

УДК: 316.652.3:004.77

Связь частоты поиска информации в Интернете и социального доверия в сравнительной кросс-культурной перспективе

Фабрикант М.С.
Белорусский государственный университет

В статье представлены результаты эмпирического исследования связи частоты обращения к Интернету как источнику информации и генерализованного социального доверия в различных странах.

Цель работы – выявить связь частоты использования Интернета как источника информации с генерализованным социальным доверием.

***Материал и методы.** В исследовании были использованы данные седьмой волны Всемирного исследования ценностей. Для обработки данных использовался метод многоуровневого бинарного логистического регрессионного анализа.*

***Результаты и их обсуждение.** Было выявлено, что частота обращения к различным интернет-источникам (электронной почте, интернет-сайтам и социальным сетям) положительно связана с генерализованным социальным доверием. В кросс-культурной перспективе положительная связь ежедневного использования Интернета как источника информации с генерализованным социальным доверием тем сильнее, чем выше уровень экономического благосостояния страны.*

***Заключение.** Полученные результаты указывают на то, что более частое использование Интернета в качестве источника информации не способствует большей осторожности, а, напротив, связана с более высоким уровнем генерализованного социального доверия. В практическом плане это означает, что в зоне риска стать жертвой кибермошенничества находятся более опытные интернет-пользователи.*

***Ключевые слова:** доверие, социальное доверие, генерализованное социальное доверие, Интернет, интернет-поиск, интернет-пользователь, социальные сети.*

Relationship between Internet Search Frequency and Social Trust in Comparative Cross-Cultural Perspective

Fabrykant M.S.
Belarusian State University

The article presents the findings of an empirical study of the relationship between the frequency of access to the Internet as a source of information and generalized social trust in various countries.

The purpose of the work is to reveal the relationship between the frequency of using the Internet as a source of information and generalized social trust.

Material and methods. The study is based on the data from the seventh wave of the World Values Survey. For data analysis, the method of multilevel binary logistic regression analysis was used.

Findings and their discussion. The frequency of access to various Internet sources (e-mail, Internet sites and social networks) was found to be positively associated with generalized social trust. In cross-cultural perspective, the positive relationship between daily use of the Internet as a source of information and generalized social trust is stronger; the higher the level of a country's economic well-being.

Conclusion. The findings indicate that more frequent use of the Internet as a source of information does not contribute to greater caution, but, on the contrary, is associated with a higher level of generalized social trust. In practical terms, this means that more experienced Internet users are at risk of becoming victims of cyber fraud.

Key words: trust, social trust, generalized social trust, the Internet, Internet user, social networks.

Доверие в самом общем виде можно определить как убежденность в подлинности чего- или кого-либо, иными словами в том, что объект доверия представляет собой то, чем кажется. Применительно к человеку доверие означает убежденность в надежности человека – добро-совестности его намерений и достаточной компетентности, чтобы эти намерения реализовать. Доверие к информации означает представление о том, что эта информация истинна, а также, что подлинная цель ее распространения не отличается от декларируемой или подразумеваемой. Поскольку большая часть информации выходит за пределы экспертного знания каждого отдельно взятого человека, доверие к информации означает доверие к ее источнику. Иначе говоря, речь идет о доверии к людям вообще – генерализованном социальном доверии.

Генерализованное доверие – феномен, которому в психологии и других социальных науках отводится важная роль в развитии и поддержании стабильного функционирования человека и общества. Так, в теории Э. Эриксона базальное доверие является первым из всех возрастных новообразований, от которого зависит характер преодоления последующих возрастных кризисов [1].

В социальном взаимодействии генерализованное доверие определяет, будет ли человек задействовать все доступные контакты или же будет организовывать совместную деятельность только с представителями своей социальной группы, которые могут не обладать необходимыми навыками или материальными ресурсами, либо выстраивать дополнительные механизмы контроля за недостаточно надежными, по его мнению, партнерами, что существенно, иногда в разы, повышает затраты и, соответственно, снижает эффективность за счет так называемых трансактных издержек. Этим, в частности, объясняется более высокий уровень генерализован-

ного доверия в странах с высоким уровнем экономического благосостояния [2].

Вместе с тем в последние годы преимущественно положительное отношение к генерализованному доверию в социальных науках начинает претерпевать перемены. Это объясняется растущим осознанием рисков, связанных с легким доступом к получению и распространению огромного объема постоянно обновляющейся информации благодаря распространению Интернета. Феномены кибермошенничества и других видов киберпреступности, массового тиражирования недостоверной информации указывают на опасность генерализованного доверия там, где оно не является обоснованным [3]. Выработка дифференцированного доверия особенно важна для тех, кто часто и активно использует Интернет как источник информации. Возникает вопрос, что является стартовой позицией для выработки дифференцированного доверия – более высокий или более низкий уровень генерализованного доверия.

Цель данного исследования – выявить связь частоты использования Интернета как источника информации с генерализованным социальным доверием. Учитывая выраженные межстрановые различия в уровне как интернетизации, так и генерализованного доверия, а также многократно эмпирически доказанную важность кросс-культурной валидации результатов психологических исследований, мы рассматриваем интересующий нас феномен в сравнительной кросс-культурной перспективе.

При выдвижении гипотез исходим из того, что высокий уровень генерализованного доверия выглядит предпочтительнее в краткосрочной перспективе, без учета долгосрочных последствий. Исследования последних лет показали, что люди, обладающие более высоким уровнем генерализованного социального доверия, склонны с большей готовностью предпринимать

определенные действия даже в кризисной ситуации, испытывая при этом существенно меньше негативных эмоций [4]. Генерализованное доверие позволяет действовать без необходимости дополнительной проверки, что способствует снижению когнитивной нагрузки. Потребность в снижении когнитивной нагрузки должна быть тем выше, чем больше объем поступающей информации. Поскольку Интернет обеспечивает доступ к огромному количеству информации из разнообразнейших источников, мы выдвигаем следующую гипотезу.

Гипотеза 1. Частота использования Интернета как источника информации положительно связана с уровнем генерализованного социального доверия.

Учитывая связь социального доверия с уровнем экономического благосостояния страны, целесообразно задать вопрос, не опосредует ли уровень экономического развития интересующую нас связь между использованием Интернета и доверием. В предположении о наличии и характере этого опосредующего эффекта мы опираемся на объяснение положительной связи между уровнем экономического благосостояния и доверием, отличное от рассмотренного выше влияния доверия на экономический рост. Более высокий уровень доверия не только способствует экономическому росту, но и сам является его следствием, поскольку большее количество располагаемых ресурсов означает, что базовых ресурсов, необходимых для выживания и стабильного существования, хватит на всех. Как следствие, конкуренция становится в большей степени средством самовыражения, чем борьбой за выживание. По мнению ряда исследователей, например, автора влиятельнейшей теории модернизации Р. Инглхарта, это означает, что по мере роста экономического благополучия снижаются стимулы к недобросовестному поведению и, следовательно, повышаются основания для доверия [5]. Однако, на наш взгляд, рост экономического благополучия может приводить к повышению уровня притязаний, так что самореализация, как прежде выживание, может побуждать к злоупотреблению доверием. Вместе с тем в условиях большего количества ресурсов последствия необоснованного доверия легче преодолеть. На этом основании мы формулируем следующую гипотезу.

Гипотеза 2. Положительная связь между частотой использования Интернета как источника информации и генерализованным социальным

доверием сильнее в странах с более высоким уровнем экономического благосостояния.

Материал и методы. Для проверки гипотез были использованы данные Всемирного исследования ценностей – крупнейшего проекта по сбору данных для сравнительных кросс-культурных исследований. Для нашего исследования мы взяли наиболее актуальную на данный момент седьмую волну Всемирного исследования ценностей, сбор данных которой проводился в 63 странах в 2017–2022 гг. [6].

Генерализованное социальное доверие представлено во Всемирном исследовании ценностей следующим вопросом: «Если говорить в целом, Вы считаете, что большинству людей можно доверять или нужно быть очень осторожными в отношениях с людьми?» с двумя вариантами ответа – «большинству можно доверять» и «нужно быть очень осторожными в отношениях с людьми». Для операционализации частоты использования Интернета как источника информации были применены три переменные, данные по которым были получены при помощи следующего вопроса: «Люди узнают о происходящем в стране и в мире из разных источников. По каждому из следующих источников скажите, пользуетесь Вы им каждый день, каждую неделю, каждый месяц, реже, чем раз в месяц, или никогда?» Далее предлагался список источников, в числе которых были «новости по электронной почте», «новости через Интернет» и «новости через социальные сети». Частоту обращения к каждому из этих источников информации предлагалось оценить по отдельности, выбрав один из следующих вариантов ответа: «каждый день», «каждую неделю», «каждый месяц», «реже, чем раз в месяц», «никогда».

В качестве контрольных были использованы следующие переменные: возраст (полных лет), пол, образование (шкала была перекодирована в дихотомию – наличие либо отсутствие высшего образования), самооценка уровня дохода (низкий, средний, высокий). На страновом уровне использовался ВВП на душу населения по паритету покупательной способности.

Для проверки первой гипотезы были построены три многоуровневые бинарные логистические регрессионные модели, что позволило включить в модель предикторы индивидуального и странового уровня и учесть тот факт, что зависимая переменная является дихотомической. Для построения моделей использовался язык программирования R. Зависимой

переменной в каждом случае выступало генерализованное социальное доверие, а в качестве независимых поочередно (из-за высокой корреляции между ними) включались частота использования в качестве источников информации электронной почты, интернет-сайтов и социальных сетей. Кроме того, в каждую из трех моделей были включены контрольные переменные – возраст, пол, образование, самооценка уровня дохода и ВВП на душу населения. Для проверки второй гипотезы в каждую из получившихся моделей были добавлены кросс-уровневые эффекты интеракции – для ВВП на душу населения как стандартного индикатора уровня экономического благосостояния страны с каждым из значений независимой переменной кроме опорного.

Результаты и их обсуждение. Получившиеся регрессионные модели представлены в таблице. Как видно из положительных статистически значимых значений коэффициентов, первая гипотеза подтвердилась для всех трех независимых переменных. Те, кто использует электронную почту, интернет-сайты и социальные медиа в качестве источника информации, склонны в целом доверять людям чаще, чем те, кто не обращается за информацией к интернет-источникам. Интересно, что это справедливо для любой частоты обращения к интернет-источникам – проявляется как у тех, кто обращается к ним ежедневно, так и у тех, кто делает это реже одного раза в месяц, – причем значения коэффициентов близки друг к другу, а не возрастают вместе с частотой обращения к интернет-источникам. То есть основной эффект дает сам факт использования Интернета как источника информации, а не частота этого использования. Важно, что этот эффект нельзя связать с тем, что к Интернету чаще обращаются люди более образованные, с более высоким доходом или проживающие в более богатых странах с лучшим доступом к Интернету – и они же в большей степени склонны доверять людям в целом, – поскольку все эти эффекты учтены посредством включения в модель соответствующих контрольных переменных, и их влияние отражено в соответствующих коэффициентах, которые также оказались статистически значимыми.

Вторая гипотеза нашла свое частичное подтверждение. Эффекты интеракции независимых переменных с ВВП на душу населения оказались статистически значимыми во всех моделях только для ежедневного использования интернет-источ-

ников информации (в модели с использованием интернет-сайтов в качестве независимой переменной статистически значимым также оказался эффект интеракции для обращения к этому источнику информации каждую неделю). Это означает, что положительная связь между ежедневным использованием интернет-источников информации сильнее в странах с более высоким ВВП на душу населения. Интересно, что в отличие от основного эффекта, здесь имеет значение не то, обращается ли человек вообще к Интернету в поисках информации, а то, делает ли он это ежедневно, то есть, является ли активный поиск или пассивное получение информации посредством Интернета частью его повседневной жизни.

Рассмотрим также эффекты контрольных переменных. Все они являются статистически значимыми. Более высокий уровень генерализованного социального доверия на страновом уровне, как и предполагалось на основании ранее проведенных исследований, наблюдается в странах с большим ВВП на душу населения, а на индивидуальном уровне – у людей более старшего возраста, у мужчин, у людей с высшим образованием и у тех, кто оценивает свой уровень дохода как средний или высокий, а не низкий. В совокупности эти эффекты подтверждают наше исходное положение, на основании которого была сформулирована вторая гипотеза: на уровень генерализованного социального доверия существенно влияет объем располагаемых ресурсов: оно тем выше, чем больше возможностей компенсировать негативные последствия в тех случаях, когда доверие оказывается необоснованным.

Заключение. Проведенное исследование позволило проверить обе гипотезы, и обе они нашли свое подтверждение. Как и предполагалось, частота использования Интернета как источника информации положительно связана с генерализованным социальным доверием, и эта связь тем сильнее, чем выше уровень экономического благосостояния страны. Казалось бы, для тех, кто чаще пользуется интернет-источниками, информация о связанных с этим рисках доступнее и актуальнее. Однако, как показывают полученные результаты, запрос на генерализованное доверие, перевешивает эти обстоятельства. Необходимость подвергать сомнению множество источников, доступ к которым открывается в Интернете, создает огромную когнитивную нагрузку, наиболее легко доступный способ справиться с которой – генерализованное доверие, что исключает необходимость тщательной проверки.

Таблица – Бинарные логические регрессионные модели эффектов использования различных интернет-источников информации на генерализованное социальное доверие

	Источник информации – электронная почта		Источник информации – интернет-сайты		Источник информации – социальные медиа	
Константа	-8,252***	-8,113***	-8,312***	-7,215***	-8,131***	-7,763***
Источник информации: (опорное значение – никогда)						
каждый день	0,153***	-0,546*	0,090***	-2,196***	0,020	-0,939***
каждую неделю	0,255***	-0,124	0,230***	-0,804*	0,191***	-0,288
каждый месяц	0,305***	0,181	0,275***	-0,353	0,261***	0,769
реже, чем раз в месяц	0,151***	0,430	0,234***	0,043	0,214***	0,607
Кросс-уровневые эффекты интеракции						
каждый день * ВВП на душу населения		0,068*		0,299***		0,095***
каждую неделю * ВВП на душу населения		0,034		0,107**		0,048
каждый месяц * ВВП на душу населения		0,012		0,066		-0,050
реже, чем раз в месяц * ВВП на душу населения		-0,027		0,033		-0,038
Возраст	0,005***	0,005***	0,005***	0,006***	0,005***	0,005***
Пол – женский (опорное значение – мужской)	-0,085***	-0,086***	-0,089***	-0,089***	-0,091***	-0,094***
Образование – высшее (опорное значение – без высшего образования)	0,352***	0,352***	0,369***	0,366***	0,362***	0,365***
Уровень дохода (опорное значение – низкий)						
средний	0,283***	0,283***	0,290***	0,289***	0,290***	0,291***
высокий	0,576***	0,576***	0,588***	0,586***	0,587***	0,589***
ВВП на душу населения (натуральный логарифм)	0,621***	0,607***	0,626***	0,513***	0,614***	0,577***
2 log Likelihood	-40220,4	-40216,8	-40361,3	-40326	-39169,6	-39159,4
AIC	80464,8	80465,6	80746,6	80684	78363,2	78350,8
BIC	80577,3	80615,6	80859,1	80834	78475,4	78500,4
N1	86650	86650	86889	86889	85035	85035
N2	63	63	63	63	62	62

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

В этом смысле генерализованное социальное доверие в эпоху Интернета представляет собой не просто одну из когнитивных эвристик [7], но эвристику метауровня, поскольку позволяет не упростить решение проблемы, а исключить осознание самой проблемы и необходимость использования других эвристик. Причем к использованию этой эвристики метауровня, опять-таки в отличие от обычных эвристик, склонны все

не те, кто обладает ограниченным опытом и когнитивными и иными ресурсами, а, как показывают результаты нашего исследования, напротив, те, кто, больше всего нуждаясь в использовании этой эвристики, может себе это позволить с наименьшими относительными издержками.

Из этого следует важный практический вывод: сам по себе большой опыт использования Интернета как источника информации совсем

не обязательно способствует большей осторожности в обращении с информацией.

Напротив, именно те, кто чаще обращаются к интернет-источникам, в большей степени склонны к безусловному доверию к информации. Поэтому в группе риска стать жертвой кибермошенничества являются не те, кто менее искушен в использовании интернет-ресурсов, а, напротив, наиболее опытные пользователи, для которых Интернет стал частью повседневной рутины.

Литература

1. Купрейченко, А.Б. Доверие и недоверие – общие и специфические психологические характеристики / А.Б. Купрейченко // Вестн. Рос. ун-та дружбы народов. Сер.: Психология и педагогика. – 2008. – № 2. – С. 46–53.
2. Татарко, А.Н. Межличностное доверие как фактор социально-экономического развития / А.Н. Татарко //

Социальная психология и общество. – 2014. – Т. 5(3). – С. 28–41.

3. Norris, P. In praise of skepticism: Trust but verify / P. Norris. – Oxford: Oxford University Press, 2022. – 320 p.

4. Jovančević, A. Optimism–pessimism, conspiracy theories and general trust as factors contributing to COVID–19 related behavior – A cross–cultural study / A. Jovančević, N. Milićević // Personality and individual differences. – 2020. – No. 167. – P. 1–6.

5. Inglehart, R.F. Cultural evolution: People’s motivations are changing, and reshaping the world / R.F. Inglehart. – Cambridge: Cambridge University Press, 2020. – 288 p.

6. Haerpfer, C. World Values Survey: Round Seven–Country–Pooled Datafile Version 5.0. Madrid, Spain & Vienna, Austria: JD Systems Institute & WVSA Secretariat / C. Haerpfer [et al.]; B. Puranen (eds.). – 2022. – DOI:10.14281/18241.20.

7. Sintov, N.D. Experimental support for a trust heuristic / N.D. Sintov, K.F. Hurst // Journal of Risk Research. – 2023. – Vol. 26(1). – P. 37–63.

Поступила в редакцию 12.07.2023