

中国人人际信任的概念化： 一个人际关系的观点*

杨中芳 彭泗清

内容提要：本文主旨在于从文化的根源，去寻求一个理解现代中国人人际信任的研究架构，从而可以凭之来进行“有的放矢”的实证验证。本文共分为四个部分，首先评述了西方人际信任研究，再对现有的有关中国人人际信任研究加以综述，然后在吸取这些成果的基础上，以人际关系的角度，提出一个以社会义务为基础的本土人际信任模式，最后，再依此一模式，简单地整合现有研究并建议一些新的研究人际信任之方向。

近十几年来，人际信任的研究又在社会学及社会心理学界兴起。许多对人际信任是什么，从何而来，及如何发展出来的研究及理论相继出笼(Barber, 1983; Eisenstadt & Roniger, 1984; Zucker, 1986; Gambetta, 1988; Luhmann, 1988; Holmes & Rempel, 1989; Wrightsman, 1992; Sabel, 1993)。特别是有关人际及组织信任在工商及企业组织中的运作及功能的研究更是如雨后春笋般不断涌现(例如, Hosmer, 1995; Kramer & Tyler, 1996; Lane & Backmann, 1998; Wong, 1991; Mayer, Davis & Schoorman, 1995; Reichmann, 1989; Zand, 1997; Zucker, 1986等)。最近，有关这一领域的跨文化研究也逐渐受到重视(Alston, 1989; Fukuyama, 1995; Yamagishi & Yamagishi, 1994; 张建新、彭迈克, 1993)。这些研究及理论通常要不就是以个人为出发点，认为信任是交往双方各自的个人因素的结果(Johnson-George & Swap, 1982; Good, 1988; Wrightsman, 1992; Rempel, Holmes & Zanna, 1985等)；要不就是以社会制度为出发点，认为信任是社会结构及制度的必然产物(例如, Luhmann, 1979; Barber, 1983; Shapiro, 1987; Misztal, 1996等)，却较少有学者直接从人际交往本身的角度来探研之，即使有也是在较宏观的层次，探看人际关系分类与人际信任的关系。对于到底人际关系中的什么东西使得人们产生信任则不多作理会。作为本土社会心理学研究者，本文作者试图从一个微观社会心理学的角度，从人际交往本身在中国社会的功能及运作来看人际信任。依据一个从中国的“文化/社会/历史”根源发展出来的、对人际关系的新概念化，把人际关系与人际信任的关系用社会义务概念联系起来。在这个架构的基础上，希望可以对中国人的人际信任有一个更深入的理解。

在开展这一课题之前，我们认为有必要先把西方学者对人际信任的概念化作一个简单的综述，目的是想将我们的研究在这个庞大的领域中定位，并且吸取他们研究此课题的经验及成果。限于篇幅，这个综述并不是很全面，有兴趣想得知一个比较详细的综述之读者，可参阅彭泗清的博士论文(Peng, 1998)。

* 本文是在“中国人人际信任的初步探讨”(彭泗清、杨中芳, 1995)一文的基础上发展而成。

一、西方对人际信任的概念化

(一) 信任的定义

信任是一个相当复杂的社会与心理现象,牵涉到很多层面和维度。因此在做任何信任研究之前,把自己要研究的信任先作概念上的说明及澄清,找出其基本构成是必要的。然而,西方学者对信任的定义五花八门,直到今天,也仍然没有一个共同认可的定义(参见 Luhmann, 1988; Barber, 1983; Zucker, 1986; Shapiro, 1987; Bluhm, 1987; Reichmann, 1989; Bulter, 1991; Hosmer, 1995)。有些人以理论分析为基础“主观地”将信任进行概念化,另一些人则通过因素分析等实证手段“客观地”找出信任的含义。而且,有人偏重于描述性定义,也有人倾向于采取操作性定义(详见 Peng, 1998)。

在社会心理学领域中最早研究“信任”并为它下定义的是多伊奇(Deutsch, 1958)。他的“信任”定义虽然不是针对人际信任下的,但其内中涵义却一直左右了早期对“信任”的看法。他的定义是:

所谓一个人对某件事的发生具有信任(心)是指:他预期这件事会发生,并且根据这一预期作出相应行动,虽然他明白倘若此一事并未如预期般地出现,此一行动所可能带给他的坏处比如果此一事如期出现所可能带来的好处要大(括号中的“心”字,为本文作者所加,以求增加中文之流畅)。

这一句子相当难懂,后来霍斯莫尔(Hosmer, 1995)曾将之改写成“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,所做的一个非理性的选择行为。”在这一经典定义中,道出了三个对信任的基本看法。第一,信任是个体的一种预期,而此一预期会以一选择行动反映之;第二,其产生的先决条件是:信任是在对未来事件的不可预料中才会有的;更重要的第三点是,信任是一个非理性的行为,是当个体在作纯理性的选择时不会做出的行为。

后来的学者虽然将“信任”的定义收窄到“人际信任”的范畴,亦即仅指对另一个人或一群人的信任而不包括对事件的信任,但其内涵皆不出多伊奇此一一定义之左右。下面是几个后来比较有代表性的说法:

——信任是个体对另一个人的言词、承诺以及口头或书面的陈述为可靠的一种概括化的期望(Rotter, 1967)。

——信任是个体所有的一种构成其个人特质之一部分的信念,认为一般人都是有诚意、善良及信任别人的(Wrightman, 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(vulnerability)的信心(Sabel, 1993)。

——信任可由选择相信他人的合作行为来为显示(Deutsch, 1973)。

罗特尔(Rotter)及赖特曼(Wrightman)的定义把信任看成是存在于个人内部的性格特质或信念。罗特尔的定义只提到对他人言行方面的信任,赖特曼则更进一层,涉及对他人的动机、人格方面的信任。萨贝尔(Sabel)的定义反映了多伊奇定义中认为信任具有一定程度的冒险性这一点。他的定义也提到信任是一个两人共有的概念之看法。多伊奇后来针对人际信任所下的定义则把信任行为等同于合作行为。这一点虽然受到不少批评,例如,古德(Good, 1988)曾指出合作行为并不代表合作心理,也不等于一定有信任存在,但他从行为层面,而不是

从心理层面来定义信任,为实证研究提供了一条出路。

(二) 信度的构成

信任的复杂性可通过对其基本构成和维度的分析得到更清楚的反映,下面是一些较典型的分析结果:

- 可预测性/可依靠性/坚信(faith)(Rempel & Holmes, 1986)。
- 行为一致性/能力/义务和责任感(Barber, 1983)。
- 能力/动机/才干(capability)(Deutsch, 1973)。
- 概括性信任/情感性信任/可靠性/可依赖性(Johnson-George & Swap, 1982)。
- 专业技能/可信任性(Hovland, Janis & Kelly, 1953)。

由以上这些有关信任构成的说法可以看出,这些成分分属不同的层面:有外在行为层面的(可预测性、一致性),有能力层面的,有人格层面的,还有动机层面的。另外,这些成分中有些属于信任者的特点(如诚信、情感性信任、概括性信任),不过大多数的成分则属于被信任对象的特点。

从以上对信任的定义及构成的分析,我们可以看到西方社会心理学者,除了极少数例外,一般都是从交往个体的角度来看信任。在他们看来,信任不是一个两人相互的概念,而是一个个体的心理概念。因此研究方向通常是从“谁信任他人”及“信任谁”这两个角度来看问题:

1. 从信任者(trustor)的角度来看他信任他人的性质及程度。一般做法有二:一是研究信任者对其所面对的社会成员(或世人)的一般性、概括性的信念及态度(包括对人性、人的可信性等看法),例如,罗森伯格(Rosenberg, 1957)、赖特曼(1992)、山岸等(Yamagishi & Yamagishi, 1994)的研究;二是将信任者对他人的信任当成其稳定的人格特质因而从个别差异的角度来加以测量及研究,例如,罗特尔的研究(1967, 1971, 1980)。
2. 从被信任者(trustee)之可信性的角度来研究。主要是针对被信任者的能力、才干、行为一致性、可靠性、动机、责任感等来研究。这些前面已略述,在此不赘。

其他也有与“信任什么?”这一问题有关的研究。例如,约翰逊-乔治等(Johnson-George & Swap, 1982)从四个不同方面来测量亲密关系中的人际信任:财物、可靠性、交换隐私、身体安全等。他们认为,我们有时可能在财物上对一个人很放心,但却不会将自己的隐私告诉他。

这些研究的缺点是太过于把信任看成个人的心理特质如预期、信念、信心等,通常都没有把它与人们在日常生活中的实际需要信任的事件及为了增加信任而采取的行动连接起来,很少想到信任是一个至少包括两个人的社会心理现象,因此,它不但是在人际交往中产生,而且是建立在人们彼此之间互动之状况上的。在本研究中,我们探讨人际信任所采取的角度,就是一个人际交往的角度,希望把信任看成人们在日常生活中与人交往时,所产生的一个社会心理机制,是为了使我们的生活更易于掌握、日子过得更好一些。下面将与此一观点相近的一些微观社会学家的研究作一简单综述。

(三) 人际交往中的人际信任

微观社会学家对信任的看法与社会心理学家很不相同,他们认为信任是社会关系的一个重要维度,是与社会结构和文化紧密相关的社会现象,因此不能将信任从社会、文化情境中抽离出来,而是要将为一个不可再分解,但却是多维的单位及一个社会现实来研究(Barber, 1983, Lewis & Weigert, 1985)。

虽然早年很多著名社会学家都讨论过信任现象,例如,涂尔干(Durkheim, 1915)对“团结”

(solidarity)的分析,齐美尔(Simmel, 1964)对“坚信”(faithfulness)的研究,帕森斯(Parsons, 1969)对“承诺”(commitment)的论述都涉及到信任的问题,但是,直到1970年以后,社会学家才开始将信任作为社会学的研究课题,其中卢曼(Luhmann, 1979)的概念化是社会学研究信任的经典之作,代表对信任的另一种概念化。

卢曼从一种新功能主义(Neo-functionalism)的理论角度来界定信任,认为信任是用来减少社会交往复杂性的机制。它之所以能达到此一社会功能是因为它能超越现有的信息去概括出一些行为预期,从而用一种带有保障性的安全感,来弥补所需要的信息。卢曼还区分了人际信任与制度信任,前者建立在熟悉度及人与人之间的感情联系的基础上,后者则是用外在的,像法律一类的惩戒式或预防式的机制,来降低社会交往的复杂性。

在卢曼对信任的分析中,综合了罗特尔把信任看成可靠性及多伊奇认为信任是冒险行为的观点。他似乎暗示人际信任与人际关系是互补的,亦即人际信任是要补足两人现有状况中所没有的信息。这一点,与社会心理学家认为信任是冒险的、非理性的有些相似。后来的学者对在人际关系中寻求理性保障的信任的看法不太相同。后来的学者,如山岸(1994)等将人际信任分为两种,一为存在于人际关系中的保障性的信任;另一为由对外在社会体制的信任而产生的一种对人的基本信任。至于这两种信任之间的关系,有待下一小节讨论。

巴伯尔(Barber, 1983)将信任视为一种通过社会交往所习得和确定的预期。并以这种预期之具体内容来将信任分类:“最一般性的一种预期是对自然的及道德的社会秩序能坚持并予履行的信心。第二种预期是相信对那些与自己有人际关系及社会制度角色往来的人能够有称职的表现的信心。第三种则是预期那些与自己往来的人能彻底承担他所被托付的责任及义务,也就是在必要时能为他人的利益而牺牲自己的利益。”在巴伯尔的这一对人际信任的概念化中,把人际信任再细分为对人的一般性信任,胜任人际关系及社会制度角色的技能信任,及对被托付的责任及义务之彻底承担的信任,这是一相当有见地的分析。在此,巴伯尔追随罗特尔也将信任看作一种社会习得的预期;罗特尔(1967)所论及的那种概括化的、脱离具体对象的预期,可以说是属于巴伯尔所言的第一种预期。不过,他虽然将信任理解为是根据具体人际交往经验所形成的预期,但是他这两个范围比较小的信任层面也均是泛指一般性的信任,并非具体针对特殊交往对象的。例如,对邻居的信任是指对一般邻居的信任,而非指对某一位特殊邻居的信任。值得一提的是他的第三种信任颇近似中国人所说的“忠”的概念,有些“为人谋能不忠乎”的味道。

巴伯尔之后,又有列维斯和维加尔特(Lewis & Weigert, 1985)提出另外一种人际信任分类的角度。他们以齐美尔(1964)、帕森斯(1969)、卢曼(1979)及巴伯尔(1983)等人有关信任的观点为基础,从社会学的角度对信任作了较为详细的概念化。他们认为信任必须被视为一个集体单位所特有的(指正在交往中的两个人、小群体、或大集体),而非单独的个体所特有的社会心理概念。他们认为信任的首要的功能是社会学的而不是心理学的;信任的基础也主要是社会的,而非心理的。他们还认为对信任的概念化应该注意到它的多维性;他们并提出信任有认知的,情感的,及行为的三个维度。然而,他们的理论分析则主要是从两个维度来入手:认知、理性的及感情、非理性的维度;认为日常生活中的信任是情感付出及理性思考两者之混合。他们用这两个维度来分类讨论各种不同的信任类型,其中又以感情(成分高)性的及认知(成分高)性的这两种信任类型为最重要。

在列维斯和维加尔特的概念化的基础之上,麦克阿利斯特(McAllister, 1995)将人际信任

区分为两种基本类型:建立在个体对其交往对象的可信性及可靠性上的认知型信任及建筑在人际相互关心及照顾的基础上的情感型信任。前者有些类似巴伯尔的信任,那是通过经验的考察而产生的保障性的信任;而后者则接近多伊奇、卢曼等人的非理性的信任,因为情感付出多是不讲代价的,因此也谈不上什么保障。

列维斯和维加尔特(1985)还提到了信任的类型与人际关系的类型之间的关联及它们与社会变迁的关系。他们认为,在首属团体关系(家庭)中,信任的内容主要以感情为主,而在次属群体关系中,信任的形成主要以认知-理性成分为基础。他们还认为随着人口的增长和社会结构的分化,越来越多的社会关系都以认知信任为基础,而不是以情感信任为基础。

列维斯和维加尔特以维度分析作基础,对信任的概念、类型作出了系统的研究。他们以理性与情感两维度为理解信任的性质,这一思路与不少研究人际关系的学者的思路不谋而合。例如,米尔斯和克拉克(Mills & Clark, 1982)将人际关系区分为感情交流(communal)关系与工具交换(instrumental)关系,可以说为他们所提出的人际关系与人际信任之关系打下基础。其次,列维斯和维加尔特对于用人际关系来分辨信任的种类的观点,不但开辟了一条理解信任的新途径,而且具体地指出了社会关系的性质如何影响信任的类型。

(四) 社会变迁与人际信任

巴伯尔(1983)在讨论社会结构与信任之间的关系时,曾指出不同的社会结构对信任的需要不一样。在传统的、以亲属或忠诚为基础的社会中,强调的是对他人所托付的义务及责任的承担,而现代社会则更注重人际关系及制度角色的表现技能。在他的这一论述中,好像有把义务承担信任与角色技能掌握信任之间的关系看成“此消彼长”的,并与社会变迁有着密切的关系。这一理论背后隐含着两个基本看法:一是对社会制度与人际关系变迁的基本看法,另一则是对人际信任与社会制度之关系的基本看法。前一看法是当人类社会逐渐由“传统”社会转向“现代”社会时,人际关系逐渐由既定身份角色关系,转为合同角色关系;后一看法是人际信任也随之由注重对他人托付的义务承担型,转为对人际关系及制度角色的技能掌握型。

不过,也有一些社会变迁理论认为在上述的社会变迁以后,又发生了新的变迁,例如利伊伯尔曼(Lieberman, 1981)提出,现阶段西方社会已由“现代”进入“当代”社会,而“当代”社会之特点是人际关系更加复杂化、多元化及多变化。人们已不得不由比较死板的合同关系,进入另一个阶段的托付关系。只不过这一次的托付关系不同于“传统”社会的托付关系。它是建立在人们把自己的利益押在假定一般人是有能力及有责任感去履行他人托付给他们的事务这一概括化的信念之上的。因此,这里的托付不只是传统角色中由个别关系而形成之义务及责任的托付,而是指合作及合约中的托付。信任是指内化了这种合约托付之后所形成的那种对一般合约对象会履行合约内含的义务及责任的信任。这一点和山岸等(1994)的想法相近,认为越是“当代”化的社会,越是对一般社会体制信任,也因此对一般人的可靠性及义务承担能力有信心。

伊尔等(Earle & Cvetkovich, 1995)则根据目前的社会变迁复杂化、多元化及多变化的特点,提出“大都会社会信任”一概念。相对于过去基于人们现有的价值或生活背景之相似性而建立的“理性化社会信任”,“大都会信任”是一种能够容许各种价值观、各种社团、各种自我、各种人性共同存在的一种对人们具有以多样型式生存之潜力的信任。

(五) 综合评述

以上对人际信任研究的综述,让我们认识到,大部分研究都将人际信任定义为一种在人际

交往中对交往对象的一种预期及信念。对于这种预期及信念是如何产生的, 心理学界的社会心理学者大多将之分解为两大部分: 一是由信任者自身对他人的一般信任程度产生, 另一部分是由他对被信任者的一些特性的感知中产生。因此大部分研究及论述都集中在, 以个人为研究单位, 探研其自身对他人的信任及哪些与对方有关的因素使此人会增加对对方的信任。也有少数研究者以团体信任为研究对象, 例如, 克莱莫乐和泰勒(Kramer & Tyler, 1996), 但其研究取向还是从个人团体认同的角度来看问题。许多学者在他们的研究中没有注意到社会制度及社会变迁的重要性。

社会学领域的社会心理学者则多将人际信任视为社会结构及制度的产物, 因此信任的意义及构成也随社会本身之变迁而改变。他们把重点放在对社会结构及制度, 以及变迁的分析上来看人际信任。在进行这些研究时, 虽然所采取的方法也是用问卷去问个别研究对象, 之后求取平均数, 不过由于他们多不主张将信任再分解为个人元素, 因此研究重点是放在个人对一般人的普遍信任上, 不管信任的内容是什么。他们的研究的重大贡献是把人际信任分类为义务承担之保障型、理性型信任及感情付出之冒险型、奉献型; 并将义务承担分为角色技能掌握型及托付责任承担型, 更重要的是把它们与人际关系联系起来。

不过以上所述的这两种研究定向都忽略了一个社会现实, 那就是人际信任是在人际交往中建立起来的, 个人之信任经验及特质固然重要, 但没有交往对象的认可及回报, 也不会有信任行为。社会整体对一般人或直接相处之人有一些概括化的信任信念及态度固然也重要, 但我们没有理由相信在一个社会中对人的信任没有个别差异, 因此我们也不可能全靠这种概括化的信任来与他人做具体交往, 因为个人对社会制度的总体认可及相信也并不能告诉我们在一个具体的交往中双方有没有信任存在。虽然部分微观社会学家提出人际信任是一社会现实, 必须以两人以上的群体为研究单位, 并且注意到人际关系与人际信任的密切关系, 但是他们的分析重点还是非常宏观的, 把人际关系视为社会体制的一部分, 因而把它划分为社会认可的既定关系类别来研究。这些类别彼此之间是相互排斥的, 每一种人际关系类别都相对地存在着一种人际信任。在具体个别的人际关系中, 我们看到的却并非如此。

反倒是列维斯和维加尔特将人际信任看为多维的概念是比较深入的看法, 亦即在人际信任中即包括理性的及感情的信任成分, 视乎人们的交往经验。只可惜他们最终又将这两维的概念还原为两个主要的信任类别, 并与两种相应的关系类别连系起来。

至于人际关系为什么会双方产生信任, 卢曼(1979)曾指出熟悉度是一个影响因素。列维斯和维加尔特讨论了理性因素与情感因素的影响。大部分社会心理学家认为两人关系之主要内涵就是亲密度, 而亲密度则是基于几个社会心理学原理所形成的, 例如, “相似性”及“相互表露”等。两人生活经验愈重叠或两人对对方的生活经验知道得愈多, 关系就愈亲密, 双方的信任就愈多(Clark & Mills, 1979; Duck, 1994; McAllister, 1995; Rempel, Holmes & Zanna, 1985)。这种把人际关系只看成亲密度的看法, 对研究中国人的人际关系而言是太简单化了(杨中芳, 1998)。有必要根据中国人人际关系的特性, 对人际信任作一个比较细致的概念化。

另外, 对这里所综述研究的又一个批评是它们大部分只停留在调查对他人的信任的预期, 而没有进一步研究信任行为。如有关态度的研究一样, 到底高信任预期是否真的会带来高信任行为, 则是一大疑问。

最后, 也是最重要的一点, 是这些西方研究者的一个共同看法: 依靠由个别两人关系取得信任的社会是比较“传统”的社会, 而随着社会由“传统”变为“现代”, 人们会逐渐转成依靠由合

约及公平的制度所得来的信任。这一社会变迁与人际信任的关系的理论一直被认为是理所当然的。由此类推,中国社会之所以以个别人际关系为信任基础,是因为中国社会就社会发展阶段而言是比较落后的。在不久的将来,一旦它进入比较“现代”的阶段,它会放弃依赖这种信任而走向依赖社会制度所提供的信任。

有关这一点,本文作者提出相反的意见。所持的理由正如当年许光(Hsu, 1953, 1963)反驳里伊斯曼(Riesman, 1952)的社会发展阶段理论一样。里伊斯曼将中国社会视为顺从强社会规范的“传统导向”社会,而把美国那种重视个人内在价值的社会视为已超越了“传统导向”社会的“内在导向”社会,在他写作其经典之作时,已进入了另一个“他人导向”的阶段。在这个阶段上的美国人又变得不那么肯定自己的价值,变得比较需要别人的首肯,因此也变成更顺从社会规范。不过,里伊斯曼强调这一阶段的顺从,与“传统”中国社会“他人导向”的顺从是不可同日而语的。许氏反驳这一说法,认为这两个社会之顺从固然不可混为一谈,但绝不是因为中国社会在发展阶段上落后于美国使然,而是两国对顺从的意义及其价值的看法不同而已。中国的顺从之所以持续不绝,是因为中国社会以顺从为美德,顺从行为是受到鼓励及奖赏的。美国当时社会之顺从是个人主义极端发展的结果。人们为了竞相出人头地,不得不以顺从做为达到个人成就之手段。

许氏的这一反驳论点正好适用于这里对人际关系与人际信任之间关系的讨论。我们无须一定要把中国社会之注重依赖个别人际关系来取得信任一现象看成社会发展阶段落后的特征。中国社会本身自古以来就是一个注重人际关系的,从人际关系中取得对他人的信任是中国文化/社会/历史的延伸。其他社会发展出对社会制度的信任也有其自身发展的历史轨迹及原因,我们永远也不可能变得和他们完全一样。但是,由于信息的全球化及世界的整体化,我们的人际关系性质及其重新组合为新的时代的信任基础的可能性,确实可以因吸取外来制度化的交往方式而有所改变。但这种改变并不表示是循一个“放诸四海皆准”的社会发展阶段而进步,而是循着中国社会自身的发展轨迹,从自身的“传统”中发展出自己的“现代”。有关什么是“传统”与“现代”的详细讨论请参阅杨中芳(1999)。

从这一论点,我们认为有必要发展出一个顾及到我们自身“文化/社会/历史”背景的人际信任模式。不过尚未如此去做之前,让我们先来看看目前有关中国人人际信任的研究有些什么成果。

二、过去有关中国人人际信任之研究

有关中国人人际信任的专门研究并不多见,大部分都是在讨论中国人的人际关系时,把信任当做是一个重要的成分或维度来讨论(例如, Kipnis, 1997; Yan, 1996 等)。限于篇幅,本文将不综述这些研究,对这些讨论有兴趣的读者请参阅彭泗清的论文(Peng, 1998)。

在目前已发表的有关中国人的人际信任的文献中,对“信任”进行概念分析的很少,大部分研究者想必是遵循西方研究对信任的定义,没想到要去对它进行本土的分析。只有陈介玄、高承恕(1991)曾试图对台湾企业中的“信任”作初步的界定。他们认为,台湾企业中员工之间的信任是一种由人际关系中衍生出来的“人际信任”,亦即是一种针对与特定个人的亲近、熟悉程度所衍生出来的信任。它是基于个人关系连带及后天成就而形成,既有传统的“人情”的感性特质,又有立足于后天成就上的理性计算。也就是说,这种信任是人情付出与理性算计的结

合。显然,这一理解与维加尔特(1981)将信任定义为一种情感付出及理性思考的混合体的看法相当一致。所不同的可能在于什么是形成感情的基础,以及理性思考在计算些什么。前面已提过,西方的感情可能主要以双方交往的亲密度为基础,而中国人的情感则比较复杂,包括了义务性及感情性(Hu, 1949)。陈、高氏的人情似乎是指一种对交往对方之义务性的情感,不是像西方研究所指涉的感情的感情,反而比较近巴伯尔的托付义务承担下的义务。

不管如何,既然信任有人情与理性双重基础,建立信任也就可以有两种途径:一是从人情入手,强化情感(或义务)关连,运用自己拥有的关系网是建立“人情”信任的主要方法;二是从理性入手,增加可靠性,巴伯尔所指的角色技能掌握概念及法制手段均可成为一种可能的选择(陈介玄, 1990)。

除了对于中国企业中“信任”到底是什么提出了他们的看法之外,陈介玄、高承恕(1991)也论及企业中的“信任格局”,认为在企业中老板对员工的信任分为几个等级。影响信任程度主要有两个因素:(1)先天的连带关系,也就是一般意义上的“关系基础”;(2)后天的成就,也就是指个人的后天的实际表现。但是他们对后天成就是什么则未加详述。这一点郑伯(1991)有比较详细的分析,他指出企业上司对下属的信任,主要由三个因素决定:(1)关系,即“关系基础”;(2)忠诚度;(3)才能。如果将陈、高的“后天成就”视为是指郑氏所提的忠诚度与才能,那么就比较清楚了,并且看到关系基础与忠诚度并非同样的东西。这一点是相当有趣的发现。

雅各布斯(Jacobs, 1979)提出,可靠性与关系的亲密度成正比。在他看来,关系的亲密度又由关系基础与感情所决定,因此可以说关系基础与感情是影响信任的重要因素。但是所谓的“关系基础”,只不过是两人共同存有的既定关系(例如,同乡、同学、同事)的多少,为何拥有共同的既定关系愈多,信任也愈多,则没有明确说明。

樊景立,徐淑英、忻熔及郑伯(Farh, Tshu, & Cheng, 1995)以台湾企业中上下属关系的经理及员工为研究对象,研究了与增进两人关系有关的两个变量,人口统计变量(如年龄、性别等)的相似性及共有关系基础(例如,同学、同事等)之大小,对双方信任的影响。结果发现人口统计变量中的年龄、性别及教育程度的相似性与下属对上级的信任有正相关。而上、下属关系基础大小也与下属对上级的信任有正相关。在他们的研究中,关系基础主要是指既有关系,包括同学、亲戚、同姓、同乡、老同事、师生、老上下属、从前的邻居等八大类,其中没有包括感情关系,也没有包括陈、高二氏所提的后天成就。可以说纯粹是在看两人的先赋及后天既定关系连带(杨中芳, 1998)。

怀特利(Whitley, 1991)曾依据祖克尔(Zucker, 1986)有关建立人际信任的三过程理论,来研究华人企业中的信任行为。他发现:在中国社会中,人们主要采用以交往经验(包括个人声誉及过去交往状况)为基础的(process-based),以及以个人特性(包括两人特有的既定关系)为基础的(characteristic-based)信任建构方式,而很少采用以制度为基础的(institutionally-based)方式。也就是说,人们主要根据他人由个人的诚信所累积的声誉和他人与自己有无共同的既定关系来发展信任,而较少用制度化的手段。其中,从关系入手来发展信任又是最为重要的一个手段。这一点支持了格拉诺维特(Granovetter, 1974)的观点,认为社会关系及内隐于其中的义务,远比概括化的道德及制度上的设计(如合约及权威的设立)更能影响经济生活中的信任。

怀特利认为华人家族企业之所以会只重视前两种信任是由于家庭关系与认同居于首要地位,对家庭的归属超过了对企业的归属,除非通过家族关系的连带所间接衍生的义务感。在这种情况下,企业为了发展与主要下属及商业伙伴的信任关系,就会力图与他们建立个人相互有

义务约束的关系连带。这一点其他研究华人家族企业的学者也多半赞同(例如, Lim ling an, 1986; Redding, 1990; Y oshihara, 1988)。

在祖克尔原来的观点中,以个人特性为基础的信任所依据的社会共同性是一种先赋的关系类别,是不可能人为改变的。但是,对于华人家族企业中的信任行为的研究却发现家族企业的主管可以采取“拟亲化”的手段(例如,下属变成女婿或干儿子),以增加社会共同性。杨宜音(1998)有关“自己人”之研究也支持此一现象。这一发现,事实上是对祖克尔的观点的一个很好的补充。

综合评述

以上对中国人人际信任研究的综述,可以见到大部分的研究是在实际企业组织的环境中进行的。所以人际信任的概念,并不只限于预期及信念,还牵涉到真正的信任行为。这些研究最突出的一个发现就是,个别人际关系是人际信任的基础。不管是双方共有的既定关系基础也好,还是两人交往所累积的经验也好,都能增加信任。但是中国人的人际关系似乎比西方的概念复杂得多(Chang & Holt, 1991)。其中牵涉到关系基础的层面,人情的层面,及忠诚度等层面。这些层面所可能带来的信任都不是西方研究人际信任时所论及的理性层面及感情层面,或义务层面及能力层面等所能涵盖的。好像所有这些都得包括在内。为此有必要对人际关系及信任进行一个较全面及本土的概念化。

将这些研究结果与西方的观点相对照,可以看出,中西方影响信任的主要因素有一致的地方,也有不同之处。一致的地方在于两者均研究了个人因素及人际关系因素。不同的是,西方的研究更多地强调前者,强调被信者的能力与责任,而对中国人人际信任的研究则较强调后者,包括先赋的及后天的连带关系及人情。不过对感情关系,却不见很多论述。另外,个人因素与关系因素之间的关系好像也存在中西的不同。在西方人的信任行为中,被信任者的因素先于关系因素或者独立于关系因素而存在,例如,个人的义务责任感,是个体的人格特质的表现,并不与具体交往对方有关。但是,在中国人的信任行为中,被信任者的因素,尤其是人格因素在一定程度上是由双方交往关系因素决定的,例如,“忠诚度”是指对另一个人的“私忠”,是私人关系的产物。因此,对于中国人而言,关系因素事实上优先于个人因素。

三、中国人人际信任的本土概念化

要采取本土的研究定向来对一类文化中的社会心理现象作概念化,本文的进路是先在文化到底是通过什么途径来与生活于其中的个体联系的问题采取一个立场,然后才能依据此一立场运研究具体的现象(杨中芳, 1993)。本文所采取的立场是“个体生活在文化中”的观点(杨中芳, 1994; Yang, 1995)。这一立场认为文化是指在人们日常生活中指引其行为的一些看法、规则及信念。这些看法、规则及信念形成一套套只有生活在其中的人们才会明白的意义系统,用来彼此进行沟通。不过,这些指引只是告诉其中生活的个体怎么样做可以使生活过得更好一些,但是并不是将个人“刻模”成一个个小的文化“样本”。个体仍然有充份的自主权来决定要依从、要逃避、要重新诠释,还是要放弃这些指引,才真正能使自己的生活过得更好一些。

另外,在前面评述前人研究时,我们也提到任何一个文化现象都可以从不同的抽象层面,及不同的研究单位来探研之,研究者可以有选择。我们在这里是选择从一个具体的两人交往层面来看人际信任,并以两人关系作为研究信任的基本单位。在这个研究定位之下,我们先从

传统文化的“信”字的解说谈起,看看它在中国文化价值体系中的位置。然后,再依中国之“文化/社会/历史”背景,来讨论中国人人际交往之特色,从而点出信任之重要性及其特殊意义,回答“为什么”要信任的问题。然后,我们再依据一个新的人际关系概念化来看它如何可以作为人际信任的指标及意义,从而回答“怎么信任”、“信任什么”及“信任谁”等问题,并发展出一套理解中国人人际信任的本土模式。

(一) 人际信任的“文化/社会/历史”基础

1. “诚信”与“信任”:“信”的两重含义

汉语中的“信”字,从人、从言,本义是指“言语真实,诚实不欺”。在古典文献和一些辞书中常以“诚”、“实”、“专一不移”、“不欺”等来解释“信”的含义(参见王同亿,1992,1536)。“信人”、“信友”、“信言”、“信厚”、“信誉”、“诚信”、“忠信”等词及五常(仁、义、礼、智、信)中的“信”都指的是这种含义。另一方面,“信”又可作“相信”、“信任”解,“信得过”、“信赖”、“信凭”、“信命”、“信恃”中的“信”便是如此。虽然“信”还可以表示“有规律”、“知晓”、“任意”、“凭证”、“书信”、“消息”(参见罗竹风,1987,1414)等意义,但这些都可视上述两义的转义或引伸义。用在人际关系中,前一种涵义的“信”常以“忠信”、“诚信”表示之。“诚”之意义甚多,包括诚实、诚意、诚心等;而“忠”则主要指“有心”、“尽心”、“尽己之心为人”。这“诚信”及“忠信”是对文化中每个人的要求,即要求每个人自己做到“可信”。后一种含义便是“相信”、“信行”,即给予他人信任,不怀疑他人的“可信性”。在英语中,与“诚信”对应的词是 honest, true, sincere, authentic 等,与“忠诚”相对的是 loyalty;与“信任”对应的词是 trust, belief, confidence 等。英文中似乎很难找到一个词同时具有汉语中“信”字的两方面含义。

另外,中文中与“信”有关的词语中还有“信用”一词值得特别推敲。“任”与“用”本是同义词或近义词,都可指“使用”,也可以合在一起为“任用”,但它们与“信”组合后所构成的词语“信任”与“信用”含义又不尽相同。“信任”是指“相信而敢于托付”(王同亿,1992,1536),“相信并加以任用”(罗竹风,1987,1414)、“...有把握的感觉”、“...感到放心的态度”、“相信”、“信赖”(王同亿,1990,3845)等。而“信用”既可指“相信和采用”(罗竹风,1987,1417)、“信任使用”(辞源修订组,1980,211),即与“信任”同义;又可指“遵守诺言,实践成约,从而取得别人的信任”(夏征农,1991,126),即由“守信”做到了“说了就去做”这一点而带来的“信誉”。它有一种保障的涵义,例如,我们现在常用的“信用卡”一词,是指此人有钱并且可靠到可以保证会还钱的意义。所以“信用”既可与 trust 对应,又可与 trustworthiness 对应。不过,一般多指后一义。英文的 credit 有“相信”、“信任”和“信誉”两种含义,与“信用”倒是相当对应。一个人可以通过实践“诚信”而具有好的“信用”,从而获得别人的“信任”,因此,“信用”似乎是“诚信”与“信任”的桥梁。在汉语中,一个“信”字可将三者联系起来,而英文中的 sincere 与 trust 之间则缺乏这种字面联系。

总结对“信”字的字意分析,我们看到它主要包含两重意义:一是与个人自身的待人有关的,由“诚信”、“忠信”建立“信用”等概念;二是与个人对待他人有关的“信任”。前一“信”我们暂且简称之为“诚信”,是后一“信”产生之基础或原因。人们是因为在“诚信”上所建立的成就,亦即有“信用”,才会得到别人的“信任”。

2. 传统文化对“诚信”之重视

在这字义分析之后,最值得我们注意的是文化所给予这些字义的价值评定。既然在“信”字的两个含义中,“诚信”是本义,“信任”是扩展义,那么这是否意味着,在中国的社会文化体系

中,在中国人的心理与行为中,“诚信”具有比“信任”更重要的地位呢?这种联想可能有些牵强,我们也没有足够的证据来建立“信”的语词特征与关于“信”的价值观念之间的逻辑关系,但是,在中国传统文化理念中,由于对个人道德修养之重视,“诚信”相对于“信任”而言,是比较重要的、首要的这一论点是可以成立的。下面,我们以儒家思想为例来说明这一点。

在儒家思想中,“信”是一个重要的道德规范,它是“吾日三省吾身”的一项内容,也是“五常”中的一个纲目。儒家经典对“信”作了大量的论述,例如,“人而无信,不知其可也”(《论语·为政》)一句强调了“信”的重要;“言忠信,行笃敬,虽蛮貊之邦,行矣”(《论语·卫灵公》)的论断则将“信”的作用推到了极致。在这些论述中,“信”往往与“忠”、“诚”连用,其含义也基本上与“诚”相同,是指“守信”、“诚实”,而非“信任”。

“诚信”是儒家伦理思想的基石。“诚”甚至被视为贯穿天地万事万物的基本准则,是天地之道,为人之本。请看下列大儒之言:

诚者,天之道也;思诚者,人之道也。至诚而不动者,未之有也;不诚,未有能动物者也(《孟子·离娄上》)。

天地为大矣,不诚则不能化万物;圣人为知矣,不诚则不能化万民;父子为亲矣,不诚则疏;君上为尊矣,不诚则卑(《荀子·不苟》)。

如此说来,真是“心诚则灵”,有诚走遍天下,无诚寸步难行。这主要是因为儒家传统认为人的道德特质是本性,生而具有,因此只要凡事按诚心相待,就能发挥道德本性。

与这一与道德修养有关之个人自身的“诚信”相比,“信任”他人在儒家思想中则处于次要的位置,并不怎么特别受重视。儒家强调的只是单方的自我守信的义务,而非信任他人,或双方的相互信任。主要可能是认为如果大家都坚守诚信,那么信任他人是必然的结果。虽然儒家对人性的潜能相当乐观,认为人皆可以为尧舜,但是,对具体的个人则基本上倡导一种“察其言,观其行”的现实态度,似乎并不鼓励在对他人缺乏了解的情况下,盲目地去给予信任。儒家很重视“思”与“智”,反对盲信盲从,甚至对于圣贤的言论也是如此,例如《孟子·尽心下》中就指出“尽信《书》,则不如无《书》。”

在反对盲目地信任他人的同时,儒家也反对刻意地追求他人对自己的信任,要求“不患人之不己知”。儒家主张先从自己做起,自己以诚待人,最终会获得他人的信任,即先“思诚人之道”而后“信则人任焉”(《论语·阳货》)。这种以“诚信”为“为人信任”的充分必要条件的主张在其他思想家的论述中也有所反映,例如管仲认为:“信也者,民信之”(《管子·小问》),汉代刘向指出“恭敬忠信,可以为身,恭则免于众,敬则人爱之,忠则人与人,信则人恃之”(《说苑·正谏》)。

儒家以对人的潜在美德的道德力量的相信为基本信念,来启动人际交往中相互信任的循环锁链:先由自己诚信来取得对方的信任,然后对方才会以诚信回报,从而自己才产生对对方的信任。也就是说,是靠老天爷(天道)和替天行道的圣贤帮忙。而西方理论则基于人的现实性,借助法理与契约来帮忙。在西方,将“伦理先知”型的宗教精神(韦伯的论述,参见苏国勋,1988)和“契约伦理”(参见何怀宏,1993)贯彻到人际信任之中,双方在建立信任过程中的权利、义务和作用是对等的,“诚信”与“信任”也就同等重要。不过,在他们的相互信任的循环锁链中,启动者好像是“信任”,而不是“诚信”,因此才有视“信任”为一种冒险及乐观的预期及行为的看法,因为在启动信任时通常并不知对方是否有“诚信”以致可信。

这与中国文化强调单方主动实践诚信,不计后果,严己宽人的道德性、义务性的信任观念

大相径庭。在西方文献中,固然有对“诚信”的重要性的论述,但对“信任”重要性的重视,则是有目共睹的。信任被视为社会生活的基本事实(Luhmann, 1979),会影响各个层面上的人类关系(Rotter, 1980)。而寻求与他人的信任感和整体上的安全感被认为是人类社会互动的核心动机(Giddens, 1984)。而中国人讲的信任,则好像是从个人道德修养及对义务承担中得到的保障。

总之,按传统主流儒家思想的理想,个人的道德修养是社会安定和谐的基础,因此“诚信”是首要的、无条件的,而“信任”是派生的,有条件的。而且,诚信是信任的充分必要条件。这一思想无疑对中国人的心理与行为产生了重要的影响,但是,实际社会生活却不可能如此理想。当大部分的道德修养尚未进入“至善”的情况时,两人的交往难免要花许多时间来确认对方的诚信程度或可信度,以决定自己是否要信任对方。

(二) 人际交往中的“诚信”

1. “人人为我,我为人人”的人际交往模式

杨中芳(1998; Yang, 1995)曾对中国人的人际交往进行了一个本土的概念化,提出了“人人为我,我为人人”的人际交往模式。这个模式的理论依据是,中国文化给予在其中生活的人以“君子”的楷模作为道德修养的范本。这个“君子”的重要特性之一是在任何情境中都以一个外面套着一个大我(团体的我)的“公我”来行事,做任何事均不可以用自己私人的喜好,亦即小我(个己的我),来待人接物,不然会被认为是自私的;这自私二字是中国人最怕别人说的(杨中芳, 1991)。因此,大家都积极地想按当时情境所要求的“公我”来做自己“应该”做的事,不想让人认为自己是按“小我”的“意愿”随心所欲。基于此一文化的指引,在人们尚未修养至“君子”的状况时,他们会以“你为我,我为你”的方式,一方面遵循了文化指引,“一心利他、毫不利己”地为交往对方做他需要或想要做的事;另一方面又期望交往对方准时准确地回报自己的需求及想要做的事。从而,双方可以有一个相互满足的人际交往关系。在这一模式中,人际交往有几个特点:(1)自我表达之双层性——表里不合一性,个人外表所讲的意愿不一定是其内心真正的目的;(2)相互沟通的间接性——自己的需求必须以间接、隐晦的方法传达给对方;(3)需求满足之他人启动性——依靠他人来满足自己的需求;(4)角色规范之不对等性——人际关系的建立不是靠双方以平等方式对待对方,而是靠分别履行各自在关系中所内含的义务与责任。

2. “信任”为必要条件

我们不难看出,在这样的一个社会性及互依性高的人际交往模式中,信任变成一个非常重要而突出的问题。如果交往双方没有信任就不可能预期对方会回报自己为他(或她)所想做的事,因此也就不能确保自己的需求或意愿会得到满足。为此,人际信任便成为人际交往的非常必要的条件。而依此一人际交往模式,人际信任的意义是要确保对方在“人人为我,我为人人”的交往中,会履行他(或她一方)的责任及义务。

3. “诚信”的内涵

而且,由于在这一人际交往模式中,人们不但必须通过间接的、被动的、隐晦的方式来“互通款曲”,告诉对方自己的需求及意愿,同时还必须在交往中,不断地去试探对方是否有诚信:(1)对方是否老实,亦即诚实以及懂得并遵守一般社会交往的基本法则及义务;(2)对方是否愿与自己进入这种互惠的交换,亦即承担互惠的义务与责任;(3)会不会在这个交往中为对方托付给自己的事尽心尽力,好像做自己的事一样,必要时甚至还得牺牲自己的利益。第一个诚信

是指此一般性的操守,第二个则在于对方愿意进入这种“人人为我,我为人人”的两人关系中“诚意”,第三种诚信则是指对方在进入这一种交往时“忠”的承担。

(三) 现实生活中“诚信”与“信任”的两难困境

虽然儒家以“诚者天之道”的论断赋予诚信至高无上的地位,要求人们无条件地奉诚务信,但是,在实际生活中,人们毕竟是跟人打交道,而不是跟天打交道;普通老百姓也没有那么高的觉悟去自觉遵循儒家圣人给予贤人君子的律令。在一个物质文明远远没有发达到按需分配,精神文明也离“六亿神州尽舜尧”相差甚远的社会里,人们更关心的恐怕不是“思诚”,而是利害得失。虽然在一个伦理本位的国度里人们摆脱不了道德规范的制约,但是他们不会完全抛开“利”来关心“义”,而只会发展出一套应对的办法,在义利之间求平衡。为了履行“义”与“诚”,人们以“害人之心不可有”来要求自己,愿意以诚待人,尽己之心;为了保护自己的“利”,人们又意识到“防人之心不可无”,以免被人利用,上当受骗。于是诚心与不信任并存,诚信与信任之间出现了一道巨大的鸿沟,儒家理念中所构想的理想链条断裂了。

更严重的问题是:如果存有“防人之心”,那么所谓“以诚待人”就要大打折扣,“害人之心”也有了丰富的土壤。因此,从社会生活本身的逻辑而言,只有你对他人有足够的信任,才会对他人表现出充分的“诚信”,“信任”成为“诚信”的必要条件。那么,你凭什么“信任”他人?这就要求他人表现出足够的“诚信”,而人同此心、心同此理,他人表现“诚信”又必须以对你的“信任”为条件,他人信任你又得以你的诚信为基础。这样一来又绕进了一个死循环。在一个资源短缺、存在生存竞争的社会,人们在缺乏必要的保障的前提下,既不敢贸然对人诚信,也不敢轻易信任他人;然而,如果没有起码的诚信与信任,人们就只能坐以待毙,或者自相残杀而同归于尽。

在实际生活中,这种保障是由关系网来提供的(参见彭泗清,1994)。这个关系网,以自我为中心由“亲”而“疏”向外扩散(费孝通,1985)。“打架要靠亲兄弟,上阵还得父子兵”,在“天地君亲师”中,最实用最可靠的还是一个“亲”。“信任格局”也就由对最亲的人“全信”到对陌生人的“防信”,“只说三分话”、“留一手”而形成(李庆善,1996)。

(四) 人际关系提供人际信任

前面在综述西方有关信任的研究时已指出,他们的研究虽然注意到人际关系对人际信任的重要性,但他们对人际关系的理解是相当简单化的。经常把它和两人的亲密度相连。而许多有关中国人的人际关系的研究都显示,这一感情成分在中国人的人际关系中,是比较内隐的,并不是人们日常挂在嘴边的,反而对人际关系中自己“应该”做的事念念不忘、耿耿于怀。为此,杨中芳(1998)曾对中国人的人际关系重新加以概念化,希望能把它与许多其他人际交往相关的概念,例如,人情、信任等,联系成一套可以用来理解中国人人际交往的意义系统。

1. 两人关系的定义及成分

在杨氏的概念化中,具体两人关系被定义为是两人在交往过程中,在某一个时间点的综合状况,通常用好/不好、近/不近、铁/不铁来概括形容之。它被视为含有三个成分:

(1) 既定关系基础成分,简称即定成分——包括可以用来形容两人关系的、现时社会所流行的关系类别。有些是先赋性的(家庭关系),有些是两人在接触时所共处的(同学,同事),有些则是由两人交往经验中总结出来的(点头之交,铁哥们)。

(2) 工具成分——是指交往双方在完成交往场合之目的方面是否能做得使他们相互满意。这里指的交往并不只是狭义地指工具性的交换。交往场合可以是以感情维系为目的的(同学

会、生日会等),只要双方在此一场合,能尽职地达到了双方交往目的,则两人关系的工具成分即会有所增加。

(3) 感情成分——是指交往双方在交往过程中,不计较得失地为对方付出之感情交流的状况。

2. 人际关系进展的三阶段论

在杨氏的概念化中,强烈地批评了过去的的人际关系研究,认为它们未能顾及具体两人关系是一个随着时间及交往次数的增加,而有增减的动态概念。她认为应该对中国人人际关系的进展提出一个模式,以便凭之来进行实证研究。

根据这个观点,杨氏提出了自己有关人际关系进展的理论。她认为两人关系之进展可分为三个阶段:礼遇、工具及感情。有关系发展之初期,双方没有交往经验为凭,通常通过两人关系中既定成分的内含来决定双方相处之道,并且以对方是否按照这些既定连带所隐含的交往法则及义务(礼)来决定如何与之继续交往下去。一当交往的次数多了,双方会视对方在各种交往场合是否称职地完成自己想要达到的目的,决定双方是否可以晋级到稳定工具交换关系的阶段。双方在这一阶段之工具交换之上,如果还有相互表露感情,那么两人关系中的感情成分也会增加。一当感情成分增加到某一个程度,两人关系就会进入感情交流阶段。虽然在这一阶段,双方仍有工具交换,但其心理意义已不相同。

在这一模式中,两人关系中感情成分之进展,有赖在工具交往层次之上,双方是否向对方表露了超越他们“应该做”的行为,从中显示了对对方付出了感情。个别两人关系会进展得多快,以及会进展到什么程度,都是由双方交往的经验来决定。而综合工具成分及感情成分的现况,双方可能将两人关系总括为一个既定的关系类别。例如,经由“朋友”变成“好朋友”,由“同事”变“知己”,从而增加了既定成分的内含。

3. 人际关系三阶段中的信任

由以上这一人际关系发展的三阶段中,我们可以看到两人关系的现状可以给他们之进一步交往提供一些保障,因而成为信任的基础。

(1) 初期阶段——是以既定成分所内隐的义务与责任为交往依凭,因此遵循这些角色义务及责任即成为信任之来源。而个人是否老老实实在地按照这些内含于角色的义务及责任去做,便成为判断一个人值不值得信赖的主要因素。

(2) 工具阶段——是以内隐于工具交换的互惠互报法则为交往依凭,因此双方在交往场合里,遵循内隐于工具交换中的“合情合理”法则,亦即在公平法则之上再加一些人情义务(由双方之既定关系基础决定)成为信任的来源。尽职地遵循这一“合情合理”法则所内含的义务及责任,表示双方有诚意进入这一工具交换阶段。

(3) 感情阶段——是以相互感情付出为交往依凭,因此双方在互助的情感交流层面,能忠心地、无条件地关心、照顾、帮助对方,甚至可以牺牲自己的利益成为信任的来源。尽职地遵循这一感情交流法则,表示双方有诚心对待对方,好像对待自己一样。

以上分析让我们看到人际关系做为一个信任指标,可以在人际交往中,依关系之不同阶段而给予不同性质的信任,回答了“信任什么”这一问题。至于有关“信任谁”这一问题,答案却非常简单:是信任那些在交往过程之不同关系阶段,能遵循其内隐交往法则并履行其义务及责任者。这正是中国人常说的个人的人品特质。

(五) 以义务为基础的本土人际信任模式

基于以上从人际关系的角度, 来理解人际信任的意义及成分的分析, 我们可以对人际信任作一个新的概念化。

1. 人际信任是什么?

人际信任是指在人际交往中, 双方对对方能够履行他所被托付之义务及责任的一种保障感。用日常用语, 就是“放心”, 不必提心吊胆, 担心对方会不会照自己所期望、所托付而“为自己”做的事。在这一个概念化中, 人际信任被视为是一个存在于两人之间的概念。因此用两人关系做为研究信任的单位。

2. 三种不同程度的信任

本文作者认为人际关系之所以可以成为“信任”的一个途径, 是出于几个原因。其一是两人关系是两人交往在某一个时间点的总结, 它代表了两人过去的交往经验, 也预期了两人未来交往的可能结果。因此, 给予双方所需的保障。其二是在杨中芳(1998)所提出的概念化中, 两人关系之三成分可以为双方提供三种保障: 履行既定关系中所内含的角色义务, 及胜任工具交换及感情交流的任务。其三是随着人际关系的进展, 双方相互的信任程度也会加深。表 1 列出了人际关系与人际信任的基本关系。

表 1 人际关系与人际信任

人际关系成分	信任来源	所需之诚信	表现诚信之行为	关系/ 信任进展
既定成分	角色义务之履行	老实	依礼而行	知根知底
工具成分	互惠/ 人情义务之履行	诚意	有条件地付出, 但不会只争取自己最大利益	知人知面
感情成分	互助/ 奉献义务之履行	诚心	无条件付出, 必要时牺牲自身利益	知己知心

3. 三种诚信保障

相对此三种信任, 在两人关系之三个进展阶段, 交往双方向对方提供三种“诚信”的保障:

(1) 老实——指个人的基本品格: 诚实, 及按规矩办事, 这是最起码的人际交往条件; (2) 诚意——有意进入相互满足对方需求的工具交换活动; 不完全自私地只顾剥削对方, 为对方的利益着想, 不斤斤计较, 相互礼让等; (3) 诚心——专心关怀对方, 尽心地为对方的利益着想, 情愿地为对方服务, 不求回报, 在这个过程中损失了自己的利益也在所不惜。

4. 信任进展的条件

在这一模式中信任的进展是随着人际关系的进展而来的, 而人际关系的进展又是在双方相互表达了自己老实, 及有诚意和诚心之后, 才逐渐深入。这里可以看到人际关系与人际信任的辩证关系。这一循环锁链之起点是个人遵循在交往之初的既定关系内所隐含的角色义务(彭泗清, 1994)。因此人品好的人, 他会不计较得失地去履行这些义务, 遂启动了人际关系及信任的良性循环。之后, 在每一个人际关系阶段, 人品这一特质都使他称职地去履行那一阶段所必须尽的义务及责任。所以在这一以义务为基础的信任模式中, 人品的评价是唯一最重要的个人信任因素。

四、本土人际信任模式之应用

(一) 整合现有研究

本文提供这一人际信任之本土模式主要的目的之一是希望用一个较细致的架构来整合现有的,有关中国人之人际信任的研究。我们认为在这一点上,这一模式达到了目的。

这一以义务为基础的本土人际信任模式,不但可以捕捉中国人依赖人际关系的信任现象,同时也可以解释为什么中国人的“信任格局”是以“亲”为主。这是因为在人际关系的既定成分中,以直系亲属之间的关系所隐含的角色义务及责任最清楚明确,而且隐含的顺从压力也最大(杨中芳,1998)。所以当社会变得更加复杂、多元化及流动性更大之后,人际信任不能再以需要经过更长时间才能发现的人品为基础。当信任不能从交往中很快得到时,人们会走回去依赖那些与自己的关系永远洗不掉的、角色的义务及责任仍然不太模糊的亲缘关系中寻求保障。这也可以解释为什么在现代大都会中人们反而更需要“自己人”的概念,目的是希望借助“拟亲化”的过程,把外人拉入自己的信任区内(杨宜音,1998)。而这个以“亲”为主的“信任格局”也可以解释为什么我们不信任非亲非故的“外人”。

郑伯(1991)所指出的企业上、下关系的三信任元素(才能、忠诚度及关系)中,忠诚度及关系正可被包含在这一本土信任模式之中,“关系”一词在企业组织文献中,通常只是指既定关系基础而言,因此可以说是这里所定义的人际关系的既定成分。而忠诚度则正是关系进展过程中所需的诚意、诚心的总称。陈介玄和高承恕(1991)所提出的个人关系连带可以视为是这一模式中之既定成分,而他们的后天成就可以说是模式中之工具及感情成分之总称。

(二) 初步实证研究结果

一些初步的研究结果也支持了本模式一些构想。例如,彭泗清(Peng,1998)在北京做了一个有关人际信任的初步访谈。结果表明一般人将人际信任区分为对他人能力的信任和对他人人品的信任两个方面。

1. 能力信任——能力信任是指相信一个人有足够的才能来办好一件事。一个人的能力值不值得信任可由外在的东西看出来,如他已往的经验如何,有无合适的资格证书等等。

2. 人品信任——笼统地说“很信任一个人”或“某人很值得信任”时,主要是指对其人品的信任。“人品信任”是指“可以交心”、“可交流感情”、“可用心来交往”、“有诚心”、“可以谈内心感受”,“如果你知道把某件事说出去了可能对你不利,但你还是愿意讲给某个人听,这就表示你信任这个人”。所以,人品信任的关键是相信对方有诚心,会主动照顾自己的利益,不会利用自己的“弱点”。受访者认为“名利是诚意的真正试金石”,“当两个人的利益发生冲突时,如果他牺牲自己的利益,这只有家里人、亲人才做得到;如果他能同时考虑两个人的利益,他就有诚意;如果他只考虑自己的利益,就没有诚意。调查发现,人品信任主要不是对一个人抽象的、一般化的道德水准的信任,而是对私德的信任。也就是说,人们在考虑人品信任时,主要不是考虑对方是不是一个“好人”,而是更多地关心对方是不是“对我好”。因此,在很大程度上,人品信任是双方私人关系的产物。

3. 能力信任与人品信任的关系——能力信任与人品信任两者不可互换,也就是说,信任一个人的人品并不意味着信任其能力,信任一个人的能力也不意味着信任其人品。对两者的相对重视程度要视情境而定,一次性的、风险小的事情,能力信任很重要,人品信任不太重要;

在长期的合作、风险大的事情以及亲密关系中,人品信任则相当重要。一位私营公司经理谈到:“宁可与好朋友合作做只赚 20 万的生意,也不愿意与人品上无信任关系的人合作做可能赚 50 万的生意”。

将访谈结果与西方的概念对比,可以看出中西方人际信任概念中都以“能力”和“人品(或动机)”为两个最基本的因素。但是,对于“人品信任”的具体内涵,中西方可能有不同的理解。在西方,人品主要是个人的属性,而非关系的属性。西方似乎较多地从行为的可预测性,可依靠性来判断人品是否可信,虽然也会关心双方的利益一致性,但并不见得要求对方与自己的利益一体化(因为承认利益分化是西方个人主义文化理念的基本原理之一);在中国,人品主要是通过私德来反映,它更多地是关系的属性,而非个人的属性。中国人主要是从利益一体化甚至能否做自我牺牲(只有如此才是彻底的无私、忘我,才是最高的诚意)来判断人品是否可信。当然这种差异还只是一个猜想,有待进一步论证。

(三) 未来研究方向

除了上述已有的这些支持之外,本模式之提出,也希望能引起大家的兴趣,共同参与验证此一模式的实践研究工作。因此在本文之最后建议以下几个研究课题:

1. 人际交往中的归诚过程

本文所提之信任模式是建筑在一个两人关系进展的模式上。这一关系进展模式是以交往双方对对方之交往行为所做的有关“诚信”的归因为基础的。在实际社会生活中,中国人对“诚信”非常注重,发展出许多“示诚”(显示自己的诚意)、“归诚”(判断别人的诚意)、“增诚”(增加别人对自己的诚意)的策略。有关人们如何示诚、归诚及增诚应是项常重要的研究课题;例如,人们如何在交往中判定对方是否诚实、老实,是否有诚意,及是否有诚心的归诚过程,现在已提出一些初步的构想(杨中芳,1998),但尚有待实践的验证。

2. 人际关系与人际信任进展之关系

在本模式,人际信任的进展是随着人际关系的进展而展开的。到底是不是真的如此,必须进行多方面的实证验证。例如,是不是人际信任真的随人际关系进展的三阶段而深化?如何启动人际信任进入良性循环?我们也有些初步的构想,有待付诸实证验证(彭泗清、杨中芳,1995;彭泗清,1994)。

3. 信任格局的研究

在每一个人际关系圈或网中,大部分学者都认为中国人有将与自己交往的人按远近、亲疏区分成几个向外扩散的圆圈的现象(例如,Yan,1996)。这种“差序格局”的现象中最简单也是最普遍的一种就是两分的格局,把一部分人称为“自家人”或“自己人”,另一部分人称为“外人”。对“自己人”就好像对自己一样,不用客气,不讲礼道,我的就是你的,你的就是我的,不分彼此,各取所需,利益一体化、共同化(杨宜音,1998)。对“外人”则是客气的、礼道的、小心翼翼的、不放心的。对待这两种人之所以如此这般的不同显然关键是一个“信”字。所以“自己人”、“外人”的“差序格局”可以说是一“信任格局”的现象。那么对“自己人”概念的研究,例如,自己人包括些什么人,什么条件下才能称为自己人,人际关系如何进展为自己人等问题的研究,都可以帮助我们理解信任是如何在人际关系中产生的。

4. 社会转型与中国社会人际信任制度化的展望

很显然,上文中的理论分析是以中国传统的社会文化体系为背景的,虽然将这些观点应用到当今的中国人身上仍然大体适用,但是,我们也必须注意到中国社会的变迁。虽然像前面所

述的那样,我们不必以西方社会变迁做为自己社会变迁的蓝本,但是中国社会现时受到自身快速发展的冲击,正由传统向现代转型。这一转型对原有的人际信任产生强烈的冲击。

冲击之一在于关系网作用的变化。在过去,人们对既有关系,如亲、朋、故、旧,有着朴素的信任,但在今天的商品经济大潮中,不少生意人发现骗他们的往往正是这些老乡、同事与朋友。由于社会流动性的增强,关系网的异质性、松散性也越来越高,关系网对个人的约束力也就随之而降低。这一现象有两个可能的结果,一方面使人们对泛泛的关系网不敢认同与信任,另一方面使人们对核心关系网(铁哥们圈子)的依赖感增强。此外,人们还可能在关系网之外寻求新的信任保障。

冲击之二在于信任制度化与形式化的发展。市场经济的发展不可避免地会导致人们的独立意识、公平交换意识和相应的法制意识的强化,扩散性关系网作用的弱化又刺激了人们对法制的的需求,这两股力量相结合,终将催生中国社会信任的制度化与形式化,从而使原有的人际信任模式发生质的改变。这些冲击对这里所提出的这个以人际关系为人际信任基础的模式会造成怎么样的后果,是一个在理论意义及实用上都至为重要的研究课题。

另外,中国社会也确实受到全球化社会转型潮流的冲击,其因之而做出的改变也是不容忽视的。例如赞德(Zand, 1997)曾指出现在的社会及企业组织均以信息交流为上,一个领导必须与下属建立更高的信任才能让下属把他们所掌握的信息拿出来,给他人或组织使用。这些全球性的发展到底对我们以个别人际交往中义务的承担为基础的信任会有什么样的冲击?我们的人际关系成分及信任构成需不需要重组?这些问题应该是我们今后研究中国人之人际信任的当务之急。希望本文所提出的模式可作为大家进行这方面研究的起点。

参考文献:

王同亿主编,1990,《语言大典》,海口:三环出版社。

王同亿主编,1992,《现代汉语大词典》,海口:海南出版社。

何怀宏,1993,《契约伦理与社会正义》,北京:中国人民大学出版社。

李庆善,1996,“知解人心:从谚语看中国人社会认知的特点”,《本土心理学研究》第5期,第314-334页。

夏征农主编,1991,《语词辞海》,上海:上海辞书出版社。

张建新、彭迈克,1993,“指向具体人物对象的人际信任:跨文化比较及认知模型”,《心理学报》,25卷(2),第164-172页。

梁漱溟,1963,《中国文化要义》,北京:三联书店。

陈介玄,1990,“关系与法令:台湾企业运作的一个传统面向”,《思与言》,28卷(4),第47-64页。

陈介玄、高承恕,1991,“台湾企业运作的社会秩序:人情关系与法律”,《东海学报》,32卷,第219-232页。台中:东海大学。

彭泗清,1994,“示范与回应:中国人人际互动的本土模式”,在“第二届全国社会心理学研讨会”上发表。呼和浩特,7月。

彭泗清、杨中芳,1995,“中国人人际信任的初步探讨”,在“第三届中国人的心理与行为科际研讨会”上发表之论文,台北,4月28日至5月2日。

费孝通,1985,《乡土中国》,北京:三联书店。

杨中芳,1991,“试论中国人的‘自己’:理论与研究方向”,载杨中芳、高尚仁合编,《中国人,中国心·人格与社会篇》,第93-145页,台北:远流出版公司。

杨中芳,1993,“试论如何研究中国人的性格”,载杨国枢、余安邦主编《中国人的心理及行为(1992)》,台北:桂冠,第319-440页。

- 杨中芳, 1998, “关系与人情的概念化”。第四届全国社会心理学会发表论文。北京香山, 1998年10月12日 - 16日。
- 杨中芳, 1999, 现代化、全球化是与本土化对立的吗? 一试论现代化研究之本土化”, 《社会学研究》第1期。
- 杨宜音, 1998, “‘自己人’及其边界: 关于‘差序格局’的社会心理学研究”。博士论文, 中国社会科学院, 社会学研究所。
- 郑伯 1991, “家族主义与领导行为”, 载杨中芳、高尚仁主编《中国人·中国心》, 台北: 桂冠, 第365-408页。
- 郑伯 1995, “差序格局与华人组织行为”, 《本土心理学研究》第3期, 第142-219页。
- 郑伯 1996, “义利之辨与企业的交易历程: 台湾组织间网络的个案研究”, 《本土心理学研究》第4期, 第2-41页。
- 罗竹风主编, 1987, 《汉语大词典》, 香港: 三联书店香港分店。
- 辞源修订组, 1990, 《辞源(修订本)》, 香港: 商务印书馆。
- 苏国勋, 1988, 《理性化及其限制》, 上海: 上海人民出版社。
- Alston, J. P. 1989, *Wa, Guanxi, and Inhwa: Managerial Principles in Japan, China, and Korea, Business Horizons*, 32(2), pp. 26-31.
- Barber, B., 1983, *The Logic and Limits of Trust*, New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Bluhm, L. H., 1987, Trust, Terrorism and Technology, *Journal of Business Ethics*, 6, pp. 333-342.
- Butler, J. K., 1991, Towards Understanding and Measuring Conditions of Trust: Evolution of a Conditions of Trust Inventory, *Journal of Management*, 17, pp. 643-663.
- Cheng, H., & Holt, G. R., 1991, More Than Relationship: Chinese Interaction and the Principal of *Kuan-hsi*, *Communication Quarterly*, 39, pp. 251-271.
- Clark, M. S., & Mills, J., 1979, Interpersonal Attraction in Exchange and Communal Relationships, *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, pp. 12-24.
- Deutsch, M., 1958, Trust and Suspicion, *The Journal of Conflict Resolution*, 2, pp. 265-279.
- Deutsch, M., 1973, *The Resolution of Conflict: Constructive and Destructive Processes*, New Haven and London: Yale University Press.
- Duck, S. (Ed.), 1994, *Meaningful Relationships: Metaphor, Meaning, and Intimacy*, Newbury Park: Sage.
- Durkheim, E., 1915/1957, *The Elementary Forms of Religious Life*, London: George Allen & Unwin Ltd.
- Earle, T. C., & Cvetkovich, G. T., 1995, *Social Trust: Towards a Cosmopolitan Society*, CT: Praeger Publishers.
- Eisenstadt, S. N., & Roniger, L., 1984, *Patrons, Clients and Friends: Interpersonal Relations and The Structure of Trust in Society*. Cambridge: Cambridge University, Press.
- Farh, J. L., Tsui, A. S., Xin, K., & Cheng B. S. (in press) “The Influence of Relational Demography and Guanxi: The Chinese Case”. *Organizational Science*.
- Fukuyama, F., 1995, *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*, New York: The Free Press.
- Gambetta, D. (Ed.), 1998, *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, MA: Basil Blackwell.
- Giddens, A., 1984, *The Constitution of Society: Outline of The Theory Construction*, Berkeley: University of California Press.
- Good, D., 1988, Individuals, Interpersonal Relations, and Trust, In D. Gambetta(Ed.), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, pp. 31-48. MA: Basil Blackwell.
- Granovetter, M. S., 1974, *Getting A Job: A Study of Contacts and Careers*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Holmes, J. G., & Remple, J. K., 1989, Trust in Close Relationships, In C. Hendrick(Ed.), *Close Relationships*, pp. 187-220. Newbury Park: Sage.
- Hosmer, L. T., 1995, Trust: The Connection Link between Organizational Theory and Philosophical Ethics. *Acade-*

my of Management Review ,20(2) : pp.379– 403.

- Hovland, C. I. , Janis, I. L. , & Kelly, H. H. , 1953, *Communication and Persuasion*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Hsu, F. L. K. (许 光) , 1953, *Americans and Chinese: Two Ways of Life*, New York: Abelard-Schuman.
- Hsu, F. L. K. , 1963, Cultural Pattern and Human Grouping, In F. L. K. Hsu, *Clan, Caste, and Club*, pp. 232– 262. Chicago: Aldine.
- Hu, H. C. (胡先缙) , 1949, Emotion, Real and Assumed, in Chinese Society, Unpublished Manuscript on File with Columbia University Research in Contemporary Culture, Doc. No. CH668.
- Jacobs, J. B. , 1980, The Concept of *Guanxi* and Local Politics in a Rural Chinese Cultural Setting, In Greenblatt, S. L. , Wilson, R. W. , & Wilson, A. A. (Eds.) , *Social Interaction in Chinese Society*, pp. 209– 236, New York: Praeger.
- Johnson-George, C. E. , & Swap, W. C. , 1982, Measurement of Specific Interpersonal Trust: Construction and Validation of a Scale to Assess Trust in a Specific Other, *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, pp. 1306 – 1317.
- Kipnis, A. B. , 1997, *Producing Guanxi: Sentiment, Self and Subculture in a North China Village*, Durham: Duke University Press.
- Kramer, R. M. , & Tyler T. , (Eds.) , 1996, *Trust in Organizations*, Newbury Park, CA: Sage.
- Lane, C. , & Bachmann, R. (Eds.) , 1998, *Trust within and between Organizations: Conceptual Issues and Empirical Applications*, New York: Oxford University Press.
- Lewis, J. D. , & Weigert, A. , 1985, Trust as a Social Reality, *Social Forces*, 63(4), pp. 967– 985.
- Lieberman, J. K. , 1981, *The Litigious Society*. Basic Books.
- Limlingan, V. S. , 1986, *The Overseas Chinese in Asian: Business Strategies and Management Practices*, Pasig, Metro Manila: Vita Development corporation.
- Luhmann, N. , 1979, *Trust and Power*, Chichester: John Wiley & Sons Ltd.
- Luhmann, N. , 1988, Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives, In D. Gambetta(Ed.) , *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, pp. 94– 107. MA: Basil Blackwell.
- Mayer, R. C. , Davis, J. H. , & Schoorman, F. D. , 1995, An Integrative Model of Organizational Trust, *Academy of Management Review* . 20(3), pp. 709– 734.
- McAllister, D. J. , 1995, Affect- and Cognition-based Trust as Foundations for Interpersonal Cooperation in Organizations, *Academy of Management Journal*, 38(1)pp.24– 59.
- Miller, J. G. & Bersoff, D. M. , 1992, Cultural and Moral Judgment: How Are Conflicts between Justice and Interpersonal Responsibilities Resolved? *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, pp. 541– 554.
- Miller, J. G. , 1994, Cultural Diversity in The Morality of Caring: Individually Oriented Versus Duty-based Interpersonal Codes, *Cross-cultural Research*, 28, pp. 3– 39.
- Mills, J. , & Clark, M. S. , 1982, Exchange and Communal Relationships, In L. Wheeler(Ed.) , *Review of Personality and Social Psychology*, Vol. 3. Beverly Hills, CA: Sage.
- Miztal, B. A. , 1996, *Trust in Modern Societies: The Search for The Bases of Social Order*, Cambridge: Polity Press.
- Parsons, T. , 1969, *Politics and Social Structure*, New York: The Free Press.
- Peng, S. Q. , 1998, Guanxi and Trust: An Indigenous Study of Chinese Interpersonal Trust, A Ph. D. dissertation. Department of Psychology, University of Hong Kong.
- Pye, L. W. , 1981, *The Dynamics of Chinese Politics*, Cambridge: Oelgeschlager, Gunn & Hain Publishers, Inc. .
- Redding, G. , 1990, *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin: Walter de Grayter.

- Reichmann, N. , 1989, Breaking Confidences: Organizational Influences on Insider Trading, *Sociological Quarterly*, 30, pp. 185– 204.
- Remple, J. K. , & Holmes, J. G. , 1986, How Do I Trust There? *Psychology Today*, 20(2), pp. 28– 34.
- Remple, J. K. , Holmes, J. G. , & Zanna, M. D. , 1985, Trust in Close Relationships, *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, pp. 95– 112.
- Riesman, D. , 1952, Some Types of Character and Society, In D. Riesman, *The lonely Crowd*, pp. 1– 50. New Haven: Yale University, Press.
- Rosenberg, M. , 1957, Misanthropy and Political Ideology, *American Sociological Review* , 21, pp. 690– 695.
- Rotter, J. B. , 1967, A New Scale for The Measurement of Interpersonal Trust, *Journal of Personality*, 35, pp. 651– 665.
- Rotter, J. B. , 1971, Generalized Expectancies for Interpersonal Trust, *American Psychologist*, 26, pp. 443– 452.
- Rotter, J. B. , 1980, Interpersonal Trust, Trustworthiness, and Gullibility, *American Psychologist*, 35, pp. 1– 7.
- Sabel, C. F. , 1993, Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy, *Human Relations*, 46 (9), pp. 1133– 1170.
- Shapiro, S. P. , 1987, The Social Control in Impersonal Trust, *American Journal of Sociology*, 93, pp. 623– 658.
- Simmel, G. , 1964, *The Sociology of Georg Simmel* (K. H. Wolff, trans.), New York: The Free Press.
- Weber, M. , 1915/1951, *The Religion of China: Confucianism and Taoism*, New York: The Free Press.
- Weigert, A. J. , 1981, *Sociology of Everyday Life*, Longman.
- Whitley, R. D. , 1991, The Social Construction of Business Systems in East Asia, *Organization Studies*, 12(1) : pp. 1– 28.
- Wong, S. L. (黄绍伦) , 1991, Chinese Entrepreneurs and Business Trust, In G. Hamilton(Ed. ,) *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, Hong Kong: Centre of Asian Studies, the University of Hong Kong.
- Wrightsmann, L. S. , 1992, *Assumptions About Human Nature: Implications for Researchers and Practitioners*, Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Yamagishi, T. , & Yamagishi, M. , 1994, Trust and Commitment in The United States and Japan, *Motivation and Emotion*, 18(2) : pp. 129– 166.
- Yan , Y. (阎云翔) , 1996, The Culture of *Guanxi* in a North China Village, *The China Journal*, 35, pp. 1– 25.
- Yang C. F. (杨中芳) , 1995, Psychocultural Foundations of Informal Groups: The Issues of Loyalty, Sincerity, and Trust, Paper Presented At The 47th Annual Meeting of the Association of Asian Studies, April 6– 9, 1995, Washington, D. C.
- Yoshihara, K. , 1988, *The Rise of Ersatz Capitalism in South East Asia*, Oxford: Oxford University Press.
- Zand, D. E. , 1997, *The Leadership Triad: knowledge, Trust, and Power*, New York: Oxford University Press.
- Zucker, L. G. , 1986, Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840– 1920, In B. M. Staw & L. L. Cummings(Eds.), *Research in Organizational Behavior*, 8, pp. 53– 111. Greenwich, CT: JAI Press.

作者杨中芳系香港大学心理学系高级讲师, 博士
 彭泗清系北京大学心理学系博士后
 责任编辑: 张志敏