

## Психологические науки

<https://www.doi.org/10.33910/1992-6464-2022-205-219-228>

EDN PYRFOH

*Е. А. Власенко*

### ДИСПОЗИЦИОННЫЙ ПОДХОД К ДОВЕРИЮ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

*В статье описывается диспозиционный подход к доверию в социальной психологии в его исторической перспективе и логике развития. Рассмотрены работы Дж. Роттера как источник базовых теоретических и методологических принципов диспозиционного подхода. Через противопоставление диспозиционного и диадического подходов доверие раскрыто как социально-психологическая характеристика личности, не зависящая от конкретного ситуативного опыта взаимодействия. Проанализированы исследования Т. Ямагиши и его эмансипационная теория доверия как источники гипотезы о взаимосвязи генерализованного доверия и социального интеллекта личности. Определено направление дальнейших исследований — поиск взаимосвязей между генерализованным доверием и структурными компонентами социального интеллекта личности.*

**Ключевые слова:** доверие, генерализованное доверие, межличностное доверие, диспозиционный подход к доверию, теория социального научения, социальный интеллект

*Е. Vlasenko*

### DISPOSITIONAL APPROACH TO TRUST IN SOCIAL PSYCHOLOGY

*This article describes the dispositional approach to trust in social psychology from the historical and developmental perspective. The review of J. B. Rotter's works provides the basic theoretical and methodological principles of the dispositional approach. Based on the contrast between dispositional and dyadic approaches, trust is defined as a social-psychological personality characteristic that is not depended on specific experience in a particular situation. The paper analyses T. Yamagishi's works and his emancipation theory of trust that introduces a hypothesis of the link between generalised trust and social intelligence. We suggest exploration of interconnections between generalised trust and structural components of social intelligence as the main direction of further research.*

**Keywords:** trust, generalised trust, interpersonal trust, dispositional approach to trust, social learning theory, social intelligence

#### Введение

Проблема доверия вызывает интерес исследователей на протяжении уже более чем ста лет, однако ни целостной теории доверия, ни даже общепринятого его определения в социальных науках не существует [12; 13; 15; 22]. Одной из основных причин трудностей введения слова «доверие» в тезаурус социальных наук является то, что оно, изна-

чально не являясь научным понятием, широко используется в повседневной речи. Очевидны также проблемы лингвистического характера: в одних языках слова, обозначающие отношения доверия, имеют различное по смыслу происхождение, в других они появились сравнительно недавно, а в некоторых отсутствуют до сих пор [20]. С позиций философии науки слово «доверие» можно

описать как общее понятие, обладающее абстрактным характером и широким объемом, что требует от ученых уникальных его интерпретаций, пригодных к использованию в рамках конкретных исследований, что подтверждается обширными аналитическими обзорами различных концепций доверия [3; 5; 12; 22]. Этим подчеркивается важность систематизации и детального изучения различных подходов к пониманию доверия в социальных науках в целом и социальной психологии в частности. Данный аналитический обзор посвящен диспозиционному подходу к доверию в социальной психологии — подходу, в рамках которого было положено начало социально-психологическим исследованиям доверия и который в наши дни заново обретает свою актуальность.

#### **Место диспозиционного подхода в системе социально-психологических представлений о доверии**

Несмотря на широкое разнообразие авторских трактовок доверия, существует достаточно определенная их социально-психологическая классификация. Можно говорить о том, что в социальной психологии сложились три подхода к исследованию феномена доверия. Первый развивался в рамках необихевиористской ориентации и связан с изучением межличностного доверия, проявляющегося во взаимодействии в диаде, его логично назвать диадическим вследствие его обоснованности теорией диадического взаимодействия Д. Тибо и Г. Келли; в основе второго — идентичностного — лежит теория социальной категоризации Г. Тэджфела и Дж. Тернера, в его фокусе располагаются проблемы группового и межгруппового доверия; предметом изучения третьего — диспозиционного подхода — являются социальные установки и ожидания, связанные с доверием другим, но выходящие за пределы межличностной коммуникации [20, с. 588; 22]. Эта классификация по своей сути является классификацией исследований доверия по основным разделам социальной психоло-

гии: диадическому подходу соответствует социальная психология общения, идентичностный подход раскрывает проблемы доверия на групповом уровне, а диспозиционный подход охватывает вопросы как социальной психологии личности, так и больших групп.

Дж. А. Симпсон представляет логику развития взглядов на доверие следующим образом: понимание доверия как аттитюдов, связанных с восприятием степени надежности, готовности к сотрудничеству и помощи других людей как в экспериментальных, так и в повседневных контекстах, стало отправной точкой для психологических исследований доверия; в начале же 80-х годов исследователи доверия обратились к изучению доверия между конкретными партнерами в ситуациях их взаимозависимости [21, с. 264–265]. Иными словами, изначально традиционный для психологических исследований доверия диспозиционный подход уступил место межличностному или диадическому, предметом изучения которых стало стратегическое или рациональное доверие. Что касается идентичностного подхода, то он развился на рубеже веков как некая прикладная ветвь исследований доверия, «теория доверия среднего уровня», и был сконцентрирован на изучении доверия в организационном контексте [13].

Может показаться, что диспозиционный подход утратил свою научную новизну и более не вызывает интереса у социальных психологов, однако это не так. Действительно, он теряется в череде экспериментальных и прикладных исследований стратегического, рационального и группового доверия, но его последующее развитие все же имеет смысл. Группа американских и немецких исследователей, анализируя доверие между незнакомцами, пришла к выводу, что то, как устанавливаются и поддерживаются кооперативные отношения между незнакомцами, помогает понять лучше логику общественных отношений, кроме того, подобное доверие служит катализатором для последующего развития взаимодействий между людьми

[10]. Также в последние десятилетия в рамках диспозиционного подхода был сформулирован ряд перспективных гипотез, к рассмотрению которых мы перейдем после обзора начал и основных положений диспозиционного подхода.

### **Начала диспозиционного подхода: доверие как характеристика личности в работах Дж. Роттера**

Одними из первых психологических исследований как диспозиционного доверия, так и доверия в целом, стали работы Дж. Роттера. В 1967 г. он публикует статью под названием «Новая шкала для измерения уровня межличностного доверия», в которой впервые определяет доверие в русле диспозиционного подхода. Впоследствии он детально развил свою концепцию доверия, а его работы стали теоретической базой диспозиционного подхода. Обратимся к ряду их важнейших положений.

Межличностное доверие в понимании Дж. Роттера есть ожидание человека или группы того, что на слово, обещание, устное или письменное утверждение другого человека или группы можно положиться; это ожидание оказывается значимым для всего процесса научения, так как облегчает усвоение нового знания [16]. Межличностное доверие как ожидание складывается в ходе опыта взаимодействия с родителями, сверстниками, учителями, а также через вербальные утверждения значимых источников; впоследствии этот опыт переносится на новые ситуации [16; 19; 22]. Из самого определения мы можем сделать несколько важных выводов.

Во-первых, теоретической основой диспозиционного подхода послужила теория социального научения в варианте Дж. Роттера, в рамках которой межличностное доверие является одной из двух ключевых характеристик личности наряду с локусом контроля.

Во-вторых, по своей сути межличностное доверие есть генерализованное ожидание,

и в этом понятии наиболее полно раскрывается суть доверия в контексте диспозиционного подхода. В общем виде подкрепление поведения формирует ожидание того, что это определенное поведение или событие повлекут подкрепление и в будущем, а его отсутствие может снизить силу ожидания; генерализованность ожидания подразумевает его распространение на классы ситуаций, воспринимаемых человеком как связанные или схожие [17, с. 2]. Содержание понятия «генерализованное ожидание» показывает, каким образом доверие может быть не связано с конкретной ситуацией взаимодействия, что часто критикуется приверженцами диадического подхода. Так, Р. Хардин считает несостоятельным понимание доверия вне его связи с субъектом и определенными условиями («А доверяет»), которому противопоставляет рациональную модель — «А доверяет В по поводу X» [12, с. 12–16]. Однако, как мы видим, такая односторонняя трактовка доверия совсем не является обоснованной.

С другой стороны, Дж. Роттер подчеркивал отличие своего понимания доверия от понятия базового доверия Э. Эриксона [16]. На первый взгляд, эго-психологическая интерпретация доверия как ключевой составляющей здоровой личности имеет много общего с диспозиционным подходом. Формируясь в основном во младенчестве, доверие впоследствии влияет на все взаимодействия внутреннего мира человека с внешним, то есть в определенной степени является обобщенной, генерализованной характеристикой личности. Однако решающая роль качества опыта общения с матерью в первые годы жизни для формирования базового доверия отличает его от доверия в теории Дж. Роттера, которое формируется целым рядом значимых взаимодействий в ходе социализации. Таким образом, весомым вкладом Дж. Роттера в социальную психологию доверия стало понимание его как динамически изменяющейся на протяжении жизни социально-психологической характеристики

личности, по уровню проявления которой можно дифференцировать людей на склонных и не склонных к доверию.

### **Шкала межличностного доверия**

Для диагностики уровня межличностного доверия Дж. Роттер предложил использовать разработанную им методику — Шкалу межличностного доверия (Interpersonal Trust Scale, ITS) [16]. Использование шкалы межличностного доверия определило направление дальнейших исследований: диспозиционный подход продолжил свое развитие в ходе поиска социально-психологических различий между людьми с разным уровнем межличностного доверия. Так, Дж. Роттер выявил прямую взаимосвязь между уровнем доверия и надежностью в поведении — доверяя (то есть ожидая надежности других), люди и сами скорее оправдают оказанное им доверие [18]. Анализ ряда исследований, проведенных в 70-е годы, показал, что высокие уровни межличностного доверия связаны с просоциальным поведением: доверяющие в целом не склонны ко лжи, уважают чужие права, готовы дать «второй шанс»; реже чувствуют себя несчастными, неадаптированными или испытывают конфликты; а также чаще, чем не доверяющие, нравятся людям и определяются ими как друзья [19]. У. Дж. Доэрти и Р. Дж. Райдер в исследовании поведения молодоженов в супружеских конфликтных ситуациях выяснили, что среди мужей сочетание склонности к доверию и экстернальности ведет к наименее агрессивному поведению в спорах, а среди жен самыми агрессивными являются не доверяющие участницы исследования с внутренним локусом контроля [9, с. 2218–2219].

Именно в методологическом ключе явно выражается отличие в том, как понимается доверие в социологии и в рамках социально-психологического диспозиционного подхода. Эту разницу необходимо однозначно определить потому, что в отечественных источниках диспозиционное доверие нередко упоминается как понятие, связанное

с социальным доверием, изучаемым в социологии, что не вполне верно. Действительно, теоретические основы понимания генерализованного, обобщенного доверия были заложены социологами Ф. Теннисом и Г. Зиммелем [1, с. 12], а впоследствии они были развиты в работах Дж. Коулмана, Р. Патнэма, Н. Лумана, Э. Гидденса, Э. Усланера, Ф. Фукуямы, и их гипотезы и выводы принимаются во внимание социальными психологами — приверженцами диспозиционного подхода к доверию. Однако традиционные социологические методы оценки уровня доверия нельзя назвать валидными и проблема того, какое именно доверие измеряется ими, если измеряется вообще, остается дискуссионной [4; 12; 24]. Тем самым значимость появления специализированной методики измерения уровня личностного доверия трудно переоценить — благодаря этому стало возможным полноценное изучение диспозиционного доверия в принципе.

### **От межличностного к генерализованному доверию**

Востребованность шкалы Дж. Роттера среди исследователей доверия привела к расширению практики ее использования и за рамками теории социального научения, в то же время диспозиционный подход постепенно начал уступать место диадическому. Приверженцев последнего интересовало в первую очередь изучение стратегий поведения испытуемых в экспериментальных ситуациях вида «игра на доверие» и ее вариациях, поэтому изучаемое ими доверие называют стратегическим или рациональным. Иными словами, в фокусе диадического подхода оказалась ситуация взаимодействия доверяющего с конкретным партнером, а значит имеющиеся у этих двух акторов ожидания преломлялись опытом взаимодействия друг с другом и прочими ситуативными факторами. В этом заключается как основное отличие межличностного подхода от диспозиционного, в котором доверие независимо от конкретной ситуации взаимодействия,



так и разница между рассматриваемыми ими видами доверия.

На фоне активного развития диадического подхода возникла потребность в новом термине, который позволил бы явно выразить природу диспозиционного доверия и избежать смысловых пересечений. Р. Майер, Дж. Дэвис и Ф. Шорман отмечают, что, хотя понятие «межличностное доверие» на первый взгляд и можно расценить как описывающее доверие к конкретному другому, оно определяет именно обобщенное или генерализованное доверие — некую характеристику личности — что явно следует из содержания методики Дж. Роттера [15, с. 714–715]. Вследствие этого в исследованиях диспозиционного доверия термин «межличностное доверие» уступил место понятию «генерализованное доверие». Особенность же русскоязычных исследований заключается в том, что, если в зарубежной литературе термин «interpersonal trust» практически не употребляется вне контекста теории социального научения Дж. Роттера и всегда понимается как генерализованное ожидание, то его перевод на русский язык скорее требует дополнительного указания на связь именно с диспозиционным подходом. И, так как понятия «межличностное доверие» и «генерализованное доверие» оказываются тождественными, последнее можно считать более предпочтительным для использования в исследованиях для исключения возможных разночтений. Одним из популяризаторов использования именно термина «генерализованное доверие» стал японский социальный психолог Т. Ямагиши, проделавший значительную исследовательскую работу по переосмыслению диспозиционного подхода, что помогло вернуть его в поле актуальных проблем современной социальной психологии.

### **Генерализованное доверие, убежденность и доверчивость в исследованиях Т. Ямагиши**

В 1994 г. Т. Ямагиши и М. Ямагиши в своем исследовании разделили понятия

доверия как когнитивного искажения при оценке неполной информации, имеющейся о (потенциальном) партнере по взаимодействию, и убежденности как восприятия структуры стимулов, ведущих партнера по взаимодействию к кооперативному поведению; само же доверие было предложено рассматривать в двух его проявлениях — генерализованном, являющем собой веру в благожелательность человеческой природы в целом, и доверии, основанном на знании о конкретном партнере по взаимодействию [26]. Заметим, что подобная классификация доверия проявляет отличия между генерализованным и стратегическим видами доверия по информационному признаку: генерализованное доверие не ситуативно и не конкретизировано, поэтому оно не требует полной и точной информации о партнере, когда как стратегическое и рациональное доверие основаны именно на подобной информации, а взаимодействие и отношения между партнерами являются источником необходимого ее объема.

Тем самым убежденность выводится из анализа доверия как характеристика отношений, настолько наполненных необходимой для рационального анализа поведения партнера информацией, что оценить их как доверительные мы уже не можем. Подобная категоричность — не редкость в социальной психологии доверия, и она связана с ключевым вопросом о том, что мы можем считать доверием в принципе. Так, Т. П. Скрипкина определяет доверие как способность человека априори наделять явления и объекты окружающего мира, а также других людей, их возможные будущие действия и собственные предполагаемые действия свойствами безопасности (надежности) и ситуативной полезности (значимости), основанную или не основанную в принципе на предшествующем опыте; причем именно в силу надделения объектов окружающего мира названными свойствами до акта взаимодействия доверие превращается в фундаментальное условие этого взаимодействия [5, с. 85–86].

Иными словами, доверие лишь тогда есть истинно доверие, когда партнер (в том числе потенциальный) воспринимается как надежный в отсутствие какой-либо конкретной информации о нем, а сам акт взаимодействия, возможно, еще даже не состоялся. Эмпирические исследования при этом подтверждают, что, измерив доверие как характеристику личности, можно предсказать и доверяющее поведение в эксперименте [11]. В этом свете выделение генерализованного доверия в самостоятельный вид доверия определенно представляется оправданным.

С другой стороны, генерализованное доверие может быть воспринято как склонность оказывать доверие всем без каких-либо ограничений — и именно так оно выглядит с точки зрения сторонников концепции рационального доверия — что вроде бы лишает смысла научный анализ феномена генерализованного доверия [12, с. 12–16]. Для того, чтобы развеять подобные сомнения в целесообразности диспозиционного подхода, необходимо было ответить на вопрос: существует ли разница между генерализованным доверием и доверчивостью? Еще в 1980 г. Дж. Роттер утверждал, что, понимая доверчивость как наивность и безрассудство, мы не можем сделать вывод о большей доверчивости склонных или не склонных к доверию людей [19]. Основательное решение этой проблемы было представлено Т. Ямагиши, М. Кичуки и М. Косуги в 1999 г. Проведя серию экспериментов, они продемонстрировали, что испытуемые с высокими показателями генерализованного доверия являются на деле куда более бдительными, чем испытуемые, не склонные доверять, и тем более они не проявляют характерной доверчивости — их чувствительность к позитивной и негативной информации об условных героях ситуаций в виньеточном эксперименте оказалась выше [25; 26]; впоследствии эти результаты были подтверждены и другими исследователями, использовавшими иные экспериментальные схемы [8]. Объяснить такой неожиданный результат

позволили включение в анализ генерализованного доверия понятия социального интеллекта личности — в понимании Т. Ямагиши способности к распознаванию и обработке сигналов риска в социальных взаимодействиях [25, с. 126] — и последующая формулировка эмансипационной теории доверия.

### **Эмансипационная теория доверия Т. Ямагиши: генерализованное доверие и социальный интеллект**

Итак, люди с высокими уровнями генерализованного доверия смогли более точно проанализировать надежность условного другого на основании дополнительной информации о нем, чем те, кто не доверяет. Т. Ямагиши и коллеги на основании этого сделали вывод о взаимосвязи генерализованного доверия и социального интеллекта: люди с высоким социальным интеллектом — те, кто обладает хорошими навыками понимания своего внутреннего состояния, оценки внутренних состояний других и использования этих оценок в ходе взаимодействия — способны поддерживать генерализованное доверие на достаточно высоком уровне, в то время как люди, не обладающие такими развитыми способностями, практически вынуждены не доверять [26]. Высокий социальный интеллект позволяет при минимуме имеющейся информации о другом достаточно точно предугадать на ее основе надежность потенциального партнера по взаимодействию или даже самому извлекать достоверную информацию, к примеру, из невербальных сигналов.

В чем заключается значимость подобной взаимосвязи для понимания социальных отношений? Ответить на этот вопрос можно, обратившись к социологическим понятиям общества риска, социальной неопределенности и спонтанной социализированности.

Н. Луман полагает, что доверие всегда предполагает ситуацию риска и определяет следующие его признаки: (1) доверие в общем заключается в предпочтении лишь одного

действия из ряда возможных, несмотря на вероятность быть разочарованным последующими действиями других; (2) доверие возможно только в ситуации, когда вероятный ущерб оказывается выше, чем предполагаемая выгода, в ином случае мы оказываемся в ситуации рационального выбора, не требующего доверия; (3) доверие необходимо только тогда, когда негативные его последствия могут заставить сожалеть о доверительном поведении [14, с. 97–99]. Взгляд Н. Лумана созвучен рассмотренному выше пониманию доверия в первую очередь как некоей априорной способности восприятия другого как надежного. С точки зрения социологии эти два вида доверия различны в корне, и противопоставление их берет начало в работах Ф. Тенниса, введшего и проанализировавшего понятия общины и общности. Э. Гидденс в своих «Последствиях современности» дает подробный анализ такого разделения в соотношении с проблемой доверия, из которого можно сделать следующий вывод: если раньше доверие было тесно связано с институционально организованными личными связями (наиболее важные из них — в рамках общины), то с развитием абстрактных систем возрастает значение безличного доверия, позволяющего искать тех, кому можно доверять, в отсутствие подобных связей [2, с. 255–256]. Возрастает потребность в том, что Ф. Фукуяма называет спонтанной социализированностью — способностью создавать новые объединения и рамки взаимодействия в противовес способности успешно действовать в рамках устоявшегося сообщества или коллектива [6, с. 54]. В современном обществе личность оказывается перед лицом неизбежной проблемы — установление новых отношений или взаимодействие с незнакомцами становится необходимостью, но также необходимым становится постоянная оценка и принятие рисков вследствие насыщенности общества опасностью.

Обеспечить психологическое здоровье и развитие личности в такой ситуации может

способность и готовность доверять. Отношения, основанные на взаимных обязательствах, безопасны, так как социальная неопределенность в них снижена, но они не дают возможность использовать потенциал новых отношений; генерализованное доверие в свою очередь являет собой плацдарм для скачка из стабильных отношений во внешний мир возможностей, освобождая людей от ограничений стабильных связей [25, с. 141]. На основании этого Т. Ямагиши называет свою теорию доверия эмансипационной. Однако поиск новых отношений требует более точной оценки надежности потенциальных партнеров по взаимодействию, что в свою очередь требует определенных затрат когнитивных ресурсов внимания и памяти, которые окупаются сторицей — благодаря им развиваются навыки определения надежности людей и социальный интеллект в целом; тем самым люди получают возможность одновременно как исследовать новые возможности во взаимодействии, так и предотвращать ущерб для себя, быстро и точно оценивая риски [25, с. 142]. Поэтому наиболее преуспеют в этом те, среди личностных характеристик которых наряду с высокими уровнями генерализованного доверия окажется достаточный уровень развития социального интеллекта.

#### **Будущее диспозиционного подхода**

Формулировка эмансипационной теории и последующее ее развитие в русле взаимосвязи генерализованного доверия и социального интеллекта обозначили современную актуальность диспозиционного подхода к доверию. Это подтверждается рядом исследований, целью которых было эмпирическое тестирование теории. П. Стерджис и коллеги провели анализ данных британских когортных исследований, который показал, что уровень интеллекта, измеренного в детстве, является надежным предиктором генерализованного доверия в зрелом возрасте [23]. Схожее исследование было проведено на основе данных глобального социологиче-

ского опроса в США; результаты также подтвердили корреляцию генерализованного доверия с уровнем интеллекта, что позволило говорить о способности оценить надежность партнера как о компоненте человеческого интеллекта, развивающемся путем естественного отбора [7].

Результаты исследований являются многообещающими, однако при их проведении авторы основывались на данных социологических опросов, и, кроме того, социальный интеллект в них понимался как неотъемлемая часть общего, академического интеллекта. Можно говорить о том, что на данный момент анализ эмансипационной теории проводился в основном на социологическом уровне,

хотя также проводились и исследования социально-психологического характера [28]. Для того, чтобы в полной мере провести анализ взаимосвязи «генерализованное доверие — социальный интеллект в плоскости социально-психологической проблематики», следует проанализировать эти переменные как измеряемые социально-психологические качества личности. Подтверждение этой взаимосвязи, а также ее подробный анализ путем раскрытия новых взаимосвязей между уровнем генерализованного доверия и различными компонентами социального интеллекта, откроет пути для дальнейшего развития диспозиционного подхода к доверию в целом.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева А. Ю. Уверенность, социальное и межличностное доверие: критерии различения // Человек. Сообщество. Управление. 2007. № 4. С. 4–20.
2. Гидденс Э. Последствия современности. М.: Практикс, 2011. 352 с.
3. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. 571 с.
4. Купрейченко А. Б., Мерсиянова И. В. Проблема оценки уровня и содержания социального доверия // Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества. М.: НИУ ВШЭ, 2013. С. 26–58.
5. Скрипкина Т. П. Психология доверия. М.: Академия, 2000. 264 с.
6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2004. 730 с.
7. Carl N., Billari F. C. Generalized Trust and Intelligence in the United States // PLOS One. 2014. Vol. 9. No. 3. Article e91786. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0091786>
8. Carter N. L., Mark Weber J. Not Pollyannas: Higher generalized trust predicts lie detection ability // Social Psychological and Personality Science. 2010. Vol. 1. No. 3. P. 274–279. <https://doi.org/10.1177/1948550609360261>
9. Doherty W. J., Ryder R. G. Locus of control, interpersonal trust and assertive behavior among newlyweds // Journal of Personality and Social Psychology. 1979. Vol. 37. No. 12. P. 2212–2220. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.12.2212>
10. Dunning D., Anderson J. E., Schlosser T., Ehlebracht D., Fetschenhauer D. Trust at zero acquaintance: More a matter of respect than expectation of reward // Journal of Personality and Social Psychology. 2014. Vol. 107. No. 1. P. 122–141. <https://doi.org/10.1037/a0036673>
11. Evans A. M., Revell W. Survey and behavioral measurements of interpersonal trust // Journal of Research in Personality. 2008. Vol. 42. No. 6. P. 1585–1593. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.07.011>
12. Hardin R. Conceptions and explanations of trust // Trust in society. New York: Russell Sage Foundation Publ., 2001. P. 3–39.
13. Kramer R. M. Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions // Annual Review of Psychology. 1999. Vol. 50. No. 1. P. 569–598. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.50.1.569>
14. Luhmann N. Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives // Trust: Making and breaking cooperative relations. New York: Blackwell Publ., 1988. P. 94–107.
15. Mayer R. C., Davis J. H., Shoorman D. An integrative model of organizational trust // The Academy of Management Review. 1995. Vol. 20. No. 3. P. 709–734. <https://doi.org/10.2307/258792>
16. Rotter J. B. A new scale for the measurement of interpersonal trust // Journal of Personality. 1967. Vol. 35. No. 4. P. 651–665. <https://doi.org/10.1111/J.1467-6494.1967.TB01454.X>
17. Rotter J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // Psychological Monographs: General and Applied. 1966. Vol. 80. No. 1. P. 1–28. <https://doi.org/10.1037/H0092976>



18. *Rotter J. B.* Generalized expectancies for interpersonal trust // *American Psychologist*. 1971. Vol. 26. No. 5. P. 443–452. <https://doi.org/10.1037/h0031464>
19. *Rotter J. B.* Interpersonal trust, trustworthiness and gullibility // *American Psychologist*. 1980. Vol. 35. No. 1. P. 1–7. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.1.1>
20. *Simpson J. A.* Foundations of interpersonal trust // *Social psychology: Handbook of basic principles*. New York: The Guilford Press, 2007. P. 587–607.
21. *Simpson J. A.* Psychological foundations of trust // *Current Directions in Psychological Science*. 2007. Vol. 16. No. 5. P. 264–268. <https://doi.org/10.1111%2Fj.1467-8721.2007.00517.x>
22. *Stolle D.* Trusting strangers—the concept of generalized trust in perspective // *Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft*. 2002. Vol. 31. No. 4. P. 397–412.
23. *Sturgis P., Read S., Allum N.* Does intelligence foster generalized trust? An empirical test using the UK birth cohort studies // *Intelligence*. 2010. Vol. 38. No. 1. P. 45–54. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2009.11.006>
24. *Sturgis P., Smith P.* Assessing the validity of generalized trust questions: What kind of trust are we measuring? // *International Journal of Public Opinion Research*. 2010. Vol. 22. No. 1. Pp. 74–92. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edq003>
25. *Yamagishi T.* Trust as a form of social intelligence // *Trust in society*. New York: Russell Sage Foundation Publ., 2001. P. 121–147.
26. *Yamagishi T., Kikuchi M., Kosugi M.* Trust, gullibility and social intelligence // *Asian Journal of Social Psychology*. 1999. Vol. 2. No. 1. P. 145–161. <https://doi.org/10.1111/1467-839X.00030>
27. *Yamagishi T., Yamagishi M.* Trust and commitment in the United States and Japan // *Motivation and Emotion*. 1994. Vol. 18. No. 2. P. 129–166. <https://doi.org/10.1007/BF02249397>
28. *Yoshimoto T., Hasegawa A.* How does general trust improve mental health of university students? A study based on the emancipation theory of trust // *Japanese Journal of Research on Emotions*. 2017. Vol. 24. No. 2. P. 92–100. [https://doi.org/10.4092/jsre.24.2\\_92](https://doi.org/10.4092/jsre.24.2_92)

## REFERENCES

1. *Alekseeva A. Yu.* Uverenost', sotsial'noe i mezhlichnostnoe doverie: kriterii razlicheniya // *Chelovek. Soobshchestvo. Upravlenie*. 2007. № 4. S. 4–20.
2. *Giddens E.* Posledstviya sovremennosti. M.: Praksis, 2011. 352 s.
3. *Kuprejchenko A. B.* Psikhologiya doveriya i nedoveriya. M.: Izd-vo “Institut psikhologii RAN”, 2008. 571 s.
4. *Kuprejchenko A. B., Mersiyanova I. V.* Problema otsenki urovnya i sodержaniya sotsial'nogo doveriya // *Doverie i nedoverie v usloviyakh razvitiya grazhdanskogo obshchestva*. M.: NIU VShE, 2013. S. 26–58.
5. *Skripkina T. P.* Psikhologiya doveriya. M.: Akademiya, 2000. 264 s.
6. *Fukuyama F.* Doverie: sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu. M.: AST, 2004. 730 s.
7. *Carl N., Billari F. C.* Generalized Trust and Intelligence in the United States // *PLOS One*. 2014. Vol. 9. No. 3. Article e91786. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0091786>
8. *Carter N. L., Mark Weber J.* Not Pollyannas: Higher generalized trust predicts lie detection ability // *Social Psychological and Personality Science*. 2010. Vol. 1. No. 3. P. 274–279. <https://doi.org/10.1177/1948550609360261>
9. *Doherty W. J., Ryder R. G.* Locus of control, interpersonal trust and assertive behavior among newlyweds // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1979. Vol. 37. No. 12. P. 2212–2220. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.37.12.2212>
10. *Dunning D., Anderson J. E., Schlosser T., Ehlebracht D., Fetchenhauer D.* Trust at zero acquaintance: More a matter of respect than expectation of reward // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2014. Vol. 107. No. 1. P. 122–141. <https://doi.org/10.1037/a0036673>
11. *Evans A. M., Revelle W.* Survey and behavioral measurements of interpersonal trust // *Journal of Research in Personality*. 2008. Vol. 42. No. 6. P. 1585–1593. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2008.07.011>
12. *Hardin R.* Conceptions and explanations of trust // *Trust in society*. New York: Russell Sage Foundation Publ., 2001. P. 3–39.
13. *Kramer R. M.* Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions // *Annual Review of Psychology*. 1999. Vol. 50. No. 1. P. 569–598. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.50.1.569>
14. *Luhmann N.* Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives // *Trust: Making and breaking cooperative relations*. New York: Blackwell Publ., 1988. P. 94–107.
15. *Mayer R. C., Davis J. H., Shoorman D.* An integrative model of organizational trust // *The Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20. No. 3. P. 709–734. <https://doi.org/10.2307/258792>

16. *Rotter J. B.* A new scale for the measurement of interpersonal trust // *Journal of Personality*. 1967. Vol. 35. No. 4. P. 651–665. <https://doi.org/10.1111/J.1467-6494.1967.TB01454.X>
17. *Rotter J. B.* Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement // *Psychological Monographs: General and Applied*. 1966. Vol. 80. No. 1. P. 1–28. <https://doi.org/10.1037/H0092976>
18. *Rotter J. B.* Generalized expectancies for interpersonal trust // *American Psychologist*. 1971. Vol. 26. No. 5. P. 443–452. <https://doi.org/10.1037/h0031464>
19. *Rotter J. B.* Interpersonal trust, trustworthiness and gullibility // *American Psychologist*. 1980. Vol. 35. No. 1. P. 1–7. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.35.1.1>
20. *Simpson J. A.* Foundations of interpersonal trust // *Social psychology: Handbook of basic principles*. New York: The Guilford Press, 2007. P. 587–607.
21. *Simpson J. A.* Psychological foundations of trust // *Current Directions in Psychological Science*. 2007. Vol. 16. No. 5. P. 264–268. <https://doi.org/10.1111%2Fj.1467-8721.2007.00517.x>
22. *Stolle D.* Trusting strangers—the concept of generalized trust in perspective // *Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft*. 2002. Vol. 31. No. 4. P. 397–412.
23. *Sturgis P., Read S., Allum N.* Does intelligence foster generalized trust? An empirical test using the UK birth cohort studies // *Intelligence*. 2010. Vol. 38. No. 1. P. 45–54. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2009.11.006>
24. *Sturgis P., Smith P.* Assessing the validity of generalized trust questions: What kind of trust are we measuring? // *International Journal of Public Opinion Research*. 2010. Vol. 22. No. 1. Pp. 74–92. <https://doi.org/10.1093/ijpor/edq003>
25. *Yamagishi T.* Trust as a form of social intelligence // *Trust in society*. New York: Russell Sage Foundation Publ., 2001. P. 121–147.
26. *Yamagishi T., Kikuchi M., Kosugi M.* Trust, gullibility and social intelligence // *Asian Journal of Social Psychology*. 1999. Vol. 2. No. 1. P. 145–161. <https://doi.org/10.1111/1467-839X.00030>
27. *Yamagishi T., Yamagishi M.* Trust and commitment in the United States and Japan // *Motivation and Emotion*. 1994. Vol. 18. No. 2. P. 129–166. <https://doi.org/10.1007/BF02249397>
28. *Yoshimoto T., Hasegawa A.* How does general trust improve mental health of university students? A study based on the emancipation theory of trust // *Japanese Journal of Research on Emotions*. 2017. Vol. 24. No. 2. P. 92–100. [https://doi.org/10.4092/jsre.24.2\\_92](https://doi.org/10.4092/jsre.24.2_92)