

信任的中、日、美比较研究

王飞雪 山岸俊男

内容提要: 本文从国际比较的视点出发, 以日本和美国的社会态度调查结果 (Yamagishi & Yamagishi, 1994) 为基础, 在中国实施了同样调查, 并对 663 位作答者进行了一般信任水平的测试和统计分析。其结果表明, 与日、美相比, 中国人对人性具有较高的信念, 但表现出较低的信任行为。其次, 对 56 个在日中国人的调查数据分析得出比大陆中国人更高的一般信任水平。最后, 文章从中国社会人际关系的本质和功能方面对以上结果进行了综合考查。

信任在人类生活中起着必不可少的作用。它渗透在诸如社会适应和商业交易等各种各样的日常活动中, 它不仅促进社会和经济交往, 而且在包括政治和经济活动在内的各种社会关系中发挥着润滑剂的功能。信任给人们提供了一条“捷径”, 使我们依靠他人, 有效地去做更多的工作。山岸等 (Yamagishi & Yamagishi, 1994) 论证了信任能够使人脱离相互依恋关系获取外部更有利的机会而受益。此外, 福山 (Fukuyama, 1995) 也论述了信任增强组织间和经济上的竞争力。

信任的定义

信任概念在中、英、日文中的含意

同一个概念在不同文化中是否具有一致性, 对于异文化比较研究极为重要, 否则就没有比较价值, 因此我们有必要对信任这一概念在中、英、日文里的含意进行分析和说明。在英文中, believe、trust 和 credit 3 个词常用来表达信任的概念。同样, 日文也有 3 种表达法用来传达信任的意思, 如“信じる”、“信赖”和“信用”。在中文里, 这一概念主要通过 4 种表达法, 即“信”、“信任”、“信赖”和“信用”来表示。

在韦氏英语辞典里 (1996), believe 作为动词使用, 表示接受某件事物的真实性, 确信某事的好意、功效、能力或认为是真实可靠的 (第 104 页)。在这个意义上, believe 似乎主要强调事物的物理特征。另一方面, trust 被解释为对人对物的特性、能力、力量和真实性的确实信赖, 或者是对人的信任 (第 1269 页), 强调对人性的期待。从 trust 引伸出来的关联词有 trustful、trustworthy 和 entrust 等等, 这类词常用于表示人际间的信任。再者, credit 也用来表示对事物真实性的信任、好的名声、荣誉或认可等意 (第 272 页)。

在中文和日文中, 与信任相关连的字是“信”。在汉语里, “信”常作单字用, 本意是诚实、真实和真诚无欺, 比如, “信人”、“信友”、“信臣”和“信言”之类表达就属此范畴。在儒教里, “信”作为五常 (仁、义、理、智、信) 之一强调了人必须有诚信, 另外, “信”又和其他汉字连用意指相信和信任, 中文的“相信”作为动词使用, 和英语的“believe”和日语的“信じる”相对应。在人际关

系中,与“信”相关的三个表达在日常中使用。“任”在汉语中的意思是“使用”或“任用”,因此,“信任”表示相信和托付。然而,该词在日语中并不常见。汉字的“赖”意思是“依赖”和“依靠”,“信赖”意指“信任”和“依赖”或信任他人,“信任”和“信赖”在强调人的可信性方面非常相似,两个词通常作为同一概念替换使用,只是信任比较具体,信赖比较抽象。日语中最常用的词是“信赖”和“信用”,两者在日语中普遍表示对人的信任,从字面意义上来看与中文比较对应。汉字的“用”与“任”同义,“信用”的原意是指相信和使用,与信任相似,但是这一用法在目前已少见,在日常生活中信任作为名词使用,表示“遵守诺言”、“守信”和“信誉”,日语的“信用”较多地用来表示对人的信任,同时也具有“信誉”和“荣誉”的含意。在此意义上,中、日文里的“信用”和英语的“Credit”意思比较接近。彭泗清、杨中芳(1995)论述说,在儒教文化里“诚信”比“信任”更为重要,但在现实生活中,中国人处于“诚信”和“信任”进退两难的处境,因而发出“害人之心不可有,防人之心不可无”的感慨。在此,我们并不打算对“诚信”(trustworthiness)更多地作解释,因为本文主要探讨对他人的信任(trustfulness)。从上述可知,与信任一词相对应的表达在英文里是“trust”,在日文里是“信赖”,在中文里是“信任”。

西方学者对信任的理解

给信任下定义时,西方社会心理学者们强调了信任各方面不同的因素。艾里克森(Erikson, 1950)将信任定义为对他人的善良所抱有的信念或指一种健康的人格品质,强调了对意向因素的内部期待。多伊奇(Deutsch, 1958)注重于情景因素,认为信任是“期待某件事的出现,并相应地采取一种行为,这种行为的结果与他的预期相反时所带来的负面心理影响要大于其结果与预期相符时所带来的正面心理影响”(第266页)。在第三种定义中,韦氏辞典(1974, 733)将信任定义为对人或事的特性、力量和真实性的确实信任,强调了行为者和对象者之间的关系因素。这一因素正是本研究的中心内容,即人际信任。

信任和安心

巴伯尔(Barber, 1983)区分了两种不同类型的特定性信任,即对他人能力的信任和对他人友好、善良意图的期待。例如,患者可能对接受年轻且无经验的外科医生给自己做手术而感到不安,但患者并不至于怀疑外科医生将有意杀害自己。同样,中国人也习惯于将信任区分为对他人能力的信任和对他人人品的信任(彭泗清、杨中芳, 1995)。在日常生活中,对于一次性的、冒险小的事情,能力信任很重要,人品信任则不太重要;对于长期合作、冒险大的事情以及在亲密关系中,人品信任则相当重要。在此有必要提示的是,该研究对能力的信任并不作深入分析,因为这一概念已从我们的信任定义中被排除。

在做为对他人友好善良意图的期待来定义信任意义上,山岸等(1994)强调了源自不同社会情景的“信任”和“安心”(中文称“放心”)之间更具批判性的区别。山岸等指出,信任是对行为对象友好和善良的意图的期待;安心(或放心)被定义为对对象者善意行为的期待,这一期待并非来自对象者的善良,而来自确保对象者乐意合作的诱因构造,信任基于对行为对象者的推测,而安心(放心)基于对关系周围诱因构造的理解。例如:在一个设有公平秤供购买者复查重量的大米自由市场,买者相信卖者不会在秤上做手脚,而卖者知道在秤上做手脚将被罚款。在这种场合,买者对卖者“诚实”的期待基于这样一个事实—做“诚实”的交易对卖者自身有利,而并非基于对卖者的人品有所期待,在此,买者对卖者感到放心(安心)并非信任。同样,中国社会特有的相互依恋关系,如“关系网”所生产的应该是安心感(放心)而不是一般信任。在下面我们将对这一问题作具体地论述。

从上述讨论中得出的信任概念,我们称之为“一般信任”,这一概念是本研究的主题,也是我们对信任进行异文化比较的基本要素。

文化背景

家族和信任

“家”是儒教强调的主要伦理之一,中国社会是家族文化的典型代表。这一伦理的核心在于强调家的价值,家作为一种社会关系的根本支配着其他人际关系。从历史的角度来看,父子关系胜过君臣关系,“孝”重于“忠”(特别是在汉以前)。在传统的人际关系中,中国人在亲属间关系密切,而在非亲属间关系清淡。对“家”的概念值得一提的是,中国的“家”并非等同于西方的核心家庭,而是家系的延伸,或指氏族,氏族中几世同堂是普遍的现象,例如,在中国不少传统农村里,几乎所有村民都是同一氏族的成员,而且同姓。

福山(1995)认为,家族文化导致对外人较强的不信任和对亲属圈较高的信任(Yamagishi & Yamagishi 称之为安心感)。根据福山的观点,信任促进自发性社交而与经济的繁荣和竞争密切相联。他列举了中国、法国和意大利作为低信任社会的实例,并指出这些国家的社会组织以家族和亲属为基础,家族关系很强,但外人之间信任关系相对较弱,对家族以外的人缺乏信任,就难于在没有关系的人中间形成包括企业在内的组织和机构,因此这些国家主要由小型的、家族所有和家庭经营的企业所支配,而且出现一种“中间断层”,或者说,在国有大型经济组织和私营小企业之间的中间纽带较弱。与此相反,福山列举了美国、德国和日本作为高信任社会的例子,认为这些国家的社会组织不依赖于亲属,人们通常对家族外的人也具有较高的信任,因而产生较高的自发性社交。与低信任社会相比较,高信任国家已经自发地发展了强大而具有凝聚性的大型企业和强有力的中间组织(家庭和国家之间),这正是这些国家成为世界领先强国的一个重要因素。

福山进一步阐述说,在自发性社交以及创造和经营大型组织的能力方面,日本和美国很相似。他指出,日本的产业机构一贯由大型组织所支配,而且在日本的经济的发展过程中,从家族经营模式到专业管理的转换相对较早(参见 Fukuyama, 1995, 第 14 章),这些显著特征在某种程度上说明了日本类似于西方高信任社会的基础。

在目前的中国,亲属仍然是获取保护和合作的主要关系来源。现今的中国私营企业仍以家庭关系为基础,家庭经营为主的企业深受氏族力量的影响。根据 1995 年在 14 个城市范围内对 300 家大型私营企业进行调查的结果(凌月文, 1996),企业管理层成员中有 37.5%来自家族和好友,而 47.6%的企业老板对企业管理层成员持有不同程度的不信任感。这一结果与福山的观点,即家族主义造就家族外低信任似乎具有一致性。他指出,氏族从经济的角度上起到扩大亲属圈和信任圈的作用,亲属关系提供了一种在陌生人中不易发生的可信任性和恩惠度的基础,从而极大地增加了可以放心地引进家族企业的人员范围。

以上文章提到了山岸理论和福山理论中的信任一词。我们认为山岸提倡的一般信任与福山阐述的观点具有对等关系,因为两者均认为,具有较强的内部联系的组织(他特指家族)在社会上起着很重要的作用,从而失去了对集团外一般人的信任。山岸的一般信任不仅仅限定于家族之内,而是更为普遍的概念。福山指出,牢固的家族关系阻碍信任向集团外界发展这一问题,对此,山岸(1998)主张说,具有强大内部联系的集团没有理由只限定于家族。由此可见,福山强调的信任一词与山岸(1994)定义的一般信任具有同等含意,即一种较强的依恋关系之外

的对一般性他人的信任。在中国社会里,人们在追求目标的时候,通过与特定的人建立长期稳固的关系而感到放心(安心),在这种情况下,安心感的确有利于降低企业组织运行过程中的交易成本,获得暂时利益,但同时也使依恋关系内的人失去与外界交往而获取更大利益的潜在机会。文章将在下一步对这一问题作详细讨论。

理论背景

信任解放理论

信任解放理论(Yamagishi & Yamagishi, 1994)为本研究提供了理论背景,这一理论包括6个命题:(1)信任只有在社会不确实情况下才有存在意义。社会不确实性的定义是当行为对象者受到诱惑而行为不正时,行为者一方不能正确判断行为对象的意图,比如,市场上充斥着伪造商品,消费者因为不能区别真假品而遭受损失,卖者却由于伪造商品而营利。(2)解决社会不确实性所带来的问题的最普通的办法是建立依恋关系,即与可靠对象形成稳固关系,这是因为与特定对象的持续交往降低了被欺骗的可能性。(3)特定伙伴间的依恋关系减低社会的不确实性,但同时也带来“机会代价”或者说失去可能从外人那儿获得的机会。这就意味着机会代价高的时候与特定伙伴维持依恋关系并非有利。一般来说,在机会代价低的社会,建立相互依恋关系是解决社会不确实性所带来的问题的有效办法,但对于流动性高、机会多的社会,与特定伙伴保持依恋关系便相对无利。(4)因此,在机会代价高的社会情景下,依恋关系变成一种损失而非一种资产。(5)高信任者(意指对一般人具有高信任者)比较容易脱离为减低社会不确实性而形成的依恋关系。(6)因此,在社会不确实性和机会代价都很高的情景下,高信任者比低信任者能更多地利用外界机会而获得成功。

在信任解放理论的基础上,山岸等(1994)在美国和日本实施了问卷调查,比较了日、美的信任水平,其结果支持了他们的假设。

日、美信任水平的差异

先行研究的结果一致表明,美国人比日本人更信任一般人(T. Yamagishi, 1988a, M. Yamagishi & Yamagishi, 1989)。比如, T. 山岸(1988a)采用了8个项目的信任量度,证明了美国人(N=852)的一般信任平均值比日本人(N=212)高出三分之二,类似的结果在 M. 山岸等(1989)的研究里再次得到证实。此外,山岸等(1994, 1988a)使用了6个项目、5点量尺的信任量度进行了日、美问卷调查,其结果表明,美国学生和一般人的信任感均高于同样的日本被试。虽然这些研究使用的对象是学生,但由统计数理研究所(ISM)(C. Hayashi, T. Suzuki, G. Suzuki & Murakami, 1982)采用代表性国民调查对象进行了更具系统性的研究得到了同样的日、美差异,例如,对这一问题:“你认为你可以信任大多数人,还是时刻提防他人为好?”,47%的美国人(N=1571)回答“可以信任大多数人”,而只有26%的日本人(N=2032)给予了同样回答。同样,对另一个问题:“你认为大多数时候人们都乐于助人呢,还是只顾自己?”,47%的美国人回答大多数人都乐于助人,而作同样回答的日本人只有19%。

以上结果表明,虽然福山(1995)认为日本是一个高信任社会,但实证研究证实了美国比日本信任感高。对于日、美存在的信任差异,山岸等(1994)指出,日本的社会和贸易关系(例如日本的“系列”体系)是在一种约定关系中产生的相互间的安心(放心),而非对他人是否值得信任的一种信息不足的判断之意义上的信任(一般信任)。

研究目的

以上,我们讨论了家族文化容易形成长期的私人亲密关系,交往范围限制在狭窄的既定关系内,而缺乏和非亲属建立新型的交往关系和信任关系的能力。这就意味着与家族文化倾向较小的国家相比,中国社会的信任水平不高。因此,本研究的目的是测试中国人的一般信任水平,并与日、美进行比较。另外,考虑到近年来中国的改革开放给社会的关系网络带来的显著变化有可能刺激新的人际信任的形成,对此,我们将从异文化比较的视点考查社会关系网络的本质和作用及其对信任的影响。

假设

在先行研究中,山岸等(1994)阐明了相互依恋关系的网络在日本比在美国起到重要的作用,并证实美国人比日本人更信任一般人。

在人际关系方面,中国是一个关系本位的社会。中国人在世俗生活中与人交往建立关系时,普遍根据人与己之间的关系前提来做出对相互之间关系的判断和对行为反应的选择。过分强调关系使人们在现实生活中热衷于拉关系,送人情,忽视和削弱了制度保障的力量。“关系”和“人情”是影响中国人际关系极为重要的因素,这两个词常用来描述中国的社会关系网。季卫东(音译,1995)曾摘录了《纽约》时报记者巴特费尔德(Fox Butterfield)对“关系”绝妙的描述:“这些联系犹如一连串看不见的丝线把中国人相互拴在一起,其抗张强度是西方的友谊所远不能及的。‘关系’制造了一个社会磁场使中国人在里面变动游移,对有联系和毫无联系的人有着清醒的意识”。达顿(Dutton,1992)指出,工具主义的“关系”一旦变得强有力的时候就会危及正当的政府调节手段而使平等竞争变得困难。至于“人情”,中国社会的人际相互关系主要依靠互惠互利待遇,中国人相信行为、人以及超自然的因素都具有相互作用和因果关系,因而从行为的反应和结果来考虑问题。中国的人际关系靠彼此间的帮助和保证来调节,即人情交换。因此,在日常生活中,中国人的行为受到错综复杂的“关系”和“人情”网的强烈支配和限制。如果不是长期生活在牢固而紧密联系的小圈子里,这种社会网是难于形成的。

以上的讨论,提示了“关系”和“人情”强有力的存在制约着中国人在相互关系中的行为。福山(1995)论述说,日本在产业构造方面类似美国,两国都拥有大型经济组织;而日本在社会组织方面不同于中国,因为日本比中国较少依赖氏族关系。中国的“关系”网带有很强的私人性质,而且限制在狭小的圈子里,圈里的每一个人都与占据中心的人物有着个人联系。与此相比,日本的“系列”组织或者说贸易网,却是一种决然不同的稳固性相互依赖关系,网内成员趋于在互惠基础上进行交易。日本的“系列”体系具有庞大的规模,超出家族和氏族关系,扩大到种类繁多的社会中间组织。福山(1995)指出,“‘系列’成员靠一种交叉型股份拥有制的完善系统而非正规的法律联系接合在一起”。从这些文化差异,我们假设相互依恋关系网络在中国社会比在日本社会起到更重要的作用,因此得出,中国人的一般信任比日本人低,换言之,中国人在既定关系外的信任比美国人或日本人更缺乏。其次,如果说“关系”和“人情”之类的依恋关系跟一般信任是一种负面联系,那么我们推测当这类制约性关系不存在的条件下,中国人将会提高对一般人的信任。

根据以上推论,我们的假设可以归纳为3个:(1)中国人的一般信任水平比日本人低;(2)在日中国人比大陆中国人更倾向于信任一般人;基于这两个假说,我们预测(3)在人际交往中,中国人比日本人更注重关系取向。对于这三个假设,我们分别在中国和日本实施了三次问卷调查来进行考查。

第一调查

方法

被试. 中国的抽样调查于 1997 年 5 月在云南省进行。作答者为昆明市居民($N=138$)和保山市居民($N=525$)。作答者分为大学生和一般人两种类型,这样做的目的是为了便于和先前的日、美研究对象做比较。有效答卷共收集了 663 份,调查对象的基本属性如表 1 所示。

表 1 大陆被试的分类和基本属性 (单位:人)

	昆 明	保 山	总 计
人数	138	525	663
男	40	259	299
女	95	264	359
年龄	17—72(平均: 26.9)	17—70(平均: 22.4)	
学生	47	471	518
一般人	88(教师: 40 公司职员: 16 技术人员: 13 公务员: 7 工人: 14 农民: 4)	52(教师: 26 公司职员: 2 技术人员: 8 公务员: 9 工人: 6 农民: 1)	140
都市出身	101	173	274
农村出身	34	350	384
汉族	125	433	558
少数民族	10	90	100

注: * 由于漏答, 总计人数不等于 100%。

在统计分析中, 本文使用了日本和美国的数据(Yamagishi & Yamagishi, 1994)进行国际比较。日本被试包括 928 名大学生和 208 名一般市民; 美国被试包括 246 名大学生和 265 名一般市民。与日、美被试对照来看, 中国被试包含较多来自农村的大学生, 一般人中包括较多的教师和年青人。

步骤. 中国被试中的大学生分别是昆明和保山某大学的学生, 调查在教室内进行, 问卷当场回收。一般人作答者主要来自学校教职工和社会在职人员。

问卷设计. 本调查使用了山岸等(1994)研究中的问卷题项。最初的英文原文的内容主要是测试人们的一般信任, 程度以 5 点量尺测量(1=“反对”; 5=“赞成”), 问卷由本文第一作者翻译成中文, 经过逆翻译的对照比较证明了中英文内容上的一致性。

结果

首先, 我们使用 15 个与一般信任有关的项目分别在中、日、美的大学生和一般人集体被试进行了因素分析(Factor Analysis), 得到同样的两个因素: 一般信任和戒心, 这两个因素与先前研究的结果一致(例: M. Yamagishi & Yamagishi, 1989; Yamagishi & Yamagishi, 1994)。由于在中、日、美被试中, 对大学生和一般人分别进行了因素分析得到了同样的因素, 因此, 本文采用了集体被试(大学生及一般人)为基础进行统计分析。正如表 2 所示, 题项 1、3、4、6、9、12、27 和 33 构成一般信任因素。一般信任是本研究的中心变量, 我们将主要讨论一般信任; 戒心因素不是本文的中心内容, 在此, 我们将不作戒心的分析。对戒心和信任的两者关系有待于今

后的研究。

表2 信任项目的因素分析结果(Principal Components Factor Analysis with Varimax Rotation)

项 目	日本		美国		中国	
	F1	F2	F1	F2	F1	F2
一般信任:						
1. 大多数人基本上是诚实的。	-.21	.60	.67	-.19	.61	-.20
4. 大多数人基本上是好的, 善良的。	-.28	.68	.66	-.21	.65	.09
9. 大多数人是值得信任的。	-.37	.58	.71	-.26	.71	-.23
12. 受人信任时大多数人也将信任对方。	.06	.64	.64	.04	.44	.24
33. 受人信任时大多数人将做出相应回报。	-.01	.57	.61	-.04	.41	.19
3. 我相信他人。	-.20	.61	.47	-.01	.44	-.16
6. 大多数人都相信他人。	.39	.51	.67	-.06	.46	-.18
27. 完全信任别人常常带来欢喜的而不是悲惨的结局。	-.27	.46	.53	-.14	.24	-.02
戒心:						
14. 不论口头怎么说, 大多数人的内心并不愿折腰助人。	.63	-.06	.06	.63	-.02	.57
11. 人总是只关心自己的利益。	-.64	-.00	-.01	.61	-.02	.59
7. 这个社会里有许多伪君子。	.61	-.16	-.27	.44	-.12	.55
*5. 在这个社会里人们不用总担心受欺骗。	.49	-.20	-.40	.48	-.32	.37
2. 只要假定人人都带有邪恶倾向, 自己就能避免困境。	.49	-.17	-.06	.66	-.01	.34
13. 人们通常不像他们所说的那样相信别人。	.64	-.27	-.18	.50	-.11	.55
10. 在这个社会里人们必须提防, 否则可能被人利用。	.62	-.20	-.24	.65	-.05	.44

注: 0.4 以上的负荷量以黑体字表示。

* 反转项目, 转换前的第一因素及第二因素的 Eigenvalue 分别是: 日本 4.52 和 1.41; 美国 4.25 和 1.7; 中国 2.74 和 1.5。

一般信任因素中负荷量大的 8 个项目是有关一般人的诚实和可信性问题, 我们用这 8 个项目再次作了因素分析, 结果表明, 第一因素的特征值 Eigenvalue (转换前) 分别为中国 2.24, 日本 3.12, 美国 3.30, 其中中国最低。三种被试间的差表明, 一般信任的 8 个项目在日本和美国表现为较强的一次元结构, 但中国的结构较复杂, 也就是说, 第一因子在日、美被试中解释了很大程度的变异, 但中国却非如此。此外, 从一般信任 8 个项目的信赖系数的比较来看, 日本为 $\alpha=0.27$, 美国为 $\alpha=0.79$, 中国 $\alpha=0.59$, 中国也是最低的。这两个结果提示了该 8 个有关一般信任的项目在中国被试中并不是一次元结构, 或者说, 一般信任在中国被试中不是一次元。为了探清一般信任因素的内涵, 我们在三种被试中对 8 个项目的平均数进行了比较, 结果如表 3 所示。可以看出, 三种被试的平均数之间的分散虽无大的差异, 但中国的平均数构成奇特: 有的项目(1、4、9)平均数最高; 有的项目(3、6、27)平均数最低。这一结果强有力地说明, 由这 8 个项目测出的一般信任在中国不是一次元结构。

表 3

一般信任项目的平均数比较

项 目	中国	在日中国人	日本	美国
	(N= 663)	(N= 56)	(N= 1136)	(N= 443)
一般信任(8 个项目的平均值)	3. 56 ^a (0. 64)	3. 74 (0. 75)	3. 36 ^b (0. 73)	3. 74 ^c (0. 64)
1. 大多数人基本上是诚实的。	4. 01 ^a (1. 27)	4. 13 (1. 24)	3. 29 ^b (1. 34)	3. 72 ^c (1. 10)
4. 大多数人基本上是好的, 善良的。	4. 23 ^a (1. 16)	4. 41 (0. 99)	3. 36 ^b (1. 19)	3. 71 ^c (0. 99)
9. 大多数人是值得信任的。	3. 82 ^a (1. 30)	3. 57 (1. 28)	2. 64 ^b (1. 22)	3. 56 ^c (1. 06)
12. 受人信任时大多数人也将信任对方。	4. 16 ^a (1. 14)	4. 17 (1. 04)	3. 51 ^b (1. 21)	4. 22 ^a (0. 73)
33. 受人信任时大多数人将做出相应回报。	4. 07 ^a (1. 13)	4. 11 (1. 07)	4. 29 ^b (0. 89)	3. 93 ^a (0. 94)
3. 我相信他人。	3. 24 ^a (1. 32)	3. 82 [*] (1. 19)	3. 74 ^b (1. 1)	4. 43 ^c (0. 89)
6. 大多数人都相信他人。	2. 89 ^a (1. 38)	2. 80 (1. 42)	2. 96 ^a (1. 21)	3. 17 ^b (1. 07)
27. 完全信任别人常常带来欢喜的而不是悲惨的结局。	2. 08 ^a (1. 24)	2. 9 [*] (1. 39)	3. 09 ^b (1. 17)	3. 18 ^b (1. 18)

注: 括号内数字表示标准偏差。

右上方附有不同英文字母的平均数之间存在着显著差异: $P \leq 0. 05$ (Tukey' s studentized range test)。

在日中国人的平均数为第二调查的结果。

右上方附有 * 字号的平均数之间存在着显著差异: $P \leq 0. 05$ (t- test)。

更有意思的是, 在中国被试中, 一般信任(8 个项目)的平均数与因素分析的结果得到完全一致的模式, 其中最有意义的是一个三因素结构, 从表 4 可以看出, 因素负荷量和平均数之间的构成相互吻合。以上结果均表明一般信任的 8 个项目在中国被试中由相关的三个部分组成, 与日美的结构有所不同。

表 4 一般信任的平均值和因素分析结果的比较(中国)
(Principal Components Factor Analysis with Varimax Rotating)

项目	平均值	第 1 因素	第 2 因素	第 3 因素
1	高	0. 78	- 0. 03	0. 08
4	高	0. 81	0. 07	0. 04
9	高	0. 70	0. 14	0. 31
3	低	0. 23	- 0. 06	0. 67
6	低	0. 33	0. 04	0. 44
27	低	- 0. 31	0. 09	0. 70
12	中	0. 01	0. 80	0. 15
33	中	0. 11	0. 81	- 0. 08

注: 黑体字表示高负荷项目。

平均值表示美、中、日三国组间的比较。

中国的这种三要素结构反映了一般信任的什么特征呢? 第一因素代表人性: 1. 大多数人

基本上是诚实的;4. 大多数人基本上是好的, 善良的;9. 大多数人是值得信任的。对于这个因素, 中国的平均数最高。第二因素表现了“人情”: 12. 受人信任时大多数人也将信任对方; 33. 受人信任时大多数人将作出相应回报。中国的人情交换多数产生在特定的人之间而不是没有任何联系的一般人之间。在此, 中国在“人情”因素上得到的平均数只占中位, 介于日美之间, 可以说这一因素对于中国人无代表性。第三个因素的项目表现了信任行为: 3. 我相信他人; 6. 大多数人都相信他人; 27. 完全信任别人常常带来欢喜的而不是悲惨的结局。对于这三个项目, 中国与日、美相比得到的平均数是低。此外, 我们还发现, 信任行为与人性两者之间的相关性为中国最低($r=0.31$), 美国其次($r=0.49$), 日本最高($r=0.56$), 这一结果表明, 在中国对人性善良的信任并非意味着必然采取信任行为。

根据信任解放理论(Ymagishi & Yamagishi, 1994)的观点, 如果外界有更多更好的机会, 人们便乐于脱离依恋关系, 因为继续留在关系内必然要付出代价。对此, 中国被试的数据分析得到了支持性结果。从表 5 可以看出, 在一般信任三因子的各项平均数中, 一般人高于学生, 在都市长大的人高于在农村长大的人, 大都市居民高于小都市居民。这些倾向意味着一般人和大都市的人比学生和小都市的人更信任他人, 因为前者比后者可能面临更多的外界机会。

表 5 中国被试分类及一般信任平均数(3 因素各项目)比较

	总平均	人性善良	人情	信任行为
学生(N= 518)	3. 51	3. 95	4. 07	2. 70
	(0. 63)	(0. 99)	(0. 93)	(0. 83)
一般人(N= 140)	3. 76	4. 29	4. 29	2. 89
	(0. 60)	(0. 86)	(0. 82)	(0. 95)
	t(227)= 4. 33	t(244. 9)= 3. 91	t(224. 6)= 2. 76	t(200)= 2. 18
	P<. 01	P<. 01	P<. 01	P<. 03
在农村长大 (N= 384)	3. 55	4. 06	4. 07	2. 70
	(. 64)	(0. 95)	(0. 96)	(0. 87)
在都市长大 (N= 274)	3. 58	3. 96	4. 19	2. 80
	(0. 63)	(1. 02)	(0. 85)	(0. 85)
	t(594. 2)= 0. 7	t(562. 4)= 1. 23	t(626)= 1. 74P<. 08	t(594. 8)= 1. 5
	P<. 5	P<. 21		P<. 13
小都市居民 (N= 525)	3. 53	3. 99	4. 08	2. 72
	(0. 65)	(0. 98)	(0. 94)	(0. 87)
大都市居民 (N= 138)	3. 67	4. 15	4. 21	2. 82
	(0. 58)	(0. 93)	(0. 85)	(0. 82)
	t(235. 3)= 2. 35	t(221. 6)= 1. 86	t(233. 2)= 1. 55	t(225. 3)= 1. 33
	P<. 02	P<. 06	P<. 12	P<. 19

讨论

第一调查的结果表明: 中国人相信人性善良并不意味着对他人有较高的一般信任, 而在美国和日本, 对人性的信任即表示对一般人的信任。与日、美相比, 中国人对人性的善良抱有较强的信念, 但这种对人性表面上的高评价并不促进信任行为, 这一结果无疑对本研究的第一个假设提供了实证支持, 同时也提示了一般信任量度在测试中国人的时候并非是一次元结构, 也就是说, 在测定中国人的一般信任感时, 单凭对人性善良的评价是不足以用来定论信任高低

的。

在中国,信任不相识的人似乎没有多大意义,因此,作答者对“信任行为”的回答与对“人性善良”的信任之间的相关性较弱。这一解释在一定程度上证实了我们的设想—中国在既存关系外的信任比美国甚至日本都稀少。我们认为关系网的束缚力在很大程度上剥夺了中国人与关系外者合作的机会(或必要性),其结果使很多中国人意识不到信任不认识的人可能带来的利益。我们认为中国人这种对人性善良的信任和信任行为的不协调可能是受到儒教“性本善”传统教育的影响,使中国人不论是否信任他人,都普遍认为大多数人是好的、善良的。再者,中国人倾向于对人作肯定评价以表现得不太极端,容易被接受以保持协调和睦,在传统文化中这似乎是一种社会期待。此外,中国人习惯于在熟人圈子里相互来往,而不太需要和圈外人打交道,因而导致他们对外人的较低信任。

在本调查的数据分析中,少数民族和汉族之间没有发现显著差异,这也许是因为该调查收集到的少数民族被试大多生活在汉族地区,享有和汉族一样的生活方式、教育和工作条件而在很大程度上已趋于同化的缘故。

第二调查

方法

为了比较大陆中国人和海外中国人的一般信任水平。我们在1998年10月以生活在日本的中国人作为对象进行了附加性调查。该调查的目的是在两次调查中比较一般信任水平以及一般信任的构造。问卷是以中文进行的。

被试。调查对象是56名日本札幌的中国留学生及其配偶,其中男33人,女23人,年龄介于23~50岁之间,平均年龄32岁。大多数作答者是在学中的研究生,来日前已就职和结婚。在一定程度上说,他们和一般人而不是学生更具有可比性。问卷是在一次中国留学生聚会时收集的,收集者对大家说明这是一次比较大陆和海外中国人的调查并获得留学生的协助,问卷完成后当即被回收。

结果

首先,本文采用一般信任的8个项目进行了因素分析,其结果与第一调查的同样分析结果比较(见图1)。第一因素的Eigenvalue为在日中国人(3.27)大大高于大陆中国人(2.24)。同样,该8个项目的信赖系数也一致表示,在日中国人($\alpha=0.77$)高于大陆中国人($\alpha=0.59$)。这两项结果表明,在日中国人的一般信任(8个项目)的结构非常接近于日本和美国,换言之,在日中国人的信任结构不同于大陆中国人(多元结构),而类似于日、美(一次元结构)。

接下来我们比较了中国、美国、日本以及在日中国人4种被试的一般信任8个项目的平均数。从图2可以看出,在日中国人的一般信任的总平均值($m=3.74$)高于大陆中国人($m=3.56$),而且大多数项目的平均数都高于大陆中国人,特别是在“信任行为”因素上(第一调查中一般信任的3因素之一)相差较大。本调查的结果支持了我们的第二个假设—在日中国人比大陆中国人更倾向于信任一般人。

讨论

第二调查的结果进一步表明在人际信任中,“关系”和“人情”是影响大陆中国人的重要因素,但是中国人一旦脱离了这两项因素的束缚,就增强了对他人的信任倾向。山岸等(1994)主张说“信任需要社会不确实性的存在;如果没有社会不确实性,信任就不能独立存在”。在日中

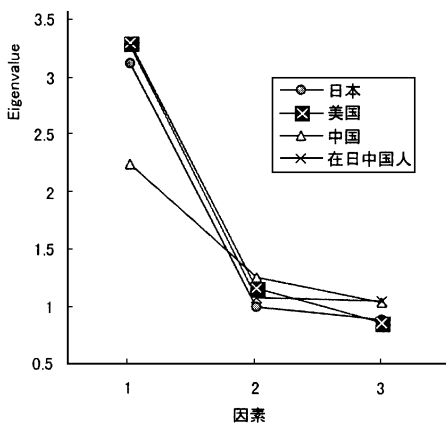


图1 因素分析结果比较

(Principal Components Factor Analysis
with Varimax Rotating)

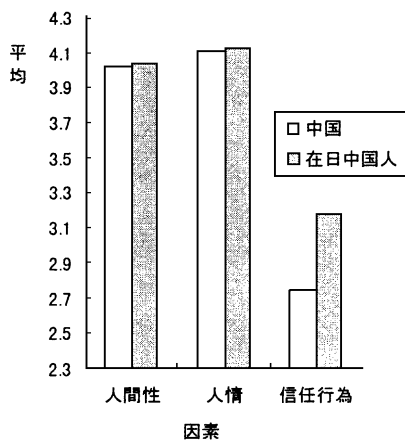


图2 中国和在日本中国人一般信任平均数的比较

(中国: N = 663; 在日本中国人: N = 56)

国人处于一个新的社会环境和文化背景下,失去了对“人情”和“关系”网的依赖,面临较高的社会不确实性以及不得不和他人建立信任和合作关系的现实。对于在日本中国人来说,不论是为了自身的适应还是未来的发展,日本的机会代价比中国都多。在这样的社会条件下,一般信任变得既重要又必不可少,从而提高了在日本中国人的一般信任。我们可以说,在日本中国人失去了安心感却增加了一般信任。

由于本调查仅用了8个项目来测量被试的一般信任,使我们对大陆中国人和在日本中国人进行比较时受到不少限制。其他因素也许起到一定作用,比如,在日本中国人来日以前大多生活在都市,教育程度和社会地位均高于大多数大陆作答者,这些因素有可能与其他变异发生相互作用而影响其结果。

虽然存在着以上的不足,两次调查的结果均提出了一个问题,即依恋关系对于一般信任的形成不起积极作用,而实际上是一般信任发展中的障碍。这些结果对于我们的设想—相互依恋关系在中国比在日本更重要至少提供了一部分支持。

第三调查

在日常生活中,讲究人情,注重私人关系可以说是中国人共同的特点。中国人的行为处世通常有“看人说话”、“因人而异”这种偏重人的关系而轻视具体事物的倾向。在研究中国人的社会行为时,彭泗清(1997)考查了中国人“对人”与“对事”,即人际交往中的关系区分度和事件区分度的大小。他在北京实施的调查结果表明,不论在信任事件还是一般交往事件上,中国人在不同程度上虽然也考虑到事理,但“关系”是中国人是否信任他人、乐于合作的决定性因素。彭泗清的研究结果提供了关系网在中国社会的人际关系中起着重要作用的依据,成为本研究在社会关系方面进行中日比较的基础。为了考查中国人和日本人在人际交往中“关系”和“事件”的相对重要性,我们于1998年11月在日本实施了同样的调查。

调查内容与彭泗清的一样,主要探讨人们在人际交往中,面对同一件事时的行为选择因人而异的程度和对同一个人做不同事件时因事而异的程度。本调查分为两部分:研究1考查人

们在信任事件上强调“关系”和“事件”的程度；研究 2 探讨人们在一般交往事件上重视“关系”和“事件”的倾向。

研究 1

方法

被试. 日本被试为 180 名札幌某大学的学生。调查问卷在教室内实施, 学生填写问卷后当场回收。被试的年龄介于 19~27 岁, 其中男 73 人, 女 107 人。

彭泗清的调查对象是 185 位北京市民, 包括大学生 56 人, 就职成人 129 人。男 90, 女 95 人, 年龄在 17—65 岁, 作答者的受教育程度大都在高中或高中以上。

问卷设计. 问卷内容基于彭泗清(1997)的中文原文, 由本文第一作者翻译成日文, 后经日本人对于译文的准确性、妥当性和流畅性进行复查和校证, 确保了中日文内容的一致。

按照彭泗清的方法, 问题设计为 6×8 的形式, 即 6 种交往关系及 8 种交往事件。对每一种交往对象, 都要求作答者按 5 点量表表明在 8 件事件上的“放心”程度(1=“非常不放心”; 5=“非常放心”)。问卷的具体内容如表 6 所示。

表 6 问卷题项的设计: 6 种交往对象×8 种交往事件

变数	
关 系	事 件
R1. 陌生人。	E1. 借一大笔钱给对方且不立字据。
R2. 好朋友的朋友。	E2. 自己住所没人时把房门钥匙给对方。
R3. 一般相识, 交往不多。	E3. 把自己的隐私告诉对方。
R4. 有共同爱好且谈得来。	E4. 托对方办重要的事情。
R5. 交情深, 常交流内心思想与情感。	E5. 请对方保管自己的财物。
R6. 对您很关心, 可有福同享, 有难同当。	E6. 与对方长期合作做某事。
	E7. 告诉对方自己对上司的不满。
	E8. 告诉对方自己对共同的熟人的不满。

注: 彭泗清先前的研究表明, “关系”变量包括的 6 种人际关系的亲密度为 R6> R5> R4> R3= R2> R1。

在此需要说明一点的是, 彭泗清的研究中使用的“信任”一词泛指人际信任, 而没有把“安心感”(放心)和“一般信任”的概念区分开, 因此, 他使用的“信任”包含“安心”和“一般信任”两重意义, 或者说, 彭的信任概念在意义上更接进前文所定义的“安心感”(放心), 而与作为“对他人的心性评价的认识偏差”来定义的“一般信任”有所不同, 我们在本研究中进行中日比较时保留了这一差异。

分析和结果

在中日比较中使用的中国数据是从彭泗清(1997)的论文中获得的各项平均值及变异数分析结果。首先, 对 6 种交往对象在 8 种交往事件上的信任程度(放心)的平均数(见图 2-a)。与中国的结果(图 2-b)比较可以看出, 无论中、日, 关系对信任(和心)有极重要的影响, 关系越亲密, 信任越高。另一方面, 中国人的信任度没有明显的变化, 但日本显示出较大的浮动, 特别是在 E5(请对方保管自己的财物)和 E6(与对方长期合作做某事)上变化较大。

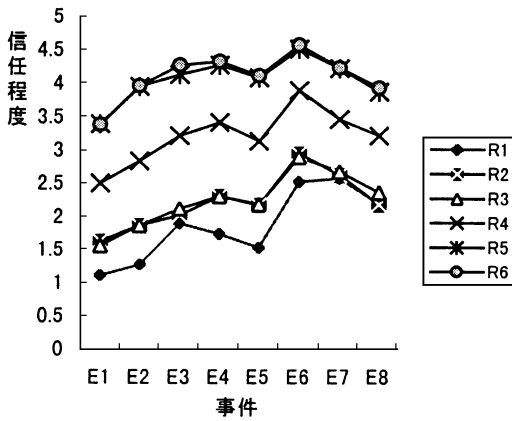


图 2-a 对不同对象在各种事件上的信任程度
(日本: N= 180)

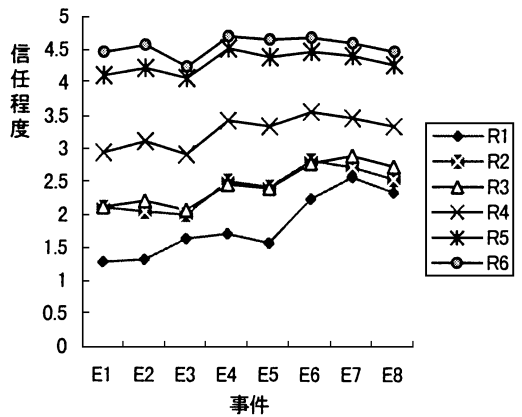


图 2-b 对不同对象在各种事件上的信任程度
(中国: N= 185)(彭泗清, 1997)

其次, 变异数分析结果表明了关系(R)、事件(E)及其交互作用($R \times E$)所解释的变异的大小及它们所占的可解释的变异百分比。如表 7 所示, R 所解释的变异为中国(92.8%)高于日本(83.8%), 然而, E 所解释的变异为日本(14.2%)高于中国(5.1%), $R \times E$ 所解释的变异在两国被试都较小。

表 7 变异来源的相对大小(日本: N= 180; 中国: N= 185)

	SS-R		SS-E		SS-R×E		可解释的总变量
中国	8961.13	92.8%	487.94	5.1%	206.21	2.1%	9655.28
日本	6868.29	83.8%	1168.63	14.2%	165.10	2.0%	8202.02

研究 1 的结果表明, 无论是中国还是日本, 关系对于人际信任具有非常重要的作用; 中国人比日本人更强调关系, 而日本人比中国人更重视事理。在研究 1 里, 彭泗清(1997)采用了与信任有关的交往事件来测定被试对交往对象的信任程度, 在研究 2 里, 我们和彭一样选择了非信任事件来考查被试对交往对象的协作态度。

研究 2

方法

研究 2 在方法上与研究 1 很相似, 不同之处只是用 8 种较一般的交往事件来代替信任事件, 如 E1. 看到对方身体不适时主动送其去医院; E2. 得知对方生活困难时主动借钱给他; E3. 与对方一起旅行; E4. 选择对方作长期合作伙伴; E5. 心情不好时向对方倾诉苦恼; E6. 碰巧与对方在同一餐馆就餐时替他付账; E7. 当对方希望你透露你所在公司的内部消息时便告诉他; E8. 主动推荐对方来你所在公司工作。问卷要求作答者对每一种交往对象(同研究 1)按 7 点量表表明做以上 8 种事件的“愿意”程度(-3=“最不愿意”; +3=“最愿意”)。

被试。日本被试与研究 1 同样, 彭泗清(1997)的中国被试为 213 名北京某大学的学生(性别等个人资料在其论文中未报告)。

结果与讨论

研究 2 与研究 1 使用了同样的分析方法并得到相似的结果。图 3-a 表示日本被试对不同关系的人在 8 类事件上的协作态度的平均数, 与中国(图 3-b)的相比较, 两国被试虽然也很强调关系, 但在程度上要比研究 1 低得多。从变异数分析结果可以看出事件解释了很大程度的变异。如表 8 上所示, 关系(R)解释的变异为日本 61.6%, 中国 64.4%, 然而事件(E)解释的变异是日本 33.6%, 中国 32.3%, 关系和事件(R×E)的交互作用在中、日都很低。

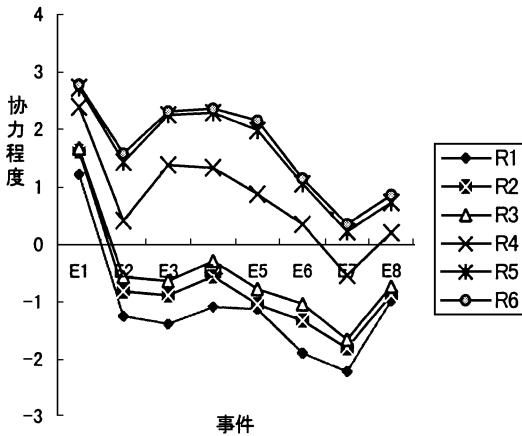


图 3-a 对不同对象在各种事件上的协作态度
(日本: N=180)

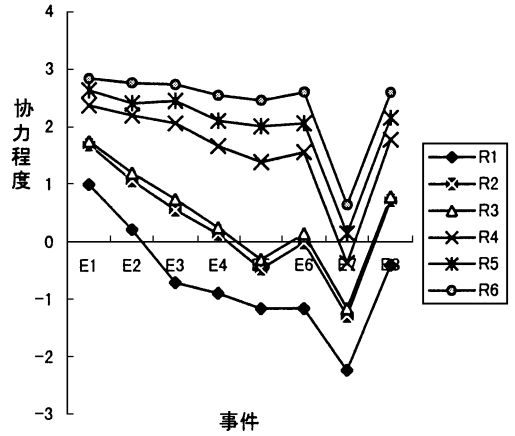


图 3-b 对不同对象在各种事件上的协作态度
(中国: N=213)(彭泗清, 1997)

表 8 变异来源的相对大小(日本: N=180; 中国: N=213)

	SS-R		SS-E		SS-R×E		可解释的总变量
中国	10893.85	64.4%	5455.26	32.3%	554.50	3.3%	16903.61
日本	10511.58	61.6%	5743.10	33.6%	822.97	4.8%	17077.65

总结和比较研究 1 和研究 2 的结果可以看出, 研究 2 中事件的作用相对高得多。对此, 彭泗清解释说, 研究 1 的信任事件属于私人范畴的行为, 因此私人关系和人情还起到支配性作用; 而研究 2 的一般事件大多属于公共范畴, 事理的作用就强得多。这一解释对中国和日本都可能是共通的。

以上结果表明, 在人际信任中, 中国人较日本人强调私人关系, 而中国人比日本人更重视事件的性质。关系作为一种社会资源, 在日本比在中国有可能起着更积极的作用。如前文所述, 中国是一个所谓“关系本位”的社会, 人情和私人关系在日常生活中受到强化, 人们在关系网内容易获得各种援助和机会, 致使中国人以形成和利用关系网来追求自己的目标和社会保障, 而从中获得的利益大于与外人交往的好处, 这就形成了中国人“重人情轻事理”的倾向。

其次, 对于日本人来说, 关系对信任也很重要, 但工业文明及社会的发展给日本带强大的竞争和社会效率, 日本不同于中国, 过份强调私人关系可能导致损失而非获取利益, 因此, 日本人较中国人注重“就事论事”。这一结果在一定程度上说明了中国人在人际交往中比日本人更倾向于关系取向这一假设。

因为本调查的结果仅限于与彭的文章内的数据相比较, 而没能实际运用两国数据进行系统分析和直接检定, 因此, 本研究所报告的结果只能看做是中日在人际交往中的行为倾向, 今

后有必要对这一文化差异作深入细致的研究。

综合考查

本研究围绕一般信任的中日比较这一主题,分别在中国和日本实施了三次问卷调查。首先,我们从中国人对相互依恋关系网比日本人具有更强的依赖性这一前提出发,预测中国人的一般信任水平比日本人低。第一调查的结果表明,一般信任(8项目量表)在日本和美国表现为单因素结构;在中国是3因素结构,而且表现出对人性的信任和高信任行为低下的倾向。其次,“人性的评价”和“信任行为”在日美有很强的相关性,而在中国很弱,由此获得与假设1一致的结果。本文把这种低信任归因于中国社会的人情和关系网的存在。为了考查这一解释的真实性,我们进行了第二调查,比较了大陆中国人和在日中国人的一般信任水平,结果发现后者的一般信任结构不同于大陆中国人的结构(3因素),与日、美(单因素)相似;在日中国人对人性的评价与信任行为之间的相关明显提高,一般信任水平高于大陆中国人。我们认为在日中国人信任感的增强是因为脱离了人情和关系网的束缚以及受到外界机会代价的刺激,这一解释进一步说明了相互依恋关系在中国社会的支配作用。最后,作为一个必要的步骤,本研究实施了第三调查,比较了关系在中国和日本社会对于人际交往的重要性,如所预测,中国人比日本人注重关系取向;日本人比中国人重视事理。根据以上三次调查研究的结果,我们可以作出一个初步的结论:中国是一个低信任社会,其根源在于强固的相互依恋关系起着支配性作用。

从研究结果来看,中国社会在一定程度上仍然保留着很强的家族意识以及对陌生人的不信任。但是相互依恋关系不适应现代化大生产,而且在很多方面有碍于社会的发展,要使经济现代化,必须扩大组织规模和交易范围。目前,中国传统的社会关系网正受到社会改革的挑战。自从1979年的经济改革以来,中国的社会结构发生了巨大变化并开始了市场经济,在强调竞争和高效率的环境中,许多国营企业举步维艰,而私营企业的发展则给社会增添了活力。国营企业的衰颓改变了工作单位作为生活保障的主要来源这一特色,“铁饭碗”不复存在,而市场经济的出现提供了新机会,中国社会结构的如此变化影响了个人的社会关系模式。比如,一篇关于中国都市社会关系网构造的文章(Ruan, Linton, Freeman, Pan, & Zhang, 1997)报告了在天津的两次调查结果:与7年前相比,天津市民的朋友数增多,工作及家庭以外的联系也增加,而与工作单位及家族的联系明显减少。作者指出,社会改革的大潮使人们有意识地扩大家族和亲属以外的社会联系,他们这样做可能是想利用新的机会,或者出于对未来的不安而想扩大交往范围,与非亲属和非同事的来往也许是想建立生意联系和相互援助。其次,研究中国问题的学者已经关注到中国家庭的衰弱,其中一个主要原因可能是多年前开始实施的计划生育政策。都市“核心家庭”的迅速发展大大减少了家族和亲属成员,极大地限制了人们对家族的依赖,同时,市场经济渐渐提供了丰富有效的服务,从而降低了家族和亲属提供援助的必要性。

基于以上的分析和讨论,本文认为,目前中国社会在宏观和微观上的变化终将淘汰旧的信任关系(放心),使一般信任的形成变得必不可少,从而带来一个信任的转折点。虽然有几种原因使人们难于离开相互依恋关系(参见 Yamagishi & Yamagishi, 1994),但是社会的发展开始刺激人们去追求外界机会。在某种意义上来说,一般信任在中国非常缺乏,但社会改革和经济发展将促进它的形成,因此,一般信任在中国可望有一个乐观的未来。作者认为,中国社会的信任研究应该考虑人际关系网在信任行为中的作用,比如,假设社会关系网与人际信任存在着

相应的变化,这意味着关系因素可能是考查信任的有效变量,今后对此问题需要进一步探索。

参考文献:

凌月文, 1996, “中国私企难逃家族阴影”, 《中国保险报》5月10日。

彭泗清、杨中芳, 1995, “中国人人际信任的初步探讨”, 首届华人心理学学术讨论会论文(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际学术研讨会论文(台北)。

Barber, B., 1983, *The Logic and Limit of Trust*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.

Deutsch, M., 1958, “Trust and Society.” *Journal of Conflict Resolution*, 2, pp. 265-279.

Dutton, M. R., 1992, *Policing and Punishment in China: From Patriarchy to “the People.”* New York: Cambridge University Press.

Erikson, E. H., 1950, *Childhood and Society*. New York: Norton.

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

Gabetta D., 1988, *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. New York: Basil Blackwell.

Hayashi C., Susuki, T., Susuki G., & Murakami, M., 1982, “Nihonjin no Kokumin Sei [A Study of Japanese National Character]”. *Vol. 4. Tokyo: Indemitsushoten*. Ji, W., 1995, “Power and People in Relational Network: Dutton on Chinese Social Control”. *Law and Society Review*, Vol. 29. Number 3; pp. 553-564.

Lee Y., & Seligman, M. E. P., 1997, “Are Americans more Optimistic than the Chinese?” *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 23. No. 1; pp. 32-40.

Ruan, d., Linton, C., Freeman, X. D., Pan, X., & Zhang, W., 1997, “On the Changing Structure of Social Networks in Urban China”. *Social Networks*, 19; pp. 75-89.

Wang, F., 1998, “The Role of Trust in Chinese Society and Its Change”. *Master's Thesis, Faculty of Letters, Hokkaido University, Sapporo, Japan*.

Webster, M., 1974, *The Merriam-Webster Dictionary* New York: Smith & Schuster. Amagishi T. 1990, *Shakai Jirema [Social Dilemmas]*. Tokyo: Science Press.

Yamagishi T., & Yamagishi, M., 1994, “Trust and Commitment in the United States and Japan”. *Motivation and Emotion*, 18(2); pp. 129-166.

Yamagishi T., & Komiyama H., 1995, “Shinrai no Imi to Kouzour-shinrai to Komittomento Kankei ni Kansuru Rironnteki Jisshouteki Kenkyu [Significance and Structure of Trust: Theoretical and Empirical Research on Trust and Commitment Relations]”. *INSS Journal* 2; pp. 1-59.

Yamagishi t., 1988a, “The Provision of A Sanctioning System in the United States and Japan”. *Social Psychology Quarterly*, 15; pp. 265-271.

Yamagishi M., & Yamagishi T., 1989, *Trust, Commitment, and the Development of Network Structures*. Paper Presented at the Workshop the Beyond Bureaucracy Research Project, December 18-21, Hong Kong.

Yamagishi 1998, *Shinrai: Shinka Geimu to Hirakareta Shakai no Kiban* [The Structure of Trust: the Evolutionary Games of Mind and Society]. Tokyo: University Press.

Yang, M. M., 1994, *Gifts, Favors, and Banquets: the Art of Social Relationships in China*. Ithaca: Cornell University Press.

作者王飞雪系日本北海道大学文学研究科行动科学社会心理学讲座博士生
山岸俊男系日本北海道大学文学部教授
责任编辑:张宛丽