

НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

DOI: 10.31857/S0236200724020025

©2024 В.В. РОСТОВЦЕВА

ФЕНОМЕН ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ДОВЕРИЯ: МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ОБЗОР



Ростовцева Виктория Викторовна — кандидат биологических наук, старший научный сотрудник Центра кросс-культурной психологии и этологии человека.

Институт этнологии и антропологии РАН.

Российская Федерация, 119334 Москва, Ленинский пр-т, д. 32а.

ORCID: 0000-0002-1846-9865

victoria.v.rostovtseva@gmail.com

Аннотация. В статье представлен междисциплинарный обзор исследований, посвященных феномену человеческого доверия к окружающим. Доверие является одним из самых многогранных проявлений психологии и поведения человека, понимание которого сложно вместить в какую-либо единую научную парадигму. В работе освещаются различные аспекты проявления доверия человека, а также разные подходы к исследованию этого феномена. Автор рассматривает социокультурные, психологические, этологические и биологические факторы, оказывающие влияние на формирование предрасположенности доверять окружающим. Особое место в работе уделено доверию к незнакомцам и механизмам, отвечающим за его реализацию. Феномен доверия представлен в эволюционном ракурсе, в качестве одной из основополагающих составляющих кооперативного поведения человека.

Статья опубликована в соответствии с планом научно-исследовательских работ ИЭА РАН.

пластичностью поведения (эусоциальность) [Wilson, Hölldobler, 2005; Suarez, Goodisman, 2021]. Одним из необходимых условий для развития уникальной человеческой кооперативности, несомненно, является способность человека доверять другим людям, в том числе незнакомцам.

Феномен межличностного доверия на сегодняшний день исследуется во множестве научных областей — от социальных наук, психологии и экономики до эволюционных направлений [Купрейченко, 2008; Bateson, 1988; Hardin, 2002; The Oxford Handbook of Social and Political Trust, 2018; Kumar et al., 2020; McLeod, 2021]. В разных дисциплинах доверие рассматривается с разных ракурсов, что отражено в многообразии определений, затрагивающих различные аспекты этого явления [Леонова, 2015]. В поведенческих и эволюционных исследованиях доверие обычно определяется как действие, которое ставит человека в уязвимое положение по отношению к доверенному лицу [Riedl, Javor, 2012]¹. Доверие основано на ожидании проявления взаимности, которая в свою очередь ничем не гарантирована. В данной трактовке доверие тесно связано с надеждой на положительные намерения другого человека и ожиданием взаимной отдачи [Rousseau et al., 1998; Hardin, 2002]. Также оно часто рассматривается в связи с риском, на который человек готов пойти для получения потенциальной взаимной выгоды [Luhmann, 1988]. Однако доверие может выражаться и другим образом. Доверяя, человек может делиться с другим личной информацией без ожиданий какой-либо прямой отдачи либо, наоборот, — доверять сказанному (такое доверие является одним из важнейших аспектов социального научения [Mascaro, Kovács, 2022]).

Основными инструментами эмпирического исследования феномена доверия человека на сегодняшний день являются эксперименты с использованием экономических игр и разнообразные социологические и психологические опросники. Самая известная экспериментальная игра, которая используется во всем мире для измерения индивидуальной предрасположенности доверять окружающим, — игра «Доверие» (*Trust Game*) [Berg et al., 1995] и ее модификации [Автономов, Елизарова, 2016; Cochard et al., 2004; Johnson, Mislin, 2011; Andreozzi et al., 2020; Rostovtseva et al., 2022a]. Игра представляет собой взаимодействие двух игроков:

В.В. Ростовцева
Феномен человеческого доверия: междисциплинарный обзор

¹ В психологии доверие, как правило, рассматривается не в качестве действия, а в качестве психологического состояния, которое способно вызывать определенные действия либо само являться следствием каких-либо действий или событий [Леонова, 2015; Riedl, Javor, 2012].

один участник находится в роли доверителя, а второй в роли доверенного лица. Первый игрок принимает решение, доверить ли партнеру свои денежные средства². При положительном решении доверенная сумма умножается экспериментатором (множитель >1) и попадает в распоряжение второго игрока (доверенного лица), который на свое усмотрение делит полученную сумму между двумя. При этом доверитель никак не может повлиять на решение доверенного лица, и последний может при желании оставить себе всю сумму. Эта игра в различных вариантах используется как в лабораторных, так и в полевых поведенческих экспериментах и позволяет выявлять не только индивидуальные предрасположенности доверять окружающим, но и оценивать независимые факторы, влияющие на проявление доверия [Бутовская, Ростовцева, 2021]. В последнее время большую популярность также получили оценочные методы, в которых человеку предъявляют определенный фото- либо видео-стимул с изображением другого человека и просят оценить, вызывает ли он доверие у испытуемого [Kret, De Dreu, 2019; Brustkern et al., 2021; Li et al., 2021; Rostovtseva et al., 2022b]. В социальных науках широко применяются интервью и опросы для выявления уровня доверия на индивидуальном и популяционном уровнях [Trust and Trustworthiness across Cultures, 2021].

Социальная среда и пластичность межличностного доверия

Многочисленные экспериментальные исследования, проводившиеся в странах Европы и Северной Америки, а также в России на протяжении последних десятилетий, показывают неожиданно высокий уровень межличностного доверия: подавляющее большинство людей готово доверять свои средства незнакомцам и даже анонимным партнерам в экспериментальных играх без каких-либо гарантий на взаимность [Berg et al., 1995; Cochard et al., 2004; Gächter et al., 2004; Wilson, Eckel, 2011; Wilson, 2018; Andreozzi et al., 2021; Rostovtseva et al., 2022a]. Такое поведение идет вразрез с экономическим пониманием рациональности, согласно которому доверие без возможности контроля взаимной отдачи является исключительно убыточным действием [Kacelnik, 2006]. По рассмотренным данным можно было бы заключить, что человеку

² Денежные средства (либо какой-либо ценный эквивалент) предоставляются игроку экспериментатором, и в случае, если игрок отказывается доверять их партнеру во время эксперимента, они остаются у игрока.

присуща устойчивая склонность доверять окружающим. Однако более масштабные кросс-культурные исследования указывают на большую вариабельность межличностного доверия в разных странах. Согласно результатам, полученным в международном проекте World Values Survey [World Values Survey wave 7, 2017–2021], основанном на ответах респондентов из 88 стран мира, уровень доверия к незнакомцам варьировал между странами от 7,8 % (Эквадор) до 75,3 % (Дания). Интересно отметить, что данные, получаемые с помощью опросника в рамках проекта WVS, который проводится периодически, начиная с 1981 года, согласуются с результатами независимых экспериментальных исследований с использованием экономической игры «Доверие», проведенных в тех же странах. Такое соответствие было показано в сравнительной аналитической работе, включившей выборки из 35 стран (более 23 тыс. участников) [Johnson, Mislin, 2012].

Исходя из вышесказанного, можно полагать, что уровень межличностного доверия весьма пластичен и сильно зависит от средовых факторов, которые посредством каждодневного опыта и социального научения влияют на склонность людей доверять окружающим [Trust and Trustworthiness across Cultures, 2021]. Исследователи обращают внимание и на роль особенностей культуры в формировании склонности к доверию. Еще в 1996 году вышла в свет книга Фрэнсиса Фукуямы, посвященная кросс-культурному анализу, в которой автор рассматривает доверие как основной фактор экономического благосостояния человеческих обществ [Fukuyama, 1996]. Автор предложил классификацию обществ (общества низкого и высокого доверия), основываясь на развитии производственных и финансовых экономических объединений, свойственных для отдельных стран. Превалирование небольших семейных компаний, по мнению автора, свидетельствует о низком уровне доверия в обществе (Тайвань, Гонконг, Италия, Франция), в то время как развитие крупных корпораций говорит о высоком уровне доверия, которое выходит за рамки семейных кругов (США, Япония, Германия). Несмотря на спекулятивность концепции Ф. Фукуямы³, это произведение явилось своего рода отправной точкой в кросс-культурном изучении феномена доверия человека. Было показано, что культурные традиции оказывают глубинное влияние на структуру доверительных отношений. Например,

В.В. Ростовцева
Феномен человеческого доверия: междисциплинарный обзор

³ В работе Ф. Фукуямы практически не рассматриваются научные исследования доверия как такового, а представляется лишь аналитическая точка зрения автора. Стоит отметить, что эта концепция не нашла эмпирического подтверждения в более поздних исследованиях (см. статистику проекта World Values Survey).

при которой доверие к окружающим подрывалось даже среди родственников, которые нередко оказывались посредниками [ibid.].

Несмотря на многообразие гипотез, вопрос о причинах кросс-культурных различий в уровне доверия к окружающим до сих пор остается открытым и требует более целенаправленных исследований. Весьма интересным представляется то, что уровни доверия в разных странах не коррелируют с уровнями взаимной надежности окружающих, выявленными в этих же странах [Johnson, Mislin, 2012]. Это обстоятельство указывает на значительно более сложные механизмы формирования межличностного доверия в том или ином обществе, нежели просто социо-экономическая обстановка и повседневный опыт. Одним из эволюционных факторов, потенциально влияющих на уровень межличностного доверия в обществе, является этническая гомогенность/гетерогенность социальной среды. Исследования показывают, что родственники, друзья и члены собственной группы обычно вызывают больше доверия, чем незнакомые люди и члены других групп. В мета-аналитической работе, рассматривающей результаты 87 независимых исследований, было установлено, что межличностное доверие отрицательно связано с этнической гетерогенностью социальной среды, что особенно сильно проявлялось, когда этническая неоднородность определялась на локальном уровне (то есть среди непосредственных соседей) [Dinesen et al., 2020]. Этот эффект является прямым отражением феномена парохизма (внутригруппового фаворитизма), который у человека имеет глубокие эволюционные корни и тесно связан с процессами родственного и группового отбора [Ростовцева, Бутовская, 2018].

Внешность и доверие к незнакомцам

Даже в странах, где уровень межличностного доверия достигает очень высоких показателей, люди остаются избирательными при взаимодействии с окружающими. Самым эффективным маркером при выборе партнера, которому человек готов доверять, является репутация, которая позволяет строить доверительные отношения в долгосрочной перспективе. Исследования показывают, что способность различать надежных и ненадежных партнеров, основываясь на их прошлом поведении, и варьировать свое доверие соответствующим образом, развивается у человека еще в детском возрасте (примерно к шести годам) [Rosati et al., 2019]. Однако для использования репутации как маркера надежности необходима информация о прошлом поведении человека, которая не всегда доступна. Взаимодействия с незнакомцами играют

В.В. Ростовцева
Феномен человеческого доверия: междисциплинарный обзор

результат, наряду с упоминавшимися выше положительными эффектами этнической гомогенности социальной среды, свидетельствует о важной эволюционной роли внутригрупповых предпочтений в социальных взаимодействиях человека, которая сохраняется и в современных полиэтничных индустриальных обществах.

В.В. Ростовцева
Феномен человеческого доверия: междисциплинарный обзор

Доверие и невербальная коммуникация

Невербальная коммуникация оказывает сильное влияние практически на все социальные взаимодействия человека [Бутовская, 2004]. Несмотря на то, что невербальная коммуникация проявляется различным образом (выражения лица, жесты, телодвижения, походка, пространственное поведение), на сегодняшний день наибольшее внимание в научной литературе уделено мимическим выражениям как одному из наиболее важных каналов передачи информации невербальным способом. Будучи чрезвычайно важным коммуникативным компонентом, мимика (и ее невербальное вокализированное сопровождение) оказывает большое влияние на психологическое состояние и поведение окружающих людей. Исследования показывают, что позитивные выражения лица (определенные типы улыбок и смеха) способны вызывать ответные эмоциональные реакции и расположение окружающих [Scharlemann et al., 2001; Owren, Bachorowski, 2003; Rychlowska et al., 2017]. Искренняя улыбка является сильным стимулом для положительного эмоционального ответа, вследствие которого происходит возрастание доверия к партнеру, на что указывают результаты многочисленных экспериментальных исследований [Tortosa et al., 2013; Centorrino et al., 2015; Galinsky et al., 2020; Li et al., 2021]. Немного сложнее обстоят дела со смехом. Как известно, человеческий смех связан не только с юмором, но также несет и большую социальную нагрузку — имеет сложную функциональность и проявляется в самых разных социальных ситуациях [Козинцев, 2007; Scott et al., 2014; Neves et al., 2018]. Спонтанный и произвольный смех основаны на разных физиологических и нервных механизмах [Bryant, Aktipis, 2014] и выполняют разные социальные функции. Спонтанный смех в большей степени связан с проявлением радости, он сигнализирует о том, что смеющийся не представляет опасности, что обычно способствует установлению социальных связей и доверительных отношений [Dunbar et al., 2012; Bryant, Aktipis, 2014]. В свою очередь, произвольный смех является сознательным, контролируется механизмами, отвечающими за речь человека, и служит для передачи определенной социальной информации. Как правило, такой смех оказывается

более громким и обладает набором отличительных акустических характеристик [Bryant, Aktipis, 2014; Lavan et al., 2016; Wood et al., 2017]. Произвольный смех может использоваться эгоистичными индивидами («обманщиками») для имитации естественного смеха в различных целях. В одном из недавних экспериментальных исследований было показано, что громкий вокализированный смех в мужских коллективах способствовал установлению доверительных отношений в группе, хотя использовался исключительно «обманщиками», которые активно агитировали членов группы инвестировать в «общее благо», при этом сами (в конфиденциальных условиях) вели себя эгоистично и бесплатно пользовались чужими инвестициями [Rostovtseva et al., 2022c].

Использование невербальных сигналов для распознавания надежности потенциальных партнеров является неотъемлемой частью коммуникативного процесса у взрослых людей [Oda et al., 2009; Fetchenhauer et al., 2010]. В то же время исследования показывают, что особое внимание к невербальным сигналам не является врожденной особенностью человека, а развивается в ходе онтогенеза. В одном из недавних исследований детям в возрасте 4–6 лет предлагалось найти игрушку, спрятанную в одной из двух коробок. Перед тем, как выбрать место, участники просматривали видеозапись, на которой взрослый произносит вербальную информацию и демонстрирует невербальные сигналы о местонахождении игрушки. Результаты исследования установили, что при несоответствии вербальной и невербальной информации младшие дети следовали вербальным инструкциям, а старшие (шестилетние) предпочитали полагаться на невербальную информацию [Ghossainy et al., 2021]. При этом младшие дети, очевидно, понимали значение невербальных сигналов (в условиях наличия только последних дети всех возрастов использовали их для нахождения игрушки). Полученный результат свидетельствует о том, что человек примерно к шестилетнему возрасту развивает способность опираться на невербальное поведение говорящего при принятии решений о том, доверять ли его словам.

Биология человеческого доверия

В последние десятилетия в литературе стали появляться работы, исследующие феномен человеческого доверия с биологической точки зрения, в таких областях как генетика, эндокринология, нейробиология. Основой для таких исследований послужило как совершенствование технологий, так и растущее число свидетельств того, что индивидуальные различия в поведенческих

предрасположенностях человека отчасти определяются биологическими факторами [Riedl, Javor, 2012]. Исследования с использованием функциональной магнитно-резонансной томографии выявляют мозговые структуры, которые связаны с проявлением доверия у человека [ibid.]. При этом в работах, использующих разные подходы к измерению уровня доверия (экспериментальная игра «Доверие», реакции на внешность потенциальных партнеров, исследования в торговой сети eBay), выявляется активация одних и тех же областей мозга, что свидетельствует об относительной независимости нейронных коррелятов доверия от конкретного контекста.

На сегодняшний день исследователи сходятся во мнении, что гены оказывают модулирующий эффект на формирование индивидуальных предрасположенностей к доверию. Изучение генетики доверия в настоящее время находится, можно сказать, в зачаточном состоянии. Исследования, проводившиеся на моно- и дизиготных близнецах (монозиготные близнецы являются полными генетическими копиями, а дизиготные генетически относятся друг к другу как обычные сиблинги), показали, что предрасположенность к доверию в значительной степени (на 10–20 %) определяется наследственностью [Cesarini et al., 2008; Sturgis et al., 2010]. Однако вопрос о том, какие именно гены (или части генов) отвечают за наследование такой поведенческой особенности, как склонность к доверию, остается малоисследованным. Основное внимание в генетике просоциального поведения обычно уделяется генам рецепторов «социальных» гормонов и нейромедиаторов, таких как окситоцин, вазопрессин, серотонин, а также андрогенам [Бутовская, Ростовцева, 2021]. Несмотря на то, что во множестве исследований были установлены значимые связи полиморфизмов таких генов с альтруистичным поведением и склонностью к кооперации, экстраполяция этих результатов на феномен доверия весьма затруднительна, так как кооперативное поведение и предрасположенность к доверию далеко не одно и то же (наличие доверия к партнеру не обязательно приводит к просоциальному поведению). В свою очередь, работы по изучению связи непосредственно склонности к доверию и полиморфизмов «социальных» гормонов и нейромедиаторов крайне редки, а имеющиеся приходят к противоречивым результатам [Apicella et al., 2010; Krueger et al., 2012; Nishina et al., 2018]. Роль окситоцина, вазопрессина, серотонина, дофамина, кортизола, эстрогенов и андрогенов в проявлении доверия к окружающим на сегодняшний день уже установлена [Riedl, Javor, 2012], однако генетические механизмы, стоящие за этими физиологическими реакциями, еще предстоит выявить в будущем.

В.В. Ростовцева
Феномен человеческого доверия: междисциплинарный обзор

* * *

Интерес, который феномен человеческого доверия вызывает в различных областях научного знания, указывает на исключительную многогранность этого явления. Доверие является, пожалуй, одним из самых сложных социальных феноменов для объяснения в рамках какой-либо единой парадигмы. Вместе с тем его можно назвать одной из важнейших составляющих просоциального поведения человека, которое играет ключевую роль в нашей биосоциальной природе. Индивидуальные различия в предрасположенности доверять окружающим формируются в процессе онтогенеза под действием множества факторов, которые включают как генетику человека, так и социо-культурное влияние и личный опыт. Как и любое другое поведение, межличностное доверие формируется на фоне индивидуальных предрасположенностей и пластичности поведения, обусловленной реакциями на конкретных партнеров по взаимодействиям. Согласно многочисленным эмпирическим исследованиям, внешность и коммуникативные особенности окружающих оказывают ощутимое влияние на проявления доверия. Исследования феномена доверия до последнего времени не были столь многочисленными как, например, исследования кооперации человека, которые на сегодняшний день исчисляются сотнями. Лишь в последнее время изучение доверия приобрело особую популярность в эволюционных и поведенческих науках. Это обстоятельство вселяет надежду на появление в обозримой перспективе нового знания о механизмах функционирования доверия в человеческих обществах и его эволюционной роли в прошлом и будущем человечества.

The Phenomenon of Human Trust: an Interdisciplinary Review

Victoria V. Rostovtseva

CSc in Biology, senior Researcher in the Center of Cross-Cultural Psychology and Human Ethology.

The Institute of Ethnology and Anthropology of the Russian Academy of Sciences.

32a, Leninsky Prospect, Moscow 119334, Russian Federation.

ORCID: 0000-0002-1846-9865

victoria.v.rostovtseva@gmail.com

Abstract. The article presents an interdisciplinary review of research on the phenomenon of human interpersonal trust. Trust is a multifaceted manifestation of human psychology and behavior, and its understanding is difficult to fit into any single scientific paradigm. The paper highlights various

aspects of human trust, as well as different approaches to the investigation of this phenomenon. The author considers the socio-cultural, psychological, ethological and biological factors that influence predispositions to trust others. A special place in the article is given to trust toward strangers and the mechanisms responsible for its functioning. The article also presents trust from an evolutionary perspective as a fundamental component of human cooperative behavior.

Keywords: trust, trustworthiness, cooperation, human behavior, evolutionary psychology, human face, facial expressions, nonverbal communication, behavioral genetics, Trust Game.

For citation: Rostovtseva V.V. The Phenomenon of Human Trust: an Interdisciplinary Review // *Chelovek*. 2024. Vol. 35, N 2. P. 27–43. DOI: 10.31857/S0236200724020025

Литература/References

- Автономов Ю.В., Елизарова Е.Т. Доверие, ожидания и чрезмерный оптимизм: экспериментальное исследование // *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2016. Т. 1, № 29. С. 27–53.
- Avtonomov Y.V., Elizarova E.T. Doverie, ozhidaniya i chrezmernyi optimizm: ehksperimental'noe issledovanie [Trust, Expectations and Excessive Optimism: Experimental Study]. *Jurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii*. 2016. Vol. 1, N 29. P. 27–53.
- Бутовская М.Л. Язык тела: природа и культура. М.: Научный мир, 2004.
- Butovskaya M.L. *Yazyk tela: priroda i kul'tura* [Body language: nature and culture]. Moscow: Nauchnyi Mir Publ., 2004.
- Бутовская М.Л., Ростовцева В.В. Эволюция альтруизма и кооперации человека: биосоциальная перспектива. М.: ЛЕНАНД, 2021.
- Butovskaya M.L., Rostovtseva V.V. *Ehvoljutsiya al'truizma i kooperatsii cheloveka: biosotsial'naya perspektiva* [Evolution of Human Altruism and Cooperation: Biosocial Perspective]. Moscow: LELAND Publ., 2021.
- Козинцев А.Г. Человек и смех. СПб.: Издательство Алетейя, 2007.
- Kozintsev A.G. *Chelovek i smekh* [Man and Laughter]. St. Petersburg: Aleteiya Publ., 2007.
- Купрейченко А.Б. Психология доверия и недоверия. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2008.
- Kupreichenko A.B. *Psikhologiya doveriya i nedoveriya* [Psychology of Trust and Distrust]. Moscow: Institute of Psychology, Russian Academy of Sciences Publ., 2008.
- Леонова И.Ю. Доверие: понятие, виды и функции // *Вестник Удмуртского университета. Серия «Философия. Психология. Педагогика»*. 2015. № 2. С. 34–41.
- Leonova I.Yu. Doverie: ponyatie, vidy i funktsii [Trust: Conception, Types, and Functions]. *Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya «Filosofiya. Psikhologiya. Pedagogika»*. 2015. N 2. P. 34–41.
- Ростовцева В. В. Общебиологические основы альтруизма // *Человек*. 2015. № 5. С. 30–42.

В.В. Ростовцева
Феномен человеческого доверия: междисциплинарный обзор

- Rostovtseva V.V. Obshchebiologicheskie osnovy al'truizma [General Biological Foundations of Altruism]. *Chelovek*. 2015. N 5. P. 30–42.
- Ростовцева В.В. Альтруизм с человеческим лицом // Человек. 2016. № 1. С. 17–29.
- Rostovtseva V.V. Al'truizm s chelovecheskim litsom [Altruism with Human Face]. *Chelovek*. 2016. N 2. P. 17–29.
- Andreozzi L., Ploner M., Saral A.S. The stability of conditional cooperation: beliefs alone cannot explain the decline of cooperation in social dilemmas. *Scientific Reports*. 2021. Vol. 10(1). DOI: 10.1038/s41598-020-70681-z
- Apicella C.L., Cesarini D., Johannesson M. et al. No association between oxytocin receptor (OXTR) gene polymorphisms and experimentally elicited social preferences. *PLoS One*. 2010. Vol. 5(6). DOI: 10.1371/journal.pone.0011153
- Bateson P. The biological evolution of cooperation and trust. *Trust: Making and breaking cooperative relations*, D. Gambetta (ed.). New York: Basil Blackwell, 1988. P. 14–30.
- Berg J., Dickhaut J., McCabe K. Trust, reciprocity, and social history. *Games and economic behavior*. 1995. Vol. 10(1). P. 122–142.
- Bonnefon J. F., Hopfensitz A., De Neys W. Face-ism and kernels of truth in facial inferences. *Trends in cognitive sciences*. 2015. Vol. 19(8). P. 421–422.
- Brustkern J., Heinrichs M., Walker M., Schiller B. Facial threat affects trust more strongly than facial attractiveness in women than it does in men. *Scientific Reports*. 2021. Vol. 11(1). DOI: 10.1038/s41598-021-01775-5
- Bryant G.A., Aktipis C.A. The animal nature of spontaneous human laughter. *Evolution and Human Behavior*. 2014. Vol. 35(4). P. 327–335.
- Centorrino S., Djemai E., Hopfensitz A., Milinski M., Seabright P. Honest signaling in trust interactions: Smiles rated as genuine induce trust and signal higher earning opportunities. *Evolution and Human Behavior*. 2015. Vol. 36(1). P. 8–16.
- Cesarini D., Dawes C.T., Fowler J.H., Johannesson M., Lichtenstein P., Wallace B. Heritability of cooperative behavior in the trust game. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 2008. Vol. 105(10). P. 3721–3726.
- Cochard F., Van P. N., Willinger M. Trusting behavior in a repeated investment game. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2004. Vol. 55(1). P. 31–44.
- DeBruine L.M. Facial resemblance enhances trust. *Proceedings of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences*. 2002. Vol. 269(1498). P. 1307–1312.
- Dinesen P.T., Schaeffer M., Sønderskov K.M. Ethnic diversity and social trust: A narrative and meta-analytical review. *Annual Review of Political Science*. 2020. Vol. 23. P. 441–465.
- Dunbar R.I., Baron R., Frangou A., Pearce E. et al. Social laughter is correlated with an elevated pain threshold. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*. 2012. Vol. 279(1731). P. 1161–1167.
- Dzhelyova M., Perrett D.I., Jentsch I. Temporal dynamics of trustworthiness perception. *Brain Research*. 2012. Vol. 1435. P. 81–90.
- Farmer H., McKay R., Tsakiris M. Trust in me: Trustworthy others are seen as more physically similar to the self. *Psychological Science*. 2014. Vol. 25(1). P. 290–292.
- Fetchenhauer D., Groothuis T., Pradel J. Not only states but traits — Humans can identify permanent altruistic dispositions in 20 s. *Evolution and Human Behavior*. 2010. Vol. 31(2). P. 80–86.

- Fukuyama F. *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Simon and Schuster, 1996.
- Gächter S., Herrmann B., Thöni C. Trust, voluntary cooperation, and socio-economic background: survey and experimental evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 2004. Vol. 55(4). P. 505–531.
- Galinsky D.F., Erol E., Atanasova K. et al. Do I trust you when you smile? Effects of sex and emotional expression on facial trustworthiness appraisal. *PLoS One*. 2020. Vol. 15(12). DOI: 10.1371/journal.pone.0243230
- Ghossainy M.E., Al-Shawaf L., Woolley J.D. Epistemic Vigilance in Early Ontogeny: Children’s Use of Nonverbal Behavior to Detect Deception. *Evolutionary Psychology*. 2021. Vol. 19(1). DOI: 10.1177/1474704920986860
- Gintis H., Henrich J., Bowles S., Boyd R., Fehr E. Strong reciprocity and the roots of human morality. *Social Justice Research*. 2008. Vol. 21(2). P. 241–253.
- Hamilton W.D. The genetical evolution of social behaviour. II. *Journal of theoretical biology*. 1964. Vol. 7(1). P. 17–52.
- Hardin R. *Trust and trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation, 2002.
- Idemudia E.S., Olawa B.D. Once Bitten, Twice Shy: Trust and Trustworthiness from an African Perspective. *Trust and Trustworthiness across Cultures*, C.T. Kwantes, B.C. Kuo (eds.). Cham: Springer, 2021. P. 33–51.
- Jaeger B., Oud B., Williams T., Krumhuber E.G. et al. Can people detect the trustworthiness of strangers based on their facial appearance? *Evolution and Human Behavior*. 2022. Vol. 43(4). P. 296–303.
- Johnson N.D., Mislin A.A. Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology*. 2011. Vol. 32(5). P. 865–889.
- Johnson N.D., Mislin A. How much should we trust the World Values Survey trust question? *Economics Letters*. 2012. Vol. 116(2). P. 210–212.
- Kacelnik A. Meanings of rationality. *Rational animals?* S. Hurley, M. Nudds (eds.). Oxford, UK: Oxford University Press, 2006. P. 87–106.
- Kartolo A., Kuo B.C. Trust in the Taiwanese Context. *Trust and Trustworthiness across Cultures*. Cham: Springer, 2021. P. 53–69.
- Krueger F., Parasuraman R., Iyengar V. et al. Oxytocin receptor genetic variation promotes human trust behavior. *Frontiers in Human Neuroscience*. 2012. Vol. 6(4). DOI: 10.3389/fnhum.2012.00004
- Kumar A., Capraro V., Perc M. The evolution of trust and trustworthiness. *Journal of the Royal Society Interface*. 2020. Vol. 17(169). 20200491. DOI: 10.1098/rsif.2020.0491
- Kret M.E., De Dreu C.K. The power of pupil size in establishing trust and reciprocity. *Journal of Experimental Psychology: General*. 2019. Vol. 148(8). P. 1299–1311.
- Lavan N., Scott S.K., McGettigan C. Laugh like you mean it: Authenticity modulates acoustic, physiological and perceptual properties of laughter. *Journal of Nonverbal Behavior*. 2016. Vol. 40(2). P. 133–149.
- Li Y., Chen Z., Liu X., Qi Y. Perceiving the facial trustworthiness: Facial age, emotional expression, and attractiveness. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*. 2021. Vol. 75(5). P. 818–829.
- Liu L., Chen X. Conditional investment strategy in evolutionary trust games with repeated group interactions. *Information Sciences*. 2022. Vol. 609. P. 1694–1705.

В.В. Ростовцева
Феномен чело-
веческого до-
верия: междис-
циплинарный
обзор

- Luhmann N. Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives. *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, D. Gambetta (ed.). Cambridge, Massachusetts: Basil Blackwell, 1988. P. 94–107.
- Mascaro O., Kovács Á.M. The origins of trust: Humans' reliance on communicative cues supersedes firsthand experience during the second year of life. *Developmental Science*. 2022. Vol. 25(4). DOI: 10.1111/desc.13223
- McLeod C. Trust. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2021 Edition), E.N. Zalta (ed.). URL: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2021/entries/trust/> (date of access: 25.03.2024).
- Neves L., Cordeiro C., Scott S.K., Castro S.L., Lima C.F. High emotional contagion and empathy are associated with enhanced detection of emotional authenticity in laughter. *Quarterly Journal of Experimental Psychology*. 2018. Vol. 71(11). P. 2355–2363.
- Nishina K., Takagishi H., Fermin A.S.R. et al. Association of the oxytocin receptor gene with attitudinal trust: role of amygdala volume. *Social cognitive and affective neuroscience*. 2018. Vol. 13(10). P. 1091–1097.
- Nowak M.A., Sigmund K. Evolution of indirect reciprocity. *Nature*. 2005. Vol. 437(7063). P. 1291–1298.
- Oda R., Naganawa T., Yamauchi S., Yamagata N., Matsumoto-Oda A. Altruists are trusted based on non-verbal cues. *Biology Letters*. 2009. Vol. 5(6). P. 752–754.
- Owren M.J., Bachorowski J.A. Reconsidering the evolution of nonlinguistic communication: The case of laughter. *Journal of nonverbal Behavior*. 2003. Vol. 27(3). P. 183–200.
- Rezlescu C., Duchaine B., Olivola, C. Y., Chater N. Unfakeable facial configurations affect strategic choices in trust games with or without information about past behavior. *PLoS One*. 2012. Vol. 7(3). DOI: 10.1371/journal.pone.0034293
- Riedl R., Javor A. The biology of trust: Integrating evidence from genetics, endocrinology, and functional brain imaging. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*. 2012. Vol. 5(2). P. 63–91.
- Rosati A.G., Benjamin N., Pieloch K., Warneken F. Economic trust in young children. *Proceedings of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences*. 2019. Vol. 286(1907). DOI: 10.1098/rspb.2019.0822
- Rostovtseva V.V., Butovskaya M.L., Mezentseva A.A., Weissing F.J. Effects of sex and appearance on trust and trustworthiness. *PsyArXiv*. 2022a. DOI: 10.31234/osf.io/tq2rm
- Rostovtseva V.V., Mezentseva A.A., Butovskaya M.L. Perception of Emergent Leaders' Faces and Evolution of Social Cheating: Cross-Cultural Experiments. *Evolutionary Psychology*. 2022b. Vol. 20(1). DOI: 10.1177/14747049221081733
- Rostovtseva V., Butovskaya M., Mezentseva A. et al. Leaders-cheaters in male group cooperation: Differences in nonverbal communication and genetic factors. *Psychology. Journal of Higher School of Economics*. 2022c. Vol. 19(1). P. 124–149.
- Rousseau D.M., Sitkin S.B., Burt R.S., Camerer C. Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*. 1998. Vol. 23(3). P. 393–404.
- Rychlowska M., Jack R.E., Garrod O.G. et al. Functional smiles: Tools for love, sympathy, and war. *Psychological science*. 2017. Vol. 28(9). P. 1259–1270.

- Scharlemann J.P., Eckel C.C., Kacelnik A., Wilson R.K. The value of a smile: Game theory with a human face. *Journal of Economic Psychology*. 2001. Vol. 22(5). P. 617–640.
- Scott S.K., Lavan N., Chen S., McGettigan C. The social life of laughter. *Trends in Cognitive Sciences*. 2014. Vol. 18(12). P. 618–620.
- Shinada M., Yamagishi T. Physical attractiveness and cooperation in a prisoner's dilemma game. *Evolution and Human Behavior*. 2014. Vol. 35(6). P. 451–455.
- Sturgis P., Read S., Hatemi P.K., Zhu G. et al. A genetic basis for social trust? *Political Behavior*. 2010. Vol. 32(2). P. 205–230.
- Suarez A.V., Goodisman M.A.D. Non-kin Cooperation in Ants. *Frontiers in Ecology and Evolution*. 2021. Vol. 9. DOI: 10.3389/fevo.2021.736757
- Takahashi C., Yamagishi T., Tanida S., Kiyonari T., Kanazawa S. Attractiveness and cooperation in social exchange. *Evolutionary Psychology*. 2006. Vol. 4(1). DOI: 10.1177/147470490600400127
- The Oxford Handbook of Social and Political Trust*, E.M. Uslander (ed.) New York: Oxford University Press, 2018.
- Tognetti A., Berticat C., Raymond M., Faurie C. Is cooperativeness readable in static facial features? An inter-cultural approach. *Evolution and Human Behavior*. 2013. Vol. 34(6). P. 427–432.
- Tortosa M. I., Strizhko T., Capizzi M., Ruz M. Interpersonal effects of emotion in a multi-round Trust Game. *Psicologica: International Journal of Methodology and Experimental Psychology*. 2013. Vol. 34(2). P. 179–198.
- Trust and Trustworthiness across Cultures*, C.T. Kwantes, B.C. Kuo (eds.). Cham: Springer International Publishing, 2021.
- Verplaetse J., Vanneste S., Braeckman J. You can judge a book by its cover: the sequel.: A kernel of truth in predictive cheating detection. *Evolution and Human Behavior*. 2007. Vol. 28(4). P. 260–271.
- Watanabe S., Kanazawa Y. Trust Building in the Globalizing Workplace of Japan. *Trust and Trustworthiness across Cultures*. Cham: Springer, 2021. P. 139–161.
- Wilson R.K. Trust experiments, trust games, and surveys. *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*, E.M. Uslander (ed.). Oxford: Oxford University Press, 2018. P. 279–304.
- Wilson R.K., Eckel C.C. Judging a book by its cover: Beauty and expectations in the trust game. *Political Research Quarterly*. 2006. Vol. 59(2). P. 189–202.
- Wilson R.K., Eckel C.C. Trust and social exchange. *Cambridge handbook of experimental political science*, J.N. Druckman, D.P. Green, J.H. Kuklinski, A. Lupia (eds.). New York: Cambridge University Press, 2011. P. 243–257.
- Wilson E.O., Hölldobler B. Eusociality: origin and consequences. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 2005. Vol. 102(38). P. 13367–13371.
- Wood A., Martin J., Niedenthal P. Towards a social functional account of laughter: Acoustic features convey reward, affiliation, and dominance. *PloS One*. 2017. Vol. 12(8). DOI: 10.1371/journal.pone.0183811
- World Values Survey wave 7 (2017–2021)*. URL: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSOnline.jsp> (date of access: 03.08.2022).
- Yamagishi T., Yamagishi M. Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*. 1994. Vol. 18(2). P. 129–166.

В.В. Ростовцева
Феномен чело-
веческого до-
верия: междис-
циплинарный
обзор