

国外信任研究范式：一个理论述评

胡宝荣

[摘要] 20世纪50年代以来,信任研究逐渐成为国外社会科学领域研究的一个热门课题。众多学科纷纷从不同视角对信任问题进行了深入研究,并形成了一些较为系统的信任研究范式。文章在梳理国外已有信任研究的基础上,概括出四种信任研究范式,即心理主义范式、理性主义范式、文化主义范式、制度主义范式。这些范式在研究视角、理论基础和观点上各有特点,也各有优势。然而,文章认为信任是一个多维的概念。信任研究应从多维的视角进行综合分析,将微观与宏观、感性与理性相结合,这样才能从整体上全面地把握信任。

[关键词] 信任;心理主义;理性主义;文化主义;制度主义;社会学

[作者简介] 胡宝荣,中国人民公安大学社会学教研室讲师,清华大学城镇化与城乡统筹研究中心兼职研究人员,教育部重点基地中国人民大学社会学理论与方法研究中心兼职研究人员,社会学博士,北京100084

[中图分类号] C91

[文献标识码] A

[文章编号] 1004- 4434(2013)12 - 0129 -08

信任,是人类社会生活不可或缺的基本要素,也是社会良性运行的“润滑剂”。在日常生活中,信任无处不在,无时不有。可以说,正是因为有了信任,我们的生活才可以这样理所当然地进行,我们的社会也才可以这样有条不紊地运转。信任就像我们呼吸的空气,当它存在时,我们似乎并不能感觉到它的存在,一切都显得那么的自然;而当它一旦消失,我们遭受到的伤害往往是致命的。正如古德所言,“如果没有信任,我们认为理所当然的日常生活必将无法继续”^[1](P31)]。

然而,尽管信任如此重要,但是信任问题长久以来并没有受到学者的关注和重视。直到20世纪50年代,美国心理学家多依奇(M. Deutsch)首次对“囚徒困境”中的信任进行实验研究,这一沉寂状态才开始被打破。随后,心理学、经济学、社会学、政治学等各个学科的众多学者都纷纷开始从各自视角对信任问题展开深入研究,从而在国外引起了一股信任研究热潮,也形成了一些较为系统的信任研究理论。本文在梳理国外已有研究成果的基础上,将信任研究大致概括为以下四种范式,即

心理主义范式、理性主义范式、文化主义范式、制度主义范式。这些范式的研究视角、理论基础和观点各有特点,也各有优势。

一、心理主义的研究范式

心理主义范式应该说是最早形成的一种信任研究范式。这一范式主要是以个人的心理为基础,强调个人人格在信任中的基础作用。人格是个人在过去生活经历中形成的一种认知、情感、意志的统合模式。所以,在心理主义看来,一个人的信任主要源于早期生活经历,尤其是幼年生活经历。幼年时期成功的信任经历,往往会给他带来一种对他人可信性的积极期望,从而更加愿意信任他人,即使这些人与他素不相识。并且,这种信任的人格一旦形成,就相当稳固;除非以后遇到重大欺骗事件,否则很难改变。

美国心理学家埃里克森(E. H. Erickson)认为,尽管个人的人格发展要贯穿于从出生到终老的整个生命历程,但是个人的基本信任(basic trust)的

建立却往往在婴儿阶段就已经基本完成。所以,婴儿阶段又被埃里克森称为“信任和不信任的冲突阶段”。在这一阶段,孩子开始认识人了,当他哭或饿时,父母能否出现对于个人的基本信任的建立至关重要。当父母出现时,他会认为这是父母的一种善意,因而产生对父母的基本信任。一个具有基本信任的人往往具有明显的未来取向,所以更加倾向信任他人。因此,埃里克森认为基本信任是一个人健康人格的核心^{[2](P247-274)}。

心理学家罗特(J.B Rotter)也认为,“信任是一种个体对他人的言词、承诺、口头或书面陈述的可靠性的普遍期望(generalized expectancy)”^[3]。这种普遍期望主要来源于个人对过去生活经历的一种认知。当个体过去对他人的信任期望得到实现时,这种信任期望就会得到强化,并且会从一个人“普遍化”(generalize)到另一个人,从而形成一种相对稳定的普遍信任的人格。所以,在罗特看来,一个人的信任应当是普遍的,即有的人倾向信任他人,而有的人则倾向怀疑他人^[3]。

在此基础上,瑞克(W. H. Riker)的研究认为,一个人的信任水平与他的信任立场密切相关。所谓信任立场,指的是人们持有的一种相对稳定的关于信任的总体态度,属于个人人格的一部分。信任立场的不同必然导致信任的不同。一个具有高信任立场的人,通常认为他人的人格上一般是可信的,因而更加倾向信任他人,即使偶尔遇到他人背叛的情况,似乎也不会改变他的这种信任立场,而仅仅把它视为一种意外情况^{[4](P63-81)}。另外,怀特曼(L. S. Wrightsman)也认为,信任是个体特有的一种对他人的真诚、善意及可靠的信念。一个人信任与否,实际上暗含了个体对他人人格或人性的一种信念。一个高信任的人,通常对他人的人性抱有一种积极的态度,即认为他人是真诚、善意、可靠的。所以,在无法获得具体信息的情况下,一个高信任的人总是更加倾向于信任他人,尽管他人最终并不一定可信。并且,怀特曼认为,个人的这种信任信念是相当稳固的,不会轻易改变^{[5](P373-412)}。

不过,也有学者认为,尽管人格在个人信任中起着基础性作用,但是这一基础性作用是有限的。只有在某些特定的情境下,尤其是在信息不确定的情况下,人格的这一基础性作用才能够得到充分的发挥。约翰逊-乔治和斯沃普(C. Johnson-George & W. C. Swap)研究发现,当在一种模糊、陌生或非结构性的环境下,人们才会基于人格特质去信任,而不是基于信息去信任。因为在这种情况下,

信息往往是不充分的,也是不可靠的。于是,人格便成了信任的一个重要基础^[6]。另外,麦肯奈特、卡姆斯和谢尔维尼(D. H. McKnight, L. L. Cummings & N. L. Chervany)通过对新组织中的初始信任研究发现,个人的人格在初始信任关系的建立过程中通常扮演着重要角色。因为在一个新的组织环境中,由于缺乏他人的足够信息,所以人们才会凭着人格去信任他人^[7]。

综上所述,不难发现心理主义一般认为,信任应当属于个人的一种相对稳定的人格特质。人格的不同导致信任的不同,信任只不过是人格的一个因变量。心理主义信任研究范式的一个突出贡献,就是看到了人格在一个人信任中的重要作用,指出了一个人的早期生活经历对于这个人信任的影响。不过,心理主义范式有关信任的研究仍然存在着自身的一些缺陷和不足。首先,它过于关注信任的个体差异性,却忽视了信任的社会同质性。不可否认,信任的确存在着个体差异。但是,信任并非一个个孤立的、零散的个体行动,总是嵌入在特定的社会结构,因而不可避免地会受到社会结构的影响和制约,从而具有某种社会同质性或趋同性。其次,心理主义范式过于关注心理因素或感性因素对信任的影响,却忽视了理性因素对信任的作用。人格是个人心理的集中表现,也是一种非常感性的东西,而非理性的东西。所以,基于人格的信任可以说是一种感性的信任。

然而,众所周知,信任是一种冒险的行动。因为,如果错置信任,必然要为此付出沉重的代价。所以,在现实社会中,人们在作出选择信任时,通常都要经过一定的理性计算,毕竟不是所有的人都是值得信任。换句话说,现实社会中的信任并非都是人们感性冲动的结果或个人人格的表达,也有可能是人们经过理性计算的产物,即一种理性选择。正如刘易斯和韦格特所言:“日常生活中的信任常常是感性和理性的混合,所以仅仅包含其中一种或另一种的信任分析必然导致概念错误。”^[8]因此,继心理主义范式之后,理性主义信任范式开始逐渐兴起,并对心理主义范式提出质疑和批评。

二、理性主义的研究范式

实际上,信任不仅是心理学研究的重要主题,同时也是经济学关注的一个重要主题。经济学家阿罗(K. J. Arrow)很早就指出,“信任是经济交换的润滑剂,并认为世界上很多经济落后的现象可

以从缺少相互信任来解释”^{[9](P23)}。不过,与心理学不同,经济学的的一个基本假设就是,人都是理性的动物,人的一切行动都只有一个目的,就是追求利益最大化。

在经济学的影下,理性主义一般主张信任主要是个人的一种理性选择。一个人选择信任他人,只可能是为了增进自身利益,而绝不可能是为了增进他人利益。可是,众所周知,信任又是一种暗含风险的行动。信任他人,也就意味着将自己的资源主动交由他人控制。所以,如果信任了一个值得信任的人,那么很有可能给自己带来预期的收益;但是,万一信任了一个不值得信任的人,那么就有可能给自己带来巨大的损失。所以,在理性主义看来,一个理性的人绝不会轻易付出信任,必然都要进行理性计算。只有当信任对自己有利的情况下,他才会愿意付出信任。

理性主义有关信任的研究最早是从博弈论开始的。博弈论者通常是把信任视为一种合作,然后观察博弈游戏中双方的行动策略——合作还是背叛。博弈论者一般认为,信任(合作)是理性的。阿克赛尔罗德(R. Axelrod)通过电脑模拟实验研究发现,在单次博弈游戏中,由于博弈双方互不了解,所以彼此之间选择更多的是背叛,而非选择合作。可是,当博弈是重复的情况下,博弈双方的策略选择发生了改变,已不再是简单的背叛,而是“以牙还牙(tit for tat)”的策略。所谓“以牙还牙”,是指以合作(信任)开始,然后只是模仿对方上次选择的策略。如果对方第一次选择了合作(信任),那么彼此之间的合作(信任)关系就会一直维持下去,直到对方选择背叛为止^{[10](P73-87)}。所以,博弈论者主张,建立信任的一个最为有效的途径,就是增加博弈链条,变单次博弈为重复博弈。

在此基础上,经济学家达斯古普塔(P. Dasgupta)也认为信任应当是理性的。他在“作为一种商品的信任”一文中指出,尽管人们的动机并非绝对的利己主义,但是信任仍然带有风险,因为没有人会对自己的忠诚赋予无限的分量。所以,为了不至于错置信任,人们在付出信任之前,总是要对他人进行基本的了解,从而形成一个关于他人是否可信的概率判断。如果他人可信的概率较高,那么就会选择信任。并且,如果信任获得成功,那么这种信任就会得到加强;反之则会遭到破坏^{[11](P49-72)}。与达斯古普塔类似,经济学家甘贝塔(D. Gambetta)也认为,信任(或不信任)是一个行动者评估另外一个或一群行动者将会进行某一特定行动的主

观概率水平。正是这一主观概率判断,指导着我们的信任行动。当我们说谁值得信任时,实际上隐含着这样一种意思:即他将会做一件对我们有益、至少不损害我们的事情的概率很高,高到足以使我们愿意与他合作^{[12](P213-237)}。

不难发现,达斯古普塔和甘贝塔都把信任视为一种对方是否可信的概率水平。当对方的可信概率高时,我们就选择信任;反之,我们就拒绝信任。不过,美国社会学家科尔曼(J. S. Coleman)却并不完全同意这种观点。在他看来,除了他人可信概率之外,信任还必须考虑潜在收益与潜在成本。所以,他认为信任一般应当包含三个基本要素:一是可能给自己带来潜在收益(G);二是可能给自己带来潜在损失(L);三是成功的机会或对方可信的概率(P)。只有当潜在收益与对方可信概率的乘积大于潜在损失与对方失信概率乘积时,即 $G \cdot P > L \cdot (1 - P)$,一个理性的人才应当给予信任,从而使自己获得收益;而当潜在收益与对方可信概率的乘积小于可能损失与对方失信概率时,即 $G \cdot P < L \cdot (1 - P)$,此时一个理性的人应当拒绝信任,从而保持自己原有的利益不变^{[13](P91-116)}。

另外,政治学家哈丁(R. Hardin)认为,信任并非仅仅是一种对他人善意的简单期望,而是一种“暗含利益”(encapsulated interests)的表达。信任不仅要关注自己的利益,同时也要关注他人的利益。说我信任你,实际上意味着我相信你会为了我的利益行事,因为你有充分理由这样做,毕竟这样做对你自己的利益也有好处。简言之,“你的利益暗含我的利益”。所以,哈丁认为信任应当包含三方关系:A信任B去做X。人们通常所说的“我信任你”,实际上仅仅是对“我信任你去做某事”的简化表达。换句话说,信任是具体的,而非普遍的。在做某种事上,我可能信任你;而在做其他事上,我并不一定信任你。因为我无法判断是否在所有的事情上,你的利益都暗含我的利益^[14]。

总而言之,理性主义一般认为信任是个人基于自身利益的一种理性选择。人们选择信任与否,完全是出于自身利益理性计算的结果。当信任对自身有利时,人们就会选择信任;而当信任对自身不利时,人们就会拒绝信任。所以,在理性主义看来,信任永远都是具体的,而非普遍的。信任只存在于具体情境中,并不存在一种普遍信任的人格。理性主义信任研究范式一个突出贡献就是,认识到理性因素在一个人信任中的重要作用,指出个人的利益得失才是信任的关键。但是,理性主义有

关信任的研究范式也有自身的不足之处：

首先,它忽视了感性因素对信任的影响。理性主义一个重要的前提是,人都是理性的动物。可事实上,人们往往并不能做到完全理性。现实社会的高度复杂,以及未来的高度不确定性,使得我们不可能在掌握“完备信息”之后,再判断是否付出信任,因为那样既不经济,也不理性。在通常情况下,人们在判断他人是否值得信任时,更多的是依靠过去的交往经验来进行推断,而这种推断是非常主观的,有时也是非常感性的。所以,一项信任的达成,除了要有理性计算之外,必须还要有一种“感性超越”。

其次,它无法解释陌生人之间为什么会存在信任。根据理性信任理论的逻辑,信任只可能发生在那些彼此熟悉、相互了解的熟人之间;陌生人之间不可能存在信任。因为只有这些人,我们才拥有判断他们是否可信的依据。然而,事实表明,人们通常是信任陌生人的,而且现实中的很多信任都是发生在陌生人之间的。可以说,在现代社会,如果没有陌生人之间的信任,我们的生活必将无法继续,我们的社会也将无法正常运行。

最后,它与心理主义一样,也忽视宏观社会因素对信任的影响,因而也无法解释为什么在有的社会中人们的信任水平普遍较高,而在有的社会中人们的信任水平普遍较低。所以,到了20世纪90年代,一种新的信任研究范式——文化主义范式开始兴起,并引起了学界的广泛讨论和争论。

三、文化主义的研究范式

与此前两种范式不同,文化主义更加侧重于从宏观视角来研究信任,来考察一个社会信任的整体状况。该范式主张,信任本质上是一种社会文化现象,属于文化的一个部分。文化决定信任,社会文化的不同导致社会信任的不同。所以,在有的社会文化中,人们的信任往往普遍较高;而在有的社会文化中,人们的信任往往普遍较低。所以在文化主义眼里,信任应当是一种“文化遗产”。正如萨格登(R. Sugden)所言,永远合作(信任)和永远背叛(失信)都是稳定的均衡,只不过是因文化传统不同而形成的两种不同均衡。社会选择哪一种均衡,完全是由这个社会的文化传统决定的^{[15](P26)}。

普特南(R. D. Putnam)在《使民主运转起来》一书中指出,信任作为一种的社会资本,长期以来都是伦理道德的核心组成部分。它主要源于以下两

个相互联系的方面:互惠规范和公民参与网络。在一个普遍互惠的社会中,因为人们能够相信自己的信任不会被他人利用,所以更加愿意付出信任。至于公民参与网络为何可以促进信任,是因为它不仅可以增加博弈的重复性,以及各种博弈之间的联系性,同时还可以增加人们之间的相互交往和信息流通,从而使得人们之间的信任更有保证。不过,在普特南看来,无论是互惠规范还是公民参与网络,它们都属于文化的范畴,源于一个社会的历史文化遗产。所以从这个意义上说,信任也应当是一种文化概念^{[16](P258-273)}。

继普特南之后,波兰社会学家什托姆普卡(P. Sztoplka)也认为,信任主要来源于一种“信任文化”。所谓“信任文化”,是指一种调节信任的给予、获得以及相互信任的规则系统。它不仅规范信任者的行为,而且能够规范被信任者的行为,从而给人们带来一种普遍的安全感。在这种情况下,人们自然就更加愿意付出信任了。所以,什托姆普卡认为,在一个拥有信任文化的社会中,人们的信任往往普遍较高。“正是文化规则在共同决定某个社会在某一特定历史时刻的信任或不信任时,可能扮演了一个强有力的角色。”^{[17](P119-138)}

美国学者尤斯拉纳(E. M. Uslaner)的研究首先将信任区分为两种类型:一是特殊信任,二是普遍信任。在他看来,一种悲观主义的人通常对未来毫无信心,对陌生人缺乏信任,所以具有一种特殊信任;相反,一个乐观主义的人通常对未来充满信心,认为前途一片光明,因而具有一种普遍信任,即对“大多数人”的信任。所以,信任与一个人的世界观密切相关。不过,正当我们以为尤斯拉纳会滑向心理主义时,他却出人意料地转向文化主义。他认为,乐观主义世界观并非完全是由个人早期的生活经历决定的,而主要是整个社会道德状况的一种反映。在一个道德的世界中,人们往往更加乐观,因而更愿意付出信任;而在一个“卑鄙的世界”中,人们往往更加悲观,因而更倾向怀疑他人。所以,尤斯拉纳最后得出结论,“从本质上说,信任属于文化范畴”^{[18](P217-248)}。

另外,还有一些文化论者则通过异域文化比较对信任进行了研究。譬如,山岸夫妇(T. Yamagishi & M. Yamagishi)通过对美日两国信任的实证研究发现,美国人的一般信任水平明显高于日本人。其根本原因在于,日本社会是一个拥有很强的集体主义文化的社会,一方面强调群体之间的边界,另一方面强调群体内部的关系。所以,日本

人更加倾向于信任那些与自己有着承诺关系(commitment relation)的人,而不愿意信任“大多数人”。与之相反,美国社会则是一个崇尚个人主义文化的社会。在美国,人们只会信任那些声誉良好的人;同时,人们为了获得他人的信任也会变得更加诚实。于是,美国人也就不比日本人更讲究信用,也更容易信任“大多数人”^[19]。

日裔美籍学者福山(F. Fukuyama)应该是文化主义范式的一位最主要代表人物。他在《信任》一书中明确提出,信任是由文化决定的,主要源于“继承而来的伦理习惯”。“所谓信任,是在一个社团之中,成员对彼此常态、诚实、合作行为的期待,基础是社团成员共同拥有的规范,以及个体隶属于那个社团的角色。”并且,他还区分了两种不同信任文化:一是低信任文化,譬如中国、法国、韩国等。在这种文化中,人们的信任通常主要局限于家族内部成员;二是高信任文化,譬如美国、日本、德国等。在这种文化中,人们的信任挣脱了家族纽带,不仅信任家族成员,而且信任“大多数人”。所以在他看来,信任应当是一种重要的社会资本。因为,在一个高信任的社会中,人们的自发交往能力较强,由非血缘关系构成的大型企业组织就容易形成,因而可以创造整个社会经济的普遍繁荣^[20]。

不过,英格尔哈特(R. Ingerhart)却认为:“尽管我们同意福山(1995)关于信任重要性的多种说法,但是他在将中国描绘成为一个低信任社会方面可能犯了错误。”他通过《世界价值观调查》研究发现:“一个社会的文化遗产及其发展水平似乎比这个社会的经济水平对信任有着更为重要的影响。”但是,儒教社会并非如福山所说的那样是一种低信任的文化,而是表现出了一种很高的信任水平,并不亚于新教社会^{[21](P88-120)}。

综上所述,文化主义一般主张一个社会的文化很大程度上影响这个社会的信任。因为文化作为一种社会历史长期发展的积淀物,确实可以在潜移默化中,影响生活在其中的人们的价值观念和行为方式,进而也会影响人们的信任。就此而言,文化主义范式无疑是正确的。但是,文化主义范式也存在着一些自身固有的局限。

首先,它过于强调信任的社会趋同性,却忽视了信任的个体差异性。不可否认,文化信任理论在解释不同社会文化中的信任差异方面具有自身独特优势:即可以很好地解释为什么在有的社会文化中,人们信任水平往往普遍较高,而在有的社会文化中人们的信任水平却普遍较低。但是,它却无

法解释在同一社会文化中的信任差异现象,即为为什么在同一社会文化中,有的地方或个人的信任度普遍较高,而有的地方或个人的信任度普遍较低。

其次,它过于强调文化因素对信任的影响,却忽视了个人理性对信任的作用。同人格一样,文化无疑也是一种感性的东西,所以基于文化的信任在本质上也是一种感性信任。也就是说,人们之所以选择信任,主要是出于文化感知,而非理性计算。

可事实上,文化对信任的影响是非常有限的。文化并不能决定信任。众所周知,文化对信任的影响主要靠的是个人的一种内在道德约束和引导。但是,仅靠个人的这种内在道德约束和引导往往是靠不住的,因为没有人会给自己的忠诚赋予无限的分量^{[22](P47-72)}。在利益的刺激下,人们很容易就会冲破这种道德约束,从而背信弃义。就连典型的文化论者弗朗西斯·福山也承认,文化只能解释20%的人类行为,还有80%的人类行为可以用理性去解释。所以在一个社会中,仅仅依靠文化因素来保证信任显然是不行的,必须建立一种普遍有效的、理性化的制度规范。这也正是另外一种信任理论——制度主义范式兴起的一个重要原因。

四、制度主义的研究范式

制度主义认为,信任从根本上说,是人们应对他人自由的一种机制。正是因为他人行为具有一定程度的自由,才使得我们对于他人的期望有落空的可能,所以才有了信任。可是,如果他人行动的自由过大的话,我们期望落空的概率就会很高,信任的风险就会很大,这样自然也就很难信任他人。因此,若想使我们的信任不至于轻易落空,就必须对人们的自由进行适度的限制。而要限制他人行动的自由,其中一个最为重要的途径就是建立普遍有效的制度。所谓制度,根据诺斯(D. North)的定义,是指“一种社会的博弈规则,更确切地说,人为设计的制约人们相互行为的约束条件”^{[23](P3)}。它可以通过外在强制力量,对他人的行动进行有效的约束,降低他人行动的不确定性,减少信任风险,这样可以给人们带来一种安全感,从而更加愿意付出信任。所以,在制度主义看来,制度才是信任的真正基础。

卢曼(N. Luhmann)在研究中把信任分为了两种类型:一是人际信任,二是制度信任。并且,他认为在人们对对方的信息不太了解的情况下,制度尤其是法律制度也就为人们的信任提供了重要基

础。因为,制度的存在使得对各种失信行为的制裁成为可能,这样就在一定程度上减少了信任的风险,因而人们也就更加愿意付出信任。因此,卢曼认为“信任概念是以整体法律,以及对他人的普遍依赖为基础;同样,反过来说,因为法律提供对风险的限制,各种形式的信任才能成为可能”^{[24](P57-58)}。

受到卢曼的启发,巴伯(B. Barber)提出了一种关于信任的新的类型学。他认为所谓信任,实际上是人们通过社会交往所习得和确定的一种期望。因为期望的不同,信任可以分为三种类型:一是基于对自然以及道德的社会秩序的预期而形成的普遍信任;二是基于对他人称职扮演社会角色的期望而形成的能力信任;三是基于对他人能够承担所托责任的期望而形成的责任信任。并且,前者是后两者的基础。只有在对社会秩序充满期望的基础上,人们才有可能对他人的能力和责任的产生信任。而在现实社会中尤其是在现代,这种对于社会秩序的期望或信任的获得除了要有家庭和社会文化根源之外,还必须要有一种普遍有效的社会制度来控制^{[25](P1-25)}。

与巴伯相似,朱克(L. G. Zucker)也采用了“三分法”的信任分类方式:一是基于过程的信任;二是基于特征信任;三是基于制度的信任。并且,他认为制度信任将在现代社会中发挥越来越重要的作用。朱克通过对1840-1920年间美国经济中信任现象的实证研究发现,这一时期美国社会的信任机制发生了一个重大转变,即一方面,由于大量移民的涌入和人口流动的加剧,导致原来以声望为基础的信任机制开始失灵;另一方面,由于各种规章制度和法律规范的推广,使得以制度为基础的信任——制度信任得到快速发展。在他看来,正是由于信任机制的这种转变,才在一定程度上促成了当时美国经济的繁荣^{[26](P53-111)}。

其实,除了社会学家关心信任的制度环境之外,还有一些政治学家也对制度信任表现出浓厚的兴趣。比如,政治学家奥弗(C. Offe)在“我们怎样才能信任我们的同胞?”一文中就曾明确指出,我们之所以能够信任我们的同胞,主要是因为制度的存在。“正是制度的内在含义,它的证据和道德强制,导致‘他们’同‘我’共有一种对制度所代表的规则和价值的责任,并且因此将他们——我的匿名的同胞们——改变成值得信任并且实际上被信任的同胞。”制度可以为行动者提供动机和选择的实际安排,是实际行动的强制因素。它使得我们能够对他人的未来行动进行有把握的预期。从而

促进信任的形成。不过,并不是所有的制度都能促进信任。他认为,只有那些拥有实际质量的制度,才能带来整个社会的普遍信任。也就是说,只有那些设计合理、实施有效的制度,才能帮助我们信任我们的同胞^{[27](P42-87)}。

另外,还有一些政治学家则从民主制度与信任之间关系出发,对信任进行了深入研究。有学者认为,民主制度在一定程度上可以促进整个社会的信任。譬如,穆勒和塞里格森(E. N. Muller and M. A. Seligson)认为,在一个民主国家中,人们往往更容易信任^[28]。利瓦伊(M. Levi)认为,信任只有在民主国家才是理性的博弈。当国家的强硬之手隐现于社会之上时,对大多数人给予太多的信任是毫无意义的。因为在这种情况下,你的信任随时都有可能被他人利用^[29]。在此基础上,政治学家沃伦(M. E. Warren)也认为,民主制度可以促进社会信任的形成,但并非所有形式的民主制度都可以促进信任。在他看来,只有那种协商式的民主制度才可以真正促进信任的形成,因为这种民主制度可以通过协商方式有效地解决利益矛盾和冲突。在没有利益矛盾和冲突的前提下,信任自然也就容易达成^{[30](P42-87)}。

总之,制度主义主张,制度应是信任的基础,信任只不过是良好制度安排的产物。制度乃是信任的基础。制度环境的好坏对整个社会的信任状况至关重要。一种良好的制度环境往往可以带来整个社会的普遍信任;反之亦然。制度主义的一个重大贡献就是,它看到了制度在社会信任中的重要作用,为现代社会的信任重建提供了重要理论基础和现实依据。然而,制度主义范式也非完美无缺,同样也存在着一些局限:

首先,它主要侧重于从宏观视角来考察整个社会的信任状况,却忽视了信任的个体差异。制度主义范式可以很好地解释不同制度环境下社会信任水平的差异,但却无法解释为什么在同一种制度中,有的人更加倾向于信任他人,而有的人则更倾向于怀疑他人。

其次,它与理性主义范式一样,带有明显的理性化取向。从该范式的逻辑来看,人们之所以选择信任,是因为制度作为一种普遍有效的行为准则,可以通过外在强制力量规范人们行动,从而使行动具有高度的确定性和可预测性,这样无形之中也降低了信任的风险。换句话说,正是由于制度的存在才使得社会成员感到信任他人是一件合乎自身利益的理性选择。不过,与理性主义范式的个体

化取向不同,制度主义范式具有明显的整体化取向,更加关注的是整个社会的信任状况。

五、结语:迈向更为综合的信任研究

无论是心理主义范式还是理性主义范式,无论是文化主义范式还是制度主义范式,它们都有各自的特点和优势,并为信任研究的持续推进作出了重要贡献。然而,由于各自学科的限制或研究视角的局限,它们都只抓住了信任的某一侧面进行研究,所以在理论观点上难免走向片面,难以从整体上把握信任。事实上,信任是一个异常复杂而又多维的概念。既有个体的差异,又有社会的趋同;既有心理的驱动,又有理性的选择。

首先,就个体而言,信任毫无疑问存在着个体的差异性。但是,信任的这种个体差异并非仅仅源自于个人人格特质的不同。人格作为个人的一种内在的心理图式,可以影响一个人的信任态度。信任态度可以指导人们的信任行动,但它并不能决定人们的信任行动。经验表明:仅有信任态度是不够的,还不能算是真正意义上的信任。因为,我们在态度上信任某个人,并不意味着在行动上也会信任这个人。一项信任的达成除了要有信任态度,还必须要付出现实的信任行动。信任态度只是信任的前提,信任行动才是信任的实现。信任态度与信任行动,可以说共同构成了信任。

然而,众所周知,信任行动一旦付出就意味着我们必须承担信任所带来的各种风险。所以,一个人在付出信任行动之前,往往总免不了要对自身利益进行理性计算。只有当信任对自身有利时,才会愿意付出信任行动。可见,个人信任与否,既不可能完全取决于个人的人格,也不可能完全取决于个人的理性,而应当是人格与理性共同作用的结果。

其次,就社会而言,信任确实也存在着某种程度的社会趋同性,即在有的社会中,人们的信任水平往往普遍偏高;而在有的社会中,人们信任水平则往往普遍偏低。从这个意义上说,信任应当属于一种“社会事实”(social facts)^{[31](P25)}。正如什托姆普卡所说,“它(信任)是社会整体的属性,而不是关系或个体的属性”^{[32](P183)}。可是,信任的这种社会属性并非完全是由文化决定的。文化虽然可以通过影响人们思想观念和行为方式,进而影响人们的信任,但是这种影响却是有限的。即便在最信任的文化中,也有不信任的行为发生,因为信任暗含着

自身的利益,尤其是在利益攸关的情况下,没有人会对自身的信任文化赋予无限的力量。

当然,信任的这种社会属性也非完全是由制度所决定的。制度作为一种人为理性设计的产物,它对信任的影响也是有限的。因为人的理性是有限的,由理性设计出来的制度自然也是有限的,即便再完美的制度,也无法把信任的所有细节规定起来,使得他人没有任何“漏洞”可钻。所以,在一个社会中,信任既不能完全依靠文化来形塑,也不能完全依靠制度来规制,而更应当是二者共同作用的产物。

更何况,个人与社会原本就无法完全割裂开来。因为,个人是社会中的个人,社会是个人组成的社会。“个人是社会的终极单元,社会则是个人的存在方式;从共同体的构成而言,它是众多的个人;从众多个人之间的关系上看,它就是社会。”^[33]所以在现实生活中,个人与社会之间理应是一种相互建构的关系,即一种“互构共变”的关系。

信任亦是如此。不仅个人信任建构着社会信任,而且社会信任也形塑着个人信任。真正的信任应当是个人因素与社会因素交互作用的结果,同时受到人格、理性、文化、制度四种因素的影响,唯一区别在于:谁多一点,谁少一点。未来,信任研究应当从信任的多个维度出发,开展更加综合性的研究,探寻一种更加综合性的研究范式或理论。只有这样,我们才能更为全面而系统地把握信任。

[参考文献]

- [1] Good, D. Individuals, Interpersonal Relations, and trust [A]. In Gambetta, D. (Ed.). Trust: Making and Breaking Cooperative Relations [C]. New York: Blackwell, 1988.
- [2] Erickson, E. H. Childhood and Society [M]. New York: Norton, 1963.
- [3] Rotter, J. B. A new Scale for the Measurement of Interpersonal Trust [J]. Journal of Personality, 1967, (4).
- [4] Riker, W. H. The Nature of Trust [A]. In Tedeschi, J. T. (Ed.). Perspectives on Social Power [C]. Chicago: Aldine Publishing Company, 1971.
- [5] Wrightsman, L. S. Interpersonal Trust and Attitudes toward Human Nature [A]. e. In Robinson, J. P. Shaver, P. R. & Wrightsman, L. S. (Eds.). Measures of Personality and Social Psychological Attitudes, Measures of Social Psychological Attitudes [C]. San Diego, CA: Academic Press, 1991, (1).
- [6] Johnson-George, C. & Swap, W. C. Measurement of Specific Interpersonal Trust: Construction and Validation of a Scale to Assess Trust in a Specific Other. [J]. Journal of

- Personality and Social Psychology, 1982,(6).
- [7] McKnight, D.H., Cummings, L.L. & Chervany, N.L. Trust Formation in new Organizational Relationships [J]. The Academy of Management Review, 1998,(23).
- [8] Lewis, J .D. & Weigert, A J. Trust as a Social Reality [J]. Social Forces, 1985, vol. 63, no.4.
- [9] Arrow, K. J. The Limits of Organization [M]. New York: Norton, 1974.
- [10] Axelrod, R., The Evolution of Cooperation [M]. New York: Basic Books, 1984.
- [11] Dasgupta, P. Trust as a Commodity [A]. In Gambetta, D. (Ed.). Trust: Making and Breaking Cooperative Relations [C].New York: 1988.
- [12] Gambetta, D. Can We Trust Trust? [A]. In Gambetta, D. (Ed.). Trust: Making and Breaking Cooperative Relations [C]. New York: Blackwell, 1988.
- [13] Coleman, J.S. Foundations of Social Theory [M]. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- [14] Hardin, R. The Street Level Epistemology of Trust [J]. Politics & Society. 1993,(4).
- [15] Sugden, R. The Economics of Rights, Co-operation and Welfare [M]. New York: Palgrave Macmillan, 2004.
- [16] Putnam, R.D. Making Democracy Work [M]. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- [17] Sztompka, P. Trust: A Sociological Theory [M]. New York: Cambridge University Press, 1999.
- [18] Uslaner, E. M. The Moral Foundations of Trust [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- [19] Yamagishi, T. & Yamagishi, M. Trust and Commitment in the United States and Japan [J]. Motivation and Emotion, 1994,(2).
- [20] Fukuyama, F., Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity [M]. New York: Free Press, 1995.
- [21] Ingerhart, R. Trust Well-being and Democracy [A]. In Warren, M.E. (ed.). Democracy and Trust [C]. New York: Cambridge University Press, 1999.
- [22] Dasgupta, P. Trust as a Commodity [A]. In Gambetta, D. (Ed.). Trust: Making and Breaking Cooperative Relations [C].New York: Blackwell, 1988.
- [23] North, D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance [M]. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- [24] Luhmann, N. Trust and Power [M]. New York: John Wiley, 1979.
- [25] Barber, B. The logic and Limits of Trust [M].New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, 1983.
- [26] Zucker, L.G. Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920 [A]. In Staw, B.M. & Cummings, L.L. (Eds.), Research in Organizational Behavior [C]. Greenwich, CN: JAI Press, 1986,(8).
- [27] Offe, C. How Can We Trust our Fellow Citizens? [A]. In Warren, M.E. (ed.), Democracy and Trust [C]. New York: Cambridge University Press, 1999.
- [28] Muller, E. N. and Seligson, M. A. Civic Culture and Democracy: The Question of Causal Relationships [J]. American Political Science Review, 1994,(88).
- [29] Levi, M. Social and Unsocial Capital [J].Politics and Society, 1996,(24).
- [30] Warren, M.E. Democracy and Trust [M].New York: Cambridge University Press, 1999.
- [31] 迪尔凯姆.社会学方法的准则[M].北京:商务印书馆, 2006.
- [32] Sztompka, P. Trust: A Sociological Theory [M]. New York: Cambridge University Press,1999.
- [33] 郑杭生,杨敏.社会互构论:全貌概要与精义探微[J].社会科学研究,2010,(4).

[责任编辑:戴庆瑄]