

ПОЛИНА ЖИГАРЕВА

Стратегии мобильности и сети доверия: анализ современных тенденций

Статья посвящена проблеме соотношения миграционных стратегий и характеристик сетей доверия. Классические подходы к исследованию доверительных связей в мигрантских сообществах игнорируют собственно момент физического перемещения: мигранты рассматриваются как те, кто уже локализован в пространстве — принял и/или реализовал решение о переезде. Для совмещения концептов мобильности и доверия продуктивнее использовать концептуальный аппарат социальной топологии (Дж. Ло), которая позволяет рассмотреть перемещение в пространстве в том числе как движение в пространстве сетей. Обращение к этому теоретическому ресурсу позволяет поставить вопрос о том, как параметры слабых и сильных связей влияют на миграционные установки. Автор выдвигает две гипотезы. Первая: чем больше объем социального капитала индивида, тем меньше вероятность переезда в силу большей «укорененности». Вторая, противоположная: высокое число сильных и слабых связей активизирует миграционные установки. Гипотезы были протестированы на эмпирическом материале всероссийских социологических исследований «Евробарометр в России». Анализ показал, что верно второе предположение. Тому есть ряд причин. Большое число слабых связей оказываются ресурсом, который должен выстраивать краткосрочные экономические стратегии без привязки к месту проживания. Данный тип связей напрямую не связан с уровнем межличностного доверия, которое является скорее производной от интенсивности общения. Люди с широким кругом общения, которые при этом не доверяют окружающим, более склонны к внутренней миграции. Развитые сильные связи также повышают миграционные настроения, но уже в корреляции с долгосрочными экономическими решениями — в частности, индивиды с большим объемом сильных связей чаще склонны выбирать внешнюю миграцию. Катализатором для подобных решений служит в первую очередь выраженное недоверие властным институтам, которое, как де-

177

Жигарева Полина Андреевна — младший научный сотрудник Московского института социально-культурных программ. Научные интересы: социология медицины, социология психиатрии, культурные практики. E-mail: polina.zhigareva@gmail.com

Polina Zhigareva — junior researcher at the Moscow Institute of socio-cultural programs. Research interests: sociology of medicine, sociology of psychiatry, cultural practices. E-mail: polina.zhigareva@gmail.com
Статья написана в рамках научно-исследовательской работы «Социальная мобильность в XXI веке: агенты, траектории, институты» (2015, ЦСИ РАНХиГС).

монстрирует анализ, может находиться в зависимости с высоким межличностным доверием.

Ключевые слова: социальная топология, акторно-сетевая теория, миграция, мобильность, выбор стратегии, сильные связи, слабые связи, социальный капитал, сети доверия, физическое пространство, социальное пространство

Polina Zhigareva

Strategies of Mobility and Networks of Trust: Analysis of Contemporary Tendencies

178

The article deals with the relation of migration strategies to characteristics of networks of trust. The classical approach to the study of trust relations in migrant communities ignores the actual physical movement: the migrants are considered as those who are already localized in space — made a decision to move and/or realised it. It is more productive to combine the concepts of mobility and trust using concepts of social topology (J. Law). It allows to consider moving in physical space as a movement in space of networks. The theoretical resource of social topology allows to put the question of how the parameters of the weak and strong ties influence the migration attitudes. The author offers two hypotheses. The first, the greater the volume of social capital of the individual, the less likely he or she to move because of the greater local «rootedness». The second: a higher number of strong and weak ties activates migration attitudes. The hypotheses were tested on empirical data of all-Russian sociological research «Eurobarometer in Russia». The analysis showed that the second assumption is true and there is a number of reasons for that. A large number of weak ties is a resource that stimulates short-term economic strategies without reference to the place of residence. This type of connection is not directly related to the level of interpersonal trust, which is likely derived from the intensity of communication. People with a wide circle of contacts, who do not trust others, are more prone to internal migration. Developed strong ties also increase migration mood, but in correlation with long-term economic decisions. In particular, individuals with a lot of strong ties are more likely to choose the external migration. The catalyst for such decisions is primarily the expressed distrust to government institutions, which, as analysis demonstrates, can be bound to high interpersonal trust.

Keywords: social topology, actor-network theory, migration, mobility, choice of strategy, strong ties, weak ties, social capital, trust networks, physical space, social space

Если бы сегодня выборке из ста практикующих социологов-эмпириков было предложено составить два списка: а) самых изученных тем в социологии XX века и б) самых актуальных тем в социологии XXI века, две темы, несомненно, оказались бы в первой десятке обоих списков — миграция и доверие. Однако если предложить той же выборке сгруппировать темы по некото-

рым общим, связующим их основаниям, две эти темы вряд ли бы оказались в одном смысловом кластере. Миграция — это про «мобильность», «стратегии», «трудовую деятельность», «идентичность» и «пространство». Доверие — это про «социальный капитал», «повседневные взаимодействия», «институты» и «установки». Такая тематизация неслучайна.

Проблема миграции традиционно выходит на первый план в наиболее динамичные и турбулентные периоды человеческой истории. Пик миграционных исследований в Европе и США пришелся на первые послевоенные десятилетия, когда социологам пришлось разрабатывать новые аналитические и методологические инструменты для оценки произошедшего «перемещения народов» [Sin-Lun, Salaff, 1998]. Отсюда традиционный акцент на проблематике «интеграции» и «политической регуляции» мигрантских сообществ [Малахов, 2007], [Malakhov, 2011]. В России интерес к изучению феномена миграции связан с тектоническими социетальными изменениями, произошедшими после распада Советского Союза. С этого момента темы «миграционных установок», «этнической идентичности» и «режимов миграции» [Паченков, 2008], [Фирсов, 2008] оказались тесно связаны и получили не столько демографическое, сколько социологическое развитие.

179

Напротив, тема доверия относится к числу «бытовых». Благодаря исследованиям институционально-ориентированных экономистов о доверии заговорили преимущественно в контексте теорий информационной асимметрии и транзакционных издержек [Dei Ottati, 1984], [Bachman, 2001]. Социологи использовали иную стратегию концептуализации. В ней доверие оказалось тесно связано с проблематикой повседневных взаимодействий и доверием как другим «игрокам», так и самим «правилам игры». Ключевую роль в выборе такой теоретической стратегии сыграли исследования Гарольда Гарфинкеля: «С организационной точки зрения те, кому недостает здравого рассудка, не только не вызывают доверия, но и сами его не выражают. Можно было бы предварительно определить достойного доверия и доверяющего человека как того, кто справляется с расхождениями в отношении этих атрибуций так, чтобы поддерживать публичные демонстрации уважения к ним. То, что модификации установки повседневной жизни включают такие возможности, как обучение ей, ее церемониальные и инструментальные преобразования, ее открытие, а также ее нарушение или делание недействительной, отводит ей ключевое место в любой попытке объяснения стабильных, устойчивых, преемственных, единообразных социальных взаимодействий» [Гарфинкель, 2009, с. 50]. Если доверие позволяет объяснить «стабильность, устойчивость, преемственность и единообразность» социальной жизни, то исследования миграции — это

прямая противоположность исследованиям доверия. В них ключевая роль отводится нестабильности, неустойчивости, разнообразию и разрыву преемственности.

И все же, как мы покажем далее, два этих объекта (доверие и миграция) непосредственно связаны. В данной статье на материалах эмпирического исследования мы попытаемся проследить соотношение миграционных установок и характеристик сетей доверия. Но для этого нам потребуется более внятная концептуализация их связи.

По ту сторону сообщества

180

В статье М. Грановеттера «Сила слабых связей» сделана продуктивная попытка соединения микро- и макро- уровней социологического анализа. Грановеттер описывает структуру связей в относительно замкнутом сообществе, где «все всех знают». Он предлагает следующий мысленный эксперимент: «Для начала представьте себе некое сообщество, которое полностью поделено на клики, причем так, что каждый человек связан со всеми членами своей клики и не связан ни с кем за ее пределами. Возникновение организации в таком сообществе было бы очень затруднительным. С помощью распространения листовок, объявлений по радио и других методов можно было бы проинформировать всех о создающейся организации. Но исследования диффузии и массовой коммуникации показывают, что люди редко действуют на основе сведений, полученных из масс-медиа до тех пор, пока эти сведения не пройдут также через их личные связи [Katz, Lazarsfeld, 1955; Rogers, 1962], поскольку у людей нет особых причин считать, что рекламируемый продукт или организацию следует воспринимать всерьез. Таким образом, если одна клика воодушевлена идеей создания организации, то этот энтузиазм не будет распространяться на другие клики, и для того чтобы данное мероприятие имело успех, он должен вызревать в каждой клике по отдельности. С этим тесно связана проблема доверия. Я бы предположил, что наличие или отсутствие доверия у человека к данному конкретному лидеру в большой мере зависит от того, есть ли среди его личных контактов посредники, которые могут, апеллируя к своему собственному знанию, убедить его в том, что лидеру стоит доверять, и — при необходимости — походатайствовать за него перед лидером или его помощниками. Доверие к лидерам целиком зависит от способности предсказывать их поведение и влиять на него» [Грановеттер, 2009, с. 44].

Обратим внимание на четыре ключевых аспекта предложенной Грановеттером модели анализа:

1) Сети доверительных отношений тем плотнее, чем более замкнуто анализируемое сообщество.

2) Доверие институтам (организации) производно от межличностного доверия и опосредовано личными связями.

3) Под сильными связями Грановеттер понимает одновременно и тип отношений (дружба или близкое знакомство), и характеристику итогового графа отношений (все дружат со всеми, каждый мой друг — друг моих друзей).

4) Анализируемое сообщество (например Уэст-Энд в исследовании Ганса [Gans, 1962]) мыслится как имеющее ясную и жесткую пространственную локализацию. Узлы сети сосредоточены в конкретном городском ареале. А потому мобильность «узлов» в физическом пространстве оказывается нерелевантной характеристикой сети.

Именно поэтому концептуализация Грановеттера оказалась столь востребована российскими исследователями, занимающимися проблемой локальных и «укорененных» мигрантских сообществ: «Построение социальных сетей на повседневном уровне связано с „традиционным“ способом их формирования — включением в круг внутрисемейной и межсемейной коммуникации. Доля семейных связей при построении сетей для татар-иммигрантов выше, чем для других групп в силу того, что в основе формирования социальных взаимодействий лежит традиционалистская ориентация. Разветвленная сеть, направленная на поддержание и сохранение обычаев, языка, традиционной культуры, а также противостояние ассимиляционным процессам, приводит к созданию так называемых „кланов“. Клан — это организация нескольких семей, направленная на сохранение этнического своеобразия группы путем формирования этнического „поведения“ и поиска брачного партнера из среды „своих“. Основу для формирования клана составляют мигранты 1920-1930-х годов из татарских деревень, переехавшие в город большими семьями и имевшие возможность поселиться рядом» [Валитов, 2000].

Итак, первая, наиболее апробированная и востребованная модель соединения теорий доверия с теориями миграции — изучение сетей доверия в мигрантских сообществах. Именно в ней на первый план выходит проблематика изучения социального капитала [Coleman, 1988], [Бурдые, 2002]. Чем более замкнуто сообщество, чем плотнее в нем сеть доверительных отношений, тем большую значимость в нем приобретает социальный капитал (совокупность сильных и слабых связей). Сообщества мигрантов в недружественной среде — идеальный пример таких сообществ, где «территориальная мобильность отсутствует, а дружба — на всю жизнь» [Грановеттер, 2009, с. 45]. В пределе идеально-типическое

сообщество для исследователя «сетей доверия» — городское гетто [Wirth 1998].

Но именно здесь и возникает парадокс. Исследования миграции (напомним наш исходный тезис) должны отражать динамичность, нестабильность и мобильную природу миграционного процесса. Но никакой мобильности в исследованиях сообществ нет. Миграция оказывается либо вытеснена в прошлое (и тогда изучается «память о переезде»), либо рассматривается как эпизодические маятниковые перемещения «на родину и обратно». Информанты такого исследователя-миграциониста уже переехали, уже приняли решение и уже его реализовали. На момент проведения исследования они, как правило, представляют собой уже укорененную группу «чужаков», инвестирующих свое время и силы в поддержание локальной сети доверия. О какой мобильности в такой ситуации может идти речь? Кажется, на сегодняшний день исследования мобильности и исследования мигрантских сообществ уже не имеют между собой ничего общего. Проблематика социального капитала, сетей доверия, сильных и слабых связей окончательно отошла в сферу «community studies».

182

Мобильность в физическом пространстве и пространстве сетей

«Сообщество» не является необходимым условием ни для исследований социального капитала, ни, тем более, для изучения миграции. Куда важнее здесь концепт «стратегии миграции» или «стратегии мобильности» [Урри, 2012]. Мы исходим из того, что человек (независимо от того, является ли он членом некоторого сообщества или нет), находится одновременно в физическом и в социальном пространстве. Социальное пространство — это не пространство социальных позиций [Бурдье, 2002], а пространство социальных связей (сильных и слабых) или, более точно, пространство сетей. Соответственно, мобильность — это стратегический выбор о перемещении в физическом пространстве с последующим изменением позиции в пространстве сетей. Данный тезис, заимствованный нами из социальной топологии Дж. Ло [Ло, 2006] и акторно-сетевой теории Б. Латура [Латур, 2007], позволяет нам утверждать, что пространство сетей и физическое пространство представляют собой две топологически различные формы: «Сеть отношений трактуется Ло как топологическая система, определенная форма пространственности. Пространство (благодаря Лейбницу) — это порядок объектов, объекты — суть пересечения отношений. Изменение отношений приводит не только к изменениям самих объектов, но и к изменениям «форм пространственности» [Вахштайн, 2014, с. 26].

Рассмотрим пример из исследования М. Грановеттера.

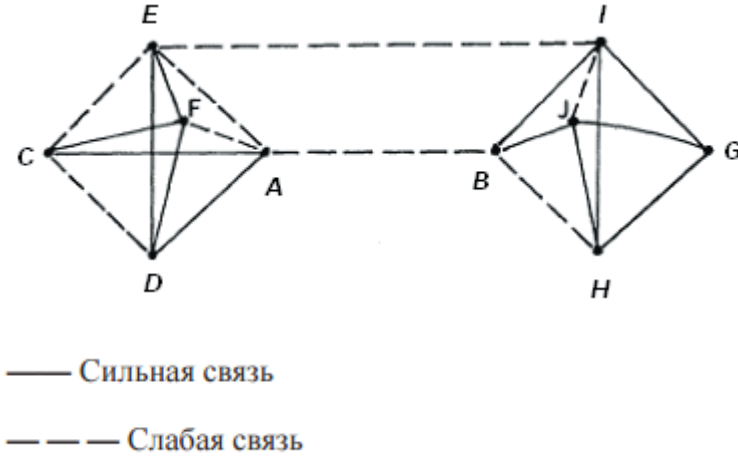


Рисунок 1.

Сильные и слабые связи между субъектами образуют собственное топологическое пространство. Отношения между двумя замкнутыми компаниями держатся на слабых (приятельских) отношениях $E - I$ и $A - B$. Такие отношения Грановеттер называет «мостами»: «...под мостом понимается ребро в сети, которое обеспечивает единственный путь между двумя точками» [Nahay, Norman, Cartwright, 1965, p. 198]. Поскольку в целом у каждого человека огромное множество контактов, то мост между A и B обеспечивает единственный путь, по которому проходит информация или распространяется влияние от любого контакта индивида A к любому контакту индивида B , а следовательно, от любого человека, опосредованно связанного с A , к любому человеку, опосредованно связанному с B [Грановеттер, 2009, с. 35]. Если A переедет, а E эмигрирует, если два этих индивида выпадут из сети доверительных близких отношений, связи между двумя кластерами разомкнутся. При этом A и E обладают наибольшим сетевым капиталом, что может сказаться на вероятности смены места жительства. Однако Грановеттер принципиально не рассматривает пространственное измерение жизни сообществ. Его сообщества уже локальны и вопрос состоит лишь в том — насколько плотна сеть отношений доверия на данной территории. То есть, сетевое пространство и пространство географическое существуют в его исследовании как бы параллельно, соответственно, проблема их соотношения не возникает.

Наш ключевой вопрос: как положение в (социальном) пространстве сильных и слабых связей определяет выбор в пользу смены локализации в (физическом) пространстве? Иными словами, как па-

раметры совокупного социального капитала индивида связаны с принятием им решения о переезде?

На первом шаге возможно выдвижение двух альтернативных гипотез:

Гипотеза 1. Чем больше у индивида сильных и слабых связей, чем плотнее он встроен в «граф отношений», тем меньше вероятность его отъезда.

Гипотеза 2. Чем больше у индивида сильных и слабых связей, чем больше у него социального капитала и сетевых ресурсов, тем больше вероятность его отъезда.

На втором шаге возможна конкретизация: какие связи имеют большее значение с точки зрения повышения вероятности отъезда — сильные или слабые?

Эмпирической базой нашего исследования послужили данные всероссийского социологического исследования «Евробарометр в России — 2013», «Флэш-Евробарометр — 2014», «Евробарометр в России — 2014», «Флэш-Евробарометр — 2015» и «Евробарометр в России — 2015». Хотя проблематика миграции [Чурсина, 2014] и социального капитала [Vakhshayn, Bardina, Stepantsov, 2015] уже рассматривалась на материалах «Евробарометра» ранее, мы располагаем наиболее полным массивом данных в период 2012-2015 гг., что позволяет делать выводы о наиболее актуальных тенденциях в этой сфере.

184

Социальный капитал и мобильность

Выше мы выделили две противоречивые гипотезы. Заметим, что первая из них — большое количество сильных и слабых связей снижает вероятность отъезда — выглядит более достоверной с точки зрения здравого смысла. Действительно, наличие семьи, друзей, широкого круга знакомых в месте проживания индивида, по идее, должно приводить к его большей «оседлости». Однако даже первичный анализ данных «Евробарометра в России» опровергает это предположение.

Наибольшее позитивное влияние на миграционные установки оказывают слабые связи. Так, в группе россиян, с самым узким кругом знакомств — менее 10 активных контактов — сменить место жительства в перспективе ближайших нескольких лет хотели бы лишь 13%. С ростом объема слабых связей значительно возрастает распространенность миграционных установок (см. Таблицу 1);

Таблица 1. Зависимость количества слабых связей и миграционных настроений

	Менее 10	10-25	26-50	51-100	101-200	Более 200
Есть желание переехать	13%	18%	21%	23%	27%	25%
Нет желания переехать	87%	82%	79%	77%	73%	76%

Казалось бы, «укорененность» в социальной среде своего города, «встроенность» в пространство социальных отношений должны приводить к снижению желания переехать. Однако это не так. Чем можно объяснить данный парадокс?

Дело в том, что объем слабых связей коррелятивен экономической активности населения (см. статью Светланы Бардиной в этом номере). В частности, люди имеющие более 50 слабых связей выбирают более активные стратегии приспособления к кризису, они увереннее чувствуют себя на рынке труда и чаще готовы менять работу. Иными словами, при выборе экономической стратегии они ориентируются на более широкий набор доступных возможностей. Здесь мы можем найти объяснение их большей склонности к смене места жительства. Разветвленная сеть знакомств открывает для них перспективы нахождения работы, построения карьеры, а также, возможно, дополнительных заработков на новом месте.

В пользу этой гипотезы говорит и тот факт, что люди с большим числом социальных связей в 2 раза чаще предпочли бы жить в городе с высоким темпом жизни. Противоположная ситуация наблюдается с теми респондентами, у кого мало слабых связей. Они чувствовали бы себя более комфортно в спокойном городе с размеренным темпом жизни.

Таблица 2. В каком бы городе или населенном пункте Вы предпочли бы жить?

	Менее 10	10-25	26-50	51-100	101-200	Более 200
Я бы хотел жить в городе или на- селенном пункте с высоким тем- пом жизни	10%	12%	15%	21%	21%	26%

Для меня важнее жить в спо- койном городе или населенном пункте с разме- ренным темпом жизни	90%	88%	85%	79%	79%	74%
--	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Активная экономическая позиция людей с большим объемом слабых связей заставляет их выбирать в качестве места потенциального переезда города с более широкой диверсификацией экономических возможностей. Это заметно на примере людей, живущих в небольших городах до 100 тыс. человек, которые, однако, имеют разветвленный круг знакомств. Они в 1,5 раза чаще хотят сменить место жительства, чем жители крупных мегаполисов, и в качестве места потенциальной миграции выбирают региональные столицы — крупные города с большим числом возможностей, миграция в которые реальна для них в краткосрочной перспективе. Подобная же ситуация характерна и для жителей региональных центров, однако они предпочли бы переехать уже не в столицу другого региона, а в Москву или Петербург. Для таких людей переезд в другой крупный город, где у них уже есть знакомые, открывает перспективы нахождения более высокооплачиваемой работы и карьерного роста.

Со слабыми связями ситуация проясняется — наша гипотеза об их влиянии на укорененность индивида в локальной социальной среде не находит подтверждений. Напротив, они дают человеку ресурс, который позволяет выстраивать индивидуальные стратегии без привязки к территории проживания. Однако, возможно, сильные связи будут работать в противоположном направлении.

Данные говорят об обратном. С ростом сильных связей готовность людей сменить место жительства в перспективе нескольких лет не снижается, а даже — хоть и не так значительно, как в случае со слабыми связями — увеличивается.

Таблица 3. Зависимость количества сильных связей и миграционных настроений

	Количество сильных связей				
	1-2	3-5	6-10	11-20	более 20
Есть желание переехать	21%	20%	23%	22%	23%
Нет желания переехать	80%	80%	77%	78%	77%

Этому парадоксу можно предложить два объяснения. Одно из них довольно очевидно: чаще всего хотят переехать те люди, у которых близкие друзья и родственники живут в других населенных пунктах. В частности, респонденты с большим числом сильных связей в 7,5 раз чаще указывают в качестве одного из факторов потенциальной миграции возможность быть ближе к друзьям и близким. Однако их доля незначительна — они составляют менее 1/5 подвыборки людей с большим объемом сильных связей, которые хотели бы сменить место жительства.

Для 80% россиян, имеющих значительный объем сильных связей, переезд не связан с возможностью быть ближе к близким друзьям и родственникам. Более того, он зачастую сопряжен для них с большими рисками, чем для людей, чей социальный капитал состоит преимущественно из слабых связей. Последние выступают эффективным ресурсом для поиска работы и построения индивидуальной карьерной траектории даже на новом месте. Однако, как ни парадоксально, именно люди с большим объемом сильных связей чаще готовы рисковать. Преимущество сильных связей состоит в том, что они позволяют индивидам в короткие сроки в случае необходимости аккумулировать значительные финансовые ресурсы. Так, например, в течение 3 дней люди, имеющие более 20 близких знакомых и друзей считают, что смогут взять у них в долг сумму более 500 тыс. руб. Такая ситуация приводит к чувству защищенности и снижает «субъективную стоимость» риска. В связи с этим, переезжая на новое место, индивиды, имеющие большое число сильных связей, имея объективно меньше возможностей, чувствуют себя более защищенно.

В завершении разговора о взаимосвязи социального капитала и миграционных установок следует отметить, что слабые связи определяют краткосрочные (поиск работы, отношение к потребительскому кредитованию и т. д.), а сильные — долгосрочные экономические стратегии (пенсионные сбережения, долгосрочные инвестиции в недвижимость или бизнес и т. д.) индивидов [Vakhshtayn, Vardina, Stepantsov, 2015]. При этом мы помним, что на миграционные установки влияет в большей степени объем слабых связей. Данный факт позволяет выдвинуть предположение, что миграция для большей части россиян — это «игра в короткую», она не связана с долгосрочным планированием будущего на новом месте. Переехать готовы те, кто уверен в возможностях хорошего заработка и успешного построения карьеры в краткосрочной перспективе. Однако эта гипотеза требует более детального анализа, который не может быть осуществлен в рамках данной статьи.

Доверие и мобильность

На первый взгляд, уровень доверия в России относительно низок. По данным Мирового исследования ценностей, 75% россиян считают, что к большинству людей следует относиться с недоверием [World Value Survey, 2012]. Это значительно выше, чем в западных странах. Так, в США лишь 60% опрошенных считают, что людям в целом нельзя доверять. Еще ниже эти показатели в государствах Северной Европы — в Норвегии и Швеции процент людей, не доверяющих другим, 25% и 32% соответственно.

Наши данные подтверждают низкий уровень доверия людям в целом (так называемое «обобщенное доверие»). Он наиболее выражен среди молодых людей, которые на 20-25% реже готовы доверять тем, кого они не знают, чем респонденты среднего и старшего возраста. Парадоксально, но именно среди россиян в возрасте до 30 лет больше всего людей со значительным числом слабых связей. Значит ли это, что сеть социальных связей выстроена в России на отношениях взаимного недоверия?

В действительности ситуация значительно сложнее. Говоря о доверии, необходимо различать доверие «людям в целом» и межличностное доверие — конкретным людям, которых индивид знает. Как показывают данные, чем более тесная связь между человеком и его контрагентом, тем сильнее он ему доверяет. Больше всего россияне доверяют членам своей семьи и родственникам, затем — друзьям и коллегам по работе. Наконец, более 40% населения доверяют людям, с которыми они просто знакомы. Показательно, что за два года — с 2013 по 2015 год — уровень межличностного доверия даже вырос.

Таблица 4. Уровень доверия

Доверяете ли вы:	2013	2015
Членам вашей семьи	91%	95%
Родственникам	86%	90%
Друзьям	73%	75%
Коллегам	48%	52%
Знакомым	43%	41%
Соседям по дому	45%	46%
Никому не доверяю	2%	1%
Затрудняюсь ответить	1%	0%

Кроме того, на уровень доверия влияет интенсивность общения. Так, среди людей пенсионного возраста уровень доверия к соседям по дому выше на 30%. Дело в том, что уровень межличностного общения с соседями в крупных городах с выходом на пенсию значительно интенсифицируется. Обратная ситуация характерна для россиян среднего возраста: среди них общение с соседями распространено намного реже, поэтому уровень доверия соседям в этой возрастной группе составляет 30-35%. Зато они значительно чаще доверяют своим коллегам по работе — на 25% чаще представителей других возрастных групп.

Итак, ключевым фактором межличностного доверия оказывается интенсивность общения со своими друзьями и знакомыми. Это объясняет, почему россияне значительно реже жителей западных стран доверяют «людям в целом» — в отсутствии личного контакта и регулярного общения население не готово вступать в доверительные отношения с потенциальным контрагентами, а напротив, относится к ним с осторожностью.

Посмотрим, как доверительные отношения влияют на миграционные установки. В целом, люди, планирующие сменить место жительства в перспективе нескольких лет, реже доверяют как своим родственникам и друзьям, так и коллегам, знакомым или соседям.

189

Таблица 5. Связь доверия и миграционных установок

	Не планируют переехать	Планируют переехать
Членам вашей семьи	94%	95%
Родственникам	86%	90%
Друзьям	71%	77%
Коллегам	44%	54%
Знакомым	33%	43%
Соседям по дому	37%	49%
Никому не доверяю	1%	1%
Затрудняюсь ответить	0%	0%

Здесь мы сталкиваемся с парадоксом: казалось бы, чем больше у человека межличностных контактов, тем больше он должен доверять другим людям. А мы помним, что объем социального капитала позитивно влияет на желание россиян переехать в другой населенный пункт.

Прежде чем объяснить этот парадокс, необходимо ввести дополнительное измерение в модель социального капитала. Выше мы уже развели сильные и слабые связи. Однако стоит отметить, что сети как слабых, так и сильных контактов, для разных индивидов могут характеризоваться неодинаковой степенью доверительных отношений с контрагентами. Мы уже видели, что при регулярном общении с коллегами или соседями (слабые связи) индивид склонен доверять им значительно чаще. То же справедливо и для сильных связей. Например, жители малых городов и сел больше доверяют своим родственникам в силу более интенсивных контактов. Для жителей малых и средних городов более распространено доверие своим друзьям — они чаще попадают в круг частых контактов. Наконец, для больших городов, где интенсивность общения как с родственниками, так и с друзьями самая низкая, уровень доверия им ниже на 15-20%.

190

Таким образом, объем социального капитала напрямую не связан с уровнем межличностного доверия. Можно иметь множество знакомых и общаться с ними от случая к случаю — при этом доверие им будет оставаться на относительно низком уровне. Примерно в такую ситуацию попадают и люди, планирующие в перспективе нескольких лет сменить место жительства. Они имеют обширную сеть контактов, состоящую преимущественно из слабых связей.

Уровень доверия институтам власти

Мы уже видели, что уровень межличностного доверия в России выше, чем доверие людям в целом. Если последний показатель значительно меньше, чем в странах Европы и США, то доверие своим друзьям и знакомым в целом сопоставимо с зарубежной ситуацией. Однако наибольшие различия между Россией и странами Европы наблюдаются в уровне доверия государственным институтам.

Данные «Евробарометра в России» говорят о том, что россияне в целом не склонны доверять институтам государственной власти. Так, например, полиции и представителям судебной системы доверяет менее 20% населения, в то время как в странах ЕС — 56%. Правительству и парламенту доверяет менее 30% жителей РФ, в ЕС же — 42%.

Низкий уровень доверия институтам влияет на миграционные настроения населения. Однако он связан не столько с внутренней миграцией, сколько с внешней. Так, люди, которые не доверяют институтам власти в РФ, в несколько раз чаще рассматривают возможность эмиграции как реальную альтернативу в перспективе ближайших 5 лет.

Таблица 6. Соотношение доверия к институтам и желание уехать на постоянное место жительства за границу

	Рассматривают возможность эмиграции	Не рассматривают возможность эмиграции
Не доверяют президенту	19%	2%
Не доверяют правительству	25%	6%
Не доверяют губернатору	35%	12%
Не доверяют полиции	40%	16%
Не доверяют местным властям	39%	18%

Заметим, что больше всего на желание эмигрировать влияет недоверие высшим эшелонам власти. Недоверие президенту практически на порядок повышает вероятность того, что индивид будет готов к тому, чтобы уехать за рубеж на постоянное место жительства.

Интересно, что недоверие государственным институтам практически не сказывается на внутренних миграционных установках. Даже те люди, которые не доверяют региональным институтам власти, практически не рассматривают возможность переезда в другой регион. Дело в том, что смена места жительства с их точки зрения не приведет к радикальным изменениям институциональной среды. Правительство, муниципальные власти и полиция в других регионах, по мнению потенциальных эмигрантов, будут такими же, как и в своем. Поэтому нет смысла переезжать. Это говорит о том, что желание эмигрировать за рубеж связано с общим недоверием всей системе власти, а не конкретным ее представителям.

Но что является катализатором недоверия властным институтам? Анализ данных показывает, что свой вклад в него вносит и плохое состояние дорог, и низкое качество здравоохранения, и низкий уровень безопасности на улицах — в общем, неэффективность властей в решении повседневных актуальных для жителей проблем. Однако самым значимым фактором недоверия институтам оказывается, как ни парадоксально, высокий уровень межличностного доверия. Люди, которые чаще склонны доверять своему кругу знакомых, значительно чаще стараются избегать контактов с властными институтами, стараясь действовать через личные контакты для решения возникающих у них проблем. Это приводит к возникновению «петли недоверия», за счет действия которой поступательно снижается уровень доверия всем институтам власти — от президента, до простого полицейского, чиновника или представителя ЖКХ [Vakhshtayn, Bardina, Stepantsov, 2015].

Теперь мы можем в полной степени определить, каким образом влияет социальный капитал на миграционные установки населения РФ. В предыдущем разделе мы различили два типа социальных сетей: сети, основанные на доверительных отношениях с контрагентами, которые строятся на основании интенсивного общения, и сети с относительно низким уровнем межличностного доверия, для которых характерна низкая интенсивность контактов индивида со своим кругом знакомств.

В целом, разветвленная сеть социальных контактов увеличивает желание людей сменить место жительства в краткосрочной перспективе. В случае низкого уровня доверия своим друзьям и знакомым индивид, скорее всего, предпочтет переехать в другой город или регион внутри страны. Высокие показатели доверия, напротив, повышают вероятность эмиграции. Последнее обстоятельство объясняется тем, что сеть близких контактов приводит к резкому снижению доверия институтам государственной власти. В результате переезд в другой город или регион внутри страны представляется малопривлекательной альтернативой.

Заключение

192

Возвращаясь к сформулированным в начале статьи гипотезам, мы можем сказать, что наличие разветвленной сети контактов скорее увеличивает шансы на принятие решения о смене места жительства. Преобладание слабых связей стимулирует внутреннюю миграцию, тогда как доминирование сильных доверительных отношений — внешнюю.

Конечно, приведенные в данной статье выкладки являются предварительными и требуют куда более серьезного и глубокого анализа. Однако уже сейчас, возвращаясь к предложенной в начале статьи топологической модели, мы можем сказать, что пространственная мобильность — это, прежде всего, ресурс для образования новых «мостов» при условии, что старые связи не распадаются, а на месте образуются новые замкнутые сообщества, основанные на сильных связях.

Библиография

- Бурдые П. (2002) Формы капитала. Экономическая Социология. 3 (5).
- Валитов В. Н. (2000) Социальные сети российских иммигрантов и коренных жителей. Социологический журнал. 1-2.
- Вахштайн В. С. (2014) Пересборка города: между языком и пространством. Социология власти. (2).
- Гарфинкель Г. (2009) Концепция и экспериментальные исследования «доверия» как условия стабильных согласованных действий. Социологическое обозрение. 8 (1).

- Грановеттер М. (2009) Сила слабых связей. Экономическая социология. 10 (4).
- Латур Б. (2007) Об интеробъективности. Социологическое обозрение. 6 (2).
- Ло Дж. (2006) Объекты и пространства. Социологическое обозрение. 5 (1).
- Малахов В. С. (2007) Понаехали тут: очерки о национализме, расизме и культурном плюрализме. М.: Новое литературное обозрение.
- Паченков О. В. (2008) Роль «этнической идентичности» в исследованиях миграции и ответственность социального ученого. Журнал социологии и социальной антропологии. 11 (1).
- Урри Дж. (2012) Мобильности. М.: Праксис.
- Фирсов Е. Ю. (2008) Исследуя гетерогенную диаспору (на примере армян-переселенцев в российской провинции). Вестник Евразии. 3.
- Чурсина Ю. А. (2014) «Уехать от» vs «Уехать для». Качество городской среды как фактор миграционных установок населения. Социология власти. (2).
- Bachmann R. (2001) Trust, Power and Control in Trans-organizational Relations. *Organization Studies*. 22 (2).
- Coleman J. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*. 94.
- Dei Ottati G. (1984) Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial Districts. *Cambridge Journal of Economics*. 18.
- Gans H. (1962) *The Urban Villagers*. N. Y.: Free Press.
- Harary F., Norman R., Cartwright D. (1965) *Structural Models*. N. Y.: Wiley.
- Katz E., Lazarsfeld P. (1955) *Personal Influence*. N. Y.: Free Press.
- Malakhov V. S. (2011) Immigration Regimes in Western States and in Russia: Theoretical and Political Aspects. *Social Sciences*. 42 (1).
- Rogers E. (1962) *Diffusion of Innovations*. N. Y.: Free Press.
- Siu-lun W., Salaff J. W. (1998) Network capital: emigration from Hong-Kong. *British journal of sociology*. 49 (3).
- Vakhshayn V., Bardina S., Stepantsov P. (2015) Russian Optimism in a Time of Crisis. *Russia Direct Report: Decoding Social Transformations in Russia*. Доступ через <http://www.russia-direct.org/archive/russia-direct-report-decoding-social-transformations-russia>
- Wirth L. (1998) *The Ghetto*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- World Value Survey (2012) <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>

References

- Bachmann R. (2001) Trust, Power and Control in Trans-organizational Relations. *Organization Studies*. 22 (2).
- Bourdieu P. (2002) Formy kapitala [Forms of capital]. *Ekonomicheskaja Sotsiologija*. 3 (5).
- Chursina Ju. A. (2014) «Uekhat' ot» vs «Uekhat' dlja». Kachestvo gorodskoi sredy kak faktor migratsionnykh ustanovok naselenija [«To go from» vs «To go to». The quality of the urban environment as a factor of population migration settings.]. *Sotsiologija vlasti*. (2).

Coleman J. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*. 94.

Dei Ottati G. (1984) Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial Districts. *Cambridge Journal of Economics*. 18.

Firsov E. Iu. (2008) Issleduia geterogennuiu diasporu (na primere armian-pereeselentsev v rossiiskoi provintsii [Exploring the heterogeneous diaspora (by the example of Armenian migrants in the Russian province)]. *Vestnik Evrazii*. 3.

Firsov EY (2008) Exploring the heterogeneous diaspora (by the example of Armenian migrants in the Russian province. *Journal of Eurasia*. 3.

Gans H. (1962) *The Urban Villagers*. N. Y.: Free Press.

Garfinkel H. (2009) Kontsepsiia i eksperimental'nye issledovaniia «doveriia» kak uslovia stabil'nykh soglasovannykh deistvii [A conception of, and experiments with, «trust» as a condition of stable concerted actions]. *Sotsiologicheskoe obozrenie*. 8 (1).

Granovetter M. (2009) Sila slabykh sviazei [The Strength of Weak Ties]. *Ekonomicheskaiia sotsiologiia*. 10 (4).

Harary F., Norman R., Cartwright D. (1965) *Structural Models*. N. Y.: Wiley.

Katz E., Lazarsfeld P. (1955) *Personal Influence*. N. Y.: Free Press.

Latour B. (2007) Ob interob»ektivnosti [On interobjectivity]. *Sotsiologicheskoe obozrenie*. 6 (2).

Law J. (2006) Ob»ekty i prostranstva [Objects and spaces]. *Sotsiologicheskoe obozrenie*. 5 (1).

Malakhov V. S. (2007) Ponaekhali tut: ocherki o natsionalizme, rasizme i kul'turnom pliuralizme [So many intruders! Essays on nationalism, racism and cultural pluralism]. M.: *Novoe literaturnoe obozrenie*.

Malakhov V. S. (2011) Immigration Regimes in Western States and in Russia: Theoretical and Political Aspects. *Social Sciences*. 42 (1).

Pachenkov O. V. (2008) Rol' «etnicheskoi identichnosti» v issledovaniakh migratsii i otvetstvennost' sotsial'nogo uchenogo [The role of «ethnic identity» in the study of migration and the social responsibility of the scientist]. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noi antropologii*. 11 (1).

Rogers E. (1962) *Diffusion of Innovations*. N. Y.: Free Press.

Siu-lun W., Salaff J. W. (1998) Network capital: emigration from Hong-Kong. *British journal of sociology*. 49 (3).

Vakhshtayn V. S. (2014) Peresborka goroda: mezhd u iazykom i prostranstvom [Reassembling the city: between language and space]. *Sotsiologiia vlasti*. (2).

Vakhshtayn V., Bardina S., Stepantsov P. (2015) Russian Optimism in a Time of Crisis. *Russia Direct Report: Decoding Social Transformations in Russia*. <http://www.russia-direct.org/archive/russia-direct-report-decoding-social-transformations-russia>

Valitov V. N. (2000) Sotsial'nye seti rossiiskikh immigrantov i korennykh zhitelei [Social networks of Russian immigrants and aboriginals]. *Sotsiologicheskii zhurnal*. 1-2.

Wirth L. (1998) *The Ghetto*. New Brunswick: Transaction Publishers.

World Value Survey (2012) <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>