

# 指向具体人物对象的人际信任： 跨文化比较及其认知模型<sup>\*1)</sup>

张建新

中国科学院心理研究所，  
北京，100012

Michael H. Bond

Department of Psychology  
The Chinese University of Hong Kong

## 摘 要

本文对指向具体人物对象的人际信任作了跨文化实证比较研究，并探讨了人际信任的认知模型。使用人际信任行为量表(ITBS)测量了中国、香港及美国三地大学生的人际信任。根据三组被试对诸如父亲、哥哥、同班同学、医生和陌生人等20个人们生活中经常能够接触的人物信任程度的高低，可将这些具体人物对象归为“亲人”，“熟人”和“陌生人”三个群体。三组被试对“亲人”群体的人际信任没有显著差异，但中国被试对其它两个人物对象群体的信任要高于美国和香港被试，而后两组被试的差别则不显著。另外，利用多元回归法在人际信任与六种认知变量间建立了模型关系，发现其中只有两个变量对模型作出主要贡献，即：(1)对由信任行为而得到得回报的期望值越高；(2)得不到回报而引致损害的严重性评估越低，则一个人作出某一信任行为的可能性就越大。被试的文化背景和社会工业化程度对人际信任认知模型没有影响。

**关键词：**人际信任，具体人物对象，跨文化研究，认知模型

## 一、问题、定义及假设

人际信任从没有成为社会心理学研究主流中的课题，这并非因为信任这个概念不重要，恰恰相反，许多研究中这个概念都是作为无须求证的基础概念来加以使用的。因此，社会心理学中对信任的使用并不少见，少见的却是对它的实证性研究。

人际关系既竞争又合作，人们为获得各自缺乏的资源而竞争，又为生产满足他们需求的资源而合作<sup>[1]</sup>。长期经验告诉人们，合作是满足需求的更好途径，通过合作，人们交换资源，拾遗补缺。那么什么是信任行为的目的物——被交换的资源呢？前人<sup>[2]</sup>将人类可交换的资源分为6类：金钱、物品、信息、服务、社会地位及爱，据此人类的动机和需要也分为若干层次<sup>[3]</sup>，可见，资源可以是物质的，亦可以是精神或心理的。但许多时候资源交换不是即时进行的，一方付出已有资源后要迟些时候才能得到他人拥有而为自己所需的资

\* 本文原系英文写作。研究与写作过程中一直得到香港中文大学梁觉博士、马庆强博士的帮助，特在此向他们表示衷心的感谢；同时向美国D·Chan先生以及北京大学张雨新博士帮助收集数据深表谢意。

1) 本文于1992年5月7日收到。

源。这时,人际信任便产生了,因为先付出的一方不能即时满足自己的需求,而在得到所需资源前的一段时间里有许多不肯定因素使交换过程中断,从而不仅会损失已付出的资源,而且亦无法从交换对象那里获得所需资源,显然先付资源一方必定在内心相信对方会在某段时间后来交付他的资源,这就是人际信任。

自然,人们在每一种资源上不都拥有满足足够需求的量,那些缺乏的资源便被人们看重和追求。当得到它们时,人们感到满足、愉快,得不到或丢失它们时,人们失望、愤怒;能够带给人们大的满足或失望的资源,人们对其重要性的评估也越大。当然由于社会复杂,不肯定因素存在,人们在作出信任行为时很难百分之百地期望能完成交换过程而获得满足需求的资源。当然从常识中知道,交往对象不同,人们的信任程度也不同,如对父母、亲密朋友较之对普通朋友、乃至陌生人,一个人做出信任行为的可能性一般要高许多。因此,研究人际信任,必得联系具体特指人物对象,没有抽象的人际信任。

心理学、社会学和经济学对信任概念有着不同的意义<sup>[4-12]</sup>,但总括起来有这样两个基本方向:(1)认为信任是人的个性特质之一;基于个人先前的经验,有些人倾向更信任他人,而另一些则相反;社会学习理论和个性发展理论为这一类定义提供了主要的理论依据。但实际上随着认知心理学的兴起,以后多数信任研究都不是沿此方向进行的。(2)社会交换理论引导了第二种定义方向,它们认为信任产生于人们相互交换资源过程中,是人们愿意进行延时交换的一种行为意向。当然两类定义亦有共性,即它们都或明或暗地承认人际信任是有特指人物对象的信任。

由上所述,本文将人际信任定义为:指向某一具体人物对象的一种预付已有物质或心理资源的行为意向。如果实施这一行为,人们期待着从对象处获得回报,但亦可能因延时交换过程的中断而蒙受损害。人际信任发生的条件是,在两个人间进行资源延时交换过程,存在着的不肯定因素有可能使交换过程中断。

这一定义可避免前人<sup>[13]</sup>将信任和值得信任两个概念相互混淆的缺陷。据本文定义,信任是一种行为意向,而值得信任则是对某一对象一贯交换行为的评价。信任某人可能与其值得信任有关,但当值得信任的人不具有所需的资源时,则需寻找新的交换对象,新对象不一定较前者更值得信任。例如,在一个学生看来,父亲比老师更值得信任,但他会更信任老师给予他正确的数学解答。

那么资源交换行为的文化背景对人际信任有何影响呢?目前尚没有直接的研究证据。在跨文化心理学领域中,Triandis等人提出了个体主义-集体主义文化的分类理论<sup>[14-16]</sup>。据此分类,中国文化属集体主义文化,而美国则属个体主义文化。Hofstede通过对40多种文化的实证研究得出四维度文化结构,亦支持了上述对中国文化(包括台湾、香港和新加坡)和美国文化的划分<sup>[17,18]</sup>。集体主义文化强调人的群体性,人们倾向于划分自己人和外人群体,自己人内群体对个人的影响十分强大;而个体主义文化更看重个人的独立性,人们在不同情景下有不同的内群体,故每一内群体的影响相对来说就较小。可以设想文化的这一特性通过信任对象分属不同的群体而影响人际信任。Triandis曾调查过文化对人际关怀的影响<sup>[15]</sup>,由其调查结果可间接地提出本文的第一个假设:

集体主义文化中的人们较个体主义文化中的人们对属于自己内群体的成员更为信任;相反他们对外群体对象则较少信任。

有人曾对同一种文化中不同地区工业化发展程度与人际信任的关系提供了直接证据<sup>[19,20]</sup>,他们发现工业化程度越高,人们社会交往越多,则人际信任越少,而农村和经济不很发展地区的人们更倾向于享受与熟人亲密信赖的关系。由此,我们提出第二个假设:生活在工业发达地区的人们较生活在经济不很发达地区的人们对他人的信任较少。

台湾学者黄光国<sup>[21,22]</sup>基于社会交换理论提出了一个本土化的社会交互作用模型,他认为现代社会中由交换原则可分三类基本人际关系:一是情感表达型,指的是家庭成员及亲密好友间的关系,这类以个人需要为交换原则;二是工具(实用)主义型,是指交往极少的陌生人间的关系,他们的交换原则为公平性原则;三是介于前两者间的混合型,凡属以人情、面子来影响他人的关系皆为此型,如亲戚、邻居、同事、同学间的关系。可以想象每一类型的关系中的人际信任是会不同的,反过来有理由提出下面第三个假设:

在两个人进行资源交换的情景下,可以由一方对另一方作出信任行为的可能性大小将对象归类到不同的社会群体中。

上述三个假设论及了影响具体人际信任的客观因素,那么影响信任行为可能性大小的各种心理因素如何呢?不同的学者会提出不同的答案。

行为主义强化模型指出外部的奖、惩刺激(资源)会强化或抑制人际关系中某种行为的出现频率<sup>[23,24]</sup>;社会交换理论认为不仅这些资源本身而且人们主观上对这些资源的期望亦影响人际行为<sup>[25,26]</sup>;效用理论进一步提出人们对资源重要性的主观判断与其期望的乘积之和的最大值决定人们的行为<sup>[27,28]</sup>。具体到信任行为,交换对象的可信度<sup>[14]</sup>,以及信任行为者控制对象的能力和机会<sup>[29]</sup>亦被认为能影响人际信任行为。本文对上面各心理因素对人际信任关系的各种组合模型作了探索性研究,以尝试建立一个具有跨文化意义的具体人际信任的认知理论模型。

## 二、被试、问卷及方法

被试分为两组。第一组用于假设检验,共205名本科大学生,分别来自北京大学(80人),香港中文大学(76人),美国伊利诺大学(49人),年龄介于18至23岁间,平均为20.4岁,男女比例为1:1.14。第二组被试用于建立认知模型,共133人,来源与前同,计有46名大陆学生,37名香港学生及50名美国学生。

检验三个假设时使用了“人际信任行为量表(ITBS)”<sup>[30]</sup>。该量表含18个具体信任行为项目(18个项目得分平均数即为信任程度指标)。对所测的20个人物对象的平均信度为0.88,平均题总相关系数为0.53;它们平均幅合效度为0.64,平均区分度为-0.02\*。

20个具指人物对象如下:父亲、母亲、兄、弟、姊、妹、配偶、男/女朋友、好朋友、一般朋友、亲戚、同事、同学、老师、直接领导(老板)、邻居、医生、商贩、出租车司机、陌生人。选择这些具像的原则是:在日常生活中一般人都有机会与他们发生资源交换行为;尽量多地代表生活中各方面人物,并为以前类似研究经常提到。

建立模型时采用了特别设计的“信任行为问卷(TBQ)”,它描述了五种资源交换情景(分别为ITBS中的五个具体信任行为)。每一种情景下各有7个问题,分别测量了7个变

\* “人际信任行为量表(ITBS)”的建构过程及其各种信度、效度指标详见另文。

量: (1) 作出信任行为的可能性(LK); (2) 对获得延时交换资源的期望值(EP); (3) 所需资源重要性的判断(PV); (4) 对由于交换过程中断而遭受损失的期望值(EN); (5) 这种损害严重性判断(NV); (6) 交换对象的可信赖程度(TW); (7) 对交换对象的控制程度——当对象中断交换时, 信任行为者对他报复的可能性(CO)。

在 ITBS 及 TBQ 的中、英文版本间进行了仔细的翻译及逆翻译过程。两者均为集体测试, 要求第一组被试根据每一具体对象与自己的关系回答 ITBS 中的所有 18 个题目, 答案为 - 6 点量表(0 ~ 可能性近零, ..., 5 ~ 可能性近 100%); 要求第二组被试回答五种情景中的每一个问题, 亦为 6 点选择答案。

### 三、结 果 及 分 析

1. 分别中国、香港和美国被试, 对 20 个人物对象的信任分数作聚类分析, 三者的聚类结果十分近似, 都可出现三类对象群体(见表 1), 根据类别内容, 可分别命名为“亲人”群体、“熟人”群体及“陌生人”群体。

表 1 具像分类及其信任分数比较

类 别	具 像	被试来源	X	Sd
亲人:	父、母、兄、弟、 姊、妹、配偶、 男/女朋友、最好朋友	中国	4.20	0.43
		香港	4.12	0.33
		美国	4.06	0.64
熟人:	同学、同事、邻居、 老师、医生、一般朋友	中国	2.90	0.57
		香港	2.49	0.57
		美国	2.51	0.69
陌生人:	商贩、出租车司机、 陌生人	中国	0.87	0.69
		香港	0.67	0.51
		美国	0.58	0.40

因三组被试对“亲戚”、“直接领导(老板)”作了不同归类, 故表 1 中没有列出这两个对象, 在以后的分析中也不再包括它们。对三类对象群体的信任平均数进行多重比较分析证实, 它们相互之间存在着显著性差异(所有  $P < 0.01$ )。

2. 对对象群体、被试来源及被试性别进行多因素方差分析。被试性别对人际信任没有影响, 但被试来源及对象群体则对信任有显著作用( $P$  值均小于 0.0001), 且它们的交互作用亦达到 0.05 水平。进一步作单水平作用分析及多重均数比较分析, 可知: 三组被试对“亲人”群体的信任没有差别( $P > 0.02$ ), 但对“熟人”及“陌生人”则有显著差别( $P < 0.01$  及  $P < 0.05$ ), 主要体现在中国被试较香港及美国被试倾向于更多的信任“熟人”及“陌生人”(参见图 1)。

以上两步分析分别验证了本研究提出的第三和第二个假设。

由人们的人际信任确实可将不同的交换对象归入不同的社会认知群体, 反过来, 认知群体分类又对人际信任产生作用。一般来说, 人际信任依“亲人”、“熟人”、“陌生人”的次序不断下降。在此有必要加以指出的是, 由人际信任确定出的三类认知群体与黄光国[21]定义的三种人际关系十分吻合, 可以认为研究人际信任关系对于揭示普通人际关系更深

层次的结构及过程是会有所帮助的。

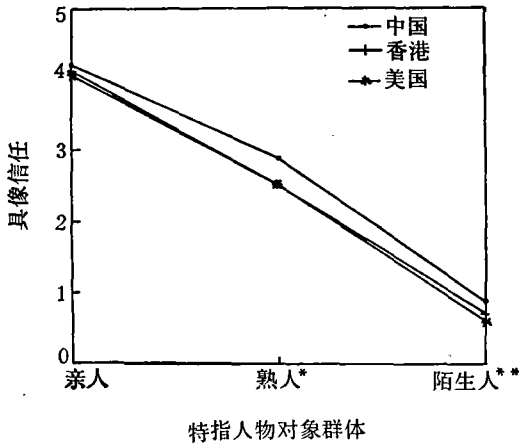


图 1 三组被试的具像信任与具像群体的关系

- \* 中国与香港及美国被试有显著差异,香港与美国 差异不显著;
- \*\* 同上

尽管香港与大陆同属延续了几千年的中华文化,但香港被试的人际信任模式则更接近于美国被试,而不是文化同源的大陆中国被试。若从人均国民收入来说,香港与美国同属发达工业化社会,而中国则尚处于发展之中。由此似可以推断说,社会的工业化程度较社会文化更多地影响了人们的人际信任行为。一般地,除对亲人外,在工业化程度较低的社会中生活的人们的人际信任程度较高。Bond 等人 [31] 的一项中国文化价值观调查研究发现,在社会整合度这个因素(包括信任变量)上香港与美国及其它

发达国家的平均数更接近,而平均分较低的中国则与其它一些发展中国家相接近,这无疑是对上述关于人际信任的推论作了实证支持。

但仅由本研究结果还不足以否认第一个假设。因为本研究假定三类具像群体作为集体主义文化和个体主义文化界定内外群体时具有相同的意义,但实际上这一假定较为牵强,比如美国被试视亲戚为亲人群体成员,而中国人将亲戚归为熟人类,这表现出中美被试对内外群体的定义是有差异的。故在找到具有文化普遍意义的内外群体定义之前,作出文化对人际信任没有影响的结论为时过早。

3. 将人际信任分数对本研究测量的 6 种认知变量作多元回归分析,尝试建立一个数学模型,用以解释人们在延时交换资源情景中愿意预付已有资源,从而做出信任行为的认知过程。由于 6 种变量(即 EP, PV, EN, NV, TW, CO)系前人在各自的实证或理论研究中分别论及的,尚无同时考虑所有这些变量的先例,故第一步需要进行探索性全变量模型回归分析。

分别 3 组被试来源及 5 种资源交换情景可得 15 个回归方程,其中有 13 个方程 EP 变量的回归系数有统计意义,平均系数为 0.69; 8 个方程 NV 变量的回归系数统计显著,且所有 NV 皆为负系数,平均值为 -0.34; 而其它 4 个变量有统计意义的系数不超过 3 个,并且正负方向不一致。将对方程贡献极小的 PV, EN, TW 和 CO 4 个变量排除,则 15 个方程 EP 回归系数平均为 0.72, NV 平均系数为 -0.29, 由此可得回归模型如下:

$$IPT_{trust} = 0.72 * EP - 0.29 * NV \tag{式 a}$$

即是说人际信任的认知过程主要由两个因素决定: 当对获得延时资源回报的期望值越高时,人们做出信任行为的意向就越强,但这一意向亦受到人们对于交换过程中断而蒙受损失严重性的评估的制约,严重性评估越高,则信任被降低。

式 a 模型是解释人际信任认知过程的较好的模型吗?根据前人的各种理论[23—26],至少还可能有下面 7 种模型(见表 2 第 1、2 列)。各种模型对人际信任分数变异量的平

均解释比率列于表 2 第 3 列。

表 2 各模型平均解释率比较

名称	模 型	变量解释率(%)
式a	IPTrust $\leftarrow$ EP-NV	54.7
式b	IPTrust $\leftarrow$ TW	11.6
式c	IPTrust $\leftarrow$ CO	1.3
式d	IPTrust $\leftarrow$ PV	6.9
式e	IPTrust $\leftarrow$ NV	27.4
式f	IPTrust $\leftarrow$ (EP*PV-EN*NV)	40.5
式g	IPTrust $\leftarrow$ (EP*PV-EN*NV)TW+CO	51.5
式h	IPTrust $\leftarrow$ EP+NV+PV+EN+TW+CO	60.6

比较各模型的解释比率可知,单一变量模型解释能力很弱,虽然式 f 及式 g 模型解释能力不弱,但仍不如式 a;尽管式 h 模型能解释最多的变量,但它较式 a 要复杂得多,就理论模型的简单性来说,它亦不如式 a,况且它包括的 6 个变量并非个个对模型的解释能力有均等的贡献。综而言之,式 a 确是可取的人际信任认知模型,它模拟了人们在做出信任行为前简化了的认知过程。

进一步考察被试文化或工业化程度的模型的影响,发现其作用不显著( $\Delta R^2 = 0.03$ ,  $P > .05$ ),由此可以认为式 a 模型具有文化一致性,可用于解释不同文化、不同社会人们的人际信任认知过程,并可预测人们预付各类资源的信任行为发生的可能性。

在研究赌博行为时有人[32]得到了这样一个信息加工模型:

$$A(G) = w_1Pw + w_2U(+)+w_3Pl + w_4U(-)+C$$

其中 A(G)——赌博游戏的吸引力; Pw——赢取赌博的概率; U(+)-——正面效用量, Pl——输掉赌博的概率; U(-)-——输后带来的负面效用;  $w_1 - w_4$ ——权系数; C——常数。他们发现,被试并非赋予每个变量以相等的权重,而是给予 Pw 和 U(-)以较大的权重(即  $w_1 > w_3$ ,  $w_4 > w_2$ )。若忽略权系数较小的 Pl 和 U(+),则模型变为:

$$A(G) = w_1Pw + w_4U(-)+C$$

这与本研究中的人际信任认知模型几乎完全等同。由于赌博行为和信任行为都含有影响预期正面结果无法实现的不肯定因素,故两种行为的认知模型趋向一致是合理的。同时它亦从侧面表明了人际信任认知模型的确是解释力强而又简单的良好模型。

考察其它被测量的认知变量(PV, EN, TW, CO),发现它们与 EP 及 NV 有如下相关关系: PV, TW 与 EP 相关较高(平均相关分别为  $r_{PV} = 0.27$ ,  $P < .05$ ;  $r_{TW} = 0.36$ ,  $P < .001$ ),而 EN, CO 与 EP 及 NV 均无显著相关( $r_{EN \cdot EP} = -0.08$ ,  $r_{EN \cdot NV} = 0.06$ ,  $r_{CO \cdot EP} = 0.02$ ,  $r_{CO \cdot NV} = 0.11$ ),故可以认为:(1)PW 及 TW 对人际信任的作用体现在 EP 的贡献之中了;(2)EN 变量在认知简化过程中被压缩到了不显著的地位,因而在信任模型中可以忽略;(3)CO 变量可能由于其操作定义不明确,故测量失效。比如,因交换过程中断受到损害而对某人进行报复,即可以诉诸社会舆论谴责,亦可当面指责,或者请第三者出面,甚至法律起诉等。由于 CO 变量的多种可能性,故它在信任模型中的作用就无法得到正确反映。

#### 四、一般性结论

人们为着满足各种需求,有时需要进行延时资源交换,这时,人们必得先在头脑中形成一种先付出后获取的意愿,这就是人际信任,而先付资源的行为称为信任行为。

随资源交换的具体对象不同,人们做出信任行为的可能性亦不同。根据信任程度的高低(可能性大小)可将交换对象划分为“亲人”、“熟人”和“陌生人”三类群体。对亲人团体中国、美国和香港被试的信任没有差异,但中国被试比美国及香港被试对熟人及陌生人倾向于有较多的信任。美国、香港被试则没有差别。可以认为随着工业化程度增高,人们交往面扩大,对非亲人的信任会下降;文化传统不如工业化程度高低对人际信任的影响大。

人际信任的心理形成过程是一种简化了的认知过程,主要由两个重要的认知因素决定,即从交换对象处得到回报的期望值,和若交换中断对可能引致损害的严重性评估。期望值越高,严重性评估越低,人们做出信任行为的可能性越大,两个因素中期望值的作用更大。期望值大,信任程度高,这时严重性评估的大小对信任影响不大,这就解释了为什么人们对亲人的信任可以承担较大的风险代价,如透露个人隐私,借出大笔钱款等;期望值小时,信任程度随之降低,这时严重性评估的变化对信任影响作用加大,若评估损害很严重,这会使信任程度有较大降低,故人们对不熟悉的人采取信任行为时往往要反复估量计算得失。

为了更明确地了解文化因素以及对具像的控制变量对人际信任的影响,要在以后的研究中确立具像分类在人们心理上的文化等同性,并对控制变量给出可操作的定义。

#### 参 考 文 献

- [1] Gambetta, D. (Ed.) *Trust: making and breaking cooperative relations*. New York, Basil Blackwell, Inc. 1988.
- [2] Foa, U. G. & Foa, E. B. *Social Structures of the Mind*. Charles-Thomas Publisher. 1974.
- [3] Maslow, A. *Motivation and Personality (2nd Ed.)* New York, Harper & Row. 1970.
- [4] Erickson, F. H. *Youth and Crisis*. New York: Norton. 1969.
- [5] Worchel, P. *Trust and Distrust*. (Austin, W. G. & Worchel, S. Eds.) Moterrey, California: Brooks/Cole Publishing Company. 1979.
- [6] Rotter, J. B. *Social learning and clinical psychology*. New York, Prentice-Hall. 1954.
- [7] Deutsch, M. *Trust, Trustworthiness and the F scale*. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1960. 60, 138—140.
- [8] Mellinger, G. D. *Interpersonal trust as a factor in communication*. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1956. 52, 304—309.
- [9] Wheelers, L. K. & Grotz, J. *The measurement of trust and its relationship to self-disclosure*. 1977. 3(3): 250—257.
- [10] Giffin, K. *The contribution of studies of source credibility to a theory of interpersonal trust in the communication process*. *Psychological Bulletin*. 1967. 68, 104—120.
- [11] Schlenker, B. R. et al. *The effects of personality and situation variables on behavioral trust*. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1973. 25(3), 419—427.
- [12] Conviser, R. H. *Toward a theory of interpersonal trust*. *Pacific Sociological Review*. 1973(3): 377—399.

- [13] Wheelers, L. K. A follow-up study of the relationships among trust, disclosure and interpersonal solidarity. *Human Communication Research*, 1978, 4(2): 143—157.
- [14] Gudykunst, W. B. & Ting-Toomey, S. *Culture and interpersonal communication*. Newbury Park, California; SAGE Publication, Inc. 1988.
- [15] Hui, C. & Triandis, H. C. Individualism-collectivism: a study of cross-cultural researchers. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1986, 17: 225—248.
- [16] Triandis, H. C. The measurement of etic aspects of individualism and collectivism across cultures. *Australian Journal of Psychology*, 1986, 38: 257—267.
- [17] Hofstede, G. & Bond, M. H. Hofstede's cultural dimensions: an independent validation using Rokeach's value survey. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 1984, 15: 417—433.
- [18] Hofstede, G. *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hill, CA, SAGE. 1980.
- [19] Ho, Edric & Kochen, M. Perceived acquaintanceship and interpersonal trust: the cases of Hong Kong and China. *Social Network*, 1987, 2: 153—169.
- [20] Ko Yung-Ho Student mental health problems in two differently industrialized cities. *Acta Psychologica Taiwanica*, 1975, 17: 25—38.
- [21] Hwang, K. K. The patterns of coping strategies in a Chinese society. *Acta Psychologica Taiwanica*, 1977, 19: 61—73.
- [22] Hwang, K. K. Face and favor: the Chinese power game. *American Journal of Sociology*, 1987, 92(4): 944—974.
- [23] Bandura, J. B. *Social learning theory*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1977.
- [24] Rotter, J. B. Generalized expectancies for interpersonal trust. *American Psychologist*, 1971, 26: 443—452.
- [25] Homans, G. C. *Social behavior: its elementary forms*. New York; Harcourt, Brace, 1961.
- [26] Blau, P. M. *Exchange and power in social life*. New York; Wiley. 1964.
- [27] 张建新, 效用与消费, 载马谋超等著《消费者心理学》知识出版社, 北京, 1988.
- [28] Blalock, H. M., Jr. & Wilken, P. H. *Intergroup processes: a micro-macro perspective*. New York; The Free Press, 1979.
- [29] Corazzini, J. G. Trust as a complex multidimensional construct. *Psychological Reports*, 1977, 40(1): 75—80.
- [30] Zhang, J. X. Target-based interpersonal trust: a model and cross-cultural comparison. M. Phil. Thesis. The Chinese University of Hong Kong. 1990.
- [31] Bond, M. H. & Hofstede, G. Cash value of Confucian values. *Human Systems Management*, 1989, 8: 195—200.
- [32] Slovic, P. Manipulating the attractiveness of a gamble without changing its expected value. *Journal of Experimental Psychology*, 1969, Vol 79(1, pt. 1): 139—145.



## TARGET-BASED INTERPERSONAL TRUST: CROSS-CULTURAL COMPARISON AND ITS COGNITIVE MODEL

Zhang Jianxin

*Institute of Psychology  
Academia Sinica*

Michael Harris Bond

*Chinese University of  
Hong Kong*

### Abstract

This research is aimed at exploring cross-culturally target-specific interpersonal trust and its cognitive processes. Trust was defined in the study as one's behavioral intention to commit his or her own resources to a target person without any immediate reciprocation in order to get what he or she needs. It was measured by the Interpersonal Trusting Behavior Scale (ITBS) among subjects from mainland China, Hong Kong, and the United States. 20 specified target persons, such as Father, Mother, Boy/Girl Friend, Classmate, Colleague, and Stranger were included as targets of various trusting behaviors in the study, and these 20 persons were classified in terms of their ITBS scores into three categories: Intimates, Acquaintances and Strangers, by the method of cluster analysis.

The three groups of subjects did not differ in their trust toward the intimate targets, but the mainland Chinese gave more trust toward their acquaintances and strangers than did either Hong Kong or American subjects ( $p < .05$ ), while the latter two showed no difference between each other. It seems that the variable of industrialization rather than culture has a more significant influence on one's level of interpersonal trust.

A cognitive model of trust was developed by using multiple regression between the likelihood of trusting behavior and six relevant predictor variables, one's expectancy for positive rewards and negative outcomes, one's evaluation of the positive and negative outcomes, trustworthiness of a target person, and one's control over the target person. Of these variables two were found to have most predictive contributions to trust behaviors, regardless of culture: 1) one's expectancy for outcomes and 2) one's estimation of negative outcomes in enacting trusting behavior toward a specific target person.

**Key words:** interpersonal trust, target-specific person, cross-cultural research, cognitive model