

«Громадська партисипація, партнерство та довіра як рушії всебічного розвитку громади»

Про яку країну йдеться?

«Мало хто прагне брати участь у розгляді питань добробуту суспільства, та й можливостей такої участі представляється небагато.

До участі в політиці членів такого суспільства підштовхує не свідомість колективних цілей, а або користь, або залежне становище.

Популярність соціально-культурних асоціацій невелика. Індивідуальна побожність заміняє дух служіння суспільству.

Корупція сприймається як щось нормальне навіть самими політиками, які демонструють цинічне ставлення до демократичних принципів.

Компроміси розцінюються однозначно негативно.

Закони (на одностайне переконання) існують для того, щоб їх порушувати; водночас побоюючись беззаконня з боку інших, люди вимагають посилення дисципліни.

Потрапивши в цю систему взаємопов'язаних порочних кіл, практично кожен відчуває себе об'єктом експлуатації, безсилим і нещасним.

Зважаючи на всі перелічені особливості, навряд чи доводиться дивуватися тому, що представницьке правління тут не настільки ефективне, як у країнах з більш розвиненою культурою громадянськості».

Дивно, але ці слова написані не про сучасну Україну. Йдеться про південні регіони Італії 80-х років (дослідження Д. Гамбетті). Ці відносно слаборозвинені регіони, де кооперація не виникала, незважаючи на колективний інтерес в ній, де були в дефіциті цивільні традиції взаємодії та довіри, протиставлені північним регіонам, що відрізняється громадянською активністю та участю людей у вирішенні суспільних проблем.

У північних регіонах громадяни: *«... залучені до вирішення публічних проблем, а не до патрон-клієнтських відносин¹ і не до персоналістської політики.*

Люди довіряють один одному, розраховуючи на те, що всі поводитимуться справедливо та законслухняно.

У таких регіонах лідери вирізняються відносною чесністю. Вони вірять у народне правління, вони схильні вступати у компроміси зі своїми політичними супротивниками.

І рядові громадяни, і лідери приймають тут умови рівності. Соціально-політичні структури організовані горизонтально, а не ієрархічно. У спільнотах такого роду цінуються солідарність, громадянство, співробітництво і чесність.

¹ Патрон-клієнтські відносини – стійка система на перший погляд добровільних, не примусових відносин суб'єктів, що належать до різних рівнів ієрархії (патрон — до вищого, клієнт — до нижчого), які мають різні ресурсні можливості.

Управління здійснюється ефективно».

Відмінність у соціально-політичному та соціально-економічному розвитку регіонів Італії спрямувала інтерес соціальних вчених на проблему довіри як віри у блага, що породжуються кооперацією. За ініціативою Дієго Гамбетті, відомого дослідника італійської мафії, у 1985-86 роках у Кінгс-коледжі (Кембридж) пройшла низка семінарів із проблеми довіри. Ця подія позначила зародження особливого інтересу до соціальних теорій довіри і повністю змінила ставлення вчених до цього феномену. Довіра перестала здаватися хоч і практично важливим, але простим і самоочевидним явищем, що не вимагає концептуалізації і теоретизування.

Значення довіри у суспільстві

Довіра – це психологічна та соціологічна категорія, яка означає впевненість у порядності, доброзичливості та компетентності іншої особи, об'єкта чи джерела подій. Довіра допомагає нам будувати здорові та гармонійні відносини з оточенням, а також відчувати підтримку та зрозуміння.

Під **довірчими відносинами** розуміють відкриті, позитивні взаємини між людьми, що ґрунтуються на впевненості в порядності та доброзичливості іншої людини, з якою сторона, яка довіряє, перебуває в певних політико-комунікаційних відносинах.

Довіра може мати різноманітний характер, зокрема особистий, політичний, економічний.

Ознакою особистої довіри є відвертість, готовність ділитись інформацією тощо.

Довіра з погляду соціології – це важлива соціальна чеснота, яка впливає на якість та ефективність взаємодії між людьми, групами, інституціями та суспільством в цілому. Довіра визначає ступінь впевненості в чесності, доброзичливості та компетентності іншої сторони, а також готовність ризикувати, співпрацювати, ділитись інформацією та ресурсами. Політична довіра передбачає готовність електорату делегувати владні повноваження певному політичному суб'єкту.

Саме довіра визначає всебічний прогрес суспільства.

Довіра є одним з найважливіших чинників зростання добробуту суспільства, його політичного розвитку, оскільки фактично кожна угода має елемент довіри, особливо довготермінова угода.

Довіра сприяє співпраці, адже чим вище рівень довіри у суспільстві, тим вище ймовірність співпраці.

Доведено, що країни, які мають високий рівень довіри, розвиваються краще, ніж країни з низьким рівнем довіри. Усі сфери життя суспільства – економіка, політика, право – функціонують більш продуктивно, з більшою користю для членів суспільства.

Чому партнерство та співробітництво збагачує всіх учасників: висновки економічної теорії ігор

Перші ідеї, що наводять на думку про важливість довіри для розуміння та пояснення різноманітності проявів соціального життя, з'явилися в рамках економічної теорії ігор. Як відомо, в основі економічних моделей лежить припущення про те, що люди раціонально вибирають засоби для досягнення своїх цілей. Раціональність вибору означає, що людина розцінює різні альтернативи дії з погляду витрат, надбань і ризику, і обирає той варіант дій, який здається їй оптимальним.

Соціальні дилеми – це складні ситуації, у яких люди змушені обирати між власними миттєвими найкращими інтересами і найкращими інтересами групи, куди вони входять разом з іншими. Тобто, такі ситуації характеризуються протиріччям між приватними та колективними інтересами. Дилеми виникають, коли всі члени групи діють, виходячи з особистих інтересів, сподіваючись, що інші (або більшість з них) діятимуть, виходячи з колективних інтересів. У результаті, коли майже всі люди ігнорують спільні інтереси, кожному окремо стає ще гірше. Гумористи охрестили цю всім знайому ситуацію так: «хотіли як краще, а вийшло як завжди».

«Дилема ув'язненого». Вперше увага до проблеми довіри як основі взаємовигідного співробітництва виникла під час спроб пояснити різні соціальні ситуації за допомогою «дилеми ув'язненого», найбільш відомої моделі взаємодії в теорії ігор. Класична версія цієї гри така.

Двоє людей скоїли злочин, були затримані і поміщені в різні камери, щоб виключити всяке спілкування між ними. Для того щоб змусити їх зізнатися, їм (кожному окремо) запропонували три варіанти: 1) якщо один з вас зізнається, а другий ні, то того, який зізнається, випустять на волю, а другий отримає дев'ять років; 2) якщо ви обидва зізнаєтеся, ви отримаєте по п'ять років кожен; 3) якщо ви обоє не зізнаєтеся, то обидва отримаєте по два роки.

Найкращий варіант для обох ув'язнених (тобто для такої елементарної соціальної системи в цілому) – мовчати. Саме в цьому випадку вони в сумі отримають чотири роки. Але «мовчати» – дуже небезпечна стратегія для кожного ув'язненого окремо, адже у разі зізнання партнера він отримає максимальний для себе термін – дев'ять років. З погляду ув'язненого максимальну вигоду він отримає, якщо зізнається, а напарник – ні. Навіть якщо спільник і зізнається, то й у цьому випадку термін буде меншим – п'ять років. Таким чином, для кожного ув'язненого окремо вигідно зізнатися, що вони і роблять. А для соціальної системи в цілому, яка складається тут з двох осіб, це найгірший результат – у сумі десять років ув'язнення.

«Дилема ув'язненого» так би і залишилася просто теоретичною грою, якби соціальні вчені не помітили, що більшість людських взаємодій мають той же характер. У багатьох людських взаємодіях їхній результат залежить від того, що вчинить партнер. При цьому не завжди є гарантії щодо дії партнера, тобто не завжди його дії можна передбачити. Чому це відбувається?

Суть соціальних взаємодій, з погляду соціолога, полягає в тому, що люди обмінюються ресурсами або правами на контроль ресурсів. Ресурси в соціологічному розумінні, нагадаємо, – це не тільки матеріальні ресурси чи послуги, а й усе те, що цінується людьми – здоров'я, життя, інформація, підтримка тощо.

Чому ж у взаємодії людей результат для одного партнера залежить від того, як діятиме інший партнер? По-перше, тому, що взаємодії розтягнуті у часі. Один партнер віддає іншому свої ресурси або право контролювати їх, а як розпорядиться ними інший партнер, не завжди відомо. Ви віддаєте право контролювати ваші заощадження банку, а результат буде відомий тільки потім, і це залежить від того, як розпорядиться вашими грошима банк. По-друге, навіть якщо партнер відповідає дією відразу, ви не завжди можете оцінити якість ресурсів, які вам віддає партнер. Наприклад, ви міняєте гроші на товар, а якість товару зможете визначити тільки потім, після того, як угода відбулася. Отже, постає питання довіри між учасниками взаємодії.

Коли має значення довіра? Коли результат взаємодії для вас залежить від дій іншої людини або групи людей (колективного або корпоративного актора²), тобто коли ви робите дію, яка ставить вас в залежність від намірів, здатностей, майстерності, кваліфікації інших людей. При цьому результат для вас непередбачений.



Рис. 1. Елементарна схема акту довіряння

Роль довіри в житті людини і суспільства

Важко переоцінити роль довіри в житті. Усе повсякдення людини пронизане довірою, осмисленою або неусвідомленою (прихованою). Важливість довіри для соціального життя часто залишається непоміченою доти, поки вона не починає руйнуватися, загрожуючи стабільності соціальних відносин, багато з яких приймаються на віру, не осмислюються людьми, мають автоматичний характер.

Часто, коли ми довіряємо, довіра не здається нам проблематичною, ми навіть не замислюємося, чи варто це робити, чи ні. І тільки коли усвідомлюємо загрозу нашому життю, власності, репутації, здоров'ю, перед нами постає осмислений вибір альтернатив: довіряти чи ні. Скрізь, де є інституціалізований поділ ролей, соціальна кооперація, партнерство, необхідна довіра.

Коли життя суспільства досить стабільне, у людей менше приводів замислюватися про довіру. Якщо ж у суспільстві відбуваються великомасштабні кризи, різкі зміни, тоді недовіра просочує більшість сфер суспільного життя, руйнуючи його.

Важливість довіряння і довіри для суспільства

Для розвитку суспільства важливо, щоб було якнайбільше актів довіряння в усіх проявах (у торгівлі та обмінних взаємодіях, у співробітництві, розподілі ролей,

² Актор (лат. actor — той, хто діє) — діючий суб'єкт (індивідуальний чи колективний); індивід, соціальна група, організація, інститут, спільність людей, які вчиняють дії, спрямовані на інших.

соціальної кооперації), тому що завдяки акту довіряння можна досягти більших результатів меншими ресурсами, задовольнити взаємно пов'язані інтереси і потреби.

Суть довіри в особливому стані довірителя, стані прийняття можливості покластися на довіреного, який має волю і наміри; у прийнятті не альтруїстично передати йому ресурси або права на контроль ресурсів і майбутніх подій.

Довіра є станом готовності до дії довіряння. Між суб'єктом довіри та об'єктом завжди залишається якась непереборна дистанція, яка стає неproblemатичною завдяки самій довірі. Довіра «знімає» побоювання втрат при взаємодії і сприяє тому, що люди сміливіше вдаються до довіряння – взаємодіють, наймають когось для надання певних послуг, кооперують з іншими.

Замінники та «підсилювачі» довіри

Акт довіряння має дві важливі риси:

- вразливість довірителя: він робить довірителя вразливим і залежним від подальших дій довіреного;
- невизначеність подальших дій довіреного.

Що роблять люди, щоб зменшити вразливість довірителя?

- «Ви тільки спробуйте, скуштуйте!»;
- «Ви можете повернути товар!»;
- умови договору про відшкодування збитків;
- страхування;
- залучення посередників (експертів-радників, гарантів та підприємців).

Що роблять люди, щоб зменшити невизначеність щодо дій довіреного?

- закони, норми і правила – це головне!
- підписання договору;
- ритуали і клятви;
- кодекси;
- репутація і ґудвіл³.

Довіра конкретна і узагальнена

Наявність чи відсутність довіри залежить від характеру і цінності ресурсів, права на контроль яких передаються, і від контексту взаємодії. Одному й тому об'єкту довіри можна довіряти щось одне, але в жодному разі не довіряти щось інше; довіряти в одній ситуації і не довіряти в іншій. Уявлення про довіреного має у своїх сценаріях обіцяти вигоду від передачі йому ресурсів.

³ Ґудвіл (Goodwill, «добра воля») – це вартість ділової репутації, тобто економічне відображення ділової репутації підприємства, вартість ділових зв'язків, престиж суб'єкта господарювання.

У цьому сенсі довіра завжди актуалізується в конкретних ситуаціях взаємодії щодо конкретних ресурсів. Проте це не заважає людині робити деякі узагальнення, оцінюючи в цілому, поза контекстом, чи довіряє вона конкретному потенційному партнеру.

При цьому відбувається деяке узагальнення всіх типових переданих ресурсів і ситуацій взаємодії з цим партнером.

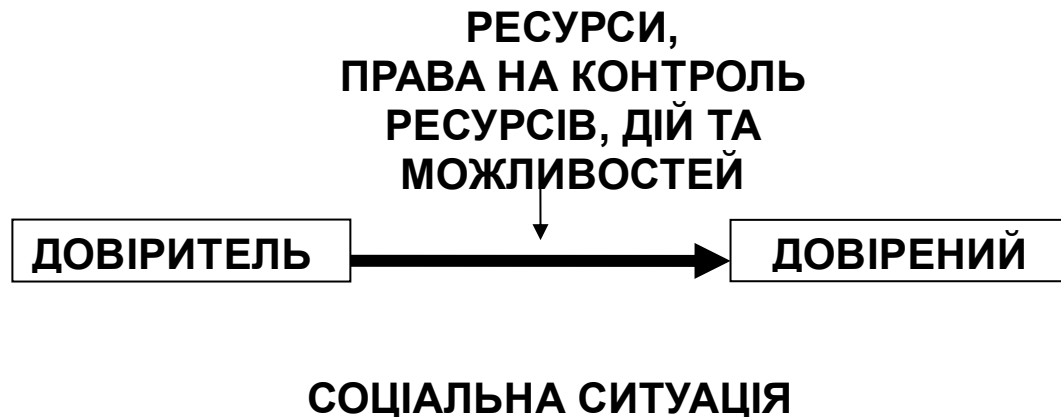


Рис. 2. Схема акту довірення

Узагальнена довіра

Довіритель може узагальнювати як передані ресурси/права чи ситуації взаємодії. По-різному абстрактним може бути довірений – від конкретних людей до деяких соціальних груп або категорій; від конкретних представників до організації чи соціальних інститутів загалом.

Приклади узагальнень щодо довіри:

- Чи довіряєте ви вашим сусідам?
- Вашому дільничному інспектору поліції?
- Поліції загалом?
- Органам місцевого самоврядування?
- Державі в цілому?
- Більшості людей?

Довіра як конкретним, так і абстрактним акторам залежить від сформованого суб'єктивного уявлення про цих акторів. Це уявлення залежить від усього минулого життєвого досвіду, від інформації, отриманої від інших людей, від особливостей процесів типологізації, властивих самому довірителью.

Природа довіри

Схильність (не) довіряти формується з раннього дитинства.

Довіра/недовіра обумовлена уявленням довірителя про довіреного. Тому вона залежить від особистого досвіду людини і знань, які вона засвоює від інших людей. Людина успадковує від свого оточення знання, додає власний досвід та структурує все це в соціальні уявлення. Отже, довіра/недовіра залежить від нашого життєвого досвіду та спілкування з іншими людьми.

Для підтримання довіри потрібно бути чесним, відвертим, виконувати свої обіцянки та не зраджувати довіру інших. Порушення довіри може призвести до конфліктів, розбрату, втрати репутації та хорошого ставлення оточення.

Довіра залежить від багатьох факторів, таких як культурні, історичні, політичні, економічні, психологічні, особистісні тощо. Довіра може бути розглянута на різних рівнях: міжособистісному, організаційному, інституційному, суспільному.

Довіра має позитивні наслідки для соціального капіталу, соціальної спільності, соціальної солідарності, соціальної інтеграції, соціальної безпеки, соціальної інновації тощо.

Довіра також є необхідною умовою для демократії, громадянського суспільства, правової держави, ринкової економіки тощо. Довіра може бути підвищена або знижена залежно від дій, поведінки, комунікації, репутації, очікувань, норм, цінностей, інтересів тощо. Довіра є динамічною, складною та багатогранною категорією, яка потребує постійного дослідження, аналізу, оцінки та розвитку.

Суспільна довіра та соціальна довіра – це два поняття, які часто використовуються в соціології та політології. Вони мають схоже значення, але не є синонімами, хоча в деяких наукових роботах ці терміни тотожні.

Суспільна довіра – це рівень довіри, який громадяни мають до інституцій суспільства (норм, правил, традицій тощо) та інститутів суспільства, таких як уряд, медіа, бізнес, наука, релігія тощо.

Соціальна довіра – це рівень довіри, який люди мають один до одного у своїх особистих, професійних або громадських відносинах. Соціальна довіра відображає ступінь довіри до сусідів, колег, друзів, родичів тощо. Соціальна довіра впливає на якість міжособистісних комунікацій, соціальної підтримки та соціального капіталу.

В усьому світі загальна довіра як довіра до людей за межами близького кола вважається важливим чинником політичного, економічного та соціального прогресу. Довіра укріплює соціальну структуру суспільства, полегшує комунікацію і кооперацію, а її рівень визначає здоров'я соціального організму. Вона відображає ступінь згуртованості, співпраці та солідарності суспільства, а також його здатність до розвитку та реформ.

Загальна довіра вимірюється соціологами через відповідь на запитання «Як ви вважаєте, більшості людей можна довіряти чи потрібно бути обережним у спілкуванні з людьми?» Кількість тих, хто довіряє більшості людей, є важливим соціальним фактом, який визначає подальший успішний розвиток як громад, так і країни в цілому.

За даними за 2020 р., в Україні 30% опитаних вважали, що більшості людей можна довіряти, і відсоток таких людей зріс проти 2011 року на 5%. Виходячи з цих даних, українське суспільство можна охарактеризувати як суспільство з середнім рівнем загальної довіри.

Загальна довіра визначально впливає на успіх і тривалість впровадження реформ та їхні економічні наслідки. Польща, Франція, Іспанія, Угорщина, Італія мають середньо-низький рівень загальної довіри (~20–30%), а, наприклад, Бразилія, Мексика, Кенія, Індія, Малайзія, Індонезія, Марокко – суспільства з наднизькою загальною довірою (<10%). Найвищий рівень цього показника у країнах Скандинавії, Німеччині, Нідерландах та Великій Британії (~60–90%). Середньо-високий – у США, Канаді, Австралії (~40–60%).

Бути довірливим – це добре чи погано?

Соціальні вчені розрізняють людей за їхніми фоновими очікуваннями обману, порушення довіри, як високо та низько довірливих. Високо довірливі – це ті, хто довіряє кожній людині доти, поки не переконається, що їй не можна довіряти. Відповідно низько довірливі – це особи, які не довіряють жодній людині доти, поки не переконаються, що їй можна довіряти. Не слід путати високо довірливих людей з легковірними, адже під легковір'ям зазвичай мається на увазі «віра іншій людині у разі, коли в наявності деякі чіткі докази того, що людині не можна вірити». Легковір'я – це нерозбірлива довірливість.

Легковірні люди часто приходять до загальної недовіри тому, що раніше ставали жертвами в соціальних взаємодіях. Таким чином, загальну недовіру можна розглядати як вивчену стратегію захисту для легковірних людей, які не можуть іншим чином захистити себе в ризикованих соціальних ситуаціях. Вони здатні уникнути втрат у таких ситуаціях, вбачаючи в кожному потенційному партнері «злодія» і уникаючи ризикованих взаємодій. Найкраща стратегія для легковірних людей - соціальна ізоляція або взаємодія з постійними партнерами, пов'язаними зобов'язаннями.

Ця стратегія захисту має свої втрати – втрату вигідних можливостей, наявних поза колом людей, пов'язаних зобов'язаннями. Використання таких можливостей може бути ризикованим, але для легковірної людини ця стратегія здається більш вигідною, ніж бути ошуканою або експлуатованою. Водночас для людини, що володіє навичками розпізнавання ознак того, що потенційний партнер не заслуговує на довіру, загальна недовіра не є кращою стратегією в ризикованих соціальних ситуаціях. Для такої людини вигідніше не уникати ризикованих взаємодій. Ба більше, успішна практика таких взаємодій допомагає розвинути загальну довіру. Із загальною довірою вони більш охоче вступають у ризиковані соціальні взаємодії.

Загальна недовіра породжує подальшу недовіру, оскільки соціальна ізоляція не дає людині розвинути вміння виявляти в інших людях ознаки нечесності чи несумлінності. Існує порочне коло: легковір'я як брак навичок вирізняти ознаки того, що довіряти не варто, призводить до того, що людина часто виявляється жертвою і, як наслідок, розвиває загальну недовіру. Загальна недовіра своєю чергою перешкоджає ризикованим соціальним взаємодіям і не дає можливості розвинути навички розпізнавання тих, хто не заслуговує на довіру.

Розвиток загальної довіри вимагає більше свідомих зусиль, використання когнітивних ресурсів (уваги, пам'яті) для розвитку соціального інтелекту. Під соціальним інтелектом зазвичай мається на увазі здатність розуміти себе та інших та використання цього розуміння у взаємодіях з іншими. Результати експериментів, проведених Т. Ямагіші, підтвердили: люди, що високо довіряють, виявилися більш проникливими в потенційно ризикованих взаємодіях, ніж низько довірливі. Загальну довіру, вважає вчений, слід

розглядати не як когнітивну ваду, а навпаки як «побічний продукт високого рівня соціального інтелекту».





Матриця довіри

Чи довіряєте ви?	Так	Скоріше так	Не визначився/лася	Скоріше ні	Ні
Сусідам					
Конкретно...					
Родичам					
Конкретно...					
Жителям вашого району/громади					
Юридичним особам...					
Органам влади...					
Поліції...					
Церкві...					
Медицині...					
.....					

Рис. 3. Матриця довіри/недовіри

Уявлення людини про соціальний світ створює своєрідну «матрицю» довіри/недовіри.

Соціальна реальність щосекунди породжується взаємодіями людей: норми, правила, цінності, звичаї, соціальні практики існують тільки тому, що люди відтворюють їх своїми діями. Ми взаємодіємо з тими, кому довіряємо, і таким чином збагачуємо їх ресурсами. Вони живуть і розквітають. Ми уникаємо тих, кому не довіряємо, і тому не передаємо їм ресурси, і вони поступово «відмирають».

Отже, матриця довіри фактично є геном, який відтворює соціальну реальність. Живуть, відтворюються і розвиваються лише ті відносини, де є довіра, осмислена або прихована.

Чому довіра і партнерство збагачує людей і країни

Відповідь можна отримати з поглибленого аналізу «дилеми ув'язненого».

«Дилема ув'язненого» в узагальненому вигляді є теоретичною моделлю ситуації взаємодії двох акторів за відсутності гарантій щодо дій партнера. Як детермінант вибору дії приймається лише особистий інтерес кожного окремо індивіда, який прагне підвищити власний добробут. Припустимо, кожен з учасників бажає збільшити вигоду від дії. У кожного актора є дві стратегії: співпраця чи відступництво. Вигода від дій для кожного учасника залежить від стратегії, обраної іншим. Якщо величину вигоди для кожного актора оцінювати від «-2» (максимальні втрати) до «+2» (максимальна вигода), то результат дій можна представити в таблиці 1.

Таблиця 1. Теоретична модель «дилеми ув'язненого»

ПЕРШИЙ АКТОР	ДРУГИЙ АКТОР		
	ВИБІР ДІЇ	СПІВРОБІТНИЦТВО	ЗАПОДІЯННЯ ШКОДИ
	СПІВРОБІТНИЦТВО	1;1 (2)	-2;2 (0)
	ЗАПОДІЯННЯ ШКОДИ	2;-2 (0)	-1;-1(-2)

Перше і друге число в кожній клітині показують вигоду від дій відповідно для кожного актора, а в дужках наведено вигоду для системи в цілому. Виходячи з особистої раціональності, кожен актор як домінуючу стратегію вибирає відступництво. У результаті, якщо кожен піде шляхом отримання максимальної вигоди, обидва зазнають збитків, причому для системи в цілому це найгірший варіант з максимальними втратами. Це варіант «дилеми ув'язненого» із двома учасниками. Багатомірна «дилема ув'язненого» аналогічна за суттю, але в ній діють понад два актори.

«Дилема ув'язненого» застосовується як модель взаємодії для широкого кола соціальних ситуацій, в яких учасники знають, що для всіх вигіднішою була би співпраця, але відсутність гарантій належної поведінки партнерів призводить до негативних наслідків для всіх загалом. Взаємодія на кшталт «дилеми ув'язненого» ймовірніша за таких умов: 1) актори раніше були знайомі; 2) вони не взаємодітимуть надалі; 3) інформація про результати їхньої взаємодії не поширяться серед знайомих. Але і в інших ситуаціях, коли немає повної довіри між партнерами, взаємовигідного співробітництва не відбувається через загрозу бути ошуканим (тобто зазнати великих втрат). Багато явищ соціального життя, які раніше вважалися прикладом нерациональної поведінки або загадковим впливом натовпу (наприклад, паніка в палаючому театрі, коли люди, що біжать, створюють затор у дверях, і в результаті ніхто не рятується), тепер стали зрозумілі, як приклади раціональної поведінки за відсутності гарантій щодо дій інших. Випадки паніки були штучно змодельовані в ефектних експериментах А. Мінця, пояснені за допомогою «дилеми ув'язненого» в роботах Р. Брауна. Раймон Будон, використовуючи теорію ігор, проаналізував багато так званих «збочених наслідків» (perverse effects) – індивідуальних або колективних наслідків, породжених взаємозалежністю акторів, які не входили в їхні явні наміри».

У «дилемі ув'язненого» всі учасники мають колективний інтерес у кооперативній поведінці, який одночасно підривається своїм бажанням зірвати куш і страхом бути обдуреними іншими, потрапити в халепу. Таким чином, ця ігрова ситуація поставила питання про роль довіри між учасниками, без якої кооперативна поведінка неможлива. Ситуацію «дилеми» буде подолано, якщо: 1) сторони кооперативної угоди довіряють одна одній, тобто вірять, що інші учасники взаємодії дотримуватимуться угоди; 2) кожен учасник має мотивацію чесно та справедливо підтримувати угоду.

Аналіз «дилеми ув'язненого» дозволяє зробити висновок, що довіра є основою взаємовигідного співробітництва. Факти кооперації, договору, співробітництва людей зустрічаються повсюди в суспільному житті. Що ж дає підстави довіряти іншим і відмовлятися від стратегії «відступництва», яка швидко приносить вигоду? Що знижує ризик зазнати втрат? Чому людина, переслідуючи особистий інтерес, діє відповідно до норм і правил? Чому вона довіряє своїм партнерам і впевнена, що інші діятимуть так само відповідно до наявних правил? Як виникають, підтримуються чи відмирають ці правила?

Чому стратегія «win-win» є найбільш вигідною для учасників

Цікаві результати дає повторювана «дилема ув'язненого». При одноразовій взаємодії актор може отримати зиск лише у двох випадках. Перший – коли і він, і партнер обирають «співробітництво», другий – коли йому вдається обдурити довірливого партнера. Однак обдурити його можна лише один раз, тому що вдруге він ніколи не вибере стратегію співпраці з цим партнером. Таким чином, ситуація істотно змінюється, якщо відомо, що взаємодія з цим опонентом повторюватиметься. В цьому випадку «відступництво» вже не буде домінантною стратегією. Якщо в першій взаємодії актор вибрав «співпрацю», а його опонент – «відступництво» і таким чином отримав миттєву вигоду, то в наступних випадках актор ніколи більше не «підє» на співпрацю, що призведе до серії взаємних втрат. У разі повторюваної «дилеми ув'язненого» раціонально буде в першій ситуації свідомо піти на можливі втрати і вибрати «співробітництво» для того, щоб побачити, як відповість опонент.

Стратегія взаємного співробітництва – єдиний спосіб отримання колективної та особистої вигоди одночасно, якщо ми сподіваємося на неодноразові або постійні взаємодії. Але ця стратегія можлива тільки в тому випадку, якщо партнери мають і усвідомлюють інтереси, що перетинаються. Область перетину їхніх інтересів – колективний інтерес – необхідна умова взаємовигідного співробітництва. Водночас обирати співробітництво, не знаючи свого партнера, без упевненості в його намірах, здібностях правильно розпорядитися ресурсами – це дуже великий ризик, адже можна зазнати найбільших втрат.

Кооперація збагачує учасників, тому що вона дозволяє їм об'єднувати свої ресурси, знання, навички та інтереси для спільного досягнення загальних цілей або задоволення потреб. Кооперація також сприяє розвитку соціального капіталу, соціальної спільності, соціальної солідарності, соціальної інновації тощо. Кооперація допомагає учасникам отримувати більш вигідні умови збуту, кредитування, страхування, навчання, просвіти та інших послуг. Кооперація також зміцнює громадянське суспільство, демократію, правову державу, ринкову економіку тощо. Кооперація є формою самоорганізації та самоврядування людей, які діють на основі кооперативних принципів, таких як добровільність, відкритість, демократичність, економічна участь, автономність, освіта, співпраця, соціальна відповідальність.

Отже, аналіз «дилеми ув'язненого» в соціології вперше вказав на важливість довіри для соціальної кооперації та необхідність детального вивчення цього феномену.

Що необхідно для взаємовигідного співробітництва?

- 1) довіряти партнеру – добре знати свого партнера, його репутацію, потреби, інтереси, правила дій тощо. Це потрібно для визначення області спільних інтересів, передбачення його намірів, пріоритетів, мотивації до співробітництва;
- 2) зробити так, щоб партнер нам повністю довіряв – був упевненим у нашій готовності згоджуватися на співробітництво. Для цього треба відкритися партнеру, показати спільні з ним інтереси та цілі, узгодити пріоритети, показати свою репутацію, принципи, відповідальність, професіоналізм.

Роль довіри у відносинах агентства

Суть взаємин «принципал⁴ – агент» полягає в тому, що принципал (наприклад, певна особа) доручає найнятому ним за певну винагороду агенту (сантехніку, няні, управителю багатоквартирного будинку, стоматологу, банку, навчальному закладу, лікарні, поліції тощо) діяти від його імені в інтересах максимізації свого добробуту.

Фактично у відносинах «грумада – влада» громадянин є принципалом, а ОМС, державна влада є агентами, які мають діяти в інтересах максимізації добробуту громадянина.

Коли агент – це теж індивід, форми соціального контролю його дій – це встановлення особистих постійних стосунків, норми і правила, підписання договору, професійні кодекси, репутація тощо.

Коли довіритель – індивід, а довірений – корпоративний актор (наприклад, ОМС), довіра/недовіра набуває безособистісної форми. І корпоративний агент сам зацікавлений впроваджувати заходи і процедури соціального контролю над своєю діяльністю.

Заходи контролю у відносинах з колективним/корпоративним агентом:

- 1) Системи процедурних норм, що максимально враховують усі можливості для зловживань і обмежують дії агентів. Вони встановлюють відсутність особистої зацікавленості, повну і чесну відкритість, рольову компетентність, старанність, обов'язки агентів, що відповідають очікуванням «розумної людини» за цих обставин;
- 2) Моніторинг та обмеження, що реалізуються за допомогою зовнішніх організацій. Це і органи державного регулювання, і професійні асоціації, і страхові компанії, і різноманітні громадські організації. Крім того, самі корпоративні агенти створюють у своїй структурі підрозділи, які стежать за виконанням норм сумлінного агентства;
- 3) Процедури відбору. Принципали, які не в змозі самостійно вибрати сумлінних агентів і проконтролювати їхню діяльність, часто змушені вдаватися до допомоги агентів другого рівня, контролерів і спостерігачів. Процедури відбору враховують рекомендації, номінації, професійні ліцензії, сертифікати, акредитації та багато інших оцінок сумлінності та професіоналізму;
- 4) Охоронні механізми. Організації-контролери здійснюють моніторинг діяльності агентів і застосовують санкції до порушників. Ця додаткова форма соціального контролю полягає в аудиті документації агента, в несподіваних інспекціях, у проведенні прихованих спостережень, у роботі зі скаргами принципалів. Часто і самі організації-агенти створюють позицію внутрішнього контролера, в обов'язки якого входить робота зі скаргами та інша діяльність, спрямована захист інтересів принципалів;
- 5) Розподіл ризику, гарантії та страхування. У деяких видах відносин агентства добросовісність та професіоналізм агента можуть бути оцінені лише через досить тривалий час. Тому нормативний та соціальний контроль поточної діяльності агента втрачає сенс. Деякі інституції передбачають цей факт і пропонують

⁴ Принципал (principal) – особа, наймає іншу особу (агента) для виконання деяких функцій.

заздалегідь захист від майбутніх можливих зловживань або компенсацію за невиконання зобов'язань агентом.

Що потрібно для співробітництва та партнерства ОМС та громади

З боку ОМС:

- добре знати свою громаду, її потреби, інтереси, правила дій, традиції й історію. Це потрібно для визначення області спільних інтересів, пріоритетів, мотивації до співробітництва/партнерства, передбачення намірів громади;
- демонструвати довіру до громади. Висвітлювати, як ОМС довіряє громадськості формувати владні рішення;
- зробити так, щоб якнайбільше представників громадськості повністю довіряли ОМС, тобто були впевнені у готовності ОМС до чесного і професійного співробітництва. Для цього необхідні:
 - повна прозорість діяльності ОМС;
 - ефективна система процедурних норм, що максимально попереджують усі можливості для зловживань, встановлюють відсутність особистої зацікавленості, повну і чесну відкритість, рольову компетентність, старанність;
 - внутрішній контроль доброчесності і зовнішній контроль з боку громадських організацій;
 - демонстрація спільних із громадою інтересів та цілей, відданості інтересам громади;
 - узгодження пріоритетів із громадою;
 - демонстрація своєї репутації, принципів, відповідальності, професіоналізму, людяності.

З боку громадськості:

- добре знати ОМС, нормативне визначення їхньої діяльності, завдання (стратегічні і поточні), проблеми і потреби, інтереси, правила дій, традиції комунікацій. Це потрібно для визначення області спільних інтересів, пріоритетів, мотивації до співробітництва/партнерства, передбачення намірів ОМС;
- демонструвати довіру до ОМС. Подолати упередження щодо місцевої влади;
- зробити так, щоб ОМС довіряли представникам громади, принаймні її активу, тобто були впевнені у готовності активу громади до доброчесного і кваліфікованого співробітництва. Для цього потрібні:
 - повна прозорість і публічність діяльності громадських організацій;
 - демонстрація спільних з ОМС інтересів та цілей, відданості інтересам громади;
 - узгодження пріоритетів з ОМС;
 - демонстрація своєї репутації, принципів, відповідальності, професіоналізму, людяності.

Чи небезпечно довіряти

Турнір стратегій, описаний у книзі Р. Аксельрода «Еволюція кооперації»

У книзі автор досліджує умови, що дозволяють зароджуватися співпраці серед індивідуальних або колективних акторів без втручання центральної влади. Роберт Аксельрод запропонував соціальну модель розвитку кооперації, який показує, що співпраця може виникати і без попередньої довіри між партнерами. Довіра є скоріше результатом, ніж попередньою умовою співпраці.

Р. Аксельрод припустив, що люди, стикаючись з можливістю вигідної співпраці з іншими, використовують різні стратегії. Вони можуть діяти вигідно для себе тільки тоді, якщо будуть використовувати переваги готовності до співпраці інших людей, або, інакше кажучи, якщо вони вибірково співпрацюватимуть тільки з тими, хто умовно готовий до співпраці. Зокрема, він запропонував стратегію «ти – мені, я – тобі» (tit-for-tat): хтось першим намагається «йти» на співпрацю, але продовжує співпрацю лише тоді, коли партнер також згоджується на співпрацю, або припиняє співпрацю, якщо немає відповідної дії. Р. Аксельрод довів, що актори, які використовують цю стратегію, процвітають, а тих, хто вдається до обману замість співпраці, виключають з відносин з тими, хто шукає співробітництва.

Висновок про унікальну вигідність стратегії «ти – мені, я – тобі» не був спочатку очевидним для Роберта Аксельрода. У своїй книзі він розповів про цікаве змагання, до участі в якому він запросив науковців, які розробляли різні стратегії гри у «дилемі ув'язнених». Аксельрод провів круговий турнір, у якому кожна програма-стратегія грала проти решти програм. У кожній такій «сутичці» для кожної програми підраховували кількість балів, яка просто відображала виграш актора, який використовував цю стратегію. В кінці турніру для кожної програми було підраховано сума балів, тобто загальний виграш певної стратегії у всіх іграх. Результат був дивовижний: перемогла найпростіша стратегія «ти – мені, я – тобі», представлена Анатолієм Рапопортом. Ця стратегія завжди першим кроком обирала співпрацю, а потім просто повторювала останній хід партнера. Успіх стратегії «ти – мені, я – тобі» тим більш дивний, бо гравець, який використовує цю стратегію, у кожній окремій грі в принципі не може виграти більше за партнера. Успіх цієї стратегії ґрунтується на тому, що вона стимулює партнера згоджуватися на співпрацю, що вигідно обом сторонам взаємодії. Результат турніру був несподіваним для всіх учасників, тому вирішили провести повторний турнір. У другому турнірі брали участь програми, спеціально розроблені для того, щоб перемогти стратегію «ти – мені, я – тобі». Однак і цього разу стратегія Анатолія Рапопорта перемогла. Найпростіша стратегія перемогла складніші, розроблені для того, щоб визначати та використовувати для своєї вигоди слабкість партнера. Програма перемогла завдяки орієнтації гравця першим «йти» на співпрацю, що у класичній «дилемі ув'язнених» є нераціональним кроком. Зауважимо, що ця стратегія не орієнтується ні на норми взаємодії, ні на репутацію партнерів. Таким чином, найпростіше евристичне ⁵ правило «йди першим на співпрацю, а далі повторюй останню дію партнера у взаємодії – чи то співробітництво чи заподіяння шкоди» виявилось кращим у колекції процедур прийняття рішень у «дилемі ув'язнених».

⁵ Евристичний, -а, -е – який дозволяє одержувати нові знання, виявляти невідомі раніше властивості, закономірності і т. ін.

Як довіра та співробітництво виникають

Що важливіше для суспільства – довіра чи співробітництво?

Є дві позиції соціальних вчених:

- 1) важливим є співробітництво, а довіра є побічним продуктом співробітництва;
- 2) без довіри співробітництво неможливе, адже для співпраці необхідний певний рівень довіри.

Хто ж має рацію?

Прояснити це може відповідь на запитання «Як виникає довіра і співробітництво?»

Р. Аксельрод «Еволюція кооперації»: як виникає довіра навіть між ворогами?

Спираючись на стратегію «ти – мені, я – тобі», Р. Аксельрод описує модель виникнення співробітництва. Він показав, що навіть у тих випадках, коли про довіру не йдеться, і шанс взаємовигідних комунікацій дуже малий (як між супротивниками, що спостерігають один за одним зі траншеї), кооперація за певних умов все ж таки може розвинути. Р. Аксельрод описав ці умови в термінах повторюваної дилеми ув'язненого: 1) взаємодія за типом дилеми ув'язненого повторюватиметься протягом деякого досить тривалого відрізка часу; 2) гравці знають свого опонента і можуть впізнати його у наступній грі; 3) гравці пам'ятають «історію» попередніх ігор. У цьому випадку вигода від майбутньої тривалої кооперації переважає вигоду від одномоментного заподіяння шкоди, і тоді «суворе умовне співробітництво» («ти – мені, я – тобі») буде оптимальною стратегією. Якщо опонент йде на поступки, виявляючи наміри співпраці, раціонально відповісти йому тим самим.

Р. Аксельрод стверджує, що низка умов необхідна в реальному житті, як і у грі, для встановлення співробітництва:

- 1) сторони не можуть уникнути конфронтації (у них є лише вибір двох варіантів – співпраця чи конкуренція);
- 2) сторони знають, що вони будуть надовго «замкнені» в цій ситуації;
- 3) поступки, які сторони роблять одна одній, малі.

За цих умов (навіть якщо сторони спочатку не мають зобов'язань один перед одним, не можуть простежити поведінку іншої сторони до взаємодії і не мають попереднього уявлення, чи можуть вони довіряти одна одній і якою мірою) кооперація все ж може з'явитися завдяки випадковому сигналу, який міг бути помилково проінтерпретований як пробний крок до співпраці, а потім збережений через успішність його наслідків.

Р. Аксельрод наводить приклад «суворого умовного співробітництва», що виник у роки Першої світової війни між супротивниками і отримав назву «живи і дозволяй жити іншим» (live and let live). Солдати обох сторін часто вдавалися до очевидного трюку: стріляючи у ворогів, вони навмисно намагалися не попадати. Доходило до того, що, незважаючи на шквальний вогонь противника, солдати спокійно пересувалися траншеями, впевнені, що противник не стрілятиме в них.

Виходячи з логіки Р. Аксельрода, виникнення такого співробітництва можна пояснити різними способами. Можливо, воно з'явилося як результат стрілянини якогось солдата (для розваги, від нудьги, нервовості) в якусь неживу мішень у траншеї супротивника. Або, імовірно, обидві сторони припиняли стріляти в один і той самий час, бо мали поїсти. Такі випадкові сигнали могли бути помилково проінтерпретовані однією

стороною як схильність противника до неявних хитрощів, і вони могли відповісти іншими сигналами, спочатку для того, щоб перевірити, чи не помиляються, потім з щораз вищим переконанням, доки обмін не набув рис стабільної кооперації, яка полягає у відмові від заподіяння шкоди. Крім того, те, що виникло випадково, могло бути вивчено, і солдати, очевидно, засвоїли деякі способи сигналізувати противнику про свою схильність до співпраці.

У прикладі, наведеному Р. Аксельродом, спочатку довіри між сторонами не було, отже, її не можна розглядати як попередню умову кооперації. Вона виникла завдяки об'єктивним обставинам та накопиченню знання, з посиланням на взаємний інтерес та потенційну можливість задовольнити цей інтерес через співпрацю. «Кооперативні обміни взаємними обмеженнями справді змінили природу відносин. Вони мали тенденцію робити обидві сторони такими, що піклуються про благополуччя одна одної». Якщо обидві сторони мають спільні інтереси і знають про це, може виникнути кооперація, мотивована лише цим інтересом. Таким чином, Р. Аксельрод розглядає довіру як побічний продукт кооперації.

Водночас слід зауважити, що довіра, яка виникає внаслідок успішного співробітництва, може стати основою до подальшого співробітництва з більшими витратами і ризиками для обох сторін. Отже, довіра і успішне співробітництво, покроково підсилюючи одне одного, можуть запустити ланцюгову реакцію спільного процвітання та збагачення.

Довіра до влади та успішна участь громадськості є явищами, які обумовлюють одне одного: успішний досвід взаємодії влади і громади для досягнення спільних цілей укріплює довіру, а вона своєю чергою створює підґрунтя для взаємодії з ще більшими витратами енергії, часу і ресурсів для досягнення нової спільної мети.

Довіра до влади і громадська партисипація, розвиваючись через поступове накопичення успішного досвіду досягнення спільних цілей, запускають ланцюгову реакцію розквіту територіальних громад і країни в цілому.

Які висновки можна зробити

Для успіху в житті треба якнайбільше «йти» на співробітництво, довіряти і демонструвати довіру партнеру. Навіть якщо тебе дехто й обмане, згодом ти навчишся відрізняти обманщиків, а вигода від співпраці буде значно більша, ніж втрати. Не співпрацюватимеш – втратиш вигоду. «Усі ваші життєві можливості ходять на двох ногах».

Ніколи не варто демонструвати недовіру до людини. Ви унеможливієте співпрацю, взаємодію з нею і стимулюєте її до вибору стратегії «заподіяти шкоду». Демонструючи недовіру, ви провокуєте до недовіри і нечесності.

Вступаючи у взаємодію, зацікавте партнера продовженням співробітництва надалі (тобто грайте у повторювану «дилему в'язня»). Це стимулює до чесного співробітництва.

У постійному соціальному оточенні зробіть так, щоб ваші потенційні партнери знали вашу позицію: «Я спершу довіряю кожному, вступаю у взаємодію, а далі підтримую взаємодію лише з тими, хто чесно і добросовісно виконує домовленості». Тоді можна сміливо згоджуватися на співробітництво.

Довіряти людям зі свого постійного кола безпечніше, проте найбільше можливостей для людини є поза ним.

Загальна довіра (як довіра до більшості людей) дає трамплін, завдяки якому людина може вирватися з обмеженого кола людей, пов'язаних зобов'язаннями, у широкий світ можливостей.

Загальна довіра як довіра до людей в цілому звільняє людину з полону безпечних і стабільних відносин довіри, побудованих на взаємних зобов'язаннях. Людина сміливо вступає у взаємодію з незнайомими людьми, які більш підходять для вигідного співробітництва.

Людський та соціальний капітал

Людський капітал — це інтелект, здоров'я, знання, якісна і продуктивна праця і якість життя.

Крім кваліфікації та знань, людський капітал включає здатність людини утворювати з іншими людьми певну спільність, що має найважливіше значення не тільки для господарської діяльності, але буквально для всіх аспектів суспільної життя.

Здатність вступати у відносини з іншими людьми і до колективних дій і собі залежить від того, якою мірою ті чи інші співтовариства дотримуються схожих норм і цінностей і можуть підкоряти індивідуальні інтереси окремих особистостей інтересам великих груп.

Зі спільних цінностей виростає довіра, яка має велику і цілком конкретну економічну цінність.

Соціальний капітал людини – це її відносини з іншими людьми, через які вона має доступ до ресурсів інших. Він виникає між людьми тоді, коли відносини для людей змінюються в такий спосіб, щоб полегшувати дії. Якщо людський капітал втілений у самих людях, то соціальний – у відносинах між ними. Як і інші форми капіталу, соціальний капітал сприяє продуктивній діяльності людей.

Спільнота, заснована на взаємній довірі, має соціальний капітал. Найбільш дієві організації та найбільш успішні спільноти складаються з людей, які поділяють загальні етичні цінності. Успішні співтовариства побудовані не на явних правилах і розпорядженнях, а на безлічі етичних звичаїв і взаємних моральних зобов'язань, засвоєних кожним членом спільноти. Правила та звичаї дають членам спільноти основу для взаємної довіри. Рішення та дії, що підтримують співтовариство, ґрунтуються не на вузькому економічному особистому інтересі. Кожен актор мотивований чимось великим.

Соціальний капітал – це можливості, що виникають з наявності довіри у суспільстві чи його частинах. Він може існувати і в сім'ї, і у цілому народі.

Соціальний капітал зазвичай створюється через комунікацію та кооперацію і передається за допомогою культурних механізмів – через релігію, традиції та звичаї.

Проблеми у досягненні спільного неподільного блага

Модель «гра у спільне неподільне благо». Спільне неподільне благо – те, яким за наявності можуть користуватися всі рівною мірою, незалежно від того, вкладала чи ні людина зусилля у створення цього блага. Наприклад, мешканці двох сусідніх квартир можуть облатувати їхню спільну сходову клітину. Цими благами – досягнутими комфортом і красою – можуть користуватися обидва сусіди, попри обсяг їхнього вкладу у досягнення цих благ.

Умови гри такі: двом особам, кожній окремо, запропонували вкласти по 90 грн у спільну

справу або не вкладати нічого. Кожні вкладені 30 грн дають прибуток 10 грн (тобто вклали 90 грн, отримали 120 грн). Кінцева сума буде розділена між обома учасниками незалежно від того, вкладав він гроші, чи ні.

Таблиця 2 показує результати гри у спільне благо відповідно до обраних учасниками стратегій. Якщо обидва обирають «вкладати 90 грн», то сумарні 180 зростають до 240 грн, ця сума ділиться на двох, і кожний отримує по 120. Вклав 90, отримав 120, тобто прибуток кожного дорівнює 30. Спільний прибуток 60 грн.

Якщо перший вкладає 90, а другий – ні, то сумарні 90 зростають до 120, і ця сума ділиться на двох. Перший вклав 90, отримав 60, тобто його прибуток дорівнює -30 (він втратив 30). Другий не вклав нічого, отримав 60, тобто його прибуток – 60.

Якщо другий вкладає 90, а перший – ні, результат буде дзеркальним відображенням попереднього. І, насамкінець, якщо ніхто нічого не вкладає, ніхто нічого не отримує.

Таблиця 2. Теоретична модель гри у спільне благо

ПЕРШИЙ АКТОР	ДРУГИЙ АКТОР		
	ВИБІР ДІЇ	ВКЛАСТИ 90	НЕ ВКЛАДАТИ
	ВКЛАСТИ 90	30;30 (60)	-30;60 (30)
	НЕ ВКЛАДАТИ	60;-30 (30)	0; 0 (0)

Якщо уважно проаналізувати табл. 2, можна помітити, що нормальній раціональній людині (тій, що хоче з меншими ризиками отримати якнайбільше, витрачаючи якнайменше зусиль та ресурсів) не вигідно вкладати ресурси у створення спільних благ. Чому так? Припустимо, особа оцінює, вкладати гроші чи ні: «Якщо я вкладу, і мій партнер теж, то добре, ми разом отримуємо по 30. А якщо він не буде вкладати, то погано, я втрачу 30. Якщо я не вкладатиму нічого, а мій партнер вкладає, то я отримаю найвищий прибуток – 60, а якщо і він не вкладає, то ніхто нічого не втрачає. Здається, не вкладати – більш вигідна стратегія!» Таким чином, кожний для себе обирає стратегію «не вкладати нічого», і спільне благо не буде досягнуто.

Висновок: раціональній людині не вигідно брати участі у створенні спільних неподільних благ.

Що ж треба, щоб люди вкладали ресурси у створення спільного неподільного блага?

Потрібно, щоб вони мали можливість та право контролювати дії один одного. Без взаємної передачі прав на контроль дій партнера, або якщо немає третьої сторони, якій передані права на контроль дій учасників, співробітництво для досягнення спільного неподільного блага здається малоімовірним.

Водночас треба зазначити: є випадки, коли спільне благо може бути досягнуто навіть за відсутності взаємного контролю. Це ті ситуації, коли учасники усвідомлюють критичну важливість і величезну цінність цього спільного блага. Тобто варіант «ніхто не вкладав, ніхто нічого не отримав» розглядається як неприпустимий через велику значущість цього спільного блага для всіх учасників.

Які висновки з цієї моделі ми можемо зробити для організації співробітництва громадськості і місцевої влади? По-перше, у благах, які надає таке співробітництво, зацікавлені одночасно обидві сторони. Тому для успішності такого співробітництва має

бути рівноцінний взаємний контроль: не тільки влада управляє діями своїх громадських партнерів, але й вони можуть вказувати на недоліки у роботі влади і вимагати змін у діях її представників для того, щоб досягти спільної мети оптимальними способами. По-друге, треба і серед населення, і серед представників влади роз'яснювати і підвищувати цінність результатів такого співробітництва у разі його успішності і розумної організації.

«Проблема безбілетника» і теорія колективних дій

Це особливий випадок гри у спільне благо – коли учасників багато, а благо, що може дати співробітництво, – спільне і неподільне. З цією проблемою ми постійно стикаємося при вирішенні комунітарних проблем, або проблем громадського життя.

Ще одна притча.

Мешканці одного французького села вирішили організувати ввечері загальне свято на сільській площі. Зранку люди поставили на площі велику бочку і домовились, що протягом дня кожен мешканець увіллє у цю бочку по чарці вина, а ввечері всі разом питимуть з цієї бочки. Коли ж люди зібралися на свято і почали наливати з бочки вино, виявилось, що у бочці майже чиста вода.

Завдяки теорії К. Маркса раніше вважалося, що для того, щоб люди у групі разом діяли для досягнення якогось спільного блага, необхідно, щоб вони усвідомлювали свої спільні інтереси. Але, як показує теорія співробітництва, зацікавленість є необхідною, але не достатньою умовою для досягнення спільного неподільного блага. Нагадаємо, що це таке благо, яким, якщо воно є, можуть користуватися усі члени групи. Прикладом такого блага може бути чисте повітря, надання комунальних послуг (води, тепла) у тому випадку, якщо не можна відключити або покарати окремого неплатника; громадський порядок, стримування злочинності тощо. Колективні неподільні блага практично не можуть бути досягнуті невеликою кількістю людей і, якщо існують, служать одразу всім. Зазначимо, багато цілей співробітництва місцевої влади і громадськості є за своїм характером спільними та неподільними благами. Якщо вони досягнуті, ними можуть користуватися всі мешканці, незалежно від їхнього вкладу у спільну справу.

Аналіз специфіки колективних дій для досягнення спільних неподільних благ показав, що люди можуть усвідомлювати важливість вирішення якої-небудь спільної проблеми, але не хотіти особисто брати участь у її рішенні. Це не аномалія, а нормальна поведінка раціональної людини, яка оцінює вигоду, витрати часу і зусиль, можливі втрати і вибирає оптимальний курс дій. Коли благо (таке, як, наприклад, чисте довкілля або сортування сміття) спільне і неподільне, для раціональної людини вигідніше нічого не робити для досягнення цього блага. Чому?

По-перше, людина може сумніватися, чи інші жителі братимуть участь у досягненні цього блага. Якщо ні, то і вона даремно витратила час і зусилля, тому що колективне благо не може бути досягнуто за участі малої кількості людей. Можна помітити, що формально модель «безбілетника» подібна багатомірній «дилемі ув'язненого», тому що в людини немає гарантій, що інші також діятимуть для досягнення спільного блага. І чим більше таких сумнівів, тим імовірніше людина стане «безбілетником». Наприклад, про сортування сміття. Якщо людина буде впевнена, що мало хто з населення має намір це робити, то і її старання будуть марними, тому вона не витратить час та

зусилля. Крім того, людина може не вірити, що це благо в принципі можна зараз досягти.

По-друге (і саме це робить «проблему безбілетника» схожою на модель гри у спільне благо), є велика спокуса не брати участь, «проїхати безбілетником», адже колективне благо неподільне, і, якщо інші його досягли, ним будуть користуватися всі, незалежно від того, брали вони участь у досягненні блага чи ні. Тому, якщо немає жодних додаткових факторів, що нейтралізують усі причини неучасті і примушують людей до колективних дій, людині, що керується тільки особистим інтересом, вигідніше нічого не робити для досягнення або підтримання спільного блага. При цьому кожна людина розумітиме свою зацікавленість у досягненні цього блага. Розуміти, але все-таки намагатися проїхати «зайцем».

Модель «безбілетника» відрізняється від попередньої моделі гри у спільне неподільне благо тільки великою кількістю учасників. У цьому разі є ще більші спокуси та можливості сховатися у масі, а контроль вкладу кожного учасника не завжди можливий. Як наслідок, додаються сумніви стосовно того, чи будуть інші люди щось вкладати для досягнення спільного блага.

На жаль, у нашому суспільстві останнім часом стало не модно опікуватися спільними інтересами. Після сімдесятирічних небезуспішних спроб прищепити нашому народові колективізм люди схилилися в інший бік – пріоритету особистого інтересу. А без пріоритету колективних інтересів над особистими люди не можуть досягти колективних благ.

Основна проблема вивчення колективної дії – з'ясувати, за яких обставин група успішно реалізує спільний інтерес. Серед факторів, що визначають успіх групи, в теорії колективної дії виділили розмір колективу і можливість враховувати вклади кожного учасника. Але подібний аналіз надто спрощений. Це найпростіший, але, на жаль, не завжди можливий вихід із «проблеми безбілетника».

Соціологи також стверджують, що коли відношення вигод до витрат велике, то досягнення спільного блага більш імовірно. Тобто, якщо вигода від досягнення спільного блага велика, а витрати маленькі, то більш можливо, що люди разом діятимуть для досягнення спільної мети. От чому під час створення якогось спільного блага важлива ідеологія, що підвищує у свідомості людей його цінність. Важливу роль відіграє інформаційно-роз'яснювальна робота серед населення, яка підвищує цінність цих благ. Слід підсилювати у свідомості людей цінність і необхідність майбутнього спільного результату, порівнювати невеликі витрати і значний результат. Також необхідно зробити витрати передбачуваними, показати, що цю спільну мету можна легко досягти. Важливо конкретизувати, у чому полягає участь кожного жителя, які для цього потрібні витрати зусиль і часу.

Таким чином, для організації співробітництва місцевої влади і громадськості слід нейтралізувати всі причини побоювань і мотиви відмови людей від участі.

Складніше за все нейтралізувати бажання людини одержати щось, не докладаючи власних зусиль. Таку мету неможливо досягти протягом короткого відрізка часу. Участь людини в колективних діях залежить від почуття власної відповідальності за майбутнє району, міста або країни, від того, наскільки вона ідентифікує себе з жителями певного району або міста, відчуває себе частиною якогось (позитивно оцінюваного іншими) співтовариства «ми». Як видно, потрібно відроджувати поняття «ми» у свідомості

людей. І це «ми» щоб було не просто «родина», «друзі», «найближче оточення», а щось більше: ми – жителі нашого міста або громади, ми – українці.

На почуття приналежності людини до певної спільності передусім впливають два фактори: 1) наскільки позитивною та привабливою люди вважають цю спільність; 2) наскільки часто людина має можливість з радістю відчувати себе частиною «ми». Людина ніколи не приписуватиме себе до тих, хто сприймається іншими негативно. Тому в інформаційній кампанії дуже важливо постійно наголошувати на досягненнях представників своєї групи (спільності), спортивних перемогах, перевагах, як порівняти з іншими групами. Потрібно відроджувати гордість людини за те, що вона теж дотична до здобутків своєї групи. Крім того, потрібно якнайчастіше надавати людям можливість відчувати себе частиною спільності: на міських святах, спортивних змаганнях, толоках, громадських слуханнях.

Необхідно враховувати, що у кожної людини переважає один з трьох типів соціальних ціннісних орієнтацій, і це впливає на її наміри брати участь у колективних діях. Соціальні психологи виділяють такі типи соціальних ціннісних орієнтацій: кооперація (намагаються збільшити свою вигоду, як і вигоду інших), індивідуалізм (намагаються збільшити тільки свою вигоду), конкуренція (намагаються збільшити свою перевагу над іншими). Ті, хто налаштований на кооперацію, більш схильні до участі у колективних діях. Для людей з іншими типами необхідно шукати «свої» аргументи для їхньої відмови від егоїстичних мотивів. Наприклад, людям з другої категорії необхідно пояснювати, що деякі види благ неможливо досягти тільки для себе, «відрізати частину і сховати в кишеню». Такі блага, якщо існують, служать усім, і це ніяк не применшує їхню значущість. Для людей з третьої категорії досягнення загального блага може бути представлено, наприклад, як захоплене змагання – конкуренцію з іншими містами.

Зміни свідомості дорослих людей не відбуваються швидко, але це не означає, що нічого не потрібно робити. Важливо постійно переконувати людей, що майбутнє країни, району і міста залежить від дій кожного жителя; що жителі також несуть відповідальність за підтримку суспільного порядку. Правильно спланована та цілеспрямована інформаційно-роз'яснювальна робота серед населення є обов'язковою під час організації співробітництва влади і громади.

Крім «ігор у спільне благо», «дилеми ув'язнених» та її модифікацій, виник ще один варіант соціальних дилем – «гри на вибір можливостей» (або «соціальні пастки»). Суть гри: є певний кінцевий ресурс, який всі члени групи можуть використовувати. Цей ресурс періодично поповнюється, але не до початкового рівня. Суперечність між приватною та загальною раціональністю в цій дилемі виникає тому, що для кожного окремого актора раціональною дією буде використовувати якнайбільше із загального ресурсу, що, звичайно, швидко виснажить його, а для всіх разом вигідніше протилежне – кожному акторові обмежувати себе, користуватися ресурсом економно, розтягуючи його, даючи можливість поповнитися. «Соціальна пастка» є аналогом «гри у спільне благо», проте ця гра має свої особливості, важливі для розуміння феномену довіри.

Отже, аналіз соціальних дилем наводить на думку, що довіра є важливим фактором, за допомогою якого можна пояснити і передбачити поведінку учасників: група, що утворена з раціональних акторів, що не довіряють один одному, не здатна досягти загальної вигоди. Для ефективної реалізації загального інтересу групи необхідно, щоб сформувалася така ситуація взаємодії та контролю між учасниками, яка сприяла би

взаємній довірі і змушувала би відмовитися від стратегії відступництва, «free ride» (проїзду «зайцем») або неекономного споживання загального ресурсу.

Крауд-технології⁶ партисипації

Краудфандинг – це спосіб залучити кошти для проєкту, ініціативи, підприємства або програми за рахунок внесків від великої кількості сторонніх осіб, які можуть бути не пов'язані ані з самим проєктом, ані із професійним бізнес-інвестуванням.

Для засновника це безризикові кошти, оскільки залучаються вони на добровільній основі від небайдужих до можливого проєкту людей.

У сучасному світі кошти збираються переважно на онлайн-платформах, а за внесок добровільці отримують винагороду – якісь пам'ятні речі або сертифікат на майбутній продукт, якщо його вдасться виготовити.

Краудфандингові кошти, крім фінансової допомоги, означають моральну підтримку для засновника. Гроші не потрібно повертати, але необхідно ефективно використати, щоб не змарнувати довіру людей.

Краудсорсинг – це процес, який передбачає залучення широкої групи людей для виконання завдань та подання ідей для досягнення конкретних цілей організатора. Він використовується компаніями, державними установами та некомерційними організаціями, для яких краудсорсинг замінює традиційних працівників.

Метод краудсорсингу дозволяє не тільки зменшити витрати на процеси, але передусім отримати знання групи людей, що особливо важливо під час створення рішень для широкої аудиторії.

Участь громадськості – широке поле для крауд-технологій. Наприклад, громадський бюджет.

За своєю моделлю ці технології ідентичні організації колективних дій. Якщо бенефіціаром (вигодоотримувачем) є самі вкладники, то це проблема досягнення спільних благ. Бенефіціарами можуть бути не вкладники, а інша група. У цьому випадку акцент робиться на важливості досягнення цілі проєкту для вирішення певної проблеми групи.

Переваги крауд-технологій

Краудфандинг є окремою формою краудсорсингу.

Використання колективного інтелекту та ресурсів дозволяють швидше вирішувати проблеми, створювати важливі речі, вибирати найкращі рішення, збирати кошти.

Краудфандинг дозволяє працювати з невеликими фінансовими витратами і одночасно знижує ризик втрачених інвестицій.

Переваги краудсорсингу:

- економія часу та грошей (група людей набагато швидше генерує ідеї, а підготовка продукту, наприклад вебсайту, однозначно дешевша, ніж оплата роботи вузькоспеціалізованої команди);

⁶ Крауд-технології (від англ. crowd – натовп) – це набір ефективних інструментів, що дозволяють використовувати особисті ресурси індивідуумів для розвитку спільної справи (виробництва продукту, розробки і впровадження послуги, вирішення соціальних завдань).

- різноманітність поданих проєктів та їхня оригінальність (багато варіантів та думок);
- отримання інформації про потреби та очікування споживачів;
- створення відданої спільноти;
- маркетингові та рекламні переваги.

Історія краудсорсингу

Історичні приклади краудсорсингу:

- Джонатан Свіфт: Ірландський кредитний фонд (Irish Loan Fund) (1700 рік);
- Собор Паризької Богоматері у Франції;
- Храм спокути Святого Сімейства в Барселоні;
- Нью-Йоркська Статуя Свободи в США.

Назва пішла з книги Джеффа Хау «Краудсорсинг: колективний розум як інструмент розвитку бізнесу», 2006 р.

Сьогодні в Україні благодійність, меценатство та спонсорство стали більш звичним явищем і сприймається як обов'язковий складник життєдіяльності сучасної освіченої соціально активної людини.

За яких умов краудсорсинг можливий

Щоб краудсорсинг був можливим, мають бути дотримані такі умови:

- існування організатора (фаундера, founder) із завданням, яке потрібно виконати;
- існування групи людей (спонсорів або бекерів, backer), готової здійснити це добровільно;
- існування цифрового простору, в якому проводиться робота та комунікація між організатором і спільнотою;
- існування взаємної вигоди для організатора та громади.

В Європі працює близько 200 краудфандингових платформ.

Американські платформи: «StartSomeGood» (<https://startsomegood.com/>), «Indiegogo» (<https://www.indiegogo.com/>), «RocketHub» (www.rockethub.com/) та «Kickstarter» (<https://www.kickstarter.com/>).

Українські платформи: «Краудфандинг по Совісті», «УкрЯма», «Спільнокошт (Велика Ідея)» та «Na-Starte».

Центральна ідея краудсорсингу

Якщо ви хочете залучити кошти для якоїсь ідеї, вам слід запропонувати складову, яка буде цікава добровільцям.

Потрібно добре пропрацювати ідею власного проєкту. Як з погляду концепції, так і фінансово. Ви повинні вміти легко пояснити:

- суть проєкту;
- його цінність для суспільства;

- скільки грошей вам потрібно;
- як ці кошти будуть витрачені;
- якого результату за рахунок цього ви маєте досягти.

Потрібно, щоб люди самі хотіли, аби ваша ідея була здійснена. Натхненням може слугувати якась соціальна місія, як-от працевлаштування людей з особливими потребами або просто поява у місті якоїсь класної локації чи виробництва з великою кількістю робочих місць. Потрібно пропонувати людям досягати чогось разом, на щось разом впливати.

Як підготуватися до краудфандингу

- важливим елементом у підготовці є продумування системи винагород, які отримають добровольці за свої внески;
- фаундер повинен приваблювати не лише своїм товаром, а і своєю справою. Адже лише так формуються відносини довіри та соціальний капітал;
- технічний момент – слід юридично оформити свою діяльність. Вивести гроші зі спільнокошту можливо лише на офіційний банківський рахунок. Тому фаундеру потрібно мати ФОП, ТОВ або громадську організацію;
- знайти підхожу краудфандингову платформу, зареєструватися, заповнити всі необхідні поля та підписати договір про співпрацю із платформою.

Обов'язкові елементи оголошення

- **суть проєкту.** Це короткий опис на два-три речення: чим займається ваш проєкт, для кого і навіщо існує;
- **відеопрезентація.** Запишіть мотиваційне відео, в якому розкажіть про свій проєкт та попросіть добровольців про підтримку;
- **опис проєкту.** Тут вам слід розповісти про свій проєкт більш детально: яка мета та місія проєкту, які проблеми суспільства чи людей він вирішує та як, як ви бачите розвиток проєкту – скільки інвестицій потрібно та на що вони підуть, хто працює над проєктом і що вже було зроблено. Саме в описі ви маєте переконати добровольця, що ви робите корисну справу та дійсно можете реалізувати задумане;
- **фото та графічні зображення.** Чим менше тексту і більше мультимедіа буде у вашому описі – тим краще;
- **винагороди.** Їх потрібно декілька – певній сумі донату (пожертви) має випадати якась винагорода. У «Великій Ідеї» радять робити обмежену кількість кожної винагороди. Це підвищує їхню цінність.

Як знайти добровольців

Краудфандингові платформи не займаються промоцією проєктів. Їхній внесок – це технічна організація збору коштів та декілька донатів від постійної аудиторії платформи. Фаундеру потрібно розповісти про проєкт якомога більшій кількості людей.

При побудові комунікаційної кампанії треба відштовхуватися від стратегії «три кола»: коло довіри, експертне коло і коло успіху. Кожному презентувати свій проєкт і запросити долучитися до фінансування.

Коло довіри – це люди, які знають вас особисто. Опублікуйте оголошення в соціальних мережах, а також напишіть кожному вашому знайомому мотиваційний лист

із проханням підтримати ваш проєкт. Коло довіри має дати вам 30% бюджету впродовж першого тижня проєкту.

Експертне коло – це люди, які можуть не знати вас особисто, але вони обізнані у сфері, в якій ви працюєте. Знайдіть таких людей на профільних заходах або в соціальних мережах (найкраще працює «LinkedIn»). Розкажіть про свій проєкт та попросіть дати змістовний відгук. Експерти частіше за все фондують більшими внесками. З їхньої допомогою суму зібраних коштів можна розширити до 50%. Попросіть експертів поділитися враженнями про ваш проєкт зі своєю аудиторією.

Коло успіху – це люди, які не знають ні вас, ні вашої сфери. Але їм підсвідомо здається, що ви робите класні речі. Вони бажають бути частиною вашого успіху, тому вони підтримують вас, коли ви вже на відмітці 50-70% до цілі. Складовими кола успіху є друзі ваших друзів, а також аудиторія експертів. Також намагайтеся потрапити у засоби масової інформації, звертайтеся до медійних людей, які можуть надихнутися вашим проєктом та безкоштовно прорекламувати вас.

Умови виведення коштів

Перед початком кампанії фаундер повинен визначити суму, яку він хоче зібрати та термін, впродовж якого це має статися.

Гроші можна отримати, якщо ціль досягнута бодай наполовину. Інакше кошти повертаються добродійцям.

Кошти виплачуються на офіційний рахунок підприємця з вирахуванням комісії. У платформи «Велика Ідея» вона становить 10%, якщо зібрана вся сума, та 15%, якщо зібрано менше.