

契约参与度对人际信任的影响*

马华维 韩景云

(天津师范大学心理学系, 天津 300387)

摘要:从契约制定过程角度,探究个体制定契约参与度对人际信任的影响及其机制。现场研究表明参与制定宿舍契约能提升宿舍人际信任,认同感在其中起中介作用。实验室实验结果表明:契约参与度不但能提升被试对其他被试的情感(善心)和认知(依赖)信任,而且能提升被试在信任游戏中对其他被试的信任行为;并且认同感在前者的关系中起中介作用。综合两个研究结果,契约参与度能提高对共同参与制定契约的同伴的信任,且社会认同能解释这种影响。

关键词:契约参与度;人际信任;社会认同感

中图分类号:B848

文献标识码:A

文章编号:1003-5184(2019)01-0070-07

1 引言

人际信任是社会交往不可或缺的组成部分,是关系管理的核心,在建立、维持和发展双方的关系方面发挥重要作用。作为一种非正式机制,信任可以帮助解决代理问题、促进市场流通、增加组织内部和组织间的合作。Deutsch 于 20 世纪 50 年代做了早期的人际信任研究,囚徒困境实验的结果表明人们之间存在广泛的信任。进一步的研究发现人们在高水平的信任环境中,会减少不确定性(Dyer & Chu, 2003),拥有更高的关系承诺和满意度(Righetti & Finkenauer, 2011)。而中国社科院社会学研究所发布的《中国社会心态研究报告 2012-2013》指出,中国社会的总体信任进一步下降,人际间的不信任进一步扩大。相比单纯的信任,越来越多的人更愿意相信“白纸黑字”的合同和契约。

契约作为一种正式控制手段(Chou, Halevy, Galinsky, & Murnighan, 2017),是两个或两个以上当事人之间提出要约并接受、进而达成的书面的或口头的协议。现有的契约种类多样,如婚前协议、学校和组织的道德准则、员工劳务合同、长期供应合同等。Fabrice(2014)指出契约运作的功能包括控制功能和协调功能。在控制方面,契约主要解决双方在合作过程中出现的问题。权威机制的使用帮助契约的控制方定义各方的权利和义务,尽量减少不正常的行为(Lyons & Mehta, 1997)。在协调方面,契约提供合作伙伴之间的适当联系,促进双方信息交流和

共享,推动合作伙伴实现目标(Ryall & Sampson, 2009)。

虽然契约在对自主性、增加内在动机、任务的持久性、创造力以及合作性等心理和行为变量的影响方面的作用已经得到证实(Chou et al., 2017),但 Malhotra 等(2002)认为改变契约的约束力,以及在已有合作的基础上移除或者强制加上契约,会对信任水平产生不同程度的影响。已有研究关注契约和信任的替代或互补关系(陈春花, 马明峰, 2006),而 Fabrice(2014)指出契约和信任作为两种不同的治理机制,正在商业合作中发挥重要作用;应转移重点,把契约与信任之间的替代或互补关系放在一个更大的问题上,即契约可以增加信任还是减少信任。因此,文中仅探讨契约究竟有助于提高信任水平还是削弱双方之间的信任。

已有研究大多关注第三方给予的成熟契约,如 Lewicki(1998)指出契约和信任的结合虽可以为未来的互动和合作奠定基础,但契约的存在也可能会破坏信任的发展;Mooijman 等(2017)通过付税游戏发现,以阻止人们破坏规则为目的的制裁威慑会增加人们感知不信任的程度。这些研究较少从契约制定过程的角度关注个体参与契约制定如何影响人际信任的。Chou 从理论上指出,在个体参与制定契约的过程中,自主性将起到很重要的作用(Chou et al., 2017)。自主性展现个体的自我意愿,是个体基于自身的感受和价值观所产生的自发行为。而个体

* 基金项目:国家社会科学基金重大项目(18ZDA165)。

通讯作者:韩景云, E-mail: hanjy0@163.com。

投入活动中的外显行为反应了个人的自我意愿,个体的参与程度意味着活动对个人的意义和重要程度(Zaichkowsky, 1985)。在组织管理中,自主性被广泛用做任务自主和相关的员工参与形式(Langfred & Moye, 2004)。Driscoll(1978)对大学教师的问卷调查结果显示提高员工参与组织决策水平意味着员工对组织更大的整体满足感的实现。在消费心理中,消费者通过社交媒体渠道直接表达体验、诉求、期望和自我意愿以获得更多参与,减少交易过程中的不确定性,从而增加对组织的信任(Singhal, 2016; Sanchez - Franco, 2009)。因此,本研究提出假设 1: 契约参与度正向影响人际信任。

参与不仅具有认知性,也具有情感性(Petty et al., 1983)。增加组织成员参与公司使命可以加强公司成员之间的情感纽带,Smidts(2001)认为通过公司内部沟通可增加员工对公司信息的掌握,进而增强员工的组织认同。Tajfel 等人在最简群体实验范式的基础上提出的社会认同表明个体在群体中感知群体成员身份后获得的自我形象和情感及价值体验以满足归属感和积极自尊的需求(Tajfel, 1979)。通过社会分类,社会认同代表了群体成员与所属群体的统一性(Webster et al., 2008),群体内偏好促使团队成员对内部成员比对外部成员有更强的认同感,从而使个体更加信任和更公平对待群体内部成员(Brewer, 1979)。个体参与契约制定是一个双方能够共享共同的身份、认同共同的集体目标的过程,这个过程深化了个体对群体身份的认识、对整体自我意识和群体成员的评价。由此提出假设 2: 社会认同感在契约参与度和人际信任中起中介作用。

以下将通过 2 个研究验证假设。其中,研究 1 利用天津某大学团委组织的宿舍风采大赛中的宿舍公约制定活动,通过在学生宿舍中进行人际信任等问卷调查,考察宿舍关系下的契约制定过程对人际信任的影响及其机制。研究 2 为实验室实验,通过操纵参与度,考察个体参与契约制定过程对人际信任的影响及其机制。

2 研究 1

2.1 目的

研究 1 采用信任意愿和信任信念的观点,考察参与制定宿舍契约对宿舍人际信任的影响以及认同感的中介作用。

2.2 研究方法

2.2.1 被试

实验组被试来自于天津某高校的大一新生。前测收回问卷 200 份,后测收回问卷 199 份,前后测进行匹配处理后得有效问卷 190 份。其中,男生 16 份,女生 174 份。

对照组被试为与实验组同学校同专业的大一新生。数据来自一年前另一个考察信任知觉影响因素的研究,前测收回问卷 309 份,后测收回问卷 289 份,前后测进行匹配处理后得有效问卷 278 份。其中,男生 81 份,女生 197 份。

2.2.2 研究工具

信任意愿:借鉴马华维和姚琦(2012)开发的《企业员工对直接上级信任问卷》,基于大学生宿舍情景,对个别题目表述做了修改。该量表包含两个维度(依赖和表露),共六个项目。该部分测量的依赖信度系数 Cronbach' α 为 0.912,表露信度系数 Cronbach' α 为 0.902。

可信度:采用 Mayer 和 Davis(1999)开发的可信度量表,该量表包含三个维度(能力、正直、善心)。宿舍每名成员都要对除自己以外的其他所有宿舍成员进行三个维度(能力、善心、正直)的可信度评价,考虑到被试可能出现答题疲劳等情况,从 Mayer 和 Davis(1999)可信度问卷的三个维度中,各取了三个项目,共九个项目,组成可信度问卷。该部分测量的能力信度系数 Cronbach' α 为 0.780,正直信度系数 Cronbach' α 为 0.817,善心信度系数 Cronbach' α 为 0.823。

个人参与量表(Personal Involvement Inventory, PII):改编 Zaichkowsky(1985)开发的个人参与量表测量参与度。原量表共 20 个项目,每一题都含有意义相反地两个形容词。本研究选取适合本研究情景的 9 个形容词,让被试判断之前制定的宿舍公约在这些描述词上的符合程度,分别被赋值为 1(非常不符合)到 7(非常符合)。该部分测量的信度系数 Cronbach' α 为 0.969。

认同感量表:改编自 Cheney(1983)编制的 Organizational Identification Questionnaire(OIQ)。包含 4 个项目,如“当有外面的人批评我们宿舍时,我感到非常生气”,采用从 1(非常不符合)到 7(非常符合)7 点计分。该部分测量的信度系数 Cronbach' α 为 0.794。

信任倾向:改编自 McKnight 等(2002)编制的信任倾向问卷,包含 4 个项目,如“我通常信任别人,

直到他们给我一个让我不信任他们的理由”、该部分测量的信度系数 Cronbach' α 为 0.841。

2.2.3 现场研究过程

实验组:在宿舍契约制定之前,测量个体的初始可信度、信任意愿和信任倾向;一周后宿舍成员在主试指导下,按照作息时间、卫生内务、学风建设以及奖惩措施等内容共同商议并自由制定符合各自宿舍情况的宿舍契约;一个月后再次进行契约个体参与度、认同感、可信度和信任意愿的调查。

对照组:在相同的两个时点但无宿舍契约制定要求,测量个体对宿舍成员的可信度知觉。

实验组和控制组前后两次关于可信度感知的测量以及实验组前后两次对信任意愿的测量,都是采取一个被试分别评价其他宿舍成员的方式,将评价的均值作为被试对成员在该变量上的得分。

2.2.4 统计方法

采用 SPSS 统计软件对问卷数据进行统计分析。

2.3 研究结果与讨论

2.3.1 配对样本的实验效果

对对照组被试的前后测数据进行配对样本 t 检验,结果发现能力、善心、正直随时间的变化没有显著差异, $p > 0.05$ 。

表 1 对照组前后测信任差异检验 ($n = 278$)

		M	SD	t	p
配对 1	能力 T1	3.915	0.68	-0.054	0.957
	能力 T2	3.916	0.69		
配对 2	善心 T1	3.927	0.72	-0.162	0.871
	善心 T2	3.930	0.70		
配对 3	正直 T1	4.015	0.70	1.401	0.161
	正直 T2	3.988	0.68		

注:T1 - 初始测量;T2 - 一个月后的后测

对实验组被试的前后测数据进行配对样本 t 检验,结果发现契约制定后,被试对宿舍成员可信度中的能力维度的感知 ($M = 3.95, SD = 0.04$) 显著高于宿舍契约制定前 ($M = 3.88, SD = 0.04$), $t(189) = -2.11, p = 0.036 < 0.05$, $Cohen's d = 1.749$;契约制定后,被试对宿舍成员信任意愿中的依赖维度的感知 ($M = 3.76, SD = 0.05$) 显著高于宿舍契约制定前 ($M = 3.66, SD = 0.05$), $t(189) = -2.27, p = 0.024 < 0.05$, $Cohen's d = 2.020$;其他维度变化不显著。

表 2 实验组宿舍契约制定前后人际信任变化 ($n = 190$)

		M	SD	t	p
配对 1	能力 T1	3.88	0.041	-2.11	0.036 *
	能力 T2	3.95	0.039		
配对 2	善心 T1	4.11	0.041	-0.07	0.945
	善心 T2	4.11	0.041		
配对 3	正直 T1	4.02	0.043	-0.21	0.831
	正直 T2	4.03	0.043		
配对 4	依赖 T1	3.66	0.050	-2.27	0.024 *
	依赖 T2	3.76	0.049		
配对 5	表露 T1	3.60	0.055	-0.42	0.678
	表露 T2	3.62	0.057		

注:T1 - 契约制定前的初始测量;T2 - 契约制定一个月后的测量; * $p < 0.05$

2.3.2 认同感的中介作用

控制第一次测量的信任水平、以参与度为自变量、信任为因变量、认同水平为中介变量,信任倾向为控制变量,利用 Hayes(2013)的 PROCESS 程序模型 4,分别进行认同水平在参与度影响信任的关系中的中介效应检验,结果显示:在所有的信任维度上,认同感的中介作用都显著。

表 3 认同感在参与度和信任各维度中的中介作用分析结果

因变量	回归方差显著性			间接效应			
	R^2	F	p	效应大小	BootSE	LLCI	ULCI
能力 T2	0.43	45.82	0.000	0.009	0.007	0.0005	0.027
善心 T2	0.51	63.30	0.000	0.013	0.009	0.0014	0.036
正直 T2	0.52	68.01	0.000	0.017	0.011	0.0005	0.043
依赖 T2	0.44	47.69	0.000	0.011	0.008	0.0010	0.035
表露 T2	0.068	6.80	0.001	0.013	0.010	0.0003	0.039

配对样本检验发现对照组在可信度知觉的前后测上没有显著差异,而实验组在契约制定前后能力和依赖显著提高,这在一定程度上排除了时间因素的影响,说明信任的变化在一定程度上是由宿舍契约引发的,即宿舍成员参与制定宿舍契约能够提高宿舍人际信任,认同感在其中起中介作用。但是,研究1仅根据自评量表测量被试的契约参与度,且信任测量的是信任知觉和意愿,还需进一步的实验操作契约参与度以及对信任的行为测量进一步检验研究假设。

3 研究2

3.1 目的

为了进一步检验契约参与度与人际信任之间的因果关系,研究2尝试通过操作被试的参与度,并通过信任游戏、问卷测量等多种方法测量信任,以期与研究假设提供更为严格的因果关系证据。

3.2 研究方法

3.2.1 被试

参加实验的被试来自天津两所高校非心理学专业的学生,共85人。其中,男生16人,女生69人。每名被试在实验结束后会得到被试费作为报酬。

3.2.2 实验设计

采用单因素(契约参与度:高参与度 vs 低参与度)被试间设计,其中,高参与组44人,低参与组41人;因变量是信任水平。

3.2.3 变量操作和测量

契约参与度操作和操作检验:借鉴了Petty等(1983)中参与度的操纵方法,告知高参与组被试所选的实验规范与最终确定的正式实验规范一致,告知低参与组被试所选的实验规范与最终确定的正式实验规范不一致。根据前文对契约参与度的定义,即强调个体在活动中的投入程度和感知到的活动中体现自我意愿的程度,自编了两道直接检验参与度操作效果的题目,“在之前正式实验规范的过程中,你认为你的投入程度”和“对于最终确定的正式实验规范,你认为你的意愿在其中的体现程度”,该部分测量的信度系数Cronbach' α 为0.658。

信任意愿的测量:本研究从认知信任和情感信任两个角度测量信任意愿,具体包含“依赖”(dependency)和“善心”(benevolence)两个维度。其中,依赖维度通常被视为认知信任,实验中采用马华维

和姚琦(2012)开发的《企业员工对直接上级信任问卷》中确认的“依赖”因子的题目测量认知信任,共3个项目。该部分测量的信度系数Cronbach' α 为0.75。表露维度通常被视为情感信任,但没有互动的被试之间测量表露。因此为适合实验情景,实验中采用Mayer和Davis(1999)开发的可信度量表中确认的“善心”因子的题目测量情感信任,共3个项目。该部分测量的信度系数Cronbach' α 为0.781。

信任行为:采取经典的信任游戏范式,需要被试决定给其他参与本实验的被试的投资金额。具体指导语如下:“你将先获得10元,并决定投多少资金给XX。当你给出a元后,XX就自动获得3倍即 $3 \times a$ 元。然后XX决定返还一半或者不返还给你。最后你如果决定投钱会得到0元或者 $1.5 \times a$ 元。你手上最终拥有的钱将依照一定比率换算作为被试费给你。你作为投资人,现在请决定投资多少元给XX”。

中介变量群体认同感:改编Luhanen和Crocker(1992)开发的集体自尊量表测量群体认同感,共15个项目。采用7点计分,从1(非常不符合)至7(非常符合)。该部分测量的信度系数Cronbach' α 为0.852。

控制变量信任倾向测量同研究1。

3.2.4 实验过程

(1)招募被试,告知其需要完成一个认知任务并在线填写简单问卷,实验结束后将得到报酬。给招募到的被试发链接,问卷测量被试的信任倾向。

(2)与被试约定时间地点,在实验室做一对一实验。根据高低参与度组的操作,把被试随机分配到高参与组和低参与组。向被试介绍词语组句任务(从每组呈现的8个字词中选择7个字或词组成有逻辑的句子,每组字词组成尽可能多的句子),列举2组字词请被试练习,确保其理解任务。

(3)在实验室告知被试在执行词语组句任务前需参与制定正式实验规范,向被试呈现6条实验规范,高参与组和低参与组的被试分别选出3条最有必要的规范。最终在线确定最终正式实验规范并反馈被试是否一致以操作契约制定,然后进行操作检验。

(4)严格按照最终确定的正式实验规范,在线完成词语组句任务。

(5)完成词语组句任务后,在线测量被试的群体认同、信任意愿,并完成信任游戏。

3.2.5 统计方法

采用 SPSS 统计软件对问卷数据进行统计分析。

3.3 研究结果与讨论

3.3.1 契约参与度操作检验

以参与度操作为自变量,参与度操作检验结果为因变量做单因素方差分析。结果显示,高参与度组($M=5.67, SD=0.84$)被试显著比低参与度组($M=5.17, SD=1.10$)被试报告更高的参与度($F(1,83)=5.549, p<0.05, \eta_p^2=0.063$),说明实验对契约参与度的操作有效。

3.3.2 契约参与度对人际信任的影响

以参与度操作为分组变量,依赖为因变量做单因素方差分析。结果显示 $F(1,83)=0.883, p=0.35>0.05$,说明契约参与度对被试的依赖影响不显著。以参与度操作为分组变量,善心为因变量做单因素方差分析。结果显示 $F(1,83)=0.846, p=$

$0.36>0.05$,说明契约参与度对被试的善心影响不显著。

以参与度操作为分组变量,信任游戏中的投资额为因变量做单因素方差分析。结果显示 $F(1,83)=5.666, p=0.02<0.05, \eta_p^2=0.064$,即高参与度组被试在信任游戏中的投资($M=5.68, SD=2.00$)显著高于低参与度组($M=4.61, SD=2.14$),说明契约参与度对被试在信任游戏中对其他被试的投资额影响显著。

3.3.3 认同感在契约参与度对人际信任影响中的中介作用

以参与度的操作检验得分为自变量、各信任测量得分为因变量、认同感为中介变量、信任倾向为控制变量,利用 Hayes(2013)的 PROCESS 程序模型 4 做中介效应检验,结果显示:在善心和信赖维度,认同感的中介作用显著;在投资游戏维度,认同感的中介作用不显著。

表 4 认同感在契约参与度和人际信任各维度中的中介作用结果

因变量	回归方差显著性			间接效应			
	R^2	F	p	效应大小	BootSE	LLCI	ULCI
善心	0.131	6.224	0.003	0.080	0.036	0.021	0.169
依赖	0.135	4.232	0.007	0.049	0.031	0.000	0.129
投资额	0.064	2.802	0.066	-0.006	0.109	-0.275	0.209

研究 2 通过实验操作契约参与度对人际信任各维度的影响及机制,进一步考察了契约制定过程对人际信任的影响及其机制,即契约参与度能提升被试在信任游戏中对其他被试的信任行为,但认同感不能解释这种影响;认同感在参与度影响被试对其他被试的情感(善心)和认知(依赖)信任中起中介作用。

4 总讨论和结论

通过对已有的成熟契约研究,发现由第三方强制执行的契约削弱了当事人之间的信任,并且由于第三方提供的契约规定了个体在交易中的行为,可能会减少自愿行为(Fehr, Falk, 2002; Gneezy, Rustichini, 2000)。但个体参与契约的制定过程有助于表达自我意愿,满足自主性需求,从而减少不确定性。研究 1 创建了宿舍契约的制定环境,宿舍成员在参与制定宿舍契约的过程中加强了沟通交流和情感表达,形成了最终的符合各自宿舍情况的宿舍契

约,对宿舍人际信任具有提升作用。研究 2 创建的实验情境鼓励个体自主参与契约制定,最终的结果支持了契约参与度对人际信任的促进作用。

契约作为两个或两个以上当事人之间达成的协议,表达了当事人各方的利益和诉求,规范了各方的相互作用和关系。因此契约的控制和协调功能只存在于当事人之间。当事人之间形成的利益共同体为目标的达成设定了期望值,推动双方的合作和协调。研究 1 最终形成了以宿舍为单位的宿舍契约,每个宿舍的契约只适用于对应的宿舍,宿舍成员在参与所在宿舍契约制定过程中形成了对所在宿舍的了解和认同,结果显示了认同感在宿舍契约和宿舍人际信任中的中介效应。研究 2 创建了团体实验情境,共同制定规则的同伴之间达成了共识,认同感在参与度影响被试对其他被试的情感(善心)和认知(依赖)信任中起中介作用。

由此得出以下结论,契约参与度能提高对共同

参与契约制定的同伴的信任,且社会认同在其中起中介作用。

参考文献

- 陈春花,马明峰.(2006).组织内的信任与控制:一个理论模型.《南开管理评论》,9,102-105.
- 马华维,姚琦.(2012).企业中的上级信任:作为一种行动意愿.《心理学报》,44(6),818-829.
- AleSmidts.(2001).The impact of employee communication and perceived external prestige on organizational identification. *Academy of Management Journal*,44(5),1051-1062.
- Brewer,M. B. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation:A cognitive motivational analysis. *Psychological Bulletin*,86,307-324.
- Cheney,G. (1983). The rhetoric of identification and the study of organizational communication. *Quarterly Journal of Speech*,69(2),143-158.
- Chou,E. Y., Halevy, N. G., Adam, D., & Murnighan, J. K. (2017). The goldilocks contract: The synergistic benefits of combining structure and autonomy for persistence, creativity, and cooperation. *Journal of Personality and Social Psychology*,113(3),393-412.
- Driscoll.(1978). Trust and participation in organizational decision making as predictors of satisfaction. *Academy of Management Journal*,21(1),44-56.
- Dyer,J. H., & Chu, W. (2003). The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: Empirical evidence from the United States, Japan, and Korea. *Organization Science*,14,57-68.
- Fabrice, L. (2014). How contracts influence trust and distrust. *Social Science Electronic Publishing*,43(5).
- Francesca,R., & Catrin, F. (2011). If you are able to control yourself, I will trust you: The role of perceived self-control in interpersonal trust. *Journal of Personality and Social Psychology*,5,874-886.
- Gneezy, U., & Rustichini, A. (2000). A fine is a price. *The Journal of Legal Studies*,29,1-17.
- Hayes. (2013). Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach. *Journal of Educational Measurement*,51(3),335-337.
- Langfred, C. W., & Moye, N. A. (2004). Effects of task autonomy on performance: An extended model considering motivational, informational, and structural mechanisms. *Journal of Applied Psychology*,89,934-945.
- Lewicki, R. J., & Bies, R. J. (1998). Trust and distrust: New relationships and realities. *Academy of Management Review*,23(3),438-458.
- Luhanen, & Crocker. (1992). A collective self-esteem scale: Self-evaluation of one's social identity. *Personality and Social Psychology Bulletin*,18(3),302-318.
- Lyons, B., & Mehta, J. (1997). Contracts, opportunism and trust: Self-interest and social orientation. *Cambridge Journal of Economics*,21,239-257.
- Malhotra, D., & Murnighan, J. K. (2002). The effects of contracts on interpersonal trust. *Administrative Science Quarterly*,47(3),534-559.
- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organization trust. *Academy of Management Review*,20(3),709-734.
- Mayer, R. C., & Davis, J. H. (1999). The effect of the performance appraisal system on trust for management: A field quasi-experiment. *Journal of Applied Psychology*,84,123-136.
- McKnight, D. H., Choudhury, V., & Kacmar, C. (2002). Developing and validating trust measures for e-commerce: An integrative typology. *Information Systems Research*,13(3),334-359.
- Mooijman, W. W., van Dijk, E., & Naomi, E. (2017). On Sanction - Goal justifications: How and why deterrence justifications undermine rule compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*,112(4),577-588.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Schumann, D. (1983). Central and peripheral routes to advertising effectiveness: The moderating role of involvement. *Journal of Consumer Research*,10,135-146.
- Rotter, J. B. (1967). A new scale for the measurement of interpersonal trust. *Journal of Personality*,35,651-665.
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., & Camerer, C. (1998). Introduction to special topic forum: Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*,23(3),393-404.
- Ryall, M. D., & Sampson, R. C. (2009). Formal contracts in the presence of relational enforcement mechanisms: Evidence from technology development projects. *Management Science*,55,906-925.
- Sanchez - Franco. (2009). The moderating effects of involvement on the relationships between satisfaction, trust and commitment in e-Banking. *Journal of Interactive Marketing*,23(3),247-258.
- Singhal. (2016). Impact of social media expressions on engage-

- ment and trust of customers. *Amity Business Review*, 17, 2 (Special).
- Tajfel & Turner. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *Social Psychology of Intergroup Relations*, 33, 94 – 109.
- Webster, W. K. ,& Wong, P. (2008). Comparing traditional and virtual group forms; Identity, communication and trust in naturally occurring project teams. *The International Journal of Human Resource Management*, 19(1), 41 – 62.
- Zaichowsky, J. L. (1985). Measuring the involvement construct. *Journal of Consumer Research*, 12(3), 341 – 352.

The Effects of Contract Involvement on Interpersonal Trust

Ma Huawei Han Jingyun

(Department of Psychology, Tianjin Normal University, Tianjin 300387)

Abstract: From the perspective of contract making process, this study explores the influence and mechanism of individual participation in contract making on interpersonal trust. The method of combining Quasi – Experimentation Design based Field Research with laboratory experiment is studied. The results of the field study show that participation in the development of dormitory contract can promote interpersonal trust and identity mediated the effect of contract involvement on interpersonal trust. The results of laboratory experiments showed that participation increased participants' trust behaviors towards other participants in the trust game, but recognition could not explain the effect. The sense of identity mediates the degree of engagement that affects the emotional (benevolent) and cognitive (dependent) trust of other subjects; The effect of contractual participation on the trust of strangers is not significant. Combined with the results of the two studies, contractual participation can increase the trust of partners who participate in the formation of the contract, and social identity can explain the impact. However, the increasing effect of contract participation on trust cannot be extended to stranger groups.

Key words: contract involvement; interpersonal trust; social identity