

УДК 330.1

Т.О.Кричевська, канд. екон. наук
Інститут економіки та прогнозування НАН України

ЛОГІКО-ІСТОРИЧНИЙ АНАЛІЗ ДОВІРИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Розглянуто наукові підходи до визначення і типології довіри. Зроблено спробу дослідити розвиток феномена довіри у різні історичні періоди і його відображення у творах мислителів відповідних епох. Показано відмінність підходу економічної науки до розуміння феномена довіри від соціологічного.

Узагальнюючи цілі антикризових заходів, спрямованих на відновлення роботи фінансової системи і подолання рецесії, відповідальні міжнародні і державні інституції сьогодні у своїй риториці все частіше звертаються до завдання відновлення довіри у фінансовій сфері (боротьба з фінансовою кризою) і довіри споживачів (боротьба з рецесією). За цією риторикою стоять конкретні заходи: у фінансовій сфері – спрямовані на відновлення певної рівноважної структури банківських балансів; у реальному секторі – націлені на стимулювання сукупного попиту шляхом грошово-кредитного, фіскального стимулювання, цільових інвестицій з високим ступенем мультиплікації. Ці заходи цілком можуть бути описані в системі категорій кейнсіансько-неокласичного синтезу.

Тим не менш, категорія довіри є незвичною для "основної течії" економічної теорії, і навіть категорія кредиту (від латинського "credit" – він вірить) виходить за рамки її аналізу, адже в модель загальної рівноваги включено ринок грошей, а не ринок кредиту, а відсоткова ставка за кредитом представлена як ціна грошей, аналогічна ціні будь-якого іншого товару. Це не дивно, тому що здатність довіряти як характеристика економічного суб'єкта виходить за межі моделювання його як раціонального агента, основною метою якого є максимізація суб'єктивної корисності. Переваги цього підходу, на нашу думку, найкраще пояснює А.Маршалл: "Економічна наука займається вивченням того, як люди існують, розвиваються і про що вони думають у повсякденному житті. Але предметом її досліджень є головню ті спонукальні мотиви, котрі найсильніше і найстійкіше впливають на поведінку людини в господарській сфері. Кожна скільки-небудь достойна людина віддає господарській діяльності кращі свої якості. І тут, як і в інших сферах, вона зазнає впливу різних уподобань, уявлень про обов'язок і вірність високим ідеалам... Але при всьому цьому найбільш сталим стимулом до ведення господарської діяльності слугує бажання отримати за неї плату, котра є матеріальною винагородою за роботу. Вона потім може бути витрачена на егоїстичні чи альтруїстичні,

благородні чи низькі цілі, і тут проявляється різнобічність людської натури. Однак спонукальним мотивом виступає певна кількість грошей. Саме цей певний і точний грошовий вимір найстійкіших стимулів у господарському житті дозволив економічній науці далеко випередити всі інші науки, що досліджують людину (виділення. – Т.К.)"¹. Додаючи інші характеристики, мотиви економічного суб'єкта, ми, можливо, й робимо його ближчим до живої людини, але стаємо на досить хиткий ґрунт роботи з ірраціональним. Коли система збалансована, цілий ряд категорій справді можна залишити за дужками. Але як тільки ми намагаємося пояснити ситуацію нерівноваги і зрозуміти пусковий механізм, що кардинально змінює поведінку економічних суб'єктів, лише цінових механізмів стає недостатньо. Так, наприклад, Дж. Кейнс, досліджуючи проблему недостатнього ефективного попиту, також вдається до ширшого, ніж прийнято основною течією економічної теорії, трактування мотивів господарювання: "Люди практично завжди приділяють найбільш пильну і турботливу увагу тому, що вони називають станом впевненості. Однак економісти не проаналізували як слід цей феномен, відбуваючись, як правило, загальними словами. Зокрема, залишився в тіні той факт, що стан впевненості стосується економічної проблематики саме тому, що він значно впливає на графік граничної ефективності капіталу... чи, що те саме, графік інвестиційного попиту"². Ірраціональне відчуття впевненості Дж. Кейнс протиставляє раціональному розрахунку, який бачиться дуже проблематичним при здійсненні довгострокових інвестицій і започаткуванні нового бізнесу: "Відверто кажучи, доводиться визнати, що коло відомостей, використовуваних нами для оцінки доходу від залізниці, мідного рудника, текстильної фабрики, патентованих ліків, атлантичного лайнера чи будинку в лондонському Сіті, який може бути отриманий через, скажімо, десять років (чи навіть п'ять), вартує мало, а часом і зовсім нічого не вартує"³.

Він доводить, що до появи організованого фондового ринку рішення про вкладення в новий бізнес, що часто був новим в сенсі новизни певних галузей і видів діяльності, переважно визначалося життєвим оптимізмом підприємців: "Якщо відкинути випадки експлуатації природних ресурсів і монополій, фактичні середні витрати від інвестицій, імовірно, не виправдали б пов'язаних з ними надій навіть періоди підйому і процвітання... Якби людині від природи була не властивою спокуса отримати задоволення (окрім прибутку) від створення фабрики, залізниці, рудника чи ферми, то на однин лише холодний розрахунок припало б не так уже й багато інвестицій"⁴.

З відокремленням управлінських функцій від власності на капітал і розвитком фондового ринку інвестиції "регулюються швидше середніми припущеннями тих, хто укладає угоди на фондовій біржі..., ніж розрахунками професійних підприємців, тобто припущеннями в істинному сенсі". Вхо-

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 1. – М., 1983. – С. 69 / Цит. за: Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. – М., 2009. – С. 110–111.

² Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978. – С. 212–213.

³ Там же. – С. 213–214.

⁴ Там же. – С. 214.

дження в інвестиційну діяльність спекулятивної складової, на думку Дж.Кейнса, породжує дилему. З одного боку, вона пригнічує підприємництво в його первинному вигляді: "Жоден із принципів ортодоксальної фінансової науки, безперечно, не є більш антисоціальним, ніж фетиш ліквідності – доктрина, згідно з якою вища чеснота для інвестиційних інститутів – це концентрувати свої ресурси в "ліквідних" цінних паперах. При цьому не враховується, що для суспільства в цілому не існує такої речі, як ліквідність вкладеного капіталу. Соціальною ціллю кваліфіковано здійснюваних інвестицій має бути руйнування темних хмар часу невігластва, що застилають наше майбутнє. Фактична ж особиста ціль більшості кваліфікованих інвесторів сьогодні – це "випередити кулю", ..., перехитрити натовп і підсунути підроблену чи стерту монету ближньому"⁵. З іншого боку, "з'ясовується, що ліквідність ринків інвестицій часто сприяє, а зовсім не перешкоджає новим інвестиціям. Адже сам факт, що кожен індивідуальний інвестор має право розраховувати на "ліквідність" своєї участі в справі (хоч це і не може бути справедливим для всіх інвесторів разом узятих), заспокоює його нерви і додає йому ще більшої рішучості йти на ризик"⁶.

На які політичні висновки наводить включення Дж.Кейнса ірраціональних мотивів до характеристики економічного суб'єкта? Він пише: "Я розраховую на те, що держава, котра спроможна зважити граничну ефективність капітальних благ з точки зору тривалих перспектив і на основі загальних соціальних вигод, братиме на себе дедалі більшу відповідальність за пряму організацію інвестицій"⁷. Якщо ж можливості держави щодо прямої організації інвестицій обмежуються величиною державного сектора, то для непрямого стимулювання інвестицій, виходячи з викладеної вище логіки, залишається сукупність заходів, націлених на стимулювання, по-перше, "загальної життєрадісності" інвестора, а по-друге, забезпечення ліквідності активів – саме того, що сьогодні називають у сукупності заходами щодо відновлення довіри.

Ми не випадково навели розгорнуті цитати двох великих економістів, праці яких є основою економічної теорії. Вони показують, з одного боку, небезпеку, а з іншого – потенціал використання в економічному аналізі невластивих мейнстриму гуманітарних категорій, до яких належить і довіра. Загальним емпіричним правилом щодо доцільності їх включення до методології певної науки може бути таке: якщо процеси можна пояснити без використання цієї категорії, то цього робити не слід. Подивимося, чи варто нам відкинути категорію довіри? Якщо розглядати економічну дійсність статично – в певні дискретні моменти часу, то на загальні інвестиційні настрої можна впливати, змінюючи законодавство щодо захисту прав власності, застосовуючи фіскальні стимули і т. п. Тоді можна очікувати, що за інших рівних умов відповідні заходи сприятимуть збільшенню інвестицій і їх соціальної якості. Здається, обійшлися без довіри. Але ми ніколи не знаємо критичної маси цих заходів, і в кожній ситуації вона різна. Якщо подивитися на відповідні процеси в динаміці, то найбільший ін-

⁵ Там же. – С. 219–220.

⁶ Там же. – С. 225.

⁷ Там же. – С. 229.

терес викликатиме поворотна точка, яка змінює довгострокові очікування, незважаючи на те, що більш-менш далекого майбутнього ми не знаємо. Це певний стан економічного суб'єкта, точніше, міра цього стану. Отже, виникає потреба у використанні певної категорії, що є мірною, характеризує поведінку в умовах невизначеності, є певною єднальною ланкою між минулим і майбутнім, і тому виступає важливим фактором розвитку. Категорія довіри відповідає цим вимогам.

Зазначимо, що деякі школи економічної науки, і в першу чергу інституціонального напрямку, включають довіру до свого аналізу, але все ж таки вона характерніша для методології соціології і психології. Наведемо низку визначень категорії довіри:

1) довіра – впевнене очікування сприятливого результату потенційно незахищених взаємодій з іншими агентами⁸;

2) довіра – це взаємна впевненість двох сторін у тому, що інша сторона не використає вашу вразливість в обмін на те, що ви зробите те саме⁹;

3) довіра (чи протилежно – недовіра) – це певний рівень суб'єктивної імовірності, з якою агент оцінює можливість іншого агента чи групи агентів здійснити відповідну дію перед тим, як він може виявити цю дію (або незалежно від його здатності спостерігати за дією) в умовах, коли ця дія впливатиме на його власну діяльність¹⁰;

4) довіра – це ставка на майбутні можливі дії інших людей. Вона дозволяє пом'якшити відчуття непередбачуваності майбутнього шляхом розуміння його як чогось даного¹¹;

5) норма довіри полягає в очікуванні певних дій оточуючих, що впливають на вибір індивіда, коли індивід повинен почати діяти до того, як стануть відомими дії оточуючих¹²;

6) з соціологічної точки зору, довіра визначається як сукупність очікувань, що поділяються всіма учасниками обміну¹³;

7) довіра – це очікування членами спільноти, що інші її члени будуть поводити себе більш чи менш передбачувано, чесно і з урахуванням потреб оточуючих, згідно з деякими загальними нормами¹⁴.

Узагальнюючи ці визначення, можна виявити, що вони розкривають такі складові довіри: 1) певний рівень упевненості в позитивних наслідках дій іншого; 2) усвідомлення імовірності негативних наслідків; 3) прийняття рішення в умовах невизначеності або ризику як оціненої імовірності втрат; 4) шосте і сьоме визначення акцентують на її соціальному характері.

⁸ Ляско А. Проблема доверия в социально-экономической теории. – М., 2004. – С. 7.

⁹ Barney J.B. and Hansen M.H. Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage // Strategic Management Journal, 15 (Winter Special Issue), 1994, p. 177.

¹⁰ Gambetta D. Can We trust Trust? in D.Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, New York, NY: Basil Blackwell, 1988, p. 217.

¹¹ Sztompka P. Mistrusting Civility: Predicament of a Post-Communist Society // Real Civil Society. Dilemmas of Institutionalization / Ed. by J. C. Alexander. – Guildford, Surrey: Biddies Ltd., 1998. – С. 196.

¹² Цит. за: Олейник А. Институциональная экономика. Институт плана и институт рынка // Вопросы экономики. – 1999. – № 4. – С. 134.

¹³ Zucker L.G. Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840–1920, Research in *Organizational Behavior*, 8, 1986, p. 54

¹⁴ Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М., 2004. – С. 53.

У науковій літературі розроблено цілий ряд підходів до типології довіри. Одним із таких підходів є виділення її рівнів: базового, особистісного, соціального і культурного. *Базовий рівень* пов'язаний з загальною диспозицією довіри до себе і світу, це певна система знань людини про оточуючий світ, відчуття власної ідентичності і довіра до свого соціального оточення. *Особистісний рівень* є соціальним за своєю природою і залежить від психологічної структури особистості, процесу соціалізації. *Соціальний рівень* довіри охоплює відносини взаємодії в рамках соціальних груп і соціальних ролей членів груп, характеризується високим рівнем довіри всередині груп і низьким поза ними. *Культурний рівень* довіри виражається через специфічні культурні атрибути довіри в різних національних громадах¹⁵. Вадою такої типології, на нашу думку, є те, що рівні виділено механічно, вони всі є відбитком певного ступеня розвитку суспільства і не відображають історії і логіки цього розвитку. Дещо ближчим до завдання історико-логічної типології є досить поширене розмежування *міжособистісної довіри* (що у свою чергу може бути *персоналізованою і деперсоналізованою* – в першому випадку індивідів пов'язують безпосередні відносини один із одним, а в другому – вони вбачають у цьому зв'язку наслідок своєї приналежності до ширшої соціальної спільноти) і довіри *до інститутів*.

Процес інституціоналізації довіри відображено в класифікації форм довіри англійським соціологом Ентоні Гідденсом, який розрізняє *довіру до людей, побудовану на особистісних зобов'язаннях*, і *довіру до абстрактних систем (так званих "анонімних інших")*, що передбачає безособові зобов'язання. Під абстрактними системами він розуміє *символічні знаки* (гроші, засоби політичної легітимізації) і *експертні системи* – системи технічного виконання чи професійної експертизи, що організують наше матеріальне і соціальне оточення.

Є і така типологія довіри – за її джерелами:

1) *довіра, що базується на загрозі покарання*, коли одна сторона впевнена в надійності іншої, оскільки втрати від санкцій за порушення довіри перевищують вигоди від опортунізму. Тут виникає питання: санкції стимулюють чи замінюють довіру, особливо в міжфірмових відносинах. Деякі дослідники доводять, що довіра, яка базується на загрозі покарання, взагалі не є довірою. Інколи її характеризують як низький рівень довіри. Мається на увазі, що довіра не контрольний механізм, а субститут контролю. (Тут можна згадати китайську приказку: "Перевіряючи безкінечно того, кому ми дали доручення, чи не уподібнюємося ми людині, яка щоразу висмикує паросток із землі тільки для того, щоб переконатися напевне, росте чи не росте коріння".);

2) *довіра, що базується на розрахунку*, тобто на раціональному виборі – характеристиці взаємодій на основі економічного обміну. Така довіра виникає, коли довіритель усвідомлює, що інша сторона має намір здійснити вигідну їй дію.

¹⁵ Мышляева Т.В. Доверие в современном обществе: подходы к анализу / [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990201_West_soc_2006_1\(5\)/34.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990201_West_soc_2006_1(5)/34.pdf).

3) *довіра, що базується на відносинах*. Виникає від повторюваних взаємодій між сторонами. Інформацію для формування довіри довіритель отримує від самих відносин – тривалого позитивного досвіду;

4) *довіра, що базується на інститутах*. Інститути діють як механізм реалізації довіри. Індивід довіряє інституту, а інститут потім вирішує, хто в зоні його компетенції вартий такої довіри.

Визначення місця довіри в системі економічних категорій чи права його займати вимагає логіко-історичного аналізу розвитку цієї категорії і її визначення через цей аналіз.

Оскільки довіра є філософською категорією, що стосується найзагальніших уявлень про буття, сутність і їх сприйняття людиною, спробуємо приблизно відтворити її розвиток у різні періоди часу і як концентроване їх відображення – у творах мислителів різних епох.

Античні автори знаходять у людській природі природжене прагнення до кооперації і взаємної допомоги. Вони вважають державу органічним продуктом еволюції людини, що імпліцитно вирішує і проблему довіри до неї. Разом з тим грецька держава-поліс є невеликою, і міжособистісна довіра обмежується колом знайомих.

Аристотель в "Нікомаховій етиці" обґрунтовує моральну природу довіри. Дружба – це добро, дружба вимагає довіри, отже, довіра – це добро. Вона не просто дає переваги – вона є добром. Але йдеться про довіру до друзів, а не до людей взагалі. Одним із найперших роздумів на тему довіри до незнайомців є рання робота Платона – діалог "Федр", присвячений мистецтву риторики. Герой цього діалогу Сократ доводить, що писемному слову не можна довіряти. Воно може сказати не те і не тим, кому потрібно. Для нього важлива присутність – тоді слово і його результати залишаються під контролем оратора, він може адаптувати його до аудиторії, відбирати слухачів і допомагати їхньому розвитку. Сократ називає автора слова батьком: батько зобов'язаний піклуватися про слово, як тільки воно випущене в обіг. Імпліцитна модель довіри, наведена тут, є дуже обмеженою. Ми не можемо довіряти тому, кого не бачимо. У Давній Греції справді з осторогою ставилися до писемних документів¹⁶.

Разом з тим, і Платон, і Аристотель визначали людину як політичну істоту, тому довіру до держави розглядали як онтологічну.

Платон виводить виникнення держави з необхідності задоволення природної потреби людини в їжі, одязі, житлі і т. д., яка може бути ефективно задоволена об'єднанням зусиль окремих індивідуумів. Посилення спеціалізації і кооперації людей поступово приводять до виникнення держави. *Довіра до ідеальної держави є органічною, оскільки базується на загальних принципах побудови світової і людської душі.* В діалозі "Республіка" він виділяє три елементи душі: раціональний, ірраціональний, або плотський, і середній між ними — мужній. Так само і держава складається з трьох класів, абсолютно аналогічних цим елементам – класу філософів, класу воїнів і класу робітників, що займаються фізичною працею.

¹⁶ O'Hara K. Trust from Socrates to Spin. – Duxford, Cambridge: Icon Books, 2004. – P. 65–84.

Аристотель пише в "Політиці", що людина "є істотою суспільною більшою мірою, ніж мурашки і бджоли". І тут це "більшою мірою" стосується не кращої організації спільної діяльності, а етичних критеріїв: "Тільки людина здатна до сприйняття таких понять, як добро і зло, справедливість і несправедливість і т. п." Таким чином, виникнення держави Аристотель розкриває в двох аспектах. По-перше, як природний продукт розвитку сімейних і родових форм спільності: "Держава належить до того, що існує від природи". По-друге, держава створюється для досягнення людиною найвищої мети – Блага.

У творах античних мислителів також започатковується *діалектичний підхід до довіри*. Представники школи скептицизму стверджували, що якщо є дві великі філософські теорії, які стверджують протилежні речі, і не можна якійсь віддати перевагу, то немає сенсу починати філософські дебати. Немає сенсу навіть мати точку зору – якщо два великих філософи не можуть домовитися між собою, що ми можемо зробити? Один із найвідоміших представників філософської школи скептицизму – Секст Емпірик – був лікарем. Існування багатьох теорій пояснення і лікування хвороб на той час допомагали мало. Лікарям відповідно рекомендувалося покладатися не на теорії, а на власний досвід – це і є початок емпіризму – абсолютизації досвіду, чуттєвого пізнання¹⁷. Що говорять скептицизм і емпіризм про довіру? По-перше, що довіра простягається ширше за віру і має опиратися на власний досвід; по-друге, що довіра не повинна опиратися на владу і авторитет особи, що відстоює певну ідею; по-третє, що довіра постає у єдності і протилежності з недовірою.

Важлива практична інновація в розвитку довіри, яку нам дали античні медики, – це клятва Гіппократа. Завдяки їй медична практика в Греції стала професією і власне почала формуватися довіра до медика як до професії – те, що сучасні соціологи називають довірою до експертних систем.

В епоху середньовіччя оцінка природних потреб є іншою, ніж в античному суспільстві, відповідно іншим є і ставлення до держави. *Довіра до вищих ланок ієрархії у сенсі прийняття власної вразливості щодо них і очікуванні їх доброї волі базується на покорі, визнанні того, що правителі краще знають благо довірителя*. Для соціолога і теолога Адама Селігмена це і є довіра в її чистому вигляді – довіра до абсолютного, досконалого, чия воля повністю закрита для нашого розуміння.

Світ середньовіччя був світом традиційним. Обсяг знань людини був досить обмеженим, робота і технології – також. Основним джерелом існування був повторюваний сільськогосподарський цикл, який генерував такий малий надлишок, що його розподіл не створював проблеми вибору. Незнайомців було мало, вони були далеко, і довіру можна було побудувати через особисте знайомство з більшістю контрагентів. Невеликі надлишки продукції і низький рівень освіченості унеможлилювали прагнення до змін. Тому світ здавався добре впорядкованим і регульованим, де все мало своє місце.

¹⁷ Там же. – Р. 32–36.

А ось у працях Ніколо Макіавеллі з мистецтва управляти державою, що базувалися на його власному досвіді роботи на керівній посаді у Флорентійській республіці, світ постає зовсім іншим: добро в ньому не завжди процвітає, а зло не завжди карається. у цю світобудову можна і треба втручатися. Щоб досягти своїх ідеалів, потрібна влада. Макіавеллі вже не зображує людину рабом історії і традиції: навіщо робити щось зараз тільки тому, що ти робив це раніше, особливо, якщо це тобі не на користь.

Через сто років після Макіавеллі В.Шекспір у своїх п'єсах показує боротьбу між фіксованим порядком середньовіччя і героями, яких можна назвати макіавеллістами. Його найяскравіший макіавелліст – це Едмонд, позашлюбний син графа Глостера в "Королі Лірі". Він не зупиниться навіть перед підлогом, якщо це допоможе у досягненні власної мети:

"Природа, ты моя богиня! В жизни
Я лишь тебе послушен. Я отверг
Проклятье предрассудков и правами
Не поступлюсь, пусть младше я, чем брат.

.....

Какое слово странное: "законный"!
Ну ладно, мой законный. Вот письмо,
И если мой подлог сойдёт успешно,
Эдмонд незнатный знатного столкнет.
Я в цвете сил. Я подымаюсь в гору.
Храните, боги, незаконных впредь!"

Шекспір сприймав макіавеллівський модерн на відміну від середньовічного трактування ходу буття так, що ніхто не був тим, чим здавався, що становище людей не можна визначити наперед, що амбіції, прагнення і, зрештою, безжальність неминуче переможуть. Макіавелліст – володар моменту, але він не може контролювати потік подій і змушений вдаватися до ще більшої жорстокості. Це прослідковується у фіналах п'єс "Леді Макбет" і "Ричард III". З творів Шекспіра постає, що у світі, де кожен відмовляється від свого належного місця і де найаморальніша поведінка завжди перемагає, довіра значною мірою обмежена. Людина не може довіряти навіть своїм очам, оскільки амбіційний макіавелліст може навмисно створювати неправдиві враження. Але все не так однозначно. В макіавеллівському світі – світі суспільної мобільності і меритократії – старі визначеності феодальної системи відкинуті. Починається перехід від світу ролей до світу професій. У світі Модерну довіра створюється і підтримується динамічно, оскільки люди змінюють свої соціальні позиції і використовують інших для задоволення своїх цілей. Епоха модерну характеризується невизначеністю¹⁸.

Після Реформації і контрреформації Святе письмо було перекладено національними мовами, і з XVII століття люди почали активніше обговорювати природу Бога. Якщо не Бог, то що тоді легітимізує суспільну ієрархію? Представники ідейної течії Просвітництва (XVII–XVIII століття) обґрунтовували соціальний порядок не на основі традиційної практики, а

¹⁸ Там же. – Р. 36–41.

на основі раціоналізму. Соціальний порядок необхідно спроектувати на засадах справедливості, гуманізму і доцільності. *Цікавим висновком раціоналізму Просвітництва для нас є те, що довіра – це раціональний підхід до взаємодій з іншими: ми довіряємо не тому, що змушені, не для того, щоб здобути місце на небі, не тому, що знайшли визначене вищими силами місце в суспільстві, а тому, що розуміємо всі переваги від цього.* За словами Спінози, діяльність людини сповнена тим більшою свободи, чим краще він розуміє і передбачає дії оточуючих: останні перетворюються з перешкод для досягнення раціонально поставлених цілей в умови успіху¹⁹.

У XVII столітті Томас Гоббс створює свою видатну книгу "Левіафан", в якій обґрунтовує раціональний підхід до формування довіри. Влада має забезпечити безпеку в обмін на свою легітимізацію. Він показує, що в природному стані, без посередницьких структур і інституцій, відбувалася б війна всіх проти всіх. Кооперація за таких умов неможлива – для цього людина має довірити іншій зробити частину роботи. Але як збудувати таку довіру? Що зробити, щоб двоє людей, які не взаємодіяли раніше, повірили одне одному, не маючи позитивного досвіду, щоб зрушили з мертвої точки? Відповідь Гоббса така – мають бути певні санкції для тих, хто не виконує обов'язків, зраджує довіру. Повноваження щодо накладення таких санкцій на всіх – як на сильних, так і на слабких – делегується третій стороні: елементарній державі, яку Гоббс називає іменем біблейської істоти, яку всі боялися, Левіафаном. *Таким чином, держава отримує свого роду контрактну легітимність, будучи єдиним органом, що забезпечує отримання переваг від взаємної довіри.* У Гоббса міжособистісна довіра неможлива без довіри до держави.

Отже, Просвітництво визнає раціональний характер довіри. Але якщо Левіафан – це єдине, що підтримує довіру, то щоразу, коли Левіафан не бачить, її можна порушувати. Більше того, хто контролює саму державу і її агентів?

Щоб відповісти на це питання, мислителі знову підключають моральний компонент (Джон Локк, Давід Юм). Найдовершенішу аргументацію він отримує в І.Канта. Людина "вільна" лише в тому разі, коли вона діє згідно з ціллю, визначеною нею самою. Лише тоді вона людина, а не пасивне знаряддя зовнішніх обставин чи волі іншої людини. Але що ж таке свобода? Це дія в згоді з універсальною необхідністю, тобто всупереч тиску найближчих емпіричних обставин. Немає цього – немає і свободи, немає і відмінності від тварини. Тварина піклується лише про задоволення своїх органічних потреб, про самозбереження, інтереси і цілі виду реалізуються при цьому лише як непередбачений і ненавмисний "побічний продукт", як сліпа необхідність. Людина ж тим від тварини і відрізняється, що вона свідомо, тобто вільно, реалізує необхідність удосконалення свого власного – людського – роду. *Заради цього вона постійно вимушена придушувати в собі тваринне, тобто своє корисно-егоїстичне Я, і навіть іти проти інтересів цього Я.* Так діяли Сократ, Ісус Христос, Джордано Бруно,

¹⁹ Олейник А. Институциональная экономика. Институт плана и институт рынка // Вопросы экономики. – 1999. – № 4. – С. 138.

які заради утвердження людських цінностей свідомо пішли на смерть. А звідси прямо впливав ідеал Канта: моральне й інтелектуальне самовдосконалення роду людського – і його знаменитий категоричний імператив: "Чини так, щоб максима твоєї волі завжди могла бути разом з тим і принципом загального законодавства". Справедливість характеризується повною нейтральністю, готовністю ставитися однаково до всіх²⁰. Цим пояснюється наша спроможність довіряти – *універсальність моралі запобігає опортунізму*. Але цей принцип спільності моралі – далеке майбутнє, як він може пояснити сьогодення?

Г.Ф.В.Гегель доводить, що ідеал не може полягати в спокійній, позбавленій будь-яких суперечностей, абсолютній тотожності чи єдності свідомості і волі всіх численних індивідів. Такий ідеал – смерть духу, а не його живе життя. У Гегеля ідеал – це сам рух уперед, це вічне оновлення духовного світу, що "знімає" кожний досягнутий ним стан. У кожному наявно-досягнутому стані знання і моральності мислення виявляє суперечність, доводить його до антиномічної гостроти і розв'язує через встановлення нового, наступного, вищого стану духу і його світу²¹. *Метод Гегеля дає найзагальніший інструментарій дослідження динамічної природи довіри у її єдності і боротьбі з недовірою*.

Приблизно півтора століття тому, з виникненням соціології, довіра стає окремим об'єктом наукових досліджень, висувається на передній план гуманітарних наукових досліджень.

Еміль Дюркгейм, Макс Вебер та інші соціологи вивчали проблему складного переходу від традиції до модерну, від визначеностей примітивного життя до складності і невизначеності, що характеризує індустріальний світ. *Модерн спирається на створення значних економічних надлишків, що дає змогу фінансувати вільний час, необхідний для здобуття освіти, розвитку мистецтва, охорони здоров'я, науки. Це призводить до зламу традиційної ідентифікації особи з її працею, розподілу праці на простіші, рутинніші елементи і реінтеграції цих елементів для створення благ. Кожен мусить взаємодіяти із значно більшим числом осіб, що ускладнює побудову довірчих стосунків. Розвиток індустріального суспільства можна розглядати як рух від високоперсоналізованих відносин довіри в малих і вузьких локалізованих громадах, до більших, гетерогенних груп з більш абстрактними, деперсоналізованими відносинами, в які люди включені лише обмеженою частиною своєї особистості.*

Логіко-історичний аналіз довіри щодо генезису її форм показує, який тривалий шлях пройшло людство, перш ніж досягти того рівня розвитку довіри, що дав можливість здійснювати звичну і тому на перший погляд завжди властиву нам господарську діяльність. А.Маршалл у "Принципах політичної економії" пише про це так: "Сучасні методи торгівлі включають у себе, з одного боку, принципи довіри, що стали звичкою,

²⁰ Ильенков Э. Проблема идеала в философии. Статья первая // Вопросы философии. – 1962. – № 10.

²¹ Там же.

а з іншого – здатність протистояти спокусі обманювати, здатність, яка не притаманна відсталим народам”²².

Сьогодні категорія довіри є переважно об’єктом дослідження соціології, метою якої є вивчення суспільного життя людини, вивчення груп і громад. Відповідно соціологія розглядає довіру як екзогенну щодо суб’єкта, як певну соціальну норму поведінки, яку він здобуває в процесі соціалізації. Економічна ж наука стоїть на позиції методологічного індивідуалізму, що обумовлює і відповідний підхід до розуміння довіри. Соціальність не визначається економістами як суттєва межа самого суб’єкта. У них соціальність є раціональною, вона не порушує їх повної незалежності. Економічні суб’єкти виявляються суверенними ще до вступу в соціальні зв’язки²³. На такій позиції стоять і неінституціональні теорія суспільного вибору і економіка угод, які включають довіру до економічного аналізу. Теорія суспільного вибору вбачає в нормах (до яких належить і довіра) результат усвідомленого, раціонального вибору людей. Хоч економіка угод і розглядає норми як екзогенні, але вважає дотримання їх проявом раціональної поведінки. Дотримання норми стає для індивіда способом доведення до контрагента сигналів про свої наміри і одночасно основою для розуміння намірів інших індивідів²⁴. Одним із характерних для економістів є визначення довіри Елінор Остром: норма довіри полягає в очікуванні певних дій оточуючих, що впливають на вибір індивіда, коли індивід має почати діяти до того, як стануть відомими дії оточуючих²⁵.

Отже, можна сказати, що підходи до розуміння довіри, які пропонують соціологія і економічна наука, відрізняються ступенем раціональності і ендогенності довіри: з точки зору соціології довіра (особливо до інститутів) виступає як екзогенна і певною мірою ірраціональна, а з точки зору економічної науки – як раціональна і ендогенна.

Перевага соціологічного підходу полягає в тому, що він забезпечує історизм розуміння міжособистісної довіри і довіри до органів державної влади. Це має важливе значення в процесі інституційного будівництва, імпорту інститутів.

Але в майбутньому все більшу частину населення становитимуть покоління, що народилися в глобальну інформаційну епоху. Специфічний національний досвід попередніх поколінь впливатиме на них певною мірою, будучи укоріненим в інститутах, але не виключено, що вони модифікуватимуться в напрямі дедалі більшої універсалізації. Все більшого значення набуватиме те, що Е.Гідденс називає довірою до абстрактних систем.

Сьогодні саме цей аспект проблеми довіри вивчено дуже мало. Оскільки довіра як цілісний феномен переважно вивчається соціологією і

²² Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.1. – М., 1983. – С. 69 / Цит. за: Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. – М., 2009. – С. 110

²³ Олейник А. Институциональная экономика. Институт плана и институт рынка. – С. 20–21.

²⁴ Олейник А. Институциональная экономика. Норма как базовый элемент институтов // Вопросы экономики. – 1999. – № 2. – С. 138.

²⁵ Цит. за : Олейник А. Институциональная экономика. Институт плана и институт рынка. – С. 134.

психологією, то спеціальний аналіз довіри до абстрактних систем, в тому числі безпосередньо пов'язаних з економічними відносинами, здійснюється на основі їх методології. У результаті такого методологічного обмеження деякі речі просто не можуть пояснити і тому приписують їм містичний характер. Так сталося з чи не найважливішою з так званих "абстрактних систем" – грошима. Німецький соціолог Георг Зіммель, виходячи з того, що між основами довіри до грошей, які можна ідентифікувати, і тими вагомими функціями, які виконують гроші в суспільстві, існує дуже слабкий зв'язок, доходить висновку, що для пояснення довіри необхідний ще один – радше містичний – елемент, певний вид віри. Тоді появу і еволюцію грошей можна подати не як природний результат діяльності людського розуму, а, наприклад, як соціалізований процес вибору тієї форми багатства, котра визнається всіма. Згідно з цим підходом, багатство за своєю сутністю є міжсуб'єктивним, конвенційним. Вибір дорогоцінних металів – це результат міметичного пошуку багатства суспільством. Вибір на користь цього товару може бути частково результатом випадковості, як це часто буває у міметичних процесах. Але є й інше соціологічне пояснення. Розгляд грошей з позиції того, що вони бажані для всіх, передбачає визнання їх як соціальної тотальності, котра, як вважають антропологі, матеріалізуються за допомогою трансцендентних сил. Таку концепцію грошей відстоює Франсуа Сіміан. Розглядаючи предмети, що виконували функцію грошей, він робить висновок: "Всі ці такі різні речі, які слугували чи слугують ще грошима, мали властивість бути водночас прикрасами (отже, речами, що мали винятково і вищою мірою соціальну цінність), а не практично корисними речами, здатними задовольняти якусь із біологічних потреб людини". Для нього гроші – це продукт "соціальних вірувань". "Золото і срібло стали грошовими металами, бо були наділені вищим впливом на людей, на речі внаслідок соціальних вірувань релігійного, магічного характеру". Золото для нього виступає лише першим із фідуціарних грошей²⁶. Подібну точку зору обґрунтовує у "Філософії грошей" і німецький соціолог Георг Зіммель. "Коли мінова торгівля замінюється грошовою покупкою, то між двома сторонами в дію вступає третя інстанція: вся сукупність соціального корпусу, котра – за цю суму грошей – надає відповідну реальну вартість"²⁷. Такий підхід до розуміння довіри до грошей поділяють і деякі сучасні вчені. М.Агліетта і А.Орлеан у книзі "Деньги между насилием и доверием" описують довіру до символічних грошей як взаємодію трьох складових: методичної довіри, ієрархічної довіри і етичної довіри. Довіра методична базується на звичайному ході речей чи традиції, вона впливає з повторення актів, котрі дозволяють успішно завершити обмін і врегулювати приватні борги. Ієрархічна довіра у них означає довіру до атрибутів державної влади. Зрештою, третя – ключова – складова довіри до грошей – це етична довіра – означає міру переконаності суспільства в підпорядкуванні грошової політики певному етичному принципу. Етична довіра у них означає колективну підтримку національно-

²⁶ Агліетта М., Орлеан А. Деньги между насилием и доверием. – М., 2006. – С. 106, 107.

²⁷ Там же. – С. 90, 109.

го соціального проекту (стабільності грошової одиниці, економічного зростання і справедливості).

Таким чином, цей підхід досить мало може дати для розуміння довіри до ключових економічних інститутів таких як гроші. Введення ірраціонального елемента розмиває довіру як категорію, ускладнюючи розмежування між довірою і вірою, впевненістю, надійністю і т.п.

Отже, методологія соціологічної науки може бути корисною для удосконалення інститутів, що регулюють міжособистісні відносини безпосередньо. Але там, де самі відносини вже занурені в основу, де виникає те, що соціологи називають абстрактними системами, необхідна інша методологія.

Перевага економічного підходу полягає в тому, що виходячи зі свободи індивіда, в ньому докладно розглядаються основи, на яких базується довіра, що робить його продуктивним у нормативному плані. Але виникає інша проблема: категорія довіри знову розмивається: її важко розмежувати з категоріями контракту, контролю, вибору, очікувань і, зрештою, інституту – що, як і довіра, знімає невизначеність.

Як продуктивно синтезувати ці підходи?

А.Гриценко пропонує визначати довіру як відношення до суб'єктів чи інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їхньої поведінки уявленням про образ цієї поведінки без актуалізації належних основ такої впевненості. Суб'єкт, таким чином, будує свої відносини з конкретною особою чи інститутом на основі уявлень про певний ідеальний образ цього суб'єкта чи інституту, не перевіряючи відповідність конкретного суб'єкта абстрактному образу. Але це не означає сліпу віру. Всі ті підстави (можливість покарання, вигода, різні пласти соціальних відносин), на яких базується довіра, присутні, але в знятому вигляді у фундаменті. Довіра неможлива без недовіри. Її розвиток полягає в єдності і боротьбі з недовірою, що актуалізує основи довіри. Польський соціолог Петр Штомпка пише, що один з парадоксів демократії полягає в тісному взаємозв'язку між культурою довіри і культурою недовіри, оскільки інституціоналізація недовіри породжує довіру²⁸. Насправді ж це не парадокс, а закон діалектики. У рамках такого підходу зникає містичний компонент, який, на думку соціологів, присутній у довірі до абстрактних систем. Цей компонент є фундаментальними структурами, які лягли в основу довіри. Стосовно наведеного вище прикладу довіри до грошей в рамках даного підходу аргументація виглядатиме так. Гроші представляють вартість. Те, що вони виникли, зумовлено природою людського мислення. Це ідеальне буття одного предмета в іншому. Гроші початково виникають як особливий товар, в якому втілена вартість і яку він представляє. Але оскільки представляти вартість може не тільки реальний товар, але і будь-який інший знак чи символ, то поступово в процесі історичного розвитку матеріальність представника зникає і залишається лише його ідеальний образ²⁹. Без такого знакового буття об'єктів, говорить відомий російський філософ Е.Льєнков, одна людська свідомість не зрозуміла б іншу, а М.Лівшиц про-

²⁸ Мышляева Т.В. Доверие в современном обществе: подходы к анализу.

²⁹ Гриценко А.А. Развитие форм обмена, стоимости и денег. – К., 2005. – С. 138.

довжує: "...тому що в основі будь-якого знакового буття, якщо воно відповідає своїй природі, лежить об'єктивна істина як ідеальний поріг будь-якого матеріального буття, поріг реальності його власного існування як чогось особливого, рівного самому собі, що відтворює свій власний тип в розвитку. Якби цієї третьої міри між двома свідомостями, "міри реальності", за висловом Е.Ільєнкова, не існувало б, то, звичайно, спілкування людей було б неможливим і відбулося б біблейське змішування мов³⁰.

В економічній сфері довіри можна визначити як відношення до економічних суб'єктів і інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їх поведінки уявленням про образ цієї поведінки без актуалізації основ відшкодування витрат та еквівалентності.

Отже, категорія довіри має потенціал з точки зору методології економічної науки, більше того, вона може бути продуктивно синтезована з рядом інших, уже визнаних підходів, наприклад, поведінковим (Дж.Акерлоф), інформаційним (Дж.Стігліц, Б.Грінвальд та ін.), психологічним (Д.Канеман, В.Сміт та ін.).

³⁰ Лившиц М. Об идеальном и реальном // Вопросы философии. – 1984. – № 10.