

Факторы доверия: концептуализации и гипотезы

Аннотация

В статье анализируются разные концептуальные подходы к объяснению феномена детерминации доверия. Выделены группы культурных, структурных, личностных, интеракционных и ситуативных факторов доверия. Сформулированы гипотезы о влиянии на доверие в экономических отношениях современного украинского общества культурных, структурных, личностных, интеракционных и ситуативных факторов. Предложенные гипотезы в совокупности представляют собой рабочую концепцию исследования детерминации доверия в современном украинском обществе.

Ключевые слова: доверие, детерминация, фактор доверия, гипотеза, концептуализация

Вступление

Настоятельной социальной проблемой в Украине является дефицит доверия между экономическими субъектами как предпосылки их плодотворных хозяйственных взаимоотношений. В подобных обстоятельствах актуализируются исследования особенностей детерминации доверия в экономических отношениях современного украинского общества. Первыми шагами в этом исследовании можно считать обобщенную концептуализацию детерминации доверия и формулировку гипотез о соответствующих детерминантах. Осуществление этих шагов является задачей, решаемой автором статьи. В первую очередь нужно рассмотреть синтетические теоретические подходы, в которых систематизированы факторы доверия.

Попытки систематизации факторов формирования доверия

Прежде всего заслуживает внимания обобщение факторов культуры доверия, осуществленное П.Штомпкой [Штомпка, 2012: с. 296–318]. Культуру доверия он определяет как всеобщее доверие, то есть своеобразный

климат или атмосферу доверия, которая охватывает всю общность, понимается и принимается в ее рамках в качестве обязательного правила поведения, имеющего важное значение для ее развития. Культуру недоверия и цинизма, напротив, он определяет как обобщенную подозрительность в отношении людей и институтов, что побуждает постоянно следить за ними и контролировать их действия из-за страха перед обманом, недоброжелательностью, тайными заговорами, из опасения насчет пренебрежения твоими правами. Штомпка определяет три категории факторов формирования культуры доверия/недоверия:

- а) историческое наследие;
- б) структурные источники;
- в) субъективные факторы.

Историческое наследие здесь трактуется как общая тенденция проявления доверия/недоверия к разным объектам, основанная на историческом прошлом, то есть связанная с исторической судьбой общества, способной склонять его к оптимизму/пессимизму, надежде/безнадежности, доверчивости/подозрительности.

Структурными факторами доверия/недоверия, согласно Штомпке, являются:

- нормативная стабильность/аномия;
- прозрачность/скрытость общественной организации, политических и экономических структур;
- прочность или “хрупкость”, устойчивость или неустойчивость, вневременность или скоротечность социального порядка общества, его организаций и институтов;
- законопослушность или произвол, ответственность или безответственность государственных органов;
- последовательное воплощение и строгое выполнения прав граждан или, наоборот, пренебрежение правами граждан, их бесправие и насилие со стороны властей.

Субъективные факторы культуры доверия делятся на две группы:

- первая группа: общественные настроения, воплощенные в личных качествах (потребности, притязания, активность/пассивность, оптимизм/пессимизм, ориентация на будущее/прошлое, успешность действий, консерватизм или терпимость к переменам);
- вторая группа: резервы социального капитала (образование, доходы, контакты, знакомства (“связи”), семейная поддержка, состояние здоровья, религиозность, духовность).

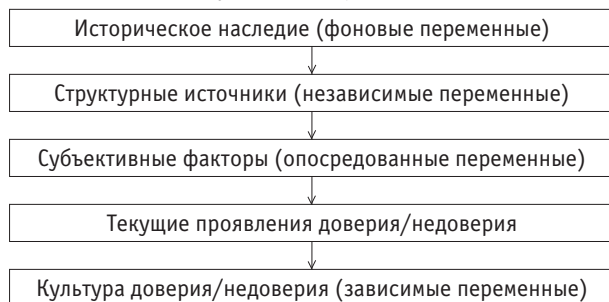


Рис. Схема механизма обусловливания культуры доверия

Историческое наследие — унаследованная из прошлого исходная культура доверия/недоверия — образует фон, на котором существуют структурные источники — текущие структурные условия. Восприятие последних индивидами формирует предпосылки для генезиса субъективных факторов, непосредственно обуславливающих доверие/недоверие.

Неоднократное повторение описанного выше полного цикла формирования доверия/недоверия ведет в итоге к ее усилению, а затем и к появлению новой культуры доверия/недоверия, то есть устойчивой склонности доверять/не доверять в определенных обстоятельствах. Новая культура доверия/недоверия со временем может дать старт фоновым условиям для новых циклов формирования доверия/недоверия и упрочения новой культуры доверия/недоверия (см. рис.).

В целом теоретический подход Штомпки, в рамках которого выделяется ряд групп переменных, имеет весьма обобщенный характер, объясняет ход обуславливания доверия в пределах всего общества, а значит, требует конкретизации в случае применения в теоретическом моделировании обуславливания доверия в экономических отношениях общества.

Вместе с тем большой интерес представляет опыт обобщения теоретических подходов к объяснению факторов доверия исключительно в политических отношениях, представленный В.Мишлером и Р.Роуз в виде системы гипотез (см. табл. 1).

Таблица 1

Природа политического доверия

Уровень	Культурологическая теория	Институциональная теория
Макросоциальный	<i>Гипотеза 1. Национальная культура</i> Уровень доверия к власти различный в разных странах, поскольку является продуктом исторических особенностей общества и связан с уровнем межличностного доверия в рамках данной культуры	<i>Гипотеза 3. Общая оценка деятельности властей</i> Уровень доверия к власти различается в разных странах в зависимости от успехов государственной политики и общей оценки обществом деятельности политических институтов
Микросоциальный	<i>Гипотеза 2. Индивидуальная социализация</i> В рамках определенного общества уровень доверия может быть различным, поскольку зависит от индивидуального восприятия, формирующегося под влиянием личного социального окружения и места человека в обществе	<i>Гипотеза 4. Личный опыт</i> Уровень доверия к властям зависит от эмпирического опыта человека в сфере взаимодействия с властью, который, в свою очередь, зависит от социальной и экономической позиции индивида

Источник: [Казин, s.a.].

В культурологической теории речь идет о культурной обусловленности доверия: а) на макросоциальном уровне, где факторами доверия выступают массовая приверженность к определенным ценностям, соблюдение норм и воспроизводство образцов поведения; б) на микросоциальном уровне, где факторами доверия выступают разные влияния личного социального окружения в процессе индивидуальной социализации личности. В институцио-

нальной теории, напротив, речь идет о таких факторах доверия, как мера ответственности функционирования институциональной организации жизнедеятельности общества рациональным ожиданиям и представлениям широкой общественности о социальной справедливости и эффективности, а также личный опыт взаимодействия с соответствующими институтами на микросоциальном уровне.

В целом Мишлер и Роуз в рамках своей системы гипотез касательно факторов доверия к власти осуществили чрезвычайно удачную систематизацию и синтез различных теоретических подходов, стройное и непротиворечивое совмещение различных предметных участков социологического теоретического анализа. Их наработки можно считать концептуальным образцом типологии факторов доверия в пределах конкретной сферы общественных отношений. В определенной мере эти наработки применимы и к экономическим отношениям общества, неотъемлемым субъектом которых являются органы государственной и местной власти общества. Однако указанная система гипотез возникла на почве обобщения политологических и политико-социологических теорий, поэтому механическая экстраполяция ее на сферу анализа факторов доверия в экономических отношениях вряд ли оправданна. Возможно заимствование удачной структурной формы указанной гипотетической системы, но при условии содержательного наполнения ее на основании анализа и обобщения концептуализаций отдельных детерминантов доверия в экономической и в иных сферах жизни общества.

Концептуализации отдельных детерминантов доверия

Исходя из необходимости указанного обобщения прежде всего следует обратить внимание на исследования М.Вебера, выделившего в свое время конфессионный фактор доверия в экономических отношениях. Он описал случай, когда ему во время пребывания в США пришлось путешествовать по железной дороге в одном купе с американским коммивояжером. В разговоре с последним Вебер затронул вопрос о важной роли церковности в общественной жизни Северной Америки, на что ему в ответ было сказано: “По мне, сударь, каждый может верить или не верить, однако если я имею дело с фермером или купцом, который вообще не принадлежит ни к какой церкви, то я не доверю ему и 50 центов. Что побудит его отдать мне долг, если он ни во что не верит?” [Вебер, 2006: с. 188]. Здесь можно говорить и о конфессиональной идентичности субъекта экономических отношений, и о его личной религиозности как залого честности, которые вызывают доверие экономических контрагентов, принимаются в расчет при налаживании взаимоотношений. То есть контрагенты проявляют определенную конфессионную солидарность и сплоченность или наоборот — конфессиональное отчуждение и этноцентризм. Более того, Вебер обращает внимание на зафиксированное в документах протестантских сект, в частности квакеров и баптистов, датированных XVII веком и ранее, “постоянное ликование по поводу того, что грешные “дети мира” взаимно не доверяют друг другу даже в делах и, напротив, с полным доверием относятся к обусловленной религиозными мотивами добропорядочности благочестивых людей: им (и только им) предоставляют они кредит, доверяют свои вклады, в их магазинах делают закупки, ибо здесь, и только здесь, они могут рассчитывать на хорошее обслуживание и

твердые цены...” [Вебер, 2006: с. 193]. Таким образом, в протестантской среде вопросу доверия в деловых отношениях осознанно придавали важное значение и как добродетели, и как полезному в хозяйственном и коммерческом плане явлению. Впрочем, влияние конфессиональной идентичности, солидарности/отчуждения, религиозности на доверие в экономических отношениях вряд ли ограничивается сугубо социальными ареалами распространения протестантизма, но свойственно также и для ареалов распространения других конфессий.

Технологический аспект генерирования доверия в экономических, в частности торговых, отношениях, рассматривает В.Зомбарт. Он подчеркивает своеобразную технологическую последовательность действий торговца, направленных на завоевание благосклонности покупателей к своему товару; важное место здесь отводится завоеванию доверия: “Возбуждать интерес, приобретать доверие, пробуждать желание купить — в этом восхождении представляется деятельность счастливого торговца. Чем это достигается, безразлично” [Зомбарт, 2005: с. 90]. Речь идет не о внешних, а именно о внутренних средствах влияния на экономических контрагентов, и при этом указанное влияние трактуется Зомбартом как изоцированное принуждение последних. В итоге выходит, что эти контрагенты непроизвольно, а целенаправленно вовлекаются в торговые отношения. Среди средств такого рода принуждения, каковых существует немало, особо подчеркивается внушение.

В.Зомбарт рассмотрел, в частности, и такое средство завоевания доверия предпринимателем, как его коммерческая “солидность”. “Солидное” ведение дела он определяет как исключительно необходимую составляющую практики крупного предпринимателя, а соответствующую репутацию солидности — как своеобразный фактор повышения доверия контрагентов и социального окружения: “Репутация “фирмы” ручается за ее характер” [Зомбарт, 2005: с. 236]. Хотя доверие к деловой “солидности” бизнеса имело разные основания в разные времена. Зомбарт отмечает возможность проследить содержательное смещение понятия солидности из сферы личных качеств характера предпринимателя и перенесение этого понятия на деловой механизм его предпринимательства. Ученый объясняет свою мысль на примере доверия к солидности банка, основанной на семейной деловой репутации владельцев или кредитоспособности банка: “Если прежде доверие к солидности, например, банка покоилось на уважении к старым “патрицианским” семьям, то ныне положение банка в деловом мире и у публики определяется главным образом величиною вложенного капитала и резерва” [Зомбарт, 2005: с. 236]. Зомбарт при этом имеет в виду эволюцию оснований доверия к солидности только крупных предприятий. Что касается основ доверия к среднему и мелкому предпринимателю, то до сих пор определяющей роли в этом случае не утратила его личная репутация и предприимчивость как одновременно и главный залог, и предпосылка хозяйственного успеха.

Т.Парсонс писал о зависимости современной экономики в своей капитализации от кредитного механизма. Кредитные учреждения, в частности банки, в процессе предоставления кредитов опираются на действующую в обществе власть. Речь идет об обеспечении возможности принудительного правового взыскания средств, предоставляемых в виде кредитов заемщикам, с помощью власти. Согласно Парсонсу, именно “эта принудительность обеспечивает доверие, необходимое в долгосрочных кредитных сделках, где

неизбежно присутствует инвестиционный риск, связанный с тем, что затраты могут “окупиться” лишь по прошествии длительного времени” [Парсонс, 1998: с. 108]. Таким образом, власть, ее правоохранительные и силовые структуры выступают гарантом возмещения и возврата средств, одолженных банками. Благодаря этому банки не понесут убытков, могут рисковать, заключая многообещающие и вместе с тем рискованные соглашения на кредитование, получать прибыль, оставаться стабильными в осуществлении декларируемой политики, а отсюда — удерживать и повышать доверие к себе. Опосредованным фактором доверия в финансовых отношениях можно считать прочность и надлежащую в правовом измерении способность властей обеспечивать порядок в соответствующем секторе экономики. Наконец, власть призвана обеспечивать необходимый социальный порядок в отношениях собственности и контрактов, вследствие чего обеспечивается доверие и к указанным институтам, и к самому субъекту власти — государству как регулятору экономических отношений.

Э.Эриксон обратил внимание на такой фактор доверия, в частности базисного доверия/недоверия у детей, как влияние их социальной среды в первые дни и месяцы жизни. Материнский уход за ребенком, материнские приемы уменьшения дискомфорта ребенка собственно призваны, по мнению Эриксона, способствовать положительному разрешению нуклеарного конфликта “базисное доверие *против* базисного недоверия” к окружающему миру. Он считает, что матери благодаря своей способности передавать ребенку чувства узнавания, постоянства и тождественности переживаний формируют, в итоге, детское базальное чувство “внутренней определенности”, восприятие социального мира как безопасного и устойчивого места, а существующих в нем людей — как заботливых и надежных. Качество материнской заботы определяет меру развития у ребенка чувства доверия к другим и к миру: “...степень доверия, вынесенного из самого раннего младенческого опыта, зависит не от абсолютного количества пищи или от проявлений любви к малышу, а скорее от качества материнских отношений с ребенком. Матери вызывают чувство доверия у своих детей такого рода исполнением своих обязанностей, которое сочетает в себе чуткую заботу об индивидуальных потребностях малыша с непоколебимым чувством верности в пределах полномочий, вверенных им свойственным данной культуре образом жизни” [Эриксон, 2000: с. 237]. Приобретенное доверие к окружающему миру как первое социальное достижение малыша проявляется в его готовности без особой тревоги или гнева переносить временное исчезновение матери из поля зрения, поскольку оно (доверие) превратилось для него во внутреннюю уверенность и внешнюю предсказуемость. При этом базисное доверие свидетельствует о наличии у ребенка обобщенного ожидания от своего окружения в основном доброжелательности и позитивных событий, тогда как базисное недоверие свидетельствует о наличии недоброжелательности окружения и страхов по поводу возможных негативных событий в нем. Под упомянутым социальным окружением понимаем прежде всего мать, отца, других близких родственников, доверительные отношения с которыми в раннем детстве становятся в дальнейшем основой доверия человека в гораздо более широком социальном контексте. В итоге у человека формируется доверие к социуму подобно тому, как он в раннем детстве приобрел способность доверять собственной матери и ближайшему социальному окружению.

Согласно Н.Луману, осознанное доверие очень чувствительно и лабильно к обстоятельствам, при которых оно может оказаться неуместным и неадекватным: “Часто достаточно лишь малейших признаков злоупотребления доверием или ранее не замеченных свойств, чтобы спровоцировать радикальное изменение отношения. И то, что это знают, опять-таки стабилизирует социальную систему, основанную на доверии. Противоположный процесс, переход от недоверия к доверию, должен решать совершенно другие проблемы; он не может быть внезапным; и если вообще осуществляется, то лишь постепенно” [Луман, 2007: с. 182–183]. Доверие обычно проявляют добровольно, и не существует возможностей его требовать или понуждать к нему, используя какое-либо принуждение. Ведь доверие — психологическое состояние, которое его субъект может имитировать или симулировать вербально или поведенчески тогда, когда на уровне сознания субъекта оно в действительности отсутствует или превратилось в свой антипод — состояние недоверия. В то же время уровень доверия определяется социально-системным контекстом его существования: “...*доверие* — это отношение между двумя актерами. Более того, доверие одного актора к другому может зависеть от доверия со стороны третьего актора. Таким образом, утрата доверия одним актором в системе может иметь эффект домино для всей системы. Все зависит не просто от усредненного *уровня* доверия, но от *социальной организации доверия*” [Коулмен, 2009: с. 35]. Процесс возникновения доверия или недоверия субъекта может иметь неосознаваемый и нерелексированный для него характер, происходить вследствие так называемого “психического заражения”, когда эмоции, психологическое состояние или чувства “передаются” в ходе *со-возбуждения* индивидов в условиях их взаимодействия или *со-присутствия*. Одним словом, поддержание доверия — очень сложная задача. Доверие нельзя считать неизменной структурой: развивается общество — изменяются природа и формы проявления доверия. Оно динамично и требует сознательного отношения и постоянного внимания. Его можно утратить, а можно и создать, и все, что происходит вокруг, влияет на уровень доверия между людьми.

Э.Гидденс определил ряд причин дефицита доверия в виде доминирующих характеристик современного западного общества, среди которых: а) неукоренившиеся институты, которые модифицируют локальные повседневные практики индивидов по стандартам глобальных процессов и тенденций; б) снижение порога безопасности в широком смысле (на работе, на улице и дома), что сопровождается снижением эффективности контроля со стороны индивидов, организаций и даже государств в ситуациях, обыденных для индивидов, а также внутренних для организаций и государств; в) распространение в различных слоях и группах ощущения неопределенности будущего; г) быстрое насыщение повседневности элементами риска, непредсказуемыми угрозами (цит. по: [Макеев, 2003: с. 39]). Общее ударение в этой типологии сделано на возрастании сложности, неуверенности и рисков современных обществ, подвластных влиянию глобализации. У.Бек в своем теоретическом исследовании выделяет один из ситуативных факторов доверия/недоверия к власти и ее оппонентам в эпоху глобализма: “...нет ничего более удачного, чем успех, и ничто так не разрушает доверие, как неудача” [Бек, 2011: с. 125]. Здесь можно говорить об успехе любого социального субъекта: производственной или торговой компании, страны, идеологии и т.п. Например, оче-

видные бесспорные внешние и внутренние успехи СССР и коммунистической идеологии после Второй мировой войны стали факторами доверия к ним как самих советских граждан, так и граждан других стран. Тогда как стагнация развития в последние десятилетия существования СССР стала фактором роста внешнего и внутреннего недоверия к режиму этой страны, а также к воплощаемой в ней идеологии.

По утверждению Р.Д.Патнема, “в сложных современных средах социальное доверие может возникать из двух связанных между собой источников — норм взаимности и сетей гражданской активности” [Патнам, 2001: с. 209]. Нормы, которые поддерживают социальное доверие, укрепляются, поскольку способствуют уменьшению затрат при выполнении заключенных договоров и улучшают сотрудничество сторон. Важнейшей среди таких норм Патнем считает принцип взаимности, которая может быть двух видов: 1) “сбалансированная” (или “специфическая”), то есть одновременный обмен товарами эквивалентной стоимости; 2) “генерализованная” (или “рассеянная”), то есть непрерывные отношения обмена, которые в тот или иной момент оказываются невознагражденными или несбалансированными, однако связаны со взаимными надеждами на получение вознаграждения в будущем за в данный момент оказанную услугу [Патнам, 2001: с. 209–210]. Прежде всего генерализованной взаимности приписывается свойство генерирования доверия. По мнению Патнема, действенная норма генерализованной взаимности связана с густой сетью социального обмена, который значительно облегчается в сообществах, где люди уверены в вознаграждении собственного доверия, а не в злоупотреблении. Речь идет о сетях общественной активности, которые приобретают характер соседских ассоциаций, кооперативов, спортклубов, партий и др. и по мере вовлечения все большего числа участников делают возможной большую вероятность взаимовыгодного сотрудничества между последними. Эти сети способствуют генерированию доверия, поскольку накапливают опыт успехов прежнего сотрудничества в качестве возможной модели будущего сотрудничества, утверждают строгие нормы взаимности, делают возможной взаимосвязь и поступление информации о надежности и репутации действительных и потенциальных участников обмена, увеличивают потенциальные затраты нарушителей конкретных соглашений и лишают их выгод от дальнейших соглашений. В конечном счете развитые сети общественной активности снижают угрозы мошенничества, уменьшают подозрительность, повышают уровень доверия во взаимодействиях. Итак, Патнем констатирует наличие двух факторов социального доверия: “Нормы генерализованной взаимности и сети общественной активности способствуют укреплению социального доверия и сотрудничества, поскольку при этом уменьшается количество побуждений нарушить обязательство, исчезает неопределенность, создаются модели дальнейшего сотрудничества” [Патнам, 2001: с. 216]. Одним словом, снижается уровень нарушений обязательств, недоверия, мошенничества, эксплуатации, изоляции, беспорядка и стагнации, в свою очередь, повышается уровень сотрудничества, доверия, взаимности, общественной активности и всеобщего благосостояния. Эмпирической почвой этого вывода явилось рассмотрение влияния территориальных особенностей при формировании доверия в Италии. В частности, исследователи сравнили формирование и существование доверия на Севере и на Юге Италии. Существование более высокого уровня доверия в Северной Италии объясняется нали-

чем в ней более широкой сети горизонтальных общественных связей, обеспечивающих гораздо более высокий уровень развития экономики и эффективности работы институтов, чем на Юге с его вертикальной структурированностью общественно-политических связей.

У.Гартнер и М.Лоу выделяют три способа продуцирования доверия в экономических отношениях: 1) процессуальный — связанный с непосредственным личным опытом субъекта доверия; 2) параметрический — связанный с общими социальными характеристиками; 3) институциональный — производный от внешнего источника, способного гарантировать, что ожидания доверяющей стороны не будут обмануты [Олдрич, 2004: с. 217]. Эти исследователи интерпретируют проблему обусловливания доверия также в терминах концепции социальных сетей. При этом Гартнер и Лоу выделяют два основания для общего или коллективного действия: 1) категориальное, когда доверие основано на общем членстве в определенной номинальной группе (по этнической, гендерной или религиозной принадлежности); 2) сетевое, когда доверие порождается социальными отношениями между тем, кто доверяет, и тем, кому доверяют. Таким образом, речь идет о трех факторах доверия — привлекательной или по крайней мере неотталкивающей социальной идентичности объекта доверия, отношенческом (сетевом) и институциональном факторах.

Ф.Фукуяма подчеркнул важность социокультурных, в частности ценностных факторов доверия: “Как правило, доверие возникает в том случае, если сообщество разделяет определенный набор моральных ценностей и его члены вследствие этого могут полагаться на предсказуемое и честное поведение друг друга. В каком-то смысле сам характер этих ценностей не так важен, как то, что они есть для людей общими” [Фукуяма, 2004: с. 257]. Иными словами, взаимное доверие возможно на моральной почве, и чем более требовательны этические нормы сообщества и чем строже ограничения, которые связывают тех, кто хочет в него вступить, тем выше степень солидарности и взаимного доверия между его членами. Вместе с тем Фукуяма считает фактом то, “что доверие и социализированность распределены между культурами не поровну, и где-то их больше, а где-то — меньше...” [Фукуяма, 2004: с. 375]. То есть культурные различия отражаются в различиях уровней доверия в пределах социальных сообществ, неодинаковых в культурном измерении. Культура как своего рода накопленная социальная память сообщества обобщает, подытоживает и фиксирует опыт человеческих взаимодействий, опыт приобретенного доверия и недоверия: “Доверие... есть продукт длительного существования сообществ, объединяемых набором социальных норм или ценностей” [Фукуяма, 2004: с. 545]. В итоге накопленная культура доверия или недоверия способствует воспроизводству общих норм и ценностей в новых социальных условиях и обстоятельствах.

Фукуяма одним из факторов доверия в трудовых отношениях, в частности доверия к работнику, определил уровень его образования и квалификации: “С падением уровня образования и профессиональной подготовки неизбежно падает и уровень доверия: квалифицированному рабочему — к примеру, опытному токарю — предоставляется меньшая степень самостоятельности, чем специалисту, а работа неквалифицированного — к примеру, сборщика на конвейере — требует большего контроля и регламентации, чем квалифицированного” [Фукуяма, 2004: с. 364]. Поскольку высококвалифи-

цированный труд обычно крайне сложен и зависит от многих непредвиденных обстоятельств, работникам, которые им заняты, приходится проявлять самостоятельность в профессиональных суждениях и принятии решений, действовать по собственной инициативе. То есть высококвалифицированным работникам приходится упорно овладевать своей профессией в течение нескольких лет, постоянно ее обновлять. Но благодаря этому они могут работать без внешнего контроля как самозанятые или под общим контролем как наемные работники, рассчитывая на определенное доверие со стороны их экономических контрагентов (заказчиков, работодателей). Иными словами, специалистам экономические контрагенты доверяют больше, чем людям без специальности.

В анализе доверия в трудовых отношениях и в целом в трактовках доверия в рамках других видов экономических отношений Фукуяма исходит из ключевого тезиса: “Между правилами и доверием существует обычно обратная зависимость: чем больше людям нужны правила, которые регулируют их действия, тем меньше они доверяют друг другу, и наоборот” [Фукуяма, 2004: с. 364]. Об этой зависимости речь идет в рамках анализа тейлоризма как научной модели организации труда, построенной на недоверии к работникам и регламентированности с целью структурирования производства с тем, чтобы все действия работников (включая движения ног и рук при работе на конвейере) абсолютно соответствовали детальным правилам и нормам. Вместе с тем Фукуяма отмечает, что “реальные альтернативы тейлоризму могли заключаться только в самом массовом секторе, где, как оказалось, возможна удивительно высокая степень разнообразия степеней производства и уровней задействованного социального доверия” [Фукуяма, 2004: с. 374]. Речь идет о секторе массового индустриального производства, где по мере развития технологий механизмируется и автоматизируется труд низкоквалифицированных работников, которые в итоге оказываются лишними. Потребность в высококвалифицированных рабочих, занятых наладкой станков с программным управлением и другими интеллектуальными задачами, наоборот, возрастает. Руководству и работодателям приходится доверять таким работникам, поскольку на их плечи ложится значительная часть ответственности за производственный процесс. Следовательно, в данном случае можно утверждать, что повышение технологического уровня производства, в частности на основании автоматизации и компьютеризации, становится фактором повышения уровня доверия в экономических, в частности трудовых, отношениях.

Вместе с тем, как следует из тезисов Фукуямы, причинность доверия не является однозначной. Иногда факторы, которые обычно обуславливают доверие или недоверие, могут оказаться недейственными в отношении последнего: “Люди, выросшие с привычкой к сотрудничеству, вряд ли быстро ее потеряют — даже когда базис доверия начинает исчезать” [Фукуяма, 2004: с. 525]. То есть когда социальные основания или факторы доверия должны были бы снизить его уровень, последний сохраняется, поскольку обусловлен приобретенной и укрепившейся ранее привычкой доверять. Поэтому приобретенную привычку доверять другим тоже следует рассматривать как один из факторов доверия в экономических отношениях.

А.Селигмен рассматривает доверие как новую форму социальной солидарности, как важную составляющую социальных отношений, существую-

щую за рамками их ролевого формата, возникающую в ситуациях взаимодействия, когда отсутствуют социально-системно заданные ролевые ожидания участников. Таких ситуаций становится все больше в современных условиях, на фоне углубления социальной дифференциации и изменения природы социальных ролей в современных обществах из-за изменения и трансформации способов производства и организации труда в последние десятилетия [Селигмен, 2002: с. 184]. Речь, в частности, идет о невиданной в прошлом гибкости трудовых соглашений и условий найма, временной занятости и занятости в течение сокращенного рабочего дня, когда работники получают все меньше преимуществ от полной занятости — таких, как престижность или статус, благоприятные для здоровья условия, запланированная пенсия и др. Также уменьшение размеров предприятий, отток капитала из центра на периферию, глобальное разделение труда, производство малых партий товара, система персональной оплаты, диверсификация труда и пр. — все эти аспекты современной системы производства в совокупности тоже обуславливают дифференциацию организации производственных ролей, все больше придавая им неповторимость и обособленность. Увеличение количества ролей личности в обществе поздней современности вследствие углубления и усложнения разделения труда создает предпосылки для ролевых конфликтов, ограничивает возможности социальной солидаризации, вынуждая людей все больше и больше полагаться именно на доверие при поддержании интеракции и сбережении устоев социального порядка [Селигмен, 2002: с. 187]. Здесь также дает о себе знать возрастание роли таких средств коммуникации, как компьютер и Интернет, которые опосредуют интеракции, придавая им определенную анонимность. В итоге Селигмен констатирует кризис доверия в условиях нынешней поздней современности в силу стремительного исчезновения необходимых условий существования доверия: люди вынуждены все в большей степени полагаться на доверие именно тогда, когда оно становится все менее возможным [Селигмен, 2002: с. 190]. Основанием указанного кризиса доверия признается проблематичность сохранения возможностей духовного сближения как механизма установления доверия между людьми в условиях ускорения изменений и преобразований современного глобального разделения труда, а также институционализация самого доверия как составляющей современных принципов генерализованного обмена, который своим существованием обуславливает углубление различий между институционализированными и первичными формами безусловности. Иными словами, институционализация доверия как крайне неустойчивого и трудно предсказуемого социально-психологического явления весьма проблематична сама по себе, а в случае неудачных попыток может усугублять проблематичность самого доверия.

Ю. Левада в свое время осуществил эмпирический анализ факторов общественного доверия к политическим партиям, деятелям и социальным институтам в ходе электорального процесса в России в середине 1990-х годов [Левада, 1996]. Он пришел к выводу, что в условиях электоральной борьбы уровень доверия к кандидатам на должность Президента России определял готовность поддержать их на выборах, а эта готовность, в свою очередь, обуславливалась обстоятельствами и текущей ситуацией выбора (наличием альтернатив, остротой политических расхождений), рациональным расчетом избирателей. В то же время важным фактором доверия были меры по

его мобилизации, инициированные политическими технологами из команд кандидатов. Доверие к политическим деятелям также мотивировалось чувством уважения к ним и высокими оценками их профессиональных, интеллектуальных, моральных и прочих качеств, уверенностью в их способности к действиям, направленным на то, чтобы обезопасить общество от каких-либо угроз и прочих негативных явлений.

В начале 2000-х годов Ю.Пахомов отмечал: “Казалось бы Украина, с учетом ее большей частнособственнической продвинутости, должна по части бизнеса опережать Россию. Но дело в том, что в случае формирования именно крупного бизнеса срабатывает не столько частнособственнический (индивидуалистический) инстинкт, сколько феномен корпоративности, то есть способности “сбиваться в стаи”, а значит, склонности доверять друг другу. ... именно этих черт украинцам недостает. У русских же они, похоже, в избытке, тут, вероятно, сказывается и общинная генетика русских” [Пахомов, 2001: с. 236]. Бесспорно, следует согласиться с мнением о более выраженном коллективизме русских (по сравнению с украинцами) как основе их большего взаимного доверия и о большем (по сравнению с русскими) индивидуализме украинцев как предпосылке их сравнительно большего взаимного недоверия и подозрительности. По сравнению с русскими украинцы значительно меньший исторический отрезок времени жили сообща в границах собственного национального государства. Впрочем, за более чем 10 лет, прошедших с момента написания статьи Ю.Пахомова, “формирование именно крупного бизнеса” в Украине существенно ускорилось в процессе приватизации крупнейших государственных промышленных активов и продолжается сейчас особенно интенсивно на фоне крайне низкого уровня доверия в экономических отношениях. Таким образом, роль коллективистской/индивидуалистической ментальности как фактора доверия безусловно важна, но не является определяющей.

Ю.Барсукова говорит о так называемом вынужденном доверии, то есть доверии, обусловленном не качествами объекта доверия/недоверия (например, личными добродетелями человека), а прежде всего возможностями группы или социальной среды, к которой принадлежит этот объект, регулировать его поведение и побуждать или принуждать к соблюдению определенных значимых норм взаимодействия или соглашений [Барсукова, 2001: с. 53–54]. То есть сетевые каналы, по которым перекачиваются разнообразные (от информационных до финансовых) ресурсы, первично основывавшиеся не на вере в индивидуальную честность, а на способности социальной среды обеспечить эту честность любой ценой. Таким образом, доверяют не объекту, а прежде всего его окружению, способному стать гарантом договоросостоятельности указанного объекта. Примерами вынужденного доверия являются доверие в среде этнического предпринимательства, когда этническое сообщество или диаспора несет ответственность за своего представителя в отношениях с представителями других этнических сообществ или организационными структурами за пределами своей среды, доверие в рустикальной среде села, “честное слово” русского купечества под страхом остракизма со стороны деловых кругов, деловая ответственность в криминальных кругах (“за “базар” нужно отвечать”). Итак, в случае вынужденного доверия его фактором служит определенная групповая неписаная мораль и групповые социальные механизмы поддержания ее действенности широким спектром средств влияния.

Н.Соболева определила ряд возможных личностных мотивов и побуждений к доверию, которые, впрочем, имеют социальные истоки: “Источники доверия, которые побуждают отдаться на веру, положиться на чью-то совесть, вверить кому-то себя, свои дела и судьбу, могут быть самыми разнообразными — осознание собственной слабости; неумение или нежелание самому решать собственные проблемы, что заставляет человека полагаться на общепринятое мнение или на чей-то авторитет; полная самоидентификация с сообществом, когда теряется чувство личностной определенности; страх, уважение, любовь; согласие по поводу содержания верований и важнейших ценностей; самообман как надменность и чрезмерная самоуверенность или самоунижение” [Соболева, 2002: с. 262–263]. То есть речь идет о ряде социально-психологических факторов — таких, как экстернальность/интернальность личности, степень ее идентичности с объектом доверия, эффект харизмы последнего, положительные и отрицательные эмоции и чувства, субъективная самооценка, ценностные ориентации, завышенная/заниженная самооценка и т.п. Хотя указанные факторы обуславливают доверие на личностном уровне, имеет смысл рассматривать их и на общественном уровне в случаях, когда предметом анализа выступает определенный социальный тип личности, распространенный в обществе.

С.Макеев считает одним из источников доверия как внутреннего психологического состояния веру, мотивированную, в свою очередь, глубокой приверженностью к определенным политическим ценностям и устройству общества, рационально не обоснованной способностью различать полезное и вредное для общего благосостояния, уверенностью в том, что наделенные властью руководствуются высокими критериями морали и крайне обеспокоены сохранением собственной чести и достоинства [Макеев, 2003: с. 36]. Считается, что в итоге вера в благородство помыслов и дел первых лиц перерастает в уверенность относительно “правильности” политического порядка, настраивает на согласованное, взаимно ориентированное взаимодействие на принципах доверия. Также доверие к институтам формируется в ответ на удовлетворенное ожидание со стороны общественности компетентного и ответственного выполнения ими предписанных формальных ролей [Макеев, 2003: с. 37]. Речь идет о законодательно предписанных ролях, которые следует выполнять в процессе взаимодействия институтам (их представителям) с одной стороны, и гражданам — с другой. Значит, накопленный гражданами опыт взаимодействия с институтами, память о нем превращаются в психологическую установку доверия или недоверия к последним. Соответственно должное выполнение ролевых предписаний индивидами, организациями и институтами с учетом высоких этических критериев их взаимодействия, взаимное признание указанными субъектами безусловной значимости своих контрагентов и демонстрация определенной лояльности в отношении их, прозрачность и открытость процесса указанного взаимодействия служат залогом и предпосылками формирования взаимного доверия. Естественно, отсутствие такого опыта взаимодействия с институтами или недоступность для взаимодействия организаций и представителей институтов снижает уровень доверия. Важным фактором доверия к организациям и институтам является также представление людей об уровне справедливости или эквивалентности “обменов”, осуществляемых между людьми и институтами: например, эквивалентности прошлого трудового вклада, с од-

ной стороны, и размера получаемой пенсии — с другой, участия в ликвидации последствий аварии на Чернобыльской АЭС, с одной стороны, и предоставления положенных за это участие льгот и выплат — с другой [Макеев, 2003: с. 38]. Эмпирически зафиксированное в ходе социологического исследования недоверие к государственным институтам и инстанциям можно трактовать как своего рода сообщения, послания граждан, недовольных своим общением с социальными институтами, а также как их своеобразное приглашение последних к коммуникации по этому поводу. Выходит, что удачную коммуникацию субъекта и объекта доверия тоже следует считать одним из факторов последнего. В целом в формировании доверия на государственном уровне существенное влияние оказывает деятельность социальных институтов. Они призваны обеспечивать устойчивость социальных отношений, регулировать отношения в соответствии с общественными интересами и выполнять задачи, важные для развития общества.

Ю. Свеженцева, опираясь на мнение Д. Гамбетты, в рамках исследования доверия граждан к милиции склонна рассматривать как один из факторов формирования доверия опыт сотрудничества граждан с милицией [Свеженцева, 2003: с. 335–336]. То есть речь идет о том, что доверие предстает как результат позитивного и плодотворного сотрудничества с его объектом. Плодотворное сотрудничество как взаимодействие нескольких субъектов, направленное на достижение общей цели, повышает уровень доверия между ними и укрепляет его. Сотрудничество, скажем так, “проверяет” доверие и “приближает” его уровень к объективному состоянию сотрудничества. Также Ю. Свеженцева полагает, что обоснованное доверие как признак партнерских отношений возникает на почве оправдания и подкрепления его повседневной практикой взаимодействий, накопления социального опыта плодотворного сотрудничества. Прежде всего это социально-когнитивные и социально-гносеологические факторы обоснованного доверия: “Доверие человека к любому объекту базируется на представлении об этом объекте, то есть на знании. Знание, в свою очередь, является индивидуальным достоянием, но подавляющее большинство знаний человек черпает не из собственного опыта, а от других людей... Следовательно, доверие человека конкретному объекту определяется социальным опытом его познания, то есть синтезом собственного и группового опыта в представлении о нем” [Свеженцева, 2006: с. 140]. СМИ, литература, киноискусство выступают факторами трансляции социального опыта доверия в обществе. То есть доверие, по словам Свеженцевой, так сказать, “зашиито” в общие представления определенных коллективов людей. И если эти представления распространяются, укрепляются или, наоборот, теряют социальную адекватность (соответствие социальной действительности), разрушаются и “угасают”, то подобное непостоянство свойственно также основанному на них доверию. Поскольку важное место в представлениях занимают оценки, отражающие опыт недавнего прошлого, то доверие тоже определяется как оценка, но прогнозная, то есть касающаяся предполагаемого будущего опыта [Свеженцева, 2006: с. 140–141]. Значит, для возникновения и существования доверия помимо положительных оценок его объекта необходима и уверенность субъекта доверия в надежности указанных оценок и относительное постоянство поведения объекта доверия. Следовательно, для формирования и установления доверия необходимо определенное время, то есть доверию

присуща некая инерционность по отношению к текущей социальной ситуации.

По утверждению О.Куценко, “низкое доверие оказалось не только продуктом разрушения системы институционализированного доверия, сложившейся в советской системе, но и в значительной мере (или прежде всего) — результатом неудовлетворительной оценки гражданами деятельности институтов власти, разрыва между ожиданиями по поводу деятельности властных институций и их удовлетворением” [Куценко, 2005: с. 70]. То есть здесь, по сути, опосредованно указаны такие факторы доверия, как: 1) социальная аномия — ситуация отсутствия в обществе устойчивых общепризнанных действующих социальных норм, обусловленная тем, что прежние нормы уже не действуют, а новые еще не действуют; 2) мера удовлетворенности объектом доверия и оценка его деятельности субъектом доверия.

Е.Богданова, опираясь на теоретизирования П.Штомпки по поводу доверия, рассматривает в качестве факторов формирования доверительных ожиданий потенциальных вкладчиков в отношении банков воспринятую надежность объекта доверия (то есть свойства этого объекта), меру доверчивости субъекта и культуру доверия [Богданова, 2005]. Под культурой в данном случае понимается совокупность социальных ценностей и норм, под доверчивостью — психологическое свойство субъекта, под воспринятой надежностью объекта — впечатление субъекта о соответствующем свойстве объекта, сформированное на основании его личного восприятия объекта, а также учет аналогичных впечатлений других субъектов в его среде. Предмет впечатления здесь составляют репутация, текущее выполнение возложенных на объект функций и презентация объекта (банковского учреждения). Существующие доверительные ожидания могут реализоваться в поведении субъекта относительно объекта (например, в открытии вкладчиком собственного счета (депозита) в банке, пополнении этого счета средствами, получении в банке кредита на определенных условиях и т.п.). Со временем фактором доверия к объекту может стать опыт (позитивный/негативный) взаимодействия с ним.

Как замечают И.Мартынюк и Н.Соболева, социальное взаимодействие наряду с опорой на рациональные конвенции, одновременно “является производной глубоких эмоциональных процессов, продуцирующих социальные связи доверия между разными группами общества, которые могут находиться в различных отношениях друг с другом, вплоть до конфликтных...” [Мартынюк, 2008: с. 21]. Одной из важнейших ныне задач социологии Мартынюк и Соболева определяют исследование соответствующих латентных процессов, которые собственно обуславливают доверие. Речь прежде всего идет о таких внутренних детерминантах поведения и доверия людей, как их психические состояния. Под последними обычно понимают общее психологическое самочувствие, возникающее под влиянием значимых для субъекта внешних и внутренних факторов — одного или нескольких, а также их различных комбинаций. Коллективные психические состояния служат фоном протекания жизнедеятельности человеческого сообщества и во многом обуславливают характер взаимоотношений между людьми, в частности степень доверия между ними. Учитывая приведенное мнение И.Мартынюка и Н.Соболевой, факторами доверия в экономических отношениях современного украинского общества могут выступать такие коллективные психичес-

кие состояния в рамках последнего, как социальное самочувствие, социальная напряженность, аномия, авторитаризм, цинизм, тревожность. Это те особенности массового сознания, которые измеряются уже более 20 лет в ходе проведения социологического мониторинга Института социологии НАН Украины.

А.Алексеева выделяет ряд социально-психологических толкований доверия, в которых подчеркиваются социально-психологические особенности индивидов, служащие детерминантами проявления обобщенного доверия [Алексеева, 2008: с. 92–93, 95–96]. Это отдельные характеристики индивида, способствующие проявлению установки обобщенного доверия, прежде всего об оптимистичности как ключевой характеристике. В частности, с социально-психологических позиций феномен обусловленности обобщенного доверия трактуют: 1) Р.Крамер, который определяет обобщенное доверие как диспозиционное доверие, акцентируя таким образом обусловленность доверия индивидуальными отличиями; 2) Дж.Роттер, который связывал склонность к доверию с индивидуальной выраженностью интернального или экстернального локуса контроля, обусловленного предыдущим опытом доверительных отношений и измеряемого на основе специально разработанных тестов; 3) Э.Усланер, который рассматривает обобщенное доверие как отражение установки индивида доверять чужим или незнакомцам, обусловленной его моральными ценностями и установками социального сообщества, оптимистичным взглядом на мир; 4) Э.Гидденс, который, опираясь на теорию социализации Э.Эриксона, подчеркивает обусловленность обобщенного доверия спецификой первичной социализации человека в первые годы его жизни, когда в процессе взаимоотношений с родителями и ближайшим окружением он учится полагаться на других и доверять им. Таким образом, под социально-психологическим углом зрения обобщенное доверие трактуется как мировоззренческая установка или склонность доверять другим, которая отражает позитивный опыт взаимоотношений и общий взгляд на мир, в частности, степень оптимизма, удовлетворенности жизнью, особенности онтологического опыта, приобретенного индивидом в ходе первичной социализации.

По утверждению Дж.Джонсона и А.Мельникова, недоверие граждан Украины к национальным политическим, государственным и гражданским институтам обусловлено негативным опытом жизнедеятельности: “Недоверие — результат их экзистенциального опыта, в котором они столкнулись со злоупотреблениями их доверием, например, с неоправданными политическими ожиданиями и невыполненными обещаниями политиков или партийных лидеров” [Джонсон, 2009: с. 88]. То есть неудовлетворенность разнообразных человеческих потребностей, жизненные ситуации невозможности реализации своих человеческих и гражданских прав в обществе представляют собой факторы недоверия к социальным институтам, призванным и уполномоченным обществом способствовать удовлетворению указанных потребностей или вообще делать его возможным. И наоборот, должное выполнение институтами своих общественно значимых и ожидаемых функций можно рассматривать как фактор доверия к ним.

К.Урсулентко эмпирически проверила гипотезу о связи концептов социальной солидарности и доверия, в частности, о том, что доверие возникает именно на основе уже имеющегося положительного опыта взаимодействий

и является результатом солидарных действий [Урсуленико, 2009: с. 148]. Оказалось, что чем более солидарным считает респондент общество, тем в большей степени он склонен доверять его членам. При этом понятие социальной солидарности, которым оперирует исследовательница в процессе эмпирической верификации своей гипотезы, описывает состояние общества или крупной социальной общности, при котором существует единство ценностей, идей, убеждений, взглядов, интересов, общественных целей, общность норм, а также функциональная взаимозависимость и согласованность в выступлениях и действиях, связанных с реализацией интересов (достижением целей) этого общества или сообщества. Речь идет о структурном, нормативном и личностном измерениях социальной солидарности. Перечень всех возможных аспектов этого понятия охватывает ряд социальных и социально-психологических феноменов, многие из которых сами по себе можно рассматривать в качестве факторов доверия в иных теоретических контекстах.

Как утверждает М.Вахтина, институциональное доверие возникает в условиях максимально эффективного и справедливого устройства институтов. Иными словами, доверие к институтам определяется тем, насколько последние соответствуют ожиданиям субъектов, то есть тем, как они устроены с точки зрения, во-первых, эффективности, а во-вторых, человечности (справедливости) [Вахтина, 2011: с. 59–60]. Институты должны обеспечить эффективное функционирование общества, его экономики и политической системы в соответствии с массовыми представлениями о критериях социальной справедливости. Помимо действенной нормативной составляющей институтов, которая обеспечивает их эффективность, фактором доверия к ним также является соответствие их деятельности господствующим моральным ценностям общества, укорененным в массовом сознании.

Итак, мы рассмотрели совокупность концептуальных подходов к обусловливанию доверия в экономических отношениях и общественных отношениях в целом; в этих подходах подчеркивается действенность значительного количества факторов. Далее необходимо создать обобщенную гипотетическую модель факторов доверия в экономических отношениях в указанных обстоятельствах, поддающуюся эмпирической верификации.

Гипотезы о факторах доверия

По утверждению Г.Блейлока, причинное моделирование в социологии осложнено тем, что переводу социологических теорий в математические формулировки мешает не абстрактность математического языка, а прежде всего сложность искомым формул и большое количество переменных. В этих обстоятельствах, по мнению Блейлока, необходимо “прояснить концепт, убрать или объединять переменные, переводить вербальные теории на обыденный язык, искать литературу для предположений и искать имплицитные предпосылки, связывающие основные положения существующих теоретических работ” [Куликова, 2009: с. 39]. Учитывая приведенный методический совет Блейлока и образцы типологизаций факторов доверия, осуществленных П.Штомпкой, В.Мишлером и Р.Роуз (табл. 1), целесообразно сгруппировать выявленные выше вероятные факторы доверия и выделить среди них прежде всего группу культурных факторов доверия (см. табл. 2).

Выделение культурных факторов доверия

Исследователь	Культурные факторы доверия
М.Вебер	Конфессионные идентичность/отчуждение
Ф.Фукуяма	Культура, моральные ценности
П.Штомпка	Культура доверия/недоверия
Р.Д.Патнем	Нормы взаимности
Ю.Паховов	Ментальный коллективизм/индивидуализм как фактор доверия/недоверия
Э.Усланер	Моральные ценности и установки социальной общности
С.Макеев	Приверженность политическим ценностям и строю общества, представления о справедливости “обменов” между институтами и людьми
Ю.Свеженцева	Социальный опыт познания объекта доверия через СМИ, литературу, киноискусство
Е.Богданова	Культура доверия
Н.Соболева	Ценностные ориентации
И.Мартынюк, Н.Соболева	Цинизм
О.Кузина	Коллективные представления, генерируемые массовой коммуникацией и СМИ
М.Вахтина	Ожидания в отношении соответствия институтов критериям эффективности и человечности (справедливости)
К.Урсуленто	Социальная солидарность

Таким образом, здесь нас интересует культура как совокупность ценностей, ориентаций, представлений и ожиданий, общих для общества, производных из традиционной морали, религии и массовой коммуникации, на почве которых возникают и существуют общая идентичность, солидарность, сплоченность в обществе в целом и в отдельных сферах его жизни — экономике, политике и др. То есть речь идет и об универсалиях господствующей культуры общества в целом и о социальных ориентациях экономической культуры (например, экономический коллективизм/индивидуализм, этатизм/либерализм, традиционность/инновационность), и о культуре доверия/недоверия — обо всем том, что в итоге определяет преобладание в данный момент состояния доверия/недоверия в экономических отношениях. Можно утверждать, что здесь в совокупности очерчен своеобразный аналог: 1) исторического наследия (фоновых переменных) из рассмотренного в начале данного подраздела теоретизирования П.Штомпки по поводу обусловливания культуры доверия/недоверия; 2) факторов “национальной культуры” (гипотеза 1) в обобщении, которое осуществили В.Мишлер и Р.Роуз (табл. 1). Впрочем, поскольку исходя из цели исследования необходимо создать обобщенную гипотетическую модель факторов доверия в экономических отношениях современного украинского общества, то предметная область (аналитические границы или теоретически и гипотетически моделируемый социальный масштаб исследуемого явления) дает основания ограничиться выделением в выдвинутых гипотезах влияний на доверие экономической культуры и культуры доверия/недоверия:

- *социальные ориентации экономической культуры современного украинского общества в зависимости от степени их соответствия или несоответствия существующим ныне экономическим отношениям соответственно положительно или отрицательно влияют на доверие в пределах последних* (гипотеза 1);
- *культура недоверия негативно влияет на доверие в рамках экономических отношений современного украинского общества* (гипотеза 2).

Среди выявленных возможных факторов доверия можно отдельно выделить совокупность структурных факторов доверия (см. табл. 3).

Таблица 3

Выделение структурных факторов доверия

Исследователь	Структурные факторы доверия
Т.Парсонс	Сила и правовая способность власти к упорядочению экономики
Н.Луман	Социально-системный контекст и социальная организация доверия
Э.Гидденс	Социальная укорененность институтов
Р.Д.Патнем	Социальные сети гражданской активности
Ф.Фукуяма	Технологический уровень производства, уровень образования и профессиональной квалификации работника
А.Селигмен	Глубина и сложность разделения труда как следствие изменения способов производства и организации
У.Гартнер, М.Лоу	Институты, гарантирующие отсутствие злоупотребления доверием, общие социальные характеристики
О.Куценко	Социальная аномия
И.Мартынюк, Н.Соболева	Аномия
Ю.Барсукова	Социальные средства поддержания групповой неписаной морали
А.Алексеева	Характеристики индивида

В данном случае речь идет о социально-структурных условиях, которые задают социальные нормы, организации, институты и стратификационные порядки, в которых должен жить и взаимодействовать с объектом доверия субъект доверия: *социальная нормированность/аномия общества, социальная упорядоченность/хаос во взаимодействиях, социально-статусные характеристики субъекта доверия*. В случае социально-статусных характеристик имеется в виду, что социальный статус субъекта доверия может содействовать/препятствовать его плодотворному и взаимовыгодному взаимодействию с объектом доверия и значит опосредованно обуславливать доверие/недоверие. Можно предположить, что здесь в общем выделены своеобразные аналоги: 1) “структурных источников (независимых переменных)” из рассмотренного в начале данного подраздела теоретизирования П.Штомпки по поводу обуславливания культуры доверия/недоверия (см. рис.); 2) факторов “общей оценки деятельности власти” (гипотеза 3) в обобщении В.Мишлера и Р.Роуз (см. табл. 1).

Аномия — состояние нестабильного общества, в котором разрушена прежняя ценностно-нормативная система как один из столпов его социального объединения в социум, а новая такая система еще не сложилась и не

окрепла. Получается, что в условиях аномии, когда отсутствуют общепризнанные основания и критерии доверия, субъекты в отношениях друг с другом обычно не склонны полагаться на собственное доверие к своим контрагентам, наоборот — исполнены недоверия к ним. Отсюда можно выдвинуть соответствующую гипотезу: *аномия негативно влияет на уровень доверия в экономических отношениях общества* (гипотеза 3).

Имеет смысл уточнить состав социально-статусных характеристик субъекта, которые, по-видимому, обуславливают его доверие к объекту. При этом целесообразно опираться на мировой опыт эмпирических исследований факторов доверия. В частности, в исследовании обуславливания доверия к электронному управлению в современной Румынии, проведенном С.Е.Колеской, среди детерминант доверия фигурировали такие социально-статусные характеристики человека, как возраст, пол, образование и доход [Colesca, 2009: р. 35–36, 42, 44]. Также в эмпирическом исследовании детерминант доверия и сотрудничества в самоуправляющихся организациях использования артезианских буровых скважин в современной Индии, осуществленном Г.Дивакарой, использована теоретическая и гипотетическая модель обуславливания доверия, учитывающая следующие группы факторов доверия: 1) социальные (уровень образования, принадлежность к определенной касте); 2) экономические (уровень дохода, размер землевладения, численность поголовья домашних молочных животных); 3) демографические (возраст, состав семьи) и т.п. [Diwakara, 2006: р. 170–172]. В целом среди социально-структурных характеристик субъекта доверия фигурируют пол, возраст, образование, доход и т.д. В одной из гипотез С.Е.Колески речь идет о том, что “женщины будут доверять больше, чем мужчины”, услугам электронного управления [Colesca, 2009: р. 35]. Скорее всего, имеются в виду различия психологических и социально-психологических особенностей восприятия, мышления, чувственно-эмоциональной сферы психики мужчин и женщин, их социального опыта жизнедеятельности в обществе, что отражается в итоге на доверии представителей обоих полов к разным социальным объектам. Можно утверждать и об аналогичных различиях у представителей разных возрастных групп, поколений в их склонности доверять или не доверять. Здесь также проявляются, с одной стороны, сугубо возрастные психологические отличия, а с другой — социально-психологические отличия, обусловленные различными условиями социализации в разных экономических и политических условиях жизни в стране. В случае различий влияния уровня образования на доверие речь, скорее всего, идет о зависимости последнего от кругозора, эрудиции и знаний субъекта, а также большей/меньшей критичности его мышления, — характеристик, приобретенных в процессе обучения. Различие в доходах обычно тесно связано с различиями в уровне и качестве жизни, удовлетворенности последним и своим положением в обществе, а значит — с позитивным/негативным восприятием своего социального окружения, доверием к разным объектам в нем. Итак, можно выдвинуть несколько гипотез о структурных факторах доверия в экономических отношениях современного украинского общества:

- *пол субъекта оказывает влияние на его доверие в экономических отношениях современного украинского общества* (гипотеза 4);
- *возраст субъекта влияет на его доверие в экономических отношениях современного украинского общества* (гипотеза 5);

- *уровень образования субъекта оказывает влияние на его доверие в экономических отношениях современного украинского общества* (гипотеза 6);
- *уровень дохода субъекта влияет на его доверие в экономических отношениях современного украинского общества* (гипотеза 7).

В то же время в случае экономических отношений современного украинского общества обязательно нужно учитывать и другие структурные факторы, дифференцирующие последнее на общности, отличающиеся в социально-экономическом измерении. Прежде всего это уровень урбанизации места проживания субъекта вероятного доверия/недоверия. Размер населенного пункта по большей части определяет объем сосредоточенных в нем производительных сил, производственных и непроизводственных организаций, особенности инфраструктуры, — все то, что существенно определяет способ, уровень и качество жизни жителей, а значит опосредованно — и уровень их доверия в экономических отношениях. Нельзя пренебречь в этом случае и региональными отличиями современной Украины, которые имеют не только географическую (природные условия), но и цивилизационную (социокультурную, геополитическую), отраслево-экономическую (преобладание определенных отраслей экономики) почву. В частности, есть основания говорить о региональном электоральном расколе современного украинского общества, который проявился в ходе выборов Президента Украины в 2004 и в 2010 годах, а также в значительной мере — на парламентских выборах 2006, 2007 и 2012 годов. Западный и Центральный регионы, с одной стороны, и Южный и Восточный регионы — с другой, на выборах преимущественно отдают голоса в пользу антагонистических политических партий и лидеров.

Не исключено, что и эти отличия влияют на уровень доверия в экономических отношениях. Наконец, занятость в частном и государственном секторах украинской экономики, учитывая различные условия найма, работы и ее оплаты, тоже может отражаться на уровне доверия в экономических отношениях к разным субъектам последних. Уместно выдвинуть соответствующие гипотезы:

- *уровень урбанизации места проживания субъекта влияет на его доверие в экономических отношениях современного украинского общества* (гипотеза 8);
- *региональное деление страны, в частности регион проживания субъекта, оказывает влияние на его доверие в экономических отношениях современного украинского общества* (гипотеза 9);
- *сектор занятости субъекта оказывает влияние на его доверие в экономических отношениях современного украинского общества* (гипотеза 10).

В то же время наибольшее внимание теоретики уделяют личностным факторам доверия (см. табл. 4).

Среди выделенных и сгруппированных личностных факторов доверия рассмотрим социально-психологические феномены, которые являются социальными по содержанию и психическими по форме механизмами регуляции поведения личности. В основном они формируются под влиянием внешних социальных обстоятельств и окружения, существуют как социаль-

но-психические явления и влияют на настроенность личности по отношению к внешним социальным объектам. В целом прежде всего идет речь о личном опыте взаимодействия с объектом доверия, доверчивости как приобретенной привычке доверять, позитивном восприятии объекта доверия, социальной идентификации с объектом доверия, социальном самочувствии как мере удовлетворенности человеческих потребностей, авторитаризме, самооценке, экстернальности/интернальности, оптимизме, тревожности, социально-психологических особенностях индивидов (в нашем контексте экономического содержания, или экономико-психологических) и др. Данную совокупность личностных факторов можно считать аналогом: 1) “субъективных факторов (опосредованных переменных)” из рассмотренного в начале данного подраздела теоретизирования П.Штомпки по поводу обусловливания культуры доверия/недоверия; 2) факторов “индивидуальной социализации” (гипотеза 2) и “личного опыта” (гипотеза 4) в обобщении, осуществленном В.Мишлером и Р.Роуз (см. табл. 1).

Таблица 4

Выделение личностных факторов доверия

Исследователь	Личностные факторы доверия
Э.Эриксон	Качество материнской заботы, отношений матери и ребенка в первые дни и месяцы жизни
Э.Гидденс	Первичная социализация человека в первые годы его жизни
Дж.Роттер	Интернальный/экстернальный локус контроля
У.Гартнер, М.Лоу	Общая социальная идентичность субъекта и объекта доверия
Ф.Фукуяма	Приобретенная привычка доверять другим
Э.Усланер	Оптимистический взгляд на мир
И.Маргынюк, Н.Соболева	Эмоциональные процессы, психические состояния, социальное самочувствие, авторитаризм, тревожность
Н.Соболева	Экстернальность/интернальность, идентичность с объектом доверия, позитивные/негативные эмоции и чувства, самооценка
С.Макеев	Оправданное ожидание эффективности социальных институтов
О.Куценко	Мера удовлетворенности объектом доверия
Ю.Левада	Позитивные оценки объекта доверия и уверенность в их надежности, чувство уважения к объекту доверия и высокие оценки его качеств
Е.Богданова	Степень доверчивости субъекта
Дж.Джонсон, А.Мельников	Удовлетворенность человеческих потребностей, позитивный опыт жизнедеятельности
К.Урсуленко	Личностное измерение социальной солидарности
Р.Крамер	Индивидуальные отличия
А.Алексеева	Социально-психологические особенности индивидов, оптимистичность

Вероятность влияния на доверие отдельных личностных факторов из указанной совокупности вполне очевидна и не требует лишних объяснений и обоснований. Учитывая указанную очевидность, можно сформулировать несколько гипотез о личностных факторах доверия в экономических отношениях современного украинского общества:

- *доверчивость субъекта позитивно влияет на его доверие в экономических отношениях современного украинского общества* (гипотеза 11);
- *позитивное восприятие субъектом объекта доверия позитивно влияет на доверие первого ко второму* (гипотеза 12);
- *позитивная социальная идентификация субъекта с объектом позитивно влияет на доверие первого ко второму* (гипотеза 13).

Вместе с тем вероятность влияния некоторых других личностных факторов на доверие в экономических отношениях требует пояснений — не в последнюю очередь потому, что в предыдущем подразделе о них упоминалось лишь вскользь. Речь идет прежде всего о социальном самочувствии. Е. Головаха и Н. Панина предложили собственное рабочее определение этого социально-психологического феномена: “Социальное самочувствие — это эмоционально-оценочное отношение индивида к системе социальных отношений и к своему месту в этой системе” [Головаха, 2008: с. 199]. Можно предположить, что когда индивид позитивно относится к системе социальных (и экономических) отношений и к своему месту в рамках указанной системы, аналогичное отношение у него вызывают и различные составляющие этой системы — его контрагенты в отношениях и институты-регуляторы последних. Это значит, что приемлемость системы отношений, своего положения в ее рамках может оказаться предпосылкой доверия к составляющим этой системы. В трактовке Е. Головахи и Н. Паниной социальное самочувствие отражает степень удовлетворенности потребностей человека в различных социальных благах [Головаха, 2008: с. 200–203]. Вместе с тем удовлетворенность социальных потребностей саму по себе целесообразно рассматривать как фактор доверия, то есть можно аналитически разграничить феномены социального самочувствия и удовлетворенности социальных потребностей.

Весьма неоднозначным во влияниях на доверие можно считать авторитаризм — описанный в свое время Т. Адорно синдром аттитудов, включающий склонности к конформистскому поведению, подчинению более сильным и господству над более слабым, нетерпимости к альтернативным мнениям и взглядам. То есть авторитарный тип личности характеризуется ригидностью (негибкостью мышления), чрезмерным подавлением собственных чувств и эмоций, этноцентризмом (преданностью и чрезмерной лояльностью к собственной общности и враждебностью и нетерпимостью к другим). Итак, авторитаризм может одновременно быть фактором неограниченного и слепого доверия к одним объектам, которые субъект некритически воспринимает и признает своими, и глубокого недоверия к другим, которые считает чужими и враждебными.

Подобная неоднозначность влияний на доверие присуща, вероятно, и самооценке личности. При одних обстоятельствах заниженная самооценка может быть фактором некритического доверия к тем, кем субъект восхищается, при других — чрезмерного недоверия к тем, кого он опасается или признает сильнее себя по определенным критериям. Завышенная самооценка субъекта может обуславливать как его самоуверенное необоснованное доверие, так и его произвольное и рационально не мотивированное недоверие.

Экстернальность/интернальность, или локус контроля — личностное качество, целесообразность изучения которого обосновал Дж. Роттер. Локус контроля характеризует склонность личности приписывать ответственность за события в собственной жизни внешним факторам, усматривать их причи-

ны в других людях, в социальной окружающей среде, в судьбе или случайности (внешний (экстернальный) контроль) или возлагать ответственность за события в собственной жизни на себя, усматривать их причины в своем поведении, характере, способностях, возможностях (внутренний (интернальный) контроль) [Головаха, 1994: с. 128–129]. Локус контроля имеет большое значение для характера взаимодействия индивида с другими людьми: а) как выяснил Дж.Бледсоу, интерналам свойственны эмоциональная стабильность, моральная нормативность, коммуникабельность, сильная воля; б) по утверждению В.Джоу, экстерналам в целом присуща подозрительность, тревожность, депрессивность, агрессивность, беспринципность, цинизм, склонность к обману [Предприниматель Украины, 1995: с. 133]. Значит, можно считать, что обычно экстернальность/интернальность являются факторами соответственно недоверия/доверия в экономических отношениях.

Оптимизм или надежды на улучшение жизни в будущем — личной или всей страны — тоже преимущественно может стать предпосылкой доверия к контрагентам и институтам в экономических отношениях. Оптимизм — позитивное чувство, оно способствует позитивному восприятию социальной окружающей среды, чем создает благоприятную почву для доверия. Напротив тревожность, состояние обеспокоенности и озабоченности субъекта, вызванное его самочувствием или событиями в социальной окружающей среде, становятся крайне неблагоприятным психологическим фоном для доверия к социальным объектам. В состоянии тревожности субъект в основном склонен не доверять своему социальному окружению.

Социально-психологические особенности индивидов экономического содержания, или экономико-психологические — это прежде всего экономические установки и предпочтения и эмоционально-оценочные суждения человека касательно личного вовлечения в экономические отношения.

Таким образом, налицо теоретические основания для выдвижения еще нескольких гипотез о личностных факторах доверия в экономических отношениях современного украинского общества:

- *позитивное социальное самочувствие субъекта позитивно влияет на его доверие в экономических отношениях* (гипотеза 14);
- *мера удовлетворенности социальных потребностей субъекта влияет на уровень доверия в экономических отношениях* (гипотеза 15);
- *авторитаризм субъекта позитивно/негативно влияет на его доверие к объекту в зависимости от общей благосклонности/неблагосклонности субъекта к объекту* (гипотеза 16);
- *уровень самооценки субъекта позитивно/негативно влияет на его доверие к объекту в зависимости от ситуативной мотивации субъекта* (гипотеза 17);
- *экстернальность/интернальность субъекта негативно/позитивно влияет на его доверие в экономических отношениях* (гипотеза 18);
- *оптимизм субъекта позитивно влияет на его доверие в экономических отношениях* (гипотеза 19);
- *тревожность субъекта негативно влияет на его доверие в экономических отношениях* (гипотеза 20);
- *экономико-психологические особенности субъекта могут позитивно/негативно влиять на его доверие в экономических отношениях* (гипотеза 21).

Сравнительно реже теоретики подчеркивают важность сугубо интеракционных¹ факторов доверия (см. табл. 5).

Таблица 5

Выделение интеракционных факторов доверия

Исследователь	Интеракционные факторы доверия
С.Макеев	Удачная коммуникация субъекта и объекта доверия, доступность организаций и представителей институтов для взаимодействия, накопленный опыт взаимодействия с институтами
У.Гартнер, М.Лоу	Социальные отношения между субъектом и объектом доверия
Ю.Свеженцева	Оправданность доверия и подкрепление его повседневной практикой взаимодействий, опыт плодотворного сотрудничества с объектом доверия
О.Кузина	Коллективные представления, генерируемые частной сферой общения
Е.Богданова	Позитивный/негативный опыт взаимодействия с объектом доверия

Здесь вообще имеется в виду собственно наличие *эффективных и плодотворных социальных взаимодействий субъекта с объектом доверия, личный опыт взаимодействия субъекта с объектом доверия*, что способствует возникновению, усилению и упрочению доверия к последнему. В этом случае теоретики акцентировали адекватность и плодотворность взаимоотношений с объектом как источник доверия к нему. Учитывая сказанное, можно выдвинуть гипотезу об интеракционных факторах доверия в экономических отношениях современного украинского общества: *позитивный опыт взаимодействия с социальным объектом позитивно влияет на доверие к нему* (гипотеза 22).

Отдельно можно отметить ситуативные факторы доверия (см. табл. 6).

Таблица 6

Выделение ситуативных факторов доверия

Исследователь	Ситуативные факторы доверия
В.Зомбарт	Репутация коммерческой солидности объекта доверия
Э.Гидденс	Снижение порога безопасности, насыщенность повседневности элементами риска и угрозами
Н.Луман	“Психическое заражение” доверием в процессе со-возбуждения
У.Бек	Успех/неудача объекта как фактор доверия/недоверия к нему
Е.Богданова	Воспринятая надежность объекта доверия
Н.Соболева	Эффект харизмы объекта доверия
Ю.Левада	Политико-технологические меры по мобилизации доверия

¹ С.Колеска в своем исследовании факторов доверия к электронному управлению выделила среди последних так называемые факторы взаимодействия (interactional factors) [Colesca, 2009]. Однако она обозначила этим общим названием сугубо сервисные атрибуты электронного управления (надежность, достижимость, качество и удобство использования), способствующие доверию. В случае факторов доверия в экономических отношениях следует подчеркнуть прежде всего не технологический аспект, а скорее аспект социальной эффективности взаимодействия.

Здесь речь идет о различных *ситуациях*, когда, например, субъект испытывает влияние характеристик объекта, восприятие и осознание которых может способствовать возникновению и усилению доверия к последнему, — влияние солидной коммерческой репутации, надежности, харизмы.

Не исключены и ситуации, когда субъект доверия испытывает давление различных опасностей или в присутствии большого количества людей проникается господствующими в их среде чувствами и эмоциями, в частности доверием. Впрочем, на макросоциальном уровне экономических отношений факторами недоверия скорее выступают разнообразные социальные и экономические риски и угрозы. Сама экономическая ситуация в обществе в целом, ее улучшение/ухудшение может влиять на уровень доверия в экономических отношениях. Исходя из этого, можно выдвинуть соответствующие гипотезы:

- *социальные и экономические риски негативно влияют на доверие в экономических отношениях* (гипотеза 23);
- *улучшение/ухудшение экономической ситуации соответственно позитивно/негативно влияет на уровень доверия в экономических отношениях* (гипотеза 24).

Предложенную совокупность гипотез можно рассматривать в качестве рабочей концепции обусловленности доверия культурными, структурными, личностными, интеракционными и ситуативными факторами в переходном обществе. Таким образом, речь идет об определенном совершенствовании имеющейся социологической концепции обусловливания доверия, принципы которой разработали П.Штомпка, В.Мишлер и Р.Роуз. Это позволит использовать такую усовершенствованную концепцию в эмпирическом исследовании факторов детерминации доверия в экономических отношениях общества, где коренным образом меняется социальный строй. Выделение ситуативных и интеракционных факторов доверия вызвано необходимостью учесть аспект переходности общества, неустойчивость его социальных и культурных структур.

Выводы

В процессе решения запланированных задач в рамках предложенной статьи получены определенные результаты. Во-первых, путем анализа и обобщения разных концептуальных подходов к объяснению феномена детерминации доверия выделены концепты разных детерминантов последнего и уточнено их содержание. Во-вторых, в пределах совокупности аналитически выявленных детерминантов доверия выделены группы культурных, структурных, личностных, интеракционных и ситуативных факторов доверия, сформулированы соответствующие гипотетические предположения о влиянии на доверие в экономических отношениях современного украинского общества культурных, структурных, личностных, интеракционных и ситуативных факторов. Предложенные гипотезы в совокупности представляют собой рабочую концепцию исследования, которая в целом является усовершенствованием и обобщением известных социологических теоретических подходов (П.Штомпка, В.Мишлер и Р.Роуз) для использования в эмпирических исследованиях детерминации доверия в обществе, переживающем радикальные социальные преобразования. Проверка этих гипотез будет предметом дальнейших исследований в данном научном направлении.

Источники

- Алексеева А.* Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различения / А. Алексеева // Социальная реальность. — 2008. — № 7. — С. 85–98.
- Барсукова Ю.* Вынужденное доверие сетевого мира / Ю. Барсукова // Политические исследования. — 2001. — № 2. — С. 52–60.
- Бек У.* Влада і контрвлада у добу глобалізації. Нова світова політична економія / Бек Ульрих ; пер. з нім. — К. : Ніка-Центр, 2011. — 408 с.
- Богданова Е.В.* Структура доверия в отношениях “клиент–банк” / Е.В. Богданова // Журнал социологии и социальной антропологии. — 2005. — Т. 2. — Вып. 4, № 1. — С. 86–96.
- Вахтина М.А.* Доверие к государству как фактор повышения его эффективности // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований) / М.А. Вахтина. — 2011. — Т. 3, № 3. — С. 57–65.
- Вебер М.* Протестантские секты и дух капитализма / Вебер М. // Вебер М. Избранное: Протестантская этика и дух капитализма ; пер. с нем. — 2-е изд., доп. и испр. — М. : Российская политическая энциклопедия, 2006. — С. 187–212.
- Головаха Е.И.* Интегральный индекс социального самочувствия (ИИСС): конструирование и применение социологического теста в массовых опросах / Е.И. Головаха, Н.В. Панина // Теория, методы и результаты социологического исследования образа жизни, психологического состояния и социального самочувствия населения. — К. : Факт, 2008. — Т. 2. — С. 183–233. — (Избранные труды по социологии : в 3 т. / [сост., ред., вступ. статья Е. И. Головахи]).
- Головаха Е.И.* Социальное безумие: история, теория и современная практика / Е.И. Головаха, Н.В. Панина. — К. : Абрис, 1994. — 168 с.
- Джонсон Дж.А.* Екзистенціальні аспекти довіри / Джон Джонсон, Андрій Мельников // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2009. — № 1. — С. 78–93.
- Зомбарт В.* Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт // Собрание сочинений : в 3 т. / пер. с нем. — СПб. : Владимир Даль, 2005. — Т. 1. — С. 25–478.
- Казин Ф.А.* “Голосуют, и хорошо...” Проблема доверия к власти в России [Электронный ресурс] / Филипп Александрович Казин. — Режим доступа : <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=35980>. (s.a)
- Коулмен Дж.* Введение социальной структуры в экономический анализ [Электронный ресурс] / Дж. Коулмен // Экономическая социология. — 2009. — Т. 10, № 3. — С. 33–40. — Режим доступа к журн. : www.ecsoc.msses.ru.
- Куликова А.А.* Причинность в моделях латентно-структурного анализа и структурных уравнений / А.А. Куликова // Социология, методология, методы, математическое моделирование. — 2009. — № 29. — С. 30–45.
- Куценко О.* Зигзаги демократизації політичного режиму в Україні / Ольга Куценко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2005. — № 3. — С. 65–79.
- Левада Ю.* Факторы и фантомы общественного доверия (постэлекторальные размышления) / Юрий Левада // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения : информационный бюллетень. — 1996. — № 5. — С. 7–12.
- Луман Н.* Социальные системы: очерк общей теории / Луман Н. ; пер. с нем. — СПб. : Наука, 2007. — 644 с.
- Макеев С.А.* Институционализация доверия как механизм интеграции украинского общества / С.А. Макеев // Вісник Одеського національного університету. — 2003. — Т. 8, вип. 9. — С. 31–41. — (Серія “Соціологія і політичні науки”).
- Мартинюк І.* Теоретичні й методологічні аспекти соціологічного вивчення соціопсихічних станів / І. Мартинюк, Н. Соболева // Соціальні виміри суспільства : зб. наук. праць ; вип. 11. — К. : Інститут соціології НАН України, 2008. — С. 21–31.

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях / Х. Олдрич // Западная экономическая социология : Хрестоматия современной классики / [сост. и науч. ред. В.В. Радаев] ; пер. М.С. Добряковой. — М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. — С. 211–225.

Парсонс Т. Система современных обществ / Парсонс Т. ; пер. с англ. — М. : Аспект Пресс, 1998. — 270 с.

Патнам Р.Д. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії / Патнам Р.Д., Леонарді Р., Нанетті Р.Й. ; пер. з англ. — К. : Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. — 302 с.

Пахомов Ю. Сравнительный социогенез и управляемость экономическими и социальными процессами в Украине и в России / Юрий Пахомов // Общество и экономика. — 2001. — № 11–12. — С. 233–238.

Предприниматель Украины: эскизы к социальному портрету / отв. ред. В.М. Ворона, Е.И. Суименко. — К. : Институт социологии НАН Украины, 1995. — 185 с.

Свеженцева Ю.А. Доверие населения к милиции как потенциал и результат их сотрудничества / Ю.А. Свеженцева // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу суспільства : зб. наук. праць. — Харків : Вид. центр Харків. нац. ун-ту імені В. Н. Каразіна, 2003. — С. 335–340.

Свеженцева Ю. Що таке партнерство і як його вимірювати: концептуальні та операціональні аспекти соціального феномена / Юлія Свеженцева // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2006. — № 2. — С. 133–148.

Селигмен А. Проблема доверия / Адам Селигмен ; пер. с англ. — М. : Идея-Пресс, 2002. — 256 с.

Соболева Н.І. Соціологія суб'єктивної реальності / Соболева Н.І. — К. : Інститут соціології НАН України, 2002. — 296 с.

Урсуленко К. Методика вимірювання соціальної солідарності в українському суспільстві. Перевірка теорії за допомогою методу моделей лінійних структурних рівнянь / Ксенія Урсуленко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2009. — № 3. — С. 126–157.

Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели на пути к процветанию / Френсис Фукуяма ; пер. с англ. — М. : ООО “Издательство АСТ” : ЗАО НПП “Ермак”, 2004. — 730 [6] с.

Штомпка П. Доверие — основа общества / Петр Штомпка ; пер. с польск. Н. В. Морозовой. — М. : Логос, 2012. — 440 с.

Эриксон Г.Э. Детство и общество / Эрик Г. Эриксон ; пер. с англ. — 2-е изд., перераб. и доп. — СПб. : Летний сад, 2000. — 416 с.

Diwakara H. Determinants of Trust and Cooperation: Case Study of Self-Managed Tubewell Organizations in North Gujarat, India / H. Diwakara // International Journal of Rural Management. — 2006. — № 2. — P. 163–189.

Colesca S.E. Increasing e-trust: a solution to minimize risk in e-government adoption / Sofia Elena Colesca // Journal of Applied Quantitative Methods. — 2009. — Vol. 4, No. 1. — P. 31–44.