

Фонд «Либеральная миссия»

А.В. БЕЛЯНИН, В.П. ЗИНЧЕНКО

Доверие в экономике и общественной жизни

Москва 2010

УДК 342.3:323/324(470+571)
ББК 67.400(2Рос)
Б 27

Белянин А.В.
Б27 **Доверие в экономике и общественной жизни / А.В. Белянин, В.П. Зинченко.** — Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. — 164 с.

ISBN 978-5-903135-16-5

Изучению роли и характера формальных, а еще более неформальных институтов, равно как и роли чувства доверия в обеспечении уровня экономического благосостояния, посвящено немало работ, и практически все они сходятся в том, что высокий уровень доверия в обществе способствует повышению благосостояния. С этим обстоятельством связан целый пласт вопросов. Как возникает чувство доверия? От чего зависит его степень и распространенность в обществе? Как можно объяснить его устойчивость даже в тех случаях, когда с чисто эгоистической точки зрения (а многие экономисты привыкли думать, что люди по природе эгоисты, а не альтруисты) людям выгоднее было бы обманывать друг друга? Как чувство доверия связано с другими характеристиками развития общества — уровнем экономического благосостояния, развитием цивилизации и уровнем культуры? Наконец, каковы последствия высокого и низкого уровня доверия в экономике и общественной жизни и можно ли как-то повлиять на этот уровень? У авторов есть определенная позиция по всем этим вопросам.

ISBN 978-5-903135-16-5

© Фонд «Либеральная миссия», 2010

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение. Первые примеры	4
Глава 1. Что такое доверие	10
1.1. Первые определения.....	10
1.2. Меры доверия	15
1.3. Культура доверия, или Тоска по личности	20
Глава 2. Доверие и общество	29
2.1. Права собственности и институты	30
2.2. Цена доверия и институциональные ловушки	35
2.3. Доверие и экономический рост	39
2.4. Доверие в современном российском обществе: как и кому?	44
2.5. Зачем нужна свобода?.....	50
Глава 3. Доверие и взаимодействие	55
3.1. Мышление и действие	56
3.2. Доверие и экономическое действие	61
3.3. Доверие как игра	68
3.3. Устойчивость доверчивого поведения	77
3.4. Динамика доверия	81
3.5. Эволюция стратегий доверия	88
3.6. Доверие и мировой финансовый кризис	95
Глава 4. У истоков доверия	100
4.1. Коммуникативные корни чувства доверия	101
4.2. Толерантность к неопределенности	115
4.3. Психологические игры, в которые играют люди	123
Глава 5. Доверие и культура	133
5.1. Культура и личность	133
5.2. Культура и доверие: модель обратной связи	140
Приложение к главе 5	154
Литература	156

Введение. ПЕРВЫЕ ПРИМЕРЫ

Жил да был человек — обыкновенный госслужащий. Работал экономистом в одном государственном учреждении без малого 20 лет, дослужился до начальника отдела и так, наверное, и служил бы себе дальше, если бы не одно хобби, которое перевернуло его жизнь.

Хобби это было необычным — печь свежие рогалики с сыром и угощать ими коллег. Сперва угощал только свой отдел, по несколько штук в день, но рогалики были ну так хороши, что спрос стал регулярно превышать предложение. Пришлось увеличить объемы до корзины в день: корзина приносилась с утра и ставилась в офисе, а рядом, на соседнем столике, появился ящик с прорезью и надписью «Пожалуйста, заплатите за рогалик столько-то (*рекомендованная цена*)». Закончилось все тем, что в один прекрасный день наш пекарь-экономист подсчитал кассовые сборы, решил уйти с работы и полностью посвятить себя поставке свежей выпечки в свой, а заодно и соседние офисы — благо и там прослышали про чудо-рогалики. Пришлось поставить дело на широкую ногу: выпуск новоиспеченной фирмы составлял более 1000 рогаликов в день, которые поставлялись самим же пекарем по нескольким десяткам адресов. Доход от нового бизнеса скоро превысил бывшую официальную зарплату экономиста — и это несмотря на то, что за прилавком никто не стоял, а все дело было основано на доверии и честности тех, кто покупал его продукцию — напомним, исключительно вкусную! — и добровольно платил написанную на ящике цену.

Герой этой истории, однако, не забыл и первой своей профессии — он сразу же стал вести учет выпуска продукции в день, доходов от продаж в каждой точке и подмечать прочие особенности своего рынка, поставив за более чем 15 лет своей работы уникальный социальный эксперимент по честности ближнего своего. Вот только некоторые из его выводов:

- в бывшем некогда родным офисе, где его хорошо знали и помнили, оплачивалось около 95 % взятых рогаликов. В других офисах процент был пониже, но все равно возврат свыше 90 % считался хорошим. Если доля оплаченных рогаликов оказывалась меньше 80 %, пекарь-предприниматель вешал на ящик дополнительную табличку, напоминая о такой добродетели, как честность;
- в малых офисах честность была выше, чем в больших. Почему — несложно предположить: несмотря на то, что в большом офисе у неплательщика больше шансов попасться на глаза коллегам, контакты между сотрудниками там гораздо менее тесные, а значит, меньше и социальное давление, ощущаемое каждым неплательщиком;
- прямые кражи — денег из ящиков, самих корзин, а изредка (примерно раз в год) и целого ящика с деньгами — случались гораздо реже, чем «кражи»

рогаликов. Видимо, взять явно чужое имущество оказывалось психологически сложнее, чем не заплатить за рогалик, который сюда положили специально для того, чтобы его взяли;

- доля неоплаченных рогаликов увеличивалась в плохую погоду и уменьшалась в хорошую;
- уровень возврата снижался в большие праздники – например, в конце декабря, когда люди, по-видимому, просто «не замечали» собственных краж, поглощенные предновогодними хлопотами;
- уровень возврата был выше в офисах с хорошей рабочей атмосферой в коллективе. Напротив, в офисе с плохим начальством доходы от продаж оказывались ниже;
- наконец, начальство недоплачивало больше, чем простые сотрудники (интересно почему – потому ли, что боссы считают себя вправе, или же потому, что боссами становятся менее честные люди?).

Эта история абсолютно правдива, хотя мы позволим себе еще на некоторое время сохранить интригу и не станем сразу рассказывать, где и когда она произошла. Для нас она интересна прежде всего как иллюстрация роли *доверия* в экономике и общественной жизни. Ведь в данном случае сам рынок свежих рогаликов возник не по чьей-либо прихоти или умыслу, а *исключительно* по двум причинам: наличие *взаимной выгоды* и *взаимного доверия*. С выгодой все понятно: раз продавец бросил прежнюю работу, значит, новая ему понравилась больше, а не будь довольны потребители, стали бы они добровольно платить за рогалики?

Говоря экономическим языком, произошло улучшение по Парето – всем участникам рыночных сделок после их заключения стало лучше, а никому из тех, кто в них не участвовал, не стало хуже. Подавляющее большинство сделок между свободными агентами в рыночной экономике объясняется именно этим – наличием возможностей для взаимовыгодных сделок, сцен-тированных чувством доверия. Именно оно позволяет принимать на веру то, что в иных обстоятельствах требовало бы отдельных усилий и от конкретных индивидов, и от общества в целом. Так, беря в магазине упакованный товар, покупатель обычно не вскрывает упаковку на месте, а доверяется «обещанию» продавца или производителя, что в ней лежит именно то, что написано на коробке. Бизнесмен, поставляющий товар без предоплаты, доверяет покупателю и рассчитывает, что тот не скроется, получив товар и не заплатив. Банкир, выдавая потребительский кредит, рассчитывает на то, что клиент действительно рассчитается по кредиту, а не убежит с деньгами. Во всех этих случаях в современном обществе существует определенный принудительный механизм обеспечения сделки – законы, суды, правоохранительные органы, к услугам которых можно прибегнуть, если обманывает партнер. Однако в развитых обществах правовая и судебная системы, как и другие формальные инсти-

туты, созданы и существуют не только для наказания нарушителей законов и общественных норм, но и (если не в большей степени!) для подтверждения готовности общества поддерживать и отстаивать эти ценности, т. е. в конечном счете — для поддержания уровня доверия к неформальным общественным институтам. Не будь таких институтов, нам пришлось бы вскрывать товар прямо в магазине, заводить досье и проверять партнера по бизнесу, выезжать на место, удостоверяться в личности заемщика, и т. п. — короче говоря, тратить свои ресурсы (внимание, время, деньги) только для того, чтобы сделка состоялась. Такие траты (экономисты называют их трансакционными издержками¹) могут легко оказаться запредельно высокими, и тогда потенциально взаимовыгодная сделка окажется вовсе невозможной.

Изучению роли и характера формальных, а еще более неформальных институтов, равно как и роли чувства доверия в обеспечении уровня экономического благосостояния, посвящено немало работ, и практически все они сходятся в том, что высокий уровень доверия в обществе способствует повышению благосостояния. Напротив, как мы вскорости увидим, зависимость степени доверия от уровня экономического развития и благосостояния нации оказывается не такой очевидной. С этим обстоятельством связан целый пласт более глубоких вопросов: как возникает чувство доверия? от чего зависит его степень и распространенность в обществе? одинаков ли механизм его формирования в двусторонних отношениях, в малых группах и в масштабах целых обществ (стран)? Наряду с этими, фундаментальными, вопросами встает и ряд более конкретных: как изменяется чувство доверия во времени в зависимости от поведения других? как можно объяснить его устойчивость даже в тех случаях, когда с чисто эгоистической точки зрения (а многие экономисты привыкли думать, что люди по природе эгоисты, а не альтруисты) людям выгоднее было бы обманывать друг друга, т. е. скатываться в тотальное недоверие? каков механизм влияния доверия на экономическое развитие?

Эксперимент с рогадиками уже проливает некоторый свет на вопросы из этого последнего круга. Так, он ясно показывает, что взаимная выгода есть *необходимое* условие существования рынка. В свою очередь, *достаточным* условием служит взаимность чувства доверия: оказывается, для существования эффективного рынка совершенно не обязательны инструменты контроля и принуждения какой-либо третьей стороны — будь то частные охранные агентства или государство. Рынок рогадиков работал без продавца за прилавком, без кассира, собирающего выручку, без охранника, ловящего воров. Все эти формальные институты рыночной экономики, о необходимости которых так долго говорили разные специалисты — экономисты и политологи, — с успехом заменил один неформальный институт, а именно взаимное доверие между

¹ Кеннет Эрроу, один из самых великих экономистов современности, определял трансакционные издержки как «издержки функционирования экономической системы».

участниками рынка. Именно благодаря этому чувству доверия сформировалась у покупателей привычка видеть каждое утро в корзине свежие рогалики, вспоминать их неземной вкус и охотно платить свои кровные за право повторить удовольствие. Именно подсчет ежедневной выручки побудил нашего героя переквалифицироваться в пекаря, чем он, по-видимому, осчастливил не меньшее количество людей, чем за годы своей государственной службы. В данном случае рынок возник из-за *привычки к доверию* — привычке, которая стала нормой¹.

За привычкой к доверию стоят многие очень простые и очень сложные вещи. В раннем детстве мы доверяем родителям — матери, отцу, — быть может, даже больше, чем собственному небогатому опыту. Именно мать, еще в глубоком младенчестве, учит каждого из нас доверять первым ощущениям, прикосновениям, улыбкам, словам, шагам. Усваивая эти уроки, человек учится доверять сам себе — своему восприятию, чувствам и памяти. Тогда же человек привыкает доверять тому, что огонь будет горяч, а лед — холоден, что еда утолит чувство голода, питье — жажду, что завтра взойдет солнце, что в книге, которую он открывает, будут знакомые буквы, слоги и слова на родном языке. Чуть повзрослев, мы находим себе новые источники доверия — старших товарищей, учителей и друзей, в общении с которыми мы познаем новые линии, грани и пространства жизни, целые миры, наконец, но к которым, однако, можем испытывать не только доверие, но и, скажем, сомнения, сожаления о несостоявшемся прошлом, чувства как разочарования, так и воодушевления, свободы... В конце концов, в этом общении формируются культурные пласты, порождающие доверие к обществу, в котором мы живем. Так мы учимся доверять тому, что дважды два всегда четыре, что существуют другие страны и у каждой своя история, что гостиницу на другом конце света можно заказать по телефону или по Интернету, что государственные ценные бумаги являются самым надежным инструментом финансового рынка, что кто-то умный в правительстве лучше нас знает, как нам обустроить Россию... На этой привычке стоит не только описанный нами рынок, но и вообще все человеческие институты: собственности и благодарности, наследования и семьи, государства и права, языка и культуры... «Привычка есть великий руководитель человеческой жизни. Только этот принцип и делает опыт полезным для нас и побуждает нас ожидать в будущем хода событий, подобного тому, который мы воспринимали в прошлом» (Юм, 1996 [1748], с. 38).

Все эти соображения подводят нас к следующему кругу содержательных вопросов, ответы на которые мало того что неочевидны, но еще и очень важны

¹ Заметим, кстати, что доверие, необходимое для поддержания такого рынка, не обязано носить абсолютный характер с обеих сторон. Продавцу, конечно, приятнее получать полный сбор, чем 90%, но, в принципе, и потеря этих 10% не заставит его отказаться от любимого дела. Аналогично и покупатели, видимо, не откажутся вовсе от его продукции, если она разок-другой окажется чуть пережаренной или недопеченной. Некоторая степень сомнения в оправданности доверия не разрушает рынок, однако понятно, что чем выше эта степень, тем более устойчивыми будут рыночные отношения.

с точки зрения общественного развития. Откуда берется такая полезная привычка к доверию, как она вырабатывается у отдельных людей? Как закрепляется на уровне общества, трансформируется в устойчивые виды поведения людей — общественные институты? Можно ли утверждать, что институционально закрепленная привычка к доверию есть следствие доверия между отдельными членами общества? Как чувство доверия связано с другими характеристиками развития общества — уровнем экономического благосостояния, развитием цивилизации и уровнем культуры? Наконец, каковы последствия высокого и низкого уровня доверия в экономике и общественной жизни и можно ли как-то повлиять на этот уровень?

У авторов есть определенная позиция по всем этим вопросам, однако мы вновь не станем спешить с ответами. Доверие — дело серьезное, и потому наш уважаемый читатель не должен *верить* нам на слово, пока лично не оценит те аргументы, фрагменты и факты, которые мы предлагаем его вниманию.

Мы начнем с ряда общих характеристик доверия и его определения как психологического чувства, отличающего человека как личность и вместе с тем измеримого и проявляющегося на уровне общества. Такого рода определения мы даем в главе 1 как с экономической (общественной), так и с психологической (личностной) точки зрения, которые конкретизируются в следующих главах книги. Глава 2 посвящена роли доверия в масштабах общества, и в частности его воздействию на фундаментальные экономические показатели, а также его измерениям в современном российском обществе. Понятие доверия в обществе конкретизируется в главе 3, где мы переходим от взаимодействий в масштабах общества к доверию в двусторонних взаимоотношениях с использованием аппарата теории игр. В главе 4 мы идем еще дальше, опускаясь на уровень личности. Здесь будут рассмотрены психологические основания и причины возникновения чувства доверия, его развитие в ходе свободного взаимодействия с другими членами общества. С одной стороны, чувство доверия служит ответом нашей психики на неопределенность и непредсказуемость взаимодействий человека с окружающей действительностью, прежде всего с другими представителями человеческого общества. С другой же стороны, оно является продуктом сознательной выработки неформальных ценностей и правил, иными словами — нашей *культуры*, которая определяет и уровень доверия, и характер взаимодействия людей, и степень цельности и связанности общества. Именно культура будет центральной темой последней главы 5, однако к ней мы будем не раз и не два обращаться и ранее, как, собственно, уже и делали, приводя примеры с рынком роголиков. В самом деле, такой рынок вряд ли мог бы сложиться в стране с низким уровнем культурного и экономического развития. Это действительно так — дело происходит в США, а главного героя этой истории зовут Пол Фельдман, он работал экономистом в одном из министерств в Вашингтоне с 1962 по 1984 г., пока не свернул

на иную стезю, чем и помог нам (вслед за автором книги *Greaseonomics*, чикагским экономистом Стивеном Левиттом, который приводит этот пример, — см.: *Левитт и Дабнер*, 2007 [2005]) еще раз посмотреть на проблему доверия в экономике и общественной жизни и очертить круг встающих в этой связи вопросов.

Глава 1. ЧТО ТАКОЕ ДОВЕРИЕ

Прежде всего — это чувство, причем чувство особое. В отличие от базовых, таких как обоняние, осязание или зрение, оно характеризует не только способности человека к восприятию внешних стимулов, но и его отношение к другим людям во всей полноте их человеческих функций — будь то поступки, намерения (реальные или мнимые) или их материальные знаки и следствия, через которые опять-таки проступает отношение человека к себе подобным. Чувство доверия вбирает в себя целую гамму эмоций, проявлений и противопоставлений, одинаково важных как для понимания внутреннего мира человека, его намерений и мотивов, так и для понимания его поведения и деятельности. Соответственно, сама задача объяснения или декодирования всех этих составляющих чувства доверия представляет как чисто академический, так и вполне прагматический интерес, в особенности для государственных деятелей, политиков, бизнесменов и пр. С этим последним обстоятельством связано еще одно затруднение, возникающее при изучении природы доверия: слишком уж этот феномен смазан, затуманен, сокрыт за словесной шелухой лозунгов и готовых стереотипов, чтобы с готовностью поддаваться действительно серьезному и непредвзятому анализу, как и тем психическим актам, которые за ним стоят. Задумаемся над этими вопросами и мы — и обратимся к источникам.

1.1. Первые определения

В «Энциклопедическом словаре» Брокгауза и Эфрона имеется хотя и спорная, но достаточно определенная характеристика доверия. Доверие — это «психическое состояние, в силу которого мы полагаемся на какое-либо мнение, кажущееся нам авторитетным, и потому отказываемся от самостоятельного исследования вопроса, могущего быть нами исследованным. Итак, доверие отличается как от веры, так равно и от уверенности. Вера превышает силу внешних фактических и формально психологических доказательств. Доверие же касается вопросов, находящихся в компетенции человеческого познания; доверяется тот, кто не хочет или не может решить или сделать что-либо сам, полагаясь или на общепринятое мнение, или на авторитетное лицо. Уверенность есть сознание собственной силы и состоит в доверии к истинности своего знания или правоте своего дела; доверие, напротив, проистекает из сознания слабости, неуверенности в себе, признания авторитета».

Религиозный философ Л.И. Шестов подчеркивал различие между верой («величайшим даром», «непостижимой творческой силой»¹) и доверием чело-

¹ Г.Г. Шпет дал самую общую психологическую характеристику веры. Вера состоит не в чем ином, как в принятии возможности за действительность. Вере всегда противостоит сомнение вообще или

века к наставникам, родителям и т. д., которое есть только «суррогат знания», «знание в кредит», «пред-рассудок». Конечно, такой суррогат знания, впрочем как и вера, не результат теоретического научного познания. Это до-теоретическое знание, знание до знания, являющееся составной частью живого знания, жизненно-интуитивного опыта, короче говоря — чувство. Аналогами живого знания являются «логика сердца», «чувствующий ум» (Б. Паскаль).

В «Советском энциклопедическом словаре» слово «доверие» вообще отсутствовало — составители, видимо, решили не соблазнять лишними мыслями пользователей словарем. В «Словаре по этике» понятию «доверие» нашлось место. Ему давалась социологическая характеристика в связи «с практикой взаимного обмана, воровства, мошенничества» в классовом обществе. Само «классовое общество» думало несколько иначе: его видный представитель Ф. Фукуяма в 1995 г. опубликовал книгу «Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию», которая на русский язык была переведена в 2006 г. (Фукуяма, 1995 [2006]). Как следует из названия, сам автор видел в доверии фундамент и добродетели и благосостояния. Он характеризует доверие как возникающее в рамках определенного сообщества ожидание того, что его члены будут вести себя нормально и честно, проявляя готовность к взаимопомощи в соответствии с общепринятыми нормами, культурными традициями, обычаями, общими этическими ценностями. Подобное поведение значительно более эффективно, чем поведение, основанное на рациональном расчете и формальных правилах, которые нужно постоянно вырабатывать, согласовывать, отстаивать в суде, а потом обеспечивать их соблюдение, в том числе и с помощью мер принуждения. Фукуяма приходит к заключению, что преобладание недоверия в обществе равносильно введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности, от которого избавлены общества с высоким уровнем доверия.

Фукуяма, впрочем, был далеко не первым представителем западной интеллектуальной традиции, кто обратился к проблеме доверия. Этимологически сам термин «доверие» восходит, по крайней мере, к древним римлянам. «Питать доверие» (в латинском языке — *credo*) означает «сердце даю» или «сердце кладу». Это наводит на мысль, что доверие принадлежит к числу фундаментальных, важнейших психических состояний человека. Оно возникает в «круговороте общения» между людьми, т. е. не является врожденным. Говорить с кем-то — это уже означает ту или иную степень доверия или возможность родиться доверию. Фундаментальность чувства доверия подчеркивается лингвистами еще и тем, что понятие «верить» в некоторых языках имело первоначальное значение

всеобщая *возможность* сомнения — скептицизм. И вера и скептицизм подлежат не опровержению, а изображению. Шпет по этому поводу замечает, что мы имеем дело с одной палкой: хватиться за веру, на другом конце — скептицизм, хватиться за скептицизм, на другом конце — непременно вера (Шпет, 1994, с. 156). В отличие от принципиального скептицизма или от сомнения, возведенного в принцип, есть вполне, так сказать, здоровое сомнение, сомнение как субъективное переживание, означающее минимальную степень уверенности. Такое сомнение сопровождает не все, а только *некоторые* суждения (Там же, с. 178).

«выбирать». В этом имеется определенный смысл, поскольку если вера — это принятие возможности за действительность, то сами возможности, как известно, бывают разные. Но просто верить мало, нужно еще сделать правильный выбор, кому доверять, кому нет (см.: Степанов, 1997, с. 265–279), что связано со смысловыми оттенками ценности, надежности, содержащимися во внутренней форме слов «вера», «доверие». В этой связи интересно подметить, что в русском языке в слове «недоверие» помимо отрицания такой надежности имеется забавная смесь лукавства с оптимизмом. Сложная приставка «недо» — это еще не полное отсутствие. Как недостаток — это не отсутствие достатка, так и недоверие — не полное отсутствие веры, но скорее ее несовершенный, несбывшийся вид. Лукавое, изобретенное в советское время «недовыполнил» дало основания вполне серьезному «недоперевыполнил» и комическому «недоперепил» — все с тем же смысловым оттенком.

С понятием доверия неразрывно связан выбор его объекта (субъекта?). Вот что писал о доверии в немецком «Настольном словаре по социологии» (1931) Ф. Тённис: «К доверию или недоверию ведет не только собственный, но и чужой опыт, то есть авторитет, репутация личности как заслуживающей доверия или сомнительной, общение с которой требует осторожности. Но с другой стороны, доверие в значительной степени овеществляется самим общением, так что часто речь идет вовсе не о личности, а ее “состоянии”, принимаемом в расчет на том основании, что-де собственные интересы делового человека (который в личностном отношении может быть и не достоин большого доверия) заставляют его платить по долгам, пока он в состоянии это делать, — способность заслуживать доверие исчезает, становясь кредитоспособностью. <...> Так доверие к личностным качествам смешивают с доверием к кредитоспособности личности или фирмы (или страны. — *Авт.*). Многим людям мы безотчетно доверяем, исходя из самого поверхностного знания о них, будучи толком незнакомы, ничего о них не зная, кроме того, что они находятся в данном месте и занимают данный пост — все это тоже овеществленное доверие. Если личное доверие всегда существенно обусловлено личностью доверяющего — его умом и в особенности знанием людей, то есть опытом, на котором это знание основано, так что в общем человек простодушный и неопытный легковверен, ибо склонен к доверчивости, умный же и опытный верит с трудом, ибо склонен к сомнению, — то это различие почти полностью стирается при овеществленном доверии. Мы не знаем машиниста поезда, на котором едем, капитана и штурмана корабля, на котором плывем, в большинстве случаев мы не знаем врача, с которым не только консультируемся, но которому доверяем наше тело и жизнь при хирургическом вмешательстве...» (Тённис, 1998 [1931], с. 210).

Конечно, нелегко самому отдаться на веру, на совесть, вверить кому-то себя, свои тайны, свои дела, положиться на кого-то вполне (это мотивы из словаря В. Даля). Не будем спорить с Брокгаузом, является ли источником доверия

сознание слабости или силы – наверное, по-своему справедливо и то и другое. Источником доверия может быть любовь, согласие по поводу верований и ценностей, даже излишняя самоуверенность, точно так же как условием его сохранения – постоянство, которое И. Бродский назвал формой расплаты за движение души. И тем сильнее, разумеется, разочарование от попрания такого ожидаемого постоянства, порушенного доверия. В «Афоризмах житейской мудрости» Артура Шопенгауэра мы находим: «Кто нарушил раз доверие – теряет его навсегда; что бы он ни делал и кем бы он ни был – горькие плоды этой потери не заставят себя ждать». А Серж Московичи считает даже, что подчинение в конце концов тождественно доверию: «... зерно сомнения у миллионов людей приводит к свержению даже самого могущественного тирана. Диктатуры противоречат не только правам человека, но и подлинной природе власти. Постоянное насилие порождает апатию, безразличие и враждебность» (Московичи, 1998 [1988], с. 284).

Примечательно, что подобные социальные измерения чувства доверия находят свое отражение и в самой «формалистической» из всех общественных наук – в экономике. На фоне заметного роста интереса к психологическим основам поведения современные экономисты дают свои операциональные определения доверия. Вот лишь одно из них: «Понятие доверия в общем случае может быть сформулировано как *ожидание* того, что на партнера можно положиться в отношении его обязательств, *предсказуемости* его поведения и честности (fairness) в действиях и переговорах, при том что он *имеет возможность* повести себя недобросовестно (opportunistically)» (Zaheer et al., 1998; выделено авторами).

В этом определении следует выделить несколько моментов. Во-первых, доверие связано с предположениями или ожиданиями относительно поведения другого человека, т. е., будучи по определению чувством внутренним, оно тем не менее отражает социальные связи каждого индивида и его представления о том общественном окружении, с которым он взаимодействует. Во-вторых, доверие предполагает предсказуемость в повторяемых взаимодействиях, что, с одной стороны, изменяет стимулы к нечестному поведению в каждый данный момент (поскольку это влечет за собой долгосрочные санкции), а с другой – подсказывает, что чувство доверия может изменяться, воспитываться, деградировать, одним словом эволюционировать. В-третьих, доверие проявляется в те моменты, когда существует возможность обмана, причем возможность реальная, а не мысленная. Тем самым оно предполагает конфликт интересов не только в обществе, но и внутри каждого отдельного индивида. В-четвертых, наконец (хотя эта формулировка и не присутствует в приведенном выше определении), чувство доверия основано на устойчивости социальных связей или на механизме эмоциональной, межличностной, интересубъективной привязанности людей друг к другу, что в ряде случаев может выступать как самостоятельный фактор снижения транзакционных издержек внутри коллектива или фирмы (Gulati, 1995).

Эти соображения мы еще успеем подробнее обсудить в дальнейшем; пока же вернемся к собственно психологии доверия и сделаем первые выводы из данных нами характеристик. Все они подсказывают как минимум то, что человек, вступая в доверительные отношения, всегда делает нечто большее, чем выбирает одну из множества доступных ему (и наблюдаемых нами) стратегий. Человек всегда больше того, что мы можем о нем узнать или сказать, — и доверяющий, не всегда догадываясь об этом, исходит из невысказанной предпосылки, что Другой, вызывающий у него чувство доверия, прозрачен и предсказуем. Доверие как бы исходит из презумпции понимания Другого и самого себя, помещения в его сознание своих собственных надежд и чаяний и даже восполнения лакун собственного мышления за счет способностей, вменяемых ему. Это нерассуждающее и неразмышляющее доверие, которое далеко не всегда оправданно. В предельном случае такое доверие есть опасная иллюзия, позволяющая находиться в счастливой уверенности в том, будто Другой действительно есть, что он — индивидуальность, что у него могут быть свои специальные мысли и планы относительно тебя и даже что он лучше тебя «знает как надо» (А. Галич).

Такое доверие есть своего рода «загрубление входа» в мир своей собственной субъективности — однако следует признать, что загрубление это необходимо для самосохранения психики. И как нелепо вооружаться компасом, переезжая через лужу, так и в отношениях с людьми проще довериться, чем каждый раз взбираться по лестнице рангов интеллектуальной рефлексии, или убеждений об убеждениях (Дж. Литтлвуд, Я. Хинтикка, Д. Льюис, В. А. Лефевр, Р. Ауманн и др.): я думаю, что он думает, а он думает, что я думаю... и так до тех пор, пока не запутаешься и сам себя не обманешь. Рефлексия, конечно, необходима, но столь же необходимо ее вовремя приостановить, чтобы дать волю свободному действию.

Сказанное о «загрублении входов» ни в коей мере не отменяет необходимости рефлексии, обращения от чувств к интеллекту, к институциональному оформлению (договору) взаимных обязательств. Любое человеческое утверждение не нейтрально, оно содержит в себе вольное или невольное внушение, слепое доверие к которому чревато серьезными последствиями. Реальные люди, окружающие нас, столь же несовершенны, сколь и мы сами, и в этом смысле недоверие — это, конечно, защита себя от Другого, каким бы он ни был. В то же время защита эта зеркальна — ведь и доверие Другому является еще и защитой себя от себя самого, от сложностей собственного внутреннего мира. Вместо того чтобы вырабатывать собственное отношение к объектам внешнего мира, отрефлексированное нашей личностью, куда как проще адаптироваться к внешнему, довериться ему, не усложнять жизнь. В этом смысле доверие и недоверие следует рассматривать в ряду защитных механизмов психики, которые психотерапевты и психоаналитики стали рассматривать как надприродные, т. е. выработанные в ходе жизненной практики, функциональные органы индивидуальности (с этим понятием мы еще не раз встретимся в дальнейшем).

Проблема психологии доверия – это вечная проблема, имеющая отношение ко всем формам жизни, деятельности, поведения и сознания человека. Экономическое поведение во всем этом многообразии форм лишь частный случай, хотя и весьма важный, особенно если судить по материальным последствиям доверия (и недоверия). И хотя экономическая психология в нашей стране отстала в развитии как в советское, так и в постсоветское время, мы все-таки начинаем, вслед за мировой научной традицией, признавать ценность интеграции разных общественных наук, и в частности учитывать важность психологических составляющих при принятии экономических решений любого уровня. Конечно, с учетом последующего опыта, тезис Б.З. Мильнера, выдвинутый еще в 1990-е: «Доверие – ключ к успеху экономических реформ», вызывает доверие. Однако недавние события на мировых финансовых рынках показывают, что сама эта тема носит отнюдь не исторический характер. В сущности, вся финансовая система современного Запада (а с ней и российская, в той мере, в какой она интегрирована с западной), с триллионами долларов, вложенных в мировые финансовые инструменты, зависит от доверия инвесторов и кредиторов к обязательствам друг друга. Соответственно и выход из этого кризиса невозможен без восстановления такого доверия агентов, и, чтобы его найти, мировым политикам нужно думать не только (а возможно, и не столько) о количестве миллиардов долларов, но и о том, что означает доверие в контексте как экономического поведения, так и всей человеческой жизни.

1.2. Меры доверия

Поверив Брокгаузу и согласившись рассматривать доверие как психическое состояние или чувство, попытаемся понять, что оно означает на практике. Прежде всего, оно должно быть величиной устойчивой и наблюдаемой – иными словами, уровни доверия можно измерять и сравнивать как в разные периоды времени в одной и той же стране, так и между странами (при том условии, разумеется, что оценены они по единой методике). Пожалуй, наиболее известными измерениями такого рода являются оценки World Value Survey, WVS (URL: <http://www.worldvaluessurvey.org>), – долгосрочного всемирного проекта, основанного в середине 1990-х на методологии и принципах European Values Study, EVS (URL: <http://www.europeanvalues.nl>) – проекта изучения ценностей в европейских странах начиная с 1981 г. В настоящее время оба проекта существуют параллельно и работают по единой методике, что делает их данные сопоставимыми для выборки, покрывающей более 60 стран на всех континентах, включая Россию, Украину и другие постсоветские республики. WVS/EVS проводят репрезентативные опросы населения (выборка – свыше 1000 человек по стране), и в анкету входит такой традиционный вопрос, как «Можете ли вы в общем

случае сказать, что большинству людей можно доверять, или же, когда имеешь дело с людьми, осторожность никогда не помешает?» (Generally speaking, would you say that *most people* can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?). Подобный же вопрос сформулирован и в других анкетах, например проекта European Social Survey, ESS (URL: www.europeansocialsurvey.org), в рамках которого респонденты оценивают степень своего доверия к другим по шкале от 0 («совсем не доверяю») до 10 («полностью доверяю»).

Средние доли респондентов, положительно ответивших на этот вопрос, по данным WVS, для разных стран в 1999 г. приводятся в *табл. 1.1*.

Таблица 1.1. Уровень доверия по странам

№ п/п	Страна	Индекс доверия	№ п/п	Страна	Индекс доверия
1	Дания	66,5	22	Словакия	27,3
2	Швеция	66,3	23	Украина	26,9
3	Норвегия	65,3	24	Болгария	26,8
4	Нидерланды	60,0	25	Литва	25,9
5	Финляндия	57,4	26	Люксембург	24,7
6	Китай	54,5	27	Армения	24,6
7	Саудовская Аравия	53,0	28	Чехия	24,5
8	Япония	43,0	29	Россия	23,9
9	Беларусь	41,8	30	Греция	23,7
10	Исландия	41,0	31	Израиль	23,4
11	Австралия	40,0	32	Эстония	23,4
12	Испания	38,5	33	Венгрия	22,3
13	Германия	37,5	34	Франция	21,3
14	Швейцария	36,9	35	Хорватия	20,5
15	Канада	36,9	36	Грузия	18,7
16	США	36,2	37	Польша	18,4
17	Ирландия	36,0	38	Латвия	17,1
18	Австрия	33,4	39	Южная Корея	15,8
19	Италия	32,6	40	Сингапур	14,7
20	Бельгия	29,2	41	Португалия	12,3
21	Великобритания	28,8	42	Румыния	10,1

Источник: EVS/WVS, 1999, расчеты авторов.

Даже при беглом взгляде на таблицу сразу видно, что высокий уровень доверия характерен прежде всего для стран Скандинавии и Северной Европы, которые отличаются и высоким уровнем жизни, и социальной стабильностью, и устойчивыми темпами человеческого развития. Следует ли отсюда, что повышение уровня доверия в любой стране — в частности, в России — должно положительно

сказаться на уровне ее социально-экономического развития? Внимательный анализ таблицы показывает, что это справедливо не всегда. Среди европейских стран менее богатые отличаются более низким уровнем доверия, однако в переходной Эстонии или в воюющем Израиле уровни доверия (23,4 и 23,4 % соответственно) оказались даже чуть выше, чем в благополучной Франции (21,3 %), а в давно европеизированной Португалии этот показатель составил лишь 12,3 %, т. е. более чем в два раза ниже, чем в переходной Украине (26,9 %), где индекс доверия выше, чем в Люксембурге (24,7 %) – мировом лидере по уровню ВВП на душу населения. Не менее обманчивым может показаться и соседство в верхних частях таблицы таких разных стран, как Финляндия и Китай, Саудовская Аравия и Япония, Беларусь и Исландия. Эти страны с разными традициями и общественно-политическим строем обгоняют в рейтингах доверия таких эталонных европейцев, как Германия или Швейцария, а заодно с ними и Канаду с США.

Неслучайность таких оценок подтверждается и данными других опросов. Так, в *табл. 1.2* представлены доли респондентов из стран Евросоюза, ответивших утвердительно на вопрос о доверии EVS/WVS или оценивших меру своего доверия не ниже 5, 6 и 7 соответственно – для ESS. Несмотря на известные расхождения между разными индексами, общие тенденции остаются сходными.

Таблица 1.2. Уровень доверия по странам Евросоюза: EVS/WVS (1999–2004), ESS (2002)

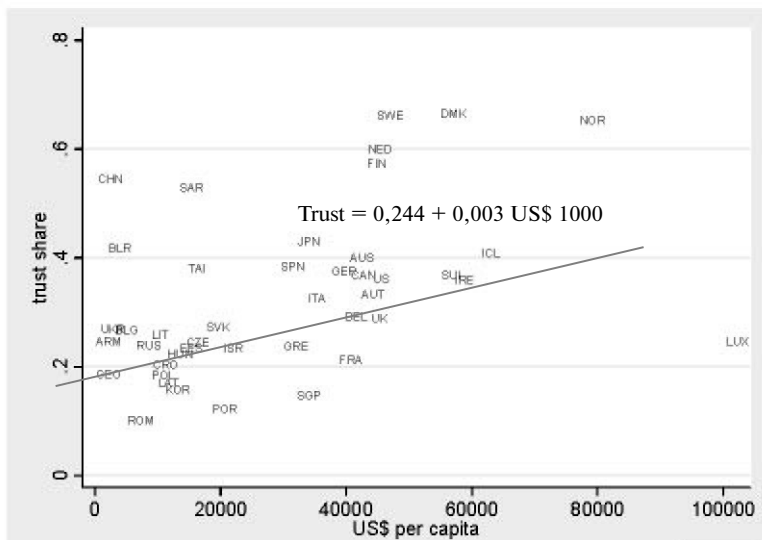
Страна	EVS/WVS	ESS (≥5)	ESS (≥6)	ESS (≥7)
Австрия	33,9	65,1	42,9	32,2
Бельгия	30,7	62,0	40,2	28,2
Чехия	23,9	49,8	28,6	20,0
Дания	66,5	90,2	74,6	67,1
Эстония	22,8	68,3	42,5	29,0
Финляндия	58,0	85,1	70,9	59,3
Франция	22,2	57,1	28,4	18,6
Германия	34,8	57,4	34,3	24,2
Греция	23,7	36,2	21,3	14,8
Венгрия	21,8	48,6	23,3	15,6
Исландия	41,1	62,7	41,4	31,4
Ирландия	35,8	69,7	51,0	39,0
Италия	32,6	58,5	32,5	20,8
Люксембург	26,0	70,4	37,3	28,7
Нидерланды	59,8	77,1	58,1	41,9
Норвегия	65,3	87,6	72,3	61,5
Польша	18,9	40,7	18,3	11,7
Португалия	10,0	46,3	24,8	15,9
Словакия	15,7	50,0	19,8	13,2

Словения	21,7	46,6	24,2	17,7
Испания	36,2	61,1	41,5	27,2
Швеция	66,3	78,6	61,1	51,8
Швейцария	41,0	72,9	51,1	41,1
Великобритания	34,6	65,4	42,4	28,6

Источник: (Ciriolo, 2007).

Следует ли отсюда, что в общем случае между доверием и богатством существует отчетливая причинно-следственная связь? На *рис. 1.1* по вертикальной оси отложен индекс доверия (доля респондентов, положительно ответивших на вышеупомянутый вопрос WVS из *табл. 1.1*, по репрезентативной выборке населения на 1999 г.), а по горизонтальной оси – уровень ВВП на душу населения в текущих долларах США на 2006 г. для ряда стран (данные Всемирного банка). Как видим, в целом эта зависимость носит ярко выраженный положительный характер: повышение индекса доверия на 1% в конце XX века соответствует повышению ВВП на душу населения через пять лет на 659 долларов.

Вместе с тем этот простой график, конечно, еще не дает оснований говорить о наличии прямой причинно-следственной связи и тем более об ее направлении. К тому же, притом что в целом тенденция явно положительная, на *рис. 1.1* явно заметны исключения – Люксембург, Китай, страны Северной Европы.



Источник: расчеты авторов по данным WVS.

Рис. 1.1. Связь индекса доверия (Trust) и ВВП на душу населения (US\$)

А что же Россия? Российская Федерация находится несколько ниже линии тренда, т. е. уровень доверия у нас ниже, чем мировая тенденция для стран с высоким уровнем ВВП на душу населения (по этому показателю в 2006 г. мы занимали 54-е место в мире). Согласно данным WVS, среднее число отвечающих утвердительно на вопрос о доверии уменьшилось с 37,5 % в 1990 г. (N = 1818) до 23,7 % в 1999 г. (N = 2416). Те же данные показывают, что спад произошел в первой половине 1990-х гг. и, так сказать, «выровнял» все слои общества. Если в 1990 г. определенные группы населения, например люди старше 50 лет или люди, состоящие или состоявшие в браке, демонстрировали более высокий уровень доверия, чем в среднем по популяции (до 40 % и выше), то в середине 1990-х этот показатель выровнялся для всех категорий. Единственное исключение из общей тенденции составляют люди, регулярно (не реже раза в неделю) посещающие церковь. Среди них доля отвечающих утвердительно на вопрос о доверии даже увеличилась с 40 до 45,8 %, однако среди всех респондентов их доля не превышает 1,5 % и относятся они в основном не к православной вере (мусульмане и протестанты).

И все же — даже несмотря на то, что в России уровень доверия составляет менее 25 %, — едва ли дело так уж безнадежно. Обратимся к нашей собственной недавней истории, ведь были времена, когда доверие в СССР было преобладающим. Принимало оно, конечно, и фанатично-уродливые формы, например безграничного доверия к Сталину, рейтингу которого, пожалуй, могли бы позавидовать и самые популярные из нынешних политиков! Однако вспоминаются и другие примеры — скажем, рассказ школьной учительницы одного из авторов. Ее детство пришлось на послевоенные годы, когда даже в столице — Москве подчас не хватало самого необходимого. Так, в ее доме не было замка, и если всем домочадцам надо было куда-то уйти, то дверь просто завязывалась на детский бантик, и тем не менее в дом ни разу не проникли злоумышленники, вполне оправдав ожидания хозяев. Еще в 1970-е гг. московские дети спокойно гуляли во дворах, а родители, в общем, не беспокоились за них. В современной России уровень жизни, конечно, несравненно выше, чем в 1940-е, а в больших городах — и чем в 1970-е, однако двери почему-то люди предпочитают стальные, а детей на улице без взрослых стараются не выпускать. Даже если все эти страхи продиктованы мнимой опасностью и их истинный масштаб не больше, чем в доперестроечные времена, это мало что меняет: в массе своей люди стали более недоверчивыми, а значит, и более несчастными в своем взаимодействии с обществом, чем 20–30 лет назад. В чем же причина такого падения уровня доверия? Чтобы дать взвешенный ответ на этот вопрос, нам придется уменьшить уровень обобщения и обратиться от социологических измерений доверия по странам и континентам к характеристикам отдельной личности и психологическим детерминантам этого чувства.

1.3. Культура доверия, или Тоска по личности

Десять лет тому назад один из авторов, увлекшийся темой доверия, объяснял причину замеченного им возросшего в обществе интереса к доверию механизмом гиперкомпенсации. Всех, кого можно, уже обманули, кого нельзя — страшно, может обойтись себе дороже. Подумали, что честность выгоднее обмана, компромисс и сотрудничество выгоднее конфликта, кровавых разборок... и маятник качнулся в другую сторону. Исчез ложный стыд от открытого обсуждения экономических интересов и выгод, прекратилось кокетничанье бессребреничеством и т. д. Не исключено, но маловероятно, что вспомнили о душе, о Боге — следует прежде всего отдать должное психологам, предлагающим развивать гуманистическую, нравственную, христианскую психологию.

Однако и спустя 10 лет уровень взаимного доверия в обществе остался прежним, если не снизился — и это несмотря на повышение благосостояния населения. Раздаются даже голоса, что быть честным в России не только невыгодно, но и действительно опасно (об этом пишет благополучный А. Кончаловский//Аргументы недели. 2008. № 7. С. 13). Приходится констатировать: появление статей, книг, диссертаций по проблематике доверия, что само по себе не может вызвать возражений, не делает менее острым существующий в обществе кризис доверия. Авторы понимают, что не под силу это и им. И все же, все же... Нам ясно, что ограничиваться экономикой и психологией явно недостаточно, как недостаточно убеждения в том, что доверие выгодно для дела, для здоровья, для жизни. Казалось бы, необходимо пойти по привычному технократическому пути разработки основ, а затем и инструментария культуры, доверия в сфере экономических и других интересов. Наше глубокое убеждение состоит в том, что понятие доверия невозможно понять и определить вне культуры, в которой оно складывается, и эту мысль мы еще неоднократно разовьем и озвучим в дальнейшем.

Не претендуя на культурологические обобщения, предварим обращение к этой теме несколькими цитатами, цель которых напомнить читателю, что такое культура, и, надеемся, создать у него некоторое объемное представление об этом многогранном понятии.

Для начала — ряд метафорических нападений о том, что такое живая культура (наука тоже не чурается метафор!). «Метафоризм — стенография большой личности, скорось ее духа», — писал Б. Пастернак. С него и начнем.

«Культура — это плодотворное существование» — Б. Пастернак.

«Рост мира есть культура» — А. Блок.

«Под культурой не в смысле прямой оценки мы разумеем только одно: творческую деятельность социального человека»; «Слово есть архетип культуры; культура — культ разума; слова — воплощение разума» — Г. Шпет.

«Культура — это язык, объединяющий человечество»; «Культура — это среда, растящая и питающая личность» — о. Павел Флоренский.

«Культура — это связь людей. Цивилизация — это сила вещей» — М. Пришвин.

«Культура — это усилие человека быть» — М. Мамардашвили.

«Человек в качестве человека не может существовать без культуры. Культура — это то, что дает человеку возможность разговаривать с самим собой, а потому я уверен, даже для отшельника... проблемы [отсутствия культуры] не существует» — С. Аверинцев.

«Вся человеческая культура до сих пор остается протестом против смерти и разрушения...» — Вяч. В. Иванов.

«Не должно представлять себе область культуры как некоторое пространственное целое, имеющее границы, но имеющее и внутреннюю территорию. Внутренней территории у культурной области нет. Она вся расположена на границах, границы проходят всюду, через каждый момент ее, систематическое единство культуры уходит в атомы культурной жизни, как солнце отражается в каждой капле ее. Каждый культурный акт существенно живет на границах: в этом его серьезность и значительность; отвлеченный от границ, он теряет почву, становится пустым, заносчивым и умирает»; «Эстетическая культура есть культура границ и потому предполагает тонкую атмосферу глубокого доверия, обнимающую жизнь» — М. Бахтин.

«Современные дикари — не остатки примитивного человека, а дегенераты когда-то бывших культур»; «Культура — это зачатие хаоса» — А. Белый.

«Культура — это лишь тоненькая яблочная кожура над раскаленным хаосом» — Ф. Ницше.

«Культура всегда больше себя самой на докультурное сырое бытие»; «У нас нет Акрополя. Наша культура до сих пор блуждает и не находит своих стран. Зато каждое слово словаря Даля есть орешек акрополя, маленький кремль, крылатая крепость номинализма, оснащенная эллинским духом на неутомимую борьбу с бесформенной стихией, небытием, отовсюду угрожающим нашей истории»; «Вино старится — в этом его будущее. Культура бродит — в этом ее молодость» — О. Манделштам.

Приведем и классические определения. Первое — номинально-формальное, и в нем выделены главные составные части культуры: «Культура... слагается в своем целом из знания, верований, искусства, нравственности, законов, обычаев и некоторых других способностей и привычек, усвоенных человеком как членом общества» (Э. Б. Тайлор).

Второе определение, принадлежащее Х. Ортеге-и-Гассету, выражает существо дела, как бы схватывает и одновременно задает способ построения вещи, в данном случае культуры, характеризует культурный акт как таковой: «Собственно культурным актом является созидательное действие, посредством

которого мы извлекаем logos некоего объекта, до этого момента являвшегося необозначенным (I – logico)».

Наконец, в последнем определении речь идет об органической целостности культуры: «Я представляю себе культуру не в образе механически соположенных различных видов искусства, науки и т. д., а как некое органическое целое, если угодно, некоторое живое существо, сложно соотношенное как со своим окружением, так и со своим прошлым и будущим. Вопрос усложняется еще и тем, что входящие в культуру элементы (различные искусства, духовные достижения и т. д.) не заключены в ней, как какие-то предметы в мешке, а, скорее, напоминают органы единого организма, связанные и конфликтующие одновременно» (Ю. Лотман).

Приведенные характеристики культуры хотя и не приближают нас к ее строгому, научному определению, дают людям почувствовать, что самая верная их защитница – это культура, а самый опасный враг – бескультурие.

К сожалению, это значительно лучше известно тем, кто крайне далек от культуры, но кто умеет все обернуть себе на пользу, даже культуру. Классики это прекрасно понимали – обратимся к авторитету В. Шекспира, чья мысль выражена словами Б. Пастернака: «В “Короле Лире” понятиями долга и чести притворно орудуют только уголовные преступники. Только они лицемерно красноречивы и рассудительны, и логика и разум служат фарисейским основанием их подлогов, жестокостей и убийств. Все порядочное в “Лире” до неразличимости молчаливо или выражает себя противоречивой невнятицей, ведущей к недоразумениям».

Не то же ли самое происходит с культурой? Воспользуемся метафорической персонификацией культуры и дополним ее персонификацией бескультурия. Культура непосредственна, искренна и скромна, а бескультурие расчетливо, притворно и нагло. Культура бесстрашна и неподкупна, а бескультурие трусливо и продажно. Культура совестлива, а бескультурие хитро, оно стремится рядиться в ее тогу. Причина этого состоит в том, что культура первична, непреходяща, вечна, а бескультурие подражательно, преходяще, временно, но ему, при всем его беспамястстве, больше, чем культуре, хочется в вечность. Культура непрактична, избыточно щедра и на своих плечах тащит в вечность неронов и пилатов, что, впрочем, не оказывает на их последователей отрезвляющего влияния. Культура ненавязчива, самолюбива и иронична, а бескультурие дидактично, себялюбиво и кровожадно. «Невежда начинает с поучения, а кончает кровью», – писал Б. Пастернак. Чтобы этот перечень сопоставлений не звучал слишком мрачно, закончим его на ноте булгаковской иронии. Бескультурие не понимает и не принимает культуры, таланта, гения. Оно считает все это делом ловкости, недоразумения, случая:

«Вот пример настоящей удачливости... – тут Рюхин встал во весь рост на платформе грузовика и руку поднял, нападая зачем-то на никого не тро-

гающего чугунного человека, — какой бы шаг он ни сделал в жизни, что бы ни случилось с ним, все шло ему на пользу, все обращалось к его славе! Но что он сделал? Я не постигаю... Что-нибудь особенное есть в этих словах: “Буря мглою...”? Не понимаю!.. Повезло, повезло!.. — стрелял, стрелял в него этот белоохранец и раздробил бедро и обеспечил бессмертие...” (М. Булгаков. «Мастер и Маргарита»).

Позволим себе еще одну метафору. Образ сложноорганизованного социокультурного вакуума, уже использовавшийся в контексте психологии В. А. Лефевром, довольно точно описывает ситуацию человеческого развития. Человек может находиться в культуре и оставаться вне ее. Может быть таким же пустым местом, как для него культура, смотреть на нее невидящими глазами, проходить сквозь нее как сквозь пустоту, не «запахавшись» и не оставив на ней своих следов (О. Мандельштам: «А мог бы жизнь просвистать скворцом»). Последнее, может быть, не самый худший вариант обращения с культурой. Это и означает — быть в культуре как в вакууме. Вакуум может ожить, опредметиться лишь благодаря человеческому усилию, разумеется не всякому. Усилие вовсе не обязательно выражается в телодвижениях. «Это ведь действие — пустовать», — сказала М. Цветаева. Далеко не каждому дано светить в пустоте и в темноте, как Б. Пастернаку, писавшему в цикле стихов, который называется «Второе рождение»:

Перегородок тонкоробость
Пройду насквозь, пройду, как свет.
Пройду, как образ входит в образ
И как предмет сечет предмет.

«Образ входит в образ» — это замечательная иллюстрация внутренней деятельности и ее плодотворности.

Человек может принять вызов со стороны культуры или остаться равнодушным. Культура также может пригласить, а может оттолкнуть или не заметить. Другими словами, между культурой и индивидом существует разность потенциалов, что и порождает движущие силы развития. Эти силы находятся не в культуре и не в индивиде, а между ними, в их взаимоотношениях.

Завершим напоминание о культуре реалистическим высказыванием Ж.-П. Сартра: «Культура никого и ничего не спасает и не оправдывает. Но она — дело рук человека, в ней он ищет свое отражение, в ней он узнает себя и только в этом критическом зеркале он может увидеть свое лицо». К сожалению, многие не видят себя в некритическом «зеркале» антикультуры — об одном таком персонаже Л. С. Выготский как-то сказал: «Влюблен в себя, пользуется взаимностью и не имеет соперников».

Какое отношение имеет этот пространственный экскурс о культуре к проблеме доверия? Самое непосредственное. Пограничность культуры означает, что она располагается в том числе и между людьми. А между — это и граница, и про-

странство, пространство общения, взаимодействия, которое не может быть успешным, продуктивным, плодотворным без взаимного доверия его участников. Значит, культура доверия должна рассматриваться если и не как синоним культуры общения и взаимодействия, то в любом случае — в их контексте.

И напротив, кризис и тем более отсутствие доверия — это кризис плодотворного взаимодействия, т. е. кризис культуры, ведущий к деградации общества, его атомизации, существенному росту агрессивности и в конце концов распаду. В случае кризиса личного и овеществленного доверия не только возможна, но и вполне реальна ситуация, когда остается надеяться только на себя самого и первые успехи резко повышают веру в свои собственные силы. Человек, вместо того чтобы доказывать что-то другим, доказывает сам себе — и это является важным условием личностного роста. Известный психолог и психотерапевт К. Роджерс, развивая свой основанный на глобальном доверии человекоцентрированный подход, отталкивается от подавляющего большинства социальных практик, основанных на столь же глобальном недоверии к человеку: «Почти все в образовании, правительстве, бизнесе, многое в религии, семейной жизни, психотерапии основано на недоверии к человеку. Цели должны ставиться извне, потому что сам человек рассматривается как неспособный выбрать адекватные цели. Индивида нужно вести к этим целям, поскольку иначе он собьется с намеченного пути. Учителя, родители, надзиратели должны разрабатывать специальные процедуры — экзамены, расследования, дознания, чтобы убедиться, что индивид продвигается к намеченной ими цели. Индивид видится как изначально, от природы греховный, деструктивный, ленивый или сочетающий в себе все эти три качества, как тот, кто должен находиться под постоянным присмотром» (Роджерс, 1994).

Конечно, подход К. Роджерса, основанный на «глобальном доверии», гуманен, но он столь же утопичен. Дело даже не в том, что люди лукавы, склонны к обману, в детстве часто произвольно, позже — «во благо» или к злонамеренному. А дело в том, что люди и рады бы сказать правду, но они столь же часто заблуждаются относительно себя, как относительно других, нередко опасаются быть неправильно понятыми. Они вольно или невольно следуют разумному совету Данте: «Мы истину, похожую на ложь, должны хранить сомкнутыми устами». Жизнь, в отличие от истории, учит, и в том, что существующая «практика недоверия» по-своему обоснованна, человек современный неоднократно убеждается на практике. Довольно привести лишь один простой пример: с недавних пор в начале октября вручается не только Нобелевская премия, но и Антинобелевская (Ig Nobel prize) — за самые смешные научные результаты. В 2008 г. Антинобелевскую премию по медицине получил известный американский экономист Дэн Ариэли из Университета Дьюка за исследование, опубликованное в *Journal of the American Medical Association* (Waber et al., 2008). Ариэли с соавторами давал добровольцам плацебо (пустышки) под

видом болеутоляющих таблеток. «Одной группе испытуемых он сообщил, что таблетки стоят 2,5 доллара, а другой – что 10 центов. После приема лекарства добровольцы подвергались воздействию несильных (но болезненных) ударов тока. Выяснилось, что для тех, кто принял “более дорогую” таблетку, удары тока казались менее ощутимыми, чем для добровольцев, глотавших “дешевые” пилюли. По мнению автора, чем больше денег люди тратят на лекарство, тем большего эффекта они ожидают. Вера в таблетку, подкрепленная финансовыми вложениями, “конвертируется” в лечебное воздействие» (И. Якутенко. URL: <http://www.lenta.ru/articles/2008/10/03/antinobel>). Этот проект лишь один из ряда современных исследований, берущих начало, по крайней мере, от работ Л. Фестингера и убедительно показывающих, что люди по природе обладают завышенной склонностью доверять не только словам авторитетов, но и собственным ощущениям, причем тем в большей степени, чем больше в них вложено личных средств и усилий. Неспроста, видимо, на официальном сайте премии (www.improbable.com) утверждается, что «премией отмечаются достижения, которые сперва заставляют людей смеяться, а затем – думать».

Понятно, что все эти факты заставляют задуматься не только о степени индивидуального доверия, но и о мере его обоснованности. Можно ли в этих условиях надеяться на создание объективного психологического портрета личности, аналогичного или сходного по степени общности с мерами доверия в обществе? Один ответ на этот вопрос вроде бы дает распространение практически ориентированной психологической науки, соблазняющей пуститься по модной линии тестирования (желательно, конечно, простенького), разработки некоего индекса доверчивости/недоверчивости личности. Следует признать, что валидность психологических тестов на практике еще очень далека от валидности реакции Вассермана. Хорошей профилактикой против обманчивой легкости такого пути может быть попытка представить самого себя в роли испытуемого и свою реакцию на результаты тестирования. В итоге этого мысленного эксперимента сомневаться не приходится, что, впрочем, не означает, что тестирование (психологически обоснованное и грамотное) бесполезно¹. Но когда речь идет о возможности и целесообразности довериться человеку, его чести и совести на основании такого рода методики – тут тесты бессильны. Довериться можно лишь *личности*, которая сама по себе большая редкость. Возможно, поэтому результаты так называемого личностного тестирования более чем скромны. Имеются давние данные о том, что коэффициент корреляции между результатами бланкового тестирования личностных свойств и суждениями экспертов равен всего лишь 0,25. И это притом, что сами оценки экспертов далеко не безупречны: психологи ведь тоже люди и им свойственно ошибаться.

¹ В особенности когда речь идет о дифференциальной психологии индивидуальности, где тестирование не только допустимо, но и необходимо (см.: *Зинченко В.П.*, 2001.)

Культура доверия плохо поддается тестированию еще и потому, что само доверие в огромной своей части относится к эмоциональной, т. е. плохо рационализируемой, сфере человеческой психики. Более того, оно представляет собой базисное чувство, которое способно порождать многие другие чувства (от любви до ненависти), состояния (от комфорта до стресса и фрустрации), социальные установки (от приятия до отторжения). А.В. Запорожец вслед за Выготским повторял, что эмоции — это ядро личности. Соответственно, и чувство доверия не следует рассматривать как внешнее по отношению к ней и легко определяемое свойство или как привесок, которым позволительно пренебрегать. Доверие играет по отношению к личности формообразующую роль. Потеряв доверие в глазах окружающих, теряешь лицо; вернув же доверие, получаешь только шанс — не гарантию — восстановить лицо полностью. Поэтому культура доверия теснейшим образом связана с культурой личности и межличностных отношений. Одним из главных критериев личности (наряду с ее свободой) являются флюиды исходящего от нее доверия. Вспомним знаменитое: «Я бы с ним пошел в разведку». И снова прислушаемся к языку: «он втерся в доверие», «человек, достойный доверия». Значит, «доверие» в каком-то смысле является синонимом личности. Поэтому интерес к психологии доверия — это и есть интерес к психологии личности. А вслед за интересом, возможно, появятся и личности, которых так недостает нашему обществу. Харизмы их не заменяют. Слишком часто они создаются харизмейкерами. Всуе поминаемая в психологии личность далеко не всегда совпадает с лицом человеческим и на поверку оказывается личиной¹.

Русское слово «личность» вовсе не калька с английского *personality*. В английском языке личность — это *selfhood* или *selfness*, т. е. что-то вроде «личностность». Иными словами, это личность, которую никто не берется тестировать, проектировать, формировать. *Personality* означает «индивидуальность» и берет начало от «маски» (ср.: в петровские времена персоной называли куклу). В современном русском языке никого не удивляют персональный автомобиль, туалет, компьютер, и странным было бы приложение к ним прилагательного «личностный». Этимология же слова «личность» связана не с личиной, а с ликом, лицом человеческим. Личность — это таинственный избыток индивидуальности, ее свобода, которая не поддается исчислению, предсказанию, ее чувство ответственности и вины. Согласно А.Ф. Лосеву, личность есть чудо и миф. Она едина и цельна. Как говорил М.М. Бахтин, личность не нуждается в экстенсивном раскрытии. Ее видно по жесту, слову, взгляду. К тому же настоящая личность не склонна себя манифестировать, сама не лишена сомнений и колебаний, ищет свой иногда единственный поступок (вспомним хотя бы Гамлета).

¹ Это намек психологам на то, что чем меньше в нашем сообществе личностей, тем больше ученых разговоров, конференций, диссертаций, статей, книг, планов и прожектов, посвященных изучению, диагностике и формированию личности. Может быть, есть смысл задуматься над тем, что свобода (и неприкосновенность) личности включает в себя свободу от вторжения в ее мир педагогов и психологов тоже?

Подход к изучению личности требует как минимум большой осторожности, скромности и такта. Психологи, слава Богу, не могут договориться между собой, что такое личность. Даже сам вопрос звучит не вполне корректно; утешает лишь то, что, пока психологи не пришли к соглашению по поводу определения личности, она может чувствовать себя в относительной безопасности. Между прочим, поколение отечественных психологов 1930–1950-х гг. «отлынивало» от решения задач формирования «нового человека». Главной причиной этого была их порядочность и понимание того, что так замечательно выразил А. де Сент-Экзюпери: «Ты можешь все изменить. На бесплодной равнине вырастить кедровый лес. Но важно, чтобы ты не конструировал кедры, а сажал их семена».

Не могут психологи договориться и о том, что собой представляет ядро личности, хотя этот вопрос более корректен. Тут перебираются разные варианты: иерархия мотивов, смысловые образования, совокупность потребностей, творчество, свобода, эмоции, поступки и т. д. и т. п. Конечно же все перечисленные «ядра» представляют собой вполне автономный и почтенный предмет исследования в качестве возможных атрибутов личности, ее полицентрической и полифонической сути. При этом следует помнить, что личность сама «ядро», или, как говорил П. А. Флоренский, «живой центр деятельности» со всеми ее потребностями, мотивами, целями, смыслами, страстями, поступками и творчеством. Согласно Флоренскому, «лицо имеет свой существенный характер в единстве внутреннем, т. е. в единстве деятельности само-построения». Соответственно, и тождество личности устанавливается не через тождество понятий, с помощью которых (после ее «анатомирования») описывают личность психологи, а «через единство само-пострающей или само-полагающей ее деятельности».

Впрочем, психологам и педагогам, заботящимся о личностном развитии, о лично ориентированном обучении отчаиваться не надо. Хотя Флоренский отвергает возможность понятийного определения личности, он взамен открывает подлинную онтологию личности, онтологию личностных актов, что много ценнее выморочных коллекций личностных свойств и качеств, блуждающих по монографиям, диссертациям, диагностическим центрам и т. д.¹

Читателю, жаждущему большей определенности, приведем и такую характеристику (не определение!) личности, данную Флоренским: «Личность же, разумеемая в смысле чистой личности, есть для каждого Я лишь идеал-предель стремлений и само-построения» (Флоренский, 1990 [1914], с. 80). Флоренский отличает такую личность от вещной, плотской личности, способной к «уподоблению» себя вожделению. Чистая личность уже отрешилась от «вещности» и способна к «отождествлению» себя любви. Неукладываемость личности ни в какое понятие связана именно с творческим характером деятельности

¹ Создается впечатление, что число диссертаций, написанных и защищенных по проблематике личности, существенно превышает число личностей, их написавших и защитивших.

самосозидания. Взгляд же Флоренского на возможность рационального, если угодно научного, познания личности отрезвляюще категоричен: «Дать же понятие личности невозможно, ибо тем-то она и отличается от вещи, что, в противоположность последней, подлежащей понятию и поэтому “понятной”, она “непонятна”, выходит за пределы всякого понятия, трансцендентна всякому понятию. Можно лишь создать символ коренной характеристики личности, или же значок, с л о в о, и, не определяя его, ввести формально в систему других слов, и распорядиться так, чтобы оно подлежало общим операциям над символами, “как если бы” было в самом деле знаком понятия. Что же касается до содержания этого символа, то оно не может быть рассудочным, но — лишь непосредственно переживаемым в опыте само-творчества, в деятельном само-построении личности, в тождестве духовного само-познания» (Там же, с. 83).

В заголовке настоящего раздела неслучайно стоят слова «тоска по личности». Личность — это не титул, а призвание, предмет восхищения, зависти, ненависти, предмет незаинтересованного художественного изображения, но не предмет формирования, тестирования, манипулирования. Она проявляет себя в поступке, в диалоге. Ее изучение чрезвычайно трудно. Ей свойственна «надситуативная активность» (В. А. Петровский), неожиданная для окружающих, а тем более для исследователя. Личность избыточна в своих проявлениях, действует над порогом ситуативной необходимости, неадаптивна. Ее активность невыводима из социального и несводима к нему. Поэтому на личностях держится мир.

Глава 2. ДОВЕРИЕ И ОБЩЕСТВО

Итак, доверие невозможно без личности — а, собственно, почему? Неужели нельзя вывести доверие из более простых конструкций, не требующих обращения к мифам и образам, совести и чувствам, ответственности и свободе поступка? Разве не проще включить доверие в ту же модель человека экономического, homo oeconomicus, который просто преследует свои интересы, пусть и понимаемые расширительно или с учетом полезности, извлекаемой из взаимного доверия индивидов? Индивид с такой «подкорректированной» рациональностью будет по-прежнему исходить из собственных интересов, но в число этих последних теперь можно внести и заботу об интересах ближнего. И пусть себе максимизирует функцию полезности со всеми положенными ограничениями, и пусть не болит его рациональная голова о каких-либо свойствах *личности* в том смысле, в каком они описаны в конце предыдущей главы!

Не предполагает максимизация полезности и *культуры* в том же самом смысле. То есть, конечно, потребление культурных ценностей может входить в функцию полезности рационального человека — в форме потребления культурных благ. Однако это не совсем (или совсем не) то же самое, что усилия по извлечению смысла из сора и тоски, пепла исторической памяти и дымки дня завтрашнего, ради неясных целей и с непонятными последствиями — а просто «чтоб было». С точки зрения рационального человека экономического *такая* культура — вещь бесполезная, избыточная, даже вредная, поскольку отвлекает его от действительно «серьезных» дел — таких, как зарабатывание денег для максимизации собственной полезности.

Все так — по крайней мере, если мы остаемся в рамках рассуждений теории общего равновесия из экономических учебников и журналов. Однако всякая теория имеет границы своего применения — и как классическая физика Ньютона перестает работать при скоростях, близких к световым, так и теория общего равновесия, с ее гомункулусом в лице (не *личности*!) homo oeconomicus, перестает работать, когда ослабляются ее предпосылки, и мы обращаемся от идеального к реальному миру. А в реальном мире существуют несовершенная конкуренция и обман, нечетко определенные контрактные обязательства и права собственности, изменчивость индивидуальных предпочтений и катастрофические (вроде финансового кризиса лета 2008 г.) сдвиги экономической среды. Короче говоря, в экономике существуют свои «силы трения», или, по точному выражению Кеннета Эрроу, «издержки функционирования экономической системы» — *транзакционные издержки*. Под это понятие подпадает все, что сопутствует непосредственной деятельности фирм по выпуску своей продукции (товаров и услуг), а индивидов — по ее потреблению. Это издержки поиска информации, издержки проверки и подписания контрактов, издержки обслуживания клиен-

тов, издержки защиты прав собственности, издержки взаимодействия с членами общества, в котором проистекает экономическая деятельность, – словом, все многочисленные следствия недоверия, которые по своей экономической сути оказываются аналогичными введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности (Фукуяма, 2006 [1995]). Общество, конечно, прилагает известные усилия для преодоления или по крайней мере снижения этих издержек, однако – и это, по-видимому, со всей очевидностью следует уже из перечня видов таких издержек – полностью избавиться от них мы не сможем никогда, если, конечно, не вернемся жить в одноместные пещеры¹. А раз так, то любой содержательный анализ реальной (не модельной) экономической деятельности подтвердит, что она – и это неохотно, но все-таки признают даже самые «закоренелые» неоклассические экономисты – непременно опосредована человеческой культурой. Инструменты поиска информации, навыки общения с клиентами, социальная ответственность, права собственности и вся правовая система могут объясняться, рационализироваться, поддерживаться, но не могут *создаваться* вне и в отсутствие культуры, а эта последняя, как мы видели, не живет без личностей, которые ее создают.

Все это означает, что никакое содержательное изучение механизмов воздействия доверия на экономическое поведение, и в частности на взаимосвязь уровней доверия в обществе с уровнем и темпами экономического развития, невозможны без содержательного анализа истоков доверия, личности и культуры. К анализу этих механизмов мы обратимся в дальнейшем; сперва же остановимся на роли и следствиях доверия и недоверия с точки зрения экономической активности и эффективности.

2.1. Права собственности и институты

Одну иллюстрацию роли доверия и цены недоверия в экономике мы уже привели – это история с рынком рогаликов². Попытаемся несколько обобщить опыт Пола Фельдмана, а именно тот подмеченный им факт, что «кража» рогаликов наблюдалась все же значительно чаще, чем кража денег, уплаченных за рогалики другими людьми. Вслед за С. Левиттом (*Левитт и Дабнер*, 2007 [2005]) и самим Фельдманом мы объяснили этот факт тем, что права собственности продавца на деньги воспринимаются как куда более весомые (лучше специфицированные), чем его права на рогалики – даже притом, что собственно издержки совершения кражи в обоих случаях практически одинаковы.

Предпосылки отсутствия трансакционных издержек и четкой спецификации прав собственности (из которых вторая по большому счету уточняет первую)

¹ Одно из определений трансакционных издержек, данное С. Ченом, так и звучит: это издержки, которые невозможны в экономике Робинзона Крузо (см.: *Капелюшников*, 1990).

² Раздел 2.1 написан при участии Н.Ю. Спониора.

являются ключевыми в формулировке знаменитой теоремы Коуза. В отличие от большинства современных экономических теорий эта теорема содержательно очень проста, и вместе с тем она представляет собой один из наиболее мощных результатов теоретической экономики, по своему значению вполне сопоставимый со знаменитой «невидимой рукой» Адама Смита. Эта теорема тем более замечательна, что ее автор – англо-американский экономист Рональд Коуз, отмеченный Нобелевской премией по экономике в 1990 г., в своих работах не приводит четкой формулировки своей знаменитой теоремы, чем оставляет немалый простор для альтернативных интерпретаций и толкований¹. Базовая формулировка, вошедшая в современные учебники, звучит так: *если права собственности четко специфицированы, а транзакционные издержки равны нулю, то общественно эффективное распределение экономических благ достигается независимо от того, кому они изначально принадлежат*. Общественная эффективность при этом понимается как оптимальность по Парето, т. е. как такое распределение благ, когда благосостояние ни одного из участников сделки нельзя улучшить путем какого-либо перераспределения благ, не ухудшив при этом благосостояния кого-то другого.

Смысл этой теоремы и важность ее допущений несложно понять на простом примере. Пусть индивид А владеет земельным участком, на котором он хочет построить высокий дом по индивидуальному плану, а его сосед, индивид Б, – огородом, который этот дом может затенить, что значительно уменьшит сбор урожая и приведет к потере доходов хозяина огорода. Пусть А оценивает полезность от дома, построенного по своему индивидуальному плану, в 100 000 рублей, т. е. он может построить дом и по другому плану, не затеняющему участка Б, однако это лишит его полезности, измеряемой этой суммой денег, а потери Б от низкого урожая за все годы после строительства дома его соседом составят 50 000 рублей. Поскольку оценка А выше оценки Б, строительство дома по плану А несет увеличение их суммарной, т. е. общественной, полезности на $+100\,000 - 50\,000 = 50\,000$ рублей. Конфликт возникает в данном случае из-за прав: закон может наделять А правом построить дом так, как он хочет, а может наделять Б правом растить огород на незатененном участке своей земли. Теорема Коуза говорит, что в данном случае дом будет во всяком случае построен по плану А, поскольку общественный выигрыш в случае такого решения окажется выше, чем в случае отказа А от строительства дома по своему наилучшему плану. Различие будет лишь в индивидуальных выигрышах: если право строить дом принадлежит А, он сделает это по своему усмотрению, если же право на незатененный огород принадлежит Б, то А выкупит это право у своего соседа, заплатив ему $50\,000 + 1$ рубль и оставшись

¹ Отдельно следует отметить и тот факт, что Рональд Коуз за свою долгую научную карьеру (а он прожил более 90 лет) опубликовал всего лишь семь работ, однако две из них – *The Nature of the Firm* (1937) и *The Problem of Social Cost* (1960, с первым изложением теоремы Коуза) – стали ключевыми вехами в развитии современной экономической науки.

с чистой выгодой в 49 999 рублей. Важно отметить, что благосостояние индивидов А и Б, разумеется, *будет* зависеть от изначального распределения прав собственности: в первом случае Б потеряет 50 000, а во втором – выиграет 50 001 рубль. В первом случае Б «не повезло», во втором – «повезло», однако *результат* останется неизменным – дом будет построен по плану А и в том и в другом случае¹.

Конечно, этот результат требует четкой спецификации прав собственности: если права А строить дом, а Б – запрещать это строительство точно не определены, между сторонами начнутся жестокие конфликты, чему мы не раз становились свидетелями в современной России (см., напр.: Новая газета. 2008. 14 янв.). Однако допустим, что эти права действительно известны и принадлежат Б, но трансакционные издержки (т.е. издержки выплаты от А к Б суммы в 50 001 рубль) отличны от нуля, в частности что обе стороны не доверяют друг другу. Например, Б может подозревать, что А расплатится с ним фальшивыми деньгами, обманным путем получив от него право на застройку. В этом случае Б будет вынужден тратить дополнительные ресурсы на нотариальное заверение договора, проверку денег через банк или просто запросит с А гораздо большую сумму, возможно, превышающую 100 000 рублей, что побудит А вовсе отказаться от изначального плана застройки. Аналогично А может подозревать, что Б намерен его обмануть и, получив деньги, устроить поджог уже готового дома А, чтобы его грядки по-прежнему оставались незатененными. В этом случае А вынужден будет тратить дополнительные средства на охрану уже построенного дома, и, если издержки этой охраны превысят 49 999 рублей, он также откажется от своего первоначального плана постройки. В любом из этих случаев теорема Коуза перестает работать – а это, заметим, приводит к снижению уровня благосостояния *обоих* индивидов: А теряет возможность построить дом по своему желанию и выгадать 49 999 рублей, а Б – возможность выручить 50 001 рубль за продажу своего права собственности на незатененный огород.

Теорема Коуза представляет собой чрезвычайно мощный результат: оказывается, если бы соблюдались такие простые условия, как четкая гарантия прав собственности и нулевые трансакционные издержки – в частности, если бы все индивиды полностью доверяли бы друг другу, – то отпала бы сама необходимость в государственном регулировании и вмешательстве в экономику! Индивиды, четко осознавая свои интересы и опираясь на права – каждый на свои, – самостоятельно улаживали бы спорные вопросы, основываясь на сравнении полезностей друг друга и, конечно, опираясь на то неявное,

¹ Здесь, как и во всех подобных случаях, не следует путать *общественную эффективность* с *социальной справедливостью*. Первая касается исключительно максимизации общественного благосостояния как механической суммы частных благосостояний, последняя – распределения этих благосостояний среди индивидов. В нашем примере А, вероятно, богаче Б, однако вопрос о критериях и механизмах выравнивания их частного благосостояния выходит за рамки теоремы Коуза и должен рассматриваться отдельно.

но важное дополнительное условие, что они могут доверять друг другу во всех имущественных вопросах¹. Однако что рассуждать об утопиях — понятно, что в современном мире такой уровень доверия недостижим и теорема Коуза остается скорее предельным случаем или характеристикой идеально-типического (М. Вебер) рынка, на котором взаимодействуют равноправные экономические агенты. На практике права собственности не оказываются идеально специфицированными ни в одном обществе, а трансакционные издержки никогда не равны нулю. Все это в полной мере относится и к доверию: сам факт существования охранников, замков и проверок в любой сколь угодно развитой экономике означает, что полного доверия достичь не удастся. Люди все равно оказываются склонными к обману, обман порождает недоверие, а это последнее — необходимость непродуктивных затрат на снижение недоверия и рынки соответствующих услуг.

Подобные рынки становятся даже внутренними — проникают на уровень экономических ячеек, компаний и корпораций. Казалось бы, в современных рыночных экономиках, в глобальных корпорациях, с развитием технологий должна усиливаться роль «коллективного знания», обмен информационными потоками, приводящими к ускорению поиска решений, росту эффективности, а заодно и профессионального роста сотрудников. Вместо этого, однако, нередко происходит нечто прямо противоположное: даже внутри одной рабочей группы каждому сотруднику выделяется свой, как можно более узкий сегмент информации, ограниченной исключительно сферой его профессиональной компетентности. Возможности компьютеров и компьютерных сетей искусственно ограничиваются: блокируются все «лишние» порты, исключается установка «своих» программ, запрещаются устройства записи и считывания компакт-дисков, часто блокируется даже выход в Интернет, кроме дозволенных работнику данного уровня частей корпоративного сайта.

Отчасти это диктуется, конечно, соображениями безопасности и охраны коммерческой тайны корпорации — слишком много в нынешнем высококонкурентном мире развелось бизнес-шпионов. Однако ограничения касаются не только доступа, но и контроля за действиями персонала, чем демонстрируется высшая степень недоверия к сотрудникам. Самые быстрорастущие и хорошо финансируемые подразделения — это группы слежения за действиями сотрудников и содержанием информации. Даже если доступ в Интернет включен, контролируется пересылка ключевых слов, содержание изображений, адреса обращения и пр. Эти подразделения также периодически снимают копии изображений на мониторах сотрудников — таким образом можно точно отловить время, когда сотрудник разглядывал картинку, играл в игру или слишком

¹ Это касается, кстати, и справедливости заявленных оценок: если в нашем примере А будет подозревать, что Б искусственно завышает свои потери, то А придется тратить дополнительные ресурсы на то, чтобы проверить заявленные потери Б и «вывести его на чистую воду». Эти издержки снова могут оказаться запредельно высокими, что опять-таки сорвет сделку.

долго ничего не делал (не было изменений на экране). Появление дешевых видеокамер позволило вести постоянную запись перемещений сотрудников, так что отсутствие на своем месте, скажем, больше пяти минут автоматически фиксируется и заносится в журнал нарушений вместе со штрафами за опоздание или, наоборот, за задержку на работе дольше разрешенного.

Подобные меры, очевидно, в лучшем случае не способствуют улучшению настроения и самооценки работника, который справедливо будет полагать, что его в компании рассматривают как «машину для зарабатывания денег» или «пушечное мясо», отказываясь видеть в нем самостоятельного индивида, личность, способную к ответственным поступкам и тем более к творчеству на рабочем месте. Применяя подобные практики, компания культивирует в сотруднике подозрительность и недоверие, но также злопамятность и даже жестокость, которые он, уходя с рабочего места, неизбежно унесет с собой и будет сеять в других местах — на отдыхе, в семье, в кругу знакомых, где также будет распространяться подобная атмосфера. Все эти последствия, о масштабе и социальном значении которых речь пойдет ниже, являются оборотной стороной низкой степени доверия.

Известны, однако, примеры и обратной эволюции корпоративной культуры. Если в середине XX века в экономике и науке об управлении материальные стимулы к труду считались если не основными, то, во всяком случае, одними из самых значимых, то в последние годы (и не в последнюю очередь под воздействием литературы по психологии личности и принятия решений) все большее признание получает более широкая трактовка трудового контракта. Признание в литературе, в частности, получил тот факт, что людей интересует не только зарплата (поскольку она превышает их прожиточный минимум), но и содержательная и интересная работа, признание коллег, карьерный рост и т.п., ибо все это также влияет на их самоуважение и качество жизни (*Benabou and Tirole, 2003; Kahneman, 2003*). С другой стороны, человеческая натура несовершенна, и это несовершенство имеет свою экономическую цену. Уверенность в себе (*self-confidence*) позволяет человеку смелее браться за более сложные задачи, проявлять инициативу и принимать на себя риск, на который он ни за что не пошел бы, дай он волю своей робости. Именно поэтому в ряде образовательных систем (например, в американской) принято нарочно культивировать в учениках не только инициативу, но и чувство значимости собственных способностей («ты можешь», «ты самый лучший»). Учителя (во всяком случае, некоторые!), разумеется, не могут не отдавать себе отчета в том, что такие фразы внутренне противоречивы — каждый в классе, конечно, не может быть «самым лучшим», как не может быть каждый лучше среднего. Однако, внушив ученикам именно это чувство, легче побудить их попробовать взяться за более сложные задачи: даже если не получится, они все равно будут тренироваться, думать, шевелиться — короче, проявлять инициативу, а чем больше учеников

будет наделено таким качеством, тем более динамичным и креативным будет и все общество¹.

Доверие к себе простирается и на уровень корпоративных культур: работодатели наряду с внешней (материальной) мотивацией все чаще выдвигают на первый план мотивацию внутреннюю, стимулируя работников не высокой зарплатой, а интересной задачей или хорошими карьерными перспективами, что работает как минимум не хуже. Так, в одном из классических экспериментов американский психолог Эдвард Деци показал, что решение интеллектуальной задачи (сборка интересного пазла в небольшой команде) происходит эффективнее, если за эту деятельность участникам *не платят*. Другие эксперименты (*Gneezy and Rustichini, 2000*) говорят о том, что успешность решения задач (тестов на IQ) снижается в зависимости от уровня материального вознаграждения, если только этот уровень не оказывается достаточно высоким (сопоставимым с дневным заработком). Наконец, авторы целого ряда работ (*Fehr and Falk, 1999; Fehr and Schmidt, 1999*) продемонстрировали, что эффективность исполнения трудовых контрактов может оказываться выше, если контракт специфицирован не полностью, т. е. если при его исполнении работнику оказывается определенное доверие. Все эти выводы находят непосредственное отражение и в реальных трудовых контрактах, где работников все чаще принято поощрять нематериально (*Deci and Ryan, 1985*).

2.2. Цена доверия и институциональные ловушки

Итак, мы выяснили, каким образом доверие между индивидами способствует поддержанию экономической активности, и установили, что его отсутствие или просто недостаток могут приводить к вполне конкретным потерям с общественной точки зрения. Все это, однако, не составляло бы большой проблемы, если бы простого осознания взаимного недоверия и связанных с ним потерь было бы достаточно для его преодоления. В самом деле, ведь рациональные (и даже просто разумные) люди, столкнувшись с проблемой взаимного недоверия и поняв, к каким потерям оно приводит, казалось бы, должны всячески стремиться к его уменьшению, поскольку это повышает общественное благосостояние. На практике так случается, мягко говоря, не всегда, и не только из-за того, что живые люди могут быть менее совершенными максимизаторами собственных полезностей, чем их стилизованные «прототипы» из учебников экономики. Устойчивость недоверия может порождаться и более фундаментальными причинами. Даже осознавая потери, связанные с недостатком доверия,

¹ У этой медали также есть оборотная сторона: согласно опросам в США (впрочем, как и в других странах), свыше 80 % водителей оценивают свои водительские навыки и квалификацию «выше среднего». Не в этом ли кроется одно из главных объяснений того, что первой причиной смертности в развитых странах являются автокатастрофы?

люди могут быть не заинтересованы в одностороннем изменении своей недоверчивой стратегии, поскольку, если их партнер не сделает того же, что и они, их потери от доверия окажутся еще больше. Иначе говоря, если в обществе сложился низкий уровень доверия, то стратегия взаимной «проверки» партнеров, или стратегия взаимного недоверия, может оказаться взаимно наилучшей, т. е. равновесной.

Рассмотрим механизм формирования такого равновесия на следующем примере. Пусть некая компания разработала новый вид мобильного телефона, который умеет следить за диетой своего владельца и подсказывает ему, какая еда будет наиболее полезной за завтраком, обедом и ужином. Потребителям (и особенно потребительницам!) этот продукт – назовем его диетофон – очень понравился, и они готовы покупать его по цене p , назначенной компанией-производителем. Проблема, однако, в том, что диетофон, будучи продуктом новым, не всегда идеально настраивается на волну своего владельца и иногда может порекомендовать неправильную диету. Качество этой настройки, а значит, и качество прибора зависит от усилий e , которые компания тратит на контроль выпускаемой продукции. Поскольку ресурсы компании ограничены, их без потери общности можно считать равными 1, и тогда усилия e можно понимать как долю времени или внимания, которую компания уделяет контролю за качеством. Усилия эти, конечно, связаны с дополнительными затратами – усидчивости, внимания, старательности и др.; пусть тягость этих усилий задается функцией $e^2/2$. Величина спроса на диетофоны со стороны типичного покупателя по заданной цене p равна q , притом что покупатель ожидает, что компания-производитель прилагает максимальные усилия $e = 1$ для обеспечения качества товара. На практике, однако, компания может избрать уровень $e < 1$, что приведет к ухудшению качества, при котором диетофон будет давать неверные советы по питанию, так что потребитель получает не заявленную полезность pq , а полезность pqe , где $e \leq 1$. Чем меньше будет e , тем с большей вероятностью потребители решат, что компания всучила им некачественный прибор. Будем полагать, что единственный для них способ доказать это – обратиться в суд с требованием вернуть им деньги и компенсировать их физические и нравственные страдания, связанные с покупкой некачественного товара, выплатив фиксированную величину z .

Остальную часть своих усилий $(1 - e)$ компания тратит на правовую защиту от жалующихся потребителей. В этом случае компания должна нести фиксированные издержки на своих адвокатов в размере a на единицу усилий $(1 - e)$, не связанных с дополнительной тягостью $e^2/2$. Если потребитель обращается в суд с вероятностью π , то он во всяком случае несет судебные издержки, которые равны самой величине π (нормированной от 0 до 1), и выигрывает суд с вероятностью e , в каковом случае он возвращает компании-производителю товары стоимостью pq , получает назад свои деньги pq , а в дополнение к ним – по-

ложительную сумму z в качестве компенсации морального вреда. Потребитель, обратившийся в суд и проигравший его с вероятностью $(1 - e)$, также несет судебные издержки π , так что ожидаемая (с учетом вероятностей выигрыша и проигрыша) полезность потребителя, обратившегося в суд, составляет $(pqe - pqe + z)e + pqe(1 - e) - \pi$, которую он получает с вероятностью обращения в суд π . С дополнительной вероятностью он не обращается в суд, не несет судебных издержек и пользуется диетфоном с полезностью pqe . Выигрыши компании определяются аналогично: она получает pq с вероятностью $(1 - \pi)$, если на нее не подали в суд, и $pq(1 - e) - (pq - pq + z)e$ с вероятностью π , если на нее подали в суд; во всяком случае, она несет издержки усилий $e^2/2$ и тратит на адвокатов $a(1 - e)$. Если рынок продукта достаточно большой, то решения по каждому отдельному товару зависят от средних убежденностей потребителей и усилий компании, причем решения относительно уровня усилий e и вероятностей жалоб потребителей π принимаются одновременно.

Задачи компании и типичного потребителя можно записать в следующем виде:

$$\begin{aligned} \max_e pq(1 - \pi) + \pi (pq(1 - e) - ze) - \frac{e^2}{2} - a(1 - e), \\ \max_\pi \pi [ze + pqe(1 - e) - \pi] + pqe(1 - \pi). \end{aligned}$$

Компания максимизирует свою ожидаемую прибыль за вычетом издержек приложения усилий по величине этих усилий, которые в нашем примере численно совпадают с вероятностью проигрыша в суде. Потребитель максимизирует свою полезность по вероятности обращения в суд, если он посчитал, что его диетфон неисправен. Приведя подобные слагаемые, упростим эти выражения:

$$\begin{aligned} \max_e pq - \pi e(pq + z) - \frac{e^2}{2} - a(1 - e), \\ \max_\pi (ze - pqe^2 - \pi) + pqe. \end{aligned}$$

Решение этой задачи определяется условиями первого порядка:

$$\begin{aligned} -\pi(pq + z) - e + a = 0 \Rightarrow e^* = a - \pi(pq + z), \\ ze - pqe^2 - 2\pi = 0 \Rightarrow \pi^* = \frac{ze - pqe^2}{2}. \end{aligned}$$

Последние два уравнения задают функции наилучшего ответа. Из них очевидно, что условия второго порядка также выполняются, т. е. полученные значения равновесных вероятностей действительно максимизируют целевые

функции. Подставляя выражение для π во второе уравнение, получаем решения для равновесных усилий

$$2e = a - (pq + z)(ze - pqe^2) \Rightarrow a - 2e - pqze - z^2e + (pqe)^2 + pqze^2 = e^2pqk - e(zk + 2) + a = 0 \Rightarrow$$

$$e^* = \frac{zk + 2 \pm \sqrt{(zk + 2)^2 - 4apqk}}{2pqk},$$

где $k = pq + z$ обозначает полную цену плохого товара с общественной точки зрения; определив равновесные e , легко найти и соответствующие им значения π , если они существуют. Поскольку $pqk > 0$ и $a > 0$, два равновесных значения e всегда будут больше нуля и в зависимости от значений параметров система может иметь два, одно или ни одного решения, совместимого с $e \in [0, 1]$, $\pi \in [0, 1]$. Для последнего, наиболее интересного случая графически решение проиллюстрировано на рис. 2.1 при значениях параметров $z = pq = 2$, $a = 1$. В этом случае функции наилучшего ответа будут $e = 1 - 4\pi$, $\pi = e - e^2$, с двумя равновесиями. Одно из них – хорошее, соответствующее значениям $e = 1$, $\pi = 0$: компания ведет себя в соответствии с обещаниями, прилагая максимальные усилия для обеспечения качества, а потребители никогда не обращаются в суд. Второе равновесие соответствует значениям $e = 1/4 = 0,25$, $\pi = 3/16 = 0,1875$: компания прилагает недостаточные усилия и потребители с достаточно большой вероятностью обращаются в суды.

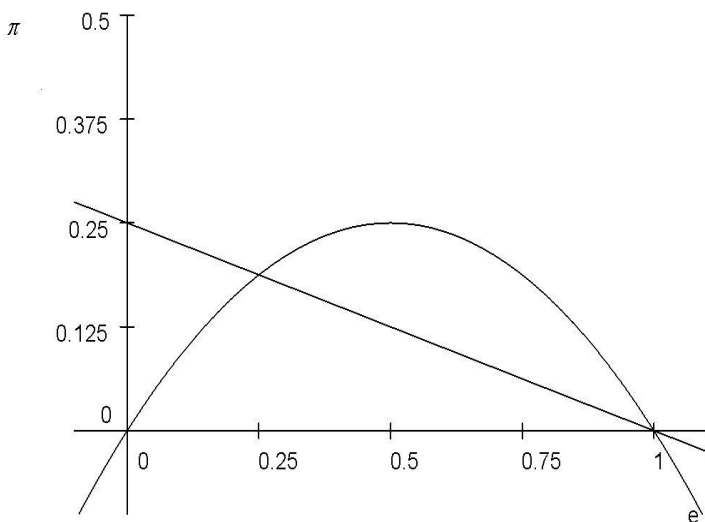


Рис. 2.1. Функции наилучшего ответа

Притом что оба исхода являются равновесными, очевидно, что первое более желательно как для компании, так и для потребителя — в этом случае доход компании будет равен $1/2$, полезность потребителя составит 2, тогда как во втором случае доход компании будет равен $15/32 < 1/2$, а полезность потребителя составляет $85/128$, что гораздо меньше полезности 2 в первом равновесии. Первое равновесие, таким образом, является Парето-оптимальным, однако общество не гарантировано от попадания во второе¹.

Этот пример иллюстрирует понятие институциональной ловушки, введенное В. М. Полтеровичем (*Полтерович*, 1999): равновесный (социально устойчивый) тип поведения (в нашем примере — порожденный взаимным недоверием участников сделки) может укорениться в обществе несмотря на то, что он менее желателен для всех его участников. Подобный результат может показаться парадоксальным, но, в сущности, в нем нет ничего неожиданного: с формальной точки зрения институциональная ловушка есть не что иное, как координационная игра со множественными равновесиями, а возможность выбора неоптимального по Парето исхода широко известна со времен дилеммы заключенного (*prisoners' dilemma*), введенной в обиход в 1950-е с подачи американского математика Альберта Таккера. В то же время возможность равновесного исхода такого рода ставит вопрос о Парето-улучшающем решении этой социальной дилеммы, о чем мы будем подробнее говорить в дальнейшем.

2.3. Доверие и экономический рост

Посмотрим теперь, какова экономическая «цена» доверия и недоверия на макроуровне — с точки зрения уровня экономического благосостояния, — измеряемого, например, как уровень ВВП на душу населения. Мы уже отмечали, что взаимосвязь уровня ВВП и индексов доверия, как правило, бывает положительной; во всяком случае, это справедливо для наиболее богатых стран. Тот же вывод остается в целом справедлив и относительно других индикаторов экономического благосостояния — например, уровня ВВП по паритету покупательной способности на душу населения или темпов экономического роста. Более сложным представляется естественный вопрос, уже поставленный нами в главе 1: можно ли утверждать, что более высокий уровень доверия *служит причиной* улучшения этих макроэкономических индикаторов. Например, верно ли, что при прочих равных условиях та страна, в которой уровень доверия выше, будет показывать и более высокие темпы долгосрочного экономического роста?

¹ В частности, если рассмотреть стратегии двух участников такого взаимодействия в динамике, когда один из них может отклоняться от равновесия, то нетрудно заметить, что некоторый рост π в лучшем равновесии приводит к снижению e , а снижение e — к росту π , так что это равновесие окажется неустойчивым. Уменьшение π во втором равновесии приведет к росту e по графику наилучшего ответа фирмы, а уменьшение e — к снижению π по графику наилучшего ответа покупателя, так что и это равновесие будет неустойчивым.

Мы уже отмечали, что ответ на этот вопрос, вообще говоря, неочевиден — настала пора подробнее рассмотреть, почему именно. С одной стороны, доверие должно облегчать экономическую деятельность за счет снижения транзакционных издержек. Кеннет Эрроу, один из величайших экономистов современности, сформулировал эту связь таким образом (*Arrow, 1972, p. 357*): «Практически любая коммерческая сделка связана с элементами доверия, которые тем более необходимы, если ее разные этапы совершаются в разные моменты времени. Можно также утверждать, что экономическая отсталость в мире в значительной степени объясняется недостатком взаимного доверия». Чем ниже транзакционные издержки, тем больше каждый из нас может ослабить требования к своему внутреннему стражу — воспользуемся здесь образом Ф. Фукуямы (*Фукуяма, 2006 [1995]*), тем большая часть ресурсов должна направляться на производительные цели и, значит, тем больше должны быть и темпы экономического роста, а в долгосрочной перспективе — и уровень ВВП.

С другой стороны, не следует забывать, что преодоление транзакционных издержек тоже может быть связано с определенными затратами, величина которых, как правило, также включается в расчет ВВП. Например, услуги охранных агентств, адвокатов, частных детективов, фирм, производящих охранные системы, и др. являются вполне рыночными и включаются в ВВП. Можно, конечно, спорить о *качественном* характере такого роста. Если страна направляет свободные ресурсы на охрану офисов и строительство все более высоких заборов — это одно дело, а если те же ресурсы будут истрачены на разработку новых прогрессивных технологий, то качество роста, по-видимому, оказывается ниже, что скажется в долгосрочной перспективе. Кроме того, в условиях свободного рынка ресурсы даже должны перетекать из менее прибыльных отраслей в более прибыльные, и может оказаться так, что наиболее востребованными они окажутся именно в отраслях, нацеленных на преодоление транзакционных издержек. Это может произойти в том случае, если производительность в секторах, создающих другие блага, очень низка и ее рыночная стоимость невелика по сравнению со стоимостью услуг по снижению транзакционных издержек. К примеру, если в развивающейся стране большинство населения еле сводит концы с концами, зарабатывая на жизнь продажей изделий кустарных промыслов, а небольшая прослойка населения получает большие доходы от единственной отрасли промышленности, то наем охранников для богатых рантье из числа крестьян-кустарей повысит заработную плату этих последних, а следовательно, и уровень ВВП.

Другим аргументом в пользу отраслей нематериального производства применительно к постсоветской России может служить теория «виртуальной экономики», выдвинутая американскими экономистами Клиффордом Гэдди и Барри Икесом в середине 1990-х (*Gaddy and Ickes, 1998*). Эта концепция, достаточно популярная среди бывших «советологов» — экономистов и политологов, может

быть сведена к следующим тезисам. Россия унаследовала от Советского Союза такую структуру экономики, которая не заслуживает никакого доверия, — от начала и до конца она была основана на вранье, пронизавшем все, от производства до статистики. В первом приближении можно даже считать, что единственная группа отраслей, производящих реально конкурентоспособную на мировом рынке продукцию, — это отрасли сырьевого сектора (нефть, газ, металлы, древесина), тогда как базовые отрасли производят товары, неконкурентоспособные на мировых рынках и, следовательно, стоящие по мировым ценам значительно меньше, чем внутри страны. Если бы российская экономика была частью мировой, то базовые отрасли просто не выдержали бы конкуренции. Если же этого не происходит, то только потому, что сырьевые отрасли продают им сырье по ценам, заниженным относительно мировых, а сами базовые отрасли продают свою продукцию исключительно внутри страны и по ценам, завышенным по сравнению с мировыми. В результате в экономике функционирует громадный сектор (занимающий не менее половины всей рабочей силы), который производит «виртуальные» блага по завышенным ценам, на деле не добавляя, а уничтожая стоимость, — это и есть «виртуальная экономика». Если принять эту концепцию и включить услуги по снижению транзакционных издержек (например, услуги охранников) в число «реальных», то уменьшение в экономике доли виртуальных базовых отраслей за счет перетока ресурсов в отрасли сферы услуг также должно привести к росту «реального» ВВП. Впрочем, следует оговориться, что этот и подобные примеры транзакционных издержек, рост которых способствует росту ВВП, являются весьма экзотическими, не говоря о том, что вопросы адекватного учета и подсчета «истинной» стоимости того или иного товара и услуги были и остаются одними из самых сложных в экономической статистике.

Возможна, однако, и обратная причинная связь: если верно, что «у голодного человека нет души» (Шарль де Голль), то если его накормить, то появится шанс (не более чем шанс, разумеется!), что эта самая душа начнет-таки проявляться. Значит, отношение к другим людям (в частности, доверие к ним) само может улучшаться по мере роста доходов, благосостояния и ВВП. Подобная связь, не будучи логической истиной, вместе с тем не может быть исключена, а на практике ее могли наблюдать многие наши соотечественники, выезжавшие за границу и имевшие шанс хоть ненадолго погрузиться в иную социальную среду. Если вместо хамства на дорогах «наш человек» встречает предупредительность, если пешеходов принято пропускать, а не обдавать грязью с ближайшей обочины, если любой продавец в магазине встречает вас улыбкой, если даже слегка задевший вас случайный прохожий непременно рассыплется в извинениях — то даже самый «закоренелый» homo postsoveticus начнет хоть немного, но мимикрировать под такое «непривычное» окружение. Справедливо это и в отношении доверия: столкнувшись несколько раз с тем, что даже в учреж-

дении с вас могут вообще не спросить документа, а просто поверить вам на слово, довольно быстро начинаешь привыкать к тому, что это и есть норма. Эти примеры, по-видимому, наводят на мысль, что высокий уровень доверия стимулируется однородностью общества по доходам, социальному и этническому составу, степенью развитости гражданского общества, развитием формальных институтов (судов, законодательства), подконтрольностью государства обществу и т. п. Таким образом, нормы доверия (trust – «оказание доверия») и честности (trustworthiness – букв. «заслуживание доверия») не только способствуют росту материального благосостояния, но и могут быть его следствием.

В экономической науке такая двусторонняя зависимость называется *эндогенной*, а ее игнорирование в эмпирической работе приводит к смещенным оценкам эффектов, которые интересуют исследователя, – в данном случае воздействия уровней доверия на темпы экономического роста. Возможность такой эндогенной связи, конечно, осознавалась, однако поначалу ей не уделялось должного внимания. Так, Ла Порта с соавторами в широко известной работе (*La Porta et al.*, 1997) оценивали однонаправленное влияние уровня доверия на ряд показателей социально-экономического развития, в том числе таких, как эффективность государственного аппарата, качество государственного управления, собираемость налогов, размер крупнейших 20 фирм, детская смертность, уровень образования и темпы роста ВВП. Уровень доверия измерялся по World Value Survey (см. главу 1), а в роли единственной контрольной объясняющей переменной выступал уровень ВВП. Выводы оказались ожидаемыми: рост доверия приводит к улучшению показателей развития. Авторы рассматривали также альтернативные спецификации – например, проверяли гипотезу Пантэма (*Puntham*, 1993) о том, что в обществах, где вместо горизонтального доверия присутствует иерархическая организация (например, католическая церковь), темпы экономического развития оказываются ниже. Эта гипотеза также в основном подтвердилась, что позволило авторам инструментировать (не)доверие силой иерархических структур, предлагая тем самым удачное решение проблемы эндогенности. Оценка модели роста с таким инструментом также подтвердила тот вывод, что рост доверия ведет и к экономическому росту.

Другим способом борьбы с эндогенностью является использование значений индекса доверия за более ранний период, чем индексы экономической эффективности. В этом случае доверие логически предшествует, например, темпам роста ВВП, ослабляя обратную связь, хотя и не нивелируя ее полностью, поскольку подобный инструмент не отменяет возможность того, что высокое доверие было обусловлено предшествующими значениями экономических показателей. Этот прием использовали Кнэк и Кифер (*Knack and Keefer*, 1997), которые оценивали влияние доверия на выборке из 29 стран на (1) рост ВВП на душу населения и (2) инвестиционную активность в отношении к уровню ВВП, используя в качестве зависимых переменных уровни ВВП,

образования, относительных цен, уровень развития гражданского общества, а также ряд дополнительных контрольных переменных, включая открытость экономики, развитость теневого рынка, неравенство доходов и защиту прав собственности. Авторы также получили ожидаемый положительный эффект высокого доверия. Кроме того, они использовали дополнительную перекрестную переменную «уровень доверия × уровень ВВП», эффект которой оказался отрицательным. Это позволило авторам сделать вывод, что уровень доверия для роста развивающихся стран, где отсутствуют многие формальные институты (независимые суды, эффективные финансовые рынки), важнее, чем для развитых, причем даже несмотря на то, что в этих последних выше интенсивность сделок с незнакомыми ранее партнерами. Наконец, эти же авторы исследовали влияние уровня доверия в целом на доверие к органам государственной власти, эффективность государственного аппарата и защиту прав собственности, всюду получая тот же самый положительный эффект. Зак и Кнэк (*Zak and Knack*, 2001) развили этот анализ, расширив базу данных до 41 страны и используя ряд дополнительных переменных. Они пришли к выводу, что даже если контролировать все вышеупомянутые сопутствующие факторы, то повышение темпов роста на 1 процентный пункт обеспечивается ростом индекса доверия на 15 процентных пунктов.

Все эти исследования оставляют открытым вопрос о причинно-следственной связи между доверием и экономическими показателями — методы эконометрического анализа, в частности инструментирование индекса доверия лаговыми значениями переменных или прокси в виде других институциональных индикаторов, лишь частично решают эту проблему. Устойчивость оценок к размеру выборки и различным спецификациям модели также является небезусловной (*Beugelsdijk et al.*, 2004). Остается открытым и более фундаментальный вопрос — а что именно меряет индекс доверия? Бойгельсдик (*Beugelsdijk*, 2006) критикует стандартную интерпретацию вопроса a165 из World Value Survey¹ как меру доверия на микроуровне (индивидов друг к другу), полагая, что в действительности этот вопрос скорее измеряет доверие на макроуровне, т. е. качество экономических институтов (это разграничение восходит к Никласу Луману [*Luhmann*, 1979; 1988], подробнее см. ниже). Если это так, то собственно доверие ускользает из фокуса внимания исследователя, как песок протекает сквозь пальцы, и выводы из эконометрического анализа сводятся к тому, что хорошие институты благоприятны для экономического роста, — а этот результат и без того отлично известен и не подвергается сомнению.

Более базовые возражения существуют и против адекватности измерения какого бы то ни было доверия на основании опросов типа World Value Survey. В частности, Глэйзер с соавторами (*Glaeser et al.*, 2000) отмечают, что меры дове-

¹ Вопрос a165: «Можете ли вы вообще сказать, что большинству людей можно доверять, или же, когда имеешь дело с людьми, осторожность никогда не помешает?».

рия из обзоров не соответствуют поведению людей в условиях экономических экспериментов, где им предлагается проявить свое доверие к ближнему, когда на кону стоят реальные деньги. Несомненно и то, что стандартные эконометрические исследования устанавливают лишь значимую статистическую связь и в лучшем случае могут служить подтверждением (а не фальсификацией!) выдвигаемой гипотезы на выборке разных стран, что само по себе не позволяет автоматически переносить эти выводы на отдельно взятую страну с ее национальной, исторической, культурной спецификой.

Впрочем, все это, быть может, и необязательно — эмпирические исследования показывают, что экономическое поведение разных людей в сходных экономических условиях оказывается принципиально сходным (*Kachelmeier and Shehata*, 1992; *Roth et al.*, 1991; *Belianin*, 1999; *Henrich et al.*, 2004). Куда более важным оказывается иной вопрос: как влияют экономические (а также политические, социальные, культурные) условия на уровень доверия? А этот вопрос снова возвращает нас к уже поставленной проблеме: *как возникает привычка к доверию*, от чего зависит ее устойчивость и сила? В отношении явлений природы или событий, не зависящих от нашей воли, таких как хорошая погода или приближающийся день рождения, она, по-видимому, обусловлена исключительно ходом времени и накоплением опыта, поскольку причины, порождающие их, неколебимы и нейтральны по отношению к нам. Однако человеческие отношения иное дело, ибо за каждым из событий и фактов общественной жизни — будь то качество питьевой воды из крана или информационные сообщения из телевизора — стоят живые люди, которые не столь постоянны, сколь природа, и имеют не только свои слабости, но и свои интересы.

Мы приступим к содержательной разработке ответов на эти и смежные с ними вопросы в следующей главе. Прежде, однако, нам надлежит рассмотреть еще один аспект доверия, а именно его социальную составляющую.

2.4. Доверие в современном российском обществе: как и кому?

До сих пор мы говорили о доверии преимущественно в экономическом контексте, когда с его наличием или отсутствием были прежде всего связаны материальные интересы. На практике ничуть не менее важно доверие к общественным и политическим институтам и организациям — уже хотя бы потому, что от него зависит эффективность функционирования государственной машины, без чего невозможно проведение эффективной государственной политики. Кроме того, только общественно-политические институты, пользующиеся доверием граждан, могут выполнять роль тех самых проводников, которые обеспечивают надежность и предсказуемость социальной среды, т. е., по сути, являются инструментом снижения транзакционных издержек.

У доверия в политике есть и еще один, дополнительный аспект. В отличие от экономики, где возникновение чувства доверия может объясняться материальными интересами конкретных индивидов, доверие в политике нередко бывает немотивированным, спонтанным, даже иррациональным — и это притом, что его последствия касаются не только непосредственных агентов политического контракта, но и практически всех членов общества, включая тех, кто не испытывает этого чувства.

С формальной точки зрения политическое доверие означает готовность граждан какой-то страны разделить ценностные и программные установки конкретной политической силы, встать на ее платформу или, если угодно, неформально (либо даже формально) «вступить в эту партию». «Доверие тождественно чувству и сознанию принадлежности к “своему”, к общему “мы”», — писал Б. Ф. Поршнев (*Поршнев*, 1966, с. 142). Иначе говоря, политическое доверие предполагает, что граждане должны отождествиться с поддержанной ими политической силой, назначить ее — хотя бы на время — безусловно «своей». А поскольку в политике на кону власть, то такое делегирование означает фактически и добровольную передачу части своих гражданских прав, таких как право принимать законы, распоряжаться налоговыми поступлениями, а в более общем смысле — право устанавливать правила общежития в масштабах страны. Цена такого доверия, конечно, очень велика; велик и соблазн для политических деятелей попытаться подменить доверие внушением и использовать его плоды для достижения своих политических целей.

Применительно к нашей стране все это проецируется особенно отчетливо. Российские власти начиная с Киевской Руси никогда не стеснялись закреплять за собой как можно больше прав, причем обосновывали это «мнением народным», вверяющим властям великое бремя государственных обязанностей. В результате государство в России всегда было больше чем просто политическим институтом: оно играло роль и собирателя земель, и оградителя от неприятеля, и доброго барина, который накормит в голодный год, и злого, который ни за что ни про что может спустить шкуру...

Едва ли можно однозначно утверждать, что такая роль государства отличает Россию от Англии, Франции или Испании во все исторические эпохи, однако очевидно, что государство российское намного дольше держится в роли «центра нации», чем государственные системы подавляющего большинства других европейских стран. В демократических странах Европы с середины XX века основу и экономики, и общественной системы составляли независимые граждане, существующие в правовых рамках, подкрепленных независимыми судами и целым комплексом сдержек и противовесов в лице законодательной и исполнительной власти, прессы, общественного мнения и множества других институтов гражданского общества. Именно эта институциональная система служила и служит экономическим и политическим стержнем политического устройства

европейских стран, и в ней государственная машина (в лице правительства и его чиновников) играет роль инструментальную, служебную, в известном смысле даже подчиненную верховной власти закона и воле избирателей. Эта картина, конечно, в известном смысле идеально-типическая — едва ли можно всерьез говорить о том, что влияние правительств в европейских демократиях на практике никогда не выходит за рамки закона. В конце концов, в большинстве этих стран имеют место и коррупция, и лоббизм, и неэффективность государственного аппарата, признаваемые как официальными властями, так и независимыми наблюдателями. Однако справедливо и другое: в Бельгии из-за длительного внутривластного кризиса в 2006–2008 гг. более года вовсе не было официально утвержденного правительства (!) — и ничего, страна развивалась как обычно и даже росла в среднем не хуже, чем ее соседи.

Мыслимо ли такое в современной России — вопрос почти риторический: растащат, развалят, разберут на кусочки все, что только можно унести. На таком прогнозе, вероятнее всего, сойдутся и правые и левые, и именно это «общественное согласие» выдвигается нашими «государственниками» в качестве обоснования особой роли и места государства в переходный период. Чтобы избежать хаоса, говорят они, государство не только имеет право, но даже обязано взять на себя полномочия и функции ряда рыночных механизмов, замещать собой институты гражданского общества — а вместе и заодно с ними, разумеется, и соответствующие права.

Подобная трансляция прав означает и то, что государство (в лице исполнительной власти) не только наделяется функциями других агентов гражданского общества — независимых судов, органов местного самоуправления, неправительственных организаций, но и присваивает себе общественное отношение к этим функциям, включая и отношение доверия. Иными словами, закрепив за собой монопольное право принятия множества, если не большинства общественно значимых решений, государство фиксирует в общественном сознании безальтернативность механизмов их реализации, что обесмысливает сам вопрос о недоверии к его органам, поскольку они реализуют общественно значимую функцию.

Для иллюстрации этого тезиса достаточно рассмотреть один пример — российскую армию. Не секрет, что призывная российская армия в нынешнем ее виде едва ли отвечает современным требованиям, что она коррумпирована, неэффективна и — что греха таить — небезопасна для здоровья, а нередко и жизни граждан страны, призванных проходить в ней срочную службу. Все это так, но, во-первых, оборона — это государственная монополия и, во-вторых, кто скажет, что армия России в принципе не нужна? В результате по итогам опросов общественного мнения с середины 1990-х гг. из всех государственных институтов наибольшим доверием граждан пользовалась именно армия¹, опережавшая

¹ Мониторинг ИКСИ 1996-IV. URL: <http://sofist.socpol.ru>.

по этому показателю и президента, и правительство, и милицию, и местные органы власти, и уступавшая пальму первенства только другой монополии — православной церкви (*Автономов и Белянин, 2009*). Устойчивость этих тенденций подтвердили и более новые опросные данные. Так, по итогам опросов РМЭЗ за 2006 г. во главе рейтинга доверия находилась та же армия, за которой следовало правительство и банки — во всей вероятности, как следствие экономического подъема середины 2000-х (*Denisova et al., 2007*).

Неизбежность общественной функции, вообще говоря, не обязана означать безусловного доверия к качеству ее исполнения. Однако, закрепляя за собой монопольное право на реализацию этой функции, государство в России фактически закорачивает эту связь, отождествляя функцию и доверие к ее исполнителям в общественном сознании. Как следствие, государственные органы получают огромный по меркам развитых демократий кредит доверия от населения; обратной стороной этой медали остается не критическое отношение граждан к исполнению тех или иных государственных функций. В результате, вместо того чтобы оказывать общественное давление на мздоимцев, в России принято переводить стрелки на национальные «традиции и обычаи», за которые не спросишь ни с одного государственного органа и у которых, как известно, не бывает конкретных имен и фамилий. Вместо того чтобы добиваться наведения порядка в той же армии, граждане довольствуются объяснениями типа «армия — это модель общества», а за состояние общества у нас в стране не отвечает ни один генерал!

Складывается почти парадоксальная ситуация: государство, взяв на себя львиную долю ответственности и прав своих граждан, отвечает почти за все, тогда как конкретный чиновник — почти ни за что. В этих условиях граждане, доверяющие государству свои полномочия, не находят, с кого конкретно можно спросить за неэффективность исполнения тех или иных государственных функций, гражданская ответственность за собственную страну сменяется гражданской апатией и опять-таки молчаливым делегированием полномочий органам государственной власти. Вместо того чтобы самим поддерживать порядок в подъездах и дворах, граждане переваливают ответственность за их содержание на муниципальные власти. Вместо того чтобы останавливать нарушителей общественного порядка, граждане отходят в сторону. Вместо того чтобы искать правду в суде, граждане обращаются прямо в Кремль.

Подобного рода установки принимают на себя функции «компенсации когнитивного дефицита — иными словами, они моделируют реакцию людей не только на знакомые, но и на неясные, непонятные социально-политические ситуации» (*Дилигенский, 1994, с. 136*). Место свободного и самостоятельного решения занимает тогда установка на ситуацию, в которой решения принимать не надо, ибо «за нас думает вождь», или на объект — реальный

или мнимый носитель этой ответственности. В качестве иллюстрации снова процитируем Г. Г. Дилигенского: «...в 1992–1993 гг. ... многие люди реагировали на повышение цен подобно одной пожилой москвичке, спрашивавшей: “Когда же наконец правительство перестанет повышать цены?” На возражение, что правительство здесь ни при чем, что цены свободные, она отвечала новым вопросом: “А на что же в этом случае нужно правительство?”». Этот случай характерен не только как иллюстрация «несознательности» упомянутой гражданки, но и как пример того, чем может обернуться концентрация полномочий и доверия к государству, на которое гражданское сознание переносит несвойственные тому функции. Кредит чрезмерного доверия, конечно, дает государству определенные свободы, но в данном случае может обернуться и против него.

Еще одним проявлением подобной концентрации полномочий и доверия могут оказаться и сконструированные социальные привычки, которые К. Левин называл «квазипотребностями». Под этим термином в данном случае понимается принятие и интериоризация установок, на самом деле имеющих мало общего с действительно понимаемыми потребностями. История изобилует примерами такого рода – от крестовых походов до фанатичного поклонения фюреру (Гитлеру), вождю народов (Сталину) или великому кормчему (Мао).

Наконец, в условиях России делегирование государству функций гражданского общества чревато и еще одной проблемой: государство далеко и за всем ему не уследить, а значит, появляется соблазн воспользоваться общественным благом в личных целях. Обмануть барина незазорно, непредосудительно и своровать у государства, а если за это к тому же не следует санкций, то в обществе постепенно вырабатывается терпимость и даже определенное восхищение теми, кто так ловко «устроился в жизни». В результате общественный договор государства со своими гражданами носит характер согласованных подмен: государство берет на себя функцию решать за людей, что им нужно, а с другой стороны, со стороны государственных подданных, этому противостоит стремление стащить то, что плохо лежит. Такая форма договора априори порождает низкое доверие агентов друг к другу: государство понимает, что люди его ненадежны, безответственны и им нельзя доверять решать действительно «серьезные» вопросы, а люди платят государству той же монетой, демонстрируя устойчиво низкие индексы доверия к государственным институтам, что является своеобразной формой гражданского протеста.

Все эти тенденции неплохо можно наблюдать на данных опросов общественного мнения «Курьер», проводимых Левада-Центром в 2006 г.¹ (табл. 2.1). В этой таблице содержатся процентные доли от числа респондентов, указавших конкретного политика в списке из не более чем пяти лиц, которым он доверяет (и соответственно не доверяет).

¹ Авторы выражают признательность НИСП и Левада-Центру за любезно предоставленные материалы.

Таблица 2.1. Уровни доверия и недоверия ведущим политикам России, 2006–2007 гг., %

№ п/п		2007 (N = 7997)		2006 (N = 9640)	
		Доверяем	Не доверяем	Доверяем	Не доверяем
1	Абрамович Роман	.	10,85	.	10,85
2	Березовский Борис	.	13,78	.	13,29
3	Гайдар Егор	.	8,30	.	7,85
4	Греф Герман	-	4,83	-	5,54
5	Горбачев Михаил	.	7,17	.	7,94
6	Грызлов Борис	4,10	-	4,28	-
7	Ельцин Борис	.	13,58	.	13,42
8	Зурабов Михаил	.	14,58	-	7,78
9	Жириновский Владимир	10,29	19,82	11,24	17,74
10	Зюганов Геннадий	6,27	13,68	6,64	14,16
11	<i>Иванов Сергей (МО)</i>	23,04	-	13,74	-
12	Касьянов Михаил	-	5,94	-	7,32
13	Лужков Юрий	8,10	2,73	9,55	2,46
14	Матвиенко Валентина	5,41	-	6,02	.
15	<i>Медведев Дмитрий</i>	19,48	-	10,17	.
16	Немцов Борис	-	5,95	-	7,20
17	Примаков Евгений	3,68	.	3,22	-
18	<i>Путин Владимир</i>	57,85	-	51,37	-
19	Рогозин Дмитрий	-	-	-	-
20	Степашин Сергей	-	-	3,73	-
21	Тулеев Аман	4,89	.	6,35	.
22	Фрадков Михаил	5,99	-	6,11	3,41
23	Хакамада Ирина	-	6,98	-	7,13
24	Ходорковский Михаил	.	3,84	.	4,67
25	Чубайс Анатолий	.	21,17	-	20,12
26	Шаймиев Минтимер	-	.	4,83	.
27	<i>Шойгу Сергей</i>	20,87	.	17,56	-
28	Явлинский Григорий	-	7,45	-	7,19
29	Другой	6,50	3,98	8,82	4,66
30	Нет таких	9,23	11,16	14,54	12,88
31	Не интересуюсь политиками, политикой	3,31	11,68	9,76	18,34
		.	< 1	.	< 1
		-	1–3	-	1–3

Источник: Левада-Центр, расчеты авторов.

Из таблицы явственно следует, что высокий уровень доверия тесно связан с государственными полномочиями политиков (фамилии выделены курсивом), что позволяет предполагать, что речь идет не только и не столько о доверии к конкретным людям, сколько к их государственным функциям. Напротив, высокие индексы недоверия характерны прежде всего для олигархов и отставных политиков любого уровня и всех политических оттенков (фамилии выделены полужирным), и это разнообразие позволяет использовать индексы недоверия как более вариативный и содержательный индикатор политических ценностей населения страны. Самое активное неприятие вызывают олигархи (Абрамович, Березовский) и представители либеральной политической элиты 1990-х (Ельцин, Чубайс). Неприязнь к представителям националистического (Жириновский) и левого (Зюганов) крыла носит более локальный характер, равно как и к представителям властных структур 2006 г. (Зурабов).

Если рассматривать такие индексы доверия как индикаторы ценностных систем россиян, то политические позиции населения в большей мере соответствуют позициям консерваторов-государственников, нежели чем либералов-рыночников. Эта тенденция не может игнорироваться в наши дни, когда период экономического роста сменился кризисом и надо решать, за счет чего из него выходить. Из имеющихся альтернатив: за счет собственных усилий и ответственности или за счет государственного патронажа — наши граждане, похоже, склоняются ко второй и ожидают от государства решения собственных проблем, не очень задаваясь вопросом, а хочет ли (и способно ли) само государство это делать. В конце концов, никто не отменял и того факта, что из всех органов государственной власти на протяжении 2000-х гг. устойчивым доверием в России пользовался один президент В. Путин, причем этот уровень доверия он во многом перенес с собой на новую должность. Остальные органы власти: правительство, парламент, губернаторы, суды, местные органы власти — доверием населения в целом не пользовались, и в пору финансового кризиса это доверие, по-видимому, не усилилось.

2.5. Зачем нужна свобода?

В предыдущем разделе мы говорили о последствиях концентрации полномочий и доверия государственной власти для развития институтов гражданского общества и заключили, что последствия эти в массе своей взаимны и негативны: если недоверие власти к гражданам приводит к снижению и параличу гражданской активности, то недоверие граждан к властям (кроме первых лиц) в пору кризиса, по-видимому, чревато социальными потрясениями.

Но так ли существенны эти проблемы, если в обществе есть доверие к национальному лидеру (или лидерам)? Быть может, этого доверия и достаточно: пусть общество консолидируется вокруг своих лидеров как немногих «островков безопасности»? Быть может, это доверие как раз и нужно, *необходимо и достаточно*, чтобы запустить механизм общественного развития, экономического и гражданского творчества, а там уж и проблема доверия в обществе решится сама собой?

Этот вопрос можно поставить и в несколько более общем виде: можно ли полагать, что доверие к отдельным институтам и персонам способно заместить взаимодействие всей системы экономических и гражданских институтов и стать источником их свободного развития на благо всего общества? Слово «свобода» играет здесь ключевую роль — ведь если *развитие вообще* возможно в условиях самых разных политических и экономических систем, то *свободное развитие*, порождаемое со-творчеством независимых индивидов, невозможно без свободы личности. И если взаимное *доверие* этих свободных личностей действительно *необходимо* для их эффективного и созидательного взаимодействия, то доверия только к избранным явно *недостаточно* для появления самих свободных личностей как источников и движущей силы общественного развития.

В самом деле, свобода предполагает не-пред-определенность поведения, т. е. человек волен выбрать, что ему делать, а что нет, на что тратить свою живую энергию, кому доверять, а кому нет. *Заставить* человека творить столь же невозможно, сколь невозможно заставить его доверять или любить. Если же человек действует по принуждению, приказу или закону (явному или подспудному — не суть), по вменению социальной нормой (например, пуританскими обычаями своих соседей) или согласно «велениям времени» (коммунистической идеологии) — о собственно доверии речь идти не может, а для самого творчества нужен дополнительный мотив, не связанный с механизмом принуждения.

Верно и обратное. Как доверие не может быть без свободы, так и свобода не может быть без доверия — человека к самому себе. Внутренняя свобода означает наличие стержня, на котором строится скелет человеческой личности. Недоверие к этому стержню приводит к тому, что он оказывается избыточно гибким и ломким, начинает прогибаться под давлением внешних обстоятельств, всегда «принимать форму того, с кем ты» (Б. Гребенщиков — словно бы о себе!), а значит, перестает быть надежной основой для свободного, независимого и своеправного действия. Напротив, наличие устойчивого стержня дает не только внутреннюю свободу, но и нечто большее — непротиворечивый образ самого себя, а через него — образ человечества в целом и саму возможность со-действия и со-трудничества с другими людьми. В самом деле, не имея четкого понимания себя самого, человек не может строить образы других людей, а значит, и прогнозировать их реакцию на свои действия, и, в частности, доверять им. Об этом говорит и евангельская заповедь «полюби ближнего, как себя

самого», и именно в такой причинно-следственной связи, ибо нельзя любить другого, если не любишь себя.

Таким образом, доверие и свобода оказываются, с одной стороны, связанными конструирующими элементами личности, а с другой – стержнем общественной солидарности. «Свобода – это ресурс, с помощью которого люди могут работать в постиндустриальном обществе. Но доверие является ресурсом, позволяющим снижать трансакционные издержки на пути к подобному обществу. Это доверие не к “своим” в рамках единого клана. Это доверие к институтам. Банальность, но это очень важно» (Ясин, 2004).

В качестве иллюстрации вновь обратимся к эксперименту Пола Фельдмана с его рогаляками. Доля честности среди его покупателей (госслужащих США) устойчиво уменьшалась с 1984 до 2000 г., в среднем с 91 до 87%, однако сразу после терактов 11 сентября 2001 г. «краж» рогаляков стало меньше на 2 процентных пункта, или на 15%. Единое чувство, охватившее людей, заставило их по-новому взглянуть на себя, свое место в мире и оценить солидарность с соотечественниками, выше оценив и то доверие, которое оказывает им продавец, оставляя рогаляки в открытой корзине. Этот пример, видимо, подсказывает еще один вывод: уровень доверия в свободной стране повышается в период сплочения нации под воздействием какой-то общей идеи или, не дай Бог, общей беды.

Подчеркнем, однако, что это возможно лишь в том случае, когда доверие оказывается результатом солидарного выбора независимых и свободно мыслящих индивидов. Не случайно ли, что аналогичное чувство единства и сплоченности не возникло, скажем, у жителей Ирака, когда в 2003 г. страна Саддама Хуссейна стала жертвой иностранной агрессии со стороны США? Почему древний народ с сильной армией и тысячелетней культурой отвернулся от своих правителей? Возможно, все дело в том, что правящий режим Ирака был не демократическим, а деспотическим и одни социальные группы, сперва партия БААС, а затем мусульмане-сунниты, притесняли других – шиитов и курдов. Но как тогда быть с опытом Советского Союза, который при Сталине едва ли был заметно большей демократией, чем Ирак при Хуссейне, и который тем не менее явно сплотился перед лицом агрессии фашистской Германии в 1941-м? И это притом, что все эти только что перечисленные факторы были в СССР куда как менее благоприятны, чем в Ираке: наша страна была намного больше по размерам, значительно разнообразнее по этническому составу, жизненным укладам, обычаям, религии... А вот ведь, пожалуй, именно тогда, как никогда в XX столетии, не отпечаталось так отчетливо в сознании наших сограждан и чувство общей беды, и разграничение на «мы» – по эту и «они» – по ту сторону фронта.

Все эти примеры мы приводим для того, чтобы проиллюстрировать одну простую мысль: *для формирования чувства доверия не существует алгоритмов.*

Каждый раз все по-новому, все неповторимо, все индивидуально, и рецепт априорного повышения и тем более оптимизации уровня доверия не содержится ни в какой поваренной книге. С другой стороны, пусть нет алгоритмов, зато есть закономерности, связывающие чувство доверия с его детерминантами и следствиями – культурой, религией, этическими стандартами, социальной средой, разделением труда и развитием рыночных отношений, уровнем зрелости гражданского общества, уровнем благосостояния, деловой активностью, темпами экономического роста.

Наконец, сама взаимосвязь между доверием и уровнем благосостояния по своему парадоксальна: ведь если доверие достигнуто, то независимый индивид, заботящийся прежде всего о собственном благополучии, *не* должен был бы его оправдывать, по крайней мере тогда, когда точно знает, что его взаимодействия с данными партнерами носят преходящий характер. Эти условия соблюдаются, например, в современных многомиллионных городах, где отдельный человек растворен в массе себе подобных, встречи скоротечны, обманщик тут же теряется в толпе, а возмездие за обман или нарушение негласного контракта отнюдь не неотвратимо. Как в подобных условиях удержать общество от соблазна обмануть ближнего своего? Да и возможно ли это вообще? Ведь если исходить из представления о человеке как о максимизаторе собственной выгоды, то те, кто постоянно обманывают других, будут все время оказываться в выигрыше. Со временем, говорит экономическая логика, именно такие обманщики должны превалировать в обществе, которое, лишившись последних элементов честности, неминуемо должно скатиться в повальный бандитизм, когда править будет нахрап и сила – мистер Колт, который, как гласит американская народная мудрость, сделал людей равными.

Но стоп – так ли все грустно? Ведь периоды подобного хаоса знали и те страны, где ныне уровень доверия достаточно и даже весьма велик, а экономические успехи являют собой пример для подражания большей части человечества, – Швеция, Великобритания, те же США. Да, все эти страны знали периоды беззакония и хаоса, но люди, сами себя поставившие на грань выживания, осознали это прежде царей, правительств и церкви. Они стали договариваться, создали законы и правила, выбрали себе судей и вождей, которых наделили своим доверием и уполномочили следить, чтобы эти законы соблюдались. Один из таких правителей – Бенджамин Франклин – дал очень меткую характеристику демократии: «Это договоренность о правилах поведения между хорошо вооруженными джентльменами» (цит. по: *Аузан А.* Национальные ценности и конституционный строй//Новая газета. 2008. 14 янв.). Именно так – из *недоверия* через *осознание* связанных с ним проблем к решению *свободных* людей *ограничить* свою свободу созданием *правил, обязательных* к соблюдению *для всех и каждого* – и начинается возрождение *доверия*. Этим путем шли многие и многие страны – во всяком случае, те, которые являют собой пример наиболее

успешных в западной цивилизации. По-видимому, по этому же пути предстоит пройти и России – в той мере, в какой она видит свое будущее как свободная, современная и демократическая страна.

Мы затронули лишь некоторые характеристики чувства доверия и его выражения в экономической и общественной жизни, рассмотрев его проявление в широком спектре контекстов и оценив его ключевую роль в формировании результатов общественных взаимодействий, желательных с точки зрения отдельных агентов и общества в целом. Однако анализ в первом приближении не позволяет еще говорить о природе этого чувства, о закономерностях его формирования и развития и о тех механизмах, которые приводят его в движение. Ведь доверие – материя в чем-то даже более тонкая, чем многие другие чувства, уже хотя бы потому, что завоевывается оно долгим и кропотливым трудом, а разрушиться может за одну минуту. Формирование доверия – это глубокий и сложный *эволюционный* процесс, крушение же его может быть быстрым и катастрофичным по силе своего эффекта. Чтобы разобраться в природе и причинах возникновения чувства доверия, вновь обратимся к его истокам – к взаимодействию свободных личностей.

Глава 3. ДОВЕРИЕ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

В предыдущей главе мы рассмотрели, к каким последствиям может привести недостаток доверия в обществе, и поставили задачу исследовать истоки возникновения привычки к доверию на уровне отдельных индивидов. Содержательное решение этой задачи чревато немалыми трудностями, в особенности если решать ее с тех междисциплинарных позиций, на которых стоят авторы.

С одной стороны, поскольку в центре нашего внимания находятся экономические аспекты человеческого поведения, разумно исходить из того, что субъектом (носителем) чувства доверия должен быть человек рациональный. При этом рациональность экономисты понимают в том узком смысле, что человек «знает свой интерес» и всегда выбирает наилучшую для него альтернативу (максимизирует функцию полезности), используя для этого всю имеющуюся информацию и обрабатывая ее математически верным способом. Но, как мы уже видели, такому «человеку» – homo oeconomicus – доверие, вообще-то, не нужно. Раз он лишен эмоций и чувств и без страха и упрека верит в неизблемость и естественность окружающих его рыночных институтов, товаров с их качеством и рыночных цен, значит, сама постановка вопроса о его доверии к своей среде обитания не имеет смысла. И даже если вдруг на этом рынке что-то произойдет и качество товара окажется ниже или цены где-то упадут – в его кибернетической голове, не знающей, что такое ошибки и сбои, тут же молнией сверкнет другое решение, оптимальное в изменившихся условиях. Единственное, чему он должен доверять, так это информации, правам собственности и рыночным сигналам.

Понятие доверия для такого человека, существующего в идеальной рыночной среде, оказывается сродни «доверию» робота к той программе, по которой он функционирует. Сама постановка вопроса и тем более анализ индивидуального доверия для такого робота едва ли имеет смысл – но вместе с тем все существующие ныне подходы к анализу проблемы доверия в экономике основаны на методах теории принятия решений и теории игр, в основе которых лежит именно такая модель человека. Как такое вообще возможно и сколь содержательным может быть подобного рода анализ?

С другой, психологической, стороны, мы имеем гораздо более содержательную, но и гораздо менее формализованную картину. Согласно психологической картине мира субъектом любой деятельности является живой человек, обладающий богатым спектром эмоций, чувств, аффектов, среди которых чувства доверия/недоверия, при всей их важности, занимают все же достаточно скромное место. Помимо страстей человеческих в деятельности (и в жизни) присутствуют интеллект, сомнение, воля, характер, сознание, личность, душа, дух, наконец. Если они не утрачены, то с их помощью нам удастся преодолеть, хотя бы

временно, свою избыточную доверчивость или недоверчивость и делать многое другое. Как вычленим детерминанты чувства доверия среди всего множества человеческих способностей и страстей?

Кроме того, доверие может рассматриваться в двух плоскостях: в рамках нашей собственной психической сферы и в рамках межличностных отношений. В плоскости доверия к себе мы с удовольствием грешим на свою память, кокетничаем ее слабостями (Фаина Раневская: «Склероз нельзя вылечить, но о нем можно забыть»), и при этом нам трудно даже самим себе признаться в слабостях своего интеллекта: «Все жалуется на свою память, но никто не жалуется на свой ум» (Ф. Ларошфуко). Мы скрываем от других, а часто и от самих себя свои подлинные желания, увиливаем от совести...

Напротив, в плоскости межличностных взаимоотношений разумный человек, естественно, не должен действовать автоматически, рефлекторно, импульсивно. Желательно принимать не ситуативное, а разумное решение о действии или бездействии. Между ситуацией и действием должен быть зазор, т. е. пространство и время для мышления, мыслей о смысле, решении проблемы – если, конечно, ситуация действительно проблемна. Другими словами, нужно обдумать ситуацию, поразмышлять о ней. Но что значит такое мышление? Является ли оно рациональным в классическом экономическом смысле, состоит ли оно в поиске решений, удовлетворяющих наилучшим образом нашим предпочтениям, т. е. максимизирующим хорошо определенные функции полезности? Или же процессы мышления устроены как-то иначе и к мышлению живого человека в принципе неприменимы лекала экономических моделей?

Притом что в последние годы междисциплинарный подход к наукам о человеке стал весьма популярным, вопросы психологических оснований экономического поведения до сих пор не получили достаточного освещения в научной литературе. Попробуем восполнить этот пробел и разобраться в том, как процессы человеческого восприятия и мышления влияют на формирование чувства доверия и как они проявляются в ходе межличностного взаимодействия.

3.1. Мышление и действие

Если мы спросим себя, что означает торжественное слово «мысль», то обнаружим слишком широкое употребление этого слова. Все, что «взбредет» в голову, называется мыслью. Многие мысли приходят к нам не спросясь, как бы издавека, что справедливо и для чувств. Выдающийся российский математик Ю. И. Манин в 1987 г. провел эксперимент: сел на Старом Арбате с картонкой с надписью «Покупаю оригинальные умные мысли по цене 15 коп. штука» и стал ждать предложений. Урожай оказался скромным: «...маленький мальчик

долго стоит, шевеля губами, наконец отходит, высказавшись: “Это сколько же мыслей надо, чтобы машину купить!”» (Манин, 2008, с. 250).

Мысль мысли действительно разны. Есть «великая мысль Природы», есть божественная или боговдохновенная мысль, счастливая мысль, умная мысль. Есть мысли сатанинские, темные, черные, задние. Есть мысли ясные, светлые, прозрачные, глубокие и есть вздорные, смутные, туманные, легковесные, мелкотравчатые, приходящие наобум. Есть мысли живые, уместные, своевременные и мертворожденные, запоздалые, как сожаления. Есть мысли вялые, анемичные, тупые и мысли острые, энергичные, пронизательные. Есть мысли высокие, благородные, добрые и есть низкие, корыстные, злые. Есть свободная мысль – мысль-поступление, поступок. Есть мысли блуждающие, несмелые и – мысли законнопорожденные, уверенные (хорошо бы – не самоуверенные). Есть мысли трагические, глупые, абсурдные. И есть мысли самоуправные, порой назойливые, они сильнее нас, от них очень трудно избавиться. Мы без большого труда можем «помыслить» любую чушь, но оригинальная мысль по заказу не приходит.

Дж. Дьюи в книге «Психология и педагогика мышления» дает полезное определение не расхожей, а, условно говоря, строгой мысли: «В теснейшем смысле мысль означает уверенность, покоящуюся на каком-либо основании, т. е. действительное или предполагаемое знание, выходящее за пределы того, что непосредственно дано. Оно обозначается как признание или непризнание чего-либо как разумно возможного или невозможного. Эта степень мысли включает, однако, два настолько различных типа уверенности, что хотя их различие только в степени, а не в роде, но практически необходимо рассматривать их отдельно. Иногда наша уверенность возникает без рассмотрения оснований; в других случаях она возникает потому, что исследуются основания». Обратим внимание на то, что «уверенность», «признание», «непризнание» – это уже не мысль, а чувство, которое входит в определение мысли. Многие мысли, продолжает Дьюи, «возникают бессознательно, безотносительно к достижению правильного мнения. Как они приобретаются, мы не знаем. Из темных источников, неизведанными путями они достигают сознания и становятся частью нашего духовного багажа. Традиция, воспоминание, подражание – все то, от чего зависит авторитет во всех его формах или что вызывает к нашему личному благополучию или удовлетворяет сильной страсти, – все это вызывает их. Подобные мысли являются предрассудками, т. е. предвзятыми суждениями, а не рассуждениями, основанными на рассмотрении очевидного» (Дьюи, 1999, с. 8–9). Подобным образом мыслить люди учатся весьма успешно и помимо школы. Но как научиться тому, чтобы мысли приходили к нам как Божьи дети и говорили: вот мы здесь! Примерно так описывал приход мыслей Гете.

Конечно, мышление – это движение мысли, но не следует преуменьшать сложность определения и исследования мысли. Мы ведь постоянно сталкиваем-

ся с тем, что мысль, независимо от ее истинности или ложности, проявляет себя то в слове, то в образе, то в действии, то в поступке, то во всем этом вместе и еще в чем-то неуловимом, таинственном, хотя, возможно, именно это неуловимое и есть самое существенное и интересное в мысли. Л. С. Выготский говорил, например, о «молниях спинозовской мысли». Это значит, что мысль возникает, освещает и поражает как молния (и автора, и готового ее воспринять человека). Но как схватить такую мысль, как ее удержать? А удержав, оценить, с тем чтобы потом самому держаться мысли?

Едва ли кто-нибудь может вразумительно ответить на вопрос, что такое мысль и каков механизм ее возникновения. Метафоры, конечно, дают об этом некоторое представление, но пока еще далеко от понимания. Важна не столько однозначность и определенность ответов на эти вопросы, сколько наличие интенции узнать, понять, увидеть нечто, стоящее за ситуацией или за мыслью. Возникновение подобной интенции есть первый признак подлинной мысли, отличающейся от того, что «взбредет в голову», от мнения. «Увидеть за...» следует понимать в двух смыслах. Первый – увидеть то, что стоит за ситуацией, за очевидностью. Если это удастся, то тогда можно «стоящее за...» с такой же очевидностью представить себе и другим или непосредственно использовать в деятельности. Это и есть мышление, без участия которого нельзя решить ни один творческий вопрос – даже о природе чувства доверия. Второй смысл – увидеть то, что стоит за мыслью, это уже есть думание о думании, которое требует остранения (В. Шкловский), рефлексирования от мысли как объекта рефлексии, или помещение мысли в разряд объекта исследования (Э. Гуссерль). Увидеть за мыслью – это есть интеллектуальная рефлексия по поводу мысли, ее постскрипум, как сказал И. Бродский, начало ее обоснования, доказательства.

Перечислим некоторые ответы на вопрос, что стоит за мыслью. В. Джемс увидел за мыслью сырой поток нашего чисто чувственного опыта. И. М. Сеченов увидел за мыслью не только чувственные ряды, но и ряды личного действия. Психолог В. Бион увидел за мыслью фрустрацию, вызванную незнанием. М. К. Мамардашвили увидел за мыслью (или в мысли) собственнолично присутствующие переживания. Декарт увидел в мысли состояние очевидности, в том числе и собственного существования. А. Эйнштейн увидел за мыслью зрительные образы и даже некоторые мышечные ощущения, т. е. те же действия. А. Белый увидел за мыслью движение и ритм. А. В. Запорожец увидел за мыслью предметно-практическое действие. Л. С. Выготский увидел за мыслью слово и к тому же еще аффективную и волевою тенденции. Г. Г. Шпет увидел мысль за словом, и слово за мыслью, и слово в мысли.

Об этом же зарождении мысли во взаимодействии со словом говорят поэты.

Люблю появление ткани,
 Когда после двух или трех,
 А то четырех задыханий
 Придет выпрямительный вздох.

И так хорошо мне и тяжко,
 Когда приближается миг,
 И вдруг дуговая растяжка
 Звучит в бормотаньях моих.

О. Мандельштам. Ноябрь 1933 – январь 1934

Появление мысли, безусловно, чудо. Вот строки из другого стихотворения Мандельштама:

Я слово позабыл, что я хотел сказать.
 Слепая ласточка в чертог теней вернется...

Далее – пояснение:

Но я забыл, что я хочу сказать,
 И мысль бесплотная в чертог теней вернется...

И его же:

Верные четкие мысли –
 Прозрачная строгая ткань...
 Острые листья исчисли –
 Словами играть перестань.

К высям просвета какого
 Уходит твой лиственный шум –
 Темное дерево слова,
 Ослепшее дерево дум?

Значит, не всякое слово осмысленно, или, как сказал Г. Г. Шпет, омысленно, не всякая мысль выразима, по крайней мере легко выразима словесно. Выражение мысли – трудная работа.

Но продолжим наш перечень. Э. Клапаред увидел за мыслью молчание, сказав, что размышление стремится запретить речь. Математик Ж. Адамар, специально исследовавший процесс творчества великих физиков XX века, это подтвердил: «Слова полностью отсутствуют в моем уме, когда я действительно думаю» (*Адамар*, 1970, с. 72). Р. М. Рильке сказал об этом по-своему: «Мудрецы... превратили в слух свои уста». М. М. Бахтин в работе «К философии поступка» увидел в мысли интонацию: «...действительно поступающее мышление есть эмоционально волевое мышление, интонирующее мышление, и эта интонация существенно проникает во все содержательные моменты мысли» (*Бахтин*, 1994, с. 36). Х. Ортега-и-Гассет увидел за мыслью глубины души: «Зрачки моих глаз с любопытством вглядываются в глубины души, а им навстречу поднимаются энергичные мысли» (*Ортега-и-Гассет*, 1997, с. 93). Он видел за мыслью

не только любопытство, но и живую страсть понимания, благодаря которой может возникнуть разрядка, молниеносное озарение пониманием. Давно известно, что такое озарение сопровождается чувством полной уверенности в его достоверности, т. е. состоянием той же декартовой очевидности. То, что Декарт называет очевидностью, М. Пруст называет радостью. О. Мандельштам увидел за мыслью семантическую удовлетворенность, равную чувству исполненного приказа. И. Бродский увидел за мыслью мысль: люди думают не на каком-то языке, а мыслями. Замечательно об этом же сказал А. С. Пушкин: «Думой думу развивает».

Завершим этот перечень красивым и таинственным указанием И. Канта: «Душа (не речь), преисполненная чувства, есть величайшее совершенство». М. К. Мамардашвили комментирует это следующим образом: «Кант, конечно, не имеет в виду чувствительную душу. Он имеет в виду состояние человека, который максимально долго находится в напряжении, в состоянии интенсивности восприятия и концентрации мышления. Кант понимал, что само явление души, полной чувств, в мире есть чудо и невероятное событие. Ведь часто там, где мы должны мыслить, мы тупо стоим перед вещами и смотрим на них...» (*Мамардашвили, 1997, с. 9*). Значит, за мыслью – состояние преисполненной чувства души. Оно-то и порождает событие мысли. Но как впасть в это состояние? Как из него не выпасть? Кант признавал, что мышление может уставать от напряжения и быть неспособным из-за усталости это напряжение держать. Думать действительно трудно. Однако, как и во всяком деле, лиха беда начало: «Кто думал, тот всегда будет думать, и ум, раз попробовавший мыслить, не может остаться в покое» (Ж. Ж. Руссо).

Читатель сам умножит подобные примеры. О чем они говорят? Едва ли эти разные, порой полярные взгляды на то, что находится за мыслью, можно принять за фантазии, ошибки или иллюзии самонаблюдения. Скорее наоборот: все перечисленные мыслители, ученые, поэты по-своему правы, и за мыслью стоят все силы души: не только интеллект, но и воля и страсть. Это знал и Л. С. Выготский, развивавший идеи о единстве аффекта и интеллекта. Именно ему принадлежит идея интеллектуализации высших психических функций, таких как внимание, воображение, память, чувства. Чувства не только становятся «умными», но и меняют свое место в структуре деятельности, все более сдвигаясь от ее конца к началу. С их помощью осуществляется не только оценка результата деятельности, но и предвосхищение успешности (или неуспешности) ее протекания. Таким образом, как деятельность в целом, так и вплетенное в нее мышление небеспристрастны – они пронизаны чувствами.

Приведем по этому поводу авторитетное высказывание Гете, который видел в познании и мышлении «бездны чаяния, ясное сознание данного, математическую глубину, физическую точность, высоту разума, подвижную стремительность фантазии, радостную любовь к чувственному». Казалось бы, гений

должен был бы заслуживать доверия, но ни он, ни другие мыслители в течение столетий не смогли поколебать классического идеала рациональности. Вопреки очевидности, неклассическая рациональность (об идеале говорить рано) с трудом пробивает себе дорогу в научном сознании. Психологам, конечно, приятно, что их коллега Дэниел Канеман получил Нобелевскую премию по экономике за доказательство того, что процессы принятия решения человеком в ситуации неопределенности включают в себя механизмы, выходящие за пределы классически рационального мышления¹. В этом контексте, однако, можно было бы добавить – получил вместо Спинозы. Или Гете. Или Виттгенштейна. Или еще доброй сотни мыслителей, таких как Р. М. Рильке, писавшего за добрые полстолетия до Канемана:

Даже умные звери уже понимают,
Как наша жизнь ненадежна
В мире рассудка.

В заключение, предвосхищая дальнейшие сюжеты, отметим еще раз важнейшую особенность человеческого мышления. Найденный человеком смысл, рожденная им мысль – объективны; точнее, они становятся объективными в актах рефлексии. В таких актах мыслящее Я отделяет от себя возникшую мысль и может оценивать ее как объект, как вещь, т. е. как нечто такое, что может или не может реализоваться, что подлежит оценке, в том числе нравственной, культурной, этической. И в этом смысле порожденная мысль есть действие, причем не безобидное, как безобидно сделанное открытие. Кто знает, если бы великие физики-атомщики своевременно прочли написанные А. Белым в 1911 г. строки:

Мир рвался в опытах Кюри
Атомной, лопнувшей бомбой, –

то, может быть, XX столетие было бы иным?

3.2. Доверие и экономическое действие

Применим только что высказанные соображения для анализа связи мышления с экономическим поведением (или деятельностью) как таковым с точки зрения психологии². В психологической науке достаточно абстрактных схем, конструкций деятельности, но они оказываются недостаточно эвристичны при попытках их заземлить, применить к конкретным видам деятельности. С точки зрения психолога, экономика более предметна, груба и зрима, она лежит ближе

¹ Вместе с тем досадно, что создатели иррациональной госплановой экономики СССР не догадались в свое время представить свои «труды» в Нобелевский комитет. Наш приоритет не вызывает сомнений!

² Данный раздел написан при участии Н.Ю. Спомнора.

к естественным наукам — нечто вроде денежно-мотивационной макробиологии. А вот термин «доверие» относится скорее к гуманитарно-публицистической сфере: его трудно посчитать, взвесить, спрогнозировать, в нем много субъективного и неосознанного. К тому же разные исследователи понимают его по-разному, не говоря уже о бытовом употреблении.

Как же можно ввести понятие доверия в дискурс современной экономической науки? Два способа мы уже упомянули — это трансакционные издержки, которые были рассмотрены в предыдущей главе, и модификация предпочтений (функции полезности), в которые включается взаимное доверие, — это сюжет следующей главы. Есть, однако, и третий способ: поскольку доверие связано с культурой, порожденными ею институтами, а также с их изменениями, как и с изменениями в ней, оно является одновременно и фактором, и результатом процессов развития человеческого общества.

В самом деле, культура и социальные институты ведь не возникают ниоткуда, сами по себе и даже не конструируются властью. Вот что пишет об этом Александр Аузан: «...среди экономистов-теоретиков бытует мнение, будто институты появляются сами по себе: коль скоро возникает спрос, находится и ответное предложение. Но это совершенно не так. Имена первопроходцев по обыкновению стираются, и кажется, что все произошло спонтанно. Кому, например, придет в голову мысль, что детский сад сложился не сам собой, а его придумал Роберт Оуэн с учениками? А между тем они много чего изобрели и опробовали: и удачного, и того, что не прижилось. То же самое с участием рабочих в прибылях предприятия — впервые такую схему внедрили ученики Оуэна в Англии. Еще пример — система самообслуживания, изобретенная в первой половине XX века в шведском потребительском кооперативе и повсеместно распространившаяся впоследствии. Кажется, будто новый институт возник сам по себе. В действительности же у его истоков стоят конкретные люди».

Таким образом, неотъемлемой частью экономики и общественной жизни вообще является участие людей в создании, модификации и ликвидации социальных институтов. Такое участие может быть опосредованным социальными институтами другого уровня, независимыми экспертами и т. д. или даже вовсе стихийным — но этот процесс происходит всегда и ни одна сила на земле не в силах его остановить. Другой вопрос — к чему приводит процесс становления институтов и, в частности, в каких случаях они будут способствовать устойчивому и стабильному развитию общества в целом и укреплению доверия в частности?

В то же время институты сами формируют доверие индивидов, влияют на их взаимодействие, замыкая круг. Характер этого влияния снова зависит от многих факторов, например таких, как уровень образования и благосостояния человека и общества, образ жизни и сфера деятельности человека, национальный характер, исторический опыт, наличие лидеров или «вождей», распространяющих определенные ценности, и склонность людей доверять

их авторитету. При этом следует заметить, что у каждого индивида роль этих факторов и результирующая сила их взаимодействия могут быть разными для разных видов доверия. Например, человек может рационально анализировать поведение других индивидов, но при этом быть малочувствительным к несовершенству рыночных или властных структур. Игруют роль и преходящие факторы: «Любой человек в состоянии усталости и/или стресса может временно регрессировать к первичному недоверию (базовому уровню), если его надежды рухнули. Но общественные институты постоянно (по крайней мере, должны это делать) обеспечивают индивиду уверенность, какие-то коллективные гарантии против тех тревог, которые накапливались с раннего детства. Нет сомнения в том, что именно религиозные институты систематизируют и социализируют первый и самый глубокий жизненный конфликт...» (Эриксон, 1996). Правда, позднее Эриксон поправляет себя, говоря, что здоровое развитие младенца не является результатом исключительно чувства доверия, но скорее обусловлено благоприятным соотношением доверия и недоверия. Понять, чему *не следует* доверять, так же важно, как и понять, что иногда поверить (или *не* поверить) *придется* — например, когда заявленное кем-то нельзя ни подтвердить, ни опровергнуть, а откладывать решение невозможно. Эта способность предвидеть опасность и дискомфорт важна для того, чтобы совладать с собой, с окружающей реальностью, для эффективного принятия решений. Продуктивны не белое и черное, не вера и неверие, не доверие и недоверие сами по себе. Отношения доверия/недоверия подобны отношениям понимания/непонимания, в зазоре между которыми и рождается новый, более продуктивный взгляд на окружение.

В случае положительного разрешения конфликта доверие/недоверие формируется психологическое качество или ментальное новообразование, которое Эриксон обозначает термином *надежда*. Младенческая или детская надежда может переходить во взрослую веру, в том числе фанатичную — религиозную, веру в идолов, кумиров, «сильных» лидеров и пр. Конечно, и этот процесс развивается как минимум нелинейно: люди различаются по уровню аналитических способностей, склонности и способности к рационализации и т. п. Заметим, кстати, что и сами корни доверия и недоверия принципиально разные. Доверие — процесс более непосредственный, прежде всего потому, что коренится в бессознательном и начинает формироваться на самой ранней стадии жизни человека, тогда как недоверие — продукт более зрелой стадии развития и потому ищет для себя рациональные или псевдорациональные обоснования (нередко избыточные), а если не находит их, то пытается придумать или «притянуть за уши». Иррациональные основания для доверия или недоверия, приходя на ум своим авторам, кажутся им вполне убедительными и рациональными, тогда как истинные мотивы их решения о той или иной степени доверия остаются неосознанными — как и положено по теории.

Сложность принятия сознательного решения о доверии/недоверии обусловлена прежде всего неполнотой и/или недостоверностью информации. Часто в ситуации присутствует нарочито ложная или *отрицательная* информация, которую ищущий доверия субъект может целенаправленно подмешивать в общий контекст. Термин «отрицательная информация» в данном случае означает такой информационный паттерн, который, смешиваясь с исходным, уже не позволяет воспринять этот исходный паттерн столь же однозначно (ср. с фразой из фильма А. Тарковского «Солярис»: «Собрав огромное количество информации, мы вынуждены признать, что теперь знаем о Солярисе даже меньше, чем в самом начале»). Этот механизм отчасти поясняют всем известные «неоднозначные картинки», подобно рис. 3.1. Взглянув на них, вы видите сначала одно изображение, а потом другое или оба сразу. Если предположить, что компоненты, позволяющие увидеть второе изображение, были добавлены позже, то этот добавленный паттерн и есть отрицательная информация по отношению к первоначальной.



Рис. 3.1. *Старуха или девушка?*

Подобная отрицательная информация может конструироваться специально, а может браться из готовых мифов и коллективного бессознательного (что эффективнее). Например, в нашей стране навязчиво эксплуатируется идея стремления к «правде», которая к тому же непременно должна быть «простой». Это стремление в сочетании с легковерием нередко выдается за неперемнную особенность «русского национального характера», каковое понятие, вообще говоря, тоже есть фантом. Вспомним Эрика Хоффера: «Специфической особенностью легковерия выступает то, что оно часто соседствует с привычкой ко лжи. Сочетание доверчивости и лживости характерно не только для детей. Неспособность или нежелание видеть вещи такими, какие они есть, содействуют как излишней доверчивости, так и шарлатанству».

Помимо искажения информации для сдвига решения в нужную сторону на межличностном уровне часто используется искусственный цейтнот (он применяется, например, в продажах: «остался последний», «завтра подорожание» и т. п.). Этот прием позволяет сдвинуть механизм принятия решения из более рациональной зоны в более эмоциональную (иррациональную) сторону и таким образом может помешать осознанию каких-либо невыгодных аспектов сделки. Помимо этого возможны такие приемы, как правильный подбор ролевого имиджа («официальное лицо», «свой парень», «специалист» и др.), использование фраз, завышающих самооценку индивида, связывание факта принятия нужного решения с несущественными выгодами, и многие другие торговые и пиаровские методы.

Случается и так, что смутные, стихийные, интуитивные решения на практике оказываются даже более точными, чем тщательно продуманные рациональные. И дело здесь не только в возрастных изменениях когнитивных способностей. Не только в раннем детстве, но и во взрослые годы *человек разумный* не должен отказываться от стихийных «правил поведения» лишь потому, что они противоречат классическим правилам рационального принятия решений. Правила такого рода хорошо работают лишь в ограниченном количестве случаев, когда предпочтения *оказываются* упорядоченными, вероятности случайных событий *наблюдаемы*, а окружающая среда *стабильна*. Если же это не так, у человека, принимающего решения, остаются, по сути, лишь две возможности. Во-первых, он может мысленно *редактировать* окружающую действительность и условия собственного действия, сводя их к тем случаям, о которых ему рассказывали в бизнес-школе (ср. «фаза редактирования» в теории перспектив Д. Канемана – А. Тверски). Другой вариант – вовсе отказаться от действий по лекалам классической рациональности и прибегнуть к интуитивным методам принятия решений, быстрым и экономным эвристикам – *fast and frugal heuristics* (Gigerenzer, 2001), что наше сознание (или подсознание) подсказывает нам само под воздействием прошлого опыта.

Этот последний путь был обоснован Гербертом Саймоном (нобелевский лауреат 1975 г.) в рамках концепции «ограниченной рациональности», которая заменяет определение рациональности как следование предзаданным «правилам правильного мышления» на понятие рациональности процедур (*procedural rationality*), т. е. выбор наиболее простого способа прийти к удовлетворительному (*satisfizing*) решению с учетом ограничений когнитивных способностей человека и сложности окружающей среды (*ecological rationality*). К концепции ограниченной рациональности тесно примыкает исследование интуитивных решений, или поведенческих «эвристик», которое стало центральным в парадигме современной когнитивной психологии (А. Тверски, Д. Канеман, П. Словик, Р. Хогарт, Б. Фишхоф, С. Лихтенштейн и др.).

И даже несмотря на то, что интерпретации результатов этой школы подчас подвергаются сомнению (Г. Гигеренцер), сильные стороны интуитивных или «ограниченно рациональных» рассуждений по сравнению с «субстанциально рациональными» (термины Г. Саймона) давно не вызывают сомнений. На практике их очень успешно использовал, к примеру, ректор Московского университета И. Г. Петровский, никого не утверждавший в должности профессора, не познакомившись с претендентом лично. В своем кругу он признавался, что ему и разговаривать с человеком ним не надо, а «надо просто посмотреть – похож он на профессора или нет». Это очень яркий пример сознательного отказа от рационализации своего решения в пользу эмоционального. В данном случае уважаемый руководитель сознательно поступал так же, как и миллионы клиентов-покупателей, покупающих не то, что им подходит функционально, а то,

что предложил понравившийся продавец: ну как такого человека не уважить? Аналогичным образом больше доверия у населения вызовет не тот врач или мэр, который на самом деле более компетентен (да и как это узнать?!), а тот, который производит более сильное *впечатление* врача или мэра. «На Западе в течение нескольких лет шел телесериал “Доктор Маркус Уэлби”. За это время Роберт Янг – актер, сыгравший доктора, получил около двухсот тысяч писем с просьбой дать медицинский совет! <...> Воистину, такая аудитория заслуживает крепких эпитетов» (Зыкин, 2008).

Возможно, это лучший пример того, как эмоциональные оценки подавляют рациональные даже при всей очевидности последних (зрители отлично знали, что перед ними всего лишь актер). В бизнесе сегодня проводится бесчисленное количество тренингов, на которых слушателей учат распознавать жесты, мимику и прочие невербальные компоненты общения с партнером (см., например: *Ребрик и Линкер*, 2006). Еще больше информации дает сравнение вербально выражаемого содержания с невербальными сигналами, которые бессознательно подают лицо, голос и тело собеседника. Несовпадение вербальных и невербальных сигналов называют неконгруэнтностью. Соответственно, есть и такие курсы, где учат скрывать собственную неконгруэнтность и обнаруживать стремление партнера скрыть свою (для этого существуют вербальные и невербальные провокации и разные способы отвлечения внимания – что легче удастся на своей территории).

Таким образом, решение о доверии или недоверии в огромной своей части порождается эмоциональной сферой и во многих случаях его рационализация требует немалых усилий и способностей. Более того, эмоциональное доверие/недоверие – это базисный процесс, способный породить самые разные чувства (от любви до ненависти), состояния (от комфорта до стресса и фрустрации) и социальные установки (от приятия до отторжения).

Еще одним источником доверия на уровне общества может быть общность системы личных ценностей его представителей. Вот один из примеров такого типа. «Будучи руководителем московского отдела продаж в бурно развивающейся компании, я надеялся со временем занять позицию ее коммерческого директора. – На тот момент такой позиции в штатном расписании не было. И все шло вполне ничего до того момента, пока меня не вызвал генеральный и торжественно не предложил отдельный свежеремонтированный кабинет и личную секретаршу. А я в тот момент был полностью поглощен развитием своего отдела: 12 человек, большинство из которых только-только набраны, процессы не отработаны, все сидим в одной комнате (open space). Я, исходя из своих представлений, сказал генеральному: “Кабинет мне только мешать будет, да и как там новые люди без меня справятся? К тому же мне вполне хватает секретаря отдела, чем я еще личного загружу? Давайте на нем сэкономим...” Короче, я отказался... И сразу понял свою ошибку: просто физически увидел,

как в глазах шефа интерес ко мне погас. Так и вышло — злополучный кабинет был предложен директору по развитию, который впоследствии и стал коммерческим. Произошло это, правда, уже без меня: отношения с генеральным резко ухудшились, и я спустя полгода вынужден был уволиться... Позже, поумнев, понял, что проблема заключалась только в том, что у меня с моим руководителем были разные ценности. И стать для него “своим” я бы при всем желании не смог» (*Неверов А. Поход по головам//Компания. 2006. 6 февр.*).

Кроме того, можно выделить целую гамму возможных *типов доверия*. Так, Левицки и Бункер (*Lewicki and Bunker, 1996*) различают доверие, основанное на предотвращении нежелательных поступков или на расчете (*deterrence-based, calculus-based trust*), доверие, основанное на знании поведения другого индивида (по собственному опыту или через социальные сети — *knowledge-based trust*), на идентификации интересов партнеров и своих собственных (*identification-based trust*). Дас и Тен (*Das and Teng, 2001*) также различают доверие по ряду противоположных характеристик: хрупкое и эластичное (*fragile trust versus resilient trust*), основанное на знании и на чувстве (*cognition-based versus affect-based trust*), на доброй воле и на информации (*goodwill trust and competence trust*). Не стоит забывать и о классической дистинкции выдающегося немецкого социолога Никласа Лумана (*Luhmann, 1979; 1988*), который различал доверие на микроуровне — между людьми — как связанное с определенным персональным риском и уверенность на макроуровне — возможность полагаться на общественные институты, отсутствие которой влечет за собой уже не персональный риск, но системную *опасность*. (Это последнее различие, по-видимому, не нашло должного отражения в экономической литературе, см.: *Noteboom, 2002.*)

В свете сказанного должно быть очевидно, что все многообразие атрибутов и характеристик доверия, встречающееся в психологической и общественно-научной литературе, не только невозможно учесть в рамках какой-либо формальной (экономической) модели, но и даже просто представить посредством одного индекса. Так, при ответе на уже хорошо знакомый нам вопрос a165 WVS «Можете ли вы в общем случае сказать, что большинству людей можно доверять, или же когда имеешь дело с людьми, осторожность никогда не помешает?» люди могут иметь в виду весьма разные вещи — например, что я могу доверять людям в абсолютно любых делах, в самых важных для меня вопросах, в вопросах, связанных с деньгами, и т. д. Не только проконтролировать все возможные интерпретации, но даже составить их полный список едва ли получится. Вдумчивый читатель без труда сможет такой список дополнить, отталкиваясь от материалов настоящего раздела или даже просто от своей собственной интуиции. Во всяком случае сказанного должно быть довольно, чтобы прийти к тому выводу, что *предметные, психологически обоснованные характеристики доверия, равно как и любых других поведенческих черт живого человека, не могут быть ни отслежены напрямую по данным массовых опросов, ни включены в макро-*

экономические модели в качестве объясняющих переменных, ни вообще адекватно представлены при помощи маломерных количественных индикаторов.

И если исследование роли чувства доверия в экономике и общественной жизни и возможно в строгом научном смысле, то это исследование должно начинаться с механизма трансформации или передачи внутренней реальности живого, мыслящего индивида в вещные носители этого чувства – поступки, события и действия. Совокупность этих последних составляет невидимый скелет социальных норм, на который наращивается живая ткань человеческой культуры и в соответствии с которым структурируется и трансформируется социальное действие. Вот путь, по которому нам предстоит пройти; но чтобы разобраться с этими непростыми мотивами и материями, нам следует спуститься с уровня предельных обобщений на уровень взаимодействующих индивидов в тех ситуациях, когда они могут проявить доверие (trust) и честность (trustworthiness).

3.3. Доверие как игра

В качестве отправной точки для дальнейшего анализа обратимся еще раз к уже знакомому нам примеру – рынку рогаликов Пола Фельдмана. Напомним, что этот бывший госслужащий переквалифицировался в частного предпринимателя, поставлявшего вкусную домашнюю выпечку в офисы, полагаясь на то, что потребители будут добровольно и без дополнительного контроля платить за нее, опуская рекомендованную сумму денег в оставленный рядом ящик. Как следует из предыдущего изложения, за решением основать такой бизнес стоит целая гамма мыслительных и чувственных актов, опосредованных социальным опытом будущего предпринимателя и его ожиданием ответных реакций от создаваемого им рынка. Начнем, однако, с более простого вопроса: есть ли у такого предпринимателя чисто формальные, экономически «рациональные» причины полагаться на честность своих потенциальных покупателей? Чтобы ответить на этот вопрос, представим его рынок рогаликов в несколько более формализованном виде – в виде игры двух агентов, или игроков.

Игрок 1 – это продавец, который выбирает одну из двух стратегий: доверять (T – trust) или не доверять (C – check) покупателям своих рогаликов. Стратегия T будет означать то решение, которое продавец принял на практике, – поставить рогалики в открытой корзине с рекомендованной ценой. Стратегия C может, например, заключаться в том, чтобы купить и поставить специальный автомат, который будет выдавать рогалик только за определенную плату.

Игрок 2 – это типичный, или, как еще говорят, репрезентативный, покупатель, который ведет себя так, как средний из всех действительных покупателей. Например, если 90% покупателей добровольно платят за рогалик 1 доллар, а 10% не платят ничего, то наш типичный, или репрезентативный, покупатель платит

за рогалик с вероятностью 0,9 и не платит с вероятностью 0,1. В этом и следующем разделах мы будем исходить из того, что все покупатели ведут себя так, как этот типичный, поэтому выигрыши продавца будут зависеть от поведения этого одного покупателя, представляющего всех остальных. Если количество покупателей достаточно велико, то закон больших чисел позволяет утверждать, что такое усреднение не влечет за собой потери общности. Покупатель также может выбрать одну из двух стратегий: обманывать (N – Nonpayment), т. е. брать рогалик бесплатно, или отблагодарить, заплатив один доллар (G – gratify).

Запишем стратегии продавца по строкам, а стратегии покупателя – по столбцам, получим матрицу игры, в клеточках которой запишем две цифры, первая из которых по умолчанию соответствует выигрышу продавца, а вторая, после запятой, выигрышу покупателя в случае, если они реализовали соответствующие стратегии. Такая матрица приводится в *табл. 3.1*. Она используется для представления *игры в нормальной форме*, называемой также биматричной, поскольку в каждой клетке матрицы представлено два выигрыша: первый для игрока, выбирающего строки, второй, после запятой, для игрока, выбирающего столбцы. Выборы каждого игрока называются также *стратегиями*, каждая клетка матрицы – сочетанием, или *профилем, стратегий*, выигрыши – *платежами*.

Таблица 3.1. Рынок рогаликов: игра в нормальной форме

	G	N
T	20, 2	1, 2
C	19, 1	10, 0

Платежи игроков в этой таблице определяются стандартно для теории игр, т. е. с точностью до линейных преобразований. Это значит, что конкретные численные значения платежей в *табл. 3.1* (как и во всех последующих) не имеют никакого конкретного смысла, кроме одного: они упорядочивают соотношения между предпочтениями игроков в разных профилях стратегий. Так, все платежи игрока 1 мы могли бы разделить (или умножить) на любое положительное число, а к результату прибавить любое действительное число, не изменив при этом порядка предпочтений; числа, выписанные в таблице, выбраны исключительно из соображений наглядности и удобства. Содержательно все это означает лишь то, что значения платежей (функции полезности) игроков отражают соотношение их удовлетворенностей при каждом возможном исходе игры, или в каждом профиле. Так, профиль стратегий (T, G) соответствует ситуации, когда продавец доверяется покупателям, а они платят за рогалик. Для продавца, придумавшего такой рынок, это, очевидно, самая желательная ситуация, при которой весь рынок приносит ему наибольший платеж в 20. Напротив, исход (T, N) для продавца наихудший: он тратит деньги и силы, а ему не платят – остается одно моральное удовлетворение, да и то слабое, приносящее всего 1.

Если продавец решает поставить автомат – профили (C, G) и (C, N) , то платежи продавца, конечно, уменьшатся на величину, равную издержкам обслуживания этого автомата. Положим, что в случае честного и культурного поведения покупателей – профиль (C, G) – эти издержки окажутся невелики – всего 1, так что платеж продавца составит 19 вместо 20. Если, однако, покупатели окажутся нечестными и будут платить фальшивыми монетами, пытаться достать рогалики из автомата и т. п., то это увеличит издержки продавца до 10 (за вычетом потерь, издержек ремонта автомата и пр.), так что профиль (C, N) оставит продавцу лишь 10. Таким образом, мы определили все платежи продавца.

В отношении покупателя поступим иначе, а именно рассмотрим несколько альтернативных интерпретаций, за каждой из которых стоят разные отношения к данному рынку, к его поставщику, т. е. в конечном счете – разная социальная среда. Для начала предположим, что – в соответствии с историей Пола Фельдмана – покупатель хорошо относится и к продукции (знает на вкус, ибо не раз пробовал), и лично к продавцу (знает его персонально). В этом случае доверие покупателя и продавца, по-видимому, окажется взаимным и выигрыш отдельно взятого честного покупателя составит 2 единицы. Из них одна может быть условно отнесена на счет удовольствия от потребления рогалика (за вычетом цены покупки), а еще одна – на счет того, что через этот рогалик покупатель, так сказать, «пообщался» со своим другом-продавцом и даже «сделал ему приятное», купив его выпечку. Более того – можно полагать, что как минимум не меньше будет выгода и для нечестного покупателя. Здесь возможно два варианта: если он не заплатил нечаянно, просто забыв о том, что от него ожидает продавец, и если это действие было намеренным (вспомним про поведение боссов!).

В первом случае покупатель, вероятно, получит дополнительную выгоду от поедания бесплатного рогалика, но также понесет и моральные потери из-за сожалений и угрызений совести в силу того, что обманул хорошего человека. Можно сказать, что его платеж составляет 2 (базовый выигрыш честного покупателя от покупки) плюс 1 (неуплаченная, или «сэкономленная», цена рогалика) минус 1 (издержки угрызания совести, хотя эти последние могут быть и ниже, если сравнить их с выгодой от бесплатного рогалика).

Если же неуплата есть следствие намеренного поведения, то с точки зрения такого человека (того же начальника) взять рогалик бесплатно вовсе не предосудительно, а, напротив, совершенно нормально – он не получает от этого никакой дополнительной выгоды и, соответственно, не испытывает никаких угрызений совести. Следовательно, платеж покупателя в случае неуплаты, если продавец ему при этом доверял, окажется не меньше, а возможно, и строго больше платежа покупателя, который вел себя честно. Для начала мы рассмотрим ситуацию, когда моральные соображения не играют большой роли для покупателя, т. е. когда его платежи в обоих случаях (и G и N , если продавец выбирает T) одинаковы и равны 2.

Иначе обстоит дело, если покупатель сталкивается с проверкой. Честный покупатель в этом случае также покупает рогалик, однако сам факт, что продавец перевел отношения из дружески доверительных в рыночные, не позволяет покупателю более воспринимать товар как домашнюю выпечку старого знакомого. Для такого покупателя продавец, отказавшийся от привычной корзины в пользу рыночного автомата, в одночасье оказывается не другом, а посторонним, даже «предателем» доверительных отношений. В результате даже честный покупатель, который и так собирался заплатить за рогалик, делает теперь то же самое со смешанным чувством горечи и разочарования от «потери друга», поэтому его полезность от покупки рогалика снижается до 1. Что же до покупателя, который собирался взять рогалик, не заплатив, то к его «потере друга» добавляются еще две — уплаченная сумма денег, с которой он не планировал расставаться, и огорчение из-за того, что его намерение воспользоваться услугами рогалика бесплатно не удалось осуществить. Альтернативная интерпретация может состоять в том, что такой покупатель просто откажется от покупки, но во всяком случае его выигрыш составит 0.

Еще раз подчеркнем, что значения выигрышей — конкретные цифры, записанные в *табл. 3.1*, могут быть и иными, качественные выводы зависят от их соотношения и интерпретации. Каков же будет результат такой игры?

Из соображений здравого смысла понятно, что *рациональные* (в классическом смысле) игроки при выборе своего решения должны стараться получить как можно больший выигрыш для себя¹. Исключительно с этой целью они могут и даже должны учитывать то, как может сыграть их противник (при этом, разумеется, предполагается, что все они знают, как устроены выигрыши друг друга). Понятно также, что такое решение будет зависеть от представлений обоих игроков о том, как будут вести себя их оппоненты, т. е. от мнения продавца о поведении покупателей и мнения покупателей о том, что будет делать продавец. Если эти мнения правильны, то игроки будут выбирать такое сочетание, или профиль, стратегий, при котором ни у одного из них нет стимулов уклоняться от своего решения при том условии, что оппонент также не уклоняется от него. Пары, или профили, стратегий, отвечающие этим условиям, называются *равновесиями Нэша*. В игре из *табл. 3.1* это условие выполняется, например, для профиля (T, G) . В самом деле, если покупатели платят, т. е. выбирают G , то у продавца, выбравшего доверие, нет стимула изменять эту стратегию на недоверие (т. е. переходить с T на C), поскольку $20 > 19$. Аналогичным образом, если продавец доверяет покупателям, у них нет стимула уклоняться из G в N , поскольку в этом случае их выигрыш не увеличится: как был 2, так и останется.

Профиль стратегий (T, G) , таким образом, является равновесием Нэша, и смысл его уяснить нетрудно: *если продавцы предпочитают доверять поку-*

¹ Ниже, в следующей главе, мы рассмотрим и более общую ситуацию, когда выигрыш противника также будет непосредственно влиять на принятие собственного решения.

пателям, а покупатели не видят смысла обманывать их доверие, то в обществе достигается **равновесие с доверием**, в котором оба участника сделки получают максимально возможный выигрыш. Заметим, что в этом случае покупателю, по сути, безразлично, выбирать ли G или N , однако это не нарушает условия равновесия: главное, что ни у кого нет стимулов уклоняться от него, поскольку, выбрав другую стратегию, они не получают большего выигрыша.

Интерпретация, представленная в *табл. 3.1*, носит несколько «вырожденный» характер, поскольку мы без особых на то оснований предположили, что покупателю все равно, обманывать или нет. Сделаем более общее допущение: предположим, что нечестный покупатель не слишком озабочен моральной стороной дела и получает дополнительное удовольствие от того, что съел вкусный рогалик, сделанный его другом, и при этом не заплатил. В этом случае выигрыш нечестного покупателя составляет не 2, а, допустим, 3 (или другое число, строго больше, чем 2, – это допущение изменит выигрыш, но не качественную характеристику соответствующей стратегии). Тогда платежи в игре окажутся как в *табл. 3.2*, в которой ни одна из клеточек не будет устойчива против односторонних уклонений:

Таблица 3.2. Рынок рогаликов: модифицированная игра в нормальной форме

	G	N
T	20, 2	1, 3
C	19, 1	10, 0

В самом деле, если теперь покупатель играет T , то продавцу выгоднее играть N ($3 > 2$), но если так, то покупателю выгоднее играть не T , а C ($10 > 1$), и т. д. Читатель может сам убедиться, что тот же принцип справедлив и для всех остальных профилей стратегий. Что же – в этом случае равновесия не будет вообще? На самом деле нет – просто для его определения необходимо рассмотреть не только строки (для продавца) и столбцы (для покупателя), или чистые стратегии, но и *распределения вероятностей* на этих стратегиях, т. е. все возможные сочетания вида $(p \cdot T)$, $((1 - p) \cdot C)$ и $(q \cdot G)$, $((1 - q) \cdot N)$, где p и q – любые числа между 0 и 1. Такие стратегии называют смешанными, и в них в данной игре равновесие все-таки существует: это будет такая пара чисел (вероятностей) p и q , что если продавец выбирает T с вероятностью p и G с вероятностью $(1 - p)$, то покупателю невыгодно изменять вероятность q , с которой он выбирает G , а N , соответственно, с вероятностью $(1 - q)$. В данном случае эти вероятности будут $p = \frac{1}{2}$ и $q = 0,9$.

Последняя из них, как нетрудно заметить, как раз соответствует доле честных плательщиков в эксперименте Пола Фельдмана (90%), первая же может пониматься и как «размышления» продавца о том, стоит ли ему доверять покупателям или же поставить автомат (где значение $\frac{1}{2}$ означает, что ему все равно), и как представления типичного покупателя о том, как будет себя вести

продавец. То же самое, разумеется, справедливо и в отношении покупателя — продавец считает, что типичный покупатель выбирает доверие в девяти случаях из 10. Убедимся в том, что это действительно равновесие: если продавец выбирает доверие с вероятностью $\frac{1}{2}$, то покупатель, выбирая честность, выигрывает $0,5 \cdot 2 + 0,5 \cdot 1 = 1,5$; выбирая нечестность — $3 \cdot 0,5 + 0 \cdot 0,5 = 1,5$; т. е. его выигрыш составит 1,5 во всяком случае. Не изменится этот выигрыш и тогда, когда покупатель будет выбирать честность и нечестность с любыми вероятностями, поскольку на них умножается одно и то же число: $q \cdot 1,5 + (1 - q) \cdot 1,5 = 1,5$.

Особую роль среди них играет, как можно догадаться, число 0,9; поскольку если покупатели выбирают честность с такой вероятностью, то выигрыш продавца от любой стратегии также окажется одинаковым. От стратегии T : $20 \cdot 0,9 + 1 \cdot 0,1 = 18,1$; от стратегии C : $19 \cdot 0,9 + 10 \cdot 0,1 = 18,1$.

Это равновесие любопытно сравнить с предыдущим: если часть покупателей находит для себя выгодным обманывать продавцов, то доверие продавцов снижается и равновесие с доверием уступает место *равновесию с сомнениями*, в котором платежи сторон ниже, чем в первом случае (у покупателя 1,5 вместо 2, у продавца 18,1 вместо 20). Именно оно соответствует истории Пола Фельдмана при том допущении, что 90% продавцов платят за покупки, причем этот вывод в принципе можно обосновать как равновесный не только при вероятности $p = \frac{1}{2}$, но и при многих других значениях p , для чего достаточно поменять значения платежей покупателя так, чтобы их относительные величины остались неизменными.

В нашей игре возможны и другие истории. Вот что, например, получится, если исходить из *табл. 3.2*, однако допустить, что покупателю безразлично, платить или не платить, если продавец решил его контролировать (*табл. 3.3*).

Таблица 3.3. Рынок рогаликов: игра с контролем продавца

	G	N
T	20, 2	1, 3
C	19, 1	10, 1

В этой игре будет одно равновесие в чистых стратегиях — (C, N) , т. е. недоверие уступает место доверию. Возникает, однако, и еще один эффект: *если покупатель убежден, что продавец ему не доверяет, то покупателю все равно, как себя вести, — платить или не платить, если представляется возможность*. В таком случае продавцу будет выгодно не доверять не только тогда, когда он уверен, что все покупатели будут его обманывать, но и тогда, когда он полагает, что его обманывает достаточно большое число покупателей, а именно когда $q < 0,1$ и, соответственно, $(1 - q) > 0,9$. При этом, в силу только что сказанного, у продавца есть все основания полагать, что покупатели будут себя вести именно так, коль скоро они уверены, что продавец не доверяет им. В самом деле, при $q = 0,9$ выигрыши продавца одинаковы при обеих его стратегиях — доверии

и недоверии; и только если q больше этой величины (или если подавляющее большинство покупателей ведет себя честно), у продавца появляется стимул доверять им. Эту ситуацию можно проиллюстрировать графиком (рис. 3.2), где по оси абсцисс q отложены вероятности, с которыми покупатели выбирают честную стратегию, а по оси ординат p – вероятности, с которыми продавцы доверяют им. Если вероятность того, что покупатели будут платить, окажется меньше 0,9 – продавец сыграет C (штриховая прямая, совпадающая с осью абсцисс до точки 0,9), если она будет больше 0,9 – сыграет T (короткий отрезок в верхней части квадрата), если составит ровно 0,9 – будет безразличен (вертикальная штриховая прямая через весь квадрат).

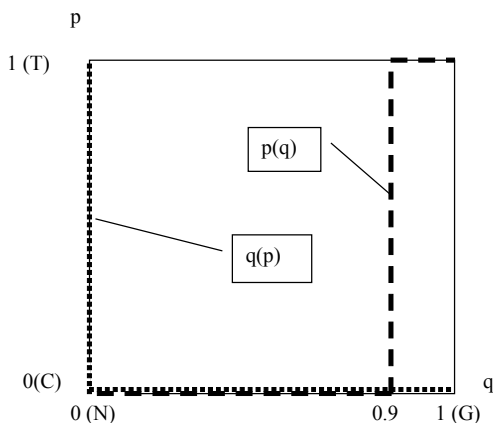


Рис. 3.2. Равновесия в игре с контролем продавца

соответствует одинаковым наименьшим платежам 1, а на рис. 3.2 – горизонтальной пунктирной линии, совпадающей с осью абсцисс. Напротив, если продавец выберет доверие с любой положительной вероятностью, то покупатель, ведущий себя нечестно, никогда не получит меньше 1, но в случае нечестного поведения получит строго больше (3), чем в случае честного (2). Иначе говоря, при любом положительном p наилучший ответ покупателя состоит в выборе нечестного поведения, что на рисунке соответствует вертикальной пунктирной прямой, совпадающей с осью ординат.

Точки, в которых на рис. 3.2 обе линии (штриховая и пунктирная) совпадают, соответствуют пересечению наилучших ответов, или равновесиям Нэша. Как видим, в данном случае равновесие в чистых стратегиях (C , N) подкрепляется целым множеством *равновесий с недоверием*, при которых продавец не доверяет покупателям, которые «оправдывают» это его сомнение своим поведением, в девяти из 10 случаев сводящимся к обману. В этом смысле плохое равновесие с недоверием оказывается более «надежным», чем ранее определенное хорошее

Аналогичное рассуждение справедливо и для решения покупателей в зависимости от поведения продавцов, с той только разницей, что теперь аргументом (независимой переменной) является вероятность продавца на оси ординат, а функцией (зависимой переменной) – поведение покупателя на оси абсцисс. Если продавец наверняка выбирает недоверие ($p = 0$), то покупателю все равно, что выбирать, G или N . Эта ситуация соот-

равновесие с доверием в том смысле, что для разрушения первого требуется достаточно сильный сдвиг в поведении покупателей, ибо только в этом случае продавец захочет отказаться от стратегии C . Совершить этот сдвиг действительно нелегко, если принять во внимание тот факт, что покупатели – люди разные и как сознательная, так и (тем более) стихийная координация их поведения – дело весьма и весьма проблематичное, особенно учитывая их несклонность к честности в равновесии (C, N).

Похожее равновесие может получиться еще в одном случае, а именно когда в варианте, представленном в *табл. 3.3*, Парето-оптимальный профиль настолько более желателен, чем любые другие, что покупатель имеет в нем полезность 4 вместо 2. Полученная игра представлена в *табл. 3.4*.

Таблица 3.4. Рынок рогаликов: равновесие с контролем продавца и доверием

	G	N	
T	20, 4	1, 3	P
C	19, 1	10, 1	$1-p$
	q	$1-q$	

В этой игре мы имеем множество равновесий, в которых продавец не доверяет покупателям, когда те обманывают его с вероятностью большей, чем $0,1$ (т. е. в девяти случаях из 10), а также изолированное Парето-оптимальное равновесие (T, G). Эти равновесия снова соответствуют пересечениям двух функций $p(q)$ и $q(p)$ на *рис. 3.3*.

В этом случае желательность общественно оптимального исхода восстановила равновесность доверия. В то же время это равновесие оказывается изолированной точкой квадрата, тогда как с *недоверием совместно гораздо большее число равновесных исходов* – целый интервал на оси абсцисс от 0 до 0,9. Иначе говоря, если доверию в модели соответствует ровно один исход – (T, G),

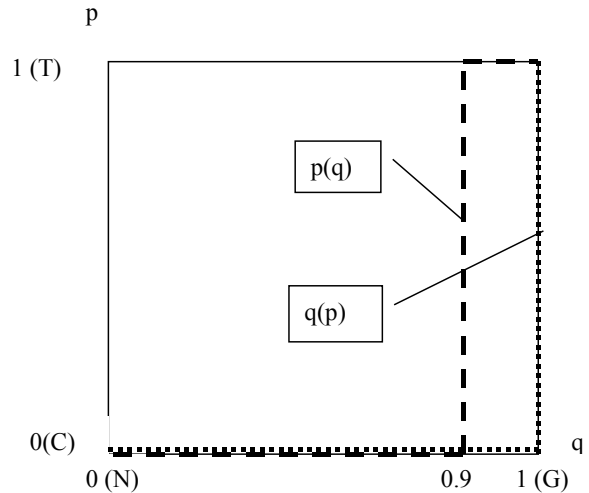


Рис. 3.3. Равновесия в игре с контролем продавца и доверием

то недоверие оказывается равновесным при любом поведении покупателей, если только доля нечестных среди них не становится меньше критического значения в $0,1$ — в этом случае продавец обоснованно не доверяет рынку. Интерпретация этого вывода проста: рынок может, так сказать, «застыть» в известной степени нечестности или колебаться между разными уровнями нечестности сколь угодно долгое время и все эти состояния будут равновесными в том смысле, что никто из участников в одностороннем порядке не захочет что-либо менять.

Подобные выводы носят, конечно, до некоторой степени условный характер, поскольку они получены при определенных допущениях относительно предпочтений покупателей и продавца. Однако допущения эти не произвольны, а соответствуют характеру и содержанию истории Пола Фельдмана. Вывод о том, что равновесий, т. е. общественно устойчивых состояний, в которых превалирует недоверие, оказывается значительно больше, чем тех ситуаций, когда люди доверяют друг другу, также соответствует морали этой истории. Этот вывод можно сформулировать и так: как любое сложное взаимодействие, доверие в обществе — вещь более хрупкая, чем недоверие, и даже если все понимают, что в условиях взаимного доверия жить проще и лучше, достичь такого состояния непросто, ибо доверие — одно на всех, а недоверие многолико, огромно и стозевно и чтобы люди предпочли отказаться от него, в обществе должны сложиться устойчивые и прочные привычки и стимулы.

В заключение отметим, что в наших примерах большую роль играет формулировка выигрышей сторон в случае доверчивого и недоверчивого поведения, в частности допущение о том, что недоверие убивает интерес потенциальных потребителей к рынку рогоаликов. Несложно представить себе, например, обратную ситуацию, когда рынок без продавца или кассира в принципе вызывает недоверие и отторжение у потенциальных покупателей, так что их выигрыши в случае доверия со стороны продавца всегда меньше, чем в его отсутствие. Читателю предоставляется возможность, в качестве отдельного упражнения, построить модель такого рынка и проанализировать ее равновесия.

Вот один из вариантов ответа с множественными равновесиями: продавец выбирает C , покупатели — N с вероятностью от 0 до $0,9$.

Таблица 3.5. Рынок рогоаликов: игра при наличии кассира

	G	N	
T	20, 1	1, 3	P
C	19, 2	10, 2	$1-p$
	q	$1-q$	

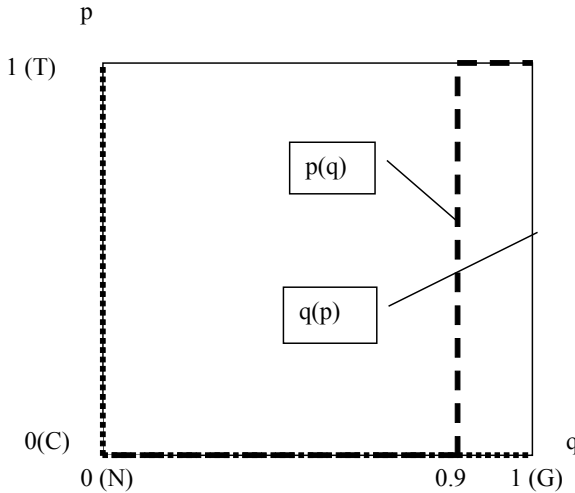


Рис. 3.4. Равновесия в игре при наличии кассира

3.3. Устойчивость доверчивого поведения

Представленный выше результат о сравнительной «неустойчивости» равновесий с доверием по сравнению с недоверчивыми соответствует интуитивным представлениям о том, что система (в данном случае — социальных взаимодействий), в основание которой включены дополнительные условия, по-видимому, является более сложной и, следовательно, должна быть менее устойчивой. Этот вывод, однако, не следует воспринимать чересчур буквально: строго говоря, в предыдущем разделе речь вообще не шла об устойчивости, но лишь об описании равновесий — множеств таких социальных конфигураций, разрушать которые нет смысла никому из участников взаимодействия. Устойчивость же системы в том или ином равновесном состоянии предполагает нечто иное, а именно способность или «склонность» системы возвращаться в это состояние после того, как она подверглась каким-нибудь воздействиям или возмущениям, которые поколебали систему и вывели из состояния равновесия. Возмущения эти могут быть внутренними (связанными с собственными характеристиками системы) или внешними (вызванными внешними для нее силами), и, конечно, они должны быть ограничены по силе и величине, ибо на любую сколь угодно прочную систему, вплоть до египетских пирамид, может найтись вихрь или землетрясение, способные разрушить ее до основания.

Все эти общие принципы из теории систем применимы и к социальным взаимодействиям, в частности к отношению доверия. Мы проиллюстрируем устойчивость этого отношения, равно как и двойственного к нему отношения

недоверия, продолжив развивать наш пример с рынком рогаликов и его равновесиями, представленными в *табл. 3.4*. В этой игре мы обнаружили два типа равновесий: в чистых стратегиях — доверчивое (T, G) и недоверчивое (C, N), а кроме того, множество равновесий, в которых продавец играет C , а покупатели выбирают G с вероятностью не более 0,9. Как соотносятся между собой эти равновесия по степени устойчивости?

Теперь мы уже понимаем, что ответ на такой вопрос предполагает проверку системы доверия на рынке рогаликов на «возвратность» в исходное равновесное состояние после того, как она подверглась воздействию достаточно малых возмущений. Эти возмущения можно понимать по-разному — например, как появление в обществе покупателей новых членов, отличающихся особо высоким уровнем кооперативности, или как получение продавцом новой информации о том, что в стране вырос уровень потребительского доверия, или как сплочение продавца с покупателями перед лицом общей угрозы, или, наоборот, как потерю чувства социальной близости, вызванную тем, что продавец совершил неблагоприятный поступок, ставший достоянием его покупателей, или... В общем, список можно продолжать еще и еще.

Для проверки равновесия на устойчивость зафиксируем какой-либо равновесный профиль его стратегий с равновесными вероятностями (p для продавца, q для покупателей) и предположим, что в силу некоторых неподконтрольных игроку обстоятельств в его поведении произошел сбой и, вместо того чтобы играть равновесную стратегию, он изменил вероятностные веса в пользу других стратегий. Точнее, если исходно система находилась в доверчивом равновесии (T, G), так что $p = 1, q = 1$, то возмущение привело к тому, что каждый из игроков стал следовать своей равновесной стратегии с меньшей вероятностью $1 - \varepsilon$ и перенес небольшой вес ε на другую стратегию. Равновесие будет считаться устойчивым, коль скоро равновесная стратегия каждого из участников игры останется таковой, если стратегии противника (независимо от его собственных) подвергнутся подобного рода возмущениям. Это понятие устойчивости, или совершенства *дрожащей руки* (trembling-hand perfection), введенное в экономическую литературу нобелевским лауреатом Райнхардом Зельтенем (*Selten*, 1965), вполне согласуется и с данной только что качественной характеристикой понятия устойчивости, и с той естественной интуицией, что равновесие может быть устойчивым лишь тогда, когда достаточно небольшие возмущения среды не в состоянии вывести систему из равновесного состояния.

Будут ли устойчивы наши равновесные стратегии игроков с этой точки зрения? Начнем с лучшего, доверчивого равновесия: пусть доля ε покупателей уклоняется из стратегии G в стратегию N , где ε — положительное число, меньшее единицы, а доля $1 - \varepsilon$ по-прежнему выбирает G . Если продавец в этих условиях продолжает выбирать T , он играет против смешанной стратегии покупателей $(1 - \varepsilon)G, \varepsilon N$, и выигрывает $20(1 - \varepsilon) + \varepsilon = 20 - 19\varepsilon$.

Чтобы равновесие было устойчивым, стратегия T должна быть более желательной, чем альтернатива C , которая в ответ на ту же смешанную стратегию приносит $19(1 - \varepsilon) + 10\varepsilon = 19 - 9\varepsilon$. Сравнивая эти два платежа, получаем:

$$20 - 19\varepsilon > 19 - 9\varepsilon \Leftrightarrow 1 > 10\varepsilon \Leftrightarrow \varepsilon < 1/10.$$

Таким образом, при достаточно малых отклонениях покупателей (меньше 0,1) стратегия T остается равновесной. Симметричным образом, если продавец с вероятностью ε уклоняется в стратегию C , играя T с дополнительной вероятностью $1 - \varepsilon$, то покупателям выгодно играть G , только если платеж на эту стратегию не меньше платежа на N , притом что продавец играет смешанную стратегию $(1 - \varepsilon)T + \varepsilon C$, т.е. $4(1 - \varepsilon) + \varepsilon > 3(1 - \varepsilon) + \varepsilon$, что справедливо при любых ε . Поскольку отклонения от равновесия при достаточно небольших возмущениях равновесных стратегий невыгодны никому, равновесие (T, G) совершенно.

Совершенными окажутся и другие равновесия – все те, в которых продавец выбирает C с вероятностью 1, а покупатели, как мы помним, предпочитают N с вероятностями от 0 до 0,9. Чтобы убедиться в устойчивости этих равновесий, довольно заметить, что C остается лучшей стратегией продавца всегда, когда N достаточно велико, и что для любой смешанной стратегии $(N, 1 - q; G, q)$ найдется такая смешанная стратегия $(N, 1 - q - \varepsilon; G, q + \varepsilon)$, при которой вероятность сыграть N меньше $1 - q$ на положительное число ε и которая также является равновесной.

Таким образом, критерий устойчивости «дрожащей руки» не дает оснований утверждать, что доверчивое поведение более уязвимо к случайным шокам, чем поведение недоверчивое. Этот результат, однако, не следует воспринимать как окончательный диагноз, поскольку сам по себе критерий «дрожащей руки», будучи интуитивно понятным, не является единственным способом проверить равновесия на устойчивость. В каком-то смысле безусловен и сам критерий, который накладывает слабые ограничения на исключение равновесий из числа устойчивых: достаточно, чтобы нашлось хотя бы одно (любое по величине) пороговое значение ε , при котором невыгодно отклонение от равновесия объявлять устойчивым. Этому требованию отвечают «слишком многие» равновесия, следовательно, и сила этого критерия не очень велика.

Впрочем, как мы уже сказали, существует много критериев устойчивости, часть из которых тесно связаны с упомянутым выше критерием «дрожащей руки». Одна из альтернатив – критерий доминантности по риску (risk-dominance), введенный нобелевскими лауреатами Джоном Харшаньи и уже упомянутым Райнхардом Зельтенем в 1988 г. (*Харшаньи и Зельтен*, 2001 [1988]). В нашем примере из *табл.* 3.4 применение этого критерия подтверждает ранее сделанный вывод о том, что доверчивое поведение менее устойчиво, чем недоверчивое.

Ограничимся равновесиями в чистых стратегиях (T, G) и (C, N) и предположим для начала, что участники каким-то способом договорились сыграть самое

лучшее, Парето-оптимальное равновесие с доверием (T, G). Эта договоренность, однако, не является обязывающей, т. е. игроки могут принять решение отклониться от равновесия со стратегиями T и G и, соответственно, выбрать любые другие стратегии. Эти отклонения снова могут быть вызваны любыми причинами: стремлением поживиться за счет другого, опасениями, чтобы тот не обманул, наконец, просто случайной ошибкой. В данном случае все это несущественно – важно лишь, что каждый из игроков, планируя играть равновесие с доверием, рассматривает возможность того, что его противник примет иное решение. Доверившийся продавец, предполагающий, что покупатель может не заплатить, понимает, что в этом случае он получит не 20, а 1, т. е. потеряет 19 или $\frac{19}{20}$ относительно размера изначального платежа. Аналогично покупатель, решивший заплатить доверчивому продавцу и наткнувшийся на проверку, получает не 4, а 1, т. е. теряет 3, так что потеря относительно исходного платежа составит $\frac{3}{4}$. Эти величины – $\frac{19}{20}$ для продавца, $\frac{3}{4}$ для покупателя – могут рассматриваться как относительные меры риска Харшаньи – Зельтена, связанные со следованием равновесной стратегии взаимного доверия.

Что же касается другого равновесия, (C, N), то тут ситуация иная. Недоверчивый покупатель, выбравший стратегию N , не только не потеряет, но даже выиграет $2 = 3 - 1$, если продавец вдруг от недоверия решит перейти к доверию, т. е. относительная мера риска будет равна -2. Недоверчивый продавец, уклонившись от стратегии C в T , также выиграет, причем этот выигрыш составит $9 = 19 - 10$, т. е. его мера риска составит $-\frac{9}{10}$. Таким образом, если сравнить два равновесия, то станет понятно, что в случае равновесия доверия риски в обоих случаях есть величина положительная ($\frac{3}{4}$ и $\frac{9}{20}$), тогда как в случае равновесия недоверия – отрицательная (-2 и $-\frac{9}{10}$). Иначе говоря, в равновесии доверия оба игрока рискуют потерять свои высокие доходы, если их партнер почему-то отклоняется от предполагаемой равновесной стратегии «доверять» для продавца и «быть честным» для покупателя. Напротив, в равновесии недоверия оба игрока могут только выиграть от возможных отклонений партнеров от равновесных стратегий C и N , т. е. их риски потерь в данном случае отрицательны. По этим причинам равновесие с недоверием называется *доминирующим по риску*, если сравнивать его с равновесием доверия в том смысле, что риски потерь в равновесии (C, N) меньше (точнее, являются величиной отрицательной), чем при доверии (T, G).

Критерий доминантности по риску служит альтернативной мерой устойчивости того или иного исхода социального взаимодействия – в нашем случае равновесности доверчивого или недоверчивого поведения на рынке. Этот критерий опирается на простую интуицию: устойчивость данного исхода зависит от того, каковы возможные потери сторон в случае уклонения участников взаимодействия от согласованной линии поведения. Помимо чисто экономического обоснования (рациональные игроки всегда стремятся к лучшему), у этого

критерия есть и психологическая сторона: многочисленные исследования (*Kahneman and Tversky, 1979; Tversky and Kahneman, 1992; Knetch and Zinden, 1984; 1987; Kahneman et al., 1990*) показывают, что наши отношения к выигрышам и потерям неоднозначны даже в случае, если абсолютные величины этих потерь и выигрышей одинаковы. Выигрыш суммы, к примеру, в 1000 евро разумеется, представляет собой приращение благосостояния, а потеря 1000 евро – потерю благосостояния, однако если измерить наше ощущение от этих величин, то приращение от выигрыша окажется меньшим, чем ущерб от потери. Этот эффект известен в литературе как *несклонность к потере*; родственное ему понятие *эффект наделенности* объясняет и механизм проявления такой асимметрии. Если приращение дохода воспринимается как дополнение к имеющемуся, а значит, нечто «необязательное» и даже «избыточное», то потеря есть *посягательство* на то, что нам «принадлежит по праву»¹. Избыточная вещь, по-видимому, должна цениться гораздо меньше своей неотъемлемой собственности. Подобным же образом и угроза потери представляет собой более существенную неприятность, чем возможный выигрыш, и значит, осторожные игроки должны стремиться избежать такой ситуации, т. е. не играть в равновесие с доверием. Эти аргументы лишней раз подтверждают сделанный ранее вывод: доверие есть по преимуществу социальный феномен и если в обществе нет уверенности в том, что тебя не обманут, то люди скорее предпочтут заранее проконтролировать возможный ход событий, чем доверяться друг другу, рискуя нарваться на крупные неприятности. Подобное *стремление избежать риска быть обманутым может направлять действия большого количества людей, обуславливая повышенную хрупкость отношений доверия по сравнению с альтернативными способами организации общественных отношений.*

3.4. Динамика доверия

Во всех предыдущих рассуждениях мы неявно предполагали, что индивиды прогнозируют, предвосхищают поведение друг друга, сопоставляют свои ожидания с будущими реализациями и т. д., – иными словами, рассматривают собственное взаимодействие во времени. По большому счету и само понятие доверия осмысливается именно во временном контексте – ведь доверие и проверяется, и оправдывается, и обманывается только тогда, когда у каждого из участников взаимодействия есть возможность убедиться как в обоснованности доверия к другому, так и в оправданности такого отношения для себя. Что нового привносит в наше понимание доверия динамический характер взаимодействия?

¹ Сравните (хотя бы в своем воображении) собственные ощущения от получения государственной субсидии в 1000 евро и от уплаты налога в 1000 евро.

Обратимся вновь к рынку рогаликов, но теперь разобьем ситуацию на два этапа, в явном виде разделенных во времени. На первом этапе будущий бизнесмен решает, доверяться ли ему своим будущим покупателям или же оставаться вне рынка. Во втором случае игра заканчивается, едва начавшись: рынок не состоялся, и все при своих. Если принято первое решение, то возникает возможность извлечения взаимной выгоды, однако как будут стороны ею пользоваться? Если покупатели оправдают доверие бизнесмена, то рынок состоится; однако, поскольку продавец уже сделал свой шаг, контроль за процессом теперь всецело за покупателями. Если они решат обмануть продавца, то получают товар, ничего за него не заплатив и их материальное благосостояние во всяком случае будет только выше. Эта ситуация представима в виде дерева игры на рис. 3.5.

Дерево игры, или *направленный граф*, представляет собой наглядный способ представить только что описанные платежи. Ходы игроков изображаются кругами (или *узлами*, или *вершинами*), в которых записан номер игрока, очередь которого ходить наступает в каждый данный момент. На первом шаге игрок 1 (продавец) выбирает одно из двух решений, соответствующих двум ветвям дерева, или *ребрам* графа. Если он выбрал ветвь «не доверять», то игра закончена и платежи обоих игроков будут равны 0 для первого и 0 для второго. Решение «доверять» означает продолжение игры с передачей хода игроку 2 (покупателю), который теперь уже сам выбирает одну из двух ветвей — нечестность с потерей 1 для продавца и выигрышем 5 для покупателя или честность с платежами 2 для продавца и 2 для покупателя. Как же предсказать исходы такого взаимодействия, или как найти равновесия в такой игре?

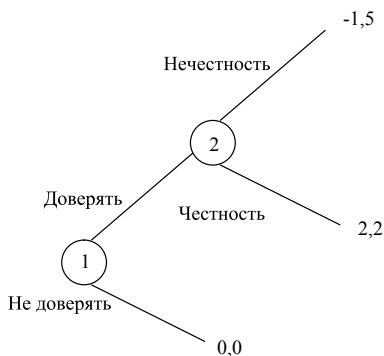


Рис. 3.5. Игра в доверие

Теория

Ответ на этот вопрос, как оказывается, несколько сложнее, чем можно было бы ожидать. С точки зрения традиционной теории для того, чтобы найти решение игры, достаточно рассмотреть рациональные стимулы игроков выбирать то или иное решение во всех узлах, где им может выпасть черед ходить. В данном случае начать следует с игрока 2, поскольку его выигрыши, а с ним и его заинтересованность вести себя честным или нечестным образом

зависят исключительно от его собственного решения. Если на своем (втором) ходу он решит играть нечестно, его выигрыш составит 5, тогда как честное ре-

шение даст ему меньше – всего лишь 2. Очевидно (очевидно ли?), что на своем (втором) ходу игрок 2 должен выбрать то решение, которое максимизирует его выигрыш, т. е. нечестное поведение.

Однако рациональный игрок 1 также может решить задачу за рационального игрока 2, и тогда он поймет, что при своей оптимальной стратегии игрок 2 получит 5, а игроку 1 достанется -1 – ведь он уже никак не может повлиять на решение игрока 2! Игроку 1 остается осознать этот факт и сравнить свой выигрыш в случае доверия и передачи хода игроку 2 и другого своего выбора на первом ходу, т. е. стратегии недоверия. Эта последняя дает игроку 1 (равно как и игроку 2) платеж 0, что меньше ожидаемого выигрыша игрока 2 (равного, напомним, 5), но больше ожидаемого выигрыша игрока 1 в -1, который последовал бы за его, игрока 1, решением оказать противнику доверие. Следовательно, игрок 1 на первом шаге должен предпочесть недоверие и равновесные платежи обоих игроков составят 0, причем это равновесие является единственным.

Этот результат сам по себе носит очевидно парадоксальный характер: ведь оба игрока могли бы выиграть, если бы им удалось договориться – довериться (игроку 1) и быть честным (игроку 2), что дало бы им обоим по $2 > 0$. Однако этот Парето-оптимальный исход не является равновесным, поскольку у игрока 2 имеется мощный соблазн нарушить обещание на своем ходу. Если это понимание есть у обоих игроков, то первый не захочет рисковать и должен завершить игру сразу.

Игра в доверие, проиллюстрированная *рис. 3.5*, была введена в научный оборот Дэвидом Крепсом (*Kreps*, 1990) как один из примеров «парадокса» равновесий Нэша: исход, который явно более всего выгоден всем игрокам, оказывается недостижим. Игра неоднократно исследовалась эмпирически, равно как и другой канонический способ экспериментального доверия, известный под названием *инвестиционной игры*. Эта последняя, введенная Бергом и его коллегами (*Berg et al.*, 1995), построена еще проще. Одному участнику дается некоторая сумма x , которую тот волен разбить в любой пропорции между собой и противником. Как только он принял решение и сообщил его экспериментатору, последний утраивает сумму, названную первым игроком, и передает ее второму, который, узнав, что это за величина, сам может часть своего выигрыша «отписать» в пользу первого. Предсказание в этой игре совпадает с предсказаниями в игре в доверие: поскольку рациональный игрок 2 на второй стадии должен не оставлять первому ни копейки, у первого нет стимула хоть что-нибудь изначально давать второму.

Экспериментальные данные

Таким образом, предсказания теории сходно пессимистичны как для игры в доверие, так и для инвестиционной игры, однако сколь убедительны эти теоретические предсказания на деле? Ведь согласившись с этой логикой, оба игрока сразу обрекают себя на меньший ожидаемый выигрыш, чем они

могли бы получить, доверься они друг другу. Оказывается, на практике люди действительно несколько умнее (!), чем думает о них экономическая теория. Многочисленные и многолетние эксперименты с обеими играми устойчиво показывают, что уровень доверия оказывается выше равновесного. В играх доверия кооперативное (доверчивое) поведение первого игрока по отношению ко второму наблюдается в среднем в 20 % случаев, оправдание доверия (честность) – в 18 % случаев, что статистически значимо отличается от нуля (*Bohnet et al.*, 2005). В инвестиционных играх данные еще более разительны: доверие колеблется в разных странах от 40 до 70 %, оправдание доверия – в районе 50 % (*Bruelhart and Usunier*, 2004).

Доверие еще больше усиливается, если добавляются дополнительные эффекты, например эффект репутации, моделируемый таким образом, что каждому игроку в момент принятия решения доступна история предыдущих решений его нынешнего партнера. В этом случае доверие возрастает до 40 %, а честность и вовсе до 60 %. Ряд исследователей (*Bacharach et al.*, 2001; *Guerra and Zizzo*, 2002) провели эксперименты, в ходе которых наряду со стратегиями выявлялись и объявлялись ожидания игроков относительно честности друг друга. В результате средний уровень честности достигал 30 %, а средний уровень доверия – даже 60 %. Авторы не без оснований интерпретируют эти результаты в свете рассмотренной выше психологической теории игр.

Другие исследователи (*Bruelhart and Usunier*, 2004) пошли иным путем: они эмпирически сравнили гипотезы альтруизма и доверия и нашли, что доверие лучше объясняет кооперативное поведение, чем альтруизм. Основанием для такого разграничения послужил дизайн, в котором игроки, имевшие право второго хода, наделялись разными уровнями капитала. Гипотеза альтруизма предсказывает бóльшую долю доверия бедным партнерам, чем богатым, однако эта гипотеза не подтвердилась, из чего авторы делают вывод, что доверие – самостоятельный феномен, не связанный с желанием помочь ближнему.

Работы, в которых уровни доверия исследовались в разных контекстах, проливают дополнительный свет на природу поведения и позволяют уточнить место доверия в организации межличностных взаимодействий. Глэйзер с соавторами (*Glaeser et al.*, 2000) дополнили эксперимент на доверие анкетой, в которой испытуемые сами оценивали уровни своего доверия. Оказалось, что действия игроков 1 (доверяющих) слабо коррелируют с их самооощущением собственной доверчивости, тогда как действия игроков 2 (честных, или оказывающих доверие) неплохо соответствуют их представлениям о собственной честности. Авторы других исследований комбинировали игры на доверие с диктаторскими играми, в которых игроки попеременно имели возможность отказаться от предложенной им суммы денег (*Cox*, 2004), или с обменом дарами, когда в определении изначальной наделенности участников доходами участвовал рыночный механизм (*Fehr et al.*, 1998). В других работах (*Johansson-Sternman et al.*, 2005;

Ashraf et al., 2006) сравнивались степени доверия в разных странах, в частности в последней работе – в США, ЮАР и России. Авторы этой работы подтвердили, что доверие есть самостоятельная категория, не связанная с доходами и альтруизмом. Также они подтвердили значимую роль ожиданий: оказалось, что для российских мужчин ожидания особенно важны при формулировке доверия, а для россиянок – для честности (заслуживание доверия).

Следует также остановиться на объяснениях избыточного доверия, которые предлагались в литературе. Помимо обоснованных выше использовались такие аргументы, как ожидание выгод от кооперативного поведения в конечной повторяющейся игре (Kreps et al., 1982), эволюционное обоснование групповой солидарности (Arce, 2006), а также множество психологических теорий, связывающих доверие с несклонностью к неравенству (Fehr and Schmidt, 1999), взаимностью (Fehr and Gaechter, 2000; Falk and Fischbacher, 2006) и др. Авторы ряда работ изучали также психофизиологические характеристики, наблюдаемые у индивидов в момент принятия решений поделиться или не поделиться, – в эти моменты исследователи сканировали различные отделы головного мозга участников эксперимента (De Quervain et al., 2004; Camerer et al., 2005). При всем разнообразии, эти работы показывают, что *проявления различной степени доверия изменяются в зависимости от контекста, в котором участники могут его проявить.*

Результаты эксперимента в России

В сентябре 2007 г. мы провели небольшой эксперимент в малой социальной группе на примере стандартной игры на доверие с платежами (3, 3) в случае недоверия, (0, 7) в случае обманутого доверия и (5, 5) в случае доверия. В качестве испытуемых выступали 12 студентов 4-го курса МИЭФ ГУ–ВШЭ (девять юношей и три девушки). Это была группа довольно сильных студентов, изучавших экономику и теорию игр; в качестве стимулов использовались проценты к оценке за выполнение одного учебного задания, входившего в итоговую оценку за курс с небольшим весом – можно было набрать до 50 %, и, судя по реакции студентов, эти стимулы были для них достаточно весомыми.

Игра состояла из 10 раундов: в первых пяти половина участников выступала в роли первого игрока (доверчивого или нет), а вторая – в роли второго (оправдывающего доверие или нет); во вторых пяти раундах игроки менялись местами. Игрокам сообщалось, что они играют с кем-то из оппонентов, сидящих в одном и том же классе, не уточняя, с кем именно; специально выбранный ведущим алгоритм не позволял (и до конца игры не позволил!) участникам понять, что каждый из них играет с одним и тем же оппонентом в течение всех 10 раундов – таким образом, всего 12 участников совершили 120 выборов (по 10 каждый).

Игра проводилась таким образом: первый игрок писал на листе бумаги одну из двух стратегий – доверять или нет; эти листы держались в секрете от окружающих. Ведущий записывал на отдельном листе стратегию каждого из этих игро-

ков и передавал эти листы в определенном порядке вторым игрокам, которые на своих листах бумаги писали свой выбор – оправдывать доверие или нет. Эти ответы ведущий также записывал и передавал первым игрокам в определенном порядке, после чего все участники записывали свои выигрыши. Единственное отличие от стандартной игры: в случае если первые игроки выбирали недоверие, вторые должны были написать, что они сделали бы, если бы ход перешел к ним, и эта информация также переправлялась первым. Этот способ сигнализации, по-видимому, имел некоторое значение: из 29 случаев смены стратегий в рамках одной пары взаимодействий 13 приходились на случай перехода от некооперативной стратегии к кооперативной, из которых шесть переходов сделали первые, а семь – вторые игроки, и все случаи переходов от недоверия к доверию первого игрока наступали после того, как первый игрок выказывал недоверие, а второй обещал доверять в случае, если ему передадут ход (и в двух из этих случаев на самом деле обманул – в одной-единственной паре).

Тем не менее тот факт, что значимость этого обещания не подтверждалась материально, также сказывался на поведении (рис. 3.6). Средний уровень доверия составил 2,80 (из 5 возможных) при медиане 3, средний уровень честности (оправдания доверия) – 3,70 при медиане 4, если учитывать обещания (т. е. считая обещания кооперации вторым игроком после некооперативного поведения первого), и эта разница в уровнях доверия и честности значима в пользу честности на уровне 0,067 ($t = -2,07$). Однако если считать только реальные случаи честности, т. е. те ситуации, когда второй игрок действительно играл кооперативно после кооперативного поведения первого, то уровень честности равен 1,6 при медиане 2, что значимо ниже уровня доверия на уровне 0,00002 ($t = 6,00$). К этим статистикам следует относиться с осторожностью, учитывая специфику группы, малые размеры выборок и возможную ненормальность распределений. Тем не менее эти данные говорят о том, что участники эксперимента – первые игроки были склонны недооценивать склонность к кооперации своих оппонентов, если судить о ней *по словам*; однако, как только эти последние переходили от слов *к делу*, уровень доверия, оказанный им первыми игроками, оказывался завышенным.

Эти тенденции подтверждаются сравнением средних. Средний уровень доверия составил 2,33 из 5, т. е. 47%, средний уровень намерений оправдать доверие – 3,08 из 5 (62%); разница между этими величинами значима на уровне 0,095 ($t = -1,82$). Однако если судить только по фактическому оправданию доверия (исключая гипотетические намерения оправдать доверие, когда второй игрок не получил хода), то средний уровень честности составил 1,33 из 5 (27%) и разница с доверчивым поведением значима на уровне 0,026 ($t = 2,56$). Заметим, что все эти уровни доверия и честности в целом совпадают с результатами других исследований, включая тот вывод, что уровни доверия оказываются несколько более высокими, чем уровни честности.

Еще одно интересное измерение касается смены стратегий игроками после смены ролей. Первые игроки оказывались доверчивыми в среднем на уровне 2,17 из 5, вторые – на уровне 2,50 из 5. Первые игроки оправдывали доверие на словах на уровне 2,67, вторые – на уровне 3,50; таким образом, если судить по намерениям, то уровень кооперативности (доверие + честность) первых составил 2,41, уровень кооперативности вторых – 3, вторые игроки оказались систематически более склонными к доверию, чем первые, хотя эта разница статистически незначима ($t = -0,83$). Если судить по фактическим действиям, то уровень честности совпадает для обеих групп, составляет 1,33 и средние уровни кооперации оказываются равными 1,75 и 1,91 соответственно. Таким образом, еще один вывод состоит в том, что уровень доверия в среднем повышается для участников, сперва оказавшихся в роли вторых, которым могли доверять, а могли не доверять. Ощувив на своей шкуре, как чувствует себя тот, кому не доверяют, они сами оказываются склонны к большему уровню доверия. О том же говорит и корреляция между доверчивым и оправдывающим доверие поведением, которая оказывается выше у группы игроков, которые сначала выбирали первыми, – 0,86 против 0,23 у тех игроков, которые сначала выбирали вторыми. Ощувив недоверие к себе, эти последние в большей степени изменили свое поведение во второй части эксперимента, когда наступила их очередь ходить первыми. Вместе с тем различия между уровнями доверия первых и вторых игроков оказались незначимыми, а уровни оправдания доверия и вовсе совпали. Иначе говоря, эффект увеличения доверия по итогам собственного опыта недоверия оказывается недостаточно сильным, чтобы действительно побудить участников к доверчивому поведению, и это оказанное ими доверие в среднем не оправдывается на практике.

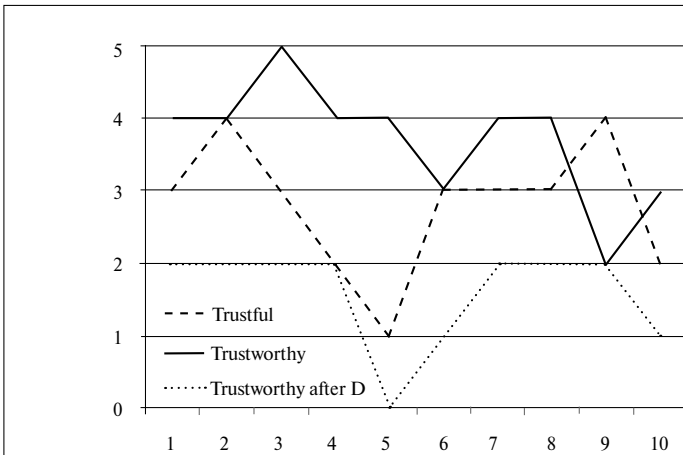


Рис. 3.6. Медианные уровни доверия и честности

3.5. Эволюция стратегий доверия

В предыдущем разделе мы видели, как доверие развивается в ходе динамических взаимодействий и как надежды на оправдание доверия могут сами не оправдываться в краткосрочной временной перспективе. Но как поведут себя взаимодействующие индивиды, если их сделки носят повторяющийся характер, в частности останутся ли справедливыми предыдущие выводы?

На этот вопрос у экономической науки есть несколько ответов. Наиболее простой из них предлагает теория повторяющихся игр (*repeated games*). Повторяющаяся игра — это статическая игра, наподобие представленных в *табл. 3.1–3.4*, которая повторяется между одними и теми же игроками конечное или бесконечное число раз, притом что платежи в следующих повторениях игры дисконтируются во времени, т. е. учитываются с меньшим весом, соответствующим уменьшению цены будущих денег, приведенных к настоящему моменту. Критерием равновесия в этом случае будет стратегия каждого из игроков для каждого периода (т. е. план действий в каждом периоде t в зависимости от того, как протекала игра во всех предыдущих периодах), от которой ни у кого из игроков нет стимула отклоняться в одностороннем порядке.

Для бесконечных повторяющихся игр давно известен следующий классический результат: даже в самых пессимистичных случаях (например, как в *табл. 3.3*) равновесным может быть вообще любой профиль смешанных стратегий, образованный линейными комбинациями всех стратегий всех игроков. Соответственно, равновесными могут быть и любые платежи, которые игроки могут получить в любом профиле смешанных стратегий — например, в игре из *табл. 3.3* равновесными могут быть платежи (20, 2). Для этого, скажем, достаточно договориться, что игроки выбирают профили (T, C) в каждом периоде, а в случае уклонения кого-либо от этого договора навсегда переходят в профиль (N, C), равновесный в однопериодной игре. Если предпочтения доходов в разные периоды времени достаточно близки (в данном случае дисконт должен быть не менее $2/3$), то даже игрок 2 не захочет уклоняться от такой стратегии и, следовательно, профиль (T, C) окажется равновесным в повторяющейся игре.

Этот результат, известный в общем виде как *народная теорема* (*folk theorem*), столь же содержателен, сколь и абстрактен. Содержательность заключается в том, что игроки действительно могут рассчитывать на взаимное доверие, если только понимают перспективы и выгодность доверительного сотрудничества в длительной временной перспективе. Абстрактность заключается в том, что в рамках этой теории конечные и бесконечные повторяющиеся игры вводятся экзогенно — как условия игры, а не как результат поведения участников. Кроме того, теория не предлагает никакого механизма координации стратегий игроков и вообще не говорит ничего об их представлениях друг о друге, а ведь такие представления, несомненно, должны меняться со временем и в зависимости от опыта взаимодействия!

Ответить на возникающие вопросы, а заодно и дать более содержательный ответ на вопрос о природе доверия в обществе позволяет так называемая *эволюционная теория игр*. Помимо более содержательного поведенческого обоснования мотивов игроков к сотрудничеству в долгосрочной перспективе, она дает возможность рассматривать эволюцию стратегий не только одного игрока, но и целой популяции продавцов и покупателей. В самом деле, до сих пор наш анализ доверия основывался на модели репрезентативного покупателя, ведущего себя так, как средний из множества всех возможных покупателей. Эта интерпретация продавца как одного игрока, за которым стоит целая популяция, может показаться весьма условной. Что, если вместо этого рассматривать ситуацию, когда продавцу в игре противостоит популяция (множество) покупателей, каждый из которых выбирает одну и только одну линию поведения — либо быть честным (G), либо обманывать (N)? В этом случае выборы каждого из индивидов-покупателей соответствуют чистым стратегиям игрока, выбирающего столбцы в игре из *табл. 3.4*; смешанная же стратегия, или вероятность, с которой игрок, выбирающий столбцы, платит или обманывает продавца, получает естественную интерпретацию как доля индивидов, ведущих себя соответственно честно и нечестно¹.

Поставив задачу таким образом, естественно задаться следующим вопросом: как же будет изменяться поведение популяции покупателей в зависимости от их опыта взаимодействия с продавцом? Ответ на этот вопрос, вообще говоря, будет зависеть от того, как именно развивается это их взаимодействие, или по каким правилам покупатели будут изменять свое поведение в ходе рыночных торгов и как продавец будет реагировать на эти изменения у покупателей. Понятно, что таких правил может быть сколь угодно много и в зависимости от ответа на этот вопрос будет развиваться и само социальное взаимодействие. Однако если анализировать проблему доверия с высокой степенью общности (как это делаем мы), то разумно ограничиться наиболее общим планом, отражающим тем не менее основные характерные черты любой динамики такого взаимодействия. Основным свойством такой динамики следует, пожалуй, признать тот простой принцип, что *с течением времени каждый игрок (или популяция игроков) должен больше склоняться к той стратегии, которая по ходу игры приносит ему наибольшую выгоду*. Этот простой принцип определяет класс динамик обучения, известных в литературе как *монотонные динамики* (*Samuelson and Zhang, 1992*); динамики такого рода рассматриваются на бесконечном временном интервале в режиме непрерывного времени и, соответственно, формулируются в виде обыкновенного дифференциального уравнения. Среди монотонных динамик

¹ В терминах эволюционных игр может быть смоделировано и взаимодействие двух игроков — тогда вместо стратегии популяции надо взять смешанную стратегию каждого из них. Смешанная стратегия может быть приписана и каждому из отдельных индивидов в популяции, однако, если игроков достаточно много, эта интерпретация не добавляет никаких содержательно новых черт, а лишь осложняет изложение.

особенно важное (и исторически первое) место занимает так называемая *репликаторная динамика*, которую можно сформулировать следующим образом:

$$\frac{dp_j}{dt} \equiv \dot{p}_j = p_j (u(p_j, q) - u(p, q))$$

Это уравнение означает, что темп изменения вероятности, с которой игрок выбирает стратегию p_j , пропорционален текущему значению этой вероятности и разнице между платежами игрока, выбирающего стратегию p_j , притом что средней на данный момент стратегией оппонентов является q , и платежами среднего представителя популяции таких игроков (выбирающего стратегию p) против средней стратегии оппонентов q . Для случая двух стратегий $p_j = p$ темп изменения дополнительной вероятности, соответственно, равен $1 - p$, так что сумма вероятностей, с которыми игроки выбирают ту или иную стратегию, никогда не покидает пределов единичного отрезка.

Те же решения принимает и другой игрок, динамика стратегий которого выглядит симметрично:

$$\frac{dq_j}{dt} \equiv \dot{q}_j = q_j (u(p, q_j) - u(p, q))$$

Динамика поведения обоих игроков (или популяций) может быть представлена при помощи фазовой диаграммы на единичном квадрате. Такой квадрат для игры из *табл. 3.4* изображен на *рис. 3.7*; стрелки в квадрате указывают направление совместного изменения стратегии двух игроков (покупателей и продавца) в окрестностях соответствующих точек квадрата, если оно будет меняться в соответствии с репликаторной динамикой.

Даже в случае линейных полезностей уравнение репликаторной динамики оказывается довольно сложным – это уравнение третьей степени относительно стратегии данного игрока, с квадратичными членами, соответствующими стратегиям оппонента. Решение его в явном виде, как правило, не представляется возможным, поэтому ограничимся качественным анализом фазовой диаграммы на *рис. 3.7*.

О чем же говорит эта диаграмма? Она предсказывает, каким образом будет развиваться взаимодействие партнеров (продавца и покупателей) на рынке в зависимости от начальной склонности доверять или не доверять друг другу, т. е. от тех условий, с которых начиналось их взаимодействие. Прежде всего, обратим внимание на правый верхний угол, отмеченный жирной точкой. Этот угол соответствует Парето-оптимальному равновесию с доверием, где $p = 1$ и $q = 1$. Стрелки, совпадающие с верхней и правой сторонами квадрата, направлены точно в этот угол. Это означает, что для любых начальных состояний, в которых все покупатели честные (верхняя граница) или продавец абсолютно доверяет покупателям (правая граница) – репликаторная динамика со временем увеличивает

вероятность выигрышной стратегии и приводит общество в состояние полного доверия друг к другу, что соответствует Парето-оптимальному равновесию.

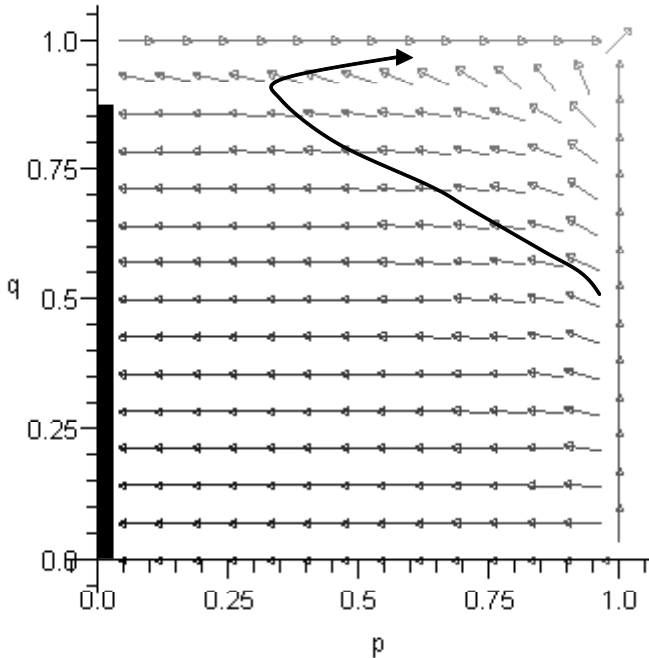


Рис. 3.7. Репликаторная динамика для рынка рогаиков (фазовая диаграмма)

Этот вывод, однако, существенно изменится, если уровень доверия продавца окажется хоть немного ниже 100 %, а изначальная честность покупателей также будет достаточно низка. Эти состояния соответствуют точкам в левой нижней части квадрата, где величины p и q близки к нулю. В этих точках стрелки указывают единственное направление динамики – на ось ординат, туда, где честность покупателей остается практически на том же уровне, на каком она была сначала, зато доверие со стороны продавца хронически снижается, пока не станет равно нулю. Множество всех таких предельных точек обозначено жирной вертикальной линией, совпадающей с осью ординат; они соответствуют стационарным состояниям, т. е. таким состояниям в репликаторной динамике, когда изменения стратегий продавцов и покупателей не происходит. Более того, можно показать, что это множество точек будет устойчиво к небольшим возмущениям – случайным изменениям стратегий партнеров по причинам, внешним относительно данной динамики. При этом если изменения честности покупателей будут зафиксированы в системе и станут новым стационарным уровнем их поведения, то изменения доверия

продавца (т. е. его небольшой рост) будут со временем нивелированы и этот уровень вернется к исходному стационарному значению в нуле. Таким образом, если исходные уровни честности покупателей были недостаточно велики, у продавцов не возникает стимула к доверию и незначительные последующие изменения стратегии его покупателей не заставят его сменить гнев на милость и стать более доверчивым. Заметим, что для определения этой области ключевую роль играет поведение продавца, что вполне объяснимо: ведь он в игре один и его действия касаются всех покупателей, наделяя его определенной монопольной властью.

Эта ситуация остается неизменной, поскольку доля покупателей, ведущих себя честно, не превысит порогового значения приблизительно в 0,9; что соответствует точкам, достаточно близким к верхней грани квадрата. В этих случаях продавец понимает, что при таком высоком уровне честности ему нет смысла тратить дополнительные ресурсы на контроль за покупателями и лучше оказывать им доверие, в результате чего система снова сходится к Парето-оптимальному равновесию в правом верхнем углу квадрата.

Такой же результат получится, если изначальный уровень доверия продавца был достаточно высок (близок к правой грани квадрата), а доля честных покупателей также была довольно велика. Граница областей, соответствующих этим уровням, обозначена кривой линией со стрелкой, проходящей через весь квадрат. Она разбивает все возможные начальные условия на два класса. Точки, лежащие выше и правее этой линии, как раз соответствуют только что описанным состояниям весьма высокого изначального доверия со стороны продавца и довольно высокой честности покупателей. Стрелки, выходящие из этих точек, сперва указывают направление налево (уровень доверия продавца снижается, поскольку многие покупатели все-таки нечестны) и вверх (доля честного поведения увеличивается, поскольку покупатели находят выгодным быть честными, видя доверие к себе). Если запас прочности отношений доверия достаточно велик, то, как только доля покупателей, которые стали вести себя честно, превысила 90 %, эта негативная тенденция сменяется на обратную: доверие продавца растет и динамика снова сойдется в единственное равновесие с доверием (точка в правом верхнем углу квадрата). Точки же, лежащие ниже этой линии, соответствуют описанным выше негативным условиям, когда исходный уровень доверия невысок и динамика сойдется в равновесия с недоверием со стороны продавца (вертикальная линия на оси ординат).

Этот результат, на первый взгляд, противоречит ранее сделанным выводам о том, что равновесие с доверием оказывается более хрупким, чем равновесия с недоверием. Однако противоречие это лишь кажущееся — просто анализ, сделанный ранее, относится к статическому восприятию стратегической ситуации и реакций его участников на априорные ожидания от поведения противников. Эволюционный подход освещает другой аспект этого отношения, а именно

его изменение в динамике. Репликационная динамика есть результат реального повторяющегося взаимодействия с обучением его участников, которые могут и должны на практике менять свои стратегии, придавая все большую и большую вероятность тем из них, которые оказываются более выигрышными по ходу взаимодействия. Этот анализ показывает, что *долгосрочный результат рыночного взаимодействия будет зависеть от начальных условий: если уровень взаимного доверия изначально достаточно высок, то социальная динамика имеет хорошие шансы прийти в хорошее равновесие с высоким уровнем доверия и низкими транзакционными издержками; если же этот уровень изначально низок, то рыночное взаимодействие закрепляет его и выбраться из ямы недоверия можно только вследствие большого, революционного шока.*

Полученные выше выводы не следует воспринимать чересчур буквально, поскольку они ограничены допущениями, заложенными в нашу модель. В репликационной динамике, к примеру, невозможна ситуация, когда доверие возникло «ниоткуда»: чтобы любая стратегия имела шанс быть стационарной во времени, она должна изначально присутствовать. И тем не менее эволюционные игры обладают тем несомненным достоинством, что они позволяют получить новые ответы на вопросы о причинах укрепления доверия. В частности, в ряде спецификаций подобных динамик может быть получено и предсказание в отношении кооперативных решений и для рынка роголиков, и в играх доверия (*Binmore and Samuelson, 1999*). Полезен эволюционный анализ и для исследования механизмов распространения доверия в самых разных ситуациях, например в общей модели стихийного рынка, на котором множество продавцов сталкивается со множеством покупателей. Прототипами подобных рынков могут служить ранние торжища у диких народов, средневековые ярмарки или оптовые рынки в российских городах раннеперестроечной поры, где участники слабо знакомы друг с другом. В таких условиях вероятность столкнуться еще раз с одним и тем же партнером достаточно мала для того, чтобы оправдать возможный обман со стороны обоих партнеров.

Игра такого типа представлена в *табл. 3.7* и на *рис. 3.8*, где название стратегий оставлено тем же, что и ранее, однако интерпретация их несколько иная. Стратегии продавца могут быть охарактеризованы как честное поведение, состоящее в предложении товара заявленного качества (*T*), или как нечестное поведение, заключающееся в подмене качественного товара или продаже плохого товара по цене хорошего (*C*). Линия поведения покупателей в этом случае может пониматься как принятие товара на веру — со слов продавца (*G*) — или как стремление проверить товар самому, прежде чем совершить покупку (*N*). При этом покупатель ценит свои деньги, и, хотя проверка связана для него с определенными издержками, он испытывает дополнительное удовольствие или гордость оттого, что выявил и не купил товар плохого качества, если продавец попытался — таки ему его подсунуть.

Таблица 3.7. Модель стихийного рынка

	GN	
T	4, 22, 4	p
C	1, 33, 1	$1 - p$
	$q1 - q$	

Читатель может сам завершить интерпретацию платежей из *табл. 3.7* и удостовериться в том, что в этой игре вовсе не будет равновесий в чистых стратегиях: единственным равновесным профилем является смешанный, в котором продавец выбирает стратегии T и C с равной вероятностью $1/2$, а покупатели выбирают доверие G с вероятностью $0,25$ и недоверие N с вероятностью $0,75$.

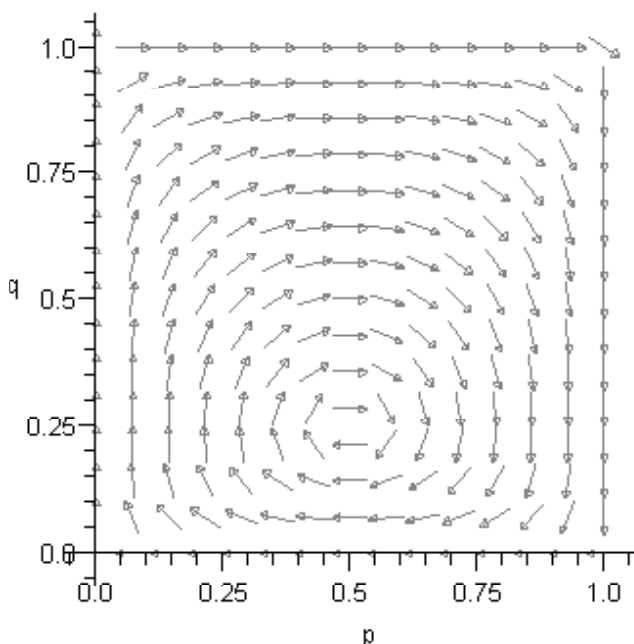


Рис. 3.8. Репликаторная динамика для модели стихийного рынка (фазовая диаграмма)

Это равновесие соответствует единственной стационарной точке в репликаторной динамике, фазовая диаграмма которой представлена на *рис. 3.8*. Все остальные начальные условия соответствуют нестационарным состояниям: если покупатели верили продавцам, но честность этих последних изначально была мала (левый нижний угол), то покупатели начинают чаще проверять продавцов и динамика переходит в левый верхний угол. Оказавшись там, покупатели

«научили» продавцов вести себя честно, и, следовательно, их уровень доверия также может возрасти — система перемещается в правый верхний угол. Однако поскольку проверка сопряжена с затратами для покупателей, то, привыкнув к честности своих партнеров, они перестают их проверять, переводя систему в левый нижний угол; в этом случае покупатели снова начинают чувствовать свою безнаказанность, увеличивают долю обманов, и система возвращается в исходное свое состояние. Репликационная динамика «ходит по кругу», и колебания такого типа будут воспроизводиться бесконечное число раз.

Если рассматривать эту динамику как модель эволюции стихийного рынка самого по себе, без каких-либо внешних воздействий, то получается порочный круг: *индивиды, заинтересованные исключительно в максимизации собственного благосостояния, будут склонны использовать все возможности для извлечения прибыли, в том числе подрывающие доверие в обществе и обрекающие его на постоянные циклические колебания.* Тот факт, что это замыкание в циклах все-таки не наблюдается на бесконечном временном горизонте, говорит об ограниченности этой модели, о том, что она не учитывает дополнительных, институциональных факторов, выводящих систему из цикла и фиксирующих то или иное состояние доверия в обществе.

Что же это за факторы и есть ли какой-то способ влиять на их формирование? Отложим на время ответ на этот естественный вопрос и рассмотрим еще один, быть может, самый актуальный пример, иллюстрирующий важность доверия в экономике. В последнем разделе этой главы речь пойдет о глобальном кризисе, разразившемся в 2008 г. и проявившемся прежде всего на финансовых рынках.

3.6. Доверие и мировой финансовый кризис

Весной и в начале лета 2007 г. американский рынок недвижимости ощутил наконец долгожданный рост предложения и вступил в фазу достаточно резкого снижения цен. Ну и что ж, тем лучше, жилье станет доступнее, подумали тогда, наверное, девять из 10 американских обывателей, американских и иностранных инвесторов и просто деловых людей; тогда с ними согласилось бы, пожалуй, и подавляющее большинство экономистов. Кто бы мог знать, что менее чем через два года все мировые специалисты будут обоснованно возводить к этому локальному событию наступление самого серьезного мирового экономического и финансового кризиса со времен Великой депрессии 1930-х гг. Кризис поставил под сомнение не просто стабильность отдельных рынков и экономик, но и всю архитектуру мировой финансовой системы, завязанной и перестрахованной на стоимость американских финансовых активов, в число которых в 2000-е гг. вошли и производные инструменты рынка недвижимости, резко потерявшие

в цене. Снижение их стоимости повлекло за собой падение традиционных финансовых активов, перекинувшееся на другие сектора и страны и поставившее под сомнение доверие инвесторов не только к конкретным активам, но к самим принципам, заложенным в основу мировой финансовой системы рынков. «Кризис породил к жизни фундаментальные сдвиги общественного сознания — сдвиги, которые воздействуют на наше потребительское поведение, наши ценности, нашу взаимозависимость», — пишет в своей на шумевшей книге известный американский экономист Роберт Шиллер (*Shiller, 2008, p. 1*).

О причинах и ходе нынешнего кризиса написано немало, причем как в научной, так и в публицистической литературе. Мы не будем здесь вдаваться в детали и еще раз описывать те факторы и стечение обстоятельств, совокупность которых в одночасье если не подорвала, то серьезно поколебала доверие к самым, казалось бы, надежным средствам сохранения и приумножения богатства в постиндустриальную эпоху. Вместо этого мы обратимся к фундаментальным свойствам главной арены кризиса — финансовых рынков и увидим, сколь важную роль играет доверие агентов друг к другу в обеспечении их устойчивости. Для того чтобы проиллюстрировать этот тезис, нам не придется выходить за рамки уже введенного аппарата теории игр, однако выводы, которые можно сделать на основании такого анализа, еще раз иллюстрируют не только ключевую роль доверия для эффективной работы рынков, но и хрупкость рыночных равновесий в тех условиях, когда это доверие оказывается подорванным.

Доверие на финансовых рынках играет совершенно особую роль. Если на товарных рынках качество продаваемого блага (товара, услуги), в принципе, проверяемо на общепризнанных основаниях, сертифицируемо, оспоримо в суде и т. д., то на финансовых рынках это совсем не так. Если хлеб зачерствел, а сыр заплесневел уже в магазине — их никто не захочет покупать; если ботинки расклеились после первого дождя, а автомобиль не заводится на второй день после покупки — сразу понятно, что виной тому дефект изготовления и можно смело требовать компенсации у компании или через суд. А теперь представим себе, что вместо хлеба, ботинок или автомобиля у потребителя на руках ценные бумаги, которые сегодня стоят кругленькую сумму, а завтра резко падают в цене, как в России в августе — начале сентября 2008 г. Мало того, что такие спады слабопредсказуемы даже для многих профессионалов фондового рынка, не говоря уже о простых инвесторах, — они к тому же носят массовый характер и потому гораздо более разрушительны по своим последствиям. Если из черствого хлеба можно сделать сухари, а прохудившиеся ботинки заклеить, то потерю капитальной стоимости акций в рыночной среде компенсировать возьмется не всякая страховая компания, будь она хоть сто раз государственная. И через суд ущерб не возместишь: раз делал рискованные инвестиции — значит знал, на что шел. А все почему? Потому что товар такой особый — доверительный, т. е. ожидаемое

априори качество этого товара целиком и полностью зависит от доверия к нему со стороны покупателя.

Конечно, снижения курса акций можно было бы избежать, если бы люди солидарно пытались этого не допустить — так сказать, вдохнули бы воздух доверия в мехи финансового рынка. Подобный воздух жизненно необходим для существования любых доверительных рынков; однако поддержание его давления на нужном уровне заметно сложнее и проблематичнее, чем поддержание давления в котле паровой машины или в баллоне азростата. Эту сложность можно проиллюстрировать на примере следующей простой игры, известной как «Олень и заяц». Два или более охотников собираются на охоту и могут пойти либо на оленя, либо на зайца. Олень — добыча выгодная, но нелегкая, так что ни один охотник, решившийся пойти на оленя, не может убить его в одиночку: чтобы охота была успешной, необходимо сотрудничество двух охотников, каждый из которых получает в этом случае выигрыш 2. Напротив, заяц — легкая добыча, его каждый охотник, избравший эту стратегию, ловит в одиночку и наверняка, получая при этом выигрыш 1. Если охотники не имеют возможности договориться заранее, на какую дичь они будут охотиться, то перед каждым из них стоит следующая дилемма: охота на оленя, которая дает им высокий выигрыш 2, если оба охотника приняли такое решение, и ничего (выигрыш 0) в случае, если другой охотник принял другое решение, или охота на зайца, которая вне зависимости от поведения другого охотника дает им 1. В нормальной форме эта игра для двух игроков может быть представлена следующей матрицей (табл. 3.8), где первая стратегия соответствует оленю (Stag), а вторая — зайцу (Hare).

Таблица 3.8. Игра «Олень и заяц»

	<i>SH</i>	
<i>S</i>	2, 20, 1	<i>p</i>
<i>H</i>	1, 01, 1	$1 - p$
	$Q1 - q$	

Фазовая диаграмма репликаторной динамики в такой игре показана на рис. 3.9. Как видим, в данном случае у динамики окажутся три стационарные точки, из которых две будут устойчивыми — в равновесиях в чистых стратегиях (*S*, *S*) и (*H*, *H*), а одна — неустойчивой (седловая точка, соответствующая смешанной стратегии $\frac{1}{2}S$, $\frac{1}{2}H$ для обоих игроков). Это последнее равновесие может интерпретироваться и как минимальное пороговое значение убежденности каждого игрока в том, что его оппонент захочет пойти на оленя, чтобы он сам захотел принять такое же решение. Неустойчивость такого равновесия в динамике означает, что если только игроки с самого начала не оказались

в точке $1/2$ или на главной диагонали, т. е. во множестве таких стратегий, что $p + q = 1$, то они с неизбежностью закончат игру в одном из равновесий в чистых стратегиях: если вероятность S оказалась больше этого критического уровня, то в равновесии S , в противном случае – в равновесии H .

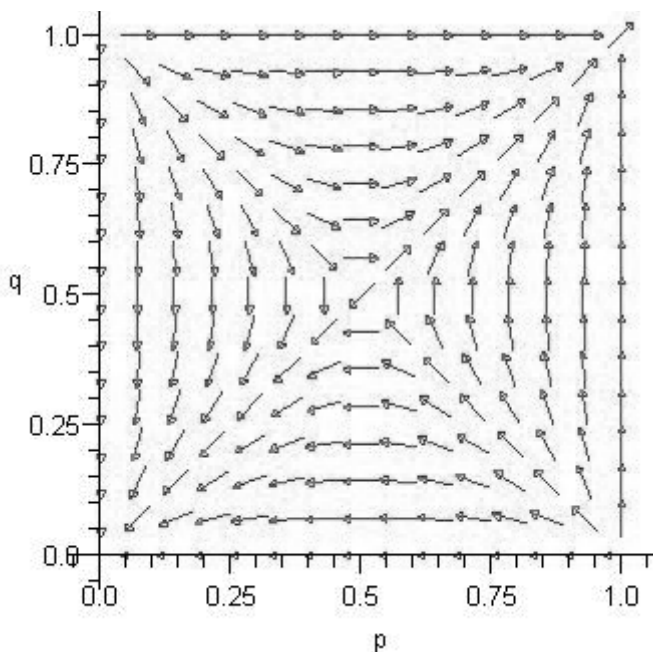


Рис. 3.9. Репликаторная динамика для игры «Олень и заяц» (фазовая диаграмма)

В данном случае равновесие в смешанных стратегиях оказалось симметричным, однако легко заметить, что этот результат изменится с ростом числа игроков. Так, если при тех же платежах для каждого игрока в игре будет участвовать не два, а три, четыре и т. д. участника, то пороговый уровень уверенности, обосновывающий стратегию S , возрастает многократно. В самом деле, если в игре участвуют три игрока, то платеж от стратегии S окажется выше только тогда, когда убежденность всех игроков в том, что их оппоненты пойдут на оленя, окажется не ниже, чем $0,70$ (поскольку платеж от $S = 2 \cdot (0,70 \cdot 0,70) = 2 \cdot 1/2 = 1 =$ платежу от H), и вообще для любого числа игроков n пороговое значение вероятности определяется как $1/2 = (p)^{n-1}$.

Думается, читателю уже и так понятна аналогия с фондовым рынком. Доверие инвесторов рынку аналогично доверию охотников в только что рассмотренной игре. Если все они (или хотя бы их критическая масса) с высокой долей вероятности убеждены, что на рынке все хорошо и прибыли будут устой-

чивыми, им выгодно играть стратегию S , оставаясь на рынке. Более того, сам рынок существует лишь постольку, поскольку игроки выбирают стратегию S , и разрушается, как только справедливым оказывается обратное. Отличие в терминах этой простой модели заключается лишь в том, что (1) ставки игроков и особенно выигрыши в случае удачной ситуации на рынке оказываются заметно выше, чем в случае невложения туда средств, и (2) количество игроков на рынке, конечно, заметно больше, чем охотников на нашей стилизованной охоте, и потому любые сюрпризы здесь окажутся весьма болезненными. До какой степени эти два фактора компенсируют друг друга – вопрос, разумеется, столь же риторический, сколь и эмпирический.

Этот простой пример еще раз подтверждает расхожее мнение современных экспертов, объясняющих «психологией инвесторов» если не причины, то уж точно масштаб нынешнего мирового кризиса. Что же это за такая загадочная «психология», каковы ее природа и истоки и отчего она может играть то во благо рыночной стабильности, то во вред ей? Чтобы ответить на эти вопросы, нам придется спуститься еще на один уровень, обратившись к истокам чувства доверия.

Глава 4. У ИСТОКОВ ДОВЕРИЯ

Мы начали предыдущую главу с того, что обозначили ряд содержательных характеристик человеческого сознания и поведения человека во взаимодействии с себе подобными. Остановившись на этом, мы перешли к изложению аналитического аппарата теории игр как наиболее точного и вместе с тем достаточно простого способа охарактеризовать человеческие взаимодействия. В рамках этого анализа мы рассмотрели целый ряд моделей равновесного поведения, основанных, однако, лишь на элементарных спецификациях функций полезности, согласно которым индивиды были заинтересованы исключительно в максимизации собственных выгод.

Однако, в свете уже представленных психологических и экспериментальных фактов, читателю должно быть вполне ясно, что такая картина взаимодействий представляется крайне неполной для характеристики отношений доверия, складывающихся между живыми людьми. Настала пора вернуться к построению более общей картины человеческих чувств, мыслей и ожиданий от своего ближнего, дабы попытаться включить ее в уже знакомые нам игровые модели. Такая интеграция неслучайна, и неверно было бы полагать, что нам принадлежит пальма первенства в самой постановке вопроса о содержательных причинах взаимодействия человеческих сознаний. Еще М. М. Бахтин категорически заявлял: «Одинокое сознание — иллюзия или ложь и узурпация» (*Бахтин*, 1996, т. 6, с. 323). И он же: «Никакая нирвана не возможна для одного сознания. Одно сознание — *contradictio in adjecto*. Сознание по существу множественно. *Pluralia tantum*» (Там же, т. 5, с. 345)¹. Ход мысли Бахтина в этих высказываниях вполне естественнонаучный: введение предметов во взаимодействие позволяет открывать неизвестные до такого взаимодействия свойства обоих, и все, что добавляет к нему Бахтин (вслед за Платоном, Декартом, Спинозой, Кантом, Гуссерлем и многими другими), так это приложение к анализу человеческого мышления и психики. С этой точки зрения самосознание — «не то, что происходит внутри, а то, что происходит на границе своего и чужого сознания, на пороге. И все внутреннее не довлеет себе, повернуто вовне, диалогизировано, каждое внутреннее переживание оказывается на границе, встречается с другим, и в этой напряженной встрече — вся его сущность» (Там же, т. 5, с. 343–344). И далее: «Большинство людей живет не своей исключительностью, а своей дружеской. Исключительность становится паразитической (эгоизм, честолюбие и т.п.)» (Там же, т. 5, с. 73). Поэтому и проблеме, и ее решение нужно искать в «точках соприкосновения сознаний» между собой и миром, жизнью, и в частности с другим сознанием — этот последний диалог и пытается (своими, конечно, способами) анализировать теория игр.

¹ Конечно, «одинокое сознание не следует смешивать с одиночеством человека, обладающего сознанием. *Одиночество есть человек в квадрате*» (И. Бродский).

Задаче связать эти два подхода в контексте доверия и посвящена настоящая глава. Однако прежде, чем мы приступим непосредственно к решению этой задачи, нам предстоит еще один экскурс к истокам чувства доверия, который завершит наше понимание природы этого чувства и позволит включить его проявления в перечень содержательных предпосылок человеческого поведения.

4.1. Коммуникативные корни чувства доверия

Психологическое состояние, или чувство, доверия, как и многое другое в психике человека, появляется очень рано, в том нежном детском возрасте, о котором человек ничего не помнит. Именно в этом возрасте у него складываются многие человеческие (и не очень!) черты, которые он постоянно носит с собой и от которых ему трудно избавиться, скорректировать или хотя бы скрыть. Их более позднее осознание уже есть благо, так как осознание — это необходимое условие и первая ступень произвольного овладения своим состоянием, чувством, поведением. Как оптимистически писал в XVIII веке Георг Лихтенберг, «наши слабости нам уже не вредят, когда мы их знаем».

Столь раннее появление многого, что впоследствии накладывает печать на всю нашу жизнь, нередко производит впечатление ее генетической предопределенности. Это удобная позиция для нерадивых родителей и воспитателей. Человек, конечно, не *tabula rasa* — скорее *terra incognita*, но постепенно многие тайны приоткрываются благодаря усилиям психологии развития. И в этом смысле чувству доверия повезло больше, чем многим другим чувствам, о возникновении которых известно значительно меньше.

Для понимания чувства доверия обращение к психологии развития необходимо по ряду причин. Не только потому, что иначе не получится указать истоки или датировать возникновение того или иного чувства либо способности. Дело еще и в том, что в своем еще не вполне развитом, становящемся виде они легче наблюдаемы: не утаиваются, сознательно не маскируются, с чем сплошь и рядом приходится сталкиваться при анализе поведения подростка и взрослого человека.

Так ребенок отвечает:

«Я дам тебе яблоко» — или: «Я не дам тебе яблоко».

И лицо его — точный слепок с голоса, который произносит эти слова.

О. Мандельштам

Эта простая мысль совсем не тривиальна: мы все родом из детства, которое представляет собой неоспоримую, самостоятельную и непреходящую ценность. Ж. Ж. Руссо сказал однажды, что мир бы погиб, если бы каждый человек раз в жизни не был бы ребенком. В таком мире не было бы ни гениев, ни талантов. Гений — это сохранение детства на всю жизнь, а талант — это сохранение юнос-

ти, говорил П. А. Флоренский. В детстве же зарождаются и фрейдовские комплексы, что, впрочем, не является индульгенцией от вполне взрослых пакостей. (Равным образом, как заметил Ф. Д. Горбов, и психиатрия — это не паноптикум моральных уродов.)

Будем исходить из размышлений о доверии выдающегося американского психолога и психотерапевта Эрика Эриксона (1902–1994), создателя психосоциальной теории жизненного цикла человека. Он рассматривал чувство *глубокого (базисного) доверия* в качестве фундаментальной психологической предпосылки всей жизни. Это чувство формируется на основании опыта первого года жизни ребенка и превращается в установку, определяющую его отношение к себе и к миру. Под «доверием» Эриксон подразумевал доверие к себе самому и уверенность в неизменной расположенности к себе других людей. Чувство доверия к себе, людям, миру — это краеугольный камень здоровой (Эриксон говорит — витальной, т. е. жизненной) личности. По мере взросления человека это базовое доверие сменяется скепсисом — недоверием, и кризис противоречия доверие — недоверие не всегда полностью разрешается в течение первых лет жизни. Дилемма доверие — недоверие будет проявляться снова и снова на каждой последующей стадии развития (включая раннюю, среднюю и позднюю зрелость), хотя центральной она является для периода младенчества. Благополучное разрешение кризиса доверия на этом этапе имеет важные последствия для развития личности ребенка в дальнейшем. Эриксон, более того, полагал, что укрепление доверия к матери дает ребенку возможность переносить состояния фрустрации, которые он неизбежно будет переживать на протяжении следующих — порой драматических — стадий своего развития. У взрослых людей резкое снижение уровня доверия и превалирование *глубокого недоверия* проявляется в форме выраженного отчуждения, характеризующего индивидов, которые уходят в себя, если оказываются не в ладах с другими людьми или с самими собой. Такой уход наиболее ярко демонстрируют те, у кого наблюдается регресс к психологическому состоянию, когда они полностью закрываются, отказываясь от еды, удобств, забывая все свои дружеские привязанности. Эриксон, как психотерапевт, замечает, что главная трудность в работе с такими людьми состоит в том, что он должен сначала «достучаться» до них и убедить, что они могут доверять нам, что мы доверяем им и что они могут доверять сами себе.

Эриксон, несомненно, прав, считая доверие и недоверие базисными чувствами, определяющими в дальнейшем развитие практически всех основных отношений к другим людям, к себе самим и к миру в целом. Степень развития у ребенка чувства доверия зависит от *качества* получаемой им материнской заботы. Вот его описание: «Я полагаю, что матери формируют чувство доверия у своих детей благодаря такому обращению, которое по своей сути состоит из чуткой заботы об индивидуальных потребностях ребенка и отчетливого ощущения того, что она сама — тот человек, которому можно доверять, в том пони-

мании слова “доверие”, которое существует в данной культуре применительно к данному стилю жизни. Благодаря этому у ребенка закладывается основа для чувства “все хорошо”; для появления чувства тождества; для становления тем, кем он станет согласно надеждам других» (цит. по: *Хелл и Зиглер*, 1997, с. 221).

Чувство доверия не зависит от *количества* пищи или проявлений родительской нежности (а у взрослого – от словесных уверений в ней); скорее оно связано со способностью матери передать своему ребенку чувство узнаваемости и постоянства переживаний. Это очень интересное и тонкое соображение, которое не так-то легко понять. Дело ведь не только в подкреплении «пищевого рефлекса», не в помощи матери в его совершенствовании в постнатальный период. Дело даже не в удовлетворении потребности, которой в настоящем смысле этого слова у младенца еще нет. У него есть объективная нужда, а не субъективная потребность, не говоря уже о мотиве. Это потом будут происходить события, о которых красиво говорил А. Н. Леонтьев: «Встреча потребности с предметом – акт чрезвычайный». Ведь должно быть еще построено поле – пространство взаимодействия, общения, доверия, в котором такая встреча окажется возможной. У М. Бубера это пространство *между* двумя людьми. Каждый из двоих – особенный *другой*, выступающий не как объект, а как партнер по жизненной ситуации. В плоскости Я – Ты образуется тонкое пространство личного Я, которое требует заполнения другим Я. Согласно логике Д. Б. Эльконина, Я – Ты первоначально выступают как совокупное Я, которое постепенно разделяется. Сходные мотивы об этом пространстве межчеловеческой событийности встречаются у М. М. Бахтина, С. Л. Рубинштейна и других авторов, чьи достаточно абстрактные размышления о наличии, конструировании такого пространства конкретизированы в психологических исследованиях младенчества.

Остановимся подробнее на гипотезе Д. Винникота, которую с таким же успехом можно назвать фантазией, хотя чутье подсказывает, что она весьма правдоподобна. Винникот опирается на давние представления М. Кляйн (1998 г.) о хорошей и плохой груди, хорошей и плохой матери (good and bad breast, good and bad mother). Кляйн связывала с актами кормления возникновение чувств зависти и благодарности. Эриксон с ними же связывал возникновение у младенца базисного чувства доверия или недоверия к миру. Винникот делает следующий шаг и предлагает более глубокую версию происходящего. Согласно его теории (в изложении Я. Л. Обухова) вначале ребенок полностью зависит от матери и от ее ухода за ним. Но уже и в этот период наблюдается парадоксальная ситуация, когда ребенок ощущает себя одновременно и зависимым, и независимым. Первое движение в сторону независимости связано с появлением у ребенка *омниопотентных* желаний, т. е. желаний всемогущества (Обухов, 1999, с. 138). Младенец, испытывая нужду (потребность) в пище, тем или иным образом обнаруживает ее. Мать, замечая это, именно в нужное время и в нужное место дает ему грудь. Благодаря этому у ребенка возникает отчет-

ливое ощущение — иллюзия, что это именно он породил материнскую грудь. Винникот говорит, что это иллюзия его собственной магической, творческой силы и всемогущества, возникающая в результате сензитивной адаптации к подаваемым ему внимательной и любящей матерью знакам. Мать как бы находится под магическим контролем ребенка. Если она в состоянии соответствовать потребностям ребенка, то она тем самым берет на себя функцию поддержания его Я, содействует вытеснению страхов, переживанию им своего всемогущества, проявляющегося в магическом контроле, управлении, регулировании ребенком поведения матери. Конечно, утверждение об изначальном существовании младенческого Я остается гипотетическим, но внешняя картина поведения младенца и матери, описываемая Винникотом, вполне узнаваема и правдоподобна. Можно даже предположить, что первой и ведущей деятельностью младенца является деятельность управления заботящимися о нем взрослыми.

Подобная «гипотеза», или, точнее, иллюзия младенца, по-видимому, является первой попыткой построить для себя картину мира, на которую он может опереться и которой может доверять в процессе освоения своего жизненного пространства. Эта картина, конечно, не соответствует реальности «реального», взрослого мира, и перед матерью волей-неволей возникает новая задача — развеять эту иллюзию, поскольку она не может постоянно и безошибочно угадывать его желания. Естественно, у нее нет никакой надежды на успех в решении этой задачи, если она вначале была неспособна обеспечить возникновение иллюзии сотворения мира. Винникот поясняет, что этот иллюзорный мир не является еще ни внутренней реальностью, ни внешним фактом. Таковым он может стать посредством включения переходных объектов, т. е. каких-либо предметов, и переходных феноменов, т. е. каких-либо действий с ними. Например, сосание пальца, рубашонки, любимой игрушки — это то, посредством чего ребенок возвращает себе магический контроль над миром, сохраняет чувство всемогущества, которое первоначально возникло благодаря своевременному вниманию и заботе матери. Я.Л. Обухов отмечает, что парадокс происходящего заключается в том, что младенец не находит для себя объект, на который направлены его переживания, а создает его. По сути, младенец создает не объект, а свое отношение к нему, но ведь каждый на своем опыте знает, что «обыгранный объект» (игрушка) — это нечто совсем иное, чем такой же или лучший, но не обыгранный. Это другой объект.

Л. С. Выготский также описывал магическую (наивную) стадию в развитии психики ребенка, хотя относил ее к значительно более позднему возрасту. Он помещал ее вслед за стадией естественно-примитивных или самых примитивных культурных форм поведения. Локализация магической стадии в первые месяцы жизни вообще ставит под сомнение наличие натуральной, т. е. практически докультурной, стадии в развитии человеческого существа. Что касается магической стадии, то она сопровождает человека от рождения до смерти и, видимо, служит основанием не только чувства глубокого доверия, но и по-

разительного легковерия. Об этом знал Л. Андреев: «Человек рождается без зубов, без волос и без иллюзий. Человек сходит в могилу без зубов, без волос и без иллюзий». Между прочим, это не только красиво, ядовито, но и очень точно: в клинической психологии известен симптом Демора, согласно которому отсутствие зрительных иллюзий есть признак глубочайшей умственной отсталости. А вот точка зрения ученого-мифолога: «Первая система человеческих представлений – мифология – стремится сделать мир объяснимым, уютным для человека и гармоническим, и этот мифологический субстрат не исчезает и в сознании цивилизованного человека, также упорно придающего смысл природному и жизненному хаосу. Как миф, так и научное мышление стремится превратить Хаос в Космос» (*Мелетинский*, 1998, с. 537). То, что в индивидуальном развитии повторяются существенные черты развития исторического, известно давно. Но то, что такое повторение начинается столь рано и столь буквально, не может не удивлять.

Итак, младенец благодаря материнскому любовному «угадыванию» создает себе свой маленький Эдем. Он как бы по своему желанию вызывает кормление, укачивание, колыбельную и т. п. Он сам это творит, а затем переключается на многие другие переходные объекты, доставляемые ему взрослым, которые замещают, расширяют и обогащают созданный им мир. Конечно, в реальной жизни не все так радужно, как изображает Винникот. Если нет открытия рая, то ребенок порождает свой маленький ад, который впоследствии может стать большим Адом для других.

В дальнейшем, согласно Винникоту, постепенно происходит дифференциация первично сотворенного мира и мира переходных объектов, репрезентирующего реальность. Можно предположить, что на переходные объекты (разумеется, в благоприятных жизненных условиях) падает отблеск сотворенного (райского) мира, некая печать тварности. Указанная дифференциация только начало решения бесконечного человеческого задания: «держания» внутренней и внешней реальности отдельными и в то же время взаимосвязанными и взаимодействующими. В то же время это подготовка к тому, что внешняя реальность может быть как «моей», так и «чужой» или чуждой мне.

Пожалуй, наиболее трудный для понимания пункт у Винникота связан с пространством (лакуной) *между*, которое он называет пространством покоя-отдыха (resting place). Возможно, это пауза, «сдвиг», «подвес», «отрыв», «зазор длящегося опыта» (М. К. Мамардашвили), рефлексивное пространство, «вне-временное зиянье, образующееся между двумя моментами реального времени» (М. М. Бахтин), «фиксированная точка интенсивности» (Р. Декарт). В любом случае это «новое пространство и новое время», т. е. хронотоп, возникновение которого знаменует начало душевной жизни (см.: *Зинченко В. П.*, 1997).

Мы неслучайно так подробно останавливаемся на гипотезе (или фантазии) Винникота – ведь она представляет собой еще один шаг к пониманию того, как

возникает базисное чувство доверия. Соответствие реальности моим ожиданиям, моей собственной проекции и возникающая иллюзия порождения мира именно мною делают этот мир моим, вызывающим больше доверия, чем любой другой навязываемый мне мир, хотя объективно последний может быть во много раз лучше. Раб часто благословляет рабство и не готов принять свободу. Гипотеза Винникота не противоречит идеям Ж. Пиаже о ребенке как исследователе, проводящем эксперименты над миром. Напротив, она дополняет представления Пиаже, снимая оппозицию внешнего и внутреннего миров. Ребенок создает некий протомир, который еще не внешний и не внутренний: в нем имеется и то и другое. Термин «протомир» использован не случайно. Он — *прото*, поскольку еще не является предметным в подлинном смысле слова. Это зародыш будущего образа мира, некая диффузия внешнего и внутреннего. Если искать аналогию для протомира во взрослой жизни, то ближе всего на него походит беспредметная тревога или беспричинное эмоциональное предвосхищение чего-то хорошего или страшного, что наконец произойдет. Видимо, и совокупное Я представляет собой взаимную диффузию Я ребенка и Я взрослого. Подобием последней является «взаимная диффузия личности, которая бывает при разделяемой и весьма одухотворенной влюбленности у взрослых» (Флоренский, 1992, с. 63).

После разделения протомира как недифференцированной целостности на внешний и внутренний миры его исходная гетерогенность позволяет взаимодействовать разделенным мирам, узнавать друг друга. Разделение протомира не бывает абсолютным, соответственно узнавание и различение внешнего и внутреннего бывает ошибочным, иллюзорным. Протомир, разделяясь, не исчезает и не остается неизменным. Его постоянным ядром являются эмоционально окрашенные ощущения гармонии, тайны, тяга к сказочному миропониманию и ожидание чуда. Беда, когда они (не без помощи образования) исчезают и заменяются унылым рационализмом. Мы не против рационализма, не посягаем на его права, но вслед за С. С. Аверинцевым скажем: лишь бы он не покидал пределов, в коих он остается рациональным.

Если продолжить фантазию Винникота, то неистребимая у человека способность к мифотворчеству возникает едва ли не в первые недели, месяцы его жизни и предвосхищает значительно позже формирующуюся восприимчивость к колдовской силе искусства. О. А. Кривцун, излагая взгляды А. Бергсона на искусство, пишет: «Когда среда человеческого бытия наполняется образами, событиями и героями, преломленными сквозь мир искусства, у человека возникает *иллюзия овладения этой жизнью*» (Кривцун, 1998, с. 397). Кривцун уточняет: творческий порыв, в который всякий раз вовлекает человека произведение искусства, не оставляет его топтаться на месте, но дает возможность «коснуться пальцами существующего» (А. Бергсон).

Видимо, именно протомир представляет собой не только источник возникновения глубокого чувства доверия, но и зародыш внутреннего мира человека,

а может быть, и мандельштамовского понимания всего мира как проекции Я: «Я — создатель миров моих». Для читателя, которому нужны строгие доказательства раннего происхождения чувств глубокого доверия/недоверия, приведем замечание пронизательного детского психолога М. И. Лисиной: «...доказать в экспериментальном исследовании идею Эриксона о роли младенческого переживания для определения степени “доверия” у взрослого человека практически невозможно. Для этого пришлось бы показать, что последующие годы уже никак не влияют на формирование доверчивости, что необычайно трудно методически, не говоря о полной недопустимости преднамеренного создания в опытах условий, неблагоприятных для развития ребенка» (Лисина, 1997, с. 328).

Несмотря на невозможность строгого доказательства концепции Эриксона, она вызывает доверие у большинства специалистов в области психологии развития ребенка, в том числе и у М. И. Лисиной. Приведем и другие известные данные из детской психологии, которые по крайней мере косвенно подтверждают такое предположение.

Если судить по описанию возникновения чувства доверия, оно, безусловно, не рационально в классическом смысле термина «рациональность». Это еще не отношение *к* действительности, а отношение *в* действительности, т. е. реальное, в том числе и реально переживаемое, а не воображенное отношение, не сознательно культивированное, не отрефлексированное чувство. Оно возникает при непосредственном контакте с матерью, в ее присутствии. Более или менее достоверно можно судить о его возникновении по «комплексу оживления» ребенка, когда у него появляется настоящая улыбка, т. е. приблизительно после трех недель жизни. До этого, по мнению психологов, связь ребенка с матерью носит «биологический» характер, но после первой улыбки, которой дитя встречает уже знакомое лицо матери, эта связь приобретает “моральный” — скажем шире — духовный смысл. В этой улыбке, освещающей все лицо ребенка и придающей ему необыкновенно привлекательный вид, дитя вступает в совершенно новый мир — радостный и манящий к себе; можно сказать, что именно с этого момента, когда просыпается способность радоваться и улыбаться, дитя начинает жить духовной жизнью» (Зеньковский, 1995 [1924], с. 107).

Ситуация возникновения глубокого доверия у младенца — это ситуация общения. М. И. Лисина называет время с 21-го дня жизни ребенка (появление первой улыбки) и примерно до конца первого полугодия *золотым веком* общения. Он золотой потому, что за общением еще нет никаких задних мыслей, умыслов, помыслов. Оно еще не опосредовано другими потребностями и мотивами. Оно само есть все: потребность и мотив, цель, действие и страсть. Лисина называет его «чистым общением», которое осуществляется в диапазоне одних только *положительных эмоций* (Лисина, 1997, с. 368). Непреходящая ценность такого бескорыстного общения заключена в нем самом. М. М. Бахтин говорил, что душа — это дар моего духа другому человеку: «Внутреннюю жизнь другого я переживаю как душу, в себе самом я живу

в духе. Душа — это образ совокупности всего действительно пережитого, всего личного в душе во времени, дух же — совокупность всех смысловых значимостей, направленностей жизни, актов исхождения из себя (без отвлечения от я)» (*Бахтин*, 1995, с. 74). Мать дарит душу своему чаду от избытка любви, великодушия; дарит вместе со словами любви и посредством заботы. Дар любви замечателен тем, что он не скудеет от дарения, а прирастает у дарителя. Дар питается радостным и благо-склонным откликом принимающего, у которого полученный дар также не остается неизменным: он растет, чтобы быть в свою очередь возвращенным дарителю или подаренным другому. Это пока еще дознаковое и бессловесное (со стороны младенца) общение, полное ощущаемого смысла. А. В. Запорожец, как бы подчеркивая реальность, вещественность великодушного дара матери, ее любви и заботы, говорил о «пилюлях любви», в которых особенно остро нуждается младенец и от которых не отказывается взрослый. К. Н. Поливанова также рассматривает ситуацию возникновения первых взаимных контактов мать — дитя как создание психологического пространства, возникающее как общее и внезнаковое (или дознаковое): «Улыбка не может быть понята как знак, поскольку становится смыслообразующей наряду с другими элементами ситуации взаимности... Ребенок, улыбаясь матери, открывает для себя собственное состояние» (*Поливанова*, 2004, с. 112).

В таком одушевленном, живом пространстве начинается идентификация младенца и рождается партнер полноценного общения. Рождение первой улыбки — это не только начало духовного контакта со взрослым. Оно имеет далеко идущие следствия, которые замечательно выразил О. Мандельштам в стихотворении «Рождение улыбки»:

Когда заулыбается дитя
С развилкой и горечи и сласти,
Концы его улыбки, не шутя,
Уходят в океанское безвластье.
Ему непобедимо хорошо,
Углами губ оно играет к славе —
И радужный уже строчится шов,
Для бесконечного познания яви.
На лапы из воды поднялся материк —
Улитки рта наплыв и приближенье, —
И бьет в глаза один атлантов миг
Под легкий наигрыш хвалы и удивленья.

А вот еще на близкую тему:

И в зыбке качаюсь дремотно,
И мудро безмолвствую я:
Решается бесповоротно
Грядущая вечность моя.

Попробуем отнести «к мудрому безмолвию», к «бьющему в глаза атлантову мигу» не как к поэтическим гиперболам и метафорам, а со всей с научной

серьезностью. Как показали исследования Салапатека (*Salapatek, 1975*), у младенцев вплоть до пяти-шестинедельного возраста внешний контур оказывается «непроницаемым» для глаза. Глаз фиксируется только на контуре и лишь изредка проходит внутрь человеческого лица, пересекая его. Младенец этого возраста смотрит на лицо как парикмахер, оценивающий прическу, и отчетливо выделяет наиболее информативные признаки внешнего контура (рис. 4.1). Но уже в двухмесячном возрасте младенец пренебрегает внешним контуром и фиксирует глазом самые выразительные внутренние детали человеческого лица – глаза и губы. Внутренние – в двух смыслах этого слова: они внутри контура и выражают внутреннее состояние человека. Совсем нет фиксации на носу. Известно, что в этом же возрасте младенец может длительное время фиксировать светящийся предмет. Возможно, его привлекает блеск глаз или «сверкающий свет взглядов» (Йитс). А возможно, младенец начинает всматриваться в душу взрослого?! Принимая ее в себя! Такая способность (назовем ее так) всматриваться в глаза и «слушать» взором губы, возникающая в раннем возрасте, сохраняется до конца жизни. Всем нам свойственно «улыбку уст, движенья глаз ловить влюбленными глазами» (А. С. Пушкин).

Конечно, возникает вопрос, каков результат второго типа ознакомления? Не нужно большого воображения, чтобы предположить, что дитя всматривается в «зеркало души», каким, несомненно, являются глаза, а по мнению некоторых, и губы. Дитя именно всматривается, т. е. не только впитывает в себя взрослую человеческую душу, но и ищет свое место или свое отражение в ней. Если он находит себя, то это способствует возникновению и укреплению чувства глубокого доверия.

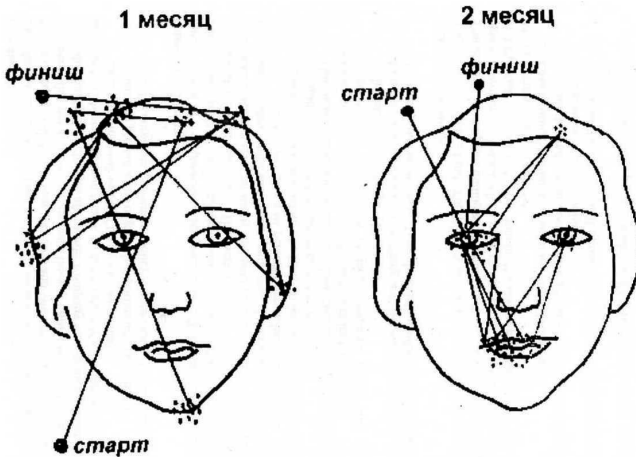


Рис. 4.1. Траектория движения глаза младенца при рассматривании человеческого лица (*Salapatek, 1975*)

В связи с этим невольно вспоминается психоаналитическая концепция Ж. Лакана о «зеркальной стадии» развития как определенном возрастном этапе в овладении человеком своим телом. Ребенок изучает зеркало как инструмент самоотождествления. Выделяя эту стадию, Лакан опирался на исследования Д. М. Болдуина, который показал, что ребенок начиная с шестимесячного возраста с помощью ряда игровых жестов старается выяснить, как относятся движения уже усвоенного им образа к его отраженному в зеркале окружению.

«Малыш, не умеющий не то что ходить, даже держаться на ногах, поддерживаемый кем-либо из взрослых... озабоченно рвется, вне себя от радости, из своих помочей и, наклонившись вперед, застывает, стараясь зафиксировать в поле зрения мгновенную картину собственного отражения» (Лакан, 1997, с. 8).

Не будем вдаваться в обсуждение генетического порядка (Я зеркальное, Я социальное, их обращение), устанавливаемого Лаканом с помощью метода символической редукции. Заметим лишь, что всматривание двухмесячного младенца в глаза взрослого может символизировать начало возникновения и Я зеркального, и Я социального. Младенец конструирует из взрослого свое зеркало, о чем взрослые, к сожалению, за редким исключением не подозревают. Прислушаемся к тому, кто сумел всмотреться или поймать взор ребенка: «Однажды... я пережил встречу перекрестными взорами и ощущение, что меня взор пронизывает насквозь, до самых сокровенных тайников моего существа. И это был взор приблизительно двухмесячного ребенка, моего сына Васи. Я взял его ранним утром побаюкать полусонного. Он открыл глаза и смотрел некоторое время прямо мне в глаза сознательно, как ни он, ни кто другой в моей памяти; правильнее сказать, это был взгляд сверхсознательный, ибо Васиними глазами смотрело на меня не его маленькое, несформированное сознание, а какое-то высшее сознание, большее меня, и его самого, и всех нас, из неведомых глубин бытия. А потом все прошло, и передо мною снова были глаза двухмесячного ребенка» (Флоренский, 1992, с. 88).

Конечно, придирчивый читатель может подумать, что это о. Павел вчитал свой взор, свое сознание во взгляд Васи, что само по себе замечательно и свидетельствует о высшем доверии отца к сыну. Приведем еще одно, не столь яркое, но аналогичное по смыслу наблюдение родителей: «Вот когда родилась Лиза, она открыла глазки и посмотрела на нас с Джимом таким прекрасным долгим взглядом, — и очень разумным — точно узнала нас по голосам или как-то еще. Это было поразительно. Ее просто нельзя было не принять». Такая реакция матери на взгляд Лизы вполне согласуется с «этикой лица», о которой говорит Э. Левинас: «Я встречаю лицо, и оно врывается в мой мир... Я уже связан обязательством» (Бергум, 2000, с. 22).

Такие наблюдения наводят на мысль, что условием формирования чувства глубокого доверия у ребенка должно быть доверие к нему со стороны

взрослого. Доверие – чувство взаимное, и ему должны быть все возрасты покорны. Очень важно, чтобы чувство доверия сохранялось и в отсутствие непосредственного контакта. Согласно Эриксону «доверие включает в себя не только то, что некто научается надеяться, полагаться на тех, кто извне обеспечивает его жизнь, но и доверие к самому себе, веру в способность своих собственных органов справляться с побуждениями. Такой человек способен чувствовать себя настолько полным доверия, что обеспечивающие его жизнь окружающие не должны постоянно стоять при нем на часах» (Эриксон, 1996, с. 111).

Подобное поведение возникает очень рано, когда младенец может переносить отсутствие матери без чрезмерного страдания и тревоги по поводу «отделения» от нее. При определенных отягчающих условиях резкая потеря привычной материнской любви без надлежащей замены (например, госпитализм) может вести к острой детской депрессии или к более мягкому, но хроническому состоянию печали, способному придать депрессивную окраску всей предстоящей жизни человека. Ванье пишет, что ребенок, не чувствуя себя любимым и ценным для матери, думает, что он плохой. Ему кажется, что он виновен во всем, что это он источник всякого зла. Так в нем развивается негативное представление о себе и чувство вины, даже агрессии. Как справедливо заметил Т. Адорно, агрессия, направленная вовнутрь, оказывается подходящим инструментом внешней агрессии.

Ненадежность, несостоятельность матери и отвергание ею ребенка являются причиной первого серьезного кризиса детского развития. Его следствие – уже не просто недоверие, а появление установки страха, подозрительности, опасений за свое благополучие. Данная установка распространяется как на мир в целом, так и на отдельных людей, она будет проявляться во всей полноте на более поздних стадиях психического и личностного развития. Эриксон пишет, что чувство недоверия может усилиться, когда родители придерживаются противоположных принципов и методов воспитания, или чувствуют себя неуверенно в роли родителей, или их система ценностей находится в противоречии с общепринятым в данной культуре стилем жизни. Все это может создавать для ребенка атмосферу неопределенности, двусмысленности, в результате чего у него возникает и растет чувство недоверия. Согласно Эриксону поведенческими последствиями подобного неблагоприятного развития являются острая депрессия у младенцев и паранойя у взрослых. Конечно, далеко не все недоверчивые люди имеют такие мрачные перспективы. Но у всех нас остаются либо поверхностные, либо глубокие следы недоверия с тех пор, как мы узнали, что достать звезду с неба папа все-таки не может; глубокие следы или рубцы связаны с болезненным, унижительным опытом отказов, предательства и лжи взрослых. Разрушенное общение – это мука, отчаяние, страх, это полная потеря доверия к себе:

Еще обиду тянет с блюда
Невыспавшееся дитя,
А мне уж не на кого дуться,
И я один на всех путях.

О. Манделъштам

Это, так сказать, мягкий вариант: самоирония поэта. А вот значительно более страшная перспектива развития человеческой улыбки по сравнению с той, которую так замечательно выразил О. Манделъштам:

Там люди бледные живут томясь,
недужа тяжелой жизнью год от года,
и умирают, миру изумясь.
Ночной порой их хрупкая порода
отчаянный не замечает час,
когда улыбкой рот, как рот уroda,
раскрыт в зиянье масок и гримас.

Р. М. Рильке

ТАМ у поэта — это городское исчадие ада.

Нужно помнить, что ничто социально пережитое не пропадает. Не будем о потерях. Приведем слова И. Бродского о приобретениях, порождаемых духовным контактом матери и ребенка в «золотом веке» общения:

Я был только тем, чего
ты касалась ладонью,
над чем в глухую, воронью
ночь склоняла чело.
Я был лишь тем, что ты
там, внизу, различала:
смутный облик сначала,
много позже — черты.
Это ты, горяча,
ошую, одесную,
раковину ушную
мне творила, шепча.
Это ты, теребя
штору, в сырую полость
рта вложила мне голос,
окликавший тебя.
Я был попросту слеп.
Ты, возникая, прячась,
даровала мне зрячесть.
Так оставляют след.
Так творятся миры.
Так, сотворив, их часто
оставляют вращаться,
расточая дары.

Так, бросаем то в жар,
то в холод, то в свет, то в темень,
в мирозданыи потерян,
кружится шар.

В этих строках содержится нечто большее, чем оживление статуи Кондильяка. У поэта речь идет об одухотворении младенца, о даре материнской души своему чаду, когда действия и чувства матери вызывают ответные чувства, а затем и действия ребенка. Это стихотворение можно прочесть и как обращение Бродского к Музе, относившейся к поэту в высшей степени благосклонно, на что он отвечал ей доверием.

Существенное положение психосоциальной теории Эриксона состоит в том, что кризис доверие — недоверие не всегда находит полное разрешение в течение первого или второго года жизни. Как уже отмечалось, дилемма доверие — недоверие будет проявляться на каждой последующей стадии развития, включая стадии ранней, средней и поздней зрелости, хотя она и является центральной для периода младенчества. Более того, укрепление доверия к матери дает ребенку возможность переносить состояния фрустрации, которые он неизбежно будет переживать на протяжении следующих, порой драматических стадий своего развития. К сожалению, слишком много примеров, когда доверчивый ребенок становится недоверчивым, болезненно подозрительным взрослым. Жизнь учит...

Вернемся, однако, к доверию. Согласно Эриксону здоровое развитие младенца не является результатом исключительно чувства доверия, но скорее обусловлено благоприятным соотношением доверия и недоверия. Понять, чему не следует доверять, так же важно, как и понять, чему доверять необходимо. Эта способность предвидеть опасность и дискомфорт также важна для совладания с собой, с окружающей реальностью и для эффективного принятия решений. Продуктивны не белое и черное, не вера и неверие, не доверие и недоверие сами по себе. Продуктивно не априорное доверие, а заинтересованное и пытлиное сомнение. Отношения доверия — недоверия подобны отношениям понимания — непонимания, в зазоре между которыми рождается новое. Так, не менее драматичным, чем начало возникновения доверия, может быть его закат, когда человек под влиянием внешних или внутренних обстоятельств утрачивает веру в себя, в свои силы. Например, мы находим у раннего А. Блока:

Белой мечтой неподвижно прикован
К берегу поздних времен.

У зрелого поэта — иное:

Что же делать, если обманула
Та мечта, как всякая мечта.

Аналогичные трагические мотивы есть у О. Мандельштама. В юные годы поэт пишет:

Будет и мой черед –
Чую размах крыла.
Так – но куда уйдет
Мысли живой стрела?

В Воронежском цикле иное:

Научи меня ласточка хилая,
Разучившаяся летать,
Как мне с этой воздушной могилой
Без руля и крыла совладать.

Говоря терминами Э. Эриксона, человек утрачивает с трудом достигнутое сознание собственной идентичности, ощущение непрерывности и целостности жизни. Как показывают социологические данные, такая ситуация очень трудна для пожилых людей, которые менее защищены экономически; их привычные социальные позиции и роли уже не существуют или обесценены; мира, к которому они привыкли, больше нет, и считается, что он был совсем плох; им надо приспособляться к новому миру, но их способность управлять своей жизнью меньше, чем у молодых... Подобный кризис Эриксон назвал «целостность против отчаяния». Последнее выражается в том, что времени осталось мало, слишком мало, чтобы пытаться начать новую жизнь или испытать иные пути к целостности (Эриксон, 1996, с. 377). Разрешение этого кризиса зависит от того, каким образом разрешались другие кризисы на предшествующих стадиях жизненного цикла (см. более подробно: Зинченко А. В., 2001).

Завершая экскурс в характеристику чувств базисного доверия/недоверия, следует сказать, что и то и другое подготавливает почву для достижения ребенком определенной автономии от взрослого, выделения ребенка из совокупного со взрослым Я и начала формирования собственного Я, которому предстоит долгая эволюция, кризисы, экзистенциальные вопросы о смысле жизни. Но следует признать, что бывает и иначе: в своей взрослой жизни человек подчас бывает куда менее разнообразен, содержателен, интересен или просто более скрытен, чем в самом своем раннем детстве. Если мы попробуем посчитать количество видов эмоциональной экспрессии у взрослого человека (не актера), то очень вероятно, что прослезимся. Есть люди, похожие на неподвижную маску, за которой трудно угадать истинное лицо, если оно еще сохранилось. Нередко подобные «сфинксы» при ближайшем рассмотрении оказываются «фальшивыми зайцами», демонстрируя высокую степень овладения чувствами, хотя с человеческой точки зрения это достаточно противно. Несовпадение внешнего выражения и внутреннего состояния человека, собственно, и порождает вечную проблему доверия, решение которой всегда требуется здесь и теперь. И это уже другое чувство и другая проблема, обросшая огромным количеством условнос-

тей, оговорок и обстоятельств, которые усвоил человек в процессе вступления во взрослую жизнь. Чисто интеллектуальное доверие, если такое возможно, возникает в развитии человека значительно позже и, что греха таить, оно менее надежно. При всем их изначальном сходстве, между детским чувством доверия к матери и его осознанием, рационализацией и применением на практике пролегает огромная дистанция, почти пропасть, и не вернуться уже ему в тот потерянный рай детства. И все же, и все же... если сравнивать степень рационализации доверия и недоверия у взрослого человека, то первое всегда чувствуется более непосредственно, тогда как второе ищет себе оправдания и часто избыточные обоснования, а не найдя, походя придумывает их. И неспроста это так называемое иррациональное недоверие (равно как и иррациональное доверие, буде оно возникло) нам кажется ничуть не менее убедительным, подлинным, чем рациональное, хотя его основания мы не можем объяснить и самим себе. Эти искусственные щупальца сознания, эти замыкания собственного опыта, эти культурные коды и органы, осваиваемые и вырабатываемые человеком на протяжении всей своей жизни, в известном смысле остаются лишь субститутами того изначального чувства, которое младенец испытал при первом контакте с собственной матерью.

4.2. Толерантность к неопределенности

В сложном взрослом мире не бывает простых решений. Человеку необходимы некоторые императивы, ориентиры, точки отсчета, критерии, которыми бы он мог руководствоваться в поисках выхода из сложной ситуации. Такими ориентирами поочередно (а для кого-то одновременно) выступают мифы, религия, культура и, конечно, наука.

Современный уровень научного знания позволяет заглядывать в недра земли, проникать в прошлое, синтезировать искусственные химические элементы, отправлять человека в космос и рукотворно порождать новую жизнь — но с неопределенностью так и не смогла справиться ни одна наука. Правда, к середине XX века могло показаться, что наука нашла-таки на нее управу: принцип неопределенности в физике, признание вариативности и неоднозначности научных результатов, терпимое отношение к многозначности, разнородному многообразию (см., например: *Холтон*, 1992) — все это нашло свое место на соответствующих этажах здания научного знания. И все это, заметим, не отступая от задачи объяснения, упорядочивания, организации представлений об окружающем мире — в конце концов, борьба с неопределенностью в известном смысле и есть основная задача самой науки. Крылатое выражение А. Эйнштейна «Бог не играет в кости» относится к середине XX столетия. Столь же категоричен (или упрям?) был Л. Д. Ландау. К концу прошлого века,

казалось бы, было достигнуто окончательное единство противоположностей: в научный дискурс прочно вошли такие понятия, как неопределенность, необратимость, асимметрия, степени свободы, индетерминизм, точки бифуркации, и т. п. Краткая история и развязка (развязка ли?) этой драмы изложены в книге И. Р. Пригожина с примечательным и решительным названием «Конец определенности. Время, хаос и новые законы природы», изданной на английском языке в 1997 г., а в русском переводе — в 2000 г.

И только гуманитарные науки упорно стоят особняком в этом ряду, что само по себе не должно удивлять. По большому счету настоящей определенности в них никогда и не было — более того, например, в психологии неопределенность выступала значительно более явственно, чем в других науках. Психологи всегда фиксировали разброс параметров, касалось ли это изучения порогов чувствительности, времени реакции, траектории живого движения, объемов внимания и памяти, силы эмоций, ума и глупости и т. п. Разброс обычно объяснялся, помимо факторов наследственности и среды, нетождественностью начальных условий измерения, динамикой функциональных состояний испытуемых, их индивидуальными различиями, трудностями учета и элиминации влияющих на измерение внешних и внутренних факторов и другими привходящими переменными и обстоятельствами. К этому нужно добавить неоднозначность восприятия, многозначность слова, амбивалентность эмоций, множественность мотивов, ценностей, полифонию сознания, открытость образа, неопределенность развязки в борьбе мотивов, в соревновании и противоборстве познания, чувства и воли, происходящих в нашей душе.

Н. А. Бернштейн, изучавший живое движение, говорил о неустраимости разброса, об уникальности каждого совершаемого человеком акта. Поэтому-то, например, «упражнение — это повторение без повторения», неповторимо также произнесение каждого слова (А. А. Потебня). Объяснение этому Бернштейн видел в избытке степеней свободы кинематических цепей человеческого тела. Такая параметрическая неопределенность, конечно, представляет собой источник неудобств для исследователей, но это не слишком дорогая плата за универсальность и совершенство устройства нашего тела. Количество и разнообразие формируемых и разыгрываемых на нем реальных и потенциальных движений и действий не имеет отчетливых границ. Более того, параметрическая неопределенность оказывается необходимым условием достижения структурной определенности, которая наблюдается в освоенных двигательных, перцептивных, мнемических и умственных умениях и навыках. Наличие параметрической неопределенности представляет собой и условие адаптации или перестройки поведения, и действия необходимой при изменениях ситуации, условие достижения новой структурной определенности. Подобная определенность становится порой чрезмерной, когда построенные структуры окостеневают, становятся шаблонами, стереотипами, преодоление которых — согласно давним

исследованиям И. П. Павлова — большой труд. К счастью, абсолютная структурная определенность в принципе недостижима, ибо ее неотъемлемой частью является неопределенность параметрическая: любая структура таит в себе свое собственное жало смерти. Это относится не только к живым структурам, но и к структурам эпистемологическим — к концептуальным схемам, теоретическим конструкциям и (страшно сказать!) структурам управленческим.

И вместе с тем постоянные флуктуации и неопределенность результатов не колебали уверенности в возможности и необходимости детерминистического описания и объяснения психики. И потому душа и дух, мешавшие такому объяснению, были изгнаны из психологии. Ведь дух свободен, он дышит где хочет, а принцип детерминизма с необходимостью порождал такие формы изучения психики и сознания, которые таковыми не являются. Отсюда увлечение физиологическим редукционизмом: предприимчивые физиологи ищут в мозге акцепторы результатов действия, нейроны сознания, эгоизма, альтруизма, гадают на альфа-ритме ЭЭГ об устремленности и порядочности человека. По сравнению с этим кажется более правдоподобным суждение персонажа Н. В. Гоголя: «Мозга в голове нет, его приносит ветром со стороны Каспийского моря» («Записки сумасшедшего»). Ищущим нейроны сознания невдомек, что З. Фрейд обязан своими успехами в изучении сознания и бессознательного уходу из лаборатории мозга, где занимались психологией «строго научно».

Именно эти самые «строгие ученые» изгоняли из психологии и образы, и свободу воли, и свободное действие. Изобретались и более мягкие формы детерминизма, например детерминизм, облегченный признанием автономии, детерминизм по цели, детерминизм взаимобратный, множественный, вероятностный и др. — но сам принцип детерминизма оставался (и в сознании многих ученых остается) незыблемым. Отчасти это, конечно, объяснимо: для любой науки естественно стремление к точности, к выявлению «последних причин» и отказ от этого требует усилий, решимости, а часто и мужества. Но если живые существа не только преодолевают, но и увеличивают неопределенность мира, то, может быть, она далеко не всегда заслуживает противодействия и может представлять собой благо? Не таковы ли, например, недосказанность великих произведений искусства или приобретаемое в результате усилий науки и разумно организованного обучения ученое незнание — *docta ignorantia* (Н. Кузанский)? Знание о собственном незнании — неотъемлемая часть и неперемное условие компетентности, о достижении которой заботится образование.

Эти и другие подобные примеры заставляют думать об актуальности проблемы толерантности к неопределенности. Собственно, у психологии и психологов, изучающих разные формы поведения, нет альтернативы, так как неопределенность столь же объективна на уровне индивида, как и на уровне социума. Лучшим способом преодоления неопределенности является признание ее существования, из чего, собственно, исходила психологическая физиология

в лице А. А. Ухтомского, Н. А. Бернштейна и их, к сожалению, немногочисленных последователей. Неустрашимость разброса, бесконечная вариативность в движении, действии, в перцепции и чувстве, в поведении, деятельности не дефект, а благо, основа неповторимости, уникальности и индивидуальности — индивидуации — живого существа. Человек все делает как в первый раз. Движение не повторяется, а творится. Б. Пастернак парадоксально выразил свое восхищение «вдохновенной затверженностью балета». Неопределенность окружения, требующая вариативности поведения, — это основание свободы и творчества. Неопределенность характерна для любой ситуации развития и становления человека. Не вдаваясь в давние споры о количественных и качественных мерах неопределенности, примем, что она может быть выражена в числе возможных альтернативных способов активности. Ими должно обладать живое существо. К тому же они должны актуализироваться в масштабе реального времени, а в предельных ситуациях создавать свое собственное время. Другими словами, неопределенности должны противостоять избыточность и динамика механизмов и способов активности живого существа. Сложности внешнего мира должны противостоять не просто сложность, а сверхсложность внутреннего мира: «пространства внутренний избыток». Избыток, включающий все существующие в человеке одновременно цвета времени: настоящее, прошлое и будущее, причем будущее не просто предвидимое, а потребное, т. е. не вероятностное, а осмысленно построенное, сконструированное. Значит, внутренний мир должен быть не просто эквивалентным или превышать по сложности внешний. Он должен быть если и не умнее внешнего, то, как сказал бы Гегель, хитрее.

Конечно, человек справляется с неопределенностью не только на личностном уровне, так сказать не только на «верхнем до». Например, в организации поведения весьма велико значение выбора. В теории установки Д. Н. Узнадзе и его школы важную роль играет не только фиксированная установка, представляющая собой замечательный механизм адаптации к стабильным свойствам окружения, но и установка нефиксированная. Последняя представляет собой готовность к выбору, и эту готовность В. А. Лефевр считает атрибутом всего живого. Его экспериментальные исследования свидетельствуют о подчиняющейся загадочным образом правилу золотого сечения асимметричности выбора в равновероятных условиях. Так что даже Буриданов осел — антивероятностное существо. Он в конце концов выберет какую-нибудь одну охапку сена, затем съест вторую и останется живым. Конечно, человеку, если он не осел, помимо асимметричности выбора свойственны стремление к свободе, в том числе и от вероятности, чувство порождающей активности и чувство смысловой инициативы (М. М. Бахтин).

Там, где выбор, там и сравнение. О. Манделштам в «Разговоре о Данте» даже перефразировал знаменитое «Cogito ergo sum»: «Я сравниваю — значит я живу». А сравнение предполагает рефлексивный акт соизмерения ситуации и возмож-

ностей действия в ней. Сегодня накапливаются данные, свидетельствующие о том, что досознательная, названная фоновой рефлексия является таким же атрибутом всего живого, как и готовность к выбору (Гордеева и Зинченко, 2001). Можно предположить, что на фундаменте фоновой, далекой от осознания рефлексии строится базовое чувство доверия (в смысле Э. Эриксона) к миру и к успешности своей активности. На этом же фундаменте надстраиваются более высокие уровни рефлексии, например даже такие, как «пост-редактирование знамений» (В. Н. Топоров), «пост-скрипtum мысли» (И. Бродский), трансформирующийся в «пре-скрипtum» действия, и др. Разумеется, в преодолении неопределенности большое значение имеют чувственная и интеллектуальная интуиция, готовность к восприятию, готовность к мышлению, в том числе понятийному, готовность к чувству, готовность действовать в условиях риска, наконец, готовность к беспредельному дерзанию.

Именно эти свойства и способности играют ключевую роль в определении жизни, которое дал А. А. Ухтомский в 1927 г.: «Жизнь — асимметрия, с постоянным колебанием на острие меча, удерживающаяся более или менее в равновесии лишь при устремлении, при постоянном движении. Энергический химический агент ставит живое существо перед дилеммой: если задержаться на накоплении этого вещества, то — смерть, а если тотчас использовать его активно, то — вовлечение энергии в круговорот жизни, строительство, синтез, сама жизнь. В конце концов один и тот же фактор служит последним поводом к смерти для умирающего и поводом к усугублению жизни для того, кто будет жить» (Ухтомский, 1978, с. 235)¹. Это энергичное определение жизни не похоже на привычное и бессмысленное определение ее как способа существования белковых тел. В жизни помимо асимметрии выбора присутствуют устремление и постоянное движение, в том числе и к неизвестности, т. е. та же динамика. На том же острие меча колебался Гамлет, но его перед дилеммой ставил не химический агент, а смысл и нравственные ценности. Жизнь, как и творчество, — это всегда риск с постоянным колебанием на острие меча между успехом и поражением, мыслью и действием, личностью и социумом и в этом же ряду — доверием и недоверием. Углубишься в познание — опоздаешь, обесмыслишь найденное действие; поспешишь с действием — людей насмешишь. Когда мышление, рефлексия автономизируются от практической деятельности, поведения или становятся слишком «умственными», действия зависают, вязнут в них, утрачивают «имя действия»:

¹ Известный русский физиолог А. А. Ухтомский, будучи уже кандидатом богословия (1898) поступил в Санкт-Петербургский университет на естественное отделение физико-математического факультета. Его приход в университет был связан с дерзким замыслом — познание анатомии и физиологии человеческого духа. Конечно, до полной реализации этого замысла далеко и сегодня, но путь к решению этой задачи, указанный нам ученым-богословом (или, если угодно, богословом и ученым), заслуживает более тщательного осмысления. Самое удивительное, что осуществление замысла Ухтомского стало возможным на пути физиологического исследования, т. е. на основании изучения вполне телесных процессов.

Так трусами нас делает раздумье,
И вот решимости природной цвет
Хиреет под налетом мысли бледной,
И начинания, взнесшиеся мощно,
Сворачивая в сторону свой ход,
Теряют имя действия...

В. Шекспир

Живое действие и деятельность в целом, включая ее ориентировочно-исследовательские компоненты, могут сами выступать в качестве средства преодоления неопределенности. Правда, это утверждение звучит чересчур общо, особенно когда деятельность выступает в качестве предмета исследования. Трудности изучения деятельности в свое время предвидел П. А. Флоренский: «Победа над законом тождества – вот что поднимает личность над безжизненной вещью и что делает ее живым центром деятельности. Но понятно, что деятельность, по самому существу ее, для рационализма непостижима, ибо деятельность есть творчество, т. е. прибавление к данности того, что еще не есть данность, и, следовательно, преодоление закона тождества» (Флоренский, 1990 [1914], т. 1, с. 80). Предельный случай нарушения закона тождества – это «творчество из ничего», понимаемое не только как божественный, но и как человеческий акт (Н. А. Бердяев, Л. И. Шестов). Прибавление к данности того, что не есть данность, может рассматриваться двояко: как преодоление хаоса и как создание произведения, увеличивающего неопределенность благодаря своей недосказанности.

Но если в деятельности и в конституирующих ее действиях содержится неведомая тайна, то мы, вероятно, немного можем сказать о том, как деятельность справляется с неопределенностью. Ясно одно – ведь справляется же! Видимо, главным «инструментом» преодоления неопределенности является смысл. Б. Спиноза когда-то характеризовал память как ищущий себя интеллект. Это очень точно, так как без него память бесполезна. Аналогичным образом живое движение представляет собой ищущий себя смысл, вне которого оно есть не более чем моторная персеверация. О. Мандельштам говорил, что из каждого слова торчат пучки смыслов. В ряду механизмов, превращающих живые движения младенца в предметные и произвольные действия, можно перечислить, например, исследованные А. В. Запорожцем и его сотрудниками жизненную роль аффектов в управлении поведением, роль, сочетающуюся и согласующуюся с регулируемыми функциями интеллекта. Он с сотрудниками прослеживал возникновение синтетических эмоционально-когнитивных комплексов типа аффективных образов, моделирующих смысл определенных ситуаций и начинающих регулировать динамическую сторону поведения ребенка уже на относительно ранних ступенях его развития (Запорожец, 1986, т. 1, с. 258–259). Л. И. Божович говорила об этом же в терминах «мотивирующих

представлений», подчеркивая их побудительную силу. В процессе развития личности — и в союзе с интеллектом — эмоции имеют шанс стать умными, обобщенными, предвосхищающими более отдаленные последствия поведения и деятельности. Равным образом и интеллект в союзе с эмоциями может приобрести черты эмоционально-образного мышления, играющего столь важную роль в смысловом различении, смыслообразовании и целеполагании. Именно в таком взаимодействии А. В. Запорожец видел то единство аффекта и интеллекта, которое Л. С. Выготский считал характерным для высших человеческих чувств (Там же, с. 283). В этом же ряду стоит упомянуть сознание, допускающее множественность миров/реальностей и само творящее новые миры, порой, вопреки своему смысловому строению, слишком похожие на бред, т. е. либо уменьшающие, либо умножающие неопределенность¹.

Так может ли все это богатство живой человеческой личности, вся пестрота ее граней, все свободно творимые, неопределенные механизмы борьбы с неопределенностью стать предметом формального анализа? Традиционная экономическая наука на этот счет молчит — с ее точки зрения единственным средством борьбы с неопределенностью остается рациональность, понимаемая в инструментальном смысле максимизации полезности фон Неймана—Моргенштерна или Сэвиджа (для случая субъективной ожидаемой полезности). В любом случае из экономической картины мира свободное творчество и живая жизнь сведены к механическому правилу априорной оптимизации, т. е. заведомо исключены, и это исключение неслучайно. Да, с подобным подходом жить и работать проще, но, во-первых, никто не доказал, что отдельно взятый (голый) разум — это лучшая наша часть, дающая нам лучший результат. Во-вторых, разум нередко приходит поздно — как квартальный на место преступления. В-третьих, разум довольно неповоротливая машина: в нем слишком большое место (и время) занимают сомнения, рефлексия, колебания, лень — для чего он, между прочим, и предназначен. Его задача — решение проблем, которое состоит в расплавлении существующей определенности, превращении ее в плодотворный хаос, т. е. в увеличении неопределенности, и затем, если повезет, в достижении новой определенности, которой в хаосе самом по себе не содержится. Поэтому разум не выбирает, а исследует, не только ищет, но и конструирует (хорошо бы вместе с сердцем!) смысл.

Так называемый здравый смысл, к которому экономисты нередко апеллируют как к синониму рациональности, тоже вызывает нарекания: К. Дункер говорил, что он имеет превосходный нюх, но гнилые зубы. Г. Г. Шпет не без схицства заметил, что здравый смысл понимает лишь то, что здраво. Если нужна «сумасшедшая идея», на него рассчитывать не приходится — таковые могут рождаться только в сознании свободного человека. Более надежными средствами

¹ В оправдание сознания можно сказать, что ему есть у кого учиться. «Уровень бреда выше уровня жизни», — как-то обронила М. Цветаева. Как и полагается, ученик должен превосходить учителя.

минимизации неопределенности являются принятие осмысленного решения и действие! Точнее, решимость действовать или воля к действию, порождающие свободное действие, поступок, «ответственное единство» мышления и поступка. М. М. Бахтин говорил и об участвующем в бытии, поступающем мышлении: «Я мыслю — поступаю мыслью». Такая мысль, как и поступок, цельна; цельно и чувство, лежащее в основе поступка. А. В. Запорожец утверждал, что эмоции — орган индивидуальности, ядро личности, которая прежде всего характеризуется способностью к поступку и свободой. Согласно древним только свободный человек не делает ошибок, т. е. свободный человек достигает вершины определенности (прежде всего своей собственной личности). Это особый сюжет, требующий анализа явления свободы, свободного действия (в том числе интеллектуального), *causa sui*, самодетерминации, преодоления избыточности степеней свободы кинематических цепей человеческого тела при построении действия, избыточности образа по отношению к оригиналу, избыточности степеней свободы внимания, памяти, интеллекта, желаний, мотивов и т. д. А. Бергсон назвал бы это множественностью центров индетерминизма в человеческом поведении и деятельности. Перечисленные виды избыточности — это и есть плодотворный хаос, представляющий собой «строительный материал» для создания все новых и новых функциональных органов-новообразований индивида, орудий его творческой деятельности.

В следующей, и последней, главе нашей книги мы будем подробнее говорить о подобных функциональных органах и о том, как они участвуют в формировании наших чувств (включая чувство доверия), а через них и в процессе принятия решений. Пока же сосредоточимся лишь на одной из таких функциональных систем, обеспечивающих принятие решения и осуществление требуемого действия, — а именно на сфере смысла, которая, пожалуй, является ключевой и которую язык не поворачивается назвать системой. М. Вебер уподобил человека животному, находящемуся в паутине смыслов, которую сам же и сплел, видимо, из своего бытия. Найти в ней нужный узелок, если он не вибрирует, не так-то просто, тем более что этот поиск опосредован участием в преодолении критической ситуации моторной, исполнительской системы. Н. А. Бернштейн уподобил живое движение паутины на ветру, а А. В. Запорожец сравнивал живое движение, освобожденное от моторных штампов, с Эоловой арфой. Выше мы уже характеризовали живое движение как ищущий себя смысл — но и сам построенный живой образ может быть вибрирующим, мучительным и зыбким, подвижным, не менее текучим, чем смысл и движение, сам как паутина на ветру.

Психология пока мало знает, как человек укрощает избыточные степени свободы каждой из перечисленных психологических систем и координирует их работу. Известно одно — человек с этими задачами справляется и сам этот факт ставит задачу для исследователей в области гуманитарных наук. Ведь будь усилия души для всякого мыслящего человека интеллектуальными, перцептив-

ными или просто моторными, равновесие наступает лишь в момент достижения результата, после чего они вновь возвращаются в неравновесное состояние. Ум, решивший задачу, не может успокоиться, и если память — это ищущий себя интеллект, то и интеллект — это функциональный орган, постоянно ищущий себе предмет для размышлений. И этот путь неизбежен не только для психологии, но и для всех гуманитарных и общественных наук, которые мало-помалу становятся не только описательными, но событийными, понимающими, деятельностными. Почти два десятилетия назад М. К. Мамардашвили, обсуждая проблему так называемой детерминации, или детерминизма, человеческого существа и человеческих обществ, говорил: «Что-то нам чудится уже другое, что в реальности происходит несколько иначе, чем дано нам в известных оппозициях свободы — необходимости, свободы и причины. И мы фактически пытаемся завоевать некоторый непричинный взгляд на действительность» (*Мамардашвили*, 1997, с. 546). Будем надеяться, что, по мере того как мы сами будем порождать и конструировать причины собственных действий, такое завоевание продолжится на качелях между детерминизмом и свободой, которые, впрочем, вряд ли кому-либо удастся остановить. Стремление найти конечные причины, незыблемые законы поведения и деятельности человека (а то и назначить их) неистребимо, как сама природа, — но столь же неистребимо стремление человека к свободе, к поиску собственного жизненного пути. Такая открытая неопределенность лучше, чем раз навсегда установленная, закрытая догматически безнадежная определенность. И это противоречие следует держать в сознании, развивая науку о человеческом поведении и социальных взаимодействиях.

4.3. Психологические игры, в которые играют люди

Итак, мы выяснили, что модель человека, исключая свободу поступка, чувство и слово, творческое начало и живое действие, остается принципиально неполной и, значит, неспособной объяснить чувство доверия и с психологической точки зрения, не говоря уже о том, чтобы проинтерпретировать его в терминах формальной модели. Все вышеперечисленные чувства не только отличают живого человека от «человека экономического», но необходимы ему для успешного взаимодействия с подобными себе и вырабатываются в ходе социальной и культурной практики. Как же возможно (и возможно ли вообще?) учесть все это множество обстоятельств человеческого действия и как именно сложившиеся уровни доверия проявляются в его ходе и отражаются в результатах?

Традиционная, или классическая, теория игр, механизмы которой описаны нами в разделах 3.3–3.4, представляется не слишком пригодной для решения

подобной задачи — ведь она исходит из модели «человека экономического», абстрагирующейся от интересующих нас механизмов. Несколько более перспективной может показаться эволюционная теория игр, с которой мы познакомились в разделе 3.5. Ее сильной стороной, безусловно, является редукционизм поведенческих реакций участника взаимодействия (игрока), который более не призван механически выбирать одно из равновесий, но может учиться в процессе этого взаимодействия. Здесь, однако, возникают сомнения иного рода: механизмы такого обучения слабонаблюдаемы и в массе своей сводятся к недлинному списку интуитивных правил, которые опять-таки скорее выводятся из априорных соображений, чем строятся на солидной эмпирической или экспериментальной базе.

Тем не менее подобный выход за пределы классических определений представляет не только методологический интерес. Эволюционные игры, как известно, возникли вовсе не в экономике, а в биологии — как описание тенденций в эволюции видов в процессе внутривидовой борьбы (*Maynard Smith, 1982; Maynard Smith and Price, 1973*). И сам этот факт словно бы служит напоминанием о том, что теория игр — это не набор математических трюков, суть и цель которых состоит в поисках равновесий в априори заданных игровых ситуациях. Теория игр — это система представлений и схема исследования взаимодействий независимых агентов (игроков), в этом своем качестве не налагающая сама по себе никаких ограничений ни на рациональность участников, ни на природу их поведения, ни на предпочтения. Теория игр — это форма, которую исследователь волен наполнять содержанием, диктуемым особенностями поставленной им задачи. И если биологи смогли приспособить ее аппарат для анализа дарвиновской эволюции, то ничто не мешает исследователям-гуманитариям сделать аналогичный шаг, включив в постановку задач коллективного взаимодействия (и в частности, чувства доверия, возникающего между его участниками) живой нерв человеческого контакта и свободу поступка, разрешающего неопределенность относительно типа своего оппонента. Более того — в современной экономической литературе существует и целое направление, посвященное как раз такому исследованию игровых взаимодействий. Это направление развилось с конца 1990-х гг. под названием гносеологических игр (*epistemic games* — см.: *Aumann and Brandenburger, 1995*).

В общем виде этот подход может быть описан следующим образом. Пусть игроки, вступая во взаимодействие, пытаются сознательно предугадать, какая линия поведения будет наиболее желательной для них, исходя из некоторых представлений о поведении своих оппонентов. От чего же будут зависеть сами такие представления? Во-первых, конечно, от множества стратегий игроков и от платежей — выигрышей всех участников, как в классических играх, однако в гносеологических играх это лишь первый шаг. Гносеологические игры включают в себя классические и добавляют к ним учет ожиданий каждого игрока —

прежде всего относительно стратегий и выигрышей его оппонентов, поскольку от этих ожиданий, очевидно, должны зависеть и его действия (во всяком случае, в нетривиальных ситуациях, допускающих множественные равновесия). Множество всех возможных профилей ожиданий всех игроков составляет пространство неопределенности первого уровня, однако на этом дело, разумеется, не заканчивается: каждый игрок должен теперь сформировать ожидания относительно представлений всех своих оппонентов на пространстве неопределенности первого уровня, так как теперь его решение должно зависеть от того, что его оппоненты думают о том, что думает он сам и остальные противники (полагая, что в игре участвует более двух лиц). Множество всех этих убеждений образует пространство неопределенности второго уровня. Если рассуждать тем же образом и далее, становится понятно, что оптимальные стратегии предопределяются иерархией убеждений игроков на бесконечно возрастающих пространствах неопределенности, существование и основные свойства которых были определены и в общем виде описаны как в теоретико-игровой литературе (*Mertens and Zamir, 1985; Brandenburger and Dekel, 1993*), так и в литературе по математической психологии, прежде всего в трудах В. А. Лефевра (*Лефевр, 2003*). Такая общая постановка, правда, не предполагает ни живого действия, ни свободы поступка – она лишь служит теорией, т. е. системой представлений и схемой исследования возможных состояний мышления игроков, их убеждений о предпочтениях и доверительности друг друга, их представлений о той самой неопределенности, которая необходима для со-творения свободного действия.

В этой общей постановке гносеологических игр, конечно, недостает конкретики – спецификация точек, или подмножеств, пространств неопределенности зависит от особенностей индивидуальных взаимодействий в каждом конкретном случае. Общая постановка может критиковаться еще и с той точки зрения, что от реальных людей на практике сложно ожидать глубоких рассуждений о системе представлений друг друга по типу «что думают мои оппоненты о том, что думаю я и мои оппоненты о том, что думаем я и мои оппоненты...». На практике рассуждения такого рода если и имеют место, то едва ли идут дальше двух-трех уровней, как это проиллюстрировано, например, в истории Шерлока Холмса из рассказа А. Конан-Дойля «Последнее дело Холмса». Напомним, что в этом рассказе Шерлок Холмс уезжал от профессора Мориарти на континент и, поняв, что его отъезд не остался незамеченным агентами профессора, решил сойти на поезде на следующей же станции, решив, что профессор немедленно наймет поезд для погони за ним и, следовательно, остановка в пути будет для него лучшим способом скрыться. Рассуждения великого сыщика оказались правильными, но заметим, что они оказались глубже рассуждений его оппонента лишь на один (третий) уровень, – что же тогда говорить о рассуждениях простых людей, менее искушенных в дедуктивных методах!

Проиллюстрируем и мы применение методики гносеологических игр на примере простых задач — обратимся еще раз к уже знакомой нам игре между покупателем и продавцом. Поставив себя на место продавца, подходящего к рынку со сложившимися представлениями о свойствах своих потенциальных покупателей, попытаемся ответить на следующий вопрос: начинать ли вообще новый бизнес или же лучше оставаться на старом месте работы, которое приносит пусть и не максимально возможный, но стабильный доход? Ответ на этот вопрос, очевидно, зависит от ожиданий продавца от нового бизнеса. Будет ли он рассчитывать на стабильную выручку, не имея возможности контролировать честность своих покупателей? Оправдают ли они его доверие или же подведут?

Читатель уже, вероятно, понимает, что ответы могут быть весьма и весьма противоречивыми. Классическая теория предсказывает, что покупатели будут некооперативны, в то же время эмпирические факты доказывают, что, в силу реальной частоты выбора неравновесных, но кооперативных стратегий (доверие и честность), они оказываются не просто наблюдаемыми, но едва ли не самыми популярными среди реальных игроков. Наконец, гносеологические игры подсказывают, что такие факты могут объясняться представлениями игроков о справедливости и честности в двусторонних взаимодействиях, а также их ожиданиями относительно таких представлений у их оппонентов. Для конкретики эти чувства и возможные эмоции можно охарактеризовать, например, как угрызения совести игрока 2, которые тот может испытать, если все-таки получит ход, но впоследствии обманет доверившегося ему оппонента. Учет такого рода соображений через обобщения выигрышей всех участников взаимодействия нашел свое отражение в понятии *психологических игр*, введенном впервые Янакопулосом с соавторами (*Geanakoplos et al.*, 1989) и развитом в дальнейшем другими экономистами (*Rabin*, 1993; *Battigali and Duwfenberg*, 2009; *Fehr and Gaechter*, 2000; *Fehr and Schmidt*, 1999 и др.). Концептуально этот подход весьма близок гносеологическим играм, однако в его основе лежит не иерархия убеждений, а как раз обобщения выигрышей, включающих в себя чувства, ценностные суждения и априорные ожидания игроков относительно действий друг друга. Эти убеждения будут транслироваться в динамическое поведение индивидов, причем как в одномоментной игре, так и в процессе долгосрочных взаимодействий.

Такая трактовка выигрышей, конечно, требует расширения понятия предпочтений и вытекающих из них полезностей. Плата за это расширение — потеря строгости: ведь таким образом преобразованные полезности могут включать в себя почти все что угодно и общая теория рискует расплзтись на множество конкретных случаев, для каждого из которых существует своя рационализация. Читателям, знакомым с теорией игр, такое расширение может показаться неестественным и даже избыточным и еще по одной причине: все предпочтения индивидов должны учитываться в платежах и в классическом случае. В общем

случае, и в частности в тех играх, когда равновесие зависит от убеждений, такое включение оказывается недостаточным и приводит к содержательным противоречиям. Например, в игре доверие на *рис. 3.5* стратегия игрока 1 (доверять или не доверять) зависит от его ожиданий относительно того, как поведет себя игрок 2, если оказать ему доверие. Если игрок 2, получивший ход, поведет себя честным образом, он оправдает доверие игрока 1 и к материальному выигрышу 2 игрока 1 прибавится дополнительная полезность от неподорванной «веры в человечество», а к материальному выигрышу игрока 2, вероятно, добавится довесок, порожденный самоуважением и чувством гордости за силу своей воли. Напротив, нечестное поведение игрока 2 вызовет в сознании игрока 1 чувство разочарования (более или менее горького), обманутых надежд и прочие отрицательные эмоции; для игрока 2 же оно будет означать — в зависимости от его персональных особенностей — либо чувство вины и раскаяния, либо радость от того, что обманул «этого лоха». В любом случае все подобные чувства, их величина и даже их знак зависят от ожиданий игроков относительно того, как поведет себя оппонент. Поэтому и эмоциональная реакция игрока 1 на стратегию, избранную его противником, должна быть непосредственно связана с этими ожиданиями и не может определяться независимо от этих последних.

Один из вариантов такой психологической игры представлен на *рис. 4.2*. Это та же игра, что и на *рис. 3.5*, дополненная двумя новыми факторами. Первый из них — убеждения игрока 1 относительно того, как поведет себя игрок 2, если передать ему ход, а не оборвать игру на первом же ходу. Убеждение (измеряемое вероятностно, т. е. числом от 0 до 1) игрока 1 в том, что его противник, получив право выбора, поведет себя нечестно, обозначено буквой σ ; соответственно, $1 - \sigma$ — есть вероятность того, что противник обманет. Эти вероятности, однако, неизвестны доподлинно самому игроку 2 — он может лишь сформировать свои ожидания относительно их величины. Пусть ожидаемое значение σ , с точки зрения игрока 2, есть s , и чем выше эта величина (т. е. чем в большей степени игрок 2 ожидает, что игрок 1 думает что он, 2-й, его, 1-го, не обманет), тем меньше будет полезность игрока 2 от действительного обмана — иначе говоря, игрок 2 не хочет обманывать ожидания игрока 1. Второе изменение в игре — это *полный выигрыш*, который отличается от материального платежа игрока 2 тем, что помимо величины *прямого платежа* (базовых единиц полезности) включает в себя и эффект моральных переживаний (для краткости — *моральный эффект*) этого игрока. Во всех случаях, кроме одного, а именно доверия игрока 1 и нечестности игрока 2, моральный эффект не имеет места; в этом же конкретном случае доверие зависит от ожиданий игрока 2, т. е. от того, какую вероятность игрок 2 приписывает ожиданиям игрока 1, что игрок 2 сыграет честно, если игрок 1 будет ему доверять. Эта вероятность равна s , и чем она выше, тем сильнее потери игрока 2, так что полный платеж этого игрока в случае обмана составит не 5 , а $5 - 5s$, где $s \in (0, 1)$, а 5 — коэффициент пропорциональности.

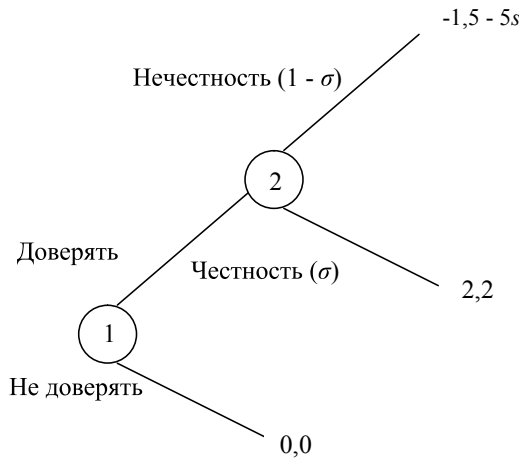


Рис. 4.2. Психологическая игра в доверие

Нетрудно заметить, что эта модификация меняет предсказания в игре, если s достаточно велико, а именно если $5(1 - s) < 2$, или $3 < 5s$, или $s > 0,6$; то игрок 2 предпочтет сыграть честно на последней стадии. Если же ожидание s игрока 2 относительно вероятностного убеждения игрока 1 σ совпадает с самим этим убеждением, то 1 действительно может довериться своему противнику и исходом игры будет 2,2.

В более развернутом виде этот аргумент звучит следующим образом. Если игрок 1 решил все-таки доверять игроку 2, это означает, что его ожидания σ относительно того, что игрок 2 будет вести себя честно, будут не менее 0,6. Это же самое должен понять и игрок 2, и, следовательно, его ожидания s относительно ожиданий σ должны быть также не менее 0,6, и в этом случае на своем ходу он должен действительно выбрать честное поведение. Но если так, то игрок 1, понимая всю эту линию рассуждений, будет ожидать, что после его решения доверять игрок 2 наверняка выберет честное поведение, т. е. $\sigma = 1$; игрок же 2, поняв это последнее рассуждение игрока 1, будет вполне убежден в этом, и $s = 1$. Таким образом, *если первый участник взаимодействия оказал доверие второму и оба они знают, что второй не хочет разочаровывать первого, то равновесным исходом оказывается взаимное доверие и честность!*

Наше описание носит по преимуществу неформальный характер, однако за ним стоит достаточно строгая и сложная теория, в соответствии с которой равновесие определяется как функция не только от стратегий, выбранных каждым из игроков, но и от их убеждений относительно поведения друг друга и даже от того, каким именно путем игроки пришли к итоговому результату (если этих путей на дереве игры несколько, что возможно в достаточно сложной игре). С содержательной точки зрения психологические игры предоставляют множес-

тво возможностей для объяснения или рационализации поведения в широком круге социальных взаимодействий, в частности тогда, когда традиционные игры не могут предложить ничего убедительного. Кроме того, отдельный интерес представляет комбинация психологических игр с эволюционными, которая может быть описана следующим образом.

В табл. 4.1 и на рис. 4.3 представлена базовая (не психологическая) игра в доверие в нормальной форме и соответствующая ей фазовая диаграмма в репликаторной динамике. Как мы знаем, в этой игре имеется одно равновесие в чистых стратегиях – с недоверием и нечестным поведением. Фазовая диаграмма показывает, что именно эти равновесия выбираются и в репликаторной динамике: какими бы ни были исходные смешанные стратегии участников, все траектории сходятся в единственную стационарную точку $p = 0, q = 0$.

Таблица 4.1. Базовая игра в доверие

	Честность	Нечестность	
Доверять	2, 2	-1, 5	p
Не доверять	0, 0	0, 0	$1 - p$
	q	$1 - q$	

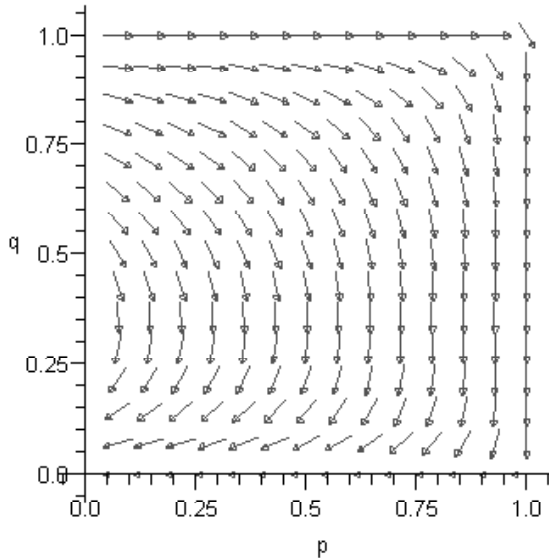


Рис. 4.3. Базовая игра в доверие (фазовая диаграмма)

Изменим теперь эту игру в соответствии с нашей спецификацией игры психологической, т. е. модифицируем репликаторную динамику для игрока 2, включив

в его платеж моральный эффект, который тем больше, чем с большей вероятностью ему доверяет игрок 1, т. е. чем выше p . Нормальная форма будет следующей:

Таблица 4.5. Психологическая игра в доверие

	Честность	Нечестность	
Доверять	2, 2	-1, 5 - 5 <i>p</i>	<i>p</i>
Не доверять	0, 0	0, 0	1 - <i>p</i>
	<i>q</i>	1 - <i>q</i>	

При наших спецификациях уравнение репликаторной динамики для игрока 2 будет выглядеть следующим образом:

$$\frac{dq_1}{dt} \equiv \dot{q}_1 = q_1 (u(p, q_1) - u(p, q)) = q_1 (2p_1 + (5 - 5p_1)p_2 - q_1 (2p_1 + (5 - 5p_1)p_2))$$

где p_1 – вероятность доверчивого поведения со стороны игрока 1, а $p_2 = 1 - p_1$ – это вероятность недоверия. Динамика для игрока 1 остается прежней:

$$\frac{dp_1}{dt} \equiv \dot{p}_1 = p_1 (u(p_1, q) - u(p, q)) = p_1 (2q_1 - q_2 - p_1 (2q_1 - q_2))$$

Фазовая диаграмма такой системы представлена на *рис. 4.5*. Как видим, она похожа на динамику, представленную на *рис. 3.7*: в ней появляется седловая точка с координатами $p = 1/3, q = 1/3$, соответствующая неустойчивому равновесию в смешанных стратегиях.

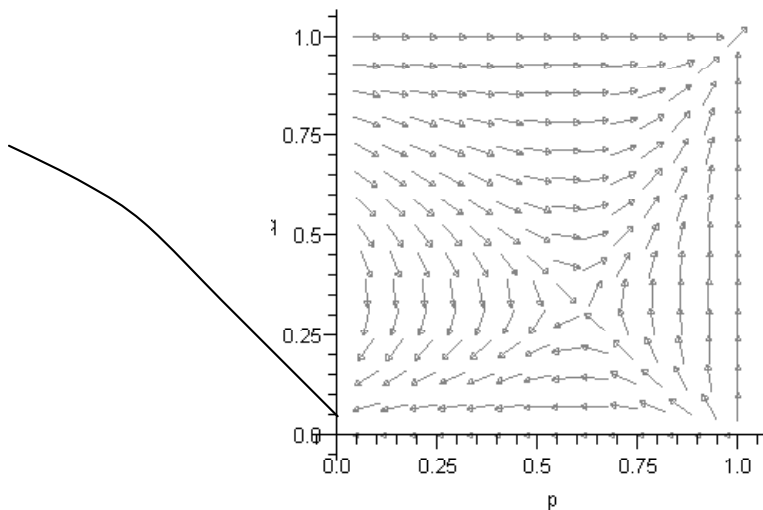


Рис. 4.4. Психологическая игра в доверие (фазовая диаграмма)

Если изначальные уровни доверия лежат ниже главной диагонали на *рис. 4.4*, динамика все равно сходится к равновесию с недоверием, однако если они оказались выше этой диагонали, то сходимость наблюдается к равновесию с доверием и честностью. Оба равновесия оказываются асимптотически устойчивыми, однако зона притяжения последнего, хорошего равновесия оказывается даже больше, как отчетливо видно на рисунке. Этот последний вывод, впрочем, зависит от спецификации модели, однако и в более общих спецификациях остается справедливым следующий содержательный вывод: *если в обществе существуют и распространены моральные нормы, не допускающие обмана тех, кто доверяет другим, то эти нормы также учитываются людьми при принятии решений и в долгосрочной перспективе могут возобладать исходы, связанные со взаимным доверием.*

В заключение сделаем следующее замечание для читателей, знакомых с основами эволюционных игр. Фазовая диаграмма психологической игры в доверие на *рис. 4.4* качественно сходна с классическими динамиками 2×2 с двумя популяциями и седловой точкой (в играх типа ястреб – голубка), однако отличие модели с психологическими играми заключается в том, что в данном случае изменение платежа одного из игроков не экзогенно, а зависит от смешанной стратегии другого. Эта модификация накладывает определенные ограничения на рациональность игроков, которые должны наблюдать смешанную стратегию популяции оппонентов или же «нащупывать» ее методом проб и ошибок в долгосрочной перспективе. Альтернативным обоснованием этого включения может послужить расширение понятия вероятностей в репликаторной динамике, основанное на иерархиях убеждений различных уровней относительно стратегий и представлений друг друга.

Внимательный читатель, несомненно, уже подметил известное лукавство, встроенное в концепцию «психологических игр». Лукавство в том, что, прикрывшись словом «психологические», это понятие лишь ненамного выходит за пределы традиционной теории игр. В частности, включение психологически мотивированных (сколь убедительна такая мотивация – отдельный вопрос!) компонент в функцию платежей игроков, по сути, лишь навешивает еще одну «виньетку» на формалистический раек неоклассических экономических теорий, в цепях которых так и не обрел человек живой прав гражданства. И все же возьмем на себя смелость утверждать, что психологические (и гносеологические) игры делают даже не один, а несколько шагов вперед на пути решения этой задачи и действительного объяснения природы доверия в экономике и общественной жизни. Во-первых, интегрируя воспринимаемую реальность с предпочтениями (платежами) игроков, они прокладывают не только инструментальный, но и содержательный – целостный мостик между *доверием*, измеренным в виде вероятностных убеждений, и *действием* в соответствии с этими убеждениями. Во-вторых, подход психологических игр подчеркивает единоприродность

убеждений и предпочтений в процессе взаимодействий – предпочтения взаимодействуют с платежами в той же мере, в какой ожидаемые платежи зависят от предпочтений. Наконец – и это, пожалуй, самое важное – они предоставляют в распоряжение исследователей алгоритм для анализа того, как именно общественная жизнедеятельность свободно действующих индивидов приводит к формированию определенных равновесных стилей поведения – культуры и институтов, которые в свою очередь сами воздействуют на их собственные предпочтения и на конечный исход социального взаимодействия.

Этот последний тезис, разумеется, нуждается в более детальном обосновании, и оно будет предложено вниманию читателя в следующей, и последней, главе.

Глава 5. ДОВЕРИЕ И КУЛЬТУРА

В предыдущих главах мы рассмотрели ряд содержательных и формальных предпосылок и предсказаний, касающихся истоков чувства доверия и его проявления в общественных, многосторонних и межличностных взаимодействиях. Внимательный читатель, несомненно, заметил, что устойчивым лейтмотивом наших аргументов и фоном их развертывания служило понятие культуры, к которому мы неоднократно обращались по ходу нашего изложения. Именно культура, несмотря на свою хрупкость, традиционно служила основным и, надо признать, достаточно эффективным средством преодоления неопределенности и хаоса. Ф. Ницше говорил: «Культура — это лишь тонкая яблочная кожура над раскаленным хаосом». Об этом же А. Белый: «Культура — это заклятие хаоса». Одной из форм преодоления этого хаоса и является акт доверия, который по определению есть поступок (или событие), проявляющий намерения нашего духа в предметах внешнего мира и оставляющий образ этих намерений в словах, делах и вещах. Такие поступки, разумеется, требуют воли, Гегель ведь неспроста писал, что человек «не бывает от природы тем, чем он должен быть». Однако именно в поступках такого рода человек отражается как в зеркале, совершив же их, он отпускает их от себя, и они начинают жить своей жизнью, давая человеку повод либо отшатнуться от собственного образа, либо потянуться к нему как к маяку или столпу, — это опора, вокруг которой строится его идентичность, Из совокупности таких поступков и складывается культура. Как же формируются эти сверхестественные, надприродные способности и возможности человека?

5.1. Культура и личность

Одним из самых полных, но вряд ли исчерпывающих определений многозначного понятия «культура» может быть ее характеристика как специфически человеческого способа преобразования природных задатков, возможностей и параллельно с этим и по сути — образования новых способностей. Господь Бог или Природа гениально сотворили живые существа, снабдив их большим числом органов, в том числе органов передвижения и органов чувств, которые служат инструментами реактивных действий и, по словам К. Линнея, являются преизящно устроенными орудиями. Но — не на все случаи жизни. Человеческий (да и не только человеческий) мир динамичен, неопределен, неожидан, скверно предсказуем. Жить в таком мире, руководствуясь исключительно близорукими рефлексам и косными инстинктами, попросту невозможно, и потому оптимальным ответом на неопределенность является не детерминизм поведения,

а свобода поступка. Подобные формы созидающей активности в философии, психологии и вообще в культуре получали различные наименования: акт, акция, деяние, действие, свободное поведение, полнезависимое поведение, надситуативная активность, свободное действие, поступок и т. п. П. А. Флоренский даже заметил, что человек – это не факт, а акт, а этот последний по определению предполагает свободу воли. Свободное действие, разумеется, также должно осуществляться посредством тех или иных механизмов, но это уже не только механизмы нервной деятельности, пусть даже и высшей, а механизмы психической, в том числе сознательной, деятельности.

Однако в отличие от реактивных действий свободные действия не могут быть обеспечены врожденными, даже прекрасно функционирующими анатомо-морфологическими органами. А. А. Ухтомский писал, что механизмы нашего тела не механизмы первичной конструкции. Их дополняют приобретаемые в процессе жизни и деятельности органы, получившие в немецкой философии, а затем в физиологии и психологии название функциональных. К числу таких функциональных органов относят движения, действия, образы восприятия, человеческую память, мышление, знания, сознание, эмоции, включая любовь, и многое другое:

Любви нас не природа учит,
А Сталь или Шатобриан.

А. Пушкин

По сути дела, к числу таких органов относятся все феномены психической жизни индивида. Важнейшей характеристикой живой системы, будь то индивид или социум (если они еще живы и заслуживают имени «система»), является возможность создания ею в процессе ее становления и развития недостающих ей органов. Орган, таким образом, это не часть физического тела или набор заданных наперед способностей человека, а динамический, подвижный деятель, рабочее сочетание сил (А. А. Ухтомский). Читателя не должно смущать и такое определение: «С именем “органа” мы привыкли связывать представление о морфологически сложившемся, статически постоянном образовании. Это совершенно не обязательно. Органом может быть всякое временное сочетание сил, способное осуществить определенное достижение» (Ухтомский, 1978, с. 95). Ухтомский объективировал субъективное, психическое в «теле» функциональных органов, которые столь же реальны, сколь и морфологически сложившиеся образования.

Подобные определения можно пояснить, обратившись к языку. В обыденной речи нередко встречаются не слишком лестные эпитеты: безмозглый, безрукий, бессердечный. При этом никто ведь не понимает их буквально. У человека, характеризуемого таким образом, с анатомией все в порядке – употребляя эти эпитеты, говорящий всего лишь имеет в виду, что она не использована долж-

ным образом или что на ее основе не построены соответствующие способы действия, т. е. что у индивида не развиты соответствующие способности или функциональные органы.

Более того, в исследованиях А. А. Ухтомского показано, что активность живых существ представляет собой переменную, не только зависимую от тех или иных механизмов и обстоятельств, но и задающую их. Активность порождает, формирует, оттачивает механизмы своего собственного осуществления, своих собственных органов-новообразований (ср. О. Мандельштам: «Я и садовник, // Я же и цветок...»). Существенным в учении Ухтомского является и то, что «организм мыслится как некая единица, реагирующая целиком, как некое интегральное целое» (*Ухтомский*, 1978, с. 73–75). Эта единица, или интегральное целое, может пониматься как личность, по поводу которой Ухтомский как-то обронил фразу, что личность — это состояние. Но ведь не состояние же организма, скажем осторожнее — не только состояние организма, а, видимо, состояние духа. Личность тем и выделяется в ряду живых организмов, что она имеет стержень, единую основу и, даже рассыпавшись на отдельные функции, может заново собирать себя, возрождаться. Личность сохранна: конечно, она может позволить себе сделать глупость, но ей труднее совершить постыдный акт, запрещаемый ее существом, пронизанным определенной культурой.

Далее, в соответствии с определением Ухтомского образ, понимаемый как функциональный орган, должен обладать силами. Это кажется странным, непривычным. Действительно, о каких силах может идти речь, когда образ — это «отражение объективного мира» (ср. О. Мандельштам: «...и зеркало корчит всезнайку»)? О правдоподобности подобных банальностей стоит задуматься и вспомнить давние представления об «эйдетической энергии», развивавшиеся, например, А. Ф. Лосевым. Подобное пояснение излишне по отношению к другим видам функциональных органов: живое движение (Н. А. Бернштейн), аффект (А. В. Запорожец), энергетика которых очевидна. Вполне возможно, что на Ухтомского оказали влияние труды П. А. Флоренского, который определял разум как орган человека: «Что бы мы ни думали о человеческом разуме, но для нас загодя есть возможность утверждать, что он — орган человека, его живая деятельность, его реальная сила, логос» (*Флоренский*, 1990, т. 1, с. 73). Понятие функциональных органов широко использовали и развивали Н. А. Бернштейн, Л. С. Выготский, А. В. Запорожец, А. Н. Леонтьев, А. Р. Лурия. Они наделяли их телесными свойствами и качествами, например биодинамической, чувственной, аффективной тканью, исследовали их развитие, инволюцию, реактивность, чувствительность и т. п. Функциональные органы, психологические функциональные системы следует рассматривать как материал (материю), из которого в конце концов конституируется духовный организм. Они действительно могут рассматриваться как анатомия и физиология духа. Более того, система разнообразных связей внутри органа и между органами представляет собой

кровеносную систему, которая может закупориваться (склеротизироваться), вызывать ступор, шок. Аналогом понятия «функциональный орган» в теории Выготского является понятие «психологическая функциональная система». Можно предположить, что для Ухтомского понятие «функциональный орган» было единицей анализа духовного организма, точно так же как для Выготского понятие «психологическая функциональная система», эквивалентное понятию «способности», было единицей анализа «душевного организма», обладающего «деятельностями» (*Выготский*, 1982, т. 1, с. 157).

О понятии функционального органа сказано достаточно, вернемся теперь к принципу недостаточности, неполноценности, несостоятельности. М. Бланшо верно заключает, что такая принципиальная нехватка не связана с необходимостью полноценности (например, всестороннего и гармонического развития личности): «Недостаточность не определяется моделью достаточности. Она стремится не к тому, что положило бы ей конец, а скорее к избытку неполноценности, только усугубляющемуся по мере его нарастания... То, чем обусловлен принцип недостаточности, тоже может быть избыточным. Человек – неполноценное существо, обладающее избытком кругозора. Избыток неравнозначен переполнению, избытию. Избыток недостатка, недостатком и обусловленный, – это вечно неутолимое стремление к человеческой недостаточности» (*Бланшо*, 1998, с. 16).

В подобной недостаточности – неполноценности нет ничего обидного. Это не просто красивая игра слов, но лишь констатация того факта, что в процессе действия мы создаем не только множество полезных и необходимых эвристик (в терминах Д. Канемана – А. Тверски) или «ярлыков» (заимствуя терминологию из компьютерного лексикона), прокладывающих кратчайший путь к намеченной цели, но и целый ряд функциональных органов, явно избыточных с точки зрения решения текущей задачи. Совокупность таких избыточных органов, которая оказывается удивительно тесно связанной с нашим собственным внутренним «я» и даже конструирующей его, и есть культура.

Нам союзно лишь то, что избыточно,
Впереди не провал, а промер,
И бороться за воздух прожиточный –
Эта слава другим не в пример, –

писал О. Мандельштам в «Стихах о неизвестном солдате» (март 1937 г.), говоря о таких моментах, когда чувство связи нашего Я с внешним миром оказывается предельно, смертно обнаженным. Эта избыточность, однако, присутствует и в иных, менее радикальных проявлениях человеческой личности: по мере овладения культурными возможностями у человека расширяется кругозор, в том числе и внутренний, создается «пространства внутренний избыток», избыток непройденных путей, невзятых рубежей, непокоренных вершин (В. Высоцкий), который можно представить себе как «избыток недостатка»:

«Духовной жаждой томим...» Но это же сознание несовершенности может становиться источником неудержимости развития, самосозидания, формирования все новых и новых функциональных органов индивида. Следовательно, избыток недостатка преодолевается избытком возможностей, порождающих в конце концов не только свободу выбора, но и личную свободу. Невольно вспоминается: «Я пришел для того, чтобы имели жизнь и имели с избытком» (Евангелие от Иоанна, 10:10).

Подведем некоторые итоги. С точки зрения психической реальности человек, конечно, никакая не машина для решения отдельных задач. В реальном поведении и деятельности он скорее должен пониматься как связка или пучок многочисленных функциональных органов, которые работают не изолированно, но непрерывно вступают во взаимодействие не только с внешним миром, но и друг с другом. В своей совокупности они составляют труднодифференцируемый организм — одновременно предметный, телесный и духовный. И принципиальная особенность этого организма состоит в активности, действенности, направленности не только вовне — на созидание, творчество, но и вовнутрь — на самосозидание. В ходе взаимодействия различных функциональных органов или систем человек регулярно, ежедневно, рутинно создает новые реальности, новые миры, в которых помещаются не только внешние предметы, названные на нашем «внутреннем языке», но и другие люди, а в зеркале этих образов — и мы сами¹.

В качестве примера рассмотрим взаимодействие, или совместную работу, двух функциональных органов: образа и действия. Зрительный образ складывается в результате особого класса действий, получивших название перцептивных. Это информационный поиск, обнаружение, выделение фигуры из фона, выделение существенных информативных признаков, их обследование, наконец формирование образа и отнесение его к тому или иному классу, т. е. категоризация, иногда сопровождаемая, а чаще нет, вербализацией. Такая последовательность обнаруживается лишь на ранних стадиях развития восприятия. Обычно мы ее не замечаем и способны практически одновременно, даже при вспышке молнии, воспринимать то, что находится в поле зрения. Как правило, складывающийся образ ситуации обладает свойствами предметности, осмысленности, константности, экологической достоверности или валидности. К тому же он открыт для новых впечатлений, получаемых в том числе и от действий с предметами.

Мы воспринимаем зрительную сцену не в соответствии с тем, как она отображена на сетчатке глаза, а так, как будто ее кто-то нормализовал, привел в соответствие с идеальными условиями наблюдения. Тарелка на столе восприни-

¹ В этой связи интересно и продуктивно различение души и духа, предложенное М.М. Бахтиным, который отмечает пассивность, рецептивность души в отличие от активности и действенности духа. Духовный организм конституируют вполне вещественные и «воздушные» орудия, телесные органы и органы, которые можно назвать ментальными, или духовными.

мается как круглая, а не как эллипс, хотя на сетчатке она именно такова. Белый лист бумаги в сумерках воспринимается как белый, а антрацит на солнечном свете — как черный, хотя световой поток от них одинаков. Такова же природа многочисленных зрительных иллюзий: линия, ограниченная двумя стрелками, направленными от ее центра, воспринимается как более короткая, чем линия той же длины, но ограниченная двумя стрелками, направленными к ее центру (рис. 5.1), а «слепое пятно» в человеческом глазу успешно заполняется нашим сознанием. Такой целостный образ очень удобен для осмысливания ситуации, для принятия решения о целесообразности и способах действия в этой ситуации.

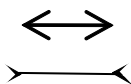


Рис. 5.1. Иллюзия размера

И вновь отметим как существенное достоинство целостного образа его избыточность, позволяющую выбирать или строить различные варианты полезных действий. Избыточность образа по отношению к ори-

гиналу, равно как и избыточность кинематических цепей человеческого тела по отношению к любому исполнительному акту, является необходимым онтологическим условием свободы воли, свободного действия, свободного выбора. В отсутствие избыточности не только образа и телесной механики, но и памяти, мышления, воображения понятие свободы лишается смысла.

Избыточность образа по отношению к оригиналу необходима для того, чтобы субъект действия мог представить себе не только исходную наличную ситуацию, в которой он вынужден действовать, но и те изменения в ситуации, которые он должен произвести в ней посредством своего действия. Другими словами, он, с одной стороны, сам должен уподобиться ситуации, погрузиться в нее, а с другой — уподобить ситуацию себе, своим нуждам, желаниям, целям, задачам. Значит, речь идет как минимум о двух образах. Первый Н. А. Бернштейн назвал *Istwert* — «что есть», второй — *Sollwert*, «что должно быть». Правда, остается вопрос, воспринимаем ли мы ситуацию такой, как она есть, и лишь затем такой, какой она должна быть, или мы сразу видим ситуацию такой, как нам хочется. А. А. Ухтомский, например, писал: «С самого начала формирующийся образ предмета есть некоторый проект реальности, и именно эвристический проект реальности, подвергающийся затем многократной проверке и перестраиванию на основании практического слияния с реальностью» (Ухтомский, 1978, с. 274). Л. С. Выготский аналогичным образом объясняет возникновение эвристического проекта реальности: «Именно включение символических операций делает возможным возникновение совершенно нового по составу психологического поля, не опирающегося на наличное в настоящем, но набрасывающего эскиз будущего и таким образом создающего свободное действие, независимое от непосредственной ситуации» (Выготский, 1984, т. 6, с. 50). Несколько десятилетий спустя в психологии и физиологии появились понятия «образа пот-

ребного будущего», «акцептора результатов действия», «оперативного образа», «образа-манипулятора», «сенсорного эталона», «перцептивной модели», «обратно-концептуальной модели», «перцептивной гипотезы», близкие по смыслу к понятиям «эвристический проект реальности», «эскиз будущего». Возникали эти идеи и в экономической литературе — таково, например, понятие «предвосхищаемой полезности» (*anticipated utility*), введенное нобелевским лауреатом Д. Канеманом на рубеже двух столетий как характеристика тех представлений о будущем потреблении блага, исходя из которых мы принимаем решение о его приобретении (в отличие от, скажем, воспоминания о последнем «контакте» потребителя с этим предметом).

Впрочем, идеи этого рода не чужды были и некоторым экономистам середины XX века. Один из классиков британской экономической науки, Джордж Л. С. Шэкл, тогда писал: «Мы все — пленники собственных идей. Еще до того, как мы начали действовать по поводу какой-либо вещи, мы должны быть в состоянии подумать о ней, а прежде чем мы сможем сделать это, мы должны почувствовать ее, понять ее природу. Однако узнать или почувствовать природу есть не что иное, как классифицировать эту вещь, отнести ее к какой-либо категории, провести по схеме мышления, которая сложилась у нас на практике, в ходе обучения, взаимодействия с окружающей социальной средой. Таким образом, наше мышление, а с ним и поведение по преимуществу определяются стереотипами; и даже само воображение — по-видимому, наиболее характерно-человеческое из человеческих свойств, — по-видимому, есть не что иное, как мозаика, наложенная на почву из нашего личного или унаследованного опыта» (*Shackle*, 1958, p. 5). Шэкл также характеризовал «выбор как... одновременно и непосредственную (*proximate*) причину, предшествующую и тесно связанную с обстоятельствами действия, и конечную (*ultimate*) причину, не вызванную к жизни ничем, возникшую из небытия, если угодно, озарившую нас как молнией» (*Shackle*, 1979, p. 18).

«Какое же отношение имеет все это к проблеме доверия?» — спросит нас читатель. Как ни парадоксально, самое прямое. С точки зрения индивида, озабоченного лишь собственным благосостоянием, доверие есть категория излишняя, избыточная, ненужная, а с точки зрения «инструментальной рациональности» у человека этого чувства вовсе не должно быть. Именно поэтому единственный способ рационализировать доверие с традиционно экономической точки зрения — объяснить, как изменятся возможности индивидов, которые будут проявлять доверие друг к другу, по сравнению с тем случаем (по умолчанию, рациональным), когда они совместными усилиями решат его не проявлять. Эта модель, построенная с чисто утилитаристских, или консеквенциалистских, позиций, однако, оказывается довольно беспомощной в тех ситуациях, когда доверие возникает без видимых материальных причин, вроде как бы само собой. Какими решающими факторами руководствовался совет директоров, выбирая

одного из кандидатов на руководящую должность среди всех тех, кто прислал свое резюме и успешно прошел собеседование? На чем основана внутренняя убежденность в том, что именно этот человек из ряда возможных кандидатов заслуживает быть избранным в спутники жизни? Почему заказчик готов доверить написание книги про доверие именно данному коллективу авторов, выбирая именно его из множества возможных других?

Вышеприведенные соображения подсказывают следующее объяснение природы доверия, которое можно условно назвать культурно-психологическим. Индивиды, сталкиваясь друг с другом в ходе некоторого социального взаимодействия, выбирают линию поведения, руководствуясь двумя уровнями интересов. На первом уровне стоят требования «сытости» (максимизации собственной выгоды) и «безопасности» (несклонности к риску). Удовлетворение подобных потребностей логически предшествует эмоциям, симпатиям, доверию и прочим «мыслям о вечном», что понимали не только ученые, но и практики — те же Абрахам Маслоу и Генри Форд. К потребностям второго уровня относятся понятия чести и достоинства, симпатии и антипатии, чувства взаимности и ответственности, уважения и доверия и т. д.

Все современные науки о человеке (не исключая и науку экономическую) уже приучились исходить из того, что современный человек в своих решениях руководствуется не только личным материальным благосостоянием, но и интересами второго уровня. И если на первом уровне ведущую роль играют физиологические рефлексy и инстинкты, то на втором на первые позиции выходят функциональные органы, отвечающие за формирование различных социальных эвристик (партнер, у которого так бегают глаза, не может быть надежным).

Однако — и это третий ключевой тезис — наряду с функциональными органами, полезными для решения данной конкретной задачи, у индивида неизбежно формируется целый ряд бесполезных, избыточных органов, которые во взаимодействии с подобными же «новообразованиями» у соседей по разуму образуют их совместный культурный пласт, или культурное облако, формирующее их предпочтения, а следовательно, и принимаемые ими решения. Именно в этом облаке выделяется особый стерео-тип поведения, который называется базовым чувством доверия и, будучи зависимым от материальных причин, никоим образом не сводится к этим последним, в конечном счете влияет на ценностные установки индивидов, а через них — на предпочтения в отношении действий, удовлетворяющих потребности любого уровня, включая самые базовые.

5.2. Культура и доверие: модель обратной связи

Чтобы формализовать эти соображения, обратимся к аппарату психологических игр. Рассмотрим взаимодействие двух индивидов, представляющих

однородные популяции агентов — например, потенциальных бизнес-партнеров, решающих, доверять или не доверять друг другу. Пусть первый из них выбирает стратегию (принимает решение) x , а второй — стратегию y ; определения для большего количества игроков будут совершенно аналогичными. Полезности первого уровня, или базовые, зависят только от профиля этих стратегий и описываются функцией материальной полезности $u(x, y)$ для индивида 1 и $v(x, y)$ для индивида 2. За понятием «функция полезности» в нашем понимании не скрывается ничего, кроме степеней или уровней удовлетворения, испытываемого игроками от обладания выигрышами, получаемыми в том случае, если первый выберет стратегию x , а второй — y . Мы не накладываем никаких априорных ограничений на свойства функций полезности, кроме одного, наиболее общего и естественного: чем выше выигрыш игрока 1 (или 2), тем большее значение принимает функция u (соответственно, v) или обе эти функции монотонно возрастают по выигрышу соответствующего игрока, заданному профилем (x, y) . Для простоты дальнейшего анализа мы будем предполагать, что в этой функции учтены не только выигрыши участников сделки (со знаком плюс), но и их затраты (со знаком минус), так что ее значение представляет собой разность между первыми и вторыми. Примером подобных затрат могут служить физическая усталость, вызванная выездом на переговоры, издержки концентрации внимания на изучении отчетности компании-партнера, а также косвенные издержки — на приобретение знаний в области экономического анализа и бухгалтерского учета, навыков ведения переговоров, наконец усилия по обработке информации и сопоставлению понесенных и ожидаемых затрат и результатов¹.

Однако помимо базовых человек испытывает потребности второго уровня, которые зависят не от суммы выигрыша, но от характера взаимодействия, впечатления от поведения оппонента, ожидания его поведения, рефлексии по поводу собственных действий и т. д. и т. п. В реальных играх, в которые играют люди, все эти обстоятельства, выходя за рамки собственно сделки, неизбежно сопутствуют взаимодействию и приносят полезности, несводимые к материальным в рамках подхода «психологических игр» (*Geanakoplos et al.*, 1989; *Rabin*, 1993; *Battigali and Dufwenberg*, 2009).

Итак, к «психологическим» полезностям относятся все впечатления, размышления, чувства, эмоции — словом, все проявления человеческого духа, которые возникают или могут возникать в сознании игроков по поводу данного взаимодействия. Поскольку все эти проявления духа связаны как с нашим поведением, так и с тем, что делает оппонент, их вклад в полученную игроками полезность зависит уже не только от собственного выигрыша, но и от соотно-

¹ В строгом психологическом смысле даже на этом первом уровне индивид как совершает реактивные действия, так и создает функциональные органы, неся в обоих случаях соответствующие затраты. Для целей нашего анализа последствия всех этих действий и все связанные с ними затраты учитываются в функциях $u(x, y)$ и $v(x, y)$; разграничение тех и других будет введено в дальнейшем.

шения выигрышей двух индивидов, т. е. от пары (x, y) . Таким образом, психологические полезности игроков записываются как функции $f(x, y)$ и $g(x, y)$ для первого и второго игроков соответственно; положительные или отрицательные эмоции, связанные с оказанием и оправданием доверия, включаются именно в эту компоненту. Интерпретация этих функций может различаться в зависимости от контекста: например, если они отвечают за справедливость, то будут убывать по мере отклонения пары (x, y) от пропорции «равные затраты/равные вознаграждения для обоих индивидов», известной еще Аристотелю. Если же они отвечают за доверие, то значение функции будет тем выше, чем больше своим поведением оппоненты оправдывают ожидания друг друга. В более общем виде в сознании индивида могут сосуществовать эти органы, и тогда поведение будет зависеть от их сочетания. В этом случае возникают еще более сложные эффекты взаимодействия или компенсации одних чувств другими — например, меня могли обмануть, т. е. поступить нечестно, но обманули в ответ на мой обман, так что второй обман оказался делом справедливым и я в каком-то смысле получил по заслугам. Добавляясь к материальным платежам $u(x, y)$ и $v(x, y)$, эти эффекты задают полные полезности для обоих игроков вида $u(x, y) + f(x, y)$ и $v(x, y) + g(x, y)$ соответственно.

Получение психологических полезностей, конечно, также требует определенных ресурсов, с которыми связаны издержки e , индексированные при необходимости для индивидов 1 и 2 соответственно. В дальнейшем мы будем полагать, что суммарные издержки на создание психологической полезности не могут превышать материальных выигрышей, т. е. $e_1 < x$ для первого и $e_2 < y$ для второго индивида (строгие неравенства в данном случае выполняют служебную функцию, исключая тот случай, когда индивид потратил на удовлетворение психологической полезности все без остатка материальные ресурсы). Издержки e могут пониматься несколькими способами. В нашей психологической интерпретации $f(x, y)$ и $g(x, y)$ означали психологическую полезность, получение которой связано с формированием определенных функциональных органов, например способности к состраданию, готовности делиться, умения идти на компромиссы и т. д. Соответственно, e может пониматься как издержки создания этих органов. В традиционном экономическом контексте $f(x, y)$ и $g(x, y)$ могут интерпретироваться как стимулы, создаваемые внешними институтами — правовой системой, коллективными органами самоуправления или общественным мнением, и e естественно понимать как издержки создания таких институтов. Читатель может выбрать ту интерпретацию, которая ему ближе без ущерба для понимания последующих выводов, однако мы будем придерживаться первой интерпретации.

Используя введенные выше системы полезностей и издержек, мы можем записать одномоментные полезности и издержки для двух индивидов в следующем виде:

$$U(x, y) = u(x, y) + f(x, y) - e_1 \text{ при условии } e_1 < x,$$

$$V(x, y) = v(x, y) + g(x, y) - e_2 \text{ при условии } e_2 < y,$$

где расходование ресурсов e ограничено материальными возможностями индивидов.

В этом выражении особый интерес представляют контрольные переменные игроков e – издержки на создание и поддержание функциональных органов, обслуживающих психологическую полезность. Главной целью этих издержек является, разумеется, удовлетворение собственных потребностей – иначе индивид не стал бы совершать эти траты. Вместе с тем природа этих потребностей значительно сложнее, чем в случае материальных полезностей. По большому счету к их удовлетворению приводят все непроизводственные траты, включая отстаивание своей репутации – неважно, реальной или мнимой («Что я, лох, чтобы ездить на “жигулях”?!» – см.: Мужество быть лохом. URL: <http://www.censura.ru/articles/lohi.htm>), следование общепринятым этическим нормам (можно воровать, но нельзя же беспредельничать!) – и удовлетворение эстетических потребностей (обманывать нужно красиво!). Чтобы раскрыть механизм этого воздействия, нам придется обратиться к еще одному введенному выше понятию, а именно к принципу избыточности.

Как мы уже сказали, характер психологических предпочтений весьма разнороден и подчас неопределен для самого индивида. По этим причинам инвестиции типа e , даже будучи нацеленными на удовлетворение интересов конкретного индивида, фактически могут пойти как на извлечение частной выгоды f и g , так и на цели, непосредственно не связанные с назначением таких затрат, т. е. «неэффективно», уходя в песок с точки зрения калькуляции затрат и отдачи. Так, человек, потративший немало сил на то, чтобы убедить других уважать его права, при прочих равных и сам скорее начнет уважать права других. Эта максима широко известна в разных видах – здесь и категорический императив «относись к другим так, как ты хочешь, чтобы другие относились к тебе», и евангелическое «возлюбите ближнего как себя самого», и многое другое. В экономическом контексте можно сказать, что экономика порождает потребности в институтах, которые в свою очередь воспитывают людей, изменяя их социальные, гражданские, а в конечном счете и экономические потребности. При высоких транзакционных издержках возникают институты, нацеленные на их снижение: поручители, залог, бизнес-ангелы, промышленный шпионаж, интернет-страницы с информацией о компаниях и множество других. Но уже на втором шаге и как их прямое следствие возникают сообщества бизнесменов, следующих определенным стандартам и правилам игры, так что компании, не соблюдающие их, вытесняются с рынка, что делает эти стандарты и вовсе универсальными. Если вдруг общество решит, что надежные контракты следует подписывать только на бумаге с водяными знаками, это может дать толчок целой индустрии водяных знаков разных форм и расцветок, т. е. новому виду

искусства. Возможны и эффекты с обратным знаком – так, заказы на промышленный шпионаж могут побудить кого-то разработать компьютер-шпион, который сможет проникать в чужие корпоративные сети потенциального партнера, что в свою очередь еще больше повысит недоверие и породит новый виток средств защиты. Все эти примеры говорят лишь о том, что результаты инвестиций в удовлетворение психологических потребностей могут оказаться куда более разнообразными, сложными и непредсказуемыми, чем полагали свободные люди, принимавшие независимые решения об этих инвестициях, но именно такие последствия составляют живую ткань материальной и нематериальной культуры.

Для целей дальнейшего изложения удобно несколько упростить модель, полагая, что инвестиции может совершить только один игрок и что ему подконтрольна лишь общая сумма инвестиций e , но не распределение этих инвестиций на производство психологических (удовлетворяющих его личные потребности) и культурных (изменяющих общие ценности) благ. Обозначив психологические и культурные блага через z и w соответственно, будем полагать, что инвестиции e расходуются на их создание в пропорции α и $1 - \alpha$ соответственно, так что $z = z(\alpha e)$ и $w = w((1 - \alpha)e)$. Но если инвестиции в психологические блага непосредственно и сразу сказываются на оптимальном решении оппонента, то культурный фактор принятия решений воздействует напрямую не только на психологические, но и на материальные полезности, причем не только оппонента, но и самого игрока¹.

Точнее говоря – и это последний компонент нашей модели, – мы будем полагать, что решения второго игрока в текущем периоде t задаются как $yt = y(z(\alpha e t))$, тогда как культура модифицирует функции материальной и психологической полезности как для второго игрока, $vt(x, y) = v[xt, yt, w((1 - \alpha)e t)]$ и $gt(x, y) = g[xt, yt, w((1 - \alpha)e t)]$, так и для первого: $ut(x, y) = u[xt, yt, ((1 - \alpha)e t)]$ и $ft(x, y) = f[xt, yt, w((1 - \alpha)e t)]$, где $yt = y(z(\alpha e t))$, а решения относительно et принимаются на предыдущей стадии игры в зависимости от лаговых значений $xt - 1$, $yt - 1$ и $et - 1$. Тут экономическая теория вступает во взаимодействие с психологией в виде принципа избыточности, согласно которому по мере удовлетворения психологических потребностей мы не действуем эффективно с точки зрения решения текущей задачи, а производим множество «побочных продуктов», которые и составляют костяк и мясо нашей культуры. Здесь, впрочем, следует особо подчеркнуть, что мнение о неэффективности вложений в культуру близоруко и краткосрочно. С точки зрения интересов развития нашего духа и личности даже неосознанные вложения в культуру не менее, а возможно, даже более существенны, чем материальные блага, поскольку они формируют те самые предпочтения и ценности, которые приводят общества в оптимальные равновесные состояния. И хотя путь этот непрост – «нам не дано предугадать,

¹ Культура или хотя бы цивилизованность усилием берутся, говаривал М.К. Мамардашвили.

как слово наше отзовется...» – в целом ряде случаев культура добивается того, чего не может достичь никакой комплекс карательных и побудительных мер, не интернализованных участниками социальных взаимодействий.

На этом заканчивается описание нашей модели, схематически представленной на рис. 5.2. Эта модель представляет собой основу для формального анализа психологических истоков сознательного взаимодействия между индивидами в обществе, включая возникновение и формирование доверия между ними.

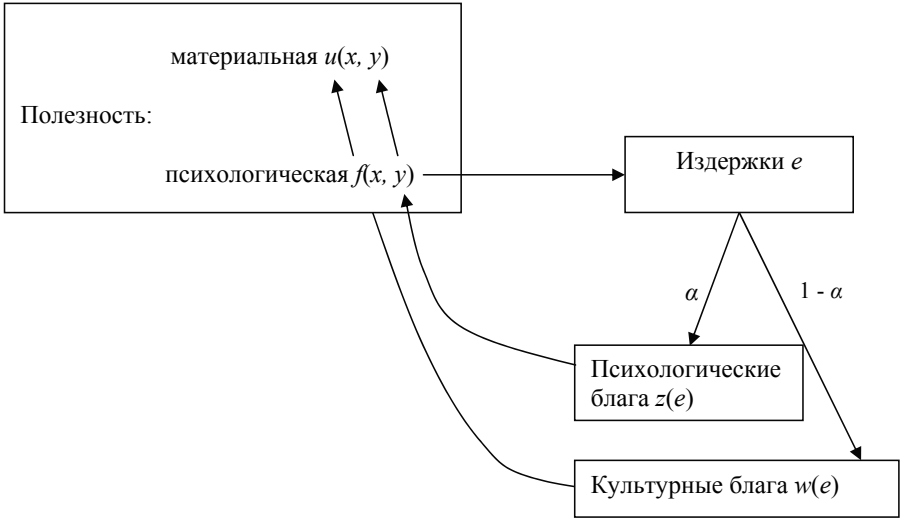


Рис. 5.2. Культура и доверие: схематическое представление модели

С формальной точки зрения, в динамике наша модель описывается следующими уравнениями:

$$\begin{aligned} \max U &= \max_{x_t} u(x_t, y_t(z(\alpha e_t), w((1-\alpha)e_{t-1}))) + f(x_t, y_t(z(\alpha e_t), w((1-\alpha)e_t))) - e_t, \\ \max V &= \max_{y_t} v(x_t, y_t(z(\alpha e_t), w((1-\alpha)e_{t-1}))) + g(x_t, y_t(z(\alpha e_t), w((1-\alpha)e_t))), \\ e_t^* &\in \arg \max_{e_t} u[x_{t-1}, y_{t-1}(z(\alpha e_{t-1}), w((1-\alpha)e_{t-1}))]. \end{aligned}$$

Рассмотрим, как работает эта модель на примере уже известной нам инвестиционной игры, введенной в разделе 3.3. Помимо простоты в обращении этот пример хорош еще тем, что он в стилизованном виде представляет класс взаимодействий, когда у одного игрока имеются ресурсы и переговорная сила, но реализовать их общественно-оптимальным способом он не может без содействия

другого игрока. Итак, пусть игрок 1 имеет начальные ресурсы размером 1 и оставляет себе долю $x \in [0, 1]$ от этой величины. Игрок 2 получает $2(1 - x)$ и может вернуть игроку 1 долю $y \in [0, 1]$ от того, что ему досталось. Таким образом, базовые полезности игрока 1 (u_1) и 2 (v_1) составляют соответственно

$$\begin{aligned} u_1 &= x + 2(1 - x)y, \\ v_1 &= 2(1 - x)(1 - y), \end{aligned} \quad (1)$$

причем решения принимаются последовательно: сперва игрок 1 выбирает долю $1 - x$ от пирога размером 1, которую он передаст игроку 2, а затем игрок 2, получив $2(1 - x)$, решает, какую долю y от этой величины он вернет игроку 1. Базовая рациональность, предполагающая максимизацию исключительно собственного выигрыша, сводится к решению следующей задачи. Игрок 1 должен предвидеть, какое решение примет базово рациональный игрок 2 на втором шаге при каждом возможном значении $1 - x$. Эти ожидания нетрудно предвидеть: поскольку полезность игрока 2 монотонно (и даже линейно) убывает по величине y , которую этот последний может отдать игроку 1, следует ожидать, что y окажется минимально возможным, т. е. нулем. А если рациональный игрок 1 не будет рассчитывать на то, что игрок 2 вернет ему хоть что-нибудь на втором шаге, то нет смысла давать ему что-либо на первом шаге: любая положительная величина $1 - x$ будет чистым вычетом из полезности игрока 1 во втором ее слагаемом. При такой логике единственными равновесными решениями будут угловые: $x = 1$ и $y = 0$, т. е. игрок 1 сразу же оставляет себе весь пирог, а игрок 2 не получает ничего. Заметим, что, будучи равновесным, такой результат ни в коей мере не является общественно оптимальным: если бы игрок 1 отдал весь пирог игроку 2, а игрок 2 честно разделил бы его пополам, совокупная полезность двух игроков равнялась бы не 1, а 2 и эта величина была бы поровну разделена между двумя игроками.

Представим теперь себе несколько более общую картину: пусть оба игрока испытывают определенный психологический дискомфорт, предлагая оппоненту сумму, отличную от справедливой доли в 0,5 от того, что получили они сами. В этом случае логично предположить, что полная полезность равна материальной за вычетом психологического дискомфорта, который возрастает по мере того, как предложения игроков (x и y соответственно) отклоняются от 0,5. Записывая эти последние составляющие в виде квадратичного вычета по контрольным переменным, получаем следующие полные полезности игроков 1 (u_2) и 2 (v_2):

$$\begin{aligned} u_2 &= x + 2(1 - x)y - (x - \frac{1}{2})^2, \\ v_2 &= 2(1 - x)(1 - y) - (y - \frac{1}{2})^2. \end{aligned} \quad (2)$$

Решение этой игры находится тем же способом, что и первой: рациональный игрок 1 должен предусмотреть, каким будет реакция игрока 2 на каждое его, игрока 1, предложение. Условия первого порядка для игрока 2 запишутся в виде

$$v'_2 = -2(1-x) - 2(y - \frac{1}{2}) = 0 \Rightarrow y^* = x - \frac{1}{2}.$$

Условия второго порядка $v''_2 = -2$ показывают, что это решение действительно максимизирует полезность второго игрока. Подставим значение y^* в полезность первого игрока:

$$u_2 = x + 2(1-x)(x - \frac{1}{2}) - (x - \frac{1}{2})^2 \Rightarrow u'_2 = 1 - 2(x - \frac{1}{2}) + 2(1-x) - 2(x - \frac{1}{2}) = 0,$$

откуда получаем $x^* = \frac{5}{6}, y^* = \frac{1}{3}$ (заметим, что условия второго порядка для игрока 1 также выполняются). Материальные платежи игроков составят

$$u_2^* = \frac{5}{6} + 2(1 - \frac{5}{6})\frac{1}{3} = \frac{17}{18},$$

$$v_2^* = 2(1 - \frac{5}{6})(1 - \frac{1}{3}) = \frac{2}{9}.$$

Их сумма $\frac{7}{6} > 1$, так что не только взносы участников, но и общественная эффективность в терминах материальных платежей оказываются выше, чем в отсутствие психологической составляющей. Более справедливым оказывается и распределение выигрышей, правда за счет некоторого уменьшения платежа первого игрока. Снижается и полная полезность за счет психологических потерь в равновесии — она будет равна

$$u_2^* = \frac{5}{6} + 2(1 - \frac{5}{6})\frac{1}{3} - (\frac{5}{6} - \frac{1}{2})^2 = \frac{5}{6},$$

$$v_2^* = 2(1 - \frac{5}{6})(1 - \frac{1}{3}) - (\frac{1}{3} - \frac{1}{2})^2 = \frac{7}{36}.$$

Таким образом, с учетом психологических издержек в равновесии возрастает общественная эффективность, которая пусть и ненамного (всего на $\frac{1}{36}$), но превышает изначальную эффективность в размере 1. Заметим, однако, что если бы игроки по-прежнему придерживались стратегий, равновесных без психологических эффектов, т. е. $x = 1$ и $y = 0$, то полезности составляли бы

$$u_{2(1)} = 1 - (1 - \frac{1}{2})^2 = \frac{3}{4} < \frac{5}{6},$$

$$v_{2(1)} = -(0 - \frac{1}{2})^2 = -\frac{1}{4} < \frac{7}{36},$$

т. е. во всяком случае хуже. Эта спецификация, конечно, обусловлена тем, что оба игрока знают о наличии (и конкретной форме) психологической составляющей предпочтений друг друга, знают, что они это знают, и т. п., — иными словами, полные платежи являются общим знанием. Неполнота этого знания, равно как и асимметричность психологических эффектов, приведет к ослаблению полученного нами результата. Так, если эмоциональные неудобства от нечестности испытывает только игрок 1, то решение игры останется тем же, что и в модели (1), поскольку для игрока 2 единственным решением, максимизирующим $2(1-x)(1-y)$, будет $y = 0$, а в этом случае оптимальное поведение игрока 1, максимизирующего $x + 2(1-x)y - (x - 0,5)^2$, будет определяться ус-

ловием первого порядка $1 - 2x + 1 = 0$, т.е. снова $x = 1$. Если же эмоциональные потери несет только игрок 2, решение будет другим: игрок 1 поймет, что его оппонент выберет то же, что и в модели (2), т.е. $y = x - 0,5$. Подставляя это в свою целевую функцию, он максимизирует $x + 2(1 - x)(x - 0,5)$, что дает $1 - 2x + 1 + 2 - 2x = 0$, или $x = 0,5$; однако равновесное решение игрока 2 все равно останется $y = 0$, т.е. в этом случае будет иметь место потеря эффективности игрока 1 и общественной даже по сравнению с базовым случаем.

Вернемся к базовой психологической модели (2), но теперь учтем тот факт, что игрок, которому изначально принадлежат ресурсы, может потратить часть этих ресурсов на то, чтобы побудить игрока 2 вести себя более кооперативно. Пусть игрок готов пожертвовать долей $e \in [0, 1]$ от той доли пирога x , которую он хочет оставить себе, на то, чтобы заставить игрока 2 увеличить возврат y на второй стадии игры. Это оставляет игрока 1 с величиной $x(1 - e)$ в качестве начального материального выигрыша, к которому снова прибавляется возврат $2(1 - x)(1 - y)$ от игрока 2, дискомфорт, вызванный отклонением от справедливого предложения $(x - 0,5)2$, а также полезность, вызванная чувством удовлетворения от собственного поведения, — инвестиции e в повышение общественной эффективности. Будем полагать, что эта последняя полезность нелинейна по величине e — сперва она увеличивается, однако убывающим темпом, а при очень больших затратах и вовсе начинает убывать. Эта закономерность описывается функцией вида $-e^2 + be$, где $b > 1$ ¹. Для игрока 2 инвестиция игрока 1 означает уменьшение полезности, причем тем большее, чем больше этот игрок захотел оставить себе; его полезность вида (2) уменьшается на $e(1 - y)$. В такой постановке получаем следующую модель:

$$\begin{aligned} u_3 &= x(1 - e) + 2y(1 - x) - (x - \frac{1}{2})^2 - e^2 + be, \quad b > 1, \\ v_3 &= 2(1 - x)(1 - y) - (y - \frac{1}{2})^2 - e(1 - y). \end{aligned} \quad (3)$$

Решаем прежним способом: условия первого порядка для второго игрока дают

$$v'_3 = 2(1 - x) - 2y + 1 + e = 0 \Rightarrow y_3^* = \frac{1+e}{2} - (1 - x) = x - \frac{1-e}{2}$$

(условия второго порядка снова выполняются). Как и ранее, первый игрок предвидит такую реакцию со стороны оппонента, максимизирует полезность вида $x(1 - e) + 2(\frac{1+e}{2} - (1 - x))(1 - x) - (x - \frac{1}{2})^2 - e^2 + be = x(1 - e) + (1 + e)(1 - x) - 2(1 - x)^2 - (x - \frac{1}{2})^2 - e^2 + be$,

однако на этот раз он должен принять два решения — о собственном материальном выигрыше x и о «воспитательной инвестиции» e . Получаем

$$\begin{aligned} \frac{\partial u_3}{\partial e} &= -x + (1 - x) - 2e + b = 0 \Rightarrow e_3^* = \frac{1+b}{2} - x, \\ \frac{\partial u_3}{\partial x} &= (1 - e) - (1 + e) + 4(1 - x) - 2x + 1 = 0 \Rightarrow x_3^* = \frac{5-2e}{6}. \end{aligned}$$

¹ Это техническое требование гарантирует, что полезность не окажется отрицательной.

Условия второго порядка также выполняются. Решая систему уравнений, получаем $x_3^* = 1 - \frac{b}{4}$, $e_3^* = \frac{3b}{4} - \frac{1}{2}$. Например, при $b = 1,5$ равновесные стратегии будут равны $x^* = e^* = \frac{5}{8} < \frac{5}{6}$, $y^* = \frac{7}{16} > \frac{1}{3}$, а полные полезности составят

$$u_3 = \frac{70}{64} \approx 1.0938 > \frac{5}{6} \text{ и } v_3 = \frac{17}{256} \approx 0.0664 < \frac{7}{36}.$$

Таким образом, равновесие для игрока 1 более желательно, чем в модели 2, тогда как для игрока 2 ситуация оказывается противоположной. Разумеется, эти и прочие конкретные значения зависят от параметра b , поэтому в общем случае утверждения о соотношениях моделей (2) и (3) безусловны. Так, при значении параметра $b = 1,5$ материальные полезности составляют соответственно $\frac{15}{16} < \frac{17}{18}$ и $\frac{27}{64} > \frac{2}{9}$, так что игрок 1 проигрывает в материальной полезности, но выигрывает в совокупной, тогда как для игрока 2 ситуация противоположная. Сумма материальных полезностей составляет $1.3594 > \frac{7}{6}$, а сумма полных полезностей равна 1.1602, что также несколько выше, чем в предыдущем случае. Эти числа снова зависят от параметра модели; однако сама возможность противоположно направленных эффектов говорит о том, что эффект стратегии «воспитания» может быть неоднозначным по сравнению со свободными решениями индивидов, мотивированных чувствами справедливости и доверия друг другу.

Откуда же возникают такие чувства, как справедливость и доверие? На содержательном уровне ответ уже дан выше – свободные решения индивидов, необходимые для гибкой реакции на изменения окружающей среды, неизбежно приводят к созданию побочных, избыточных результатов и плодов, составляющих содержание человеческой культуры. И поскольку свобода не знает предела, человек обречен вращаться в непрестанно пополняющемся, живом потоке культурных слоев, преобразующих не только картину окружающего мира, но и представления и потребности самого человека. Всякая попытка формализовать этот процесс во всей его полноте, по-видимому, заведомо обречена, однако механизм его обратной связи можно описать следующим образом.

Представим себе, что инвестиции e игрока 1 не только напрямую снижают полную полезность игрока 2, но и модифицируют систему ценностей этого последнего. Помимо вычета полезности доля $\alpha \in (0, 1)$ от величины e изменяет стимулы игрока 2 к сотрудничеству таким образом, что этот последний, получив $2(1-x)$, максимизирует не собственный выигрыш $(1-y)$, а совместный выигрыш с игроком 1, т. е. величину $(1-y)x$, и лишь с дополнительным весом $(1-\alpha)$ максимизирует собственную полезность, как в моделях (1) – (3). Получившаяся модель (4) выглядит следующим образом:

$$u_4 = x(1-e) + 2y(1-x) - (x - \frac{1}{2})^2 - e^2 + be, \quad b > 1, \\ v_4 = \alpha e \cdot 2(1-x)(1-y)x + (1-\alpha e) \cdot 2(1-x)(1-y) - (y - \frac{1}{2})^2 - e(1-y), \quad \alpha \in (0, 1) \quad (4)$$

Параметр α выступает в качестве одной из простейших спецификаций культуры, однако и это изменение значительно усложняет решение модели.

Полное решение приводится в приложении к главе 5; здесь приведем лишь результаты:

$$y_4^* = \frac{1+e}{2} - (1-x) + \alpha e(1-x)^2,$$

$$e_4^* = \frac{1+b}{2} - x + \alpha(1-x)^3,$$

а решение для x есть действительный корень алгебраического уравнения пятой степени, которое находится для конкретных значений параметров. Ряд решений уравнения относительно x и соответствующих ему значений z , e и y приводится в таблице для разных значений α при постоянной величине $b = 1,5$ (в скобках в последних двух столбцах представлены материальные платежи).

Таблица 5.1. Решения модели (4)

α	x	e	y	u_4	v_4
0,5	0,51	0,79	0,49	1,15 (0,99)	0,01 (0,49)
0,3	0,59	0,68	0,46	1,05 (0,96)	0,09 (0,44)
0,1	0,62	0,63	0,44	1,18 (1,04)	0,02 (0,42)

По мере роста значений параметра культуры модели всегда будет решение в действительных числах. Чем выше фактор культуры α , тем выше равновесное значение y и тем ниже значение x , что объясняется как большей сознательностью игрока 2, так и компенсацией части полезности игрока 1 за счет роста инвестиций e . При высоких (более 0,3) значениях α полная и материальная полезности оказываются не слишком отличными от того, что наблюдалось ранее, — в частности, подавляющая часть общественной полезности приходится на долю игрока 1. Отметим, однако, что полная и материальная полезность игрока 1 возрастает при более высоких (стремящихся к 0,5) и более низких (в районе 0,1) значениях α по сравнению со средними значениями этого параметра. Это объясняется тем, что при низком уровне культуры большая часть полезности обуславливается материальным выигрышем x , тогда как при высоком уровне потери материальной полезности компенсируются за счет морального удовлетворения e , так что при крайних значениях α две контрольные переменные игрока 1 в известном смысле компенсируют друг друга. Наконец — и это, пожалуй, главный вывод, — чем выше уровень культуры, тем ближе оказываются взносы обоих участников к общественно оптимальной доле 0,5; хотя даже полные платежи при этом все равно заметно отклоняются от «справедливых». Таким образом, в этих равновесиях удастся добиться того, что не получалось

в более простых моделях, а именно искомой общественной эффективности, обусловленной взаимным доверием.

Подобные выводы можно подкрепить результатами динамического анализа, описывающего стратегию игрока 2 в зависимости от силы давления на него игрока 1 (т.е. y как функцию от e в течение одного периода) и реакцию игрока 1 на изменение стратегии игрока 2 в предыдущем периоде (изменение инвестиций e в следующий момент времени в зависимости от того, сколь кооперативен был игрок 2 в предыдущий момент). Первая из этих спецификаций фактически задана системой (4), если предположить, что значение y меняется как функция от разности между наилучшим ответом на текущие значения решений оппонента x и e и равновесным значением y в предыдущий момент. Таким образом, разность $\Delta y_t = x_{t-1} - \frac{1}{2} + e_{t-1} \left(\frac{1}{2} - \alpha(1 - x_{t-1})^2 \right) - y_{t-1} = A_{t-1} + B_{t-1}e_{t-1} - y_{t-1}$, где параметры at и bt зависят от xt .

Спецификация зависимости e от y также следует из модели (4) и может быть обоснована исходя из следующих содержательных соображений. Естественно предположить, что при низких значениях y величина e должна возрасти, чтобы повысить кооперативность игрока 2, и чем эта последняя выше, тем меньшим может быть этот прирост. Однако в моделях (3) и (4) игрок 1 получает полезность и от самих этих инвестиций, поэтому, как только величина y превысит некоторое пороговое значение (зависящее от параметра b), игроку 1 окажется выгодно дальнейшее увеличение инвестиций, поскольку они развивают культуру. Положим, $y = 1 - x$ и пусть темп прироста e будет задаваться кубическим уравнением от y вида $e_t = y_{t-1}^3 + y_{t-1} + \frac{b-1}{2}$, где параметр b показывает склонность игрока 1 задействовать «воспитательный» эффект. Изменение e за период будет задано как $\Delta e_t = \alpha y_{t-1}^3 + y_{t-1} + \frac{b-1}{2} - e_{t-1}$, что дает следующую систему уравнений:

$$\begin{aligned} \Delta y_t &= A_{t-1} + B_{t-1}e_{t-1} - y_{t-1}, \\ \Delta e_t &= \alpha y_{t-1}^3 + y_{t-1} + \frac{b-1}{2} - e_{t-1}. \end{aligned} \quad (5)$$

Стационарные состояния системы (5) есть равновесия системы (4); фазовая диаграмма приводится на *рис. 5.3*. Единственные равновесия в модели (4) в этих случаях будут седловыми стационарными точками в динамике (5). Если отклонения от равновесия имели место в одну и ту же сторону для обоих игроков (т.е. если игрок 1 повысил инвестиции, а игрок 2 усилил кооперативность или игрок 1 снизил инвестиции, а игрок 2 — кооперативность), то система будет возвращаться в равновесия; разнонаправленные действия обоих игроков в динамике уведут от стационарной точки.

Это заключение подтверждает вывод, полученный нами ранее в совершенно другом контексте: равновесия с доверием в системе хотя и достижимы, являются существенно хрупкими и отклонения от них чреваты потерями социальной устойчивости.

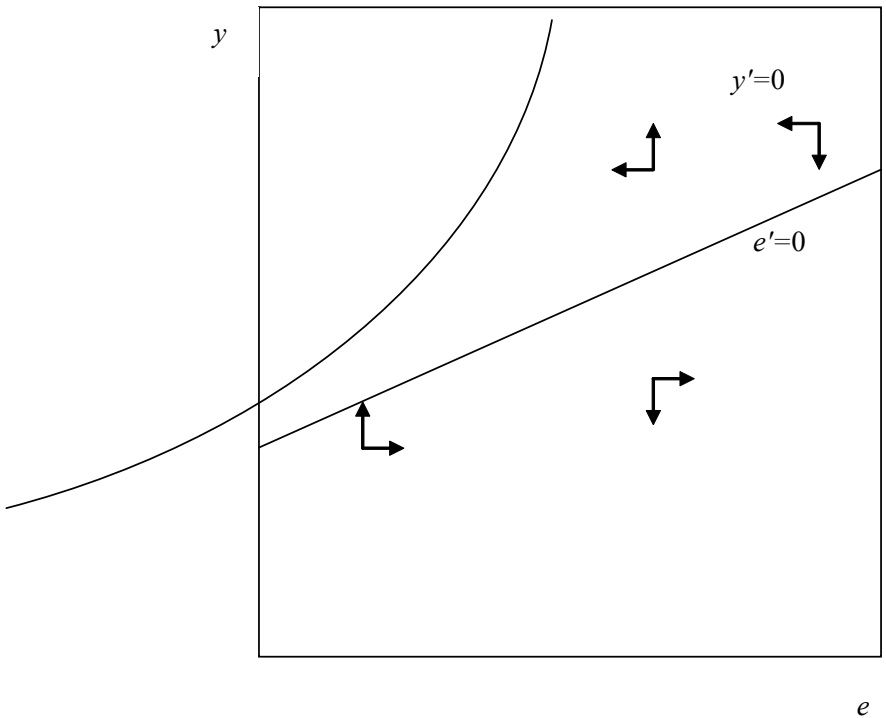


Рис. 5.3. Динамическая модель культура – доверие (фазовая диаграмма)

Итак, подведем итоги. Наша стилизованная модель на самом деле призвана проиллюстрировать одну очень простую линию рассуждений, основанную на двух фундаментальных предпосылках: 1) человек развивается во взаимодействии с другими людьми; 2) движущей силой развития является чувство неудовлетворенности какими-то фактами окружающей действительности. В терминах модели первая предпосылка заключена в самом формате игры, вторая – в наблюдении о неадекватности платежа в некооперативном равновесии. Чтобы решить эти проблемы, человек начинает прилагать определенные усилия, поскольку они не превышают его издержек. Сами по себе эти усилия могут и не оправдаться, однако они не уходят в никуда. В меру свободы его поступков часть этих ресурсов пропадает для тех целей, на которые они непосредственно были направлены, но способствует развитию других способностей, складывающихся в рамках данного взаимодействия. Эти способности мы называем культурой – и именно она в неменьшей степени предопределяет результаты социальных взаимодействий.

Вывод из этого анализа достаточно прост: человек в целом и любая форма его поведения могут получить сколько-нибудь вразумительное объяснение толь-

ко в контексте существующей в том или ином обществе культуры и истории. Культура как бы предоставляет человеку инструментарий, соответствующее материальное оснащение и духовное оборудование для его поведения и деятельности. Овладевая культурой, человек одновременно овладевает собой и своим поведением, становится человеком. В идеальном случае культура, будучи репродуктивной, не препятствует творчеству в любых его формах – коммуникативной, игровой, учебной, трудовой, управленческой.

Приписывание культуре, идеальной форме, среде функций источника или движущей силы развития вынуждает культуру, помимо ее воли, быть агрессивной, оставляет неясной роль в развитии самого развивающегося человека. А он не только не пассивен, но в конце концов сам становится источником и движущей силой развития культуры, цивилизации, порождения новых идеальных форм, переосмысления старых.

Отношения человека и культуры следует признать взаимно активными, коммуникативными, диалогическими. Диалог может быть дружественным, напряженным, конфликтным, он может переходить и в агрессию – и осознавать все эти опасности есть истинный долг не просто человека живого, но и человека культурного.

Решение модели (4)

Перепишем сперва целевую функцию игрока 2 и найдем условия первого порядка:

$$v_4 = 2(1-x)(1-y)(\alpha e \cdot x + 1 - \alpha e) - (y - \frac{1}{2})^2 - e(1-y),$$

$$v'_4 = -2(1-x)(\alpha e \cdot x + 1 - \alpha e) - 2y + 1 + e = 0 \Rightarrow y_4^* = \frac{1+e}{2} - (1-x) + \alpha e(1-x)^2.$$

Условия второго порядка также выполнены; отметим, что это выражение аналогично полученным для первых трех моделей, будучи их последовательным усложнением.

Подставляя это выражение в целевую функцию первого игрока, находим условия первого порядка:

$$u_4 = x(1-e) + (1-x)(1+e) - 2(1-x)^2 + 2\alpha e(1-x)^3 - (x - \frac{1}{2})^2 - e^2 + be,$$

$$\frac{\partial u_4}{\partial e} = -x + 1 - x + 2\alpha(1-x)^3 - 2e + b = 0 \Rightarrow e_4^* = \frac{1+b}{2} - x + \alpha(1-x)^3,$$

$$\frac{\partial u_4}{\partial x} = (1-e) - (1+e) + 4(1-x) - 6\alpha e(1-x)^2 - 2x + 1 = -2e + 5 - 6x - 6\alpha e(1-x)^2 = 0.$$

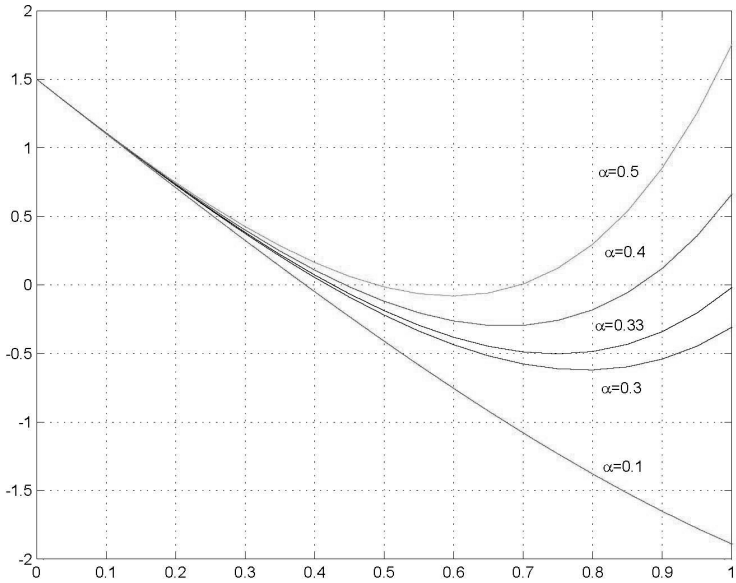
Условия второго порядка очевидно выполнены для производной по e ; что касается производной по x , то $12\alpha e(1-x) - 6 > 0 \Leftrightarrow \alpha e(1-x) < \frac{1}{2}$, что гарантировано, только если $\alpha e < \frac{1}{2}$. В данном случае выражение x в явном виде оказывается запредельно громоздким, поскольку приводит к алгебраическому уравнению пятой степени; однако возможны численные решения.

Подставим значения для e_4^* в условия первого порядка для x , получим

$$\begin{aligned} -2e + 5 - 6x - 6\alpha e(1-x)^2 = 0 &\Rightarrow 5 - 6x - \left(\frac{1+b}{2} - x + \alpha(1-x)^3\right) \left(6\alpha(1-x)^2 + 2\right) = \\ &= 5 - 6x - \left(\frac{1+b}{2} 6\alpha(1-x)^2 - 6\alpha x(1-x)^2 + 6\alpha^2(1-x)^5 + 1 + b - 2x + 2\alpha(1-x)^3\right) = \\ &= 4 - 4x - \frac{1+b}{2} 6\alpha(1-x)^2 + 6\alpha x(1-x)^2 - 6\alpha^2(1-x)^5 - b - 2\alpha(1-x)^3 = \\ &= b - 4(1-x) + \frac{b-1}{2} 6\alpha(1-x)^2 + 6\alpha(1-x)^2 - 6\alpha x(1-x)^2 + 6\alpha^2(1-x)^5 + 2\alpha(1-x)^3 = \\ &= b - 4(1-x) + \frac{b-1}{2} 6\alpha(1-x)^2 + 6\alpha(1-x)^2(1-x) - 6\alpha^2(1-x)^5 - 2\alpha(1-x)^3 = \\ &= b - 4z + \frac{b-1}{2} 6\alpha z^2 + 4\alpha z^3 - 6\alpha^2 z^5 = 0, \quad z = 1-x. \end{aligned}$$

Решение этого уравнения требует соблюдения дополнительного условия $\alpha e < \frac{1}{2}$, поэтому оно будет необязательно монотонным по параметрам модели. Множество действительных решений для x как функции от параметра a представлено на следующем рисунке, где по горизонтальной оси отложены

значения $z = 1 - x$, а по вертикальной – значения алгебраического многочлена, нули которого и будут искомыми решениями.



Зависимость решений модели (4) от параметра культуры

Как видно на рисунке, нули функции достигаются при значениях z в окрестности 0,3–0,4 и возрастают по α . Еще одно решение возникает в окрестности точки $z = 1$ ($x = 0$), однако оно не оказывается максимумом, так как не выполняется условие второго порядка.

ЛИТЕРАТУРА

- Автономов В. С., Белянин А. В.* Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы. — М.: ИМЭМО РАН, 2009.
- Адамар Ж.* Исследование психологии процесса изобретения в области математики. — М.: Советское радио, 1970.
- Бахтин М. М.* Работы 1920-х годов. — Киев: Next, 1994.
- Бахтин М. М.* Человек в мире слова. — М., 1995.
- Бахтин М. М.* Собр. соч.: в 7 т. — М.: Языки славянской культуры, 1996.
- Бернштейн Н. А.* Физиология движений и активность. — М.: Наука, 1990.
- Бергум В.* Моральный опыт беременности и материнства//Человек. — 2000. — № 2.
- Блашио М.* Неопишемое сообщество. — М.: МФФ, 1998.
- Выготский Л. С.* Собр. соч.: в 6 т. — М.: Педагогика, 1982.
- Гордеева Н. Д., Зинченко В. П.* Роль рефлексии в построении предметного действия//Человек. — 2001. — № 6.
- Дилигенский Г. Г.* Социально-политическая психология. — М.: Наука, 1994.
- Дьюи Дж.* Психология и педагогика мышления. — М.: Лабиринт, 1999.
- Запорожец А. В.* Избранные психологические труды. — Т. 1–2. — М.: Педагогика, 1986.
- Зеньковский В. В.* Психология детства. — Екатеринбург: Деловая книга, 1995 [1924].
- Зинченко А. В.* Ностальгия — прерывность жизненных циклов: клинический анализ случаев. — Дис. Phd. Ин-т Сейбрук (США), 2001.
- Зинченко В. П.* Образ и деятельность. — Воронеж, 1997.
- Зинченко В. П.* Очень субъективные заметки о психологической диагностике//Человек. — 2001. — № 1.
- Зыкин Д.* Анатомия рекламы. — 2008. — URL: <http://www.contr-tv.ru/print/1248>.
- Капелюшников Р. И.* Экономическая теория прав собственности. — М.: ИМЭМО РАН, 1990.
- Кривцун О. А.* Эстетика. — М.: Аспект Пресс, 1998.
- Лакан Ж.* Инстанция буквы или судьба разума после Фрейда. — М.: Логос, 1997.
- Левитт С., Дабнер С. Дж.* Фрикономика. Мнение экономиста-диссидента о неожиданных связях между событиями и явлениями. — М.: Вильямс, 2007. (*Levitt S., Dubner S. J.* Freakonomics: a rogue economists explores the hidden side of everything. — N. Y.: Harper Collins, 2005).
- Лефевр В. А.* Рефлексия. — М.: Когито-центр, 2003.
- Лусина М. И.* Общение, личность и психика ребенка. — М.: Московский психолого-социальный ин-т, 1997.

- Мамардашвили М. К.* Кантианские вариации. — М.: Аграф, 1997.
- Манин Ю. И.* Математика как метафора. — М.: МЦНМО, 2008.
- Мелетинский Е. М.* Избранные статьи. Воспоминания. — М.: РГГУ, 1998.
- Московичи С.* Машина, творящая богов. — М.: Универсум, 1998 [1988].
- Обухов Я. Л.* Символдрама и современный психоанализ. — Харьков: Регион-информ, 1999.
- Ортега-и-Гассет Х.* Размышления о «Дон-Кихоте». — М.: Эстетика, 1997.
- Поливанова К. Н.* Новый взгляд на грамотность по результатам международного исследования PISA. — М.: Логос, 2004.
- Полтерович В. М.* Институциональные ловушки и экономические реформы//Экономика и математические методы. — Т. 35. — 1999. — № 2.
- Поршнев Б. Ф.* Социальная психология и история. — М.: Наука, 1966.
- Ребрик С., Линкер В.* Мастер-класс профессиональных продаж «Art of Sales». — М.: Эксмо, 2006.
- Роджерс К. Р.* Взгляд на психотерапию, становление человека. — М.: Прогресс-Универс, 1994.
- Степанов Ю. С.* Константы. — М.: Словарь русской культуры, 1997.
- Теннис Ф.* Общность и общество//Социологический журнал. — 1998 [1931]. — № 3—4. — С. 207—227.
- Ухтомский А. А.* Избранные труды. — Л.: Наука, 1978.
- Флоренский П. А.* Столп и утверждение истины. — Т. 1. — М.: Правда, 1990 [1914].
- Флоренский П. А.* Детям моим. Воспоминания прошлых дней и др. — М.: Московский рабочий, 1992.
- Фукуяма Ф.* Социальные добродетели и путь к процветанию. — М.: АСТ, 2006 (*Fukuyama F.* Trust: the social virtues and the creation of prosperity. — N. Y.: Free Press, 1995).
- Харшаньи Дж., Зельтен Р.* Общая теория выбора равновесия в играх. — СПб.: Экономическая школа, 2001 (*Harsanyi J., Selten R.* A General Theory of Equilibrium Selection in Games. — MIT Press, 1988).
- Холтон Дж.* Что такое «антинаука»//Вопросы философии. — 1992. — № 2.
- Хьел Л., Зиглер Д.* Теории личности. — СПб.: Питер пресс, 1997.
- Шпет Г. Г.* Философские этюды. — М., 1994.
- Эрикссон Э.* Идентичность: юность и кризис. — М.: Прогресс, 1996.
- Юм Д.* Исследование о человеческом познании: соч. в 2 т. — Т. 2. — М.: Мысль, 1996 [1748].
- Ясин Е. Г.* Новая эпоха — старые тревоги: в 2 т. — М.: Новое изд-во, 2004.
- Arce D.* Taking corporate culture seriously: group effects in the trust game//Southern Economic Journal. — 2006. — Vol. 73. — P. 27—36.
- Arrow K. J.* Gifts and exchanges//Philosophy and public affairs. — 1972. — Vol. 1. — P. 343—362.

Ashraf N., Bohnet I., Piankov N. Decomposing Trust and Trustworthiness. – Harvard University, 2006. [Mimeo].

Aumann R., Brandenburger A. Epistemic Conditions for Nash Equilibrium. *Econometrica*. – 1995. – Vol. 63 (5). – P. 1161–80.

Bacharach M., Guerra G. A., Zizzo D. J. Is trust self-fulfilling? An experimental study. – Oxford: Oxford University, 2001. [Working paper].

Battigalli P., Dufwenberg M. Dynamic psychological games//*Journal of Economic Theory*. – 2009. – Vol. 144 (1). – P. 1–35.

Belianin A. V. Risk attitudes and choice under uncertainty: experimental evidence from Russia//*EERC Working Paper*. – 1999. – N 01.

Benabou R., Tirole J. Intrinsic and Extrinsic Motivation//*Review of Economic Studies*. – 2003. – Vol. 70. – P. 489–520.

Berg J. E., Dickhaut J. W., O'Brien J. R. () Preference reversal and arbitrage//In: V. Smith, ed. *Research in experimental economics*. – Vol. 3. – Greenwich (CT): JAI Press, 1985. – P. 31–72.

Beugelsdijk S. A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth//*Cambridge Journal of Economics*. – 2006. – Vol. 30. – P. 371–387.

Beugelsdijk S., de Grooty H., van Schaikz A. Trust and economic growth: a robustness analysis//*Oxford Economic Papers*. – 2004. – Vol. 56. – P. 118–134.

Binmore K., Samuelson L. Evolutionary drift and equilibrium selection//*Review of Economic Studies*. – 1999. – Vol. 66. – P. 363–394.

Bohnet I., Harmgart H., Huck S., Tyran J.-R. Learning trust//*Journal of the European Economic Association*. – 2005. – Vol. 3. – P. 322–329.

Brandenburger A., Dekel E. Hierarchies of beliefs and common knowledge//*Journal of Economic Theory*. – 1993. – Vol. 59. – P. 189–198.

Bruehlhart M., Usunier J.-C. Verified trust: Reciprocity, altruism, and noise in trust games. – University of Lausanne, 2004. [Mimeo].

Camerer C., Loewenstein G., Prelec D. Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics//*Journal of Economic Literature*. – 2005. – Vol. XLII. – P. 9–64.

Ciriolo E. Trust: deep-rooted community attitude or reciprocity-based behavioural norm?/ECARES. – Bruxelles, 2007. [Mimeo].

Coleman S. The Minnesota Income Tax Compliance Experiment State Tax Results. – Minnesota Department of Revenue, 1996. [Mimeo].

Cox J. C. How to identify trust and reciprocity?//*Games and Economic Behaviour*. – 2004. – Vol. 46. – N 2. – P. 260–281.

Das T. K., Teng B. S. Trust, control and risk in strategic alliances: an integrated framework//*Organization studies*. – 2001. – Vol. 22. – N 2. – P. 251–283.

De Quervain D. J.-F., Fischbacher U., Treyer V., Schellhammer M., Schnyder U., Buck A., Fehr E. The neural basis of altruistic punishment//*Science* 27. – 2004. – Vol. 305. – P. 1254–1258.

- Deci E., Ryan R.* Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior. – New York: Plenum Press, 1985.
- Denisova I., Eller M., Zhuravskaya E.* What Russians Think about Transition: Evidence from RLMS Survey?//CEFIR WP 114. – December 2007.
- Falk A., Fischbacher U.* A theory of reciprocity//Games and Economic Behaviour. – 2006. – Vol. 54. – P. 293–315.
- Fehr E., Falk A.* Wage rigidity in a competitive incomplete contract market//Journal of Political Economy. – 1999. – Vol. 107. – P. 106–134.
- Fehr E., Gaechter S.* Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity//Journal of Economic Perspectives. – 2000. – N 14 (3). – P. 159–181.
- Fehr E., Schmidt K.* A theory of fairness, competition and cooperation//Quarterly Journal of Economics. – 1999. – Vol. 114. – P. 817–868.
- Fehr E., Kirchsteiger G., Riedl A.* Gift exchange and reciprocity in competitive experimental markets//European Economic Review. – 1998. – Vol. 42. – P. 1–34.
- Gaddy C., Ickes B.* Russia's virtual economy//Foreign affairs. – 1998. – Vol. 77. – N 5. – P. 53–67.
- Geanakoplos J., Pearce D., Stachetti E.* Psychological Games and Sequential Rationality//Games & Economic Behavior. – 1989. – N 1. – P. 60–79.
- Gigerenzer G.* The Adaptive Toolbox//In: G. Gigerenzer, R. Selten (eds.). Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox. – MIT Press, 2001.
- Glaeser E. L., Laibson D. I., Scheinkman J. A., Soutter C. L.* Measuring trust//Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. 115. – P. 811–846.
- Gneezy U., Rustichini A.* Pay enough or don't pay at all//Quarterly Journal of Economics. – 2000. – Vol. 115. – P. 791–810.
- Guerra G., Zizzo D. J.* Trust Responsiveness and Beliefs. – Oxford: Oxford University, 2002. [Working paper].
- Gulati R.* Does familiarity breed trust & The implications of repeated ties on contractual choice in alliances//Academy of management journal. – 1995. – Vol. 38. – N 1. – P. 85–112.
- Henrich J., Boyd R., Bowles S., Camerer C., Fehr E., Gintis H.* Foundations of human sociality: Economic experiments and ethnographic evidence from fifteen small-scale societies. – Oxford: Oxford University Press, 2004.
- Johansson-Sternman O., Mahmud M., Martinsson P.* Trust and religion: Experimental Evidence from Bangladesh. – Goetheborg: Goetheborg University, 2005. [Working paper].
- Kachelmeier S. J., Shehata M.* Examining risk preferences under high monetary incentives: experimental evidence from the People's Republic of China//American Economic Review – 1992. – Vol. 82. – P. 1120–1141.
- Kahneman D.* Maps of bounded rationality: psychology for behavioural economics//American Economic Review. – 2003. – Vol. 93. – P. 1449–1475.

Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: an analysis of decision under risk//Econometrica. – 1979. – Vol. 47. – P. 263–291.

Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem//Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – N 6. – P. 1325–1350.

Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation//Quarterly Journal of Economics. – 1997. – Vol. 112. – N 4. – P. 1251–1288.

Knetsch J. L., Sinden J. A. Willingness-to-pay and compensation demanded: Experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value//Quarterly Journal of Economics. – 1984. – Vol. 99. – P. 507–521.

Knetsch J. L., Sinden J. A. The persistence of evaluation disparities//Quarterly Journal of Economics. – 1987. – Vol. 102. – P. 691–695.

Kreps D. Game Theory and Economic Modeling. – Oxford: Oxford University press, 1990.

Kreps D., Milgrom P., Roberts J., Wilson R. Rational cooperation in the finitely repeated Prisoners Dilemma//Journal of Economic Theory. – 1982. – Vol. 27. – P. 245–252.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Trust in large organizations//American Economic Review. – 1997. – Vol. 87. – N 2. – P. 333–338.

Lewicki R. J., Bunker B. B. Developing and maintaining trust in work relationships//In: R. M. Kramer, T. R. Tyler (eds.). Trust in organizations: frontiers of theory and research. – Thousand Oaks (CA): Sage, 1996.

Luhmann N. Trust and Power. – Chichester: John Wiley, 1979.

Luhmann N. Familiarity, confidence, trust//In: D. Gambetta (ed.). Trust. Making and Breaking of Cooperative Relations. – Oxford: Blackwell, 1988.

Maynard Smith J. Evolution and the theory of games. – Cambridge: Cambridge University Press, 1982/

Maynard Smith J., Price G. R. The logic of animal conflict//Nature. – 1973. – Vol. 246. – P. 15–18.

Mertens J.-F., Zamir S. Foundations of Bayesian Analysis for Games with Incomplete Information//International Journal of Game Theory. – 1985. – Vol. 14. – P. 1–29.

Noteboom B. Trust: forms, foundations, functions, failures and figures. – Cheltenham: Edward Elgar, 2002.

Puntham R. Making democracy work: civic tradition in modern Italy. – Princeton NJ: Princeton University Press, 1993.

Rabin M. Incorporating fairness into game theory//American Economic Review. – 1993. – Vol. 83. – N 5. – P. 1281–1302.

Roth A. E., Prasnikar V., Okuno-Fujiwara M., Zamir S. Bargaining and market behaviour in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh and Tokyo: an experimental study//American Economic Review. – 1991. – Vol. 81. – P. 1068–1095.

- Salapatek P.* Pattern perception in early infancy//In: C. B. Cohen, P. Salapatek (eds.). Infant perception: from sensation to cognition. – Vol. 1. – N. Y.: Free press, 1975/
- Samuelson L., Zhang J.* Evolutionary Stability in Asymmetric Games//Journal of Economic Theory. – 1992. – Vol. 57. – P. 363–391.
- Selten R.* Spieltheoretische Behandlung eines Oligopolmodells mit Nachfragenträgheit//Zeitschrift fuer die gesamte Staatswissenschaft. – 1965. – N 12. – S. 201–234.
- Shackle G. L. S.* Time in economics. – Amsterdam: North-Holland, 1958.
- Shackle G. L. S.* Imagination and the nature of choice. – Edinburgh: Edinburgh University Press, 1979.
- Shiller R.* The subprime solution: how today's global financial crisis happened, and what to do about it. – Princeton and Oxford, 2008.
- Tversky A., Kahneman D.* Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty//Journal of Risk and Uncertainty. – 1992. – Vol. 5. – N 4. – P. 297–323.
- Waber R. L., Shiv B., Carmon Z., Ariely D.* Commercial features of placebo and therapeutic efficacy//Journal of the American Medical Association. – 2008. – Vol. 299 (March 5). – P. 1016–1017.
- Zaheer A., McEvily B., Perrone V.* Does trust matter: exploring the effects of interorganizational and interpersonal trust on performance//Organization science. – 1998. – Vol. 9. – N 2. – P. 141–159; also in: A. Zaheer, R. Bachmann (eds.). Landmark papers on trust. – Edward Elgar, 2008.
- Zak P. J., Knack S.* Trust and growth//Economic Journal. – 2001. – Vol. 111. – P. 295–321.

ДОВЕРИЕ В ЭКОНОМИКЕ И ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ

***Белянин Алексей Владимирович,
Зинченко Владимир Петрович***

Подписано в печать 09.08.2010

Печать офсетная

Тираж 800 экз.

Фонд «Либеральная миссия»
101990, Москва, ул. Мясницкая, 20

Тел.: (495) 621 33 13, 623 40 56

Факс: (495) 623 28 58