
民族地区社会信任状况及其归因分析

——以湖北某少数民族自治县为例

罗云洪

(湖北经济学院马克思主义学院, 湖北 武汉 430205)

【摘要】民族团结是我国经济发展和社会进步的重要保障,而社会信任是社会团结的前提。对民族地区抽样调查数据的统计分析显示:民族地区居民社会适应呈现个体特征效应,即个体特征对社会信任产生一定影响;我国民族地区居民的信任呈现典型“差序格局”效应;社会互动与良好人际交往情况也会促进社会信任的生成。提高民族地区居民的社会信任程度,可从以下三方面入手:充分利用大众传媒的传播效应;鼓励民族地区居民多参与社会活动;努力维护好日常学习生活中的人际交往关系。

【关键词】民族地区;社会信任;社会团结;民族团结;社会互动;人际交往

【中图分类号】C912

【文献标识码】A

【文章编号】1672-433X(2016)06-0101-06

我国自古就是一个统一的多民族国家。由于历史形成并遗留下来的民族隔阂和客观上存在的发展差距,各民族在语言文化、风俗习惯、心理认同等方面存在的差异,以及封建残余思想和行为乃至“三股势力”的存在,正处在从传统社会向现代社会转型时期的当代中国依然存在发展中的民族问题^[1]。坚持民族平等,加强民族团结,实现各民族共同繁荣,是我国处理民族问题的基本原则和政策。社会信任是社会团结的前提,在一个统一的多民族的社会,社会信任更是民族团结和共同繁荣的前提。

由于人们研究的视角不同,社会信任的本质具有四个维度的意涵,分别是作为一种交往态度的社会信任、一种价值心理的社会信任、一种文化模式的社会信任和一种社会资本的社会信任^[2]。本文研究的社会信任是基于一种交往态度的社会信任。从态度和行为的角测量、分析民族地区社会信任状况,不仅有利于民族地区人们正确选择交往方式,增进相互了解和信任,也有利于民族地区政府和部门正确选择交往方式,以增强各民族人们对政府和部门的认同、支持与信任,从而加强民族团结,实现各民族共同繁荣。

一、研究方法

(一)研究方法。

本文综合运用了问卷调查法、文献分析法等社会调查与研究的常用方法,同时运用SPSS 软件,先后进行了描述统计,因子分析及回归分析,力求多维度,深层次地挖掘数据内在联系。

收稿日期:2016-03-26

作者简介:罗运洪,男,湖北经济学院副教授,主要研究马克思主义哲学与社会学。

(二) 样本简介。

所采用的数据是武汉大学社会学系于2007年在湖北省利川市所作民生、民俗文化与社会和谐状况调查中的部分数据，该调查所选的利川市是鄂西恩施土家族苗族自治州辖区面积最大、区位和自然条件独特的一个县级市，境内长期住着土家、苗、侗、壮等11个民族，人口37.8万，占全市总人口的46%。笔者此次所做的分析数据总量为100，其中男性占61.0%，女性占39.0%；已婚占79.0%，未婚占21.0%；受访者中受初等教育的26.0%，中等教育的31.0%，高等教育的42.0%；年龄在20岁及以下的占7.0%，21-35岁的占39.0%，36-50岁的占41.0%，51岁以上的占11.0%；汉族占34.0%，土家族59.0%，其他民族7.0%。

(三) 研究设计。

作为一种交往态度的社会信任认为：社会信任的产生和形成决非一天两天的事情，而是长期交往经验内化的心理体现，其根源是现实的交往活动，是交往的结果所造成的。一方面，信任与交往频(次数)及延续的时间存在一种互动关系；另一方面，过去的交往经验对信任关系的建立存在着影响。同时，由于信任是一种交往态度和社会心理，具有感染或扩散的特征，所以虽然自己没有亲身经历但从别人的经历经验也可以影响到自己的信任态度^[3]。综合这些因素分析，笔者提出了一个非常明确的假设：以性别、年龄、文化程度、婚姻状态、职业等为代表的个人特征，社会互动以及在日常生活中人际交往满意度都会对民族地区社会信任产生一定的影响。

二、结果及分析

(一) 民族地区居民信任总体状况。

基于上述假设，本文从信任是一种交往态度和社会心理着手，从三个方面对信任与被信任者都作了研究。

一是从信任的感染或扩散特征入手开展分析，我们选择了(1)科学家、(2)大学教授、(3)经济学家、(4)政府官员、(5)公安干警、(6)法官、(7)律师、(8)记者、(9)医生护士、(10)企业家、(11)商人等11个职业对象，询问调查者“您认为哪些对象最可信任，哪些对象可信任性差一些”，并按10分制对下表中信任对象的可信程度打分，最可信任的打10分，最不可信任的打1分。

表1 受访者对不同职业对象的信任度

职业对象	频次	均值	职业对象	频次	均值
科学家	95	7.8737	律师	96	5.4896
大学教授	95	7.4105	记者	96	6.0208
经济学家	94	6.7553	医生护士	95	7.1158
政府官员	94	4.0745	企业家	96	5.7292
公安干警	95	4.3368	商人	96	4.5521
法官	96	5.1042			

从表1中，可以清晰地看出受访者对不同职业对象的信任呈现出不同的态度：信任度最高的是科学家，其次是大学教授，再次是医生护士，信任最差的则是政府官员，次差的是公安干警，再次差的是商人。这表明在当今知识经济时代，受访者对知识的尊重。

二是从与自己有何种情感联系的人入手展开分析。我们选择了下面 14 个问题，分别是：(1) 你是否信任父母亲；(2) 你是否信任家庭其他成员；(3) 你是否信任直系亲属；(4) 你是否信任亲密朋友；(5) 你是否信任一般朋友；(6) 你是否信任单位同事；(7) 你是否信任同学；(8) 你是否信任生意伙伴；(9) 你是否信任网友；(10) 你是否信任一般熟人；(11) 你是否信任街坊邻居；(12) 你是否信任陌生女人；(13) 你是否信任陌生男人；(14) 你是否信任外国人。调查要求受访者按 10 分制对以上信任对象的可信程度打分，最可信任的打 10 分，最不可信任的打 1 分。

表 2 受访者对不同身份对象的信任度

对象	频次	均值	对象	频次	均值
父母亲	98	9.63	生意伙伴	96	5.92
家庭其他成员	97	8.67	网友	95	3.08
直属亲属	96	8.14	一般熟人	97	4.27
亲密朋友	96	7.98	街坊邻居	97	5.87
一般朋友	96	6.03	陌生女人	95	2.74
单位同事	96	6.27	陌生男人	94	2.55
同学	97	6.85	外国人	93	3.44

从表 2 中，我们可以清晰地看出居民对于不同身份者的信任呈现出不同的态度：对于父母、家庭其他成员、直属亲属、亲密朋友的信任在所有人中居较高地位，其中对于父母的信任是所有选项中最高的，家庭其他成员、直属亲属、亲密朋友紧随其后。除直系亲属外，信任得分较高的是亲密朋友。对于社会中陌生情感的信任普遍较低，尤其是对于陌生男人的信任度最低。

三是从个人交往经验的情感体验入手展开分析。我们设计了(1)当内心感到苦闷需要向人倾吐时；(2)当需要借钱时；(3)当做生意或办公司需要找合伙人时；(4)当被人欺负时；(5)需要找工作时；(6)办喜事时等 6 种情境，询问调查者在这些情境中您首先会想到求助于下面 14 个人中的那个人获得帮助，并且仅能选一个人。这 14 个人分别是配偶、父母、子女、兄弟姐妹、亲戚、师傅、师兄弟、工友、同学、战友、朋友、网友、单位领导、生意伙伴、邻居和其他等。

从调查情况来看，当内心苦闷时，受访者首先想到求助的是配偶，其次是朋友，再其次是父母。而工友与战友则是最后的选项(详见表 3)。

表 3 受调查者内心苦闷时的选项

求助对象	频次	百分比	有效百分比	累积百分比
配偶	41	41.0	42.7	42.7
父母	10	10.0	10.4	53.1
子女	2	2.0	2.1	55.2
兄弟姐妹	5	5.0	5.2	60.4
工友	1	1.0	1.0	61.5
同学	8	8.0	8.3	69.8
战友	1	1.0	1.0	70.8
朋友	25	25.0	26.0	96.9
网友	2	2.0	2.1	99.0
其他	1	1.0	1.0	100.0
合计	96	96.0	100.0	
缺失值	4	4.0		
总计	100	100.0		

当需要借钱时，受访者首先想要求助的是兄弟姐妹，其次是朋友，再次是父母和亲戚。而师傅和生意伙伴则为最后选项(详见表 4)。

表 4 受调查者需要借钱时的选项

求助对象	频次	百分比	有效百分比	累积百分比
配偶	3	3.0	3.3	3.3
父母	17	17.0	18.7	22.0
子女	3	3.0	3.3	25.3
兄弟姐妹	21	21.0	23.1	48.4
亲戚	14	14.0	15.4	63.7
师傅	1	1.0	1.1	64.8
工友	2	2.0	2.2	67.0
同学	7	7.0	7.7	74.7
朋友	19	19.0	20.9	95.6
单位领导	2	2.0	2.2	97.8
生意伙伴	1	1.0	1.1	98.9
其他	1	1.0	1.1	100.0
合计	91	91.0	100.0	
缺失值	9	9.0		
总计	100	100.0		

当需要合伙人时，受访者首先想要求助的是朋友，其次是生意伙伴，再次是兄弟姐妹、亲戚。而战友、单位领导和邻居则是最后的选项(详见表5)。

当被人欺负时，受访者首先想要求助的是兄弟姐妹，其次是朋友，再次是父母、配偶。而工友、网友、生意伙伴和邻居则是最后的选项(详见表6)。

当需要找工作时，受访者首先想要求助的是朋友，其次是亲戚，再次是同学。而子女、师兄弟和邻居则是最后的选项(详见表7)。

表 5 受调查者需要合伙人时的选项

求助对象	频次	百分比	有效百分比	累积百分比
父母	3	3.0	3.5	3.5
子女	3	3.0	3.5	7.0
兄弟姐妹	12	12.0	14.0	20.9
亲戚	10	10.0	11.6	32.6
师傅	2	2.0	2.3	34.9
工友	2	2.0	2.3	37.2
同学	7	7.0	8.1	45.3
战友	1	1.0	1.2	46.5
朋友	22	22.0	25.6	72.1
网友	3	3.0	3.5	75.6
单位领导	1	1.0	1.2	76.7
生意伙伴	16	16.0	18.6	95.3
邻居	1	1.0	1.2	96.5
其他	3	3.0	3.5	100.0
合计	86	86.0	100.0	
缺失值	14	14.0		
总计	100	100.0		

表 6 受调查者被人欺负时的选项

求助对象	频次	百分比	有效百分比	累积百分比
配偶	9	9.0	10.1	10.1
父母	9	9.0	10.1	20.2
子女	7	7.0	7.9	28.1
兄弟姐妹	20	20.0	22.5	50.6
亲戚	4	4.0	4.5	55.1
师傅	2	2.0	2.2	57.3
师兄弟	2	2.0	2.2	59.6
工友	1	1.0	1.1	60.7
同学	5	5.0	5.6	66.3
战友	3	3.0	3.4	69.7
朋友	14	14.0	15.7	85.4
网友	1	1.0	1.1	86.5
单位领导	4	4.0	4.5	91.0
生意伙伴	1	1.0	1.1	92.1
邻居	1	1.0	1.1	93.3
其他	6	6.0	6.7	100.0
合计	89	89.0	100.0	
缺失值	11	11.0		
总计	100	100.0		

表 7 受调查者需要找工作时的选项

求助对象	频次	百分比	有效百分比	累积百分比
配偶	1	1.0	1.1	1.1
父母	5	5.0	5.7	6.9
子女	1	1.0	1.1	8.0
兄弟姐妹	4	4.0	4.6	12.6
亲戚	13	13.0	14.9	27.6
师傅	3	3.0	3.4	31.0
师兄弟	1	1.0	1.1	32.2
工友	2	2.0	2.3	34.5
同学	12	12.0	13.8	48.3
朋友	29	29.0	33.3	81.6
网友	2	2.0	2.3	83.9
单位领导	5	5.0	5.7	89.7
生意伙伴	3	3.0	3.4	93.1
邻居	1	1.0	1.1	94.3
其他	5	5.0	5.7	100.0
合计	87	87.0	100.0	
缺失值	13	13.0		
总计	100	100.0		

当办喜事时，受访者首先想要求助的是亲戚，其次是兄弟姐妹，再次是父母、朋友和邻居。而工友则是最后的选项（详见表 8）。

表 8 受调查者办喜事时的选项

求助对象	频次	百分比	有效百分比	累积百分比
配偶	3	3.0	3.4	3.4
父母	13	13.0	14.8	18.2
兄弟姐妹	15	15.0	17.0	35.2
亲戚	23	23.0	26.1	61.4
工友	1	1.0	1.1	62.5
同学	4	4.0	4.5	67.0
战友	3	3.0	3.4	70.5
朋友	13	13.0	14.8	85.2
邻居	10	10.0	11.4	96.6
其他	3	3.0	3.4	100.0
合计	88	88.0	100.0	
缺失值	12	12.0		
总计	100	100.0		

(二)民族地区居民信任的影响因素分析。

1. 性别对居民信任的影响分析。

第一，对于不同的职业对象，相关分析发现，只有对“律师”这一职业的信任度存在性别上的差异($P = 0.031 < 0.05$)，具体表现为，男性对律师信任度的评分均值为5.00，女性对律师信任度的评分均值为6.24，可见，男性对律师的信任明显低于女性。

第二，对于不同身份的对象，相关分析发现，均不具有性别上的显著差异。

第三，在各种场景下求助对象的选择上，相关分析发现，居民在“被别人欺负时”，选择的求助对象存在性别上的显著差异($P = 0.001 < 0.005$)。可以看出，在被别人欺负时，男性较多求助于兄弟姐妹和朋友(比例分别为26.9%和23.1%)，而女性较多求助于配偶、父母(比例均为21.6%)，对于兄弟姐妹、子女的求助也有一定的比例(比例分别为16.2%和13.5%)。

表9 性别与居民被别人欺负时求助对象选择的相关分析

被人欺负时的求助对象	性别		总计
	男	女	
配偶	1.9	21.6	10.1(9)
父母	1.9	21.6	10.1(9)
子女	3.8	13.5	7.9(7)
兄弟姐妹	26.9	16.2	22.5(20)
亲戚	7.7	.0	4.5(4)
师傅	3.8	.0	2.2(2)
师兄弟	1.9	2.7	2.2(2)
工友	.0	2.7	1.1(1)
同学	5.8	5.4	5.6(5)
战友	3.8	2.7	3.4(3)
朋友	23.1	5.4	15.7(14)
网友	1.9	.0	1.1(1)
单位领导	3.8	5.4	4.5(4)
生意伙伴	.0	2.7	1.1(1)
邻居	1.9	.0	1.1(1)
其他	11.5	.0	6.7(6)
总计	100.0(52)	100.0(37)	100.0(89)
$X^2 = 37.590$ $df = 15$ $P = 0.001$			

2. 年龄与居民信任的影响因素分析。

第一，对于不同的职业对象，相关分析发现，对科学家、大学教授、经济学三种职业对象的回答存在年龄上的显著差异(P 值分别为0.023、0.034、0.002)。科学家、大学教师、经济学家都属于精英知识分子，结果显示，对于这些知识分子的信任度评分均值在年龄上的差异情况一致，均是随着年龄的增加，居民对他们的信任度评分均值增加。

第二，对于不同的身份对象，相关分析发现，均不存在年龄上的显著差异。

第三，在各种场景下求助对象的选择上，相关分析发现，居民在“需要找工作时”求助对象的选择存在年龄上的显著差异(P=0.021 < 0.05)。20岁及以下的居民在找工作时求助对象的选择只有亲戚(66.7%)、师傅(16.7%)、朋友(16.7%)三者；21-35岁的居民在找工作时主要求助于朋友(25.0%)、同学(22.2%)，对亲戚、父母也有一定的选择；36-50岁的居民主要求助于朋友(44.4%)、亲戚(13.9%)、兄弟姐妹(11.1%)；51岁及以上岁的居民在找工作时主要求助于朋友(37.5%)，也有居民选择了师兄弟、同学、生意伙伴、邻居等对象，所占比例均为12.5%。可以看出，在需要找工作时求助对象的选择和自己的际关系网有较大的关系，年轻人由于际关系网相对小，因此在找工作时主要还是求助于亲戚，而随着年龄的增大，际关系网的扩大，在找工作时求助的对象就比较多，而且主要是求助于血缘关系以外的人际对象。

表 10 年龄与需要找工作时求助对象的相关分析

需要找工作时的 求助对象	年龄				总计
	20岁及以下	21-35岁	36-50岁	51岁及以上	
配偶	.0	2.8	.0	.0	1.2(1)
父母	.0	13.9	.0	.0	5.8(5)
子女	.0	.0	2.8	.0	1.2(1)
兄弟姐妹	.0	.0	11.1	.0	4.7(4)
亲戚	66.7	11.1	13.9	.0	15.1(13)
师傅	16.7	5.6	.0	.0	3.5(3)
师兄弟	.0	.0	.0	12.5	1.2(1)
工友	.0	2.8	2.8	.0	2.3(2)
同学	.0	22.2	8.3	12.5	14.0(12)
朋友	16.7	25.0	44.4	37.5	33.7(29)
网友	.0	2.8	2.8	.0	2.3(2)
单位领导	.0	5.6	5.6	.0	4.7(4)
生意伙伴	.0	2.8	2.8	12.5	3.5(3)
邻居	.0	.0	.0	12.5	1.2(1)
其他	.0	5.6	5.6	12.5	5.8(5)
总计	100.0(6)	100.0(36)	100.0(36)	100.0(8)	100.0(86)

$X^2 = 62.693$ $df = 42$ $P = 0.021$

3. 婚姻状况与居民信任的影响因素分析。

第一，对于不同的职业对象，相关分析发现，对科学家、大学教授和经济学家信任度的评分均值存在婚姻状况上的显著差异(P 值分别为0.008、0.005、0.003)。对于科学家、大学教授、经济学家等精英知识分子信任度的评分均值均显示为未婚的明显低于已婚的评分。

第二，在各种场景下求助对象的选择上，相关分析发现均不存在婚姻状况上的显著差异。

4. 文化程度与居民信任的影响因素分析。

第一，对于不同的职业对象，相关分析发现，居民的回答均不存在文化程度上的显著差异。

第二，对于不同的身份对象，相关分析发现，居民的回答均不存在文化程度上的显著差异。

第三，在各种场景下求助对象的选择上，相关分析发现，居民在“需要找工作时”对求助对象的选择存在文化程度上的显著差异(P =0.012)。仅受过初等教育的居民，在找工作时求助对象主要是朋友(37.5%)、生意伙伴(12.5%)；受过中等教育的居民找工作时求助对象主要是朋友(36.0%)、亲戚(20.0%)、同学(16.0%)、师傅(12.0%)；受过高等教育的居民在找工作时求助对象主要是朋友(29.7%)、亲戚(18.9%)、同学(16.2%)、兄弟姐妹(10.8%)。

5. 职业与居民信任的影响因素分析。

第一，对于不同的职业对象，相关分析发现，居民的回答不存在职业上的显著差异。

第二，对于不同的身份对象，相关分析发现，居民“陌生女人”两个对象的回答上存在职业上的显著差异(P =0.22)。从评分结果来看，除了科学技术人员、工人两个职业的居民对“陌生女人”的信任度评分超过理论均值5分(科学技术人员的评分均值为6.00，工人的评分均值为5.11)，其他各个行业的居民对“陌生女人”信任度评分都比较低，均为超过理论均值5分。

第三，在各种场景下求助对象的选择上，相关分析发现，均不存在职业上的显著差异。

表 11 文化程度与需要找工作时求助对象的相关分析

需要找工作时的求助对象	文化程度			总计
	初等教育	中等教育	高等教育	
配偶	4.2	.0	.0	1.2(1)
父母	.0	12.0	5.4	5.8(5)
子女	.0	.0	2.7	1.2(1)
兄弟姐妹	.0	.0	10.8	4.7(4)
亲戚	4.2	20.0	18.9	15.1(13)
师傅	.0	12.0	.0	3.5(3)
师兄弟	.0	.0	2.7	1.2(1)
工友	8.3	.0	.0	2.3(2)
同学	8.3	16.0	16.2	14.0(12)
朋友	37.5	36.0	29.7	33.7(29)
网友	8.3	.0	.0	2.3(2)
单位领导	4.2	4.0	5.4	4.7(4)
生意伙伴	12.5	.0	.0	3.5(3)
邻居	4.2	.0	.0	1.2(1)
其他	8.3	.0	8.1	5.8(5)
总计	100.0(24)	100.0(25)	100.0(37)	100.0(86)

$X^2 = 47.419$ $df = 28$ $P = 0.012$

三、结论

通过以上单因素以及多元回归的综合分析，笔者认为可以得出以下结论：

第一，民族地区居民社会适应呈现个体特征效应，即性别、文化程度、年龄、婚姻和职业等个体特征对社会信任产生一定影响。

第二，我国民族地区居民的信任呈现典型“差序格局”效应。在民族地区社会当中，人们虽然与一般亲戚的接触有所减少，但是由于业务往来或者其他趣缘更容易结成群体，在以己为中心向外划圆时，每个个体对于与自己亲疏远近关系的衡量，实际都有一把刻度明晰的圆规，而这个圆规的半径就是与该中心个体的私人感情。因此，家庭成员的信任必然大于对于社交感情建立的同事感情，而有所了解的同事当然也就比社会普通人更值得信任。由此，人们在求助对象选择上更倾向于初级情感信任^[4]。

第三，社会互动与良好人际交往情况也会促进社会信任的生成。正是由于社会互动的存在，才在血缘网络外重新建立联系，扩大的社会互动能提升对自我以及对他人信任的信心。而良好的人际交往情况是信任建立的基石，美好的人际交往经历将对信任产生机制起到促进和辅助作用。

对此，笔者认为可以采取以下三条措施提高民族地区居民的社会信任程度。第一，充分利用大众传媒的传播效应，将其正面鼓励和反面教育作用相结合，在社会上营造一个良好的信任氛围。第二，鼓励民族地区居民多参与社会活动，扩大社会互动范围，通过建立社交情感信任和陌生情感信任过程中的成功事项来肯定信任的程度。第三，努力维护好日常学习生活中的人际交往关系，保持良好的人际交往满意度。人际交往满意度是信任产生的基础和源泉，只有搞好基本的人际关系，才可能对人生信任，并进一步扩大交往及互动。

参考文献：

- [1] 包玉娥.当代中国政治制度[M].北京：高等教育出版社，2007.
- [2] 白春阳，安文军.论社会信任的本质[J].甘肃社会科学，2008(2).
- [3] 杨敏，王道勇.快速转型时期的信任缺失与社会矛盾[J].人文杂志，2007(5).
- [4] 陈秋虹.城市居民社会信任的多元动因研究——以厦门市为例[EB/OL]. [2012 -11 -18].<http://www.docin.com/p-530556550.html>.