

信任的基础：一种理性的解释

王绍光 刘欣

Abstract: Based on a 1998 survey of urban residents in four Chinese cities, this article presents a rationalist interpretation about the determinants of social trust. It first breaks trust into four categories, namely, trust in family members, trust in friends, trust in acquaintances, and trust in strangers, the last of which is called “social trust”. After reviewing the existing theories of social trust, the second section puts forward a hypothesis that the more resources one possesses, the more likely s/he trusts others. This is so because when one owns more resources, her/his “disaster threshold” would be higher and s/he would be less vulnerable to potential losses due to others’ untrustworthiness. The final section finds empirical evidence to support this rationalist interpretation.

对信任的兴趣

近年来,各科学者都对信任问题表现出极大的兴趣。社会学家詹姆斯·科尔曼在其巨著《社会理论的基础》(Coleman, 1990)里用了很大的篇幅讨论信任。政治学里近年来被引述最多的一本书可能是罗伯特·D. 普特内姆的《使民主运作:现代意大利的市民传统》(Putnam, 1993),这本书的中心概念是“社会资本”,而“社会资本”的重要组成部分正是信任。哲学家日裔美国人福山(Francis Fukuyama)写了一本题为《信任》(Fukuyama, 1995)的书。心理学家也有相关的讨论(Yamagishi & Yamagishi, 1994)。信任也引起了经济学家的关注,他们认为信任不但有助于提高微观经济组织的运作效率(Berg, Dickhaut, & McCabe, 1995; La Porta et al., 1997),而且可能有助于宏观经济的增长(Knack & Keefer, 1997; Zak & Knack, 1998)。

本文并不打算讨论信任对经济、政治、社会生活有什么意义。在本文中,信任不是自变量,而是因变量。我们的目的是探讨信任从何而来,解释为什么信任在不同社群中的分布是不均匀的。我们依赖中国四城市的数据,同时把中国的情况与别国的情况进行对比,希望对有关信任的一般理论建设有所贡献。本文共分为四个部分。第一部分分析信任这个概念,并描述各类信任的基本情况。第二部分在介绍六种解释现有信任理论的基础上,推出我们自己的理论模型。第三部分试图用中国四城市的数据对我们的假设进行检验。最后一部分是简短的结论。

信任谁? 什么信任?

何为信任?关于这个问题,众说不一。但有一点是几乎可以肯定的:对不同的置信对象,

人们的信任度也会不一样。我们的调查选择了 10 种置信对象,包括家庭成员、直系亲属、其他亲属、密友、一般朋友、单位领导、单位同事、邻居、一般熟人、社会上的大多数人等。被调查者谈了他们对每一类置信对象的信任程度。信任程度分为 5 个等级,即完全不可信任、不可信任、说不准、可信任、完全可信任(见表 2)。

我们认为,对这 10 种置信对象可以进行不同方式的分类。两分法可将他们分成认识的人和陌生人。但两分法的问题在于,认识的人与自己的关系可远可近,不能一概而论,最起码可以将亲人与其他认识的人区分开来。这样就产生了三分法,即将置信对象分为亲人、其他认识的人和陌生人。但其他认识的人也太杂,其中有些人是朋友,有些人则只是认识而已。朋友是可以选择的;但熟人却往往不是自由选择的结果。既然朋友是经过挑选的熟人,对朋友的信任度应该会比对一般熟人的信任度要高一些。这样就产生了四分法,即将置信对象分为亲人、朋友、熟人和陌生人四大类。本文采取四分法。

对原来的 10 种置信对象以主成分法(principal component)进行因子分析,并使用方差极大化原则对因子负荷进行正交变换(varimax rotation),我们提取到了 4 个因子,它们的累积解释贡献达到了 69.70%(见表 1)。

表 1 主成分法因子分析
旋转因子负荷(Varimax rotation)

变量	F1	F2	F3	F4
对家庭成员的信任	0.049	0.108	0.829	-0.063
对直系亲属的信任	0.025	0.025	0.777	0.278
对其他亲属的信任	0.246	0.196	0.514	0.521
对密友的信任	0.108	0.140	0.127	0.870
对一般朋友的信任	0.646	0.140	0.037	0.521
对单位领导的信任	-0.001	0.852	0.048	0.040
对单位同事的信任	0.264	0.793	0.155	0.140
对邻居的信任	0.385	0.591	0.047	0.198
对一般熟人的信任	0.804	0.185	0.004	0.200
对社会上大多数人的信任	0.820	0.139	0.132	0.040
累积贡献(%)	20.29	38.76	54.95	69.70

旋转因子负荷表明,对一般朋友、一般熟人的信任与对社会上大多数人(陌生人)的信任负荷在第一个因子上;而对领导、同事、邻居的信任主要负荷在第二个因子上。对家庭成员、直系亲属的信任,主要负荷在第三个因子上。最后一个因子,主要与密友、其他亲属及一般朋友有关。这个结果是否印证了四分法呢?我们的回答是肯定的。毫无疑问,第二个潜变量可以看作是“熟

人间的信任”,第三个潜变量所衡量的是“亲人间的信任”。关键是如何解释第一和第四个因子反映的信任。先说第四个因子,家人和直系亲属之外的其他亲属与密友同属一个范畴。这似乎并不难理解。非直系亲属毕竟是亲属,虽然不如家人和直系亲属亲近,但与一般熟人相比还是要亲近得多,于是对其他亲属的信任便跨在了“亲人间的信任”和“朋友间的信任”这两个因子之间。那么为什么对一般朋友和一般熟人的信任会与对陌生人的信任负荷在一个因子上呢?一般朋友和一般熟人不也是熟人吗?这里值得指出的是,包含在第二个因子中的三种熟人与一般朋友和一般熟人的区别在于,前者都是所谓“嵌住关系”(trapped relationships),即置信对象无法随意解除的关系。除非邻居搬家,同事调动,否则他们不得不维持邻居或同事关系。在这种关系里,如果一方失信,其成本较高。既然如此,给对方更多的信任是理性的。而一般朋友和一般熟人与陌生人一样是开放型的关系,并没有什么东西可以约束对方。因此,置信对象失信的成本很低。其结果是,对这些开放关系不能太信任。另外还需要指出的是,在我们日

常生活用语中,“一般朋友”既可能指实实在在的朋友,也可能指一般熟人。被调查者回答这个问题时,从两个意义上用“一般朋友”的可能性都有。因此,不难理解为什么对“一般朋友的信任”会跨在“社会信任”与“朋友间的信任”两个因子之间。我们将第一个因子反映的信任称为“社会信任”;第二个因子所代表的信任称为“熟人间的信任”;第三个因子表达的信任称为“亲人间的信任”;最后一个因子包含的信任称为“朋友间的信任”。

表 2 10 个信任变量的百分比分布 (%)

	完全不信任	不信任	不确定	信任	完全信任
家庭成员的信任	0.2	0.3	0.6	16.8	82.2
直系亲属的信任	0.5	0.5	1.7	44.4	53.0
其他亲属的信任	1.2	9.2	15.1	66.0	8.5
密友的信任	0.6	4.7	6.8	64.7	23.3
一般朋友的信任	2.3	26.7	29.8	40.4	1.2
单位领导的信任	4.1	14.3	32.3	45.2	4.1
单位同事的信任	0.9	14.2	39.8	44.1	0.9
邻居的信任	2.1	13.7	43.2	40.5	0.5
一般熟人的信任	8.8	27.0	43.7	20.4	0.2
社会上大多数人的信任	10.4	18.1	41.7	29.6	0.2

在这四种信任中,我们认为亲人间的信任度会最强,朋友间的信任度次之,熟人间的信任度又次之,社会信任度最弱。

在因子分析对变量的分类的基础上,进一步考察这 10 个变量的分布,我们有以下一些初步发现。

在所有置信对象中,人们对亲人的信任度最高。认为家庭成员可信和十分可信的人高达 99%,而认为直系亲属可信和十分可信的比率也十分高,达 97.4%。我们还发现,这种对家人的信任,在中国的四个城市之间并没有显著的差异。对家人的信任与城市的列联分布见表 3。

但是,在对直系亲属的信任程度上,四个城市间却表现出明显的差异(见表 4)。虽然将可以信任与完全可以信任相加所得的结果在四城市间没什么差别,但上海有超过 60%的人认为直系亲属完全可以信任,而在深圳,这个比重只有约 38%。

表 3 对家人的信任程度在四个中国城市的分布 (%)

对家人的信任	上海	天津	武汉	深圳
完全不信任	0.5	0.0	0.0	0.0
不信任	1.1	0.0	0.0	0.0
不确定	1.1	1.1	0.0	0.0
可信任	14.7	16.8	20.3	13.7
完全信任	82.6	82.1	79.7	86.3
(总数)	190	190	187	95

Chi-square= 13.181, df= 12 p=0.356

表 4 对直系亲属的信任程度在四个中国城市的分布 (%)

对家人的信任	上海	天津	武汉	深圳
完全不信任	0.0	1.1	0.0	1.1
不信任	1.1	0.0	0.0	1.1
不确定	0.5	0.5	3.7	2.1
可信任	37.4	40.5	48.7	57.9
完全信任	61.1	57.9	47.6	37.9
(总数)	190	190	187	95

Chi-square= 31.593, df= 12 p= 0.002

人们对朋友的信任程度居于第二位。对亲密朋友的信任程度,略次于对家人和直系亲属的信任。有88%的人认为密友可以和完全可以信任。这个信任程度,甚至超过了对一般亲属的信任程度。认为一般亲属可信和完全可信的比例为74.5%。这个结果是与“远亲不如近邻”的日常观念相一致的。近邻当然不是指所有的邻居,而是指经常相互往来的密友。

排在第三位的是对熟人的信任。与“对熟人的信任”这个因子相联系的三个变量,即对单位领导、同事、熟人的信任,合计可以信任与完全可以信任的百分比,都在40—50%。而对单位领导和同事的信任程度,又比对邻居的信任为高,表明单位在中国的重要性。

信任程度最低的是一般社会信任,即对从未来往或不太来往的置信对象的信任。我们发现,在衡量社会信任的三个变量中,对一般朋友的信任程度最高,可以信任与完全可以信任的比例占41.6%。这大概是因为“一般朋友”这个说法的歧义性:凡是说“一般朋友”值得信任的人大概都将它理解为真正的朋友,而那些说“一般朋友”不值得信任的人则将它理解为一般熟人。有意思的是,认为社会上大多数人(陌生人)可以信任和完全可以信任的比例为29.8%,高于对一般熟人的信任。认为一般熟人可以信任和完全可以信任的比例只有20.6%。人们怎么会一般熟人的信任度比对陌生人的信任度还低呢?一种解释是,凡是归于“一般熟人”范畴的人,大抵是因为某种原因作不成朋友的人,连一般朋友都不是。换句话说,他们是些信任度可疑的人。既然如此,社会上大多数人也许比他们守信的可能性还高一些。

那么社会信任最低这个结果是否证实了福山关于中国是一个低信任度国家的判断呢?没有。相对其他信任,社会信任显得很低并不一定意味着中国的社会信任低于其他国家的社会信任。福山的判断实际上没有任何实证基础。事实上,包括中国在内的实证研究都毫无例外地证明,相对于世界上大多数国家而言,中国是一个高信任度国家。

由英格哈特主持的“世界价值研究计划”1990年第一次将中国包括在调查对象中,结果发现在被调查的41个国家中,中国相信大多数人值得信任的比例高达60%,仅次于瑞典、挪威、芬兰,排列第四,不仅高于大多数第三世界国家,也高于包括美国在内的大多数西方发达国家。这个结果使英格哈特大惑不解,以为自己的调查方式出了问题(Inglehart, 1997: 173)。1993年日本学者针对同一问题再次在中国进行了调查,他们的结果虽然比英格哈特的要低一些,但仍然高于所有非民主国家和新兴民主国家(Manabe, 1995)。1996年,英格哈特进行了新一轮的“世界价值调查”,调查面涵盖47个国家和地区,中国也包括在内。结果与前两次的大同小异,仍有超过50%的中国人说,他们相信大多数人值得信任(Inglehart 1999: 91)。虽然英格哈特仍无法解释中国人何以有如此之高的信任度,但他已不再怀疑自己的数据有问题了。我们在1998年作的调查显示,有30%的人相信社会上大多数人值得信任。这个比例比前几项调查结果低得多,不知是因为我们的调查更准确,还是因为中国的社会信任正在急剧下降。在90年代,美国的社会信任也跌落了许多(Uslaner, forthcoming)。不管怎么说,有30%的人认为社会上大多数人值得信任,这在世界上仍然属于高信任度国家。

考察这10个变量在四个城市的分布情况,我们发现,其间的差别很大,上海各类信任都高于其他城市,深圳多类信任都低于其他城市,而天津与武汉的多项信任十分接近(见表5)。

Chi平方检验显示,四城市之间,在对其他亲属、密友、一般朋友、一般熟人的信任上,高度显著;而在对直系亲属和社会上大多数人的信任上,也有很显著的差异;在对邻居的信任上,有比较显著的差异。在对家庭成员、单位领导、单位同事的信任上,没有什么差异。

表 5

10 个信任变量在中国四个城市的百分比分布

(%)

	上海		天津		武汉		深圳		Chi Square Test P
	可信任	完全信任	可信任	完全信任	可信任	完全信任	可信任	完全信任	
家庭成员	14.7	82.6	16.8	82.1	20.3	79.7	13.7	86.3	0.356
直系亲属	37.4	61.6	40.5	57.9	48.7	47.6	57.9	37.9	0.002
其他亲属	64.7	17.4	73.7	5.8	59.9	4.3	65.3	4.2	0.00
密友	57.9	37.4	67.4	20.0	67.9	17.1	66.3	13.7	0.000
一般朋友	54.7	3.2	42.6	0.5	27.3	0.5	30.5	0.0	0.000
单位领导	52.1	2.1	44.4	4.2	42.7	7.0	37.9	2.1	0.176
单位同事	51.6	1.1	39.5	0.0	45.4	1.6	35.8	1.1	0.271
邻居	45.3	0.5	32.1	0.5	46.5	0.5	35.8	0.0	0.031
一般熟人	30.0	0.0	12.1	0.0	16.0	0.5	26.3	0.0	0.000
大多数人	38.4	0.0	28.9	0.0	27.8	0.5	16.8	0.0	0.004

对各类置信对象信任度差异的观察使人想起费孝通先生的“差序格局”论（费孝通，1949）。费先生提出这个理论是 50 年前的事了，但我们的调查表明，时至今日，中国城市人口依然像当年乡下居民一样，维持着亲疏有序的关系格局：亲人间的信任高于朋友间的信任，朋友间的信任高于熟人间的信任，熟人间的信任又高于对陌生人的信任。看来，“差序格局”不仅存在于乡土中国，也存在于现代中国。实际上，“差序格局”也存在于其他国家。本菲尔德（Banfield, 1958）对意大利南部的研究发现，那里的人信任度极低，几乎对谁都不相信，但他们对家人是很信任的。另一个例子是美国。美国是一个信任度很高的国家（英格哈特的几次调查都发现，美国与中国的社会信任度不相上下，在 50% 以上）。1996 年对费城的一次调查表明，那里的信任也呈“差序格局”：对家人的信任度达 97.8%，对同事的为 89.3%，对邻居的为 73.9%，对陌生人的为 57%（Uslaner, forthcoming）。意大利南部和美国的例子代表了高信任社会和低信任社会的两极。既然“差序格局”存在于这样两个社会，我们有理由相信，“差序格局”也存在于其他社会，所不同的只是程度上的差别而已。

关于信任的理论：如何解释信任？

上一节讲的是各类信任之间的差别。随着置信对象亲疏距离的拉开，人们对他们的信任度一般也越来越低。这一节把着眼点从置信对象移到施信者身上，看什么样的人，因为什么原因对别人的信任感强一些。换句话说，本节的目的是探讨影响信任的种种变量。

我们先介绍解释信任的六种理论。在评论这六种理论的基础上，提出我们的理论假设。我们的讨论重点将放在社会信任上。什么是社会信任的基础？这是我们关心的主要问题。

现有理论

利他性信任 简·曼斯布里奇（Jane Mansbridge, 1999）认为信任有两种，一种是基于对他人可信度的估计。在她看来这种完全基于算计的信任没有什么值得称道的地方。另一种信任则

不同。即使经验告诉你他人可信度不高,你仍然愿意相信他们,哪怕自己上点小当。这种信任就是利他性信任。利他性信任是值得称道的,因为它包含着让他人受益的意愿。什么人最可能持利他性信任呢?当然是利他主义者和那些自己守信的人。

经验告诉我们,世界上确有利他性信任。问题是,用这种理论无法解释信任在不同人群间的分布。差序格局的存在说明人们信任什么人、不信任什么人的主要依据是对其可信度的估计。即使那些相信社会上大多数人是值得信任的人,也未必是出于利他的考虑。否则不同城市、不同经历、不同社会阶层的人就不会在是否信任上呈现出巨大的差别。

信任文化 阿尔蒙特和弗巴(Almont & Verba, 1963)考察了两个老民主国家(美国和英国)和三个新民主国家(西德、意大利和墨西哥)。他们发现,就社会信任而言,美国和英国要比其他国家高。同时他们还发现人们的其他生活态度在这些国家也呈现出很大的差距。对这一切,阿尔蒙特和弗巴统称为政治文化。根据他们的定义,政治文化是指人们对社会事物的心理倾向。因此,不同的社会就会产生不同的政治文化。其后,英格哈特(Inglehart, 1977, 1990, 1997)利用更大规模的跨国时间序列数据证明,的确,有些社会具有高信任度的政治文化,而其他社会的政治文化却是以低信任度为特征的。普特内姆(Putnam, 1993)则进一步证明,即使在一个国家内部(如意大利的南部和北部),信任文化也可能很不一样。福山(Fukuyama, 1995)干脆把世界上的国家划为两大类,一类叫低信任社会,另一类叫做高信任社会。

凡是将信任解释成文化现象的人都或多或少相信,信任是本社会文化密码的一部分,而文化密码像基因一样是以某种神秘的方式世代相传的。如福山就认为信任来自“遗传的伦理习惯”(Fukuyama, 1995: 34),是本社会共享的道德规范的产物(1995: 336)。

文化差异可以用来解释不同社会信任程度的高低,但不同社会信任程度的高低恐怕不能仅仅用文化差异来解释,而且恐怕不能主要用文化差异来解释。英格哈特三次对几十个国家(包括中国)进行的“世界价值调查”发现,一般而言,受新教和儒家学说影响的国家比受天主教、东正教、伊斯兰教影响的国家更容易产生信任,这似乎印证了文化解释。但与此同时,英格哈特发现各国的社会信任度也与经济发展水平和政治制度相关(Inglehart, 1999)。

文化说的最大局限在于它充其量只能用来解释不同社会间信任度的差别,却无法解释同一社会内部信任度的差别。具体来说,文化理论对我们解释中国当代都市中的信任大概帮不上忙,因为四个城市的文化背景大同小异,虽然四个城市的信任度大相径庭。本文将不对四城市之间的信任度差异进行解释。这种解释只有当我们对四城市的宏观背景有更多了解时才有可能进行。

信任的认识发生论 根据这个理论,人们的信任度都是从自身以往的经验里学习来的。信任的认识发生理论特别强调幼年心理发育阶段的经验。如果幼年期生活在破碎的家庭,父母离异,或受到父母的虐待,很难使人对外部世界产生信任感。同样,如果幼年生长在恶劣的社区环境里,目睹暴力和犯罪,见惯了弱肉强食,信任他人也是十分冒险的。相反,成长于中上层居住的社区,出生于和谐美满的家庭,信任感可能更容易产生。在这个意义上,高信任感是幸运经验的副产品。

信任的认识发生理论是如此重视心理发育期的经验,以致于它推论,信任感或不信任感一经形成便不易改变。如果早年形成了不信任感,成年后要有大量相反的经验才能将其克服;如果早年形成了信任感,成年后也要有大量受骗的经历才会使之削弱(Erickson, 1963)。

要检验这个理论,我们需要了解被调查对象幼年成长的家庭环境和社会环境,如父母是否

离异, 父母是否培植了幼儿的信任感, 他们生活的社区秩序如何, 他们成长的年代是否有利于培养人们彼此间的信任感等。可惜的是, 除了最后一项, 我们没有其他变量的数据。

理性选择论 理性选择论的代表人物是科尔曼和哈丁(Hardin)。科尔曼认为, 信任别人是件很冒险的事。信任别人就等于将自己拥有的资源主动放到人家手里。理性的人做任何事情都是为了增进自己的福利, 或至少不损害自己的福利。在信不信任他人的问题上, 理性人的出发点应该也是出于同样的考虑。因此, 理性人在决定是否信任他人时必须权衡两样东西, 一是潜在收益与潜在损失相比孰重孰轻; 二是对方失信的可能性有多大 (Coleman 1990: 99—101)。基于这两个考虑, 理性选择论认为, 信任都是某甲对某乙在某事上的信任。首先, 甲信任乙是有限度的。他在某些事情上信任乙并不意味着他在所有事情上都信任乙。乙向他借钱去买一杯茶, 甲可以信任地借给他; 但是如果乙开口借一万块钱, 甲就不一定能信任他了。其次, 甲之所以信任乙, 是因为他自信了解乙, 知道乙即使出于自私考虑也不会失信。这种自信只能建立在常来常往的基础上。换句话说, 理性选择论者说的信任一定是彼此互相十分了解的人之间的信任, 或朋友间、熟人间的信任。

理性选择理论喜欢用博弈论来解释为什么信任可能在理性人之间产生。在囚徒悖论的博弈中, 博弈双方在两种情况下是不太可能合作的, 一是一锤子买卖, 一是大家事先知道游戏是有终点的。陌生人之间的关系正好具备这两个特点, 因此陌生人之间打交道, 谁守信谁吃亏。于是, 相互欺骗成了最好的应对策略。熟人和朋友之间的关系则不同。不管是同事、邻居、亲戚还是朋友都与我们有某种固定的关系, 他们与我打交道不是一天两天; 他们与我的关系也不会突然在某一天终结。他们如果欺骗我, 不仅以后无法在需要我帮忙时得到我的援手, 而且可能在同事间、邻居间、亲戚间或朋友间搞得声名狼藉。因此, 与熟人、朋友、亲戚的紧密关系使得他们有意愿在与我打交道时守信。反过来, 由于了解这一点, 我对他们的信任要高一些。用博弈论的语言说, 多次重复且无限期的游戏可能诱导人们合作(守信) (Axelrod, 1984)

当然, 这并不意味着我对亲戚、朋友和熟人会一视同仁。一般而言, 谁与我的关系越紧我越信任谁。过去与这些人打交道的经验也会影响我对他们的信任度。对那些曾经失信于我的人, 我当然会警惕性更高一些。

从上面的描述可以看出, 理性选择理论认为决定信任的关键变量是能否获得有关对方动机和能力的充分信息。毋庸置疑, 这个变量十分重要, 它解释了为什么我们信任家人胜过朋友, 信任朋友胜过熟人, 信任熟人胜过陌生人。可惜的是, 理性选择理论对信任的研究至今仍偏重于纯哲理性的讨论 (Hardin, 1993, 1999, 2000; Levi, 1999), 还没有将理论操作化。

理性选择理论有两个致命缺陷。第一, 它不能解释为什么有人会信任陌生人。按照理性选择理论的假设, 如果甲不了解乙, 他是不会信任乙的。而如果乙是陌生人的话, 甲对他可以说是无从了解。在不了解乙的情况下信任乙, 这已违反了理性选择理论的基本假设。但是, 正如英格哈特的跨国研究所揭示的, 各国都有一批人相信社会上大多数人是可以信任的。即使在信任度最低的巴西, 也有约 5% 的人这么看待陌生人。北欧国家则有 60% 的人这么看。我们总不能说, 大多数北欧人都不理性吧!

理性选择理论的第二个缺陷是它假设所有人都是同质的。在甲信任乙的陈述中, 该理论只强调了甲对乙了解多少, 而不问甲和乙是什么人, 他们在社会中各自处于什么地位, 他们各自掌握多少权力资源。各国的实证资料显示, 信任感在不同阶层中的分布是不均匀的。一般而言, 社会地位越高, 权力越大的人更倾向于相信别人。我们将要考察的中国四城市的情况是

否也是如此呢？

制度论 制度学派的口号是“制度决定”（Institution matters），认为某些制度环境比其他制度环境更有利于信任感的产生。首先，存不存在一个有效的政府至关重要。霍布斯认为没有公共权威体制的社会必定是人们尔虞我诈互相残杀的社会。在那种状况下，人们是无法彼此信任的。当然并不是所有类型的政府都有利于增进社会信任。至少政府应该奖励守信者，惩罚失信者。这就要求有健全的法制。在健全的法制下，失信的代价较大，这样人们就更可能对他人产生信任感。如果政府能进一步用制度建设的方式为公民（尤其是处于社会底层的人群）提供社会安全网，使他们不必恐惧一时的疏忽会造成终生的遗憾，这样就会大大降低他人失信的潜在损害。在这种制度环境下，社会信任有可能得到增强。更进一步，如果政府增加自身运作的透明度，允许公民通过各种渠道表达他们的政策偏好和不满，并使自己的所作所为向公民负责，人们就会增强对政治制度本身公正性、稳定性和可预测性的信心。对制度的信心反过来可以增强人们彼此间的信任感。

很多学者特别注意信任与民主制度的关系。例如，在 1999 年，剑桥大学出版社就出版了一本题为《民主与信任》的论文集（Warren, 1999）。一些学者注重信任是否有利于发展和维护民主制度（Inglehart, 1990, 1997; Putnam, 1993），另一批学者则关注民主制度是否有利于增进人们之间的信任。有人断言，只有在民主制度下信任才是一种理性的博弈。在极权体制下，过度信任他人是十分危险的。因此，当政府一手遮天时，人们至多只能信任自己的家人和密友（Levi, 1996）。只有当人们沐浴在民主的阳光下时，他们才可能信任陌生人（Mueller & Seligson, 1994）。

实证研究发现，民主体制下社会信任度的确较高。但是，民主与信任相关并不意味着民主导致了信任；相关关系可能意味着是信任导致了民主。还有一种可能性是，某些其他变量同时影响民主和信任。目前关于两者关系的争论仍在继续。

制度理论与文化理论一样，可以用来解释不同社会间信任度的差异，却无法解释同一社会中为什么有些社群的信任度高于其他社群。这与该理论假设制度对所有人一视同仁有关。但现实世界里的各种制度安排并不都是中性的。同样的制度安排（如产权制度），某些阶层可能受益多些，另一些阶层受益少些。受益多的阶层容易产生安全感，他们可能信任感强一些。而受益少的阶层缺乏安全感，因而他们的信任感也弱一些。也许只有假设制度带有倾向性的制度理论才能解释同一社会里为什么信任感在人群呈不均匀分布，但似乎还没有人将这种带马克思主义色彩的制度理论运用于信任研究。

道德基础论 道德基础论的目的是超越理性选择论对信任的工具性解释。道德基础论认为信任可以划为两大类，对认识的人的信任是“策略性信任”（strategic trust），对陌生人的信任是“道德性信任”（moralistic trust）。道德性信任反映的是一种人生态度，其基础是对世界的乐观态度，而不是与人打交道的经验。一个乐观的人会给自己所不认识的人更多的信任。即使吃过一两次别人背信弃义的亏也在所不惜，仍然保持自己的信任感。那么乐观人生态度的实质是什么呢？其实质就是相信其他人在基本价值上与自己没有什么差别。如果我自己是“己所不欲，毋施于人”，我相信其他人也恪守这个信条，于是我没有理由不信任别人，哪怕他们是我从未打过交道，今后也不会再打交道的人。

问题是什么会使人对自己、对他人、对未来报有一种乐观向上的态度呢？道德基础论者认为，收入多寡、个人经历不太重要；重要的是宏观环境。他们特别强调，收入和财产分配的不平

等可能是人生乐观态度的致命杀手。他们观察到,哪里不平等恶化,那里社会信任度就会下降。在美国如此,在其他国家也是如此。

道德基础论关于社会不平等对信任产生负面影响的见解很有启发意义。如果我们接受英格哈特和日本学者的调查结果,同时假设我们对四城市的调查反映了中国社会信任度下降的趋势,考察不平等扩大对社会信任的影响是十分有意思的。可惜的是我们没有时间序列数据,跨市的比较也不易进行,因此这个问题还要留待将来进一步探讨。

不过,依常识判断,道德基础论者关于个人境遇对人生态度影响不大的说法值得怀疑。社会上有人乐观,有人悲观,对此该作何解释?这需要看持不同生活态度的人是否呈随机分布状态。如果不是随机分布状态,我们就要问一个人所处的社会地位和他所拥有的资源在多大程度上影响他的生活态度。也许人们的生活态度只是影响其信任感的中间变量而已。对此,我们将试图进行考察。

一种新的理性解释

我们认为甲是否信任乙取决于两个考虑:(1)甲对乙失信可能性的判断;(2)甲对乙失信所可能带来的损失有多大的承受能力,也就是甲的相对易损性(relative vulnerability)(Sztompka, 1999: 127)。这里的乙可以是任何人,包括亲人、朋友、熟人和陌生人。

上面介绍的六种理论都将着眼点放在第一个层面(即甲对乙失信可能性的判断)上。

- 利他性信任:有没有利他主义决定了对乙失信可能性的判断;
- 信任文化论:文化决定了对乙失信可能性的判断;
- 认识发生论:甲的幼年经历决定了对乙失信可能性的判断;
- 理性选择论:甲与乙过去交往的经验决定了对乙失信可能性的判断;
- 制度论:制度健全与否决定了对乙失信可能性的判断;
- 道德基础论:甲的人生态度决定了对乙失信可能性的判断。

甲对乙失信可能性的判断固然重要,但这决不是影响甲信不信任乙的惟一因素。我们认为第二个层面(即甲的相对易损性)同样重要,因为即使两个人对同一个第三者的失信可能性作出同样的判断,他们仍会有不同的行为。用一个例子也许可以说明这个道理。假设有两兄弟,一位是亿万富翁,一位是普通人。再假设有一位表亲分别向他们俩借一万元钱。这里表亲失信的可能性对两者是相同的,而且即使那位普通人也拿得出一万元。那么他们中间哪一位会借钱给那位表亲呢?大概是那位亿万富翁。原因很简单,对一位亿万富翁来说,因别人失信而损失万把元不过是九牛一毫;而对一个只有几万元家底的普通人来说,一万元是个不小的数目。因此,面临同一种情形,前者可以冒得起险,而后者一定会疑虑重重。这个例子也可以用来解释什么叫相对易损性。如果表亲失信,对亿万富翁和他的普通人兄弟而言,绝对损失都是一万元。但他俩的相对易损性却不同。相对易损性取决于潜在损失的绝对值在潜在受损者所拥有的总资源中占多大比重:

相对易损性 = 潜在损失的绝对值/潜在受损者所拥有的总资源

在研究信任的文献中很少有人提到吉登斯,但吉登斯似乎已经注意到相对易损性在解释信任中的重要性,虽然他没有用这个概念。他认为,占有大量资源可以使人具有一种更加开放、更加乐观、更富同情心、更自在的人生态度,而这种人生态度可以增强对他人的信任感(1991: 79)。反过来说,缺乏资源可能使人对其他人充满疑心。这是因为对他们来说,别人失信的潜在损失可能是灾难性的。这里“灾难线”(disaster threshold)的高低与具体人所拥有的资

源多寡有关。一般而言,一个人掌握的资源越少,其“灾难线”越低,相对易损性越高,他越不愿意冒险信任别人。反之,一个人掌握的资源越多,其“灾难线”越高,相对易损性越低,他越愿意冒险信任别人(Luhmann, 1994: 2-3)。

那么,具体而言我们说的资源到底指的是什么东西呢?

首先是收入和财富。上面的例子已经说明,穷人信任别人的可能代价是危及自己和家人的生存;富人才有本钱去冒险相信别人。

其次是稳定的工作。在现代社会里,工作在人生中占据着重要的位置。没有一份工作,或者有工作但不稳定都会使人不得不成天生活在惶恐不安中。这样的状态是不太可能让人对周遭世界抱有信任态度的。相反,无忧无虑的人更可能信任别人。

第三是权力。权力意味着权力所有者不必为生机发愁。它的所有者一般拥有稳定的职位,较高的收入和较多的财富。有这一切作保障,信任别人的风险是可以承担得起的。

第四是教育。教育是一种具有高度可转换性的资源。较高的教育水平可以使人找到较好的工作;即使丢了一份工作,也可以使人比较容易地找到另一份工作。较高的教育水平还可能带来较高的回报,所谓“书中自有黄金屋”就是这个意思。更重要的是,教育可能是通向权力之路的跳板。在现代社会里,权力精英几乎都是知识精英。由于教育与上述三种资源丝丝相扣,我们可以推论,教育水平高的人应该比教育水平低的人更容易产生信任感。

第五是社会网络。社会网络也是一种具有可转换性的资源,因为它可以降低社会活动的信息成本。假设有两个背景几乎完全相同的人,惟一不同处是其中一人的社会网络比另一人要广。哪一位的生存能力较强?哪一位抵御风险的能力较强呢?毫无疑问都是网络较广的那位。因为网络可以帮助他找到较好的工作,带来较高的收入,并接触到有权有势的人。万一吃了别人失信的亏,也是这一位更有可能得到朋友的援助和支持。因此,我们有理由假设,社会网络宽的人更容易信任他人。

以上五种资源都有助于降低相对易损性,增加人们的信任感。

必须指出的是,后三种资源不仅有利于降低甲的相对易损性,也有利于增强甲对乙守信的信心。权力为什么可以增强甲对乙守信的信心呢?这从权力概念的定义就可看出:权力是迫使其他人做他们本不愿意做的事的能力。假定他人本不愿做的事是守信,在权力威胁下,他们可能不得不守信,因为对手握大权的人失信是件很危险的事。教育的作用是可以增强人们对事物的判断能力,包括对他人是否会守信的判断能力。具备这种能力的人不会盲目信任别人,也不会无缘无故地怀疑别人。有了这重保障,人们对他人的信任感应会更强。社会网络本身就包含着信任的因素。完全建立在互相利用基础上的关系网是不牢靠的。网络的功能之一就是在圈内的朋友和熟人中培植信任感,以便在需要的时候能得到朋友和熟人的帮助。当然网络内的信任只是朋友和熟人间的信任,但这种特殊的信任可能为一般的信任(社会信任)打下基础。一个社会网络很窄的人可能得出结论,社会上大多数人都不值得信任。而一个有庞大社会网络的人则可能从自身经历中总结出对社会大多数人更乐观的看法。

将影响信任的两个变量同时考虑,我们推出以下模型:

甲对乙的信任程度 = 1 - (乙失信的可能性 × 甲的相对易损性)

现在让我们深入分析一下什么会影响“乙失信的可能性”和“甲的相对易损性”这两个变量。

影响甲对乙守信可能性判断的因素包括:

甲对乙的了解程度。这里获取信息的方式是与对方是否有互动经验。互动越频繁,信任

度越高。人们对朋友的信任超过对熟人的信任,原因大概与互动频率有关(理性选择假设)。上面讨论过的信任的“差序格局”似乎印证了这个变量的重要性。

甲在本地居住的时间。甲在本地居住的时间越长,他的朋友和熟人越多,对本地情况(包括人们守信情况)的了解也越深(理性选择的延伸假设)。

甲的社会网络规模。一般而言,上述因素不适用于陌生人。但甲的社会网络越广,他遇到生人的时候越可能发现他与生人同时是某个第三者的朋友。这时,那个第三者便成了信任中介:甲信任生人乙,因为甲的朋友丙同时也是乙的朋友。中国社会里的关系网似乎就是这么运作的(理性选择的延伸假设)。

甲的生活经历。这包括他早年的家庭生活经历和时代生活经历。我们已讨论过前者,后者也很重要。国外的研究发现,成长于某些年代的人比另外一些年代的人信任度更高(认识发生论假设)。

甲的生活态度。一个人对自己目前的生活状况越满意,对未来越乐观,他对他人越可能容易产生信任感。不过,这可能是个中间变量,因为人们的生活态度恐怕不是随机分布的,其社会地位可能影响生活态度(道德基础论假设)。

甲的判断能力。教育程度可以作为衡量判断能力的指标。我们可以假设,一个人教育程度越高,其判断能力越强。不过在现代社会里,大众传播媒体对人们判断事物的能力影响极大。因此,主要信息来源也可用来衡量一个人的判断能力。美国的研究发现,看电视多的人信任度低,而以读报为主要信息来源的人信任度较高(Patterson, 1999: 192—193)。

甲的社会地位。一个人的社会地位越高,其他人对他失信的代价越大。因此,社会地位高的人大概会对置信对象多一份信任。在中国,社会地位通常用是否党员或是否干部来衡量。但我们认为,一般党员的社会地位并不比相同职务的非党员人士高。因此是否干部是更好的衡量指标。

影响甲承受冒险代价能力的因素:

上面列举的一些变量既会影响甲对乙守信可能性的判断,也会影响他承受冒险代价的能力,如他的社会网络广度,教育程度和社会地位等。

除此之外,有三个因素会影响甲的安全感,从而影响他是否愿意冒险相信别人。第一个因素是他的工作是否稳定。如果随时可能丢掉饭碗,一个人必须十分小心从事。这种人一般不太会冒险相信别人。衡量工作是否稳定可以用几种不同的指标,如是否在岗,是否有下岗、失业的经历,是否在稳定性较强的单位工作(如国有企业,政府部门,正规私营企业,大型外资企业等),是否外地移民等。第二个因素是他的收入。收入太低的人不可能产生很强的安全感;没有安全感很难信任他人,尤其是陌生人。第三个因素是社会大势。如果一个社会失业率很高,收入分配极不平等,人们(尤其是处于社会底层的人)的安全感会被严重削弱。安全感降低会侵蚀削弱信任的基础。有研究发现,美国社会信任近年来的下降与不平等扩大及不安全感加强有关,尽管美国经济正处于扩张期(Uslander, forthcoming)。

实证发现:谁信任?为什么信任?

第二节回答了什么样的人容易得到信任,本节则试图回答两个问题:什么样的人容易对他人产生信任?什么是解释信任的关键变量?本节的重点是社会信任,对其他信任不与讨论。

根据沪、津、汉、深四城市调查的资料,我们考察了每个单项变量与社会信任的关系。

单元分析

首先让我们看看与人打交道的经验在多大程度上影响人们的社会信任。三个指标被用来衡量与人打交道的经验。一是施信人在本地的居住时间,二是其社会网络的规模,三是其参加集体性体育活动的频率。我们假设,人初到一个陌生的环境是不可能对他人有很高信任度的。反之,在一个地方住的时间越长,对周围的人和事越熟悉,就越容易产生信任感。图1印证了这一点。在当地居住四年以下的人信任度最低,而在当地居住十年以上的老住户信任度则几乎高出一倍。

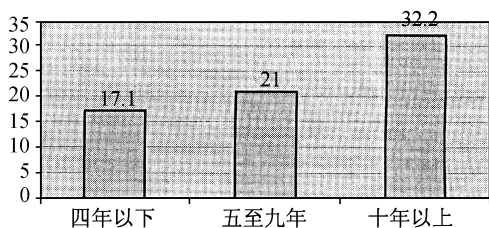


图1. 在本地居住时间与社会信任

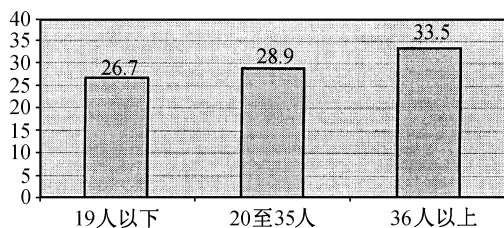


图2. 网络规模与社会信任

我们用边燕杰和李煜发展出的春节拜年网来衡量网络规模,平均网络规模是35.5人(户),标准差为31.7,网络规模差异很大。对被访者网络规模分布的观察发现,约三分之一的网络规模在19人以下,三分之一在20至35人,另外三分之一在35人(平均数)以上。因此,我们将被访者分为三类。从图2看,网络规模与社会信任的关系印证了我们的假设,即网络规模越大的人越容易对他人产生信任感。

在对社会信任的研究中,不少学者指出,参与社团活动有利于加强社会信任(Brehm & Rahn, 1997)。当然也有学者持不同看法(Uslander, forthcoming)。在我们的样本中,参加社团活动的人寥寥无几。因此,我们将是否参与篮球、足球、排球活动作为替代。这几种球类活动有个共同特点:它们都是集体性活动。参与这种活动对信任产生的作用应与参与社团活动的作用相同。事实上,普特内姆便将体育俱乐部与社团等同(Putnam, 1993),而尤斯兰尼尔进而认为体育活动比社团活动更有利于培养社会信任(Uslander, 1999: 146—147)。图3表明经常参与集体性体育活动的确有利于培养对他人的信任感。

至于人的生活经历是否会影响其信任感,我们没有被访者幼年家庭生活经历的资料,无从对其影响进行判断。不过,被访者的年龄能让我们推断其人格形成时期的社会生活经历。以被访者1998年的年龄计,我们将他们划分为四个年龄组:即文革以后成长起来的一代(19—29岁),文革中成长起来的一代(29—38岁),文革前成长起来的一代(39—48岁),建国初成长起来的一代(49岁以上)。由图4可以看出,不同年龄组的信任感是很不一样的。不过,图4的结果可以作两种解释。一是年龄越大信任感越强,可以称之为年龄效应;二是不同的时代成长起来的人,受那个时代的影响,信任感各异,可以称之为代际效应。其他国家的研究一般倾向支持代际效应说,因为那里并不是越老的人信任度越高(Patterson, 1999: 181—82)。

道德基础论认为对现状满意和对未来乐观的人更容易信任他人。图5和图6似乎印证了这个理论。对自己所处状况十分满意的人中有75%对“社会上大多数人”表示信任,而对自己所处状况极不满意的人对他人表现出极度的不信任。

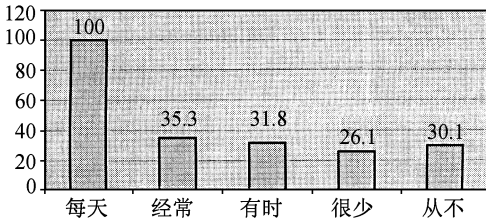


图 3. 参加集体体育活动的频率与社会信任

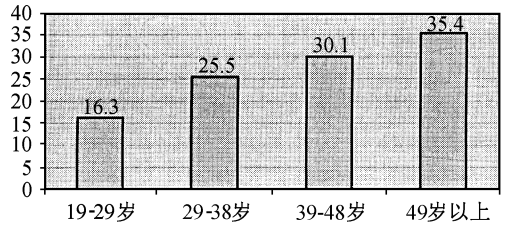


图 4. 年龄组与社会信任

对未来的预期也与社会信任有明显的关系。从图 6 可以看出, 对未来非常乐观的人对他人也比较信任, 而对未来非常悲观的人完全不信任他人。

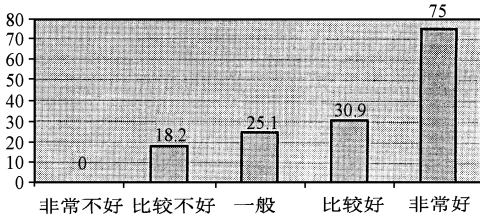


图 5. 对自己家庭生活水平的评价与社会信任

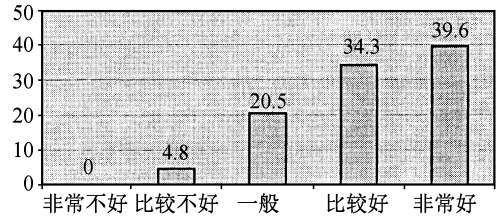


图 6. 对自己家庭五年后生活水平的预期与社会信任

上面已经说到, 我们怀疑对现状和未来乐观与否只是影响社会信任的一个中间变量。恐怕存在着某种其他变量, 既影响人生态度, 又影响对他人的信任。不过在双变量分析中, 我们无法确定这个假设是否成立。

不少学者怀疑人们的认知和判断能力可能对信任产生影响。我们用两个指标衡量判断能力: 一是受教育程度, 一是主要信息来源。图 7 表明, 一般而言, 教育程度越高的人对他人的信任度也越高, 但教育程度与社会信任的关系不是线性关系。超过了大学本科教育, 人们的信任度反而降低了。这个情况也存在于其他国家, 如美国 (Uslaner, forthcoming)。

主要信息来源也会影响信任度。在研究“社会资本”的文献中, 电视往往被看作导致信任下降的罪魁祸首。而读报被认为是更好的信息来源 (Putnam, 1995, Patterson, 1999)。以往的研究一般将注意力放在分析看电视时间与信任的关系上。我们反其道而行之, 将注意力放在读报与信任关系上。如图 8 所示, 这两者间有清楚的关系。那些不读报的人信任度极低。读一份的人可能读的是诸如晚报、电视报之类的报纸, 其信任度高了一些, 但仍不很高。而读两种以上报纸的人社会信任度要高出一截。

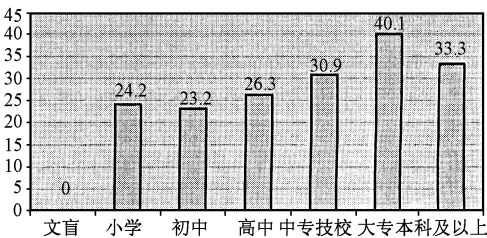


图 7. 教育程度与社会信任

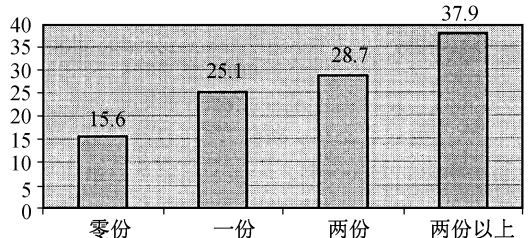


图 8. 每天读报数量与社会信任

上面谈到的这些变量可能影响对他人守信与否的判断, 下面让我们来看看一个人所处的

社会地位对其信任感有什么影响。我们假设，社会地位的高低会影响一个人的相对易损性，从而会影响他冒险相信别人的意愿。由此，我们进而假设社会地位越低，对他人的信任度越低。先比较男女。尽管建国以来，中国妇女的地位有了很大的提高，但总的来说，妇女的社会地位依然低于男人。图9表明，男女之间在信任度上确有差距，但差距不是很大。

在中国研究中，具有中共党籍往往被认为是权力和地位的象征。但是，中国有六千万党员，绝大多数党员与其他人相比并没有什么特殊的地方。因此，我们假设中共党员不是地位的象征，一个人是否党员不会影响其社会信任感。图10似乎证实了这一点。虽然党员的信任度比无党无派的一般群众要高，但并不比民主党派成员高。民主党派才是真正的精英俱乐部。其社会精英地位可以解释为什么这群人的信任度最高。至于共青团员，他们都是文革后成长起来的年轻人，是他们的年龄，而不是他们的团员身份导致了较低信任度。

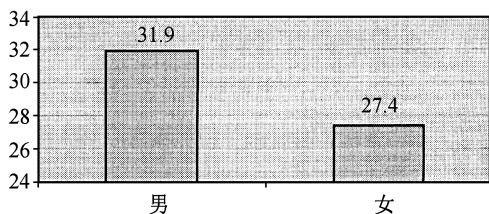


图9. 性别与社会信任

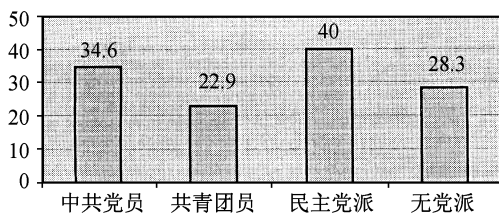


图10. 政治面貌与社会信任

是否具有干部身份是衡量社会地位的更好指标。干部与群众的最大区别在于他们掌握着较多的权力资源。图11揭示，处于较高社会地位的干部的确比一般群众具有更高的信任感。

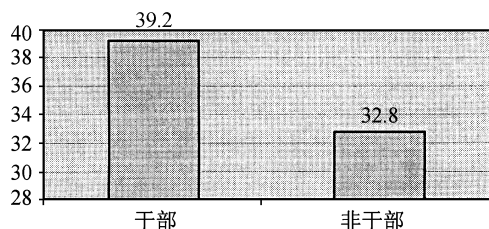


图11. 干部地位与社会信任

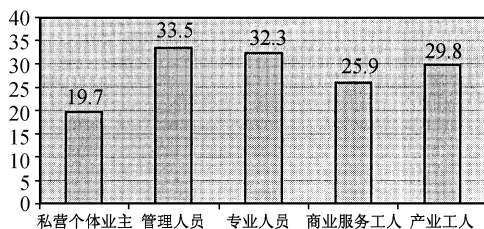


图12. 阶层与社会信任

改革开放以来，中国社会日益多元化。权力资源固然很重要，并且依然集中在各级干部手中，但经济资源和知识资源开始分流到其他社会阶层。因此，仅看权力资源是远远不够的，干部/非干部的划分也嫌过粗。于是，我们把中国城市社会居民划分为五个阶层：产业工人，商业服务工人，专业人员，管理人员和私营个体业主。从图12看，管理和专业人员的信任度最高，这显然与他们的社会地位较高有关。产业工人与商业服务工人的信任度低于管理和专业人士，但他们之间也有点差异。也许这是因为，产业工人一般在国有企业，服务工人一般在集体企业。下面我们会谈到，这两类企业给人的安全感很不一样。私营个体业主虽然可能有钱，但他们中的大多数依然是在社会的夹缝讨生活，因此他们的信任度最低。

衡量社会地位的另一个作法是观察主观自我认定。在对自己所处社会地位的判断中，人们也许将各种资源的占用都考虑了进去。如此说来，考察自我认定对信任的影响是有意义的。在我们的调查对象中，几乎没有人自认为属于社会的中上层或上层。但不管怎么说，从图13可以看出，自我认定的社会地位越高信任度也越强。

社会地位之所以会影响信任是因为它影响人的相对易损性。然而，最能影响相对易损性的莫过于一个人的自我安全感。如果一个人的生存得不到保障，我们很难设想他会冒险相信别人。如果说，过去中国城市居民还曾拥有过铁饭碗的话，现在铁饭碗砸碎了，大锅饭也吃不成了。竞争在带来市场繁荣的同时大大降低了人们的安全感。国外的研究发现，当失业上升，不平等恶化时，人们的安全感会下降，并侵蚀社会信任的基础。同理，失业或工作没有保障的人对别人的信任度也相对低一些(Patterson, 1999; Uslander, forthcoming)。在我们的样本中，下岗和失业的人果真社会信任度最低，而在岗在岗的人信任度就要高很多。退休和再就业人员的信任度居于两极之间(见图 14)。

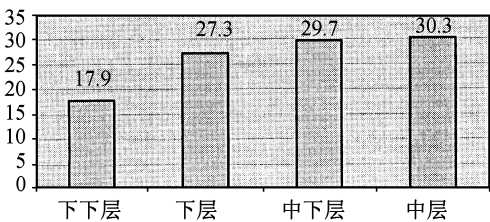


图 13. 自我社会定位与社会信任

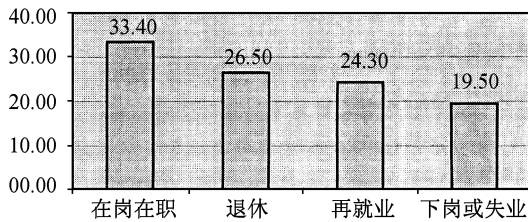


图 14. 就业状况与社会信任

在“破产”和“下岗”成为公众话题的当代中国，即使仍然在岗在岗也不一定没有安全感。当然在不同类型的单位工作，安全感会有差异。安全感的差异有可能影响人们的信任感。图 15 的结果很有意思。一般而言，在国家机关和国有企事业单位工作的人信任度高于在集体和私营企事业单位工作的人(只有私立事业单位例外)。无疑，党政机关和国有企业的工作比集体私营企事业单位的工作更有保障。那么，为什么信任感最高的是那些在合资企业工作的人，而信任感最低的人是在外资企业工作的人呢？合资一般是外资与国有企业的合资。合资企业仍保留着国有企业的一些特点，如不能随便解雇工作人员，但同时由于它是合资，效益恐怕比一般国企好。在这种情况下，合资企业工作人员的安全感可能高于其他所有类型的企业。而外资企业，尤其是那些由港资，台资开办的企业，劳动条件差，老板解雇工人的任意权不受约束，由此那里的工作人员安全感可能最低。

最后，让我们来看看收入水平对信任有什么影响。图 16 给我们的印象是，在一定范围内，收入越高，信任感越强；但超过一定范围，信任感反倒会下降。为什么会发生这种情况呢？我们知道，在这四座城市中，绝大多数居民的月收入在 500 至 1500 元之间。在这个范围内，收入越高表明社会地位越高。收入超过 1500 元的人大概主要有两类。一类是私营个体业主，另一类是外企雇员。而如上图所示，这两类人的信任度低于其他各类人群。这也许就解释了为什么高收入群体的信任度反倒最低。

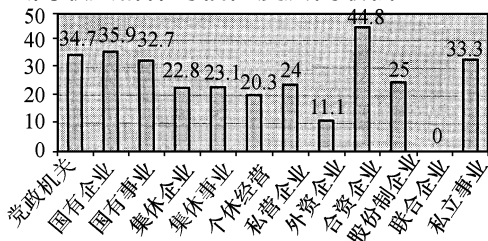


图 15. 工作单位性质与社会信任

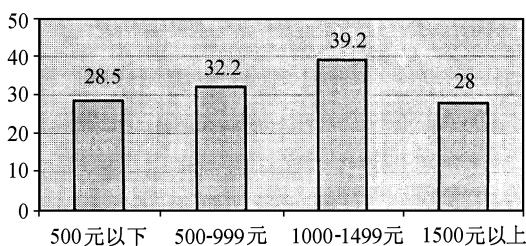


图 16. 收入水平

上面我们用各种方式测量了社会地位对信任的影响,他们似乎都指向了一个相同的结论:社会地位的确对信任有所影响。

结 语

本文首先对不同性质的信任进行了分类,接着回顾了各种解释信任的理论。在此基础上,我们提出了自己的理论假设。最后,依据这些假设,我们考察了一些单项变量与社会信任的关系。初步的结果与理论假设大致吻合。单元分析对解释决定信任的要素有一定启发意义,但它毕竟也有很大的局限性。我们计划在以后的文章中进行多元分析,同时考察这些变量对信任的作用。

参考文献:

费孝通, 1949《乡土中国》。

Almont & Verba, 1963. *Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in Five Nations*, Princeton: Princeton University Press.

Axelrod Robert M. 1984. *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.

Banfield, Edward C. 1958. *The Moral Basis of a Backward Society*, Glencoe: Free Press.

Berg, Jiyce, Dickhaut, John, & McCabe Kevin 1995, "Trust, Reciprocity and Social History." *Game and Economic Behavior*, Vol. 10.

Brehm, John & Wendy Rahn 1997, "Individual-level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital." *American Journal of Political Science*, Vol. 41 No. 3.

Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Erickson, Erik H. 1963. *Childhood and Society*, 2d ed., New York: Norton.

Fukuyama Francis 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press.

Gambetta, Diego 1988. "Mafia: The Price of Distrust." In Diego Gambetta (ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford: Basil Blackwell.

Gellner, Ernest 1988, "Trust, Cohesion, and the Social Order." In Gambetta, *Trust*.

Glaeser, Edward L. et al., 1999, "What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness." *NBER Working Paper*, No. 7216.

Giddens, Anthony 1991, *Modernity and Self-Identity*, Stanford: Stanford University Press.

Hardin, Russell 1993. "The Street-level Epistemology of Trust." *Politics & Society*, Vol. 21 No. 4.

———1999, "Do We Want Trust in Government." In Mark E. Warren (ed.), *Democracy and Trust*, New York: Cambridge University Press.

———2000, "Distrust." An unpublished manuscript, New York University.

Inglehart, Ronald 1977, *The Silent Revolution: Changing Values and Political Style among Western Publics*, Princeton: Princeton University Press.

———1990, *Cultural Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton: Princeton University Press.

———1997, *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*, Princeton: Princeton University Press.

———1999, "Trust, Well-being and Democracy." In Warren, Mark E., *Democracy and Trust*, New York: Cambridge University Press.

Knack, Stepher & Keefer, Philip 1997, "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation."

- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, Robert W. Vishny 1997, "Trust in Large Organizations." *America Economic Review Paper and Proceedings*, Vol. 87, No. 2.
- Levi, Margaret 1996, "Social and Unsocial Capital." *Politics and Society*, Vol. 24.
- 1999, "Do Good Defenses Make Good Neighbors? A Transaction Cost Approach to Trust and Distrust." An unpublished manuscript, Sage Foundation.
- Luhmann, Niklas 1994, *Risk: A Sociological Theory*, New York: Aldine de Gruyter.
- Mansbridge, Jane 1999, "Altruistic Trust." in Mark Warren (ed.), *Democracy and Trust*, New York: Cambridge University Press.
- McKean, Roland N. 1975, "Economics of Trust, Altruism, and Corporate Responsibility." in Edmund S. Phelps (ed.), *Altruism, Morality, and Economic Theory*, New York: Russell Sage.
- Manabe, Kazufumi 1995, "People's Attitudes Toward Technology and Environment in China." *Kwansei Gakuin University Annual Studies*.
- Mueller, Edward N. & Mitchell Seligson 1994, "Civic Culture and Democracy: The Question of Causal Relationships." *American Political Science Review*, Vol. 88.
- Patterson, Orlando 1999, "Liberty Against the Democratic State: On the Historical and Contemporary Sources of American Distrust." In Warren, *Democracy and Trust*.
- Putnam, Robert D. 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- 1995, "Bowling Alone: America's Declining Social Capital." *Journal of Democracy*, Vol. 6 (January).
- Sztompka, Piotr 1999, *Trust: A Sociological Theory*, New York: Cambridge University Press.
- Uslaner, Eric M. 1999, "Democracy and Social Capital." In Warren, *Democracy and Trust*.
- Forthcoming, *The Moral Foundations of Trust*, An unpublished manuscript, University of Maryland.
- Warren, Mark E. 1999, *Democracy and Trust*, New York: Cambridge University Press.
- Yamagishi, Toshio & Yamagishi, Midori 1994, "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and Emotion*, Vol. 18, No. 2.
- Zak, Paul J. & Stephen Knack 1998, "Trust and Growth." *IRIS Working Paper*, No. 211, University of Maryland.

作者王绍光系香港中文大学政治与行政系教授,政治学博士

刘欣系香港中文大学社会学系博士候选人

责任编辑:罗琳