

Межличностное доверие как фактор социально-экономического развития*

А.Н. ТАТАРКО

кандидат психологических наук, доцент кафедры организационной психологии факультета психологии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»

В статье представлены результаты исследования взаимосвязи различных видов доверия с объективными показателями социально-экономического развития обществ. В качестве эмпирического материала использовались агрегированные результаты показателей генерализованного и социального доверия по 57 странам мира, а также показатели социально-экономического развития различных стран (ВВП, показатель удовлетворенности жизнью, индекс качества национальной бизнес-среды, индекс воспринимаемой коррупции и т. д.). Показано, что взаимосвязь различных видов доверия с показателями социально-экономического развития довольно высока и статистически значима. Продемонстрировано, что когда рассматривается динамика доверия и ВВП на временном отрезке около 20 лет внутри одной страны (на примере России и США), то сопряженность данных показателей не всегда удается обнаружить. В работе обсуждается роль доверия как психологического фактора социально-экономического развития.

Ключевые слова: доверие, установки, экономическое поведение, субъективное благополучие, социальный капитал.

К постановке проблемы

Феномен доверия достаточно широко изучался и изучается в социальной психологии. В социологии и экономике доверие часто рассматривается в качестве «ядра» социального капитала. Как отмечал классик теории социального капитала Ф. Фукуяма, «национальное благосостояние, так же как и конкурентоспособность, обусловлено такой всеохватывающей характеристикой как уровень доверия, присущий обществу» (цит. по: [1, с. 144]). Доверие способно «накапли-

ваться» на социетальном уровне. Это накопление успешного опыта социальных взаимодействий может использоваться далее как социальный ресурс, который, собственно, и называют социальным капиталом. Ресурс доверия придает большую эластичность и стабильность обществу в период социальных изменений, однако он не безграничен: его накопление происходит медленно, а растрачивание — быстро. Основное правило заключается в том, что доверие легче трансформируется в недоверие, чем недоверие в доверие [12]. Таким образом, каждый

* Данное научное исследование (№ 14-01-0021) выполнено при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2014/2015 гг.

неудачный или безответственный шаг государственной власти ведет к уменьшению доверия и социального капитала в обществе.

Активное исследование феномена доверия в общественных науках началось в 1990-е годы, когда оно стало интенсивно изучаться в различных сферах социальной жизни: в межличностных отношениях и особенно в экономике, в бизнесе. Тогда складывающиеся на основе доверия отношения все чаще стали определять как «социальный капитал» [9]. Доверие является «ядром» социального капитала. О важной роли доверия в экономике писал еще более 200 лет назад А. Смит, хотя он четко не связывал доверие в обществе с уровнем его богатства. Ф. Фукуяма определяет социальный капитал как «свод неформальных правил и норм, разделяемых членами группы и позволяющих им взаимодействовать друг с другом. Если члены группы ожидают, что их сотоварищи будут вести себя надежно и честно, значит, они доверяют друг другу» [4, с. 129].

Проведенные в середине 90-х гг. прошлого века отечественными психологами исследования обыденных представлений о доверии среди российских предпринимателей [3] позволили выделить содержание наиболее типичных из этих представлений:

доверие — это качество отношения к другому человеку, группе лиц или организации в целом, в основе которого лежит их оценка как людей честных, правдивых, искренних и т. п., то есть наделенных определенной группой качеств (такое представление условно можно назвать «доверие как оценка»);

это процесс передачи другому человеку, группе лиц или организаций зна-

чимой для передающего информации, секретов, различных материальных ценностей, финансов, бумаг и т.п. при полной убежденности в их неразглашении или возможности их возврата (то есть «доверие как процесс передачи важной информации»);

это качество поведения по отношению к другому человеку, группе лиц или организаций, характеризующееся опорой на них в работе («доверие как поведение»);

это состояние короткой психологической дистанции между людьми, их психологическая близость друг с другом (то есть «доверие как групповое состояние») [3, с. 260–261].

В психологии существует немало количество подходов к структуре доверия и техник его измерений (см. обзор в: [5]). Психологический подход чаще всего используется при изучении межличностного доверия или доверия в малых группах, например, в организациях. В качестве примера методики, позволяющей оценить межличностное доверие, можно привести методику, разработанную Р. Левицки с колл. [22; 23]. В ее основу положена трехкомпонентная модель доверия, каждый из компонентов которой имеет определенные основания:

а) *доверие, основанное на расчете* (оценивается по степени согласия с такими суждениями, как: «поведение этого человека соответствует моим ожиданиям»; «этот человек делает то, что он обещал»; «я слышал от других людей о его хорошей репутации» и т. п.);

б) *доверие, основанное на знании* (примеры утверждений: «у меня достаточный опыт общения с этим человеком»; «мне кажется, что я хорошо его знаю»; «мне кажется, я достаточно точно могу предсказать его поведение» и т. п.);

в) *доверие, основанное на тождестве* («у нас с ним общие интересы»; «у нас — общие жизненные ценности»; «мы с ним отстаиваем одни и те же принципы» и т. п.).

Данная методика позволяет оценить показатели трех компонентов доверия, средний показатель доверия в отношениях с человеком, которому доверяют больше всего, и в отношениях с человеком, который доверия не оправдал.

Подобный подход использован в методике оценки доверия личности другим людям А.Л. Журавлева и А.Б. Купрейченко [2, с. 218], которые выделили три компонента доверия, положенных в основу методики:

предсказуемость, под которой понимается представление субъекта, насколько хорошо он знает человека, по отношению к которому оценивается уровень доверия, и насколько он способен предсказывать его поведение в ситуации неопределенности;

надежность — представление субъекта о том, способен или нет другой человек оказать помощь, поддержать в трудной ситуации;

единство (тождественность) — представление субъекта о наличии у него общих целей, принципов или мировоззрения с другим человеком.

Авторами разработаны три одноименных шкалы, каждая содержит пять утверждений [там же].

В литературе, посвященной проблематике социального капитала, выделяется три основных вида доверия:

общее или генерализованное (всем в целом);

социальное (окружению, соседям, коллегам) [24];

институциональное (различным социальным институтам) [15].

Ф. Фукуяма понимает доверие как возникающее у членов сообщества ожидание, что другие его члены будут вести себя более или менее предсказуемо, честно и внимательно к нуждам окружающих, в согласии с некоторыми общими нормами.

Доверие — важнейший психологический фактор, связанный с экономикой. Математически связь доверия с экономическим успехом была показана в исследовании С. Нака и П. Кифера [20]. Данные авторы, используя регрессионный анализ, проанализировали на выборке из 28 стран взаимосвязь экономического роста и доверия. Регрессионный анализ показал взаимосвязь — с увеличением доверия в большинстве стран увеличивался и процент экономического роста.

Еще более высокую связь авторы обнаружили между доверием и долей инвестиций в ВВП (на примере своей выборки стран с 1960 по 1992 гг.). В целом С. Нак и П. Кифер вывели закономерность и показали, что увеличение уровня доверия в стране на один пункт ведет к экономическому росту более чем на половину пункта. Ла Порта с колл. обнаружили, что один пункт прироста доверия увеличивает эффективность судебных решений на 0,7 и снижает коррупцию на 0,3 [7]. Проблеме влияния социального капитала на экономическое развитие были посвящены многочисленные исследования, проведенные под эгидой Мирового Банка, в которых было показано, что социальный капитал связан с уровнем экономического роста и подушным доходом ([8].

Также является подтвержденной связь уровня межличностного доверия с уровнем образования, размером инвес-

тирования и уровнем дохода [28]. Сопряженность доверия с ростом дохода и занятости была выявлена путем анализа специальных статистических показателей по 44 штатам США в период с 1990 по 2000 год (приводится по: [29]). Имеют место исследования, показывающие, что высокое межличностное доверие, существующее в социальной среде, связано с тем, что люди начинают более активно пользоваться кредитами [20].

Р. Инглхарт рассматривал сочетание уровня доверия с уровнем экономического развития стран и конфессиональной принадлежностью [17]. Анализируя связь показателей доверия (по результатам Всемирного обзора ценностей) и ВВП, Р. Инглхарт обнаружил, что связь доверия и ВВП опосредствована такой культурной характеристикой, как конфессиональная принадлежность. Межличностное доверие заметно коррелирует с уровнем ВВП на душу населения ($r = 0.60$), но даже богатые католические страны стоят ниже по этой шкале, чем исторически протестантские страны, в которых приблизительно такой же уровень благосостояния. Среди рассматриваемых обществ католики располагаются примерно на той же высоте по шкале межличностного доверия, что и протестанты. Их общий исторический опыт, то есть культура, культурные ценности, становятся решающими. Р. Инглхарт делает вывод, что протестантское культурное наследие сопряжено с «синдромом» высокого уровня доверия, толерантности, благополучия и постматериализма, который составляет ценности самовыражения, в то время как наследие православия и наследие коммунистического правления оба показывают негативное влияние на эти ценности, даже если ис-

ключить из анализа дифференциацию экономического развития и социальной структуры общества [17].

Программа исследования

Цель представленного в статье исследования состояла в изучении взаимосвязей различных видов доверия с широким кругом социально-экономических явлений.

Общая гипотеза исследования состоит в том, что различные виды доверия личности (генерализованное, межличностное, социальное) позитивно связаны с объективными показателями социально-экономического развития на уровне стран.

Для достижения поставленной цели были использованы специальные базы данных по различным странам. Для дальнейшей математико-статистической обработки нами отбирались показатели доверия и объективные показатели социально-экономического развития по различным странам. Кроме того, были отобраны данные по доверию и ВВП по России и США за определенные промежутки времени. Это позволило сопоставить динамику доверия и ВВП в этих странах.

В нашем исследовании мы провели детальный анализ взаимосвязи доступных в базах данных агрегированных индикаторов социально-психологического капитала с различными показателями социально-экономического развития стран. Для достижения этой цели был проведен корреляционный анализ взаимосвязей агрегированных показателей доверия и социально-политической активности граждан с объективными макроэкономическими показателями 57 стран.

Для изучения связи показателей доверия с объективными макроэкономическими показателями были использованы данные Всемирного Исследования Ценностей (WVS). Была использована база данных 5-й волны за 2005–2008 годы, опубликованная 9 января 2009 года (WVS 2005 WAVE). Вышеупомянутая база включает данные по 57 странам. Общее число респондентов в базе 82 992 человека. Прежде всего, для дальнейшего проведения корреляционного анализа нами подсчитывалось среднее арифметическое для каждой страны по отобранным показателям социально-психологического капитала. Далее база была дополнена объективными социально-экономическими показателями по каждой из рассматриваемых стран. Источниками данных показателей послужили различные базы данных, доступные в интернете. Рассмотрим более подробно переменные, которые использовались в процессе исследования.

1. *Общее доверие личности* оценивалось с помощью вопроса из базы данных WVS: «Считаете ли Вы, что, в общем, большинству людей можно доверять или нужно быть осторожным, имея дело с людьми?». При ответе респондент мог выбрать два варианта: либо то, что большинству людей можно доверять, либо вариант ответа, состоящий в том, что нужно быть осторожным с людьми. Показателем уровня доверия был процент респондентов по каждой стране, отметивших, что большинству людей можно доверять.

2. *Социальное доверие личности* оценивалось с помощью двух показателей из базы данных WVS. Респондентам был задан вопрос в следующей форме: «Доверяете ли Вы людям из данной группы

полностью, в некоторой степени, не слишком доверяете или вообще не доверяете?». Далее упоминались представители различных социальных категорий. В поле нашего рассмотрения мы включили представителей других национальностей (отличающихся от национальности респондента) и людей, исповедующих иную религию. Для ответов респондентам была предложена шкала, где 1 – «полностью доверяю», 2 – «доверяю в некоторой степени», 3 – «не слишком доверяю» и 4 – «вообще не доверяю».

3. *Удовлетворенность жизнью.* Данный показатель также представлен в базах WVS. Респонденту задается вопрос: «Насколько Вы удовлетворены вашей жизнью?». Далее для ответа предлагается 10-балльная шкала от 1 – «абсолютно неудовлетворен» до 10 – «абсолютно удовлетворен».

4. *Валовой внутренний продукт на душу населения, предоставленный по паритету покупательской способности, пересчитан в \$ США.* Показатели по различным странам брались из базы данных Международного Валютного Фонда, которая представлена в интернете.

5. *Индекс «гражданские свободы»* является составным и отражает свободу мысли и самовыражения, свободу объединения в ассоциации и организации, равенство перед законом и автономность личности без вмешательства государства. Шкала измерения индекса 7-балльная, где 1 – самый высокий уровень свобод, а 7 – самый низкий уровень свобод. Перед обработкой данные перекодировались. Нами использовались данные из базы *Freedom House* [14].

6. *Индекс «политические права»* является комплексным и отражает возможность свободного участия людей в поли-

тических процессах, включая право свободного голосования, предусматривающее наличие альтернатив, а также возможность претендовать на государственную должность, вступать в политические партии и организации, избирать представителей, которые оказывают существенное влияние на государственную политику и ответственны перед электоратом [14]. Шкала измерения индекса 7-балльная, где 1 — самый высокий уровень свобод, а 7 — самый низкий уровень свобод; перед обработкой шкала перекодировалась.

7. *Индекс воспринимаемой коррупции* отражает восприятие уровня коррупции людьми, занятыми в бизнесе, а также аналитиками стран. Шкала измерения индекса 10-балльная, где 1 — самый высокий уровень коррупции и 10 — самый низкий уровень коррупции (перед обработкой данные нами перекодировались в сторону нарастания показателя коррупции). Данные были взяты из базы *Internet center for corruption research* [18].

8. *Индекс качества национальной бизнес-среды* отражает основные критерии, с помощью которых компании формируют стратегии на глобальном рынке. Он отражает не только исторически сложившиеся, но и ожидаемые (в течение следующих 5 лет) условия. Индекс качества национальной бизнес-среды оценивается с помощью 10 отдельных критериев, которые включают политическую среду, макроэкономическую среду, возможности рынка, политику по отношению к частному предпринимательству и конкуренции, политику по отношению к иностранным инвестициям, международной торговле и валютному контролю, налоги, финансирование, рынок труда и инфраструктуру. Шкала измерения ин-

декса ранговая. Использовались данные, представленные на сайте *Economist Intelligence Unit* [13].

9. *Индекс экономической свободы* демонстрирует отсутствие правительства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы. Индекс экономической свободы базируется на 10 показателях, измеряемых по шкале от 0 до 100 баллов. В индекс экономической свободы входят показатели: свобода бизнеса, свобода торговли, налоговая свобода, свобода от правительства, денежная свобода, свобода инвестиций, финансовая свобода, защита прав собственности, свобода от коррупции, свобода трудовых отношений. В исследовании использовались данные, представленные на сайте *The Heritage Foundation* [27].

10. *Индекс демократии* отражает 60 разных показателей, сгруппированных по 5 категориям: выборы и плюрализм, гражданские свободы, деятельность правительства, политическая ангажированность населения и политическая культура. Шкала измерения индекса 10-балльная, где 0 — наиболее авторитарные страны, а 10 — наиболее демократические страны. В исследовании использовались данные, представленные на сайте *Economist Intelligence Unit* [13].

Как уже упоминалось, все обратные шкалы были перекодированы. Поэтому в нашей базе значения всех показателей нарастают в сторону увеличения шкал. Однонаправленность шкал удобна для интерпретации корреляционных и регрессионных связей, позволяет избежать ошибок при анализе данных и облегчает читателю понимание таблиц и текста. Об-

работка данных производилась с помощью статистического пакета SPSS 19.0.

Результаты исследования и их обсуждение

В таблице представлены результаты корреляционного анализа взаимосвязей различных видов доверия и экономико-политических характеристик 57 стран. При анализе мы использовали показатели общего доверия, доверия представителям другой религии и доверия представителям другой национальности.

Как можно видеть в таблице, все рассматриваемые виды доверия позитивно связаны с показателями экономического и политического развития стран. Взаимосвязь доверия с ВВП была продемонстрирована в ряде существующих исследований [20; 17], равно как и отрицательная связь доверия с уровнем коррупции и позитивная с индексом демократии [26]. Взаимосвязи доверия представителям иных национальностей и религий с показателями экономико-поли-

тического развития в существующих исследованиях ранее не рассматривались.

Из таблицы видно, что отмеченные виды доверия связаны с бóльшим, по сравнению со связями общего доверия, количеством показателей социально-политического развития. Этому факту можно дать следующее объяснение. На сегодняшний день миграционные процессы во всем мире протекают более интенсивно, чем когда-либо. Большинство мигрантов переезжают в новое общество в поисках лучшей жизни и работы. Позитивное принятие мигрантов и представителей других национальностей позволяет им более активно включаться в экономическую жизнь обществ и оказывать на нее позитивное влияние. Разумеется, в данном случае речь не идет о причинно-следственной связи, однако принятие представителей иноэтнических групп отражает общую атмосферу свободы и доверия, которая присутствует в подобных обществах. Обратим внимание, что показатели доверия преимущественно связаны с политическими показателями, характеризующими уровень свободы и

Таблица
Взаимосвязь доверия и экономико-политических характеристик в 57 странах

Экономико-политические характеристики	Большинству людей можно доверять	Доверие людям другой религии	Доверие людям другой национальности
Удовлетворенность жизнью	0,32*	0,27*	0,23
Валовой внутренний продукт на душу населения	0,58***	0,54***	0,63***
Гражданские свободы	0,23	0,54***	0,59***
Политические права	0,10	0,48**	0,50**
Индекс воспринимаемой коррупции	-0,63***	-0,57***	-0,61***
Индекс качества национальной бизнес-среды	0,55***	0,44**	0,40**
Индекс экономической свободы	0,38**	0,43**	0,44**
Индекс демократии	0,39**	0,53***	0,58***

Условные обозначения: * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$.

демократии в обществах. Соответственно, мы можем заключить, что на уровне стран доверие демонстрирует довольно сильную сопряженность с уровнями свободы и экономического развития. Но можно ли считать доверие причиной экономического развития? Это серьезный вопрос, поскольку связь доверия и показателей экономико-политического развития может быть опосредована большим количеством других факторов. Доверие — характеристика индивида и интерпретировать связь агрегированных показателей доверия с макроэкономическими показателями нужно с большой осторожностью.

С целью более глубокого рассмотрения взаимосвязи доверия с объективными показателями социально-экономического развития был проведен анализ временной ковариации доверия и ВВП в рамках одной страны. В данной серии исследования мы проанализировали связь временной динамики доверия и

ВВП (в долларах США) в США с 1982 по 2006 года и в России с 1990 по 2010 год. Для оценки уровня доверия США использовались данные WVS. Показатели по ВВП США представлены на сайте Института экономики и права Ивана Кушнера [6]. Данные анализа представлены в виде графика на рис. 1.

Мы оценили связь показателей, представленных на рис. 1: коэффициент τ Кенделла оказался отрицательным и статистически не значимым ($\tau = -0.22$). На графике видно, что несмотря на неуклонный рост ВВП США, уровень доверия также неуклонно падал с 1990 по 2006 год. И только в 2006 году наметилась небольшая тенденция к его росту. О распаде доверия и падении культуры доверия в США писали и Ф. Фукуяма [15; 16] и Р. Патнэм [25]. Таким образом, доверие и ВВП в США не связаны. Является ли в таком случае доверие капиталом общества? Может, оно является капиталом личности? Вероятнее всего,

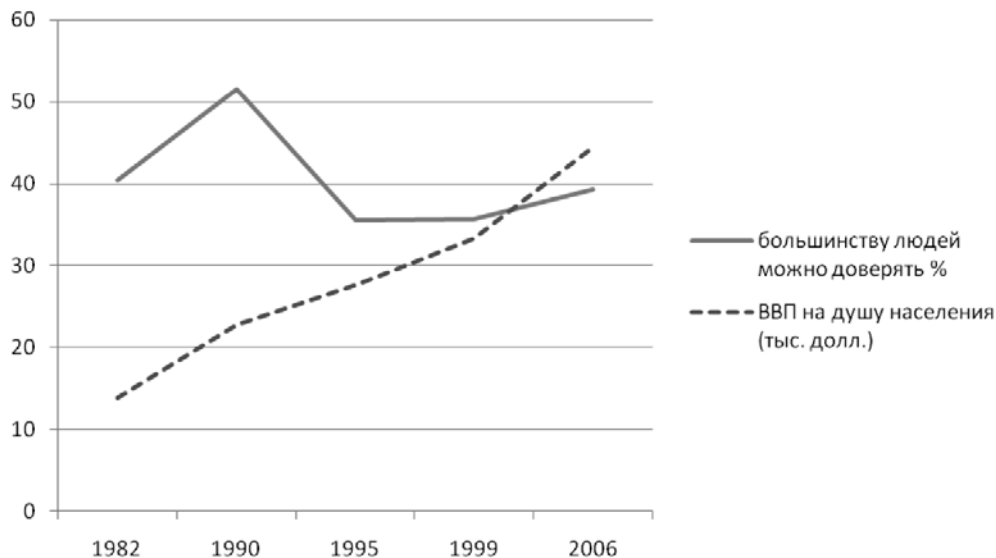


Рис. 1. Соотношение общего доверия и ВВП на душу населения в США (1982–2006 гг.)

экономические отклики на изменение социально-психологических реалий следуют чуть позже. В частности, системный кризис в экономике США грянул чуть позже — в 2008 году.

Теперь рассмотрим аналогичные данные по России, представленные на рис. 2.

Данные по доверию россиян с 1990 по 2006 год можно найти на сайте WVS, данные по доверию с 2008 и 2010 года — на сайте ESS. На графике представлен процент респондентов, которые согласны, что большинству людей можно доверять. Данные по ВВП России получены с сайта Института экономики и права Ивана Кушнера [12]. Аналогично, как и в случае с США, вычислялся коэффициент корреляции τ Кенделла. Связь, как и в предыдущем случае, оказалась статистически незначимой, хотя коэффициент оказался положительным ($\tau = 0.33$).

Таким образом, мы видим определенную тенденцию в связи доверия и ВВП, когда рассматриваем связь этих показателей по ряду стран за один год, то связь

есть, и довольно выраженная. Когда мы включаем в поле рассмотрения одну страну (будь то ведущая экономическая держава США, будь то страна с более слабой экономикой — Россия), мы можем не получить такой связи.

Соответственно, можно высказать предположение, что доверие напрямую не влияет на экономику и что, вероятнее всего, данная связь опосредована культурой и общим политическим климатом в обществе. Поэтому чрезвычайно важно рассматривать связь доверия и макроэкономических показателей при учете медиативной роли культуры.

Обобщая результаты исследования, напомним, что в существующих исследованиях различные виды доверия рассматриваются в качестве ресурса общества или одного из его капиталов постольку, поскольку в агрегированном виде эти факторы позитивно связаны с различными показателями экономикополитического развития обществ [17; 20]. Доверие рассматривается в подоб-

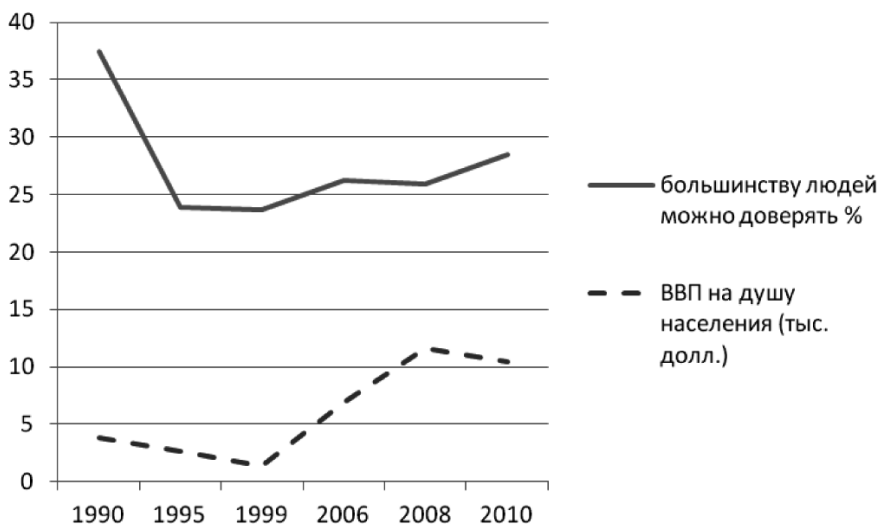


Рис. 2. Соотношение общего доверия и ВВП на душу населения в России (1990–2010 гг.)

ных исследованиях в качестве так называемого «социального капитала» общества или одного из его элементов [19–21; 24–27]. Однако в данном случае мы сталкиваемся с двумя проблемами. Первая заключается в том, что мы все же не можем говорить о причинно-следственной связи. Вторая состоит в том, что как только мы переходим к рассмотрению связи динамики ВВП и доверия в рамках одного общества (в нашем случае это были Россия и США), то явной связи этих показателей мы можем и не обнаружить. Зачастую в рамках вышеупомянутой теории социального капитала в качестве индикаторов данного явления используются показатели, противоположные по своей сути. В частности, с одной стороны, это институциональное доверие, а с другой стороны — частота участия граждан в различных митингах, выступлениях против действующей власти, подписании петиций, что, по сути, есть выражение недоверия институтам власти [17; 14; 25]. Как преодолеть данные противоречия? Мы полагаем, что переход на индивидуальный уровень анализа позволит глубже понять природу обозначенных связей и более точно рассмотреть связь ресурса психологических отношений личности (доверия) с ее экономическим поведением. При этом данный анализ обязательно должен быть включен в реально существующую «социальную экологию», то сеть рассматриваться при учете поликультурности общества. Большинство обществ в мире, равно как и Россия, становятся все более и более поликультурными, и эта поликультурность влияет на все социально-психологические процессы, протекающие в рамках данных обществ.

Выводы

1. Доверие взаимосвязано с показателями социально-экономического развития различных стран. В исследовании показано, что уровень доверия в различных странах позитивно взаимосвязан с ВВП, гражданскими свободами и политическими правами внутри страны, качеством национальной бизнес-среды, экономической свободы и демократии.

2. Генерализованное доверие и доверие людям, исповедующим другую религию, позитивно взаимосвязаны с удовлетворенностью жизнью. Однако эта связь не очень высока. Доверие людям другой национальности не связано с удовлетворенностью жизнью.

3. Индекс воспринимаемой коррупции имеет довольно сильную отрицательную связь со всеми видами доверия.

4. Показатели социального доверия (в нашем случае это доверие людям другой религии и доверие людям другой национальности) демонстрируют большее количество взаимосвязей с показателями социально-экономического развития по сравнению с аналогичным количеством взаимосвязей генерализованного доверия. То есть социальное доверие имеет более тесную связь с социально-экономическим развитием, чем генерализованное доверие.

5. Хотя доверие демонстрирует высокую взаимосвязь с показателями социально-экономического развития при межстрановом анализе, данная взаимосвязь исчезает при анализе на уровне одной страны в рамках определенных временных периодов. Например, мы можем не наблюдать связь доверия и ВВП в России и США на протяжении последних 20 лет.

6. Вероятнее всего, доверие напрямую не влияет на определенные социально-экономические показатели стран. Оно может влиять на индивидуальном уровне на поведение людей, а также быть на культурном уровне одним из элементов более широкого культурного комплекса, связанного с социально-экономическим развитием, что и обуславливает на межстрановом уровне ковариацию доверия и других показателей социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бусова Н.А. Культурные корни социального капитала // Социологические исследования. 1999. № 8.
2. Журавлев А.Л., Купрейченко А.Б. Нравственно-психологическая регуляция экономической активности. М., 2003.
3. Журавлев А.Л., Сумарокова В.А. Доверие предпринимателей к разным видам организаций: региональные особенности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений. М., 1998.
4. Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу / Под ред. Л. Харрисона, С. Хантингтона. М., 2002.
5. Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М., 2008.
6. Макроэкономические исследования / База данных Института экономики и права Ивана Кушнира. URL: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_usa.html.
7. Натхов Т. Образование, социальный капитал и экономическое развитие (обзор основных исследований) // Вопросы экономики. 2010. № 8.
8. Партс И. Роль социального капитала в экономическом развитии переходных стран // Портал «Диалог». URL: <http://dialogs.org.ua/ru/cross/page13246.html>
9. Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. 2003. № 2.
10. Шихирев П.Н. Проблемы исследования межгрупповых отношений // Психологический журнал. 1992. Т. 13. № 1.
11. Шихирев П.Н. Социальный капитал: бизнес и этика // Проблемы повышения деловой культуры. Материалы межрегиональной научно-практической конференции. Киров, 2003.
12. Экономика и социология доверия / Под ред. Ю.В. Веселова. СПб., 2004.
13. Economist Intelligence Unit. URL: <http://www.eiu.com>
14. Freedom House // Issues. URL: http://freedomhouse.org/issues#.U3irWJ9t_PA
15. Fukuyama F. Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London, 1995.
16. Fukuyama F. Trust. Tokyo, 1999.
17. Inglehart R., Baker W.E. Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // American Sociological Review. 2000. V. 65.
18. Internet center for corruption research. URL: <http://www.icgg.org>.
19. Knack S. Groups, growth and trust: cross-country evidence on the Olson and Putnam hypothesis // Public Choice. 2003. V. 117. № 3–4.
20. Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. V. 112. № 4.

21. *Knack S.* Social capital and the quality of government: Evidence from the states // American Journal of Political Science. 2002. V. 46.
22. *Lewicki R.J., Bunker B.B.* Developing and maintaining trust in work relationships // Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research / Ed. by R.M. Kramer, T.R. Tyler. Sage Publications, Thousand Oaks, CA, 1996.
23. *Lewicki R.J., Stevenson M.A., Bunker B.B.* The Three Components of Interpersonal Trust: Instrument Development and Differences Across Relationships // Working paper, College of Business, Ohio State University, 1997.
24. *Putnam R.* Social capital: measurement and consequences // Canadian Journal of Policy Research. 2001. V. 2. № 1.
25. *Putnam R.* Making democracy work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, NJ, 1993.
26. *Svendsen G.T., Svendsen G.L.* (Eds.) Handbook of social capital. The Troika of sociology, political science and economics. Cheltenham, UK, 2010.
27. The Heritage Foundation. URL: <http://www.heritage.org>
28. *Zak P., Knack S.* Trust and growth // Economic Journal. 2001. V. 111. № 470.
29. *Westlund H., Adam F.* Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies // European planning studies. 2010. V. 18. № 6.

Interpersonal Trust as a Factor of Socio-Economic Development

A.N. TATARKO

*Associate Professor, Psychology Department of National research
University – Higher School of Economics*

Hereby the results of a study of the interrelation between different kinds of trust and objective indicators of socio-economic development of societies are presented. Aggregated results indicators of generalized and social trust of 57 countries of the world and the indicators of socio-economic development of various countries (GDP, indicator of life satisfaction, the index of quality of national business environment, the index of perceived corruption and so on) were used as empirical material. Interrelation of different types of trust with indicators of socio-economic development is quite high and statistically significant. However, when considering the dynamics of trust and GDP over a time span of about 20 years within a taken country (for example, Russia or the USA), the correlation of these indicators may not be found. We discuss the role of trust as a psychological factor of socio-economic development in the present paper.

Keywords: *trust, attitudes, economic behavior, subjective well-being.*

REFERENCES

1. Busova N.A. Kul'turnye korni social'nogo kapitala // Sociologicheskie issledovanija. 1999. № 8.
2. Zhuravlev A.L., Kuprejchenko A.B. Nравstvenno-psihologicheskaja reguljacija ekonomicheskoy aktivnosti. M., 2003.
3. Zhuravlev A.L., Sumarokova V.A. Doverie predprinimatelej k raznym vidam organizacij: regional'nye osobennosti // Social'no-psihologicheskaja dinamika v uslovijah ekonomicheskikh izmenenij. M., 1998.
4. Kul'tura imeet znachenie. Kakim obrazom cennosti sposobstvujut obshhestvennomu progressu / Pod red. L. Harrisona, S. Hantingtona. M., 2002.
5. Kuprejchenko A.B. Psihologija doverija i nedoverija. M., 2008.
6. Makroekonomicheskie issledovanija / Baza dannyh Instituta ekonomiki i prava Ivana Kushnira. URL: http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_usa.html.
7. Nathov T. Obrazovanie, social'nyj kapital i ekonomicheskoe razvitie (obzor osnovnyh issledovanij) // Voprosy ekonomiki. 2010. № 8.
8. Parts I. Rol' social'nogo kapitala v ekonomicheskom razvitii perehodnyh stran // Portal "Dialog". URL: <http://dialogs.org.ua/ru/cross/page13246.html>
9. Shihirev P.N. Priroda social'nogo kapitala: social'no-psihologicheskij podhod // Obshhestvennye nauki i sovremennost'. 2003. № 2.
10. Shihirev P.N. Problemy issledovanija mezhgruppyh odnoszenij // Psihologicheskij zhurnal. 1992. T. 13. № 1.
11. Shihirev P.N. Social'nyj kapital: biznes i etika // Problemy povyshenija delovoj kul'tury. Materialy mezhregional'noj nauchno-prakticheskoy konferencii. Kirov, 2003.

12. *Ekonomika i sociologija doverija* / Pod red. Ju.V. Veselova. SPb., 2004.
13. Economist Intelligence Unit. URL: <http://www.eiu.com>
14. Freedom House // Issues. URL: http://freedomhouse.org/issues#.U3irWJ9t_PA
15. *Fukuyama F.* Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London, 1995.
16. *Fukuyama F.* Trust. Tokyo, 1999.
17. *Inglehart R., Baker W.E.* Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values // *American Sociological Review*. 2000. V. 65.
18. Internet center for corruption research. URL: <http://www.icgg.org>.
19. *Knack S.* Groups, growth and trust: cross-country evidence on the Olson and Putnam hypothesis // *Public Choice*. 2003. V. 117. № 3–4.
20. *Knack S., Keefer P.* Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. V. 112. № 4.
21. *Knack S.* Social capital and the quality of government: Evidence from the states // *American Journal of Political Science*. 2002. V. 46.
22. *Lewicki R.J., Bunker B.B.* Developing and maintaining trust in work relationships // *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research* / Ed. by R.M. Kramer, T.R. Tyler. Sage Publications, Thousand Oaks, CA, 1996.
23. *Lewicki R.J., Stevenson M.A., Bunker B.B.* The Three Components of Interpersonal Trust: Instrument Development and Differences Across Relationships // Working paper, College of Business, Ohio State University, 1997.
24. *Putnam R.* Social capital: measurement and consequences // *Canadian Journal of Policy Research*. 2001. V. 2. № 1.
25. *Putnam R.* Making democracy work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton, NJ, 1993.
26. *Svendsen G.T., Svendsen G.L.* (Eds.) Handbook of social capital. The Troika of sociology, political science and economics. Cheltenham, UK, 2010.
27. The Heritage Foundation. URL: <http://www.heritage.org>
28. *Zak P., Knack S.* Trust and growth // *Economic Journal*. 2001. V. 111. № 470.
29. *Westlund H., Adam F.* Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies // *European planning studies*. 2010. V. 18. № 6.