

ДОВІРА ЯК ІНДИКАТОР СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУЧАСНОЇ УКРАЇНИ

TRUST AS AN INDICATOR OF SOCIAL CAPITAL OF MODERN UKRAINE

УДК 316.472.4

Яценко М.А.

к.соц.н., доцент кафедри соціології та психології

Національний університет «Одеська юридична академія»

У статті здійснено огляд основних підходів до розгляду соціального капіталу, а також довіри як його основного складника. Визначено рівень міжособистісної довіри в Україні та здійснена її диференціація за різними ознаками.

Ключові слова: соціальний капітал, довіра, міжособистісна довіра.

В статье осуществлен обзор основных подходов к рассмотрению социального капитала, а также доверия как его основной составляющей. Определен уровень меж-

личностного доверия в Украине и осуществлена его дифференциация по различным признакам.

Ключевые слова: социальный капитал, доверие, межличностное доверие.

This article provides an overview of the main approaches to the consideration of social capital and trust as a main component. The level of interpersonal trust in Ukraine was detected and differentiation on various grounds was performed.

Key words: social capital, trust, interpersonal trust.

Постановка проблеми. Довіра є однією з умов соціальних взаємовідносин і важливим ресурсом, який використовує індивід у своїх діях. Міжособистісна довіра являє собою впевненість у тому, що інші люди не будуть навмисно шкодити та намагатимуться врахувати інтереси інших. Цей вид довіри володіє високою значимістю в повсякденному житті кожної людини, у розвитку й функціонуванні суспільних відносин. На індивідуальному рівні вона є регулятором щоденних комунікацій і дій людей, допомагаючи долати непередбачуваність і ризики навколишнього середовища. На груповому – знижує напруженість, сприяє формуванню групових ідентичностей, відносин співробітництва, солідарності й толерантності, зберігає стійкість та інтегрованість суспільства, забезпечує підтримку інститутів влади. Ступінь поширеності міжособистісної довіри дає змогу судити про соціальний клімат і комфортність життєдіяльності в суспільстві.

Фундаментальна роль довіри в міжособистісній взаємодії, групових формах організації та на рівні суспільства загалом актуалізує потребу у вивченні специфіки й характеру функціонування цього феномена, а також виявлення факторів, які сприяють її підвищенню з метою формування та розповсюдження в суспільстві культури довіри.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом проблема довіри набула особливого значення у зв'язку з активним розвитком теорії соціального капіталу, яка передусім зв'язується з працями Р. Патнema, П. Бурдьє, Дж. Коулмена, Ф. Фукуями.

Постановка завдання. У дослідженні ми намагалися визначити, чи дійсно соціальний капітал ґрунтується на високій довірі в суспільстві, а також рівень міжособистісної довіри в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із перших методологічних підходів до дослідження соціального капіталу як особливого виду ресурсу стала концепція

французького соціолога П'єза Бурдьє [1]. П. Бурдьє, як і низка його сучасників, доповнив традиційну схему соціальної стратифікації новим, більш гнучким підходом до розуміння таких соціальних категорій, як статус, соціальна мобільність, влада.

П. Бурдьє описував такі категорії капіталів: економічний, соціальний, політичний, культурний, символічний – як тісно пов'язані та взаємовпливаючі один на одного. Він уважав, що вищезазначені капітали є факторами розподілу влади в суспільстві, що задають контур соціальної структури суспільства.

Концепція П'єза Бурдьє стала однією з перших моделей соціального світу як багатовимірною простору, вибудованого згідно з принципами групування й диференціації, де агенти і групи агентів займають позиції відповідно до тих властивостей, які здатні надавати їх власникам владу та силу в цьому універсумі. Таким чином, Бурдьє вводить поняття багатовимірною простору ознак, що характеризують акторів з погляду їх можливостей у боротьбі за місце в соціальній ієрархії. Багатовимірний простір ознак є основою для емпіричного вивчення соціальної стратифікації тих трансформаційних процесів, що існують у сучасному суспільстві. По мірі вивчення властивостей соціального капіталу все більшого значення набуває його роль у соціальних змінах, відкривається новий погляд на природу економічних взаємодій, а також таких ключових для сучасних досліджень питань, як інноваційний потенціал, успішність, довіра, криза системи. Вагомим підходом у сучасному інформаційному суспільстві, інноваційної економіки до визначення сутності соціального капіталу стала його конвертація в економічні ресурси (Я. Корнаї [2], Ю.К. Плетнікова [3], Р. Блом, Р.Х. Мелін, І. Сарно, А. Сарно [4] та інші дослідники). Однак саме поняття соціального капіталу є предметом активних дискусій і залишається досить відкритим для нових гіпотез, які прояснюють як природу явища соціального капіталу, так і закономірності його впливу на інші

ресурси людини. Низка вчених ототожнює соціальний капітал з характеристиками соціальних груп і організацій, інші вивчають соціальний капітал виключно як індивідуальний фактор особистісного розвитку.

Чимало дослідників схилиються до думок про колективну природу соціального капіталу, що суперечить ідеям П. Бурдьє. Починаючи з Дж. Коулмена, одного з перших, хто ввів в обіг поняття соціального капіталу через виявлення його надіндивідуальної природи, закінчуючи сучасниками, соціальний капітал характеризується як потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги, що породжується в міжособистісній взаємодії, іншими словами, сукупність відносин, що породжують дії [5]. При цьому довіра, за Дж. Коулменом, складається з концентрації очікувань і зобов'язань. Дж. Коулмен робив акцент на нерозривному причинно-наслідковому зв'язку соціального капіталу виключно з колективною дією, а саме тими нормами й соціальними мережами, які цю дію організовують і направляють. Саме в цьому, на думку Дж. Коулмена, полягає відмінність капіталу соціального від економічного: якщо соціальний капітал належить групам, то економічний може мати конкретного правовласника. В іншому разі соціальний капітал має характер суспільного блага, але при цьому виробляється раціональним і вільним індивідом для отримання власної вигоди. У своїй сукупності цей процес неможливий без соціального контракту, наборів соціальних норм і соціальних обмінів, передбачаючи деякий базовий рівень довіри. Отже, за Дж. Коулменом, соціальний капітал похідний від соціальних мереж, але, незважаючи на міжособистісну природу й зону застосування, має свої особливі якості, які не зводяться тільки до соціальних ефектів від міжособистісних взаємодій.

По-перше, соціальний капітал – це ресурс, обмежений нерівним становищем членів соціальних мереж, а отже, і нерівним доступом до ресурсів цих мереж. По-друге, що, безсумнівно, ріднить це явище з капіталом матеріальним, ця форма капіталу може бути накопичена та збільшена внаслідок зростання згуртованості соціальної групи, взаємної довіри між членами, а також забезпечення можливостей доступу до ресурсів групи.

Обсяг соціального капіталу обчислюється ступенем включеності індивідів у мережі й характеристиками цих мереж (розмір, щільність, сила й інтенсивність мережових зв'язків);

По-третє, на відміну від капіталу економічного, соціальний капітал володіє особливою ліквідністю, тобто не може бути відчужений від групи, що його породила, але, тим не менше, може конвертуватися в різні соціальні блага.

По-четверте, соціальний капітал може бути конвертований в інші види ресурсів. Так, досягнення економічних благ стає можливим завдяки

гнучкій природі соціального капіталу: довіра, особисті зв'язки завжди знаходять більш короткий шлях, ніж пропонує бюрократична система, дають змогу досягати мети, уникаючи формальні шляхи, офіційні бар'єри. І, нарешті, здатен створювати ті самі ефекти соціальної фасилітації, які збільшують продуктивність праці без звернення до економічних заходів заохочення. Важливо відзначити й головну мету створення методології вивчення соціального капіталу, яку Дж. Коулмен визначив як «використання економічних принципів раціональної поведінки в аналізі соціальних систем, не обмежуючись при цьому розглядом економічних систем і виконуючи аналіз так, щоб не випадала соціальна організація» [6, с. 123].

Послідовники Дж. Коулмена розглядають соціальний капітал як фундаментальний етичний принцип сучасного демократичного суспільства. Згідно з концепцією Дж. Коулмена, економічна вигода соціального капіталу полягає в зменшенні витрат на організацію спільної діяльності, замінюючи громіздкі формальні правила колективної діяльності (що загрожують надмірним бюрократизмом і відсутністю інновацій) нелінійними зв'язками. Однак соціальний капітал потребує розвитку й інвестування, весь потенціал освоєння соціального капіталу Дж. Коулмен зводить до трьох основних форм застосування: обмін, інтероризація й екстеріоризація. Крім надіндивідуального, колективного рівня, соціальний капітал посідає не менш вагоме місце в системі життєвих шансів окремо взятого індивіда. Саме вплив філософії лібералізму звернув погляди дослідників соціального капіталу на актуальність і значущість його індивідуального вимірювання як атрибутів індивіда, котрі дають йому вагомі переваги в досягненні різноманітних життєвих цілей: захисту майна, кар'єри, доступу до інформації. Отже, на індивідуальному рівні дослідники виокремлюють такі залежні від соціального капіталу блага, як задоволеність життям, рівень здоров'я, більш широка і сприятлива соціальна ідентифікація, навчання й виховання дітей, збільшення можливостей пошуку роботи, звільнення часу, когнітивна простота (відсутність тотальної необхідності вирішувати всі проблеми самостійно); на організаційному – колективний додаток знань, зниження плинності кадрів, успадкування організаційної поведінки, можливість неформального підвищення кваліфікації; на рівні суспільства – полегшення найважливіших функцій соціального контролю, обмін соціальним досвідом, здешевлення бюрократичного механізму, солідарність.

Роберт Патнем також бачить у понятті соціального капіталу найважливіший сполучний компонент будь-якої успішної й потенційної соціальної організації. «Соціальний капітал, утілений у нормах і мережах громадської

участі, є, найімовірніше, попередньою умовою економічного процвітання, так як й ефективно самоврядування» [7, с. 80].

Саме Р. Патнем спробував створити емпірично вивірену (основану на результатах дослідження американського суспільства) трифакторну модель соціального капіталу: норми взаємності, довіру й соціальні мережі. Два перші чинники належать до соціально-психологічного виміру життєдіяльності індивіда. Тому Р. Патнем робить висновок на користь вивчення таких індивідуальних індикаторів, як сила контактів і їх інтенсивність, електоральна активність, участь у громадських об'єднаннях, задоволеність соціальними взаємовідносинами, довіра до сусідів, довіра до соціальних інститутів, почуття безпеки й дотримання норм взаємності. Групові показники є похідними від сукупного аналізу індивідуальних. Однак Р. Патнем пішов далі й зробив висновок, що економічні показники є залежними від соціальних, а економічна система загалом – результат розвитку соціальних відносин. Однак, на думку інших авторів, ця точка зору є занадто спірною, щоб відіграти якусь роль у розвитку уявлень про соціальний капітал.

Проте саме Р. Патнему належить заслуга емпіричного вивчення динамічного аспекту соціального капіталу. Р. Патнем першим вивчив та описав суспільні реалії США в 1970–1980-х роках, такі як значне зниження політичної активності громадян, громадських ініціатив, волонтерства, а також зменшення значущості обсягів колективного життя кожного індивіда.

Узагальнюючи підхід Роберта Патнема до розгляду природи соціального капіталу, можна відзначити, що останній виступає як породження громадської організації (точніше, її складових компонентів, таких як соціальні мережі, соціальні норми й довіра). Соціальний капітал дає змогу примножити результати розвитку людського й матеріального капіталів і всій системі вийти на новий рівень економічного розвитку.

Американський філософ Ф. Фукуяма, який розробив концепцію довіри як основоположної цінності сучасного суспільства, пов'язував між собою обидва явища – довіру та соціальний капітал – як взаємозумовлюючі й необхідні для розвитку соціальних систем. Соціальний капітал, отже, характеризує «потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат довіри між його членами» [8, с. 30]. Місце соціального капіталу в структурі суспільних відносин Ф. Фукуяма визначає через «набір неформальних цінностей або норм, які розділяють члени групи і які роблять можливим співробітництво всередині цієї групи» [9, с. 52].

У лекції «Що таке соціальний капітал?», яка проходила в Києві, Ф. Фукуяма, директор програм міжнародного розвитку в університеті

ім. Джона Хопкінса, надає таке його визначення: «Це норми, неформальні норми чи цінності, які роблять можливими колективні дії в групах людей. Це може бути як мала група, яка складається з двох друзів, котрі допомагають один одному з переїздом в іншу квартиру, так і велика група, наприклад, корпорація чи в деяких випадках суспільство загалом» [10].

Стрижнем соціального капіталу Ф. Фукуяма вважає довіру. Розглядаючи соціальний капітал як певний потенціал суспільства, він відмічає, що цей потенціал виникає лише за наявності довіри між членами суспільства, тобто довіра – це основний складник соціального капіталу, який означає в членів співтовариства очікування того, що всі його члени будуть вести себе чесно, більш-менш очікувано, з увагою ставитись до потреб оточуючих, жити в злагоді зі спільними нормами [9].

Типології довіри, яка є одним із найважливіших неформальних інститутів, будуються на основі декількох критеріїв. Найчастіше звертають увагу на необхідність розрізняти довіру:

- міжособистісну, тобто довіру між людьми;
- інституційну, тобто довіру людей до соціальних інститутів і їх представників.

Деякі вчені, використовуючи, по суті, той самий критерій, виокремлюють горизонтальну довіру (довіра до людей) і вертикальну довіру (довіра до уряду, органів правопорядку, військових, церкви, профспілок). Важливо підкреслити, що міжособистісна довіра є фундаментом будь-якого суспільства, а інституційна довіра – це основа життя складноорганізованих суспільств, де існують спеціальні організації, які генерують і підтримують «правила гри».

Предметом статті є визначення рівня міжособистісної довіри населення сучасної України та її диференціація за різними ознаками.

Задля розуміння бідності/багатства України на соціальний капітал важливу роль відіграють міжнародні компаративістські дослідження, в рамках яких Україна порівнюється з іншими країнами. Найбільш цікавим є проект World Values Survey (WVS)¹. Скористуємося даними з шостої хвилі проекту, яка проходила з 2010 по 2014 рік.

Аналіз довіри часто починають з виміру узагальненої (генералізованої) міжособистісної довіри, тобто довіри до людей загалом. Респонденти відповідали на запитання: «Чи можна довіряти більшості людей?»

Можемо побачити, що лідером є Нідерланди. У групі лідерів традиційно знаходяться Швеція і Китай. Рівень особистісної узагальненої довіри в цих країнах традиційно перевищує 50%. Україна знаходиться серед країн, у яких рівень довіри не перевищує 25%. Але порівнюючи його з іншими постсоціалістичними

¹ <http://www.worldvaluessurvey.org>.

країнами, можемо зазначити, що Україна знаходиться в групі лідерів.

Цікавою може виявитися диференціація довіри за певними ознаками.

Залежно від віку, респонденти поділені на три вікові групи, кожна з яких володіє приблизно однаковим рівнем довіри (таблиця 2).

Залежно від рівня освіти, також не можна виявити принципових відмінностей. Однак треба зазначити, що респонденти з неповною середньою (25,9%), неповною вищою (25,5%), повною вищою чи з науковим ступенем (25,5%) мають трохи вищу довіру порівняно з іншими (таблиця 3). Для більш повного розуміння рівня освіти наводимо його назву в оригіналі та перекладі.

Наступною є диференціація за типом зайнятості (таблиця 4). Як бачимо, найвищим рівнем довіри володіють студенти (33,8%). Цей показник уже перевищує третину від 100% і наближається до рівня довіри в розвинених країнах. Цікаво, що домогосподарі (9,9%), тобто

«добровільні» безробітні, мають рівень довіри нижчий, ніж вимушені безробітні (14,1%).

Якщо розрізняти респондентів за регіоном мешкання, можна побачити, що Східний регіон суттєво перевищує інші за рівнем довіри (30,2%), а найнижчий рівень довіри – у західному регіоні (15,9%) (таблиця 5).

Залежно від розміру населеного пункту, найвищу довіру можна помітити в містах з населенням від 20000–50000 і 50000–100000 (таблиця 6).

Далі подивимось, наскільки відрізняються рівні довіри залежно від соціального класу (таблиця 7). Найвищим рівнем довіри володіє робочий клас (25%), в аутсайдерах знаходиться нижчий клас (18,3%).

Ця диференціація видається цікавою ще й тому, що респонденти самі зараховували себе до того чи іншого соціального класу (суб'єктивний підхід). Ураховуючи кількість респондентів у кожному класі, до якого вони себе зараховували, ми можемо побудувати структуру українського суспільства.

Таблиця 1

Загальна довіра до людей в Україні та інших країнах, у %

Країни	%
Нідерланди	66,1
Китай	60,3
Швеція	60,1
Німеччина	44,6
Японія	35,9
США	34,8
Росія	27,8
Україна	23,1
Польща	22,2
Аргентина	19,2
Іспанія	19,0
Грузія	8,8

Таблиця 2

Диференціація рівня особистісної довіри за віковими групами, у %

	Вік		
	до 29 років	30–49 років	50 років і старше
Більшості людей можна довіряти	25,1	22,2	22,8

Таблиця 3

Диференціація рівня особистісної довіри за рівнем освіти, у %

Рівень освіти	%
Початкова середня освіта (Incomplete primary school)	25,9
Повна середня освіта: технічний/професійний тип (Complete secondary school: technical/vocational type)	20,9
Неповна середня освіта: підготовчий до університету (Incomplete secondary school: university-preparatory type)	21,5
Повна середня освіта: підготовчий до університету (Complete secondary school: university-preparatory type)	22,6
Неповна вища освіта (Some university-level education, without degree)	25,5
Повна вища освіта чи науковий ступінь (University-level education, with degree)	25,5

Таблиця 4

Диференціація рівня особистісної довіри за типом зайнятості, у %

Тип зайнятості	%
Повністю зайняті	23,9
Частково зайняті	27,6
Самозайняті (фрилансери)	18,9
Пенсіонери	22,8
Домогосподарі	9,9
Студенти	33,8
Безробітні	14,1
Інше	25,9

Таблиця 5

Диференціація рівня особистісної довіри за регіоном мешкання, у %

Регіон мешкання	%
Захід	15,9
Схід	30,2
Центр	26,1
Південь	20,7

Таблиця 6

Диференціація рівня особистісної довіри за розміром населеного пункту, у %

Розмір населеного пункту	%
Менше ніж 2000	19,7
2000–5000	18,4
5000–10000	19,9
10000–20000	20,5
20000–50000	28,3
50000–100000	28,9
100000–500000	25,3
Більше ніж 500000	25,0

Таблиця 7

Диференціація рівня особистісної довіри за соціальним класом, у %

Соціальний клас	%
Вищий клас	24,6
Середній-вищий	23,1
Середній-нижчий	22,0
Робочий клас	25,0
Нижчий клас	18,3

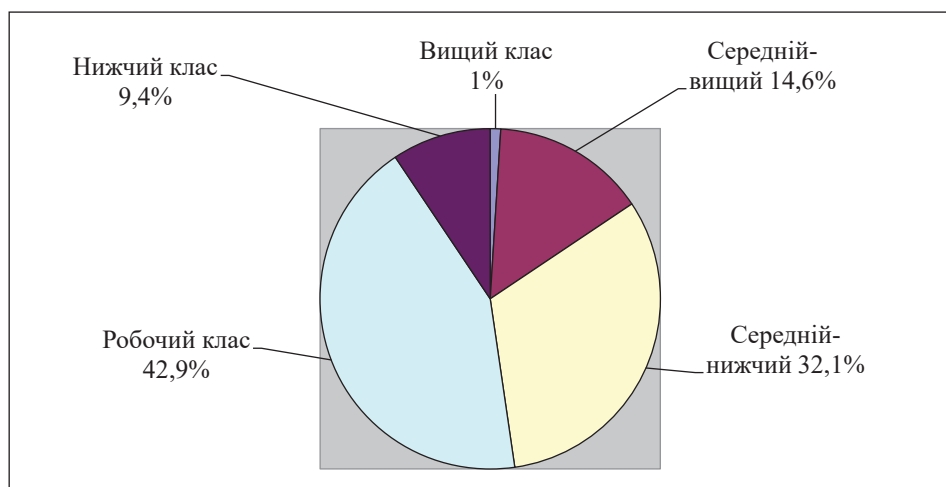


Рис. 1. Структура українського суспільства (суб'єктивний підхід)

Висновки з проведеного дослідження.

Аналіз місця довіри в системі понятійно-термінологічного арсеналу соціального капіталу дає змогу підсумувати, що соціальний капітал реалізується через наявні норми неформального спілкування, довіру. Довіра як складник соціального капіталу є продуктом тих моральних норм і цінностей, які склались і функціонують у конкретному суспільстві, з урахуванням його культурної специфіки.

І поки рівень довіри буде нижчим хоча б за рівень недовіри, жодні реформи в країні не будуть мати високої ефективності, а людей ніщо не спонукатиме до самоорганізації й співпраці, а рівень соціального капіталу зростатиме лише на формальному рівні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бурдьє П. Социология политики / пер. с фр.; сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. Москва: Socio-Logos, 1993. 336 с.
2. Корнаи Я. Честность и доверие в переходной экономике. Вопросы экономики. 2003. № 9. С. 4–17.
3. Плетникова Ю.К. Социализация капитала: проблемы и перспективы. Социологические исследования. 2007. № 12. С. 22–32.
4. Социальный капитал доверия и менеджериальные стратегии / Р. Блом, Х. Мелин, И. Сарно, А. Сарно. Мир России. 2005. Т. XIV. № 2. С. 126–159.
5. Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий. Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.
6. Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий. Общественные науки и современность. 2001. № 3. С. 121–139.
7. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь. Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 4. С. 63–70.
8. Фукуяма Ф. Великий разрыв. Москва: ООО «Издательство АСТ», 2003. 430 с.
9. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / пер. с англ. Москва: ООО «Издательство АСТ», 2004. 730 с.
10. Фукуяма Ф. Що таке соціальний капітал? День. 2006. № 177. С. 4–17.