

ЦІНА НЕДОВІРИ: ЯК РУЙНУЄТЬСЯ СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

THE PRICE OF DISTRUST: HOW SOCIAL CAPITAL IS DESTROYED

У статті досліджується взаємозв'язок між довірою та недовірою, їхні відмінності та взаємний вплив на соціальний капітал. Автори виходять з припущення, що поняття «довіра» та «недовіра» є взаємопов'язаними, проте різними та не є протилежними. Відповідно є елементи, які сприяють зростанню і падінню довіри, є елементи, які сприяють зростанню і падінню недовіри. Комбінуючи довіру і недовіру, автори цієї статті будують своєрідний квадрат: висока довіра та низька недовіра; висока довіра та висока недовіра; низька довіра і низька недовіра та низька довіра і висока недовіра. Автори аналізують недовіру як самостійне соціальне явище, що включає п'ять ключових проявів: страх, скептицизм, цинізм, обережність і настороженість. Дослідження базується на кількісному аналізі даних, отриманих через спеціально розроблену дослідницьку матрицю, яка дозволила оцінити вплив кожного прояву недовіри на вісім складових соціального капіталу. Результати показують, що найбільший негативний вплив на соціальний капітал мають обережність і настороженість, які створюють бар'єри для взаємодії та співпраці. Недовіра, попри її руйнівний потенціал, у деяких випадках слугує адаптивним механізмом у ситуаціях невизначеності. У роботі також досліджено вплив недовіри до інституцій на розвиток волонтерського руху, який виступає інструментом соціальної згуртованості. Дослідження доводить, що довіра та недовіра є окремими, хоча й взаємопов'язаними явищами. Вони можуть співіснувати, створюючи складну динаміку соціальних взаємодій. Також в ході дослідження було визначено, що недовіра до державних інституцій стимулює розвиток волонтерства, яке стає індикатором зростання соціального капіталу. Отримані висновки підкреслюють необхідність розвитку стратегій зниження негативного впливу недовіри для посилення соціальної стабільності та капіталу. Стаття є важливим внеском у розуміння динаміки соціальної довіри і недовіри, а також їх ролі в формуванні суспільних відносин.

Ключові слова: довіра, недовіра, громадянське суспільство, соціальний капітал, волонтерський рух, соціологічне дослідження.

The article explores the relationship between trust and distrust, their differences, and their mutual influence on social capital. The authors assume that the concepts of "trust" and "distrust" are interrelated but distinct and not necessarily opposites. Accordingly, some factors contribute to the rise and decline of trust, while others influence the growth and decline of distrust. By combining trust and distrust, the authors construct a conceptual framework with four quadrants: high trust and low distrust, high trust and high distrust, low trust and low distrust, and low trust and high distrust. They analyze distrust as an independent social phenomenon, identifying five key manifestations: fear, skepticism, cynicism, caution, and wariness. The study is based on a quantitative analysis of data collected through a specially designed research matrix, which allowed for the assessment of the impact of each manifestation of distrust on eight components of social capital. The results show that caution and wariness have the most significant negative impact on social capital, as they create barriers to interaction and cooperation. Despite its destructive potential, distrust can sometimes serve as an adaptive mechanism in situations of uncertainty. The study also examines the impact of institutional distrust on the development of the volunteer movement, which functions as a tool for social cohesion. The study proves that trust and distrust are separate, yet interrelated phenomena. They can coexist, creating a complex dynamic of social interactions. The research also found that distrust in state institutions stimulates the development of volunteering, which serves as an indicator of increasing social capital. The findings emphasize the need to develop strategies to reduce the negative impact of distrust in order to strengthen social stability and capital. The article makes an important contribution to understanding the dynamics of social trust and distrust, as well as their role in shaping social relations.

Key words: trust, distrust, civil society, social capital, volunteer movement, sociological research.

УДК 316.334.3+316.613.432+17.037:364-32
DOI <https://doi.org/10.32782/2663-5208.2025.70.6>

Еременко А.В.

засновник компанії «Active group»,
аспірант факультету соціології
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Безрукова О.А.

доктор соціологічних наук, доцент,
завідувач кафедри галузевої соціології
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Основний текст. У більшості робіт, присвячених темі довіри та недовіри зазвичай недовіра сприймається як відсутність довіри. Проте, поняття «довіра» та «недовіра» є хоча й взаємопов'язаними, але все ж таки різними. Більше того, в останніх роботах поняття «довіра» і «недовіра» не є протилежними поняттями. Відповідно є елементи, які сприяють зростанню і падінню довіри, і є елементи, які сприяють зростанню і падінню недовіри [10, с. 439]. Більше того, не лише довіра і недовіра не є протилежними і взаємовиключними поняттями. Ще у 1913 році, Зігмунд Фройд у своїй книзі «Тотем і Табу» [3] звернув увагу на те, що в однієї людини можуть бути можуть бути одразу умовно-позитивні та умовно-негативні якості. Так, Фройд систематично згадує про співіснування здавалося б, протилежних почуттів, таких як любов і ненависть, прихильність і ворожість.

Якщо всі визначення довіри стосуються так чи інакше впевненості у інших людях чи інституціях, то визначення недовіри є певним чином зворотнім. Наприклад Труді Гов'є у своїй статті «Чи є там джунглі? Довіра, недовіра та конструювання соціальної реальності» [9, с. 240] вказує, що «недовіра існує тоді, коли є невпевненість в іншому, занепокоєння, що інший може діяти так, щоб завдати шкоди, що він не дбає про благополуччя, має намір діяти шкідливо або є вороже налаштованим».

Один з перших, хто описав недовіру як самостійне явище є польський соціолог Пйотр Штомпка, який у своїй книзі, присвяченій соціологічній теорії довіри, запровадив такий термін як «синдром недовіри» [15]. Пйотр Штомпка описував зростання синдрому недовіри, який спостерігався після посткомуністичної революції у Польщі. Він

пояснював цей синдром зміною соціальних інститутів. Він вважає, що причинами є руйнування старих норм, тоді як нові норми ще не встигли встановитися. Таким чином, люди опинилися в ситуації, коли у них немає чітких моральних орієнтирів (старі більше не діють, а нові ще не сформовані). Другою причиною зростання недовіри він бачить появу нових можливостей для розвитку, які спонукають до їх використання в часто грубих і неетичних способах.

Джерелом недовіри може бути і групова динаміка при наявності різних груп. Довідник з основних принципів соціальної психології за редакцією Аріє В. Кругланскі та Торі Гітінса [16, с. 542] стверджує, що наявність конфліктуючих цілей у груп підриває дружню поведінку і перетворює її на ворожість, що під час експериментів з групами дітей перетворювалось на агресію між ними.

Луїс Ронігер та Леонардо Сенкман пов'язують інституційну недовіру з появами «теорій змови» і конспірологією [13]. Інші автори, які досліджували теорію змови як психологічний феномен, приходять до висновку, що недовіра до інституцій може впливати на структуру довіри між людьми. Так, якщо люди не довіряють інституціям, вони відчують себе менш захищеними з їх боку, що може змушувати їх шукати підтримки у більш вузьких соціальних групах. Це впливає на емоційний стан і рішення, які вони приймають у соціальних відносинах, навіть не пов'язаних з цими інституціями [18].

Недовіра є важливим елементом «родини довіри», виконуючи подвійну функцію: вона може бути захисним механізмом, коли йдеться про взаємодію з незнайомими людьми чи урядом, але її надмірність може обмежувати можливості для встановлення продуктивних і довірливих стосунків. Таким чином, баланс між довірою та недовірою є критично важливим для сталого функціонування соціальних відносин [7, с. 7].

Український соціолог Євген Головаха, дослідив феномен «аморальної більшості» в українському суспільстві, його корені та вплив на життя людей і політичну систему [2]. За словами Є. Головахи, цей феномен відображає самооцінку суспільства, де більшість вважає оточуючих аморальними, хоча водночас переважна частина респондентів вважає себе моральними. Цей розрив між уявленнями про себе та інших є наслідком радянської спадщини подвійної моралі, де побутова і професійна порядність були відокремлені від політичних і соціальних норм. Після розпаду СРСР суспільство зіткнулося з кризою соціальних норм і вакуумом, який дозволив найцинічнішим і найнахабнішим членам суспільства отримати переваги, залишаючи інших у відчаї.

Є. Головаха зазначає, що проблема корупції є однією з ключових у цьому контексті. Українці засуджують корупцію у владі, однак проявляють поблажливість до дрібних побутових порушень, чим відрізняються від багатьох європейців. Це явище він пояснює умовами життя, які формува-

лися в пострадянському просторі. Також соціолог порівнює ситуацію в Україні з іншими країнами, відзначаючи близькість моральних уявлень до сусідів – Росії, Болгарії, Румунії, і значну відмінність від країн західної Європи.

Феномен «аморальної більшості», на думку Є. Головахи, ускладнює формування морального лідерства, адже суспільство часто виправдовує аморальність своїх обраних лідерів. Він вважає, що лише формування нових демократичних норм і системи соціальної довіри допоможе подолати ці виклики. Проте процес трансформації, за його прогнозами, може зайняти десятиліття, і лише через тридцять років можна очікувати перші значні ознаки виходу з пострадянської кризи.

У цьому контексті довіра набуває ключового значення, адже саме вона стає базисом для переосмислення суспільних відносин. Отже, поняття «довіра» та «недовіра» є взаємопов'язаними, проте різними. Більше того, довіра і недовіра не є протилежними поняттями. Відповідно є елементи, які сприяють зростанню і падінню довіри, і є елементи, які сприяють зростанню і падінню недовіри. [10, с. 439]. Комбінуючи довіру і недовіру, автори цієї статті будують своєрідний квадрат: Висока довіра та низька недовіра; висока довіра та висока недовіра; низька довіра і низька недовіра та низька довіра і висока недовіра. Вони визначили характеристики довіри та недовіри:

– *Висока довіра* характеризується: надією, вірою, впевненістю та ініціативністю.

– *Низька довіра* характеризується: відсутністю надії, відсутністю віри, відсутністю впевненості а також пасивністю та нерішучістю.

– *Висока недовіра* характеризується: страхом, скептицизмом, цинізмом, обережністю та пильністю і настороженістю.

– *Низька недовіра* характеризується: відсутністю страху, відсутністю скептицизму, відсутністю цинізму а також низьким рівнем моніторингу та відсутністю пильності.

Після цього було визначено характеристики перетинів довіри і недовіри:

– *Висока довіра та низька недовіра* характеризується: високою відповідністю цінностей, пропагуванням взаємозалежності, реалізацією можливостей та новими ініціативами.

– *Висока довіра та висока недовіра* характеризується: ставленням «Довіряй, але перевіряй», сильно сегментованими та обмеженими взаємовідносинами, концентрацією на реалізації можливостей та постійному моніторингу ризиків/вразливостей.

– *Низька довіра та низька недовіра* характеризується: випадковими знайомствами, обмеженою взаємозалежністю, обмеженими, формальними транзакціями, професійною ввічливістю.

– *Низька довіра та висока недовіра* характеризується: очікуванням та боязню небажаних подій, передбаченням/очікуванням шкідливих мотивів, управлінням взаємозалежністю, готовністю до

стану «найкращий захист – це хороший напад», параноєю.

Загальноприйнятою думкою є зв'язок довіри та соціального капіталу. Так, наприклад, Наталія Соболева у монографії «Суспільство без довіри» [2, с. 118] зазначає, що основою соціального капіталу є довіра до людей та інститутів і організацій. Інтуїтивно зрозуміло, що відсутність довіри зменшує соціальний капітал. Проте для того, щоб чітко визначити це, необхідно спочатку визначити елементи соціального капіталу і способи його вимірювання.

У процесі розробки підходів до вимірювання соціального капіталу необхідно враховувати складність і багатогранність соціальних явищ, які часто мають абстрактний характер. Це особливо актуально в контексті сучасної соціологічної дискусії, що супроводжується активною критикою концепції соціального капіталу. Американський соціолог Клод С. Фішер піддав жорсткій критиці концепт «соціального капіталу», вважаючи його зайвим через наявність інших, більш зрозумілих і простих понять. Він характеризував це поняття як

«метафору, яка вводить в оману» [8] і саркастично запитував: «Де я можу позичити соціальний капітал? Яка відсоткова ставка? Чи можу я перевести частину свого капіталу в офшор?» Тим більше, що сам термін «соціальний» пов'язує поняття «соціального капіталу» з почуттями, емоціями, переконаннями і сприйняттями, які далеко не завжди чітко усвідомлюються. Отже, для того, щоб оцінювати соціальний капітал, ми повинні наповнити це поняття вимірюваним змістом, зробити його більш чітким та конкретним, враховуючи те, що вимушені спрощення за таких умов не повинні спотворити сутність соціального капіталу.

Уршуля Марковська-Пшибила зазначає, що існує невідповідність між теоретичною дискусією про соціальний капітал і слабкістю емпіричної концептуалізації концепції досліджень [11, с. 97]. Вона показує, що при зборі даних про соціальний капітал можуть виникати кілька складностей. Перша – це об'єднання даних, що стосуються джерел соціального капіталу, з даними, що стосуються його ефектів. Це особливо імовірно через відсутність одностайності щодо того, який показник є проявом, а який – джерелом.

Крім того вона наголошує на необхідності врахування контекстуальних особливостей у визначенні соціального капіталу, оскільки показники, релевантні для одного суспільства, можуть бути малозастосовними в іншому. Наприклад, мережеві взаємодії чи рівень довіри в локальних спільнотах мають різний вплив залежно від соціокультурних і економічних умов. Розвиваючи ці думки, вона приходить до необхідності створення чітких і вимірюваних індикаторів соціального капіталу, які враховували б ці особливості та сприяли б підвищенню точності емпіричних досліджень. Таким чином, У. Марковська-Пшибила пропонує інтегративний підхід, який поєднує концептуальну ясність із практичною релевантністю, спрямованою на зменшення розриву між теорією та емпірією.

Дизайн дослідження. Очевидно, що недовіра негативно впливає на функціонування суспільства в різних його аспектах. У цій статті основну увагу приділено аналізу впливу недовіри на соціальний капітал. Завданням дослідження є перевірка наявності кореляції між цими двома явищами. Водночас поняття соціального капіталу та недовіри мають багатокомпонентний характер і включають численні індикатори, які не завжди чітко визначені. У межах цього дослідження індикатори були ретельно відібрані з метою забезпечення їх вимірюваності за допомогою кількісних методів. Такий підхід дозволяє перевести аналіз абстрактних понять у площину оцінки конкретних і вимірюваних показників.

Одним із ключових завдань є спрощення складних даних, типове для сучасних досліджень. Для цього використано багатовимірні методи, що дозволяють звести великий обсяг даних до кількох узагальнюючих показників. [17, с. 369]. Дослідницькі питання сформульовані таким чином, щоб забезпечити отримання одноманітного типу даних. При цьому враховано специфіку різних форматів даних, які можуть використовуватися (наприклад, інтервальні шкали, кількісні підрахунки, бінарні змінні). Це питання розглядається детальніше у подальших частинах статті. Завершальним етапом дослідження є перевірка коректності отриманих результатів, яка включає оцінку надійності та валідності використаних методів і висновків. Основою для вимірювання соціального капіталу, ми візьмемо систему індикаторів У.Марковської-Пшибили [11, с. 97], адаптувавши їх до вимірювання за допомогою кількісного методу. Це наступні:

- участь респондента у асоціаціях, добровільних об'єднаннях, тощо;
- готовність підтримати суспільні норми поведінки;
- довіра до людей;
- довіра з боку інших людей;
- довіра до інституцій;
- активність соціальних контактів;
- участь у благодійній діяльності;
- участь у громадському житті (явка на вибори, участь у акціях – в наших умовах, готовність прийти).

Рівень недовіри вимірюється за допомогою методологічної схеми, запропонованої авторами дослідження «Довіра і недовіра: нові відносини та реалії», описаної раніше [10, с. 439]. Це:

- Страх
- Скептицизм
- Цинізм
- Обережність
- Настороженість

Обрані індикатори соціального капіталу чіткі, зрозумілі і вимірювальні для операціоналізації, проте індикатори недовіри потребують додаткового уточнення.

У статті Еміліо Дель Ріо Санс та Рокіо Сетула «Страх і його роль у соціальному устрої» *страх*

розглядається як одна з ключових емоцій, що впливає на соціальну організацію [6, с. 161]. Автори зазначають, що формування страху значною мірою визначається належністю до конкретної культурної матриці.

З біологічної точки зору, страх розуміється як адаптивна система, що виконує функцію механізму виживання. Однак, як стверджують дослідники, страх має також виражений соціальний і культурний вимір. На індивідуальному та колективному рівнях досвід відіграє ключову роль у «навчанні» того, чого слід боятися, закріплюючи певні патерни реакцій, які можуть змінюватися залежно від соціальних і культурних умов. Такий підхід дозволяє розглядати страх не лише як природний інстинкт, але й як важливий соціокультурний феномен, що впливає на поведінкові моделі й взаємодії в суспільстві.

У статті, присвяченій вивченню страху, який виникає щодо сусідів через порушення громадського порядку, Сонг Чжун Чжан звертає увагу на те, що страх – це не просто суб'єктивна реакція на збільшення насилля чи небезпеки; теоретично він є наслідком ерозії соціального контролю [14, с. 405]. В той же час громадські організації можуть зменшити страх, створюючи соціальну згуртованість серед учасників цих організацій. Тобто підвищення згуртованості, яке є очевидною складовою соціального капіталу і страх знаходяться у зворотному зв'язку.

Під «скептицизмом» в контексті даного дослідження, ми розуміємо скептичне ставлення до суспільства та суспільних інституцій. Тож коли в суспільстві поширюється скептицизм, рівень довіри між індивідами та групами знижується. Це, в свою чергу, призводить до ослаблення соціальних зв'язків, зменшення громадянської участі та співпраці. Скептицизм до інституцій та один до одного може викликати ізоляцію та фрагментацію суспільства, що ускладнює колективні дії та спільне вирішення проблем. В результаті соціальний капітал зменшується, що негативно впливає на соціальну та економічну стабільність. Наприклад, скептично налаштовані громадяни сумніваються, довіряти чи не довіряти, але при цьому залишаються прихильниками демократії і мають відносно відкритий погляд на політику. Скептицизм змушує їх постійно стежити за політичними лідерами, щоб визначитися або навіть змінити своє рішення. На відміну від цинізму, про який буде далі, скептики не прийняли рішення, що «всі лише для себе» [4].

«Цинізм» – це переконання, що люди діють виключно заради власних, часто матеріальних чи егоїстичних інтересів. В очах циніка політичні (та інші) еліти постають як егоїстичні, нечесні, аморальні та некомпетентні, а сама політична система є корумпованою [4]. Як зазначають Абтс Куен, Ван Ден Аббеле Єф, Меєсен Сесіль та Мойлеман Барт [4], цинізм передбачає глибоку, антагоністичну недовіру до суб'єктів, яких сприймають як таких, що керуються виключно власними інтересами та

діють без урахування потреб і добробуту громадян.

«Обережність» – це характеристика особистості або поведінковий підхід, що виявляється у схильності до уникнення ризику, стриманості та поміркованості у прийнятті рішень. За визначенням дослідників Кости та МакКрея, обережність є частиною фактору сумлінності в моделі «великої п'ятірки» особистісних рис, що означає здатність індивіда передбачати можливі негативні наслідки своїх дій та активно запобігати їм [5]. Такий підхід до обережності базується на концепції регуляції ризику, що акцентує увагу на ретельності та обдуманості в умовах невизначеності.

«Настороженість» у суспільстві ми розглядаємо як особливу форму соціальної поведінки, що функціонує на перетині довіри та ризику. Барбара Містал у своїй роботі «Довіра в сучасних суспільствах: пошук основ соціального порядку» [12] описує настороженість як елемент, що виникає в умовах підвищеної невизначеності й сприяє підтримці соціального порядку. За її словами, настороженість може діяти як захисний механізм у соціальних структурах, де довіра знижена або є нестабільною. Містал підкреслює, що настороженість допомагає підтримувати рівновагу між довірою й недовірою, формуючи захисні бар'єри для збереження особистих та групових інтересів. Вона наголошує, що в сучасному суспільстві, де інституційна довіра часто порушується, настороженість стає важливим засобом контролю над потенційними ризиками. В умовах, коли особи чи групи можуть відчувати нестачу впевненості в іншій стороні, вони активніше застосовують настороженість для оцінки намірів і дій інших учасників соціальних відносин.

Ця концепція допомагає зрозуміти, як соціальна настороженість формує поведінку індивідів, спонукаючи їх до проактивного аналізу ризиків і уникнення ситуацій, які можуть потенційно нашкодити або призвести до зловживання довірою. Таким чином, настороженість є інструментом, що допомагає знизити ризики в соціальних контактах та адаптуватися до мінливого соціального контексту, у якому довіра не завжди гарантована.

Необхідно відзначити обмеженість цього дослідження: соціальний капітал вимірюється на мікрорівні, тобто на рівні окремих індивідів. Хоча соціальний капітал суспільства загалом, безумовно, залежить від суми капіталів окремих осіб, він є більш складним і не зводиться до простої суми індивідуальних капіталів. Це питання вже неодноразово обговорювалося в наукових роботах, які чітко розмежовують макро- та мікрорівні соціального капіталу. Наприклад, Р. Немашкало виокремлює макро-, мезо- і мікрорівні соціального капіталу, водночас акцентуючи на їх взаємозв'язку [1]. Аналогічно, в рамках цього дослідження недовіра також вимірюється на мікрорівні, тобто на рівні окремої особи.

Роль окремих проявів недовіри

1. *Страх* має найбільший вплив на *довіру до людей і участь у благодійних організаціях*. Це свідчить про те, що страх спонукає людей уникати взаємодій, які вимагають високого рівня довіри та готовності ризикувати, навіть якщо це пов'язано із суспільно корисною діяльністю. Найменший вплив страх має на *участь у асоціаціях та об'єднаннях*, що можна пояснити їхньою формальністю і меншими вимогами до міжособистісної довіри.

2. *Скептицизм* найбільше впливає на *участь у об'єднаннях*, а також на *довіру до людей та інституцій*. Скептичне ставлення до оточення та організацій ускладнює формування стійких горизонтальних і вертикальних зв'язків, знижуючи активність громадян у соціальному житті.

3. *Цинізм* справляє найбільший вплив на *довіру до інституцій і активність соціальних контактів*, а також значно підриває *довіру до людей*. Це свідчить про те, що цинізм, будучи проявом глибокої зневіри, руйнує і міжособистісні, і структурні основи соціального капіталу.

4. *Обережність* впливає майже однаково на всі елементи соціального капіталу, але найменше – на *довіру з боку інших людей*. Такий розподіл можна пояснити тим, що обережність є загальним адаптаційним механізмом, який дозволяє уникати ризиків, але водночас створює бар'єри для більш глибокої взаємодії.

5. *Настороженість* найменше впливає на *довіру з боку інших людей, довіру до інституцій і активність соціальних контактів*, що може бути наслідком її менш вираженої глибини в порівнянні з іншими формами недовіри.

Наявність страху, цинізму, скептицизму, обережності й настороженості створює системні бар'єри для розвитку соціального капіталу. Це проявляється через такі ключові аспекти:

1. *Зменшення участі в добровільних об'єднаннях і асоціаціях*. Люди з високим рівнем обережності та настороженості уникають участі в громадських організаціях через страх потенційної шкоди чи недобросовісності інших учасників. Це знижує рівень довіри, що є критичним для формування соціального капіталу, і позбавляє спільноти ресурсів, які могли б сприяти її розвитку.

2. *Недовіра до благодійних ініціатив*. Висока настороженість і обережність формують бар'єр для участі у благодійності та волонтерстві, оскільки люди сумніваються у доброчесності таких ініціатив. Це обмежує кількість ситуацій, у яких люди могли б позитивно взаємодіяти й розвивати довіру до інших.

3. *Пасивність у громадянському житті*. Настороженість та обережність щодо політичної участі призводять до відстороненості громадян від демократичних процесів. Це підриває довіру до політичних інститутів, посилює відчуженість і зменшує соціальну згуртованість.

4. *Зниження міжособистісної довіри*. Страх і цинізм створюють атмосферу підозри, у якій люди

схильні сприймати інших як потенційно небезпечних чи корисливих. Це знижує якість соціальних контактів і обмежує можливість розбудови горизонтальних зв'язків.

5. *Зневіра в інституціях*. Цинізм і обережність значно підривають довіру до державних установ, знижуючи легітимність влади та ефективність соціальних інститутів. Це зменшує активність громадян у взаємодії з державними структурами й посилює соціальну дистанцію.

Методологія дослідження. Для визначення впливу п'яти проявів недовіри (страху, скептицизму, цинізму, обережності та настороженості) на вісім компонентів соціального капіталу на індивідуальному рівні було розроблено спеціальну дослідницьку матрицю. До компонентів соціального капіталу віднесено:

1. Участь респондента в асоціаціях, добровільних об'єднаннях тощо.
2. Участь у благодійній діяльності.
3. Участь у громадському житті (в контексті сучасної України це включає готовність долучатися до акцій чи брати участь у виборах).
4. Готовність підтримувати суспільні норми поведінки.
5. Довіра до людей.
6. Довіра з боку інших людей.
7. Довіра до інституцій.
8. Активність соціальних контактів.

Таким чином, було сформовано матрицю, яка включала 40 запитань у форматі «Наскільки ви можете погодитись з даним твердженням?», які відображали вплив кожного з проявів недовіри на кожен із зазначених елементів соціального капіталу (табл. 1).

Респондентам пропонувалося оцінити рівень своєї згоди з кожним твердженням за чотирма категоріями:

- «Повністю погоджуюсь»,
- «Погоджуюсь частково»,
- «Повністю не погоджуюсь»,
- «Важко відповісти».

Для забезпечення порівнюваності результатів, їх було приведено до єдиної шкали. Для цього значення кожної категорії оцінювалася наступним чином: до відповідей «Повністю погоджуюсь» застосовувався коефіцієнт 2, «Погоджуюсь частково» – 1. Таким чином загальний результат розраховувався за формулою:

результат = відсоток «повністю погоджуюсь» * 2 + відсоток «погоджуюсь частково».

Результати, що потрапляли до категорій «Повністю не погоджуюсь» та «Важко відповісти», враховувались з коефіцієнтом 0, оскільки вони не дозволяють оцінити вплив недовіри на соціальний капітал. Цей підхід дозволяє оцінити рівень підтримки твердження за узагальненими даними. Таким чином, це дозволяє оцінити значущість кожного фактору у впливі на загальний рівень недовіри. Такий підхід забезпечує вагову оцінку відповідей респондентів, акцентуючи увагу на більш

Запропоновані твердження

		Недовіра				
		Страх	Скептицизм	Цинізм	Обережність	Настороженість
Соціальний капітал	Участь респондента у асоціаціях, добровільних об'єднаннях тощо	Участь у добровільних об'єднаннях (громадських організаціях, асоціаціях тощо) може нашкодити вам	Я сумніваюсь в щирості людей, які створюють громадські організації	Громадські організації припустимо використовувати для досягнення грошей, створення власного іміджу або кар'єрного росту	Треба дуже обережно дивитись на громадські об'єднання та їх очільників перед тим, як долучитись	Учасники громадських організацій часто можуть мати недобрі мотиви
	Участь у благодійній діяльності	Ваші благодійні зусилля можуть бути не оцінені або неправильно зрозумілі іншими людьми	Благодійна діяльність не призводить до позитивних змін в суспільстві	Благодійні організації просто заробляють на нас	Необхідно з великою обережністю ставитись до благодійних фондів	Перед тим, як долучитись до благодійної організації ви ретельно її перевіряєте
	Участь у громадянському житті (явка на вибори, участь у акціях – в наших умовах, готовність прийти)	Участь в громадській активності (вибори, участь в акціях тощо) для мене небезпечна	Вибори та масові акції ні на що не впливають	Припустимо використовувати вибори і акції у власних матеріальних інтересах (брати гроші або подарунки, продавати голоси тощо)	Необхідно з великою обережністю ставитись до пропозиції політичної участі (громадські акції, вибори тощо)	Перед будь-якою участю у громадсько-політичній активності, необхідно ретельно перевірити всіх дотичних до організації.
	Готовність підтримати суспільні норми поведінки	Ви боїтеся осуду з боку інших людей, якщо не дотримуетесь суспільних норм	Дотримання суспільних норм не приносить користі	Треба вести себе так, щоб подобатись іншим	Необхідно думати перед тим, як підтримувати суспільні норми поведінки	В нас є сумнівні соціальні норми
	Довіра до людей	Є багато людей, яким довіряти небезпечно	Щирість і чесність більшості людей сумнівна	Є багато людей, які готові використати мою довіру у своїх інтересах	Треба з обережністю ставитись до незнайомих людей	Треба бути готовим до того, що інші люди можуть вас ошукати
	Довіра з боку інших людей	Є багато людей, які вважають, що вам довіряти небезпечно	Є багато людей, які вважають вашу щирість і чесність сумнівною	Якщо вам довіряють, то це можна використовувати у власних інтересах	Є багато людей, які з обережністю ставляться до вас	Є люди, які вважають, що я можу їх ошукати
	Довіра до інституцій	Державні інституції несуть небезпеку та шкоду частіше ніж користь	Державні інституції не дають позитивних змін	Державні інституції діють виключно у інтересах чиновників та депутатів	Необхідно обережно ставитись до всіх рішень державних інституцій	Державні інституції швидше завдадуть проблеми
	Активність соціальних контактів	Нові знайомства можуть становити небезпеку для мене	Нові знайомства не призводять до позитивних змін	Активне спілкування і нові контакти потрібні для отримання переваг у суспільстві	До нових знайомих треба ставитись з обережністю	Нові знайомі зазвичай приховують свої справжні наміри

категоричних позиціях. Це також надає інструмент для аналізу пріоритетних сфер впливу на недовіру, що може бути корисним не лише в рамках даної розвідки, але і у подальших дослідженнях.

Результати опитування були систематизовані відповідно до впливу кожного з проявів недовіри на окремі елементи соціального капіталу. Такий підхід дозволив визначити, які аспекти недовіри мають найбільший і найменший вплив, та встановити специфіку впливу окремих проявів недовіри на різні компоненти соціального капіталу.

В опитуванні взяло участь 200 учасників, вибірка відповідає гіпотезі вікового, статевого і регіонального розподілу населення України. Але варто зазначити, що через російське вторгнення, відбулись потужні зміни структури населення, яка не була перевірена переписом населення або іншими науково достовірними даними. З такою проблемою ми зіткнулись не перші. Зокрема у статті Field Research in Conflict Environments: Methodological Challenges [19] описано складність і виклики досліджень в зонах конфліктів (від відсутності статистичних даних про генеральну сукупність до відсутності довіри до таких даних). Під час дослідження ми мінімізували фактори, що впливають на результат. Так, робота з давно сформованою он-лайн панелью дослідження, де учасники звикли до того, що правила конфіденційності виконуються, збільшує довіру і щирість відповідей. Підбір респондентів відповідає гіпотезі реального розподілу населення, перевіреній іншими методами (особисті інтерв'ю та обговорення з експертами-соціологами) зменшує помилку дизайну вибірки. Також було проведено перевірку на внутрішню валідність (непротирічність) даних і захист від автоматичного заповнення за допомогою запитань-тестів. Інструментом дослідження була он-лайн панель SunFlowerSociology української компанії Active Group.

Результати дослідження. У ході проведеного дослідження встановлено, що прояви недовіри мають суттєвий і комплексний вплив на соціальний капітал. Жоден із чинників недовіри не виявився нейтральним чи незначним у своєму впливі. Навпаки, їхня присутність чітко корелює із зменшенням якості й обсягу соціальних взаємодій, що визначають соціальний капітал. Найбільший вплив мають такі прояви, як обережність і настороженість, тоді як скептицизм має помірний, майже вдвічі менший вплив. Страх і цинізм мають подібно високий ефект, що підкреслює їхню важливість як деструктивних факторів (табл. 2).

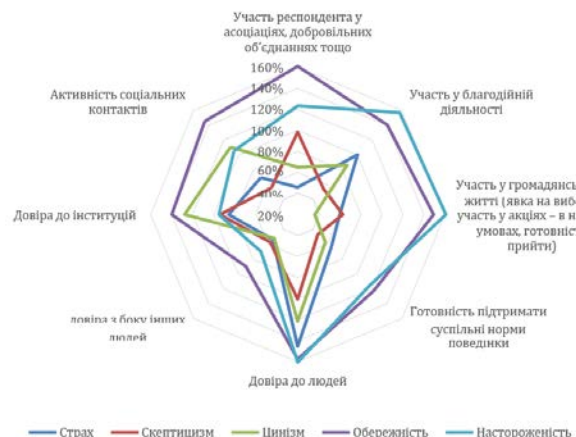


Рис. 1. Вплив факторів недовіри на різні аспекти соціального капіталу

Для узагальнення даних ми підсумували рівень впливу всіх факторів недовіри на кожен аспект соціального капіталу, а також наскільки сильно кожен із факторів недовіри загалом впливає на соціальний капітал (рис. 1). Наступна діаграма демонструє вплив всіх факторів недовіри на кожен аспект соціального капіталу з обраних (рис. 2).

Таблиця 2

Результати дослідження

		Недовіра					Сума
		Страх	Скептицизм	Цинізм	Обережність	Настороженість	
Соціальний капітал	Участь респондента у асоціаціях, добровільних об'єднаннях тощо	45,85	98,54	64,88	60,98	23,41	493,66
	Участь у благодійній діяльності	100,49	54,63	86,34	140,49	157,07	539,02
	Участь у громадському житті (явка на вибори, участь у акціях – в наших умовах, готовність прийти)	60	62,93	36,1	149,27	160,98	469,27
	Готовність підтримати суспільні норми поведінки	64,88	46,83	57,07	122,44	116,1	407,32
	Довіра до людей	145,37	100,49	121,46	157,56	160,49	685,37
	Довіра з боку інших людей	53,66	57,07	51,71	89,76	69,76	321,95
	Довіра до інституцій	8	9	1	1	9	542,93
		5,85	4,15	27,8	40	5,12	
	Активність соціальних контактів	69,76	55,61	110,73	145,37	105,85	487,32
	Сума	625,85	570,24	656,1	1105,85	988,78	



Рис. 2. Аспекти соціального капіталу, які найбільше втрачають від недовіри

З усіх аспектів соціального капіталу, які вимірювались у цьому дослідженні, зростання недовіри очікувано найбільше впливає на довіру до інших людей та довіру до інституцій. Це було передбачувано, оскільки, як було показано у теоретичній частині, довіра та недовіра певною мірою взаємопов'язані. Однак справді цікавим є те, що після довіри до людей і довіри до інституцій, фактори недовіри найбільше впливають на участь у громадянському житті, і цей вплив помітний у всіх його аспектах.

Водночас найменший вплив недовіри спостерігається на відчуття довіри з боку інших людей. Тобто, якщо я комусь не довіряю і рівень моєї недовіри зростає, це майже не впливає на моє суб'єктивне відчуття довіри з боку інших. Також порівняно слабкий вплив спостерігається на готовність підтримувати суспільні норми поведінки. Це може пояснюватися тим, що люди часто проявляють конформізм, навіть у ситуаціях зростання недовіри.

Виявлена тенденція, коли недовіра менше впливає на сприйняття довіри з боку інших, може бути проявом когнітивного дисонансу: люди схильні бачити себе більш довіреними, ніж вони є насправді. Це також може свідчити про потребу в глибшому розумінні механізмів, що формують довіру в міжособистісних і суспільних взаємодіях.

Наступна діаграма (рис. 3) відображає сукупний вплив кожного фактору недовіри на соціальний капітал загалом, що дає змогу виявити найбільш значущі фактори для подальшого аналізу:



Рис. 3. Фактори недовіри, які наносить найбільшу шкоду соціальному капіталу

Найбільший негативний вплив на соціальний капітал мають обережність і настороженість. Не скептицизм чи страх. І навіть не цинізм чи цинічне ставлення до людей. Цинізм, страх і скептицизм також мають істотний вплив, але менш виражений порівняно з обережністю.

Усі форми недовіри негативно впливають на різні складові соціального капіталу. Найбільше страждає довіра до інших людей, яка є основою для побудови ефективних соціальних зв'язків і співпраці. Водночас, довіра до людей з боку інших виявилася найбільш стійкою до впливу недовіри, що може пояснюватися тим, що цей елемент значною мірою формується через взаємодію на інституційному рівні, а не лише міжособистісному.

Прояви недовіри значно впливають на соціальний капітал, перетворюючи потенціал суспільної співпраці на бар'єри для взаємодії. Страх, цинізм, скептицизм, настороженість і обережність послаблюють довіру, активність і готовність громадян до спільних дій. У результаті знижується здатність спільнот до саморегуляції, що підриває їх життєздатність і можливості ефективно вирішувати соціальні виклики. Зниження негативного впливу недовіри є важливим завданням для посилення соціальної згуртованості та стійкості суспільства.

Висновки

1. Волонтерський рух в Україні, який набув масштабів національного явища, відіграє важливу роль у формуванні соціального капіталу. Його розвиток тісно пов'язаний із рівнем довіри в суспільстві. У періоди криз (Револуція Гідності, початок війни у 2014 і повномасштабного вторгнення у 2022 році) волонтери підміняли функції держави, що не могла повноцінно виконувати свої обов'язки. Це свідчить про взаємозв'язок між недовірою до державних інституцій і активізацією волонтерської діяльності.

2. Дослідження підтвердило, що довіра та недовіра є окремими, хоча й взаємопов'язаними явищами. Вони можуть співіснувати, створюючи складну динаміку соціальних взаємодій. Наприклад, недовіра до державних інституцій стимулює розвиток волонтерства, яке, в свою чергу є індикатором зростання соціального капіталу. А зростання соціальних контактів у волонтерському середовищі, у свою чергу, сприяє підвищенню довіри на міжособистісному рівні.

3. Дослідження підтвердило можливість заміри недовіри через п'ять ключових проявів недовіри: страх, скептицизм, цинізм, обережність і настороженість. Найбільш руйнівний вплив на соціальний капітал мають обережність і настороженість. Вони підсилюють один одного, створюючи бар'єри для взаємодії та співпраці. Цинізм, скептицизм і страх також є значущими, але менш вираженими факторами.

4. Зростання недовіри найбільше впливає на довіру до людей і інституцій, а також на участь у громадському житті. Найменший вплив спостерігається на суб'єктивне відчуття довіри з боку інших і готовність підтримувати суспільні норми поведінки. Це свідчить про те, що соціальні кон-

венції та норми залишаються стабільними навіть за умов підвищеної недовіри.

Волонтерський рух не лише є відповіддю на недовіру, але й інструментом її трансформації. У складних умовах українського суспільства волонтерство стало символом і механізмом соціальної згуртованості та потенційним засобом подолання недовіри як в суспільстві, так і до інституцій. Однак для закріплення позитивних результатів необхідно інституціоналізувати підтримку волонтерства та створювати умови для зменшення недовіри на всіх рівнях суспільства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Немашкало Р. Методичний підхід до оцінки функціонування соціального капіталу. *Scientific Journal «ScienceRise»*, №6/3(11), 2015, С. 39–43.
2. Суспільство без довіри / За ред. Є. Головахи, Н. Костенко, С. Макеева. Київ : Інститут соціології НАН України, 2014. 338 с.
3. Фройд З. Тотем і табу. Київ : Фоліо, 2019. 267 с.
4. Abts Koen, Van Den Abbeele Jef, Meeusen Cecil, and Meuleman Bart. The intergroup dynamics of political cynicism: how perceived discrimination, outsidership, and social capital relate to political cynicism among Moroccan and Turkish Belgians. *Frontiers in Sociology*, Volume 9, 2024.
5. Costa, P. T., Jr., & McCrae, R. R. The Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R). In G. J. Boyle, G. Matthews, & D. H. Saklofske (Eds.), *The SAGE Handbook of Personality Theory and Assessment*, Vol. 2. Sage Publications, Inc., 2008, pp. 179–198.
6. Del Río Sanz Emilio, and Sétula Rocío. Fear and its role in the social order. *Comunicación y Hombre*, 2023, n° 19, pp. 157–174.
7. Devine Daniel, Gaskell Jennifer, Jennings Will, and Stoker Gerry. Exploring Trust, Mistrust and Distrust University of Southampton, Discussion Paper, 20th April, 2020.
8. Fischer Claude S. Bowling Alone: What's the score? *Social Networks*, 2005, pp. 155–167.
9. Govier Trudy. Is It a Jungle Out There? Trust, Distrust and the Construction of Social Reality. *Dialogue: Canadian Philosophical Review / Revue canadienne de philosophie*, Volume 33, Issue 2, Spring 1994, pp. 237–252.
10. Lewicki Roy J., McAllister Daniel J., and Bies Robert J. Trust and Distrust: New Relationships and Realities. *The Academy of Management Review*, Vol. 23, Issue 3, 1998, pp. 438–458.
11. Markowska-Przybyła Urszula. Social Capital as an Elusive Factor of Socio-Economic Development. *Journal of Leadership Accountability and Ethics*, 9(3):93-103, January 2012.
12. Misztal Barbara. Trust in Modern Societies: The Search for the Bases of Social Order. Polity Press, 1996.
13. Roniger Luis, and Senkman Leonardo. The Logic of Conspiracy Thought: A Research Agenda for an Era of Institutional Distrust and Fake News. *ProtoSociology, Senses of Self*, Volume 36, 2019, pp. 542–569.
14. Ross Catherine E., and Jan Sung Joon. Neighborhood Disorder, Fear, and Mistrust: The Buffering Role of Social Ties with Neighbors. *American Journal of Community Psychology*, Vol. 28, Issue 4, 2000, pp. 401–420.
15. Sztompka Piotr. Trust: A Sociological Theory. Cambridge University Press, 1999.
16. Van Lange Paul A. M. Higgins, E. Tory, and Kruglanski Arie W. Social Psychology Handbook of Basic Principles. The Guilford Press, New York London, 2020.
17. United Nations. Household Sample Surveys in Developing and Transition Countries, New York, 2005.
18. Van Prooijen Jan-Willem, Spadaro Giuliana, and Wang Haiyan. Suspicion of institutions: How distrust and conspiracy theories deteriorate social relationships. *Current Opinion in Psychology*, February 2022, pp. 65–69.
19. Cohen R., Arieli T. Field research in conflict environments: Methodological challenges and snowball sampling. *Journal of Peace Research*, 2011. Vol. 48(4), 423–435.