

*Г. І. Андрущенко,
канд. соціол. наук*

*G.I. Andrushchenko,
Candidate of Sociol. Sci.*

РОЗВИТОК СОЦІОЛОГІЧНОЇ ДУМКИ ЩОДО ВИВЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ДОВІРА»

Abstract: The features of the formation of sociological conception regarding the mechanism of establishment of trust relationships as a kind of social relations in different periods of time are revealed, points of view of well-known sociologists to study the concept of "trust" are disclosed, that are particularly presented in the writings of E. Diurkgeim, F. Tonis, M. Weber, G. Zimmel, P. Shtompka, R.D. Patnam, E. Giddens, D. Kouman, D. Gambetti, A. Seligmen, Sh.N. Eisenstadt, and many others.

Для розвитку кожного суспільства особливої значущості набуває система цінностей, які сповідують громадяни, адже від цього залежить зміст та особливості кожного з типів соціальних відносин, що склалися у певний період. Серед таких цінностей варто виокремити довіру. Велика увага до поняття «довіра» приділяється соціологією.

Тож метою нашої статті буде вивчення соціологічної думки щодо сутності поняття довіри та визначення її ролі у формуванні та розвитку соціальних відносин.

Слід зазначити, що у класичній соціології довіра спочатку розглядалась як передумова соціального порядку. Так, у працях Е. Дюркгейма і Ф. Тьоніса ідея довіри вводилась як основа для виникнення органічної солідарності між різними індивідами, не схожими одне на одного. Зупинимось на поглядах цих соціологів докладніше.

Соціологічна думка щодо природи довіри значно збагатилася завдяки працям видатного соціолога Е. Дюркгейма та його ідеям про договірні відносини. Він вважав необхідним встановлення таких правил, які б регулювали ринки і управляли виконанням договорів, але самі їх предметом не були. При цьому будь-який договір, на його думку, має базуватись на солідарності та взаємній довірі. Таке твердження соціолога є певним доказом того, що умови довіри опосередковують вільний обмін ресурсів у суспільстві [1, с. 298–301].

Засновник німецької формально-аналітичної школи в соціології Ф. Тьоніс у своїх працях сконцентрував увагу на можливості одночасної присутності у поведінці людини довіри і недовіри до інших, що залежить від її різного ставлення до них

(чи то симпатія, чи то антипатія, чи щось інше). Це, у свою чергу, обумовлює градацію довіри і недовіри. Соціолог також відмічав, що довіра і недовіра, як поняття, є взаємооберненими, оскільки на практиці недовіра може перетворитись на довіру, так само як і невинувата довіра – крім того, що викликає гнів, жорстокість, – прямо переходить у недовіру, яка легко переноситься на інших, на тих, кому ми інакше б довіряли. До довіри чи недовіри призводить не лише власний, а й чужий досвід, тобто авторитет, репутація особистості як тієї, що заслуговує на увагу чи, навпаки, тієї, що викликає сумніви, тобто «спілкування з якою потребує обережності».

Важливим моментом у поглядах Ф. Тьоніса є його думка про те, що довіра значною мірою упредметнюється самим спілкуванням. Так, часто мова йде зовсім не про особистість, а про її стан, який береться до уваги через впевненість у тому, що власні інтереси ділової людини, яка, можливо, в особистісному ставленні і не варта великої довіри, примусять її сплатити борг, поки вона здатна це зробити: здатність заслуговувати довіру зникає, стаючи кредитоспроможністю. Остання, як правило, – атрибут будь-якої фірми: вона чи надійна, чи вважається такою, незалежно від моральних якостей власника чи керівника, яких – завдяки довірі, вкладеній у кредит, – часто продовжують оцінювати високо навіть тоді, коли є вагомі причини думати інакше. У такий спосіб довіру до особистих властивостей зміщують з довірою до кредитоспроможності особистості чи фірми. Як бачимо, такий тип відносин, як кредитні відносини, має велике значення для розуміння сутності довіри.

Отже, на думку Ф. Тьоніса, якщо особиста довіра завжди суттєво обумовлена особистістю того, хто довіряє (наявністю у нього розуму, досвіду тощо), то ця різниця майже повністю зникає під час появи упредметненої довіри [2, с. 222–226].

М. Вебер у розвиненій ним концепції соціальної дії виходив з того, що будь-які дії мають значення тільки у певній системі цінностей; раціональна поведінка у рамках однієї системи може бути нераціональною з точки зору іншої. Найбільш явне виявлення ролі довіри є характерним для ціннісно-раціонального типу дії, спрямованої основними цінностями, що сприймаються через засвоєння індивідом культурного коду суспільства. Цілерациональна дія представляється як така, що позбавлена обмежень, покладених зобов'язаннями і нормами ціннісно-раціональної дії.

Однак М. Вебер наполягає на тому, що кінцевими цінностями сучасного капіталізму є особистий інтерес та індивідуальна свобода, що й виявились основними причинами його успіху, остаточно перетворивши особистісну довіру на знеособлену. Таке перетворення стало можливим лише на засадах протестантизму, що представив працю як найпершу чесноту людини. Традиційна і афективна дії, на відміну від двох попередніх типів довіри, не супроводжуються процедурами порівняльного аналізу наявних альтернатив та індивідуального вибору. З цього випливає, що в основі таких дій лежить не довіра, а віра, звичка чи емоції [3, с. 104–107].

Засновник соціології конфлікту Г. Зіммель, на відміну від Е. Дюркгейма і Ф. Тьоніса, не вважав солідарність головним принципом суспільного життя. Він знаходив процес усупільнення навіть там, де здається, що відбувається роз'єднан-

ня і розпад взаємодії між людьми – у суперечках, у конкуренції, у ворожнечі, у конфліктах. У працях Г. Зіммеля довіра виступає передумовою виникнення домінуючих соціальних відносин у сучасному суспільстві – відносин обміну. Соціолог стверджував, що довіра чи недовіра виникають тільки за умов невизначеності, однак під невизначеністю не розуміється повне незнання або відсутність інформації. Для індивіда, який знає все, немає необхідності у довірі так само, як і для того, хто не знає нічого. Об'єкт довіри завжди знаходиться десь між повним знанням і повним незнанням [4, с. 323–325].

У подальшому ідеї Г. Зіммеля отримали своє продовження у роботі сучасного польського соціолога П. Штомпки, який у своїй праці, присвяченій теорії довіри у соціології, визначає довіру як ставку щодо майбутніх непередбачених дій інших. З цього випливає, що довіра передбачає два основних компоненти: особливі очікування і переконаність, а також впевненість у дії (ставка). Своїм означенням П. Штомпка не прирівнює довіру до чогось абстрактного чи емоційного. Він виділяє такі різновиди довіри: особисту, категоріальну, позиційну, групову, інституціональну, комерційну та системну.

П. Штомпка також чітко виділяє ситуації, коли наявними є повний контроль і повна передбачуваність ситуації, а також зворотну ситуацію, коли контроль і можливість раціонального передбачення поведінки інших агентів повністю відсутній. Як можливі варіанти обґрунтування виникнення довіри ним вводяться такі атрибути, як: репутація, певні дії індивіда, а також інші характеристики останнього, починаючи від фізичних і закінчуючи статусними. Довіра для П. Штомпки стає способом примирення зі складністю майбутнього, породженого технологією [5, с. 192–204].

Питання довіри в суспільстві представлено у фундаментальній праці відомого соціолога Р. Д. Патнама, в якій він описує ті негативні явища, в тому числі і в економічній сфері, що відбуваються через недовіру і нездатність співпрацювати заради загального блага. У суспільстві, де люди довіряють тільки своїй родині і не схильні до кооперації з іншими, Р. Д. Патнам вважає неминучою економічну стагнацію [6, с. 110].

Слід сказати, що погляди Р. Д. Патнама на розуміння довіри є дещо схожими на висновки відомого сучасного економіста Ф. Фукуями. Так, обидва науковці простежують тісний взаємозв'язок між типом відносин у суспільстві і нормальним функціонуванням соціального устрою. Крім того, в обох інтерпретаціях довіра виступає, по суті, як форма соціальної солідарності, про сутність якої вже йшлося раніше [7, с. 86].

Один із видатних теоретиків сучасної соціології англієць Е. Гідденс у своїх працях також висвітлює поняття довіри. Він виділяє два типи довіри: довіру до людей та довіру до абстрактних систем. Перший тип довіри базується на взаємній відповідальності і співучасті. Для цього типу характерним є впевненість у чесності іншого, що, у свою чергу, слугує головним джерелом відчуття чесності і автентичності себе самого. Другий тип довіри забезпечує надійність повсякденного життя, але за своїм

змістом не може замінити взаємності та інтимності, наявних у відносинах довіри між особами. Згодом, зіставляючи виведені два типи довіри із соціологічною різницею між традиційним і сучасним суспільствами, Е. Гідденс приходить до виокремлення третього типу довіри – довіра до інституціоналізованих особистих зв'язків [7, с. 174].

Інший відомий соціолог Д. Коуман визначає довіру як віру в те, що інші агенти будуть діяти в межах передбачуваного і виконувати свої зобов'язання без будь-яких додаткових санкцій. Таким чином, довіра доповнюється умовою відсутності можливих санкцій, що значно звужує можливість застосування даного поняття, оскільки санкції самі по собі можуть бути одним із раціональних обґрунтувань засад виникнення довіри [8].

Наступним теоретиком, який, зокрема, дав визначення поняття «довіра», можна назвати Д. Гамбетта, який є автором соціологічних досліджень сицилійської мафії. Він визначає довіру як величину імовірності, якою індивід оцінює виконання іншими агентами чи групою агентів конкретних дій в умовах, коли індивідом завчасно може бути проведений моніторинг дій контрагента, а також враховано вплив на індивіда поведінки контрагента. Таким чином, у Д. Гамбетта обґрунтуванням виникнення довіри виступає оцінка наслідків та моніторинг дій контрагента [9].

Далі перейдемо до поглядів німецького соціолога Н. Лумана, ідеї щодо розуміння сутності довіри якого є актуальними і в наш час. Він виявив різницю між довірою до людей та впевненістю в інститутах, яка впливає з різниці між ризиком та небезпекою. Він вважав, що присутність довіри є важливою в міжособистісних відносинах, тоді як участь в економіці та політиці потребує впевненості, а не довіри. Довіра для нього є не тільки засобом пом'якшення ризику, а ще й тим, що передбачає ризик, виступаючи засобом пом'якшення з боку чогось невідомого. Зв'язок між довірою і ризиком виникає внаслідок неможливості очікування від іншого взаємної реакції. На його думку, довіри не можна вимагати, її можна лише пропонувати або приймати.

Також важливим моментом у поглядах Н. Лумана є обумовленість ним довіри онтологічною свободою іншого. Це означає, що довіра – це «генералізоване очікування того, що інший буде утримувати свою свободу, свій невпорядкований потенціал для різноманітної діяльності, діючи у злагоді зі своєю особистістю чи, скоріше, з тією особистістю, яку він пред'являє іншим, робить соціально показовою» [10, с. 132].

До речі, і П. Джонсон асоціював походження довіри з описанням всієї різноманітності тих шляхів, якими суб'єкти діяльності приходять до усвідомлення свободи інших [7, с. 68].

Дуже цінним надбанням для американської соціології є праці відомого сучасного науковця Б. Барбера, в яких він розкриває власне бачення сутності довірчих відносин, наголошуючи на обов'язковій наявності в цих відносинах відповідального поручительства. Б. Барбер простежує зв'язок між довірою та певними рольовими очікуваннями. При цьому соціолог підкреслює обов'язковість уточнення соціальних відносин чи соціальної системи, які розглядаються у певний період часу, незалежно від характеру цих рольових очікувань.

Він також наголошує на різниці в уявленнях певних груп людей (наприклад, таких, як коло друзів, сімейне коло, колектив тощо). На думку Б. Барбера, врахування цього аспекту є дуже важливим, особливо у випадку наявності протилежних очікувань різних соціальних систем одного й того ж чи різних рівнів спільноти. Також соціолог не виключає ситуації, коли очікування довіри всередині однієї групи чи системи можуть виключати компетентність у роботі чи відповідальну поведінку у якійсь іншій сфері [11, с. 238–240].

Інший, не менш відомий, сучасний американський соціолог А. Селігмен, вважає, що довіра стає компонентом соціальних відносин, коли є можливість відхилення від ролей, тобто коли утворюються «відкриті простори» ролей і рольових очікувань. Іншими словами, довіра проникає в соціальну взаємодію через отвори чи вздовж меж системи, коли з тієї чи іншої причини системно визначені очікування більше не життєздатні.

На основі цієї думки А. Селігмен визначає соціологічний зміст довіри шляхом його зведення, з одного боку, до релігійної віри чи переконання, або, з іншого боку, – до впевненості у виконанні рольових очікувань [7, с. 21]. При цьому соціолог переконаний, що довіра являє собою сучасне явище і в жодному разі не є спадщиною попередніх соціальних формацій. Незважаючи на часті відчуття недовіри чи дефіциту довіри в умовах нашої формації, разом з тим, вважає він, лише у цій формації зароджується потенціал довіри, а значить і можливість реалізації цього потенціалу. Що ж до уявлень про пануючу в досучасних суспільствах атмосферу довіри, то в дійсності все це було не чим іншим, як упевненістю в здійсненості чітко відрегульованих і одностайно санкціонованих рольових очікувань [7, с. 35].

А. Селігмен стверджує, що здатність довіри з'явитись лише в пізнішому типі суспільств обумовлена їх заснованістю на набутих протягом життя рольових очікуваннях та на солідарності, при якій взаємні зобов'язання є наслідком не статусу членів суспільства, а існуючих між ними договірних відносин [7, с. 36].

Проте, на нашу думку, А. Селігмену доцільно було б зробити уточнення, що подібне висловлювання доречно застосовувати до визначення поняття довіри у випадку, якщо її розглядати як самостійне, науково обґрунтоване поняття, адже зародки довірчих відносин можна помітити задовго до становлення сучасного суспільства. Він робить акцент на різниці між поняттями «віра» і «довіра». Якщо зміст віри передбачає обов'язковість винагороди, то безумовність довіри є, перш за все, необумовленістю її тим, як відреагує на неї інша сторона – об'єкт довіри. У той же час, безумовність є визначальною рисою і віри, і довіри, проте між ними є певна різниця. Так, незважаючи на вказану схожість, їх об'єкти суттєво відрізняються: для віри це Бог, для довіри – людина. У цьому моменті А. Селігмен вбачає великий парадокс поняття довіри, що передбачає вступ у безумовні відносини з певною сутністю, яка за своїм походженням не є безумовною [7, с. 44].

Іншим важливим аспектом розуміння довіри в концепції А. Селігмена є відведення ним важливої ролі індивідуальному, або, точніше, самій ідеї індивідуального як центральному фокусу будь-яких уявлень про довіру, що складає протилежність

як ідеї віри (у божественне), так і ідеї впевненості (у системі атрибутів). Соціолог вважає, що без уявлень про індивіда як існуючого, навіть потенціально, за межами рольових очікувань і окремо від них, неможливо уявити собі й таких відносин між індивідами, які б не визначались їх взаємними рольовими очікуваннями, підкріпленими наявною системою ролей [7, с. 54]. При цьому індивіда слід розглядати не лише як джерело діяльності, а ще й як джерело моральних цінностей, що виникає одночасно із формуванням ідеї довіри [7, с. 58]. З цього випливає, що довіра є визнанням діяльності іншого, що виникає тільки тоді, коли особистість і роль, що нею виконується, добре прилаштовані одне до одного, коли дана роль не охоплює всі варіанти поведінки, на які здатен інший [7, с. 67].

Таким чином, американський соціолог А. Селігмен розглядає довіру як явище, що виникає разом із появою свободи іншого, – свободи, що проявляється у можливості переміщуватись між різними соціальними ролями, а також у відносно обмеженій можливості робити більш (або менш) помітними будь-які аспекти ролей, що ними виконуються, надавати тим чи іншим аспектам ролей привілейоване (або підлегле) становище у порівнянні з іншими аспектами [7, с. 73].

Серед сучасних соціологів вивченням довіри також займалися Д. Г. Льюїс та Е. Вейгерт, які вважали, що «довіра починається там, де закінчується передбачення». Інший дослідник Д. Роттер стверджував, що довіра часто редукується до індивідуального психологічного стану, узагальненого очікування, що інший виконає обіцянки і зобов'язання. Подібну редукцію значення довіри до індивідуального психологічного (чи емоційного) стану знаходимо у працях Л. Герцберга, Т. Гов'єра, Р. Голтона і Р. Гардіна. Так, наприклад, Р. Гардін застосовує раціональний підхід до виникнення довіри. Він раціоналізує довіру, уявляючи її як можливість, що на індивідуальному рівні дозволяє перенести впевненість на загальний рівень ставлення до соціальних інститутів. Крім того, вивченням довіри займається ізраїльський соціолог Ш. Н. Айзенштадт. У своїх працях він відмічає, що довіра виконує в суспільстві функцію обмежувача вільного обміну ресурсів, що реалізується за допомогою таких механізмів, як створення суспільних благ або суспільний розподіл особистих благ [12, с. 207–208].

Також на увагу заслуговує робота А. Байєр «Довіра и Анти-Довіра», у якій авторка розкриває поняття довіри через «дискреційну (тобто надану на власний розсуд) здатність іншого», тобто мова йде про впевненість у належному виконанні ролі. Довіру до дискреційної здатності розглядає у своїх працях і соціолог С. Шапіро. Вона розуміє цю категорію як впевненість у виконанні рольових очікувань, а також як різні форми соціального контролю і санкціонуючі механізми, що забезпечують їх виконання [7, с. 21].

Слід зазначити, що вивченням походження довіри займаються й сучасні вітчизняні соціологи. Так, Н. І. Соболева у своїй монографії «Соціологія суб'єктивної реальності» представила довіру як параметр суб'єктивної реальності, як очікування істини, надію на опанування її непрямим чином, опосередковано. Соціолог вважає довіру похідною від віри, її проекцією у світ суб'єкт-суб'єктних, насамперед міжособистісних, відносин.

На її думку, «довіра – це передусім психічний стан (почуття) і ставлення суб'єкта». Власне розуміння довіри як одного з найважливіших психічних станів людини Н. І. Соболева підкріплює наведенням етимологічного коріння словосполучення «мати довіру» (латиною – *credo*), що означає «серце віддаю (кладу)». При цьому вона виділяє певні джерела, що спонукають людей вступати у довірчі відносини, тим самим покладаючись на загальноприйнятту думку або на чийсь авторитет. Наприклад, такими джерелами можуть бути: усвідомлення власної слабкості; невміння або небажання розв'язувати власні проблеми самотужки; втрата почуття особової визначеності у спільноті; страх, повага, любов; згода з приводу змісту вірувань і найважливіших цінностей; самоомана як пихатість і надмірна самовпевненість чи самоприниження тощо.

У своєму дослідженні сутності довіри Н. І. Соболева, як і Ф. Тьоніс, звертається до вислову «кредит довіри», у якому вона вбачає «існування певного континууму предметів і явищ дійсності, стосовно яких суб'єкт більшою або меншою мірою покладається не на власні думки й оцінки, а на чужі». При цьому соціолог помічає динамічний характер цього параметра довіри, оскільки кредит довіри може зростати (як ушир, так і якісно), знижуватися і втрачатися (вичерпуватися) зовсім. Домагатися довіри, стверджує Н. І. Соболева, можна методами переконання, доведення, підтвердження фактами і практикою, тобто апелюючи до раціональної сфери суб'єкта, або методами психологічного тиску, прямого чи опосередкованого навіювання, звертаючись до сфери людської підсвідомості.

Слід відмітити, що в праці Н. І. Соболевої особливе місце серед понять, за допомогою яких вона описує явища віри і довіри, належить поняттю «харизма». Йдеться про те, що певна особистість наділена винятковими якостями, що сповнюють її магнетичною привабливістю, і внаслідок цього вона за допомогою своєрідного покликання панує над розумом і почуттями інших людей [13, с. 262–264, 266–267].

Аналізуючи генезу довіри, Н. І. Соболева звернулася до психології розвитку, де зосередила увагу на психосоціальній теорії життєвого циклу людини, засновником якої є американський психолог і психотерапевт Е. Еріксон. Він розглядав почуття базисної довіри як фундаментальну психологічну передумову всього життя. Таке почуття формується на практичному досвіді від народження дитини, згодом стаючи настановою, що визначає ставлення цієї дитини до себе і до світу.

Розуміння категорії «довіра» Е. Еріксона зводиться до віри в себе самого і до почуття незмінної прихильності з боку інших людей. Е. Еріксон як психотерапевт вважає почуття довіри до себе, до людей і до світу наріжним каменем здорової особистості.

Найважливіше положення теорії Еріксона полягає в тому, що криза співвідношення «довіра–недовіра» не цілковито й не завжди успішно долається впродовж першого і другого років життя; дилема і необхідність вибору – «довіряти – не довіряти» час від часу поставатиме на кожній подальшій стадії розвитку людини [13, с. 264–265].

Значну увагу поняттю «довіра» також приділяє український соціолог Ю. О. Свеженцева, яка розглядає довірчі відносини у контексті формування парт-

нерства. Довіра, на її думку, є такою ознакою стабільних партнерських відносин, яка є обґрунтованою, виправданою та підкріпленою повсякденною практикою взаємодій. Вона відмічає, що довіра людини до будь-якого об'єкта базується на її уявленні про цей об'єкт, тобто на знанні. Іншими словами, ця довіра визначається соціальним досвідом пізнання об'єкта, тобто синтезом власного та групового досвіду в уявленні про нього [14].

А. Силін зазначає, що важливе місце в уявленні займають оцінки. Якщо оцінки відбивають досвід нещодавнього минулого, то довіра (або недовіра) – це також оцінка, але прогнозна, спрямована в майбутнє. Це оцінка передбачуваного майбутнього досвіду. Для довіри важливими є не тільки позитивні оцінки, а й: по-перше, ознайомленість з об'єктом, усталеність, сформованість і незмінність уявлень про нього; по-друге, відчуття користі від покладання на нього. Завдяки такому поступовому характеру формування довіри, остання проявляє деяку інерційність, запізнення відносно оцінок. Після того як довіра сформувалася і виправдалася деякий час, вона набуває усталеності і перетворюється на звичку. Ця звичка довіряти може за інерцією залишатися на деякий час, навіть попри негативні оцінки.

Таким чином, оцінки можуть відставати від реальності, що змінюється, якщо взаємодії з об'єктом деякий час не було; довіра, у свою чергу, може відставати від оцінок. Взаємодія зменшує ці обидва відставання і робить довіру і оцінки узгодженими [15, с. 227–228].

Ю. Таран вважає, що довіра має місце тоді, коли людина мусить діяти, беручи до уваги ризик і непевність, які виходять від інших агентів соціальних відносин. Довіра – це те, що має відношення до дій інших людей і включає в себе очікування того, як можуть поводити себе люди в тій чи іншій ситуації [16].

Отже, огляд соціологічної літератури з приводу визначення сутності поняття «довіра» показав, що довіра охоплює всі сфери людського буття. Вона відображає соціальну сутність людини, її прагнення до формування відносин з іншими людьми, а отже, її із впевненістю можна вважати різновидом соціальних відносин.

1. Дюркгейм Э. Метод социологии / Э. Дюркгейм // Западно-европейская социология XIX – начала XX веков. – М. : Наука, 1996. – С. 256–309.
2. Теннис Ф. Общность и общество / Ф. Теннис // Теоретическая социология : антология / ред. С. П. Баньковская. – М. : Книжн. дом Университет. – 2002. – Ч. 1. – С. 216–248.
3. Вебер М. Про деякі категорії соціології розуміння / М. Вебер // Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика. – К., 1998. – С. 104 – 156.
4. Зиммель Г. Как возможно общество? – Общение. Пример чистой или формальной социологии / Г. Зиммель // Теоретическая социология : антология / ред. С. П. Баньковская. – М. : Книжн. дом Университет. – 2002. – Ч. 1. – С. 314–333.
5. Штомпка П. Социология социальных изменений / Петр Штомпка ; [пер. с англ. под ред. В. А. Ядова]. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 223 с.
6. Патнам Р. Творення демократії : традиції громадянської активності в сучасній Італії / Роберт Патнам ; пер. з англ. В. Ющенко. – К. : Основи, 2001. – 302 с.

7. *Селигмен А.* Проблема доверия / Адам Селигмен ; пер. с англ. И.И. Мюрберг, Л. В. Соболева. – М. : Идея-Пресс, 2002. – 256 с.
8. *Швери Р.* Теоретическая концепция Джеймса Коумана : аналит. обзор [Электронный ресурс] / Р. Швери // Социол. журнал. – 1996. – № 1/2. – Режим доступа : www.ecsoc.ru/images/pub_ecsoc/2004/08/14/0000010372/19_studyprog.pdf.
9. *Портнов А.* Мафия бессмертна? [Электронный ресурс] / А. Портнов // Экспедиция XXI. – 2007. – № 2 (64). – Режим доступа : <http://www.exp21.com.ua/special/64-5.htm>.
10. *Луман Н.* Общество общества. Ч. I. Общество как социальная система / Н. Луман – М. : Логос, 2004. – 232 с.
11. *Барбер Б.* Структура социальной стратификации и тенденции социальной мобильности / Б. Барбер // Американская социология : перспективы, проблемы, методы / сокр. пер. с англ. В. Е. Воронина и Е. В. Зиньковского ; ред. и вступ. ст. Г. В. Осипова. – М. : Прогресс, 1972. – С. 235–247.
12. *Айзенштадт Ш. Н.* Конструктивные элементы великих революций: культура, социальная структура, история и человеческая деятельность / Ш.Н. Айзенштадт // THESIS. Теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – Т. 1, № 2. – С. 207–208.
13. *Соболева Н. І.* Соціологія суб'єктивної реальності / Наталя Іванівна Соболева. – К. : Ін-т соціології НАН України, 2002. – 296 с.
14. *Свеженцева Ю. О.* Що таке партнерство і як його вимірювати: концептуальне та операціональне визначення соціального феномену та шляхи його емпіричного вивчення / Ю. О. Свеженцева // Соціологія: теорія, методологія, маркетинг. – 2006. – № 2. – С. 133–148.
15. *Силин А.* Мифы и быль социального партнерства в Российской Федерации и на Западе / А. Силин // Управление персоналом. – 2001. – № 1. – С. 227–228.
16. *Таран Ю.* Довіра як національна ідея / Ю. Таран [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dialogs.org.ua/project_ua_full.php.