

Т.А.Кричевская, канд. экон. наук

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

ЛОГИКО-ИСТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДОВЕРИЯ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Рассмотрены научные подходы к определению и типологии доверия. Сделана попытка исследовать развитие феномена доверия в разные исторические периоды и его отражение в произведениях мыслителей соответствующих эпох. Показано отличие подхода экономической науки к пониманию феномена доверия от социологического.

Обобщая цели антикризисных мероприятий, направленных на возобновление работы финансовой системы и преодоление рецессии, ответственные международные и государственные институты сегодня в своей риторике всё чаще обращаются к задаче восстановления доверия в финансовой сфере (борьба с финансовым кризисом) и доверия потребителей (борьба с рецессией). За этой риторикой стоят конкретные мероприятия: в финансовой сфере – направленные на возобновление определённой равновесной структуры банковских балансов; в реальном секторе – нацеленные на стимулирование совокупного спроса путём денежно-кредитного, фискального стимулирования, целевых инвестиций с высокой степенью мультипликации. Эти меры вполне могут быть описаны в системе категорий кейнсианско-неоклассического синтеза.

Тем не менее, категория доверия является необычной для "основного течения" экономической теории, и даже категория кредита (от латинского "credit" – он верит) выходит за рамки её анализа, ведь в модель общего равновесия включён рынок денег, а не рынок кредита, а процентная ставка по кредиту представлена как цена денег, аналогичная цене любого другого товара. Это не удивительно, потому что способность доверять как характеристика экономического субъекта выходит за рамки моделирования его как рационального агента, основной целью которого является максимизация субъективной полезности. Преимущества этого подхода, по нашему мнению, лучше всего объясняет А.Маршалл: "Экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чём они думают в своей повседневной жизни. Но предметом её исследований являются главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни. Каждый сколько-нибудь достойный человек отдаёт хозяйственной деятельности лучшие свои качества. И здесь, как и в других областях, он подвержен влиянию различных привязанностей, представлений о долге и преданности высоким идеалам... Но при всём этом самым устойчивым стимулом к ведению хозяй-

ственной деятельности служит желание получить за неё плату, которая представляет собой материальное вознаграждение за работу. Она затем может быть израсходована на эгоистические или альтруистические, благородные или низменные цели, и здесь находит своё проявление многосторонность человеческой натуры. Однако побудительным мотивом выступает определённое количество денег. Именно это определённое и точное денежное измерение самых устойчивых стимулов в хозяйственной жизни позволило экономической науке далеко опередить все другие науки, исследующие человека (курсив мой. – Т.К.)"¹. Добавляя другие характеристики, мотивы экономического субъекта, мы, возможно, и делаем его ближе к живому человеку, но становимся на достаточно шаткую почву работы с иррациональным. Когда система сбалансирована, целый ряд категорий действительно можно оставить за скобками. Но как только мы пытаемся объяснить ситуацию неравновесия и понять пусковой механизм, который кардинально меняет поведение экономических субъектов, только ценовых механизмов становится недостаточно. Так, например, Дж.Кейнс, исследуя проблему недостаточного эффективного спроса, также использует более широкое, чем принято основным течением экономической теории, толкование мотивов ведения хозяйственной деятельности: "Люди практические всегда уделяют самое пристальное и заботливое внимание тому, что они называют состоянием уверенности. Однако экономисты не проанализировали как следует этот феномен, отделяясь, как правило, общими словами. В частности, остался как-то в тени тот факт, что состояние уверенности имеет отношение к экономической проблематике именно потому, что оно оказывает значительное влияние на график предельной эффективности капитала... или, что то же самое, график инвестиционного спроса"². Иррациональное ощущение уверенности Дж.Кейнс противопоставляет рациональному расчёту, который видится очень проблематичным при осуществлении долгосрочных инвестиций и учреждении нового бизнеса: "Говоря откровенно, приходится признать, что круг сведений, используемых нами для оценки дохода от железной дороги, медного рудника, текстильной фабрики, патентованного лекарства, атлантического лайнера или дома в лондонском Сити, который может быть получен спустя, скажем, десять лет (или даже пять лет), стоит мало, а иногда и вовсе ничего не стоит"³.

Он доказывает, что до появления организованного фондового рынка решение о вложении в новый бизнес, который часто был новым в смысле новизны некоторых отраслей и видов деятельности, в основном определялось жизненным оптимизмом предпринимателей: "Если исключить случаи эксплуатации природных ресурсов и монополий, фактические средние доходы от инвестиций, вероятно, не оправдывали связанных с ними надежд даже в периоды подъёма и процветания. Если бы человеку по его природе не свойственно было искушение рискнуть испытать удовлетворение (помимо прибыли) от создания фабрики, железной дороги, рудника или фермы, то на долю одного лишь холодного расчёта пришлось бы не так уж много инвестиций"⁴.

¹ Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. 1. – М., 1983. – С. 69 / Цит. по: 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.

С отделением управленческих функций от собственности на капитал и развитием фондового рынка инвестиции "регулируются скорее средними предположениями тех, кто совершает сделки на фондовой бирже ..., нежели расчётами профессиональных предпринимателей, т. е. предположениями в подлинном смысле". Включение в инвестиционную деятельность спекулятивной составляющей, по мнению Дж.Кейнса, порождает дилемму. С одной стороны, она угнетает предпринимательство в его первичном виде: "Ни один из принципов ортодоксальной финансовой науки, несомненно, не является более антисоциальным, чем фетиш ликвидности – доктрина, согласно которой высшая добродетель для инвестиционных институтов – это концентрировать свои ресурсы в "ликвидных" ценных бумагах. При этом не учитывается, что для общества в целом не существует такой вещи, как ликвидность вложенного капитала. Социальной целью квалифицированно осуществляемых инвестиций должно быть разрушение тёмных туч времени и невежества, заволакивающих наше будущее. Фактическая же личная цель большинства квалифицированных инвесторов сегодня – это "опередить пулю", ..., перехитрить толпу и сплавить поддельную или истертую монету ближнему"⁵. С другой стороны, "выясняется, что ликвидность рынков инвестиций часто способствует, а отнюдь не препятствует новым инвестициям. Ведь сам факт, что каждый индивидуальный инвестор имеет право рассчитывать на "ликвидность" своего участия в деле (хоть это и не может быть справедливым для всех инвесторов вместе взятых), успокаивает его нервы и придаёт ему ещё большей решительности идти на риск"⁶.

На какие политические выводы наталкивает включение Дж.Кейнса иррациональных мотивов в характеристику экономического субъекта? Он пишет: "Я рассчитываю на то, что государство, которое в состоянии взвесить предельную эффективность капитальных благ с точки зрения длительных перспектив и на основе общих социальных выгод, будет брать на себя всё большую ответственность за прямую организацию инвестиций"⁷. Если же возможности государства относительно прямой организации инвестиций ограничиваются величиной государственного сектора, то для непрямого стимулирования инвестиций, исходя из изложенной выше логики, остаётся совокупность мероприятий, нацеленных на стимулирование, во-первых, "общей жизнерадостности" инвестора, а во-вторых, обеспечение ликвидности активов – именно того, что сегодня называют в совокупности мероприятиями по возобновлению доверия.

Мы не случайно привели развёрнутые цитаты двух великих экономистов, работы которых являются основой экономической теории. Они показывают, с одной стороны, опасность, а с другой – потенциал использования в экономическом анализе несвойственных мейнстриму гуманитарных категорий, к которым принадлежит и доверие. Общим эмпирическим правилом по целесообразности их включения в методологию определённой науки может быть следующее: если процессы можно объяснить без использования этой категории, то этого делать не следует. Посмотрим, стоит ли нам отбросить категорию доверия? Если рассматривать экономическую действительность статически – в определённые дискретные моменты времени, то на общие инвестиционные настроения можно влиять, меняя зако-

⁵ Там же. – С. 219–220.

⁶ Там же. – С. 225.

⁷ Там же. – С. 229.

нодательство по защите прав собственности, применяя фискальные стимулы и т.п. Тогда можно ожидать, что при прочих равных условиях соответствующие мероприятия будут способствовать увеличению инвестиций и их социального качества. Кажется, обошлись без доверия. Но мы никогда не знаем критической массы этих мер, и в каждой ситуации она разная. Если посмотреть на соответствующие процессы в динамике, то самый большой интерес будет вызывать поворотная точка, меняющая долгосрочные ожидания, несмотря на то, что более-менее отдалённого будущего мы не знаем. Это определённое состояние экономического субъекта, точнее, мера этого состояния. Таким образом, возникает потребность в использовании определённой категории, которая является мерной, характеризует поведение в условиях неопределённости, является установленным связующим звеном между прошлым и будущим, и поэтому выступает важным фактором развития. Категория доверия отвечает этим требованиям.

Отметим, что некоторые школы экономической науки, и в первую очередь институционального направления, включают доверие в свой анализ, но всё же оно более характерно для методологии социологии и психологии. Приведём ряд определений категории доверия:

1) доверие – уверенное ожидание благоприятного результата потенциально незащищенных взаимодействий с другими агентами⁸;

2) доверие – это взаимная уверенность двух сторон в том, что другая сторона не использует вашу уязвимость в обмен на то, что вы сделаете то же⁹;

3) доверие (или противоположно – недоверие) – это определённый уровень субъективной вероятности, с которой агент оценивает возможность другого агента или группы агентов осуществить соответствующее действие, перед тем, как он сможет выявить это действие (или независимо от его способности наблюдать за действием) в условиях, когда это действие будет влиять на его собственную деятельность¹⁰;

4) доверие – это ставка на будущие возможные действия других людей. Оно позволяет смягчить ощущение непредсказуемости будущего путём понимания его как чего-то данного¹¹;

5) норма доверия заключается в ожидании определённых действий окружающих, которые влияют на выбор индивида, когда индивид должен начать действовать до того, как станут известны действия окружающих¹²;

6) с социологической точки зрения, доверие определяется как совокупность ожиданий, разделяемых всеми участниками обмена¹³;

7) доверие – это ожидание членами сообщества, что другие его члены будут вести себя более или менее предполагаемо, честно и с учётом потребностей окружающих, согласно некоторым общим нормам¹⁴.

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. по: 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

Обобщая эти определения, можно выявить, что они раскрывают такие составные доверия: 1) определённый уровень уверенности в позитивных последствиях действий другого; 2) осознание вероятности негативных последствий; 3) принятие решения в условиях неопределённости или риска как оценённой вероятности потерь; 4) шестое и седьмое определение акцентируют на его социальном характере.

В научной литературе разработан целый ряд подходов к типологии доверия. Одним из таких подходов является выделение его уровней: базового, личностного, социального и культурного. *Базовый уровень* связан с общей диспозицией доверия к себе и миру, это определённая система знаний человека об окружающем мире, чувство собственной идентичности и доверие к своему социальному окружению. *Личностный уровень* является социальным по своей природе и зависит от психологической структуры личности, процесса социализации. *Социальный уровень* доверия охватывает отношения взаимодействия в рамках социальных групп и социальных ролей членов групп, характеризуется высоким уровнем доверия внутри групп и низким вне их. *Культурный уровень* доверия выражается через специфические культурные атрибуты доверия в разных национальных общинах¹⁵. Недостатком такой типологии, по нашему мнению, является то, что уровни выделены механически, они все являются отпечатком определённой степени развития общества и не отображают истории и логики этого развития. Несколько ближе к задаче историко-логической типологии является довольно распространённое разграничение *межличностного доверия* (которое в свою очередь может быть *персонализированным* и *деперсонализированным* – в первом случае индивидов связывают непосредственные отношения друг с другом, а во втором – они видят в этой связи следствие своей принадлежности к более широкому социальному сообществу) и доверия *к институтам*.

Процесс институционализации доверия отражён в классификации форм доверия английским социологом Энтони Гидденсом, который различает *доверие к людям, построенное на личностных обязательствах*, и *доверие к абстрактным системам* (так называемым "анонимным другим"), что предусматривает безличные обязательства. Под абстрактными системами он понимает *символические знаки* (деньги, средства политической легитимизации) и *экспертные системы* – *системы* технического выполнения или профессиональной экспертизы, которые организуют наше материальное и социальное окружение.

Есть и такая типология доверия – по его источникам:

1) *доверие, которое базируется на угрозе наказания*, когда одна сторона уверена в надёжности другой, поскольку потери от санкций за нарушение доверия превышают выгоды от оппортунизма. В этом месте возникает вопрос: санкции стимулируют или заменяют доверие, особенно в межфирменных отношениях. Некоторые исследователи доказывают, что доверие, которое базируется на угрозе наказания, вообще не является доверием. Иногда его характеризуют как низкий уровень доверия. Имеется в виду, что доверие не контрольный механизм, а субститут контроля.

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

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).

(В этом месте можно вспомнить китайскую поговорку: "Проверяя бесконечно того, кому мы дали поручение, не уподобляемся ли мы человеку, который каждый раз выдёргивает росток из земли только для того, чтобы убедиться наверное, растут или не растут корни".);

2) *доверие, которое базируется на расчёте*, то есть на рациональном выборе – характеристике взаимодействий на основе экономического обмена. Такое доверие возникает, когда доверитель осознаёт, что другая сторона намеревается осуществить выгодное ей действие.

3) *доверие, которое базируется на отношениях*. Возникает от повторяемых взаимодействий между сторонами. Информацию для формирования доверия доверитель получает от самих отношений – продолжительного позитивного опыта;

4) *доверие, которое базируется на институтах*. Институты действуют как механизм реализации доверия. Индивид доверяет институту, а институт затем решает, кто в зоне его компетенции достоин такого доверия.

Определение места доверия в системе экономических категорий или права его занимать нуждается в логико-историческом анализе развития этой категории и её определения через этот анализ.

Поскольку доверие является философской категорией, что касается самых общих представлений о бытии, сущности и их восприятии человеком, попробуем приближённо воспроизвести его развитие в разные периоды времени и как концентрированное их отражение – в произведениях мыслителей разных эпох.

Античные авторы находят в человеческой природе врождённое стремление к кооперации и взаимной помощи. Они считают государство органическим продуктом эволюции человека, который имплицитно решает и проблему доверия к нему. Вместе с тем греческое государство-полис является небольшим, и межличностное доверие ограничивается кругом знакомых.

Аристотель в "Никомаховой этике" обосновывает моральную природу доверия. Дружба – это добро, дружба нуждается в доверии, а значит, доверие – это добро. Оно не просто даёт преимущества – оно является добром. Но речь идёт о доверии к друзьям, а не к людям вообще. Одним из самых первых размышлений на тему доверия к незнакомцам является ранняя работа Платона – диалог "Федр", посвящённый искусству риторики. Герой этого диалога Сократ доказывает, что письменному слову нельзя доверять. Оно может сказать не то и не тем, кому нужно. Для него важно присутствие – тогда слово и его результаты остаются под контролем оратора, он может адаптировать его к аудитории, отбирать слушателей и помогать их развитию. Сократ называет автора слова отцом: отец обязан заботиться о слове, как только оно выпущено в обращение. Имплицитная модель доверия, приведённая здесь, является очень ограниченной. Мы не можем доверять тому, кого не видим. В Древней Греции действительно с осторожностью относились к письменным документам¹⁶.

Вместе с тем, и Платон, и Аристотель определяли человека как политическое существо, поэтому доверие к государству рассматривали как онтологическое.

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

Платон выводит возникновение государства из необходимости удовлетворения естественной потребности человека в еде, одежде, жилье и т. д., которая может быть эффективно удовлетворена объединением усилий отдельных индивидуумов. Усиление специализации и кооперации людей постепенно приводит к возникновению государства. *Доверие к идеальному государству является органическим, поскольку базируется на общих принципах построения мировой и человеческой души.* В диалоге "Республика" он выделяет три элемента души: рациональный, иррациональный, или плотский, и средний между ними — мужественный. Так же и государство состоит из трёх классов, абсолютно аналогичных этим элементам — класса философов, класса воинов и класса рабочих, занимающихся физическим трудом.

Аристотель пишет в "Политике", что человек "является существом общественным в большей степени, чем муравьи и пчёлы". И здесь это "в большей степени" касается не лучшей организации совместной деятельности, а этических критериев: "Только человек способен к восприятию таких понятий, как добро и зло, справедливость и несправедливость и т. п." Таким образом, возникновение государства Аристотель раскрывает в двух аспектах. Во-первых, как природный продукт развития семейных и родовых форм общности: "Государство принадлежит к тому, что существует по природе". Во-вторых, государство создаётся для достижения человеком самой высокой цели — Блага.

В произведениях античных мыслителей также берет начало *диалектический подход к доверию*. Представители школы скептицизма утверждали, что если существует две большие философские теории, которые утверждают противоположные вещи, и нельзя какой-то отдать предпочтение, то нет смысла начинать философские дебаты. Нет смысла даже иметь точку зрения — если два больших философа не могут договориться между собой, что мы можем сделать? Один из самых известных представителей философской школы скептицизма — Секст Эмпирик — был врачом. Существование многих теорий объяснения и лечения болезней на то время помогали мало. Врачам соответственно рекомендовалось полагаться не на теории, а на собственный опыт — это и есть начало эмпиризма — абсолютизации опыта, чувственного познания¹⁷. Что говорят скептицизм и эмпиризм о доверии? *Во-первых, что доверие простирается шире, чем вера, и должно опираться на собственный опыт; во-вторых, что доверие не должно опираться на власть и авторитет того, кто отстаивает определённую идею; в-третьих, что доверие предстаёт в единстве и противоположности с недоверием.*

Важная практическая инновация в развитии доверия, которую нам дали античные медики, — это клятва Гиппократова. Благодаря ей медицинская практика в Греции стала профессией и собственно начало формироваться доверие к медику как к профессии — то, что современные социологи называют доверием к экспертным системам.

В эпоху средневековья оценка естественных потребностей является иной, чем в античном обществе, соответственно иным является и отношение к государству. *Доверие к высшим звеньям иерархии в смысле принятия собственной уязвимости относительно них и ожидания их доброй воли базируется на повиновении, признании того, что правители*

¹⁷ Там же. — Р. 32–36.

лучше знают благо доверителя. Для социолога и теолога Адама Селигмена это и есть доверие в его чистом виде – доверие к абсолютному, совершенному, чья воля полностью закрыта для нашего понимания.

Мир средневековья был миром традиционным. Объем знаний человека был довольно ограниченным, работа и технологии – также. Основным источником существования был повторяющийся сельскохозяйственный цикл, который генерировал такой малый излишек, что его распределение не создавало проблемы выбора. Незнакомцев было мало, они были далеко, и доверие можно было построить через личное знакомство с большинством контрагентов. Небольшие излишки продукции и низкий уровень образованности делали невозможным стремление к переменам. Поэтому мир казался хорошо упорядоченным и регулируемым, где всё имело свое место.

А вот в работах Николо Макиавелли по искусству управлять государством, которые основывались на его собственном опыте работы на руководящей должности в Флорентийской республике, мир предстаёт совсем другим: добро в нём не всегда процветает, а зло не всегда наказано. В это мироздание можно и нужно вмешиваться. Чтобы достичь своих идеалов, нужна власть. Макиавелли уже не изображает человека рабом истории и традиции: зачем делать что-то сейчас только потому, что ты делал это раньше, особенно, если это тебе не на пользу.

Через сто лет после Макиавелли В.Шекспир в своих пьесах показывает борьбу между фиксированным порядком средневековья и героями, которых можно назвать макиавеллистами. Его самый яркий макиавеллист – это Эдмонд, внебрачный сын графа Глостера в "Короле Лире". Он не остановится даже перед подлогом, если это поможет в достижении собственной цели:

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

...

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

Шекспир воспринимал макиавелловский модерн в отличие от средневекового толкования хода бытия так, что никто не был тем, чем казался, что положение людей нельзя предопределить, что амбиции, стремление и, в конечном итоге, жестокость неминуемо победят. Макиавеллист – властелин момента, но он не может контролировать поток событий и вынужден прибегать к ещё большей жестокости. Это прослеживается в финалах пьес "Леди Макбет" и "Ричард III". Произведения Шекспира представляют, что в мире, где каждый отказывается от своего надлежащего места и где самое аморальное поведение всегда побеждает, доверие в значительной мере ограничено. Человек не может доверять даже своим глазам, поскольку амбициозный макиавеллист может преднамеренно создавать неправдивые впечатления. Но всё не так однозначно. В макиавелловском мире – мире общественной мобильности и меритократии –

старые определённости феодальной системы отброшены. Начинается переход от мира ролей к миру профессий. *В мире Модерна доверие создаётся и поддерживается динамически, поскольку люди меняют свои социальные позиции и используют других для достижения своих целей. Эпоха модерна характеризуется неопределённостью.*

После Реформации и контрреформации Святое письмо было переведено на национальные языки, и с XVII века люди начали активнее обсуждать природу Бога. Если не Бог, то что тогда легитимирует общественную иерархию? Представители Просветительства (XVII–XVIII век) обосновали социальный порядок не на основе традиционной практики, а на основе рационализма. Социальный порядок необходимо спроектировать на принципах справедливости, гуманизма и целесообразности. *Интересным выводом рационализма Просветительства для нас является то, что доверие – это рациональный подход к взаимодействию с другими: мы доверяем не потому, что должны, не для того, чтобы завоевать место на небе, не потому, что нашли определённое высшими силами место в обществе, а потому, что понимаем все преимущества этого.* По словам Спинозы, деятельность человека преисполнена тем большей свободой, чем лучше он понимает и предусматривает действия окружающих: последние превращаются из препятствий для достижения рационально поставленных целей в условия успеха¹⁹.

В XVII веке Томас Гоббс создаёт свою выдающуюся книгу "Левиафан", в которой обосновывает рациональный подход к формированию доверия. Власть должна обеспечить безопасность в обмен на свою легитимизацию. Он показывает, что в естественном состоянии, без посреднических структур и институций, совершалась бы война всех против всех. Кооперация при таких условиях невозможна – для этого человек должен доверить другому сделать часть работы. Но как построить такое доверие? Что сделать, чтобы двое людей, которые не взаимодействовали раньше, поверили друг другу, не имея позитивного опыта, чтобы сдвинулись с мёртвой точки? Ответ Гоббса таков – должны быть определённые санкции для тех, кто не выполняет обязательств, изменяет доверию. Полномочие по наложению таких санкций на всех – как на сильных, так и на слабых – делегируется третьей стороне: элементарному государству, которое Гоббс называет именем библейского существа, которого все боялись, Левиафаном. *Таким образом, государство получает своего рода контрактную легитимность, будучи единственным органом, обеспечивающим получение преимуществ от взаимного доверия.* У Гоббса межличностное доверие невозможно без доверия к государству.

Таким образом, Просветительство признаёт рациональный характер доверия. Но если Левиафан – это единственное, что поддерживает доверие, то каждый раз, когда Левиафан не видит, его можно нарушать. Более того, кто контролирует само государство и его агентов?

Чтобы ответить на этот вопрос, мыслители снова подключают моральный компонент (Джон Локк, Давид Юм). Самую совершенную аргументацию он получает у И.Канта. Человек "свободен" лишь в том случае, когда он действует согласно цели, определённой им самим. Только тогда

¹⁸ Там же. – Р. 36–41.

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

он человек, а не пассивное орудие внешних обстоятельств или воли другого человека. Но что же такое свобода? Это действие в согласии с универсальной необходимостью, то есть вопреки давлению ближайших эмпирических обстоятельств. Нет этого – нет и свободы, нет и отличия от животного. Животное заботится только об удовлетворении своих органических потребностей, о самосохранении, интересы и цели вида реализуются при этом только как непредвиденный и неумышленный "побочный продукт", как слепая необходимость. Человек же тем от животного и отличается, что он сознательно, то есть свободно, реализует необходимость усовершенствования своего собственного – человеческого – рода. *Ради этого он постоянно вынужден умирять в себе животное, то есть своё корыстно-эгоистическое Я, и даже идти вопреки интересам этого Я.* Так действовали Сократ, Иисус Христос, Джордано Бруно, которые ради утверждения человеческих ценностей сознательно пошли на смерть. А отсюда прямо следовал идеал Канта: моральное и интеллектуальное самоусовершенствование рода человеческого – и его знаменитый категорический императив: "Поступай так, чтобы максима твоей воли всегда могла в то же время иметь силу принципа всеобщего законодательства". Справедливость характеризуется полной нейтральностью, готовностью относиться одинаково ко всем²⁰. Этим объясняется наша возможность доверять – *универсальность морали предотвращает оппортунизм.* Но этот принцип общности морали – отдалённое будущее, как он может объяснить настоящее?

Г.Ф.В.Гегель доказывает, что идеал не может заключаться в спокойной, лишённой каких-либо противоречий, абсолютной тождественности или единства сознания и воли всех многочисленных индивидов. Такой идеал – смерть духа, а не его живая жизнь. У Гегеля идеал – это само движение вперёд, это вечное обновление духовного мира, которое "снимает" каждое достигнутое им состояние. В каждом налично-достигнутом состоянии знания и нравственности мышление обнаруживает противоречие, доводит его до антиномической остроты и решает через установление нового, следующего, высшего состояния духа и его мира²¹. *Метод Гегеля даёт самый общий инструментарий исследования динамической природы доверия в его единстве и борьбе с недоверием.*

Примерно полтора века тому назад, с возникновением социологии, доверие становится отдельным объектом научных исследований, выдвигается на передний план гуманитарных научных исследований.

Эмиль Дюркгейм, Макс Вебер и другие социологи изучали проблему сложного перехода от традиции к модерну, от определённости примитивной жизни к сложности и неопределённости, которая будет характеризовать индустриальный мир. *Модерн опирается на создание значительных экономических излишков, что даёт возможность финансировать свободное время, необходимое для получения образования, развития искусства, здравоохранения, науки. Это приводит к слою традиционной идентификации личности с его трудом, разделению труда на более простые, рутинные элементы и реинтеграции этих элементов для создания благ. Каждый должен взаимодействовать со значительно большим коли-*

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

²¹ Там же.

чеством лиц, что осложняет построение доверительных отношений. Развитие индустриального общества можно рассматривать как движение от высокоперсонализированных отношений доверия в малых и узких локализованных общинах, к большим, гетерогенным группам с более абстрактными, деперсонализированными отношениями, в которые люди включены только ограниченной частью своей личности.

Логико-исторический анализ доверия относительно генезиса его форм показывает, какой длительный путь прошло человечество, прежде чем достичь того уровня развития доверия, который дал возможность осуществлять обычную и поэтому на первый взгляд всегда свойственную нам хозяйственную деятельность. А.Маршалл в "Принципах политической экономии" пишет об этом так: "Современные методы торговли включают в себя вошедшие в привычку принципы доверия, с одной стороны, а с другой – способность противостоять искушению обманывать, способность, не свойственную отсталым народам"²².

Сегодня категория доверия является преимущественно объектом исследования социологии, цель которой – изучение общественной жизни человека, изучение групп и общин. Соответственно социология рассматривает доверие как экзогенную относительно субъекта, как определённую социальную норму поведения, которое он получает в процессе социализации. Экономическая же наука стоит на позиции методологического индивидуализма, который обуславливает и соответствующий подход к пониманию доверия. Социальность не определяется экономистами как существенная граница самого субъекта. У них социальность является рациональной, она не нарушает их полной независимости. Экономические субъекты оказываются суверенными ещё до вступления в социальные связи²³. На такой позиции стоят и неинституциональные теория общественного выбора и экономика соглашений, которые включают доверие в экономический анализ. Теория общественного выбора видит в нормах (к которым принадлежит и доверие) результат осознанного, рационального выбора людей. Хоть экономика соглашений и рассматривает нормы как экзогенные, но считает соблюдение их проявлением рационального поведения. Соблюдение нормы становится для индивида способом доведения до контрагента сигналов о своих намерениях и одновременно основой для понимания намерений других индивидов²⁴. Одним из характерных для экономистов является определение доверия Элино́р Остро́м: норма доверия заключается в ожидании определённых действий окружающих, которые влияют на выбор индивида, когда индивид должен начать действовать до того, как станут известными действия окружающих²⁵.

Следовательно, можно сказать, что подходы к пониманию доверия, которые предлагают социология и экономическая наука, отличаются степенью рациональности и эндогенности доверия: с точки зрения социоло-

²² Маршалл А. Принципы политической экономии. Т.1. – М., 1983. – С. 69 / Цит. по: 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. по : Олейник А. Институциональная экономика. Институт плана и институт рынка. – С. 134.

гии доверие (особенно к институтам) выступает как экзогенное и в известной мере иррациональное, а с точки зрения экономической науки – как рациональное и эндогенное.

Преимущество социологического подхода заключается в том, что он обеспечивает историзм понимания межличностного доверия и доверия к органам государственной власти. Это имеет большое значение в процессе институционального строительства, импорта институтов.

Но в будущем всё большую часть населения будут составлять поколения, родившиеся в глобальную информационную эпоху. Специфический национальный опыт предшествующих поколений будет влиять на них в известной мере укоренившимися институтами, но не исключено, что они будут модифицироваться в направлении всё большей универсализации. Всё большее значение будет приобретать то, что Э.Гидденс называет доверием к абстрактным системам.

Сегодня именно этот аспект проблемы доверия изучен очень мало. Поскольку доверие как целостный феномен преимущественно изучается социологией и психологией, то специальный анализ доверия к абстрактным системам, в том числе непосредственно связанным с экономическими отношениями, осуществляется на основе их методологии. В результате такого методологического ограничения некоторые вещи просто не могут объяснить и поэтому приписывают им мистический характер. Так произошло чуть ли не с самой важной из так называемых "абстрактных систем" – деньгами. Немецкий социолог Георг Зиммель, исходя из того, что между принципами доверия к деньгам, которые можно идентифицировать, и теми весомыми функциями, которые выполняют деньги в обществе, существует очень слабая связь, приходит к выводу, что для объяснения доверия необходим ещё один – скорее всего мистический – элемент, определённый вид веры. Тогда появление и эволюцию денег можно представить не как естественный результат деятельности человеческого ума, а, например, как социализованный процесс выбора той формы богатства, которую признают все. Согласно этому подходу, богатство по своей сути является межсубъектным, конвенционным. Выбор драгоценных металлов – это результат миметического поиска богатства обществом. Выбор в пользу этого товара может быть частично результатом случайности, как это часто бывает в миметических процессах. Но есть и другое социологическое объяснение. Рассмотрение денег с позиции того, что они желанны для всех, предполагает признание их как социальной тотальности, которая, как считают антропологи, материализуется с помощью трансцендентных сил. Такую концепцию денег отстаивает Франсуа Симиан. Рассматривая предметы, выполняющие функцию денег, он делает вывод: "Все эти такие разные вещи, которые служили или служат ещё деньгами, одновременно были украшениями (следовательно, вещами, которые имели исключительно и высшей мерой социальную ценность), а не практически полезными вещами, способными удовлетворять какую-то из биологических потребностей человека". Для него деньги – это продукт "социальных верований". "Золото и серебро стали денежными металлами, ибо были наделены высшим влиянием на людей, на вещи в результате социальных верований религиозного, магического характера". Золото для него выступает только первым из фидуциарных денег²⁶.

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

Подобную точку зрения обосновывает в "Философии денег" и немецкий социолог Георг Зиммель. "Когда меновая торговля заменяется денежной покупкой, то между двумя сторонами в действие вступает третья инстанция: вся совокупность социального корпуса, которая – за эту сумму денег – предоставляет соответствующую реальную стоимость"²⁷. Такой подход к пониманию доверия к деньгам разделяют и некоторые современные учёные. М.Аглиетта и А.Орлеан в книге "Деньги между насилием и доверием" описывают доверие к символическим деньгам как взаимодействие трёх составляющих: методического доверия, иерархического доверия и этического доверия. Доверие методическое базируется на обычном ходе вещей или традиции, оно вытекает из повторения актов, которые позволяют успешно завершить обмен и урегулировать частные долги. Иерархическое доверие у них означает доверие к атрибутам государственной власти. Наконец, третья – ключевая – составляющая доверия к деньгам – это этическое доверие – означает меру убеждённости общества в подчинении денежной политики определённому этическому принципу. Этическое доверие у них означает коллективную поддержку национального социального проекта (стабильности денежной единицы, экономического роста и справедливости).

Таким образом, этот подход довольно мало может дать для понимания доверия к ключевым экономическим институтам таким как деньги. Введение иррационального элемента размыкает доверие как категорию, осложняя разграничение между доверием и верой, уверенностью, надёжностью и т. п.

Следовательно, методология социологической науки может быть полезной для усовершенствования институтов, регулирующих межличностные отношения непосредственно. Но там, где сами отношения уже погружены в основу, где возникает то, что социологи называют абстрактными системами, необходима другая методология.

Преимущество экономического подхода заключается в том, что исходя из свободы индивида, в нём обстоятельно рассматриваются принципы, на которых базируется доверие, что делает его продуктивным в нормативном плане. Но возникает другая проблема: категория доверия опять размыкается: её трудно разграничить с категориями контракта, контроля, выбора, ожиданий и, в конечном счёте, института – который, как и доверие, снимает неопределённость.

Как продуктивно синтезировать эти подходы?

А.Гриценко предлагает определять доверие как отношение к субъектам или институтам, выражающее меру уверенности в соответствии их поведения представлениям об образе этого поведения без актуализации надлежащих основ такой уверенности. Субъект, таким образом, строит свои отношения с конкретным лицом или институтом на основе представлений об определённом идеальном образе этого субъекта или института, не проверяя соответствие конкретного субъекта абстрактному образу. Но это не означает слепую веру. Все те основания (возможность наказания, выгода, различные пласты социальных отношений), на которых базируется доверие, присутствуют, но в снятом виде в фундаменте. Доверие невозможно без недоверия. Его развитие заключается в единстве и борьбе с недоверием, актуализирующем принципы доверия. Поль-

²⁷ Там же. – С. 90, 109.

ский социолог Петр Штомпка пишет, что один из парадоксов демократии заключается в тесной взаимосвязи между культурой доверия и культурой недоверия, поскольку институционализация недоверия порождает доверие²⁸. В действительности же это не парадокс, а закон диалектики. В рамках такого подхода исчезает мистический компонент, который, по мнению социологов, присутствует в доверии к абстрактным системам. Этот компонент является фундаментальными структурами, которые легли в основу доверия. Относительно приведенного выше примера доверия к деньгам в рамках данного подхода аргументация будет выглядеть так. Деньги представляют стоимость. То, что они возникли, обусловлено природой человеческого мышления. Это идеальное бытие одного предмета в другом. Деньги изначально возникают как особенный товар, в котором воплощена стоимость и которую он представляет. Но поскольку представлять стоимость может не только реальный товар, но и любой другой знак или символ, то постепенно в процессе исторического развития материальность представителя исчезает и остаётся только его идеальный образ. Без такого знакового бытия объектов, говорит известный российский философ Э.Ильенков, одно человеческое сознание не поняло другое, а М.Лившиц продолжает: "...потому что в основе любого знакового бытия, если оно отвечает своей природе, лежит объективная истина как идеальный порог любого материального бытия, порог реальности его собственного существования как чего-то особенного, равного самому себе, воспроизводящего свой собственный тип в развитии. Если бы этой третьей меры между двумя сознаниями, "меры реальности", как говорит Э.Ильенков, не существовало, то, конечно, общение людей было бы невозможным и произошло бы библейское смешение языков.

В экономической сфере доверие можно определить как отношение к экономическим субъектам и институтам, выражающее меру уверенности в соответствии их поведения представлению об образе этого поведения без актуализации основ возмещения расходов и эквивалентности.

Следовательно, категория доверия имеет потенциал с точки зрения методологии экономической науки, более того, она может быть продуктивно синтезирована с рядом других, уже признанных подходов, например, поведенческим (Дж.Акерлоф), информационным (Дж.Стиглиц, Б.Гринвальд и др.), психологическим (Д.Канеман, В.Смит и др.).

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.

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