



## Экономическая теория

Научная статья

УДК 330.1

DOI: <https://doi.org/10.17308/econ.2023.1/10962>

JEL: E71; B52; A13

## Анализ подходов к оценке уровня доверия

Н. С. Трындина<sup>1✉</sup>

<sup>1</sup> Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова,  
Стремянный пер., 36, 117997, Москва, Российская Федерация;  
Центральный экономико-математический институт РАН, Нахимовский пр., 47,  
117418, Москва, Российская Федерация

**Предмет.** Современные условия нестабильной внешней среды оказывают сильное воздействие на функционирование общества и возможность его устойчивого развития. Одним из факторов, определяющих внутренний потенциал общества к повышению уровня устойчивости, является доверие. Исследование потенциала доверия как фактора стабильности и устойчивости общества связано с необходимостью оценки его уровня, которая затрудняется отсутствием единого подхода и искажениями, присущими существующим подходам.

**Целью** данной работы является изучение основных подходов к оценке уровня доверия в сообществе и идентификация характерных для них ограничений и искажений. Автором были проанализированы опросный и экспериментальный подходы, а также приведены примеры косвенной оценки уровня доверия через социальные дисфункции и с использованием эконометрического аппарата.

**Методология.** В рамках данной работы для достижения поставленной цели была изучена актуальная отечественная и зарубежная экономическая литература и методологические указания международных организаций по тематике, также использовался диалектический метод и метод анализа.

**Выводы.** В статье была произведена систематизация существующих методов и подходов к оценке уровня доверия в обществе, проанализированы основные преимущества и недостатки опросного и экспериментального подхода как двух доминирующих в исследованиях, посвященных теме доверия. Были изучены примеры оценки уровня доверия в сообществе через социальные дисфункции и социальный капитал, также, исходя из ограничений существующих методов и подходов, была рассмотрена возможность применения инструментов математического моделирования для поиска взаимосвязей между различными социально-экономическими показателями и уровнем доверия (приведен пример модели с латентными переменными и описаны преимущества ее потенциального применения). В итоге были сделаны выводы о возможностях и ограничениях существующих подходов к оценке уровня доверия и необходимости дальнейшей работы в области их совершенствования.

**Ключевые слова:** доверие, опросный подход, экспериментальный подход, социальные дисфункции.

**Для цитирования:** Трындина Н. С. Анализ подходов к оценке уровня доверия // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2023. № 1. С. 20–34. DOI: <https://doi.org/10.17308/econ.2023.1/10962>

© Трындина Н. С., 2023

Материал доступен на условиях лицензии CC BY 4.0

## Введение

В последнее время в экономических исследованиях все чаще начинает затрагиваться тема доверия как фактора повышения устойчивости социально-экономического развития (Дементьев, 2021; Полтерович, 2022). Данная тема частично пересекается с проблематикой эффективности институциональной среды, но не совпадает с ней полностью, поскольку включает в себя такие проблемы, как межличностное доверие и социальный капитал сообщества. Для того чтобы иметь возможность определить степень влияния доверия на социально-экономическое развитие, необходимо прежде всего рассмотреть подходы к измерению самого уровня доверия. В настоящей статье предпринята попытка провести обзор и систематизацию наиболее распространенных подходов к оценке уровня доверия в обществе.

Работы в области доверия используются как для узконаправленных исследований, отражающих различные аспекты нравственного состояния сообщества, так и для комплексной оценки уровня благополучия общества и возможностей его устойчивого развития, а также эффективности государства. Следовательно, для различных направлений объектами исследования являются различные виды доверия. Три наиболее широко изучаемых вида доверия: межличностное, генерализированное и институциональное. Прежде чем представить основные характеристики каждого вида доверия, введем общее определение доверия, которое будет использоваться в данной работе. Доверие – это вера доверителя в то, что субъект доверия будет вести себя в соответствии с его (доверителя) ожиданиями. Как следует из определения, доверитель – это лицо, которое доверяет, а субъект доверия – лицо, которому доверяют. Межличностное доверие предполагает ожидания, связанные с конкретными субъектами доверия; институциональное доверие базируется на вере в то, что будут соблюдаться имеющиеся социальные нормы (формальные или неформальные), а также в то, что данные нормы эффективны и справедливы. Генерализированное доверие – это доверие к другим членам сообщества, с которым себя ассоциирует доверитель; вера в то, что окружение доверителя разделяет его (доверителя) ценности и принципы. Отличим генерализированного доверия от институционального является то,

что генерализированное доверие – это доверие, направленное непосредственно на субъект доверия (Трындына & Устюжанина, 2023), в то время как институциональное доверие является примером опосредованного доверия.

Основным практическим направлением применения оценки межличностного доверия является его использование при формировании Всемирного Доклада о Счастье, являющегося одним из альтернативных показателей, используемых для сравнения стран друг с другом вместо уровня ВВП (Helliwell et al., 2017). Генерализированное доверие по сравнению с межличностным и институциональным является наиболее часто исследуемым видом. Так, согласно методологическим рекомендациям Европейской Экономической Комиссии ООН (UNECE) и Организации Экономического Сотрудничества и Развития (OECD) (OECD, 2017), для оценки способности сообщества к устойчивому развитию используется именно оценка уровня генерализированного доверия в сообществе. Генерализированное доверие является центральным объектом исследования для работ М. Розенберг (Rosenberg, 1957), Р. Боарини и др. (Boarini et al., 2012), С. Флетч, К. Смит и П. Сорса (Fleche et al., 2012). Вместе с тем следует отметить, что для изучения данного вопроса некоторые ученые наряду с генерализированным измеряют и уровень межличностного доверия (Bertelsen et al., 2006). Это связано с тем, что то, насколько человеку комфортно жить в сообществе с определенным уровнем доверия и какие ограничения данный уровень доверия накладывает на деятельность каждого члена сообщества, формирует оценку человеком его возможностей и ценности собственной жизни (Sen, 1992, 2009).

Основной областью использования институционального доверия в социально-экономических исследованиях является оценка эффективности деятельности государства, особенно в области провалов рынка и в направлениях, которые подразумевают краткосрочные потери, обеспечивающие долгосрочный позитивный эффект (например, система образования и пенсионная система). Институциональное доверие также рассматривается в исследованиях уровня благополучия общества (Frey & Stutzer, 2005, 2006). Уровень институционального доверия определяет процессную эффективность (procedural utility (Benz et al., 2005)), исследования которой направлены на изучение

того, как степень прозрачности и эффективности процесса принятия решения влияет на общий уровень результативности принятого решения. Иными словами, предполагается, что оценка обществом справедливости процесса принятия решения зачастую перевешивает потенциальный эффект от его принятия. На рис. 1 представлена схема, иллюстрирующая виды доверия и направления социально-экономических исследований, для которых данные виды доверия наиболее актуальны.

Вместе с тем следует отметить, что при исследовании институционального доверия многие авторы ограничиваются пониманием институтов как форм коллективной деятельности людей – организаций (institute), в том числе полиции, армии, политических партий, судебной системы, органов государственного управления и правительства в целом. В данном случае речь скорее идет о политическом, а не об институциональном доверии. Гораздо меньше исследований посвящено доверию к институтам как системам устойчивых, воспроизводимых и упорядоченных отношений между социальными акторами, включающим в себя формальные и неформальные предписания, стимулы индивидуального и группового поведения, механизмы социального принуждения и способы разрешения конфликтов интересов (institution). Примерами таких институтов выступают отношения собственности, деньги, рынки и т. п.

### Основные подходы к оценке уровня доверия

Существующие методы оценки доверия можно разделить на три основных подхода: 1) опросный; 2) экспериментальный; 3) через социальные дисфункции. Опросный подход подразумевает проведение опросов на ре-

презентативной выборке, где формулировка вопроса в предельном случае звучит так: «Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять, или что осторожность не бывает лишней?». Вопросы могут варьироваться от прямых («Доверяете ли Вы государству / политической фигуре / институту?») до косвенных («Считаете ли Вы, что большинство людей соблюдает правила дорожного движения?»). В случае использования экспериментального подхода участники взаимодействуют в рамках установленных правил, не зная основной цели эксперимента, тем самым предоставляя необходимые данные ученым для дальнейшего анализа. Третий подход подразумевает измерение доверия через проявление социальных дисфункций. Социальные дисфункции – это нежелательные последствия функционирования социально-экономической системы, оказывающие негативное влияние на деятельность сообщества, в том числе отсутствие ожидаемого положительного эффекта от деятельности социального института в обеспечении и поддержании устойчивого развития сообщества.

### Опросный подход к оценке уровня доверия

Согласно рекомендациям ОЭСР, касающимся измерения уровня доверия, все вопросы, используемые в рамках опросного подхода, могут быть разделены на три группы.

1. Оценочные вопросы (evaluations) носят абстрактный характер, в рамках таких вопросов основной фокус исследования направлен на определение того, доверяет ли доверитель субъектам доверия (отдельным индивидам, государству, обществу, существующим институтам). От респондентов в данном случае ожидается оценка их текущего отношения к субъектам доверия. Типичными вопросами данной

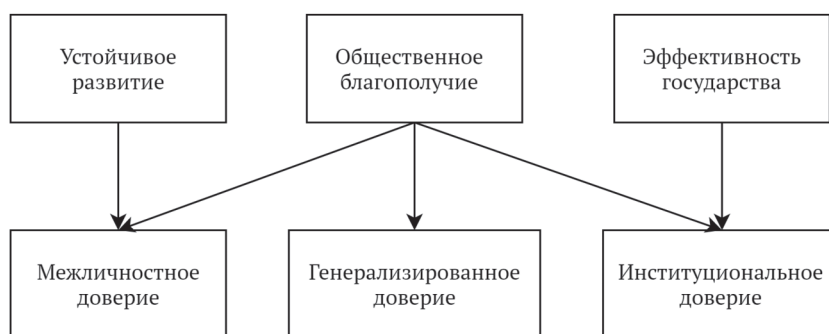


Рис. 1. Взаимосвязь направлений социально-экономических исследований и типов доверия (составлено автором)

категории являются следующие: «Вы считаете, что людям в целом можно доверять, или скорее думаете, что невозможно быть слишком аккуратным в отношениях с другими?» (вопрос в данной форме был сформулирован Розенбергом в его исследовании (Rosenberg, 1957), посвященном изучению уровня мизантропии в сообществе), также данная формулировка вопроса соответствует General Trust Question: «В целом, людям можно доверять или вы считаете, что ни на кого нельзя положиться?», «Насколько вы доверяете людям, которых встречаете впервые?», «Прежде чем иметь дело с незнакомцами, лучше сначала быть осторожнее?» (в некоторых случаях респондентов просят оценить по шкале степень, в которой они согласны с тем или иными утверждением).

2. Вопросы, основанные на ожиданиях (expectations), позволяют оценить уровень доверия в сообществе путем анализа ответов респондентов на вопросы, отражающие ожидания респондентов в той или иной гипотетической ситуации. Некоторые ученые (например, Morrone et al., 2009) считают, что такой характер вопросов позволяет получить более точную оценку за счет большей определенности и ориентированности на поведение индивида в конкретной ситуации. Однако именно гипотетический характер ситуации может являться источником погрешности. Типичным для данной категории является следующий вопрос: «Если бы Вы потеряли кошелек или сумку с ценными для Вас вещами, а ее нашел другой человек, как Вы думаете, вернул ли бы он ее вам вместе со всем содержимым?».

3. Вопросы, основанные на имеющемся у респондентов опыте (experiences), в отличие от вопросов, основанных на ожиданиях, позволяют оценить уровень доверия в сообществе на основе реального опыта доверителя, а не на основе его ожиданий и предположений. Эта группа вопросов наиболее часто встречается в опросах, связанных с исследованиями в области правонарушений, и применяется для оценки уровня межличностного и институционального доверия в сообществе (в данном случае более низкий уровень доверия соответствует сообществу, в котором большее количество респондентов сообщило об ущемлении их прав и интересов). Типичный вопрос данной категории может быть сформулирован так: «В течение последних 12 месяцев как часто Вы подвергались дискриминации?» (вопрос из

Общего социологического опроса, проводимого в Новой Зеландии (New Zealand Ministry of Justice, 2014)).

Вопросы, задаваемые респондентам в рамках опросного подхода к измерению доверия, можно разделить по четырем объектам измерения.

1. *Мизантропия* (Brehm & Rahn, 1997; Paxton, 1999): в данном случае используются три основных вопроса: «В целом Вы считаете, что людям можно доверять или что осторожность никогда не бывает лишней?» (измеряется общая готовность доверять людям); «Считаете ли Вы, что большинство людей постарается воспользоваться Вами или они поступят справедливо?» (оценка респондентом уровня честности и справедливости в сообществе); «Вы скорее согласитесь, что большинство людей заботится только о себе, или сочтете, что большинство людей готово помочь в беде?» (оценка респондентом уровня взаимопомощи в сообществе).

2. *Генерализованное доверие* (Newton & Zmerli, 2011): данная группа вопросов призвана оценить по шкале от «полностью доверяю» до «полностью не доверяю» уровень доверия респондента к незнакомцам, людям другой религии и другой национальности.

3. *Доверие к знакомым респонденту людям* (Freitag & Traunmüller, 2009): система оценки в данном случае аналогична используемой в исследовании генерализованного доверия, но респондентов просили оценить, насколько они доверяют членам своей семьи, своим соседям, людям, которых знают лично.

4. *Политическое доверие* (Zmerli & Newton, 2008): респонденты по шкале от «полностью доверяю» до «полностью не доверяю» оценивали уровень своего доверия к таким институтам (организациям), как полиция, государство (правительство), политические партии и судебная система.

В то время как описанная выше классификация вопросов основывается на их степени абстрактности, а опросы, базирующиеся на них, проводятся уже в течение нескольких десятилетий, Б. Роббинс (Robbins, 2018) предложил отдельно изучать доверие к воображаемым незнакомцам и доверие к незнакомцам на основе восприятия их лиц. В рамках первого варианта опроса респондентам задавались вопросы об их реакции в четырех ситуациях при взаимодействии с абстрактным незнакомцем,



а во втором варианте исследователи сгенерировали шесть лиц (обоих полов и трех рас) и просили оценить респондентов свою реакцию в таком же наборе ситуаций. В опросе были приведены следующие ситуации: 1) умение хранить тайны; 2) возможность построения романтических и семейных отношений; 3) возврат долга; 4) получение финансового совета. Получение финансового совета здесь отражает то, насколько респондент готов довериться другому человеку и насколько он верит в то, что советчик даст честный ответ относительно своей компетентности и его совет будет направлен на максимизацию выгоды респондента. Эти четыре ситуации были выбраны, чтобы сделать результаты опроса более репрезентативными за счет учета более разнообразных условий, в которых может проявляться доверие. Все отобранные ситуации должны были носить общий характер, быть понятными для респондентов (они должны сталкиваться с такими ситуациями в повседневной жизни), и в случае ошибочной оценки респондентом ситуации в реальной жизни эта ошибка должна приводить к ощутимым потерям. Таким образом, хранение секрета связывалось с репутационными рисками для респондента, романтические и семейные отношения подразумевали, что респондент оставил бы с этим человеком члена семьи, оценивалось, готов ли респондент дать в долг значительную сумму (1000 \$) и последовал ли бы он финансовому совету, который ему бы дал незнакомец. Описанные подходы к опро-

сам в области измерения уровня доверия можно представить следующим образом (рис. 2).

Наиболее известным и масштабным исследованием в области доверия, которое основывается на опросном подходе, является World Values Survey. Также к исследованиям данного типа относятся евро-афро-латино-азиобарометры (так называются аналогичные исследования, проводимые в отдельных регионах) (Rothstein & Uslaner, 2005). К преимуществам опросного подхода можно отнести большой охват (размер выборки) и значимость полученных результатов за счет ее размера. Среди недостатков опросного подхода можно выделить, так называемую «различную функциональность элемента» (differential item functionality), которая подразумевает, что респонденты из разных стран и культур по-разному воспринимают одни и те же формулировки вопроса (Justwan et al., 2018). Например, в исходной формулировке вопроса GTQ (General Trust Question) присутствует фраза «большинство людей», которая интерпретируется респондентами из Азии иначе, чем респондентами из западных стран (Delhey et al., 2011).

Несмотря на то что исследования доверия с применением опросного подхода могут включать в себя как прямые вопросы («Доверяете ли Вы государству / социальному институту / личности?»), так и косвенные («Как Вы считаете, насколько безопасно водить машину в данном городе?»), полученные с применением этого метода результаты могут быть подвержены

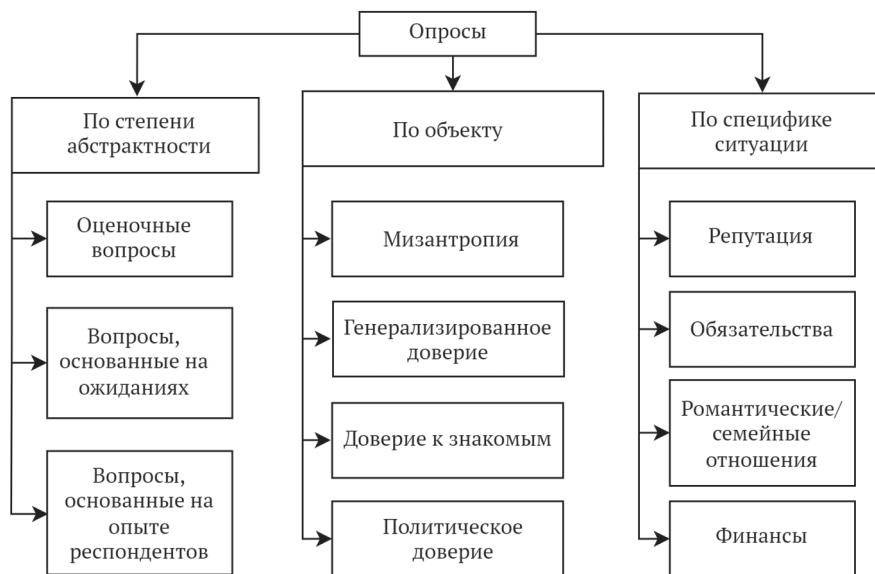


Рис. 2. Виды опросов в области измерения уровня доверия (составлено автором)

искажениям. Например, опрашиваемые люди могут чувствовать давление со стороны того, кто проводит опрос, они также могут считать, что организаторы опроса не могут и не собираются обеспечить им достаточный уровень анонимности, более того, так как тема доверия относится в первую очередь к морально-этической сфере, опрашиваемые могут давать ответы, которые скорее отражают их видение общественно приемлемого ответа, а не реальную точку зрения.

Искажения реальности в ответах респондентов опросов изучались исследователями и были отражены в Сбалансированном перечне желаемых ответов (Balanced Inventory of Desirable Responding), который был разработан Д. Паулхусом (Paulhus, 1991) и позже доработан Н. Винклером (Winkler et al., 2006). В нем выделяются два направления искажений: «самообманывающее приукрашивание» (self-deceptive enhancement) – это неосознанное желание респондента представлять ситуацию более оптимистично по сравнению с реальностью; и «управление впечатлением» (impression management) – осознанные действия респондента для получения более приятной ему картины поведения других людей. Иными словами, сами респонденты не только хотят представить себя в более выгодном свете в рамках опросов, но и могут осознанно или неосознанно пытаться составить более благоприятную картину внешней среды.

### ***Экспериментальный подход к оценке уровня доверия***

Экспериментальный подход к оценке уровня доверия в сообществе включает в себя как полевые, так и лабораторные эксперименты и активно применяется в поведенческой экономике. Одним из важнейших условий эффективности экспериментов в области доверия является предоставление участникам возможности получить вознаграждение как стимул к проявлению их естественных реакций. Это позволяет в значительной степени исключить влияние желания соответствовать общественным ожиданиями, страха осуждения со стороны организаторов опроса, а также позволяет избежать неоднозначной интерпретации респондентом вопросов.

Наиболее известным лабораторным экспериментом в данной области является «игра на доверие» (trust game), впервые проведенная

группой Дж. Берга (Berg et al., 1995). «Игра на доверие» – это эксперимент, в рамках которого случайным образом формировались пары участников (участники взаимодействовали друг с другом опосредованно – через организаторов эксперимента), далее одному из участников выдавалась определенная сумма (чаще всего – 10 \$) и предлагалось передать какую-то часть этой суммы своему партнеру по эксперименту с учетом того, что организаторы удвоят эту сумму, а партнер может в рамках своего хода позже отправить часть полученной суммы обратно первому участнику (данная игра может проходить как в один раунд, так и в несколько). Таким образом, если оба участника рациональны и эгоистичны, первый участник не передаст ничего своему партнеру по игре. Если же участники не эгоистичны, но избегают несправедливости (inequality-averse (Fehr & Schmidt, 2011)), они будут переводить друг другу равные суммы, а участник, делающий первый ход, будет исходить из своей оценки вероятности того, что его партнер, получив преимущество в виде переданной и удвоенной части суммы, «уравняет» ситуацию (если первый участник верит в то, что второй участник рационален и избегает несправедливости, то он передаст ему всю сумму, в противном случае первый участник не передаст ничего). Если же предположить, что для обоих участников эксперимента характерно предпочтение взаимности (preference for reciprocity (Falk & Fischbacher, 2006)), а не эгоистичности (preference for selfishness), то второй участник будет постепенно увеличивать долю, которую будет возвращать первому вместе с тем, как будет расти его стремление к взаимности. Несмотря на то, что данный эксперимент впервые проводился более 20 лет назад, он и сегодня применяется учеными в области изучения доверия в обществе (иногда с небольшими изменениями в процедуре).

Одним из наиболее известных полевых экспериментов был эксперимент с кошельком с фиксированной суммой наличных, который организаторы эксперимента оставляли в людных местах в разных городах, а доля возвращенных кошельков использовалась как индекс надежности (trustworthiness) сообщества в целом, а также для сравнения различных регионов между собой в статике и динамике (эксперимент описан Э. Фельтом (Felte, 2001)).

Среди преимуществ экспериментального подхода к измерению уровня доверия можно

выделить большую степень честности со стороны респондентов и, как следствие, более приближенную к реальности реакцию в заданных условиях. Однако экспериментальный подход к измерению уровня доверия основывается на значительно меньшей выборке, а качество полученных результатов сильно зависит от корректно составленного (спроектированного) эксперимента.

Кроме того, к основным недостаткам экспериментального подхода в целом ученые часто относят факт того, что практически в любом эксперименте основную долю участников составляют студенты, а их ответы и реакции в значительном числе случаев систематически отличаются от ответов респондентов-нестудентов (Levitt & List, 2007) (также важно отметить, что в экспериментах, особенно в области экономики, ответы студентов-экономистов отличаются от ответов студентов-неэкономистов (Bolton & Ockenfels, 2006)). Иными словами, превалирование студентов в общей массе участников делает результаты экспериментов менее репрезентативными. Еще одним фактором, который, по мнению исследователей, может оказывать влияние на достоверность результатов эксперимента, выступает размер вознаграждения за участие: в некоторых экспериментах (игра в диктатора (Carpenter et al., 2005; Forsythe et al., 1994; List & Cherry, 2008), игра в обмен подарками (Fehr et al., 2014)) он (размер вознаграждения) не оказывает влияния, в некоторых случаях, например в игре «ультиматум» (классический эксперимент дележа для оценки неэгоистичных предпочтений), размер вознаграждения не влияет на действие первого участника, но отрицательно коррелирует с ответным предложением второго участника (Cameron, 1999; Hoffman et al., 1998; Munier & Zaharia, 2002; Slonim & Roth, 1998), а в игре в «сороконожку» (цель эксперимента – оценка предпочтений участников: забрать себе банк или передать партнеру, чтобы через несколько ходов получить больше) меньший уровень вознаграждения приводит к более низкому уровню взаимного доверия (Parco et al., 2002). Также важно отметить, что в рамках экспериментального подхода к измерению уровня доверия измеряется в основном доверие к незнакомцам, т. е. генерализованное доверие.

Экспериментальный и опросный подходы иногда комбинируются: в таких случаях

опрос, проводимый перед экспериментальной частью, позволяет оценить изначальные установки участника, которые в определенной степени определяют его мотивацию доверять или не доверять потенциальному партнеру по эксперименту (позитивные ожидания, эгоистичность, избегание несправедливости, влияние размера вознаграждения) и его дальнейшую стратегию.

Несмотря на свою популярность и возможность компенсировать недостатки друг друга, экспериментальный и опросный подходы к измерению доверия характеризуются одним общим искажением: изначально люди, согласившиеся участвовать в опросе или эксперименте, в среднем демонстрируют более высокий уровень доверия, чем те, кто отказались (потому что недоверие к незнакомым людям или организации, проводящей опрос/эксперимент, может зачастую являться основной причиной отказа от участия). Таким образом, результаты, получаемые с использованием этих подходов, могут также демонстрировать завышенную оценку уровня доверия. Следовательно, существует потребность в поиске подхода, обеспечивающего более объективную оценку. На рис. 3 представлены основные виды искажений, характерные для экспериментального и опросного подходов к измерению уровня доверия.

### ***Оценка доверия через социальные дисфункции и социальный капитал***

Третьим подходом к измерению уровня доверия в сообществе является оценка уровня социальных дисфункций, существующих в данном сообществе. Под социальными дисфункциями понимаются негативные для сообщества последствия, возникающие в результате неэффективного функционирования элементов социально-экономической системы (невыполнения ими своих функций). Неэффективность социально-экономической системы и ее отдельных элементов может приводить как к созданию альтернативных инструментов для разрешения имеющихся проблем, так и к игнорированию существующих правил поведения и способов разрешения конфликтных ситуаций. Иными словами, уровень доверия в сообществе отражается в наличии или отсутствии поведения, отклоняющегося от формальных и неформальных

норм, принятых в сообществе. Например, то, насколько в стране соблюдаются правила дорожного движения и какой в ней уровень преступности, может сигнализировать об уровне доверия (как генерализированного, так и институционального).

Одним из проявлений низкого уровня институционального доверия можно назвать высокий уровень коррупции, который оценивается экспертным методом в рамках составления индекса восприятия коррупции и путем проведения опроса «Барометр мировой коррупции» среди населения проектом Transparency International. «Барометр мировой коррупции» предоставляет агрегированные ответы респондентов на следующие вопросы: «По Вашему мнению, как изменился за последние три года уровень коррупции в стране?» (ответы: повысился, снизился, не изменился); «Оцените уровень коррумпированности следующих общественных институтов по шкале от 0 до 10 (где 0 – не вовлечены в коррупцию, 10 – очень коррумпированы)» (институты: политические партии, парламент, полиция, бизнес, медиа, госбюрократия, судьи, духовенство, военная сфера, образование); «Как Вы можете оценить действия правительства, направленные на борь-

бу с коррупцией?» (ответы: она эффективна, неэффективна, не могу оценить).

Социальные дисфункции могут измеряться через оценку объема теневой экономики в стране, который может оцениваться экспертным методом, а также с применением математических методов (данный метод основывается на оценке объема денежных агрегатов). В. В. Кривоусков (Кривоусков, 2013) среди косвенных показателей уровня доверия выделяет как измеримые показатели, например индекс нравственного состояния общества (ИНСО), так и показатели, трудные для измерения: уровень социальной напряженности, уровень социального расслоения и конфликтности в обществе.

ИНСО включает в себя: 1) оценку социально-экономической ситуации; 2) степени криминализации в обществе; 3) положение детей, находящихся в опасной ситуации; 4) оценку объема экономических преступлений и рассчитывается как среднее геометрическое. Социально-экономическая ситуация оценивалась через коэффициент Джини; степень криминализации учитывала число преступлений на 100 тысяч человек населения; положение детей, находящихся в опасной ситуации, оценивалась через

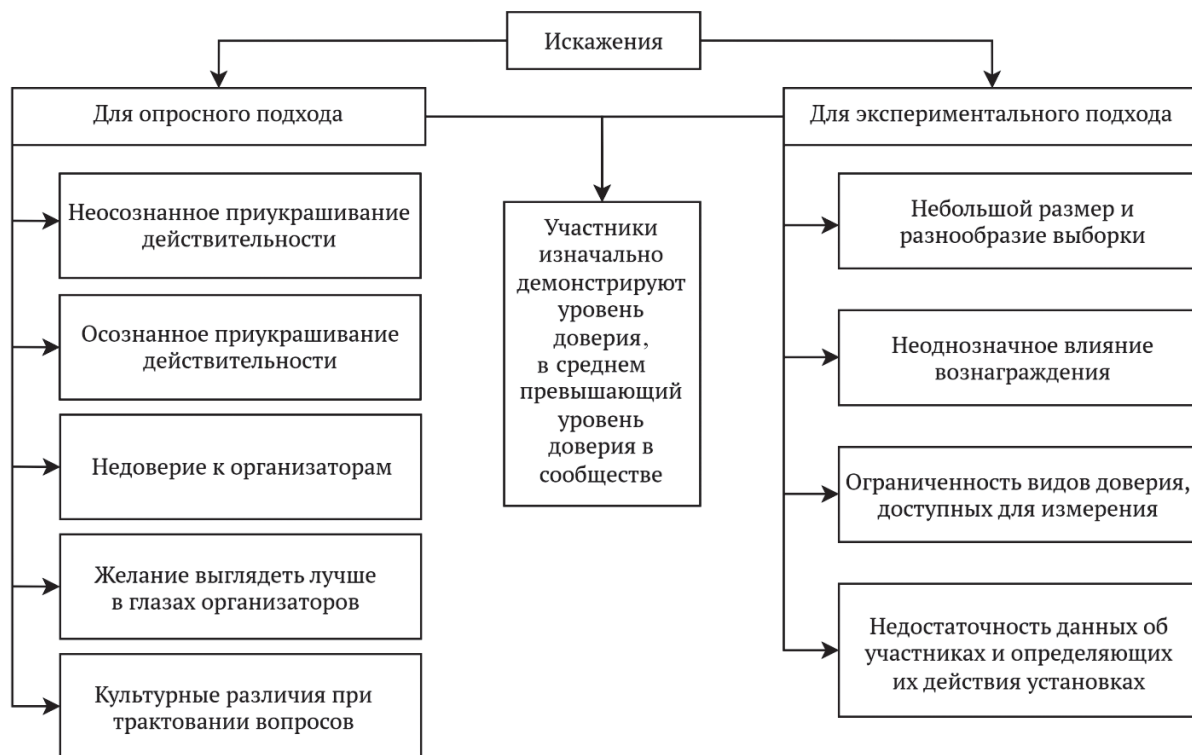


Рис. 3. Виды искажений, характерных для экспериментального и опросного подходов к измерению уровня доверия (составлено автором)



число детей в детских домах (но также может учитывать детей, находящихся без надзора, случаи насилия в семье, долю неблагополучных семей) на 100 тысяч человек населения.

### **Доверие и социальный капитал**

С темой доверия в сообществе также тесно связано понятие социального капитала, под которым понимается качество взаимосвязей в сообществе. Социальный капитал трактуется учеными по-разному, например как «сети и ценности, эффективное функционирование которых позволяло элитам передавать свои привилегии через поколения» (Bourdieu, 2018), как «встроенные в социальные сети ресурсы, которые упрощают достижение социальными акторами своих целей» (Coleman, 2009) или как «социально полезные нормы и ценности сообщества» (Putnam, 1993). Иными словами, некоторые исследователи, измеряя уровень доверия, исходят из предположения: социальный капитал является наиболее близким показателем к доверию, следовательно, измерив его уровень в сообществе, можно делать вывод и об уровне доверия в этом сообществе. Среди авторов, придерживавшихся такого взгляда, – С. Кнак и П. Кифер (Knack & Keefer, 1997), Дж. Хэлливелл и Р. Патнем (Helliwell, 2004; Putnam, 1993), А. Моррон, Н. Тонторанелли и Дж. Рануцци (Morrone et al., 2009), П. Стургис и др. (Sturgis et al., 2014), И. Альган и П. Кахук (Algan & Cahuc, 2014). Однако, как и для уровня доверия, для уровня социального капитала не существует единого подхода к измерению. Так, Р. Патнем (Putnam, 1993) предлагал оценивать уровень социального капитала через гражданскую активность населения и способность к самоорганизации (явка на выборы, членство в неправительственных организациях). Социальный капитал может оцениваться с применением индекса потенциала человеческого развития, который в свою очередь зависит от индекса ожидаемой продолжительности жизни, индекса образования и индекса дохода. Индекс потенциала человеческого развития рассчитывается как геометрическое среднее из трех описанных выше индексов. В отечественной литературе измерение социального капитала наиболее часто осуществляется через формирование сводного индекса социального капитала, включающего в себя несколько других реально измеряемых объективных индексов.

### **Модель**

#### **с латентными переменными**

Одним из интересных примеров оценки уровня доверия является построение математической модели с использованием латентных переменных (Justwan et al., 2018; King et al., 2004). Суть метода заключается в том, что, в отличие от классических методов математического моделирования с использованием регрессионного анализа, результирующими переменными являются уже известные, измеримые показатели, связь которых с доверием является достаточно сильной и значимой, а объясняющей переменной модели становится неизвестная величина, соответствующая уровню доверия. Авторами в данной модели используются следующие группы параметров: 1) параметры, основанные на результатах опросов в области доверия; 2) институциональные параметры, характеризующие уровень демократии и бюрократизацию в сообществе, оценку уровня коррупции и степень независимости судебной системы; 3) социопсихологические параметры, включающие в себя степень расслоения в обществе по доходу и степень этнического разделения в нем; 4) биологические параметры и параметры влияния окружающей среды.

Описанные выше факторы далее использовались авторами как результирующие переменные, с помощью которых предсказывается наиболее вероятное значение латентного параметра (доверия). Для моделирования применялся метод МСМС (Марковские сети Монте-Карло), в рамках которого путем большого количества итераций исходя из заданных предположений о статистических характеристиках исходных данных подбирается наиболее вероятное значение для доверия. Иными словами, это обратный подбор объясняющего фактора при известных результирующих.

Данный метод позволяет учесть влияние многих из описанных выше показателей, характеризующих уровень социального капитала и наличие социальных дисфункций в сообществе. Одним из ограничений данного метода можно считать субъективность отбора показателей, потенциально связанных с доверием, и качество взаимосвязей между этими показателями и доверием, а также друг с другом. Иными словами, исследователи субъективно определяют пул факторов, взаимосвязи которых с доверием позже оценивают, и могут не включить значимый фактор. Также динамика некоторых факторов

может коррелировать с динамикой уровня доверия, но не объяснять его.

### Заключение

Среди современных методов оценки уровня доверия в сообществе можно выделить три основных подхода: опросный, экспериментальный и через социальные дисфункции и социальный капитал. В то время как первые два подхода являются способом прямой оценки уровня доверия, оценка, получаемая в рамках третьего подхода, носит скорее косвенный характер. Для каждого подхода характерны как преимущества, так и недостатки. Так, например, опросный подход позволяет оценивать уровень разных видов доверия (межличностного, генерализированного и институционального), в отличие от экспериментального, основной областью применения которого является оценка межличностного доверия. Кроме того, опросный подход характеризуется большим размером и большей репрезентативностью выборки по сравнению с экспериментальным подходом благодаря большей разнообразности респондентов опросов в сравнении с участниками экспериментов, которыми чаще всего являются студенты. Однако для опросного подхода, в отличие от экспериментального, чаще характерен ряд искажений восприятия респондентами реальности и собственной морали, а также желание респондентов выглядеть лучше в глазах организаторов и отсутствие мотивации к проявлению более характерного для них поведения (данная проблема в рамках экспериментального подхода решается внедрением вознаграждения). Но даже в случае оптимальной комбинации двух подходов

результаты исследования в значительной степени подвержены искажению, так как участники, согласившиеся на участие в опросе или эксперименте, вероятно, изначально обладают более высоким уровнем доверия.

Косвенный подход к оценке доверия через социальные дисфункции и социальный капитал позволяет устранить ряд искажений, связанных с осознанным и неосознанным поведением респондентов опросов и участников экспериментов, но подразумевает необходимость поиска и обоснования значимости взаимосвязей между различными социально-экономическими показателями и уровнем доверия в сообществе. Также наблюдается тенденция к исследованию уровня доверия с активным применением эконометрического аппарата, для которого наибольшей важностью обладает процесс отбора значимых факторов для различных видов доверия. Необходимо отметить, что несмотря на разнообразие и разносторонность исследований в области измерения уровня доверия, институциональное доверие рассматривается исключительно через призму доверия к институтам как организациям, а не как к системам коллективных ожиданий. Другими словами, в исследованиях, посвященных уровню доверия к государству, изучается доверие к непосредственным фигурам, наделенным властью (политикам, политическим партиям, парламенту и др.), а не вера в справедливость принимаемых решений и неотвратимость санкций.

### Конфликт интересов

Автор декларирует отсутствие явных и потенциальных конфликтов интересов, связанных с публикацией настоящей статьи.

### Список литературы

1. Дементьев, В. Е. (2021) Уверенность в будущем как фактор экономического развития. *Экономическое возрождение России*. 1, 54–62. [Demetyev, V. E. (2021) Confidence in the future as an economic development factor. *The Economic Revival of Russia*. 1, 54–62. (In Russian).]
2. Кривопусков, В. В. (2013) Методологические основания социологического исследования доверия как фактора консолидации российского общества. *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. Серия: Социологические науки*. 1. [Krivopuskov, V. V. (2013) Conceptualization of trust as a sociological phenomenon. *Humanities, Social-economic and Social Sciences. Series: Social Sciences*. 1. (In Russian).]
3. Полтерович, В. М. (2022) Экономическая теория и формирование человеческих качеств. *AlterEconomics*. 19 (2), 201–211. [Polterovich, V. M. (2022) Economic theory and the formation of human qualities. *AlterEconomics*. 19 (2), 201–211. (In Russian).]
4. Трындина, Н. С. & Устюжанина, Е. В. (2023) Доверие как экономическая категория: подходы к классификации и систематизации. *Креативная Экономика*. 17 (1). [Tryndina, N. S. & Ustyuzhina, E. V. (2023) Trust as an economic category: approaches to classification and systematisation. *Creative Economy*. 17 (1). (In Russian).] <https://doi.org/10.18334/ce.17.1.116590>
5. Algan, Y. & Cahuc, P. (2014) Trust, Growth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications.

- Handbook of Economic Growth*. 2 (7464), 49–120. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53538-2.00002-2>
6. Benz, M., Frey, B. S. & Stutzer, A. A. S. (2005) Introducing Procedural Utility: Not Only What, But Also How Matters. *SSRN Electronic Journal*. 160 (3), 377–401. <https://doi.org/10.2139/ssrn.338568>
  7. Berg, J., Dickhaut, J. & McCabe, K. (1995) Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*. 10, 122–142.
  8. Bertelsen, M., Alsop, R., Bertelsen, M. F. & Holland, J. (2006) Empowerment in Practice: From Analysis to Implementation. *Development*, 390.
  9. Boarini, R., Comola, M., Smith, C., Manchin, R. & De Keulenaer, F. (2012) What Makes for a Better Life?: The Determinants of Subjective Well-Being in OECD Countries – Evidence from the Gallup World Poll. In *OECD Statistics Working Papers* (Issue 2012/03). OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9b9ltjm937-en>
  10. Bolton, G. E. & Ockenfels, A. (2006) Inequality aversion, efficiency, and maximin preferences in simple distribution experiments: Comment. *American Economic Review*. 96 (5), 1906–1911. <https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1906>
  11. Bourdieu, P. (2018) Distinction: A social critique of the judgement of taste. In R. K. Paul (Ed.), *Inequality: Classic Readings in Race, Class, and Gender*. <https://doi.org/10.4324/9781315680347-10>
  12. Brehm, J. & Rahn, W. (1997) Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital. *American Journal of Political Science*. 41 (3), 999. <https://doi.org/10.2307/2111684>
  13. Cameron, L. A. (1999) Raising the stakes in the ultimatum game: Experimental evidence from Indonesia. *Economic Inquiry*. 37 (1), 47–59. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1999.tb01415.x>
  14. Carpenter, J., Verhoogen, E. & Burks, S. (2005) The effect of stakes in distribution experiments. *Economics Letters*. 86 (3), 393–398. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2004.08.007>
  15. Coleman, J. S. (2009) Social capital in the creation of human capital. *Knowledge and Social Capital*. 94, 17–42. <https://doi.org/10.1086/228943>
  16. Delhey, J., Newton, K. & Welzel, C. (2011) How general is trust in “most people”? Solving the radius of trust problem. *American Sociological Review*. 76 (5), 786–807. <https://doi.org/10.1177/0003122411420817>
  17. Falk, A. & Fischbacher, U. (2006) A theory of reciprocity. *Games and Economic Behavior*. 54 (2), 293–315. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2005.03.001>
  18. Fehr, E. & Schmidt, K. M. (2011) A theory of fairness, competition, and cooperation. *Advances in Behavioral Economics*. 114 (3), 271–296. <https://doi.org/10.2307/j.ctvc4j8j.14>
  19. Fehr, E., Tougareva, E. & Fischbacher, U. (2014) Do high stakes and competition undermine fair behaviour? Evidence from Russia. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 108, 354–363. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.09.005>
  20. Felte, E. (2001). *Finders keepers*. Reader’s Digest.
  21. Fleche, S., Smith, C. & Sorsa, P. (2012) Exploring determinants of subjective wellbeing in OECD countries: Evidence from the World Values Survey. In *Journal of Poverty and Social Justice*. 20 (2). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1332/175982712X652122>
  22. Forsythe, R., Horowitz, J. L., Savin, N. E. & Sefton, M. (1994) Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*. 6 (3), 347–369. <https://doi.org/10.1006/game.1994.1021>
  23. Freitag, M. & Traummüller, R. (2009) Spheres of trust: An empirical analysis of the foundations of particularised and generalised trust. *European Journal of Political Research*. 48 (6), 782–803. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6765.2009.00849.x>
  24. Frey, B. S. & Stutzer, A. (2005) Beyond outcomes: Measuring procedural utility. *Oxford Economic Papers*. 57 (1), 90–111. <https://doi.org/10.1093/oep/gpi002>
  25. Frey, B. S. & Stutzer, A. (2006) Direct Democracy: Designing a Living Constitution. In R. Congleton B. Swedenborg (Eds.) *Democratic Constitutional Design and Public Policy*. MA, MIT Press.
  26. Helliwell, John F., dan R. D. P. (2004) The social context of well-being. *Philosophical Transactions of the Royal Society. B: Biological Sciences*. 359, 1435–1446. <https://doi.org/10.1098/rstb.2004.1522>
  27. Helliwell, J. F., Huang, H. & Wang, S. (2017) New evidence on trust and well-being. *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*. W22450, 409–446. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190274801.013.9>
  28. Hoffman, E., McCabe, K. A. & Smith, V. L. (1998) Behavioral foundations of reciprocity: Experimental economics and evolutionary psychology. *Economic Inquiry*. 36 (3), 335–352. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1998.tb01719.x>
  29. Justwan, F., Bakker, R. & Berejikian, J. D. (2018) Measuring social trust and trusting the measure. *Social Science Journal*. 55 (2), 149–159. <https://doi.org/10.1016/j.soscij.2017.10.001>
  30. King, G., Murray, C. J. L., Salomon, J. A. & Tandon, A. (2004) Enhancing the Validity and Cross-Cultural Comparability of Measurement in Survey Research. *American Political Science Review*. 98 (1), 191–207. <https://doi.org/10.1017/S000305540400108X>
  31. Knack, S. & Keefer, P. (1997) Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 112 (4), 1251–1288. <https://doi.org/10.1162/003355300555475>
  32. Levitt, S. D. & List, J. A. (2007) What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world? *Journal of Economic Perspectives*. 21 (2), 153–174. <https://doi.org/10.1257/jep.21.2.153>



33. List, J. A. & Cherry, T. L. (2008) Examining the role of fairness in high stakes allocation decisions. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 65 (1), 1–8. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2003.09.021>
34. Morrone, A., Tontoranelli, N. & Ranuzzi, G. (2009) How Good is Trust? Progress of Societies. In *OECD Statistics Working Papers 2009/3*. OECD Publishing.
35. Munier, B. & Zaharia, C. (2002) High stakes and acceptance behavior in ultimatum bargaining: A contribution from an international experiment. *Theory and Decision*. 53 (3), 187–207. <https://doi.org/10.1023/A:1022815832351>
36. New Zealand Ministry of Justice. (2014) *New Zealand Crime and Safety Survey*.
37. Newton, K. & Zmerli, S. (2011) Three forms of trust and their association. *European Political Science Review*. 3 (2), 169–200. <https://doi.org/10.1017/S1755773910000330>
38. OECD. (2017) OECD Guidelines on Measuring Trust. *OECD Guidelines on Measuring Trust*. <https://doi.org/10.1787/9789264278219-en>
39. Parco, J. E., Rapoport, A. & Stein, W. E. (2002) Effects of financial incentives on the breakdown of mutual trust. *Psychological Science*. 13 (3), 292–297. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00454>
40. Paulhus, D. L. (1991) Measurement and Control of Response Bias. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, W. L. S. Andrews & F. M. Andrews (Eds.), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes* (pp. 17–59). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-590241-0.50006-x>
41. Paxton, P. (1999) Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*. 105 (1), 88–127. <https://doi.org/10.1086/210268>
42. Putnam, R. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
43. Robbins, B. (2018) Measuring Social Trust: Two New Approaches. *SSRN Electronic Journal*. 51 (1), 305–356. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3212109>
44. Rosenberg, M. (1957) Misanthropy and attitudes toward international affairs. *Journal of Conflict Resolution*. 1 (4), 340–345. <https://doi.org/10.1177/002200275700100403>
45. Rothstein, B. & Uslaner, E. M. (2005) All for All: Equality, Corruption, and Social Trust. *World Politics*. 58 (1), 41–72. <https://doi.org/10.1353/wp.2006.0022>
46. Sen, A. K. (1992) *Inequality Re-examined*. Harvard University Press.
47. Sen, A. K. (2009) *The Idea of Justice*. Harvard University Press.
48. Slonim, R. & Roth, A. E. (1998) Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in the Slovak Republic. *Econometrica*. 66 (3), 569. <https://doi.org/10.2307/2998575>
49. Sturgis, P., Roberts, C. & Smith, P. (2014) Middle Alternatives Revisited: How the neither/nor Response Acts as a Way of Saying “I Don’t Know”? *Sociological Methods and Research*. 43 (1), 15–38. <https://doi.org/10.1177/0049124112452527>
50. Winkler, N., Kroh, M. & Spiess, M. (2006) Entwicklung einer deutschen Kurzsкала zur zweidimensionalen Messung von sozialer Erwünschtheit. *Discussion Papers of DIW Berlin*. 1–31.
51. Zmerli, S. & Newton, K. (2008) Social trust and attitudes toward democracy. *Public Opinion Quarterly*. 72 (4), 706–724. <https://doi.org/10.1093/poq/nfn054>

**Трындина Николь Сергеевна**, аспирант,  
Российский экономический университет  
им. Г. В. Плеханова, младший научный со-  
трудник, Центральный экономико-математи-  
ческий институт Российской академии наук,  
Москва, Российская Федерация  
E-mail: nicoletryndina@yandex.ru  
ORCID: 0000-0003-0466-1685

Поступила в редакцию 12.12.2022  
Подписана в печать 10.02.2023





## General Economics

Original article

UDC 330.1

DOI: <https://doi.org/10.17308/econ.2023.1/10962>

JEL: E71; B52; A13

## An analysis of the approaches to measuring trust

N. S. Tryndina<sup>1✉</sup>

<sup>1</sup> Plekhanov Russian Economic University, 36 Stremyanniy lane, 117997, Moscow, Russian Federation;  
Central Economic Mathematical Institute of the Russian Academy of Sciences,  
47 Nakhimovsky Ave., 117418, Moscow, Russian Federation

**Subject.** An unstable environment has a significant effect on the functioning of society and its sustainable development. One of the factors determining the potential for sustainable development is trust. To study the potential of trust as a factor of stability in society it is necessary to measure the level of trust. This is, however, hindered by the lack of a unified approach and the limitations of the existing approaches.

**The purpose** of our study was to analyse the main approaches to measuring the level of trust in a community and to identify the limitations of each approach. We analysed the survey-based and the experiment-based approaches, as well as cases of the indirect assessment of the level of trust based on social dysfunctions and using econometric tools.

**Methodology.** To achieve our purpose, we studied the relevant literature by both Russian and international scholars and methodological guidelines of international organisations concerning the subject. We also used the dialectical method and performed an analysis.


**Conclusions.** In this article, we systematised the existing methods and approaches to measuring the level of trust in society and analysed the main advantages and disadvantages of the survey- and experiment-based approaches that are most commonly used to measure trust. We also studied the cases of measuring the level of trust based on social dysfunctions and social capital. Taking into account the limitations of the existing methods and approaches, we considered the possibility of using mathematical modelling in order to search for connections between various socio-economic parameters and the level of trust (the article presents a model with latent variables and describes its advantages). As a result, we determined the strengths and the limitations of the existing approaches to measuring trust and identified the need for further research in the area and elaboration of these approaches.

**Keywords:** trust, survey-based approach, experiment-based approach, social dysfunctions.

**For citation:** Tryndina, N. S. (2023) An analysis of the approaches to measuring trust. *Proceedings of Voronezh State University. Series: Economics and Management. (1), 20–34.* DOI: <https://doi.org/10.17308/econ.2023.1/10962>

### Conflict of interest

The author declares the absence of obvious and potential conflicts of interest to the publication of this article.

 This work is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License

## References

1. Algan, Y. & Cahuc, P. (2014) Trust, Growth, and Well-Being: New Evidence and Policy Implications. *Handbook of Economic Growth*. 2 (7464), 49–120. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53538-2.00002-2>
2. Benz, M., Frey, B. S. & Stutzer, A. A. S. (2005) Introducing Procedural Utility: Not Only What, But Also How Matters. *SSRN Electronic Journal*. 160 (3), 377–401. <https://doi.org/10.2139/ssrn.338568>
3. Berg, J., Dickhaut, J. & McCabe, K. (1995) Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*. 10, 122–142.
4. Bertelsen, M., Alsop, R., Bertelsen, M. F. & Holand, J. (2006) Empowerment in Practice: From Analysis to Implementation. *Development*, 390.
5. Boarini, R., Comola, M., Smith, C., Manchin, R. & De Keulenaer, F. (2012) What Makes for a Better Life?: The Determinants of Subjective Well-Being in OECD Countries – Evidence from the Gallup World Poll. In *OECD Statistics Working Papers* (Issue 2012/03). OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9b9ltjm937-en>
6. Bolton, G. E. & Ockenfels, A. (2006) Inequality aversion, efficiency, and maximin preferences in simple distribution experiments: Comment. *American Economic Review*. 96 (5), 1906–1911. <https://doi.org/10.1257/aer.96.5.1906>
7. Bourdieu, P. (2018) Distinction: A social critique of the judgement of taste. In R. K. Paul (Ed.), *Inequality: Classic Readings in Race, Class, and Gender*. <https://doi.org/10.4324/9781315680347-10>
8. Brehm, J. & Rahn, W. (1997) Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital. *American Journal of Political Science*. 41 (3), 999. <https://doi.org/10.2307/2111684>
9. Cameron, L. A. (1999) Raising the stakes in the ultimatum game: Experimental evidence from Indonesia. *Economic Inquiry*. 37 (1), 47–59. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1999.tb01415.x>
10. Carpenter, J., Verhoogen, E. & Burks, S. (2005) The effect of stakes in distribution experiments. *Economics Letters*. 86 (3), 393–398. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2004.08.007>
11. Coleman, J. S. (2009) Social capital in the creation of human capital. *Knowledge and Social Capital*. 94, 17–42. <https://doi.org/10.1086/228943>
12. Delhey, J., Newton, K. & Welzel, C. (2011) How general is trust in “most people”? Solving the radius of trust problem. *American Sociological Review*. 76 (5), 786–807. <https://doi.org/10.1177/0003122411420817>
13. Dementyev, V. E. (2021) Confidence in the future as an economic development factor. *The Economic Revival of Russia*. 1, 54–62. (In Russian).
14. Falk, A. & Fischbacher, U. (2006) A theory of reciprocity. *Games and Economic Behavior*. 54 (2), 293–315. <https://doi.org/10.1016/j.geb.2005.03.001>
15. Fehr, E. & Schmidt, K. M. (2011) A theory of fairness, competition, and cooperation. *Advances in Behavioral Economics*. 114 (3), 271–296. <https://doi.org/10.2307/j.ctvc4j8j.14>
16. Fehr, E., Tougareva, E. & Fischbacher, U. (2014) Do high stakes and competition undermine fair behaviour? Evidence from Russia. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 108, 354–363. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2013.09.005>
17. Felte, E. (2001). *Finders keepers*. Reader’s Digest.
18. Fleche, S., Smith, C. & Sorsa, P. (2012) Exploring determinants of subjective wellbeing in OECD countries: Evidence from the World Values Survey. In *Journal of Poverty and Social Justice*. 20 (2). OECD Publishing. <https://doi.org/10.1332/175982712X652122>
19. Forsythe, R., Horowitz, J. L., Savin, N. E. & Sefton, M. (1994) Fairness in simple bargaining experiments. *Games and Economic Behavior*. 6 (3), 347–369. <https://doi.org/10.1006/game.1994.1021>
20. Freitag, M. & Traummüller, R. (2009) Spheres of trust: An empirical analysis of the foundations of particularised and generalised trust. *European Journal of Political Research*. 48 (6), 782–803. <https://doi.org/10.1111/j.1475-6765.2009.00849.x>
21. Frey, B. S. & Stutzer, A. (2005) Beyond outcomes: Measuring procedural utility. *Oxford Economic Papers*. 57 (1), 90–111. <https://doi.org/10.1093/oeq/gpi002>
22. Frey, B. S. & Stutzer, A. (2006) Direct Democracy: Designing a Living Constitution. In R. Congleton B. Swedenborg (Eds.) *Democratic Constitutional Design and Public Policy*. MA, MIT Press.
23. Helliwell, John F., dan R. D. P. (2004) The social context of well-being. *Philosophical Transactions of the Royal Society. B: Biological Sciences*. 359, 1435–1446. <https://doi.org/10.1098/rstb.2004.1522>
24. Helliwell, J. F., Huang, H. & Wang, S. (2017) New evidence on trust and well-being. *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*. W22450, 409–446. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190274801.013.9>
25. Hoffman, E., McCabe, K. A. & Smith, V. L. (1998) Behavioral foundations of reciprocity: Experimental economics and evolutionary psychology. *Economic Inquiry*. 36 (3), 335–352. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1998.tb01719.x>
26. Justwan, F., Bakker, R. & Berejikian, J. D. (2018) Measuring social trust and trusting the measure. *Social Science Journal*. 55 (2), 149–159. <https://doi.org/10.1016/j.soscij.2017.10.001>
27. King, G., Murray, C. J. L., Salomon, J. A. & Tandon, A. (2004) Enhancing the Validity and Cross-Cultural Comparability of Measurement in Survey Research. *American Political Science Review*. 98 (1), 191–207. <https://doi.org/10.1017/S000305540400108X>
28. Knack, S. & Keefer, P. (1997) Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 112 (4), 1251–1288. <https://doi.org/10.1162/003355300555475>

29. Krivopuskov, V. V. (2013) Conceptualization of trust as a sociological phenomenon. *Humanities, Social-economic and Social Sciences. Series: Social Sciences*. 1. (In Russian).
30. Levitt, S. D. & List, J. A. (2007) What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world? *Journal of Economic Perspectives*. 21 (2), 153–174. <https://doi.org/10.1257/jep.21.2.153>
31. List, J. A. & Cherry, T. L. (2008) Examining the role of fairness in high stakes allocation decisions. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 65 (1), 1–8. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2003.09.021>
32. Morrone, A., Tontoranelli, N. & Ranuzzi, G. (2009) How Good is Trust? Progress of Societies. In *OECD Statistics Working Papers 2009/3*. OECD Publishing.
33. Munier, B. & Zaharia, C. (2002) High stakes and acceptance behavior in ultimatum bargaining: A contribution from an international experiment. *Theory and Decision*. 53 (3), 187–207. <https://doi.org/10.1023/A:1022815832351>
34. New Zealand Ministry of Justice. (2014) *New Zealand Crime and Safety Survey*.
35. Newton, K. & Zmerli, S. (2011) Three forms of trust and their association. *European Political Science Review*. 3 (2), 169–200. <https://doi.org/10.1017/S1755773910000330>
36. OECD. (2017) OECD Guidelines on Measuring Trust. *OECD Guidelines on Measuring Trust*. <https://doi.org/10.1787/9789264278219-en>
37. Parco, J. E., Rapoport, A. & Stein, W. E. (2002) Effects of financial incentives on the breakdown of mutual trust. *Psychological Science*. 13 (3), 292–297. <https://doi.org/10.1111/1467-9280.00454>
38. Paulhus, D. L. (1991) Measurement and Control of Response Bias. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, W. L. S. Andrews & F. M. Andrews (Eds.), *Measures of Personality and Social Psychological Attitudes* (pp. 17–59). Academic Press. <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-590241-0.50006-x>
39. Paxton, P. (1999) Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment. *American Journal of Sociology*. 105 (1), 88–127. <https://doi.org/10.1086/210268>
40. Polterovich, V. M. (2022) Economic theory and the formation of human qualities. *AlterEconomics*. 19 (2), 201–211. (In Russian).
41. Putnam, R. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
42. Robbins, B. (2018) Measuring Social Trust: Two New Approaches. *SSRN Electronic Journal*. 51 (1), 305–356. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3212109>
43. Rosenberg, M. (1957) Misanthropy and attitudes toward international affairs. *Journal of Conflict Resolution*. 1 (4), 340–345. <https://doi.org/10.1177/002200275700100403>
44. Rothstein, B. & Uslander, E. M. (2005) All for All: Equality, Corruption, and Social Trust. *World Politics*. 58 (1), 41–72. <https://doi.org/10.1353/wp.2006.0022>
45. Sen, A. K. (1992) *Inequality Re-examined*. Harvard University Press.
46. Sen, A. K. (2009) *The Idea of Justice*. Harvard University Press.
47. Slonim, R. & Roth, A. E. (1998) Learning in High Stakes Ultimatum Games: An Experiment in the Slovak Republic. *Econometrica*. 66 (3), 569. <https://doi.org/10.2307/2998575>
48. Sturgis, P., Roberts, C. & Smith, P. (2014) Middle Alternatives Revisited: How the neither/nor Response Acts as a Way of Saying “I Don’t Know”? *Sociological Methods and Research*. 43 (1), 15–38. <https://doi.org/10.1177/0049124112452527>
49. Tryndina, N. S. & Ustyuzhina, E. V. (2023) Trust as an economic category: approaches to classification and systematisation. *Creative Economy*. 17 (1). (In Russian). <https://doi.org/10.18334/ce.17.1.116590>
50. Winkler, N., Kroh, M. & Spiess, M. (2006) Entwicklung einer deutschen Kurzskala zur zweidimensionalen Messung von sozialer Erwünschtheit. *Discussion Papers of DIW Berlin*. 1–31.
51. Zmerli, S. & Newton, K. (2008) Social trust and attitudes toward democracy. *Public Opinion Quarterly*. 72 (4), 706–724. <https://doi.org/10.1093/poq/nfn054>

**Nicole S. Tryndina**, Postgraduate Student, Plekhanov Russian Economic University, Researcher, Central Economic Mathematical Institute of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russian Federation

E-mail: [nicoletryndina@yandex.ru](mailto:nicoletryndina@yandex.ru)

ORCID: 0000-0003-0466-1685

Received 12.12.2022

Accepted 10.02.2023