

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

**Odesa National University Herald**

•

**Вестник Одесского  
национального университета**

•

# ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: *Психологія*  
Науковий журнал  
Виходить 4 рази на рік  
Серія заснована у липні 2006 р.

**Том 18, випуск 24 2013**

*Матеріали Першої міжнародної науково-практичної  
конференції «Соціальні, психологічні та політичні  
проблеми транскордонної безпеки»  
31 жовтня – 1 листопада 2013 року*

Одеса  
ОНУ  
2013

## **ЗМІСТ**

**Бефані А. А.**

**ФАКТОРИ УСПІШНОСТІ КРОС-КУЛЬТУРНОЇ АДАПТАЦІЇ  
МІГРАНТІВ..... 7**

**Блинова О. Є.**

**МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ПОЛКУЛЬТУРНОМУ  
СВІТІ ТА ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ..... 14**

**Бондаревич С. М.**

**ТЕОРІЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПАРАМЕТРАМИ  
ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНОГО СТАНУ ЗДОРОВ'Я ЛЮДИНИ  
ЯК ФАКТОР АНТРОПО-ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ..... 23**

**Будіянський М. Ф.**

**ТЕРОРИЗМ ЯК ПРОЯВ СОЦІАЛЬНОГО НАСИЛЬСТВА ..... 37**

**Васютинський В. О.**

**ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНОГО САМОВИЗНАЧЕННЯ  
НЕЗАМОЖНИХ ОСІБ..... 45**

**Венгер Г. С.**

**ФУНКЦІОНАЛЬНО-РОЛЬОВА СТРУКТУРА ДИСТАНТНОЇ СІМ'Ї 54**

**Вінков В. Ю.**

**СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НАБУТТЯ  
МОЛОДЬО СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ..... 62**

**Гашпер Л. В.**

**ЕТНІЧНЕ САМОВИЗНАЧЕННЯ СТАРШОКЛАСНИКІВ У  
ТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ..... 71**

УДК 316.6

**Вінков Веніамін Юрійович**

молодший науковий співробітник

Лабораторії психології мас і спільнот

Інституту соціальної та політичної психології НАПН України

## СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НАБУТТЯ МОЛОДДЮ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті подано результати емпіричного дослідження соціального капіталу молоді. Проаналізовано соціально-психологічні особливості набуття молоддю соціального капіталу. Зроблено висновок, що соціально-психологічними особливостями набуття соціального капіталу молоддю є високий рівень довіри в міжособистому спілкуванні, дружелюбності, комунікативної толерантності.

**Ключові слова:** соціальний капітал, соціальні мережі, довіра, толерантність, молодь.

**Проблема.** В наш час проблема соціального капіталу активно розробляється і досліджується в соціології та економіці. В порівнянні з цими науковими галузями у вітчизняній соціальній психології кількість емпіричних досліджень знаходиться на низькому рівні, хоча розробці цієї проблематики має бути надано особливу увагу, адже соціальний капітал сучасні європейські дослідники пов'язують із рівнем розвитку громадянського суспільства і демократії, що на теперішній час є актуальним для України. Тому аналіз даної проблематики в соціально-психологічній площині дозволить глибше зрозуміти витoki соціального капіталу, причини його набуття та врешті виявити його специфіку залежно від рівня взаємодії осіб в суспільстві.

**Мета дослідження:** виявлення соціально-психологічних особливостей набуття молоддю соціального капіталу, а саме тих особливостей, які стосуються стилів міжособистих стосунків, копінг-стратегій, комунікативної толерантності, суб'єктивного контролю, базових переконань.

Методологічне обґрунтування емпіричного дослідження соціального капіталу. В основі нашого підходу щодо емпіричного дослідження соціального капіталу лежать ідеї Ф. Адама, П. Бурдьє, Дж. Коулмана, Н. Лебедєвої, Л. Найдьонової, Р. Патнема, Д. Подменіка, І. Семків, А. Татарка, В. Тітова, Н. Тіхонової, Ф. Фукуями, М. Шихерєва.

П. Бурдье під соціальним капіталом розуміє сукупність реальних і потенційних ресурсів, які пов'язані з володінням стійкою мережею більш або менш інституціолізованих відносин взаємного знайомства і визнання – іншими словами, членством в групі [1]. Дж. Коулман дає своє бачення соціальному капіталу. Перш за все, соціальний капітал являє собою певний вид ресурсу, який сприяє досягненню цілей актора за рахунок наявності структури соціальних зв'язків [2]. Ф. Фукуяма визначає соціальний капітал як набір неформальних цінностей чи норм, які розділяються членами суспільства і які роблять можливим співробітництво всередині цієї групи [3]. Згідно з Р. Патнемом під соціальним капіталом розуміються ті особливості соціальної організації (принципи, норми, структури), які здатні укріпити ефективність координованих дій, які реалізуються суспільством [4]. А. Татарко і Н. Лебедева визначають соціальний капітал як сукупність психологічних стосунків, які підвищують матеріальний рівень індивідів і груп, не завдаючи шкоди суб'єктам економічної системи [5]. Ф. Адам, Д. Подменік вважають, що для дослідження соціального капіталу важливі такі індикатори, як міжособистісна довіра, участь в добровільних організаціях і величина неоплачуваної роботи в межах добровільних організаціях [6]. В. Тітов пропонує розглядати соціальний капітал не через призму або індивіда, або суспільства, а через поступовий перехід з індивідуального рівня на наступні рівні залученості індивіда в більш складні соціальні утворення: безпосереднє оточення індивіда, локальні громади (різноманітні товариства, кооперативи), суспільні і професійні організації (профспілки, асоціації), різноманітні форми громадянської активності (політичні партії, рухи, акції) [7].

В залежності від того, хто постає суб'єктом, чи це особа, чи це мала група, чи велика соціальна група, зв'язки, які будуть налагоджуватися між ними, будуть визначати особливості набуття соціального капіталу. Доступ до необхідних ресурсів відбувається через:

- іншу особу. Взаємодія, що відбувається в діаді, являє собою тип соціально-психологічних стосунків, ціллю яких є задоволення різноманітних потреб. Розгалужена мережа соціальних зв'язків дозволяє особі швидко знаходити відповідний до своєї потреби ресурс. Серед соціальних зв'язків, через які особа може отримувати доступ до ресурсів, можна виділити: сімейні, сусідські, дружні та професійні стосунки.

- соціальну групу. Група часто є джерелом необхідних ресурсів, які особа іноді не в змозі отримати самотійно з багатьох причин. Серед таких причин можуть бути: висока ціна такого ресурсу, унікальність ресурсу, яким володіє обмежена кількість людей, особливі знання, що допомагають користуватися цим ресурсом. Тому задля доступу до цього ресурсу особа часто йде на поступки, або надає у використання групі ті ресурси, якими сама володіє. Чим більш розповсюджений є ресурс серед інших, яким володіє особа, тим менша його вартість і тим більше його недостатньо для доступу до ресурсів соціальної гру-

пи. Особа змушена платити додаткову ціну у вигляді дотримання правил і норм цієї групи, взяття на себе зобов'язань.

- соціальні об'єднання, спілки, рухи, партії. До таких соціальних груп належать добровільні організації, в які особи вступають для того, щоб вирішити певні проблеми, що є спільними для членів цієї організації. Створюються такі організації з метою відстоювання або дотримання прав певної категорії людей, де окремо кожна з них не в змозі це зробити, або захисту спільних цінностей. Такі організації мають реальний вплив на політику держави в цілому шляхом референдумів і виборів, внесення різноманітних законотворчих проєктів.

Отже соціальний капітал можна визначити як сукупність соціальних зв'язків особи з найближчим оточенням, представниками різноманітних економічних та владних інститутів, що дозволяє отримати доступ до необхідних їй ресурсів.

Результати емпіричного дослідження. Із метою вивчення особливостей набуття молоддю соціального капіталу було опитано 87 осіб віком з 18 до 30 років. Для емпіричного вивчення набуття соціального капіталу дослідження ми визначаємо такі показники, які відображають економіко-соціологічний рівень аналізу: довіра в міжособистих стосунках, інституційна довіра, соціальна активність на різних рівнях організації суспільства, попередній досвід перебування в різних організаціях, потреби, які можуть задовольняти особа за рахунок використання мережі соціальних зв'язків, готовність надавати допомогу виходячи з наявних ресурсів. А також ми використали ряд методик, що дозволив співвіднести економіко-соціологічні показники із соціально-психологічними. Серед цих методик були такі: Методика діагностики міжособистісних стосунків (Т. Лірі), Методика дослідження копінг-стратегій (Р. Лазарус, С. Фолкман в адаптації Крюкової), Методика діагностики рівня суб'єктивного контролю (Дж. Роттер, адаптація Є. Бажіна, С. Голинкіної, А. Еткінда), Методика діагностики загальної комунікативної толерантності (В. Бойко) та Шкала базових переконань (Р. Янов-Бульман).

Довіра в міжособистих стосунках і інституційна довіра. Для вивчення довіри ми просили молодь відповісти на таке питання: «Як ви вважаєте, чи можете довіряти більшості людей?» Кожну з цих структур респонденту необхідно буде оцінити за 5-бальною шкалою, де 1 бал – це абсолютна недовіра, а 5 – максимальне значення по шкалі довіри. Одномірний розподіл показує, що молодь, яка вважає, що потрібно бути обережними з людьми – 42,3%, тих, хто довіряє людям – 22,3%, а тих, хто не визначився – 35,3%.

Для того щоб вивчити інституційну довіру просили також оцінити за 5-бальною шкалою відповідні структури: президент України, уряд (Кабінет міністрів України), Верховна рада, суд, прокуратура, правоохоронні структури (СБУ, міліція), податкова міліція, митниця, армія, губернатор області, мер міста, органи місцевої влади; приватні підприємства, банки, страхові компанії; профспілки, церква, ЗМІ, медицина, наука і освіта, благодійні фон-

ди, добровільні організації і товариства; керівництво, робочий колектив, сім'я, родичі, друзі, сусіди. Проте нас цікавило не сам рівень інституційної довіри як такої, а співвіднесення її показників з показниками довіри в міжособистому спілкуванні. Тому проведений кореляційний аналіз за критерієм Пірсона показав, що високі показники довіри в міжособистісних стосунках корелюють з високими показниками по інституційній довірі.

Проведений кореляційний аналіз за критерієм Пірсона виявив значущі зв'язки між показниками довіри в міжособистісних стосунках і такими показниками як:

- стилі міжособистих стосунків: недовірливий-скептичний (-0,358, на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ) і співпрацюючий-конвенційний (0,237, на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), а також сумарний показник дружелюбність (0,355, на рівні  $r \leq 0,01$ ). Це вказує на те, що молодь, яка реалістично оцінює судження і вчинки, критична стосовно оточення і дещо скептична, більш схильна налагоджувати довірливі стосунки з іншими, ніж ті, хто надмірно критично ставиться до оточення. Проте в той же час певна частина досліджуваних для налагодження хороших стосунків надмірно намагається сподобатися оточенню без врахування реальної ситуації;

- суб'єктивний контроль: в області досягнень (-0,217, на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ) і виробничих відносин (-0,266, на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ). Показники кореляції приймають від'ємні значення, що вказує на те, що високий рівень довіри у людей спостерігається з тим, що люди приписують свої успіхи і заслуги випадковому збігу обставин, долі, допомозі інших людей, на роботі – керівникам і колегам;

- комунікативна інтолерантність: неприйняття або нерозуміння індивідуальності іншої людини (-0,423 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), використання себе в якості еталона при оцінці поведінки і способу мислення інших людей (-0,420 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), категоричність або консерватизм в оцінках інших людей (-0,392 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), невміння приховувати неприємні почуття при зіткненні із некомунікабельними якостями партнера (-0,375 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), невміння прощати іншим їхні помилки, ненавмисно вчинені неприємності (-0,363 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), нетерпимість до фізичного і психічного дискомфорту, що створюють інші люди (-0,288 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ). Це говорить про те, що молоді, яка довіряє іншим, більш притаманно враховувати при спілкуванні думку інших, приймати їх такими, якими вони є без будь-яких упереджень стосовно них;

- базові переконання: доброзичливість світу (0,440 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), доброта людей (0,450 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), віра в те, що в світі більше добра, ніж зла (0,496 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ). Така молодь характеризується більш оптимістичним ставленням до світу, вважаючи, що в світі добра більше, ніж зла.

Потреба в ресурсах. Для того щоб визначити важливість тих чи інших ресурсів, респондентам надано було самим оцінити різні форми допомоги залежно від того, яку вони потребують: фінансову, матеріальну, фізичну, психологічну чи допомогу в отриманні необхідної інформації. Після чого був проведений кореляційний аналіз за критерієм Пірсона між вищезазначеними показниками і соціально-психологічними.

- фінансова допомога пов'язана з такими показниками: загальна інтернальність (-0,328 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), інтернальність в області досягнень (-0,340 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), в області невдач (-0,223 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), в сімейних стосунках (-0,435 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ); показник комунікативної інтолерантності: нетерпимість до фізичного і психічного дискомфорту, що створюють інші люди (0,225 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ); базові переконання: випадковість (0,296 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), впевненість в тому, що світ сповнений смислу (-0,225 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ). Можна говорити проте, що гостра потреба у фінансовій допомозі пов'язана з низьким рівнем суб'єктивного контролю. Такі люди не бачать зв'язку між власними діями і значущими подіями в їхньому житті, не вважають, що вони здатні якимось чином контролювати потрібну ситуацію і покладаються на збіг обставин у житті. Життя для них протікає без будь-якого смислу і не підпорядковано яким-небудь законам.

- матеріальна допомога корелює зі стилями міжособистих стосунків: владний-лідуючий (0,303 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), незалежний-домінуючий (0,291 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), недовірливий-скептичний (0,231 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ); копінг-стратегіями: дистанціювання (0,220 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), прийняття відповідальності (0,225 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ); суб'єктивним контролем: загальний показник інтернальності (-0,310 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), в області досягнень (-0,277 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), в області невдач (-0,265 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), в сімейних стосунках (-0,386 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ); базові переконання: випадковість (0,337 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), впевненість в тому, що світ сповнений смислу (-0,253 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ). Ці результати вказують на те, що ті люди, які потребують матеріальної допомоги, мають такі самі прояви по суб'єктивному контролю і базових переконаннях, що і ті, хто потребує фінансової допомоги. Проте у стосунках часто поводять себе дещо зверхньо, до оточуючих ставляться відчужено і намагаються триматися від інших на відстані не поглиблюючи з ними стосунки. До стосунків підходять з прагматичної точки зору, розраховуючи отримати певну вигоду з цього. В той же час, розуміючи свою життєву позицію, виправдовують себе тим, що всі інші поводяться стосовно них так само;

- фізична допомога виявилася пов'язана зі стилями міжособистих стосунків: співпрацюючий-конвенційний (0,232 на рівні достовірності  $r \leq$

0,05); і переконаннями в контрольованість світу (-0,229 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ). Вказує на те, що у таких людей, які потребують фізичної допомоги, сильно виражене прагнення бути прийнятим іншими, для цього вони часто намагаються догодити вимогам інших навіть в супереч своїм принципам і правилам;

- отримання потрібної інформації і прагнення підігнати під себе партнера по спілкуванню (0,238 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ). Цей зв'язок може характеризувати осіб, які прагнуть маніпулювати іншими людьми задля досягнення власних цілей нівелюючи особистість тих, кого вони використовують;

- психологічна допомога і стилі взаємодії з людьми: покірний-сором'язливий (0,268 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), залежний-слухняний (0,331 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ); копінг-стратегія планування рішення проблем (-0,264 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ); переконання в цінності власного «Я» (-0,223 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ). Гостра потреба в психологічній допомозі спостерігається у тих осіб, хто часто відчуває тривогу і невпевненість. Вони часто шукають у вирішенні власних проблем опору в комусь більш сильнішому, тому часто залежить від думки інших, схильні поступатися в усьому, конформні.

Готовність надати допомогу. Для виявлення готовності надавати допомогу іншим людям респондентам було запропоновано оцінити кількість часу, яку вони могли би присвятити безоплатній роботі в добровільній організації. Кореляційний аналіз виявив такі взаємозв'язки цього показника зі стилями міжособистої взаємодії: покірний-сором'язливий (0,310 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), залежний-слухняний (0,259 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), співпрацюючий-конвенційний (0,294 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), відповідальний-великодушний (0,263 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ); комунікативною інтолерантністю (-0,277 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ); використання себе в якості еталона при оцінці поведінки і способу мислення інших людей (-0,215 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), невміння приховувати неприємні почуття при зіткненні із некоммунікбельними якостями партнера (-0,303 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), невміння прощати іншим їхні помилки, ненавмисно вчинені неприємності (-0,347 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), невміння пристосовуватися до характеру, звичкам і бажанням інших (-0,272 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ); базовими переконаннями: доброзичливість світу (0,250 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), доброта людсь (0,272 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), віра в те, що в світі більше добра, ніж зла (0,272 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), а також довірою в міжособистісних стосунках (0,290 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ). Тут можна сказати, що ті, хто готовий надати допомогу іншим, в міжособистісних стосунках проявляє дружелюбність, довіру, високий рівень терпимості та неупередженості до інших. Надмірне намагання бути хорошим в очах оточення підштовхує таких людей до необдуманих

рішень не на свою користь. А надмірна відповідальність за інших призводить до того, що вони часто приносять в жертву власні інтереси.

Показник загальної соціальної активності. Цей показник дає змогу вивчити ступінь залучення особи в мережу соціальних зв'язків, активне чи неактивне членство в різноманітних організаціях на добровільній основі. Серед таких добровільних організацій як релігійні організації, організації зі спорту та відпочинку, культурно-просвітні організації, робітничі товариства, політичні організації, організації з охорони довкілля, професійні громадські організації, благодійні організації респондентові було запропоновано вказати своє членство. Сумарний показник цих організацій показує загальну соціальну активність. Отже шляхом кореляційного аналізу було виявлено зв'язки з такими стилями взаємодії з людьми: співпрацюючий-конвенційний (0,330 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ), відповідальний-великодушний (0,217 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ); базовими переконаннями: справедливість світу (0,211 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), контрольованість світу (0,243 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), впевненість в тому, що світ сповнений смислу (0,228 на рівні достовірності  $r \leq 0,05$ ), готовність надати допомогу (0,355 на рівні достовірності  $r \leq 0,01$ ). Така молодь, яка активно залучена в різні форми громадської діяльності, проявляє дружність в міжособистих стосунках, дещо надмірну нав'язливість в своїй допомозі партнерам по взаємодії. Для них світ сповнений сенсу і вони щиро вірять в справедливість, що дозволяє їм активно відстоювати власну життєву позицію.

Ці отриманні результати частково підтверджують ідеї дослідників соціального капіталу. Так, наприклад, високий рівень довіри в міжособистих стосунках співпадає з високим рівнем до соціальних інститутів і з готовністю виконувати неоплачувану роботу в добровільних організаціях, проте рівень соціальної активності молоді не пов'язаний із високим рівнем цієї довіри, хоча пов'язаний з готовністю виконувати неоплачувану роботу. Ось таке розходження може проблемним місцем побудови громадянського суспільства в Україні. коли наявність начебто довіри, не сприяє активному залученню молоді до різних державних і недержавних організацій.

**Висновки.** Отже узагальнюючи всі отриманні результати можна сказати, що високий рівень довіри в міжособистому спілкуванні пов'язаний з дружелюбністю, високим рівнем терпимості та неупередженості до інших. Соціально-психологічними особливостями набуття соціального капіталу виявилися такі: при налагоджуванні хороших стосунків молодь намагається надмірно сподобатися оточенню без врахування реальної ситуації. Таке прагнення сподобатися і бути прийнятими іншими призводить до того, що молоді люди часто намагаються догодити вимогам інших навіть в супереч своїм життєвим принципам і правилам. В той же час це сприяє формуванню готовності долучатися до різних форм громадської діяльності на безоплатній

основі. Ця молодь вірить в доброзичливість світу до них, в доброту людей і характеризується більш оптимістичним ставленням до світу, вважаючи, що в світі добра більше, ніж зла. Хоча спостерігається певне розходження між високою довірою в міжособистому спілкуванні, готовністю залучатися в різні форми громадської діяльності та соціальною активністю, це може говорити про те, що висока довіра лише слугує основою для набуття соціального капіталу молоддю і не є вирішальним чинником для залучення молоді у взаємодію з різними соціальними інститутами.

### Список використаних джерел

1. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология – Том 3 – № 5 – ноябрь 2002 – с. 60-74.
2. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки современность. – 2001. – №3 – с.122-139.
3. Фукуяма Ф. Великий разрыв – Режим доступа до книги – [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Polit/fuku/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/fuku/index.php).
4. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. – М.: Издательство «Ad Marginem», 1996.
5. Лебедева Н. М., Татарко А. Н. Ценности и социальный капитал как основа социально-экономического развития // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований) – 2010. – Т.2, № 1 – с. 17–34.
6. Адам Ф., Подменик Д. Социальный капитал в европейских исследованиях // Социс 2010. – № 11 – с. 35–48.
7. Титов В. Н. Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе // Социосфера. 2010. – №1. – с. 65-70.

### Винков Вениамин Юрьевич

младший научный сотрудник Лаборатории  
психологии масс и общностей Института социальной и политической  
психологии НАПН Украины

## СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОБРЕТЕНИЯ МОЛОДЁЖЬЮ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

### Резюме

В статье поданы результаты эмпирического исследования социального капитала молодёжи. Проанализировано социально-психологические особенности приобретения молодёжью социального капитала. Сделан вывод, что социально-психологическими особенностями приобретения социального капитала молодёжью выступают высокий уровень доверия в межличностном общении, дружелюбия, коммуникативной толерантности.

**Ключевые слова:** социальный капитал, социальные сети, доверие, толерантность, молодёжь.

### **B. Vinkov**

Jr. research scientist of Psychology of Mass and Communities Laboratory,  
Institute of Social and Political Psychology of NAPN of Ukraine

## SOCIAL AND PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF SOCIAL CAPITAL ACQUISITION IN YOUTH

### Summary

There are results of empirical research of social capital in this article. A social and psychological specifics of getting social capital of youth was analyzed as well. It was revealed that social and psychological specifics of getting social capital are: high level of trust, friendliness, communicative tolerance.

**Key words:** social capital, social networks, trust, tolerance, youth.

Стаття надійшла до редакції 29.08.2013 р.