

В.Звоновский **Индекс доверяющей стратегии**

Измерения повседневного доверия показывают наибольшую эффективность в двух случаях: при сравнении уровней этого доверия в различных обществах и для получения динамических рядов таких изменений. В практике социологических измерений уже давно появились исследования, целью которых было именно сравнение отдельных индикаторов социальной и культурной жизни в различных странах и их влияние на уровень экономического развития стран, их политическую культуру и образ жизни [Almond 1963]. В рамках одного из них Ингельхарт установил наличие сильной зависимости между благосостоянием граждан и уровнем межличностного доверия [Ingalhart 1990].

Попытки использовать буквально один и тот же инструмент в различных языковых и культурных средах далеко не всегда дают положительный результат. Так, Алмонд и Ингельхарт использовали формулировку «большинству людей можно доверять», и в российском исследовании в 1994 и в 1996 годах Рукавишников с коллегами повторили ее дословно [Рукавишников 1998].

Прежде всего, необходимо заметить, что данная формулировка измеряет, скорее, установку или норму, а не формы поведения, тем более, повседневного: сама инфинитивная форма используемого здесь глагола указывает на это. Если же более внимательно присмотреться к такому индикатору доверия, то необходимо согласиться с другими исследователями в том, что вопрос задавался относительно доверию «большинству», а не доверию отдельным людям [Кертман 2006]. Результатом измерения стало в этом случае не межличностное доверие, а норма лояльности безличному большинству, агрегированному в лице государства и его отдельных институтов и усвоенная еще в советский период.

Индексы как измерители доверия

Фонд "Общественное мнение" разработал и использовал другой инструмент. Вопрос, ответ на который служил простейшим индикатором повседневного доверия, формулировался в 2005 году следующим образом: "Скажите, пожалуйста, когда Вы имеете дело с незнакомыми людьми, то чаще общаетесь с ними открыто, с доверием или настороженно, с недоверием?" Важным преимуществом такой формулировки является ее концентрированность на **реальном**, насколько оно было зафиксировано респондентом, поведении, а не том, каким это поведение **должно** быть.

Такая формулировка вопроса несколько смещает оцениваемую ситуацию в сторону преимущественно вербального сотрудничества, т.е. попросту общения, беседы. В частности, это может существенно повлиять на ответы различных поколений россиян. Тем не менее, очевидно, что вербальное сотрудничество является необходимым условием любой совместной деятельности.

Данный инструмент был апробирован в сентябре 2005 года в ходе исследования по проекту "Георейтинг", когда было опрошено более 34,5 тысяч россиян из 69 регионов страны – примерно по 500 человек в каждом. Выборка такого объема очень хорошо и надежно указывает на различия в социальных группах и между регионами.

Как показали собранные в 2005 году данные, 37% опрошенных сообщили, что общаются с незнакомыми им людьми открыто, с доверием, почти двое из каждых шести (56%), напротив, высказали опасения относительно встреч с неизвестными людьми. Остальные (7%) затруднились с ответом на вопрос. Как видим, в реальном поведении жители российских регионов оказались склонны к замкнутости круга своего повседневного общения.

Также было обнаружено, что профессиональная деятельность заметно сильнее влияет на сложившиеся нормы доверия, чем принадлежность к поколениям. А это, в свою очередь, заставляет предположить, что повседневная практика оказывается эффективнее ценностных предпочтений, разделяемых различными поколениями. Выявленная статистически значимая взаимосвязь между уровнем образования и индексом повседневного доверия отражает взаимовлияние образовательного статуса и более социально активного поведения, одним из составляющих которого является регулярный выход за пределы своего постоянного круга знакомств.

Собранные данные подтвердили, что значимое воздействие на отношение человека к незнакомым людям имеет размер населенного пункта, в котором живет человек. Так, для жителя небольшого села выход за пределы круга повседневного общения чаще всего становится событием неординарным, ставящим перед ним сложные вопросы о том, как себя вести с людьми, которых он встретил только что и не имеет о них сколько-нибудь надежной информации, в том числе информацию об их деловой репутации. Для жителя же крупного города такого рода контакты представляют собой повседневную рутину, поэтому он максимально открыт к общению с совершенно незнакомым ему людям.

На основе результатов анализа данных проведенного в 2005 году исследования был предложен индекс повседневного доверия [Звоновский 2007]. Этот индекс вычисляется как отношение численности доверяющих к количеству тех, кто свидетельствует о недоверии незнакомым людям. Он обобщает в одном показателе

численность доверяющих и численность недоверяющих, каждый из которых несет информацию об уровне доверия в той или иной социальной группе. Индекс повседневного доверия будет тем выше, чем больше будет числитель (количество доверяющих); и тем ниже, чем больше знаменатель (количество недоверяющих). Значения предложенного индекса колеблются от 0 (когда нет ни одного доверяющего незнакомцам), до бесконечности (в случае, если в выборочной совокупности не нашлось ни одного недоверяющего незнакомцам). Если доля доверяющих численно будет равна доле недоверяющих, индекс будет равен единице.

В таком представлении различия в степени повседневного доверия между отдельными социальными группами можно количественно выразить через различия предложенного выше индекса. Так, индекс доверия среди самых старших россиян в 2005 году был почти на треть выше, чем у тех, кто родился между 1971 и 1975 годами прошлого века (0,77 и 0,57 соответственно).

В основе нашего практического интереса к теме повседневного доверия лежит гипотеза о том, что формируемая атмосфера доверия между людьми определяет и уровень социального и экономического развития региона в целом. Результаты уже проведенных таких исследований количественных данных показывают позитивную корреляцию между уровнем доверия и базовыми экономическими показателями [Yewlliwel, Putnam, 2000; La Porta et al., 2000]. В рамках исследования трехлетней давности была выявлена связь между используемым нами признаком доверия и формальными показателями такого развития российских регионов.

В качестве формального показателя был выбран Индекс развития человеческого потенциала, в который с одинаковыми весами входят: приведенные показатели валового регионального продукта (в единицах приведенной потребительской стоимости), доли учащегося населения (от общей численности населения в возрасте от 6 до 23 лет) и продолжительность жизни [Зубаревич, 2005]. Коэффициент корреляции Пирсона между переменными составил 0,255, что значимо на уровне 95%. При этом, если из рассматриваемого ряда удалить показатели Москвы, то коэффициент Пирсона возрастет до 0,320, и о наличии статистически обоснованной связи можно будет говорить с 99% уверенностью.

Особенно важно то, что показатели, между которыми обнаружена значимая связь, собраны принципиально различными способами: индекс повседневного доверия рассчитан на основе опросных данных, индекс развития человеческого потенциала – на основе данных государственной статистики. Найденный нами показатель межиндивидуального безличного доверия в российских регионах надежно связан с формальными показателями по этим

регионам и может служить одним из индикаторов социально-экономического развития этих регионов.

В рамках того же исследования 2005 года был использован и другой вопрос: «Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения Вам ближе – первая или вторая?» Один из авторов формулировки справедливо отмечает, что она предлагает респонденту выбор между двумя стратегиями, следовать которым он считает для себя в той или иной степени необходимым, иначе говоря, измеряет, скорее, социальную установку, чем реальное поведение [Кертман 2006].

По аналогии с индексом повседневного доверия агрегированный показатель такого выбора стратегий можно назвать **индексом доверительной стратегии**. Он представляет собой отношение доли выбирающих стратегию доверия к доле выбирающих стратегию недоверия. Равенство этого индекса единице указывает на равенство долей выбравших ту или иную норму, а значения меньше единицы – на доминирование сторонников стратегии «недоверия».

Если индекс повседневного доверия указывает на степень межличностного безличного доверия в повседневном поведении, отражает реальность социальной практики, то индекс доверяющей стратегии представляет собой количественное выражение признака намерения действовать в соответствии с установкой на безличное доверие, т.е. стратегии – самого общего плана воздействия на эту социальную практику.

Несмотря на то, что, отвечая на вопрос о доверии к абстрактным «людям», респондент говорил о своем собственном доверии, и в этом смысле его доверие носит вполне конкретный характер. Казалось бы, более правильным было бы говорить не о «межличностном», или, «межличностном», а о «межличном» доверии [Мамардашвили 1966], поскольку личность абстрактна, и о ней наши респонденты не говорили. Однако, очевидно, что агрегированные в цифрах распределения ответов и предлагаемых нами индексов ответы конкретных респондентов описывают уже поведение абстрактных представителей социальных групп.

В апреле 2008 года Фонд «Общественное мнение» в рамках двадцатой волны своего проекта «Георейтинг» вернулся к теме доверия. К сожалению, был использован лишь вопрос о выборе стратегии, что не позволяет зафиксировать произошедшие изменения в реальном поведении жителей российских регионов за последние годы. Хотя, обе переменные сильно коррелированы друг с другом: коэффициент корреляции Пирсона составил 0,44 (возможная ошибка менее 1%).

Динамика индекса доверительной стратегии

В 2005 году индекс доверительной стратегии (ИДС) составил в целом в регионах исследования 0,63. В 2008 году он снизился до 0,56. Причем снижение происходило за счет обеих компонент: и доли считающих, что людям следует доверять (она снизилась с 36% до 33%), и доли тех, кто полагает, что надо быть поосторожнее (выросла с 58% до 60%). Трудно предположить, какие факторы привели к падению и так не столь высокого уровня декларируемой готовности к безличному повседневному доверию. Ведь за прошедшие два с половиной года никаких значимых событий, способных оказать столь однозначное и столь широкое воздействие на россиян не происходило.

Проще всего было бы в очередной раз возложить ответственность на средства массовой коммуникации, и в первую очередь, на телевидение. Однако, никаких оснований для таких обвинений также нет. Тем не менее, можно предположить, что изменение должно быть связано (т.е. быть причиной или следствием) изменений в реальном поведении людей. И даже без признака повседневного доверия мы можем получить основания для сохранения этой гипотезы в качестве возможного объяснения произошедших изменений.

Инструмент опроса 2005 года, равно как и 2008 года, содержал признак некоторых форм повседневной деятельности респондентов, таких как «покупать товары в кредит», «летать самолетами», «водить автомобиль» и пр. Часть из этих форм является очевидной разновидностью хозяйственной деятельности, требующей высокого уровня доверия, например, «вкладывать деньги в акции, ценные бумаги», или «иметь дело с иностранной валютой». Другая часть представляет собой формы поведения, характерные для массового российского потребителя: такие как «пользоваться мобильным телефоном» и «брать товары в кредит». Таким образом, неучастие в столь простейших формах поведения может указывать на весьма низкую степень доверия отказывающихся от них.

Действительно, наиболее низким ИДС оказывается среди тех, кто «не делал ничего из перечисленного» - 0,58 в 2005¹ году и 0,47 в 2008 г. Следовательно, мы можем утверждать, что более активная повседневная деятельность в указанных формах тесно связана с уровнем доверия, как мы его измерили в ИДС. К тому же, ИДС за прошедшие 2,5 года снизился в этой группе на 0,11, в то время как среди всех опрошенных лишь на 0,07. При этом сама группа «ничего

¹ Ниже ИДС был в группе тех, кто делал «все перечисленное» - 0,5. Однако, подвыборка в этой группе была столь незначительной, что не позволяет говорить о значимых отклонениях при сравнении с другими группами.

не делавших» уменьшилась почти вдвое – с 37% до 19%, став одной из двух групп, размер которых в нашей выборке сократился.

Такое сочетание – уменьшение группы с наименьшим ИДС – на первый взгляд, должен был бы сопровождаться ростом ИДС в целом. Однако, происходит обратное движение и следует предположить, что некоторые формы потребительского поведения связаны не с повышением, а с понижением уровня ИДС. В 2005 году соотношение двух стратегий повседневного доверия было близко к балансу (0,98) в группе «вкладывающих деньги в акции и ценные бумаги», т.е. в группе, где требуется очень высокий уровень доверия – как межличностного, так и доверия к институтам фондового рынка, влияние на которые отдельного человека можно считать равным нулю. А вот в 2008 году представители этой группы существенно изменили свои предпочтения данной стратегии поведения, и ИДС здесь упал на четверть(!). Как видим, данная форма поведения оказалась самым сильным фактором, снижающим уровень установки на безличное доверие в обществе в целом.

Известно, что ситуация на российском фондовом рынке в 2005-2006 г. была крайне благоприятна для игроков играющих на повышение («быки»): рост основных пакетов акций за год составил более 50%, а по некоторым позициям более 100%. В 2007-2008 гг. ситуация существенно изменилась: рост был уже не столь впечатляющим, а временами он сменялся глубокими и затяжными падениями. Можно предположить, что ожидания продолжения роста данного сектора рынка сменились определенным разочарованием, и именно это стало причиной смены стратегии доверительного поведения.²

Таблица 1

Индекс доверительной стратегии в поколенческих (возрастных) группах³

<i>РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ НА ВОПРОС: "Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения Вам ближе - первая или вторая?" и индекс доверительной стратегии</i>								
Год рождения (возраст)	с доверием		с недоверием		индекс доверия		единиц в подвыборке	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
пользоваться мобильным телефоном	38%	34%	57%	60%	0,67	0,57	15233	23923
покупать товары в кредит	38%	35%	57%	60%	0,66	0,59	7872	10255
работать за компьютером	42%	39%	52%	55%	0,81	0,70	6828	9342
брать кредит в банке	38%	36%	56%	59%	0,68	0,61	4876	7719
водить автомобиль	37%	35%	58%	59%	0,64	0,59	7093	7706
пользоваться интернетом, электронной почтой	43%	40%	52%	54%	0,83	0,73	4299	6781
<i>ничего из перечисленного</i>	34%	29%	60%	63%	0,58	0,47	12629	6444

² Не исключено, что, учитывая крайнюю мобильность фондовых рынков, в данном случае мы имеем дело не с поведением, которое можно осуществлять как бы факультативно, как, например, водить авто или посещать фитнес-центры, а с поведением занятых в определенном секторе экономики в течение всего рабочего дня. И в этом смысле данная форма поведения существенно отличается от других составляющих этого списка.

³ Серым цветом выделены значения в группах, где произошли значимые изменения индекса доверия.

получать дополнительное образование, повышать квалификацию	42%	38%	53%	58%	0,80	0,66	3208	3300
приобретать спортивные товары и/или туристическое снаряжение	42%	40%	54%	55%	0,78	0,73	2924	3046
расплачиваться за товары и/или услуги при помощи пластиковой карты	42%	41%	53%	55%	0,80	0,74	1939	2897
пользоваться услугами косметических салонов	43%	42%	52%	53%	0,83	0,80	1960	2271
пользоваться услугой доставки товаров на дом	44%	36%	52%	59%	0,84	0,62	2115	2154
иметь дело с иностранной валютой	42%	38%	52%	56%	0,81	0,68	2835	1995
летать самолетами	42%	41%	52%	52%	0,81	0,79	1681	1806
ездить за границу	42%	42%	54%	52%	0,78	0,82	1342	1662
заниматься в фитнес-центре, спортивном клубе	43%	39%	52%	57%	0,83	0,68	1469	1610
вкладывать деньги в акции, ценные бумаги	47%	40%	49%	55%	0,98	0,72	337	264
пользоваться услугами домработницы, помощницы по хозяйству,	41%	35%	55%	60%	0,75	0,58	275	199
<i>BCE</i>	36%	33%	58%	60%	0,63	0,56	34500	34000

Сократился ИДС также среди «имевших дело с иностранной валютой»: с 0,81 до 0,68. Эта группа сократилась и сама по себе, что понятно, если учитывать, что функция сохранения сбережений у валюты полностью исчезла и сегодня перед обладателями иностранных денежных знаков, в первую очередь, американских, стоит проблема сохранения уже валютных накоплений от обесценивания. Возможно, что и в данной группе изменение стратегии доверяющего поведения связано с необходимостью изменения стратегии сохранения или приумножения своего благосостояния, т.е. изменения стратегии хозяйственного поведения.

Вообще, необходимость изменения реального поведения – хозяйственного, экономического, политического или иного – приводит к уменьшению уровня безличного доверия, в то время, как долговременная эффективность выбранной стратегии, напротив, у(под)крепляет уровень доверия. Неожиданное ролевое поведение участников социального взаимодействия, особенно, повседневного, заставляет индивида задумываться о мотивах такого поведения, считаться с непрозрачностью намерений **другого** [Селигмен, 2002]. Само же такое размышление и есть смена доверительной стратегии, признание того, что межличностное доверие становится проблемным.

Еще в двух группах произошло существенное – больше, чем среднее – снижение ИДС. Обе эти группы отличает долговременное инвестиционное поведение. Во-первых, это те, кто в последние два-три года «получал дополнительное образование, повышал квалификацию» - с 0,80 до 0,66. Было бы неверным на этом основании делать вывод, что повышение квалификации делает людей

недоверчивыми. Скорее всего, произошедшие изменения в социальном взаимодействии оказывают первоочередное влияние на те группы активного населения, которые инвестируют в собственное будущее. Эти инвестиции человек делает на основании собственных представлений о потребностях рынка труда в более или менее далеком будущем, стремясь минимизировать возможные издержки при изменениях на этом рынке. Решение этой задачи представляет собой проблему уже в силу неясности и непрозрачности будущего. Человек, наблюдая изменения в социальном взаимодействии, интерпретирует их, прежде всего, как угрозу своему будущему. Ведь инвестируя в свое будущее, он становится особенно уязвимым и особенно чувствительным к таким изменениям. Таким образом, изменение стратегии для «группы инвесторов» стало результатом переоценки, как актуального социального взаимодействия, так и ожиданий его изменений в будущем.

Если повышающие свою квалификацию делают инвестиции в свое интеллектуальное и профессиональное будущее, то те, кто «занимался в фитнес-центре, спортивном клубе» делал аналогичные инвестиции в собственное физическое здоровье. В этой группе ИДС уменьшился с 0,83 до 0,68, что также отражает переоценку и актуального социального опыта и ожиданий его изменений в будущем.

К группам, имеющим различный опыт взаимодействия, и сохранившим в общем и целом свою стратегию межличностного доверия, можно отнести две.

Во-первых, это те, кто «летает самолетами». Эти люди очень быстро перемещаются по стране и за ее пределы, имеют контакты со многими, часто практически незнакомыми им людьми и, судя по полученным результатам, придерживаются более открытой стратегии доверия. При этом изменения в социальном взаимодействии, коснувшиеся других групп и населения страны в целом, произошедшие в последние два-три года, практически не затронули эту группу. Среди них по-прежнему на четверых, считающих, что людям следует доверять, приходится примерно пятеро, уверенных, что с ними следует быть поосторожней (ИДС – 0,82).

Во-вторых, это группа «выезжающих за рубеж», которая очевидным образом пересекается с теми, кто «летает самолетами». Причем если в 2005 году эта группа имела один из самых высоких ИДС, то сейчас имеет самый высокий уровень этого показателя. Мы далеки от предположения, что поездки за границу дают россиянам больше оснований для реализации более доверительной стратегии межличностного общения, чем жизнь в России. Однако, совершенно точно можно утверждать, что непосредственное общение с представителями иных культур дают основания для большего доверия.

И, если события последних лет заставили другие активно действующие группы сменить свою стратегию взаимодействия с незнакомыми людьми, то те, кто имел опыт общения с другими национальными культурами, устойчиво придерживаются выбранной стратегии. Вероятно, такой опыт укрепляет ролевые ожидания индивидов в их взаимодействии и уверенность в устойчивости работы социальных институтов.

Таким образом, мы получили косвенные аргументы в пользу того, что смена стратегии доверия, которой придерживаются отдельные индивиды, скорее всего происходит под влиянием их повседневного опыта. При этом наиболее активно смена более доверяющего поведения на менее доверяющее происходила в группах, действующих в очень изменчивых сферах социального взаимодействия, таких как фондовые рынки. А минимальные изменения затронули группы, включенные непосредственно в международные гуманитарные обмены, пусть и самые элементарные и ограниченные простым туризмом.

Индекс доверия в различных социальных группах

Уже исследование 2005 года показало, что более высокая оценка межиндивидуального повседневного доверия характерна для групп с более высокими оценками личного благосостояния [Кертман, 2006, Звоновский, 2007]. Более того, российские регионы с более высоким уровнем такого доверия показывали и более высокий уровень развития [Звоновский, 2007]. Теперь мы можем убедиться в устойчивости обнаруженных тогда зависимостей.

В 2008 году наиболее высоким индекс доверительной стратегии оказался среди оценивших свое материальное положение как «хорошее» - 0,79 (таблица 2). В прошлом измерении соотношение придерживающихся различных стратегий доверительного поведения в этой группе было близким к 1 к 1 (0,93)⁴. Напротив, наименьшим ИДС был и остался в группе с наименьшей оценкой собственного благополучия (0,50 – в 2005 году, 0,37 – в 2008 г.). Как видим, закономерность увеличения ИДС в группах с высокой оценкой личного материального благополучия сохранилась.

Таблица 2

Индекс доверительной стратегии в группах по субъективной оценке материального положения

	с доверием		с недоверием		индекс доверия		единиц в подвыборке	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
<i>Субъективная оценка материального положения</i>								
очень хорошее	52%	35%	43%	55%	1,20	0,64	125	119

⁴ Еще выше он был в группе, считающих, что их положение «очень хорошее», но объем подвыборки был слишком мал для такого рода сравнений.

хорошее	45%	41%	49%	52%	0,93	0,79	15921	2816
среднее	39%	35%	55%	58%	0,70	0,61	11600	20368
плохое	33%	28%	61%	65%	0,55	0,43	4706	8633
очень плохое	32%	26%	63%	69%	0,50	0,37	232	1643

При этом очень существенно изменились сами доли самооценок благополучия россиян. Так, доля согласившихся с тем, что их положение «хорошее», сократилось почти впятеро(!), а назвавших его «плохим» возросло почти вдвое. Если в 2005 году основная масса россиян выбрала вариант «хорошее», то в 2008 г. – «среднее». Возможно, что именно пересмотр оценок материального благополучия в последние два с половиной года привел к пересмотру и доверительной стратегии. Рискнем предположить, если нет персонифицированного источника проблем, вызвавших ухудшение благополучия, индивид вынужден искать этот источник в безличных «других», «внешних условиях и обстоятельствах», которые оказываются выше, сильнее его.

Из таблицы 2 легко видеть, что падение ИДС произошло во всех группах с различной оценкой материального благополучия. Это указывает на то, что высокий уровень материального благополучия не гарантирует устойчивость стратегии на поддержание более доверительной стратегии и изменения благосостояния у других участников социального взаимодействия, в которое включен индивид, возможно, и не сопровождается ухудшением собственного благосостояния, но точно заставляет придерживаться стратегии, подразумевающей меньший уровень доверия.

В отличие от оценки материального положения, образовательный уровень задает достаточно устойчивый во времени уровень доверия. Так, среди обладателей вузовских дипломов за прошедшие два с половиной года индекс доверительной стратегии значимо не изменился (0,79 – в 2005 году, 0,74 – в 2008 г.). А вот среди других групп, прежде всего, среди закончивших только школу, ИДС значительно уменьшился – с 0,60 до 0,49 (таблица 3). Как видим, более высокий уровень образования не только задает более высокий уровень безличного доверия, но и позволяет удерживать его, не взирая на изменения внешних условий.

Таблица 3

Индекс повседневного доверия в группах по образованию

образование	с доверием		с недоверием		индекс доверия		единиц в подвыборке	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
неполное среднее и ниже	33%	29%	61%	64%	0,53	0,46	5256	3969
среднее общее, ПТУ	35%	31%	59%	63%	0,60	0,49	11314	10436
среднее специальное	37%	34%	58%	59%	0,64	0,58	13123	14071
высшее и незак. высшее	42%	40%	53%	54%	0,79	0,74	4834	5445
ВСЕ	36%	33%	58%	60%	0,63	0,56	34500	34000

Относительную устойчивость в следовании той или иной стратегии доверия демонстрируют и представители различных должностных статусов. Как видно из таблицы 4, и сейчас, и два с половиной года назад ИДС ниже всего у пенсионеров, рабочих и крестьян. Напротив, ИДС выше других у руководителей среднего звена и студентов. Изменения в доверительной стратегии у топ-менеджеров произошли существенные, но они незначимы для таких объемов выборок. Некоторые колебания ИДС можно увидеть в группах безработных и домохозяек, но, скорее всего, они спровоцированы изменениями в номинациях шкалы для ответа на вопрос о статусе респондента.

Таблица 3

Индекс повседневного доверия в группах по должностному статусу

образование	с доверием		с недоверием		индекс доверия		единиц в подвыборке	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
Владельцы фирм, предприниматели (в.т.ч.фермеры), индивид. труд. деятельность	39%	35%	56%	60%	0,68	0,59	779	990
Топ-менеджеры	47%	37%	49%	58%	0,96	0,64	377	363
Рук. подразделения, специалисты	42%	40%	53%	55%	0,80	0,73	2372	5907
служащие, тех. исполнители	39%	36%	55%	58%	0,70	0,62	6066	4611
Рабочие, крестьяне	34%	30%	61%	63%	0,56	0,48	7993	7291
Пенсионеры	34%	32%	60%	61%	0,58	0,51	9737	8986
Домохозяйки	37%	28%	57%	66%	0,65	0,42	1935	2493
Безработные	34%	31%	60%	62%	0,57	0,62	3021	1086
Студенты	41%	38%	53%	55%	0,77	0,70	1686	1836
ВСЕ	36%	33%	58%	60%	0,63	0,56	34500	34000

Поскольку принятие той или иной доверительной стратегии определяется теоретически не возрастом, а принадлежностью к поколениям, мы в таблице 5 сгруппировали различные группы респондентов по годам рождений. Конечно, два с половиной года – небольшой срок для того, чтобы увидеть значимые изменения стратегии отдельных поколений. Однако, такое разбиение является более адекватным нашему анализу.

Таблица 5

Индекс доверительной стратегии в поколенческих (возрастных) группах

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТОВ НА ВОПРОС: "Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения Вам ближе - первая или вторая?" и индекс доверительной стратегии								
Год рождения (возраст)	с доверием		с недоверием		индекс доверия		единиц в подвыборке	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
1986-87г.р. (18-19 лет)	40%	36%	55%	57%	0,72	0,63	1605	1243
1981-85г.р. (20-24 года)	38%	34%	57%	59%	0,66	0,58	3063	3635

1976-80г.р. (25- 29 лет)	37%	32%	58%	62%	0,64	0,52	3391	3119
1971-75 г.р. (30-34 лет)	37%	34%	58%	59%	0,64	0,57	3039	2853
1966-70г.р. (35-39 лет)	38%	33%	55%	61%	0,69	0,55	2733	2715
1961-65 г.р. (40-44 года)	36%	33%	59%	60%	0,61	0,55	3143	3269
1956-60г.р. (45-49 лет)	37%	35%	58%	59%	0,63	0,59	3642	3712
1951-55г.р. (50-54 года)	37%	34%	58%	61%	0,63	0,56	3911	3069
1946-50г.р. (55-59 лет)	37%	32%	58%	61%	0,64	0,53	2612	2016
1941-45г.р. (60-64 года)	32%	30%	62%	64%	0,52	0,47	1523	1546
1936-40г.р. (65-69 лет)	34%	32%	60%	60%	0,57	0,53	2448	2002
до 1935г. (70 лет и старше)	35%	33%	59%	59%	0,59	0,56	3416	1989
<i>BCE</i>	36%	33%	58%	60%	0,63	0,56	3450	34000

По-прежнему наиболее «доверяющей» группой остаются родившиеся в 1986-1987 г., а наименьшее доверие характерно для поколения войны (1941-45 гг.) – соответственно 0,63 и 0,47. Если провести тренд ИДС по оси (рисунок 1) от младших поколений к старшим, то он будет ниспадающим, но с небольшим углом наклона.

На групповых дискуссиях отношение к доверию не было дифференцировано по возрасту. Однако, все участники групп в той или иной степени указали на дрейф собственной доверяющей стратегии: «людям я доверяла **больше**, но **теперь** стараюсь доверять **меньше**», «у каждого в жизни такое случается [после чего он начинает доверять **меньше**]».

Более того, часть участников выразило мнение – и его никто не опровергал, - что доверие является нечто врожденным, т.е. тем, что у человека существует с детства, но потом в силу каких-то обстоятельств может быть утрачено. Вот характерный диалог:

P1 (ж, домохозяйка, 33 г.): По-моему, у каждого в жизни такое случается.

M.: В каком возрасте произошло вот такое разочарование?

P2 (м, безработный, 39л.): У меня в 27 лет.

M.: До этого Вас никто не обманывал?

P2: Ну, очень сильно [тогда] обманули... (Новосибирск)

Очевидно, что мы имеем дело с социальной нормой, когда общественное мнение приписывает человеку понижать уровень межличностного доверия с возрастом. По неоспоренному мнению одного из участников обсуждений накапливаемый жизненный опыт должен искоренять доверчивость, заставляет человека менять стратегию доверия. А неспособные изменить ее признаются либо «доверчивыми», т.е. ошибочно доверяющими, либо, по выражению еще одного из участников обсуждений, попросту **«слабоумными»** (Москва).

Однако, для большинства обсуждавших проблему доверия на групповых дискуссиях выбранная стратегия не является осмысленной и интериоризированной. Они легко отказываются от стратегии недоверия и о своем реальном поведении отчитываются как о более доверяющем, чем заявленное, и наоборот. Например, жительница

Новосибирска заявляет о том, что не откроет чужому дверь своей квартиры, но тут же рассказывает о том, как познакомилась в пригородном поезде с неизвестной до этого пассажиркой, с которой проговорили с ней несколько часов и даже *«обменялись телефонами»*.

Лишь одна из участниц предъявила полную и устойчивую стратегию недоверия, охватывающую все сферы жизни – работу, дом, общение с родителями (ей - 35 лет), друзьями, знакомыми или незнакомыми людьми. По ее мнению, доверять другим людям не следует по двум причинам. Во-первых, они могут прямо обмануть, или «подвести» - по неумению, лени или какой-то иной причине. Во-вторых, доверие подразумевает обмен личной информацией, и тогда *«на меня перегружают свои трудности и какие-то негативные моменты,... по этой причине я с друзьями не обсуждаю свои проблемы»*.

При этом она понимает, что она что-то теряет в общении, разрушает доверительную коммуникацию (*«может быть, я кого-то обижу, которые действительно такие [дружелюбные] есть, но.. я излишне не доверю людям»*). Эта участница предпочитает возможность «не доверять и не выиграть», которую предоставляет ее стратегия, возможности «доверять и проиграть». Она реализует свою стратегию в поведении вплоть до самых близких, пытаясь *«пристроить своих стариков (очевидно, родителей) куда-нибудь в органах опеки»*, т.е. максимально отдаляя их от себя.

Однако, в целом, стратегии доверяющего поведения носят непоследовательный и неустойчивый характер, находясь под влиянием как социальной нормы перехода с возрастом к менее доверяющему поведению, так и сиюминутных обстоятельств, включая социальное окружение в конкретный момент.

На рисунке 1 приведены данные измерений индекса доверительной стратегии в 2005-2008 гг.. На этом графике можно отчетливо увидеть устойчивую «яму» показателя доверия для поколения войны. Оно входило в жизнь в период после XX съезда КПСС и стало свидетелем развенчания культа личности, т.е. глубочайшего кризиса доверия. Другой устойчивой тенденцией является падение ИДС от самого младшего поколения к поколению, родившемуся в 1976-80 гг. и входившему в жизнь в «бурные» 90-е., когда разрушение прежних социальных институтов было уже практически завершено, а новые еще не возникли.

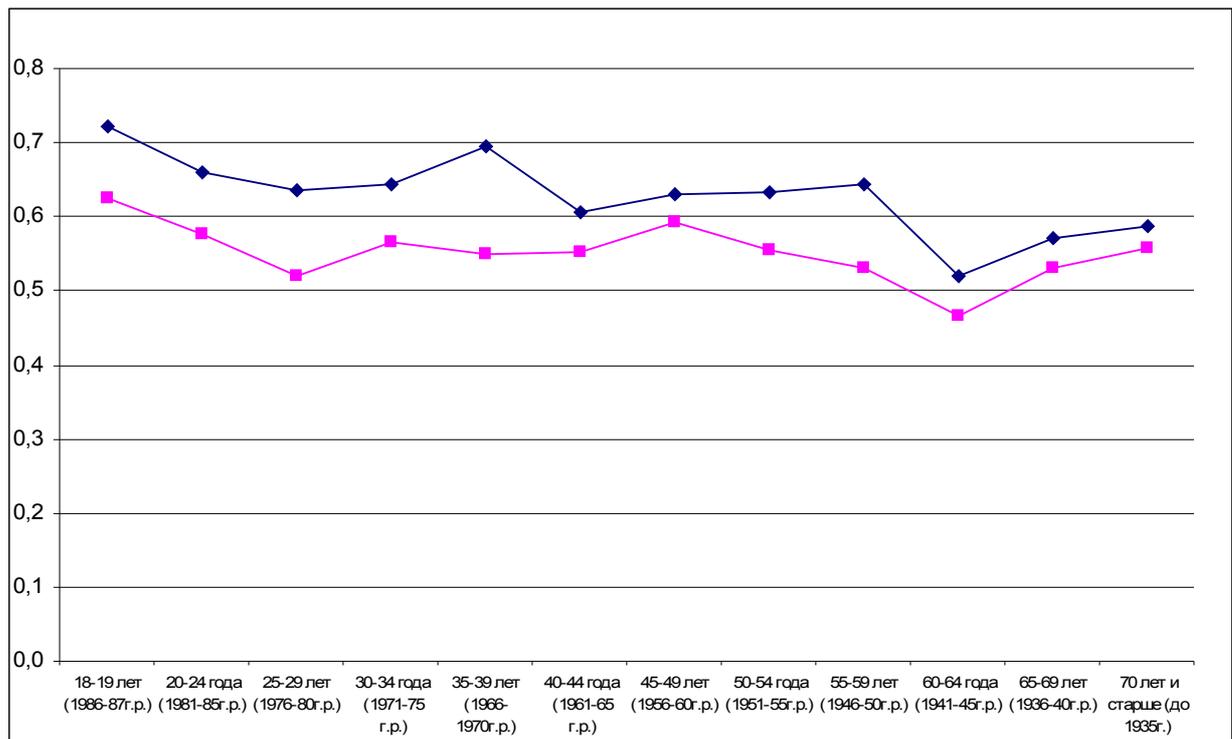


Рисунок 1. Индекс доверительной стратегии в поколенческих (возрастных) групп.

Тем не менее, различия ИДС между поколениями значимы на невысоком уровне. Другими словами, различия существуют, но они невелики. Ранее мне уже приходилось писать о том, что принадлежность к поколениям отличает их по доверительным стратегиям не так существенно, как можно было бы предположить, исходя из теоретических предпосылок [Звоновский, 2007]. Вообще, все, что касается ценностных предпочтений, поколения россиян мало отличаются друг от друга, хотя их социализация происходила в радикально иных условиях [Звоновский, 2004]. Возможно, это является следствием бесконечно малых изменений – и институциональных, и кадровых, – которые претерпела в постсоветский период система образования в России, как среднего, так и высшего. Поэтому главной дифференцирующей силой в российском обществе является место работы, квалификация и должность, а не принадлежность к тому или иному поколению.

Таблица 6 показывает, что размер населенного пункта, где живет человек, оказывает значимое воздействие на его отношение к незнакомым людям. Житель крупного города в течение одного дня вступает в большое число межличностных контактов, исполняя в них существенно различные роли. Для него выход за пределы повседневного круга доверия – рутинная операция, он каждый день вынужден действовать в ситуации неопределенности и непрозрачности намерений своих контрагентов по коммуникации. Напротив, для жителя небольшого села выход за пределы круга повседневного общения, чаще всего, становится событием

неординарным, ставящим перед ним сложные вопросы о том, как себя вести с людьми, которых он встретил только что и не имеет о них сколько-нибудь надежной информации. При этом число социальных ролей, опыт исполнения которых у него накоплен, крайне ограничен.

Таблица 6

Индекс доверительной стратегии в группах по месту проживания

Место проживания	с доверием		с недоверием		индекс доверия		единиц в подвыборке	
	2005	2008	2005	2008	2005	2008	2005	2008
Москва	31%	33%	62%	60%	0,50	0,55	526	500
Санкт-Петербург	42%	32%	48%	57%	0,88	0,56	501	500
Центры региона свыше 1 млн жит.	40%	39%	55%	56%	0,73	0,69	1994	1952
Центры региона до 1 млн. жит.	37%	35%	57%	58%	0,64	0,60	8650	8715
малые города	36%	33%	58%	61%	0,62	0,53	13619	13161
села	36%	32%	59%	61%	0,61	0,53	9237	9130
<i>BCE</i>	36%	33%	58%	60%	0,63	0,56	3450	3400
							0	0

Действительно, если в крупнейших российских городах-миллионниках доля придерживающихся открытой стратегии общения с незнакомцами составляет 39%, то среди региональных центров поменьше таких уже 35%, а среди живущих в районных центрах и малых городах – лишь 33%. Российские столицы на этой шкале составляют очевидное исключение из правил, занимая места ближе к сельским жителям. Причем, если москвичи довольно устойчивы в своих предпочтениях, то петербуржцы заметно варьируют по шкале во времени. Не имея дополнительных данных трудно объяснить эти вариации, но, возможно, падение ИДС в северной столице связано с общим падением этого индекса по всему Северо-Западу.

Итак, мы смогли убедиться, что именно профессиональная потребность, а не принадлежность к более молодым поколениям делает стратегии доверия более открытыми. А сами эти отношения существенным образом влияют на личное благополучие, стремясь опереться на более разнообразный и богатый набор ресурсов для его достижения. Еще одним важным фактором доверительных отношений является размер населенного пункта.

Проведенный нами [Звоновский, 2007] и другими исследователями [Yewlliwel, Putnam, 2000; La Porta et al., 2000] анализ показал, что атмосфера доверия между людьми связана с уровнем социального и экономического развития региона в целом. Нам удалось обнаружить позитивную корреляцию между индексом повседневного доверия и Индексом развития человеческого потенциала, в состав которого входят показатель валового регионального продукта, доля учащегося населения и продолжительность жизни [Зубаревич, 2005].

Анализ данных 2008 года не выявил значимых связей между ИЧРП и индексом доверительной стратегии. Не дал позитивного результата и поиск взаимосвязи между ИДС и объемом кредитов, выданных физическим лицам и индивидуальным предпринимателям в российских регионах. Можно предположить, что это стало следствием использования вопроса, измеряющего не реальное поведение респондента, а его стратегию, т.е., заявленные намерения вести себя определенным образом. Очевидно, что такого рода вопрос слабо учитывает адаптацию и оппортунизм актора. Поэтому там, где возникают реальные условия доверяющего поведения, индивид может вполне ими воспользоваться, даже если он не разделяет доверяющую стратегию, или, наоборот, уклониться от этого поведения, хотя заявлял о следовании более доверяющей стратегии.

Участники фокус-групп часто говорили о доверии, как о чувстве, т.е. об *очень подвижном и контекстном регуляторе поведения*. Обсуждение на группах темы доверия изобилует глаголами, указывающими на то, что респонденты, пытаясь соответствовать социальной норме на понижение доверия, стремятся воздерживаться от излишнего, как им кажется, доверия: *«теперь я людям стараюсь доверять меньше»*, *«доверяй, но проверяй»*. И как только давление этой нормы ослабевает, человек поддерживает вполне доверительную коммуникацию: *«если ты пообщаешься с человеком, ты уже поймешь, и из тех, кого поймешь, большинству можно доверять»*.

Одна из участниц привела очень показательный пример того, как у нее формировалось доверие к незнакомому человеку, а затем, как это доверие исчезло.

Р1 (ж, инженер, 45л.): Стою на остановке одна. И стоит парень, лет 20. Давно стоим. Уже поговорили, минут 40 уже стоим [доверие сформировано на основе простой пространственной сопричастности]. Я оставила сумки на лавке, отвернулась уже от своих сумок. А больше никого нет, уже темно на улице. Я как-то повернулась, а он около сумок уже стоит и как бы хочет мою сумку уже украсть. И как это я повернулась, увидела. А я ему вроде бы как доверяю, давно стоим уже на остановке вместе [доверие разрушено в силу неожиданного для респондентки поведения другого участника взаимодействия].

Как видно на этом примере, отношение доверия было сформировано довольно быстро на основе того, что люди располагались, хотя и не в замкнутом, но в ограниченном пространстве, и это одному из участников взаимодействия показалось достаточным, чтобы считать эти отношения доверительными. Иначе говоря, вне зависимости от стратегии, в реальной ситуации человек выбрал (сознательно или бессознательно – не столь важно) стратегию доверия и под давлением той же реальной ситуации, отказался от нее. Это еще раз подтверждает наш вывод о том, что стратегия доверия представляет собой довольно подвижную установку

социального взаимодействия. И, будучи выбранной, она вовсе не исключает факты реального поведения, противоречащие ей. В условиях конкретного социального взаимодействия индивид чаще всего руководствуется не стратегией, а признаками, по которым он мог бы определить, возможно ли доверять своему визави, или нет.

Признаки, по которым люди могли бы определять, заслуживает ли тот или иной потенциальный участник коммуникации доверия, можно сгруппировать в две группы. Во-первых, это – национальный признак. Не заслуживают доверия, прежде всего, лица кавказской национальности и цыгане, причем если в Москве и Самаре первыми называются кавказцы, то в Новосибирске – цыгане. Сюда же можно отнести признаки социальной стигмы: «пьяницы, наркоманы, бомжи». Обнаружение этих признаков в большей или меньшей степени имеет объективные основания: национальные черты лица, специфическая одежда и акцент, походка, речь и пр.

Во-вторых, это признаки, обнаружение которых во-многом субъективно: *«располагает к себе человек или нет»*, *«внешний вид – располагает или нет»*, *«добродушный человек»*, *«честный, спокойный взгляд»*, наконец, *«важно, какое у меня настроение»*. Естественно, такие признаки уже не позволяют принимать однозначного решения: кому-то кажется подозрительным отвечать на вопросы любознательных людей, другие предпочитают, *«когда [незнакомые собеседники] поддерживают беседу»*.

Как показал проведенный сравнительный анализ, россияне стали относиться друг к другу заметно более настороженно. Если в 2005 году на двоих придерживающихся стратегии доверия приходилось более трех сообщивших, что стараются быть поосторожней, то в 2008 году это соотношение стало уже почти 1 к 2. Однако, такой дрейф в сторону менее доверяющей стратегии определяется не столько реальной практикой доверия, сколько изменением оценки социальной ситуации в целом, прежде всего, оценкой социального взаимодействия в будущем.

В наибольшей степени свою стратегию поменяли те группы, которые активно либо работали в последние два-три года на фондовых и валютных рынках, либо инвестировали в собственное будущее (повышали квалификацию, укрепляли здоровье). Для них изменение внешних условий стало символом увеличения неопределенности социального взаимодействия – сейчас и в будущем. Результатом нарастания неопределенности как раз и стало падение индекса доверительной стратегии. Напротив, для тех групп, которые имели опыт общения с другими национальными культурами, или имеют насыщенный повседневный опыт общения с незнакомыми людьми, устойчиво придерживаются выбранной стратегии. Это опыт укрепляет ролевые ожидания индивидов в их взаимодействии и снижает неопределенность социальных отношений.

Несмотря на произошедшие изменения этих показателей в целом, обнаруженные нами в 2005 году структурные закономерности сохранились. Общественное мнение предписывает человеку по мере взросления вести себя с меньшим уровнем доверия к незнакомым людям, причем эти предписания настолько сильные, что участники исследования вынуждены прикладывать ощутимые для них усилия, чтобы следовать им. Больше влияние на доверительную стратегию оказывают профессия и статус, т.е. повседневная хозяйственная практика, а также место жительства: городские жители, вовлеченные в большее число социальных контактов, заметно больше открыты для контактов с незнакомыми людьми, чем жители сел и малых городов.

Наконец, доверяющее поведение индивида очень адаптивно и оппортунистично, его стратегия крайне редко оказывается целостной и устойчивой. Под влиянием обстоятельств конкретной коммуникации человек легко отказывается от стратегии доверия, которой вроде бы придерживается.

Библиография

Almond G., Verba S. (1963), *The Civic Culture*. Princeton (N.J.), 1963

Helliwell John, Putnam Robert (2000), "Economic Growth and Social Capital in Italy", in Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, pp.253-266.

Ingelhart R. (1990), *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton (n.J.), 1990

La Porta Rafael, Lopez-de-Silanes Florencio, Shleifer Andrei, Vishny Robert (2000), 'Trust in Large Organizations'. In Partha Dasgupta, Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: The World Bank, pp.310-318.

Звоновский В., под ред. (2004) *Молодежь Самарской области в 2003 году: современное положение и тенденции развития*. Научно-информационный бюллетень. Под ред. Звоновского В.Б. Самара, Фонд социальных исследований, 2004, 222с.

Звоновский В., (2007) *Повседневное межличностное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности*, Мир России, 2007, Том XVI, №2, С.133-151.

Зубаревич Н. (2005), *Социальное развитие регионов России. Проблемы и тенденции переходного периода*. Изд. 2-е, стереотипное. – Едиториал УРСС, 2005. – 264с.

Кертман Г. (2006) , *Межличностное доверие в России*. Социальная Реальность, 2006, №4, С.7-24.

Рукавишников В., (1998) Халман Л., Эстер П. *Политические культуры и социальные изменения: международные сравнения*. М.: Совпадение, 1998.

Селигмен Адам (2002), *Проблема доверия*. Пер. И.Мюрберг. М.: Идея-пресс, 2002. – 256 с.

Мамардашвили М., Категория социального бытия и метод его анализа в экзистенциализме Сартра. - В сб.: Современный экзистенциализм. Критические очерки. М., "Мысль", 1966, с. 149 - 204.