

TRUST IN CHINESE SOCIETY

中国社会中的

郑也夫 彭泗清等著

信任

信任理论文丛

中国城市出版社

TRUST IN CHINESE SOCIETY

中国社会中的

郑也夫 彭泗清等著

信任

信任理论文丛

中国城市出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

中国社会中的信任/郑也夫, 彭泗清等著. —北京:
中国城市出版社, 2003.1

ISBN 7 - 5074 - 1477 - 9

I. 中… II. ①郑…②彭… III. 社会问题—中国
IV. D669

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 001122 号

责任编辑	何玉兴		
封面设计	耀午书装		
责任技术编辑	张建军		
出版发行	中国城市出版社		
地址	北京市朝阳区和平里西街 21 号	邮编	100013
电话	84275833	传真	84278264
电子信箱	citypress@sina.com		
读者服务部	84277987		
经销	新华书店		
印刷	北京集惠印刷有限公司		
字数	238 千字	印张	10.375
开本	850 × 1168 (毫米)		1/32
版次	2003 年 2 月第 1 版		
印次	2003 年 2 月第 1 次印刷		
印数	0001—5000 册	定价	19.00 元

本书封底贴有防伪标识。版权所有, 盗印必究。

举报电话: (010) 84276257 84276253

前 言

一个课题成为国内外学术界共同的热点并不多见。原因是显明的，中国与发达国家的社会状况迥然有异，双方学者感受到的问题与刺激是不同的。比如，人家时下的热门学术话题是后现代、女权、医疗社会学，而我们的热门话题是现代化、农民工、社会保障。毕竟，社会矛盾是理论家萌发学术冲动的源头。

一个问题引起一个社会中的实干家和理论家的共同关心，同样鲜见。原因也是浅显的。实干家和理论家的性情、眼界、社会功能都截然不同。前者功利、实用、忙碌，以夸夸其谈好高骛远为大忌；后者批判、怀疑、理想，以高瞻远瞩出语惊人为荣耀。

但是居然有一个问题一下子成为国内、国外、实干家、理论家的共同话题，实在是件稀罕事。这就是“信任”问题。

“信任”问题何以炙手可热，颇耐人寻味，却不是这篇前言所要讨论的。但渴望理解乃至改善信任成为众多社会角色的共同需求，正是促使我们编辑这本文集的动力之源。

本文集共选 12 篇文章。其中彭泗清的“信任的建立机制”、郑伯坝、杨宜音、王飞雪与山岸俊男合著的文章都曾发表在《社会学研究》1999 年第 2 期，系沈源先生组稿。那很

可能是国内学术界对信任问题的最早的讨论。李伟民与梁玉成合著的文章、王绍光与刘欣合著的文章则是发表在《社会学研究》2002年第1期上，由罗红光先生组稿。本书在此基础上，又邀请了对信任问题研究有素的彭泗清，他为本书又贡献了2篇文章。邀请了著有《产权、政府与信誉》的张维迎，选入了他的一篇关于信任问题的演讲。本书中王飞雪、李伟民的文章都是受到日本学者山岸夫妇当年的一篇关于信任问题的文章的启发而写作的。在获得山岸先生的获准后，将该论文吸收到本书中。郑也夫的“走向杀熟之路”选自其2001年出版的著作《信任论》，“中国的信任危机”是他的一篇演讲。

我们谨希望这本文集能够为中国社会时下关于信任问题的讨论增添一点学术资源，拓展一点思考的宽度与纵深。

郑也夫

2002年10月7日

目 录

前言	郑也夫/1
关系与信任:	
中国人人际信任的一项本土研究	彭泗清/1
企业组织中上下属的信任关系	郑伯坝/13
“自己人”:	
信任建构过程中的个案研究	杨宜音/45
信任的建立机制:	
关系运作与法制手段	彭泗清/76
美国与日本社会中的信任和	
承诺	山岸俊男 山岸绿/103
信任的中日美比较研究	王飞雪 山岸俊男/150
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/184
信任的基础:	
一种理性的解释	王绍光 刘欣/209
信息与信用	张维迎/250
走向杀熟之路	郑也夫/263
我凭什么信任你	
——当前的信任危机与对策	彭泗清/291
中国的信任危机	郑也夫/303

关系与信任：中国人人际信任的一项本土研究

彭泗清

一、西方信任研究的四种取向

信任在人类生活中的重要性自古以来就受到中外思想家们的重视。但是，将信任作为社会科学中理论探讨和实证研究的一个中心课题却还是近五十年的事。在 1950 年代，美国心理学家 Deutsch 对囚徒困境中的人际信任的实验研究，与 Hovland, Janis 和 Kelly 对人际沟通过程中的信源可信度 (source credibility) 的研究一起，开创了社会心理学中信任研究的先河，被视为人际信任的经典研究。在社会学中，虽然很多人都讨论了与信任有关的现象，如涂尔干对团结 (solidarity) 的分析、齐美尔对信赖 (faithfulness) 的研究、帕森斯对承诺 (commitment) 的探讨等，但是，直到 1970 年代，信任才成为社会学的专门课题。卢曼 (Luhmann) 的《信任与权力》(1979)、巴伯 (Barber) 的《信任的逻辑与局限》(1983)、艾森斯塔德 (Eisenstadt) 等人的《保护人、被保护人和朋友》(1984) 等著作可以说是社会学研究信任的经典之作。近十几年来，信任已

成为西方社会科学界的一个热门课题。好几个学科中（如社会学、社会心理学、组织行为学、文化与经济研究等）都出现了信任研究的专著或论文集。其中福山（Fukuyama）的《信任：社会道德与繁荣的创造》（1995）一书更曾登上美国畅销书榜，引起很大反响。

在研究信任时，对它进行概念化，给出清晰明确的定义是最基本的问题，也可能是最困难的问题。几十年来，来自不同学科的研究者提出了无数的信任定义，但是至今没有达成共识。信任定义的不一致，反映了对信任的理解的分歧，这种分歧导致了信任研究的不同取向。大体来说，在西方社会科学中存在四种研究信任问题的取向。

（一）将信任理解为对情境的反应，是由情境刺激决定的个体心理和行为

在 Deutsch（1958）的囚徒困境实验中，人际信任的有无以双方合作与否来反映。两个人之间的信任程度会随着实验条件的改变而改变。在这种情况下，信任被看作一个由外界刺激决定的因变量。

（二）将信任理解为个人人格特质的表现，是一种经过社会学习而形成的相对稳定的人格特点。

其代表人物有 Rotter, Wrightsman 等。他们认为，一个人的生活经历和对人性的看法会使他（她）形成对一般性的他人的可信赖程度的概化期望（generalized expectancy）或信念。有的人倾向于信任他人；有的人则倾向于怀疑他人。持这种取向的学者编制了很多量表来测量人们在人际信任特质上的个体差异。

（三）将信任理解为人际关系的产物，是由人际关系中的理性计算和情感关联决定的人际态度。

其代表人物有 Lewis 和 Weigert。他们对信任的特点、维

度、基本类型等进行了颇为系统的分析。他们认为理性 (rationality) 和情感 (emotionality) 是人际信任中的两个重要维度, 二者的不同组合可以形成不同类型的信任, 其中认知性信任 (cognitive trust, 基于对他人的可信程度的理性考察而产生的信任) 和情感性信任 (emotional trust, 基于强烈的情感联系而产生的信任) 是最重要的两种, 日常生活中的人际信任大都是这两者的组合。他们还认为, 随着社会结构的变化和社会流动性的增加, 越来越多的社会关系都以认知性信任而非情感性信任为基础。

(四) 将信任理解为社会制度和文化规范的产物, 是建立在法理 (法规制度) 或伦理 (社会文化规范) 基础上的一种社会现象。

其代表人物有 Luhmann, Barber, Zucker, Fukuyama 等。这些学者都讨论了不同于“私人信任” (personal trust) 的宏观层面的信任现象, 但他们所用的术语不太一致, 如“系统信任” (system trust, Luhmann, 1979), “基于制度的信任” (institution-based trust, Zucker, 1986), “非私人信任” (impersonal trust, Shapiro, 1987), “社会信任” (social trust, 如 Earle & Cvetkovich, 1995)。近年来, 使用“社会信任”一词的学者似乎更多一些。事实上, 对社会信任也有两种不同的理解。一些人将它看法规制度的产物, 认为人们之所以讲信任, 是因为受到法规制度的制约, 不敢作出违背信任的行为, 之所以信任他人, 是因为相信这些社会机制的有效性。另外一些人认为社会信任是文化价值观的产物, 人们之所以守信任或信任他人, 是因为文化中含有倡导诚信的道德规范和价值观念并得到人们的认可和内化。

采用前两种取向的多为心理学家。他们依照心理学的传统

范式，将信任理解为个人的心理事件，只关注信任的认知内容或行为表现。这类研究受到不少批评。社会学家多采用后两种取向。从社会学的观点来看，信任是社会关系的一个重要维度，是与社会结构和文化规范紧密相关的社会现象，因此，不能将信任从社会与文化中抽离出来，而要将它当作一个不可还原的多维的社会实体来研究。

二、中国人信任行为研究的现状与问题

可以说，西方学者对于中国人的信任行为研究很少，但偏见颇深。这种偏见将中国看作一个不诚实而且不信任他人的民族。在史密斯的《中国人的性格》、韦伯的《儒教与道教》、高伟定（Gordon Redding）的《中国资本主义精神》、福山的《信任》等书中都有这类观点。虽然这些观点可以找到一些现象来支持，但是它们无法解释：如果中国真的是低信任度社会，那么为什么它能延续几千年而没有分崩离析？为什么中国曾经出现不少必须以高度的信任来承托的社会经济现象，如山西票号的辉煌？事实上，不少学者是搬用西方的信任观念和模式来看中国人，而不是依据中国自身的社会文化体系来探讨中国人的信任行为，因此他们的偏颇是难免的。近年来，不少华人学者对中国人的信任行为进行了理论探讨和实证研究。主要包括以下几个方面。

（一）从组织行为学角度对华人企业中人际信任的调查研究。

高承恕和陈介玄等人对台湾企业中的“信任格局”作了一系列的研究，认为目前台湾企业中的人际信任既有传统的人情连带特质，又有基于后天成就的理性计算。郑伯坝的研究发现企业上司对下属的信任主要由二者之间的既有关系、下属对上

司的忠诚度和下属的才能三个因素决定。樊景立 (Farh, J. L.) 等人的研究发现企业上下属之间的信任程度与二者之间的既有关系的强弱和年龄、教育程度等个人背景方面的相似性大小成正比。黄绍伦 (Wong, S. L.) 的研究发现, 通过与西方文化的接触, 在香港等地的华人企业中已经建立了普遍信任的机制。

(二) 从心理学角度对中国人人际信任程度的测量。

张建新与 Bond 对北京、香港和美国的大学生对于具体对象的信任程度进行了跨文化比较, 发现三地大学生对他人的信任程度都随着与他人关系的亲密度的增加而增加; 三组被试对亲人的信任程度没有差异, 但是北京被试对熟人和陌生人的信任要高于美国和香港的被试。王飞雪等比较了中日美三国的被试对一般性他人的信任程度, 发现中国人的信任结构较为复杂, 虽然对他人的一般信任程度不高, 低于日美的被试, 但是中国被试对人性却持肯定的态度。

(三) 从社会学和社会心理学角度对中国人信任行为的理论思考。

在《代价论》一书中, 郑也夫对普遍主义和特殊主义两种信任结构之间的关系及其在中国社会的表现作了颇为深刻的论述。张静讨论了维持信任的三种社会机制, 即人际关系约束、单位组织约束和制度约束, 并认为随着社会的变化, 前两种约束的效力下降, 因此必须加强制度约束。杨中芳分析了中国社会中忠、诚、信三者之间的关系及其对非正式团体的影响。陆小娅与彭泗清讨论了中国社会目前的信任危机的原因及对策。

总的来说, 华人学者对中国人信任行为的研究还处于起步阶段, 虽然取得了一定的成果, 但是还存在不少问题。第一, 对西方信任研究的理论、观点、方法和成果还缺乏系统的介绍

与评述，对西方学者有关中国人信任行为的偏见还没有作出全面的回应。第二，不少学者将信任当作一个日常概念来使用，没有进行信任的概念化和指标化，很少分析中国人信任行为的一般特点和模式。第三，虽然一些学者注意到了人际关系在中国人信任行为中具有特别重要的地位，并对关系与信任作了不少研究，但是他们对关系类型的界定较为笼统，对交往关系没有作细致的分析，对关系密切程度的衡量缺乏清楚的界定。由于人际信任和关系密切度的测量都没有很好建立起来，过去对信任程度和关系密切度的定量研究就缺乏很好的基础。第四，虽然一些学者讨论了普遍主义的信任结构或者说对信任的制度约束的重要性，但是这方面的实证研究还很欠缺。

三、对“关系与信任”的本土研究

近年来，笔者一直从事中国人信任行为的实证研究，对中国人的信任概念、信任的行为指标、信任与人际关系的关联、建立和增强信任的机制等问题作了初步探讨，具体内容简介如下。

（一）本土研究定向

在研究中国人的信任行为时有两点值得特别注意。首先，信任不只是个体的心理和行为，更是一种与社会文化环境密切相关的社会现象，应该将信任放在社会关系中来理解和研究。其次，信任也是一种历史现象。随着社会的发展，信任的构成和产生信任的机制会发生变化。信任行为的这些特点决定了对它的探讨适宜于采用本土研究定向，即在中国特定的“历史/社会/文化”框架下来进行研究。笔者尝试从三个方面来把握中国人信任行为的本土特点。第一，先了解信任的本土概念。通过深度访谈来了解一般人对于信任及其相关概念如“诚”的

理解、对关系的想法等。第二，考虑中国传统社会结构和文化观念对中国人信任行为的影响。研究中国社会和中国人心理与行为的学者有一个基本共识，即中国社会重视人际关系，中国人的行为具有关系特殊主义的特点，据此可以认为对“关系与信任”的探讨应该是研究中国人信任行为的中心课题之一。第三，考虑社会转型对中国人信任行为和关系的影响。例如，中国人的信任行为模式是否发生变化？法制手段是否会被采用？法制手段与关系手段之间的关系如何？此外，社会流动性的增加可能使交往关系的重要性增加，因此有必要对交往关系给予更多的注意。

（二）关系—信任模型

在文献评述和初步访谈的基础上，笔者提出了一个“关系—信任模型”，以说明现有关系状况、人际信任和关系运作三者之间的关联。其主要内容可以概括为五点。（1）交往关系的分类与关系密切度的衡量。根据访谈材料，笔者区分了三种不同的交往关系，并认为，就情感上的密切程度而言，几种主要关系类型之间的密切性排序是：与陌生人的关系 < 无交往的既有关系 < 以性格相投为特点的交往关系 < 以情感相融为特点的交往关系 < 以利益一体化为特点的交往关系。（2）人际信任的主要类型。以往的不少研究都将人际信任区分为认知性信任和情感性信任两种，在此基础上，笔者进一步将情感性信任分为四类——基于既有关系所蕴涵的“虚情”或曰“应有之情”（assumed affect）的信任，基于性格相投的信任，基于情感相融的信任，基于一体感的信任。（3）关系类型和信任类型之间的对应关系。因为稳定的关系往往意味着一种义务感，可以使人们按照一定的社会规范去行动，所以关系可带来行为的可预见性，从而导致人际信任。不同关系所蕴涵的义务感不同，所能

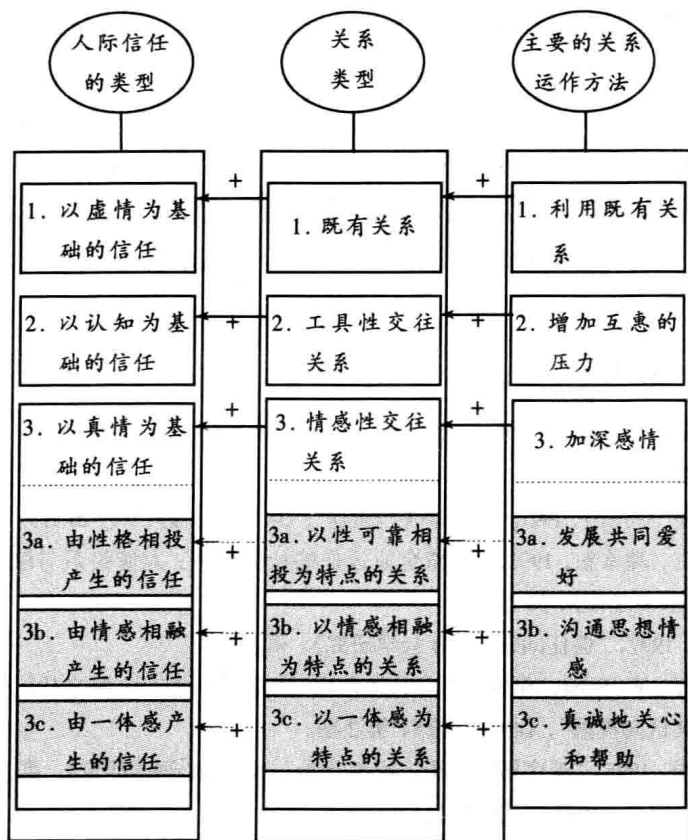
带来的信任程度也就不同。人际信任的大小与情感关系密切程度成正相关。(4) 人际信任上的事件区分性。对于同一种人际关系,在不同事件上的信任程度有显著差异。(5) 信任增强的方式。人们之间的信任程度可以通过关系运作和法制手段来增加,在不同条件下,人们会采用不同类型的关系运作方法。这一模型的部分内容可用下图来反映。

(三) 实证研究的尝试

为了检验由“关系—信任模型”所推导出的一些基本假设,共进行了三项研究。研究1对12位成人进行了深度访谈,了解他们对于人际信任的概念和行为指标、增强信任的方法、关系密切程度的衡量和主要的关系类型等问题的看法。研究2与研究3采用问卷法(样本为在北京工作或学习的成人, $N_1 = 109$, $N_2 = 213$, $N_3 = 185$)。研究2建立了人际信任的行为指标及关系密切程度的衡量方法,在此基础上探讨了关系密切程度与人际信任大小的定量关系,考察了人际信任上的事件区分性。研究3调查了两个典型情境(scenario)下增强人际信任的主要方法,并且请作答者对每种方法就其必要性、普遍性、有效性、自己采用的可能性等进行评价。

研究发现:(1) 信任的核心意义是相信对方的言行在主观上和客观上都有益于,至少是不会伤害自己的利益。信任包括“人品信任”和“能力信任”两方面,“人品信任”主要是对私德的信任,是由双方的私人关系决定的。(2) 信任可以通过三个方面的八种行为来反映,一是钱财上的信任,如借一大笔钱给对方,且不留字据;在自己住所没人时把房门钥匙给对方;请对方保管自己的财物。二是隐私上的信任,如把自己的隐私告诉对方;告诉对方自己对上司的不满;告诉对方自己对双方共同的熟人的不满。三是办事上的信任,如托对方办一件重要

关系—信任模型



的事情；与对方长期合作做某件事情。(3) 信任程度与人际关系的密切度成正比，也就是说，关系越密切，信任程度越高。但是关系并不是影响信任大小的惟一因素，人们的信任行为存在事件区分性，即对同一个人不同事件上的信任程度显著不同。(4) 人们可以通过一定的方法来增加他人的可信程度，发

展与他人之间的相互信任。关系运作是建立和增强信任的重要机制。关系运作不仅包括利用关系网或请客送礼等工具性色彩较强的方法,而且还有相互尊重、交流思想感情等情感性色彩较强的方法。不同的关系运作方法有不同的适用范围。在长期合作关系中,加深情感的关系运作方法较受重视,而在一次性交往中,利用关系网或利益给予的关系运作方法较受重视。此外,在经济合作关系中,为了增强信任,人们除了进行关系运作之外,还会采用法制手段。关系运作和法制手段二者可以共存。

参考文献:

- 王飞雪,山岸俊男,1999,“信任的中日美比较研究”,《社会学研究》,第1期。
- 陆小娅,彭泗清,1995,“信任缺失与重建”,《中国青年报》,9月26日。
- 陈介玄,高承恕,1991,“台湾企业运作的社会秩序:人情关系与法律”,《东海学报》,32卷。
- 张静,1997,“信任问题”,《社会学研究》,第3期。
- 张建新,M. Bond,1993,“指向具体人物对象的人际信任:跨文化比较及其认知模型”,《心理学报》,第2期。
- 郑伯坝,1995,“差序格局与华人组织行为”,《本土心理学研究》,第3期。
- 郑也夫,1995,《代价论》,三联书店。
- 彭泗清,1999,“信任的建立机制:关系运作与法制手段”,《社会学研究》,第1期。
- 彭泗清,杨中芳,1995,“中国人人际信任的初步探讨”,第一届华人心理学家学术研讨会论文,台北,1995年5月。
- Barber, B. (1983). The logic and limits of trust. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Deutsch, M. (1958). Trust and suspicion. The Journal of Conflict Resolution, 2,

265 - 279.

- Earle, T. C. , & Cvetkovich, G. T. (1995). *Social trust: Towards a cosmopolitan society*. CT: Praeger Publishers.
- Eisenstadt, S. N. , & Roniger, L. (1984). *Patrons, clients and friends: Interpersonal relations and the structure of trust in society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Farh, J. L. L., Tsui, A. S., Xin, K., & Cheng B. S., 1998, The influence of relational demography and guanxi: The Chinese case. *Organization Science*, 9 (4), 471 - 488.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: The Free Press. 中译本为《信任：社会道德与繁荣的创造》，李宛蓉译，远方出版社1998年版。
- Lewis, J. D., & Weigert, A. (1985). Trust as a social reality. *Social Forces*, 63 (4), 967 - 985.
- Misztal, B. A. (1996). *Trust in modern societies: The search for the bases of social order*. Cambridge: Polity Press.
- Peng, S. Q. (1998). *Guanxi in Trust: An Indigenous Study of Chinese Interpersonal Trust*. Unpublished doctoral dissertation, The University of Hong Kong.
- Redding, G. (1990). *The spirit of Chinese capitalism*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Wrightsmann, L. S. (1991). Interpersonal trust and attitudes toward human nature. In J. P.
- Robinson, P. R. Shaver, & L. S. Wrightsmann (Eds.), *Measures of personality and social psychological attitudes* (pp. 373 - 412). San Diego: Academic Press.
- Wong, S. L. (1991). Chinese entrepreneurs and business trust. In G. Hamilton (Ed.), *Business networks and economic development in East and Southeast Asia*. Hong Kong: Centre of Asian Studies, the University of Hong Kong.
- Yang, C. F. (1995). Psychocultural foundations of informal groups: the issues of loyalty, sincerity, and trust. Paper presented at the 47th Annual Meeting of the