

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

Abstract: Based on the critically theoretical analyses about theses of Chinese trust by Max Weber and Francis Fukuyama, the authors put forward their arguments and hypotheses about Chinese trust, then test them pragmatically by questionnaire survey. The results are: (1) the people whom Chinese trust most are those who are family members or relatives, as well as those who are intimate friends; (2) the Guanxi factor has an obvious influence on Chinese trust, but it emerges from the feeling factor embedded in Guanxi; (3) for the Chinese trust, there is a particular trust based on the personal relationship, and a universal trust based on the common ideas or beliefs.

近些年来,中国人的信任问题开始成为国内社会心理学和社会学界学术研究的热点问题,有关的研究论文(张建新、彭迈克,1993;陆小娅、彭泗清,1995;彭泗清、杨中芳,1995;彭泗清,1997;杨宜音,1999;彭泗清,1999;杨中芳、彭泗清,1999;王飞雪、山岸俊男,1999)日渐增多。信任像空气一样对人类社会生活具有不可或缺性。福山(1998/1995)在其《信任:社会德性与繁荣的创造》一书中,更将信任提高到影响和决定一个国家经济繁荣、社会进步的层面。但是,关于中国人的信任问题,无论在理论和学术的研究探讨中,还是在对信任本身概念和意义的分析建构中,都始终存在着众多的分歧(彭泗清,1999;杨中芳、彭泗清,1999)。其中一个方面的分歧,即是关于中国人之间是否存在信任以及存在何种信任的问题。本文认为,这是关于中国人信任问题研究的重要问题,对此问题的深入探讨,将为有关的其他方面研究——如信任产生及形成的机制、信任的特点类别及信任行为等——奠定良好扎实的基础。以往西方学者关于中国人信任问题的分析研究多从此处着手,并形成了影响持久而广泛的理论观点。如韦伯在关于中国宗教的研究中涉及信任问题时就明确指出,中国人彼此之间存在着普遍的不信任……中国人的信任不是建立在信仰共同体的基础之上,而是建立在血缘共同体的基础之上,即建立在家族亲戚关系或准亲戚关系之上,是一种难以普遍化的特殊信任(韦伯,1995/1920)。汉密尔顿在研究“何以中国无资本主义”的问题时,着重分析了以“行会”形式存在的近代中国商人组织,指出个体商人的市场可信任度完全取决于这个商人所归属的行会组织,而这种行会组织乃是依据乡亲族党的联系来组建的,因此一个商人的可信可靠及商业上的成功最终是建立在乡亲族党的关系之上(汉密尔顿,1990)。福山则更进一步将人际信任扩展到关于社会信任的分析探讨之中,认为诸如中国、意大利和法国这样的国家,一切社会组织都是建立在以血缘关

* 本论文所用数据资料由中山大学广东发展研究院提供,在此谨表谢意。

系维系的家族基础之上,因而对家族之外的其他人缺乏信任,这样的社会即是一种低信任度的社会,也即是一种缺乏普遍信任的社会(福山,1998/1995)。

另一方面,信任作为一种在后天社会交往活动中所习得的对周围其他人行为表现的预期(Barber,1983),其本身自然摆脱不了特定社会的文化传统和社会构成的制约和影响,从而表现出因时因地的多变性和复杂性。对于中国人的信任而言,在多变性方面,虽然以往有许多研究都认为中国人缺乏对外人的普遍信任(斯密斯,1989/1894;柏赐福,1989/1916;韦伯,1995/1920;汉密尔顿,1990;福山,1998/1995),但是近期的一些研究表明,中国人对外人的一般信任正在发生与以往研究的结论不尽相同的转变(张建新、彭迈克,1993;王飞雪、山岸俊男,1999)。在复杂性方面,近期的一些研究也发现,中国人信任结构的构成有其本土和多元的特点,与西方人的信任结构构成有较明显的差别(王飞雪、山岸俊男,1999;郑伯璜,1991)。

最后,有关信任的研究也表明,信任与社会结构、制度的变迁转型存在着明确的互动关联,信任本身是嵌入在社会结构和制度之中的一种功能化的社会机制(Luhmann,1979)。当社会结构发生变迁时,信任本身的内涵及功能也会相应地发生改变。对这一问题,杨中芳进行了较系统的理论梳理和概括,并指出关于中国人信任的研究应“注意到中国社会的变迁”和“转型对原有的人际信任产生的强烈冲击”,而“不必以西方社会变迁作为自己社会变迁的蓝本”(杨中芳、彭泗清,1999)。这一主张对于眼下方兴未艾的中国人信任的研究来说,无疑具有非常切实的指导意义。

依上所述,本文将通过对有关的问卷调查结果进行实证分析,以集中探讨当代中国人信任的基本结构、属性特征以及内在的相互关联,尝试对中国人之间是否存在信任以及是否信任外人等问题做一尝试性的回答。

一、理论分析与假设提出

1. 中国人的特殊信任:自家人与外人

在韦伯关于中国人信任的论述中包含了一个对今天的研究有着重要意义并实际产生了显著影响的重要论断,即中国人的信任是“建立在亲戚关系或亲戚式的纯粹个人关系上面”的,是一种凭借血缘共同体的家族优势和宗族纽带而得以形成和继续的特殊信任,因此对于那些置身于这种血缘家族关系之外的其他人即“外人”来说,中国人是普遍地不信任。韦伯的这一论断后来又为福山进一步地引用和扩展。福山认为,传统中国的家族主义文化强调和重视家庭、亲戚及血亲关系,将信任家族以外的人看作是一种不可允许的错误。因此,中国人所相信的人就只是他自己家族的成员,对于外人则极度不信任。由韦伯和福山的论述来看,中国人的信任本质上是一种“血亲关系本位”的信任,因而难以扩展到血缘关系之外的其他人群之中。但是,只要经过仔细认真的思考和推敲就可以发觉,他们的这些论断仍有重新予以验证的必要。

其一即在于,有关中国传统文化和社会的众多研究(费孝通,1985/1947;金耀基,1992;杨国枢,1993,1989;黄光国,1988;梁漱溟,1963)都表明,中国社会是“关系本位”的社会。关系建构的核心是血缘家族关系,围绕此核心建立起与血缘家族关系之外其他人的社会联系。虽然人与人之间的血缘关系是先天赋予和无法改变的,但在后天生活中,人们仍能够通过多种方式——如认干亲、拜把子、套近乎、做人情等(杨宜音,1999;郭于华,1994;乔健,1982;Yang,1994),将这种先天注定的血缘关系进一步泛化、扩展和延伸到与没有血缘联系的其他人的交往关系

之中,最终就形成了费孝通所说的“差序格局”。不同等序之间的界限是具有弹性可以伸缩的,即使有明确的边界也是可以改变和无法永远确定的。因此,在中国社会中,中国人对自家人和外人的信任既会受人与人之间先天血缘联系的制约限制,也会受血缘关系泛化后所形成的各种拟亲关系如同乡、同姓、哥们甚至亲密情感关系的影响,从而使中国人所信任的人群中既包括有家属、亲戚和家族成员,也会包括一些与自己具有拟亲属关系的其他外人。就这一点而言,韦伯的论断及福山的推论显然是不够准确、经不住精推细敲的。

其二即是,关系——包括人与人之间的血缘家族关系和其他诸如同学、朋友、同事等一般性的交往关系——是建构中国社会的重要组成部分,也是认识理解中国人社会行为的重要依据。在当今社会学的研究中,关系这一概念及其复杂不确定的内涵,更进一步登堂入室成为“社会资本”所包容的重要内容(Portes, 1998)。但是,关系毕竟只是人际交往的一种外在表现形式,而与人们交往的实质内容未必一一相对应。彭泗清(1999)曾较系统地回顾了前人有关关系运作的众多研究,并指出为了培育交往关系中的情感成分,加深交往双方的感情,人们可以采用很多关系运作的方法。这样的分析思路同样适用于关于中国人信任的分析。中国人的信任,虽然在相当程度上,是以人与人之间的血缘家族关系为基础,但这种关系基础的存在,并不意味着人际信任的存在,关系中所包容的情感性因素具有重要的影响作用——关系基础可以通过工具性交往而得以加强,人际信任则更多地依赖交往中的情感性因素。在克莱默和泰勒(Kramer & Tyler, 1996)编撰的《组织中的信任:理论和研究的前沿》一书中,利维克和邦克(转自 Kramer & Tyler, 1996: 245)提出了一个信任形成发展的三阶段模型:第一阶段以个人对交往中得失结果的精确计算为基础(calculus-based),第二阶段以个人对交往对象的认知了解为基础(knowledge-based),第三阶段以交往双方在感情及认知上的相互认同为基础(identification-based)。只有在第三阶段上,交往双方之间的关系达到亲密无间的程度,并建立起真正的相互信任。泰勒和德高依(转自 Kramer & Tyler, 1996: 358)则分析比较了组织中所存在的工具性模式的信任(instrumental models of trust)和关系性模式的信任(relational models of trust),认为关系性模式在建立人际信任中具有更为重要的影响,因为工具性信任是根据对行为结果的精确计算来确定的,是片面和外在的;而关系性信任则是由关于交往对方人品、意愿和行为举止的评价决定的,这种评价既包含有认知的成分,更包括有情感的内容,是一内在的反应过程。彭泗清(1999)通过自己的实证研究也提示了,在中国人的人际信任建构中,相互之间信任的程度,并非取决于双方拥有的关系中所包含的先天的联结(如血缘关系)或后天的归属(如同学、同事关系),而主要是取决于两人之间实质关系的好坏。

由上述来看,人与人之间的信任,虽然与个人所建立的各种人际关系密切相关,受这些关系的影响,但是实质上更有可能是关系中所包含的情感内容和因素在起作用——情感的亲疏厚薄直接决定着信任的有无和强弱。因此,在中国人所信任的人群中,除了会包括有具有血缘家族关系的家庭亲属成员外,还有可能包括那些与自己有着亲密情感联系置身于血缘家庭关系之外的其他社会成员。就这一点而言,对韦伯的论断及福山的推论显然有必要进行重新分析和验证。

2. 特殊信任和普遍信任:相容与相克

在以往关于信任的研究中,信任类别的建构多是依据“二分建构”的范式,即将信任置于一个两极相对的单维度之上,由此区分出两种不同的“理想类型”。除韦伯外,还有不少研究者也都采取相同的做法。卢曼(Luhmann, 1979)从社会学的视角出发将信任区分为人际信任和

制度信任,前者以人与人交往中建立起的情感联系为基础,后者以人与人交往中所受到的规范准则、法纪制度的管束制约为基础。显然这是两种截然不同的信任。山岸(Yamagishi, 1994)对这样的“二分建构”曾作过较为独特新颖的表述。山岸认为,信任若是指对交往对象善意友好行为的判断和期望,若是以对他人的品性、意图的分析推断为基础,那么这就是具有普遍性的一般信任;而另一种以对善意行为的激励强化机制和制度的认识理解为基础而形成的期望则是“确信”或“放心”(assurance),这并不是一般意义上的信任,也即不是对人的信任,而只是在有保障的制度环境下所产生的一种安全无虑的心态。更早时期的研究中,还有18世纪西班牙那不勒斯的学者吉诺维希(见安东尼·帕格顿,2000)提出的公众信任和私人信任,前一种指纯社会性的公德,后一种则是指包含有私人利益的纯家庭化的联系。而在克莱默和泰勒编撰的《组织中的信任:理论和研究的前沿》一书中也论述了多种关于信任的“二分建构”,如“以认知为基础的信任”(cognitive-based trust)和“以身份为基础的信任”(identity-based trust)等(Kramer & Tyler, 1996)。

信任的“二分建构”简洁明了,便于将不同表现形式和特征的各类信任区分开来,因而在信任建构的研究中被较多地采用;但是其本身所隐含的理论预设——两种信任完全不同且互相排斥、难以兼容——并非是不证自明的公理性预设,仍需要有充分确实的证明。联系到韦伯关于中国人信任的论述和观点来看,其所隐含的理论预设是:中国人的信任是一种以血缘家族关系为基础的特殊信任,因而不会持有以观念信仰共同体为基础建立起来的普遍信任。而这一预设是需要验证的。

塞利格曼(Seligman, 1997)在其《信任的问题》一书中,尝试根据新的“三分建构”来较为精确地分析信任的内涵、性质及类别。他将信任(trust)与信心(confidence)、信念(faith)区别开来,认为三者虽都包含有预期的成分,但终究不是相同的过程。信心指的是当制约管束他人的角色和规范完善确定(well-established)时,我们对他人所持有的有把握和有信心的期望。实际上这即是卢曼所说的制度信任和山岸所说的放心。信念指的是人们对那些难以了解和超凡脱俗的杰出人物所持有的期望,这是一种带有宗教色彩的虔诚的心理倾向。信任则是指产生于制度规范系统之外的一种世俗现实的心理现象,它在人们无法预知他人将会做什么和将会怎样做时才有可能产生形成,即当人们对他人的善意行为无法作出判断和推测时却仍然相信他人会有善意行为的表现,这便是信任。塞利格曼进一步指出,信任、信心和信念三者之间并非是对立排斥互不相容的,而是互相支持补充,共同支撑着社会的秩序和理想。信心的确立将有助于信任的扩展,宗教或道德的共同信念能够为人们提供相互信任的坚实基础,三者是同一组合体的不同方面或部分。对于信任的这种“三分建构”,巴伯尔(Baber, 1983)也曾提出过相接近的观点。“三分建构”与“二分建构”的不同之处,不仅在于所区分的信任类别的多少不同,更重要的是各自所隐含的理论预设截然不同。“三分建构”中的各类信任之间是相互支持促进并能够协调共处的,而“二分建构”中的信任则被看作是对立排斥互不相容的。一些具体的研究也揭示了不同的信任之间存在着互补促进而非对立排斥的关系,如斯汤巴克(Sztompka, 1999)在其《信任:一种社会学的理论》一书中分析波兰社会变革前后社会信任的急剧下降和逐步恢复时指出,一个社会建立在历史和文化基础之上的信任会由于社会的急剧变革而受到侵蚀和损害,但是当稳定、透明和可预测的制度和结构不断建立之后,一种新的关于制度的信任就能产生,并且最终导致原有的人与人之间的信任重新恢复和不断增强。王(Wong, 1991)也提出了制度信任和个人信任并非互相对立排斥,而是相互加强促进的观点,认为制度是嵌入在人与人的

关系网络之中的,因此人们对制度的信任源自于人们在交往中对所建立的关系的信任。

由上述的“三分建构”来看,韦伯关于中国人缺乏以观念信仰共同体为基础的普遍信任的论断难免过于主观和轻率,同样有必要进行重新分析和检验。

3. 本研究的假设

在前面的讨论中,围绕韦伯关于中国人信任的两个基本论断及福山的推论,我们分别从理论和经验研究的方面进行了分析和讨论,指出其中存在的理论的偏颇、分析的片面和判断推论的轻率。中国人的社会虽然重视和强调“关系”,但这种关系并不仅仅局限于人与人先赋的血缘家族关系,而是能够人为地运作和建构的;即便是先赋的血缘关系,也可以通过各种“关系运作”的方式,扩展到没有血缘联系的其他人群中去。因此,在这种可以伸缩收放的关系基础上所建立起的信任,不仅会指向自己的家庭、亲属和家族成员,也会指向与自己有着密切交往关系的其他社会成员。再则,关系之所以能够成为中国人信任的基础,其原因不只在于关系本身,而且还在于关系中所包含的情感内涵。交往双方之间情感的真假、虚实、厚薄、深浅,在相当程度上制约着交往双方的相互信任。因此,在中国人所信任的人群中就会包括有与自己在情感上亲近密切的一类“外人”。此外,信任是一具有复杂多维建构的心理倾向,在这种建构中的各个部分或不同类别并不是相互排斥对立、无法相容并存的,而是互相补充促进,能够协调共处的。建立在人际关系(包括先赋性关系和获得性关系)基础之上的特殊信任和建立在观念信仰认同一致基础之上的普遍信任之间并不是对立排他的,而是可以同时存在的。对于中国人的信任而言,这一原理也应同样适用——即以人际关系为主要依据来确定是否信任他人的中国人,仍然会同时持有对他人的普遍信任。

根据上述的小结,归纳出以下3个假设,待本研究进一步验证:

假设1:中国人不仅信任与自己具有血缘家族关系的个人,而且也信任与自己具有亲近密切交往关系的个人。

假设2:在中国人对他人所形成的信任中,情感因素是比关系因素更为显著和重要的影响信任度的主要因素。

假设3:中国人的信任中包含有以观念信仰为基础建立起的普遍信任。

二、研究方法 with 操作过程

本研究所用问卷调查资料,来源于中山大学广东发展研究院2000年7月进行的“广东社会变迁基本调查”项目,有关信任的问卷调查内容是这一项目调查的内容之一。

1. 调查对象

该项目采用多段随机抽样方法,以人口规模、社会经济发展状况和地理位置分布为选择向度,分别选择了广东省内的广州、深圳、汕头、东莞、湛江、韶关、梅州等7个城市;之后在每一个城市按区、街道办事处、居委会的顺序逐阶段进行抽样;最后在被抽中的居委会,采取分层多段随机抽样抽取被调查的居民户。此次调查共发放问卷2003份,回收有效问卷2003份。调查对象的基本特征见表1。

2. 调查过程

该项目调查于2000年7月中旬完成问卷设计,7月下旬开始实施并完成调查。由专业教师组成的调查组负责调查的具体实施。聘用调查所在地的在校大学生经过培训后担任入户访

问员。调查进行过程中,调查组成员随时跟进监督。问卷收回后,调查组还进行抽查复核,并以登门或电话联系方式对 5% 的样本户进行回访抽查。

3. 调查问卷

在“广东社会变迁基本调查”项目所使用的调查问卷中,有关信任的内容包括两个部分:一是关于特殊信任的部分,了解人们对自己的家庭成员、亲戚、朋友、同事、邻居、熟人等各类人的信任状况及程度;另一是关于普遍信任的部分,了解人们对于一些有关人性、人际交往等的观点信念的赞成或反对的态度,这一部分内容的问卷编制参考借鉴了王飞雪和山岸(1999)研究中使用的问卷。两部分问卷的作答和测试均采用五点尺度的形式进行。

表 1 调查样本的基本情况

人数	2003 人
其中:	广州 400(20%) 韶关 251(12.5%) 湛江 250(12.5%) 深圳 300(15.0%) 东莞 252(12.6%) 汕头 300(15.0%) 梅州 250(12.5%)
性别:	男 924(46.1%) 女 1079(53.9%)
年龄:	18—79 岁(平均 41, 标准差 12.6)
教育程度*:	小学 201(10.1%) 初中 459(23.0%) 高中 566(28.3%) 中专 186(9.3%) 职中 14(0.7%) 大专 317(15.9%) 本科 194(9.7%) 研究生 18(0.9%) 未读过书 44(2.2%)
目前职业**:	工厂工人 223(11.7%) 机关干部 209(10.9%) 专业技术人员 146(7.6%) 商业服务人员 116(6.1%) 公司文员 82(4.3%) 企管人员 132(6.9%) 科教文体卫人员 130(6.8%) 个体户或私营企业主 182(9.5%) 三资企业职员 14(0.7%) 军人 8(0.4%) 自由职业 95(5.0%) 其他职业 232(12.1%) 从未就业 73(3.8%) 不适用 270(14.1%)

注: * 教育程度(样本总计 1999)、** 目前职业(样本总计 1912)两项因被调查对象填答问卷时有遗漏,故未达到 2003 总数。

三、结果与分析

1. 关于假设 1 的结果分析

通过使用有关特殊信任的问卷进行调查,对于“下列几种人,你认为在多大程度上值得信任”这一问题的回答所得结果表明,中国人所信任的其他人仍以与自己具有血缘家族关系的家庭成员和各类亲属为主,如表 2 所示,其中家庭成员得到的信任程度最大。一般性社会交往和社会关系的其他人如同事、邻居、熟人等得到的信任,介于“说不准”和“可以信任”之间。信任程度最低的则是不具有稳定社会交往联系的其他人如网友、销售商等。从图 1 中可以见到,依

据信任程度的高低大小, 可以将各类信任对象较清晰地区分为 3 种类别, 即可以较多信任的一类(3.5 以上)、难以确定信任与否的一类(3—3.5 之间)和不可过于信任的一类(2.5—3 之间)。

在“可以较多信任的一类”中包括不具有血缘家族关系的亲密朋友, 而且这一类人得到的信任程度还高于其他亲属得到的信任程度。这说明, 中国人对他人的信任, 既受双方之间所存在的血缘家族关系的影响制约, 同时也为双方之间所形成的亲近密切的交往和情感所影响, 即民间所说“远亲不如近邻”, 因而亲密朋友能够得到人们的信任, 而且是比一般亲属更多的信任。

在“难以确定信任与否的一类”中所包括的均是在血缘家族关系以外的“外人”。结果显示, 对于这类人, 中国人并非普遍和非常地不信任, 而是难以仅仅根据外在的社会联系和交往就对他人作出信任与否的明确判断(见表 2)。

表 2 特殊信任问卷调查结果

信任对象	作答人数 (N)	平均信任度 (M)	标准差 (SD)
销售商	1955	2.68	0.77
网友	1607	2.69	0.65
生产商	1953	2.74	0.75
一般熟人	1974	3.02	0.75
社会上大多数人	1997	3.07	0.80
一般朋友	1991	3.23	0.78
邻居	1984	3.36	0.76
单位领导	1751	3.37	0.79
单位同事	1746	3.42	0.70
其他亲属	1988	3.74	0.71
亲密朋友	1995	3.98	0.67
直系亲属	1998	4.33	0.65
家庭成员	1999	4.59	0.59

说明: 完全可以信任=5 可以信任=4 说不准=3 不可信任=2 完全不可信任=1。

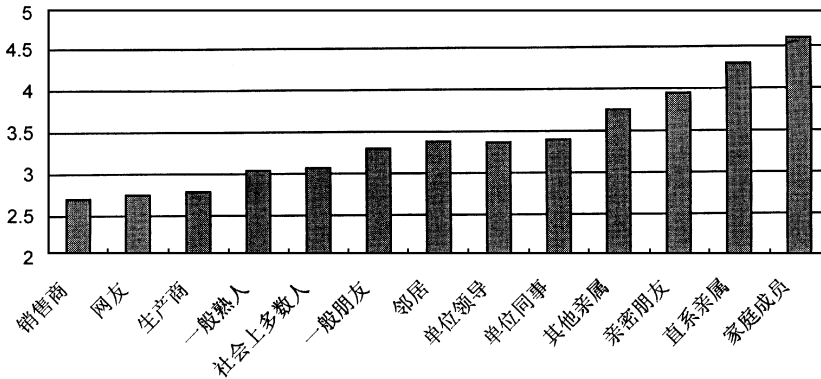


图 1. 特殊信任问卷调查结果

2. 关于假设 2 的结果分析

进一步将表 2 所列的对各类人员的信任平均数进行因素分析, 所得结果如表 3 所示。可见可以抽取 3 个因子, 这 3 个因子各自具有不同的涵义: 第一个因子包容了具有较近的人际交往和社会关系的各类人员。显然, 交往关系的远近生熟是决定是否成为这一因子所包容之对象的主要原因, 我们称之为“关系因子”。第二个因子包容了具有血缘联系的各类人员和具有亲密交往关系的朋友。显然, 血亲和情感上的亲近是这一因子的主要特征, 我们称之为“亲情因子”。第三个因子包容的人员则属于既无血缘联系、又无亲密感情、也无稳定密切交往关系的一类, 这一类人多为人们在生活中随机而遇的一类人, 故称之为“随机因子”。从表 3 中尚可见到, “关系因子”的特征值和变异比都较“亲情因子”和“随机因子”为大, 说明“关系因子”对

于信任的结构具有较大的影响,也即人们对于“关系因子”所包容的各类人员的信任存在着较大的变化可能(见表3)。联系前面关于表2所列数据结果的分析来看,“关系因子”存在较大变化可能的原因,应该在于这种关系本身仅包含了一般交往联系所需的角色身份、职责、义务等方面的内涵,而缺少情感的内涵,从而使这种外在形式化的关系本身难以成为确定人与人之间相互信任的依据,而是成为使人际信任出现不确定、易变化区域的主要因素。

3. 关于假设3的结果分析

本研究中尚使用了有关普遍信任的问卷调查内容,这一部分内容是由8个关于人性问题的陈述语句组成,用以了解人们在有关人性的观念认识基础上所形成的一般信念。所得结果如表4所示,被调查者均明显地相信人性的善良、友好、合作和乐于助人,不同意人性自私、不关心他人、人与人只是交换关系的观点,这表明中国人的信任仍包含有以观念信仰为基础而建立起的对他人的普遍信任,也即中国人在一定的观念信仰的支撑引导下仍能持有对于他人的较为抽象普遍的信任(见表4)。

进一步的因子分析如表5所示,从中可见中国人的这种以观念信仰为基础的普遍信任由2个因子构成,一为“性恶因子”,一为“性善因子”,表明普遍信任的结构是二维的。而由因子的特征值和变异比可

知,其中“性恶因子”对于变异的解释明显大于“性善因子”,说明“性恶因子”所包含的各种关于人性的观点对于普遍信任具有较大的影响,犹如民间流传的“好事不出门,坏事行千里”的世俗经验所表达的含义一样。这也在一定程度上揭示出普遍信任的建立与信任所面临的潜在风险和可能代价有密切关联。

表6所列为特殊信任因子与普遍信任因子的相关分析结果。从表中数据可见,特殊信任的3个因子与普遍信任的2个因子相互之间虽然存在相关关系,但相关程度均不高;而且,其中特殊信任的3个因子与普遍信任的第一个因子呈负相关,而与第二个因子呈正相关。说明不仅特殊信任与普遍信任在结构上各不相同,存在着较大差别;而且两者之间并无显著明确的相互关联——两者之间既无明显的相互排斥对立,也无显著的相互包容(见表6)。这也表明,以观念信仰为基础的普遍信任与以交往关系为基础的特殊信任两者在很大程度上是相互独立、互不关联的。

表3 特殊信任的因子分析
(Principal Components Factor Analysis with Varimax Rotation)

信任对象	因子		
	F1 (关系因子)	F2 (亲情因子)	F3 (随机因子)
单位同事	0.750	0.162	0.073
单位领导	0.725	0.048	0.003
邻居	0.701	0.130	0.150
一般朋友	0.646	0.299	0.127
一般熟人	0.601	0.106	0.292
社会上大多数人	0.436	0.143	0.351
直系亲属	0.082	0.852	0.059
家庭成员	0.011	0.788	0.002
其他亲属	0.319	0.655	0.047
亲密朋友	0.369	0.598	0.12
销售商	0.067	0.002	0.900
生产商	0.068	0.017	0.896
网友	0.236	0.022	0.554
特征值	4.056	1.979	1.300
变异比	31.2	15.2	10.0

表 4

普遍信任问卷调查结果

项 目	作答人数(N)	平均得分(M)	标准差(SD)
在社会上, 没有人真正关心他人	1997	1.66	1.16
人与人之间纯粹是交换关系	1993	1.98	1.32
人们把个人利益置于社会利益之上	1992	2.20	1.35
如果你自己不照顾好自己, 别人就会占你的便宜	1995	2.22	1.33
人的本性是自私的	1994	2.45	1.42
四海之内皆兄弟	1993	4.02	1.27
绝大多数人还是助人为乐的	1999	4.44	1.10
人的本性基本上是合作的	1997	4.57	0.95

说明: 完全不同意=1, 不同意=2, 说不准=3, 同意=4, 完全同意=5。

表 5 普遍信任的因素分析(Principal Components Factor Analysis with Varimax Rotation)

项 目	因 子	
	F1(性恶因子)	F2(性善因子)
人与人之间纯粹是交换关系	0.750	-0.052
人的本性是自私的	0.675	0.003
人们把个人利益置于社会利益之上	0.672	-0.061
在社会上, 没有人真正关心他人	0.562	-0.165
如果你自己不照顾好自己, 别人就会占你的便宜	0.531	-0.128
四海之内皆兄弟	0.016	0.714
绝大多数人还是助人为乐的	-0.144	0.679
人的本性基本上是合作的	-0.135	0.663
特征值	2.307	1.257
变异比	28.838	15.718

四、总结和讨论

表 6 特殊信任因子与普遍信任因子的相关

因子	关系因子	亲情因子	随机因子
性恶因子	-0.240 *	-0.121 *	-0.046
性善因子	0.190 *	0.076 *	0.107 *

* 差异显著度 $P < 0.05$ (双尾检定)。

本研究围绕中国人之间是否存在信任以及存在何种信任这一问题, 针对韦伯和福山的有关论断, 进行了较大样本的问卷调查和分析。结果表明, 韦伯所说中国人的信任是一种“血缘关系本位”的特殊信任, 对外人则存在着普遍的不信任, 以及福山所说中国人对外人极度不信任、所相信的只是自己家族的成员等这样一些关于中国人信任的论断均是片面、不准确的, 需要予以澄清和纠正。本研究表明:

中国人所信任的人群, 虽然以具有血缘家族关系的亲属家庭成员为主, 但同时也包括有不具有血缘家族关系却有着亲密交往关系、置身于家族成员之外的亲朋密友; 对于没有血缘联系但具有一定社会交往和关系的其他人来说, 中国人并未表现出普遍和极度的不信任; 血缘家族关系虽然是制约中国人是否信任他人的一个主要因素, 但不是唯一的因素, 关系(包括血缘家族关系和社会交往关系)中所包容的双方之间

的情感内涵,对中国人之间的信任具有明显和重要的影响作用;中国人根据双方之间的人际关系所确定的有选择倾向性的相互信任即特殊信任,与根据有关人性的基本观念信仰所确定的对人的信任即普遍信任,两者之间并非是相互排斥或相互包容的,而是各自独立无明显关联的。

很显然,这些结果与韦伯和福山的论断有很大不同。

信任,是一个民族或国家的文化和社会产物——在思想观念形态的文化和制度规范形态的社会的共同影响下,人们才得以确立相互之间应有的关系与信任。因此,只有在充分全面完整地认识了解文化与社会之后,才有可能对一个民族或国家的民众所持有的信任作出客观公正的判断。韦伯的错失就在于他过于关注儒家文化对中国社会建构的影响,而缺乏对中国社会实际的历史现实的仔细观察。福山的偏颇则在于他对中国社会的某一断面有着较详实的了解,但缺乏对社会整体及文化历史的深刻思考,因而管中窥豹,难免偏颇。至于福山所说“低信任度社会”与“高信任度社会”的论断则更有必要进一步加以重新的检验,因为其概念本身的内涵就缺乏明晰的界定,同时这也涉及到有关信任的研究中不同学科取向(主要是心理学与社会学)的综合和取舍的问题,即对人的信任(人际信任)与对社会的信任(制度信任)的主次轻重和意义效用的问题。在以往的研究中,特别是社会心理学的研究中,人际信任始终是研究探讨的主题,并且基本上已经确立了从人际交往和关系的角度切入进行这方面研究的基本思路。另一方面,有关制度信任的研究探讨则主要是在社会学关于交换行为的研究中进行着(Kollock, 1994; Lawler, et al., 1996; Michael et al., 1998; Molm, 2000),将交换过程中的不确定和风险(uncertainty and risk)看作是决定信任建立的主要影响因素,而不同的交换过程又制约着不确定和风险自身发生着变化。在缺少协商和讨价还价的互惠性交换中(reciprocal exchange),他人可能从不履约回报或很少回报,存在着较大和明显的不确定与风险,因此对人的信任与否决定着交换的发生和进行;在依赖协商谈判、讨价还价来进行的协商性交换中(negotiated exchange),双方的共同约定和明确承诺减少和降低了不确定与风险,因而对约定和承诺的相信与否决定着交换的发生和进行。可见,对制度的信任是一种依赖于动态的人际互动的过程信任,不同于以静态的人际关系为依据的人际信任。所以,斯汤巴克在论述关于信任的社会学理论时就曾指出(Sztompka, 1999),在信任和民主制度之间存在着一种互惠互利的关系(reciprocal relationship)。近一、二十年在西方社会科学界兴起的研究信任的热潮,其原因之一即在于人们开始重新关注和思考秩序(order)而不是个性解放和社会正义的问题,特别是关注和思考一个秩序良好的社会(a well-ordered society)如何得以建立并继续下去的问题(Bankston, 1998)。在制度建构相当完善的西方社会里讨论社会秩序的建立和继续时,自然为研究者们提供了发挥想象、驰骋思索的空间,如“信任”这类像空气一样无处不在却又不为人关注的议题。因此,当我们从这样的思路和角度去思考探讨信任问题时,不同信任的区分、取舍和综合就显得尤为重要,特别是根据人际信任来分析论述社会信任(包括普遍信任和制度信任)时更是如此。

本研究所得结果中,另一有必要进一步探讨的问题,即是关于中国人对自己血缘家族关系之外的朋友信任的问题。杨宜音(1999)关于“自己人”的研究揭示了中国人对外人的信任是通过拟亲化和个人之间心理情感的亲密认同这样两个将外人变为自己人的过程来建立的。“自己人”身份的获得是外人获取信任的一个重要条件;但是,当拟亲化中的血缘亲情与交往中的亲密认同出现分离时,则心理情感上的亲密认同就成为相互信任和“自己人”身份的独立的心理内核。彭泗清(1999)的研究,也揭示了在长期深久的交往关系中,需要更多更深的相互信

任,而这与情感性的关系运作而不是工具性的关系运作有着更为明显的相互关联。同时,此项研究也初步揭示了在血缘家族关系之外的“外人”中,只有有着亲近密切交往关系的一类朋友才能明显获得较多的信任,甚至是比一般亲属还要多得多的信任。所有这些研究结果都表明,中国人对他人的信任,虽然从外观形式上看,基本上是一种“关系本位”取向的信任——依据人与人之间先天的血缘联系与后天的归属关系而得以形成和建立;但是,实质上起作用的主要不是关系本身,而是关系中所包含的双方之间心理情感上的亲密认同,它能够增强交往双方的义务感和责任心,为双方的相互信任提供保证。因此,费孝通用以描述中国人社会交往和互动关系的“差序格局”论,其中“差序”的含义,准确地说应该不只是局限于“关系的差序”,还应包含有“情感的差序”,即人们是依据相互之间心理情感亲密认同的差序来决定相互之间的交往关系和信任关系的。关系运作机制的信任建立效用也主要取决于关系中情感的沟通、融洽和维系。对于这一问题,还有待今后的研究进一步深入探讨和验证。

参考文献:

- 安东尼·帕格顿, 2000《信任毁灭及其经济后果:以18世纪的那不勒斯为例》,《国外社会学》第3期。
- 柏福福, 1989/1916,《中国的特征》,沙莲香主编,《中国民族性(一)》,中国人民大学出版社。
- 福山, 1998/1995,《信任:社会德性与繁荣的创造》,李宛蓉译,台湾立绪文化事业有限公司。
- 费孝通, 1985/1947,《乡土中国》,三联书店。
- 郭于华, 1994《农村现代化过程中的传统亲缘关系》,《社会学研究》第6期。
- 汉密尔顿, 1990《中国社会与经济》,张维安等译,台湾联经出版事业公司。
- 黄光国, 1988《人情与面子:中国人的权力游戏》,黄光国主编,《中国人的权力游戏》,台湾远流图书公司。
- 金耀基, 1992《关系和网络的建构》,香港中文大学中国文化研究所,《二十一世纪》8月号。
- 梁漱溟, 1963《中国文化要义》,香港集成图书公司。
- 陆小娅、彭泗清, 1995《信任缺失与重建》,《中国青年报》9月26日。
- 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。
- 彭泗清, 1997,《对人与对事:人际交往中的关系区分度与事件区分度》,第四届华人心理与行为科学学术研讨会论文,台北。
- , 1999《信任的建立机制:关系运作与法制手段》,《社会学研究》第2期。
- 乔健, 1982《关系刍议》,杨国枢、文崇一主编,《社会与行为科学研究的中国化》,台湾中央研究院民族学研究所。
- 斯密斯, 1989/1894,《中国人的气质》,沙莲香主编,《中国民族性(一)》,中国人民大学出版社。
- 王飞雪、山岸俊男, 1999《信任的中、日、美比较研究》,《社会学研究》第2期。
- 韦伯, 1995/1920,《儒教与道教》,王容芬译,商务印书馆。
- 杨国枢, 1993《中国人的社会取向:社会互动的观点》,杨国枢、余安邦主编,《中国人的心理与行为:理论与方法》,台湾桂冠图书公司。
- , 1989《中国人的性格与行为:形成及蜕变》,杨国枢著,《中国人的蜕变》,台湾桂冠图书公司。
- 杨中芳、彭泗清, 1999《中国人人际信任的概念化:一个人际关系的观点》,《社会学研究》第2期。
- 杨宜音, 1999《“自己人”:信任建构过程的个案研究》,《社会学研究》第2期。
- 张建新、彭迈克, 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。
- 郑伯璜, 1991,《家族主义与领导行为》,杨中芳、高尚仁主编,《中国人·中国心》,台湾桂冠图书公司。
- Barber, B. 1983 *The logic and Limits of Trust*, New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Bankston, C. L. 1998. "Whom do We Trust?" *Commonweal*, Vol. 125.

- Kollock, P. 1994, "The Emergence of Exchange Structure: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment and Trust." *American Journal of Sociology*, Vol. 100.
- Kramer, R. M. & Tyler, T. R. (eds.) 1996 *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research*. CA: Sage.
- Lawler, E. J. et al. 1996, "Commitment in Exchange Relations: Test of a Theory of Relational Cohesion." *American Sociological Review*, Vol. 61.
- Luhmann, N. 1979 *Trust and Power*, Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Michael, W. M. & Skvoretz, J. 1998 "The Evolution of Trust and Cooperation Between Strangers." *American Sociological Review*, Vol. 63.
- Mohr, L. D. 2000 "Risk and Trust in Social Exchange: An Experimental Test of a Classical Proposition." *American Journal of Sociology*, Vol. 105.
- Peng, S. Q. (彭泗清) 1998 *Guanxi in Trust: An Indigenous Study of Chinese Interpersonal Trust*, Unpublished PhD Dissertation, The University of Hong Kong.
- Portes, A. 1998 "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology." *Annual Review of Sociology*, Vol. 24.
- Seligman, A. B. 1997, *The Problem of Trust*, Princeton University Press.
- Sztompka, P. 1999, *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge University Press.
- Wong, S. L. 1991, "Chinese Entrepreneurs and Business Trust." G. Hamilton (ed.), *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*. Hong Kong: Centre of Asian Studies, the University of Hong Kong.
- Yamagishi, T. & Yamagishi, M. 1994, "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and Emotion*, Vol. 18(2).
- Yang, M. F. (杨美惠) 1994, *Gifts, Favors and Banquets: The Art of Social Relationships in China*, Ithaca: Cornell University Press.

作者李伟民系中山大学社会学系副教授
梁玉成系中山大学社会学系讲师
责任编辑:张宛丽