивый опекун*.

Быть уступчивым — это значит действовать в пользу того, кто на меня надеется. Рассчитывать на уступчивость — весьма рискованный «залог», поскольку вероятность того, что люди поведут

себя бескорыстно и возьмут на себя представительские обязанности, невелика, а еще меньше — что начнут нам помогать из альтруистических побуждений. Категория людей, действительно заботящихся о других и представляющих их интересы, еще уже, чем категория людей рациональных или даже моральных. Когда доверие опирается на такие достаточно обманчивые ожидания «уступчивости», мы будем говорить о «притязательном» доверии. И соответственно, исполнение таких ожиданий назовем *опекунской надежностью*;

е) есть еще одно наиболее требовательное ожидание — ожидание любви от другого человека. «Любовь означает желание счастья другому человеку» (Alberoni, 1994:119). На шкале ожиданий это наивысший уровень, замыкающий собой большинство ожиданий с низших уровней шкалы: и то, что партнер будет честный, и то, что будет порядочный, и то, что будет доброжелательный, бескорыстный, заботливый, уступчивый. «Когда я люблю, забочусь, это означает, что я активно заинтересован развитием и счастьем другой особы, я не зритель, я ответственный; это означает, что я отвечаю на ее потребности, те, которые она сама выражала, а еще более — те, которые сама не может выразить. Уважаю ее, т.е. воспринимаю ее такой, какая она есть, объективно, без помех, вызванных моими желаниями и страхами» (Fromm, 1963:33). Требовать так много можно только при одном условии: взаимной любви. Требовать, чтобы кто-то бескорыстно способствовал моему счастью, я могу только тогда, когда бескорыстно желаю, чтобы партнер был счастлив. Тогда в этих отношениях реализуется наиболее близкая и наисильнейшая из возможных общественных связей. Не без оснований Эрих Фромм считал любовь квинтэссенцией общественной природы человека: «В познании любви лежит единственный ответ на вопрос, что значит быть человеком» (Fromm, 1963:33). И не без повода скажем, что тот, кто нашел настоящую любовь, — выиграл судьбу в лотерею, потому что так трудны и редки эти отношения.

Противоположная логика функционирует в случае недоверия. Так вот, скептицизм по поводу заявлений о любви достаточно обоснован. Похоже, допущение, что другие не будут проявлять бескорыстия и заботливости, является достаточно безопасным «за-

логом». Недоверие здесь оправданно. Окончательно мы не можем ожидать слишком много от других, потому что, как говорится, «люди — это только люди». Более сильная форма недоверия — это подозрение других в аморальности, нечестности и несправедливости. Аксиологическое недоверие является более рискованным «залогом», так как не все люди — обманщики. В то же время неверие в рациональность лежит в основании наиболее рискованного «залога». Человек начинает приближаться к параною, если рассчитывает, что все люди иррациональны и даже безумны.

Все названные ожидания — инструментальные, моральные и опекунские — касаются отношений между партнерами. Первые формулируют ожидания в адрес другого. Верят, что партнер поступит по отношению к нему определенным образом, при этом, если он в самом деле так поступит, то оправдает ожидания, окажется достойным доверия. Но, очевидно, партнеры не действуют в общественной пустоте. Каждый вступает в разнообразные отношения с другими лицами помимо непосредственного партнера в данных отношениях. И в тех отношениях тоже либо поступает надежно — компетентно, добросовестно, заботливо, либо как не заслуживающий доверия — нечестно, недобросовестно, эгоистично.

Следовательно, относительно всяких видов ожиданий возможно их более слабое или более сильное формулирование. Более слабое ожидание звучит так: я рассчитываю, что ты поступишь так по отношению ко мне, и меня не касается, как ты относишься к другим. Сильное ожидание звучит так: я ожидаю, что всегда по отношению ко всем ты поступаешь так, как я полагаю поступишь по отношению ко мне. Это определенное «метаожидание» — ожидание высшего уровня, касающееся выполнения ожиданий низшего уровня. Оно требует последовательности, цельности при выполнении всех обязательств, а не только тех, которые относятся исключительно ко мне. Вообще определенный дискомфорт, диссонанс вызывает у нас известие о том, что наш друг поступает неloyально по отношению к другим знакомым и изменяет жене или что добросовестный по отношению к нам контрагент обманывает своих партнеров и выманивает кредиты из банка. В близких отношениях мы ожидаем чего-то

большего, чем избирательная достоверность, мы хотим достоверности принципиальной, моральной твердости партнера. Наше доверие может предотвратить вероломство в отношении не только нас, но и других. Доверие не требует пристрастности. Если я могу верить, что некто поступает добросовестно, честно, непредвзято по отношению ко всем, то у меня есть все основания верить в то, что он так же поступит по отношению ко мне. В то же время если я знаю, что в общем он недобросовестный, нечестный или эгоистичный, то у меня будут очень слабые основания верить в то, что для меня лично он сделает исключение.

Содержание доверия и ситуации, роли, институции

Большое разнообразие видов ожиданий означает, что содержание доверия может значительно изменяться в зависимости от ситуации. Когда мы говорим о доверии, то должны всегда определять, к чему оно относится. Безотносительное доверие проявляется крайне редко. «Только маленький ребенок, влюбленный человек, Авраам, обращающийся к Богу, или фанатичный сторонник харизматичного вождя может сказать: “Верю тебе” без принятого *implicite* дополнительного определения» (Hardin, 1993:507). В чем именно тебе доверяю или на основании чего не доверяю? Чаще всего доверие имеет относительный характер. «Доверие состоит из трех частей: А верит, что В сделает X⁸. Обычно я верю кому-то только в определенных делах. Могу не верить кому-то в одних вопросах и могу быть слегка скептическим или неуверенным в отношении других. Утверждение «Я доверяю тебе», кажется, почти всегда имеет эллиптический характер» (Hardin, 1993:506). Когда я отдаю автомашину механику, меня интересует прежде всего его профессионализм и меня не касается, бьет ли он жену. Когда я исповедуюсь у ксендза, меня больше интересуют его моральные качества, чем то, насколько правильно он проводит молебны. Когда судья выслу-

⁸ Или А не верит В в отношении Y.

шивает свидетеля, важнейшим моментом является его правдивость. Когда нищий просит милостыню у прохожего, он рассчитывает на его щедрость и альтруизм.

Возникает еще одно соотношение. Ожидания, связанные с доверием, могут совпадать или не совпадать с природой адресатов, к которым они относятся. Определенные ожидания соответствуют одним объектам доверия и не соответствуют другим. Представляется очевидным, что от матери мы ожидаем опеки (но необязательно от конкурента в бизнесе), помощи от друга (но необязательно от чужого человека на улице), соответствующей квалификации от пилота самолета (но необязательно от пациента в больнице) или компетентности от профессора (но необязательно от ребенка). Также представляется естественным ожидать справедливости от суда (но необязательно от финансового отдела), эффективности управления финансами от предприятия (но необязательно от музея), щедрости от благотворительного фонда (но необязательно от банка), интеллигентного поведения от футбольной команды (но необязательно от уличной банды).

Проведенные мной исследования предоставили многочисленные доводы, подтверждающие существование такого рода соотношений. Когда спросили респондентов, какие ожидания должно выполнять правительство, чтобы можно было ему доверять, среди ответов доминировали инструментальные ожидания: 47,9% респондентов указали на эффективность, а 44,2% — на компетентность. На добросовестность и руководство моральными нормами указали только 38,5%. Относительно судов на первое место выдвинулись аксиологические ожидания — 79,9% указали на справедливость. Когда спросили о доверии к католическому костелу и его институциям, респонденты обратились к поверенным ожиданиям. В качестве критерия доверия к нему 64,3% указали на бескорыстную помощь нуждающимся. На уровне общественных ролей от чиновников администрации ожидаются компетентность (55,1%) и эффективность (48,1%), от деловых партнеров — выполнение контрактов (69%), добросовестность (44,4%) и честность (25,3%). Любопытно, что высокие аксиологические и поверенные ожидания адресованы к соседям: 76,7% ожидали от них

помощи, а 74,4% — добросовестности. Может быть, это еще эхо традиционного деревенского общества, где соседская общность играла огромную роль.

Именно так конкретные ожидания представляются связанными с определенными позициями (ролями) и институциями. Существуют наиболее отчетливые правила, указывающие, как должны поступать лица, занимающие данные позиции или работающие в определенной институции. Роль общества складывается из свода правил, связанных с конкретной позицией. Устав институции — это сети ролей, регулирующих их функционирование. От лица или институции мы имеем право ожидать конкретных действий, если именно так определены их нормативные правила. От матери ожидаем, что она будет о нас заботиться, поскольку забота о ребенке входит в состав нормативной дефиниции роли матери. От общественного опекуна ожидаем помощи, так как она является составляющей его роли. Мы ожидаем, что частное предприятие будет производительным, ибо увеличение продукции и стремление к прибыли — признанная цель такой институции. А от футбольной команды ожидаем честной игры, поскольку честная игра является основным нормативным компонентом спорта как институции.

Люди часто приспособливают свои ожидания, связанные с доверием, к общественным ролям, а не к отдельным лицам. Поскольку человек выполняет, как правило, много ролей, на каждую из которых возлагаются различные ожидания, то он может пользоваться доверием в одних ролях и не иметь такового в других. Например, в политике для граждан учитываются чаще компетентность и эффективность, чем моральная чистота. Избиратели выражают в данном случае скорее инструментальное, чем аксиологическое доверие. Руководствуясь именно этой логикой, в 1993 г. поляки выбрали президентом Александра Квасневского — политика ловкого и блестящего, с большой компетенцией, освоившегося в мире, несмотря на то что немного раньше он был уличен во лжи, связанной с магистерским дипломом, и имел сильные связи с коммунистическим режимом. Они отвергли Яцека Куроня — лидера всех опросов, оценивающих аксиологическое и поверенное доверие, героя демократической оппозиции, особу кристаль-

но честную, скромную и теплую⁹, но в то же время производящую впечатление не очень разбирающейся в практических делах. Когда избирателей спрашивали сразу после выборов, как они воспринимают нового президента, то 89% респондентов подчеркивали его интеллигентность, 73% — компетентность, 57% — решительность в достижении цели и только 33% — добросовестность (Бюллетень ЦИОМ № 4/96:26).

Американское общественное мнение таким же образом определенно не принимало во внимание двузначные моральные стандарты президента Билла Клинтона, пока он показывал себя хорошим и эффективным политиком. «До тех пор, пока он является хорошим руководителем, нас не касается, что он делает в спальне», — так звучал доминирующий тон писем, присланных в журнал «Time» после скандальной истории с Моникой Левински.

Однако не все роли так одномерны. Существуют и такие роли, которые связаны с разнородными и даже противоположными или противоречивыми ожиданиями. Известным примером, который анализировал Роберт Мертон, является «равнодушная забота» врача, от которого нормативно ожидаются холодный профессионализм и техническая четкость, но одновременно и проявление сердечности, сочувствия и поддержки к пациентам (Merton, 1976:68). Оказывая врачу доверие, мы одновременно ожидаем, как правило, и того, и другого. Таким образом, появляется риск, связанный с нашим «залогом», поскольку мы считаем, что врач не оправдает наше доверие, если он выполнит только один вид ожиданий (прекрасно оперирует, но его не трогает наша боль, или, наоборот, беспокоится о наших семейных проблемах, но выписывает неподходящие лекарства). В моих исследованиях эта противоречивость проявляется достаточно выразительно: 82,4% респондентов доверяли врачам, если они компетентны, но одновременно 59,6% были готовы им доверять, если они оказывали пациентам помощь и высказывали сочувствие.

⁹ В год выборов Яцек Куронь занимал первое место в рейтингах доверия — 82%, однако получил только около 10% голосов. Несмотря на поражение на выборах он и в дальнейшем возглавил рейтинг доверия — в 1997 г. с показателем 74% («Газета Выборча» 23 декабря 1997г.).

Также интересную противоречивость выявило проведенное мной исследование такой институции, как армия. Естественно, доминировали инструментальные ожидания — эффективности (70,7% высказываний) и дисциплины (41,2%), но и поверенные ожидания оказания помощи достигли высокого уровня (24%). Вероятно, это обусловлено тем, что армия в мирное время оказывает обществу такие услуги, как спасение жертв природных катаклизмов, поддержка полиции в борьбе с преступностью и т.д.¹⁰

Когда ожидания определены нормативно, лица или институции становятся ответственными за свои действия. Если доверие не оправдывается, то это равнозначно нарушению норм, нормативному отклонению. Виновных могут ожидать санкции за несоответствующее поведение. Их добросовестность подлежит мониторингу и взывается, что повышает шансы на успех наших «залогов», выражающих доверие, и уменьшает риск разочарования и ошибки. Барбер это понимает так: «Эффективно функционирующие организации создают управляющие, контролирующие и страхующие решения, чтобы гарантировать поддержание соответствующего уровня компетенции и чтобы предупредить или компенсировать случаи невыполнения поверенной ответственности» (Barber, 1983:22). В то же время, если наши ожидания не покрываются нормативными предписаниями (требованиями роли или организации), наши ставки связаны с большим риском и возможностью разочарования. Может, например, так случиться, что наш шеф заботлив и способен лично помочь нам в разрешении семейной проблемы, но от него не требуется такого поведения. И поэтому его не ждут никакие санкции, если он этого не предпримет (так как мы живем не в Японии, где корпоративные обычаи могут требовать такой позиции). Другой пример: наша соседка имеет приличные знания по медицине, но было бы очень рискованно попросить ее диагностировать болезнь. Если бы ее совет привел к трагическим последствиям, то не было бы шанса на «судебный

¹⁰ Непосредственно перед моим исследованием в 1997 г. армия принимала участие в ликвидации последствий наводнения.

процесс по делу о врачебной ошибке». Вообще говоря, мы значительно повышаем риск наших «залогов», если ориентируем наши безответственные ожидания на лиц или институции, которые не являются нормативно обязанными их выполнять.

Виды ожиданий, связанных с доверием, зависят не только от адресатов, но и от качеств лиц, оказывающих доверие. Вероятно, существуют качества индивидуума, предрасполагающие к «твердым» ожиданиям из разряда инструментальных, концентрирующихся на эффективности и компетентности, и другие качества, предрасполагающие к «мягким» ожиданиям из разряда аксиологических и поверенных, сосредоточенных на искренности, добросовестности, доброжелательности и помощи, независимо от вида адресатов, на которых они ориентированы.

Относительно индивидуальных качеств существует также общественная дифференциация. Проведенные мной исследования показали значительное различие между полами: женщины стараются подчеркнуть «мягкие» ожидания, а мужчины — «твердые» (эффективность как главный критерий указывают 19,7% мужчин и только 9,1% женщин; добросовестность — 36,4% женщин и 29,5% мужчин; готовность оказать помощь — 60,8% женщин и 50,3% мужчин). Вероятнее всего, такие показатели обусловлены тем, что в относительно традиционной стране, каковой является Польша, стереотипные требования, приписываемые ролям по плоти, склоняют женщин к концентрации на «мягких» свойствах, а мужчин — на «твердых».

Похожее различие в распределении акцентов проявляется также среди профессиональных ролей. Сравним бригадира на фабрике, который от доверенных ему работников ожидает мастерства и эффективности («твердые» качества), и ксендза в маленьком приходе, ожидающего от прихожан добросовестности и правдивости («мягкие» качества). Это явление можно легко объяснить, обращаясь к культурным ожиданиям, связанным с обеими указанными ролями.

Существенное различие отмечается также между общественными категориями в стратифицированных иерархиях. Проведенные мной исследования показывают, что богатые люди и работа-

ющие на высоких должностях («люди успеха») имеют сильную тенденцию к подчеркиванию «твердых» критериев, в то время как бедные, работающие на должностях низшего уровня, или безработные акцентируют внимание на «мягких» критериях (компетентность указали только 3,6%, а добросовестность — уже 55,4% бедных людей и, соответственно, 2,7 и 52% — безработных).

Аналогично в образовательных иерархиях люди с высоким уровнем образования стараются подчеркнуть «твердые» критерии, в то время как люди малообразованные делают упор на «мягкие» критерии (компетентность указали 5,1% необразованных людей и 22% людей с высоким уровнем образования, в то время как правдивость указали уже 36,1% необразованных людей и 26,8% людей с высоким уровнем образования). Ориентацию на мораль среди представителей низших слоев подтверждают ответы на другую группу вопросов. С утверждением, что в Польше мы являемся свидетелями «повсеместного упадка морали», согласились 42,9% бедных и только 24,4% богатых; 49,5% безработных и лишь 23,7% представителей элиты; 41,8% необразованных и только 19,5% с высоким уровнем образования. Возможно, хотя только гипотетическим, объяснением этого может быть то, что люди, которым не удается достичь успеха в жизни, пренебрегают или занижают значение критериев, связанных с достижениями (которыми являются большинство «твердых» критериев — в конечном счете человек добивается успеха компетентностью, умением и тяжелым трудом), и подчеркивают значение отнесенных на счет большинства «мягких» критериев (так как человек либо является добросовестным или правдивым, либо нет).

Мы имеем в данном случае дело со следующей рационализацией при проведении оценки порядочности других, не принимая во внимание ожидания, которые сами не оправдываем и адресатами которых мы не хотим быть. Говорят, например, так: «Я бедный и простой человек, но мне можно доверять, поскольку я добросовестный и правдивый». И наоборот: «Мне можно доверять, потому что я хорошо руковожу фирмой, достаточно посмотреть на мою прибыль. Но не ожидайте от меня кристального характе-

ра, так как сами знаете, что в наших условиях с таким характером я бы высоко не поднялся».

ИЗМЕРЕНИЯ ДОВЕРИЯ

Для того чтобы завершить характеристику понятия «доверие», необходимо еще определить онтологический статус этой категории: в какой области реальности на самом деле размещены «залогги», выражающие доверие. На этот вопрос можно дать три ответа, однако их следует считать не конкурентными, а скорее комплементарными, складывающимися в сложный трехмерный статус доверия.

Доверие как реляция

Первый ответ гласит, что доверие является свойством реляции. Даже если оно первоначально выражает только одностороннее ожидание и основанное на этом действие (вовлечение), окончательно его эффектом всегда является реляция: непосредственный либо опосредованный обмен. Обмен имеет непосредственный характер, когда акт оказания кому-либо доверия вызывает реакцию взаимности, т.е. заканчивается возвращением доверенного объекта, либо реакцией в виде ответного доверия. Например, возврат денег и дополнительно доверие со стороны особы, которой предоставлен кредит, являются непосредственной наградой за доверие, которое ей оказано. Однако возможен обмен опосредованного характера, когда доверие существует исключительно в сознании или в нашем воображении как точка зрения в отношении тех, действия которых важны для нас. Эти люди или институции не знают о доверии, которое им оказывается, а попросту действуют рутинно в соответствии с нашими ожиданиями, удовлетворяя наши потребности или реализуя наши цели. Банк, в котором нет очередей, выплачивает деньги со счета молниеносно, переводы осуществляются немедленно, да к тому же кассирши улыбаются клиентам и таким способом вознаграждают меня за доверие, которое

я им оказал, вкладывая свои деньги. «Так должно быть в каждом банке», — говорит телевизионная реклама одного из них, подчеркивая, что в этом нет ничего необычного, это лишь нормальное функционирование.

Относительным измерением доверия занимается теория рационального выбора (Elster, 1989; Coleman, 1990; Hardin, 1991, 1993, 1996, 2002). Основной принцип этой теории состоит в том, что лица, оказывающие доверие, и те, кому его оказывают, являются рациональными индивидуумами, стремящимися к максимализму собственных «выплат» (реализации целей, получению выгоды, наработке прибыли, уменьшению затрат). Они принимают во внимание доступную информацию и путем рациональных вычислений оценивают добросовестность партнера. Реляция между ними принимает форму обмена или игры, в которой каждый из партнеров руководствуется рациональными вычислениями и в своих действиях принимает во внимание подобную, опирающуюся на вычисления рациональность других. В таком понимании «доверие представляется, прежде всего, как рациональное ожидание, касающееся чаще всего просчитанного поведения лица, которому оказано доверие <...>. Доверие воспринимается как проявление интереса» (Hardin, 1991:187).

Специфика обмена, требующего доверия, основывается на том, что его сопровождает элементарная неуверенность, или риск (это, прежде всего, неполная информация о будущих действиях партнера). Лухманн понимает сказанное так: «Доверие необходимо только тогда, когда из-за невыгодного поворота дел приходится сожалеть о предпринятых действиях» (Luhmann, 1988:98). Это означает фактическое невезение, которое приводит к потерям. В такой ситуации человек, оказывающий доверие, руководствуется двумя условиями. Первое — максимизация прибыли с учетом риска: «Если шансы выигрыша в сопоставлении с шансами проигрыша больше, чем квота потерь (в случае проигрыша), то принятие залога должно принести выгоду, и рациональный человек должен на него решиться» (Coleman, 1990:99). Второе условие — минимизация потерь с учетом риска. Мы можем перефразировать слова Колемана: «Если шансы проигрыша в сопоставлении с шансами выигрыша больше,

чем квота, которую он получает (в случае выигрыша), то, воздержавшись от ставки, можно получить выгоду в сравнении с тем, что он получит (в случае проигрыша). В этом случае отказ от залога должен принести выгоду и рациональный человек должен воздержаться от доверия».

Основной проблемой для лица, оказывающего доверие в таком его понимании, является отсутствие достаточной информации, связанной со всеми существенными аспектами ситуации: вероятностью выигрыша или проигрыша в зависимости от общей надежности лица, которому оказано доверие, или оценкой потенциальной прибыли и потенциальных потерь. Расхождение шкал, по которым можно измерять и сравнивать прибыли и потери, делает эту проблему еще более сложной (как, например, сравнить ощущение вины, стыд или «потерю лица», вызванные злоупотреблением доверием кого-либо, с потенциальной прибылью, которую может принести обман). Вероятно, наиболее трудной и наиболее сложной задачей, требующей различной информации, является оценка порядочности лица или общественного объекта, которому мы хотим оказать доверие. «Когда мы задумываемся, оказать ли кому-либо доверие или нет, часто самым большим неизвестным является вероятность того, что данное лицо не оправдает оказанного доверия» (Coleman, 1990:102). Если, например, вкладывая деньги в банк, можно достаточно легко посчитать получаемые проценты, то настоящими неизвестными остаются платежеспособность банка и вероятность его падения. Этому можно противодействовать, страхуя депозит, но это влечет за собой необходимость доверия к финансовому постоянству страховщика, что связано с той же самой проблемой оценки надежности, только разве что на другом уровне.

Единичная реляция — это лишь наименьший кирпичик, который в соединении с другими образует сложные сети, охватывающие доверие и недоверие («системы доверия», как их называет Колеман (Coleman, 1990)). Они, несомненно, получают качественно новые свойства в результате взаимных реляций, пересечений и наложений разнородных линий доверия. (Я анализирую это подробно в гл. 5 как различные формы «геометрии доверия»).

Одним из интересных случаев является взаимное доверие. В данном случае речь не идет исключительно о ситуации, в которой лицо, наделенное доверием, ведет себя порядочно, просто оправдывая ожидания партнера, но о ситуации, в которой ему отвечают взаимным доверием, ожидая от партнера поведения, заслуживающего доверия, и в этом случае он обязан оправдать возложенные на него ожидания, если отношения предполагается продолжить. Каждый из партнеров одновременно и оказывает доверие, и получает кредит доверия (Giddens, 2006:133, 134). Это образует сильную двухстороннюю усиленную связь доверия. «Каждое лицо имеет теперь дополнительную мотивацию заслужить доверие» (Hardin, 1993:506).

С похожей динамикой мы сталкиваемся в случае взаимного недоверия. Я не только подозреваю своего партнера в заслуживающем осуждения поведении, но и он также адресует подобные подозрения в мою сторону. Каждый из нас одновременно не доверяет и не пользуется доверием. Оборонительные шаги, которые каждый из нас предпринимает, — отстранение от другого лица, отказ от взаимодействия, ограничение контактов — увеличивают ощущение угрозы у партнера и одновременно ограничивают наши собственные шансы верификации предубеждений, блокируя доступ к противоположным доводам, отбирая у партнера возможность доказать свою надежность поступками по отношению к нам. Тот же самый механизм в реляциях действует с обеих сторон. В результате в связи с нарастающей спиралью отчужденности и подозрительности происходит эскалация взаимного недоверия.

Исключением из этого сценария является ситуация, когда недоверие санкционируют нормы, по которым правила игры допускают и даже оправдывают взаимную подозрительность. Примеры такой антагонистической ситуации: блеф в покере, торговля на арабском базаре, выступление в роли защитника или обвинителя в суде. В этом случае недоверие удерживается в допустимых или очерченных границах и поэтому не вызывает эскалации взаимной подозрительности.

Доверие и сотрудничество

Наиболее сложные системы доверия появляются в случае сотрудничества. «Значение доверия вытекает непосредственно из природы людей как существ общественных, которые в состоянии удовлетворять большинство своих потребностей исключительно благодаря скоординированным и опирающимся на сотрудничество действиям (Benn i Peters, 1972:279). Люди чаще всего действуют в присутствии других и в соединении с деятельностью многих иных лиц. До сотрудничества дело доходит тогда, когда, действуя совместно, они стремятся к какой-либо цели, которой не удастся достичь поодиночке. В таких ситуациях успех одного зависит от действий, предпринимаемых другими. Это в значительной степени повышает неуверенность и риск, увеличивающийся с ростом количества партнеров, каждый из которых является свободным и изначально непредсказуемым субъектом. Именно поэтому доверие в этой ситуации становится таким существенным. Оно является необходимым условием и одновременно продуктом сотрудничества. Некоторые авторы это понимают так: «Доверие – это смазка, облегчающая сотрудничество» (Dasgupta, 1988:49) или: «Доверие – это эмоциональная основа сотрудничества» (Barbalet, 1996:77). Недоверие, наоборот, уничтожает сотрудничество: «Если господствует полное недоверие, то невозможно прийти к сотрудничеству между суверенными субъектами» (Gambetta, 1988:219).

Когда дело доходит до сотрудничества, доверием наделяется каждый из партнеров, от которых ожидают исполнения их части задачи (верю, что А, В, С и D хорошо выполнят свои обязанности). Так как каждый из партнеров делает подобные «залог» в отношении других, сеть взаимного доверия становится необычайно сложной. Кроме одиночных, пересекающихся линий доверия существует также обобщенное доверие, которое каждый из участников придает всей сотрудничающей с ним группе (это прекрасная группа достойных доверия квалифицированных партнеров, отличная редакция, это сработавшийся исследовательский коллектив). На самом верху находится еще более абстрактное доверие

к организационным системам координации, надзора либо руководства, которые гарантируют гармоничное сотрудничество (это управление хорошо организовано и мудро руководится; в этой фирме все идет как по нотам; это военное подразделение действует, как хорошо смазанная машина).

Поскольку успех отдельного человека требует вклада со стороны всех людей и, кроме того, он связан со всеми нормальными для межчеловеческих отношений видами риска, ситуация сотрудничества создает дополнительно новую форму – риск, что другие (все, некоторые, либо в определенных случаях даже один человек) подведут и усилия остальных окажутся напрасными. Риск значительно возрастает, когда цели, которые необходимо достигнуть на пути сотрудничества, являются общественным достоянием, приносящим в конечном счете пользу всем, независимо от степени их вклада. Выигрыш Кубка мира в футболе приносит славу и деньги всем игрокам, а не только тем, кто забивал голы. Победа демократической революции приносит свободу всем гражданам, а не только революционерам. Кроме того, каждый член взаимодействующего ансамбля может почувствовать искушение устроиться как «безбилетный пассажир», ограничивая свои усилия или совершенно уклоняясь от них, рассчитывая на то, что другие и так достигнут цели, и тогда он также попользуется результатами. Такая практика в итоге приносит эффект, обратный ожидаемому, и может оказаться выгодной на короткое время (не напрягаюсь, ничему себя не подвергаю), отсюда и для противодействия синдрому «безбилетного пассажира», и для обеспечения реального сотрудничества применяются сложные организационные решения (контроль, использование дополнительных поощрений для активных участников и т.д.).

Рассмотрим различные примеры сотрудничества и попробуем понять сложные сети доверия, которые появляются в этом случае. Существенные различия, возникающие между ними, обусловлены различным характером предпринимаемых действий. Много хороших примеров дает спорт. Первым из них будет национальное представительство в командном конкурсе прыжков с трамплина или команда гимнастов, участвующая в командных

соревнованиях на олимпиаде. Они находятся в ситуации, приближенной к рассматриваемой социологией Дюркгейма «механической солидарности» (Durkheim, 1999 [1893]) или к той, которую микросоциологи называют «параллельными заданиями» (Ridgeway, 1983:290–291): каждый из игроков по очереди исполняет идентичные задания, а чтобы команда могла выиграть, необходимо исполнить их тщательно. Каждый из игроков верит, что остальным повезет, и его усилия не окажутся напрасными. Здесь мы имеем дело с инструментальным доверием, так как ожидания касаются умения и таланта, приносящих высокие результаты. Доверие со стороны коллег по команде оказывает на игрока давление, заставляя отличиться, т.е. мы имеем дело с провоцированием соответствующего действия. Сумма этих разнородных, пересекающихся линий доверия создает общий климат или атмосферу доверия, которую мы метафорически называем духом сотрудничества либо моралью группы. Каждый тренер знает, что она является необходимым условием успеха.

Похожий случай, но уже не из области спорта – это группа рабочих, убирающих снег с улицы. Каждый выполняет такую же работу, как и другие, параллельно с ними, в их присутствии, а на самом деле вместе с ними. Усилие каждого приближает их к общей цели. Каждый верит, что остальные выполняют свою часть работы единственно для того, чтобы внести свой вклад на нормальном уровне производительности, а не лениться. В данном случае мы снова имеем дело с инструментальным доверием, ожиданием старательных действий. Выражающие доверие «залог» этого типа не связаны со специальным риском, так как существует множество возможностей непосредственного управления и использования коллективных санкций против «безбилетных пассажиров».

Несколько иной случай представляет футбольная команда. Он располагается поблизости от такой категории социологии Дюркгейма, как «органическая солидарность» (Durkheim, 1999 [1893]), или, как бы мы сказали на современном языке, «интерактивных заданий» (Ridgeway, 1983:291). В команде существует разделение задач, игроки распределяются по различным видам действий, а успех команды зависит от их гармонического исполнения и коор-

динации. Каждый из игроков верит, что другие соответствующим образом выполнят назначенные им задания: например, успех вратаря зависит от хорошего блокирования ударов защитниками, нападающего — от хороших передач и т.д. Снова мы имеем здесь дело с инструментальным доверием, ожиданием высокой эффективности, только более специализированной.

Рабочие группы, бригады, комиссии и присяжные заседатели функционируют в похожих условиях. Отчетливое разделение труда создает сильные взаимосвязи, а доверие становится необходимым условием их эффективного функционирования. В некоторых случаях появляется чисто инструментальное доверие (например, в бригаде, собирающей автомобиль, где каждый работник должен рассчитывать на компетентную и производительную работу других); в других случаях может оказаться необходимым еще и аксиологическое доверие (например, среди присяжных заседателей, когда каждый из них должен верить в моральную правоту и справедливость остальных).

Последним примером будет восхождение альпинистов в Гималаях. В опасных видах командного спорта зависимость одних членов группы от других выходит далеко за пределы эффективного выполнения заданий. В условиях наибольшего риска я верю, что остальные меня не бросят, что будут меня поддерживать, помогать мне и даже рисковать жизнью, чтобы меня спасти. Аксиологический и поверенный типы доверия имеют здесь ключевое значение. Особенно сильная связь развивается также с коллективом, поддержка которого считается необходимой для выживания. Для пользы коллектива альпинисты готовы отказаться от собственной выгоды и удовлетворения. «В организации с высоким моральным уровнем считается естественным посвятить себя в определенной или даже большей степени ее пользе» (Banfield, 1967:87).

Похожим примером за пределами области спорта является коллектив хирургов, делающих сложную операцию. В нем проявляются все три типа доверия: инструментальное, аксиологическое и поверенное, но только соединенные вместе они делают возможным успешное сотрудничество. Еще один пример — воинское подразделение. В боевых условиях, при максимальном уровне угроз успех

обеспечивает высокая мораль, привязанность к группе и чувство ответственности за других солдат. Высокое доверие типа инструментального, аксиологического и поверенного представляется необходимым условием боевой эффективности. «Аморальной семейственностью» не удастся выиграть битву. Солдаты воюют с лояльностью к организации, особенно к первичной группе товарищей, а не для собственного узко понимаемого интереса» (Banfield, 1967:88).

Доверие как личностная тенденция

В другом понимании доверие трактуется как личностная склонность и скорее, как достоинство человека, оказывающего доверие, а не просто поддерживающего отношения с партнером. Такой подход характерен для общественной психологии. Многие авторы полагают, что существует нечто такое, как «основное доверие», «импульс доверия» или «фундаментальная вера» (Giddens, 2006; Wilson, 1993), которые проявляются как результат удачной социализации в интимном, сердечном, дружественном климате здоровой семьи.

Склонность к доверию может быть позднее усилена успешным личным опытом — «метким» оказанием доверия партнерам, достойным этого. Когда такой импульс уже привьется, готовность к доверию будет ассоциироваться с позитивными эмоциями. Барбале причисляет к базовым «общественным чувствам» «доверие и лояльность — основные чувства, необходимые для фундамента общественной жизни» (Barbalet, 1996:75).

Импульс доверия может иметь конкретизированный либо обобщенный характер, может относиться к определенной категории людей или охватывать всех. В другом случае он часто связан с такими общими распространенными ориентациями в мире, как оптимизм, открытость, активность, ощущение силы, ориентация на будущее, ориентация на достижения и т.д. (пог. Uslaner, 2002).

Импульс доверия относится исключительно к людям. Чтобы его погасить, достаточно дегуманизировать, овеществить адресат доверия, лишить его человеческих черт: индивидуальности, само-

утверждения, достоинства, автономии. Зигмунд Бауман утверждал, что эта стратегия использовалась во время Холокоста против евреев, которых гитлеровская идеология и власть определяла как паразитов, или сорняков, а не людей. Импульс доверия (или сочувствия) не мог быть адресован таким объектам, отсюда возникло отсутствие сдерживающих факторов для их исключительно жестокого массового истребления (Bauman, 1992).

Чонг последовал этому способу мышления: «СС лишало человечности, унижало заключенных, лишая их еды, сна и личности, используя коллективную ответственность для того, чтобы отобрать у них достоинство и индивидуальность <...>. Благодаря этому можно было значительно легче контролировать заключенных» (Chong, 1992:704). Это делалось не только потому, что сопротивление заключенных было сломлено, но и вследствие того, что палачи были лишены каких-либо угрызений совести.

Такая же стратегия дегуманизации применялась во время расистских линчей, религиозных войн, этнических чисток и других форм дискриминации и преследований, предпринимавшихся во имя непреодолимых приписанных и неустранимых различий, полученных от рождения тождественностей.

Доверие, понимаемое как личностная диспозиция, является вторым из измерений, комплементарным по отношению к реляционному доверию. Присутствие или отсутствие базового доверия — фактор, модифицирующий расчет риска и затрат, приводящий к оказанию либо отказу в доверии разнообразным объектам. Оно, независимо от каких-либо рациональных взглядов, временами может подтверждать рациональные оценки, а временами может расходиться с ними.

Пренебрежение психологической (и эмоциональной) склонностью к оказанию или, напротив, отказу в доверии ограничивает использование теории рационального выбора, по крайней мере в ее ортодоксальной версии, принимающей во внимание только холодный разумный расчет. Рациональные субъекты — это также люди из плоти и крови, часто действующие иррационально или под влиянием эмоций, наверняка чаще, чем мы думаем.

Доверие как культурное правило

Ортодоксальные версии теории рационального выбора, кажется, не учитывают также то, что решение об оказании доверия либо отказе в нем принимается в устоявшемся культурном контексте, где нормативные правила подталкивают человека к доверию либо удерживают его от этого. Трактовка доверия как культурного феномена является доминантой культурного подхода. Тем самым мы добрались до третьего измерения доверия. С этой точки зрения доверие появляется не как ориентация, опирающаяся на расчет, и не как психологическая склонность, но как культурное правило. Доверие принадлежит к «общественным фактам» *sui generis* в понимании Дюркгейма (Lewis, 2000), или к уровню «чистой общественной реальности» в понимании Льюиса и Вайтгерта (Lewis i Weigert, 1985). Оно является свойством скорее общественных совокупностей, чем отношений или индивидуумов. Если правила, требующие доверия, разделяются обществом и рассматриваются каждым его членом как навязанные извне, это вызывает сильное вынуждающее давление на очевидные акты доверия или отказ в доверии. Они могут в значительной степени модифицировать рациональные расчеты, так же как врожденные склонности к доверию.

Правила доверия распространяются в равной степени как на тех, кто оказывает доверие, так и на тех, кому оно оказывается. Существуют нормы, обязывающие к доверию, и нормы, обязывающие к соответствующему поведению. Этот тип обязательств распространяется, среди прочего, и на общественные роли, требующие соответствующего поведения от лиц, которые их исполняют. Разным ролям приписаны различные нормативно определенные обязательства. Одни общественные роли содержат нормативный императив оказания доверия другим. Так, собственно, происходит в случае «обслуживающих профессий» (Merton i in., 1983): врачи, адвокаты, социальные работники, ксендзы и т.д. Другие роли указывают на обязанности лиц, которым оказано доверие, и делают сильный нажим на выполнение соответствующего действия (требование выполнения ожиданий, т.е. надежного, морального и дружественного действия). Например, от университетских профессо-

ров ожидают правдивости и ответственности за свои слова, от судей — честности и справедливых приговоров, от футбольных судей — непредвзятости. Более общее правило — положение обязывает (*noblesse oblige*) — требует примерного поведения от тех, кто достиг высокого, как правило пользующегося доверием, положения в общественной иерархии.

Существуют правила, которые относятся к особому случаю поверенного доверия, т.е. предоставления ценных вещей другим людям. Оно обязывает сторону, которой оказано доверие, надлежащим образом заботиться о доверенном объекте и вернуть его в хорошем состоянии. Например, человек, которому некто доверил свой секрет, нормативно обязан сохранить его в тайне. Правила «профессиональной тайны»¹¹ строго запрещают адвокатам, врачам, ксендзам и журналистам раскрывать доверенную им информацию.

Возьмем другой пример: от няни ожидается надлежащая забота о ребенке. На доме престарелых лежит забота о комфорте пенсионеров. От больницы ждут наилучшего лечения пациентов. Силу нормативных требований можно оценить на основе бурной реакции и суровых санкций, которые ожидают тех, кто не оправдывает доверия: врача, который не проявляет заботу о пациенте; няню, которая обижает ребенка; ксендза, который выдает тайну исповеди; родителей за сексуальные домогательства к ребенку.

Некоторые общественные роли связаны, как ни парадоксально, с ожиданием и даже вынуждением недоверием. Этот случай касается пограничников, полицейских в аэропортах, таможенников, билетных контролеров, прокуроров или обвинителей в судах, охранников в гипермаркетах. Во время выполнения профессиональных обязанностей от них ожидают проявления подозрительности. Другие роли допускают недоверие как нормальную, узнаваемую позицию. Для покупателей на арабском базаре было бы чем-то неправильным, если бы они не торговались, — это связано с предположением, что продавцы обычно обманывают, завышая начальную

¹¹ В юридических профессиях известна как адвокатская тайна, в медицине — как врачебная тайна, а в костеле — как тайна исповеди.

цену. Игрок в покер поступал бы не по правилам, если бы оказывал доверие противникам. Нормы недоверия принимают временами патологические формы в бюрократических организациях, становятся составляющими бюрократической культуры. Например, сборщик налогов почти с самого начала считает плательщика налогов виновным в пренебрежении обязанностей или в обмане, а кассир банка считает клиента потенциальным грабителем.

Наконец, существуют такие общественные роли, которые вызывают сомнения. Никто не будет ожидать от шпиона искренности, правдивости, заботливости или взаимного доверия. Одним из требований его работы является умение заслужить доверие других, а нормальным, допустимым поведением — использование доверия посредством камуфляжа, обмана, сокрытия информации, лжи, создания несоответствующей биографии, фальсификации документов, применения хитрости в отношении других. Связанные с этим моральные и личностные конфликты подробно описывает автор шпионских рассказов Джон Ле Карре в своей книге «Образцовый шпион».

Все эти типы поведения характерны для определенных общественных ролей. Существуют, однако, и более распространенные ожидания доверия или недоверия, которые в определенных границах начинают доминировать в некоторых обществах. Фрэнсис Фукуяма различает «общества (культуры) с высоким уровнем доверия», к которым причисляет несколько государств Дальнего Востока, и «общества (культуры) с низким уровнем доверия», к которым причисляет некоторые западные государства (Fukuyama, 1997). Роберт Путнам и Ричард Стиверс сожалеют об упадке культуры с высоким уровнем доверия времен Америки XIX века и появлении вместо этого «культуры цинизма» (Putnam, 1995b, 1995c, 1996; Stivers, 1994).

В культурах доверия некоторые правила могут иметь общий характер, требуя доверия к разнообразным объектам и своего рода уверенности в добрых намерениях других, вытекающей из общего ощущения экзистенциальной безопасности. В этом случае говорится об обобщенном доверии. Крайней его формой является доверие ко всем, в том числе к чужим, т.е. к людям, в отношении которых

нет никаких предпосылок, чтобы верить им или не верить. Здесь культура доверия навязывает определенное правило поведения, которое на компьютерном языке мы назвали бы «подразумеваемым правилом». В контакте с кем-либо, тоже незнакомым, нужно сначала для пробы предположить, что он достоин доверия и соответственно себя вести: наладить контакт, начать разговор, проявить добрую волю, доброжелательность, интерес к его делам. В случае, если это правило подведет и партнер окажется недостойным доверия, правило можно отклонить и отказаться от доверия. Здесь существует предварительное предположение о порядочности, опровергнуть которое могут только очевидные противоположные доказательства. Какие огромные общественные выгоды вытекают из этой стратегии, расскажем подробно в гл. 7.

Наряду с этим существуют также общества, проникнутые культурой недоверия, цинизма. Здесь навязываются обратные позиции. Подразумеваемое правило говорит: если кого-то не знаешь, предположи заранее, что он неумелый, обманет тебя, соврёт, обворует, навредит твоим интересам, взволнует, обманет, оставит в нужде, и действуй соответственно: избегай контактов, изолируйся, застрахуйся, требуй гарантий, все время смотри на руки, следи за кошельком, а в случае необходимости атакуй первым. Это предполагаемая непорядочность. В данном случае партнер должен доказать свою порядочность, и только тогда можно осторожно подписывать с ним соглашение или устанавливать взаимодействие. Насколько дорогостоящим, нефункциональным и даже деструктивным для общества является такой подход, подробно излагается в гл. 7.

Вместе с такими наиболее общими «подразумеваемыми» правилами могут также проявляться более подробные правила, определяющие нормативные требования доверия или недоверия по отношению к конкретным объектам. Свойственные определенным адресатам культурные директивы доверия или недоверия часто укореняются в стереотипах и предрассудках. «Нельзя доверять никому после тридцати» или, напротив, «можно доверять только пожилым людям». «Не доверяй россиянам», но «доверяй французам». «Покупай только американские продукты», но «не покупай китайские».

Наконец, в культуре распространены правила, требующие и понуждающие к достоверности. Средневековые цехи, фирмы с долгой традицией, известные корпорации, торговцы золотом и бриллиантами, элитарные газеты и журналы, признанные издательства, престижные университеты делают упор на выполнение обязательств и соответствии доверию своих клиентов, читателей, авторов, студентов. «Профессиональная гордость» или «честь предприятия» становятся генеральными нормативными директивами, охватывающими различные виды действий.

Когда зародившаяся культура доверия укоренится в нормативной системе общества, она станет мощным фактором, влияющим на решения об оказании доверия или недоверия, равно как и на решения о взаимности или использовании доверия, принимаемые многими субъектами, в разных общественных ролях и различных ситуациях.

■ Основные понятия, используемые в главе

Межличностное доверие — ожидания, обращенные к конкретным людям, с которыми мы вступаем в непосредственный контакт.

Общественное доверие — ожидания в отношении общественных категорий, общественных групп и общественных ролей независимо от индивидуальных черт конкретных лиц.

Публичное доверие — ожидания, обращенные к особам публичной жизни, институций, организаций, режимов, с которыми мы имеем только опосредованный контакт (чаще всего через средства массовой информации).

Анонимное (обобщенное) доверие — принятие *a priori* предположения о добросовестности незнакомых, чужих, всех людей.

Процедурное доверие — ожидание, что применение определенных практик, процедур или ритуалов даст положительный эффект.

Технологическое доверие — ожидание исправности, надежности и эффективности технических устройств и систем.

Потребительское доверие — ожидание хорошего качества товаров и услуг.

Вспомогательное доверие – убеждение в добросовестности лиц, свидетельств, институций, которые предоставляют опосредованную информацию о партнере.

Целенаправленное доверие – концентрация на конкретных адресатах или конкретных типах адресатов.

Распространенное доверие – доверие, распространяющееся с одного адресата на другие или с адресатов одного типа на другие типы.

Масштаб надежности – градация ожиданий, выраженных в акте доверия от наименее требовательного до наиболее требовательного.

Системное доверие – общее ощущение, что окружающий мир является организованным и предсказуемым, а не хаотичным.

Экзистенциальное доверие – предположение, принятое без размышлений о порядке, непрерывности, последовательности в действиях других лиц или функционировании учреждений.

Рутинная честность – нормальное действие или функционирование людей и учреждений, принятое без размышлений, как очевидное.

Инструментальное доверие – ожидание компетенции, эффективности, рациональности партнера.

Инструментальная надежность – проявление компетенции, эффективности, рациональности в действиях.

Аксиологическое доверие – ожидание от партнера этического поведения.

Моральная надежность – проявление моральных качеств: правдивости, честности, лояльности.

Притязательное доверие – ожидание от партнера бескорыстия, опеки, помощи, заботы, доброжелательности.

Опекунская надежность – проявление к другим бескорыстия, опеки, помощи, заботы, доброжелательности.

Импульс доверия – личная склонность к выражению доверия другим а priori.

Правило доверчивости – нормативное требование выражения другим доверия, распространенное и взыскиваемое в данной культуре.

Глава 4

СТОЛПЫ ДОВЕРИЯ

ТРИ ОСНОВЫ ДОВЕРИЯ

В соответствии с нашим определением доверие является «залогом» на будущие неопределенные действия других лиц. Все люди должны время от времени делать такие «залог», только одни делают это чаще, а другие менее решительны. В некоторых обществах люди охотнее оказывают доверие, в других они подозрительны и недоверчивы. В одних ситуациях люди решают оказать кому-то доверие, в других — воздерживаются от этого. А когда уже оказывают кому-то доверие, то в одних случаях их «залог» бывают более рискованными, в других — скорее безопасны, лишены риска. «Решение, которое должно принять лицо, оказывающее доверие, почти всегда проблематично — необходимо решить, оказывать или не оказывать доверие потенциальному партнеру» (Coleman, 1990:96). «Существуют безопасные ситуации, которые требуют доверия, и такие, которые требуют недоверия» (Luhmann, 1979:86). Добавим, что разные ситуации могут требовать различных типов доверия.

В этом разделе мы исследуем различные критерии — причины, предпочтения и правила, которые склоняют людей к оказанию доверия или воздержанию от этого, а также к выбору определенного типа доверия. Основы такого доверия никогда не являются окончательными или непогрешимыми, никогда не дают полной уверенности в том, что принято правильное решение. Доверие всегда остается «залогом», отягощенным возможностью проигрыша. «Критерии, используемые при принятии решения о доверии, не исключают риска, а просто уменьшают его. Они не предостав-

ляют информацию о вероятном поведении лица, которому должно быть оказано доверие, а служат в некотором смысле трамплином для прыжка в неизвестность» (Luhmann, 1979:33).

Опираясь на сделанное ранее разделение на три измерения доверия — отношения, личности и культуры, мы будем искать основы доверия в каждом из них. Пока доверие рассматривается исключительно как взаимоотношение с другими людьми, оказание его опирается на оценку их надежности. Доверие в такой ситуации можно трактовать как отраженную честность других, такую, как ее видит субъект, оказывающий доверие. В этом случае основы доверия имеют эпистемологическую природу и сводятся к определенным знаниям, информации, полученной о партнере. Эти знания могут быть правдивыми или ложными, верными или неверными. Вероятность правильного применения доверия увеличивается с ростом количества и разнородности правдивой информации о партнере. Без таких знаний доверие слепо, а вероятность того, что им воспользуются, — велика.

Доверие, однако, — это не только отношения, опирающиеся на расчет, но также и психологическая склонность. Доверчивость может склонять людей к оказанию доверия, а подозрительность — удерживать от этого, независимо от оценки надежности партнера. Здесь источники доверчивости или подозрительности не имеют эпистемологического характера, никак не связаны со знаниями о партнере по будущим отношениям. Они происходят, скорее, из биографической истории предыдущих отношений с другими, которые пропитывала атмосфера доверия или недоверия — сначала в семье, а позднее — в других группах, объединениях и организациях. Это следы истории личного опыта, связанного с доверием, которые записаны и сохранены в личности индивидуума. Мы можем далее говорить не об эпистемологии, а о генеалогии, которая в данном конкретном случае имеет характер индивидуальный, биографический.

Так же, как и генеалогический столп, столпом доверия, хотя и в другом масштабе, являются правила культуры, которые склоняют человека к доверию или недоверию. Случается, что мы поддаемся принуждающему давлению культуры и руководствуемся ее

требованиями, касающимися оказания доверия или отказа в нем независимо от оценок надежности партнера или наших личных склонностей. Культура доверия может оказывать достаточный нажим, склоняя нас к доверию другим, в то время как культура недоверия может вызывать поведение, пропитанное недоверием. Но ведь культура не является чем-то данным от Бога, это исторически аккумулятивная запись коллективного опыта данного общества, объединения или группы. Поэтому здесь основы доверия имеют генеалогический характер, только в этом случае речь идет, вероятнее всего, о коллективной и исторической, а не о биографической генеалогии.

Мы определили три основы, на которые может опираться решение об оказании доверия или о воздержании от этого: отраженная честность, субъективное доверие и культура доверия. Теперь мы должны подробнее рассмотреть способы, с помощью которых эти три столпа доверия определяют «залог» доверия, которые делают люди.

РАСЧЕТ ДОВЕРИЯ: ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ

Наверняка наиважнейшей и наиболее распространенной основой доверия является оценка надежности потенциального партнера, адресата доверия. Чем больше мы знаем о некоторой особе, тем легче нам принять решение относительно того, доверять ей или нет. Как правило, мы принимаем во внимание разные виды «показателей доверия» (Coleman, 1990:183), в результате чего достигаем определенного уровня «доверия, опирающегося на познавательные основы» (McAllister, 1995:25).

Внушенная надежность

Информация, которую мы используем для оценок и которую часто активно ищем, прежде чем сделаем «зalog», делится на три различные категории.

Первая из них касается перспективы того, кому оказываем доверие, его мотиваций и интересов с точки зрения их понимания. Нас особенно интересует вопрос, будут ли действия, которые мы ожидаем в соответствии с нашим доверием, производиться и в его собственных интересах, в соответствии с его собственной мотивацией, а также соответствуют ли они его постоянным, проявляемым в последовательных действиях личностным тенденциям, т.е. его характеру, или, по-другому, — стилю, профилю действий. В случае утвердительного ответа наш залог был бы лишен риска, мы бы выигрывали как бы автоматически, так как партнер по собственному желанию, в собственных интересах и в соответствии со своим характером делал бы то, что мы от него ожидаем. Но разве можно быть уверенным в этом? Партнер может нам сказать, в чем заключается его интерес и что он намеревается делать, может также нам обещать, декларировать и даже поклясться, что оправдает наши ожидания, выполнит свои обязательства, но уверенности это не принесет. Мотивация и намерения — это целиком субъективные факторы, скрытые в голове партнера. Интерес — фактор уже более объективный, зависящий от реальной ситуации, в которой предпринимается действие. А характер — это постоянство поступков в различных ситуациях, о которых мы можем что-то сказать, если хорошо знаем партнера. Рассмотрим эти три основы доверия из первой, познавательной категории факторов.

Обещание

На первый взгляд, показателем того, что партнер собирается делать и что в его интересах, может быть то, что он нам скажет: уведомление или обещание действий, которые он предпримет по отношению к доверителю. Видом обещания является также демонстрация партнером его отношения ко мне: «я твой друг», «воспринимай меня как партнера в твоём бизнесе», «я опытный хирург», «я отличный водитель». Сюда относятся и клятвы, связанные с отношениями, которые нас связывают: «буду любить тебя всегда», «буду тихим и вежливым жильцом». Другим вари-

антом является определение ситуации, в которой начинаются отношения: «не воспринимай меня так серьезно — ведь это игра», «шутки кончились, теперь поговорим серьезно», «это рутинная операция». Распространенной формой являются также пожелания по случаю именин, рождества и различных других okazji. Это как бы декларация, демонстрация со стороны партнера того, что я ему близок, что он учитывает мои желания. Это отчетливый сигнал взаимности («желаю тебе того, что желаю себе самому»), временами лесть («тебе уже нельзя желать успехов» — имеется в виду, что наибольшего успеха ты уже достиг), а иногда и готовность помочь исполнить твои желания («можешь всегда на меня рассчитывать»).

Но обещания по двум причинам могут быть не выполнены.

Во-первых, партнер может не сказать правду. Риск доверия при этом не исчезает, лишь переносится как бы в другую плоскость: мы должны теперь верить, что он искренен и говорит это серьезно. Избиратели, которые верили обещаниям предвыборной кампании и доверяли политикам, быстро убеждаются, насколько были наивны. Девушка, которая верит обещаниям безработного люмпена, что он купит ей брошку с бриллиантами в день свадьбы, не отличается сообразительностью.

Во-вторых, даже если некто обещает что-то серьезно, то он может объективно не иметь возможностей (необходимых средств, умения, свободы действий), чтобы реализовать обещания. Здесь требуется анализ ситуации, в которой объективно находится тот, кому мы хотим оказать доверие и кому мы хотим напомнить о его обещаниях. Разумный избиратель, которому политик обещает построить три миллиона квартир, соберет из газет информацию об экономической ситуации, темпе развития ВВП, состоянии бюджета государства, величине дефицита, запасах строительных материалов, дойдет до рынка труда в строительстве и т.д. Только после этого он может предположить, что если политик обещает серьезно, то будет в состоянии выполнить свои обещания. Но таких внимательных избирателей, к сожалению, мало.

Очень часто ни одно, ни другое условие не выполняется; политики редко говорят то, что думают, и еще реже действительно

могут реализовать то, что хотят. Девушке достаточно просто информации о том, что поклонник не работает и не имеет средств, чтобы забыть о его обещании жениться. Когда хирург нам говорит, что предстоит рутинная операция, мы не можем быть уверены, что он говорит то, что знает (а не скрывает, что диагностировал рак), а также знает, что говорит (а не является начинающим практикантом).

Аналогично, когда дилер автомобилей уверяет нас в технических достоинствах бывшего в эксплуатации автомобиля, мы не можем быть уверены ни в том, что он в этом разбирается, т.е. знает, что говорит, ни в том, что честно информирует о состоянии автомобиля, т.е. говорит то, что знает. Чтобы обещания могли быть полезными при определении честности, они должны быть проверены с помощью дополнительной информации о партнере. Одним из способов получения такой информации является привлечение нашего воображения и представление себя в той ситуации, в той роли, в тех условиях, в которых находится тот, кому мы хотим оказать доверие.

Проекция интереса партнера

Значительно более определенным показателем надежности, чем обещания, является констатация того, что адресат возможного доверия может быть заинтересован в том, чтобы на наше доверие ответить выполнением наших ожиданий. Такой взгляд, с его точки зрения, на наши отношения, мысленное представление себя в его ситуации Рассел Хардин определяет как «проекцию интересов партнера» (Hardin, 2002). Этот автор строит всю теорию доверия на основе предположения, что «доверие — это, по сути, рациональное ожидание эгоистичного и заинтересованного поведения партнера» (Hardin, 2002:6). Не разделяя такой узкой точки зрения, признаем меткость интуиции, содержащейся в идее «проекции интереса», как указания одного из способов, используемых людьми, чтобы определить чью-либо честность. Как мы увидим далее, одного из многих способов. Когда же я могу кому-то верить

в понимании Хардина? «Верю тебе, поскольку думаю, что в твоих интересах серьезно учесть мои интересы в деле, существенном для наших отношений» (Hardin, 2002:1). В свою очередь, партнер обусловит свою честность так: «Можешь с большей уверенностью мне доверять, если знаешь, что мои собственные интересы склоняют меня соответствовать твоим ожиданиям. Твое доверие — это твое ожидание того, что мои интересы совпадают с твоими» (Hardin, 2002:5).

Когда это происходит?

Во-первых, прежде всего, тогда, когда ты заинтересован в продолжении наших отношений. Например, тебе доставляют удовольствие общение, разговор и пребывание со мной (в любви или дружбе) или ты получаешь выгоду от взаимодействия со мной (деловое сотрудничество, контакт врача или адвоката с постоянным клиентом), или ты учишься у меня, узнаешь что-то интересное (отношения между учителем и учеником, мастером и учеником), или я доставляю тебе духовное утешение, которое тебе необходимо (отношения священника и прихожанина). Поскольку в твоих интересах продолжение и постоянство отношений, ты не решишься на разрыв путем вероломства, нелояльности или обмана, так как даже одноразовая выгода, которую, вероятно, ты получишь, не компенсирует потерь от утраты продолжения отношений.

Такая мотивация проявляется особенно сильно, когда тот, кто оказывает доверие, имеет широкий, свободный выбор партнера. Словом, когда ты можешь, но не должен оказывать доверие А, если существуют еще В, С, D, E, которые также могут удовлетворить твои потребности, соответствовать твоим ожиданиям. В то же время такая мотивация сильно ослабевает, когда партнер занимает позицию монополиста, т.е. является единственным, кто может осуществить твои ожидания, следовательно, ты в любом случае должен оказать ему доверие. Когда в городке есть один врач, в любом случае я должен пойти к нему, если заболел. В то же время если кроме врача А принимают еще врачи В, С, D, E, то А имеет особый интерес в том, чтобы повысить доверие к себе, лечить лучше, чем другие, и таким образом удерживать пациентов и привлечь новых.

Во-вторых, ты постарайся быть честным по отношению ко мне, поскольку заботишься о своей репутации и признании, которые были получены в течение карьеры или всей жизни и которыми ты пользуешься в своем окружении, либо о славе человека, выполняющего свои обязательства: компетентного, добросовестного, честного, правдивого, участливого, готового оказать помощь. Такая репутация – это своего рода существенный запас, капитал, валюта, на которые можно приобрести множество вещей. Утратить ее не только в моих глазах, но и в глазах других, которые узнают о твоей небрежности, вероломстве, обмане, было бы чем-то очень неразумным. Одноразовая выгода, которую можно получить, не выполнив обязательств по отношению ко мне, – это мелочь по сравнению с долговременными потерями, которые ты понесешь, подрывая свою репутацию. Поэтому подумай: «Угроза репутации даст мне импульс, чтобы принимать во внимание твои интересы, даже если я не очень высоко оцениваю отношения с тобой. (Это происходит косвенно, поскольку я ценю отношения с другими, теми, кто мог бы отреагировать негативно на то, что я не оправдываю твое доверие» (Hardin, 2002:22).

Однако репутация – это нечто более важное, чем обменный капитал, это также источник нашей самоидентификации, дефиниции и самооценки. Потеря репутации означает удар по нашей «отраженной личности», пользуясь термином Чарльза Кули (Cooley, 1992 [1902]:189), существенное снижение нашей самооценки. А она для каждого представляет большую ценность. Некоторые теоретики утверждают, что, в сущности, она – наивысшая ценность, а защита и стремление к повышению своей самооценки – главная мотивация, склоняющая людей к конформизму в отношении общественных норм. Мы не будем далее легко и быстро наносить вреда собственной репутации, даже если бы это принесло немедленную выгоду.

Вот если мы сможем представить себе такую «проекцию интереса партнера», то получим важное подтверждение того, можем ли мы оказать ему доверие или нет, так как способны представить себе его мотивации. Но для того чтобы партнер удовлетворил наши ожидания, выполнил свои обязательства, недостаточно

его желания сделать это. Есть еще одно условие: надо, чтобы он смог, сумел сделать то, что хочет. Хирург, который надеется, что больной станет его постоянным пациентом, и хочет поддержать свою репутацию успешной операцией, должен иметь еще и высокую профессиональную компетенцию. И, наконец, кроме того, что он хочет и умеет, у него должны быть соответствующие средства. Следовательно, хирург должен иметь доступ к современной аппаратуре, вспомогательному персоналу, больнице, где пациент пройдет реабилитацию. Если мы знаем, что хирург работает в специализированной университетской клинике, то можем предположить, что условия будут лучше, чем в провинциальной больнице. Следовательно, чтобы ему доверять, пациент должен поставить себя в ситуацию врача и реконструировать его мотивацию, его профессиональную роль, ее требования и обстоятельства, в которых он находится. Это поможет лучше оценить его надежность и явится важным способом построения наших решений о доверии и уменьшения риска ошибки.

Бывают ситуации, когда наилучшие желания и компетенции недостаточны, если внешние обстоятельства исключают свободу действий партнера, делают невозможным выполнение им своих обязательств. В нашей «проекции интересов» должно присутствовать определение возможности возникновения таких обстоятельств, поскольку тогда нам было бы трудно ожидать, что партнер оправдает оказанное ему доверие. Любопытно, что возможность обстоятельств, исключающих обязательства, оговорена и в формальных торговых контрактах.

Недавно я подписывал договор с большим иностранным издательством. Его основное обязательство (и смысла моего доверия) — публикация моей книги. Но там заранее предусмотрено, что издатель может быть освобожден от этого обязательства, не выполнить договор, не оправдать моего доверия в случае войны, наводнения, землетрясения, эпидемии или других обстоятельств так называемой «непреодолимой силы». Так вот, партнер, с точки зрения своих интересов, которые он проводит при реализации моих интересов, должен учесть возможность возникновения таких ситуаций.

Точно так, как «проекция интересов партнера» позволяет углубить доверие, она может повлиять и на наше недоверие. Когда-то в Нью-Йорке по ошибке я вышел не на той станции метро и вдруг оказался в центре Гарлема. Только я выхожу из станции, как ко мне характерным пренебрежительным шагом, называемым *pimp roll* (походка альфонса), подходит подросток в просторных спадающих штанах тюремного типа¹ и «адидасах». Я быстро представляю себе его мотивацию: попался мне первый белый в районе, похоже, у него есть дорогая камера «Никон», почему бы ее не отобрать? Ведь меня не интересуют дальнейшие контакты с ним, наоборот, пусть отваливает. О репутации в его глазах я не беспокоюсь, а в глазах моих приятелей я потерял бы репутацию, если бы упустил такую возможность. Так вот, похоже на то, что в его интересах меня ограбить. А как же с моим умением, необходимой компетенцией? Я учился социологии, поэтому мне известно по «теории дифференцированных контактов», что в маргинальной среде общества преступная социализация протекает так же успешно, как и образование в школах, а значит, он наверняка научился и знает, как это сделать, обладая средствами и инструментами.

Хватило бы и этих накачанных на тренажерах мускулов, а здесь еще из кармана выпирает что-то вроде ножа. Похоже, что мое недоверие имеет серьезные основания. Поворачиваюсь и убегая назад в туннель, рассчитывая встретить там полицейского, которому мог бы доверять. Естественно, возможно, что этот молодой человек хотел только мило спросить, который час. «Проекция интереса партнера» никогда не дает уверенности. Необходимы, следовательно, и другие способы оценки положения.

¹ Мода на такие штаны в молодежной среде, катающейся на роликовых досках или сноубордах, появилась потому, что в тюрьмах у заключенных отбирают ремни и из-за этого штаны с них спадают. Парадоксально, что в некоторых субкультурах подражание заключенным становится модой. Следовательно, сама ассоциация такого типа штанов с тюрьмой не способствует возникновению доверия.

Характер

Я могу без опасений распорядиться доверием, если знаю характер партнера или его постоянные, хорошо закрепленные черты личности, выражающиеся в определенной последовательной линии поведения, независимо от меняющейся ситуации, в которой он находится. Это человек правдивый, маниакально пунктуальный, педант, трудоголик, альтруист — такие знания позволяют мне сформулировать относительно уверенные ожидания относительно его будущих действий, а именно: что они компетентны, добросовестны, честны, объективны, так как не в его стиле опаздывать, лгать, отказывать в помощи. Мы знаем также, как следует поступать, если нам становится известно о его «черном» характере, о том, что он злобный, суеверный, мрачный, нервный, трусливый, самонадеянный. В этом случае мы имеем основания для отказа в доверии и даже для активного недоверия: уклонения от контактов или разрыва уже налаженного взаимодействия.

Подобное понимание можно отнести и к институции. Мы можем, например, говорить о долговременной, последовательной стратегии, постоянном росте или постоянном уровне получаемой прибыли в случае предприятия, банка или опекунского фонда. Ключевое значение имеет информация о том, что человек или институция «всегда» поступали заслуживающим доверия образом. Это позволяет нам предположить, что злоупотребление доверием других «не в его характере» или было бы «неуместно» (Giddens, 2006:114). Короче говоря, было бы чем-то неожиданным. Именно это мы имеем в виду, когда говорим об интегральности личности человека или надежности институции. Итак, чем лучше и дольше мы кого-либо знаем и чем дольше он неизменно поступает заслуживающим доверия образом, тем больше наша готовность оказать ему доверие. Здесь мы предполагаем, что характер гарантирует сходство будущих действий с теми, которые совершались до сих пор.

Данное предположение, очевидно, тоже может быть обманчивым: случается, что люди удивляют ближних. Мы слышим иногда по телевизору, как говорят соседи того, кто убил всю семью:

«Он был такой спокойный парень, домосед, вежливый со всеми». Или читаем о банкротстве одного из старейших и наиболее стабильных банков Англии «Барингз» из-за того, что нашелся один обманщик среди маклеров. Следовательно, даже зная характер человека или традиции фирмы, мы не избавимся до конца от риска ошибки.

Здесь появляется также проблема «пятна на характере» — поступка, который некто совершил один раз в далеком прошлом и о котором стало известно. В какой мере он должен приниматься во внимание, а в какой — прощаться? Разрушит ли он раз и навсегда характер и наше доверие или может быть искуплен позднейшим безупречным поведением и забыт? А если он должен разрушить характер, то во всех ли областях или только в тех, которые относятся к случаю в прошлом? Например, надо ли исключить из выборной кампании кандидата в американские президенты за то, что он во время учебы курил марихуану? Или надо ли исключить из кинематографической элиты Романа Полански за то, что по молодости тот переспал с несовершеннолетней, или надо потребовать бойкотировать его фильмы? Можно ли запретить читать книги Гюнтера Грасса из-за того, что он, по его признанию, в молодости служил в Ваффен СС, или, быть может, потребовать отобрать у него Нобелевскую премию? Может ли то, что Мартин Хайдеггер поддерживал нацистов, перечеркнуть ценность его философии? Такой тип вопросов в общем не имеет однозначного ответа и делит людей на два противоположных лагеря. Мы наблюдаем это у нас в связи со спорами о люстрации. Означает ли это, что каждый контакт с политической полицией во времена коммунизма надо считать непростительным предательством и коллаборационизмом с навязанным режимом, и должна ли последовать за этим моральная и профессиональная дисквалификация? Спор продолжается.

Но наибольшая проблема в том, что такие знания о характере другого человека или стиле действий институции мы получаем в процессе длительного знакомства. Однако бывают ситуации, когда мы лишь иницилируем контакты. Распознавание характера, стиля действий, традиций является важной подсказкой, когда речь идет о продолжении уже существующих отношений, поддержке ранее

оказанного доверия. В то же время, когда отношения только иницируются, мы должны обратиться к тем, кто хорошо знает будущего партнера, к свидетельству его близких друзей, партнеров по интересам, коллег по работе, соседей, прихожан – или в случае институции – клиентов, сотрудников, работников. И опять проблема доверия не исчезает, а лишь переносится в другую плоскость: теперь мы должны доверять этим свидетелям чьих-то характеров или традиций. А это, как каждый акт доверия, отягощено неуверенностью и риском.

Статус и роль

О надежности партнера можно судить не только на основании черт его характера, что требует длительного знакомства, но и идентифицируя его общественное положение и связанную с ним роль. Из повседневного опыта мы знаем, насколько существенна информация о чьем-то статусе и роли при налаживании взаимодействия. Обычно после вопроса: «Как тебя зовут?» следует вопрос: «Что делаешь, где работаешь, какая у тебя профессия?» Это позволяет нам предвидеть последующие действия данного человека, его поведение по отношению к нам, а также то, что он может нам дать. Доверять можно тогда, когда ожидание роли, которую исполняет партнер, согласуется с нашими ожиданиями, содержащимися в акте доверия.

Например, мы, идя к врачу, оказываем ему доверие, независимо от всех других причин, еще и потому, что он врач, т.е. исполняет роль врача. А в этой роли содержится, среди прочих, такая обязанность, как помощь больному, осуществление соответствующей терапии, выписывание лекарств, направление на необходимые исследования, окружение больного заботой, т.е. все то, что мы ожидаем, оказывая доверие врачу. Обращаясь с нашими семейными проблемами к ксендзу, мы верим, даже вовсе его не зная, что он нас выслушает, поймет, посоветует, духовно поможет только потому, что такова его роль. В случае возникновения пожара мы вызываем пожарную команду, так как рассчитываем, что

их роль требует спасения нашего дома и нашего имущества, даже с риском для жизни. Наиболее сильно такое основание для оказания доверия проявляется относительно определенной категории ролей, типичных для служебных профессий (Merton *in*., 1983), или профессий особого доверия. В случае таких профессий бывает, что это основание является достаточным, когда мы находимся на каникулах и должны пойти к стоматологу.

Критерий «проекции интересов» в данной ситуации не подходит, поскольку стоматолог знает, что мы не можем быть ни его постоянными пациентами, ни свидетелями репутации, притягивающей дополнительных пациентов, так как вскоре уезжаем. О его характере мы ничего не знаем. Предвосхищая дальнейшие рассуждения, можно указать, что не помогут и такие критерии, как дипломы в его кабинете или портрет, поскольку мы его еще и в глаза не видели. Единственное, что мы знаем и на чем основываем свое доверие, так это то, что на двери висит табличка «Стоматолог».

Теперь допустим, что мы находимся на экскурсии за границей и по ошибке оказываемся арестованными полицией. Требуем, чтобы нам немедленно прислали адвоката. На вопрос: «Какого?» ничего сказать не можем, поскольку никого из них не знаем. Но мы хотим доверить нашу судьбу каждому, кто исполняет роль, в которой содержится обязанность оказания юридической помощи и охраны интересов клиента.

Каждый человек имеет одновременно много статусов и исполняет много ролей, при этом не все для него одинаково важны. Есть роли центральные и периферические — те, с требованиями которых он считается больше, и те, которыми готов пренебречь, если они войдут в противоречие с центральными. Для одних центральными являются профессиональные роли, для других — семейные, дружеские, религиозные, рекреационные или спортивные. Идентификация центральной роли представляет собой наиважнейшую подсказку для оказания доверия, ибо шанс, что некто будет руководствоваться прежде всего требованием этой роли, — наибольший, а риск ошибки — наименьший. Но как распознать такую центральную роль? Требуются тщательное наблюдение и определенное знакомство с партнером, так как его центральная

роль — это та, в получении которой он заинтересован в наибольшей мере, которой он посвящает наибольшее количество времени и энергии (образование, тренировки, самопожертвование), которую исполняет наилучшим образом, в которой достиг наибольших результатов, т.е. та, которая по сравнению с другими ролями приносит ему наибольшую часть ценностей: престиж, власть, деньги, а также общественный капитал, открывая доступ к важным контактам с другими; наконец, та, с исполнением которой связаны самые сильные эмоции и о которой он охотно говорит (Turner, 2002:179).

Когда роль имеет такой характер, мы можем быть почти уверены, что партнер будет реализовывать требования именно этой роли как приоритетной по отношению к другим обязательствам. Если такие требования соответствуют нашим ожиданиям, мы можем оказать партнеру доверие при небольшом риске. Например, для ученого, целиком погруженного в науку, роль исследователя является центральной в наборе его ролей (часто с ущербом для ролей семейных, дружеских, связанных с заботой о здоровье и т.д.). Если начальник лаборатории определит, что это центральная роль кандидата на работу, то возьмет его, так как может ожидать, что, реализуя ее, тот будет одновременно отвечать производственным ожиданиям. Он может спокойно верить, что кандидат будет охотно и добросовестно проводить исследования, оставаться в лаборатории после работы, ездить на конгрессы, что будет публиковать оригинальные работы. И к тому же его не нужно будет контролировать, стимулировать, подгонять, так как он сам внутренне мотивирован укоренившейся ролью, которая составляет ядро его самоопределения. В таких случаях мы говорим, что «у него это в крови» или «это в его натуре». Для нас было бы удивительно, если бы вдруг оказалось, что большую часть времени он проводит не у компьютера, а на дискотеке или теннисном корте.

Иногда полезным при оценке надежности может быть присвоение более одной роли человеку, которому оказано доверие. Факт множества ролей может быть залогом лучшего исполнения ожиданий. Например, студент легче поверит профессору, о котором знает, что он не только исполняет роль лектора, передающего извест-

ные, полученные другими знания, но и роль исследователя, который имеет свои оригинальные результаты и который сам обогащает эти знания. И наоборот: в квалификационной беседе при приеме на учебу профессор может спрашивать об интересах кандидата за рамками учебы и охотней поверит тому, кто помимо «зубрежки» занимается альпинизмом, руководит драматическим кружком, пишет стихи и помогает в хосписе. В отношениях, по настоящему интимных (дружба, супружество), условие доверия основывается на знании всех ролей, исполняемых партнером, ибо только это позволяет оценить человека в целом, а такие отношения являются, по определению, «ненасытными», поглощают человека целиком, а не только выбранный сегмент его активности.

Существенным для трактовки статуса и роли как показателей надежности является то, чтобы содержащиеся в них требования и ожидания были однозначны, а не размыты. «Ясность статуса <...> это то, что индивиды ожидают, чтобы чувствовать себя комфортно при взаимодействии» (Turner, 2002:194). Временами это зависит не только от самой роли, но и от ситуации, в которой роль реализуется. В университетской лекционной аудитории статус и роль профессора ясны и однозначны, отсюда ясны и однозначны ожидания студентов в соответствии с требованиями роли. Но когда профессор находится на студенческом балу, появляется двусмысленность: «профессор будет чувствовать себя неловко, так же как и студенты, поскольку все не уверены в своих относительных позициях. Доминируют ли статусы лекционной аудитории или, скорее, статусы дружеские? А может ли быть какая-то смесь статусов профессора, студента и участника бала? Так или иначе, будет очень трудно определить ясные взаимные ожидания, свойственные исполняемым ролям, ситуационным нормам, и реализовать другие потребности соглашения» (Turner, 2002:193).²

Для оказания доверия существенно также, является ли статус партнера, а особенно роль, которую он исполняет, такой же самой или, по крайней мере, похожей на нашу. Обычная интуиция

² Напомним, что для Тернера базовой потребностью соглашения является именно доверие.

говорит, что легче договорятся «свой со своим». Многие исследования подтверждают, что если мы возьмем дополнительно другие обстоятельства, которые люди принимают во внимание (используем условие субъективности), то окажется, что мы чаще доверяем похожим на нас. Крестьянин легче доверяет крестьянину, горняк горняку, профессор профессору, полицейский полицейскому.

Способствует доверию и похожий экономический статус: богатый быстрее поверит богатому, а бездомный — другому бездомному. Мы называем это термином «томофилия». Частично сказанное можно объяснить так: когда я сам исполняю определенную роль или обладаю определенным статусом, то «из первых рук» знаю, какие ожидания связаны с этой ролью или этим статусом и что означает хорошее исполнение такой роли, поэтому мне легче оценить, оправдывает ли партнер эти ожидания, т.е. является ли он соответствующим действительности. Другое объяснение может указать на фактор фамиллярности, чувства близости или даже солидарности, которые тоже способствуют выражению доверия.

Во всех оговоренных случаях установления надежности на основе обещаний, проекции интересов, определения характера или установления роли мы будем говорить о внушенной надежности, поскольку делаем вывод о ней опосредованно, исключительно с некоторой вероятностью.

ИММАНЕНТНАЯ НАДЕЖНОСТЬ

Однако существуют и другие указания, имеющие связь с имманентными свойствами человека, пользующегося доверием, которые удается констатировать более непосредственно, чем его характер, ситуацию, в которой он находится, роль, которую играет, мотивации и интересы, которыми руководствуется. Эти свойства, доступные для определения извне, например: кто как выглядит, что и как делает, или такие, о которых легко узнать от других, например: пользуется ли признанием, как повел себя по отношению к ним в похожих ситуациях. Здесь мы можем говорить об имманентной добросовестности.

Репутация, рекомендации и референции

Существуют три базовых основания, по которым мы определяем имманентную добросовестность адресатов доверия: репутация, актуальные (фактические) достижения и образ, и вторичные основания: рекомендации и референции (символические знаки достоверности). Поговорим о них по очереди.

Репутация – это просто запись прошлых поступков и свойств индивида, на основе которых можно делать выводы. Лица или общественные объекты (институты, организации, структуры), которые для нас являются потенциальными адресатами доверия, как правило, уже существуют с какого-то времени. «Редко случается так, чтобы обмены, требующие доверия, были единичными, лишенными истории случаями» (Good, 1988:33). Возможно, что раньше мы вступали во взаимодействие с такими людьми или институтами, поэтому имеем собственные впечатления, связанные с ними. Мы могли лично получить знания об их поведении по отношению к другим людям или обладать информацией о них от других, опираться на их рассказы, оценки, рекомендации или референции. Существенным является время знакомства. В общем, чем продолжительнее знакомства, тем более обоснованной является репутация. В этом случае мы говорим о ком-то: «Это проверенный друг», «Это мой давний партнер по бизнесу», «Знаем друга друга как лысые кони»³.

Знания, которые могут быть существенными для принятия решения о доверии, зависят от типа доверия, который мы принимаем во внимание. В одних случаях они относятся просто к прошлому поведению того же самого типа, который мы ожидаем в будущем (например: была ли девушка раньше мне верна – если задумываемся о женитьбе; хорошо ли функционировала в прошлом эта корпорация – если задумываемся об инвестициях; принимал ли этот политик в прошлом мудрые решения – когда задумываемся, голосовать ли за него на выборах), в других – когда некто в прошлом

³ Так как думаем: мы имели достаточно времени, чтобы познакомиться. Но почему лысые и почему кони? Это уже загадки народных поговорок.

оправдал наше доверие (например: оплатил ли вовремя этот человек свои долги — если думаем одолжить кому-либо деньги; известен ли мой друг тем, что умеет хранить секреты — если я хочу доверить ему сокровенные тайны). В некоторых ситуациях мы обращаемся к ситуации в прошлом, когда доверие было взаимным (например: охотно ли давал банк кредиты лицам, которые давно хранят в нем деньги, — если ожидаем, что в будущем нам потребуются деньги; пунктуально ли этот предприниматель выплачивает вознаграждение работникам — если хотим с ним сотрудничать далее). Иметь репутацию человека, который поступает солидно, достоин доверия, который всегда его оправдывает и который отвечает взаимным доверием, во всех случаях означает, что в данной области на этого человека или институцию можно рассчитывать (Wilson, 1993:231).

Как мы получаем необходимую информацию? Иногда можем непосредственно оценить репутацию, опираясь на собственные наблюдения и воспоминания. Обычно мы имеем основательную, простирающуюся далеко в прошлое информацию о членах семьи, близких друзьях, соседях, коллегах по работе или партнерах, с которыми много лет сотрудничаем.

Можем знать школу или университет, в которых когда-то много лет учились, или предприятие, в котором долго работали. Мы можем также постоянно пользоваться продуктами данной фирмы, покупать автомашины или рубашки конкретной марки, быть постоянным клиентом определенной сети отелей. В таком случае у нас есть солидная, опирающаяся на собственный опыт основа для оценки репутации. Однако чаще всего мы сталкиваемся с людьми и общественными объектами, которых не знаем ни непосредственно, ни в течение длительного времени. В этом случае необходимо полагаться на различные рекомендации и референции. Прежде всего, это свидетельства, указывающие напрямую на чьи-то прошлые действия, например, показания, рассказы, биографии, сообщения свидетелей, автобиографии, списки публикаций, архивные документы, дающие непосредственные знания о чьей-то репутации.

Иногда мы используем более слабые, скрытые сигналы — так называемые референции. Одной из них является непрерывный ряд

действий, являющихся доказательством того, что человек или институция пользуются постоянным доверием других. Например, простой факт, что данная фирма функционирует, скажем, с 1907 г., указывает на ее надежность, иначе как она могла бы просуществовать на рынке столько лет? Или факт, что данная писательница опубликовала десять книг в хороших издательствах, свидетельствует о ее репутации — ведь издательства не могли столько раз ошибаться, принимая ее тексты для публикации.

Само исполнение роли, причисленной к «профессии высокого доверия», — врача, адвоката, профессора, ксендза, уже является существенной референцией. Другим указателем является работа в известной фирме или корпорации (например, он работает врачом в Каролинском институте, она работает на IBM, он преподает в Гарварде, он первый поляк, выступающий в «Формуле-1»).

Еще один указатель — это членство в эксклюзивных группах или объединениях, в которые принимают в результате строгой и меритократической селекции (например, Академия наук, артистическая группа, управление корпорации, элитарный клуб, пантеон заслуженных людей). В этом случае предполагается, что решение о принятии нового члена в группу основывается на его высокой репутации, подробный анализ которой предпринял компетентный состав избирателей. Похожее действие оказывает афиширование тесной связи с известными людьми из политики, бизнеса, массовой культуры. Чем больше они известны, тем лучше, поскольку часть их репутации переносится на нас. Рэй Пал предлагает замечательный термин «друзья-трофеи» (Pahl, 2000:18). Мы охотимся на них как на зверей, а когда получается, то показываем их как охотничьи трофеи. Их доверие (хотя бы столь же минимальное, как и спорадические контакты) — это как бы поручительство за нашу добросовестность по отношению к другим, для которых эти люди являются авторитетами или идолами.

Высокие доходы имеют аналогичный характер косвенного показателя достижений, устойчивой референции. Если мы слышим о гигантской зарплате известного футболиста, боксера или пилота «Формулы-1», то, преодолев в себе первоначальную зависть, ощущение несправедливости (при сравнении с нашей зарплатой), на-

чинаем рассуждать так: видимо, он действительно замечательный и незаменимый, если его ценят так высоко. Ведь те, кто устанавливает такие зарплаты, не ударились головой, чтобы столько платить неважному профессионалу. Зарботки становятся автономным показателем репутации, даже когда ничего кроме этого о человеке мы не знаем. Бывает наоборот: в определенных сферах бизнеса известие, что кто-то мало зарабатывает, дисквалифицирует сотрудника — очевидно, это растяпа. Такая однозначная связь достоверности с зарботками особенно сильно выступает в современных потребительских обществах, в которых все критерии оценки сводятся к деньгам.

Существуют символические референции, приобретающие различные формы: дипломы, научные степени, профессиональные лицензии, медали, награды. Здесь мы также предполагаем, что те, кто ими награждает, внимательно присмотрелись к репутации лауреата. Для поднятия потребительского доверия продуктам присваиваются знаки качества (например, «Теперь Польша»), сертификаты, тесты, напечатанные в специализированных журналах, журналы моды. Во всех этих случаях признание достоверности референций и принятие их за основы оказания доверия опираются на вспомогательное доверие к тем, кто их сформулировал, признал или создал: членов жюри наград или медалей, комиссий, определяющих титулы и профессиональные уровни, охранников, которые впускают в эксклюзивные корпорации, клубы или сообщества, рецензентов, экспертов и т.д.

Наконец, особый случай составляют референции, опирающиеся на сами факты предыдущего оказания доверия многими другими людьми. Если какой-либо человек или институция имеют у других мнение заслуживающего доверия — особенно у «значимых других», т.е. людей, с мнением которых считаются, — мы готовы брать с них пример и признать данный объект порядочным, не обращая ни на что внимания. В данном случае мы имеем дело с явлением заразительности доверия (злые люди называют это стадным чувством, а ученые-социологи — самопроизвольной обратной связью). Примером такой ситуации является эффект снежного кома на выборах, когда отдают свой голос, а значит, выражают доверие тем же партиям, за которых голосует большинство.

Люди просто любят быть на стороне победителей. В запуске этого механизма огромную роль играет зондирование общественного мнения. Смысл так называемой избирательной тишины в том, чтобы помешать избирателям обратиться к референциям такого типа в момент голосования. Но это дает небольшой эффект.

Рассмотрим типовую повседневную ситуацию. Иду возле рынка в Кракове, окруженного оградками кофеен. У одной оградки — толпа, трудно найти свободный столик, а рядом другая — почти пустая. Где я присяду выпить кофе? Естественно, там, где больше народу. Другой пример: в какой банк я положу свои деньги? Скорее всего в тот, который имеет большой капитал, поскольку очевидно, что ему доверяет множество других клиентов. Похожий механизм действует в случае звезд средств массовой информации или идолов, хорошо продающейся продукции, распроданных билетов до последнего места на представление и т.д. Здесь предполагается, что слава и популярность достигнуты за счет необычайных свершений, о чем свидетельствуют толпы фанатов, сторонников, читателей, завсегдатаев театров, которые ведь не могли так ошибиться в вопросе исключительных достижений своих идолов.

С этой точки зрения покупка бестселлера без предварительного прочтения хотя бы одной рецензии представляется полностью оправданной. Сам факт обладания статусом бестселлера представляет в этом случае достаточную референцию. Ничего удивительного, что реклама так часто ссылается на этот факт, делая из него основной повод для покупки.

Очень похожая логика проявляется в научной среде, где в оценке ученого, его добросовестности принимается во внимание список цитирования. Иначе говоря, число ученых, которые прочитали работу другого ученого и признали ее настолько важной, что вспомнили о ней в своих собственных работах. Этот факт признается показателем компетентности автора, независимо от того, что конкретно цитируется, даже если это сделано в пренебрежительном или критичном контексте. Лидеры рейтинга цитирований имеют шанс, что их работы только из-за этого будут цитироваться все чаще.

Проблемой, над которой стоит задуматься, является начало такой «лавины доверия». Ведь когда-то обе оградки на рынке были

пустыми. Пришел первый клиент, потом подсел другой, третий, их присутствие уже вызвало желание четвертого, и лавина пришла в движение. Но почему здесь сел тот первый? Или пример из другой области: Джоан Роулинг написала первую книгу о Гарри Поттере, потом вторую, третью, разошлась слава и двинулась лавина популярности. Но как она получила тех первых читателей в ситуации, когда подобных фантастических повестей в книжных магазинах было много? Иногда ответом может быть феноменальный маркетинг, кампания продвижения или реклама, обеспечивающие первый толчок к славе. Временами играет роль случай. Но иногда это происходит потому, что в этой кофейне, где находятся толпы, подают наилучшее мороженое, книга Роулинг была просто наилучшей среди сказок для молодежи, а чаще всего — цитируемый автор совершил важные открытия. И на этот последний случай рассчитывают те, кто трактует популярность как ссылки, как свидетельство качества и на этом основывают свое доверие.

С развитием техники появляются новые формы рекомендаций и референций. С тех пор как Интернет стал повсеместно используемым источником информации, в научной среде появился обычай проверки достоинств свежее испеченных коллег или авторов прочитанных книг посредством поиска в каталогах библиотеки Конгресса США или Британской библиотеки библиографии их публикаций. По той же самой причине в Интернете возникают частные страницы, на которых можно найти биографическую информацию о разных лицах. Покупая на интернет-аукционах, мы чаще всего руководствуемся рецензиями или мнениями, которые помещают предыдущие клиенты. Огромные базы данных собирают общедоступную информацию о миллионах избирателей. Если бы была реализована сумасшедшая идея публикации в Интернете 80-километровых тайных досье информаторов Управления безопасности времен ПНР, то это, в свою очередь, предоставило бы негативные референции, основы для отказа в доверии тысячам граждан. Тенденция делать публичной всякую персональную информацию будет неуклонно нарастать, несмотря на определенные юридические сомнения, связанные с охраной личности и персональных данных.

Придание особого веса этим, а не другим видам референций, как особенно достоверным критериям репутации, объясняется спецификой данной культуры. То, какие референции имеют значение, зависит от культуры и времени. Некоторые сообщества придают больший вес титулам, дипломам, медалям и другим символическим формам отличия. Как правило, это имеет место в традиционных элитарных обществах, в которых существует четкая иерархия общественных позиций и престижа. В других, более демократичных и эгалитарных обществах больший вес придается общественному признанию, присутствию в средствах массовой информации и наличию сторонников.

Вероятно, существует культурная, а может быть, и индивидуальная дифференциация источников, на которые опирается мнение людей. Исследования, проведенные в Польше в 1995 г. и касающиеся источников, из которых люди черпают информацию и мнение о кандидатах в парламент, показывают, что 23% респондентов указали на членов семьи, с мнением которых считаются более всего, 12% — на друзей, соседей и коллег по работе; 12% — на средства массовой информации, а 2% — на католических ксендзов (Бюллетень ЦИОМ. 1995, № 11, с. 13). Для кандидатов в депутаты и сенаторы рекомендации и референции явно играют наибольшую роль, так как непосредственное знакомство с ними в силу обстоятельств ограничено. Только 10% респондентов полагаются на собственные наблюдения достижений кандидатов.

Все критерии достоверности могут подвергаться манипуляциям: «данный человек может предпринять действия, которые четко нацелены на то, чтобы склонить потенциального партнера к оказанию доверия» (Coleman, 1990:96). Это особенно часто происходит тогда, когда репутация может быть целевым образом сконструирована⁴, модифицирована, представлена избирательно, очищена от постыдных событий и наполнена вымышленными элементами,

⁴ Полное целевое конструирование репутации, определяющее даже мельчайшие детали, известно как «создание легенды прикрытия» для шпионов или скрывающихся преступников. Могут пройти годы, прежде чем удастся придать ей полную достоверность и можно будет ее использовать для обмана других.

которые придают блеск их обладателю, благодаря чему можно обмануть даже непосредственных наблюдателей. Еще проще можно фальсифицировать опосредованные референции (например, можно достать фальшивый диплом, купить титул «человека года», подделать высокие военные награды и др.). Примером особых злоупотреблений являются замкнутые, сплоченные «общества взаимного поклонения», посвященные совместному созданию искусственной репутации целой группы, выгодной для каждого из ее членов, и поэтому никто не стремится ее подорвать. Примером из области науки может служить академическая группировка, одни члены которой пишут позитивные рецензии на исследования, проводимые другими, и могут ожидать того же со стороны коллег. Это поднимает значение и репутацию всей группы в глазах более широкой общественности, а каждый из ее членов дополнительно повышает свою персональную репутацию за счет принадлежности к группе, имеющей отличное реноме.

Если оценка репутации опирается на свидетельства из вторых рук или косвенные референции, происходит своеобразное смещение объекта доверия. Мы должны предположить, что показатели достоверны, следовательно, необходимо доверять их источникам (например, биографам, свидетелям, авторам рассказа, более широкому общественному мнению и т.д.). Ранее мы уже вспоминали о них, говоря о вторичных объектах доверия. Принимая их во внимание, мы делаем дополнительные «залог», обуславливая ими оценку репутации партнера, которая, в свою очередь, служит основанием главного «залога». Использование анонимных источников информации, таких как референции, создает особенно серьезные проблемы. Полная анонимность Интернета делает необычайно проблематичным доверие к источникам персональной информации. Исключением являются пользующиеся очень высокой репутацией институции, открывающие свои документы для пользователей Интернета, таких как библиотека Конгресса США или Британская библиотека, в случае библиографических поисков. Основываясь на вторичных источниках доверия, можно часто ошибаться. Это является дополнительной причиной, по которой «залог», выражающий доверие, даже опирающийся на солидные,

на первый взгляд, основания, представляется делом рискованным и осложненным неуверенностью⁵.

Репутация может ограничиваться избранной областью активности, конкретной ролью, одним типом поведения, определенной способностью (например, данный человек может иметь высокую профессиональную репутацию, но низкую личную репутацию среди друзей; студент может иметь высокую репутацию как спортсмен, но не достигнуть почти никаких успехов в науке; адвокат может пользоваться репутацией защитника скорее в делах уголовных, чем в процессах гражданских).

Возможна также обобщенная репутация, распространяющаяся с одного поля активности, с одной роли или способности на другие. В таких случаях доверие опирается на репутацию, которая не связана непосредственно с ним, но тем не менее признается существенной (например, успешный политик часто переходит в бизнес, занимая высокие позиции в промышленных корпорациях⁶, обусловленные предположением, что организационные или менеджерские таланты, которые он продемонстрировал, управляя правительством, очень важны в управлении фирмой; отличный спортсмен становится менеджером корпорации⁷, поскольку считается, что самодисциплина, выдержка и сила воли играют решающую роль при выполнении руководящих функций). Перенос репутации такого типа, а впоследствии и доверия с одной области на другую опирается на принимаемый тезис о личности человека, а именно, что «человеческая личность и черты характера неразрывны и что именно они управляют поведением людей».

⁵ Особыми случаями, когда вторичное доверие совмещается с базовым, являются, как правило, резюме, биография, а также автобиография. Вероятно, страницы Интернета, посвященные некоей особе, обычно бывают подготовлены самими заинтересованными людьми. Мы должны верить в искренность человека, репутацию которого пытаемся установить. Именно поэтому чаще всего мы не полагаемся исключительно на документы такого типа, а ищем независимые референции или другие свидетельства, подтверждающие их правдивость.

⁶ В качестве примера можно привести Герхарда Шредера, в прошлом канцлера Германии, а теперь занявшего руководящую должность в российском Газпроме. Здесь этот перенос доверия еще более поразителен, так как он произошел за пределами государственных границ.

⁷ Известный футболист Франц Бекенбауэр получил руководящую должность при организации огромного мероприятия – игр на Кубок мира в Германии в 2006 г.

Человек может быть, например, искренним, вежливым, самолюбивым и т.д. либо каким-либо другим. Заметим также, что определенные черты проявляются попарно. Предположим, что вежливые люди будут щедрыми и будут иметь иные положительные черты, а люди плохие будут плохими до мозга костей» (Chong, 1992:695).

Почему нам так важна репутация? Потому что, говоря метафорически, «репутация – это наш актив» (Dasgupta, 1988:62). Это вид инвестиций, запас, который позволяет нам приобретать другие ценностные активы, среди которых доверие и все, что с ним связано. Позднее мы будем особо доказывать, что если человек пользуется доверием, то это само по себе вызывает у него удовлетворение, освобождает действия от ограничений, дает возможность большей спонтанности и изобретательности. Но может также приносить и другие выгоды, например прием на работу, продвижение по службе, получение кредита в банке. Приобретение репутации имеет для нас особую ценность в первую очередь в глазах людей, от которых мы зависим или на мнение которых полагаемся, т.е. в глазах «значимых других»⁸. Наиболее «значимые другие», с мнением которых мы считаемся в наибольшей степени, – это партнеры по очень продолжительным связям, которые мы хотим продолжать в будущем. В этой ситуации создание либо упрочение репутации является рационально обусловленной стратегией. «Хотя на короткое время на дистанции и происходят потери, однако долговременным интересам лучше служат получение и поддержание репутации, чем отказ от таких действий» (Chong, 1992:683). «Надежды на будущее главным образом опираются на прошлый опыт, образуя значительную составляющую силы, объединяющей людей в союзы, основанные на доверии» (Hardin, 1991:190).

⁸ Любопытно, однако, что мы в той же самой степени заботимся о своей репутации в глазах людей абсолютно незнакомых, заведомо «незначимых чужих». Чонг объясняет это «антипатией к состоянию загруженности <...> беспокойство, которое ощущает человек, выходящий из ресторана и провожаемый взглядом кельнеров, которым он не оставил достаточных чаевых» (Chong, 1993:703). Причиной может быть также нежелание чувствовать стыд перед людьми, с которыми сталкиваемся, или ощущение вины, которую порождает нарушение сильно укоренившегося обычая.

Временами репутация и построенное на ней доверие могут дословно принести выгоду, давая возможность повысить цены наших услуг или товаров. Петер Коллок описывает такой случай: «Цена, которую покупатель готов заплатить определенному продавцу за товар, или массовый наплыв клиентов, жаждущих отовариваться именно у него, представляется источником информации для других покупателей: если другие люди охотно отовариваются у торговца X, то, наверное, и я должен. Таким образом, продавец, пользующийся устойчивой репутацией человека, торгующего только товарами высокого качества, может требовать дополнительной платы за реноме, которое заработал раньше» (Kollock, 1994:337). Этот механизм, который можно назвать «эффектом Кондотти»⁹ и который явно функционирует не только в отношении продавцов, но и производителей, может быть назван «эффектом Армани»¹⁰. Он частично отвечает (вместе с чисто снобистскими побуждениями, чувствительностью к моде и т.д.) за готовность платить в магазинах с репутацией более высокие цены за товары известных марок.

В потребительском обществе существует также парадоксальная ситуация, когда цена становится автономной, оторванной от качества или полезности товара и превращается в самостоятельный критерий достоверности, единственную мотивацию покупки. В конце улицы Рима Via Condotti есть бутик, вывеска которого гласит: *Expensive* (Дорогой). Я увидел там джинсы с дырками на коленях за двести евро. И толпу покупателей.

Зарабатывание репутации — процесс трудный и длительный. Важнейшим моментом представляется последовательность, исполнение ожиданий других, выполнение обязательств, даже если это временно невыгодно. Возможно, поэтому люди считают особенно красноречивым доводом репутации бескорыстную, альтруистическую деятельность (Chong, 1992:691). Репутация создается долго посредством повторяющихся и последовательных действий. Не-

⁹ По аналогии с улицей Рима, известной самыми дорогими бутиками и самыми высокими ценами.

¹⁰ По аналогии с итальянским модельером эксклюзивной одежды.

большие проступки, ошибки, искушение пойти коротким путем могут разрушить репутацию, дать результат, несоизмеримый с причиной. А воссоздать репутацию необычайно трудно. На этом пути есть потери и приобретения, но в долговременном плане такая стратегия оправдывается. Когда это удается, репутация становится ценной и «хрупкой вещью» (Chong, 1992:699), за которой «нужно следить и ухаживать». «Когда человек достигает определенного уровня престижа, он должен много работать, чтобы удержать статус, которого достиг, сохраняя постоянную бдительность в новом, эксклюзивном окружении» (Chong, 1992:694).

Начинания человека с высокой репутацией концентрируют на себе внимание других, притягивают изучающие взгляды и подвергаются контролю, основанному на более высоких стандартах. Это явление описывает принцип *noblesse oblige* (положение обязывает). В исследованиях, проводимых в Польше в 1996 г., людей спрашивали: «Кого вы бы оценили строже: политика или коллегу по работе, если бы они совершили одно и то же нарушение?» В случае использования служебного положения для личной материальной выгоды (или просто коррупции) 82% опрошенных ответили, что политика, а не обыкновенного человека; 74% сделали бы это за нарушение таможенных правил; 70% — за ложь, а 67% — за злоупотребление алкоголем (Бюллетень ЦИОМ. 1996, № 4, с. 5). Используя эти принципы в мире науки и знакомясь с биографиями людей, ставших лауреатами Нобелевской премии, Мертон утверждает, что «человек, находящийся на вершине, не имеет ни минуты, чтобы перевести дух» (Merton, 1973:442).

Доверие, укоренившееся в репутации, требует постоянного подтверждения. «Доверие аккумулируется как вид капитала, который увеличивает поле доступных действий. Однако требуется его постоянно использовать и окружать заботой; он также обязывает человека, который его использует, подтверждать свою порядочность. Необычайно трудно избежать этих требований» (Luhmann, 1979:64). Репутация и доверие, которое ее сопровождает, приводят к тому, что индивид в определенном смысле сам ограничивает свою деятельность, обязывают его также к безупречному поведению в будущем. Таким образом, помимо своей ценности, репутация может

стать и грузом¹¹. «Поэтому наши биографии ограничивают поле будущих действий, которые мы можем предпринять в жизни» (Chong, 1992:696). Репутацию и доверие, столь трудные для достижения и удержания, неизмеримо легче потерять. «Серьезный промах может вызвать непропорциональное влияние на суждение других людей обо всем характере данного человека и неотвратно испортит мнение о человеке, который ведет повседневную жизнь» (Chong, 1992:699). Это только один из примеров типичной асимметрии между получением и утратой доверия.

Презентация в действии

Другую категорию показателей, принимавшихся во внимание при оценке добросовестности человека, я назову общим названием «презентация в действии». На него возлагаются актуальные действия и поведение, а также текущие результаты. Прошлое становится отложенным, взятым в кавычки, внимание концентрируется на том, что возможный соискатель доверия делает в настоящее время. Естественно, это очень ошибочный показатель, касающийся репутации, поскольку он не позволяет оценить, насколько постоянны действия и достижения, порождающие доверие, являются ли они типичными и соответствуют ли характеру. Экстраполяция в будущее наблюдаемых в настоящее время эпизодов поведения и опирающегося на них доверия связана с бóльшим риском, чем экстраполяция долговременных и сплоченных трендов. В связи с этим ценнейшим источником оценки достоверности посредством презентации в действии являются ситуации, когда такая презентация проходит сериями, повторяется и мы можем ее наблюдать в течение определенного времени.

¹¹ Каждый ученый знает, как трудно написать следующую книгу после того, как предыдущая была успешной, поскольку он чувствует, что она должна быть как минимум такой же хорошей, если не лучше. Мертон это понимает так: «система вознаграждения за великолепную работу с помощью знаков признания склоняет к дальнейшим усилиям <...> Общественный пресс такого рода часто не допускает полного удовлетворения тем, кого подняли на обрывистые вершины научных достижений» (Merton, 1973: 442).

Хорошим примером может служить способ действия членов парламентских следственных комиссий, заседания которых транслируются по телевидению. Помню, как возросли показатели доверия к двум членам комиссии по делу об афере Рывина — Яну Роките и Збигневу Зебре — благодаря тому, что именно на фоне других членов комиссии они проявили себя в действии, тщательно и старательно подготовленном, повторяющемся многократно, с большой юридической компетентностью, а временами и блистательно. Это принесло им признание даже среди противников и стало исходной точкой ускорения их политической карьеры. Подобным образом студент приобретает доверие к преподавателю, посещая его лекции и наблюдая проявление в действии содержательной компетентности и умения объяснять.

Однако довольно часто случается так, что информация о репутации недостижима: записи о прошлых действиях пропали или были целенаправленно скрыты. Возможны также ситуации, когда прошлые достижения не признаются в качестве козыря для оказания кому-либо доверия в настоящем. Например, в профессиональном теннисе расстановка в турнире опирается на последние результаты, отраженные позицией в систематически обновляемом списке рейтинга, а не в прошлых, даже великолепных, достижениях¹². Случается иногда, что при принятии решения об оказании доверия или отказе в нем прошлая репутация считается в принципе несущественной. Например, отличное здоровье в прошлом считается — по чисто медицинским причинам — несущественным для пилотов, которые должны проходить обследования, определяющие их состояние в настоящее время. В некоторых странах (например, в США) один раз в несколько лет необходимо проходить похожие проверки, чтобы обновить водительские права.

Пренебрежение прошлыми данными может происходить по идеологическим или политическим причинам. Например, когда первое после падения коммунизма демократическое польское пра-

¹² Мартина Хиггинс должна была бороться в отборочных соревнованиях перед главными турнирами после того, как в результате проблем со здоровьем опустилась в рейтинге с первого на низшее место.

вительство, руководимое Тадеушем Мазовецким, в 1989 г. приняло решение об игнорировании прежней занятости политиков, специалистов, ученых и др. во время коммунистического режима и о предоставлении им постов в правительстве, руководящих или профессиональных должностей исключительно на основе настоящих действий и взглядов. Обычно это называется «политикой толстой черты» — отмежевание от прошлого, в отличие от стратегии безоговорочной «декоммунизации», которую применяли по решению политиков в некоторых государствах Восточной Европы. Единственно обязывающим стал критерий текущего поведения и актуальных достижений.

Для оценки деятельности и актуальных достижений применяются различные методы. В школах и университетах проводятся различные экзамены. Достижения факультетов через определенное время оценивают ректорские комиссии, а деятельность университетов — аккредитационные комиссии. Для лиц, стремящихся устроиться на работу, подготавливаются разнообразные тесты на знания или способности. Спортсмены перед олимпиадой должны сдать «олимпийский минимум». Новым работникам дают испытательный срок.

Существует много разновидностей конкурсов, в которых люди постоянно подвергаются испытаниям и сравниваются с другими; наилучшим примером является спорт: от матча к матчу, от турнира к турниру, от первенства к первенству, от олимпиады к олимпиаде. Промышленные продукты подвергаются жестким тестам, прежде чем появятся на рынке¹³. Актуальные достижения корпорации измеряются ценами акций на биржах. Правительства оцениваются исходя из темпов экономического роста, уровня безработицы и уровня инфляции.

Такого рода показатели актуальных достижений никогда не будут абсолютно надежными, поскольку всегда могут подвергаться манипуляциям. Легче всего им подвергаются статистические по-

¹³ Мы узнаем, что на роскошных лимузинах несколько дней ездили по каменистой пустыне, часы «TAG Heuer» подвергались воздействию экстремальных температур, огромных давлений в специальных камерах. Иногда можно задуматься, для чего все это делается, но, как правило, в результате повышается доверие к продукту и впоследствии увеличивается объем продаж.

казатели¹⁴, но обман возможен и в других случаях. Достаточно привести общеизвестные примеры: в спорте используется допинг для временного повышения физических возможностей спортсмена, подкупают судей, умышленно проигрывают футбольные матчи за большие деньги.

Взглянем на другую область: в производстве можно прикрываться видимостью тестирования продуктов, подогнать стандарты качества. В школах письменные экзамены могут побудить к списыванию, а устные — приводить к произвольным оценкам; результаты тестов могут быть искажены, а оценки могут быть необъективными.

Вообще говоря, люди, которые знают, что их оценивают, могут имитировать великолепные достижения, способности, щедрость, заботливость и даже геройство, которые не имеют ничего общего с их обычным поведением. Они могут создать нужное впечатление у других и помочь в получении их доверия (а в результате получить работу, продвижение по службе, быть выбранным на некую должность, сдать экзамен, склонить к супружеству, уговорить клиента купить автомобиль и т.д.).

Образ

Третьим типом критериев, используемых для оценки достоверности человека, являются такие черты партнера, которые наблюдаются непосредственно, обнаруживаются «невооруженным глазом». Это внешние знаки таких черт, которые существенны с точки зрения ожиданий, составляющих содержание нашего «залога» доверия. Как и каждый знак, некоторые из них теснее связаны с тем, что означают, т.е. являются очевидными показателями; связь других — косвенная, требующая определенной интерпретации. Наблюдать непосредственно мы можем три вещи: внешний вид (физиономию), поведение (способ существования) и окружение,

¹⁴ Повседневное мышление поддерживает эту мудрость шуткой: существуют три степени лжи: ложь, наглая ложь и статистика.

в котором реализуется поведение (материальное — мир предметов и общественное — мир других людей). Назовем это общим термином *образ*.

Первой составляющей образа является внешний вид (физиономия). Об одних людях говорят: их лицо источает искренность, а о других — выглядят подозрительно. Это зависит от большого количества внешних черт: взгляда, черт лица, роста, позы, склонности к улыбке, прически, но также и звучания голоса, интонации и, наконец, того, что человек носит: одежды, различных дополнений (реквизитов), бижутерии, сумок, очков, папок. Некоторые из этих черт могут быть эстетически или привлекательными, или отталкивающими, вызывая спонтанное, эмоциональное доверие или недоверие. Происхождение некоторых из них, например улыбки, взгляда или агрессивной позы, ищут в биологии. Другие, хотя и имеют характер биологический, означают определенный, приписанный обществом статус. Они указывают, кто мы такие помимо статусов, независимых от репутации или актуальных достижений: расы, этнической принадлежности, пола и возраста.

Промежуточным звеном между приписанными чертами и доверием чаще всего являются стереотипы и предубеждения (например: французы — это великие любовники; нельзя доверять черным; цыгане — это обманщики; женщины лукавы; на молодых нельзя полагаться). Другие знаки имеют культурно-символическое определение достоинства, указывая на достигнутый статус, с которым ассоциируется достоверность: состоятельность, престиж, власть (модная одежда, метки известных марок, носимые на виду, фирменные часы, шикарные портфели, ордена на лацкане и т.д.). Аналогично порождены культурой символы низкой достоверности, знаки принадлежности к девиационным, преступным, маргинальным сообществам, которые большинством общества воспринимаются с недоверием. Эта символика исторически изменяется. Когда-то у нас были подозрительными так называемые пижоны в полосатых носках и с прическами а-ля Элвис. Потом — панки в ботинках на толстой подошве, с ирокезами на голове. Сейчас — стриженные наголо с мощными — или от рождения или от тренажеров — плечами, так называемые «качки».

Среди этих двух составляющих облика две черты выдвигаются на передний план как основные критерии достоверности. Первая — это одежда (Giddens, 2006:87). Ее особенной формой являются мундиры и униформы (солдат, полицейских, врачей, носящих на шее стетоскопы (часто бесполезные в эпоху компьютерной томографии), чтобы отличаться от медицинских сестер, которые позволяют легко и мгновенно идентифицировать одетых в них лиц как достойных доверия партнеров. Другим важным критерием является физическая дисциплина: владение телом, здоровье, физическая крепость, тело, а также чистота и опрятность. Мы быстрее доверяем людям дисциплинированным, лучше организованным, опрятно одетым, худым, ухоженным, чистым, а также имеющим здоровый и спортивный вид (Giddens, 2006:79). «Из поверхностных аспектов внешнего вида часто делают непосредственные выводы о природе убеждений и ощущений другого человека. Видя кого-либо в первый раз, мы тотчас классифицируем его по возрасту, полу и многим другим общественным категориям» (Good, 1988:45).

Но не только то, как человек выглядит (физиономия) и что носит, является показателем порядочности. При ее оценке существенным является также способ поведения: вежливость, хорошие манеры, участливость, управление голосом, тактичность, элегантность, спокойствие, сдержанная жестикуляция и язык тела. Казалось бы, это мелочи, однако в очень важных делах мы трактуем их как признаки достоверности или ее отсутствия.

Очень существенным показателем порядочности является поведение, соответствующее ситуации и общественной роли человека. Правила, привычки, обычаи, этикет, признанные в данной культуре, показывают, какое поведение является соответствующим, а какое — нет. Следование этим правилам является существенной чертой при оказании доверия, которую можно было бы назвать «культурной компетенцией» (ее разновидность — это так называемые хорошие манеры или хорошее воспитание, характеризующее «культурного человека», в отличие от простака или хама). Отсутствие такой компетенции, которая выражается в поведении, отличающемся от культурного сценария, является

сигналом ненадежности и вызывает недоверие. Студент, который приходит в шортах на экзамен; работник, который приходит в джинсах на рождественское торжество; референт, который обращается на «ты» к министру; гость, который рассказывает вульгарные анекдоты на свадьбе; профессор, который делает эротические намеки студентке; ксендз, который ходит на дискотеку, — не вызывают доверия.

Ситуационные и связанные с общественными ролями правила указывают также на характер эмоций, проявления которых допустимы или недопустимы. Тот, кто демонстрирует несоответствующие ситуации эмоции, показывает культурную некомпетентность и вызывает недоверие. Студент, который плачет на экзамене, участник траурной церемонии, который смеется на похоронах, клиент, который скандалит без повода, не пользуются доверием. В то же время, когда эмоции — это нормативно требуемый элемент ситуации или роли, их демонстрация способствует проявлению доверия. Серьезность и печаль, проявляемые на похоронах, радость на развлечении, эйфория на стадионе — это естественное и ожидаемое поведение. Врач или адвокат, который не только советует, но и проникается ситуацией пациента или клиента, выразит симпатию и сочувствие, встретит большее доверие. Отчаяние отца или матери из-за несчастного случая с ребенком вызывают понимание и симпатию. В то время холодные и бесчувственные родители представляются чужими и подозрительными. Независимо от содержания конкретных эмоциональных состояний, их нестабильность, хаотичность вызывают недоверие. Жена-истеричка или вспыльчивый директор оказываются непредсказуемыми, повышают нестабильность в семье или в среде работников и тем самым становятся менее надежными, уменьшают доверие к себе.

Чтобы подтвердить свою добросовестность, мы намеренно используем определенные стратегии, наиважнейшая из которых — улыбка, еще одна — взгляд прямо в глаза, сильная концентрация на том, что партнер говорит, и демонстрация заинтересованности (умение слушать), легкий наклон тела вперед, прикосновение руки как отражение сочувствия, объятия или поцелуй в обе щеки как

демонстрация дружбы. Таким и многим другим стратегиям посвящены учебники «языка тела» (Quilliam, 2000).

Все это поверхностные, наблюдаемые знаки, существенные для доверия. Образ, однако, зависит не только от того, как мы выглядим или как себя ведем, но также и от того, чем обладаем и в каком окружении — материальном и общественном — вращаемся. Автомобиль, на котором ездим, дом, в котором живем, квартал или район, в котором находится жилье, мебель и безделушки, украшающие салон и кухню, красота невесты, с которой «ходим» — все это может служить показателем добросовестности.

Очень существенный показатель — наши знакомые — те, с кем мы встречаемся, с кем дружим, с кем нас видят вместе на приеме или в театре. Очевидно, самым ценным показателем нашей репутации являются люди известные, идолы поп-культуры, звезды бизнеса или политики.

Чтобы повисить свой авторитет и заслужить доверие, шустрые манипуляторы стараются оказаться на снимке с кем-то известным и важным или, по меньшей мере, влезть в телевизионный кадр рядом с такой особой. Известный польский лоббист Марек Дохнал смог даже достать снимок с королевой Елизаветой, который опубликовали наши цветные журналы в рубрике «Из высших сфер».

То, какие черты образа и способа жизни будут признаны знаками добросовестности, а какие вызовут подозрение, всегда зависит от человека, который оказывает это доверие, а также от контекста, в котором производится оценка (например, у панка хорошо одетый бизнесмен не заслуживает доверия и наоборот; пловец, одетый в плавки на пляже нудистов, наверняка выглядит подозрительно в той же степени, что и голый на улице посреди города). Кажется, существует общее правило, определяющее относительность критериев такого типа, указывающее на значение сходства. «Люди доверяют главным образом тем, кто на них похож, и не доверяют тем, кто от них отличается» (Earle i Svetkovich, 1993:17). Это относится к внешнему виду (панк доверяет панкам, элегантные бизнесмены — другим бизнесменам), возрасту (подростки доверяют другим подросткам), полу (женщины доверяют женщи-

нам), расы (черные доверяют черным) и т.д. Вероятно, это происходит потому, что «нам легче предвидеть поведение тех, кто на нас очень похож» (Hardin, 1993:512). Не будучи в состоянии предвидеть поступки людей, которые от нас отличаются, мы реагируем на такую неуверенность с подозрительностью. Предельным случаем является ксенофобия или выражаемое *a priori* недоверие к чужим, отличающимся от нас.

Замечательные социологические исследования роли образа в оказании доверия другим или, наоборот, в ощущении недоверия проводили Диего Гамбетта и Хизер Хэмилл (Gambetta i Hamill, 2005). Они подвергли тестированию таксистов в двух городах, где эта профессия сопровождается большим риском: в Нью-Йорке и Белфасте. В Нью-Йорке риск возникает из-за очень высокого уровня преступности и частых случаев отказа от оплаты, грабежа и даже убийства таксистов. В Белфасте риск связан с напряжением на религиозной почве между католиками и протестантами, которые разделяют город на две отгороженные друг от друга части, и таксисты легко становятся объектом враждебности, пересекая по профессиональной необходимости эти границы. В обеих частях города таксисты должны, следовательно, использовать эффективные стратегии распознавания обычных пассажиров и потенциальных обманщиков или бандитов, прежде чем решиться на поездку. Единственным доступным источником информации для выработки мнения о порядочности клиента является его образ: таксист за короткое время должен принять решение остановиться и забрать его или сделать вид, что уже занят. Проще всего берут тогда, когда клиент выглядит порядочным и вежливым, и не берут тогда, когда выглядит подозрительно.

Но здесь появляется другая проблема: обманщики и бандиты, даже не являющиеся знатоками теории доверия, знают, что внешним видом можно манипулировать. Можно использовать мимику — имитировать благородный вид или камуфляж, чтобы скрыть то, что может указывать на низкие намерения. Следовательно, таксист должен не только знать весь репертуар внешних признаков порядочности или непорядочности клиента, но еще и уметь отличать настоящие признаки от имитации.

Несколько десятков углубленных расспросов таксистов, а также интенсивное наблюдение изнутри в роли пассажиров показало исследователям, что именно таксисты принимают во внимание в качестве признаков порядочности, а что — как сигналы угрозы, и как справляются с проблемами подлинности. Иначе — как функционирует «уличная эпистемология» (Hardin, 1993). Оказывается, что в Нью-Йорке таксисты имеют такой список предпочтений. Преимущество имеют клиенты: 1) старшие, а не молодые; 2) женщины, а не мужчины; 3) белые, а не черные; 4) принадлежащие к их собственной этнической (языковой) группе; 5) одинокие, а не группы; 6) богатые, а не бедные; 7) известные с виду, а не чужие; 8) заказывающие такси, а не останавливающие их на улице; 9) своей религии, а не чужой; 10) занятые своими делами, а не задающие различные вопросы; 11) ясно указывающие цель поездки, а не капризничающие; 12) дружелюбные и расслабленные, а не агрессивные и возбужденные (Gambetta i Hamill, 2003:193). Они принимают во внимание также и ситуационные обстоятельства: из какого района берут клиента — с плохой или хорошей репутацией; из какого дома выходит клиент, например из банка или массажного салона; имеет ли багаж, указывающий на туриста, или портфель, указывающий на служащего, и т.д.

Естественно, все эти знаки также могут быть предметом манипуляции и имитации у обманщиков и бандитов. Эту проблему таксисты решают, принимая во внимание стоимость возможной мимикрии по сравнению с возможной выгодой, полученной от обмана. Не стоит одеваться в костюм от Версаче, покупать портфель Луиса Вултона и шляпу «борсалино» для того, чтобы сбежать, не заплатив за поездку или ограбить таксиста на небольшую сумму, которую он имеет в кассе. Здесь рассчитывают на рациональность бандита. Возможно, таксисты обращают внимание на знаки, которые нельзя закамouflировать: такие, как цвет кожи, или такие, которые трудно скрыть, — эмоциональное состояние, выдаваемое тоном голоса, румянец на лице, дрожание рук, скованность тела при посадке в такси. Продолжительный опыт позволяет приобрести большие способности в раскрытии лжи или обмана. «Наилучшие определители обмана часто не осознают, как

много черт выражения лица они принимают во внимание, — не смогли бы даже назвать эти микровыражения, но несмотря на это имеют способности их распознавания» (Gambetta i Namill, 2003:217). Было бы необычайно интересно провести подобные исследования среди тех, чьи профессиональные обязанности охватывают идентификацию лгунов, обманщиков или преступников, например среди таможенников, охранников аэропорта, финансовых контролеров, детективов, полицейских и прокуроров.

До сих пор мы говорили о внешнем виде и образе жизни как о чертах людей. Их можно отнести и к более сложным общественным объектам. Для институций они приобретают значение двумя путями.

Во-первых, все институции воспринимаются через их представителей: сотрудников, работников и в особенности тех, кто имеет контакт непосредственно с клиентами или руководителями, а говоря метафорически, тех, кто стоит в «дверях» институции. Кассиры в банках, экспедиторы, работники бюро путешествий, официанты, судьи, сенаторы — это видимое для более широкой общественности воплощение банков, магазинов, бюро путешествий, ресторанов, судов и парламентов. Неслучайно такие институции уделяют большое внимание одежде, униформе, аккуратности, хорошему манерам, поведению и вежливости своих представителей. Благодаря внешним сигналам они могут повышать доверие, столь существенное для своего функционирования.

Во-вторых, институции заботятся и о том, как выглядят их помещения: галереи картин и мраморные холлы в банках, архитектурные чудеса в торговых центрах, богато обустроенные выставки товаров в магазинах, остекленные автомобильные салоны, роскошные интерьеры ресторанов, монументальные правительственные здания — все это должно указывать на солидность и надежность. Нет необходимости добавлять, насколько существенным является внешний вид продуктов (проект, цвет, упаковка, экспозиция) для приобретения доверия потребителей и повышения количества продаж.

Никто лучше Ирвинга Гофмана не додумался до возможностей, которые создает манипуляция внешним видом и образом жизни,

осознанное функционирование в «театре повседневной жизни», строительство искусственных «фасадов», аранжировка «сцены» и использование разнообразных «реквизитов» с целью приобретения доверия других лиц (Goffman, 1981, 2006). Указания такого типа являются, очевидно, более легкими для подделки, чем репутация, презентация в действии или актуальные достижения¹⁵. Наверняка поэтому появляется так много справочников, курсов инструктажа, возникают даже целые школы, занимающиеся обучением соответствующему внешнему виду и образу жизни как средствам, служащим для получения доверия. Есть также новая профессия – специалисты по внешнему виду, или визажисты, услугами которых пользуются не только звезды поп-культуры, но во времена нашей «демократии средств массовой информации» все чаще и политики.

Баланс имманентной надежности

Мы проанализировали три типа критериев, на основе которых люди оценивают добросовестность других, и эти оценки, в свою очередь, служат основой для принятия решений при оказании доверия. Все три критерия – репутация, презентация в действии (актуальные достижения) и образ (физиономия) – требуют получения конкретных знаний, информации о потенциальных адресатах доверия. В определенных условиях это бывает легко, в других – трудно. Общее правило должно, как кажется, указывать на то, что близость, дружба и доверительность отношений обеспечивают свободный доступ к существенной информации, а также уменьшают вероятность манипуляций и обмана. Луман указывает, что «знакомство с человеком, которому оказывается доверие, играет, несомненно, ключевую роль» (Luhmann, 1979:33). Хардин подчеркивает весомость «близких отношений» в подтверждении

¹⁵ Мои студенты в Калифорнийском университете, носящие каждый день шорты, адидасы и футболки, надевают белые рубашки и галстуки только один раз в год, когда на территории общежития появляются представители корпораций, проводящие с ними квалификационные беседы, касающиеся работы. Это простейший трюк, позволяющий выглядеть человеком, достойным уважения, и приобрести доверие потенциальных работодателей.

доверия (Hardin, 1993:510)¹⁶. Другие авторы пишут о тесных отношениях. Доверительные отношения, возникающие в условиях сердечности и близости, повышают прозрачность поведения. «Чем больше роли, исполняемые членами общества, становятся для них взаимно прозрачными, тем больше возрастает шанс мониторинговых и санкционирующих действий, а также уменьшается их цена» (Hechter i Kanazawa, 1993:460–461).

Авторы выдвигают, например, такой аргумент: тайна японской культуры, характеризующейся высоким уровнем доверия, лежит в прозрачности индивидов, функционирующих в мире повседневной жизни – в семье, на работе, во время отпуска и во всех других жизненных ситуациях (Hechter i Kanazawa, 1993:481). Чтобы возникло ощущение близости и прозрачности, представляется необходимой густая сеть групп, общин, добровольных обществ и кружков друзей, которые обеспечивают возможность личных контактов друг с другом¹⁷.

Для понимания близости и прозрачности более абстрактных общественных объектов, когда не удается их оценить при непосредственном контакте, первостепенное значение приобретает открытость коммуникаций. Публичные институции, организации, чиновники, исполняющие публичные роли, экспертные технические системы можно сделать более прозрачными, а отсюда – на вид более дружественными, посредством легкодоступных средств массовой информации, публикаций, открытой информационной политики. Такие решения дают возможность подвергать мир инсти-

¹⁶ Даже способствующие доверию условия могут быть мнимыми. Роберт Мертон так описывает явление, оказывающееся формой *pseudo-Gemeinschaft*: «утонченные методы купечества, фиктивная заинтересованность клиентом с целью лучшего манипулирования им» (Merton, 2002: 175–176). Хорошо обученные продавцы подходят к клиенту неформально, почти персонально, демонстрируют вежливость, заботу о наших интересах, обращаются к нему по имени – все для того, чтобы приобрести доверие и продать товар. «Действия продавца являются попыткой вхождения с клиентом в более непосредственный контакт. Обращение к клиенту на “ты” и имитация сердечного тона в разговоре приводят к тому, что клиенту трудно открыто выразить недоверие продавцу» (Chong, 1992:703).

¹⁷ Вероятно, именно такие доверительные отношения становятся сердцевинной связью доверия в густой сети обществ в представленном Робертом Путнамом понятии общественного капитала (Putnam, 1993b, 1993c). Путнам никогда не говорит прямо об этой связи, но, кажется, признает ее очевидной.

туций и организаций строгому контролю. Аналогично анонимность и дистанция порождают недоверие, поскольку блокируют доступ к существенной информации и не дают возможности оценить достоверность. Вероятно, часто замечаемые симптомы недоверия в «одинокой толпе» или «сообществе чужих», типичные для современной городской жизни, можно, по крайней мере, частично объяснить именно таким отсутствием прозрачности.

Новой областью, в которой с особой силой проявляются проблемы анонимности как показателя, ограничивающего доверие, является Интернет. Анонимность контактов и обменов достигает здесь наивысшего уровня¹⁸, повышая тем самым показатели риска. Статья в «Интернейшнл геральд трибюн» трактует это так: «Полная анонимность киберпространства делает обмены, проводимые в сети, более подозрительными, чем контракт, подписанный в ближайшем бюро, или покупки, производимые в торговом центре на главной улице» (Интернейшнл геральд трибюн, 22 июля 1998 г., с. 11).

Для решения этой проблемы предприятия выделяют огромные средства на развитие систем страховки, в том числе систем, подтверждающих идентичность с помощью электронной подписи и сертификатов, сложных методов шифровки, замков и систем определения взлома сети. Целью этого должно быть ощущение, что индивиды и организации знают, с кем имеют контакт, а с кем сотрудничают. Мир бизнеса понимает, что е-бизнес, как и каждый иной, не может существовать без доверия. Отсюда на вопрос: «Сколько стоит доверие?», заданный в заголовке статьи в «Интернейшнл геральд трибюн», был дан ответ: «Оно бесценно». Как утверждает Луи Герстер, президент IBM, «Нашей целью является приведение к ситуации, когда люди или предприятия, входя в Интернет, не будут сомневаться, безопасно ли это (Интернейшнл геральд трибюн, 22 июля 1998 г., с. 11). Никогда не удастся полностью избежать риска, но анонимность должна быть уменьшена

¹⁸ Известная карикатура из «Нью-Йоркера» представляет двух собак, сидящих перед монитором компьютера и участвующих в эротическом чате. «Знаешь, в Интернете она даже не знает, что я — собака», — говорит одна из них.

до уровня, допустимого в нормальных сделках, чтобы не ограничивать огромный коммерческий потенциал Интернета.

Другим существенным фактором, влияющим на оценку надежности, является ясность критериев, прозрачность стандартов достижений и однозначные шкалы сравнения. С этой точки зрения разные области общественной жизни значительно отличаются. Относительно легко определяется репутация или презентация в действии или актуальные достижения в спорте, поскольку в большинстве дисциплин можно точно измерить результаты или отчетливо указать на победителя соревнований. Исключение — соревнования по фигурному катанию, где презентация в действии оценивается достойными доверия судьями. Поскольку «вспомогательное доверие» к ним и их критериям временами неполно, противоречия при признании медалей в этих соревнованиях появляются гораздо чаще, чем в других видах спорта.

В профессиональной области дело обстоит еще труднее. Рассмотрим академических преподавателей. Как взвесить подлинность их таланта и оказать доверие, например, в виде научной степени или звания. Могут ли мерой достижений служить количество публикаций или хорошие дидактические способности? Учитывать ли количество публикаций или, скорее, их качество? И как оценить последнее — принимать во внимание репутацию издателей, тон рецензии или число цитирований? А как определить дидактические способности: с помощью оценок студентов или факультетских комиссий? Каждое из этих решений является спорным и вызывает бесконечные дискуссии. Естественно, еще труднее найти общие, принимаемые большинством критерии, переходя в область скульптуры, литературы и музыки. Оценка институций переносит трудности на еще более высокий уровень, поскольку оценка их надежности, как правило, требует одновременного учета различных шкал достижений, а те, в свою очередь, чаще всего несравнимы. Является ли для правительства более важным воздействие на международную политику или сохранение экономического роста в стране? Является ли самым существенным ограничением инфляции или снижение безработицы? Что более важно для университетов: проведение новаторских исследова-

ний или обеспечение высокого стандарта образования? Или что важнее — давать образование большой массе студентов или развивать индивидуальные программы обучения и персональную опеку профессоров над студенческой элитой?

Кроме прозрачности и ясности критериев, требуется еще и умение понимать и интерпретировать критерии надежности. Люди должны быть внимательны и достаточно осторожны, чтобы правильно использовать доступные показатели. Дело выглядит довольно простым, если мы имеем дело с повседневным поведением членов семьи, друзей или хороших знакомых. Более трудным и требующим значительной осторожности является определение качества товаров, особенно на современном, необычайно богатом и разнообразном потребительском рынке¹⁹. Однако когда мы имеем дело с действиями в профессиональной области, компоненты репутации, стандарты и меры актуальных достижений не так очевидны. Обычные люди не в состоянии точно оценить репутацию и актуальные достижения (а отсюда — и надежность) профессионалов, экспертов, специалистов, ученых, техников, спортсменов.

В этом случае доверие опирается на что-то другое: на косвенное мнение пользующихся доверием авторитетов (рецензентов, жюри, арбитров) или контрольных органов, обеспечивающих высокие стандарты (это, в свою очередь, требует вспомогательного доверия). Еще труднее оценить надежность более абстрактных общественных объектов: банков, судов, технических систем, бирж, правительств, режимов. «Возрастание сложности уменьшает шансы на близость, на которой основывается персональное доверие» (Barbalet, 1996:80).

До сих пор мы исследовали аналитически и каждый в отдельности три типа критериев достоверности: репутацию, презентацию в действии (актуальные достижения) и образ (физиономию). Однако оценивая надежность, люди на самом деле принимают

¹⁹ Рациональный подход к покупкам становится достаточно сложной задачей, приближающейся к сравнительным исследованиям. Поэтому многие — к радости недобросовестных производителей и продавцов — выбирают наиболее легкое решение и прибегают к инстинкту, интуиции, следуют поведению других, удовлетворяют капризы, снобизм, основываются на рекламе.

во внимание все три критерия или какую-то их комбинацию, иногда выстраивая их с точки зрения важности. Когда мы стараемся определить честность политика, профессионализм учителя, врача, порядочность пилота, водителя, студента, ксендза, жениха или друга, то принимаем во внимание много различных показателей. Когда мы оцениваем различные институции, технические системы, потребительские товары, политические системы, то также используем определенные типы критериев, отбрасывая другие. Рассмотрим примеры такой сложной многомерной оценки надежности.

Когда-то я принимал участие в качестве экзаменатора в квалификационных тестах для Collegium Invisibile – тщательно отобранной элитарной группы польских студентов, которые до окончания обучения получают помощь научных руководителей, финансовую поддержку и другие привилегии. Задача состояла в том, чтобы выбрать лучших из лучших и вложить средства в их развитие, образуя, таким образом, интеллектуальную элиту будущего.

Чтобы вложить небольшие доступные средства в такую отдаленную цель, необходимо значительное доверие, поэтому так серьезно оценивались кандидаты. Они должны были заполнить длинную анкету, чтобы попытаться охарактеризовать репутацию кандидата: научные результаты, всякие виды внепрограммной деятельности и интересы, включая спортивную и художественную деятельность, участие в обществах и политическую деятельность. Требовалось также, чтобы кандидаты предложили три односторонних эссе на выбранную ими тему. Так оценивалось их умение писать. Наконец, кандидаты должны были добавить три рекомендательных письма от предыдущих преподавателей или лиц, под руководством которых развивались их внешкольные интересы, а также дипломы всех полученных ранее наград и отличий. Так появлялись рекомендации и проверялись референции.

Чтобы дать более объективную оценку, анкеты, эссе и рекомендательные письма оценивались независимо пятью экзаменаторами, а их оценки усреднялись. Затем наступал второй этап: беседа с выбранными кандидатами, получившими наивысшую оценку на основе анкеты. Беседы снова оценивались пятью экза-

менаторами, которые старались проверить информацию, касающуюся репутации кандидатов, а также умение правильно выражаться, задавая кандидату много трудных, проблемных вопросов. Это также позволяло присмотреться к физиономии кандидата: способу изложения, языку тела, уверенности в себе и т.д. Окончательным результатом этой процедуры являлся выбор одного из 25 кандидатов (в тот год, когда я участвовал в комиссии, было принято 20 из 500 приступивших к тестам).

Этот пример описывает особенно сложную и серьезную оценку надежности, поскольку как риск, так и ставка были высоки. Но как в таких сложных, так и во многих более простых ситуациях существуют определенные общие закономерности, которые склоняют людей к той или иной оценке ситуации.

Люди проводят разделение на виды надежности, которые имеют значение для различных потенциальных объектов доверия. Спрашивают: надежный, но в чем? В отношении каких действий в будущем? Это связано с разделением на центральные и побочные ожидания, связанные с конкретными ролями. Например, люди ожидают от президента эффективности, организационных способностей, способностей к руководству, а значит, главным образом, достоинств инструментальных. От судьи Верховного суда ожидают справедливости, вежливости, беспристрастности, т.е. главным образом достоинств аксиологических. От известного филантропа — незаинтересованности и щедрости, т.е. в основном поверенных достоинств. Поэтому, глядя на репутацию, актуальные достижения и физиономию этих людей, выбирают только ту информацию, которая для них полезна, и игнорируют другую. Например, американцы все-таки верили президенту Клинтону, несмотря на серьезные моральные сомнения, касающиеся его отношений с женщинами. Но одновременно они были готовы отказать в доверии судье Верховного суда Кларенсу Томасу, обвиненному в подобных проступках против морали. Вероятно, мы перестали бы доверять известному филантропу Джорджу Соросу, если бы открылось, что он самолюбивый и жадный. Но, скорее всего, простили бы те же самые слабости характера Ли Якокке — известному руководителю одной из больших американских корпораций.

Временами доходит до своеобразных компромиссов: известный ученый пользуется доверием, несмотря на бурную жизнь, неряшливый вид, слабую память на термины и постоянные опоздания; великому композитору прощаются многочисленные любовные победы; оправдывается употребление наркотиков звездами рока; только в редких случаях от харизматичных героев, идолов или святых люди домогаются многомерной, «полной» надежности, ожидая одновременно эффективности, моральности и заботливости и к тому же демонстрации этих качеств во всех областях жизни.

Интересным примером критерия из разряда приписываемых, не связанных с какими-либо достижениями, но несмотря ни на что принимаемым во внимание при оценке репутации, является показатель счастья. Если футболист, пилот «Формулы-1», биржевой маклер, адвокат имеют репутацию неудачников, наилучшие способности и наибольшая вовлеченность могут оказаться недостаточными для того, чтобы их признали особами, достойными доверия. Тренер, скорее всего, не включит футболиста в состав команды, пилот не будет заявлен для участия в гонках, инвесторы не доверят деньги брокеру, а клиенты не попросят помощи адвоката. Так случается потому, что в некоторых профессиях счастье, которому способствует судьба, воспринимается повсеместно как необходимость, дополнительная квалификация, как ни обманчиво может это казаться.

Различие проявляется не только в важности, придаваемой всевозможным измерениям надежности, но и в выборе конкретных типов критериев.

Во-первых, некоторые из них, в зависимости от объекта, который подвергается оценке, считаются в основном более важными, чем другие. Например: как мы уже отмечали, для спортсмена актуальные достижения могут быть более важными, чем репутация; для звезды поп-музыки физиономия может быть более существенной, чем репутация и даже актуальные достижения; для университетского профессора репутация значит больше, чем физиономия; разумный покупатель, выбирая автомобиль, обратит большее внимание на динамику, чем на цвет кузова.

Во-вторых, существуют факторы ситуационные и исторические, которые увеличивают значение одних критериев и уменьшают значение других. Одним из неожиданных выводов проводимого мной исследования доверия в посткоммунистической Польше оказался следующий: почти полное игнорирование людьми политической и религиозной ориентации при принятии решения об оказании доверия кому-либо. Я подозреваю, что это может быть связано с особой исторической ситуацией, когда общество, с одной стороны, пресытилось официальной идеологией, а с другой стороны, защищаясь против коммунистической власти, чрезмерно привязалось к католическому костелу, внезапно освободилось от политической и религиозной ориентации. Отсюда появляется преувеличенная трактовка этих двух факторов как полностью анахроничных.

Другое объяснение указывало бы на то, что предшествующий идеологический и религиозный запал не был подлинным, а играл, скорее, инструментальную роль в контроле общества (посредством идеологии) или в защите общества от этого контроля (при помощи религии). В результате ни идеологическая, ни религиозная ангажированность не считаются уже подлинными, говорящими что-то важное о человеке, находящем в них опору.

В-третьих, появляются культурные различия в весе, придаваемом разным критериям. «Можно ожидать, что определенные атрибуты лиц, воспринимаемых в качестве <...> достоверных, будут различаться в зависимости от культуры» (Earle i Svetkovich, 1995:15). Как отмечалось ранее, в традиционных культурах репутация основывается, вероятно, больше на актуальных достижениях, в то время как образ (физиономия) имеет значение в современной массовой культуре и культуре политической. В одних культурах особый вес придается символическим формам референций (дипломам, титулам), а в других ими пренебрегают. Существуют культуры, в которых особую роль играют физическое состояние и здоровье; другие смотрят на эти черты с безразличием или оставляют в резерве.

В-четвертых, существуют индивидуальные, специфические различия в использовании определенных критериев. «Люди раз-

личаются и тем, какие ценности они считают существенными в отношениях с другими людьми и институциями» (Earle i Svetkovich, 1995:29). Индивиды придают различный вес определенным атрибутам достоверности из-за персональных предпочтений, различий в полученном опыте и т.д. На одних производит впечатление образ и даже только физиономия, другие имеют более пронизательный разум и требуют полных знаний о репутации. Они скептически, и их убеждают только достижения, свидетелями которых они являются, верят только в то, «что сами видели». Другие легче поддаются влияниям, конформистски следуя за чужими суждениями, а ключевое значение для них имеют слава, статус идола, титулы и дипломы. Одни большие снобы, чем другие, а иные могут даже оставаться верными упрямому снобизму, не признавая антиснобизма.

ПРИНУЖДЕНИЕ К ПРАВДИВОСТИ: КОНТЕКСТНЫЕ КРИТЕРИИ

Правдивость партнеров (или шире – объектов доверия) может возникать не только из их имманентных свойств – репутации, презентации в действии и актуальных достижений, образа и физиономии, но и из некоторых свойств контекста, в котором они функционируют. Существуют также контекстные условия, которые делают действия людей или институций более правдивыми независимо от других черт, которыми они могут обладать. Например, зависят ли только от себя, самостоятельны ли, действуют ли произвольно или, напротив, подвергаются контролю, внешнему нажиму, заставляющему выполнять свои обязательства, оправдывать ожидания, содержащиеся в акте доверия. Назовем это принуждением к правдивости. Разделим контекстные условия на три типа, которые имеют наибольшее значение для повышения надежности: взыскание партнером правдивости, реализация выполнения обязательств посредством исполнительных органов, самоограничение возможности действий и ситуационные обстоятельства, склоняющие к доверию.

Взыскание обязательств в пользу партнера

Принуждение к выполнению обязательств возможно посредством использования санкций или угрозы санкций по отношению к тем, кто оказывается непорядочным. В простейшем случае такие санкции применяет или грозит применить пострадавшая сторона, т.е. тот, чье доверие не было оправдано. Например, должник по отношению к кредитору; преданный муж по отношению к жене; отец по отношению к невоспитанному ребенку; обманутый клиент по отношению к продавцу. Иногда при защите своих интересов мобилизуется вся община, совместно предпринимая действия в отношении допущенной к ее членам нечестности или невежливости. В традиции американского Дикого Запада это называлось коллективной бдительностью.

Вообще целью такого санкционирующего действия является, с одной стороны, реституция, т.е. охрана моих интересов посредством возвращения вверенных вещей или других ценностей, с другой стороны — превенция или демонстрация другим потенциальным партнерам, что не стоит меня обманывать. Иногда достаточно славы человека «твердой руки», или, обращаясь к поэтике ковбойских фильмов, «бешеного пса», чтобы предотвратить нарушения доверия в будущем. Классический пример — это мафия или банда, в которой предводитель сурово карает, даже смертью, за малейшую нелояльность.

В повседневной жизни мы не всегда и не сразу реагируем на каждое нарушение наших ожиданий. Часто воздерживаемся от реакции, замалчиваем, отделяемся шуткой, особенно когда с партнером это случилось в первый раз. Существует своеобразная граница толерантности, после которой мы предпринимаем санкции. Такой смысл имеет привычный термин «такт». Тактичный человек — это как раз такой, который допускает определенную границу неправдивости партнера, разрешает ему споткнуться или ошибиться, прежде чем наступит реакция.

Однако ситуация, в которой необходимо взять измерение справедливости в свои руки, в современном обществе является маргинальной. Даже в ковбойских историях сцена типа той, что показана

на в фильме «В самый полдень», бывает редко — Гарри Купер стоит одиноко на площади против злодея и имеет в своем распоряжении только револьвер. Чаще появляется какой-нибудь шериф или третье лицо, представляющее закон. Сейчас это правило: принуждение к выполнению обязательств принимают на себя институты, а своеволие в этой области трактуется как беззаконие. При этом могут быть арестованы: кредитор, который силой отбирает долг; муж, который запирает дома неверную жену; отец, который бьет непослушного ребенка; клиент, который атакует недобросовестного продавца.

Взыскание по обязательствам посредством внешних исполнительных органов

Для уменьшения риска «залога», который мы имеем, оказывая доверие, огромную роль играет присутствие органов мониторинга, санкционирующих действия человека или институции, которым мы намерены доверять, или, по крайней мере, органов, способных к мониторингу и применению санкций, если бы дело дошло до злоупотребления доверием. Сравним два случая.

Покупаю случайно часы марки «Роллекс» у уличного продавца. Вскоре оказывается, что это дешевая подделка, произведенная в Гонконге. Мое доверие, несомненно, несколько наивное, оказалось использовано, но я ничего не могу с этим сделать, поскольку не знаю продавца и не могу его найти, так как завтра он наверняка не появится на той же самой улице. Теперь представим себе, что я покупаю старинный «Роллекс» на аукционе Сотбис, и оказывается, что он неисправен. Аукционный дом, скорей всего, удовлетворит требование о возврате денег, но даже если не согласится, то я не останусь безоружным. Я всегда могу обратиться в суд и через него вернуть деньги. В первом случае анонимный продавец не несет ответственности, его правдивость, если о ней вообще можно говорить, имеет исключительно имманентный характер (была неплохо имитирована, раз я попался), и его не беспокоит требование соблюдения обязательств относительно качества продукта. Во втором

случае продавец, пользующийся хорошей репутацией, становится еще более достоин доверия в связи с судебной ответственностью, которая, вероятно, существует. Суды, полиция, организации защиты прав потребителей, защитники гражданских прав, комиссии по стандартизации, аккредитации и биржевые комиссии, банковский надзор, аудиторские бюро и т.д. являются формальными исполнительными органами, взыскивающими ответственность, к которым могут обращаться лица, доверие которых обмануто.

Дело за малым: чтобы такие исполнительные органы, стоящие на страже обязательств, укрепляли доверие к партнерам, они сами должны пользоваться доверием (вспомогательным доверием), а значит, действовать исправно, эффективно, быстро, справедливо. Тогда на них можно полагаться и больше рисковать при взаимодействии с другими. Однако если мое доверие, например, к полиции, прокуратуре, судам невелико, этот фактор не действует и, предоставленный самому себе, я буду чаще проявлять недоверие к партнерам. В то же время появляются как функциональная альтернатива организации внеправовые, неформальные, например частные фирмы, взыскивающие долги и использующие физическое насилие.

Существенное значение для принуждения к обеспечению исполнения обязательств имеет то, действует ли некто в рамках формальной организации с четко определенными ролями и конкретными служебными обязанностями. Когда полицейский находится на службе, а врач на дежурстве, наше доверие к ним персонально повышает внешний контекст организации — полиции или больницы. Мы знаем, что если полицейский не захочет преследовать бандитов, а врач принять больного, то они столкнутся с давлением организации — руководителей, коллег, которые вынудят их действовать соответствующим образом. Тот же самый полицейский или врач на отдыхе, где-нибудь на пляже, в отсутствие нажима организации может легче уклониться от вмешательства. Когда мы, чтобы помочь тонущему, кричим: есть ли здесь врач, то рассчитываем только на профессиональную этику, содержащуюся в роли, и на то, что загорающий врач в достаточной степени усвоил эту этику. Когда на улице мы кричим: «Держи вора!», то мо-

жем рассчитывать только на профессиональные навыки и чувство личной ответственности полицейского в гражданской одежде, который именно в это время проходил рядом. В силу обстоятельств наше доверие обоснованно слабее.

Среди исполнительных органов, обеспечивающих исполнение обязательств, важную роль играют профессиональные корпорации, которые определяют стандарты, необходимые при наборе сотрудников, и контролируют исполнение ими этих стандартов. В корпорациях создается своеобразная этика, иногда кодифицированная, нарушение которой становится основой исключения из корпорации. Появляется также ощущение профессиональной «чести», которое внушается членам и запрещает им несоответствующее поведение. В прошлом рыцарские дружины, купеческие гильдии, а теперь — коллегии адвокатов, врачебные самоуправления, академии наук, бизнес-клубы — это примеры таких корпораций. Сам факт принадлежности к ним представляет собой определенную легитимацию, свидетельствующую о профессиональной пригодности, и составляет основу для выражения доверия, поскольку мы можем (вспомогательно) верить, что корпорация хорошо проверила и хорошо обеспечивает соответствующее поведение своих членов.

Но ответственность могут также обеспечивать группы неформального характера. Рассмотрим другой пример: даем деньги в долг другу. Ясное дело, мы не подписываем договор и не идем к нотариусу. Между друзьями такое поведение было бы неподходящим и могло бы даже быть воспринято как обидное. Какое-то время спустя друг отказывается возвратить деньги. Я не могу пойти в суд, но вместе с тем не являюсь полностью безоружным. Я могу открыть его непорядочный поступок группе наших общих друзей. Отчетливое осуждение непорядочного поведения и угроза исключения из группы может иметь успех: друг попросит извинения и вернет деньги. К неформальным органам, взыскивающим ответственность, относятся: семья, соседи, сотрудники, коллеги по учебе или спортивной команде. В общем, наше недоверие вызывают одинокие, разведенные, бездомные, так как у них нет семейного окружения, с которым они должны были бы считаться. Оно

свидетельствовало бы об их порядочности и могло бы гарантировать их правдивость. И наоборот, мощная опора на счастливую семью или сплоченную группу друзей повышает надежность и увеличивает шансы получения доверия²⁰.

В общине, связанной тесными, близкими отношениями, проявление пренебрежения, обман, предательство могут способствовать утрате шансов на дальнейшее выгодное взаимодействие с членами общины. В таком случае можно оказаться отверженным, исключенным. Община представляет собой внешнюю силу, санкционирующую взаимодействие между каждой парой ее членов. Но община будет также вмешиваться, если ее члены совершат постыдные поступки, приведут к позору во внешних отношениях с лицами, не входящими в общину, или даже с институциями, в отношении которых не выполняются обязательства. Поэтому такой контроль повышает мою мотивацию быть правдивым, а другим позволяет безопаснее оказывать мне доверие.

Надежность усиливается ответственностью перед исполнительными органами, поскольку это влияет на расчеты партнера, представляет для него дополнительный импульс исполнения ожиданий, чтобы избежать осуждения или наказания. «Можешь смелее мне доверять, если знаешь, что мой собственный интерес склонит меня исполнить твои ожидания» (Hardin, 1991:89). «Доверяю кому-то, если есть достаточный повод, чтобы верить, что в интересах этого человека надо вести себя заслуживающим доверия образом в соответствующее время» (Hardin, 1993:505). Именно с таким механизмом мы имеем дело в случае существования органов, взыскивающих ответственность. Поэтому в интересах лица, оказывающего доверие, создать такие общественные структуры, в которых его потенциальный партнер был бы заинтересован быть скорее честным, чем недостойным доверия» (Coleman, 1990:111).

С точки зрения человека, которому оказано доверие, ответственность означает, что ему труднее будет не исполнить ожиданий или

²⁰ Обратим внимание на то, что о семейном положении не без причины подробно интересуется чиновник в банке, прежде чем определит нашу кредитоспособность и выдаст нам деньги.

не оправдать доверия, поскольку это не останется незамеченным или безнаказанным. В то же время другой стороне в такой ситуации легче оказать кому-либо доверие или доверить ему какие-то ценные вещи. Существование потенциальной ответственности перед взыскивающими органами способствует более открытой доверительной позиции, так как предоставляет своего рода страховой полис на случай возможных потерь, аварийного плана, а также в случае, если бы дошло до злоупотребления доверием. «Создавая институции, обеспечивающие порядочность, мы помогаем поддерживать доверие или склоняем к нему» (Hardin, 1996:28). Например, больше веришь, что контрагенты доставят товар, если имеешь подписанный ими у нотариуса договор, который можно при необходимости заставить выполнить; легче поверить, что другие музыканты в оркестре не будут фальшивить, если над ними стоит маэстро, который в случае чего заставит музыкантов правильно исполнять произведение; торговый дом может больше доверять клиентам, свободно передвигающимся между полок, если клиенты знают о наличии камер, охранников и магнитных рамок.

Само существование органов, обеспечивающих исполнение обязательств, недостаточно, чтобы сделать ответственными людей или институции. Эти органы должны иметь возможность эффективно действовать, в противном случае теряются всякие выгоды, вытекающие из обязательств: человек, которому оказано доверие, не заинтересован в исполнении ожиданий, а его партнер — в повышении доверия. Суды могут существовать формально, но ни тот уличный продавец «роллексов», ни мой недобросовестный друг ничего не будут бояться, если закон, который на них распространяется, на практике не реализуется эффективно, если суды функционируют нерадиво и нет возможности приведения в исполнение условий соглашения.

Далее спросим: в каких условиях органы, обеспечивающие исполнение обязательств, начинают эффективно функционировать в отношении лиц или институций, которым оказано доверие? Или, рассматривая проблему с другой стороны: какие факторы эффективно принуждают к ответственности? Одни факторы связаны чертами человека, которому оказано доверие, другие имеют струк-

турный характер и связаны с определенными организационными решениями, эффективно вынуждающими исполнять взятые обязательства. Наиважнейшим среди личных факторов является отсутствие анонимности. Наибольшим преимуществом уличного продавца «роллеков», позволяющим ему безнаказанно обманывать прохожих, является его анонимность. «Анонимность освобождает от тормозов и позволяет людям поступать таким образом, каким обычно они не поступили бы» (Chong, 1992: 701). Невозможно возложить на данного человека ответственность, если неизвестно даже, кто он и где его можно найти. С другой стороны, идентичность и местонахождение аукционного дома Сотбис повсеместно и давно известны. Если возникнет такая необходимость, каждый может туда обратиться и потребовать возврата денег или обратиться в суд с претензиями к этой фирме. Известность местонахождения (адрес) является обязательным условием ответственности²¹.

Следующей важной персональной характеристикой является нахождение под юрисдикцией органов, взыскивающих ответственность, или по-другому — возможность столкнуться с санкциями с их стороны. Чаще всего только граждане данного государства могут находиться под юрисдикцией судов и закона. Иностранцы вообще могут избежать такой угрозы. Так, обычный уличный продавец «роллеков» вполне может оказаться иностранцем. Возможно, по этой причине мы, как правило, больше доверяем своим согражданам.

Вероятно, необходимо быть верующим, членом костела, чтобы находиться под юрисдикцией Божьей и считаться с перспективой исповеди, т.е. потери милости Божьей в случае обмана чьего-либо доверия. Скорее всего, поэтому люди верующие представляются нам в большей степени достойными доверия, так как они постоянно ответственны перед взиравшим на них сверху всевидящим Богом. Даже атеист Вольтер это понимал: «Я хочу, чтобы мой ад-

²¹ Возможно, именно анонимность современных городов с их большими жилыми массивами стала дополнительной причиной повсеместно наблюдаемого в наше время синдрома недоверия и отсутствия надежности.

вокат, портной, слуга, даже моя жена верили в Бога, поскольку тогда реже меня кто-то обкрадет или наставит рога» (цит. по: Wilson, 1993:219)²². Современные исследования подтверждают эти наблюдения: «Мы располагаем все большим количеством данных о том, что живущие в районах нищеты мужчины, которые ходят в костел, реже совершают преступления, чем другие лица того же экономического статуса» (Wilson, 1998:30). «Принадлежность к какой-либо религии позитивно соотносится со стабильностью семьи, общественной активностью и благотворительной деятельностью и негативно — с самоубийством, депрессией, наркотической зависимостью, алкоголизмом и преступностью» (Himmelfarb, 1998:10).

Еще одной чертой человека или институции, которым оказано доверие, является обладание ресурсами, которые можно трактовать как вид дополнительного страхования. Такую функцию могут выполнять разные виды ресурсов: постоянная работа с заработной платой, счет в банке, недвижимость, коллекция бижутерии или картин, дорогой автомобиль и др. В случае необходимости удовлетворения наших притязаний на все ценные вещи такого типа могут наложить арест. Бедные, безработные или бездомные не должны бояться ничего такого.

Чтобы избежать такого типа ответственности, люди предпринимают различные действия. Одним из них является создание совместного предприятия с ограниченной ответственностью, другим — подписание брачного контракта, аннулирующего имущественную общность супругов. Несколько более коварное дело — размещение денег на секретном счете в заграничном банке. Ценой описанных стратегий является, очевидно, снижение собственной порядочности.

²² Необходимо заметить, что не каждый религиозный человек вызывает наше доверие. Поскольку религия имеет партикулярный характер, охватывает лишь своих верующих, а другие — это иноверцы, язычники, варвары, то этот механизм повышения доверия действует только в отношении единоверцев, а что касается верующих других религий, то вызывает скорее недоверие, враждебность и даже агрессию. Мусульманский фундаменталист будет оказывать доверие приверженцам ислама, но будет готов взрывать неверных. По-другому, когда религия имеет универсальный характер, проникнута экуменичным духом, тогда верующий в каждого бога является для ее приверженцев достойным встречи и диалога.

Помимо индивидуальных черт субъектов существуют институциональные решения, к которым прибегают люди с целью повышения своей надежности или надежности партнеров. Наиважнейшим из них является юридически оформленный контракт. «Когда мы должны поверить в каком-то важном деле чужим людям, чаще всего мы решаемся на связывание их контрактом» (Hardin, 1991:190). Контракт не только оберегает нас от злоупотребления доверием в вопросах, которые он регулирует (например, доставка товаров или возврат долга), но и, повышая надежность партнера, облегчает реализацию отношений даже в тех областях, на которые он не распространяется, обеспечивает некий общий уровень безопасности, дает возможность действовать свободнее. «Контракт или аудит может страховать отношения от серьезных потенциальных рисков, давая возможность сторонам сотрудничать в делах, связанных с меньшим риском» (Hardin, 1996:52). Партнеры прилагают дополнительные усилия, чтобы контракт, который они заключают, имел большую обязывающую силу. Макс Вебер требовал, чтобы в правильно функционирующей бюрократии контракты заключались в письменной форме. Более строгие формы контрактов требуют присутствия нотариусов, свидетелей, принесения присяги перед Богом, присяги на крови и т.д.

Примером конкретного решения, повышающего статус определенных общественных ролей, является условие профессиональной тайны (в обществе юристов называемой адвокатской тайной, в других — врачебной тайной, тайной исповеди, среди журналистов — охраной источников). Из нее вытекают обоюдострые последствия: с одной стороны, никто не может принуждать юристов, врачей, священников и журналистов открывать информацию, полученную в ходе профессиональной деятельности, или доверенные им тайны, а с другой — существует запрет представителям этих профессий свободно распространять полученную информацию под угрозой серьезных санкций или сурового осуждения со стороны профессиональной среды. Это обеспечивает двойную гарантию для каждого, кто доверил им некую тайну, и одновременно повышает их надежность, а за этим следует и доверие.

Верховный суд США в любопытном решении несколько лет назад отчетливо расширил обязательства адвокатской тайны и на время после смерти клиента. Судьи объявили: «Более чем сто лет признается обычно и повсеместно, что адвокатская тайна не перестает обязывать в связи со смертью клиента» (Интернейшнл геральд трибюн. 1998, 26 июля, с. 10). Причиной принятия такого решения является, несомненно, желание повысить доверие клиентов к адвокатам. Американское общество адвокатов аргументировало сказанное в документах, подготовленных для Верховного суда, тем, что ликвидация этой привилегии привела бы к охлаждению отношений между адвокатами и их клиентами» (Интернейшнл геральд трибюн. 1998, 26 июля, с. 10).

Похожий механизм функционирует при обращениях в суд о возмещении ущерба за врачебные ошибки. Само сознание того, что существует возможность подать на врача в суд, делает каждого из них более надежным и позволяет пациенту более свободно и открыто оказывать доверие. Если, например, врачи предлагают сложную операцию, пациент может предположить, что они знают, что делают, чего могут опасаться в случае «профессиональной ошибки» и что, вероятнее всего, риск не очень высок. В такой ситуации легче дать согласие на операцию.

На потребительском рынке само существование организации, защищающей права потребителей, а также потребительских журналов и каталогов, которые оценивают качество и размещают на своих страницах сравнительные рецензии на продукты, повышает авторитет производителей. Потребитель может предположить, что производители, зная о проведении публичного контроля своих продуктов, приложат больше усилий к повышению качества и снижению цены. Влияние на доверие в данном случае не зависит от фактического использования потребительских советов, так же как не требуется начинать процесс о возмещении ущерба за врачебные ошибки, чтобы чувствовать себя увереннее, лежа в больнице. Достаточно осознания, что такая возможность существует.

В отношении потребительских товаров другой стратегией повышения доверия является назначение долговременных гарантий,

о чем широко информирует реклама. Это оказывает двойное влияние на надежность продукта и готовность к его приобретению, дает уверенность в замене или ремонте продукта, если у него обнаружатся недостатки или он сломается. Более того, гарантия отчетливо указывает на высокое качество продукта. При этом можно предположить, что плохое качество и связанная с этим необходимость замены или ремонта означают большие затраты, что противоречит очевидным интересам предприятия.

Понимание этого приводит к практике замены автомобилей или других устройств с потенциальными недостатками. Фирма, которая призывает к такой замене, посылает тройное известие будущим клиентам: негативное — у производимых автомобилей временами выявляются недостатки, и, что важнее, два позитивных — даже если недостатки обнаруживаются, они не остаются незамеченными: фирма действительно заботится об интересах потребителей, начиная процесс замены и оплачивая высокую стоимость такой операции. Сила позитивного сообщения значительно превышает негативную, и поэтому такая стратегия повышает общую надежность, вызывает доверие и добавляет фирме новых клиентов²³.

Самоограничение возможности действия

Если ответственность и идущая вслед за ней доверчивость возрастают в результате решений и действий людей или институций, пользующихся доверием, то можно все это выделить в особый случай под названием «самоограничение возможности действия». Речь идет о ситуации, когда, пользуясь метафорой, люди добровольно «связывают себе руки» или «сжигают за собой мосты». Точнее, самоограничение возможности действия означает, что люди или институции, пользующиеся доверием, целенаправлен-

²³ Я думаю, что отзыв на замену небольшого мерседеса класса А новым фольксвагеном «Жук» были остроумным маркетинговым приемом, имеющим целью еще большую рекламу этих продуктов и увеличение их продаж, что фактически позднее и произошло.

но изменяют контекст своих действий, делая его менее эластичным и более требовательным, отказываясь при этом от обычного уровня свободы.

Рассмотрим несколько примеров. В штате Луизиана закон разрешает «супружество с гарантией», в котором пара заранее отказывается от права на развод без определения вины (Himmelfarb, 1998:20). Таким образом, супружеский договор делается более жестким, исключая нормальную, легкую для осуществления форму развода, в которой избегается затяжная и сложная процедура определения вины. Супруги добровольно и целенаправленно изменяют юридический контекст, в котором должен функционировать их союз. Тот факт, что партнер предлагает такое решение или на него соглашается, указывает на более сильное желание сделать союз продолжительным, на более серьезные намерения и, быть может, на более высокий уровень любви. Отсюда самоограничение делает партнера более надежным.

Стоит заметить, что предвидение такой возможности в юридической системе изменяет контекст доверия для всех супругов, а не только для тех, кто решится на супружество с гарантией. Каждый из партнеров, не желающий использовать эту возможность, снижает свою надежность, так как сразу же начинаешь думать о том, почему будущий супруг этого боится: может, уже сейчас рассматривает возможность развода? может, не подходит к супружеству серьезно? может, недостаточно меня любит? «Нормальное» супружество становится несколько подозрительным при существовании его «более важной», сильнее связывающей партнеров формы. Например, во время коммунистических правительств в Польше можно было заключить два вида браков. Один из них — светская церемония перед государственным чиновником, с юридической точки зрения необходимая для подтверждения важности союза. Другой — церемония венчания, несущественная для государственной власти, но в стране, католической по меньшей мере на 95%, признаваемая единственно «настоящим» браком, и поэтому предпочитается большинством пар. Если пара решалась исключительно на светский брак, это вызывало подозрения и бросало тень на порядочность супругов. Этим можно объяснить, почему

так много высокопоставленных членов партии скрыто давало супружескую клятву в костеле, временами даже отправляясь с этой целью в расположенную где-то в стороне деревню.

Совершенно противоположным «гарантированному супружеству» является брачный контракт, приостанавливающий права партнеров на совместное имущество. Составление его еще до свадьбы снижает доверие супругов друг к другу и делает соединяющую их связь более слабой, по крайней мере по двум причинам.

Во-первых, это своего рода вотум недоверия: человек, который его предлагает, посылает сигнал, что он не доверяет партнеру, не представляет себе длительной связи, а может быть, уже думает о разводе. Отсюда он не может быть настолько надежным для партнера, чтобы заслужить его полную и безусловную преданность. С самого начала между супругами зарождается атмосфера подозрительности, что может легко привести к самопроизвольному осуществлению предсказания и распаду супружества.

Во-вторых, контракт такого рода очевидным образом облегчает развод, что только еще больше увеличивает вероятность того, что раньше или позже это произойдет²⁴.

Тот факт, что право разрешает подписание брачного контракта, изменяет контекст всех браков, а не только тех, в которых используется такая возможность. Влияние здесь будет абсолютно противоположным тому, которое вызывает самоограничение возможности действия. Если у сторон есть возможность подписания брачного контракта, но несмотря на это они не используют ее, то надежность партнеров возрастает, они оказывают больше доверие друг к другу, становится более определенным желание образовать длительный союз. Но поскольку брачные контракты — скорее исключение, чем правило, отказ от контракта и поведение в соответствии с традиционными нормальными процедурами не окажут такого сильного влияния на взаимные отношения, какое отмечается при редко встречающемся «супружестве с гарантией» и отказе от нормального заключения брака. Значение и свиде-

²⁴ Возможно, это одна из причин такого быстрого распада браков среди голливудских звезд, где повсеместно используется брачный контракт.

тельство второго решения является более сильным. Общий урок, который можно извлечь из этого примера, говорит о значении контекста для надежности партнеров, в котором принимаются определенные обязательства. То же самое обязательство будет иметь для партнера иную ценность, если возможно было принять более жесткое обязательство, но этого не было сделано.

Другим примером является обряд при принятии в группу посредством другой формы «связывания себе рук» или «сжигания мостов», которую практикуют банды несовершеннолетних или преступные организации. От новых членов требуется совершение кражи и даже убийства. Это повышает их надежность, поскольку, *во-первых*, подтверждает, что их стремление принадлежать к группе имеет серьезный характер, а *во-вторых*, делает их виновными в преступлении и тем самым сильнее связывает с группой, которая в данном случае обеспечивает им единственную возможность скрыться и избежать кары.

Похожую функцию выполняет аванс в случае торгового договора или контракта. Выплачивая аванс владельцу пансионата, в который я еду, чтобы кататься на лыжах, я повышаю свою надежность как клиент, который придет и займет зарезервированный номер, и тем самым повышаю к себе доверие владельца, поскольку со своей стороны я уже понес расходы, а для владельца этим уменьшил риск возможного отказа от приезда. Я «связал себе руки» и уже не могу свободно решать поехать куда-то еще без автоматических санкций в виде потери аванса.

Наконец, любопытный пример представляет формальная присяга или обещание свидетеля перед судом либо парламентской комиссией «говорить правду, только правду и ничего кроме правды». Это не просто обещание определенного поведения со всей его сомнительностью (о чем говорилось в начале этого раздела при рассмотрении «проекции интересов»). Здесь доверие суда к правдивости и компетентности свидетеля усиливается угрозой кары. А его честность растет, поскольку растет цена нечестности. Свидетель «связывает себе руки», не может говорить что угодно, ограничивает свободу своих ответов, так как если он не оправдает доверия суда, то его ждут ощутимые санкции.

Стратегия самоограничения используется и тогда, когда нет доверия к самому себе. Я знаю свои слабости и опасаясь, что после пары рюмок захочу сесть за руль. Что же делать? Заранее отдаю ключи от машины жене. Аналогично добросовестный ученик, который не хочет поддаться искушениям дворовых приятелей, просит отца: «Закрой меня на ключ в комнате, где я делаю уроки». В этих случаях опять в дело вступает вспомогательное доверие к жене, что она будет тверда и не отдаст мне ключи от машины, и к отцу, что не выпустит сына из комнаты, когда приятели подойдут к окну

На станциях ньюйоркского метро билетный кассир сидит в пуленепробиваемой кабине с такой надписью: «Не имею ключей и не могу открыть кабину. Выпустить меня может только сменщик». Таким способом достигается гарантия, что кассир не поддастся бандиту, требующему деньги, и повышается его надежность как уверенного стража кассы. В этом есть очевидный превентивный смысл — бандит откажется от атаки, видя, что шансы на успех мизерные. Похожий смысл имеет правило двух ключей к сейфу в банках или к устройствам, приводящим в действие ядерное оружие. Необходимость кооперации двух лиц, каждое из которых ограничивает свою свободу доступа, повышает честность обоих, так как один подвергается контролю другого. Очевидно, что это не бесспорное решение, ибо сговор двух преступников — это не редкий случай, а появление в армии двух ненормальных тоже не может быть заранее исключено.

Внешние обстоятельства, склоняющие к доверию

После обсуждения различных аспектов взыскания ответственности мы должны рассмотреть следующий источник вспомогательного доверия через призму контекстных обстоятельств, а именно — характер ситуации, в которой реализуются отношения между партнерами. Мы можем говорить о нескольких чертах ситуации, которые главным образом склоняют человека или институцию

либо к выражению доверия, либо к отказу в доверии в связи с тем, что они повышают или понижают предполагаемую надежность партнеров.

Во-первых, существенно то, является ли ситуация ясно и однозначно определенной, позволяющей предположить, что участники знают, где находятся и что делают, и, следовательно, их поведение можно предвидеть. Мы знаем, что взаимодействие протекает правильно, когда обе стороны одинаково определяют ситуацию, одинаково воспринимают «рамки», в которых оно происходит. Например, судебный процесс, лекция в университете, свадебный прием, свидание, матч. Наши ожидания в этих случаях могут быть более определенными и реалистичными, поэтому вероятность ошибки будет меньше. В хаотических, неопределенных условиях, когда разные участники могут по-разному определять ситуацию, возможность предвидения ограничена и наши ожидания могут оказаться скорее ошибочными.

Сравним больницу и городскую площадь. В больнице ситуация высоко структурирована: посредством прозрачных и однозначных ролей находящихся там лиц — пациентов, врачей медсестер, которые зрительно подчеркиваются униформой и реквизитами (например, известные, но редко используемые стетоскопы на шее), характерными ритуалами (например, обход, «визит»), пространственными ограничениями коридоров, кабинетов, операционных залов с соответствующими надписями и указателями. Мы можем рассчитывать на «давление ролей» и «давление структур», которые повышают предсказуемость действий и позволяют с меньшим риском оказывать доверие. В то же время толпа на площади, текучая, с постоянно изменяющейся конфигурацией, множеством людей с разнородными и неопределенными ролями, каждый из которых может определять ситуацию по-разному, — это совершенно другой контекст, в котором риск ошибки в доверии гораздо более высок.

Во-вторых, доверие легче получить главным образом в сжившихся небольших дружеских общинах, чем в анонимной городской среде. В общинах такого рода главную роль играют две базовые черты. Их члены находятся на виду друг у друга, и уже сам этот факт, совершенно независимо от каких-либо органов, взыс-

квивающих ответственность, склоняет к конформизму, препятствуя использованию доверия других. «Ситуация, в которой члены сообщества видят друг друга во время исполнения общественных ролей, увеличивает область и уменьшает цену как мониторинга действий, так и наложения санкций» (Hechter i Kanazawa, 1993:460–461).

Авторы анализируют пример японского общества, которому «кроме быстрой индустриализации и развития экономики удается сохранять общий порядок на уровне, характерном для доиндустриальных общин» (Hechter i Kanazawa, 1993:483). Они замечают, что «жизнь японцев остается под почти постоянным надзором других членов групп, к которым они принадлежат, что делает людей прозрачными, а отсюда и ответственными за свое поведение» (Hechter i Kanazawa, 1993:468). Они подвергаются наблюдению в школе, на работе, в рабочих жилищах, в это вовлекаются соседние общины. Такая ситуация поощряет не злоупотреблять доверием и оказывать взаимное доверие: «члены общины выполняют многообразные обязательства, поскольку их поведение в большой степени прозрачно» (Hechter i Kanazawa, 1993:486).

Столь сильно связанные между собой общины имеют еще одну черту — это очень тесные и сложившиеся отношения, проникнутые сильными эмоциями при высоком уровне взаимозависимости и длительном сосуществовании. Дюркгейм говорит о «моральной плотности» групп (Durkheim, 1999), в то время как Блумштейн и Коллок описывают такие условия, как «близкие отношения» (Blumstein i Kollock, 1988:469). Первые кочевые племена, жители сельскохозяйственных поселений, а также арабские купцы и торговцы бриллиантами — это примеры таких общин. Когда люди функционируют в таких плотных, интегрированных сетях, они «горизонтально вынуждены» не злоупотреблять доверием других людей. Если один обманет другого, остальные будут действовать на стороне правильного течения выгодных для всех взаимодействий. Торговец, обманувший клиента, может ожидать санкций со стороны других торговцев, которые не хотят подорвать выгодную для всех надежность фирмы или, рассматривая шире, — рынка. Торговцы на базаре в Африке выгоняют карманников, так как

они отпугивают иностранных туристов. Зная о существовании таких механизмов, люди могут чувствовать себя безопасней и с большим доверием относиться к таким общинам, как, например, община торговцев бриллиантами в Манхеттене, о которых пойдет речь в следующем разделе.

Чтобы обеспечить честность вне интегрированного сообщества, целенаправленно, с помощью специальных технических или организационных средств стимулируются две упомянутые ранее черты — прозрачность и близость. Имея в виду первую, в публичных парках и на улицах с высоким уровнем преступности устанавливается хорошее освещение²⁵. В гипермаркетах функционируют промышленные камеры, которые время от времени звуковым сигналом напоминают преступникам о своем присутствии.

Надпись «фоторадар» приводит к тому, что большинство водителей снимают ногу с педали газа. Вместо того чтобы закрываться в отдельных комнатах, работники некоторых корпораций разделены низкими перегородками и хорошо видны друг другу. В американских университетах профессора, как правило, оставляют двери своих кабинетов открытыми. В Белом доме все переговоры и встречи записываются. После волны эксцессов на футбольных стадионах некоторые города ввели идентификаторы с фамилиями и обязательный учет болельщиков. Все эти и подобные им решения имеют целью исключение анонимности и тайнственности, которые обычно снижают добросовестность.

Другие средства концентрируются на близких и сложившихся отношениях. В некоторых этнических сообществах Соединенных Штатов, например среди корейских владельцев продовольственных магазинов, а также китайских и итальянских рестораторов, существует обычай принимать на работу близких родственников или вести дела исключительно с друзьями. Так неформальные сети кровного родства и дружбы, сильные узы личного доверия накладываются на формальные организационные структуры.

²⁵ Это простое средство, которое должно повысить ощущение безопасности и доверия, опирается на известный страх перед темнотой и чувство большей уверенности при дневном свете.

В-третьих, ситуационным фактором, влияющим на честность других и следующую за этим готовность оказывать доверие другим, является освященный характер места, в котором происходит взаимодействие (в широком понимании социологии Дюркгейма *sacrum* (Durkheim, 1990)). Мы без колебания подаем руку незнакомцу, когда ксендз взывает во время молитвы: «передайте друг другу знак мира». В то же время мы переходим на другую сторону улицы, когда вечером идем через поселок и кто-то идет навстречу. Общеизвестно, что существует значительно меньшая вероятность того, что кто-то обокрадет нас в костеле, чем на станции метро, что обманет на встрече в церкви, чем на базаре, что побьет в филармонии, чем на футбольном стадионе.

Определенные места по причине своего освященного или квазиосвященного характера образуют психологические тормоза в умах потенциальных преступников. Возможно, подобный психологический механизм отвечает за удивительный, часто наблюдаемый факт, что организованные, ухоженные, чистые и красивые парки или улицы значительно реже подвергаются порче, чем одичавшие, неухоженные и грязные.

Освящение места, кажется, также происходит во время религиозных и патриотических манифестаций, связывающих большие толпы возбужденных людей. Я хорошо помню два таких случая, в которых приходилось участвовать. Первым был праздник двухсотлетия Америки в 1996 г. в Нью-Йорке, в Баттери Парке, в котором принимали участие несколько миллионов человек, вторым — первое путешествие Папы Яна Павла II в Польшу в 1979 г. и молитва на Блонях в Кракове, на которую пришло более двух миллионов верующих.

В обоих случаях меня удивляла необычная близость, участие, помощь, забота, симпатия и, наконец, доверие, которые все оказывали друг другу. Объективным показателем, подтверждающим мое впечатление, является то, что в обоих случаях полицейская статистика сообщала о значительно меньшем количестве преступлений и наказаний, несмотря на то что возможностей для этого было больше. Кажется, что благодаря атмосфере освящения даже преступники стали более достойными доверия.

В-четвертых, существуют особые обстоятельства, которые вынуждают людей вести себя достойным образом. Я имею в виду те ситуации, когда злоупотребление доверием автоматически грозит злодею серьезными санкциями, даже без вмешательства какого-либо органа, имеющего право их применить. Наилучшим примером является движение автомобиля в уличном потоке. Если бы не то, что немедленным наказанием за нарушение скоростного режима, обгон на подъеме или езде по встречной полосе довольно часто является разбитый автомобиль и смерть водителя, упорядоченное дорожное движение было бы недостижимо, а полиция была бы бессильна. Ответственные водители определенно составляют меньшинство, и было бы самоубийством рассчитывать на их дисциплину, вежливость и осторожность. Механизм самореализации добросовестности, обращающийся к эгоистичному инстинкту самосохранения в ситуации, когда нарушение доверия может привести к несчастному случаю, делает большинство водителей заслуживающими доверия и вообще делает возможным движение по улицам. Дорожная полиция занимается только группой недостойных доверия водителей, которые являются причиной несчастных случаев, водителей, лишенных воображения, инстинкта самосохранения или слишком уверенных в своем умении и счастье.

В иной шкале подобный механизм саморегулирования функционирует на переполненных горнолыжных спусках, где злоупотребление доверием других лыжников и нарушение нескольких простых условий часто кончается переломом рук или ног, если не чем-то более серьезным. Поэтому большинство лыжников катаются осторожно.

Наконец, существенным является то, что, с одной стороны, для удовлетворения моих ожиданий есть много потенциальных партнеров или множество продуктов, либо, наоборот, — я действую в ситуации монополиста. С другой стороны, имеют ли мои стремления и потребности характер императивов или я могу от них отказаться, обойтись без них? Необходимость оказания доверия, даже полностью без оснований, вслепую проявляется в ситуации, когда я должен определенную потребность удовлетворить (по крайней мере, в своем субъективном представлении) и когда ее может удовлетворить толь-

ко один человек или один объект. Это — ситуация принуждения, у меня нет выбора. Наиболее отчаянный случай описывает пословица «утопающий хватается за соломинку». Но подобная логика проявляется и в повседневных ситуациях. Если в моем районе есть лишь один банк, то я поверю ему и вложу в него деньги (поскольку держать их дома было бы небезопасно). Когда на рынке есть всего одна марка автомобиля, то я куплю его, даже если о нем не самого хорошего мнения (так как я должен иметь какой-нибудь автомобиль). Если я влюбился в девушку, то должен ей доверять, поскольку ее не заменит (по крайней мере, некоторое время) ни одна другая. Чем меньше доступных вариантов получения помощи, дружбы, любви, ценных товаров, компетентных услуг, тем более сильна тенденция слепой веры тому человеку или продукту, который подвернулся.

Оба описанных до сих пор типа оценки надежности — имманентный и вынужденный — предшествуют по времени решению об оказании кому-либо доверия. Они относятся к ожидаемому и честному поведению партнера, оправданию им ожиданий в будущем. При оценке принимается во внимание несколько критериев — личных и контекстных, но это на самом деле оценки потенциальной достоверности. Однако бывают такие ситуации, когда мы могли многократно оценивать партнера на основе его поведения во время предыдущих взаимодействий, когда он не обманывал нашего доверия или отвечал взаимностью. В этом случае мы оцениваем будущую надежность, экстраполируя его предыдущее поведение по отношению к нам. Например, если мой партнер по бизнесу всегда возвращал долги в срок, то я готов снова одолжить ему деньги. Если подруга никогда раньше не выдавала моих секретов, я готов доверить ей очередной. Доверчивость аккумулируется, наслаивается в наших отношениях на основе предшествующих последовательных случаев оправдания ожиданий и взаимного доверия. Надежность партнера здесь постоянно и непосредственно проверяется на его предшествующих действиях, которые он предпринимал в ответ на мое доверие, а не только благодаря демонстрации им эффективности, компетентности и порядочности в отношениях с другими людьми.

Обычно мы больше полагаемся на тех, в надежности которых убедились сами, например на наших друзей, проверенных партне-

ров по бизнесу, авторов любимых книг, производителей автомобилей, которые никогда раньше нас не подводили. Это самый сильный критерий надежности, своего рода метакритерий, который ставится выше всех других, описанных ранее. Очевидно, что этот критерий, как и остальные, не является безошибочным, поскольку предположение устойчивости и продолжительности человеческих действий может оказаться ошибочным и партнеры, которые до сих пор были честными, могут не оправдать наше доверие. После сорванных террористических актов на аэродроме Хитроу в августе 2006 г. я прочитал, что пойманные террористы — это уважаемые, образованные и состоятельные британские граждане, только приверженцы ислама. Наверняка их соседи, работодатели, учителя не могли подумать, что они намеревались совершить самоубийство в самолетах, забрав с собой к Аллаху тысячи невинных пассажиров.

Так же, как и все другие критерии, близость может подвергаться циничным манипуляциям, которые должны вызвать наше доверие только для того, чтобы потом удалось его использовать. Примером может быть шпион в армии, завязывающий дружбу с командиром и при многих случаях демонстрирующий свою лояльность и надежность только для того, чтобы подготовить почву для последнего удара позорного предательства. Другой, более прозаичной иллюстрацией может служить игрок в покер, который специально поднимает ставку и проигрывает несколько раз, имитируя свою слабость, братаясь с другим проигравшим лишь для того, чтобы втянуть в игру наивного партнера и в конце забрать всю пулю.

Ситуация длительных и повторяющихся контактов с человеком или институцией, пользующихся доверием, — это скорее исключение, чем правило. Чаще всего у нас не бывает возможности использовать упомянутый метакритерий. В таких случаях мы должны начать с нуля и при первой okazji *a priori* решить, оказывать или не оказывать доверие не проверенным ранее партнерам. В такой ситуации мы чаще всего обращаемся к репутации, презентации действия и актуальным достижениям, образу и физиономии, реализации добросовестности и благопритствующим доверию ситуационным обстоятельствам, основывая на них «залог», выражающий доверие.

ИМПУЛЬС ДОВЕРИЯ

Индивидуальная черта

Все описанные формы определения надежности представляют эпистемологические, познавательные столпы доверия, опирающиеся на полученные знания о партнере, его ситуации, обстоятельствах действий, его мотивациях и интересах, его характере. Доверие, которое мы кому-либо оказываем, является рефлексом честности адресата нашего доверия, отражением чьей-то надежности. Существуют, однако, и другие столпы, на которые может опереться доверие. Я имею в виду генеалогические столпы доверия, которые строятся посредством кумуляции последовательных событий и биографических или исторических сведений. В первом случае столпом является индивидуальный импульс доверчивости, во втором случае — культурная норма, обязывающая доверять другим. Доверие при этом следует либо из определенных индивидуальных предпочтений, либо из нормативных императивов.

Довольно часто считается, что доверчивость является индивидуальной чертой. «Готовность оказать доверие вытекает из системной структуры индивида» (Luhmann, 1979:5). Существует несколько понятий, используемых для описания психологической склонности к доверию. Вилсон говорит о «моральном импульсе» (1993), Гидденс — о «базовом доверии» (2006), Хардин — о «способности к доверию» (1993), Фукуяма — о «врожденном прообщественном поведении» (1997). Все эти авторы — продолжатели долгой социологической традиции, которая искала прообщественные компоненты человеческой природы.

Начало этому положил Зиммель (1971:23–25), введя понятие социального процесса, а также Дюркгейм со своей «органической солидарностью». К этим понятиям обращается в новой книге Рэндалл Коллинз, делая их исходным пунктом своей оригинальной теории «ритуальных цепей взаимодействия»: «Известный аргумент Дюркгейма говорит, что утилитарное экономическое измерение жизни не является самым важным, но оно само зависит от предварительно оговоренной солидарности, которая находит опору

в ритуалах общественного доверия и общих символических значениях, благодаря которым могут происходить рыночные обмены» (Collins, 2004:41). В общественном подходе к этой проблеме почти не наблюдаются черты в виде приобретенных генетически, врожденных и неизменных, а только как заученные склонности, вытекающие из определенного хода накопления жизненного опыта. «Большая способность к доверию представляет собой побочный продукт успешного опыта» (Hardin, 1993:524). По крайней мере, со времен Фрейда особый вес придается событиям раннего детства; это подтверждают и многочисленные современные исследования. «Все, что в последнее десятилетие мы узнали о будущем детей, показывает, что его ориентация в большой мере определена в самом раннем периоде жизни <...> Человеческая индивидуальность развивается рано, и если хочется ее сформировать, то это нужно сделать в раннем возрасте» (Wilson, 1998:28–29, 34).

Гипотетически можно предположить, что импульс доверия основывается, прежде всего, на связанном с ним опыте. Теоретически такой опыт может быть негативным, болезненным, он может быть связан со случаями, когда другие люди злоупотребляли доверием или были нечестными, использовали вверенное им имущество, отвечали на доверие подозрительностью. Но для формирования импульса доверия решающим является позитивный опыт или, по крайней мере, перевес такого опыта. Именно полное дружба, тепла и чуткости поверенное доверие родителей, заботящихся, помогающих, сочувствующих, порождает формирование импульса доверия в период ранней социализации. «Детей не воспитывают образовательные программы, правительства или локальная общественность, воспитывают их родители, которые, иногда с иррациональным запалом, посвящают себя детям» (Wilson, 1998:29). В этой ситуации доверие является инстинктивным, туманным, еще нечленораздельным ожиданием такого поверенного поведения со стороны родителей. На данном этапе дело пока не доходит до вверения ценных объектов, так как ребенок еще не сможет их распознать и ни одним не располагает.

Новые формы доверия появляются на следующем этапе социализации — в группах ровесников, в процессе игр, в спортивных

командах, уличных бандах, в отношениях с соседями — в естественных первичных группах, которые окружают подрастающего ребенка. В этом случае содержание доверия охватывает также и аксиологическое доверие: честная игра, сохранение тайн, лояльность. А вместе с тем, когда ребенок начинает понимать идею обладания или идею собственности, а также определять то, что для него ценно, появляется практика вверения другим различных вещей (пусть то будет мячик, кукла или велосипед) и постепенно формируются связанные с ними ожидания взаимности.

Похоже, что медленнее всего формируются инструментальные ожидания, связанные с компетенцией, эффективностью, разумом, которые начинают доминировать только в профессиональной сфере, имеющей главное значение во взрослой жизни. Если доверие, в общем, регулярно сталкивается с позитивной реакцией, импульс доверия постепенно укореняется в личности. Если доверием чаще всего злоупотребляют, импульс доверия может либо никогда не сформироваться, либо подвергнуться подавлению, ослаблению или быть парализованным. Наиболее разрушительные последствия имеет для него распад семьи, начиная от обычного недосмотра, обусловленного нехваткой времени у родителей для заботы о ребенке посредством своевременного посвящения его в патологию мира взрослых. Например, алкоголизм или насилие в семье, стресс, связанный с разводом родителей, случаи сексуального насилия детей — все эти события усиливают травму, которая налагается на воспитанную неспособность доверять другим. Импульс доверия заменяется на приобретенную подозрительность, маниакальное недоверие и другие патологические изменения, характерные для мира молодежных банд, организованной преступности, мафии и т.д.

На индивидуальный, моральный импульс доверия делает упор в своей теории Эрик Усланер (Uslaner, 2002). Любопытно, что многие авторы стараются построить моноказуальную теорию так, как будто доверие исходит из одного источника. Мы помним, как для Рассела Хардина таким источником была «проекция интересов». Для Усланера, в свою очередь, им является «вера в других», обозначенная в названии его книги «Моральная основа доверия» (Uslaner, 2002:3). По его мнению, только это может объяснить обобщенное доверие,

т.е. доверие к чужим, о которых *ex definitione* (по определению) мы ничего не знаем. «Мы не можем обосновать доверие к чужим на их надежности, поскольку у нас нет никакого способа узнать, честны они или нет. Вместо этого мы должны предположить, что они характеризуются достоинством и честью» (Uslaner, 2002:15).

Автор доказывает, что «вера в других» объединяется с двумя другими индивидуальными тенденциями в характерный синдром: «Доверие чужим опирается, главным образом, на оптимистичный взгляд на мир и ощущение, что мы можем сделать его лучше» (Uslaner, 2002:4). Такая ориентация, по мнению Усланера, не следует ни из знаний, ни из предшествующих биографических данных. «Она представляет общий взгляд на человеческую природу и в большинстве своем не зависит ни от личного опыта, ни от информации о том, что другие заслуживают доверия, а является указанием воспринимать других людей так, как если бы они были честны» (Uslaner, 2002:17–18). И это независимо от того, «оправдывается» ли доверие или подтверждается ли честность. «Даже когда другие люди оказываются не заслуживающими доверия, моральные ценности требуют поступать так, как если бы им можно было доверять» (Uslaner, 2002: 19). И далее: «Доверие – это моральный императив хорошего отношения к другим, даже при отсутствии взаимности» (Uslaner, 2002:24). Это звучит очень пристойно, но не очень реалистично.

Очевидно, может иметь место как дополнительный, вспомогательный фактор доверия такой моральный импульс, но кажется, что доминируют познавательные, стратегические аргументы. Кроме того, никакой импульс не возникает из ничего, он является следствием позитивного жизненного опыта, особенно в период ранней социализации. В то же время интересным и оригинальным является утверждение Усланера о связи доверия с оптимизмом и ощущением чувства долга. Убедительным представляется и обоснование этого тезиса: «Если веришь, что дела будут идти все лучше, и имеешь способность контролировать свою жизнь, то доверие к другим перестает быть таким рискованным» (Uslaner, 2002:33). Эти две индивидуальные ориентации являются как бы страховым полисом, позволяющим более доверчиво относиться к другим.

Эмоции и интуиция

Вернемся к ситуациям, в которых доверие вытекает из убеждения в надежности партнера. В начале этого раздела мы обсудили познавательные основы доверия, в которых такое убеждение имеет рассудочный характер, вытекает из различного рода знаний о человеке, которому мы оказываем доверие, из более или менее сложной и более или менее непосредственной информации. Но возможны случаи и «слепого» доверия, когда мы не используем никакой информации, не предпринимаем никаких усилий, чтобы собрать информацию о партнере, но несмотря на это верим ему. Наше доверие также вытекает не из рассудочного и не из морального импульса, предписывающего доверие к кому-либо, а из эмоции или интуиции, которые подталкивают нас оказать доверие, т.е. признать надежность совершенно конкретного лица. Эмоции, заставляющие доверять и вызывающие очень сильную уверенность в честности партнера, являются типичными для влюбленности. В этом случае мы верим слепо, безусловно, уверенные сверх всякой меры, что объект нашей любви нас не обманет, не оговорит, не использует, не предаст. Большая часть художественной литературы, искусства кино или театра демонстрирует, каким плохим советчиком могут быть эмоции и как обманчива может быть слепая любовь, влюбленность, очарованность.

Другие примеры предоставляет явление «идолизации», т.е. обожание представителя круга поп-культуры. Из области религии происходит понятие харизмы, а из области политики — «культ личности»: оба содержат схожую и не склонную к размышлению преданность и доверие. Очевидно, что обратные, хотя и в равной степени сильные эмоции враждебности, неприятия или ненависти приводят к безоглядному, неотвратимому, маниакальному недоверию.

Иногда основой доверия является интуиция, таинственная способность, позволяющая нам почувствовать, кто достоин, а кто недостоин доверия. Ньюйоркские таксисты, о которых говорилось ранее, часто полагаются на интуицию в своей игре с потенциальными обманщиками или бандитами. «Многие водители

утверждают, что окончательное решение о порядочности пассажира принимается на основе интуиции (*gut feeling*). Более опытные водители говорили нам, что доверяют своей интуиции и с течением времени учатся доверять своим инстинктам еще больше» (Gambetta i Hamill, 2005:216–217).

Вероятно, интуиция – это такая обобщенная и преобразованная запись аккумулярованного жизненного опыта, а также мельчайших микровпечатлений, которые не находят отражения в сознании, не достигают уровня рефлексии, не могут быть предметом рационального стратегического расчета, но становятся задействованными в случае необходимости, когда ситуация оказывается аналогичной прошлой.

В определенном смысле интуиция похожа на знания, но только до размышления, а утверждение в доверии похоже на поиск информации о партнере, но только информации без словесного объяснения и нечленораздельной. Впечатления, которые производят на нас другие, могут быть произведены ими совершенно неосознанно. Например, мы говорим о ком-то, что он «выдал себя своими намерениями». Но также они могут быть предметом целевых манипуляций. Настоящие виртуозы обмана всегда могут произвести хорошее впечатление.

Важная разновидность интуиции – это так называемое первое впечатление, когда мы встречаем кого-либо первый раз и нам сразу кажется, что мы многое о нем знаем. Эффект такого первого впечатления, например убеждение в добросовестности партнера, может оказаться очень устойчивым, и позднее требуется много дальнейших контактов, чтобы его изменить (Good, 1988:43).

Очевидно, что интуиция, или инстинкт, может действовать в двух направлениях, указывая нам либо на тех, кто заслуживает доверия, либо на тех, кому доверять не стоит. Однако интуиция имеет ограниченный характер, поскольку ее условием является контакт лицом к лицу, непосредственное взаимодействие. Она не действует на расстоянии.

КУЛЬТУРА ДОВЕРИЯ

Насколько импульс доверия является продуктом биографии, настолько культура доверия является продуктом истории. Идея врожденной культуры, национального характера и тому подобное в современной социологии либо полностью дискредитированы, либо сданы в архив. Культура воспринимается в настоящее время как производная коллективного и общего, как правило единичного, но и типичного, опыта членов общества, приобретаемого в течение долгого времени. Фукуяма об этом пишет так: «Кроме того, культура является не неизменной и вечной силой, а только процессом, формируемым политикой и историей» (Fukuyama, 1997:242). Или, как понимает это Вилсон: «Культуры вырастают из неисчислимых мелких выборов миллионов людей» (Wilson, 1998:35). Можно добавить, что временами они возникают в результате целенаправленных реформ или революций.

Одно направление возникновения культуры идет «снизу» — от действий обычных людей. Процесс протекает от конкретных действий через распространение общих «практик» к кодификации нормативных примеров. Другое направление идет «сверху» — от действий людей, особенно выделенных обществом, таких, как харизматичные предводители, герои, пророки, святые, идолы, изобретатели. Здесь все начинается с формулирования общего принципа, позднее дело доходит до его прикладного использования в практике, а затем распространения обычая вплоть до записи в коллективной памяти как ожидаемой всеобщей практики. В результате культура присваивает себе новые долговременные свойства, являющиеся остатками предшествующих практик, наслоившихся в коллективной памяти, общественном сознании, аксиологическом сознании и проявляющихся в виде ценностей, норм, символов, кодов, интуиции, организационных форм, образцов дискурса и т.д.

Возникновение, или «морфогенез», культуры становится предметом оживленных исследований в течение нескольких последних десятилетий (Archer, 1988; Sztomka, 1991), и несмотря на то что этот процесс еще не полностью осмыслен, мы можем рискнуть

предложить несколько предварительных гипотез о происхождении культуры доверия, отложив подробное обсуждение этого вопроса до гл. 6.

Культура доверия в понимании, представленном в предыдущих разделах, является системой правил-норм и ценностей, регулирующих оказание доверия и исполнение ожиданий, а также взаимность доверия, короче — правил, касающихся доверия и надежности. Культура аккумулирует и превращает в правила длительный опыт, связанный с различными видами доверия. Если результаты залогов, выражающих доверие, окажутся через некоторое время в целом позитивными и будут происходить в различных сферах общественной жизни, то может появиться обобщенное правило доверия.

Более подробные правила доверия являются результатом дифференцированного опыта с различными видами доверия. А затем, если доверие будет превосходящим, связанным единственно с ожиданиями, касающимися действий других (происходящими независимо от акта доверия), сталкивающимися повсеместно с позитивной реакцией партнеров, то появится нормативный стимул к оптимистичному прогнозу. Если вверение ценных объектов другим (поверенное доверие) кончается обычно возвратом этих объектов (либо их эквивалентов), то появляется стимул к этому типу веры в других. Если оказание доверия кому-либо приводит обычно к взаимному доверию, то может также превратиться в правило, признающее спровоцированное доверие как способ получения доверия других.

Более подробные правила могут также быть связаны с субстанциональными типами ожиданий: инструментальными, аксиологическими и вспомогательными. Они могут носить и избирательный характер, относиться к определенным областям общественной жизни и даже к одиночным объектам, с которыми опыт доверия оказался позитивным. Например, в Польше во времена коммунизма надлежащим считалось оказание доверия в приватной сфере — членам семьи, друзьям, знакомым, а ненадлежащим и даже стыдным — охват доверием публичной сферы: режима, правящей партии, правительства, политической элиты, чиновников админи-

страции, милиции и т.д. Как правило, доходило и до большей дифференциации нормативных рекомендаций, касающихся доверия в области конкретных позиций, ролей, институций и организаций. Возвращаясь к предыдущему примеру, отметим, что в коммунистической Польше армия пользовалась бóльшим доверием, чем милиция, парламент — бóльшим, чем коммунистическая партия, несмотря на то что все эти институции находились в общественной области, не пользующейся уважением. В то же время члены семьи пользовались бóльшим доверием, чем коллеги по работе, друзья — бóльшим, чем соседи, хотя все принадлежали к пользующейся одобрением приватной сфере.

Появление импульсов доверия у индивидов, а также культуры доверия в более широком обществе предоставляет обоснования для доверия, в меру не зависимые от каких-либо иных оценок надежности. Эпистемологическое обоснование доверия дополняется генеалогическим. Чаще всего оба проявляются одновременно. Люди редко действуют исключительно на основе импульса доверия или слепо следуют правилам, требующим оказания доверия, не принимая при этом во внимание надежность репутации, презентации действия и актуальных достижений, образа и физиономии, взыскивающих институций и ситуационных ограничений. Столь же редко, а может быть и никогда, можно встретить людей, действующих, опираясь на полностью рациональные расчеты добросовестности, свободных от каких-либо персональных предпочтений или культурного давления.

Импульс доверия и культура доверия входят в состав сложных причинных механизмов, регулирующих отдельный акт доверия, представляя собой существенные факторы, влияющие на рациональные расчеты. Если импульсы доверия и культура доверия широко распространены, «залог», выражающие доверие, становятся все более вероятными, иногда даже несмотря на сомнения в надежности партнеров.

Очевидно, что все это в равной степени используется в противоположных импульсу доверия и культуре доверия инстинктивной подозрительности и культурном синдроме недоверия. Их появление делает действия, характеризующиеся недоверием, более

правдоподобными, иногда даже вопреки всем положительным свидетельствам.

Среди трех измерений доверия и трех столпов, на которые опираются залого доверия, — отраженной надежности, импульса доверия и культуры доверия, уровень культуры довольно часто не учитывался в предыдущих исследованиях в области теории доверия. Тем временем наш анализ приводит к заключению, что именно правила культуры могут играть огромную роль в обозначении уровня, на котором формируются доверие или недоверие в данном обществе в определенный момент истории. Чтобы понять огромное с этой точки зрения различие современных обществ, а также уяснить изменения интенсивности доверия и недоверия в истории, недостаточно сослаться на различие в культурах доверия (это было бы тавтологией). Культуру доверия или недоверия нельзя трактовать как явление застойное, как разъясняющие независимые переменные.

Мы должны смотреть на нее скорее как на проблему, которую необходимо разъяснить, и стараться локализовать общественные условия и причинные процессы, которые ее генерируют. Эту задачу мы будем решать в гл. 6. Перед этим, однако, мы должны оговорить более сложные критерии признания надежности, которые появляются, когда отношения доверия связывают более двух лиц, т.е. когда появляются сложные сети доверия.

■ Основные понятия, используемые в главе

Проекция интереса партнера — мысленное представление себя в роли и ситуации партнера с целью предположить, какой он может иметь интерес в том, чтобы оправдать наши ожидания или выполнить обязательства по отношению к нам.

Репутация — предыдущие действия партнера, которые могут указывать на его надежность в будущем.

Рекомендации — выраженные напрямую мнения и свидетельства о чьей-то надежности, и особенно о его репутации.

Референции — свидетельства, обстоятельства и символические знаки, позволяющие опосредованно делать вывод о чьей-либо надежности и особенно о репутации.

Характер — постоянные, утвердившиеся черты личности, выражающиеся в последовательной линии поведения, независимо от разнообразия ситуаций.

Эффект — привлекательность товара с точки зрения высокой цены и снобистского места продажи, независимо от его качества.

Эффект армани — привлекательность товара с точки зрения снобистской марки, пользующейся высокой репутацией, независимо от его реальной ценности.

Физиономия — зрительно наблюдаемый внешний вид, который позволяет делать вывод о надежности партнера.

Образ — сумма всех внешних черт, которые удается наблюдать и которые могут свидетельствовать о надежности партнера (как выглядит, что имеет, как действует, в каком окружении находится).

Принуждение к правдивости — исполнение ожиданий партнера или выполнение обязательств, мотивированное общественными санкциями или боязнью таких санкций.

Взыскание по обязательствам — санкционированные действия внешних исполнительных органов и третьих лиц, предпринимаемых тогда, когда партнер не исполнил ожиданий и не выполнил обязательств.

Глава 5

ГЕОМЕТРИЯ ДОВЕРИЯ

В анализах, проводимых до сих пор, мы занимались в основном простыми ситуациями, в которых принимали участие два человека. Это самый распространенный случай для моделирования. «Диада», как уже заметил Георг Зиммель, — самая простая, основная составляющая общественной жизни (Simmel, 1950; 122), а то, что происходит между двумя людьми, — это и есть самое простое, основное проявление «межчеловеческого пространства», которое является объектом социологического исследования. Но в реальных жизненных ситуациях чаще всего принимают участие больше двух человек. Например, когда интеракция происходит в присутствии других лиц, являющихся свидетелями разговора двух лиц, который слушает вся группа: профессора и студента, вызванного к доске, или когда в интеракции принимают участие больше лиц (например, дискуссия группы друзей в кафе), что составляет более усложненную геометрию их различных реляций.

В случае таких многовекторных, сложных реляций появляется фактор доверия и мы можем говорить о геометрии доверия в пределах коллектива.

Возникает вопрос: изменяет ли что-либо факт присутствия других в поле интеракции в механизме предоставления доверия и открытости, который мы описали раньше для отдельных пар?

КРУГИ ДОБРОСОВЕСТНОСТИ И ДОВЕРИЯ

Возникновение доверия или недоверия: ясные ситуации

Начнем с ситуации, в которой три osoby **B**, **C** и **D** доверяют четвертой особе **A**. Имеет ли это какое-либо влияние на реляции доверия между **B**, **C** и **D**? Рассмотрим примеры: **B**, **C** и **D** дружат с **A** или **B**, **C** и **D** — это спортсмены, доверяющие капитану команды **A**, или **B**, **C** и **D** — это избиратели, голосующие за одного и того же кандидата, — за бургомистра **A**, или **B**, **C** и **D** — это фанаты звезды рока **A**. Похожих примеров может быть очень много. Мы имеем общего друга, мы доверяем капитану команды, одинаково голосуем на выборах, у нас похожие герои поп-культуры — все это может способствовать определенной близости между нами, а также возникновению взаимного доверия. Как мы помним, сама похожесть на других (гомофилия) способствует доверию, потому что увеличивает надежность партнера (мы легче доверяем говорящим на одном и том же языке, принадлежащим к одной и той же религии, жителям одного и того же города и т.д.). В этом случае дело в сходстве еще глубже — сходстве в оказании доверия, оценке порядочности других, а значит, сходстве ценностей, вкусов, критериев оценок. Это сближает и дополнительно дает нам взаимное понимание. Увеличивается шанс, что двое друзей третьей osoby подружатся между собой. Имеется больше шансов, что два спортсмена, доверяющие капитану, будут передавать мяч друг другу. Больше шансов, что два избирателя, узнав, что голосовали за одного кандидата, вступят в политическую дискуссию. Существует реальный шанс, что фанаты одного и того же идола создадут фан-клуб. Во всех этих случаях создались определенные сети доверия, имеющие форму, которая схематически может быть представлена в виде диаграммы (рис. 1).

Точно такая же логика действует, когда **B**, **C** и **D** не доверяют **A**, что также сближает и увеличивает взаимную правдивость, например тех, кто обнаружил общего врага, оппозиционеров кандидата на пост президента, заядлых критиков диско, поло или фут-

болистов, возмущенных решениями по отбору в члены сборной. Диаграмма имеет такой же вид, как предыдущая (рис. 2).

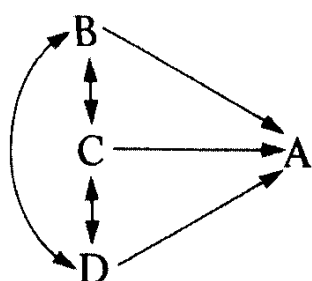


Рис. 1

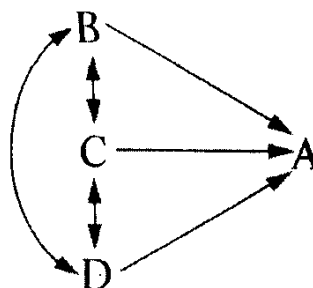


Рис. 2

Существует, однако, одно интересное исключение из этого правила, когда доверие по своей природе носит замкнутый характер, поскольку может быть полностью реализовано только между двумя лицами. Пример: **В**, **С** и **Д** влюблены в **А**, но лишь один из них может реализовать свои мечты, получив взаимность в любви. В этом случае возникает конкуренция между **В**, **С** и **Д**, которая будет способствовать взаимной подозрительности и недоверию.

Другой похожий пример: три фирмы **В**, **С** и **Д** верят в беспристрастность и честность комиссии, проводящей торги. Однако только одна может получить доверие комиссии и, подтвердив свою надежность, получить право на реализацию проекта. В ходе торгов трудно ожидать между фирмами взаимного доверия, а после торгов, наоборот, может возникнуть зависть или враждебность. Соответствующая этой ситуации схема представлена на рис. 3.

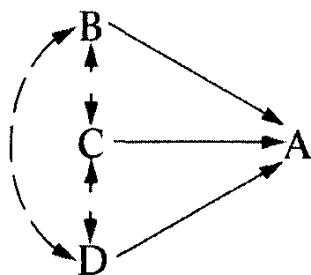


Рис. 3

А теперь проанализируем противоположную ситуацию. Лицо А доверяет трем лицам – В, С и D. Имеет ли этот факт значение для возникновения доверия между тремя партнерами? Рассмотрим два типа примеров, которые различаются между собой. Первый тип: А имеет троих друзей – В, С и D. В дружбе нет ничего удивительного, можно иметь много друзей. Тот факт, что А выбрал нас как надежных, увеличивает наше взаимное доверие, потому что мы знаем, что А очень требовательный и немногих наделяет своей дружбой.

Другой пример: профессор А поставил В, С и D три отличных оценки. Это их сближает, они чувствуют себя избранными, составляют своеобразную элитную группу, могут ссылаться на авторитет профессора, когда заходит спор о деталях теории доверия.

Следующий пример: командир А выбрал троих солдат В, С и D для выполнения трудной операции в тылу врага. Они чувствуют себя избранными, и это их сближает. Если командир пользуется авторитетом, то для каждого из них факт избрания является дополнительным показателем его особенных боевых заслуг, а поэтому имеются основания оказать ему доверие. Схематически это представлено на рис. 4.

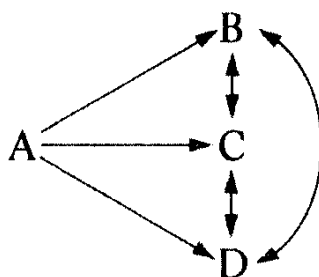


Рис. 4

Второй тип примеров: красивая девушка А дарит свою благосклонность В, С и D. С одним она идет на танцы, с другим договаривается вместе выпить кофе, а с третьим едет на экскурсию. Трудно предположить, что В, С и D особенно любят друг друга, скорее всего они постоянно горят ревностью и их можно подозревать в совершении некрасивых поступков, обусловленных желанием быть единственным у А. Конкурентная ситуация, в которой полная реляция должна носить обособленный характер, вызывает в них отсутствие доверия.

Другой пример: освободилось руководящее место, а директор, кажется, одинаково доверяет трем сотрудникам — В, С и D — доверяет им одинаково трудные задания, выдает одинаковые премии. Это вызывает у каждого надежду на продвижение и одновременно рождает конкурентную ситуацию, потому что реляция является обособленной, а самое высокое доверие начальника, выраженное в назначении на эту должность, может реализоваться только по отношению к одному из них. В результате может возникнуть взаимное недоверие.

Значит, примеры первого и второго типов отличаются характером реляции, выражающей доверие: обособленное и конкурентное или включенное и кооперативное (рис. 5).

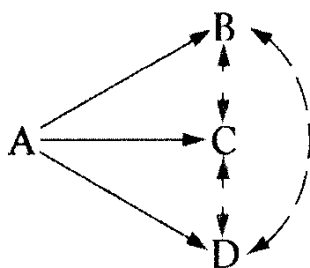


Рис. 5

Как в таком случае выглядит дело с недоверием? А не имеет доверия ни к В, ни к С, ни к D. Тренер А никогда не пригласит в сборную команду спортсменов В, С и D. Как говорится, они всегда «греют скамью» запасных. Начальник А никогда не даст премии референтам В, С и D. Издатель А упорно отбросит рукописи В, С и D. В этих случаях возможно возникновение между В, С и D своеобразной солидарности исключенных, преследуемых, дискриминированных или неудачников. Иначе говоря, сам факт недоверия к ним увеличит их взаимное доверие. Может даже возникнуть тайное общество, и они организуют вместе протест против несправедливости (рис. 6).

Какую роль играет в этом случае вопрос реляции, обособленности и конкурентности? Можно рискнуть выдвинуть гипотезу, что между тремя неудачными конкурентами В, С и D, претендующими на руку графини А, которая в конце-концов вышла замуж за барона F, факт поражения не вызовет взаимного доверия, ско-

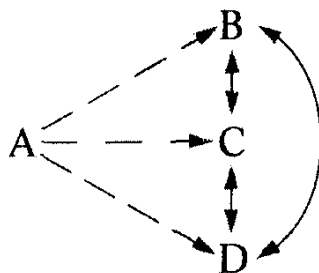


Рис. 6

рее всего породит безразличие. Каждый будет в одиночестве страдать и ненавидеть F, потому что предыдущее соперничество между B, C и D было слишком принципиальным, а взаимное недоверие достаточно глубоким, поскольку тренер мог взять в команду всех трех спортсменов с запасной скамьи, начальник выдать премию трем референтам, а издатель издать три книги, поскольку графиня не могла выйти замуж за всех троих. Также трудно ожидать, чтобы три фирмы, не выигравшие торги, в дальнейшем стали пользоваться доверием. Они будут, пожалуй, продолжать испытывать недоверие или, по крайней мере, взаимное безразличие. Вероятно, невозможно также, чтобы трое кандидатов, проигравших на выборах в президенты, начали доверять друг другу после кампании, полной оскорблений, инсинуаций и взаимного очернения, если только не возникнут циничные политические интересы, требующие создания оппозиционной коалиции и видимого доверия. Но это напрямую не вытекает из механизмов обобщения доверия или недоверия в сетях реляции, являющихся предметом данной главы (рис. 7).

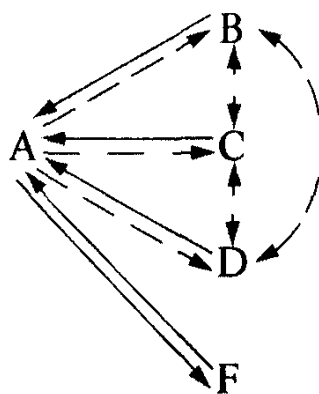


Рис. 7

Создание доверия или недоверия: неясные ситуации

Рассматриваемые до сих пор случаи имели одну общую черту: они описывали реляции с одинаковыми «векторами»: или последовательное признание надежности **A** и оказание ему доверия со стороны **B**, **C** и **D**, или последовательный отказ **A** в надежности и недоверчивое отношение к нему **B**, **C** и **D**, или последовательное оказание **A** доверия по отношению к **B**, **C** и **D** или, наоборот, последовательное выражение **A** недоверия по отношению к **B**, **C** и **D**. Стоит, однако, приглядеться к ситуациям «диссонансным», менее последовательным, огромное количество которых существует в реальном мире: когда нам верит одна особа, а другая не верит и когда мы сами одним верим, а другим нет. Для упрощения будем анализировать триаду **A**, **B** и **C**.

Первый случай: **A** является надежным человеком и ему доверяет **B**, но **C** воспринимает его с недоверием. Например: **A** является соискателем кандидатской степени, о котором оппонент **B** пишет похвалы, а оппонент **C** — безжалостную критику; **A** — врач, которого пациент **B** воспринимает как чудотворца, спасшего ему жизнь, а пациент **C** — как проходимца; **A** — кандидат в депутаты, которого один избиратель воспринимает как компетентного и порядочного, а другой — как невежду и вора; **A** работает адвокатом, которого один клиент воспринимает как прекрасного оратора, а второй принимает за обманщика, который будет постоянно переносить судебные слушания, с тем чтобы получить как можно большие гонорары. Как это может повлиять на возникновение взаимного доверия между оппонентом, врачом, избирателями или осужденными, если предположить, что они встретятся на защите диссертации, перед кабинетом врача, на митинге или в судебном коридоре? Может ли различие их реляций с **A** повлиять на их взаимные реляции? И в каком направлении?

Мне кажется, что описанные ситуации способствуют возникновению недоверия, потому что они выявляют разницу в критериях надежности, подвергают сомнению восприятие и даже, возможно, имеют различные ценности, признаваемые **B** и **C**. Так, принципиальное различие (гетерофилия) затрудняет получение доверия, которое,

как было представлено ранее, возникает чаще всего при условии похожести (гомофилии). Вообще мы охотнее доверяем похожим на нас и совершенно не доверяем отличающимся от нас, особенно тогда, когда существующие о них мнения отличаются от нашего (рис. 8).

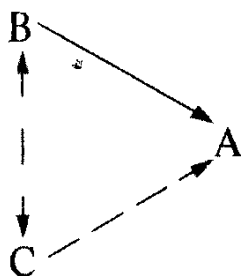


Рис. 8

Второй случай: А доверяет В, но не доверяет С. Например: начальник А доверяет трудное и ответственное задание сотруднику В, а второстепенное и рутинное — сотруднику С; тренер команды А всегда приглашает вратаря В и оставляет на скамье запасных вратаря С; епископ А направляет в Ватикан ксендза В, а ксендза С — в приход в Пчимь. Что следует из этих примеров для реляции доверия между сотрудниками, между вратарями и между ксендзами? Кажется, что эта ситуация способствует возникновению недоверия обойденного по отношению к получившему. Естественной тенденцией будет поиск неких бесчестных поводов собственного унижения, а не признание собственной неспособности, например плохой компетентности, формы, способностей, слабого призвания к пастырству. У С появляются подозрения, что В получил награду благодаря кумовству, коррупции, протекции, выслуживанию перед А, а может, даже благодаря сексуальным услугам. Одним словом, С подвергает сомнению надежность В. В реляции между ними появится недоверие (рис. 9).

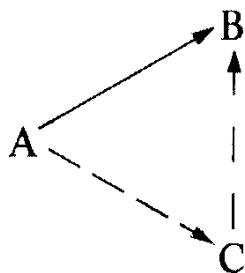


Рис. 9

Во всех представленных случаях начальные реляции, обогащенные обобщенными связями в соответствии с представленными гипотезами, создают типичные сети реляций с четырьмя и тремя участниками, а также различные конфигурации доверия и недоверия, возникающие в человеческих сообществах. Возможности их усложнения являются бесконечными с учетом увеличения числа их участников. Независимо от количества тех, кто мне доверяет, считает меня компетентным, их можно обозначить моим кругом надежности. Из первой анализированной ситуации для А — это В, С и D, но их может быть значительно больше. Среди них могут быть другие различия.

Во-первых, в зависимости от того, в какой степени они мне верят: до самой смерти или только чуть-чуть? *Во-вторых*, чего они от меня ожидают на уровне доверия: только инструментальной добродетели (компетенции, результативности или также моральной добродетели) — представления их интересов, а может даже оказания им помощи? *В-третьих*, в какой области они мне доверяют и чего ожидают: хороших книг, прекрасных лекций, руководства фирмой, умений в лыжном спорте, блеска на приемах, советов по финансовым вопросам, помощи в ремонте дома, подбора вин для ужина? Очень редко в моем круге появляются такие, которые верят мне во всем. Это так называемое слепое доверие, которое является привилегией только для избранных (рис. 10).

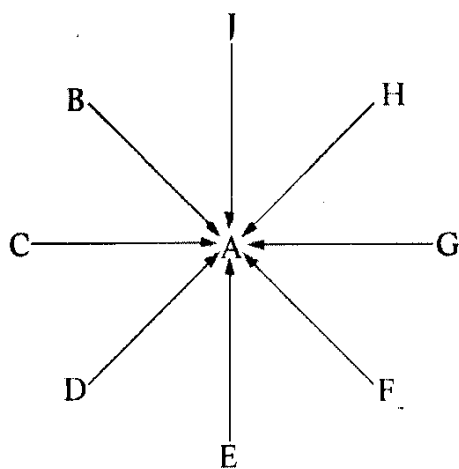


Рис. 10

Такая разнородность содержания предоставленного мне доверия может быть источником напряжения, когда ожидания становятся взаимно конкурентными, а значит, такими, которые невозможно удовлетворить одновременно. Допустим, мне доверяют начальник, жена и коллега, с которым я играю в теннис. Начальник доверяет мне как хорошему сотруднику и ожидает, что я буду работать сверхурочно, ездить на компьютерные курсы и в случае необходимости отказываться от отпуска. Жена доверяет мне в том, что как хороший муж и отец я буду больше времени проводить дома, помогать детям готовить уроки, ходить вечерами в кино. Коллега, с которым я играю в теннис, доверяет мне как своему лучшему партнеру, он имеет много свободного времени и постоянно по телефону приглашает меня сыграть с ним партию. У меня нет выхода, потому что закончился запас времени и энергии, которыми я располагаю, и я должен кого-то из круга моего доверительного общения обмануть, должен стать для кого-то ненадежным, подорвать к себе доверие.

Данная, весьма распространенная ситуация, когда мы знаем, что некто выполняет очень много различных ролей и должен оправдать ожидания очень многих партнеров, отражается на нашем доверии к нему. В основном будет правильным предположить, что он не сможет соответствовать нашим ожиданиям, если к уже имеющимся обязательствам ему прибавят еще. Студент будет меньше доверять профессору, о котором он знает, что тот преподает еще в пяти учебных заведениях, является советником министра и имеет собственный центр по изучению общественного мнения. Пациент будет избегать врача, который работает в клинике, имеет частную практику, ездит на скорой, пишет диссертацию и выдвигает свою кандидатуру в депутаты.

Необходимо обратить внимание, что описанная ситуация составляет исключение из ранее представленной гипотезы, которая гласила, что множество людей, которые мне доверяют, — это дополнительный аргумент, свидетельствующий о моей надежности и способствует возникновению ко мне доверия со стороны людей. Теперь мы видим, что эта закономерность возникает в том случае, когда те, которые мне доверяют, ожидают того же или, по край-

ней мере, думают, что их ожидания не являются конкурентными. Так происходит в случае с фанатами идола рока, читателями известного автора, болельщиками ведущей команды. То, что их так много, дополнительно свидетельствует о том, что известный человек может быть объектом доверия, а это, в свою очередь, притягивает к нему новых энтузиастов.

Все люди, которым я верю, образуют круг моего доверия (рис. 11). В другой анализируемой ситуации таким кругом для А являются В, С и D. Иногда, когда доверие взаимно, определенные элементы обоих кругов совпадают. Например, в дружбе, которая по определению носит взаимный характер, круг моих друзей один — его образуют те, которые верят мне, и те, которым верю я. Это одни и те же люди.

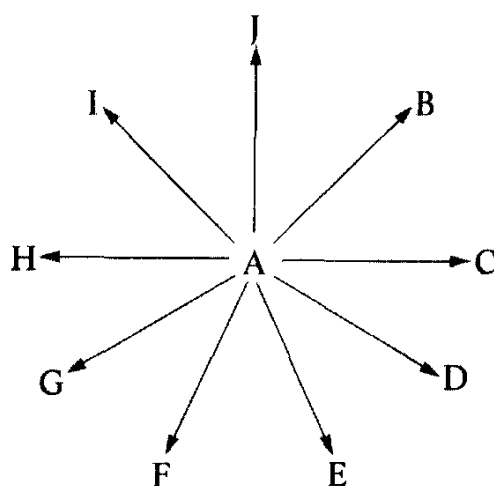


Рис. 11

Но в большинстве случаев доверие может быть и односторонним по отношению к надежным людям, которые не верят мне. Например, мое доверие к любимому автору, который даже не знает о моем существовании, или к преподавателю, для которого я — просто анонимный слушатель, или к пилоту самолета, который общается со мной безлично по радио и говорит о высоте полета, или к нанятой на вечер няне для ребенка, доверие которой мне безразлично, лишь бы она вовремя уложила ребенка спать. В этом случае те, кому я верю, — совершенно разные люди. Они отличаются только тем, чего я от них ожидаю и мно-

го ли требую: только профессионализма и добросовестности (знакомый водопроводчик и механик автосервиса), порядочности и лояльности (мои друзья), представления моих интересов (мой адвокат), готовности к сочувствию и помощи (мой врач). Существует еще некто, кому я доверяю во всем, но это выходит за рамки рационального анализа.

Персональные сети

Величина и разнородность обоих кругов — надежности и доверия — это своеобразное богатство, важный ресурс, который можно использовать в большинстве случаев. Например: для врача круг доверяющих ему — пациенты, которые выбрали его из числа других врачей, а круг его доверия — коллеги-специалисты, к которым можно направить пациента, знакомый заведующий отделением, который поможет найти для пациента место в больнице, медсестры и лаборантки, которые быстро проведут необходимые исследования. Для журналиста круг доверяющих ему — его постоянные читатели, а круг его доверия — информаторы, эксперты и ученые, телефоны которых он имеет в записной книжке и к которым он может обратиться за интервью, а также политики, на которых он может рассчитывать, когда дело касается «утечки» информации. Для адвоката круг доверяющих ему — клиенты его конторы, а круг его доверия — коллеги-специалисты из разных юридических отделов, судебные эксперты, которых можно вызвать, стажеры-юристы, которые сумеют написать повестку в суд. А в другой области — это производители автомашин, для которых круг доверяющих им составляют все те, кто приобретает и ездит на этих машинах, а круг их доверия — производители деталей и частей автомашин, которые вовремя доставляют их на производственный конвейер, и дилеры, которые успешно рекламируют и продают машины и побеждают конкурентов.

Сети, концентрирующиеся вокруг данного лица, — сети доверенности и доверия — создают существенную, свойственную

ему общественную сеть. То есть ту «позитивную» часть, которую создают мои положительные реляции с теми, которым я доверяю, и с теми, которые верят мне. Состав этой сети доверия изменяется в течение жизни. Появляются новые знакомые, друзья, сотрудники и, наоборот, кто-то выходит из состава. Но определенный костяк остается. Пал Рэй предлагает определять этот изменяющийся состав людей, которым верим мы и которые верят нам, с которыми мы вместе идем по жизни, «общественным конвоем» (Pahl, 2000:9). Особую категорию составляют те, которые выпали из наших рядов. Это, например, старые школьные друзья, коллеги со студенческих лет или по армии. Мы не поддерживаем с ними контакты, но они составляют определенный резерв «реликтовых друзей» (Pahl, 2000:9), с которыми мы можем еще восстановить отношения, если вдруг встретим случайно, а иногда специально ищем встречи, если нам от них что-то потребуется.

Подобную классификацию можно провести по отношению к недоверию, или отсутствию доверия. При этом возможны нейтральные ситуации, когда у нас нет собственного мнения и оснований, по которым можно было бы выразить как недоверие, так и доверие. Так мы относимся к большому числу чужих «других», которые в нашей повседневной жизни встречаются нам непосредственно (например, на улице) или косвенно (через газету, экран телевизора). Но среди них существуют такие, которые обоснованно воспринимаются нами по каким-то причинам с недоверием. Как и в случае с доверием, эта субъективная оценка обременена риском, видом «ставки», что они не способные, не компетентные, испортят работу, обманут нас, что они заботятся только о собственных интересах и не помогут в нужде. Мы никогда не можем быть уверены, что они действительно заслуживают нашего недоверия. Вероятнее всего, мы просто верим фальшивой информации, сплетням, стереотипам, слухам, слишком рано обобщаем их единичную ошибку, но для наших действий по отношению к ним совсем не важна объективная оценка, важна только наша убежденность. Еще раз сошлемся на известную «теорему Томаса»: «если люди что-то воспринимают как реальное, то это

и является реальным, так как оно вызывает реальные последствия» (Merton, 1996:183–184).

Каждый имеет частный круг людей, вызывающих недоверие: водопроводчики, которых трудно дождаться для ремонта раковины; портные, которым никогда не удастся сшить самим себе одежду; профессора, на лекцию которых я никогда не пойду; журналисты, тексты которых я больше не буду читать; фирмы, автомашины которых я больше не куплю; авиалинии, которыми я никогда не полечу; гостиницы, в которых я никогда не останавлиюсь. Размер этого круга разнообразен. Если этот круг слишком большой — это свидетельствует о паранойе, если слишком мал — о наивности. Все знают, что мир, к сожалению, не совершенен, поэтому некая разумная мера этого круга очень полезна для наших действий. С одной стороны, она свидетельствует о нашей осторожности и предусмотрительности, с другой — не перечеркивает открытости к миру, не лишает нас шанса получить новый опыт, который порой бывает суровым, но всегда поучительным и помогает нам в осмысленном разделении доверия и недоверия к другим (рис. 12).

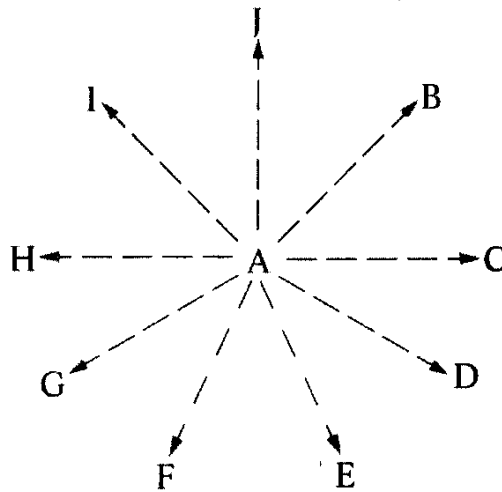


Рис. 12

Сами мы, естественно, относимся к тем, кто может стать объектом недоверия, т.е. к тем, которым отказывается в доверии

на основании каких-то более или менее обоснованных истин. При этом каждый может иметь и второй круг — круг ненадежности, или, иначе, круг окружающего его недоверия, состоящий из тех, кто считает, что он не профессионал, может быть также нечестным и, вдобавок ко всему, эгоистичным, корыстным и нечутким к просьбам о поддержке и помощи. И безразлично, обоснованно такое мнение или оно родилось только в результате оговора, сплетен или совершенно случайно. В этом случае в расчет принимаются чьи-либо убеждения и возникающие из них эмоции (например, враждебность или появляющаяся из одних или других действий агрессия). Если у кого-то этот круг ненадежности очень широкий, т.е. ему никто не верит, значит, он исключительный мерзавец, а если кто-то вообще не имеет в своем кругу недоброжелателей, значит, он — святой.

Жизненный опыт свидетельствует о том, что какой-нибудь из этих кругов сопровождает каждого. На первый взгляд он является мучением и балластом. Однако не слишком большой круг составляет своего рода богатство, потому что позволяет увидеть свои грехи, понять ошибки и жизненные промахи и вовремя исправиться. Если Чарльз Кули прав в своей гипотезе отраженной личности, то нашу самооценку снижает недоверие со стороны других, калечит нашу личность, нарушает принцип идентичности. А это такие неприятные чувства, что сразу включается защитная реакция. Без осознания того, что существуют другие, которые нам не верят, у нас не появилось бы желание доказать им, что они неправы, и проявить свою порядочность. Концентрирующиеся вокруг меня сети ненадежности и недоверия создают часть моей общественной сети — ту «негативную» часть, неудачные связи с теми, кому я сам не верю, и с теми, кто не верит мне.

Обе части этих сетей — позитивная (достоверность и доверие) и негативная (недоверие и ненадежность) — вместе создают неповторимые капиллярные линии, характерные только для данной личности, общественные сети — сети особенно важных реляций с другими, центральным составляющим в которых является доверие (рис. 13).

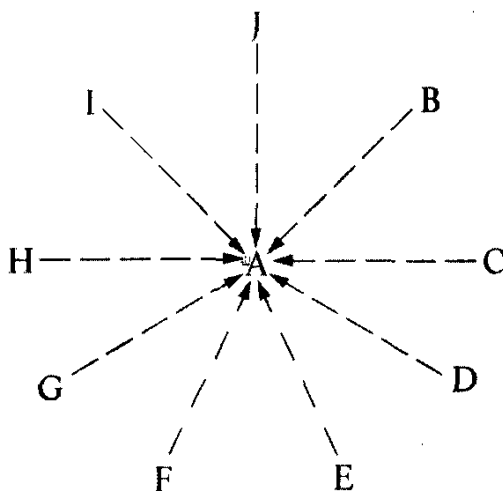


Рис. 13

ДОВЕРИЕ И ОБЩЕСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ

Общественные сети, однако, являются не только ресурсом отдельных личностей, но и атрибутом целых объединений, а часто и всей общественности. Типичная для данного общества пропорция кругов доверия и недоверия, надежности и ненадежности, а короче говоря, общественных «позитивных» и «негативных» сетей, связывающих людей вместе или отделяющих их друг от друга, — это один из критериев, различающихся в обществе уровнями высокого и низкого доверия, о которых мы говорили ранее. В одних из них вырабатывается, а затем укрепляется «культура доверия», а значит, нормативный идеал доверия. Люди, находясь под общественным давлением, начинают верить другим и стараются быть надежными по отношению к ним. Круги доверия и надежности расширяются, а круги недоверия и ненадежности подвергаются редукции. Иначе происходит в обществах с низким доверием, в которых преобладает культура цинизма, а значит, разрешаются и даже рационализируются недоверие и подозрительность. В таком обществе люди, находясь под общественным давлением, никому не верят и чувствуют себя свободными от обязанностей, связанных с честностью, потому

что другие только ждут случая, чтобы их обмануть, готовят заговоры и копают им ямы. Круги недоверия и ненадежности расширяются, а круги доверия и достоверности сужаются. Не нужно большого воображения, чтобы заметить, что этот самопроизвольный процесс ведет к деструкции общества.

Понятие общественного капитала

Здесь мы встречаем в наших размышлениях очень существенное поле социологической теории, а именно тематику так называемого «общественного капитала». Общественный капитал — это, по определению Нэн Линя, «ресурсы, имеющиеся в общественных сетях и используемые людьми в их действиях» (Lin, 2001:25). Похожее определение дает Пьер Бурдьё: «Общественный капитал — это сумма резервов <...>, которыми располагает личность или группа благодаря владению более или менее институциональной реляцией взаимного познания и ориентирования» (Bourdieu i Wacquant, 1992:119). Однако не каждая сеть реляций составляет общественный капитал. Не такой характер носит навязанная сеть, например путем установления связей в бюрократической организации, в фирме, в корпорации, в армии. Чтобы выполнять функции общественного капитала, сеть должна формироваться снизу, добровольно, спонтанно. Естественно, она может образоваться в рамках организации, например сеть дружбы в фирме, больнице, среди сотрудников университета. Но она никогда не будет пересекаться с формальными схемами служебных реляций.

Доступ к другим людям через инвестирование в реляцию с ними, получение себе места в сети означает доступ к имеющейся у них информации, знаниям, имуществу, власти и престижу (Lin, 2001:38). Как свидетельствуют люди бизнеса, часто «тот, кого ты знаешь, важнее того, что ты имеешь». Самый верный и самый полный доступ к ресурсам других людей приносит получение их доверия: «даже если кто-то, с кем мы установили реляцию, имеет ресурсы богаче, он может отклонить наше желание получить доступ к ним, поскольку наши отношения не опираются на норматив-

ную взаимность, доверие и взаимные обязательства» (Lin, 2001: 66). Именно доверие является самой ценной разновидностью общественного капитала.

Связь категории общественного капитала с проблематикой доверия понимал уже один из создателей этого понятия Роберт Путнам. По его определению, общественный капитал — это «такие черты организации общественности, как доверие, нормы и связи, которые могут увеличить исправность общества, облегчая координацию действия» (Putnam, 1995a:258). При этом он подчеркивал, что «доверие является основной составляющей общественного капитала» (Putnam, 1995a:264). Суммируя многолетние эмпирические исследования и теоретические анализы, проводимые многими авторами, Дэвид Хэлперн пришел к заключению, что «доверие и достоверность составляют существенный аспект нормативного понимания общественного капитала» (Halpern, 2005).

Во многих эмпирических исследованиях уровень доверия бывает представлен как самый простой, единичный показатель общественного капитала. Серьезное обоснование для такой практики предоставил Путнам, проводя сравнительные исследования общественного капитала в четырнадцати штатах США. Он построил сложный индекс общественного капитала, в который вошли такие элементы, как принадлежность к добровольным обществам и посещение их собраний, участие в публичных встречах, митингах и других мероприятиях, добровольное принятие на себя заданий на благо сообщества, организация приемов для знакомых и участие в таких приемах, участие в выборах и, в конце концов, — обобщенное доверие. Оказалось, что самая сильная корреляция происходит между одобрением респондентами тезиса: «Можно доверять большинству людей» и остальными составляющими индекса (Putnam, 2000). А значит, доверие необходимо признать в качестве ядра общественного капитала.

Смысл термина «капитал» в этом контексте исходит из того, что так же, как и другие формы капитала — финансовые, материальные, образовательные, людские, культурные (Bourdieu i Wacquant, 1992:119), общественный капитал составляет ресурс особой ценности. Он способствует достижению различных целей

и при этом имеет тенденцию к развитию, т.е. те, у кого он есть, получают шансы иметь его еще больше. Как писал другой пропагандист этой категории Джеймс Колеман: «Так же, как и другие виды капитала, общественный капитал является продуктивным, он позволяет достигать определенных целей, которых невозможно было бы достичь при его отсутствии <...>. Например, группа, члены которой показывают, что они достойны доверия и доверяют другим, будет в состоянии достичь большего, чем группа, в которой доверие отсутствует» (Coleman, 1990:302,304). В этом случае находит подтверждение тезис, что среди разных типов общественных отношений те, которые проникнуты доверием, имеют самый сильный потенциал как средство, помогающее в достижении целей, а значит, являются самым ценным ресурсом.

Капитал доверия и багаж ненадежности

Используя эту терминологию, мы можем сказать, что личность может располагать, с одной стороны, капиталом надежности, а с другой – капиталом доверчивости. Капитал надежности она получает от других, которые ей доверяют, капитал доверчивости она дает другим, которым она верит. В каком смысле эти капиталы увеличиваются сами по себе? В том смысле, что мы пользуемся доверием многих, что является дополнительным подтверждением нашей надежности и склоняет остальных к оказанию нам доверия только на этом основании. Автор, книга которого стала бестселлером, получив доверие множества читателей, легко получит его у следующих. Идол рока, записи которого купят тысячи фанатов, станет обладателем платиновой пластинки. Знахарь, к которому нужно записываться заранее, привлечет много желающих пациентов. Ученик, который имеет одни пятерки, легко получит следующие. Ученый, являющийся членом нескольких академий, быстрее будет принят в следующую академию. Такой же механизм работает и в другую сторону. Багаж надежности увеличивается сам по себе (я использую этот тер-

мин, потому что слово «капитал» звучит неестественно). То, что многие нам не верят, подвергают сомнению наши способности, сомневаются в нашей честности, бескорыстии, становится само по себе дополнительным аргументом, свидетельствующим против нашей надежности, и склоняет следующих к недоверию. Политик, который имеет низкий рейтинг при зондировании доверия, имеет огромный шанс скатиться на самый низ. Автор, которого разгромили критики, определенно получит следующие отрицательные рецензии. Ученый, которому несколько раз отказано в получении грантов, имеет небольшие шансы в борьбе за следующие гранты. Студент, имеющий в зачетке много двоек, легко получит еще одну на следующем экзамене. Рецидивист будет осужден быстрее и суровее. Сформулированный Робертом Мертоном, вслед за Евангелием от Матфея, известный «принцип Матфея»: «Богатые будут еще богаче, а бедные еще беднее» (Merton, 1996:318–336), прекрасно оправдывается в случае распределения доверия и недоверия. Звучит это дико, но в реальной жизни подтверждается.

Эти раскручивающиеся спирали доверия или недоверчивости очень трудно пресечь. Для лиц, наделенных растущим доверием, это требует доказательств ненадежности, а для лиц, доверие к которым падает, — эффектных действий, указывающих на их надежность. Кажется, что в этом случае возникает определенная асимметрия. Как говорилось в предыдущих разделах, легче потерять доверие, чем его получить. Человек, который пользуется растущим доверием, должен быть осторожен, чтобы его не потерять. Иногда достаточно небольшой ошибки: одна неудачная книжка известного автора, один фатальный концерт звезды рока, один компрометирующий результат известного спортсмена, одна фальсификация результатов, полученных известным ученым, — и спираль вращается в обратную сторону, доверие начинает стремительно падать. Тем быстрее, чем большим доверием пользуется данный человек. Человеческая мудрость заметила это уже давно: «С высокого коня легче всего упасть». Чем большей популярностью пользуется человек, тем больше с него спрос. Об этом говорит другая известная мудрость: положение обязывает. Даже не-

большая ошибка, которую мы легко простили бы обычному человеку, полностью дисквалифицирует того, кто получил большой капитал доверия.

Совершенно иначе раскручивается спираль в случае недоверия. Если доверие к человеку падает, он должен предоставить какие-то очень эффектные и зримые доказательства своей надежности, с тем чтобы вернуть к себе доверие. Писатель, считающийся графоманом, должен написать настоящий шедевр; халтурный певец должен получить награду Грeми; дворовый хулиган должен спасти тонущего ребенка; партия, которая теряет электорат, должна сформулировать захватывающую программу. К тем, кто обманул доверие, хорошо подходит другая народная поговорка: «Обжегшись на молоке, дуют на воду». Подвести итог можно метафорически: капитал доверия очень хрупок, а багаж недоверия очень трудно снять с плеч.

Сети доверия и цепи доверия

До сих пор общественный капитал мы трактовали как ресурс, которым располагает личность. Но можно взглянуть на капитал доверия или на багаж недоверия не с точки зрения личной собственности, а как на атрибут более широкого коллектива или всего общества, т.е. ресурс не столько частный, сколько публичный, способный помочь не только в частной карьере, но и в продвижении сообщества. Он обозначает тогда существование разветвленной сети межчеловеческих реляций, опирающихся на доверие и добросовестность, или, наоборот, сети реляций, проникнутых недоверием и убежденностью в ненадежности других членов общества. Об общественном климате, царящем в данном обществе, свидетельствует релятивная пропорция этих двух видов сетей. Когда преобладают сети доверия и надежности, коллектив приближается к идеалу общества высокого доверия, проникнутого культурой доверия, а когда доминируют сети недоверия и подозрительности, коллектив подвержен деградации в направлении общества низкого доверия, проникнутого культурой цинизма.

В рамках общественных сетей, полностью охватывающих коллектив, индивидуальные сети, т.е. сети, сосредоточенные вокруг отдельных личностей, входят в различные интересные реляции. Рассмотрим несколько примеров.

Личность **A** может стать своеобразным связующим звеном между теми, кто выражает ей доверие (ее сеть надежности, или иначе — круг надежности — **B, C, D** плюс обобщенные с учетом ранее представленных гипотез реляции доверия между участниками круга, т.е. теми, кто ей доверяет), и теми, кому она доверяет (ее сети доверия, или круг доверия **F, G, H** плюс обобщенные с учетом ранее представленных гипотез реляции доверия между участниками круга, т.е. теми, которым она доверяет). Например, между **B**, который верит **A**, и **F**, которому **A** оказывает доверие, может состояться непосредственная реляция доверия, которая обогатит тем самым всю сеть. Поскольку **B** верит **A**, то это обозначает, что **B** признает принятые **A** критерии оказания доверия и его компетенцию в распознавании знаков доверия. Проще говоря, он верит, что поскольку **A** верит **F**, то скорее всего **F** должен быть надежным и заслуживает также доверия **B**. Это выглядит в глазах **B** так, как будто бы личность **A** перенесла часть своего доверия на особу **F**. То, что она верит **F**, для **B** — существенная рекомендация, заменяющая непосредственную оценку порядочности **F**. Если особа **F** пожелает получить мое доверие, она может сослаться на то, что ей верит **A**, которой я (**B**) доверяю, а значит, доверие **F** должно быть для меня авторитетным. Самое простое проявление такой логики, известной каждому из личного опыта, выражается в поговорке «друг моего друга — мой друг». Мой друг **A** дружит с **F**, значит **F** заслуживает моей дружбы (рис. 14).

Другой пример. Известный во всем мире социолог **A**, которому доверяет читатель **B** (и тысячи других читателей), помещает похвальную рецензию на книгу автора **F**. Тот факт, что **A** доверяет **F**, является достаточным, чтобы склонить **B** к приобретению книги. Автор **F** как бы ссылается на доверие, которое ему добавляет авторитет **A**. Из этого примера видно, что существенным для перехода доверия является статус лица, являющегося посредником в

цепи. Чем больший авторитет оно имеет, или чем больший у него капитал доверия, чем шире круг тех, кто ему доверяет, тем больше из этого капитала данное лицо «выделит» тому, кому доверяет само. Именно поэтому авторы просят написать рецензию на книгу только коллег или ученых «с именем», а не первого попавшегося.

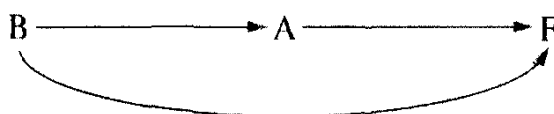


Рис. 14

Очень похожая ситуация возникает тогда, когда мы, желая завоевать доверие, показываем свою фотографию с кем-нибудь, имеющим большой авторитет. Лех Валенса выиграл выборы в Сейм в 1989 г., баллотируясь от комитета Солидарности, потому что с его членами он по очереди сфотографировался. Избиратели В, которые оказали ему (А) в то время полное доверие, как бы перенесли это доверие на депутата F, которому он очень демонстративно доверял (наглядно, пожимая руку на фотографии).

Этот вид связей нескольких реляций доверия мы называем цепью доверия. Представленные выше примеры являются иллюстрацией в цепи доверия. Она возникает также в иерархических организациях, где лица, занимающие высокое положение, делегируют определенные полномочия (иначе — выражают доверие) лицам, стоящим на более низких позициях, и так по очереди, проходя несколько позиций. Благодаря перехода доверия, те, кто находится на самом верху, могут доверять тем, кто внизу, при условии, что где-то по пути звено доверия не подведет. Один из примеров — это армия и так называемая «командная цепь», в которой генерал верит полковнику, полковник майору, майор капитану, капитан сержанту и так до рядового, благодаря чему генерал может рассчитывать, что солдаты его не подведут. Другой пример — это корпорация, где есть такие позиции, как, на-

пример, президент, директор, заместитель директора, бригадир, мастер, вплоть до рабочего. Благодаря переходу доверия президент может верить, что рабочие выполнят свое задание. Естественно, армия и фирма различаются. Доверие в армии – это строгое выполнение задания, потому что на каждом уровне оно формулируется как приказ, обусловленный строгими санкциями. В других организациях на каждом уровне имеются определенные «организационные свободы», определенная свобода подчиненного, поэтому потенциально существует высокий уровень несоблюдения субординации и нарушения доверия «руководства». Но логика реляции в этих случаях одинакова. Схематически это представлено на рис. 15.

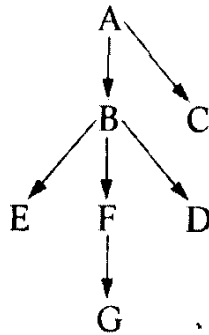


Рис. 15

Возникает вопрос: действует ли такая преемственность в цепях недоверия? Вытекает ли из того, что В не доверяет А, а А не доверяет F, что-то на тему реляций В и F? Допустим, что директор фирмы В не доверяет персонально А, который предлагает уволить сотрудника F. Кажется, что в такой ситуации директор сразу не согласится с предложением А и будет искать дополнительную, независимую информацию относительно компетентности и честности F. Подобным образом директор клуба В, который не верит тренеру А, осторожно отнесется к предложению устранить спортсмена F и сначала приглядится сам к его результатам. Реляция доверия В и F в этом случае остается необозначенной (рис. 16).

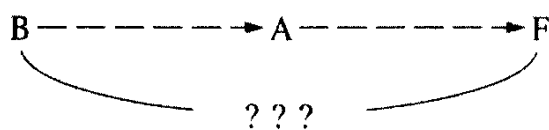


Рис. 16

Еще один вид цепи доверия выглядит так: **В** доверяет **А**, **А** не верит **Г**, в результате **В** не верит **Г**. Поскольку **В** доверяет **А**, то принимает также критерии и знания **А** по вопросу оказания или неоказания доверия **Г**. В свою очередь, **Г**, которому не верит **А**, должен быть ненадежным, и к нему надо относиться с осторожностью. Например, профессор **А**, которому я (**В**) полностью доверяю, говорит на лекции, что автор **Г** — авантюрист. Теперь я точно не куплю книгу **Г** (рис. 17).

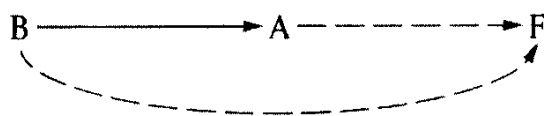


Рис. 17

Рассмотрим другую, противоположную цепь доверия: **В** не верит **А**, но **А** верит **Г**. В этом случае **В**, наоборот, выражает недоверие к **Г** или сохраняет сомнения в надежности **Г**. Например, водопроводчик **А**, который оказался бракоделом и испортил мне (**В**) стиральную машину, советует мне пригласить своего приятеля **Г** как специалиста для ремонта газовой плиты. Мое недоверие к **А** касается также его оценки надежности других и распространяется на его рекомендации. Наверняка я не приглашу **Г**, а вообще поищу независимые доказательства, что **Г** — хороший специалист. Но и в этом случае существенным является отсутствие доверия к **А**. Например, вообразим, что **А** — это известный гангстер, имеющий самую плохую славу. Внезапно оказывается, что он дружит с политиком **Г**. Мое доверие к этому политику пропадет, даже без последующих доводов.

Мы знаем, как вместо «поцелуя смерти» может быть опубликован снимок гангстера вместе с политиком на каком-нибудь приеме, компрометирующий и уничтожающий доверие. Известный гангстер имеет такой огромный капитал недоверия, что сразу возникают сомнения относительно контактирующего с ним человека (рис. 18).

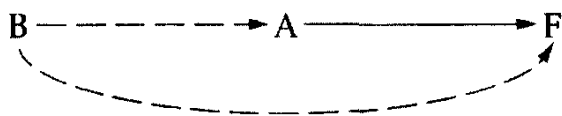


Рис. 18

Связующее звено в цепях доверия

Такие разного вида цепи доверия создают связующие звенья между целыми сетями достоверности и сетями доверия, сосредоточенными около одной центральной личности **A**. Читатель **B** доверяет рецензенту **A**, рецензент **A** доверяет автору **F**, что выражается в хвалебных рецензиях. В результате читатель доверяет непосредственно автору. Поскольку тот же механизм начнет действовать и в отношении других читателей из сети достоверности рецензента и других авторов из сети доверия рецензента, сеть читателей и авторов объединится в одну общественную сеть. Естественно, пока читатели, авторы и рецензенты не встречаются, новая сеть носит потенциальный, виртуальный характер, но может актуализироваться, например, в клубах читателей, на авторских встречах и т.д. Рецензент использует свой капитал связующего звена, опосредованно размещенного между сетью надежности и сетью доверия, для того, чтобы читатели начали доверять его любимому автору. Это может выразиться, например, в покупке его книги или участии в дискуссии.

Другой пример. Пациент **B** верит врачу **A**, которого советует ему специалист **F**, в результате **B** начинает верить **F**, что выражается в многочисленных визитах к нему. Поскольку тот же меха-

низм начнет действовать в случае с другими пациентами, направляемыми врачом к специалистам, лаборантам, медсестрам, рентгенологам, между группой пациентов и коллективом сотрудников врача установятся непосредственные реляции доверия. Врач использовал капитал связующего звена, чтобы соединить сеть пациентов и сеть старшего медицинского персонала в одну общественную сеть. Это можно представить схематически (рис. 19).

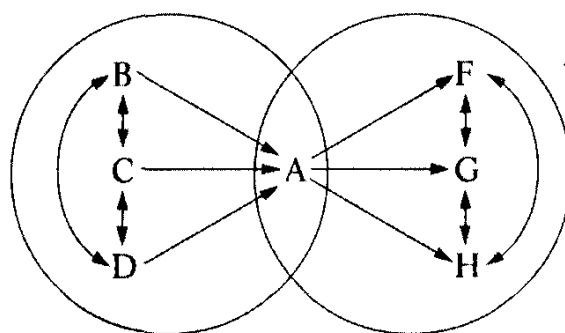


Рис. 19

Связь двух различных общественных сетей, объединенных вокруг двух разных личностей, может произойти и в другой ситуации — тогда, когда участие в них пересекается. Самый простой случай — это существование личности-связника, который принадлежит и к одной сети, и к другой. Пусть D является членом сети надежности, сосредоточенной вокруг А, к которой принадлежат еще С, Е и F. Тот же D принадлежит также к сети надежности, объединенной вокруг В, к которой относятся G, H, I, J и K. Он обладает капиталом связующего звена, приведение в движение которого позволяет сблизить обе сети и установить новые «пересекающиеся» реляции через границы старых сетей, что в результате может привести к слиянию их в одну более широкую сеть. Например, D относится к кругу друзей А и одновременно к кругу друзей В. Однажды он приглашает всех вместе на празднование своих именин. Устанавливаются новые знакомства, а возможно, и будущие дружбы, встречаются и сближаются также центральные лица этих кругов — А и В. Схематично это представлено на рис. 20.

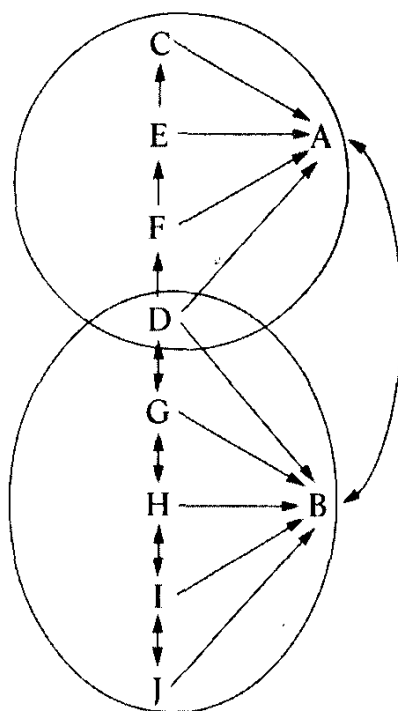


Рис. 20

Ситуация выглядит иначе, когда две совокупные, отдельные общественные сети (сети надежности и доверия) сосредоточены вокруг двух разных особ (фирм, учреждений). Они объединяются не через связного (связующее звено), как в предыдущем случае, а через контакт центральных личностей обеих сетей, которые вносят свои сети, словно приданое, для совместного соглашения, составляющего общую, более емкую и широкую сеть. Так происходит в том случае, когда две особы (фирмы, учреждения) устанавливают между собой реляции взаимного доверия (супружества, дружбы, кооперации, коалиции). При этом две сети сливаются в одну.

У нас имеется сеть личности **A**, состоящая из тех, которые ей верят (**B**, **C**, **D**), и тех, которым верит она (**E**, **F**, **G**). И мы имеем другую сеть личности **H**, состоящую из тех, которые ей верят (**J**, **K**, **L**), и тех, которым верит она (**M**, **N**, **O**). Личности **A** и **H** налаживают реляции взаимного доверия. В результате все от **A** до **O** находятся в одной общественной сети. В этом случае **A** и **H** используют свой связующий капитал не столько как посредники (как в ранее

описанной ситуации), сколько как представители центрального звена, как владельцы двух различных сетей. Например, А и Н заключают супружеский союз, что сближает обе их семьи, объединяя их в одну сеть родства. При этом увеличение числа различных контактов, совместные семейные праздники, поездки в отпуск создают шанс для возникновения новых реляций доверия.

Другой пример: А и Н устанавливают дружеские отношения, что сближает круги их друзей, – теперь все от А до О находится в одной общественной сети. Увеличение числа различных контактов, совместных встреч, мероприятий открывает возможность для новых реляций доверия. Еще пример: два предпринимателя принимают решение об объединении своих фирм. В результате создается одна фирма, совместная сеть клиентов (сеть продаж) и совместная сеть производителей, субподрядчиков, поставщиков сырья (производственная сеть), что делает возможным появление новых реляций доверия. И последний пример: два политических лидера принимают решение о слиянии своих партий. Возникает одна общая сеть членов, избирателей, функционеров и новые, увеличенные во многих направлениях реляции доверия.

Во всех этих случаях в результате слияния двух сетей доверия участники каждой из них получают доступ к ресурсам (общественному капиталу) друг друга. Поэтому небезразлично, каким общественным капиталом владеют партнеры объединения. Их ценность зависит от имеющегося капитала надежности (распространенности сети, объединяющей тех, которые им доверяют), а также капитала доверия (распространенности сети, объединяющей тех, которым они сами доверяют и на которых могут рассчитывать). Можно ожидать, что инициатива объединения будет исходить от тех, которые располагают меньшим капиталом. В этом случае партнер, имеющий больший капитал, находится в более выгодном положении при проведении переговоров и может ставить дополнительные условия объединения. Но это явление не является правилом – партнер, имеющий больший капитал, может быть заинтересован в расширении сети доверия, например в случае получения новых рынков сбыта или нового круга, или создания совместной сети производителей (рис. 21).

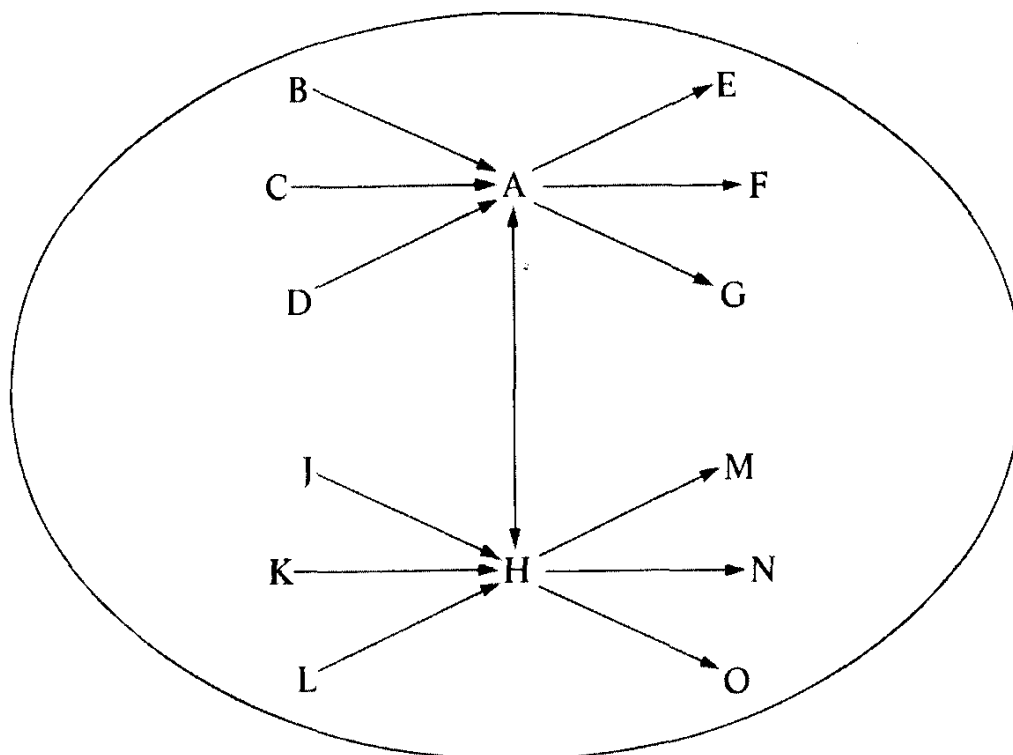


Рис. 21

В свою очередь, такие объединенные сети могут распадаться, делиться. Мы знаем, что после развода супругов, как правило, перестают существовать контакты двух семей и каждая замыкается в старых первичных границах семейных сетей доверия. Однако реляции, обогащенные супружеством, могут в определенных случаях сохраниться: тетя А будет и далее встречаться с дядей Н, а бывший супруг сохранит хорошие отношения с родителями прежней жены. Похожее происходит и при распаде дружеских связей. Так, сети друзей А и Н лояльно возвращаются в свои первичные круги, хотя спорадически установленные в рамках широкой общей сети дружеские отношения могут поддерживаться и дальше, давая начало образованию новых сетей.

Наконец, распад партийной коалиции делит сети избирателей, членов и функционеров, хотя новые, установленные в широкой коалиции альянсы могут сохраниться и создать в будущем условия для возникновения еще одной партии.

Включенные и обособленные сети

Описанные выше общественные сети надежности и доверия носят открытый, экспансивный характер. Как через связующий капитал посредника, так и через объединяющий капитал стремящихся к кооперации партнеров, занимающих центральную позицию, дело доходило до расширения сети за первоначальные границы — увеличения количества вовлеченных в нее лиц и многократного умножения реляций доверия между ними. По аналогии с терминологией антропологии культуры можно сказать, что такие сети характеризовались экзогамией и включенностью, поиском внешних партнеров для реляции доверия.

Но существуют сети другого вида — закрытые, имеющие черты обособленности и эндогамии. Здесь реляции доверия связывают только тесный определенный круг членов или участников, словом, «своих», а оказание доверия кому-то «чужому», не принадлежащему к кругу, трактуется как измена и грозит суровыми санкциями. Это значит, что нет ни посредников, строящих мосты с другими сетями, ни инициаторов объединения с этими сетями. Сеть защищена от посторонних непроходимыми барьерами. За барьерами, снаружи, руководствуются только сантиментами подозрительности, недоверия, ксенофобии, враждебности, предположениями в заговоре и конспирации, выражающимися также в агрессии, терроризме и борьбе. Для определения сетей такого вида британский антрополог Эдвард Бенфилд придумал термин «аморальная семейственность» (Banfeld, 1967:10). К сожалению, противопоставление «своих» и «чужих», резкая дихотомия «мы» и «они» устанавливает такие сети, которые являются частым явлением в человеческих сообществах. Примерами могут служить сети доверия в религиозных сетях, диссидентских, оппозиционных, конспиративных или революционных группах, в мафиозных организациях (Gambetta, 1993), молодежных бандах, элитных воинских подразделениях, специальных службах, политических партиях, имеющих характер команды, воинственных племенах или совершенно из другого измерения — в националистических государствах.

Это — крайние случаи в эксклюзивных сетях. Но такое положение проявляется и в более мягких формах, когда сеть менее изолирована, ее члены не проявляют враждебности к окружающим, внутри они сплочены через различного рода связи, однако такие, которые не может установить любой — они относятся только к избранным. В данном случае можно говорить об одинаковой судьбе. Это могут быть узы родства, связывающие большую семью, территориальные (совместное проживание), а также основанные на каких-то общих переживаниях прошлого. Ветераны одной и той же войны, участники революции, выпускники одного и того же университета могут создать сильные сети взаимного доверия, приводящие к кооперации, взаимопомощи в различных ситуациях, объединению по защите чьих-то интересов или нарушенных ценностей¹. В более широком масштабе такой характер носят связи поколений с теми, с которыми, учитывая возраст, совместно пережили определенные важные исторические события, вместе прошли переломные пункты исторического процесса². На возрастной почве могут также появляться более ограниченные сети знакомств, солидарности и взаимного доверия.

Индивидуализированные и коллективные сети

Другое важное отличие сетей доверия — это противопоставление сетей индивидуализированных и коллективных. Чаще всего сеть связывает единичные реляции между партнерами, является мозаикой связанных различным образом диад: А верит В, С верит D, E верит А, D верит F и т.д. Риск, связанный с доверием, является риском неблагоприятного действия единичного партнера, потому

¹ В Польше хорошим примером являются сети членов и деятелей Союза польских студентов (в настоящее время — общество Ордынацка). Ордынацка — это не имеющие формального статуса выпускники давнего высшего торгового-промышленного вуза (в настоящее время Главная торговая школа, выпускники которой играют существенную роль в бизнесе и политике).

² Например, поколение Восстания, поколение Колумбов, поколение Октября, поколение Солидарности, поколение военного времени, поколение III Речи Посполитой.

что он может подвести, предать, обмануть. Залог, который мы делаем, оказывая доверие, касается честности конкретного, единичного партнера. Риск увеличивается по мере того, как мы устанавливаем такие «двойные» реляции с большим количеством партнеров, т.е. когда мы «делаем ставку» на большее количество людей, и, естественно, чем чаще происходят такие реляции. Увеличение сети в этом случае имеет простой аддитивный характер. Поэтому мы говорим об индивидуализированных сетях. Например, когда я сообщаю доверительную информацию о себе сразу нескольким друзьям, у меня имеется шанс, что кто-нибудь из них проговорится. Когда я одалживаю свои книги многим студентам, то рискую, что кто-нибудь их не вернет. В том случае, если я часто устанавливаю приятельские отношения, со мной может произойти много неожиданностей. Если я пользуюсь разными бюро путешествий, то очень велик шанс, что какое-нибудь из них обанкротится.

Существуют также сети другого рода, которые мы определяем как коллективные. Члены таких сетей предпринимают действия совместные, коллективные, направленные на получение общего блага и цели, которые одновременно удовлетворят запросы каждого лично. Каждый при реализации этой цели полагается не на одного партнера, а на всех членов сети вместе. В одиночку этой цели не достигнуть, это могут сделать только все вместе. Это означает, что небрежность, непорядочность, предательство одного партнера уничтожает шансы всех. Это та ситуация, которую в обычном дискурсе мы описываем поговоркой: «Один за всех и все за одного». Входя в такую сеть, мы оказываем доверие всем остальным ее членам, делаем ставку на их надежность: профессионализм, добросовестность, порядочность, готовность помочь, проявить заботу. И, естественно, рискуем, если кто-нибудь из них подведет.

Возьмем, к примеру, футбольную команду. Ее общая цель — получить кубок на всемирных играх, а одновременно цель каждого спортсмена — получить титул чемпиона мира (не говоря уже о денежных премиях, рекламных контрактах и т.д.). Эту цель можно реализовать только коллективно, играя в команде. Каждый член команды отдает в ее распоряжение свое ценное достояние: свою физическую форму, здоровье, уровень тренированности, техниче-

кие способности, реноме, полученную ранее славу. Он оказывает доверие всей команде, «делает ставку» на всех ее членов. При этом он рискует, поскольку кто-нибудь может обмануть его доверие. Шанс выиграть в острой всемирной конкуренции имеется только в том случае, если все оправдают доверие.

Другой пример: военное подразделение на фронте. Солдат вносит здесь самую большую ценность, рискуя своей жизнью. И каждый солдат, чтобы выжить и победить, должен поверить всем остальным, а не только одному коллеге. Если они подведут, то могут все погибнуть или попасть в плен.

И еще один пример из другой области: кооперация поставщиков частей для монтажа автомашин. Каждый член кооперации должен верить, что остальные ее члены своевременно выполнят свои отдельные задачи. При этом он рискует, «делая ставку» на всех вместе и на каждого отдельно. В том случае, если подведет хотя бы один (например, производство шин или «дворников»), то машина не будет собрана и все испытают последствия, например не получат зарплаты, а если это будет повторяться несколько раз, то автомобильная фирма обанкротится и все потеряют работу.

Представим себе еще прекрасный симфонический оркестр, в котором фальшивит валторнист. Весь эффект пропадает, и все, а не только валторнист, будут испытывать стыд, когда на следующий день в прессе появится разгромная рецензия.

Сложные случаи

Много более сложных, реальных исторических примеров возникновения таких сетей анализирует Чарлз Тилли. Он описывает, например, судьбы членов скрывающейся от инквизиции секты валденсов в Средневековье. В его интерпретации это была сеть доверия, в которой каждый член рисковал потерять «жизнь, собственность и веру». Им угрожали буквально все. «Шпион, дезертир, предатель или сломленная пытками жертва инквизиции могли причинить невообразимый вред всей сети валденсов» (Tilly, 2005:4). Такую характеристику можно было бы использовать во

многих других сетях: диссидентских, оппозиционных, конспиративных, революционных, а также банд, мафиозных организаций, которые ранее я рассматривал как пример сетей закрытых, обособленных, эндогамных. Две характеристики — обособленность и коллективность — часто идут вместе, и оба типа сетей перекрываются. Тилли определяет сети такого рода следующим образом: «Сети доверия — это разветвленные межчеловеческие реляции, состоящие в основном из сильных связей, в среде которых люди подвергают риску ценные, существенные ресурсы и долгосрочные совместные начинания, подвергают риску упущениями по службе, ошибками и обманами со стороны других участников» (Tilly, 2005:12).

Другую интересную ситуацию анализировал Джеймс Колеман. Общество ортодоксальных евреев из Нью-Йорка монополизировало весьма прибыльную торговлю бриллиантами. Колемана очень удивило, что в этой среде к соглашению на огромные суммы приходят, опираясь на неформальное доверие, — там достаточно пожатия руки вместо контрактов и нотариусов. Купцы передают друг другу для оценки бриллианты на огромные суммы даже без расписок. Как такое возможно? Это пример коллективной и обособленной сети доверия. Каждый из членов получает высокие прибыли, но в случае даже маленького единичного обмана успех всех членов одновременно подвергся бы опасности. Обман клиента уничтожил бы доверие клиентов ко всей сети, а значит, потерю понесли бы все. Обман партнера в сети привел бы к необходимости формализации отношений, что непомерно увеличило бы стоимость договора и снизило доходы всех.

Каждый заинтересован в том, чтобы все другие были порядочными. В случае обмана купец моментально исключается из сети, что составляет дополнительный стимул сохранения доверия, ибо это означает исключение из источника получения больших прибылей. Одноразовая прибыль, полученная путем обмана, несоизмерима с потерянными потенциальными прибылями, которые дает конформизм. Фактором, способствующим хорошему функционированию сети, является и то, что этнически и религиозно закрытое и однородное общество имеет давние тради-

ции ведения коммерции такого типа. Оно успело создать сильную культуру доверия, изначально оказывая социальный и контрольный нажим на возможных кандидатов, способных к обману (Coleman, 1988).

Очень похожие примеры предоставляют нам сообщества корейцев и вьетнамцев в Нью-Йорке, которые монополизировали мелкую розничную торговлю овощами и фруктами.

Другая интересная разновидность сложной «геометрии доверия» — это цепи миграции. Чарлз Тилли исследовал перемещение нелегальных эмигрантов из Мексики в Калифорнию (Tilli, 2005:65–64). Первые, которым это удалось, притягивали следующих из своей местности или из более узкого круга своей семьи и знакомых, готовили для них место работы, организовывали финансовую поддержку, предоставляли на оный период место для проживания. Они доверяли близким из своей страны, а те, в свою очередь, своим старым соседям и знакомым, которым повезло в другой стране, и это становилось важным мотивом, склоняющим к эмиграции.

Таким образом, по истечении времени на новой территории возникают как бы «филиалы» старых селений или городков, группирующие жителей, связанных крепкими сетями доверия. Цепи доверия преобразуются в закрытые, обособленные сети доверия, этнические гетто или еще уже — сообщества эмигрантов, давно населяющих эту местность или регион. Этот процесс очень типичный. Разве не так же выглядело создание сообщества польских эмигрантов, выехавших на заработки в Америку, описанные Уильямом Томасом и Флорианом Знанецким (Thomas i Znaniecki, 1976).

Если использовать понятие «миграция» в более широком значении, охватывающем не только миграцию из страны в страну, то можно заметить один и тот же механизм в большинстве других областей. Недавно один мой американский коллега принял решение перевестись из Калифорнийского университета в Йельский. Через год на тот же факультет и в тот же университет перевелись еще двое, а потом еще один. Разве это случайность? В США существуют сотни университетов. Если они хотели оставить Калифор-

нийский университет, то почему перевелись именно в Йель? В этом случае пришла в действие цепь миграции. Другой пример: некоторое время тому назад известный фельетонист «Всеобщего еженедельника» перешел на работу в «Политику». Сегодня слышу по радио, как журналист, проработавший многие годы в «Еженедельнике», представляется уже журналистом «Политики».

Неопубликованная диссертация кандидата из Стенфордского университета была посвящена исследованию в области набора на работу сотрудников крупной корпорации. Выяснилось, что, несмотря на тщательную конкурсную процедуру, в большинстве случаев решающую роль имели внутренние рекомендации тех, кто работает на предприятии, кто знал кандидата раньше, оказывал ему доверие, опирающееся не на резюме, а на личное знакомство. Таким образом, была приведена в движение своеобразная цепь набора (разновидность цепи миграции), потому что следующий принятый на работу, освоившись на предприятии, будет иметь шанс рекомендовать следующего.

Скорее всего, и в Йельском университете, и в «Политике», и в корпорациях цепи миграции преобразуются со временем в лобби (или в своеобразные сети доверия), объединяющие тех, кто имеет одинаковое «происхождение» (калифорнийское лобби в Йеле, краковское лобби в «Политике»), так же как одинаковое происхождение и совместно пройденный путь по цепи миграции, понимаемой в узком смысле, связывают эмигрантов в этнические гетто.

Как мы видим из этих примеров, реальные ситуации, встречающиеся в общественной жизни, значительно сложнее упрощенных схем элементарных ситуаций и элементарных механизмов создания и деструкции доверия, рассмотренных в этом разделе. Но мы считаем, что реальные жизненные ситуации являются определенными сложными конфигурациями одних и тех же элементов и эффектом одних и тех же механизмов. Снабженные упрощенными схемами, мы лучше поймем, что на самом деле происходит в окружающем нас мире, в котором динамика межлического доверия играет фундаментальную роль, что мы и стараемся доказать в этой книге.

■ Основные понятия, используемые в главе

Обособленное доверие – реляция доверия, которая по своей природе связывает только две личности.

Сеть доверия – связанные между собой реляции доверия, соединяющие больше двух человек.

Гомофилия – похожесть партнеров с важной точки зрения, способствующая установлению реляций доверия.

Гетерофилия – различие партнеров с важной точки зрения, взаимная чуждость, вызывающая недоверие.

Круг надежности – все, кто доверяет мне и воспринимает меня как надежного партнера.

Круг доверия – все, кому я верю и кого воспринимаю как достоверных партнеров.

Персональная сеть – сумма моих кругов доверия и надежности, все, кому я верю, и все, кто доверяет мне.

Общественный конвой – изменяющаяся в течение жизни личная сеть, в окружении которой мы идем по жизни.

Реликтовые партнеры – все те, кому я когда-то верил и кто верили мне, но которые вышли из моего общественного конвоя.

Круг недоверия – все те, к кому я испытываю недоверчивое, неприязненное и подозрительное отношение.

Круг ненадежности – все те, кто испытывает ко мне недоверчивое, неприязненное и подозрительное отношение.

Культура доверия – распространенные в сообществе нормативные правила, требующие доверия и надежности, приводимые в исполнение с помощью общественных санкций.

Культура цинизма – распространенная в сообществе «обязательная» убежденность в повсеместном отсутствии надежности, обосновывающая недоверие и подозрительность как правильную позицию.

Общественный капитал – ресурсы и выгоды, обусловленные определенным местом нахождения в общественных сетях.

Капитал доверия – ресурсы и выгоды, обусловленные определенным местом нахождения в сетях доверия.

Капитал надежности — сумма ресурсов и выгод, к которым мы получаем доступ благодаря оказанию нам доверия со стороны других людей.

Капитал доверчивости — сумма ресурсов и выгод, получаемых благодаря оказанию нам доверия со стороны других людей, особенно когда доверие взаимно.

Цепь доверия — обычные связи нескольких реляций доверия.

Капитал связующего звена — занятие позиции в двух или нескольких сетях доверия.

Связывающий капитал — доверие к партнеру, занимающему центральную позицию в другой сети, что способствует слиянию двух сетей в одну.

Обособленные сети — доверие, ограниченные узким кругом людей, которые питают недоверие к людям из других сетей.

Коллективные сети — сети, объединяемые для достижения совместной цели, недостижимой отдельными членами, а потому требующие от всех честности.

Глава 6

КУЛЬТУРА ДОВЕРИЯ

Культуру доверия можно понимать по-разному. В гл. 6 она представлена как один из столпов, на которые опираются «залог», выражающие доверие (внешнее, нормативное давление, требующее доверчивости и надежности). Другие являются отражением надежности (расчет, относящийся к честности партнера) и импульсом доверия (индивидуальная своеобразная тенденция, склоняющая к оказанию доверия). Метафора «столпа» в одном пункте подана ошибочно. Я предлагаю именно постоянство, неизменность того фундамента, на который опирается доверие.

По существу, ни один из этих столпов нельзя воспринимать как данность, каждый из них создается и развивается на пути сложных процессов. Мы проанализировали расчет, сопровождающий оценку надежности других лиц, указали несколько структурных и контекстных факторов, которые способствуют выражению доверия. Наметили путь от зарождения импульса доверия до его укоренения в личности человека, подчеркнув роль событий периода ранней социализации в стимулировании доверчивости. Например: здоровая семейная жизнь, дружеские реляции, доброжелательность и забота со стороны других, участие в добровольных обществах, особенно в мероприятиях, носящих благотворительный и филантропический характер, как основы, на которых импульс доверия может культивироваться во взрослой жизни.

Культуру доверия мы описывали в основном не очень точным образом, указывая только на ее укоренение в истории и зависимость от ряда общих для многих лиц совместных полезных опытов, связанных с выражением доверия. Теперь мы должны сделать шаг вперед и попробовать обозначить общественные условия,

которые увеличивают правдоподобность возникновения такого типа опытов, а затем такие, которые создают контекст, способствующий возникновению прочной культуры доверия.

СРЕДА ДОВЕРИЯ И КУЛЬТУРА ДОВЕРИЯ

В начале, однако, необходимо уделить немного внимания самому понятию. Чем же является культура доверия и чем она отличается от того, что мы анализировали раньше, трактуя доверие как «залог», предпринимаемый индивидуумом в результате личного расчета или под влиянием индивидуального импульса? Культура доверия — это явление другого онтологического уровня. Рассмотрим три таких уровня. Первый нами уже подробно рассмотрен — это индивидуальный уровень, на котором люди выражают доверие и демонстрируют порядочность. Но сущность жизни заключается в ее коллективном характере, люди никогда не действуют в вакууме, они находятся в окружении других или в реляции с другими (контактах, интеракциях, общественных отношениях). Доверие также носит характер реляции: мы выражаем его в отношении кого-то и ожидаем от кого-то правдивости.

Однако такие акты выражения и исполнения доверия (или, естественно, наоборот — проявления индивидуального недоверия или недобросовестности) случаются не только с нами, но и с огромной массой других людей. Для наших собственных актов доверия (или недоверия) небезразлично, действуем ли мы в окружении других, которые чаще всего проявляют доверие и надежность, или среди таких, которые чаще всего не верят, или доверие которых не оправдывается. В первом случае мы скажем, что живем в среде доверия, а в другом — что живем в среде недоверия и цинизма. Когда мы действуем в среде доверия, можем смело и с минимальным риском доверять другим, даже незнакомым. Существует большая вероятность, что нам встретится кто-то, кто исполнит наши ожидания и даже окажет нам доверие и будет порядочным. Когда мы действуем в среде недоверия или цинизма, «в республике лгунов, эгоистов, мошенников», то в этом случае каж-

дый акт доверия, а особенно направленный на незнакомых, является очень рискованным, потому что существует большая вероятность, что кто-то обманет наше доверие и использует нашу доверчивость. А сами мы будем действовать также с недоверием, увеличивая, таким образом, среду недоверчивости.

В описываемом случае разница между индивидуальным доверием и средой доверия только количественная; мы же имеем дело с массовым явлением, повторяющимся в большом масштабе. Этот масштаб может быть разным от микро- до макроуровня. Если мои друзья в основном доверчивые и честные не только по отношению ко мне, что вытекает из самого факта нашей дружбы, но и к другим, это значит, что у меня имеется своя среда доверия¹. Если мои коллеги по работе в основном доверчивые и достоверные, не только по отношению ко мне, но и ко всем, то мое место работы является средой доверия (мы говорим в повседневном обиходе о хороших отношениях на работе). Если мы живем в престижном районе, в котором проживают «приличные люди», то он составляет мою среду доверия (повседневно мы говорим о спокойном районе). Если я живу в стране, где низкие показатели преступности и коррупции, где в дорожных происшествиях в течение года гибнет только несколько человек, а служба здравоохранения каждому обеспечивает помощь, где я спокойно гуляю вечерами, безопасно езжу на автомобиле, рассчитываю на доброжелательность и помощь в учреждениях, спокойно могу болеть, то я могу сказать, что моя страна составляет общество доверия.

Читатель легко найдет противоположные примеры недоверчивости и цинизма в окружении: если человек живет среди завистников, ревнивцев, подозрительных, «пыщущих» злобой и агрессией не только в отношении его, но всего света, если он работает среди людей, готовых каждому бескорыстно «подложить свинью»

¹ Подчеркнем, что так понимаемая среда доверия — это не то же самое, что было описано в предыдущем разделе. Там шла речь только о тех, кто находится в реляции со мной и выражает мне доверие, а также о содержании этих партикулярных реляций. Здесь же говорится о типичных поступках людей, которые меня окружают, и неважно — в отношении меня или других людей.

и вернуть его на землю в случае какого-нибудь успеха, если он живет в блочном районе в окружении бандитов с бейсбольными битами и в государстве, в котором уровни преступности, коррупции, дорожных происшествий и ранних смертей являются очень высокими.

Мы постоянно описываем ситуацию на массовом уровне, не на индивидуальном, но еще не на культурном уровне. Среда доверия или среда недоверия — это косвенные явления, переходные между индивидуальной доверчивостью или надежностью (или, наоборот, — недоверием и недобросовестностью) и культурой доверия и порядочности (или, наоборот, — культурой недоверчивости и цинизма). Когда доверие становится массовым явлением или когда мы живем в среде доверия, в нашем сознании появляется убеждение: «верить другим — это нормально, у нас так делается». Когда люди в основном выполняют взятые на себя обязательства, честно работают, являются пунктуальными, исполняют контракты в срок, помогают другим, мы считаем: «быть честным — это нормально, у нас так делается». От чувства нормальности, очевидности определенных норм поведения только один шаг до чувства их обязательности. От мысли «так делается» до мысли «так должно делаться» тоже очень маленькое расстояние. Когда такого типа мышление будет повсеместным, доверие перейдет с индивидуального уровня через массовый уровень на культурный, тогда мы можем говорить о культуре доверия. В ее рамках появляются два исходных правила: 1) необходимо верить другим, думая, что они честны, пока не окажется наоборот; 2) необходимо серьезно воспринимать доверие, оказанное нам другими, и исполнять их ожидания, пока не окажется, что доверие было неискренним.

Эти правила прочно связаны между собой: в культуре доверия мы верим другим, поскольку считаем, что их связывает правило 2; мы справляемся со своими обязанностями, поскольку считаем, что другие руководствуются правилом 1, а взамен за нашу честность оказывают нам доверие.

Как происходит переход от распространенной практики к обязательному правилу, которое, в свою очередь, повторно усиливает саму практику? Через коллективное создание общих значе-

ний, в процессе, который мы определяем как «промысел смысла» (Sztompka, 2004:160). Доверие и порядочность — это частая тема разговоров: люди обсуждают примеры героизма и подлости, добросовестности и брака в работе, честности и обмана, верности и нелояльности, альтруизма и себялюбия, уступчивости и бессердечности. Такие случаи часто обсуждают средства массовой информации, а некоторые становятся темой для публичного обсуждения в прессе, по телевидению и радио. Вопросы доверия, измены, вероломства становятся темой для фильмов, телевизионных сериалов, театральных драм, романов. В таком многослойном процессе обсуждения люди начинают придавать событиям ценностные достоинства, согласовывать, что хорошо, а что плохо, что достойно, а что недостойно, что стоит делать, а чего не стоит. Они начинают также обобщать: от единичного случая до типичности событий. В этот момент их индивидуальные убеждения переходят на культурный уровень.

В результате такого процесса доверие становится, в понимании Эмиля Дюркгейма, «общественным фактом», или общим фактом для целого коллектива, как бы внешним для каждого отдельного участника и оказывающим на каждого и всех вместе давление, склоняющее и даже заставляющее поступать определенным образом. Это уже качественный скачок, хотя бы потому, что индивидуальное доверие является, как известно, «хрупким», достаточно неустойчивым, легко изменяющимся. Подобные расклады доверия в коллективе, в среде доверия подвергаются колебаниям. Зато культура доверия, так же как вообще культура, отличается большой прочностью, значительной инерцией и не поддается сиюминутным конъюнктурным изменениям. В этом смысле мы говорим о традициях доверия (или недоверия), которые долгое время характеризуют определенные коллективы и даже общества.

Новым является также то, что коллектив, который разделяет убеждение, что все не только «так делается», но «должно так делаться», готов оказывать давление на каждого, кто не придерживается такого правила. Теперь уже не только специальные исполнительные органы (суды, арбитраж, органы опеки, контрольные органы, аудиторские и виндикационные фирмы) следят за тем, чтобы люди

исполняли принятые на себя обязательства, но сами окружающие, другие люди осуждают лгунов, мошенников, обманщиков, бездельников, бракоделов, выбирают против них санкции, выявляют, высмеивают, изолируют, понижают в должности. Они также негативно относятся к тем, кто вечно подозревает, везде видит злые намерения, тайные силы, заговоры или сговоры, и, в свою очередь, окружают уважением и награждают тех, кто проявляет доверчивость, открытость, толерантность в отношении других.

Такой общественный нажим, указывающий на существование культурного правила, может быть очень деликатным. Когда я отправляюсь на автомашине за границу и попадаю в страну, в которой водители пропускают пешеходов на перекрестках, съезжают с дороги или снижают скорость, когда их кто-то обгоняет, соблюдают скоростной режим на автостраде, едут на безопасном расстоянии от движущейся впереди машины и т.д., то моментально забываю свои противоположные привычки, потому что я нахожусь в среде доверия, а не в среде постоянной конкуренции, агрессии и борьбы на дорогах, в среде, которая выработала определенные обязательные нормы поведения, и чувствую, что иначе поступать неприлично. А когда я еду «по-польски», достаточно одного взгляда опережающего меня водителя, мягкий сигнал клаксона или мигание фарами — и не нужен полицейский, чтобы меня призвать к порядку. На этом примере видно, как культура доверия действует обратимо на типичные практики, умножая их количество. Уже не только те, кто знает, что у нас так ездят на автомашинах, но и те, кто имеет другие навыки, начинают использовать признанную нормативную практику.

О действующем таким образом обществе говорят, что в нем проявляется культура доверия. Примером на микроуровне могут служить так называемые «общества чести и добродетели» (Hawthorn, 1988:114): офицерские кадры, кадетский корпус или элитные воинские соединения. Другим примером могут быть обособленные клубы джентльменов в Англии или элитные клубы бизнесменов. Можно добавить религиозные общества, например союзы и секты, а из другой области — спортивные команды, имеющие высокие моральные качества. Наполненным культу-

рой доверия, о чем мы говорили ранее, является также обществом нью-йоркских торговцев бриллиантами, которое исследовал Джеймс Колеман.

Культура доверия, однако, может проявляться и на макроуровне, охватывая все общество. Когда Френсис Фукуяма пишет об «обществе высокого доверия» (Fukuyama 1995:149–266), он имеет в виду такие общества, в которых правила доверия и порядочности укоренились в культуре и проявляются во всей общественной жизни. Он подробно анализирует общество Японии, но такими же ценными свойствами неизменно характеризуются уже в течение нескольких поколений скандинавские общества – Швеции, Норвегии, Дании, а также, особенно в области труда, Германии.

Похожую генеалогию имеют культуры недоверия и цинизма. От среды недоверия, в которой примеры отсутствия доверия и обмана доверия являются распространенными, прямой путь ведет к убеждению, что необходимо избегать доверия и не стоит стараться исполнять надежды других. В этом случае появляются общие правила подозрительности и недоверия, наблюдения за всеми, выискивание скверных намерений, а также пренебрежение другими, сокрытие договоренности, обман ожидания, использование партнеров. Парадоксально, но на людей доверчивых, правдивых и искренних накладываются санкции. Они несут не только болезненные потери в сделках, но сталкиваются с пренебрежением и сарказмом, а сама их добросовестность воспринимается как подозрительная и ненастоящая. Считается, что они «делают из себя героя», зазнаются, «притворяются благородными» или «самыми справедливыми». Фирмы, проникнутые манией «крысиных гонок», жестко конкурирующие сообщества бизнесменов, полные зависти и ревности научные круги, проеденные коррупцией ведомства – все это примеры на микрошкале. Но и на макрошкале имеются целые сообщества, в которых доминирует такой климат. Среди «обществ низкого доверия» называют Нигерию и несколько других африканских государств, а также Бразилию, Колумбию, в определенной мере Россию и другие посткоммунистические страны. Регресс от развитой культуры доверия в период освоения Америки, описываемый Алексисом де Токвилем (1996, [1835–1840]),

до углубляющегося сегодняшнего кризиса доверия описывает во многих своих работах Роберт Путнам (Putnam, 1995b, 1995c, 1996).

Не нужно особой проницательности, чтобы понять, какое огромное значение для качества нашей общественной жизни имеет то, живем ли мы в культуре доверия и порядочности или в культуре недоверия и цинизма. И поэтому огромное значение имеет понимание процесса, который ведет к возникновению доверия или недоверия. Ибо только в этом случае можно будет осторожно сформулировать практические или политические директивы, указывающие, как достигнуть культуры доверия и избежать культуры недоверия.

ОБЩЕСТВЕННОЕ СТАНОВЛЕНИЕ ДОВЕРИЯ

Создание культуры доверия (или культуры недоверия) является пока только примером общего процесса, в котором формируются и кристаллизуются культура, общественные структуры, нормативные системы, институции, организации и все другие совокупности общества на макроуровне. В своих ранних работах я предложил теоретическую модель, описывающую такой процесс, названный «становлением общественности» (Sztompka, 1991, 2005). Я использовал его также с целью выявления общественных факторов, детерминирующих культуру доверия. Становление культуры доверия можно привести как иллюстрацию широкого процесса становления общества.

Четыре фактора, лежащие в основе модели становления общества, имеют ключевое значение для нашего дальнейшего понимания.

Во-первых, движущей силой общественных процессов является человеческая субъективность или индивидуальные и совместные действия, решения и выборы, предпринимаемые оснащенными различным образом лицами, действующими в рамках возможностей, которые им создают существующие структуры.

Во-вторых, происходящие события, которые состоят из общественной практики, всегда являются сложным совместным продуктом черт действующих индивидуумов, а также свойством структур. Иначе говоря, они возникают в результате использования

существующих структурных возможностей активными людьми, одаренными сильной волей и компетенцией.

В-третьих, сам структурный контекст и возможности, которые он создает, а также субъективное обеспечение действующих индивидуумов, сформированных и видоизмененных проходящей ранее практикой, составляют совокупный, прочный результат многих, часто ненамеренных действий.

В-четвертых, эффекты, выкристаллизовавшиеся в виде традиций, посредством которых предыдущая практика влияет на структуру (например, имеющиеся традиции, характер институции, виды общественного неравенства) и субъективные ресурсы людей (например, уровень их образования, религиозность, заинтересованность общественными проблемами), становятся начальным условием будущей практики и используются как структурные и субъективные ресурсы. Этот цикл идет бесконечно, в связи с чем все процессы зависят от конкретных условий и имеют открытый характер (рис. 22).

Относя эти основные положения к процессу строительства культуры доверия, следует сначала подчеркнуть, что он носит постоянный характер, постоянно развивается от прошлого через современность к будущему. Отметим, что с точки зрения современности практика состоит из индивидуальных и коллективных действий, в которых люди выражают доверие во всех трех видах: наделяют доверием,веряют что-либо другим, провоцируют доверие (обязывая к честности). Обращаясь к прошлому, заметим, что люди действуют в рамках существующей традиции доверия, что означает доминирующий климат доверия или, наоборот, атмосферы недоверия. Царящий нормативный климат в зависимости от его характера делает «залог», выражающие доверие, легкими или более трудными, более или менее рискованными. Обращаясь к будущему, мы видим, что прежние «залог», выражающие доверие, приводили к определенным результатам: подтвердилось предвосхищенное доверие, вверенные ценности были возвращены, партнеры ответили взаимным доверием. Возможно также противоположное: партнер не оправдал доверия, вверенные ценности были использованы другими, не удалось вызвать доверие. Когда опыт

такого рода распространится и станет общим для многих лиц, он преобразуется в нормальное ежедневное поведение и, наконец, станет нормативным правилом. Позитивные эксперименты с доверием создадут культуру доверия, а негативные, связанные со злоупотреблением доверием, — культуру недоверия. Таким образом, появляется нормативный климат для будущих «залогов», выражающих доверие, с учетом традиций прошлых случаев доверия или недоверия. Этот процесс будет происходить бесконечно.

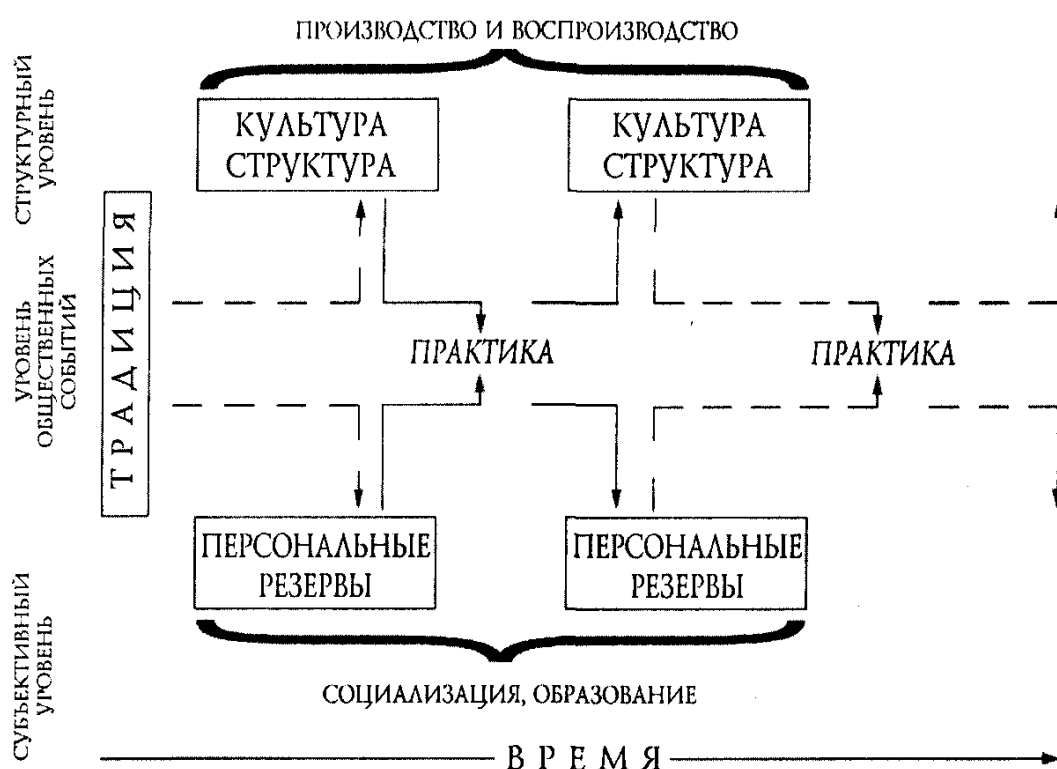


Рис. 22

В этом процессе следует отметить автоматически усиливающуюся секвенцию, переходящую от прежних традиций доверия и недоверия через нынешние «залог» доверия к будущей культуре доверия или недоверия. Самостоятельно развивающийся положительный процесс, связанный с существующей культурой доверия, в рамках которой все ожидания будут исполнены, укрепляет культуру доверия. Возникновение самостоятельного ускоряющегося

отрицательного процесса, связанного с существующей культурой недоверия, в рамках которой дело доходит до отказа в доверии, приводит к укреплению культуры недоверия. Ключевым для этих обеих секвенций является момент подтверждения или злоупотребления доверием. Если реакция на оказанное кем-то доверие обычно имеет позитивный характер, то это означает, что предвосхищенное доверие становится подтвержденным, вверенные объекты окружены необходимой заботой и возвращены, спровоцированное доверие отвечает взаимностью — процесс идет в направлении строительства культуры доверия, так что колесо недоверия может даже повернуться к созданию культуры доверия.

В то же время, если доверием часто злоупотребляют, предвиденное доверие может оказаться обманутым, и в этом случае процесс пойдет в сторону строительства культуры недоверия. Возможен даже разрыв порочного круга доверия и, как следствие, появление подозрительности.

Как исторические, так и современные свидетельства указывают, что в одних обществах развивается прочная культура доверия, в то время как другие насыщены характерной для них культурой недоверия. Существуют также общества, которые эволюционируют от культуры доверия к застою, связанному с распространенной, обобщенной недоверчивостью (Dogan, 2005), и общества, которые постепенно отходят от всеобъемлющей культуры недоверия и во все большей мере характеризуются распространенным обобщенным доверием (Rose, 1994). Поиск причин, объясняющих эти явления, необходимо отнести к истории (типичной традиции для отдельных стран), одновременно предусматривая структурное измерение и индивидуальное оснащение субъектов. Мы должны отважиться на определение более широкого общественного контекста, способствующего культуре доверия, или, наоборот, — недоверия, отметив их наслоение во времени, ведущее к возникновению обобщенной традиции доверия или обобщенной недоверчивости.

Существуют ли какие-либо макрообщественные условия, определяющие контекст поведения большой массы людей, которые увеличивали бы вероятность того, что не будет злоупотреблений

доверием? Если бы такие условия существовали, то они обеспечили бы структурные возможности принятия выгодных «залогов», выражающих доверие, а в результате были бы источником культуры доверия. Фактическая готовность к принятию таких «залогов» и в дальнейшем зависела бы от распространенных черт действующих лиц: их сознания и готовности к использованию возможностей, данных структурой. Если структурные возможности и субъективные резервы были бы похожими, тогда могла бы появиться и культура доверия.

Естественно, необходимо обратить внимание на вопросы: когда предметом заинтересованности будет недоверие, существуют ли какие-либо макрообщественные структурные условия, которые увеличивают шанс злоупотребления доверием и порождают повсеместное недоверие? Существуют ли субъективные ресурсы, отсутствие которых еще больше увеличивало бы деморализующее влияние таких структур? В случае одновременного проявления структурных и субъективных факторов существует возможность возникновения культуры недоверия.

Структуры, содействующие доверию

Я утверждаю, что существуют пять макрообщественных условий, которые содействуют возникновению культуры доверия благодаря положительному опыту, связанному с доверием, и пять их противоположностей — условий, облегчающих возникновение культуры недоверия из-за случаев фрустрации и широко распространенных злоупотреблений доверием.

Первым из них является нормативная связь и ее противоположность — нормативный хаос, или аномия (в понимании Дюркгейма). Нормы — право, мораль, обычай — создают прочный скелет общественной жизни и становятся его связью в том случае, когда их придерживаются. Благодаря этому общественная жизнь становится менее проблематичной, более безопасной, упорядоченной, предугаданной, поскольку существуют сценарии, определяющие, что люди должны делать, а чего не должны. Нормативно

упорядоченная общественная жизнь увеличивает вероятность того, что другие люди будут достойны нашего доверия. Чувство экзистенциальной безопасности и уверенности способствует принятию «залогов», выражающих доверие. Существуют, однако, нормы, непосредственно связанные с доверием, предписывающие добросовестность, порядочность, лояльность и взаимность. Их существование увеличивает вероятность возникновения этих позиций и гарантирует, что «залог», выражающий поверенное или спровоцированное доверие, будут также восприниматься позитивно: партнеры будут исполнять обязательства, заботиться о вверенных им ценностях и отвечать взаимностью со своей стороны.

В мире повсеместно признанных стандартов доверие является безопасным, потому что другие также подчиняются этим стандартам. Стоит доверять, потому что адресаты нашего доверия, вероятно, будут достоверными. Стоит быть честным, потому что это будет замечено, оценено и принесет доверие других.

Совершенно иначе выглядит ситуация в условиях аномии. В этом случае беспорядок царит как в правилах, диктующих нормы поведения людей, так и в функционировании исполнительных органов, следящих за порядком. Действия становятся хаотичными, люди целиком подчиняются своим прихотям, сиюминутным эмоциям и эгоистическим интересам. Ничего невозможно предвидеть, кроме совершенно эгоистических поступков, направленных на собственный интерес. Чувство потерянности и неуверенности склоняет к воздержанию от доверия (может быть, за исключением инструментального доверия, опирающегося на ожидание чистого эффекта). Перестают действовать также конкретные нормы, связанные с добросовестностью, порядочностью, лояльностью и взаимностью. Люди не очень понимают, что же в самом деле относится к их обязанностям, исполнения которых, впрочем, никто не требует. В связи с этим резко уменьшается вероятность взаимного доверия. Понимая ситуацию, человек не рискует верить что-либо другим людям и не верит, что доверием можно спровоцировать подобную реакцию со стороны партнера. Аномия нарушает нормативную ткань общественной жизни. В мире без стандартов царит недоверчивость, поведение других является про-

извольным. Не стоит доверять, потому что партнер не исполнит наших ожиданий. Не стоит быть честным, потому что нельзя надеяться на доверие партнера.

Вторым структурным условием, влияющим на вероятность положительного результата «залогов», выражающих доверие, являются стабильность общественного порядка и его противоположность — радикальное изменение. Если сеть групп, обществ, институций, организаций (и шире — тип строя) имеет прочный и неизменный характер, то создаются стабильные отношения в общественной жизни, рождается чувство безопасности, что обеспечивает опору и психологический комфорт. Ежедневная рутинность действий дает возможность предвидеть поведение людей. Исполнение ожиданий и ответное доверие становятся не столько обязанностью, сколько обычной, нормальной реакцией. Люди просто не принимают во внимание возможности вести себя иначе. В такой ситуации доверие оказывается легко, ибо шансы, что оно будет встречено положительно или будет взаимным, очень высоки. Как замечает Гидденс: «Традиция обеспечивает точку опоры для “основного доверия”, являющегося ключевым для непрерывности идентичности, а также является механизмом, приводящим в действие другие реляции, опирающиеся на доверие» (Giddens, [w:] Beck i in., 1994:81). Это не значит, что для доверия благоприятно только состояние полной стагнации общества. Общественные изменения не должны влиять на доверие, но с тем условием, что они проходят постепенно, регулярно, понятным образом, в медленном темпе и в постоянном направлении.

Совершенно противоположная ситуация отмечается в случае быстрых и радикальных общественных изменений, лучшим примером которых является революция. Нестабильность нарушает экзистенциальную ткань общественной жизни. Люди неожиданно оказываются перед лицом полностью реконструированного общественного порядка: преобразованных групп, новых обществ, институций, организаций, реформированных политических строев. Старые навыки, привычные действия и обычные примеры действия становятся несоответствующими. Появляются чувства обособленности, потерянности и беспокойства. Привычное поведение,

так же как и далеко идущие планы, теряет опору и укоренение в действительности. Внезапно все становится возможным, ничего не исключено, а отсюда полная неопределенность. Существует большая вероятность, что наши предвидения, касающиеся действий других, не подтвердятся и в связи с этим наше предвосхищенное доверие будет нарушено. Также уменьшается шанс, что другие люди будут без размышления, обычным образом реагировать на вверение им чего-либо или на обязывающее доверие. Все эти явления будят в людях подозрительность и склонность к отказу в доверии. Нет ничего удивительного в том, что в подвергающихся постоянным изменениям посттрадиционных обществах так легко зарождается недоверие.

Третьим контекстным макрообщественным условием, имеющим значение для склонности к доверию, являются прозрачность общественных организаций и ее противоположность — повсеместная таинственность организаций. Доступ к информации о функционировании, производительности, уровне достижений, а также неудачах в патологических группах, обществах, институциях, организациях и политических строях обеспечивает чувство безопасности и положительные предвидения. Если их строительство, основа существования, принципы действия, компетенция и достижения хорошо видны, о них открыто говорят, к ним имеют доступ контрольные службы, они хорошо понятны, люди к таким институциям относятся с доверием. Они знают, чего от них можно ожидать. И даже если признаются возможными случаи ошибок или слабости общественной организации, по крайней мере, никто не будет иметь к ним претензий. В то же время, когда принципы функционирования неясны, трудны для понимания, скрыты от общественности, окружены тайной, рождается подозрение, что в организации происходит что-то недоброе, начинают кружить слухи, сплетни, возникают теории заговоров, тогда люди с неохотой оказывают им доверие.

Четвертым условием являются привычность (фамильярность) и ее противоположность — чуждость окружения, в котором люди предпринимают свои действия. Под окружением я понимаю самый близкий, сопровождающий людей и их действия естествен-

ный, технологический и цивилизованный «мир жизни». В его состав входят разные компоненты: пейзаж и рельеф местности, архитектура, обстановка и способ ее оборудования, цвет, вкусы, запахи, картины и т.д. Влияние, которое они оказывают на доверие, опирается на ту же логику, как в ранее обсужденном случае стабильности общественной системы. Относится это также к установленным обычаям, ежедневным действиям, но только не к ситуации, когда люди находятся веками в неизменном окружении, а скорее в ситуации, типичной для современного мира туристов, пассажиров, мигрантов и эмигрантов, когда они попадают в новую среду и в связи с этим у них возникает чувство потери корней.

Огромное значение здесь имеет факт, является ли новая среда похожей на ту, к которой они привыкли. Чувство привычности рождает доверие. Как подчеркивает Гидденс, «привычность составляет главный мотив доверия» (Giddens, [w:] Beck i in., 1994: 81). Она обеспечивает индивидууму чувство безопасности, уверенности, предвидения, психического комфорта. В результате создается рожающий доверие климат, в котором легко поверить, что предвидения, связанные с доверием, подтвердятся, что вверенные ценности будут окружены заботой и возвращены и что другие будут взаимно оказывать друг другу доверие. Путешествующие бизнесмены и туристы обычно ищут такие гостиницы или сеть ресторанов, или магазины, к которым они привыкли в месте проживания. На это реагирует потребительский рынок: гостиницы Hiltona, рестораны сети Mc'Donald's и Pizza Hut, магазины Benetton или Gap или супермаркеты Carrefour или Tesco можно найти практически в каждом крупном городе мира. В рекламах же подчеркивается тот факт, что номера, питание или товары будут идентичны тем, к которым клиент привык у себя дома.

Но если среда сильно отличается от привычной, оказывается чужой и незнакомой, могут появиться огромная неуверенность и беспокойство. Люди чувствуют себя в опасности и на все реагируют с подозрением и недоверием. Хорошая иллюстрация этого явления — судьба некоторых сообществ эмигрантов. Обширные фрагменты классических трудов о польской эмиграции в Соединенных

Штатах, написанных Томасом и Знанецким, описывают единичные и групповые патологии: потерю идентичности, нестабильность диаспор, правовые отклонения и преступность. Частично они происходят от шока, полученного в новой, совершенно неизвестной промышленной и технической цивилизации, а также в окружении другого пейзажа, к которому не были привычны крестьяне из горных деревень, расположенных в южной Польше (Thomas i Znaniecki, 1976).

Условием является ответственность других людей и институций и ее противоположность — самоуправство и отсутствие ответственности. Этот ключевой фактор был широко обсужден ранее как важный производный критерий вынужденной или взыскиваемой достоверности. Здесь мы возвращаемся к нему в несколько ином контексте.

Когда существует много доступных, правильно функционирующих институций, вырабатывающих стандарты и обеспечивающих контроль за поведением, опасность уменьшается и гарантируется регулярность процедур. Если люди могут обратиться в такие институции с жалобой на то, что нарушаются их права или кто-то не выполняет своих обязательств, у них появляется своего рода уверенность в защите их прав и соответственно чувство безопасности. В этом случае царит убежденность, что будут соблюдаться стандарты, сводятся на нет отступления от норм и что даже если такое произошло, всегда проблему можно решить судебным путем, через арбитраж, реституции имущества. Это стимулирует принятие более доверчивой ориентации к другим людям и институциям. В свою очередь, отсутствие или нерезультативность исполнительных служб открывает двери для полного произвола действий. Никто не может быть уверен в том, что другие не захотят навредить его интересам, а если это случится, сможет ли он обратиться в какой-нибудь вышестоящий орган. Если гарантия прав личности находится исключительно в его руках, поскольку достойных доверия арбитров не существуют, а имеются недоступные или имеющие славу необъективных и нечестных, то люди чувствуют себя беспомощными. Подозрительность и недоверие становятся естественной реакцией.

Индивидуальные синдромы и общественные настроения

Пять рекомендуемых выше макрообщественных условий — нормативная связь, стабильность, прозрачность, привычность и ответственность — создают условия, способствующие принятию на себя «залогов», выражающих доверие, поскольку увеличивают шансы, что «залог» закончится выигрышем. Но ведь «залог» делают люди. Основное значение имеют их решения и выборы, которые зависят от черт, характеризующих самих индивидуумов. В соответствии с теорией становления общества, оснащение действующих личностей наравне с возможностями создаваемых структур участвует в создании определенных практик. При этом выступают два вида черт, которые, кажется, имеют самое большое значение для практики доверия. Прежде всего — это особый индивидуальный синдром корреляции с доверием. Самую большую роль играет в нем обсужденный ранее импульс доверия; кроме того, мы можем говорить об определенных чертах характера, косвенным образом связанных с готовностью к доверию. Ему скорее способствуют общая активность и чувство готовности к действию, чем пассивность, больше оптимизм, чем пессимизм, ориентированность на будущее, чем презентистская или традиционалистская² ориентация, скорее высокие, чем низкие запросы, скорее стремление к успеху, чем ориентация на приспособление, скорее новаторство, чем склонность к конформизму. Противоположный синдром, кажется, будет способствовать рождению культуры недоверия. Одновременно с подозрительностью и недоверчивостью в его состав входят пассивность, беспомощность, презентизм, низкие запросы, ориентация на приспособление, конформизм. Он обладает также способностью автоматически усиливаться.

Чтобы описанный индивидуальный синдром способствовал зарождению культуры доверия, он должен не проявляться спорадически или единично, а скорее быть распространенным, общим,

² Как замечает Гидденс, чем больше человек ориентирован на будущее, тем большее значение для его действий имеет доверие (Giddens, 2006:157).

типичным для данного общества (для сообщества или группы). Уже распространившийся синдром поддается постоянному укреплению через подражание и взаимное приспособление партнеров по интеракции. В этом случае такой синдром индивидуального уровня преобразуется в общественное явление, которое нам известно под названием «общественное настроение». Его этиология достаточно сложна и пока слабо изучена, чтобы заниматься ею сейчас. Для наших целей мы должны остановиться на тех объяснениях, которые у нас имеются, и признать реальным это явление. Кажется, не подлежит сомнению, что общества с этой точки зрения очень различаются между собой, а в пределах одного общества могут появляться разные настроения в различные моменты его истории³. Бесспорным также является то, что такие разнородные настроения либо облегчают, либо затрудняют возникновение культуры доверия.

Индивидуальный и коллективный капитал

Остальные индивидуальные факторы, которые делают людей более способными и желающими использовать возможности, обеспеченные структурными условиями, способствующие доверию, относятся не только к тому, какими люди являются (к их индивидуальным чертам), сколько к тому, что они умеют делать, какими ресурсами располагают (к их индивидуальному капиталу). Люди значительно отличаются друг от друга с точки зрения резерва активов и ресурсов, которыми они распоряжаются: деньги и красота, власть и здоровье, престиж и друзья. Несколько авторов заметили, что обладание такими ресурсами увеличивает готовность наделения других доверием. Состоятельные люди (в широком, а не финансовом смысле этого слова) имеют тенденции к доверчивости.

Некоторая корреляция, замеченная в проведенных мной исследованиях, подтверждает эту точку зрения. По общему убежде-

³ Достаточно сравнить Польшу и ГДР конца 1990-х годов или Польшу 1970-х годов и сегодняшнюю.

нию, с тем, что «большинству можно доверять», согласилось 43,6% представителей элит и только 31% безработных, 38% людей с высшим образованием и 33% необразованных. Оказалось также, что уровень доверия к конкретным объектам соотносится положительно с уровнем индивидуального капитала. Отсюда, например, к правительству, судам, католическому костелу, учителям, менеджерам и присяжным оказывается значительно более высокое доверие среди интеллектуальных элит и профессионалов с высоким общественно-экономическим статусом, чем среди безработных или людей, работающих на низкооплачиваемых должностях.

В качестве дополнительного фактора Луман указывает на веру в себя, настойчивость, высокую самооценку, которая увеличивает вместе с высоким уровнем ресурсов и которая, в свою очередь, делает человека склонным к принятию риска, связанного с доверием к другим людям. (Luhmann, 1979:78). Гидденс признает самооценку, тождественность, «чувство собственного я» в качестве звена, посредничающего между ресурсами и доверием, доказывая, что если они увеличиваются при помощи богатых ресурсов, то человек имеет более открытое, оптимистическое, доброжелательное и благодушное отношение к миру, что переносится на повышенное доверие к другим. (Giddens, 2006:109).

В результате собственных исследований мной открыт третий причинный механизм, очень похожий на предложенный Гидденсом. Когда я спросил респондентов, какие чувства они испытывают, если другие оказывают им доверие, то обнаружил сильную взаимозависимость между высокой оценкой собственного статуса как лица, наделенного доверием и добросовестностью, и такими переменными, как доход, уровень образования, престижность имеющейся профессии. Например, 19% бедных и 45% богатых считали, что другие им очень доверяют, для необразованных и образованных эти цифры составляли соответственно 20,7 и 35,4%, а для безработных и представителей элитарных профессий — 17,5 и 36,6%. Если принять, как это мы сделали ранее, что доверие носит возвратный характер, то получение доверия от других вызывает желание проявлять доверчивость, а значит, мы можем ожидать, что люди, обладающие большими ресурсами, будут более доверчивыми.

Хотелось бы предложить четвертый причинный механизм, в котором главную роль снова играют индивидуальные ресурсы. Финансовые средства, которыми мы располагаем, служат нам своего рода гарантией безопасности доверия, поскольку порядочность относительно (субъективно) снижает риск потерь в том случае, если произошло злоупотребление доверием. Располаясь большими ресурсами, мы обладаем резервами, буфером, а возможная потеря для нас будет менее болезненна — отсюда риск относительно (субъективно) уменьшается. Это склоняет нас к более свободному принятию «залогов», выражающих доверие⁴. Например, мультимиллионер может легко принять решение об инвестициях одного-двух миллионов, поскольку он готов смириться с возможной потерей. Разумнее обеспечить клиентам свободный доступ к полкам с товарами в супермаркете, чем в небольшом продовольственном магазинчике, потому что возможная кража в супермаркете будет минимальной промилле с оборота, а в маленьком магазине сразу скажется на доходах.

Обратной будет логика в ситуации с небольшими ресурсами. Люди, не имеющие резервов, будут скорее недоверчивы (подозрительны, склонны верить в заговоры, не уверены в том, можно ли доверять другим), поскольку злоупотребление доверием могло бы стать для них настоящим несчастьем. Естественно, единственный «порог несчастья» различается в зависимости от размеров беды, но в общем, чем меньшими ресурсами располагает человек, тем он больше склонен к отказу в доверии.

Луман приводит два примера. Первый — «крестьяне, производящие продукцию для собственных нужд, неохотно принимают риски, поскольку им постоянно грозит голод, потеря урожая и невозможность дальнейшего производства». Второй — «предприниматели, которые имеют проблемы с финансовой

⁴ Мы замечаем, что структурные условия — стабильность, прозрачность, привычность и т.д. — уменьшают вероятность злоупотребления доверием и вызывают желание доверять, тогда как в случае индивидуальных ресурсов вероятность злоупотребления вовсе не становится меньше. Зато более высоким будет относительный (субъективный) уровень принятия такого хода событий и потерь, которые могут быть с ними связаны. Отсюда готовность оказания доверия может быть большей.

устойчивостью, проявляют меньшее желание рисковать, чем те, кого эти проблемы не коснулись» (Luhmann, 1994:2–3).

Существует еще пятый механизм, который также выявился во время проводимых мной исследований. Обсуждая ранее контекст ответственности как существенный фактор, объясняющий готовность к оказанию доверия и снижающий сопровождающий его риск, я говорил о том, что доступ в исполнительные органы, дающие гарантии людям на случай возможного обмана их доверия (суды, защитники гражданских прав, арбитражные службы, страховые общества, организации защиты потребительских прав и т.д.) не является для всех одинаковым. Некоторые люди, имея легкий доступ в эти институции, часто ими пользуются. Индивидуальный капитал появляется здесь как посредничающая существенная переменная. В моих исследованиях представители элит, люди образованные и богатые значительно чаще называли институции, в которые бы они обратились в случае понесения какого-либо ущерба или личного несчастья. Например, 76,1% богатых людей были бы готовы решить свои проблемы в суде, в то же время такую возможность рассматривают только 53,2% бедных людей, среди представителей профессиональных элит и безработных – 76,2 и 61,2% соответственно, а среди высокообразованных и необразованных – 72,3% и 58,2%. Это связывается с уровнем понесенного ущерба в результате злоупотребления доверием и указывает на факт, что особы, располагающие большим индивидуальным капиталом, имеют больше реальных шансов воспользоваться исполнительными органами и будут более склонны к оказанию доверия другим.

Для культуры доверия имеет значение не столько единичное, индивидуальное обеспечение ресурсами, сколько его типичный уровень, характерный для всех членов общества. Другими словами, существенным является не личный капитал того или иного члена сообщества, а совместный капитал⁵: сумма индивидуальных резервов, которыми обычно распоряжаются члены общества.

⁵ Его назвали так, чтобы избежать термина «общественный капитал», т.е. в еще одном, новом смысле этого необыкновенно модного термина.

К этой категории может относиться широкий диапазон различных ресурсов. Но для возникновения культуры доверия только некоторые из них имеют особое значение. Создадим гипотетический список тех, кто дает людям самые лучшие гарантии их «залогов», выражающих доверие. Мы вспоминали уже о богатстве. «Как можно предположить, лица, находящиеся на низком социально-экономическом уровне, чаще, чем другие могут испытывать уверенность, что люди не стараются помогать другим <...> Классовая принадлежность, вероятно, привела к ситуации, когда недоверчивость и пессимизм становились реальным явлением» (Mansbridge, 1983:111). Противоположный эффект вызывает высокая социально-экономическая позиция.

Другими факторами, имеющими подобное значение, являются благосостояние и гарантированная работа. Поскольку работа в жизни человека занимает существенное место, стабильная и уверенная профессиональная позиция имеет принципиальное значение и служит опорой более доверчивой ориентации в мире. Исследования показывают высокий уровень недоверчивости среди безработных. Правдоподобной кажется гипотеза о том, что драматический рост безработицы на старых территориях ГДР, достигший (а в некоторых регионах даже превысивший) 20%, является частично ответственным за характерную для этой части Германии культуру недоверия.

Не только сам факт отсутствия работы имеет здесь значение, но также и стабильность занятости. Можно выдвинуть гипотезу, что хорошо развитая культура доверия в Японии имеет в этой стране какую-то связь с поголовной уверенностью в возможности работать в течение всей жизни.

Фактором, связанным с профессией, является множество общественных ролей, выполняемых индивидуумом, или богатство состава позиций, которые он занимает. Чем больше ролей человек выполняет, тем меньше он зависит от одной, конкретной роли. Роуз Лауб Козер убеждает, что такая ситуация повышает независимость личности, поскольку она меньше всего связана с требованиями, вытекающими из каждого отдельного статуса (Laub Coser, 1975). Возможно, что если по какой-либо причине роль перестает быть

интересной, она замещается другой: если, например, я преподаю в двух университетах и один из них не платит мне вовремя или отказывается заплатить командировочные расходы, которые я ожидал получить, мне легче отказаться от этой работы и справиться с обманутым доверием в том случае, если имеется альтернатива в виде другого занятия. Или если знаменитый спортсмен является одновременно предпринимателем, то конец профессиональной карьеры не будет для него драматичным, — он просто перейдет в другой диапазон ролей. Так же выглядит случай с политиками: те, которые смогут вернуться на прежнее место работы, когда потеряют доверие избирателей, — в университет, коллегия адвокатов, в правление банка, — более свободны в политических ролях и больше готовы к доверительности, чем те, для которых политика — единственное занятие. Чрезмерная забота о сохранении должности ведет к осторожности, недоверию и подозрительности.

Следующим важным фактором является власть (в широком смысле — нажим на решения других). *Во-первых*, она является одним из видов капитала, который легко конвертируется, преобразовывается в другой вид, в связи с чем может являться гарантией различных «залогов», выражающих доверие. *Во-вторых*, иногда власть можно использовать непосредственно для принуждения других к достоверному поведению с целью взыскания с них исполнения наших ожиданий. Так происходит тогда, когда мы сами стараемся добиться исполнения взятых обязательств, не рассчитывая на внутренние службы. Это имеет место особенно в тех случаях, когда мы вверяем какие-либо ценности. Кредиторы будут охотнее оказывать доверие должнику, если имеют над ним какую-нибудь власть, которую смогут использовать для возврата долга. Например, я буду охотнее одалживать ценную книгу своему студенту, чем соседу, поскольку в первом случае обладаю средствами нажима или принуждения, которыми не располагаю в другом случае. У меня больше доверия к собственному, чем к чужому ребенку, так как в случае необходимости я могу поставить его в угол.

Образование — это ресурс, который по характеру достаточно близок к власти. Этот фактор играет различную роль при генерировании доверия и при оказании его другим. Он дает возмож-

ность более проникательно оценить достоверность партнера. Благодаря этому ресурсу личность более уверена в том, что не попадет в западню наивного, слепого доверия или мании недоверия, а тогда ей легче оказывается доверие. Но образование, как и власть, является также ресурсом, который легко подвергается конверсии, а также преобразовывается в другой ресурс. Оно может обеспечивать более высокий общественно-экономический статус, может быть трамплином к власти, открывает различные профессиональные возможности и допускает большую эластичность при изменении места работы, если доверие, возлагаемое на одну из них, оказалось напрасным.

Другим важным ресурсом являются общественные сети или «связи», знакомства, контакты⁶. Мои исследования показывают, что они четко коррелируют с другими формами индивидуального капитала. На вопрос о «знакомствах, которые могут помочь в решении жизненных проблем», 35,4% богатых людей и только 11,7% бедных заявили, что имеют такие знакомства. Из людей с высшим образованием таких 28,2%, а среди необразованных — 15,4%. Для представителей профессиональных элит — эта величина составляет 36,6%, а для безработных или работающих по специальности, не требующей квалификации, — 16,5%. Партнеры, проверенные в бизнесе, коллеги по работе, «невидимые университеты» исследователей, занимающихся одной и той же областью знаний, круги достойных доверия друзей, сети выпускников — все они способствуют развитию доверия двумя способами. Интеракции в области таких сетей обычно отличаются доверием, которым редко злоупотребляют, а чаще всего оно взаимно. В связи с этим создается податливый грунт для обобщенной склонности к доверию, что является хорошей «школой доверия». Влияние на доверчивость оказывается также и другим образом, а именно — через усиление

⁶ Или «общественный капитал» — на этот раз в дословном значении этого термина, так как его представил Путнам (1995b, 1995c, 1996). Кажется, что не случайно Путнам с уверенностью соединяет доверие с общественными сетями в контексте понятия «общественный капитал». Это правильная интуиция, но в моей интерпретации эта связь не вытекает из дефиниции, она имеет эмпирический, причинный характер, функционируя по принципу механизма, гарантирующего доверие.

чувства укоренившейся безопасности, солидарности и потенциальной поддержки в случае жизненных невзгод, часть из которых может быть связана со злоупотреблением доверием. Кроме того, существуют сети контактов, способствующие оказанию доверия партнерам или общественным объектам, которые находятся вне этих сетей. Например, инвестор охотнее выйдет на неизвестный, рискованный зарубежный рынок, если он прочно связан с хорошо функционирующими кругами бизнеса у себя в стране. Потрясающим был тот факт, что на вопрос о тайне успеха ведущие бизнесмены в посткоммунистической Польше почти все назвали самым главным личные знакомства.

Проведенные мной исследования показывают, что среди профессиональных элит и богатых людей этот фактор занимает высокое место в списке самых важных факторов успеха в жизни (около 50%), превышает его только образование (около 70%) и трудолюбие (около 60%). Быстрый рост количества таких сетей в различных областях общественной жизни увеличивает шанс возникновения культуры доверия⁷.

Следующий общественный ресурс, имеющий значение для доверия, – крепкая семья. Доверие в семье проявляется разными способами. Один из них мы обсудили раньше, когда отметили ключевое значение семьи для возникновения импульса доверия или основной черты индивидуальной доверчивости. Без сомнения, семья – это поле для постоянного тестирования особенно дружеского и глубокого доверия. На этот раз прочная семья, состоящая из многих поколений, имеет для нас значение своего рода трамплина для «прыжка к доверию» на те жизненные пространства, которые находятся вне ее сферы. Поддержка семьи позволяет многим молодым людям предпринимать рискованные «залог», касающиеся профессиональных перспектив, заключающиеся в продлении времени, посвященного обучению. Подобные ресур-

⁷ Естественно, мы говорим о сетях общественно-функциональных, которые способствуют предпринимательству, изобретательству, а не о коррупционных, мафиозных, гангстерских сговорах, которые носят паразитический характер: используют доверие других членов общества и злоупотребляют им.

сы семьи имеют принципиальное значение для «залогов», связанных с супружеством и созданием домашнего хозяйства. Традиция сбора ресурсов от членов семьи, в которой живет много поколений, и передача их одному члену, с тем чтобы он мог начать торговую или промышленную деятельность, раньше была характерной для Италии (Putnam, 1995). В Польше она вновь появилась в период после переломного 1989 г., когда многие фирмы могли возникнуть только благодаря накоплениям таких семей. В случае неудачи, причиной которой может стать обманутое доверие, крепкая семья всегда в состоянии обеспечить необходимый минимум поддержки. Можно обоснованно предположить, что высокий уровень недоверия у детей из разбитых или неполных семей или у тех, которые полностью разорвали отношения с семьей, связан, кроме того, с отсутствием начальной поддержки или гарантии, которые обычно дает семья.

Проведенные мной исследования показывают, что семья и близкие друзья составляют главный источник, заменяющий капитал для тех, кто не имеет высокого общественно-экономического статуса. Среди безработных семья и друзья как потенциальные источники поддержки в случае потери кормильца или других несчастий имеют показатель соответственно 42,7 и 35%, а среди профессиональных элит — только 28,7 и 27,7%. Среди бедных этот процент составляет 37,7 и 31,2%, а среди состоятельных людей — по 28%. Мнение о том, что «в наше время можно верить только семье» поддержало 23,4% бедных и только 14,6% состоятельных, 27,2% безработных и 13,9% представителей элит, 22,1% необразованных и 16,4% людей с высшим образованием. Еще большая разница проявилась, когда мы приняли во внимание особенно требовательную и рискованную форму доверия, а именно вверение кому-либо чего-то ценного. Мнение о том, что важную тайну можно доверить только самому близкому члену семьи, поддерживают 23,3% безработных и только 7,9% представителей профессиональных элит, а с утверждением, что опеку над ребенком можно доверить только самому близкому члену семьи, полностью согласились 30% безработных и только 16,8% элит.

Вера в Бога также своего рода капитал, который является существенным фактором, укрепляющим склонность к доверию. Согласно моим исследованиям, с утверждением о том, что можно верить каждому человеку, согласились 38% верующих католиков и только 27,6% атеистов. Чувство поддержки и безопасности может иметь метафизические источники в вере в особую опеку, которой Бог окружает верующих. Религиозные люди могут иметь большее чувство безопасности и оказывать большее доверие даже по земным, социальным поводам, приближенным к тем, с которыми мы встречались, рассматривая сети, связывающие знакомых и семьи. В конечном счете метафора семьи в религии широко используется; определения «Святой Отец», «братья и сестры по вере», «дети Бога» дают возможность интуитивно ухватить эту связь. Ее сущность приводит к тому, что интеграция сильно связанных между собой религиозных общин (костелов, сект и т.д.), происходящая по тому же самому принципу, как и принадлежность к соединенным крепкими узами сетям или прочной семье, дающая людям чувство укоренившейся безопасности, солидарности и взаимной помощи. Они не чувствуют себя одинокими, потому что могут рассчитывать на других членов костела, его ксендзов или иерархов костела, если им это будет необходимо. Кроме того, религиозные объединения через религиозный ритуал предоставляют формальный контекст для интенсивного и близкого общения, происходящего в атмосфере доверия. Таким образом, они становятся очередной «школой доверия».

В этом разделе мы рассмотрели гипотетическую модель, описывающую возникновение культуры доверия. «Общественное становление доверия» начинается с унаследованного уровня культуры доверия: традиции доверия/недоверия. Актуальные структурные условия — нормативная связь, стабильность, прозрачность, привычность, контекст ответственности — или их отсутствие увеличивают или уменьшают правдоподобность, позитивность опытов, связанных с доверием, приводят к окончанию «залогов», выражающих выигранное или проигранное доверие. Доступные или недоступные структурные возможности более легкого принятия риска, связанного с доверием, используются или игнорируются в зависимости от

личного оснащения отдельных действующих индивидуумов. Общественные настроения, возникающие как совокупный результат индивидуальных синдромов доверчивости или подозрительности, характерных для большой группы членов общества, могут стимулировать или тормозить кристаллизацию культуры доверия. Также и коллективный капитал, возникающий как результат различных ресурсов, которыми располагают члены общества, обеспечивает чувство безопасности, обусловленное дополнительными возможностями, если он достаточно большой, или чувством неуверенности и бессилия в случае, если он маленький. Соответственным образом капитал стимулирует или затрудняет появление культуры доверия. Эта секвенция представлена на рис. 23.

Если культура доверия/недоверия уже возникла, она сама становится контекстом для следующего общественного цикла становления доверия. Таким образом, наша модель включает в себя четыре объединения переменных секвенций: контекстные переменные, связанные с существующей традицией доверия/недоверия); независимые переменные (структурные возможности позитивного/негативного опыта, связанного с доверием); посреднические переменные (общественные настроения и совместный капитал, способствующий доверчивости/подозрительности).

Модель представляет рамки, в которых принимаются решения о доверии/недоверии, аккумулируются и получают нормативную санкцию, преобразуясь в культурные правила доверия/недоверия. Каждое из таких решений состоит из оценки надежности, учитывающей различные критерии, которые мы анализировали раньше. Итак, содержанием, сущностью формальных рамок, которые предоставляет нам модель, является неустанный процесс оценки «отраженной надежности», к которому обращаются тогда, когда принимается решение о возможном наделении доверием. Культура доверия/недоверия является качественно новым накопительным продуктом многочисленных решений такого типа. Когда она уже возникает, то становится автономной силой,двигающей решение в направлении доверия/недоверия, и этом смысле она является отдельным фактором, дополняющим и видоизменяющим как расчеты, связанные с доверием, так и индивидуальные импульсы доверчивости.

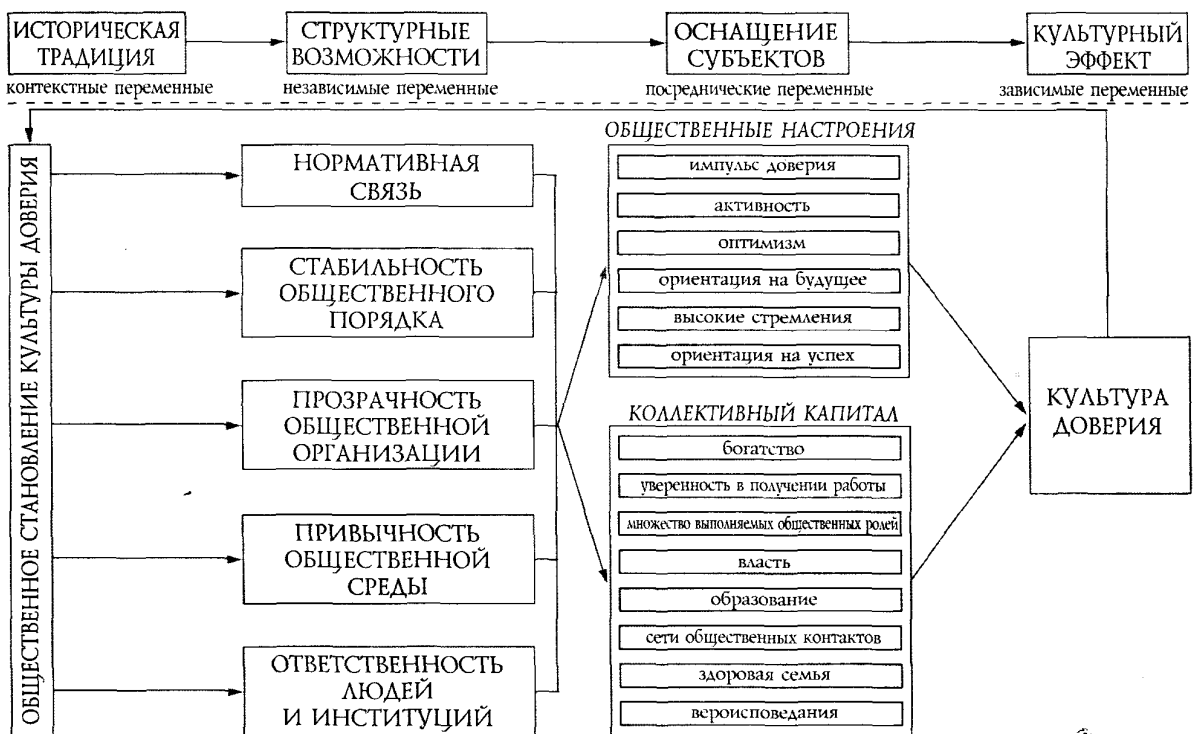


Рис. 23

ОСТОРОЖНЫЕ ИМПЛИКАЦИИ ДЛЯ ПОЛИТИКИ

Каждая объясняющая модель содержит практические импликации. Она указывает, какими ключевыми областями должна заинтересоваться политика. Рассмотрим, что представленная здесь модель говорит о возможных практических способах создания прочной культуры доверия. То, что заниматься этим стоит, подтверждает как история, так и современность богатых, свободных обществ, в которых люди живут счастливо. Не случайно рейтинг стран с «высоким доверием» и стран «с низким доверием» поразительно совпадает с рейтингом экономического роста, национального дохода на душу населения, здравоохранения, средней продолжительности жизни, уровня образования и политических свобод.

Как подчеркивалось ранее, модель показывает только абстрагированный отрезок, единичное звено в непрерывной цепи становления общества функционирует в определенных имеющихся условиях и дает результаты, которые становятся начальным условием для следующей фазы. Для нашего анализа в качестве исходного пункта мы примем ситуацию серьезного кризиса доверия, синдром повсеместной недоверчивости, унаследованный от ранних фаз процесса. Именно такие условия, например, доминировали в обществах Центральной и Восточной Европы сразу после событий 1989 г., когда от прежнего коммунистического периода было получено наследство сильно развитой недоверчивости⁸. Если целью политики является возвращение или восстановление культуры доверия, то она действительно должна сосредоточиться на тех переменных, которые имеют самое большое влияние для выработки доверия. Пять категорий условий, которые мы определили в качестве структурных факторов, способствующих доверию, являются потенциально восприимчивыми к практическим

⁸ Это один из симптомов «посткоммунистической травмы», которая охарактеризована шире в материалах Института политических исследований ПАН. Варшава, 2001, а также в сборнике «Травма великой перемены» / Aleksander J., Eyerman R., Giesen B., Smesler J., Sztompka P. *Cultural Trauma and Collective Identity*. Berkeley, Калифорнийский ун-т, 2004.

интервенционным действиям, а особенно к действиям, рассчитанным на построение институций, способствующих доверию. Благодаря «образовательному воздействию институций» (Offe и Preuss, 1991:145) преобразованные институции в состоянии сделать так, что способ жизни членов общества станет характеризоваться большей доверчивостью и надежностью, сделает их более способными оказывать доверие и оправдывать ожидания. Преобразование структурной среды и создание общественных и политических условий, способствующих доверию, могут быть стимулом, с которого начинается процесс построения доверия. Таким образом, приведен в движение механизм саморазвивающейся причинности, поскольку доверие, когда его уже привьют, породит еще большее доверие.

Еще раз проанализируем пять независимых переменных из нашей модели, принимая во внимание практические способы влияния, возбуждающие к доверию. Более конкретные рекомендации относятся к случаю, служащему в качестве иллюстрации трансформации посткоммунистических стран Центральной и Восточной Европы, но могут быть использованы и для других территорий.

Формирование институций

Основным инструментом политики, увеличивающей нормативную связь, является право. Необходимо стараться последовательно строить правовую систему, которая была бы единой и непротиворечивой, простой и не слишком расширенной, прозрачной и не таинственной, прочной и не временной. Право должно стать мощным фундаментом сплоченности и стабильности всей общественной организации. Когда приближаешься к этому идеалу, тогда на противоправные формы нормативного регулирования влияют мораль и обычай. Они дают своего рода примеры, на которые должны равняться другие системы правил.

Чтобы укрепить чувство стабильности общественного порядка, необходимо гарантировать связь и неотвратимость принци-

пов. Конституция и правовые рамки, созданные на основе стабильных правил, которые не зависят от предпринимаемых специальных оппортунистических изменений и модификаций, составляют ее главную гарантию. В случае посткоммунистических обществ это будет обеспечение постоянства в стремлении к демократическим и рыночным реформам. Их необходимо проводить, опираясь на ясные примеры, планы или логику. При помощи свершившегося факта и самоограничений возможности действия власти должны демонстрировать свою постоянную реформаторскую волю. Необходимо избегать моментов колебания, специальных изменений в направлении проводимой политики, снижения темпов на пути к демократии. Люди должны понимать, что власти знают, что делают и куда стремятся, что они имеют ясную программу и могут ее воплотить благодаря сильной политической воле. Нужно остерегаться атмосферы отсутствия уверенности, проб и ошибок, очередного великого «политического эксперимента», даже если они обеспечивают политикам возможность объяснить их собственные ошибки. В этом случае после нескольких неудачных экспериментов в прошлом, а особенно в наиболее болезненном эксперименте строительства коммунистического общества, политика должна проводиться «всерьез», а реформы — «на самом деле». Джон Элстер правильно обращает внимание на то, что «само понятие “экспериментирование с реформами”» наталкивается на противоречие, поскольку знание субъектами, что они принимают участие в эксперименте, склоняет их к принятию короткой временной перспективы, которая уменьшает вероятность того, что эксперимент будет удачным» (Elster, 1989:176).

Для того чтобы увеличить прозрачность общественной организации, действия властей должны носить наиболее открытый характер. Необходимо разработать и провести в жизнь эффективную информационную политику, которая служила бы этой цели. Для этого требуется создание независимых средств массовой информации, независимых центров, собирающих статистические данные, статистических учреждений, центров мониторинга проведения реформ, центров по исследованию

общественного мнения. Политики должны приблизиться к гражданам путем раскрытия определенных аспектов своей частной жизни. Должны стать постоянными исследования, мониторинги и информирование об общественных настроениях. Результаты исследований возвратно воздействуют на общественное мнение и исключают неосведомленность относительно мнения других, иначе говоря, «плюралистическое невежество», которое очень вредно для доверия.

Ключевым фактором является придание окружающему миру климата привычности и близости, а это в большой степени зависит от поведения тех, кто в контактах с гражданами представляет институции и работает в «дверях», на «воротах» в крупных, безличных структурах современного общества: чиновников администрации, полицейских, кассиров в банках, медицинских сестер и врачей, таможенников, продавцов, сборщиков налогов, учителей, профессоров, ксендзов и т. д. Их отношение к клиентам или просителям должны характеризовать доброжелательность, вежливость, понимание и склонность к сотрудничеству, так как все они функционируют в «местах доступа» к системе (Giddens, 1990a:90). От их поведения должна исходить добросовестность, когда они проявляют свой профессионализм, искренность, компетенцию, правдивость, заботу о других и готовность помочь. В свою очередь, любой нехороший опыт в «местах доступа», любые отрицательные контакты, даже если они носят косвенный, а не личный характер, все равно моментально обобщаются всей системой в соответствии с нашей гипотезой о быстром распространении недоверия «вверх». «На позиции доверия или недоверия к определенной абстрактной системе сильно влияют опыты, полученные в местах доступа <...> Отрицательный опыт, полученный в местах доступа, может привести или к абсолютному цинизму, или там, где это возможно, к полному выходу из системы» (Giddens, 1990a:90–91).

Интенсивное обучение, тщательный контроль, высокие критерии отбора при приеме на работу на все должности, имеющие общественную прозрачность в том числе, и прежде всего на все административные, являются начальным условием обобщенного, институционального доверия к общественным позициям.

Самой важной задачей, ведущей к увеличению ответственности и принуждению к доверию, является укрепление демократических институтов. Как будет подробно показано в гл. 8, существует близкая связь между демократией и ответственностью. Начиная с самого высокого ранга представителей политической системы, гарантией ответственности демократических властей являются выборы, тройное разделение власти, взаимный контроль и равновесие, а также конституционная система и власть права, распространяющаяся на них наравне с остальными гражданами. Ключевую роль здесь играют институты типа конституционного трибунала, независимые суды, а также результативность органов всех видов, осуществляющих исполнительные, принуждающие и контролирующие функции.

Структурные рамки должны быть наполнены соответствующими действиями, а поэтому в создании и использовании права нет места для добровольности, самоуправства, произведенного специального оппортунистического приспособления или модификации права.

Неизменные принципы конституции должны четко определять основы общественной и политической организации, включать механизмы, гарантирующие от слишком легкого внесения изменений; очень важно, чтобы ее окружала аура неизменности. Право должно использоваться одинаково по отношению ко всем гражданам независимо от их статуса. Необходимо ригористически приводить в исполнение право и гражданские обязанности, не допуская никаких исключений. Следует предпринимать решительные шаги по борьбе с преступностью.

В то же время необходимо также гарантировать основные гражданские права. В посткоммунистическом обществе, возможно, важнейшим из них является право частной собственности. Необходимы последовательная приватизация и конституционное подтверждение права на частную собственность. Ясное и четкое финансовое право, статусы банков и торговые кодексы должны гарантировать безопасность инвестиций и торговых сделок. Ригористическая и единая денежная политика должна возвращать веру в локальную валюту.

Влияние образования на доверие

До сих пор рассматривались факторы, связанные со структурной, институциональной средой действий. Наша модель, однако, показывает, что большое внимание необходимо уделить также активным индивидуумам, функционирующим в этих объединениях, и их ресурсам. В самые важные институциональные средства, рассчитанные на формирование их индивидуального оснащения, имеющего значения для доверия и достоверности, можно включить образование. Связь образования с доверием имеет несколько аспектов.

Во-первых, об образовании можно говорить в общем смысле: о расширении просвещения (знаний) в обществе или подъеме его моральной восприимчивости. Для построения доверия необходимо «создание образованного и осведомленного публичного человека» (Giddens, 2006:235–236). «Основное значение познавательных компетенций, на самом деле состоит в том, чтобы быть действенным гражданином, с чем тесно связаны моральная восприимчивость и пронизательность ума» (Bellan i in., 1991:178). Это является начальным условием «выражения заинтересованности» и формулирования компетентных мнений, касающихся «фактов, будущего и других вопросов» (Offe i Preuss, 1991:155). Только относительно высокий уровень образования дает возможность избежать ловушки наивного, слепого доверия и маниакальной, параноидальной недоверчивости. К образованию необходимо относиться, как к фундаментальному аспекту «культурного гражданства» (Lash, [:]Beck i in., 1993:123).

Во-вторых, важный урок доверия и добросовестности личность получает, как отмечалось ранее, на почве здоровой, близкой и дружеской семейной жизни. «Психологическое развитие склонности к доверию связано с большими затратами, особенно производимыми другими, например родителями» (Hardin, 1993:515). Дружеские отношения в семье на начальном этапе являются ключевой силой, формирующей доверие (Eisenstadt i Roniger, 1984:31). Все политические средства, имеющие своей целью исправление ситуации, дают по этому поводу опосредованную помощь семье в созидании доверия.

В-третьих, в школах необходимо делать непосредственный упор на доверие. Принципиальным вопросом является создание и поддержание доверия в отношениях между учителями и учениками, а также в среде школьной молодежи. В образовательной программе также должно уделяться внимания примерам доверия, героических, лояльных, бескорыстных позиций, особенно в преподавании истории и литературы.

В-четвертых, одним из потенциальных способов поднять значение доверия в глазах людей является подчеркивание непрерывности стилей жизни, правил и обычаев. «Традиционное общество характеризует большая онтологическая безопасность и доверие. Там, где правит традиция, будущее можно предвидеть, по крайней мере, частично, поскольку оно будет стремиться в направлении, обозначенном традицией (Giddens, 2006:68). Хотя не отмечается и, наверное, не должно быть возврата к традиционному обществу, но его можно воссоздать косвенным образом: в искусстве, литературе, прессе, где делается упор на доверие, честь, лояльность и другие традиционные добродетели.

В-пятых, необходимо попробовать соединить в умах людей доверие с другими доступными моральными ресурсами. Например, многого можно достичь через обращение к религии и одалживание у нее метафизического доверия, а также земного доверия к верующим, входящим в общину костела. Религия дает убедительные примеры доверия и аргументов в его пользу, которые можно найти в житиях мучеников, святых, пророков и героев. «Если нам дано счастье жить в обществе, исповедующем какие-либо моральные или религиозные принципы во имя врожденных ценностей, мы можем получить от него большую пользу» (Gambetta, 1988b: 224). «Доверие может возникнуть как побочный продукт моральных и религиозных ценностей, которые предписывают честность и любовь к ближнему» (Gambetta, 1988b:230).

В-шестых, по вопросам доверия и недоверия должны проводиться открытые публичные дебаты на текущих примерах, как непосредственные, так и в средствах массовой информации. Это то, что Бок называет «публичными дебатами на тему морального выбора», «они должны проходить на занятиях в школе, на пред-

приятных и в правительстве» (Вок, 1979:103). «Собственно, благодаря таким призывам и дебатам будет развиваться более обостренное моральное чувство» (Вок, 1979:98).

В-седьмых, и возможно, самое главное: образование доверия должно проходить не только как приказ сверху, но также через ежедневный опыт. Необходимо показать, что доверие оправдывает себя, поскольку оно вознаграждается, а злоупотребление доверием может дорого стоить, поскольку за этим может последовать наказание: «<...> если в пределах всего общества будет изменена структура мотивации, связанная с обманом, если прибыль от обмана будет снижаться, а честное поведение в самое ближайшее время будет вознаграждаться, это пойдет на пользу всем» (Вок, 1979:260). Необходимо продемонстрировать инструментальную ценность доверия как в конечном счете полезного способа поведения, освещенного в средствах массовой информации в качестве примера доверчивого и достоверного поведения. И наоборот, формальные и неформальные органы общественного контроля должны гарантировать, что случаи злоупотребления доверием сталкиваются с осуждением, а значит, этого просто не стоит делать. Тогда появится стимул для граждан, чтобы они в собственных интересах, «из инструментальных побуждений заботились об интересах других, а также требовали от других настоящей заботы об их интересах» (Ратту, 1976:142).

■ Основные понятия, используемые в главе

Среда доверия – окружение других, которые в своем большинстве являются доверчивыми и обязательными.

Среда недоверия – окружение других, которые в своем большинстве являются недоверчивыми, подозрительными, недружелюбными и необязательными.

Культура доверия – распространенные в обществе правила, которые предписывают относиться к доверию и добросовестности как к ценности, а доверчивость к другим и выполнение обязательств трактуют как норму правильного поведения.

Культура недоверия и цинизма – распространенные в обществе правила, которые допускают использование и обман других и предписывают недоверчивость, подозрительность и осторожность, опирающиеся на убеждение, что никому нельзя доверять.

Традиция доверия – правила культуры доверия или культуры недоверия и цинизма, сохраняющие большое постоянство и создающие постоянный контекст действий, предпринимаемых в обществе.

Промысел смысла – конструирование значений, артикулирование ценностей в ходе интерактивного общения, разговоров, непосредственных и косвенных дебатов (через средства массовой информации) между членами сообщества.

Становление общества – непрерывный процесс, в ходе которого люди через свою индивидуальную и совместную деятельность, принимающую во внимание имеющиеся структуры, возникающие в ходе предыдущих действий, оставляют после себя учрежденные структуры в качестве рамок для действий будущих поколений.

Ответственность – существование независимых исполнительных органов и институций, требующих выполнения обязательств, к которым может обратиться каждый в случае злоупотребления его доверием.

Аномия – хаос в системе аксиологии нормативного общества; неопределенность и взаимное противоречие в среде ценностей и норм, предписывающих достойные цели действий и правильные способы достижения этих целей.

Глава 7

ФУНКЦИИ ДОВЕРИЯ

В рассуждениях, проводимых до сих пор, мы скрыто принимали, что доверие является чем-то хорошим и к нему необходимо стремиться, в то время как недоверие – это нечто плохое и его необходимо избегать. Доверие трактуется как важный элемент качества жизни. Иногда эта предпосылка выражается прямо. Рассмотрим несколько типичных утверждений. «Доверие – это благо, о котором необходимо заботиться, как о воздухе или воде, которую мы пьем. Когда оно подвергается эрозии, последствия чувствует все сообщество, а когда подвергается уничтожению, общества слабеют и распадаются» (Вок, 1979:28). «Доверие является интегрирующим механизмом, который создает и поддерживает солидарность в общественных отношениях и общественных системах» (Barber, 1983:21). По Дж. Тернеру, потребность в доверии составляет одну из основных потребностей при соглашениях (сделках), проявляющуюся во всех человеческих контактах или интеракциях, наряду с такими, как признание самоидентичности, достижение выгоды и прибыли, согласие в сообществе и онтологическая безопасность (Turner, 2002).

Некоторые авторы идут еще дальше и подходят к доверию не только как к основе интеракции, а как к основе общественного, экономического или политического порядка в самом широком понимании. «Доверие составляет основу порядка гражданского общества – позволяет поддерживать взаимные контакты (как торговые, так и личные) между формально свободными личностями» (Silver, 1985:56). «Благосостояние данной страны и ее спо-

способность к соперничеству обусловлены одной доминирующей культурной чертой: уровнем доверия в данном обществе» (Fukuяama, 1997:17). «Какие-либо перспективные опыты строительства общественного порядка и прочных общественных рамок для интеракции должны повлечь за собой развитие стабильных реляций взаимного доверия между активными личностями» (Seligman, 1997:14). Здесь доверие – это не только элемент качества жизни, но и хорошей организации всего общества.

Различные разрозненные эмпирические исследования, проводимые в разных частях света, приводят к выводу, что доверие связано с такими положительными качествами, как эффективная экономика, лучшее образование и здравоохранение, эффективное правительство, меньшая преступность, чувство благосостояния и личного счастья (Halpern, 2005; Pahl, 2000:6).

Такая идеализация доверия слишком проста, чтобы быть правдивой. Требуется более подробный анализ, а также необходимо задать себе несколько вопросов: всегда ли доверие – это добро, а недоверие – зло? Являются ли различные виды доверия одинаково хорошими или плохими? И, наконец, почему они хорошие или плохие?

В этой главе мы попробуем показать общественные функции доверия и недоверия, а также очертить функциональный баланс позитивных и негативных последствий воздействия этих явлений на общественную жизнь. Скоро станет понятным, что любое утверждение, касающееся функции и дисфункции доверия, подчиняется двойной релятивности.

Во-первых, эпистемологическому релятивизму, так как функциональный баланс будет полностью отличаться в зависимости от того, опирается или не опирается доверие на честную оценку достоверности (например, хорошо ли верить только порядочным людям или также хорошо верить обманщикам?).

Во-вторых, этическому релятивизму, так как доверие может быть полезно для всего общества или только для некоторых его членов, а бесполезно – для других (например, мы согласимся, что хорошо верить согражданам, но нужно ли одобрять доверие между членами банды?).

ОБЩИЕ ФУНКЦИИ ДОВЕРИЯ

Прежде чем мы займемся релятивизмом функций, мы должны уточнить, о каких функциях вообще идет речь. Вопрос будет звучать так: каковы общие функции доверия и какие последствия они имеют для общественной жизни? Здесь необходимо отметить три разновидности. *Во-первых*, мы должны отдельно рассмотреть функции актов доверия (наделение кого-либо доверием, вверение ему чего-либо и т.д.) и функции позитивной реакции на доверие, проявление добросовестности (оправдание ожиданий, возвращение вверенной вещи или ценности, оказание взаимного доверия). *Во-вторых*, необходимо отдельно проанализировать функции доверия для партнеров, входящих между собой в реляции, и функции для более широкой общности (общины, группы и т.д.), в рамках которой происходит реляция. *В-третьих*, мы должны отличить, какие функции доверия имеет личность, наделяющая доверием, и какие — личность, наделенная доверием.

Функции для партнеров

Вообще говоря, оказание другим людям доверия влечет за собой по отношению к ним позитивные действия (выражение доверия в действии). Доверие освобождает и мобилизует человеческую субъективность, высвобождает творческие, свободные, новаторские, энергичные действия по отношению к другим людям (Luhmann, 1979:8). Уменьшаются неуверенность и риск, сопутствующие их поведению, отсюда «возможность действия увеличивается пропорционально росту доверия» (Luhmann, 1979:40). В этом случае мы становимся более открытыми по отношению к другим людям, мы охотнее иницируем интеракции, входим с ними в тесный контакт. Например, «вера в доброжелательность соотечественников непосредственно связана с желанием совместно с другими проявлять политическую активность» (Almond i Werba, 1965:228).

Интеракции с теми, кого мы наделили доверием, являются свободными от опасения, подозрения или осторожности и предпола-

гают большие спонтанность и открытость. Мы не должны постоянно проверять и контролировать каждое действие других, неустанно «подозревать». «Моральный порядок опирается на самоконтроль, на связанность договором. В действительности это повышает способность к более широкому выбору целей, увеличению взаимной выгоды» (Silver, 1985:57). В результате наше поведение характеризует большее новаторство, отход от скрупулезного следования установленному порядку. Поднимается общий уровень нашей мобилизации, активности и свободы. В определенных ситуациях (обязывающего или спровоцированного доверия) может появиться дополнительная выгода: наше доверие будет носить взаимный характер, а в этом случае мы сможем воспользоваться всеми благами, принадлежащими человеку, который пользуется доверием.

Как мы показывали ранее, доверчивость объединяется в характерный синдром с другими качествами: оптимизмом, чувством обязательности, доброжелательностью, толерантностью, уважением к другим. Каждая из составляющих синдрома позитивно воздействует на все остальные. Можно ожидать, что доверчивость имеет также внутренние личностные особенности, высвобождает или развивает другие ценные качества, такие как жизненный оптимизм, чувство, что наша судьба зависит от нас, и т.д. Это тоже важная функция доверия.

К совершенно противоположным результатам приводит недоверчивость. Мы сомневаемся, нужно ли начинать интеракцию (и таким образом, можем упустить важную возможность), старательно проверяем все наши действия (и поэтому постоянно находимся в состоянии готовности) и всегда поступаем рутинно (избегая каких-либо новшеств). Снижается общий уровень мобилизации, активности и свободы. В некоторых случаях мы можем ожидать взаимного недоверия со всеми вредными последствиями, которые это влечет за собой. «Когда уменьшается чувство уверенности, людей начинает характеризовать оборонительный пессимизм, который должен защитить их от риска и возможного вреда в будущем. <...> Предположительно, они будут иметь относительно скрытые способы мышления, а за их реакциями будет скрываться предпосылка, что партнеры не так уж заинтересованы в установ-

лении реляций. Позитивное поведение других людей они будут воспринимать с подозрением» (Holmes i Rempel, 1989:214). Закрепленным психологическим эффектом недоверчивости может быть утверждение или развитие позиций, создающих в них личностные синдромы, такие как пессимизм, пассивность, чувство бессилия, враждебность по отношению к другим, ксенофобия и т.д.

Особый характер имеет ситуация взаимной недоверчивости, которую одновременно сопровождает принуждение к действию одной стороны по отношению к другой. Примером может служить рядовой солдат, которому не верит капрал, и солдат ему не верит, но обязан выполнять его приказы. Другой пример — это ученик, который должен выполнять указания учителя, к которому он не имеет ни капли доверия, потому что тот постоянно сажает его на последнюю парту и ставит ему двойки, считая его последним лентяем. И приказы, и указания они будут выполнять кое-как, дословно, в небольшом объеме, без всякой инициативы или добавления заинтересованности.

Функции широкого сообщества

Доверие выполняет важную функцию не только для партнеров интеракции, но также и для широкого сообщества (групп, обществ, организаций и т.д.).

Во-первых, оно стимулирует общительность, склоняет к совместному участию в различных обществах и таким образом обогащает связи между людьми, расширяет поле интеракций и позволяет устанавливать близкие контакты с другими. Иначе говоря, увеличивает то, что Эмиль Дюркгейм назвал «моральной сплоченностью» (Cladis, 1992:196), а современные авторы описывают как «общественный капитал» (Putnam, 1995a, 1995b, 1995c), «спонтанное общественное поведение» (Fukuyama, 1997:39–42) или «гражданская вовлеченность» (Almond i Werba, 1965:228).

Во-вторых, доверие способствует коммуникации и преодолению синдрома «плюралистического невежества» (Allport, 1954), или распространенного незнания взглядов и мнений, которых придержи-

живаются другие, что может предостеречь коллектив от импульсивных действий, не имеющих шансов на широкую поддержку.

В-третьих, доверие способствует толерантности, согласию с другими, а также возможности существования культурных и политических различий, которые благодаря нему не воспринимаются как угроза. Таким образом, доверие сдерживает проявления межгрупповой враждебности, или ксенофобии, и делает споры цивилизованными (Parry, 1976:129).

В-четвертых, доверие укрепляет связи между сообществом и отдельным человеком (семьей, народом, костелом и т.д.), влияет на чувство идентичности и создает сильную коллективную солидарность, склоняя людей к сотрудничеству, взаимопомощи и даже к готовности пожертвовать собой во имя других.

В-пятых, благодаря существованию доверия значительно уменьшаются издержки транзакции и возрастают шансы на сотрудничество (Offe, 1996:10). Короче говоря, «когда царит доверие, существует больше возможностей для получения опыта и предпринятия действий» (Luhmann, 1979:8).

Недоверчивость, наоборот, *во-первых*, подрывает общественный капитал, ведет к изоляции, раздроблению, распаду обществ и эрозии межчеловеческих связей. *Во-вторых*, закрывает каналы связей, ведет к изоляции членов общества и способствует «плюралистическому невежеству» (Allport, 1954). *В-третьих*, активизирует защитные позиции, враждебные стереотипы, сплетни и предубеждения, а также открытую ксенофобию. *В-четвертых*, приводит к обособленности и лишению человека корней, а следовательно, к поиску альтернативных, часто нелегальных, форм идентичности (в бандах, мафии, в преступных группах и т.д.). *В-пятых*, при помощи своего рода «эффекта гало» (иначе — эффекта ореола) распространенная недоверчивость имеет тенденцию к переносу на межчеловеческие контакты.

В этих случаях в связи с необходимостью сохранения постоянной бдительности значительно растут расходы на транзакции, а возможности сотрудничества затрудняются. «При отсутствии взаимного доверия к кооперации можно прийти только под надзором системы формальных принципов и регулирования, которые

являются частым предметом переговоров и споров, а также связаны со взысканием законных прав, нередко путем принуждения. <...> Значительное отсутствие доверия в обществе диктует своеобразный порядок» (Fukuyama, 1997:40).

Перейдем теперь к возможным способам, которые партнеры интеракции могут использовать, реагируя на наделение их доверием. В зависимости от характера доверия партнеры могут подтвердить предвиденное доверие, вернуть вверенное добро или ответить взаимностью на спровоцированное доверие. Исполнение желаний позволяет особе, наделенной доверием, рассчитывать на получение всех выгод, которые она ожидала, принимая ставку, выражающую доверие. Если ее предвидения подтвердились, то действие оказалось эффективным (если, например, я голосовал за правящую партию, ожидая снижения налогов, и она действительно это сделала, в этом случае я получаю то, что хотел). Если личность или институция хорошо занималась вверенными ценностями и вернула мне их, я получаю предвиденную выгоду (например, если банк разумно инвестировал вложенные в него деньги и тем самым принес мне значительный доход, то мне будет значительно лучше, чем в том случае, если бы я держал их дома). Если спровоцированное доверие станет в соответствии с ожиданием взаимным, я пользуюсь тем, что мне кто-то доверяет, а также всем, что с этим связано.

Из всех описанных ситуаций я получаю еще две дополнительные выгоды. *Во-первых*, я чувствую удовлетворение из-за того, что сделал правильную «ставку», это поднимает во мне чувство собственной значимости и склоняет меня к проявлению большей доверчивости в будущем. *Во-вторых*, я увеличиваю доступное мне количество адресатов и объектов доверия (личностей, институций, фирм, продуктов и т.д.), которые доказали свою добросовестность и которым можно верить в будущем.

И наоборот, если кто-то злоупотребит моим доверием, это приведет к потере ресурсов, которые я использовал, надея на доверием (действия, предпринятые на основании ошибочных предвидений, оказываются напрасными, а ценности, доверенные несоответствующей личности, утрачиваются). Появляется также подавленность, связанная с такой серьезной ошибкой, что может

привести к снижению чувства собственной значимости. Единственным утешением является то, что опыт такого рода может пригодиться в будущем, позволит остерегаться данного партнера и избежать дальнейших потерь.

ФУНКЦИИ И ДИСФУНКЦИИ ДОБРОПОРЯДОЧНОСТИ

Рассматривая функции доверия и дисфункции недоверчивости, мы смотрели с позиции того, кто наделяет других доверием или является по отношению к ним недоверчивым. Теперь подробнее рассмотрим эту ситуацию, но уже со стороны адресата доверия или недоверчивости, т.е. того, кого мы наделили доверием или к кому проявляем недоверчивость. Исполнение чьих-либо ожиданий имеет важную функцию для личности, которая была наделена доверием. «Необходимо верить другим, но не менее важно пользоваться их доверием» (Gambetta, 1988b:221). Прежде всего, увеличивается добропорядочность этой личности, что гарантирует продолжение реляции и может принести дальнейшие выгоды в соглашениях, проводимых в будущем. Например, кто-то может снова быть приглашенным на обед, получить новый кредит в банке, правящая партия может быть избрана снова, клиент может посетить магазин еще раз, в банк поступит больше сбережений от клиентов, а друг доверит мне очередные секреты. Попробуем проанализировать, в чем заключаются эти выгоды и каковы их виды?

Быть достоверным — это значит не обманывать оказанного доверия, поддерживать чье-то доверие, продолжать реляции с тем, кто наделяет нас доверием. Не случайно в разговорном языке мы используем оборот «пользоваться доверием», который мы нашли в приведенной выше цитате Гамбетты. Естественно, чье-то доверие — это повод для радости, так как оно приносит различные выгоды.

Во-первых, дает большое удовлетворение, связанное с естественной человеческой склонностью к объединению. Чувство признательности, симпатии, одобрения со стороны других само по себе является наградой. Оно открывает возможности интеракции, ус-

тановления контактов с другими, которые с удовольствием надеются на нас доверием, выступая инициаторами частых интеракций.

Во-вторых, чье-либо доверие имеет для нас инструментальную ценность, открывая шанс различных дополнительных выгод. Одна из них заключается в том, что когда кто-то пользуется доверием других, на какое-то время перестают действовать нормальные ограничения и общественное сдерживание, такие люди, роли, организации и институты получают «кредит доверия», не подвергаются постоянному мониторингу и общественному контролю. Это оставляет широкое поле свободы нонконформизму, нововведению, оригинальности или, говоря кратко, свободе действия. «Личность, наделенная доверием, может позволить себе предпринять действия, которые были бы невозможны в других обстоятельствах» (Coleman, 1990:97). Кроме этого, другие могут предоставить нам информацию или иные ценности — доверить секреты, ценности, предоставить работу, дать награду, повысить по службе, дать денег в долг и т.п. Могут дать рекомендацию третьим лицам, которым мы, в свою очередь, начинаем доверять со всеми вытекающими из этого выгодами.

В-третьих, мы получаем доступ в круг их знакомств и влияний, имеем шанс установить новые знакомства, получить доверие их друзей, партнеров по бизнесу.

В-четвертых, если другие видят, что кто-то пользуется доверием, то могут посчитать это аргументом в пользу того, чтобы самому оказать доверие такой личности. Благодаря этому увеличивается добропорядочность такой личности при очередных сделках (если я знаю, что большинство моих друзей посещают определенного доктора, то в случае болезни я тоже пойду к нему. Добропорядочность врача возрастает с каждым авторитетным клиентом).

В-пятых, добропорядочность может увеличиться и при проведении других сделок. Если я известен как хороший партнер при игре в теннис, то это может помочь в получении доверия торгового контрагента. Могу получить также общую репутацию человека, достойного доверия, что будет мне помогать во многих областях жизни¹.

¹ Если я имею «ореол» человека компетентного, порядочного, бескорыстного или доброжелательного, то многие другие люди в различных ситуациях окажут мне доверие.

Получение кредита доверия, с вытекающей дополнительной пользой из увеличения добропорядочности, так же важно для политика, учителя, спортсмена, врача, журналиста, как и для институций — армии, полиции, правительства.

Размер таких инструментальных выгод зависит от двух обстоятельств.

Во-первых, они тем значительнее, чем большее количество лиц оказывает нам доверие, поскольку таким образом мы входим в более широкий круг доверия, получаем все больший общественный капитал, который можно обменивать на другие ценности. Самый большой капитал такого рода приносит слава — доверие большого количества читателей, сторонников, почитателей, последователей, которая, как указывали ранее, привлекает следующих, расширяясь сама по себе. Через «эффект гало» (эффект ореола) слава распространяется также и на другие области активности, а не только на ту, которая непосредственно принесла славу. Известный певец, актер, музыкант, журналист, диктор телевидения, спортсмен — все они входят в категорию идиолов (*celebrities*) и поэтому получают контакты и влияние не только в мире эстрадном, театральном, журналистском, спортивном, но и во всех этих кругах вместе. Как говорится, слава «открывает все двери».

Во-вторых, существует другой фактор, который говорит о пользе, вытекающей из чьего-либо доверия, — это общественный статус тех, кто оказывает нам доверие. Наш общественный капитал тем ценнее, чем выше позиции лиц, доверяющих нам в иерархиях богатства, власти, престижа, профессионализма, знания, так как они располагают большими благами и ценностями, на которые мы также можем теперь рассчитывать. Важно, чтобы нам верил шеф, поскольку он имеет возможность наделить нас доверием. Важно, чтобы нам верил богатый знакомый, так как в случае чего можно занять у него крупную сумму денег, ежедневно получать приглашения в резиденцию, на пышные приемы, устанавливать контакты с сетью его знакомых, наверняка также богатых и влиятельных. Важно, чтобы нам верил коллега, известный солист или знаменитый журналист, который введет нас в среду культурной элиты или пригласит на телевизионную передачу и тем самым удовлетворит

наш снобизм. Важно, чтобы нам верил знаменитый врач, потому что он сможет нас быстрее вылечить. Важно, чтобы нас принял на свою кафедру знаменитый профессор, тогда мы получим больше знаний и быстрее защитим диссертацию.

Доверие со стороны других — это важный фрагмент «общественного зеркала» (Cooley, 1992 [2002]:189), в которое смотрится человек, вырабатывая мнение о самом себе, формируя самооценку и идентичность. Тот факт, что кто-то мне поверил, естественным образом поднимает мою самооценку и идентичность. Для выгод, вытекающих из доверия, для нашей идентичности, увеличения нашей самооценки огромное значение имеет получение доверия лиц, являющихся для нас большими авторитетами, а также окружения, которое состоит из «важных других», словом, из тех, с мнением которых мы считаемся больше всего, которые составляют наш субъективный круг отношений.

Естественно, порядочность партнера приносит пользу и тому, кто оказал доверие. Он получает тогда то, что составляет предмет ожидания: хорошие услуги, качественные продукты, правдивую информацию, помощь и т.д. Если доверие носит поверенный характер, он может рассчитывать на соответствующую заботу о вверенных ценностях и их возвращение в предусмотренное время. Если доверие взаимно, он может рассчитывать на все вытекающие из этого удовлетворения — как в случае любви, дружбы, кооперации. Вдобавок он имеет еще психологическое удовлетворение от того, что сделал правильную «ставку», поставил на соответствующего человека, что может поднять его самооценку, укрепить идентичность как человека, который «разбирается в людях».

Противоположные результаты приносит непорядочность. Неисполнение ожиданий партнера, который поверил нам, невыполнение обещания приводит к деструкции доверия и вызывает с его стороны, как минимум, равнодушие, а чаще всего — активное недоверие. Что это значит для нас? Прежде всего, утрату всех тех перечисленных выгод, которые несет доверие.

Во-первых, осознание того, что другие мне не верят, что я для них являюсь ненадежным, что я нахожусь под постоянным контролем или наблюдением, лишает спонтанности действия, ограничи-

вает мотивацию для установления контактов. Ведет к принятию исключительно безопасного, защитного, типичного поведения — «не высываться».

Во-вторых, человек лишается необходимых для него благ и ценностей, получаемых от других, к которым ему нет доступа или которые ему не вверены.

В-третьих, происходит отторжение от ресурсов общественного капитала партнера, потеря репутации в глазах тех, кто составляет его профессиональный или дружеский круг.

В-четвертых, отражаясь в таком кривом зеркале недоверия, мы снижаем свою самооценку и нарушаем достоверность. Эти потери тем больше, чем выше общественный статус партнера. Они будут также более болезненными, если партнер принадлежит к кругу наших «важных других», на которых мы особенно рассчитываем и с мнением которых мы считаемся.

Наряду с тем, что мы теряем в результате непорядочности, мы понесем дополнительные, часто весьма существенные потери. Мы должны считаться с реторсией (ответными мерами), применением к нам каких-либо негативных санкций самим партнером. Например, он обвинит нас, скомпрометирует или высмеет публично, обругает, выгонит с работы, лишит премии, даст нам «волчий билет» и т.д. На нас могут быть наложены санкции со стороны специальных органов, требующих исполнения обязательств: на нас подадут в суд, мы станем перед арбитражной комиссией, нас подвергнут наказанию, например штрафу или обязательству возмещения ущерба. Если обязательство имело дополнительные гарантии, мы потеряем задаток, залог, гарантийную сумму, наше застрахованное имущество может быть продано с торгов в счет будущих задолженностей.

Если я обману чье-либо доверие, а особенно доверие важных для меня людей, кроме внешних санкций меня ожидают еще более болезненные внутренние санкции: непростые эмоции, известные как чувство вины и чувство стыда. *Во-первых*, это часто подсознательный и не до конца членораздельный рефлекс нарушения какого-либо внутреннего правила (нормы или достоинства), например требования честности, правдивости, порядочности, доброжелательности, заботливости. *Во-вторых*, это более глубокое

размышление, опирающееся на собственное воображение: что скажут о моем вероломстве другие, важные для меня люди — моя семья, мои друзья, мои коллеги по работе. Эти две эмоции может сопровождать еще и третья: опасения, страх перед санкциями, которые могут быть на меня наложены партнером или институцией, приводящей их в исполнение. Этот эмоциональный опыт только предвосхищает реальные внешние санкции, но от этого он часто может быть гораздо болезненнее.

Такой баланс потерь и издержек, которые мы несем в случае нашей неверности, может значительно превысить сиюминутную выгоду, которую нам дали ложь, обман, нелояльность или предательство. В основном, непорядочность не приносит выгоды. Обыкновенная мудрость уже давно это заметила, утверждая, что «стоит быть порядочным» или по-английски: *honesty is the best policy* (самая лучшая стратегия — это порядочность).

Наша непорядочность имеет также негативные последствия для того, кто нам оказал доверие. Кроме того, что он не получит того, что ожидал, утратит ценности, которые вверил, будет нести расходы в суде, он будет иметь претензии еще и лично к себе, потому что был наивным, позволил обмануть себя, ввести в заблуждение, а это может снизить его самооценку и отразиться на идентичности. Об этом говорилось шире в гл. 2 как о риске доверия. Если его доверие опиралось на вспомогательное доверие к тем, кто дал ему рекомендацию, отзыв, то к ним он также потеряет доверие со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В ситуации, когда доверие для партнера вообще сопровождается исполнением надежд — подтверждением доверия, возвращением вверенного предмета, взаимностью доверия, последние являются функциональными не только для партнеров, но и для более широкой общественности. Благодаря этим факторам возникает чувство порядка и безопасности, развивается дух сотрудничества. Поскольку они дают положительный опыт с доверием, это может привести к росту общего уровня доверия и способствовать зарождению культуры доверия. Иначе происходит, когда доверие часто нарушается, когда партнеры непорядочны и не выполняют взятые обязательства. В этом случае распространяется культура недо-

верия и цинизма, принося фатальные последствия для всего общества. Об этом мы подробно говорили в гл. 6.

РЕЛЯТИВИЗМ ФУНКЦИИ

Мы можем говорить об общих функциях и дисфункциях доверия, но является ли однозначным их определение? Хорошо ли верить, оказывая вопреки здравому смыслу доверие тем, кто его не стоит (как это имело место в случае наивной веры в жестокого тирана или слепой любви к падшей женщине, описанной в романе Сомерсета Моэма «Бремя страстей человеческих»). И хорошо ли отвечать взаимностью особе, которая цинично притворяется только затем, чтобы использовать ситуацию (как это показано в описанной Робертом Мертоном стратегии псевдосодружества (Merton, 1968:163), т.е. разыгрывает личную заинтересованность делами клиента, который оказывает ему доверие, и все это только затем, чтобы «сбыть» плохой товар? И хорошо ли культивировать маниакальную недоверчивость по отношению к людям, достойным доверия? Мы сразу видим, что функциональность и дисфункциональность доверия и недоверия зависят от эпистемологии основ: порядочности или непорядочности адресата.

Когерентность доверия

Проще говоря: доверие к достоверному человеку является функциональным, так же как недоверчивость к человеку, не достойному доверия. Назовем это принципом когерентности доверия. Давайте разовьем это сокращенное правило. Когда мы верим достоверным людям, существует огромный шанс, что мы, как и наши партнеры, не проиграем² и будем пользоваться всеми бла-

² Всегда можно говорить только о шансе, поскольку порядочность является вероятностью, опирающейся на наше знание о репутации (рекомендации), актуальных достижениях, облике, ответственности и ситуациях, благоприятствующих доверию. Если бы дело касалось не вероятности, а уверенности, то доверие было бы ненужным.

гами, вытекающими из наделения кого-нибудь доверием, радоваться чьему-либо доверию и прекрасно проведенной совместной сделке. «Если личность, наделенная доверием, является порядочной, то тот, кто оказывает ей доверие, получает больше, чем если бы он этого не сделал» (Coleman, 1990:98). «Там, где царит обоснованное доверие, всегда имеются бóльшие возможности для получения опыта и начала действия» (Hardin, 1993:512). Такая ситуация имеет также положительные последствия на широкой общественной шкале, поскольку повторяющиеся удачные опыты с доверием могут даже привести к возникновению прочной культуры доверия, о чем мы подробнее скажем в следующем разделе.

Когда мы не верим ненадежным людям (оцениваем их, опираясь на свои знания об их плохой репутации, слабых отзывах, мелких достижениях, подозрительном образе и т.д.), мы имеем больше шансов, что подтвердятся наши негативные предвидения. Недоверчивость в таких ситуациях предполагает «предвидение, опирающееся на рациональные предпосылки того, что партнер поведет себя некомпетентно или не выполнит порученных обязательств, или не поступит ответственно» (Barber, 1983:166). Поэтому в этом случае разумнее не контактировать, отойти в сторону, а если не удастся избежать интеракции, то, по крайней мере, оградить себя путем мониторинга и контроля за поведением другой стороны. Таким образом, мы защитим себя от поведения, не достойного доверия, и сопутствующих этому угроз.

Давайте рассмотрим несколько примеров недоверия, которое является функциональным, полезным, поскольку направлено к людям, не достойным доверия. Интуитивно это труднее понять, чем в случае функциональности доверия, потому что вообще недоверие мы воспринимаем как что-то нежелательное. Например, женщину, которая разводилась пять раз, нельзя считать достойной доверия кандидатки в жены и, скорее всего, ее надо оставить. Если самолеты каких-нибудь авиакомпаний часто терпят крушение, то пассажиры поступят разумно, если обойдут их стороной. Если правительство некомпетентно и коррумпировано, оно не должно рассчитывать на новое избрание. Если знакомый выпил на приеме, то ему нельзя позволять садиться за руль автомобиля. Если я

узнаю, что на заводе по сборке телевизоров введен режим экономии, в том числе путем сужения функций отдела технического контроля, то я поступаю разумно, не купив телеприемник этой марки.

Во всех этих ситуациях недоверчивость дает повод прибегнуть к предупредительной стратегии в виде отказа от контактов, прекращения знакомств, отказа от приобретения, а если это невозможно, то к увеличению бдительности, проверке и попытке непосредственного контроля других. Это может также мобилизовать нас на дополнительные действия, ангажирующие внешние исполнительные органы по наблюдению за исполнением обязательств (например, заключение нотариально заверенных договоров в присутствии свидетелей, требование дополнительных страховок на случай задолженности, требование гарантии, обращение к судебным разбирательствам при решении проблем). Поскольку непорядочные действия становятся, таким образом, невыгодными, существует угроза санкций, партнеры в результате могут быть принуждены к порядочным и кооперативным поступкам. Например, когда они станут инвесторами в неопределенный доверенный фонд и потеряют деньги, то почувствуют это болезненнее, чем если откажутся от участия в прибыльном фонде и тем самым потеряют возможность получить прибыль. Отсюда, с субъективной точки зрения, более опасно преждевременное доверие, чем несвоевременная недоверчивость, хотя объективно дисфункциональны оба случая.

Естественная дисфункциональность доверия появляется в первой ситуации, которую можно назвать слепым или наивным доверием; она может иметь место тогда, когда человек игнорирует какие-либо признаки непорядочности, когда не принимает во внимание доводов, свидетельствующих против кого-либо, когда дает себя обмануть искусственной, специально созданной порядочностью. Слепое или наивное доверие может привести к большим потерям, а в случае вверения какого-либо объекта или выражения обязывающего доверия недостойному человеку открывает двери к злоупотреблению и циничному использованию этого доверия. Партнер наверняка использует большую свободу действия, которую он получил вместе с кредитом доверия, и злоупотребит доверием благодетеля. «Если человек, наделенный доверием, этого не достоин,

тому, кто наделяет его доверием, будет хуже, чем если бы он этого не делал» (Coleman, 1990:98). Подумаем о женщине, которая узнает о неверности мужа, об инвесторе, потерявшем деньги из-за обманщика, о туристе, купившем путевку в фальшивом бюро путешествий, которое объявляет о банкротстве на следующий день, или о банке, который должен списать кредит, выданный фальсификатору.

Некогерентность доверия

Идеализация доверия как принципиальной ориентации в каждой ситуации оказывается неоправданной. «Доверие может в конечном счете стать глупой или наказуемой позицией. Само доверие как таковое, естественно, не должно помогать справляться с трудностями — это может привести к фатальным результатам» (Hardin, 1993:513). Можно теперь предложить следующее простое правило: дисфункционально верить особе, недостойной доверия, так же как и не верить той, которая его заслуживает. Назовем этот принцип некогерентностью доверия. Те, кто верит лгунам, берет в жены неверных женщин, приобретает дефектные автомобили, получает ощутимые негативные последствия. Но также и те, кто маниакально отказывается в доверии порядочным политикам или честным торговцам, подозревает в злых намерениях альтруистов и видит недостойные мотивы у филантропов, теряют потенциальные выгоды, которые могли бы получить, если бы избавились от недоверчивости. Поскольку люди более болезненно воспринимают реальные потери, чем отсутствие потенциальной прибыли, то они часто легче становятся на позицию защитной недоверчивости, чем идеалистического доверия. Опуская текущие потери, слепое или наивное доверие попустительствует поведению человека, не достойного доверия, показывает, что злоупотребление чьим-либо доверием может быть оправданно.

Интересный случай этой патологии, а к тому же особенно драматический по своим результатам можно встретить в политике. Это касается слепого или наивного доверия к деспотичному правителю или харизматичному герою (например, так называе-

мый «культ личности» в случае Сталина, «принцип фюрера» в случае Гитлера, авторитет генерала Франко, поддержка Перона в Аргентине, почести для «любимого вождя» в Северной Корее или слава Фиделя Кастро на Кубе). Доверие становится предметом манипуляции, пропаганды, которые преувеличивают сигналы, свидетельствующие о достоинствах личности. Восхваляется репутация (геройские поступки, военные победы, примеры мудрости, научные звания), фабрикуются референции (медали, ордена, награды, научные степени), превозносятся достижения (возвращение мира в стране, сдерживание врагов, обеспечение благосостояния), улучшается облик (мундиры Сталина и Муссолини, ряды орденов Леонида Брежнева), вызывается удивление реквизитами (шикарные дворцы, высокие трибуны, огромные кабинеты, большие письменные столы, десятки охранников, длинные лимузины).

Недоверчивость может также иметь дисфункциональный характер. Это происходит во второй ситуации некогерентности доверия, когда недоверие оказывается порядочной личности. Назовем это маниакальной, или параноической, недоверчивостью. Она может проявляться в полном пренебрежении доступными свидетельствами чьей-либо репутации (кто-то не верит в принципе) и отсутствии веры в положительные оценки (кто-то знает лучше). Основная дисфункция такой маниакальной недоверчивости проявляется в потере потенциальных шансов на установление контактов или полном отстранении от текущей, положительной репутации. У партнера, к которому без оснований проявляется недоверие, возникают сильная враждебность, фрустрация и чувство отчуждения. Интересным примером является маниакальная институциональная недоверчивость в некоторых общественных ролях: у таможенников, билетных контролеров, охранников, полицейских. Профессиональные обязанности часто ставят их в ситуации, когда они должны проявлять недоверие значительному числу людей, действительно достойных доверия (несмотря на то что им удается только спорадически схватить контрабандиста, пассажира, путешествующего без билета, вора в супермаркете, террориста при входе в самолет). Общественное отношение к таким профессиям хорошо иллюстрирует предыдущее наблюдение — они час-

то встречаются недоброжелательно, а при столкновении с ними люди чувствуют явное беспокойство: их достоинство бывает унижено в связи с безосновательными подозрениями, появляется диссонанс между способом восприятия и внутренним принципом «предполагаемой невиновности»³. Становясь объектом необоснованной недоверчивости, люди обычно проявляют большой самоконтроль, посылают сигналы о своей невиновности, стараются производить впечатление людей порядочных — все это только для того, чтобы опровергнуть принимаемое *a priori* предположение вины и доказать свою порядочность (достаточно обратить внимание на успокаивающие улыбки и сдержанные жесты тех, которые проходят таможенный контроль в аэропортах, или типичные шутки тех, которые проходят через магнитные рамки перед входом на борт самолета).

Поскольку из каждого правила имеются исключения, то можно заметить, что в определенных обстоятельствах функционально может быть оказано доверие *a priori*, без каких-либо оснований, только в виде необдуманного поступка, без предварительной оценки ситуации. «Неспособность к оказанию доверия ограничивает возможности получения его от других» (Luhmann, 1979:40). В то же время мы можем оказаться в ситуации, когда недоступны доводы, достаточные для определения чьей-либо порядочности или ее отсутствия. Предпринятый риск слепого доверия временами может быть оправдан. Он оправдывается, если выгоды от «удачного» доверия превосходят потери, вытекающие из-за недоверия. Но тот, кто в подобной ситуации избегает риска, лишает себя шанса получить выгоду (хотя, естественно, он гарантирует себе безопасность от несения потерь, поскольку только тот, кто верит, может быть обманут). В такой ситуации «доверие опирается не только на доводы “за”, сколько на отсутствие доводов “против”» (Gambetta, 1988b:234).

Но оказание кому-либо доверия дополнительно увеличивает шанс, что оно будет «удачным», несмотря на холодный расчет потенциальных доходов и потерь, который является адекватным

³ Одним из требований роли контролера является принятие противоположного принципа — «предполагаемой вины».

ситуации, предваряющей такой акт. Оказание слепого доверия может привести в движение механизм подтверждающегося пророчества. Оно может быть функциональным, когда разбудит ответственность, необходимость взаимности и спровоцирует порядочность партнера. Чаша весов мотивации может склониться в сторону взаимности из-за поведения, достойного доверия, или даже вызвать взаимное доверие. «Сам факт, что нам кто-то оказывает доверие, будит в нас чувство обязательства, и поэтому нам труднее обмануть чье-либо доверие» (Dasgupta, 1988:53).

Таким образом, акт доверия может превратить партнера в порядочную личность и даже в личность, оказывающую нам доверие. На такой принцип опираются несколько христианских предписаний: «любить ближнего своего», «быть милосердным» или «подставить лицо для второй пощечины», по отношению к тому, кто нас предает. «В своем христианском виде <...> идеал определяется как сообщество людей в Боге; вера каждого человека в других и доверие к другим превосходит только доверие всех вместе Богу как к всемогущему, но любящему другу» (Barber, 1983:16). Похожим образом «Ганди <...> учил в духе *satyagraha*, что постоянное доверие, в конце концов, приведет нашего противника к положению, в котором он ответит доброй взаимностью, даже если это произойдет не сразу» (Chong, 1992:699). Такое поведение определено наделено большим риском, так как грозит нам всеми связанными с ним дисфункциональными последствиями, если партнер окажется нечутким или исключительно циничным, чтобы поддаться действию эффекта обязательства к порядочности и доверию.

Таких исключений другая сторона принципа некогерентности, как кажется, не имеет. Не существует никаких аргументов, которые указывали бы на функциональность противоположной ситуации: слепого прыжка в недоверчивость. Маниакальная недоверчивость всегда кажется исключительно нефункциональной. Если она на что-либо и провоцирует партнера, то только на взаимное недоверие, а также толкает на непорядочность, ибо разве имеют смысл добросовестность, бескорыстность, оказание помощи или опеки другому человеку, если это не только никем не признается,

но и остается недооцененным, а еще, вдобавок, вызывает подозрение, увеличивает недоверчивость.

СИСТЕМЫ ДОВЕРИЯ

До сих пор мы описывали функциональность и дисфункциональность единичных реляций, в которых появляется доверие или недоверие. Мы должны, однако, перенести центр тяжести анализа на более сложные «системы доверия» (Coleman, 1990:175) и задать вопрос о функции и дисфункции объединенных сетей таких реляций. Необходимость доверия и его значение растут вместе со сложностью сети: «Без доверия практикуются только самые простые формы сотрудничества между людьми, которые возможно проводить лицом к лицу. <...> Доверие необходимо, чтобы увеличить общественный потенциал для действия сверх этих элементарных форм» (Luhmann, 1979:88).

Системы доверия можно разделить на четыре категории (несмотря на то что мы имеем дело с различными смешанными типами). Если в сетях реляции чаще всего исполняются надежды партнеров и отвечает взаимностью сопровождающее их доверие, то сотрудничество развивается исключительно плавно и даже укрепляется. Доверие является заразительным и рождает ответное доверие. Оно приводит к возникновению культуры доверия, где рутинные акты доверия и исполнения, связанные с ними ожидания преобразуются в нормативные правила, обязывающие обе стороны реляции. Если преобладает слепое, наивное доверие, то может временно возникнуть культура доверия, но она будет носить односторонний характер (обязывающая исключительно сторону, оказывающую доверие) и быстро исчезнет вместе с повторяющимися случаями злоупотребления доверием.

Если преобладает обоснованная недоверчивость в отношении преимущественно непорядочных и злоупотребляющих доверием партнеров, то обязательно возникнет культура недоверия, которая создаст порочный круг углубляющегося цинизма и подозрительности. Недоверие рождает недоверчивость. Оно также явля-

ется заразительным. «Недоверчивость имеет естественную тенденцию к укреплению и усилению в общественных интеракциях» (Luhmann, 1979:74). Механизм этого процесса объясняет Сиселла Бок: «Случаи обмана могут и будут нарастать, вызывая недоверчивость и в результате – очередные обманы; утрату принципов со стороны агентов, а значит, еще больший обман; подражание со стороны замечающих прибыль, которую можно получить в результате обмана, а за этим идет – снова большее количество обманов» (Bok, 1979:110).

В результате, если преобладает маниакальная недоверчивость, она временно может получить нормативное санкционирование в виде одностороннего правила подозрительности. На ее почве может возникнуть порочный круг: «Вскоре после того, как распространится недоверие, не удастся определить, было ли оно вообще когда-либо обоснованным, поскольку имеет способность к самостоятельному исполнению, к генерированию совместной действительности» (Gambetta, 1988b:234). Вообще, недоверчивость характеризуется особенно высокой устойчивостью к изменениям: «доверие легче преобразуется в недоверие, чем недоверие в доверие» (Luhmann, 1979:89). «Если мы узнаем, что кто-то очевидным образом злоупотребил доверием, это безвозвратно поколеблет нашу веру в этого человека. Однако если личность, недостойная доверия, в какой-либо ситуации поведет себя ответственно, тогда вообще не стоит ожидать, что о ней возникнет противоположное мнение» (Good, 1988:43). Однако в отдаленной перспективе, когда это касается сплоченных и повторяющихся проявлений поведения, достойного доверия, порочный круг можно развернуть, необоснованная недоверчивость может ослабнуть, уступая место постепенно восстанавливающейся культуре доверия.

Когда доверие или недоверчивость укореняются в культурных и нормативных системах, эти системы становятся также функциональными или дисфункциональными. «Культура доверия обычно может быть окончательным фактором, который определяет влияние и характер организации» (Banfield, 1967:9). Она функциональна только тогда, когда правила носят двусторонний характер, т.е. предписывают доверие, но также и решительное осуждение,

которое предупреждает злоупотребление доверием. Если культура доверия носит односторонний характер и предписывает доверие, но пренебрегает случаями злоупотребления доверием или соглашается с ними, она на самом деле является культурой наивности и влечет за собой нефункциональные последствия. Она дисфункциональна, когда действует сила инерции, несмотря на повторяющиеся случаи злоупотребления доверием и отсутствие порядочности преобладающего количества партнеров. В этом случае наступает отказ от предупредительных средств, которые позволили бы уменьшить издержки и ограничить потери. Культура доверия является еще более дисфункциональной, когда она требует слепого доверия, запрещает критику, скептицизм и не разрешает мониторинг и проверку партнеров, которым она хочет доверять. С такой ситуацией мы встречаемся в случаях деспотичных правителей, а также и в так называемом «синдроме группового мышления», описанном Ирвингом Янисом, когда групповая сплоченность ведет к полному конформизму и не дает возможности для возникновения различных мнений (Janis, 1982).

Культура недоверия, как правило, дисфункциональна. Она не дает возможности для сотрудничества и вредит сообществу. «Чем слабее распространено доверие, тем более вероятно, что кончатся ничем все начинания, опирающиеся на сотрудничество, в которых потенциальные или обоснованные действия одной личности зависят от того, что делают или предполагают сделать другие» (Warnock, 1971:6; Вок, 1979:307). Культура недоверия сужает число потенциальных партнеров и отбивает желание входить с ними в интеракцию. Таким образом, за ними тянется шлейф утраченных шансов для начала потенциально полезных действий (Hardin, 1993:519).

Описание одного из последствий культуры недоверия мы найдем в классической работе, касающейся юга Италии под названием «Аморальная семейственность». Это «неспособность к совместному действию с кем-либо, кроме своей семьи» (Banfield, 1967:10). Относительно внешнего мира это ведет к созданию атмосферы маниакального, параноического цинизма. Общественная жизнь перенасыщена смесью беспокойства, неопределенного хроническо-

го страха, подозрительности, теории заговоров, опасений, плохих предчувствий, даже парализующих мысли, связанные с началом действий в каком-либо большом масштабе (Banfield, 1967:106).

Культура недоверия приобретает особенную дисфункциональность, когда она утрачивает опору в действительности и удерживается только благодаря инерции в условиях большей надежности и растущей готовности к подтверждению и оказанию взаимного доверия. Именно такое явление заметил Банфилд в Италии: «Существующий в настоящее время этнос, скорее всего, сохранится на долгое время, несмотря на то что многие обстоятельства, которые его породили, утратили свою актуальность. Имеющие долгую традицию способы мышления и оценок живут собственной жизнью независимо от конкретных условий, которые привели к их возникновению» (Banfield, 1967:160). В более общей перспективе такое же перемещение во времени и отсутствие синхронности в динамике доверия, если ее сравнивать с другими областями общественной жизни, замечают Айзенштадт и Ронигер: «Темп и направление изменений в определенных ключевых аспектах разделения общественного труда, проявляющегося, прежде всего, в области технологического и экономического развития, могут отличаться от темпа и направления конструирования доверия» (Eisenstadt i Roniger, 1984:28).

Признавая культуру недоверия принципиально дисфункциональной, нельзя забывать, что в определенных обстоятельствах она может играть позитивную роль. Я позволю себе привести две иллюстрации такой исключительной ситуации. На макроисторическом уровне мы должны заметить доминирующее значение культуры недоверия в периоды, предшествующие всем великим революциям или изменениям строя. Ее влияние, однако, ограничено: это относится к политической власти или к классовым врагам и обычно проявляется в соединении с сильной культурой доверия в рядах революционеров⁴. В этом смысле ограниченная культура недоверия способствует общественным переменам. Вто-

⁴ Политологи в этом случае говорят о предреволюционном «изъятии легитимности строя».

рой пример, но в этот раз на микроуровне, который был приведен ранее, хотя и немного в другом контексте. Появляющаяся в некоторых профессиональных группах культура недоверия необходима для соответствующего исполнения обязанностей. Таможенники, пограничники, охранники должны культивировать в себе подозрительность, которая является необходимой ориентацией в исполнении этих ролей. В этом случае речь идет об ограниченном недоверии, которое направлено на потенциальных подозреваемых и обычно сопутствует культуре доверия среди членов профессиональной группы.

Моральные свойства доверия

Мы попробовали ответить на вопрос, при каких обстоятельствах доверие становится функциональным или дисфункциональным. Как мы это оцениваем — хорошо или плохо? Оценивая функциональность или дисфункциональность доверия и культуры доверия, за исходную точку мы выбрали объективные черты общества. Одной из них был общий уровень активности (общественной субъективности, чувства обязательности), другой — интенсивность и широкий диапазон интеракции (по социологии Дюркгейма — «моральная сплоченность»), следующей — их изобретательность, открытость и спонтанность, еще одной — сотрудничество и прочные связи в рамках сообщества. Возникает вопрос: всегда ли они полезны для общества? Рассмотрим несколько противоположных примеров.

Высокий уровень активности, сотрудничества и общность интересов, большое количество интеракций — это характерные черты мафии и других преступных группировок. С проявлением доверия и культуры доверия мы встречаемся на каждом шагу в закрытом обществе мафиозных структур (Gambetta, 1993). Но возьмем другой пример: прочные связи сотрудничества и доверия определенно сопутствуют крайнему шовинизму некоторых этнических или национальных сообществ, а также радикальному фундаментализму некоторых религиозных групп. Понравится ли нам такой вид доверия? Если нет, то как мы отличим его от «хороше-

го» доверия? В связи с этим мы должны будем отбросить объективные критерии функциональности и перенести дебаты на другой уровень, где обязательным является использование необъективных моральных переоценок. Мы должны задать следующие вопросы: доверие к чему? доверие к кому? В этот момент на сцену неизбежно выходят ценности.

Доверие само по себе — не хорошее и не плохое, оно является понятием относительным. «Реляции, опирающиеся на доверие, могут иметь характер как моральный, так и аморальный» (Baier, 1986:232). Чтобы определить их вид, мы должны обратиться к более широкому контексту, в котором появляются сети реляции, опирающиеся на доверие, сообщества, проникнутые духом доверия, а также культуры доверия. Мы уже говорим о функциональности не для партнеров или для групп, к которым они относятся, а для более широкой общественной системы, для всего общества. На таком переходном уровне оно становится системой, предназначенной для оценки функциональности. Какие же черты более широкого общества мы признаем ключевыми в этом случае? Нам не удастся избежать морального или идеологического выбора. Не существует объективных ценностей или таких, которые можно было бы подтвердить эмпирически. В игру вступают различные опции аксиологии, но мы произвольно выберем общий вариант: предпочтение обществ мирных, гармонических и сплоченных, в отличие от начинающих войны, раздираемых конфликтами и разделенных. Не вступая в дискуссии о принципиальности такого выбора, предлагаю принять его за точку отсчета при оценке метафункциональности доверия, его достоинств и недостатков, относящихся именно к такому варианту, признанному в качестве оценки состояния общества.

Нам кажется, что существуют две возможные ситуации. Первая — когда существует внутреннее функциональное сходство доверия (для партнера и групп, к которым он непосредственно принадлежит) и внешняя функциональность доверия (для широкой общественности, в особенности для поддержания ее мирного, гармонического и сплоченного характера). Это доверие можно назвать космополитическим, экуменическим, сосредоточенным на включен-

ных ценностях. Оно не враждебно по отношению к другим, оно скорее открыто к ним и включает их в свои сети доверия. Примеры можно найти в связях доверия в кооперативных институтах, в исследовательских группах, рабочих бригадах, в университетах, в области экуменических костелов и др. Доверие помогает в совместных действиях, полезных для широкого круга общественности: снабжении товарами, информацией, услугами, духовной поддержкой, опекой и т.д. Изменяя термин Бенфилда, это можно назвать «моральным фамилизмом», соединяющим по примеру семьи внутренне сплоченные сообщества близкими, полезными связями с широкой общественностью, которая предстает перед нами как огромная квазисемья. Хорошо известен пример Японии, где структуры родства и профессиональные структуры тесно взаимосвязаны, подчиняясь одним и тем же правилам включенного доверия. Стимулирование такого рода доверия, преобразование его в нормативную культуру доверия является исключительно функциональным для широкой общественной системы (по крайней мере, с точки зрения принятой здесь аксиологической перспективы).

В противоположной ситуации мы имеем дело с тем, что внутренняя функциональность доверия (для партнеров и для групп, к которым они принадлежат) не совпадает с внешней функциональностью доверия (для широкой общественности и ее, как предполагается, благополучного состояния), но со стороны это выглядит скорее дисфункционально. Доверие принимает характер ограниченного, специфического, создающего разделение, концентрирующегося на исключении. Устанавливается четкое разграничение на «мы» и «они», одни отторгаются от других, делая их по отношению к себе подозрительными и враждебными. Временами оно отказывает другим в каких-либо моральных правах и даже в праве на существование. Этот вид «сектантской солидарности» (Misztal, 1996:217) является похожим на «аморальный фамилизм» Бенфилда, который описывает его как правило «максимализма в краткосрочных материальных выгодах ядерной семьи <...>. Тот, кто придерживается такого принципа, ведет себя аморально только по отношению к людям из других семей, в отношении собственных членов семьи используются стандарты

добра и зла» (Banfield, 1967:83). При соответствующих изменениях это описание подходит и для других ситуаций, в том числе мафий, преступных группировок, уличных молодежных бандитских шаяк, шовинистических этнических сообществ, националистических движений, религиозных сект, футбольных болельщиков и многих других. Более конкретные примеры можно найти в средневековом обществе с его привязанностью к лояльности, чести и сильным осуждением измены, где доверие «соединяет вместе некоторые фракции, семьи, корпорации, покровителей и людей, зависящих от них, в борьбе с другими» (Silver, 1985:54). Во всех этих ситуациях моральные связи используются в аморальных внешних целях. Группа проникнута сильным чувством доверия, хотя оно направлено против других. При этом даже при сильно развитой культуре доверия между группами господствует огромная недоверчивость. В таких случаях «общественное доверие — явление исключительно внутригрупповое, этноцентрическое, делящее общество на фракции и вызывающее в нем конфликты» (Earle i Svetkovich, 1995:7). Нарушение такого типа внутреннего, исключаящего культуру доверия было бы полезно для более широкой общественной системы⁵.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЗАМЕНИТЕЛИ ДОВЕРИЯ

Наш анализ функции доверия показал, что (принимая во внимание определенное число исключений, релятивизма и предварительных условий) в основном доверие имеет благотворные результаты для партнеров, находящихся в общественных отношениях, и для групп, к которым они принадлежат, так же как и для мирного, гармонического и сплоченного характера широкой общественной жизни. Опираясь на логику функциональности, мы можем предполагать,

⁵ Возможно, это является главной тайной успеха итальянской полиции в борьбе с мафией. Непроступная крепость начала рассыпаться, когда, вероятно, некоторое число *pentiti* изменило принципам лояльности и доверия, давая показания против бывших партнеров. Вирус недоверчивости начал распространяться, уничтожая внутреннюю солидарность преступной организации.

что когда не хватает доверия, возникающая пустота заполняется альтернативными решениями, выполняющими похожие функции и обеспечивающими удовлетворение универсального желания уверенности, предвидения, порядка и т.д. Именно они являются функциональными заменителями доверия и могут быть в трех видах.

Во-первых, как индивидуальные единичные практики, выработанные с целью развития способности справляться с тревожной неопределенностью и сопутствующими рисками в ситуации отсутствия доверия в любых контактах с другими людьми. «Каждый, кто не верит, должен <...> обратиться к исполняющим эти функции стратегам, чтобы сократить сложность, чтобы вообще суметь оценить важные ситуации с практической точки зрения» (Luhmann, 1979:71).

Во-вторых, такая заменяющая практика, после того, как она станет типичной и распространится в обществе, может переродиться в стратегию, носящую регулярный характер. Она складывается в виде запаса готовых процедур, помогающих заменять доверие. Люди не должны каждый раз выдумывать их снова, просто необходимо делать в подобных ситуациях то, что делают другие — «так делается».

В-третьих, типичные и распространенные стандартные способы справляться с недостатком доверия могут получить нормативную санкцию, преобразоваться в культурное правило, определяющее верное поведение, и даже дать возможность справляться с трудностями в ситуациях, связанных с отсутствием доверия. Проблема в том, что некоторые из этих практик, стратегий или институций носят четко выраженный патологический характер. Выступая в роли заменителей невыполненных функций доверия, они сами приводят к дисфункциональным последствиям для широкой общественности.

Первым механизмом приспособления является вера в провидение: переход от дискурса субъективности к дискурсу судьбы, скорее к надежде на античную Форуну, чем на собственные действия. Сверхъестественные или метафизические силы, Бог, предназначение, судьба призываются как оплот уверенности. Считается, что они осуществляют контроль, когда ситуация кажется безвыход-

ной⁶. Для исследуемых Бенфилдом жителей Южной Италии «только вмешательство Бога <...> может сдержать безумство событий, восстановить на несколько мгновений порядок и возможность предвидения, благодаря чему возникнут условия для результативных действий» (Banfield, 1967:108). Но простые люди склонны к пассивному ожиданию. «Неясное и обобщенное чувство квазидоверия к потусторонним силам, которые человек не может контролировать» (Giddens, 1990a:133), может принести психическое удовлетворение, снизить «беспокойство, опасение и страх»), но на уровне общества приводит к фатальным результатам — пассивности и застою.

Вторым достаточно коварным механизмом является коррупция (Elster, 1989:266). Распространяясь в обществе, она дает обманчивое чувство порядка и предвидения, какого-то контроля за хаотической средой, манипулирования другими, с тем чтобы они делали то, что мы хотим. Взятка дает ощущение влияния на людей, принимающих решение, и гарантирует их благосклонность. Подарки», принимаемые врачами, учителями или руководителями имеют своей целью гарантировать их доброжелательность или привилегированное отношение. «Человек, верующий в принципы аморального фамелизма <...> принимает взятки, если он в состоянии избежать ответственности. <...> В обществе, состоящем из таких людей, будет господствовать убеждение, что именно так все и поступают <...>. Будет повсеместно распространено взяточничество и фаворитизм» (Banfield, 1967:92). Ткань общественных связей заменяет сеть взаимных услуг, меновых соглашений, нездорового псевдосодружества людей, дающих и берущих взятки (Merton, 2002 [1968]:175), создает циничный мир двусторонних манипуляций и использования (Gambetta, 1988:158–175; 1993).

Третьим механизмом является узурпация взыскания порядочности, чрезмерная бдительность, принятие на себя функций лич-

⁶ Такая реакция является типичной для ситуации исключительной неуверенности, когда нельзя предвидеть будущее. Я припоминаю интервью, взятое у пассажиров, входящих на борт самолета в аэропорту Кеннеди сразу после того, как над Лонг-Айленд произошла трагическая катастрофа самолета номер 800 авиалинии TWA. Постоянно повторялись слова «все в руках судьбы», «что должно произойти, то произойдет», «если мне судьба умереть, то даже если я не полечу этим самолетом, я погибну под колесами автомобиля» и т.д.

ного надзора и контроля за другими, компетенция или честность которых ставятся под сомнение, но которые остаются безнаказанными в связи с несостоятельностью исполнительных органов, призванных требовать соответствующих действий. Частные охранные агентства превышают своей численностью полицию, сообщества жителей, спрятанные за стенами и охраняемые стражами, растущее количество разрешений на владение оружием, оборудование сигнализацией автомашин и квартир, грубые действия частных фирм по виндикации, занимающихся взысканием долгов и других обязательств, связанных с бизнесом, — все эти и похожие факты указывают на спад доверия.

Четвертым механизмом является преувеличенное использование правовых институтов. Если бизнесмены не верят своим партнерам, им недостаточно только пожатия руки. Они будут стараться гарантировать соглашение с помощью формальных средств: составляя подробные контракты, требуя страховки и банковских гарантий, призывая для этого свидетелей, принимая на работу нотариусов, а также используя судебное рассмотрение дела по всякому, даже малосущественному случаю нарушения партнером доверия. Современные критики общества называют это «страстью судиться», «распространенным стяжательством», «арбитражным правительством», «взрывом интервенционного правосудия» (Wolfe, 1991:8), что является очередным показателем эрозии доверия. Как замечает Фукуяма: «Между доверием и предписаниями происходит реляция обратной пропорции: чем больше мы опираемся в человеческих отношениях на предписания, тем меньше мы верим друг другу и наоборот» (Fukuyama, 1997:256).

Пятый механизм можно назвать стремлением к гетто — отгораживанию стенами, очерчиванию непреодолимых границ вокруг группы в чуждой неприязненной среде. Обобщенная недоверчивость к широкой общественности сбалансирована сильной лояльностью в отношении племенных, этнических или семейных групп, которая характеризуется ксенофобией и враждебностью в отношении чужих. Люди закрываются в гетто ограниченных дружеских реляций, изолированных, четко обособленных от других групп, организаций и институций. Изолируясь от мира, они до определенного

уровня уменьшают его сложность и ненадежность. Например, группы польских эмигрантов, находящихся в Соединенных Штатах Америки с первой половины двадцатого века, не сумели ассимилироваться и живут в закрытых сообществах, культивируя традиции, веру, родной язык и обычаи. Это можно объяснить культурой недоверия, которая возникла в группах людей, относительно малообразованных, бедных, выходцев из территорий, где отсутствовала промышленность, которые попали в совершенно новую и чуждую общественную среду (Thomas i Znaniecki, 1976).

Шестой механизм можно назвать патернализмом. Когда развивается «культура недоверчивости», когда становятся невыносимыми экзистенциальные «опасения и страхи», люди начинают мечтать об авторитете сильного автократического вождя, харизматической личности (*фюрер* или *дуче*), которая железной рукой очистит страну от всех недостойных доверия («подозрительных» или «чужих») лиц, организаций или институций и которая силой, в случае необходимости, наведет видимость порядка, предсказуемости и преемственности общественной жизни. «Люди, руководствующиеся в обществе аморальным фашизмом, будут слабо содействовать режиму, который сильной рукой наведет порядок» (Banfield, 1967:93). Когда появляется такой лидер, он легко становится объектом слепого иррационального доверия. «Приход к власти харизматического вождя (такого, как Сабатай Цви, Петр Пустельник или Адольф Гитлер) произойдет наверняка тогда, когда существующие общественные институты в значительной мере перестанут пользоваться доверием или утратят право действовать» (Coleman, 1990:196). Похожим желанием отказаться от ответственности пользуются также другие институты, распространяющие культы, секты, «ненасытные сообщества», требующие от своих членов абсолютной лояльности и полной отдачи (Coser, 1974). Они становятся квазисемьей, в которой сильный отец-заменитель окружает полной заботой всех ее членов.

Седьмой механизм можно назвать экстернализмом доверия. Когда господствует атмосфера недоверия к местным политикам, институциям, товарам, рынкам труда и т.д., люди обращаются к чужим обществам и возлагают надежды на их предводителей, орга-

низации или продукты, а также эмигрируют в поисках работы. «Независимо от того, какая область жизни перестала пользоваться доверием, результатом является размещение доверия в другом месте» (Coleman, 1990:196). Зарубежные адресаты доверия часто подвергаются слепой идеализации, что гораздо легче сделать в связи с пространственной дистанцией, избирательным характером реляций в средствах массовой информации и отсутствием непосредственных противоположных свидетельств. По такому принципу мы верим в зарубежную экономическую или военную поддержку, помощь Международного валютного фонда, членство в НАТО и Европейском союзе, которые должны быть панацеей от всех наших забот. Массовая эмиграция молодых людей из Польши после открытия рынков труда некоторыми странами Европейского союза сразу после нашего вступления в него, является выражением недоверия к местным отношениям и возможностям, а также экстернального доверия в возможность добиться благосостояния и самореализации за границей.

■ Основные понятия, используемые в главе

Функции доверия – объективные последствия для партнеров и более широкого коллектива, к которым приводит оказание партнерам доверия независимо от того, какими являются последствия: осознанными или предполагаемыми.

Функции порядочности – объективные последствия для партнеров и более широкого коллектива, к которым приводит исполнение ожиданий и выполнение обязательств независимо от того, какими являются последствия: осознанными или предполагаемыми.

Эффект ореола – распространение убеждения в надежности или не порядочности одного лица на всю общественную категорию, вплоть до создания позитивного или негативного стереотипа (предубеждения).

Издержки сделок – дополнительные ресурсы и затраты, производимые в интеракции с другими, необходимые для проведения обмена, за исключением самих обмениваемых ценностей.

Важные другие – субъективно важные для нас лица или окружение, с мнением которых мы считаемся.

Общественное зеркало – отношение других, а особенно важных других, к нам, что является основой нашей самооценки и формирования идентичности.

Чувство вины – негативное психическое чувство, связанное с сильным нарушением внутренних норм или ценностей.

Чувство стыда – негативное психическое чувство, связанное с воображением негативной оценки наших поступков со стороны других.

Когерентность (правильность) доверия – оказание доверия порядочным людям и наделение недоверием не порядочных людей.

Некогерентность доверия – оказание слепого доверия лицам, не достойным доверия, или маниакальная недоверчивость к достоверным людям.

Слепое доверие – оказание доверия вопреки различной информации или доводам, указывающим на не порядочность партнера.

Аморальный фабилизм – ограничение доверия, лояльности и солидарности узким кругом самых близких людей при одновременной недоверчивости, неприязни и подозрительности ко всем остальным.

Экуменическое доверие – сильные связи доверия с собственной группой, которую характеризуют открытость, толерантность и готовность оказания доверия членам других групп.

Функциональные заменители доверия – распространенные и институциональные практики, сопутствующие культуре недоверия и цинизма, обычно удовлетворяемые доверием.

Стремление к гетто – закрытость и изолированность групп или обществ как защитная реакция на распространенную недоверчивость.

Патернализм – перенесение полного доверия на харизматического вождя в случае отсутствия адресатов, достойных доверия.

Экстернализм доверия – поиск объектов доверия не в своей группе, среде или обществе в том случае, если доверие к ним подвергается эрозии.

Часть III

ПРИМЕНЕНИЕ

Глава 8

ДОВЕРИЕ В ДЕМОКРАТИИ

Доверие к государству и его институциям определяется как публичное доверие или вертикальное доверие, в отличие от горизонтального, существующего между гражданами. Термин «вертикальное» предполагает, что доверие существует здесь между партнерами, находящимися на разных уровнях в границах определенной иерархии, а именно на ступенях власти. Власть означает контроль, возможность принятия решений относительно деятельности людей даже вопреки их воле, указывая напрямую, кто и как должен действовать, либо опосредованно, ограничивая диапазон возможных действий. Такими возможностями обладает власть, реализуемая государством и его институциями. Возникает вопрос, касающийся связи между феноменом власти и феноменом доверия. Эта проблематика исследуется в политической философии и политических науках под названием «легитимность власти», когда доверие к руководителям формируется либо косвенно, либо напрямую как составной показатель признания, принятия или поддержки со стороны граждан. Любопытно, что значительно реже исследуются обратные отношения: доверие руководителей к гражданам. Так или иначе, эта огромная тематика не уместается в рамках наших исследований в этой книге. Мы рассматриваем только проблемы, которые находятся непосредственно в области социологии доверия.

ДОВЕРИЕ К ГОСУДАРСТВУ

Напомним, что само понятие доверия предполагает неуверенность в действиях партнера и, кроме того, определенный уровень свобо-

ды действий с его стороны. В своем максимальном проявлении непосредственного, физического насилия власть исключает отношения доверия. «Доверие не касается ситуации, когда я держу пистолет у твоего виска, поскольку я имею власть над тобой, и уверен, что в твоих интересах сделать все, что я скажу. Степень моей уверенности в отношении твоих интересов обуславливает тот факт, что доверие не может возникнуть» (Farrrell, 2004:85). Правдивость жертвы безразлична бандиту, а правдивость бандита, говорящего: «кошелек или жизнь» и имеющего средства (пистолет), чтобы эту угрозу реализовать, представляется жертве убедительной. Аналогичная ситуация в случае диктатуры, террора — вопрос доверия правящих к подчиненным и наоборот здесь вообще не имеет смысла.

В то же время доверие является делом актуальным в ситуациях менее критичных, когда граждане имеют конкретные, большие или меньшие границы свободы своих действий, а власти — определенную степень неуверенности в том, как граждане себя поведут, или наоборот, когда граждане не уверены в том, что власти будут действовать соответственно их ожиданиям, в их интересах, а власти имеют в этой области определенную свободу принятия решений. Возникнет ли в таких ситуациях доверие или недоверие, зависит от того, какие соображения, склоняющие к выбору того или иного варианта, будут приняты во внимание гражданами.

В формировании доверия гражданина к государству или, наоборот, государства к гражданину теоретически могут быть использованы все стратегии, описанные в гл. 4. Однако одни играют здесь большую роль, а другие — меньшую. Сравнительно меньшую роль играют те познавательные стратегии, которые опираются на непосредственную информацию о репутации или текущем функционировании государства. Простой гражданин не имеет к ним полного доступа. Свои знания об этом он черпает только из двух источников. Во-первых, из контактов с теми, кто функционирует на границе между политикой и гражданином, т.е. с разного рода государственными или административными функционерами, начиная с чиновников, полицейских, таможенников, прокуроров и вплоть до значительно реже встречающихся депутатов или сена-

торов своего округа, либо из исключительно редких контактов с ведущими политиками предвыборного списка. Ранее мы показали, как абстрактное доверие к институции опирается на оценку ее персонала. То же самое относится и к политике.

Другой источник знаний для оценки политики — это средства массовой информации, которые, однако, по своей природе предоставляют частичную и одностороннюю информацию, в целом предпочитая негативные известия (о скандалах, злоупотреблениях, коррупции, катастрофах, кризисах), и несравненно реже — позитивные (то, что кто-то поступил честно, порядочно, и что, соответственно, не имеет новостной ценности). Прежде всего, через средства массовой информации гражданин получает сведения о политике, которую формулируют элиты, создающие общественное мнение. Если они пользуются авторитетом, их голос может быть очень важен для формирования доверия или, напротив, недоверия к государству.

Однако горизонт персонального опыта ограничен и замкнут; из первоисточника мы знаем только о своей ближайшей среде, и обобщения до уровня государства могут быть ошибочными. Существуют такие области деятельности государства, которые можно оценить, только обладая изысканными экспертными знаниями. Например, обоснованное суждение о репутации государства требует исторических знаний, а об экономической эффективности — экономической подготовки. То есть для граждан наиважнейшим является косвенная стратегия оценки репутации государства: а) личная выгода от получения такой репутации; б) наличие органов, принуждающих быть правдивыми; в) самоограничение собственной свободы в отношениях с гражданами.

В каком случае мы можем обоснованно признать, что власти имеют свой интерес в том, чтобы исполнить наши ожидания (например, выполнить свои предвыборные обещания)? Тогда, когда от этого зависит, удержат ли они власть, смогут ли продолжать выгодные для них отношения с нами (поскольку власть, как мы помним, — это капитал, который приумножает сам себя и приносит другие капиталы). То есть тогда, когда, например, избирательная система и срок полномочий означают для них «отчет» перед нами за несколько лет. И наоборот: в том случае, когда нам нечего

сказать и мы никаким способом не можем повлиять на продолжительность их властвования, в их интересах могут проявиться крайне эгоистичные действия, не учитывающие или прямо пренебрегающие интересами граждан. В таком случае соблюдение общественных договоров было бы нерационально.

Когда мы можем говорить о принуждении власти к честности и ответственности в отношении граждан? Тогда, когда власть не деспотична, а контролируется в своих действиях независимыми институциями или правилами либо ограничена таким взаимным распределением компетенции в разных областях деятельности, при котором каждый должен считаться с остальными. В этом случае можно быть уверенным, что у властителя нет возможности делать все, что ему захочется, например использовать нас или поступать вопреки нашим интересам.

Особая разновидность этой ситуации возникает в современном глобальном мире, где контролирующую роль могут взять на себя другие государства (особенно гегемоны, берущие на себя роль «мирового полицейского»), международные организации (например, ООН) или сообщества государств (например, Европейский союз). Внешний нажим может заставить их вести себя по отношению к гражданам в соответствии с такими стандартами, которые признаны международной общественностью. Но возможность такого принуждения может также оставаться в руках самих граждан, если они располагают достаточной силой, чтобы в таких ситуациях призвать власти к порядку. Такая сила означает, что мы, как граждане, располагаем санкциями по отношению к государству — возможностью сопротивления, протеста, гражданского неповиновения, так как мы солидарны, организованы, доверяем друг другу. Иначе говоря, когда мы не одиноки, не раздроблены, не изолированы друг от друга, т.е. представляем собой «гражданское общество». Очевидно, обратная ситуация возникает тогда, когда власть сосредоточена в одних руках, никем не контролируется, полностью суверенна (не подвергается внешнему нажиму, вынуждающему соблюдать стандарты), а граждане безвольны и бессильны.

Когда возникает самоограничение власти по отношению к гражданам? Тогда, когда властители добровольно ставят такие условия

поведения в отношениях с гражданами, которые они сами не могут свободно менять, иначе говоря, «когда связывают себе руки». В этом случае гражданин имеет основания признать их обещания, заверения, декларации, обязательства надежными, когда они соответствуют поставленным условиям либо напрямую из них вытекают (Farrell, 2004:90), когда, например, таким образом гарантирована охрана здоровья либо постоянные налоги, либо установленный предельный размер бюджетного дефицита.

Похожую, вспомогательную для доверия роль играет условие открытости, прозрачности политической жизни. «Правительство с открытым занавесом» имеет гораздо больше шансов получить доверие граждан. Противоположная ситуация возникает тогда, когда властитель может свободно и безнаказанно не исполнять ожиданий граждан, отказаться от обещаний и обязательств, изменять произвольно «правила игры» и прятаться за ширмой государственной тайны, государственных интересов или «высших» интересов.

Приобретение доверия граждан представляет ценность для властителей хотя бы потому, что неизмеримо уменьшает затраты на управление. Употребляя краткую метафору, не нужно ставить полицейского на каждом углу, чтобы обеспечить себе ожидаемое поведение граждан, их доверие. Из новейшей истории мы точно знаем, какие невероятно развитые институты слежки, контроля и репрессий создавали те государства, которые не испытывали доверия к гражданам и не пользовались их доверием, как функционирование этой репрессивной системы углубляло кризис доверия, заменяя последнее страхом.

Другой выгодой от доверия граждан является доступ к разнообразным ресурсам, которыми они располагают, причем не только к ресурсам, скорее, символическим: послушанию, поддержке, признанию, но и материальным. Когда граждане доверяют государству, они охотнее платят налоги, покупают государственные облигации (т.е. выделяют государству кредит), инвестируют в приватизированные государственные предприятия, охотнее идут в армию, добровольно участвуют в организуемых государством акциях (например, в случае стихийных бедствий), реже эмигрируют. Как пишет Маргарет Леви, граждане будут тем лучше исполнять разные, иногда

требующие затрат требования со стороны государства, чем больше будут считать государство достойным доверия, чем большее число других граждан будут разделять их доверие и чем больший доступ они будут иметь к информации, подтверждающей, что государство заслуживает их доверия и что другие граждане государству верят (преодолевая таким образом «плюралистическое невежество» относительно поведения других) (Levi, 1997:21).

Особую функцию выполняет получение доверия не отдельных граждан, а целых сообществ, т.е. сети горизонтального доверия, образованной между гражданами. Чарльз Тилли называет это «кооптацией властью сетей доверия» и трактует как базовый механизм, связывающий граждан с государством. «Качество публичной политики в рамках того или иного режима существенным образом зависит от отношений между основными для людей сетями доверия и стратегиями руководства» (Tilly, 2005:4). Существует целая шкала такой кооптации. На одном полюсе находятся сети доверия, оппозиционные к власти, скрывающиеся, уходящие в подполье, на другом — сети доверия, полностью включенные в институции государства, например рекруты из одной местности, одного района, призванные в армию.

Промежуточные ситуации, когда кооптация является частичной, иллюстрируют политические партии, представляющие определенные интегрированные сообщества (например, крестьянские партии), «режимные» профессиональные союзы, организации бизнеса, пересекающиеся с государственными институциями, например через систему государственных заказов, общества, непосредственно включенные в реализацию государственных задач (Tilly, 2005:23). Примером необычайно эффективной кооптации сети доверия, сосредоточенной вокруг квазирелигиозных институций, является включение радио Мария и телевизионной программы Трвам (католическая программа Trwam) в пропагандистский аппарат правительства партии Права и Справедливости для получения, таким образом, голосов значительной части избирателей¹.

¹ Как утверждают некоторые комментаторы, этот фактор мог быть решающим для победы на выборах партии PiS (Право и Справедливость) осенью 2005 года.

Кооптация обогащает капитал доверия, которым располагает государство, только тогда, когда является добровольной. В то же время, когда она имеет насильственный характер, то приводит к защитной реакции и в результате — к утрате доверия. Некоторые сети доверия, отвергая кооптацию, оказываются «в подполье», принимают конспиративные формы. Другие имитируют лояльность к государству, демонстрируя символическую поддержку, а по существу сохраняют автономию². Третьи прибегают к сильным, влиятельным покровителям, способным защитить их от нажима государства, или к негосударственным институциям, например в экономическом секторе, большом бизнесе, или на низших звеньях государственной власти — к администраторам регионов, провинций, воеводств. Наконец, некоторые сети доверия активно сопротивляются кооптации, мобилизуя непосредственное насилие. Примером могут быть подпольные вооруженные организации или (как, например, в странах Центральной Америки) частные армии локальных боссов, занимающихся наркотиками, способные эффективно противодействовать юрисдикции государства (Tilly, 2005:104).

В этом разделе мы анализируем место доверия в двух противоположных политических системах: в демократии и автократии. Отношения между формой строя и доверием окажутся близкими и взаимными. Политическая система считается укорененной в культуре, в том числе и в культуре доверия. Это укоренение проявляется двумя способами. С одной стороны, доверие считается основным условием политического порядка. «Экономическая, юридическая или политическая система в качестве начального состояния требует доверия. Без доверия она не в состоянии стимулировать действия вспомогательных систем в ситуациях неопределенности и риска» (Luhmann, 1988:103). С другой стороны, доверие считается плодом особого политического порядка.

² Хороший пример такой стратегии, которую Тилли назвал *симуляцией*, — действия некоторых польских университетов во время реального социализма.

ДОВЕРИЕ В ДЕМОКРАТИЧЕСКОМ РЕЖИМЕ

Многие авторы согласны с тем, что особенно интимная связь доверия и государственных институций образуется в демократических обществах. «Доверие является необходимым условием как гражданского общества, так и демократии» (Rose, 1994:18). «Демократия требует определенного уровня доверия, который мы часто считаем очевидным» (Bellah и др. 1991:3). «Определенный уровень доверия является необходимым условием демократии» (Tilly, 2005:133). Обычно демократией считается строй, который в наибольшей степени способствует возникновению доверия и который в то же время особенно нуждается в доверии граждан. Суммируя всеобщее убеждение, скажем, что доверие является одновременно как плодом демократии, так и фактором, который ее укрепляет. Рассмотрим обе стороны этого сравнения, начиная с процесса создания доверия через демократический строй.

Демократия порождает доверие

Я утверждаю (оставляя в стороне остальные условия и полагаясь на собственное мнение), что существует большая вероятность того, что культура доверия скорее появится в демократии, чем в какой-либо другой политической системе. Проследим, на чем основывается этот механизм. Представляется, что демократический строй основывает свою позитивную стратегию главным образом на двух механизмах, которые мы обсуждали выше: на принуждении к ответственности и самоограничении возможности действия.

Во-первых, демократия предоставляет богатый контекст ответственности. «Власть имущие вызывают наибольшее доверие, когда можно рассчитывать на то, что власть закона вынуждает их соответствовать возлагаемым на них ожиданиям. <...> Все-таки ничто не препятствует тому, чтобы верить своим правителям, но только в результате доверия к политическим механизмам» (Parry, 1976:139). В демократии мы полагаемся не на «этику ответствен-

ности» (т.е. определенные моральные импульсы) элиты, а скорее на политический, конституционный «механизм принуждения к ответственности» (Parry, 1976:141). «Демократия предохраняет только от злоупотребления властью, но не гарантирует, что власть будет разумно использована» (Benn i Peters, 1977:351). «Когда я доверяю чиновнику, который, по крайней мере до определенной степени, может нести ответственность за неэффективную реализацию моих интересов, нас связывают общие интересы. Хотя мы можем никогда не встретиться лицом к лицу» (Hardin, 1991:191).

Во-вторых, демократия, обусловленная четкой и стабильной конституцией, создает контекст самоограничения возможности действия. Конституционализм предоставляет гарантию последовательности и продолжительности политической системы, поскольку делает невозможным или ограничивает возможность изменения основных условий, «правил игры» на общественном ринге (Przeworski i in., 1995:50). «Сама институционализация власти и реализация последовательной политики должны приводить к большей стабильности ожиданий, а отсюда — и к большему доверию» (Hardin, 1991:204).

Первый парадокс демократии

Нажим, оказываемый на ответственность и самоограничение возможности действия, означает, что доверие при демократическом строе возникает именно благодаря институционализации недоверия в структуре демократической системы. «Демократическое государство нуждается в обоснованной критике, вытекающей из приверженности к демократии; в этом понимании определенный уровень недоверия имеет принципиальное значение для жизнеспособности демократического порядка» (Barber, 1983:81). Большинство конституированных условий для демократического порядка порождает институционализацию недоверия, которая создает своего рода страховку для тех, кто был бы готов рисковать, оказывая доверие, и удерживает тех, кто думает о злоупотреблении им. Она представляет собой также и механизм, кор-

ректирующий очевидные случаи нарушения доверия, если они уже произошли. В результате существуют большие шансы для возникновения спонтанной обобщенной культуры доверия. Коротче: чем больше институционального недоверия, тем больше будет спонтанного доверия³. Именно это мы называем *первым парадоксом демократии*.

Демократические принципы: институционализация недоверия

Изучим подробнее несколько фундаментальных принципов демократии и посмотрим, каким образом следует из них институционализация недоверия.

Первый и, вероятно, наиважнейший принцип — это легитимность. Основной предпосылкой демократии является подозрительность в отношении каждой власти. Демократия требует обоснования всякой власти, вызывающей недоверие (Holmes, 1993:24). Только тогда, когда удастся подтвердить, что источником власти является выраженная во время выборов воля большинства, и когда выделенные из них представители большинства реализуют интересы граждан, правительство считается правомочным⁴. Но и при этом не исчезает «институциональное недоверие». Само большинство постоянно меняется, является «неустойчивым объединением, члены которого, их мотивы и интересы изменяются со дня на день и забота которого об интересах отдельных индивидов может быть такой же слабой, как у деспота» (Benn i Peters, 1977:323). Одновременно представители большинства могут не

³ Поэтому мы чувствуем себя безопаснее и больше доверяем другим, когда посещаем демократические страны, и ощущаем угрозу и неуверенность, когда посещаем диктаторские государства. В этих вторых мы ощущаем, что отданы на милость произвольной воле местной власти и охраняемы только на расстоянии собственным государством, которому доверяем. В первых же мы чувствуем, что обладаем правами, и если они под угрозой или нарушаются, то можем обратиться за помощью и поддержкой к различным местным институциям.

⁴ В понимании классиков политической философии правительство является доверенным лицом людей и несет ответственность за исполнение этой функции (Silver, 1985:53).

исполнять свои мандаты. Поэтому демократическая система допускает существование институций гражданского неповиновения⁵ или возможность отзыва представителей, подозреваемых в злоупотреблении доверием, а также обеспечивает корректирующий механизм в случае появления таких возможностей. «Если законодательная или исполнительная власть нарушит доверие общества, то общество может возложить на нее ответственность за это» (Parry, 1976:131).

Второй принцип — это цикличность выборов и сроков полномочий. Так выражается недоверие к правителям в том, что они будут готовы добровольно отдать власть и подвергнуть свою деятельность периодической оценке. Предполагается, что они не смогут противиться искушению сохранить свои привилегии и что сопротивляться этой склонности можно только посредством институционального механизма смены власти. «Рационально обусловленное доверие к чиновникам <...> требует, чтобы они были более чувствительны к потребностям и желаниям общества. Склонить их к этому можно посредством наложения на них некоей ответственности, а наиболее убедительным способом, приводящим к этому, вероятно, является предвыборное соперничество» (Hardin, 1991:204). Существование соперничающей за власть оппозиции также гарантирует постоянный, критический мониторинг, проверку и предотвращение злоупотреблений властью теми, кто ее осуществляет (Benn i Peters, 1977:281).

Третий принцип — это разделение властей, в котором предполагается существование механизмов, гарантирующих сохранение политического равновесия, а также ограниченные компетенции институций. В этом содержится отчетливое подозрение, что институции имеют тенденцию к разрастанию, монополизации решений и злоупотреблению своей властью. Механизм взаимного контроля явным и законным образом встроен в функционирование институций на разных ступенях власти и т.д. Чтобы такой механизм действовал, законодательная, исполнительная, судебная

⁵ Право сопротивления по Джону Локеру.

власти и четвертая власть — средства массовой информации — должны быть взаимно независимыми.

Четвертый принцип — это власть закона и независимости судов. Законодатели подпадают под законы, которые сами устанавливают. Так выражается недоверие к спонтанной доброй воле как граждан, так и институций. Избежать произвола, злоупотребления властью и преступного поведения можно тогда, когда и одни, и другие будут подчиняться совместным ограничениям, вытекающим из обязательного для всех закона. «Нормы процессуальной юриспруденции, которые организуют государство, а также некоторые гражданские институции, ограничивают покровительство и оберегают ценности, которые являются, по крайней мере в современном обществе, условием, охватывающим все сообщество “обобщенного доверия”» (Cohen i Arato, 1992:27). Закон стоит над индивидами и институциями, в том числе и правительственными органами. Все в равной мере связаны его предписаниями и в той же степени ответственны перед ним. «Мы должны спрашивать политика не о том, исправен ли старый автомобиль, который он нам продает, а о том, будем ли мы надлежащим образом оберегаемы законом в случае, если он продаст нам неисправный автомобиль» (Parry, 1976:142).

Различные формы, охраняющие независимость судов (например, окончательность номинации или финансовая независимость судей), должны гарантировать, что закон будет приведен в исполнение объективно (Holmes, 1993:474). Все это способствует зарождению доверия, охватывающего всю систему: «Правила могут оберегать гражданские права, свободу и собственность даже вопреки политическим притязаниям. Так может появиться доверие к юридической системе и к обеспечивающим институциям, что, в свою очередь, облегчит оказание доверия при других взаимоотношениях» (Luhmann, 1988:194).

Пятый принцип — это конституционность, а также контроль за соответствием законов конституции. Таким образом выражается недоверие к порядочности законодательных органов, которые могут почувствовать искушение подогнать закон под свои частные интересы или ввести в него оппортунистические изменения. Отсю-

да возникает необходимость существования «основного закона», который стоял бы над всеми отдельными правилами и в какой-то степени самоограничивал бы изменения в будущем (Przeworski i in., 1995:50) и который не удавалось бы легко изменить. Институциями, стоящими на страже конституции, имеющими право интерпретации ее правил и их исполнения, обычно являются разного рода верховные суды и конституционные трибуналы.

Шестой принцип — возможность несогласия с решением судов. Определенный уровень недоверия охватывает даже сам процесс исполнения закона и арбитражные институции. Суды также не свободны от подозрений в пристрастности и халатности. Отсюда возникает потребность в институции апелляции. Иногда дело должно пройти несколько кассационных инстанций, прежде чем приговор станет правомочным и обязывающим.

Седьмой принцип — гражданские права. Он выражает недоверие к спонтанной доброй воле властей в удовлетворении потребностей и интересов граждан. Предполагается, что власть может использовать граждан. В связи с этим должен существовать механизм, который давал бы людям инструменты, позволяющие добиваться удовлетворения своих потребностей. Это должны обеспечить записанные в конституции гарантии гражданских прав, дающие возможность вызывать в суд публичные институции и устанавливающие институты защитника гражданских прав, а в некоторых государствах даже допускающие непосредственный «конституционный иск» против государства. В государствах, являющихся членами Европейского союза, существует возможность обращения гражданина в специальный трибунал в Страсбурге с обвинениями в адрес собственного государства, если оно нарушило его права.

Восьмой принцип — охрана общественного порядка. Он вытекает из отсутствия доверия к спонтанному соблюдению прав гражданами. По крайней мере некоторых из них можно подозревать в нарушении правил или нежелании им следовать. Поэтому должны существовать механизмы проверки, контроля за исполнением гражданами своих обязательств, которые в случае необходимости позволяли бы принудить к их исполнению. Тех, кто не хочет вы-

полнять свои обязательства по отношению к государству и согражданам, необходимо к этому принудить. Этой цели служит образование таких институций, как полиция, прокуратура, сборщики налогов и т.д.

Девятый принцип – свобода слова. Нельзя верить ни людям, ни институциям в том, что они будут правдивы, открыты для аргументации и будут признавать отличающиеся взгляды других. Следовательно, надлежит создавать институциональные и юридические рамки, которые будут противодействовать цензорскому искушению, внедрению, ограничению свободы выражения взглядов, догматичности или обычному обману как со стороны властей, так и граждан. Защита толерантности, открытости публичных дебатов, плюрализма и независимости средств массовой информации необходима для обеспечения фундаментального принципа, на который опирается функционирование демократии, т.е. поиска правды, компромисса и консенсуса. Само существование четвертой власти – средств массовой информации – и защита их автономии представляет собой страховку от злоупотребления властей, дискриминации и предубеждений.

Десятый принцип – самоуправление. Демократия создает массу возможностей для массового вовлечения в управление и проявления активности граждан через добровольные общества, гражданские организации и местное самоуправление. Это должно служить антидотом от бюрократии, самолюбивого государства и административного аппарата. Одни группы граждан берут на себя обязательства по контролю, мониторингу и оказанию давления на публичные власти. Это происходит из-за отсутствия доверия к государству и администрации. Другие группы, которые расцветают в демократии, – это организации охраны прав потребителей, профессиональные союзы и общества, группы интересов и лоббисты. Через них снова выражается недоверие, на этот раз к способностям правительства и публичной власти соответствующим образом заботиться об интересах разных общественных групп (Benn i Peters, 1977:281).

Существуют два дополнительных механизма, которые повышают обобщенное доверие. *Во-первых*, поддержка, на которую

может рассчитывать человек в плотной сети обществ, увеличивает «индивидуальный капитал» и дает ощущение большей безопасности, а в связи с этим повышает готовность к оказанию доверия. *Во-вторых*, выделение правительством части власти локальному самоуправлению. Это означает, что до определенной степени оно доверяет гражданам. Как и в случае каждого кредита доверия, это может создать ощущение обязанности к взаимности и повысить доверие к правительству. Граждане, которым доверяют, легче сами оказывают доверие⁶.

Перечисленные фундаментальные принципы демократии явно относятся к структурным, контекстным условиям, благоприятствующим культуре доверия, которую мы анализировали в гл. 6. Они помогают гарантировать нормативную определенность, прозрачность общественной организации, стабильность общественного порядка, ответственность власти, кодификацию прав и обязанностей, исполнение обязательств, а также персональное достоинство, благородство и автономию людей, равно как и дают гражданину ощущение определенных правомочий. Короче говоря, люди лучше подготовлены к доверию институциям и другим лицам, если общественная организация, в которой они функционируют, предохраняет их от возможных случаев злоупотребления доверием. Обеспечение безопасности такого типа гарантирует демократическая организация.

Демократия в действии

Наши рассуждения до сих пор происходили на уровне идеальных типов. Мы реконструировали нормативную модель демократии, которая считается потенциально значимым фактором, создающим

⁶ Этот принцип на самом деле является обязывающим не только в отношении передачи части власти самоуправлениям, но и в повседневном функционировании публичных институций, и в манере, в которой это осуществляется. Если к гражданам относятся с уважением, как к партнерам, а не как к людям низшей категории или откровенно подозрительным, повышается вероятность того, что они сами окажут доверие. Стилль ведения политики является важной переменной, генерирующей либо доверие, либо недоверие. (Przeworski i in., 1995:76). Чем сильнее граждане ощущают недоверие со стороны власти, тем меньше ей доверяют.

культуру доверия. Однако же действительное возникновение доверия или его эрозия зависят от способа, которым принципы демократии проводятся в жизнь, от функционирования последних в общественной и политической жизни. Видимо, для того чтобы создать сильную культуру доверия, должны быть выполнены два условия. С одной стороны, демократические принципы должны быть определенными, т.е. последовательными, неизменными и повсеместными. С другой стороны, встроенные в них механизмы контроля должны использоваться бережно, в крайнем случае как вид аварийного решения.

Вероятно, нет ничего более угрожающего для подрыва доверия и распространения цинизма, как случаи нарушения и использования демократических принципов. Людей, живущих в демократии, характеризует своего рода метадоверие — доверие к самой демократии как к самой эффективной форме обеспечения других форм доверия. Когда такое метадоверие подорвано, а гарантии оказываются неэффективными, люди чувствуют себя обманутыми. Это сразу же находит свое отражение в других отношениях, в которые люди инвестируют свое доверие; культура доверия подвергается эрозии (Offe, 1996:34). Можно с полным основанием утверждать, что слабость демократии более деструктивна для культуры доверия, чем настоящий автократический режим. Во втором случае люди по крайней мере знают, чего можно ожидать, не имеют иллюзий, в то время как в первом обманутые надежды и неисполненные ожидания приводят к еще большему разочарованию.

Типичные неудачи «демократии в действии» (как противоположности «демократии в предписаниях») можно выделить, опираясь на представленные ранее десять фундаментальных принципов демократической системы и возможности их нарушения.

Во-первых, легитимность наделяния властью может быть хрупкой. Чаще всего это происходит тогда, когда низкий процент участвующих в выборах и пропорциональное положение создают в больших группах общества ощущение отсутствия представительства в парламенте, а власть избирает на самом деле меньшинство общества. Другим случаем является несовершенство процедур, дающих возможность отзывать представителей из публичных уч-

реждений, если они занимают должность несмотря на свою неспособность или недобросовестность.

Во-вторых, дело может дойти до помех при замене власти. Одной из возможностей является манипулирование избирательным законом, приводящее к повышению шансов на переизбрание правящих партий. Другим примером является продление срока (например, пожизненное президентство), даже если это происходит формально правильно, за счет предварительно измененного закона.

В-третьих, некоторые ветви власти (например, исполнительная власть, армия, тайная полиция, так называемые «специальные службы») могут получить превосходство над другими, подрывая тем самым механизм равновесия властей.

В-четвертых, равенство в отношении закона может быть нарушено за счет использования двойных стандартов в зависимости от политической принадлежности, результатом чего является неприкосновенность бюрократии, безнаказанность чиновников, нарушающих закон, и т.д.

В-пятых, конституция может быть изменена произвольным образом. Устанавливается регрессивное право, когда приговоры конституционного трибунала отклоняются или дезавуируются законодательной властью.

В-шестых, возможности использования апелляции могут быть ограничены, увеличивается допустимое время ареста, условия отбывания наказания в тюрьме становятся бесчеловечными, а условного освобождения невозможно добиться.

В-седьмых, гражданские права могут иметь исключительно декларативный характер в связи с отсутствием средств, дающих возможность их введения в жизнь, или средств эффективного расследования их нарушений.

В-восьмых, охрана общественного порядка может быть недостаточной, исполнительные органы неэффективными или коррумпированными, что порождает атмосферу вседозволенности и преступного поведения.

В-девятых, нажим, оказываемый на средства массовой информации, может привести к более или менее завуалированным формам цензуры, пристрастности, затыканию рта критикующим.

В-десятых, прерогативы местной власти могут быть ограничены, как и значимость добровольных общественных организаций. Централизация или прямая олигархическая власть могут привести к упадку гражданского общества.

Влияние таких проявлений нарушения принципов демократии на культуру доверия зависит от их масштаба: от того, случаются ли они спорадично или постоянно, единично или повсеместно, а также от их прозрачности — осведомленности о таких случаях больших сегментов населения. Как правило, прозрачность обеспечивается наличием бдительной оппозиции, а также плюралистических и независимых средств массовой информации. Если повсеместно наблюдается несостоятельность демократии, обобщенное доверие замещается всеобщим недоверием. В то же время, если злоупотребления принципами скрываются от граждан, а люди продолжают верить в фасадную демократию, их доверие становится слепым и наивным. Оно становится также очень хрупким, поскольку рано или поздно должно дойти до шока, вызванного открытием правды, что будет иметь сокрушительные последствия для доверия.

Второй парадокс демократии

Чтобы обобщенная культура доверия могла поддерживаться и развиваться, принципы демократии должны не только последовательно проводиться в жизнь, но и бережно использоваться. Демократические принципы опираются на институциональное недоверие, поскольку предполагают возможность появления случаев злоупотребления доверием и предоставляют механизмы, корректирующие такую ненадежность. То, что принципы внедряются в жизнь, что приводятся в действие механизмы контроля и коррекции, свидетельствует фактически о том, что возможно злоупотребление доверием. Пока это делается спорадически, исключительно в крайнем случае, культура доверия не подвергается расшатыванию, скорее она укрепляется за счет подтверждения эффективного функционирования ответственности. Однако суще-

ствуется порог, за которым эффект может оказаться обратным, а тенденция изменит направление.

Чрезмерная активность корректирующих и контрольных механизмов, создание специальных новых институций для борьбы с патологией свидетельствуют о том, что слишком многое требует исправления. Если, например, суды тонут в потоке заявлений граждан, если защитник гражданских прав засыпан обращениями, если полиция перегружена работой, а тюрьмы переполнены, если средства массовой информации постоянно раскрывают и обнародуют случаи коррупции среди политиков и ежедневно докладывают о новых скандалах, а граждане открыто обвиняют и отзывают своих представителей, то очевидно, что с системой творится что-то плохое и культура доверия может легко разрушиться. «Когда правовые законы и судебные споры становятся образом жизни, в общественных отношениях начинает доминировать недоверие» (Earle и Svetkovich, 1995:66). Для граждан это означает преобладающую нехватку доверия.

Для того чтобы доверие имело всеобщий и продолжительный характер, оно не может быть исключительно результатом эффективности контрольных механизмов. Эти механизмы следует трактовать скорее как использующуюся в крайнем случае форму защиты от маловероятных и редких фактов злоупотребления доверием. Институционализация недоверия эффективнее порождает спонтанное доверие, пока остается скрытой на нормативном уровне и не превращается в реальную рутинную практику. Именно это я называю вторым парадоксом демократии: потенциально широкие возможности демократических контрольных механизмов должны быть уравновешены их ограниченной практической реализацией. Институционализация недоверия должна оставаться в тени, создавать невидимые предохранительные рамки для спонтанных действий, опирающихся на доверие.

В зависимости от того, как демократические корректирующие механизмы фактически функционируют на практике, могут зародиться две различные формы саморазвивающейся динамики. С одной стороны, когда доминирует культура недоверия, происходит мобилизация исполнительного, законодательного и конт-

рольного аппарата. Его чрезмерная активность дает людям понять, что их недоверие было обосновано, что случаи злоупотреблений доверием являются повсеместными, а убеждения такого типа только усиливают и углубляют культуру недоверия. С другой стороны, когда доминирует культура доверия, то только время от времени необходимо обращаться к исполнительному, законодательному и контрольному аппаратам. Его ограниченное функционирование внушает людям, что их первоначальное доверие находит подтверждение в фактах, что случаи злоупотреблений доверием происходят редко, а убеждение такого типа, очевидно, усиливает и углубляет культуру доверия.

Доверие как предварительное условие демократии

Рассмотрим теперь другую сторону этого сравнения. Демократия является не только источником доверия, поскольку когда оно уже существует, культура доверия помогает поддерживать саму демократию. Лусиан Пай (Lucian Pye) выделяет два типа политической культуры: «построенную на фундаментальной вере, что возможно доверие и сотрудничество с ближними», и построенную на «ожидании, что большинству людей нельзя доверять и чужие могут быть весьма небезопасны» (Pye i Verba, 1965:22). Пай связывает с демократией только первый тип. Мы можем говорить о нескольких фундаментальных для демократии практиках, которые не могут и не будут функционировать без определенного базового уровня доверия (Cladis, 1992:213). На чем основаны эти демократические практики, требующие определенной степени доверия?

Во-первых, демократия требует коммуникации между гражданами: обмена мнениями, определения политических позиций, выражения политической поддержки⁷. Доверие облегчает комму-

⁷ Некоторые авторы считают, что свободное, незажатое общение имеет ключевое значение для демократии. Это утверждал, например, Юрген Хабермас, когда выдвигал идею публичного пространства и коммуникационного действия (Habermas, 1999–2002; 2005), или Джон Дризек, формулирующий концепцию «дискурсивной демократии» (Dryzek, 1990).

никацию, способствует организации взаимодействий, обуславливая то, что они являются более спонтанными и свободными. «Необходимая для полиархии взаимная коммуникация лучше всего функционирует там, где люди взаимно доверяют друг другу» (Parry, 1976:129). Доверие позволяет нам также предполагать, что партнеры искренни, серьезны и аутентичны при формулировании своего мнения. Короче говоря, доверие помогает нам не только говорить, но также и слушать.

Во-вторых, демократия требует толерантности: признания различий, восприятия разнородности мнений, стилей жизни, вкусов и предпочтений. Как мы аргументировали ранее, доверие обеспечивает людям ощущение большей безопасности и уверенности и посредством этого дает возможность трактовать различия скорее как новые возможности, чем как угрозу.

В-третьих, демократия заменяет конфликт и борьбу компромиссом и консенсусом как главными механизмами формирования политики и принятия решений. Компромисс и консенсус возможны только тогда, когда партнеры повсеместно принимают обязывающие правила игры, находят общую платформу, на которой можно приходиться к решениям, возможным для принятия обеими сторонами. Минимально доверие означает обоюдную готовность поступать в соответствии с метаправилами (например, с правилом свободного представления своей позиции, принятия решения большинством голосов, открытого диалога). Доверие позволяет также предположить правоту и добрую волю других людей.

В-четвертых, демократия требует определенного уровня культуры в публичных дебатах: говорить на тему, избегать субъективных аргументов, уважать достоинство противника и т.д. С этой точки зрения взаимное доверие представляется необходимым. «Ощущение доверия предотвращает перерождение публичных дебатов в открытую враждебность» (Parry, 1976:129).

В-пятых, демократия требует участия активных граждан, готовых к работе в демократических институтах, а также в обществах и организациях на уровне гражданского общества. Участие в избирательных кампаниях, в самоуправлении, в профсоюзах и т.д. требует определенного уровня доверия к политическому

устройству, справедливых правил, потенциальной эффективности действий граждан. Оно также требует, по крайней мере, минимального доверия к согражданам. «Люди должны доверять друг другу, если они сотрудничают для достижения таких целей, которых не в состоянии достичь с помощью индивидуальных действий» (Parry, 1976: 129).

В-шестых, демократия требует образованных граждан. Эффективное участие, даже на начальном уровне выборов, требует значительного объема информации, знаний, умения оценивать и наблюдательности. Чтобы обрести гражданскую компетенцию, люди должны доверять источникам информации и обладать знаниями о политике: верить в искренность и аутентичность публичных сообщений, достоверность средств массовой информации, точность статистических данных, правдивость информации о кандидатах на государственные посты и др.

ДОВЕРИЕ В АВТОКРАТИЧЕСКИХ РЕЖИМАХ

В автократических режимах — системах деспотических, диктаторских и тоталитарных — доверие функционирует совершенно иначе. Как было показано ранее, в то время как демократия использует институционализацию недоверия, а доверие возникает в ней только как парадоксальное последствие, связанное с принуждением к ответственности и самоограничению возможности действия, автократия стремится к непосредственной институционализации доверия и превращения его в требование, отягощенное серьезными формальными санкциями. Существуют два вида адресатов такого вынужденного доверия. Первым из них является монарх, диктатор, предводитель, харизматичный правитель. Доверие приобретает здесь вид патернализма (верим, как отцу), приписано к конкретной особе и не может быть поставлено под сомнение. Оно часто бывает слепо, игнорирует какие-либо существенные свидетельства достижений или проступков правителя. Несоответствующим и подлежащим наказанию может быть признано даже проведение оценок, не говоря уже о выражении кри-

тики. Правителю доверяют безусловно не за то, что он делает, а за то, кем является, на том же основании, как верят в семье — а priori, когда не нужны какие-либо доводы. Другим объектом институционализации доверия является вся система авторитарности: феодальная монархия, народный социализм, диктатура пролетариата, социалистическая демократия и т.д. Их принципы не подлежат обсуждению, канонизированы в догматических идеологиях и трактуются как непреложная истина. Требуется на самом деле только полная и безоговорочная поддержка правителей и системы власти.

Институционализация доверия в описанных формах происходит путем двойного механизма: во-первых, посредством политической социализации, индоктринации, цензуры средств массовой информации, приостановления получения информации извне; во-вторых, жесткого политического контроля, сурового наказания всяческих проявлений злоупотребления доверием, таких как диссидентская деятельность, неприятие системы, оппозиционная деятельность и даже мягкие выражения сомнений или критика.

Кажется, что если институционализация будет успешной и удастся привить безусловное доверие, то ни любые формы принуждения к ответственности, ни самоограничения не будут уже необходимы. Напротив — произвол станет принципом власти. Структура государства выглядит совсем не такой, как это имело место в случае демократии. Во-первых, легитимность режима опирается на индоктринацию и насилие. Граждане считаются исполнителями воли правителей, вместо того чтобы правители были представителями граждан. Во-вторых, власть не ограничивается по времени, например сроком пребывания у власти, и имеет тенденцию к увеличению этого срока. В-третьих, не существует разделения властей и все ветви власти, если их вообще удастся выявить, полностью подчиняются исполнительной власти. В-четвертых, законы, если они вообще оказались выраженными в некоей устойчивой форме, обязывают только граждан, и даже в этом случае на принципах партикулярных, а не универсальных (одних касаются больше, других — меньше, как в том выражении Оруэлла: «все равны, но некоторые — равнее»). С полной уверен-

ностью можно сказать, что людей, находящихся у власти, они касаются в меньшей степени. В-пятых, воля правителя (монарха, царя, диктатора, политбюро) заменяет конституцию и, очевидно, вследствие этого не подлежит какому-либо контролю или верификации. Существование легальной оппозиции трудно себе представить. В-шестых, власть произвольным образом использует юридические процедуры, касающиеся граждан. Отсутствует возможность апелляций по приговорам или, во всяком случае, они ограничены, а часто и мнимы. В-седьмых, граждане не имеют прав, отсюда у них нет оснований для претензий: они отданы исключительно на капризную милость и добродетельность правителя. В-восьмых, охрана общественного порядка тоже произвольна, а граждане не могут рассчитывать на охрану со стороны государства в ситуации, когда их интересам угрожают другие граждане. Трудно, например, предвидеть, когда расследование в одном деле будет остановлено, а в другом — немедленно предпринято. В-девятых, коммуникация осуществляется в одном направлении (сверху вниз) и полностью контролируется правящими элитами, как в армии по цепочке командования. Неважно, дойдет ли голос людей до власти, важно, чтобы предложения и требования власти дошли до людей. В-десятых, всякие проявления спонтанного самоуправления — локальных инициатив, гражданских групп, общественных движений — преследуются или полностью запрещаются.

Существуют две основные причины, по которым институциональное доверие необычайно хрупко и легко рушится. Одна связана с непосредственными результатами произвольности, дистанции, непрозрачности, отсутствием ответственности и неуверенностью, характеризующими автократическую политику. В соответствии с той логикой, которую мы предложили в отношении генерирующих доверие черт демократии (хоть и с противоположным вектором), автократический режим приводит к возникновению всеобщего недоверия. Другая причина связана с принципом взаимности. Несмотря на то, что оно институционализировано и его требуют, доверие носит односторонний характер и направлено «вверх», к правительству и режиму, что не сопровождается ответным доверием правящих элит к гражданам. Последние рас-

считаются с недоверием, постоянно подозреваются в нелояльности, непослушании и нарушении законов⁸. Поэтому они находятся под постоянным наблюдением и контролем. Выше мы многократно доказывали, что так же, как доверие порождает доверие, недоверие приводит к взаимному недоверию. Чрезмерная слежка, контроль и насилие со стороны правящих вызывают эффект бумеранга: осведомленность о подозрительности со стороны власти порождает враждебность и цинизм, подрывает доверие к ней⁹. Всеобщее недоверие к политической власти, которое политологи называют изъятием легитимности, касается большинства авторитарных режимов. Именно на этом основан парадокс авторитарности: институциональное доверие создает всеобщее недоверие. Довольно часто это не является достаточным поводом для ослабления авторитарного режима. Само насилие может дать возможность удержать его на долгое время как форму правления, опирающегося на давление, без каких-либо претензий на получение устойчивой поддержки граждан.

Если спонтанное доверие исчерпывается, а институциональное доверие подвергается эрозии, существует большая вероятность возникновения замещающих функциональных форм приспособления. Четыре из них проявляются чаще всего. *Первая* — вера в провидение с обращением к судьбе и пассивное, полное отрешение принятия существующих условий. *Вторая* — коррупция (взяточничество, фаворитизм, кумовство), которая замещает все нормальные каналы власти и влияния посредством покупки закрытого доступа к благам, привилегиям и милости властителей. *Третья* — стремление к гетто, когда люди уходят от общественной жизни в одиночные анклавные сообщества, где господствуют еще близкие дружеские отношения и где можно ощущать себя в безопасности, а именно в семье, а также в кругу знакомых и друзей. *Четвер-*

⁸ Известный шуточный рисунок в польской газете представлял лидера коммунистической партии, выступающего на заседании политбюро: «Поскольку у нас много проблем, мы постановили вместо того, чтобы сменить правительство, сменить общество на более послушное».

⁹ Может появиться в лучшем случае пародия взаимности, которую хорошо демонстрирует некогда популярная поговорка: власти делают вид, что платят, а мы делаем вид, что работаем.

тая — монополизация обладания истиной предводителями, вождями, диктаторами. В ситуации, когда граждане не могут доверять механизмам власти, процедурам, законам, единственным оплотом надежды может быть личность. Доверие подвергается полному персонализму и направлено к одной фигуре. В направлении создания и поддержания такого «культа личности» действует целый аппарат индоктринации, в том числе контролируемые властью средства массовой информации. В результате правителю приписывают необычные черты и рассчитывают на его сверхчеловеческую способность обеспечения «лада и порядка», необходимых гражданину благ, а также на его уступчивость и справедливость в разделе этих благ среди граждан. Такое слепое, извращенное, опирающееся на фальшь доверие является единственной его формой, выступающей в авторитарных режимах.

Глава 9

ДОВЕРИЕ К НАУКЕ

Социологи науки, видимо, согласны, что «взаимное доверие имеет ключевое значение для науки как системы» (Zuckerman, 1977:127). «Для эффективного занятия наукой необходимым условием является искренность, порядочность и доверие» (Barber, 1990b:134). «Взаимное доверие является отличительной чертой научной общественности <...>. В науке доверие выполняет даже более важную роль, чем в обществе в целом» (Ziman, 2002:28, 97–98). Сегодня функциональная необходимость доверия может быть более бесспорной, чем в предшествующем периоде истории науки. Это объясняется несколькими причинами: глобальным, наднациональным охватом науки; развитыми сетями сотрудничества и коммуникации между исследователями, удаленными в пространстве друг от друга, которые раньше не имели возможности познакомиться (глобально «невидимые общины»); мультидисциплинарным характером многих исследований; возможностью использования научных открытий для недостойных целей и их непредвиденными побочными эффектами, которые могут создать серьезную угрозу для больших масс людей (новый масштаб риска, вызванный технологиями, опирающимися на научные открытия) (Beck, 2004), и, наконец, огромными расходами государства на науку (что требует тщательного контроля и взыскания доверия).

В настоящее время доверие в науке необходимо более чем когда-либо, но мы наблюдаем зарождающееся недоверие к этой области жизни, разочарование в ней в глазах широкой общественности. Функциональный императив доверия и препятствующие ему симптомы фактического кризиса доверия представляют загадку и требуют объяснения. Чтобы хорошо понять смысл этого, в первую очередь необходимо провести их тщательный анализ. Объяснению должна предшествовать экспликация.

АСПЕКТЫ И ВИДЫ ДОВЕРИЯ К НАУКЕ

Доверие к кому?

Что на самом деле означает испытывать доверие к науке? Прежде всего мы должны задуматься над объектом, адресатом доверия. Чему или кому доверять? Доверие всегда относится к действиям, предпринятым кем-то. Как мы показали в предыдущих разделах, доверие является «залогом», сделанным в отношении неопределенных будущих действий других людей. Доверяя, мы полагаем, что действия других будут для нас выгодны: компетентные и эффективные, искренние и справедливые, учитывающие наши интересы, бескорыстные и заботливые (Barber, 1983:9).

Говоря о науке как об объекте доверия, следует различать четыре различных аспекта, каждый из которых возможно редуцировать до определенных действий. Итак, мы оказываем доверие научным знаниям: собранию положений, содержащихся в «архиве» кодифицированных знаний (Ziman, 2002:258–266), «реестрах науки» (Merton, 1966с [1942]:269), другими словами, запасам знаний, признаваемых на данный момент истории научными и считающихся более важными, чем другие виды знаний (мифические, магические, религиозные, интуитивные и художественные). Доверяя знаниям, мы в конечном счете верим при этом действиям ученых, которые совершили какие-то открытия (верим, что они действовали серьезно, были правдивыми, добросовестными, самокритичными, располагали доказательствами, подтверждающими их утверждения, и рассуждали в соответствии с принципами логики). Мы оказываем доверие также и научной методике: определенной процедуре, способу создания знаний, который считается наилучшим среди других (таких, как откровение, интуиция и вера). Но и здесь снова то, чему мы в конце концов верим, — это действия исследователей (что они проводили исследования профессионально, скрупулезно, в соответствии с принятыми стандартами доказательств, используя самые современные методологии).

Наука — это также и научные институции — организационный контекст ее функционирования (университеты, исследовательские

институты, лаборатории, коллективы экспертов и т.д.). Адресуя им доверие, мы доверяем тоже чьим-то действиям, а именно тем, кто руководит этими институциями, а также тем, кто в них работает, и, наконец, доверяем научной общественности — популяции исследователей, исполняющих научные роли, — эмпирическим исследователям, экспериментаторам, теоретикам. В этом случае мы верим, что они будут исполнять свои роли компетентно, справедливо и добросовестно, рационально и критично, бескорыстно и творчески. Так вот, во всех случаях «доверие к науке можно редуцировать до доверия к действиям ученых: исследователей и организаторов научной жизни, которые вместе создают научную среду».

Чего мы ожидаем от науки?

Следующим этапом экспликации является анализ содержания доверия. Доверие, но к чему? Каковы более конкретные ожидания от членов научной общественности, выполняющих разнообразные роли: создателей научных знаний, исследователей, использующих определенные методологии, работников научных институций? Доверие всегда относится к конкретному лицу (А доверяет В) и к определенному действию (А верит, что В сделает X) (Hardin, 2002:9). Что такое X в случае науки? Это стремление к истине, обогащение «архива знаний» (как главная изначальная цель), а также поиск полезности, практического использования — терапевтического, технического, социотехнического (как вторичная цель).

Из банальной логики следует, что то, что истинно, может, хоть и не должно, иметь практическое применение, в то время как то, что фальшиво, определенно такого применения иметь не будет (другими словами, объективно не может иметь реальных последствий, хотя как раз в гуманитарных и общественных науках фальшивые убеждения, субъективно принимаемые за правду, могут подталкивать людей к действиям и приводить к объективным общественным последствиям в соответствии с теоремой Томаса (Merton, 1996 [1948]:183). А после этого — истина и затем — по-

лезность должны быть основными предметами интереса как для теоретиков, так и для ученых, проводящих исследования. Мертон это понимает так: «Мы верим в две вещи: что базовое научное знание является предметом экономически независимым и что, так или иначе, в соответствующий момент его результаты окажутся по всем меркам полезны с точки зрения разнородных общественных интересов» (Merton, 1982:219). Нет ничего практичнее истины. Мы верим, следовательно, что наука приведет нас к истине, по крайней мере, приблизит к ней и благодаря этому мы сможем изменить наш мир.

Кто ожидает?

Кто, однако, такие «мы»? Кто на самом деле оказывает доверие? Часть действующих субъектов (получатели научных результатов, возлагающих доверие на науку) располагаются вне науки. Мы можем говорить о публичном доверии к науке, когда его выражает более широкое общество, обычные граждане. С другой стороны, источником формального доверия являются различные организации и институции: правительства, их исполнительные органы, фонды, корпорации, неправительственные организации. Можно говорить об официальном признании науки. Публичное и официальное доверие к науке является необходимым с точки зрения ее общественного укоренения и общественной роли. Доверие, оказываемое обществом — гражданами и публичными институциями, является необходимым, потому что открывает общество достижениям науки. Благодаря этому обычные люди будут усваивать новые знания, признавать и принимать их, более того, они будут использованы практически ориентированными институциями в технологиях и на практике. Необходимо также получение поддержки для научной деятельности в виде общественного престижа и более ощутимых финансовых средств, предоставляемых правительством, фондами и др.

Активные субъекты, оказывающие доверие, могут также принадлежать к самому миру науки. Доверие в области науки появ-

ляется тогда, когда одни ученые доверяют другим. Этот вид доверия необходим с точки зрения двух ключевых механизмов, которыми руководствуется наука: сотрудничество и накопление. Научная деятельность имеет коллективный характер, является товариществом равноправных партнеров. Непосредственное сотрудничество осуществляется в научных коллективах, а опосредованное — через публикацию результатов, чтение, оценку и критику работ других исследователей, цитирование, корреспонденцию. Сотрудничество играет в науке явно ключевую роль, а мы помним, что непременным условием (*sine qua non*) аутентичного сотрудничества является доверие.

Ученый — это только узел в сети доверия. Мы не в состоянии повторить все исследования, проведенные другими, и должны принять полученные ими результаты «на веру». Каждая цитата, каждая ссылка на чью-либо работу опирается на доверие. Так происходит особенно тогда, когда исследование имеет междисциплинарный характер и мы не имеем не только практической возможности, но и базовой компетенции для проверки каждого утверждения или результата. Во временном измерении накопление знаний — столь фундаментальное в науке — возможно только тогда, когда доверяем предшественникам, «гигантам, на плечах которых мы стоим» (Merton, 1965), когда признаем предшествующие открытия правильными и основываем на них собственные исследования. Если бы мы сейчас начинали все с нуля, то нам пришлось бы еще раз высекать огонь и изобретать колесо. Для обобщения можно привести цитату «Институция науки требует принятия негласного общественного договора между научными работниками, чтобы каждый из них мог полагаться на надежность других» (Zuckerman, 1988:521). Так же, как в описанном ранее сообществе торговцев бриллиантами, фальшивость, обман, непорядочность со стороны одного из участников сети отражается на порядочности всех и тем самым нарушает интересы каждого из остальных. Отсюда в научной среде различные формы патологии — плагиат, подгонка результатов, преждевременные публикации, необоснованные утверждения — сталкиваются с острой реакцией и чувствительными санкциями.

«АКАДЕМИЧЕСКАЯ НАУКА» И АТМОСФЕРА ДОВЕРИЯ

Существует принципиальная разница между двумя периодами истории науки – тем, который Джон Зиман называет традиционной «академической наукой», и современной «постакадемической наукой» (Ziman, 2002:28-30, 67–68). В классический период «академической науки» (продолжавшийся от XVII века до второй половины XX века) существовал высокий уровень доверия. Что касается «постакадемической науки», то в настоящий период отмечается относительно низкий уровень доверия, по крайней мере наблюдается тенденция к его снижению, приводящая к эрозии доверия. Многочисленные факты показывают, что в классическом периоде патология и девиация в науке удерживались на относительно низком уровне в сравнении с другими типами институций, а также на фоне растущей преступности в более широком сообществе. В те времена «по-настоящему девиационное поведение в науке было редкостью» (Zuckerman, 1977:98). В то же время в настоящем периоде «постакадемической науки» патология и девиация проявляются довольно часто.

Научная этика

Какова ее причина? След, приводящий к объяснению этого явления, можно найти в представлении классической (академической) науки, сделанном в работах Роберта К. Мертона (Sztompka, 1986:34–79), в особенности, касающихся этики науки (Merton, 1996c [1942]), а также механизмов признания и подтверждения научных достижений (Merton, 1996b). Этика в науке определяется как «отделенный от области эмоций комплекс ценностей и норм, который должен обязывать научных работников. Нормы проявляются в виде рекомендаций, предпочтений, разрешений и запретов, получая легитимность посредством институциональных ценностей» (Merton, 1996c:267). Четыре из них имеют решающее значение.

Норма универсальности требует, чтобы наука была объективной: «утверждения, касающиеся истины, независимо от их источника, должны отвечать установленным ранее объективным критериям, соответствующим наблюдениям и подтвержденным имеющимися знаниями. Признание или опровержение утверждений, подвергающихся оценке в области науки, не может зависеть от личных или общественных атрибутов протагонистов: их раса, национальность, религия, класс и персональные черты в этом случае несущественны» (Merton, 1996с:269). Норма общности требует, чтобы трактовать научные знания не как частную собственность автора, но скорее как общее добро, к которому все имеют свободный доступ. Утверждения науки «вкладываются в общее наследство, в котором участие отдельных авторов подлежит серьезным ограничениям» (Merton, 1996с:271). Норма бескорыстия требует подчинения внешним интересам своего чисто личного удовлетворения от открытия истины. Четвертая норма описывается как организованный скептицизм. Она требует «временной приостановки суждения и беспристрастного анализа с позиций эмпирических и логических критериев» (Merton, 1996с:276). Каждая научная работа должна быть подвергнута открытому и критическому анализу другими исследователями.

Я утверждаю, что наука в той форме, которая описывает идеальный тип научной этики, сформулированный Мертоном, является надежной и поэтому вызывает доверие во всех перечисленных ранее аспектах. Кроме того, она располагает сильными механизмами принуждения к добросовестности — мониторинга, контроля и надзора за собой, которые ограничивают девиацию и патологию. Я покажу на контрасте, что существующая эрозия доверия к науке вытекает из частичного упадка ее этики и традиционных форм демонстрации своей добросовестности, что следует из нового типа организационной и институциональной структуры, а также нового типа реляций с более широким обществом, характерных для «постакадемической науки». Более того, новая ситуация открывает широкое поле для девиации и патологии и создает для них больше возможностей.

«Академическая наука» и доверие

Рассмотрим традиционную «академическую науку», проникнутую атмосферой доверия, и проследим связь между взглядом Мертона на научную этику и доверием. Почему в научной общественности так распространено доверие? Почему ее члены считаются достойными доверия и сами готовы доверять другим ученым? Почему научная общественность в целом считается добросовестной и потому пользуется доверием более широкого общества? Мертон определенно сказал бы: поскольку это моральная община, такая, в которой правят моральные нормы научной этики, нормы, которые обязывают не только потому, что являются рациональными с точки зрения процедур, но и потому, что признаны подходящими и хорошими» (Merton, 1996с:268). Однако это не объясняет существование связи между этикой и доверием. Обратимся снова к теории доверия.

Доверие, как отмечалось, базируется на трех столпах: а) оценке добросовестности, которая ведет к рассчитанному познавательному или стратегическому доверию; б) личном импульсе доверия; в) культуре доверия, распространенной в сообществе, общей и содержащей нормативное ожидание доверять другим и самому быть достойным доверия. Исключим «б», поскольку трудно допустить, чтобы импульс доверия как-то особенно сильно относился к научной среде. Ученые, наделенные этим импульсом, наверняка делят доверие равномерно между различными объектами. Следовательно, можно считать этот источник доверия постоянным. После этого остаются столпы — познавательный и культурный.

Каким образом достигается познавательное, стратегическое доверие к науке? Какие критерии необходимо принять во внимание при оценке добросовестности ученых? Можно указать несколько из них. Первым является введение добросовестности с позиции интересов исследователей (Hardin, 2002:3–8). Поскольку главной наградой в академической науке являются признание и репутация, которые приобретаются и накапливаются благодаря длительным усилиям, отречению и расходам (что содержит в себе норма «бескорыстия» Мертона), то в интересах исследователя не утратить полученную однажды репутацию. Это очевидным образом

препятствует обману, плагиату и другим формам нечестности. Поддержание высокой репутации приносит постоянную выгоду, превышающую возможный единичный выигрыш, полученный от обмана. Это капитал, который обменивается на другие ценности: заработок, влияние, престиж. Рисковать всем этим и подвергаться санкциям среды было бы весьма нерационально. «Ученые, проводящие исследования, профессиональные группы которых в большой мере ограничиваются похожими друг на друга людьми, вряд ли могут что-либо сделать, если утратят репутацию заслуживающих доверие людей» (Zuckerman, 1997:97). Механизм приобретения добросовестности функционирует особенно эффективно в отношении ведущих ученых. В соответствии с «эффектом Матфея» Мертона (Merton, 1973 [1968]) они могут потерять значительно больше, чем их менее известные коллеги (высокие зарплаты, легкость публикации, доступ к грантам, шансы на различные почетные награды и т.д.). Отсюда абсолютно рациональной позицией, соответствующей их собственным интересам, являются честность и правдивость, а также защита репутации целой профессиональной группы посредством решительного реагирования на случаи девиации. Самоочищение науки находит отражение в индивидуальной репутации каждого исследователя. Это пример «успешного стечения обстоятельств, когда собственная выгода и моральные обязательства совпадают и связаны с выгодой других» (Merton, 1973c [1957]:293).

Существуют и другие критерии оценки добросовестности ученых. Мы можем использовать богатые, прозрачные, публично доступные свидетельства репутации: научные достижения, публикации, позиции в статусных иерархиях, где высокие научные звания достигаются по пути длительных, требовательных и зарезервированных только для немногих процедур оценки. Наибольшее значение имеют здесь нормы общности и универсализма Мертона. Далее в нашем распоряжении многочисленные дополнительные доводы в виде референций — рецензий и оценок академической деятельности, списков цитирований, престижа журналов и издателей (*impact factor*). Это, однако, требует «дополнительного» доверия к рецензентам и редакторам, утверждающим статьи для публикаций.

Наука особенно богата символическими знаками квалификации: академические титулы, награды, звания ради почета, членство в академиях и научных обществах. Все эти критерии позволяют повысить доверие при условии, что правильно функционирует норма организованного скептицизма Мертона. Наконец, дополнительным критерием является активность на публичных форумах: конференциях, симпозиумах, академических встречах, где коллеги-ученые или более широкое общественное мнение имеют возможность непосредственно наблюдать ученого в действии. В этом случае учитывается многое: четкость изложения, логика и стиль представления, жесты, использование современных вспомогательных средств и даже одежда. Презентация в действии и образ — это также существенные критерии оценки добросовестности ученого.

Перейдем к вопросу стратегического доверия. Каковы же, однако, основы доверия, т.е. распространенные общие нормативные ожидания, требующие от ученых как собственной добросовестности, так и доверия к другим? В соответствии с общей теорией культуры, которую мы сформулировали в гл. 6, существуют пять ключевых переменных, которые объясняют зарождение культуры доверия или появление ее противоположности — культуры недоверия и цинизма. Напомним их в несколько иной последовательности. Это прозрачность — таинственность, нормативная связность — аномия, ответственность — произвольность, стабильность — изменчивость, привычность — чуждость. Среди промежуточных переменных укажем одну наиважнейшую: общность (общественный капитал) — атомизация. Применим эти общие факторы к области науки.

Прозрачность вытекает из нормы общности Мертона. Как результаты (научные утверждения), так и процедуры (методы) подлежат контролю с момента опубликования. Чем с более выдающимся ученым мы имеем дело, тем больше его работа и результаты прозрачны и подвержены мониторингу, что, в свою очередь, порождает позитивное отношение общества, которое признает ведущих ученых людьми, наиболее достойными доверия.

Наука отвечает требованию нормативной сплоченности в связи с существованием общепринятых нормативных указаний

(в особенности норм универсализма и бескорыстия Мертона), а также ценности, приписываемой оригинальности в сочетании со скромностью, которые представляют собой однозначную точку отсчета для оценки поступков ученых.

Наука располагает сильным механизмом ответственности, который функционирует должным образом при условии полной реализации норм организованного скептицизма и универсализма Мертона. «Научная верификация (проверка истинности) благодаря этому подвергается жесткому надзору в степени, не сравнимой ни с какой другой областью человеческой деятельности. Персональная порядочность опирается на публичный и подлежащий контролю характер науки» (Merton, 1973:31). Проявляется это различными способами. Ответственности отдельного ученого способствуют принципы меритократического отбора, т.е. требованию, чтобы исключительным критерием принятия в научную среду была компетентность и этические стандарты и чтобы придание статуса в среде научной общественности опиралось только на академические достижения. Чем выше статус, тем большей должна быть прозрачность, мониторинг, селекция и больше требований типа «положение обязывает» (*noblesse oblige*). Как писал Мертон (и что иллюстрировал собственным примером интенсивной творческой работы, которую вел в последние годы жизни), «на вершине нет ни минуты, чтобы перевести дух» (частная переписка).

Ответственность всей науки как институции обеспечивает механизм институциональной бдительности. Можно в плане парадокса принять, что доверие к ученым происходит из институционального недоверия (так же, как эффектом институционального недоверия к праву и конституции является доверие к демократии, на что указывалось в гл. 8). Если люди верят в существование эффективных институций, которые отвечают санкциями на возможные отклонения от норм научной этики и предпринимают действия, если ученые ведут себя недостойным доверия образом, то они имеют сильнейшую основу для того, чтобы доверять ученым.

Но и здесь проявляется та же самая закономерность, как в демократии: если эти институции постоянно активны, наказы-

вают направо и налево, то возникает впечатление всеохватывающей патологии и остается только шаг до «моральной паники». В то же время если институции, в добросовестность и эффективность которых мы верим, не вмешиваются или делают это от случая к случаю, то напрашивается вывод, что, видимо, все в порядке и порядочность является правилом.

На том же основании существование сильных и ригористических механизмов надзора и самоконтроля, укоренившихся в научных кругах, которые закрывают доступ в них людям некомпетентным или непорядочным, позволяет ожидать, что те, кто проходит через сито селекции, достойны доверия (очевидно, это снова требует дополнительного доверия в отношении порядочности и надежности лиц, экзаменационных комиссий, научных советов, проводящих селекцию). Говоря конкретнее, здесь речь идет о рецензии на публикации, об оценке обращений по поводу выделения грантов, о стандартизированных и многоступенчатых процедурах получения степеней и научных званий, докторских комиссиях, жюри научных наград, дисциплинарных комиссиях, охраняющих научную этику, а в крайних случаях — даже о судах.

Очередной фактор, а именно привычность (фамильярность) среды труда, как человеческой, так и материальной, следует в науке из эксклюзивного характера академической общности, где в результате жесткого отбора и селекции появляется своеобразная гомофилия — взаимное сходство ее членов. Научная общность характеризуется внутренней однородностью: все ее члены похожи друг на друга как представители интеллектуальной элиты, имеют общие притязания, увлечения, способности, ориентацию (стремление к правде, к творчеству), любопытство, скептицизм и готовность к последовательным длительным усилиям. Материальные составляющие капитала ученых — мастерские, лаборатории, залы для семинаров или конгрессов — также похожи, оборудованы в соответствии с одними и теми же образцами. Их габитус, т.е. то, что обычно они делают: сидят перед компьютерами, наблюдают за экспериментами, копаются в архивах, готовят доклады, дискутируют с коллегами, пишут статьи или книги,

также несущественно отличает их друг от друга, где бы они ни находились. Ученые в каждом уголке научного мира могут чувствовать себя как дома.

В «академической науке» проявляется значительный уровень стабильности. Научные карьеры характеризуются длительностью и непрерывностью, систематически проходя четко определенные ступени повышения. Вообще занятость в науке является пожизненной и охраняемой особым принципом «стабилизации» (*tenure*). Большой вес в научной среде придается непрерывности и традициям институций, в которых занимаются наукой (например, университетов), что обставлено особыми формами академического ритуала.

Наука является занятием коллективным, поэтому каждый член научной общественности — это только узел в обширных обезличенных сетях. Описывая понятие «общественного капитала», Роберт Путнам утверждает, что существует связь между принадлежностью к обществам и доверием (Putnam, 1993). Для ученых членство в научных и академических обществах — это испытательный полигон, на котором они учатся сотрудничеству, открытости и доверию к другим ученым. Для членов сообщества тот факт, что ни один исследователь не представляет собой одинокий остров, но принадлежит к широкой сети других ученых и принят ими, является причиной для превращения доверия ко всей научной деятельности в доверие к отдельным исследователям.

Кроме «видимых общин», таких как научные общества, существуют «невидимые общины» сотрудников, знакомых, друзей, постоянно расширяющиеся за счет все более легкого установления контактов, возможности общения и путешествий. Существуют также «виртуальные общины» — сети, связывающие живых и мертвых, которых можно воспринимать в виде цитат и примечаний, на которые опираются ученые в своих работах¹.

¹ Такое сообщество — это, например, все авторы, занимающиеся проблемами доверия, на работы которых есть ссылки в этой книге.

«ПОСТАКАДЕМИЧЕСКАЯ НАУКА» И ЭРОЗИЯ ДОВЕРИЯ

До сих пор мы описывали традиционную модель академической науки, указывая на то, что она порождает доверие и добросовестность по причине функционирования научной этики, которую Роберт К. Мертон уместил в четыре нормы: универсализм, общность, бескорыстие и организованный скептицизм. В период «пост-академической науки» мы являемся свидетелями эрозии доверия. Возникает вопрос: почему? Мы видим причину в том, что нормы научной этики Мертона обходятся или подвергаются ослаблению, а признание достижений со стороны других ученых уже не является для исследователя главной наградой. Пять изменений, которые недавно произошли в науке как институции и как научной общественности, подрывают оба столпа доверия – добросовестность ученых и культуру доверия.

1. *Фискализация науки.* Необходимость поиска средств, обеспечивающих финансирование все более дорогих исследований, приводит к зависимости науки от различных внешних органов. Это вредит норме универсализма, поскольку в область науки вторгаются внешние немеритократичные критерии. Использование фондов часто связывается с обязательствами. Те, кто дает деньги, могут использовать партикулярные критерии выбора проектов и оценки их результатов. Возможно появление привнесенных извне приоритетов научной политики, которые не будут тождественны имманентным потребностям и логике развития науки. Наконец, в потребительском обществе, в котором критерием общественной позиции является величина доходов, ученые, достаточно редко принадлежащие к элите по заработкам, утрачивают определенную часть доверия (так как если бы они были более интеллигентными, ловкими, более находчивыми, то занялись бы чем-нибудь более прибыльным – говорит голос народа).

2. *Приватизация науки.* Все больше результатов исследований принадлежат институциям, которые спонсируют исследования. Они могут принудить к тому, чтобы результаты не были обнародованы или потребовать для себя исключительного права использования

результатов, например в форме патента, охватывающего не только технические инновации, но и открытия на уровне теоретической, базовой науки. Это определенно противоречит норме общности Мертона.

3. *Коммерциализация науки.* Результаты исследований становятся привлекательным рыночным товаром. Приоритеты открытий приобретают измеримую финансовую ценность, возникает давление, вынуждающее выбирать кратчайшие пути, проводить поверхностные и неполные тесты, поверхностно верифицировать результаты. Гонки за первенство на рынке идут во вред правильности результатов. Ученые начинают работать в институциях, цель которых – получение прибыли, а главной наградой является не признание достижений другими учеными, а гонорары и зарплата. Когда постоянное пребывание в штате или пожизненная «стабилизация» заменяются оговоренным временным контрактом, ученые уподобляются работникам частных фирм. По словам Зимана, «постакадемическая наука не охраняется непосредственно институционально или идеологически от влияния временных интересов» (Ziman, 2002:330). Можно сказать, по аналогии со средой юристов, что под угрозой находится независимость науки. Изменения, происходящие в этом направлении, подрывают условия бескорыстия и организованного скептицизма Мертона.

4. *Бюрократизация науки.* Исследователи посвящают массу времени написанию проектов, планированию затрат, подготовке рапортов по исследованиям, т.е. делам не творческим, не приносящим непосредственно никаких ценных результатов. Оценка достижений изымается из рук других ученых и передается внешним органам (руководству институций, спонсирующих или использующих результаты, практикам, администраторам, политикам, аудиторам и т.д.). Это разрушает механизм организованного скептицизма Мертона.

5. *Снижение эксклюзивности и автономности научной общности.* Открываются ворота «башни из слоновой кости», начинается перетекание людей в обоих направлениях. В научное сообщество проникают политики, администраторы, маркетинговые эксперты, лоббисты, и все они руководствуются интересами

и ценностями, отличающимися от бескорыстного стремления к истине. И наоборот – ученые оставляют научное сообщество и принимают роли политиков, администраторов и менеджеров. Они используют свою академическую квалификацию в политической борьбе или в маркетинге, подрывая, таким образом, престиж науки и свой авторитет как ученых. Приостанавливается норма бескорыстия и универсализма Мертона.

К ВОПРОСУ О НАДЕЖДЕ

Ранее я выдвинул тезис, что наблюдаемый упадок этики науки (в понимании Мертона) в настоящей «постакадемической науке» причинно связан с ослабевающими узлами доверия как к самой науке, так и к ее окружению. Зиман это понимает так: «Под вопрос ставится моральная добросовестность науки» (Ziman, 2002:330). Дальнейшим результатом будет увеличение вероятности проявления обмана и других форм патологии. Не подлежит сомнению, что наука радикально изменилась с первой половины XX века, когда Мертон сформулировал четыре императива ее этики. Она приобрела «новый вид “постакадемической науки”, которая играет новую роль в обществе и функционирует в опоре на новую этику» (Ziman, 2002:60). Означает ли это, что образ науки, представленный Мертоном, – саморегулирующийся благодаря своей этике и проникнутый атмосферой доверия, устарел и может, в лучшем случае, служить объектом ностальгических воспоминаний? Думаю, что нет. Наблюдаемый кризис этики и доверия является, я надеюсь, переходным этапом. Успех традиционной «академической науки», которая радикально изменила наш мир, подтверждает, что этика и вытекающее из нее доверие способствовали эффективности и были для нее функциональным императивом. Сущность науки не изменилась. Поэтому принципы научной этики, сформулированные Мертоном, не могут быть отброшены. Возможно, они требуют ревизии, дополнения и частично новой формулировки. Но реконструированные в форму, подходящую к новой ситуации, которая возникла в мире,

окружающем науку, они и далее могут определять стандарты, на основе которых должна оцениваться также «постакадемическая наука». Она становится более глобализированной, коммерциализированной, бюрократизированной, политизированной, междисциплинарной и зависимой от внешних фондов. От науки необходимо требовать реализации высоких академических ценностей и следования строгим правилам игры. Только при этом условии может произойти восстановление доверия, необходимого как в «академической», так и «постакадемической науке».

Глава 10

ДОВЕРИЕ В ЭРУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

КРИЗИС ДОВЕРИЯ: БОЛЕЗНЬ СОВРЕМЕННОСТИ

Когда я рассказываю моим зарубежным студентам о кризисе доверия в Польше, а особенно о кризисе доверия к политике, неизменной реакцией, с которой я встречаюсь, бывает такая: ничего особенного в этом нет, у нас также. И действительно, многочисленные социологические исследования показывают, что это не только наша болезнь. Если измерять уровень обобщенного доверия в наиболее развитых странах, то окажется, что на вопрос, можно ли доверять большинству людей в твоём обществе, ответ будет отрицательным. Многолетняя исследовательская программа, проводимая Робертом Путнамом, например, показывает постоянный спад доверия в США — в стране, которую Алексис де Торквиль ещё в XIX веке считал оазисом повсеместного взаимного доверия (Putnam, 1995с).

Публичное доверие, понимаемое как убежденность в компетентности, добросовестности, порядочности, правдивости, бескорыстии и, если использовать понятие, предложенное Тадеушем Котарбиньским, уступчивости политических элит, правительств, общественных институтов, существенно ухудшается также в самых прочных демократиях мира. Французский политолог Маттей Доган в качестве подтверждения этого тезиса дает обширные эмпирические данные из большинства европейских стран (в том числе из Франции и Норвегии), Латинской Америки (в том числе из Аргентины), Юго-Восточной Азии (Малайзии, Филиппин, Сингапура). Во всех случаях, независимо от места нахождения и исто-

рических траекторий, тенденция к ухудшению является одинаковой. «Снижается также уровень потребительского доверия, понимаемого как уверенность в качестве и надежности товаров, услуг, технического оборудования, иначе говоря, “экспертных систем”», — по определению Энтони Гидденса. Респонденты ностальгически вспоминали о качестве автомобилей, выпускавшихся двадцать лет тому назад, о прочности фотоаппаратов эпохи «зеркалок», о стандартах изготовления старой мебели, о вкусе клубники, которую они ели в детстве, и т.д. Наконец, экзистенциальное, или рутинное, доверие, характеризующееся чувствами уверенности, безопасности, стабильности и постоянства повседневной жизни, подвергается ломке, что выражается в беспокойствах и страхах, возникающих в большинстве обществ. «Тревога появляется в таких общественных контекстах, в которых люди чувствуют ситуации опасности и одновременно не имеют достаточных знаний, чтобы понять причины беспокойства и предпринять необходимые шаги, которые позволили бы избежать этой опасности» (Wilkinson, 2001). Все меньше жизненных ситуаций являются очевидными, все больше событий имеют неожиданный характер, все чаще риск заменяет безопасность, а переменчивость — стабильность. Все говорит о том, что мы живем в век недоверия.

Несмотря на общую тенденцию понижения уровня доверия в разных обществах, происходит это с различной интенсивностью. Самыми важными посредничающими факторами, которые усиливают или ослабляют общую тенденцию, являются прежде всего глубоко укоренившиеся исторические традиции, отражающиеся в так называемых культурах доверия или, наоборот, — в культуре недоверия или цинизма (Fukujama, 1995). В странах с высоким уровнем доверия (Норвегия, Швеция, Голландия, Япония, США, Германия) люди действуют, опираясь на принцип: «другой достоин доверия до тех пор, пока не окажется, что он является обманщиком». В странах с низким уровнем доверия (Бразилия, Нигерия, Италия, Франция, Россия и, к сожалению, в последнее время Польша) понимают этот принцип наоборот: «каждый является потенциальным преступником, обманщиком, взяточником, агентом, пока он нам не докажет, что он порядочный человек».

Как указывалось ранее, такой различный подход к другим людям — это запись в коллективной памяти и культуре позитивных или, наоборот, негативных исторических опытов, а значит, в распространенных убеждениях, широко признанных нормах и ценностях, принятых символах. Например, существует убеждение, что огромное значение имеет продолжительный и укоренившийся демократический строй, годы экономического благосостояния, этническая гомогенность. Однако вопрос о продолжительной, аккумулированной традиции — это не только разница в уровне обобщенного доверия. Происходят также исключительные исторические ситуации, которые подрывают доверие. Такими являются опыты быстрых радикальных, всеобъемлющих и неожиданных общественных изменений, приводящих к культурным травмам (Sztompka, 2004), одним из симптомов которых (наряду с апатией, ухода из публичной жизни, тоской по старым временам) является именно кризис доверия.

Наиболее выразительный эффект такого рода оставляют революционные изменения. В настоящее время такая ситуация является типичной для посткоммунистических стран, в которых мы замечаем множество проявлений травмы. Большое значение могут иметь также отдельные исторические события, уничтожающие хрупкую ткань доверия: политические скандалы, разоблачения коррупции на массовом уровне, экономические аферы, превышение власти, ложь лиц, имеющих особое доверие, компрометация авторитетов. Из ранних размышлений мы знаем, что доверие очень легко рушится, когда его подрывают хотя бы раз. Иногда это приводит к моральной панике, что обозначает преувеличенные обобщения единичных случаев и уверенности, что отклонения являются повсеместными. В этом случае люди думают так: «вокруг одни мошенники, все политики преступники, все врачи берут взятки, все судьи необъективны». Это создает очень податливую почву для популизма и демагогии в политике, а также введения правительств сильной руки под лозунгом восстановления «права и порядка» или проведения «морального оздоровления». Независимо, однако, от таких отличий и колебаний в интенсивности интересующего нас феномена в разных странах тенденция во всем мире является общей: спад доверия, распространение недо-

верчивости, цинизма, беспокойства и страхов. Каким образом можно объяснить такое изменение общественного климата?

НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОБЪЯСНЕНИЯ

История классической общественной мысли указывает несколько вариантов, какими может пойти поиск ответа на вопрос: почему? (Szacki, 2002). По мнению Фердинанда Тённиса, можно обвинить в этом распад сообществ, интимных общественных связей, патологию семьи. На современном этапе такой диагноз ставят также Энтони Гидденс и Мэри Эванс (Giddens, 1992; Evans, 2003). Вслед за Эмилем Дюркгеймом ответ можно искать в феномене аномии, расшатанности и хаосе моральных правил, нормативных указателей, которые придают жизни смысл и вырабатывают чувство порядка и экзистенциальной безопасности. Этот мотив в последнее время наряду с другими исследователями развивает Кит Тестер (Tester, 1997). Например, Георг Зиммель указывает на урбанизацию и появление городского стиля жизни с его индивидуальностью, раздроблением — «одиначеством в толпе», как это позднее определил Дэвид Рисмен (Riesman, 1996). Алексис де Торквиль указывает на ослабление инстинкта самоорганизации, готовности принимать участие в обществах, спонтанной гражданской мобилизации — одним словом, того, что позднее Джеймс Колеман и Роберт Путнам определили «общественным капиталом» (Coleman, 1988; Putnam, 1995a; Halpern, 2005; Rotberg, 2001). По мнению Карла Маркса, деструктивную роль играют неравенство и обособленность. Такого же мнения в настоящее время придерживается Эрик Усланер (Uslaner), который считает, что кризис доверия связан с растущей пропастью между богатством и бедностью как в отдельных странах, так и в измерении международном, межконтинентальном и межцивилизационном (Uslaner, 2002).

Можно в результате указать на травматические последствия быстрых, радикальных и неожиданных общественных изменений даже в том случае, когда эти изменения желательны. «Чем больше период, в котором мы живем, наполнен быстрыми общественными

ми изменениями, тем вероятнее, что у нас будут проблемы с сохранением сплоченного чувства идентичности из-за отсутствия предсказуемости окружения и четких указателей, как жить в неизвестных условиях, в которых мы оказались» (Wilkinson, 2001:30). Категорию «травмы больших перемен» я развиваю совместно с международной исследовательской группой в книге «Cultural Trauma and Collective Identity» (Sztompka, 2004).

Определенно во всех этих объяснениях содержится много правды, но отнюдь не вся. В соответствии с моей стратегией «методического эклектизма», к названным хотелось бы добавить еще одно. К нему приводят эмпирические наблюдения: может ли быть случайным факт, что все кривые снижения доверия являются почти параллельными с фундаментальной тенденцией периода поздней современности, а именно прогрессирующего процесса глобализации? Это только корреляция, создающая видимость, или, может, существенная причинная связь? Случайно ли, что «век недоверчивости» у Хардина одновременно является веком глобализации? Возможно ли так же, как в случае «травмы больших перемен» (Alexander, Eyerman, Giesen, Smelser, Sztompka, 2004), проявляющейся, между прочим, в атрофии доверия, говорить о «травме глобализации», дающей похожий эффект?

Среди трех столпов, на которых строится доверие, в настоящем контексте существенными кажутся два: стратегическая калькуляция и распространенная культура (третий столп, обозначающий моральный импульс, созданный социализацией, мы можем трактовать как постоянный, во всяком случае с точки зрения процессов глобализации, которые, как кажется, не имеют причинного влияния).

Стратегический (рациональный) расчет, направленный на уменьшение риска, связанного с актом доверия, опирается на многие предпосылки. Они являются указателями надежности партнера: проекции его интересов, репутации, рекомендаций, символического признания, обещаний и др. Необходимо задать вопрос: какое влияние на доступность и четкость этих показателей может иметь процесс глобализации? Или по-другому: может ли глобализация помешать расчету достоверности, а тем самым сдерживать процесс оказания доверия?

Но доверие — это не только результат холодного расчета. Оказание доверия другим, открытость по отношению к ним, готовность к сотрудничеству с другими — на все это нас может склонить культурный нажим: распространенное в нашем обществе или в нашей среде убеждение, что необходимо верить другим, потому что они достойны доверия. Речь идет о том, что обычно мы называем климатом доверия. Когда он будет создан, тогда нельзя будет оставаться подозрительным и быть мошенником. Общественный нажим требует оказания доверия другим и его оправдания. Необходимо припомнить, что возникновению климата доверия способствуют, в соответствии с теоретической моделью, представленной в гл. 6, пять обстоятельств.

Во-первых, нормативная сплоченность общества, а это означает стабильность, ясность и непротиворечивость системы правил: норм и ценностей, недвусмысленного определения полномочий и обязанностей, связанных с различными общественными ролями.

Во-вторых, стабильность институций, организаций, установленных общественных структур.

В-третьих, прозрачность общественной жизни, организационные формы и механизмы которой являются явными, понятными и видимыми.

В-четвертых, дружественное окружение среды, в которой проходит общественная жизнь, как естественной, технической, цивилизованной, так и расовой, и этнической.

В-пятых — уверенность, что все будут следовать общественным правилам игры, что существуют результативные и непредвзятые контролирующие и принуждающие к исполнению институции: арбитраж, судебные органы, правосудие, контрольные и выборные органы. Они стоят на страже того, чтобы как граждане, так и правительства исполняли бы свои обязательства, были достойными доверия и не обманывали доверия других.

Относительно эмпирически рассматриваемой коррозии доверия стоит задать вопрос: может ли глобализация сыграть здесь существенную роль? Ответ зависит от того, сможем ли мы установить связь между процессом глобализации и представленными обстоятельствами, необходимыми для формирования культуры доверия.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ПОДРЫВАЕТ ДОВЕРИЕ

Я выдвигаю тезис, что процесс глобализации подрывает или ослабляет все факторы, способствующие созданию сильного и распространённого общественного доверия: затрудняет расчет, оценку открытости людей, общественных ролей, организаций и институций, а также мешает созданию климата доверия, культуры доверия. Приведем главные аргументы, которые указывают на такое деструктивное влияние глобализации.

Начнем с обстоятельств, которые затрудняют оценку открытости партнера и тем самым склоняют к сдержанности в оказании доверия. В глобализирующемся мире информация о людях или институциях, которые влияют на наши судьбы, все реже появляется непосредственно — чаще мы получаем ее опосредованно через средства массовой информации (Tomlinson, 1999). Она является предметом, упрощающим конструкции, манипуляции, стереотипы, а их множество, и часто взаимная противоречивость, вытекающая их какофонии различных голосов или мнений, высвобождает чувство неуверенности. Мы все меньше имеем возможностей для непосредственных, личных контактов с важными для нас людьми или институциями, теряя таким образом ключевой, интуитивный источник, которым является так называемое первое впечатление от встречи лицом к лицу. Анонимность других увеличивает чувство неуверенности: мы не знаем, что они сделают, как поведут себя, не обманут ли наши ожидания.

Глобализация обозначает экстенсивные интеракции с участием большого количества различных партнеров, в том числе и мимолетные, и кратковременные. Сталкиваясь на работе, в бизнесе, туризме, во время путешествий, в отпуске с большим количеством людей, мы в то же время испытываем так называемый познавательный лимит, который не позволяет получить достаточной информации для оказания им доверия. Узнавая все большее количество людей, мы имеем о них все меньше информации. Мимолетность контактов отнимает у нас дополнительную возможность самостоятельно оценить репутацию, не говоря уже о характере партнеров, с которыми устанавливаем контакты в различных важ-

ных для нас областях: дружеских, профессиональных, религиозных и т.д. Для этого требуются продолжительные контакты, повторяющиеся опыты и наблюдения. Достоверная информация о них остается для нас неизвестной. Большое количество контактов приводит к их упрощенности и поверхностности.

В нашей собственной культуре мы располагаем арсеналом подсказок, которые позволяют нам оценить открытость партнера. Мы знаем типичные коды внешнего вида, жеста, манеру поведения, которые сигнализируют о его надежности или об ее отсутствии. Однако когда мы встречаемся с партнерами, представляющими другую культуру, и не знаем соответствующих кодов, то нам труднее произвести оценку и легче совершить ошибку. Это давно заметили люди, путешествующие по разным странам. В настоящее время, не трогаясь с места, мы замечаем это в нашем собственном окружении. В глобализирующемся обществе углубляется культурный плюрализм, растет количество стилей жизни, изменяется манера держаться, образ жизни, мода и склонности. Все они смешиваются, переходя в различных направлениях как эффект подражания, снобизма, целевой популяризации «культурного маркетинга». В таком вселенском перемешивании теряется их показательная роль и ничего не говорит о людях, которые ее культивируют. Это вызывает неуверенность, торможение и сдерживание в оказании им доверия.

Чтобы оценить открытость партнера, мы проводим своеобразный мысленный эксперимент ключевого значения межчеловеческого общения, на которое делает упор уже Джордж Мид: мы мысленно становимся на место партнера и, оценивая ситуацию с его точки зрения, констатируем, в его ли интересах является открытость, имеет ли он компетенцию и ресурсы, чтобы исполнить обязательства, взятые в отношении нас. Эта ситуация широко представлена вслед за Расселом Хардиным как механизм «проекции интереса партнера». Нам бывает легко, когда партнер исполняет хорошо сформулированные роли или, по крайней мере, похожие не те, которые мы выполняем сами. Когда мы соприкасаемся с чужой культурой и сформулированными иначе, чем у нас, ролями, такая стратегия подводит, поскольку трудно

в воображении представить себя в роли партнера и понять, в чем его интерес — исполнение моих ожиданий или мошенничество, ответ взаимностью или злоупотребление моим доверием. И в результате такой неуверенности мы воздерживаемся от оказания доверия.

Когда мы действуем в окружении далеких и культурно чуждых нам партнеров, то в области этой культуры нас подводит также механизм интуиции первого впечатления, который является важным в контактах лицом к лицу. Интуиция — это не что иное, как аккумулярованные в подсознании уроки прежних контактов с другими, но в основном чуждыми для нашей собственной культуры. Интуиция подводит, когда мы общаемся с представителями другой культуры. Если мы не можем на нее опереться, мы чувствуем неуверенность и отказываемся оказывать доверие.

Теперь рассмотрим обстоятельства, которые воздействуют на указанные в нашей модели условия, необходимые для создания культуры доверия или, наоборот, — культуры цинизма. Культуре доверия способствует прозрачность окружающего нас мира, понимание событий и процессов, которые происходят в нем. Тем временем процессы, механизмы, течения — финансовые, экономические, политические, культурные, которые отражаются на нашей повседневной жизни, не только являются все более отдаленными, но и все более таинственными и непрозрачными (Ugri, 2003). Мы вообще не знаем, где они размещены, из чего вытекают и как действуют. Нам неизвестна ни их конструкция, ни способ действия. В отношении институций, организаций, глобальных сетей наши познавательные возможности, необходимые для оценки их открытости, являются весьма ограниченными. Мы находимся в состоянии неведения в отношении тех таинственных и анонимных сил, которые формируют нашу жизнь. Кто сумеет четко объяснить, каким образом ураган в Мексиканском заливе влияет на цену бензина на заправке за углом, а операция на бирже в Токио — на курс доллара в соседнем обменном пункте? Кто сумеет понять, как происходят ежедневные триллионные трансферты валют, спровоцированные кликом на компьютере маклером в Лондоне, Нью-Йорке, Франкфурте, Сингапуре? Кто на самом деле

знает структуру Аль-Каиды, если самые мощные шпионские организации не могут в нее проникнуть?

Глобальные масштабы приобретают «экспертные системы», без которых мы не сумеем уже представить себе жизни: энергетика, коммуникация, транспорт, телекоммуникация, Интернет. И, вероятно, мало кто понимает, как они действуют, как они организованы и скоординированы, кто ими управляет. К этому присоединяется чувство, что они поддаются манипуляциям и даже преступным действиям, угрожающим нашим интересам. Крупные телекоммуникационные фирмы, становясь монополистами, диктуют завышенные цены услуг. Фирмы, управляющие ресурсами энергии, легко становятся элементами нажима или политического шантажа. В Интернете господствуют хакеры и педофилы, производители порнографии, мошенники из Нигерии, распространители спама, воры с банковских счетов. Мы чувствуем себя потенциальными жертвами, фишками, передвигаемыми какими-то темными анонимными силами. А мы помним из исследования Усланера (Uslaner, 2002), как сильно склонность к доверию соотносится с «убеждением, что мы можем контролировать наше окружение так, чтобы сделать его лучше». И наоборот, ощущение, что вас используют, приводит к обобщенной недоверчивости, к «культуре цинизма».

Культуре доверия способствуют привычность, чувство устроенности в мире, в котором мы живем. Тем временем в глобальном пространстве появляются новые объекты, архитектура, принципы функционирования, внутренняя организация которых являются для нас абсолютно непонятными. И одновременно действия и эффекты таких действий все сильнее влияют на нашу повседневную жизнь. Все больше мы окружены миром, наполненным международными корпорациями, глобальными фирмами, глобальными средствами массовой информации, банками и биржами, крупными общественными движениями, террористическими сетями, мафиозными организациями. Мы чувствуем себя в этом мире неудобно и неуверенно, поскольку он для нас чужой и таинственный.

Следующими факторами, способствующими культуре доверия, являются, как мы помним, нормативная сплоченность, ясность

и непротиворечивость правил, обязывающих нас и других в нашем обществе. Исследования показывают, что взаимное доверие в сообществе тем сильнее, чем больше основные ценности разделяются всеми. И как пишет Френсис Фукуяма: «доверие появляется тогда, когда сообщество разделяет моральные ценности, которые позволяют ожидать правильных и честных поступков» (Fukuyama, 1997). Таким же образом, когда мы действуем в сфере организации с четко очерченными принципами поведения, четкими ролями, установленными в иерархии подчиненности, например в армии, промышленной корпорации, учреждении, университете, больнице, мы можем достаточно правильно предвидеть реакцию партнеров и тем самым принять решение, оказывать ли им доверие.

В то же время смешение понятий ценностей, стилей жизни, мод, вкусов, обычаев и нравов, идей и идеологий в глобальном масштабе ведет к аксиологическому плюрализму, этическому релятивизму и аномии. Все труднее быть уверенным, что хорошо, а что плохо, что достойно, а что недостойно, что прекрасно, а что отвратительно, где цивилизация, а где варварство, где искусство, а где китч, где политическая программа, а где демагогия и обман. Во времена, когда даже идентичность является предметом собственного выбора из множества вариантов, а роли, исполняемые в обществе, имеют размытые контуры и подвергаются обсуждению, очень трудно определить, кто кем является и как может повести себя. Люди, оставленные без четких этических, эстетических или идеологических указателей на открытой, слабо сконструированной глобальной пустыне, не без повода часто чувствуют себя неуверенными и потерянными (Albrow, 1996).

Сильные связи доверия возникают чаще всего в обособленных сообществах, выдвигающих высокие требования, устанавливающих четкие критерия участия. Именно поэтому прочное взаимное доверие мы встречаем в семьях, родственных группах, религиозных сектах, спортивных командах, в бизнесе, среди политической оппозиции, в мафиозных структурах. Тем временем в «глобальную деревню» вход свободный, в нее может войти каждый. Само присутствие в ней не дает никаких начальных гарантий открытости и таким образом уменьшает желание оказывать друг другу доверие.

Одновременно в глобальном мире, имеющем все более открытые государственные границы, выход из своего собственного сообщества — выезд, эмиграция — становится все легче. А это также обозначает ослабление связей доверия. Люди, лишенные корней в своих традиционных сообществах и не укоренившиеся в глобальном обществе, теряют гарантии надежности и сами не находят смысла оказывать доверие другим.

Средства массовой информации, а особенно телевидение, ежедневно приносят в наши дома картины преступлений, позора, низости и подлости из самых дальних уголков мира. Мы видим каких-то людей, отрубаящих головы невинным заложникам, насилующих и убивающих женщин и детей, пытающих заключенных, продающих наркотики, поджигающих автомобили, разрушающих дома, взрывающих самолеты и др. Глобальный, физически далекий мир становится почти осязаемым, окружая нас реальным кошмаром. Как пишет Эрик Усланер: «мы формулируем наше восприятие мира на основании того, что видим вокруг нас, если даже это не исходит из нашего собственного опыта» (Uslaner, 2002:189).

Одновременно примеры благородных, порядочных, достойных действий не вызывают интереса средств массовой информации, поэтому мы их не видим. В результате такой информационной селекции мы начинаем видеть все в черных красках, мир представляется нам местом действия одних преступников. Мы легко обобщаем, теряя доверие к другим. Особенно деструктивными для доверия являются действия глобальных террористических сетей, которые могут коснуться каждого, в любой момент, без повода, с наиболее неожиданной стороны и без шансов на защиту.

В области потребления мы теряем старые указатели, какими являлись признанные марки в какой-либо стране. Когда производитель становится вненациональным, уверенность в качестве, в доступности сервиса, добросовестности исполнения снижается. Доверие к легендарной компании Форда размывается, когда автомашины собираются в Бельгии из деталей, произведенных в разных странах. «Сузуки», собранные в Венгрии, имеют меньше блеска, чем те, которые произведены в Токио. Японские ки-

нокамеры, произведенные в Таиланде или Малайзии, слегка теряют свою легендарность. У молодых людей надпись *Made in Romania* немного отнимает привлекательности у ботинок фирм Nike или Adidas.

Огромный рост пространственной мобильности, связанной, с одной стороны, с открытостью границ, а с другой — с развитием транспортной техники, выражается в волнах миграции, перемещении беженцев, а также в массовых туристических и деловых путешествиях. Не только мы куда-то ездим, но также и к нам приезжают. В результате в нашем повседневном окружении появляется все больше чужих людей, различающихся этнически, по расовому признаку, языку, религии, культуре, цивилизации. Люди иначе выглядят, по-другому одеваются, говорят на другом языке, имеют другие обычаи. Иногда они составляют замкнутые сообщества — этнические гетто, фундаменталистские, религиозные анклавов, не желающие ассимилироваться, культивирующие собственные способы жизни и демонстрирующие недоверие или даже враждебность по отношению к окружающему большинству обществу. Ксенофобия рождает ксенофобию, недоверие — взаимное недоверие.

Условием культуры доверия является стабильность жизненной ситуации, постоянство и продолжение условий нашего существования. Говоря иначе, чувство определенной «нормальности» и «очевидности». Тем временем все названные аспекты нашего окружения подвергаются все более быстрым и беспрецедентным изменениям. Мир, в котором мы появляемся на свет, является совершенно другим, не тем, в котором нам приходится прожить взрослую жизнь. Мы не можем предвидеть, какое образование пригодится на рынке труда, какие компетенции будут необходимы, от каких привычек необходимо будет избавиться. Нас поражают повороты в мировой экономической конъюнктуре, отражающиеся на наших потребительских возможностях, изменяющие курсы валют, влияющие на состояние наших сбережений. В разных местах возникают все новые политические и военные конфликты, а глобальные военные и геополитические зависимости создают такие ситуации, что мы бываем втянуты в эти конфликты, хотим мы этого или нет. А до-

полнительно к этому нам приходится переживать революции, подрывающие все основы существующего порядка.

Растущий масштаб сложности процессов, которые происходят вокруг нас, их глобальность непомерно увеличивают уровень риска, с которым мы встречаемся, — мы живем в «обществе риска», как утверждает Ульрих Бек (Beck, 1992). Принципиально изменяется также «профиль риска» (Giddens, 1990a), а значит, относительные значения, которыми обладают разные его виды. В глобальном мире наиболее важными являются три формы риска.

Во-первых, все большее значение получают угрозы со стороны техники, побочные результаты развития технологии, например тепличный эффект, увеличивающий риск природных и экологических катастроф, цивилизационные болезни.

Во-вторых, глобальность политических, религиозных и цивилизационных конфликтов создает для XXI века новую угрозу международного терроризма или новую форму войн, которые ведутся уже не государствами, а тайными вненациональными конспиративными сетями.

В-третьих, мировой экономический кризис, глобальный регресс, в меньшем масштабе называемый курсовым риском, связанным с непредвиденными колебаниями экономической конъюнктуры и валютных соотношений в мире.

Во всех трех случаях риск получает новое качество: его нельзя предвидеть, возможности мониторинга и контроля минимальны; он является безграничным — не знает национальных границ, может ударить повсюду; имеет надклассовый характер, полностью демократизированный; никто не может чувствовать себя в безопасности, ни за какие деньги нельзя купить надежную защиту и, наконец, он не локализован и поэтому неизвестно, откуда может нанести удар; никто не знает, где его источник, где скрываются враждебные силы. Одного этого уже достаточно для создания климата страха и неуверенности. Этому помогают, как мы говорили ранее, средства массовой информации. Рыночная логика диктует им подчеркивание угроз, показ насилия, террора, убийств, фанатизма, заговоров, коррупционных скандалов, экономических катастроф. Они сопровождают нас ежедневно, где

бы что ни происходило в глобальном мире: атакуют нас с экрана телевизора и заголовками газет, которые мы читаем дома, сидя в кресле.

Наконец, очень важным фактором, способствующим культуре доверия, является существование независимых институтов, стоящих на страже исполнения взятых обязательств, контролирующих и взыскивающих добросовестность: полиции, судов, трибуналов, хозяйственных арбитражей. Тем временем контроль за правилами и исполнением взятых обязательств в глобальном пространстве очень затруднен, а ответственность становится размытой. Легче скрыться, сохранить анонимность, избежать ответственности, поскольку видимость и раскрываемость преступных действий или обманов весьма невелика.

Преступник или мошенник, если он не обладает социологическим воображением, может рассуждать так: «Мои знания о далеких и анонимных других являются ограниченными, поэтому я также могу ожидать, что их знания обо мне невелики. У меня больше возможностей остаться безнаказанным, если я, обманув чье-либо доверие, растворюсь в анонимной толпе. Так же, как я чувствую бессилие в отношении глобализирующегося мира, не могу повлиять на его форму, и сам глобализирующийся мир бессилён в отношении меня — он не может результативно заставить меня быть честным. А одновременно органы по раскрытию мошенничества и взысканию обязательства в глобальном масштабе, которые могут меня найти, пока еще только создаются и являются достаточно слабыми институтами — Интерпол, Европол, объявления о международном розыске, международный экономический арбитраж». Поэтому так долго и безнаказанно действуют международные мафиозные структуры, наркотрафики, автомобильные банды, педофильские круги, хакеры в Интернете, лагеря рабского труда, отмывание грязных денег, международная проституция. Когда не хватает органов, стоящих на страже порядка, трудно ожидать доверия.

СИГНАЛЫ НАДЕЖДЫ, НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО

Все, что до сих пор было сказано, складывается в весьма пессимистический образ. Без сомнения, глобализация является неотвратимым процессом, а значит, похоже на то, что мы приговорены на еще большую неуверенность, беспокойство и отсутствие доверия. Однако мир никогда не был или целиком черным, или целиком розовым. Чаще всего его характеризует или противоречивость, или даже парадокс. Чтобы не погружать читателей в пессимизм и не давать нового оружия антиглобалистам, с которыми мне не по пути, я, наконец, хочу показать более оптимистическую, вторую сторону медали и сформулировать другой главный тезис этой главы.

Растущая глобальная взаимозависимость, сети связей, контактов, вненациональной кооперации приводят к тому, что доверие является более необходимым, чем когда-либо. Оно становится функциональным императивом глобального общества. А все это только потому, что сфера деятельности лиц и институтов, действия которых существенны для наших интересов, непомерно растет, и поэтому в отношениях, которые мы с ними устанавливаем, чаще всего нам требуется доверие. Как пишет Барбара Мишталя: «Углубляющийся процесс глобальной взаимозависимости увеличит потребность в доверии, которое является существенным условием кооперации» (Misztal, 1996:269).

Рассмотрим несколько типичных областей таких расширенных контактов. Кооперация и международное разделение труда получают всемирный масштаб. Инвестиции в зарубежных странах, стратегия *out-sourcing* или *off-shoring* во много раз увеличивают сети зависимости партнеров и коопераций, хорошее функционирование которых требует взаимного доверия. Глобальный рынок приводит к тому, что конкуренция необычайно расширяет свой радиус действия. Появляется необходимость ригористического взыскания совместных правил торговли, которые помогали бы доверию и противодействовали нечестным практикам, например монополизации рынка или демпингу. «Экспертные системы», по терминологии Гидденса, — энергетика, телевидение, авиали-

нии, транспорт, коммуникация, телекоммуникация — охватывают весь мир. Для своего функционирования они нуждаются как в большом гетерогенном круге клиентов, так и во взаимном доверии операторов, происходящих из разных стран и представляющих различные культуры. Новые глобальные виды риска — парниковый эффект, эмиссия вредных газов, варварская эксплуатация ресурсов, цивилизационные болезни — требуют с целью противостояния им кооперации многих государств, готовых оказывать друг другу доверие. Наконец, глобальный радиус действия и разрушительный потенциал современной военной техники требуют построения международного доверия в глобальном масштабе, чтобы избежать катастрофического конфликта.

Огромное ускорение и глобальный охват изменений, происходящих в глобализирующемся мире, делают особенно необходимым доверие. Когда происходит глубокая трансформация общественных систем, когда существовавшие ранее традиционные образцы, правила, роли, обязательства, сети связей подвергаются разрушению, а новые возникают постепенно, образующийся структурный и нормативный вакуум может компенсировать тот особенный «протез», каким является доверие. Как пишет Адам Селигман: «Чем выше определяемый уровень возможностей для переговоров относительно ожиданий, заключающихся в ролях, тем больше поле для развития доверия как формы общественных отношений» (Seligman, 1997:39).

Человеческое общество действует так, что на функциональные императивы рано или поздно появляются ответы. Я утверждаю, что глобализация, ведущая к эрозии доверия на локальном уровне, одновременно создает новые механизмы, стремящиеся к возвращению доверия на новом глобальном уровне. Происходит реорганизация основ доверия. Кризис доверия дает начало медленной его реконструкции в новом масштабе и на новых основаниях. Рассмотрим те новые механизмы, которые подают сегодня уже явные сигналы надежды.

Появляются новые вненациональные институты, проводящие мониторинг и санкционирующие расследование нарушения гражданского доверия: Международный трибунал правосудия в Страс-

бурге, защищающий граждан от злоупотреблений правительств; Международный трибунал военных преступлений в Гааге, преследующий за случаи геноцида; арбитражные трибуналы в Люксембурге и Лондоне, контролирующие международные экономические сделки; Интерпол, координирующий преследование преступников, не принимая во внимание границы, например с помощью объявлений о международном розыске; выросшие из общественных движений организации: Amnesty International, Transparency International, Freedom House, World Watch, Democracy Watch, придающие огласке и осуждающие случаи нарушения прав человека и отход от принципов демократии. Среди старых организаций необходимо назвать Совет Безопасности ООН, накладывающий санкции на государства, несущие угрозу другим государствам, и Международное агентство атомной энергии, противодействующее использованию этого вида энергии в военных целях. И, наконец, гегемония США в однополярном международном сообществе позволяет им играть роль стража глобального порядка, мобилизуя международный союз на борьбу с терроризмом. Сознание, что глобальное сообщество не находится в состоянии анархии и что существуют силы и институты, стоящие на страже определенного международного порядка, является существенным фактором, открывающим шансы на возрождение доверия. Но существуют и другие факторы.

Все более членораздельно представлены универсальные всемирные стандарты поведения. Возможно, самым важным идеологическим и аксиологическим достижением нашего времени является широкое признание прав человека, очерчивающих достойные способы отношения к людям, невзирая на их расу, национальность, пол, класс или профессию. Стоит вспомнить также о различных международных трактатах, имеющих целью строительство доверия в международном масштабе: например, трактаты, касающиеся нераспространения атомного оружия, сокращения военных arsenалов, запрещения использования химического и биологического оружия.

Все больше появляется организаций и институций, не столько ведущих борьбу с нарушениями доверия, сколько мобилизующих импульс доверия. По мнению Эрика Усланера, такой побочный результат приносят благотворительные и филантропи-

ческие организации и институции (Uslaner, 2002). Он утверждает, что участие в таких мероприятиях сильнее всего высвобождает ориентацию доброжелательности, сочувствия и доверия к другим. Примерами могут быть Каритас (польская католическая благотворительная организация), Красный крест, Врачи без границ, Польская благотворительная акция и др. Похожую роль играют также массовые мероприятия, телевизионные кампании, благотворительные концерты, имеющие благодаря средствам массовой информации глобальный характер. По мысли организаторов, они должны принести помощь жертвам катастроф, эпидемий или голода. Одним из последних примеров можно назвать рок-концерт, организованный с целью оказания помощи жертвам цунами.

На новом глобальном уровне возрождаются широкие сообщества, разделяющие ценности, которые объединяют людей разных национальностей, рас, вероисповеданий, классов и профессий. Такой характер носят так называемые «новые общественные движения»: экологическое движение, феминистическое движение, мирное антивоенное движение. В рамках таких движений мы можем встретиться с людьми, отличающимися от нас расово, этнически, классово, профессионально. Состав этих сообществ, выходящий за рамки традиционного разделения, дает возможность определить их, вслед за Робертом Путнамом, как «связующие организации» (Putnam, 1995a). Они представляют собой прекрасную площадку для привыкания к отличию, преодолению чувства чуждости, позволяют быть открытыми к другим, являются своеобразной школой доверия к другим, предоставляют шанс продемонстрировать свою порядочность. Для своих членов они создают прочную опору идентичности, тем самым предоставляют страховой полис, позволяющий смелее соглашаться с большим риском выхода извне, устанавливая интеракции и оказывая обобщенное доверие. Классический тезис Роберта Путнама гласит, что принадлежность к обществам умножает непосредственные интеракции лицом к лицу и создает условия для развития доверия. «Чем больше мы общаемся с другими людьми, тем больше им доверяем»: (Putnam, 1995a:180). Необходимо добавить, что связь с другими является добровольной. «Закон Путнама»,

наверняка, не оправдал бы себя в тюрьмах или среди рекрутов, призванных в армию. Его, однако, можно использовать, внося соответствующие изменения, также для общественных движений, принадлежность к которым часто является добровольной и спонтанной дефиницией.

Понятием «мы», определяющим нашу общественную идентичность, охватывается все более широкая категория людей. Наше «воображаемое сообщество» — это уже не только этническая группа, народ, но даже целый регион или континент («мы — европейцы»), а также определенная цивилизация («мы — люди Запада»), еще реже — все человечество. Таким образом, категория других и чужих, которым по определению мы не верим, постепенно сужается.

Явлением, приближенным к общественному движению, является массовая мобилизация международной солидарности в борьбе с терроризмом. Создается огромное сообщество людей, объединенных чувством отвращения к тем, которые снимают на видеопленки казнь заложников, разрушают небоскребы самолетами, полными пассажиров, стреляют в спину детям или взрывают себя в автобусах или на базарах. Если прав классик социологии XIX века Георг Зиммель, который считает, что внешняя угроза ведет к внутренней интеграции в коллективе, которому угрожает опасность, то террористы неосознанно делают нам хорошую услугу, создавая для защиты от их варварства огромное глобальное сообщество порядочных людей.

Простота коммуникации и путешествия восстанавливают непосредственные, личные контакты в глобальном масштабе в пределах определенных сообществ. Наиболее традиционным космополитическим сообществом является научная среда — «всемирная республика ученых», встречающихся на съездах, симпозиумах, конгрессах и обменивающихся между собой бесконечным количеством электронных посланий. Другая похожая среда — это международное сообщество эстрадных артистов. Относительно новым феноменом является глобальное сообщество людей бизнеса, этого всемирного *jet-set* инвесторов, финансистов, производителей, составляющих главную клиентуру авиалиний и салонов VIP в аэропортах.

Новая институция, возникшая для помощи в установлении личных контактов между людьми, которые очень спешат, — это центры для проведения конференций в крупных всемирных аэропортах — Хитроу, Франкфурт, Слипхол. Здесь садятся за стол переговоров сразу после прилета, а по окончании вылетают обратно.

В международной политике мы замечаем явление персональных контактов между руководителями зарубежных стран, знакомых лично, обращающихся друг к другу по имени, встречающихся на частных дачах или ранчо, а также на многосторонних встречах в Давосе, на встречах в верхах Группы G-8. Старый институт посла как посредника в межгосударственных контактах теряет свое значение.

Глобальное сообщество создает также среда спортсменов, выступающих вместе на соревнованиях, чемпионатах или в самом крупном масштабе — в олимпийских играх.

Наконец, создаются косвенные, но сильные сообщества по вкусам и интересам, культивирующие похожие образы жизни, моды, способы развлечений, хобби. Часто они связаны также этнически, имеют одинаковую идеологию и жизненные стремления. Самое новое, но мало еще исследованное явление — это появляющиеся в виде сообществ пользователи Интернета (Slevin, 2000). Это все специализированные сообщества, но важные для нас, достигающие уже глобального радиуса действия и учреждающие фрагменты создающегося глобального гражданского общества.

Эти новые глобальные формы контактов и интеракций восстанавливают у людей чувства интимности, дружбы, привычности мира, с которым они встречаются. В этом же направлении воздействует процесс униформизации «мира повседневной жизни», или «табитуса», — по крайней мере, в том широком круге цивилизации, в котором преобладает западная цивилизация. Макдональдсы, кока-кола, вестерны — только некоторые термины, которые охватывают очень характерные явления, независимые от географического положения: в разных частях света мы встречаем такие же рестораны, такие же гостиницы, такие же супермаркеты, такие же автострады, магазины и автомобили. Американские туристы в Риме, гонимые чувствами привычности, собираются толпа-

ми у Макдональдса около Испанской лестницы, вместо того чтобы пойти в местную трактирию. Они пьют кока-колу вместо кьянти и покупают одежду фирмы Ральфа Лорана вместо Армани. Принимая это во внимание, фирмы используют их в рекламных кампаниях. Известная формулировка Маршалла Мак-Лугана «глобальная деревня» получает новый смысл: постепенно мы возвращаемся, на совершенно новом глобальном уровне, к похожей форме межчеловеческих реляций и к такому же однородному окружению, как в старой традиционной деревне. А это создает шанс для восстановления доверия.

Основным медиумом межчеловеческой интерактивности, естественно, является язык. Круг доверия очень часто перекрывается кругом используемого языка, а факт общения на одном и том же языке составляет первый сигнал — своеобразный минимум достоверности партнера. И поэтому расширяющееся влияние английского языка как средства межнациональной коммуникации уже не только в авиации, гостиничном бизнесе, туризме, в Интернете, но и в ежедневных контактах людей разных национальностей является существенным фактором строительства доверия в глобальном масштабе.

Постепенно, благодаря ежедневному и часто взаимно полезному общению с иностранцами — будь то туристы, контрагенты или эмигранты, а также знакомство с чужими продуктами в магазинах, с вывесками на иностранных языках, с зарубежными фильмами и заграничными программами по телевидению происходит, как это определил Джон Урри, «привыкание к чуждому» и возникновение во все более широком масштабе позиции «будничного космополитизма» (Urry, 2003). «Чужие» могут преобразоваться в «наших», стать полностью признанными и ассимилированными. Неизвестный и пугающий глобальный мир постепенно преобразуется в дружелюбное «глобальное соседство». В этом случае взаимное доверие может возродиться.

Одновременно мы замечаем, как в качестве защитной реакции на глобализацию возрождаются и укрепляются этнические, региональные, религиозные локальные сообщества. Обретая вновь укоренившуюся локальную идентичность, люди чувствуют себя

уверенней и готовы смелее открываться миру. Прочное и уверенное место в локальных сообществах делает их более активными участниками глобального содружества, готовыми оказывать доверие другим, даже чужим и далеким людям. Как указывают многие авторы, возрожденная локальность — это другая сторона глобализации. Обе они не противоречат друг другу, а наоборот, способствуют их укреплению. Но, к сожалению, не всегда. Первым исключением являются ксенофобия, изоляционизм, провинциальные виды локальности, т.е. отказ от всяческих благ, которые приносит глобализация. Вторым исключением являются сплоченные, солидарные, требующие абсолютного доверия и лояльности среди своих членов мафиозные сообщества, направленные против окружающего общества. Оба типа сообщества восстанавливают утраченные чувства уверенности и безопасности к своим ценой изоляции или враждебности по отношению ко всем другим.

К ГЛОБАЛЬНОМУ МОРАЛЬНОМУ СООБЩЕСТВУ

В этой главе я старался показать, что глобализация — это не какой-то абстрактный процесс, происходящий высоко над нашими головами, а, наоборот, вмешивающийся в нашу повседневную жизнь, в межчеловеческие отношения, в ткань общественного доверия. Я доказывал, что глобализация — это один из существенных факторов, ответственных за эрозию доверия. Но одновременно глобализация создает механизмы возрождения доверия в более широком, чем традиционный, масштабе и на более высоком, чем традиционный, уровне, а именно — как глобальное доверие.

Перспектива, даже если она является далекой, — это появление «глобального общества», по определению Роланда Робертсона (Robertson, 1992), «глобального гражданского общества», по терминологии Мэри Кэлдор (Kaldor, 2003), или «глобального морального сообщества», по определению Уэнделла Белла (Bell, 1994). Такое сообщество без расовых, этнических, национальных, государ-

ственных, классовых, профессиональных разделений связывало бы всех порядочных людей, готовых к кооперации, толерантности, отказывающихся от применения силы, честно выполняющих взятые обязательства, оказывающих другим доверие и уважение, и одновременно исключало бы всех, кто без уважения относится к правам человека, достоинству и независимости человеческой личности, культивируют враждебность и ненависть, обращаясь к репрессиям и преступлениям. Существует шанс возникновения общества, возвращающего людям удовлетворение, обусловленное близостью, интимностью, солидарностью, лояльностью и доверием, без отказа от благ, которые несут современность и глобализация. Даже если это является, возможно, новой утопией, то такой, которая достойна нашего размышления и наших усилий, которая расширяет горизонт нашей мечты о лучшем существовании общества.

ЛИТЕРАТУРА

- Alberoni Francesco (1994): *O przyjaźni*, tłum. Marcin Czerwiński, Instytut Kultury, Warszawa.
- Albrow Martin (1996): *The Global Age*, Polity Press, Cambridge.
- Alexander Jeffrey C. (red.) (1988): *Durkheimian Sociology: Cultural Studies*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Alexander Jeffrey C. (1992): *Citizen and enemy as symbolic classification: On the polarizing discourse of civil society*, [w:] M. Lamont, M. Fournier (red.): *Cultivating Differences*, University of Chicago Press, Chicago.
- Alexander Jeffrey C. (1998): *Civil Society I, II, III: Constructing an empirical concept from normative controversies and historical transformations*, [w:] J.C. Alexander (red.): *Real Civil Societies*, Sage, London, s. 1–19.
- Alexander Jeffrey C., Smith Philip (1993): *The discourse of American civil society: a new proposal for cultural studies*, „Theory and Society”, nr 22, s. 151–207.
- Allport Gordon W. (1954): *The Nature of Prejudice*, Doubleday, Garden City, New York.
- Almond Gabriel A., Verba Sidney C. (1965) [1963]: *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Little Brown, Boston.
- Almond Gabriel A., Verba Sidney C. (red.) (1980): *The Civic Culture Revisited*, Little Brown, Boston.
- Archer Margaret S. (1988): *Culture and Agency*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Baert Patrick (1998): *Social Theory in the Twentieth Century*, Polity Press, Cambridge.
- Baier Annette (1986): *Trust and antitrust*, „Ethics”, nr 96, styczeń, s. 231–260.
- Baier Annette (1995): *Moral Prejudices: Essays on Ethics*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

- Banfield Edward C. (1967) [1958]: *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, New York.
- Barbalet Jack M. (1996): *Social emotions: confidence, trust and loyalty*, „International Journal of Sociology and Social Policy”, t. 16, nr 9/10, s. 75–96.
- Barber Bernard (1983): *The Logic and Limits of Trust*, Rutgers University Press, New Brunswick, New Jersey.
- Barber Bernard (1990): *Trust in science*, [w:] *Social Studies of Science*, Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey, s.133–150.
- Bauman Zygmunt (1992): *Nowoczesność i Zagłada*, tłum. Franciszek Jaszuski, Fundacja Kulturalna Masada, Warszawa.
- Beck Ulrich (1992): *Risk Society*, Sage, London.
- Beck Ulrich (2004): *Społeczeństwo ryzyka: w drodze do innej nowoczesności*, tłum. Stanisław Cieśla, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Beck Ulrich, Giddens Anthony, Lash Scott (1994): *Reflexive Modernization*, Polity Press, Cambridge.
- Bell Wendell (1994): *The world as a moral community*, „Society”, lipiec–sierpień, s.17–22.
- Bellah Robert N., Madsen Richard, Sullivan William M., Swindler Ann, Tipton Steven M. (1991): *The Good Society*, Alfred Knopf, New York.
- Benn Stanley I., Peters Richard S. (1977): *Social Principles and the Democratic State*, Allen & Unwin, London.
- Blumstein Philip, Kollock Peter (1988): *Personal relationships*, „Annual Review of Sociology”, t. 14, s. 467–490.
- Bok Sissela (1979): *Lying: Moral Choice in Public and Private Life*, Vintage Books, New York.
- Bourdieu Pierre (1977): *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Bourdieu Pierre, Passeron Jean-Claude (1979): *The Inheritors: French Students and Their Relation to Culture*, University of Chicago Press, Chicago.

- Bourdieu Pierre, Wacquant L.J.D. (1992): *An Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago.
- Brzeziński Zbigniew (1989): *Toward a common European home*, „Problems of Communism”, listopad–grudzień, s. 1–10.
- Chong Dennis C. (1992): *Reputation and cooperative behavior*, „Social Science Information”, t. 31, nr 4, s. 683–709.
- Cladis Mark S. (1992): *A Communitarian Defense of Liberalism: Emile Durkheim and Contemporary Social Theory*, Stanford University Press, Stanford, Calif.
- Clarke Lee, Short James F. (1993): *Social organization and risk: some current controversies*, „Annual Review of Sociology”, t. 19, s. 375–399.
- Cohen Jean L., Arato Andrew (1992): *Civil Society and Political Theory*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Coleman James (1988): *Social capital in the creation of human capital*, „American Journal of Sociology”, t. 94, s. 95–120.
- Coleman James (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Collins Randall (2004): *Interaction Ritual Chains*, Princeton University Press, Princeton.
- Cooley Charles H. (1909): *Social Organization*, Scribner's, New York.
- Cooley Charles H. (1992) [1902]: *Jaźń społeczna*, [w:] J. Mucha (red.), Cooley, Wiedza Powszechna, Warszawa, s. 179–204.
- Coser Lewis A. (1974): *Greedy Institutions: Patterns of Undivided Commitment*, Free Press, New York.
- Dahl Robert A. (1971): *Polyarchy*, Yale University Press, New Haven, Conn.
- Dahrendorf Ralf (1991): *Rozważania nad rewolucją w Europie*, tłum. Maja Gottesman, Niezależna Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
- Dasgupta Partha (1988): *Trust as a commodity*, [w:] D. Gambetta (red.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford, s. 49–71.
- Dawe Alan (1978): *Theories of social action*, [w:] T.B. Bottomore, R. Nisbet (red.): *A History of Sociological Analysis*, Basic Books, New York, s. 362–417.

- Dogan Mattei (red.) (2005): *Political Mistrust and the Discrediting of Politicians*, Brill, Leiden.
- Dryzek John S. (1990): *Discourse Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Dunn (1988): *Trust and political agency*, [w:] D. Gambetta (red.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford, s. 73–93.
- Durkheim Émile (1951) [1897]: *Suicide*, Free Press, New York.
- Durkheim Émile (1990) [1912]: *Elementarne formy życia religijnego*, tłum. Anna Zadrożyńska, PWN, Warszawa.
- Durkheim Émile (1999) [1893]: *O podziale pracy społecznej*, tłum. Krzysztof Wakar, PWN, Warszawa.
- Durkheim Émile (2000) [1895]: *Zasady metody socjologicznej*, tłum. Jerzy Szacki, PWN, Warszawa.
- Earle Timothy C., Cvetkovich George T. (1995): *Social Trust: Toward a Cosmopolitan Society*, Praeger, New York.
- Eisenstadt Shmuel N., Roniger Luis (1984): *Patrons, Clients and Friends*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Elias Norbert (1978): *What is Sociology?*, Hutchinson, London.
- Elster Jon (1989): *Solomonic Judgements*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Evans Mary (2003): *Love: An Unromantic Discussion*, Blackwell, Oxford.
- Farrell Henry (2004): *Trust, distrust and power*, [w:] R. Hardin (red.): *Distrust*, Russell Sage Foundation, New York, s. 85–105.
- Fukuyama Francis (1995) (wyd. polskie 1997): *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, tłum. Anna i Leszek Śliwa, PWN, Warszawa–Wrocław.
- Gambacorta Carmelo (1989): *Experiences of daily life*, [w:] M. Maffesoli (red.): *The Sociology of Everyday Life*, Sage, London, s. 121–140.
- Gambetta Diego (red.) (1988a): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford.
- Gambetta Diego (1988b): *Can we trust trust?*, [w:] D. Gambetta (red.):

- Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford, s. 213–237.
- Gambetta Diego (1988c): *Mafia: the price of distrust*, [w:] D. Gambetta (red.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford, s. 154–175.
- Gambetta Diego (1993): *The Sicilian Mafia*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Gambetta Diego, Hamill Heather (2005): *Streetwise: How Taxi Drivers Establish Their Customer's Trustworthiness*, Russell Sage Foundation, New York.
- Giddens Anthony (1990a): *The Consequences of Modernity*, Polity Press, Cambridge.
- Giddens Anthony (1990b): *Review of „The Cement of Society” by J. Elster*, „American Journal of Sociology”, t. 96, nr 1, s. 223–225.
- Giddens Anthony (1992): *The Transformations of Intimacy*, Polity Press, Cambridge.
- Giddens Anthony (2003): *Stanowienie społeczeństwa*, tłum. Stefan Amsterdamski, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- Giddens Anthony (2006): *Nowoczesność i tożsamość*, tłum. Alina Szulżycka, PWN, Warszawa.
- Goffman Erving (1981): *Człowiek w teatrze życia codziennego*, tłum. Helena i Paweł Śpiewakowie, PIW, Warszawa.
- Goffman Erving (2006): *Rytuał interakcyjny*, tłum. Alina Szulżycka, PWN, Warszawa.
- Good David (1988): *Individuals, interpersonal relations, and trust*, [w:] D. Gambetta (red.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford, s. 31–48.
- Habermas Jürgen (1999–2002): *Teoria działania komunikacyjnego*, t. 1–2, tłum. Andrzej Maciej Kaniowski, PWN, Warszawa.
- Habermas Jürgen (2005): *Filozoficzny dyskurs nowoczesności*, tłum. Małgorzata Łukasiewicz, Universitas, Kraków.
- Halpern David (2005): *Social Capital*, Polity Press, Cambridge.

- Hannerz Ulf (1993): *When culture is everywhere*, „Ethnos”, t. 58, s. 95–111.
- Hardin Russell (1991): *Trusting persons, trusting institutions*, [w:] R.J. Zeckhauser (red.): *Strategy and Choice*, MIT Press, Cambridge, Mass., s. 185–209.
- Hardin Russell (1993): *The street-level epistemology of trust*, „Politics and Society”, t. 21, nr 4, s. 505–529.
- Hardin Russell (1996): *Trustworthiness*, „Ethics”, nr 107, s. 26–42.
- Hardin Russell (2002): *Trust and Trustworthiness*, Russell Sage Foundation, New York.
- Hardin Russell (red.) (2004): *Distrust*, Russell Sage Foundation, New York.
- Hawthorne Gregory (1988): *The ironies of trust*, [w:] D. Gambetta (red.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Blackwell, Oxford.
- Hechter Michael, Kanazawa Satoshi (1993): *Group solidarity and social order in Japan*, „Journal of Theoretical Politics”, t. 5, nr 4, s. 455–493.
- Himmelfarb Gertrude (1998): *Democratic remedies for democratic disorders*, „The Public Interest”, t. 131, wiosna, s. 3–24.
- Holmes John G., Rempel John K. (1989): *Trust in close relationships*, [w:] C. Hendrick (red.): *Close relationships*, wydanie specjalne „Personality and Social Psychology”, nr 10, Sage, Newbury Park, Calif.
- Holmes Stephen (1993): *Tocqueville and democracy*, [w:] D. Copp i in. (red.): *The Idea of Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge, s. 23–63.
- Inglehart Ronald (1988): *The renaissance of political culture*, „American Political Science Review”, nr 4, s. 1203–1230.
- Inglehart Ronald (1990): *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Janis Irving (1982): *Victims of Groupthink*, Houghton Mifflin, Boston.
- Kaldor Mary (2003): *Global Civil Society*, Polity Press, Cambridge.
- Keane John (1988): *Democracy and Civil Society*, Verso, London.
- Kollock Peter (1994): *The emergence of exchange structures: an experimental study of uncertainty, commitment, and trust*, „American Journal of Sociology”, t. 100, nr 2, s. 313–345.

- Kramer Roderick (2004): *Collective paranoia: distrust between social groups*, [w:] R. Hardin (red.): *Distrust*, Russell Sage Foundation, New York, s. 136–166.
- Kramer Roderick, Cook Karen (red.) (2004): *Trust and Distrust in Organizations*, Russell Sage Foundation, New York.
- Kumar Krishan (1993): *Civil society: an inquiry into the usefulness of an historical term*, „British Journal of Sociology”, nr 3, s. 375–401.
- Laub Coser Rose (1975): *Complexity of roles as a seedbed of individual autonomy*, [w:] L.A. Coser (red.): *The Idea of Social Structure: Papers in Honor of Robert K. Merton*, Harcourt Brace Jovanovich, New York, s. 237–263.
- Lehman John (2001): *Review of Trust: a Sociological Theory by Piotr Sztompka*, „Contemporary Sociology”, s. 419–420.
- Lepenes Wolf (1992): *Social surprises: Germany in Europe, three years after the revolution*, Fritz Thyssen Stiftung, Berlin (nadbitka).
- Levi Margaret (1997): *Consent, Dissent and Patriotism*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lewis J. David, Weigert Andrew (1985): *Trust as a social reality*, „Social Forces”, nr 63, s. 967–985.
- Lin Nan (2001): *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Luckman Thomas (1989): *On meaning in everyday life and in sociology*, [w:] M. Maffesoli (red.): *The Sociology of Everyday Life*, Sage, London, s.17–30.
- Luhmann Niklas (1979): *Trust and Power*, John Wiley, New York.
- Luhmann Niklas (1988): *Familiarity, confidence, trust: problems and alternatives*, [w:] D. Gambetta (red.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford, s. 94–107.
- Luhmann Niklas (1994): *Risk: A Sociological Theory*, Aldine de Gruyter, New York.
- Maffesoli Michel (red.) (1989): *The Sociology of Everyday Life*, Sage, London (numer specjalny „Current Sociology”).

- Malcolm Norman (1988): *Wittgenstein's „scepticism” in „On Certainty”, „Inquiry”, nr 31, s. 277–293.*
- Mansbridge Jane J. (1983): *Beyond Adversary Democracy*, University of Chicago Press, Chicago.
- Marks Karol (1960) [1844]: *Rękopisy ekonomiczno-filozoficzne z 1844*, tłum. Konstanty Jażdżewski, Tadeusz Zabłudowski, [w:] K. Marks, F. Engels: *Dziela*, t. 1, Książka i Wiedza, Warszawa, s. 497–639.
- McAllister Daniel J. (1995): *Affect and cognition based trust as foundations for interpersonal cooperation in organization*, „Academy of Management Journal”, t. 38, s. 24–59.
- Mead George H. (1964): *On Social Psychology*, University of Chicago Press, Chicago.
- Merton Robert K. (1965): *On the Shoulders of Giants*, Harcourt Brace, New York.
- Merton Robert K. (1973) [1957]: *Priorities in scientific discovery*, [w:] N.W. Storer (red.): *The Sociology of Science*, University of Chicago Press, Chicago, s. 286–324.
- Merton Robert K. (1973) [1963]: *Multiple discoveries as strategic research site*, [w:] N.W. Storer (red.): *The Sociology of Science*, University of Chicago Press, Chicago, s. 371–382.
- Merton Robert K. (1973) [1968]: *The Matthew Effect in Science*, [w:] N.W. Storer (red.): *The Sociology of Science*, University of Chicago Press, Chicago, s. 439–459.
- Merton Robert K. (1976): *Sociological Ambivalence and Other Essays*, Free Press, New York.
- Merton Robert K. (1982): *Social Research and Practicing Professions*, A.Rosenblatt, T.F.Gieryn (red.), ABT Books, Cambridge, Mass.
- Merton Robert K. (1996) [1942]: *The ethos of science*, [w:] P. Sztompka (red.): *On Social Structure and Science*, University of Chicago Press, Chicago, s. 267–276.
- Merton Robert K. (1996) [1957]: *The reward system of science*, [w:] P. Sztompka (red.): *On Social Structure and Science*, University of Chicago Press, Chicago, s. 286–304.

- Merton Robert K. (1996): *On Social Structure and Science*, P. Sztompka (red. i przedmowa), University of Chicago Press, Chicago.
- Merton Robert K. (2002) [1968]: *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, tłum. Ewa Morawska, Jerzy Wertenstein-Żuławski, PWN, Warszawa.
- Merton Robert K., Kendall Patricia L. (1944): *The boomerang response*, „Channels”, nr 21/7, s. 1–7.
- Merton Vanessa, Merton Robert K., Barber Ellinor (1983): *Client ambivalence in professional relationships: The problem of seeking help from strangers*, [w:] B.M. DePaulo (red.): *New Directions in Helping*, t. 2, Academic Press, New York, s. 13–44.
- Misztal Barbara (1996): *Trust in Modern Societies*, Polity Press, Cambridge.
- Nagorski Andrew (1991): *The wall in our heads*, „Newsweek”, 29 kwietnia, s. 4.
- Offe Claus (1996): *Trust and knowledge, rules and decisions*, Georgetown University, Washington (nadbitka).
- Offe Claus, Preuss Ulrich (1991): *Democratic institutions and moral resources*, [w:] D. Held (red.): *Political Theory Today*, Stanford University Press, Stanford, Calif., s. 145–171.
- Ortega y Gasset José (1997): *Bunt mas*, tłum. Piotr Niklewicz, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
- Pahl Ray (2000): *On Friendship*, Polity Press, Cambridge.
- Parry Geraint (1976): *Trust, distrust and consensus*, „British Journal of Political Science”, t. 6, s. 129–142.
- Parsons Talcott (1968) [1937]: *The Structure of Social Action*, Free Press, New York.
- Popper Karl R. (1989) [1957]: *Nędza historycyzmu z dodaniem fragmentów Autobiografii*, Wydawnictwo KRAĞ, Warszawa.
- Przeworski Adam i in. (1995): *Sustainable Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Putnam Robert (1995a): *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, tłum. Jakub Szacki, Znak, Kraków.
- Putnam Robert (1995b): *Turning in, turning out: the strange disappearance of social capital in America*, „Political Science and Politics”, grudzień, s. 664–683.

- Putnam Robert (1995c): *Bowling alone: America's declining social capital*, „Journal of Democracy”, t. 6, nr 1, s. 65–78.
- Putnam Robert (1996): *The strange disappearance of civic America*, „The American Prospect”, zima, s. 34–48.
- Putnam Robert (2000): *Bowling Alone: Collapse and Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York.
- Pye Lucian W., Verba Sidney (red.) (1965): *Political Culture and Political Development*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Quilliam Susan (2000): *Mowa ciała: poznać i zrozumieć*, tłum. Anna Stawniak, Muza, Warszawa.
- Rengger Nicholas (1997): *The ethics of trust in world politics*, „International Affairs”, t. 73, nr 3, s. 469–487.
- Ridgeway Cecilia L. (1983): *The Dynamics of Small Groups*, St. Martin's Press, New York.
- Riesman David (1996): *Samotny tłum*, tłum. Jan Strzelecki, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
- Robertson Roland (1992): *Globality, global cultures and images of world order*, [w:] H. Haferkamp, N.J. Smelser (red.): *Social Change and Modernity*, California University Press, Berkeley, s. 395–411.
- Rose Richard (1994): *Postcommunism and the problem of trust*, „Journal of Democracy”, lipiec, s. 18–30.
- Rotberg I.R. (red.) (2001): *Patterns of Social Capital*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Schutz Alfred (1970): *On Phenomenology and Social Relations*, Helmut Wagner (red.), University of Chicago Press, Chicago.
- Seeman Melvin (1959): *On the meaning of alienation*, „American Sociological Review”, nr 24, s. 783–789.
- Seligman Adam B. (1992): *The Idea of Civil Society*, Free Press, New York.
- Seligman Adam B. (1997): *The Problem of Trust*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Short James F. Jr. (1984): *The social fabric at risk: toward the social transformation of risk analysis*, „American Sociological Review”, t. 49, grudzień, s. 711–725.

- Short James F. Jr. (1990): *Hazards, risks, and enterprise: Approaches to science, law, and social policy*, „Law and Society Review”, t. 24, nr 1, s. 179–198.
- Silver Allan (1985): „Trust” in social and political theory, [w:] G.D. Suttles, M.N. Zald (red.): *The Challenge of Social Control*, Ablex Publishers, Norwood, Mass.
- Simmel Georg (1950): *The isolated individual and the dyad*, [w:] K. Wolff (red.): *The Sociology of Georg Simmel*, Free Press, New York, s. 118–144.
- Simmel Georg (1971): *Georg Simmel on Individuality and Social Forms*, D.N. Levine (red.), University of Chicago Press, Chicago.
- Slevin John (2000): *The Internet and Society*, Polity Press, Cambridge.
- Stivers Richard (1994): *The Culture of Cynicism*, Basil Blackwell, Oxford.
- Szacki Jerzy (2002): *Historia myśli socjologicznej*, wydanie nowe, PWN, Warszawa.
- Szczupaczyński Jerzy (1995): *Władza i społeczeństwo*, tłum. Jerzy Łoziński, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa.
- Sztompka Piotr (1986): *Robert K. Merton: An Intellectual Profile*, Macmillan, London.
- Sztompka Piotr (1991): *Society in Action: The Theory of Social Becoming*, Polity Press, Cambridge i University of Chicago Press, Chicago.
- Sztompka Piotr (1993): *Civilizational incompetence: the trap of post-communist societies*, „Zeitschrift für Soziologie”, t. 2, s. 85–95.
- Sztompka Piotr (1995): *Vertrauen: Die Fehlende Ressource in der Postkommunistischen Gesellschaft*, „Koelner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie”, Sonderheft 35: *Politische Institutionen in Wandel*, B. Nedelmann (red.), s. 254–276.
- Sztompka Piotr (1996a): *La fiducia nelle societa post-comuniste*, Rubbettino Editore, Messina.
- Sztompka Piotr (1996b): *Trust and emerging democracy: lessons from Poland*, „International Sociology”, t. 11, nr 1, s. 37–62.
- Sztompka Piotr (1996c): *Looking back: The year 1989 as a cultural and*

- civilizational break*, „Communist and Post-Communist Studies”, t. 29, nr 2, s. 115–130.
- Sztompka Piotr (1996d): *Introduzione alla teoria della fiducia*, [w:] F. Crespi, R. Segatori (red.): *Multiculturalismo e Democrazia*, Donzelli Editore, Roma, s. 49–72.
- Sztompka Piotr (1998a): *Trust, distrust and two dilemmas of democracy*, „European Journal of Social Theory”, nr 1, s. 19–32.
- Sztompka Piotr (1998b): *Mistrusting civility: predicament of a post-communist society*, [w:] J.C. Alexander (red.): *Real Civil Societies*, Sage, London, s. 191–210.
- Sztompka Piotr (1999): *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sztompka Piotr (2001): *Trauma wielkiej zmiany*, Wydawnictwo ISP PAN, Warszawa.
- Sztompka Piotr (2002): *Socjologia: analiza społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Sztompka Piotr (2004): *The trauma of social change*, [w:] J. Alexander, R. Eyerman, B. Giesen, N. Smelser, P. Sztompka: *Cultural Trauma and Collective Identity*, California University Press, Berkeley, s. 155–197.
- Sztompka Piotr (2005): *Socjologia zmian społecznych*, tłum. Jacek Koniczny, Znak, Kraków.
- Tester Keith (1997): *Moral Culture*, Sage, London.
- Thomas William I., Znaniecki Florian (1976) [1918–1920]: *Chłop polski w Europie i Ameryce*, t. 1–5, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa.
- Tilly Charles (2005): *Trust and Rule*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tocqueville Alexis de (1996): *O demokracji w Ameryce*, t. 1–2, tłum. Barbara Janicka, Marcin Król, Znak, Kraków.
- Tomlinson John (1999): *Globalization and Culture*, Polity Press, Cambridge.
- Tönnies Ferdinand (1988) [1887]: *Wspólnota i stowarzyszenie*, tłum. Małgorzata Łukasiewicz, PWN, Warszawa.
- Turner Jonathan H. (2002): *Face To Face: Toward a Sociological Theory of Interpersonal Behavior*, Stanford University Press, Stanford.

- Ullmann-Margalit Edna (2004): *Trust, distrust and in between*, [w:] R. Hardin (red.): *Distrust*, Russell Sage Foundation, New York, s. 60–82.
- Urry John (2003): *Global Complexity*, Polity Press, Cambridge.
- Uslaner Eric M. (2002): *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Warnock Geoffrey J. (1971): *The Object of Morality*, Methuen, London.
- Watson Diane (2002): *Home from home: the pub and everyday life*, [w:] T. Bennett, D. Watson (red.): *Understanding Everyday Life*, Blackwell, Oxford, s. 183–228.
- Weber Max (1949): *The Methodology of the Social Sciences*, Free Press, New York.
- Weber Max (2002) [1922]: *Gospodarka i społeczeństwo*, tłum. Dorota Lachowska, PWN, Warszawa.
- Wilkinson Iain (2001): *Anxiety in a Risk Society*, Routledge, London.
- Wilson James Q. (1993): *The Moral Sense*, Free Press, New York.
- Wilson James Q. (1998): *Human remedies for social disorders*, „The Public Interest”, t. 131, wiosna, s. 25–35.
- Wirth Louis (1938): *Urbanism as a way of life*, „American Journal of Sociology”, nr 44, s. 1–24.
- Wolfe Alan (red.) (1991): *America at Century End*, University of California Press, Berkeley.
- Yamagishi Toshio (2002): *The Structure of Trust: An Evolutionary Game of Mind and Society*, Hokkaido University Press, Hokkaido.
- Zand Dale E. (1972): *Trust and managerial problem solving*, „Administrative Science Quarterly”, t. 17, s. 229–239.
- Ziman John (2002): *Real Science*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Znaniecki Florian (1967) [1934]: *Social Actions*, Russell, New York.
- Zuckerman Harriet (1977): *Deviant behavior and social control in science*, [w:] E. Sagarin (red.): *Deviance and Social Change*, Sage, Beverly Hills, s. 87–138.
- Zuckerman Harriet (1988): *The sociology of science*, [w:] N.J. Smelser (red.), *Handbook of Sociology*, Sage, Newbury Park, s. 511–570.

Издательская группа «Логос» предлагает литературу в области социологии

Зарубина Н.Н. Социология хозяйственной жизни: проблемный анализ в глобальной перспективе: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям и специальностям в области социологии, экономики и культурологии. Логос, 2010, 392 с. Цена 198 руб.

Зерчанинова Т.Е. Исследование социально-экономических наук и политических процессов: учебное пособие. Рассматриваются методология системного анализа социально-экономических и политических процессов, конкретные методы научного исследования, применяющиеся в социальных науках. Для студентов высших учебных заведений, получающих образование по специальности (направлению) «Государственное и муниципальное управление». Логос, 2010, 312 с. Цена 286 руб.

Здравомыслов А.Г. Поле социологии в современном мире. Дана трактовка роли социологии в современном мире. Раскрыты особенности развития социологической мысли в России, Франции, Германии, Великобритании и США. Для социологов, историков науки, философов. Может использоваться в высших учебных заведениях при подготовке кадров по направлению (специальности) «Социология». Логос, 2010, 408 с. Цена 440 руб.

Как люди делают себя. Обычные россияне в необычных обстоятельствах: концептуальное осмысление восьми наблюдавшихся случаев / под общ. ред. В.А. Ядова, Е.Н. Даниловой, К. Клеман. Описываются процессы и механизмы рефрейминга среди челноков, активистов общественных организаций и членов местных локальных обществ. Показано, как люди отказываются от прежних рамок деятельности и осваивают новые. Даются выводы об общих закономерностях поведения людей в условиях социальных перемен, трансформации нормативных рамок. Для социологов, ученых и специалистов в области социально-гуманитарных наук. Логос, 2010, 272 с. Цена 440 руб.

Скотт Джеймс. Благими намерениями государства. Почему и как провалились проекты улучшения условий человеческой жизни: пер. с англ. Для студентов высших учебных заведений, получающих углубленное образование в области социологии, политологии и наук об управлении. Логос, 2010, 576 с. Цена 286 руб.

Штомпка Петр. Визуальная социология. Фотография как метод исследования: пер. с пол. В широком социально-философском и культурологическом контексте рассмотрены теоретические основания и практика использования фотографии как метода социологического исследования. Для социологов, представителей других социально-гуманитарных наук. Для студентов высших учебных заведений, получающих образование в области социологии, культурной антропологии, этнографии, журналистики. Логос, 2010, 168 с. + 32 с. цв. ил. Цена 242 руб.

Штомпка Петр. Социология. Анализ современного общества: пер. с пол. учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности «Социология». Логос, 2010, 664 с. + 32 с. цв. вкл. Цена 440 руб.

По вопросам приобретения литературы обращаться по адресу:
111024, Москва, ул. Авиамоторная, д. 55, корп. 31, офис 305
Тел./факс: (495) 645-8924, 221-5016
Электронная почта: universitas@mail.ru
Дополнительная информация на сайте: <http://logosbook.ru>

Научное издание

Петр Штомпка

Доверие – основа общества

Монография

Редактор *Е.В. Комарова*

Корректор *Л.В. Яковлева*

Компьютерная верстка *И.В. Кравченко*

Оформление *А.П. Ероховой*

Подписано в печать 01.12.2011. Формат 60х90/16.

Печать офсетная. Бумага офсетная. Печ. л. 28.

Тираж 1000 экз. Заказ № 4649.

Издательская группа «Логос»

123104, Москва, Б. Палашевский пер., д. 9, стр. 1