

УДК 330.159

В. П. МЕЛЬНИК, к. е. н., ст. .н. с.,

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ДОВІРА ЯК ФЕНОМЕН ГОСПОДАРЮВАННЯ: ПРОБЛЕМА ВИЗНАЧЕННЯ ВІДПОВІДНОГО ПОНЯТТЯ

Поняття «довіра» активно використовується, особливо в останній час, в економічному аналізі, зокрема в економіко-інституціональних дослідженнях. Проте, його визначення залишається серйозною проблемою внаслідок неоднозначного розуміння відповідного феномену. Як висловився з цього приводу С. Косталдо, «загальна риса досліджень довіри – різноманітність концептуальних підходів» і, як наслідок, «відсутність чіткого і загально визначеного визначення концепту [змісту поняття – В. М.] довіри». Цей недолік вивіреності вже спричинив безліч «комунікаційних» проблем серед прибічників різних підходів [1, с. 1]. Сам С. Косталдо у своїх працях [1, 2] достатньо детально аналізує використовувані у дослідженнях феномену довіри визначення відповідного поняття. В результаті комп'ютерного контент-аналізу найбільш часто цитованих визначень довіри (72 варіанти) він зробив п'ять основних висновків. По-перше, довіра безпосередньо пов'язана з очікуваннями, переконаннями, волевиявленням або установкою. По-друге, довіра виявляється по відношенню до різних об'єктів; такими можуть виступати інші індивіди, групи, організації, інститути. По-третє, довіра доволі часто (у 42 з 72 визначень) характеризується через дію або поведінку, тим самим підкреслюється поведінковий аспект довіри, а саме, вчинки суб'єкта як спосіб прояви довіри. По-четверте, визначення довіри включають результати і наслідки виявлення довіри; передбачається, що вчинки контрагента можуть бути передбачені і позитивно оцінені суб'єктом довіри. По-п'яте, тлумачення довіри включає ризикованість ситуації ухвалення рішення. На думку С. Косталдо, різноманітність визначень понять «довіра» зумовлена тим, що під довірою розуміють зовсім різні феномени. Деякі дослідники [3, с. 54] вбачають причину зазначеної різноманітності в одночасному виникненні інтересу до феномену довіри у представників різних наукових дисциплін: соціальних психологів, соціологів, культурологів, політологів, економістів тощо, а також у загальнотеоретичній неакуратності.

У зв'язку з цим метою цього дослідження є спроба узагальнити та обґрунтувати наукові уявлення про феномен довіри, визначити

його концептуальні межі, виокремити різні типи і форми цього явища.

Одним із дискусійних моментів у дослідженні довіри є розмежування феноменів упевненості і власне довіри. У відповідній науковій дискусії умовно можна виокремити два підходи до зазначеного розмежування. У рамках першого з них відстоюється погляд на них як на різні соціальні феномени. Достатньо розповсюдженою у відповідному науковому дискурсі є думка, що «упевненість» скоріш слід розглядати як очікування стабільності інституціональної організації суспільного життя, у т.ч. і його господарської складової, а власне «довіру» – як очікування не опортуністичної поведінки з боку потенційного контрагента у конкретній ситуації взаємодії. У рамках другого підходу «упевненість» розглядається як складова «довіри» чи, навпаки, довіра визначається однією з форм прояву впевненості.

Перший із зазначених підходів було започатковано у дослідженнях Н. Лумана, який виокремив два типи власне людських систем: соціальні (наприклад, економіка) і особистісні (психологічні). На думку Н. Лумана, внаслідок апріорної замкнутості цих систем, взаємодія між ними зводиться до формули «система – оточення» і характеризується поведінковою невизначеністю. Н. Луман запропонував три механізми зниження цієї невизначеності: забезпечення обізнаності (familiarity), упевненості (confidence) і довіри (trust). Перший з цих механізмів характеризує людські стосунки в традиційному суспільстві (за своєю природою він близький традиційному типу дії, описаному М. Вебером). Рутинізація людських взаємодій, прозорість правил поведінки у конкретних ситуаціях дозволяють індивідові досить чітко уявляти наслідки своїх вчинків і у реакції відповідь навколишнього світу (спільноти, контрагента по взаємодії), тим самим уникати «специфічних проблем ризику». Проблематизація ж взаємодії активує, на думку Н. Лумана, один з двох механізмів: або упевненість, або довіру. І той факт, що сучасне суспільство відрізняється від традиційного зростанням кількості проблемних ситуацій, призводить до

© В. П. Мельник, 2010

.....
<http://www.donntu.edu.ua> / «Библиотека» / «Информационные ресурсы»

<http://www.instud.org>, <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npdntu/texts.html>

висновку про значущість для сучасного світу вказаних способів зниження відповідної невизначеності. Аналіз основних робіт Н. Лумана, присвячених розробці проблематики довіри [4, 5], дозволив виокремити три основні критерії, за допомогою яких упевненість слід відрізняти від довіри. Всі три критерії відсилають нас до ключового для Н. Лумана розрізнення небезпеки і ризику.

По-перше, розмежування довіри і упевненості залежить від «здатності індивіда розрізнити небезпеки і ризику» [4, с. 100]. Ця здатність зумовлена мірою рефлексії (усвідомлення) індивідом наявності альтернативних стратегій поведінки в обставинах, що склалися.

Коли індивід обирає одну з можливих поведінкових альтернатив, він виявляється в ситуації ризику, оскільки його рішення базується на припущенні (очікуванні) майбутніх вчинків потенційного контрагента. Вірогідність не виправдання його очікувань є мірою ризиковості ухваленого ним рішення, а сам здійснений вчинок виражає довіру індивіда контрагентові.

Упевненість, як механізм послаблення поведінкової невизначеності, заснована на припущенні про початкову передзаданість певної стратегії поведінки. Відсутність необхідності індивідуального вибору зміщує акцент у бік оточення систем або інших індивідів, що зумовлює сприйняття здійсненого індивідом вчинку як акту, пов'язаного з небезпекою, а не з ризиком. Небезпека, в розумінні Н. Лумана, спричиняється функціонуванням оточуючих суспільних і особистісних систем, принципово не контрольованих індивідом. «Якщо у вас немає альтернатив, ви перебуваєте в ситуації упевненості. Коли ж ви обираєте одну поведінкову альтернативу, надаючи їй перевагу над іншими, всупереч можливості бути розчарованим у вчинках інших, то ви визначаєте ситуацію як ситуацію довіри» [5, с. 99].

По-друге, упевненість більшою мірою характерна для соціальних взаємодій індивіда та інституціональних систем. Тоді як довіра необхідна в ситуації формування і підтримування стосунків особистісних систем (індивідів). Н. Луман пише: «Довіра є життєво важливою в міжперсональних стосунках, але участь у функціональних системах, таких як економіка, політика – це вже не є питання особистісних стосунків. Воно вимагає упевненості, а не довіри» [4, с. 102].

По-третє, упевненість є продуктом соціалізації індивіда. Використання механізму упе-

вненості більшою мірою зумовлене засвоєними індивідом знаннями про правила функціонування різних інституціональних систем, тоді як джерелом довіри виступає ризикова складова соціальної ситуації взаємодії, зумовлена ухваленням самостійного рішення.

Важливим моментом є описаний Н. Луманом характер взаємозв'язку упевненості і довіри, коли кожен з механізмів може виступати як базис для формування іншого. Відмітимо, що руйнування упевненості не призводить до втрати довіри. Наприклад, відсутність упевненості в ефективності і надійності української охорони здоров'я зовсім не означає, що індивід не може виявляти довіру якомусь конкретному лікарю. Н. Луман вважає, що нестача упевненості може призвести до зростання відчуття відчуженості і «усамітнення індивіда в малих кругах» і, як наслідок, до поширення інтолерантних настанов. Тоді як дефіцит довіри може «просто позбавити індивіда здатності діяти» [4, с. 104]. Щось схоже спостерігалось у сучасному українському суспільстві, в якому відсутність упевненості в стабільності і безпеці суспільства виражалася в обмеженні кола довіри близькими родичами і друзями.

Більшість наукових досліджень, в яких розрізняються «довіра» і «упевненість», базуються на передумовах, закладених ідеями Н. Лумана. Не є виключенням і відома робота А. Селігмена [6], хоча він і піддає критиці окремі луманівські положення. Спираючись на принципи символічного інтеракціонізму, він стверджує, що виконавці соціальних ролей до певної міри не обмежені в інтерпретації їх виконання (при цьому автор наполягає на необхідності аналітичного розрізнення ролі і її виконання). Ключова теза А. Селігмена полягає в твердженні, що довіра є наслідком ролевої невизначеності, пов'язаної із структурною непрозорістю ролей, за ситуації, коли «системно певні очікування є вже не життєздатні» [6, с. 21]. Він підкреслює, що упевненість, на відміну від довіри, формується на основі минулого знання щодо застосування санкцій у разі опортуністичної поведінки контрагента і знання про принципову можливість накладення такого роду санкцій. «Довіра ж передбачає уразливість, зумовлену невіданням або вихідною невизначеністю щодо мотивів іншого» [6, с. 17].

П. Дасгупта [7] інтерпретує положення Н. Лумана і стверджує, що упевненість виникає з апоріє приписуваній контрагентові здатності відповідати ролевим очікуванням (упевненість в діях лікарів, пілотів і інших професі-

оналів), тоді як довіра пов'язана з уявленнями про мотиви і настанови потенційного контрагента. Схожа точка зору представлена в концепції довіри, що розвивається Т. Ямагіши. Він пропонує більш детально розмежування упевненості і довіри, вважаючи, що слід розрізнити «довіру» (trust), «упевненість» (confidence) і «упевненість в безпеці» (assurance of security). На відміну від Н. Лумана, він виключає «очікування природного порядку» з переліку підстав для формування упевненості або довіри, залишаючи «очікування морального порядку» [8, с. 40]. Останні у свою чергу підрозділяються на «очікування компетентності» і «очікування намірів». Перший тип очікувань значною мірою асоціюється з так званою інституційною довірою, яка пов'язана з взаємодією індивіда і конкретного соціального інституту в особі його представників. Проте в рамках концепції Т. Ямагіши компетентність розуміється дещо ширше, як «очікування того, що індивід здатний належним чином виконати те, що обіцяв зробити» [8, с. 42]. Саме очікування компетентності, на думку Т. Ямагіши, лежать в основі упевненості.

Другий тип очікувань – очікування намірів – тісно пов'язаний з довірою. Їх джерелом є оцінка реальних цілей (на відміну від принципової здатності) контрагента у виконанні узятих на себе зобов'язань. Інакше кажучи, Т. Ямагіши розмежує виконання ролі і її виконавця. Індивід може бути упевнений в технічній компетентності виконавця, але не виявляти довіри до його особи, враховуючи характер його реальних (з точки зору актора) намірів. «Рішення про довіру або недовіру індивідові у значній мірі залежить від оцінки його особистих рис – чи має він такі риси характеру, які робили б його поведінку надійною, навіть всупереч його власним інтересам» [8, с. 44].

Запровадження поняття «упевненість в безпеці» (assurance) покликане, на думку Т. Ямагіши, відобразити можливість зовнішнього контролю над вчинками контрагента. В такому разі джерелом формування «очікувань намірів» є не оцінка «поведінкових диспозицій» контрагента, а його власна зацікавленість в належному виконанні зобов'язань, підтримувана існуючою системою санкцій. Можливість покарання виконує функцію гаранта адекватної, очікуваної майбутньої поведінки контрагента. Наявність чинника зовнішнього контролю в ситуації соціальної взаємодії унеможливає формування довіри, оскільки «упевненість в безпеці» виникає в умовах «переконаності у

тому, що поведінкової невизначеності не існує» [8, с. 46]. Концепт «упевненість в безпеці» співвідноситься з довірою, що відтворюється в кровноспоріднених союзах, закритих співтовариствах тощо. Тим самим ідея Т. Ямагіши стає співзвучною підходу Ф. Фукуями, що називає такий тип довіри «родинною довірою».

В рамках першого підходу до питання співвідношення понять «упевненість» і «довіра» часто вводиться ще один вектор розмежування – «віра». К. Харт [9] пропонує розмежувати «упевненість», «віру» і «довіру». Віра, на його думку, більшою мірою емоційно забарвлена, тоді як упевненість здебільшого виникає по відношенню до чогось добре відомого. Довіра посідає проміжну позицію як механізм «подолання ризиків унаслідок свободи іншого». Вона є середньою точкою континууму, на одному кінці якого перебуває сліпа віра, а на іншому – повна упевненість. Схожим чином Дж. Харрис як підґрунтя для аналітичного розрізнення довіри, упевненості і віри позначив міру інформованості про контрагента. «Довіра розташована в просторі між тотальним знанням і тотальним незнанням. Цим вона, з одного боку, відрізняється від віри, яка не вимагає перевірених знань, з іншого боку, довіра відрізняється від упевненості, тому що не відсилає до обставин, за яких певна поведінка іншого відома» [10, с. 2].

П. Штомпка в узагальнюючій роботі «Довіра: соціологічна теорія» [11] виокремив три способи орієнтації на вчинки іншого: надія, упевненість і довіра. Перший і другий способи безпосереднім чином пов'язані з проявами віри. «Надія – пасивне, нерациональне відчуття того, що все обернеться на краще. Упевненість – теж пасивна, але більшою мірою сфокусована і в деякій мірі оцінена віра в те, що станеться щось гарне». «Довіра – це третій тип орієнтації, що принципово відрізняється від надії і упевненості тим, що довіра укорінена у дискурсі агента: активна участь і орієнтація на майбутнє» [11, с. 25]. Таким чином, довіра, на відміну від надії і упевненості, більшою мірою орієнтована на іншого індивіда і майбутнє, а також містить більш виражений когнітивний і поведінковий компоненти.

Резюмуючи, підкреслимо ключові критерії диференціації зазначених понять. По-перше, упевненість пов'язана з очікуванням небезпеки, що зумовлюється з нездатності інститутів підтримувати безпеку. Нормативне регулювання взаємодій акторів задає умови, які передбачають узгодженість очікувань і вчинків індивідів.

Довірі, на відміну від упевненості, притаманні такі риси, як орієнтованість на особу партнера (його наміри і мотиви); конкретні обставини взаємодії є додатковим чинником, що визначає формування довіри.

По-друге, аналіз теоретичних побудов, на яких ґрунтується аналітичне розмежування концептів «упевненість» і «довіра», дозволив виокремити ще одну важливу категорію – «упевненість в безпеці», або «відчуття безпеки». Вона покликана відображати упевненість в стабільності суспільного порядку, зумовлену або тривалістю стосунків (як в сім'ї, громаді і інших закритих співтовариствах), або рутинізацією світу (його традиційністю). Упевненість же розглядатиметься перш за все як віра в стабільне функціонування суспільних інститутів і в надійність соціальних ролей.

По-третє, упевненість частіше описується як системна довіра, тобто її об'єктом виступають суспільні системи, окремі інститути, тоді як об'єктом довіри може стати виключно індивід. Наприклад, Е. Ульман–Маргаліт [12] відзначає, що коли упевненість може відображати ставлення як до когось, так і до чогось, то довіра формується лише відносно до когось. Проте тривалі стосунки між індивідами можуть характеризуватися «упевненістю в безпеці». Виключення стосується лише форми контролю: якщо «упевненість в безпеці» як системна довіра передбачає формальний, зовнішній контроль по відношенню до певного випадку взаємодії, то упевненість в міжперсональних стосунках пов'язана з внутрішньою системою регуляції, властивій системі взаємодії. Накопичення інформації про контрагента породжує переконаність у володінні практично «повним» знанням про нього, що створює ілюзію можливості уникнення ризику опортуністичної поведінки з його боку в будь-яких ситуаціях взаємодії. Найбільш яскравим прикладом є дружні і кровноспоріднені взаємини. П. Коллок в своєму дослідженні показав, що міра довіри в певний момент перестає бути залежною змінною від чинника невизначеності [13]. Проте виникнення нових ситуаційних умов може змінити картину: виконання контрагентом нової ролі може викликати переоцінку його надійності в нетиповій ситуації, і рішення про довіру у цій ситуації буде знову пов'язане з ризиком того, що очікування можуть не виправдатися.

По-четверте, довіра завжди формується в ситуації міжперсональної взаємодії і зазнає впливу ситуаційних чинників, особистісних характеристик контрагента і, за тривалої взає-

модії, специфіки стосунків. Довіра є принципово соціальним феноменом. Упевненість в цьому сенсі є постійною величиною, до певної міри зафіксованою в процесі первинної соціалізації. Упевненість і «відчуття безпеки» формуються в обставинах, коли індивід має ілюзію повноти знань про контрагента. Довіра перебуває в середині континууму «повне знання – повне незнання». Потреба в довірі виникає в ситуаціях, у яких індивід відчуває брак інформації (ситуації інформаційної асиметричності).

По-п'яте, упевненість і відчуття безпеки нівелюють невизначеність завдяки виключенню елементів ризику унаслідок очікування стабільної діяльності інститутів або їх представників і в цілому стабільності суспільного порядку. Довіра пов'язана з рішеннями, ухваленими особами в ситуації вибору на основі очікувань неопортуністичної майбутньої поведінки контрагента, а також з ризиком помилки через неповноту інформації і принципової неможливості точного прогнозу щодо майбутньої поведінки контрагента.

Незважаючи на досить потужне «лобі» з боку відомих науковців, у наявних дослідженнях представлений і інший підхід до визначення поняття «довіри». Е. Гідденс не розмежовує поняття «довіра» і «упевненість», дискутуючи із цього приводу з Н. Луманом: «Луман, звичайно, прав, розрізняючи довіру і упевненість, ризик і небезпеку, але так само буде правильно сказати, що вони в певному сенсі тісно пов'язані одне з одним» [14, с. 32]. Е. Гідденс виходить з припущення про недоцільність розмежування цих понять і розглядає довіру швидше як прояв упевненості, виокремлюючи два її типи: базисну довіру і довіру абстрактним системам. «Довіра – кредит довіри агентам або абстрактним системам, що базується на своєрідному «зануренні у віру», яка виносить за дужки ігнорування або брак інформації» [14, с. 53]. І елементарна довіра, і довіра абстрактним системам (технічним, експертним) виконують функції створення локалів стабільності з відчуттям безпеки, яке викликається ними. На думку Е. Гідденса, неможливість індивіда самостійно зберегти стабільність свого життєвого світу змушує його вірити в безперервність функціонування суспільної системи і добросовісність оточуючих його соціальних акторів. Засвоєння настанов, сприяючих прояву або довірливої, або настороженої поведінки, відбувається в процесі соціалізації. Таким чином, довіра укоріняється у ставленні до навколишнього світу і виконує функцію своєрідного «захисного кокона». Увага до цього про-

цесу є одним з моментів, важливість яких підкреслювали як Е. Гідденс, так і Н. Луман. В той же час в тезі Е. Гідденса корениться і розбіжність з позицією Н. Лумана. Для останнього довіра багато в чому визначається ситуативними чинниками на відміну від упевненості, яка у значній мірі зумовлена саме соціально-психологічними особливостями особи, які сформувалися ще в дитинстві. Е. Гідденс же вважає, що довіра характеризується «безперервністю», і «марно прив'язувати довіру до певних обставин, у яких індивід усвідомлено розглядає альтернативні способи поведінки» [14, с. 32]. Таке тлумачення довіри стирає позначену Н. Луманом диференціацію, хоча зберігає розмежування об'єктів довіри: індивіди і функціональні / абстрактні системи. Підхід Е. Гідденса – довіра як «занурення у віру» – зміщує розуміння довіри до феномену віри, сучасної віри в абстрактні системи в умовах соціалізованої природи, пов'язаної з «онтологічною потребою в безпеці». Інакше кажучи, підхід Е. Гідденса швидше дає підстави для роздумів про співвідношення довіри і віри, чим про співвідношення упевненості і довіри.

Дж. Барбалет показує, як соціальна структура пов'язана з певними емоціями, розвиваючи думку, що вивчення емоцій не повинно зводитися виключно до їх мікроаналізу. Він фокусується на декількох соціально значущих і частково соціально детермінованих емоційних станах, які, з його точки зору, мають бути включені в методологію вивчення соціальних структур і людських дій. До такого роду емоцій він відносить упевненість (confidence). Дж. Барбалет вважає, що упевненість є більш загальною категорією, ніж довіра, оскільки може бути описана як «емоція безпечних очікувань». Він виходить з положення, що майбутнє є принципово невідомим, і це не дає можливості особі оперувати їм у термінах калькуляції. Калькуляційні резони поступаються місцем емоціям як підставі для дій, а «упевненість, що привносить можливе майбутнє в сьогодні, дає відчуття визначеності тому, що принципово невідоме» [15, с. 88]. Дж. Барбалет визначає довіру наступним чином: «упевненість, пов'язана з очікуваннями щодо інтенцій інших» [15, с. 96]. Така ідея об'єднання довіри і упевненості в принципі близька позиції Е. Гідденса.

Проміжним у визначенні упевненості і довіри є підхід, який сформулювали Т. Дас і Б. Тенг [16, 17]. Вони вважають, що довіра пов'язана з очікуваннями щодо мотивів об'єкту

довіри, а упевненість відноситься до сприйманого рівня визначеності щодо майбутньої неопортуністичної поведінки контрагента. Ця інтерпретація близька повсякденному тлумаченню упевненості, яке виражає саме міру надійності оцінки контрагента.

Теоретичні підстави ідеї узагальноної довіри заклали Ф. Тенісі, Г. Зіммель у своїх міркуваннях про відмітні риси традиційного і сучасного (індустріального) суспільства. Надалі ідея знеособлення довіри в умовах сучасних соціальних стосунків переросла в дослідницькі проекти, предметом яких стала, зокрема, і узагальнена довіра. Узагальнена довіра – це не єдине найменування очікування надійності інших індивідів, яке не пов'язане з прогнозом їх поведінки в конкретній ситуації взаємодії. Узагальнену довіру іменують суспільною довірою, дещо рідше – «загальною». На відміну від міжперсональної довіри узагальнена довіра не пов'язана з певною ситуацією взаємодії і конкретним контрагентом, вона скоріше є світоглядною настановою, що виражає готовність індивіда розглядати оточуючих як таких, які заслуговують довіри.

У відомих типологіях довіри це розмежування також знайшло своє віддзеркалення. Наприклад, Дж. Дрискол і К. Скотт розрізняють узагальнену довіру і ситуаційно-специфічну довіру (див.: [18]). Т. Ямагіши з колегами виокремлюють узагальнену довіру як певний тип поряд з іншими формами «інформаційної» довіри. На їх думку, ключова відмінність полягає в тому, що узагальнена довіра «базується на очікуваннях щодо надійності інших індивідів взагалі (як характеристики людей взагалі) і довірі, ґрунтується на інформації як довірі, тобто такій, що базується на відомостях щодо якогось певного індивіда» [8, с. 48]. Якщо міжперсональна довіра виникає в ситуаціях взаємодії «обличчям-до-обличчя», то формування узагальноної довіри пов'язане з думками, стереотипами щодо незнайомих осіб.

Аналіз наукової літератури, присвяченої проблемі загальної довіри, дає підстави виокремити два підходи до вивчення цього феномену. В рамках першого з них узагальнена довіра виступає показником між персональної довіри на макрорівні і є віддзеркаленням культури довіри і соціального капіталу суспільства. Згідно з другим підходом, узагальнена довіра є своєрідною світоглядною настановою індивіда щодо можливості виявлення довіри до оточуючих, схильністю до довіри. Основна увага приділяється соціально-психологічним особ-

ливостям індивідів, які, як припускається, є детермінантами прояву узагальної довіри.

Розвиток соціетальних концепцій узагальної довіри (перший підхід) пов'язаний з вивченням трьох ключових тем: умов розбудови громадського суспільства, стану культури довіри і дослідження зв'язку довіри і макропоказників економічного розвитку.

Відповідь на питання, чи є довіра наслідком або основою розбудови громадянського суспільства, є не настільки однозначною. Р. Патнем, наприклад, розвивав ідею про вплив участі в некомерційних організаціях на поширення демократичних цінностей і економічний розвиток. Він вважав, що участь в різного роду лігах, асоціаціях, спілках тощо сприяє акумуляції в суспільстві соціального капіталу і зумовлює зростання довіри в міжперсональних стосунках. Дж. Коулмен [19,20], у свою чергу, дотримувався позиції першочерговості довіри, вважаючи, що довіра сприяє накопиченню соціального капіталу. А взаємини міжперсональної довіри формують «систему довіри» – «це поширення взаємин довіри на макрорівень, де вони виступають у формі нормативних розпоряджень» [20, с. 65].

Ф. Фукуяма в своїй відомій праці «Довіра: соціальні доброчесності і шлях до процвітання» [21] визначає узагальнену довіру як один із засадничих чинників, що зумовлюють економічне зростання у суспільстві. Довіра, на думку Ф. Фукуями, «це очікування, що виникають у членів співтовариства, того, що інші його члени поводитимуться більш-менш передбачено, чесно і з увагою до потреб оточуючих, відповідно до деяких загальних норм» [21, с. 52]. Він виходить з припущення, що рівень довіри, властивий різним культурам, зумовлює темпи формування соціального капіталу і впливає на економічний розвиток суспільства. І лише «спонтанна соціалізованість» яка виражається у створенні об'єднань, відмінних від родинних спільнот і організацій, побудованих на міжперсональній довірі, може служити підґрунтям ефективної сучасної економіки. Проте варто відзначити, що дисфункціональність міжперсональної довіри з точки зору процесів макро- і мезорівня не означає його неефективності на мікрорівні.

Узагальнена довіра – індикатор культури довіри. Незважаючи на те що дослідники не фіксують безпосереднього впливу рівня узагальної довіри на економіку, визнається їх тісний зв'язок, і часто показники узагальної довіри розглядаються як індикатори «здоров'я

суспільства». Зокрема, це стосується порівняльних досліджень, ініційованих такими міжнародними організаціями, як Світовий банк, американський Національний центр з вивчення громадської думки (National Opinion Research Center), Центр порівняльних соціальних обстежень (Center for Comparative Social Surveys), Світова асоціація ціннісних обстежень (World Values Survey Association). Частка людей, які вважають, що оточуючі заслуговують на довіру, у рамках соціетального підходу розглядається як порівняльний показник розвитку культури довіри в тому або іншому суспільстві. Визнається, що колективістським суспільствам (прототипом яких є Gemeinschaft) більшою мірою властиве відтворення міжперсональної довіри. «Люди, занурені в безпечні стосунки з членами свого співтовариства, стикаються із складнощами формування довіри по відношенню до інших» [8, с. 12]. Низький рівень узагальної довіри в колективістських суспільствах, орієнтованих на стабільність і тривалі соціальні стосунки, Т. Ямагіши назвав одним з парадоксів довіри. Феномен недовіри чужакам разом з сильною внутрішньогруповою (міжперсональною) довірою визначався багатьма дослідниками. Наприклад, Е. Бенфілд (E. Banfield), досліджуючи в 50-і роки минулого століття сільські поселення, виявив позначену тенденцію, назвавши її аморальною родинністю (amoral familism) (див. [22]). Цікаві дані з посиланням на дослідження П. Дімажіо і Х. Лоуча (Paul DiMaggio and Hugh Louch) наводить Р. Берт [23, с. 135]: продати машину членам своєї територіальної громади готові 19 % її членів, а купити – 50 %, і навпаки, продати чужакові готові 31 %, а купити у чужака – лише 21 %.

Другий підхід до розгляду узагальної довіри формують соціально-психологічні концепції. У них на перший план виходять окремі характеристики індивіда, які сприяють прояву настанови узагальної довіри. Однією з ключових серед них є оптимістичність. У процесі становлення цього підходу відбувався поступовий перехід від виключно психологічного погляду на довіру до визнання важливості і соціальних параметрів.

Р. Крамер [24] називає узагальнену довіру диспозиційною довірою (dispositional trust), підкреслюючи цим індивідуальні відмінності в схильності до довіри. Дж. Роттер пов'язував схильність до довіри з індивідуальною вираженістю інтернального або екстернального локуса контролю і провів спеціальні тести, що фіксують рівень узагальної довіри. Він стве-

рджував, що міра, в якій індивід готовий виявляти довіру, зумовлена досвідом довірчих стосунків, на якому ґрунтується індивідуальна настанова, що є стабільною психологічною рисою характеру (див.: [25, с.24]).

Найбільш яскраво такий ракурс вивчення суспільної довіри представлений в роботах Е. Усланера [26]. Він розглядає довіру крізь призму моральних цінностей і настанов, які поділяються багатьма членами суспільства, завдяки чому створюються умови для формування суспільної довіри. У своїх дослідженнях він виходить з розмежування узагальненої (моралістичної) і специфічної (particularized), стратегічної довіри. Узагальнена довіра відображає настанову індивіда виявляти довіру незнайомцям, чужим. Вона не зорієнтована «на якогось конкретного індивіда в певному контексті» [26, с. 2], а скоріш виражає «уявлення щодо того, як повинні вчиняти люди». На думку Е. Усланера, моралістичний тип довіри більшою мірою пов'язаний з оптимістичним поглядом на світ. Спеціалізована довіра характеризує стосунки з індивідами, з якими особа відчуває схожість (соціальну, територіальну й ін.). Вона відтворюється за наявності попереднього досвіду взаємодії і володіння інформацією про конкретного індивіда, що є контрагентом, відображаючи «очікування щодо того, як люди вчинятимуть» [27, с. 2].

Природа готовності довіряти незнайомцям можуть бути різною, проте більшість дослідників вказують на специфіку первинної соціалізації. Онтологічна настанова на довіру кристалізується в процесі соціалізації. На думку Е. Гідденса [28], підґрунтя узагальненої довіри формується в перші роки життя людини, коли в процесі взаємин з батьками і найближчим оточенням дитя навчається покладатися на інших – довіряти їм. Довіра – це спосіб відновлення інтимності життєвого простору під тиском ризиків і небезпек навколишнього світу. «Довіра завжди пов'язана із способами організації надійних інтеракцій поза часом і простором» [14, с. 101]. Узагальнена довіра, що відтворюється структурами життєвого світу, дозволяє зберегти стабільність взаємозв'язку індивіда і оточуючого світу «відчуттю онтологічної безпеки».

Таким чином, наукові практики вивчення узагальненої довіри, представлені двома підходами: соціетальним і соціально-психологічним. У першому з них така довіра визнається і використовується в дослідженнях як індикатор накопиченого суспільством (спіль-

нотою) соціального капіталу. Незважаючи на те, що факт впливу узагальненої довіри на макрорівневі показники є предметом дискусій, їх взаємозв'язок не заперечується. Особливе значення в цьому ланцюжку відводиться культурі довіри в суспільстві, а саме тому, наскільки люди схильні розглядати оточуючих як таких, що заслуговують довіри. Міжперсональна довіра «традиційного» суспільства поступається місцем узагальненій довірі.

У рамках другого підходу узагальнена довіра трактується як світоглядна настанова, що відображає позитивний погляд на світ, а тому пов'язана з такими соціально-психологічними характеристиками індивіда, як відчуття оптимізму, задоволеність життям тощо. Постулюється, що основним джерелом узагальненої довіри є онтологічний досвід, отриманий індивідом в процесі первинної соціалізації. Узагальнену довіру у такому випадку можна розуміти як «диспозицію» індивіда, його потенційну готовність (схильність) довіряти оточуючим, або диспозиційну довіру.

Підводячи підсумок, можна виокремити декілька ключових відмінностей узагальненої і міжперсональної довіри. По-перше, узагальнена довіра може розглядатися як феномен макрорівня, коли йдеться про крос-культурні дослідження рівня довіри, описі культури довіри суспільства. Міжперсональна довіра формується на мікрорівні. По-друге, узагальнена довіра не пов'язана з конкретною ситуацією взаємодії, предметом і об'єктом довіри, тоді як ці елементи є невід'ємним контекстом формування міжперсональної довіри.

По-третє, об'єктом узагальненої довіри є «незнайомець», «чужий», «узагальнений інший», тоді як міжперсональна довіра – це довіра конкретному індивідові (як особі або як виконавцеві соціальної ролі). У зв'язку з цим проблематика узагальненої довіри обговорювалася дослідниками саме внаслідок уваги до характеру взаємодії з «чужими» в традиційному суспільстві, а потім з «незнайомцями» в індустріальному і постіндустріальному суспільствах (див. наприклад: [22]).

По-четверте, узагальнена довіра, здебільшого, – це досвід нашої довіри, засвоєний у дитинстві. Міжперсональна довіра – «гнучкіший» феномен, залежний від ситуативних факторів і досвіду виявлення довіри або в схожій ситуації, або певному контрагентові. Тому вона є більш хрупкішою, ніж узагальнена довіра.

Насамкінець слід зазначити, що рішення про використання аналітичного розмежування

понять «упевненості», «упевненість в безпеці», «узагальнена довіра» і «міжперсональна довіра» є самостійним дослідницьким рішенням, пов'язаним із загальним дизайном дослідницького проекту. Але важливо підкреслити, що використання поняття «довіра» все ж вимагає пояснень і конкретизації дослідницької позиції, в іншому випадку «довіра» так і залишиться лише концептом, що інтуїтивно розуміється.

Література

1. Castaldo S. Meanings of Trust: a Meta Analysis of Trust Definitions: Paper presented at Second Euram Conference. Stockholm, 2002.
2. Castaldo S. Trust Variety: Conceptual Nature, Dimensions and Typologies: Paper presented at the 19th IMP-conference in Lugano, Switzerland. 2003 // < http://www.impgroup.org/paper_view.php?viewPaper=4317 >.
3. Meents S., Tan Y., Verhagen T. Distinguishing Different Types of Trust in Online B2B marketplace // <[www. swissdigin.ch/RSEEM2003](http://www.swissdigin.ch/RSEEM2003)>.
4. Luhman N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition) / Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, 2000. Ch. 6. P. 94-107.
5. Luhman N. Trust and Power. Chichester: Wiley, 1979.
6. Селигмен А. Проблема доверия / Пер. с англ. И. Мюрберг, Л. Соболевой. М.: Идея-Пресс, 2002.
7. Dasgupta P. Trust as Commodity // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition) / Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, 2000. Ch. 10. P. 49-72.
8. Yamagishi T. Trust and Social Intelligence: the Evolutionary Game of Mind and Society. Tokyo: Tokyo University Press, 1998.
9. Hart K. Kinship, Contract and Trust in Economic Organization of Migrants in an African City Slum // Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (electronic edition) / Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, 2000. Ch. 6. P. 176-193.
10. Harris J. On Trust, and Trust in Indian Business: Ethnographic Exploration // Working Paper Series. L.: LSE, 2002. № 02-35. (<<http://www.lse.ac.uk/col-lectons/DESTIN/pdf/WP35.pdf>>)
11. Sztompka P. Trust: a Sociological Theory. Cambridge: Cambridge University press, 1999.
12. Ullmann-Margalit E. Trust, Distrust, and in Between [online] // <www.law.nyu.edu/clppt/program2001/readings/ullmann_margalit>.
13. Kollock P. The Emergence of Exchange Structures: an Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust // American Journal of Sociology. 1994. Vol. 100. N. 2. P. 313-345.
14. Giddens A. The Consequences of Modernity. Cambridge: Polity Press, 1990.
15. Barbalet J. Emotion, Social Theory, and Social Structure: A Macrosociological Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
16. Das T.K., Teng B.S. Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances // Academy of Management Review. 1998. Vol. 23. N. 2. P. 491-513.
17. Das T.K., Teng B.S. Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: an Integrated Framework // Organization Studies. 2001. Vol. 22. N. 2. P. 251-283.
18. Jones G., George J. The Evolution of Trust and Cooperation: Implications for Teamwork and Tacit Knowledge // <<http://wehner.tamu.edu/mgmt.www/faculty/Gareth-R-Jones/research/thirdtrust.5.html>>
19. Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий // ОНС. 2001. № 3. С. 122-139.
20. Швери Р. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: Аналитический обзор // Социологический журнал. – 1996. – №1/2. – С. 62-81.
21. Fukuyama F. Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y.: The Free Press, 1995.
22. Штихве Р. Амбивалентность, индифферентность и социологии «чужого» // Журнал социологии и социальной антропологии. – 1998. – Том 1. – Вып.1. – С. 41-53.
23. Burt R. Brokerage and Closure: An Introduction to Social Capital. Oxford; N.Y.: Oxford university press, 2005. Ch.3.
24. Kramer R. Trust and Distrust in Organization: Emerging Perspectives, Enduring Questions //
25. Скрипкина Т. П. Психология доверия. – М.: Академия, 2000.
26. Uslaner E. The Moral Foundations of Trust. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
27. Uslaner E. Trust in the Knowledge Society. 2002 // <www.esri.go.jp/en/workshop/030325/030325paper3-e.pdf>.

Статья поступила в редакцию 16.04.2010