

Г. Кертман

Межличностное доверие в России

Уровень межличностного доверия в той или иной стране во многом предопределяет перспективы экономического прогресса и роста благосостояния, а также дееспособность гражданского общества и устойчивость демократических институтов – это положение в последние десятилетия получает все более разнообразные и убедительные обоснования в самых различных сферах и направлениях социального знания*. Когда недоверие рядовых граждан к другим людям является преобладающей социальной нормой – иначе говоря, когда в обществе наблюдается дефицит социального капитала**, – возможности добровольной кооперации, сотрудничества в достижении любых общих целей оказываются весьма ограниченными. В хозяйственной деятельности это ведет к высоким транзакционным издержкам, снижающим эффективность экономики в целом и препятствующим росту уровня жизни населения, а в политической сфере – к слабости институтов представительной демократии. “Парадигма «всегда обманывай» может предопределить будущее той части мира, где социальный капитал в недостатке или же отсутствует. Для политической стабильности, для эффективности правительств и даже для экономического прогресса социальный капитал, возможно, еще более важен, чем капитал физический или человеческий”, – пишет известный американский исследователь Р. Патнэм. И продолжает: “При отсутствии взаимности и структур гражданской вовлеченности вариант итальянского Юга – аморальная семейственность, клиентела, беззаконие, неэффективное управление и экономическая стагнация – представляется более вероятным исходом, чем успешная демократизация и экономический прогресс. В Палермо просматривается будущее Москвы” [Патнэм Р. С. 228].

Ф. Фукуяма оценивает состояние социального капитала в России еще пессимистичнее, нежели Р. Патнэм. Он полагает, что “фамилистические” общества – “то есть те, в которых наиглавнейшим (а иногда единственным) путем реализации общественного инстинкта является семья или более широкие родственные структуры: кланы и племена” (к таковым Ф. Фукуяма относит Францию и некоторые

Когда недоверие рядовых граждан к другим людям является преобладающей социальной нормой, возможности добровольной кооперации, сотрудничества в достижении любых общих целей оказываются весьма ограниченными

* См., напр.: [Sztompka, P.] Полные библиографические сведения см. в конце статьи.

** По определению Ф. Фукуямы, “социальный капитал – это определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами... Социальный капитал отличается от других форм человеческого капитала тем, что обычно он создается и передается посредством культурных механизмов – таких, как религия, традиция, обычай” [Фукуяма Ф. С. 52].



районы Италии, а также Китай, Тайвань и Гонконг) – обладают “более высоким уровнем социализированности, чем современная Россия”; последняя же, по его мнению, относится, как и “некоторые другие бывшие коммунистические страны”, к числу подлинно индивидуалистических обществ, “члены которых не умеют объединяться друг с другом” [Фукуяма Ф. С. 57].

Так или иначе, измерение уровня межличностного доверия – как наиболее универсального индикатора, позволяющего судить о состоянии социального капитала в российском обществе, – является исследовательской задачей, достойной самого серьезного внимания. Но чтобы следить за тем, растет или, напротив, идет на убыль predisposedность россиян доверять незнакомым согражданам*, чтобы анализировать, где именно, в каких социально-демографических группах, в каких регионах страны эта predisposedность сильнее, а в каких – слабее, необходимо, разумеется, адекватный и достаточно “компактный” инструментарий. И тут сразу возникают сложности.

В международных сравнительных исследованиях со времен классической работы Г. Алмонда и С. Вербы в качестве показателя, характеризующего уровень межличностного доверия, рассматривается доля респондентов, выражающих согласие с тем, что “большинству людей можно доверять” [Almond, G., Verba, S.]. Именно на основании анализа динамики этого показателя в ряде стран Р. Инглхарт установил наличие сильной корреляции между уровнем межличностного доверия, с одной стороны, и благосостоянием граждан, экономическими успехами страны в целом, а также приверженностью населения демократическим институтам и ценностям – с другой [Inglehart, R. P. 34–38].

Однако когда тот же самый вопрос был в середине 90-х годов трижды задан в России (в рамках репрезентативных опросов городского населения, проведенных ИСПИ РАН), результаты оказались совершенно не такими, каких можно было бы ожидать, исходя из закономерностей, выявленных в международных исследованиях: 54% опрошенных в 1993 году и по 57% – в 1994 и 1996 годах заявили, что “большинству людей можно доверять”. В ходе международного исследования, проведенного в 1990–91 годах, более высоким этот показатель был лишь в трех странах: в Швеции, Норвегии и Дании (66, 65 и 58% соответственно); Россия не только существенно опередила иные посткоммунистические страны, где

В международных сравнительных исследованиях в качестве индикатора уровня межличностного доверия обычно рассматривается доля респондентов, согласных с тем, что “большинству людей можно доверять”

* Здесь и далее речь будет идти исключительно о доверии к незнакомцам, о безличном, анонимном, универсальном доверии. Разумеется, при этом затрагивается лишь один аспект, одна сторона проблемы межличностного доверия и игнорируется сторона другая – связанная с уровнем доверия между лично знакомыми, принадлежащими к той или иной относительно малой общности людьми. Но, во-первых, именно predisposedность к доверию в отношении незнакомца прежде всего характеризует состояние социального капитала в обществе (и дифференцирует общества), а во-вторых, только эта, “базовая” разновидность доверия может более или менее адекватно анализироваться с применением количественных методов. Применительно к взаимоотношениям лично знакомых людей – в силу бесконечного многообразия подлежащих учету ситуаций – использование таких методов едва ли возможно.

показатель межличностного доверия был предсказуемо низким (в Словакии, Венгрии, Чехии и Польше – от 21 до 29%), но и обошла ведущие западноевропейские страны, США, Канаду.

Комментируя этот, по их словам, “непонятный и поразительный результат”, В. Рукавишников, Л. Халман и П. Эстер утверждают, что полученные данные “ставят под сомнение вывод теории модернизации о наличии положительной взаимосвязи между демократическими традициями и межличностным доверием” [Рукавишников В., Халман Л., Эстер П. С. 153].

Присмотримся, однако, к самому индикатору. Нетрудно заметить, что принципиальное согласие с утверждением “большинству людей можно доверять” отнюдь не свидетельствует о наличии у индивида установки на доверие по отношению к другому, а тем более – о предрасположенности к тому, чтобы на практике вести себя сообразно этой установке. И дело тут даже не в известном феномене рассогласования между “фасадными” ценностями, не оказывающими ощутимого влияния на реальное поведение индивида, и ценностями нормативного свойства. Подобное рассогласование предполагает противоречие между двумя ценностями разного типа, уровня – в данном же случае такого противоречия нет. Тут дело в другом: когда человек признает, что “большинству людей можно доверять”, или, иначе говоря, что люди, *как правило*, заслуживают доверия, он при этом никоим образом не берет на себя моральное обязательство проявлять такое доверие в *реальных, конкретных, единичных* социальных взаимодействиях. На это, кстати, прозрачно намекает поговорка “доверяй, но проверяй”, столь полюбившаяся в свое время Р. Рейгану. Что, собственно, означает данная лаконичная формула отечественного производства, если не то, что хотя доверие к людям и является безусловной добродетелью (видимо, именно потому, что в принципе они заслуживают доверия), но на практике разумному человеку не следует ею руководствоваться?

Но если исходное допущение, что согласие с тезисом “большинству людей можно доверять” тождественно установке на доверие к незнакомцу, не вполне корректно, то можно ли рассматривать долю позитивных ответов на соответствующий вопрос как индикатор, *напрямую* измеряющий уровень межличностного доверия в обществе? Полагаю, что нет. Вместе с тем данный индикатор дает представление о наличии в ценностно-нормативной структуре общества определенных элементов, которые *могут служить предпосылками* межличностного доверия. И этого оказывается достаточно, чтобы обнаружить весьма убедительные свидетельства тесной связи между значениями рассматриваемого показателя, с одной стороны, и уровнем экономического развития, а также степенью институционализации демократических принципов – с другой. До тех пор, пока дело не доходит до России...

* * *

Поражаясь полученным результатам, процитированные выше авторы отмечают, что мнение, согласно которому “большинству людей можно доверять”, разделяют лишь 39% опрошенных россиян в возрасте от 20 до 25 лет, тогда как среди тех, кто старше 50 лет, – 68%, и совершенно справедливо заключают (не развивая, впрочем, эту мысль): “различия по величине межличностного доверия между возрастными когортами можно интерпретировать как отражение различий в условиях социализации” [Рукавишников В., Халман Л., Эстер П. С. 153].

Иначе говоря, относительно пожилые респонденты демонстрируют столь высокую степень согласия с предложенной максимой в силу особенностей их социализации, пришедшейся на советскую эпоху. Верно. Но разве механизм социализации, присущий этой эпохе, ориентировал советского человека на доверие к “отдельно взятому” незнакомцу? “Коллективистская” индоктринация прививала

Согласие с утверждением “большинству людей можно доверять” не свидетельствует о наличии у индивида установки на доверие по отношению к другому

Механизмы социализации в советскую эпоху стимулировали не столько межличностное доверие, сколько, напротив, подозрительность в отношении другого – как дальнего, так и ближнего

По уровню межличностного доверия различий между поколениями практически нет

индивиду привычку доверять “большинству” – это бесспорно. Лояльность по отношению к трудовому коллективу, партийной или комсомольской организации, “новой исторической общности – советскому народу”, недопустимость дистанцирования от этих общностей, “противопоставления себя коллективу”, как и недопустимость сомнений в фундаментальных добродетелях и правоте (ситуационной и исторической) “большинства” – все это действительно внедрялось в сознание советского человека в процессе его социализации.

Однако установка на лояльность или, если угодно, доверие по отношению к “большинству” может вполне органично сочетаться с установкой на недоверие к незнакомому или малознакомому человеку. Пусть я до кретинизма образцовый “коллективист”, самозабвенно верящий в то, что 99,9% моих сограждан – достойнейшие люди, заслуживающие абсолютного доверия, но откуда мне знать, не является ли вот этот, конкретный контрагент, с которым меня сводят обстоятельства, “паршивой овцой”, исключением из правил? А ведь культ бдительности – то есть принципа, предполагающего недоверие к другому, – в советское время насаждался не просто параллельно с “коллективистскими” установками, но в органической связи с ними, представляя собой оборотную сторону той же медали. Тут, собственно говоря, нет какой-то особой “советской” специфики: ориентация на поиск “внутренних врагов”, “еретиков”, “отщепенцев”, как известно, очень способствовала и способствует консолидации самых различных сообществ, для которых высокий уровень личностной автономии не является нормой. Но, так или иначе, трудно отрицать, что механизмы социализации в советскую эпоху стимулировали не столько межличностное доверие, сколько, напротив, подозрительность в отношении другого – как дальнего, так и ближнего. И речь тут, разумеется, идет не только о хрестоматийных образцах советского агитпропа – от плакатов, напоминавших, что “болтун – находка для шпиона”, до гипсовых памятников Павлику Морозову, – но и о социальных практиках, моделях поведения. Если миллионы образцовых советских граждан, проявляя бдительность, охотно сигнализировали в различные инстанции, включая “компетентные органы”, о сомнительных, с точки зрения официальной идеологии, высказываниях и поступках, а миллионы граждан не столь образцовых, учитывая это, остерегались проявлять откровенность в беседах с теми, в ком не были уверены, и, что еще важнее, учили детей “не болтать лишнего”, то не очевидно ли, что представление о высоком уровне межличностного доверия в советскую эпоху, мягко говоря, не вполне адекватно?

Почему же тогда именно представители поколений, выросших в эту эпоху, гораздо чаще, чем молодые россияне, склонны соглашаться с тем, что “большинству людей можно доверять”? Потому, вероятно, что основным семантическим маркером в этом утверждении для них обычно оказывается не глагол “доверять”, а существительное “большинство”. В “системе координат”, интериоризированной в советские времена, несогласие с предложенной максимальной предстает как агрессивно индивидуалистическая декларация, покушающаяся на “коллективистскую” идентичность советского человека, и именно поэтому сравнительно немногие из выросших в те времена ставят эту максиму под сомнение. Но отсюда никоим образом не следует, что для старших поколений россиян характерен более высокий уровень межличностного доверия, чем для молодежи.

Мы еще будем иметь возможность удостовериться в том, что различий между “отцами” и “детьми” по этому параметру практически нет. Пока же отметим: внушительный межпоколенческий разрыв в распределении ответов на вопрос о том, можно ли доверять большинству людей, свидетельствует не об обвальном разрушении якобы существовавшей в недавнем прошлом культуры доверия (вообще, сомнительно, чтобы социокультурные сдвиги столь фундаментального характе-

ра могли происходить с такой скоростью), а всего лишь о том, что молодежь в гораздо меньшей степени, нежели представители старших поколений, склонна воспроизводить квазиколлективистский стереотип, сформировавшийся у последних в советские времена и побуждающий их демонстрировать лояльность по отношению к “большинству”. Но естественно предположить, что и молодым людям этот стереотип тоже не совсем чужд – хотя бы уже в силу влияния такого фактора социализации, как семейное воспитание. Так что и об уровне межличностного доверия в молодежной среде едва ли можно судить по тому, сколь велика доля согласившихся с тезисом “большинству людей можно доверять” среди молодых респондентов.

При всей очевидной соблазнительности международных сопоставлений, опирающихся на данные опросов общественного мнения, иногда случается так, что та или иная вербальная конструкция, применяемая в вопросе, при переносе из одного социокультурного контекста в другой меняет смысл, порождает иные коннотации, в результате чего сравнение распределений ответов оказывается некорректным. Представляется, что здесь именно такой случай.

Мы предпочли использовать для измерения уровня межличностного доверия несколько иной вопрос: “Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения Вам ближе – первая или вторая?”

Данная формулировка более или менее четко дает респонденту понять, что его просят не просто выразить свое отношение к согражданам (либо ко всему роду человеческому), сообщив, заслуживают ли они, по его мнению, доверия, а отдать предпочтение одной из двух альтернативных стратегий поведения. Противопоставление позиций “людям можно доверять” и “с людьми нужно быть поосторожнее” лишает респондента возможности руководствоваться при ответе лукавым принципом “доверяй, но проверяй”: декларировать установку на доверие как абстрактную добродетель, имея при этом в виду, что на практике она неприменима. Подобная амбивалентность здесь исключается, вопрос стоит жестко: доверять – или проверять. При этом, однако, в формулировке вопроса присутствует определенная асимметрия: презумпция доверия противостоит не презумпция недоверия как мировоззренческая установка (людям *нельзя* доверять) – ибо многими респондентами, даже не склонными доверять ближнему, такая установка наверняка была бы “с порога” отвергнута как асоциальная, мизантропическая, – а скорее апелляция к здравому смыслу и жизненному опыту, каковые, безусловно, могут подсказать любому человеку те или иные доводы в пользу известной осмотрительности в общении с другими людьми.

Обратим внимание также на то, что в первой части дилеммы речь идет о доверии “людям”, а не “большинству людей”. Это принципиально, поскольку одно лишь упоминание о “большинстве” уже в известной степени переводило бы выбор из плоскости поведенческих стратегий, обусловленных ценностными ориентациями, в плоскость ценностных суждений как таковых.

И, наконец, отметим, что формулировка вопроса содержит ссылки на неких приверженцев обеих предъявленных точек



Наш индикатор основан на выборе респондентом поведенческой стратегии – доверия либо недоверия – и оценке им собственного поведения в ситуации контакта с незнакомцем

зрения – “одних” и “других”. Смысл этой несколько громоздкой вербальной конструкции, довольно часто применяемой в исследовательской практике ФОМа, состоит в том, чтобы придать обеим позициям определенную легитимность в глазах респондента, предотвратить попытки – осознанные или неосознаваемые – угадать “правильный”, социально одобряемый, “единственно верный” ответ. Участнику опроса прозрачно намекают, что, какую бы точку зрения он ни предпочел, ему не грозит остаться в одиночестве, в некой маргинальной позиции – он просто окажется единомышленником “одних” либо “других”.

В сентябре 2005 года 36% участников мегаопроса ФОМа* заявили, что “людям можно доверять”, и 58% – что “с людьми нужно быть поосторожнее” (6% – затруднились с ответом).

Задавая этот вопрос, мы отдавали себе отчет в том, что если респондент выбирает ту или иную поведенческую стратегию, это еще не означает, что он следует ей на практике. Ведь даже искренне веря, что людям в принципе можно доверять, человек – в силу каких-то особенностей характера или жизненного опыта – может, вступая в контакт с незнакомцами, “закрываться”, вести себя сдержанно, опасливо, настороженно. И, напротив, будучи уверенным, что в принципе с людьми следует быть поосторожнее, человек может – опять-таки в силу особенностей характера, темперамента – на практике забывать об этой установке и проявлять неблагоразумную, с его же собственной точки зрения, доверчивость.

Исходя из этого, мы в ходе того же мегаопроса задали респондентам еще один вопрос: *“Скажите, пожалуйста, когда Вы имеете дело с незнакомыми людьми, то чаще общаетесь с ними открыто, с доверием или настороженно, с недоверием?”*

Следует оговориться: мы ни в коем случае не считаем возможным полагаться на этот вопрос как на основной инструмент измерения межличностного доверия. Это было бы неверно, во-первых, потому, что хотя нормы поведения при “первичном” контакте с незнакомцем и важны для понимания уровня межличностного доверия в обществе, они отражают лишь одну и, по-видимому, не самую важную грань рассматриваемой проблемы. По тому, насколько легко или, напротив, тяжело устанавливается первичный контакт, насколько “открыты” или “закрыты” партнеры в ходе такого контакта, еще нельзя судить, например, об их предрасположенности к кооперации, о готовности договариваться и объединять усилия ради той или иной общей цели. Во-вторых, данный вопрос очевидным образом смещает акцент с социокультурного аспекта проблемы доверия – к психологическому: речь, собственно, идет не столько о доверии, сколько о доверчивости**.

Но сочетание двух приведенных вопросов позволяет, мы полагаем, получить более или менее адекватное представление об уровне межличностного доверия. Отметим, что в ходе мегаопроса эти вопросы задавались респондентам не подряд (что побуждало бы их демонстрировать “последовательность”) – между ними разместились множество иных вопросов, посвященных различным сюжетам.

По утверждению 37% опрошенных, они обычно общаются с незнакомыми людьми “открыто, с доверием”, 55% респондентов заявили, что обычно ведут себя в такой ситуации “настороженно, с недоверием” (8% – затруднились с ответом). Как

* Общероссийский опрос населения от 26 августа – 13 сентября (1954 населенных пункта 69 субъектов РФ, 34 500 респондентов).

** Если мы, например, имеем дело с человеком, глубоко убежденным, что большинство людей всегда готовы предать и продать кого угодно, и вместе с тем охотно изливающим душу первому встречному (особенно упирая на то, как часто злоупотребляли окружающие его собственной непростительной, но неискоренимой наивностью) – а кто не встречал подобных персонажей? – то едва ли следует рассматривать его как образцового представителя “культуры доверия”.

видим, распределение ответов здесь почти совпало с полученным тогда, когда речь шла о том, можно ли доверять людям. И, естественно, корреляция оказалась весьма сильной. Но, как мы и предполагали, довольно многие участники опроса все же проявили “непоследовательность” (табл. 1).

Четверть респондентов, считающих, что людям можно доверять (26% этой группы), в общении с незнакомыми людьми ведут себя, по их признанию, “настороженно, с недоверием”; вместе с тем 18% из числа опрошенных, склоняющихся к тому, что с людьми нужно быть поосторожнее, ведут себя с незнакомцами, вопреки этой установке, “открыто, с доверием”.

Таким образом, опрос позволяет выделить четыре группы – две “чистые” и две “смешанные”:

- 24% респондентов отдают предпочтение поведенческой стратегии, основанной на доверии, и следуют этой стратегии на практике;
- 44% опрошенных выбирают поведенческую стратегию, основанную на недоверии, и ведут себя в соответствии с ней;
- 9% верят, что людям доверять можно, но ведут себя настороженно;
- 11% считают, что нужно быть с людьми поосторожнее, но ведут себя открыто.

Наконец, 12% опрошенных затруднились ответить на оба вопроса или на один из них. Приступая к анализу полученных данных, мы оставим за пределами нашего внимания как этих респондентов, так и обе “смешанные” группы: у нас нет достаточных оснований ни для того, чтобы рассматривать их как представителей “культуры доверия”, ни для того, чтобы определенно отказывать им в принадлежности к этой культуре. Сосредоточимся на “чистых” группах – благо, в совокупности они охватывают две трети выборки мегаопроса, а гигантский объем этой выборки позволяет рассмотреть их достаточно пристально, не опасаясь за статистическую достоверность наблюдений, касающихся сравнительно мелких подгрупп.

Начнем, как водится, с социально-демографических параметров, и прежде всего посмотрим, как представлены “доверчивые” и “недоверчивые” (так мы будем далее называть выделенные группы) в различных возрастных категориях (табл. 2).



Табл. 1

% от групп (по столбцам)

	Население	Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения Вам ближе – первая или вторая?		
		первая	вторая	затрудняюсь ответить
Доли групп в населении, %	100	36	58	6
Скажите, пожалуйста, когда Вы имеете дело с незнакомыми людьми, то чаще общаетесь с ними открыто, с доверием или настороженно, с недоверием?				
Открыто, с доверием	37	68	18	29
Настороженно, с недоверием	55	26	75	36
Затрудняюсь ответить	8	6	7	35

Табл. 2

% от групп (по столбцам)

	Население	Возраст, лет					
		18-25	26-30	31-40	41-50	51-60	старше 60
Доли групп в населении, %	100	18	10	16	20	17	19
“Доверчивые”	24	25	25	24	23	24	25
“Недоверчивые”	44	43	43	45	44	42	44

**Склонность доверять
людям является
ресурсом, способст-
вующим достижению
социального успеха**

Как видим, в двух младших и двух старших возрастных группах соотношение “доверчивых” и “недоверчивых” одинаково (первых на 18 п.п. меньше, чем вторых, среди тех, кому 18–25, 26–30, 51–60 лет, и на 19 п.п. – среди тех, кто старше 60 лет), тогда как в двух средних группах перевес “недоверчивых” – чуть больше: 21 п.п. Но различия, безусловно, слишком незначительны, чтобы всерьез говорить о более низком уровне межличностного доверия у представителей средних поколений в сравнении со старшими и младшими.

Ничтожны и гендерные различия: к числу “доверчивых” относятся 24% мужчин и 25% женщин, к числу “недоверчивых” – 44% первых и 43% вторых. Любопытно: это мизерное отличие всецело обусловлено тем, что женщины несколько чаще, чем мужчины, заявляют, что “открыто, с доверием” ведут себя с незнакомыми людьми (38 и 35% соответственно), и реже – что ведут себя “настороженно, с недоверием” (54 и 56%); в то же время ответы мужчин и женщин на вопрос о том, можно ли доверять людям, распределяются абсолютно одинаково.

Одинаковым оказалось соотношение “доверчивых” и “недоверчивых” в селах, малых городах и городах больших, но не самых крупных (с численностью населения до 1 млн чел.): по 24% первых и по 44% вторых. И лишь в мегаполисах доля “доверчивых” несколько повышается (до 28%), а доля “недоверчивых” – снижается (до 42%).

Несколько более ощутимые различия обнаруживаются при сопоставлении опрошенных с разным образовательным уровнем. Как выясняется, среди обладателей среднего специального и в особенности высшего образования “доверчивых” больше, а “недоверчивых” – меньше, чем среди тех, кто окончил лишь среднюю общеобразовательную школу или не получил среднего образования (табл. 3).

Еще четче прослеживается зависимость между финансовым положением и межличностным доверием: чем выше доходы опрошенных (на члена семьи), тем чаще они демонстрируют склонность доверять людям (табл. 4).

Впрочем, к этим данным уместно отнести “настороженно, с недоверием”. Дело в том, что очень многие респонденты, как известно, склонны “прибедняться”, занижать свои доходы, когда им задают соответствующий вопрос. Тем не менее вопрос этот в принципе не лишен смысла: хотя по распределению ответов и нельзя со сколько-нибудь высокой степенью надежности судить о реальных доходах участников опроса, это распределение позволяет грубо, “приблизительно” дифференцировать их, выделяя относительно состоятельных, людей со средним финансовым положением и самых бедных, а затем – сопоставлять суждения представителей этих групп на те или иные темы.

Но в данном случае эта логика дает сбой: естественно предположить, что те, кто склонен доверять людям, отвечают на вопрос о доходах – чужому, заметим, человеку, представляющему некую общенациональную структуру, – честнее, нежели те, кто склонен быть с людьми “поосторожнее”. А если так, то следует допустить, что корреляция между декларируемым уровнем дохода и позицией относительно доверия либо недоверия к окружающим частично обусловлена именно тем, что “недоверчивые” чаще и сильнее занижают собственные доходы, – то есть эта корреляция

Табл. 3

% от групп (по столбцам)

	Насе- ление	Образование			
		ниже среднего	среднее общее	среднее специальное	высшее
Доли групп в населении, %	100	15	33	37	16
“Доверчивые”	24	22	23	25	28
“Недоверчивые”	44	45	45	43	39

Табл. 4

% от групп (по столбцам)

	Насе- ление	Ежемесячный доход на члена семьи, руб.						
		до 500	500-1000	1000-1500	1500-2000	2000-3000	3000-5000	свыше 5000
Доли групп в населении, %	100	5	8	9	15	25	19	11
“Доверчивые”	24	20	22	23	24	25	27	27
“Недоверчивые”	44	47	47	47	46	44	41	37

Табл. 5

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как бы Вы оценили Ваше сегодняшнее материальное положение – как очень хорошее, хорошее, среднее, плохое или очень плохое?			
Хорошее и очень хорошее	6	9	4
Среднее	46	50	44
Плохое и очень плохое	47	42	50
Затрудняюсь ответить	1	0	1

ляция оказывается в известной степени ложной. Правда, она прослеживается и в иных ситуациях, когда респондентам задают вопросы о семейном бюджете. Так, если среди “недоверчивых” лишь 22% заявляют, что им и их семьям хватает денег на жизнь, то среди “доверчивых” – 30% (не хватает денег на жизнь 77% первых и 69% вторых). Кроме того, “доверчивые” несколько чаще, чем “недоверчивые”, признают свое материальное положение хорошим и реже – плохим (табл. 5).

Конечно, нельзя исключить, что и здесь сказывается упомянутый выше фактор: бóльшая искренность “доверчивых” в сравнении с “недоверчивыми” в процессе интервью. Однако данные опроса содержат достаточно убедительные свидетельства существования положительной корреляции между склонностью доверять людям и социальной успешностью, каковая, понятно, обычно сопряжена с хотя бы относительным материальным благополучием. Если среди рабочих (в том числе сельскохозяйственных) “доверчивых” меньше, а “недоверчивых” больше, чем в среднем по выборке (21 и 47% – против 24 и 44%), то, например, среди специалистов и руководителей подразделений – наоборот (29% первых и 38% вторых). Среди руководителей и заместителей руководителей предприятий, учреждений “доверчивых” и “недоверчивых” практически поровну – 31 и 32% соответственно. Сравнительно много “доверчивых” и среди тех, кто на вопрос о роде своих занятий отвечает: предприниматель (28% – при 40% “недоверчивых”).

Тут сам собой напрашивается вопрос о причине отмеченной корреляции: социальная успешность стимулирует повышенную склонность доверять людям или, наоборот, именно склонные доверять окружающим чаще добиваются социального успеха? Однозначного ответа на подобные вопросы (“о курице и яйце”) чаще всего не бывает, но в данном случае у нас, кажется, есть ключ к решению: среди пенсионеров соотношение “доверчивых” и “недоверчивых” – практически такое же, как и по стране в целом: 25 и 44% соответственно. Надо полагать, что если бы “первичным” был социальный статус, доля “недоверчивых” среди пенсионеров – сегодня, в России – была бы значительно выше среднего показателя по выборке. Вероятно, дело обстоит противоположным образом: именно склонность доверять людям оказывается ресурсом, способствующим достижению социального успеха. Если причинно-следственная связь именно такова, то совпадение пропорции “доверчивых” и “недоверчивых” среди пенсионеров с пропорцией общенациональной выглядит вполне естественным: ведь статус пенсионера (в отличие от статуса грузчика или генерального директора) не свидетельствует об уровне

собственных социальных достижений его обладателя и в этом отношении – нейтрален; как говорится, все там будем.

* * *

Вывод, что доверие к людям сегодня способствует социальному успеху, надо сказать, противоречит мнению, преобладающему в российском обществе. Отвлечемся на какое-то время от данных мегаопроса и обратимся к результатам другого исследования ФОМа, проведенного в августе 2005 года*. В ходе этого опроса лишь 18% респондентов согласились с тем, что в наше время успеха в жизни добивается тот, кто чаще доверяет людям, тогда как 44% признали верной противоположную точку зрения: успеха добивается тот, кто чаще людям не доверяет. Вопрос, отметим, оказался для опрошенных непростым: 38% респондентов затруднились с ответом.

Особенно широко уверенность в том, что успех сопутствует недоверчивым, распространена в среде молодежи. Старшие, впрочем, разделяют противоположное мнение не чаще, чем молодые, – они чаще затрудняются ответить на этот вопрос (табл. 6).

Заслуживает внимания и то обстоятельство, что преобладание мнений о социальной рентабельности недоверия к людям гораздо ощутимее в крупных городах и особенно – в мегаполисах** (кроме Москвы), нежели в селах и малых городах (табл. 7).

Респондентов, высказавших то или иное суждение по данному вопросу, попросили обосновать свою точку зрения. Примерно треть от числа полагающих, что успех сопутствует тем, кто доверяет людям (5% от всех опрошенных), на соответствующий открытый вопрос не ответили. Остальные же чаще всего говорили, что доверие порождает ответное доверие и симпатию со стороны окружающих, способствует установлению хороших отношений.

“Ты будешь доверять – и к тебе с доверием будут относиться”; “доверие делается взаимным”; “когда люди друг другу доверяют, легче установить хорошие связи”; “потому что другие люди тоже будут относиться по-человечески”; “он открыт обществу – и общество открыто для него” (4% от всех опрошенных).

Некоторые (3%), развивая фактически ту же мысль, акцентировали внимание на том, что доверие к людям – необходимая предпосылка взаимопомощи.

“Люди помогают друг другу, без их помощи не обойтись”; “доверяющим помогают”; “потому что люди такому человеку будут больше помогать”; “положиться есть на кого, если помощь потребуется – выручат”.

Табл. 6

% от групп (по столбцам)

	Население	Возраст, лет		
		18-35	36-54	55 и старше
Кто в наше время добивается успеха в жизни: тот, кто чаще доверяет людям, или тот, кто людям чаще не доверяет?				
Тот, кто доверяет	18	17	21	15
Тот, кто не доверяет	44	52	45	33
Затрудняюсь ответить	38	31	34	52

* Общероссийский опрос населения от 20–21 августа (100 населенных пунктов 44 субъектов РФ, 1500 респондентов).

** Между тем, как мы видели, именно в мегаполисах доля “доверчивых” несколько выше, чем в иных населенных пунктах. То есть именно там, где люди чаще склонны доверять друг другу, доверие реже всего признается оправданным с практической точки зрения. Данный парадокс напрямую выводит нас к вопросу о ценности успеха в отечественной культуре – но здесь мы не будем погружаться в эту исключительно важную и интересную тему.

Табл. 7

% от групп (по столбцам)

	Населе- ние	Тип населенного пункта				
		Москва	мегаполис	большой город	малый город	село
Кто в наше время добивается успеха в жизни: тот, кто чаще доверяет людям, или тот, кто людям чаще не доверяет?						
Тот, кто доверяет	18	19	9	12	22	20
Тот, кто не доверяет	44	43	57	43	39	46
Затрудняюсь ответить	38	38	33	45	39	34

Другие (3%) просто выражали уверенность в том, что без доверия ничего в жизни достичь нельзя.

“На доверии мир держится”; “нельзя жить без доверия к людям”; “все равно без доверия ничего не добьешься”; “доверие помогает в работе и жизни”.

Причем иногда эта уверенность проявлялась в недоуменных встречных вопросах.

“А как иначе, без доверия?”; “если никому не верить, разве чего добьешься?”; “как люди могут добиться успеха, если они никому не доверяют? Как-то это странно”.

Однако странной такая постановка вопроса представляется, как видим, совсем немногим.

Примерно пятая часть из числа полагающих, что успех чаще приходит к тем, кто людям не доверяет (9% от всех опрошенных), обосновать свое мнение не смогли, остальные же с этой задачей справились.

Чаще всего (13% ответов на открытый вопрос) участники опроса объясняли практическую эффективность недоверия ссылками на то, что “такова жизнь”. Причем если в одних – весьма многочисленных – репликах вполне определенно звучала мысль о том, что доверять людям стало опасно именно в наше время, то в других – примерно столь же многочисленных – этот тезис формулировался так, что нельзя однозначно интерпретировать ламентации респондентов как относящиеся либо к российским реалиям последних лет, либо к человеческому общежитию, социальной жизни вообще.

“Время такое”; “люди стали алчные, доверять им нельзя”; “время не такое – все на обмане и подкупе”; “сейчас жизнь сложная, надо быть очень осторожным”; “такое время пришло – нельзя доверять”; “жизнь стала такая, когда окна зарешечены и двери металлические”; “никому нельзя верить в наше время”. “Доверчивые часто остаются в дураках”; “так устроена жизнь”; “даже близкие люди иногда подкладывают свинью, а уж незнакомые – и подавно”; “доверие всегда выходит боком”; “меньше болтай – лучше проживешь”; “чем больше доверяешь, тем тебе от этого хуже”; “кто доверяет, тот всегда в проигрыше”.

Многие говорили, что те, кто не доверяет людям, чаще добиваются успеха, поскольку это умные и осторожные люди, не позволяющие себя обмануть.

“Он трезво оценивает людей и видит их намерения”; “они осторожничают – и их меньше обманывают”; “эти люди немного мудрее по жизни”; “не доверяя, он минует расставленные шарлатанами ловушки”; “они умнее”; “их труднее обмануть”; “кто не доверяет, тот выигрывает всегда: они осторожные, у них хватка сильная” (8%).

Нередко люди, не доверяющие другим, описывались респондентами как сильные, независимые, твердо стоящие на ногах и полагающиеся только на собственные силы – и потому добивающиеся успеха.

В российском обществе преобладает мнение, что успех сопутствует тем, кто не доверяет людям

“Кто не доверяет другим – сам на себя надеется и чаще других добивается успеха”; “рассчитывают только на свои силы”; “всего достигают сами”; “они как отшельники, сами по себе; они ни от кого не зависят, поэтому добиваются большего”; “они уверены в себе”; “нужно надеяться на самого себя, иначе ничего не добьешься”; “человек должен сам все вытянуть” (4%).

В этих и приведенных чуть выше репликах отчетливо слышится уважение к тем, кто не доверяет людям, готовность признать их успехи заслуженными, оправданными. В то же время некоторые из числа полагающих, что такие люди добиваются успеха чаще, чем доверчивые, характеризуют их как эгоистов, наглых и самоуверенных типов, преследующих только свои интересы и не считающихся с окружающими.

“Это люди жесткие, пробивные и недоверчивые”; “идут по головам, не обращая внимания на других”; “наглость и напор – залог успеха”; “человек, который никому не доверяет, живет для себя и добивается успеха”; “переступают через всех, идут напролом”; “идут по трупам, по костям и не считают себя ни с чем”; “этот тип людей тверже, жестче, наглее” (5%).

Иногда же респонденты рассуждают примерно так: успеха сегодня можно добиться только обманом и/или воровством (мнение, как известно, довольно популярное), а воры и обманщики, понятно, доверчивостью не отличаются.

“Сейчас только воруя добьешься успеха, а вор никому не доверяет”; “потому что они не доверяют и других обдуривают”; “потому что они воруют”; “вор не может доверять, а успех в нашей стране – у воров, обокравших народ”; “успеха они добиваются потому, что чаще они негодяи” (3%).

Таким образом, за мнением о социальной рентабельности недоверия к людям может стоять и принципиальное одобрение такой позиции, и признание ее хоть и несимпатичной, но оправданной (в силу особенностей нашего времени или свойств человеческой природы), и бескомпромиссное осуждение. Но само это мнение распространено, повторим, значительно шире, чем противоположное – о доверии к людям как предпосылке социального успеха.

Отметим попутно, что в своих представлениях относительно реального уровня межличностного доверия в современной России наши сограждане близки к единодушию: лишь 11% участников описываемого опроса полагают, что *“сегодня в нашем обществе люди чаще относятся друг к другу”* с доверием, а 82% – что с недоверием. Затруднившихся с ответом немного – всего 7%.

Вернемся теперь к данным мегаопроса, согласно которым, как мы помним, склонность доверять людям не препятствует, а способствует социальной успешности и, по-видимому, относительному финансовому благополучию. Помимо этого выясняется, что “доверчивые” значительно оптимистичнее, чем “недоверчивые”, оценивают свои шансы стать состоятельными людьми (табл. 8).

При этом они заметно чаще, чем те, кто склонен не доверять людям, принимают на себя ответственность за собственное материальное положение (и реже – возлагают ее на внешние обстоятельства)*, а также соглашаются с тем, что сегодня

* Это противоречит расхожим и, казалось бы, логичным представлениям, согласно которым человек, не склонный доверять никому, кроме самого себя, скорее должен во всем полагаться на собственные силы и, соответственно, брать на себя ответственность за свои достижения и провалы, чем человек, доверяющий людям. Как мы видели, некоторые респонденты, считая, что успех чаще сопутствует недоверчивым, объясняют это именно тем, что последние, по их мнению, верят в себя и рассчитывают на собственные силы. Но, очевидно, склонность ожидать от окружающих подвоха, напротив, подрывает уверенность в своей способности преодолеть препятствия, преуспеть в том или ином начинании и тем самым – усиливает ощущение зависимости от внешних обстоятельств.

11% россиян считают, что “сегодня в нашем обществе люди чаще относятся друг к другу” с доверием, а 82% – что с недоверием

Табл. 8

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как Вам кажется, у Вас есть шансы стать человеком, имеющим много денег, или таких шансов нет?			
Есть	27	33	23
Нет	65	59	70
Затрудняюсь ответить	8	8	8

Табл. 9

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как Вы полагаете, от чего в большей мере зависит Ваше материальное положение: лично от Вас (от Ваших усилий, характера, трудолюбия, расчетливости) или от не зависящих от Вас обстоятельств (от ситуации в стране, в вашем городе, селе, от случайностей, удачи, начальства и пр.)?			
От меня самого	32	38	29
От не зависящих от меня обстоятельств	64	58	68
Затрудняюсь ответить	4	4	3
Одни считают, что сегодня у людей, которые могут и хотят работать, достаточно возможностей прилично зарабатывать. Другие полагают, что у людей, которые могут и хотят работать, нет возможностей прилично зарабатывать. С какой точкой зрения – первой или второй – Вы согласны?			
С первой	38	45	34
Со второй	54	47	59
Затрудняюсь ответить	9	8	7

у дееспособного и желающего трудиться человека достаточно возможностей, чтобы “прилично зарабатывать” (табл. 9).

Вспомним: между группами “доверчивых” и “недоверчивых” практически нет возрастных и гендерных различий, а также различий по типу места жительства (первая лишь чуть шире представлена в мегаполисах). И лишь по одному из “стандартных” параметров, обычно применяемых для дифференциации групп с точки зрения их доступа к социальным ресурсам, а именно – по уровню образования, они реально отличаются друг от друга, хотя и эти различия отнюдь не разительны. Отсюда следует, что внушительные расхождения в их представлениях о перспективах роста собственного благосостояния, о предпосылках повышения оно-го посредством честного и упорного труда, о том, в какой мере реализация этих предпосылок зависит от них самих, не являются производными от объективных различий в “стартовых условиях”. Именно склонность доверять людям, будучи, как мы выяснили, ресурсом, способствующим социальному успеху, проявляется здесь как независимая переменная – фактор, предопределяющий отмеченные отличия “доверчивых” от “недоверчивых”.

И уж совсем сильно различаются ответы представителей этих групп на вопрос, который был сформулирован следующим образом: “Если число богатых людей в России будет увеличиваться, то, по Вашему мнению, каких последствий для страны будет больше: положительных или отрицательных?” Те, кто склонен доверять людям, ожидают от роста “поголовья” богатых по преимуществу положительных последствий почти вдвое чаще, чем отрицательных (53 против 28%); те же, кто склонен людям не доверять, ждут позитивных последствий реже, чем негативных (37 против 43%). Очевидно, этот контраст обусловлен тем, что “недоверчивые” гораздо чаще, нежели “доверчивые”, пребывают в уверенности, что богатство в России достижимо лишь посредством воровства, обмана, злоупотреблений.

*Те, кто доверяет
людям, считают
направление развития
страны правильным
намного чаще,
чем те, кто людям
не доверяет*

Табл. 10

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как Вы считаете, сегодня Россия развивается в правильном или в неправильном направлении?			
В правильном	34	43	30
В неправильном	46	40	49
Затрудняюсь ответить	20	17	20
Если говорить в целом, как Вам кажется, ситуация в России сейчас улучшается, ухудшается или практически не меняется?			
Улучшается	28	36	25
Практически не меняется	43	40	45
Ухудшается	23	19	25
Затрудняюсь ответить	7	6	6

Табл. 11

% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Если говорить в целом, Вы довольны или недовольны положением дел в вашей области (крае, республике)?			
Доволен(-а)	35	43	32
Недоволен(-а)	57	50	61
Затрудняюсь ответить	8	7	7
Если говорить в целом, как Вам кажется, ситуация в вашей области (крае, республике) сейчас улучшается, ухудшается или практически не меняется?			
Улучшается	29	34	27
Практически не меняется	40	40	41
Ухудшается	23	20	26
Затрудняюсь ответить	7	6	7

Позволим себе заметить, что совершенно безотносительно к тому, насколько оправданна такая уверенность, за представлениями “доверчивых” как о перспективах роста их собственного благосостояния, так и о возможных последствиях обогащения других просматривается установка на более активное и амбициозное экономическое поведение, чем за аналогичными представлениями “недоверчивых”. Что, собственно, подтверждает справедливость упомянутого выше тезиса о значении межличностного доверия как фактора, содействующего экономическому прогрессу. При этом “доверчивые” и “недоверчивые” практически одинаково отвечают на вопрос о том, стремятся или не стремятся они иметь как можно больше денег: 67% первых и 68% вторых говорят, что стремятся к этому, 28% первых и 27% вторых – что не стремятся.

* * *

Наличие или отсутствие ориентации на межличностное доверие весьма ощутимо сказывается на представлениях россиян о векторе развития страны: “доверчивые” чуть чаще признают направление этого развития правильным, нежели неправильным, тогда как “недоверчивые” определенно склоняются к признанию его неверным. Столь же заметны и различия в суждениях относительно текущих, ситуационных изменений*: “доверчивые” вдвое чаще полагают, что положение дел в Рос-

* Соответствующий вопрос был задан в ходе интервью не сразу после вопроса о направлении развития страны (дабы избежать эффекта “склеивания” различных, но близких вопросов в восприятии респондентов), а намного позже.

сии меняется к лучшему, чем к худшему; среди “недоверчивых” эти мнения пользуются одинаковой популярностью (табл. 10).

Аналогичные различия обнаруживаются и в суждениях респондентов относительно ситуации в их регионах, о какой они в большей мере, нежели о ситуации в стране в целом, могут судить на основании собственного опыта, собственных повседневных впечатлений, и в меньшей степени ориентируясь на СМИ: “доверчивые” и здесь намного оптимистичнее, чем “недоверчивые” (табл. 11).

Неудивительно в свете этого, что “доверчивые” оценивают деятельность всех институтов власти – как федеральных, так и региональных – несколько благосклоннее, нежели “недоверчивые”. Правда, разрыв здесь не слишком велик: доля позитивных оценок, выставляемых этим институтам “доверчивыми”, превышает долю позитивных суждений “недоверчивых” на 5–9 пп. (табл. 12).

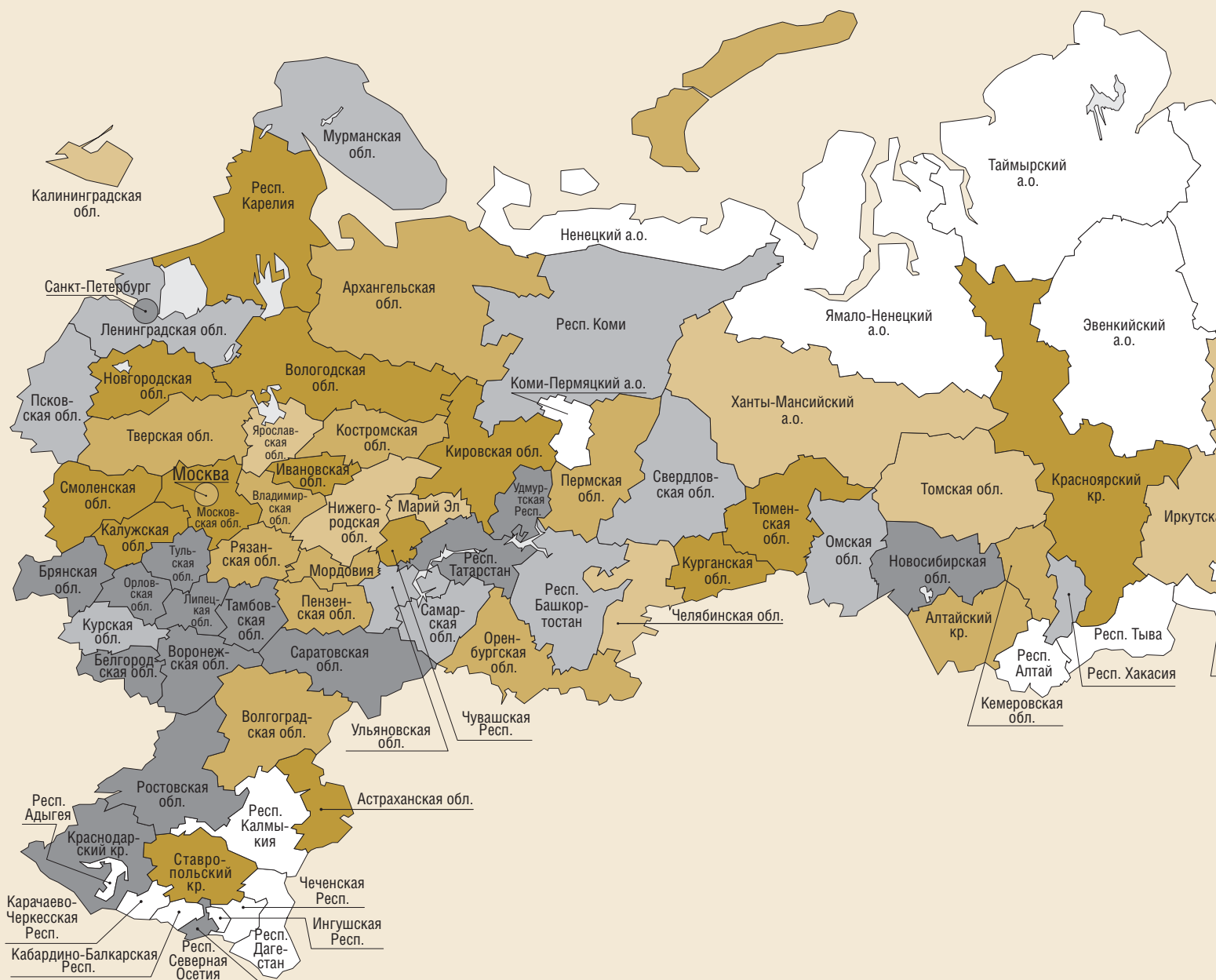
Чем обусловлена такая устойчивая корреляция между склонностью доверять или не доверять людям, с одной стороны, и удовлетворенностью либо неудовле-







Табл. 12

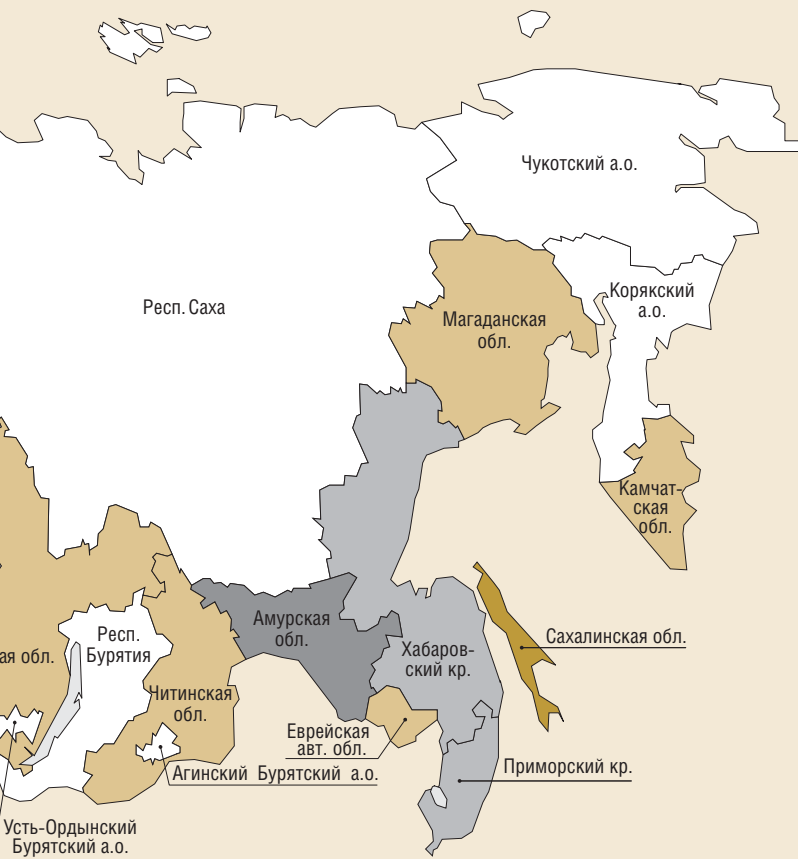
% от групп (по столбцам)

	Население	“Доверчивые”	“Недоверчивые”
Как Вы считаете, президент В. Путин работает на своем посту хорошо или плохо?			
Хорошо	63	69	60
Плохо	24	21	26
Ничего не знаю о его работе	4	3	4
Затрудняюсь ответить	9	7	9
Как Вы считаете, правительство России работает хорошо или плохо?			
Хорошо	20	26	17
Плохо	59	54	62
Ничего не знаю о его работе	10	10	10
Затрудняюсь ответить	12	11	11
Как Вы считаете, Государственная дума работает хорошо или плохо?			
Хорошо	12	15	10
Плохо	66	62	68
Ничего не знаю о ее работе	11	12	11
Затрудняюсь ответить	11	11	10
Как Вы считаете, руководитель вашей области (края, республики) работает на своем посту хорошо или плохо?			
Хорошо	47	52	45
Плохо	30	27	32
Ничего не знаю о его работе	12	12	13
Затрудняюсь ответить	11	10	11
Как Вы считаете, законодательное собрание вашей области (края, республики) работает хорошо или плохо?			
Хорошо	17	20	15
Плохо	31	28	34
Ничего не знаю о его работе	38	37	39
Затрудняюсь ответить	14	15	13

“Доверчивые”

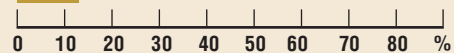
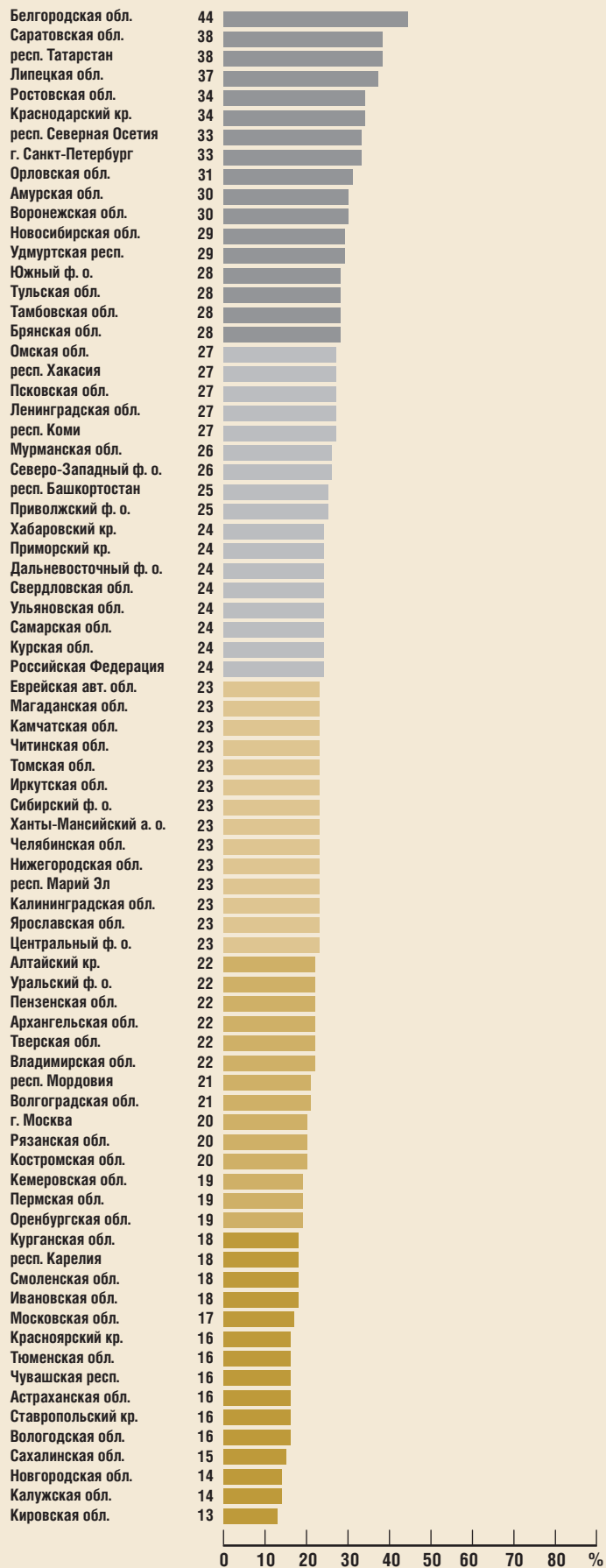


Доля от числа опрошенных, %	
 менее 19	 от 24 до 28
 от 19 до 23	 28 и более
 от 23 до 24	 опрос не проводился



“Доверчивые” – те, кто на вопрос **“Одни считают, что людям можно доверять. Другие считают, что с людьми нужно быть поосторожнее. Какая точка зрения Вам ближе – первая или вторая?”** ответили **“первая”**

и на вопрос **“Скажите, пожалуйста, когда Вы имеете дело с незнакомыми людьми, то чаще общаетесь с ними открыто, с доверием или настороженно с недоверием?”** ответили **“чаще общаюсь открыто, с доверием”**





Соотношение
“доверчивых”
и “недоверчивых”
ощутимо варьируется
от одного российского
региона к другому

творенностью функционированием властных институтов (равно как и макросоциальной ситуацией в целом) – с другой? Естественно, можно предположить, что люди, склонные доверять окружающим, именно в силу этой своей особенности чаще оказываются более восприимчивыми к агитационному воздействию центральных и региональных каналов телевидения, каковые обычно представляют деятельность органов власти если не в комплиментарном ключе, то, по крайней мере, в относительно благоприятном свете. “Недоверчивые” же, согласно такой логике, чаще предстают “стреляными воробьями”, видящими вещи такими, каковы они есть. Но можно интерпретировать эти же – повторим, не слишком сильные – различия и иначе: предположить, что презумпция недоверия, побуждая ожидать от людей (как рядовых граждан, так и облеченных властью) худшего, заставляет рассматривать любую информацию о деятельности властей сквозь некую мизантропическую линзу и обращать внимание скорее на негативное, чем на позитивное. Обе эти трактовки в равной мере применимы и для объяснения расхождений между “доверчивыми” и “недоверчивыми” в оценке ситуации в стране и собственном регионе, а также в суждениях о векторе перемен. Жаль только, что достоверно установить, какая из этих трактовок ближе к истине, в принципе невозможно. Тут уже – дело вкуса.

Наконец, последнее. Соотношение “доверчивых” и “недоверчивых” ощутимо варьируется от одного российского региона к другому, в чем можно удостовериться, обратившись к *карте* на стр. 22. Здесь же мы ограничимся перечислением тех субъектов РФ, в которых “доверчивых” оказалось больше, чем “недоверчивых”, – при том что по стране в целом доля первых составляет, напомним, 24%, а вторых – 44%. Это Санкт-Петербург, республики Северная Осетия и Татарстан, Краснодарский край, Белгородская и Саратовская области.

Как известно, само по себе обладание каким-либо ценным ресурсом – будь то запасы полезных ископаемых, плодородие почв или выгодное географическое положение – никогда не являлось гарантией благополучия и стабильности. И, разумеется, при всем значении межличностного доверия для экономического прогресса, развития гражданских инициатив и укоренения демократических начал было бы несерьезно предрекать перечисленным выше – очень разным – регионам светлые перспективы лишь на том основании, что по данному параметру они находятся в более выгодном положении, чем другие российские земли, – как и предсказывать мрачные перспективы, например, Кировской области, в которой перевес “недоверчивых” над “доверчивыми” оказался наибольшим (42 пп. – всего 13% “доверчивых” при 55% “недоверчивых”). И все же относительно высокая концентрация такого дефицитного в нашей стране социокультурного ресурса, как межличностное доверие, дает этим регионам определенное “конкурентное преимущество”, которое может быть, а может и не быть реализовано. ■

Литература

- Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. М.: Ad Marginem, 1996.
- Рукавишников В., Халман Л., Эстер П. Политические культуры и социальные изменения: международные сравнения. М.: Совпадение, 1998.
- Фукуяма Ф. Доверие. М.: АСТ, 2004. С. 52
- Almond, G., Verba, S. The Civic Culture. Princeton (N.J.). 1963.
- Inglehart, R. Culture Shift in Advanced Industrial Society. Princeton (N.J.). 1990.
- Sztompka, P. Trust: a sociological theory. Cambridge, 1999 (П. Штомпка. Доверие: социологическая теория. Реферат Н. Фрейк. Социологическое обозрение. 2002. № 3).