

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

DOI: 10.15838/esc.2018.6.60.8

УДК 316.4, ББК 60.5

© Давыденко В.А., Ромашкина Г.Ф., Андрианова Е.В., Лазутина Д.В.

Метафора доверия: «зонтичный эффект» в мировой науке*



**Владимир Александрович
ДАВЫДЕНКО**

Тюменский государственный университет
Тюмень, Россия, 652003, ул. Володарского, 6
E-mail: vlad_davydenko@mail.ru



**Гульнара Фатыховна
РОМАШКИНА**

Тюменский государственный университет
Тюмень, Россия, 652003, г. ул. Володарского, 6
E-mail: gr136@mail.ru



**Елена Владимировна
АНДРИАНОВА**

Тюменский государственный университет
Западно-Сибирский филиал Федерального научно-исследовательского
социологического центра Российской академии наук
Тюмень, Россия, 652003, г. ул. Володарского, 6
E-mail: e.a.andrianova@utmn.ru



**Дарья Васильевна
ЛАЗУТИНА**

Тюменский государственный университет
Тюмень, Россия, 652003, ул. Володарского, 6
E-mail: 72ldv@mail.ru

* Публикация подготовлена в рамках научного проекта, поддержанного РФФИ № 16-03-00500.

Для цитирования: Метафора доверия: «зонтичный эффект» в мировой науке / В.А. Давыденко, Г.Ф. Ромашкина, Е.В. Андрианова, Д.В. Лазутина // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. Т. 11. № 6. С. 127-142. DOI: 10.15838/esc.2018.6.60.8

For citation: V.A. Davydenko, G.F. Romashkina, E.V. Andrianova, D.V. Lazutina A metaphor for trust: the “umbrella effect” in global science. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2018, vol. 11, no. 6, pp. 127-142. DOI: 10.15838/esc.2018.6.60.8

Аннотация. Цель статьи – рассмотрение зарубежного опыта концептуализации и изучения доверия, представление критического обзора многодисциплинарной проблематики доверия в современной мировой науке, актуальность которой обусловлена всё возрастающим дефицитом общественного доверия. Научную новизну работы составляет идентификация форм, типов, тенденций в предметной области доверия с точки зрения определения внутренних и междисциплинарных границ различных гуманитарных наук. Представлена междисциплинарная тематика доверия в терминах «зонтичного эффекта» конкурирующих парадигм и подходов; выполнена концептуализация дефиниции доверия как многомерной конструкции; категориально-концептуальный аппарат типологии доверия составляют переменные: пулы ресурсов (доступность и конфигурация); правила игры (обмен ресурсами и координация); целевые функции (эффективность, продуктивность); функции, ориентированные на людей (социальные роли и практики, межличностные отношения); смыслообразование (реалистический и воспринимаемый эффекты); ориентации на действие (практические эффекты); ориентации на восприятие (интерпретируемые эффекты). Доверие как выбор позволяет решать теоретические проблемы в специфических контекстах между доверителем и доверенным лицом; метафоры «тени будущего», «уязвимости», «скачка веры» обнаруживают признаки континуума доверия в ситуации неопределенности; идентификация напряженности доверия как его естественного и амбивалентного свойства между альтруизмом и корыстью, сопряжённых с контролем и различением перспектив, приобретает значение размерности доверия в самых разнообразных институциональных контекстах. Области применения полученных результатов: научная, образовательная, управленческая, информационно-аналитическая.

Ключевые слова: междисциплинарный подход, дефиниции, доверие, многомерная конструкция, типологии, «зонтичная структура», модели, типы.

1. Введение. Изучение зарубежного опыта концептуализации и изучения доверия, результаты недавних (2017 и 2018 гг.) исследований во многих странах мира показывают, что обобщённое (генерализованное) доверие и институциональное доверие находятся на своих исторических минимумах; уровни доверия населения к институтам власти, бизнеса, неправительственным организациям, средствам массовой информации и отдельным публичным лицам упали до рекордно низких значений [1 (Edelman, 2018); 2 (Gallup, 2018); 3 (Pew Research Center, 2018)]. Вследствие негативной динамики проявлений доверия на различных уровнях и в различных гуманитарных науках сделан вывод, что роль доверия в обществе радикально недооценена [4, с. 219], а провалы доверия отражают серьёзные общественные изъяны.

Доверие – это междисциплинарный феномен, но в рамках каждой отдельной дисциплины при изучении проблем доверия имеется собственная специализация. Так, в современной экономической науке понимание доверия зависит от того, каковы выбранные базовые предпосылки. Будет ли

это версия традиции эмпирической теории рационального выбора Чикагской школы (Г. Беккер, Г. Демсец, Дж. Стиглер, Ф. Найт, Г. Саймонс, М. Фридман, А. Харбергер) или, к примеру, конкурирующая с ней версия научной традиции теории аксиоматического рационального выбора Принстонской экономической школы (П. Кругман, Х. Лейбенштайн, Ф. Махлуп, О. Моргенштерн, фон Дж. Нейман, Д. Нэш, Т. Сарджент, К. Симс), будут весьма разнообразны узловые моменты и границы собственно «теории доверия». В психологии доверия имеется четыре разных базовых подхода к доверию: в качестве поведенческого намерения или внутреннего действия, похожего на выбор, суждения или предпочтения; выражение достоверности (trustworthiness), когда доверие изучается в контекстах персональных характеристик, которые внушают позитивные ожидания достоверности со стороны других («чужих»); как грань личности, которая развивается в раннем возрасте и через всю взрослую жизнь остаётся относительно стабильной; как синоним сотрудничества или выражение принятия риска [5, с. 909].

Аналогичные проблемы создания адекватных ментальных конструкций по «тематике и границам доверия» обнаруживаются в антропологии, истории, менеджменте, политологии, социологии, философии, экономике, этике, других поведенческих науках, набор дисциплин указан по признаку количества представленности учёных соответствующих наук на трёх международных конференциях по доверию 2016–2017 гг. [6; 7; 8].

Цель статьи: представить критический обзор многодисциплинарной проблематики доверия в современной мировой науке. *Задачи статьи:* выявить набор ключевых признаков, идентифицирующих формы, типы и тенденции в предметной области доверия; оценить междисциплинарные границы в предметной области доверия.

Статья опирается на *гипотезу* о том, что спектр релевантных признаков предметных областей доверия может быть разработан на основе системного анализа, современных данных эмпирических и теоретических исследований и в концентрированном виде представлен через метафоры доверия. Рассмотрены неопределённости, риски и сложности в различных дисциплинах при определении концепций доверия, в том числе в контексте постсовременности или рефлексивной модернизации. Один из примеров генезиса доверия — это выход на смысл доверия как ресурса посредством трансформации его структуры [9].

Особенности применяемой методологии и методов исследования

В статье применены методы контекстуального анализа и отбора идей, почерпнутых из дискуссий текстов выступлений, «включённого наблюдения и участия», из статей и монографий ведущих учёных, экспертов и исследователей; анализ метафор [10]; делается акцент на структурно-функциональном анализе, понимающей социологии и феноменологии [11], интеграции этих компонентов как частей теорий в единое смысловое пространство. Приведены систематизация функциональных аспектов различных уровней и типов доверия (см. табл. 1) и примеры операционализации микроуровней доверия и недоверия (см. табл. 2).

Статья организована следующим образом: после введения предлагается обзор литературы,

в котором прослеживаются предметные границы доверия. Затем кратко рассмотрены важнейшие, на наш взгляд, подходы, которые были предложены на трёх научных международных конференциях по доверию. Далее следует краткий обзор литературы по доверию по специальным направлениям. Показано, как определялись релевантные признаки предметной области доверия с точки зрения установления внутренних и междисциплинарных границ различных гуманитарных наук. В качестве одного из главных выводов сформулирована одна из метафор доверия — «зонтичный эффект» в мировой науке.

2. Обзор литературы

Среди многих *социологических* интерпретаций категории доверия доминируют подходы, разработанные в рамках теорий рационального выбора (Дж. Коулман [12]), теории систем (Н. Луман [13–16]), структуризации (Э. Гидденс [9; 17]), социального действия, опирающиеся на научную традицию М. Вебера (например, М. Эндресс [18]); «культуры доверия» как макросоциологической перспективы социальных изменений (П. Штомпка [19–21]), «морального доверия» (Э. Усланер [22–23]).

Понимание того, что использование термина доверия широко варьируется в различных науках (так, Р. Сеппанен, К. Бломквист и С. Сундквист выявили более 70 определений концепций доверия [24]) и бывает противоречиво в рамках даже одной дисциплины, содержащей конкурирующие парадигмы, побуждает к выбору базовой концепции. В качестве теоретического фундамента для изучения доверия нами был выбран системный анализ и неосистемная теория Н. Лумана [25, с. 1]. Кроме того, применялась методология анализа «метафоры доверия» [26, с. 149]. В указанном контексте был проведен анализ одной из лучших, на наш взгляд, исторических монографий по тематике «метафоры доверия» Д. Хоскинга — «Доверие: история», по которой можно проследить генезис категории доверия [27].

Классики социологии обосновывали концепты доверия, исходя из признания теории социального воспроизводства современного мира, когда люди действуют в условиях неполной информации, в условиях риска и потенциальных нежелательных изменений, что де-

лает доверие необходимым. Концепт доверия И. Гоффман воспринимал как сопряжённую с действием зависимость от свидетельств других, основываясь на предположениях о единстве их моральных качеств, обратив внимание на дорефлективные, функционирующие и недоступные знания доверия [28]. Продолжая эту теоретическую линию, Э. Гидденс применил терминологию «структурирующего социального контекста», различая «доверие личностное» (доверие «между известными людьми») и «доверие к абстрактным системам» как продукты «позднего модерна». Выявляя сущность современных институтов, Э. Гидденс зафиксировал тенденцию: значимость институтов всё больше становится «верой в правильность принципов, которых никто не знает» [9, с. 33]. Использование категорий для анализа менее известных предметов привело к преодолению межпредметных границ. Например, «политика изменения климата» открывается «парадоксом Гидденса» применительно к проблеме рисков изменения климата: если эти риски по-прежнему неосознаны, опосредованы и невидимы в повседневной жизни, то очень немногие сталкиваются с ними серьёзно, [17, с. 2-3, 7-9]. «Критическое или активное доверие» возрастает, если больше граждан тщательно изучают требования к знаниям и критически анализируют экспертизы. Описывая понятие «двойной структуризации», Гидденс включил не только наличие правил, задействованных в производстве социальных систем, но и сами «ресурсы» [9, с. 68]. Тем самым «ресурс» вошел в структуру доверия.

Итак, оценивая дискуссии, у классиков социологии возможно выявить разные теоретические нюансы понятия доверия. Дж. Коулман разработывал её рационально-рефлективную версию, Э. Гидденс обращался преимущественно к доверию в терминах «двойной структуризации»; И. Гоффман подчеркивал в контексте доверия социально-интегративную функцию действия, Н. Луман привлекал перспективы развития доверия в контексте управления социальной сложностью.

О предметных границах «доверия»

Типологии подходов по различным социологическим школам показывают, что идеи доверия у классиков являются собой довольно широкий теоретический спектр. Как указывал

А. Селигмен, «использование термина доверие имеет тенденцию быть вольным и неточным, поскольку оно варьируется от микро- до макроуровней, используется для выражения базовых идей, от солидарности Дюркгейма до простой уверенности вкупе с идеями итераций во взаимодействиях» [29, с. 28].

Известна метафора Н. Лумана о доверии как соединении (шарнире: «Scharnier») между разнообразными системами, способном уменьшать сложность, стабилизировать ожидания и увеличивать системные возможности действий людей. Н. Луман указывал, что доверие есть универсальный инструмент, с его помощью процесс принятия решений остаётся в «управляемых границах», а многие источники напряжения становятся преодолимыми [15, с. 20]. Согласно этому воззрению, в сложных поведенческих и рискованных ситуациях индивидуальное действие парадоксальным образом становится предсказуемым, «правила поведения» становятся социально ограничивающими. Благодаря таким ожиданиям своё поведение многие люди сводят к достаточно простым образцам, легко понимаемым и предсказуемым как ими самими, так и другими лицами.

Аналогом ожиданий в экономике считаются *предпочтения* (preferences); которые обозначают склонности индивида, которые относятся к его потреблению и согласно теории рационального выбора [30]. В такой логике термин «доверие» означал рациональность согласия, когда две или более договаривающиеся стороны являются максимизаторами полезности. Исходя из этой теории, Р. Хардин разработал концепцию доверия как «инкапсулированного интереса». Смысл последнего заключался в том, что у любого индивида есть стремление доверять и продолжать отношения, которые особенно ценны [31, с. 88]. Концепт доверия на уровне межличностных отношений описывает ожидания опекуна или попечителя (trustee; bezugspersonen) и доверителя (trustor; vollmachtgeber), и их действия должны складываться на основе общих ценностей и общих моральных убеждений. В теории рационального действия приняты схожие, но несколько иные термины: принципал как лицо, принимающее решения, в отличие от агента, выступающего в качестве исполнителя решений.

Анализ семантического поля доверия выявляет его фундаментальную двойственность: прагматичную и моральную. Э. Услэнер, попытался раскрыть особенности «морально-го» доверия в рамках социологической теории [23]. Э. Услэнер ввёл этот термин как доверие некоему «обобщенному другому», «незнакомцу», без ожидания взамен чего-то конкретного, реализуя заповедь: «Относиться к другим хорошо, даже при отсутствии взаимности» [23, с. 18] и воплощая в жизнь категорический императив Э. Канта как предписание, относящееся к сфере морально должного: «Мы должны доверять друг другу» [23, с. 23]. Но парадокс состоит в том, что моральная независимость приводит к *этической уязвимости*, которая может быть защищена только соблюдением принципов чести, уважения, достоинства. Отметим сходный момент в психологии: в известном определении Д. Роуссиау (и соавторов) в качестве главного смыслового *психологического ориентира* дефиниции доверия даётся «... психологическое состояние, включающее желание принять уязвимость, основанную на позитивных ожиданиях намерений или поведения другого» [32, с. 395]. На наш взгляд, в этих дефинициях этические и психологические определения доверия содержательно близки. Разница между концептами *доверия* и *надежды* состоит в том, что надежда хотя и включает возможность негативных последствий хода событий, но ориентирована только на положительный результат. В то время как доверие намного больше, чем просто надежда, доверие имеет сложно организованную структуру. Основания доверия в самых разнообразных подходах и теориях аргументируются достоверностью, надёжностью, подлинностью и другими значениями. Люди заинтересованы в доверии и надёжности, что позволяет сотрудничать для взаимной выгоды. Сотрудничество является приоритетной, главной задачей. Но существуют многочисленные примеры сотрудничества, которые не нуждаются и, вполне вероятно, не связаны с доверием.

Возвращаясь к цели статьи — внести ясность и пролить свет на то, как доверие исследуется и оценивается в различных предметных областях, обратимся к опыту анализа идей по доверию на сравнительно недавних международных конференциях.

Обзор трёх научных международных мероприятий по доверию

Отметим вклад новых идей и опыта в изучение предмета доверия участниками конференций в Токио («Trust Research from Multi-Disciplinary Perspectives», 18–20 ноября 2017 г. [6]; на научном семинаре по междисциплинарным перспективам доверия в Университете Небраски-Линкольна (США), по итогам которого издана книга в 2016 г. [7]; и исследования доверия как риска на базе докладов экспертной группы Европейского союза (Люксембург, 2017 г.), в которых представлены среднесрочные последствия для политики и институтов в случае снижения уровня и качества доверия [8].

На конференции «Trust» в Токио П. Штомпка предложил оттолкнуться от «шести моральных связей, которые составляют основу морального пространства: это лояльность, взаимность, солидарность, уважение, справедливость, доверие» [33]. Штомпка сформировал теоретическую и метафорическую конструкцию, в которой «доверие обеспечивает мост над морем неопределенности». Б. Ноутбум (Нидерланды) обратил внимание, что дефиниция доверия до сих пор имеет много двусмысленности и путаницы. Ноутбум отметил, что, если мы смотрим на любое сотрудничество, мы неизбежно сталкиваемся с проблемой экономии затрат: это поиск информации о партнере, альтернативных сделках, ценах на продукты; характеристики предмета сделки; переговоры и процессы подписания контракта; защита контракта от посягательства со стороны третьих лиц; контроль за соблюдением условий договора между партнерами. Возникла дискуссия с некоторыми утверждениями экономистов. Например, О. Уильямсон утверждал, что в рыночных условиях доверие невозможно [34]. По мнению Уильямсона, доверие на рынках имеет смысл только в случае, если оно не выходит за рамки личных интересов. Ноутбум не согласился с такой постановкой вопроса. Действительно, в любом бизнесе первичен личный интерес, прибыль, но есть также место и для чего-то похожего на доверие. В условиях радикальной неопределенности укрепление доверия является инвестиционной сделкой. Как экономист, Ноутбум на первый план выдвинул теории транзакционных издержек и оппортунистического поведения в доверии; как социолог, он наста-

ивал на том, что доверие — основа общества; а полное понимание доверия требует уместного сочетания компонентов из экономики, социологии, социальной психологии, когнитивной науки. Р. Бахманн определил современную ситуацию с доверием как тектонический сдвиг в понимании и интерпретации организационных и социально-экономических условий [35]. В докладе Р. Салерно прозвучали оценки новых способов операционализации доверия. Здесь концепт «доверие» — яркий пример того общего случая, что антрополог К. Леви-Стросс назвал как «плавающее означающее» («floating signifier») [25, с. 11]. По оценке Р. Салерно, феномен «плавающих означающих» в социологии доверия имеет поистине фундаментальное значение и глубокий смысл подобно тому, как «иной», «чужой», «другой» стали центральными философскими и социокультурными категориями, определяющими другого как «не-Я» [26].

Г. Мёллеринг выделил четыре части основных проблем доверия в менеджменте: «старая/новая; реальная/большая». Решение «старой» проблемы отвечает на вопросы: «Как системы могут доверять системам?». Решение «новой» проблемы связано с ответами на вопросы по поводу рефлексивности межорганизационного доверия: «Каким способом системы могут избежать “тёмных сторон” доверия?; Что означают на деле понятия нежелательного, дисфункционального или ложного доверия, чрезмерного или оптимального доверия?» Решение «реальных» проблем связано с самоукрепляющимися межорганизационными доверительными процессами. Переходя к «большим» проблемам доверия, Мёллеринг описал явления «ловушек доверия», демонстрирующих циклы обратной связи и самоподкрепления: общие и межорганизационные; ловушки возможностей, обязательств, бюрократического цикла, зависимости от организационного пути и от критических моментов развития. По оценке Мёллеринга, проблема критических связей в доверительных отношениях особенно актуальна в тех случаях, когда восприятие достоверности превращается в доверительные практики, а готовность быть уязвимым превращается в фактическое состояние беспомощности [36–38]. На этой конференции были даны объяснения того, почему в мире происходят процессы снижения уровня социального доверия в целом, к правительствам и оппозиционным партиям в частности,

растёт популизм. Например, «брексит» и избрание Трампа сопряжены с глубокой обидой людей по поводу оскорбления их чувства национальной идентичности. В итоге мотивация самоидентификации («доверие к своей стране, сохраняющее чувство идентичности») оказалась сильнее денежной мотивации («доверия к деньгам»). Было признано (в терминах Гидденса), что элитами не был вычерчен правильный «профиль риска».

На научном мероприятии «Многодисциплинарный симпозиум и междисциплинарный семинар (университет Небраски-Линкольна, США) усилия были направлены на поиск теоретической и методологической интеграции компонентов доверия. По итогам была издана научная монография в 2016 г. с публикацией 12 лучших статей, отражающих многоуровневую концептуализацию доверия [7]. Обсуждались отношения между легитимностью, процессуальной справедливостью и сотрудничеством в контексте социологии, политологии, криминологии, влияние политической поляризации на институциональное доверие; дисциплинарные и контекстуальные различия в использовании доверия [7]. Участники отметили, что опыт, наработанный и накопленный участниками семинаров «Trust» в Университете штата Небраска, был «жёстким, умопомрачительным и разочаровывающим», что требуется междисциплинарная работа, но она редко выполняется в исследованиях по доверию [7].

Третье направление обзора — изучение доверия на базе докладов экспертной группы ЕС (Люксембург, 2017 г.), в которых были представлены оценки решения социальных проблем на основе концепта «доверия к надёжности» в противовес альтернативной концепции «доверия к риску», экспертные оценки среднесрочных последствий для политики и институтов в случае снижения уровня и качества доверия в различных странах мира [8]. Понятие *функции доверия* относится к узловым положениям, которые были инициированы Европейской комиссией для воссоздания доверия граждан к европейскому проекту [8, с. 18]. Показаны возможные последствия разрушения и краха доверия в различных областях. Утверждается, что демократии во многих странах находятся под угрозой, поскольку утрачено ясное понимание, где пролегают «границы доверия». Когда социальное доверие разрушается, социальная ткань

перестраивается в направлении образований, учреждений, институтов более низкого уровня, которые затем создают вокруг себя жёсткие непроницаемые границы, тогда доверие имеет тенденцию переориентироваться на другой силовой центр: политическую партию, религиозное движение, этническую группу, регионального лидера, лидера вождистского типа, сильного военного лидера или экономически могущественного деятеля; такие группы и их лидеры очерчивают жёсткие границы, и недоверие ещё более возрастает. Тогда любой толчок к убийственному конфликту может стать непреодолимым; и мы это видим на примерах того, что происходит в Украине и на Ближнем Востоке [8, с. 14]. Вместе с тем надо признать, что наиболее глубокие и фундаментальные причины и обстоятельства подобного рода «тёмных сценариев уничтожения доверия» в настоящее время ещё полностью не изучены.

Обзор идей и поиск междисциплинарных границ доверия исходя из «учебников-справочников» (Handbooks)

Мы изучаем и сравниваем общие контексты доверия, выявляя их границы, начиная с экономики, переходя к социологии и социальной теории, двигаясь к психологии и философии, захватывая менеджмент и историю, и далее — собственно к специализированным изданиям по доверию и социальному капиталу.

В Оксфордском учебнике-справочнике по «политической экономике» последняя трактуется как взаимосвязь между экономикой и политикой; собственно экономический подход, называемый общественным выбором, который выделял индивидуальную рациональность; и социологический подход, уровень анализа которого носил чисто институциональный характер [39, с. 4]. Доверие сквозь призму этих трех подходов отображает контекстуальные проблемы (кого избиратели знают и кому доверяют); игры в контексте подготовки и организации регистрации избирателей; формы доверия между политиками и бюрократами, теория асимметричной информации. Дебаты с позиций «политической экономики» доверия привели к разработке целых блоков вопросов риска морального ущерба вкупе с нацеленностью акторов на различные интересы, групповой выбор и решения о возможности сотрудничества. Например, было показано использование недоверия в логике террора, что

сегодня особенно актуально [39, с. 33, 144, 258, 291, 698, 863, 976, 1006].

В учебнике-справочнике по современной экономике роста [40] был сделан вывод, что фундаментальными причинами долгосрочного роста становятся институты доверия, важно также «высокое доверительное равновесие с высоким качеством». В связи с этим фактор доверия рассмотрен как элемент институционального выбора, особенно при заключении и исполнении контрактов. Такая логика приводит к понятию «коллективной репутации», способствующей успеху и процветанию общества. Как противоположные по содержанию приведены понятия «дисфункциональность» или «неадаптированность», когда агенты принимают систему убеждений или способов действий, связанных с рентоориентированным поведением; коррупцией, культурой доверия только близким или членам своих семей и отказом от сотрудничества в широком контексте [40, с. 303-304, 364-365, 402-404, 430, 519].

Современные микроэкономические подходы, представленные традиционными темами потребительского выбора, спроса и предложения, производства [41; 42], используют различные теоретико-игровые модели; исследования предпосылок модели доверия «человека реципрокного» [41, с. 56, 257, 264, 301, 313], оценки иррационального экономического поведения в контекстах доверия и недоверия, тематики патентных прав и антимонопольных законов [42, с. 93, 451-458, 529, 580].

Издание по современной поведенческой экономике посвящено проблемам, которые не удалось решить традиционными подходами, аккумулируя выводы психологов, социологов, политологов, правоведов и биологов [43]. Доверие представлено в терминах структуры личности, изучалось в контексте биологических и нейроповеденческих систем. Модели доверия поведенческой экономики могут быть применимы к новым вызовам глобальной торговли и бизнеса, которые основываются на уважении к себе и другим, динамичному взаимодействию индивида и эмпатии, если торговля проводится без угроз конфликта [43, с. 33, 142-146, 152, 261, 268, 339, 400-418, 458-463, 654].

Продолжая анализ парадигмы доверия в русле новой институциональной экономики, надо подчеркнуть, что её центральной современной темой стала проблема разрушения че-

ловеческого взаимодействия, вызванная неспособностью выдержать надёжность обязательств на уровне людей и институтов [44]. Тематика доверия имеет ключевое значение, поскольку отсутствие достоверных обязательств разрушает три типа человеческого взаимодействия: экономический обмен, отношения между избирателями и политиками и общественный договор. Решать проблемы в каждой из сфер достоверных обязательств и надёжной приверженности помогают те социальные нормы, которые вызывают доверие и надёжность. Чтобы объяснить возникновение и устойчивость заслуживающих доверия действий или совместного поведения в условиях отношений «принципала – агента» или добровольного предоставления общественных благ, изучаются такие вроде бы чисто социологические явления, как динамика социального остракизма или участие в плотных горизонтальных сетях. Нормы доверия как продукты повторяющихся игр и формальных институтов считаются одними из самых жёстких институтов, но при этом широко варьируются между странами, оказывая значительное влияние на экономические результаты. Культуре доверия между незнакомцами способствуют сети ассоциаций, помогающие преодолевать проблемы коллективных действий, что также стыкуется с тематикой социального капитала. В новой институциональной экономике метафора доверия связана в основном с решениями рациональных субъектов, издержками и выгодами, которые они учитывают при выборе с учётом социальных норм. Последние, в отличие от социологии, используются более ограниченно для решения проблем коллективных действий [44, с. 16-17, 108-109, 180, 213-214, 614-628, 684, 702-721].

В публикациях по социальным исследованиям рационального выбора [45] и сравнительному институциональному анализу [61] проблемы доверия представлены в существенно более специфицированных и потому в более интересных контекстах. В исследованиях рационального выбора рассматриваются концепты доверия в сопряжении с надёжностью, даются результаты различных ситуаций, доверие исследуется в теоретико-игровых моделях, когда ожидания относительно затрат и выгод в значительной степени зависят от стереотипов социальных групп (статус, раса, пол, возраст). Доверие интерпретируется как «тень будущего»; основная черта

социальной дилеммы с участием двух субъектов разбирается как «конфликт» между индивидуальной и коллективной рациональностью. Этот конфликт в экономике назван «проблемой общественных благ»; в социологии – это ситуация «проблемы коллективных действий»; в политической науке – «трагедия общего достояния». В процессе анализа доверия выявляются ценные нюансы: повторные переговоры, как правило, стимулируют оппортунистическое поведение, поскольку неожиданная непредвиденная ситуация обычно укрепляет переговорные позиции одного партнера и ослабляет позиции другого; сильная взаимность может привести к ситуации пренебрежения доверием, а укрепляют доверие результаты действия рациональных акторов, учитывающих долгосрочные эффекты их поведения [45, с. 48-51, 60-74, 114-117, 122-127].

В Оксфордском издании по сравнительному институциональному анализу [46] показано, как формы, результаты и динамика экономической организации (фирмы, сети, рынки) соотносятся с другими социальными институтами (например, системы обучения, политики, права и другие) и каковы последствия для экономического роста, инноваций, занятости и неравенства. К этим вопросам применен сравнительный подход. Редакторы весьма озабочены «прочерчиванием границ» из той «общей области интересов», которая представлена целым рядом дебатов, концепций и аргументов, содержательно похожих, но отличающихся от других предметных областей [46, с. 1-3]. По отношению к доверию здесь рассмотрены контракты; кратко- и долгосрочный оппортунизм; отношения между работниками и работодателями; закон; сети, типы государств и особенности политической обстановки, институциональные режимы. Приведены соотношение видов доверия и моделей рынка, нерыночных отношений; анализ влияния доверия на динамику макроэкономических показателей через институты. Зафиксировано, что низкие уровни доверия часто связаны с хищными государствами и с непредсказуемыми финансовыми системами [46, с. 47-48, 93, 123, 213-218, 285, 378, 468-482, 533, 618].

В Оксфордском учебнике-справочнике по аналитической социологии предметная область кратко определена как «стратегия понимания социального мира» [47]. Утверждается, что концепт доверия как основы для действий на базе

сигнальной теории теоретиками и практиками был сильно недооценен. Доверие взаимодействует с неформальными механизмами контроля, и актуальная проблема заключается в том, как влияет на них доверие, как подрывает и как поддерживает такие механизмы. Глубокий интерес для аналитической социологии представляют последствия доверия на макроуровне, и особенно часто отмечено снижение доверия (лиц и институтов) [47, с. 83-87, 160-169, 173-180, 185-188]. Аналитическая социология объясняет доверие детализацией механизмов, посредством которых возникают социальные факты, и эти механизмы неизменно относятся к действиям отдельных лиц и отношениям, которые связывают друг с другом субъекты действия.

Интеллектуальная архитектура экономической социологии связана с афористичным определением её классиков как «социологической перспективы применительно к экономическим явлениям» [48, с. 3-5]. *Экономическая антропология* определяется как «описание и анализ экономической жизни с использованием антропологической перспективы». Доверие, как и другие социокультурные феномены, антропологи воспринимают и описывают через призму амбивалентных поведенческих паттернов как реальных образцов поведения [50, с. 1-2].

При рассмотрении рефлексивного и функционирующего доверия, разделительной границей может выступать концепт скачка веры [36; 49]. Соотношение между этими двумя видами доверия отражает постоянно продолжающийся поиск равновесия между доверием, понимаемым как надёжность, покоящимся на рутине повседневных поступков (рефлексивное доверие), и доверительными действиями в условиях неопределенности (функционирующее доверие). Количественные измерения и оценки отношения доверия измеряют только рефлексивную уверенность (рефлексивное доверие), не могут быть легко восприняты как имеющие отношение к поведению. При использовании понятия функционирующего доверия речь идет в первую очередь о социологической интерпретации структурной амбивалентности доверия, и поэтому существует необходимость различения уровней рефлексии доверия в действии. Надо понимать значимость форм, темпы роста и рас-

пространения «радиусов доверия» людей, «действующих на другой стороне». На уровне теоретического осмысления современного общества и его структур возрастает роль «промежуточных» типов доверия, а также феноменологии доверия в рамках общих социальных изменений. Наконец, важно прояснить детерминанты социального доверия с учётом динамики уровня доходов и социальных статусов, особенно ввиду усиливающейся тенденции к групповому эгоизму (обособлению) и особых представлений о справедливости (в версиях «свой—чужой»). Возникает и необходимость расширить концепцию познания за счет охвата феноменологической перспективы, проводя анализ смысловых структур жизненного мира. Функционирующее доверие в этом плане предстаёт как альтернатива рефлексивному доверию, а трактовка отношения человека к собственным поступкам и убеждениям, где проявляется его уверенность в своей правоте, контрастирует с анализом смысловых структур жизненного мира. Если доверие представлено как специфический модус отношений, как некоторая связь, то свойства этой связи, описываемые в понятиях рефлексивного и функционирующего доверия, могут быть обусловлены противостоянием рутинного действия и действия, отклоняющегося от нормы. В этом моменте мы выходим на понимание доверия в социологии, экономике и антропологии как выбора, что помогает решать теоретические проблемы специфического контекста, использовать метафоры как «тени будущего», уязвимости и возможности из-за «скачка надежды».

Смысловая нагруженность и содержательный характер рефлексивного и функционирующего доверия связаны с проблематикой радикальной неопределенности индивида; напряженностью доверия и его амбивалентного свойства между альтруизмом (солидарностью) и корыстью, сопряжённой с личным интересом и контролем.

Обсуждение результатов

Критический анализ теоретических позиций классических и современных зарубежных исследователей привёл нас к пониманию, что доверие может быть определено рядом разнородных признаков, которые взаимосвязаны по различным обоснованиям (табл. 1). Разные уровни и типы доверия могут отражаться на

Таблица 1. Функциональные аспекты различных уровней и типов доверия

Уровни	Типы	Системные функции и модели реализации	Контексты, создающие смыслы
Мега- (mega-); и макро- (macro-)	системное доверие (systemic trust)	Снижение сложности (reduction of complexity), свободный поток информации (free information flow); облегчение обмена информацией (facilitate the exchange of information); действие общих правил (effect of generic rules)	Системные контексты, формирующие репертуары смыслов (systemic contexts that shape the repertoires of meanings); фундаментальный институциональный дизайн (fundamental institutional design); системные институты репутации (system reputation of the institutions)
	Социетальное доверие (societal trust)	Институциональная беспристрастность достоверности действий; межличностное доверие (interpersonal trust), понимаемое во всеохватывающем смысле; социетальное доверие как обобщенное доверие (societal trust as generalized trust)	Социетальные коммуникации (societal communication); социальные правила взаимности (societal rules of reciprocity); институциональный дизайн государственных форм управления (institutional design of government forms)
	Абстрактное доверие (abstract trust)	Контролируемое абстрактными правилами поведение сторон в контексте анонимных социальных структур, направляемые взаимные ожидания, обеспечивая устойчивые паттерны взаимодействия	Обобщенные нормы и правила делового поведения (contexts of generalized norms and rules of business conduct); а также институциональные формы (context of trust as institutional forms);
	Моральное доверие (moral trust); этическое доверие (ethic trust); Культурное доверие (culture trust)	Модели морального доверия (patterns moral of the trust); установки (аттитюды) на “морально достойное” доверие (setting to “morally decent” of the trust); действие общих принципов морали, обеспечивающее гарантированное доверие (guarantee trust effect by moral principles); модели доверия, укоренённые в данном типе культуры (models of trust rooted in this type of culture); проблемы морального риска (problems of moral hazard); мораль как вопрос рациональности (morality as a matter of rationality); моральный рационализм как подход, подчёркивающий гипотетическое согласие (moral rationalism emphasizes hypothetical agreement)	Моральные (moral), политические (political) и социо-экономические (socio-economic) взаимные ожидания и модели сотрудничества (mutual expectations of cooperation); моральные генераторы (moral generators) репертуаров смысла (repertoires of meaning); моральный риск и оппортунизм (moral hazard and opportunism); “моральные провалы рынка” (“morality arises from market failure”), когда рациональное поведение агентов рынка, адекватно реагирующих на порождаемую рынком информацию, не обеспечивает Парето-эффективного распределения ресурсов
	Институциональное доверие (institutional trust)	Модели институционального доверия (models of institutional trust); функции институтов, формирующие паттерны поведения (functions of institutions that form patterns of behavior)	Институциональные стили принятия решений (institutional decision-making styles); репертуары смыслов (repertoire of meaning)
Мезо- (meso-)	региональное доверие (regional trust)	Укоренённые в каждом члене регионального сообщества культурные особенности; отличительные признаки региональной самобытности; концептуальный поворот Р. Патнэма (conceptual twist R. Putnam): социальный капитал как собственность местных сообществ; действие правил мезоуровня (meso rules)	Признаки культурной укоренённости (signs of cultural embeddedness); институциональный дизайн местного управления (institutional design of local governance); региональные показатели институционального уровня (regional indicators of the institutional level) как признаки мезоуровня (meso rules)
Микро- (micro-)	Групповое доверие (group trust)	Реализация общих ценностей, целей, интересов конкретных групп (realization of values, goals, special interests of specific groups); эквиваленты транзитивности фирменного наименования (equivalents of transitivity of a trade name); организационный контекст (organizational context)	Идентификационный, организационный и системно-интерактивный контексты (identification-based, organizational and systemic-interactionist contexts) целей, ценностей, интересов конкретных групп (goals, values, interests of the specific groups)
	Личностное доверие (personality trust)	Реализация ценностей, целей, особых интересов индивида (realization of values, goals, special interests of personality)	Идентификация ожиданий, обещаний, предпочтений, ограничений, намерений, обязательств, обеспечивающих связями взаимности (identification of expectations, promises, preferences, limitations, intentions, obligations providing ties reciprocity)

Таблица 2. Примеры операционализации микроуровней доверия и недоверия

Дифференциация уровней доверия	Типы доверия	Системные функции доверия (недоверия)	Контексты доверия
«Свой (us) – чужой» (them)	Доверие на основе личной преданности или на основе лояльности (trust on the basis of personal devotion or loyalty)	Минимизация экзистенциального риска (minimizing of existential risk); доверие на основе принадлежности к клану, или религии (секте), или семейным связям (trust based on clan or religious (sect) affiliation or family connections)	Личная преданность; (personal devotion); личная лояльность (personal loyalty)
Уровень группы (group level)	Доверие на базе идентичности (identity-based trust); доверие на базе интеракций (interactionist-based trust)	Идентификация с общими целями, ценностями, правилами, нормами (identification with common goals, values, rules, norms); интеракции и коммуникации (interactions and communications); сплоченность (cohesion); доступ к общим ресурсам социального капитала, который «принадлежит коллективно! и «генерирован коллективно» (access to common resources social capital that is «owned collectively» and «generated collectively»)	Идентификационный (identification-based) и интерактивный (interactionist-based) контексты доверия; возможность доступа к ресурсам социального капитала (access to social capital resources)
	Недоверие (distrust)	Защита от чрезмерной сплоченности групп (excessive group cohesion), независимое принятие решений (independent decision making), мониторинг процессов (monitoring of processes); преодоление взаимного недоверия (overcome mutual distrust); опыт дискриминации, ведущий к общему недоверию (own experience of discrimination leading to general distrust)	Различные виды защит от недоверия (various types of protection against distrust)
Уровень: доверитель – доверенное лицо (level: trustor – trustee)	Калькуляционное доверие (calculus-based trust); доверие знаниевое (based knowledge trust)	Ядро компетенции для общих проектов и бизнес-моделей (nucleus of competence for common projects and business models); безбарьерная связь (barrier-free communication); нормативное руководство (normative guidance)	Контексты моделей рационального действия (contexts of rational action model)
Уровень фирм (level firms), уровень предпринимателей (level entrepreneurs)	Доверие на базе реляционных контрактов (relation-based contracts); доверие на базе репутационных эффектов (effects by reputation)	Модели доверия (patterns of trust): «норма обобщенной взаимности» («norm of generalized reciprocity»), влекущая общее ожидание отдачи, которая возвращается в будущем «virtuous circle»; «добродетельный круг» цикл – «virtuous circle»; вознаграждения от прошлых взаимодействий должны будут способствовать расширению сетей сотрудничества, что способствует дальнейшему сотрудничеству	Фирмы с общими ресурсами (firms with shared resources); институты пула (pool institutions); институты репутации (reputation of the institutions); рост совместных проектов (growth joint projects)
	Оппортунизм (opportunism); оппортунистическое поведение (opportunistic behaviour)	Оппортунистическое поведение как достижение своих интересов обманным путём, включая явные формы неправды: лукавство, хитрость, коварство, ложь, воровство, мошенничество, предательство (opportunistic behaviour as achieve the own interests of fraudulently, including explicit forms of untruth: slyness, cunning, guile, lies, theft, fraud, betrayal (O. Williamson))	Гарантии реляционных контрактов (guarantees of the relation-based contracts); эффекты репутации (effects by reputation)
	Доверие как снижение неопределённости (trust as reducing uncertainty)	Обязательства доверия как средства уменьшения неопределённости (obligations of trust as a means of reducing uncertainty); укрепление доверия путем создания поведенческих обязательств, отказываясь от других альтернатив	Принятие на себя важных обязательств как конкретных средств уменьшения неопределённости
	Доверие как «скачок веры» (trust as a leap of faith)	Определение границ доверия, фиксирующих различные уровни и качество доверия для принятия соответствующих решений	«Скачок веры» как волевое преодоление неопределённости
	Доверие как «продукт» (trust as product)	Определение качества доверия как «рыночного продукта» для принятия соответствующих решений	Доверие как «продукт» (trust as product)
	Доверие как риск (trust as risk)	Риск, дающий возможность продемонстрировать свою надёжность (risk makes it possible to demonstrate its reliability)	Ситуации различных типов риска

различных аналитических платформах, в частности, возможны базовые теоретические подходы как основополагающие системы доступа в рамках структурно-функционального анализа или феноменологического подхода (Э. Гуссерль, А. Шютц), системной теории (Н. Луман), той или иной версии понимающей социологии (М. Вебер, Г. Зиммель) или версий этнометодологических подходов (Г. Гарфинкель), изучающих обыденные нормы и правила поведения, смыслы языка в рамках повседневного взаимодействия или стремления к взаимопониманию в социальных процессах. Доверие дифференцировано по микро-, мезо-, макро-, мегауровням с анализом конкретных процессов генерации. Фундаментальные значения в своих возможных различиях имеют тематическое, рефлексивное, рациональное, эмоциональное, отношенческое, деловое, функционирующее виды доверия (доверие как действия); между явной и неявной формами или функциями доверия. Принципиальны различия между межличностным, институциональным и системным видами доверия, и их взаимными отношениями друг с другом. Возможные комбинации этих признаков и видов обеспечивают самые разнообразные формы представленности доверия. Например, на микроуровне нами были определены четыре системы операционализации для социологии, психологии, экономики и смежных к ним наук (табл. 2). В экономической литературе выявляются механизмы, позволяющие агенту действовать в соответствии с контрактом. Основным таким механизмом является включение стимулов таким образом, что полезность агента увеличивается, если контракт выполняется. В этом пункте возникает важный момент «концептуального расхождения» между предметными областями экономики и социологии: напряженность доверия выступает как имманентно присущее ему амбивалентное свойство между альтруизмом (солидарностью в терминах Э. Дюркгейма) и корыстью, сопряжённой с личным интересом, и форм контроля этого противопоставления.

По нашему мнению, для понимания границ доверия имеет значение книга Д. Хоскинга «Доверие: история» [27]. Центральной её темой стали «доверие и недоверие» в их социально-историческом измерении, когда ключевые особенности «доверия и недоверия» высвече-

ны в самых разнообразных обществах и в самых различных периодах истории. Хоскинг выявил причины нынешнего кризиса доверия в различных сферах социальной жизни, обращая особое внимание на исторические предпосылки современных проблем [27, с. 7]. Хотя в название книги вынесено слово «доверие», её нужно читать скорее как «историю недоверия», переосмысливая, как пример, период сталинизма. Хоскинг вспоминает, что Сталин говорил: «Я никому не верю, я не верю даже себе самому» [27, с. 15]. Сталинский террор для автора книги является катастрофическим надломом доверия в стране и в аппарате государственной власти.

Заключение и предварительные выводы

Результаты данной работе можно представить на уровне «зонтичной теории», где представлены формы и типы доверия из различных предметных областей, а также такие «отдельные соцветия», как «обязывающее доверие», генерирующее модели связывания; «мостообразующее доверие», производящее модели наведения мостов; «сцепляющее доверие», порождающее модели связывания (или сцепления) и прочие его виды. Учёт особенностей «зонтичных эффектов» доверия проявляется, например, в преимуществах гибкости при изменении спроса на доверительные отношения в тех или иных локальных континуумах; в самостоятельности и независимости доверителей и доверяющих; дифференциации различных продуктов доверительных отношений. Операционализация доверия как выбора помогает решить теоретические проблемы специфического контекста, понимания различий перспектив между доверителем и доверенным лицом; использовать метафоры «тени будущего», уязвимости и возможности из-за «скачка надежды». Смысловая нагруженность и содержательный характер доверия связаны с проблематикой радикальной неопределенности индивида; напряженностью как амбивалентного свойства между альтруизмом (солидарностью) и корыстью, сопряжённой с личным интересом и контролем; имеет значение степень размерности доверия и её учёт в самых разнообразных институциональных контекстах.

Выявлены общие недостатки эмпирических подходов. Ограниченные количественными измерениями отношения и, таким образом, измеряющие только рефлексивную уверенность,

они не восприняты как имеющие отношение к поведению и представляют собой лишь весьма конкретный интерес к предмету доверия. Выявлены главные трудности в определении междисциплинарных границ *доверия*. Постоянно растущий интерес к доверию и сопряжённым группам концепций, таких как социальный капитал, вера, уважение, признание, уверенность, ассоциативность, социальная сплоченность, легитимность, уязвимость, гражданское общество, тесно связаны с широко распространёнными проблемами поздней современности: риски и безопасность, многосложность обществ, снижающееся значение государства как сообщества, основанного на общих нормах и ценностях.

Ряд значительных событий в последние десятилетия буквально потрясли доверие людей — друг к другу, к институтам, организациям, государствам. Одним из неприятных последствий мирового кризиса 2008 года названа инерция общественного цинизма по отношению к устоявшимся моральным нормам, общественным благам, культурным ценностям и доверию. Тем

не менее, нынешний дефицит общественного доверия нельзя объяснить только последствиями финансового кризиса, поскольку он нарастал также из-за множества провалов, затрагивающих правительства, регулирующие органы, фирмы и корпорации.

Здоровое общество опирается на признание того, что политика не является естественной средой для прочных доверительных отношений и поэтому включает в себя разумное недоверие в отношении к интересам других, особенно влиятельных и сильных. Прогрессивные общественные системы предоставляют гражданам много возможностей для надзора за теми, кто наделен такой силой и властью, тем самым институционализируют недоверие. В то же время общественное доверие является социальным строительным блоком коллективных действий, и по этой причине любая публичная власть не может обойтись без доверия. Любые общественные институты зависят от доверия между гражданами, достаточного для представительства, сопротивления и альтернативных форм управления.

Литература

1. Edelman. *Edelman Trust Barometer. New York: Edelman Associates. Expectations for CEOs.* 2018.
2. Gallup. *Confidence in Institutions.* 2018.
3. Pew Research Center. *Trust in Government. Washington, DC: Pew.* 2018.
4. Cook, Karen and Gerbasí, Alexandra. *Trust. In: Handbook of Analytical Sociology. Edited by Peter Bearman, Peter Hedström. Oxford University Press, 2009, pp. 218-245.*
5. Colquitt, J. A., Scott, B. A., & LePine, J. A. *Trust, trustworthiness, and trust propensity: A meta-analytic test of their unique relationships with risk taking and job performance.* Journal of Applied Psychology, 2007 (92), p. 909-927.
6. Report of International Conference on Trust. Institute of Social Sciences, Chuo University. November 18-20, 2017. Available at: <http://global.chuo-u.ac.jp/english/news/2017/12/9833/>.
7. Interdisciplinary Perspectives on Trust. Towards Theoretical and Methodological Integration Ellie Shockley, Tess M.S. Neal, Lisa M. PytlikZillig, Brian H. Bornstein (eds.) University of Nebraska-Lincoln. Lincoln, NE, USA. 2016. 223 p.
8. Trust at Risk: Implications for EU Policies and Institutions. Report of the Expert Group “Trust at Risk? Foresight on the Medium-Term Implications for European. Research and Innovation Policies (Trust foresight)”. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. 196 p.
9. Giddens, Anthony. *The Consequences of Modernity.* Stanford University Press, 1990. 186 p.
10. Lakoff, George & Johnson, Mark. *Metaphors we live by.* London: The University of Chicago press, 2003. 191 p.
11. Schütz, Alfred. *The phenomenology of the social world.* Evanston: Northwestern University Press, 1974. 255 p.
12. Coleman, James. *Foundations of Social Theory.* Cambridge: Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1990, xvi, 993 p.
13. Luhmann Niklas. *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. München. Die Originalausgabe erschien 1968 im F. Enke Verlag, Stuttgart. 5 Auflage.* 2014. 128 p.
14. Luhmann, Niklas. *Trust and Power. Chichester [Eng.]; New York: John Wiley & Sons, 1979, xix, 208 p.*

15. Luhmann Niklas. *Vertrautheit, Zuversicht, Vertrauen: Probleme und Alternativen // Vertrauen: Die Grundlage des sozialen Zusammenhalts / Hrsg. Von M. Hartmann, C. Offe. – Frankfurt a. M.; N.Y.: Campus, 2001, pp. 143-160.*
16. Luhmann, Niklas. *Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives. In D. Gambetta (Ed.), Trust: Making and Breaking of Cooperative Relations. Oxford: Basil Blackwell, 1988, pp. 94-107.*
17. Giddens, Anthony. *The politics of climate change. Polity Press Reprinted, 2009. 265 p.*
18. Endreß, Martin. *Vertrauen – Bielefeld: Transcript, Verl., der Reihe Einsichten, 2002. 105 p.*
19. Sztompka, Piotr. *Kapital społeczny; teoria przestrzeni międzyludzkiej. Wydawnictwo znak, Krakow, 2016. 350 p.*
20. Sztompka, Piotr. *Trust: A Sociological Theory. Cambridge, UK; New York, NY: Cambridge University Press, 1999. Xii, 214 p.*
21. Sztompka, P. *Trust, distrust and two paradoxes of democracy. European Journal of Social Theory, 1998, №1 (1), pp. 19-32.*
22. Uslaner, Eric. *Corruption, Inequality, and the Rule of Law. Cambridge. University press, 2008. Xiii, 345 p.*
23. Uslaner, Eric. *The Moral Foundations of Trust. Cambridge University Press, 2002. 312 p.*
24. Seppanen, R., Blomqvist K. and Sundqvist S. *Measuring inter-organisational trust: a critical review of the empirical research in 1990-2003', Industrial Marketing Management, 2007, №36 (2), pp. 249-265.*
25. Jalava, Janne. *Trust as a Decision. The Problems and Functions of Trust in Luhmannian Systems Theory. Published by the Department of Social Policy, University of Helsinki. Research Reports, 2006. 222 p.*
26. White, Hayden. *Metahistory. The Historical Imagination in Nineteenth-Century Europe. The Johns Hopkins University Press. 1973. 448 p.*
27. Hosking, Geoffrey. *Trust: A History. Oxford: Oxford University Press, 2014. 211 p.*
28. Goffman, Erving. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience. Cambridge: Harvard, 1986. 586 p.*
29. Seligman, Adam. *The Problem of Trust. Princeton: Princeton University Press, 1997. 231 p.*
30. Stigler, George & Becker, Gary. "De Gustibus Non Est Disputandum." *American Economic Review, 1977, 67: pp. 76-90.*
31. Hardin, Russell. *Trust. Cambridge, UK: Polity, 2006. 214 p.*
32. Rousseau, D.M., Sitkin S.B., Burt R.S. and Camerer C. *Not so different after all: a cross-discipline view of trust, Academy of Management Review, 1998, № 23 (3), pp. 393-404.*
33. Sztompka, Piotr. *Trust in the Moral Space. Report of International Conference on Trust (Institute of Social Sciences, Chuo University) (November 18-20, 2017). Available at: <https://www.youtube.com/watch?v=6KXOfZaZBZs>.*
34. Williamson, Oliver. *Calculativeness, trust, and economic organization. Journal of Law and Economics, 1993, 36 (April), pp. 453-486.*
35. Bachmann Reinhard, Gillespie N., & Pfriem R. *Repairing trust in organizations and institutions: Toward a conceptual framework. Organization Studies, 2015, № 36 (9), pp. 1123-1142.*
36. Möllering, Guido & Sydow, Jorg. *Trust trap? Self-reinforcing processes in the constitution of inter-organizational trust [Chapter prepared for Sasaki, M. (Ed., 2018) Trust in Contemporary Society. Leiden: Brill], 10 March 2018, 24 p.*
37. Möllering, Guido. *Cultivating the field of trust research, Journal of Trust Research, 2017, № 7 (2), pp. 107-114.*
38. Möllering, Guido. *Trust: Reason, Routine and Reflexivity. Oxford: Elsevier, 2006. 230 p.*
39. *The Oxford Handbook of political economy edited by Barry R. Weingast, Donald A. Wittman and Robert E. Goodin, edited. Oxford University Press, department of the University of Oxford. University press, 2009. 1094 p.*
40. *Handbook of Economic Growth. Editors: Aghion P, Durlauf S. Handbook of Economic Growth. North-Holland: Elsevier; 2005. 1867 p.*
41. *Microeconomics: A Modern Approach, edited by Andrew Schotter, South-Western College Publishers, New York University, New First Edition, 2009. 743 p.*
42. *Intermediate Microeconomics: A Modern Approach. 8th Edition by Hal R. Varian. Published edited by W.W. Norton & Company, Inc, 2010. 806 p.*
43. *Handbook of Contemporary Behavioral Economics. Foundations and Developments, edited by Morris Altman, Publisher: Routledge, 2006. 784 p.*

44. Handbook of New Institutional Economics. *Claude Menard and Mary M. Shirley, edited. Springer-Verlag Berlin Heidelberg*. 2008. 885 p.
45. The Handbook of Rational Choice Social Research. *Edited by Rafael Wittek (Editor), Tom A.B. Snijders (Editor), Victor Nee (Editor)*, 2013. 624 p.
46. The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis. *Edited by Glenn Morgan, John Campbell, Colin Crouch, Ove Kaj Pedersen, and Richard Whitley. Oxford*. 2010. 728 p.
47. Handbook of Analytical Sociology. *Edited by Peter Bearman, Peter Hedström. Oxford University Press*, 2009. 794 p. 48. The Handbook of Economic Sociology. *Edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. British Library Cataloging-in-Publication*, 2005. 629 p.
49. Bradford, B., Sargeant, E., Murphy, T. and Jackson, J. *A leap of faith? Trust in the police among migrants in England and Wales. British Journal of Criminology*, 2017, №57 (2), pp. 381-401.
50. A Handbook of Economic Anthropology. *Edited by James G. Carrier*, 2012. 662 p.

Сведения об авторах

Владимир Александрович Давыденко – доктор социологических наук, профессор, начальник научно-исследовательского центра, Финансово-экономический институт, Тюменский государственный университет (652003, Россия, г. Тюмень, ул. Володарского, 6; e-mail: vlad_davidenko@mail.ru)

Гульнара Фатыховна Ромашкина – доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой, Тюменский государственный университет (652003, Россия, г. Тюмень, ул. Володарского, 6; e-mail: gr136@mail.ru)

Елена Владимировна Андрианова – кандидат социологических наук, заведующий кафедрой, Тюменский государственный университет, старший научный сотрудник, Западно-Сибирский филиал Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук (652003, Россия, г. Тюмень, ул. Володарского, 6; e-mail: e.a.andrianova@utmn.ru)

Дарья Васильевна Лазутина, кандидат экономических наук, доцент, директор, Финансово-экономический институт, Тюменский государственный университет (652003, Россия, г. Тюмень, ул. Володарского, 6; e-mail: 72ldv@mail.ru)

V.A. Davydenko, G.F. Romashkina, E.V. Andrianova, D.V. Lazutina

A Metaphor for Trust: the “Umbrella Effect” in Global Science

Abstract. The purpose of the article is to consider the foreign experience in conceptualization and study of trust, to provide a critical review of the multidisciplinary issues of trust in modern world science, the relevance of which is explained by the increasing shortage of public trust. The research novelty of the study lies in the identification of forms, types, and trends in the subject area of trust in terms of determining the internal and interdisciplinary boundaries of various humanitarian fields. The interdisciplinary subject of trust in terms of the “umbrella effect” of competing paradigms and approaches is presented; the definition of trust as a multidimensional construct is conceptualized; the category-concept set of classification of trust include variables: resource pools (availability and configuration); rules of the game (resource share and coordination); target functions (efficiency, productivity); functions focused on people (social roles and practices, interpersonal relations); sense-making (realistic and perceived effect); focus on action (practical effects); focus on perception (interpretive effects). Trust as a choice addresses theoretical issues in specific contexts between the trustee and the trusted; metaphors such as “shadows of the future”, “vulnerability”, “leap of faith” reveal signs of a trust continuum in an uncertain situation; identification of the tension of trust as its natural and ambivalent property between altruism

and self-interest associated with control and differentiation of prospects, acquires the meaning of trust dimension in a variety of institutional contexts. The results can be applied in the following fields: scientific, educational, management, information, and analytical..

Key words: interdisciplinary approach, definitions, trust, a multi-dimensional design, classifications, “umbrella structure”, models, types.

Information about the Authors

Vladimir A. Davydenko – Doctor of Sociology, Professor, Head of the Research Center at Institute for Economics and Finance, University of Tyumen (6, Volodarskii Street, Tyumen, 652003, Russian Federation; e-mail: vlad_davydenko@mail.ru)

Gul'nara F. Romashkina – Doctor of Sociology, Professor, Head of Department, University of Tyumen (6, Volodarskii Street, Tyumen, 652003, Russian Federation; e-mail: gr136@mail.ru)

Elena V. Andrianova – Candidate of Sciences (Sociology), Head of Department, University of Tyumen, Senior Researcher at West-Siberian Branch of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences (6, Volodarskii Street, Tyumen, 652003, Russian Federation; e-mail: e.a.andrianova@utmn.ru)

Dar'ya V. Lazutina – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Director of Institute for Economics and Finance, University of Tyumen (6, Volodarskii Street, Tyumen, 652003, Russian Federation; e-mail: 72ldv@mail.ru)

Статья поступила 29.09.2018.