导论　信任与生意 障碍与桥梁*

金黛如（Daryl Koehn）

引　言

信任正在作为经济活动中的一个重要问题而出现。最新一项调查发现“讲实话”现在是首席执行官身上最受人欢迎和最被人看重的品性①。首席执行官要被人们认为是可信的和有效率的，就必须具有讲实话的品格。企业也愈益意识到，信任是福山称之为“社会资本”的一种形式(Fukuyama, 1995)。如果一家公司认为，它可以信任它的员工、顾客和合伙人，那么它也许就能够降低其成本——即它花在调查员工背景、监督其行为等方面的钱。信任看来也是公司自由的一个条件。一个获得其员工基本信任的公司可以搞改革而其员工不会立即怀疑公司是在密谋裁员、侵吞养老金或者其他一些恶劣的行径。它也许能够要求工人作某些短期的牺牲，如果这些工人基本上信任公司对他们的福利所作的承诺的话(Berg and Kalish, 1997)。

尽管几乎没有人会质疑信任在生意和其他

* © 1997, Daryl Koehn.
通信地址：Daryl Koehn, University of St. Thomas, Cameron School of Business, 3800 Montrose Ave., Houston, TX 77006。
① “No Lie”（不说谎），Chicago Tribune（《芝加哥论坛报》），April 7, 1997.

人类事业中的重要性，但关于信任仍有许多问题至今还远未获得足够的重视：信任到底是什么？信任是否不止一种？它是静止的还是动态的现象？经验数据提示的在一方将要信任或者应当信任另一方之前必须满足的条件是什么？ 这些条件是否用任何一种彻底的方式都能具体指明的？如果不是，那么信任是否仅仅是信仰飞跃的问题？一旦失信或者背信，信任是否还可以补救？

本书中的论文谈到了这些问题。而且，它们是以广泛讨论的方式来谈的。过去，有关信任的详尽讨论一直局限于社会学家或者哲学家。本书引介了相当广泛的观点。它包括了由实践从业者,例如企业家、律师、顾问、劳工谈判者以及由学院的哲学家和社会科学家所撰写的论文。当然，并不是每一个社会群体都到场了。然而，本书确实为读者提供了这样一个机会来倾听那些人中的一些人的见解，那些人正在积极地建设和恢复商业中或者职业与客户之间的信任。

我将不去总结每一位作者的论证，而是希望陈述我自己对于在关于信任的性质和培育它的机制的一些争论中所迫切需要解决的问题的看法。在提供这种概述时，我将利用本书论文中的许多重要观点。然而，我要求读者挖掘得更深一些。几乎本书论文的每位作者都指出，信任概念和信任实践如何困难、复杂和具有多重性。他们的论证并非彼此完全一致，与我下面要提供的论证也不尽相同。读者最好把本书作为一部引起争议的论文集来读，它们并不试图成为一锤定音的论文，而毋宁说其目的是起到抛砖引玉的作用。

第一部分：对通常有关信任定义的一些思考

作者们对信任的属性发生分歧。信任被认为是一种行动、态度或者取向、品格状态、友谊(Alpern, 1997)。还有一些作者认为它是一种自然感情或者信仰①，是一种人们愿意据以行动的信念(Dasgupta, 1998)，或者是一种选择(Alpern, 1997)。信任被描述成认知的(即关于事情会以某种方式证明或者人们会以某种方式行动的意见或断言的问题)、情感的(即感情问题)或者意动的(即选择或者意志问题)。即便那些同意信任是认知的作者仍有分歧的是：信任是以最可获得的证据为基础的理性计算、是超越理性支持或保证的飞跃，还是完全在推理范围之外的惯例/态度(Alpern, 1997).

可惜本书所提供的定义中有许多是不恰当的。信任显然不是行为者所相信的任何一种信念，尽管就人们倾向于相信他们自己的信念而言，每一种信念可能都含有一种信任因素。例如，假使我确信你不会对我好，因此拒绝与你合作，那么我的信念就会是不信任。信任也不是人类内在化了的期望，即期望"自然秩序——物理的以及生物的——和道德秩序将继续而且或多或少会实现"(Barber, 1983)。我能够预言太阳明天将升起，或者当我插入钥匙时，这扇门会打

① George Santayana(乔治·桑塔亚纳)引证James Hillman:"Betrayal"(詹姆斯·希尔曼:"背信"),载James Hillman(詹姆斯·希尔曼(编)),*Loose Ends*(《宽松的目的》)(Dallas: Spring Publications, 1975),第63—81。

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

开,但是要说‘信任’太阳或者‘信任’这扇门就似乎太牵强附会了(Flores and Solomon, 1997; Baier, 1994)。我们可能预料到，某帮歹徒明年会犯罪，但我们不可能信任这帮人。我们的预料反而成了不信任的基础。所以信任不是仅仅“对一个人的期望的确信”(Luhmann, 1979)。更正确的是认为，信任是对被信任者的善意的期望的一种确信（Baier, 1994; Gambetta, 1988）或者至少是对被信任者愿意履行他的或她的信托义务的一种确信(Barber, 1983; Alpern, 1997)。

但是，即便设想信任是信任者对作为被信任者的善意的受益人的期望，也并未把握住信任。照这设想看来，只要一个行人选择不带武器在街上走，就可以说他信任市民。毕竟他这样做时，不就是表明自己相信这些市民基本上是善意的吗？然而，断言他信任这个社区的所有成员似乎言过其实了。就我们认为信任的态度是一种介乎于妄想症与愚蠢的信仰或者鲁莽的轻信之间的中道而言，可以说不带武器的行人表明了一种基本上是信任的态度。就这位机灵警觉却不带武器的行人不是反常地恐惧也不是无顾忌地轻信而言，他能够对他人的态度形成恰当的评价，而且也许某天能够信任其中的一些人。如此理解的信任态度可认为是一种准德性，因为它允许行为者发展到这样一种地步：他可以在他人中间过一种顺达的生活。因此，我并不想否定这种态度的重要性。然而，信任并不等同于要做一个轻信的人。信任似乎需要有关于被信任者的某些起码的知识①。信任需要有历史，而且需要有信任者与被信任者之间的关系，这种关系有着信任者对受益于被信任者的期望由被信任者满足的历

史(Flores and Solomon, 1997; Lewicki and Stevenson, 1997)。上述事例中的行人没有也不可能有与这个社区中每一个成员发生关系。

拥有信任的态度或者意向与信任之间的区别类似于友好态度与做朋友之间的区别。一个既不过分吝啬也不巴结别人的人可能被形容为“友好的”人或者是“一个有善意的人”(Aristotle, trans. 1941)。他对其他人表示出善意，但他并非是每一个他对之表示善意的人的朋友。因为，尽管这位友好的个人恰当地处理每一件事情，但他这样做并不是因为他是一个朋友或者敌人，而是他的品格使然(Aristotle, trans. 1941)。正如这位友好的人表现这样一种态度，这种态度具有缔造特殊友谊（它可能证明是有德的美好的友谊）的潜力，但这种态度本身并不构成一种深情的关系(即友谊),因此,这位拥有信任态度的人表现出一种有特点的态度，这态度在某些条件下可能导致对某个特殊个人的信任行为，但这态度本身并不构成信任，因为不存在双方表现善意的历史这种关系。至多，这位不带武器的行人可以有一种信任的态度。而且，甚至这种态度可能也需要证明是受到限制的。有时候，这位行人的态度可能更类似于接受甚至佛教的“随喜”(resignation).

①就谈判而言，这一点特别明显。信任是这些谈判的条件和产物。为了确立信任，双方通常将承诺履行简单的行动，然后履行这承诺，努力建设信任，通过发展合作的历史或“成功的记录”。这一战略有时是有效的，但不总是有效。它在很大程度上有赖于关系双方的品格，我以后还会谈到这一观点。

关于这些对善意的期望的品格，关于它们如何形成和如何实现，以及信任是否需要相互关系，还需要多说些。在这当口，我只想强调，信任似乎不止是含有对他人善意的一般的和广泛的期望。我们可能说，动物或者婴儿表现出一种桑塔亚纳（George Santayana）称之为“动物信仰”① 的基本的信任态度。但令人怀疑的是，是否应当说任何一个群体都主动地信任其他人。如果我们仍然认为他们是主动的信任，我们就将不得不说，他们信任每一个人和每一件事情。确实，婴儿倾向于在直接环境范围内伸手和接受任何东西，这正是使幼小动物和孩童容易受到环境伤害的原因，也因此促使父母亲经常干预他们的生活。这些婴儿没有什么东西不信任。但正因为没有不信任，我们可能也会追问在他们的场合是否还有信任。正如希尔曼（Hillman）所论证的，仅当信任者有遭到被信任方失信的危险时，信任才具有它最充分的表现和意义（Hillman，1975）。值得怀疑的是，一个非常幼小的孩子，他还没有自我意识，是否能够了解失信（Koehn，1994）。就他不能够了解失信而言，他也并不存在信任。

因此，信任看来是信任者对善意的一种期望，这种期望是在与能够辜负信任者的特定个人（或者一部分人）的关系之中发展的。这种期望通常是信任者直接或间接地倾向于作为行动根据的期望，它或者是信任者认为必须实现以便信任者过好日子的期望。我可能期望邮递员一如既往地在今日下午 3 时提供给我所要的邮递服务。不仅如此，我可能计划明天起草一封信，回复今日邮件中的某封要回的信。如果邮递员在下午 4 时投递而非

下午 3时，我可能不会觉得他辜负了我，尽管我的整个回信计划都基于我的预期，即邮递员会像往常一样下午 3 点来。我仍有时间读今天的信，有时间明天写回信。既然我履行我所计划的行动的能力没有受到损害，我就不认为我的信任丧失了，即便从技术上说，我对善意和服务的预期被扰乱了。如果回信不是特别紧迫或者对我的生活不是很重要的话，即便这位邮递员今天根本没有来送过信，我可能也不会认为我的信任被辜负了。

因此，在把信任理解成是对在特定关系中形成并且与特定关系有关的善意的预期方面，有某种弹性。这种弹性一般并未获得承认，然而它非常重要。它直接而且有意义地不仅同什么是信任，而且同如何建立信任、当我们信任时我们实际上信任什么以及为何信任的问题有关。下一部分还要重新讨论信任话题，但更集中在关系内的信任的现象和结构，而不是对信任的定义上。

第二部分：在动态关系中的信任

至此,我考察并推敲了有关信任文献中的信任定义。但是，这些定义包括上面提供的比较精确的定义都没有把握住关于信任的明确而有趣

① Santayana（桑塔亚纳），前引书。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

的核心。不过对这定义的关心也都没有使我们与关于在公司之内或者专业人员与客户之间的信任的实际动态的思考相去甚远。如果我们把注意力从对信任的定义更多地转到信任的现象上来，后面的讨论就将会更进一步。

在许多方面，信任看上去类似于友谊。可以认为友谊是信任的一种范例(Brown and Blank, 1997）或者至少是一种随信任的程度或模式而显示的关系，这种关系取决于友谊的程度(Aristotle, trans. 1941)。友谊与信任之间的类比值得探讨，因为它展现并且有助于解决好几个有趣的问题。

问题 1：信任的形式是一种还是多种？

似乎显而易见的是，我们的信任随我们所处的关系的类型而变化。说信任是表示关系的，意思是说我们既不会对我们的邮递员抱着像是对我们的配偶同样的期望，也不会对他寄托同样程度的信任。我们不会愿意像对我们从孩提时代起就认识的朋友那样彻底查清银行出纳员任何明显的失信。信任的情况因而类似于也有许多模式的友谊情况。我们缔结功利友谊或者商业关系，期望收获利益作为给予帮助的回报。其他一些朋友则是由快乐结成的朋友：每个人都以他人的机敏与和气为乐。还有一些友谊是亚里士多德称之为善的或有德性的品格友谊：每个朋友都渴望为他人的缘故而对他人最好，考虑他人整体的利益和福利(Aristotle, trans. 1941)。既然友谊涉及信任，信任的所有形式与友谊的各种形式大致相符合就不会令人惊讶了。

例如,莱维茨基(R. J. Lewicki）区别出了基于计算的、了解的和认同的信任（Lewicki and Stevenson, 1997）。计算的

任试图通过寻找他人如下的可信性证据来预测被信任方将会做什么，例如，这另一方是否有信守诺言的历史？名声是否好？信任者计算可看到的信任利益，而不是可能性。计算的信任在商业或功利关系中是很平常的。在这种关系中，关系双方可能很大程度上彼此并不了解。功利朋友之间经常彼此试探，应用他们认为是恰当的标准。他们可能具有某些相悖的利益，所以这样的朋友通常依赖合同。合同并非与信任截然对立（Foorman，1997）保持信任经常涉及由这种信任双方的关系谈判和说清楚的过程。而且，依靠合同的双方可说是对实施合同的法律制度的信任，是对起草协议的律师的信任。仍有这样的感觉，就是走到采用和实施合同这一步确实表明基本上缺乏信任。缔结合同的每一方不愿依靠另一方去使用其健全的判断来照看另一方的福利。在功利关系中，信任的对象很少是对方，更多是这文件本身。这种信任很少是有关系的，因而可被认为是被弱化了的信任。正是在不可能具体指明并且预先控制每一个偶发事件之时，信任才开始起作用并且具有最大价值。然而，功利的朋友经常试图做的就是，而且当对方违背了某些陈述的（或未陈述的）期望或者当所期望的利益不能被物质化或者超出已知的成本时,立即叫喊说‘背信’了。

当人们彼此比较熟悉而且经常相互交谈时，就产生了基于了解的信任。虽然基于了解的信任也可能存在于商业关系之中(例如,日本汽车制造商与其供应商之间的长期关系),但这种信任显然超出了狭隘的功利关系。要究其原因，考虑友谊中的信任依然是有帮助的。基于了解的信任在由快乐结成的友谊中发

挥作用并且得到实现(Aristotle, trans. 1941)。当双方以彼此的陪伴、优雅的机智和美好的气质为乐时，就产生了这些关系。在这里，双方并不特别关心收获某些具体利益。他们只是享受彼此带来的欢乐和兴致。这种关系是更真实的友谊关系而非功利关系，因为它更多地依赖于信任者和被信任者的个性而不是依赖于合同的功利关系。到这个程度，友谊是一种人际关系的现象，这些由开心和快乐结成的关系是更充分的友谊关系，而非功利关系，因为没有一个人是由合同结成的朋友。

基于了解的信任的快乐关系通常要比功利关系更持久，因为双方具有类似的目标和对象：每一方只是想给予快乐和获得快乐。也可能有基于了解的而不是计算的功利关系（Berg and Kalish, 1997)。确实，消费者经常担心公司有能力轻易搬迁的一个原因就是，这种能力可能损害消费者历史地评价这些公司以及要求它们是负责的公司的能力（McDonald, 1997）。这种担心使人想到，有些消费者正在寻求植根于基于了解的信任的功利关系。这种基于互知和熟悉的功利关系倾向于更持久的而不是计算的信任的功利关系，因为熟悉的双方将给彼此以机会。例如，想想阿姆士泰德工业有限公司(Amsted Industries)的例子，当阿姆士泰德面临财务困难时，它的供应商延长了支付期限(Berg and Kalish, 1997) 。阿姆士泰德及其供应商能够达成彼此可接受的支付延期，因为他们具有相互表达善意的历史，而且因为在长期的生意中彼此了解。相比之下，计算的关系通常更为短暂，一方或双方只希望快速回报。此外，计算的关系要比基于了解的友谊对物质环境的变化更为敏感。机智、基本友谊

和气—— 简言之,朋友的个性——是在朋友的控制之中的，而物质环境通常是超越任何人的控制的。[1] 也正因此，植根于双方个性之中的基于了解的友谊能够经受得住那些摧毁基于计算的信任和功利友谊的变化。

信任的最后形式是基于认同的信任。当关系双方具有类似的目标并且认为他们自己赞成同样的价值观或者原则时，就有了这种信任并且加强了这种信任（Lewicki and Stevenson, 1997）这种形式的信任是最适合在善良的人们之间的友谊的类型。善良的人们彼此尊重，没有利用其他人的欲望。他们考虑别人的批评，看重后者的批评。正因为他们倾听那些他们认为是高尚的和值得称赞的人的意见，他们的价值观才受到其他人的影响。因此，随着时间的推移，他们的价值观和／或者选择方式可能逐渐地与他们的朋友相类似。在这种关系中，双方相信另一方的判断，以至于一个朋友会信任另一个朋友为他做出的决定。即便他预先并不知道另一方对这问题实质上是如何考虑的，他也充分了解他朋友的思想过程，信任他的朋友会谨慎和明智地思考。既然明智而善良的朋友看重友谊，理解友谊就是相互尊重的关系和致力于造福彼此的活动，我们善良的朋友就会照看我们的利益一如他们

①作者的这个观点类似于我们中国的传统观点，即认为，尽管人的生死由命，富贵在天，但人的道德和学问是靠而且只能够靠人的努力才能获得。——译者

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

自己的利益。我们并未觉得不得不计算和预测我们朋友的每一步棋。相反，我们能够信任他们①。

有德性的朋友深深地享受彼此的陪伴，因为他们对同样的事情——德性、优秀和智慧感到高兴。如果我们自己是善良的，我们就会发现爱善良的他人是很容易的。这并非意味着基于认同的信任的关系很快就能形成。相反，愈是好的朋友，对轻易或者迅速缔结友谊的做法所持的保留和思考就愈多。好朋友是和蔼可亲的，因为表示友好的态度是准德性的。然而，他们也是很谨慎的，还考验他们的友人。尽管他们的考验不同于那些只理解计算的信任的机智的人的那些考验。善良的人对表现在他人行为中的品格要比对言行一致本身更感兴趣。一个朋友可能毁约而并不被认为是不值得信任的。因为富有思想的人承认，人们有时候因某种善良的原因而毁约。只要这位朋友有充分的理由——而这部分意味着这位朋友考虑过他不珍重对他人福利承诺的影响，而且采取过步骤来确保将不利后果减小到最低程度——这种违反就会得到宽恕。有时，这种情况由于显露出这人是仁慈的因而是值得我们信任的，甚至还增进了信任。

因此，信任具有各种各样的形式。然而，确实有一条红线贯穿所有这些关系：信任是信任者对由某个特定被信任方所表示的善意的期望。这种期望（以及按照这期望行动的有关意愿）能够在信任者与被信任者的关系中发展并且得到进一步完善。②这种完善通过交往发生，所以信任本质上是一种人际现象，而且是与友谊共存的。③正如在人与无生命物体之间没有友谊一样，在人与无生命物体之间也不存在信任 Floresand and Solomon,

1997）因此，虽然狗可能对它的主人忠诚，或者婴儿相信他的母亲，这里至多也只有原始的信任。没有经过思考的交流发生，也就不存在背信的可能性。而且，正如我以前所论证的，没有不信任的可能性，也就没有完全成熟的信任。

问题 2 信任是一种德性吗？

信任在美好的友谊中得到最充分的实现，这有好几个理由。首先，美好的友谊展现并且依靠基于认同的信任。这种形式的信任是真正的人际关系的信任。它植根于每一方对另一方的品格的评价之中。品格本质上属于人类或个人，因为我们基于品格的关心和合作而彼此认识和区别。所以，如果信任是人际关系的，那么在善良的人们之间的关系内所展现的基于认同的信任就是最真实或者真正的信任形式。

其次，这种信任是最不确定的。双方并不用那种功利的朋友所采取的方式要求意见相同或者具体的共同目标。他们也不试图通过对另一方施加所有种类的限制或者契约来控制彼此的行动。这种操纵更多地是不信任和怀疑而不是信任。所以基于品格的友谊和基于了解的友谊要比计算的友谊更真实地信任。

第三，如果信任因为有助于合作和共同生活，而是一种值得向往的社会资本形式，那么信

① 基于认同的信任和有美德的友谊是罕见的，并且要经历长期的演变，因为很难判断某个人的品格，除非了解他在各种环境中的言行。因此，在商业活动中不可能经常看到这种信任。在商业活动中，许多交易在陌生人之间进行。然而，当经理与员工已经共同工作许多年时，他们之间有时候会产生这种信任。（Berg and Kalish，1997）

② 某种信任可能是不情愿的。尽管这观点并未破坏这里所勾勒的框架。如果我们发现，我们不得不信任例如某个我们可能没有选择去信任的人，我们可能觉得是受到了某种操纵。这种感觉贬损了对善意的期望，使不情愿的信任成为一种更为弱化的信任形式。

③这样的沟通显然在跨文化的互动中是很重要的，在这种互动中，信任者可能期望被信任者的善意，但信任者与被信任者对在这种环境中特别被认为是善意的理解可能截然不同。当信任是真实的时候，信任者（或者是这样一种能够意识到的人）将意识到可能的跨文化差异，因而将比例如对待追求功利或快乐的朋友，更致力于沟通。

任在以基于认同的品格关系中就是最活跃和最明显的。善良的人和那些渴望变得更好的人希望把他们的日子花在彼此的陪伴上。这种渴望逐渐使他们产生克服他们关系中的暂时困难的愿望。那些计算的或主要有兴趣于共享快乐时光的人在日子变得艰难时将寻求理由来结束他们的关系。在功利友谊中，合作是高度偶然的,是境遇的作用①。相反,在基于认同的信任中,合作由品格以及与善良的人为友这种善良人的愿望而产生。由于品格持久延续，基于认同的信任将天长日久并且要比其他形式的信任更能经受挫折。

第四，信任的行为意味着持续。没有人只信任一秒钟或者一分钟。当我们信任时，我们信任可预见的未来。就信任意味着持续而言，基于认同的信任再次表明它本身是最真实的信任形式。它持久延续，因为它以信任者对被信任者的持久品格的正确了解为根据。它持久延续，还因为信任者具有继续修好关系的愿望，而且在被信任者似乎令信任者失望的情况下，愿意接受宽容的解释。

即便在功利朋友中的信任也意味着持续。在这些情况中，信任者进行计算的目的是要确定依赖某个人实施某项行动的成本和收益。由于这种计算利用过去的经验，因此它不可避免地使这种设想的行动与过去的行动相类似。如果而且当这种计算的行为者确实选择信任的时候，他是在依赖某种类型的人去实行现在的某种行动而且是为可预知的未来。

因此，出于这四个理由，由善良的人实行并且表现的基于认同的信任是最充分实现了的和最真实形式的信任。我们通过与

真正的信任类比而把其他关系作为信任关系来看，并且判定，它们愈是与基于认同的或者真正的信任相类似，它们就愈是令人深信不疑。真正的信任是一种德性；正因为其他形式的信任通常缺乏真正信任的许多特征，所以它们通常不具备这样的资格。为什么真正的信任是一种德性呢？它所以具备德性的资格，因为德性是一种自愿的实践，它展现并且发展我们人类的独特能力，而且随着时间的推移，这种能力成为一种习惯因而成为行为者的一种起决定性作用的品格（Aristotle, trans. 1941）。正如我们所知道的，信任本质上属于人类，因为它涉及人际关系，而且靠个人的沟通而发展。当我们充分信任其他人，能够倾听而且接受他们的批评时，我们就在改变我们的沟通模式，改变它，使它更好。这种改善具有德性的特征。

信任产生于对他人的开放。在我们的一生中，我们会犯许多错误，信任那些我们不该信任的人。即便如此，信任仍然是一种美德。如同友谊，信任是那种只能通过它本身来发展的关系。当我们被某个利用我们的人抛弃的时候，或者当我们自己被指责是一个“不能患难与共的朋友”之时，我们多少懂得了好朋友对另一个人意味着什么。某种信任是受操纵的或者愚蠢的，这事实

①“薄弱”性质的功利关系通常解释了何以信任来得慢而消失得快，一些理论家（例如，Lewicki and Stevenson, 1997）注意到这种现象，但却未能给予恰当的解释。

并不意味着信任不再是一种美德，正如某些友谊令人失望或者证明对我们是有害的这一事实并非意味着友谊不是一种美德。然而，它的确意味着，并不是任何信任的行为都会自动地取得善的资格。当信任表现而且发展成为真正的信任时，它才是美德。信任愈是善于接纳和弱于计算，信任就愈是有可能发展。但是，显然生活中是没有担保人的。更多地取决于特定行为者的自由意志。此外，是否任何特定的信任行为都属于这种类型，对此，不可能不考虑实施信任的行为者的品格而孤立地确定。这种对品格的依赖是真正的美德的典型①。

出于第三个理由，真正的信任是有德性的。在表现真正的信任的善良友谊中，信任与爱二者是相互的。每一个朋友都信任另一方会按对双方有益的方式行动。每一个人都是另一个自己(Aristotle, trans. 1941; Montaigne, trans. 1992)。既然我们对自己是宽容的，我们作为信任者对这个我们所信任的另一个自己也是宽容的。

我们对那些我们信任的人不提不可能的要求，不因此指责他们背信弃义。我们不要求他们在我们再次信任他们之前请求我们的原谅(Koehn, 1997)。我们也不把规则强加给他们。仁慈和公正锻造我们的正义。如果公平的正义是这种美德的最高形式(Aristotle, trans. 1941)，那么必定可以认为真正的信任是有德性的，因为它是公平的正义的一个必要的组成部分。

事实上，真正信任的人关心的问题是，他是否值得另一个人信任而不是他应否信任其他人或者他们是否辜负了他。与友谊的类比依然是很有力的。在基于品格或性格的友谊中，每个朋

友首先寻求的是值得他人的爱（Kant，trans. 1930）考虑很多的经常是要确定一种行为或讲话是否适当。因此，深思熟虑的人并不仓促判断，而是试图确定所说的行动是什么以及应当如何评估。他知道同其他人的交谈将改善他的判断。即使他受到他所信任的人的伤害，他也要探究伤害的原因。他甚至可能问“背信者”他是否觉得伤害是对的。如果这问题是以正确的态度（即着眼于解决伤害而非直接指责背信者）来问的，那么这问题就能培养双方之间的善意。彼此真正信任的朋友能够将对信任的障碍转变为未来信任的桥梁。这种转变是真正的信任关系的一个标志，而且正是这种行为者所具有的洞见成为有德性的信任过程的一部分。

最后，正因为信任不仅仅是社会的而且也是政治的，所以它是一种美德。这就是说，信任并非只是具有价值，甚或是最主要的价值，因为它使人们能够满足彼此的需要。我不是故意否认，信任在经济活动中发挥作用，也不是提出，经济关系不知何故是粗俗的或不重要的。相反，功利关系和交换关系具有比绝大多数其他哲学家或者经济学家乐意承认的更多的友谊因素（Koehn，1992）。然而，我确实想要争论的是，有其真实形式的信任在使美好的生活而不是仅仅生物

①据我的评价，时下有许多人试图按某些决策结构来定义“信任”，这注定是不会成功的，因为这种方法证明几乎是操纵性的或者采用在某些条件下某种其他伦理上可疑的方式。不可能精确地或恰当地评价信任，如果脱离品格的话。