

Чинники довіри: концептуалізації та гіпотези

Анотація

У статті аналізуються різні концептуальні підходи до пояснення феномену детермінації довіри. Виокремлено групи культурних, структурних, особистісних, інтеракційних та ситуативних чинників довіри. Сформульовано гіпотези про вплив на довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства культурних, структурних, особистісних, інтеракційних та ситуативних чинників. Запропоновані гіпотези сукупно становлять робочу концепцію дослідження детермінації довіри в сучасному українському суспільстві.

Ключові слова: довіра, детермінація, чинник довіри, гіпотеза, концептуалізація

Вступ

Нагальною соціальною проблемою в Україні є дефіцит довіри між економічними суб'єктами як передумови їхніх плідних господарських взаємовідносин. За цих обставин набуває актуальності дослідження особливостей детермінації довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства. Першими кроками в цьому дослідженні є узагальнювальна концептуалізація детермінації довіри та висунення гіпотез про відповідні детермінанти. Здійснення цих кроків становить завдання, розв'язуване у статті. При цьому передусім необхідно розглянути синтетичні теоретичні підходи, у яких систематизовано чинники довіри.

Спроби систематизації чинників формування довіри

Першою чергою заслуговує на увагу узагальнення чинників культури довіри, здійснене П.Штомпкою [Штомпка, 2012: с. 296–318]. Культуру довіри він визначає як всезагальну довіру, тобто своєрідний клімат або ат-

мосферу довіри, що охоплює всю спільноту, тлумачиться і приймається у її межах як обов'язкове правило поведінки, що має вагоме значення для її розвитку. Натомість культуру недовіри й цинізму визначає як узагальнену підозрілість стосовно людей та інститутів, що спонукає постійно стежити за ними й контролювати їхні дії через страх перед обманом, недоброзичливістю, таємними змовами, побоювання нехтування твоїми правами. Штомпка визначає три категорії чинників формування культури довіри/недовіри:

- а) історичний спадок;
- б) структурні джерела;
- в) суб'єктивні чинники.

Історичний спадок тут трактований як загальна тенденція виявлення довіри/недовіри до різних об'єктів, угрунтована на історичному минулому, тобто пов'язана з історичною долею суспільства, яка може схилити його до оптимізму/песимізму, надії/безнадійності, довірливості/підозрілості.

Структурними чинниками довіри/недовіри, за Штомпкою, є:

- нормативна стабільність/аномія;
- прозорість/прихованість суспільної організації, політичних та економічних структур;
- міцність або “крихкість”, усталеність або неусталеність, позачасовість або минушність соціального порядку суспільства, його організації та інститутів;
- законослухняність або свавілля, відповідальність або безвідповідальність державних органів;
- послідовне втілення і суворе виконання прав громадян або, навпаки, нехтування правами громадян, їхня безправність та насилля з боку влади.

Суб'єктивні чинники культури довіри поділені на дві групи:

- перша група: суспільні настрої, втілені в особистих якостях (потреби, домагання, активність/пасивність, оптимізм/песимізм, орієнтація на майбутнє/минуле, успішність дій, консерватизм або терпимість стосовно змін);
- друга група: резерви соціального капіталу (освіта, доходи, контакти, знайомства (“зв'язки”), сімейна підтримка, стан здоров'я, релігійність, духовність).

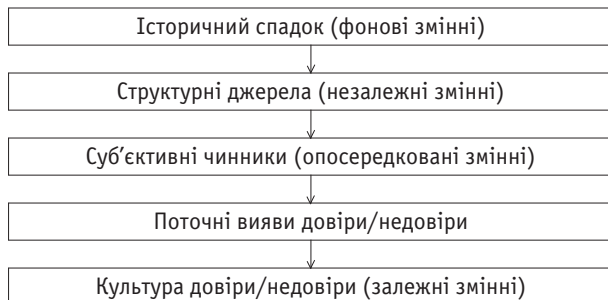


Рис. Схема механізму зумовлювання культури довіри

Історичний спадок — успадкована із минулого вихідна культура довіри/недовіри — утворює тло, на якому існують структурні джерела — поточні структурні умови. Сприйняття останніх індивідами утворює передумови для генези суб'єктивних чинників, що безпосередньо зумовлюють довіру/недовіру.

Неодноразове повторення описаного вище повного циклу формування довіри/недовіри має наслідком її усталення, а відтак — появу нової культури довіри/недовіри, тобто усталеної схильності довіряти/не довіряти за певних обставин. Нова культура довіри/недовіри згодом може започатковувати стартові фонові умови для нових циклів формування довіри/недовіри та усталення нової культури довіри/недовіри (див. рис.).

Назагал теоретичний підхід Штомпки, у межах якого виокремлено низку груп змінних, має доволі узагальнений характер, пояснює перебіг зумовлювання довіри у межах суспільства загалом, а отже, потребує конкретизації при застосуванні у теоретичному моделюванні зумовлювання довіри в економічних відносинах суспільства.

Водночас неабиякий інтерес становить досвід узагальнення теоретичних підходів до пояснення зумовлювання довіри суто у політичних відносинах, що його здійснили В.Мішлер та Р.Роуз у вигляді системи гіпотез (див. табл. 1).

Таблиця 1

Природа політичної довіри

Рівень	Культурологічна теорія	Інституціональна теорія
Макросоціальний	<i>Гіпотеза 1. Національна культура</i> Рівень довіри до влади відмінний у різних країнах, оскільки є продуктом історичних особливостей суспільства та пов'язаний із рівнем міжособистісної довіри у межах даної культури	<i>Гіпотеза 3. Загальна оцінка діяльності влади</i> Рівень довіри до влади відмінний у різних країнах залежно від успіхів державної політики та загальної оцінки суспільством діяльності політичних інститутів
Мікросоціальний	<i>Гіпотеза 2. Індивідуальна соціалізація</i> У межах певного суспільства рівень довіри може бути різним, оскільки залежить від індивідуального сприйняття, що формується під впливом особистого соціального оточення та місця людини в суспільстві	<i>Гіпотеза 4. Особистий досвід</i> Рівень довіри до влади залежить від емпіричного досвіду людини у сфері взаємодії із владою, який, своєю чергою, залежить від соціальної та економічної позиції індивіда

Джерело: [Казин, s.a.]

У культурологічній теорії йдеться про культурну зумовленість довіри: а) на макросоціальному рівні, де чинниками довіри є масове сповідування певних цінностей, дотримання норм і відтворення взірців поведінки; б) на мікросоціальному рівні, де чинниками довіри виступають різні впливи особистого соціального оточення у перебігу індивідуальної соціалізації особи.

Натомість в інституціональній теорії йдеться про такі чинники довіри, як міра відповідності функціонування інституціональної організації життєдіяльності суспільства раціональним очікуванням та уявленням широкого загалу стосовно соціальної справедливості та ефективності, а також особистий досвід взаємодії з відповідними інститутами на мікросоціальному рівні.

Назагал Мішлер та Роуз у межах своєї системи гіпотез щодо чинників довіри до влади здійснили напрочуд вдалу систематизацію та синтез різних теоретичних підходів, доладне й несуперечливе суміщення різних предметних ділянок соціологічного теоретичного аналізу. Їхній доробок можна вважати концептуальним взірцем типології чинників довіри у межах певної царини суспільних відносин. Певною мірою цей доробок застосовний і до економічних відносин суспільства, невіддільним суб'єктом яких є органи державної та місцевої влади суспільства. Але зазначена система гіпотез посталала на підґрунті узагальнення політологічних та політико-соціологічних теорій, тому механічна екстраполяція її на царину аналізу чинників довіри в економічних відносинах навряд чи виправдана. Можливе запозичення вдалої структурної форми зазначеної гіпотетичної системи, але за умови змістового наповнення її на підставі аналізу та узагальнення концептуалізацій окремих детермінантів довіри в економічній, а також в інших сферах життя суспільства.

Концептуалізації окремих детермінантів довіри

З огляду на необхідність вказаного узагальнення передусім варто звернути увагу на доробок М.Вебера, який свого часу виокремив конфесійний чинник довіри в економічних відносинах. Він описав випадок, коли йому під час перебування у США довелося подорожувати залізницею в одному купе із американським комівоєжером. У розмові з останнім Вебер заторкнув питання про неабияку роль церковності у громадському житті Північної Америки, на що йому у відповідь було сказано: “Як на мене, пане, кожен може вірити чи не вірити, однак якщо я маю справу з фермером або купцем, який взагалі не належить ні до якої церкви, то я не довірю йому і 50 центів. Що спонукає його віддати мені борг, якщо він ні у що не вірить?” [Вебер, 2006: с. 188]. Тут можна говорити і про конфесійну ідентичність суб'єкта економічних відносин, і про його особисту релігійність як запоруку чесності, які викликають довіру економічних контрагентів, беруться у розрахунок при налагодженні взаємин. Тобто контрагенти виявляють певну конфесійну солідарність і згуртованість або навпаки — конфесійне відчуження та етноцентризм. Понад те, Вебер звертає увагу на зафіксовані у документах протестантських сект, зокрема квакерів і баптистів, датованих XVII століттям і раніше, вияви “постійної радості з приводу того, що грішні “діти світу” взаємно не довіряють одне одному навіть у справах і, навпаки, з цілковитою довірою ставляться до зумовленої релігійними мотивами доброчесності благочестивих людей: їм (і тільки їм) надають вони кредит, довіряють свої вклади, у їхніх магазинах роблять закупівлі, бо тут, і тільки тут, вони можуть розраховувати на належне обслуговування і тверді ціни...” [Вебер,

2006: с. 193]. Таким чином, у протестантському середовищі питанню довіри у ділових відносинах усвідомлено надавали неабиякого значення і як чесноті, і як корисному у господарському та комерційному сенсі явищу. Утім, вплив конфесійної ідентичності, солідарності/відчуження, релігійності на довіру в економічних відносинах навряд чи обмежується суто соціальними ареалами поширення протестантизму, а є властивим також і для ареалів поширення інших конфесій.

Технологічний аспект генерування довіри в економічних, зокрема торгових, відносинах розглядає також В.Зомбарт. Він наголошує своєрідну технологічну послідовність дій торговця, спрямованих на завоювання прихильності покупців до свого краму; важливе місце тут відводиться набуванню довіри: “Збуджувати інтерес, здобувати довіру, пробуджувати бажання купити — в цьому сходженні уявляється діяльність щасливого торговця. Чим це досягається, байдуже” [Зомбарт, 2005: с. 90]. Йдеться не про зовнішні, а власне про внутрішні засоби впливу на економічних контрагентів, і при цьому зазначений вплив трактується Зомбартом як витончений примус останніх. У підсумку виглядає, що ці контрагенти не мимоволі, а цілеспрямовано залучаються у торгові відносини. Серед засобів такого роду примусу, яких є багато, особливо наголошується навіювання.

В.Зомбарт розглянув, зокрема, й такий засіб набування довіри підприємцем, як його комерційна “солідність”. “Солідне” ведення справи він визначає як винятково необхідну складову практики великого підприємця, а відповідну репутацію солідності — як своєрідний чинник підвищення довіри контрагентів та соціального оточення: “Репутація “фірми” ручається за її характер” [Зомбарт, 2005: с. 236]. Утім, довіра до ділової “солідності” бізнесу мала різне підґрунтя у різні часи. Зомбарт зазначає можливість простежити змістове зміщення поняття солідності зі сфери особистих якостей характеру підприємця і перенесення цього поняття на діловий механізм його підприємництва. Учений пояснює свою думку на прикладі довіри до солідності банку, уґрунтованої на сімейній діловій репутації власників або кредитоспроможності банку: “Якщо раніше довіра до солідності, наприклад, банку ґрунтувалася на повазі до старих “патриціанських” сімей, то нині становище банку в діловому світі та в очах публіки визначається головним чином величиною вкладеного капіталу та резерву” [Зомбарт, 2005: с. 236]. Зомбарт при цьому має на увазі еволюцію підвалин довіри до солідності тільки великих підприємств. Що стосується підвалин довіри до середнього та дрібного підприємця, то й дотепер визначальної ролі у цьому разі не втратила його особиста репутація та заповзятливість як одночасно і головна запора, і передумова господарського успіху.

Т.Парсонс писав про залежність сучасної економіки у своїй капіталізації від кредитного механізму. Кредитні установи, зокрема банки, у перебігу надання кредитів спираються на чинну у суспільстві владу. Йдеться про забезпечення можливості примусового правового стягнення засобів, які надаються як кредити позичальникам, з допомогою влади. За Парсонсом, саме “ця примусовість забезпечує довіру, необхідну в довгострокових кредитних угодах, де неминуче присутній інвестиційний ризик, пов’язаний із тим, що витрати можуть “окупитися” лише після тривалого

часу” [Парсонс, 1998: с. 108]. Отже, влада, її правоохоронні та силові структури виступають гарантом відшкодування й повернення коштів, позичених банками. Завдяки цьому банки не зазнають збитків, можуть ризикувати, укладаючи багатообіцяльні, але водночас ризиковані угоди на кредитування, отримувати прибуток, залишатися стабільними у здійсненні декларованої політики, а звідси — утримувати і підвищувати довіру до себе. Отже, опосередкованим чинником довіри у фінансових відносинах можна вважати міць та належну у правовому вимірі спроможність влади забезпечувати порядок у відповідному секторі економіки. Зрештою, влада покликана забезпечувати необхідний соціальний порядок у відносинах власності та контракту, внаслідок чого забезпечується довіра до вказаних інститутів, а також до самого суб'єкта влади — держави як регулятора економічних відносин.

Е.Ериксон звернув увагу на такий чинник довіри, зокрема базисної довіри/недовіри у дітей, як вплив їхнього соціального середовища у перші дні та місяці життя. Материнський догляд за дитиною, материнські приййоми зменшення дискомфорту дитини власне мають своїм завданням, на думку Ериксона, сприяння позитивному розв'язанню нуклеарного конфлікту “базисна довіра *проти* базисної недовіри” щодо навколишнього світу. Він вважає, що матері завдяки своїй здатності передавати дитині почуття впізнавання, сталості й тотожності переживань формують, відтак, дитяче базальне почуття “внутрішньої визначеності”, сприйняття соціального світу як безпечного і сталого місця, а наявних у ньому людей — як турботливих і надійних. Якість материнської турботи визначає міру розвитку в дитини почуття довіри до інших та світу: “...міра довіри, що виноситься із найраннішого досвіду немовляти, залежить не від абсолютної кількості їжі або від проявів любові до маляти, а радше від якості материнських відносин із дитиною. Матері викликають почуття довіри у своїх дітей такого роду виконанням своїх обов'язків, яке поєднує у собі чуйну турботу про індивідуальні потреби малюка із непохитним почуттям вірності у межах повноважень, ввірених їм властивим даній культурі способом життя” [Ериксон, 2000: с. 237]. Набута довіра до навколишнього світу як перше соціальне досягнення малюка виявляє себе у його готовності без особливої тривоги або гніву переносити тимчасове зникнення матері із поля зору, позаяк вона стала для нього і внутрішньою упевненістю, і зовнішньою передбачуваністю. При цьому базисна довіра свідчить про наявність у дитини узагальненого очікування від свого оточення здебільшого доброзичливості й позитивних подій, тоді як базисна недовіра засвідчує відчуття недоброзичливості оточення та страху із приводу можливих негативних подій у ньому. Під згаданим соціальним оточенням розуміємо передусім матір, батька, інших близьких родичів, довірчі відносини із якими у ранньому дитинстві стають надалі підґрунтям довіри людини у значно ширшому соціальному контексті. У підсумку в людини формується довіра до соціуму подібно до того, як вона у ранньому дитинстві набула здатності довіряти власній матері й найближчому соціальному оточенню.

За Н.Луманом, усвідомлена довіра є дуже чутливою та лабільною до обставин, за яких вона може виявитися недоречною та неадекватною: “Часто

досить лише найменших ознак надуживання довіри або раніше не помічених властивостей, щоби спровокувати докорінну зміну ставлення. І те, що це знають, знову-таки стабілізує соціальну систему, уґрунтовану на довірі. Протилежний процес, перехід від недовіри до довіри, має розв'язувати цілковито інші проблеми; він не може бути раптовим; і якщо взагалі здійснюється, то лише поступово” [Луман, 2007: с. 182–183]. Довіру виявляють зазвичай добровільно, і немає можливостей її вимагати або спонукати до неї з використанням якогось примусу. Адже довіра — психологічний стан, що його суб'єкт може вдавати вербально або поведінково тоді, коли на рівні свідомості суб'єкта він насправді відсутній або перетворився на свій антипод — стан недовіри. Водночас рівень довіри визначається соціально-системним контекстом її існування: “...довіра — це *стосунок* між двома акторами. Понад те, довіра одного актора до другого може залежати від довіри з боку третього актора. Таким чином, втрата довіри одним актором у системі може мати ефект доміно для всієї системи. Усе залежить не просто від усередненого *рівня* довіри, але від соціальної *організації довіри*” [Жоулмен, 2009: с. 35]. Процес виникнення довіри або недовіри суб'єкта може мати неусвідомлюваний і нерелфлексований для нього характер, відбуватися внаслідок так званого “психічного зараження”, коли емоції, психологічний стан або почуття “передаються” у перебігу *стів-збудження* індивідів за умов їхньої взаємодії або *стів-присутності*. Відтак, підтримання довіри — дуже складне завдання. Довіру не можна вважати незмінною структурою: розвивається суспільство — змінюються природа і форми прояву довіри. Вона динамічна і потребує свідомого ставлення та постійної уваги. Її можна втратити, а можна і створити, і все, що відбувається навколо, впливає на рівень довіри між людьми.

Е.Гіденс визначив низку причин дефіциту довіри у вигляді домінантних характеристик сучасного західного суспільства, серед яких: а) нестримне, непідвладне контролю зростання ролі невикорінених інститутів, що модифікують локальні повсякденні практики індивідів за стандартами глобальних процесів і тенденцій; б) зниження порогу широко трактованої безпеки (на роботі, на вулиці та вдома), що супроводжується зниженням ефективності контролю з боку індивідів, організацій і навіть держав за ситуаціями, повсякденними для індивідів, а також внутрішніми для організацій та держав; в) поширення у різних верствах і групах відчуття невизначеності майбутнього; г) швидке насичення повсякденності елементами ризику, непередбачуваними загрозами (цит. за: [Макеєв, 2003: с. 39]). Загальний наголос у цій типології зроблено на зростанні складності, непевності та ризиків сучасних суспільств, що зазнають впливів глобалізації. Натомість У.Бек у власному теоретичному дослідженні виокремлює один із ситуативних чинників довіри/недовіри до влади та її опонентів за часів епохи глобалізму: “...немає нічого більш вдалого за успіх, і ніщо так не руйнує довіру, як невдача” [Бек, 2011: с. 125]. Тут можна говорити про успіх будь-якого соціального суб'єкта: виробничої або торгової компанії, країни, ідеології тощо. Наприклад, очевидні безперечні зовнішні та внутрішні успіхи СРСР та комуністичної ідеології після Другої світової війни стали чинниками довіри до них як самих радянських громадян, так і громадян інших країн. Натомість

стагнація розвитку в останні десятиліття існування СРСР стала чинником зростання зовнішньої та внутрішньої недовіри до устрою цієї країни, а також втілюваної у ній ідеології.

За твердженням Р.Д.Патнема, “у складних сучасних середовищах соціальна довіра може виникати із двох пов’язаних між собою джерел — норм взаємності та мереж громадянської активності” [Патнам, 2001: с. 209]. Норми, що підтримують соціальну довіру, усталюються, бо сприяють зменшенню витрат при виконанні укладених договорів та поліпшують співпрацю сторін. Найважливішою серед таких норм Патнем вважає принцип взаємності, яка може бути двох видів: 1) “збалансована” (або “специфічна”), тобто одночасний обмін товарами еквівалентної вартості; 2) “генералізована” (або “розпорошена”), тобто безперервні відносини обміну, що будь-якої конкретної миті є невинагородженими або незбалансованими, але пов’язані зі взаємними сподіваннями майбутнього отримання винагороди за наразі зроблену послугу [Патнам, 2001: с. 209–210]. Передусім генералізований взаємності приписується властивість генерування довіри. На думку Патнема, дієва норма генералізованої взаємності пов’язана зі щільною мережею соціального обміну, який набагато полегшується у спільнотах, де люди впевнені стосовно винагородження власної довіри, а не її зловмисного використання. Ідеться про мережі громадської активності, що набувають подоби сусідських асоціацій, кооперативів, спортклубів, партій та ін. і мірою залучення дедалі більшого числа учасників уможливають більшу ймовірність взаємовигідного співробітництва між останніми. Ці мережі сприяють генеруванню довіри, оскільки накопичують досвід успіхів минулої співпраці як можливу модель майбутньої співпраці, утверджують суворі норми взаємності, уможливають взаємозв’язок та надходження інформації про надійність і репутацію дійсних та потенційних учасників обміну, збільшують потенційні витрати порушників конкретних угод і позбавляють їх вигід від майбутніх угод. Відтак, розвинені мережі громадської активності знижують загрози шахрайств, зменшують підозрілість, підвищують рівень довіри у взаємодіях. Отже, Патнем констатує наявність двох чинників соціальної довіри: “Норми генералізованої взаємності та мережі громадської активності сприяють зміцненню соціальної довіри та співпраці, тому що при цьому зменшується кількість спонук порушити зобов’язання, зникає невизначеність, створюються моделі дальшої співпраці” [Патнам, 2001: с. 216]. Тобто знижується рівень порушень зобов’язань, недовіри, шахрайств, експлуатації, ізоляції, безладу і стагнації, натомість підвищується рівень співробітництва, довіри, взаємності, громадської активності та загального добробуту. Емпіричним підґрунтям цього висновку став розгляд впливу територіальних особливостей при формуванні довіри в Італії. Зокрема, дослідники порівняли формування та існування довіри на Півночі і на Півдні Італії. Існування вищого рівня довіри в Північній Італії пояснюється наявністю в ній ширшої мережі горизонтальних громадських зв’язків, які забезпечують набагато вищий рівень розвитку економіки та ефективності роботи інститутів, ніж на Півдні з її вертикальною структурованістю суспільно-політичних зв’язків.

У. Гартнер та М. Лоу виокремлюють три способи продукування довіри в економічних відносинах: 1) процесуальний — пов'язаний із безпосереднім особистим досвідом суб'єкта довіри; 2) параметричний — пов'язаний із загальними соціальними характеристиками; 3) інституціональний — похідний із зовнішнього джерела, здатного гарантувати, що очікування сторони, що довіряє, не будуть обмануті [Олдрич, 2004: с. 217]. Ці дослідники інтерпретують проблему зумовлювання довіри також у термінах концепції соціальних мереж. При цьому Гартнер і Лоу вирізняють дві підстави для спільної чи колективної дії: 1) категоріальну, коли довіра угрунтована на спільному членстві у певній номінальній групі (за етнічною, гендерною або релігійною належністю); 2) мережеву, коли довіра породжується соціальними відносинами між тим, хто довіряє, і тим, кому довіряють. Таким чином, ідеться про три чинники довіри — привабливу або принаймні невідразливу соціальну ідентичність об'єкта довіри, стосунковий (мережевий) та інституціональний чинники.

Ф. Фукуяма наголосив важливість соціокультурних, зокрема, ціннісних чинників довіри: “Як правило, довіра виникає у тому випадку, якщо спільнота поділяє певний набір моральних цінностей і її члени внаслідок цього можуть покладатися на передбачувану і чесну поведінку одне одного. У якомусь сенсі сам характер цих цінностей не так важливий, як те, що вони є для людей спільними” [Фукуяма, 2004: с. 257]. Іншими словами, взаємна довіра можлива на моральному підґрунті, і чим більш вимогливі етичні норми спільноти й чим суворіші обмеження, які пов'язують тих, хто бажає до неї вступити, тим вища міра солідарності та взаємної довіри між її членами. Водночас Фукуяма вважає фактом те, “що довіра та соціалізованість розподілені між культурами не порівну, і десь їх більше, а десь — менше...” [Фукуяма, 2004: с. 375]. Тобто культурні відмінності відбиваються на відмінностях рівнів довіри у межах різних соціальних спільнот, неоднакових у культурному вимірі. Культура як свого роду накопичена соціальна пам'ять спільноти узагальнює, підсумовує та фіксує досвід людських взаємодій, досвід набутої довіри і недовіри: “Довіра... є продукт тривалого існування спільнот, об'єднаних набором соціальних норм або цінностей” [Фукуяма, 2004: с. 545]. У підсумку накопичена культура довіри або недовіри сприяє відтворенню спільних норм і цінностей за нових соціальних умов та обставин.

Фукуяма одним із чинників довіри у трудових відносинах, зокрема довіри до працівника, визначив рівень його освіти та кваліфікації: “Із падінням рівня освіти та професійної підготовки неминуче падає й рівень довіри: кваліфікованому робітникові — наприклад, досвідченому токареві — надають меншу міру самостійності, ніж спеціалістові, а праця некваліфікованого — наприклад, складальника на конвеєрі — вимагає більшого контролю та регламентування, ніж кваліфікованого” [Фукуяма, 2004: с. 364]. Оскільки висококваліфікована праця зазвичай вкрай складна і залежна від багатьох непередбачуваних обставин, працівникам, що нею зайняті, доводиться вдаватися до самостійних фахових суджень та прийняття рішень, діяти за власною ініціативою. Отже, висококваліфікованим працівникам доводиться наполегливо опановувати свій фах упродовж

кількох років, постійно його оновлювати. Але завдяки цьому вони можуть працювати без зовнішнього контролю як самозайняті або під загальним контролем як наймані працівники, розраховувати на неабияку довіру з боку їхніх економічних контрагентів (замовників, працедавців). Іншими словами, фахівцям економічні контрагенти довіряють більше, ніж людям без фаху.

В аналізі довіри у трудових відносинах і загалом у трактуваннях довіри в межах інших видів економічних відносин Фукуяма виходить із ключової тези: “Між правилами і довірою існує зазвичай зворотна залежність: чим більше людям потрібні правила, що регулюють їхні дії, тим менше вони довіряють одне одному, і навпаки” [Фукуяма, 2004: с. 364]. Про цю залежність ідеться у межах аналізу тейлоризму як наукової моделі організації праці, побудованої на недовірі до працівників та зарегламентованості з метою структурування виробництва таким чином, щоби всі дії працівників (включно з рухами ніг та рук при роботі на конвеєрі) суцільно відповідали детальним правилам і нормам. Разом із тим Фукуяма зазначає, що “реальні альтернативи тейлоризму могли полягати тільки у наймасовішому секторі, де, як виявилось, можлива напрочуд висока міра розмаїття способів виробництва та рівнів задіяної соціальної довіри” [Фукуяма, 2004: с. 374]. Ідеться про сектор масового індустріального виробництва, де мірою розвитку технологій механізується та автоматизується праця низькокваліфікованих працівників, які відтак стають зайвими. Натомість зростає потреба у висококваліфікованих робітниках, зайнятих налагодженням верстатів із програмним управлінням та іншими інтелектуальними завданнями. Керівництву і працедавцям доводиться довіряти таким працівникам, оскільки на їхні плечі лягає значна частка відповідальності за виробничий процес. Отже, в даному разі є підстава стверджувати, що зростання технологічного рівня виробництва, зокрема на підставі автоматизації та комп’ютеризації, стає чинником підвищення рівня довіри в економічних, зокрема трудових, відносинах.

Разом із тим, як впливає із тез Фукуями, причинність довіри не є однозначною. Подекуди чинники, що зазвичай зумовлюють довіру або недовіру, можуть виявитися неідеальними стосовно останньої: “Люди, що виростили із звичкою до співробітництва, навряд чи швидко її втратять — навіть коли базис довіри починає шезати” [Фукуяма, 2004: с. 525]. Тобто коли соціальні підстави або чинники довіри мали б знизити її рівень, останній зберігається, оскільки зумовлюється набутою та усталеною раніше звичкою довіряти. Відтак, набутою звичкою довіряти іншим варто теж розглядати як один із чинників довіри в економічних відносинах.

А.Селігмен розглядає довіру як нову форму соціальної солідарності, як суттєву складову соціальних відносин, що існує поза межами їхнього рольового формату, виникає у ситуаціях взаємодії, коли відсутні соціально-системно задані рольові очікування учасників. Таких ситуацій стає дедалі більше за сучасних умов, на тлі поглиблення соціальної диференціації та зміни природи соціальних ролей у сучасних суспільствах внаслідок зміни та трансформації способів виробництва та організації праці за останні десятиліття [Селігмен, 2002: с. 184]. Ідеться, зокрема, і про небачену у минуло-

му гнучкість трудових угод та умов найму, тимчасову зайнятість і зайнятість упродовж скороченого робочого дня, коли працівники отримують усе менше переваг від повної зайнятості — таких, як престижність або статус, сприятливі для здоров'я умови, запланована пенсія та ін. Також зменшення розмірів підприємств, вплив капіталу із центру на периферію, глобальний поділ праці, виробництво малих партій товару, система персональної оплати, диверсифікація праці та ін. — усі ці аспекти сучасної системи виробництва у сукупності теж зумовлюють диференціацію організації виробничих ролей, надають усе більшій кількості останніх неповторності та відособленості. Зростання кількості ролей особи у суспільстві пізньої сучасності внаслідок поглиблення й ускладнення поділу праці створює передумови для рольових конфліктів, обмежує можливості соціальної солідаризації, спонукаючи людей дедалі більше покладатися саме на довіру при підтриманні інтеракції та збереженні устоїв соціального порядку [Селигмен, 2002: с. 187]. Тут також дається взнаки зростання ролі таких засобів комунікації, як комп'ютер та Інтернет, які опосередковують інтеракції, надають їм певної анонімності. У підсумку Селигмен констатує кризу довіри за умов поточної пізньої сучасності з огляду на стрімке зникання наразі необхідних умов існування довіри: люди вимушені усе більше покладатися на довіру якраз тоді, коли вона стає все менш можливою [Селигмен, 2002: с. 190]. Підґрунтям вказаної кризи довіри визначено проблематичність збереження можливостей духовного зближення як механізму встановлення довіри між людьми за умов прискорення змін та перетворень сучасного глобального поділу праці, а також інституціоналізація самої довіри як складової сучасних принципів генералізованого обміну, що самим своїм існуванням зумовлює поглиблення розбіжностей між інституціоналізованими та первинними формами безумовності. Іншими словами, інституціоналізація довіри як вкрай несталого та важко передбачуваного соціально-психологічного явища є доволі проблематичною сама по собі, а за умови невдалих спроб може збільшувати проблематичність власне самої довіри.

Ю.Левада свого часу здійснив емпіричний аналіз чинників суспільної довіри до політичних партій, діячів та соціальних інститутів у перебігу електорального процесу в Росії у середині 1990-х років [Левада, 1996]. Він зробив висновок, що за умов електоральної боротьби рівень довіри до кандидатів на посаду Президента Росії визначав готовність підтримати їх на виборах, а ця готовність, своєю чергою, зумовлювалася обставинами та поточною ситуацією вибору (наявністю альтернатив, гостротою політичних розмежувань), раціональним розрахунком виборців. Водночас неабияким чинником довіри були заходи мобілізації її, ініційовані політичними технологами із команд кандидатів. Довіра до політичних діячів також мотивувалася почуттями поваги до них та високими оцінками їхніх фахових, інтелектуальних, моральних та інших якостей, упевненістю у наявності в них здатності до дій, спрямованих на забезпечення суспільства від якихось загроз та інших негативних явищ.

На початку 2000-х років Ю.Пахомов відзначав: “Здавалося б Україна, з урахуванням її більшої приватновласницької просунутості, має в галузі

бізнесу випереджати Росію. Але річ у тім, що у випадку формування саме великого бізнесу спрацьовує не стільки приватновласницький (індивідуалістичний) інстинкт, скільки феномен корпоративності, тобто здатності “збиватися у зграї”, а відтак, схильності довіряти одне одному. ... саме цих рис українцям бракує. У росіян же вони, схоже, у надлишку, отут, імовірно, дається взнаки й общинна генетика росіян” [Пахомов, 2001: с. 236]. Безперечно, варто погодитися із думкою про більш виражений колективізм росіян (порівняно з українцями) як підґрунтя їхньої більшої взаємної довірливості та більший (порівняно з росіянами) індивідуалізм українців як передумову їхньої порівняно більшої взаємної недовірливості й підозрливості. Порівняно із росіянами українці значно менший історичний відтинок часу жили спільно у межах власної національної держави. Утім, за більш ніж 10 років, які минули з часу написання статті Ю.Пахомова, “формування саме великого бізнесу” в Україні суттєво прискорилося у перебігу приватизації найбільших державних промислових активів і триває наразі особливо інтенсивно на тлі вкрай низького рівня довіри в економічних відносинах. Таким чином, роль колективістської/індивідуалістської ментальності як чинника довіри безперечно важлива, але не є визначальною.

Ю.Барсукова веде мову про так звану вимушену довіру, тобто довіру, зумовлену не якостями об’єкта довіри/недовіри (наприклад, особистими чеснотами людини), а передусім можливостями групи або соціального середовища, до якого належить цей об’єкт, регулювати його поведінку і спонукаати або змушувати до дотримання певних значимих норм взаємодії чи угод [Барсукова, 2001: с. 53–54]. Тобто йдеться про те, що мережеві канали, якими перекачуються різноманітні (від інформаційних до фінансових) ресурси, ґрунтовані первинно не на вірі в індивідуальну чесність, а на спроможності соціального середовища забезпечити цю чесність за будь-яку ціну. Отже, довіряють не об’єктові, а передусім його оточенню, спроможному стати гарантом договороспроможності зазначеного об’єкта. Прикладами вимушеної довіри є довіра у середовищі етнічного підприємництва, коли етнічна спільнота або діаспора несе відповідальність за свого представника у відносинах із представниками інших етнічних спільнот або організаційними структурами поза межами свого середовища, довіра у рустикальному середовищі села, “чесне слово” російського купецтва під загрозою остракізму з боку ділових кіл, ділова відповідальність у кримінальних колах (“за “базар” нужно отвечать”). Отже, у випадку вимушеної довіри її чинником слугує певна групова неписана мораль та групові соціальні механізми підтримання її чинності із широким спектром засобів впливу.

Н.Соболева визначила цілу низку можливих особистісних мотивів і спонук довіри, які, втім, мають соціальні витоки: “Джерела довіри, що спонукають віддатися на віру, покластися на чийсь сумління, повірити комусь себе, свої справи і долю, можуть бути найрізноманітнішими — усвідомлення власної слабкості; невміння або небажання самому розв’язувати власні проблеми, що змушує людину покластися на загальноприйнятну думку або на чий-небудь авторитет; цілковита самоідентифікація зі спільнотою, коли втрачається почуття особової визначеності; страх, повага, любов; згода з

приводу змісту вірувань і найважливіших цінностей; самоомана як пихатість і надмірна самовпевненість чи самоприниження” [Соболева, 2002: с. 262–263]. Тобто йдеться про низку соціально-психологічних чинників — таких, як екстернальність/інтернальність особистості, міра її ідентичності з об’єктом довіри, ефект харизми останнього, позитивні й негативні емоції та почуття, суб’єктивна самооцінка, ціннісні орієнтації, завищена/занижена самооцінка тощо. Хоча вказані чинники зумовлюють довіру на особистісному рівні, їх є сенс розглядати й на суспільному рівні у випадках, коли предметом аналізу виступає певний соціальний тип особистості, поширений у суспільстві.

С.Макеєв вважає одним із джерел довіри як внутрішнього психологічного стану віру, мотивовану, своєю чергою, глибокою прихильністю до певних політичних цінностей та устрою суспільства, раціонально не обґрунтованою здатністю розрізнати корисне і шкідливе для спільного добробуту, упевненістю в тому, що наділені владою керуються високими критеріями моралі й украй стурбовані збереженням власної честі та гідності [Макеєв, 2003: с. 36]. Вважається, що в підсумку віра у благородство помислів та справ очільників переростає в упевненість стосовно “правильності” політичного порядку, налаштовує на узгоджену, взаємно зорієнтовану взаємодію на засадах довіри. Також довіра до інститутів формується у відповідь на задоволене сподівання громадськості на компетентне та відповідальне виконання ними приписаних формальних ролей [Макеєв, 2003: с. 37]. Ідеться про законодавчо приписані ролі, які належить виконувати під час взаємодії інститутам (їхнім представникам), з одного боку, і громадянам — з іншого. Відтак, накопичений громадянами досвід взаємодії з інститутами, пам’ять про нього перетворюються у психологічну установку довіри або недовіри до останніх. Відповідно належне виконання ролевих приписів індивідами, організаціями та інститутами з огляду на високі етичні критерії їхньої взаємодії, взаємне визнання зазначеними суб’єктами безумовної значущості своїх контрагентів та засвідчення певної лояльності стосовно них, прозорість і відкритість процесу вказаної взаємодії є запоруками й передумовами формування взаємної довіри. Природно, що відсутність такого досвіду взаємодії з інститутами або неприступність для взаємодії організацій та представників інститутів знижує рівень довіри. Важливим чинником довіри до організацій та інститутів є також уявлення людей про міру справедливості чи еквівалентності “обмінів”, здійснюваних між людьми й інститутами: наприклад, еквівалентності колишнього трудового внеску, з одного боку, і розміру отримуваної пенсії — з іншого, участі у ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС, з одного боку, та надання належних за цю участь пільг та виплат — з іншого [Макеєв, 2003: с. 38]. Емпірично зафіксована у перебігу соціологічного дослідження недовіра до державних інститутів та інстанцій може бути трактована як свого роду повідомлення, послання громадян, що незадоволені своїм спілкуванням із соціальними інститутами, а також як їхнє своєрідне запрошення останніх до комунікації з цього приводу. Отже, вдалу комунікацію суб’єкта і об’єкта довіри теж слід вважати одним із чинників останньої. Загалом у формуванні довіри на державному рівні суттєвий вплив справляє діяльність соціальних інститутів.

Вони покликані забезпечувати стійкість соціальних відносин, регулювати відносини згідно із суспільними інтересами та виконувати завдання, важливі для розвитку суспільства.

Ю.Свеженцева, з огляду на думку Д.Гамбетти, у межах дослідження довіри громадян до міліції схильна розглядати як один із чинників формування довіри досвід співробітництва громадян з міліцією [Свеженцева, 2003: с. 335–336]. Тобто йдеться про те, що довіра постає як результат позитивного і плідного співробітництва з її об'єктом. Плідна співпраця як взаємодія кількох суб'єктів, спрямована на досягнення спільної мети, підвищує рівень довіри між ними та усталює її. Співробітництво, сказати б, “перевіряє” довіру і “наближає” її рівень до об'єктивного стану співробітництва. Також Ю.Свеженцева вважає, що обґрунтована довіра як ознака партнерських відносин постає на підґрунті виправдання та підкріплення її повсякденною практикою взаємодій, накопичення соціального досвіду плідної співпраці. Ідеться передусім про соціально-когнітивні та соціально-гносеологічні чинники обґрунтованої довіри: “Довіра людини будь-якому об'єкту базується на уявленні про цей об'єкт, тобто на знанні. Знання, своєю чергою, є індивідуальним надбанням, але переважну більшість знань людина черпає не з власного досвіду, а від інших людей... Отже, довіра людини певному об'єкту визначається соціальним досвідом його пізнання, тобто синтезом власного і групового досвіду в уявленні про нього” [Свеженцева, 2006: с. 140]. ЗМІ, література, кіномистецтво виступають чинниками трансляції соціального досвіду довіри в суспільстві. Тобто довіра, за словами Свеженцевої, так би мовити, “защита” у спільні уявлення певних колективів людей. І якщо ці уявлення поширюються, усталюються або, навпаки, втрачають соціальну адекватність (відповідність соціальній дійсності), руйнуються і “згасають”, то подібна мінливість притаманна й уґрунтованій на них довірі. Оскільки важливе місце в уявленнях посідають оцінки, що відбивають досвід нещодавнього минулого, то довіра теж визначається як оцінка, але прогнозна, тобто така, що стосується передбачуваного майбутнього досвіду [Свеженцева, 2006: с. 140–141]. Відтак, для виникнення та існування довіри окрім позитивних оцінок її об'єкта необхідна й упевненість суб'єкта довіри в надійності зазначених оцінок та відносна сталість поведінки об'єкта довіри. Отже, для формування та усталення довіри необхідний певний час, тобто довірі властива певна інерційність стосовно точної соціальної ситуації.

За твердженням О.Куценко, “низька довіра виявилася не лише продуктом руйнації системи інституціоналізованої довіри, що склалася у радянській системі, а й значною мірою (або насамперед) — результатом незадовільної оцінки громадянами діяльності інституцій влади, розриву між очікуваннями з приводу діяльності владних інституцій та задоволенням їх” [Куценко, 2005: с. 70]. Тобто тут, по суті, опосередковано звернено увагу на такі чинники довіри, як: 1) соціальна аномія — ситуація відсутності в суспільстві усталених загальноновизнаних чинних соціальних норм, зумовлена тим, що старі норми вже не діють, а нові — ще не діють; 2) міра задоволеності об'єктом довіри та оцінка його діяльності суб'єктом довіри.

О.Богданова, з огляду на теоретизування П.Штомпки із приводу довіри, розглядає як чинники формування довірчих очікувань потенційних вкладників щодо банків сприйняту надійність об'єкта довіри (тобто властивості цього об'єкта), міру довірливості суб'єкта та культуру довіри [Богданова, 2005]. Під культурою у цьому разі розуміється сукупність соціальних цінностей та норм, під довірливістю — психологічна властивість суб'єкта, під сприйнятою надійністю об'єкта — враження суб'єкта про відповідну властивість об'єкта, сформоване на підставі його особистого сприйняття об'єкта, а також врахування аналогічних вражень інших суб'єктів у його середовищі. Предмет враження тут становлять репутація, поточне виконання належних функцій та презентація об'єкта (банківської установи). Наявні довірчі очікування можуть реалізуватися у поведінці суб'єкта стосовно об'єкта (наприклад, у відкритті вкладником власного рахунка (депозиту) в банку, поповнення цього рахунка коштами, отриманні у банку кредиту на певних умовах тощо). Згодом чинником довіри до об'єкта може стати досвід (позитивний/негативний) взаємодії із ним.

Як зазначають І.Мартинюк і Н.Соболева, соціальна взаємодія поряд з угрунтованістю на раціональних конвенціях, водночас “є похідною глибоких емоційних процесів, що продукують соціальні зв'язки довіри між різними групами суспільства, які можуть перебувати в різних відносинах одна з одною, аж до конфліктних...” [Мартинюк, 2008: с. 21]. Одним із найважливіших наразі завдань соціології Мартинюк та Соболева визначають дослідження відповідних латентних процесів, що власне зумовлюють довіру. Ідеться передусім про такі внутрішні детермінанти поведінки й довіри людей, як їхні психічні стани. Під останніми зазвичай розуміють загальне психологічне самопочуття, що складається під впливом значущих для суб'єкта зовнішніх та внутрішніх чинників — одного або кількох, а також різних їх комбінацій. Колективні психічні стани слугують тлом перебігу життєдіяльності людської спільноти і багато в чому зумовлюють характер взаємин між людьми, зокрема міру довіри поміж ними. З огляду на наведену думку І.Мартинюка і Н.Соболевої, чинниками довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства можуть також виступати такі колективні психічні стани у межах останнього, як соціальне самопочуття, соціальна напруженість, аномія, авторитаризм, цинізм, тривожність. Ідеться про ті особливості масової свідомості, що вимірюються майже впродовж 20 років у перебігу здійснення соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України.

А.Алексеева виокремлює низку соціально-психологічних тлумачень довіри, у яких наголошуються соціально-психологічні особливості індивідів, що є детермінантами прояву узагальненої довіри [Алексеева, 2008: с. 92–93, 95–96]. Це окремі характеристики індивіда, які сприяють прояву установки узагальненої довіри, передусім про оптимістичність як ключову характеристику. Зокрема, із соціально-психологічних позицій феномен зумовлювання узагальненої довіри трактують: 1) Р.Крамер, визначаючи узагальнену довіру як диспозиційну довіру, наголошуючи в такий спосіб зумовленість довіри індивідуальними відмінностями; 2) Дж.Роттер, котрий пов'язував схильність до довіри з індивідуальною виразністю інтер-

нального або екстернального локусу контролю, зумовленого попереднім досвідом довірчих відносин і вимірюваного на підставі спеціально розроблених тестів; 3) Е.Усланер, який розглядає узагальнену довіру як відображення установки індивіда довіряти чужим або незнайомцям, зумовленої його моральними цінностями та установками соціального загалу, оптимістичним поглядом на світ; 4) Е.Гіденс, який, з огляду на теорію соціалізації Е.Ериксона, наголошує зумовленість узагальненої довіри специфікою первинної соціалізації людини в перші роки її життя, коли у процесі взаємин із батьками та найближчим оточенням вона навчається покладатися на інших та довіряти їм. Таким чином, під соціально-психологічним кутом зору узагальнену довіру трактовано як світоглядну установку або схильність довіряти іншим, що відбиває позитивний досвід взаємин і загальний погляд на світ, зокрема, міру оптимізму, задоволеності життям, особливості онтологічного досвіду, отриманого індивідом у перебігу первинної соціалізації.

За твердженням Дж.Джонсона і А.Мельнікова, недовіра громадян України до національних політичних, державних і громадянських інститутів зумовлена негативним досвідом життєдіяльності: “Недовіра — результат їхнього екзистенціального досвіду, в якому вони зіткнулися зі зловживаннями їхньою довірою, наприклад, із невинуватими політичними очікуваннями й невиконаними обіцянками політиків чи партійних лідерів” [Джонсон, 2009: с. 88]. Тобто незадоволеність різноманітних людських потреб, життєві ситуації неможливості реалізації своїх людських та громадянських прав у суспільстві становлять чинники недовіри до соціальних інституцій, покликаних та уповноважених суспільством сприяти задоволенню зазначених потреб або й загалом уможливити його. І навпаки, належне виконання інститутами своїх суспільно-значущих та очікуваних функцій можна розглядати як чинник довіри до них.

К.Урсулєнко емпірично перевірила гіпотезу про зв'язок концептів соціальної солідарності та довіри, зокрема про те, що довіра виникає саме на підставі вже наявного позитивного досвіду взаємодій і є результатом солідарних дій [Урсулєнко, 2009: с. 148]. З'ясувалося, що чим більш солідарним вважає респондент суспільство, тим більше він схильний довіряти його членам. При цьому поняття соціальної солідарності, яким оперує дослідниця у перебігу емпіричної верифікації своєї гіпотези, описує стан суспільства або великої соціальної спільноти, за якого наявні єдність цінностей, ідей, переконань, поглядів, інтересів, суспільних цілей, спільність норм, а також функціональна взаємозалежність та узгодженість у виступах і діях, пов'язаних із реалізацією інтересів (досягненням цілей) цього суспільства або спільноти. Ідеться про структурний, нормативний та особистісний виміри соціальної солідарності. Перелік усіх можливих аспектів цього поняття охоплює низку соціальних та соціально-психологічних феноменів, багато з яких самі по собі можна розглядати як чинники довіри в інших теоретичних контекстах.

Як запевняє М.Вахтіна, інституціональна довіра виникає за умов максимально ефективною та справедливою облаштованості інститутів. Іншими словами, довіра до інститутів визначається тим, наскільки останні відпо-

відають очікуванням суб'єктів, тобто тим, як вони влаштовані з огляду, по-перше, на ефективність, а по-друге, на людяність (справедливість) [Вахтина, 2011: с. 59–60]. Інститути мають забезпечити ефективне функціонування суспільства, його економіки та політичної системи згідно з масовими уявленнями про критерії соціальної справедливості. Окрім дієвої нормативної складової інститутів, яка забезпечує їхню ефективність, чинником довіри до них також є відповідність їхньої діяльності панівним моральним цінностям суспільства, усталеним у масовій свідомості.

Таким чином, розглянуто цілу сукупність концептуальних підходів стосовно зумовлювання довіри в економічних відносинах і суспільних відносинах загалом; у цих підходах наголошується дієвість значної кількості чинників. Далі необхідно створити узагальнену гіпотетичну модель чинників довіри в економічних відносинах за зазначених обставин, яку можна емпірично верифікувати.

Гіпотези про чинники довіри

За твердженням Г.Блейлока, причинне моделювання у соціології ускладнене тим, що на заваді перекладу соціологічних теорій у математичні формулювання стає не абстрактність математичної мови, а передусім складність пошукуваних формул та велика кількість змінних. За цих обставин, на думку Блейлока, необхідно “прояснювати концепт, прибирати чи об'єднувати змінні, перекладати вербальні теорії на буденну мову, шукати літературу для припущень та шукати імпліцитні припущення, що пов'язують основні положення наявних теоретичних праць” [Куликова, 2009: с. 39]. З огляду на наведену методичну пораду Блейлока та зразки типологізацій чинників довіри, що їх здійснили П.Штомпка, В.Мішлер та Р.Роуз (табл. 1), доцільно згрупувати імовірні чинники довіри, виявлені вище, і виокремити з-поміж них передусім групу культурних чинників довіри (див. табл. 2).

Таким чином, тут нас цікавить культура як сукупність цінностей, орієнтацій, уявлень та очікувань, спільних для суспільства, похідних із традиційної моралі, релігії та масової комунікації, на підґрунті яких виникають та існують спільна ідентичність, солідарність, згуртованість у суспільстві загалом та в окремих царинах його життя — економіці, політиці та ін. Тобто йдеться і про універсальні панівної *культури суспільства загалом*, і про соціальні орієнтації *економічної культури* (наприклад, економічний колективізм/індивідуалізм, етатизм/лібералізм, традиційність/інноваційність), і про *культуру довіри/недовіри* — про все те, що в підсумку визначає поточне переважаюче стану довіри/недовіри в економічних відносинах. Можна стверджувати, що тут у сукупності окреслено своєрідний аналог: 1) історичного спадку (фонових змінних) із розглянутого на початку даного розділу теоретизування П.Штомпки із приводу зумовлювання культури довіри/недовіри; 2) чинників “національної культури” (гіпотеза 1) в узагальненні, що його здійснили В.Мішлер та Р.Роуз (табл. 1). Утім, оскільки з огляду на мету дослідження необхідно створити узагальнену гіпотетичну модель чинників довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства, то предметна царина (аналітичні межі або теоретично та гіпотетично мо-

дельованийий соціальний масштаб досліджуваного явища) дає підстави обмежитися виокремленням у висунутих гіпотезах впливів на довіру економічної культури та культури довіри/недовіри:

- *соціальні орієнтації економічної культури сучасного українського суспільства залежно від міри їхньої відповідності чи невідповідності чинним поточним економічним відносинам відповідно позитивно чи негативно впливають на довіру у межах останніх* (гіпотеза 1);
- *культура недовіри негативно впливає на довіру у межах економічних відносин сучасного українського суспільства* (гіпотеза 2).

Таблиця 2

Виокремлення культурних чинників довіри

Дослідник	Культурні чинники довіри
М.Вебер	Конфесійні ідентичність/відчуження
Ф.Фукуяма	Культура, моральні цінності
П.Штомпка	Культура довіри/недовіри
Р.Д.Патнем	Норми взаємності
Ю.Пахомов	Ментальний колективізм/індивідуалізм як чинник довіри/недовіри
Е.Усланер	Моральні цінності та установки соціального загалу
С.Макеєв	Прихильність до політичних цінностей та устрою суспільства, уявлення про справедливість “обмінів” між інститутами і людьми
Ю.Свеженцева	Соціальний досвід пізнання об’єкта довіри через ЗМІ, літературу, кіномистецтво
О.Богданова	Культура довіри
Н.Соболева	Ціннісні орієнтації
І.Мартинюк, Н.Соболева	Цинізм
О.Кузіна	Колективні уявлення, генеровані масовою комунікацією та ЗМІ
М.Вахтіна	Очікування стосовно відповідності інститутів критеріям ефективності та людяності (справедливості)
К.Урсулєнко	Соціальна солідарність

Серед виявлених імовірних чинників довіри можна окремо вирізнити сукупність структурних чинників довіри (див. табл. 3).

У даному випадку ідеться про соціально-структурні умови, що їх задають соціальні норми, організації, інституції та стратифікаційні порядки, в яких змушений жити та взаємодіяти з об’єктом довіри суб’єкт довіри: *соціальна унормованість/аномія суспільства, соціальна упорядкованість/безлад у взаємодіях, соціально-статусні характеристики суб’єкта довіри*. У випадку соціально-статусних характеристик мається на увазі, що соціальний статус суб’єкта довіри може сприяти/перешкоджати його плідній і взаємовигідній взаємодії з об’єктом довіри й відтак опосередковано зумовлювати довіру/недовіру. Можна припустити, що тут загалом виокрем-

лено своєрідні аналоги: 1) “структурних джерел (незалежних змінних)” із розглянутого на початку даного розділу теоретизування П.Штомпки із приводу зумовлювання культури довіри/недовіри (див. рис.); 2) чинників “загальної оцінки діяльності влади” (гіпотеза 3) в узагальненні, що його здійснили В.Мішлер та Р.Роуз (див. табл. 1).

Таблиця 3

Виокремлення структурних чинників довіри

Дослідник	Структурні чинники довіри
Т.Парсонс	Міць та правова спроможність влади до впорядкування економіки
Н.Луман	Соціально-системний контекст та соціальна організація довіри
Е.Гіденс	Соціальна вкоріненість інститутів
Р.Д.Патнем	Соціальні мережі громадянської активності
Ф.Фукуяма	Технологічний рівень виробництва, рівень освіти та професійної кваліфікації працівника
А.Селігмен	Глибина і складність поділу праці як наслідок зміни способів виробництва та організації
У.Гартнер, М.Лоу	Інститути, що гарантують відсутність надуживання довіри, загальні соціальні характеристики
О.Куценко	Соціальна аномія
І.Мартинюк, Н.Соболева	Аномія
Ю.Барсукова	Соціальні засоби підтримання групової неписаної моралі
А.Алексєєва	Характеристики індивіда

Аномія — стан нестабільного суспільства, у якому зруйнована стара ціннісно-нормативна система як одна з підвалин його соціального згуртування у спільноту, а нова така система ще не склалася і не усталилася. Отже, за умов аномії, коли відсутні загально визнані підстави та критерії довірчості, суб’єкти у відносинах один з одним зазвичай не схильні покладатися на власну довіру до своїх контрагентів, а навпаки — обтяжені недовірою до них. Звідси можна висунути відповідну гіпотезу: *аномія негативно впливає на рівень довіри в економічних відносинах суспільства* (гіпотеза 3).

Доцільно уточнити склад соціально-статусних характеристик суб’єкта, що, імовірно, зумовлюють його довіру до об’єкта. При цьому доцільно опертися на світовий досвід емпіричних досліджень чинників довіри. Зокрема, у дослідженні зумовлювання довіри до електронного урядування в сучасній Румунії, що його здійснила С.Е.Колеска, серед детермінант довіри фігурували такі соціально-статусні характеристики особи, як вік, стать, освіта й дохід [Colesca, 2009: р. 35–36, 42, 44]. Також в емпіричному дослідженні детермінант довіри та співробітництва у самоврядних організаціях використання артезіанських свердловин у сучасній Індії, здійсненому Г.Дивакарою, використано теоретичну і гіпотетичну модель зумовлювання довіри, що враховує такі групи чинників довіри, як: 1) соціальні (рівень освіти, на-

лежність до певної касты); 2) економічні (рівень доходу, розмір землеволодіння, чисельність поголів'я свійських молочних тварин); 3) демографічні (вік, розмір сім'ї) та ін. [Diwakara, 2006: p. 170–172]. Загалом серед соціально-структурних характеристик суб'єкта довіри фігурують стать, вік, освіта, дохід тощо. В одній із гіпотез С.Е. Колески йдеться про те, що “жінки будуть довіряти більше, ніж чоловіки”, послугам електронного урядування [Colesca, 2009: p. 35]. Імовірно, маються на увазі відмінності психологічних та соціально-психологічних особливостей сприйняття, мислення, почуттєво-емоційної сфери психіки чоловіків і жінок, їхнього соціального досвіду життєдіяльності в суспільстві, що відбивається в підсумку на довірі представників обох статей до різних соціальних об'єктів. Можна стверджувати й про аналогічні відмінності представників різних вікових груп, поколінь у схильностях довіряти чи не довіряти. Тут також даються взнаки, з одного боку, суто вікові психологічні відмінності, а з іншого – соціально-психологічні відмінності, зумовлені різними умовами соціалізації за різних економічних і політичних умов життя у країні. У випадку відмінностей впливу рівня освіти на довіру йдеться, найімовірніше, про залежність останньої від кругозору, ерудиції та знань суб'єкта, а також більшу/меншу критичність його мислення, — характеристик, набутих у перебігу навчання. Відмінність у доходах зазвичай тісно пов'язана з відмінностями у рівні та якості життя, задоволеності останнім і своїм становищем у суспільстві, а відтак — із позитивним/негативним сприйняттям свого соціального оточення, довірою до різних об'єктів у ньому. Таким чином, можна висунути декілька гіпотез про структурні чинники довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства:

- *стать суб'єкта впливає на його довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства (гіпотеза 4);*
- *вік суб'єкта впливає на його довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства (гіпотеза 5);*
- *рівень освіти суб'єкта впливає на його довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства (гіпотеза 6);*
- *рівень доходу суб'єкта впливає на його довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства (гіпотеза 7).*

Разом із тим у випадку економічних відносин сучасного українського суспільства вкрай необхідно враховувати й інші структурні чинники, що диференціюють останнє на спільноти, відмінні у соціально-економічному вимірі. Передусім йдеться про рівень урбанізації місця проживання суб'єкта імовірної довіри/недовіри. Розмір населеного пункту здебільше визначає обсяг зосереджених у ньому продуктивних сил, виробничих та невиробничих організацій, особливості інфраструктури, — все те, що суттєво визначає спосіб, рівень та якість життя мешканців, а відтак опосередковано — й міру їхньої довіри в економічних відносинах. Не можна нехтувати в цьому випадку також регіональними відмінностями сучасної України, які мають не лише суто географічне (природні умови), а й цивілізаційне (соціокультурне, геополітичне), галузєво-економічне (переважання певних галузей економіки) підґрунтя. Зокрема, є підстави говорити про регіональний електоральний розкол сучасного українського суспільства, який виявився на ви-

борах Президента України 2004 та 2010 років, а також значною мірою — на парламентських виборах 2006, 2007 та 2012 років. Західний і Центральний регіони, з одного боку, та Південний і Східний регіони — з іншого, на виборах переважно віддають голоси за антагоністичні політичні партії та лідерів.

Не виключено, що й ці відмінності впливають на рівень довіри в економічних відносинах. Зрештою, зайнятість у приватному та державному секторах української економіки з огляду на відмінність умов найму, праці та її оплати теж може відбиватися на рівні довіри в економічних відносинах до різних суб'єктів останніх. Отже, доречно висунути відповідні гіпотези:

- *рівень урбанізації місця проживання суб'єкта впливає на його довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства* (гіпотеза 8);
- *регіональний поділ країни, зокрема регіон проживання суб'єкта, впливає на його довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства* (гіпотеза 9);
- *сектор зайнятості суб'єкта впливає на його довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства* (гіпотеза 10).

Разом із тим найбільшу увагу теоретики приділяють особистісним чинникам довіри (див. табл. 4).

Таблиця 4

Виокремлення особистісних чинників довіри

Дослідник	Особистісні чинники довіри
Е.Ерикссон	Якість материнської турботи, відносин матері й дитини у перші дні та місяці життя
Е.Гіденс	Первинна соціалізація людини у перші роки її життя
Дж.Ротгер	Інтернальний/екстернальний локус контролю
У.Гартнер, М.Лоу	Спільна соціальна ідентичність суб'єкта та об'єкта довіри
Ф.Фукуяма	Набута звичка довіряти іншим
Е.Усланер	Оптимістичний погляд на світ
І.Мартинюк, Н.Соболева	Емоційні процеси, психічні стани, соціальне самопочуття, авторитаризм, тривожність
Н.Соболева	Екстернальність/інтернальність, ідентичність з об'єктом довіри, позитивні/негативні емоції та почуття, самооцінка
С.Макеєв	Виправдане сподівання стосовно ефективності соціальних інститутів
О.Куценко	Міра задоволеності об'єктом довіри
Ю.Левада	Позитивні оцінки об'єкта довіри та упевненість у їхній надійності, почуття поваги до об'єкта довіри та високі оцінки його якостей
Є.Богданова	Міра довірливості суб'єкта
Дж.Джонсон, А.Мельніков	Задоволеність людських потреб, позитивний досвід життєдіяльності
К.Урсулєнко	Особистісний вимір соціальної солідарності
Р.Крамер	Індивідуальні відмінності
А.Алексєєва	Соціально-психологічні особливості індивідів, оптимістичність

Серед виокремлених та згрупованих особистісних чинників довіри розгляньмо соціально-психологічні феномени, що є соціальними за змістом і психічними за формою механізмами регуляції поведінки особистості. Здебільше вони формуються під впливом зовнішніх соціальних обставин та оточення, існують як соціально-психічні явища і впливають на налаштованість особистості стосовно зовнішніх соціальних об'єктів. Назагал ідеться передусім про *особистий досвід взаємодії із об'єктом довіри, довірливість як набуту звичку довіряти, позитивне сприйняття об'єкта довіри, соціальну ідентифікацію з об'єктом довіри, соціальне самопочуття як міру задоволеності людських потреб, авторитаризм, самооцінку, екстернальність/інтернальність, оптимізм, тривожність, соціально-психологічні особливості індивідів (у нашому контексті економічного змісту або економіко-психологічні)* та ін. Дану сукупність особистісних чинників можна вважати аналогом: 1) “суб'єктивних чинників (опосередкованих змінних)” із розглянутого на початку даного розділу теоретизування П.Штомпки з приводу зумовлювання культури довіри/недовіри; 2) чинників “індивідуальної соціалізації” (гіпотеза 2) та “особистого досвіду” (гіпотеза 4) в узагальненні, що його здійснили В.Мішлер та Р.Роуз (див. табл. 1).

Імовірність впливу на довіру окремих особистісних чинників із зазначеної сукупності цілком очевидна й не вимагає зайвих пояснень та обґрунтувань. З огляду на вказану очевидність можна висунути декілька гіпотез про особистісні чинники довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства:

- *довірливість суб'єкта позитивно впливає на його довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства* (гіпотеза 11);
- *позитивне сприйняття суб'єктом об'єкта довіри позитивно впливає на довіру першого до другого* (гіпотеза 12);
- *позитивна соціальна ідентифікація суб'єкта із об'єктом позитивно впливає на довіру першого другому* (гіпотеза 13).

Водночас імовірність впливу деяких інших особистісних чинників на довіру в економічних відносинах потребує пояснень — не останньою чергою через те, що у попередньому підрозділі про них лише побіжно згадувалося. Ідеться передусім про соціальне самопочуття. Є.Головаха та Н.Паніна запропонували власне робоче визначення цього соціально-психологічного феномену: “Соціальне самопочуття — це емоційно-оцінювальне ставлення індивіда до системи соціальних відносин та до свого місця у цій системі” [Головаха, 2008: с. 199]. Можна припустити, що коли індивід позитивно ставиться до системи соціальних (та економічних) відносин і до свого місця у рамках зазначеної системи, аналогічне ставлення у нього викликають і різні складники цієї системи — його контрагенти у відносинах та інституції-регулятори останніх. Відтак, прийнятність системи відносин, свого становища у її межах може бути передумовою довіри до складових цієї системи. У трактуванні Є.Головахи та Н.Паніної соціальне самопочуття відбиває міру задоволеності потреб людини у різних соціальних благах [Головаха, 2008: с. 200–203]. Разом із тим задоволеність соціальних потреб саму по собі доцільно розглядати як чинник довіри, тобто можна аналітично розме-

жувати феномени соціального самопочуття та задоволеності соціальних потреб.

Доволі неоднозначним у впливах на довіру можна вважати авторитаризм – описаний свого часу Т.Адорно синдром атитюдів, що містить схильності до конформістської поведінки, підкорення сильнішим та панування над слабшими, нетерпимості до альтернативних думок і поглядів. Тобто авторитарний тип особистості характерний ригідністю (негнучкістю мислення), надмірним придушенням власних почуттів та емоцій, етноцентризмом (запопадливістю і надмірною лояльністю стосовно власної спільноти та ворожістю і нетерпимістю стосовно інших спільнот). Отже, авторитаризм може одночасно бути чинником необмеженої та сліпої довіри до одних об'єктів, які суб'єкт некритично сприймає і визнає за свої, та глибокої недовіри до інших, які вважає чужими та ворожими.

Така неоднозначність впливів на довіру притаманна, ймовірно, і самооцінці особистості. За одних обставин занижена самооцінка може бути чинником некритичної довіри до тих, ким суб'єкт захоплюється, за інших — надмірної недовіри до тих, кого він побоюється або визнає сильнішим за себе за певними критеріями. Завищена самооцінка суб'єкта може зумовлювати як його самовпевнену необґрунтовану довіру, так і його свавільну й раціонально невмотивовану недовіру.

Екстернальність/інтернальність, або локус контролю — особистісна якість, доцільність вивчення якої обґрунтована Дж.Роттером. Локус контролю характеризує схильність особистості приписувати відповідальність за події у власному житті зовнішнім чинникам, вбачати їхні причини в інших людях, у соціальному довкіллі, у долі чи випадковості (зовнішній (екстернальний) контроль) або приймати відповідальність за події у власному житті на себе, вбачати їхні причини у своїй поведінці, характері, здібностях, спроможностях (внутрішній (інтернальний) контроль) [Головаха, 1994: с. 128–129]. Локус контролю має велике значення для характеру взаємодії особи з іншими людьми: а) як з'ясував Дж.Бледсоу, інтерналам притаманні емоційна стабільність, моральна нормативність, комунікабельність, сильна воля; б) за твердженням В.Джоу, екстерналам загалом властиві підозрілість, тривожність, депресивність, агресивність, безпринципність, цинізм, схильність до обману [Предприниматель Украины, 1995: с. 133]. Відтак, можна вважати, що зазвичай екстернальність/інтернальність є чинниками відповідно недовіри/довіри в економічних відносинах.

Оптимізм або сподівання на майбутнє покращення життя — особистого або країни загалом — теж переважно може стати передумовою довіри до контрагентів та інституцій в економічних відносинах. Оптимізм є позитивним почуттям і сприяє відповідно позитивному сприйняттю соціального довкілля, чим створює сприятливе підґрунтя для довіри. Натомість тривожність, стан стурбованості й занепокоєності суб'єкта, викликаний його самопочуттям або подіями у соціальному довкіллі, є зазвичай вкрай несприятливим психологічним тлом для довіри до соціальних об'єктів. У стані тривожності суб'єкт здебільше схильний не довіряти своєму соціальному довкіллю.

Соціально-психологічні особливості індивідів економічного змісту, або економіко-психологічні — це передусім економічні установки та уподобання, думки та емоційно-оцінні судження людини стосовно особистого залучення в економічні відносини.

Отже, наявні теоретичні підстави для висунення ще кількох гіпотез про особистісні чинники довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства:

- *позитивне соціальне самопочуття суб'єкта позитивно впливає на його довіру в економічних відносинах (гіпотеза 14);*
- *міра задоволеності соціальних потреб суб'єкта впливає на рівень довіри в економічних відносинах (гіпотеза 15);*
- *авторитаризм суб'єкта позитивно/негативно впливає на його довіру до об'єкта залежно від загальної прихильності/неприхильності суб'єкта до об'єкта (гіпотеза 16);*
- *рівень самооцінки суб'єкта позитивно/негативно впливає на його довіру до об'єкта залежно від ситуативної мотивації суб'єкта (гіпотеза 17);*
- *екстернальність/інтернальність суб'єкта негативно/позитивно впливає на його довіру в економічних відносинах (гіпотеза 18);*
- *оптимізм суб'єкта позитивно впливає на його довіру в економічних відносинах (гіпотеза 19);*
- *тривожність суб'єкта негативно впливає на його довіру в економічних відносинах (гіпотеза 20);*
- *економіко-психологічні особливості суб'єкта можуть позитивно/негативно впливати на його довіру в економічних відносинах (гіпотеза 21).*

Порівняно рідше теоретики наголошують вагомість суто інтеракційних¹ чинників довіри (див. табл. 5).

Тут загалом мається на увазі власне наявність *ефективних та плідних соціальних взаємодій суб'єкта із об'єктом довіри, особистий досвід взаємодії суб'єкта з об'єктом довіри*, що сприяє виникненню, зростанню та усталенню довіри до останнього. У цьому разі теоретики акцентували передусім доладність та плідність взаємовідносин з об'єктом як джерело довіри до нього. З огляду на зазначене, можна висунути гіпотезу про інтеракційні чинники довіри в економічних відносинах сучасного українського суспільства: *позитивний досвід взаємодії із соціальним об'єктом позитивно впливає на довіру до нього (гіпотеза 22).*

¹ С.Е.Колеска у власному дослідженні чинників довіри до електронного урядування виокремила серед останніх так звані чинники взаємодії (interactional factors) [Colesca, 2009]. Утім, вона позначила цією загальною назвою суто сервісні атрибути електронного урядування (надійність, досяжність, якість та зручність використання), які сприяють довірі. У випадку чинників довіри в економічних відносинах варто наголосити передусім не технологічний аспект, а радше аспект соціальної ефективності взаємодії.

Таблиця 5

Виокремлення інтеракційних чинників довіри

Дослідник	Інтеракційні чинники довіри
С.Макеєв	Вдала комунікація суб'єкта і об'єкта довіри, приступність організацій та представників інститутів для взаємодії, накопичений досвід взаємодії з інститутами
У.Гартнер, М.Лоу	Соціальні відносини між суб'єктом і об'єктом довіри
Ю.Свеженцева	Виправданість довіри та підкріплення її повсякденною практикою взаємодій, досвід плідної співпраці з об'єктом довіри
О.Кузіна	Колективні уявлення, генеровані приватною сферою спілкування
О.Богданова	Позитивний/негативний досвід взаємодії з об'єктом довіри

Окремо можна вирізнити ситуативні чинники довіри (див. табл. 6).

Таблиця 6

Виокремлення ситуативних чинників довіри

Дослідник	Ситуативні чинники довіри
В.Зомбарт	Репутація комерційної солідності об'єкта довіри
Е.Гіденс	Зниження порога безпеки, насичення повсякденності елементами ризику і загрозами
Н.Луман	“Психічне зараження” довірою у перебігу спів-збудження
У.Бек	Успіх/невдача об'єкта як чинник довіри/недовіри до нього
Є.Богданова	Сприйнята надійність об'єкта довіри
Н.Соболева	Ефект харизми об'єкта довіри
Ю.Левада	Політико-технологічні заходи мобілізації довіри

Тут ідеться про різні *ситуації*, коли, наприклад, суб'єкт зазнає впливу характеристик об'єкта, що їх сприйняття та усвідомлення може посприяти виникненню та посиленню довіри до останнього, — вплив солідної комерційної репутації, надійності, харизми.

Не виключені також ситуації, коли суб'єкт довіри зазнає тиску різних небезпек або за присутності великої кількості людей проймається панівними у їхньому середовищі почуттями та емоціями, зокрема довірою. Утім, на макросоціальному рівні економічних відносин чинниками недовіри радше є різноманітні соціальні та економічні ризики та загрози. Власне сама економічна ситуація в суспільстві загалом, її покращення/погіршення може впливати на рівень довіри в економічних відносинах. Виходячи з цього, можна висунути відповідні гіпотези:

- *соціальні та економічні ризики негативно впливають на довіру в економічних відносинах (гіпотеза 23);*

— покращення/погіршення економічної ситуації відповідно позитивно/негативно впливає на рівень довіри в економічних відносинах (гіпотеза 24).

Запропоновану сукупність гіпотез можна розглядати як робочу концепцію зумовлювання довіри культурними, структурними, особистісними, інтеракційними та ситуативними чинниками у перехідному суспільстві. Таким чином, ідеться про певне удосконалення наявної соціологічної концепції зумовлювання довіри, що її засади розробили П.Штомпка, В.Мішлер та Р.Роуз. Це має на меті використання такої вдосконаленої концепції в емпіричному дослідженні чинників детермінації довіри в економічних відносинах суспільства, яке докорінно змінює свій соціальний устрій. Власне виокремлення ситуативних та інтеракційних чинників довіри викликане необхідністю врахувати аспект перехідності суспільства, неусталеності його соціальних та культурних структур.

Висновки

У перебігу виконання запланованих завдань у межах даної статті отримано певні результати. По-перше, шляхом аналізу та узагальнення різних концептуальних підходів до пояснення феномену детермінації довіри виокремлено концепти різних детермінант останньої та з'ясовано їхній зміст. По-друге, у межах сукупності аналітично виявлених детермінант довіри виокремлено групи культурних, структурних, особистісних, інтеракційних та ситуативних чинників довіри, а також сформульовано відповідні гіпотетичні припущення про вплив на довіру в економічних відносинах сучасного українського суспільства культурних, структурних, особистісних, інтеракційних та ситуативних чинників. Запропоновані гіпотези сукупно становлять робочу концепцію дослідження, яка загалом є удосконаленням та узагальненням наявних соціологічних теоретичних підходів (П.Штомпка, В.Мішлер та Р.Роуз) для використання в емпіричних дослідженнях детермінації довіри у суспільстві, що зазнає докорінних соціальних перетворень. Перевірка цих гіпотез становитиме предмет подальших розвідок у даному науковому напрямі.

Джерела

- Алексеева А. Уверенность, обобщенное доверие и межличностное доверие: критерии различия / А. Алексеева // Социальная реальность. — 2008. — № 7. — С. 85–98.
- Барсукова Ю. Вынужденное доверие сетевого мира / Ю. Барсукова // Политические исследования. — 2001. — № 2. — С. 52–60.
- Бек У. Влада і контрвлада у добу глобалізації. Нова світова політична економія / Бек Ульрих ; пер. з нім. — К. : Ніка-Центр, 2011. — 408 с.
- Богданова Е.В. Структура доверия в отношениях “клиент–банк” / Е.В. Богданова // Журнал социологии и социальной антропологии. — 2005. — Т. 2. — Вып. 4, № 1. — С. 86–96.
- Вахтина М.А. Доверие к государству как фактор повышения его эффективности // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований) / М.А. Вахтина. — 2011. — Т. 3, № 3. — С. 57–65.

Вебер М. Протестантские секты и дух капитализма / Вебер М. // Вебер М. Избранное: Протестантская этика и дух капитализма; пер. с нем. — 2-е изд., доп. и испр. — М.: Российская политическая энциклопедия, 2006. — С. 187–212.

Головаха Е.И. Интегральный индекс социального самочувствия (ИИСС): конструирование и применение социологического теста в массовых опросах / Е.И. Головаха, Н.В. Панина // Теория, методы и результаты социологического исследования образа жизни, психологического состояния и социального самочувствия населения. — К.: Факт, 2008. — Т. 2. — С. 183–233. — (Избранные труды по социологии: в 3 т. / [сост., ред., вступ. статья Е. И. Головахи]).

Головаха Е.И. Социальное безумие: история, теория и современная практика / Е.И. Головаха, Н.В. Панина. — К.: Абрис, 1994. — 168 с.

Джонсон Дж.А. Екзистенціальні аспекти довіри / Джон Джонсон, Андрій Мельников // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2009. — № 1. — С. 78–93.

Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт // Собрание сочинений: в 3 т. / пер. с нем. — СПб.: Владимир Даль, 2005. — Т. 1. — С. 25–478.

Казин Ф.А. “Голосуют, и хорошо...”. Проблема доверия к власти в России [Электронный ресурс] / Филипп Александрович Казин. — Режим доступа: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=35980>. (s.a)

Коулмен Дж. Введение социальной структуры в экономический анализ [Электронный ресурс] / Дж. Коулмен // Экономическая социология. — 2009. — Т. 10, № 3. — С. 33–40. — Режим доступа к журн.: www.ecsoc.msses.ru.

Куликова А.А. Причинность в моделях латентно-структурного анализа и структурных уравнений / А.А. Куликова // Социология, методология, методы, математическое моделирование. — 2009. — № 29. — С. 30–45.

Куценко О. Зигзаги демократизації політичного режиму в Україні / Ольга Куценко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2005. — № 3. — С. 65–79.

Левада Ю. Факторы и фантомы общественного доверия (постэлекторальные размышления) / Юрий Левада // Экономические и социальные перемены: Мониторинг общественного мнения: информационный бюллетень. — 1996. — № 5. — С. 7–12.

Луман Н. Социальные системы: очерк общей теории / Луман Н.; пер. с нем. — СПб.: Наука, 2007. — 644 с.

Макеев С.А. Институционализация доверия как механизм интеграции украинского общества / С.А. Макеев // Вісник Одеського національного університету. — 2003. — Т. 8, вип. 9. — С. 31–41. — (Серія “Соціологія і політичні науки”).

Мартинюк І. Теоретичні й методологічні аспекти соціологічного вивчення соціопсихічних станів / І. Мартинюк, Н. Соболева // Соціальні виміри суспільства: зб. наук. праць; вип. 11. — К.: Інститут соціології НАН України, 2008. — С. 21–31.

Олдрич Х. Предпринимательские стратегии в новых организационных популяциях / Х. Олдрич // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / [сост. и науч. ред. В.В. Радаев]; пер. М.С. Добряковой. — М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. — С. 211–225.

Парсонс Т. Система современных обществ / Парсонс Т.; пер. с англ. — М.: Аспект Пресс, 1998. — 270 с.

Патнам Р.Д. Творення демократії: Традиції громадської активності в сучасній Італії / Патнам Р.Д., Леонарді Р., Нанетті Р.Й.; пер. з англ. — К.: Вид-во Соломії Павличко “Основи”, 2001. — 302 с.

Пахомов Ю. Сравнительный соцэкогенез и управляемость экономическими и социальными процессами в Украине и в России / Юрий Пахомов // Общество и экономика. — 2001. — № 11–12. — С. 233–238.

Предприниматель Украины: эскизы к социальному портрету / отв. ред. В.М. Ворона, Е.И. Суименко. — К.: Інститут соціології НАН України, 1995. — 185 с.

Свеженцева Ю.А. Доверие населения к милиции как потенциал и результат их сотрудничества / Ю.А. Свеженцева // *Методология, теория та практика соціологічного аналізу суспільства* : зб. наук. праць. — Харків : Вид. центр Харків. нац. ун-ту імені В. Н. Каразіна, 2003. — С. 335–340.

Свеженцева Ю. Що таке партнерство і як його вимірювати: концептуальні та операціональні аспекти соціального феномена / Юлія Свеженцева // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. — 2006. — № 2. — С. 133–148.

Селигмен А. Проблема доверия / Адам Селигмен ; пер. с англ. — М. : Идея-Пресс, 2002. — 256 с.

Соболева Н.І. Соціологія суб'єктивної реальності / Соболева Н.І. — К. : Інститут соціології НАН України, 2002. — 296 с.

Урсуленко К. Методика вимірювання соціальної солідарності в українському суспільстві. Перевірка теорії за допомоги методу моделей лінійних структурних рівнянь / Ксенія Урсуленко // *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. — 2009. — № 3. — С. 126–157.

Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели на пути к процветанию / Френсис Фукуяма ; пер. с англ. — М. : ООО “Издательство АСТ” : ЗАО НПП “Ермак”, 2004. — 730 [6] с.

Штомпка П. Доверие — основа общества / Петр Штомпка ; пер. с польск. Н. В. Морозовой. — М. : Логос, 2012. — 440 с.

Эриксон Г.Э. Детство и общество / Эрик Г. Эриксон ; пер. с англ. — 2-е изд., перераб. и доп. — СПб. : Летний сад, 2000. — 416 с.

Diwakara H. Determinants of Trust and Cooperation: Case Study of Self-Managed Tubewell Organizations in North Gujarat, India / H. Diwakara // *International Journal of Rural Management*. — 2006. — № 2. — P. 163–189.

Colesca S.E. Increasing e-trust: a solution to minimize risk in e-government adoption / Sofia Elena Colesca // *Journal of Applied Quantitative Methods*. — 2009. — Vol. 4, No. 1. — P. 31–44.