

на остановку вовремя, с точностью до минуты, и это важно для понимания порядка. Нельзя решить такой глобальный вопрос, как недоверие, если не учитывать причины, которые его порождают. Все проблемы начинаются с неправильно выстроенных общественных институтов, правила определяют наше поведение, создают правильное общество, основа которого — доверие людей друг другу, доверие государства гражданам, а граждан — общественным институтам.

4. Доверие и обман

Нам всем не кажется странным, что обман так широко распространен в общественной жизни, что люди в мелочах все время обманывают друг друга, и это не очень-то тормозит общественные отношения, все как-то уже привыкли и научились гибко приспосабливаться к такой ситуации. И на этом фоне нам кажется очень странным, что многие общественные науки вообще не рассматривают обман как вид социального поведения. К таким наукам относится экономика — вы ничего не найдете об обмане в учебниках по экономике, там почему-то молчаливо предполагается, что все люди как экономические агенты ведут себя по-джентльменски, как будто экономическая жизнь привлекает исключительно честных и порядочных людей. Но СМИ только и говорят о многочисленных случаях обмана и мошенничества именно в экономической жизни. Самой распространенной кражей в мире является *shoplifting* — мелкое воровство в супермаркетах самообслуживания, которые уже смирились с ежедневными потерями; считается, что если крадут 0,5% от оборота, то это нормально, а плохо — когда от 1%.

В других науках обман рассматривается как исключительный случай человеческого поведения. В социологии обман относится к девиантному поведению, его представляют одним из видов отклоняющегося поведения, как алкоголизм или наркоманию. Но ведь это не так — обман является повседневной формой человеческого поведения: сколько раз в день ради приличия

вам приходится «кривить душой» только для того, чтобы быть вежливым? А представьте — если бы все вдруг решили говорить друг другу только правду? Общество сразу бы развалилось, сколько семей бы распалось, а браков не было бы заключено. Люди все время контролируют передачу информации друг другу, что-то можно рассказать, что-то нет. Асимметрия информации — типичное социальное распределение знания. Поэтому обман надо различать — есть обман как простая асимметрия информации, а есть обман как сознательное введение в заблуждение другого человека с целью передачи ложных сведений о положении дела или как намеренное искажение истинных фактов. В первом случае обман не ведет к какому-либо извлечению выгоды, во втором — обман совершается, как правило, с корыстными целями и носит безнравственный характер по отношению к другому человеку. Ложь зачастую используется людьми для получения выгоды, и в этом случае мы представляем другого человека исключительно как средство достижения наших целей, что аморально, тогда пропадает уважение и доверие в человеческих отношениях. Но еще более аморален обман граждан государственными институтами, когда важная информация недоступна для всех или даже намеренно скрывается. Вот такому виду обмана и должно противостоять правильное общество.

Обман и доверие не противоположны друг другу, не обязательно там, где есть доверие, нет обмана. Вполне возможна и распространена ситуация, когда обман как раз работает на доверии. Если, предположим, в какой-то сфере деятельности, например в бухгалтерском учете, не существует правил контроля, то, скорее всего, там возможен обман. Доверие в нормальном обществе предполагает также и некоторый уровень институционализированного недоверия — главное, чтобы он не был неоправданно высок. Например, в демократическом обществе ветви власти контролируют друг друга — законодательная власть контролирует исполнительную, граждане могут контролировать своих представителей в законодательной власти —

например, отзываться депутатов, что в России совершенно не распространено, зато частым бывает самостоятельное сложение полномочий в результате партийного воздействия.

Какие есть объяснения того, что люди не обманывают? В институциональной теории предполагается, что общественные институты препятствуют обману. Они просто делают обман невыгодным. Как будто человек, который крадет что-то из магазина, думает: если я попадусь, то штраф или наказание будут больше, чем возможная прибыль от воровства. Но в реальности при совершении преступления люди вообще мало о чем думают. Только 15% всех преступлений заранее планируются, а все остальные — особенное мелкое воровство — совершаются спонтанно.

Другое дело — сделки в сфере бизнеса. Если сфера судебного разбирательства — арбитража — работает эффективно, то такие общественные институты, конечно, препятствуют мошенничеству. Но нам кажется, что более значимы моральные правила. Именно они ставят заслон различным видам обмана. Обычно в сфере бизнеса репутация имеет наибольшее значение. И если индивид решает совершить мошенничество, то он представляет, что его репутация может сильно пострадать, если вдруг ситуация будет предана огласке, с ним и его фирмой вряд ли кто-то будет работать в будущем. Поэтому сетевые связи и отношения не только формируют доверие, но и ставят заслон обману — обратите внимание, речь идет не об институтах, а о межличностном взаимодействии в экономических отношениях. Люди часто совершают сделки в бизнесе, не подписывая какие-либо документы, если между ними высокая степень доверия. На рынке кинопроката, например, принято, чтобы договоры сначала заключались на словах, потому что поставщики кинопродукции и владельцы кинотеатров должны произвести распространение по кинотеатрам копий новых фильмов оперативно. А документы зачастую приходят по факсу уже после проката. Чем специфичнее сфера бизнеса, тем важнее сохранять хорошие отношения со всеми участниками бизнес-процесса.

Один-единственный случай обмана или мошенничества может поставить клеймо на всем вашем дальнейшем развитии. Кроме того, для компаний, чьи акции котируются на бирже, любой мелкий скандал, связанный с мошенничеством и нашедший отражение в прессе, может сразу обвалить котировки акций до такого уровня, что потери будут несопоставимы с выгодами от этого мошенничества.

В России люди ведут бизнес с высоким элементом межличностного доверия. Причем обычно, особенно в регионах, все начинается с совместного похода в ресторан или баню, надо обязательно выпить с будущим партнером, для того чтобы лучше узнать друг друга, обязательно перейти на «ты». Логика действия такова: ведь мы с тобой уже знаем друг друга, обман уже будет не просто преследованием личных интересов, а неким предательством совместной дружбы. Так на помощь бизнесу в условиях нестабильной работы институтов приходят личные дружеские связи, мораль дружбы ставит заслон обману или мошенничеству. Личностный фактор в создании деловых партнерских отношений в России, как нам кажется, является ключевым моментом в построении совместного бизнеса. В общении с зарубежными партнерами личностный фактор также присутствует, но в этом случае требуется больше времени, чтобы перейти на уровень доверительных отношений.

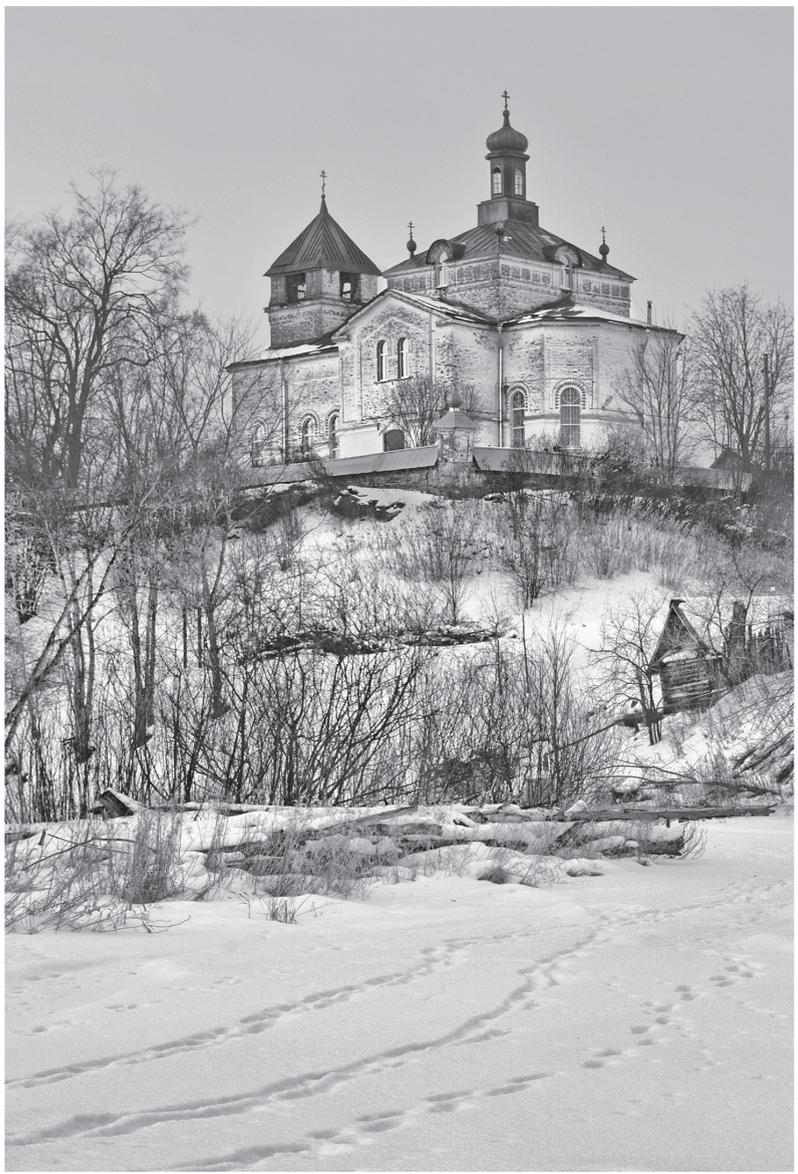
Каждый человек сам выстраивает моральную конструкцию, которая не позволяет ему обманывать. Социологи отмечают, что есть раннее детство и первичная социализация, в процессе которой ребенку объясняют, что и как он должен делать в определенных ситуациях. Во всех культурах по-разному воспринимаются ценности: в американской культуре, например, существуют жесткие санкции за списывание в высших учебных заведениях, в то время как в России преподаватели на это часто закрывают глаза. В связи с этим в учебных заведениях Америки никто не помогает друг другу в учебе, потому что знают: наказание будет обязательным и достаточно весомым для правонарушителя. Экономисты говорят, что обман нужно

сделать таким, чтобы он стал дорогостоящим предприятием для правонарушителя и ему было бы не выгодно нарушать законы. Закон является хорошим сдерживающим фактором против обмана. Проблема заключается в том, что обманутым часто не удается добиться справедливости и они сами встают на шаткий путь обмана и лжи. Обращаясь в суд, человек не может отстоять свои права, потому что для этого не созданы соответствующие условия. Мы не можем доверять друг другу, а все начинается с того, что государственная система построена на обеспечении себе выгоды любой ценой.

Что касается обмана гражданами или предпринимателями государства, то здесь в России действуют специфические культурные отношения. Раньше, в эпоху Советского Союза, обмануть государство было некоторой доблестью, ведь государство всегда и везде обманывало граждан, поэтому гражданин лишь возвращал свой «долг» государству, обворовывая его. И до сих пор наши люди вряд ли чувствуют, что государство принадлежит им, а скорее, воспринимают его как некую враждебную силу. Также они не видят, что средства, уплачиваемые ими как налоги — например, транспортный налог (налог, взимаемый с владельцев транспортных средств), — используются по назначению. Сам транспортный налог весьма велик — а вот дороги остаются в ужасном состоянии. Вряд ли такое отношение стимулирует уважение к государству и его тратам. Если люди по всем телеканалам слышат только одну информацию о действиях государства и его институтов, если нет объективности и конкуренции в подаче такой информации, то к ней нет доверия, люди понимают, что государство их обманывает, и, соответственно, отвечают тем же. Обман начинается с государственного телевидения, где ложь и предвзятая подача информации становится системным фактором. Иногда можно обманывать, но нельзя обманывать всех и всегда. Американцы давно шутят над тематикой и подачей новостей в России, где всегда присутствуют три темы: «Наш президент снова все сделал правильно», «Америка скоро рухнет», «МИД опять чем-то недоволен». Но наш телеви-

тель, воспитанный еще в эпоху советского телевидения, сразу отличает правду от лжи, он прямо-таки чувствует, что конструирование новостей идет по линии внешней и внутренней политики правительства, ладно если бы только Первый канал как рупор государства отражал мнение властей, но почему и все другие каналы следуют одной линии?

Итак, подведем теперь краткий итог: обман и доверие — социальные ценности, они создаются в конкретном обществе, передаются людям в процессе социализации и затем интернализуются — становятся из внешних ценностей внутренними убеждениями. Многие люди, их большинство, не воруют в супермаркетах потому, что их научили: воровство недостойно порядочного человека, воровать плохо, поступать так нельзя ни при каких условиях. Как говорил Бенджамин Франклин: «Честность — лучшая политика», то есть честность всегда выгодна. Эти моральные правила, усвоенные индивидом, и являются теми рамками, в которых осуществляется социальное и экономическое действие, выйти за них обычному человеку в нормальной ситуации не представляется возможным. Поэтому в правильном обществе так важно формировать моральные правила — обозначить, что хорошо и что плохо. Эти правила не появляются из ниоткуда, они создаются людьми. Если общество и государство придерживаются политики доверия и честности, то тогда происходит формирование таких правил, если государство само стремится обмануть своих граждан, не доверяет им изначально, считая, что они способны только на обман, тогда возникает и развивается культура недоверия, в которой процветают мошенничество, коррупция чиновников и обман.



Глава 2. Правильно устроенная страна: Россия

1. Индивидуализм и коллективизм в России

Чтобы понять, правильно ли мы как общество устроены, нужно для начала разобраться, а мы — это кто? Какими специфическими чертами обладает русский народ? Какие особенные условия отличают нас от других народов и стран? И какие у нас особенные правила устройства нашей нелегкой жизни?

Отдавая должное географическому детерминизму (вспоминая Томаса Генри Бокля), нельзя не обратить внимание, что Россия — чрезвычайно большая страна, что не может не найти отражение в характере людей и особенностях их совместного социального и экономического существования. Для истории России характерны быстрый рост территории и численности населения. Во времена Ивана Грозного жителей Русского царства (примерно 5 млн человек) было меньше жителей Польши, их число было сопоставимо с численностью населения Грузии. За столетие численность населения России утроилась, а к началу XX столетия составила около 160 млн человек (население США в 1910 г. — 90 млн человек). Всего за один век, в XVI–XVII столетии, русские практически завоевали всю Сибирь (территория царства удвоилась) и в 1639 г. вышли к Тихому океану, в 1648 г. Дежнев открыл пролив между Азией и Америкой, за одно столетие была освоена Аляска, а в 1812-м удалось основать Форт-Росс на побережье Северной Калифорнии. Вот каким было движение на Восток от Москвы до Русской Америки, такая экспансия русских вполне сопоставима с Великими географическими открытиями и колонизацией Испанией и Португалией Центральной и Южной Америки, колонизацией англичанами и французами Северной Америки, а голландцами — Юго-Восточной Азии!

Многие страны, совершившие такой рывок, потеряли все свои силы — и, заложив колонии, утратили метрополию