

Владимир Александрович ДАВЫДЕНКО¹
Елена Владимировна АНДРИАНОВА²
Дарья Васильевна ЛАЗУТИНА³

УДК 314.174

**«СВЕТЛЫЕ» И «ТЕМНЫЕ» СТОРОНЫ ДОВЕРИЯ:
АНАЛИЗ ИДЕЙ УЧАСТНИКОВ МИРОВОГО
НАУЧНОГО ФОРУМА “TRUST”
(ТОКИО, 18-20 НОЯБРЯ 2017 Г.)^{*, **}**

¹ доктор социологических наук, профессор,
начальник научно-исследовательского центра,
Финансово-экономический институт,
Тюменский государственный университет
vlad_davidenko@mail.ru

² кандидат социологических наук,
и. о. зав. кафедрой общей и экономической социологии,
Финансово-экономический институт,
Тюменский государственный университет
e.a.andrianova@utmn.ru

³ кандидат экономических наук, доцент,
директор Финансово-экономического института,
Тюменский государственный университет
72ldv@mail.ru

* Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (грант № 16-03-00500).

** На публикацию обзора получено официальное разрешение руководителя научной конференции “Trust” проф. Масамиси Сасаки (Masamichi Sasaki).

Цитирование: Давыденко В. А. «Светлые» и «темные» стороны доверия: анализ идей участников мирового научного форума “Trust” (Токио, 18-20 ноября 2017 г.) / В. А. Давыденко, Е. В. Андрианова, Д. В. Лазутина // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2018. Том 4. № 1. С. 28-75.

DOI: 10.21684/2411-7897-2018-4-1-28-75

Аннотация

В статье изложена авторская интерпретация некоторых принципиальных результатов ключевых докладов состоявшейся в Токио с 18 по 20 ноября 2017 г. научной конференции “Trust Research from Multi-Disciplinary Perspectives”. Новизна и ценность представленных на конференции научных позиций связаны с применением к предмету доверия междисциплинарного подхода, уточнением понятийно-категориального аппарата, природы, уровней социального доверия. Исследования, результаты и состояние науки в области социологии доверия, развиваемые в свете доминирующих установок ведущих ученых и исследователей в последнее время, значимы в терминах концепций «плавающих означающих» (*floating signifier*), от которых зависит семантика поведения и социальные практики, сопряженные с актуальной тематикой модификаций «светлых» и «темных» сторон доверия.

Ключевые слова

Междисциплинарные перспективы доверия, «светлые» и «темные» стороны доверия, «плавающие означающие» доверия, категориально-понятийный аппарат доверия.

DOI: 10.21684/2411-7897-2018-4-1-28-75

Введение

Цели, которые преследуются в данной статье, определяются в форме изложения идей, опыта, вклада в изучение предмета доверия участников состоявшейся в Токио с 18 по 20 ноября 2017 г. конференции “Trust Research from Multi-Disciplinary Perspectives” («Исследование междисциплинарных перспектив доверия»), где было представлено 17 пленарных и 93 сессионных доклада ведущих ученых и исследователей из 36 стран мира. Приращение научного знания, которое содержит, в отличие от других, родственных по тематике и целевому назначению, данная статья, заключается в том, что предлагается сравнительно новый жанр научного исследования: анализ идей ведущих ученых мира, высказанных ими на международной конференции, в совокупности со ссылками на их монографии и статьи, в которых эти концепции изложены более детально и подробно. В статье поставлена цель — представить и объяснить новую фундаментальную парадигму доверия, рассмотренную на этой конференции, и раскрыть современные взгляды на проблемы доверия, которые могут на самом деле быть различными для разных людей, даже если они представляются им в одном и том же контексте.

Актуальность тематики этой конференции состояла в том, что впервые был применен междисциплинарный подход к проблеме доверия как предмету исследования, представлены сравнительно новые идеи, реинтерпретации которых в авторской редакции и составляют основное содержание статьи. Возможно, одна из причин, по которой до сих пор многие ведущие ученые и практики не достигли консенсуса относительно междисциплинарного характера доверия, заключается в том, что каждая дисциплина сосредоточила свое внимание на

роли доверия исключительно в том виде, в каком оно действует в рамках своей области исследования. Актуальность статьи связана также и с тем, что до сих пор ведутся дебаты, какими должны быть «универсальные, сквозные переменные» доверия, и нужны ли они вообще. Международную конференцию “Trust” организовали ученые с мировым именем проф. Масамиси Сасаки (Masamichi Sasaki) и проф. Акихиро Исикава (Akihiro Ishikawa), за что мы приносим им свою глубокую признательность.

Значение доверия особенно велико для субкультур, и оно часто понимается как неотъемлемо положительный опыт, желательное качество, даже как воплощение счастья. Современная рыночная экономика без минимума доверия приводит к социальным проблемам и бедствиям. В центре внимания в данной статье находится соотношение доверия и недоверия в их социальном измерении. Авторы фокусируются на разных видах и сторонах доверия и утверждают, что, несмотря на несомненные выгоды, доверие может быть проблематичным: возникают обстоятельства, когда доверие может трансформироваться от ожиданий, основанных на положительных данных, что события в динамике будут развиваться без вреда и действовать во благо всех вовлеченных сторон, до «отравленной чаши» (*poisoned chalice*), когда то, что изначально кажется хорошим, полезным и привлекательным, в действительности со временем становится причиной крупных неудач. Краткие результаты исследования можно свести к выводу о том, что потенциал негативного опыта в отношении доверия изучен еще недостаточно, истинная «темная сторона» доверия лежит в динамике эрозии социальных отношений и нюансов семантики поведения, а «светлая сторона» доверия в настоящее время избыточно оптимистична.

Научная проблема, решению которой посвящена статья, заключается в том, что при наличии множества публикаций о доверии, изложенных в рамках конкретных дисциплин в сопровождении соответствующих сложных знаний, имеется фундаментальная потребность в универсальном понимании дефиниции доверия, основанном на междисциплинарном подходе, а также в уточнении самой этой парадигмы. Так, экономисты хотят узнать, каким образом доверие может вписываться в научные сюжеты по экономии издержек на транзакции (*transaction cost economics*) и вложения инвестиций, когда есть радикальная неопределенность (*radical uncertainty*); политологи хотят понять, как, почему и какие виды доверия привязаны к различным типам политических движений (*movement politics*); антропологи стремятся найти теоретическую основу того, каким образом реципрокные отношения (*reciprocal relations*) соотносятся как с доверием, так и с коллективными действиями (*collective actions*); социологи стремятся понять, как доверие функционирует в социальных структурах, какими способами оно выражается в различных доверительных действиях (*trusting actions*) и как трансформируются эти знания в современной теории социального обмена (*social exchange theory*), реципрокности (*reciprocity*) и дарения (*gift-giving*); в социальной психологии имеются схожие научные сценарии, когда доверие и недоверие соотносятся с темами сотрудничества (*cooperation*), его ментального обрамления

(*mental framing*) и реляционной сигнализацией (*relational signalling*), верифицированными в концептах ментальных рамок — фреймов солидарности (*solidarity frame*) и/или эгоистически-корыстной (*self-interested frame*) рамки. Есть универсальная идея о том, что для доверия индивиду нужна рамка солидарности, но когда он чувствует угрозу для своего выживания, запускается система личных интересов, защищающая его внутренние и внешние ресурсы, и между этими двумя глобальными рамками-фреймами всегда имеется драматичное напряжение. Эта идея восходит к философии Дэвида Юма, который указывал, что у индивида есть два «инстинкта»: для личных интересов (*instinct for self-interest*) и для доверия как надежности существования (*instinct for trust and being trustworthy*) (D. Hume [35]), и эта тема до сих пор актуальна. Научная проблема междисциплинарности доверия кроется в поисках общих закономерностей, важных для понимания процесса (динамики и завершения ее в реальных результатах) доверия. В довольно значительной степени компоненты доверия могут представлять в той или иной степени как универсальные, сквозные переменные междисциплинарного характера, особенно во взаимодействии смыслов и сопряжении содержаний социальных, культурных, психологических (ментальных), экономических, политических и других научных дисциплин.

Теоретическая актуальность научной проблемы в исследованиях доверия, особенно в контексте дилеммы Дэвида Юма «фреймов эгоизма и альтруизма», возвращает нас к отношениям между доверием и контролем; рациональным и иррациональным выбором; личным и общественным интересом; общественным благом и интересом группы; должным и сущим, слепым (*blind*) и зрячим (*seeing*) доверием; управлением рисками и управлением доверием. В сфере инноватики (*innovate*) доверие дает пространство для возможностей и оставляет место для инициативы. Эти исходные предпосылки в целом их спектре являются одними из основных задач и подходов постановки и поиска решения теоретических проблем доверия.

Практическая актуальность поставленной проблемы междисциплинарного подхода к изучению предмета доверия, на первый взгляд, недостаточно очевидна; вместе с тем ее решение открывает точные методологические пути и алгоритмы управления доверием в различных прикладных плоскостях, связанных с «горизонтальным и вертикальным» типами контроля (*horizontal and vertical control*), трансформациям и модификациям триады «выхода, голоса и лояльности» (*exit, voice, and loyalty*) схемы Альберта Хиршмана (A. O. Hirschman [31]), которые оставляют больше места для других триад доверия, например: «доверие, диалог и изменение» (*trust, dialogue and change*) (Alison Cook-Sather [10]) или «доверие, диалог и голос» (*trust, dialogue and voice*) (G. Möllering [51]). Практическую актуальность темы междисциплинарного подхода к доверию можно метафорически и буквально отождествить с понятием «практическая мудрость» Аристотеля, которая у него есть одновременное действие двух ментальных состояний: «воли и умения вести себя нравственно» (Aristotle, VII. 6, Z 7 [1]). Ставя перед собой одной из целей решение задачи понимания основ «практической мудрости до-

верия» в контексте этой идеи Аристотеля, авторы ориентируются на размышления и различение нюансов участниками состоявшейся в Токио конференции “Trust” по поводу и в контексте смыслового и содержательного наполнения этих основ. Как показали многие их выступления, практическая мудрость доверия зиждется не только на способности понимать других, она требует умения понимать себя самого, свои побуждения и устремления, признавать свои собственные поражения и неудачи, с тем чтобы выяснить, в терминах Никласа Лумана, «что происходит и что за этим стоит» (N. Luhmann [43]).

Обзор литературы. Логика изложения, анализа и обсуждения проблематики доверия в данной работе должна была бы соответствовать программе пленарных (заявились 18 докладчиков, 17 дискуссантов) и сессионных (заявились 126 докладчиков по 24 тематическим сессиям) докладов из 36 стран мира: Австралии, Бельгии, Великобритании, Венгрии, Германии, Голландии, Дании, Израиля, Индии, Ирана, Ирландии, Испании, Италии, Канады, Китая, Кореи, Кении, Малайзии, Монголии, Нигерии, Норвегии, Польши, России, Турции, Финляндии, Словакии, Сингапура, Тайваня, Украины, Уругвая, Франции, Чехии, США, Южной Африки, Японии. Понимая, что в данной ситуации невозможно «объять необъятное», авторы статьи сконцентрировали свое внимание на обзоре пленарных докладов, которые нам показались особенно интересными и актуальными. При этом, поскольку сами докладчики, согласно законам научного жанра, постоянно ссылались как на свою собственную литературу, так и на своих коллег, работающих в той или иной тематике доверия, мы привлекли эти минимально необходимые источники. Имело определенный смысл вычленив основные достижения и нерешенные вопросы, особенности методологии и результаты исследований с привлечением минимального количества идей видных ученых в данной области. В своей статье мы особо выделяем новые идеи трех докладчиков: Петра Штомпки (Piotr Sztompka, “Trust in the Moral Space” «Доверие в моральном пространстве»), Барта Ноутбума (Bart Nooteboom, “Radical Uncertainty and the Economic Need for Trust” «Радикальная неопределенность и экономическая потребность в доверии») и Роджера Салерно (Roger Salerno, “Contemporary Notions of Trust from A Sociological Perspective” «Современные представления о доверии со стороны социологической перспективы»). К сожалению, ограниченные рамки статьи не позволяют представить для научной общественности более широкий круг участников, включая российских авторов. Более подробно обзор литературы, объясняющий состояние изученности данного вопроса, перечисляющий основные достижения и нерешенные вопросы, в данной статье представлен ниже в теоретическом подразделе.

Методология. В статье используется разнообразный инструментарий для выявления методологического «ядра» относительно предмета доверия, и особенно для междисциплинарной части, для чего применялись следующие способы, стратегии, принципы и подходы к его изучению: отбор актуальных и наиболее современных идей, высказанных участниками конференции “Trust”; их реинтерпретация в контексте четкого построения новейшего набора понятий,

концепций и типологий доверия, вырабатываемая при помощи тех категорий экономической, социальной и исторической систем, которыми в основном оперировали докладчики.

Теория. В тех экономико-социологических и социолого-исторических курсах, которые прозвучали на конференции “Trust”, понятие «*доверие*» хотя и получило во всех докладах высокую значимость и актуальность, но было представлено как достаточно проблематичная дефиниция. В частности, исследователи сделали акцент на том, что еще не достигнут консенсус относительно того, является ли доверие эмоцией, установкой (аттитюдом), рациональным действием, поведением, обоснованным решением, «*скачком веры*» (*leap of faith*) в ситуации неопределенности или нейробиологическими импульсами, или же каким-либо сочетанием вышеперечисленных компонентов. Кроме того, подчеркивалось, что как человеческое явление доверие играет решающую роль в личной жизни (R. Hardin [28]); в структуре общества (P. Sztompka [86]; B. Rothstein [72]); в социальной истории (G. Hosking [34]); в силе правительства (F. Fukuyama [18]); в организации (B. Nooteboom [56, 57, 64]; B. Nooteboom & F. Six [65]; R. Bachmann [4]); эволюционной политической экономии (B. Nooteboom [62]); в экономике транзакций (O. Williamson [95]; B. Nooteboom, H. Berger & N. G. Noorderhaven [66]; G. Möllering [52]); в стабильности мировых финансовых рынков (R. Audi [3]). Было выявлено, что люди с более высоким уровнем доверия — относительно счастливее (P. Dolan, T. Peasgood & M. White [13]), здоровее (L. Gilson [22]), живут реально дольше (G. Möllering [53]). Изучались вопросы рациональности и эмоций в экономике, в том числе как они влияют на парадигмы доверия в экономике, кому и как мы доверяем либо нет (J. Kaźmierczyk [37, с. 396-398]). Отмечалось, что в настоящее время мы знаем больше о том, что такое недоверие, чем о том, что такое доверие, и недоверие рассматривается в этом случае как проявление глубокого кризиса (R. Putnam [69, 70]; P. Sztompka [83, с. 152; 89]). Часто недоверие, в противоположность доверию, концептуально рассматриваются как полярные категории в одном континууме, или как гарантированное ожидание намерения предполагаемого вреда, угрожающего со стороны другого (*assured expectation of intended harm from the other*) (R. J. Lewicki, D. J. McAllister & R. J. Bies [40, с. 446]). В контексте теории одного континуума имеет значение тот факт, что недоверие — это не отсутствие доверия, а сама по себе установка (*attitude in itself*) как реальное ожидание того, что на другого актора нельзя полагаться: он будет осуществлять вредное поведение.

В то время как доверие состоит из уверенных положительных ожиданий относительно конструктивного поведения других, недоверие состоит в уверенных ожиданиях относительно скорее негативного поведения других [40, с. 439]. Эти ожидания в разных комбинациях окрашивают любые аспекты взаимодействий и влияют на сами основы восприятия другого, что в итоге обычно приводит к весьма предвзятому взгляду на социальную реальность (E. Ullmann-Margalit [92]). Концептуально другой подход предложил Никлас Луман, когда недоверие

(*Mifitrauen*) описывается не как противоположность доверия, а как функциональный эквивалент действия (N. Luhmann [42, 46]). Объясняя теоретико-методологический подход, Н. Луман ссылался на выявленный им механизм редукции (сокращения) социальной сложности (*reduction of social complexity*) как на основную функцию воспроизводства как доверия, так и недоверия: оба эти компонента через механизмы «экономии сил», «редукции сложности» уравниваются как ресурсы выживания, так или иначе снижая социальные уровни напряженности и неопределенности. Если доверие воспроизводится через положительные ожидания, и потому поведенческие стратегии доверия бывают опрометчивыми, т. к. граничат со «слепым доверием», то стратегии недоверия, как правило, более сложны и основаны на отрицательных ожиданиях. В то время как доверие — это гораздо более легкий и скорее приятный образ жизни, снижение неопределенности на уровне недоверия осуществляется с использованием негативных стратегий, например, таких как определение другого как врага, наращивание резервов, нападение (N. Luhmann [46, с. 70]). Н. Луман исходил из трехзначности парадигмы доверия, проводя грань между доверием как когнитивным ожиданием (*cognitive expectational*) и уверенностью (*confidence*), основанной на опыте повседневности; если такая уверенность интерпретируется как позитивное ожидание предстоящих действий, являющихся рутинными и предсказуемыми, то доверие (*trust*) и недоверие (*distrust, mistrust*) объективно предполагают рискованные ситуации, а субъективно они связаны с осознанием риска. Выбор поведенческих стратегий определяется их мобилизационным потенциалом. *Недоверие* в этом отношении дает большую свободу маневрирования благодаря исходно заданной критической дистанции и обостренному социальному чутью, требующимся для защиты своих интересов. Если доверие (*trust*) и уверенность (*confidence*) интерпретируются как позитивные установки (аттитюд, ожидание) предстоящих действий, являющихся в принципе предсказуемыми и в какой-то степени рутинными, то диспозиция к недоверию означает подозрение, сомнение, неверие, которые, наперекор всякой рациональной логике, в качестве практик недоверия исходят из логики действия «вопреки» (типа «назло маме уши отморожу»), принуждают к поиску врагов, средств минимизации рисков: усилению контроля, совершенствованию техник профилактики, страхования, расширению информационной среды. В теоретическом контексте здесь мы выходим на теории *размещения доверия* (*placing of trust*), когда нужно делать ставку на будущее и неопределенные действия других, что всегда связано с риском.

Доверие есть «ставка в отношении будущих непредвиденных действий других», оно означает «ожидания конкретных результатов от кого-то, хотя мы не можем реально контролировать или прогнозировать его действия» (P. Sztompka [86, с. 25, 31]). Исходя из этих предпосылок, доверие предполагает два основных компонента: особые ожидания того, как именно поведет себя другой в некой будущей ситуации, и убежденность (уверенность) в каком-либо действии (ставка). Оказание доверия сопряжено с рисками: того, что другие поступят не так,

как я ожидал, вне зависимости от характера моего доверия; если ты не оправдал чужого доверия, то риск таит в себе негативный психологический осадок; риски связаны с действиями людей, которым я доверился и которые знают и принимают мое доверие, особенно когда мы доверяем кому-либо заботиться о ценном для нас объекте. Риски могут сочетаться с массой неблагоприятных последствий, в зависимости от вероятности выиграть или проиграть (степень риска) и ценности того, что может быть потеряно или приобретено (ставка риска). Если люди, которым мы доверяем, ведут себя вразрез с нашими ожиданиями (предательство, измена), то риск не оправдался. Имеет значение социокультурный контекст риска: так, наличие культуры недоверия характеризуется «повсеместным, обобщенным климатом подозрительности» (P. Sztompka [87, с. 22]), что приводит в целом к отчуждению и пассивности.

Когда дефиниции доверия и недоверия определяются как разные концепции, отдельные конструкции, считается, что они не являются противоположностями, поэтому доверие и недоверие могут сосуществовать одновременно. Известная иллюстрация этого кажущегося противоречия — сильный пример отношений между Сталиным и Рузвельтом в период Второй мировой войны, где обе стороны и доверяют, и одновременно не доверяют друг другу. Противоположная позиция состоит в том, что утверждается гипотеза, по которой доверие и недоверие являются полярными противоположностями в одном континууме. Упомянем также, что среди интерпретаций базовой категории доверия доминировали подходы, разработанные в рамках социальных теорий рационального выбора, которые опираются на представление о социальных акторах как о рационально действующих субъектах. Следуя рациональному подходу и рациональному выбору, люди склонны идти на риск и доверять только в случае, если человек, с которым они имеют дело, воспринимается как заслуживающий доверия, и доверие развивается не только как отдельная эмоция, но и как отношения (R. Hardin [29]). Зачастую в социальных взаимодействиях у нас нет всех знаний, которые нужны, чтобы доверять другим людям. Н. Луман признавал, что при этом необходим по крайней мере минимальный уровень доверия, определяемый как *желаемое доверие* (*desired trust/confidence*), для того, чтобы осуществлять любое социальное сотрудничество, какими бы (хорошими или плохими) ни были отношения, так как большинство социальных действий совершаются «заранее», то есть на основе ожиданий конкретных ответов (N. Luhmann [45, с. 25]). В этом смысле гипотетически предполагается, что не должна позволить совершаться механизму *скачка веры* (*trust emerges as belief*), как и воспроизводству неопределенности (G. Möllering [52, 55]), рациональная основа доверия (*rational foundation of trust*), которая должна приостанавливать негативное социальное взаимодействие (N. Luhmann [45, с. 40]). На практике быть заслуживающим доверия означает стать приверженным конкретным партнерам по обмену, и это обязательство рассматривается как адекватный ответ на возможный риск недоверия.

Концепция рационального размещения доверия (*rational placing trust*) основана на ожидании взаимной полезности (D. Gambetta [19]), что всегда подраз-

умеает определенный уровень предсказуемости социальных действий: когда мы доверяем кому-то, мы организуем наши действия в соответствии с наиболее вероятным поведением других действующих лиц в смысле понятия «инкапсулированного интереса» (*encapsulated interest*) (R. Hardin [28, 29]), как сокрытие всего или части программного кода действия. Эта идея напоминает Парето-оптимальную ситуацию «дилеммы заключенных» в теории игр, когда актору доверяют другие акторы, предполагающие, что в будущем последние будут весьма заинтересованы в дальнейшем сотрудничестве и взаимности (*cooperation and reciprocity*). Этот механизм позволяет укрепить уверенность (доверие) во взаимной полезности в ситуациях, когда взаимная полезность и сотрудничество не могут быть реализованы немедленно или одновременно. Р. Патнэм описывал и оценивал дефиницию размещения доверия в подобной ситуации как краткосрочный альтруизм, основанный на долгосрочных личных интересах (*short-term altruism based on long-term personal interests*), используя термин *общая взаимность* (*general reciprocity*) в контексте разрабатываемой им теории социального капитала (R. Putnam [71, с. 175, 183]), что подразумевает достаточно длительный обмен ресурсами с долгосрочной перспективой, когда действие не вознаграждается немедленно в конкретный момент времени, но содержит вектор взаимного и ожидаемого доверия к тому, что действие будет все равно реально вознаграждено тем или иным способом в будущем. Поэтому можно утверждать, что само доверие не является чем-то очень рациональным, даже если мы можем определить его в рациональных терминах, но важно то, чтобы функционировало рациональное принятие решений с позиций общего блага. Долгосрочная диспозиция к доверию определяет, в какой степени и последовательности проявляется тенденция в широком спектре ситуаций и людей, желание зависит от общих интересов других (D. Harrison McKnight, N. Chervany [30, с. 38]), тем самым принося пользу себе и другим людям.

Завершая краткий теоретический обзор по предмету доверия, следует сказать, что в той или иной форме нами была реализована поставленная цель — показать читателю состояние и движение исследований в данной области, очертить предполагаемое место данной работы в потоке других работ по доверию, обращая внимание на то, что в современных условиях непрерывной имитации форм человеческих взаимосвязей достаточно быстро теряет свой прикладной вес главное значение понятия доверия — надежность (*trustability*).

Результаты

В качестве творческих научных результатов по теме доверия в статье мы в наиболее полном виде представляем три доклада, которые репрезентируют последние достижения в этой предметной области. Польский социолог мирового уровня **Пётр Штомпка (Piotr Sztompka)** представил сообщение с интригующим названием «Доверие в моральном пространстве» (“Trust in the moral space”), под которым он понимает «межличностное пространство», которое «окружено более или менее „значимыми другими“ и в котором мы живем от рождения до

смерти». В данном контексте Пётр Штомпка дал собственную дефиницию общества как «сети отношений между людьми; что происходит между ними, что происходит между ними в межличностном пространстве». Указывая, что существует шесть *моральных связей*, которые составляют основу морального пространства (лояльность, взаимность, солидарность, уважение, справедливость и доверие), Пётр Штомпка приходит к определению искомой дефиниции “*trust*”. Оценивая его методологический подход в общетеоретическом плане, мы утверждаем, что в его основе заложена социокультуралистская ориентация, со смещением акцентов с параметров доверия на культурную обусловленность действия. П. Штомпка постулирует, что действие обусловлено культурой (точнее, ее аксиологической, когнитивной и нормативной составляющими) и, в свою очередь, одновременно само служит четким детерминирующим маркером воспроизводства культуры. Пётр Штомпка уточняет, что другое достижение социокультуралистской перспективы состоит в обращении к миру гибких межличностных отношений и моральных связей, которые в совокупности составляют ментальное и духовное пространство, сообщество и связи людей, представляющих собой особую форму отношения к людям, которых исследователь определил как «нас» (*us*). П. Штомпка, по сути, постулирует три вида моральных обязательств: собственно *доверие (trust)* как ожидание добродетельного поведения со стороны других по отношению к нам; *верность (fidelity)* как желание не злоупотреблять возложенным на нас доверием и выполнять возложенные на нас обязанности; *солидарность (solidarity)* как стремление проявлять заботу об интересах других людей и готовность действовать во имя других, даже если это противоречит нашим интересам. В областях, важных для нашей жизни, по мнению П. Штомпки, появляется социальный механизм, который должен обуздывать и ограничивать риски. Некоторые отношения наделены нормативным значением, хорошим и правильным, и потому они ожидаются и санкционируются. Отношения, подчиненные нормативному регулированию, П. Штомпка назвал моральными связями, а те части межличностного пространства, где эти связи появляются, — моральными, пространственными. Они делают деятельность человека наиболее пригодной для жизни, они приносят многочисленные выгоды как людям, которые действуют в рамках морального пространства, так и группам и сообществам, которые пронизаны моральными узами. Для обозначения таких выгод можно говорить об индивидуальном или коллективном моральном капитале.

«Каков онтологический статус моральных связей?» Отвечая на этот вопрос, П. Штомпка в качестве приоритетного подхода опять постулирует уровень должного, когда ссылается на наиболее важные моральные отношения — сдерживающие, обязательные, когда люди говорят: «Это должно быть сделано». В этот момент, согласно П. Штомпке, моральные связи становятся тем, что Эмиль Дюркгейм называл «социальными фактами *par excellence*», и на более современном языке можно было бы сказать, что эти отношения встраиваются в культуру. Логика рассуждений здесь такова: когда моральные связи достигают культурного качества, они превращаются в прочную традицию, воспроизводя-

щую себя и передающуюся из поколения в поколение. Это есть дефиниция морального пространства на самом сильном уровне: доверие там *глубоко встроено* (*deeply embedded*). Коллективы, проникнутые нравственными узами, приобретают определенную форму («гештальт»), которая воспринимается в таких терминах народного языка: «хороший социальный климат», «хорошая групповая атмосфера», «командный дух», «*esprit de corps*». Только когда моральное пространство глубоко укоренено (*deeply rooted*) в целой группе, оно получает свою самую сильную форму. Говоря о сферах охвата нравственных связей, П. Штомпка упомянул принципиальную важность рационального выбора между партикулятивными либо универсалистскими компонентами, особо обращая внимание именно на то, что Марк Грановеттер и Роберт Патнэм называли обязательными, или исключительными связями, которые ограничиваются узкой группой лиц: сектой, политической партией, мафией — и которые, как правило, ориентированы на людей с внешностью, свидетельствующей о презрении, подозрительности, нелояльности, эксплуатации, враждебности. В этом случае нет морального пространства, а есть то, что Эдвард Банфилд (Edward Banfield) называл «аморальным семейством» (*amoral familism*) в своей книге «Моральная основа отсталого общества» (E. Banfield [7]). Развитое моральное пространство, по П. Штомпке, появляется лишь тогда, когда отношения приобретают, в терминах М. Грановеттера и Р. Патнэма, свое «мостовое» качество (*“bridge” quality*).

Возвращаясь к вопросу: «Что такое доверие?» — П. Штомпка отвечает: доверие — это наш главный инструмент для устранения неопределенности в наших отношениях с другими. Метафорически говоря, обращаясь к другим, мы должны играть с ними в азартные игры; доверие — ставка на зависимость от будущих действий других; при этом оно обеспечивает мост над морем неопределенности. Когда доверие возникает в отдельно взятых, конкретных отношениях, партнеры снижают риски, привлекая в качестве доказательств свои репутации, полномочия, продуктивность, даже внешний вид. В том случае, когда доверие становится нормативным культурным предписанием, относительно безопасное ожидание может заключаться в том, что анонимные незнакомцы будут доверять многим и сами представлять в виде, заслуживающем доверия. Такое доверие, будь то интерактивное или культурное, порождает экзистенциальную безопасность, предсказуемость реакций других людей, готовность инициировать взаимодействие, рисковать и внедрять инновации и новизну во всех транзакциях. Доверие создает базу морального капитала, делает его выгодным как для вовлеченных лиц, так и для групп, в которых доминируют доверительные отношения. Недоверие же, согласно П. Штомпке, порождает подозрительность и беспокойство, которые, в свою очередь, буквально парализуют конструктивные действия или ценные взаимодействия. П. Штомпка имел громадный опыт недоверия, созданного государственным социалистическим обществом, и в свое время выдвинул предпосылки для создания и поддержания «*габитуса доверия*» (*habitus of trust*) (P. Sztompka [86, с. 122-125]).

Продолжая свое сообщение, исследователь ссылается на современные концепции о том, что доверие становится способом примирения со сложностью

будущего (Н. Луман) и, доверяя, мы делаем ставку на разные объекты. Первичные «мишени» доверия выстраиваются подобно концентрическим кругам, или «радиусам доверия» (Ф. Фукуяма), от близких межличностных отношений к более абстрактным ориентациям применительно к социальным объектам. При этом имеют значение виды доверия: личное доверие к индивидам, с которыми мы вступаем в прямые контакты, включая виртуальное доверие; категориальное доверие (пол, раса, возраст, религия, благосостояние); позиционное доверие/недоверие определенным социальным ролям; групповое; институциональное, включая процедурное доверие институциональным практикам как веру в то, что следование им принесет лучшие результаты; коммерческое; системное. В любом из этих случаев в конечном итоге доверие выражается по отношению к индивидам, их действиям, объективируемым в реальных результатах деятельности.

В заключение П. Штомпка презентовал новую книгу «Социальный капитал. Теория межличностного пространства» (P. Sztopka [83]), в которой в емкой научной форме дал дефиниции, метафоры и конфигурации межличностного и морального пространств как соответствующих форм капитала; предложил интересную концепцию, обратив свой взор на дифференцирующие «темную и светлую стороны» социального капитала. В качестве итога своего выступления П. Штомпка представил метафору «золотого ключика» к благополучию и счастью общества, которым через доверие можно открывать дверь в хорошее межличностное пространство позитивных социальных отношений и жить в плотном моральном пространстве конструктивных действий. Формирование и развитие таких отношений — одна из важнейших задач социализации, воспитания, образования и социальной политики. Общий моральный пафос доклада П. Штомпки как «светлой стороны» доверия и социального капитала ему представляется весьма оптимистичным.

Второй доклад, ключевые идеи которого хотелось бы обсудить в этой статье, — это выступление экономиста с мировым именем проф. **Барта Ноутбума (Bart Nooteboom)**, представляющего факультет экономики и делового администрирования Тилбургского университета (Нидерланды) «Радикальная неопределенность и экономическая потребность в доверии».

Начиная с 1990-х гг., Барт Ноутбум опубликовал сравнительно большое количество статей по доверию в научных журналах с высочайшим импакт-фактором по экономико-социологической тематике изучения фирм и исследования организаций; имеет огромный опыт в исследованиях доверия в контексте инноваций, экономики транзакционных издержек и контрактов, агентной стимуляции, сетевого анализа. В 2002 г. он опубликовал свою знаменитую книгу «Доверие: формы, основы, функции, неудачи и цифры» (B. Nooteboom [62]), которая была процитирована более тысячи раз и выиграла приз им. Гуннара Мюрдаля Европейской ассоциации эволюционной политической экономии (Gunnar Myrdal prize of the European Association for Evolutionary Political Economy). Его другие работы также получили признание широкой научной общественности (B. Nooteboom [56, 57, 59, 60, 65]). Современные исследования Барта

Ноутбума посвящены межорганизационному управлению как предмету доверия, отношениям доверия и контроля, личным интересам, эгоизму и альтруизму, динамическим процессам доверия, современным проблемам доверия в социальной психологии, философии (прагматизм) и этике. Барт Ноутбум внес весомый научный вклад в междисциплинарные исследования доверия.

Свое сообщение Барт Ноутбум начал с того, что сама по себе дефиниция доверия — парадоксальная и богатая концепция, а в научной литературе по доверию, как и в современных политических дискуссиях, до сих пор много двусмысленности и путаницы. С методологической точки зрения, тематика процесса доверия в современной науке является одной из самых противоречивых. Барт Ноутбум отметил, что изначально основное поле его научных исследований было нововведением. Между компаниями с разной компетенцией можно было достигнуть выгодных сочетаний инноваций в стиле «созидающего разрушения» Шумпетера, поэтому сотрудничать нужно было на стыке различных перспектив. И, говоря о такого типа сотрудничестве, мы неизбежно сталкиваемся с тематикой доверия. Барт Ноутбум замечает, что когда он исследовал дизайн межфирменных альянсов, для постижения глубины проблемы он написал книгу об альянсах (В. Nooteboom [63]). В этой книге был только один параграф по доверию. Позже он обнаружил, насколько велики содержательные перспективы и насколько богато исследовательское поле. Ему пришлось перейти от инноватики к парадигме доверия, а чтобы прийти к концептуальному порядку — написать книгу о доверии (В. Nooteboom [62]).

Барт Ноутбум заострил внимание на том, что, рассматривая любое сотрудничество, мы неизбежно сталкиваемся с проблемой экономии затрат по сделке (*transaction cost economics*), к которым относятся снижение затрат на: поиск альтернативных сделок, поиск информации о партнере и цене на продукт; измерение характеристик предмета сделки (как количественных, так и качественных); ведение переговоров и процесс подписания контракта; защиту контракта от посягательства со стороны третьих лиц; контроль за соблюдением условий договора между партнерами по сделке. Какую роль играет доверие в этих случаях? Это была одна из первых научных загадок, которую исследователь хотел разгадать. Как вообще может доверие вписываться в экономию затрат на транзакции? Барт Ноутбум сообщил, что на самом деле у него было несколько острых дебатов с Оливером Уильямсоном (лауреатом Нобелевской премии по экономике), который утверждал, что в рыночных условиях доверие невозможно (*trust is impossible*) (О. Е. Williamson [95]). Такая острая постановка нелегкого вопроса вынуждала участников дискуссии высказываться ясно и точно, чтобы правильно развивать свои идеи. Оливер Уильямсон полагал, что доверие имеет смысл только в том случае, если оно выходит за рамки личных интересов (*goes beyond self-interest*), и тогда оно не может выжить на рынках. Поэтому конструкт доверия в научном контексте, по мысли О. Уильямсона, может быть зарезервирован только для личных отношений, в сфере социальной психологии. Барт Ноутбум не согласился с такой постановкой вопроса, и ему пришлось привести

весомые аргументы в свою пользу. Решение проблемы укрепления доверия в экономике транзакций стало для него настоящей головоломкой. По его словам, он согласился с Оливером Уильямсоном в том, что доверие выходит за рамки личных интересов, но не с его утверждением, что нельзя доверять рыночным агентам, чтобы понять экономику и то, что происходит в бизнесе. На самом деле в бизнесе первичен личный интерес, прибыль, но есть также место и для чего-то, похожего на доверие. Позиция Уильямсона, как и многих других институциональных экономистов основного течения, состояла в том, что «просвещенный эгоизм» — это все, что нужно людям. Таким образом, хотя возможно учитывать интересы других людей, рано или поздно вы как эгоист должны выйти на первое место в соотношении эгоизм — альтруизм.

Барт Ноутбум не согласен с тем, что рациональный подход призван быть ориентированным на вычисление неопределенности отношений в экономике, но он считает, что радикальная неопределенность — сама по себе очень важная часть доверия, и мы должны принимать неопределенность как скачок веры (*trust as a leap of faith*), как если бы она не была рассчитана. Есть на самом деле много элементов в экономике транзакций, которые считаются очень ценными, например инвестиции в транзакции (*transaction specific investments*), несущие прибыль. Поэтому укрепление доверия, строительство доверия также является инвестиционной сделкой. Это описано в статье о влиянии доверия и управления на реляционный риск (B. Nooteboom et al. [66]), в которой в одной модели были объединены элементы экономической теории транзакций и некоторого взгляда на доверие. Б. Ноутбум подчеркнул, что он изначально пришел в тему доверия из инновационных исследований: всегда есть радикальная неопределенность, и он давно привык к этому. Радикальная неопределенность и экономическая потребность в доверии (как тема его доклада) — это действительно реальная проблема экономики и рационального выбора, потому что если вы не можете их вычислить, то вы не можете осуществлять рациональный выбор. В экономических отношениях изначально и всегда есть радикальная неопределенность, и с ней приходится считаться.

Исследователь признается, что работы Оливера Уильямсона по институциональной экономике бросили ему вызов. Вместе с тем при разработке собственного понимания и способа мышления о доверии стали важны научные работы и других авторов, в частности концепция Альберта Хиршмана, который в своей работе (A. O. Hirschman [31]) на основе концепта «выхода, голоса и лояльности» дал ответы на вопросы о спаде в фирмах, организациях и разных штатах Америки, ставшая чрезвычайно важной и для процесса доверия. Барту Ноутбуму понравилась работа Зигварта Линденберга с его реляционной сигнализацией и ментальным обрамлением в теории социальной психологии (S. Lindenberg [41]), которая потребовала четких соотношений переменных доверия и недоверия для понимания формирования правил конструктивного сотрудничества. В основу этого концепта была заложена предпосылка о том, что всегда существует рамка солидарности (*solidarity frame*) и корыстная рамка (*self-interested frame*). Для

доверия нам нужна рамка солидарности, но когда вы чувствуете угрозу своему выживанию, то запускается система личных интересов, защищающая ваши ресурсы. И между двумя фреймами (*frames*) есть высокое напряжение. Эта идея восходит еще к Дэвиду Юму (D. Hume [35]) и его философскому трактату про запросы о принципах морали. Более того, после долгих дебатов современных ученых, которые разделяют постулаты эволюционной теории (*evolutionary theory*), было в итоге заключено, что у нас есть «ген альтруизма», но работает он только внутри группы; и «ген эгоизма» как врожденное подозрение к другим, посторонним (*outsiders*). Барт Ноутбум нашел это очень интересным, потому что все это можно увидеть в обществе: аутсайдеров опасаются. По его мнению, это подтверждает идею Д. Юма о том, что у нас есть как инстинкт корыстных интересов (*instinct for self-interest*), так и инстинкт доверия (*instinct for trust*). В изучении и исследованиях доверия эта гипотеза возвращает нас к отношениям между доверием и контролем, что стало одной из основных научных проблем как таковой.

Переходя к своей собственной трактовке доверия, Барт Ноутбум отметил, что само понятие доверия в содержательном плане и богатое, и скользкое, и часто вызывает много недоразумений, которые для разумных дебатов и анализа должны быть выявлены, установлены, определены. Какое доверие, кому можно доверять, в чем и на какой основе? Первое определение доверия может быть следующим: «Я доверяю, когда, хотя я и уязвим для действий другого, я считаю, что никакого значительного вреда не будет».

Барт Ноутбум поднял для дискуссии принципиальную методологическую проблему, которая возникает тогда, когда исследователь задает стандартный вопрос по оценке обобщенного доверия: «Можно ли вообще доверять?» (“*Can people generally be trusted?*”). Каковы источники доверия, выходят ли они за рамки контроля, направлены ли они на компетенции или на намерения? Барт Ноутбум четко указал, что, задавая вопрос «Можно ли вообще доверять?», исследователи должны решить, следует ли интерпретировать доверие для *доверителя* или *доверенного лица* как состояние ума или действия на основе управления (например, формальные контракты). Во всех отношениях доверия есть две стороны: *доверитель* (*the trustor*), выступающий как лицо, предоставляющее собственные ресурсы в чью-либо пользу как попечитель, то есть как сторона дающая (жертвующая) (*giving party*), и *доверенное лицо* (*the trustee*), опекун, выступающий как лицо, принимающее чужие ресурсы. Поскольку разные люди будут интерпретировать динамику доверия различно, результаты часто могут быть неоднозначными. Нужно определиться с объектами, аспектами, источниками, лимитами, процессами доверия, понимать: это установка об источниках доверия, которая выходит за рамки контроля, или это направленная компетенция, или четкое намерение. Кто реально является *доверителем*, который доверяет? Кто является доверенным лицом, которому доверяют? Можно доверять отдельным лицам, организациям, учреждениям, институтам, системам. Например, в условиях финансового кризиса недоверие к банковскому делу может касаться отдельных банкиров, разных банков, их политики, надзорных учреждений (таких как цен-

тральные банки), финансовых рынков, рынков труда. Можно доверять людям, с которыми приходится иметь дело, но этого, по Ноутбуму, недостаточно. Будут ли их руководители или сотрудники поддерживать их? Это зависит от их роли, положения и авторитета в организации. Можно доверять организации, например, на основе ее репутации, но это само по себе не гарантирует, что можно доверять людям, с которыми приходится иметь дело. Люди не всегда могут бескорыстно защищать интересы организации, а соблюдение инструкций и правил зависит от процедур надзора, контроля, отчетности и культуры фирмы. Может ли организация выполнять свои обязательства, зависит от внешнего давления конкуренции и состояния экономики. В случае финансового кризиса банкиры утверждали, что они были вынуждены действовать так же, как на рынках капитала, стремясь к риску, чтобы увеличить продажи и прибыль, а высшие менеджеры на рынках труда настаивали на высоких бонусах, чтобы сохранить высокое качество управления, квалифицированную рабочую силу («хороших людей»). В случае с банкирами вопрос заключается в том, смогли ли они определить риски, которые принимали? И совсем другой вопрос: заботятся ли они о рисках или рассчитывают на то, что правительства выручат их в случае неудачи? Можно настаивать на «другой морали» банкиров и других банковских стратегий, чтобы принимать общественные интересы в глубине души, но если вы не вмешиваетесь в соответствующие рынки, этот процесс не станет эффективным. Барт Ноутбум отметил, что умышленное доверие может быть дополнительно разделено на доверие к приверженности (внимание к лояльности) и доверие к справедливости, т. е. отсутствие обмана. Возможно, банкиры технически не способны были оценить высокие риски и наносили вред не сознательно, но остается фактом то, что они были недостаточно привержены концепции жесткого управления рисками. При недостатке компетентности вы будете действовать иначе, чем в случае свободы от обязательств или оппортунизма и обмана. Дефиниция оппортунизма понимается с позиций О. Уильямсона: как преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его явные формы, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ими ограничивается. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex post* (О. Williamson [94, с. 97]). Все может пойти не так по целому ряду причин: несчастный случай, которого никто не мог предвидеть и предотвратить, недостаток компетентности, отсутствие должного внимания за процессом протекания доверия, отсутствие приверженности, собственно оппортунизм. Часто бывает так, что никто не знает и не понимает, что происходит на деле.

Другими словами, существует *причинная двусмысленность (causal ambiguity)*. Особенность оппортунистического поведения именно в том, что в качестве причины неудачи акцент делается на «причинной двусмысленности», которая имеет серьезные последствия для доверительного общения и доверительного взаимодействия. Другим источником путаницы, по мнению Барта Ноутбума, является то, что некоторые видят доверие как доверяющее действие (*trusting*

action) по отношению к людям, которым доверяют; в то время как другие видят доверие как ментальное (психическое) состояние (*mental state*), и никто не может решить, с чем конкретно имеет дело. Этот вопрос можно легко определить изначально: доверие — это состояние ума (*state of mind*), а не действие, но оно может привести к доверительным действиям (*trusting action*).

Следующий вопрос: «Какова ценность доверия?» Экономическая ценность доверия заключается в том, что оно позволяет взаимодействие между людьми и между организациями и может снизить транзакционные издержки. Доверие может иметь собственную внешнюю ценность в качестве основы для достижения социальных или экономических целей. Оно также может иметь внутреннюю ценность, как измерение отношений, которое ценится для себя, как часть более широкого понятия благополучия или качества жизни. Об этом говорили многие авторы. Люди могут выбрать общение друг с другом на основе доверия как самоцель. Большинство экономистов склонны думать о ценности доверия и ценности обмена как чего-то такого, что существует независимо от транзакции. Вопрос: должны ли внутреннее значение доверия или ценность доверия быть гедонистическими или они должны быть основаны на самоуважении? Многие люди предпочли бы иметь позитивные доверительные отношения, а не негативные, основанные на подозрительности и оппортунизме, в том числе по чисто гедонистическим причинам. Для большинства людей более конструктивно или приятно иметь дружеские отношения, чем иметь дело с враждебностью и подозрительностью. Существует также внутренний мотив самоуважения, основанный на соблюдении интернализированных норм доверия или ценностей достойного или этического поведения. Таким образом, как внутреннее значение ценности доверия может быть или гедонистической, или основанной на самоуважении.

Вопрос: на основе чего, как можно верить людям? Можно доверять компетенции доверенного лица как доверительного управляющего, т. е. его технической способности выполнять обязательства и намерения, т. е. доверять воле и обязательствам действовать в соответствии с лучшими из своих компетенций. По Барту Ноутбуму, существует также более социально ориентированный мотив: желание быть признанным, оцененным и уважаемым другими. Социальное признание может быть обеспечено путем накопления богатства, власти или обаяния (*glamour*), а также надежностью и доверием, демонстрацией приверженности установленным ценностям, нормам, привычкам поведения. Все это может слиться с более ранним мотивом самоуважения, в то время, когда его еще можно отличить аналитически от других мотивов доверия.

Существует проблема избыточного доверия (*excess trust*), которая заключается в том, что стремление безусловно доверять другому человеку влечет за собой риск, в том числе риск предательства, что может поставить под угрозу выживание человека или фирмы. Избыточное доверие может приводить к ситуации «слишком много солидарности», в том числе «круговой поруки», что создает непреодолимые препятствия как для конструктивных перемен, так и для любых инноваций. Далее Барт Ноутбум переходит к своему положению о

том, что в доверии всегда есть *парадокс информации* (*paradox of information*). С одной стороны, доверие изначально предполагает недостаток или отсутствие информации, ведь если бы кто-то был на 100% уверен в чем-либо, то нельзя было бы говорить о доверии. С другой стороны, доверие основано на информации, например на опыте, репутации, понимании мотивов, установок и условий воспроизводства доверия. Еще одна характеристика доверия заключается в том, что человек не знает, чего он не знает, то есть насколько велика неопределенность, и поэтому степень доверия трудно измерить. Доверие и надежность зависят от контекста условий: в одних случаях будет больше параметров доверия и более веских причин доверять, чем в других. Часто соответствующие будущие условия неизвестны, и это способствует росту неопределенности. Еще труднее предсказать мотивы, лежащие в основе доверия, и уровни достоверности, поскольку поведение довольно часто связано с бессознательными мотивами, и все условия, обстоятельства и мотивы взаимодействуют между собой. Возможно, вы сами не сможете предсказать свои собственные будущие действия как функцию условий доверия, не говоря уже о других. Вообще говоря, можно быть честным и заслуживающим доверия, но наткнуться на такие «золотые возможности» для обмана, такие сильные искушения, что сопротивляться или не поддаваться их давлению невозможно.

Барт Ноутбум задает вопрос: «В чем заключается основа доверия?» По его мнению, ответ в том, что доверие может основываться на чувствах и эмоциях: страхе, уверенности в себе, дружбе, лояльности, справедливости, нравственности, взгляде на общество, взгляде на человека и т. д., в зависимости от характера, опыта и культуры. Он делает различие между надежностью (*reliability*) и доверием (*trust*). Надежность включает в себя как контроль, так и доверие, которое в принципе не может выйти за рамки контроля. Этот момент — еще один источник путаницы в понимании доверия. Под доверием некоторые люди могут иметь в виду, что они доверяют кому-то потому, что связаны контрактом, или потому, что это их босс, или потому, что они зависимы, или потому, что у него есть другие материальные стимулы, чтобы быть надежными. Другие возражают, что доверие выходит за рамки таких личных интересов. Они определяли бы доверие, полагая, что «никакого вреда не будет сделано, даже если у другого есть и возможность, и стимул обманывать». Барт Ноутбум делает различие между надежностью и доверием именно для того, чтобы устранить эту двусмысленность. Личный интерес зачастую может принимать во внимание интересы других, если это также способствует личным интересам, в краткосрочной или долгосрочной перспективе. Альтруизм предполагает, что человек берет на себя чужие интересы, даже если это приводит к некоторой жертве в личных интересах.

Барт Ноутбум подчеркнул, что многие полагают, что люди вообще или особенно на рынках не могут быть альтруистами. Это, по-видимому, идет вразрез с человеческой природой, как она развивалась в ходе эволюции. Однако в современной эволюционной теории (*modern evolutionary theory*) появились аргументы, которые подтверждают, что альтруизм в своей эволюции был в некоторых формах

жизнеспособным. Конкурентное давление на рынках предположительно гарантирует, что фирмы, чтобы выжить, не могут позволить себе принимать что-либо меньшее, чем максимальная прибыль. В этом есть доля правды, когда конкурентное давление заставляет компанию идти на жертвы (*sacrifice*), отказываясь от максимальной прибыли, работая себе в убыток за счет снижения собственного интереса. Тем не менее для этого существуют и другие возможности, так как конкурентное давление ограничено известными условиями, такими как дифференциация продукта, концентрация, барьеры входа и выхода на рынках, монополистическая или олигополистическая конкуренция. Более важно разумное отношение к доверию, и следует поддерживать его, следя за его ограничениями, необходимыми для плодотворных отношений сотрудничества внутри и между фирмами. Конкурентное преимущество придает хорошее доверие (*good at trust*). Это применимо только в том случае, когда экономические отношения дают высокие добавленные ценности (стоимости) из-за большого количества взаимных инвестиций, есть зависимость от прибыли в дополнительных возможностях, когда неопределенность велика, как и в инновациях, которая ограничивает контроль посредством контрактов или надзора.

Следующий камень преткновения в тематике доверия: «Как связаны доверительные отношения и контракт? Являются ли они дополнением (*complements*) друг для друга или заменой (*substitutes*)»? Барт Ноутбум дает такой ответ: если мы интерпретируем доверие в широком контексте, оно может основываться на гарантии, предлагаемой контрактами. Психологическим (или ментальным) явлением доверия будет то, что у людей обнаружено затруднение в выборе между непосредственным удовлетворением (*immediate gratification*) и долгосрочной выгодой (*long-term benefit*), что выдает проблему «слабости воли». Ее можно объяснить с точки зрения людей, имеющих множественные «я», которые расходятся друг с другом или действуют как висцеральный драйв (*visceral drive*), вызванный потребностью, конкурирующей со склонностью к рациональности (*rational inclination*).

Другая интерпретация связи доверия и контрактов следует за эвристикой доступности (*availability heuristic*): немедленное удовлетворение более доступно. Исследования поведения в условиях неопределенности показали, что люди могут оценивать задержку в удовлетворении, когда оно близко, иначе по сравнению с тем, когда оно далеко. Иногда дисконтирование будущих затрат и выгод происходит не по экспоненциальному закону, а, по-видимому, по гиперболической функции. Согласно этой функции, отрицательная полезность задержки удовлетворения возрастает по мере того, как и когда решается переход к настоящему моменту. В результате сами предпочтения могут измениться в определенный момент времени.

Актуальность этого явления для отношений доверия и сотрудничества также очевидна в сочетании между лояльностью к партнеру, которая может быть значима в долгосрочном плане, и соблазном сменить действующего партнера на другого, который предлагает больше преимуществ в краткосрочной перспек-

тиве. Можно подумать, что человек способен противостоять этому искушению в будущем и не поддаваться ему, когда оно приближается. Опять же, мы не можем однозначно и честно судить, адаптивен этот психологический механизм или неадаптивен. Как отмечал М. Базерман (M. Bazerman [8]), импульс искушения может повлечь за собой видение возможностей для предпринимательской деятельности, и слишком много репрессий могут подавить инновации. Выбор предпочтений (*choice of preferences*) и действие *эвристики решения* (*decision heuristics*) зависят от умственных, ментальных рамок. Люди действуют на основе ментальных рамок или состояний ума, которые формируют восприятие и направляют действия на использование эвристики решения. Релевантность доверия — это две основные системы разума (*systems of mind*): одна ориентирована на «охрану ваших ресурсов» (*guarding your resources*), а другая — на «солидарность» (*solidarity*). В первом случае основное отношение (*basic attitude*) — это недоверие (*distrust*), боязнь потери (*being afraid of loss*), действия другого — как возможное доказательство отсутствия надежности (*trustworthiness*) или достоверности, и каждый готов адекватно ответить или принять превентивные меры. Во втором случае основное отношение (*basic attitude*) направлено к доверию, поэтому каждый стремится увидеть действия другого как кооперативные. Теоретические утверждения о том, что у нас есть эти два фрейма ума (*frames of mind*), подтверждается аргументами, что оба фрейма в результате эволюции встроены «в наши гены» (*in our genes*). У нас есть глубокая склонность к выживанию и к защите ресурсов, необходимых для этого, но у нас также есть склонность быть лояльным членом сообщества и жертвовать ради него своими интересами. Далее Барт Ноутбум спрашивает: «Какова структура такого фрейма?» — и отвечает, что это зависит от характера, опыта и обстоятельств. Если человек испытывает недостаток уверенности в себе или чувствует угрозу, он склонен к подозрению (*frame of suspicion*). В неблагоприятных экономических условиях или условиях конкуренции испытываемое давление всегда кажется наиболее угрожающим. Барт Ноутбум отмечает, что существует известное различие между «выходом» (*“exit”*) и «голосом» (*“voice”*) (А. О. Hirschman [31]).

С «выходом» ситуация решается таким образом, что если кто-то чем-то недоволен, то он уходит, разрывает отношения или увольняет рабочего, или продает подразделение фирмы. Ситуация с «голосом» решается другим образом: сообщается о проблеме и дается другому возможность объяснить и исправить проблему. Нельзя прийти к выводу, что оппортунизм всегда выигрывает, как только что-то пойдет не так. Один дает другому преимущество сомнений.

«Открытость» (*openness*) и «голос» (*voice*) требуют, чтобы другой оценивал любые проблемы и реагировал конструктивно. Когда другой сообщает об ошибке, не следует сразу возвращаться к его вине и наказанию, но надо решительно и конструктивно осуществлять совместное решение проблем и принимать меры для предотвращения их в будущем. Открытость требуется и по другой причине. Хорошие переговоры имеют целью не поговорить или дать как можно меньше советов, хотя это то, что нас вдохновляет. Хорошие переговоры выясняют, что

представляют собой страхи и проблемы другого, чтобы увидеть, можно ли их решить или предотвратить, при сравнительно низких издержках (цене вопроса) по сравнению с их стоимостью (ценой) для партнера. Если партнер действует в соответствии с той же самой максимой, соотношение является оптимальным.

Наряду с устным сообщением следует также знать сигналы, которые посылают конкретные действия. В любой момент один находится в одном из двух ментальных фреймов (*mental frames*), но события могут вызвать переход к другому фрейму. Стабильность переключения фреймов зависит от того, каким образом действия интерпретируются как «реляционные сигналы» (*relational signals*) (S. Lindenberg [41]). Для стабильного отношения доверия его действия должны сигнализировать о том, что каждый принимает систему солидарности. Его действия должны стимулировать другого к поддержанию или принятию рамок солидарности. Например, нужно проявлять заботу о другом (*concern for the other*) и принимать его интересы как законные. Нужно брать на себя ответственность и не пропустить вину, если она была, и давать своевременную и точную информацию, всегда быть честным по мотивам. Нужно быть открытым для предложений, для жалоб и критики от любого другого, принимать их влияние и мнение и показывать, что их ценят. Очень важно также управлять ожиданиями: самая большая угроза для доверия возникает, когда ожидания становятся разочарованиями (*expectations are disappointed*). Ожидания должны быть реалистичными, а производительность и результаты — контролироваться и вовремя корректироваться. И если партнеру не хватает уверенности в себе, то всегда поддержите его.

Подводя итоги своего выступления, Барт Ноутбум подчеркнул, что доверие — парадоксальная и богатая концепция, в дефиниции доверия тесно переплетаются и рациональность (*rationality*), и эмоции (*emotion*). Существует путаница между надежностью (*reliance*), основанной на контроле, и доверием (*trust*), основанном на доброжелательности. Существует путаница между доверием к компетенции (*trust in competence*) и доверием к намерениям (*trust in intentions*). Барт Ноутбум еще раз подчеркнул парадоксальные аспекты доверия (*paradoxical aspects of trust*): доверие основано как на недостаточной информации, так и связано с избыточной доступностью информации. Другой парадокс доверия состоит в том, что доверие может выходить за пределы рациональных расчетных личных интересов, подлежит ограничениям и не должно быть безусловным. Доверие необходимо для плодотворных конструктивных отношений, но оно может зайти слишком далеко и придать этим отношениям негативную инерцию. Доверие составляет основу и результат взаимодействия между людьми. Доверие имеет как безличные (*impersonal*), институциональные (*institutional*) основания, так и личные (*personal*).

Доверие может быть нарушено, а также разрушено, негативно усугубиться в результате конфликта. Доверие может быть заменой контракта и дополнением к нему. Однако, согласно Барту Ноутбуму, несмотря на всю эту сложность, можно создавать ясность и даже определенную точность, сохраняя при этом

полезные тонкости концепции, систематически распутывая объекты, аспекты, источники, пределы и процессы доверия. Доверие может быть нарушено конфликтом, но оно также может стать основой для его разрешения, что углубляет позитивное отношение к доверию. Что реально происходит, зависит от того, какие действия предпринимаются в ситуациях потенциального конфликта и как они воспринимаются и интерпретируются его участниками. Во всем этом наше понимание доверия значительно усиливается за счет использования концепций социальной психологии, таких как умственное обрамление (*mental framing*) и эвристика решения (*decision heuristics*). Барт Ноутбум признал, что, хотя теория транзакционных издержек (сделок) помогает нам понять доверие, тем не менее доверие лежит в основе социальной концепции, и его полное понимание требует сочетания экономики, социологии, социальной психологии и когнитивной науки (психического обрамления, эвристики принятия решений). Доверие имеет большую экономическую значимость, и его анализ может извлечь выгоду из некоторых элементов экономической теории, таких как экономическая стоимость транзакций; это принципиально социальная концепция, так как понимание доверия требует изучения процессов взаимодействия. Барт Ноутбум сделал ключевой вывод о том, что доверие требует междисциплинарного анализа в сочетании экономики, социологии, социальной психологии и когнитивной науки. Мы знаем об этом сейчас, чтобы понять очень многое и научить способности конструктивного доверия.

Третий доклад, ключевые идеи которого хотелось бы обсудить в данной статье, — выступление американского ученого с мировым именем, профессора кафедры социологии и антропологии Университета Пейса, Нью-Йорк, США, **Роджера Салерно (Roger A. Salerno)** «Современные представления о доверии со стороны социологической перспективы», в котором прозвучали достаточно трезвые оценки по поводу *операционализации доверия (operationalizing trust)*. Доверие можно понимать и как воплощение счастья (*happiness*), и как безмерное несчастье (*measureless disaster*). Доверие может означать различные вещи для разных людей, даже если оно представляется им в одном и том же месте и контексте. Значение доверия особенно велико для культур и субкультур, в которых оно находится; оно является поистине актуальной проблемой, потому что в нем представлено в полном виде так много субъективных нюансов, что они постоянно меняются, достаточно трудно поддаются привязке общих абстрактных определений к конкретным содержательным ситуациям. Концепт «*доверие*», согласно Р. Салерно, — яркий пример того общего случая, что антрополог Клод Леви-Стросс назвал «*плавающим означающим*» (*floating signifier*) (J. Mehlman [50, с. 11]), когда слово, символ, знак могут нести великое множество значений в зависимости от их контекста, места и времени. Как это ни парадоксально звучит, но «плавающие означающие» свои смысловые содержания переключают по признакам и основаниям, связанным с косвенными условиями, в которых они становились либо ценными, либо бесполезными — в зависимости от того, как то или иное исследование было организовано и как оно реально проводилось (J. Mehlman [50,

с. 11]). Согласно Роджеру Салерно, «плавающие означающие» в динамике доверия действуют как маркеры или как справочные сигналы, которые идентифицируют антропологи, социальные психологи, социологи, историки и ученые других наук, имеющие общую платформу для дешифровки того, что представляется им как «инаковость» (*otherness*) (J. Mehlman [50, с. 16]). Этот феномен имеет важное значение и глубокий смысл в социологии доверия как «иной», «чужой», «другой» и считается одной из центральных философских и социокультурных категорий, определяющих другого как не-Я. Социолог-профессионал мирового уровня Р. Салерно обнаружил и обосновал тему «*драматической силы отказа*» на глубоком теоретическом уровне как того мощного социокультурного мотива, который побуждал научное движение по пути к пониманию человеческого рода в контексте тематики долгосрочной истории доверия, сопряженной с противоречием современного мира с акцентом на социальный контроль (R. Salerno [74, 75, 77]).

Оценивая историю социологии, Р. Салерно подчеркнул, что в социальной теории сосредоточенность на доверии или его отсутствии началась с упадка феодализма, возникновения сильно гетерогенных городских промышленных сообществ и появления социально-экономической неопределенности, связанной с возникновением капитализма. По мнению Роджера Салерно, когда К. Маркс (1844) выявил и установил, что капитализм сам подрывает основы доверия во всем мире, ибо он в значительной степени стал ответственен за демонтаж традиционализма, феодального порядка и центрального места Всевышнего в жизни людей, Маркс не воспринимал этот факт отрицательно, как и идеи драматической силы отказа (*dramatic power of failure*) от своего исторического прошлого. Хаотическое царство террора в послереволюционной Франции, яростные нападки на аристократию предупредили буржуазию о том, какие неприятности могут подстергать их самих — тех, у кого есть значительные богатства. С другой стороны, во всей остроте встали проблемы недоверия в том смысле, чтобы суметь защититься перед лицом растущего голода и недовольства, мольбами крестьян, перемещенных от открытых земель по вине сельскохозяйственных технологий и объектов собственности в буржуазные города, от быстрых социальных изменений, которые все больше увеличивали число людей, переселяющихся в поисках средств к существованию в города. Поэтому перед социологией как наукой встала задача того, чтобы найти новые подходы по *обеспечению нового социального порядка*, а не только изучать динамику функционирования общества в небезопасном мире (R. Salerno [76]).

Оценивая современные теории доверия, в том числе идеи, выдвинутые выдающимися социальными теоретиками, такими как Никлас Луман (N. Luhmann [45]) и Энтони Гидденс (A. Giddens [21]), Роджер Салерно пришел к выводу о том, что они увязли в абстракциях рациональных систем и сосредоточены на функциональных и структурных проблемах, связанных с тем, что еще О. Конт идентифицировал как социальную статику и социальный застой — и это согласуется с парсоновской моделью социального действия, функциональной парадигмой, которые потеряли свой путь в современном мире (T. Parsons [67]). Со-

гласно мнению Роджера Салерно, все это произошло именно потому, что ими были отвергнуты идеи социальной динамики, и сам концепт доверия превратился как бы в «структурный застой» (*structural stagnation*). История и сама жизнь системного теоретика Никласа Лумана, также известного как адвоката и бюрократа, обученного в Гарварде под влиянием идей Парето и Парсонса XX в., сегодня строго соответствует системному функционализму. Если основное внимание в теории доверия у Н. Лумана уделено рационалистической форме риторики и решению проблем коммуникаций (по аналогии с концептами Ю. Хабермаса), то в качестве средств укрепления доверия и развития его рациональных способов Луман вернулся к дискурсу власти (N. Luhmann [45]), что было для него жизненно связано также с теориями М. Фуко (M. Foucault [16]). Научные ориентации этих теоретиков мирового уровня, похоже, согласуются с убеждениями О. Конта в том, что позитивизм и биологическая метафора должны быть использованы для описания основных объективных элементов социальной структуры и поддержания общества на позитивной траектории развития, и что отсутствие доверия — это своего рода социальное расстройство, форма дестабилизации, аномии, а не базовое условие, которое жизненно связано с прогрессом человечества. В контексте функционализма доверие — это тип связующего элемента (клея (*glue*)), который объединяет, а не разъединяет общество. В то время как для того, чтобы получить лучшее понимание дефиниции доверия и его значения в быстро меняющемся мире, доверие должно быть рассмотрено в контексте социальной связи (*connection*) и разъединения (*disconnection*) с точки зрения наиболее широкого и наиболее критического взгляда на доверие как исторический феномен, инструмент власти и господства. Возвращаясь к доверию в социологическом дискурсе как достаточно проблематичному термину и примеру того, что Клод Леви-Стросс определил как «плавающее означающее» — слова или знаки, которые могут нести множество значений в зависимости от контекста и их места во времени, — Роджер Салерно подчеркнул, что сопряжение «плавающих означающих» вкупе с *доверием к другому* (любому, кто не является мной, отличен от меня, нетождественен мне и противостоит мне, но в то же время относится, как и я, к человеческому роду), заключается в том, что хотя я не могу проникнуть в их глубинное измерение, маркеры и справочные сигналы в динамике доверия могут помочь в осуществлении коммуникации — одной из основных жизненных потребностей человека как социального животного, когда проявления его жизнедеятельности напоминают мои собственные. Применение на практике «плавающих означающих» вкупе с *доверием к другому* есть то, что их конструктивные сопряжения невозможны без осознания другого как равноценного партнера и без признания его права на различие.

Роджер Салерно отметил, что понятие «другого» многозначно, трактуется в истории социологии и философии по-разному. Аристотелю необходим другой, чтобы познать самого себя; в европейской классической философии и социологии понятие другого представлено как «другое Я» (Р. Декарт), «мое инобытие» (Г. Гегель); «второе Я» (Л. Фейербах), «усредненный другой» (М. Хайдеггер).

Э. Гуссерль феномен «другого» связал с интерсубъективностью; в диалогической теории Х.-Г. Гадамера другой тождественен понятию «Ты»; Ж.-П. Сартр представил другого как отрицание моего собственного «я», и у него «бытие-для-себя» предполагает «бытие-для-другого». Герменевтический подход к проблеме другого сопоставляет понимание другого и понимание текста (В. Дильтей, М. Хайдеггер, П. Рикёр, Л. Витгенштейн) и ближе всего соотносится с концептами «плавающих означающих» вкупе с *доверием к другому*, что особенно ярко прозвучало в аналитическом подходе Ж. Делёза: другой — это твоя возможность. П. Рикёр различал две категории другого: «другой-ты» и «любой другой»; в контексте доверия нужен *диалог* — это единственная ситуация, в которой мы можем установить отношение к человеку и к себе в их собственном качестве и достоинстве. П. Рикёр был убежден, что диалог позволяет установить онтологическое (бытийное) равенство с другим, невозможное в другие моменты. Во время диалога индивид отказывается от представлений о собственной самодостаточности и начинает осознавать присутствие и наполнение другими своего собственного «я». В соответствии с представлением Рикёра, диалог предполагает взаимную открытость тех, кто общается, готовность уловить внутреннее бытие-в-себе собеседника, найти себя в его личностном мире. Глубокий смысл «плавающих означающих», от которых зависит семантика поведения и социальные практики, заключается в том, что от того, какие мы уже есть, мы должны выходить в новые социальные пространства или точки, где нас еще нет и где мы будем возможны, и пока неизвестно, в какой форме мы там возможны. В отношении к другому наше «я» становится «возможностью» самого себя и включает в себя различные вариации «могу» («я могу говорить», «я могу действовать», «я могу рефлексировать», «я могу рассказывать о себе», «я могу быть ответственным за свои поступки»). При этом конструктивность процесса доверия зависит от успешности и продуктивности коммуникации, которая в свою очередь зависит от того, насколько развито у участников диалога умение видеть в другом равноправного партнера, признавая его право на различие. В *диалоге культур доверия (dialogue of cultures of trust)*, согласно утверждению Роджера Салерно, мы все сталкиваемся с проблемой множественности социальных норм, ценностей, установок, вкусов, запросов, требующих преодоления этноцентристского и эгоистического мышления.

Значимость доверия наиболее специфична для уникального понимания любого мира человека — это то, что Э. Гуссерль называл конструированием своего жизненного мира (*life world constructed*), построенным через личные, эмоциональные и познавательные переживания в экстремальном контексте усиленного режима напряжения всех жизненных сил (E. Husserl [36]). Роджер Салерно предложил для понимания глубинной сущности доверия именно этот экзистенциальный опыт: особенно важны самые ранние эмоциональные переживания, как уникальные, как отпечаток пальца или запись голоса, которые сформированы в своем нейропсихологическом макияже, что вызывали чувство доверия. В этом моменте также заложен глубинный смысл «плавающих означа-

ющих», которые идентифицируют уникальные структуры и элементы доверия. Доверие, кроме того, устроено и институционально (*institutionally*), и межличностно (*interpersonally*). Роджер Салерно отметил, что во всех этих пунктах теории и практики видна и социология, и ее забота о доверии, проистекающие из тех же теоретических источников, что создают современное состояние тревоги, вызванное социальной фрагментацией и ускоренными негативными социальными и экологическими изменениями.

Сплоченная сила общества может быть измерена уровнем доверия народов друг к другу и к институтам, которые были организованы для удовлетворения их общих потребностей. В таком контексте доверие интерпретируется как своеобразный условный рефлекс членов сообщества, в котором люди разобщены и нуждаются в информации о потенциальных угрозах. Общественные институты рассматриваются в данном случае, согласно Роджеру Салерно, как «инструменты управления». Хотя доверие относится к языку, его определяющему, это также означает разные вещи для разных людей, даже в одинаковом контексте и в пределах одной культуры. Существует проблема диалога культур доверия, и она сохраняет свою актуальность и сегодня, особенно в связи с обострением религиозных и межэтнических конфликтов в современном мире с одной стороны, расширением межкультурных контактов и утверждением понятия толерантности — с другой. Риторический вопрос Р. Салерно прозвучал так: «Отказ от обновления и ориентация на архаику — это современность?» Ответ: если нет, тогда нужно понять, «что происходит и что за этим стоит», как советовал в таких случаях Н. Луман. Драматическая сила отказа зиждется на том, что доверие коренится в своем противоположном — в недоверии, которое принимало множество форм в эволюционном развитии, начиная от отрицательной биохимической реакции на посторонние стимулы до выработанного в процессе социализации адекватного ответа. Именно эта связь между привязанностью и отказом, авторитетом и анархией, служением и освобождением стала импульсом современного интеллектуального дискурса и фокусом идей представленного научного доклада Роджера Салерно.

Обсуждение результатов

Представленный авторский материал на основе трех докладов состоявшейся в Токио с 18 по 20 ноября 2017 г. международной конференции «Исследование междисциплинарных перспектив доверия» отражает результаты научного исследования мирового уровня, вносит вклад в развитие теории и практики доверия как области социологического знания, в рамках которой даны некоторые ключевые оценки, приводимые в статье. Они важны не сами по себе — они есть аргументы в поиске ответов на главный вопрос, связанный с целью работы.

Представленная через призму идей ученых мирового масштаба авторская концепция доверия чрезвычайно важна для понимания процесса доверия. На конференции, в частности, были даны четкие объяснения того, почему в мире происходят процессы снижения уровня социального доверия в целом, как к

правительствам, так и к оппозиционным партиям, и растет популизм. Тренды недоверия достигли своей кульминации с голосованием по Брекситу в Великобритании (выходом страны из Евросоюза) в июне 2016 г. и избранием Д. Трампа президентом США в ноябре 2016 г. Объясняющая гипотеза этих событий — глубокий раскол между двумя видами общего социального доверия (*general social trust*): между доверием к деньгам как экономическому институту и доверием к своему государству (стране), сопряженным с глубоким чувством национальной идентичности. Материалы междисциплинарного мирового форума по доверию, как представленные нами, так и оставшиеся за кадром, стали мотиваторами нашего собственного концепта доверия, представленного ниже в качестве выводов данной статьи.

Возвращаясь к цели нашей работы, подчеркнем, что сама тематика «светлых» и «темных» сторон доверия, сам концепт «темной стороны доверия» и процесс постепенного превращения доверия в «отравленную чашу» (то, что кажется хорошим (полезным, добродетельным) на поверхности, но которое на самом деле может привести к негативным переживаниям и нежелательным результатам для целевой группы) — все эти мотивы достаточно часто звучали в пленарных и сессионных докладах, и вообще стали весьма популярными в последнее время в научной литературе по доверию, на что указывает множество источников: Handbook of Research Methods on Trust [27], G. Hosking [33], R. Salerno [74], M. Sasaki and R. Marsh [78], P. Sztompka [83], D. Skinner and G. Dietz and A. Weibel [82], хотя этот вопрос достаточно часто поднимался и в более ранних работах: F. D. Schoorman, R. C. Mayer, and J. H. Davis [80], M. Gargiulo and G. Ertug [20], D. J. McAllister [48] и др.

Доверие достаточно хорошо представлено в научной литературе по социологии обмена как неотъемлемый положительный опыт и желательное качество социальной среды и конструктивного поведения людей, нюансы которого следует искать в изучении доверительных межчеловеческих отношений. Утверждается, что доверие отражает социальные добродетели в обществе и является путем к его процветанию (F. Fukuyama [18]). При этом под доверием понимается возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и с вниманием к нуждам окружающих, в согласии с общими социальными нормами. Многие из этих социальных норм относятся к сфере фундаментальных ценностей, например, к пониманию справедливости или Всевышнего, однако в их число входят и такие вполне светские вещи, как профессиональные стандарты и корпоративные кодексы поведения (F. Fukuyama [18, с. 52]). Доверие обычно изображается как полезный для всех заинтересованных сторон редкий ресурс, что, по своей сути, действительно хорошо как в моральном, так и в социально-экономическом смыслах. Были описаны многочисленные преимущества доверия, доминирующие в современном научном дискурсе, а именно то, что М. Гаргиуло и Г. Эртуг назвали «оптимистичным уклоном» (*optimistic bias*) (M. Gargiulo and G. Ertug [20, с. 165]).

Так, *межличностное доверие* (*interpersonal trust*) считается жизненно важным социальным ресурсом, который может и должен способствовать конструк-

тивной кооперации разных групп, обеспечивать координированное взаимодействие и сотрудничество. Фокусируясь в основном на межличностном доверии (хотя обращаемся и к другим его типам), мы утверждаем, что, несмотря на несомненные выгоды, такое доверие может быть проблематичным, поскольку в определенных обстоятельствах оно может стать «отравленной чашей» для той или иной из вовлеченных сторон. Основываясь на теории социального обмена (*social exchange theory*) в контексте изучения доверия, которое является символическим, насыщенным статусом, социально-эмоциональным, нематериальным и партикулятивным, мы также утверждаем, что все эти социальные характеристики олицетворяют ценность доверия, и в этом же также заключается высокий потенциал недоверия и развития концепции «чаша с ядом». Мы хотели бы подчеркнуть важность ожиданий и намерений, которые бы продемонстрировали те обстоятельства, при которых доверие может оказаться невыгодным для одной из вовлеченных сторон. Там, куда могут быть направлены соответствующие конструктивные силы и энергия, темная сторона доверия обычно нивелируется и чаще всего связана с недалекновидностью (*poor judgement*) доверительного поведения.

Процесс доверия, как было представлено выше, описывается следующим образом: стороны доверительного взаимодействия (*trusting interaction*) *A* и *B* обмениваются небольшими уступками (*concessions*) или предложениями в форме готовности к принятию риска (*risk-taking act*). В любых отношениях доверия есть две стороны: *доверитель*, выступающий как лицо, предоставляющее собственные ресурсы в чью-либо пользу, и *доверенное лицо*, принимающее чужие ресурсы. Обозначим условно *доверителя* символом *A*, *доверенное лицо* — символом *B*. Доверие со стороны *A*, наделяемое *B*, может быть оправдано — в случае, когда *B* решает не использовать уязвимость *A*, грамотно и честно выполняет свои обязательства и отвечает, как правило, взаимностью; в этом случае доверие может развиваться дальше. В качестве альтернативы *B* может предпочесть воспользоваться уязвимостью (*take advantage of vulnerability*) *A* или некомпетентностью в выполнении своих подразумеваемых обязательств (*implied obligations*), подрывая доверие до такой степени, что оно может полностью исчезнуть из их отношений либо дойти до состояния «отравленной чаши». Доверие становится существенным моментом в ситуации, связанной с некоторой степенью неопределенности и риска для одной или обеих сторон, будь то *доверитель* или *доверенное лицо*. Значимость доверия фактически обусловлена неопределенностью (*uncertainties*) в отношении действий других людей в ситуации взаимозависимости (*dependency*) (N. Luhmann [45]), и, как отмечает Г. Мёллеринг (G. Möllering [51, с. 172]), эта неопределенность не поддается превращению в иное состояние (упрощению, улучшению) ни агентством доверителя, ни доверенного лица, потому что они автономны в том смысле, что их состояния ума и действия не полностью определены, в результате чего они не могут принудительно или гарантированно проявить ни доверия, ни честности.

Изначально присущая доверительным ситуациям двусмысленность является важным фактором в контексте «темной стороны» доверия. Доверие — это

процесс взаимодействия, а не только ментальное или психологическое состояние или когнитивная, рационально-расчетная ориентация на риск. Люди предпочитают доверять своим отношениям доверия над недоверием, но многие авторы сомневаются, всегда ли это оптимистическое отражение эмоционального состояния доверия оправдано.

Процесс доверия состоит из различных этапов, начиная с установки (*set*) представлений (*representations*) или убеждений (*beliefs*) о достоверности (*trustworthiness*) степени доверия, благонадежности (*security vetting*) других сторон, которые обычно понимаются как оценки их состоятельности (*ability*), благожелательности (*benevolence*), профессиональной честности (*professional honesty*), образующих единство этих фундаментальных характеристик в их целостности (*integrity*) — то, что обычно называется безупречной репутацией (G. Dietz and D. den Hartog [12]; В. McEvily et al. [49]). Решение доверять (*decision to trust*) принимается, как правило, на основе этих убеждений, через определение доверия как ментального состояния, состоящего из намерения принять уязвимость, основанную на позитивных ожиданиях намерений или поведения другого (D. Rousseau [73, с. 395]), что Э. Гидденс (A. Giddens [21]), Г. Мёллеринг (G. Möllering [54, 55]) и другие авторы описали как скачок веры (*leap of faith*) или приостановление неверия (*suspension of disbelief*). Недоверие (*distrust*) имеет место тогда, когда у доверителя есть уверенные отрицательные ожидания относительно другой стороны, и на их основе он принимает решение не допускать уязвимости (*vulnerability*). Заключительный этап, завершающийся решением, является достаточно рискованным актом (*risk-taking act*) демонстрации своего доверия. Такие действия включают в себя более тесное сотрудничество и доверие, совместное использование дефицитных или ценных ресурсов и конфиденциальной информации, как и преднамеренное сокращение мониторинга (G. Dietz and D. den Hartog [12]). В разных дефинициях доверия либо есть, либо нет поведенческих проявлений доверия, либо составные компоненты находятся в разных соотношениях. Важно отметить, что действие, связанное с риском, является определяющей стадией доверия, и тот способ, которым он стремился и принимался (или не стремился и не принимался), может привести к воплощению в реальность темной стороны доверия (*trust's dark side*). Доверие является реляционным (*relational*) отношением, а потому оно может быть предложено (*offered*), запрошено (*requested*), даровано (*bestowed*) или отвергнуто (*denied*), а сам момент обмена — это действие, связанное с риском (F. D. Schoorman et al. [80]).

Доверие — это социальная практика, определяемая выбором, которая развивается в отношениях и создается (разрушается) посредством повседневных обменов, когда происходят обещания, обязательства, действия и разочарование в отношении таких обещаний и обязательств (F. Flores and R. C. Solomon [17, с. 206]). Содержание, смыслы и сам ход обменов определяют, положительно или отрицательно воспринимается доверие, при этом на одну доску ставятся мыслительные процессы (*cognitions*) партнеров как вовлеченных сторон. Процесс доверия включает в себя сильные эмоции и фундаментальные ценности.

Эмоции обычно изображаются как позитивные, такие как уверенность и гордость, чувство собственного достоинства или самоуважения; в то время как перестраховка (*reassurance*) или спесь (*pride*) связаны с негативными эмоциями, такими как беспокойство или унижение.

Д. Гамбетта был одним из первых, кто отметил, что в определенных обстоятельствах вопросы доверия являются проблематичными, ссылаясь на мощные социальные связи между мафиози (D. Gambetta [19]). Риски, связанные с «неправильным доверием», также рассматривал Д. Дж. Макаллистер: он оценивал восприимчивость доверительных отношений к возможным манипуляциям и злоупотреблениям и изучал тенденции к упорству в неудачах и тенденции неудачных доверительных отношений (D. J. McAllister [48, с. 93]). «Темная сторона доверия» вряд ли связана с неуместным доверием (*misplaced trust*), но возникает тогда, когда процесс доверия (*trust process*) приводит к нежелательной и невыгодной доверительной ситуации, при этом фактически неизбежной для одной или обеих сторон — когда проигрывают рано или поздно обе стороны. «Темная сторона доверия» присуща самой природе отношений доверия; это, по существу, обмен, взаимность и обязательство. Доверие — это чаще всего то, что чувствуется, или то, во что верится. Доверие как ресурс связано с нашей идентичностью (H. Tajfel and J. C. Turner [90]), и идентичность как таковая имеет силу созидать сильное обязательство, такое, чтобы постараться не разочаровать сторону, предоставляющую доверие. Если решение о доверии тесно связано с самоидентификацией, через избранные стороны, то важно, кто нам доверяет, и кто мы сами (как предпочитающие доверять). В этих пунктах лежат вполне очевидные возможности для темной стороны доверия.

Социальное доверие — это всегда начало и расширение обменов в отношениях. Для П. Блау речь идет о таких добровольных действиях, позже названных «инвестициями», «будущими обязательствами» лиц, которые мотивированы возвратами инвестиций, которые, как ожидается, принесут возврат инвестиций или прибыль, и, как правило, приносят такую прибыль от многих лиц, вступающих в доверительные обменные отношения (P. M. Blau [9, с. 91]). Социальный обмен включает в себя ряд взаимодействий, которые обычно рассматриваются как взаимозависимые и зависящие от действий другого человека. Социальные выгоды, такие как доверие, не имеют точной цены и поэтому не могут быть обменены, чтобы их ценность не подрывалась подлинными чувствами (суждениями). Более того, стандартные руководящие принципы и процессы экономических операций: установление цен, официальные контракты, угроза санкций — все это может быть недоступно для регулирования доверия или не может быть привлекательным или жизнеспособным вариантом, и в этом заключается дальнейший потенциал для темной стороны.

Есть несколько рекомендаций по взаимности в научной литературе по теории социального обмена. Одна из них — отвечать такой взаимностью, которая зависит от полученного первоначального предложения. Социальная норма заключается в том, что человек, который поставляет вознаграждение другим,

обязывает их к взаимности. Чтобы выполнить это обязательство, второе, в свою очередь, должно принести выгоды первым. Согласно П. Блау, человек, получающий вознаграждение от общения с другим, имеет стимул для предоставления стимулов, которые продолжают его жизненное сообщество (*association*) (Р. М. Blau [9, с. 89, 96, 100]). Возвращение взаимности должно быть примерно эквивалентным, чтобы оправдать первоначальную сделку и поддерживать обмен далее. Тем самым связь (*bond*) социального обмена может создать обязательства (*obligations*), которые нуждаются в регулярном подтверждении, чтобы отношения могли укрепляться и процветать. Это означает, что норма взаимности (*norm of reciprocity*) ограничивает и даже дает указание на вероятное содержание обменов и усиливает устойчивые социальные паттерны (модели), сдерживая варианты действия сторон. Сила власти держится за мышление и поведение человека: принцип взаимности (*norm of reciprocity*) жестко связан с нашим мозгом (это на самом деле означает, что сопротивление предполагаемым обязательствам по доверию очень сложно).

Можно ожидать, что такой ценный продукт, как доверие, только усилит давление обязательств до той степени, в которой они могут стать принудительными (*coercive*), как вынужденная мера. Действие нормы взаимности очень важно для доверия, что доказываются теориями социального обмена. Научный вклад, который будет полезен при изучении темной стороны доверия, лежит в понимании природы этих обменных отношений, присущих им напряженностей и потенциальных негативных последствий. Потенциал для нежелательной и манипулятивной стороны обмена признается как та социальная реальность, в которой в некоторых ее воплощениях дарение может нести нежелательные последствия для дающего или получателя (J. Lemmergaard and S. L. Muhr [39]).

Существует ряд причин, почему кто-то не хочет, чтобы ему доверяли. Это может, например, быть из-за их высокой осторожности по поводу возможной взаимности; они могут рассматривать любое оказанное им доверие просто как неуместное. Сценарии ненадлежащего размещения доверия могут стать «отравленной чашей» в случае, если запросы на это доверие противоречат суждениям доверителя и создают неудобные обязательства (*uncomfortable obligation*). Так, хорошо известны и достаточно четко описаны нюансы и причины мировых финансовых кризисов 2008-2009 гг. как яркие примеры манипулятивной стороны обмена, в основе которых оказались манипуляции в финансовом регулировании, серьезные нарушения в сфере корпоративного менеджмента, провалы финансовых рынков из-за чрезмерной задолженности домохозяйств, а также широкое распространение деривативов — финансовых пустышек, цена которых определялась ценой производного актива, что в целом привело к запредельно неоправданным рискам (Т. С. Earle [14]). Потеря доверия между глобальными финансовыми институтами спровоцировала такие события, как фискальные кризисы, которые мы увидели во всех промышленно развитых странах мира.

Другой яркий пример манипулятивной стороны обмена — это скандал с Берни Мэдоффом Понци (Bernie Madoff Ponzi), который, по оценкам, стал круп-

нейшей в мировой истории финансовой аферой: число потерпевших составило до трех миллионов человек и нескольких сотен финансовых организаций, общий ущерб оценивался в сумме 64,8 млрд долл. Как указал по этому поводу Р. Крамер, люди слишком сильно доверяли Берни Мэдоффу Понци, и потому их нужно было защищать от неверных практических шагов, чтобы руководители и их подчиненные проявляли бдительность в отношении предубеждений и предвзятостей высшего менеджмента, который не мог бы больше никогда сделать их жертвами манипулируемого доверия (*victims of manipulated trust*) (R. M. Kramer [38]). В литературе по доверию отрицательным аспектам ненадлежащего доверия для доверенного лица почти не уделяется внимание (M. Gargiulo and G. Ertug [20]), но надо понимать, что привлечение избыточного доверия дорого обходится его получателю.

Новизна

Основной научный вклад этой статьи состоит в том, что в ней показано, как особый характер доверия и поведенческие ограничения, связанные с динамикой доверия (те же самые, которые генерируют положительный опыт доверия в одних обстоятельствах, в других обстоятельствах могут способствовать отрицательной динамике и отрицательным реальным результатам), могут формировать новые условия функционирования доверия в терминах концепций «плавающих означающих», от которых зависит семантика поведения людей и их социальные практики. Процесс доверия может оказать свое действие, начиная с принципа благотворного опыта (*benign experience*), заканчивая принципом «отравленной чаши» (*poisoned chalice*). Нам нужно точно понимать, что происходит, когда стороны доверяют друг другу, как процесс разворачивается и как сигналы распознаются и интерпретируются.

Заключение

Подводя итоги, суммируя и подчеркивая сделанное, отметим, что в статье обращается особое внимание на связь проблемы доверия с риском и уязвимостью как его базовыми характеристиками, и с ними можно близко встретиться тогда, когда наши ожидания не выполняются, когда кто-то нас «подставил», предал нашу конфиденциальность, рассказал о наших важных договоренностях и в принципе оказался ненадежным. Наша типичная реакция в таких случаях — сильное разочарование, крушение надежд, стресс и депрессия. Эти моменты мы обозначаем как «темные стороны доверия».

В статье были рассмотрены и вопросы противоречия между учеными относительно того, как формируется доверие, при каких условиях оно теряется (*lost*). Мы также обсудили, является ли неподлинная надежность (*inauthentic trustworthiness*) манипуляцией (*manipulation*), которая может быть использована для получения иллюзорного преимущества. Концепт доверия — понятие, о котором мы сравнительно мало знаем, но понимаем, что когда доверие нарушено, предано, потеряно или отсутствует, последствия могут быть разрушительными. Характерная ответная реакция на нарушения доверия — одновременное пони-

мание как внешнего предательства другим, так и острое ощущение внутреннего предательства наших собственных чувств. В результате, когда доверие утрачено, мы не можем его восстановить в той мере, каким оно было изначально, и если восстановление вообще возможно, то только спустя длительное время и с большими усилиями. Этой парадигме вполне отвечают современные исследования доверия в терминах концепций «плавающих означающих» (*floating signifier*), от которых зависит семантика поведения и социальные практики, а также актуальной темой модификаций «светлых» и «темных» сторон доверия.

Отмечая нерешенные проблемы и намечая дальнейшие исследовательские шаги, мы хотели бы сделать акцент на том, что в мировой практике до сих пор не устоялся понятийно-категориальный аппарат доверия, в частности нет четко структурированной типизации и сопряженной с ней системы доверительных действий. В данной статье мы попытаемся устранить этот пробел, вводя собственный концепт типизации доверия на уровне организации.

Авторский концепт типизации коллективного доверия на уровне организации и предварительные выводы

1. В отличие от обобщенного (*generalized*), или безличного (*impersonal*) доверия, мы будем говорить о специализированном (*particularized*), или «групповом» (*group*) доверии (S. Zmerli and K. Newton [96]; P. Sztompka [86]). Исходя из основного вопроса теоретического и прикладного исследования доверия, который гласит: «Каковы условия, при которых коллективное доверие (*collective trust*) процветает (*thrives*)?» — мы предлагаем наш ответ, который заключается в том, что коллективное доверие возникает в случаях, когда существует множество институциональных, социальных, ментальных (психологических) элементов в организации, которые обладают равновесной ценностью и значимостью.
2. Коллективное доверие (*collective trust*) представляет собой своего рода психологический феномен «переломного момента» (*tipping-point*): когда достаточные обнадеживающие (*reassuring*) факторы воспринимаются как имеющие место (*are perceived to be in place*), находящиеся в данном месте социального пространства. В этом случае имеет тенденцию быть представлено коллективное доверие. Существует множество конфигураций таких факторов, но предполагается, что необходим некоторый порог таких сливающихся (соединяющихся, конфлюентных (*confluent*)) факторов, чтобы склонить типичного (прототипного (*prototypic*)) организационного члена к доверию другим (*trusting others*). Подчеркнем, что феномен «переломного момента» в концептуальном смысле напоминает преодоление риска неопределенности, который был описан различными способами, такими как «прыжок веры» (G. Möllering [54]) или «приостановка недоверия» (R. Holton [32]) со стороны доверенного лица к человеку или объекту их доверия, и имеет обширное наследие в дискуссиях по доверию (G. Möllering [55]). Неотъемлемый риск как компонент доверия отличается от уверенности (*confidence*) и надежности (*reliability*): мы можем рас-

считывать на будущее выполнение соглашения или уверенность в действиях другого, не подвергая себя также уязвимости. Когда мы должны сделать «скачок веры», чтобы принять конкретный результат или пройти «переломный момент», мы несем ответственность за доверие, оказанное индивиду или группе людей (коллективу).

3. Коллективное доверие (*collective trust*) основывается на двух типах социальных понятий: явных и латентных (молчаливых (*tacit*)) функциях, которые побуждают лиц, принимающих решения, к желанию участвовать в доверительном поведении (*trusting behavior*) при работе с другими людьми, особенно в отсутствие индивидуализированных личных знаний о других, которые обычно составляют основу такого рискованного поведения.
4. Вместо того, чтобы индивидуализировать знания о конкретных других людях, коллективное доверие основано на схематических знаниях и стереотипных убеждениях относительно организации и того, что членство в ней говорит нам о мотивах, намерениях и вероятных действиях других членов. В этом отношении коллективное доверие (*collective trust*) рассматривается как когнитивная конструкция (*cognitive construction*). Еще Р. Патнэм справедливо отмечал, что «чем выше уровень доверия внутри сообщества, тем больше вероятность сотрудничества. И само сотрудничество порождает доверие» (R. D. Putnam [71, с. 171]).
5. Имеют значение концептуализации коллективного доверия в организационных контекстах (*conceptualizing collective trust in organizational contexts*) — как с точки зрения диадических (лицом к лицу), так и с точки зрения коллективных отношений и решений. Признавая концептуальную пропасть между межличностным доверием (*interpersonal trust*) и коллективными формами доверия (*collective forms of trust*), Р. Патнэм комментировал: «Доверие влечет за собой предсказание о поведении независимого актора. В маленьких, сплоченных сообществах это предсказание основано на том, что Бернард Уильямс называл «толстым доверием» [*thick trust*], то есть верой [*belief*], убеждение, которое основано на близком или интимном [*intimate*] знакомстве с этим человеком. Однако в более крупных и более сложных условиях организации [*settings*] требуется более безличная или косвенная форма доверия» (R. D. Putnam [71, с. 171]).
6. Очень важен концепт степени доверия (*trustworthiness*) как исторически обусловленный процесс (*history-dependent processes*). Согласно этим моделям, доверие между двумя взаимозависимыми субъектами наращивается (*thickens*) или уменьшается (*thins*) в зависимости от их кумулятивных взаимодействий. Взаимодействующие истории (*interactional histories*) дают информацию о лицах, принимающих решения, которые полезны при оценке диспозиций, намерений и мотивов других людей. Эта информация, в свою очередь, дает основание для выводов об их достоверности и прогнозах их будущего поведения. Доказательства важности таких интерактивных историй исходят из значительного объема прикладных и экспери-

- ментальных исследований, связывающих специфические модели (*specific patterns*) поведенческого взаимодействия с изменениями динамики доверия (*changes in trust*).
7. Имеют значение положительные ожидания (*positive expectations*) индивида относительно других: они способствуют конструктивному и положительному поведению (*positive behaviors*) при взаимодействии с ними; эти поведения, в свою очередь, укрепляют конструктивные и положительные ожидания, следовательно, поддерживают цикл — благотворный, отвечающий требованиям морали (*virtuous cycle*), добродетельный цикл, в котором ожидание и действие сводятся к созданию и укреплению желаемых результатов. Имеет значение циклическая (*circular*) по своей сути самоподкрепляющая природа этих жизненно важных отношений.
 8. Кроме того, имеют научные значения различия понятия: «доверие, основанное на истории» (*history-based trust*), и «доверие, основанное на знаниях» (*knowledge-based trust*), в сочетании с персонализированным доверием к организациям (*personalized trust to organizations*). Также имеют значение важные переходы: от простого двоичного случая доверия к более сложным многочисленным действующим лицам (участникам) или коллективным контекстам, и проблема в том, что не совсем ясно, что такое глубокое, историческое или большой толщины (*thick*) межличностное доверие (*interpersonal trust*) обязательно будет обобщать доверие взаимозависимых социальных акторов (субъектов). В таких коллективных контекстах люди могут быть глубоко взаимозависимы, но вряд ли будут иметь подробные личные знания друг о друге, которые обеспечивают обычную основу для анонимного межличностного доверия (*interpersonal trust*). Вместо этого они должны взаимодействовать со множеством других, на основе скудной индивидуализации информации, преходящих целей, нечастого контакта и только поверхностного знакомства. В данной теоретической конструкции имеют значение понятия “*thick*” *trust* («большой толщины» доверие) и “*thin*” *trust* («тонкое» доверие), в сочетании с менее личной, менее индивидуальной (*less individuated*), и менее прямой формами доверия (*less direct form of trust*).
 9. Имеют теоретическое значение также вопросы коллективного доверия как положительного социального ожидания (*collective trust as a positive social expectation*). На основе чего дается определение организационного доверия (*organizational trust*) как формы обобщенного ожидания (*generalized expectation*) или веры (*belief*), которое основано на совместном членстве в организации и реализуется в конструктивных действиях совместно с ними. В данном контексте имеют значение концепции общей судьбы (*common fate*) и общей социальной идентичности (*shared social identities*) в данной организации, наряду с ее историей, как и концепт условий и обстановки в организации (*organizational settings*), которые включают, например, изучение оснований для коллективного доверия в

различных государственных учреждениях, частных организациях (в том числе в банках). Многие организации не склонны допускать посторонних изучать проблемы с доверием, они крайне осторожны в отношении внешних вмешательств или вторжений — даже чисто наблюдательных, предполагая, что посторонние могут в своих пробных научных исследованиях/зондированиях (*probes*) нарушить ценное, но потенциально хрупкое равновесие, связанное с доверием в целом и с коллективными формами доверия (*collective forms of trust*).

10. Для того чтобы понять поведение людей в организациях с позиций теории и практики доверия, важно рассмотреть так называемые «реляционные и структурные основы коллективного доверия» (*relational and structural underpinnings of collective trust*) и социальный контекст (*social context*), в который это поведение встроено (*embedded*), которые как элементы доверия имеют большое научное значение. Операционализация концепта социального контекста и встроенности организационного поведения может быть основана на изучении информационной и социальной среды, в которой осуществляется доверительное (или недоверительное) поведение, к которой оно реально адаптируется (приспосабливается). Эти контексты направляют наше внимание на определенную информацию, делая ее более заметной и тем самым обеспечивая ожидания относительно индивидуального поведения и реальных результатов в качестве логических следствий такого поведения. В соответствии с этой точкой зрения, мы можем понять решения людей осуществлять доверительное поведение (*trusting behavior*) (или любую другую форму социального поведения в этом отношении), обращая внимание на то, какую информацию они потребляют, а также как они интерпретируют эту информацию.
11. Среди операционализационных основ доверия в организации имеют значение следующие концептуальные конструкты: «присуждение доверия» (*awarding trust*) / «настойчивость в доверии» (*insistence on trust*), «управление рисками» (*managing risk*), «трансформация доверия» (*transforming trust*). Так, настойчивое стремление к доверию (*insistence on trust*) является адаптивным в случаях, только если коллективная степень доверия (*collective trustworthiness*) фактически установлена или оправдана. Элементы управления доверием (*management of trust*) в организации — практика и механизмы, обеспечивающие компетентность и должную осмотрительность (*due diligence*). Этот результат достигается частично благодаря тщательным процессам социализации, которым подвергаются новички в организации. Новички участвуют в этих процессах с соответствующими уровнями приверженности (*levels of commitment*), поскольку они помогают им управлять рисками (*managethe risks*), а также занять соответствующее место в социальном порядке группы. В свою очередь, более опытные организационные члены обучают новичков из чувства долга (*obligation*), извлекая выгоду из обучения тех, кто пришел перед ними.

Это возмещение (*repayment*), погашение долга и взаимовыручка (взаимность (*reciprocation*)) представляют собой весьма важное, интересное, конструктивное и положительное социальное ожидание, особенно в отношениях между поколениями.

12. Наконец, имеют большое значение понятия: доверие других, «создающее уязвимость» (*trusting others vulnerability*), роль позитивных социальных ожиданий (*positive social expectations*) в возникновении коллективного поведения как основы взаимного доверия и коллективных действий (*foundations of mutual trust and collective action*).
13. Из мозаики представленных типов и структур коллективного доверия предстоит создать цельные картины современного функционирования фирм и организаций на основе социальных структур обмена, доверительных отношений и доверительных действий.

Выводы

Авторами был разработан и открыт сравнительно новый категориально-понятийный концептуальный ряд доверия на уровне фирмы (организации), основанный на мировых стандартах понимания данной дефиниции:

- 1) существуют формы обобщенного доверия (*generalized trust*), обнаруживающиеся в организационных ситуациях и обстоятельствах (*organizational settings*);
- 2) обобщенное доверие (*generalized trust*) на уровне фирм, коллективов, организаций, предприятий может определяться и характеризоваться как коллективное доверие (*collective trust*). В отличие от межличностного доверия (*interpersonal trust*), предметом изучения которого является доверие одного конкретного индивида, отличительная характеристика коллективного доверия состоит в том, что предметом его изучения является организация (*organisations*) и ее коллективное членство (*collective membership*) в целом;
- 3) имеет значение когнитивная единица (*cognitive unit*), представляющая собой более крупный социальный агрегат (*social aggregate*), определяемый и ограничиваемый общим членством в организации (*common membership in the organization*); имеют значение основные принципы, на которых может основываться обобщенное доверие (*generalized trust*) по отношению ко всем другим членам группы;
- 4) имеет значение дальнейшая концептуализация понятия «коллективное доверие» (*collective trust*), которая должна быть сопряжена с разработанным выше понятийно-категориальным аппаратом доверия, включающим в том числе операционализацию концепций «плавающих означающих» (*floating signifier*), от которых зависит семантика поведения и социальные практики, связанные с тематикой «светлых» и «темных» сторон доверия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Aristotle. *Nicomachean Ethics* / Aristotle. New York: MacMillan, 1962.
2. Aryee S. Trust as a Mediator of the Relationship between Organizational Justice and Work Outcomes: A Test of a Social Exchange Model / S. Aryee, P. S. Budhwar, Z. X. Chen // *Journal of Organizational Behaviour*. 2002. No 23. Pp. 267-285.
3. Audi R. Some Dimensions of Trust in Business Practices: From Financial and Product Representation to Licensure and Voting / R. Audi // *Journal of Business Ethics*. 2008. No 80. Pp. 97-102.
4. Bachmann R. Trust, Power and Control in Trans-Organizational Relations / R. Bachmann // University of Jena, Department of Sociology, Otto-Schott-Str. Jena Germany. 2007.
5. Bachmann R. Trust and Institutions / R. Bachmann, A. C. Inkpen // *Institut für Höhere Studien (IHS), Wien (Ed.): Wien, 2006 (Reihe Soziologie) / Institut für Höhere Studien, Abt. Soziologie*. 2007. 19 p.
6. Bachmann R. *Handbook of Trust Research* / R. Bachmann, A. Zähere // Northampton, MA: Edward Elgar, 2006.
7. Banfield E. *The Moral Basis of a Backward Society* / E. Banfield. Bologna: Il Mulino, 2006.
8. Bazerman M. *Judgement in Managerial Decision Making* / M. Bazerman. New York: Wiley, 1998.
9. Blau P. M. *Exchange and Power in Social Life* / P. M. Blau. New York: John Wiley, 1964.
10. Cook-Sather A. Authorizing Students' Perspectives: Toward Trust, Dialogue, and Change in Education / A. Cook-Sather // *Educational Researcher*. 2002. Vol. 31. No 4. Pp. 3-14.
11. Cropanzano R. Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review / R. Cropanzano, M. S. Mitchell // *Journal of Management*. 2005. Vol. 31. Pp. 874-900.
12. Dietz G. Measuring Trust Inside Organisations / G. Dietz, D. den Hartog // *Personnel Review*. 2006. Vol. 35. Pp. 557-588.
13. Dolan P. Do We Really Know What Makes Us Happy? A Review of the Economic Literature on the Factors Associated with Subjective Wellbeing / P. Dolan, T. Peasgood, M. White // *Journal of Economic Psychology*. 2008. No 29. Pp. 94-122.
14. Earle T. C. Trust, Confidence and the 2008 Global Financial Crisis / T. C. Earle // *Risk Analysis*. 2009. No 29. Pp. 785-792.
15. Endreß M. *Vertrauen* / M. Endreß. Bielefeld: Transcript, 2002.
16. Foucault M. *The Order of Things* / M. Foucault. New York: Random House, 1970.
17. Flores F. Creating Trust / F. Flores, R. C. Solomon // *Business Ethics Quarterly*. 1998. No 8 (2). Pp. 205-232.
18. Fukuyama F. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* / F. Fukuyama. New York: Free Press, 1995.
19. Gambetta D. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations* / D. Gambetta. Oxford: Basil Blackwell, 1988.
20. Gargiulo M. The Dark Side of Trust / M. Gargiulo, G. Ertug // *Handbook of Trust Research* / R. Bachmann, A. Zaheer (eds). Cheltenham: Edward Elgar, 2006. Pp. 163-182.
21. Giddens A. *Modernity and Self-Identity* / A. Giddens. Cambridge: Polity Press, 1991.
22. Gilson L. Trust and the Development of Health Care as a Social Institution / L. Gilson. *Social Science & Medicine*. 2003. No 56. Pp. 1453-1468.
23. Gouldner A. W. The Norm of Reciprocity / A. W. Gouldner // *American Sociological Review*. 1960. Vol. 25. Pp. 161-178.

24. Graebner M. E. Caveat Venditor: Trust Asymmetries in Acquisitions of Entrepreneurial Firms / M. E. Graebner // *Academy of Management Journal*. 2009. Vol. 52. Pp. 435-472.
25. Griffin R. W. An Introduction to the Dark Side / R. W. Griffin, A. M. O'Leary-Kelly // *The Dark Side of Organizational Behavior* / R. W. Griffin, A. M. O'Leary-Kelly (eds.). San Francisco, CA: Jossey-Bass, 2004. Pp. 1-19.
26. *Handbook on Political Trust* / S. Zmerli, T. van der Meer. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2017.
27. *Handbook of Research Methods on Trust* / F. Lyon (Author, Editor), G. Möllering (Author, Editor), M. N. K. Saunders (Author, Editor). 2nd edition, revised. Edward Elgar Pub. September 30, 2015.
28. Hardin R. *Trust* / R. Hardin. Cambridge: Polity Press, 2006.
29. Hardin R. *Trust and Trustworthiness* / R. Hardin. New York: Russell Sage Foundation, 2002.
30. Harrison McKnight D. Trust and Distrust Definitions: One Bite at a Time / D. Harrison McKnight, N. Chervany // *Trust in Cyber-Societies*. 2001. Pp. 27-54.
31. Hirschman A. O. *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States* / A. O. Hirschman. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970.
32. Holton R. Deciding to Trust, Coming to Believe / R. Holton // *Australian Journal of Philosophy*. 1994. No 72. Pp. 63-76.
33. Hosking G. Trust in the Trustworthy: A Key to Social Cohesion? / G. Hosking // *Trust at Risk: Implications for EU Policies and Institutions*. Report of the Expert Group "Trust at Risk? Foresight on the Medium-Term Implications for European. Research and Innovation Policies (Trust Foresight)". Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. Pp. 9-16.
34. Hosking G. *Trust: A History* / G. Hosking. Oxford: Oxford University Press, 2014. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780198712381.001.0001
35. Hume D. *An Enquiry Concerning the Principles of Morals* / D. Hume. Oxford: Oxford University Press, 1751 (1998).
36. Husserl E. *The Crisis of European Sciences and Transcendental Phenomenology* / E. Husserl. 1954 (1970).
37. Kaźmierczyk J. Grzechy ekonomii, czyli trzynaście problemów w rozważaniach ekonomistów (esej) / J. Kaźmierczyk // *Zeszyty Naukowe, Ostrołęckie Towarzystwo Naukowe im. Adama Chętnika*. 2011. T. XXV. C. 393-406.
38. Kramer R. M. Rethinking Trust / R. M. Kramer. *Harvard Business Review*. 2009. June. Pp. 69-77.
39. Lemmergaard J. Regarding Gifts — On Christmas Gift Exchange and Asymmetrical Business Relations / J. Lemmergaard, S. L. Muhr // *Organization*. 2011. No 18 (6). Pp. 763-777.
40. Lewicki R. J. Trust and Distrust: New Relationships and Realities / R. J. Lewicki, D. J. McAllister, R. J. Bies // *The Academy of Management Review*. 1998. Vol. 23. No 3. Pp. 438-458.
41. Lindenberg S. Governance Seen from a Framing Point of View: The Employment Relationship and Relational Signalling / S. Lindenberg // *The Trust Process, Empirical Studies of the Determinants and the Process of Trust Development* / B. Nooteboom, F. E. Six (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 2003. Pp. 37-57.
42. Luhmann N. *Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen: Probleme und Alternativen* / N. Luhmann // *Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts* / Hrsg. von M. Hartmann, C. Offe. Frankfurt a. M.; New York: Campus, 2001. S. 143-160.

43. Luhmann N. «Was ist der Fall?» und «Was steckt dahinter?» Die zwei Soziologien und die Gesellschaftstheorie. Bielefeld, 1993. S. 4-24.
44. Luhmann N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives / N. Luhmann // Trust: Making and Breaking of Cooperative Relations / D. Gambetta (ed.). Oxford: Basil Blackwell, 1988.
45. Luhmann N. Trust and Power / N. Luhmann. Chichester [Eng.]; New York: John Wiley & Sons, 1979.
46. Luhmann N. Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion Sozialer Komplexität / N. Luhmann. Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag, 1968.
47. Mayer R. C. An Integrative Model of Organizational Trust / R. C. Mayer, J. H. Davis, F. D. Schoorman // Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. Pp. 709-734.
48. McAllister D. J. The Second Face of Trust: Reflections on the Dark Side of Interpersonal Trust in Organizations, Research on Negotiation / D. J. McAllister // Organizations. 1997. Vol. 6. Pp. 87-111.
49. McEvily B. Trust as an Organizing Principle / B. McEvily, V. Perrone, A. Zaheer // Organization Science. 2003. Vol. 14. Pp. 91-103.
50. Mehlman J. The “Floating Signifier”: From Levi-Strauss to Lacan / J. Mehlman // Yale French Studies. 1972. No 48. French Freud: Structural studies in psychoanalysis. Pp. 10-56.
51. Möllering G. The Practical Wisdom of Trust: An Interview with Bart Nooteboom / G. Möllering // Journal of Trust Research. 2015. Vol. 5. Issue 2. Pp. 170-183.
52. Möllering G. Trust, Calculativeness, and Relationships: A Special Issue 20 Years after Williamson’s Warning / G. Möllering // Journal of Trust Research. 2014. No 4 (1). Pp. 1-21.
53. Möllering G. Researching Trust and Health / G. Möllering, J. Brownlie, A. Greene, A. Howson (eds.). New York: Routledge, 2008. Pp. VII-X.
54. Möllering G. Trust: Reason, Routine and Reflexivity / G. Möllering. Oxford: Elsevier, 2006.
55. Möllering G. The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension / G. Möllering // Sociology. 2001. No 35 (2). Pp. 403-420.
56. Nooteboom B. Agent-Based Simulation of Trust / B. Nooteboom // Handbook of Research Methods on Trust / F. Lyon, G. Möllering, M. N. K. Saunders (eds.). 2nd edition. Cheltenham: Edward Elgar, 2015a. Pp. 65-74.
57. Nooteboom B. Beyond Nihilism: Imperfection on the Move / B. Nooteboom. Createspace/Amazon, 2015b.
58. Nooteboom B. How Markets Work and Fail, and What to Make of Them / B. Nooteboom. Cheltenham: Edward Elgar, 2014.
59. Nooteboom B. The Dynamics of Trust: Communication, Action and Third Parties / B. Nooteboom // Trust: Comparative Perspectives / M. Sasaki, R. and M. Marsh (eds.). Brill; Leiden; Boston, 2012a. Pp. 9-30.
60. Nooteboom B. Beyond Humanism: The Flourishing of Life, Self and Other / B. Nooteboom. Basingstoke: Palgrave-MacMillan, 2012b. DOI: 10.1057/9780230371019
61. Nooteboom B. Fra Guido Mölleringent: Simmel’s Treatise on the Triad / B. Nooteboom // Journal of Institutional Economics. 2006. No 2 (3). Pp. 365-383.
62. Nooteboom B. Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures / B. Nooteboom. Cheltenham: Edward Elgar, 2002. DOI: 10.4337/9781781950883
63. Nooteboom B. Inter-Firm Alliances: Analysis and Design / B. Nooteboom. London: Routledge, 1999. DOI: 10.4324/9780203265277

-
64. Nooteboom B. Trust, Opportunism and Governance: A Process and Control Model // *Organization Studies*. 1996. No 17 (6). Pp. 985-1010.
 65. Nooteboom B. The Trust Process in Organizations: Empirical Studies of the Determinants and the Process of Trust Development / B. Nooteboom, F. Six (eds.). Cheltenham: Edward Elgar, 2003. DOI: 10.4337/9781843767350
 66. Nooteboom B. Effects of Trust and Governance on Relational Risk / B. Nooteboom, H. Berger, N. G. Noorderhaven // *Academy of Management Journal*. 1997. No 40 (2). Pp. 308-338.
 67. Parsons T. *The Structure of Social Action* / T. Parsons. New York: McGraw Hill, 1937.
 68. Putnam R. D. Bowling Alone. America's Declining Social Capital / R. D. Putnam // *Journal of Democracy*. 1995. Vol. 6. No 1.
 69. Putnam R. *Bowling Alone* / R. Putnam. New York: Simon & Shuster, 2000.
 70. Putnam R. D. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* / R. D. Putnam. New York: Simon & Schuster, 2000.
 71. Putnam R. D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* / R. D. Putnam, with R. Leonardi, R. Nanetti. Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1993.
 72. Rothstein B. *Social Traps and the Problem of Trust* / B. Rothstein. Cambridge: Cambridge University Press, 2005.
 73. Rousseau D. M. Introduction to Special Topic Forum: Not So Different After All: A Cross-Discipline View of Trust / D. M. Rousseau, S. B. Sitkin, R. S. Burt and C. F. Camerer // *Academy of Management Review*. 1998. Vol. 23. Pp. 393-404.
 74. Salerno R. *Contemporary Social Theory* / R. Salerno. Boston: Pearson Education, 2013.
 75. Salerno R. A Critique of Conventional Wisdom. Beyond the Enlightenment: Lives and Thoughts of Social Theorists / R. Salerno // *Quarterly Journal of Ideology*. 2005. Vol. 28. Pp. 1-6.
 76. Salerno R. A. *Beyond the Enlightenment: Lives and Thoughts of Social Theorists* / R. A. Salerno. 2004.
 77. Salerno R. *Landscapes of Abandonment. Capitalism, Modernity, and Estrangement* / R. Salerno. State University of New York. State University of New York Press, Albany, 2003.
 78. Sasaki M. *Trust: Comparative Perspectives* / M. Sasaki, R. Marsh (eds.). Brill; Leiden; Boston, 2012.
 79. Sasaki M. *Cross-National Studies of Trust among Seven Nations* / M. Sasaki // *Trust: Comparative Perspectives* / M. Sasaki and R. M. Marsh (eds.). Brill; Leiden; Boston, 2012. Pp. 347-377.
 80. Schoorman F. D. An Integrative Model of Organizational Trust: Past, Present, and Future / F. D. Schoorman, R. C. Mayer, J. H. Davis // *Academy of Management Review*. 2007. Vol. 32. Pp. 344-354.
 81. Sievers B. "Fool'd with Hope, Men Favour the Deceit", or Can We Trust in "Trust"? / B. Sievers // *Debating Organization: Point-Counterpoint in Organization Studies* / R. Westwood, S. Clegg (eds.). Oxford: Blackwell, 2003. Pp. 360-383.
 82. Skinner D. The Dark Side of Trust: When Trust Becomes a "Poisoned Chalice" / D. Skinner, G. Dietz, A. Weibel // *Organization*. 2014. No 21 (2). Pp. 206-224.
 83. Sztompka P. *Kapitał społeczny; teoria przestrzeni międzyludzkiej* / P. Sztompka. Krakow: Znak, 2016.
-

84. Sztompka P. The Trauma of Social Change: A Case of Postcommunist Societies / P. Sztompka // *Cultural Trauma and Collective Identity* / J. C. Alexander, R. Eyerman, B. Giesen, N. J. Smelser, P. Sztompka (eds.). Berkeley, California: University of California Press, 2004. Pp. 155-195.
85. Sztompka P. Trust: A Cultural Resource / P. Sztompka. 2002. Retrieved, April 1. 2012.
86. Sztompka P. Trust: A Sociological Theory / P. Sztompka. Cambridge, UK; New York, NY: Cambridge University Press, 1999.
87. Sztompka P. Trust, Distrust and Two Paradoxes of Democracy / P. Sztompka. *European Journal of Social Theory*. 1998. No 1 (1). Pp. 19-32.
88. Sztompka P. Civilizational Incompetence: The Trap of Post-Communist Societies / P. Sztompka // *Zetishrift fur Sociologic*. 1993. No 22 (2). Pp. 85-95.
89. Sztompka P. Zaufanie. Fundament społeczeństwa / P. Sztompka. Kraków: Znak, 2007.
90. Tajfel H. The Social Identity Theory of Intergroup Behavior / H. Tajfel, J. C. Turner // *Psychology of Intergroup Relations* / S. Worchel, W. G. Austin (eds.). 2nd edition. Chicago, IL: Nelson-Hall, 1985.
91. Tyler T. R. The Group Engagement Model: Procedural Justice, Social Identity, and Cooperative Behavior / T. R. Tyler, S. L. Blader // *Personality and Social Psychology Review*. 2003. No 7 (4). Pp. 349-361.
92. Ullmann-Margalit E. Trust, Distrust, and In-Between / E. Ullmann-Margalit // *Distrust* / ed. R. Hardin. New York: Russell Sage Foundation, 2002. Pp. 60-82.
93. Van de Walle S. Trust and Distrust as Distinct Concepts: Why Studying Distrust in Institutions is Important / S. Van de Walle, F. Six // *Journal of Comparative Policy Analysis*. 2014. Vol. 16. Issue 2. Pp. 158-174.
94. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting / O. Williamson. New York, London: The free press. New York: A Division of MacMillan, Inc. London: Collier MacMillan Publishers, 1985.
95. Williamson O. E. Calculativeness, Trust, and Economic Organization / O. E. Williamson // *Journal of Law and Economics*. 1993. No 36 (April). Pp. 453-486.
96. Zmerli S. Winners, Losers and Three Types of Trust / S. Zmerli, K. Newton // *Political Trust: Why Context Matters* / S. Zmerli, M. Hooghe (eds.). Colchester: ECPR Press, 2011. Pp. 67-94.

Vladimir A. DAVYDENKO¹

Elena V. ANDRIANOVA²

Darya V. LAZUTINA³

**“LIGHT” AND “DARK” ASPECTS OF TRUST:
ANALYSING THE IDEAS OF THE INTERNATIONAL
CONFERENCE ON TRUST (TOKYO, 18-20 NOVEMBER 2017)^{*, **}**

¹ Dr. Sci. (Soc.), Professor, Head of the Research Center,
Financial and Economic Institute, University of Tyumen
vlad_davidenko@mail.ru

² Cand. Sci. (Soc.), Acting Head of the Department
of General and Economic Sociology,
Financial and Economic Institute, University of Tyumen
e.a.andrianova@utmn.ru

³ Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Director
of the Financial and Economic Institute, University of Tyumen
72ldv@mail.ru

Abstract

In this article, the authors present their interpretation of the key results of reports from the International Conference “Trust Research from Multi-Disciplinary Perspectives”, held in Tokyo on 18-20 November 2017. The views and ideas presented at the conference combine the interdisciplinary approach towards the subject of trust, clarifying the conceptual-categorical apparatus, nature, and levels of social trust. The results developed by leading sociologists of trust in recent years, present significance in terms of the concepts of “floating

* This work was supported by the Russian Foundation for Basic Research (Grant no 16-03-00500).

** This publication has received the official permission of the head of the International Conference on Trust, prof. Masamichi Sasaki.

Citation: Davydenko V. A., Andrianova E. V., Lazutina D. V. 2018. “‘Light’ and ‘Dark’ Aspects of Trust: Analyzing the Ideas of the International Conference on Trust (Tokyo, 18-20 November 2017)”. Tyumen State University Herald. Social, Economic, and Law Research, vol. 4, no 1, pp. 28-75.

DOI: 10.21684/2411-7897-2018-4-1-28-75

signifiers” — the foundation for the semantics of behavior and social practices; this is also connected to the actual subject of modifications of the “light” and “dark” sides of trust.

Keywords

Interdisciplinary perspectives of trust, “light” and “dark” sides of trust, “floating signifiers” of trust, categorically-conceptual apparatus of trust.

DOI: 10.21684/2411-7897-2018-4-1-28-75

REFERENCES

1. Aristotle. 1962. *Nicomachean Ethics*. New York: Macmillan.
2. Aryee S., Budhwar P. S., Chen Z. X. 2002. “Trust as a Mediator of the Relationship between Organizational Justice and Work Outcomes: A Test of a Social Exchange Model”. *Journal of Organizational Behaviour*, no 23, pp. 267-85.
3. Audi R. 2008. “Some Dimensions of Trust in Business Practices: From Financial and Product Representation to Licensure and Voting”. *Journal of Business Ethics*, no 80, pp. 97-102.
4. Bachmann R. 2007. *Trust, Power and Control in Trans-Organizational Relations*. Jena: University of Jena, Department of Sociology Otto-Schott-Str.
5. Bachmann R., Inkpen A. C. 2007. *Trust and Institutions*. Wien (Ed.): Institut für Höhere Studien (Reihe Soziologie / Institut für Höhere Studien, Abt. Soziologie).
6. Bachmann R., Zähere A. 2006. *Handbook of Trust Research*. Northampton, MA: Edward Elgar.
7. Banfield E. 2006. *The Moral Basis of a Backward Society*. Bologna: Il Mulino.
8. Bazerman M. 1998. *Judgement in Managerial Decision Making*, New York: Wiley.
9. Blau P. M. 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New York: John Wiley.
10. Cook-Sather A. 2002. “Authorizing Students’ Perspectives: Toward Trust, Dialogue, and Change in Education”. *Educational Researcher*, vol. 31, no. 4 (2002), pp. 3-14.
11. Cropanzano R., Mitchell M. S. 2005. “Social Exchange Theory: An Interdisciplinary Review”. *Journal of Management*, no 31, pp. 874-900.
12. Dietz G., Hartog D. den. 2006. “Measuring Trust inside Organisations”. *Personnel Review*, no 35, pp. 557-588.
13. Dolan P., Peasgood T., White M. 2008. “Do We Really Know What Makes Us Happy? A Review of the Economic Literature on the Factors Associated with Subjective Wellbeing”. *Journal of Economic Psychology*, no 29, pp. 94-122.
14. Earle T. C. 2009. “Trust, Confidence and the 2008 Global Financial Crisis”. *Risk Analysis*, no 29, pp. 785-792.
15. Endreß M. 2002. *Vertrauen*. Bielefeld: Transcript.
16. Foucault M. 1970. *The Order of Things*. New York: Random House.
17. Flores F., Solomon R. C. 1998. “Creating Trust”. *Business Ethics Quarterly*, no 8 (2), pp. 205-232.
18. Fukuyama F. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.

19. Gambetta D. 1988. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford: Basil Blackwell.
20. Gargiulo M., Ertug G. 2006. "The Dark Side of Trust". In: Bachmann R., Zaheer A. (eds.). *Handbook of Trust Research*, pp. 163-182. Cheltenham: Edward Elgar.
21. Giddens A. 1991. *Modernity and self-identity*. Cambridge: Polity Press.
22. Gilson L. 2003. "Trust and the Development of Health Care as a Social Institution". *Social Science & Medicine*, no 56, pp. 1453-1468.
23. Gouldner, A. W. 1960. "The Norm of Reciprocity". *American Sociological Review*, no 25, pp. 161-178.
24. Graebner M. E. 2009. "Caveat Venditor: Trust Asymmetries in Acquisitions of Entrepreneurial Firms". *Academy of Management Journal*, no 52, pp. 435-472.
25. Griffin R. W., O'Leary-Kelly A. M. 2004. "An Introduction to the Dark Side". In: Griffin R. W., O'Leary-Kelly A. M. (eds.). *The Dark Side of Organizational Behavior*, pp. 1-19. San Francisco: Jossey-Bass.
26. Zmerli S., Meer T. van der. 2017. *Handbook on Political Trust*. Cheltenham: Edward Elgar.
27. Lyon F., Möllering G., Saunders M. N. K. 2015. *Handbook of Research Methods on Trust*. 2nd edition, revised. Edward Elgar Pub.
28. Hardin, R. 2006. *Trust*. Cambridge: Polity Press.
29. Hardin, R. 2002. *Trust and Trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation.
30. Harrison McKnight D., Chervany N. 2001. "Trust and Distrust Definitions: One Bite at a Time". In: *Trust in Cyber-Societies*, pp. 27-54.
31. Hirschman A. O. 1970. *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge: Harvard University Press.
32. Holton R. 1994. "Deciding to Trust, Coming to Believe". *Australian Journal of Philosophy*, no 72, pp. 63-76.
33. Hosking G. 2017. "Trust in the Trustworthy: A Key to Social Cohesion?". In: *Trust at Risk: Implications for EU Policies and Institutions. Report of the Expert Group "Trust at Risk? Foresight on the Medium-Term Implications for European. Research and Innovation Policies (Trust Foresight)"*, pp. 9-16. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
34. Hosking G. 2014. *Trust: A History*. Oxford: Oxford University Press.
DOI: 10.1093/acprof:oso/9780198712381.001.0001
35. Hume D. 1751/1998. *An Enquiry Concerning the Principles of Morals*. Oxford: Oxford University Press.
36. Husserl E. 1954 (1970). *The Crisis of European Sciences and Transcendental Phenomenology*.
37. Kaźmierczyk J. 2011. "Grzechy ekonomii, czyli trzynaście problemów w rozważaniach ekonomistów (esej)". In: *Zeszyty Naukowe, Ostrołęckie Towarzystwo Naukowe im. Adama Chętnika*, vol. 25, pp. 393-406.
38. Kramer R. M. 2009. "Rethinking Trust". *Harvard Business Review*, June, pp. 69-77.
39. Lemmergaard J., Muhr S. L. 2011. "Regarding Gifts – On Christmas Gift Exchange and Asymmetrical Business Relations". *Organization*, no 18(6), pp. 763-777.
40. Lewicki R. J., McAllister D. J., Bies R. J. 1998. "Trust and Distrust: New Relationships and Realities". *The Academy of Management Review*, vol. 23, no 3, pp. 438-458.

41. Lindenberg S. 2003. “Governance Seen from a Framing Point of View: The Employment Relationship and Relational Signaling”. In: Nooteboom B., Six F. E. (eds.). *The Trust Process, Empirical Studies of the Determinants and the Process of Trust Development*, pp. 37-57. Cheltenham: Edward Elgar.
42. Luhmann N. 2001. “Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen: Probleme und Alternativen”. In: Hartmann M. von, Offe C. (eds.). *Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts*, pp. 143-160. Frankfurt a. M.; New York: Campus.
43. Luhmann N. 1993. „Was ist der Fall?“ und „Was steckt dahinter?“ Die zwei Soziologien und die Gesellschaftstheorie, pp. 4-24. Bielefeld.
44. Luhmann N. 1988. “Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives”. In: Gambetta D. (ed.). *Trust: Making and Breaking of Cooperative Relations*. Oxford: Basil Blackwell.
45. Luhmann N. 1979. *Trust and Power*. Chichester. New York: John Wiley & Sons.
46. Luhmann N. 1968, *Vertrauen: Ein Mechanismus der Reduktion Sozialer Komplexität*, Ferdinand Enke Verlag, Stuttgart.
47. Mayer R. C., Davis J. H., Schoorman F. D. 1995. “An Integrative Model of Organizational Trust”. *Academy of Management Review*, no 20, pp. 709-734.
48. McAllister D. J. 1997. “The Second Face of Trust: Reflections on the Dark Side of Interpersonal Trust in Organizations”. *Research on Negotiation in Organizations*, no 6, pp. 87-111.
49. McEvily B., Perrone V., Zaheer A. 2003. “Trust as an Organizing Principle”. *Organization Science*, no 14, pp. 91-103.
50. Mehlman J. 1972. “The ‘Floating Signifier’: from Levi-Strauss to Lacan”. *Yale French Studies*, no 48 (French Freud: Structural Studies in Psychoanalysis), pp. 10-56.
51. Möllering G. 2015. “The Practical Wisdom of Trust: An Interview with Bart Nooteboom”. *Journal of Trust Research*, vol. 5, no 2, pp. 170-183.
52. Möllering G. 2014. “Trust, Calculativeness, and Relationships: A Special Issue 20 years after Williamson’s warning”. *Journal of Trust Research*, no 4 (1), pp. 1-21.
53. Möllering G. 2008. “Researching Trust and Health”. Edited by J. Brownlie, A. Greene, and A. Howson, pp. vii-x. New York: Routledge.
54. Möllering G. 2006. *Trust: Reason, Routine and Reflexivity*. Oxford: Elsevier.
55. Möllering G. 2001. “The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension”. *Sociology*, no 35 (2), pp. 403-420.
56. Nooteboom B. 2015. “Agent-Based Simulation of Trust”. In: Lyon F., Möllering G., Saunders M. N. K. (eds.). *Handbook of Research Methods on Trust*. 2nd edition, pp. 65-74. Cheltenham: Edward Elgar.
57. Nooteboom B. 2015. *Beyond Nihilism: Imperfection on the Move*. Createspace/Amazon.
58. Nooteboom B. 2014. *How Markets Work and Fail, and What to Make of Them*. Cheltenham: Edward Elgar.
59. Nooteboom B. 2012. “The Dynamics of Trust: Communication, Action and Third Parties”. In: Sasaki M., Marsh R. M. (eds.). *Trust: Comparative Perspectives*, pp. 9-30. Brill. Leiden. Boston.
60. Nooteboom B. 2012. *Beyond Humanism: The Flourishing of Life, Self and Other*. Basingstoke: Palgrave-MacMillan. DOI: 10.1057/9780230371019
61. Nooteboom, B. 2006. “Fra Guido Möllering: Simmel’s Treatise on the Triad”. *Journal of Institutional Economics*, no 2 (3), pp. 365–383.

-
62. Nooteboom B. 2002. *Trust: Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*. Cheltenham: Edward Elgar. DOI: 10.4337/9781781950883
 63. Nooteboom B. 1999. *Inter-Firm Alliances: Analysis and Design*. London: Routledge. DOI: 10.4324/9780203265277
 64. Nooteboom B. 1996. "Trust, Opportunism and Governance: A Process and Control Model". *Organization Studies*, no 17 (6), pp. 985-1010.
 65. Nooteboom B., Six F. (eds.). 2003. *The Trust Process in Organizations: Empirical Studies of the Determinants and the Process of Trust Development*. Cheltenham: Edward Elgar. DOI: 10.4337/9781843767350
 66. Nooteboom B., Berger H., Noorderhaven N. G. 1997. "Effects of Trust and Governance on Relational Risk". *Academy of Management Journal*, no 40 (2), pp. 308-338.
 67. Parsons T. 1937. *The Structure of Social Action*. New York: McGraw Hill.
 68. Putnam R. D. 1995. "Bowling Alone. America's Declining Social Capital". *Journal of Democracy*, vol. 6, no 1.
 69. Putnam R. 2000. *Bowling Alone*. New York: Simon and Shuster
 70. Putnam R. D. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
 71. Putnam R. D., Leonardi R., Nanetti R. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
 72. Rothstein B. 2005. *Social Traps and the Problem of Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.
 73. Rousseau D. M., Sitkin S. B., Burt R. S., Camerer C. F. 1998. "Introduction to Special Topic Forum: Not So Different After All: A Cross-discipline View of Trust". *Academy of Management Review*, no 23, pp. 393-404.
 74. Salerno R. 2013. "Contemporary Social Theory". Boston: Pearson Education.
 75. Salerno R. 2005. "A Critique of Conventional Wisdom. Beyond the Enlightenment: Lives and Thoughts of Social Theorists". *Quarterly Journal of Ideology*, vol. 28, pp. 1-6.
 76. Salerno R. A. 2004. *Beyond the Enlightenment: Lives and Thoughts of Social Theorists*.
 77. Salerno R. 2003. *Landscapes of Abandonment. Capitalism, Modernity, and Estrangement*. Published by State University of New York Press, Albany. State University of New York.
 78. Sasaki M., Marsh R. (eds.). 2012. *Trust: Comparative Perspectives*. Brill. Leiden. Boston.
 79. Sasaki M. 2012. "Cross-National Studies of Trust among Seven Nations". In: Sasaki M., Marsh R. M. (eds.). *Trust: Comparative Perspectives*, pp. 347-377. Brill. Leiden. Boston.
 80. Schoorman F. D., Mayer R. C., Davis J. H. 2007. "An Integrative Model of Organizational Trust: Past, Present, and Future". *Academy of Management Review*, no 32, pp. 344-354.
 81. Sievers B. 2003. "'Fool'd with Hope, Men Favour the Deceit', or Can We Trust in 'Trust'?". In: Westwood R., Clegg S. (eds.). *Debating Organization: Point-counterpoint in Organization Studies*, pp. 360-383. Oxford: Blackwell.
 82. Skinner D., Dietz G., Weibel A. 2014. "The Dark Side of Trust: When Trust Becomes a 'Poisoned Chalice'". *Organization*, no 21 (2), pp. 206-224.
 83. Sztompka P. 2016. *Kapital spoleczny; teoria przestrzeni miedzyludzkiej*. Wydawnictwo znak, Krakow.
 84. Sztompka P. 2004. "The Trauma of Social Change: A Case of Postcommunist Societies". In: Alexander J. C., Eyerman R., Giesen B., Smelser N. J., Sztompka P. (eds.). *Cultural*
-

- Trauma and Collective Identity, pp. 155-195. Berkeley, California: University of California Press.
85. Sztompka P. 2002. Trust: A Cultural Resource. Retrieved April 1/2012.
 86. Sztompka P. 1999. Trust: A Sociological Theory. Cambridge, UK; New York: Cambridge University Press.
 87. Sztompka P. 1998. “Trust, Distrust and Two Paradoxes of Democracy”. *European Journal of Social Theory*, no 1 (1), pp. 19-32.
 88. Sztompka P. 1993. “Civilizational Incompetence: The Trap of Post-Communist Societies”. *Zetishrift fur Sociologic*, no 22 (2), pp. 85-95.
 89. Sztompka P. 2007. Zaufanie. Fundament społeczeństwa. Kraków: Znak.
 90. Tajfel H., Turner J. C. 1985. “The Social Identity Theory of Intergroup Behavior”. In: Worchel S., Austin W. G. (eds.). *Psychology of Intergroup Relations*. 2nd edition. Chicago: Nelson-Hall.
 91. Tyler T. R., Blader S. L. 2003. “The Group Engagement Model: Procedural Justice, Social Identity, and Cooperative Behavior”. *Personality and Social Psychology Review*, no 7(4), pp. 349-361.
 92. Ullmann-Margalit E. 2002. “Trust, Distrust, and In-Between”. In: Hardin R. (ed.). *Distrust*, pp. 60-82. Russell Sage Foundation, New York.
 93. Van de Walle S., Six. F. 2014. “Trust and Distrust as Distinct Concepts: Why Studying Distrust in Institutions Is Important”. *Journal of Comparative Policy Analysis*, vol. 16, no 2, pp. 158-174.
 94. Williamson O. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, London: The Free Press. A Division of Macmillan, Inc. New York. Collier Macmillan Publishers. London.
 95. Williamson O. E. 1993. “Calculativeness, Trust, and Economic Organization”. *Journal of Law and Economics*, no 36 (April), pp. 453-486.
 96. Zmerli S., Newton K. 2011. “Winners, Losers and Three Types of Trust”. In: Zmerli S., Hooghe M. (eds.). *Political Trust: Why Context Matters*, pp. 67-94. Colchester: ECPR Press.