

## Связь социального доверия и беспокойства о будущем в сравнительной кросс-культурной перспективе

**Фабрикант М.С.**

**ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет**

**«Высшая школа экономики» (ФГАОУ ВО «НИУ ВШЭ»),**

**г. Москва, Российская Федерация;**

**Белорусский государственный университет (БГУ),**

**г. Минск, Республика Беларусь**

**ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5707-2943>, e-mail: [marharyta.fabrykant@gmail.com](mailto:marharyta.fabrykant@gmail.com)**

**Цель.** Анализ связи между социальным доверием и беспокойством в отношении наступления различных негативных обстоятельств в будущем.

**Контекст и актуальность.** Переживания нестабильности и неопределенности побуждают пересмотреть роль социального доверия. Важно выяснить, является ли социальное доверие самостоятельным фактором, ослабляющим беспокойство в отношении будущего, или лишь эффектом обладания другими ресурсами.

**Дизайн исследования.** В работе изучались основные эффекты социального доверия на беспокойство в отношении наступления различных негативных обстоятельств и эффекты интеракции доверия с другими ресурсами. Наличие значимых эффектов и их направление проверялись посредством многоуровневого ординального логистического регрессионного анализа.

**Участники.** Данные 7 волн Всемирного исследования ценностей, собранные в 2017–2021 гг. в 62 странах. Размеры страновых выборок варьируют от 1000 до 3200.

**Методы (инструменты).** Пункты анкеты Всемирного исследования ценностей — индикаторы генерализованного социального доверия и беспокойства в отношении различных негативных обстоятельств, а также социально-демографические переменные. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности.

**Результаты.** Социальное доверие ослабляет беспокойство в отношении будущего. Этот эффект является самостоятельным и проявляется при контроле по уровню обладания другими ресурсами. Выявлен отрицательный эффект интеракции между социальным доверием и другими ресурсами.

**Основные выводы.** Социальное доверие ослабляет беспокойство о будущем и усиливает аналогичный эффект для индикаторов обладания другими ресурсами.

**Ключевые слова:** социальное доверие; беспокойство о будущем; генерализованное доверие.

**Финансирование.** Исследование выполнено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

**Для цитаты:** Фабрикант М.С. Связь социального доверия и беспокойства о будущем в сравнительной кросс-культурной перспективе // Социальная психология и общество. 2023. Том 14. № 4. С. 120–134. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2023140408>

## Effect of Social Trust on Worry about the Future in Comparative Cross-Cultural Perspective

Marharyta S. Fabrykant

HSE University, Moscow, Russia; Belarusian State University, Minsk, Belarus

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5707-2943>, e-mail: [marharyta.fabrykant@gmail.com](mailto:marharyta.fabrykant@gmail.com)

**Objective.** *Analysis of the effect of social trust on anxiety regarding the occurrence of various negative circumstances in the future.*

**Background.** *Experiences of instability and uncertainty prompt us to reconsider the role of social trust. It is important to determine whether social trust is an independent factor that reduces anxiety about the future, or only an effect of the possession of other resources.*

**Study design.** *The study examined the main effects of social trust on anxiety regarding the occurrence of various negative circumstances and the interaction effects of trust with other resources. The presence of significant effects and their direction were tested using multilevel ordinal logistic regression analysis.*

**Participants.** *Data from Wave 7 of the World Values Survey, collected 2017–2021 in 62 countries. Country sample sizes range from 1000 to 3200.*

**Measurements.** *Items from the World Values Survey are indicators of generalized social trust and anxiety regarding various negative circumstances, as well as sociodemographic variables. GDP per capita at purchasing power parity.*

**Results.** *Social trust reduces anxiety about the future. This effect is independent and manifests itself when controlling for the level of possession of other resources. There also exists a negative interaction effect between social trust and other resources.*

**Conclusions.** *Social trust reduces anxiety about the future and enhances a similar effect for indicators of the possession of other resources.*

**Keywords:** *social trust; worry about the future; generalized trust.*

**Funding.** This work is an output of a research project implemented as part of the Basic Research Program at the HSE University.

**For citation.** Fabrykant M.S. Effect of Social Trust on Worry about the Future in Comparative Cross-Cultural Perspective. *Sotsial'naya psikhologiya i obshchestvo = Social Psychology and Society*, 2023. Vol. 14, no. 4, pp. 120–134. DOI: <https://doi.org/10.17759/sps.2023140408> (In Russ.).

### Введение

На протяжении последних десятилетий феномен доверия вызывает к себе повышенный интерес в социальных науках [1; 16]. Доверие представляет собой важнейший ресурс для повседневного функционирования в обществе в условиях неопределенности. Эти условия при ближайшем рассмотрении оказываются привычным и лишь оттого незаметным фоном в современных (модерных) обществах [3], где основная часть потреб-

ностей удовлетворяется посредством товаров и услуг, подавляющее большинство которых произведено неизвестными людьми, недоступными для индивидуального контроля отдельно взятого человека. Существование современных обществ требует достаточно высокого уровня социального и институционального доверия, а дальнейшее развитие — еще более высокого уровня доверия, позволяющего осуществлять современные проекты с людьми, выходящими за пре-

дела интруппы (не связанными узами родства или многолетней дружбы), если они обладают необходимыми ресурсами и компетенциями, и при этом не нести больших трансактных издержек, направленных на поддержание механизмов контроля над соблюдением взятых на себя обязательств [19]. В теориях модернизации высокий уровень социального доверия — доверия к людям в целом — рассматривается как один из атрибутов наиболее модернизированных обществ. Это подтверждается рядом эмпирических исследований [8; 13; 14], в которых была выявлена статистически значимая связь между уровнем социального доверия и ВВП на душу населения страны.

Вместе с тем направление этой связи до сих пор остается неясным [3]. Хотя социальное доверие, стимулируя сотрудничество и предпринимательскую инициативу, способно выступать одной из движущих сил экономического роста, справедливо также и обратное. Рост — или, для кросс-секционных межстрановых сравнений, более высокий уровень — экономического благополучия закономерно создает основания для более высокого уровня доверия, поскольку обеспечивает более комфортные жизненные условия, в которых существует больше возможностей обеспечить себе желаемые условия жизни за счет собственных усилий, а не за счет манипулятивного использования других людей в своих целях, то есть злоупотребления доверием. Например, на индивидуальном уровне М. Брандт, Г. Уззерелл и П. Хенри обнаружили, что при положительной связи между доверием и уровнем дохода влияние уровня дохода на доверие существенно сильнее, чем обратное влияние [4]. Закономерно, что люди с более высоким уровнем дохода обладают большими ресурсами для того, чтобы в случае, если кто-то

сможет злоупотребить их доверием, разрешить возникшие вследствие этого проблемы и минимизировать последствия, поэтому могут позволить себе больше доверять людям вместо того, чтобы остерегаться любой неудачи, которая для людей с более низким доходом может оказаться фатальной. С другой стороны, социальное доверие у людей с более высоким доходом может быть одним из проявлений более высокого доверия к миру, в котором они обладают достаточно комфортными жизненными условиями.

Большое число проведенных в последние годы исследований связи доверия с тревогой, а также влияния этой связи на готовность к определенному поведению посвящены состоянию общества в ситуации пандемии COVID-19. Пандемия не только резко актуализировала вопрос о беспокойстве в отношении будущего — решений и их последствий в условиях неопределенности — и социального доверия в различных его видах и измерениях, но и создала уникальные условия для эмпирических исследований, в ряде которых были продемонстрированы противоречивые и, казалось бы, парадоксальные результаты. Так, в исследовании Е.И. Рассказовой и А.Ш. Тхостова было обнаружено, что доверие (в данном случае институциональное доверие, а именно — доверие к системе здравоохранения) оказывает одновременно и положительный, и отрицательный эффект на готовность к вакцинированию, причем объяснение этого эффекта заключается в связи доверия с тревогой. Те, кто меньше доверяют системе здравоохранения, с одной стороны, испытывают большее беспокойство в отношении последствий болезни, что повышает их мотивацию вакцинироваться, чтобы предотвратить болезнь, но, с другой стороны, испытывают также большее беспокойство в

отношении самой вакцинации, что, разумеется, снижает их готовность вакцинироваться. В обоих случаях наблюдается отрицательный эффект доверия на тревогу, однако поведенческие последствия могут быть противоположными [2]. Исследование, проведенное в Омане, также показало отрицательное влияние доверия к экспертам в области здравоохранения на беспокойство в отношении пандемии в тех его проявлениях, которые составляют содержание ряда конспирологических теорий, однако это влияние было зафиксировано только в ряде регионов — предположительно, по мнению авторов, более близких к столице как источнику большинства экспертных оценок, которые легли в основу правительственных мер по противодействию пандемии [12]. Проведенное в Китае исследование обнаружило положительную связь доверия и отрицательную — тревоги с резильентностью. При этом посредством моделирования структурными уравнениями было выявлено, что именно доверие снижает тревогу и тем самым опосредованно повышает резильентность [20]. В Турции также была выявлена отрицательная связь между уровнем доверия и тревогой, однако эта связь оказалась относительно слабой и варьирующей в зависимости от ряда опосредующих факторов, как социально-демографических, так и лично-психологических [18]. Этот же эффект, но уже во временной перспективе продемонстрировало исследование, проведенное в Италии: зафиксированное во время локдаунов снижение доверия было особенно сильно выраженным у респондентов с более высоким уровнем тревоги [11]. Качественное исследование, проведенное в Дании, выявило, что доверие, причем как институциональное, так и межличностное, было одной из трех ключевых стратегий, которые

использовались родителями младших школьников для совладания с тревогой, связанной с необходимостью направлять детей в школу, когда большинство других организаций еще были закрыты или работали дистанционно [10]. Китайское лонгитюдное исследование продемонстрировало рост доверия к медикам в ходе пандемии, поскольку транслируемый в масс-медиа положительный образ врачей смог преодолеть отрицательный эффект тревоги и страха; в этом исследовании также зафиксирован отрицательный эффект, однако только до тех пор, пока не проявилось воздействие опосредующих факторов [7].

Отдельную группу проведенных в последние годы исследований связи доверия с тревогой составляют исследования, направленные на изучение экономического поведения в период пандемии. Так, проведенное в странах с наиболее высоким ВВП на душу населения исследование связи тревоги в отношении пандемии с уровнем доверия к ситуации на финансовых рынках показало, что решающую роль в величине этого эффекта играл ряд страновых опосредующих факторов, прежде всего — характер предпринимаемых в каждой стране мер по борьбе с пандемией [6]. Проведенное в Иордании исследование связи доверия с тревогой в отношении онлайн-покупок, которые для многих стали не выбором на основе индивидуальных предпочтений, а вынужденной мерой в условиях пандемии, показало, что сила этой связи существенно варьирует в зависимости от индивидуальных значений трех из четырех культурных синдромов по Г. Хофстеде — индивидуализма-коллективизма, дистанции власти и избегания неопределенности [9]. Эти вариации в характере связи приводят к тому, что доверие одного и того же уровня по-разному проявляется в поведении пользователей приложений

интернет-магазинов. С другой стороны, австралийское исследование отношения к путешествиям в период пандемии выявило робастный отрицательный эффект доверия в его различных измерениях на беспокойство по поводу возможных рисков, связанных с решением путешествовать в период пандемии. По мнению авторов исследования, именно повышение доверия вместо прямой конфронтации с тревогой представляет собой один из наиболее эффективных способов воздействия на клиентов, которое может быть предпринято для продвижения услуг турагентств [17].

Таким образом, в большинстве исследований последних лет был выявлен отрицательный эффект доверия на тревогу, причем в большинстве рассмотренных работ именно доверие рассматривается как причина, а тревога — как следствие. Вместе с тем этот эффект существенно варьируется в зависимости от большого числа опосредующих факторов, а надежность выводов вызывает сомнения в связи с тем, что большинство результатов получено на данных, собранных в отдельных странах либо нерепрезентативных категориях стран (как, например, страны с наиболее высоким ВВП на душу населения). Различные условия жизни в этих странах не только ставят под сомнение кросс-культурную репрезентативность, но и не позволяют дать ответ на вопрос, основано ли доверие на объективных для него основаниях в виде располагаемых ресурсов или же, напротив, используется как более доступная компенсация недостатка этих объективных ресурсов. В связи с этим возникает вопрос, что из себя представляет доверие — один из ресурсов, позволяющий функционировать в условиях неопределенности, или, напротив, роскошь — потенциальную уязвимость, которую можно позволить себе лишь при наличии достаточного количества других ресурсов? Этот вопрос особенно значим

применительно к неопределенности в отношении возможности наступления значимых негативных обстоятельств, способных существенно изменить все течение жизни. Люди, обладающие более высоким уровнем доверия, во-первых, склонны ниже оценивать вероятность наступления таких негативных обстоятельств (по крайней мере тех из них, которые так или иначе вызваны действиями других людей: считать других людей достойными доверия означает, помимо прочего, что они, скорее всего, не совершат поступков, которые могут привести к таким негативным последствиям), во-вторых, склонны в большей степени полагать, что даже в случае наступления таких обстоятельств могут рассчитывать на готовность и способность других людей прийти на помощь, благодаря которой негативные последствия наступления этих обстоятельств окажутся менее выраженными, а сами эти обстоятельства, как следствие, менее опасными и менее достойными тревоги. В связи с этим можно предположить, что социальное доверие обладает собственным механизмом уменьшения беспокойства и выступает в этом плане как самостоятельный ресурс: те, кто обладают более высоким уровнем доверия, испытывают меньше беспокойства не только потому, что обладают более высоким уровнем дохода и живут в более экономически благополучных странах. Это позволяет нам сформулировать первую гипотезу данного исследования следующим образом.

Гипотеза 1. Уровень социального доверия отрицательно связан со степенью беспокойства в отношении наступления различных негативных обстоятельств; этот эффект является самостоятельным и не обусловлен положительной связью уровня доверия с обладанием другими ресурсами.

Помимо непосредственного воздействия на степень беспокойства социаль-

ное доверие может оказывать опосредующее воздействие на эффект других ресурсов. Так, для того, чтобы люди с более высоким уровнем дохода полагали себя способными минимизировать последствия наступления негативных жизненных обстоятельств, помимо собственно высокого дохода важно еще и представление о том, что в этих новых, изменившихся обстоятельствах высокий доход, во-первых, сохранится, во-вторых, не утратит своей значимости как средство преодоления трудностей. Это представление опять-таки требует некоторого уровня социального доверия. Поэтому мы выдвигаем следующую гипотезу.

Гипотеза 2. Социальное доверие усиливает отрицательный эффект других ресурсов на степень беспокойства в отношении наступления различных негативных обстоятельств.

### Метод

*Выборка исследования.* Для проверки гипотез были использованы данные Всемирного исследования ценностей. Сбор данных новейшей на сегодняшний день 7 волны Всемирного исследования ценностей осуществлялся в 2017–2021 гг. в следующих 62 странах: Австралия, Андорра, Аргентина, Армения, Бангладеш, Бразилия, Боливия, Венесуэла, Вьетнам, Гватемала, Германия, Гонконг, Греция, Зимбабве, Египет, Индонезия, Иордания, Ирак, Иран, Казахстан, Канада, Кения, Кипр, Китай, Колумбия, Киргизстан, Ливан, Ливия, Макао, Малайзия, Мальдивы, Марокко, Мексика, Монголия, Мьянма, Нигерия, Нидерланды, Никарагуа, Новая Зеландия, Пакистан, Перу, Пуэрто-Рико, Россия, Румыния, Сербия, Сингапур, Словакия, Соединенное Королевство, США, Таджикистан, Таиланд, Тунис, Турция, Украина, Уругвай, Филиппины, Чехия, Чили, Эквадор, Эфиопия, Южная

Корея, Япония. Объем страновых выборок составил от 1000 на Кипре до 3200 в Индонезии.

*Методы исследования.* База данных Всемирного исследования ценностей содержит ряд индикаторов ситуативной тревожности — блок вопросов о беспокойстве относительно возможности наступления в будущем определенных негативных обстоятельств. Респондентам предлагалось ответить на вопрос «В какой степени Вас беспокоит...» относительно каждого из следующих негативных обстоятельств: «вероятность потерять работу или не найти работы»; «невозможность дать детям хорошее образование»; «что [страна] окажется втянута в войну»; «террористические атаки»; «гражданская война в [стране]». Для ответа на каждую часть этого вопроса предлагались следующие варианты: «очень беспокоит», «довольно сильно беспокоит», «не очень беспокоит» и «совсем не беспокоит».

Генерализованное доверие представлено во Всемирном исследовании ценностей следующим вопросом: «Если говорить в целом, Вы считаете, что большинству людей можно доверять или нужно быть очень осторожными в отношениях с людьми?» с вариантами ответа «Большинству можно доверять» и «Нужно быть очень осторожными в отношениях с людьми».

С использованием этих переменных были построены две серии многоуровневых ординальных логистических регрессионных моделей с использованием языка программирования R. В первой серии каждый из индикаторов ситуативной тревожности выступил в качестве зависимой переменной, а генерализованное доверие — в качестве независимой переменной. Поскольку обе переменные являются субъективными, можно предположить возможность эндогенности. Од-

нако, как показано в рассмотренных нами исследованиях, именно доверие выступает в качестве независимой переменной. Кроме того, уровень доверия является более общей характеристикой и, следовательно, первичен по отношению к беспокойству в отношении отдельных событий. Помимо этих переменных в модель были включены следующие контрольные переменные: возраст (полных лет), пол (дихотомия «мужской/женский»), образование (уровень образования по международной шкале ISCED, перекодированной в дихотомию, отражающую наличие либо отсутствие у респондента высшего образования), уровень дохода (самооценка уровня дохода по 10-балльной шкале, перекодированной организаторами Всемирного исследования ценностей в классификацию по трем уровням дохода — «высокому», «среднему» и «низкому») и натуральный логарифм ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (из базы данных Всемирного банка). Эта серия моделей позволяет проверить первую гипотезу. Для проверки второй гипотезы во второй серии в каждую из этих моделей были добавлены эффекты интеракции ге-

нерализованного доверия с образованием, уровнем дохода и ВВП на душу населения.

### Результаты

На рисунке представлены общие, по всему массиву, распределения частот для каждого из 5 индикаторов ситуативной тревожности. Как видно из приведенных данных, распределения, отражающие общий уровень беспокойства, для различных обстоятельств различаются не очень сильно. Наибольшая доля респондентов обеспокоена тем, что не сможет дать своим детям хорошее образование (чуть больше 66% тех, кого это «очень беспокоит» и «довольно сильно беспокоит»), наименьшая — тем, что в стране может начаться гражданская война (56,3%).

В табл. 1 приведены модели, отражающие эффект генерализованного доверия на каждый из 5 индикаторов ситуативной тревожности. Как следует из регрессионных коэффициентов, эффект генерализованного доверия во всех моделях статистически значимый и отрицательный: те, кто полагают, что людям в целом можно доверять, испытывают меньше беспокойства относительно каждого из рассматри-



Рис. Уровень беспокойства в отношении наступления различных негативных обстоятельств

ваемых негативных обстоятельств, чем те, кто предпочитают доверию осторожность. Этот эффект оказался особенно сильным для беспокойства в отношении возможности гражданской войны и террористических атак. Как и предполагалось, этот эффект оказался значимым даже с контролем по переменным, которые положительно связаны с социальным доверием, — уровнем образования и уровнем доходов. Их эффекты также оказались отрицательными во всех моделях: меньше беспокойства испытывают респонденты с высшим

образованием и со средним и особенно высоким, а не низким уровнем дохода.

В табл. 2 представлены модели с эффектами интеракции. Для правильной интерпретации важно учесть, что в моделях с интеракциями основные эффекты для каждой из переменных, из которых образован термин интеракции, обозначают не влияние этой независимой переменной как таковое, а только влияние этой переменной в том случае, когда значение другой независимой переменной, входящей в тот же термин интеракции, равно 0. Со-

Таблица 1

**Многоуровневые ординальные логистические регрессионные модели эффектов генерализованного доверия на беспокойство в отношении различных негативных обстоятельств**

Независимые переменные	Беспокойство: вероятность потерять работу или не найти работы	Беспокойство: не-возможность дать детям хорошее образование	Беспокойство: что [страна] окажется втянута в войну	Беспокойство: террористические атаки	Беспокойство: гражданская война в [стране]
Предикторы индивидуального уровня					
генерализованное доверие	-0,287***	-0,297***	-0,263***	-0,352***	-0,384***
возраст	-0,024***	-0,021***	0,001	0,002***	-0,003***
пол женский (опорное значение — мужской)	0,003	0,085***	0,246***	0,227***	0,260***
образование высшее	-0,080***	-0,071***	-0,136***	-0,122***	-0,193***
уровень дохода:					
средний	-0,249***	-0,183***	-0,150***	-0,087***	-0,134***
высокий	-0,451***	-0,344***	-0,247***	-0,151***	-0,228***
Предикторы странового уровня					
ВВП на душу населения	-0,512	-0,747***	-0,632***	-0,594***	-0,878***
2log Likelihood	-103785,87	-94439,05	-99476,62	-101196,52	-94676,35
AIC	207593,75	188900,09	198975,25	202415,04	189374,71
BIC	207696,6	189002,6	199078,1	202518,1	189477,2
N1	84620	82490	85367	86270	82054
N2	62	62	62	62	60

Примечание: \*\*\* —  $p < 0,001$ .



ответственно, основной эффект доверия в моделях с интеракцией, представленных здесь, — это эффект доверия для респондентов без высшего образования и с низким уровнем дохода, проживающих в стране с нулевым ВВП на душу населения. Поскольку последнее (страна с нулевым ВВП на душу населения) является чисто гипотетической возможностью, основной эффект здесь, в отличие от моделей, представленных в табл. 1, может интерпретироваться не самостоятельно, но только в сочетании с эффектами интеракции.

Как и предполагалось, все значимые эффекты интеракции оказались отрицательными. Статистически значимый отрицательный эффект интеракции генерализованного доверия с высшим образованием обнаружен в моделях с беспокойством относительно потери работы, невозможности дать детям хорошее образование и гражданской войны. Это означает, что среди респондентов с высшим образованием разница в уровне беспокойства относительно этих обстоятельств между теми, кто склонен доверять людям,

и теми, кто предпочитает осторожность, сильнее, чем среди респондентов без высшего образования. Значимый отрицательный эффект интеракции доверия с уровнем дохода обнаружен только для высокого, но не среднего уровня дохода в моделях, где зависимые переменные — беспокойство в отношении невозможности дать детям хорошее образование и относительно гражданской войны. Это означает, что для респондентов с высоким уровнем дохода отрицательный эффект генерализованного доверия на уровень беспокойства выражен сильнее, чем для представителей иных категорий по доходу. Значимый отрицательный эффект интеракции доверия с ВВП на душу населения выявлен в моделях с беспокойством в отношении вероятности потерять работу или не найти работы, террористических атак и гражданской войны. Это означает, что чем выше ВВП на душу населения страны, тем сильнее в этой стране отрицательная связь генерализованного доверия с уровнем беспокойства относительно каждого из этих обстоятельств.

Таблица 2

**Многоуровневые ординальные логистические регрессионные модели эффектов интеракции генерализованного доверия с другими ресурсами на беспокойство в отношении различных негативных обстоятельств**

Независимые переменные	Беспокойство: вероятность потерять работу или не найти работы	Беспокойство: невозможность дать детям хорошее образование	Беспокойство: что [страна] окажется втянута в войну	Беспокойство: террористические атаки	Беспокойство: гражданская война в [стране]
Предикторы индивидуального уровня					
генерализованное доверие	0,559***	0,132*	0,081	0,274	0,792***
возраст	-0,024***	-0,021***	0,001	0,002***	-0,003
пол женский (опорное значение — мужской)	0,002	0,084***	0,276***	0,227***	0,259***

Независимые переменные	Беспокойство: вероятность потратить работу или не найти работы	Беспокойство: не-возможность дать детям хорошее образование	Беспокойство: что [страна] окажется втянута в войну	Беспокойство: террористические атаки	Беспокойство: гражданская война в [стране]
образование высшее	0,240	0,220	-0,035	-0,072	0,183
уровень дохода:					
средний	-0,045	0,059	0,148	0,023	-0,090
высокий	-0,171	0,492***	0,267	0,052	0,383**
Предикторы странового уровня					
ВВП на душу населения	-0,182**	-0,693***	-0,576***	-0,321*	-0,367*
Эффекты интеракции					
Доверие * высшее образование	-0,060*	-0,054*	-0,019	-0,009	-0,070*
Доверие * средний уровень дохода	-0,040	-0,047	-0,057	-0,021	-0,008
Доверие * высокий уровень дохода	-0,053	-0,158**	-0,102	-0,038	-0,115*
Доверие * ВВП на душу населения	-0,063***	-0,010	-0,011	-0,053**	-0,092***
2log Likelihood	-103776,42	-94432,78	-99474,02	-101192,37	-94658,91
AIC	207582,84	188895,56	198978,04	202414,74	189347,82
BIC	207723	189035,4	199118,4	202555,2	189487,5
N1	84620	82490	85367	86270	82054
N2	63	63	62	62	60

Примечания: \* –  $p < 0,05$ ; \*\* –  $p < 0,01$ ; \*\*\* –  $p < 0,001$ .

### Обсуждение результатов

Полученные нами результаты позволили подтвердить обе гипотезы. Для всех пяти негативных обстоятельств, беспокойство в отношении которых было изучено, обнаружен значимый отрицательный эффект социального доверия, который проявляется не вследствие, а помимо эффектов других ресурсов. Эффект социального доверия является столь же универсальным по отношению к особенностям различных негативных обстоятельств, что и эффекты других

ресурсов индивидуального уровня, и более универсальным, чем эффект ВВП на душу населения страны. Это означает, что люди с более высоким уровнем социального доверия испытывают меньше беспокойства в отношении различных негативных обстоятельств не потому (или, по крайней мере, не только потому), что располагают большим объемом ресурсов, способных помочь им при необходимости минимизировать последствия наступления этих обстоятельств, но и вследствие собственной внутрен-

ней логики доверия к людям, которое, вероятно, трансформируется в доверие к поступкам других людей и их последствиям, благодаря чему наступление различных негативных обстоятельств выглядит менее вероятным.

Вместе с тем, в отличие от других ресурсов, таких как образование и доход, доверие имеет амбивалентную природу. С одной стороны, связанное с более высоким социальным доверием меньшее беспокойство позволяет перераспределить усилия в настоящем, направив их в большей степени на развитие и в меньшей — на прямое предотвращение негативных обстоятельств и косвенное предотвращение их негативных последствий — хеджирование рисков. По сути, речь идет о мотивации достижения успеха в противовес мотивации избегания неудачи. Таким образом, социальное доверие выступает в качестве механизма перераспределения и аллокации других ресурсов. Однако, с другой стороны, в случае наступления негативных обстоятельств, роль социального доверия, в отличие от других ресурсов, представляется неоднозначной. Если за выявленным нами отрицательным эффектом социального доверия на беспокойство в отношении различных обстоятельств скрывается преимущественно механизм уменьшения беспокойства посредством представления о возможности рассчитывать на помощь других людей в случае наступления таких обстоятельств, то в тех случаях, когда эти обстоятельства действительно наступают, люди с более высоким уровнем социального доверия будут более настойчиво и активно обращаться за помощью, а также, возможно, сами будут в большей степени склонны оказывать помощь другим (безотносительно индивидуальных различий в склонности к просоциальному

поведению), рассчитывая на взаимность. В этом смысле социальное доверие будет способствовать более эффективному использованию всех имеющихся ресурсов в тяжелой жизненной ситуации. Напротив, если основной механизм отрицательного эффекта социального доверия на беспокойство в отношении наступления негативных обстоятельств заключается в оценке вероятности наступления таких обстоятельств как достаточно низкой, чтобы не слишком сильно об этом беспокоиться, то в случае реального наступления таких обстоятельств именно люди с более высоким уровнем доверия, напротив, могут оказаться наименее подготовленными. Ошибка в суждении, став очевидной, может привести к подрыву доверия к самим себе и резкому уменьшению самоэффективности, что, в отличие от первого рассмотренного механизма эффекта доверия, воспрепятствует эффективному использованию имеющихся ресурсов. Выявление того, который из этих механизмов преобладает, представляется перспективным направлением для дальнейших исследований роли социального доверия в период социальной турбулентности.

Вторая гипотеза исследования также нашла свое подтверждение. Все статистически значимые эффекты интеракции доверия и других ресурсов оказались отрицательными, то есть усиливающими основной отрицательный эффект. Это означает, что высшее образование, высокий уровень дохода и проживание в более экономически благополучной стране сильнее ослабляют беспокойство в отношении наступления различных негативных обстоятельств у людей с более высоким уровнем социального доверия. Гипотетически можно было бы представить себе и противоположный эффект интеракции — а именно, в том случае,

если бы социальное доверие играло компенсаторную функцию. В этом случае люди, в большей мере обладающие другими ресурсами, могли бы испытывать меньше беспокойства благодаря большей способности с помощью этих ресурсов компенсировать негативные последствия, а люди, не обладающие этими ресурсами, были бы вынуждены прибегать к социальному доверию как своего рода эрзац-ресурсу, поскольку в противном случае им пришлось бы жить в состоянии постоянного сильного беспокойства. Напротив, обнаруженный нами отрицательный эффект интеракции указывает на то, что социальное доверие не просто позволяет уменьшить уровень эмоционального напряжения, но усиливает эффекты других ресурсов, вероятнее всего, поскольку именно общество, в котором большинство людей достойны доверия, позволяет более эффективно распоряжаться другими ресурсами, в том числе для минимизации последствий различных негативных обстоятельств.

### Выводы

1. Социальное доверие способствует уменьшению уровня беспокойства в отношении наступления различных негативных жизненных обстоятельств, как и обладание различными ресурсами, способными минимизировать негативные последствия наступления этих обстоятельств.

2. Этот эффект социального доверия является самостоятельным и не объясняется положительной корреляцией между

уровнем социального доверия и объемом располагаемых ресурсов, таких как уровень доходов.

3. Помимо непосредственного ослабления уровня беспокойства социальное доверие также способствует более слабому уровню беспокойства у людей, располагающих большим объемом других ресурсов. Это может быть связано с тем, что доверие означает помимо прочего представления о способности эффективно использовать эти ресурсы для минимизации негативных последствий.

4. Перспективным направлением дальнейших исследований является выяснение того, чем преимущественно обусловлен отрицательный эффект социального доверия на уровень беспокойства — более низкой оценкой вероятности наступления этих обстоятельств или более высокой оценкой возможности рассчитывать на помощь других людей, если эти обстоятельства все-таки наступят. От ответа на этот вопрос зависит то, насколько эффективно социальное доверие как фактор перераспределения других ресурсов в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Еще одно значимое направление дальнейших исследований — изучение эффектов доверия на беспокойство с временным лагом, когда станут доступны необходимые для этого данные для достаточного количества стран. Это позволит дать кросс-культурное валидное эмпирическое обоснование тезиса, что именно влияние доверия на беспокойство преобладает над обратным влиянием.

### Литература

1. Донцов А.И., Перельгина Е.Б., Зотова О.Ю., Мостиков С.В. Доверие как фактор психологической безопасности в межнациональном взаимодействии // Социальная психология и общество. 2018. Т. 9. № 2. С. 21—34. DOI:10.17759/sps.2018090202
2. Рассказова Е.И., Тхостов А.И. Отношение к здоровью и готовность к лечению в ситуации пандемии // Вестник Московского университета. Серия 14. Психология. 2023. Т. 1. С. 3—30. DOI:10.11621/vsp.2023.01.01

3. Татарко А.Н. Межличностное доверие как фактор социально-экономического развития // Социальная психология и общество. 2014. Том 5. № 3. С. 28–41.
4. *Almakaeva A., Welzel C., Ponarin E.* Human empowerment and trust in strangers: The multilevel evidence // *Social Indicators Research*. 2018. Vol. 139. P. 923–962. DOI:10.1007/s11205-017-1724-z
5. *Brandt M.J., Wetherell G., Henry P.J.* Changes in income predict change in social trust: A longitudinal analysis // *Political Psychology*. 2015. Vol. 36. № 6. P. 761–768. DOI:10.1111/pops.12228
6. *Cerqueti R., Ficcadenti V.* Anxiety about the pandemic and trust in financial markets // *The Annals of Regional Science*. 2023. P. 1–52. DOI:10.1007/s00168-023-01243-0
7. *Chen Y., Wu J., Ma J., Zhu H., Li W., Gan Y.* The mediating effect of media usage on the relationship between anxiety/fear and physician–patient trust during the COVID-19 pandemic // *Psychology & Health*. 2022. Vol. 37(7). P. 847–866. DOI:10.1080/08870446.2021.1900573
8. *Delhey J., Newton K., Welzel C.* How general is trust in “most people”? Solving the radius of trust problem // *American sociological review*. 2011. Vol. 76. № 5. P. 786–807. DOI:10.1177/0003122411420817
9. *Faqih K.M.* Internet shopping in the Covid-19 era: Investigating the role of perceived risk, anxiety, gender, culture, and trust in the consumers’ purchasing behavior from a developing country context // *Technology in Society*. 2022. Vol. 70. P. 1–15. DOI:10.1016/j.techsoc.2022.101992
10. *Fersch B., Schneider-Kamp A., Bredahl K.N.* Anxiety and trust in times of health crisis: How parents navigated health risks during the early phases of the COVID-19 pandemic in Denmark // *Health, Risk & Society*. 2022. Vol. 24(1-2). P. 36–53. DOI:10.1080/13698575.2022.2028743
11. *Gualano M.R., Moro G.L., Voglino G., Bert F., Siliquin R.* Is the pandemic leading to a crisis of trust? Insights from an Italian nationwide study // *Public Health*. 2022. Vol. 202. P. 32–34.
12. *Khalaf M.A., Shehata A.M.* Trust in information sources as a moderator of the impact of COVID-19 anxiety and exposure to information on conspiracy thinking and misinformation beliefs: a multilevel study // *BMC psychology*. 2023. Vol. 11(1). DOI:10.1186/s40359-023-01425-7
13. *Knack S., Keefer P.* Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation // *Quarterly Journal of Economics*. 1997. Vol. 112. № 4. P. 1251–1288. DOI:10.1162/003355300555475
14. *Kondo J., Li D., Papanikolaou D.* Trust, collaboration, and economic growth // *Management Science*. 2021. Vol. 67. № 3. P. 1825–1850. DOI:10.1287/mnsc.2019.3545
15. *La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W.* Trust in large organizations // *American Economic Review*. 1996. Vol. 87. № 2. P. 333–338.
16. *Mikucka M., Sarracino F., Dubrow J.K.* When does economic growth improve life satisfaction? Multilevel analysis of the roles of social trust and income inequality in 46 countries, 1981–2012 // *World Development*. 2017. Vol. 93. P. 447–459. DOI:10.1016/j.worlddev.2017.01.002
17. *Quintal V., Sung B., Lee S.* Is the coast clear? Trust, risk-reducing behaviours and anxiety toward cruise travel in the wake of COVID-19 // *Current Issues in Tourism*. 2022. Vol. 25(2). P. 206–218. DOI:10.1080/13683500.2021.1880377
18. *Saygili M., Numanoglu R.* Trust in the healthcare system and social coronavirus anxiety; a study in the Turkish society // *Journal of Basic and Clinical Health Sciences*. 2022. Vol. 6(2). P. 528–538.
19. *Spadaro G., Molho C., Van Prooijen J.W., Romano A., Mosso C.O., Van Lange P.A.* Corrupt third parties undermine trust and prosocial behaviour between people // *Nature human behaviour*. 2023. Vol. 7. № 1. P. 46–54. DOI:10.1038/s41562-022-01457-w
20. *Yue H., Huang Y., Zhang H., Fang M., Chen G.* Insights from China: Understanding the Impact of Community Resilience and Government Trust in Psychological Resilience and Anxiety during COVID-19 // *Frontiers in Public Health*. Vol. 11, 1298269. DOI:10.3389/fpubh.2023.1298269

## References

1. Dontsov A.I., Perelygina E.B., Zotova O.Yu., Mostikov S.V. Doverie kak faktor psihologicheskoy bezopasnosti v mezhnacional'nom vzaimodejstvii [Trust as a factor of psychological security in interethnic interaction]. *Sotsial'naiia psikhologiiia i obshchestvo = Social Psychology and Society*, 2018. Vol. 9, no. 2, pp. 21–34. DOI:10.17759/sps.2018090202 (In Russ., abstr. in Engl.).
2. Rasskazova E.I., Tkhostov A.Sh. Otnoshenie k zdorov'ju i gotovnost' k lecheniju v situacii pandemii [Attitude to health and readiness for treatment in the situation of pandemic]. *Vestnik Moskovskogo uiversiteta. Sereiiia 14. Psikhologiiia [Lomonosov Psychology Journal]*, 2023. Vol. 1, pp. 3–30. DOI:10.11621/vsp.2023.01.01 (In Russ., abstr. in Engl.).
3. Tatarko A.N. Mezhlichnostnoe doverie kak faktor social'no-jekonomicheskogo razvitiia [Interpersonal Trust as a Factor of SocioEconomic Development]. *Sotsial'naiia psikhologiiia i obshchestvo = Social Psychology and Society*, 2014. Vol. 5, no. 3, pp. 28–41. (In Russ., abstr. in Engl.).
4. Almakaeva A., Welzel C., Ponarin E. Human empowerment and trust in strangers: The multilevel evidence. *Social Indicators Research*, 2018. Vol. 139, pp. 923–962. DOI:10.1007/s11205-017-1724-z
5. Brandt M.J., Wetherell G., Henry P.J. Changes in income predict change in social trust: A longitudinal analysis. *Political Psychology*, 2015. Vol. 36, no. 6, pp. 761–768. DOI:10.1111/pops.12228
6. Cerqueti R., Ficcadenti V. Anxiety about the pandemic and trust in financial markets. *The Annals of Regional Science*, 2023, pp. 1–52. DOI:10.1007/s00168-023-01243-0
7. Chen Y., Wu J., Ma J., Zhu H., Li W., Gan Y. The mediating effect of media usage on the relationship between anxiety/fear and physician–patient trust during the COVID-19 pandemic. *Psychology & Health*, 2022. Vol. 37(7), pp. 847–866. DOI:10.1080/08870446.2021.1900573
8. Delhey J., Newton K., Welzel C. How general is trust in “most people”? Solving the radius of trust problem. *American sociological review*, 2011. Vol. 76, no. 5, pp. 786–807. DOI:10.1177/0003122411420817
9. Faqih K.M. Internet shopping in the Covid-19 era: Investigating the role of perceived risk, anxiety, gender, culture, and trust in the consumers' purchasing behavior from a developing country context. *Technology in Society*, 2022. Vol. 70, pp. 1–15. DOI:10.1016/j.techsoc.2022.101992
10. Fersch B., Schneider-Kamp A., Breidahl K.N. Anxiety and trust in times of health crisis: How parents navigated health risks during the early phases of the COVID-19 pandemic in Denmark. *Health, Risk & Society*, 2022. Vol. 24, no. 1-2, pp. 36–53. DOI:10.1080/13698575.2022.2028743
11. Gualano M.R., Moro G.L., Voglino G., Bert F., Siliquin R. Is the pandemic leading to a crisis of trust? Insights from an Italian nationwide study. *Public Health*, 2022. Vol. 202, pp. 32–34.
12. Khalaf M.A., Shehata A.M. Trust in information sources as a moderator of the impact of COVID-19 anxiety and exposure to information on conspiracy thinking and misinformation beliefs: a multilevel study. *BMC psychology*, 2023. Vol. 11, no. 1. DOI:10.1186/s40359-023-01425-7
13. Knack S., Keefer P. Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 1997. Vol. 112, no. 4, pp. 1251–1288. DOI:10.1162/003355300555475
14. Kondo J., Li D., Papanikolaou D. Trust, collaboration, and economic growth. *Management Science*, 2021. Vol. 67, no. 3, pp. 1825–1850. DOI:10.1287/mnsc.2019.3545
15. La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W. 1996. Trust in large organizations. *American Economic Review*, 1996. Vol. 87, no. 2, pp. 333–338.
16. Mikucka M., Sarracino F., Dubrow J.K. When does economic growth improve life satisfaction? Multilevel analysis of the roles of social trust and income inequality in 46 countries, 1981–2012. *World Development*, 2017. Vol. 93, pp. 447–459. DOI:10.1016/j.worlddev.2017.01.002
17. Quintal V., Sung B., Lee S. Is the coast clear? Trust, risk-reducing behaviours and anxiety toward cruise travel in the wake of COVID-19. *Current Issues in Tourism*, 2022. Vol. 25, no. 2, pp. 206–218. DOI:10.1080/13683500.2021.1880377

18. Saygili M., Numanoglu R. Trust in the healthcare system and social coronavirus anxiety; a study in the Turkish society. *Journal of Basic and Clinical Health Sciences*, 2022. Vol. 6, no. 2, pp. 528–538.
19. Spadaro G., Molho C., Van Prooijen J.W., Romano A., Mosso C.O., Van Lange P.A. Corrupt third parties undermine trust and prosocial behaviour between people. *Nature human behavior*, 2023. Vol. 7, no. 1, pp. 46–54. DOI:10.1038/s41562-022-01457-w
20. Yue H., Huang Y., Zhang H., Fang M., Chen G. Insights from China: Understanding the Impact of Community Resilience and Government Trust in Psychological Resilience and Anxiety during COVID-19. *Frontiers in Public Health*. Vol. 11. DOI:10.3389/fpubh.2023.1298269

### **Информация об авторах**

*Фабрыкант Маргарита Сауловна*, кандидат психологических наук, кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник Лаборатории сравнительных исследований массового сознания Экспертного института, ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (ФГАОУ ВО «НИУ ВШЭ»), г. Москва, Российская Федерация; доцент кафедры социальной и организационной психологии факультета философии и социальных наук, Белорусский государственный университет (БГУ), г. Минск, Республика Беларусь, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5707-2943>, e-mail: [marharyta.fabrykant@gmail.com](mailto:marharyta.fabrykant@gmail.com)

### **Information about the authors**

*Marharyta S. Fabrykant*, PhD in Psychology, PhD in Sociology, Leading Research Fellow, Laboratory for Comparative Studies in Mass Consciousness, Expert Institute, HSE University, Moscow, Russia; Associate Professor, Chair of Social and Organizational Psychology, Faculty of Philosophy and Social Sciences, Belarusian State University, Minsk, Belarus, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5707-2943>, e-mail: [marharyta.fabrykant@gmail.com](mailto:marharyta.fabrykant@gmail.com)

Получена 30.09.2023

Received 30.09.2023

Принята в печать 21.11.2023

Accepted 21.11.2023