

На правах рукописи

АЛЕКСЕЕВА АНАСТАСИЯ ЮРЬЕВНА

**феномен личностного доверия
в ситуации институционального займа**

Специальность
22.00.04 – социальная структура,
социальные институты и процессы

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата социологических наук

Новосибирск – 2007

Диссертация выполнена на кафедре общей социологии
экономического факультета НГУ

Научный руководитель:	кандидат социологических наук, доцент Саблина Светлана Геннадьевна
Официальные оппоненты:	доктор социологических наук, профессор Шабанова Марина Андриановна
	кандидат социологических наук, доцент Метёлкин Дмитрий Александрович
Ведущая организация:	Омский государственный университет, исторический факультет, кафедра социологии

Защита состоится 26 октября 2007 г. в 14.00 на заседании диссертационного совета Д 003.001.03 при Институте экономики и организации промышленного производства по адресу: 630090, г. Новосибирск, проспект Академика Лаврентьева, 17, конференц-зал.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Института экономики и организации промышленного производства СО РАН.

Автореферат разослан «25 » сентября 2007 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета
КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК,
ДОЦЕНТ

Г.П. ГВОЗДЕВА

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

АКТУАЛЬНОСТЬ ТЕМЫ. Изменения институционального порядка в современном российском обществе, обусловленные трансформационными процессами, приводят к возросшей непрозрачности «правил» организации социальных взаимодействий. Включение России в общие глобальные процессы изменения миропорядка и усложнения форм социальной организации формирует особую среду, из которой постепенно исчезают ситуации «соприсутствия», характерные для традиционного уклада жизни. Это приводит к формированию механизмов преодоления неопределенности, одним из которых является доверие, позволяющее акторам поддерживать стабильность социальных отношений.

Сферы проявления феномена доверия в современном российском обществе весьма многообразны – от повседневных взаимодействий людей до отношений на институциональном уровне. Стало весьма популярным измерение в мониторинговом режиме степени доверия россиян к тем или иным политическим и экономическим субъектам, государственным структурам и т.п., которое проводят ведущие российские опросные центры.

Формирующиеся практики кредитных отношений являются интересным примером проявления феномена личного доверия в современной России. В последние годы наблюдается увеличение доли институциональных кредитов на фоне сокращения неформальных практик займа денег. Организации, осуществляющие кредитование физических лиц (прежде всего, банки), столкнулись с острой проблемой – невозвратом денежных средств заемщиками. Увеличение доли просроченных кредитов повышает рисковую составляющую данного вида банковской деятельности, что сказывается и на условиях предоставления кредитов. Помимо ужесточения процедуры контроля и проверки платежеспособности и добросовестности потенциального клиента, активно развивается институт поручительства¹.

Формальные основания взаимоотношения трех акторов – банка, заемщика и его гаранта (поручителя) – остаются неопределенными. В этой ситуации усиливается роль неформальных правил, координирующих поведение в этой сфере. Объяснение взаимодействия поручителя и заемщика денежных средств в контексте социологических концепций

¹ Практика поручительства используется не во всех схемах кредитования (товарные кредиты в магазинах не требуют наличия поручителей), однако для займа средних и крупных денежных средств, как правило, одним из условий положительного решения кредитной комиссии являются «благонадежные» поручители.

доверия дает основания для понимания мотивов поручителей, проясняет «неписанные» правила принятия решения о поручительстве, расширяет возможности для прогнозирования поведения этих групп акторов в современном российском обществе. Изучение феномена доверия в отношениях заемщика и поручителя позволяет выделить условия и факторы оказания личностного доверия, тем самым очертить концептуальные границы категории «доверие» как социального, а не исключительно психологического феномена.

Несмотря на многочисленность зарубежных публикаций, в которых затрагиваются проблемы доверия, наблюдается неоднозначность трактовки базовой категории анализа («доверие»), множественность способов определения границ данного феномена, слабая структурированность корпуса исследований по данной проблематике. В публикациях отечественных авторов тематика доверия пока еще не получила должного отражения. Теоретическое осмысление этого сложного и многогранного явления в трансформирующемся обществе только начинается, измерители доверия являются предметом дискуссий, эмпирические исследования весьма немногочисленны.

Таким образом, актуальность темы диссертации предопределяется распространенностью в современном российском обществе ситуаций, связанных с оказанием личностного доверия, на фоне недостаточной степени изученности данного феномена, слабой разработанности теоретико-методологических основ и методических приемов его изучения в трансформирующихся системах.

СТЕПЕНЬ РАЗРАБОТАННОСТИ ПРОБЛЕМЫ. Проблематику личностного доверия нельзя назвать разработанной областью социального знания. На протяжении нескольких столетий интерес к этой теме то возрастал, то угасал, сформировав три волны в развитии исследований.

Первая волна представлена работами Дж. Локка, Т. Гоббса, М. Бубера, предметом обсуждения которых стала проблема доверия государству, его моральные и нормативные основания. Второй всплеск интереса связан с анализом традиционного и современного общества: Г. Зиммель и Ф. Теннис заложили основание для дифференциации личностного и обобщенного доверия. П. Блау назвал доверие ключевой характеристикой социального обмена.

Интерес к изучению доверия стал заметно возрастать со второй половины XX века в связи с обострением проблемы риска, неопределенности и небезопасности в современном обществе. Третья волна в осмыслении данной проблемы связана с именами нескольких мыслителей.

В работах Н. Лумана было проведено важное различие категорий «уверенность» (системное доверие) и «доверие» (личностное доверие).

Основы функционального анализа доверия заложены в работе Б. Барбера, предложившего классическую типологию. Идея рассмотрения доверия как социальной эмоции развита Б. Барбалетом. Э. Гидденс разрабатывал концепцию «базисного доверия» и «доверия абстрактным системам» и, в противовес Н. Луману, не признавал необходимости различения «уверенности» и «доверия». Г. Гарфинкель включил доверие в свою концепцию конструирования и поддержания социальных отношений.

Психолог Дж. Роттер положил начало изучению доверия как индивидуальной склонности к открытости. В настоящее время в рамках социально-психологического подхода рассматриваются особенности доверия в длительных социальных отношениях, характеризующихся определенной степенью интимности, делается акцент на эмоциональную (аффективную) составляющую доверия (Ш. Эйзенштадт, И. Кон, Л. Вебер, Д. Гуд, Л. Зукер, Э. Роман, Ф. Хартман, Э. Глаезер, Р. Яшино и др.).

Исследователи организационной культуры активно используют понятие доверия, изучая механизмы его формирования в «горизонтальной» и «вертикальной» плоскостях (Дж. Джонс, Д. Джордж, Р. Крамер, Р. Левински, Б. Бункер, Е. Лоренц и др.). Моральные основания доверия рассматриваются Э. Усланером, Д. Миллер.

Большое количество эмпирических исследований выполнено с использованием методологического и методического аппарата теории рационального выбора и теории игр. Наибольшую известность получили работы Дж. Коулмена, развивающего идею влияния доверия на развитие гражданских структур; Д. Гамбетты, анализирующего механизмы формирования солидарности и доверия в сицилийской мафии. Р. Хардин разработал концепцию «инкапсулированного доверия», а также обозначил необходимость разделения доверия и надежности, определения объекта, субъекта и предмета доверия.

Идеи, заложенные в работах Дж. Коулмена, Р. Путнема, нашли свое развитие в концепции обобщенного доверия как элемента социального капитала, влияющего на экономические и политические изменения в обществе (Ф. Фукуяма, Р. Инглехарт, К. Кук и др.). Значимость ресурса доверия для сообщества, группы или отдельного индивида рассматривается В. Стоуном, Х. Шрадером, П. Дасгаптой, К. Хартом, Г. Кертман и др.

Соотношение личного и институционального доверия в большинстве случаев является предметом изучения социально-политического направления. Проблемы доверия, коррупции, низкого уровня системного доверия поднимаются в работах М. Леви, С. Роуз-Акерман, Э. Улман-Маргалит, Дж. Найта, Х. Фаррела, А. Зелигмана, и др. В этом же поле проводятся исследования роли доверия в переходных обществах (Ю. Веселов, М. Райзер, Я. Корнаи, Г. Кертман и др.).

Предметом внимания П. Штомпки являются социетальные детерминанты культуры доверия. Этим его разработки близки работам Ф. Фукуямы и Т. Ямагиши.

Вынужденное, сетевое, репутационное доверие как элемент рыночных отношений анализируется в исследованиях В. Радаева, С. Барсуковой, О. Кузиной, Дж. Брадач, В. Оучи и др.

В последнее время концепции доверия используются для объяснения широкого класса явлений и процессов (например, лояльности потребителей, коррупции, организационных взаимодействий и т.п.). В связи с этим особенно остро обозначилась проблема слабой структурированности корпуса исследований по данной проблематике. Ответом на вызовы времени стало появление обобщающих работ, направленных на систематизацию определений категории «доверие», границ феномена, построение типологий и т.д. Наиболее заметными оказались работы П. Штомпки, Б. Мишталь, Т. Ямагиши, С. Касталдо.

Вместе с тем растущий интерес к проблематике доверия связан с изучением только отдельных аспектов этого сложного и многогранного феномена (прежде всего, обобщенного и политического доверия). Личностное доверие является слабо изученным полем как в зарубежных, так и отечественных публикациях, эта тематика пока еще не получила должного внимания в научном дискурсе.

ТЕОРЕТИЧЕСКИМ ОБЪЕКТОМ данного исследования является личностное доверие в отношениях заемщика денежных средств и его поручителя.

Личностное доверие – это один из типов межличностного доверия, характеризующийся наличием опыта взаимодействия между партнерами. Опираясь на трактовку доверия как социальной установки, выделено три ее компонента: эмоциональный, когнитивный и поведенческий. В ситуации институционального займа первые два компонента отражают ожидания потенциального поручителя относительно возможностей и намерений заемщика выполнять взятые на себя кредитные обязательства. Поведенческий компонент выражает готовность индивида – потенциального поручителя – оказать доверие заемщику.

ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ – готовность поручителя совершить доверительное действие в ситуации институционального займа.

ЦЕЛЬ диссертационного исследования – выявить особенности влияния разных групп факторов и условий на готовность индивида совершить доверительное действие (выступить в роли поручителя) – достигается решением следующих задач:

1. Определить основания дифференциации типов межличностного доверия на основе критериев различения концептов

- «уверенность», «обобщенное доверие», «межличностное доверие», «условное доверие» и «безусловное доверие».
2. Определить социально-демографические, социально-экономические и социально-психологические группы факторов, оказывающих влияние на готовность совершить доверительное действие (на примере готовности выступить в роли поручителя).
 3. Выявить степень влияния разных групп факторов на готовность совершить доверительное действие.
 4. Выявить условия совершения индивидом доверительного действия в ситуации институционального займа.
 5. Выявить особенности групп «потенциальных поручителей» по сравнению с группой «потенциальных непоручителей».

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ. Теоретико-методологическая база диссертационного исследования формировалась на основе научных работ зарубежных и отечественных авторов.

- На основе концепций Н. Лумана, Э. Гидденса, Т. Ямагиши, Р. Хардина была очерчена предметная область, отделяющая «межличностное доверие» от феноменов «уверенность» и «обобщенное доверие», а также построена типология межличностного доверия.
- Опираясь на концепцию социальной установки В.А. Ядова, была предложена интерпретация доверия как аттитюда.
- Теория социального действия М. Вебера легла в основу определения одного из уровней доверия (поведенческого) в качестве готовности совершения доверительного действия, что позволило предложить приемлемый вариант измерения доверия.

ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗОЙ исследования являются материалы обследования «Мониторинг социальной ситуации в г. Новосибирске», проведенного отделом социологии мэрии Новосибирска. Диссертант принимал участие в разработке инструментария, формирования выборки, обработке и анализе данных. Объем выборки составил 1 200 человек в возрасте от 18 лет, выборка стратифицированная (по районам города), на последнем этапе отбора респондентов осуществлялся контроль по полу и возрасту. Для решения задач диссертационного исследования из первоначального массива были отобраны 617 респондентов, которые удовлетворяли формальным требованиям потенциального поручителя в ситуации институционального займа.

Обработка и анализ собранных данных проведены с использованием специализированного статистического пакета обработки социологической информации SPSS. Анализ данных включал изучение

линейных распределений, таблиц сопряженности, сравнение средних значений количественных переменных, а также факторный и регрессионный анализ.

Для иллюстрации обнаруженных статистических закономерностей использованы материалы 18 лейтмотивных интервью, проведенных автором в рамках индивидуального проекта «Доверие в социокультурном пространстве постсоветской России», финансируемого программой «Межрегиональные исследования в общественных науках» (грант № КИ 352-3-03). Интервью содержали рассуждения информантов о пережитых ими ситуациях доверия и обмана как в условиях взаимодействия со знакомыми, так и с незнакомыми индивидами – исполнителями социальных ролей. Для анализа текстов интервью использовались процедуры «категоризации значений»¹ и «теоретического понимания»².

НА ЗАЩИТУ ВЫНОСЯТСЯ следующие положения:

1. Основаниями классификации межличностного доверия являются наличие опыта взаимодействия партнеров и дополнительных условий оказания доверия. На основе данных критериев построена типология, включающая четыре формы: безусловное персонифицированное доверие, условное персонифицированное доверие, безусловное личностное доверие и условное личностное доверие.

2. Личностное доверие может быть измерено через индикаторы доверительного действия, а именно через степень готовности совершить доверительное действие в конкретной ситуации институционального займа.

3. Социальные и культурные ресурсы влияют на готовность индивида выступить в роли поручителя. Более молодые и образованные индивиды в большей степени, чем имеющие низкое образование и представители старших возрастных групп, склонны к оказанию личностного доверия.

4. Готовность доверять окружающим, оптимистичный настрой, а также уверенность в себе и чувство социальной защищенности повышают шансы положительного решения о поручительстве. Однако отдельные социально-психологические факторы вносят большой вклад в готовность совершить доверительное действие. В современном российском обществе оказание доверия (совершение доверительного действия) в большей степени детерминировано наличием у индивида чувства безопасности, проявляющегося в уверенности в себе и в чувстве социальной защищенности.

¹ Квале С. Исследовательское интервью / Пер. с англ. М. Мироновой. М.: Смысл, 2003. С.194-197.

² там же, С.213-214.

5. Институциональное доверие является фактором формирования личностного доверия. В ситуации институционального займа уровень уверенности в банковской системе может выступать как сдерживающим, так и мотивирующим фактором доверительного поведения в сфере институционального кредитования.

6. Влияние социально-психологические характеристик индивида на готовность совершить доверительное действие усиливают специфические социально-психологические факторы, связанные с ситуацией, объектом и предметом доверия. Они являются ресурсами, которые наряду с оценкой надежности партнера оказывают значимое влияние на совершение доверительного действия. Индивиды, обладающие ресурсами, которые могут быть аккумулированы в ситуации оппортунистического поведения партнера, в большей степени склонны к оказанию доверия.

7. В современном российском обществе наблюдается переход от превалирования безусловной формы личностного доверия к ее условному типу, характеризующемуся более выраженной когнитивной составляющей. Однако проявление «условных» форм доверия в большей степени характерно для молодежи, тогда как люди старшего возраста скорее склонны к оказанию безусловного доверия в рамках своего ближайшего окружения.

8. Условия совершения доверительного действия выполняют «контрольную» функцию по отношению к объекту доверия и представлены двумя группами: институциональные, способствующие выполнению обязательств за счет действия норм, санкций (внешнего контроля) и персональные, предъявляемые индивидом непосредственно к объекту доверия. В ситуации институционального займа дополнительные гарантии в меньшей степени апеллируют к институциональным правилам, в большей степени они связаны с персональными характеристиками заемщика.

9. Низкий уровень социального доверия, характеризующий современное российское общество, обуславливает неготовность индивидов оказывать личное доверие в конкретной ситуации взаимодействия. Оказание личного доверия подкрепляется нормами не обобщенного доверия, а доверия знакомым. Это свидетельствует о распространенности в постсоветском обществе культурных практик «уверенности в безопасности», нежели культуры социального доверия.

НАУЧНАЯ НОВИЗНА ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ заключается в следующем:

1. Уточнена интерпретация и соотношение понятий «уверенность», «обобщенное доверие», «межличностное доверие». «Уверенность» и «обобщенное доверие» относятся к группе понятий, отражающих характер взаимодействия индивида и его социального окружения (социальные

институты, системы, незнакомцы). «Межличностное доверие» описывает ситуации оказания доверия исключительно индивиду. Выделены основания их различия: объект, источник, особенности ситуации взаимодействия.

2. Предложены основания типологии межличностного доверия: опыт взаимодействия с партнером и наличие дополнительных условий оказания доверия. Они образуют четыре типа межличностного доверия: условное и безусловное личностное доверие; условное и безусловное персонифицированное доверие.

3. Продемонстрирован объяснительный потенциал типологии межличностного доверия на примере ситуации институционального займа, показана возможность использования данного аналитического инструмента для изучения личностного доверия в более широком контексте.

4. Предложены варианты операционализации понятия «доверие», основанные на индикаторах: доверительные ожидания и доверительное действие (доверительные отношения). Готовность совершения доверительного действия является индикатором формирования личностного доверия.

5. Взаимодействия индивидов в поле институционального кредитования проанализированы в контексте совершения доверительного действия.

6. Получены эмпирические результаты характеризующие:

а) социально-демографические характеристики индивидов, различающихся между собой готовностью оказать доверие в ситуации институционального займа;

б) количественные оценки влияния социально-психологических факторов на готовность оказать доверие, свидетельствующие о неравномерности их вклада;

в) особенности «культуры доверия» в современном российском обществе, определяющие формирование личностного доверия: низкий уровень диспозиционного и институционального доверия, специфическое сочетание условной и безусловной формы в структуре личностного доверия;

г) социально-демографические характеристики индивидов, склонных к оказанию безусловного личностного доверия, а также условного, с выдвинутыми двумя группами требований: институциональные (доверие обеспечивается внешними гарантантами) и персональные (предъявляются непосредственно к объекту доверия).

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ РАБОТЫ. В результате исследования получены знания о неформальных аспектах формирования

института поручительства – о факторах и условиях, влияющих на готовность совершить доверительное действие в ситуации институционального займа. Данные позволили проверить и скорректировать гипотезу о роли социально-психологических факторов, оказывающих влияние на готовность выступить в роли поручителя. Согласно выводам, полученным в исследовании, они вносят неравномерный вклад в формирование личностного доверия. На первый план выходят такие характеристики индивида, как уверенность в себе, чувство социальной защищенности, а также оценка своих материальных ресурсов. Для банка и заемщика эти факторы могут являться латентными, что усиливает рисковую составляющую в ситуации институционального займа.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ состоит в разработке методологических основ и методического инструментария, которые могут быть использованы в исследованиях личностного доверия, ориентированных на различные предметы доверия в разных социальных ситуациях. Результаты исследования могут быть использованы организациями, занимающимися кредитованием физических лиц (прежде всего, банками), с целью минимизации рисков, снижения неопределенности и институционализации поручительства. Материалы диссертационного исследования могут быть использованы в процессе преподавания учебных курсов, в которых обсуждается проблематика доверия.

АПРОБАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ИССЛЕДОВАНИЯ

Материалы диссертационного исследования используются в процессе преподавания учебного курса «Социологические аспекты изучения доверия», читаемого автором на отделении «Социология» экономического факультета Новосибирского государственного университета.

Положения и выводы диссертационной работы были представлены на конференциях: «Социально-гуманитарные исследования: проблемы общественной востребованности» (Москва, 2005); «Новые направления социально-экономического развития и инновации» (Новосибирск, 2005); «Новая Россия: проблема доверия в современном российском политическом обществе» (Москва, 2007).

Проект диссертанта «Доверие в социокультурном пространстве постсоветской России» был поддержан программой «Межрегиональные исследования в общественных науках», грант № КИ 352-3-03. Статья автора «Влияние социально-психологических факторов на готовность выступить в роли поручителя в ситуации институционального займа», в которой представлены основные результаты диссертационного

исследования, была признана лучшей в конкурсе исследовательских работ (номинация «Взгляд из регионов»), проводимом электронным журналом «Экономическая социология» в 2006 году.

СТРУКТУРА ДИССЕРТАЦИИ

Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, 9 таблиц, 8 рисунков, списка использованной литературы и 5 приложений. В *первой* главе освещены основные подходы к изучению феномена личностного доверия, представлена теоретическая концепция диссертационной работы, обоснованы цель, задачи и гипотезы исследования. *Вторая* глава содержит описание методических основ исследования личностного доверия в ситуации институционального займа, а именно описан эмпирический объект, проведена операционализация основных понятий, освещены методы сбора и анализа данных. В *третьей* главе представлены эмпирические результаты исследования, которые опираются на количественный анализ данных обследования «Мониторинг социальной ситуации в г. Новосибирске» и качественный анализ лейтмотивных интервью, собранных в рамках проекта «Доверие в социокультурном пространстве постсоветской России».

ОГЛАВЛЕНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ФЕНОМЕНА ЛИЧНОСТНОГО ДОВЕРИЯ

§ 1. Концептуальные типологии доверия

1.1.1. Уверенность и доверие

1.1.2. Обобщенное и межличностное доверие

1.1.3. Условная и безусловная формы доверия

§ 2. Структура личностного доверия

§ 3. Поручительство как доверительное действие: концептуализация понятия

§ 4. Детерминанты и условия доверительного действия

ГЛАВА 2 ЛИЧНОСТНОЕ ДОВЕРИЕ В СИТУАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ЗАЙМА: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

§ 1. Информационная база исследования

§ 2. Операционализация основных понятий

§ 3. Методы анализа данных

ГЛАВА 3 ДЕТЕРМИНАНТЫ ЛИЧНОСТНОГО ДОВЕРИЯ В СИТУАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ЗАЙМА: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

§ 1. Социально-демографические и социально-экономические характеристики как детерминанты доверительного действия

§ 2. Общие социально-психологические факторы личностного доверия

§ 3. Специфические социально-психологические факторы личного доверия

§ 4. Условная и безусловная формы личностного доверия в ситуации поручительства

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

ПРИЛОЖЕНИЯ

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во ВВЕДЕНИИ обосновывается актуальность темы диссертации, выбор объекта и предмета исследования, формулируются цель и задачи исследования, обосновывается научная новизна работы и характеризуется степень разработанности предметной области.

ГЛАВА 1. «ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ФЕНОМЕНА ЛИЧНОГО ДОВЕРИЯ». Исходя из логики диссертационного исследования, проведенного в условиях слабой разработанности данной проблематики, проведена систематизация и структурирование научных представлений о феномене доверия. Несмотря на многообразие маркеров доверия, в работе выделены и описаны ключевые различия родственных понятий: системное доверие, обобщенное доверие и межличностное доверие. Базовым критерием их дифференциации является специфика объекта доверия. Системное доверие ориентировано на *социальный институт или целую систему*. Обобщенная форма фиксируется в ситуации, когда индивид идентифицирует *окружающих* (незнакомцев, чужаков) как заслуживающих доверия. Межличностное доверие формируется в случае взаимодействия двух *индивидов*, имеющих опыт контактов.

Межличностное доверие является многогранным феноменом, в исследовании рассмотрены четыре его типа: условное персонифицированное, безусловное персонифицированное, условное личное и безусловное личное доверие. Основаниями для их различения являются: наличие опыта взаимодействия с партнером (ось личного и персонифицированного типов) и выдвижение дополнительных условий оказания доверия (ось условной и безусловной формы). Под «*условиями*» в работе понимаются требования, которые доверитель выдвигает по отношению к своему контрагенту до момента выдачи «кредита доверия». Их значение актуализируется в ситуации затруднений с положительной оценкой надежности партнера, они рассматриваются в качестве дополнительных гарантов его благонадежного поведения.

Концепция исследования предполагает, что доверие в ситуации институционального займа находит выражение в условной и безусловной форме личностного доверия. Логика принятия решения об оказании доверия следующая: индивид оценивает надежность своего партнера как заемщика денежных средств (его возможности и намерения) и учитывает свои собственные ресурсы, которые могут быть аккумулированы в случае недобросовестного поведения заемщика. Чем выше данные оценки, тем более вероятно положительное решение о поручительстве.

Предложенная аналитическая схема уточняется посредством введения в анализ социально-демографических, социально-экономических, социально-психологических характеристик индивида,

оказывающих влияние на готовность выступить в роли поручителя. Для более полного понимания процесса принятия решения об оказании доверия, социально-психологические факторы представлены двумя группами: общие и специфические. Первая группа факторов не связана непосредственно с ситуацией поручительства, вторая – наоборот, ею предопределяется и обуславливает проявление личностного доверия.

В работе поручительство рассматривается как проявление личностного доверия, понимаемое как социальная установка, выраженная в готовности индивида выступить в роли поручителя на основе сформированных им ожиданий относительно будущего поведения заемщика денежных средств.

ГЛАВА 2. «ЛИЧНОСТНОЕ ДОВЕРИЕ В СИТУАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ЗАЙМА: МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ». Для проведения количественного анализа выделены группы «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей», отличающихся готовностью в проективной ситуации институционального займа оказывать доверие своему знакомому (заемщику).

Среди измерителей доверия наибольший интерес представляют индикаторы, которые непосредственным образом связаны с *субъектом доверия*, определяют потенциальную готовность совершить доверительное действие. Измерители общих социально-психологических факторов представлены в исследовании обобщающей оценкой социальной защищенности, общим уровнем социального оптимизма, степенью уверенности в себе и выраженностью установочного диспозиционного доверия. Специфические социально-психологические детерминанты отражены в оценке надежности партнера как заемщика денежных средств, в оценке собственных ресурсов, которые могут быть аккумулированы в случае недобросовестного поведения заемщика (например, финансовые ресурсы), и системным доверием кредитным организациям (банкам). К числу детерминант доверительного действия были отнесены такие показатели, как пол и возраст. Решение о поручительстве сопряжено с финансовой стратегией индивида, поэтому в работе учитывались как объективный, так и субъективный показатели благосостояния.

Использование математико-статистических методов позволило не только описать взаимосвязи между доверительным действием и его детерминантами, но и определить степень влияния разных групп факторов на готовность выступить в роли поручителя. В работе используются модели бинарной логистической регрессии, позволяющие оценить шансы попадания в группу «поручителей» индивидов с разными социально-демографическими, социально-экономическими и социально-психологическими характеристиками.

Для изучения условий осуществления доверительного действия представлена логика выделения «условного» и «безусловного»

поручительства. «Безусловное поручительство» фиксируется в случае положительной оценки надежности потенциального заемщика, сформированной только на основе связывающих их отношений (дружба, родство). Выдвижение иных дополнительных «условий» рассматривалось как проявление «условного поручительства». Для более детального изучения типов межличностного доверия (в частности, персонифицированных) использовались ответы респондентов на открытые вопросы, в которых были описаны ситуации «условного» или «безусловного» доверия.

В исследовании использовалось сочетание количественных и качественных методов, что позволило дополнить и скорректировать интерпретационные возможности каждого массива данных. Учитывая слабую изученность феномена доверия в современном российском обществе, такая стратегия исследования повышает достоверность и надежность полученных результатов.

ГЛАВА 3. «ДЕТЕРМИНАНТЫ ЛИЧНОСТНОГО ДОВЕРИЯ В СИТУАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ЗАЙМА: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ». В главе представлены результаты эмпирического анализа данных.

Готовность к совершению доверительного действия в ситуации институционального займа продемонстрировали 51% респондентов, 49% опрошенных «не выдали бы кредита доверия». Как показывают результаты, готовность оказать личностное доверие различается в группах с разными социально-демографическими, социально-экономическими и социально-психологическими характеристиками.

Особенности влияния возраста и уровня образования индивида на его готовность оказывать доверие в ситуации институционального займа. По мнению диссертанта, за показателями возраста и уровня образования респондентов могут стоять латентные характеристики, связанные с социальным опытом, социальным и культурным капиталом. Вероятно, именно с этим связан тот факт, что молодые люди в большей степени, чем представители более старших возрастных групп, проявляют готовность выдавать «кредиты доверия» (рис. 1).

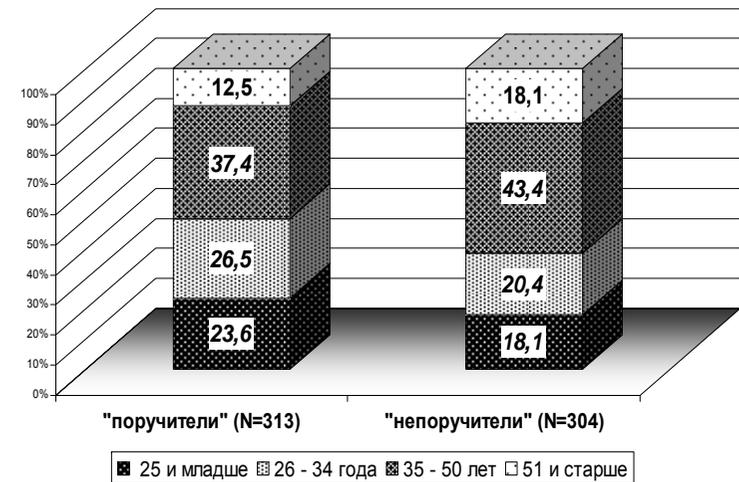


Рис. 1. Возрастная структура групп «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей» (в % от числа опрошенных в группе)

По результатам исследования, с увеличением возраста шансы принятия положительного решения об оказании доверия снижаются. С одной стороны, это может быть следствием имеющегося жизненного опыта (например, произошедших случаев обмана в разных ситуациях) и осознанием ограниченности собственных ресурсов. С другой стороны, это может быть обусловлено спецификой сознания представителей разных поколений.

Индивиды с разным уровнем образования демонстрируют разную степень готовности к совершению доверительного действия. В составе группы «потенциальных поручителей» 65% людей имеют высшее образование, тогда как в группе «потенциальных непоручителей» – 57%. По результатам исследования, обнаружены «две стороны медали» высшего образования: во-первых, представители этой группы более охотно оказывают доверие; во-вторых, окружающие маркируют таких людей как заслуживающих доверия. Немаловажное значение в процессе принятия решения об оказании доверия имеет оценка надежности партнера, связанная с его кругом общения («скажи мне, кто твой друг...»). Соответственно, социально-культурный капитал оказывает влияние на выдачу «кредита доверия».

Уверенность в себе и чувство социальной защищенности как общие социально-психологические факторы. «Потенциальные поручители» более оптимистичны по сравнению с теми, кто не готов взять на себя такие обязательства. Однако наиболее значимыми факторами оказания доверия являются уверенность в себе и чувство социальной защищенности. Об этом свидетельствуют результаты анализа данных с использованием регрессионной модели, в которую все «общие» характеристики (социальный оптимизм, уверенность в себе, диспозиционное доверие, чувство социальной защищенности) были включены как независимые переменные. Приоритетными оказались два фактора в прогнозе «поручительства» (таблица 1).

Таблица 1. Оценка шансов попадания в группу «потенциальных поручителей»: параметры логистической регрессии

	б-коэффициент (стандартная ошибка)	шансы попадания в группу «поручителей», в разгах (exp (b))	границы 95% доверительного интервала, в разгах
Чувство социальной защищенности			
<i>референтная группа – низкий уровень «социальной защищенности»</i>			
средняя оценка	0,54(0,23)	1,7**	1,1 – 2,7
высокая оценка	0,55(0,23)	1,7**	1,1 – 2,7
Уверенность в себе			
<i>референтная группа – низкий уровень «самоуверенности»</i>			
средняя оценка	0,62(0,25)	1,9**	1,1 – 3,1
высокая оценка	0,90(0,22)	2,5**	1,6 – 4,0
Константа	0,91 (0,213)		
<i>Доля правильных предсказаний – 58% (41% - группа «непоручителей», 76% - группа «поручителей»).</i>			
<i>Модельный $\chi^2 = 27,61$ ($p < 0,05$); $p < 0,01$**.</i>			

Оба «итоговых» фактора выражают степень уверенности индивида в безопасности его «жизненного мира», защищенности как от внутренних угроз (неуверенности в своих силах), так и от внешних (нестабильности социального порядка). Полученный результат не противоречит выводам, которые получены исследователями проблем риска, неопределенности и доверия в современном обществе. Чем в большей безопасности чувствует себя индивид, чем он более уверен в

себе, тем более вероятно, что он будет открыт по отношению к другим. Вероятно, данное положение справедливо для различных обществ, но в условиях переходного периода оно становится особенно актуальным.

Культура доверия: системное и обобщенное доверие. По результатам исследования, культура доверия в современном российском обществе характеризуется низким уровнем институционального и обобщенного доверия. Демаркационная линия доверия окружающим разделяет общее недоверие и доверие знакомым, только 12% респондентов готовы назвать надежными не только свое ближайшее окружение. Данный феномен получил название «уверенность в безопасности». Основными причинами такого явления выступают: трансформация системы маркеров надежности (кто может заслуживать доверия); усиление дифференциации в обществе (это не только материальное неравенство, но и культурное многообразие); пережитый негативный опыт в переходный период, характеризующийся «тотальной» нестабильностью и институциональной непрозрачностью («неуверенность в завтрашнем дне»).

Специфика культуры доверия предопределяет неготовность индивидов оказывать личностное доверие кому-либо вне круга своих знакомых. Это косвенно проявляется в различиях уровня диспозиционного доверия между группами «потенциальных поручителей» и «непоручителей» (рис. 2).

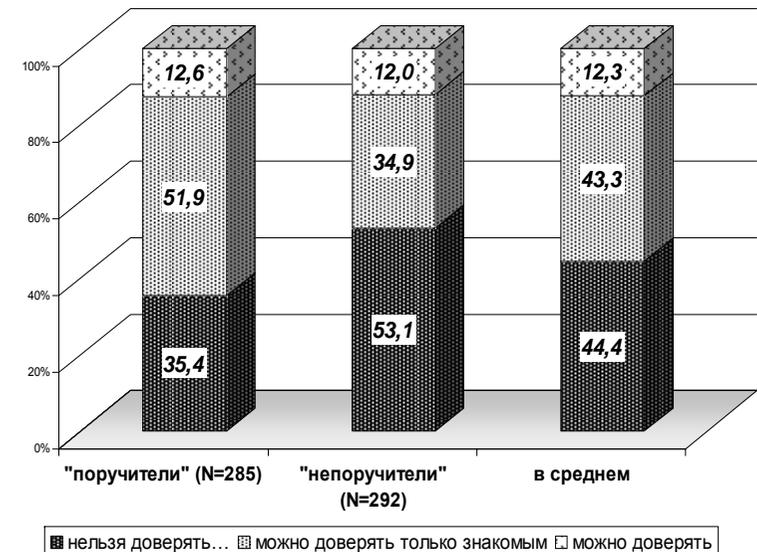


Рис. 2. Распределение «потенциальных поручителей» и «потенциальных непоручителей» по уровню диспозиционного доверия

В ситуации институционального займа системное доверие представлено отношением к банковской системе. Совместное влияние системного и диспозиционного доверия (аналог обобщенного доверия, представленного как индивидуальная характеристика) повышает вероятность оказания личностного доверия (при этом радиус диспозиционного доверия ограничен знакомыми акторами).

Условное и безусловное личностное доверие. Распространенность в российском обществе практик оказания личностного доверия не дает оснований для вывода о преобладании его «традиционной» формы (безусловное доверие друзьям, родственникам). Результаты диссертационной работы не противоречат выводам других исследователей², которые указывают на формирование смешанных типов доверия – условных форм, предполагающих элементы контроля над действиями контрагента. Данную функцию (часто иллюзорно) выполняют условия доверительного действия.

В ситуации институционального займа были выделены два типа личностного доверия. Для их конструирования использовалась следующая схема:

1. Созданы восемь дихотомических признаков в соответствии с выделенными группами условий.
2. Построена переменная «тип личностного доверия». Ей приписывалось значение «1» («безусловное доверие») при выполнении условия: $(Y3=1) \& (Y1=0) \& (Y2=0) \& (Y4=0) \& (Y5=0) \& (Y6=0) \& (Y7=0) \& (Y8=0)$. В других случаях приписывалось значение «0» («условное доверие»).

Среди «потенциальных поручителей» 37% респондентов продемонстрировали склонность к безусловному оказанию доверия и 63% опрошенных выдвинули дополнительные условия (таблица 2). В результате анализа их структуры обнаружено наличие связи с оценкой надежности партнера. В целом, можно выделить две группы условий: институциональные и персональные, предъявляемые непосредственно к заемщику.

² Radaev V. How trust is established in economic relationships when institutions and individuals are not trustworthy (The case of Russia). The paper for the workshop on Trust and Honesty. Collegium, Budapest, 22-23 November, 2002. Доступ через: < www.colbud.hu/honesty-trust/ >

Таблица 2. Структура мотивов положительного решения о поручительстве в группе «потенциальных поручителей» и в группе «условного доверия» (в % от ответивших в группе)

		потенциальные поручители (N=313)	условное доверие (N=197)
1	друг, родственник	79,2	65,0
2	«проверенный» человек – всегда отдает одолженные деньги	23,1	36,0
3	платежеспособный человек	22,7	35,5
4	условия кредита (сумма, срок)	11,7	18,3
5	рассчитываю на ответную помощь	9,7	15,2
6	положительный опыт поручительства или кредитования	8,1	12,7
7	хорошая репутация банка	8,1	12,7
8	обязан этому человеку	1,3	2,0
9	другое	1,4	1,5
	ВСЕГО	165,4	199,0

По результатам исследования, возраст и уровень образования влияют на формирование типов личностного доверия. Оказание безусловного личного доверия наиболее характерно для людей с низким уровнем образования и представителей старших возрастных групп. Низкий уровень диспозиционного доверия сочетается с безусловностью личностного доверия в рамках крайне узкого круга «своих», подкрепленного доверительностью уже существующих отношений.

Условная форма доверия в большей степени проявляется в молодежной среде: 71% представителей этой возрастной группы готовы стать поручителем, но на определенных условиях. Несмотря на значимость опыта предыдущих контактов между партнерами, остается актуальной проблема оценки *намерений* заемщика («проверенный человек – всегда раньше отдавал деньги»). Открытым остается и вопрос о *возможностях* партнера реализовать ожидаемое от него поведение в будущем. Усиление роли когнитивной составляющей доверия подчеркивается также вниманием к институциональным условиям (репутация банка, условия кредитования).

Косвенным подтверждением возрастных различий между группами людей, готовых оказать условное и безусловное доверие, является следующий результат: представители молодежи в большей степени, чем люди старшего возраста, рассчитывают на ответную помощь

(15% респондентов в группе «условного доверия» на фоне 10% опрошенных в группе поручителей в целом).

Оценка надежности партнера и оценка собственных ресурсов доверителя. Наряду с институциональным доверием воспринимаемая надежность контрагента и оценка собственных ресурсов индивида влияют на характер принятого решения о поручительстве. Хотя 27% «непоручителей» принимают во внимание возможность неблагонадежного поведения заемщика, наиболее важными причинами отказа совершить доверительное действие являются параметры, напрямую не связанные с объектом доверия: нежелание лишних проблем, большая ответственность, недоверие банкам, низкая зарплата и др. (рис. 3). Иными словами, собственные ресурсы индивида (наличие предыдущего опыта, уровень дохода и т.д.) играют не менее важную роль в принятии решения об оказании доверия, чем оценка надежности партнера.



Рис. 3. Структура мотивов отказа в поручительстве (в % от ответивших в группе «потенциальных поручителей», N = 304)

В ситуации институционального займа особое значение приобретают материальные ресурсы индивида, так как в случае оппортунистического поведения партнера все кредитные обязательства перекладываются на него. «Потенциальные поручители» оценивают свое материальное положение лучше, по сравнению с «непоручителями», при этом имеют для этого объективные основания. Оценка своих

материальных ресурсов не только влияет на оказание доверия в ситуации институционального займа, но и усиливает влияние социально-психологических факторов («уверенности в себе»). Интересно, что шансы стать поручителем в 2-4 раза повышаются даже в группе «менее уверенных в себе» индивидов при условии высокой оценки своих материальных ресурсов.

По результатам количественного анализа данных массового опроса и качественного анализа лейтмотивных интервью, можно выделить основания для формирования положительных доверительных ожиданий относительно партнера вне зависимости от специфики предмета доверия. Это его репутация (или гарантия третьего лица, пользующегося доверием); социальная привлекательность (образованность, культурность, принадлежность к группе, которой выдан «кредит доверия» и др.); норма «ответного дара»; объективные условия, которые ограничивают оппортунизм партнера в данной ситуации (принципиальная доступность контрагента, в случае предоставления денег в долг – достаточная заработная плата и др.); институциональные гаранты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ. Ресурсы индивида (социальные, культурные, личностные и др.) обуславливают его решение об оказании личностного доверия. Такое влияние особенно ярко проявляется при формировании условного типа доверия, который усиливает свои позиции в структуре современного доверия. Представители менее ресурсных групп ограничивают свой круг объектов доверия ближайшим окружением, рассматривая в качестве гарантий благонадежного поведения контрагента сложившиеся доверительные отношения и внутригрупповые нормы реципрокности.

В работе продемонстрирован познавательный потенциал разработанной типологии межличностного доверия, а также трактовки личностного доверия как готовности совершения доверительного действия. Данный понятийный и аналитический аппарат был апробирован на примере изучения феномена личностного доверия в ситуации институционального займа. Вместе с тем, он может быть использован как аналитический инструмент изучения процесса формирования доверия в более широком контексте.

Основные положения диссертационного исследования нашли отражение в 5 публикациях автора, общим объемом 4 п.л.:

1. Особенности «обобщенного доверия» и доверие местным органам власти в современном российском обществе // Новая Россия: проблема доверия в современном политическом сообществе. [Сб. науч. статей]. М.: РГГУ, 2007. С.155-161. – 0,5 п.л.
2. Влияние социально-психологических факторов на готовность выступить в роли поручителя в ситуации институционального займа [online] // Экономическая социология. 2006. Т.7. №2. С.56-73. [Обращение к документу: 24 августа 2007]. Доступ через <<http://ecsoc.msses.ru/>> – 1,5 п.л.
3. Типология межличностного доверия // Новые направления социально-экономического развития и инновации: взгляд молодых ученых. [Сб. науч. трудов]. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006. С.168-175. – 0,5п.л.
4. Доверие в социокультурном пространстве постсоветской России [online] // Материалы конференции «Социально-гуманитарные исследования: проблемы общественной востребованности». Москва, 10 марта 2005 г. [Обращение к документу: 24 августа 2007]. Доступ через <<http://www.iriss.ru/>> – 0,5 п.л.
5. Концептуальные основы исследования феномена доверия: обзор основных подходов // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2004. Т. 4. Вып. 1. С. 136-151. – 1,0 п.л.