

Doi:10.11835/j.issn.1008-5831.jg.2019.02.003

欢迎按以下格式引用:韩涵,李慧敏,汪伦焰.业主对承包商初始信任动机产生机制研究[J].重庆大学学报(社会科学版),  
2020(3):76-85. Doi:10.11835/j.issn.1008-5831.jg.2019.02.003.**Citation Format:** HAN Han, LI Huimin, WANG Lunyan. Research on the mechanism of the initial trust occurrence motivation of the owners towards contractors [J]. Journal of Chongqing University (Social Science Edition), 2020(3):76-85. Doi:10.11835/j.issn.1008-5831.jg.2019.02.003.

# 业主对承包商初始信任动机 产生机制研究

韩 涵<sup>1</sup>,李慧敏<sup>2</sup>,汪伦焰<sup>2</sup>

(1.河海大学商学院,江苏南京 210098;2.华北水利水电大学,河南郑州 450001)

**摘要:**在建设工程中,初始信任是业主与承包商关系构建的基础,起着重要作用。为了分析建设工程业主和承包商之间初始信任动机产生的机制,根据信任倾向、信任信念、受信方特征、基于制度的信任和信任动机构建了业主和承包商之间初始信任产生的机理模型,并从业主方的角度出发,进行问卷调查和结构方程实证分析。研究表明:基于制度的信任、受信方特征和施信方信任信念对信任动机的产生有明显的正向作用,其中受信方特征对施信方信任动机产生的影响最显著;而施信方信任倾向对信任动机的影响不显著。研究结论对于中国建设工程业主对承包商初始信任的建立有重要启示作用。

**关键词:**建设工程;初始信任;信任倾向;信任信念;信任动机;产生机制**中图分类号:**F426.92 **文献标志码:**A **文章编号:**1008-5831(2020)03-0076-10

在建设工程中,业主与承包商之间的合作是从初始信任开始的,初始信任不仅是合作双方组织关系构建的前提,更是影响组织双方关系产出的基础。业主与承包商之间的初始信任是从建设工程的招标投标阶段产生的,初始信任能否建立将会影响业主与承包商之间的合作关系,并很大程度影响工程项目的建设实施。建设工程行业割裂性的特点使业主和承包商重复交易的频率较低,难以通过以往的交易

**修回日期:**2019-01-12**基金项目:**国家自然科学基金项目“建设工程项目组织间信任产生机制及其对交易费用的影响机理研究”(71302191);河南省科技厅产学研合作项目“水生态文明城市建设投融资与建管机制研究”(162107000050)**作者简介:**韩涵(1992—),女,河南新乡人,河海大学商学院博士研究生,主要从事工程项目管理与投融资研究,Email:15516568222@163.com;汪伦焰(1968—),男,安徽六安人,华北水利水电大学副教授,管理学博士,主要从事工程项目管理研究,Email:wly@ncwu.edu.cn。**通信作者:**李慧敏(1982—),男,山西晋城人,华北水利水电大学水利学院副教授,管理学博士,主要从事工程项目管理与投融资研究,Email:lihuimin3646@163.com。

往经验建立信任。因此,对业主和承包商之间初始信任产生机制的研究,将有助于业主与承包商在初次合作的情况下建立较高水平的初始信任,并继续影响后续信任。

近年来对工程项目伙伴关系的研究表明,项目成功的最重要因素取决于项目伙伴之间的相互信任<sup>[1]</sup>。信任都是由初始信任发展而来,并随着时间的推移不断增加。McKnigh 等已经证实了初始信任的重要性,认为组织之间的初始信任对后续信任的演变以及行为都具有重要的影响作用<sup>[2]</sup>。骆亚卓认为信任不仅会影响业主对承包商的选择,还可以显著影响业主与承包商的关系产出<sup>[3]</sup>。杨玲、帅传敏对整个工程实施过程中的信任前因进行了研究<sup>[4]</sup>。莫力科、陆绍凯对工程项目中初始信任的形成机理进行了研究,认为组织权力及行业交易规则显著影响初始信任的形成<sup>[5]</sup>。柯洪等以工程项目为对象,研究了初始信任与工程合同柔性的关系,研究发现信任对工程合同柔性的各维度都有不同程度的促进作用<sup>[6]</sup>。杜亚灵、闫鹏通过对 PPP 项目中信任的划分,分析构建了 PPP 项目中初始信任形成机理的概念模型<sup>[7]</sup>。这些学者从不同方面证明了工程建设中信任的重要性,但是,关于业主与承包商之间初始信任产生机制的研究还较少。建设工程具有一次性的特点,很难通过稳定的交易环境建立业主和承包商之间的初始信任,因此本文在前人研究的基础上,构建了基于业主视角的初始信任动机产生机制的理论模型,并利用实证研究的方法验证了该模型,为业主与承包商在招投标阶段建立较好的初始信任提供一定的理论和实践指导。

## 一、理论框架与研究假设

### (一) 信任倾向

信任倾向是交易的一方愿意依赖另一方的意愿和倾向。当双方处在一种高度模糊、陌生和非结构化的状态时,信任倾向可以预测信任行为,人与人之间的期望只能依赖于这种倾向。组织之间信任倾向的差异主要取决于对风险评估的不同,有些人很难相信他人,而有些人很容易相信他人,这种差异就是信任倾向上的差异。信任倾向是形成信任的重要前因,具有较高信任倾向的人或组织,更容易表现出信任动机<sup>[8]</sup>。人或组织的信任倾向会显著影响其对陌生事物的初始信任。通常用对人性的信任和信任的姿态 2 个构念来测量信任倾向<sup>[9]</sup>。人性的信任分为对善行的信任倾向、对诚信的信任倾向和对能力的信任倾向<sup>[10]</sup>。其中:对善行的信任倾向是施信方在获得有用信息前凭借一些对美好行为的信任产生信任倾向;对诚信的信任倾向是凭借对待人处事真诚的信任产生信任倾向;对能力的信任倾向指施信方出于对对方能力的信任而产生的信任意愿。在施信方不能获得其他额外信息的情况下,他只能凭借对人性的信念去依赖受信方。初始信任情景的特点就是“模糊”,因为双方没有获得关于对方的进一步的信任,而且双方面临的角色和任务都是全新的。因此可以推断,在初始信任阶段信任的倾向可能会产生信任信念。信任的姿态则是不管别人是否愿意相信对方,他都愿意相信对方是正直的、可依赖的,并且相信和对方合作能够带来好的结果<sup>[11]</sup>。信任姿态的效应表现在当受信方没有被证明是不可信任之前,他都保持对对方的信任。因此可以推断,信任姿态可以产生信任动机和信任信念。于是提出以下假设。

H1a:在初始信任阶段,信任倾向对信任信念有正向影响;

H1b:在初始信任阶段,信任倾向对信任动机有正向影响。

具有高水平信任姿态的个人认为,无论他的信念是否针对特定的人,信任他人总是有利于自己成功的。制度保障或社会安全网能够保护人们正当的交易免受他人的侵害,当施信者的信任姿态处于高

水平时,就很容易产生一种高的制度保障信念。因此假设:

H1c:在初始信任阶段,信任倾向对基于制度的信任产生正向的影响。

## (二) 信任信念

信任信念是施信方的信任知觉,对受信方的信心,相信受信方会对自己有益。本研究把信任信念分为三个测量指标:能力信念、善行信念、诚实信念<sup>[12-13]</sup>。能力信念指相信受信方有能力完成合同中的任务,能够满足施信方所需;善行信念指受信方对施信方利益关注,并有动机去完成施信方所需;诚实信念指施信方相信受信方忠诚,能够信守诺言的信念。研究信任信念和信任动机之间联系的文献很多<sup>[14]</sup>。Dobing 研究发现信任信念和信任动机(愿意依赖)之间有非常强的相关性<sup>[15]</sup>。从逻辑上讲,如果一个人认为对方是善良的、能干的、诚实的、行为可预测的,就会对他产生信任动机。因此,可以推断信任信念将对信任动机产生正向作用。由此假设:

H2:在初始信任阶段,信任信念对信任动机有正向作用。

## (三) 受信方特征

受信方特征指被相信的一方本身具备的特征,能被施信方依赖、产生信任信念。在建设工程交易中,业主和承包商的初始信任产生于投标过程中,包括资格预审、综合评标等。资格预审其实就是对承包商特征的了解,包括对其声誉和能力的筛选和考察;资格预审也是初始关系的开始,资格预审结束后,那些通过资格预审的投标方和业主才是初始信任形成的对象;评标过程其实就是对承包商能力的考察,选择一个满足质量、进度要求,工程造价最低的承包商。随着评标过程的结束,双方的初始信任开始达成。因此,根据工程交易的特点,把受信方特征分为声誉和能力。

Wilson 认为声誉来自于过去行为的积累,是交易主体在交易过程中所具有的特征<sup>[16]</sup>。Barney 和 Hansen 认为声誉是企业所拥有的特征,该特征促进企业值得信任<sup>[17]</sup>。声誉具有认知性,可以让项目中的一方事先对另一方产生好感,增进了解,同时也促进了对另一方的认同,有利于初始信任的产生。在工程建设中,良好声誉是产生信任信念、信任动机的必要条件。能力是市场交易主体完成某些工作的可能性。Wood 等认为在建设工程项目中,能力意味着能使对方从交易关系中获得满意或为对方创造增值<sup>[18]</sup>。一般情况下,经验丰富的团队都具有较好的管理能力,有助于交易双方信任的形成<sup>[19]</sup>。如果一方没有能力胜任该项工作,另一方将不会与其建立交易关系,也就没有信任存在。在工程建设领域,能力强的承包商,完成既定任务的可能性高,项目面临不能完工的风险就小,这是业主对该承包商产生初始信任的重要原因。因此提出如下假设。

H3a:在初始信任阶段,越是正向的受信方特征(声誉和能力高),越易使施信方产生信任信念。

H3b:在初始信任阶段,越是正向的受信方特征(声誉和能力高),越易使施信方产生信任动机。

H3c:在初始信任阶段,越是正向的受信方特征(声誉和能力高),越易使施信方产生对制度的信任。

## (四) 基于制度的信任

基于制度的信任是社会学的概念,指在特定的历史条件下、特定的行业中,由于社会中存在法律、法规和技术规范,并且这些法律、法规、技术规范都可执行,这会让交易的双方产生对制度的信任。Zucker<sup>[20]</sup>所提出的基于制度观点的信任已被学术界广泛接受。McKnight 在初始信任的研究中正式引入制度信任,把基于制度的信任作为环境中风险控制的一个重要机制,认为基于制度的信任会影响信任方的信任动机<sup>[21]</sup>。本研究用三个构念来测量基于制度的信任:环境常态、制度依赖和制

度保障。环境常态主要指在工程建设时期,市场环境、政策环境不会发生大的突变;制度依赖主要是在制度约束下,相信承包商的资质、能力和历史经历;制度保障主要是法律、法规、工程交易机制能够保障交易双方的利益。在制度依赖、保障和环境常态下,业主和承包商都相信建设法规、双方签订的合同、技术规范,在问题出现的时候,这些制度都能对自己有保护作用。对于业主而言,基于制度的信任可以促进其产生信任动机,因此,提出以下假设。

H4a:在初始信任阶段,基于制度的信任对信任动机有正向作用。

制度差异造成信任信念的不同<sup>[22]</sup>。在成熟完善的市场交易制度下,交易双方都相信交易机制和交易规则能保障双方的利益,在对方不违反规则的情况下是值得信任的。在建设工程项目中,在业主相信资格预审和评标程序科学合理的前提下,业主很大程度上相信选择的承包商是有能力完成该项目的。因此提出假设:

H4b:基于制度的信任能够促进信任信念的产生。

### (五) 信任动机

信任动机意味着施信方非常愿意并且打算依赖受信方。Currall 和 Judge 用施信方愿意与对方分享信息作为信任动机测量指标<sup>[23]</sup>。因此,信任动机分为两个测量变量:愿意依赖和愿意支付。在交易市场中,如果业主信任承包商,愿意依赖承包商,就会相信承包商所提交的测量、质量、变更和索赔材料。在工程建设中,业主信任的动机还包括愿意相信承包商的工作成果,愿意按时支付工程款。施信方的信任动机会引发一系列相关的信任行为。信任动机是由施信方心理导致的对对方行为作出判断的一种心理预期,这种预期会导致信任行为的发生。信任动机经过认知过程和决策过程两个阶段转化为初始信任行为。

施信方信任倾向、基于制度的信任、受信方特征、施信方信任信念会直接或间接地影响信任动机。通过以上理论分析和提出假设,将前述所有假设进行综合,得出本研究的理论模型,如图 1 所示。

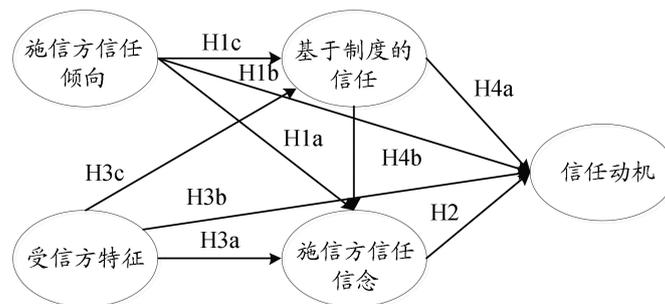


图 1 概念模型

## 二、研究设计

### (一) 研究方法

根据前述提出的 9 个研究假设,本文运用规范分析和实证研究相结合的方法,通过文献分析确定了上述的研究模型;实证研究上,问卷调查帮助获得一手的调查资料。结构方程模型是社会学的常用方法,该方法能同时处理多个变量、多个因素以及不可直观观测的变量的优点受到广大学者的肯定,本研究选用结构方程模型对提出的 9 个假设进行实证检验。

## (二) 问卷设计与变量测量

问卷主要针对业主对承包商的初始信任动机的产生机制而设计,因此在设计问卷时,从业主的视角出发,以业主作为施信方,承包商作为受信方。指标主要来自于国内外的研究文献,变量的测量采用5点李克特式量表法。初步问卷的形成以国内外相关文献和现场访谈所获得的信息为基础,通过语义转换形成初步问卷。在大规模调查问卷发放前,对初步问卷进行小样本测试,对初步问卷中不合适的指标进行剔除和调整,并进一步验证内容的合理性。最后,采用Email与专家进行再次沟通,最终得到的变量和来源等见表1。

## (三) 信度与效度检验

我们选取河南、南京、北京、安徽的400个从事水利、道路、桥梁等的建设工程方的负责人作为研究样本发放问卷,从2016年12月到2017年3月共发放问卷400份,回收完整问卷146份,回收率为36.5%。在400名业主方负责人中,现场管理人员占52%,公司管理层占33%,项目经理占15%;从负责人从业经验看,5~10年从业经验的回答者有30%,而10年以上的占到了34%,丰富的建设项目从业经验增强了问卷信息的准确性和有效性。

表1 研究变量及变量来源

变量	测量变量	编号	指标内容	荷载	指标来源
信任倾向	善行的信任倾向	DF1	一般情况下,人会真心关注他人的福祉	0.74	McKnight等 <sup>[2]</sup> , McKnight等 <sup>[11]</sup>
		DF2	大多数人会去帮助别人,而不是袖手旁观	0.89	
	诚信的信任倾向	DI1	一般来说,人都会信守承诺	0.81	
		DI2	我认为一般人都会言行一致	0.75	
		DI3	大多数人是诚实地对待他人	0.83	
	能力的信任倾向	DC1	我相信大多数专业人员能做好自己的工作	0.82	
		DC2	大多数人在自己本专业上的知识是丰富的	0.9	
	信任姿态	DS1	当我第一次见到别人,我通常给人以最大的善意,认为他们是值得信任的	0.86	
DS2		我总是信任新相识的人,直到他们做出背弃信义的事为止	0.90		
信任信念	善行信念	TB1	我相信合作的承包商比较关注我的利益	0.84	McKnight等 <sup>[2]</sup> , McKnight等 <sup>[11]</sup> , Riker <sup>[24]</sup>
		TB2	当工程遇到难题和困难时,承包商最先想到的是工程的顺利实施	0.91	
		TB3	对方为了自身利益会隐瞒对我方有利的信息	0.87	
		TB4	我方为对方作出付出时,对方能有回报	0.78	
	正直信念	TI1	该承包商在无需监督的情况下,能自动实现其诺言	0.93	
		TI2	该承包商的言行一致,其行为可以预测	0.89	
		TI3	我相信该承包商会遵守契约	0.87	
		TI4	我相信承包商提供的证明自己能力的材料	0.82	
	能力信念	TC1	承包商是有能力的,且精通该工程特殊的施工工艺	0.93	
		TC2	承包商对该工程的施工经验是很丰富的	0.94	
		TC3	相信承包商的工程和技术人员是有能力的	0.92	
		TC4	我相信承包商都能明白合同中约定的权利和义务	0.89	

续表 1

变量	测量变量	编号	指标内容	荷载	指标来源
受信方特征	声誉	TR1	该承包商在行业中诚信水平良好	0.81	Cheng 和 Li <sup>[25]</sup> , Singh 和 Tiong <sup>[26]</sup>
		TR2	该承包商得到多数合作单位的认可	0.89	
		TR3	该承包商关心合作伙伴的利益	0.79	
		TR4	在合作之前和该承包商有比较好的私人关系	0.92	
	能力	TA1	该承包商有承担类似项目的经历	0.86	
		TA2	该承包商在财务上具有稳定性	0.87	
		TA3	该承包商的人力物力资源充足	0.90	
		TA4	该承包商的技术和管理能力优异	0.89	
基于制度的信任	环境常态	SN1	目前工程建设市场是稳定的	0.82	McKnight 等 <sup>[2]</sup> , McKnight 等 <sup>[11]</sup> , Riker <sup>[24]</sup>
		SN2	工程建设市场的法律法规近期不会发生大变化	0.93	
		SN3	工程交易制度不会发生大的变化	0.88	
	制度依赖	SS1	我相信有相应资质的承包商就有相应能力完成工程	0.83	
		SS2	承包商提供的担保可信	0.85	
		SS3	合同可以保障双方利益	0.84	
		SS4	经招标选择的承包商是能够胜任工作的	0.78	
		SS5	鉴于该承包商的历史记录,没有理由怀疑他的能力	0.87	
	制度保障	SA1	目前建设市场的法律法规完善足够保障我在工程交易中的利益	0.84	
		SA2	目前的建设工程合同足够保障工程的顺利建设	0.87	
		SA3	建设工程各种技术能保障工程质量和安全	0.89	
		SA4	我相信该承包商的违约成本是很高的	0.85	
信任动机	愿意依赖	TD1	相信承包商的工程建设质量	0.85	McKnight 等 <sup>[2]</sup> , McKnight 等 <sup>[11]</sup> , Riker <sup>[24]</sup>
		TD2	相信承包商提供的人员能够按时按人到场	0.89	
		TD3	当工程遇到困难时,我相信承包商能够以工程成功为目标选择自己的行为	0.88	
		TD4	相信承包商提交的变更索赔申请	0.89	
		TD5	愿意和承包商进行真诚、善意的沟通	0.82	
	愿意支付	TP1	我会按合同条款按时给承包商支付工程款	0.89	
		TP2	会对承包商提出的变更和索赔及时支付	0.92	

本研究的信度检验采用 Cronbach  $\alpha$  系数进行。从表 2 的结果看,总体问卷的 Cronbach  $\alpha$  系数为 0.865,问卷具有较高的可靠性。各变量的组合信度系数均超过 0.75,说明各分量表具有良好的测量信度;从整个样本的 KMO 和 Bartlett 球度检验结果看,KMO 值为 0.835,Bartlett 统计值显著,说明可以作探索性因子分析。从验证性因子分析的结果看,该样本的收敛效度 AVE 达到了 0.6 以上,说明问卷具有很好的收敛效度,各分变量的验证分析也都达到了要求;所有题项的因子荷载均大于 0.7(表 1 所示),达到显著水平,模型对数据拟合良好。

表2 各分量的检验系数

变量	信任倾向	信任信念	受信方特征	基于制度的信任	信任动机	
Cronbach $\alpha$	0.845	0.857	0.926	0.913	0.865	
KMO	0.785	0.834	0.801	0.788	0.884	
Bartlett	Chi-Square	3 256.793	3 678.987	4 211.317	3 086.367	3 841.953
	df	330.000	300.000	330.000	280.000	260.000
	Sig.	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
AVE	0.665	0.643	0.685	0.723	0.734	

### 三、实证分析

#### (一) 模型的修正和拟合

在对样本进行信度和效度检验后,我们运用 AMOS 22.0 软件将调查数据与假设路径模型进行拟合。模型拟合中,我们需要综合考虑多个指标,本研究选定的指标有:卡方统计量、RMM、GFI、CFI 以及 RMSEA 等。由于初始模型中的 CFI、GFI 和 AGFI 指标不太理想,对一些残差进行了调整 and 限制,修正前后模型的各项拟合评价参数如表 3 所示。

表3 初始模型与修正模型的各项指标参数

	$\chi^2/df$	RMR	GFI	AGFI	PGFI	CFI	RMSEA
初始模型	1.835	0.043	0.878	0.832	0.563	0.813	0.056
修正模型	2.29	0.045	0.901	0.912	0.51	0.909	0.067
理想参数	< 3.0	< 0.05	> 0.90	> 0.90	> 0.50	> 0.90	0.05~0.08

修正后的结构方程模型达到理想标准,说明修正后的模型有较好的拟合度,模型可以接受。运用 AMOS 22.0 软件分析,得到了理论模型的路径系数与假设检验结果如表 4 所示,路径图如图 2 所示。

表4 结构模型的路径系数和假设检验结果

假设	路径系数( $\beta$ )	C. R.	显著性(Sig.)	检验结果
H1a	0.34	1.987	***	支持
H1b	0.01	2.412	0.089	不支持
H1c	0.55	2.934	***	支持
H2	0.38	2.556	***	支持
H3a	0.44	2.436	***	支持
H3b	0.79	4.968	***	支持
H3c	0.35	3.324	***	支持
H4a	0.56	5.623	***	支持
H4b	0.42	3.342	***	支持

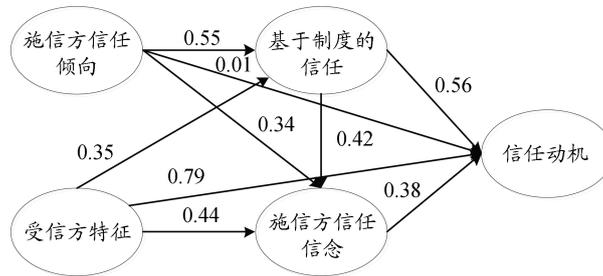


图2 初始信任产生机制的路径模型

## (二) 模型的检验结果分析

从表4的结果中可以看出,除了H1b不成立外,其余8个假设均成立。基于制度的信任(H4a)、受信方特征(H3b)和施信方信任信念(H2)对信任动机有明显的正向作用;施信方信任倾向对信任动机的影响(H1b)不显著,说明施信方信任倾向对信任动机不产生直接影响,但是施信方信任倾向通过基于制度的信任和信任信念对信任动机产生间接作用。在成立的8个研究假设中,从影响信任动机的路径系数上看,H3b受信方特征对施信方产生信任动机的影响最大(0.79),这说明承包商的能力和声誉对业主信任动机的产生起主要的作用,而施信方的信任信念对信任动机的影响路径系数最小(0.38),说明业主的信任信念对信任动机的产生作用不显著;从影响基于制度的路径系数上分析,业主的信任倾向对制度信任产生的影响(0.55)大于承包商特征(0.35);从影响施信方信任信念的路径系数上分析,承包商的特征(能力和声誉)对业主信任信念的产生影响最显著(0.44),业主的信任倾向对业主的信任信念的路径系数最小(0.34)。

从路径模型的验证结果还可以看出,在工程交易中,施信方信任倾向能够促进其本身对制度的信任,还能够加强其本身的信任信念,但是施信方的信任倾向不能直接产生信任动机。施信方的信任动机要通过对“制度的信任”和“信任信念”的间接影响才能产生;信任信念能够促进信任动机的产生,信任倾向、基于制度的信任和受信方特征三个外部变量对信任信念产生影响。施信方越是正向的信任倾向越能够使其本身加强这种倾向,形成信任信念,并最终形成信任动机。如果施信方对制度有基本信任,那么这种基于对制度的信任就会加强其信任信念的产生,从而促进其信任动机的产生。越是正向的受信方特征,施信方的信任信念就越会得到增强,并最终形成信任动机;受信方特征对施信方信任信念、制度信任和信任动机都有正向作用,受信方特征能够促进施信方对制度的信任,从而产生信任动机;受信方的正向特征还可以促进施信方信任信念的增强,并间接地影响信任动机的产生;正向的受信方特征还直接对信任动机产生积极影响。基于制度的信任不仅可以正向影响信任动机,还能够促进施信方信任信念的产生,从而间接产生信任动机。

## 四、结论及管理启示

中国是一个典型的关系社会,与西方相比更加注重“一诺千金”,因此,在中国国情下的建设工程领域,以初始信任为基础的业主与承包商的合作对组织间信任的产生显得尤为重要。对初始信任的认知过程就是对信任动机的激化过程,在信任动机被激化为优势动机的时候,施信方才会在不确定性条件下的风险决策,从而产生信任行为。本文把信任倾向、信任信念、受信方特征和基于制度的信任作为初始信任动机产生的前因变量,探索性研究了业主对承包商初始信任动机的产生机制。研究结果发现,基于制度的信任、承包商的特征和业主的信任信念对业主信任动机的产生

均有明显的正向作用,都可以直接影响信任动机的产生,其中,承包商的特征(声誉和能力)对信任动机的产生作用最为显著。此外,基于制度的信任和承包商的特征还可以通过影响信任信念间接影响信任动机的产生;信任倾向对信任动机的产生没有显著影响,但可以通过对基于制度的信任和业主的信任信念的作用间接影响信任动机的产生。

研究发现,在中国特殊的文化环境中,基于制度的信任、承包商的特征(声誉和能力)和业主的信任信念对业主初始信任的产生起到了非常重要的作用。上述研究对于帮助业主与承包商在初次合作中建立初始信任有重要启示:其一,初始信任对于业主在招投标过程中选择承包商起着关键作用,业主初始信任的产生很大程度取决于承包商的能力和声誉。因此,承包商要加强自身能力因素的培养和良好声誉的建立,形成有影响力的承包商品牌,在招投标阶段具有竞争优势,以更好获得业主的初始信任。其二,业主应该从自身角度出发,加强对当前建设工程领域相关制度的信任,相信中国出台的相应法律、法规、技术规范都可执行,相关政策可以保障双方的利益。业主越大程度的对制度的信任越容易促使其对承包商初始信任的形成。其三,业主应加强自身的信任信念的形成,要对承包商有信心,相信选中的承包商会信守承诺,并履行合同中的规定。研究结论和管理启示从初始信任产生的动机出发帮助业主与承包商在初次合作中建立初始信任。

#### 参考文献:

- [1] 莫力科,陆绍凯. 监控机制对项目合作伙伴中控制方信任的影响:基于主动信任的视角[J]. 管理工程学报,2017,31(3):126-133.
- [2] MCKNIGHT D H, CUMMINGS L L, CHERVANY N L. Initial trust formation in new organizational relationships[J]. *Academy of Management Review*, 1998, 23(3):473-490.
- [3] 骆亚卓. 业主与承包商初始信任及前因研究[J]. 广州大学学报(社会科学版), 2017, 16(6):76-82.
- [4] 杨玲,帅传敏. 工程项目中企业间信任维度分析[J]. 建筑经济, 2011, 32(11):70-75.
- [5] 莫力科,陆绍凯. 工程项目伙伴组织的初始信任形成机理[J]. 深圳大学学报(理工版), 2015, 32(5):495-505.
- [6] 柯洪,刘秀娜,杜亚灵. 信任对工程合同柔性影响的实证研究[J]. 软科学, 2015, 29(6):139-144.
- [7] 杜亚灵,闫鹏. PPP项目中初始信任形成机理的实证研究[J]. 土木工程学报, 2014, 47(4):115-124.
- [8] 徐芬,李欢,马凤玲. 大学生信任倾向与人格特质的关系[J]. 应用心理学, 2011, 17(3):202-211.
- [9] 汪伦焰,李慧敏. 水利工程项目参与方信任及其绩效[M]. 北京:科学出版社, 2016:44-45.
- [10] JORDAN R P. Measures of personality and social psychological attitudes: An Index to the Instruments and Their Authors[J]. *Behavioral & Social Sciences Librarian*, 1992, 11(2):107-128.
- [11] MCKNIGHT D H, CHOUDHURY V, KACMAR C. Developing and validating trust measures for E-commerce: an integrative typology[J]. *Information Systems Research*, 2002, 13(3):334-359.
- [12] BHATTACHERJEE A. Individual trust in online firms: scale development and initial test[J]. *Journal of Management Information Systems*, 2002, 19(1):211-241.
- [13] GEFEN D, STRAUB D W. Building users' trust in freeware providers and the effects of this trust on users' perceptions of usefulness, ease of use and intended use[D]. Atlanta: Georgia State University, 1997.
- [14] SCHOORMAN F D, MAYER R C, DAVIS J H. An integrative model of organizational trust: past, present, and future[J]. *Academy of Management Review*, 2007, 32(2):344-354.
- [15] DOBING B R. Building trust in user-analyst relationships[D]. Minnesota: University of Minnesota, 1993.
- [16] WILSON D T. An integrated model of buyer-seller relationships[J]. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 1995, 23(4):335-345.
- [17] BARNEY J B, HANSEN M H. Trustworthiness as a source of competitive advantage[J]. *Strategic Management Journal*, 1994,

- 15(S1):175-190.
- [18] WOOD G, MCDERMOTT P, SWAN W. The ethical benefits of trust-based partnering; the example of the construction industry [J]. *Business Ethics: a European Review*, 2002, 11(1):4-13.
- [19] MAURER I. How to build trust in inter-organizational projects; The impact of project staffing and project rewards on the formation of trust, knowledge acquisition and product innovation [J]. *International Journal of Project Management*, 2010, 28(7):629-637.
- [20] ZUCKER L G. Production of trust; Institutional sources of economic structure, 1840-1920 [J]. *Research in Organization Behavior*, 1986, 8(2):53-111.
- [21] 霍荣棉, 马剑虹. 企业员工对团队领导的信任结构研究: 基于 IT 企业团队的研究 [J]. *应用心理学*, 2008, 14(1):53-59.
- [22] 钱海燕, 杨忠. 跨国合作组织间信任修复: 基于制度与文化视角的分析 [J]. *江海学刊*, 2010(5):89-93, 238.
- [23] CURRALL S C, JUDGE T A. Measuring trust between organizational boundary role persons [J]. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 1995, 64(2):151-170.
- [24] RIKER W H. Perspectives on social power [M]. Chicago: Aldine press, 1971:63-81.
- [25] CHENG E W L, LI H. Contractor selection using the analytic network process [J]. *Construction Management and Economics*, 2004, 22(10):1021-1032.
- [26] SINGH D, TIONG R L K. A fuzzy decision framework for contractor selection [J]. *Journal of Construction Engineering and Management*, 2005, 131(1):62-70.

## Research on the mechanism of the initial trust occurrence motivation of the owners towards contractors

HAN Han<sup>1</sup>, LI Huimin<sup>2</sup>, WANG Lunyan<sup>2</sup>

(1. Institute of Engineering Management, Hohai University, Nanjing 210097, P. R. China;

2. North China University of Water Resources and Electric Power, Zhengzhou 450045, P. R. China)

**Abstract:** Initial trust plays a key role in engineering construction and is the basis of the relationship between owners and contractors. In order to analyze the motivational mechanism of initial trust between owners and contractors, the authors construct the mechanism model of the initial trust between the owners and the contractors with the factors of trust propensity, faith of the trust, the characteristics of the trustee, the institutional trust and the trust motivation, and conduct the questionnaire survey and empirical analysis of structural equation model from the view of the owners. The result shows that the institutional trust, characteristics of the trustee and trustful faith of the trustor have a clearly positive effect on the trust motivation, and the characteristics of the trustee has a significant effect on motivation of the trustor, while the trust propensity of trustor has little influence on motivation of the trust. The result reveals the important insights on the building of initial trust of the owners towards contractors.

**Key words:** engineering construction; initial trust; trust propensity; faith of the trust; trust motivation; occurrence mechanism

(责任编辑 傅旭东)