

Т.В. МЕРКУЛОВА, д.э.н., профессор,  
Харьковский национальный университет имени В.Н.Каразина,  
Харьков, Украина,  
[tamara\\_merkulova@yahoo.com](mailto:tamara_merkulova@yahoo.com)

## ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ И СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ ДОВЕРИЯ

Работа посвящена измерительным аспектам проблематики доверия. Проведен сравнительный анализ экспериментальных и социологических методов измерения доверия. Рассмотрены базовые постановки лабораторных экспериментов по проверке гипотезы доверия. Отмечены недостатки социологических методов на примере, в частности, исследований в рамках GSS, ESS. Для оценки уровня доверия в Украине использованы результаты PG экспериментов, проведенных в Украине, проведено их сравнение с результатами опросов. Отмечен значительный разрыв в оценках межличностного и институционального доверия в Украине.

**Ключевые слова:** институциональная теория, доверие, лабораторный эксперимент, социологический опрос, PG эксперимент, TG эксперимент, институты.

Робота присвячена вимірювальним аспектам проблематики довіри. Проведено порівняльний аналіз експериментальних та соціологічних методів вимірювання довіри. Розглянуто базові постановки лабораторних експериментів щодо тестування гіпотези довіри. Відмічено недоліки соціологічних методів на прикладі, зокрема, досліджень у межах GSS, ESS. Для оцінки рівню довіри в Україні використано результати PG експериментів, що проведені в Україні, здійснено їх порівняння із результатами опитувань. Підкреслено, що є значний розрив між оцінками міжособистого та інституційного рівнів довіри в Україні.

**Ключові слова:** довіра, лабораторний експеримент, соціологічне опитування, PG експеримент, TG експеримент.

### T. V. Merkulova Experimental and Sociological Methods of Measuring Trust

The main issues that determine the methodological basis of any research are questions about definitions and measurement: what is trust and how to measure it? Our task was to compare the experimental and sociological methods of measuring trust, review and compare the results of laboratory experiments and sociological research on the measurement of the level of trust.

Currently there are two methods of trust measurement used in the world - experimental (with a laboratory or field experiment) and sociological

(by survey or observation). The experimental method is based on a game approach to test the hypothesis of trust under which the trust is a significant behavioral factor. The basic design of laboratory experiment to test the hypothesis of trust is a play on the trust (Trust Game, TG). Numerous laboratory experiments in the world have shown that the outcome of the game significantly deviates from the Nash equilibrium: from 10 to 25% of the participants trust unfamiliar partners.

The most extensive sociological surveys of trust level, such as the General Social Survey (GSS), World Values Survey (WVS), European Social Survey (ESS) measure the level of interpersonal trust in accordance with the respondent's answer to the question: "Do you think that most people can be trusted or caution is necessary in dealing with people?" As a tool for measuring the level of trust, the issue appears to be incorrect on two main points. First, it does not distinguish between trust and care, which are not mutually exclusive characteristics of behavior. Second, the problem of interpretation arises in interpreting the subject with respect to which the trust is measured. Under the "most people" a respondent can understand only strangers or mixed pool in which some part comprises more or less familiar people (known others). Individual respondent's interpretation of the "majority" effects its response.

Comparison of experimental and sociological methods inevitably includes a discussion of their comparative performance in terms of obtaining valid, robust estimations. In this regard, the main criticisms of the method, based on the surveys, can be reduced to a question-indicator being incorrect and the absence of strict definition of "trust." Criticism of the experimental method is associated mainly with the composition of participants in experiments, i.e. representativeness of the sample: as a rule, These are students, often those majoring in economics. Overseas studies show that the experimental results in the greatest measure correlate with sociological assessments of interpersonal trust, and usually do not correlate with ratings of its other kinds.

Measuring trust in Ukraine comes from surveys, experimental methods are not used. This situation is one of the manifestations of the fact that the experimental economics is not received until the

*Ukrainian scientific domain is developed. However, we carried out in 2010-2013 PG experiments that enable us to make certain estimates regarding interpersonal trust. In our experiments it was found that 1) almost 100% of participants gave non-zero contribution, and 2) the average contribution made 50% yield of the participants, which is a very stable value. This estimate corresponds to the assessment of trust in a survey as part of ESS in Ukraine in 2012, as well as surveys conducted by the Institute of Sociology of NASU (2002-2010).*

*In our opinion, the experimental and sociological data give reason to say that in Ukraine there is a combination of a high level of interpersonal trust and low institutional one. The high level of interpersonal trust in the networked world today with modern means of communication can serve as a prerequisite for self-organization, which begins to exist independently from the government, forming a parallel structure to it, self-ordering and displacing institutions illegitimate in terms of public trust, or subjecting them. Potential interpersonal trust in Ukraine can become a real factor for positive change, the system reduces the cost of socio-economic transformation, and thus contributing to its implementation and effectiveness.*

**Keywords:** *trust, a laboratory experiment, a sociological survey, PG experiment, TG experiment.*

Краеугольным основанием микроэкономического анализа являются допущения о мотивах поведения экономических агентов – так называемые поведенческие гипотезы экономического анализа, которые различаются по критерию учета интересов экономических агентов: в соответствии с ним можно выделить 2 принципиальных типа поведения.

Допущение об эгоистическом поведении (self-regarding behaviour) ограничивает мотивацию экономического агента кругом своих материальных интересов: предполагается, что при принятии решений он руководствуется соображениями только собственной выгоды, связанной исключительно с материальными благами. Известно, что модели, основанные на данной гипотезе, объясняют многие факты экономической жизни, адекватно описывая поведение экономических агентов в определенных ситуациях. Однако очевидно, что такое допущение является ограниченным, игнорируя роль нематериальных и неэгоистических факторов в формировании предпочтений агентов.

Допущение о том, что экономические агенты при принятии решений не ограничиваются критерием исключительно собственной материальной выгоды, лежит в основе неэгоистической модели поведения (other-regarding

behaviour), которая предусматривает возможность включения в систему предпочтений экономических агентов других факторов, среди которых важное место принадлежит доверию. О том, какое значение придается доверию как объясняющему фактору поведения людей, свидетельствуют многочисленные теоретические и экспериментальные исследования, которые проводятся в мире в течение последних десятилетий. Главными вопросами, которые определяют методологическую основу любого исследования, являются вопросы о дефинициях и измерении: что такое доверие и как его измерить? Только приняв в качестве исходных посылок некоторые ответы на эти вопросы, можно проводить исследования о влиянии доверия, его взаимосвязях с другими факторами поведения и т.д.

В данном анализе мы сосредоточимся на измерительных аспектах обширной проблематики доверия. В наши задачи входит сравнение экспериментальных и социологических методов измерения доверия, обзор и сопоставление результатов лабораторных экспериментов и социологических обследований по измерению уровня доверия.

*Дефиниционный аспект.* Он не является в нашем случае предметом обсуждения, однако поскольку вопрос об измерении непосредственно с ним связан, остановимся на нем для определения исходной позиции: для того, чтобы измерять, надо понимать, что именно мы хотим измерить. Подчеркнем несколько моментов. Во-первых, с точки зрения измерения нам важны операциональные дефиниции или признаки, по которым можно судить о доверии. Разные науки (экономика, социология, психология и др.) используют свой тезаурус для концептуализации доверия, и выдвигаемые в их рамках подходы к трактовке доверия различаются по степени операционализации и потенциальным возможностям измерения. Во-вторых, в современных социо-экономических исследованиях используется разделение доверия на межличностное, которое, в свою очередь подразделяется на доверие к незнакомым людям (trust in strangers) и к знакомым – родным, близким, друзьям и т.п. (trust in known others); и институциональное, которое также анализируется по позициям – доверие к различным государственным и общественным институтам и т.п.. Эти виды доверия имеют свои дефиниционные отличия, которые определяют измерительные возможности.

Один из наиболее общих подходов к со-

держанию доверия связывает его с возникающим у членов сообщества ожиданием того, что другие его члены будут вести себя предсказуемо в соответствии с некоторыми общими нормами, одобренными сообществом.<sup>1</sup> Так, в рамках этого подхода к наиболее операциональным можно отнести трактовку межличностного доверия, согласно которой доверие обнаруживается при следующих обстоятельствах взаимодействия агентов. Во-первых, один агент свободно (без принуждения) передает другому агенту некоторое благо (благо трактуется очень широко), не имея при этом возможности контролировать дальнейшие действия этого агента или ответить на них. Во-вторых, обеспечена мотивация доверия: доверие принесет большую выгоду агенту, чем недоверие, в случае, если его партнер оправдает доверие, и убыток, если он окажется недостойным доверия [2, с. 3]. Именно такая трактовка используется в теоретико-игровом подходе к анализу доверия. Она позволяет проводить измерение уровня доверия путем лабораторных экспериментов с использованием теории игр.

Институциональное доверие не имеет такого операционального дефиниционного аналога, как межличностное доверие. Используя основанный на ожидании подход к межличностному доверию, о котором говорилось выше, полагается, что доверие к институтам (правилам игры, или организациям, которые их реализуют) формируется у людей в зависимости от того, насколько институты соответствуют их ожиданиям. Например, А. Олейник, опираясь на дефиницию Э.Остром, приведенную выше, пишет: «Институциональное ... доверие возникает в отношении третьей стороны в контракте, будь то конкретный институт правосудия или государства в целом» [1, с. 407]. Но если люди ожидают от других людей каких-то поступков, то их ожидания от институтов обычно связывают с эффективностью их функционирования<sup>2</sup> и справедливостью ценно-

стей, на которых они основаны<sup>3</sup>. Ожидания зависят не только от соответствия институциональных правил и норм этим критериям, но и от качества работы людей и организаций, занимающихся реализацией этих правил и норм. Поэтому в структуре институционального доверия выделяют три основных элемента: принятие ценностей, на которых базируется институт; дизайн института и доверие к индивидам, которые представляют институт [3, с. 109]. Доверие к институтам может проецироваться на людей и организации, равно как и наоборот.<sup>4</sup> Сложная внутренняя структура институционального доверия и дефиниционная «рыхлость» этого термина делает более сложной задачу его операционализации.

Изложенные замечания относительно содержательного аспекта доверия непосредственно связаны с вопросом об измерении. Можно выделить 2 способа измерения доверия – экспериментальный (с помощью лабораторного или полевого эксперимента) и социологический (путем обследования, опроса) – и оба активно используются исследователями, что обуславливает необходимость сопоставления результатов и выводов относительно их сравнительной валидности и корректности.

*Экспериментальный метод.* Этот способ измерения уровня доверия основан на игровом подходе в рамках экспериментальной экономики, главным инструментом которой является лабораторный эксперимент. Эксперименты направлены на проверку гипотезы доверия, согласно которой доверие является существенным поведенческим фактором, который приводит к отклонению поведения от теоретического прогноза, основанного на допущении об исключительно эгоистических предпочтениях экономического агента. Результаты экспериментов позволяют получить количественные оценки межличностного доверия в группе участников.

*Игры на доверие.* Базовой конструкцией лабораторного эксперимента по проверке гипотезы доверия является игра на доверие (Trust Game, TG), которая имеет достаточно длитель-

<sup>1</sup> Как пример, можно привести дефиницию Э.Остром: « Доверие – ожидание тех или иных поступков других людей, которые влияют на принимаемые человеком решения в ситуации, когда он должен начинать действовать, не зная, совершены ли эти поступки» (цитировано по [1, с. 404]).

<sup>2</sup> С.А. Тулаева пишет со ссылкой на Н. Лумана: « Доверие к системе (институциональной) – это скорее уверенность в ее устойчивости и эффективности [3, с. 109].

<sup>3</sup> Справедливость – первая добродетель институтов, по выражению Дж.Роулза.

<sup>4</sup> Доверие определенным «правилам игры» может проецироваться на доверие тем или иным организациям, которые создают и реализуют эти правила (процедуры и практики) [4, с. 24].



ную историю<sup>5</sup>. Игра моделирует ситуацию, в которой доверие партнеров может приводить к более высокому результату (доходу), чем сугубо эгоистическое поведение. Условия эксперимента эксплицируют приведенный выше операциональный подход к межличностному доверию.

Суть игры заключается в следующем (рис.1). Два игрока имеют равные начальные запасы средств (денег), которыми они распоряжаются самостоятельно (например, 10 единиц).

Игрок №1 имеет 2 возможности: выйти из игры (exit) или передать свои средства игроку №2, тем самым пригласив его к сотрудничеству (engage). В случае выхода первого игрока игра заканчивается, и каждый остается со своим запасом (10;10).

Если игрок №1 принимает решение передать свои средства игроку №2, то передаваемая сумма денег утраивается ( $10 \cdot 3 = 30$ ), и игрок №2 имеет две возможности: распределить всю сумму чужих и своих средств ( $30 + 10 = 40$ ) между игроком №1 и собой следующим образом – (15; 25), откликнувшись таким образом на сотрудничество (cooperate); или забрать всю сумму себе (0;40), отказавшись от него (defect). Таким образом, доверив свои деньги партнеру, игрок №1 может увеличить свой капитал, получив доход 50% на свой начальный вклад. Из-за такой прозрачной интерпретации игры на доверие часто называют инвестиционными играми.

Модель эгоистического поведения предсказывает, что игрок №1, прогнозируя эгоистический выбор партнера в свою пользу, предпочтет выход из игры, который, по крайней мере, не ухудшает его начальное положение. В терминах теории игр, равновесие по Нэшу<sup>6</sup> здесь будет (10;10), т.е. каждый участник остается со своим капиталом. Однако в игре есть более эффективное для обоих участников решение (15; 25) при условии, что участник №1 доверит партнеру свой доход.

Многочисленные лабораторные экспе-

рименты<sup>7</sup> показали, что исход игры существенно отклоняется от равновесия по Нэшу. Например, в [9] приводятся такие результаты: из 30 участников, которые выступали в роли игроков №1, 13 выбрали выход из игры, а 17 передали свой вклад игрокам №2. Из последних 13 участников предпочли оставить весь выигрыш себе, и только 4 человека поделили его с партнерами.

Остановимся на интерпретации результатов экспериментов в играх на доверие. Дело в том, что описанная выше базовая конструкция ТГ включает два мотивационных фактора – это доверие и реципрокность.<sup>8</sup> Различают позитивную и негативную реципрокность, суть которых можно выразить поведенческим правилом: добро – за добро, зло – за зло<sup>9</sup>. Наличие реципрокности в поведении может служить объяснением отклонения выбора экономических агентов от результата, прогнозируемого моделью эгоистического поведения.

Если игрок №1 передает свои средства партнеру, это может свидетельствовать о том, что он доверяет своему партнеру в том смысле, что тот ответит адекватно и не ухудшит его положение, т.е. проявит позитивную реципрокность. Однако аналогичный выбор первого игрока может быть также обусловлен и другим объясняющим фактором – специфической структурой его предпочтений, базирующейся на альтруизме<sup>10</sup>. Если выбор игрока №1 в

<sup>7</sup> Дизайн экспериментов варьируется в зависимости от задач, среди которых, изучение влияния на выбор участников различных параметров, например, начального капитала, коэффициента его мультипликации, информированности участников и др.

<sup>8</sup> Термин «реципрокность» (reciprocity - взаимность) используется в современной социологии для обозначения обмена дарами (подробнее см., например, [10]). Этот термин употребляется также в исследованиях сотрудничества в более широком толковании, как склонность индивида к взаимодействию при условии аналогичного поведения других членов группы, в том числе, и наказанию нарушителей общественных норм [11].

<sup>9</sup> «Reciprocity means that in response to friendly actions, people are frequently much nicer and much more cooperative than predicted by the self-interested model; conversely, in response to hostile actions they are frequently much more nasty and even brutal» [12, p. 159].

<sup>10</sup> Альтруизм (от лат. alter – другой) – нравственный принцип, предписывающий бескорыстные действия, направленные на благо (удовлетворение интересов) других людей.

<sup>5</sup> Обзоры и примеры можно найти, например в [5 - 8].

<sup>6</sup> Равновесием по Нэшу (равновесием Нэша) называют такое решение игроков, отклонение от которого для любого участника в одиночку, когда другие игроки не меняют своего решения, не принесет выгоды.

пользу выхода однозначно говорит об отсутствии доверия, то его решение о передаче средств партнеру не позволяют однозначно судить о наличии доверия к нему. Чтобы раз-

делить эффекты доверия и альтруизма, используют более сложную конструкцию эксперимента, которая включает игру на доверие и диктаторскую игру (Dictator Game, DG).

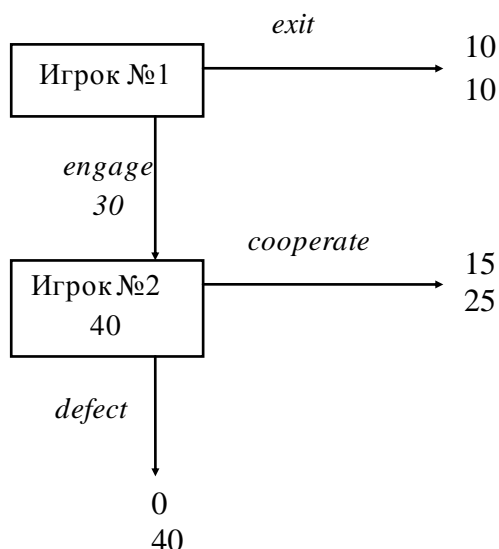


Рис.1. Базовая конструкция игры на доверие

*Диктаторские игры.* Эти эксперименты не относятся к играм в строгом смысле, т.к. они не предполагают взаимодействия партнеров, и исход зависит только от одного игрока, что и предопределило их название. Базовая конструкция игры очень проста. Первый игрок – диктатор – самостоятельно распределяет начальный капитал игры (денежную сумму) между собой и вторым игроком, т.е. просто предлагает ему какую-то часть общих средств. Роль второго игрока – пассивная: он не может повлиять на исход игры, принимая выделенную ему часть.

Модель эгоистического поведения предсказывает, что выбор диктатора будет только в свою пользу, и второму участнику не достанется ничего. Однако лабораторные эксперименты показывают, что люди достаточно часто предлагают существенную часть средств партнерам, в т.ч. и незнакомым [13].

Комбинация экспериментов, т.е. конструкция TG-DG, предусматривает сравнение результатов выбора в игре на доверие и диктаторской игре для выявления чистых поведенческих эффектов доверия и позитивной реципрокности. Для разделения эффектов доверия и альтруизма игрокам №1 после эксперимента TG предлагают диктаторскую игру с выбором,

который представлен на рис. 2.<sup>11</sup> Те участники, кто в TG выбрали передачу средств партнеру, а в игре DG выбрали эгоистический вариант (оставили все средства себе), проявили доверие к своим партнерам, т.к. альтруисты, если они есть, выберут в диктаторской игре нейтральный вариант (10;10).

Для разделения эффектов позитивной реципрокности и альтруизма игрокам №2 после игры на доверие предлагают диктаторскую игру, представленную на рис. 3.<sup>12</sup>

Те, кто выбрал в игре TG выход «cooperate», а в игре DG – эгоистический вариант «defect», а значит, не являются альтруистами, действительно проявили в игре на доверие позитивную реципрокность в ответ на действия своего партнера.

Зарубежные эксперименты с незнакомыми участниками показывают, что в первом диктаторском контроле от 75 до 90% участников выбирают равноценный вариант «exit». Это значит, что от 10 до 25% участников дове-

<sup>11</sup> Это называется первый диктаторский контроль для игр на доверие (the first mover dictator control for the Trust Game).

<sup>12</sup> Это называется второй диктаторский контроль для игр на доверие (the second mover dictator control for the Trust Game).

ряют незнакомым партнерам. Во втором диктаторском контроле кооперацию выбирают от 5 до 20% участников. По результатам в [9] обоснован вывод, что выбор игроков №1 мотивирован доверием, в то время как поведение игроков №2 не объясняется позитивной reciprocностью.

вируется доверием, в то время как поведение игроков №2 не объясняется позитивной reciprocностью.

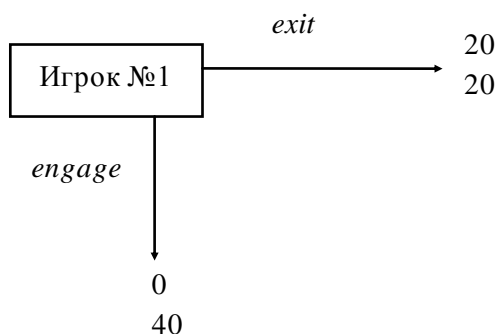


Рис. 2. Диктаторская игра для игроков №1 (первый диктаторский контроль)

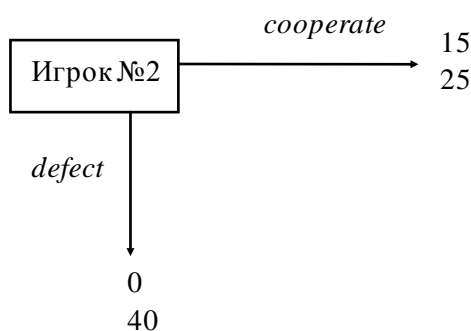


Рис. 3. Диктаторская игра для игроков №2 (второй диктаторский контроль)

*Социологический метод: измерение доверия с помощью опросов.* Путем опросов оценивается уровень и межличностного и институционального доверия.

*Межличностное доверие.* Наиболее обширные социологические обследования уровня доверия, такие как General Social Survey (GSS), World Values Survey (WVS), European Social Survey (ESS) измеряют уровень межличностного доверия в соответствии с ответом респондентов на вопрос: Считаете ли Вы, что большинству людей можно доверять или осторожность не повредит в отношениях с людьми?<sup>13</sup>

Отношение к каждому из утверждений, содержащихся в этом вопросе предлагается выразить с разной степенью точности: да – нет; более подробно: полностью согласен, скорее

да, скорее нет, совсем не согласен; по балльной шкале, как, например, в ESS - от 1 до 10. Исследования доверия в Украине и России<sup>14</sup> используют аналогичный подход для измерения межличностного доверия<sup>15</sup>. Это обеспечивает сопоставимость результатов и позволяет проводить международные сравнения.

Вместе с тем, как инструмент измерения уровня доверия, данный вопрос подвергался критике по двум основным пунктам. Во-первых, этот вопрос является некорректным с точки зрения смещения доверия и осторожности (предусмотрительности) поведения, которые не являются взаимоисключающими харак-

<sup>14</sup> Обширные панельные исследования проводятся социологической службой Центра Разумкова, фондом Общественное мнение, АНО Левада-центр [16 - 18].

<sup>15</sup> Можно ли доверять большинству людей или в отношениях с людьми нужно быть очень осторожным? (Левада-центр)

<sup>13</sup> Generally speaking, would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people? [14, 15].

теристиками поведения. Можно привести результаты исследования, [19] проведенного по методике GSS, согласно которым японские студенты проявляют больше доверия к другим людям, чем американские. В то же время, исследуя доверие и осторожность отдельно, они получили, что американские студенты являются более доверчивыми, но одновременно и более предусмотрительными, чем японские.

Во-вторых, проблема интерпретации возникает при трактовке субъекта, по отношению к которому измеряется доверие. Респондент под «большинством людей» может понимать только незнакомых людей (strangers) или смешанный пул, в котором какую-то часть составляют его близкие, более или менее знакомые люди (known others) [20]. Индивидуальная трактовка респондентом состава «большинства» влияет на его ответ.

Данные аргументы критики были учтены, например, в исследовании, которое проводилось в рамках German Social-Economic Panel (SOEP). Методика GSS была модифицирована следующим образом. Вопрос был разбит на 2 части. В первой части респонденту предлагалось оценить свое отношение к утверждениям: «В целом, я могу доверять людям», «В наше время я не могу доверять никому».<sup>16</sup> Свое отношение респондент мог выразить с помощью 4-х позиционной шкалы.

Вторая часть вопроса уточняла, по отношению к какой категории людей измеряется доверие. Респонденту предлагались следующие утверждения для определения своей позиции: «Насколько Вы доверяете незнакомым людям, которых видите в первый раз» и «Когда имеешь дело с незнакомцем, лучше быть более осторожным прежде, чем доверять ему»<sup>17</sup>.

*Институциональное доверие.* Доверие к различным институтам выявляется с помощью аналогичного вопроса «Доверяете ли Вы политическим партиям, общественным организациям и т.д.?» или модификации «Поддерживаете ли Вы деятельность...?»<sup>18</sup>.

Можно выдвинуть следующие соображения по поводу первого вопроса, которые

обусловлены содержательными замечаниями, изложенными выше: неоднозначность трактовки доверия и его адресата. Недоверие к представителям института может проецироваться на собственно систему правил, норм или на отдельные из них. Так, отрицательный ответ на вопрос «Доверяете ли Вы профсоюзам?» может означать недоверие респондента представителям профсоюзов, а может выражать его негативное отношение к необходимости и эффективности этого института вообще или его конкретного дизайна. Или, например, среди тех, кто не доверяет церкви, – значительная часть убежденных атеистов, а также, видимо, люди, которые считают, что представители церкви компрометируют ее своим поведением.

С точки зрения этих замечаний корректность второго вопроса более высока. Во-первых, не требует особых уточнений, что значит «поддерживать». Хотя трактовка доверия сведена здесь до поддержки, в данном контексте это может быть оправдано. Поддержка деятельности кого-то означает, что эта деятельность соответствует ожиданиям респондента, его представлениям о правильности поведения этого субъекта, будь то конкретная личность (президент) или группа людей, коллектив, сообщество (правительство, общественная организация и др.). Во-вторых, деятельность какого-либо института воспринимается людьми как деятельность его представителей. В качестве наиболее выразительного примера можно привести вопрос об отношении к деятельности президента: отвечая на него, люди, конечно же, оценивают деятельность конкретного человека на этом посту, и маловероятно, что они выражают отношение к институту президентства. Поэтому данный вопрос о поддержке может выявлять, скорее, уровень особого вида межличностного доверия – доверия к представителям институтов.

*Сравнение результатов экспериментов и опросов.* Сравнению экспериментальных данных и результатов опросов по измерению межличностного доверия (как отмечалось выше, лабораторные эксперименты выявляют именно этот вид доверия) посвящено достаточно много исследований.<sup>19</sup> Как отмечается в [2], первое системное исследование связи между результатами экспериментов и опросов было в 2000г [21]: было показано, что ответы на вопрос GSS не коррелируют с результатами TG экспериментов.

<sup>16</sup> “In general, you can trust people” and “Nowadays, you can't rely on anybody” [2, с. 6 - 7].

<sup>17</sup> “How much do you trust strangers you meet for the first time” and “When dealing with strangers it is better to be cautious before trusting them ” [2, с. 7].

<sup>18</sup> «Чи підтримуєте Ви діяльність Президента України?» [17]

<sup>19</sup> Обзор можно найти в [2]

Среди причин, которые могут объяснить такую неоднозначную ситуацию и расхождение результатов, называют некорректность GSS вопроса, в частности, то, что не разделяет доверие к «своим» (родные, близкие, знакомые) и «чужим» (незнакомцы). Исследование, которое проведено в рамках SOEP с помощью модификации GSS методики, т.е. уточнения вопроса и выделения доверия к незнакомцам (см. выше), показало, что результаты опроса коррелируют с результатами TG экспериментов. Это послужило для авторов исследования основанием для вывода о том, что экспериментальные результаты могут служить валидными оценками уровня доверия именно к незнакомым людям (trust in strangers) [2].

Сопоставление экспериментального и социологического методов неизбежно включает обсуждение их сравнительных характеристик с точки зрения получения валидных, робастных оценок. В связи с этим основные критические замечания к методу, основанному на опросах, сводятся, как уже отмечалось выше, к некорректности вопроса-индикатора и отсутствию строгой дефиниционной определенности термина «доверие». Критика экспериментального метода связана, главным образом, с составом участников экспериментов, т.е. репрезентативностью выборки: как правило, это студенты, причем часто студенты экономических специальностей, т.е. в экспериментах принимает участие пул, достаточно однородный по набору признаков, среди которых, по меньшей мере, возраст и образование.

Эта критика экспериментального метода носит общий характер, безотносительно к конкретным экспериментам. Она возникла почти одновременно с экспериментальной экономикой, и ей посвящена достаточно обширная дискуссия и многочисленные исследования. Ее анализ предполагает, во-первых, выяснение, действительно ли «студенческие» особенности являются существенными при проверке определенных гипотез; во-вторых, учет этого в контролируемых факторах эксперимента и в процедуре отбора участников. Накоплен достаточно большой опыт сравнительных экспериментов, которые различались по составу участников: студенты и «нестуденты». Исследователи представляют разные результаты. В ряде экспериментов обнаружено, что поведение последних обычно не отличалось от поведения студентов, и существенного различия в результатах экспериментах не наблюдалось [22, 23].

Как отмечалось выше, в отношении TG экспериментов выводы также неоднозначны. В ряде исследований было получено, что студенты передают партнерам меньший вклад, чем нестуденты [24], вместе с тем в ультимативной игре с репрезентативным составом участников, проведенной на Тайване, не было установлено существенного отличия в поведении студентов [25]. В исследовании [2] студенты, напротив, передавали партнерам вклад на 21% больший, чем нестуденты.

Однако, критические замечания по поводу отбора индивидов для участия в экспериментах не являются аргументом против самого экспериментирования, а предъявляют претензии к методике выбора участников и формирования экспериментальных групп.

*Измерение доверия в украинском обществе.* Измерение доверия в Украине происходит с помощью опросов, результаты экспериментальных исследований доверия пока не представлены в открытой печати, и есть серьезные основания полагать, что такие исследования не проводятся в Украине, по крайней мере, отечественными исследователями. Такое положение является одним из проявлений того, что экспериментальная экономика не получила пока развития в украинском научном пространстве. Вместе с тем, о некотором продвижении можно говорить, имея ввиду эксперименты «Общественное благо» (PG эксперименты), которые проводил в Украине д-р Б. Херманн (B.Herrman, Nottingham University), и наши эксперименты по тому же базовому сценарию.<sup>20</sup> Результаты этих экспериментов дают возможность сделать определенные оценки относительно доверия, которыми мы воспользуемся для сравнения с результатами опросов.

По условиям PG эксперимента участник может внести некоторый вклад из своего дохода в общий фонд, в котором суммарный вклад всех участников мультиплицируется с некоторым коэффициентом, а потом поровну делится между всеми участниками. В игре заложена возможность получения выгоды при условии сотрудничества. Однако, если участник внесет вклад, а его партнеры его не поддержат (решение о вкладе принимается независимо и анонимно), то он понесет убыток. Эти условия известны всем участникам, поэтому внесение вклада свидетельствует о доверии участника своим партнерам. Строго говоря, здесь суще-

<sup>20</sup> Результаты наших PG экспериментов представлены в [26].



ствуется еще один мотивационный фактор, как и в ТГ экспериментах – это альтруистическая система предпочтений участника. Будем считать поэтому, что эксперимент может дать нам верхнюю границу оценки доверия.

В наших экспериментах было установлено, что 1) почти 100% участников вносили ненулевой вклад; 2) средний вклад составил 50% дохода участника и является очень устойчивой величиной. Для сопоставления с итогами опроса в терминах шкалы ответов этот результат может быть интерпретирован следующим образом: например, шкале от 0 до 10, где 0 – полностью не доверяю, а 10 – полностью доверяю, соответствует шкала вклада (в % от дохода) от 0 до 100. Средний вклад участника 50% соответствует, таким образом, оценке 5 шкалы ответов.

Обратимся к результатам социологических исследований. Так, опрос, проведенный в рамках ESS в Украине в 2012, показал индекс доверия к соотечественникам по 5 балльной шкале<sup>21</sup> в 3,3 балла [27]. Таковую же оценку получил уровень доверия к соседям (3,3) и несколько выше – к коллегам (3,4). Экспериментальная оценка 50% соответствует 3 баллам данной шкалы опроса. Наша экспериментальная оценка коррелирует также с результатами опросов, проводимых Институтом социологии НАНУ: доля респондентов, которые на вопрос о доверии коллегам ответили «Преимущественно доверяю», составляет примерно 52% в среднем за 2002 – 2010 [28, с.245]. Отметим, что опросы проводились в репрезентативной выборке, что имеет значение в свете рассмотренного критического замечания по поводу специфики студенческого пула, который имел место и в наших экспериментах.

Вполне понимая, что данные сравнения являются весьма грубым анализом, его, тем не менее, можно рассматривать в качестве первого приближения, которое является в буквальном смысле первой попыткой сопоставления социологических и экспериментальных результатов в Украине. Отметим, что оценки межличностного доверия в Украине полученные нами на основе эксперимента «Общественное благо», соответствуют результатам зарубежных исследований, и результаты опросов также не показывают значительного отклонения от среднеевропейских аналогов.

В завершении остановимся на сопостав-

лении межличностного и институционального доверия. Уровень доверия к различным институтам в Украине измеряется путем опросов, которые дают существенно более низкие оценки по сравнению с межличностным доверием. Так, например, по результатам того же исследования Института социологии НАНУ (2010г) ответ «Преимущественно доверяю» выбрало: на вопрос о доверии к Парламенту – примерно 14% респондентов; на вопрос о доверии правительству – около 20%; 9,5 % – на вопрос о налоговой инспекции [28, с.249-251]. Похожие оценки дают и другие опросы, например, Центр Разумкова дает такие данные по результатам опроса 2013г: полностью поддерживают деятельность Верховной Рады 5,6% респондентов, деятельность правительства – 8% и т.д. [17].

Соотношение уровней межличностного и институционального доверия является важной характеристикой, как отмечается в [4], «термометром» здоровья общества. Возможны различные композиции этих видов доверия, которые имеют значение с точки зрения возможных последствий для развития страны. По нашему мнению, экспериментальные и социологические данные дают основание говорить о том, что в Украине имеет место сочетание высокого уровня межличностного доверия и низкого уровня институционального. В [4] приводится характеристика такой комбинации: общество существует автономно от власти, происходит «амортизация» социального капитала, ослабление межличностного доверия и сползание в яму недоверия, когда «...социальные взаимодействия в обществе парализованы, власть не способна контролировать ситуацию, а координированные действия людей сильно затруднены ввиду взаимного недоверия.» [4, с. 24].

Не отрицая возможности такого сценария, подчеркнем, что это не единственный вариант развития ситуации. Высокий уровень межличностного доверия в современном сетевом мире с современными средствами коммуникации может послужить предпосылкой самоорганизации общества, которое, действительно, начинает существовать автономно от власти, формируя параллельные ей структуры, самоупорядочиваясь и вытесняя нелегитимные с точки зрения доверия общества институты, либо подчиняя их. Потенциал межличностного доверия в Украине может стать реальным фактором позитивных перемен, снижающим издержки трансформации, и тем самым способствуя ее реализации и эффективности.

<sup>21</sup> 1 – полностью не доверяю, 5 – полностью доверяю.

## Литература

1. Институциональная экономика/Под общ. Ред. А. Олейника. – М. ИНФРА-М, 2005. – 704с.
2. Michael Naef, Jurgen Shupp. Measuring Trust: Experiments and Surveys in Contrast and Combination/ IZA Discussion Paper № 4087. – March 2009. – Bohn.
3. Тулаева С.А. Институциональное доверие: механизмы формирования и динамика (на примере развития доверия к международной негосударственной системе лесной сертификации)// Мир России. – 2010, – №4. – с. 106-123.
4. Масамиси С., Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Латова Н.В. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России// Журнал институциональных исследований. – 2009. – Том 1, №1. – с.20 – 35.
5. Berg Joyce, Dickhaut Jone, McCabe Kevin. Trust, Reciprocity and Social History//Games and Economic behaviour. – 1995. - 10. – pp.122-142.
6. Noel D. Jonson, Alexandra A. Mislin. Trust games : a Meta-analyses// Journal of Economic Psychology. – 2011. – 32. – pp.865-889.
7. Cox, James C. How to Identify Trust and Reciprocity// Games and Economic Behavior. – 2004. – 46. – pp. 260-281.
8. Cox, James C., Klarita Sadiraj and Vjollca Sadiraj. Implications of Trust, Fear, and Reciprocity for Modeling Economic Behavior// Experimental Economics. – 2008. – 11. – pp.1-24.
9. Cox, James C. and Cary A. Deck. On the Nature of Reciprocal Motives//Economic Inquiry. – 2005. – 43(3). – pp. 623-635.
10. Барсукова С.Ю. Реципрокные взаимодействия: сущность, функции, специфика// Социологические исследования. – 2004. – №4. – с.20-29.
11. Fehr E., Gintis H. Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations//Annual Review of Sociology. – August 2007. – vol.33.
12. Fehr, Ernst and Simon Gächter. Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity//Journal of Economic Perspectives – 2000. – 14. – pp. 159-191.
13. Engel, Christoph. Dictator Games: A Meta study. Preprints of the Max Planck Institute for Research on Collective Goods. – Bonn, 2010/0.
14. Официальный сайт GSS: <http://www3.norc.org/GSS+Website/>
15. Официальный сайт ESS: <http://www.europeansocialsurvey.org/>
16. Официальный сайт Фонда общественное мнение: <http://fom.ru>
17. Официальный сайт Центра Разумкова: <http://razumkov.org.ua>
18. Официальный сайт АНО Левада-центр: [www.levada.ru](http://www.levada.ru)
19. Miller, A. S. & Mitamura, T. Are surveys on trust trustworthy//Social Psychology Quarterly. – 2003. – 66(1). – pp. 62-70.
20. Reeskens, T. & Hooghe, M. Cross-cultural measurement equivalence of generalized trust. Evidence from the european social survey (2002 and 2004)// Social Indicators Research. –2008. – 85(3). – pp. 515-532.
21. Glaeser, E. L., Laibson, D., Scheinkman, J. A. & Soutter, C. L. Measuring trust //Quarterly Journal of Economics. – 2000. -115(3).– pp.811-846.
22. Smith, Vernon L., Gerry L. Suchanek, and Arlington W. Williams. Bubbles, Crashes, and Endogenous Expectations in Experimental Spot Asset Markets. Econometrica. – 1988. – 56, pp. 1119-1151.
23. Dyer, Douglas, John Kagel, and Dan Levin. A Comparison of Naive and Experienced Bidders in Common Value Offer Auctions: A Laboratory Analysis. Economic Journal. – 1989. – 99, pp. 108-115.
24. Fu, T.-T., Kong, W.-H. & Yang, C. Monetary stakes and socioeconomic characteristics in ultimatum games: An experiment with nationwide representative subjects, Working paper, 2007.
25. Carpenter, J., Connolly, C. & Myers, C.. Altruistic behavior in a representative dictator experiment, Working paper, 2007.
26. Меркулова Т. В. Общественные блага и сотрудничество: эксперименты и результаты // Институциональные проблемы эффективного государства: монография / Под ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк: ГВУЗ «ДОННТУ», 2012. – С. 149-160.
27. Материалы круглого стола «Перспективы модернизации в Украине и тенденции изменения общественного сознания». Институт социологии НАНУ, 11 февраля 2013. Режим доступа: <http://www.dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/20-rokiv-monitorinkrai.htm>
28. Р.Гоч. Динаміка довіри суб'єктам соціально-економічних відносин у сучасній Україні//Соціальні виміри суспільства:збірник наукових праць, 2012, вип 4(15), с. 241 - 256.

Статья поступила в редакцию 03.02.2014