

УДК 316.613

ОСНОВНЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИНТЕРПРЕТАЦИИ ФЕНОМЕНА ДОВЕРИЯ В СОЦИОЛОГИИ

Т.Б. Алишев

В статье представлены основные современные теории, в которых концептуализируется социальный феномен доверия. В начале статьи рассматривается классическое описание доверия Г. Зиммеля, которое в дальнейшем стало богатым источником идей для социологов, занимавшихся данной темой. Затем представляются две традиции, в рамках которых в большинстве случаев анализируется доверие в современной социологии. Рационалистическая трактовка доверия определяет его как сугубо инструментальное действие, связанное с калькуляцией выгод и возможных рисков доверительного поведения. Нормативный социологический подход предлагает изучать доверие как непроблематизируемый элемент взаимодействий, необходимый для стабильного воспроизводства повседневности, а также как социально укорененное правило поведения в институциональной реальности. Делается вывод о перспективности синтеза двух традиций и о необходимости интеграции в эти теории интерпретации практических проявлений доверительного поведения.

Ключевые слова: доверие, недоверие, взаимодействие, теория рационального выбора, повседневность, социальная норма, практика.

Социологическая трактовка доверия Г. Зиммеля

В последние годы феномен доверия переживает рост интереса к себе со стороны социологов и представителей иных общественных дисциплин. Данный факт можно связать как с внутренней логикой развития науки, стремящейся охватить и концептуализировать все новые сферы жизненного мира человека, так и с условиями развития самой социальной реальности, которая становится все более рефлексивной.

«Взрыв» академического внимания возник не на пустом месте: теоретическая база разработки категории доверия в социологии была заложена еще Г. Зиммелем. Анализ доверия между людьми для него был важным этапом в понимании того, «как возможно общество». Не случайно в «Философии денег» он описывает доверие как явление, без которого общество было бы дезинтегрировано [1, р. 178]. С функциональной позиции доверие проявляется на самом широком культурном уровне. Зиммель фиксирует это на примере процесса перехода от «вещественных» денег к деньгам кредитным, которые оцениваются людьми как не менее реальные средства осуществления экономического обмена [1, р. 179]. Выработка таких представлений требует от людей доверия как друг к другу, так и ко всей системе финансовых институтов.

Впрочем, для Зиммеля микроконтекст воспроизводства доверия в межличностных взаимодействиях представлял гораздо больший интерес, нежели функциональность доверия на макроуровне. Было это связано в том числе и с его убежденностью в необходимости укоренения макроуровневых социальных феноменов в микроуровне повседневных человеческих практик. Зиммель первым сформулировал ставшее впоследствии широко распространенным понимание доверия как важнейшего механизма снижения онтологической неопределенности, в которой приходится действовать индивиду. Доверие предоставляет некоторые минимальные гипотезы о текущей ситуации, при этом достаточно убедительные, чтобы актер мог начинать осуществлять свою активность. Очевидно, что Зиммель делает особый акцент на когнитивном аспекте проблемы, утверждая, что в доверии не было бы необходимости, если бы актер обладал полным знанием об объекте доверия или полным невежеством по отношению к нему [2, р. 318]. Ведь в одном случае он мог бы с абсолютной уверенностью спрогнозировать дальнейшее поведение своего партнера, а в другом мы бы имели дело не с ситуацией доверия, а со слепой, подчас необоснованной верой. Доверие, таким образом, всегда подразумевает риск, связанный с неполнотой индивидуального знания о действительности, причем такая неполнота фундаментальна, поскольку основана на свободе воли индивида: оправдывать или не оправдывать доверие, доверять или не доверять.

Зиммель изучал доверие в общей ткани повседневности, но пришел к выводу о слабости оснований его индивидуальных проявлений, несмотря на чрезвычайную функциональность доверия на уровне социальных структур. Современные представители обществоведческих дисциплин, стараясь укоренить такие категории, как «социальные институты», «экономические транзакции», «легитимность» в микроконтекстах взаимодействий, тоже сталкиваются с кажущейся хрупкостью межличностных доверительных контактов по сравнению с фундаментальностью основанных на них социальных явлений. Несмотря на это, попытки научной трактовки возникновения и воспроизводства ситуаций доверия привели к оформлению двух ведущих традиций. Первая из них связана с пониманием доверия как рациональной стратегии акторов, которые, доверяя, стремятся максимизировать свою выгоду. Вторая базируется на классической интерпретации социального действия как совершаемого в соответствии с социальными нормами¹ или являющегося частью привычных практик, рутины.

Доверие как проявление рациональности

Подход к интерпретации поведения актора как рационального свойственен многим социологическим и экономическим теориям. Ситуация проявления рациональности подразумевает существование некоторого количества иерархически выстроенных целей, а также наличие ограниченного числа средств для их достижения. Рациональное действие – это обдуманное действие, которое является наилучшим способом применения данных средств для достижения желаемой

¹ Данная классификация является метасоциологической и связана с теми допущениями, которые закладывают в основу своих теорий представители обеих традиций, а также со словарем категорий, который они используют. Совершенно очевидно, что, рассматривая реальную человеческую практику в рамках социологического подхода, невозможно развести рациональность и подчинение социальным нормам.

цели. Таким образом, доверительное поведение оказывается рациональным, если оно приводит к наилучшим возможным в данных условиях результатам. Иначе говоря, доверие рационально, если объект доверия его заслуживает и оправдывает. Принятие решения о доверии в такой ситуации подразумевает поиск внешних индикаторов качеств индивида, которые позволяли бы доверяющему быть уверенным в объекте как в добропорядочном и заслуживающем доверия партнере. Ведь рациональный актер проявит доверие только в том случае, если у него будут достаточные причины для этого. От самого актора зависит лишь личное восприятие партнера, решение и действие в соответствии с этим решением. Поэтому основной проблемой рационального подхода к доверию становится способ, с помощью которого возможно оценить, в какой степени партнер заслуживает доверия.

Дж. Коулман, основоположник теории рационального выбора в социологии, рассматривает доверие как один из примеров взаимосвязи рационального действия на микроуровне с функционированием различных конфигураций социальных систем. В сущности, доверие для Коулмана – это набор решений, которые принимаются в ситуациях риска. Поскольку риск, который берет на себя доверяющий актер, напрямую зависит от поведения того, кому он доверяет, то *доверие определяется как ситуации принятия решений, в которых риск зависит от действий партнера по взаимодействию* [3, р. 91]. Коулман активно использует аналогии с азартной игрой, называя доверие ставкой, которую актер делает на один из вариантов будущего развития ситуации, то есть на тот или иной вариант поведения партнера.

Чтобы рационально доверять, согласно Коулману, актеру необходимо знать потенциальную выгоду (B), которую он может получить, возможные потери в случае неоправдания доверия (Π), а также существующую вероятность p ($0 < p < 1$) того, что партнер заслуживает доверия и будет вести себя честно. Вероятность p может рассчитываться актером как на основе прежнего опыта общения с партнерами, как предлагает Дж. Коулман [3, р. 104], так и на основе пропорции предположительно известного благонадежного числа людей к числу неблагонадежных в рамках некоторого сообщества, о чем пишет П. Дасгупта [4]. В гипотетической ситуации наличия у актора всех этих данных и намерения актора вести себя в соответствии с ними, рациональное доверие предположительно возникает в случае истинности следующего неравенства: $p / (1 - p) > \Pi / B$. Оно описывает ситуацию, в которой вероятность оправдания доверия относительно вероятности его неоправдания должна быть выше, чем размер потерь относительно размера выгоды. В этом случае, доверяя, актер будет вести себя рационально и может ожидать получения выгоды от избрания доверительной стратегии.

Очевиден основной недостаток подхода Коулмана. Информация, которая необходима для обеспечения рационального действия, редко бывает доступна в полном объеме, более того, она может просто не существовать. Коулман лишь отчасти решает эту проблему, упоминая о существовании посредников [3, р. 182], в роли которых выступают социальные институты и различные организации. Они оказываются своеобразными «хранилищами» информации, а также обеспечителями определенного поведения партнера. В результате Коулман интегрирует в свою рационалистическую интерпретацию даже социальные нормы:

в интересах актора оказывается создавать такие конфигурации социальных норм, под влиянием которых партнер вынужден быть добропорядочным и оправдывать доверие.

Р. Хардин предлагает свое решение проблемы описания доверительных взаимодействий с помощью логики рациональности. Доверие может быть рациональным в том случае, пишет он, если в интересах партнера становится соблюдать соглашения и оправдывать доверие, оказанное актором [5, р. 3]. Взаимное рациональное доверие, таким образом, предполагает, что актор А доверяет партнеру В, если он знает, что в интересах В быть добропорядочным, кроме того, он должен быть уверен, что В также убежден: единственная возможность максимизировать собственную выгоду – брать в расчет интересы А.

Подход Хардина испытывает серьезные трудности в ситуациях, когда в интересах обоих партнеров сохранять доверительную атмосферу двусторонних контактов, так как в них появляется возможность описания отношений, изначально основанных на доверии. Очевидно, что всегда может возникнуть эпизод взаимодействия (условно назовем его последним), когда интересы актора и его партнера просто перестанут быть согласованными и рациональный партнер не оправдает доверия. В таком случае возникает вопрос: можно ли изначально считать такого партнера заслуживающим доверия? Хардин пытается разрешить проблему, утверждая, что индивиды могут вступать в доверительные контакты, даже если на когнитивном уровне у них присутствуют некоторые сомнения относительно взаимной благонадежности. Со временем между ними могут возникнуть продолжительные отношения и крепкие обязательства. Однако такой ответ на вопрос выходит за рамки рационалистической традиции объяснения доверительного поведения.

Рассматривая различные интерпретации доверительного поведения как рационального, можно выделить 3 посылки, на которых основывается большинство из них. Во-первых, *доверие всегда выборочно*, поскольку доверять можно лишь ограниченному числу известных нам людей, с которыми у нас есть некоторый опыт общения. Во-вторых, *доверие обоснованно*: решая, доверять или не доверять, актор ищет надежные основания для своего выбора. В-третьих, *доверие целесообразно*: актор предвидит будущую ситуацию, которая может быть достигнута лишь как итог доверия партнеру.

Иная традиция изучения доверия в социологии связана с интерпретацией социального действия как совершаемого в окружении смыслов и норм, воспринимаемых актором как обязательные для соблюдения, либо как непроблематизируемые элементы повседневной рутины.

Доверие как элемент повседневности и социальная норма

Доверие как элемент повседневной рутины подразумевает внерефлексивность. Актор не ищет оснований для доверительного поведения по отношению к партнеру и не выбирает между теми или иными стратегиями. Он ведет себя «как обычно», не осознавая, что можно действовать каким-либо иным образом. По схожей схеме производится восприятие поведения других людей: конкретным партнерам приписываются рутинизированные идентичности и роли. Многократно повторяясь, доверие как норма и практика может включаться в различные

социальные институты. Актор, действуя согласно с логикой институциональной реальности, не только ведет себя соответствующим этой реальности образом, но приобретает и использует словари для интерпретации ситуации и рационализации своего поведения в случае его проблематизации¹. Они включают в себя лексические штампы и метафоры о доверии, которые постоянно воспроизводятся и могут ожидать как рутинизированные практики.

В своем естественном проявлении доверие возникает как итог совместного существования индивидов. Появляясь на свет, человек сразу попадает в окружение других людей и со временем начинает воспринимать их существование как само собой разумеющееся, так же, как он воспринимает существование материальных объектов. Люди не ставят под сомнение реальность существования окружающего их мира, жизненного мира, по выражению А. Шюца. Мир, в котором живут люди, это, прежде всего, их общий мир, мир, понимаемый в общих категориях и терминах. Тем не менее акторы способны проблематизировать текущую реальность, поскольку имеют разные структуры релевантности. Это означает, что, хотя некоторые события оказываются само собой разумеющимся фоном, отдельные ситуации ставятся под вопрос и немедленно привлекают внимание актора в потоке его деятельности. В большинстве случаев, основываясь на естественной установке, акторы действуют исходя из взаимности перспектив: они принимают как очевидное наличие разума у других людей, а также то, что «объекты этого мира в принципе доступны их знанию, либо уже известны, либо познаваемы ими» [6, с. 14]. Доверие как естественная установка означает взаимодействие с окружающими на основе убежденности в том, что каждый знает и принимает основные правила этого взаимодействия.

Г. Гарфинкель перенимает метафору «правил» построения социальной реальности и, препарировав в своих экспериментах шюцевскую реальность, пытается определить методы, которые используются индивидами для их применения. Он приходит к выводу, что доверие оказывается базовым элементом социальной реальности, а его отсутствие ведет к аномийному состоянию, поскольку в таком случае не оправдываются ожидания акторов, основанные на прошлом опыте взаимодействий [7, с. 123]. В этнометодологической перспективе доверие означает стремление партнеров принять в качестве правил поведения такие условия, которые согласуются с нормативными порядками, содержащимися в базисных нормах взаимодействия. Очевидно, что сами базисные нормы являются частью реконструируемых институциональных логик, в рамках которых живут акторы и которыми они руководствуются. В этнометодологическом подходе доверие выступает фоном активности, то есть не является содержанием взаимодействия, а оказывается его необходимой и зачастую непроблематизируемой основой. В современных социологических институциональных традициях, несмотря на их феноменологические корни, доверие приобретает более деятельностное и рефлексивное содержание. Связано это в том числе и с тем, что если в первой перспективе доверие концептуализируется как ресурс обеспечения «преддоговорной солидарности», по выражению Э. Дюркгейма, то институциональная теория

¹ Институциональные словари могут включать в себя распространенные мудрости, например «не доверяй незнакомцам», или формулировки правил: «стоит/не стоит доверять милиции, врачам, политикам» и т. д.

стремится трактовать доверительное поведение как активное, основанное на культурной норме, которая перенимается большинством разумных акторов.

Согласно П. Бергеру и Т. Лукману, любая практика в процессе ее превращения в институционально оформленную проходит 3 основных этапа [8, с. 30–53]. Первый включает в себя типизацию акторами деятельности, ставшей для них привычной, в соответствии с видами активности, а также ее экстернализацию, то есть потерю связи с конкретным временем и местом своего зарождения. Второй этап предполагает объективацию практики и превращение ее в социальный факт, который воспринимается акторами как очевидный и нормальный. Третий этап наступает, когда сама практика и ее описание интернализируется акторами: она становится частью непроблематизируемой реальности для большинства релевантного сообщества. Доверие как практика может проходить все эти этапы, становясь институционализированной нормой в рамках некоторого сообщества. Изначально доверительное поведение может возникать в отдельных эпизодах взаимодействия, затем становится рутинизированной практикой и ожидается как типичная в контактах с теми, кто не участвовал в первых этапах ее культивации. Со временем практика рефлексивируется участниками взаимодействия или описывается внешними наблюдателями (например, социологами) в форме дискурсивного правила. Любое правило содержит описание не только способа поведения, но и других элементов социальной действительности, в частности самих акторов и основных предметов и категорий этой реальности. Например, норма, предписывающая доверие граждан демократично избранному и функционирующему парламенту, описывает не только доверие как практику, но также категории гражданина, парламента, демократии, выборов и прочие, а правило «не доверяй незнакомым людям»¹ предполагает необходимость четкого распознавания индивида как «незнакомца».

В современном институциональном подходе социологи совершают попытки интеграции нормативного определения социального пространства и прагматического интереса квалифицированного актора, осведомленного о существующих ограничениях. Опишем два способа осуществления такой интеграции. Первый основан на понимании акторов как *институциональных предпринимателей*, способных опротестовывать одни институциональные порядки, кажущиеся им невыгодными, и поддерживать иные, соответствующие их прагматическим интересам. В такой трактовке существование нормы «доверять» или «не доверять» объясняется результатом индивидуального выбора актора: воспроизводить норму в своем поведении или отказаться от нее в пользу другой.

Второй способ предполагает подход к индивиду как к актору, который оперирует в некоторой институциональной сфере, не воспринимая свою деятельность всерьез, как бы участвует в игре. Он не отдается полностью своей деятельности как образу жизни, не интернализирует ее нормы, а держит по отношению к ней определенную дистанцию. Актор играет по институциональным правилам и оперирует словарем данной институциональной сферы, но делает это напоказ и только для того и в той мере, чтобы быть воспринятым окружающими

¹ Основная трудность применения этого правила состоит в том, что оно не детализирует степень знакомства с человеком, после которого с него будет снят ярлык незнакомца. Регрессивная интерпретация отдана на откуп эмоциональному восприятию.

как участник данной реальности. На самом же деле актер может стремиться к достижению личных или иных интересов¹. Выстраивая «фасад» следования нормам, актер реализует за ним иные практики, руководствуясь иной логикой и иными критериями успешности.

Подобная тактика может использоваться и в условно доверительном поведении: актер публично делает вид, что доверяет партнеру, но одновременно создает как можно больше механизмов контроля над его поведением². В то же время его партнер, делая вид, что оправдывает доверие, искусно притворяется, а на самом деле преследует иные цели, нежели поддержание надежных и продолжительных отношений. Очевидно, что такую ситуацию невозможно описать как подлинную ситуацию доверия, поскольку актеры не доверяют друг другу на самом деле, а только играют в игру под названием «доверие», из которой всегда готовы выйти с наименьшими для себя потерями.

Синтез нормативных и рационалистических подходов весьма перспективен, поскольку позволяет исследовать прагматизм деятельности актера в сложной смысловой реальности современных социальных институтов. Тем не менее нужно понимать, что ни одна из представленных социологических традиций не в состоянии дать полного определения доверительного поведения индивидов. И подход к доверию как к рациональному, и подход к нему как к продукту социальных норм указывает лишь на способы принятия актером решений и создания им собственных мотивационных структур. Эти когнитивные продукты снижают риски, какими они представляются индивидам, но не способны полностью нивелировать неопределенность, присущую социальному пространству. В итоге актеру после принятия решения нужно просто действовать, просто доверять, а партнеру просто оправдывать (или не оправдывать) доверие [10]. Такое «практическое» доверие уже основано не на размышлениях, а скорее на том, что Зиммель называл «социально-психологической квази-религиозной верой» [1, р. 170] в то, что партнер заслуживает доверия. Практика доверия не зависит полностью от правил логичности или от норм социального взаимодействия; скорее, она базируется на образе жизни, привычке, в конце концов, «натренированности» вести себя определенным образом в некоторых условиях и в окружении конкретных людей. Для внешнего наблюдателя, оперирующего словарем научных теорий, доверие может казаться необоснованным или даже безрассудным, но для самого актера оно – чрезвычайно необходимое прочное основание активной деятельности и придания смысла социальной реальности.

Summary

T.B. Alishev. The Mainstream Theoretical Approaches to the Interpretation of Trust Phenomenon in Sociology.

The article describes the basic contemporary theories that conceptualize the social phenomenon of trust. Our investigation starts with the classical interpretation of trust by

¹ А. Макинтайр интерпретирует такую ситуацию как отказ актеров от достижения внутренних благ, присущих практике, в пользу внешних благ, не имеющих ничего общего с содержанием осуществляемой практики [9, с. 256–257].

² Эта тактика хорошо иллюстрируется русской пословицей «Доверяй, но проверяй» или немецкой «Доверие – хорошо, а контроль лучше».

G. Simmel, which later became a generous source of striking ideas for those sociologists who dwell on that topic. Subsequently, two mainstream traditions are introduced in the majority of cases providing frameworks for sociological trust studies. Rationalistic interpretation of trust describes it as a purely instrumental act consisting of assumed benefits and risks calculation. Normative sociological approach views trust as a non-problematized element of casual interactions needed for sustained reproduction and maintenance of everydayness and also as a socially embedded rule of conduct in institutionally constituted reality. Conclusion is made that the integration of these two traditions seems to be quite fruitful. The necessity of theoretical interpretation of trust as a real practice is argued.

Key words: trust, distrust, interaction, rational choice theory, everydayness, social norm, practice.

Литература

1. *Simmel G.* The Philosophy of Money. – London: Routledge, 2004. – 538 p.
2. *Simmel G.* The Sociology of Georg Simmel. – N. Y.: Free Press, 1950. – 445 p.
3. *Coleman J.S.* Foundations of Social Theory. – Cambridge, MA: Belknap, 1990. – 993 p.
4. *Dasgupta P.* Social Capital and Economic Performance: Analytics // Critical Studies in Economic Institutions: Foundations of Social Capital / Ed. by E. Ostrom, T. Ahn. – Cheltenham: Edward Elgar, 2003. – P. 309–339.
5. *Hardin R.* Trust and Trustworthiness. – N. Y.: Russel Sage Foundation, 2002. – 234 p.
6. *Шюц А.* Избранное: Мир, светящийся смыслом – М.: Рос. полит. энцикл., 2004. – 1056 с.
7. *Гарфинкель Г.* Понятие «доверие»: доверие как условие стабильных согласованных действий и его экспериментальное изучение // Социальные и гуманитарные науки / РЖ. Сер. 11. Социология. – 1999. – № 4. – С. 118–166.
8. *Бергер П., Лукман Т.* Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. – М.: Медиум, 1995. – 323 с.
9. *Макинтайр А.* После добродетели: исследование теории морали – М.: Акад. проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2000. – 384 с.
10. *Möllering G.* Trust: Reason, Routine, Reflexivity. – Oxford: Elsevier, 2006. – 230 p.

Поступила в редакцию
26.03.09

Алишев Тимирхан Булатович – аспирант кафедры социологии Казанского государственного университета.
E-mail: talishev@gmail.com