

信任、利益冲突与合作研究综述

高晓瑞

黄河水利职业技术学院

DOI:10.32629/mef.v3i4.784

[摘要] 信任是启动、建立和维护社会关系的关键,它能够促进团体和组织间的相互合作。合作行为往往通过社会两难困境来研究,在社会困境中,个体通常需要面对不同程度的利益冲突,利益冲突的程度能够调节信任和合作的关系。根据相互依存理论的观点,相对于较小程度的利益冲突,在涉及较大程度的利益冲突时,信任对行为的影响起到更大的决定性作用。

[关键词] 信任;合作;社会困境;利益冲突

A Research Summary on Trust, Interest Conflict and Cooperation

Xiaorui Gao

Yellow River Conservancy Technical Institute

[Abstract] Trust is the key to initiate, establish and maintain social relations. It can promote mutual cooperation between groups and organizations. Cooperative behaviors are often studied through social dilemma, in which individuals often have to face varying degrees of interest conflict, and the degree of interest conflict can regulate the relationship between trust and cooperation. According to the theory of interdependence, compared with a smaller degree of interest conflict, trust has a greater decisive effect on behavior when a greater degree of interest conflict is involved.

[Key words] trust; cooperation; social dilemma; interest conflict

1 引言

信任是个体在不确定的情况下对他人为抱有积极期望的一种心理状态。信任能够促进人与人之间关系的满意度和承诺,能够通过加强合作规范,促进整个社会网络的稳定,能够促进团体组织和国家的蓬勃发展。信任又包括信任倾向和信任期望。信任倾向指个体信任他人的一般意愿,是一种稳定的内部因素,一般不会随环境的不同而变化,信任倾向决定着我们对陌生人的初次信任。信任期望指个体对合作伙伴在社会困境中合作行为的期望值。信任期望代表了个体在一种不确定的社会情况下,对他人能够表现出的良性行为的信念。信任期望会伴随同伴反馈行为的变化而变化,在多次重复博弈中,对手的良性反馈会使被试的信任期望值增加,反之则减少。

合作指两个或两个以上的个体,为

了实现一个共同的目标,彼此之间协调配合的社会互动方式。人类是一种具有社会性的群居动物,我们在生存和发展的过程中需要与他人进行物质上的互动和情感上的交流。在这一过程中,合作往往能够更好地促进个体的生存和发展。但与此同时,人类也有着与生俱来无法摆脱的自私天性,自私使人类执着于追求个体利益,因此在面对个体利益和群体利益的选择时,容易产生内心的冲突。

以往研究表明在社会困境中,增加信任能够促进团体间的合作(何志芳,杨艳,刘建平,2019)。个体面对不同程度的利益冲突,信任对合作的影响也不同。本文主要阐述信任与合作的关系,并探讨两者的关系在社会困境中是否受到利益冲突的影响。

2 信任与合作

信任与合作是密切联系但并不相同

的两个概念。从心理学和教育学的视角来看,信任是一种内在的合作动机,它具有内隐性和很强的可塑性,通过积极构建和培育信任,可以引导个体在社会困境中学会合作,共同努力走出困境。大量的实证研究表明,处于社会困境中的被试表现出超出预期的合作率,即使被试在困境中与不相识的陌生人进行单次互动,这种情况下被试表现出的合作行为并不能为自己带来名誉等方面的长远利益,但大部分的被试依然选择了合作(窦凯,聂衍刚,王玉洁,刘耀中,2018)。

社会困境中合作行为的理论解释:

(1) 直接互惠理论。当两个个体再次见面的概率大于亲社会合作行为的成本收益比的时候,人们就倾向于表现出更多的亲社会合作行为。其中,经典的“一报还一报”合作策略就是互惠理论的体现,即个体在第一步时,

先选择信任对方, 并与对方合作, 之后每一步的决定都与同伴上一步的决定保持一致。

(2) 间接互惠理论。个体在与他人的每一次交往中的表现会在他人心目中产生一个对自己的评价, 这种评价的积累就是声誉。个体声誉的好坏, 可能直接决定自己能不能得到更多与他人交往的机会。因此, 为了获得一个好的声誉, 个体通常会在与他人互动中表现出合作的亲社会行为。当然, 个体在选择交往对象时, 也会优先考虑对方的声誉信息, 从而决定是否与对方进行合作。

(3) 空间选择理论。每个个体在进行社会交往时, 都有自己的朋友圈, 这些朋友圈里面的个体因为相互吸引, 联系紧密, 形成空间积聚的小团体。这些小团体意味着个体从空间上选择了自己相对信任的人, 可能会更多地与这些人进行交往和合作, 于是合作就在这些小团体中进化保留了下来。

(4) 多层次选择理论。竞争与合作不仅存在于个体之间, 也存在于群体之间。即使个体选择背叛后, 可以在群体内获胜, 但是只有均选择合作的个体所在的群体才能够在群体间的竞争中脱颖而出。因此, 人们在社会困境中往往倾向于做出合作行为。

先前的研究发现, 信任倾向和信任期望都与社会困境中的合作呈正相关。互动双方之间的信任有助于促进双方的合作意愿, 从而进一步增强合作行为; 彼此之间信任感的提升, 也有助于个体、群体间合作趋势的提高。另外, 在一个团队中, 每一个成员对彼此的信任感越强, 整个团队的合作效率也会越高。也有研究从信任线索着手, 考察信任与合作之间的关系。诸如在信任博弈中, 对方的面孔可信性、人际熟悉度等都有利于增进人际信任的社会线索, 进一步促进在信任博弈中合作选择的发生。信任往往也与能力、真诚、善行等人格特质相关联, 而且高信任者通常比低信任者表现得更为乐观。所以, 高信任的个

体常常不惧怕被欺骗的风险。因此, 在社会两难情境中, 也会更加倾向于选择合作。相反, 低信任的个体对他人的真诚经常产生怀疑, 也惧怕承担被欺骗的风险, 所以后者在面临风险时倾向于自保, 选择不合作。目标/期望理论认为, 合作意愿往往需要通过外在的激励因素来加强, 而对他人的积极预期则需要建立在信任的基础上。因此, 学者们普遍认为信任是个体合作的基础, 而加强信任则是促进合作的有效方法。

3 利益冲突调节信任与合作

3.1 社会两难与利益冲突

社会两难 (social dilemmas) 指个体理性与群体理性冲突的情境, 指得是在自我利益与群体利益冲突的情境下, 每个人必须选择其一的困境 (叶浩生, 陈欣, 2008)。近年来, Van Lange 等 (2013) 对社会困境的定义进行了修正, 指在一种情境下, 个体选择不合作将会获得最大的个人利益; 但如果每一个个体都不合作, 群体利益就会最低, 随之个体的实际利益也会降低; 所有人都选择合作时, 才能使群体利益最大化。社会困境可以根据不同的标准划分为多种类型, 研究中经常用到的几种类型包括囚徒困境、公共物品困境、公共资源困境、信任困境、斗鸡困境、最后通牒游戏和独裁者游戏等。以下对社会两难困境的描述均以囚徒困境为例。囚徒困境在研究中被表述为: 两名嫌疑犯被分开关押、单独提审, 如果两者都保持沉默, 那么因为证据不足, 两名嫌犯都需服刑两年; 如果一名嫌犯互动揭发对方, 这名嫌犯就会立功, 被立即释放, 而被揭发的嫌犯需要服刑五年; 如果两名嫌犯都揭发了对方, 那么因为证据充分, 两名嫌犯都需服刑两年。囚徒困境运用在在心理学的实验的中, 其变形的情境包含两名被试 (A和B), 每个被试都有两种选择 (合作或者背叛), 可能会导致四种结果: AB都合作、A合作B背叛、A背叛B合作、AB都背叛, 实验前告知被试, 实验报酬与他们在互动中的收益成正比, 对应四种结果, 被试

收益的相对高低符合以下顺序 (以A为例): A背叛B合作 > AB都合作 > AB都背叛 > A合作B背叛。

从相互依存的观点来看, 冲突指的是自我利益与对同伴的仁慈动机之间的紧张关系, 其中对同伴的仁慈动机可能是合作的一个关键因素。在相互依存的互动中, 更容易发生利益冲突。每个人在寻求自我利益最大化的同时, 往往会损害到别人的利益, 导致别人的利益在一定程度上减少。在囚徒困境中, 存在自身利益与集体利益的冲突, 每个合作伙伴都有一定程度的自私欲望, 从而导致不能达到集体利益最大化的结果。

在囚徒困境中, 双方均有合作和竞争两种选择, 两方均选择合作时双方收益之和最大; 一方竞争一方合作时, 竞争者获得最大收益, 合作者获得最小收益。囚徒困境的基本收益矩阵见表1。

表 1 囚徒困境基本收益矩阵

		被试 2	
被试 1	合作 竞争	合作 R, R T, S	竞争 S, T P, P

利益冲突的程度可以用合作指数来量化, 合作指数 (CI) 代表双方的合作收益率, 计算方式为 $CI = (R - P) / (T - S)$ 。合作指数的值在0到1之间变化, 合作指数越大, 合作的收益与成本的比值越高, 表明利益冲突的程度越小。在囚徒困境中, 合作率会受到合作指数的促进作用 (卢洋, 张磊, 徐碧波, 2016; 张磊, 徐碧波, 丁璐, 2017)。在低合作指数的情况下, 利益冲突程度很高, 相互合作的结果远远低于背叛的结果, 此时投机主义的思想使得人们更愿意选择背叛; 在高合作指数的情况下, 利益冲突很低, 相互合作的回报在很大程度上大于相互欺骗的结果, 于是人们更愿意选择合作。

3.2 利益冲突调节信任与合作

在包含利益冲突的情况下, 信任是影响合作的决定性因素。大量的研究表明, 利益冲突的程度会影响信任与合作

的关系,信任在利益冲突的情况下促进合作。

相对于较小的利益冲突,在涉及较大的利益冲突的情况下,信任可能更能预测情境中的行为。当涉及更大的利益冲突时,人们对他人表现的仁慈动机更低,强烈的自私欲望会促使人们做出损害他人利益的行为。因为自身利益与仁慈动机之间的巨大差异,这种高度冲突的情况会导致人们改变对他人的仁慈动机,调节他们的合作行为,从而达到心理平衡。相反,在利益冲突相对较小的情况下,人们的仁慈动机与行为相关度不高,合作就会受到其他更多有关服务动机的影响,如印象管理等。以往的研究已经证明了人们在合作指数较低的情况下,即面对较大的利益冲突时,被试与他人的合作减少,尤其两人或两人以上参与的囚徒困境中,被试与他人的合作更少。也有研究表明,相对于较小的利益冲突,在涉及更大的利益冲突的情况下,信任(信任倾向和信任期望)能够更积极地预测合作,利益冲突的程度间接地调节了信任与合作的关系(Daniel & Paul, 2013)。

4 结论

人与人之间的信任能够促进个体

间的合作,提高团队中的合作效率。信任不是一成不变的,它会随着对方的反馈而变化。如果我们给予对方足够的信任,那么对方一定能够感觉到我们的诚意,只有双方之间建立了信任,合作才会更加顺利地进行。当然,合作中难免会有竞争,也就是说涉及利益冲突的合作是非常常见的。尤其是不同团队之间的合作,难免会涉及到不同程度的利益冲突。如果利益冲突的程度较小,那么两者的目标就会比较一致,合作是比较容易进行的,而且双方都知道合作可以达到双赢的结果。但是,当面对利益冲突较大的互动时,竞争可能会给自己带来更大的利益,于是双方的合作就很难进行。那么这时,信任所扮演的角色就尤为重要。在包含较大的利益冲突的合作中,彼此之间的信任能够帮助双方选择相信对方,做出有利于群体利益最大化的决策,从而实现自身实际利益的最大化。

[参考文献]

[1]何志芳,杨艳,刘建平.人际信任与合作的培养:基于信任和公共品博弈的实验研究[J].心理学探新,2019(06):533-539.

[2]窦凯,聂衍刚,王玉洁,等.信任还是设防?互动博弈中社会善念对合作行为的促进效应[J].心理科学,2018(02):390-396.

[3]叶浩生,陈欣.从理性到情绪:社会两难研究述评[J].心理研究,2008(01):8-13.

[4]卢洋,张磊,徐碧波.合作指数与社会距离对合作行为的影响[J].心理科学,2016(02):435-440.

[5]张磊,徐碧波,丁璐.社会距离与合作指数对不同年龄青少年合作行为影响的差异[J].心理发展与教育,2017(04):410-416.

[6]Van Lange,P. A.M.,Joireman, J.,Parks, C.D. &Van Dijk,E.(2013).The Psychology of Social Dilemmas: A review. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 120(2):125-141.

[7]Daniel,B.&Paul,A. M. V.(2013). Trust, Conflict and Cooperation: A Meta-Analysis.*Psychological*139(5):1090-1112.

作者简介:

高晓瑞(1993--),女,汉族,河南登封人,助教,硕士,研究方向:积极心理学。