

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Оригинальная статья / Original article

УДК 316.442

<https://doi.org/10.24866/2658-5855/2023-2/4-19>



# Возможности фокус-групповых дискуссий в изучении доверительных практик в молодежной среде

© В.Б. Большов

*Кубанский государственный университет,  
Краснодар, Россия*

**Аннотация.** В статье исследуются возможности использования метода фокус-групповой дискуссии при изучении доверительных практик в молодежной среде. В ходе прикладного социологического исследования выявлены различные аспекты понимания доверия в молодежной среде. Определены возможности фокус-групповой дискуссии как метода активного и открытого взаимодействия участников исследования. Проведен анализ возможностей фокус-групповой дискуссии. Представлены результаты, демонстрирующие различия в характере восприятия доверительных практик в молодежной среде. Определена необходимость комплексного изучения феномена доверия не только на вербальном, но и поведенческом уровне, а также необходимость проведения фокус-групповых дискуссий в естественной среде с привлечением метода наблюдения как дополнительного компонента анализа ситуации с проявлением доверия. Показаны возможности фокус-групповой дискуссии как метода активного и открытого взаимодействия участников исследования. Выполнен анализ возможностей использования и проведения фокус-групповой дискуссии.

**Ключевые слова:** фокус-групповая дискуссия, доверие, обобщенное доверие, межличностное доверие, общество риска

**Для цитирования:** Большов В.Б. Возможности фокус-групповых дискуссий в изучении доверительных практик в молодежной среде // Социальная компетентность. 2023. Т. 8, № 2. С. 4–19.

## The possibilities of focus group discussions in the study of trust practices in the youth environment

© Victor B. Bolshov

*Kuban State University,  
Krasnodar, Russia*

**Abstract.** The article explores the possibilities of using the focus group discussion method in the study of trust practices among young people. In the course of applied sociological research, various aspects of understanding trust among young people have been identified. The possibilities of focus group discussion as a method of active and open interaction of the study participants are determined. The analysis of the possibilities of a focus group discussion is carried out. The results demonstrating the differences in the nature of the perception of trust practices among young people are presented. The necessity of a comprehensive study of the phenomenon of trust is determined not only at the verbal, but also at the behavioral level. The necessity of conducting focus group discussions in a natural environment with the involvement of the observation method as an additional component of the analysis of the situation with the manifestation of trust is emphasized.

**Keywords:** focus group discussion, trust, generalized trust, interpersonal trust, risk society

**For citation:** Bolshov V.B. (2023) The possibilities of focus group discussions in the study of trust practices in the youth environment. *Social Competence*. Vol. 8. No. 2. P. 4–19. (In Russ.).

## **Введение**

Современные условия жизни общества тесно связаны с различным проявлением феномена доверия. Доверие выступает в качестве интегративного фактора развития отношений на межличностном уровне, в ходе реализации разных социальных практик, на уровне отношения к социальным институтам.

Влияние социального доверия как фактора поддержания определенного уровня стабильности в социуме особенно ярко проявляется в условиях кризисных ситуаций, происходящих в обществе, в условиях формирования различного рода рисков, неопределенностей, когда личность вынуждена формировать и подтверждать определенную систему ценностей, в том числе и по отношению к ближайшему окружению. В этих ситуациях фактор доверия или недоверия является ключевым в процессе формирования и поддержания межличностных отношений и общности интересов, в то же время доверие в значительной степени рассматривается в качестве фактора сохранения и поддержания социального порядка в целом. Социальная упорядоченность жизни включает, помимо всего прочего, необходимость поддержания связей между индивидами, сохранения привычных форм, привычек и способов взаимодействия, которые являются комфортными для данной социальной группы или среды.

Практика предыдущих лет развития российского общества характеризуется перманентным наличием кризиса доверия к социальным институтам. В результате на первый план в роли компенсирующего фактора выходит межличностное доверие, которое способно в какой-то мере придать социальным взаимодействиям стабильный характер. Причем стабильность понимается в широком смысле, с ориентацией на общечеловеческие, аксиологические, социальные и психологические моменты.

По нашему мнению, сложность формирования и развития доверительных практик на межличностном уровне достаточно сильно проявляется у молодых людей. Молодежь лишена достаточного жизненного опыта и навыков, что значительно осложняет процесс их ценностного самоопределения, формирования собственной идентичности и определения своего места в социальных отношениях.

Социализируясь, молодое поколение включает представления старшего поколения, прежде всего родителей, в свои практики доверия, но в то же время вынуждено формировать собственную систему координат, которая по ряду параметров способно существенно отличаться от представлений и приоритетов старшего поколения. Это в значительной степени проявляется при формировании ценностных ориентиров, что неизменно влияет на способы и форму выстраивания межличностных отношений.

Поэтому в современной социологической науке сохраняется актуальность исследования феномена и факторов формирования межличностного доверия в молодежной среде. В связи с этим возникает задача использования новых методов исследования доверительных практик молодежи и расширения возможностей ранее использованных методов.

## **Методы**

В качестве метода получения данных использовался метод фокус-групповой дискуссии, в ходе которой происходило обсуждение актуальных проблем межличностного взаимодействия в среде современных молодых людей.

Методологические основы фокусированного интервью разработаны американскими социологами Р. Мертоном, М. Фиске, П. Кендалл. Изначально интервью использовалось ими для исследования вопросов влияния пропаганды союзников на армию в годы Второй мировой войны. Это нашло отражение в их работе «Фокусирование интервью». С начала 1980-х годов

фокус-групповые исследования начинают активно применяться в академических кругах, маркетинговых исследованиях. В ходе этих исследований были получены результаты, отличные от анкетных опросов вследствие реализации иных методологических задач.

Традиционно метод фокус-групповой дискуссии относят к качественной методологии. Основная цель фокус-групповой дискуссии – выявление внутренних смыслов, причин и мотиваций поведения людей, понимание ценностных доминант участников коммуникации. Как отмечают Р. Крюгер и М. Кейси, «цель проведения фокус-группы заключается в том, чтобы выслушать участников и собрать информацию. Этот метод исследования помогает лучше понять, как люди относятся к определенной проблеме, товару или услуге и что думают об этом. Участников фокус-группы выбирают по определенным параметрам, необходимым для обсуждения заданной темы» (Крюгер, 2003, с. 27).

Другая важная особенность в ходе проведения фокус-групп – реализация интерпретативного подхода при анализе данных. По этому поводу один из основоположников интерпретативного подхода К. Гирц отмечал, что, «разделяя точку зрения Макса Вебера, согласно которой человек — это животное, висящее на сотканной им самим паутине смыслов, я принимаю культуру за эту паутину, а ее анализ — за дело науки не экспериментальной, занятой поисками законов, но интерпретативной, занятой поисками значений» (Гирц, 2004, с. 11).

Как правило, фокус-группа сочетает в себе одновременно несколько методов: интервью, дискуссию, наблюдение, беседу. Обычно фокус-группу проводят в специализированном или приспособленном для этого помещении. С.А. Белановский отмечает, что «расположение столов и сидячих мест не должно напоминать классную комнату, в которой «ученики» сидят рядами перед «учителем». Расположение столов может быть круглым, овальным или П-образным, но в последних двух случаях не слишком вытянутым в длину» (Белановский, 2019, с. 223–224).

Однако в последнее время все чаще поднимается вопрос о проведении фокус-групповой дискуссии в естественной среде. В частности, Е.В. Полухина отмечает «главенство принципа «естественности» сбора данных («in situ studies»): чем более приближенной к повседневной жизни будет ситуация исследования, тем в большей степени собранные материалы (и их последующая интерпретация) будут отражать «реальное положение вещей». Эти процедуры способствуют повышению «экологической» валидности, предполагающей важность соответствия между условиями эксперимента и исследуемой реальностью (Полухина, 2012, с. 291).

В ходе фокус-группы основная часть информации получается в форме ответов участников на вопросы или словесных речевых реакций на предъявляемые стимулы. Но значительная часть индивидуальных и коллективных реакций имеет невербальный характер – это кинетика, жесты, мимика. «Основная часть информации получается в форме ответов респондентов на вопросы или словесных речевых реакций на те или иные стимулы. Но значительная часть индивидуальных и коллективных реакций имеет невербальный характер. Это проксемика, кинетика, жесты, мимика – то, что безотчетно воспринимается самими участниками дискуссии, прежде всего зрительно» (Левинсон, 2003, с. 47).

Задача проведения фокус-группы заключается в том, чтобы выслушать участников и собрать информацию. Этот метод исследования помогает лучше понять, как люди относятся к определенной проблеме или ситуации. Основное преимущество фокус-групповой дискуссии заключается в том, что она дает возможность модератору непосредственно наблюдать процесс формирования социального взаимодействия участников в ходе обсуждения той или иной проблемы. Важными факторами реализации фокус-групповой дискуссии являются групповая дискуссия и групповая рефлексия, свободное общение участников без внешнего давления и принятия каких-либо решений, личностное самораскрытие участников. Для некоторых участников личностное самораскрытие является естественным состоянием, они готовы делиться

своими эмоциями, впечатлениями, мнениями. Для других это может оказаться трудной задачей. Большинство людей ощущают себя более комфортно при разговоре почти на любую тему в том случае, если они вовлечены в дискуссию как часть группы.

Самораскрытия личности проще достичь лишь при определенных условиях. Часто это происходит тогда, когда люди ощущают себя в безопасности, находясь в свободной атмосфере, где никто не ставит им оценок, не порицает их мнение и поступки. Работает так называемый эффект попутчика, когда между незнакомыми пассажирами возникает разговор, в ходе которого свободно выражаются личные чувства и отношения по поводу работы, семьи, политики, жизни в целом, что бывает часто невозможно в кругу семьи, друзей и знакомых. Одним из условий личностного самораскрытия выступает такой фактор, как наличие некоторых общих качеств между участниками коммуникации (возраст, пол, вид деятельности, семейное положение). Также важен фактор безопасности в ходе дискуссии. Даже если один из участников беседы чувствует, что собеседник не одобряет услышанное им, то это его не настораживает, ведь они, скорее всего, больше никогда не увидятся.

## Результаты

Проявление доверия/недоверия в молодежной среде является достаточно тонкой материей, поскольку жизненные практики молодых людей во многом носят поисковый характер, а также характер проб и ошибок при выстраивании межличностных отношений. Нами в ходе организации и проведения фокус-групповых дискуссий выявлялись факторы и причины, имеющие наибольшее значение при формировании доверия; участникам дискуссии предлагались различные ситуации, в которых они должны были определить свой уровень доверия. В качестве дополнительного фактора реализации феномена доверия сопоставлялись уровни доверия или недоверия в ситуации живого общения и ситуациях общения в режиме онлайн. Всего были проведено 5 фокус-групповых дискуссий, в которых приняли участие студенты Кубанского государственного университета в возрасте от 21 до 25 лет. Время каждой дискуссии в пределах 1 часа 30 минут.

Исследовательская практика изначально носила открытый поисковый характер с активными вербальным и невербальным взаимодействиями участников под руководством модератора в соответствии со спецификой качественной методологии. В ходе анализа транскриптов фокус-групповых дискуссий был выделен ряд смысловых пластов.

В первую очередь это касается понимания и восприятия термина *доверие* и степени распространения различных уровней доверия в молодежной среде.

В качестве первого индикатора использовался вопрос «Как бы вы определили – что такое доверие?». Формулируя ответы, участники фокус-группы выявили различие в своих жизненных установках относительно других людей.

Прежде всего доверие рассматривается по аналогии с глаголом доверять. Проявлять доверие – это значит довериться другому человеку. Участники выделили несколько типов доверия. Во-первых, доверить другому какие-то материальные ценности (деньги), во-вторых, доверить какую-то тайну, информацию. Сами участники презентуют это следующим образом:

*«Это, если, например, твой друг может оставить тебе большую сумму денег налом и ничего не бояться. Это доверие»* (Алиса, 21 год).

*«Нужно разграничивать доверие, которое связано с материальными вещами, деньгами, дать в долг. А есть доверие внутреннее, эмоциональное, тайну доверяю. И я уверен, что об этом человек не станет рассказывать»* (Андрей, 24 года).

*«Доверие – это отношение человека к тому, что говорят другие. Ту информацию, которую ему преподносят другие люди, он с ней соглашается, не видит подвоха, обмана»* (Владимир, 21 год).

Также важным составляющим интерпретации доверия является социально-психологический аспект. Доверять это значит чувствовать себя максимально комфортно, не бояться сказать лишнего, говорить открыто, без опасности осуждения. Проиллюстрируем это высказыванием самих участников: *«Доверие – это какая-либо связь, отношения между людьми, которая построена на правде. Когда комфортно разговаривать с людьми, с человеком, который не обманет. Поэтому мы ему доверяем»* (Анна, 21 год).

Также участники схожим образом интерпретируют доверие: *«Это состояние человека, при котором он чувствует себя максимально комфортно и не боится, что кто-то его обманет. То есть он спокоен при доверии»* (Валентина, 21 год).

Ощущение комфортных отношений находится в тесной связи, по мнению участников, с понятием открытости. Доверительные отношения по своей природе не могут быть неоткрытыми. Это общение без какой-то излишней подоплеки, без камня за пазухой.

*«Доверие между людьми, основанное на комфорте, открытости, доверяют друг другу всё»* (Алина, 21 год).

*«Уверенность в человеке. Я готова впускать человека в свою жизнь, я открыта для него. Готова делиться с ним информацией. По ситуациям, которые были ранее, я могу довериться этому человеку. Моя готовность открыть ему 80-90 процентов своей личной жизни с уверенностью, что человек всегда поймет, поддержит. Не будет попрекать, порицать. Разным людям я по-разному доверяю»* (Елена, 23 года).

С этой точки зрения доверие предполагает наличие ситуации, когда даже неприятные моменты с точки зрения социальных норм не находят даже намека на осуждение от другого человека. Наоборот, каждый человек может услышать слова поддержки, понимания, сопереживания: *«Это хорошо, когда есть хотя бы один человек, которому можно доверить информацию и свое внутреннее состояние. В целом доверие предполагает отношение с людьми, которое подразумевает порядочность, добросовестность и открытость в отношениях»* (Владимир, 21 год).

Другим не менее важным аспектом понимания доверия является ощущение собственной безопасности человека как на физическом, так и психоэмоциональном уровне. Как отмечают участники дискуссии, *«доверие — это чувство безопасности, а в современном мире у нас безопасности, скажем так, очень мало. Тебе приходится не доверять другим людям. Скажем, досмотры в аэропортах: проверяют все, как будто ты террорист и проносишь бомбу»* (Валентина, 21 год).

*«Хорошее слово «безопасность». Это значит, что человек не нагадит, не напакустит и не вынесет оттуда [из общения] ничего вовне»* (Андрей, 24 года).

Еще один ракурс проявления доверия с точки зрения молодых людей носит психотерапевтический аспект. Доверие к человеку подразумевает возможность и желание «излить душу».

*«Желание излить душу возникает очень сильно. Получается так, что я всех слушала. Обо всех забочусь, переживаю. Хочу, чтобы кто-то обо мне позаботился, послушал меня. Вот именно послушал, чтобы я могла выговориться. Рассказать о тех вещах, которые тебя очень сильно тяготят. Просто с человеком поговорить за чаем, за конфетами. Все, что у тебя в голове есть, ты этот поток выливаешь и не думаешь, что сказал лишнего. Просто как-то освобождаешься»* (Жанна, 24 года).

*«Есть близкий круг людей, которым я доверяю безусловно, с высокой долей открытости. Мне не нужно думать, что говорить. Я могу быть вольна эмоционально, могу высказать, что у меня на душе. Могу не думать о последствиях разговора. Могу излить душу. Раскрыть свои внутренние переживания. И я знаю, что в этих людях я найду поддержку»* (Елена, 23 года).

*«Мне нужно было с кем-то поговорить. Хочется, чтобы тебя послушал другой новый человек, желание выговориться. Новые люди меня не осудят, не будут оценивать меня»* (Валентина, 21 год).

В данном контексте доверительные практики можно рассматривать как некоторую бесплатную психологическую взаимопомощь между людьми. Желание выговориться даже мало-знакомым людям присутствует в поведении и молодых людей. Это позволяет им эмоционально и психологически разгрузиться, сбросить внутренние переживания, увидеть возникающие жизненные ситуации и проблемы с другой, новой стороны.

Важно отметить ещё и такое понимание доверия, как возможность молодого человека в современном мире довериться другому человеку в реализации профессиональных задач, при выполнении какой-то работы.

Доверие в профессиональной сфере, в трудовых отношениях, как видно из высказываний, также является важным для молодых людей. Для данной возрастной группы характерен постепенный переход от образовательных практик, где доверительные отношения носят более-менее стабильный и открытый характер, к трудовой сфере. Вступая в новый трудовой этап жизни, молодые люди вынужденно коммуницируют с незнакомыми, не всегда приятными людьми. В этих новых условиях изначальный уровень доверия/недоверия является важным фактором при построении карьеры.

*«Если сложатся форс-мажорные обстоятельства по работе, человек может меня заменить. Могу высказаться человеку, и он никому не расскажет, человек меня защитит, не подставит. Чувствую себя защищенной рядом с человеком. Как физически, так и эмоционально»* (Жанна, 24 года).

Таким образом, определяя понятие «доверие», следует сделать вывод, что каждый молодой человек самостоятельно определяет степень, форму и характер открытости по отношению к другим значимым для него людям. Безусловно, весь предшествующий жизненный опыт и жизненные ситуации в значительной степени влияют на уровень доверия и открытости. В этой связи весьма показательны наиболее типичные представления участников дискуссии относительно уровня доверия в обществе в целом.

*«В современном мире взаимоотношения людей более личностного характера, то есть идет история не на коллективизм, где мы больше доверяем, общаемся, как это было в Советском Союзе. Сейчас каждый больше сам за себя, и из-за этого возрастает недоверие к людям»* (Анна, 21 год).

*«Люди стали меньше доверять друг другу. Это непростое время. Много противоречивой информации. Люди зачастую не доверяют не потому, что другие обманут, а понимают, что другие люди могут заблуждаться»* (Владимир, 21 год).

*«Доверия и раньше не было, а сейчас его нет и подавно»* (Алина, 21 год).

Таким образом, все участники фокус-группы пришли к единому мнению, что в последние годы люди стали меньше доверять друг другу. Причем уровень доверия касается как информации, которая нас повсюду окружает, так и состояния безопасности в целом.

Наиболее важным аспектом нашего исследования было выявление факторов, которые влияют на формирование межличностного доверия в молодежной среде либо, наоборот, способствуют формированию недоверия. В первую очередь нас интересовали факторы доверия к людям, которые обозначили участники фокус-группы.

*«Потому что мы живем с людьми. Да, сейчас каждый может жить сам по себе. Еду привезут, фильм в интернете посмотрит. Но хочется иметь вокруг себя друзей, семью, и это все-таки и есть доверие»* (Жанна, 24 года).

*«Если девушка выходит замуж, то она должна доверять. Ситуация вступления в брак»* (Валентина, 21 год).

*«Если человек не будет никому доверять, то что это получится для самого человека. В жесткий негатив уходит все его здоровье, все его внутреннее состояние, возможны эмоциональные всплески, выгорание, апатичность, депрессивность»* (Елена, 24 года).

Доверие, таким образом, рассматривается молодыми людьми как непреложный фактор современной жизни. Отсутствие доверия порождает утрату не только ближайших социальных связей, дружеских отношений, но и более длительных, долговременных, например, при вступлении в брачные отношения, в которых с точки зрения участников фокус-группы доверие является доминирующим фактором. Также отмечалась возможность развития депрессивных состояний, поскольку недоверие рано или поздно приводит к состоянию одиночества, апатии к жизни в целом, утрате необходимых для каждого человека социальных связей.

Как уже отмечалось, формирование доверия является некоторым процессом, который тесно связан с социализацией молодых людей, с вступлением их в новые социальные практики, которые предъявляют и новые критерии проявления доверия. В этой связи в качестве дополнительного вопроса нас интересовали жизненные ситуации, в которых максимальным образом проявляется доверие.

Следует выделить мнение одного участника, который заявил, что *«фактор доверия везде важен. Как для построения семьи, для общения с друзьями и для работы в коллективе. Везде важен. Без доверия жить невозможно. Тебе будет очень тяжело, если ты будешь ко всем с осторожностью относиться и думать, что тебя везде хотят обмануть»* (Анна, 21 год).

В представлениях других участников фокус-группы наиболее важными сферами, где фактор доверия должен быть максимальным, являются дружеские отношения, семейные отношения, отношения между руководителем и коллективом.

*«Исключительно на доверии весь узкий круг близких мне людей. И любая ситуация будет основана на доверии»* (Елена, 24 года).

*«Когда люди встречаются и начинают дружить, то здесь доверие очень важно»* (Владимир, 21 год).

*«Больше в семейных отношениях»* (Валентина 21 год).

*«В семейных отношениях, в денежном плане, в экономической сфере»* (Алина, 21 год).

Таким образом, мнения участников подтверждают тезис о тотальной важности фактора доверия в современной жизни общества, но в то же время отмечается его практическое отсутствие в реальной жизни.

В ходе современного социального взаимодействия молодые люди сталкиваются с представителями разных сообществ. Одни социальные группы вызывают доверие молодых людей, другие вызывают настороженность и чувство опасности. Мы предложили участникам фокус-группы определиться с данными группами. В качестве групп, с которыми поддерживаются максимально доверительные отношения, были обозначены семья, узкий круг друзей, молодой человек. *«Доверяю своей семье, своей второй половинке и узкому кругу своих друзей. Мое доверие нужно заслужить, потому что я достаточно закрытый человек. Это пришло с опытом. Сначала я была такая доверчивая, но опыт научил, что не стоит всем доверять»* (Алиса, 21 год).

Значительное внимание со стороны участников фокус-группы было приковано к так называемым группам недоверия. В число таких групп попали цыгане, «люди в ночи», люди с психическими отклонениями, пьяные, религиозные фанатики, представители субкультур, должники, маргиналы, бомжи. В то же время недоверие вызывают, как обозначили их участники, и лощёные молодые люди, у которых очень вычурная дорогая одежда. Вот как это формируют сами участники фокус-группы.

*«Я не особенно доверяю людям со странной внешностью, неопрятного, бомжеватого вида. Не доверяю цыганам. Не доверяем всем людям в ночи, которые вечерами темными ходят по дачам. Некомфортно себя чувствую в обществе людей с отклонениями психики. Пьяным» (Валентина, 21 год).*

*«Настороженность к людям, которые склонны к религиозному фанатизму, субкультурам, которые носят деструктивный характер» (Владимир, 21 год).*

*«Не доверяю людям в наркотическом и алкогольном состоянии, должникам» (Ольга, 21 год).*

*«Не доверяю очень религиозным людям. У меня есть подруга, она очень религиозная. Но это доходит до фанатизма. И ты просто не можешь с человеком нормально общаться» (Алина, 21 год).*

*«Вызывает опасения любой незнакомый человек, который выглядит как-то странно или подозрительно, одежда порвана, он вызывает недоверие. Или, наоборот, выглядит чересчур... Из какого-то социального слоя, который намного выше, чем твой. Какой-то лощеный» (Андрей, 24 года).*

В высказываниях участников фокус-группы прослеживается такой важный элемент формирования доверия, как ситуативность. Если человек не попадал в сложные ситуации с представителями каких-то социальных сообществ, то особенной настороженности у него по отношению к ним не возникает.

В качестве контрольного был задан вопрос о причинах и жизненных ситуациях, когда доверие к человеку будет в значительной степени подорвано.

*«Вранье, предательство и какое-либо агрессивное поведение» (Анна, 21 год).*

*«Вранье, недосказанность, непостоянство, когда человек говорит одно, а потом делает другое, поступает иначе. Когда человек в лицо говорит одно, а думает по-другому» (Владимир, 21 год).*

*«Лицемерным людям, когда прямо видно, что они лицемерны. Тем, кто делает мне что-то назло» (Валентина, 21 год).*

*«Вранье, предательство и лицемерие. Встречаю людей, которые всем видом обнимет, поцелует, комплименты высказывает, но за спиной будет говорить другое» (Алина, 21 год).*

*«Обесценивание, безразличие. Если приходишь к человеку с проблемой, начинаешь его тревожить. Он говорит «да, забей»» (Алиса, 21 год).*

*«Причины для подрыва доверия – обман ожиданий. Если мы ждем чего-то от человека, а он не соответствует» (Андрей, 24 года).*

Как следует из высказываний, наиболее значимыми факторами утери доверия являются вранье, предательство и обман в личных отношениях. Молодым людям сложно пойти на компромисс и простить другого человека, проще разорвать подобные отношения и завести новые. Также значимым фактором для молодых людей является финансовая добропорядочность другого человека.

В ходе исследования был предложен ряд конкретных факторов, которые способны повлиять на формирование доверия в ту или иную сторону. В частности, фактор этнической принадлежности, возрастной фактор, внешний вид и манера поведения другого человека. В ходе фокус-групп некоторые факторы оказались с точки зрения участников малозначимыми.

Как показали результаты исследования, этнический фактор не рассматривается молодыми людьми как основной для формирования доверия или недоверия.

*«Лично у меня нет недоверия к другим этническим группам, поскольку я выросла в многонациональном регионе и общалась со всеми национальностями. Но на моем опыте люди не доверяют другим национальностям, когда у них был негативный опыт с представителями другой национальности» (Анна, 21 год).*



*«Косвенно. В любую национальность входят разные люди. Я бы не сказал, что есть этническая группа, которой я бы полностью не доверял» (Владимир, 21 год).*

*«Без привязки к национальностям. Я в принципе людям не особо доверяю» (Ольга, 21 год).*

Тем не менее встречаются жизненные ситуации, когда этнический компонент себя может проявить в значительной степени. В этом плане показателен рассказ одного участника фокус-группы: *«В принципе нет отрицательного отношения к национальностям, но на работе очень много курдов. Но то, как они себя ведут. Это не просто недоверие, а уже какая-то ненависть к этим людям. Их поведение. Их надо стороной обходить. Они все делают только ради себя. Мерзкое поведение» (Алина, 21 год).*

Подобного рода нарративы еще раз иллюстрируют тонкую грань между факторами доверия и недоверия. Формирование доверительных отношений на любом, в том числе на межличностном уровне, сопряжено с включенностью человека в различные жизненно важные ситуации. Результат этих ситуаций определяет степень доверия, в том числе и представителям различных этнических групп.

Другой предложенный фактор – возраст, который также не выявил каких-то значимых расхождений в позициях молодых людей.

*«В целом нет такого, чтобы не доверять из-за возраста. Возможно, нужно относиться с предосторожностью к информации от детей школьного возраста. Они любят приукрашивать и привирать» (Анна, 21 год).*

*«Для меня это ситуативный момент. Я не могу сказать, кому я больше доверяю. Людям старшего поколения, возможно, доверяю даже больше. Их опыт, компетенции по жизненным вопросам побольше» (Алиса, 21 год).*

*«Важно понимать, где проявляется это доверие, в какой сфере. Если бы мне нужен был совет, то я доверилась бы более взрослому человеку, учитывая его опыт» (Елена, 24 года).*

К другим факторам в ходе обсуждения было приковано более активное внимание участников. В частности, важными оказались факторы внешнего вида и манеры поведения человека. Многие участники в качестве первого ответа обозначали, что для них внешний вид человек в принципе не важен. Но в ходе последующего обсуждения эта позиция все-таки дополнялась определенными требованиями к внешнему виду человека, которые вызывают или не вызывают доверия к нему.

*«Неопрятный, грязный, сомнительного вида людям буду меньше доверять. Когда много татуировок, пирсинга. У человека какие-то проблемы. Он тем самым пытается облегчить психологическое состояние» (Владимир, 21 год).*

*«Неопрятность, неухоженность. Чрезмерные боди, модификации. Это говорит о ментальных проблемах» (Алиса, 21 год).*

*«Бомжеватого вида и тем, кто слишком прилизан, иголочка к иголочке, ниточка к ниточке. Прямо слишком хорошо выглядит. Если хоть какая-то деталь простая, человеческая» (Валентина, 21 год).*

*«При первом знакомстве я обращаю внимание, как одет человек. Если есть какие наколки (ножи, купола) – это будет меня отпугивать. Я буду с недоверием к нему относиться» (Жанна, 24 года).*

Наряду с фактором внешнего вида внимание участников дискуссии привлекла манера поведения людей. В реальных жизненных ситуациях, когда возникает необходимость личного контакта с другим человеком, именно особенности его поведения могут оттолкнуть от общения с ним либо способствовать формированию доверительных отношений.

Представлены наиболее яркие ответы.

*«Агрессивное поведение. Надменное поведение. ЧСВ (молодежный сленг – «чувство собственной важности»)» (Валентина, 21 год).*

*«Если нервный, жеманный. Я отношусь не очень. Если человек будет грызть ногти, не очень приятно общаться» (Владимир, 21 человек).*

*«Эгоизм. Человек, который постоянно я-я-я. Это меня оттолкнет. Излишнее тщеславие» (Алиса, 21 год).*

*«Когда люди зациклены на деньгах, материальной составляющей, все сводят к деньгам. Когда это прям перебор. Эгоизм» (Алина, 21 год).*

*«Агрессивная манера. Если человек будет ко мне приставать. Неустойчивый психологически. Если говорит, что всех ненавидит, всех надо убить» (Жанна, 24 года).*

Как видно из ответов, наиболее важными факторами внешнего поведения, способными нарушить доверие к человеку, являются повышенная нервозность, агрессивность, желание другого человека показать свою важность, самоуверенность.

Также в ходе дискуссии мы попытались выделить особенности формирования доверия в группах, различающихся по гендерному принципу. Часть участников высказала мнение, что делить доверие, общение по гендерному признаку не имеет смысла. Главное — это люди, которые вступают во взаимодействие.

*«Мужское и женское доверие ничем не различаются» (Анна, 21 год).*

*«Мне кажется, есть какие-то базовые вещи доверия. У меня есть приятели мужчины, и я не скажу, что у них все как-то четко и холоднее отношения, чем у женщин. Мне кажется, это зависит от человеческого фактора. Женщины могут приютить у себя, могут в душу поплакаться. В общем как-то четко различить мужское и женское доверие не могу. Это микс» (Елена, 24 года).*

Но другая часть группы высказалась о наличии определенных тенденций в формировании доверия по гендерному признаку.

*«У мужчин какая-то своя атмосфера, свое понимание дружбы. Мужское доверие строится на том, когда один мужчина может выручить другого. Деньги дать. Основное – это выручил. Женское доверие — это что-то, связанное с материнской любовью, материнской заботой. Женское общение более эмоциональное» (Жанна, 24 года).*

*«У мужчин все более просто, у девушек могут пойти сплетни» (Алина, 21 год).*

*«Девушки друг перед другом более откровенны» (Владимир, 21 год).*

*«У женщин взаимодействие более добродушно обходительное. Иногда граничит с лицемерием. Женщины часто делают комплименты. И редко резко высказываются друг о друге. Мужчины более прямолинейны» (Андрей, 24 года).*

## Обсуждения

Современная социологическая наука по проблеме доверия характеризуется многообразием различных теоретических подходов, концептуальных установок, методологических принципов, рассмотрение которых является актуальной задачей исследователя. В настоящее время основными теоретиками социологии доверия признаны Э. Гидденс, Н. Луман, Ф. Фукуяма, П. Штомпка.

Часто доверие определяется как морально-нравственная установка, которая находит свое воплощение, с одной стороны, как обобщенное представление и ожидание того, что другие люди, будучи на моем месте, будут поступать так же, как и я. Доверие рассматривается как система установок человека в отношении социального мира, к другим людям и к самому себе, что позволяет осмыслить характер взаимодействий индивида и групп. С другой стороны, доверие является результатом процесса активных межличностных отношений, направленных на формирование эмпатии участников взаимодействия. Основой для таких отношений

выступают категории справедливости, честности, открытости и социальной ответственности партнеров. Доверие является рациональным ожиданием и вместе с тем вероятностной характеристикой коллективных взаимодействий, формируемой на их основе.

Социальные ожидания индивида изначально формируются как позитивные, связаны с открытостью, уверенностью в порядочности, надежности другого человека или социальной группы.

Макроуровневое доверие характеризуется как доверие в обществе в целом, доверие социально значимым институтам, организациям, доверие анонимным, абстрактным системам.

Микроуровневый характер доверия формируется на уровне связей между индивидами, носит персонифицированный, достаточно конкретный характер. Для межличностного доверия свойственна повышенная эмоциональность связей между индивидами, реализация доверия носит двусторонний характер.

В научном сообществе выработано достаточно много трактовок термина «доверие». В частности, под доверием «понимают устойчивую способность человека, группы, коллектива и всего населения добровольно наделять другого человека, социальную группу и население в целом ценностными и общественно значимыми свойствами в интересах обеспечения своих прав и свобод, гарантий и льгот, а в целом — стабильности и безопасности существования. Будучи по преимуществу категорией межличностных, нравственных отношений, доверие на уровне социума выступает как общественное доверие, включающее в себя экономические, политические, собственно социальные и духовные компоненты» (Осадчая, 2011, с. 22).

Сам термин «доверие» синонимичен понятию «вера», чувству уверенности в другом человеке, что отчасти носит иррациональный, безосновательный характер. Подобного рода понимание доверия характерно для так называемого традиционного общества.

В исследованиях Ф. Фукуямы разрабатывалась главным образом теория обобщенного доверия. Согласно его теории, доверие определяется как «возникающее у членов сообщества ожидание того, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и со вниманием к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами» (Фукуяма, 2004, с. 52).

Общество модерна и постмодерна породили другое понимание доверия. Прежде всего, как рационально обоснованное, связанное с определенным расчетом, а не основанное исключительно на чувствах человека. В результате формируется обезличенное, функциональное, институциональное доверие. Однако и институциональное доверие в условиях постмодернистского общества эволюционирует в новые сетевые формы, в которых отсутствует жесткая иерархия, а доминируют горизонтальные связи. В данном контексте доверие рассматривается в рамках экономической социологии, в рамках так называемого сетевого подхода.

Общим положением сетевого подхода является интерпретация социального капитала как системы социальных отношений людей в форме социальных сетей. Социальная сеть является системой связей между индивидами, которая основана на взаимных интересах. Социальные сети предоставляют людям доступ к различного рода благам и ресурсам, а также распределяют эти ресурсы.

Таким образом, можно говорить о возникновении еще одного вида доверия – *сетевого доверия*, к природе которого обращаются, в частности, М. Грановеттер, Р. Берта, В.В. Радаев и другие. Например, М. Грановеттер, выделяет два типа связей – сильные (семья, близкие, родственники) и слабые (знакомые, коллеги, приятели). Он подчеркивает, что сама сила связей определяется наличием и интенсивностью эмоциональных контактов, временем взаимодействия, наличием или отсутствием доверительных отношений. Результаты исследований показывают, что более широкий доступ к социальным ресурсам открывают как раз слабые связи, которые формируются между людьми, принадлежащими к разным социальным группам,

обладающим разным уровнем информированности. В этих условиях доверие выступает в качестве своеобразного ключа, способствующего более эффективному обмену информацией, созданию новых связей, разрешению конфликтных ситуаций.

Современное общество порождает и феномен цифрового доверия благодаря технологиям безопасного виртуального мира. Теперь человек доверяет или не доверяет в социальных сетях, формируя так называемые слабые связи. Но, по мнению М. Грановеттера, именно слабые связи формируют для современного человека круг общения, он находит новую работу, друзей по интересам и для партнерских отношений. «Для индивида слабые связи оказываются важным источником возможной мобильности. Если же рассматривать ситуацию на макроуровне, то слабые связи играют значимую роль в создании социальной сплоченности» (Грановеттер, 2009, с. 43). Таким образом, большое количество слабых связей влияет на формирование доверия современного человека.

Новые перспективы в рамках доверия в социологии открывает социокультурный подход. Польский социолог П. Штомпка рассматривает доверие как культурный ресурс, вводя понятия «культура доверия» и «культура недоверия». Доверие или недоверие в теории П. Штомпки выступает как важный показатель отношения людей друг к другу и тому обществу, в котором они живут, а также в качестве одной из характеристик их социальных ожиданий и поведенческих стратегий. В целях иллюстрации этих положений П. Штомпка прибегает к метафоре «культурная травма». «Травма появляется, когда происходит раскол, смещение, дезорганизация в упорядоченном, само собой разумеющемся мире. Влияние травмы на коллектив зависит от относительного уровня раскола с предшествующим порядком или с ожиданиями его сохранения. Это мы и подразумеваем, говоря, что травма вызвана «шоковыми» событиями» (Штомпка, 2001, с. 10).

В итоге П. Штомпка приходит к выводу, что «доверие есть ставка в отношении будущих непредвиденных действий других. Исходя из этого доверие предполагает два основных компонента: 1) особые ожидания (в отношении того, как поведет себя другой в некой будущей ситуации) и 2) убежденность, уверенность в действии (ставка)» (Фреик, 2006, с. 11).

Необходимо отметить и рискологический подход в понимании доверия в социологии. Ряд исследователей (Н. Луман, А. Селигмен) определяли доверие как неотъемлемый феномен современного общества, интерпретируя его в терминах данного подхода. Доверие выступает как потребность современного общества, поскольку в нем присутствует неопределенность, а следовательно – риск.

Как отмечает А. Селигмен, «доверие втягивает человека в систему отношений, в которой характер, направления, намерения и действия другого человека не носят достоверного характера. С этой стороны доверие выступает в качестве уверенности, что другой будет способствовать реализации наших намерений или хотя бы придерживаться нейтральной позиции. В этом качестве доверие функционирует как способ смягчения ситуации риска. При таком подходе доверие является противоположностью уверенности. А. Селигмен предлагает социологическую интерпретацию понятия доверия. С его точки зрения доверие появляется в социальных системах, когда по той или иной причине системно определенные ролевые ожидания больше не жизнеспособны» (Селигмен, 2002, с. 21).

Английский социолог Э. Гидденс понимает доверие как «защитный кокон», как своеобразный «покров доверия», который позволяет поддерживать жизнеспособность окружающего мира, созданного человеком. Э. Гидденс прослеживает связь между доверием и риском. Он отмечает, что «риск и доверие переплетаются, причем доверие, как правило, служит для минимизации опасностей, которым подвергаются определенные типы действий» (Гидденс, 2011, с. 152). Доверие «можно определить как уверенность в надежности человека или системы в отношении некоторого данного множества ожидаемых результатов или событий, где эта

уверенность выражает веру в доброе имя или любовь другого, или в правильность абстрактных принципов» (Гидденс, 2011, с. 150–151).

В отличие от традиционных обществ, основанных на доверии родства или дружбы, современное общество формирует «доверие к абстрактным системам, предусматривает сохранение повседневной уверенности, но в силу своей природы не может дать взаимности или близости, которые дают межличностные доверительные отношения» (Гидденс, 2011, с. 249–250). Таким образом, Э. Гидденс различает в современных обществах «системы с низким и высоким уровнем доверия». С его точки зрения, в системах с низким уровнем доверия порождается максимальное отчуждение человека, лишение его свободы действий. Общества с высоким уровнем доверия дают больше свободы для развития личности.

Рассматривая разные парадигмы доверия, Ф. Теннис в работе «Общность и общество» определяет феномен доверия сквозь призму двух форм — общности и общества. В частности, он отмечает, что «к доверию или недоверию ведет не только собственный, но и чужой опыт, то есть авторитет, репутация личности как заслуживающей доверия» (Теннис, 1998, с. 336). Вместе с тем доверие в значительной степени овеществляется самим общением. В результате формируется социальная связанность, которая «стремится стать взаимной зависимостью, что означает следующее: воля одного влияет на волю другого, стимулируя или сковывая ее или делая и то, и другое; если же воля одного совпадает, соединяется или смешивается с волей другого» (Теннис, 1998, с. 344).

В итоге Ф. Теннис приходит к следующему выводу: «все виды связанности, в которых преобладает сущностная воля, я называю общностью (Gemeinschaft), а все те, которые формируются посредством избирательной воли или существенно ей обусловлены – обществом (Gesellschaft), причем оба понятия в их сущности и тенденциях суть модальности связанности» (Теннис, 1998, с. 336).

По сути, речь идет о формировании межличностного доверия. Межличностное доверие является результатом освоения и интериоризации человеком социального пространства. Как правило, это происходит в стадии ранней социализации, когда накапливается жизненный опыт, формируются общечеловеческие моральные ценности и установки, связанные с общением между людьми. Формируется модель доверия, включающая в себя такие человеческие черты, как искренность, эмпатичность, осторожность, доверчивость. Выделяется несколько направлений при изучении феномена межличностного доверия. Первое направление связано с психологическими характеристиками доверия как такового. В данном контексте изучаются мотивы, ожидания, социально-психологические установки, психологические модели доверия.

Доверие как социальная установка предполагает оптимизм относительно того, как другие люди ответят на оказанное доверие. Так, С. Касталдо выразил данное положение в цельном определении: доверие – это «ожидание, убежденность в том, что объект обладает определенными характеристиками (честность, благонадежность, компетентность и др.), которые будут отражаться в его действиях, ориентированных на положительные для доверяющего индивида будущие результаты в ситуации осознанного риска» (Алексеева, 2009, с. 32).

В свою очередь, немецкий социолог Н. Луман для формирования межличностного доверия предлагает такие основания: 1) знание участниками реальной ситуации, а также адекватная оценка представлений о ней контрагента; 2) наличие у партнеров взаимных обязательств; 3) невозможность «требований» доверия — оно может быть только предложено или принято.

П. Штомпка выделяет несколько источников рискованной неопределенной ситуации. В качестве первой позиции выступает нехватка оперативной актуальной информации, что значительно затрудняет понимание мотивов, возможности предсказать поведение других людей. Он также отмечает, что ситуация доверия практически всегда связана с принципиальной

уязвимостью индивида по отношению к партнеру. Уязвимость возникает, поскольку один актер не владеет полной информацией о намерениях другого, который непосредственно контролирует эти последствия, возникает вероятность обмана с его стороны. В результате ситуация доверия оказывается в положении, когда невозможен контроль за действиями другого человека. «Мы находимся в состоянии постоянной неуверенности относительно действий в будущем других, над которыми не имеем никакого контроля» (Штомпка, 2012, с. 77). Фактором доверия, по мнению П. Штомпка, является также «презентация в действии», которая предполагает возможность манипулирования символами надежности со стороны контрагента.

В целом следует отметить, что все исследователи подчеркивают социальный характер доверия – оно проявляется только в отношениях между людьми.

### Выводы

По результатам теоретического и прикладного анализа можно сделать вывод, что метод фокус-групповой дискуссии является достаточно эффективным методом изучения практик доверия в молодежной среде. Эта эффективность повышается в ситуации, когда модератор выступает один из представителей молодежного сообщества. В такой ситуации практически снимается фактор социально-статусной дистанции между модератором и участниками. Привлечение в качестве модератора представителя молодежного сообщества во многом снимает проблему недопонимания языка молодежной группы, особенно при использовании сленга.

Представлены результаты фокус-групповых дискуссий, демонстрирующие различия в характере восприятия доверительных практик в молодежной среде. Определена необходимость комплексного изучения феномена доверия не только на вербальном, но и поведенческом уровне. Подчеркнута необходимость проведения фокус-групповых дискуссий в естественной среде с привлечением метода наблюдения как дополнительного компонента анализа ситуации с проявлением доверия.

В ходе проведения фокус-групповых дискуссий были выявлены некоторые проблемы, носящие сопутствующий характер при изучении доверительных практик молодежи. В частности, проблема социального неравенства среди молодежи, психологически настороженное и стереотипное отношение молодых людей к представителям определенных социальных групп.

Установлено, что в процессе фокус-групповых дискуссий повышается вербальная активность участников, раскрываются особенности их повседневных способов коммуникации, что не исключает необходимости использования других методов получения информации при изучении доверительных практик в молодежной среде в рамках комплексного исследования.

### Список источников / References

- Алексеева А.Ю. Основные элементы и структура межличностного доверия // Социологический журнал. 2009. № 3. С. 22–41.  
Alekseeva A.Yu. (2009) Basic elements and structure of interpersonal trust. *Sociological journal*. No. 3. P. 22–41. (In Russ.)
- Белановский С.А. Глубокое интервью и фокус-группы: учеб.-метод. пособие. М.: ИНФРА-М, 2019. 377 с.  
Belanovskii S.A. (2019) In-depth interviews and focus groups: stud.-method. manual. Moscow: INFRA-M, 2019. 377 p. (In Russ.)
- Гидденс Э. Последствия современности. М.: Праксис, 2011. 343 с.  
Giddens E. (2011) *Consequences of modernity*. Moscow, Praxis, 343 p. (In Russ.)

- Гирц К. Интерпретация культур. М.: Российская политическая энциклопедия, 2004. 560 с.  
Geertz K. (2004) Interpretation of cultures. Moscow, Russian Political Encyclopedia, 560 p. (In Russ.).
- Грановеттер М. Сила слабых связей // Экономическая социология. 2009. Т. 10, № 4. С. 31–50.  
Granovetter M. (2009) The strength of weak ties. *Economic sociology*. Vol. 10, No. 4. P. 31–50. (In Russ.).
- Крюгер Р., Кейси М. Фокус-группы. Практическое руководство: пер. с англ. М.: Вильямс, 2003. 256 с.  
Kruger R., Casey M. (2003) Focus groups. Practical guide: translated from English. Moscow, Publishing house Williams, 256 p. (In Russ.).
- Левинсон А.Г., Стучевская О.И. Фокус-группы: эволюция метода (обзор дискуссии на конференции ESOMAR) // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2003. № 1. С. 46–55.  
Levinson A.G., Stuchevskaya O.I. (2003) Focus groups: the evolution of the method (review of the discussion at the ESOMAR conference). *Monitoring public opinion: economic and social changes*. No. 1. P. 46–55. (In Russ.).
- Осадчая Г.И. Сплоченное общество как идея и вектор инновационного преобразования российского общества // Социальная политика и социология. 2011. № 2. С. 21–31.  
Osadchaya G.I. (2011) Cohesive society as an idea and vector of innovative transformation of Russian society. *Social Policy and Sociology*. No. 2. P. 21–31. (In Russ.).
- Полухина Е.В. Этнографическая фокус-группа как метод сбора данных в «естественных» группах // Современная социология – современной России: сборник статей памяти первого декана факультета социологии НИУ ВШЭ А.О. Крыштановского, Москва, 01–03 февраля 2012 г. М.: НИУ «Высшая школа экономики», 2012. С. 287–304.  
Polukhina E.V. (2012) Ethnographic focus group as a method of data collection in "natural" groups. *Modern sociology – modern Russia: Collection of articles in memory of the first Dean of the Faculty of Sociology of the Higher School of Economics A.O. Kryshchanovsky, Moscow, February 01–03, 2012*. Moscow, Higher School of Economics. P. 287–304. (In Russ.).
- Селигмен А. Проблемы доверия. М.: Идея-Пресс, 2002. 200 с.  
Seligman A. (2002) Problems of trust. Moscow, Idea-Press, 200 p. (In Russ.).
- Теннис Ф. Общность и общество // Социологический журнал. 1998. № 3–4. С. 333–357.  
Tennis F. (1998) Community and society. *Sociological Journal*. No. 3-4. P. 333–357. (In Russ.).
- Фреик Н.В. Концепция доверия в исследованиях П. Штомпки // Социс. 2006. № 11. С. 10–18.  
Freik N.V. (2006) The concept of trust in P. Shtompka's research. *Socis*. No. 11. P. 10–18. (In Russ.).
- Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ Москва, 2004. 730 с.  
Fukuyama F. (2004) Trust: social virtues and the path to prosperity. Moscow: AST Moscow, 730 p. (In Russ.).
- Штомпка П. Доверие – основа общества. М.: Логос, 2012. 440 с.  
Shtompka P. (2012) Trust is the basis of society. Moscow, Logos, 440 p. (In Russ.).
- Штомпка П. Социальное изменение как травма // Социс. 2001. № 1. С. 6–16.  
Shtompka P. (2001) Social change as a trauma. *Socis*. No. 1. P. 6–16. (In Russ.).

#### Информация об авторе / Information about the author

**Большов Виктор Борисович**, кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии, Кубанский государственный университет  
350040, ул. Ставропольская, 149, г. Краснодар, Россия  
e-mail: bolshov\_v@mail.ru

**Victor B. Bolshov**, Cand. Sci. (Sociology), Associate Professor of Sociology Department, Kuban State University  
149 Stavropolskaya Street, Krasnodar, Russia, 350040  
e-mail: bolshov\_v@mail.ru

**Вклад автора / Contribution of the author**

Автор выполнил исследовательскую работу, на основании полученных результатов провел обобщение и подготовил рукопись к печати.

The author carried out a research work, based on the obtained results made the generalization and prepared the manuscript for publication.

**Конфликт интересов / Conflict of Interest**

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The author declares no conflict of interest.

**Информация о статье / Information about the article**

Статья поступила в редакцию 12.08.2023; одобрена после рецензирования 28.08.2023; принята к публикации 20.12.2023.

The article was submitted 12.08.2023; approved after reviewing 28.08.2023; accepted 20.12.2023.