

* [基础心理学·人格心理]

主持人: 黄希庭

主持人语:信任是一种人格特征。在人际交往中,人们相信并敢于托付具有此种品格的人。守信有多种表现形式。例如,守信用就是履行自己的诺言,对于自己所说过的话和许下的诺言负起责任,说到做到。高信用度者不仅履行自己的书面承诺和口头承诺,而且还履行自己的心理承诺。又如,守时也是一种守信,是指与别人约定好的时间一定要准时。对于约会常常迟到、付款常常延期、约定的时间常常失约的人,其信用度必定是很低的。我国文化传统十分重视在人际交往中以信相守,真诚相交。“子曰:‘人而无信,不知其可也。大车无鞅,小车无軌,

其何以行之哉?’”(《论语·为政第二》)孔子说,一个人不讲信用,我不知道他还能做些什么。就像车上的辕木和横木之间缺少了灵活的接榫,无论大车小车怎么能行走呢?在孔子看来,诚信是每一个人都必须具备的道德素质和品格。本期刊登的“信任的心理学研究与展望”一文阐述了心理学家对信任的研究。“大学生意志行动的初步研究”一文是对意志行动结构的探索性研究。“自传体记忆与自我概念”一文回顾了自传体记忆与自我概念关系的有关研究。“当代青年人际价值观的调查分析”一文考察了当代青年人际价值观的新变化。

信任的心理学研究与展望

乐国安¹,韩振华^{1,2}

(1. 南开大学 社会心理学系,天津市 300071;2. 广西师范大学 心理学系,广西 桂林 541004)

摘要:心理学认为信任与人们的一些特定人格特点相关;信任与风险之间的关系表明它可以促进风险情景下的合作;低信任者和高信任者在合作倾向以及乐观性等方面都存在可观察的差异;与美国人相比,中国人更倾向于人际信任;性别与文化因素对人们的信任有显著影响。而信任的决策过程、神经生理机制等关键问题目前却还不明确,需进一步研究。

关键词:信任;风险;性别差异;文化差异;人际信任

中图分类号:B848 **文献标识码:**A **文章编号:**1673-9841(2009)02-0001-05

早在上世纪初,人们就意识到信任对社会发展的重要作用,认为信任是社会发展的润滑剂,是一种社会资本。此后,社会学、经济学、哲学、政治学以及心理学等学科都对信任进行了大量富有成效的研究,其在人事管理、医患关系等应用方面的研究更是引人注目。本文拟从信任的本质、信任与风险的关系、高信任者与低信任者的差异、性别差异、文化差异以及人际信任问题等方面对信任的心理学研究进行描述。

一、信任的概念与本质

信任是一个相当复杂的社会与心理现象,其概念本身就是一个问题。早在1958年,美国心理学家 Deutsch 通过著名的囚徒困境实验开创了心理

学人际信任研究的先河。他的研究发现,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,信任双方的信任程度会随着情境的改变而改变^[1]。此后,随着信任研究的增多,研究者相继又提出了一些经典的定义,比如信任是个体所有的一种构成个人特质之一部分的信念,是一种经过社会学习逐渐形成的相对稳定的人格特点(Wrightsmann, 1992);信任是交往双方共同持有的,对于两人都不会利用对方之弱点的信心(Sabell, 1993);信任是个体面临一个预期的损失大于预期的得益之不可预料事件时所做一个非理性的选择行为(Hosmer, 1995)等,这些定义目前都被研究者所广泛引用。

众多关于信任的定义反映出心理学对信任概

* 收稿日期:2009-01-04

作者简介:乐国安(1946-),男,江西东乡人,南开大学社会心理学系,教授,博士生导师,主要研究社会心理学。

念理解的两个不同的路径:一是通过研究信任与其他心理品质之间的相关性来理解信任的内涵。比如 Holmes 和 Rempel(1989)通过对夫妻间的信任研究发现,信任是建立在对对方行为的知觉的基础上的。如果人们相信他们的伙伴是可以预测的、可以依靠的,而且表现出对他们关系的未来的忠诚,他们就认为他们的伙伴是可以信任的;Gurtman 等(1992)的研究发现,信任的本质与易骗性、可剥削性无关^[2]。此外,Butler(1991)通过研究发现了开放性、接受性、可用性、公平、忠诚、守诺、正直、能力、组件、连贯性等 10 个与信任有关的因素;Clark 和 Payne(1997)将与信任相关的这些因素缩减为能力、真诚、公平、连贯、忠诚、开放性等 6 个。与此不同,Mayer(1995)认为,能力、真诚、善行等三维度是才是信任的关键维度^[3]。这些研究在某种程度上也是在回答人们信任谁的问题。

心理学理解信任概念的第二种途径是避开具体因素的探讨而进行概括性的说明。比如 Luman 认为信任是一种对复杂性的简化机制,人们通过信任机制来简化社会生活^[4],这与认知的经济原则具有一定的类似性;Carloso 等(2006)认为信任可以被看作一个直觉现象,而不像其他研究者分析的那样信任是一种全理性的结果;Khodyakov 和 Dmitry(2007)则认为信任是一个过程而不是一个变量,它与过去、现在和未来都有关,强调信任与个体经验有直接相关^[5]。

事实上,信任概念的心理学研究更倾向于将信任理解作为一种大众概念。因为信任除与上面提到的一些人格因素有关外,与个人的性别、经济地位、教育程度、人际关系、生活经验、情景等都有很大的关系。揭示这些因素与信任的因果关系,是明确信任本质的一个有效途径。

二、信任的研究方法

心理学对信任的研究,以测量法和实验法为主。其中测量法主要用来研究人际信任的水平。当前被广泛应用的是 Rotter J. B 编制的人际信任量表(Interpersonal Trust Scale),由特殊信任和普遍信任两个因子构成。用于测量受试者对他人的行为、承诺陈述之可靠性的估计。其内容包括各种处境下的人际信任,涉及不同社会角色。其他较常用的量表还包括信任量表(Trust Scale, Rempel & Holmes, 1986),特定人际信任量表(Specific Interpersonal Trust Scale, Johnson-George, & Swap, 1982)等。

实验法主要被用来研究各种变量与信任的关系。研究者首先提出一定的假设,然后再创造情景以操作变量,在实验或准实验的条件下检验假设,发现自变量对因变量的效应。

由博弈论方法引出的“信任游戏方法”在信任的实验研究中被广泛使用。信任的博弈模型将交易关系定义为信任者与被信任者间的关系。在游戏中,投资者拥有 s 单位的禀赋,他要 y 单位($0 \leq y \leq s$)给信任者,在外力的辅助下,信任者将得到 $3y$,但他需要回报给投资者 x 单位($0 \leq x \leq 3y$)。观察 y 和 x 值,便可计算投资者与信任者的信任关系。博弈论的信任研究模式将人的信任与理性联系起来,实现了对人的信任表现的量化计算分析。

三、信任与风险

对信任者而言,信任对方就意味着坚信对方的特定行为的稳定发生,这种行为的产生将保证自己的某种得益。Luman 认为,信任是“对产生风险的外部条件的一种纯粹的内心估价”,是“针对风险问题的一种解决办法,认为信任总是和风险联系在一起”^[4]。事实上,信任本身的确可以促进有风险存在的合作^[6]。有研究发现,当人们的信任受到特定的信息类型和其潜在的风险两个因素的同时作用:普通信息没有特殊的信息(如具体事件、核武器等)所传递的危险大,对信任的影响也没有后者显著(Mathew, et, al, 2005)。

Paul 等(1999)对男同性恋者进行的研究也为信任和风险意识之间存在显著的关系提供了证据。他们对 46 对男同性恋者的调查发现,信任通常被用来解释危险的性行为而不是安全的性行为:那些更依赖他们的关系的人和更期望稳定和持久的关系的人危险性性行为更多;同性恋之间要求安全的性行为有消极的含义(如怀疑对方有外遇等)。94%的安全性行为的人认为他们这样做是怕 AIDS,相反,危险性性行为传递的即是对对方的信任^[7]。

信任与风险的关系也得到了一些跨文化的研究。如 Mattias(2003)对四个西欧国家的研究表明,信任的确是风险知觉的一个显著的预测变量,风险知觉和信任的相关与风险的类型有关(如核风险与信任更有关),一般信任比特殊信任能更好地解释风险^[8]。但相关的结论也不尽一致,如 Cook, Yamagishi 等(2005)发现美国人比日本人更愿冒风险。按照以往的结论,美国人应该意识到更大的风险而倾向于合作,但事实正好相反^[9]。这说明,

信任与风险意识的关系可能受其他变量如人格、传统等变量的干扰。

四、高信任者与低信任者的差异

具有高信任特点和具有低信任特点的人有什么区别？普遍的结论是，高信任者比低信任者更倾向于合作，也更容易产生积极的情绪体验。Alton 等(1996)首先对此进行了区分，他们发现无论被试的信任水平怎样，被试都对组内比组外表现出了更高的亲社会行为，但趋势分析揭示随着信任水平的提高，全面的亲社会行为也都相应地增加^[10]。Van Lange 等(1998)认为与低信任者比，高信任者更倾向选择共同的目标或产生共同利益的行为，证明了高信任者具有高合作倾向^[11]。

高信任者高的合作倾向是否意味着他们比低信任者的能够对社会或组织的贡献要稳定得多呢？Davis(2001)对此进行了研究，结果发现这个假设也是值得怀疑的：当低信任者能够对对方的行为高度把握的时候，高义务感和高的自我监督对贡献有积极作用，即当低信任者的义务感高时他们的捐赠和高信任者相似。这说明，信任水平的高低和贡献并没有独立的关系^[12]。

在另外一项研究中，Yamaqish 等(1999)发现高信任者比低信任者更敏感于“潜在的表明不值得信任的”那些信息。这似乎表明，高信任者比低信任者更具有防备心理。Yamaqish 等进一步解释到，当承诺的关系中机会的价值比较高时，更有利的行为是不呆在安全而稳定的承诺关系中，而是去寻求机会，这种包含风险的社会探索已经被不值得信任的人应用。因此，一般信任(普遍信任)也许是这种社会智力发展的副产品，而那些投资于发展社会智力的人能够提供高的一般信任，但是这些人并没有被鼓励假设“每个人都是贼”，也没有被制止追求外部具有潜在利益和机会^[13]。

另外一个明显的差异是高信任者比低信任者更乐观。进一步的分析认为，乐观主义可能是普遍信任的基础，它反映出一种更为深刻的判断，即事物是在正确的轨道上，而且会不断地改善(Rahn and Transue, 1998)。

五、信任的文化差异

在许多方面，信任都属于文化范畴。基于个人主义的社会比集体主义的社会更具有信任感的认识，Fukuyama(1995)便将中国文化归为低信任度文化^[14]。王飞雪、山岸俊男(1999)为以上论断提

供了直接证据，他们通过调查发现，与日、美相比，中国人的确表现出较低的信任行为^[15]。但也有人提出了不同的意见，比如张建新等(1993)的研究发现中国、香港及美国三地大学生对“亲人”的信任度没有差异，但对“熟人”和“陌生人”的信任，中国被试要显著地高于美国和香港被试^[16]。

针对不同文化背景下的信任模式的差异，Hu Hsiu-Hua(2007)的研究比较有代表性。他们发现美国经理人对他们的下属表现出的是一种基于认知的信任(可靠性和能力)，而台湾经理人对他们的下属表现出的是一种基于情感的信任(与下属的关系紧密程度)^[17]，类似的结论在有关中国国家企业的相关研究中也得到证明。薛天山(2008)进一步分析认为，在西方人的信任行为中，信任者的因素(期望、对人性的看法)与被信任者的因素(诚实、忠诚、动机等)先于关系因素或独立于关系因素而存在；但在中国人的信任行为中，关系因素优先于个人因素；西方社会以签订契约约束人的信任，而中国社会是以关系为约束机制的，即使签订契约，也只是一种“防”的手段而已，但传递了一种不信任的信息。中国人的信任的建立，更注重与对方的情感、亲缘关系，而西方人的信任的建立，更关注于个人因素(如能力、公平等)和制度因素。这些文化上的差异导致了中西方信任的实质性不同^[18]。

文化可以用宗教进行清晰的区分。一些宗教情景下的信任研究也倾向于支持信任的文化差异假设(Weber, 1958; Triandis, 1995 等)，但这方面的结果还需要更详细的论证，因为这些研究往往没有将文化形式与经济水平差异剥离，而经济水平差异可能会越来越大地作用于人的信任判断。

六、信任的性别差异

性别作为最显著的生物性变量，几乎所有的人类心理品质在这方面都存在差异的可能。关于信任的性别差异，研究者也得出了一些有趣结论。Butler(2001)的一项对夫妻双方的研究发现，婚姻状况以及对伴侣的控制知觉对男性信任他们的伴侣没有影响，但对女性的作用是显著消极的^[19]。在另外一项相关的研究中，研究者要求被试想象自己的伴侣在情感或肉体上的不忠等信任背叛以观察个人体验的性别差异。结果发现，男性对配偶肉体背叛的反应更强烈，而女性对配偶情感背叛的反应更强烈，说明不同性质的事件对男性和女性的信任影响不同(Robert 等, 2000)^[20]。Feixue Wang, Toshio Yamagishi(2005)以中国人为被试的研究

发现,男性比女性更信任陌生的伙伴;而男性对陌生伙伴的高信任与高的回报高度相关,但女性对陌生伙伴的低信任与他们强烈恐惧对伙伴的暴露相关。研究者认为,这种差异的原因可能与性别的社会资本有关^[21]。

也有研究认为,男性和女性决定应该相信哪种陌生人的方法有所不同。男性一般相信跟他在同一群体里的人,而女性却更可能相信跟她们有共同人际关系的陌生人,比如朋友的朋友(曹淑芬,2005)。实验要求被试决定是接受研究人员肯定支付的3美元,还是接受陌生人答应给的最多高达11美元的一笔数额不定的款项。陌生人的信息有三种:第一种是与被试同一个学校的人;第二种是被试某个有朋友的大学的人;第三种是被试没有朋友的大学的人。结果发现,男生比女生更相信自己的校友会给自己3美元以上的钱,而女生被试除相信校友外,还相信自己有朋友在那所大学的陌生人会给自己3美元以上的钱。该研究结果暗示,男女在可信任的范围上存在差别:女性的可信任对象以情感为延伸,包括她和她的朋友和家人,而男性更可能接受来自一个大的象征性群体的人,即使他们跟这些人没有亲密的个人关系^[22]。

七、人际信任

早期心理学理论把信任看成个人的态度,而现在被看成是人际关系的特质、人们活动于其中的社会性个体关系领域的特征,或者个体在他们的行为中利用的文化资源(什托姆普卡,2005)。有学者甚至认为,信任的原因就是为了保持人际关系(Coleman,1990,Hardin,2002)。由于普遍认为中国人的信任倾向主要特点是人际信任,而不是西方文化中的制度信任,因此,人际信任研究以中国人为被试的研究居多。

人际信任一般被定义为对某种人际关系具有的信心程度(Johnson-George & Swap,1982),是对交往对象的一种预期及信念。研究者普遍认为,中国人的人际信任和人际关系之间存在密不可分的关系,中国人对具有血缘关系的人要比陌生人表现出更高的信任,即特化信任比泛化信任高。杨中芳和彭泗清(1999)在总结前人的研究成果的基础上,对此问题进行过深入的分析。他们认为,人际关系是中国人的人际信任最重要的预测变量。中国人的人际关系更多涉及人情、忠诚度等层面,表现为一种以社会义务为基础的信任模式。人际关系密切程度不同,对应不同程度的人际信任^[23]。但仅仅将人

际关系作为预测人际信任的变量显然是不够的,张建新等(2000)在研究中考察了信任者的人格特质、情景因素以及可信任知觉等变量,结果发现,殊化信任在所有的情景下对信任都有直接而显著的作用,泛化信任只在与熟人和陌生人交往时才起作用,而人们与目标人物的关系越疏远,对他们做出信任行为时需要的心理资源也就越多^[24]。

近年来的一些研究还报告人际信任与情绪、自我概念、自尊、教养方式、社会支持等因素有关(Dunn et al,2005;井维华,张庆强,2006)。针对青少年的人际信任水平的描述性研究也很活跃,但结论多有矛盾,这可能与选取的样本以及地区的经济水平差异有关(张维迎,柯荣住,2002)。

八、信任研究展望

信任显然不是一个纯粹的心理问题。心理学对信任的探讨虽然取得了一些初步的结论,但这些成果显然还远不足以使心理学对信任形成系统而可靠的解释和预测。因此,心理学开展信任方面的研究,应该注意以下几个方面:

第一,信任的神经生理机制。已有研究发现,尾状核(caudate nucleus)可能是信任产生的脑区(King-Casas Brooks,2005)^[25],但注意到这类研究中信任往往被操作为合作行为,而合作行为与垂体后叶荷尔蒙水平(endogenous oxytocin)存在有相关(Paul,et,al,2004),因此,关于信任的神经生理机制远还没有到清楚的地步。

第二,信任的决策过程。当前心理学信任的研究虽然考虑到了信任的形成过程,并用社会认知、社会交换或经济交换等理论进行解释,但没有涉及到信任者的具体决策过程。王重鸣和邓靖松(2005)曾经用映像理论观点做过这方面的尝试。然而信任的决策必定要受到各个因素的影响。就拿映像理论来说,个体如何对被信任者形成特定的价值判断,判断标准如何确立,可信任的信息如何传递等问题都需要进一步的说明。心理学应该为典型情景下信任的决策过程提供可靠的模型。

第三,信任的产生和本质。信任对个体到底意味着什么?根据心理学的不同理论,这个问题可能会有不同的回答。信任是一种人际交往的手段吗?是一种适应性策略吗?是文化的产物或是一种本能?在不同心理学理论的指引下,信任在人类的心理适应和行为产生中的作用可能有不同。

第四,虚拟情景下的信任问题以及信任危机的解决策略。虚拟情景下的信任问题主要是指网络

条件下的群体或个体之间信任的培养和提升;信任危机的解决策略是指当个人、组织或者品牌商品等可信度受到破坏或威胁时进行有效解决的问题。信任的这些问题都与实践紧密联系,它不仅需要人们关注信任,也提示人们关注不信任问题。

参考文献:

- [1] Deutsch M. Trust and suspicion[J]. The Journal of conflict resolution, 1958, 2: 265-279
- [2] Gurtman Michael B. Trust, distrust, and interpersonal problems: a circumplex analysis[J]. Journal of Personality & Social Psychology, 1992, 62(6):989-1002.
- [3] Mayer R C, Davis J H, Schoorman F D. An integrative model of organizational trust[J]. Academy of Management Review, 1995, 20(3):709-734
- [4] 尼克拉斯·卢曼. 信任:一个社会复杂性的简化机制[M]. 翟铁鹏,李强译. 上海:上海世纪出版集团,2005.
- [5] Khodyakov Dmitry. Trust as a process: a three-dimensional approach[J]. Sociology, 2007, 41(1): 115-132.
- [6] Cook Karen S. Networks, norms, and trust: the social psychology of social capital[J]. Social Psychology Quarterly, 2005, 68(1): 4-14.
- [7] Payl Robert, Lynn CarolL Miller, Sadina Rothspan. The paradox of trust for male couples: When risking is a part of loving[J]. Personal Relationships, 1999, 6: 81-93.
- [8] Mattisa J. Viklund. Trust and risk perception In western Europe: a cross-national study[J]. Risk Analysis, 2003, 23(4):727-738.
- [9] Cook, Karen S. , Yamagishi Toshio, Cheshire, Coye, Cooper Robin, Matsuda Masafumi, Mashima, Rie. Trust Building via Risk Taking: A Cross-Societal Experiment[J]. Social Psychology Quarterly, 2005, 68(2): 121-142.
- [10] Alton Christian Cadenhead, Charles L. Richman. The effects of interpersonal trust and group status on prosocial and aggressive behaviors[J]. Social Behavior and Personality, 1996, 24(2): 169-184.
- [11] Van Lange Paul A M, Van Vugt Mark, Meertens Ree M, Ruiters Rob A C. A social dilemma analysis of commuting preferences: the roles of social value orientation and trust [J]. Journal of Applied Social Psychology, 1998, 28(9): 796-820.

- [12] David D E Cremer, Mark Snyder, Siegfried Dewitte. The less I trust, the less I contribute(or not)? the effects of trust, accountability and self-monitoring in social dilemmas[J]. European Journal of Social Psychology, 2001, 31:93-107.
- [13] Toshio Yamaqishi, Masako Kikuchi Motoko Kosuqi. Trust, gullibility, and social intelligence[J]. Asian Journal of Social Psychology, 1999(2):145-161.
- [14] Fukuyama F. Trust: The social virtues and creation of prosperity[M]. New York: The Free Press, 1995.
- [15] 王飞雪,山岸俊男. 信任的中、日、美比较研究[J]. 社会学研究, 1999(2):67-82.
- [16] 张建新, Michael H. Bond. 指向具体人物对象的人际信任:跨文化比较及其认知模型[J]. 心理学报, 1993(2):164-172.
- [17] Hu Hsiu-Hua. A comparative study of the effects of Taiwan-United states employee categorization on supervisor trust[J]. Social Behavior and Personality, 2001, 35(2): 229-242.
- [18] 薛天山. 中国人的信任逻辑[J]. 伦理学研究, 2008, 36(4): 70-77.
- [19] John k. butler. Reciprocity of dyadic trust in close male-female relationship [J]. The Journal of Social Psychology, 2001, 126(5):579-591.
- [20] Robert Ervin Cramer, Barbara Manning-Ryan, Lesley M. Johnson, Elizabeth Barbo. Sex differences in subjective distress to violations of trust: extending an evolutionary perspective[J]. Basic And Applied Social Psychology, 2000, 22(2):101-109.
- [21] Feixue Wang, Toshio Yamagishi. Group-based trust and gender differences in China[J]. Asian Journal of Social Psychology, 2005, 8: 199-210.
- [22] 曹淑芬. 性别差异与信任关系[J]. 科学之友, 2005(10):24-25.
- [23] 杨中芳,彭泗清. 中国人人际信任的概念化:一个人际关系的观点[J]. 社会学研究, 1999, 80(2):1-21.
- [24] 张建新, 张妙清, 梁觉. 殊化信任与泛化信任在人际信任路径模型中的作用[J]. 心理学报, 2000, 32(3):311-316.
- [25] King-Casas Brooks, et al. Getting to know you: reputation and trust in a two-person economic exchange[J]. science. 2005, 308(5718):78-83.

责任编辑 曹莉

Trust Researches from the Psychological Perspective

YUE Guo-an¹, HAN Zhen-hua^{1,2}

(1. Department of Social Psychology, Nankai University, Tianjin 300071, China;

2. Department of Psychology, Guangxi Normal University, GuiLin 541004, China)

Abstract: Many researches suggest that trust is related with some specific personalities, and can facilitate social exchange under conditions of risk. Chinese trust people more than system as a result of the cultural tradition. Gender and cultural differences are the two important factors that affect trust. In the future, more researches are to focus on the topics such as trust formation process, the neurobiology of trust and distrust.

Key words: trust; risk; gender differences; cultural differences; interpersonal trust