

РЕЦЕНЗИИ

Владимир Александрович ДАВЫДЕНКО¹

Елена Владимировна АНДРИАНОВА²

Дарья Васильевна ЛАЗУТИНА³

Ежи КАЗЬМЕРЧИК⁴

Арина Андреевна УСАЧЕНКО⁵

УДК 314.174

РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ «ДОВЕРИЕ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ» (2019 Г.) ПОД РЕДАКЦИЕЙ МАСАМИСИ САСАКИ*

¹ доктор социологических наук, профессор,
начальник научно-исследовательского центра,
Финансово-экономический институт, Тюменский государственный университет
vlad_davidenko@mail.ru; ORCID: 0000-0001-8389-4254

² кандидат социологических наук, зав. кафедрой общей и экономической социологии,
Финансово-экономический институт, Тюменский государственный университет;
старший научный сотрудник Западно-Сибирского филиала Федерального
научно-исследовательского социологического центра РАН (г. Тюмень)
e.v.andrianova@utmn.ru; ORCID: 0000-0002-7769-9206

³ кандидат экономических наук, доцент, директор
Финансово-экономического института, Тюменский государственный университет
d.v.lazutina@utmn.ru

⁴ кандидат экономических наук, доцент,
постдок научно-исследовательского центра,
Финансово-экономический институт, Тюменский государственный университет
jerzy.kazmierczyk@yandex.com; ORCID: 0000-0002-5976-0210

⁵ магистрант по программе «Экономическая социология»,
Финансово-экономический институт, Тюменский государственный университет
arinausachenko@yandex.ru

* Trust in Contemporary Society / M. Sasaki (ed.). Boston; Leiden: Brill, 2019. 270 p.
На публикацию данной рецензии получено официальное разрешение редактора
книги «Доверие в современном обществе», профессора Масамиси Сасаки.
Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РФФИ № 19-29-07131.

Цитирование: Давыденко В. А. Рецензия на книгу «Доверие в современном обществе» (2019 г.) под редакцией Масамиси Сааки / В. А. Давыденко, Е. В. Андрианова, Д. В. Лазутина, Е. Казьмерчик, А. А. Усаченко // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2019. Том 5. № 3 (19). С. 251-273.
DOI: 10.21684/2411-7897-2019-5-3-251-273

Аннотация

Продвигается предложенный ранее сравнительно новый жанр научного исследования — критический анализ сравнительно новых идей ведущих ученых мира, высказанных на международной конференции по теме «Trust», позже переосмысленных и реализованных в научной монографии «Доверие в современном обществе» 2019 г. под редакцией Масамиси Сааки. Рецензируемая книга представлена в виде коллекции научных работ в контекстах концептуального, теоретического и социального анализа взаимодействия акторов, встроенных в структуры и практики доверия, переосмысления новых исторических данных об обществах и общностях с разными уровнями доверия, в ней показаны сравнительные межнациональные обзоры, разработки по решению методологических вопросов, связанных с проблемами измерения доверия. Новизна научных позиций, выдвигаемых в рецензируемой книге, сопряжена с тем, что ученые — авторы глав являются представителями разных дисциплин, таких как психология, социология, политология, менеджмент, история, философия, экономика, и разных стран — Австралии, Великобритании, Германии, Нидерландов, США, Чехии и Японии [27, с. 1]. Ценность этой книги в том, что все они привносят свои обширные знания из разнообразных теоретических, социокультурных и исторических источников, чтобы осветить современные проблемы доверия, реализуя междисциплинарный подход во всей целостности и полноте анализируемых вопросов. Характерной чертой рецензируемой книги является то, что результаты своих исследований ученые представляют в терминах новейших концепций, в рамках которых они со многих сторон, часто с диаметрально противоположных, выявляют особенности и нюансы семантики поведения, типичные социальные практики доверия и недоверия и их концептуальные основы.

Ключевые слова

Исследования доверия, доверие в современном обществе, категориально-понятийный аппарат доверия, междисциплинарные перспективы доверия.

DOI: 10.21684/2411-7897-2019-5-3-251-273

Введение

Цели, которые авторы преследуют в данной статье, определяются в форме критического изложения ключевых идей из представляемой коллекции научных работ крупных ученых, исследователей широкой тематики доверия, концептуального, теоретического и социального анализа взаимодействия людей в рамках этой концепции; переосмысления исторических данных об обществах, общностях и группах, рассмотренных в контекстах доверия и недоверия, представ-

ления межнациональных сравнительных разработок по данной теме, решения методологических вопросов, связанных с измерением доверия.

Интеллектуальный и институциональный ландшафт теории доверия в течение последних семи лет резко изменился, если взять за точку отсчета книги «Доверие: сравнительные перспективы» 2012 г. под редакцией Масамиси Сасаки и Роберта Марша и «Доверие в современном обществе» 2019 г. под редакцией Масамиси Сасаки [27, 28]. Данная рецензия является, по сути дела, продолжением нашей ранее опубликованной статьи с точки зрения взгляда непосредственных участников конференции по междисциплинарным перспективам доверия («Trust Research from Multi-Disciplinary Perspectives»), состоявшейся в Токио с 18 по 20 ноября 2017 г., с анализом прозвучавших на ней идей, представления опыта, новых научных вкладов в изучение предмета доверия [2]. Столкнувшись с широкомасштабной (и во многом легкой) задачей сделать ментальный снимок всё более развивающейся сущности под названием «доверие в современном обществе» на данный момент времени, мы вправе считать, что ведущие ученые мира целиком и полностью с ней справились. Это впечатляет уже потому, что среди коллекции работ давно зарекомендовавших себя в науке и мудрых ученых с мировым именем в рецензируемой книге представлены статьи также людей молодого институционального возраста. Эта книга преуспевает в решении главной задачи — послужить дальнейшему развитию теории доверия, чему мы очень рады.

Актуальность. Реальные изменения в научной ментальности по теме доверия произошли по многим пунктам продолжающейся фрагментации за последнее десятилетие, главные из которых, на наш взгляд, следующие.

Во-первых, социологи в настоящее время не являются единственными научными экспортерами и производителями социальной теории, и многое, особенно самое передовое и инновационное, в концептах и описании практик доверия выходит из фундаментальных глубин теоретизирования по истории, культурологии, менеджменту, психологии, политологии, организационным исследованиям, литературе, этике, философии, исследованиям этносов, медиакоммуникаций, техники, информатики, многих других наук нашего времени.

Во-вторых, триумф современного постпозитивизма в социологии, его многомерности, многоликости, многовекторности и текучести поставил под сомнение раннее стремление к всеохватывающему социальному познанию о доверии, в частности к конструктивному поиску «универсальных, сквозных переменных доверия». Таким образом, современная социология не может ни претендовать на многофункциональную и всеобщую социальную теорию, ни предлагать свою монополярную точку зрения как на социальное вообще, так и на социальное доверие в частности.

В-третьих, глобализация, модернизация и связанная с ними социальная изоляция перед лицом масштабных изменений подчеркивают необходимость переосмысления доверия, его теоретических и прикладных границ во всей его многодисциплинарности, междисциплинарности и поливариантности. Показа-

тельно, что именно здесь можно найти основное напряжение проблем доверия сегодняшнего дня как в разных точках мира, так и в России.

Научная проблема, решению которой посвящена статья, заключается в том, что идея доверия была, есть и будет постоянной и основной проблемой в социальных отношениях между людьми, что подтверждается как фактами, так и в часто цитируемых заявлениях ученых и комментариях к ним. Рост числа англоязычных публикаций о доверии отражает не только расширение междисциплинарных интересов, но и рост исследовательской активности в таких дисциплинах, как социология, философия, культурология, психология, политология. Вплоть до 1950-х гг. экономисты и юристы-исследователи практически не интересовались корпоративным доверием, а в 1950-х и 1960-х гг. психологи начали обращать внимание на межличностное доверие, к которому присоединились исследователи в области менеджмента в 1970-х гг. К этим дисциплинам в своих публикациях по социальному доверию социологи активно присоединились с 1980-х гг., но особенно актуально это было в бизнес-исследованиях. Цифры в таблице 1 показывают заметный рост публикаций о доверии с десятилетия, начавшегося в 1960 г., и резкий качественный скачок с 1990 г. Данные в этой таблице не менее важны, чем сама выявленная тенденция.

Растущая динамика исследований и публикаций о межличностном или социальном доверии, предложенные здесь в таблице 1, — это не просто наблюдение

Таблица 1

Число материалов, опубликованных на английском языке, со словом «trust» в заголовке, по десятилетиям

Table 1

The number of sources published in English and containing the word “trust” in their titles (by decades)

Десятилетие, гг.	Количество материалов, шт.
1900-1909	13 700
1910-1919	15 400
1920-1929	15 800
1930-1939	19 100
1940-1949	20 100
1950-1959	22 600
1960-1969	46 500
1970-1979	136 000
1980-1989	306 000
1990-1999	1 460 000
2000-2009	2 030 000

Источник: [5, с. 12].

Source: [5, p. 12].

ние относительно изменений в научных вкусах и академических предпочтениях. Растущее внимание, уделяемое доверию в последние годы, свидетельствует о серьезных изменениях в социальной базе знаний, которая способствует научному интересу к доверию, как явлению, требующему изучения. В этом заключается научная проблема, которую необходимо описать и предложить решение. Действительно, рассмотрение социальной основы восприятия доверия современными учеными-социологами может и должно способствовать пониманию самой концепции доверия с точки зрения той или иной современной социологической теории.

Теоретическая актуальность научной проблемы в исследованиях доверия. Во многих дискуссиях подразумевается, что доверие становится теоретически интересным, актуальным или вызывающим озабоченность только при определенных условиях, например, когда считается, что функция доверия заключается в уменьшении социальной сложности, как предполагал Никлас Луман [20, 21], и считалось, что последнее является исторически возникающим свойством социальных систем. Хотя разные теоретики опираются на различные категориально-понятийные словари, возможно, что между их идеями существует некое сходство, так, они предполагают, что в поздней современности доверие становится важным для поддержания общественного порядка путем сохранения жизнеспособности социальных отношений. Доверие, рассматриваемое чисто социологически, является интегративным механизмом, создающим и поддерживающим солидарность в социальных отношениях и системах, «общественным благом» [6, с. 21] и «собственностью коллективных единиц» — идея, поддержанная во всех теориях социального капитала [13, 14]. Доверие остается собственностью (неизолированных) индивидов, вступающих в доверительные отношения друг с другом. Доверие оперирует в терминах установок, диспозиций, убеждений, габитуса¹, познаний, чувств, аффектов, эмоций, и всё это свойства отдельных людей. Человек, который доверяет, избегает изоляции в том смысле, что доверие распространяется от одного человека к другому, и оно, в отличие от статусных или социальных норм, не может быть определено в терминах вовлечения, содействия, принуждения третьей стороны. Аспект доверия всегда переключается и резонирует с возникающими социальными условиями, которые находят своё отражение в рядах многих политических и экономических событий. В широком смысле растущее внимание ученых к доверию совпадает со снижением институциональной приверженности и участия, которое делает социальную жизнь всё более персонализированной, приватизированной, индивидуализированной, а также с появлением и ростом теории рационального выбора, где индивидуальное предпочтение рассматривается как независимая переменная [8].

¹ Габитус (лат. habitus ‘наружность, вид, облик, образ’) — термин, введенный Пьером Бурдьё, одно из основных понятий его теории. Трактуется как система приобретенных схем (паттернов), действующих на практике в контексте категорий восприятия и оценивания, как принцип распределения по социальным классам, организационный принцип действия.

Теоретическая актуальность научной проблемы состоит и в том, что обеспечение и предоставление доверия, как и любой другой инвестиции, сопряжены не только с элементами риска, но и с чувствами ответственности и приверженности (commitment). В доверии есть неявное обязательство по отношению к рассматриваемым отношениям и к другому участнику или участникам этих отношений. Как и в случае обязательств в целом, обязательство, присущее доверительным отношениям, включает в себя лояльность по отношению к другому или к другим. Это достаточно редко обсуждается в соответствующей научной литературе, но надо понимать, что при принятии обязательств перед другим (что является частью опыта доверия) потенциал когнитивного искажения и неправильного толкования реляционной информации намного выше, чем в других случаях, с проблемой доверия не связанных. Всё это позволяет создавать ментальные модели, теоретически достаточно глубокие, адекватно отражающие многие нюансы и особенности, сопряженные с реальными действиями, установками и эмоциональными переживаниями акторов доверия и недоверия.

Практическая актуальность поставленной проблемы заключается в том, что в поздней современности возникает набор переживаний, которые выражаются через словарь доверия. Следует признать тот факт, что, хотя социальные отношения могут быть необходимым условием доверия, для обеспечения доверия их недостаточно, и они действительно могут быть источником злоупотреблений. Перспектива того, что доверие может быть источником неправомерных действий, является основой всей преступной индустрии, особенно мошенничества. Основа этой отрасли легко излагается через карикатуру, в которой прокурор спрашивает подсудимого: «Как вы могли обмануть тех хороших людей, которые вам доверяли?» Подсудимый отвечает тем, что для практической актуальности поставленной проблемы является тривиальным: «Людей, которые вам не доверяют, обмануть нельзя».

Но даже в приятном мире повседневных взаимодействий не только доверие само по себе является ненадежным (что предполагается как аксиома), ненадежны на самом деле и предлагаемые запреты на предательство, внутренние по отношению к социальным отношениям. Тот, кто привержен доверительным отношениям, хочет, чтобы они работали, и любые сигналы о возможной дисфункции зачастую интерпретируются им в чрезмерно оптимистическом ключе (акторы, находящиеся вне отношений, ту же самую информацию будут, скорее всего, воспринимать с высокой осторожностью). Результатом модели переоценки надежности доверенного партнера является то, что в результате предательства доверительные отношения менее уязвимы для разрушения доверия.

Но это не единственная причина, по которой доверие является ненадежной основой безопасности социальных отношений. Обычно сломленное доверие приводит к прерыванию социальных отношений, в которые вовлечены преданный и предатель. Нарушенное доверие не только выявляет ограничения доверенного предателя, но и ограничения в суждениях доверителя; и всегда есть вероятность, что этот факт будет препятствовать публичному объявлению о предательстве

доверия. Гораздо более важно то, что любые отношения в большинстве случаев будут иметь обязательные элементы, которые могут и, вероятно, будут присутствовать даже перед лицом предательства доверия. Во многих практических случаях предательство доверия не разрушает затронутые отношения сразу. Обманутый доверяющий может продолжать полагаться на предателя доверия, причем несколькими способами. Эти ситуации характеризуются не обязательно разрывом отношений, но новым чувством «другого», которому больше не доверяют и к которому теперь относятся с отвращением и личной обидой. Практическая актуальность поставленной проблемы заключается в том, что представленная теория помогает понять на практике то или иное смещение последствий преданного доверия в плоскость ясной социальной реальности для акторов, отличающейся от фактического разрыва отношений.

Обзор литературы

Рецензируемая книга «Доверие в современном обществе» [28] вобрала в себя наилучшие идеи последних десяти лет в области теории и практики доверия и их операциональных приложений [6-8, 10-15, 17, 18, 22, 25-28]; в стилистике доверия отметились и некоторые авторы этой статьи [1-4, 9, 21]. Рецензируемая книга, по сути дела, отражает структуру «современных социологических теорий» самого различного спектра и оттенков: в ней широко представлены многообразные концептуальные, теоретические и эмпирические исследования доверия/недоверия; микро-, мезо- и макроподходы; количественный и качественный типы анализа; обследования моно- и многонациональные; лонгитюдные (longitudinal) и кросс-культурные (cross-cultural) исследования.

В книге пять тематических разделов. В разделе «Концептуальные и теоретические перспективы» вниманию читателей представлены статьи: Джек Барбалет (Jack Barbalet) «Опыт доверия: его содержание и основа», Пётр Штомпка (Piotr Sztompka) «Доверие в нравственном пространстве»; Барбара Миштал (Barbara Misztal) «Доверие к привычке»; Барт Нотеboom (Bart Nooteboom) «Неопределенность и экономическая потребность в доверии». В следующий раздел «Исторические перспективы» включены статьи: Джеффри Хоскинг (Geoffrey Hosking) «Снижение доверия к правительству»; Маркета Седлачкова (Markéta Sedláčková) и Йиржи Шафр (Jiří Šafr) «Доверие в процессе транзита: культурные и институциональные дебаты, воплощенные в процессах демократизации в Чешской Республике 1991-2008 гг.»; Гвидо Мёллеринг (Guido Möllering) и Йорг Сидоу (Jorg Sydow) «Доверие как ловушка? Самоусиливающиеся процессы в конститутировании межорганизационного доверия»; Кен Ротенберг (Ken Rotenberg) «Отношения межличностного доверия и корректировка значений: всегда ли доверие — это хорошо?». В разделе «Межнациональные сравнительные исследования» предложены статьи: Масамиси Сасаки (Masamichi Sasaki) «Межнациональное исследование критериев оценки надежности других людей перед первой встречей»; Роберт Марш (Robert Marsh) «Социальное доверие в Японии и на Тайване: проверка тезисов Фукуямы»; в подразделе «Методоло-

гия» — статья Джона Брема (John Brehm) и Мег Савель (Meg Savel) «Что на самом деле измеряют показатели доверия?». Рассмотрим коротко содержание каждой из этих статей.

В статье Дж. Барбалета «Опыт доверия: его содержание и основа» предлагается увлекательный взгляд на историю доверия в социальных науках. Проведя поиск по признаку «доверие» (trust) в Google Scholar по десятилетиям, начиная с 1900 г. до наших дней, он обнаружил, что до 1950 г. термин «доверие» встречался только в работах, связанных с корпоративными трастами и анти-монопольным законодательством; с 1950-х по 1970-е гг. «доверие» появлялось главным образом в статьях по межличностным отношениям, наряду с «недоверием» и подозрительностью, вероятно, проистекающими из-за холодной войны. В 1970-х гг. в этой области доминировал менеджмент, и только в 1980-х гг. доверие стало актуальной темой в социологической литературе. Количество статей по доверию был просто взрывообразным. Дж. Барбалет продолжает обсуждать различные теоретические определения и типы доверия, а также различные поведенческие формы доверия в разных странах. В обширном подразделе он внимательно рассматривает «китайский» режим взаимных отношений, известный как гуанси (guanxi). В этом случае резкие контрасты между китайской и западной культурой являются особенно существенными.

В статье «Доверие в нравственном пространстве» П. Штомпки обрисована картина неопределенности как субстанции этого пространства. Для противодействия этой неопределенности существуют полезные качества, которые говорят об индивидуальном или коллективном моральном капитале. П. Штомпка здесь видит шесть моральных связей, составляющих ядро этого пространства: само доверие, лояльность, взаимность, солидарность, уважение и справедливость. Он придает доверию особое место в этом списке, потому что все остальные связи либо предполагают, либо подразумевают некоторую меру доверия. Доверие является основным инструментом в борьбе с неопределенностью в отношениях; это ставка на контингент, на будущие действия других. Если интерактивное или культурное доверие порождают экзистенциальную безопасность, то недоверие порождает подозрительность и беспокойство, фактически парализующие и действия, и взаимодействия. Для отдельных лиц и групп доверие всегда полезно. Можно легко увидеть, как по-разному разыгрываются другие связи при наличии или отсутствии доверия. В целом доверие является наиболее ценным активом морального капитала. Это тот фундамент, на котором стоит здание очень хорошего общества.

В статье «Доверие к привычке» Б. Мишталь понимает такое доверие как «способ справиться в неустроенные времена». Она рассматривает доверие как фундаментальный ресурс, особенно в наши «неспокойные времена» (unsettled times). Несмотря на растущий спрос на доверие, она видит и одновременный «растущий дефицит доверия». Б. Мишталь использует методологический прием привнесения привычки (habit) в игры повседневности, чтобы укрепить доверие. В контексте важности такого подхода она дает подробный обзор габитуса и при-

вычки с различных точек зрения. Б. Мишталь углубляется в расширенное обсуждение разрывов в доверии к габитусу и привычке, а также концептуализирует «укрощение окружающей среды» (taming of the environment), в которой современные «цифровизация, глобализация и расширение социальных сетей являются новыми источниками беспокойства, растерянности, путаницы и возможных потерь». Она рассматривает привычку как «способ управления непрерывностью, предвидя возможные разрывы, укрощения окружающей среды и расширения возможностей для перемен». Б. Мишталь, как практикующий ученый, изучает типы лояльности в контексте маркетинга электронной коммерции. Всё это — и теоретические, и прикладные аспекты — рассматривается ею как неизбежные тренды растущего доверия к системе, имеющие высокий потенциал для решения проблемы «сегодняшнего дефицита доверия».

В статье «Неопределенность и экономическая потребность в доверии» Б. Нотебоома понятие доверия исследуется с позиции неопределенности и риска с особым упором на анализ категории намерения и компетентности (intentions and competence). Когда ожидания доверия нарушаются, неизвестно, что приводит к разрыву доверия, поэтому возникает причинная неоднозначность, неопределенность или двусмысленность (causal ambiguity). Б. Нотебоом продолжает переопределять и различать концепты риска и неопределенности. «С риском человек не знает, что произойдет, но он знает, что может произойти. С неопределенностью человек не знает, что вообще может произойти» [28, с. 3]. Он исследует доверие в Японии по разработанной им модели. Б. Нотебоом включается в контексты исследований работы японского психоаналитика Такео Дои (Takeo Doi), включая анализ «двойной самоструктуры» с внешними и внутренними границами «эго», и изучает «компетентностное доверие» с особыми ссылками на Ницше и Левинаса. Проницательные выводы Б. Нотебоома касаются преднамеренного доверия и лежащих в его основе факторов, компетентности и идеи совместных инноваций (для снижения неопределенности) и, среди прочих элементов, сетей и ролей, которые они могут играть в отношении риска и неопределенности. Он заключает, что «экономическая потребность в доверии» всё более возрастает.

В очень живой статье «Снижение доверия к правительству» Дж. Хоскинг, учитывая резкое снижение общего социального доверия, особенно в США и Европе, предлагает систематически изучать «обобщенное социальное доверие» (generalized social trust). Он подробно рассказывает о смене экономических и политических условий, особенно в США и Европе. К ним относятся, в частности, вторжение международных фирм и институтов в дела разных стран, а также безудержная иммиграционная политика. Дж. Хоскинг вникает в институциональные роли многочисленных популистских партий по всей Европе. Он подробно рассказывает об экономическом крахе 2008 г. и конкретных далеко идущих последствиях. Кроме того, он исследует греческий кризис, который начался в 2010 г. и до сих пор имеет инерционные последствия. Он в деталях обсуждает всё еще не решенные проблемы Брексита (процесса выхода Великобритании из Европейского союза, от слов: Britain «Британия» + Exit «выход»),

базирующегося на результатах консультативного референдума 23 июня 2016 г., когда выход поддержали 51,9% проголосовавших) и его вероятные тяжелые последствия. Описывает отношение разных статусных групп к избранию Д. Трампа президентом США в ноябре 2016 г. В целом Дж. Хоскинг представляет захватывающий концептуальный анализ доверия в отношении многих национальных государств, увлекательно представляя их сущность с точки зрения доверия и недоверия, наряду с их разнообразными политическими и экономическими структурами.

В актуальнейшей статье «Доверие в процессе транзита: культурно-исторические и институциональные дебаты, воплощенные в процессах демократизации в Чешской Республике в 1991-2008 гг.» ученые М. Седлачкова и Й. Шафр рассматривают «лабораторию демократии» в виде самой Чешской Республики в период 1991-2008 гг. На первый взгляд кажется, что демократизация и экономические показатели идут рука об руку. Но тогда, конечно, политика и культура также должны входить в эту интегральную картину. В статье задаются вопросы о доверии, его основаниях в новой демократии и в решении основного вопроса в дискурсе «горя социологии» (“woe is sociology” discourse): переносит или нет новый чешский режим «остатки коммунистического наследия». Исследователи выделяют три этапа такого перехода и обращаются к данным Европейского исследования ценностей с тем, чтобы проанализировать корни институционального и системного доверия, сопряженных или нет с народной поддержкой демократии на каждом из рассматриваемых ими этапов. Интересно то, что они не обнаружили никакой существенной связи между социальным доверием и гражданским участием, не было также отмечено институциональной уверенности как фактора поддержки демократии, и авторы не усмотрели в ней институционального доверия. Авторы дают собственные, весьма оригинальные с научной точки зрения комментарии как этим, так и другим выводам по поводу различных теорий, на которых основывались их гипотезы.

В статье «Доверие как ловушка? Самоусиливающиеся процессы в конституировании межорганизационного доверия» Г. Мёллеринг и Й. Сидоу констатируют, что доверие «может быть желательным, хотя и нелегко его установить, но также иногда может быть нежелательным, хотя от него трудно отказаться» [28, с. 4]. Они приводят яркие примеры случаев из менеджеральной практики таких знаменитых фирм, как Apple и Qualcomm, Microsoft и Intel, в которых описываются случаи, когда установленные вначале успешные доверительные отношения позже стали «заблокированными», и, следовательно, поэтому их трудно было отменить. Авторы применили теорию структурирования и показали, что доверие на межорганизационном уровне может быть представлено как совокупность практик, которые могут порождать доверие как содержательную модель взаимодействия, как таковую не отделенную от вовлеченных в него субъектов, но и не зависящую от конкретных лиц. Когда люди взаимодействуют по организационным границам, они руководствуются правилами, ролями и подпрограммами, которые применяются ими в целом и содержат ожидания отно-

сительно уровня доверия, который подходит для отображения внутри организации или через организационную границу. Недостатки доверия не так легко обнаружить, как это кажется. Где именно находятся пороги между открытостью и беспечностью, лояльностью и самодовольством, гибкостью и неэффективностью? И как организации могут осознать, что они прошли такие пороги? Что, если, когда они это сделают, будет слишком поздно? Как же тогда можно разрешить такие «ловушки доверия»?

Ловушка доверия (trust trap) определяется как экстремальный сценарий блокировки (lock-in scenario) взаимодействия между партнерами, который теоретически фиксирует такое положение, когда при возникновении проблем невозможно уже никакое изменение, и метафорически отражает ситуации «запертого доверия» (situation of locked-in trust). Г. Мёллеринг и Й. Сидоу обсуждают эти отношения довольно подробно и в итоге сосредотачиваются на концепте «доверия и контроля» («доверяй, но проверяй»). Предполагается, что чрезмерное доверие может быть сбалансировано путем повторного введения элементов контроля. Однако эта идея опирается на устаревшую концепцию доверия и контроля как отдельных механизмов и механизмов замещения, в то время как хорошо установлено, что доверие и контроль неотделимы и дополняют друг друга в том, как они работают в отношениях. Теоретически допускается общее понятие баланса доверия и контроля, но введенное в научный оборот новое понятие «двойственность доверия» и контроля добавляет, что акторы имеют ограниченный контроль над контролем, потому что он связан с доверием, а также с реальным знанием реальной ситуации. Согласно Г. Мёллерингу и Й. Сидоу, каждый из участников взаимодействия ищет оптимальный для себя баланс между доверием и контролем, но совсем нелегко его выявлять, обнаруживать, переопределять, сохранять, поддерживать, регулировать. В итоге полученная «запутанность отношений» является дилеммой доверия и контроля, и все заинтересованные стороны ищут продуктивные пути выхода на основе честных ответов на честно поставленные вопросы. Критическими связями в такого рода доверительных отношениях (trust relationship) должны быть те конкретные случаи, когда восприятие надежности (perceptions of trustworthiness) становится доверительной практикой (trusting practices), а готовность быть уязвимым (vulnerable) — фактическим состоянием уязвимости. Доверие в данном контексте тогда будет определяться как положительные (конструктивные) ожидания людей перед лицом уязвимости и неопределенности по отношению к другим людям. До тех пор, пока люди и организации рассматривают многих потенциальных партнеров или вводят лишь осторожные первоначальные взаимодействия с некоторыми из них, они могут ограничить свои возможности, но хрупкость их доверия (fragility of their trust) означает, что они по-прежнему могут переключаться и тем самым — преодолевать «ловушку доверия».

В статье «Отношения межличностного доверия и корректировка значений: всегда ли доверие — это хорошо?» К. Ротенберг задается вопросом, оправдано ли предположение о том, что доверие всегда и безусловно хорошо? Способствует

ли доверие неизменно психосоциальной адаптации? К. Ротенберг дает обзор соответствующей научной литературы и выявляет практические применения реальных результатов исследований к предложениям для будущих работ в этом теоретическом направлении. Он приводит обсуждение различных подходов к этому чрезвычайно важному вопросу, включая статистические. Он описывает результаты среди ряда возрастных групп, часто с акцентом на позднем детском и раннем взрослом опыте. Например, должны ли родители готовить своих детей к тому, что ждет их на улице (street smart), или нет? Исследователь приходит к выводу, что традиционный анализ фокусируется на линейных отношениях, в то время как происходящее на самом деле описывается криволинейными или квадратичными отношениями, которые следует и понимать, и исследовать как потенциально наиболее точные.

В очень интересной статье «Межнациональное исследование критериев оценки надежности других людей перед первой встречей», которую М. Сасаки специально подготовил для этой книги как эмпирическую работу, основанную на данных межнационального опроса в восьми разных странах, включая Тайвань, проведенного в период между 2008 и 2012 г., ученый задается вопросом, какие критерии важны для оценки надежности других (незнакомцев) перед первой встречей. Формируют ли эти категории кластеры для каждой страны? И если да, то как они соотносятся по характеристикам статуса, возраста и пола? Выбранные критерии слишком многочисленны, чтобы упомянуть здесь, но вкратце нужно сказать о том, что он обнаружил, что признак «будучи представленным друзьями» показал самые высокие проценты в некоторых странах, а кластер «славы и личной социальной сети» оказался самым важным среди других. Были выявлены значительные различия между семью странами и Тайванем, что подтвердило некоторые из теоретических основ исследования.

В уникальной статье «Социальное доверие в Японии и на Тайване: проверка тезисов Фукуямы» Р. Марш предлагает ответить на вопрос о причинах и следствиях сходства или несходства уровней доверия между двумя или более странами. Его научный дизайн должен был проверить утверждение Фрэнсиса Фукуямы о том, что Япония имеет более высокий уровень обобщенного и межличностного доверия, чем Тайвань. Ф. Фукуяма, конечно, не имел доступа к последним данным, с помощью которых Р. Марш вновь исследует этот вопрос. Используя данные эмпирического опроса М. Сасаки, Р. Марш изучил ответы респондентов из Японии и Тайваня очень подробно, как на микро-, так и на макроуровне. Р. Марш приходит к окончательному выводу: тезис Ф. Фукуямы о том, что Япония имеет более высокий уровень обобщенного и межличностного доверия, чем Тайвань, в настоящее время «никак не подтверждается» [28, с. 5]. Это говорит о том, что Тайвань по уровням обобщенного и межличностного доверия практически уже приблизился к Японии, и представители обеих этих стран будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам, запросам и интересам окружающих их людей.

Дискуссионная статья «Что на самом деле измеряют показатели доверия?» Дж. Брема и М. Савель переносит нас в наиболее строгую эмпирическую часть рецензируемой книги, где был представлен метод, основанный на анализе соответствия, для использования сравнительных данных социологических обследований. Мы видим подробное сравнение двух различных обследований, а также очень серьезную критику методологий, связанных с оценкой «обобщенного доверия» (generalized trust) между различными национальными (или в данном случае городскими) группами населения. Один из поднятых вопросов касается настроений респондентов, а другой — так называемого «набора ответов». В этой статье исследуются и сравниваются результаты опросов «обобщенного доверия» в Большой Филадельфии (Greater Philadelphia Trust Survey) 1996 г. и Общего социального обследования в США. Их обсуждение поднимает ряд интересных моментов, не последним из которых является оценка уровня потенциальных расходов, связанных с максимальным улучшением качества общих социальных опросов. Для исследования доверия было также заявлено, что важнейшей является культурная перспектива «обобщенного доверия», и она всё чаще признается в качестве центральной для исследования всех иных типов доверия. Для выявления культурных элементов доверия настоятельно рекомендуется проводить межкультурный или межнациональный анализ.

Поэтому последующее обсуждение и дискуссия специально посвящены сравнительным подходам к проведению исследования доверия для его наиболее конструктивного дальнейшего развития. Практически все без исключения предшественники и основатели современной социальной науки были компаративистами. Это верно как в отношении наиболее консервативных, таких как Никколо Макиавелли, и самых радикальных, таких как Карл Маркс. Они также закономерно были универсалистами, то есть изучали общества, культуры и группы людей внутри них главным образом не столько для того, чтобы описать их уникальные или особо отличительные свойства, а скорее для того, чтобы извлечь из множества различных социальных компонентов и механизмов именно те, что было если не универсальным, то по крайней мере общими для наибольшего числа эмпирически выявленных случаев. Эмпирические исследования доверия стали относительно распространенными, несмотря на их зачастую огромную сложность и стоимость. Сложности включают языковой барьер, который затрудняет подготовку сопоставимых вопросников, и «культурные» барьеры, которые часто делают составление адекватных и сопоставимых вопросников практически невозможным. Одной из наиболее важных задач сравнительного исследования является выяснение того, может ли одно и то же измерение данного понятия (например, доверие) обычно использоваться в качестве релевантного социального индикатора. Что касается лонгитюдных исследований, то в определенном смысле ученые могут идентифицировать как стабильные, так и нестабильные (или изменяющиеся) компоненты доверия людей и, следовательно, определить тенденции изменяющегося во времени общества, только если используются данные, которые поступают из идентичных или почти идентичных вопросов и систем опроса, которые использовались

неоднократно, на постоянной основе. Чем длиннее ряды межнациональных и межкультурных лонгитюдных исследований, тем больше уверенности в результатах, особенно в отношении изменений в долгосрочной перспективе. В этом случае мы можем определить, меняется ли само доверие вместе с изменениями в социальной среде. Действительно, мы также можем определить ситуации, в которых социальная среда отражает некоторые изменения, но там, где базовое доверие, заложенное в социальные отношения и культуру, не меняется, оно становится как бы «ядром стабильности». Когда изменения доверия и недоверия действительно происходят, они не случайны, а могут объясняться важными изменениями в исторических, социальных и экономических обстоятельствах людей, а также в когортах и при старении нации [28, с. 6].

Методология

В рецензируемой книге используется разнообразный инструментарий для выявления методологических «ядер» относительно предмета доверия и недоверия, и каждая статья опирается на специально разработанную методологию, начиная от строго качественных до строго количественных, начиная от психологических подходов к доверию как атрибуту личности и экспериментов с использованием игр «Дилемма заключенного», до исторических, этнографических и опросных исследований. Последние подразделяются на исследования отдельных сообществ или единого общества, а также межобщественные сравнительные исследования. Все статьи рецензируемой книги сосредоточены на основных элементах исследования доверия именно по той методологии, которая в ней изначально описывается.

Вместе с тем самой разработке новой и достаточно оригинальной методологии посвящена специальная статья Дж. Брема и М. Савель «Что на самом деле измеряют показатели доверия?»

В ней указывается, что спустя почти тридцать лет после плодотворной работы Джеймса Коулмана (James Coleman) о доверии [8] в его рассуждениях описывается стандартная ситуация взаимодействия двух эгоистичных людей, доверителя и попечителя, каждый из которых может что-то получить или потерять. Первый делает себя уязвимым для действий другого, а второй оказывается неспособным завоевать незащищенную веру во взаимовыгодных действиях. «Доверие», по Дж. Коулману, является инструментальным обменом между акторами, которые знают друг друга, и довольно много ученых согласятся с ним в этом. Некоторые сильные доказательства инструментального доверия получены из экспериментальных контекстов, особенно в экономике, из исследований интервью в антропологии и из очень специализированных исследований доверия в конкретных социальных контекстах, включая изучение местной и федеральной бюрократии, действия закона.

Но гораздо более распространенное понимание «доверия» в настоящее время — это не столько инструментальный обмен, сколько более диффузное ощущение «обобщенного доверия» (generalized trust), на методологии и концеп-

ции которого строятся массовые опросы населения. В статье Дж. Брема и М. Савель поддерживается идея обобщенного доверия, но также отмечается, что имеются значительные проблемы в способах, которыми мы обычно оценивали обобщенное доверие в опросах — из-за процедур наборов ответов, технологии способов опроса и даже настроения респондентов. Под «настроением» они подразумевают психологические состояния счастья, разочарования, гнева и др., в которых в данный момент респондент может находиться. Настроение, в котором находится респондент в момент опроса, вряд ли подпадает под категорию систематических ошибок, существенных причин для искажения ответов по признаку доверия, но оно может объяснять широкий спектр оценок опроса. Респонденты, которые находятся в более позитивном настроении, более открыты для убеждения, повышают риск и в целом суждения о шкалах, требующих положительных или отрицательных оценок. Даже такие простые внешние факторы в США, как предоставление опросного стимула в виде доллара, могут вызывать у респондентов позитивные настроения (о чем свидетельствует общий рост опросных измерений влияния респондента на политические фигуры и группы). Переходные эмоциональные состояния вряд ли могут рассматриваться на том же уровне, что и систематические факторы, которые могут коррелировать с доверием. Авторы обследований часто находятся в таком положении, когда им необходимо проводить весьма повторяющиеся серии шкал по ряду различных доверенных лиц. В Общем социальном опросе в США, например, типичная анкета о доверии включает вопросы, касающиеся тринадцати отдельных субъектов, восемнадцати категорий расходов, восемнадцати различных мер толерантности (различаются актом и попечителем), десяти различных образов рая, двенадцати различных концепций Бога, пяти мер удовлетворения. Один из других крупных академических опросов, «Американское национальное исследование выборов 2016 г.» (The 2016 American National Election Studies), просил дать оценки «термометра чувства» (feeling thermometer) для одиннадцати разных людей и организаций до выборов и более тридцати разных людей и организаций после выборов. С точки зрения респондента, каждый из этих вопросов отличается от предыдущего лишь краткой фразой и задается в несколько ускоренной последовательности. Никто не должен ожидать, что респонденты будут предлагать ответы на эти вопросы, как если бы они были независимы друг от друга, поэтому разумные расчеты психометрической модели должны учитывать «несамостоятельность мер» респондентов. Они ведь не могут предложить свои формулировки. Но что еще хуже, мы ожидаем, что респонденты соскользнут в «набор ответов», где ответ на один вопрос сильно влияет на последующий непосредственно за ним. Этот феномен, называемый «якорением», очень хорошо известен в обширной литературе по эвристике и среди профессиональных социологов, часто проводящих эмпирические социологические опросы. Что очень важно для настоящего методологического анализа, Дж. Брем и М. Савель полагают, что существуют различия между респондентами в их склонности скатываться к модели привязки «якорения». Они проверили возможность того, что респонденты различаются в

последовательности своих ответов на вопросы, независимо от того, какая именно батарея вопросов будет связана общей темой. Чтобы проверить относительное влияние артефактов опроса настроения и ответа на веса постоянных доказательств, Дж. Брем и М. Савель опирались на два различных набора данных: опрос общественного доверия в районе Большой Филадельфии 1996 г., проведенный исследовательскими сотрудниками Принстонской ассоциации аналитических обследований для Исследовательского центра Пью (Pew Research Center) по технологии Social Trust Survey, и долгосрочный общий социальный опрос 1973-2016 гг., проведенный Национальным центром изучения общественного мнения (National Opinion Research Center). Конкретное социологическое исследование района Большой Филадельфии представляло собой телефонный опрос с использованием случайной выборки из 2 517 взрослых в Филадельфии и четырех соседних округах, проведенный в 1996 г. сотрудниками Принстонской ассоциации аналитических обследований.

Детальные обсуждения применяемой методологии в данной статье мы не можем предложить в силу ограниченности места. Были использованы новые технологии выявления скрытых переменных, модели структурных уравнений, эконометрический анализ и анализ гистограмм. Отметим, что Дж. Брем и М. Савель предлагают вполне осуществимые, хотя и весьма дорогостоящие средства для устранения указанных выше предубеждений и ошибок, поскольку самая заметная эмпирическая работа по вопросам доверия была проведена на основе крупномасштабных обследований населения. На динамических рядах было доказано, что доверие в США, как представляется, находится в почти катастрофическом состоянии, а доверие к правительству упало с высоких уровней поддержки в 1960-х гг. до предельных минимумов. Новый методологический подход Дж. Брема и М. Савель состоит в том, чтобы рассматривать доверие и уверенность как общие явления и спрашивать, что объясняет их вариацию, а также оценивать, имеют ли место эти вариации в свете вполне правдоподобных и очевидных эффектов самого метода обследования. Вкратце идея модели структурного уравнения (sem) состоит в том, чтобы объединить две ключевые особенности: модель измерения, которая рассматривает «доверие» (или уверенность) в качестве обобщаемой концепции для множества различных показателей доверия, и скрытую, латентную (latent) переменную для измерения уровня доверия, которая фиксируется при использовании регрессионного анализа с учетом настроения респондента. Лучше всего данные положения объясняются в обширной литературе США о доверии, а также в процессе анализа данных Общего социального обследования (General Social Survey) с учетом новых переменных для измерения настроения респондентов при соответствующем наборе ответов. Такого типа интегрируемая идея доверия уже не является простым инструментальным обменом между акторами, но имеет более диффузную, более обобщенную форму, пригодную для статистического и социологического анализа, особенно в сравнении по признаку доверия разных стран. Исходя именно из указанного положения, мы получаем данные относительно доверия респондентов к институции

ональным акторам самого различного уровня (федеральному правительству, судам, телевидению и так далее) или даже «людям вообще» без оглядки на конкретные действия, что выражается в идее «обобщенного доверия» (generalized trust). Почему показатели доверия в ходе различных обследований могут отличаться? Дж. Брем и М. Савель считают, что многие из широко распространенных утверждений о кризисе доверия в США в целом не подтверждаются ни одним из двух совершенно разных эмпирических наборов данных. В перекрестных данных по одному городу, который потенциально был низкой точкой доверия, как в учреждениях, так и в общественных организациях мало доказательств в поддержку утверждения о широком распространении общественного недоверия. В продольных данных о доверии к формальным и неформальным институтам США также было мало доказательств в поддержку общего утверждения о кризисе доверия: да, в отдельных организациях (конгресс, исполнительная власть, пресса) имеются убедительные доказательства неудач в доверии как к институту; но для большинства организаций, участвовавших в очень долгосрочных опросах Общего социального обследования (General Social Survey), существовало ощущение лишь умеренного уровня доверия (а не его полного отсутствия). Было установлено, что общие модели доверия хотя и полезны для понимания динамики ситуации в целом, но сравнительно мало говорят о том, почему доверие может варьироваться у каждого человека индивидуально. В постоянных исследованиях Общего социального обследования в США утверждается, что доверие систематически варьируется в зависимости от опыта человека в формирующих событиях, таких как преступление или развод, а также в зависимости от возраста и расы. Аналогичным образом исследования показали, что образование также является фактором доверия, и мы знаем, что уровень образования повышался за период с начала 1970-х гг. по настоящее время, и есть четкие корреляции: чем уровень образования выше, тем «обобщенное доверие» (generalized trust) ниже.

В качестве критики можно отметить, что, на наш взгляд, весь раздел «методология» было бы целесообразно разместить в начале, а не в конце рецензируемой монографии — хотя бы для того, чтобы все заинтересованные лица попытались общаться в едином понятийно-категориальном формате. Но мы надеемся, что это произойдет при последующих международных конференциях по доверию. С другой стороны, формат «единой методологии» свел бы на нет междисциплинарные границы анализа доверия и недоверия, так что здесь необходимо искать «золотую середину».

Теория

В рецензируемой книге представлена самая глубокая и весьма обширная социальная теория доверия, дающая фундаментальную основу для проведения различия между доверием и социальными явлениями, которые часто воспринимаются как особые формы или варианты доверия, но которые лучше охарактеризовать в другой терминологии. В литературе по социальным наукам существует много примеров модели межличностного доверия, которая понимается как раз-

новидность доверия, коррелирующая с тем, что описывается как «обобщенное» (generalized), или «всепроникающее социальное доверие» (pervasive social trust). Эти последние можно было бы точнее характеризовать как широкие установки на принятие социальных и особенно политических институтов. Это не означает, что человек может не доверять коллективной организации или не может доверять коллективному субъекту; вполне разумно сказать, например, что человек доверяет банку, в котором у него есть ипотека. Но это больше, чем просто ощущение, что банк является «законным», или уверенность в том, что банк может выполнять свои функции. Доверие к банку, которое может испытывать ипотечный кредитор как залогодержатель, связано с прямыми отношениями с банком, основанными на действиях банка по эффективному взаимодействию с конкретным лицом, которое испытывает чувство доверия в этом контексте. Понятие «обобщенного доверия» — это нечто меньшее, чем «индивидуальное доверие», как указано здесь в примере с банком; на самом деле это совсем другой тип социальных отношений в его более последовательном понимании, нежели тот, который охватывается термином «доверие». Теоретические проблемы, лежащие в основе указанных здесь вопросов, изучаются путем рассмотрения таких понятий, как «доверие к абстрактным системам» (Энтони Гидденс), «системное доверие» (Н. Луман), доверие как «предпосылка порядка» (Б. Миштал), и аналогичных понятий, указывающих на ориентацию принятия в отношении социальных и политических организаций, разных типов знаний, информационных систем. Эта готовность социологов связывать людей с институтами посредством доверия следует традиции политической науки, где люди участвуют в социологических опросах, касающихся их доверия к правительству и связанному с ним государственному институту. Несмотря на то, что эта литература зачастую методологически сложна, она характеризуется отсутствием концептуальной ясности и частой путаницей между «доверием» и «уверенностью», как в соответствующих инструментах исследования, так и в названиях англоязычных публикаций.

Разница между «простым доверием» и «системным доверием» акторов или политических субъектов очевидна по признакам в различном отношении каждого из них к действию. Имеет теоретический смысл тезис о том, что обладание чувством доверия значимо для того, как человек ведет себя, как он действует в различных обстоятельствах. В широком понимании «межличностного доверия», оказывая доверие кому-то другому, актор чувствует, что благодаря этому может участвовать в деятельности, в которой иначе не участвовал бы. В этом смысле доверие является одной из форм доступа к благоприятным отношениям, и даже если даритель такого доверия зависим в отношениях, эта зависимость принимается, чтобы активно добиваться нужного результата. Таким образом, доверие в этом смысле включает в себя необходимую склонность к действию. С другой стороны, «системное доверие» и соответствующий подразумеваемый контракт, если актор его принимает, может спровоцировать действия отдельных лиц не в его пользу в случае его провала, когда актор так или иначе «выходит из строя». В классическом попечительстве (classical trusteeship) данная ситуация не требу-

ет никаких специальных действий, поскольку подпадает под правила нарушения опеки (violations of trusteeship), требующей стандартных, рутинных действий. Правильно функционирующий опекун должен адекватно действовать в отношении тех, кто ему подчиняется, а его некомпетентность, коррумпированность или коллапс (разрушения структуры посредничества под влиянием системного кризиса) оправдывают — и даже требуют — корректирующих действий со стороны тех, кто полагался на него.

Изучение того, можно ли доверять профессионалам, в контексте теории «безличных обязательств», характеризующей степень надежности обращения в терминах «доверия к абстрактным системам», обычно касается убеждений относительно адекватности наличной базы знаний и ее применения как основания, на котором профессионалы инструктируют непрофессионалов о наилучшей реализации их особых интересов и о том, какими оптимальными способами лучше удовлетворения этих интересов добиваться. Ключевым элементом таких ситуаций является фидуциарное обязательство (fiduciary duties), которое предположительно придает экспертизе доверия социальную норму, когда какое-либо лицо, осуществляющее свою профессиональную деятельность, принимает на себя точные обязательства в пользу другого лица. Те, кто получает профессиональные услуги, в свою очередь, абсолютно уверены в том, что эти обязательства будут выполнены в соответствии с договоренностью. Но если такая уверенность теряется, то доверие ставится под сомнение (в случае, если бы это был пример не доверия, а некомпетентности). Данные отношения характеризуются неограниченными полномочиями фидуциара, и в связи с этим у бенефициара нет возможности контролировать его действия. В США фидуциарные права и обязанности отличаются запутанным характером. Суды налагают соответствующие обязанности на участников разных отношений: между сотрудником и работодателем, врачом и больным, управляющим и бенефициаром, адвокатом и клиентом. От фидуциаров требуется следовать генеральной обязанности, которая в то же время отличается множеством вариаций в каждом конкретном случае. Кроме того, суды в США возлагают обязанности *ad hoc* в тех правоотношениях, где одно лицо доверяет другому, когда в результате некомпетентных подвергается ущербу.

Концепт «обобщенного доверия» в отношении к профессионалам и другим поставщикам абстрактных систем знания является формой неявного договора, в котором существует предполагаемая или приписываемая опека. Если бы база знаний о таких системах была разрозненной, а их услуги предоставлялись третьей стороной, такой как государство или страховщик, тогда было бы легче применить язык рынка, чем язык доверия.

Авторами рецензируемой книги вполне справедливо и весьма четко было заявлено, что для «широкоформатного» панорамного и действительно адекватного в научном плане исследования доверия в качестве ключевой очень важна и всё чаще применяется и признается культурная перспектива доверия. Аналогично, сейчас социологические перспективы научной теории всё чаще пере-

даются другой, социокультурной перспективе, как наиболее точно отражающей объективную социальную реальность.

Заключение

Подводя предварительные итоги, суммируя и подчеркивая сделанное, отметим, что в рецензируемой нами книге «Доверие в современном обществе» обращается внимание на то, что для будущего направления исследования доверия необходимо поощрять решение следующих задач (многие из них были рассмотрены в этой книге), делая особый упор на сравнительное исследование доверия. Профессор М. Сасаки предложил обширные концептуальные позиции, которые в концентрированном варианте можно представить следующим образом [28, с. 58]:

1. По сравнению с исследованиями на макроуровне, исследования и анализы на микро- и мезоуровнях в научной литературе по вопросам доверия разного типа встречаются сравнительно нечасто. Соответственно, и то, и другое должно быть реализовано.
2. По сравнению с исследованиями статического научного дизайна, имеют значение исследования с перспективами процесса динамики доверия между тремя различными уровнями, т. е. микро-, мезо- и макроуровнями как особые единицы анализа для межнационального и лонгитюдного («продольного») типов исследования.
3. Сравнительные исследования проводятся в соответствии с теми или иными различными методологиями, в рамках конкретных методологий, начиная от строго качественных и заканчивая строго количественными. Это особенно относится к исследованию доверия. Что касается количественных исследований доверия, хотя определение понятия доверия в литературе имеет большое разнообразие, за исключением случаев некоторых стран, в которых вообще нет такого термина (например, отсутствие «доверия» в китайском принципе гуаньси и китайских социальных отношениях), крайне важно так строить вопросы, касающиеся измерения доверия, чтобы, отражая те же смыслы, аналогичные или эквивалентные определению понятия доверия, другими исследованиями они принимались как можно более близко. То есть построение обоснованности (шкалы валидности) для проведения межстранового анализа обязательно. С другой стороны, при использовании методологии и данных вторичного опроса (обследования) крайне важно определить, отражает ли измерение доверия, используемое для вопросов, то определение доверия, которое будет использоваться для проведения как социологического, так и, соответственно, статистического видов анализа.
4. Обследования, которые включают интенсивные опросы, связанные с доверием, обязательно должны проводиться в контексте изучения прошлой, предыдущей жизни, то есть путем включения знания предшествующих сторон (antecedents, антецедентов), что необходимо для процесса укрепления доверия и понимания адекватных последствий действующего доверия.

5. Поскольку Интернет стал одним из наиболее влиятельных средств коммуникации, важно понимать его сильные стороны — социальное влияние и социальное воздействие. В частности, онлайн-коммуникацию (онлайн-общение) следует рассматривать как растущий или падающий в динамике социальный капитал, который может привести к большему или меньшему доверию или недоверию. Вместе с тем надо понимать, что социологические опросы с применением интернет-технологии практически не имеют никакого содержательного значения, скорее наоборот, могут повредить адекватности (релевантности) получаемых таким способом данных.
6. Международное сотрудничество не только для однопрофильных, но и для междисциплинарных исследователей доверия, в которые включаются научные команды или научные группы, имеет принципиально важное значение для совместных международных исследований. Это может быть достигнуто путем проведения опросов с использованием одинаковой методологии и одинаковых технологических измерений показателей доверия, и поэтому настоятельно рекомендуется.
7. Поскольку доверие, которое встроено в социокультурные системы (включая различные языки, разные исторические корни и социокультурные предпосылки), имеет множество концепций, дефиниций и определений, которые необходимо идентифицировать для сравнения и противопоставления исследований доверия из этих различных предпосылок и стран, необходимо найти средства для расширения знаний об этих концепциях и определениях, с тем чтобы будущие исследования можно было рассматривать с новых, различных точек зрения.
8. Для международного сотрудничества также важно определить универсальные или общие элементы в сравнении с конкретными элементами доверия и недоверия, а также динамические и статические элементы между различными нациями, народами и культурными контекстами, поскольку они связаны с социокультурными характеристиками данных наций и народов. Отсюда важно понимать смысл и значение гибридных «ключевых вопросов» по доверию и недоверию, заложенных в соответствующих социокультурных и научных традициях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Давыденко В. А. Метафора доверия: «зонтичный эффект» в мировой науке / В. А. Давыденко, Г. Ф. Ромашкина, Е. В. Андрианова, Д. В. Лазутина // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. Том 11. № 6. С. 127-142.
2. Давыденко В. А. «Светлые» и «темные» стороны доверия: анализ идей участников мирового научного форума “Trust” (Токио, 18-20 ноября 2017 г.) / В. А. Давыденко, Е. В. Андрианова, Д. В. Лазутина // Вестник Тюменского государственного

- университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2018. Том 4. № 1. С. 28-75.
3. Давыденко В. А. Мошеннические схемы кредитования в ипотечном бизнесе: опыт США / В. А. Давыденко, Е. П. Данилова, С. В. Данилов // *Инновационное развитие экономики: научно-практический и теоретический журнал*. 2017, март-апрель. № 2 (38). С. 288-230.
 4. Ромашкина Г. Ф. Обобщенное доверие: концептуализация и измерение / Г. Ф. Ромашкина, В. А. Давыденко, Ю. В. Ушакова // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология*. 2018. Том 11. № 4. С. 464-486.
 5. Barbalet J. The experience of trust: its content and basis / J. Barbalet // *Trust in Contemporary Society* / M. Sasaki (ed.). Boston; Leiden: Brill, 2019. Pp. 11-30.
 6. Barber B. *The Logic and Limits of Trust* / B. Barber. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1983. 190 p.
 7. *Contracts and Trust in Alliances: Discovering, Creating and Appropriating Value* / P. W. L. Vlaar. Cheltenham, UK Northampton, MA, USA: Edward Elgar Pub., 2008. 338 p.
 8. Coleman J. *Foundations of Social Theory* / J. Coleman. Cambridge; Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990. XVI. 993 p.
 9. Davydenko V. A. A comparative analysis of the levels of collective trust among the banking staff in Poland and Russia / V. A. Davydenko, J. Kazmierczyk, G. F. Romashkina, E. V. Andrianova // *Comparative Sociology*. 2018. No 17 (3-4). Pp. 299-317.
 10. *Handbook of Research Methods on Trust* / F. Lyon, G. Möllering, M. N. K. Saunders. 2nd edition, revised on September 30, 2015. Edward Elgar Pub, 2015. 368 p.
 11. *Handbook of Advances in Trust Research* / R. Bachmann, A. Zaheer (eds.). Edward Elgar Publishing Ltd., 2015. 336 p.
 12. *Handbook of Social Capital* / D. Castiglione, J. W. van Deth, G. Wolleb (eds.). Oxford University Press, 2008. 744 p.
 13. *Handbook of Social Capital* / G. T. Svendsen, G. L. H. Svendsen (eds.). Edward Elgar Pub., 2009. (Series: Research Handbooks in Business and Management. The Troika of Sociology, Political Science and Economics. Publisher). 460 p.
 14. *Handbook of Trust Research (Research Handbooks in Business and Management Series)* / R. Bachmann, A. Zaheer. 2006. 422 p.
 15. *Handbook on Political Trust* / S. Zmerli, T. van der Meer. Cheltenham, UK: Edward Elgar Pub, 2017. 539 p.
 16. Hardin R. *Trust* / R. Hardin. Cambridge, UK: Polity, 2006. 214 p.
 17. Hosking G. *Trust: A History* / G. Hosking. Oxford: Oxford University Press, 2014. 211 p.
 18. *Interdisciplinary Perspectives on Trust. Towards Theoretical and Methodological Integration* / E. Shockley, T. M. S. Neal, L. M. PytlikZillig, B. H. Bornstein (eds.). Lincoln, NE, USA: University of Nebraska-Lincoln, 2016. 223 p.
 19. Luhmann N. *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. München / N. Luhmann. Die Originalausgabe erschien 1968 im F. Enke Verlag. Stuttgart, 2014. 5 Auflage, 128 p.
 20. Luhmann N. *Trust and Power* / N. Luhmann. Chichester [Engl.]; New York: John Wiley & Sons, 1979. XIX. 208 p.
 21. Romashkina G. F. Trust and protest to public institutions — from a survey in Tyumen region / G. F. Romashkina, V. A. Davydenko, N. G. Semova // *ロシア社会の信頼感*

- (Trust in Russia society) [на японском языке] / A. Ishikawa, M. Sasaki, N. Dryakhlov (eds.). Tokyo: Chuo University, Institute of social issues, November 2017. Pp. 101-120.
22. Sztompka P. Kapital społeczny; teoria przestrzeni międzyludzkiej / P. Sztompka. Krakow: Wydawnictwo znak, 2016. 350 ss.
23. Sztompka P. Trust: A Sociological Theory / P. Sztompka. Cambridge, UK; New York, NY: Cambridge University Press, 1999. XII. 214 p.
24. Sztompka P. Trust, distrust and two paradoxes of democracy / P. Sztompka // European Journal of Social Theory. 1998. No 1 (1). Pp. 19-32.
25. Sztompka P. Kapitał społeczny; teoriaprzestrzeni międzyludzkiej / P. Sztompka. Krakow: Wydawnictwo znak, 2016. 350 ss.
26. Trust at Risk: Implications for EU Policies and Institutions. Report of the Expert Group “Trust at Risk? Foresight on the Medium-Term Implications for European. Research and Innovation Policies (Trust foresight)”. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. 196 p.
27. Trust: Comparative Perspectives / M. Sasaki, R. Marsh (ed.). Boston; Leiden: Brill, 2012. 381 p.
28. Trust in Contemporary Society / M. Sasaki (ed.). Boston; Leiden: Brill, 2019. 270 p.
29. Uslaner E. The Moral Foundations of Trust / E. Uslaner. Cambridge University Press, 2002. 312 p.