

# 厌恶情绪对信任、不信任的影响

孙梦婷, 燕良轼

湖南师范大学, 湖南 长沙  
Email: zlfmengting@163.com

收稿日期: 2021年3月19日; 录用日期: 2021年4月16日; 发布日期: 2021年4月23日

## 摘要

厌恶是人类的一种基本情绪, 可以使个体远离病原体的同时又可能产生不愉快的负面情绪, 影响人与人之间的信任。探讨特质厌恶、状态厌恶与信任、不信任的关系, 可以更好地认识信任的影响因素及内部机制, 从而为提高整个社会的信任水平提供理论指导。本研究采用 $2 \times 2$ 混合实验设计, 对130名在校大学生进行研究。结果发现, 特质厌恶对不信任的主效应显著, 相比特质厌恶低的个体, 特质厌恶高的个体产生更多的不信任; 情绪类型对信任的主效应显著, 相比中性情绪, 状态厌恶下产生更少的信任; 特质厌恶与状态厌恶不存在交互作用。

## 关键词

特质厌恶, 状态厌恶, 信任, 不信任

# The Influence of Disgust on Trust and Distrust

Mengting Sun, Liangshi Yan

Hunan Normal University, Changsha Hunan  
Email: zlfmengting@163.com

Received: Mar. 19<sup>th</sup>, 2021; accepted: Apr. 16<sup>th</sup>, 2021; published: Apr. 23<sup>rd</sup>, 2021

## Abstract

Disgust is a basic human emotion, which can keep individuals away from pathogens and at the same time produce unpleasant negative emotions, which affects the trust between people. Exploring the relationship between trait disgust, state disgust, trust, and distrust can better understand the influencing factors and internal mechanisms of trust, thereby providing theoretical guidance for improving the trust level of the entire society. This research adopts a  $2 \times 2$  mixed ex-

perimental design and conducts research on 130 college students. The results found that trait disgust has a significant main effect on distrust. Compared with individuals with low trait disgust, individuals with high trait disgust have more distrust; the main effect of emotion type on trust is significant, and compared with neutral emotions, state disgust produces less trust; there is no interaction between trait disgust and state disgust.

## Keywords

Trait Disgust, State Disgust, Trust, Distrust

Copyright © 2021 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

## 1. 引言

信任问题一直是人们热议的话题,它经常与爱和承诺一起被提到,作为理想关系的基石在日常生活中发挥着不可替代的作用。美国知名学者弗里德曼曾有一段经典的描述:“走在大街上,陌生人保护我们,如警察;陌生人也威胁我们,如罪犯。陌生人教育我们的孩子,建筑我们的房子,用我们的钱投资……”随着社会的现代化进程,各种通讯设施、网络的高速发展,人们生活范围的不断扩大,人们接触的“陌生人”越来越多,越来越频繁,信任日益成为人与人交往的重要话题。

调查显示,我国和法国、意大利等国家被列为“低信任度”国家[1]。因此,如何提高信任,降低不信任便成了我们关注的焦点。只有个体的人际信任水平提升了,才可能逐渐形成从个人到整体相互信任的质变,最终走向“天下为公,讲信修睦”的大同社会。

## 2. 文献综述

### 2.1. 信任与不信任

在以往的研究中,信任并没有一个一致的定义,Sabe将信任定义为合作各方均坚信其他方都不会利用自己的弱点去获取利益[2];InkPen和Curral认为,信任是在一种风险状态下,信任方对伙伴的信赖[3];也有研究者认为信任是在期望积极利益的情况下有意接受脆弱性[4]。

总的来说,对信任现有的定义有两点共通点:一是其中包括对另一方的“积极的”或“自信的”期望,二是在相互依存并存在风险的关系中“愿意接受脆弱性”[5][6]。本研究将信任定义为人际互动中所拥有的期待,这种期待是以信任者符合自身意愿的期望以及对受信者可信任度的评估为基础。

### 2.2. 特质厌恶与状态厌恶

“状态-特质理论”指出,个体在情绪表达时有两种方式:一种是短暂的情绪状态,被称为状态性;另一种是持久并稳定的人格特质,被称为特质性,因此,将厌恶分为特质厌恶和状态厌恶[7]。状态性厌恶是在接触厌恶相关刺激时,因厌恶刺激使个体产生的短暂的厌恶情绪体验,即我们通常所说的厌恶情绪;而特质性厌恶即厌恶敏感性,指个体在预期厌恶刺激时,产生厌恶体验的相对稳定的倾向性。

### 2.3. 厌恶与人际信任的关系

情绪信息模型(Affect as Information Model)指出,情绪本身就是一种认知资源,个体在进行决策时,

会根据自己目前的情绪状态所提供的信息进行编码和提取,表现出情绪和行为一致的效应,即“心境一致性”效应。当人们处于消极的情绪状态时,会将他人和事物评价地更加消极,从而表现出较低的人际信任。Kugler 等人(2020)研究证实厌恶情绪与人际信任呈负相关[8]。但是这种厌恶到底是个体本身的特质厌恶所致还是由于实验引起的状态厌恶引起,仍需进一步探讨。厌恶导致的低信任水平是否代表着高不信任水平,也有待进一步验证。

### 3. 研究方法

#### 3.1. 研究对象

采用随机取样的方法选取 130 名长沙某高校在读大学生,其中,男生 55 名,女生 75 名,平均年龄  $18.51 \pm 0.50$  岁,皆没有博弈实验经验,视力或矫正视力正常且为非心理学专业学生。要求被试在线完成《中文厌恶感量表》,采用极端分组法筛选出前后 27%得分的被试进行实验一。剔除掉 3 名数据缺失、3 名中性情绪启动无效、9 名厌恶情绪启动无效的被试(低厌恶敏感性的被试启动其厌恶情绪较难),最终获得有效被试 55 名。

#### 3.2. 研究工具

##### 3.2.1. 特质厌恶测量

采用我国学者谭永红、丛中和鲁晓华(2007)编制的中文厌恶感量表[9],共六个维度,三十道题。评分标准为 1~4 四级评分,评分越大,厌恶敏感性越高,即特质厌恶水平越高。其中 2, 3, 5, 7, 8, 10 六道题目为反向评分题,量表得分最低分 30 分,最高分 120 分, Cronbach's alpha 系数为 0.629~0.884。

##### 3.2.2. 状态厌恶操纵

从国际情绪图片库(International Affective Picture System) (IAPS)中选取 15 张中性刺激图片、15 张厌恶刺激图片,中性刺激图片包括船、水杯、静止的风景等,厌恶刺激图片包括呕吐物、排泄物、肮脏的马桶等。图片选取的标准有两个,一是采用专家评定法,10 名心理学研究生分别对图片库中 712 张图片进行评定,分别筛选出可以诱发厌恶情绪、恐惧情绪、中性情绪的所有图片;二是根据图片库手册中对图片的效价、唤醒度、熟悉度对专家评定出来的图片进行筛选剔除,由于厌恶情绪和恐惧情绪的效价和唤醒度相似,因此需在最终选出的厌恶刺激图片中剔除掉专家评定出可诱发恐惧情绪的所有图片,最终选择出厌恶情绪最强烈的 15 张图片,以及中性图片 15 张。

##### 3.2.3. 信任决策游戏

对于人际信任的测量,主要采用 Berg、Dickhaut 和 McCabe (1995)改编的信任博弈游戏[10],该游戏被广泛应用于信任研究中。在该任务中,存在两种信任角色,分别是信任方、受信方。在游戏的开始,信任方拥有初始资金 10 万元,受信方初始资金为 0。首先,信任方需要做出投资行为,投资给受信方一定的钱数  $A$  ( $0 \leq A \leq 10$ ),此时,受信方得到的钱数是信任方投资的三倍,即  $3A$ ,之后受信方再决定返还一定的金钱  $B$ 。最终,信任方的收益为  $(10 - A + B)$  元,被信任方的收益为  $(3A - B)$  元。在该任务中,信任方首先出投资行为,而受信方之后才决定是否返还金钱,因此信任方投资越多,承担的风险越大,人际信任水平越高。

##### 3.2.4. 不信任决策游戏

对于人际不信任的研究,采用 Reimann、Schilke 和 Cook (2017)实验范式[11]。信任方的初始资金为 0 元,受信方的初始资金为 10 万元。该任务包括两个阶段,第一阶段信任方首先选择主动拿走一定的金额  $A$ ,但实际得到的金额为拿走金额的三分之一,即  $A/3$ 。第二阶段,受信方在剩下的资金中再选择拿

出一定的钱数  $B$  分给信任方。最终, 信任方的收益为  $(A/3 + B)$  万元, 受信方的收益为  $(10 - A - B)$  万元。

在该任务中信任方有初次选择的主动权, 如果信任方担心受信方在随后的行为中分享的金钱太少, 那么他就会在初次选择中选择拿走更多的金钱, 因此, 初次拿走的钱数可以反映信任方对受信方不信任的程度。

### 3.2.5. 情绪主观评定量表

博弈游戏前后, 要求被试对实验过程中观看图片时的情绪状态做出自我评定, 两个组分别需要评定中性情绪、厌恶情绪, 采用五点评分, “1”表示“非常不平静”或“厌恶情绪非常少”, “5”表示“非常平静”或“厌恶情绪非常多”。

## 3.3. 实验设计

本实验为 2 (特质厌恶: 高 vs. 低)  $\times$  2 (情绪类型: 状态厌恶 vs. 中性情绪) 混合实验设计, 其中, 厌恶敏感性为被试间变量, 情绪类型为被试内变量, 因变量有两个, 其中信任的指标为“被试对伙伴投资的钱数”, 不信任的指标为“被试初次选择拿走的钱数”。

## 3.4. 实验流程

1) 采用问卷调查法测量个体的厌恶敏感性。

选取湖南某高校 130 名大学生, 男女各半, 利用《中文厌恶感量表》筛选出实验一的被试。根据量表得分按极端分组法, 前 27% 将被试为高厌恶敏感性组, 后 27% 的被试为低厌恶敏感性组, 并采用独立样本  $t$  检验检验两组是否存在差异。用随机数表法将高、低厌恶敏感性两组各自分成人数相等的两组。

2) 填写《被试信息登记表》、《情绪主观评定量表》, 对实验前的即刻情绪进行自我评定。

3) 在开始实验之前告知游戏规则。

4) 正式游戏: 首先完成 4 次练习实验, 接着进入正式游戏。正式游戏中, 高、低厌恶敏感性的被试先观看 15 张中性图片, 依次与不同的对手进行信任、不信任游戏; 接下来采用 15 张厌恶情绪图片启动被试的状态厌恶情绪, 再次与不同的对手进行信任、不信任游戏。每组游戏各 8 次 trail, 一共 32 次 trail。

5) 正式实验结束后, 再次填写《情绪主观评定量表》, 对实验过程中的情绪状态做出五级评定, 验证实验中情绪启动材料的有效性。

6) 最后, 向被试说明本次实验的目的, 根据游戏所得发放相应的奖励。

## 4. 实验结果

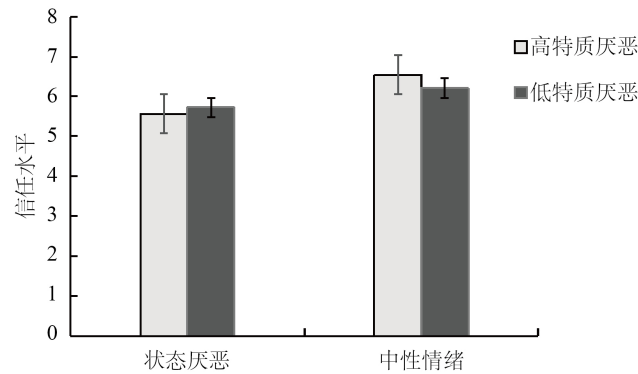
### 4.1. 情绪启动有效性检验

将被试在情绪主观评定量表上的得分导入到 SPSS22.0 中进行配对样本  $t$  检验, 结果发现: 被试在观看厌恶刺激图片之前, 厌恶情绪 ( $M \pm SD = 0.71 \pm 0.46$ ), 完成状态性厌恶情绪启动任务之后, 被试的厌恶情绪 ( $M \pm SD = 4.05 \pm 0.85$ ),  $t(54) = 26.20$ ,  $p < 0.000$ 。数据结果表明, 与中性刺激材料相比, 厌恶刺激材料可明显诱发被试的即时厌恶情绪, 二者在唤醒度上存在显著差异, 即在实验中状态性厌恶情绪启动材料对状态性厌恶的操作是有效的。

### 4.2. 状态厌恶、特质厌恶与信任的差异检验

将被试投资的钱数作为信任水平的指标, 进行两因素(特质厌恶  $\times$  状态厌恶)的方差分析, 结果显示(见图 1), 情绪类型的主效应显著,  $F(1,54) = 4.33$ ,  $p < 0.05$ , 相比中性情绪 ( $M \pm SD = 6.38 \pm 0.25$ ), 状态厌恶下 ( $M \pm SD = 5.65 \pm 0.25$ ) 产生更少的信任; 特质厌恶的主效应不显著  $F(1,54) = 0.06$ ,  $p > 0.05$ ; 二者

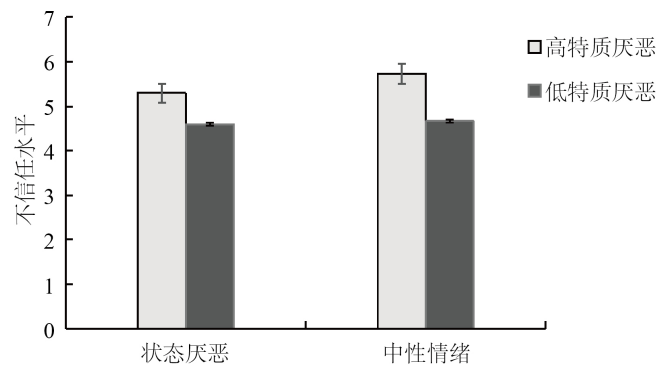
的交互作用不显著,  $F(1,54) = 0.49, p > 0.05$ 。



**Figure 1.** The influence of trait disgust and state disgust on trust  
**图 1.** 特质厌恶、状态厌恶对信任的影响

### 4.3. 状态厌恶、特质厌恶与不信任的差异检验

将被试拿走的钱数作为不信任水平的指标, 进行二因素(特质厌恶 × 情绪类型)的方差分析, 结果显示(见图 2), 情绪类型的主效应不显著,  $F(1,54) = 0.26, p > 0.05$ ; 特质厌恶的主效应显著,  $F(1,54) = 5.813, p < 0.05$ , 相比低特质厌恶( $M \pm SD = 4.63 \pm 0.29$ ), 高特质厌恶下( $M \pm SD = 5.52 \pm 0.22$ )产生更多的不信任; 二者的交互作用不显著,  $F(1,54) = 0.255, p > 0.05$ 。



**Figure 2.** The influence of trait disgust and state disgust on distrust  
**图 2.** 特质厌恶、状态厌恶对不信任的影响

## 5. 讨论

实验发现, 特质厌恶对信任的主效应不显著, 情绪类型对信任的主效应显著。该结果证明, 通过启动状态厌恶来探究厌恶与人际信任之间的关系是有效的, 可以排除因被试间厌恶敏感性的个体差异所造成的影响。厌恶情绪相比与中性情绪下产生更少的信任, 这与 Kugler 等人的结果一致[8]。验证了社会直觉模型[12], 该模型强调人们在决策时, 更多地是受情绪和直觉的支配, 而不是认知推理, 认知在大多数时候只是一种事后解释[13]。情绪在人们的决策过程中起到重要的作用, 符合情绪信息模型和心境一致性模型中对于厌恶等消极情绪和人际信任之间关系的详细说明: 厌恶等消极情绪可带来消极的心理暗示, 降低个体的信任水平。基于评价理论[14]来解释, 厌恶的主要评价主体为潜在的有害事物, 厌恶刺激一旦使被试产生了即时的厌恶情绪, 这种厌恶情绪就会激活内部隐含的远离和回避有害事物的动机[15], 从而想



要尽可能快速地从与他人的互动中退出, 因而不会表现出较多的捐赠效应, 初次选择拿走更多的金额, 对受信者的信任水平较低[16]。

再次, 特质厌恶对不信任的主效应显著, 情绪类型对不信任的主效应不显著。也就是说, 在不信任中, 个体相对稳定的厌恶敏感性会对决策产生影响, 相比与厌恶敏感性低的个体, 厌恶敏感性高的个体产生更多的人际不信任。该结果为信任的双因素观提供了依据, 信任和信任是两种结构, 并不是同一纬度的两端, 高信任不代表低不信任, 反之亦然。其一, 不信任是对欺骗的自然反应, 通常认为与欺骗行为紧密相关, 不信任会促进认知非常规策略的使用, 从而减少刻板印象[17]。超动机理论中指出, 大多数的欺骗都是为了避免损失而不是一味地追求利益, 例如 Kahneman 和 Tversky 在期望理论中提出的损失厌恶(lost disgust) [18], 超动机是一种本能, 高厌恶敏感性的个体可能比低厌恶敏感性的个体要更强, 更会采取行动来避免一些无法接受的事情, 这时候, 当总金额是固定的前提下, 高敏感性的个体很可能就会为了避免对方不返还或者返还过少, 主动拿走更多的金额。其二, 在信任博弈游戏中, 当被试选择从受信方拿走多少金额时, 会对自己将要面临的收益有所预期, 清楚地知道决策具有风险性, 可能面临着零回报, 即背叛。根据背叛厌恶理论[19], 敏感性高的个体更不愿意承担背叛的风险, 更想尽可能避免自己的信任遭到背叛时而产生负性情绪, 这时候, 高敏感性的个体可能就会选择拿走更多的金额。

除此之外, 实验结果显示, 特质厌恶与状态厌恶之间交互作用不显著, 两者之间显著正相关( $r = 0.41$ )。厌恶敏感性越高的个体, 越容易产生瞬时的状态厌恶情绪, 启动厌恶情绪更容易, 或者说, 厌恶敏感性高的个体比厌恶敏感性低的个体在相同的厌恶情境里唤起更多的状态厌恶情绪(情境厌恶)。研究表明, 高厌恶倾向的特点是对厌恶状态的警惕[20]。这种警惕往往与适应不良的应对策略相结合, 进而增加了厌恶情绪的体度。

## 6. 结论

1) 特质厌恶显著正向预测状态厌恶, 即特质厌恶高的个体更容易产生状态厌恶情绪体验或者在相同的厌恶情境下产生更多的厌恶情绪体验。

2) 状态厌恶情绪和中性情绪对信任的影响存在显著差异, 与中性情绪相比, 状态厌恶情绪下产生更少的信任。

3) 高特质厌恶和低特质厌恶对不信任的影响存在显著差异, 与低特质厌恶相比, 高特质厌恶的个体产生更多的不信任。

## 基金项目

项目编号: 湖南省研究生科研创新项目(CX20200516); 项目名称: 厌恶情绪对人际信任、不信任的影响及消除。

## 参考文献

- [1] 田甜. 牧区蒙古族人际信任[D]: [硕士学位论文]. 呼和浩特: 内蒙古师范大学, 2012.
- [2] Sabel, C.F. (1993) Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy. *Human Relations*, **46**, 1133-1170. <https://doi.org/10.1177/001872679304600907>
- [3] Inkpen, A.C. and Currall, S.C. (1998) The Nature, Antecedents, and Consequences of Joint Venture Trust. *Journal of International Management*, **4**, 1-20. [https://doi.org/10.1016/S1075-4253\(98\)00004-0](https://doi.org/10.1016/S1075-4253(98)00004-0)
- [4] Dunn, J.R. and Schweitzer, M.E. (2005) Feeling and Believing: The Influence of Emotion on Trust. *Journal of Personality and Social Psychology*, **88**, 736-748. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.5.736>
- [5] Kramer, R.M. (1999) Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions. *Annual Review of Psychology*, **50**, 569-598. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.50.1.569>

- 
- [6] Zand, D.E. (1997) *The Leadership Triad: Knowledge, Trust, and Power*. Oxford University Press on Demand, Oxford.
- [7] Spielberger, C.D. (1972) *Anxiety: Current Trends in Theory and Research* (Vol. 1). Academic Press, New York. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-657401-2.50008-3>
- [8] Kugler, T., Ye, B., Motro, D. and Noussair, C.N. (2020) On Trust and Disgust: Evidence from Face Reading and Virtual Reality. *Social Psychological and Personality Science*, **11**, 317-325. <https://doi.org/10.1177/1948550619856302>
- [9] 谭永红, 丛中, 鲁晓华. 中文厌恶感量表的初步编制及信度、效度检验[J]. 心理测量与评估, 2007, 21(10): 696-699.
- [10] Berg, J., Dickhaut, J. and McCabe, K. (1995) Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, **10**, 122-142. <https://doi.org/10.1006/game.1995.1027>
- [11] Reimann, M., Schilke, O. and Cook, K.S. (2017) Trust Is Heritable, Whereas Distrust Is Not. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, **114**, 7007-7012. <https://doi.org/10.1073/pnas.1617132114>
- [12] Haidt, J. (2001) The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment. *Psychological Review*, **108**, 814-834. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.4.814>
- [13] Mayer, R.C., Davis, J.H. and Schoorman, F.D. (1995) An Integrative Model of Organizational Trust. *Academy of Management Review*, **20**, 709-734. <https://doi.org/10.5465/amr.1995.9508080335>
- [14] Lerner, J.S. and Keltner, D. (2000) Beyond Valence: Toward a Model of Emotion-Specific Influences on Judgement and Choice. *Cognition & Emotion*, **14**, 473-493. <https://doi.org/10.1080/026999300402763>
- [15] Rozin, P., Haidt, J. and McCauley, C.R. (2008) Disgust. In: Lewis, M., Haviland-Jones, J.M. and Barrett, L.F., Eds., *Handbook of Emotions*, 3rd Edition, Guilford Press, New York, 757-776.
- [16] Han, S., Lerner, J.S. and Zeckhauser, R. (2012) The Disgust-Promotes-Disposal Effect. *Journal of Risk and Uncertainty*, **44**, 101-113. <https://doi.org/10.1007/s11166-012-9139-3>
- [17] Posten, A.-C. and Mussweiler, T. (2013) When Distrust Frees Your Mind: The Stereotype-Reducing Effects of Distrust. *Journal of Personality and Social Psychology*, **105**, 567-584. <https://doi.org/10.1037/a0033170>
- [18] Kahneman, D. and Tversky, A. (1979) On the Interpretation of Intuitive Probability: A Reply to Jonathan Cohen. *Cognition*, **7**, 409-411. [https://doi.org/10.1016/0010-0277\(79\)90024-6](https://doi.org/10.1016/0010-0277(79)90024-6)
- [19] Aimone, J.A., Houser, D. and Weber, B. (2014) Neural Signatures of Betrayal Aversion: An fMRI Study of Trust. *Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences*, **281**, 20132127. <https://doi.org/10.1098/rspb.2013.2127>
- [20] Schienle, A., Arendasy, M. and Schwab, D. (2015) Disgust Responses to Bitter Compounds: The Role of Disgust Sensitivity. *Chemosensory Perception*, **8**, 167-173. <https://doi.org/10.1007/s12078-015-9186-7>