В.І. Кондрашова-Діденко, канд. екон. наук, доц.
Л.В. Діденко, канд. філ. наук, доц.

ДОВІРА: ПОЛІВАРІАНТНІСТЬ СМИСЛІВ

Розкрито зміст довіри через визначення та характеризування її укорінення та особливостей.

The article is devoted to the analysis of the trust phenomenon, its origin, definitions and descriptions.

Ключові слова: довіра, віра, дія, діяльність, економіка.

Keywords: trust, faith, action, activity, economy.

Розвиток сучасного країнового суспільства та виробництва здійснюється завдяки постійним перетворенням різних рівнів – поверхневим і/або глибинним, тобто перетворенням у формі та сутності. В означених процесах беруть участь різноманітні чинники. Проте переважна більшість учених – насамперед економістів – надають статус значущих (якщо не головних) тільки економічним чинникам, оминаючи своєю увагою соціальні та особливо культурні. Нині важливими культуро-соціальними чинниками розвитку країнового суспільства та здійснюваного нині перетворення в ринковій економіці є свобода і довіра. Власне тому Ф. Фукуяма, американський соціолог, наголошує: «добробут країни, а також її змагальна здатність на фоні інших країн визначаються однією універсальною культурною характеристикою – властивим її суспільству рівнем довіри» [1, с. 20]. Довіра як термін/феномен відома здавна, але тільки тепер постала проблемою як суперечністю між знаним і не-знаним. Сьогодні ми знаємо з реальної практики господарювання, що довіра є поняттям і чинником розвитку суспільства та виробництва країни, особливо на етапі самозаперечення ринкової економіки та конкуренції і формування їх антиподів – інтелектуально зорієнтованої економіки та кооперування її áкторів, яким завершується останній цикл життя індустріальної цивілізації. Проте дотепер ми маємо недостатньо знань про довіру як економічне поняття; рівень довіри та його кількісну визначеність; механізми дії довіри як чинника розвитку і перетворення/інвертування суспільства та економіки. Означена проблема й актуалізує тему презентованої статті.

Проблема довіри в такому формулюванні не була поставлена донині в соціально-філософській науці загалом і в економічній теорії зокрема, а, отже, натепер ніким нерозв'язана. Щоправда, в деяких галузях гуманітарного знання – філософії (насамперед соціальній і практичній), психології (соціальній та економічній), соціології (теоретичній та особливо економічній) – учені досліджували і тепер досліджують феномен «довіра» та його значущість для розвитку людини, країнового суспільства і людства загалом. Йдеться про таких вітчизняних і закордонних дослідників, як: Ю. Вєсєлов, Е. Гідденс, Е. Еріксон, О. Кожем'якіна, А. Купрєйчєнко, Д. Левіс, Н. Луманн, А. Селігмен, Т. Скріпкіна, Н. Такаші, Ф. Фукуяма, П. Штомпка та інші. А наприкінці XX –

початку XXI сторіч учені так само розпочали досліджувати довіру й у сфері економічного знання, але тільки щодо якогось певного явища, процесу чи поняття: В. Геєць (взаємодія довіри і розвитку) [2], А. Гриценко (обмін і довіра, золотовалютні резерви та довіра) [3], Т. Кричевська (довіра і грошово-кредитна система) [4] – *Україна*; М. Аглієтта і А. Орлеан (форми довіри до грошей) [5] – *Франція*; В. Зелізер (взаємодія довіри і грошей) [6] – *США* та інші. Пізніше – приблизно з середини першого десятиріччя XXI ст. – з'являються, присвячені дослідженню довіри в системі економічної теорії, праці А. Ляска [7], І. Ніколаєва, С. Єфімова, Є. Марушкіної [8] – (*Росія*); Т. Кричевської [9] – (*Україна*) тощо.

Аналіз існуючих концепцій і витлумачень сутності довіри, запропонованих вітчизняними та закордонними вченими-економістами, уможливлює висновування: дотепер залишається недослідженою природа та сутність довіри і так само невиявленою її значущість у перетвореннях країнової економіки на завершальному етапі розвитку індустріальної епохи/цивілізації. Разом з тим, потребує уточнення зміст тих головних термінів і/або понять, які необхідні для розуміння сутності довіри як багаторівневого та багатоаспектного феномена.

Метою статті є виявлення сутності довіри. Реалізування означеної мети здійснюватимемо через розв'язання таких завдань, як: виявляння природи довіри; характеризування її змісту; визначання форм та рівнів довіри; виявляння особливостей довіри як поняття та феномена.

«Довіра» – це здавна відомий термін: в латинській та давньогрецькій мовах використовували слово «довіра» як укорінене в іншому слові – «віра» [10, с. 101; 11, с. 402]. Мислителі Стародавньої Греції та Стародавнього Риму виводили своє розуміння сутності поняття довіри зі змісту та особливостей його кореневого слова «віра». Тому задля спростування/підтвердження правильності означеного підходу аналізування самого слова «довіра» передуватиме розв'язанню головної проблеми презентованої статті.

У процесі етимологічного та лінгвістичного аналізування виявляємо, що слово «довіра» складається з префіксу «до-» і кореневого слова «віра». Спочатку зупинимося на виявленні значущості віри, а потім – «до-» як словоутворювальної одиниці. В далекі часи-епохи і так само тепер віру визначають по-різному: як упевненість у чомусь і/або в комусь загалом чи певній (-их) чесноті (-ах) когось; як упевненість у правильності чи розумності поведінки декого з учасників дії/діяльності; як переконання щодо когось чи чогось; як знання про дещо і/або декого, істинність якого на даний момент часу ще нічим не підтверджена і можливо ніколи не буде підтверджена тощо.

Префікс «до-» надає особливого відтінку слову «віра». Словоутворювальна одиниця «до-» виокремлюється в іменниках зі значенням загального передування та/або передування в часі [12, с. 113] та спрямовування і/або відношення-стосування. А звідси – принаймні два підходи до походження/укорінення слова «довіра». Спробуємо їх конкретизувати. Перший підхід: якщо виходити із загального значення

передування, то довіру можна витлумачувати як найслабкішу ступінь віри; а якщо зі значення передування в часі – як поняття і/або явище, що вказує, по-перше, на потребу доведення своєї наявності і, по-друге – на відсутність віри як аксіоми, оскільки в даному разі йдеться про віру не як усталене поняття, а як поняття, що тільки формується. Другий підхід: якщо ж виходити зі значення спрямування і/або вказування відношення-стосування, то довіру доцільно визначати як певне очікування, сподівання, що виникає та існує на основі віри в особливу (-і) чесноту (-и) когось і/або в декого загалом не такого як усі решта.

Коротке етимологічне та лінгвістичне аналізування слова «довіра» уможливлює висновування, що за першого підходу довіра є первинним, віра – вторинним словом, тобто довіра постає основою у формуванні віри; а за другим – навпаки: віра постає «матеріалом» для виникнення довіри.

Довідково-словникова література так само не дає однозначного розуміння походження і витлумачення змісту терміна «довіра». Наприклад, «Словник російських синонімів і схожих за смислом виразів» Н. Абрамова пропонує використовувати слова «віра», «кредит», «упевненість» як синоніми слова «довіра», а за Російським словником С. Ожегова визначають довіру як упевненість у чиїй-небудь сумлінності, щирості, у правильності чого-небудь і базоване на цьому ставлення до когось і/або відношення до чогось.

Енциклопедичний словник Брокгауза та Ефрона значно ширше і ґрунтовніше витлумачує поняття «довіра»: це психічний стан, завдяки якому ми покладаємося на будь-яку думку, що здається нам важливою і/або доцільною в певній ситуації чи на певному відтинку часу, і тому відмовляємося від самостійного дослідження питання чи розв'язання проблеми. В даному словнику автори не зводять сутність довіри до сутності віри і так само до сутності впевненості, а, отже, не пропонують відшуковувати в них укоріненість довіри, оскільки розмежовують терміни «віра» та «довіра» і так само терміни «упевненість» та «довіра»: віра перебільшує силу зовнішніх фактичних і формально-логічних доказів, а довіра стосується того, що знаходиться в компетенції людського пізнання – довіряє той, хто не хоче або не може зробити що-небудь самостійно, покладаючись або на загальновизнану думку, або на авторитетну особу; впевненість – це усвідомлення власної сили і полягає в довірі до істинності свого знання або правильності своєї справи, а довіра, навпаки, бере витоки із усвідомлення слабкості, невпевненості в собі, визнанні певного авторитета [13].

Аналіз розмірковувань наших попередників – насамперед давньогрецьких і давньоримських мислителів, філософів XIV-XVIII сторіч – і наших сучасників щодо етимології слова «довіра» уможливлюють висновування, що ще й дотепер немає одного єдиного підходу щодо змісту поняття «довіра». Задля виявлення сутності довіри розглянемо деякі з існуючих концепцій, запропонованих філософами, економтеоретиками, психологами та соціологами.

Давньогрецькі мислителі – насамперед Платон, Аристотель та інші – використовували довіру у тематичних філософуваннях. Платон, наприклад,

розмірковуючи про риторику і майстерність оратора, живу і письмову промову, вустами Сократа стверджує, що написаному слову довіряти не слід, оскільки воно може нести не те змістове навантаження, що потрібно, і/або стосуватися не того, кого чи чого потрібно; і так само може сприяти пригадуванню ззовні, а не зсередини [14, с. 186]. Сократ вірить «живому» слову оратора. Адже останній підбирає кожне слово для конкретної людини, з котрою спілкується, задля реалізування поставленої цілі. Оратор постає батьком свого слова, а батько має подбати про нього ще до промовляння. Саме завдяки цьому кожне слово оратора доходить до душі людини-слухача, тобто доносить смисл сказаного, а, отже, реалізовує поставлену оратором ціль. Платон використовує терміни «довіра», «недовіра», «віра»: недовіра до написаного слова, а довіра – до «живого», віра в оратора. Проте у своїй праці «Федр» Платон – ні сам, ні вустами Сократа, Федра чи Лісія – не розкриває сутності терміна «довіра» і так само терміна «недовіра».

Аристотель у своїх працях широко вживає слова «довіра» та «довіряти», «віра» та «вірити». Слова «довіра» і «довіряти» давньогрецький мислитель використовує у поєднанні зі словами «дружба», «дружити», «друзі», «благо» «добро». Арістотель стверджує: «… людям не визнати один одного і не бути друзями, перш ніж кожний з'явиться перед іншим як гідний дружби і довір'я» [15, с. 337]. Наразі він зауважує, що «відчуваючи дружбу до друга, відчувають її до блага для самих себе, бо, якщо чеснотливий стає другом, він стає благом для того, кому друг. Тому і той, і інший відчувають дружбу до блага для самого себе і віддають один одному рівне в побажаннях і в задоволеннях, бо, як мовиться, „дружність – це рівність", а це дано насамперед дружбі чеснотливих» [15, с. 343]. За Аристотелем, «дружба добрих навіть зростає від спілкування»; «такі друзі стають кращими, завдяки впливу один на одного і виправленню один одного; вони, звичайно, запозичують один у одного те, що їм подобається, звідки вислів „Від добрих добро"» [15, с. 417]. Такі аристотелеві розмірковування можна подати у вигляді ланцюга понять: *довіра – дружба – благо – добро*.

Отже, за Аристотелем, довіра має моральнісну природу: довіра постає як добро і формується завдяки людським чеснотам.

Значно пізніше дослідники Дж. Локк, Д. Г'юм, А. Сміт та інші аргументували свої думки щодо моральнісної природи довіри. Ці мислителі визначали довіру як «природну симпатію», «природну доброзичливість». Саме довіра, з їхнього погляду, постає основою моделі суспільства, асоціації людей. По суті, ці дослідники знаходились біля самих джерел соціальності, обумовлювали можливість соціального життя. Смітова довіра як «природна симпатія» виконувала роль моральнісної основи організації суспільства. Симпатія, за А. Смітом, надає помірності ідеям та манерам й обумовлює розвиток братства. Симпатія забезпечує все суспільство чимось на зразок соціальної «змазки» і дає ключ для встановлення деінституціоналізованого морального порядку, вільного від авторитарних підпорок, якими слугували релігійні, економічні або політичні інститути.

Шотландські мислителі XVIII – П. Міллер, А. Фергюсон, А. Сміт та інші – обґрунтовували залежність існування суспільства від довіри як природної симпатії.

Філософи Т. Гоббс, Дж. Локк, Д. Г'юм, І. Кант й інші використовують довіру насамперед задля виявляння та характеризування кореневих основ соціального порядку та конституювальних його актів обміну за нових умов. Ці філософи визначають довіру по-різному. Наприклад, Т. Гоббс визначає довіру як віру одне одному щодо виконання обов'язків. При цьому він витлумачує довіру на основі раціональності. Довіра забезпечується державою (Левіафаном) через штрафні санкції до тих, хто зраджує довіру, не виконуючи свої обіцянки та обов'язки. Тому, за Т. Гоббсом, довіра однієї людини до іншої неможлива без довіри до держави.

Філософи часто пов'язували витлумачення довіри з формами соціальної організації, з обов'язками «виконання обіцянок». Наприклад, для І. Канта «категоричний імператив» виконувати обіцянки був тим, що об'єднує людей у моральне співтовариство, що саме слугує тканиною, з ниток якої зіткана взаємна повага між членами морального співтовариства [16]. Виконання обіцянок – це те, що уможливлює створювання морального співтовариства. Такого розуміння щодо виконання обіцянок дотримується і Дж. Локк, і Д. Г'юм. Якщо для першого філософа угоди, обіцянки і присяги є тими зв'язками, які набираються сили у Бога, то для другого – постають тільки однією з трьох «хитрощів суспільства», необхідних для його облаштування. А звідси: для Дж. Локка довіра є нормативно заданими божественними заповідями, а для Д. Г'юма – розумними хитрощами суспільства.

З погляду І. Канта, довіра є феноменом, що з'являється разом зі свободою людини і завдяки свободі людини. Кантівська свобода – це дія людини у згоді з об'єктивною необхідністю, дія відповідно до цілі, сформованої нею ж самою. Якщо така дія не відбувається, то немає і свободи, а, отже, немає так само і довіри. Кантівська довіра має моральнісну природу і постає як свобода.

Німецький філософ Г. Гегель виявляє сутність і значущість довіри через недовіру, а якщо конкретніше, то у єдності і боротьбі довіри з недовірою.

У сучасній філософській літературі про довіру дотепер розрізняють терміни «довіра» і «покладання». Прикладом може бути концепція Р. Холтона.

Соціологи так само по-різному витлумачують сутність довіри як поняття, явища і феномена. За підходами до розуміння сутності довіри, соціологів можна (звичайно умовно) поділити на дві групи: одні з них – Г. Зіммель, Е. Гідденс, Ф. Фукуяма – витлумачують довіру як елемент і/або форму віри (до-віра), тобто як ірраціональне відношення чи культуро-соціальну звичку, а інші – Д. Коулман, Н. Луманн, А. Селігмен, П. Штомпка – як раціональне відношення. Переважна частина соціологів визначає сутність поняття «довіра» як упевненість у діях інших людей, що базована на чуттях, а не на раціональному розумінні. Хоча при цьому, наприклад, Е. Гідденс зауважує: довіра – це не просто віра в щось і/або в когось, а зв'язок віри та впевненості, базований на знанні. Тому «довіру можна визначити як упевненість у надійності людини чи системи щодо конкретного переліку явищ або подій, де цією впевненістю

виражають віру в прихильність або любов до іншої людини, або в правильність абстрактних принципів (технічне знання)» [17, p. 34]. Наразі важливим є взаємозв'язок і взаємодія сучасних інститутів економіки та сучасних і досучасних інститутів культурного укорінення, без яких перші нездатні ефективно «працювати». Схожі розмірковування щодо взаємозв'язку і/або взаємодії інститутів економічної та культурної укоріненості має й американський соціолог Ф. Фукуяма, котрий покладає, що «закон, угода, економічна доцільність є необхідною, проте недостатньою основою стабільності і процвітання в постіндустріальну епоху»; вони мають бути доповнені взаємодією, моральними зобов'язаннями, відповідальністю перед суспільством і довірою, які скоріше «живуть традицією, а не раціональним розрахунком» [1, с. 29].

Представник другої групи дослідників А. Селігмен, пропонує відрізняти термін «довіра» від термінів «віра» та «впевненість», що «часто вживаються як синоніми, але які можуть нести й інші смисли та відсилати до явно інших типів соціальних феноменів» [18, с. 11]. Сучасний американський соціолог наголошує, що в країнових суспільствах «прості люди, не питаючи вчених-суспільствознавців», давним-давно розрізняють слова «довіра» і «впевненість» і наводить старе німецьке прислів'я як підтвердження цього: *Vertrauen ist gut, Sicherheit noch besser* (довіра добре, а впевненість – ліпше) [18, с. 11-12].

Деякі соціологи занадто специфічно подають розрізнення поняття «довіра» та поняття «упевненість»: довіра починається там, де закінчується передбачення (Д. Льюіс та А. Вейґерт) [19]; довіра – це індивідуальний психічний стан, узагальнене очікування того, що інша людина виконає свої обіцянки та обов'язки (Д. Роттер) [20]; довіра – це набувальна здатність, яка на індивідуальному рівні уможливлює перенесення упевненості на загальний рівень відношення до соціальних чи культуро-соціальних інститутів (Р. Хардін) [21] тощо.

Найчіткіше розрізнення поняття «довіра» і поняття «впевненість» пропонує у своїх працях соціолог Н. Луманн. Учений виводить його із відмінностей між поняттями «ризик» та «небезпека» і так само між способами упорядкування внутрішніх і/або зовнішніх випадковостей. За Н. Луманном, найважливіша відмінність між поняттями «довіра» та «впевненість» полягає в тому, що довіра стосується тільки особистостей, а впевненість відноситься до інститутів: «довіра залишається життєво важливою в міжособистісних відносинах, але участь у функціональних системах, таких як економіка і політика – це вже не питання особистісних відносин. Вона потребує упевненості, а не довіри» [22, p. 101-102]. При цьому вчений зауважує, що необхідність довіри обумовлена насамперед онтологічною свободою іншого: довіра – це «генералізоване очікування того, що інший буде утримувати свою свободу, свій неупорядкований потенціал для різнорідної діяльності», діючи «у згоді зі своєю особистістю, або радше з тією особистістю, котру він презентує іншим, соціально проявляє» [23, p. 39]. Соціолог Н. Луманн розглядає упевненість відносно надійності правильного функціонування загальних систем комунікації – довіри, любові, влади, грошей [23, p. 48-49]. Отже, у Н. Луманна відмінність між довірою та впевненістю постає відмінністю між довірою до

людей і впевненістю в інститутах, що є заданими зразками, інтерналізованими, нормативними рольовими очікуваннями.

Економісти – насамперед теоретики – досліджували і нині досліджують феномен, явище та поняття «довіра». Наприклад, А. Сміт у «Теорії моральнісних почуттів», що передувала його знаменитій праці «Багатство націй», сформулював моральнісну і соціальну основи економіки. Економічне мотивування та стимулювання має культуро-соціальне укорінення. Ані гонитва за багатством, ані задоволення потреб, ніщо інше не є кінцевою ціллю людини. Чому? Та хоча би вже тому, що людиною, за словами А. Сміта, рухає прагнення «…відзначитися, привернути до себе увагу, викликати схвалення, похвалу, співчуття або отримати супроводжуючі їх вигоди. Головна ціль наша полягає в гоноровитості, а не в добробуті чи задоволенні, в основі гоноровитості лежить упевненість бути предметом загальної уваги і загального схвалення» [24, с. 70]. При цьому англійський політеконом зауважує, що навіть у торгівлі досягання особистих цілей за звичайних обставин «має визначатися скоріше загальними правилами моральнісності», ніж нашим бажанням за будь-яку ціну реалізувати свої цілі [24, с. 174].

Концепція А. Сміта передбачає економічну дію в рамках соціальних обмежень – моральнісності та обов'язку. Почуття симпатії і доброзичливості керує та/або впливає на поведінку людини і разом з тим не виключає розрахунок та розсудливість.

За концепцією А. Сміта, довіра постає природним почуттям людини. «Ми звичайно схильні до довірливості … у найнедовірливих людей потреба вірити бере гору над сумнівами і підозрою» [24, с. 234-235]. З досвідом формується певний баланс довіри та недовіри, єдність розуму та почуття. Проте установка на довіру є базовою.

Виникає запитання: а чи завжди довіра є важливою? На нашу думку, не завжди – довіра є важливою тільки тоді, коли ми знаємо, що заслуговуємо на неї. А. Сміт вважає, що бажання похвали і бажання заслуженої похвали – це різні почуття. З погляду англійського економіста, те саме відноситься і до довіри: «…довіра тільки тоді дає нам задоволення, коли совість наша каже, що ми дійсно заслуговуємо її» [24, с. 324].

Англійський економіст А. Маршалл наголошує, що головними принципами торгівлі постають принципи довіри. Довіра, за А. Маршаллом, це не почуття, як розуміє її А. Сміт, а соціальна звичка. Дослідник пов'язує довіру з раціональністю.

Економіст О. Уільямсон покладає, що довіра (і насамперед соціодовіра) впливає на розвиток економічних відносин. З його погляду, останні практично не залежать від особистої довіри як почуття. Рівень довіри визначається величиною трансакційних витрат: чим вищий рівень довіри в системі економічних відносин, тим нижчий рівень трансакційних витрат.

Інші економісти – К. Ерроу, Дж. Акерлоф – вважають, що довіра відіграє важливу роль у системі економічних відносин. Проте вона є атрибутом моральнісності, яка приймається більшістю. При цьому вони зауважують, що вплив довіри на розвиток/удосконалення економічних відносин відбувається автоматично – без участі

людини як актора економічних відносин, хоча в реальності ці процеси є набагато складнішими і неоднозначними.

Коротке аналізування феномена довіри у концепціях різних мислителів уможливлює твердження, що довіра особливо сьогодні, коли відбуваються перетворення у субстанційній основі індустріального типу виробництва, має важливе значення. Проте в економічній теорії дослідження довіри не є запитуваним.

У процесі наших розмірковувань ми дійшли таких висновків: 1) довіра – поняття, яке має культурне укорінення; 2) довіра – це один з важливих інституційних чинників удосконалення виробничих відносин.

Перспективи подальших розвідок у сфері знання довіри широкі. Йдеться насамперед про культуро-соціальний зміст довіри; місце довіри в системі понятєвого апарату науки про виробництво, адекватної постіндустріальній цивілізації; значущості довіри в культуро-соціальних перетвореннях, що відбуваються в економіці на останньому етапі завершального циклу її розвитку і т. ін. Особливо важливою проблемою донині залишається вимір довіри, розв'язання якої потребує створення відповідної теорії. Основою останньої має постати операційне витлумачення. Отже, дослідження довіри як важливого поняття науки про виробництво – це широке поле нереалізованих можливостей.

Література:

1. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели к процветанию. – М.: АСТ, 2004.
2. *Геєць В. М.* Взаємодія довіри і розвитку / В. М. Геєць // Економічна теорія. – 2005. – № 5. С. 3-17.
3. *Гриценко А. А.* Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко – К.: Основа, 2005.
4. *Кричевская Т. А.* Институциональная архитектоника денежно-кредитной системы / Т. А. Кричевская // Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований / Под ред. А. А. Гриценко – Харьков: Форт, 2008.
5. *Аглиетта М.* Деньги между насилием и доверием / Мишель Аглиетта, Андре Орлеан. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 365 с.
6. *Зелізер В.* Социальное значение денег // М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. –
7. *Ляско А.* Проблема доверия в социально-экономической теории. – М.: Институт экономики РАН, 2004.
8. *Николаев И., Ефимов С., Марушкина Е.* Доверие как экономическая категория // Общество и экономика. – 2006. – № 1.
9. *Кричевська Т.* Логіко-історичний аналіз довіри в контексті соціально-економічних відносин // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 5-18.
10. Етимологічний словник української мови: В 7 т. – Т. 2. – К.: Наукова думка. — 1985.
11. Етимологічний словник української мови: В 7 т. – Т. 1. – К.: Наукова думка. — 1982.
12. *Ефремов Т. Ф.* Толковый словарь словообразовательных единиц русского языка. – М.: Астрель, 2005.

13. *Брокгауз Ф. А.* Энциклопедический словарь / Ф. А. Брокгауз, И. А. Эфрон: В 86 т. – С.-Петербург: Издательство Брокгауза и Эфрона, 1890-1907.
14. *Платон.* Федр // Платон. Собрание сочинений в 4 т. Т. 2. – М.: Мысль, 1993.
15. *Арістотель.* Нікомахова етика. – К.: Аквілон-Плюс, 2002.
16. *Meldon A. I.* Rights and Persons. – Berkeley, 1980.
17. *Giddens A.* The Consequences of Modernity / A. Giddens. – Cambridge: Polity Press, 1990.
18. *Селигмен А.* Проблема доверия. М.: Идея-пресс, 2002.
19. *Lewis D., Weigert A. J.* Trust as Social Reality // Social Forces 63. – June 1985. – № 4.
20. *Rotter J. B*. Generalized Expectation for Interpersonal Trust // American Psychologist. – 1971. – № 26.
21. *Hardin R.* The Street-Level Epistemology of trust // Politics and Society 21. – December 1993. – № 4.
22. *Luhmann N.* Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Perspectives // Trust: Making and Breaking of Cooperative Relations Gambetta D. (ed.). – Oxford: Basil Blackwell, 1988.
23. *Luhmann N.* Trust and Power/ New York: John Wiley and Sons, 1979.
24. *Смит А.* Теория нравственных чувств. – М.: Республика, 1997.