

## Доверие как элемент социального капитала современной России (компаративистский анализ)<sup>1</sup>

М. САСАКИ, В.А. ДАВЫДЕНКО, Ю.В. ЛАТОВ, Г.С. РОМАШКИН

*Рыночная модернизация в России приобрела устойчиво незавершенный характер. Ситуация в стране напоминает строительную площадку, где быстро снесли старый дом, а затем, не перестроив толком фундамента, начали возводить и тут же перестраивать стены нового дома, демонстрируя заказчику лихорадочную работу по освоению инвестиций. Чтобы понять, что же мешает завершению нашего «долгостроя», надо обратить внимание на неформальные институты – культурные ценности. Именно они формируют «лицо» нации, именно их труднее всего «перестроить».*

*О большом значении культурных ценностей для понимания особенностей развития национальной экономики разных стран социологи начали говорить столетие назад. Однако лишь в последние десятилетия от использования преимущественно качественных оценок (как это было, например, у М. Вебера) обществоведы начали переходить к активному использованию количественных методов. Речь идет о различных этнометрических (точнее было бы сказать – «нациометрические») методиках, направленных на сравнение национальной культуры (ментальности) разных стран (см., например: [Латов, Латова 2008]). Одним из направлений этого количественного кросс-культурного анализа стало изучение доверия – одного из важнейших компонентов национального социального капитала.*

Ключевые слова: теория человеческого капитала, личностное доверие, обобщенное доверие

### Актуальность анализа социального капитала

«Социальный капитал» как теоретический конструкт начал активно использоваться относительно недавно. Его внедрение в научный дискурс является одним из проявлений «социологического империализма» – экспансии социологического подхода к традиционным областям экономического анализа, ставшей своеобразным ответом на «экономический империализм».

Переход к использованию понятия «капитал» (capital – в буквальном переводе «главный») как универсального обозначения всех экономических ресурсов начался в 1960-е годы с работ американских экономистов-институционалистов – Теодо-

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена по результатам всероссийского социологического опроса, который был выполнен ВЦИОМ при финансовой поддержке Japan Society for the Promotion of Science в рамках проекта «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации» (грант № 19203026) в сотрудничестве с социологами Тюменского государственного университета.

ра Шульца и особенно Гэри Беккера, считающегося главным «гуру» современной теории человеческого капитала [Беккер 2003]. Под влиянием работ этих «экономических империалистов» *человеческим капиталом* стали называть имеющиеся у индивидуума знания, производственные навыки и мотивации, повышающие производительность труда. Беккер доказал, что инвестиции в человеческий капитал (прежде всего в образование и повышение квалификации) оказываются гораздо более прибыльными, чем традиционные инвестиции в физический капитал (машинную технику и др.).

У предложенного «экономическими империалистами» подхода был, однако, существенный недостаток – он основан на парадигме строго рационального поведения индивида как автономного субъекта экономической жизни. Современные обществоведы выражают сомнения по поводу и полной рациональности, и автономности индивидуального поведения. Идеи Г. Беккера стимулировали разработку все новых и новых концепций «человеческих ресурсов», которые отражали те аспекты, которые не зависят (или не полностью зависят) от воли и сознания отдельного человека.

Важное уточнение сделал американский экономист-историк Роберт Фогель, предложив выделять *физиологический капитал* – потенциальный запас физических сил и здоровья, который человек получает при рождении и в первые годы жизни, после чего уже почти не может его изменить [Фогель 2004]. Если запас человеческого капитала, в трактовке Г. Беккера, зависит в основном (хотя и далеко не полностью) от самого индивида-«капиталовладельца», то запас физиологического капитала в основном зависит от социальной среды. Выходец из бедной семьи может, став взрослым, восполнить пробелы своего юношеского образования, но в гораздо меньшей степени в состоянии изменить полученный в детские годы «запас здоровья».

Еще более важный вклад в современную теорию капитальных ресурсов внес американский экономист-социолог Джеймс Коулман, разработавший концепцию *социального капитала*, который не только зависит главным образом от социальной среды, но и принадлежит обществу в целом, а не отдельному индивиду. Социальный капитал можно определить как нормы взаимоотношений индивидов, повышающие производительность труда. Дж. Коулман подчеркивал, что «в отличие от иных форм капитала [имея в виду капитал как совокупность вещественных ресурсов], социальный капитал свойственен структуре связей между акторами и среди них. Это не зависит ни от самих акторов, ни от средств производства» [Коулман 2001, с. 124].

Изменение в понимании того, что такое капитал, приводит к коренному перевороту взглядов на обеспеченность России экономическими ресурсами. Действительно, ранее было принято подчеркивать, что богатство России полезными ископаемыми (как элементом материального капитала) является залогом ее блестящего экономического развития. В наши дни все чаще отмечают, что «Россия – страна с низким социальным капиталом» (см., например: [Европейская метрика для российской экономики]). Что же касается богатства природными ресурсами, то оно в условиях низкого социального капитала начинает расцениваться как «ресурсное проклятье».

Но насколько обоснованны низкие оценки российского социального капитала?

Дж. Коулман и его последователи (например, знаменитый американский социолог Френсис Фукуяма [Фукуяма 2004]) считают важнейшим компонентом социального капитала отношения доверия. В качестве яркого примера Дж. Коулман приводил рынок оптовой торговли алмазами в Нью-Йорке, контролируемый несколькими еврейскими семьями. В результате тесных неформальных социальных связей эти люди могут успешно заниматься высокоприбыльной экономической деятельностью, требующей полного доверия к партнерам. Более обыденные примеры проявления социального капитала, связанного с доверием, мы видим буквально на каждом шагу: успешно работают только такие трудовые коллективы, где собраны не просто хорошие специалисты, но люди, доверяющие друг другу («счастье – это когда тебе доверяют»).

Для понимания бедности/богатства России социальным капиталом<sup>2</sup> первостепенное значение имеют международные компаративистские исследования, в рамках которых Россия сравнивается с зарубежными странами. Наибольший интерес представляет проект World Values Survey (WVS), в рамках которого в 1990–2000-е годы проводился мониторинг показателей доверия в нескольких десятках стран мира<sup>3</sup>. Существенно важен также проект «Жизнь в переходный период» [Жизнь в переходный период 2006], в рамках которого в России (наряду с другими 28 транзитивными странами) в 2006 г. проводился опрос по ряду социально-экономических проблем, включая и проблемы доверия.

Продолжением этих проектов стал наш научный проект «Сравнительные исследования доверия в различных странах в период глобализации», инициированный социологами Японии. В рамках данного проекта в феврале 2009 г. был организован общероссийский социологический опрос. Его проводил ВЦИОМ по заказу социологов из Тюменского государственного университета, которые в рамках проекта отвечали за его российскую часть<sup>4</sup>. В результате обработки собранной базы данных участникам проекта удалось получить многие нетривиальные результаты, которые помогают лучше понять, насколько «обильна» современная Россия социальным капиталом.

## **Сравнение уровня обобщенного личностного доверия в разных странах мира**

Каждому из нас постоянно приходится общаться с малознакомыми людьми. Поэтому анализ доверия начинают с измерения обобщенного доверия – к людям «вообще». Уровень обобщенного (генерализированного) личностного доверия в настоящем исследовании фиксировался вопросом: «Считаете ли вы, что большинству людей можно доверять или, имея дело с людьми, надо всегда быть предельно осторожным?»

<sup>2</sup> Доверие в российском обществе уже не раз становилось объектом внимания отечественных и зарубежных социологов ([Олейник 2001; Экономика и социология доверия 2004; Кертман 2006; Звоновский 2007; Рукавишников 2008; Алексеева 2008; Козырев 2009] и др.).

<sup>3</sup> См. информацию на сервере проекта (<http://www.worldvaluessurvey.com>).

<sup>4</sup> Опрос проводился методом стандартизированного интервью по месту жительства респондентов. В ходе этого опроса по репрезентативной выборке проанкетировано 1600 человек в возрасте от 20 лет и старше, проживающих в различных городах и селениях России.

Согласно данным опроса, мнение, что «большинству людей можно доверять», разделяют лишь 28,1% опрошенных россиян. Большая часть респондентов (66,8%) считают, что, имея дело с людьми, надо быть предельно осторожными.

Казалось бы, полученные данные говорят о низком уровне обобщенного доверия в современной России. Но так ли это на самом деле?

Рассмотрим, как выглядит полученный нами показатель сначала на фоне показателей развитых и развивающихся стран, а затем на фоне постсоциалистических стран (стран с переходной экономикой).

## Россия между Италией и Францией

Собранные во время опросов 1990–2000-х годов по проекту WVS данные (табл. 1)<sup>5</sup> сильно дифференцированы в разных странах мира.

Таблица 1. Доля респондентов (в %), полагающих, что «большинству людей можно доверять»: Россия на фоне развитых и развивающихся стран в проекте WVS

Страны	Волны проекта				
	1: 1981– 1984 гг.	2: 1989– 1993 гг.	3: 1995– 1998 гг.	4: 1999– 2001 гг.	5: 2005– 2008 гг.
Швеция	52,1	59,6	56,6	63,7	65,2
Китай	Н/д**	59,4	50,4	52,5	52,3
США	39,2	50,0	35,9	35,5	39,1
Япония	37,4	37,6	43,3	39,6	36,6
Германия*	25,9	26,8	32,1	35,9	33,8
Великобритания	42,5	42,1	30,4	28,5	30,0
Италия	24,5	32,8	Н/д	31,8	27,5
Россия	Н/д	34,7	23,2	22,9	24,6
Индия	Н/д	33,5	32,8	38,9	20,7
Франция	22,3	21,4	Н/д	21,4	18,7
Аргентина	24,5	22,4	17,1	15,0	17,4
Мексика	Н/д	30,2	29,4	20,8	15,4
Колумбия	Н/д	Н/д	10,7	Н/д	14,3
Бразилия	Н/д	6,6	2,8	Н/д	9,2
Турция	Н/д	9,8	6,5	15,5	4,8

\* Для 1981 г. приведены данные по Западной Германии.

\*\* Н/д – нет данных.

Составлено по: <http://www.worldvaluessurvey.com>.

<sup>5</sup> Данные по нашему опросу 2009 г. и по опросам WVS приводятся без досчета, с учетом ответов «не знаю» и на незаполненные анкеты.

Наиболее высокий уровень доверия зафиксирован в Скандинавии, где ответ «большинству людей можно доверять» дают 60–70% опрошенных. Но в англо-саксонских странах (США, Великобритании, Канаде, Австралии) этот ответ выбирают уже почти вдвое реже: 30–40% респондентов. Самыми «недоверчивыми» оказались такие страны, как Турция и Бразилия, где положительно отвечают на этот вопрос не более 10% граждан.

В целом видна тенденция: уровень доверия выше в развитых странах и ниже в странах догоняющего развития. Однако у этого правила есть исключения. Скажем, в Китае во время всех опросов зафиксирован более высокий уровень личностного доверия, чем в США. А во время последней волны опроса в бедном Вьетнаме показатель доверия (50,9%), оказался заметно выше, чем в богатой Японии (36,6%).

Кросс-культурный анализ показывает, что в России уровень доверия намного ниже, чем в скандинавских странах «социализированного капитализма», и чуть ниже, чем в англо-саксонских странах «конкурентного капитализма». Однако он гораздо выше, чем во многих других странах догоняющего развития. Например, в такой высокоразвитой стране, как Франция, во всех опросах уровень доверия оказывался ниже, чем в России. Можно сказать, что по уровню обобщенного доверия Россия 2000-х годов находится между Италией и Францией. Сравним теперь полученные нами данные о России 2009 г. с данными о России прежних лет.

Согласно данным опроса по программе World Values Survey, в России в 1990 г. на вопрос «считаете ли вы, что большинству людей можно доверять?» 34,7% опрошенных отвечали утвердительно. Таким образом, в последние годы существования СССР уровень доверия в нем был высоким – почти таким же, как в современных США и Японии. Однако в 1995 г. он уже составлял только 23,2%, в 1999 г. – 22,9%. Согласно проведенному РОМИР в 2000 г. опросу населения России по репрезентативной выборке, 22,9% россиян полагали, что «людям можно доверять». Когда в 2005 г. группа психологов ГУ ВШЭ проводила опрос в ряде городов Европейской части России, они получили такой же показатель – 22% [Татарко]. В последней волне исследований WVS годом позже (в 2006 г.) для России был получен чуть более высокий показатель – 24,6%.

Наряду с перечисленными опросами с результативностью 20–30%, есть и иные, дающие как более высокие (до 66%), так и более низкие (порядка 15%) результаты опросов об обобщенном личностном доверии [Рукавишников 2008; Козырев 2009]. Можно предположить, что результаты, резко выходящие за интервал в 20–30%, вызваны вариациями в методике опроса<sup>6</sup>.

Данные нашего опроса 2009 г. очень хорошо согласуются с данными WVS. При желании можно увидеть даже тенденцию к росту доверия: во время 5-й волны

<sup>6</sup> Почтовые опросы ИСПИ РАН 1993, 1994 и 1996 гг., в частности, давали очень завышенные результаты (54–57%), вероятно, потому, что при почтовом (письменном) опросе респондент подсознательно «боится» давать «неправильные» ответы, пропадает спонтанность реакции. Высокий результат опроса ФОМ в 2005 г. (36%) можно объяснить иной формой главного вопроса: «Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения вам ближе – первая или вторая?» А заниженный показатель опроса РМЭЗ в 2006 г. легко объяснить тем, что в их анкете помимо вариантов «большинству людей можно доверять» (15,2%) и «с людьми надо быть осторожнее» (56,4%) был еще один: «и то и другое, в зависимости от человека, условий» (26,1%). Если прибавить к доле уверенных установок на доверие половину доли промежуточных ответов, то полученный результат (28,2%) идеально совпадет с данными нашего опроса, где предполагался лишь дуальный выбор (помимо «затрудняюсь ответить»).

опроса WVS (в 2006 г.) показатель России улучшился в сравнении с показателем 4-й волны (в 1999 г.) почти на 2 единицы, а к 2009 г. он улучшился в сравнении с показателем 5-й волны – «подросток» еще на 3,5 единицы.

Для интерпретации динамики личностного обобщенного доверия в России в 1990–2009 гг. принципиальное значение имеет степень достоверности начальных данных за 1990 г.

Если эти данные достоверны, то сравнение наших данных за 2009 г. с ранее полученными приводит к выводу, что уровень межличностного доверия россиян за последние 20 лет изменялся по U-образной траектории: сначала он сокращался, а затем постепенно начал расти. Это – важный позитивный симптом «выздоровления» российского общества. Впрочем, уровень обобщенного доверия в 2009 г. все же остается ниже уровня 1990 г., когда советское общество уже сильно «лихорадило». Можно сказать, что «больная Россия» прошла через кризис, но до выздоровления еще далеко.

Но возможна и иная интерпретация.

Сравнение с данными по другим странам показывает, что показатели отдельных лет иногда резко «выбиваются» из общего ряда в ту или иную сторону (см. данные по США во 2-й волне, по Турции – в 4-й, по Индии – в 5-й). Трудно сказать, результатом чего стали такие «выбросы»: каких-то событий в стране или не вполне корректной организации очередной волны опроса в ней. В любом случае их нельзя учитывать из-за нетипичности. Российский показатель 1990 г. аномален по отношению ко всем другим. Если же отбросить его как сомнительный, то картина резко меняется: никакой синусоиды нет, уровень личностного обобщенного доверия в России очень устойчив, а фиксируемый небольшой рост с 24% в 1995 г. до 28% в 2009 г. можно объяснить обычными погрешностями измерения.

## Россия – почти как Чехия

Рассмотрим уровень личностного обобщенного доверия в России и сравним его с ситуацией в других постсоциалистических странах, используя две базы данных – по проектам WVS и «Жизнь в переходный период».

База данных WVS (табл. 2) позволяет сделать три важных наблюдения.

Таблица 2. Доля респондентов (в %), полагающих, что «большинству людей можно доверять»: Россия на фоне транзитивных стран в проекте WVS

Страны	Волны проекта				
	1-я: 1981–1984 гг.	2-я: 1989–1993 гг.	3-я: 1995–1998 гг.	4-я: 1999–2001 гг.	5-я: 2005–2008 гг.
Украина	Н/д	Н/д	28,8	26,1	24,5
Чехия	Н/д	26,8	27,2	23,4	Н/д
Латвия	Н/д	19,0	23,9	16,7	Н/д
Болгария	Н/д	28,7	23,7	24,9	19,6
Россия	Н/д	34,7	23,2	22,9	24,6
Беларусь	Н/д	25,0	23,0	38,0	Н/д

Венгрия	31,9	23,8	22,5	21,4	Н/д
Литва	Н/д	30,8	21,3	23,4	Н/д
Азербайджан	Н/д	Н/д	19,4	Н/д	Н/д
Румыния	Н/д	15,8	17,9	9,9	19,3
Грузия	Н/д	Н/д	17,7	Н/д	17,6
Польша	Н/д	28,4	16,9	18,3	18,1

Составлено по: <http://www.worldvaluessurvey.com>.

Во-первых, резкий спад межличностного доверия в России 1990-х годов не выглядит каким-то исключением. Из 9 стран таблицы, по которым есть данные как за последние советские (2-я волна), так и за начальные постсоветские (3-я волна) годы, лишь в Латвии уровень доверия заметно вырос, в четырех странах (Чехии, Беларуси, Венгрии, Румынии) – почти не изменился, а в четырех (России, Болгарии, Литве, Польше) – тоже сильно сократился. Так что контраст между высоким показателем Советской России 1990 г. и постсоветскими показателями может отражать реальную динамику.

Во-вторых, данные по России 1990–2000-х годов, на фоне транзитивных стран вовсе не являются худшими. Наоборот, Россия во всех волнах исследований имеет средние и даже лучшие показатели: в 3-й волне она – между Венгрией и Чехией, в 4-й сравнялась с Чехией, в 5-й у нее самый высокий показатель.

В-третьих, при сопоставлении России с Белоруссией и Украиной, имеющими качественно разные пути политического развития (Беларусь – наиболее авторитарный путь, Украина – наиболее демократический), следовало бы ожидать, что чем выше уровень демократии в стране, тем выше будет доверие. Эта закономерность видна, если сравнить Россию и Украину. Интересно, однако, отметить, что на протяжении 3–5-й волн показатели Украины и России последовательно сближались. Что касается Республики Беларусь, то из-за подозрительно высокого показателя 4-й волны в отношении нее пока трудно делать какие-то выводы.

Таблица 3. Доля респондентов (в %), полагающих, что «людям можно доверять»: Россия на фоне транзитивных стран в проекте «Жизнь в переходном периоде»\*

Страны	Возрастные группы, лет**				Примерная средняя доля доверяющих
	18–34	35–49	50–64	65 и более	
Грузия	68/45	78/47	80/45	79/42	45
Украина	50/45	57/48	75/40	78/32	41
Беларусь	49/40	55/42	70/43	65/42	40
Латвия	68/35	67/30	71/41	67/40	36
Россия	61/35	72/35	75/31	78/38	35
Литва	67/32	68/27	76/36	62/31	31
Кыргызстан	78/31	85/23	88/30	88/33	29
Польша	44/31	45/22	61/28	53/29	27

Венгрия	54/21	69/28	65/22	57/33	26
Чехия	40/34	30/22	39/26	42/22	26
Азербайджан	58/26	65/22	65/21	69/24	23

\* Показатели приведены с точностью  $\pm 2$  пункта, поскольку в первоисточнике результаты даны в форме диаграмм без точных количественных данных.

\*\* В числителе – процент тех, кто считал, что «людям можно было доверять до 1989 г.»; в знаменателе – тех, кто считал, что «людям можно доверять в настоящее время».

Составлено по: [Жизнь в переходный период].

Показатели базы данных «Жизнь в переходный период» (табл. 3) существенно отличаются от показателей базы WVS.

Неудивительны огромные различия между очень высокими ретроспективными оценками доверия в «советские времена» и гораздо более низкими (в 2–3 раза) показателями 1-й и 2-й волн WVS, которые были получены как раз в конце советской эпохи: прошлое всегда кажется более радужным, чем оно было на самом деле<sup>7</sup>.

Сильнее удивляют данные о доверии «в настоящее время». Лишь три страны в нижней части таблицы, составленной по данным о «Жизни в переходный период», демонстрируют примерно такие же показатели, что и в последних волнах WVS. По всем другим странам (включая и Россию) уровень доверия оказался заметно выше.

Этот контраст нельзя объяснить реальными изменениями в общественном сознании: опрос 5-й волны WVS проходил практически одновременно с опросом «Жизни в переходный период». Однако для всех пяти стран показатели WVS заметно ниже (скажем, по Грузии – более чем в 2 раза). Видимо, это объясняется изменением формулировки вопроса анкеты: не «большинству людей можно доверять», как в WVS, а «людям можно доверять в настоящее время». Вероятно, многие респонденты понимали эту формулировку как «[хотя бы некоторым] людям можно доверять...», отсюда и более высокие показатели. Из-за этого различия в формулировке анкетного вопроса данные «Жизни в переходный период» следует сопоставлять с данными других опросов очень осторожно.

Согласно базе данных «Жизни в переходный период» Россия выглядит средней страной – гораздо лучшей, чем Чехия, Венгрия или Польша. Из восточноевропейских стран ее заметно «обходят» лишь Белоруссия с Украиной.

Показатели опроса 2009 г. следует сравнивать прежде всего с данными по WVS, где была такая же формулировка главного вопроса о доверии. Получается, что Россия 2009 г. находится на том же уровне, что и Украина 3–4 года назад; она превзошла уровень Украины и Чехии рубежа 1990–2000-х годов. Поскольку показатели доверия Украины и Чехии на протяжении 2–5-й волн опросов менялись незначительно, есть основания полагать, что в настоящее время они такие же, как и в России.

<sup>7</sup> Аналогичный феномен «счастливого прошлого» отмечен и в опросе РМЭЗ: «доля респондентов, считающих, что в 1991 г. можно было доверять большинству людей, в два с половиной раза превосходит удельный вес лиц, которые склонны доверять большинству людей сегодня» [Козырев 2009, с. 45].



Таким образом, социальный капитал личностного доверия в России 2000-х годов заслуживает умеренно положительной оценки. Да, уровень доверия в нашей стране гораздо ниже, чем в скандинавских, дальневосточных и англо-саксонских странах. Однако он выше, чем во Франции. Россия то ли близка к Чехии, обгоняя Польшу (по WVS), то ли заметно превосходит вообще все восточноевропейские страны, кроме Украины и Белоруссии (согласно «Жизни в переходном периоде»).

### Дифференциация доверчивости: люди, которые (не) доверяют

Попробуем теперь выделить факторы, оказывающие существенное влияние на формирование у россиян установок на доверие другим людям.

**Возрастная дифференциация.** По этому показателю в опросе 2009 г. (табл. 4) заметна своеобразная волнообразность изменения уровня доверия от поколения к поколению. Эти волны четко видны на гистограмме (рис. 1).

Таблица 4. Дифференциация уровня личностного обобщенного доверия по возрастным группам

Возраст, лет (год рождения)	Большинству людей можно доверять (%)	Надо всегда быть предельно осторожным (%)
20–24 (1985–1989)	25,6	70,2
25–29 (1980–1984)	30,8	63,7
30–34 (1975–1979)	25,7	67,1
35–39 (1970–1974)	31,7	63,3
40–44 (1965–1969)	20,3	72,7
45–49 (1960–1964)	23,8	72,6
50–54 (1955–1959)	27,0	67,1
55–59 (1950–1954)	34,1	62,0
60–64 (1945–1949)	28,1	69,7
65–69 (1940–1944)	25,6	65,4
70 и старше (до 1939)	37,3	58,4

В ответах «большинству людей можно доверять» заметны четыре пиковые возрастные группы:

молодые люди в возрасте 25–29 лет, чья базовая социализация пришлась в основном на вторую половину 1990-х годов («девяностники»);

люди средних, 35–39, лет у которых базовая социализация произошла в последние годы существования СССР («восьмидесятники»);

пожилые люди 55–59 лет, с базовой социализацией в основном во второй половине 1960-х годов (знаменитые «шестидесятники»);

очень пожилые люди – от 70 лет, базовая социализация у них пришлась в основном в 1950-е годы (постсталинистское поколение).

Более высокий уровень доверия обнаруживается у тех поколений, чья юность (возрастной период 15–20 лет) пришлась на «оттепельные» периоды советского и постсоветского авторитарного режима. Считают, что «большинству людей можно

доверять», чаще те, чья личность формировалась в эпоху десталинизации (вторая половина 1950-х годов), косыгинских реформ (вторая половина 1960-х годов), горбачевской перестройки (вторая половина 1980-х годов). Самые «недоверчивые» россияне – пребывающие в возрасте 40–49 лет, т. е. те, чья юность пришлась в основном на эпоху брежневского застоя (вторая половина 1970-х – первая половина 1980-х годов).

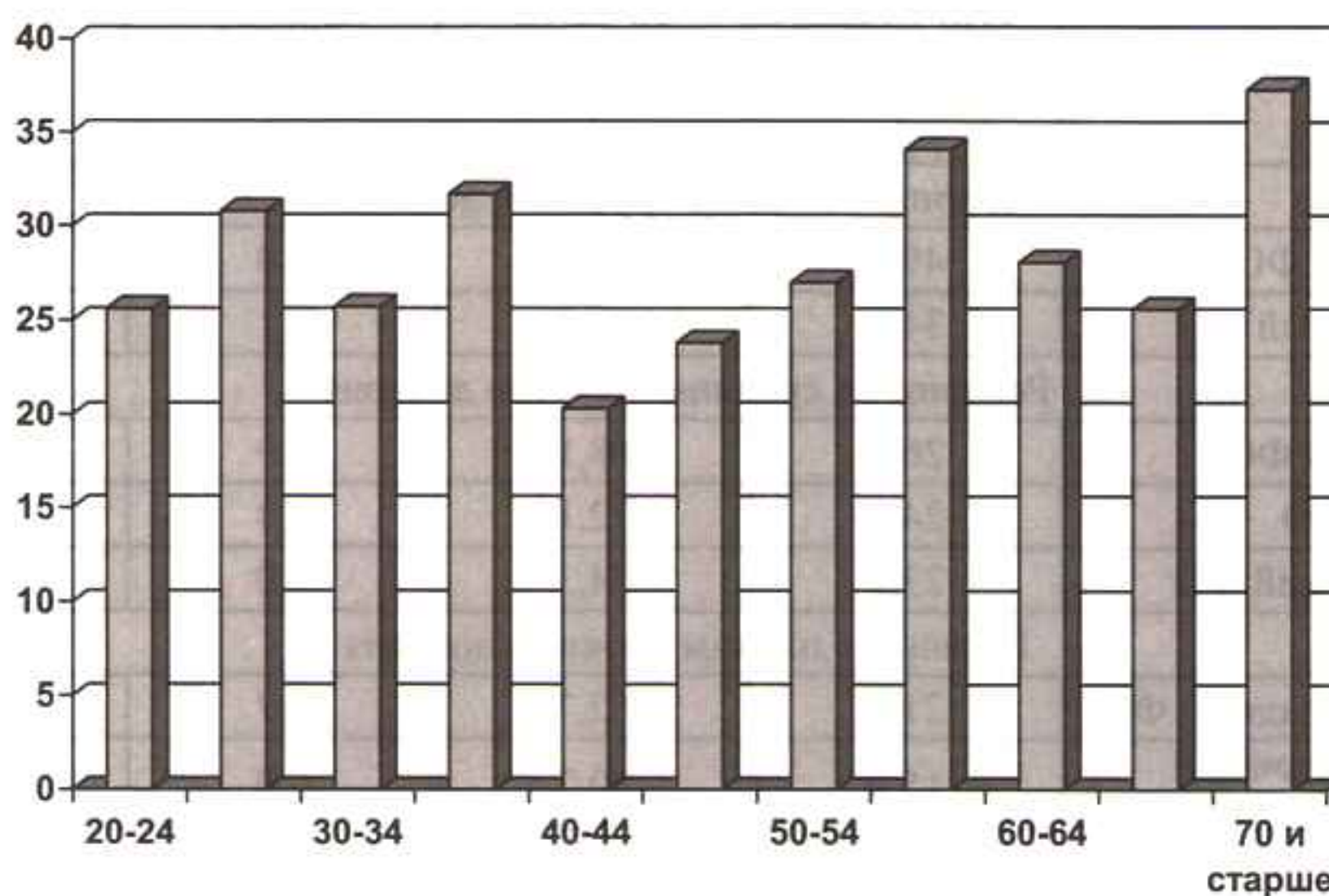


Рис. 1. Волнообразная дифференциация уровня личностного обобщенного доверия по возрастным группам

Возможно, однако, и иное объяснение выявленных волн: у представителей одной и той же возрастной страты при переходе из одной возрастной группы в другую уровень доверия меняется в силу особенностей вторичной социализации. Поэтому пиковые показатели высокого доверия имеют тенденцию к росту: по мере взросления и старения люди склонны постепенно сужать круг общения, в результате им все реже приходится сталкиваться с малознакомыми людьми, в отношении которых не ясно, достойны ли они доверия.

Наконец, вполне вероятно, что одновременно работают оба механизма, поэтому обнаруженные волны доверия – это результат интерференции обычных межпоколенческих различий «отцов и детей» и поколений с различной политической пассионарностью.

Чтобы выяснить, какая гипотеза – дифференциации поколений или дифференциации групп по политическим условиям их базовой социализации – более верна, надо сравнить результаты исследования в России с данными аналогичных опросов в других странах мира, с другими политическими циклами. Однако эта проверка затруднена, так как в доступных материалах опросов WVS и «Жизни

в переходный период» приводятся укрупненные возрастные интервалы. Поэтому вопрос об объяснении «волн доверия» пока остается открытым.

**Региональная дифференциация.** Соотношение «доверяющих» и «не доверяющих» заметно варьируется от одного российского региона к другому (табл. 5).

Таблица 5. Дифференциация уровня личностного обобщенного доверия по федеральным округам

Регион	Большинству людей можно доверять (%)	Надо всегда быть предельно осторожным (%)	Другое (%)	Не знаю (%)
Регионы с высоким уровнем доверия				
Уральский ФО	49,5	46,8	0,0	3,7
Центральный ФО	34,3	60,2	2,1	3,3
Регионы со средним уровнем доверия				
Сибирский ФО	26,6	68,1	0,9	4,4
Южный ФО	24,4	72,1	0,4	3,1
Приволжский ФО	23,3	74,3	0,0	2,3
Регионы с низким уровнем доверия				
Северо-Западный ФО	21,6	62,7	0,7	15,0
Дальневосточный ФО	15,9	80,7	0,0	3,4

Все семь макрорегионов (федеральных округов) России довольно четко делятся по уровню доверия на три группы.

Регионы с высоким доверием – это Уральский и Центральный. Особенно сильно выделяется Уральский ФО, где почти половина населения (49,5%) считает, что большинству людей можно доверять, – почти на 80% выше среднего показателя по России. Более умеренным является показатель Центрального округа (34,3% «доверяющих»), который превышает общероссийский всего лишь примерно на 20%.

Регионы с показателями доверия ниже среднего – это Сибирский, Южный и Приволжский округа.

Самый низкий уровень доверия – в Северо-Западном и Дальневосточном округах: так, в последнем он на 43% ниже общероссийского показателя.

Такая дифференциация регионов примерно отражает степень их модернизированности (она в конкретном регионе тем лучше, чем выше в нем уровень доверия), но слабо соотносится с уровнем экономического благосостояния. Например, в Центральном (с центром в Москве) и Северо-Западном (с центром в Санкт-Петербурге) федеральных округах почти равный уровень благосостояния, однако они находятся в диаметрально противоположных группах по уровню доверия.

Полученные данные подтверждают наблюдение о высокой гетерогенности регионов России. Если сопоставить показатели доверия отдельных федеральных округов с показателями различных стран (по данным WVS), то Уральский ФО близок к Китаю, а Дальневосточный – к Аргентине и Колумбии. Большие межрегио-

нальные различия требуют, чтобы социально-экономическая политика, проводимая в разных регионах России, тоже имела существенные различия.

**Дифференциация по уровню образования.** Различия обнаруживаются также при сопоставлении респондентов с разным образовательным уровнем (табл. 6).

Таблица 6. Дифференциация уровня личностного обобщенного доверия в зависимости от образования

Уровень образования	Большинству людей можно доверять (%)	Надо всегда быть предельно осторожным (%)
Начальная или незаконченная средняя школа (до 9 классов)	32,6	62,3
Средняя школа (11 классов)	28,0	66,3
Общественный или начальный колледж	27,2	69,0
Четырехлетний колледж, университет	28,2	65,4
Аспирантура	23,8	76,2

Общая закономерность такова: чем выше уровень образования, тем ниже уровень доверия. Те, кто окончил аспирантуру, имеют уровень доверия примерно на 30% ниже, чем не закончившие средней школы.

Можно, конечно, утверждать, что высокая доверчивость малообразованных россиян является показателем прежде всего их психической девиантности. Ведь иметь начальное образование в возрасте 20 лет и старше – это в современной России не нормально. Однако при сравнении выпускников университетов и прошедших через аспирантуру также обнаруживается, что вторые доверяют «большинству людей» меньше (на 15%), чем первые.

Как это ни парадоксально, более высокая образованность в России ведет к разрушению социального капитала – к снижению установок на доверие<sup>8</sup>.

Общие выводы о дифференциации уровня личностного обобщенного доверия в России по различным социальным группам следует сформулировать в виде следующих тезисов:

1) факторами, существенно влияющими на различия в уровне доверия, являются прежде всего межрегиональные различия, в меньшей степени – различия между возрастными группами и в уровне образования (причем наблюдается парадокс – рост уровня образования ведет к некоторому снижению уровня доверия);

2) другие изученные факторы слабо влияют на уровень доверия или никак не влияют на него.

Из этих наблюдений вытекает практический вывод о необходимости усиления прежде всего регионалистских исследований. Ведь именно дифференциация

<sup>8</sup> Аналогичный результат был получен в 2006 г. во время опроса РМЭЗ: «склонность доверять другим людям в наибольшей мере характерна наименее образованным людям» [Козырев 2009, с. 46]. Правда, в опросе ФОМ в 2005 г. результат получился существенно иной – там самый высокий индекс доверия был, наоборот, у наиболее образованных респондентов [Звоновский 2007, с. 148].

по федеральным округам продемонстрировала самые резкие (более чем трехкратные!) колебания доли «доверяющих». Задача будущих исследований – определить специфику «передовых» и «отстающих» регионов в формировании доверия как социального капитала.

### Дифференциация доверчивости: люди, которым мы (не) доверяем

Нет «людей вообще» – есть конкретные личности, с которыми мы общаемся и опыт общения с которыми респонденты сознательно или подсознательно вспоминают, отвечая на анкетный вопрос о доверии «большинству людей». Уточним, кому из них россияне доверяют больше.

#### Круги декларируемого доверия

Социологи давно отмечают, что в российском социуме, если воспользоваться терминологией К. Маркса и Ф. Тенниса, смешаны черты *Gemeinschaft* (общества, основанного на родственных связях) и *Gesellschaft* (общества, основанного на чисто социальных связях). Это значит, что хотя мы работаем в многочисленных современных коллективах, близким родственникам доверяем куда больше, чем сослуживцам по работе. Проверим, в какой степени это наблюдение подтверждается данными нашего опроса (табл. 7).

По данным нашего исследования, в современном российском обществе существует шесть кругов доверия (рис. 2) – их можно различить, рассматривая интервалы между частотами ответов в соседних строчках.

Таблица 7. Субъекты и объекты доверия (ответы респондентов на вопрос «кто из перечисленных людей доверяет вам? и кому из них доверяете вы?»)

Варианты ответов	Люди, которые вам доверяют, %	Люди, которым вы доверяете, %
1. Близкие родственники		
Ребенок или дети	62	57
Родители и бабушки/дедушки	57	57
Супруг/ партнер	57	56
2. Друзья и дальние родственники		
Друг/друзья	50	48
Братья и/или сестры	48	46
Родственник(и)	43	41
3. Коллеги и соседи		
Коллеги на работе	32	26
Сосед(и)	25	21
4. Знакомые		
Парень/девушка	9	9

Первый круг – это самые близкие родственники (ребенок, родители, супруг), их называют примерно 3/5 респондентов. Второй круг – это друзья и братья/се-

стры, которых называют примерно  $\frac{1}{2}$  респондентов. Третий круг – родственники (по контексту анкеты – более дальние, чем ранее названные). Четвертый круг – коллеги по работе, пятый – соседи, шестой – все прочие знакомые. Эти шесть кругов можно укрупнить в четыре (как показано в таблице): близкие родственники – друзья и дальние родственники – коллеги и соседи – знакомые.

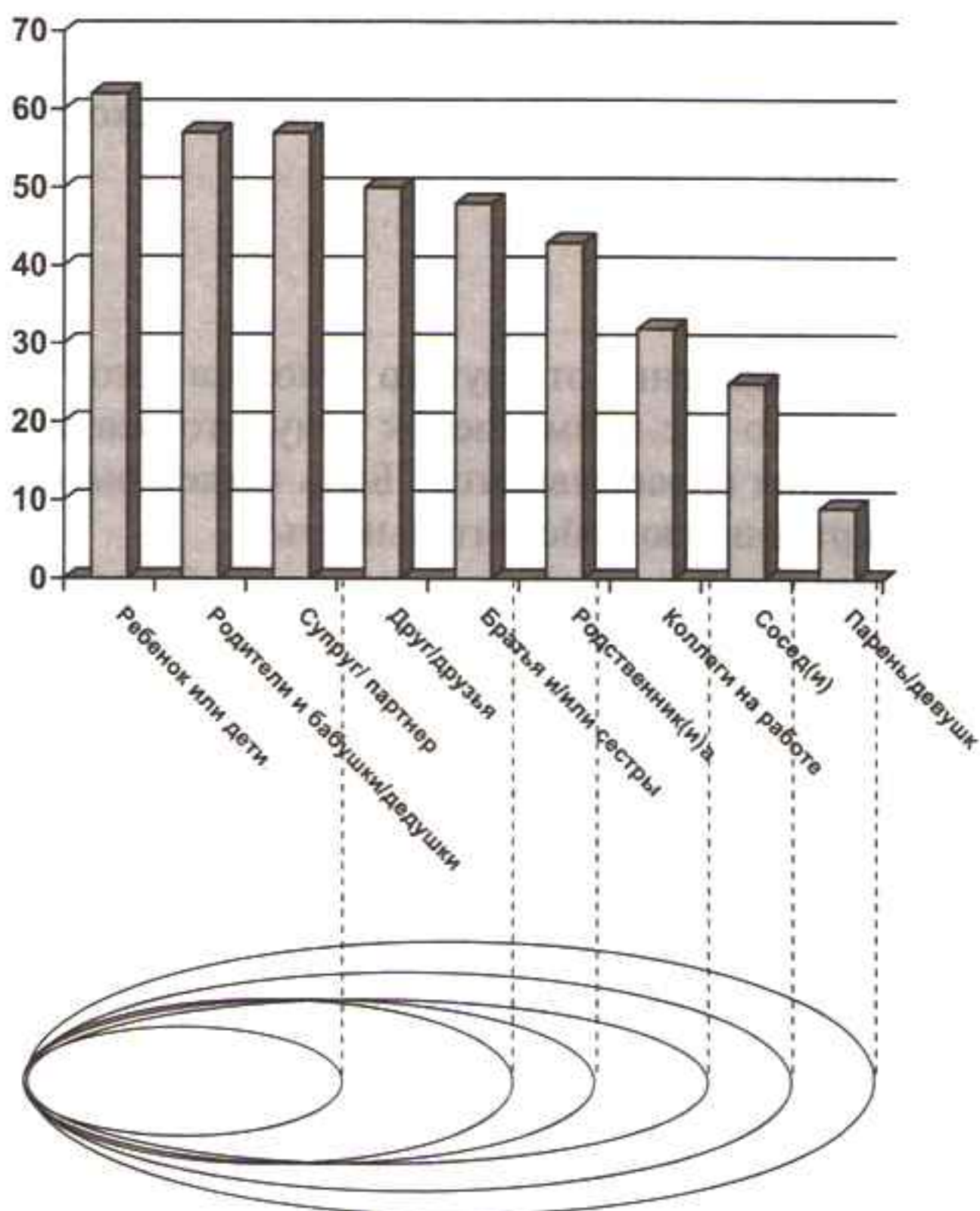


Рис. 2. Круги декларируемого доверия

Если сопоставить степень доверия людям из разных кругов доверия с показателем обобщенного доверия (28,1%), то можно сделать важное наблюдение по поводу того, как российские респонденты воспринимают главный вопрос («Можно ли большинству людей доверять?»).

В научной литературе высказывается мнение, что «это вопрос об отношении к людям, с которыми респондент лично не знаком и о которых он ничего не знает» [Рукавишников 2008, с. 18]. Логичнее предположить, что средний респондент понимает под «большинством людей» большинство тех, с кем он так или иначе взаимодействует. Полученные в ходе нашего опроса количественные показатели тоже делают малодостоверной интерпретацию, будто незнакомым людям, о которых он ничего не знает, средний респондент доверяет больше (28%), чем соседям (21%) и даже коллегам по работе (26%). «Большинство людей» для среднего респондента – это, скорее всего, некое средневзвешенное из всех тех, с кем он общается.

Важно обратить внимание на высокий перепад между показателями доверия по отношению к «узкому кругу» (первые две большие группы в табл. 7) и доверия к «внешнему окружению» (две другие большие группы). Налицо демонстрация того, что современное российское общество строится на принципах *Gemeinschaft*. Однако следует также обратить внимание на довольно высокий уровень доверия к друзьям – он даже чуть выше, чем доверие к братьям и сестрам, не говоря уже о дальних родственниках: к «своим» россияне уже готовы причислить и не-родственников, что является важной предпосылкой перехода к «нормальному» гражданскому обществу.

### Круги фактического доверия

Доверие определяют как ожидание от другого человека того, что он будет вести себя предсказуемо и честно – с вниманием к тому, кто оказывает ему доверие. Но насколько эти ожидания оправдываются? Быть может, высокое доверие отражает не реальную, а виртуальную действительность?

Для проверки соответствия между доверием как абстрактным ожиданием и доверием как опытом в анкету общероссийского опроса специально была введена серия вопросов о том, к кому наши респонденты обращались за помощью и кому они сами помогали.

Опыт получения/оказания конкретной помощи выявлялся при помощи двух вопросов: «Были ли у вас случаи, когда кто-либо в трудной ситуации приходил к вам за помощью? И были ли у вас тяжелые личные проблемы, когда вы просили помощи у кого-либо?». Оказалось, что примерно  $\frac{9}{10}$  участников опроса обращались за помощью и примерно столько же оказывали ее сами.

Таблица 8. Субъекты и объекты взаимопомощи (ответы респондентов на вопросы «кто из перечисленных людей приходил к вам за помощью? кого из них вы просили о помощи?»)

Субъекты и объекты взаимопомощи	Приходил к вам за помощью, %	Вы просили о помощи, %	Суммарный %
1. Ближайший родственник			
Мать	28,7	44,6	73,3
2. Супруг/партнер и друзья/знакомые			
Супруг (жена/муж) или партнер	36,0	36,7	72,7
Друзья или знакомые (по школе, вузу)	47,2	35,1	82,3
3. Родственники			
Братья и сестры	34,1	27,1	61,2
Отец	17,5	26,2	43,7
Другие члены семьи и родственники	29,0	23,2	52,2
Сын/невестка/дочь/зять	36,4	22,9	59,3
4. Коллеги			
Коллеги по работе	22,8	15,5	38,3

5. Прочие			
Парень/девушка/жених/невеста	10,0	7,7	17,7
Начальник на работе	7,2	7,5	14,7

И главный момент – выяснение, к кому же обращались за помощью наши респонденты и кто обращался к ним. В таблице 8 показаны наиболее частые ответы.

Чаще всего респонденты получают помощь от матери – это первый круг.

Следующий круг тех, кого респонденты просят о помощи, предсказуемо состоит из супруга/партнера и друзей/знакомых. Затем идут все другие родственники, за ними – коллеги по работе. Однако начальник сильно отличается от коллег – к нему обращаются за помощью в два раза реже.

Самое интересное отличие модели кругов взаимопомощи (рис. 3) от модели кругов доверия связано с рангами социальных групп. При анализе собственно доверия ранги тех, кому респонденты доверяют, полностью соответствовали рангам тех, от кого ожидают доверия, да и сами процентные показатели субъектов и объектов доверия очень близки (максимальное различие – 6 пунктов для коллег по работе). Но в отношении взаимопомощи соответствия нет ни по рангам, ни по процентным показателям.

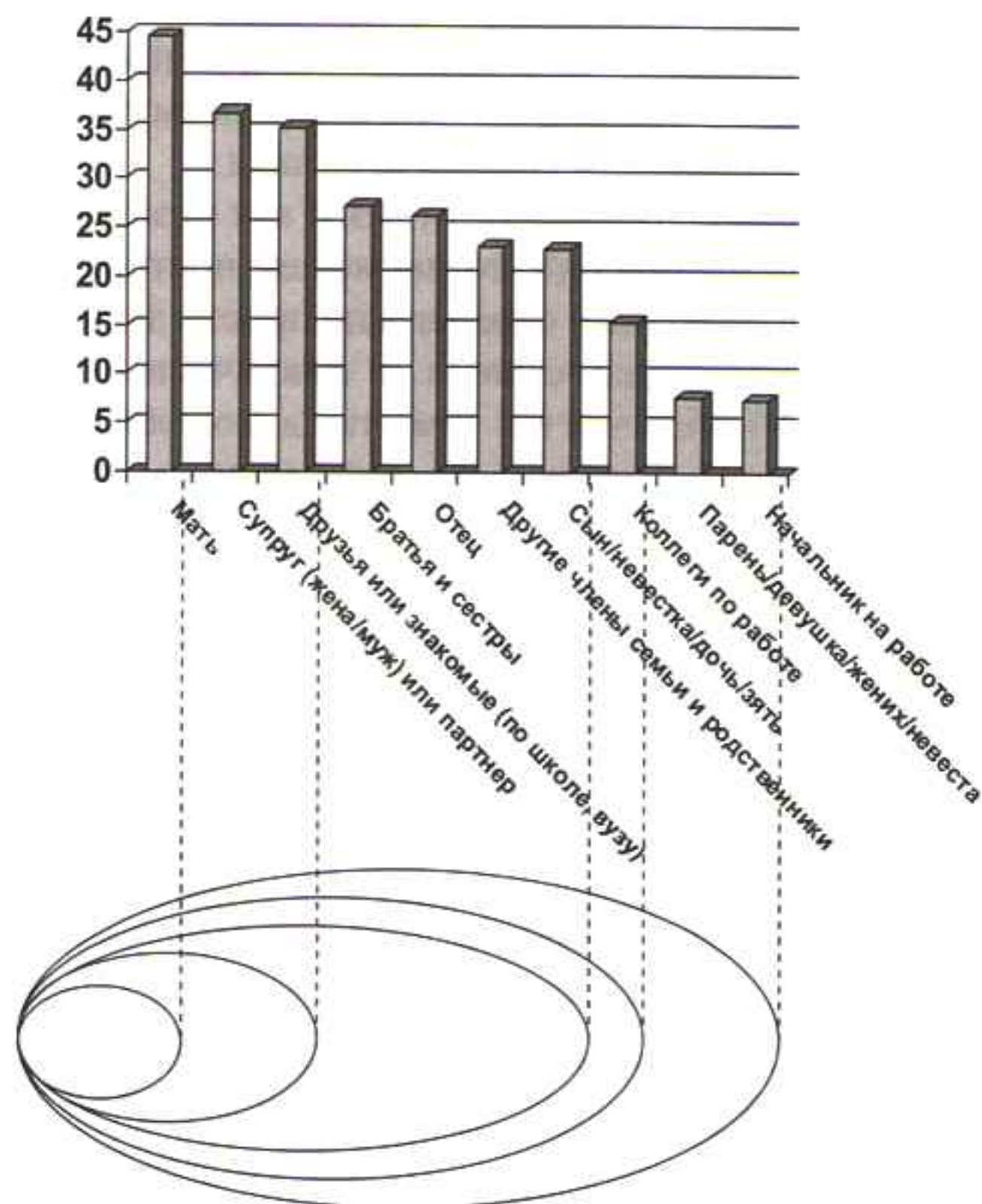


Рис. 3. Круги взаимопомощи



Среди участников отношений взаимопомощи четко выделяются три группы: у одних помощи просят чаще, чем принимают от них просьбы о помощи (группа доноров); у других – наоборот (группа реципиентов); к третьим обращаются за помощью примерно так же часто, как и принимают их просьбы. В группу доноров входят только родители, причем мать «донорствует» сильнее, чем отец. Примерное равенство между частотой обращений о помощи и частотой ее оказания наблюдается у супругов/партнеров и у тех, кто входит в самый дальний круг. В группу реципиентов входят все остальные, причем лидируют сын/невестка/дочь/зять и друзья/знакомые.

Построенная нами модель кругов взаимопомощи связана с малоизученной проблемой современных отношений дарообмена (реципрокности) [Барсукова 2005]. Обмен дарами (помощью) является важным элементом не только позднерывобытной престижной экономики [Салинз 2000], но и урбанизированной экономики домохозяйств. Современная реципрокность распадается на два блока: отношения между родственниками, где общим правилом является перераспределение благ в пользу младших, и отношения между друзьями/сослуживцами/знакомыми, где действует древний принцип «дар требует отдара».

Статистика нашего опроса показывает, что, по мнению респондентов, и друзья/знакомые, и коллеги по работе чаще обращаются за помощью к нашим респондентам, чем выслушивают их просьбы о помощи. Вряд ли это так на самом деле: при дарообмене по принципу «дар требует отдара» предпочтительнее иметь должников, чем самому быть в долгу, и именно эту желаемую норму респонденты подсознательно продемонстрировали своими ответами.

Поскольку главная цель реципрокности – это как раз поддержание социальных связей, доверительных отношений, то мы можем построить еще одну модель кругов доверия (рис. 4), которая будет отражать не просто декларируемое доверие, а доверие, закрепленное реципрокностью, т. е. фактическое доверие. Сравнение этих двух моделей (табл. 9) облегчается тем, что в модели кругов фактического доверия выделяется 6 уровней – столько же, сколько и в модели декларируемого доверия.

Таблица 9. Сравнение кругов декларируемого доверия с кругами доверия, закрепленного реципрокностью

Круги доверия	Состав социальных групп	
	Декларируемое доверие	Фактическое доверие (доверие, закрепленное реципрокностью)
1	Дети, родители, бабушки/дедушки, супруг/партнер	Друзья/знакомые (по школе или вузу)
2	Друзья, братья/сестры	Мать, супруг/партнер
3	Дальние родственники	Братья/сестры, дети, невестка/зять
4	Коллеги	Дальние родственники
5	Соседи	Отец, коллеги
6	Парень/девушка	Парень/девушка, начальник по работе

Сопоставление кругов декларируемого и фактического доверия показывает, что общественное сознание отстает от общественного бытия. Первые три ранга декларируемого доверия довольно четко отражают близость по линии родства; переход к *Gesellschaft* отмечен лишь высоким рангом доверия у друзей. Однако круги фактического доверия демонстрируют, что Россия – гораздо более «продвинутое» общество, чем это может показаться: именно в них друзья/знакомые вышли на первый план, а фигура отца оказалась вновь оттесненной далеко на задний план.

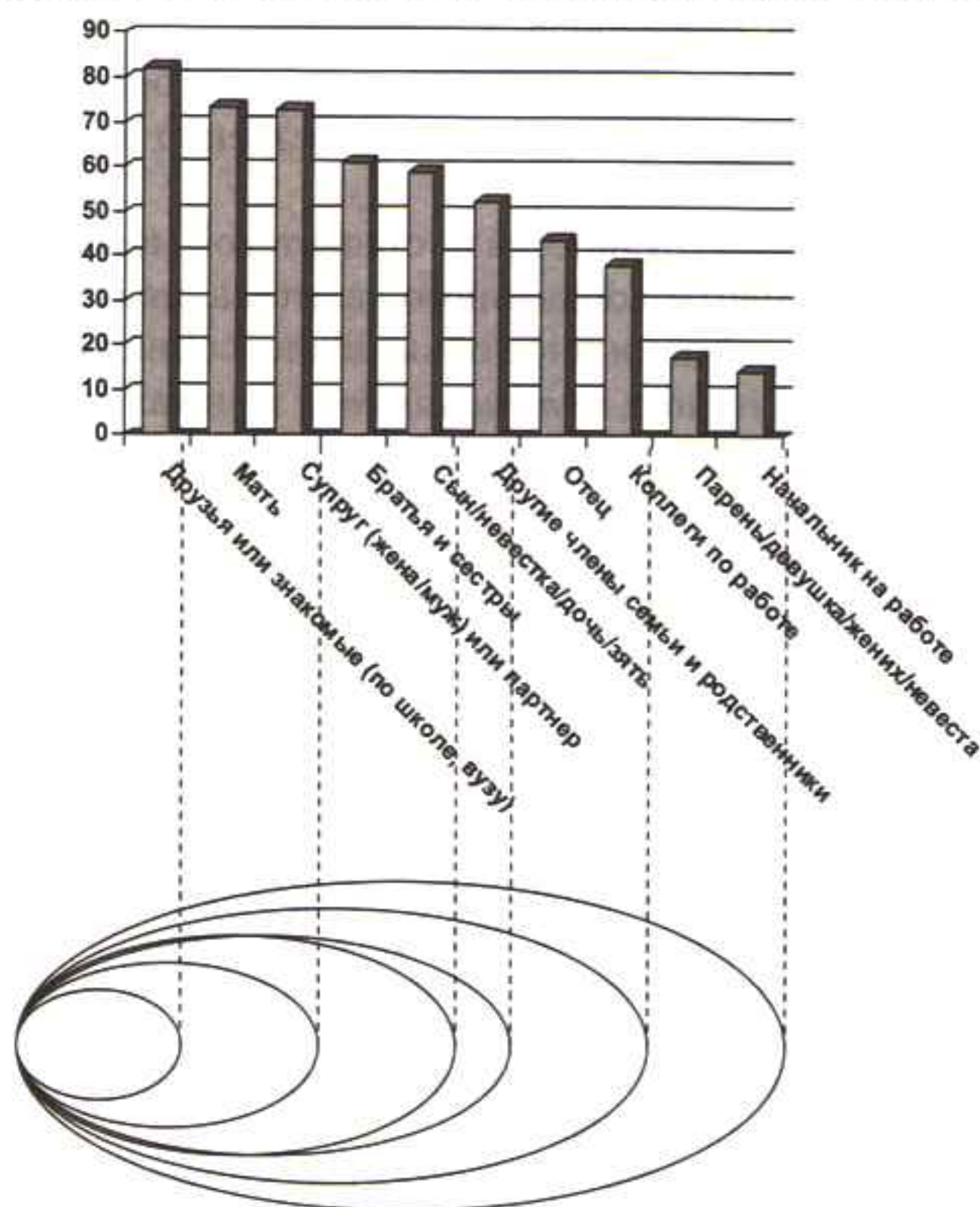


Рис. 4. Круги фактического доверия

Можно сделать вывод, что хотя в российском обществе рудиментарно сохраняется высокая зависимость доверия от родственных связей, она размывается необходимостью опираться не только на родственников, но и на других людей. Переходное состояние общественного сознания отражено очень высоким рангом фактического доверия к друзьям, в число которых в принципе могут войти любые люди. Не случайно, когда обществоведы пишут о российских политиках и предпринимателях, они очень часто пользуются понятием «клан», под которым понимается неформальная общность «деловых людей», чье доверие друг к другу основано как на родственных, так и (чаще) на давних дружеских связях.

Итак, можно сделать общие выводы о специфике отношений личного доверия к представителям различных социальных групп в современной России:

1) декларируемое доверие построено в основном «общинно», пропорционально родственной близости, хотя доля друзей среди кругов доверия довольно высока, наравне с братьями/сестрами;

2) фактическое доверие более социально нагружено, поскольку друзья рассматриваются как наиболее активные партнеры по отношениям взаимопомощи.

\* \* \*

Хотя делать общие выводы о социальном капитале России на данном этапе нашего исследования еще преждевременно, некоторые предварительные суждения можно сформулировать уже сейчас.

Количественные характеристики доверия россиян, безусловно, имеют свою специфику. Однако она не свидетельствует о качественно низком социальном капитале России.

Возможно, что причиной трудностей постсоветской модернизации России являются какие-то иные элементы социального капитала, не связанные с конструктом доверия. Но вполне вероятно и иное объяснение: социальный капитал России достаточно велик, однако это пока *потенциальный* капитал (ресурс), а не *реально используемый*. В первом случае первостепенной задачей является чисто научная проблема выявления «тормозящего» элемента. Во втором – практическая активизация имеющегося ресурса: формирование политических субъектов, которые могли бы превратить имеющийся социальный капитал из потенции в реальность. Скорее всего, верны (хотя и в разной степени) оба эти объяснения.

## Литература

- Алексеева А.Ю. Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различия // Социальная реальность. 2008. № 7.
- Барсукова С.Ю. Сетевые обмены российских домохозяйств: опыт эмпирического исследования // Социологические исследования. 2005. № 8.
- Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
- Европейская метрика для российской экономики. Где пересекаются формальные показатели и реальная инновационная политика // Независимая газета. 12 марта 2008 г. Интернет-ресурс: <http://p1.hse.ru/pressa2002/default.php?show=19207&selected=3>.
- Жизнь в переходный период. Социологическое исследование опыта и мнения людей. European Bank, 2006 (<http://www.ebrd.com/pubs/econo/litsR.pdf>).
- Звоновский В.Б. Повседневное межиндивидуальное безличное доверие как фактор хозяйственной деятельности // Мир России. 2007. № 2.
- Кертман Г.Л. Межличностное доверие в России // Социальная реальность. 2006. № 4.
- Козырев П.М. Межличностное доверие в контексте формирования социального капитала // Социологические исследования. 2009. № 1.
- Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. 2001. № 3.
- Латов Ю.В., Латова Н.В. Этнометрический подход к сравнительному анализу хозяйственно-культурных ценностей // Вопросы экономики. 2008. № 5.
- Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М.: ИНФРА-М, 2001.
- Рукавишников В.О. Межличностное доверие: измерение и межстрановые сравнения // Социологические исследования. 2008. № 2.
- Салинз М. Экономика каменного века. М.: ОГИ, 2000.

- Татарко А.Н.* Психологические исследования социального капитала в современной России // Интернет-ресурс: <http://www.hse.ru/data/692/663/1234/1.doc>
- Фогель Р.У.* Экономический рост, демография и физиология: Воздействие долговременных процессов на разработку и осуществление экономической политики: Нобелевская лекция, прочитанная 9 декабря 1993 г. // *Мировая экономическая мысль сквозь призму веков.* В 5 т. Т. 5. Кн. первая. М.: Мысль, 2004.
- Фукуяма Ф.* Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: ООО «Издательство АСТ», 2004.
- Экономика и социология доверия / под ред. Ю.В. Веселова.* СПб.: Социол. об-во им. М.М. Ковалевского, 2004.