
О. Е. БЫКОВА

КОНЦЕПЦИЯ ДОВЕРИЯ ПЕТРА ШТОМПИКИ

В XIX в. тематика социологических исследований была связана в большей степени с изучением закономерностей, особенностей, принципов функционирования многочисленных структур социальных систем («первая социология»). Внимание уделялось и анализу «дейтельных единиц», главным образом их действий и поведения в разных социальных событиях («вторая социология», которая начала выходить на первый план лишь во второй половине XX в.) [Штомпка 2012: 35].

В конце XX в. – начале XXI в. стало приобретать серьезное значение такое направление теоретической мысли, как социология повседневной жизни («третья социология») [Там же: 38]. Тематика повседневности входила в область интересов социологов и философов с XX в. А. Шюц (Шютц), И. Гофман, Г. Гарфинкель, Т. Лукман и ряд других современных ученых внесли весомый вклад в развитие социологии повседневной жизни, основоположником которой принято считать Г. Зиммеля.

В социологии повседневной жизни центральное место постепенно заняла культура. «Культурные переменные» все чаще становились и продолжают оставаться предметом исследований социологов [Там же: 54]. К таким переменным относится и феномен доверия. Изучению проблемы доверия посвящено немало количество фундаментальных трудов, в которых отражены различные системы взглядов на этот феномен. Книга польского социолога Петра Штомпки «Доверие – основа общества» [Штомпка 2012] не является исключением. Главная идея автора – создание в обществе культуры доверия, которая является одним из основных столпов, обеспечивающих стабильность и прогресс для социальной жизни. Новаторство Штомпки заключается в том, что он доказывает утверждение, согласно которому культура доверия создается в рамках общей культуры общества и представляет собой систему правил и норм, связанных с доверием. Культура как форма бытия создается в результате действий как обычных людей, так и харизматических личностей. Раз за разом повторяющиеся действия людей в обществе превращаются в принцип, который все начинают соблюдать. Если общество разделяет

правила, лежащие в основе доверия, и каждый член общества считает их обязательными, то в обществе создается культура доверия. Штомпка также отмечает, что в силах людей оказывать влияние на уровень доверия в обществе. Чем чаще индивиды будут добросовестно поступать и соблюдать договоренности, тем сильнее станет «импульс доверия» у каждого из них. Доверие будет оказываться не только по отношению к ближнему кругу общения, но также станет все больше распространяться на малознакомых и незнакомых людей и социальные институты.

Помимо акцента на культурной составляющей доверия, ученым также были выделены и детально проанализированы многочисленные аспекты феномена доверия, сформулирован обширный понятийный аппарат, связанный с доверием, разработана гипотетическая модель создания культуры доверия в обществе и предложены способы ее реализации на практике. В данной статье будут рассмотрены и проанализированы некоторые теоретические составляющие концепции доверия П. Штомпки: связь доверия и риска; типы, объекты и способы оказания доверия; акт доверия и ожидания; основы и области существования доверия.

Ключевые слова: доверие, солидарность, Петр Штомпка, культура доверия, социология повседневной жизни, риск, надежность, мораль, социальные институты.

In the 19th century, the subject of sociological research was mostly related to the study of the laws, features, and principles of the functioning of numerous structures of social systems ('the first sociology'). Attention was also paid to the analysis of 'active units', mainly, their actions and behavior in various social events ('the second sociology', which began to come to the fore only in the second half of the 20th century [Sztompka 2012: 35]).

At the end of the 20th century – the beginning of the 21st century, a direction of theoretical thought such as the 'sociology of everyday life' ('the third sociology') began to gain importance [Ibid.: 38]. The topic of everyday life has been of interest to sociologists and philosophers since the 20th century. A. Schutz, I. Hoffmann, G. Garfinkel, T. Lukman and a number of other modern scientists have made a significant contribution to the development of the sociology of everyday life, the founder of which is considered to be G. Simmel.

Culture has gradually taken a central place in the sociology of everyday life. 'Cultural variables' have increasingly become and continue to be the subject of sociological research [Ibid.: 54]. Such variables include the phenomenon of trust. A considerable number of fundamental works have been devoted to the study of the problem of trust, which reflect various systems of views on this phenomenon. Not an exception is the book by the Polish sociologist Piotr Sztompka 'Trust is the Basis of Society' [Sztompka 2012]. The main idea of the

author is to create a culture of trust in society, which is one of the main pillars that ensure stability and progress for social life. The innovation of Sztompka is that he proves the claim that a culture of trust is created within the general culture of society and represents a system of rules and norms related to trust. Culture as a form of being is created as a result of the actions of both ordinary and charismatic people. Time after time, the repeated actions of people in society turn into a principle that everyone begins to observe. If a society shares the rules that underlie trust, and each member of the society considers them binding, then a culture of trust is created in the society. Sztompka also notes that it is in the power of people to influence the level of trust in society. The more often individuals act in good faith and comply with agreements, the stronger the 'trust impulse' will become for each of them. The trust will not only extend to the immediate community, but will also increasingly include little-known and unfamiliar people and social institutions.

In addition to the emphasis on the cultural component of trust, the scientists also identified and analyzed in detail numerous aspects of the phenomenon of trust, formulated an extensive conceptual framework related to trust, developed a hypothetical model for creating a culture of trust in society and proposed the ways of its implementation. This article will consider and analyze some of the theoretical components of the concept of trust by P. Sztompka: the relationship of trust and risk; types, objects and methods of trust; the act of trust and expectations; the foundations and areas of the existence of trust.

Keywords: trust, solidarity, Peter Sztompka, culture of trust, sociology of everyday life, risk, reliability, morality, social institutions.

1. Культурологическое направление в социологии повседневной жизни

В культурологическом направлении в качестве онтологической основы социума принимаются события, которые происходят в конкретных общественных ситуациях, в типичной жизни человека (связанные с его биографией, карьерой и т. д.). Повседневная жизнь людей меняется в результате происходящих кардинальных общественных изменений и значительных достижений технологического развития. Взятый курс на культуру приводит к пересмотру содержательной составляющей ряда социальных категорий. Большое внимание уделяется изучению связи культуры с категорией «действие». В наше время акт деятельности индивида предусматривает не только его рациональность и максимальную выгоду при минимальных затратах, но и нормативные, эмоциональные и культур-

ные составляющие (солидарность, ориентация на ценности, лояльность и т. п.). Социологические исследования категории «действие» развиваются по двум направлениям: психологическому (замыслы, мотивации, правота, побуждения) и культурологическому (символы, ценности, нормы, правила). Культура является источником ресурсов для действия, «ящиком с инструментами» [Штомпка 2012: 42]. Активные люди при постановке своих целей ориентируются на ценности, при выборе средств для действий – на нормы, правила и т. п. Культура приобретает значение фактора, который, с одной стороны, благоприятствует и способствует деятельности, но, с другой стороны, может ее ограничивать, останавливать или подрывать. В свою очередь, действия также оказывают преобразующее или формирующее влияние на культуру. Культура не является постоянной формой бытия и может трансформироваться, накапливая и концентрируя в себе результаты ранее совершенных коллективных или индивидуальных действий.

Современное общество рассматривается не только как объединение интересов, реализация которых достигается с помощью выгодных и расчетливых действий, но и как моральное сообщество, в котором имеет значение, какие действия совершают отдельно взятые личности, их партнеры и окружающие люди. Социум становится пространством для связей, основанных на морали, которая определяет, в частности, правила и нормы поведения людей. Моральное общество, по П. Штомпке, характеризуется тремя главными составляющими:

- 1) доверие (человек ожидает добросовестного поведения со стороны других);
- 2) верность (человек исполняет взятые на себя обязательства и не нарушает оказанного ему доверия);
- 3) солидарность (человек заботится о пользе и интересах других).

Это те направления, на которые личность должна ориентироваться при совершении своих действий.

2. Основа концепции доверия Петра Штомпки

Тема становления процветающего, благополучного общества является для ученого очень важной. Свое понимание общества он

изложил в книгах «Социология. Анализ современного общества» [Штомпка 2005] и «Социология социальных изменений» [Его же 1996]. Его интерес к феномену доверия как культурной категории закономерен. П. Штомпка считает, что «ядром общества, конечным “атомом” общественной жизни являются... действия одних людей по отношению к другим» [Его же 2012: 30]. Пространство, в котором люди существуют, наполнено многообразием способов межличностного взаимодействия на микро- и макроуровнях. Интеракции человека с другими происходят в виде кратковременных контактов, встреч, партнерства, сотрудничества. Со временем они трансформируются в длительные общественные отношения огромного количества организаций, в образование различных государственных порядков и систем. Люди как таковые, их действия и общественные структуры, которые также непрерывно действуют, создают условия для постоянного процесса эволюции общества. На таком понимании процесса становления общества и следуя традициям и культурологическому направлению исследований в социологии повседневной жизни, П. Штомпка строит свою концепцию доверия: «Рассматриваю доверие с позиции людей, деятельных, сознательных, обладающих мотивацией, знаниями и умениями индивидуумов, для которых в их повседневной жизни основной проблемой оказываются отношения с другими людьми» [Там же: 30].

Без других людей человек не сможет в полной мере удовлетворить свои многочисленные и разнообразные потребности. Он строит отношения, ориентируясь на действия других людей и совершая собственные действия, учитывающие ожидания партнеров. Реальная действительность человека включает других личностей, их действия и последствия этих действий в виде результатов в различных областях жизни (технической, интеллектуальной и т. д.). В ней присутствуют неясность, непрозрачность, беспокойство. И человеку, чтобы иметь возможность жить, совершать действия, приходится все время делать «прыжки в неуверенность», искать и находить тех, кто будет ему необходим для выживания и реализации в социуме [Штомпка 2012: 31]. Именно в повседневной жизни доверию принадлежит чрезвычайно важная роль. Доверие служит «протезом», позволяющим человеку вступить во взаимодействие с други-

ми людьми и выйти из состояния неуверенности и одиночества [Штомпка 2012: 42].

Подлинной сферой доверия являются общественные явления. Типичная жизнь отдельного человека проходит среди других людей. Отдельно взятая личность и люди совершают различные действия в отношении друг друга. Взаимодействуя с окружающими людьми, человеку приходится всегда конкретизировать свои ожидания, которые связаны с их действиями. Чаще всего у него недостаточно информации о мотивах, намерениях, способах действия других людей. Это создает ситуации растерянности и неуверенности. А если личность сталкивается с действиями коллектива или объединения людей, то они становятся еще более непредсказуемыми. Людям необходимо понимать: есть вероятность риска в том, что события могут развиваться не так, как было ими задумано. Риск, который связан с доверием, всегда присутствовал в людском обществе. Особенно его уровень вырос в наше время, так как существует угроза глобальных катастроф (экологических, атомной войны и т. п.), расширяются сферы деятельности, которые осуществляются на территориях с большим количеством населяющих их людей (например, экономическая, политическая, военные конфликты) и т. п. Также фактором увеличения риска является растущее многообразие общественных ролей, которые человек стал выполнять в современном обществе. Не всегда можно предвидеть поведенческие реакции человека на основании его основной роли – на работе, в семье и т. п. Раньше это можно было сделать относительно просто.

Риск – это категория, которая относится к будущему, создаваемому человеком, к угрозам, связанным с деятельностью людей. Он возникает как результат их решений и выборов. «Риск – угроза... вероятность неудачи и отрицательных результатов, которые предполагают начало определенных действий с нашей стороны» [Там же: 113]. Сам по себе риск не существует. Он существует тогда, когда люди действуют в условиях отсутствия контроля и связанной с этим неуверенности, они вынуждены рисковать. И, несмотря на то, что они не могут в полной мере предвидеть будущие действия других людей, они делают ставку на то, что действия этих людей окажутся верными. Здесь и приходит на помощь доверие.

Рассуждая таким образом, П. Штомпка приходит к следующему определению феномена «доверие»: «Доверие – “залог” (уверенность и опирающиеся на нее действия), свидетельствующий о том, что неопределенные будущие действия других людей или функционирование оборудования либо учреждения будут нам полезны» [Штомпка 2012: 112]. Доверие – это не бездеятельное размышление о возможностях, которые могут появиться в будущем. Оно обязательно предполагает совершение действий, которые влекут за собой, хотя бы отчасти, результаты, которые заранее нельзя проверить.

В реальности акты доверия происходят неоднократно, образуя некую последовательность, или процесс. Если первый акт доверия был успешным, то индивид продолжает оказывать доверие и дальше, расширяя или углубляя его. При этом он осознает, что, когда он решается делать дальнейшие «залог» на основании предыдущего положительного опыта оказания доверия, риск того, что его ожидания могут быть не выполнены, потенциально увеличивается. На принятие решения об оказании доверия также влияют «субъективная оценка риска» и индивидуальные черты характера личности – осторожность (стремление избегать риска) или рискованность (готовность брать риск на себя) [Штомпка 2012].

Таким образом, ученый метафорически заключает: «Доверие – это особенный, человеческий помост в неизвестный будущий мир, в котором центральную роль играют другие люди. Я не могу не войти на этот помост, ибо другие... мне необходимы» [Там же: 82]. Доверие все больше приобретает значение способа, с помощью которого можно справляться с неуверенностью и риском.

Исследуя процесс оказания доверия, социолог обнаружил, что доверие бывает разным. Он выявил ряд ключевых признаков, по которым один тип доверия отличается от другого, и на их основе разработал две классификации типов доверия. В одной классификации типы доверия определяются в зависимости от того, что является объектом доверия. В другой – в качестве признака выбран способ выражения уверенности в действиях, совершаемых в акте доверия.

Люди наделяют доверием различные объекты, или адресатов. Объекты бывают первичные и вторичные. Для человека главное значение имеют первичные адресаты – это другие люди, с которы-

ми он непосредственно образует связи. Эти связи можно представить в виде системы «кругов доверия» [Штомпка 2012: 116]. Центром этой системы является личность, которая оказывает доверие. Вокруг нее сначала образуются круги, в которые включены люди близкие с разной степенью близости отношений с ней. Дальние круги охватывают абстрактные («общественные») объекты и незнакомых людей. Самый близкий круг состоит из членов семьи. Затем идут люди, которых человек знает лично и непосредственно взаимодействует с ними: коллеги, соседи, друзья, бизнес-партнеры. Потом – виртуальные лица, известные люди в областях искусства, культуры, политики, бизнеса. Далее – те члены общества, которых индивид знает в лицо, но лично не знаком. И, наконец, многочисленные категории людей, которых объединяет какая-либо черта: пол, раса и т. п. Людям, которые входят в вышеперечисленные круги доверия, человек оказывает персональное доверие. К абстрактным объектам доверия относятся общественные роли (мама, врач и т. п.), для которых характерно позиционное доверие. В общественных группах, в которых личностей объединяет определенная общественная связь (футбольные команды и клубы их болельщиков и т. п.), проявляется групповое доверие. Институциональное доверие оказывается организациям и учреждениям (школа, армия, правительство и т. п.). К техническим системам (электрические сети, системы транспорта и т. п.) человек испытывает технологическое доверие. Качество товаров и услуг формирует потребительское доверие. Системное доверие проявляется к устройству общества. И, наконец, анонимный тип доверия человек испытывает к чужим и незнакомым людям. Независимо от типа доверия его оказание сводится к людям и их действиям, а впоследствии – к результатам этих действий.

При оказании доверия первичным адресатам люди нередко принимают во внимание и косвенные критерии, подтверждающие солидность или надежность партнеров: информацию о них из объективных источников, мнение свидетелей, экспертов, авторитетов. Перечисленные критерии сами становятся объектами оказания доверия, которые называются вторичными адресатами доверия, а доверие – вспомогательным доверием. Косвенными доводами в пользу оказания доверия первичным адресатам могут служить и сведения

контролирующих и санкционирующих институций, подтверждающих способность тех, кому оказано доверие, справиться со своими обязательствами по исполнению ожиданий доверителя. Эти институты также относятся к вторичным адресатам.

Следует отметить, что рассмотренные типы доверия по отношению к различным объектам не реализуются автономно, независимо друг от друга. Чаще всего проявление одних типов доверия приводит к оказанию других его типов [Штомпка 2012].

Далее рассмотрим вторую классификацию типов доверия. П. Штомпка определил четыре базовых способа выражения уверенности в действиях, из которых состоит процесс оказания доверия в реальной жизни. Первый способ заключается в том, что индивид, совершая свои действия, ориентируется на других людей. Он надеется, что другие поступят привычным для него образом, так, как им предписывает определенная роль или ситуация, и их поведение будет соответствовать ожиданиям, интересам, потребностям этого индивида. В таком акте он оказывает предвосхищенное доверие, определяемое как «ожидание, что обычно положительные действия других людей или правильное функционирование оборудования или учреждений будет таким же по отношению к нам, когда мы установим с ними контакт» [Там же: 113]. Вторым способом предполагает, что личность соглашается доверить другому ценный объект, отказывается от контроля над ним и передает его другому, ожидая от него соответствующей заботы о данном ценном объекте (например, оставляет своего ребенка с няней, открывает счет в банке и т. п.). В этом случае оказано поверенное доверие – «сдача в опеку какой-нибудь особы или какого-то объекта, или других ценностей с надеждой на заботу о них, старательность и возвращение нам по требованию» [Там же: 113]. Суть следующего способа состоит в том, что человек совершает такие действия, с помощью которых хочет вынудить партнера выполнять его ожидания. Этот тип доверия называется обязывающим: «...демонстративное выражение кому-нибудь доверия в надежде, что оно спровоцирует его на честность или взаимное доверие» [Там же: 113]. Оказывая такое доверие, человек рассчитывает не только на то, что партнер выполнит то, что обязан выполнить, но и на то, чтобы вызвать другого на взаимность, еще больше усилить связи. Обязывающее доверие мо-

жет породить взаимное доверие, беседу, реляцию «между партнерами, в которой каждый является выразителем и адресатом доверия к партнеру, и каждый показывает подлинность отношения к другому партнеру» [Штопка 2012: 113]. И, наконец, есть четвертый способ, когда личность показывает свою надежность с целью вызвать ответное доверие со стороны партнера. Это так называемое спровоцированное доверие – «выражение доверия кому-либо только потому, что ранее он действовал с пользой для нас, демонстрируя свою честность, или только потому, что он раньше внушил нам доверие» [Там же: 113]. Все рассмотренные выше способы реализации уверенности на практике могут проявиться в различных комбинациях в отдельно взятом акте доверия.

3. Акт доверия и ожидания

«Залог», который выражает доверие, содержит в своей основе определенные ожидания доверителя, которые играют главную роль в понимании сущности доверия. В зависимости от того, на какой объект направлено доверие и на какой вид ожиданий оно опирается, содержание актов доверия может изменяться. Важное значение имеют ожидания, которые должны исполниться в результате совершения акта доверия, и ожидания, касающиеся адресата доверия, действия которого свидетельствуют о его надежности независимо от того, доверяет ему человек или нет, и побуждают его оказать доверие этому объекту. Рассмотрим основные виды ожиданий.

Человек ожидает и рассчитывает на взаимность, совершая акт доверия по отношению к партнеру. Взаимность должна присутствовать в таких отношениях, как дружба, любовь, кооперация, сотрудничество. Если ожидания связаны не с самим актом доверия, а с поведением адресата, которое является выгодным для доверителя, то они касаются набора определенных способностей, которыми должен обладать объект доверия: концентрация на действиях партнера, регулярность поведения, эффективность и обоснованность действий. Этот вид ожиданий относится к «инструментальным» [Там же: 137]. Другой вид ожиданий – «моральных» – связан с моральными аспектами действий других людей: искренность, правдивость, порядочность, лояльность и др. [Там же: 138]. Также существуют ожидания, называемые «опекунскими» [Там же: 141].

Доверитель действует в пользу и в интересах того, кто ему доверился, при этом проявляет бескорыстие, доброжелательность, опекунскую заботу, помощь. Все три вида ожиданий проявляются в отношениях между партнерами.

Конкретные ожидания личности соотносятся также с институциями и с общественными ролями (позициями). Если поведение адресатов доверия регламентируется сводом норм и правил, установленным для соответствующей позиции (роли) и социального института, то человек вправе ожидать определенных действий со стороны таких объектов. Правила и нормы обязывают их нести ответственность за совершаемые действия и предусматривают наложение санкций за проявление недобросовестности. Они повышают вероятность успеха «залогов» доверителя. В случае, когда ожидания индивида не связаны с нормативными обязательствами адресата, его ставки в акте доверия подвержены большему риску.

Виды ожиданий зависят и от личности доверителя: его индивидуальных качеств, характера, профессии, социального статуса, образования, материальной обеспеченности и т. д. Люди, умеющие быть эффективными, компетентными и т. п., занимающие высокие должности, богатые, образованные склонны к «твердым» ожиданиям из категории инструментальных [Штомпка 2012: 141]. А люди, которые сосредоточены на искренности, доброжелательности и т. п., работающие на низких должностях или безработные, бедные, малообразованные тяготеют к «мягким» ожиданиям [Там же: 141]. Очевидно, что в актах доверия, совершаемых конкретным человеком, могут одновременно сочетаться в различных соотношениях и «твердые», и «мягкие» ожидания.

4. Области существования «залогов» и три основы («столпа») доверия

Одна из областей существования «залогов» доверия связана с категорией обмена («реляции») [Там же: 141]. Совершая акт доверия, личность надеется на исполнение своих ожиданий в отношении взаимности: возвращение ценного для него объекта, ответного доверия. Особенностью обмена, который требует доверия и происходит в паре «одна личность – другая личность (или институция)», является присутствие риска, связанного с недостаточным количе-

ством информации о порядочности адресата, о его будущих действиях. Не во всех случаях человек может измерить соотношение максимума прибыли и минимума потерь в результате оказания доверия. Также обмен происходит в случаях сотрудничества («личность» – «группа личностей»). Люди объединяются и действуют совместно, чтобы достичь цели или целей, которые не под силу одному человеку. Успех всех зависит от успеха каждого. Чем больше партнеров, тем больше неуверенность и риск: если кто-то из партнеров подведет, то действия и старания остальных могут оказаться бесполезными. При четком разделении труда доверие становится необходимым условием взаимодействия, направленного на достижение общей цели. Но реляция – не единственная область существования «залогов» доверия. На что же еще опирается человек, совершая акты доверия? Ведь личность никогда не может быть абсолютно уверена в том, что она приняла верное решение об оказании доверия в той или иной ситуации. Ей нужны некие точки опоры, которые помогут совершать акты доверия. Существует минимум три таких точки или основы доверия: информация о надежности партнера, история личного опыта доверия человека, правила культуры общества. Перейдем к анализу особенностей каждой из этих основ.

Человеку необходимо собрать достоверную информацию об адресате доверия, чтобы выяснить, кому (или чему) он собирается оказать доверие, то есть оценить его надежность. Наличие достаточных знаний о партнере облегчает процесс принятия им решения об оказании доверия. Проанализируем ряд категорий информации, которые относятся к виду, названному учеными «внушенной надежностью», то есть не связанной со свойствами человека, внутренне присущими его природе [Штомпка 2012: 167]. Она включает в себя следующие категории информации об адресате доверия: обещание партнера, заинтересованность объекта доверия в выполнении ожиданий доверителя (продолжение отношений, забота о своих репутации и признании), характер партнера, статус и роли (позиции) партнера [Там же: 167]. Что касается последней категории, то есть одно наблюдение: люди доверяют в большинстве случаев тем, чей статус, роли похожи или такие же, как у них.

Если говорить об интимных отношениях – дружбе, супружестве, – то доверие опирается на знание всего многообразия ролей, которые может исполнять партнер. Люди, вступая в такие отношения, рассматривают друг друга целиком, не выделяя для оценки ту или иную позицию (роль) в каждом.

Таким образом, на основе полученных знаний о партнере, относящихся к перечисленным выше категориям информации, доверитель может сделать вывод, надежен он или нет. Получив эти знания косвенным путем, индивид должен допускать, что информация о надежности адресата может быть достоверной не в полной мере.

Помимо «внушенной надежности», существует также другой вид надежности, позволяющий получить правдивую информацию об объекте доверия, который связан с имманентными свойствами индивида. Ученый называет этот вид «имманентной надежностью» [Штомпка 2012: 181]. Человек обращает внимание на свойства партнера, доступные извне: его внешность, что знают и как отзываются о нем другие, как он поступает в различных ситуациях, как ведет себя с другими и т. д. Подобные показатели становятся основаниями его имманентной надежности. К таким базовым основаниям относятся: репутация адресата доверия, достижения и поведение, имеющие место в настоящем времени, а не в прошлом, образ («физиономия» – одежда и физическая форма, поведение, окружение), рекомендации и референции [Там же: 197]. Получить подобные конкретные знания возможно, как правило, при непосредственном контакте с объектом доверия, когда в отношениях присутствуют дружба, близость, которые способствуют повышению ясности в поведении, снижают риск обмана. При оценке личностью надежности институций наиважнейшие источники получения достоверной информации находятся в сфере коммуникаций: публикации, открытая информационная политика, средства массовой информации. Когда партнер демонстрирует свою надежность, немаловажное значение имеет, в каких условиях окружающего пространства он находится и при каких обстоятельствах ему приходится совершать свои действия. Необходимо также отметить, что человек постоянно оценивает надежность партнера: как до первого случая оказания ему доверия, так и после совершения многократных актов доверия по отношению к одному и тому же объекту.

Таким образом, собрав как можно больше правдивой информации об адресате доверия, индивиду проще принять решение об оказании ему доверия с наименьшим риском для себя. По меткому замечанию автора, «доверие... является отражением чьей-то надежности, или честности» [Штомпка 2012: 237].

Вторая основа доверия – история личного опыта доверия человека, представляет собой накопленный самой личностью опыт доверия на протяжении всей ее жизни – минимум от рождения до настоящего момента бытия человека. Последовательность происходящих в ней событий оказывает влияние на процесс формирования его психологической склонности – доверчивости или подозрительности. Чтобы «импульс доверия», то есть «личная склонность к выражению доверия к другим а ргіогі», был устойчивым и закрепился в личности, вероятнее всего, решающее значение имеет приобретение ею положительного опыта, связанного с доверием: большое количество положительных реакций других на проявленное к ним доверие и испытываемые при этом позитивные чувства [Там же: 164]. Именно импульс доверия может стать еще одной сферой размещения «залогов» доверия. В противном случае, когда на доверие отвечают обманом, коварством и т. п., импульс доверия будет слабым или вообще не сможет сформироваться. Случается, что индивид оказывает доверие партнеру под воздействием своих чувств к нему. Даже не имея никакой о нем информации, верит ему, то есть проявляет «слепое доверие» [Там же: 241]. Такое происходит, например, в ситуациях влюбленности, обожания кого-либо, культа личности. Существует еще одна «таинственная способность» человека – это его интуиция, которая позволяет ему на уровне не объяснимых словами ощущений решить, кому оказать доверие, а кому – нет [Там же: 241]. Итак, «импульс доверия является продуктом биографии» [Там же: 243].

Третья основа доверия заключает в себе коллективный опыт доверия, исторически накопленный группой, объединением людей или целым обществом, оформленный в виде норм, правил, императивов, которые обязывают членов общества доверять другим. На процесс возникновения культуры как формы бытия оказывают влияние действия обычных людей (направление «снизу») и действия харизматических личностей (направление «сверху») [Штомп-

ка 2012: 243]. Формируется общий принцип, далее он многократно реализуется на практике и со временем становится обычаем, который соблюдается всеми членами общества. В итоге культура приобретает новые свойства, которые накладываются на предыдущий социальный опыт, сохраняет их и передает будущим поколениям людей. Этот процесс трансформации культуры происходит постоянно. Культура доверия создается в пределах общей культуры общества и представляет собой систему правил и норм, которые касаются надежности и различных типов доверия. Правила культуры также являются областью существования «залогов» доверия. В случае если результаты реализации «залогов» в будущем окажутся в основном положительными и будут охватывать различные сферы жизни общества, может родиться «обобщенное правило доверия» [Штомпка 2012: 244]. Итак, «культура доверия является продуктом истории» [Там же: 243]. П. Штомпка приходит к выводу, что на конкретном этапе истории какого-либо общества правилам культуры принадлежит огромная роль в процессе формирования высокого уровня доверия (или недоверия). Случаи совершения многочисленных актов доверия возможны, когда имеют широкое распространение в обществе как культура доверия, так и наличие огромного количества людей, обладающих устойчивым импульсом доверия.

В заключение необходимо еще раз сделать акцент на следующем. Петр Штомпка проводил свои исследования в рамках культурологического направления социологии повседневной жизни. Оригинальность его системы взглядов на феномен доверия заключается в том, что он предложил дефиницию доверия как имеющего неразрывную связь с действием. Наличие такой связи ученый доказал, проведя всесторонний и скрупулезный анализ феномена доверия и ответив на вопросы: почему, кому, как, зачем и опираясь на что, личность совершает акты доверия. Вступая в интеракции с другими людьми или социальными институтами, личность испытывает некоторую неуверенность и беспокойство по причине отсутствия достоверной информации о партнерах в достаточном объеме. И доверие – это способ, который помогает ей снизить уровень тревожности, неизвестности и риска, позволяет жить и взаимодействовать с окружающим миром. Выборы, решения, действия людей, результаты этих действий являются одним из главных механизмов фор-

мирования действительности, культуры общества. Форма и содержание социального устройства в значительной степени зависят от того, на каких основах образуются долговременные общественные отношения. П. Штомпка убежден, что одной из главных опор является культура доверия: «Трактовка доверия как культурного феномена является доминантой культурного подхода» [Штомпка 2012: 159]. Если общество разделяет правила, лежащие в основе доверия, и каждый член общества рассматривает их как обязательные для исполнения, то в обществе создается культура доверия. Когда она закрепится в системе правил и норм общества, то может стать очень важным фактором, оказывающим влияние на решения людей, связанные с совершением актов доверия (или недоверия) и реализации доверия в различных ситуациях и общественных позициях (ролях). Ученый не оставляет надежды на то, что у общества, как на уровне отдельно взятой страны, так и на глобальном уровне, есть шанс создать культуру доверия, которая может стать одной из основ для построения благополучной жизни людей.

Литература

Штомпка П. Социология социальных изменений. М. : Аспект Пресс, 1996.

Штомпка П. Социология. Анализ современного общества. М. : Логос, 2005.

Штомпка П. Доверие – основа общества. М. : Логос, 2012.