

ДОВЕРИЕТО В НЕПРАВИТЕЛСТВЕНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ В БЪЛГАРИЯ

Изследването съдържа данни от национално представително проучване на общественото мнение, проведено през април 2018 г. Изследването е осъществено и финансирано от Институт Отворено общество – София.

Изследването е осъществено от екип в състав:

● **Георги Стойчев,**
редактор

● **д-р Боян Захариев,**
*автор на текста,
статистическа обработка на данни*

● **д-р Драгомира Белчева,**
*ръководител на екипа на теренното
проучване, статистическа обработка
на данни*

● **д-р Петя Брайнова,**
статистическа обработка на данни

ISBN 978-954-2933-52-6

СЪДЪРЖАНИЕ

▶ Резюме	2	▶ Медии и НПО	15
▶ Какво е доверие и как се измерва?	3	▶ Връзка на доверието в НПО с либералните ценности и с подкрепата за демокрацията	17
▶ Какво е доверието към НПО в България?	5	▶ Чие доверие?	22
▶ Кой има и кой няма доверие?	8	▶ Използвана литература	23
▶ Познаване на дейността на НПО	11		

РЕЗЮМЕ

Данните, използвани в настоящия анализ, са резултат от национално представително изследване на общественото мнение, проведено сред населението на възраст над 18 години през април 2018 г. по метода на интервю „лице в лице“ по стандартизирана анкетна карта. Респондентите са подбрани чрез вероятностна двустепенна гнездова извадка. При планирани 1200 интервюта са осъществени 1179. Максималната стохастична грешка е $\pm 2,8\%$. Изследването е осъществено и финансирано от Институт Отворено общество – София.

Резултатите от изследването са разгледани в съпоставка с резултатите от подобни международни изследвания на базата на съществуващите теории за общественото и институционалното доверие.

Основните изводи са следните:

- ▶ НПО в България получават малко по-трудно кредит на доверие от различни слоеве в обществото, отколкото е характерно за НПО в глобален план. Трябва обаче да се има предвид, че общото равнище на институционално и социално доверие в България се оказва доста ниско в сравнителен международен план.
- ▶ НПО в България са една от институциите, които са най-слабо познати. Половината от пълнолетните граждани нямат формирано мнение за НПО, защото не са запознати с дейността им.
- ▶ Две трети от хората, които са имали преки впечатления от НПО или са получили информация за тях от медиите, са формирали положително отношение и са склонни да им се доверяват.
- ▶ Положителните лични впечатления и положителната информация от медиите са двата основни фактора за формиране на съществуващото в момента доверие в НПО. Липсата на информация е основна причина за недоверието и за липсата на мнение.
- ▶ Като цяло НПО в България могат в някаква степен да разчитат на доверие и подкрепа за дейността си от страна на около 1 милион и 200 хиляди пълнолетни граждани. От тях активните поддръжници са малко над 200 хиляди.
- ▶ Общото доверие в НПО, измерено в брой поддръжници, не е голямо в сравнение с останалите институции, но и недоверието също не е голямо. В баланса между доверие и недоверие НПО заемат добра позиция с 8 процентни пункта превес на недоверието над доверието. С този баланс НПО изпреварват повечето основни държавни институции, банките, медиите и болниците.
- ▶ Сред по-младите, сред хората с по-високи доходи и по-високо образование НПО, общо взето, се ползват с по-голямо доверие. Голямата част от имащите доверие в НПО са със средно или висше образование и с доходи над 450 лв. на глава от домакинството, но не са млади, защото 65% от пълнолетното население е над 45 години. Хората с доходи над 700 лв. на глава от домакинството също са малцинство сред имащите доверие в НПО, защото тази подходяща група обхваща 1/4 от населението.
- ▶ НПО се ползват с по-голямо доверие в градовете, отколкото в селата, като доверието в НПО сред градското население е по-високо извън столицата и най-високо в областните градове.
- ▶ Благотворителността е най-разпознаваемата дейност на НПО, следвана на голяма дистанция от доброволческата дейност, екологията и работата с младежи.
- ▶ Между доверието в НПО и демократичните нагласи на гражданите няма видима връзка. Сред имащите доверие в НПО тези, които са готови да направят временен компромис с демократичните права и свободи в името на други обществено-политически цели, се срещат също толкова често, колкото и сред нямащите доверие в НПО. Същото се отнася и до преценката дали смяната на политическите партии във властта води до действителна политическа промяна.
- ▶ Имащите доверие в НПО са малко по-толерантни към представителите на основни дискриминирани групи (най-вече към хората с увреждания), макар и в по-малка степен – също и към хората с различна сексуална ориентация, и със съвсем малка разлика – към хората от ромски произход.

КАКВО Е ДОВЕРИЕ И КАК СЕ ИЗМЕРВА?

Доверието е сложно и многопластово понятие. То се застъпва с понятия като предсказуемост, познатост, полезност и изгода, лична и групова уязвимост, взаимност и сътрудничество, надеждност, компетентност. Доверието обичайно се изследва или чрез социологически проучвания, в които участниците сами декларират доверие и недоверие към хора, институции и контексти, или чрез експерименти, които най-често имат формата на игри¹. Експериментите се ползват по-често при изследване на доверието в икономически контекст – икономистите повече вярват на това, което хората реално правят, а не на това, което казват, че имат желание или намерение да правят. Настоящият анализ се базира на социологическо проучване и разчита основно на добросъвестното споделяне от страна на анкетираните на техните убеждения, ценности и нагласи.

Анализи на начините на формиране на доверие в НПО, които имат солидни теоретични и емпирични основи, различават когнитивното и афективното доверие, които с известна условност можем да наречем също така „рационално“ и „емоционално“ доверие. Аналогията в случая е с междуличностното доверие, при което психологията отдавна е установила влиянието на тези две съставки на доверието. Когнитивното доверие се базира до голяма степен на знанието за организациите и институциите, което позволява да се направи рационална преценка на техните възможности, надеждност и предсказуемост. Надеждността и предсказуемостта като компонент на доверието показват, че готовността да се даде доверие включва и известна поносимост към поемането на риск². Някои икономисти разглеждат доверяването на непознати или по-общо доверието в ситуация на непълна информация като вид рисков залог³. Доверието всъщ-

ност предполага известен дефицит на информация, в противен случай, ако всичко за действията на другата страна е известно, изобщо не би имало нужда от доверие⁴. Предоставяш на кредит някакъв ресурс или се съгласяваш за известно време да бъдеш уязвим от решенията на други, като в замяна разчиташ на тяхната реципрочна добронамереност и компетентност, без да си сигурен в тях. Когнитивното доверие има отношение и към неща като планирането, организирането, взимането на решения и ефективността⁵. Доверието обаче има и компонент, който не включва рационална пресметливост, а е „безусловно благоразположение“ (unconditional kindness)⁶.

Емоционалният компонент на доверието често е свързан със споделени ценности и загриженост за едни и същи каузи. В много случаи споделените ценности и общите каузи, които предизвикват емоционален отклик, са предварително зададени и укрепването на доверието зависи само от степента, в която дадена организация изглежда искрено и дълбоко посветена на каузата и изразходва получените ресурси по добросъвестен и прозрачен начин. Според някои изследвания нивата на доверие – такива, каквито ги измерват социологическите проучвания, са по-добри предиктори дори за икономическото поведение⁷.

Доверието може да се разглежда и като вид умение, което като всички умения подлежи на придобиване и подобряване в зависимост от когнитивните способности. Дори авторите, които разглеждат доверието като умение, посочват, че контекстът е най-важният фактор за неговото развитие⁸.

Доверието е и процес, при който доверчивостта (склонността да се доверяват) на едни хора среща способността на други да вдъхват доверие и да заслужават доверие, т.е. да могат да оправдават дългосрочно гласуването им доверие. Измамните обещания могат да отблъснат впоследствие човек, който първоначално е бил склонен да се доверява, дори да променят базисната му нагласа от доверие в недоверие.

¹ Fehr, E., Fischbacher, U., Schupp, J., von Rosenbladt, B. and Wagner, G. G. "A Nationwide Laboratory Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioural Experiments into Representative Surveys" (3858), *Technical report, C.E.P.R. Discussion Papers*, 2003. Пример за игрови експеримент и обзор на литературата има например в: Lazzarini, S. G., Madalozzo, R. C., Artes, R. and Siqueira, J. O. "Measuring trust: An experiment in Brazil" (WPE 42), *Technical report, Insper Working Paper*, Insper Instituto de Ensino e Pesquisa, 2004.

² Eckel, C. C. and Wilson, R. K. "Is trust a risky decision?," *Journal of Economic Behavior & Organization* (55:4), 2004, pp. 447-465.

³ Bohnet, I. and Zeckhauser, R. "Trust, risk and betrayal," *Journal of Economic Behavior & Organization* (55:4), 2004, pp. 467-484.

⁴ Weber, L. *The Social Construction of Trust*. Springer, 2003. Вебер посочва, че идеята за доверието като рисков залог може да се открие още в трудовете на големия немски социолог Никлас Луман.

⁵ Burt, C. D. B., Carr, S. (eds.). *Managing the Public's Trust in Non-profit Organizations*. Heidelberg: Springer, 2014.

⁶ Ashraf, N., Bohnet, I. and Piankov, N. "Decomposing trust and trustworthiness," *Experimental Economics* (9:3), 2006, pp. 193-208.

⁷ Ben-Ner, A. and Halldorsson, F. "Measuring Trust: Which Measure Can Be Trusted?," *Industrial Relations Center, University of Minnesota*, 2007.

⁸ Taminina, L. and Taminina, N. "Trust as a Skill," *Psychology and Developing Societies* (30:1), 2018, pp. 44-80.

Обратно – някой може да откликне добронамерено и без да е получил доверие от другата страна и така да го спечели, макар че това е много по-трудно, особено ако недоверието има дълбоки ценностни корени. Някои емпирични анализи показват, че решаващо е поведението на страната, която умее да спечели и заслужи доверие, т.е. на страната, към която е насочено доверието. Идеята, че само с действията си можеш да заслужиш доверие, е изкушаваща, но според други изследвания все пак по-важна се оказва способността да се гласува доверие, т.е. нагласата на страната, която дава доверие⁹.

Някои автори твърдят, че доверието и недоверието не са полюси на един и същи психологически феномен, а съвсем различни нагласи, свързани с различни чувства и различни преживявания. Например McKnight и сътрудници (2004), следвайки други автори, различават предразположеността към доверие от предразположеността към недоверие и правят емпирична проверка дали това са два различни конструкта на базата на материал, свързан с поведението на потребители в интернет¹⁰. Според тях недоверието се основава на страх и тревожност, докато доверието се основава на усещане за спокойствие и сигурност. Те застъпват тезата, че нагласата да имаш доверие (т.е. предразположеността към доверие) е особено важна в началните етапи от контакта с другите, тъй като тогава липсва по-подробна информация. След това доверието може да продължи да се гради на по-рационална основа и на базата на личния опит.

Предразположеността към доверие вероятно зависи от предишни случаи на проява на доверие и на отклика спрямо него, както и от опита по отношение на взаимността (реципрочността)¹¹.

Настоящият анализ е посветен на доверието към неправителствените организации (НПО). НПО се използва в случая като общо понятие, отнасящо се до различни видове граждански организации, с ясното разбиране, че под това наименование могат да се крият разнородни обекти на доверие и разнородни видове доверие. Наръчникът на ООН за гражданското

участие в публичните политики ползва едновременно понятията „граждански организации“ (CSOs – civil society organizations), „неправителствени организации“ (NGOs non-governmental organizations) и „организации, базирани в общността“ (CBO – community based organizations)¹². В нашето проучване сред извадка от цялото пълнолетно население подобни фини разграничения щяха да бъдат до голяма степен неоправдани, защото познаването на същността и дейността на НПО би позволило такъв задълбочен поглед само сред някои активни, но малобройни групи от населението.

Повечето наръчници със съвети към НПО по отношение на управлението на доверието се занимават с тези аспекти, които са важни, но много често не са основни. Такъв е случаят в България и може би не само тук, а и в други страни от ЦИЕ, където доверието не опира само до оперативни въпроси, а засяга в голяма степен по-значими обществени отношения. Управлението на доверието в такава ситуация е много по-сложна и многопластова задача. Да вземем например привличането на нови привърженици към дадена кауза, което е възможно, но много по-трудно от мобилизирането на вече изградени и убедени привърженици. Този процес на формиране на доверие започва от по-далеч и е много по-проблематичен. В него се мобилизират както емоционалните, така и рационалните механизми на доверието. Най-трудно е да започне изграждането на доверие при липса на споделени ценности. В тези случаи по-скоро може да става дума за постигане на компромис относно определени инициативи или каузи, които да обслужват едновременно или поне да не противоречат на различни системи от ценности.

Трябва да се отбележи, че постигането на дълбоко доверие от страна на публика, която не споделя ценностите на определени организации – да вземем за пример защитата на правата на етническите малцинства, – е твърде амбициозна задача, така че част от липсата на доверие към НПО вероятно се дължи просто на неприемане на ценностите и каузите, за които те се застъпват. Този дълбок източник на недоверие може да засяга потенциално всяка организация, която освен с благотворителност и доброволчество се занимава и със застъпничество в най-широкия смисъл на думата. В подобни случаи демонстрирането на добри резултати от конкретна инициатива естествено

⁹ Обзор на примери и за двата случая и емпирично потвърждение на това колко важна е способността да заслужиш доверие са дадени в: Tullberg, J. "Trust – The importance of trustfulness versus trustworthiness," *Journal of Behavioral and Experimental Economics* (formerly *The Journal of Socio-Economics*) (37:5), 2008, pp. 2059-2071.

¹⁰ McKnight, D. H., Kacmar, C. and Choudhury, V. "Dispositional Trust and Distrust Distinctions in Predicting High- and Low-Risk Internet Expert Advice Site Perceptions," *e-Service Journal* (3:2), 2004, pp. 35-55.

¹¹ Cox, J. C. "How to identify trust and reciprocity," *Games and Economic Behavior* (46:2), 2004, pp. 260-281

¹² Karaborrni, N., Mekdad, H. and Aid-Accache, N. *Civic Engagement in Public Policies: A Toolkit*. United Nations, 2007.

допринасят за подобряване на отношението на информиранията публика, но това не влияе непременно върху отношението към застъпнически искания, отнасящи се до промени в законодателството или съществуващите политики.

КАКВО Е ДОВЕРИЕТО КЪМ НПО В БЪЛГАРИЯ?

В популярното глобално изследване на доверието Edelman Trust Barometer гражданските организации традиционно заемат първите места наред с бизнеса по доверие сред населението от малко над 50% през 2018 г. при малко над 40% за правителствата и медиите. Сред така наречената в изследването „информирания публика“ (хората с добро образование, високи доходи и активно медийно потребление) доверието във всички институции е приблизително 10% по-високо, като дистанциите се запазват. През 2018 г. доверието в НПО бележи спад в 14 от 28 страни, като в 10 от държавите недоверието е по-голямо от доверието, а в 7 доверието е по-голямо от недоверието. В останалите изследвани страни между доверие и недоверие има баланс¹³.

Гражданските организации в България, образно казано, получават по-трудно кредит на доверие от много слоеве на обществото, отколкото в други страни. Доверието като кредит се дава след внимателно рационално проучване на това доколко някои организации заслужават доверие или са достойни за доверие. След това внимателно се проследява дали те изпълняват ангажиментите си и нивото на доверие се коригира спрямо това. Някои кредити се дават лесно, при което се поема по-голям риск, други се дават трудно след щателна проверка. Същото е и при кредита на доверие.

В Edelman Trust Barometer на анкетирания не се дава възможност да отговорят „не знам/не мога да преценя“ или да игнорират определен въпрос. Допуска се, че всички знаят какво са неправителствените организации и имат отношение към тях. При евентуални сравнения със ситуацията в България, такава, каквато сме я измерили с нашите инструменти, трябва да се има предвид също, че методологията на Edelman не използва извадка, представителна за цялото население, а се допитва до панел от анкетиранни по електронен път. Според авторите на изследването

представителният онлайн панел се доближава до случайна извадка от населението в развитите страни, но в страните с по-слабо разпространение на интернет разликите по степен на урбанизация, образование и доходи могат да бъдат големи.

Неправителствените организации са най-непознатата от всички институции, включени в изследването в България през пролетта на 2018 г. Почти половината от анкетиранията признават, че нямат съставено мнение по отношение на НПО (32,5%) или не отговарят на въпроса (16,6%); 30% от анкетиранията в по-голяма (15,5%) или по-малка (14,7%) степен не се доверяват на НПО, а 22% им се доверяват, като 3,5% им се доверяват напълно.

Както може да се очаква, доверието към НПО е свързано с доверието към другите институции.

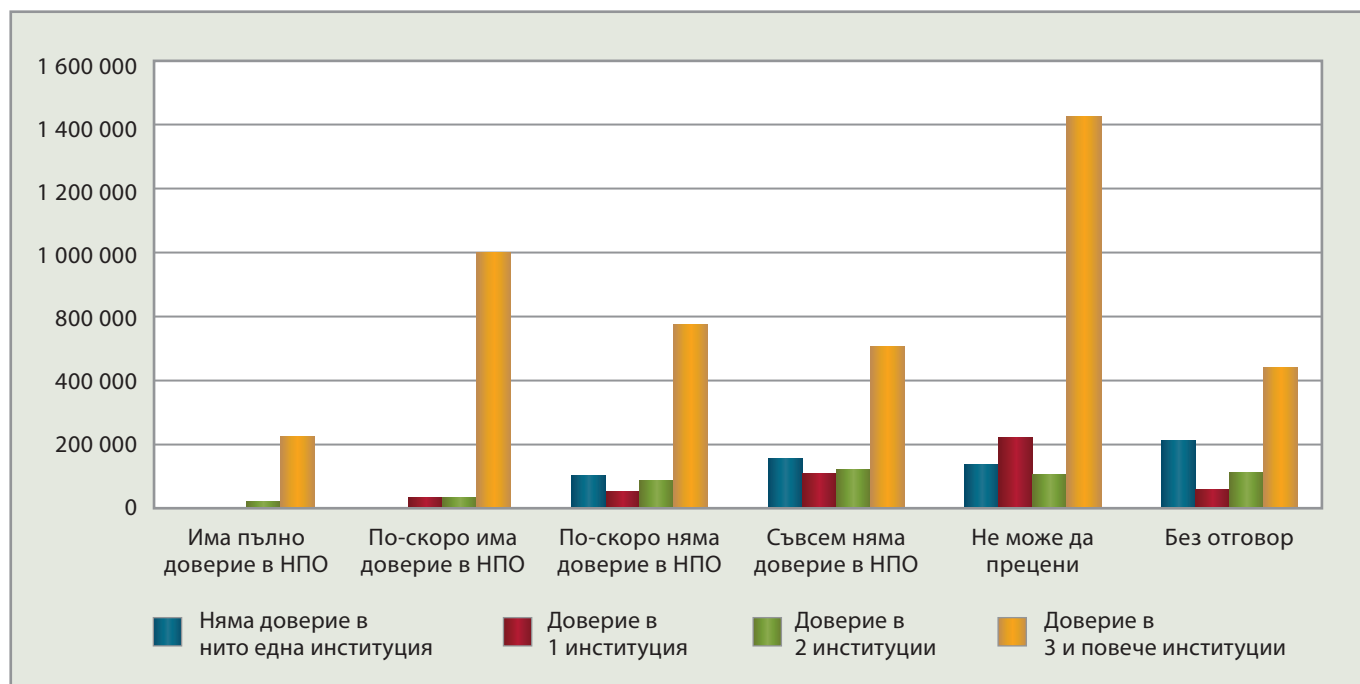
По абсолютна стойност най-много на брой са тези, които имат доверие в три или повече институции, но не могат да преценят дали да имат или да нямат доверие на НПО. Това са общо около 1,4 милиона души. Тези, които имат доверие на НПО са над 1,2 милиона души, като огромната част от тях са хора, които по принцип се доверяват – имат доверие на три или повече институции (фиг. 1).

Ако погледнем не абсолютните бройки, а дяловете разпределения, виждаме, че само 20% от тези, които се доверяват единствено на една или най-много на две институции, имат доверие в НПО. Половината от тези, които се доверяват на поне три институции, се доверяват и на НПО (фиг. 2). Трябва да се отбележи обаче, че по принцип доверието към институциите в България е доста ниско.

Институционалното доверие е важен компонент от общото обществено доверие, но има самостоятелна логика. Доверието в институциите е доверие и към цялостната среда и към конкретни фигури, които в определен момент олицетворяват дадена институция. Православната църква и президентът в момента са единствените институции в България, които имат доверието на около половината от българските граждани, сравнимо с доверието в ЕС, което традиционно е много високо, макар в момента да не е на най-високите си нива. Следва доверието в болниците и висшите училища, като висшите училища са единствената друга институция, която има лек позитивен баланс в доверието, докато болниците и полицията регистрират много високо доверие (около и малко над 40%), но още по-високо недоверие (около 50% им нямат доверие). Ключови властови институции като Народното

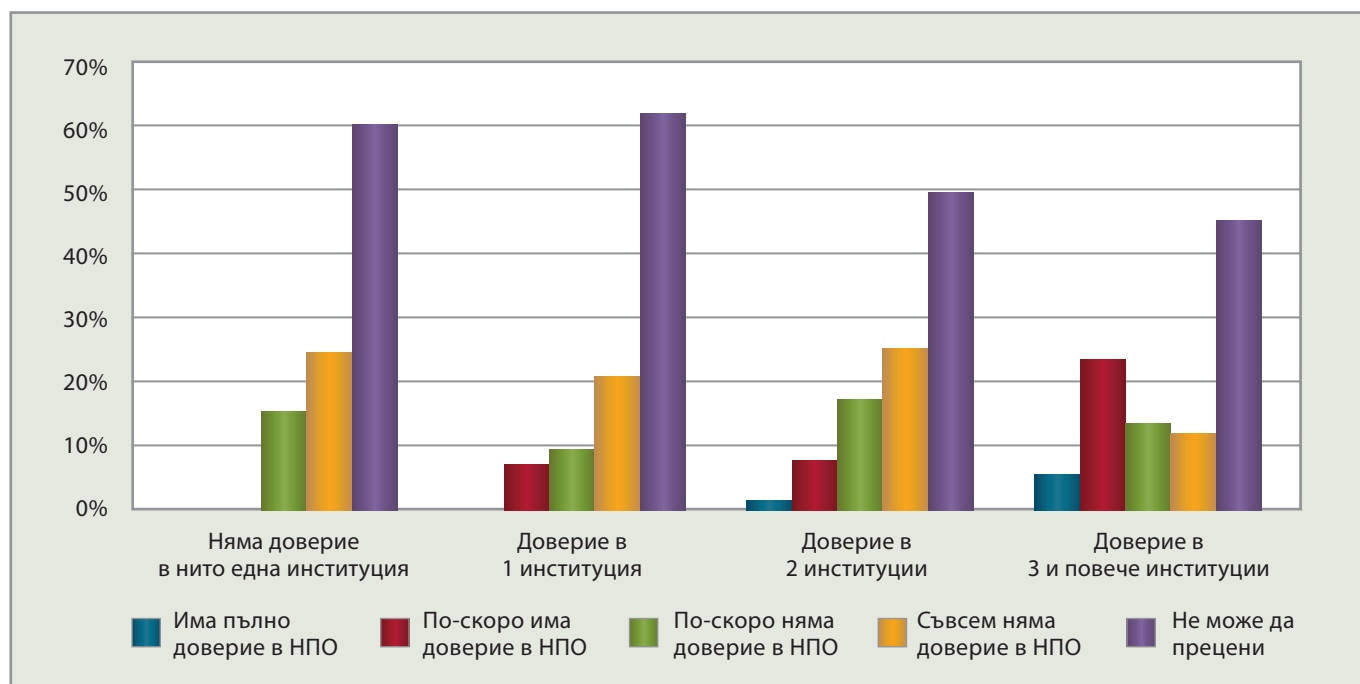
¹³ 2018 Edelman Trust Barometer, Edelman, 2018.

Фиг. 1. Обобщеното доверие в други основни институции според доверието в НПО



Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

Фиг. 2. Доверие към НПО според обобщеното доверие към други основни институции



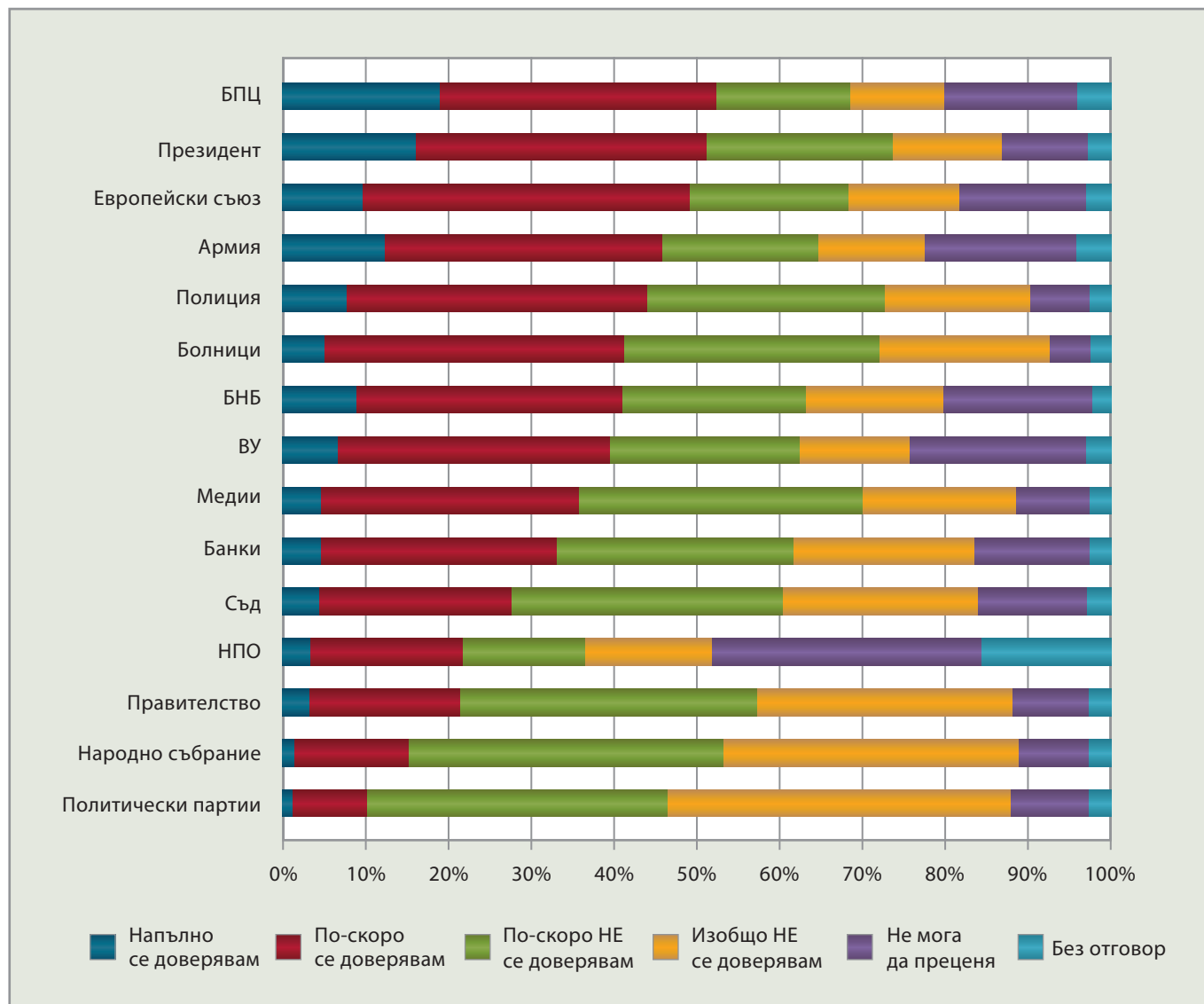
Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

събрание, правителството и съдът имат доста ниско доверие и подчертано негативен баланс (фиг. 3).

Балансът между доверие и недоверие показва, че НПО не се представят зле по този показател. При неправителствените организации превесът на недо-

верието над доверието от страна на пълнолетното население е 8% (фиг. 4). НПО се нареждат сред институциите с минимален негативен баланс, непосредствено след полицията, преди болниците и медиите и преди основни държавни институции.

Фиг. 3. Доверие към институциите в България



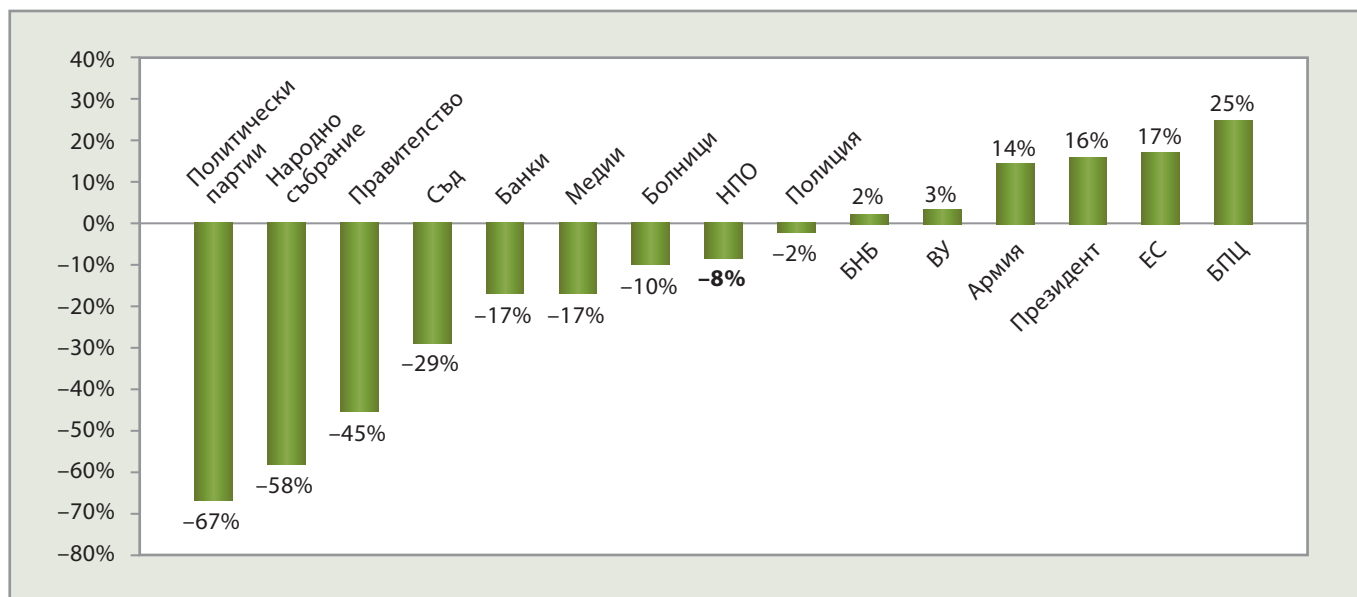
Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

За разлика от много други институции доверието в НПО съдържа и елемент на т.нар. социално доверие – това е доверието между хората и доверието към непознати. Социалното доверие в много изследвания се проверява с въпроси от типа „Вярвате ли, че на повечето хора може да се има доверие, или смятате, че предпазливостта в отношенията с другите никога не е в повече?“ или различни техни варианти с повече или по-малко пояснения¹⁴. Доверието особено към по-малките организации, базирани в своите общности, е по-скоро сродно на социалното доверие, отколкото на институционалното, но в настоящото изследване не разполагаме с пряк измерител на този индикатор.

Социалното и институционалното доверие не са непременно свързани и могат да се променят по несъгласуван начин – например едното да расте, докато другото остава непроменено, или дори да се променят в противоположна посока. Този феномен е наблюдаван именно в посткомунистически страни като България, където общите нива на доверие като цяло са по-ниски, отколкото в по-развитите демокрации. Дори ако вземем на пръв поглед най-благоприятния пример със Западна и Източна Германия, където очакванията за социално и институционално сближаване са най-големи, виждаме, че скоро след обединението измерените чрез Общото германско социално изследване (ALLBUS) нива на обществено доверие в Източна Германия са значително по-ниски от тези в Западна. Повече от десетилетие след обединението отново е

¹⁴ Alesina, A. and La Ferrara, E. “Who trusts others?,” *Journal of Public Economics* (85:2), 2002, pp. 207-234.

Фиг. 4. Баланс на доверието в институциите в България



Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

констатирано, че разликите в нивата на социално доверие между двете части на обединена Германия се запазват напълно непроменени, въпреки че при нивата на доверие в институциите се наблюдава сближаване¹⁵. Тези разлики са устойчиви и до днес. Едно от възможните обяснения е, че икономическите резултати от обединението за много жители на Източна Германия не са добри, което влияе негативно върху нивото на обществено доверие. В българския случай може да предположим, че бедността и икономическите разочарования на част от хората особено извън най-големите градове може би също силно са повлияли на възможностите на малките местни организации, които разчитат на социалното доверие, за да генерират подкрепа и да привличат ресурси.

КОЙ ИМА И КОЙ НЯМА ДОВЕРИЕ?

Между тези, които имат доверие в НПО, и тези, които нямат, има съществена разлика във възрастта.

Медианната възраст на тези, които имат пълно недоверие в НПО, е почти 60 години, докато медианната възраст на тези, които имат пълно или частично доверие, е около 45 години (фиг. 5 и 6). Доверието често се

оказва емпирично свързано с възрастта, но връзката не е задължително такава, каквато я наблюдаваме в нашето изследване. В друг социално-икономически контекст хората в по-напреднала възраст (над 65 години) се оказват по-склонни към доверие от младите (под 35 години)¹⁶.

Групите, които имат и които нямат доверие в НПО, имат различен профил.

Като цяло хората с по-високи доходи имат повече доверие в НПО – вероятността при хората с доходи над 700 лв. на месец да имат доверие е два пъти по-голяма от вероятността при хората с доход до 300 лв. (фиг. 7). Те са по-склонни да се доверяват и по принцип. Ще бъде също толкова правилно да се каже и че хората, които имат повече доверие, средно погледнато, имат по-високи доходи – посоката на причинно-следствената връзка не е ясна и самата връзка, както се вижда на графиката, не е линейна.

При образованието се наблюдава сходна картина, като разликата във вероятността за доверие е още по-подчертана, а доверието нараства съвсем монотонно с достигнатото образователно равнище. При хората с висше и полувисше образование над 30% имат доверие в НПО, докато при хората с начално и по-ниско ниво на имащите доверие е три пъти по-нисък (фиг. 8).

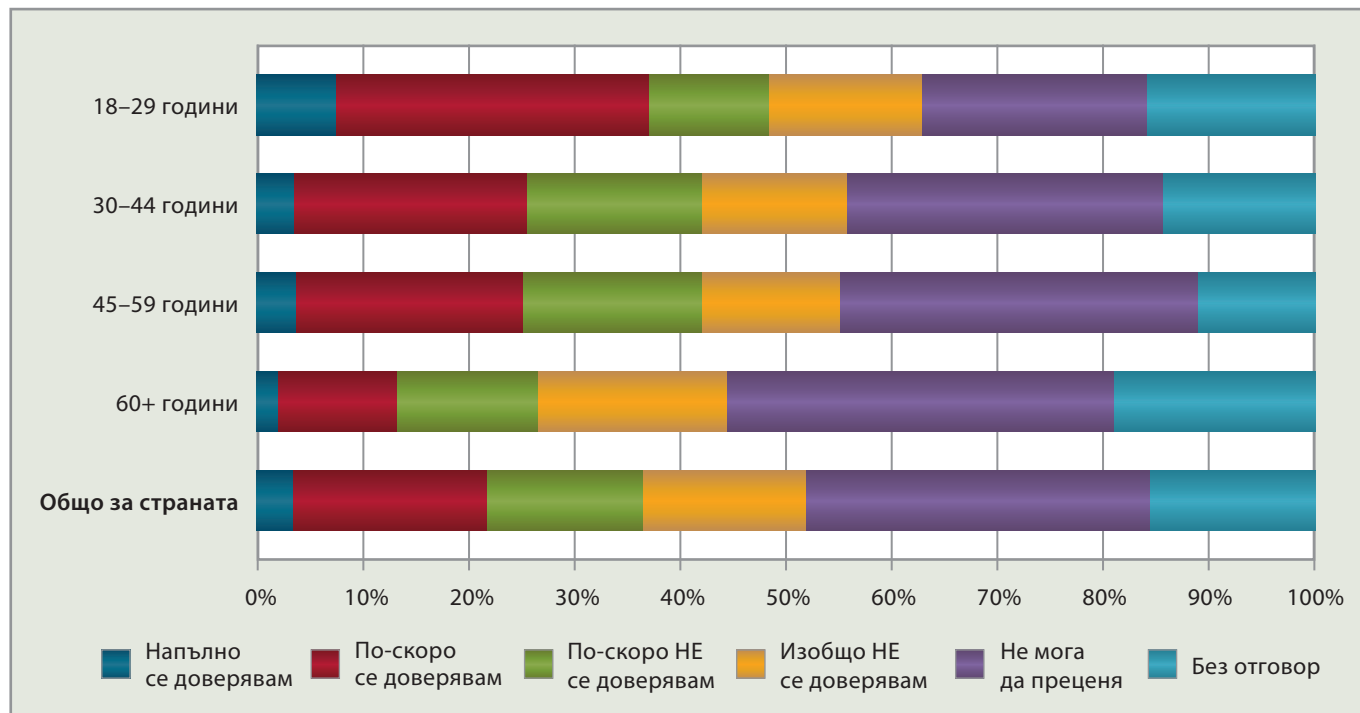
¹⁵ Reiner, H. and Siedler, T. "Does Democracy Foster Trust?," *DIW Berlin, Discussion paper 609*, 2006.

¹⁶ Такъв пример има от Германия – Fehr, E., Fischbacher, U., Schupp, J., von Rosenblatt, B. and Wagner, G. G. "A Nationwide Laboratory Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioural Experiments into Representative Surveys" (3858), *Technical report, C.E.P.R. Discussion Papers*, 2003.

При доверието според степента на урбанизация разликите са по-малки. В глобален план има данни, че населението на градовете показва по-високо равнище на институционално доверие. Този ефект се преплита

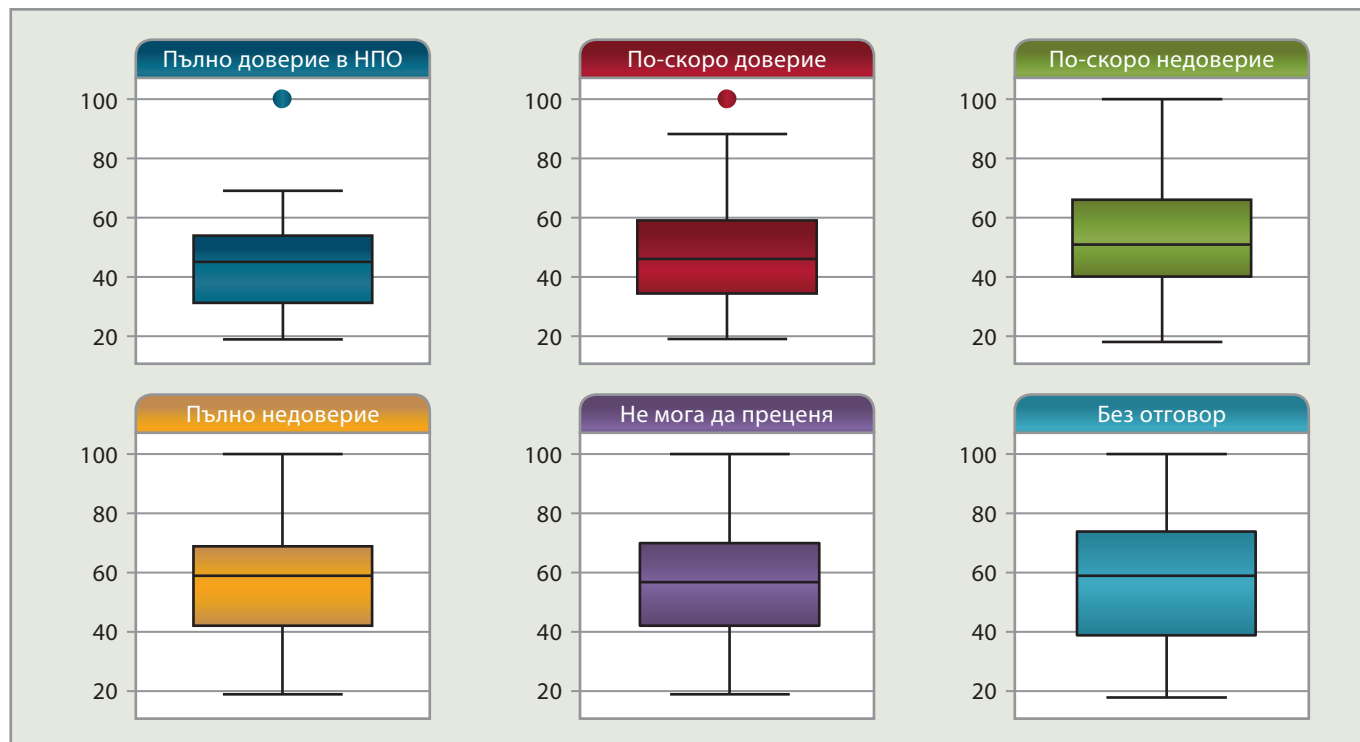
с ефекта от доходите и образованието. В нашето изследване значима разлика има между доверието при жителите в областните центрове (без столицата) и в селата (фиг. 9).

Фиг. 5. Разпределение на доверието в НПО според възрастта



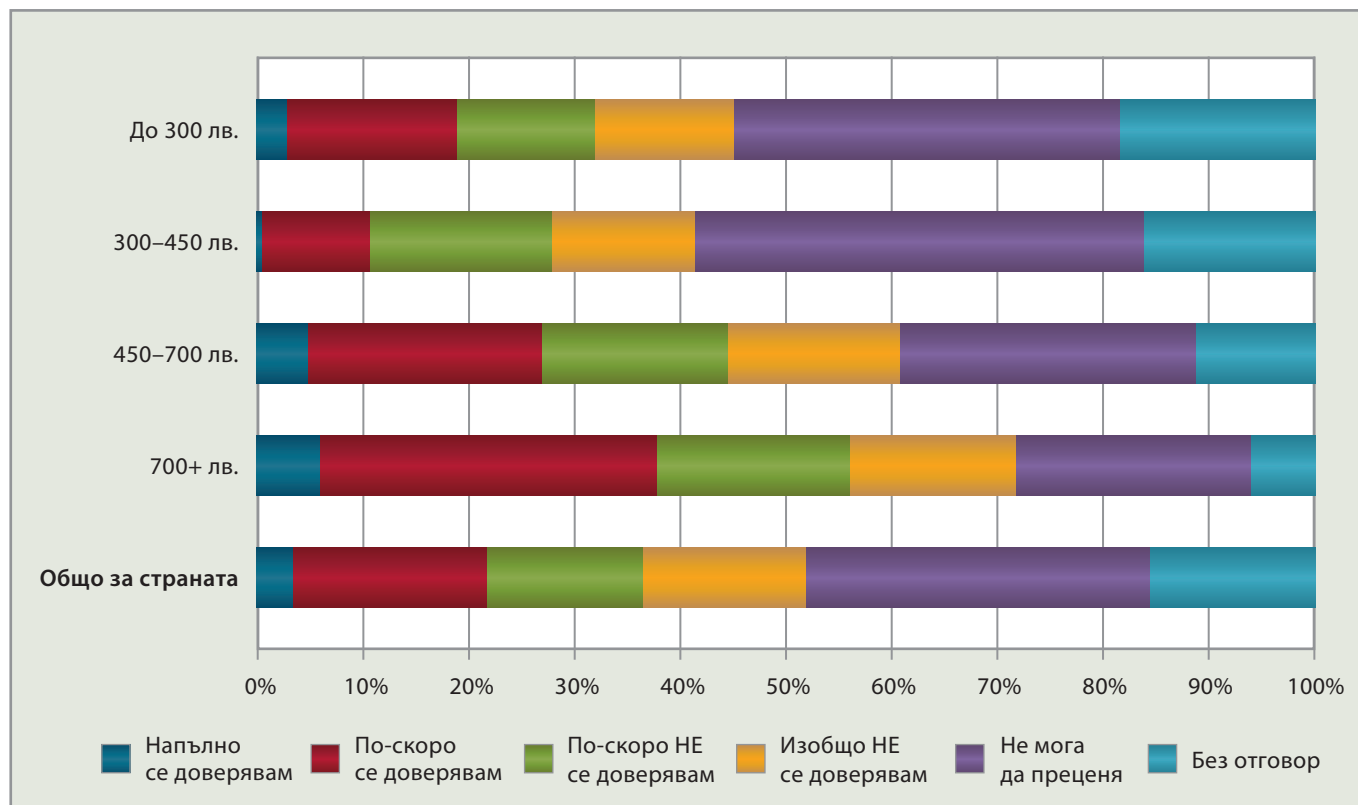
Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

Фиг. 6. Разпределение на възрастта според доверието в НПО



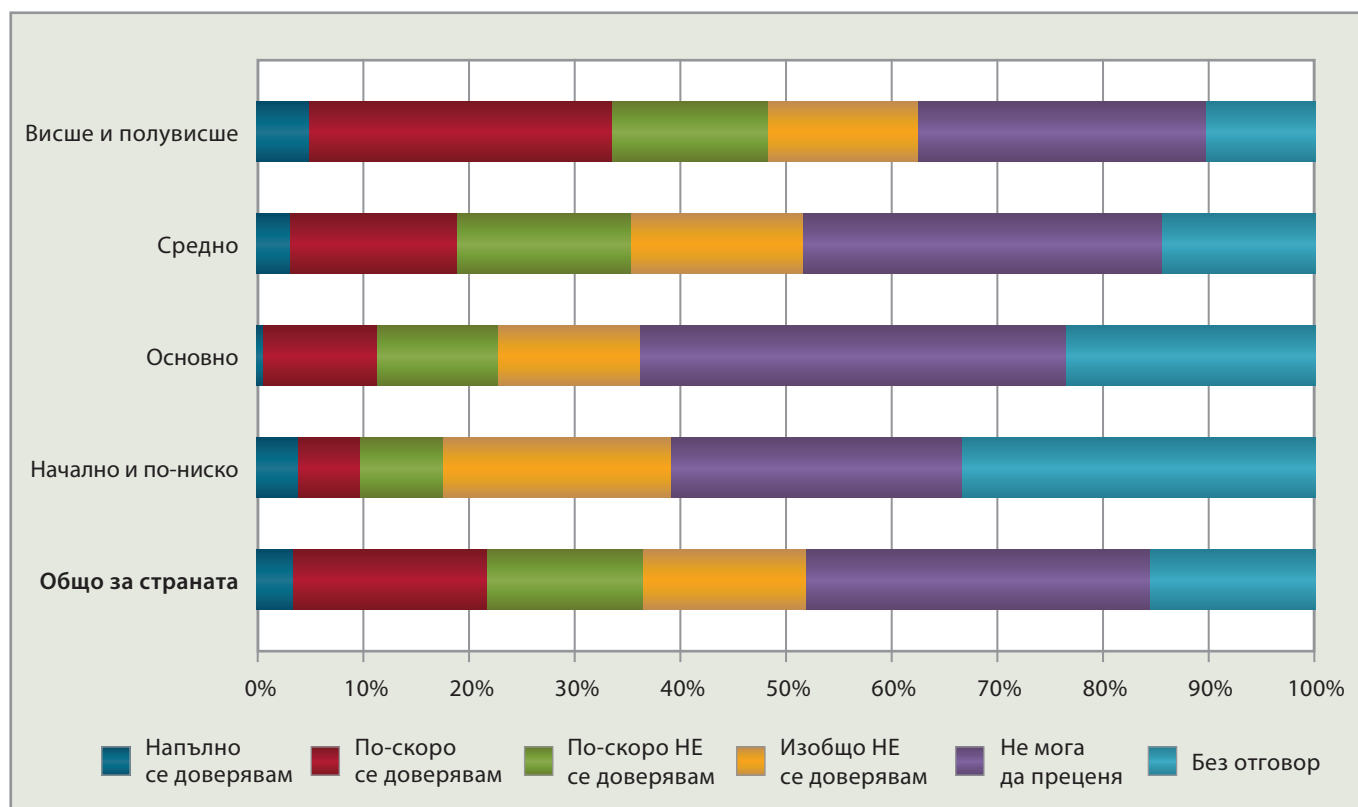
Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

Фиг. 7. Доверие към НПО според доходите



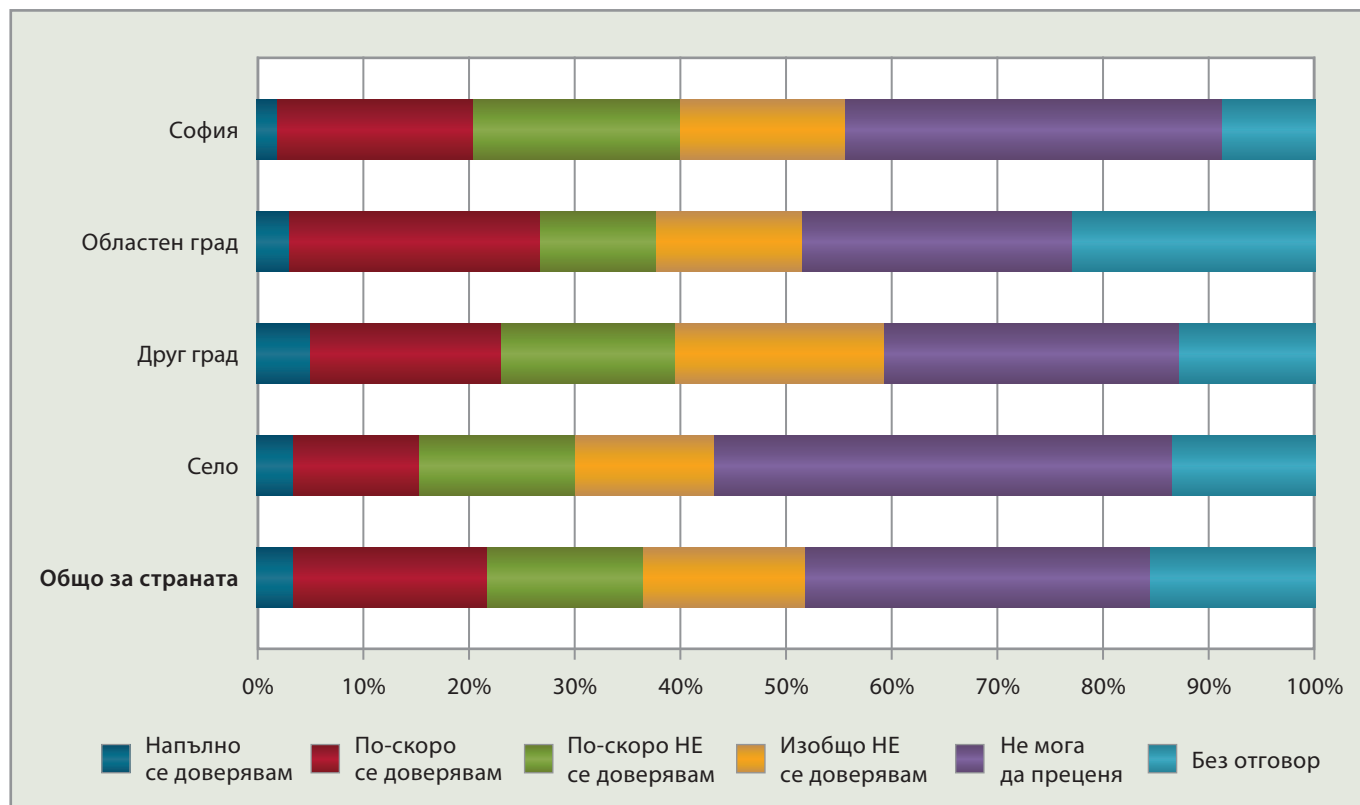
Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

Фиг. 8. Доверие към НПО според образованието



Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

Фиг. 9. Доверие към НПО според степента на урбанизация



Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

ПОЗНАВАНЕ НА ДЕЙНОСТТА НА НПО

Прегледът на основната дейност на неправителствените организации в обществена полза показва, че спортът определено доминира – към началото на 2017 г. в България са регистрирани почти 3500 спортни клуба.

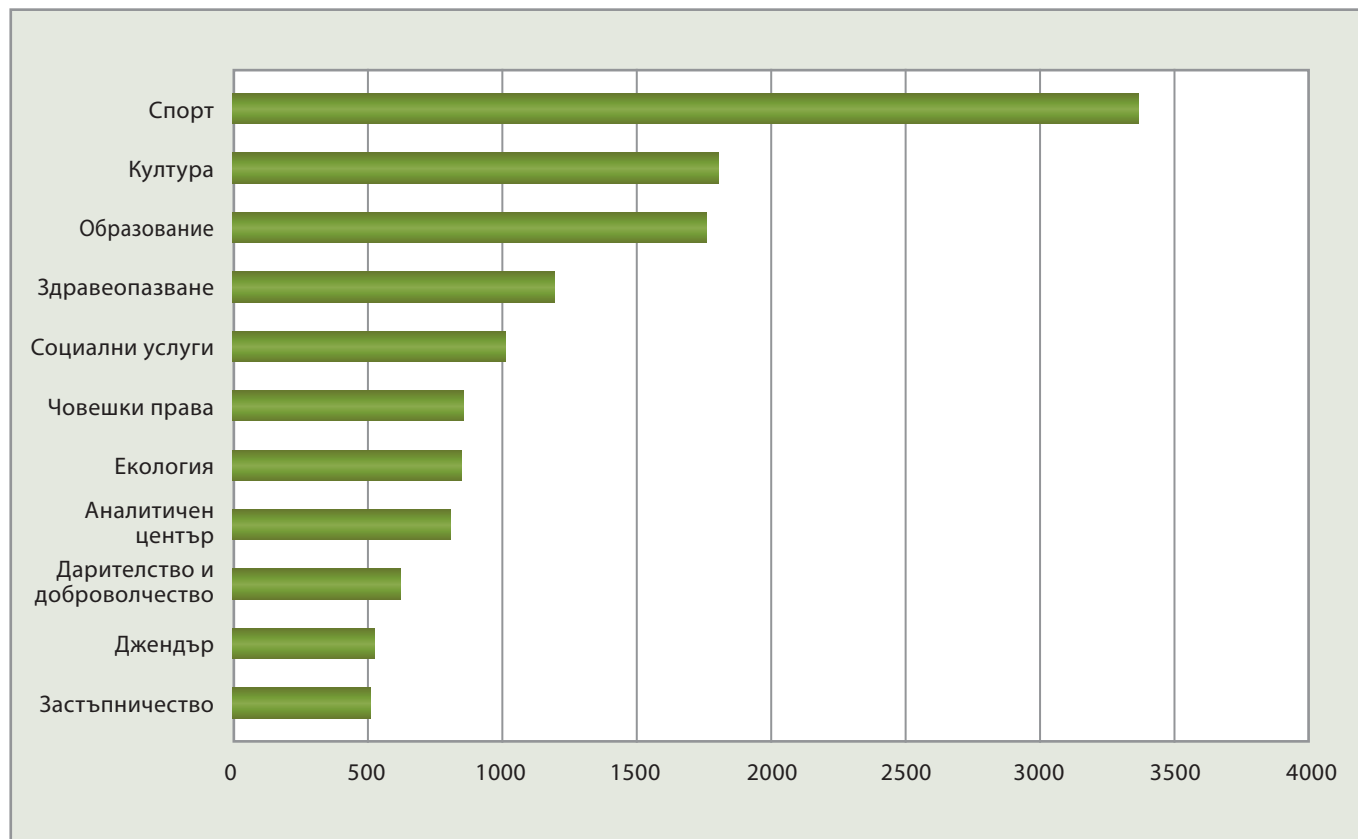
Регистрираните НПО, чиято основна дейност е в сферата на образованието и културата, са около 1700. Следват организациите, действащи в сферата на здравеопазването, социалните услуги, човешките права, екологията, и аналитичните центрове (тинк-танковете)¹⁷.

¹⁷ Захариев, Б., Йорданов, И., Стойчев, Г. (ред.). *Активните неправителствени организации в България през 2017 г.* ИОО – София, 2017. Използваните в цитираното изследване данни са от Централния регистър на юридическите лица с нестопанска цел за общественополезна дейност, който остава ценен източник на информация за НПО, въпреки че от началото на 2018 г. вече не е активен и дейностите по регистрацията, промените и отчитането на дейността на юридическите лица с нестопанска цел се извършват от Агенцията по вписванията. Вж. информацията за регистъра на страницата на Министерството на правосъдието (<http://www.justice.government.bg/41/>).

Всъщност организациите, които по регистрацията са споменали дарителството и доброволчеството като основна дейност, са малко в сравнение с всички останали сфери на дейност с изключение на джандър и застъпничество (фиг. 10). Това не изключва, разбира се, възможността и организации, които не са споменали изрично дарителството и доброволчеството, да използват доброволци в работата си и да набират средства за благотворителни каузи. Въпреки това може да се отбележи, че тези две сфери са вероятно много по-видими и разпознаваеми от останалите и сякаш „засенчват“ други дейности, които се борят за общественото внимание.

Позитивно разпознаваемите сфери на дейност на НПО не се припокриват със сферите на дейност, най-често посочвани в тяхната регистрация. Най-често срещаните отговори на въпроса за сферите на дейност, в които НПО са най-полезни, са благотворителност, доброволческа дейност, екология и околна среда и работа с деца и младежи. От тях само работата с деца и младежи значително се застъпва с трите сфери на дейност, които най-често се срещат при регистрирането на НПО – спорт, култура и образование. Повече от половината анкетираните признават под една или друга

Фиг. 10. Организации, регистрирани в обществена полза според основната им дейност (брой)



Източник: МП, Централен регистър на ЮЛНЦ в обществена полза

Фиг. 11. Сфери, в които НПО са най-полезни



Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

форма, че не знаят достатъчно за НПО, за да могат да преценят тяхната полезност в отделни сфери на дейност. Това потвърждава наблюдението, че сред пълнолетното население като цяло информацията за НПО е силно фрагментарна – има групи, които добре познават дейността на НПО, други нямат никаква информация, трети на базата на опита и информацията, която достига до тях, вероятно са формирали не съвсем достоверни представи за дейността на НПО.

Около 1/3 от анкетираните под една или друга форма споделят, че не са запознати с дейността на НПО или не са чували за инициативи със значим резултат. Сред информираниите за подобни инициативи доминират тези, които са чували през последната година за благотворителност на НПО (26,8%), следвани от тези, които са чували за доброволческа дейност (15,2%). Трябва да отбележим, че това са традиционно най-типичните дейности на гражданските сдружения в глобален план. Сред останалите сфери на дейност екологията и опазването на околната среда (споменати от 11,6%), както и работата с деца и младежи (спомената от 9,7%) изглеждат по-разпознаваеми (фиг. 11). Интеграцията на ромите, превенцията на насилието над жени, социалните услуги, образованието и защитата на човешките права са разпознаваеми за 5–7% от анкетираните.

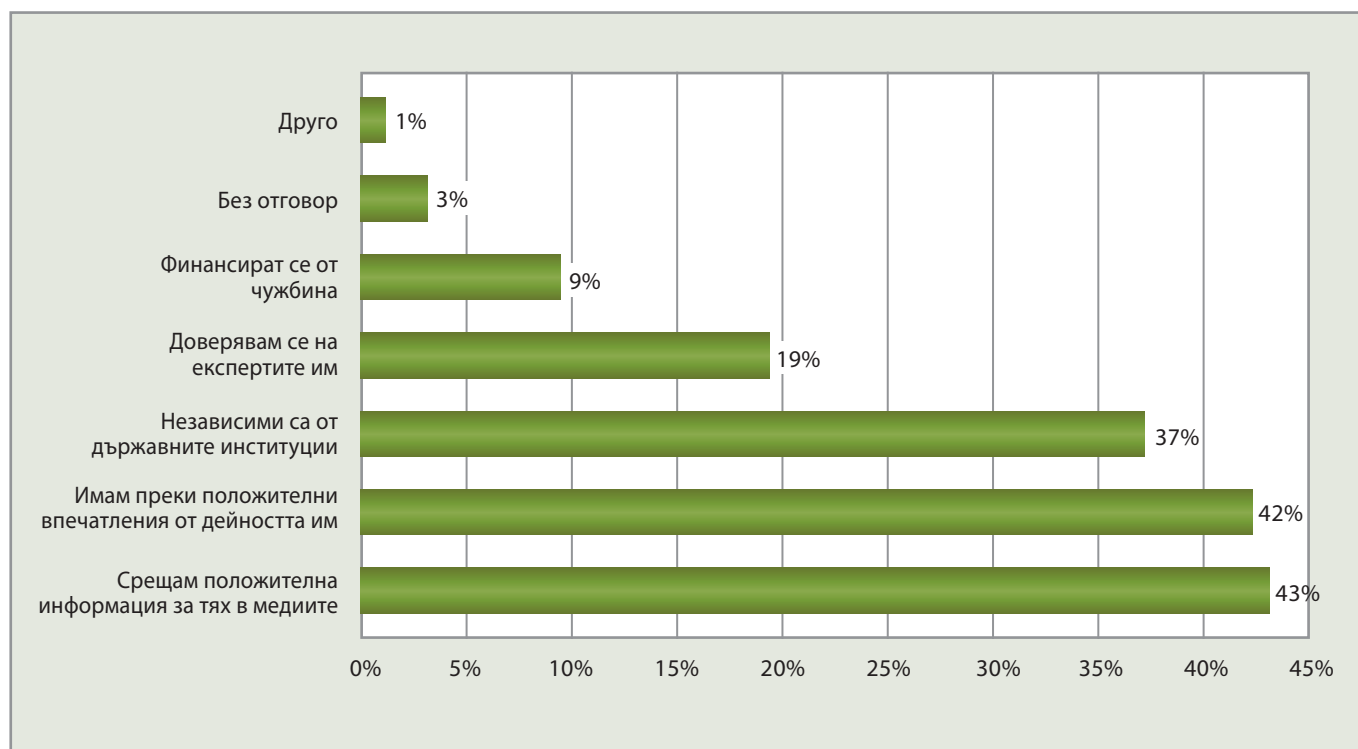
Хората, които имат преки отрицателни впечатления от НПО, са два пъти по-малко от тези, които имат преки положителни впечатления. Друг начин да се каже същото е, че 2/3 от тези, които имат преки впечатления от НПО, имат положителни впечатления. Любопитно е, че същият модел на доверие се наблюдава и при информацията, получена от медиите.

Сред причините за доверие в НПО с еднаква честота са посочвани положителната информация в медиите, преките положителни впечатления и независимостта от държавните институции (фиг. 12).

Недоверието е провокирано основно от липсата на информация за дейността на НПО. Мотивът за недоверие поради финансиране от чужбина, който е често срещан в страни с по-авторитарно управление и по-големи ограничения на дейността на гражданските организации, не играе съществена роля сред причините за недоверие в НПО в България. Тези, които нямат доверие в НПО и посочат като причина за това финансирането от чужбина, са под 7% от пълнолетното население (малко над 400 000 души), което отговаря на малко над 20% от нямащите доверие в НПО (фиг. 13).

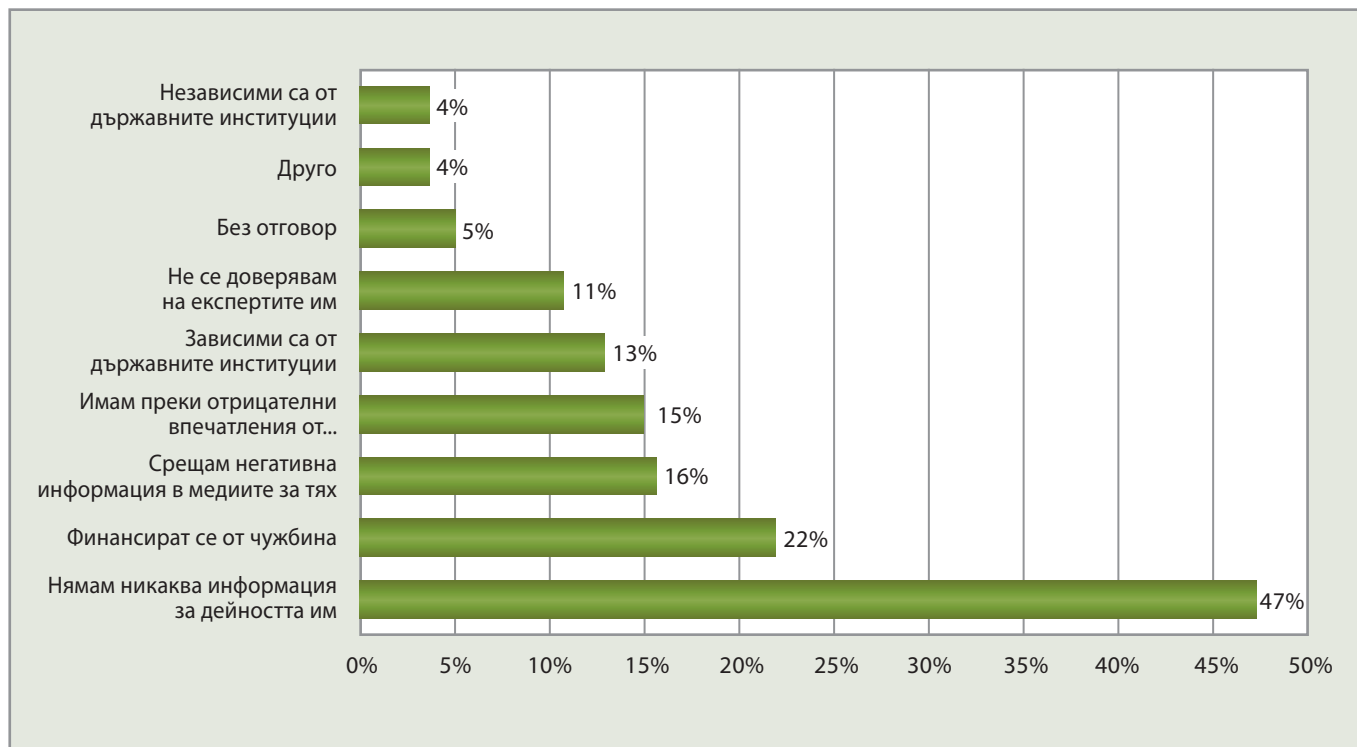
Липсата на мнение за НПО (отсъствието както на доверие, така и на недоверие) се дължи според анке-

Фиг. 12. Причини за доверие в НПО



Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

Фиг. 13. Причини за липса на доверие в НПО



Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

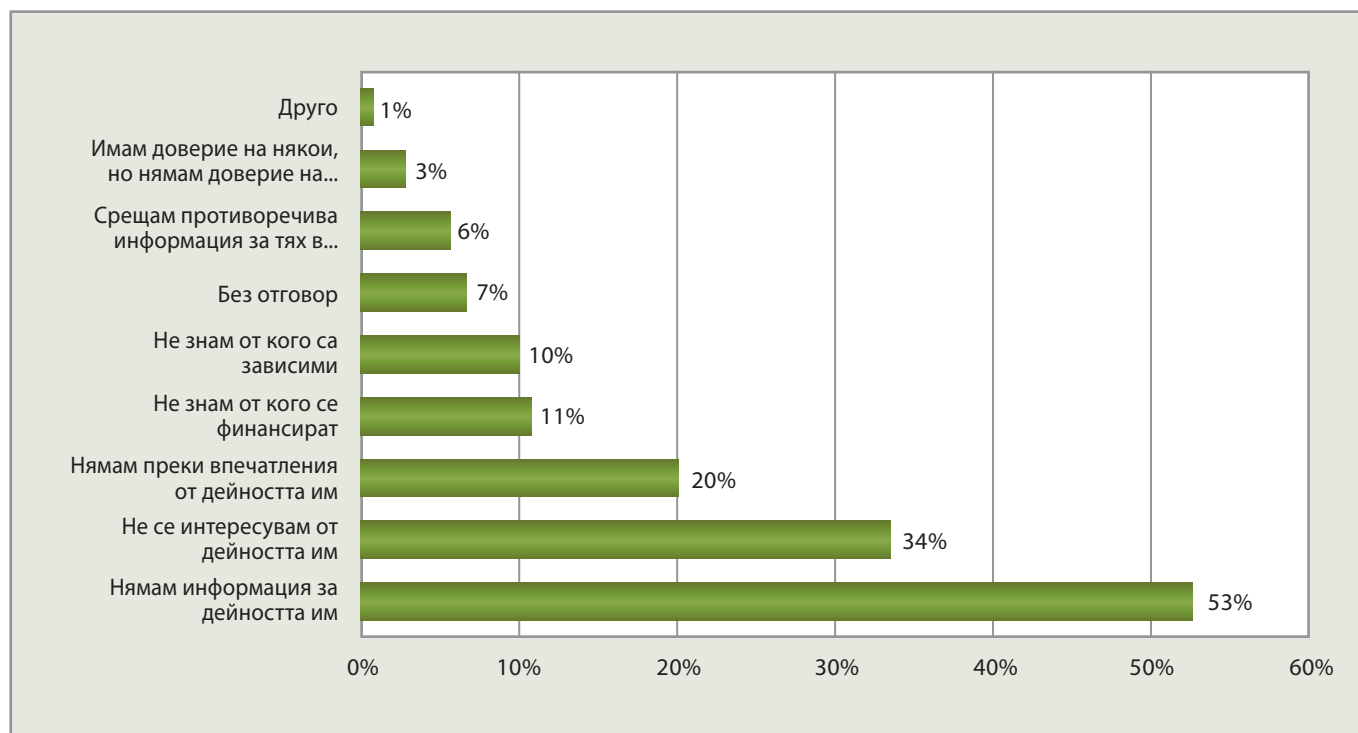
тираните основно на липсата на информация и на липсата на преки впечатления от дейността им. Част от анкетираните признават, че нямат интерес да научат повече за НПО, така че информацията, предоставяна чрез медиите, социалните мрежи или други комуникационни среди, по принцип няма голям шанс да привлече вниманието им (фиг. 14).

Данните от нашето емпирично изследване донякъде потвърждават тезата, че доверието и недоверието могат да имат различен произход, и позволяват да се говори за пасивно и активно доверие и недоверие. Използваният от нас въпросник не е специално пригоден, за да улавя тези нюанси в цялата им сложност, но все пак наличната скала позволява да се направят някои важни разграничения. Например интересно е, че при някои хора (24% от пълнолетното население) липсата на информация или на преки впечатления за НПО води до въздържане от преценка, докато при други (14% от пълнолетно население) липсата на информация директно се трансформира в недоверие. За втората група определено можем да твърдим, че има известна предразположеност към недоверие. Тази предразположеност вероятно не е ирационална и се корени в предишен опит.

При други хората негативното отношение се определя от преки отрицателни впечатления или от отрица-

телна информация от медиите. Влиянието на негативната информация от медиите също не е еднопосочно и предопределено. Хората, които имат доверие в НПО на базата на лични убеждения и лични впечатления, едва ли биха променили отношението си на базата на негативни материали в медиите. В някои случаи биха подложили на съмнение тяхната достоверност или добронамереност, в други случаи биха преценили, че негативната информация за отделни организации не е причина за разклащане на общото институционално доверие в гражданския сектор, както негативната информация за определени фирми не е непременно причина за разклащане на цялостното доверие в бизнес сектора.

По същия начин позитивното отношение на доверие може да бъде пасивно и нестабилно, основано например на прочетени позитивни материали в медиите, но без да се е превърнало в някакво дълбоко лично убеждение, позиция или кауза. Доверието може да е станало и активно доверие, изразяващо се в подкрепа, в произвеждане на позитивни съобщения, в даване на позитивни отзиви, в защита на позиции. Поддържането на активното доверие, от една страна, и затвърждаването на пасивното доверие и превръщането му в енергия за някакви действия, от друга, вероятно изискват различни подходи. По същия начин промяната

Фиг. 14. Причини за липса на мнение за НПО (нито доверие, нито недоверие)

Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

на нагласата на хората, които изпитват пасивно недоверие, може да става относително лесно – с помощта на позитивни публикации и съобщения, които дори не е необходимо да са особено задълбочени. Разбира се, така спечеленото доверие, без някаква по-трайна и по-съдържателна комуникация, може да бъде много нестабилно. Промяната на активното недоверие, което се корени например в дълбоки ценностни различия, може да е напълно невъзможна. При всички групи, които изпитват някакъв вид доверие или недоверие, обаче има ясна възможност за комуникация, основана на простия факт, че тези групи все пак или активно търсят информация за НПО, или поне са склонни да ѝ отделят част от вниманието си, когато попаднат на нея. При голямата група на неинформирани това със сигурност не е така. При активно търсене на информация за НПО в днешно време намирането на такава не е сериозен проблем.

Медии и НПО

Доверието има дълбока връзка със знанието и информираността. Някои когнитивни теории за доверието твърдят, че за да изпитваш недоверие към нещо непознато, е необходимо не просто да нямаш

информация за него, а и да имаш лоши очаквания или лоши предчувствия за това какво може да се случи. Това ни навежда на мисълта, че връзката на доверието към НПО с отразяването на дейността им в медиите не е толкова пряка, колкото може да изглежда. Хората, които имат предварителна добра или лоша нагласа към НПО, често биха имали склонността да навигират през наличната медийна информация по начин, който да ги отведе именно при материали, чието съдържание подкрепя възгледите им. Това не изключва възможността много популярни материали с негативна или позитивна информация да попаднат в ползрението на много хора и дори да въздействат върху възгледите им по отношение на НПО.

При половината от тези, които имат доверие в НПО, това се дължи на въздействието на положителни медийни публикации. Половината от тези, които нямат доверие в НПО, заявяват, че нямат никаква информация за тях. Сред анкетираните очевидно действа презумпцията за недоверие към непознатото, а не презумпцията за доверие. Липсата на информация за нещо не е задължителна предпоставка за недоверие, това по-скоро е характерна черта на обществата с ниски общи нива на доверие. Все пак половината от тези, които нямат доверие на НПО, са изградили мнението си на базата на някаква информация: не одобряват

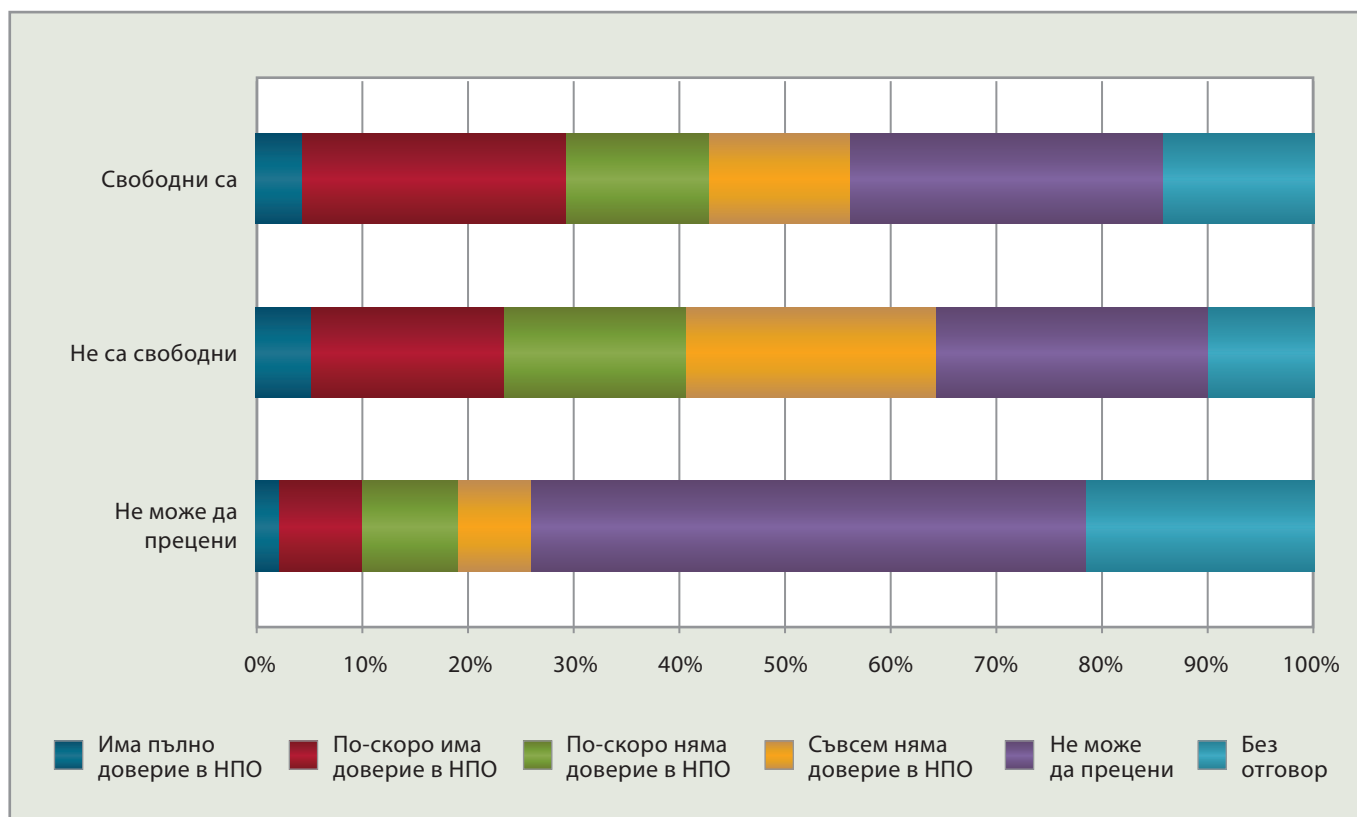
финансирането от чужбина, срещали са негативна информация в медиите, имат преки отрицателни впечатления от дейността им, не одобряват зависимостта от държавните институции, не се доверяват на експертите в НПО. Съществуват и малко на брой хора, които не одобряват независимостта от държавните институции.

Нашето изследване показва, че около 16% от анкетираните, или малко под 1 милион души от пълнолетното население, са срещали някаква информация за НПО в медиите. Малко под 10% от анкетираните, или около 570 хиляди души, са срещали в медиите положителна информация за НПО. Останалите са срещали в медиите негативна или противоречива информация. Това означава, че 2/3 от срещаните материали са били позитивни. От това не следва непременно, че 2/3 от материалите в медиите са позитивни – възможно е делът да е по-висок или по-нисък, особено ако разглеждаме различни медийни сегменти. Както вече стана дума, намирането на определена информация зависи не само от наличното съдържание, а и от стратегиите, които публиката използва за търсене на информация.

Тук трябва да отбележим, че медийните потребители, които са объркани от противоречивата информация, вероятно нямат друга основа за преценка. В българските медии по принцип позитивната и негативната информация за НПО се срещат в отделни публикации и дори в отделни медии, които имат силно различаващи се публики. За потребителя на информация остава предизвикателството да прецени достоверността и задълбочеността им във всеки конкретен случай. Изразено аналитичните материали, които разглеждат противоречиви факти в рамките на една и съща публикация, са по-скоро рядкост в българската преса. Оттук може да се направи и изводът, че попадането само на негативни материали за НПО твърде вероятно е свързано с потреблението само на определени медии, които по принцип имат негативна нагласа към НПО.

Възможността да се създава доверие през медиите няма как да не зависи от доверието в самите медии. Посредникът в създаването на доверие трябва самият той да се ползва с доверие. Умереното доверие към НПО е малко по-разпространено сред хората, които са

Фиг. 15. Доверие в НПО според отговора на въпроса дали медиите са свободни да критикуват правителството.



Въпрос: Дали медиите са свободни да критикуват правителството?

Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

убедени, че медиите са свободни да критикуват правителството. Недоверието в НПО сред тези, които вярват в свободата на медиите, е значително по-ниско, отколкото сред тези, които не вярват в нея (фиг. 15).

В момента в глобален план доверието към медиите изпитва криза поради разграждането на самата идея за журналистическия професионализъм, лавинообразното разпространение на нискокачествени източници на информация и фалшиви новини. Както показва нашето проучване, този процес не е подминал и България. Медиите имат негативен баланс с около 35% доверие срещу 55% недоверие.

ВРЪЗКА НА ДОВЕРИЕТО В НПО С ЛИБЕРАЛНИТЕ ЦЕННОСТИ И С ПОДКРЕПАТА ЗА ДЕМОКРАЦИЯТА

Напоследък тече усилен дебат за връзката между ценностите на либерализма, които несъмнено легитимират дейността на значителна част от НПО, демокрацията и гражданското участие. Все повече анализи констатираат появата на разривни тенденции между демокрацията и либерализма. Берман например намира олигархични и технократски мотиви в либерализма без демокрация¹⁸. Наред с това примерите за нелиберални демокрации – в развита фаза и в зародиш, са навсякъде. Експерименталното изследване на Хуан Бариос в шест латиноамерикански града не открива съществена връзка между доверието и гражданското участие (социалното участие)¹⁹. Същевременно историците често ни напомнят каква голяма роля играе активното и убедено гражданско участие в издигането на власт на някои от най-страшните и смъртоносни режими на управление в историята. Връзката между гражданско общество и демокрация може би не е нито необходима, нито универсална²⁰.

Според нашето изследване доверието в НПО е разделено приблизително еднакво сред тези, които под-

¹⁸ Berman, S. "The Pipe Dream of Undemocratic Liberalism," *Journal of Democracy* (28:3), 2017.

¹⁹ Barrios, J. J. "Trust and civic engagement: Evidence from six Latin American cities," *Journal of Trust Research* (7:2), 2017, pp. 187-203.

²⁰ За обзор на част от историческия материал и съвременни примери вж. например Armony, A. *The Dubious Link*. Stanford: Stanford University Press, 2004.

крепят ограничаването на демократичните свободи и името на други цели, и тези, които се противопоставят на такова ограничаване (фиг. 16).

Доверието към НПО не е свързано с конкретна нагласа спрямо демократичните права и свободи на гражданите. Сред тези, които категорично не одобряват ограничаването на демократичните права и свободи, поравно са хората, които имат, и хората, които нямат доверие в НПО.

Друг възможен индикатор е доверието в изборите като инструмент за промяна. Да не вярваш, че смяната на партиите променя държавната политика, означава да си силно скептичен по отношение на начините, по които работи демокрацията. През последните десетилетия има множество критики на чисто „електоралното“ разбиране за демокрация, което може да сведе разбирането за демокрация единствено до организирането на честни избори (фиг. 17).

И сред тези, които имат доверие в НПО, и сред тези, които нямат, с голям превес доминира убеждението, че смяната на политическите партии не променя политиката. Това убеждение се счита за един от основните индикатори за недоверие във функционирането на демокрацията. Все пак тези, които имат доверие в НПО, са малко по-склонни да вярват (с разлика от около 10 процентни пункта) в смисъла от провеждането на демократични избори.

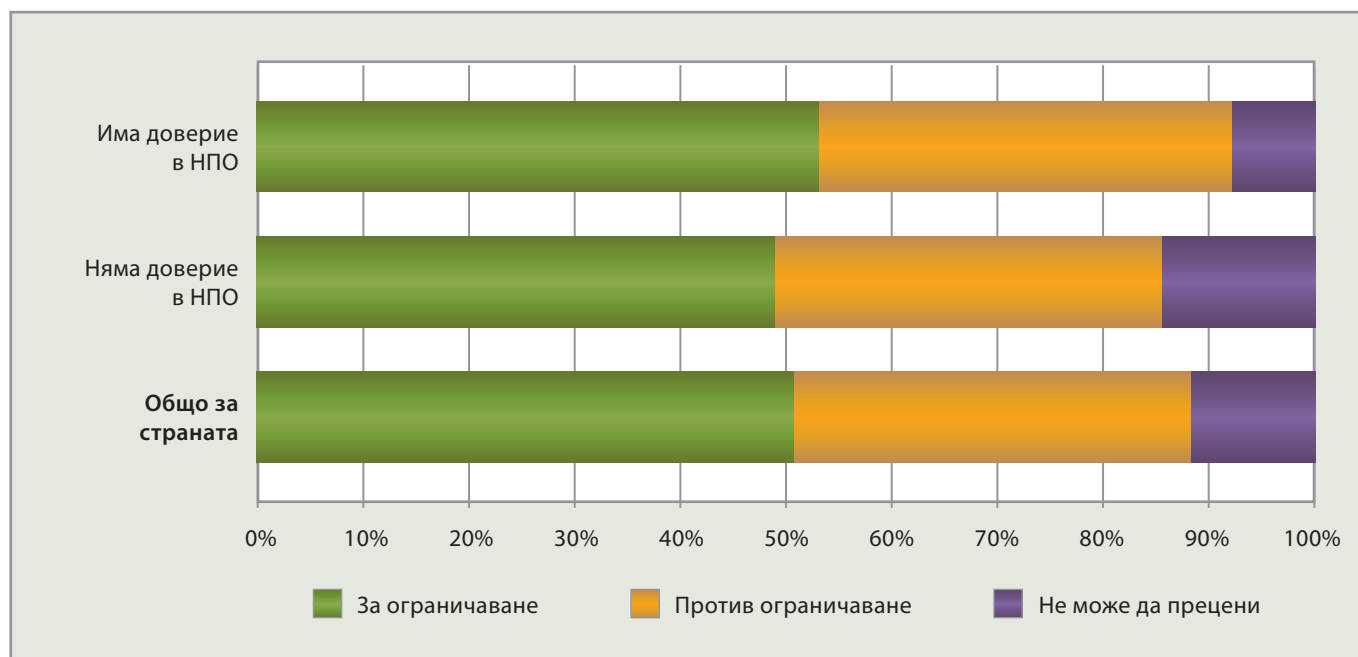
Все пак има един важен индикатор, по който имащите доверие в НПО се открояват като по-силни поддръжници на демокрацията със статистическа и социалнозначима разлика (фиг. 18).

Сред хората, които имат доверие в НПО, подкрепата за демокрацията е с 20 процентни пункта по-висока. Всъщност цялата разлика между доверието и недоверието в демокрацията се дължи на хора, които имат доверие в НПО – мненията по-този въпрос в обществото са силно разделени с лек превес в полза на демокрацията – 44,5% в полза на демокрацията срещу 34,1% против, като останалите над 20% са несигурни в отговора си. Несигурните в отговора си в изследванията на доверието нерядко се причисляват към тези, които нямат доверие.

Доверието в НПО не формира ясна разделителна линия между тези, които споделят, и тези, които не споделят либерални ценности.

Един от индикаторите за това е, че между тези, които имат, и тези, които нямат доверие в НПО, няма съществена разлика по отношение на убеждението, че бедността на България в рамките на ЕС се дължи на

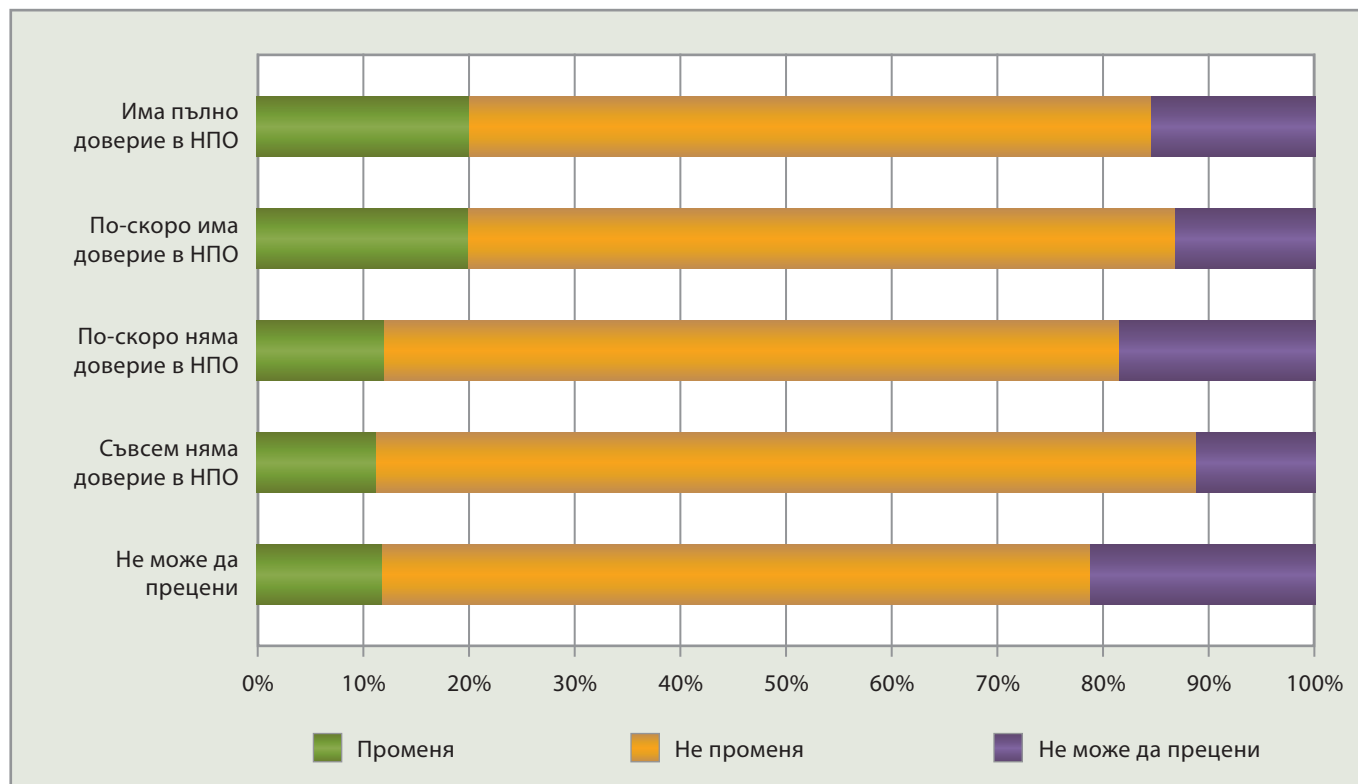
Фиг. 16. Доверие в НПО според одобрението (готовността) за ограничаване на демократичните права и свободи с цел да се въведе ред



Въпрос: *Бихте ли се съгласили временно да бъдат ограничени демократичните права и свободи с цел да се въведе ред? (според доверието в НПО)*

Източник: *ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.*

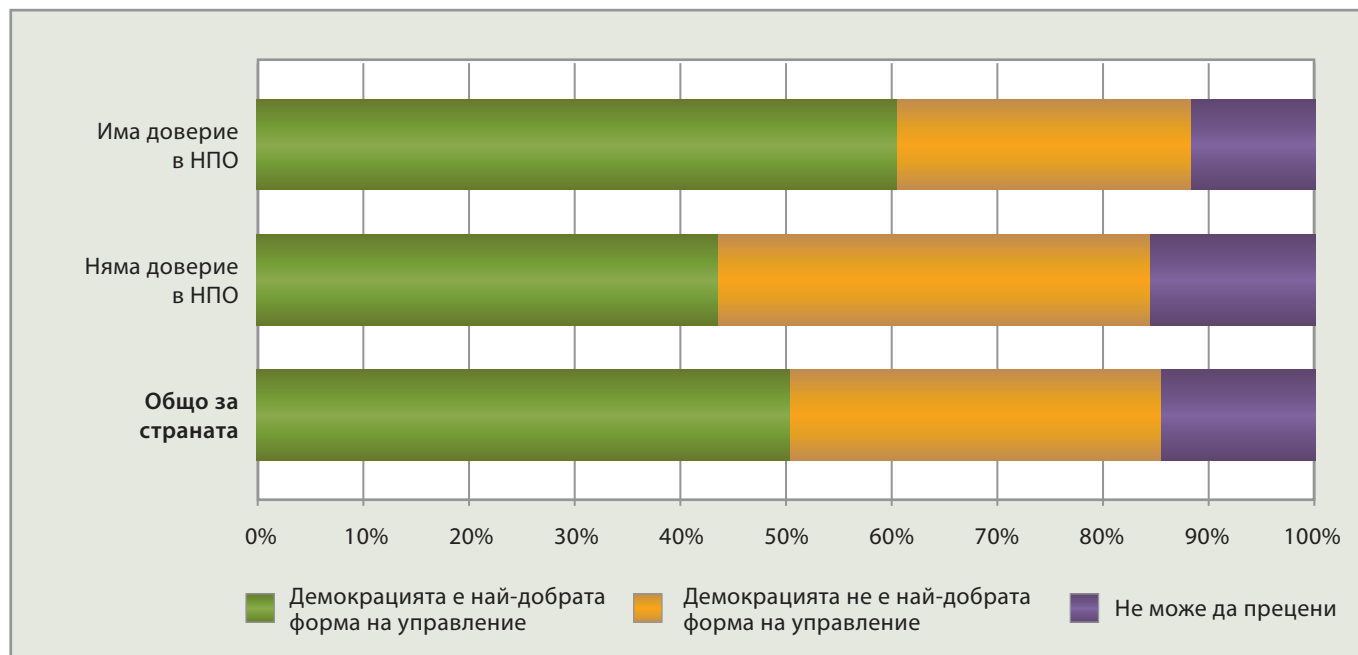
Фиг. 17. Доверие в НПО според увереността, че смяната на политическите партии променя политиката



Въпрос: *Доколко смяната на политическите партии, които управляват, води до същинска промяна в политиката?*

Източник: *ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.*

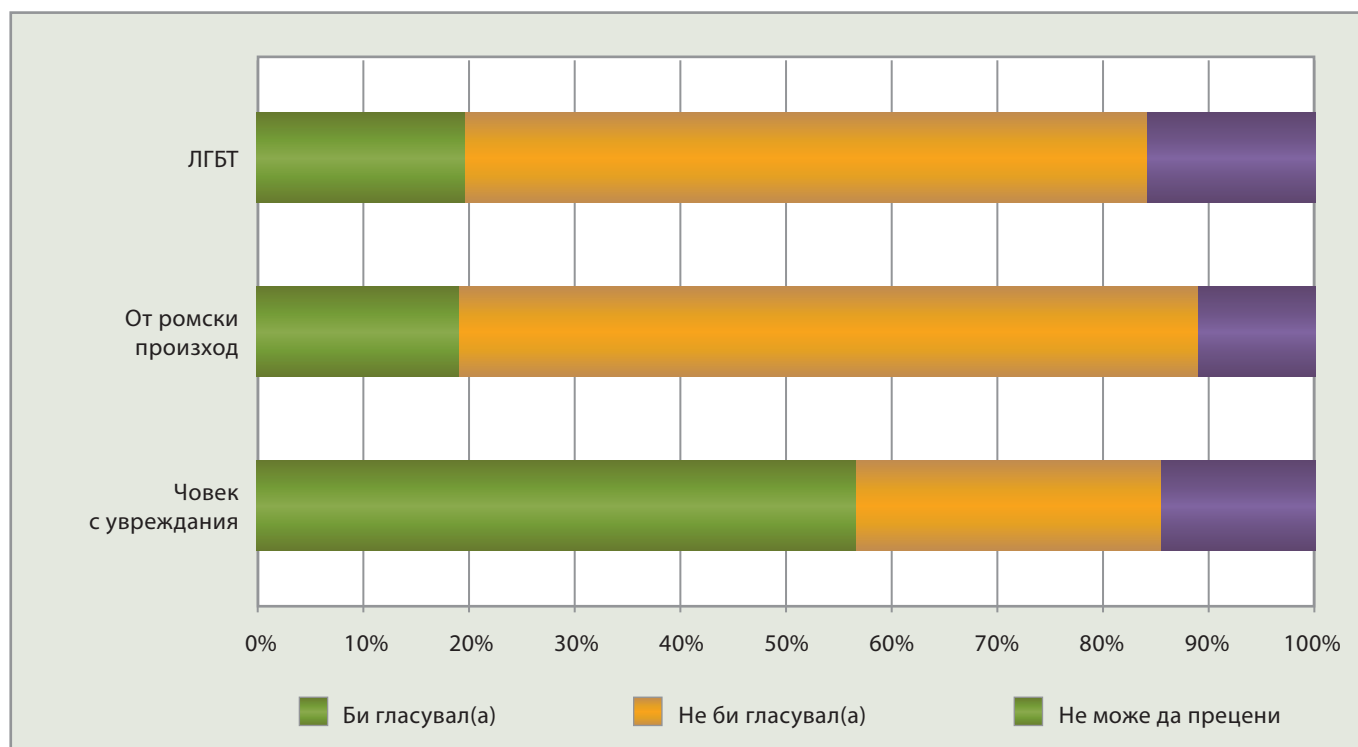
Фиг. 18. Доверие в НПО според отговора на въпроса дали демокрацията е най-добрата форма на управление за България



Въпрос: *Вярвате ли, че демокрацията е най-добрата форма на държавно управление за България? (според доверието в НПО)*

Източник: *ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.*

Фиг. 19. Готовност да се гласува за човек от общността на ЛГБТ, кандидат от ромски произход и човек с увреждания



Въпрос: *Ако трябва да избирате между двама кандидати за КМЕТ, които имат еднаква квалификация и политически възгледи, бихте ли гласували за този, който е ...?*

Източник: *ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.*

привилегии на малцинствата. Разглеждането на малцинствата като привилегирована група определено не се вписва в либералните възгледи за защита на правата на малцинствата.

Няма разлика в доверието към НПО и между тези, които вярват, че правата на малцинствата в България са защитени, и онези, които са на противоположното мнение. По принцип хората, които имат по-строги критерии за защита на правата на малцинствата и не вярват, че те са добре защитени, са само 1/5 от анкетираните, като 60% от тях се самоопределят като етнически българи. Почти 2/3 са съгласни, че те са добре защитени.

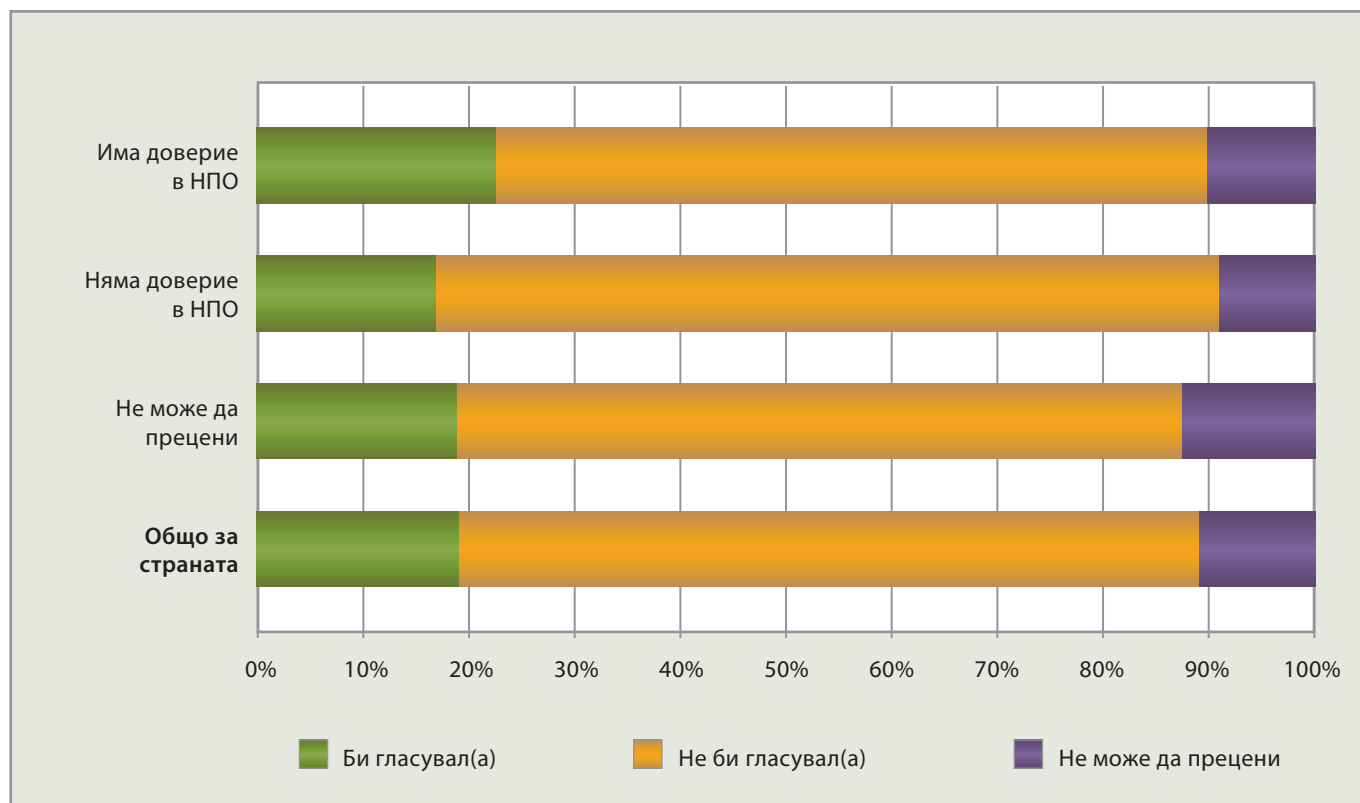
Приемането на представители на някои от най-дискриминираните групи в България също не показва големи разлики при имащите и нямащите доверие към НПО. Тук ще се спра на три от групите – хората от ромски произход, ЛГБТ и хората с увреждания, които имат затруднения при пълноправното участие в различни аспекти от обществения живот. Ще илюстрирам това с техните шансове при равни други условия да спечелят при кандидатстване за изборна длъжност.

Както се вижда от фиг. 19, нагласата към приемане на представители на трите изброени групи е твърде различна. При хората с увреждания нагласата е като цяло позитивна, докато при ЛГБТ и хората с ромски произход е точно обратното – само 20% от пълнолетното население биха подкрепили такъв кандидат при гласуване за заемане на изборна длъжност.

Това е особено видимо при въпроса дали анкетираните биха гласували при равни други условия за кандидат (за кмет), който е представител за ромската общност (фиг. 20). Там няма никаква разлика в отговорите при хората, които имат доверие на НПО, и тези, които им нямат доверие. При отговорите на същия въпрос, но зададен по отношение на кандидат от общността на ЛГБТ, при хората, които биха гласували за такъв кандидат, доверието към НПО е по-високо в процентно отношение с над 15%, но тези хора са много малко. Огромното мнозинство от тези, които имат доверие в НПО, не биха гласували за такъв кандидат (фиг. 21).

При отговора на въпроса за готовността да се гласува при равни други условия за хора с увреждания,

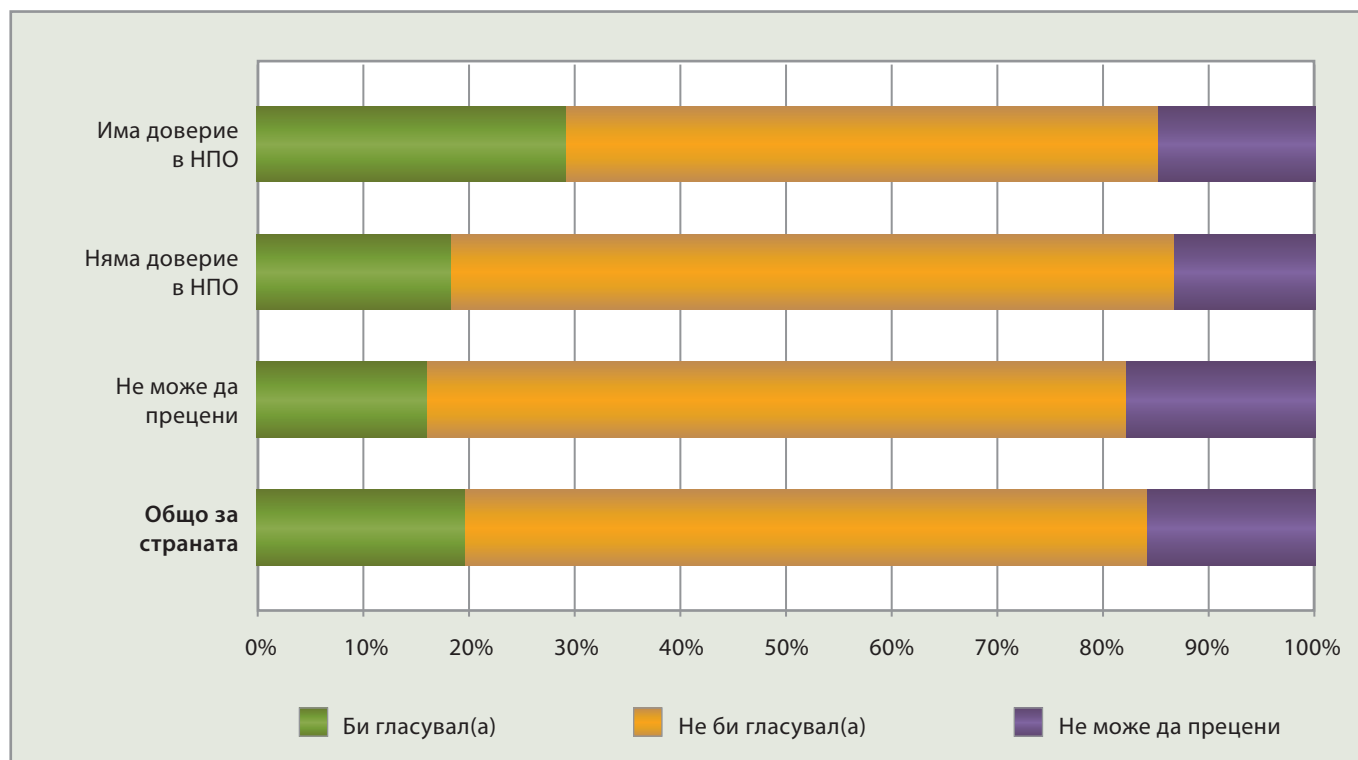
Фиг. 20. Доверие в НПО според готовността да се гласува за кандидат от ромски произход



Въпрос: Ако трябва да избирате между двама кандидати за КМЕТ, които имат еднаква квалификация и политически възгледи, бихте ли гласували за този, който е от ромски произход?

Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

Фиг. 21. Доверие в НПО според готовността да се гласува за гей/лесбийка



Въпрос: Ако трябва да избирате между двама кандидати за КМЕТ, които имат еднаква квалификация и политически възгледи, бихте ли гласували за този, който е гей/лесбийка?

Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

разликата между тези, които имат пълно доверие в НПО, и тези, които нямат никакво доверие в НПО, е от почти 25 процентни пункта (фиг. 22).

Не можем да не споменем и отношението към експертизата и експертното знание, което стои в основата поне на делиберативната демокрация, която разчита на информираност на обществото и задълбочен обществен дебат. Експертното знание винаги е заемало важен сегмент в полето на гражданското участие и в дейността на някои видове НПО. Напоследък в САЩ се появиха анализи, които разглеждат с тревога загубата на доверие в експертите, занимаващи се с публични политики, и отбелязват, че този обществен проблем е по-дълбок и вече навлиза в сфери като здравеопазването, образованието, правото²¹. Глобалната популярност, която придоби тази теза, подсказва, че проблемът вероятно не е само американски. Според Том Никълс проблемът се подсилва от интернет, където огромната част от „експертизата“ е фалшива (букв. боклучава) и дори немалка част от „фактите“ не са истински факти. Но загубата на доверие в експер-

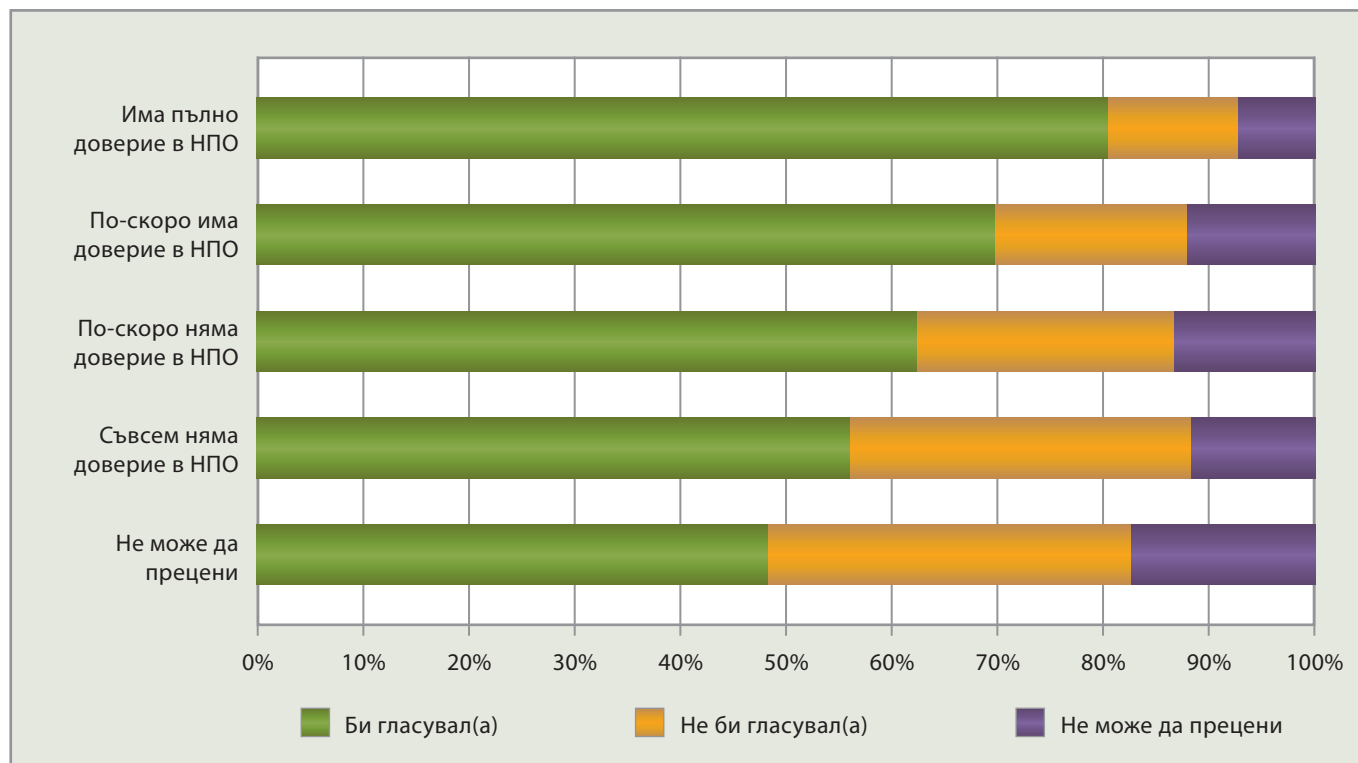
тизата, изглежда, в немалка степен е общ феномен на съвременното, в което отделният човек се сблъсква с един все по-сложен свят, където сам може да разбира и върши все по-малко неща. Той е забелязан от историци много преди появата на интернет. Недоверието в експертизата е и еманципираща сила, подсилвана от индивидуализма. Неприемането на експертното мнение е нещо като доказателство, че сам можеш да се справяш не по-зле, и защита срещу опасността да се наложи да признаеш, че не си бил прав²².

Към настоящия момент в България експертизата, изглежда, не е основен фактор нито при доверието, нито при недоверието към НПО, макар че присъства сред мотивите за доверие и недоверие. Около 1/5 от имащите доверие в НПО споделят, че това се дължи на експертите им. На експертите се дължи и недоверието на около 1/10 от тези, които нямат доверие. Но и двете групи, които се позовават на експертизата като причина за доверие или недоверие, съставляват общо под 8% от пълнолетното население.

²¹ Nichols, T. "How America Lost Faith in Expertise: And Why That's a Giant Problem," *Foreign Affairs*, March/April 2017.

²² Nichols, T. *The Death of Expertise: The Campaign against Established Knowledge and Why It Matters*. Oxford University Press, 2017.

Фиг. 22 . Доверие в НПО според готовността да се гласува за човек с увреждане



Въпрос: Ако трябва да избирате между двама кандидати за КМЕТ, които имат еднаква квалификация и политически възгледи, бихте ли гласували за този, който е човек с увреждане?

Източник: ИОО – София, Проучване на обществените нагласи 2018 г.

ЧИЕ ДОВЕРИЕ?

Сред поддръжниците на НПО, т.е. сред тези, които им имат доверие, съществуват ясно разграничени групи според придържането към либерални ценности и подкрепата за демокрацията. Тоест сред хората, които имат доверие в НПО, се срещат най-разнообразни профили, те не са хомогенна група.

Като цяло групата на имащите доверие в НПО много прилича на останалата част от населението, като изключим малко по-голямата поддръжка за демокрацията, но измерена само чрез пряк въпрос. Това може да се очаква от хора, за които се предполага, че вярват в гражданското участие. Всички косвени индикатори за доверие в демократичния политически процес и в институциите са много сходни.

Едно от съвременните разбирания за гражданското общество е по-скоро като арена на сблъсък на различни идеи и предложения за политики. Според това разбиране в общественото пространство се води битка за достъп до публичните ресурси, както и за политическо и социално влияние. Другото разбиране за гражданското общество е като място за създаване

на някакъв минимален обществен консенсус. Първото разбиране предполага по-голяма сегментация на подкрепата и на обществените публики, второто – по-малка. Двете не се изключват едно друго изцяло, но не могат да бъдат и едновременно напълно достоверни.

От това коя от двете концепции е по-валидна, зависи отговорът на стратегическия въпрос дали конкретна НПО или групи от НПО със сходни цели и възгледи трябва да се борят за широко доверие. Фокусирането върху доверието на достатъчно голяма общност от съмишленици и поддръжници може да е достатъчно за реализиране на целите на организацията. Тогава общото доверие към НПО ще представлява просто (разнороден) агрегат от иначе сегментираното доверие в отделни каузи и организации. Състоянието на доверието към НПО, регистрирано в нашето проучване, вероятно се доближава именно до тази картина.

Винаги остават обаче и цели, чието постигане по дефиниция се нуждае от широка обществена подкрепа. Пример за това са много от застъпническите кампании, които целят промяна на определени политики. При тях трудно може да се избегне разговорът с хора, които не споделят каузата и стоящите зад нея ценности.

ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА

- Alesina, A. and La Ferrara, E. "Who trusts others?," *Journal of Public Economics* (85:2), 2002, pp. 207-234.
- Armony, A. *The Dubious Link*. Stanford: Stanford University Press, 2004.
- Ashraf, N., Bohnet, I. and Piankov, N. "Decomposing trust and trustworthiness," *Experimental Economics* (9:3), 2006, pp. 193-208.
- Barrios, J. J. "Trust and civic engagement: Evidence from six Latin American cities," *Journal of Trust Research* (7:2), 2017, pp. 187-203.
- Ben-Ner, A. and Halldorsson, F. "Measuring Trust: Which Measure Can Be Trusted?," *Industrial Relations Center, University of Minnesota*, 2007.
- Berman, S. "The Pipe Dream of Undemocratic Liberalism," *Journal of Democracy* (28:3), 2017.
- Bohnet, I. and Zeckhauser, R. "Trust, risk and betrayal," *Journal of Economic Behavior & Organization* (55:4), 2004, pp. 467-484.
- Bohnet, I. and Zeckhauser, R. "Trust, Risk and Betrayal" (rwp03-041), *Technical report*, Harvard University, John F. Kennedy School of Government, 2003.
- Burt, C. D. B., Carr, S. (eds.). *Managing the Public's Trust in Non-profit Organizations*. Heidelberg: Springer, 2014.
- Cox, J. C. "How to identify trust and reciprocity," *Games and Economic Behavior* (46:2), 2004, pp. 260-281.
- Danielson, A. and Holm, H. J. "Tropic Trust versus Nordic Trust: Experimental Evidence from Tanzania and Sweden" (2003:6), *Technical report*, Lund University, Department of Economics, 2003.
- Eckel, C. C. and Wilson, R. K. "Is trust a risky decision?," *Journal of Economic Behavior & Organization* (55:4), 2004, pp. 447-465.
- Fehr, E., Fischbacher, U., Schupp, J., von Rosenbladt, B. and Wagner, G. G. "A Nationwide Laboratory Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioural Experiments into Representative Surveys" (3858), *Technical report, C.E.P.R. Discussion Papers*, 2003.
- Glaeser, E. L., Laibson, D. I., Scheinkman, J. A. and Soutter, C. L. "Measuring Trust," *Technical report*, Harvard University Department of Economics, 2000.
- Glaeser, E. L., Laibson, D. I., Scheinkman, J. A. and Soutter, C. L. "Measuring Trust," *The Quarterly Journal of Economics* (115:3), 2000, pp. 811-846.
- Gunthorsdottir, A., McCabe, K. and Smith, V. "Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game," *Journal of Economic Psychology* (23:1), 2002, pp. 49-66.
- Holm, H. J. and Danielson, A. "Tropic Trust Versus Nordic Trust: Experimental Evidence From Tanzania And Sweden," *Economic Journal* (115:503), 2005, pp. 505-532.
- Holt, C. A. and Laury, S. K. "Risk Aversion and Incentive Effects," *American Economic Review* (92:5), 2002, pp. 1644-1655.
- Joyce, B., John, D. and Kevin, M. "Trust, Reciprocity, and Social History," *Games and Economic Behavior* (10:1), 1995, pp. 122-142.
- Karaborrni, N., Mekdad, H. and Aid-Accache, N. *Civic Engagement in Public Policies: A Toolkit*. United Nations, 2007.
- Lazzarini, S. G., Madalozzo, R. C., Artes, R. and Siqueira, J. O. "Measuring trust: An experiment in Brazil" (WPE 42), *Technical report, Insper Working Paper*, Insper Instituto de Ensino e Pesquisa, 2004.
- McKnight, D. H., Kacmar, C. and Choudhury, V. "Dispositional Trust and Distrust Distinctions in Predicting High- and Low-Risk Internet Expert Advice Site Perceptions," *e-Service Journal* (3:2), 2004, pp. 35-55.
- Mesic, S. "Croatia: Ten Years of Change," *International Affairs (Minneapolis)* (56), 2010.
- Nichols, T. "How America Lost Faith in Expertise: And Why That's a Giant Problem," *Foreign Affairs*, March/April 2017.
- Nichols, T. *The Death of Expertise: The Campaign against Established Knowledge and Why It Matters*. Oxford University Press, 2017.
- Özcan, B. and Bjørnskov, C. "Social trust and human development," *Journal of Behavioral and Experimental Economics (formerly The Journal of Socio-Economics)* (40:6), 2011, pp. 753-762.

- Rainer, H. and Siedler, T. "Does democracy foster trust?," *Journal of Comparative Economics* (37:2), 2009, pp. 251-269.
- Reiner, H. and Siedler, T. "Does Democracy Foster Trust?," *DIW Berlin, Discussion paper 609*, 2006.
- Rothstein, B. and Eek, D. "Political Corruption and Social Trust," *Rationality and Society* (21:1), 2009, pp. 81-112.
- Tamilina, L. and Tamilina, N. "Trust as a Skill," *Psychology and Developing Societies* (30:1), 2018, pp. 44-80.
- Trägårdh, L. "Historical Incubators of Trust in Sweden: From the Rule of Blood to the Rule of Law" in Reuter, M., Wijkström, F. and Ugglå, B. K. (ed.). *Trust and Organizations: Confidence accross Borders*. New York: Palgrave MacMillan, 2013, pp. 181-204.
- Tullberg, J. "Trust–The importance of trustfulness versus trustworthiness," *Journal of Behavioral and Experimental Economics (formerly The Journal of Socio-Economics)* (37:5), 2008, pp. 2059-2071.
- Weber, L. *The Social Construction of Trust*. Springer, 2003.
- Захариев, Б., Йорданов, И., Стойчев, Г. (съст.). *Активните неправителствени организации в България през 2017 г.* ИОО – София, 2017.

За контакти във връзка с това изследване:

Институт Отворено общество – София
ул. „Солунска“ 56, София 1000

тел.: (+359 2) 930 66 19, факс: (+359 2) 951 63 48

www.osis.bg