

типу, является причиной «целостного», системного использования Интернета, в отличие от представителей третьего типа, выбирающих в Интернете только то, что им нужно. При этом пятый тип предъявляет наименьшие требования к информации, Интернет-журналу и Интернет-журналисту в момент оценивания их как заслуживающих доверия. Наиболее значимыми базовыми социальными ценностями для представителей данного типа являются дружба и уважение к родителям; наиболее отвергаемой социальной антиценностью, по сравнению с другими типами, является подлость. Респонденты, относящиеся к пятому типу, отличаются открытостью окружающим, легкостью и безмятежностью в общении, невысокой мотивацией достижения, мечтательностью с ориентацией на внутренние потребности, консервативностью взглядов и зависимостью от групповых норм. Данные черты личности соответствуют основной особенности представителей пятого типа – открытости и соотнесению себя с миром, где все закономерно и неслучайно по их мнению.

Литература

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для вузов. 5-е изд. – М., 2007.
2. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. – М., 2008.
3. Скрипкина Т.П. Доверие как социально-психологическое явление. Автореф. дис. ... докт. психол. наук. – Ростов-на-Дону, 1998.
4. Скрипкина Т.П. Психология доверия. Учебное пособие. – М., 2000.
5. Закон РФ О средствах массовой информации от 27 декабря 1991 года N 2124-1.
6. Федеральный закон о средствах массовой информации (новая редакция Закона Российской Федерации «О средствах массовой информации» от 27 декабря 1991 года № 2124-1) [электронный ресурс]: <http://ruj.ru/pravcenter/smilaw.html> - дата доступа 9.05.2012.
7. Erikson E. Childhood and Society, 2nd ed. - NY, 1963.

Купрейченко А.Б.

НИУ «Высшая школа экономики», Москва

КАЧЕСТВЕННЫЙ АСПЕКТ СОЦИАЛЬНОГО ДОВЕРИЯ (СУЩЕСТВУЮТ ЛИ «ХОРОШЕЕ» И «ПЛОХОЕ» ДОВЕРИЕ?)*

**В данной научной работе использованы результаты работы Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора по проекту «Вызовы и перспективы развития гражданской самоорганизации и благотворительности в России в среднесрочной перспективе», выполненного в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2012 году.*

Научный анализ основ, содержания и функций доверия продолжается уже многие десятилетия. В течение этого времени разрабатываются различные методические подходы и приемы его оценки. Одними из первых признанных инструментов выступали методики Дж. Роттера, М. Розенберга и др. (Rosenberg, 1957, 1991; Rotter, 1967). Один из вопросов методики М. Розенберга, опубликованной в 1957 году, приобрел наибольшую популярность и в настоящее время широко используется научным сообществом: «Можете ли вы вообще сказать, что большинству людей можно доверять, или же, когда имеешь дело с людьми, осторожность никогда не помешает?»

(Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?). В частности он используется в инструментарии World Value Survey (WVS). Этот же вопрос фигурирует в исследовательских проектах в рамках мониторинга состояния гражданского общества, который ведется с 2006 г. Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Однако, в последние годы усиливается дискуссия на тему о том, что именно измеряет вопрос о доверии людям вообще (Белянин, Зинченко, 2011; Кертман, 2006; Козырева, 2009; Купрейченко, 2008; Сасаки и др., 2009; Beugelsdijk, 2006; Glaeser et al., 2000). Современные авторы высказывают иногда диаметрально противоположные точки зрения. Одни считают, что вопрос a165 из World Value Survey¹ оценивает доверие на микроуровне (персонифицированное, межличностное доверие), другие считают, что он измеряет доверие на макроуровне (неперсонифицированное, институциональное доверие. Можно также предположить, что этот показатель оценивает базовое доверие миру или культуру доверия в обществе, которая отражает не только актуальное состояние институтов, но также коренится в менталитете различных слоев и когорт общества. Подобная постановка вопроса определяет необходимость как теоретического анализа различных видов доверия и их функций в современном обществе, так и анализ результатов эмпирических исследований. Такой комплексный анализ может позволить понять, не только какой именно вид доверия оценивает вопрос о доверии людям вообще, но также дать данные для качественного анализа доверия в обществе и в определенной степени помочь прогнозировать его изменение в ближайшем будущем.

На представления о природе возникновения, основаниях, критериях, функциях доверия и недоверия оказывает влияние также эволюция в истории человечества преобладающих их форм и видов (Веселов, 2004; Поршнева, 1972; Селигмен, 2002; Штомпка, 1996; Фукуяма, 2004; Luhmann, 1979). В специальной работе (Купрейченко, 2008) выполнен детальный анализ целого ряда видов доверия, различающихся по своим основаниям и функциям. Так, в этой работе показано, что некоторые формы *институционального доверия/недоверия* (ролевое, организационное, деловое и т.п.) выполняют те же функции, что и социальная категоризация в целом. В частности, они *упорядочивают, регламентируют и оптимизируют взаимодействие*. Кроме того, редуцируя сложнейшие межличностные и межгрупповые отношения к степени доверия/недоверия, они *снижают когнитивную сложность в состоянии неопределенности и облегчают принятие решения и т.д.* Эту же функцию в ситуации дефицита времени выполняют *интуитивное доверие и недоверие*.

Наряду с перечисленными выше хочется упомянуть некоторые его редкие разновидности. Например, так называемое «слепое» доверие близким людям, которое выполняет функцию *защиты и воспроизводства социально-психологического пространства*. Возможен и еще один специфический вид отношения - *необоснованное недоверие самому близкому человеку*. Например, если риск в случае его обмана, предательства крайне велик. Такое недоверие также выполняет эго-защитную функцию. Особые социально-психологические функции выполняет *традиционное (клановое) доверие - сочетание высокого доверия «своим» с явно выраженным недоверием «чужим»*. Интересно также и *альтруистическое доверие*, в частности, доверие сильного человека более слабому - «рука помощи». Высокое *гуманистическое*

доверие также часто не имеет под собой объективной основы (единство, надежность и т.д.). Нет ее и у *авансированного* доверия.

Анализ многообразия, разноплановости и многофункциональности видов доверия/недоверия приводит нас к неожиданному результату. Какой именно вид доверия мы оцениваем посредством вопроса о доверии людям вообще? И второй вопрос - какой вид доверия или соотношение доверия и недоверия является оптимальным для определённого сообщества на определенном этапе его развития? В практическом приложении, это означает следующее: какие виды доверия преобладают у разных категорий населения современной России, какой их них наиболее прогрессивен и какая динамика будет соответствовать ожиданиям и запросам общества. Поиск ответов на эти вопросы был продолжен в ходе анализа результатов эмпирического исследования (В исследовании использована программа общероссийского опроса населения, проведенного по репрезентативной выборке в рамках мониторинга состояния гражданского общества, который ведется Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Объем выборки – 2000 респондентов. В выборку были включены 43 субъекта РФ, 105 населенных пунктов (45 сельских и 60 городских). Выборка репрезентирует население России в возрасте 18 лет и старше за исключением населения Чеченской Республики. Допустимая статистическая погрешность – 3,5%. Полевой этап исследования был проведен с 24 по 27 ноября 2011 года Общероссийским общественным фондом «Общественное мнение». Метод сбора информации – формализованное личное интервью по месту жительства по специально разработанной анкете. Опрос проходил в режиме «face-to-face» по месту жительства респондентов. При ответе на вопрос респондент должен был выбрать наиболее подходящий для него вариант ответа – один или несколько – из числа предложенных. В ряде случаев интервьюер показывал респонденту карточку с перечнем вариантов ответов).

На основании обобщения полученных эмпирических данных, можно сделать заключение, что уровень доверия другим людям отличается у различных категорий населения, однако он подчиняется некоторым общим закономерностям, которые могут быть выявлены в ходе комплексного анализа социальных, экономических и психологических переменных. В таблице 1 обобщены выявленные выше особенности этих переменных у респондентов «Доверяющих» и «Не доверяющих» людям. В таблице представлены только те характеристики и их уровни выраженности, по которым «Доверяющие» и «Не доверяющие» значительно различаются, т.е. те, что однозначно влияют на оценки доверия людям вообще.

Таблица 1. Особенности социальных, экономических и психологических переменных у респондентов «Доверяющих» и «Не доверяющих» людям.

	Не доверяющие	Доверяющие
Образование		Ниже среднего/ Высшее
Доход	Ниже 6000 руб.	
Самооценка покупательских возможностей	Не хватает денег даже на питание/ Денег хватает и на автомобиль	

Вид деятельности	Руководители/ Безработные/ Рабочие	Студенты
Тип населенного пункта	Города менее 50 тыс., ПГТ/ Москва	Города 1 млн. и более
Федеральный округ	Дальневосточный и Уральский федеральные округа	Северо-Западный федеральный округ
Отношение к религии		Религиозность
Оптимизм-пессимизм		Оптимизм
Гражданская идентичность	Скорее не выраженная гражданская идентичность	
Самооценка общественной активности		Высокая самооценка общественной активности
Опыт участия в общественно полезной деятельности		Имеется опыт участия в общественно полезной деятельности
Готовность помогать окружающим	Нет готовности делать вклады, пожертвования ни на какие нужды, даже при условии наличия необходимого для этого дохода	
Готовность принимать помощь со стороны окружающих	Нет готовности принимать помощь со стороны окружающих	
Стиль потребления	Люди среднего возраста, «мигрирующие» от традиционного к современному стилю потребления	Молодое поколение с современным стилем потребления

Важно, что все представленные переменные не имеют линейной связи с доверием людям. Проанализировав наиболее типичные сочетания представленных в таблице характеристик, мы сделали попытку описать несколько собирательных образов человека «Доверяющего» и человека «Не доверяющего людям». Так «*Не доверяющие людям*» могут быть представлены следующими типичными персонажами:

- Житель Москвы, руководитель, с высоким доходом, неверующий, не готовый принимать помощь от окружающих;
- Житель поселка городского типа, рабочий, проживающий в Дальневосточном или Уральском Федеральном округе, среднего возраста, «мигрирующий» от традиционного к современному стилю потребления;
- Безработный, пессимистично воспринимающий свое будущее;
- Человек с невыраженной гражданской идентичностью, не готовый делать вклады, пожертвования ни на какие нужды, даже при условии наличия необходимого для этого дохода;
- Человек с низким уровнем дохода, неверующий, (возможно, БОМЖ или представитель других маргинальных слоев населения).

Типичные образы человека «Доверяющего людям»:

- Человек с образованием ниже среднего, верующий, готовый помогать окружающим людям и принимать от них помощь;

- Житель города с числом жителей более 1 млн. Северо-западного федерального округа с высшим образованием, общественно активный;

- Студент, оптимистично воспринимающий свое ближайшее будущее, общественно активный имеющий опыт участия в общественно полезной деятельности с современным стилем потребления.

Разумеется, возможны и другие сочетания включенных в анализ характеристик, мы выбрали лишь наиболее узнаваемые образы, у которых особый «симптомакомплекс» социально-демографических, экономических, региональных и других факторов в сочетании с некоторыми личностными особенностями формирует высокое или низкое доверие окружающим людям. Важно, также, что анализ этих гипотетических типов позволяет убедиться в правильности сентенции о том, что один и тот же уровень доверия/недоверия людям может иметь принципиально разную природу.

Сравнивая представителей различных типов «Не доверяющих», мы можем увидеть наиболее характерные особенности доверия/недоверия и разных категорий наших сограждан. Так, у руководителей предприятий недоверие формируется в ходе их профессиональной деятельности и выполняет защитную функцию, в то время как недоверие безработного отражает его общее негативное отношение к окружающему миру и страх перед будущим. Недоверие представителей замкнутых сообществ имеет традиционную историческую природу и может быть названо «клановым». Недоверие представителей маргинальных и асоциальных групп населения выражает их враждебное отношение к обществу и его рост является тревожным признаком.

Так же по-разному воспринимают мир и различные типы «Доверяющих». Доверие студентов пока еще не имеет реальных оснований, поскольку не основано на длительном опыте социального взаимодействия. Оно, скорее, выражает их оптимистичную жизненную позицию и открытость миру. Этот тип доверия может быть назван «авансированным». Доверие глубоко верующих людей имеет религиозные основы. В то время как доверие человека с высоким уровнем образования и выраженной гражданской позицией может быть названо «гуманистическим».

Каждый из перечисленных типов людей будет особым образом реагировать на изменения общественной жизни и социально-экономических условий. То, что у одной группы населения будет вызывать рост индекса доверия, у другой – снижать его. Это касается любых изменений, даже позитивных и прогрессивных для всего общества в целом. Например, бурный экономический рост вдохновит образованную молодежь, но будет восприниматься настороженно простыми рабочими из ПГТ и другими консервативно настроенными категориями граждан.

Таким образом, доверие другим людям у разных категорий населения имеет разную природу, выполняет разные функции в их жизни и по-разному преломляет происходящие в обществе изменения. В известной степени можно говорить о «хорошем» и «плохом» доверии. Разумеется, такая оценка возможна только при четко заданной системе координат, включающих цели заинтересованных сторон, систему их ценностей и приоритетов. Несмотря на то, что оценка доверия в терминах «хорошего» и «плохого» весьма условна и относительна, представленные результаты показывают, что нельзя ограничиваться количественной оценкой доверия без учета

его качественной стороны. Уровень социального доверия усредняет различные виды доверия и не позволяет оценивать реальную картину состояния общества, особенно в такой большой и полиментальной стране как Россия. Это заставляет проводить его оценку по новому, в частности, рассчитывая отдельные индексы доверия по различным наиболее типичным категориям граждан.

Литература

1. Белянин А.В., Зинченко В.П. Доверие в экономике и общественной жизни. М.: 2010.
2. Веселов Ю.В. Проблема доверия // Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004. С.5-15.
3. Кертман Г. Межличностное доверие в России // Социальная реальность. 2006. № 4. С. 7-24.
4. Козырева П.М. Межличностное доверие в контексте формирования социального капитала // Социологические исследования. 2009. № 1. С. 43-54.
5. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт Психологии РАН», 2008. 571 с.
6. Сасаки М., Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С. Доверие как элемент социального капитала современной России // Социокультурные проблемы развития регионов России в условиях кризиса: Материалы Тюменского социологического Форума 15-16 октября 2009 года. Тюмень, 2009. С. 55-65.
7. Поршнева Б.Ф. Контрсуггестия и история (Элементарное социально-психологическое явление и его трансформации в развитии человечества) // История и психология. М.: Мысль, 1972.
8. Селигмен А. Проблема доверия. М.: Идея-Пресс, 2002. 256с.
9. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, Ермак, 2004, 730с.
10. Штомпка П. Социология социальных изменений. М.: Аспект Пресс, 1996.
11. Beugelsdijk S. A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth // Cambridge Journal of Economics. 2006. V. 30. P. 371–387.
12. Glaeser E.L., Laibson D.I., Scheinkman J.A., Soutter C.L. Measuring trust // Quarterly Journal of Economics. 2000. V. 115. P. 811–846.
13. Luhmann N. Trust and Power. Chichester: John Wiley, 1979.
14. Rosenberg M. Faith in People Scale // Measures of personality and Social Psychological Attitudes. Volume 1 of Measures of Social Psychological Attitudes / Ed. J.P. Robinson, P.R. Shaver, L.S. Wrightsman. San Diego, NY, Boston: Academic Press, 1991. P. 404-405.
15. Rosenberg M. Occupations and values. Glencoe, IL: Free Press, 1957.
16. Rotter J.B. A new scale for the measurement of interpersonal trust // Journal of Personality. 1967. Vol. 35. P. 651–665.