

РЕАЛИЗАЦИЯ НОРМЫ ДОВЕРИЯ: СУБЪЕКТНО-ОБЪЕКТНЫЙ АСПЕКТ

ЖУКОВСКАЯ Е. В.

Харьков

Вступление. В экономике активно проявляются разнообразные формы доверия, характеризующиеся субъектной и объектной определенностью и обладающие специфическими чертами. Как отмечает Ю. Левада, категория «доверие» обозначает самое общее, а потому и самое неопределенное, позитивное отношение человека к социальным феноменам разного рода. Различные виды и степени доверия как бы определяют собственные координаты человека в этом мире (в таком определении участвуют и отрицательные значения переменной, т. е. недоверие, сомнение, отрицание) [7, с 7].

Множество типологий доверия основываются на идеи, что доверие может производиться посредством различных аналитически отличных, но практически взаимодополняемых способов, например: основанное на процессе, на характеристиках и на институтах доверия Л. Зуккер, основанное на познании и на воздействии (аффекте) доверие Макаллистера, основанное на расчетах, знании и идентификации доверие Льюики и Банкер [4, с 404]. В основе выделения различных видов доверия, кроме перечисленных оснований, может лежать разграничение объектов, по отношению к которым доверие может быть оказано.

Постановка задачи. Однако, классическое теоретическое разделение доверия на межличностное и институциональное значительно расходится с фактическим, более широким, употреблением данного термина при изучении социально-экономических процессов и явлений. Целью данной статьи является анализ субъектно-объектной структуры отношений доверия и систематизация динамических связей между ее элементами.

Результаты. Многие ученые (К. Ньютон, Патнэм, Д. Ходяков) находят необходимым выделение трех видов доверия и изучения специфики каждого из них:

доверие к сильным связям (thick interpersonal trust), слабым связям (thin interpersonal trust) и институтам (institutional trust) [2, с 116].

Доверие к сильным связям распространяется на членов семьи, родственников и близких друзей. Оно необходимо для развития оптимистического отношения к другим, что делает социальные взаимодействия возможными. По своему смыслу это доверие близко тому, что Эриксон называет базовым доверием, Л. Зуккер относит к основанному на характеристиках доверию, а Э. Усланер определил как особенное доверие [2, с 120].

Доверие к слабым связям распространяется на мало знакомых либо незнакомых людей. В литературе оно также называется доверием, основанным на процессе (Л. Зуккер), или обобщенным доверием (Э. Усланер) [2, с 121].

Институциональное доверие включает в себя доверие к институтам и абстрактным системам, экспертным системам и символическим знакам. Не смотря на осознание большой значимости исследования данного феномена еще в работах Г. Зиммеля и С. Шапиро, некоторые исследователи ставят под вопрос саму возможность доверия к институтам. Например, и Леви и Р. Хардин отмечают, что, по их мнению, доверие может существовать только между людьми, а изучение институционального доверия следует заменить исследованием таких свойств институтов, как надежность и их способность быть достойными доверия (trustworthiness) [2, с 123]. Такой подход представляется необъективным. Отношение доверия существует только в системе субъект – объект. И говоря о свойствах объекта, невозможно быть свободным от присутствия субъекта, его характеристик и специфики связей между ними. Если мы приходим к выводу, что какой-либо институт достоин доверия, то закономерно возникают вопросы «чьего?» и «при каких условиях?». А это уже требует расширения рамок исследования.

Согласно трактовке К. Оффе, доверие к институтам представляет собой знание и признание как действительных значения и формы жизни, соединенных в институте, и происходящее от этого признания предположение, что эта идея имеет достаточный смысл для достаточного количества людей, чтобы мотивировать их продолжающуюся активную поддержку института и согласие с его правилами. Успешные институты производят обратную связь: они имеют значение для субъектов, поэтому субъекты будут поддерживать их и подчиняться предписаниям институционально определенного порядка [5, с. 21].

Вопределении институционального доверия, принадлежащем Э. Гидденсу, прослеживается не столько ценностный, сколько функциональный подход: «Мы можем говорить о доверии к символическим знакам (например, деньгам) или экспертным системам, но оно опирается на веру в корректность принципов, относительно которых нет точных данных, а не на веру в хорошие намерения и моральность других». В данном контексте персональное доверие всегда в некоторой степени уместно при доверии в системы, но касается скорее надлежащего выполнения профессиональных обязанностей, чем конкретных действий агентов [1, с. 33–34].

Некоторые случаи взаимодействия агентов с представителями абстрактных систем (экспертных систем, институтов) могут быть урегулированы с помощью межличностного доверия. Однако это применимо только к регулярным контактам, характеризующимся положительной историей. Большая часть взаимодействий с абстрактными системами нерегулярна и основывается на иных критериях надежности. Настоящим объектом доверия выступает сама абстрактная система, а не люди, которые при определенных обстоятельствах выступают ее представителями (и, собственно, могут не быть надежными в другом контексте) [1, с. 85].

Таким образом, институты могут рассматриваться как базис, носители и объекты доверия (доверие между акторами может быть основано на институтах, доверие может быть институционализировано, и институты сами могут быть эффективными только при условии наличия доверия к ним [3, с. 17].

Институциональное доверие может рассматриваться как в частном (доверие индивидуальных субъектов по отношению к отдельным институтам), так и в агрегированном виде (совокупное социальное доверие к отдельным институтам либо общий уровень институционального доверия как показатель институционального развития государства).

Не изученным остается вид институционального доверия, при котором и субъект и объект представлены коллективным органом либо институтом. Примером такого доверия в рамках государства выступает доверие между двумя хозяйствующими субъектами (предприятия, банки, страховые компании, инвестиционные компании и т. п.), а в международном масштабе – доверие между государствами, надгосударственными структурами и международными организациями. И если в первом случае данное доверие можно частично свести к межличностному и институциональному доверию руко-

водителей или представителей коллективных органов, то во втором случае это невозможно в силу институционализации этих органов.

Обозначенные трудности и теоретические проблемы обусловили необходимость четкого определения субъектно-объектной структуры отношений доверия. С целью повышения практической адекватности, при построении данной структуры нами учитывались не только и не столько различные теоретические подходы к выделению субъектов и объектов, сколько практическое использование понятия доверия при анализе социально-экономических процессов и явлений.

В основе разработанной нами структуры лежит предположение о возможности существования множественности субъектной и объектной сторон отношения. Дискуссия о возможности проявления доверия по отношению к различным объектам (индивиду, институту, системе) находит значительное отражение в различных теоретических концепциях, рассмотренных выше. В то время, как возможность множественности субъектной стороны прямого теоретического обоснования не получила. Во всех теоретических моделях предполагается, что субъектом отношения доверия может выступать только индивид. Институциональное или коллективное рассмотрение субъекта отношения доверия можно встретить только в некоторых практически направленных исследованиях.

На рис. 1 представлена система субъектно-объектных связей и показана частичная возможность делегирования ответственности за построение доверия на более низкий уровень. Так в случае, если субъектом доверия выступает институт, этот процесс происходит на уровне его функциональных подразделений, в свою очередь, состоящих из индивидуальных агентов. Однако процесс построения доверия происходит не в результате обобщения мнений и ожиданий индивидуальных субъектов, а основан на действии институционализированных правил и процедур. Таким образом, расширив функциональный подход Э. Гидденса относительно представителей абстрактных систем за пределы «точек доступа», отметим, что от корректности установленных внутри института процедур зависит не только его надежность как объекта доверия, но и адекватность принимаемых в нем решений.

В отношении объектной стороны возможно не делегирование, так как активная функция принадлежит субъектам, а декомпозиция одного объекта в один либо несколько других (при определенных условиях процесс может происходить и обратном направлении). Например, в кризисных условиях институциональное доверие может не только значительно снижаться, но и декомпозироваться в межличностное и процессуальное доверие.

Изучение доверия относительно свойств и качества определенных продуктов, товаров традиционно относится к сфере маркетинговых исследований. Однако в последнее время стали рассматриваться и теоретические аспекты этого вопроса. Например, Н. Шмыголь разработала модель зависимости потребительского доверия к товару в зависимости от его качества. Она отмечает, что

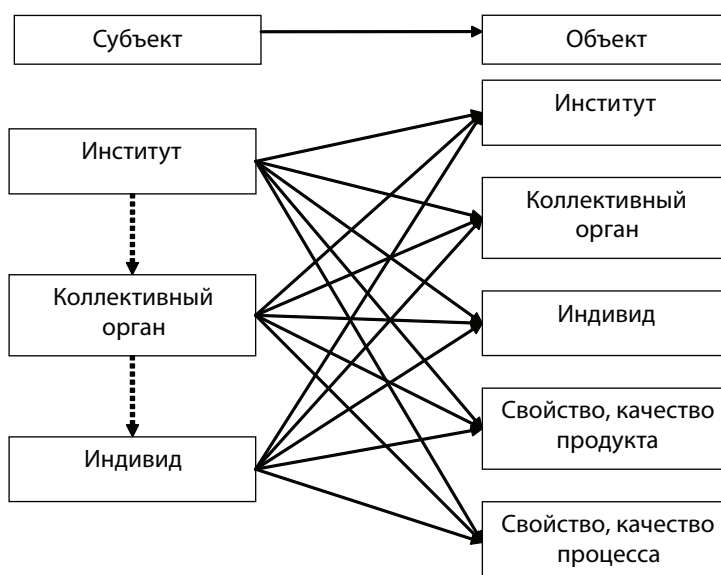


Рис. 1. Субъектно-объектная структура отношений доверия

при снижении качества продукции доверие потребителей снижается меньшими темпами. Но если доверие достигло критического уровня, то рост качества продукции будет иметь значительно меньшее влияние и, чаще всего, производителю уже не удастся возобновить потребительское доверие до первоначального уровня [9]

Согласно Ф. Эмар-Дюверне, существуют различные способы и принципы оценки качества, дифференцированные в соответствии с характером эквивалентности, на которой они базируются. Контроль производства на предприятии-поставщике, репутация поставщика, доверие, которое ему можно оказать, заменяют стандартизацию изделий [10, с. 109]. Таким образом, наблюдается обратная ситуация, уже не доверие основывается на оценке качества, а оценка качества формируется на основе доверительных отношений.

Доверие к свойствам и качеству процесса (как и относительно свойств и качества продукта) сводится к формированию определенных ожиданий субъектов. Сопоставление ожидаемых и фактических параметров объектов доверия является отправным пунктом в утверждении и дальнейшей институционализации данного вида доверия.

Отдельные аспекты доверия к свойствам и качеству таких процессов как экономические реформы и государственная политика, раскрываются в соответствующих исследованиях. Так, В. Лагутин и Т. Кричевская рассматривают доверие к монетарной политике как выбор денежно-кредитной стратегии в Украине [6]. Б. Мильнер исследует фактор доверия при проведении экономических реформ, осуществлении инвестиций, природу и роль доверия в социально-экономическом развитии, корпоративном управлении [8].

Вывод. Различные сочетания объектов и субъектов доверия формируют многочисленные варианты проявления нормы доверия в экономике. Если анализ усложнить путем задания дополнительных критериев и условий, то полученные объектно-субъектные комбинации будут проецироваться на определенном контекст-

ном фоне и соответствовать конкретным социально-экономическим отношениям.

Цель составления любой теоретической модели – понять и описать явление, чтобы предсказать его развитие. Адекватность теории доверия может быть достигнута только путем анализа практической реализации нормы доверия и дальнейшего обобщения полученных наблюдений. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Giddens A. The Consequences of Modernity / A. Giddens. – POLITY PRESS, 1996. – 186 p.
2. Khodyakov D. Trust as a Process: A Three-Dimensional Approach // Sociology. 2007. Vol. 41 (1). Pp. 115–132.
3. Möllering G. Understanding Trust from the Perspective of Sociological Neoinstitutionalism // MPIfG Discussion Paper 05/13.30 p.
4. Möllering G. The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension // Sociology. 2001. Vol. 35. № 2. pp. 403–420.
5. Offe C. How Can We Trust Our Fellow Citizens? // Democracy and Trust / M. E. Warren (ed.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – Pp. 42–87.
6. В. Лагутин. Довіра до монетарної політики: вибір грошово-кредитної стратегії в Україні / Лагутин В., Т. Кричевська // Вісник НБУ. – 2001, листопад. – С. 22–25.
7. Левада Ю. А. Механизмы и функции общественного доверия / Ю. А. Левада // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2001. – №3. – С. 7–12.
8. Мильнер Б. Фактор доверия при проведении экономических реформ / Мильнер Б. // Вопросы экономики. – 1998. – №4. – С. 27–38.
9. Шмыголь Н. Довіра споживачів як чинник оцінки ефективності соціальної відповідальності фірми. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2009_12/Shmigol.pdf.
10. Эмар-Дюверне Ф. Конвенции качества и множественность форм координации / Ф. Эмар-Дюверне // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С. 104–116.