

*С.В. Гельфанова, О.А. Кутуева, Т.С. Орлова**

ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

В статье поднимается проблема феномена доверия как сложного социального отношения. Обосновывается тезис значимости духовной доминанты как условия развития социокультурных коммуникаций. Предложены формы доверия деятельностной личности, формирующей общество как органично организованную социальность.

Проблема доверия относится к числу тех, которые до сих пор недооцениваются социологами и экономистами. Доверие как сложное социальное отношение характеризуется тем, что имеет не только субъектно-объектную основу, но и сложную диалектику самой доверительной связи. Имеются в виду *прямая и обратная* связь между участниками доверительных отношений. Если в любви человек отдает радость своего чувства другому и тем самым сам становится более счастливым, подтверждая своим примером аристотелевскую мысль о том, что смысл жизни состоит не в эгоизме присвоения, а в счастье дарения, то в случае с доверием ситуация принципиально иная. Обман доверия ведет к разрушению обратной связи и тем самым к разрушению социокультурной коммуникации, механизма взаимодействия между людьми. Это означает, что в основе доверия лежит духовная компонента, которая предполагает взаимность не в качестве платы за доверие, а в качестве критерия идентификации объекта доверительных отношений как существа, достойного оказываемого ему доверия. В самом деле, оказывать доверие кому попало чревато не только материальным, но, прежде всего, духовно-душевым ущербом для самого доверителя.

* © Гельфанова С.В., Кутуева О.А., Орлова Т.С., 2007

Гельфанова Светлана Владимировна — аспирант Федерального Межвузовского центра социально-экономического образования при Уральском государственном университете

Кутуева Оксана Анатольевна — аспирант Уральского института бизнеса

Орлова Татьяна Степановна — профессор Уральского института бизнеса

Естественно, что доверие не исчерпывается духовной компонентой. В качестве социокультурной коммуникации доверие характеризуется также и экономической компонентой. Раз предполагается ответная природа доверия, то возникает вопрос о том, на какой формальной основе она будет осуществляться. Если в духовном взаимодействии принцип эквивалентного обмена не действует, то в хозяйственной практике этот аристотелевский принцип составляет основу развития. Некое подобие такого эквивалентного обмена можно усмотреть и в культурной коммуникации, в ее этической плоскости на примере золотого правила этики, которое гласит: поступай по отношению к другому человеку так же, как ты хотел бы, чтобы он относился к тебе. В сфере хозяйственной жизни принцип эквивалентного обмена означает взаимную выгоду от отношения друг с другом. Это, однако, не означает: ты — мне, я — тебе. Взаимная выгода есть процесс взаимного обогащения не только и не столько в материально-вещественном, предметно-артефактовом выражении, сколько в духовно-душевном аспекте. Взаимная выгода не может сводиться к взаимной пользе или прибыли, доходам или выигрышу. Смысл принципа эквивалентного обмена как взаимовыгодного состоит в духовном возрастании и нравственном развитии личности как субъекта и объекта доверия. Иными словами, взаимная выгода есть воспроизводство и расширение доверия между людьми, превращение общества из прагматизированной социальности в социальность доверительную. И здесь возникает объективная необходимость конкретизации самого феномена доверия в определенных научных категориях, отражающих деятельность людей. Поскольку доверие проявляется именно в деятельности, то необходимыми формами доверия в рамках деятельностной личности выступают *со-причастие*, *со-лидарность*, *со-переживание*, *со-действие*, *со-работничество* человека с человеком.

Именно эти конкретные формы доверия наиболее очевидным образом показывают, что доверие формирует общество как социальное, культурное, хозяйственное и духовное единство людей, как *органично* организованную социальность. В структуре такой социальности все остальные мотиваторы деятельности приобретают сугубо рабочее подчиненное значение. Так, мотив прибыли, выгоды, успеха, который сегодня идеологами монетаризма декларируется в качестве ключевого для развития экономики постиндустриального типа, оказывается фальшивым и совершенно неабсолютным. Оказывается, что гораздо большее практическое значение для хозяйственного развития приобретает мотив сопричастности, солидарности, содружества, т.е., в конечном счете, мотив доверия. И тут уместно вспомнить известное изречение из Екклесиаста: что смыслу в том, что ты обрел мир, но потерял в нем самого себя? Что толку в том, что человек накапливает богатство, собственность, имущество, но теряет при этом не только друзей, но и собственную душу? Какой смысл в том, чтобы сводить высшее (смысл жизни) к низшему (накоплению артефактов)? Ведь без друзей, без товарищей, без соратников, без единомышленников жизнь девальвируется до уровня биологического процесса борьбы за место в пищевой цепочке. Человек как социокультурное существо может и должен понимать данную дихотомию: чем больше он думает

о власти, богатстве, роскоши, тем меньше он живет подлинной жизнью и тем меньше этот образ мышления и действия находит понимание и поддержку у тех людей, которые живут подлинной духовной и общественной жизнью.

Феномен доверия вовсе не является умозрительной утопией. В качестве феномена он дан человеку эмпирически, т.е. опытным путем через общение. Но доверие как социокультурная коммуникация не только не исчезает, но развивается еще больше, по мере того как человек осваивает все разнообразие окружающего его мира. Структура доверия представляет собой сложную систему взаимосвязи различных компонент, из которых имеет свою строго определенную последовательность и значимость. Так, простое сопричастие мы можем охарактеризовать как начало в структуре социокультурной коммуникации доверия. Сопричастие, сопереживание есть лишь начальные фазы солидарности. За ними наступает черед соработничества, содействия, т.е. практических, актуальных поступков. От сопереживания как эмоционального состояния, лишенного конкретного действия, доверие перерастает в фазу содействия как актуальной ступени собственного генезиса, как поступка.

Дальнейшее развитие доверия как сложного социокультурного отношения предполагает ответную реакцию, которая может выступать в виде благодарности, признательности, ответственности. Благодарность также является ответом (благо — дарить) на сопричастность и содействие. Доактуальная (чувственная) и актуальная (действенная) фазы доверия таким образом замыкаются на третьей ответной фазе ответственности (ответности).

Эмпирика доверия может быть синхронной и асинхронной, даже дискретной. Это означает, что ответная реакция на первые фазы коммуникации доверия может последовать с большим опозданием, либо, наоборот, с опережением первой и второй фазы. Быть заранее благодарным можно и до проявления сочувствия или содействия. В таком феноменальном опережении сказывается духовная, а не меркантильная природа самого доверия как социокультурной коммуникации. Диалектика доверия в системе социокультурного коммуникативирования, однако, не исчерпывается такой временной эмпирикой. Она отражает и соответствие или несоответствие социальных форм и технологий, с помощью которых осуществляется доверие между людьми, самому содержанию доверия как духовной взаимосвязи между людьми. Причем для осуществления доверия между разными людьми требуются разные способы и технологии. Например, когда Папа римский, на которого турецкий террорист совершил покушение, встречался в тюрьме со своим потенциальным убийцей, то доверие, оказываемое террористу, означает прощение. Конечно, доверие без прощения остается неполным, незавершенным. Прощать обиду — значит верить в ее непредумышленную, неосознанную природу.

Как на уровне межличностном (матери и ребенка), так и на уровне общественном (общество-личность) доверие должно выражать соответствие субъекта и объекта, прямой и обратной связи между ними. Соблюдение принципа соответствия способствует возрастанию степени доверия до сакрального уровня (веры), не требующей больше каких-либо логических и рационалистических обоснований. Возвращение значительной части нашего обще-

ства из атеистического прошлого к сакральному состоянию как раз и означает ответ на вопрос: кому же верить? Рост числа верующих (православных, мусульман, представителей других конфессий) убедительно иллюстрирует рост доверия наших сограждан к институту церкви. К этому можно относиться по-разному. Но, в конечном счете, процессы сакрализации и нарастания религиозности в нашем обществе доказывают лишь то, что восстановление общественного и личного доверия к любым социальным институтам возможно только на почве соответствия, на основе восстановления принципа эквивалентности. Идеи Ж.-Ж.Руссо об общественном договоре, который негласно заключается между народом и государством и обязывает власть заботиться о своем народе, а народ — поддерживать власть, в общем-то также предполагают принцип эквивалентности и соответствия. Их нарушение неизбежно ведет к денонсации этого договора и социальным возмущениям. Именно поэтому столь актуальной в современных условиях выглядит идея формирования в нашем обществе системы социального партнерства, развитие патриотизма и гражданственности. Решить эти проблемы без восстановления принципов соответствия и эквивалентности в системе социокультурной коммуникации нельзя именно потому, что без них невозможно восстановить само доверие между людьми и институтами власти.

Аттрактом доверия выступает человеколюбие. Последнее представляет собой особый тип отношения человека к человеку, основанный на духовном единстве и эмоциональной сопричастности. А.Смит в своей книге «Теория нравственных чувств» отмечал, что симпатия и эмпатия, человеколюбие и добротолюбие есть понятия одного смыслового ряда, хотя и имеют некоторые тонкие различия. Взятые в комплексе, они составляют добродетель. Эта мысль перекликается с известной идеей И.Канта о том, что любовь представляет собой добродетель, главным смыслом которой является благодеяние. Перефраз кантовской идеи и идеи А.Смита наводит нас на предположение о том, что доверие как составной элемент добродетели позволяет перевести саму добродетель в активную фазу благодеяния. Это означает, что благодеянием является само доверие как передача части веры, уверенности либо иных проявлений человеческой самости от одного человека к другому. Такая передача представляет собой не функцию механического деления, а духовное объединение, посредством которого один человек приобщается к другому человеку и приобщает его к самому себе. Возникающая посредством такого духовного объединения непосредственная взаимосвязь между людьми характеризуется высочайшим уровнем симпатии, эмпатии, добротолюбия и человеколюбия.

Доверие, таким образом, относилось и относится философами почти исключительно к сфере нравственности, морали, этики. Однако при более глубоко осмыслении категории симпатии, человеколюбия и т.п. обнаруживается, что простого набора этих признаков, простой их совокупности еще недостаточно для возникновения доверия в актуальном плане как особой формы взаимосвязей, взаимоотношений между людьми. Важное значение имеют *полнота* и *иерархия* таких признаков. А это опосредуется социальным контекстом бытия человека, его включенностью в различные социальные группы.

Сугубо этическая природа признаков доверия вовсе не исчерпывает проблему его формирования. Сведение же генезиса доверия к наличию общих ценностей и игнорирование наличия различных ценностных *ориентаций* между людьми упрощает проблему. Именно этим объясняется то обстоятельство, что в современном российском обществе доверительные отношения крайне быстротечны, не укоренены в менталитете и мировоззрении людей, формируются под влиянием эмоций, разрушаются и ведут к колоссальному разочарованию и социальным потрясениям. Достаточно вспомнить, с каким доверием россияне отдали свои трудовые сбережения различным мошенникам, создателям таких пирамид, как МММ, Селенга, Тибет и т.д. Феномен подобного доверия связан с манипулированием сознанием человека, разрушением того *культурного ядра* (С.Кара-Мурза), а точнее было бы сказать духовно-нравственного ядра, которое, подобно аттракту в синергетической системе, является центром притяжения, основой устойчивости самой системы (в данном случае системы сознания). Апеллируя часто не к разуму, а к чувствам избирателей или инвесторов, субъекты манипулятивного процесса превращают их в объект манипуляции именно посредством налаживания неосознанного, неосмысленного, неадекватного доверия. Такое доверие вряд ли можно считать таковым, т.е. доверием в научном смысле слова. Ведь если доверительные отношения возникают не естественным образом, а противоестественно, под влиянием гипноза, лжепропаганды или иных технологий манипулирования сознанием, то само по себе такое доверие есть несамостоятельное, недобровольное и несвободное самоопределение (псевдоопределение) личности, осуществляемое в условиях невозможности подлинной ее самоидентификации и самореализации. Ни о каком проявлении субъектности человека, на основе которой формируется и развивается подлинное доверие, в такой ситуации говорить не приходится.

Думается, мы вправе сделать вывод о том, что доверие есть самоопределение личности в отношении к другой личности и предоставляемой этой личностью общественной пользы (не важно, идет ли речь о товаре, услуге или информации). Подчеркнем, что речь идет не о каких-то расчетах, не о каком-то прагматизме, которые сами по себе не имеют никакого отношения к доверию, поскольку способствуют возникновению совершенно иного типа социокультурной коммуникации, а именно — партнерских отношений. Но ведь очевидно, что партнерские отношения без доверия малоэффективны. Это означает, что доверие как самостоятельная социальная взаимосвязь желательна для формирования партнерства, она должна и может быть включена в контекст партнерских отношений, по отношению к которым доверие выступает первичным.

Попытки представить доверие как социально-экономическую ценность, коммерциализировать его онтологию, на наш взгляд, могут быть отчасти конструктивными только при условии отказа исследователей от фетишизации самого доверия как сугубо экономического блага. А такая фетишизация насквозь пронизывает современные исследования К.Эрроу, Р.Коуза, Ф.Фукуямы и многих других мыслителей. Например, нобелевский лауреат по эконо-

мике К.Эрроу пишет: «Вообще-то доверие имеет как минимум очень важную с прагматической точки зрения ценность. Доверие — это своеобразная смазка общественного механизма. Оно крайне эффективно: имея возможность положиться на слово другого человека, ты экономишь себе массу усилий. К сожалению, это не тот товар, который можно легко купить. Если же вам приходится его покупать — значит у вас уже есть сомнение по поводу того, что вы покупаете» [1.Р.23]. Продолжая экономизированную версию доверия, Ф.Фукуяма также выводит его из хозяйственной сферы жизнедеятельности людей, сетуя при этом по поводу того, что «в современной экономике ощущается дефицит доверия», который представляет собою своеобразную форму общественного, социального капитала» [2.С.28]. Проанализировав доверие в разных национальных экономиках, Ф. Фукуяма пишет: «Будет проще понять экономическую ценность доверия, если мы представим, как будет выглядеть мир без доверия. Если бы мы заключали каждый контракт, предполагая, что партнеры, если удастся, не преминут нас обмануть, мы тратили бы массу времени на то, чтобы сделать документ «неуязвимым», ибо только тогда мы были бы абсолютно уверены, что не оставили предполагаемым мошенникам никаких юридических лазеек» [2.С.255]. В этом же направлении развивает свои представления о доверии и Р.Коуз, который рассматривал доверие как одно из внешних условий, которое оказывает влияние на экономику: снижение доверия способствует росту издержек производства и обращения, возрастание доверия, наоборот, стимулирует снижение этих издержек [3.Р.11].

Однако попытки вывести доверие из общественного разделения труда переворачивают саму проблему доверия с ног на голову: это общественное разделение труда и свойственные ему специализация, кооперация и интеграция детерминированы доверием, а не наоборот, недоверие появилось и существует благодаря общественному разделению труда. Такой экономизм, когда экономическая природа доверия представляется как его онтология, игнорирует тот факт, что доверие охватывает все, не только экономическую, области человеческого бытия и представлено во всех социокультурных коммуникациях. Но дело в том, что доверие отражает социальную природу человека, его аффилиацию, стремление к коммуникативированию с другими людьми. И такое коммуникативирование касается не только сугубо экономической сферы его бытия, но и других сфер.

В своей основе доверие есть результат развития духовности человека. Нет этой духовности, не будет и доверия даже в самых подходящих для него экономических и политических ситуациях. Есть духовность, значит, может быть и доверие, даже в не подходящих для него ситуациях. Но тем хуже для ситуации, а не для человека. В ситуации обмана доверия страдают оба субъекта доверительной связи: но один теряет лишь артефакты, а другой — свою собственную душу. Именно поэтому в обществе деформируются или даже порой отсутствуют необходимые социокультурные коммуникации. Именно поэтому образование, воспитание, проповедь, наставничество, пропаганда, информирование не достигают самого человека как объекта и субъекта таких

коммуникаций. Доверие к учителю, воспитателю, информации, знанию, окружающему миру есть первое и самое важное условие формирования и развития социокультурной коммуникации. За доверием наступает очередь понимания, признания, восприятия, которые есть не что иное, как формы культурного дистанционирования людей. Но преодоление этой дистанции, разобщенности, отрешенности, а тем более отчуждения связано с наличием доверия. И здесь необходимо иметь в виду, дистанционирование между людьми обусловлено разными обстоятельствами: различным уровнем интеллекта, разным менталитетом, типами сознания и т.п. Но доверие способно объединять людей с разным уровнем интеллекта или разным менталитетом как раз потому, что апеллирует не только к разуму, рассудку, показывая выгоды и преимущества, сколько к сердцу, к душе, обещая им помощь и сочувствие. Точно так же как богатому человеку необходимы сочувствие и поддержка, они нужны и бедняку. Эти универсальные моменты общения вытекают из доверия, составляя его практический инструментарий. Доверие *душевное*, таким образом, становится доверием *деятельностным*, коммуникативным.

Библиографический список

1. Arrow, K.I. The Limits of Organisation/ K.I. Arrow. — N.Y.: Norton, 1974.
2. Фукуяма, Ф. Социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; пер. с англ. — М.: АСТ, 2004.
3. Coase, R. The Problem of Social Costs /R. Coase // Journal of Law and Economics. — 1960. — Vol. 3. — № 1.

Статья принята в печать в окончательном варианте 13.12.2006 г.

S.Gelfanova, O.Kutuyeva, T.Orlova

TRUST AS A FACTOR OF THE LIFE IMPROVEMENT

In the article under consideration the problem of the phenomenon of the trust as the intricate social relations is arisen. The thesis of the importance of the spiritual component is well motivated. The author offers the confidence of the active person forming the society as a well — coordinated organized socio — awareness, as the necessary requirements of the development of socio — cultural communications.