

СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ И МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ДИСКУРС О ДОВЕРИИ

*Работа представлена кафедрой философии
МГТУ «СТАНКИН».*

Научный руководитель - доктор философских наук, профессор Н. И. Яблокова

Проведен теоретический анализ исследований социально-экономических ситуаций доверия в границах социокультурного, этического, социально-экономического знания. Рассмотрены междисциплинарные подходы к определению феномена доверия. Обсуждены вопросы интерпретаций значений доверия.

Theoretical analysis of socioeconomic situations of trust is conducted within the framework of socioculturological, ethical and sociopsychological knowledge. The approaches to definition of the phenomenon of trust are reviewed. The questions of trust interpretations are discussed.

Цель статьи - социально-философский анализ социокультурных, этических, социально-экономических подходов к исследованию ситуаций доверия.

В социальной философии понятие доверия трактуется как форма билиф-веры «belief», обнаруживающаяся в структуре рационального познания и связанная с ре-

презентацией, идеалами культуры и авторитетными свидетельствами. Доверие - это ожидание истины, надежда на обладание ею некоторым косвенным образом¹.

Доверие - это социальная среда, условия действия, внутренняя структура социальной деятельности, имманентный признак социальной коммуникации. На доверии держатся все обмены, все контакты, все пакты. Доверие, понятое как социальный и экономический механизм, удостоверяет пространство социальной справедливости.

Доверием измеряются социальные качества, понятые как «концентрации человеческого опыта, совместной и индивидуальной деятельности людей, различные их комбинации, композиции. Качества социальные воплощаются в условиях, средствах, орудиях и инструментах человеческой деятельности. Они также содержатся и в непосредственно индивидуальном бытии людей, в их способностях, потребностях, умениях, знаниях, присущих им формах поведения и взаимодействия»². Доверие, удостоверяя социальное качество, раскрывается и реализуется в социальной предметности. Доверие как реалья социального взаимодействия обнаруживает и «прибавляет» социальный опыт к человеческой жизни. Рост доверительности или недоверия отражает динамику воспроизводства и обновления социального бытия.

Доверие - это универсалия социальных отношений и поведения, императив современного социокультурного существования. Оно задается ценностными ориентациями к синергии культур, глобализации, диалогу, сотрудничеству. Значимость доверия в социально-экономических реалиях, понятых как социальные взаимодействия и коммуникативные системы, заключается в поддержании целостности таких систем, когда доверие выступает средством саморегуляции, устойчивости и управления. В нестабильной социально-экономической ситуации роль доверия возрастает.

В основе доверия лежит надежность, прочность, безопасность партнеров по от-

ношению друг к другу. На фундаменте доверия возможно понимание, диалог с Другим, признание законности его интересов, восприятие его как необходимой предпосылки собственного жизненного мира. Доверительное отношение к Другому как субъекту предполагает позитивное отношение к нему как «личностной незавершенности», прогнозную оценку его действий, поступков как безопасных дляверяющего.

В социальных реалиях, особенно в ситуации «восхождения к риску», обнаруживается синергическая значимость фактора доверия. Оно сущностно отображает интенцию к объединению в условиях кризисных трансформаций, напряженности, новых видов опасности. Доверие воспринимается как действенный регулирующий, управляющий, стабилизирующий фактор.

Доверие положительно коррелирует с такими императивами, как честность, ответственность. Доверие - индикатор «нравственности», отношений, основанных на вере в ответственность, честность, правдивость друг друга.

Доверие к себе и Другому - исходное условие человеческого взаимодействия и общения, межличностных, межгрупповых, межинституциональных взаимоотношений. В основе доверия лежит надежность, прочность, безопасность партнеров по отношению друг к другу, ненанесение ущерба друг другу в результате проявления доверия. Под ущербом может пониматься материальная, моральная, эмоциональная потеря. Доверительное отношение к Другому как к субъекту предполагает позитивное отношение к нему как «личностной незавершенности», прогнозную оценку его действий, поступков как безопасных дляверяющего. Из чего следует, что доверие - это всегда риск (т. е. деятельность в условиях неопределенности), заключающийся в возможной ошибке прогноза. Отношение субъекта (индивида, группы, институции) к Другому как к самому себе служит гарантом безопасности и считается доверительным отношением.

Недоверие - опасный симптом дезадаптации, конфликтности, психологической и социально-экономической депрессии. Социальное недоверие искажает восприятие действительности, рождает отчуждение партнеров во взаимодействии и общении.

Выполняя когнитивную, регулирующую, стабилизирующую, коммуникативную функции, доверие создает возможность оптимально выстроить коммуникативный диалог.

Феномен доверия заключает в себе аксиологический смысл. Он проявляет себя одновременно как ценность и смысл. Вместе с другими ценностями и смыслами доверие формирует ценностно-смысловую структуру сознания личности, моральное сознание. Анализ работ по философской этике позволяет утверждать, что доверие входит в систему этических категорий, характеризует нравственные отношения. Категория доверия специально не разрабатывалась в крупных философско-этических концепциях. Так, Аристотель, Спиноза, Кант, Гегель лишь упоминали о доверии. Философы указывали на социальную сущность происхождения доверия. Доверие возникает из опыта конкретных отношений между людьми в результате развития нравственного сознания. В понятии «доверие» отражаются те нравственные нормы, которые связаны с добровольными взаимными обязательствами в социальной и личной жизни. Под доверительными понимают отношения, основанные на нравственном кредите, на добровольных взаимных обязательствах.

Как полагают специалисты по философской этике, доверие - качественно особое состояние нравственного сознания, включающего в себя нравственные чувства и убеждения, которые и являются мотивами поведения личности. Иначе говоря, доверие выступает в качестве регулятора нравственных отношений. В социальных реалиях доверие возникает как продукт длительного развития нравственного сознания людей и

имеет свои специфические особенности в каждой конкретной культуре. Доверие зависит от реальных практических отношений между людьми в конкретных группах, в обществе, а также от уровня развития нравственного сознания и самосознания личности. Понятие «доверие» фиксирует особую сторону нравственных отношений. Специфика этих отношений заключается в том, что они основываются на нравственном кредите, добровольных взаимных обязательствах, возникающих как результат требований общества к личности и в силу этого служащих основанием для выделения социальной сущности доверия. Понятие «доверие» подразумевает и внутреннее, субъективное отношение личности к социальным связям между людьми. Таким образом, доверие выполняет функцию прогнозирования, понимается как предвидение возможного поведения человека.

Экспликация этической природы доверия позволяет сделать следующие выводы. Доверие - это как бы отношение заранее, авансом с другим с учетом того, что другой является субъектом активности и может по-разному использовать имеющиеся знания, информацию. Доверие предполагает ценностно-смысловое отношение к другому, основанное на позитивном прогнозировании его будущих поступков. Доверяя другому, полагают, что тот не поступит по вред. Доверяя другому полагают, что он является носителем нравственных качеств, таких как правдивость, честность, верность, искренность.

В классической социологии доверию отводится роль предпосылки социального порядка и его основы. Доверие понимается как характеристика межличностного общения, предпосылка формирования малых групп (когда оно несет в себе качество субъективности), а также различается деперсонализированное доверие как результат процесса объективации социальных отношений (Ф. Теннис, Э Дюркгейм, Г. Зиммель, М. Вебер). Доверие трактуется как универ-

салия человеческого поведения. В современной социологии объяснительным понятием выступает обобщенное, генерализованное доверие (Э. Гидденс). Согласно Н. Луману без системного доверия экономическая, правовая, политическая системы не в состоянии стимулировать необходимую деятельность в ситуации неопределенности или риска.

Идея доверия как символического кредита и условия интеракции субъектов составляет главное содержание принципов генерализованного обмена (безусловности) в современном обществе. Угасание доверия, понятого как ролевые ожидания, составляет новый вид риска³.

Становление взаимного доверия - это способность к ассоциации, которая зависит от существования внутри сообщества норм и ценностей, разделяемых всеми его членами, а также от готовности последних подчинять свои интересы интересам группы. Взаимное доверие имеет конкретную экономическую величину - результат общих норм и ценностей (Дж. Коулмэн).

Ф. Фукуяма в своем фундаментальном политико-экономическом труде «Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию» указывает на постоянный рост интереса к теме доверия в социально-экономическом пространстве. По его словам, экономика, имеющая фундамент в жизни социума, не может быть понята вне более широкого осмысления принципов организации современных обществ. Современная экономика представляет собой арену, на которой разыгрывается новый исторический этап международной борьбы за признание. Ф. Фукуяма считает доверие ключевой характеристикой развитого человеческого общества, проявляющегося как на индивидуальном, так и на коллективном уровнях. Доверие определяет прогресс. Успех самореализации конкретного общества зависит от такого элемента культуры, как уровень доверия, существующего в обществе. По распространенности доверия в со-

временных иерархических структурах Фукуяма выстраивает классификацию человеческих обществ. К группе с высоким уровнем доверия он относит «избранные», «основанные на доверии» либеральные демократии (США, Германия, Япония). К обществам с низким уровнем доверия - традиционалистские страны (Китай, Мексика), европейские страны (Франция, Италия), страны Восточной Европы и бывшего СССР.

Экономический прогресс - это своего рода «награда» обществу за внутреннюю гармонию, отсутствие которой препятствует хозяйственному процветанию. Таков вывод Фукуямы. Об экономической функции доверия можно говорить в том отношении, что «...наличие высокой степени доверия как дополнительного условия налаживания хозяйственных отношений может повысить эффективность экономики путем сокращения так называемых "операционных издержек", т. е. затрат на такие действия, как поиск подходящего покупателя или продавца, обсуждение контракта, осуществление правительственных норм и принуждение к выполнению контракта в случае конфликта или обмана. (Кроме того, издержки связаны с учреждением институтов, позволяющих совершать такие операции. И эти издержки несет общество в целом.) Каждая из перечисленных операций совершается легче, если стороны изначально уверены в честности друг друга: меньше нужды разьяснять элементарные вещи в объемных контрактах, меньше нужды предусматривать все непредвиденные риски, меньше споров, меньше нужды в судебных тяжбах, если споры возникают. На самом деле, когда отношения пронизаны доверием, стороны иногда даже не беспокоятся об увеличении краткосрочной прибыли, поскольку знают, что дефицит за один период будет позднее компенсирован другой стороной»⁴.

Наряду с выделением экономической роли доверия Ф. Фукуяма фиксирует более

широкий радиус доверия в искусстве ассоциации. «Вся хозяйственная активность в современном мире осуществляется не индивидами, а организациями, требующими высокого уровня общественной кооперации. Права собственности, контракт и коммерческое право - необходимые институты для создания современной, рыночно ориентированной экономики, но в то же время общество имеет возможность ощутимо сэкономить на операционных издержках, если эти институты подкреплены социальным капиталом и доверием. Доверие, в свою очередь, есть продукт длительного существования сообществ, объединяемых набором моральных норм или ценностей. Участие в этих сообществах, по крайней мере как оно осознается и воспринимается последними поколениями участников, не является для них результатом рационального выбора в том смысле, в котором это понимается экономистами»⁵.

Таким образом, Фукуяма своим исследованием темы доверия эксплицирует влияние социокультурных различий на склонность к социализированности, ассоциированию, которое в будущем будет все в большей степени влиять на экономическую жизнь. Проблема выбора доверия как критерия социально-экономических взаимодействий требует учета социокультурных детерминант и тенденций глобализации. Глобализация в различных сферах жизни способствует стремительному расширению межкультурных контактов, в результате чего культурные различия в понимании доверия могут привести к социальным недоразумениям.

В социологической науке выделяют три модели формирования доверия: первая основана на непосредственном личном опыте; вторая - на схожих социальных характеристиках; третья - на внешних источниках (институтах), способных гарантировать, что ожидания доверяющей стороны будут оправданы.

Доверие - это социально-экономический капитал. Наряду с другими экономистами и социологами так считал А. Смит. Для Смита доверие - это естественное чувство индивида. У детей доверие - это ценный инстинкт самосохранения, данный природой и начальным воспитанием, который пополняется затем недоверием, формируемым недобросовестными людьми, доверие важно не всегда, а лишь тогда, когда мы знаем, что заслуживаем доверия, «... доверие тогда только доставляет нам удовольствие, когда совесть наша говорит, что мы действительно заслуживаем его»⁶. По Сми-ту, заслужить недоверие оскорбительно, особенно если мы подозреваем, что нас считают, причем незаслуженно, способными на обман. Желание заслужить доверие других, желание убеждать, руководить и направлять людей Смит считает одной из сильнейших человеческих страстей. Откровенность вызывает к себе доверие, скрытность и осторожность внушают некоторое недоверие.

В неоклассической модели предполагается, что все индивиды полностью достойны доверия. Так, Ф. Хайек утверждает, что рынок основан на честном выполнении партнерами своих обязательств, хотя и бывают исключения. В неоинституциональной модели экономики вновь возвращается тема доверия в корреляции с темой обмана.

В теории новой институциональной экономики (Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон) изменяется экономическая модель поведения человека⁷. Предполагается, что ценовой механизм одинаково обеспечивает всех участников рынка полной информацией, исходя из которой каждый участник стремится максимизировать свою полезность и ожидает этого от других. Решения принимаются индивидуально и не зависят от воздействия внешней среды. Иначе говоря, рациональность полная и совершенная. Предполагается также, что ситуации в экономическом мире сложные и неоднозначные. Поэтому общей является пробле-

ма неопределенности, которая возникает вследствие неполноты информации и асимметричного ее распределения. Так, О. Уильямсон считает, что рациональное доверие – это противоречие в определении, поскольку в экономических отношениях господствует расчет и реалия «риска», чем доверие⁸. В институциональной среде наблюдается такой тип действия, как «доверие-через-дефис» (hyphenated trust), или социодоверие, политдоверие. Этот вид социодоверия воздействует на практику экономических отношений. Экономические отношения мало зависят от личного доверия. Уровень институционального доверия косвенно измеряется величиной транзакционных издержек: чем выше уровень доверия в экономической системе, тем ниже уровень транзакционных издержек.

Интерпретацию доверия как атрибута некой всеобщей морали, которая безусловно принимается большинством, ив утилитаристском «духе», как прагматической ценности, дает нобелевский лауреат по экономике Кеннет Эрроу: «Вообще-то доверие имеет как минимум очень важную ценность с прагматической точки зрения. Доверие – это своеобразная смазка общественного механизма. Оно крайне эффективно; имея возможность положиться на слово другого человека, ты экономишь себе массу усилий. К сожалению, это не тот товар, который легко можно купить. Если вам приходится его покупать – значит, у вас уже есть некоторые сомнения по поводу того, что вы покупаете. Доверие и подобные ему вещи, такие как преданность или правдивость, – пример того, что экономисты называют "внешними условиями". Это товар, у него есть реальная экономическая и практическая ценность; он повышает эффективность системы в целом, позволяет вам производить больше благ или чего-то другого, что вы считаете ценностью. Но он не относится к тем товарам, торговля которыми на рынке технически осуществима или вообще осмыслена»⁹.

Существует различие деонтологического и утилитаристского подходов по вопросу доверия в бизнес-этике. Так, деонтологическая версия доверия сводится к следующим аргументам. Доверие – это величина, которую «социальные агенты» (родители, преподаватели, сверстники) прививают молодежи. Те, кто разрушает доверие, либо вновь учатся его строить, либо наказываются до тех пор, пока не начинают твердо его придерживаться.

Утилитаристский подход к доверию предполагает опыт, который формируется на основе предыдущих сделок. Высокий уровень доверия отражает не успешную социализацию, а либо многочисленные предварительные повторения, либо высокую стоимость проверки. На подобном подходе основана и теория игр, согласно которой игроки выбирают разную стратегию, если знают, проводится ли игра в один или в несколько туров. В последнем случае лгать им становится невыгодно. Сегодня исследователи доверия понимают, что без изучения экономической природы доверия нельзя понять и доверия общества, поскольку отличительная черта общества модерна – это ведущая роль экономических отношений. Доверие в рыночной системе является структурообразующим элементом формирования доверия вообще. Рыночное общество постоянно производит и воспроизводит доверие как свой специфический «товар». Доверие в отношениях обмена как активизирует взаимодействие, так и способствует темпам экономического роста, общей экономической эффективности. Для эффективной работы рынка необходим оптимальный уровень доверия.

Как было показано в статье, доверие и связанные с ним социально-экономические ситуации остаются недостаточно изученной проблемой. Возможности дальнейшего исследования связаны с интеграцией междисциплинарных исследований социальных ситуаций доверия и философской рефлексией концепта доверия.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ *Пивоваров Д. В.* Вера // Социальная философия: Словарь / Под общ. ред. В. Е. Кемерова, Т. Х. Керимова М., 2003. С. 128.

² *Кемеров В. Е.* Качества социальные // Социальная философия: Словарь / Под общ. ред. В. Е. Кемерова, Т. Х. Керимова. М., 2003. С. 196.

³ *Селигмен А.* Проблема доверия. М.: Идея - пресс, 2002; *Московичи С.* Машина, творящая богов. М., 1998.

⁴ *Фукуяма Ф.* Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М., 2004. С. 253.

⁵ Там же. С. 545.

⁶ *Смит А.* Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997. С. 324.

⁷ Панорама экономической мысли конца XX столетия: В 2 т. / Отв. ред. Д. Гринуэй, М. Блини, И. Стюарт. СПб.: Экономическая школа, 2002.

⁸ *Williamson O. E.* Calculativeness, Trust and Economic Organization // J. of Law and Economics. 1993. N 36.

⁹ *Arrow K. J.* The Limits of Organization. New York: Norton, 1974. P. 23.