

# Социальное развитие территорий

DOI: 10.15838/tdi.2018.2.42.5

УДК 318.35.023.5. | ББК 60.5

© Гужавина Т.А., Воробьева И.Н.

## МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ДОВЕРИЕ В СТРУКТУРЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА (НА МАТЕРИАЛАХ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ)<sup>1</sup>



ГУЖАВИНА ТАТЬЯНА АНАТОЛЬЕВНА

Вологодский научный центр Российской академии наук  
Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а  
E-mail: tanja\_gta@mail.ru



ВОРОБЬЕВА ИРИНА НИКОЛАЕВНА

Череповецкий государственный университет  
Россия, 162600, г. Череповец, пр-т Луначарского, д. 5  
E-mail: chsu@chsu.ru

*Неэкономические факторы развития общества (к числу которых можно отнести социальный капитал) начинают привлекать к себе внимание. Во многом этому способствует кризисная ситуация, затронувшая практически все регионы страны. Социальный капитал, формирующийся в социуме, рассматривается как важное условие его развития. Данный феномен имеет сложную структуру. Основанием социального капитала выступает доверие. Изучение природы доверия, выявление его сущности, факторов, на него влияющих, практик, порождающих, укрепляющих или ослабляющих его, особенностей формирования в зависимости от культурной среды, выявление возможностей укрепления доверия предстают как значимые направления концепции социального капитала. Объектом нашего исследования выступает базовое доверие, целью – диагностика состояния базового доверия в регионе на основе анализа данных опросов общественного мнения, проводимых в регионе Федеральным государственным бюджетным учреждением науки*

**Цитата:** Гужавина Т.А., Воробьева И.Н. Межличностное доверие в структуре социального капитала // Вопросы территориального развития. 2018. № 2 (42). DOI: 10.15838/tdi.2018.2.42.5

**Citation:** Guzhavina T.A., Vorob'eva I.N. Interpersonal trust in the structure of social capital. *Territorial development issues*, 2018, no. 2 (42). DOI: 10.15838/tdi.2018.2.42.5

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке РГНФ. Грант № 16-03-00188.

*«Вологодский научный центр Российской академии наук». Эмпирические данные позволяют выделить среди респондентов группы, характеризующиеся различным уровнем доверия, выявить наличие очагов позитивных настроений, роста готовности к единению, что рассматривается как условие для создания культуры доверия. Отмечена зависимость доверия от социально-демографических и статусных характеристик респондентов. Диагностика состояния доверия в регионе дает возможность оценить степень адаптированности населения к изменяющимся условиям жизни, а также охарактеризовать социальный климат в региональном сообществе.*

*Социальный капитал, межличностное доверие, институциональное доверие, российское общество, региональное сообщество, культура доверия, социальный климат, неэкономические факторы развития.*

### **Постановка проблемы**

В условиях кризисной ситуации, когда благоприятные прогнозы проблематичны, внимание начинают привлекать неэкономические факторы развития, к числу которых можно отнести и социальный капитал территориального сообщества. Сложность в трактовке социального капитала, отражающая его многоаспектную сущность, порождает методологические трудности в вопросе его измерения и оценки. Анализ социального капитала во многом зависит от избранного исследовательского подхода и понимания его структуры. Тем не менее, несмотря на всю сложность разработки концепции социального капитала, в научной среде накапливается опыт измерения данного феномена.

Для понимания социального капитала чрезвычайно важен такой его компонент, как социальное доверие. Изучение природы доверия, выявление его сущности, факторов, на него влияющих, практик, порождающих, укрепляющих или ослабляющих его, особенностей формирования в зависимости от культурной среды, выявление возможностей укрепления доверия предстают как значимые направления концепции социального капитала.

В современном обществе доверие, продолжая оставаться одним из способов поддержания стабильности социальных взаимодействий, становится все более безличным. В то же время области личного доверия сокращаются. Изменяются и основания обмена. Личные черты участников обмена утрачивают прежнее значение, уступая место объектам. Происходит не обмен между лич-

ностями, а обмен некими объектами. Доверие перестает быть выражением признания личной надежности партнера. Оно превращается в обезличенный гарант продолжения взаимодействия. Обмен рассматривается в качестве «объективации человеческих интракций», а безличный и фрагментарный характер современного общества вследствие объективации культуры приводит к утративанию потребности в личных знаниях [1]. Однако выдвигание этого предположения не означает, что безличное доверие строится исходя из сугубо рационального расчета участников. Большое значение имеет сохранение личностной компоненты в безличной форме доверия. На первый план выходит когнитивная составляющая процесса взаимодействий, где личная компонента (знание о «другом» как о личности) замещается знанием о характере обмена и компетенции его участников (знание об «объективных элементах личности») [2].

Складывающаяся под воздействием кризисных явлений ситуация, усиление и усложнение процессов социальной и социокультурной динамики формируют принципиально новые вызовы доверию, имеющие своим источником коммуникационные процессы. Индивид оказывается в ситуации, когда ему практически ежедневно приходится оценивать границы и степень доверия (надежность), выбирать на этом основании стратегию поведения.

В условиях российской действительности, характеризующейся значительным разнообразием социокультурных факторов, сложившихся в различных регионах

страны, вызывает интерес распространение данного феномена в региональном социальном пространстве, диагностика его состояния. Диагностика доверия дает возможность выявить существующие источники доверия, латентные факторы, оказывающие влияние на его уровень, широту распространения, получить информацию о состоянии и границах социального пространства, контролируемого его носителями, о его региональных особенностях. Изучение состояния доверия в регионе дает возможность оценить и степень адаптированности населения к изменяющимся условиям жизни, а также охарактеризовать социальный климат в региональном сообществе.

### Теоретические основания анализа

Феномен доверия, на наш взгляд, наиболее продуктивно рассматривать в границах концепции социального капитала. Представляя собой социальную практику, некий механизм достижения групповой солидарности и ресурс, динамичный по своей природе и способный к изменению форм, социальный капитал формируется в сетях отношений и основой своей имеет доверие между контрагентами взаимодействия. Основываясь на доверии, социальный капитал включает его в себя в качестве основного структурного компонента.

Концепция социального капитала, позволяющая рассматривать феномен доверия, своими основами связана с темой экономических отношений в теории капитала К. Маркса, с теорией социальной солидарности Э. Дюркгейма, с теоретическими представлениями о роли демократии, высказанными А. де Токвилем. П. Бурдьё распространил идею капитала на область социальных связей. Он стал использовать понятие «социальный капитал» для обозначения социальных связей. Под капиталом он предложил понимать способ оценки социальной конкуренции и власти в обществе [3].

Доверие лежит в основе формирования социальных связей. Это свойство доверия было отмечено многими исследователями.

Так, А. Селигмен утверждает, что «доверие является следствием ролевой неопределенности, связанной со структурной непрозрачностью ролей, в ситуации, когда системно определенные ожидания больше не жизнеспособны» [4]. Для Э. Гидденса социальное доверие – это связь веры и уверенности, основанной на знании [5]. Н. Луман связывает доверие прежде всего с межличностными отношениями [6]. По мнению Ф. Фукуямы, уровень доверия представляет собой культурную составляющую, оказывающую влияние на экономическую жизнь любого общества. Именно доверие определяет прогресс, обеспечивает рост эффективности экономики за счет снижения издержек [7].

К. Эрроу, нобелевский лауреат по экономике, трактует доверие в границах рационалистического подхода. Он сравнивает доверие с товаром, у которого есть реальная экономическая и практическая ценность, поскольку оно повышает эффективность системы. А это, в свою очередь, позволяет производить больше благ или чего-то другого, что вы считаете ценностью. Но доверие «...не относится к тем товарам, торговля которыми на рынке технически осуществима или вообще осмыслена» [8, с. 23].

П. Штомпка определяет доверие как «залог» (уверенность и опирающиеся на него действия), свидетельствующий о том, что неопределенные будущие действия других людей или функционирование оборудования либо учреждения будут нам полезны» [9, с. 112]. Он выделяет такие типы доверия, как вертикальное и горизонтальное. Доверие к государству и его институтам определяется им как публичное доверие, распространяющееся по вертикали, тогда как доверие между гражданами существует на горизонтальном уровне [9].

Отличительной особенностью современной ситуации являются невысокий уровень доверия, как межличностного, так и институционального, ограниченность его радиуса первичными адресатами. Это общемировая тенденция [5; 7; 10]. П. Штомпка ссылается на исследование французского политолога

М. Догана, который отметил данную тенденцию как широко распространенную [9].

Доверие относится к категории явлений, которые являются естественными и самоочевидными. Они не требуют какого-либо специального обоснования. Но на самом деле они представляют собой результат длительного исторического периода функционирования и взаимодействия различных культурных контекстов, закрепленных нормами. Доверие необходимо в ситуациях, которые не могут находиться под контролем индивида полностью, в ситуациях острой недостаточности информации о надежности партнера. Представляя собой совокупность социально обоснованных и социально подтвержденных ожиданий со стороны индивидов в отношении других индивидов, организаций, учреждений, норм и правил, составляющих фундаментальное содержание жизни, доверие поддерживает устойчивость и интегрированность общества. Оно выступает основой горизонтальных и вертикальных общественных отношений [11].

Все существующие дискурсы исходят из интерпретации социального доверия как многоуровневой и изменчивой системы, как важнейшего фактора стабильности и предсказуемости социальной жизни. Данные методологические предпосылки дают возможность утверждать, что социокультурные механизмы доверия/недоверия в обществе позволяют построить человеческую деятельность наиболее рациональным образом, избежать излишних рисков, сформировать нравственное ядро, обеспечивающее основу коллективных действий и взаимодействий.

### **Методология анализа**

Межличностное доверие представляет собой первичную форму доверия к людям, к их действиям. Доверие служит основанием их взаимодействия. Индивиду необходимо практически ежедневно осуществлять диагностику доверия, то есть принимать решения исходя из оценки надежности партнера. Диагностика межличностного доверия, оценка его состояния в границах региона

имеют важное практическое значение: низкий уровень доверия порождает низкий уровень ощущения безопасности и формирует социальные страхи, что становится основанием для возникновения социальных проблем [12].

В качестве ведущих критериев доверия выделим предсказуемость, надежность, идентичность, честность. Предсказуемость представляет собой когнитивную характеристику, сущность которой состоит в наличии у субъекта доверия надлежащей и достоверной информации об объекте доверия. Иными словами, предсказуемость показывает, насколько мы знаем своего контрагента и насколько можем предвидеть его действия. Надежность как критерий доверия представляет собой эмоциональную характеристику, сущность которой состоит в отношении субъекта доверия к объекту доверия, в предположении о возможности каких-либо действий, прежде всего позитивного характера, со стороны контрагента. Честность как критерий имеет этическую окраску и включает правдивость, верность принятым обязательствам. Субъект доверия убежден в искренности контрагента взаимодействия перед ним и перед другими. Идентичность как критерий доверия имеет своим основанием наличие общих ценностей, определенное единство, сформированное социокультурной средой. Субъект доверия воспринимает себя и своего контрагента как часть единой общности. Такое восприятие ориентирует субъекта доверия на объединение с другими индивидами и на готовность к взаимодействию. Таким образом, доверие операционализируется через следующие индикаторы: количество объектов доверия, определяющее его радиус, ощущение меры ответственности за состояние дел в месте проживания, готовность к взаимодействию и собственно взаимодействие через включенность в совместную деятельность.

В статье использованы результаты ответов опрашиваемых в зависимости от выбора респондентами ответа на вопрос «Кому Вы можете доверять?».

Эмпирической базой исследования послужили данные мониторинга общественного мнения, проводимого на территории Вологодской области Федеральным государственным бюджетным учреждением науки «Вологодский научный центр Российской академии наук»<sup>2</sup> (далее – ФГБУН ВолНЦ РАН). Объем выборки составляет 1500 человек. Опрашиваются жители области старше 18 лет в двух крупных городах (Вологда, Череповец), а также в 8 районах области (Бабаевский, Великоустюгский, Вожегодский, Грязовецкий, Кирилловский, Никольский, Тарногский и Шекснинский). Выборка целенаправленная, квотная. Способ отбора респондентов – многоступенчатый квотный отбор, квотируемые признаки – пол, возраст. Репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением следующих условий: пропорций между городским и сельским населением; пропорций между жителями населенных пунктов различных типов (сельские населенные пункты, малые и средние города); половозрастной структуры взрослого населения области. Ошибка выборки не превышает 3%.

### Анализ данных

Диагностика состояния доверия в регионе основана на выделении групп респондентов, демонстрирующих его различные уровни. Значительная часть населения области считает, что «в наше время никому нельзя доверять». Практически каждый пятый выбирает этот вариант ответа. Более половины респондентов готовы доверять «только

самым близким друзьям и знакомым». Немало и тех, кто придерживается мнения, что «доверять можно большинству знакомых людей». Несмотря на тот факт, что доля недоверяющих велика, большая часть респондентов готова доверять в той или иной степени окружающим. Однако имеющиеся данные говорят об ограничении радиуса доверия ближним кругом, куда входят близкие друзья и родственники. Подобную ситуацию отмечают и другие исследователи [10; 11; 13].

Основная масса жителей области может быть отнесена к тем, кто готов проявить осторожность и доверять ближнему кругу, но и готов к возможному расширению зоны своего доверия за счет знакомых и малознакомых людей. Расширение круга доверия идет за счет тех, с кем респонденты работают на одном предприятии или в организации, к их числу могут быть отнесены врачи, учителя, продавцы, банковские служащие, полицейские, сотрудники муниципальных структур и т. д. Доверять можно и тем, кого узнаем в лицо, встречая время от времени, но не знаем лично. Таким образом, фактически доверие оказывается достаточно широким кругом лиц.

Понять сформировавшийся радиус доверия мы можем на основе выбора объектов доверия (рис. 1).

Респонденты, доверяющие «только самым близким друзьям и родственникам», больше всех доверяют членам семьи. Чуть менее активно они готовы взаимодействовать на основе доверия с другими родственниками и друзьями. Начиная с категории

Таблица 1. Распределение ответов на вопрос «Кому вы можете доверять?», % от числа опрошенных

Вариант ответа	08.10	12.11	02.13	04.14	04.15	04.16
В наше время никому нельзя доверять	26,1	24,7	27,9	27,9	23,5	25,1
Только самым близким друзьям и родственникам	58,1	56,5	52,5	53,4	55,7	60,2
Большинству знакомых мне людей можно доверять	12,8	16,1	15,2	12,2	12,6	10,8
Доверять нужно/можно всем людям без исключения	2,3	2,5	1,6	3,1	2,5	2,3
Нет ответа	0,7	0,2	2,8	3,4	5,7	1,6
Источник: данные мониторинга ФГБУН ВолНЦ РАН. В 2016 году вопрос изменен.						

<sup>2</sup> До августа 2017 года ФГБУН Институт социально-экономического развития территорий РАН (ИСЭРТ РАН).

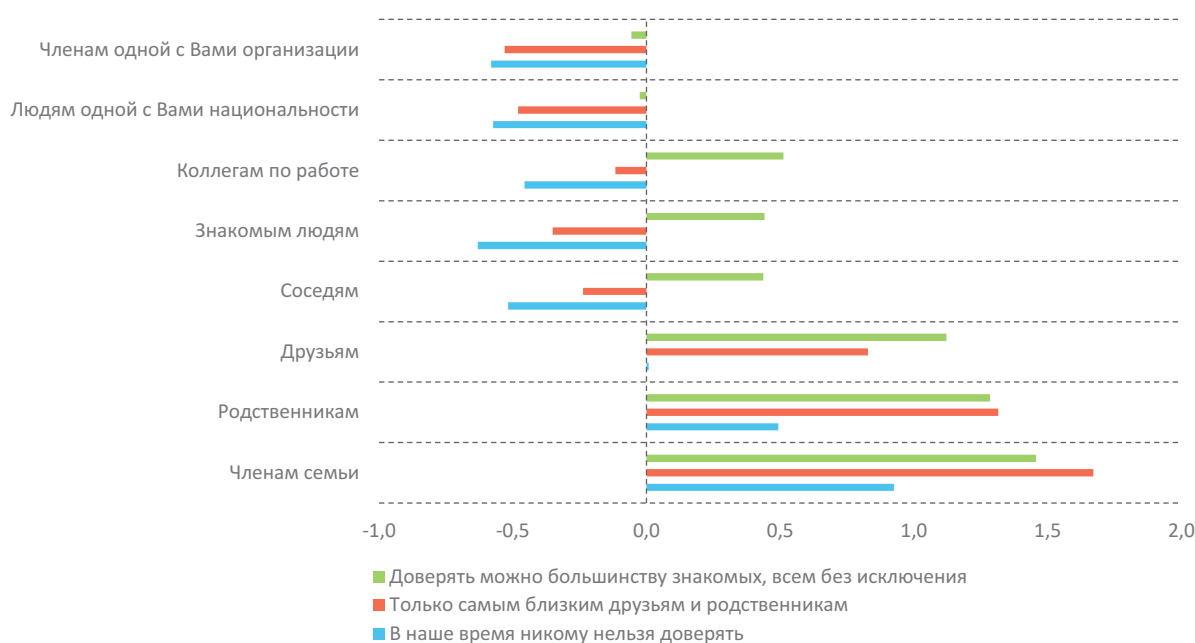


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Насколько Вы доверяете или не доверяете...»

Источник: графики построены на основе значений индекса доверия, рассчитанных автором.

«соседи» для вологжан с узким кругом доверия индекс доверия «слабым связям» приобретает отрицательные значения. В группе «в наше время никому нельзя доверять» положительный значимый (от 0,5) для анализа индекс доверия наблюдаем по отношению к категориям «члены семьи», «родственники».

Факторами, влияющими на доверие, являются также пол, возраст, принадлежность к этнической группе, религии и т. д. Так, например, среди мужчин доля готовых не доверять никому и доверять всем составляет соответственно 49 и 37%, в то время как среди женщин больше тех, кто готов доверять. 63% женщин считают, что доверять можно всем. В тоже время многие из них демонстрируют настороженность к окружающим, считая, что никому нельзя доверять. 51% из числа тех, кто считает, что никому нельзя доверять, составляют женщины.

Уровень доверия выше в старшей возрастной группе. Почти половина относящихся к этой группе респондентов считают, что доверять можно всем без исключения. Значительно меньше их среди тех, кто считает, что никому нельзя доверять, – 33%. Доля молодых людей среди недоверяющих самая малочисленная и составляет около

20%. Они больше, чем кто-либо, готовы к сотрудничеству и открыты к взаимодействию. Средняя возрастная группа 30–55 лет представлена во всех рассматриваемых позициях практически в равной степени, за исключением тех, кто готов доверять всем без исключения. Имеющийся жизненный опыт, по-видимому, дает основания для выбора всех предлагаемых суждений. Но и здесь большинство респондентов демонстрируют определенный уровень социального доверия. Однако следует иметь в виду, что возможно изменение позиций в ту или иную сторону под влиянием каких-либо ситуативных факторов.

Непосредственное доверие обращено на первичных адресатов доверия [9, с. 115]. Эта форма доверия основана на непосредственном вовлечении акторов в общение. К первичным адресатам индивиды выражают доверие в форме некоего «залога», согласно которому как нереализованные в настоящем, но возможные в будущем действия будут им полезны [9, с. 112]. Данный тип доверия основой своей имеет жизненный опыт, а также различные косвенные факторы, к числу которых можно отнести как чей-то личный опыт, и некоторые фор-

мы абстрактного доверия. К абстрактному доверию можно отнести потребительское доверие (товарам и услугам), доверие статусным позициям (врачу, учителю, ученому), доверие техническим системам (коммуникационным системам (системе охраны правопорядка, финансовым системам), учреждениям и организациям (школа, университет, поликлиника, суд, банк), процедурам (отзывам, рецензиям, тестам) и т. д. При этом абстрактное доверие создает основу для формирования базового доверия.

Значимость ближнего круга в полной мере подтверждается и ориентацией на него в случае возникновения сложной жизненной ситуации. К близким людям готово обращаться большинство респондентов. При этом даже те, кто утверждает, что никому нельзя доверять, обращались за помощью к родственникам (44%), друзьям (22%), знакомым врачам (16%), к коллегам по работе (9%), в госорганы (7%) и к своим руководителям (7%). Все это, несомненно, можно рассматривать как присутствие отношений доверия. Что же касается доверяющих, то у них значительно больше возможностей получить поддержку от своих контрагентов. О такой возможности свидетельствуют обращения за помощью к родственникам (67%), друзьям (51%), коллегам по работе (32%), соседям (28%), руководству (20%), членам профсоюза (17%), однопартийцам (9%).

Глубже проанализировать практику взаимодействия позволяют данные из *табл. 2*.

Перечень основных проблем, по поводу которых возникает необходимость обращения за помощью, имеет своим основанием, прежде всего экономическую ситуацию. Защита прав, поиск работы, проблема жилья материальная помощь – вот наиболее распространенные поводы для обращения за помощью. Особую актуальность имеет проблема поиска работы.

Полученные данные обнаруживают, что вологжане, которые «доверяют большинству знакомых, всем без исключения», чаще обращаются к знакомым (или близким, друзьям) «для защиты своих прав», чем представители других выделенных групп.

Практику обращения за помощью к родственникам и близким можно считать устоявшейся. Она начала формироваться в 90-е годы в условиях кризиса. Именно тогда ориентация на семью и ближний круг общения позволила россиянам пережить экономические и социальные трудности. Семейные микросети обеспечивали людей ресурсами для выживания. Этот факт отмечают многие исследователи [14; 15; 16]. Такая форма взаимодействия остается основной и в современных условиях.

Интерес представляет и факт оказания помощи. В результатах ответа на вопрос «Как часто Вы оказываете какую-либо помощь...» наблюдаем разницу во мнениях «доверяющих большинству знакомых или всем без исключения» респондентов и тех, кто «никому не доверяет или только самым

**Таблица 2. Распределение ответов на вопрос «За какой помощью Вы могли бы обратиться к тем, кому доверяете?» (среди респондентов – представителей выделенных трех групп), % от числа опрошенных**

Вариант ответа	Для защиты своих прав	Для получения медицинской помощи	Для поиска работы, трудоустройства	Для организации собственного дела	Для улучшения жилищных условий	За финансовой, материальной помощью
В наше время никому нельзя доверять	34,4	44,1	34,0	6,3	21,5	55,2
Только самым близким друзьям и родственникам	29,4	52,3	31,3	6,5	19,4	62,8
Доверять можно большинству знакомых, всем без исключения	47,3	42,5	34,9	7,0	13,4	53,8

Источник: данные мониторинга ФГБУН ВолНЦ РАН.

близким» (рис. 2). В первом случае радиус доверия можно оценить как расширенный, во втором – как ограниченный.

На рисунке мы видим график, построенный на основе средневзвешенных значений положительных и отрицательных альтернатив, выбранных этими группами вологжан. В положительном «поле» осей координат сконцентрировано больше мнений респондентов, ориентированных на доверие. Часто и достаточно часто они оказывают помощь родственникам, друзьям, коллегам по работе, реже – знакомым, соседям. Положительные значения средних среди мнений тех, кто «доверяет только самым близким или

никому», относятся к категориям «помогаю родственникам», «помогаю друзьям». Когда речь заходит о более узком радиусе доверия, то тут вологжане, доверяющие «только самым близким или никому», редко и достаточно редко оказывают помощь.

Полученные результаты имеют непосредственное подтверждение и объяснение и в данных ответа на вопрос «Чувствуете ли Вы себя ответственным за состояние дел в ...» (рис. 3). Относительно ответственности за семью средневзвешенные значения альтернатив близки к максимально положительному баллу. Вологжане, представители всех выделенных нами групп, готовы быть в от-

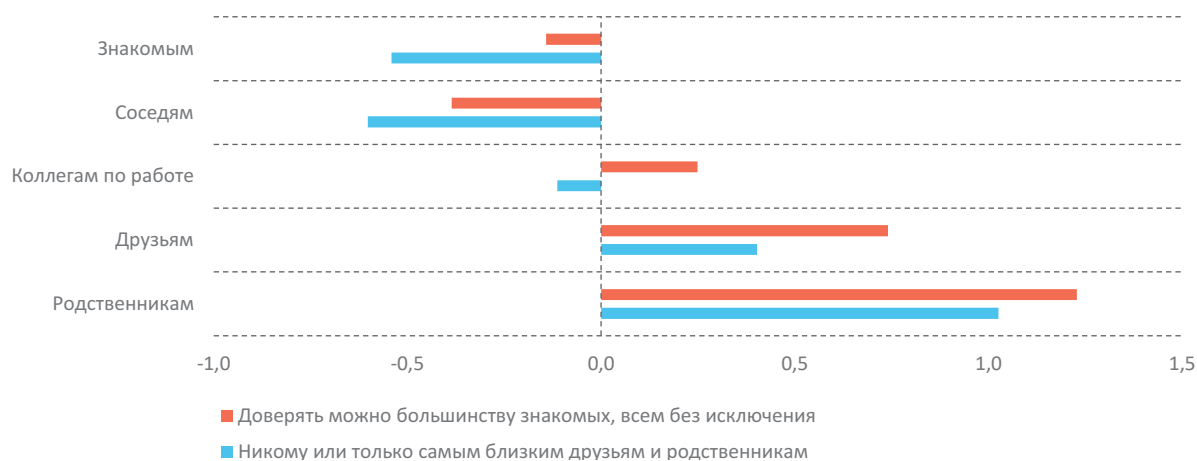


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «Как часто Вы оказываете какую-либо помощь...?»

Источник: графики построены на основе средневзвешенных значений, рассчитанных автором среди тех респондентов, которые считают, что «доверять никому нельзя или только самым близким», и тех, кто «доверяет большинству или всем».

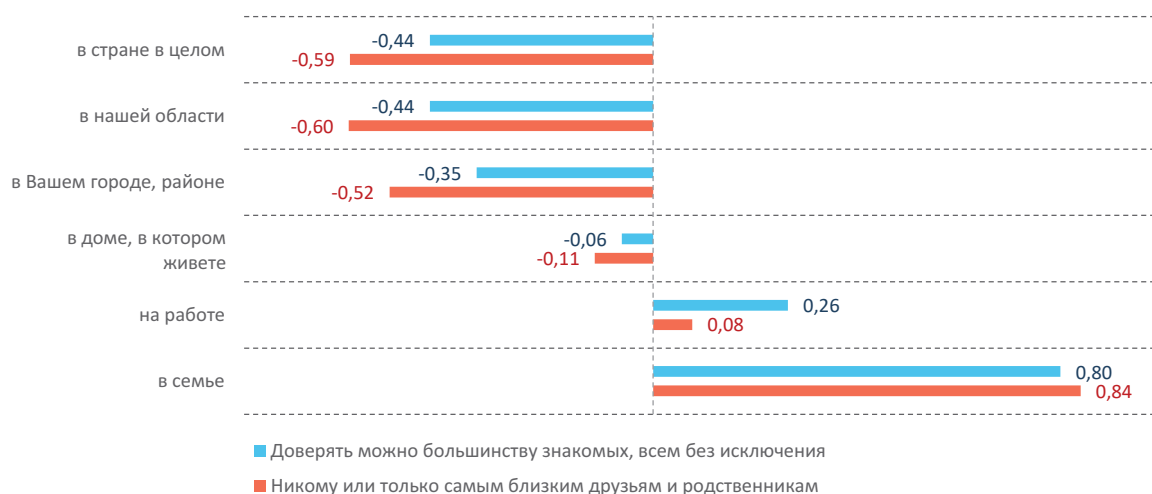


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос «Чувствуете ли Вы себя ответственным за состояние дел...»

Источник: графики построены на основе средневзвешенных значений, рассчитанных автором среди тех респондентов, которые считают, что «доверять никому нельзя или только самым близким», и тех, кто «доверяет большинству или всем».



вете за свои семьи. С расширением социального круга («... за состояние дел на работе») снижается мера ответственности, немного для «доверяющих большинству» респондентов. Для тех, кто «никому не доверяет или только самым близким», она практически равна «нулю».

Результаты выборов респондентов, не доверяющих «никому или только самым близким...», находятся в положительном поле графика только относительно альтернативы «можете ли Вы лично сегодня повлиять на состояние дел в Вашей семье». В более широком социальном круге (на работе, во дворе, в своем городе) обозначенные респонденты не видят для себя возможности влиять на состояние дел. Группа вологжан, считающих, что «доверять можно большинству или всем без исключения», дала больше положительных ответов на вопросы о внутренних ресурсах влияния на ситуацию на работе, во дворе, в своем городе, в области, в стране.

При анализе данных выявляется зависимость доверия от социально-демографических характеристик, а также семейного статуса опрашиваемых и характера семейных отношений. Зарегистрированный брак благодаря более широкому и устойчивым родственным связям обеспечивает респонденту поддержку в рамках семейных сетей. Эти люди активны в поиске помощи и успешны в ее получении. Прежде всего, за помощью обращаются люди в возрасте от 30 до 55 лет. Это наиболее активная экономическая группа, имеющая детей, состоящая в браке, решающая вопросы жилья, приобретения автомобиля, строительства загородного дома и т. д. В этой группе наиболее заметно влияние экономического кризиса, которое проявляется в формировании для нее трудной жизненной ситуации с необходимостью поддержки. В меньшей степени запрос на помощь идет от молодых респондентов в возрасте до 30 лет и от старшей возрастной группы. С одной стороны молодые взрослые могут уже иметь поддержку старших, с другой стороны большая часть представителей старшей возрастной группы уже сформиро-

вали основы своего благополучия за предыдущие годы. Эту особенность доверия отмечает и А.В. Кученкова [16]. Вполне можно согласиться с утверждением автора относительно того, что межсемейная солидарность приобретает особую значимость в период социальных напряжений и на последующем периоде адаптации.

Меньше возможности воспользоваться помощью родственников у тех, кто не состоит в зарегистрированном браке, но проживает совместно с партнером. Гражданский брак не создает прочных связей в семейных микросетях.

Более активно обращаются за помощью и поддержкой женщины, причем не только к родным и близким: к коллегам (60%), руководителям (57%), соседям (63%), единоверцам (68%). Они ищут различные пути для решения проблем, и их активность во многом связана с высокой долей ответственности, которую они возлагают на себя за положение дел в своей семье.

Доверие оказывает влияние на оценку населением своего уровня жизни и на социальный оптимизм. Индекс ожиданий изменения личного материального положения в лучшую сторону среди тех, кто заявляет о доверии, несколько выше среднего показателя по областной выборке<sup>3</sup>. В среднем по области он составляет 77,6%. У считающих, что доверять можно всем без исключения, индекс составил 86%, ориентированных на доверие самым близким – 80%. Примерно на одном уровне (в границах ошибки выборки) он оказался у тех, кто готов доверять большинству (70,3%), и у тех, кто не готов доверять никому (73,5%). Эти результаты можно оценивать и как отражение существующего социального настроения. Наличие в ответах респондентов положительных и нейтральных ответов в определенной степени служит проявлением адаптации населения к сложившейся ситуации. Данный показатель можно рас-

<sup>3</sup> Индекс рассчитывается по стандартной методике: из доли положительных ответов вычитается доля отрицательных. К полученному результату прибавляется 100, чтобы не иметь отрицательных величин.

смагивать и как создание условий для преодоления состояния фрустрации в обществе. Тем не менее не будем закрывать глаза на существование негативных установок, говорящих о неуверенности населения в скором разрешении кризисной ситуации и улучшении своего благосостояния. Наличие значительной доли недоверяющих, неоднозначные оценки доверяющих служат косвенным свидетельством недостаточной комфортности жизнедеятельности населения области, свидетельством восприятия и отражения в массовом сознании кризисных процессов.

Оптимистичный настрой, склонность к доверию могут служить основой для единения людей (рис. 4).

Данная самооценка является основанием для активного участия в деятельности различных структур гражданского общества.

Однако уровень активности среди населения области невысок (табл. 3). На вопрос «Принимали ли Вы за последний год участие в каких-либо коллективных мероприятиях, акциях?» положительный ответ дали 25% респондентов в целом по выборке. Среди «доверяющих близким» их доля составила 27%, а среди «доверяющих большинству» – 32%. При этом респонденты осознают, что степень их участия в общественной и политической жизни невысока.

Определенная часть активистов входит в состав различных организаций. Уровень активности, как свидетельствуют данные мониторинга, значительно выше среди доверяющих, чем в среднем по выборке. Среди тех, кто «доверяет большинству», членами различных организаций себя назвали 9% респондентов, добровольцами и волонтерами – еще 14%.



Рис. 4. Распределение ответов на вопрос «Есть люди, готовые объединяться с другими людьми для каких-либо совместных действий, если их идеи и интересы совпадают, и есть люди, не готовые объединяться. К кому бы Вы отнесли себя – к первым или ко вторым?», % от числа опрошенных

Источник: данные мониторинга ФГБУН ВолНЦ РАН.

Таблица 3. Распределение ответов на вопрос «Как бы Вы оценили степень Вашего участия в общественной и политической жизни?» (в сопряжении с результатами ответов на вопрос «Кому Вы можете доверять?»), % от числа опрошенных

Вариант ответа	Активное	Скорее активное	Скорее пассивное	Пассивное	Затрудняюсь ответить
В наше время никому нельзя доверять	1,3	11,1	25,2	40,1	22,3
Только самым близким друзьям и родственникам	3,0	13,1	30,1	30,7	23,1
Доверять можно большинству знакомых, всем без исключения	2,5	14,7	22,3	36,5	23,9

Источник: данные мониторинга ФГБУН ВолНЦ РАН.

## Выводы

Концепция социального капитала является результативным инструментарием для диагностики состояния доверия в границах регионального сообщества. Она позволяет оценить ресурсные возможности сетей взаимодействия и границы распространения доверия, его радиус. От уровня доверия зависит готовность людей вступать в продуктивные контакты, получать и оказывать помощь. Диагностика доверия позволяет увидеть имеющиеся социальные ресурсы, что является важным аспектом для развития региона.

Ситуация в регионе, характеризующаяся невысоким уровнем доверия в целом, ограниченностью радиуса доверия первичными адресатами, соответствует как российским, так и общемировым тенденциям. Снижение доверия – это индикатор отражения в общественном сознании регионального сообщества целого ряда негативных тенденций. Экономическая ситуация, кризисные явления в значительной степени оказывают влияние на жизнь вологжан. Недоверие служит защитной реакцией на складывающуюся ситуацию, откликом на снижение качества и уровня жизни. Ориентация на ближнее окружение, на людей, знакомых по личным контактам, с которыми имеется опыт взаимодействия, обеспечивает защиту и поддержку жителям региона и россиянам в целом.

На снижение доверия оказывают влияние исторические и культурные факторы. Имеет значение и формирует защитную реакцию опыт, полученный россиянами (и вологжанами в частности) в ходе экономических и социальных кризисов, особенно в

90-е годы XX века, а также в 2008–2010 гг. и 2014–2016 гг. Исключительный исторический опыт краха государственности в начале 90-х оказал влияние не только на судьбы поколений очевидцев тех перемен, но и на новое поколение, выросшее в условиях иной социальной реальности. Культурная травма того периода дает о себе знать через механизм преемственности поколений. Этим фактом в значительной степени обусловлено недоверие в молодом поколении. Фактически недоверие «передается по наследству», ориентируя людей на осторожность в оценке ситуации, в построении жизненных планов и прогнозов, в доверии, прежде всего, государству и его структурам. Еще одним последствием может быть кризис идентичности, стремление ограничить круг своего общения и взаимодействия.

Низкий уровень доверия свидетельствует о недостаточной степени преодоления последствий экономического кризиса в регионе. Ориентация на узкий круг доверия говорит о том, что использовались и продолжают использоваться ресурсы, сосредоточенные в семейном кругу, а расширение возможностей развития за счет других источников ограничено. Большая часть респондентов имеет проблемы экономического характера, остро стоит вопрос с обеспечением рабочими местами.

Низкий уровень доверия свидетельствует и о проблемах в сфере межличностной коммуникации, выстраиваемой между акторами и основанной на недостаточной информационной базе. Соответственно повышение уровня доверия потребует ее расширения, что должно способствовать предсказуемости поведения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Eisenstadt S.N. Multiple modernities. *Daedalus*, 2000, vol. 129, no. 1, pp. 1–30.
2. Simmel G. *The philosophy of money*. Ed. by D. Frisby. London: Routledge, 1990, pp. 40–500.
3. Бурдые П. Формы капитала // *Экономическая социология*. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74.
4. Селигмен А. Проблема доверия. М.: Идея-пресс, 2002. 200 с.
5. Гидденс Э. *Последствия современности*. М.: Издательская и консалтинговая группа «Праксис». 2011. 352 с.

6. Luhman N. *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. by D. Gambetta. Oxford: University of Oxford, 2000.
7. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / пер. с англ. М.: АСТ, Ермак, 2004. 730 с.
8. Arrow K.J. *The Limits of Organization*. New York: Norton, 1974.
9. Штомпка П. Доверие – основа общества / пер. с пол. Н.В. Морозовой. М.: Логос, 2012. 440 с.
10. Гудков Л. Доверие в России: смысл, функции, структура // НЛО. 2012. № 117. URL: <http://magazines.russ.ru/nlo/2012/117/g25.html> (дата обращения 27.04.2016).
11. Гужавина Т.А. Социальное доверие в гражданском обществе // Проблемы развития территории. 2012. № 6 (62). С. 115–122.
12. Россия на новом переломе: страхи и тревоги / под ред. М.К. Горшкова, Р. Крумма, В.В. Петухова. М.: Альфа-М, 2009. 160 с.
13. Галиулин Д.Л. Социальное доверие и социальный капитал в региональной политике развития // Вестник ТОГУ. 2009. № 2 (15). С. 221–228.
14. Кожина Т.П. Институциональное доверие: региональный аспект // Проблемы развития территории. 2013. № 3 (65). С. 100–115.
15. Давыденко В.А., Ромашкин Г.С. Системное доверие как фундаментальное условие функционирования и развития общества // Научный потенциал регионов на службу модернизации. Астрахань: АТСИ, 2011. С. 166–172.
16. Кученкова А.В. Межличностное доверие в российском обществе // Социс. 2016. № 1. С. 26–36.

#### ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

*Гужавина Татьяна Анатольевна* – кандидат философских наук, доцент, ведущий научный сотрудник лаборатории экономико-социологических исследований отдела исследования уровня и образа жизни населения. Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Вологодский научный центр Российской академии наук». Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а. E-mail: [tanja\\_gta@mail.ru](mailto:tanja_gta@mail.ru). Тел.: +7(8202) 55-79-23.

*Воробьева Ирина Николаевна* – кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии и социальных технологий. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Череповецкий государственный университет». Россия, 162600, г. Череповец, пр-т Луначарского, д. 5. E-mail: [chsu@chsu.ru](mailto:chsu@chsu.ru). Тел.: +7(8202) 51-85-58.

**Guzhavina T.A., Vorob'eva I.N.**

#### **INTERPERSONAL TRUST IN THE STRUCTURE OF SOCIAL CAPITAL (ON MATERIAL FROM THE VOLOGDA OBLAST)**

*Non-economic factors in the society's development (including social capital) are beginning to attract public attention. This is largely due to the crisis situation affecting almost all country's regions. Social capital formed in the society is considered as an important condition for its development. This phenomenon has a complex structure. The basis of social capital is trust. The study of the nature of trust, revealing its essence, factors influencing it, practices generating, strengthening or weakening it, peculiarities of formation depending on the cultural environment, identifying THE opportunities for confidence building appear to be significant areas of the concept of social capital. The object of our study is basic trust; the purpose is to diagnose the state of basic trust in the region based on the analysis of public opinion polls conducted in the region by the Federal State Budgetary Institution of Science "Vologda Research Center of the Russian Academy of Sci-*

*ences". Empirical data distinguish groups of respondents characterized by different degrees of trust, reveal the presence of focal points of positive moods, the growing readiness to unite, which is considered as a condition for creating a new culture of trust. There is dependence of trust on respondents' socio-demographic and status characteristics. Analyzing the degree of trust in the region makes it possible to assess the degree of population's adaptation to the changing living conditions, as well as characterize the social climate in the regional community.*

*Social capital, interpersonal trust, institutional trust, Russian society, regional community, culture of trust, social climate, non-economic development factors.*

#### **INFORMATION ABOUT THE AUTHORS**

*Guzhavina Tat'yana Anatol'evna* – Ph.D. in Philosophy, Associate Professor, Chief Researcher of the Laboratory for Socio-Economic Research and at the Department for Research of Living Standards and Lifestyles. Federal State Budgetary Institution of Science “Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences”. 56A, Gorky Street, Vologda, 160014, Russian Federation. E-mail: tanja\_gta@mail.ru. Phone: +7(8202) 55-79-23.

*Vorob'eva Irina Nikolaevna* – Ph.D. in Sociology, Associate Professor at the Department of Sociology and Social Technology. Federal State-Financed Educational Institution of Higher Education “Cherepovets State University”. 5, Lunacharskii Avenue, Cherepovets, 162600, Russian Federation. E-mail: chsu@chsu.ru. Phone: +7(8202) 51-85-58.