

Недоверие как фактор снижения рискогенности

Окулова Полина Александровна

магистр 2 курса

Уральского государственного университета им. А. М. Горького, Екатеринбург,
Россия

E-mail: Pauline1984@mail.ru

Проблема доверия является одной из знаковых в социологии. Так как данный социальный феномен лежит в основе любых социальных отношений, на любом уровне: будь то межличностные отношения, отношения между социальными организациями, институтами. К проблеме доверия обращались такие мыслители прошлого, как Г. Гроции, Дж. Локк, И. Кант, Э. Дюркгейм. Не обошли стороной эту проблему П. Блау, Дж. Хоманс при изучении феномена социального обмена. В той или иной форме к этой проблеме обращался Т. Парсонс. Ряд известных социологов обратились к исследованию сущности феномена доверия в современном обществе. Среди них — Б. Барбер, Э. Гидденс, Н. Луман, А. Селигмен, С. Айзенштадт, Ф. Фукуяма, П. Штомпка.

Значимость феномена социального доверия неоспорима. Но, хотелось бы обратиться к обратной стороне социального доверия, а именно к феномену недоверия. На наш взгляд, данный феномен нуждается в таком же глубоком и скрупулезном рассмотрении, как и феномен доверия. По своей природе феномен недоверия является едва ли не более сложным, чем доверие.

Очень часто в работах обществоведов можно встретить негативизм по отношению к недоверию. Недоверие рассматривается дисфункционально, указываются сопровождающие его чувство разочарования, недовольства, пессимизм, подозрительность, закрытость, одиночество, агрессивность, нетерпимость и т.д. Нам бы хотелось акцентировать внимание не на вышеперечисленных аспектах социального недоверия, а на положительном, с нашей точки зрения, *эффекте снижения рискогенности*.

В стабильно развивающемся обществе недоверие, как известно, порождает дополнительные издержки. Например, если две стороны не доверяют друг другу, то они затрачивают гораздо больше времени на то, чтобы договориться, прийти к компромиссу. Плюс ко всему, значительно больше времени затрачивается на поиск надежного партнера (так как определение «надежности» требует немалых затрат времени и усилий).

В нестабильном же обществе все наоборот – чем больше ты не доверяешь партнеру, чем тщательней и дольше проверяешь его, и тем меньше ты рискуешь. Например, в начале 90-х годов появилось огромное множество финансовых пирамид, которые обещали быстрый и легкий заработок. Те, кто был доверчив, не раздумывал о надежности данного предприятия, не утруждал себя проверкой и поиском всей необходимой информации о «пирамиде», тот и прогорел, потерял все свои сбережения.

Таких примеров из нашей повседневной жизни можно привести массу:

- Сфера трудовых отношений: чем больше мы найдем информации о работодателе (т.е. изначально предполагается, что мы не доверяем ему), его предприятию (фирме), отзывы работников этого предприятия, тем меньше у нас риск быть обманутым.
- Гендерные отношения: успех в выборе брачного партнера во многом определяется степенью знакомства с его вкусами, привычками, недостатками и т.д. (чем больше знаешь человека, тем проще с ним жить и меньше риск развода).
- Сфера туристических услуг: чем больше информации о турфирме соберет намеревающийся поехать на отдых турист (сколько лет на рынке данная фирма, отзывы о ней от знакомых, коллег, друзей и т.д.), тем выше шанс хорошо отдохнуть и тем ниже риск испорченного отдыха.

Это лишь единичные примеры того, как в нашем нестабильно развивающемся обществе, обществе полном рисков, недоверие помогает снизить степень рискогенности.

Теперь хотелось бы обратиться к анализу слова «доверие». В основе этого слова корень «вер» (вера – иррациональное начало). Таким образом «недоверие» - это недостаток веры, отказ от нее, путь к рациональности и проверенным знаниям. Все это можно представить в виде такой схемы:

Доверие	Недоверие
Из схемы видно, что нет четкой границы, разделяющей доверие и недоверие. В недоверии есть элемент доверия и, наоборот, в доверии есть элемент недоверия. Любое социальное явление можно расположить на этой шкале. В иррациональном социальном явлении будет превалировать доверие, а в другом недоверие. Но, при этом, будут присутствовать оба компонента.	

Стоит отметить, что всегда есть опасность «увлечься» недоверием. Недоверие также имеет свои риски. Прежде всего, стоит учитывать тот факт, что нельзя знать абсолютно всего (иметь полную информацию о чем-либо или ком-либо). Также важно отметить, что чем выше степень специализации общества, тем выше уровень доверия населения к экспертам. Но стоит помнить, что эта самая «ниша» доверия к экспертам не должна быть слишком большой. Эксперты также могут быть ангажированы или могут ошибаться.

В заключении хотелось бы отметить, что феномену недоверия, в отличие от феномена доверия, никогда не уделялось большого внимания со стороны социологов. Однако, с нашей точки зрения, этот феномен ничуть не менее интересен и достоин более тщательного рассмотрения и исследования.