

个体的人际信任水平对其从众倾向性的影响^①

魏真瑜^{1,2}, 赵治瀛², 郑涌^{1,3}

1. 西南大学 西南民族教育与心理研究中心, 重庆 400715; 2. 电子科技大学 生命科学与技术学院, 成都 610054;
3. 西南大学 心理学部, 重庆 400715

摘要: 高水平的人际信任能够促进人与人之间的合作, 使个体获得更多的情感支持, 积极应对社会压力. 通过两个实验考察了人际信任水平对于信息型与规范型从众行为的影响. 实验一结果显示, 高人际信任水平个体在信息型决策中更容易做出从众行为; 实验二结果显示, 低人际信任个体在规范型决策中更容易跟从群体其他成员的选择, 表现出慷慨的亲社会行为. 研究结果表明, 高人际信任水平个体倾向于信息型从众, 低人际信任水平个体则更倾向于规范型从众.

关键词: 人际信任; 信息型从众; 规范型从众; 投资博弈; 独裁者博弈

中图分类号: B848

文献标志码: A

文章编号: 1673-9868(2017)10-0139-08

信任一直是人类社会不可缺少的话题. 信任是一种优良的道德品质, 信任关系的建立有助于社会合作行为的产生及维持, 使个体与个体之间形成良好的社会人际关系^[1-2]. 研究者^[3-6]认为, 人际信任指的是个体对他人或某个群体是否可信的期望与信念. 在中国的社会文化模式下, 个体倾向于寻找各种信息与证据以验证他人是否可信, 并且会根据自己所处的情境对他人进行预测^[7]. 有研究认为, 人际信任水平是一种个体特质, 不同个体的人际信任水平不同^[3]. 相较于低人际信任水平的个体, 高人际信任水平的个体更容易接受他人给自己的建议, 更善于寻找社会情感支持, 面对社会压力时的应对方式更为积极, 生活幸福感更强^[8-9].

我们在日常生活中时常会感受到各种各样的压力. 其中有一种压力来自于群体. 20 世纪 50 年代, 社会心理学家 Asch^[10]进行了一项著名的线条长短判断任务实验, 结果显示个体在群体压力影响下存在从众心理倾向. 有研究者^[11]将从众定义为: 由于真实的或想象的社会群体压力而导致的行为或态度的变化, 从而达到与他人保持一致的目的. 对于人类的从众行为的研究在多个领域已经展开. 研究者^[12-13]发现, 个体在对人类面孔进行吸引力评分时会受到群体评分的影响. 群体成员的选择也会影响个体对于某一物品的价值评价^[14-15]. 此外, 个体在涉及自身利益的博弈中, 也会受到群体的影响, 表现出从众行为^[16]. 对于人类为何会出现从众行为, 研究者认为: 第一, 为了获得社会支持, 希望被群体接受; 第二, 为了做出正确的选择; 第三, 为了维持积极的自我感受^[17]. 根据不同的从众动机, 从众行为可分为信息型与规范型. 信息型从众是个体为追求自身行为的正确性, 有意识或无意识地将他人的行为或观点作为可利用于做出判断与决策的信息; 规范型的从众行为则是为了获得社会认同, 被他人或群体接受, 达成友好联盟关系, 从而建立良

① 收稿日期: 2016-07-22

基金项目: 教育部人文社会科学重点研究基地重大项目(15JJDZONGHE022).

作者简介: 魏真瑜(1990-), 女, 福建福州人, 中荷联合培养博士研究生, 主要从事人格及决策神经科学研究.

通信作者: 郑涌, 教授, 博士研究生导师.

好的社会关系^[17]. 研究者认为, 根据决策的类型可以对两种类型的从众行为进行区分: 在需要个体给出正确答案、做出正确选择的决策中, 其中的从众行为属于信息型从众; 当决策并不要求个体给出正确答案, 个体可以根据自己的偏好进行选择时, 其中的从众行为则属于规范型从众^[18-19].

人际信任作为一种影响人际关系的调节因素, 对于群体内个体与个体之间的沟通有着很重要的作用^[20]. 前人研究表明, 相较于低人际信任水平个体, 高信任水平个体由于对于他人更为信任, 所以更容易接受群体内其他成员的建议^[9, 21]. 此外, 高人际信任水平的个体面对压力的处理方式更为积极, 抗压能力更强^[8]. 所以, 我们假设: 第一, 在缺乏可利用的有效信息的信息型决策中, 相较于低人际信任水平个体, 高人际信任水平个体会信赖群体的决策, 更倾向于跟从群体的选择; 第二, 在涉及社会准则与个体偏好的规范型决策中, 相较于高人际信任水平个体, 由于低人际信任水平个体对于群体压力更为敏感, 所以更倾向于跟从群体的选择.

本研究包含两个实验. 实验一选用的决策是投资博弈. 投资博弈又称信任博弈, 参与者分别是委托人与代理人^[22-23], 委托人与代理人都持有一定的初始金额. 委托人面临两种选择, 选择一: 投资一部分或全部初始金额给代理人; 选择二: 不投资. 若委托人决定投资, 投资金额将会变为 3 倍. 在这一情况下, 代理人同样有两种选择, 选择一: 返还给委托人一部分的金额; 选择二: 将所有金额占为己有. 如果委托人选择不投资, 那么他则为自己保留了初始金额. 研究者认为, 信任行为并不属于社会规范行为, 在是否信任他人的问题上, 社会规范的影响作用并无统计学意义^[24]. 此外, 投资博弈决策中, 个体需要做出正确的决策判断, 以避免投资失败. 投资博弈中个体的决策主要受其策略动机的影响, 所以它可以归类为信息型决策^[25]. 实验二选用的决策范式是由 Zaki 和 Mitchell^[26]改编的独裁者博弈. 在这一独裁者博弈中的参与者分别是分配者与接受者. 每一轮中都会有一个金钱分配方案, 分配者获得 X 元, 接受者获得 Y 元. 每一次决策中, 只能有一个人可以获得其名下的金钱. 谁可以获得金钱则是由分配者进行选择, 接受者没有任何选择, 只能被动的接受分配者选择的分钱方案. 由于这一博弈涉及到个体的慷慨与自私行为, 个体在这一决策中的行为会受到社会公平规范的影响与制约, 所以独裁者博弈属于规范型决策. 在这一决策中, 决策结果更多地取决于分配者的个人社会偏好.

1 实验一: 人际信任水平对投资博弈中的个体从众倾向性的影响

1.1 方 法

1.1.1 被 试

采取有偿招募方式, 招募 100 名在校非心理学、经济学专业大学生. 所有被试身心健康, 男性 41 名, 女性 59 名, 年龄在 20~25 岁之间. 进行实验前, 被试签署实验知情同意书.

1.1.2 人际信任水平测量

国内已有学者将 Rotter 编制的人际信任量表翻译成中文版人际信任量表^[3, 27]. 该量表在国内被广泛应用, 并已被证明具有良好的内部一致性信度及重测信度^[28]. 该量表共有 25 个项目, 采用 5 点(1~5)计分方法, 通过总分的高低划定个体的人际信任水平. 本研究中, 100 名被试在实验进行前填写完成人际信任量表. 其中 2 名男性被试的问卷数据缺失, 故不纳入数据分析. 取中值 78 分作为分组依据. 量表总分小于及等于 78 分的被试为低信任组, 共 48 名; 大于 78 分的被试则为高信任组, 共 50 名. 低信任组女性 28 名, 男性 20 名; 高信任组女性 31 名, 男性 19 名.

1.1.3 实验设计及程序

本实验为混合设计, 包含一个组内自变量: 社会影响(无信息、投资、不投资), 一个组间自变量(低信任组、高信任组). 社会影响因素中, 投资影响指的是 4 名同组被试中, 3 名或 4 名被试选择了投资, 共 20 试次; 不投资影响指的是 4 名同组被试中, 3 名或 4 名被试选择了不投资, 共 20 试次; 无信息为基线条件, 不呈现 4 名同组被试的选择, 共 20 试次. 此外, 为了保证社会影响的真实性, 实验中还包含 10 次控制试

次. 控制试次指的是 2 名同组被试选择了投资, 另 2 名同组被试选择了不投资. 控制试次仅用于保证实验环境的真实性, 故不纳入数据分析. 本研究考察的因变量是被试选择投资的次数.

首先被试完成问卷填写, 而后被试分别在不同的行为实验室隔间内阅读实验指导语. 在实验指导语中, 被试被告知他们将以投资者身份进行一项投资实验. 实验一共 70 次, 每次的投资对象都不同, 仅提供投资对象的编号. 每一次实验中他们都会获得初始金额 2 元. 他们需要决定是否将这笔金额投资给本次投资对象. 如果决定投资, 那么金额则增加为 6 元. 投资对象的选择包括返还给投资者 4 元, 或不返还任何金额. 如果决定不投资, 则投资者为自己保留了初始金额. 实验过程中, 投资结果并不会反馈给投资者. 然而, 在投资者进行决策前, 他们将能够看到其他 4 位同组被试的对当前投资对象的选择. 由于投资对象的呈现是随机的, 所以在某一部分试次中, 由于其他 4 位同组被试还未全部完成投资决策, 所以被试将看不到任何选择, 这类试次归为无信息条件.

E-prime 程序被应用于刺激的呈现和反应时及选择的记录. 如图 1 所示, 刺激背景为黑色. 实验开始前, 屏幕再次呈现指导语, 待被试阅读完毕并确认其理解后集体正式开始实验. 首先在屏幕上呈现十字注视点“+”, 时间为 1 000 ms 呈现. 注视点消失后, 屏幕呈现投资界面, 持续时间为 1 000 ms. 而后, 再次呈现注视点 1 000 ms 后, 屏幕下方将呈现其他 4 位被试的选择, 呈现时间为 2 000 ms. 呈现结束后, 屏幕会呈现第二个注视点“+”, 时间为 1 000~1 500 ms. 该注视点消失后, 屏幕会呈现带有红色问号的投资界面, 被试需要在 3 000 ms 内做出决策, 按“1”表示愿意投资, 按“2”表示不愿意投资. 一旦被试完成选择, 屏幕会显示“next”提示被试进入下一试次.

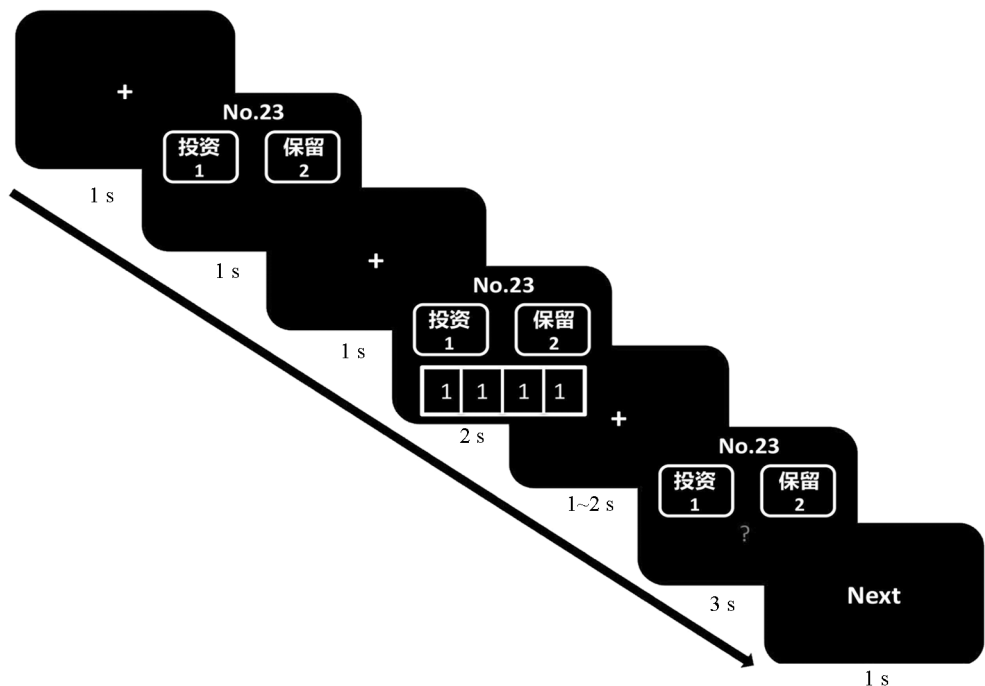


图 1 投资博弈实验流程图

1.2 结果与分析

采用 3×2 重复测量方差分析, 分析被试选择投资的次数(表 1). 结果显示社会影响主效应差异有统计学意义, $F(2, 95) = 52.34, p < 0.001, \eta^2 = 0.52$; 人际信任水平主效应差异无统计学意义, $F(1, 96) = 0.03, p = 0.86$, 社会影响因素与人际信任水平因素的交互作用有统计学意义, $F(2, 95) = 3.87, p < 0.05, \eta^2 = 0.08$. 结果表明, 在群体成员选择投资的条件中, 相较于低信任组, 高信任组被试更多地选择投资. 而在群体成员选择不投资的条件中, 相较于低信任组, 高信任组被试更多地选择不投资. 可见, 高人际信任水平个体对于群体成员的决策接受度更高, 更倾向于跟从群体成员的选择, 表现出的从

众倾向性更强.

表 1 低信任组与高信任组在 3 种社会影响条件下的投资频率($M\pm SD$)

分 组	无信息	投资影响	不投资影响
低信任组	0.51±0.19	0.68±0.25	0.38±0.23
高信任组	0.51±0.26	0.8±0.21	0.28±0.24

1.3 讨 论

人际信任水平的提高能够促进人与人之间的合作行为,促进社会资源共享、社会成员达成共赢,形成良好的社会环境^[29].有研究表明,个体在投资博弈中的决策更多地取决于博弈策略^[25].个体需要在有限的时间内获得关于投资对象是否可信的信息,并做出尽可能准确的判断,从而保证自己的利益不受损.在本研究的投资博弈中,对于被试而言,没有任何投资对象的相关信息作为决策依据,唯一可以利用的信息是来自于群体成员的选择.当群体成员选择投资时,高人际信任水平个体更多地选择信任;当群体成员选择不投资时,高人际信任水平个体则更多地选择不信任.可见,相较于低人际信任水平个体,高人际信任水平个体在缺少决策依据的投资博弈中,更信赖群体的行为与意见.以往研究表明,高人际信任水平个体更易于接受群体其他成员的建议^[21, 30],本实验结果也与这一研究结果一致.

2 实验二：人际信任水平对独裁者博弈中的个体从众倾向性的影响

2.1 方 法

2.1.1 被 试

采取有偿招募方式,招募 107 名在校非心理学、经济学专业大学生.所有被试身心健康,男性 42 名,女性 65 名,年龄在 20~24 岁之间.进行实验前,被试签署实验知情同意书.

2.1.2 人际信任水平测量

与研究一相同,采用汪向东等编制的 Rotter 人际信任量表中文版,通过总分的高低划定个体的人际信任水平^[2, 26].本研究中,107 名被试在实验进行前填写完成人际信任量表.取中值 76 分作为分组依据.量表总分小于及等于 76 分的被试为低信任组,总共 54 名,女性 34 人;大于 76 分的被试则为高信任组,总共 53 名,女性 31 名.

2.1.3 实验设计及程序

本实验为混合设计,包含两个组内自变量:社会影响(利己影响、利他影响、无信息)与方案类型(利他、利己),一个组间自变量(低信任组、高信任组).利他方案指的是伙伴获得的金额比自己多,共 50 个;利己方案则是分配给自己的金额比伙伴多,共 50 个.利己影响指的是同组被试中,3 名或 4 名选择自己获得金额,共 30 试次;利他影响则是同组被试中,3 名或 4 名选择伙伴获得金额,共 30 试次;无信息为基线条件,被试看不到同组被试的选择,共 30 试次.此外,为了使被试相信社会影响的真实性,实验中还包含 10 次控制试次.控制试次指的是 2 名同组被试选择自己获得金额,另 2 名同组被试选择伙伴获得金额.此外,本实验中还包含 10 次纯利己方案(被试分得 1 元,伙伴分得 0 元),10 次纯利他方案(被试分得 0 元,伙伴分得 1 元),10 次平等方案(双方分得金额相同)以及双零方案(双方分得 0 元).这 4 类方案以及控制试次仅用于保证实验环境的真实性,故不纳入数据分析.考察的因变量是被试选择对方获得金钱的次数,即被试的慷慨行为次数.

首先被试完成问卷填写,而后被试分别在不同的行为实验室隔间内阅读实验指导语.在实验指导语中,被试被告知他们将以分配者身份进行一项分钱实验,共 140 试次.每一试次电脑随机将一笔金额分为两份,呈现每个方案只能选择一人(自己或伙伴)获得他名下的金额.

E-prime 程序被应用于刺激的呈现和反应时及选择的记录.如图 2 所示,刺激背景为黑色.实验开始前,屏幕再次呈现指导语,待被试阅读完毕并确认其理解后集体正式开始实验.首先在屏幕上呈现十字注

视点“+”, 时间为 1 000 ms 随机呈现. 注视点消失后, 屏幕呈现决策方案, 持续时间为 2 000 ms. 注视点再次呈现 1 000~1 500 ms 后, 屏幕下方将呈现其他 4 位被试的选择, 持续时间为 2 000 ms. 选择呈现结束后, 屏幕会呈现第二个注视点“+”, 时间为 1 000~1 500 ms. 该注视点消失后, 屏幕会呈现带有红色问号的决策方案界面, 被试需要在 3 000 ms 内做出决策, 按“1”表示选择自己获得金钱, 按“2”表示选择伙伴获得金钱. 一旦被试完成选择, 屏幕会显示“next”提示被试进入下一次试次.

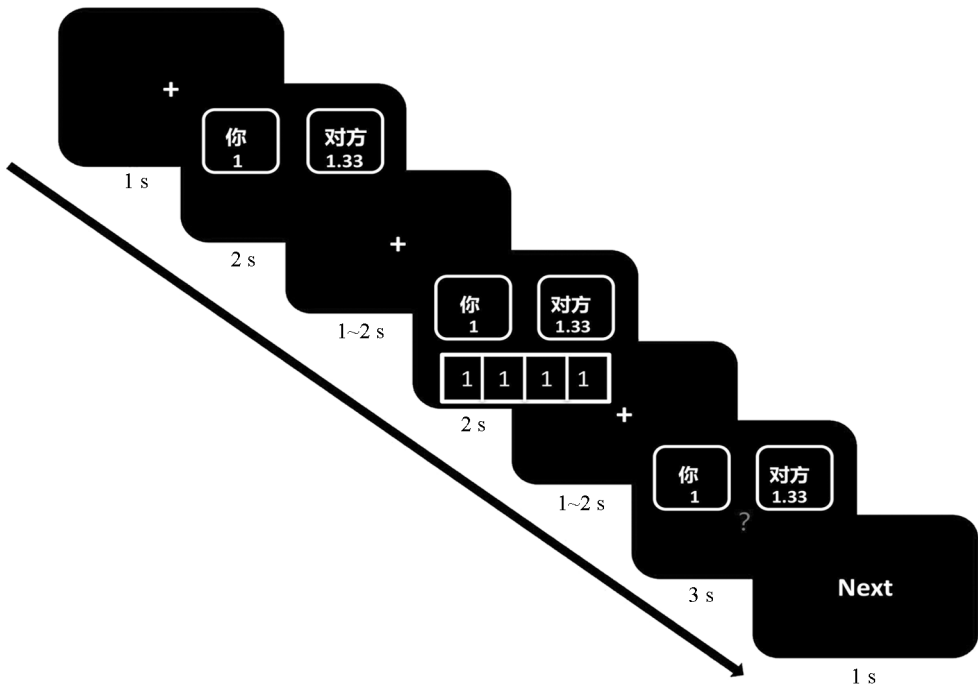


图 2 独裁者博弈实验流程图

2.2 结果与分析

采用 $3 \times 2 \times 2$ 重复测量方差分析, 分析被试选择伙伴获得金钱的次数, 即亲社会行为次数(表 2). 结果显示, 社会影响主效应差异有统计学意义, $F(2, 104) = 25.52, p < 0.001, \eta^2 = 0.33$; 方案类型主效应差异有统计学意义, $F(1, 105) = 105.48, p < 0.001, \eta^2 = 0.5$; 人际信任水平主效应差异无统计学意义, $F(1, 105) = 1.77, p = 0.19$, 社会影响因素与方案类型的交互作用有统计学意义, $F(2, 104) = 9.04, p < 0.001, \eta^2 = 0.15$; 方案类型与人际信任水平的交互作用有统计学意义, $F(1, 105) = 4.04, p < 0.05, \eta^2 = 0.04$; 社会影响因素、方案类型及人际信任水平三因素的交互作用有统计学意义, $F(2, 104) = 3.14, p < 0.05, \eta^2 = 0.06$. 结果表明, 当决策方案为利他型, 社会影响为利他型时, 相较于高信任组, 低信任组被试更倾向于做出慷慨行为, 选择对方获得金钱.

表 2 低信任组与高信任组在 6 种实验条件下的慷慨行为频率($M \pm SD$)

分 组	利他方案	利他方案	利他方案	利己方案	利己方案	利己方案
	利己影响	利他影响	无影响	利己影响	利他影响	无影响
低信任组	0.57±0.31	0.75±0.29	0.55±0.3	0.14±0.19	0.26±0.25	0.17±0.2
高信任组	0.52±0.31	0.57±0.35	0.45±0.3	0.17±0.24	0.28±0.25	0.21±0.25

2.3 讨 论

实验结果显示, 在改编版的独裁者决策中, 相较于高信任水平个体, 当分配方案属于利他型、群体其他成员选择对方获得金钱时, 低人际信任水平个体也更多地选择对方获得金钱. 以往研究表明, 相较于高人际信任水平个体, 低人际信任水平个体的抗压能力较低, 对于负性社会事件更加敏感^[8]. 由于社会群体压力的存在, 抗压能力低的个体更容易做出从众行为^[10, 31-32]. 独裁者博弈中的决策涉及到社会平等规范, 当方案是有利于对方的时候, 选择让对方获得金钱是一种慷慨的行为, 选择自己获得金钱则

是一种自私的行为^[26]. 从社会规范角度而言, 慷慨的行为是社会规范倡导鼓励的, 自私行为则是社会规范所不提倡, 甚至是抵制的^[33-36]. 当个体意识到所有的群体成员都表现出慷慨行为, 就会体验到群体压力, 并需要应对这种压力. 高信任水平个体的压力应对方式是积极的, 他们能够快速而有效地缓解群体压力给自己带来的不适感^[8], 所以在面对群体从众压力时, 更易于坚持自己的选择. 相反, 低人际信任个体由于缺乏积极应对压力的能力, 群体压力则更容易对他们的行为造成影响, 从众压力的出现使他们更倾向于跟从群体的选择^[8].

3 总讨论

本研究结果表明, 相较于低人际信任水平个体, 高人际信任水平个体的信息型从众倾向性更强; 而相较于高人际信任水平个体, 低人际信任水平个体的规范型从众倾向性更强. 可见, 人际信任水平对从众行为的影响需要从以下两个方面进行讨论: 高、低人际信任水平个体在心理特质上的差异以及不同类型的从众动机. 以往研究表明, 高人际信任水平个体善于接受他人的观点与建议, 在日常生活中更容易获得情感支持, 处理生活事件的能力及压力管理能力也更强^[8, 30]. 低人际信任水平个体, 由于对于人际关系的信任度较低, 所以不易于接受他人的观点与建议^[21]. 此外, 低人际信任水平个体对社会压力的感受更为敏感, 并且在一定程度上缺乏有效的压力管理能力^[8]. 高人际信任水平个体与低人际信任水平个体在对他人建议的态度以及社会压力处理能力上的不同, 使得他们在不同类型的从众环境下会有不同的行为反应. 在信息型决策中, 如果个体缺少进行决策的有效线索, 那么群体成员的行为则被视为是一种决策信息源. 个体为了确保自己能够做出正确的决策, 则会选择从众. 相较于低人际信任水平个体, 高人际信任水平个体对于他人建议的接受度更高, 所以在这一类决策中, 他们的从众倾向性更强. 相反, 在规范型决策中, 由于选择并无对错之分, 决策更多地涉及到社会规范与决策者的个人偏好, 所以群体成员的行为则被视为是一种群体压力^[10]. 相比高人际信任水平个体, 低人际信任水平个体对社会压力更加敏感, 并且处理压力的能力较差, 所以他们更容易被卷入群体压力环境中, 迫于群体压力而做出从众行为.

4 结 论

本研究结果显示, 不同人际信任水平个体在信息型与规范型从众行为上的表现存在差异. 相较于低人际信任水平个体, 高人际信任水平个体更容易接受他人的建议, 所以他们在信息型决策中更容易做出从众行为, 表现出更强烈的信息型从众行为倾向. 此外, 相较于高人际信任水平个体, 低人际信任个体对于群体压力更为敏感, 所以他们在规范型决策中更容易跟从群体其他成员的选择, 表现出更强烈的规范型从众行为倾向.

参考文献:

- [1] SIMPSON J A. Psychological Foundations of Trust [J]. *Current Directions in Psychological Science*, 2007, 16(5): 264-268.
- [2] 李 须, 陈 红, 陈帅禹. 温度知觉与信任: 有限的具身效应 [J]. *西南师范大学学报(自然科学版)*, 2015, 40(12): 129-133.
- [3] ROTTE J B. A New Scale for the Measurement of Interpersonal Trust [J]. *Journal of Personality*, 1967, 35(4): 651-665.
- [4] ROTTE J B. Generalized Expectancies for Interpersonal Trust [J]. *American Psychologist*, 1971, 26(5): 443-452.
- [5] ROTTE J B. Interpersonal Trust, Trustworthiness, and Gullibility [J]. *American Psychologist*, 1980, 35(1): 1-7.
- [6] BETTS L R, ROTENBERG K J, TRUEMAN M. Young Children's Interpersonal Trust Consistency as a Predictor of Future School Adjustment [J]. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 2013, 34(6): 310-318.
- [7] 赵 娜, 周明洁, 陈 爽, 等. 信任的跨文化差异研究: 视角与方法 [J]. *心理科学*, 2014, 37(4): 1002-1007.

- [8] GRACE G D, SCHILL T. Social Support and Coping Style Differences in Subjects High and Low in Interpersonal Trust [J]. *Psychological Reports*, 1986, 59(2): 584—586.
- [9] SCHILL T, TOVES C, RAMANAIAH N. Interpersonal Trust and Coping with Stress [J]. *Psychological Reports*, 1980, 47(3-suppl): 1192.
- [10] ASCH S E. Opinions and Social Pressure [J]. *Scientific American*, 1955, 193(5): 31—35.
- [11] CIALDINI R B, GOLDSTEIN N J. Social Influence: Compliance and Conformity [J]. *Annual Review of Psychology*, 2004, 55: 591—621.
- [12] KLUCHAREV V, HYTONEN K, RIJPKEMA M, et al. Reinforcement Learning Signal Predicts Social Conformity [J]. *Neuron*, 2009, 61(1): 140—151.
- [13] KLUCHAREV V, MUNNEKE M A, SMIDTS A, et al. Downregulation of the Posterior Medial Frontal Cortex Prevents Social Conformity [J]. *Journal of Neuroscience*, 2011, 31(33): 11934—11940.
- [14] CAMPBELL-MEIKLEJOHN D K, BACH D R, ROEPSTORFF A, et al. How the Opinion of Others Affects Our Valuation of Objects [J]. *Current Biology*, 2010, 20(3): 1165—1170.
- [15] IZUMA K, MATSUMOTO M, MURAYAMA K, et al. Neural Correlates of Cognitive Dissonance and Choice-Induced Preference Change [J]. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2010, 107(51): 22014—22019.
- [16] WEI Z Y, ZHAO Z Y, ZHENG Y. Neural Mechanisms Underlying Social Conformity in an Ultimatum Game [J]. *Frontiers in Human Neuroscience*, 2013, 7: 00896—1—00896—7.
- [17] DEUTSCH M, GERARD H B. A Study of Normative and Informational Social Influences upon Individual Judgment [J]. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1955, 51(3): 629—636.
- [18] KAPLAN M F, MILLER C E. Group Decision Making and Normative Versus Informational Influence: Effects of Type of Issue and Assigned Decision rule [J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987, 53(2): 306—313.
- [19] MCGRATH J E. *Groups: Interaction and Performance* [M]. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1984.
- [20] GIFFIN K. The Contribution of Studies of Source Credibility to a Theory of Interpersonal Trust in the Communication Process [J]. *Psychological Bulletin*, 1967, 68(2): 224—234.
- [21] TOURE-TILLERY M, MCGILL A L. Who or What to Believe: Trust and the Differential Persuasiveness of Human and Anthropomorphized Messengers [J]. *Journal of Marketing*, 2015, 79(4): 94—110.
- [22] BOHNET I, ZECKHAUSER R. Trust, Risk and Betrayal [J]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2004, 55(4): 467—484.
- [23] CAMERER C. *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction* [M]. Princeton University Press, 2003.
- [24] BICCHIERI C, XIAO E, MULDOON R. Trustworthiness is a Social Norm, But Trusting is Not [J]. *Politics, Philosophy & Economics*, 2011, 10(2): 170—187.
- [25] ESPIN A M, EXADAKTYLOS F, NEYSE L. Heterogeneous Motives in the Trust Game: A Tale of Two Roles [J]. *Frontiers in Psychology*, 2016, 7: 00728—1—00728—11.
- [26] ZAKI J, MITCHELL J P. Equitable Decision Making is Associated with Neural Markers of Intrinsic Value [J]. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 2011, 108(49): 19761—19766.
- [27] 汪向东, 王希林, 马 弘. 心理卫生评定量表手册 [M]. 北京: 中国心理卫生杂志社, 1999.
- [28] 简 佳. 人际信任相关量表的信效度及其与大学生心理健康的相关性 [D]. 济南: 山东大学, 2007.
- [29] ROTENBERG K J. The Conceptualization of Interpersonal Trust: A Basis, Domain, and Target Framework [M]// ROTENBERG K J. *Interpersonal Trust During Childhood and Adolescence*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2010: 8—27.
- [30] GARSKE J P. Personality and Generalized Expectancies for Interpersonal Trust [J]. *Psychological Reports*, 1976, 39(2): 649—650.
- [31] CRUTCHFIELD R S. Conformity and Character [J]. *American Psychologist*, 1955, 10(5): 191—198.
- [32] CRUTCHFIELD R S. Personal and Situational Factors in Conformity to Group Pressure [J]. *Acta Psychologica*, 1959, 15(5): 386—390.

- [33] 余俊宣, 寇 彘. 自私行为的传递效应 [J]. 心理科学进展, 2015, 23(6): 1061—1069.
- [34] BALAFOUTAS L, GRECHENI K, NIKIFORAKIS N. Third-Party Punishment and Counter-Punishment in One-Shot Interactions [J]. Economics Letters, 2014, 122(2): 308—310.
- [35] FEHR E, GACHTER S. Altruistic Punishment in Humans [J]. Nature, 2002, 415(6868): 137—140.
- [36] JORDAN J J, MCAULIFFE K, WARNEKEN F. Development of In-Group Favoritism in Children's Third-Party Punishment of Selfishness [J]. Proceedings of the National Academy of Sciences, 2014, 111(35): 12710—12715.

The Effects of the Interpersonal Trust of an Individual on His Conformity Tendency

WEI Zhen-yu^{1,2}, ZHAO Zhi-ying², ZHENG Yong^{1,3}

1. Center for Studies of Education and Psychology of Ethnic Minorities in Southwest China,

Southwest University, Chongqing 400715, China;

2. School of Life Science and Technology, University of Electronic Science and Technology of China, Chengdu 610054, China;

3. Faculty of Psychology, Southwest University, Chongqing 400715, China

Abstract: Previous studies indicated that high trusters are more likely to follow others' suggestions and to cope more effectively with social stress than low trusters do. Individuals tend to conform to others, and conformity behavior can be modulated by personality traits. In our study, we designed two tasks to investigate the effect of interpersonal trust on informational conformity and normative conformity. The results of Task I indicated that high trusters were more likely to conformity in informational decision. They invested money to the trustee at a significantly higher rate than low trusters and kept money at a significantly higher rate than low trusters. The results of Task II indicated that low trusters were more likely to follow other members of the group in normative decision. They allocated money to the partner at a significantly higher rate than high trusters in the generous influence condition when the offer was generous. In conclusion, the results of the present study showed that individuals with high interpersonal trust were more likely to conform to others in an informational decision, whereas subjects with low interpersonal trust were more likely to conform to other group members in a normative decision.

Key words: interpersonal trust; informational conformity; normative conformity; investment game; dictator game

责任编辑 胡 杨

崔玉洁

