



社会发展与社会政策论丛

我们信谁？

——关于信任模式与机制的社会科学探索

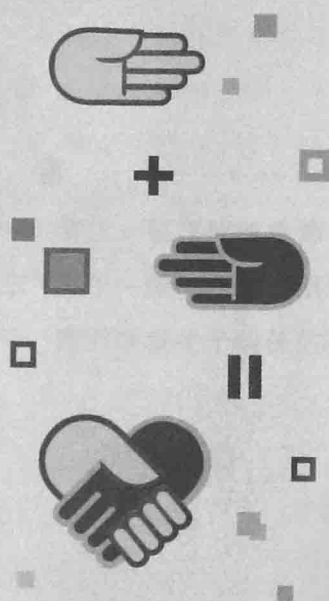
Whom Do We Trust?

Social Scientific Investigation in
Trust Pattern and Mechanism

周 怡◎主编



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)



社会发展与社会政策论丛

——关于信任模式与机制的社会科学探索

我们信谁？

Whom Do We Trust?
Social Scientific Investigation in
Trust Pattern and Mechanism

周 怡◎主编

图书在版编目(CIP)数据

我们信谁? : 关于信任模式与机制的社会科学探索 /

周怡主编. —北京: 社会科学文献出版社, 2014. 12

(社会发展与社会政策论丛)

ISBN 978 - 7 - 5097 - 6048 - 2

I. ①我… II. ①周… III. ①社会关系 - 文集

IV. ①C912.3 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 106667 号

· 社会发展与社会政策论丛 ·

我们信谁?

——关于信任模式与机制的社会科学探索

主 编 / 周 怡

出 版 人 / 谢寿光

项目统筹 / 童根兴

责任编辑 / 郭聪燕 曹义恒 刘 荣

出 版 / 社会科学文献出版社 · 社会政法分社 (010) 59367156

地址: 北京市北三环中路甲 29 号院华龙大厦 邮编: 100029

网址: www.ssap.com.cn

发 行 / 市场营销中心 (010) 59367081 59367090

读者服务中心 (010) 59367028

印 装 / 三河市东方印刷有限公司

规 格 / 开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 27 字 数: 451 千字

版 次 / 2014 年 12 月第 1 版 2014 年 12 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5097 - 6048 - 2

定 价 / 89.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社读者服务中心联系更换

版权所有 翻印必究



导 言	周 怡 / 1
一 信任：理性抑或道德	1
二 关于一般信任的类型辨说	4
三 西方学者关于信任的若干研究	8

第一部分

信任模式与市场经济秩序

——制度抑或文化的解释路径	周 怡 / 17
---------------------	----------

一 概念辨析：信任、信任模式和市场经济秩序	19
二 信任基础的解释：理性抑或社会镶嵌	22
三 现状反思：中国信任缺失的形成与调整机制	28

信任的基础：一种理性的解释	王绍光 刘 欣 / 43
---------------------	--------------

一 对信任的兴趣	43
二 信任谁？何为信任？	44
三 关于信任的理论：如何解释信任？	50
四 实证发现：谁信任？为什么信任？	60
五 结语	68

“自己人”：信任建构过程的个案研究	杨宜音 / 71
一 研究方法与背景资料	72
二 研究结果	73
三 讨论	85

特殊信任与普遍信任

——中国人信任的结构与特征	李伟民 梁玉成 / 94
一 理论分析与假设提出	96
二 研究方法与操作过程	101
三 结果与分析	102
四 讨论和总结	107

城市居民信任的构成及影响因素

胡 荣 李静雅 / 112

一 理论背景与问题的提出	112
二 人际信任的基本结构	115
三 社团参与以及其他因素对信任的影响	118
四 讨论与思考	124

社会流动与关系信任

 ——也论关系强度与农民工的求职策略

翟学伟 / 130

一 问题与假设	131
二 个案访谈与描述	135
三 信任强度的分析	141
四 结论：关系信任——传统社会与现代社会的结合点	145

高等教育与社会信任

 ——基于中英调查数据的研究

黄 健 邓燕华 / 149

一 引言	149
二 假设、数据与模型	151
三 实证分析	157

四 结 论	163
-------------	-----

差序格局下的宗教信仰和信任

——来自中国十个城市的经验数据	阮荣平 王 兵 / 166
一 引言	166
二 文献回顾	168
三 理论分析与研究假设	171
四 数据和研究设计	175
五 模型分析	176
六 主要结论	184

第二部分

信任的概念与解释	Russell Hardin 著 王 兵 译 / 193
----------------	------------------------------

一 含混的概念	197
二 作为取决于受信者特征的信任	209
三 作为物品的信任	211
四 信任的发展解释	215
五 信任的功能解释	219
六 结语	223

信任：一种社会现实

..... J. David Lewis Andrew Weigert 著 杨 帆 译 / 231	
一 社会学的信任概念	232
二 社会科学中信任的实证研究	238
三 社会学的信任研究举例	241
四 结 论	246

我们如何学会信任?

——对一般信任来源的验证性四分差分析

..... Jennifer L. Glanville Pamela Paxton 著 薛立勇 译 / 251

一 有关信任的理论	253
二 数据和分析	257
三 结果	260
四 结论	264

信任与市场 Jens Beckert 著 郑雅君 译 / 270

一 市场交换中的信任	272
二 受托者的角色	273
三 可信赖的印象	275
四 信任和拟剧行动	277
五 市场的表意性建构	280
六 市场关系中自我呈现的策略	281
七 结论	283

职业流动与信任

——重新审视流动效应 Jim Faught 著 郭宇婷 译 / 287

一 流动效应何在?	287
二 流动类型	289
三 信任	293
四 研究方法	296
五 结果分析	299
六 结论	304

价格、权威与信任

——从理想型到多重形式

..... Jeffrey L. Bradach Robert G. Eccles 著 孙瑞英 译 / 309

一 引言	309
------------	-----

二 市场和等级管理	311
三 价格和权威	313
四 信任	316
五 信任、价格与权威	321
六 多重形式	323
七 结论	326

信任的半径

——宗教、社会嵌入与陌生人信任

Michael R. Welch David Sikkink Matthew T. Loveland 著 仇 璐 译 / 332

一 下降的信任水平和社区的微型化	333
二 信仰、堂会嵌入和信任	335
三 信任半径的估量：能够延伸到多远？	337
四 研究方法	337
五 数据分析	343
六 讨论	349

西欧的社会信任模式及其起源

Gerry Mackie 著 王 兵 译 / 357

一 西欧的信任模式	359
二 类似研究	367
三 解释西欧的社会信任模式	370
四 讨论	386
五 结论	388

信任的社会结构

——以英国与德国供货商关系为例

..... Christel Lan Reinhard Bachmann 著 张大成 译 / 393

一 引言	393
------------	-----



二 若干理论思考：信任作为一种降低风险的机制	394
三 商业关系的制度环境	399
四 供应商关系的实证分析	407
五 结论	416
后 记	422

导 言

信任抑或猜疑，不仅在人格意义上反映不同性格的两种人，也在共同体意义上建构出不同特质的两类社会：信任对应一种“你赢，我也赢”的“共赢”的和谐社会；猜疑则同“你赢，我就输”的“赢输不共”的不合作社会相联系。但任何社会、任何国家都不会有 100% 的信任或猜疑，唯有信任与猜疑的共存以及由相互包含的程度不同、模式差异所引发的高信任度与低信任度、特殊信任与一般信任的国别、阶层、群体及个体之分（Fukuyama, 1995; Delhey and Newton, 2003, 2005）。其中，起决定性作用的影响因素和机制，便是本书各篇文章力图呈现的重要方面。

以“我们信谁”为题，这部由 17 篇中外学术研究作品汇编而成的文集，囊括了社会科学领域有关信任研究的最新理论及经验研究。概念、理论和经验研究的交融及多学科视角的综合构成本文集颇具裙裾的风景。全书分为两大部分：第一部分为国内学者的著述，第二部分是西方学者的研究。看似分列的两部分在研究议题上却有一一对应的比较，包括市场与信任、信任模式、信仰与信任、信任的理性基础、社会流动与信任等基本相同议题的中西方比较研究。同样，尽管每一篇文稿涉及不同的研究对象、出自不同的田野调查，但在由微观心理到宏观的组织、制度和文化因素的因果分析中，读者依然可以看到某些带有规律性的又不失一致性的基本解释。这些解释被包括在信任概念及其类型归纳中，也尽显在有关信任基础抑或信任模式的界说中。

一 信任：理性抑或道德

什么是信任？本文集除第二部分第一篇哈丁（Russell Hardin）直接论述“信任的概念与解释”之外，其他各篇都只是间接提及。信任作为一种人类普遍的价值观念（Uslaner, 2002），一种积极的态度（Jones, 1996; Miller,

2000), 一种利益攸关的关系 (Hardin, 2001, 2002, 2003), 一种决策 (Bohnet and Zeckhauser, 2004; Herreros, 2004), 一种行动 (Sztompka, 1998), 抑或作为一种社会资本 (Sztompka, 1999) 的不同定义曾经充斥社会科学界的各个领域。将这些汗牛充栋的信任著述进行归纳时, 我们发现, 最粗线条的划分遵循两个维度。第一个维度区分为理性选择的解释与非理性的道德解释 (Kramer, 2006; 周怡, 2013)。循制度主义背景的理性解释, 关注信任现象的结果逻辑; 道德解释视信任服从于拥有逻辑。第二个维度是一般信任 (generalized trust) 与特殊信任 (particularized trust) 的区分。相对于人们对亲人、朋友和熟人的特殊信任来说, 一般信任强调对社会一般他人即陌生人的信任 (Delhey and Newton, 2003, 2005)。

作为理性选择学派的主要代表人物之一, 哈丁是在对信任与值得信任 (trustworthiness) 的区分中, 也是在对值得信任 (Hardin, 2002) 的强调中凸显信任意涵的。如果信任指的是对某人或某机构寄予期望的信心, 那么“值得信任”则是哈丁赋予信任双方的一种极为现实而乐观的判断。因为在他看来, “值得信任”取决于彼此间的潜藏利益 (encapsulated-interest), 这就是: “我信任你, 是因为我的利益中含有你的利益, 因而你会为追求你的利益而履行我托付给你的事”; 从受托人角度说, “如果你知道利益会推动我不辜负你的期待, 那么你的信任中一定潜藏我的利益” (Hardin, 1992: 189)。哈丁将这种双方利益的嵌套视作“值得信任”的当然基础, 并认为由值得信任激发的信任关系, 本质上隶属于利益关系; 正是潜藏利益赋予互动双方值得信任的激励, 才使得市场中的一桩桩交换互动得以有条不紊地持续 (Hardin, 2001)。人们相信存在持续关系的那些人, 因为持续关系越丰富, 利益关联度越高, 就越有可能乐于信人并为人所信 (Hardin, 2002)。秉承哈丁的观点, Levi 和 Stoker (2000: 476) 认为, 信任可以在日常生活中扮演激励彼此利益和能力的正功能角色; Herreros (2004: 8) 视信任为“一种对他人寄予积极肯定的期待行为”; Delhey 和 Newton (2005: 311) 将信任定义为一种信仰, 即信任是“确信他人不伤害我们并可能顾及我们利益的一种信仰”; Yamagishi (2001, 2003) 在区分保险和信任之后指出, 保险是基于潜藏利益的, 社会信任却基于各种技能或“社会知识” (social intelligence), 即“社会互动过程中人们洞察风险的各种能力”。因此, Yamagishi 提出的信任, 更多取决于被信任者的特征以及互动的过

程要素。显然,无论是持潜藏利益论的学者还是持社会知识论的学者都在赞同理性选择的同时,看到了信任与值得信任之间的关联。不过在因果链上哈丁强调了值得信任,他认为正是值得信任而不是信任构成了社会合作与和谐的基础;Yamagishi 则相反,他认为是信任首先创造并激发了值得信任,而后才有双方的合作。

尤斯拉纳(Eric M. Uslaner)通过对美国社会的实证研究提出了与上述理性策略论完全相悖的道德信任概念。在他看来,信任既不取决于个人经验、信息,也不取决于具体交往过程对是否值得信任的种种理性判断,而是一种乐观主义的价值,一种关于人类本性的普遍价值观(Uslaner, 2002: 17)。乐观主义价值具体表现为一种人们“不仅相信世界是美好的”也“坚持认为能用自己的行动使未来变得更好”的基本态度(Seligman, 1997; Uslaner, 2000)。其中,认为“未来会更好”反映人对事物的基本判断:事物处于正确轨道上,并能持续改善;而“用自己的行动使未来变得更好”所表达的“对前景的控制感”则认定:之所以明天比今天好,是因为自己能够使它变得更好。

那么,这样一种乐观主义价值抑或世界观如何习得?尤斯拉纳将其归结为童年时期父母赋予孩子的社会化过程及其道德内容。这就是说,人们在生命的早期就确立了信任与不信任的基本道德倾向(Erikson, 1968: 103)。而在特殊信任到一般信任的连续统上,尤斯拉纳提示:假如把一般信任理解为大多数(陌生)人都属于你的道德共同体的话,那么一般信任的基础是道德信任。但一般信任又不完全等同于道德信任,因为一般信任作为“共同体范围的一个测度指标,它的基础既是道德的又是集体经验的”(Uslaner, 2002: 31)。即便支持一般信任的乐观主义态度基本稳定,但随“集体经验”的不同,一般信任也会发生浮动。可是,道德信任在时间维度上却能保持永久的稳定,因为支撑道德信任的乐观向上的核心价值和人生态度不可能轻易改变(Uslaner, 2002: 70 - 82)。

“我们信谁”至此有了两种答案:一是依赖理性的对结果的判断;二是依赖几乎与生俱来的道德。显然,当我们真正置身于某一市场抑或社会情境而发生实际互动时,后者相比前者会给互动双方带来更为轻松愉悦的感受及效率。不仅如此,道德信任较之理性计算的信任在理论上亦显得具有理想美的崇高境界。然而,尽管现实生活中我们常遇到天生乐观的与凡事悲观的两拨不同人

群,但在众多学者的信任研究中道德信任的研究却极为鲜见。如这部文集集中的17篇论文就清一色地偏向了对理性信任的关注,没有一篇提及道德、道德信任的内容。这种缺憾或研究偏好的存在其实不无道理,因为现实中尽管人们可能持有乐观主义的价值,还是会“把最高的信任给予与我们有密切接触的人、与我们最相近的家人、朋友抑或熟人”(Uslaner, 2002: 35),其次是信任受尊敬的陌生人或有制度保障(第三方保障)的陌生人。而这两类信任无疑同理性经验联系在一起,也分属于当前学者们热衷讨论的特殊信任和一般信任的类型。

二 关于一般信任的类型辨说

在各种信任类型中,一般信任是一个颇受追捧的学术概念。早在1956年,罗森堡(Morris Rosenberg)就提出了计量一般信任的标准问题。这就是,“一般来说,你认为大多数人是可以信任的吗?或者说你与他人打交道时,是否要格外小心?”半个世纪过去,这个标准题器一直被用于信任、信任水平、信任半径等的测量,产生过诸多有关国别差异、社会发展差异、阶层差异等极富影响力的研究成果(Delhey and Newton, 2005; Fukuyama, 1995; Putnam, 2000; Uslaner, 2002; Yamagishi, 2001; 胡安宁、周怡, 2013; Zhou and Hu, 2013 - 2014)。这一标准题器中的“信任大多数人”,意味着信任陌生人、信任社会上的一般他人。多数研究把它称作一般信任(如: Delhey and Newton, 2005; Glanville and Paxton, 2007; Welch, Sikkink, and Loveland, 2007; Yamagishi, 2001),也有学者翻译成普遍信任(如: 胡荣、李静雅, 2006; 李伟民、梁玉成, 2002; Uslaner, 2002),还有的将其归纳到社会信任(social trust)的范畴(如: 王绍光、刘欣, 2002; 黄建、邓燕华, 2012; Mackie, 2001)。相应地,如果我们只信任我们认识的人,这就构成所谓的特殊信任(particularized trust)(如李伟民、梁玉成, 2002),有学者翻译为个别信任(如 Uslaner, 2002)。

显然,特殊信任与一般信任的区别说到底涉及信任半径,或者说“道德共同体的包容程度”(Uslaner, 2002: 31):从熟人到陌生人,从内群体到外群体,从“自己人”到“外人”(杨宜音, 1999),从亲人、朋友、熟人到社会(王绍光、刘欣, 2002),从差序内群体复制的强关系信任到外群体的弱关系信任(翟学伟, 2003),以及从宗教组内的个体化到组外的社会化信任(阮荣平、王兵, 2011),等等。而在社会资本和关系网络语境中,这种区分类似普特南

(Putnam, 2000) 对内聚型社会资本 (bonding social capital) 和外联型社会资本 (bridging social capital) 所作的划分。与朋友、同类人、内群体之间的关系属于内聚型社会资本, 与他人或外群体之间的关系则被视作起桥梁作用的外联型社会资本 (Welch, Sikkink, and Loveland, 2007)。特殊取向的与家人、朋友相联系的关系基于深度信任, 换句话说, 深度信任的基础是格兰诺维特 (Granovetter, 1973) 笔下的强关系 (strong tie), 即我们信任我们充分了解的人。一般信任与浅薄信任相联系, 是基于弱关系 (weak tie) 的, 即我们可以在偶尔接触的人甚至陌生人中发生信任。总之, 从特殊信任到一般信任, 是信任半径扩展、道德共同体的包容程度加大的过程, 表征社会的开放、进步乃至文明。因而, 不仅许多经典论述认为, 一般信任是社会发展、社会和谐的基础 (Coleman, 1988; Parsons, 1937; Simmel, 1950 [1906]); 而且在今天的有关合作 (Cook, 2005)、政府管理 (Paxton, 2002; Putnam, 2000) 和经济发展 (Fukuyama, 1995) 的讨论中, 一般信任亦是其中的重要指标。

以往的发展研究大多支持这样的观点: 经济发展促进一般信任水平的提高。比如, 班菲尔德 (Edward C. Banfield) 的意大利村庄研究揭示过贫困与不信任、不合作的非道德家庭伦理所具有的内在联系; 福山 (Francis Fukuyama) 的比较研究指出, 同儒家伦理相联系的欠发达国家属于低度信任的社会, 而与基督教文化相联系的发达国家则属于高度信任的社会 (Fukuyama, 1995)。但近期研究显示, 美国社会的一般信任呈现下降的迹象 (Paxton, 1999; Putnam, 2000; Robinson and Jackson, 2001; Wilkes, 2011)。这一发现挑战了既有的“发展与高度信任、不发展与低度信任”的简单相关, 促使学者们寻找其他视角去重新解释信任与发展的关系。

在重新阐释的过程中, 中国学者将主要的论辩点放在西方学者对一般信任水平作测量时所采用的“大多数人”的含义上。有学者认为, 中国人对标准题器“你认为大多数人是可以信任的吗”作回答时, “大多数人”往往包含与之相接触、相交往的熟人, 而非西方意义上的完全陌生之人 (Zhou and Hu, 2013-2014)。因而, 用该标准题器去测量一般信任水平或程度多少有偏颇, 需要有适合中国特征的信任程度的测量。在这部文集中, 我们看到: 杨宜音提出的“自己人”概念反映出中国人是将他人包容进自己的自我边界之内而形成信任边界的 (杨宜音, 1999)。她强调: ①中国社会的一般信任是通过拟亲化

亲缘关系和个体间心理情感的亲密认同这两个将“外人”变为“自己人”的过程来实现的；②“自己人”身份的获得是“外人”（陌生人）获取信任的一个前提条件。其中，当作者将心理情感认同视作“自己人”身份获得的首要因素时，其意涵在说明：中国人既不可能把所有熟人都看成是“自己人”，也不可能将社会上所有陌生人纳入“外人”；因为中国人可以因“爱”或“需要”将“外人”纳为“自己人”，也可能因“恨”或“排斥”将亲人、熟人贬为“外人”。李伟民和梁玉成（2002）用经验数据基本支持了杨宜音的“自己人”假设。他们的研究发现，尽管表面上中国人对他人的信任属于“关系本位”取向的特殊信任，但实质上起主导作用的不是关系本身，而是关系中所包含的互动双方心理情感上的亲密认同。中国人的人际信任呈现的是“情感差序”，而非客观存在的社会“关系差序”。显然，用这套情感层面上颇具中国特征的“自己人”概念去侃谈的信任，同既有的一般信任概念的测量确有差距。

翟学伟（2003）的有关中国农民工的个案研究，就中国人的人情观同格兰诺维特的弱关系信息桥的假设做了很好的对话。他认为人情概念在中国既有强关系也有弱关系的意思，二者只是交往方式不同，强关系是义务性方式，弱关系表现为“送礼”“拉关系”等方式。因而，讨论中国人的信任交往不宜套用强关系和弱关系这对概念，即在中国不能将一般信任简单对应于弱关系信任。翟学伟提出的研究立论是：中国人关系的建立首先靠的是天然的血缘和地缘关系，然后再复制或延伸出其他关系。通过对农民工外出打工的信息源分析，他看到：原先没有任何交往的两个中国人，只要存在天然的血缘和地缘关系，就可能建立并维持彼此间的亲密和信任关系。因而“关系信任”构成中国社会信任的重要特征，这里的“关系”既有熟人也有延伸的陌生人，并非单指特殊取向的熟人关系。胡荣和李静雅（2006）关于城市居民的信任研究亦证实：中国人信任的对象虽然以具有血缘关系的亲属为主，但同时也包含不具有血缘关系或亲密交往关系的人群，并且调查数据未表现城市居民对陌生人的普遍不信任和极度不信任。

在信任谁的问题上，王绍光和刘欣（2002）最初选择了从家庭成员、直系亲属、其他亲属、密友、一般朋友到陌生人等10个置信对象去考察信任程度。接着对10个置信对象作主成分因子分析后，归纳为亲人、朋友、熟人和陌生人的四分类型，并以此代替了国际惯用的熟人与陌生人（特殊信任与一般信

任)的二分类型。理由是,中国环境下的“熟人圈”往往存在明显的亲疏远近,如家人、朋友和一般熟人。阮荣平和王兵(2011)在论及宗教信仰与信任的关系时赞同王绍光和刘欣的分类。他们除单列陌生人信任外,将特殊取向的熟人圈信任拆分为血缘信任、地缘信任、业缘信任和趣缘信任。显然,无论是四分还是五分类型,他们在挑战既有的特殊信任与一般信任的二分测量的同时,也暗示了用“大多数人”这一含混概念去测量中国人的信任程度,可能既包含熟人也包含了陌生人,而不单单指陌生人。为撇清含混,王绍光和阮荣平的研究都特意将陌生人单列为一种类型,以此考察中国人的信任与资源要素、宗教信仰的关系就显得颇具本土说服力了。

总之,这些国内学者看到了中国式的信任首先是血缘和地缘关系的特殊信任。这一点其实对世界各国人都是通则,因为如前所述,每个人都会“把最高的信任给予与我们有密切接触的人、与我们最亲近的家人、朋友抑或熟人”(Uslaner, 2002: 35)。区别在于,中国人对陌生人的信任(一般信任)更多地被建立在拟亲缘情感的“关系信任”之上,而非基于具有普遍意义的制度抑或道德(杨宜音, 1999; 翟学伟, 2003; 李伟民、梁玉成, 2002; 胡荣、李静雅, 2006)。周怡(2013)的《信任模式与市场经济秩序——制度主义的解释路径》一文,在讨论中国转型期信任危机的本质时重申过这点。她认为,中国当下信任危机的实质不是中国社会的整体信任模式的缺位,而是普遍主义取向的制度信任模式的缺失。根本原因在于,传统特殊取向的家本位一关系信任模式,作为一种强劲的本土文化结构力量,抵制或挤压了顺应市场经济发展的、基于制度或道德的一般信任模式。

即使如此,我们在重视本土特征的同时,并没有排斥既有的可用作国际比较分析的一般信任概念的标准测量。相反,在这部文集的收录过程中,我们有意地选择了发表在《中国社会科学》2012年第11期由黄健和邓燕华合作撰写的《高等教育与社会信任:基于中英调查数据的研究》一文,该文是运用一般信任的标准题器做中英比较分析的尚好例证。我一直认为,我们可以用中国本土的自创的概念体系、概念分类乃至理论做自己的学术研究。但是,我们不可以不了解已然存在的与之相关的国际前沿研究及其理论观点。站在巨人的肩上,才有可能看得更高、行得更远,才有可能在全球化时代参与国际对话、登上国际大舞台,才有可能给出属于自己本土的竞争性观点,也才有可能存在具

体的国际性的比较研究。否则，无异于街头的“自拉自唱”者仅仅引来过路者微薄的施舍。

三 西方学者关于信任的若干研究

立足于全球化学术沟通的态度，本文集的第二部分，我们选编了9篇西方学者的最新力作。2011年年底，当我获得国家社科基金重大项目“现代社会信任模式与机制研究”时，我并没有足够的信心去涉及该研究领域。之后的两三年里，我利用暑假、寒假的短期访问时间，在哈佛、杜克和北卡大学用“泡图书馆”的方式，渐渐喜欢上也确实走入了这个研究领域。每一次远行，归来的行囊都厚重许多，英文书籍充满了我的行李箱，SCANNER帮忙做好的PDF文件填进我的移动硬盘。收集颇丰的文献让我有了翻译的冲动。2000年以来，美国罗素·塞奇基金会（Russell Sage Foundation）赞助出版的一系列丛书，便是汇聚当代信任研究菁华的一本本佳作。本文集中的2篇文章出自这套丛书。一篇是哈丁的《信任的概念与解释》，另一篇是Gerry Mackie的《西欧的社会信任模式及其起源》。这两篇文章基本侧重在信任理论概念、信任模式渊源的呈现和诠释。

哈丁（Hardin，2001）撰文提出了作为“潜藏利益”的信任，其基本含义已在前述做过交代。后来，他又提到有关信任潜藏利益的两种替代观点：一种观点认为信任是一种倾向（如社会认同的信任）；另一种观点认为信任根植于受信者的道德承诺。哈丁提出的三种不同观点本质上都取乐观主义的理想倾向：信任或值得信任可能自然发生在潜藏利益中、社会认同中和道德承诺中。但他亦意识到：“也许人人都承认，信任有时根植于潜藏利益中，有时根植于对受信者的道德承诺的信念中，有时根植于彼此的认同。但许多人并不认为完全的一般信任会经常明显地出现。”（Hardin，2001：36）

Mackie（2001）在《西欧的社会信任模式及其起源》中的行文手法相当独特。首先，他以标准的一般信任题器描绘了西欧12个国家的信任梯度（西北部呈现高度信任，东南部则为低度信任），并认为在乐于信任和值得信任上这种信任梯度是相当稳定的。接着，他提问：什么可以解释这样的社会信任梯度？Mackie的研究给出的答案是：传统家庭结构与社会一般信任存在巧合的梯度。他的实证资料表明：在西欧传统的西北部国家，新婚夫妇建立自己的家