

ЧТО НАС УЧИТ ДОВЕРЯТЬ: ВЛИЯНИЕ УРОВНЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА СПОСОБНОСТЬ К ОБОБЩЁННОМУ ДОВЕРИЮ

И.С. Кузнецов

младший научный сотрудник, Институт социологии ФНИСЦ РАН, Москва,
e-mail: kyznetsov.igor@gmail.com

Статья посвящена изучению влияния образования на обобщённое доверие. Образование в современных исследованиях рассматривается как один из основных предикторов доверия. Особенность его влияния состоит в том, что более образованный человек чаще доверяет малознакомым людям. Подобная связь наблюдается во многих странах. При этом в отечественных исследованиях отмечается неоднозначность влияния образования на обобщённое доверие. С одной стороны, подтверждается положительная взаимосвязь между ними, тогда как другой — утверждается, что наименее образованные люди чаще склонны оказывать обобщённое доверие. Некоторые исследователи объясняют второй случай тем, что наименее образованные люди чаще находятся в разных формах личностных отношений, в то время как более образованные — чаще в безличных. Исходя из этого в работе ставятся следующие вопросы: связаны ли высшее, начальное и не полное среднее образование с обобщённым доверием, и в каких формах социальных отношений (личных или безличных) чаще доверяют наиболее образованные люди, а в каких, наименее, образованные. На основании данных 7-й волны межстранового исследования жизненных ценностей населения России (World Values Survey) даются ответы на эти вопросы. Положительная связь наблюдается только между высшим образованием и обобщённым доверием. Кроме того, высокий уровень образования связан с доверием в более безличных отношениях.

Ключевые слова: образование; высшее образование; обобщённое доверие; радиус доверия.

Введение

В современных исследованиях образование выступает ключевым предиктором обобщённого или генерализированного доверия (см., напр.: [1; 2; 3]). Как отмечают исследователи, оно



способно оказывать более сильное влияние на доверие, чем другие индивидуальные и социальные характеристики (этническая принадлежность, религиозность, профессия и т.п.) [3, с. 294]. Особенность этого влияния состоит в следующем: чем выше образование человека, тем больше он доверяет людям, которых встречает впервые. Подобный эффект от образования наблюдается во многих странах. Отчасти этим обусловлено стремление исследователей показать в основном положительное влияние образования на доверие в разных типах социальных отношений, в разных обществах — как универсального предиктора. Связь образования и доверия прекрасно описал Карл Маркс: «Предположи теперь человека как человека и его отношение к миру как человеческое отношение, в таком случае ты можешь обменять любовь только на любовь, доверие только на доверие и т.д. Если ты хочешь наслаждаться искусством, ты должен быть художественно образованным человеком. Если ты хочешь оказывать влияние на людей, ты должен быть человеком, действительно стимулирующим идвигающим вперёд других людей. Каждое из твоих отношений к человеку и к природе должно быть определённым, соответствующим объекту своей воли, проявлением твоей, действительно, индивидуальной жизни».

Однако в последнее время наметилась тенденция изучать ограниче-

ния данной связи. Было замечено, что влияние образования различается в зависимости от контекста страны (эффективности работы политических, экономических социальных институтов) [4], от религиозного и этнического разнообразия [5], от степени географической и родственной близости, от опыта взаимодействия [3] и др.

В отечественных работах прослеживается неоднозначная ситуация относительно связи образования и доверия. С одной стороны, отмечается положительное влияние образования на обобщённое доверие. Так, Т. Натхов по этому поводу пишет: «увеличение уровня образования одного индивида положительно влияет на вероятность [обобщённого] доверия и оценку общественного согласия со стороны другого» [6, с. 372]. С другой стороны, утверждается, что наименее образованные люди (обладатели начального неполного среднего образования) люди чаще считают, что большинству можно доверять. Например, А. Купрейченко, И. Мерсиянова объясняют это тем, что наименее образованные «чаще включены в разные формы личностных отношений, в то время как более образованные граждане чаще функционируют в системах безличных, функциональных отношений» [7, с. 36]. В данной связи нас интересуют следующие вопросы: связаны ли высшее, начальное и неполное среднее образование с обобщённым доверием, и в каких формах

социальных отношений (личных или безличных) чаще доверяют наиболее образованные люди, а в каких — наименее образованные. Структура работы имеет следующий вид: вначале рассматриваются результаты предыдущих исследований, затем приводится описание данных и результаты регрессионного анализа, в завершение формулируются выводы.

Образование и обобщённое доверие

Исследователи предлагают разные объяснения того, почему образование должно повышать уровень социального доверия. Так, в рамках одних объяснений оно способно делать людей более информированными, а также улучшать их навыки селекции и обработки информации, что позволяет им лучше определять благонадёжных и неблагонадёжных людей; а это, в свою очередь, должно повышать их социальное доверие [8]. В рамках других — образование делает людей более терпимыми, более открытыми, позволяя принимать других людей, не похожих на них (другой культуры, другого вероисповедания и т.п.) [1]. В рамках ещё одних объяснений образование ведёт к усилению социального и экономического равенства, которое, в свою очередь, выступает фундаментом для социального доверия [9].

Широкое распространение получили межстрановые исследования, в которых особое внимание уделяется институциональному контексту. В частности, утверждается, что положительное воздействие образования на обобщённое доверие происходит в тех странах, в которых наблюдаются развитые институциональные отношения, где политические, экономические и социальные институты достаточно эффективны (см., напр.: [2; 3; 4]). В пользу этого тезиса приводятся два взаимосвязанных аргумента. С одной стороны, институты играют посредническую роль между субъектами доверия — выступают в качестве стабилизаторов социальных отношений в условиях неопределённости. Они обеспечивают преддоговорные основания для сотрудничества, гарантируют соблюдение правил, снижают опасность оппортунистического поведения, тем самым делая возможным доверительное поведение. С другой стороны, по мере того как более образованные люди приобретают большую рефлексивность, они становятся более критичными и чувствительными к неудачам социальных институтов [4]. У более образованных людей повышаются запросы относительно функционирования социальных институтов. Они ожидают, призывают (например, посредством форм гражданского участия), чтобы представители этих институтов были более справедливыми, честными, беспристрастными и т.п.



В результате может повыситься качество самих институтов (уменьшится коррупция, бюрократизм, фаворитизм, закрытость и прочее), что окажет положительное влияние на их посредническую роль и, как следствие, на общественное доверие. Причём в тех странах, где дело с институтами обстоит иначе, отмечается скорее обратный эффект от образования.

Показателями качества / эффективности институтов обычно выступают уровень коррупции, уровень развития демократии, уровень экономического неравенства. Ряд исследований показывает, что образование имеет положительный эффект в странах с низким уровнем коррупции (с высоким уровнем развития демократии, с низким уровнем экономического неравенства) и не имеет его с высоким уровнем коррупции (с низким уровнем развития демократии, с высоким уровнем экономического неравенства) [5; 2; 4].

Другим предиктором, связанным с влиянием образования на доверие, является социально-экономический статус. В данном случае речь может идти как о статусе родителей, так и о статусе того, кто доверяет. В первом случае доверие связано с особенностями ранней социализации, где оно формируется в зависимости от разных характеристик семьи (см., напр.: [10; 9]). И прежде всего такой характеристикой является образование родителей. Более

образованные родители воспитывают своих детей иначе, чем менее образованные, это сказывается на том, что они чаще склонны оказывать доверие. Во втором случае более высокое социально-экономическое положение человека делает его более защищённым от риска ошибиться, потенциального разочарования и возможных издержек, по сравнению с теми, кто имеет более низкое социально-экономическое положение [3, с. 295]. Таким образом, высокий экономический статус служит основанием для того, чтобы решиться на доверие малознакомым людям. В отечественных исследованиях данный аргумент отчасти подтверждается: самые бедные реже склонны оказывать обобщённое доверие [7, с. 36].

Фактор образования исследуется также с точки зрения того, в каких отношениях возникает доверие — в близких, которых уже имеются знания о партнёре по взаимодействию, или в отдалённых, в которых такое знание отсутствует. То есть оказывается оно знакомым людям или незнакомцам; родственникам, друзьям, соседям или тем, кого видят в первый раз. В данном случае речь идёт о радиусе доверия [16]. Исследователи утверждают, что повышение уровня образования связано с развитием когнитивных способностей; оно позволяет перейти от локального восприятия к более космополитическому (см., напр.: [17]), а значит доверять всё более

сложным и абстрактным системам (см., напр.: [18]). На основе этого делается предположение о том, что образование способно расширять радиус доверия; более образованные люди становятся доверчивыми относительно более отдалённых (безличных) социальных отношений. В эти отношения могут быть включены люди непохожие на доверяющего по религиозному, национальному, культурному и по иным признакам. Подобное предположение отчасти подтверждается эмпирически. Так, Фредериксен с коллегами в результате межстранового исследования показывает, что образование влияет на доверие людям, которых мы встречаем впервые, и не оказывает (или оказывает весьма слабое) влияния на доверие членам семьи [3].

В отечественных исследованиях наблюдается несколько отличная ситуация от существующей в других странах, что на первый взгляд указывает на важность контекста для возникновения эффектов от образования. Отличие состоит в том, что прослеживается положительная взаимосвязь обобщённого доверия с наименее образованными индивидами: отмечается повышение обобщённого доверия к другим людям в когортах лиц с начальным и неполным средним образованием [19; 20; 21]. Кроме того, наименьшие различия наблюдаются между менее образованными респондентами и лицами с высшим образованием. Этот факт А. Купрейченко и И. Мер-

сиянова интерпретируют следующим образом: «основания доверия к людям у респондентов малообразованных и высокообразованных различны: первые — более «природно-доверчивы», вторые — имея солидный багаж знаний, уверены в собственной социальной компетентности» [7, с. 36].

В данной работе нас интересует связь между образованием и доверием с учётом её контекстуальной обусловленности. На основании рассмотренных результатов предыдущих исследований выдвигаются два тезиса. Первый тезис формулируется следующим образом: высшее образование положительно связано с обобщённым доверием; тогда как начальное, неполное среднее образование, напротив, с ним не связано. Второй тезис состоит в том, что наиболее образованные чаще доверяют малознакомым людям, в то время как наименее образованные чаще доверяют тем, кого они знают лично. Иначе говоря, высокий уровень образования положительно связан с доверием в безличных социальных отношениях, низкий уровень образования — с доверием в личных социальных отношениях.

Данные исследования

В работе использованы данные 7-й волны межстранового исследования жизненных ценностей населения (World Values Survey) [23].



В России опрос проходил в 2017 г. охватил 61 регион, включая Москву и Санкт-Петербург. Относительно категории «доверие» данный мониторинг имеет одну важную особенность, которая его отличает от схожих междоинановых исследовательских проектов (например, от European Social Survey). Респондентам задаётся вопрос не только об обобщённом доверии («большинству людей можно доверять»), но также о доверии разным категориям людей: «своей семье», «живущим по соседству», «лично знакомым», «людям другой веры», «другой национальности», а также «людям, с которыми встречаются впервые». Это позволяет говорить о доверии в различных типах социальных отношений — в самых близких (в семейных отношениях) и в самых далёких (в отношениях с незнакомцами). Кроме того, вопрос о доверии «людям, с которыми встречаются впервые», обычно рассматривается как альтернативная оценка обобщённого доверия.

Описательная статистика зависимых и независимых переменных представлена в таблице 1.

В исследовании вопрос о генерализованном доверии предполагает два варианта ответа: «большинству людей можно доверять» и «нужно быть осторожными в отношении ними». Некоторые авторы утверждают, что бинарная мера является ограниченной, и потому предлагают пользоваться шкалами большей раз-

мерности [22]. Однако другие исследователи полагают обратное. В частности, Усланер, рассмотрев подобное критическое замечание, аргументированно показывает возможность использования стандартной двоичной меры [24]. В данном случае мы следуем за ним. Доля респондентов, отметившая первый вариант, «большинству людей можно доверять», составила 23,6%, тогда как доля респондентов, ответивших, что «нужно быть осторожными в отношении с ними», — 76,4%.

Вопрос о доверии разным категориям людей в исследовании измерялся по четырёхбалльной шкале (от 1 до 4): «полностью доверяю», «в некоторой степени доверяю», «не очень доверяю» и «совсем не доверяю». Фредериксен с коллегами предлагает не сводить её к бинарной шкале, а использовать многобалльную, предварительно преобразовав в более удобную для прочтения, — от 0 до 3, где 0 — «совсем не доверяю», 3 — «полностью доверяю» [3, с. 297]. В данном анализе также будет применяться многобалльная шкала.

Основной объясняющей переменной выступает образование респондентов. Причём отдельно рассматривается высшее и начальное, неполное среднее образование. Доля респондентов с высшим образованием составляет 33,3%. Переменная принимает значение 1, если у респондента имеется диплом бакалавра (2,5%), диплом специа-

листа (29,5%), диплом магистра (1%) или научная степень (0,3%), и 0 в противном случае. Доля респондентов с начальным, неполным средним образованием составляет 7,8%. Переменная принимает значение 1, если респондент вообще не учился в школе или закончил лишь 1–2 класса школы (0,3%), закончил 3–7 классов средней школы (1,7%) и/или получил аттестат об основном общем образовании (5,8%).

В мониторинге материальное положение респондента оценивается субъективно, в частности, с помощью двух вопросов — один о доходах семьи, другой об удовлетворённости финансовым положением семьи. Оба измеряются по десятибалльной шкале, где 1 — «самый низкий доход»/ «совершенно не удовлетворён финансовым положением семьи», 10 — «самый высокий доход»/ «полностью удовлетворён финансовым положением семьи». Средняя оценка «удовлетворённости финансовым положением семьи» немного выше, чем средний «доход семьи», по всей выборке и соотносятся как 5,53 к 4,78. На наш взгляд, вопрос о финансовой удовлетворённости точнее отражает идею о чувстве экономической защищённости и безопасности, на которую опираются исследователи при объяснении доверительных отношений. По этой причине именно этот вопрос мы включаем в анализ (предварительно преобразовав шкалу оценки, приводя её к виду — от 0 до 9).

Переменная «коррупция» также измеряется субъективно. Она оценивает наличие или отсутствие коррупции стране по десятибалльной шкале: 1 — «совсем нет коррупции», 10 — «коррупция повсеместна» (в анализе данная шкала приводится к виду — от 0 до 9). Для оценки религиозности используется следующий вопрос: «Не считая венчаний и похорон, как часто Вы молитесь Богу?». Переменная принимает значение 1, если молятся несколько раз в неделю и чаще, 0 в противном случае. Характеристика семьи респондента представлена образованием родителей. Доля матерей с высшим образованием составляет 21,4%, доля отцов — 21,9%. Поскольку эти показатели имеют сильную корреляцию между собой, в регрессионном анализе используется только один из них.

В мониторинге респондентам предлагалось оценить восприятие себя и своего места в мире. А именно, насколько близко по четырёхбалльной шкале (1 — «очень близким», 4 — «совсем не близким») они себя чувствуют с их городом (посёлком), с областью/республикой, с Россией, с Европой, с миром в целом. В соответствии с результатами предыдущих исследований был отобран только последний вариант, который условно обозначен как «космополитизм».

В дополнение к данным исследования в анализе используются официальные статистические данные



▼ Таблица 1

Описательная статистика

Переменная	(N)	Мини-мум	Мак-симум	Среднее значение	Станд. отклонение
«Большинству людей можно доверять» (1, если да)	1762	0	1	0,236	0,424
Доверие «людям, с которыми встречается в первый раз» (от 0 до 3, где 3 полностью доверяю)	1771	0	3	0,948	0,787
Доверие «людям другой национальности» (от 0 до 3, где 3 полностью доверяю)	1641	0	3	1,242	0,856
Доверие «людям другой веры» (от 0 до 3, где 3 полностью доверяю)	1636	0	3	1,216	0,852
Доверие «людям, с которыми лично знакомы» (от 0 до 3, где 3 полностью доверяю)	1790	0	3	1,951	0,754
Доверие «людям, живущим по соседству» (от 0 до 3, где 3 полностью доверяю)	1783	0	3	1,848	0,795
Доверие «вашей семье» (от 0 до 3, где 3 полностью доверяю)	1805	0	3	2,822	0,470
Высшее образование (1, если да)	1801	0	1	0,333	0,472
Начальное, неполное среднее (1, если да)	1801	0	1	0,078	0,268
Финансовое положение семьи (субъективная оценка по шкале от 0 до 9, где 0 — совершенно не удовлетворены, 9 — полностью удовлетворены)	1797	0	9	4,526	2,239
Коррупция (субъективная оценка по шкале от 0 до 9, где 0 — совсем нет коррупции, 9 — коррупция повсеместна)	1742	0	9	6,598	2,121
Религиозность (1, если молятся несколько раз в неделю и чаще)	1677	0	1	0,291	0,454
Образование отца (1, если высшее)	1591	0	1	0,218	0,413
Космополитизм (оценка восприятия своей близости с миром по шкале от 0 до 3, где 0 — совсем не близко, 3 — очень близко)	1668	0	3	1,025	0,924
Коэффициент Джини (по регионам за 2017 г.)	1810	0,336	0,426	0,384	0,022

об уровне экономического неравенства (коэффициент Джини) по регионам за 2017 год.

Взаимосвязь образования и доверия

В таблице 2 показаны парные корреляции между образованием и доверием. Высшее образование положительно коррелирует с обобщённым доверием («большинству людей можно доверять»), с доверием «людям, с которыми встречается в первый раз», «людям другой национальности», «людям другой веры». Связь слабая, но статистически значимая. В отношении типов доверия, которые относятся к близким отношениям, корреляция между высшим образованием и доверием не наблюдается.

Начальное, неполное среднее образование отрицательно коррелирует только с доверием «людям другой национальности», «другой веры» и «вашей семье». Здесь наблюдается слабая статистически значимая связь. Далее рассмотрим взаимосвязь между образованием и доверием с учётом дополнительных факторов.

В таблице 3 представлены результаты регрессионного анализа. Модель 1 показывает связь между образованием и доверием. Высшее образование положительно связано с обобщённым доверием (коэффициент при объясняющей переменной значим на пятипроцентном уровне). При этом статистически значимая связь между начальным, неполным средним образованием и доверием «большинству людей» отсутствует.

▼ Таблица 2

Парная корреляция

Переменная	Высшее образование	Начальное, неполное среднее образование
«Большинству людей можно доверять»	0,059**	-0,041
Доверие «людям, с которыми встречается в первый раз»	0,106***	-0,045
Доверие «людям другой национальности»	0,120***	-0,053**
Доверие «людям другой веры»	0,101***	-0,060**
Доверие «людям, с которыми лично знакомы»	0,007	0,002
Доверие «людям, живущим по соседству»	-0,007	0,005
Доверие «вашей семье»	0,017	-0,052**
Начальное, неполное среднее	-0,205***	

Уровень значимости: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$.



Результаты регрессионного анализа: обобщённое доверие

Независимая переменная	Зависимая переменная: «большинству людей можно доверять»							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Высшее образование	0,053** [0,022]	0,056** [0,022]	0,067*** [0,023]	0,060** [0,26]	0,063** [0,027]	0,056* [0,027]	0,054* [0,027]	0,063** [0,029]
Начальное, неполное среднее образование	-0,030 [0,038]	-0,047 [0,040]	-0,046* [0,041]	-0,048* [0,045]	-0,044 [0,046]	-0,045 [0,046]	-0,040 [0,047]	-0,050 [0,047]
Коррупция		-0,020 [0,005]	-0,019 [0,005]	-0,010 [0,005]	-0,009 [0,006]	-0,003 [0,006]	0,002 [0,006]	0,016 [0,006]
Религиозность			0,039 [0,024]	0,061** [0,026]	0,066** [0,026]	0,073*** [0,026]	0,077*** [0,026]	0,062** [0,028]
Образование отца				0,009 [0,030]	-0,008 [0,031]	-0,020 [0,031]	-0,024 [0,031]	-0,019 [0,035]
Космополитизм					0,080*** [0,013]	0,066** [0,013]	0,066** [0,013]	0,073** [0,014]
Финансовое положение семьи						0,099*** [0,005]	0,096*** [0,005]	0,077*** [0,006]
Коэффициент Джини							0,048* [0,469]	0,070** [0,530]
Константа	0,224*** [0,013]	0,251*** [0,035]	0,240*** [0,036]	0,227*** [0,039]	0,186*** [0,42]	0,098** [0,048]	0,429** [0,198]	0,624*** [0,224]
R ²	0,004	0,007	0,009	0,011	0,018	0,028	0,030	0,031
Количество наблюдений	1753	1688	1688	1401	1316	1309	1309	1166

В скобках указаны стандартные ошибки. Уровень значимости: *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1.

В остальных моделях добавляются контрольные переменные. В моделях 2–7 обращается внимание на влияние финансового положения семьи, коррупции, религиозности, образования родителей (в данном случае отца), космополитизма и уровня экономического неравенства. Коэффициент при переменной «высшее образование» практически не меняется в разных спецификациях. При этом во всех моделях он остаётся статистически значимым. В модели 8 мы исключаем из выборки наблюдения, которые могут содержать статистические выбросы. В нашем случае к ним относятся наблюдения по Москве, характеризующиеся высоким уровнем образования и уровнем экономического неравенства. Как видно, в данной модели коэффициент при объясняющей переменной («высшее образование») также практически не меняется.

Нечто подобное затруднительно сказать в отношении начального, неполного среднего образования: в данных спецификациях между низким образованием и доверием «большинству людей» отсутствует устойчивая статистически значимая связь.

Рассмотрим теперь взаимосвязь образования и доверия разных социальных отношениях. В таблице 4 представлены результаты регрессионного анализа для каждого из шести типов отношений. Эффект от высшего образования

сильнее при альтернативной оценке обобщённого доверия — доверие «людям, которых встречают первый раз», чем при более распространённой его оценке — «большинству людей можно доверять». Кроме того, при альтернативной оценке наблюдается отрицательная связь доверия с коррупцией. Она наравне с положительными эффектами от удовлетворённости финансовым положением семьи, от религиозности, от космополитизма и от уровня экономического неравенства опосредует положительную взаимосвязь между высшим образованием и доверием незнакомцам.

Эффект от высшего образования зависит от социальной дистанции. Связь высшего образования с доверием возникает только относительно более отдалённых социальных отношений — она значима при доверии «людям, которых встречают в первый раз», «людям другой национальности», «другой религии»; и она незначима при доверии «людям, с которыми лично знакомы», «людям, живущим по соседству», «семье».

Начальное, неполное среднее образование является значимым только при доверии «семье». Причём в данном случае наблюдается отрицательная связь. Во всех остальных типах социальных отношений взаимосвязь между низким уровнем образования и доверием не наблюдается.



▼ Таблица 4

Результаты регрессионного анализа: доверие в разных типах отношений

Независимая переменная	Зависимые переменные: «доверие к ...»					
	«людям, с которыми встречаетесь в первый раз»	«людям другой национальности»	«людям другой религии»	«людям, с которыми лично знакомы»	«людям, живущим по соседству»	«вашей семье»
Высшее образование	0,104*** [0,049]	0,078*** [0,054]	0,071** [0,054]	0,005 [0,047]	0,013 [0,05]	0,001 [0,03]
Начальное, неполное среднее обр.	-0,017 [0,086]	-0,001 [0,095]	-0,018 [0,097]	-0,02 [0,082]	-0,007 [0,087]	-0,062** [0,052]
Коррупция	-0,057** [0,01]	-0,008 [0,011]	-0,006 [0,011]	-0,023 [0,01]	-0,099*** [0,01]	0,002 [0,006]
Религиозность	0,073*** [0,048]	0,042 [0,053]	0,059** [0,053]	0,040 [0,046]	0,081*** [0,049]	0,017 [0,029]
Образование отца	-0,026 [0,056]	0,087*** [0,062]	0,085*** [0,062]	0,024 [0,054]	-0,004 [0,057]	-0,002 [0,034]
Космополитизм	0,132*** [0,024]	0,196*** [0,026]	0,179*** [0,026]	0,085*** [0,023]	-0,013 [0,024]	0,084*** [0,014]
Финансовое положение семьи	0,078*** [0,01]	0,033 [0,011]	0,006 [0,011]	0,103*** [0,009]	0,083*** [0,01]	0,081*** [0,006]
Коэффициент Джини	0,093*** [0,855]	0,042 [0,944]	0,05* [0,948]	-0,104*** [0,813]	0,017 [0,866]	-0,075*** [0,518]
Константа	1,971*** [0,362]	1,461*** [0,398]	1,612*** [0,400]	0,492 [0,344]	2,153*** [0,366]	2,107*** [0,219]
R ²	0,061	0,073	0,063	0,033	0,023	0,024
Количество наблюдений	1315	1237	1229	1326	1323	1334

В скобках указаны стандартные ошибки. Уровень значимости: *** p < 0,01, ** p < 0,05, * p < 0,1.

Важной переменной, позволяющей объяснить доверие близких отношениях, выступает финансовое положение семьи. Она имеет положительную связь с доверием знакомым, соседям и членам семьи. По всей видимости, чувство экономической безопасности и защищённости является ключевым фактором доверия в таких типах социальных отношений.

Вместо заключения

Как было показано, высшее образование положительно связано с обобщённым доверием. Причём связь обнаруживается как при измерении обобщённого доверия с помощью вопроса «большинству людей можно доверять», так и с помощью вопроса о доверии «людям, с которыми встречаются первый раз». Она сохраняется при учёте дополнительных факторов: удовлетворённость финансовым положением семьи, восприятие коррупции в стране, религиозность, космополитизм (чувство близости с миром в целом), уровень экономического неравенства. В свою очередь между начальным, неполным средним образованием и обобщённым доверием отсутствует (положительная) связь: низкий уровень образования не является значимым при доверии как «большинству людей», так и «людям, с которыми встречаются впервые». Таким образом, наш пер-

вый тезис подтверждается: результат проведённого анализа позволяет говорить о положительной связи только между высшим образованием и обобщённым доверием.

Высшее образование также положительно связано с доверием «людям другой национальности» и «другой религии». Когда же речь идёт о близких отношениях (со знакомыми, соседями, семьёй) связь между ними отсутствует. Можно сказать, что образование формирует более открытую к новому позицию, которая позволяет быть более восприимчивым к иному опыту, к иным практикам, институтам, культурам, что сказывается и на доверии людям, принадлежащим к другим социальным группам. Иначе говоря, более высокий уровень образования позволяет расширить радиус доверия. Такой вывод согласуется с другими исследованиями, проведёнными в других институциональных контекстах (в других странах).

Начальное, неполное среднее образование незначимо при доверии «людям другой национальности» и «другой религии». В близких же отношениях такое образование отрицательно связано только с доверием «семье». Можно заключить, что наш второй тезис о том, что высокий уровень образования положительно связан с доверием в более безличных отношениях, а низкий уровень образования — доверием в более личных отношениях, подтверждается частично. Если первая



часть тезиса находит обоснование в результатах проведённого анализа, то же самое сложно сказать про вторую его часть.

Несмотря на полученные результаты, которые определённым образом характеризуют наличие или отсутствие связи между разными уровнями образования и обобщённым доверием, следует отметить, что необходимы дополнительные проверки проанализированных нами взаимосвязей на других выборках, в том числе с рассмотрением неучтённых факторов (проблемы эндогенности).

Литература

1. Huang J., Maassen van den Brink H., Groot W. College Education and Social Trust: An Evidence-Based Study on the Causal Mechanisms // *Social Indicators Research*. 2011. Vol. 104. P. 287–310.
2. Boyadjieva P., Ilieva-Trichkova P. Higher Education and Social Trust: A European Comparative Perspective // *In Comparative Sciences: Interdisciplinary Approaches*. 2015. Vol. 26. P. 153–187.
3. Frederiksen M., Larsen Chr., Lolle H. Education and trust: Exploring the association across social relationships and nations // *Acta Sociologica*. 2016. Vol. 59. № 4. P. 293–308.
4. Charrona N., Rothsteina B. Does education lead to higher generalized trust? The importance of quality of government. *International Journal of Educational Development*. 2016. № 50. P. 59–73. DOI: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ijedudev.2016.05.009>
5. Delhey J., Newton K. Predicting cross-national levels of social trust: global pattern or nordic exceptionalism? // *Eur. Sociol. Rev.* 2005. Vol. 21. № 4. P. 311–327.
6. Натхов Т. Образование и доверие в России. Эмпирический анализ // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2011. Т. 15. № 3. С. 353–373.
7. Купрейченко А.Б., Мерсиянова И.В. Проблема оценки уровня и содержания социального доверия // *Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества* / отв. ред. А.Б. Купрейченко, И.В. Мерсиянова. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2013. С. 26–57.
8. Keefer Ph., Knack S. Social capital, social norms and the new institutional economics // *Handbook of New Institutional Economics* / Ed. By C. Menard, M.M. Shirley. Amsterdam: Springer, 2005. P. 701–725.
9. Uslaner E.M. *The Moral Foundation of Trust*. New York: Cambridge University Press, 2002. 314 p.
10. Becker L. Trust as noncognitive security about motives // *Ethics*. 1996. Vol. 107. № 1. P. 43–61.
11. Borgonovi F. The relationship between education and levels of trust and tolerance in Europe // *The British Journal of Sociology*. 2012. Vol. 63. № 1. P. 146–167.
12. Bradshaw M., Kent B.V., Henderson M., Setar A. Attachment to God and Social Trust // *Sociological Perspectives*. 2019. Vol. 62. № 6. P. 1001–1021. DOI: <https://doi.org/10.1177/0731121419870775>
13. Brown E., Ferris J. Social Capital and Philanthropy: An Analysis of the Impact of Social Capital on Individual Giving and Volunteering // *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*. 2007. Vol. 36. № 1. P. 85–99.

14. *Daniels J., von der Ruhr M.* Trust in Others: Does Religion Matter? // Review of Social Economy. 2010. Vol. 68. № 2. P. 163–186.
15. *Welch M., Rivera R., Conway B., Yonkoski J., Lupton P., Giancola R.* Determinants and Consequences of Social Trust // Sociological Inquiry. 2005. Vol. 75. № 4. P. 453–73.
16. *Delhey J., Newton K., Welzel C.* How general is trust in ‘most people’? Solving the radius of trust problem // American Sociological Review. 2011. Vol. 76. № 5. P. 786–807.
17. *Inglehart R.* Cognitive mobilization and European identity // Comparative Politics. 1970. Vol. 3. № 1. P. 45–70.
18. *Yamagishi T.* Trust as a form of social intelligence // Trust in Society / Ed. by Cook K.S. New York: The Russel Sage Foundation, 2001. P. 121–145.
19. *Козырева П.М.* Межличностное доверие в контексте формирования социального капитала // Социологические исследования. 2009. № 1. С. 46–47.
20. *Кученкова А.В.* Межличностное доверие в российском обществе // Социологические исследования. 2016. № 1. С. 26–36.
21. *Козырева П.М., Смирнов А.И.* Доверие в нестабильном российском обществе // Полис. Политические исследования. 2019. № 5. С. 134–147. <https://doi.org/10.17976/jpps/2019.05.10>
22. *Zmerli S., Newton K.* Social trust and attitudes toward democracy // Public Opin. Q. 2008. Vol. 72. № 4. P. 706–724.
23. *Haerpfer C., Inglehart R., Moreno A., Welzel C., Kizilova K., Diez-Medrano J., Lagos M., Norris P., Ponarin E., Puranen B.* World Values Survey: Round Seven — Country-Pooled Datafile. Madrid, Spain, Vienna, Austria: JD Systems Institute & WVSA Secretariat, 2020. Version: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentation-WV7.jsp>. (дата обращения: 07.10.2020).
24. *Uslaner E.M.* Measuring generalized trust: in defense of the “standard” question // Handbook of Research Methods on Trust / Ed. by F. Lyon, G. Mullering, M. Saunders. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. P. 72–82.