

© 2023 г.

Д.Л. МОНД

## ДОВЕРИЕ КАК ЛИЧНОЕ БЛАГО В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

---

МОНД Денис Леонидович – независимый исследователь, Москва, Россия (socapital.mond@yandex.ru).

---

**Аннотация.** Задача статьи – концептуализация доверия как личного блага. Актуальность задачи обусловлена тем, что сегодня социальный капитал одновременно изучают в разных парадигмах – личного и общественного блага, – вследствие чего невозможно дать ему четкое определение. Одна из причин этой двойственности в том, что в разных парадигмах изучают ключевой элемент социального капитала – доверие. Правопорядок и личная репутация создают доверие к человеку, но первый обычно считают достоянием общества, а вторую – конкретной личности. В этом свете актуализируется возможность концептуализации доверия исключительно в одной из парадигм. Сначала автор описывает свою концепцию социального капитала, дает определение доверия и описывает его роль в контексте социального капитала. Затем источники доверия делятся на три типа: свойства субъекта, свойства объекта и свойства контекста. На этой основе выделяются три чистых типа доверия (базовое, личное, коллективное) и одно составное (категориальное). Далее они последовательно привязываются к конкретной социальной единице при помощи вспомогательной концепции коллектива, демонстрируя принципиальную возможность концептуализации доверия как личного блага. Отдельное внимание уделяется роли институтов в создании доверия, которые автор предлагает считать свойствами коллектива. В заключении описывается логика преобразования видов доверия друг в друга.

**Ключевые слова:** доверие • виды доверия • личное • общее • базовое • коллективное • категориальное • социальный ресурс • социальный капитал • готовность оказать услугу

DOI: 10.31857/S013216250027377-7

**Определение социального капитала (СК).** На сегодняшний день мы не имеем общепринятого определения СК в силу того, что исследователи по-разному видят саму его природу. Если обобщать разные взгляды, речь идет о пользе хороших отношений, но на этом согласие заканчивается. Одни видят в СК скорее причину того, что окружающие так или иначе приносят нам пользу (в т.ч. через доступ к своим ресурсам) [Putnam, 1995; Fukuyama, 2001], для других он представляет скорее следствие, т.е. саму пользу (в т.ч. ресурсы) [Bourdieu, 1986]. Третьи вовсе не проводят ясной границы между ними [Granovetter, 1992; Burt, 2005; Lin, 2004]. Одни полагают, что СК накапливается конкретным человеком [Schmid, 2002], что делает его личным благом, другие считают его достоянием общества, т.е. общественным благом [Putnam, 1995; Coleman, 1988], третьи придерживаются компромиссного [Fukuyama, 2001] или двусмысленного [Bourdieu, 1986] подходов.

---

Автор благодарен рецензентам журнала и кандидату социологических наук, доценту ПНИПУ В.А. Бурко за критические замечания по работе, часть которых нашла отражение в статье.

Одни считают СК метафорой классического капитала [Nahapiet, Ghoshal, 1998], другие – аналогией, третьи проводят между ними параллель. Это лишь несколько примеров концептуальных разногласий.

Согласно основному допущению статьи, носителем СК автор считает не общество (или его часть), а конкретного человека, точнее, социальную единицу (СЕ) – *реальную или вымышленную сущность, способную выступать в ходе социального взаимодействия субъектом и объектом (напр., человек, компания, государство)*. Касаемо отношения социального капитала к классическому, проведение между ними параллели кажется невозможным хотя бы потому, что понятие капитала по сей день не имеет единой трактовки. Уместнее будет назвать их отношение аналогией, потому что в обоих случаях подразумевается собственник, который в ходе социального взаимодействия извлекает прибыль (пользу) из некоего ресурса, при этом не расходуя его полностью.

В случае СК автор предлагает считать этим ресурсом (социальным ресурсом) *готовность оказать услугу (ГОУ)*. Эта позиция обусловлена тем, что, по мнению автора, в контексте СК речь идет прежде всего о хорошем отношении людей друг к другу и о следствиях этого. Например, доверие является интуитивным признаком хорошего отношения. Но отношение по своей сути подразумевает действие. В этом смысле оно похоже на голод: если человек голоден, значит, при возможности поест, если не поел, значит, не был голоден. Так и хорошее отношение, при прочих равных оно выразится в том или ином действии: прощение, комплимент, одолжение, защита и т.д. Впрочем, это может быть бездействие, например сохранение тайны. Все это примеры услуги – *добровольное и осознанно направленное на социальную единицу действие (или бездействие), которое благотворно по намерению, но необязательно по факту*. Отсюда определение хорошего отношения – *готовность оказать услугу*.

Для автора социальный ресурс – это хорошее отношение, которое, в свою очередь, определяется как ГОУ. Источники последней – это, прежде всего, доверие и симпатия, а также чувства долга, вины и пр. Например, в случае симпатии (в смысле *нравления, liking*) ГОУ обусловлена стремлением приблизить или сохранить источник удовольствия. Подробнее связь ГОУ с ее источниками будет раскрыта далее на примере доверия.

Несмотря на то что большинство авторов видят в СК аналогию классическому капиталу, их определения СК описывают в первую очередь социальный ресурс в его основе, а измерение *процесса* (извлечение новой ценности или пользы по аналогии с самовозрастающей стоимостью) остается в тени или вовсе не упоминается. Отсюда двусмысленность в отношении того, что такое СК – причина или следствие, – с точки зрения аналогии классическому капиталу это скорее *процесс*, имеющий причину и следствие. Тем не менее автор находит этот подход к определению СК удобным и к тому же не желает затруднять сравнение своей концепции с уже известными, поэтому тоже дает определение социальному ресурсу, называя его СК.

*Социальный капитал социальной единицы – это совокупная готовность других социальных единиц оказать ей услугу.*

Компромиссное определение СК – *доверие, социальные сети, нормы (доброжелательности)* – имеет больше общего с авторским вариантом, чем может казаться. В обоих определениях доверие играет роль источника СК, но в авторском варианте – посредством ГОУ. Касаемо не упомянутых в определении социальных сетей и норм, они также принимают участие в формировании СК, будучи источниками доверия, симпатии и других источников ГОУ. Подробности ниже.

Как отмечено, автор считает носителем СК не общество, а конкретную СЕ. Иными словами, автор предлагает концептуализировать СК как личное благо, но это подразумевает концептуализацию как личного блага и его источников, включая основной – доверие. Без привязки к конкретной СЕ всех видов доверия, подразумевающих социальное взаимодействие (доверие к самому себе не является одним из них), нельзя формально защитить позицию того, что СК является личным благом.

Если допустить сосуществование двух конкурирующих парадигм в отношении СК, это не позволит дать ему полное и непротиворечивое определение. Отсутствие последнего делает невозможным эффективное измерение СК. Но если мы не можем что-либо изменить, мы не можем этим управлять. Так концепция СК лишается большей части прикладного потенциала. Автор желает сделать вклад в разрешение именно этой глобальной проблемы, а концептуализация доверия как личного блага, о чем идет речь в данной статье, – одна из подзадач.

**Определение доверия.** Доверие интуитивно, поэтому каждый автор видит в нем свои смысловые оттенки, что выливается в широкий спектр определений [Burt, 2005: 93; Lin, 2004: 47; Nahapiet, Ghoshal, 1998: 254; Möllering, 2001; Dimock, 2020: 160]. Сложности добавляет и то, что каждый контекст задает исследователям свои приоритеты и рамки, поэтому значительная часть определений просто неуместна в контексте СК. Штомпка не отделяет доверие от действия на его основе: «...доверие – это уверенность плюс основанные на ней действия, а не только сама уверенность» [2012: 82].

Мой взгляд ближе к определениям типа «...состояние благоприятного ожидания в отношении действий и намерений других людей» [Möllering, 2001: 404]. При этом важная особенность такого видения в том, что доверие противопоставляется опасению и подозрению. Отсюда формулировка: *Доверие – это степень уверенности, что объект доверия не станет источником вреда для доверяющего.*

Вредом в разных контекстах может быть что угодно – обман, разочарование или физический вред (неважно, умышленные или нет). Все зависит от ожиданий доверяющего в конкретном контексте. Кроме того, одному и тому же человеку можно доверять и не доверять в зависимости от социальной роли. Например, можно доверять как другу, но не доверять как профессионалу, и наоборот. Чем больше у СЕ ролей, которым мы доверяем, тем глобальнее доверие.

**Роль доверия в контексте СК.** Часто роль доверия в контексте СК описывают как фактор, благоприятствующий сотрудничеству [Coleman, 1988; Fukuyama, 1995]. Это видно, например, из определения СК Патнэма: «...особенности социальной организации, такие как сети, нормы и социальное доверие, которые облегчают координацию и сотрудничество для взаимной выгоды» [1995: 67].

Автор тоже считает доверие таким фактором, но видит его роль в контексте СК более узкой, чем принято считать. Логика следующая. Ключевым элементом социальной жизни является добровольный обмен: деньги на товар, товар на товар, знания на деньги, т.д. Если обобщить, речь идет о встречных услугах, которые могут выражаться в передаче денег или информации, в помощи и т.д. Необходимым условием этого обмена является уверенность сторон, что взамен они получают обещанное. Т.е. мало иметь фактическую возможность оказать услугу, нужно убедить другую сторону в том, что мы не обманем и не подведем. Иными словами, нужно доверие. Если есть доверие, будет готовность оказать услугу (ГОУ), точнее, корыстную услугу, что равно взаимовыгодному обмену.

В понимании автора доверять в контексте СК – значит быть готовым оказать корыстную услугу, хотя доверие само по себе (вне контекста СК) шире, потому что не обязательно подразумевает готовность к какому-либо действию. Услуги бывают и бескорыстными, но их автор рассматривает в связи с другими источниками ГОУ, прежде всего с симпатией, поэтому в данной работе этот вопрос не раскрывается.

Если СЕ обладает доверием в глазах окружающих, они будут охотнее искать взаимовыгодного сотрудничества с ней. Эта востребованность позволит СЕ устанавливать более выгодные для себя условия (напр., покупать дешевле, продавая дороже). Например, банк устанавливает разные процентные ставки для клиентов, потому что одним доверяет больше, чем другим. Чем выше кредитный рейтинг СЕ, тем выше желание банка заключить сделку, что отразится в более привлекательной ставке. Клиент банка извлекает пользу из доверия к себе, покупая дешевле. Другой пример: если коммерческая организация проверена временем, клиенты готовы платить большую цену за ее услуги или товары,

просто потому что молодые конкуренты вызывают меньше доверия. Организация извлекает пользу из доверия к себе, продавая дороже. Но нужно подчеркнуть: пользу из доверия можно извлекать не только в финансовой плоскости.

**Источники доверия.** Автор выделяет три типа источников доверия – свойства субъекта (кто доверяет), свойства объекта (кому доверяют) и свойства контекста. К свойствам объекта (объектным свойствам) относятся репутация, приятный внешний вид и т.п. К свойствам субъекта (субъектным свойствам) относятся врожденный уровень доверчивости, принципы, воспитание и т.д. К свойствам контекста относится, например, правопорядок в обществе. Очевидно, готовность субъекта, например, одолжить объекту машину (т.е. оказать ему услугу) зависит от всех трех типов свойств. Ниже автор предпринимает попытку по отдельности привязать их к конкретной СЕ, т.е. попытку концептуализации доверия как личного блага.

**Личное доверие** социальной единицы – это доверие к ней в силу ее объектных свойств. СЕ имеет объектные свойства только тогда, когда субъект доверия знает ее как уникальную СЕ, т.е. в сознании она выделяется из общих категорий, например, именем, внешностью, поведением: я имею личное доверие только в глазах тех, кому я знаком: кто имел со мной дело лично или хотя бы слышал обо мне, скажем, от друзей. Ниже приведен не исчерпывающий список объектных свойств, которые являются источниками личного доверия.

**Информация о прошлых действиях объекта.** Если о них мы узнаем от третьих лиц, обычно это называется репутацией, если мы ее черпаем из личного опыта, – историей взаимодействия. Например, испытательный срок на предприятии призван создать историю взаимодействия с объектом. **Рекомендация.** Устные и письменные рекомендации, поручительство, отзыв, рецензия, публикация в уважаемом издании и др. Особенно хорошим примером здесь служат дипломы и сертификаты, которые Бурдые относил к символическому капиталу, а автор относит посредством доверия (рекомендации) к СК (аргументация ниже). **Интересы (или мотивация) объекта.** Понимание того, что объекту выгодно или что он хочет, может стать основой доверия к нему (как и для опасения). Например, Штопка описал продавца подержанной машины, которому невыгодно раскрывать ее недостатки, что изначально снижает к нему доверие [2012: 170]. Мотивацию объекта можно не только понять, но и намеренно создать. Штопка назвал это «связыванием рук», примером чего могут служить аванс, гарантия на товар, возможность оставить отзыв и т.д.

Эти и другие свойства объекта доверия явно привязаны к конкретной СЕ, поэтому их уместность в парадигме личного блага не требует дополнительной аргументации.

**Коллективное доверие.** Контекстные свойства – наиболее разнородная и неоднозначная категория источников доверия. В нее можно включить такие факторы, как финансовый кризис в обществе, присутствие полицейского, возможность сбежать, дата 1 апреля и многое другое. Все эти факторы влияют на уровень доверия к СЕ, но совсем не очевидно, как их свести к одному знаменателю, и возможно ли это вообще. В статье описывается частичное, предварительное решение этой проблемы в виде введения вспомогательной концепции *коллектива*, которая станет общим знаменателем для значительной части свойств контекста. Речь идет о чисто рабочем понятии, поэтому его определение соответственно простое.

*Коллектив* – это произвольное объединение трех и более СЕ. Содержание понятия ближе всего к *популяции* Бурта [2005: 11], а также отчасти соответствует часто упоминаемой в литературе *структуре*, отчасти – не менее часто упоминаемой *социальной сети* (ее участку). Бурдые описывал *группу* [1986: 21], Коулман приводил примеры *сообщества* торговцев бриллиантами и *безопасного города* [1988]. Все эти концепции, объединяющие социальные единицы, используются в анализе авторов свободно, а их основа описывается с помощью терминов: общая задача, общее социальное положение, географическая близость, сила связей и т.д. Авторский коллектив вбирает в себя эти смысловые оттенки

и при этом подчеркивает конечность изучаемого объединения, т.е. наличие границы между его членами и посторонними, даже если на практике ее провести трудно.

В этом смысле коллективом можно назвать, например, обитателей полярной станции. В глазах своих членов и посторонних этот коллектив имеет разные свойства, которые либо прибавляют доверие его членам, либо отнимают его. Например, все понимают, что со станции нельзя внезапно сбежать, ее обитатели могут почти без опаски на время отдавать друг другу особенно ценные для себя вещи. При желании внутри этого коллектива можно выделить более мелкие – участники проекта, соседи по жилому отсеку и т.д.

Коллектив может быть длящимся (дни, годы) или ситуативным (несколько минут), запланированным или случайным, офлайн или онлайн. Например, коллеги в конкретной организации, жильцы дома, армейский взвод, студенческая группа, общество и др. Штомпка и Фукуяма говорили о разном уровне общественного доверия в разных странах, имея в виду общества.

Коллективное доверие социальной единицы можно определить как *доверие к ней в силу свойств коллектива, членом которого она воспринимается*. Важно, что речь идет не об объективных свойствах коллектива, а субъективных: как коллектив воспринимают его члены и внешние наблюдатели. Если сбежать со станции нельзя, но человек думает, что можно, то доверия к другим с его стороны не прибавится.

Вебер описывает ситуацию, когда пациент в начале приема сказал, что принадлежит местной баптистской церкви, чем озадачил врача. Позже коллеги ему объяснили, что пациент имел в виду лишь «не переживайте насчет оплаты» [1946: 304]. Очевидно, этот церковный приход обладал в глазах людей такими свойствами, что одна принадлежность к этому коллективу сигнализировала о надежности человека. Ниже приведу примеры свойств коллектива, которые могут быть источниками коллективного доверия.

– Условия входа. Если мы знаем, что в коллектив попадают строго определенные СЕ, это основание для тех или иных ожиданий, которые могут породить доверие. Например, Леденева описывает особенности процесса «подбора кадров» в российскую властную «Систему», который отсеивает слишком самостоятельных и независимых (в плане личности и ресурсов) [Ledeneva, 2013]. Такие люди менее предсказуемы, поэтому несут угрозу «Системе». Один из способов сделать новобранцев «безопаснее» – компромат (например, условием входа может быть совершение преступления).

– Барьеры на выход. В компромате не будет большого смысла, если после предательства люди могут легко выйти из коллектива, например улететь в другую страну. При наличии границ в том или ином виде члены коллектива будут пользоваться большим доверием. В частности, Бурт описывал замкнутость сети как способ повысить порядочность ее членов [2005].

– Доступность репутации. Высокие барьеры на выход не имеют смысла, если скрыться от наказания можно и внутри коллектива. Например, гастролирующие мошенники не боятся закрытых границ, просто потому что в каждом новом городе их репутация чиста. Если люди знают, что репутация распространяется в коллективе быстро и достоверно, они будут более склонны доверять его членам.

Это примеры из множества возможных, но если вернуться к компромиссному определению СК – *доверие, социальные сети, нормы*, – становятся видны точки соприкосновения с авторской концепцией. Многие свойства коллектива обусловлены структурой социальной сети, например, ее замкнутостью (барьеры на выход) и отсутствием изолированных кластеров (доступность репутации), а общие условия входа создают внутри коллектива повышающие предсказуемость нормы.

*Роль институтов.* Отдельного внимания заслуживают институты, которые в понимании многих являются не только источниками доверия, но и его объектами. Мёллеринг пишет, что «...институты не могут быть эффективной базой для доверия, если им самим не доверяют» [2006: 72–73]. Это часто называют верой в систему или системным доверием. Идею институтов в этом смысле можно встретить в *Левиафане* Гоббса, в работах

Фукуямы [1995], Патнэма [1995], Штомпки [2012] и многих других авторов. Но идея доверия абстрактной системе всегда вызывала сомнения – как можно доверять чему-то абстрактному? Автор находит идею доверия институту как объекту неубедительной, поэтому пытается концептуализировать роль института в создании доверия иначе.

В статье институт понимается как общественное установление или заведенный порядок, например институт брака. Очевидно, доверие не применимо к браку, мы можем говорить лишь о его пользе для общества, его эффективности и т.д. Но это уже не так очевидно в отношении других институтов, например президента (президентства). Дело в том, что по своей сути этот институт наделяет ролью одну конкретную СЕ, поэтому в глазах общественности он/она легко отождествляется с человеком. Строго же говоря, президент – общественное установление, в отношении которого можно говорить об эффективности, но не доверии. Доверять можно только СЕ, наделенной ролью президента.

По мнению автора, мы не доверяем институтам полиции, суда или образования, а субъективно оцениваем эффективность их работы в конкретном обществе (коллективе). Именно эта оценка становится основанием доверия его членам. В этом смысле институт и его воспринимаемую эффективность можно считать в контексте СК *свойством коллектива*.

Независимый суд – один из самых очевидных институтов. Если люди считают работу суда эффективной (беспристрастность, последовательность и т.д.), они будут больше доверять всем СЕ, находящимся под его юрисдикцией. Как и в случае с президентом, суд можно условно считать объектом доверия, если речь идет о конкретных суде или судьбе. Например, в одной и той же стране суд А всегда выносил последовательные решения, а суд Б противоречивые, поэтому первый заслужил доверие, а второй нет. Усредненный уровень доверия к отдельным судьям и судам в коллективе, вероятно, можно рассматривать как прокси к воспринимаемой эффективности суда как института.

Система обязательного страхования вкладов – тоже институт, который повышает доверие сразу ко всем банкам. Менее очевидным примером может служить проверка гостей мероприятия при входе на предмет оружия: если гость уверен, что этот институт работает эффективно, он будет склонен больше доверять сразу всем гостям мероприятия.

Подчеркну, что членами одного коллектива могут быть СЕ разного рода. Например, страну как коллектив составляют СЕ типа граждане, некоммерческие организации, ассоциации, образовательные учреждения, банки и т.д. Многие институты действуют избирательно, создавая ожидания в отношении конкретного типа СЕ.

*Коллектив и СЕ.* Важно подчеркнуть, что некоторые коллективы, которые по определению состоят из СЕ, могут одновременно быть и самостоятельными СЕ. Например, компания является как коллективом своих сотрудников, так и самостоятельной СЕ. Если известно, что в эту компанию берут только лучших из лучших, это повысит доверие ко всем ее работникам сразу в глазах как коллег, так и посторонних: все сотрудники обладают коллективным доверием в силу свойства их коллектива (строгий отбор). Но в глазах клиентов эта компания является еще и самостоятельной сущностью, которой можно доверять. Это личное доверие, которым обладает компания как социальная единица. Уровни доверия членам коллектива «Компания» и социальной единице «Компания» обычно связаны, но концептуально они независимы: некоторые бренды продолжают пользоваться доверием десятилетиями, несмотря на полную смену кадрового состава.

*Показатели принадлежности.* Принадлежность к коллективу не прибавит СЕ доверия, если никто об этой принадлежности не знает. Ее показателями могут быть униформа, манера говорить, определенные знания, физическое присутствие и др. При этом не все показатели однозначны. Например, физическое присутствие в благополучном районе прибавит человеку доверия в глазах таксиста, в неблагополучном – отнимет его [Gambetta, Namill, 2005]. Значение имеет еще и то, насколько легко в эти районы попасть случайному человеку. Если благополучный район огорожен, присутствие в нем прибавит человеку гораздо больше доверия.

Привязка к СЕ. Привязка коллективного доверия к конкретной СЕ довольно прямолинейна – через воспринимаемую принадлежность к коллективу. Если окружающие считают, что человек принадлежит к коллективу с повышающими доверие свойствами, они будут больше доверять этому человеку.

**Базовое доверие.** Базовое доверие социальной единицы – это доверие к ней в силу субъектных свойств доверяющего. Очевидно, все люди имеют разную склонность к доверию, что иногда называют доверчивостью. На это влияют природные задатки [Cawvey et al., 2018: 120], жизненный опыт, воспитание, стереотипы, настроение [Lahno, 2020: 155], гормоны вроде окситоцина [Clément, 2020], социально-демографические характеристики [Штомпка, 2012: 308] и многое другое. Значит, СЕ будет изначально иметь какой-то уровень доверия/опасения в глазах партнера по социальному взаимодействию, даже если они впервые встретились и ничего друг о друге не знают. Эта идея близка концепции социального доверия Усланера [2018: 7].

Хорошим примером источника базового доверия можно считать, пожалуй, детскую неопытность: дети склонны доверять *любым* СЕ больше, чем более опытные взрослые.

Привязка к СЕ. Связь базового доверия с конкретной СЕ не очевидна, ведь речь идет о склонности доверять *всем* СЕ, что напоминает общественное благо. Автор видит возможность разрешить эту проблему с помощью описанной концепции коллектива. Коллектив состоит из СЕ, каждая из которых имеет свою склонность к доверию, которую теоретически можно подсчитать и усреднить. Если мы это сделаем, то получим уровень базового доверия, которым владеет каждый член этого коллектива, включая интересующую нас СЕ.

**Составные виды доверия. Категориальное доверие.** В отличие от описанных выше чистых видов доверия категориальный вид основывается на двух типах свойств – субъектном и объектном. Здесь речь идет о стереотипах в отношении категорий СЕ. Например, считается, что политики более склонны к лицемерию и обману, чем люди в среднем. В этом случае имеет значение, во-первых, наличие этого стереотипа у того, кто доверяет (субъектное свойство), во-вторых, воспринимаемая принадлежность к категории политиков того, кому доверяют (объектное свойство). Категориальное доверие социальной единицы можно определить как доверие к ней в силу стереотипов в отношении категории, членом которой она воспринимается.

Стереотипы приобретаются как из обобщения личного опыта, так и из культурной среды. Важнейшей категорией являются «люди». Одно лишь осознание того, что мы имеем дело с человеком, много говорит о его возможном поведении: мы можем быть уверены, что он не прочтает наши мысли, не ударит нас с расстояния, не станет вдруг невидимым и т.д. Всё это ожидания, рождающие доверие ко всем людям сразу, т.е. категориальное доверие. Сюда же автор относит то, что часто называют позиционным доверием, – врачам, полицейским, священникам и т.д. Опыт взаимодействия с несколькими держателями этих позиций (личный или третьих лиц) служит основанием обобщения – доверие/недоверие всей категории. Другой пример – представители отдельных стран. Японские фирмы известны подходом к качеству, поэтому вся категория «японские фирмы» пользуется категориальным доверием. При этом Япония является еще и коллективом, свойства которого могут быть основаниями для более рационального коллективного доверия ко всем его членам. Вебер коснулся категориального доверия, когда вспоминал ответ одного американца, в котором тот выразил опасение в отношении всей категории неверующих:

*«Сэр, как по мне, каждый может верить или не верить, как ему заблагорассудится, но если я увижу фермера или бизнесмена, не принадлежащего ни к какой церкви, я не доверю ему и пятидесяти центов. Зачем платить мне, если он ни во что не верит?» [1946: 303].*

Привязка к СЕ. Как и в случае с коллективным доверием, привязка категориального вида к конкретной СЕ прямолинейна – через воспринимаемую принадлежность к категории.

**Другие возможные составные виды доверия.** Вполне возможно, что категориальное доверие – не единственный составной вид доверия. Например, сочетание отдельных *субъектных* и отдельных *контекстных* свойств могло бы стать основанием выделения нового составного вида доверия, хотя автору пока не удалось обнаружить какое-либо значимое сочетание. То же относится к комбинации свойств типа *объектное-контекстное*. Тем не менее эта недосказанность никак не отражается на достижении задачи статьи – привязка видов доверия к конкретной СЕ, – поскольку это достаточно сделать в отношении *чистых* видов доверия.

**Общее доверие.** Автор предлагает дополнительную концепцию – общее доверие. Это не отдельный вид доверия, а удобное обобщение базового доверия и коллективно-го, которые во многом похожи. Во-первых, оба описывают качество коллектива без привязки к конкретной СЕ. Например, в том или ином обществе можно определить среднюю склонность его членов к доверию (базовое доверие) и среднюю оценку свойств общества (как коллектива), влияющих на доверие его членам, включая эффективность институтов (коллективное доверие). Во-вторых, оба этих значения будут *общими* сразу для всех членов коллектива. В-третьих, базовое доверие и коллективное имеют только качественное измерение, поэтому оба значения можно определить по выборке. В этом они отличаются от личного и категориального видов доверия, в случае которых принципиально еще и количественное измерение (сколько людей доверяет в первом случае, а во втором – доля людей (процент от выборки), которые относят объект к той или иной категории).

**Обобщенное доверие.** В литературе часто упоминается, а в исследовательской практике часто используется понятие *обобщенное доверие* (generalized trust) [Fukuyama, 1995; Штомпка, 2012; Uslaner, 2018], которое тоже будет полезно соотнести с описанными выше видами доверия.

Начнем с того, что автор не встречал четкого определения обобщенного доверия ни в литературе о СК, ни в литературе о доверии. Легче всего передать его примерную суть через типичный вопрос для выяснения его уровня: *«Как вы считаете, большинству людей можно доверять или в отношениях с людьми следует быть осторожными?»* Автор предполагает, что усредненные ответы респондентов отражают одновременно уровни базового, коллективного и категориального доверия (последнее только в отношении категории «люди»), которые являются общими для каждого члена коллектива, определенного либо путем уточнения к вопросу вроде «...в нашей стране», «...в нашем городе», либо путем самостоятельной интерпретации респондента. Если конкретнее, ответ отражает, во-первых, склонность к доверию самого респондента (базовое доверие), во-вторых, его оценку коллектива на предмет свойств, располагающих к доверию его членам, в т.ч. эффективность институтов (полиции, судов, т.д.) и средние характеристики людей (благополучие, образованность, т.д.) (коллективное доверие), в-третьих, его стереотипы в отношении людей как категории, полученные либо из обобщения личного опыта, либо из культурной среды (категориальное доверие).

**Цепи доверия.** Личное, базовое, коллективное и категориальное виды доверия в своей основе остаются одним явлением – доверием, – поэтому одна форма легко и незаметно преобразуется в другую. Хорошим примером этого может служить диплом. По сути, он является рекомендацией от аккредитационного учреждения, имеющей силу только тогда, когда мы доверяем самому этому учреждению, например университету. Откуда берется это доверие? В глазах типичного работодателя иметь личное доверие могут лишь несколько университетов – один или два, где он учился, и несколько, о которых он слышал. О тысячах других он не знает ничего. Тем не менее он придаст вес их рекомендациям (дипломам), если верит в эффективность института образования, который контролирует все образовательные учреждения страны. В глазах этого работодателя даже незнакомый университет имеет коллективное доверие, которое преобразуется в личное доверие конкретного человека через выдачу диплома.

Аналогично доверие преобразуется в случае социального доказательства. Высокий рейтинг писателя, например, на платформе продажи книг является его личным доверием, истоки которого лежат в категориальном доверии, а именно в доверии людям как категории. Логику доверяющего писателю человека можно описать так: средний человек может отличить хорошую книгу от плохой (категориальное доверие), при этом много людей ставят книгам писателя высокие оценки, значит, ему можно доверять как профессионалу (личное доверие). Конечно, значение имеет и доверие самой платформе.

Личное доверие одного человека может перетекать в личное доверие другого через негласную рекомендацию – я доверяю своему начальнику, а он доверяет моей коллеге, значит, я могу доверять ей [Liden et al., 2014: 373]. Менее очевидно создание коллективного доверия на основе категориального: я верю в адекватность людей (категориальное доверие), большинство из них считают институт полиции эффективным, поэтому я считаю его эффективным (коллективное доверие). Это лишь несколько примеров.

**Связь личного и обобщенного доверия.** Замечено, что в обществах (коллективах) с низким уровнем обобщенного доверия особую важность имеет семья, которая часто является совокупностью связей с высоким личным доверием. Это замечал среди прочих Фукуяма [2001: 14]. Значит ли это, что дефицит обобщенного доверия восполняется личным? Или же обилие личного доверия препятствует образованию обобщенного? Скорее всего, отчасти справедливы оба предположения.

Доверие является условием сотрудничества, без которого нормальная жизнь невозможна. Если незнакомцам доверять нельзя (нет обобщенного доверия), приходится сотрудничать только со знакомыми. Семья – самый очевидный и доступный источник таких связей, поэтому в обществах с низким обобщенным доверием люди поддерживают большие семьи и больше ценят родственные связи. С другой стороны, известно такое явление, как аморальная семейственность. Так, например, характеризовали культуру центральной Италии в прошлом веке [Banfield, 1975]. Грубо говоря, чересчур сплоченные семьи живут обособленно и ставят свои интересы выше общих. Это препятствует развитию в обществе (в коллективе более высокого уровня) институтов, которые способствовали бы доверию людям за пределами семьи. Именно поэтому одно время крепкую семью считали препятствием экономическому росту [Fukuyama, 1995: 65–66].

**Заключение.** Задачей статьи была концептуализация доверия как личного блага в контексте социального капитала. Сначала автор определил социальный капитал социальной единицы как совокупную готовность других социальных единиц оказать ей услугу. Далее было сформулировано интуитивное и широкое определение доверия как степень уверенности в том, что объект доверия не станет источником вреда для доверяющего. Затем была описана взаимосвязь готовности оказать услугу и доверия: последнее является необходимым условием добровольного и взаимовыгодного обмена, который по своей сути равносителен взаимной корыстной услуге. Далее автор разделил источники доверия на три типа: свойства субъекта, свойства объекта и свойства контекста. На основе этой категоризации доверие к социальной единице было поделено на три чистых вида (базовое, личное, коллективное) и одно составное (категориальное). Все они были привязаны к конкретной социальной единице с помощью концепции коллектива, чем была продемонстрирована принципиальная возможность концептуализации доверия как личного блага.

При этом автор подчеркивает, что в контексте доверия как такового право на существование и использование имеют обе парадигмы – личного и общественного блага. Предпочтение первой парадигме предлагается отдавать лишь в контексте социального капитала, поскольку это позволяет дать ему внятное определение. Иными словами, это чисто теоретическая формальность, не имеющая практических следствий, ведь в обоих случаях все в конечном итоге сводится к доверию членов общества друг к другу. Также стоит отметить, что авторская категоризация доверия вполне может оказаться применимой и за пределами контекста социального капитала, поскольку хорошо встраивает в себя многие встречающиеся в литературе виды доверия.

Ряд важных вопросов требует дополнительного анализа и уточнений. Например, социальные роли: как учитывать при подсчете доверия тот факт, что одна и та же социальная единица может вызывать у нас доверие в одной роли и опасение в другой? На какой именно основе принимается решение об отнесении того или иного свойства контекста к свойствам коллектива? Как можно измерить доверие в глазах таких социальных единиц, как государство? Несмотря на наличие открытых вопросов, автор надеется, что его работа способна внести вклад в прояснение актуальных вопросов социального капитала и доверия как такового.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ [REFERENCES]

- Штомпка П. Доверие – основа общества. М.: Логос, 2012. [Sztompka P. (2012) *Doverie – osnova obshchestva*. Moscow: Logos. (In Russ.)]
- Banfield E.C., Banfield L.F. (1975) *The moral basis of a backward society*. New York: Free Press etc.
- Bourdieu P. (1986) The forms of capital. In: Richardson J.G. (ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York, Greenwood Press: 241–258.
- Burt R.S. (2005) *Brokerage and closure: an introduction to social capital*. Oxford, Oxford University Press.
- Cawvey M., Hayes M., Canache D., Mondak J.J. (2018) Biological and Psychological Influences on Interpersonal and Political Trust. In: Uslaner E.M. (ed.) *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*. New York, N.Y.: Oxford University Press: 119–147.
- Clément F. (2020) Trust: Perspectives in Psychology. In: Simon J. (ed.) *The Routledge Handbook of Trust and Philosophy*. New York, N.Y.: Routledge, Taylor & Francis Group: 205–213.
- Coleman S.J. (1988) Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*. Vol. 94. Suppl.: 95–120.
- Dimock S. (2020) Trust and Cooperation. In: Simon J. (ed.) *The Routledge Handbook of Trust and Philosophy*. New York, N.Y.: Routledge, Taylor & Francis Group: 160–174.
- Fukuyama F. (1995) *Trust: Social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Fukuyama F. (2001) Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*. No. 22(1): 7–20. DOI: 10.1080/01436590020022547.
- Gambetta D., Hamill H. (2005) *Streetwise: How taxi drivers establish their customers' trustworthiness*. New York: Russell Sage.
- Granovetter M. (1992) Problems of explanation in economic sociology. In: *Networks and organizations: Structure, form, and action*. Ed. by N. Nohria, R.G. Eccles. Boston, Harvard Business School Press: 25–56.
- Lahno B. (2020) Trust and Emotion. In: Simon J. (ed.) *The Routledge Handbook of Trust and Philosophy*. Taylor & Francis: 147–159.
- Ledeneva A.V. (2013) *Can Russia modernise? Sistema, Power Networks and informal governance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Liden R.C. et al. (2014) Servant Leadership: Antecedents, Processes, and Outcomes. In: Day D.V. (ed.) *The Oxford Handbook of Leadership and Organizations*. New York: Oxford Univ. Press: 357–379.
- Lin N. (2004) *Social capital: A theory of social structure and action*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Möllering G. (2001) The nature of trust: From Georg Simmel to a theory of expectation, interpretation and suspension. *Sociology*. Vol. 35(2): 403–420.
- Möllering G. (2006) *Trust: Reason, routine, reflexivity*. Elsevier.
- Nahapiet J., Ghoshal S. (1998) Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*. No. 23 (2): 242–266. DOI: 10.2307/259373.
- Putnam R. (1995) Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*. No. 6(1): 65–78. DOI: 10.1353/jod.1995.0002.
- Schmid A.A. (2002) Using motive to distinguish social capital from its outputs. *Journal of Economic Issues*. No. 36 (3): 747–768. DOI: 10.1080/00213624.2002.11506511; EDN EHEAJX.
- Uslaner E.M. (2018) The Study of Trust. In: Uslaner E.M. (ed.) *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*. New York, N.Y.: Oxford University Press: 3–14.
- Weber M. (1946) *From Max Weber: Essays in Sociology*. Transl., ed. and an introd. by H.H. Gerth, C.W. Mills. New York: Oxford University Press.

Статья поступила: 18.05.23. Финальная версия: 29.06.23. Принята к публикации: 30.06.23.

---

**TRUST AS A PRIVATE GOOD IN THE CONTEXT OF SOCIAL CAPITAL****MOND D.L.***Russia*

---

*Denis L. MOND, Independent Researcher, Moscow, Russia (socapital.mond@yandex.ru).*

---

**Abstract.** The purpose of the article is to conceptualize trust as a private good. This purpose is relevant because today social capital is simultaneously studied in fundamentally different paradigms – as private and as public good. As a result, we cannot get a clear definition of social capital. One of the reasons for this duality is that the key element of social capital, i.e. trust, is studied in different paradigms. The rule of law and personal reputation create trust in a person, but the former is usually considered the property of society, and the latter is usually considered the property of a particular individual. In this light, the question of the possibility to conceptualize trust exclusively in one of the paradigms becomes relevant. First, the author describes his concept of social capital, defines trust and describes its role in the context of social capital. Trust sources are then divided into three types: subject properties, object properties, and context properties. On this basis, three pure types of trust are distinguished (baseline, personal, collective) and a composite one (categorical). Further, they are tied to a specific social unit with the help of an auxiliary concept of the collective, thus demonstrating fundamental possibility of conceptualizing trust as a private good. Special attention is paid to the role of institutions in creating trust, which the author deems to consider as properties of a collective. In conclusion, the logic of converting types of trust into each other is described.

**Keywords:** trust, types, personal, general, baseline, collective, categorical, social resource, social capital, favor willingness.

*Received: 18.05.23. Final version: 29.06.23. Accepted: 30.06.23.*