

Trust and Economic Growth
Based on the View of Division of Labor and Trade

顾江洪 / 著



信任与经济增长

基于分工和交易的视角



经济科学出版社
Economic Science Press

013070659

F830.5
112

Trust and Economic Growth
Based on the View of Division of Labor and Trade

顾江洪 / 著



信任与经济增长

基于分工和交易的视角



北航

C1678064



经济科学出版社
Economic Science Press

F830.5
112

图书在版编目 (CIP) 数据

信任与经济增长：基于分工和交易的视角 / 顾江洪著.

—北京：经济科学出版社，2013. 4

ISBN 978 - 7 - 5141 - 3239 - 7

I. ①信… II. ①顾… III. ①信用 - 影响 - 经济增长
- 研究 IV. ①F830. 5②F061. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 068033 号

责任编辑：沙超英 杨 梅

责任校对：杨 海

版式设计：代小卫

责任印制：李 鹏

信任与经济增长

——基于分工和交易的视角

顾江洪 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100142

总编部电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www. esp. com. cn

电子邮件：esp@ esp. com. cn

天猫网店：经济科学出版社旗舰店

网址：http://jjkxcbs. tmall. com

北京欣舒印务有限公司印装

710 × 1000 16 开 8.75 印张 140000 字

2013 年 7 月第 1 版 2013 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5141 - 3239 - 7 定价：20.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换。电话：88191502)

(版权所有 翻印必究)

摘 要

在新古典增长理论的基础上,现代经济学家开始把关注的重点从早期的资本积累、技术进步、知识和人力资本转向制度因素。对制度与经济增长之间的关系的研究,是近期经济增长理论中的一个活跃领域。在这类研究中,大多数经济学家侧重于对正式制度的研究,并取得了较为丰硕的成果。其中,最杰出的代表人物是诺思。同时,包括诺思在内的一部分经济学家,通过引入“非正式制度”的概念并把非正式制度看做是正式制度的基础和补充,以此来解释正式制度所不能解释的经济增长差异。但是,与对正式制度的研究相比,如何分析非正式制度对经济增长的影响,相对来说则更不成熟和更为零散。

鉴于非正式制度是一个庞杂的概念,本书将只讨论其中对经济增长最重要的因素——信任。阿罗(Arrow)有一句经典性的名言:“信任就是经济交换的润滑剂,是控制契约的最有效机制,是含蓄的契约,是不容易买到的独特的商品……世界上很多国家的经济落后都可以通过缺少相互信任来解释”。许多学者的实证研究结果表明,人们之间的信任水平与经济增长高度相关(Knack and Keefer, 1997; Zak & Knack, 2001; Porta et al., 1997; Gravano, Inglehart and Leblang, 1996; 张维迎和柯荣住, 2003)从而使得阿罗猜想得到了部分经验研究的证实。

但是,如何解读其中的机制呢?阿罗本人并没有进行。上述经验研究结果也没有给出令众人信服的理论解释。

本书力图在前人对信任研究成果的基础上,对现有的研究(文献)进行整合、深化和完善。这种整合和完善的根本立足点是:把市场交易与分工之间的互动关系视为理解经济增长的关键和主要线索,而社会中存在的信任程度则是强化这种互动关系的核心因素。所以说,信任是通向合作道路的基石。

经济世界中的一个基本现象是，如果人们交易合作，使其经济活动专业化，然后交换其所需的货物和服务，那么他们可以生产出更多的东西。专业化分工一方面会带来生产率的提高，但与此同时，也会带来市场参与者之间的行为协调问题。于是，也就产生了组织问题，包括企业内部的组织和企业之间协作的组织等。

因此，本书的核心是：通过“信任”这一体现着人与人之间特殊关系的概念，讨论这种关系怎样影响一个国家的经济增长。具体地说，本书将通过下述三个方面的集中讨论来回答这一问题。

第一，信任如何影响社会专业化分工、交易和市场运行，从而影响经济增长（第4章）。本书把经济增长视为是一个分工拓展和专业化深化的过程，而市场是其中的核心机制（“斯密定律”和“杨格定理”）。

市场本身为人们相互合作、谋求共同富裕提供机遇和刺激。但是，社会成员在市场上相互合作的能力取决于隐含在习俗、传统、准则这类制度中的信任程度。这些因素本身就是市场结构的主要骨架，一方面为分工的不断拓展提供基础；另一方面为市场提供降低交易成本的重要机制。一个健康的市场经济应该有足够程度的信任隐含在社会中，使个人能够自行地组织起企业、网络等市场关系。我们这么说，并不是要否认其他制度因素的重要性。现代的所有经济活动都是由要求高度社会合作性的组织而非个人来执行的。产权法、商业法等正规的契约制度是建立现代市场经济体系必不可少的制度基础。但是，如果在这些制度基础之上再加上信任，那将会使市场经济运行得更有效率。

第二，信任如何影响企业的组织形式和规模（第5章）。科斯指出，交易成本的边际条件决定企业与市场的边界。但需要进一步指出的是，决定这种交易成本的最重要因素之一就是信任。

更具体地说，市场规模的扩大会促进专业化和劳动分工的发展。在这一过程中，一方面，企业内部的劳动生产率提高；另一方面，随着劳动分工的细化，交易成本会增加。为保证生产率提高带来的收益大于所增加的交易成本，企业会寻求变革组织形态和结构以降低交易成本。但是，哪一种企业组织形态能够更有效地降低交易成本，在某种程度上，取决于社会的信任程度。在低信任度社会，流行的是家族企业，而大型企业往往是由政府组建或支持而形成的。但在高信任度社会，初始形成的小型家族企业较容易发展成

为大型的专业管理型企业。

第三,信任如何影响企业之间的组织形态(第6章)。现代企业基本上是以专业化分工协作为基础,通过市场交换来获取专业化分工带来的收益。但是在这一过程中,企业之间也可能出现机会主义行为倾向。为了有效地获取这种收益,降低交易成本,企业往往会寻求在他们之间建立起一种相对稳定的合作关系。以各种方式建立起来的信任,是这种合作关系的基础。

至于第2章和第3章,则为上述三个方面的讨论提供某些理论基础。

第2章要证明的是:标准的新古典理性选择模型(假设100%的理性、100%的自利和100%的自我约束)根本无法讨论“信任”问题。信任从来不是理性计算的结果。信任之所以重要,是因为人类历来有机会主义行为倾向。要准确把握信任的本质和它在经济活动中的真实意义,我们就必须从修正新古典主义的“人的模式”开始,采用行为经济学的假设,即有限的理性、有限的自利和有限的自我约束。只有这样,我们才能理解信任与经济增长之间的关系。

信任在前述三个方面的主要影响,是通过降低经济行为者的交易成本来实现的。第3章讨论的正是这类机制的一些理论基础,包括不同学者对交易成本、信任及其相互关系的认识和理解。信任本质上体现的是社会中人与人之间的一种特定类型的关系,是影响人们交易行为的一个关键性因素。对这一论断,经济学家基本上没有争议。但是,如何理解二者之间的关系,学者们却有着各种理解。这种分歧主要源于对交易成本概念的不同解读。因此,真正理解交易成本的本质及其构成,对于考察信任对经济增长的影响机制和影响路径,是必不可少的理论基础。

通过上述分析,本书的创新之处在于:

第一,“斯密定理”认为分工取决于市场规模,“杨格定理”把斯密定理与经济增长直接结合起来;本书则通过分析进一步指出,分工和市场规模在很大程度上取决于社会的信任程度。

第二,在前人研究成果的基础上,本书进一步明确指出:信任是通过“分工与市场规模、企业成长和产业组织形态发展演变”这三种机制而影响经济增长的。

第三,信任对交易的影响,不仅表现为能降低交易成本,而且更重要的

是信任对交易方式和货币的形成有着决定性的意义。

第四，信任本质上作为一种特殊的人与人之间的关系，也是有成本的。这种成本就是不信任的收益。如果不能从正式制度层面降低不信任的收益，就不可能提高一个社会的信任程度，并影响到社会经济增长的速度和水平。

目 录

第1章 导论 / 1

- 1.1 本书的理论背景和意义 / 1
- 1.2 信任及其经济意义：文献综述与评价 / 6
 - 1.2.1 信任研究的演化路径 / 6
 - 1.2.2 信任的经济意义 / 11
- 1.3 本书研究的逻辑思路和主要内容 / 17

第2章 对经济行为假设的重新审视 / 20

- 2.1 对“经济人假设”的回顾和批判 / 20
- 2.2 人性的新假设——人性的内核分裂模型 / 33
- 2.3 人类合作行为的起源 / 35

第3章 交易成本与信任的关系研究 / 38

- 3.1 交易成本概念的演变和发展 / 38
- 3.2 信任及其类型演变 / 47
 - 3.2.1 交易中的信任内涵 / 47
 - 3.2.2 信任（类型）的演化与扩展 / 53
- 3.3 信任与交易成本：一种替代关系 / 58

第4章 信任、分工（交易）与经济增长 / 62

- 4.1 生产和交易：经济增长的直接来源 / 62
 - 4.1.1 生产及其分工 / 62
 - 4.1.2 交易及其合作 / 66

4.2 对斯密定律的考察：分工与交易（市场规模）之间的关系 / 68

4.3 杨格定理：分工与规模报酬（收益）递增 / 74

4.4 信任、交易成本与市场范围的关系 / 77

第5章 信任、企业内部的分工与合作 / 85

5.1 企业的本质：一组契约的集合（组织） / 85

5.2 信任、合作与效率 / 92

5.2.1 企业成长的传统解释 / 92

5.2.2 企业内部信任、合作和效率 / 95

5.3 信任程度与企业规模 / 98

第6章 企业之间的分工、信任与产业组织形态 / 104

6.1 企业之间的关系与产业组织形态 / 104

6.2 信任：企业合作关系的基础 / 107

6.2.1 企业之间的信任 / 108

6.2.2 企业间信任形成的理论解释 / 109

6.2.3 企业间信任对产业组织的作用 / 111

6.3 案例研究：日本产业组织的情形 / 112

第7章 结论 / 118

7.1 研究的基本结论 / 118

7.2 未来研究的基本方向和建议 / 119

参考文献 / 121

后 记 / 130

第 1 章

导 论

1.1 本书的理论背景和意义

在现代主流经济学中,经济增长一般定义为:“人均或每个劳动者平均产量的持续增长”(西蒙·库兹涅茨,1989)或“一国人均产出的增长”(阿瑟·刘易斯,2002),因而往往使用国民收入账户中的 GDP 或 GNP 等指标来衡量经济增长的基本状况。在市场经济中,特定地区或国家人均产出或收入的增长——即经济增长,不仅是企业这一微观主体成长的必然结果,而且也一定是同经济交易活动(密度)的增加紧密相关的一个经济现象。“地区经济活动的空间集聚与经济增长是一个统一的过程(R. Baldwin and P. Martin, 2004)。”因此,企业成长、交易扩张或产业组织的发展既可以看做是理解经济增长的关键,而且也可以看做就是经济增长本身。

经济增长不仅决定着一个社会经济福利水平的高低,而且对一个社会的政治稳定和道德品性有着决定性影响。因此,经济学从创建开始,经济增长就一直是作为经济理论研究的核心问题而成为学者们关注的焦点和“经济学最迷人的领域”(马歇尔,1890),以至于“(经济学家)一旦开始考虑经济增长,就将无暇他顾(卢卡斯,1988)”。确实,自从亚当·斯密开始,经济学家就一直在追问这样一个问题:穷国为何如此贫穷而富国为何如此富足?

只要粗看一下我们所生活的这个世界，就会发现无论在国家之间或地区之间，不仅生活水平的差异很大，而且生活水平的变化速度（经济增长率）也同样差别很大。其结果是形成了两极分化的世界：一级富裕；另一极贫穷。

相关的统计文献表明（戴维·N·韦尔，2007），在1960~2000年，世界107个国家和地区的平均年增长为2.8%。而所谓增长奇迹的国家和地区，如韩国、新加坡、中国台湾和中国香港，它们的年均增长高达5%~7.5%，中国内地、日本、泰国和爱尔兰次之，达到4%~5%。同期，有一部分国家和地区，如委内瑞拉、塞内加尔、莫桑比克、尼加拉瓜、马里、尼日尔、中非共和国等一批所谓“增长灾难”的国家，在此期间人均收入则出现了-1%~-2.5%的下滑。正如一个国家的经济增长会随时间的积累而导致收入出现明显的上升一样，国家之间年均增长率的微小差异，最终也会使得国家之间的人均收入出现巨大差距。一般来说，年均增长率为1%的国家，要使其人均收入提高一倍，大约需要花费70年的时间，而年均增长率为3%的国家，所需时间则仅仅需要25年。例如，同属东亚的韩国和菲律宾，1960年的人均收入大致处于同一水平，分别为1 598美元和2 153美元。在之后的40年间，两国年均增长率分别为6.1%和1.3%，这种增长率上的差异，使得两国之间2000年的人均收入出现了重大区别，分别为16 970美元和3 661美元。

对经济增长源泉的探索，经济学家几乎从未停止。实际上，在重商主义（也包括重农主义）基础上形成和发展起来的古典政治经济学，就是“把探寻尽可能增大国民财富的途径作为经济学研究的根本问题”（左大培、杨春学，2007）。从亚当·斯密开始以来的几个世纪，学者们对经济增长问题的研究文献浩如烟海，但“对经济学家来说，经济增长仍然是一个秘密”（Elhanan Helpman，2004）。现有的经济增长理论还不能对各个经济体经济增长的现实（增长率的差距）给予令人信服的解释。

从经济增长理论的发展历史看，经济学从一开始就是以经济增长和经济增长理论作为其核心主题的。古典经济学家实际上是把社会经济视为一个有机整体来探讨经济增长问题的。他们重视资本积累和技术进步对经济增长的影响的同时，也重视分工（亚当·斯密，1776）和分配（李嘉图，1821）等人与人之间的关系（马克思、恩格斯、亚当·斯密）对经济增

长的作用^①。然而,当20世纪主流经济学(即新古典经济学)开始重视对经济增长的理论研究时,在经济主体完全理性、市场完全竞争、无交易成本及萨伊法则等系列假设条件下,通过引入总量生产函数,把一国经济增长看做是生产要素(资本和劳动)投入增加及其效率提高(规模经济和技术进步)的结果,并由此确立了现代经济增长理论从供给角度来研究经济增长问题的传统。无论是早期强调资本积累的Harold—Domar模型、强调技术进步的Solow—Swan模型,还是在此基础上将储蓄率内生化的Ramsey—Cass—Koopmans模型,以及将人力资本内生化的Lucas模型和将技术进步内生化的Romer模型^②,其基本的分析逻辑与新古典的Solow—Swan模型并没有本质区别,都毫无例外地没有考虑到文化、制度和人与人之间的关系对经济增长的影响。“内生增长模型一个比较严重的缺陷是忽略了经济制度对经济增长的影响”(杨春学、左大培,2007)，“在新古典增长模型中,除了市场外,不存在任何组织和制度”(诺思,1994)。正因为这种与生俱来的逻辑缺陷,虽然新增长理论掀起了经济增长理论研究的又一轮热潮,但它的进步是非常有限的(Temple,1999)。“它只能识别出哪些最直接的增长条件,如资本和劳动的积累及技术变革(史曼飞,

① 可以说,古典经济学是把人与自然的关系和人与人之间的关系放在同等重要地位上来讨论经济增长问题的。认为任何人类的经济活动都涉及这两种关系,早期“政治经济学”的称谓正是这种哲学思想的体现。例如,亚当·斯密在《国富论》中一方面把人们追求财富的动因归结为人在本性上迷恋发明、改良和革新(即人与自然的关系),另一方面,则把人们追求财富的动因归结到人与人的关系上,认为“为追求财富而极度工作是出于实现和维持他的社会地位的需要”。由于李嘉图、马尔萨斯等古典经济学家引入边际生产力递减规律而发展起来的悲观主义的经济增长前途观,使得经济增长问题逐步淡出了主流经济学的视野。直到20世纪中期,主流经济学才开始转而重视对经济增长的理论研究。但这种研究却仅仅继承了古典经济学关于经济增长的学说之一——人与自然的关系,并由此为当代的经济增长理论确立了最基本的思想传统。主流经济增长理论的这种演变,实际上与经济学和社会学的分离紧密相关。在一定意义上,古典经济学家对经济增长问题的深刻理论见解,源于那个时代社会学和经济学的合二为一。但随着社会学和经济学的逐步分离,经济学的重心开始脱离其所处的社会结构而专一地集中在经济利益问题上——即帕累托所谓经济学仅研究理性行为而社会学仅研究非理性行为,从而在主流经济增长理论中完全看不到社会结构(制度文化)的任何踪迹。参见杨春学和左大培(2007),盛洪(2006),理查德·斯威德伯格(2003)。

② 在索罗模型基础上,通过引入最优消费模型发展起来的拉姆齐—卡斯—库普曼斯模型,一般被看做是新古典经济增长理论的顶峰。但通过引入人力资本、知识和资本投资外部性不断将生产率(即广义的技术进步)内生化而发展起来的经济增长理论,则一般被称为新增长理论或内生增长理论。在本质上它们都是为打开“索罗余值”这个黑箱而对技术变化的内生解释所作出的各种探索。

2004)”，却无法进一步在理论上说明为什么人们会储蓄、投资、开发自然资源、学习技能，或为什么会不这么做（Giersch, Harberger, 1984），也无法说明为什么有的国家更容易创新或更容易接受和学习创新（Reino Jerppe, 1998）。在实践中，以此为理论依据制定和实施的各种发展援助政策（包括对实际经济生活的解释和预测上），则几乎全部以失败而告终（William Easterly, 2005）。

为此，以科斯、威廉姆森、奥尔森、诺思等为代表的一大批经济学家，开始把关注的重点从早期的资本积累、技术进步、知识和人力资本转向制度层面。重视对制度与经济增长之间的关系的研究，是近期经济增长理论中的一个活跃领域。在这类研究中，大多数经济学家侧重于对正式制度的研究，并取得了较为丰硕的成果，逐步构建起一个以交易成本理论（科斯，1937；威廉姆森，2004）、产权理论（Barzel, 2006；Coase, 2005；North, 1999；Demsetz and Alchian, 2005）、企业理论、制度变迁理论（诺思，1991）等为主要内容的理论学说和经济增长模式。其核心内容就是利用制度变迁的主要变量即产权制度来解释经济增长，认为一种提供适宜个人刺激的有效的产权制度是促进经济增长的决定因素，从而使得“正式制度成为理解经济增长的关键”（Eggertsson, 2004），“不涉及制度就不可能解释经济增长率上的持续差异（Olson, 1996）”。但是，对“华盛顿共识”^①（Williamson, 1989）的失败及包括转型国家在内的各发展中国家经济增长的差异，制度经济学的解释也无法令人完全信服。因为，在不同的国家或地区，同样的制度环境（变迁）并未带来同样的经济增长。

为了把经济增长的根源追溯到更深的层次，许多学者——以诺思（1990）、拉坦、布坎南、林毅夫（1994）、樊纲（1996）、张军（1999）和张维迎（2002）等为代表的经济学家，开始引入“非正式制度”的概念并把非正式制度看做是正式制度的基础和补充，以此来解释正式制度所不能解

^① 所谓华盛顿共识，是指1989年担任世界银行的经济学家约翰·威廉姆森，基于自由主义经济学说的基本原理，为当时陷入经济危机的拉美国家专门制定的、系统地指导拉美经济改革的各项主张，包括实行紧缩政策防止通货膨胀、削减公共福利开支、金融和贸易自由化、统一汇率、取消对外资自由流动的各种障碍以及国有企业私有化、取消政府对企业的管制等理论学说和政策主张。实际上，20世纪90年代东欧国家的市场经济改革，其基本的改革方案也是基于上述政策主张。但从实际效果看，各国的改革实践则产生了完全不同的结果。

释的经济增长差异^①。实际上,从早期所谓的“苏格拉底问题”(一个人应该怎样活着?)到当代阿玛蒂亚·森对经济学与道德哲学关系的分析、新制度经济学的兴起、莫斯把人际关系引入经济分析,以及众多社会学家如福山、普特南、波茨、武考克和科尔曼等对社会资本的关注,实际上都是不同角度通过非正式制度来解释现实经济增长差异的一种尝试。但与对正式制度的研究相比,如何分析非正式制度对经济增长的影响,相对来说则更不成熟和更为零散。就如德国学者齐默尔曼(Zimmermann, 2004)所言:“90年代后半期以来,增长理论家已经把越来越多的新政治经济学和制度经济学领域的课题纳入他们的分析框架之中……,但有关制度因素对增长过程的影响,其新的解释思想尚缺乏标准指标和分析方法的公认框架。”所得到的研究结论和政策建议,高度依赖于研究者的假设。因此,如何对现有的研究(文献)进行整合、深化和完善,还有待进一步的研究。换句话说,深化非正式制度对经济增长机制的研究,为广泛存在的地区经济增长差异提供一种新的解释并促进地区经济增长,不仅具有较大的理论空间,而且也有着极强的实践价值。

本书将选取非正式制度中的一个核心概念——信任,作为观察经济增长的一个新视角并对二者之间的关系进行专门研究。之所以如此,有以下几个方面的考虑,一是“非正式制度”是一个较宽泛的概念,笔者限于学识和能力等各种主客观原因不可能对之进行全面的分析;二是中国社会因缺乏信任这一市场交易的道德基础(张维迎, 2002)而引发的机会主义行为(各种造假现象)在社会生活的各个领域泛滥成灾,并通过影响微观交易(行为)和宏观资源配置而对经济增长造成了极为消极的影响;三是从最直观的角度看,这种关系所体现出来的不同特征毫无疑问会通过影响“人们交互影响的行动”(交易)(Commons, 1934)及其所耗费的资源(交易成本)而对一个社会的经济增长具有根本性的影响。这种影响虽然已经被众多学者意识到,但如何研究这种影响,经济学家还没有找到一种很好的方法。本书将在前人研究成果的基础上,从“交易”这一社会经济生活最基本的分析

^① 在制度经济学家看来,制度即人类相互交往的规则,本质在于使人们的行为更可预见并由此促进分工和社会财富的创造。成文并由第三方强制实施的规则,如法律等称为正式制度。而在长期社会生活中逐步形成的意识形态、价值观、伦理道德和习俗等不成文且自我实施的规则,则一般统称为非正式制度。

单元 (John R. Commons, 1934; Allan A. Schmid, 2004) 出发, 通过分析信任对不同层面的交易活动及其对交易成本的影响, 尝试着梳理出信任对经济增长的影响机理。

1.2 信任及其经济意义: 文献综述与评价

社会科学对信任问题的关注由来已久。但直到 20 世纪 50 年代, 信任问题才通过心理学家对囚徒困境模型中人际信任关系的实验研究而引起理论界的高度关注, 并在之后的几十年中相继成为社会学、经济学、伦理学、管理学和组织行为学等众多学科研究的热点问题。由于研究视角、研究方法、研究层次和人性假设等方面的差异, 不同学者对信任本质、来源或功能的认识五花八门, 莫衷一是。围绕本书研究的主题, 笔者将从信任研究的演化路径和信任对经济增长的影响机制这两个方面对相关文献做一个简单的梳理。

1.2.1 信任研究的演化路径

在社会科学家的经典著作中, 最早涉及信任问题的是启蒙学者霍布斯 (1651) 的《利维坦》(Leviathan)。在此书中, 他力图以“社会契约论”来解答“秩序何以可能”这一古典问题^①。之后, 启蒙学者洛克、古典经济学家亚当·斯密 (Adam Smith, 1759)、马克思 (1844) 和古典社会学家韦伯 (Weber)、杜尔凯姆和帕森斯 (Parsons) 等人的经典著作都涉及信任问题。“但他们几乎都没有对此作过专门的论述, 我们不必奢望从他们那儿找到信任的富矿 (郑也夫, 2006)”。

第一个对信任问题给予理论探讨的是社会学家齐美尔。在其 1900 年出版的《货币哲学》一书中, 齐美尔认为, 信任是社会中最重要力量之一, “离开了人们之间的一般性信任, 社会自身将变成一盘散沙, 因为几乎很少

^① 郑也夫从语源学考证, 在中国的《论语》中, 曾多处出现的“信”就表示“信任”。参见郑也夫 (2006), 第 8~12 页。

有什么关系能够建立在对他人的认知之上。如果信任不能像理性证据或个人经验那样强或更强,那么很少有什么关系能够持续下来”。然而,齐美尔的研究并未引起理论界对信任问题的关注。直到半个世纪以后的20世纪50年代,才由美国心理学家多伊奇(Deutsch, 1958)和洛密斯(Lomis, 1959)通过囚徒困境中人际信任的实验,并经罗特(Rotter, 1967)、赖兹曼(Wrightsmen, 1974)等人发展,开创了心理学从微观个体的角度研究信任问题的先河,并向我们展示了信任对合作及收益的重要影响。在一系列的研究中,多伊奇发现,信任其实是对情境的一种反应,它是由情境刺激决定的个体心理和个人行为,个体的信任程度会随着情境的改变而改变。在这里,信任被当做是一个由外界刺激所决定的因变量(即情景信任)。与此同时,多伊奇指出:“一个人对某件事的发生具有信任是指,他期待这件事的出现,并且相应地采取一种行为,这种行为的结果与他的预期相反时带来的负面心理影响大于与预期相符时所带来的正面心理影响。”这就意味着,在多伊奇看来,(1)信任是一种以选择行为来反映的预期;(2)信任是在对未来事件的不可预料中才会有的;(3)信任是一种非理性的行为。多伊奇对信任的这种认识和理解——即把信任理解为一种预期和一种非理性的风险行为——对后来各门社会科学的学者理解信任产生了非常重要的影响。

在多伊奇之后,罗特(1967)、赖兹曼(1974)等人则通过进一步的实验认为,信任并不像多伊奇认为的那样是外部情景刺激的结果,而是个人内在的人格特质的表现,是一种经过社会学习逐渐形成的相对稳定的人格特点(即品质信任),“是当个体面临预期损失大于预期收益这类不可预料的事件时,所做的一种非理性的选择行为(Hosmer, 1995)”^①。可见,心理学家主要是从微观个体的单向性角度来研究信任问题的,所得到的结论,无论是品质信任还是情景信任,都是一个个体的单向性概念而非个体相互关系的概念。

在众多心理学家中,萨贝尔则首次把信任理解为一种社会信任(social trust),认为“信任是交往双方共同持有的、对于双方都不会利用对方之弱点的信心”。这意味着信任的研究对象已从纯粹个体心理的单向信任开始演

^① 转引自张超、严煤(2002)。

变为对个体之间相互关系的双向信任，并经刘易斯（Lewis）和威格特（Weigent）等人的研究将社会信任进一步划分为认知性信任（cognitive trust）和情感性信任（emotional trust）。正是这种转变，信任问题再次引起社会学家的关注并成为社会学的热门话题，并在短短的 20 多年的时间里发表了大量的研究成果。与传统心理学不同，社会学对信任的研究继承了萨贝尔、刘易斯和威格特等社会心理学家把信任看做是社会关系的思想，从宏观角度把信任看做是社会关系的一个重要维度。认为“在任何情况下，信任都是一种社会关系（Luhmann, 1979）”，是社会制度和文化的产物和交换与交流的媒介（Fukuyama），是建立在法规制度或伦理基础上的一种“简化社会复杂性的机制”和一种冒险的、非理性的行为，与社会结构和制度变迁存在着明确的互动关系，信任本身就是嵌入在社会结构和制度之中的一种功能化的社会机制。可见，这种社会机制已不再是心理学意义上的微观的个体信任或私人信任（personal trust），而是宏观层面的一种社会信任或系统信任（system trust），并进一步把系统信任划分为制度信任和人际信任（Luhmann, 1979），而人际信任即为韦伯（Weber, 2008）的特殊信任与普遍信任。在卢曼之后，社会学家基本沿着他的思路，主要是从社会关系结构、社会制度和社会文化和道德的角度来研究信任问题的。如 Barber 就把信任产生的基础归结为道德并把信任定义为对普通的和日常的道德世界的持续、规则、秩序和稳定性的期望，即对维持合乎道德的社会秩序的期望（Barber, 1996）；朱克和吉登斯等（Zucker & Giddens et al.）则直接将信任基于法律制度，并把这种信任称之为“基于制度的信任”（institution-based trust），并进一步把它划分为“人对人的信任”和“人对系统的信任”——即传统社会中的人格信任和现代社会中的系统信任（Giddens, 1996）。波兰社会学家彼得·史托姆普卡（2005）则从人类交换行为的不确定性及其风险角度认为“信任就是相信他人未来的可能行动的赌博”，并根据赌注指向的不同而把信任分为多种类型，包括人际信任、社会信任、组织信任和系统信任等多种。我国学者郑也夫（2006）则把信任定义为“一种态度，即相信某人的行为或周围的秩序符合自己的愿望”。

自 20 世纪 70 年代末期以来，随着新制度经济学、信息经济学、博弈论、行为经济学和演化经济学等理论的发展并逐渐融入主流经济学的分析框架，