

## Доверие как моральный феномен

**Пороховская Т. И.**

*Кандидат философских наук, доцент  
МГУ имени М. В. Ломоносова  
(г. Москва, Российская Федерация)*

УДК 17.026, 172

*Доверие традиционно рассматривалось философией, этикой и психологией. Однако с конца XX в. феномен доверия начинает привлекать внимание экономистов, политиков и управленцев, которые увидели в нем если не ключ к объяснению или решению важных проблем в сфере своих научных исследований, то, по крайней мере, то обстоятельство, которое нельзя игнорировать. Доверие начинает изучаться в экономике, политологии и теории организации, часто в отрыве от философско-этических исследований этого явления. Задача доклада – раскрыть социально-нравственные основания доверия.*

**Ключевые слова:** *вера, доверие, мораль, обязательство, культура, институты.*

## Trust as a moral phenomenon

**Porokhovskaya T. I.**

*Candidate of Philosophical Sciences, Associate Professor,  
Lomonosov Moscow State University  
(Moscow, Russian Federation)*

*Trust is a subject traditionally considered by philosophy, ethics and psychology. However, since the late twentieth century the phenomenon of trust has attracted the attention of economists, politicians and managers who saw in it if not the key to explaining or solving important problems in the sphere of their own scientific research, then, at least, the fact that cannot be ignored. Trust began to be studied in economics, political science and the theory of organization, often in isolation from philosophical and ethical studies of this phenomenon. The task of this report is to reveal the socio-moral foundations of trust.*

**Key words:** *faith, trust, morality, commitment, culture, institutions.*

После В. Зомбарта и М. Вебера тема культурных влияний на экономику начинает исчезать из экономической науки и к 1950 гг. исчезла почти полностью. В неоклассической («неолиберальной») экономической теории социальный, культурный и исторический контекст стали оцениваться, скорее, как помеха, как то, что искажает экономическую рациональность. Деятельность предпринимателя и экономика в целом начинают рассматриваться исключительно с точки зрения рационального выбора. Поэтому исследование культурных влияний на экономику было вынесено за пределы экономической теории, они стали изучаться экономической социологией и экономической антропологией. Однако в последнее время экономическая наука пришла к пониманию того, что такой подход значительно упрощает реальное положение дел. Это осознание пришло после провала экономических реформ, проводившихся по неолиберальным рецептам под эгидой МВФ. Сбои в реализации реформ во многих странах их авторы стали объяснять не ошибочностью своих рецептов, а культурными особенностями реформируемых стран. Тема доверия стала той темой, с которой началось изучение влияния культуры на экономику в современной экономической науке. И особую роль здесь сыграла работа «Доверие» (1995) Ф. Фукуямы, хотя в социальной философии эта тема она разрабатывалась и раньше. При этом в экономической литературе культура чаще всего рассматривалась лишь как то, что может благоприятствовать успеху в бизнесе либо быть препятствием для него, а тема нравственности в бизнесе и в экономике сознательно вытесняется как устаревшая.

Н. Луман первым разграничил доверие на микро- и макроуровнях. Доверие на микроуровне – это характеристика связи между индивидами в малых группах, тогда как доверие на макроуровне – это обобщенная характеристика более абстрактных, анонимных отношений. Межличностное доверие субъективно интерпретируется как уверенность в надежности другого человека, в предсказуемости его действий. Доверие – это функция, зависимая переменная величина, изменяющаяся по мере изменения каких-то других величин, контекста отношений. А другими величинами здесь являются уверенность в том, что партнер будет следовать правилам и не воспользуется в своих интересах слабостью другого, вероятность санкций со стороны общества в случае нарушения партнером своих обязательств, репутация, доброе имя партнера, идентификация себя с партнером и понимание на этой основе логики его действий и др.

Доверие на макроуровне – это системное, обобщенное доверие. На этом уровне доверие опирается уже не на личность, а на законы, институты. Насколько в целом можно доверять в данном обществе людям и институтам, не исчезнет ли, например, страховая компания или банк, куда вы вложили свои деньги, – всё это зависит от того, насколько надежно работают институты. Поэтому доверие на этом, агрегированном уровне обеспечивается хорошей работой бюрократических систем – правовой политической, бюрократической. Задача доклада – показать предпосылки, источники доверия, моральное содержание феномена доверия и механизмы его воспроизводства.