

编辑部决定意见回复说明

意见：接受。请在摘要和引言中对“信任决策”、“信任水平”有简单的进一步描述，如“做出对对方承诺是否信任的决策”。

回应：作者非常高兴收到编委会专家的“接受”决定，并诚挚地感谢编委会专家提出的细致宝贵建议。我们在摘要和正文中对“信任决策”、“信任水平”作了进一步的简单描述，详见正文中深红色字体：

在摘要部分的第一句对“信任决策”作了简单描述：

信任决策是个体在不确定性下作出是否信任他人的风险性社会决策，是人类社会生活的重要组成部分。

在正文引言部分的第一段对“信任决策”、“信任水平”作了简单描述：

“.....信任决策是个体在不确定性下作出是否信任他人的风险性社会决策(Ma et al., 2020)。.....以博弈中委托方向受托方投资金额的数量作为衡量信任水平的指标.....”

参考文献：

Ma, I., Sanfey, A. G., & Ma, W. J. (2020). The social cost of gathering information for trust decisions. *Scientific reports*, 10(1), 14073.

同时，作者根据贵编辑部发出的稿件退修通知单的要求，逐条进行了认真检查、核对、修改和补充，详见修改稿正文。再次感谢编委会专家、审稿专家和编辑部老师对本稿件所做的辛勤工作，正是大家共同的无私劳动和严谨认真使本稿件质量得以改进和提升！

此致

全体作者
2023年9月12日

第二轮编委及审稿专家意见回复说明

尊敬的责编和审稿专家：

您好！

非常感谢对我们的稿件（稿号：psysci22-808，文题：意图信息透明与互惠意图促进人际信任：来自噪音信任博弈的证据）所做的工作。在第四次收到了贵编辑部“修后再审”的要求后，我们仔细阅读了审稿专家所提出的宝贵的意见和建议，并据此对稿件中的部分内容进行了认真细致地修改（文字改动部分详见文中褐色字体）。在此，特别感谢审稿专家对本研究提出的宝贵建设性意见！后面是我们针对审稿意见所做的具体修改内容和详细说明。

迄今为止，通过采用噪音信任博弈范式使受托方的意图信息发生变化，探究意图信息透明度以及意图类型与决策结果对委托方信任决策的影响的论文在国内外发表较少，可借鉴的文献不足，探索着研究使初稿存在诸多不足和需要改进之处，正是编委会专家和二位审稿专家的无私劳动和严谨认真使本稿件得以改进和提升，再次特别感谢审稿专家一提出的宝贵建议，让我们深受启发，向你们深致敬意！

再次感谢您对我们的稿件所做的工作！

审稿专家：

意见 1：当前版本比上一版本清晰度提高了一些，但仍然建议作者进一步优化实验逻辑框架图，并在文中解释清楚两个实验之间的逻辑关系以及他们如何共同回答关键科学问题。目前版本文中提到的“双视角”，似乎暗示两个实验为平行关系，但从逻辑框架图看，实验二是在实验一的设计中选出部分变量进一步细化，可以看出两个实验不仅仅是“视角”上的差别，而两个实验结合在一起的必要性阐述不够。

回应：感谢审稿专家对我们所做工作的肯定以及提出的细致宝贵的问题。前人关于信任的研究（(Yu et al., 2014; Rosenberger et al., 2020; Schwerter & Zimmermann, 2020) 绝大多数采用经典信任博弈（TG）范式，假定受托方的主观意图与决策结果一致，研究结论为：决策结果损益会对委托方信任水平产生影响，结果收益条件下委托方的信任水平高于结果损失条件。但由于经典 TG 中意图与结果通常一致，已有研究未能清晰地揭示出“受托方意图信息是如何影响委托方信任水平”这一科学问题。在本研究中，这一问题又包含了两个相互关联且值得逐步深入探讨的子问题：（1）受托方的意图信息透明度如何影响委托方信任

决策？（2）受托方的意图类型和实际决策结果不一致时，哪个因素对委托方的信任决策影响更大？因此研究采用两个实验逐步深入地探讨了上述科学问题。详情如下：

实验一首先采用噪音信任博弈，探究受噪音情境影响的受托方的意图信息透明度（清晰或模糊）对委托方信任决策的影响。结果发现，受托方意图信息透明度影响委托方的信任决策，意图信息清晰条件下委托方的信任水平显著高于意图信息模糊条件。即使在委托方尚不知道实际决策结果是损失或收益时，仅使客观的互动环境透明确保受托方的意图信息清晰可见便可显著提升委托方的信任水平。

在客观互动环境透明即他人意图信息清晰的背景下，个体可以清晰感知其意图是互惠或违背。由于受噪音的影响，当委托方清晰地知晓受托方意图类型与实际决策结果发生不一致时，会如何做信任决策呢？因此实验二在实验一的基础上，采用噪音信任博弈，进一步探究受托方意图类型与结果损益相结合会如何影响委托方信任决策，有助于回答“意图与结果在影响人类决策时，孰轻孰重？”这一科学问题。结果发现，无论结果损益，受托方展现出自身的互惠意图会显著提升委托方的信任水平。

综上，诚如审稿专家所言，两个实验并不是平行关系，实验二在实验一的基础上逐步深入地回答了我们提出的重要科学问题，即受托方的意图信息会对委托方信任决策产生影响，具体表现为意图信息透明且透明背景下的互惠型意图会显著提升委托方的信任水平。该发现给予我们重要的启示是：人际互动过程中应尽可能地营造明晰行为意图的透明性环境、清晰地向他人展示出友善互惠的意图，均有助于提升人际信任水平。

根据审稿专家的建议和启发，我们进一步优化了实验逻辑框架图（见下图），并在正文中引言和讨论等部分对两个实验之间的逻辑关系以及对两个实验结合在一起如何共同回答关键科学问题的必要性进行了补充。

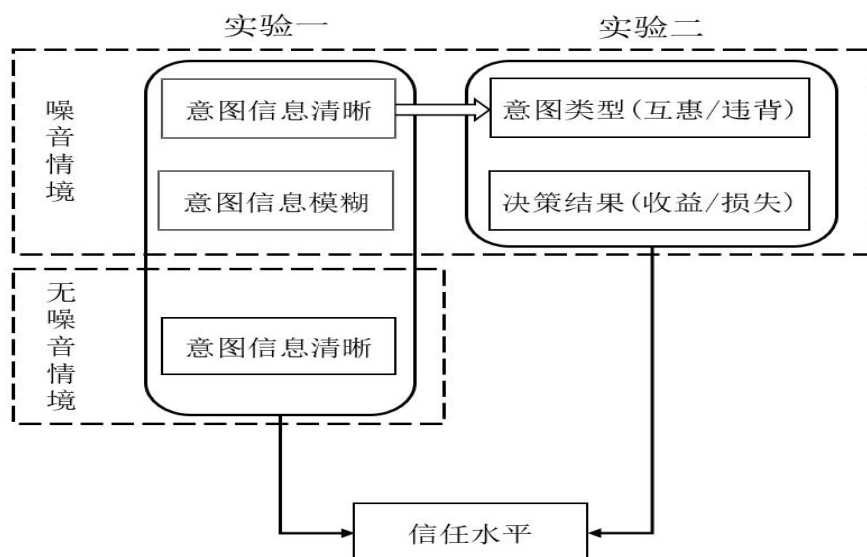


图2 两个实验逻辑框架图

注：噪音信任博弈包含意图信息模糊（仅知晓结果损益）和清晰（知晓结果损益和对方实际意图）两种水平，且在噪音情境中的意图信息清晰水平下，可通过操纵意图类型，并且与决策结果相结合，设置四种实验水平：收益-互惠、收益-违背、损失-互惠、损失-违背。无噪音情境中结果与意图始终一致，即经典信任博弈。

在引言第一段的末尾句，对关键科学问题进行了更详细地补充说明：

“……本研究通过操纵意图信息透明度、意图类型与决策结果等三个变量，尝试探讨受托方意图信息如何影响委托方信任水平，这一科学问题又包含了两个相互关联且值得逐步深入探讨的子问题：（1）受托方的意图信息透明度如何影响委托方信任决策？（2）当意图信息透明时，受托方的意图类型和决策结果，哪个因素对委托方的信任决策影响更大？”

在引言第二段、第三段有关实验一、二拟解决的科学问题重新进行了更清晰地表述，使两个实验之间的逻辑关系更加明确：

“……实验一旨在探究受噪音情境影响的受托方的意图信息透明度对委托方信任决策的影响，……”

“……当互动环境透明使他人行为意图清晰时，个体可以感知其意图是互惠或违背。但由于受噪音的影响，当个体清晰地知晓他人意图类型与实际决策结果可能会发生不一致时，信任决策主要取决于意图还是结果，抑或是两者的共同作用？……实验二旨在探究在意图信息清晰情境下，受托方主观意图与决策结果对委托方信任决策的影响。……”

在总讨论最后一段的首句，本研究对关键科学问题的具体回答带给人们的重要实践启示也进行了更清晰地补充说明：

“.....启示人们在人际互动过程中应尽可能地创设使行为意图透明的环境、清晰地向他人展示出友善互惠的意图，均有助于提升人际信任水平。.....”

参考文献：

Rosenberger, L. A., Naef, M., Eisenegger, C., & Lamm, C. (2020). Interpersonal distance adjustments after interactions with a generous and selfish trustee during a repeated trust game. *Journal of Experimental Social Psychology*, 90, 104001.

Schwerter, F., & Zimmermann, F. (2020). Determinants of trust: The role of personal experiences. *Games and Economic Behavior*, 122, 413-425.

Yu, M., Saleem, M., & Gonzalez, C. (2014). Developing trust: First impressions and experience. *Journal of Economic Psychology*, 43, 16-29.

此致

全体作者
2023年8月5日

第一轮编委及审稿专家意见回复说明

尊敬的责编和审稿专家：

您好！

非常感谢对我们的稿件（稿号：psysci22-808，文题：意图信息透明与互惠意图促进人际信任：来自噪音信任博弈的证据）所做的工作。在第三次收到了贵编辑部“修后再审”的要求后，我们仔细阅读了编委会专家和审稿专家所提出的宝贵的意见和建议，并据此对稿件中的部分内容进行了认真细致地修改（文字改动部分详见文中紫色字体）。在此，特别感谢编委会专家和审稿专家对本研究提出的宝贵建设性意见！后面是我们针对每一条审稿意见所做的具体修改内容和详细说明。

迄今为止，通过采用噪音信任博弈范式使受托方的意图信息发生变化，探究意图信息透明度以及意图类型与决策结果对委托方信任决策的影响的论文在国内外发表较少，可借鉴的文献不足，探索着研究使初稿存在诸多不足和需要改进之处，正是编委会专家和二位审稿专家的无私劳动和严谨认真使本稿件得以改进和提升，特别感谢审稿专家一提出的宝贵建议，向你们深致敬意！

再次感谢您对我们的稿件所做的工作！

审稿专家：

意见 1：作者回应：“着眼于互动环境的客观视角与互动主体的主观视角，来探究受托方意图信息对委托方信任决策的影响。具体而言，实验一主要探究意图信息透明度对信任水平的影响；实验二主要探讨损益结果下意图类型对信任水平的影响。”——两个实验分别对应客观视角和主观视角吗？无法从论述中看出此逻辑关系，如果不是，那么双视角又对应了什么？

回应：感谢审稿专家的细致提问。本研究中通过噪音信任博弈探究意图信息透明度以及意图类型与决策结果对委托方信任决策的影响。互动环境的客观视角(即噪音情境)与互动主体的主观视角(即博弈双方)在两个实验中均有所体现，但两个实验的侧重点有所不同。实验一侧重从互动环境这一客观视角出发，探究受噪音影响的受托方意图信息透明度对委托方信任决策的影响；实验二侧重于从互动主体这一主观视角出发，探究受托方的意图类型与决策结果对委托方信任决策的影响。因此，在正文中对相关论述作了相应修改，以明确两个实验的研究侧重点及其逻辑关系，具体修改如下：

实验一主要从互动环境的客观视角出发，探究受噪音情境影响的受托方的意图信息透明度对委托方信任决策的影响。

实验二主要从互动主体的主观视角出发，探究受托方主观意图与决策结果对委托方信任决策的影响。

意见 2：作者增加的论述“基于结果的模型，强调在信任博弈中人们主要依据反馈结果作出相应的决策”缺少参考文献。

回应：感谢审稿专家的细致审阅。我们对以上论述添加了相应的参考文献。具体如下：

基于结果的模型强调在信任博弈中人们主要依据反馈结果作出相应的决策(Radell et al., 2016)

参考文献：

Radell, M. L., Sanchez, R., Weinflash, N., & Myers, C. E. (2016). The personality trait of behavioral inhibition modulates perceptions of moral character and performance during the trust game: behavioral results and computational modeling. *PeerJ—the Journal of Life & Environmental Sciences*, 4, e1631.

意见 3：建议进一步优化实验逻辑框架图，目前仍然对理解逻辑关系没有很大帮助，从图中很难看出哪部分是实验一，哪部分是实验二。

回应：感谢审稿专家的宝贵建议。根据建议，作者进一步优化了实验逻辑框架图。一是通过粗实线来区分实验一和实验二，二是通过实线框来显示自变量/因变量，三是通过图注来进一步对逻辑框架图进行说明，期望有助于专家和读者理解两个实验之间的逻辑关系。具体修改如下：

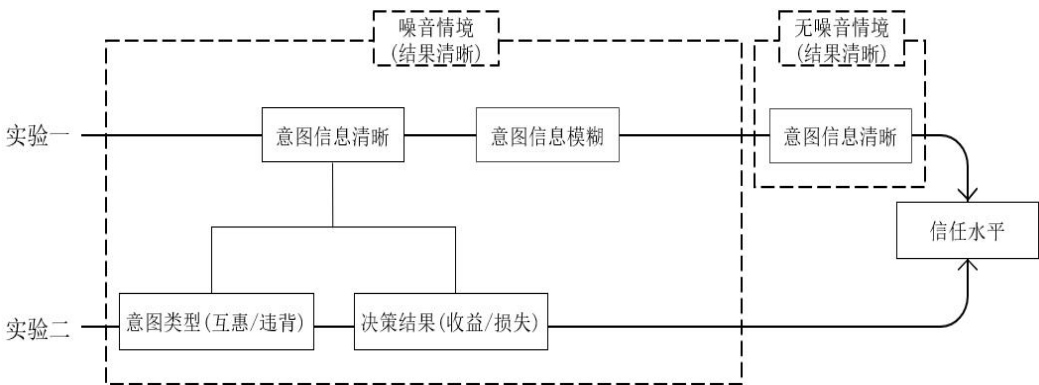


图 2 两个实验逻辑框架图

注：噪音信任博弈包含意图信息模糊（仅知晓结果损益）和清晰（知晓结果损益和对方实际意图）两种水平，且在噪音情境中的意图信息清晰水平下，可通过操纵意图类型与决策结果设置四种实验水平：收益-互惠、收益-违背、损失-互惠、损失-违背。无噪音情境中结果与意图始终一致，即经典信任博弈。

意见 4：讨论部分增加的内容体现了什么逻辑关系？还请作者进行解释。

回应：感谢审稿专家的提问。讨论部分增加的内容主要用于阐述本研究的创新性和理论贡献以及两个实验之间的逻辑关系。讨论部分增加的内容，第一段讲明本研究主要的研究结论，第二段、第三段分别论述实验一与实验二的结论与意义。第三段部分的内容主要用于阐述两个实验之间的逻辑关系，先是阐明了在噪音情境中当意图信息透明时，才可以使委托方知晓受托方意图类型与决策结果；然后论述前人关于信任研究大多采用经典信任博弈使意图与结果总是一致，未将意图与结果相分离，不能很好地阐明意图与结果在信任中扮演的角色，进而突出实验二的创新点，即主要探究意图类型与决策结果对信任决策产生何种影响。

意见 5：建议文字表述上和细节上进一步进行优化，例如（以下不一一列举，请作者检查全文）：

回应：感谢审稿专家的细致审阅与宝贵建议，我们再次重新检查全文，并邀请同行进行了挑剔性阅读，对文字表述和细节进行了进一步优化。

5.1：“采用噪音信任博弈范式，旨在从互动环境与主体的双视角出发，验证意图信息透明度以及意图类型与决策结果一致性在信任决策中的重要作用”：缺主语。

回应：具体修改如下：

研究采用噪音信任博弈范式，旨在从互动环境与主体的双视角出发，验证意图信息透明度以及意图类型与决策结果在信任决策中的重要作用。

5.2：“实验一采用 NTG 范式，考察受托方的意图信息透明与否的互动背景如何影响委托方的信任决策”：理解困难。

回应：具体修改如下：

实验一主要从互动环境的客观视角出发，探究受噪音情境影响的受托方的意图信息透

明度对委托方信任决策的影响。

5.3: “严瑜, & 吴霞. (2016). 从信任违背到信任修复:道德情绪的作用机制. 心理科学进展, 24(04), 633-642.”: 格式问题。

回应: 具体修改如下:

严瑜, 吴霞. (2016). 从信任违背到信任修复:道德情绪的作用机制. 心理科学进展, 24(04), 633-642.

编辑部复审:

意见: 建议作者进一步对文字表述和细节格式进行优化, 并请同行进行挑剔性阅读。

回应: 感谢编委会专家的细心提醒。作者已经邀请同行进行了挑剔性阅读, 再次认真完善了全文语言表达和写作规范。

此致

全体作者
2023年6月22日

二审审稿意见回复说明

尊敬的责编和审稿专家：

您好！

非常感谢对我们的稿件（稿号：psysci22-808，文题：意图信息透明与互惠意图促进人际信任：来自噪音信任博弈的证据）所做的工作。在第二次收到了贵编辑部“修后再审”的要求后，我们仔细阅读了编委会专家和审稿专家所提出的宝贵的意见和建议，并据此对稿件中的部分内容进行了认真细致地修改（文字改动部分详见文中绿色字体）。在此，特别感谢编委会专家和审稿专家对本研究提出的宝贵建设性意见！后面是我们针对每一条审稿意见所做的具体修改内容和详细说明。

迄今为止，通过采用噪音信任博弈范式使受托方的意图信息发生变化，探究意图信息透明度以及意图类型与决策结果对委托方信任决策的影响的论文在国内外发表较少，可借鉴的文献不足，探索着研究使初稿存在诸多不足和需要改进之处，正是编委会专家和二位审稿专家的无私劳动和严谨认真使本稿件得以改进和提升，深致敬意！

再次感谢您对我们的稿件所做的工作！

审稿专家：感谢作者针对审稿意见进行了认真回复和相应的修改，可以看出较上一稿更加清晰和规范，但很遗憾一些关键问题的论述还是有所欠缺，特别是在研究逻辑和意义上没有进行有针对性的解释和逻辑推导。

意见 1：前言中首次提到意图信息透明度、决策结果一致性等概念的时候，没有说明与 NTG 是什么关系，在这个范式中分别是怎么定义的？在这个范式中如何区分意图信息透明度和决策结果一致性。

回应：非常感谢审稿专家的细致提问和宝贵建议。本研究采用噪音信任博弈范式，旨在探索意图信息透明度以及意图类型与决策结果在信任决策中的重要作用。第一轮修改稿中“意图类型与决策结果一致性”的表述并不准确，作者因此对正文中的相应内容重新进行了修改，统一更正为“意图类型与决策结果”。关于意图信息透明度、意图类型、决策结果等重要概念在 NTG 中的定义及关系，作者在前言部分对上述概念在本研究中的操作性定义进行了补充说明。具体修改如下：

.....在 NTG 范式中，意图信息透明度指委托方是否知晓反映受托方主观意图的实际选择。如在清晰条件下采用文字形式同时呈现受托方的实际选择和决策结果（即委托方损益），在模糊条件下仅呈现受托方的决策结果。.....

.....在 NTG 范式中，意图类型指根据受托方的实际选择所反映的主观意图，分为了互惠和违背两种水平，受托方选择投资反映互惠意图，而不投资则反映违背意图。决策结果指委托方的实际收益结果，分为收益和损失两种水平。.....

意见 2：针对实验一能提供的新的科学发现（意见 2），作者回应中提到：“但是他的研究聚焦于委托方意图对博弈双方决策的影响，并未能完全刻画出人际信任关系中受托方意图信息透明度以及意图类型与决策结果一致性对委托方信任决策如何产生影响。因此，本研究采用噪音信任博弈范式，使受托方的实际选择存在 25% 的概率被扭曲，从而探究噪音情境下受托方意图信息透明度以及意图类型与决策结果一致性如何对委托方信任决策产生影响，为更全面揭示博弈双方的意图是否以及如何对信任决策产生影响的研究领域做出一定的理论贡献。”这个回复并没有针对实验一进行回答，这是作者提出的整个研究所要回答的问题，而不是实验一，实验一也无法针对这些问题逐一回答，因此无法说明实验一的意义。

回应：非常感谢审稿专家的细致提问和宝贵建议。前人研究主要关注信息透明度对信任决策的影响，多聚焦于初始金额(Kanagaretnam, Mestelman, Nainar, & Shehata, 2010)、投资增值率(Clots-Figueras, González, & Kujal, 2016)等信息透明度对信任及互惠行为的影响。近来，有少数研究者开始关注意图信息透明度在建立信任和互惠关系中的作用(Toussaert, 2017)，并发现当委托方的信任意图不能被清晰显示时，委托方信任水平与受托方互惠水平都相对较低。前人研究主要关注委托方意图信息透明度对受托方互惠行为的影响，目前尚不清楚受托方意图信息透明度是否会影响委托方的信任行为。由于两种行为存在很大不同，前人研究不能推断出委托方意图信息对受托方信任行为的具体影响。因此，实验一将受托方意图与信息透明度相结合，采用 NTG 范式来操纵受托方的意图信息透明度，从互动环境角度考察该因素如何影响委托方的信任决策，旨在为日常人际互动过程中通过改善互动环境策略进而提升人际信任水平提供理论指导。作者在前言部分对实验一的研究意义进行了补充说明。具体修改如下：

因此，实验一采用 NTG 范式从互动环境角度考察受托方的意图信息透明度如何影响委托方的信任决策，将有助于丰富心理意图影响人际信任的研究视角，为信息不对称理论

(Zavolokina et al., 2021) 提供更多证据, 并从改善互动环境方面为提升人际信任提供理论指导。

参考文献:

Clots-Figueras, I., González, R. H., & Kujal, P. (2016). Trust and trustworthiness under information asymmetry and ambiguity. *Economics Letters*, 147, 168-170.

Kanagaretnam, K., Mestelman, S., Nainar, S. K., & Shehata, M. (2010). Trust and reciprocity with transparency and repeated interactions. *Journal of Business Research*, 63(3), 241-247.

Toussaert, S. (2017). Intention-based reciprocity and signaling of intentions. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 137, 132-144. doi:10.1016/j.jebo.2017.03.001

Zavolokina, L., Schlegel, M., & Schwabe, G. (2021). How can we reduce information asymmetries and enhance trust in ‘The Market for Lemons’? *Information Systems and e-Business Management*, 19, 883-908.

意见 3: 文中针对该研究的意义为: “然而, 以往研究通常关注委托方的意图信息, 缺乏对受托方的意图信息透明度在建立信任关系中的作用的探究”, 这点论述欠妥。前人没有研究, 并不能说明本研究的意义, 作者至少应说明为什么前人回答的问题(委托方意图模糊对受托方的影响)和本研究探索的问题(受托方意图模糊对委托方的影响)不同? 作者预期结果能提供什么新的理论认识?

回应: 非常感谢审稿专家的细致提问和宝贵建议。前人研究以互惠行为作为关注点, 关注委托方意图信息对受托方互惠行为的影响, 而本研究以信任行为作为关注点, 主要关注受托方意图信息对委托方信任行为的影响。根据专家建议, 作者在前言部分补充了实验一的研究意义, 一方面说明了前人研究回答的问题与本研究探索的问题的区别, 另一方面对本研究预期提供的理论认识进行了补充说明。具体修改如下:

然而, 以往研究揭示了委托方意图信息模糊对受托方互惠行为的负面影响(McCabe et al., 2003)。尽管还有研究发现与受托方意图信息相关的个人特质(比如“善意”)会对信任决策产生重要影响(Pesch et al., 2018), 但目前尚不清楚受托方意图信息透明与否如何影响委托方的信任决策。……因此, 实验一采用 NTG 范式从互动环境角度考察受托方的意图信息透明度如何影响委托方的信任决策, 将有助于丰富心理意图影响人际信任的研究视角,

为信息不对称理论（Zavolokina et al., 2021）提供更多证据，并从改善互动环境方面为提升人际信任提供理论指导。

参考文献：

McCabe, K. A., Rigdon, M. L., & Smith, V. L. (2003). Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(2) , 267-275.

Pesch, A., Suárez, S., & Koenig, M. A. (2018). Trusting others: Shared reality in testimonial learning. *Current opinion in psychology*, 23, 38-41.

Zavolokina, L., Schlegel, M., & Schwabe, G. (2021). How can we reduce information asymmetries and enhance trust in ‘The Market for Lemons’? *Information Systems and e-Business Management*, 19, 883-908.

意见 4：图 2 并不清楚，缺乏必要的逻辑上的推导和对关系的解释。

回应：非常感谢审稿专家的宝贵建议。根据您的建议，作者对图 2——实验逻辑框架图进行了认真修改，并对两个实验在逻辑上的推导和关系以注的形式进行了补充解释，图文相结合将有助于专家和读者理解本文研究逻辑。具体修改如下：

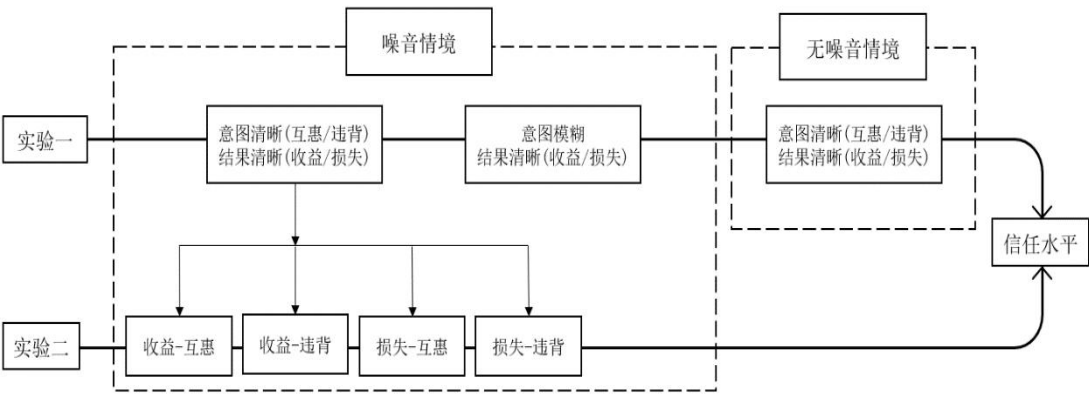


图 2 两个实验逻辑框架图

注：噪音情境中包含意图信息模糊（仅知晓结果损益）和清晰（知晓结果损益和对方实际意图）两种情境。意图信息清晰情境下则会因知晓对方实际选择是否发生扭曲而存在结果与意图一致（收益-互惠、损失-违背）与不一致（收益-违背、损失-互惠）两种情形。无噪音情境中结果与意图始终一致。

编委会专家：建议根据审稿人意见进行修改，另有如下建议。

意见 1：被试量预估时，预设中等效应量的依据为何？效应量预设需要根据前人类似任务的效应量或者预实验效应量进行设定，否则过高的预设效应量会导致预估被试数过少，这

一现象在社会认知实验中尤为突出。本文实际效应量是否到达了该预设效应量？最终统计效力是否达到 0.8 的标准？

回应：感谢编委会专家的细致提问和宝贵建议。心理学实验研究通常将效应量设置为 0.25（钟毅平等，2022）。当然，根据编委会专家的建议，参考前人类似研究中的效应量可能更加严谨。因此，经查阅文献，参考 Kanagaretnam 等人（2010）研究初始金额信息透明度对信任决策影响研究的效应量为 0.29，达到 0.8 的统计检验力需要 21 名被试。实验一数据分析表明实际效应量 $\eta_p^2 = 0.42$ ，达到了预设效应量。使用 G*power3.1 软件计算实验一的最终统计效力为 0.92，超过 0.8。因此，实验一中的 38 名被试数量足够。作者对实验一的被试部分的表述做了相应修改，具体修改如下：

使用 G*power 3.1 软件估算样本量，参考已有类似文献的效应量为 0.29 (Kanagaretnam et al., 2010)，达到 0.8 的统计检验力需要 21 名被试。……

实验二根据目前实际效应量（ $\eta_p^2 = 0.202$ ）和显著性水平（ $p = 0.001$ ）计算可知，实验二达到 0.8 的统计效力还需要补充 22 名被试数量。因此，作者针对实验二补充收集了 33 名被试数据，共 80 名被试的数据。最新实验二数据分析表明实际效应量 $\eta_p^2 = 0.353$ ，达到预设效应量，统计效力为 0.99，超过 0.8。作者根据最新补充数据对方法和结果部分都做了细致修改。具体修改如下：

为提高统计效力，招募到有效被试共 80 人（男生 38 人，女生 42 人，年龄介于 18~28 岁之间，平均年龄为 22.13 ± 2.03 岁）。……

采用 2×2 重复测量方差分析，决策结果主效应显著， $F(1, 79) = 43.19$ ， $p < 0.001$ ， $\eta_p^2 = 0.353$ ，90% CI = [0.218, 0.472]，结果收益时的投资额（ 6.01 ± 2.68 ）显著高于结果损失（ 4.61 ± 2.55 ）；意图类型主效应显著， $F(1, 79) = 68.94$ ， $p < 0.001$ ， $\eta_p^2 = 0.466$ ，90% CI = [0.335, 0.571]，互惠意图的投资额（ 6.28 ± 2.78 ）显著高于违背意图（ 4.34 ± 2.34 ）。

意图类型与决策结果的交互作用显著， $F(1, 79) = 22.03$ ， $p < 0.001$ ， $\eta_p^2 = 0.218$ ，90% CI = [0.098, 0.344]。……

参考文献：

钟毅平, 李梅, 李璿, 谭敏, 范伟, & 李慧娥. (2022). “为逐利而追名”：社会观察和社会距离对亲环境行为的影响. *心理科学*, 45(06), 1398-1406.

意见 2：请作者邀请同行进行挑剔性阅读，认真完善语言表达和写作规范。例如，文中与汉字连接的括号应为中文格式，运算符号前后需要加入空格等。

回应：感谢编委会专家的细心提醒。作者已经邀请同行进行了挑剔性阅读，认真完善了全文语言表达和写作规范。

意见 3：图 6 纵坐标数字标签过多，以 4-6 个数字为宜。

回应：感谢编委会专家的建议，已将图 6 纵坐标数字标签删减为 5 个。

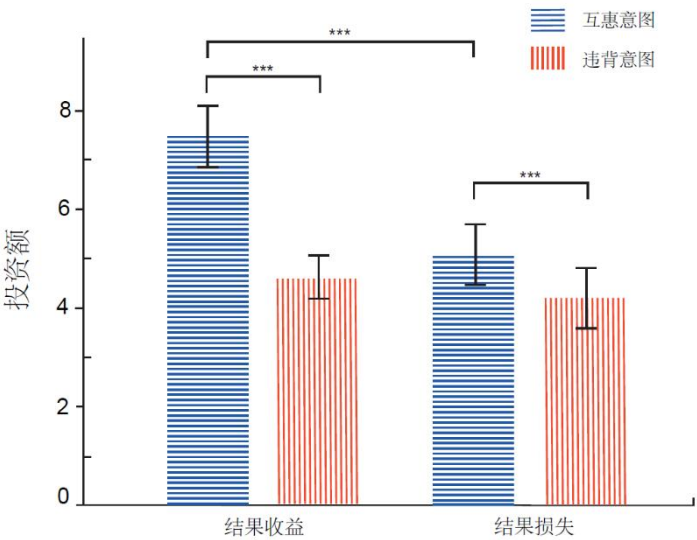


图 6 决策结果与意图类型对投资额的影响

注：***表示 $p < 0.001$

此致

全体作者
2023 年 5 月 8 日

一审审稿意见回复说明

尊敬的责编和审稿专家：

您好！

非常感谢对我们的稿件（稿号：psysci22-808，文题：意图信息透明与互惠意图促进人际信任：来自噪音信任博弈的证据）所做的工作。在收到了贵编辑部“修后再审”的要求后，我们仔细阅读了二位审稿专家所提出的宝贵深刻的意见和建议，并据此对稿件中的部分内容进行了认真细致地修改（文字改动部分详见文中蓝色字体）。在此，特别感谢二位匿名审稿人对本研究提出的宝贵建设性意见！后面是我们针对每一条审稿意见所做的具体修改内容和详细说明。

迄今为止，通过采用噪音信任博弈范式使受托者的意图信息发生变化，探究意图信息透明度以及意图类型与决策结果对委托者信任决策的影响的论文在国内外发表较少，可借鉴的文献不足，探索着研究使初稿存在诸多不足和需要改进之处，正是二位审稿专家的无私劳动和严谨认真使本稿件得以改进和提升，深致敬意！

再次感谢您对我们的稿件所做的工作！

审稿专家 1：该研究采用两个行为实验考察了情境信息对人际信任的影响，实验一考察了意图信息透明度对单次信任博弈中的信任行为的影响，实验二考察了重复信任博弈中最后一个试次的意图与结果对人际信任的影响。研究选题有一定的意义，但是文章对研究问题的论述欠缺逻辑，方法的选择上也存在一些问题。

前言部分：

意见 1：对“什么是噪音信任博弈”没有说清楚，没有说明什么叫“意图按一定概率扭曲”。

回应：非常感谢审稿专家的提问。Cox 和 Deck(2006)对经典信任博弈进行改编，使反映委托方主观意图的实际选择存在 25%概率被电脑程序扭曲（如，被试扮演委托方，选择投资，将有 25%概率被扭曲为保留；选择保留，将有 25%概率被扭曲为投资），从而将委托方的主观意图与客观决策结果相分离，探究委托方信任意图对自身信任决策及受托方互惠行为的影响。他们将这种改编的信任博弈概括为“Trembling in Trust Game”，即在信任博弈中引入了不确定性。参考前人研究，Toussaert(2017)在信任博弈中加入“噪音”（noise）使委托方实际选择存在一定概率（0-1 逐级递增，差值为 0.1）被扭曲，从而使委托方的信任意图不能被受托方清晰知晓，探究反映委托方主观意图的实际选择在不同扭曲率下对自身

信任决策的影响，并将这一改编的信任博弈范式正式命名为“噪音信任博弈”（Noisy Trust Game）。

与前人研究将委托方的实际选择存在被扭曲的情境设计不同，本研究旨在探讨在反映受托方主观意图的实际选择存在 25% 的概率被扭曲的情境下，揭示其真实意图信息与否（清晰 vs. 模糊）以及意图类型（互惠意图 vs. 违背意图）与决策结果（收益 vs. 损失）如何影响委托方的信任决策。因此，我们在前人研究范式的基础上进行适当改编，采用噪音信任博弈范式，即在经典二元信任博弈中引入“噪音”，通过电脑编程使反映受托方主观意图的实际选择存在 25% 的扭曲率，使其主观意图与客观决策结果分离，从而实现探究受托方的意图信息透明度以及意图类型与决策结果对委托方信任决策的影响。据此，我们将原表述“意图按一定概率扭曲”修改为“使反映受托方主观意图的实际选择存在 25% 的扭曲率”，更准确、易理解。

同时，为了能够帮助读者更清楚地了解噪音信任博弈范式，我们在前言部分新增了“噪音信任博弈图”（见图 1），并补充了对噪音信任博弈规则的详细介绍，具体修改如下：

有研究者(Cox & Deck, 2006; Toussaert, 2017)在 TG 中引入“噪音（noise）”，使反映委托方主观意图的实际选择，存在一定概率被扭曲为相反选择（实际选择投资扭曲为保留，实际选择保留扭曲为投资），进而探究委托方的信任意图对信任与互惠的影响。然而，以往研究聚焦于委托方意图对博弈双方决策的影响，鲜有研究探究受托方意图如何对信任决策产生影响。参考前人的实验范式，本研究采用噪音信任博弈（Noisy trust game, NTG）（见图 1），使反映受托方主观意图的实际选择存在 25% 的扭曲率，即实际选择返还时存在 25% 概率被扭曲为独吞，反之亦然。本研究使主观意图与客观决策结果相分离，从而探讨受托方意图信息透明度以及意图类型与决策结果在影响委托方信任决策中的作用。

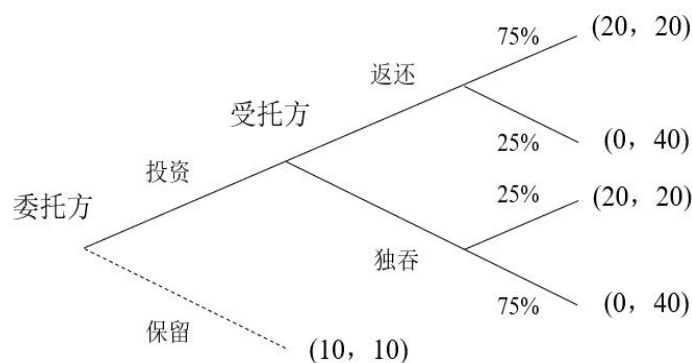


图 1 噪音信任博弈图

参考文献：

Cox, & Deck. (2006). Assigning Intentions when Actions Are Unobservable: The Impact of Trembling in the Trust Game. *Southern Economic Journal*, 73(2), 307-314.

Toussaert, S. (2017). Intention-based reciprocity and signaling of intentions. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 137, 132-144.

意见 2：前人研究（Toussaert，2017）已经发现意图对信任与互惠的影响，作者在前言部分没有提及，很难看出实验一能提供什么新的科学发现或信息。

回应：非常感谢审稿专家的建议。有关 Toussaert（2017）的研究与本研究的具体区别分析如下：

（1）噪音情境设置不同：Toussaert（2017）的研究中使委托方选择伴随噪音，探索委托方意图是否可以被受托方清晰感知对自身信任决策的影响；而本研究则使受托方选择伴随噪音，探究其对委托方信任决策的影响。

（2）实验设计不同：Toussaert（2017）采用噪音信任博弈范式，使委托方的实际选择存在一定概率（0-1 逐渐递增，差值为 0.1）被扭曲，因此委托方的信任意图并不能被受托方清晰感知，从而探究委托方信任意图是否可以清晰揭示对自身信任决策的影响。但是他的研究聚焦于委托方意图对博弈双方决策的影响，并未能完全刻画出人际信任关系中受托方意图信息透明度以及意图类型与决策结果对委托方信任决策如何产生影响。因此，本研究采用噪音信任博弈范式，使受托方的实际选择存在 25% 的概率被扭曲，从而探究噪音情境下受托方意图信息透明度以及意图类型与决策结果如何对委托方信任决策产生影响，为更全面揭示博弈双方的意图是否以及如何对信任决策产生影响的研究领域做出一定的理论贡献。

（3）研究结果不同：Toussaert（2017）的研究结果表明委托方信任意图是否被受托方清晰感知会对自身信任决策产生影响，并且采用增加决策环境透明度的策略会提升其亲社会行为。然而本研究发现，与意图信息模糊相比，受托方意图信息清晰会显著提升委托方的信任水平。且结合本研究的实验二，发现受托方采用向委托方表达清晰且更友善的意图策略，会显著提升委托方的信任行为。

据此，我们在前言部分对 Toussaert（2017）的研究进行了简要介绍，具体修改如下：

有研究者发现，在委托方的信任意图不能清晰展示的噪音环境中，委托方的信任水平相对较低，而增加决策环境透明度会提升其信任水平(Toussaert, 2017)...然而，以往研究通常关注委托方的意图信息，缺乏对受托方的意图信息透明度在建立信任关系中作用的研究...

参考文献：

Toussaert, S. (2017). Intention-based reciprocity and signaling of intentions. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 137, 132-144. doi:10.1016/j.jebo.2017.03.001

意见 3：前言对实验一和实验二问题之间的逻辑阐述不清，无法从图 1 中看出二者之间的关系，也没有对关键科学问题进行凝练。

回应：非常感谢审稿专家的提问。本研究两个实验，着眼于互动环境的客观视角与互动主体的主观视角，来探究受托方意图信息对委托方信任决策的影响。具体而言，实验一主要探究意图信息透明度对信任水平的影响；实验二主要探讨损益结果下意图类型对信任水平的影响。为了帮助专家和读者更清楚了解两个实验问题之间的逻辑，我们在前言部分新增一个段落并且修改了实验逻辑图从而更详细介绍实验一与实验二之间的逻辑联系。同时，对关键的科学问题的凝练与引出进行了修改。具体修改如下：

最早对信息透明的探讨是在经济学领域，通常指在经济活动中及时、明确地披露相关信息，这些信息可被潜在用户用于决策过程 (Turilli & Floridi, 2009)。在消费心理学领域，有研究者发现企业将信息透明化，不仅可以减少非必要的生产成本，还有利于提升消费者对产品的信任水平(Ghosh, 2022)。此外，由于噪音在经济决策和日常生活中无处不在(Li et al., 2019)，导致个体的决策结果与主观意图并不总是一致，意图信息不透明的情况时常发生(Calford, 2020)。因此，在社会交往领域中，研究者逐渐关注意图层面的信息透明度在建立信任和互惠关系中的作用(Pramiyanti et al., 2020)。.....然而，以往研究通常关注委托方的意图信息，缺乏对受托方的意图信息透明度在建立信任关系中的作用的探究。受托方的意图信息透明度是否会影响委托方的信任水平？意图信息透明的互动背景是否更有助于信任关系的建立？上述问题值得我们深入探究。因此本研究的实验一采用 NTG 范式，考察受托方的意图信息透明与否的互动背景如何影响委托方的信任决策。

在信任博弈中，当意图消息完全透明时，个体清晰知晓对方的主观意图与决策结果是否一致。但在现实生活中，“事与愿违”和“歪打正着”等意图与结果不一致的现象屡见

不鲜。由于噪音的存在，有时善意并不一定导致积极结果的发生，恶意也并不总是伴随着消极结果(Pieters & Zeelenberg, 2005)。由此引出了一个重要问题，信任决策主要取决于意图还是结果，抑或是两者的共同作用？对此，两种人际信任理论模型提出了不同的观点：基于结果的模型，强调在信任博弈中人们主要依据反馈结果作出相应的决策；基于意图的模型，认为在信任博弈中重要的是感知他人意图(McCabe et al., 2003)。……由此推测，除了客观的损益结果，人们的信任决策也有可能受到互动对象主观意图的影响。然而，目前鲜有研究直接回答信任受意图和结果的影响孰大孰小的问题。因此，本研究的实验二采用 NTG 范式，探讨当意图信息清晰时，受托方的意图类型与决策结果如何影响委托方的信任决策。

综上，本研究从互动环境与主体的双视角出发，探究意图信息透明度以及意图类型与决策结果对信任决策的影响，采用 NTG 范式先后开展两个实验(其逻辑关联可见图 2)……

参考文献：

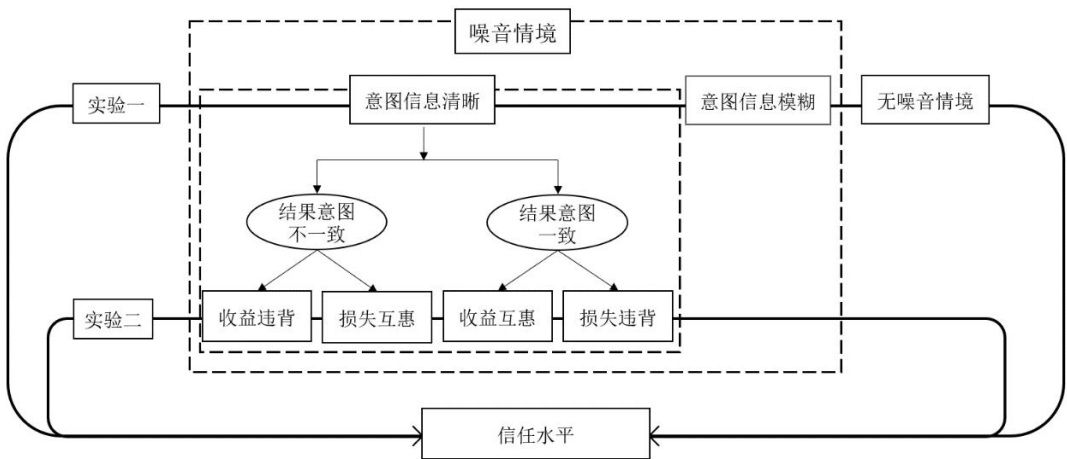


图 2 两个实验逻辑框架图

Calford, E. M. (2020). Uncertainty aversion in game theory: Experimental evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 176, 720-734.

Ghosh, S. (2022). The impact of economic uncertainty and financial stress on consumer confidence: the case of Japan. *Journal of Asian Business and Economic Studies*, 29(1), 50-65.

Li, C., Turmunkh, U., & Wakker, P. P. (2019). Trust as a decision under ambiguity. *Experimental Economics*, 22, 51-75.

Pieters, R., & Zeelenberg, M. (2005). On bad decisions and deciding badly: When intention-behavior inconsistency is regrettable. *Organizational Behavior and Human Decision*

Processes, 97(1), 18-30.

Pramiyanti, A., Mayangsari, I. D., Nuraeni, R., & Firdaus, Y. D. (2020). Public perception on transparency and trust in government information released during the COVID-19 pandemic. *Asian Journal for Public Opinion Research*, 8(3), 351-376.

McCabe, K. A., Rigdon, M. L., & Smith, V. L. (2003). Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(2), 267-275.

Turilli, M., & Floridi, L. (2009). The ethics of information transparency. *Ethics and Information Technology*, 11, 105-112.

意见 4：四个假设分别是针对哪个实验？

回应：感谢审稿专家的细致审阅。我们在前言部分最后一段明确了每个假设对应的实验。

修改如下：

实验一假设：意图信息清晰和无噪音条件下的信任水平显著高于意图模糊条件下的信任水平。实验二假设：(1)互惠意图组的信任水平显著高于违背意图组。(2) 结果收益组的信任水平显著高于结果损失组。(3) 意图类型与决策结果的交互作用显著，具体表现为在互惠意图条件下，结果收益组的信任水平显著高于结果损失组；在违背意图条件下，结果收益组与损失组的信任水平无显著差异。

意见 5：Kevin A.McCabe 等针对信任与互惠中的意图理论模型与本研究主题高度相关，但在前言中未见阐述。

回应：感谢审稿专家的宝贵建议。McCabe 等人(2003)通过主动式（Voluntary）与被动式（Involuntary）的信任博弈，探究信任意图对互惠行为的影响。在主动式信任博弈中委托方可以选择投资或者保留，但在被动式信任博弈中委托方仅可以选择投资。该研究结果表明，尽管受托方都得到了投资，但由于在被动式信任博弈中受托方并不能清晰感知委托方信任意图，从而导致其互惠行为较低。我们在前言部分增加了相关论述，具体修改如下：

McCabe 等人(2003)通过主动式与被动式信任博弈发现，受托方不能清晰感知委托方信任意图时会显著降低其互惠行为。

两种人际信任理论模型提出了不同的观点：基于结果的模型，强调在信任博弈中人们主要依据反馈结果作出相应的决策；基于意图的模型，认为在信任博弈中重要的是感知他

人意图(McCabe et al., 2003)。

参考文献：

McCabe, K. A., Rigdon, M. L., & Smith, V. L. (2003). Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(2), 267-275.

方法部分：

意见 6：实验一采用了被试作为委托方与他人完成单轮信任博弈中的投资（信任）选择作为因变量，被试声称实验二是在实验一的基础上进一步进行研究，但是实验二却使用了不同的范式：被试作为委托方与他人完成多轮信任博弈，“因变量为在第 5 回合连续信任博弈中的投资额”。这两类博弈所涉及的心理过程差异很大，但是作者没有给出这样做的原因，因此两个实验结果无法作比较或推导其联系。

回应：感谢审稿专家的提问。实验一采用单次噪音信任博弈探究受托方意图信息透明度（清晰、模糊）对委托方信任决策的影响，结果表明受托方清晰的意图信息会显著提升委托方的信任水平。从而，我们推论在人际信任中，意图信息清晰的互动背景有助于双方信任关系的建立。在本研究的噪音情境中，受托方的决策结果信息是清晰的。当其意图信息同样清晰时，委托方可以知晓受托方的意图与行为结果是否一致，这可能会对信任决策产生影响，因此实验二采用重复噪音信任博弈探究在意图信息清晰时（即委托方可以清晰感知受托方意图），受托方意图类型（互惠、违背）与决策结果（收益、损失）对信任决策的影响。

与实验一的单次博弈不同，实验二采用了重复信任博弈，主要目的在于体现信任违背与修复研究中信任建立-违背-修复的过程(Bansal & Zahedi, 2015; 孙炳海等,2022)。单次或是重复信任博弈都是信任研究领域常用的范式，不同于单次博弈只要考虑本次如何博弈（不用考虑未来合作），被试在重复信任博弈中不仅要考虑本次如何博弈，还要考虑本次博弈对后续博弈会产生什么影响(Cochard, et al., 2004)。因此，单次和重复博弈之间可能存在一定的心理过程差异。因此，本研究为了减少控制这些潜在差异，实验二在因变量的测量回合，提示被试此回合是与该玩家进行博弈的最后一回合，减少建立声誉以促成未来合作策略对信任决策的影响(Haselhuhn et al., 2015)，使其测量情境尽可能与单次信任博弈相同，让被试均无需考虑双方未来的合作关系。

参考文献：

孙炳海, 王雅楠, 肖威龙, & 范丽婷. (2022). 哪种道歉更易被原谅：不同道歉类型对信任修复

的影响. *心理科学*, 45(02), 454-461. doi:10.16719/j.cnki.1671-6981.20220225

Bansal, G., & Zahedi, F. M. (2015). Trust violation and repair: The information privacy perspective. *Decision Support Systems*, 71, 62-77.

Cochard, F., Van, P. N., & Willinger, M. (2004). Trusting behavior in a repeated investment game. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55(1), 31-44.

Haselhuhn, M. P., Kennedy, J. A., Kray, L. J., Van Zant, A. B., & Schweitzer, M. E. (2015). Gender differences in trust dynamics: Women trust more than men following a trust violation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 56, 104-109. doi:10.1016/j.jesp.2014.09.007

意见 7: Gpower 测算未指明选择了何种检验方法，没有介绍是否在需要进行多重比较校正的统计检验中进行了恰当的校正。

回应: 感谢审稿专家的细致审阅。我们在实验设计部分明确了 G*power 测算的检验方法，并介绍了多重比较校正的统计检验中采用的方法。具体如下：

实验一：

使用 G*power 3.1 软件，以单因素三水平的重复测量方差分析为统计方式，当 $\alpha = 0.05$ ，统计检验力 $\text{power} = 0.8$ 时，检验中等的效应量 $f = 0.25$ ，至少需要被试 28 人。

对信任选择的比率进行重复测量方差分析发现，三种条件间的信任选择率差异显著， $F(2,74) = 26.93$, $p < 0.001$事后比较(p 值进行 Bonferroni 校正)结果表明，无噪音与意图信息清晰组的信任选择率显著高于意图信息模糊组.....

实验二：

使用 G*power 3.1 软件，以两因素四水平的重复测量方差分析为统计方式，当 $\alpha = 0.05$ ，统计检验力 $\text{power} = 0.8$ 时，检验中等的效应量 $f = 0.25$ ，至少需要被试 24 人。

意见 8: 实验二中为什么要先进行四个回合建立信任关系，然后再考察被试在第五回合中的投资？这点没有得到解释。

回应: 感谢审稿专家的提问。实验二旨在探究受托方意图类型（互惠、违背）与决策结果（收益、损失）对委托方信任水平的影响。先进行四个回合正性反馈建立信任关系，当被试第五回合选择投资时操纵自变量，随后测量因变量。这样做主要有以下两点原因：①信任违背与修复研究大多都遵循着信任建立-违背-修复的过程(Bansal & Zahedi, 2015; 孙炳海

等, 2022)。因此, 本实验程序参照 Haselhuhn 等人(2015)的研究, 在第 1-4 回合建立初步信任, 第 5 回合发生信任违背。Haselhuhn 等人(2015)探究男性与女性在信任违背后的信任水平差异, 在 1-4 回合受托方正性反馈的比例为 100%, 在第 5、6 回合发生信任违背, 然后测量不同性别被试的信任水平。②如果在信任建立初期即第 1 或 2 回合发生意图违背, 因为首因效应的影响, 可能会使扮演委托方的被试产生恶劣的第一印象(Lount et al., 2008), 从而会导致投资选择发生地板效应, 即绝大多数被试选择不投资。

据此, 我们在实验程序部分做了如下补充说明:

第 1-4 回合不发生扭曲且信任选择后正性反馈的比例为 100%。参照前人研究(孙炳海等, 2022; Haselhuhn et al., 2015), 信任违背与修复的实验设计通常遵循: 信任建立-信任违背-信任修复的过程, 因此本研究通过受托方 4 回合的正性反馈让互动双方建立起一定的信任关系。

参考文献:

- 孙炳海, 王雅楠, 肖威龙, & 范丽婷. (2022). 哪种道歉更易被原谅: 不同道歉类型对信任修复的影响. *心理科学*, 45(02), 454-461. doi:10.16719/j.cnki.1671-6981.20220225
- Bansal, G., & Zahedi, F. M. (2015). Trust violation and repair: The information privacy perspective. *Decision Support Systems*, 71, 62-77.
- Haselhuhn, M. P., Kennedy, J. A., Kray, L. J., Van Zant, A. B., & Schweitzer, M. E. (2015). Gender differences in trust dynamics: Women trust more than men following a trust violation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 56, 104-109. doi:10.1016/j.jesp.2014.09.007
- Lount, R. B., Jr., Zhong, C. B., Sivanathan, N., & Murnighan, J. K. (2008). Getting off on the wrong foot: the timing of a breach and the restoration of trust. *Pers Soc Psychol Bull*, 34(12), 1601-1612. doi:10.1177/0146167208324512

意见 9: 实验二的第二步中“仅当被试在第 5 回合选择投资时才可进行此操纵, 因此若被试在该回合选择保留则会增加博弈回合”——这一点操作的依据是什么? 增加回合数是否影响收益?前面提到第五个回合开始时已经提示说最后一个回合,却又增加回合,是否会促使被试不得不选择投资?

回应: 非常感谢审稿专家的提问。“仅当被试在第 5 回合选择投资时才可进行此操纵, 因此若被试在该回合选择保留则会增加博弈回合”——这一操作的目的在于确保对自变量的

成功操纵。因为只有当被试(委托方)选择投资时,才可继续操纵自变量即受托方选择返还或独吞,如果被试在此回合选择保留,则本回合博弈结束无法操纵自变量。因此,实验通过在“不投资”情况下增加博弈回合,当被试选择投资时,通过受托方的实际选择与决策结果来操纵自变量:意图类型(互惠 vs. 违背)与决策结果(收益 vs. 损失),从而达到对本研究所关心问题的探究。

需要补充的是,另一种替代方法或许可以是要求委托方、受托方同时作出决策,即受托方在不清楚委托方是否选择投资时便可选择返还一半或不返还,具体到实验程序中,在信任违背阶段,设置被试选择投资与否,受托方均选择不返还(Haselhuhn et al., 2015; 孙炳海等, 2022)。但由于这一操纵不利于建立委托方的互惠预期,因此不太符合信任违背的定义——受托方的行为没有取得委托方期望的效果(Bansal & Zahedi, 2015),故我们并未采用这一操作。

然而,增加博弈回合可能对实验结果产生潜在影响。对此,我们剔除这部分试次,进行了一个额外分析,结果显示无论是否包含增加了博弈回合的试次,实验结果不会发生变化,可以排除增加博弈回合操作的潜在影响。具体分析如下:在本实验中共收集了 47 名被试的数据,其中 40 名被试在四种条件下的第 5 回合都选择投资,没有增加博弈回合,有 7 名被试在某一条件下的第 5 回合未选择投资,因此增加博弈回合。增加回合数可能会影响个别被试的收益,为了排除增加博弈回合对实验结果的潜在影响,在剔除了增加博弈回合的实验试次之后进行了 2×2 重复测量方差分析。结果显示:决策结果主效应显著, $F(1,46)=11.85$, $p=0.001$, $\eta_p^2=0.233$, 90% CI=[0.066, 0.408]; 意图类型主效应显著, $F(1,46)=51.01$, $p<0.001$, $\eta_p^2=0.567$, 90% CI=[0.390, 0.685]; 意图类型与决策结果的交互作用显著, $F(1,46)=5.53$, $p=0.024$, $\eta_p^2=0.124$, 90% CI=[0.010, 0.295]。简单效应分析发现: (1)结果收益时,互惠意图组的投资额显著高于违背意图组, $p<0.001$; 结果损失时,互惠意图组的投资额同样显著高于违背意图组, $p=0.015$ 。 (2)互惠意图时,结果收益组的投资额显著高于结果损失组, $p<0.001$; 违背意图时,结果收益组的投资额与结果损失组无显著差异, $p=0.33$ 。所得结果与全部数据分析结果相同,我们在实验结果部分做了如下修改:

在本实验中共收集了 47 名被试的数据,其中 40 名被试在四种条件下的第 5 回合都选择投资,没有增加博弈回合,有 7 名被试在某一条件下的第 5 回合未选择投资,因此增加博弈回合(1 或 2 回合)。为了排除增加博弈回合对实验结果的潜在影响,在剔除了增加

博弈回合的实验试次之后进行了数据分析，发现实验结果并未发生变化，可以排除增加博弈回合的影响，因此后续分析将这部分试次纳入分析.....

原稿中“因变量为在第5回合连续信任博弈中的投资额，投资前会告知被试本回合是与此玩家的最后一次博弈”表述不准确，只有当被试在第5回合选择投资时，随后的因变量测量界面才会提示被试“本回合是与此玩家的最后一次博弈”。此提示是在投资后呈现，因此并不会促使被试不得不选择投资。我们在实验程序和流程图部分做了如下修改：

因变量为在连续信任博弈中的投资额，在因变量测量界面告知被试本回合是与此玩家的最后一次博弈.....

正式实验包括4种条件：.....分为以下3步：

第一步，第1-4回合不发生扭曲且信任选择后正性反馈的比例为100%.....

第二步，若被试在第5回合选择投资，通过在反馈界面呈现不同文字来操纵收益-互惠、收益-违背、损失-互惠和损失-违背4种实验条件，随后测量因变量(见图5)。若被试在第5回合选择保留时，则此回合结束，从而增加博弈回合，仅当被试在后续回合选择投资时才可操纵自变量。

第三步，使用连续TG来测量被试的信任水平，要求被试通过鼠标拖动滑块来选择投资0-10代币。

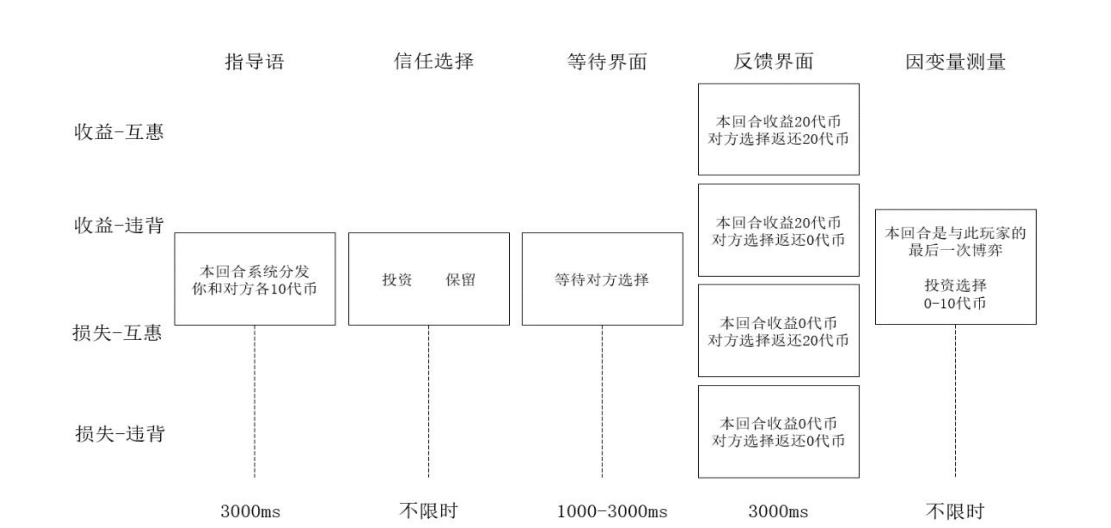


图5 实验二因变量测量回合流程图

参考文献：

孙炳海, 王雅楠, 肖威龙, & 范丽婷. (2022). 哪种道歉更易被原谅：不同道歉类型对信任修复的影响. *心理科学*, 45(02), 454-461. doi:10.16719/j.cnki.1671-6981.20220225

Bansal, G., & Zahedi, F. M. (2015). Trust violation and repair: The information privacy

perspective. *Decision Support Systems*, 71, 62-77.

Haselhuhn, M. P., Kennedy, J. A., Kray, L. J., Van Zant, A. B., & Schweitzer, M. E. (2015). Gender differences in trust dynamics: Women trust more than men following a trust violation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 56, 104-109. doi:10.1016/j.jesp.2014.09.007

意见 10：实验二中每个条件仅一个回合，使数据的可靠性和有效性大打折扣。

回应：非常感谢审稿专家的提问。每个条件只有一个试次在国内外信任研究领域是常见做法之一。例如，在窦凯等人(2018)的研究中，研究者告知被试拥有 10 元的初始投资基金，要求其根据人际互动过程中的真实感受，在 0 至 10 元间选择一个任意的金额投资给玩家 A，最后以被试在单轮连续信任博弈中的投资金额大小衡量其信任水平，每个条件仅进行一个回合。孙冬青等人(2018)探究委托方权力感高、低对信任决策的影响，因变量为人际信任水平，即在单轮连续信任博弈任务中被试给博弈另一方的钱数。Haselhuhn 等人(2015)探究信任违背对信任水平的影响，在实验中将单轮二元信任博弈中是否选择投资作为衡量信任的指标。参考上述研究，本研究中的实验二，每个条件仅一个回合，以被试在单轮连续信任博弈中的投资额作为衡量信任水平的指标。除此之外，若本实验采用多个试次，可能会带来一些问题。例如，在每种条件下都进行多回合博弈，且每次都是在第 5 回合发生信任违背，这可能会导致被试怀疑实验的真实性，进而影响实验结果。因此，基于上述考虑，实验选用一个试次的做法。

参考文献：

窦凯, 聂衍刚, 王玉洁, & 刘耀中. (2018). 信任还是设防? 互动博弈中社会善念对合作行为的促进效应. *心理科学*, 41(02), 390-396. doi:10.16719/j.cnki.1671-6981.20180221

孙冬青, 傅鑫媛, & 辛自强. (2018). 信任者权力对其人际信任的影响. *心理与行为研究*, 16(01), 139-144.

Haselhuhn, M. P., Kennedy, J. A., Kray, L. J., Van Zant, A. B., & Schweitzer, M. E. (2015). Gender differences in trust dynamics: Women trust more than men following a trust violation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 56, 104-109. doi:10.1016/j.jesp.2014.09.007

讨论部分：

意见 11：没有清楚阐述两个实验的关系；

回应：非常感谢审稿专家的建议。我们在讨论部分增加了两个实验逻辑关系的论述，具体修改如下：

实验一发现...给予人们重要的现实启示是，在人际交往或企业交易等涉及信任决策的社会活动中，创设意图信息透明的互动背景，对建立双方良好的信任关系至关重要。

当意图信息完全透明时，委托方清晰知晓的事实是：受托方的违背意图并不一定会导致自身损失，互惠意图也不总是伴随着收益。前人研究采用经典信任博弈范式证明了信任违背会导致信任水平下降(Fallon et al., 2017; Ma et al., 2019)，但大多研究假定结果与意图完全一致，信任违背意味着结果的损失与意图的违背。本研究采用 NTG 范式将意图与结果分离，探究当意图信息完全透明时，受托方意图类型(互惠、违背)与决策结果对委托方信任决策的影响，结果发现互惠意图组的信任水平显著高于违背意图组.....

参考文献：

- Fallon, C. K., Panganiban, A. R., Chiu, P., & Matthews, G. (2017). The effects of a trust violation and trust repair in a distributed team decision-making task: Exploring the affective component of trust. In *Advances in Social & Occupational Ergonomics* (pp. 447-459): Springer.
- Ma, F., Wylie, B. E., Luo, X., He, Z., Jiang, R., Zhang, Y., . . . Evans, A. D. (2019). Apologies repair trust via perceived trustworthiness and negative emotions. *Frontiers in psychology*, 10, 758.

意见 12：由于对已有研究与理论的论述不够，没有看出实验的创新性和理论贡献。

回应：非常感谢审稿专家的建议。我们在讨论部分增加关于实验创新性与理论贡献的叙述，具体修改如下：

实验一：

本研究拓展了 Kanagaretnam 等人(2010)关于信息透明度对信任决策影响的研究范围，将意图与信息透明度相结合探究其对信任决策的影响，发现与意图信息模糊相比，意图信息清晰会预测较高的信任选择率，这一结果揭示了除初始金额(Kanagaretnam et al., 2010)与投资增值率(Janas & Oljemarm, 2021)等信息透明之外，意图信息透明也是影响个体信任决策的重要因素。该结果与 Lotito 等人(2020)研究结果一致，支持信息透明在增强人际信任与促进合作方面有重要作用。实验一进一步发现，即使受托方处于噪音情境中，通过揭示其意

图使意图信息清晰,也可以使该情境下的信任水平与无噪音情境中无显著差异。依据信息不对称理论,该结果可能是因为意图信息清晰或是无噪音情境中的博弈双方信息完全对称,信息透明可使信息在互动双方之间对称分布,信息对称的博弈背景更有助于信任和互惠关系的建立(Janas & Oljemmark, 2021; Zavolokina et al., 2021)

实验二:

本研究采用 NTG 范式将意图与结果分离,探究当意图信息完全透明时,受托方意图类型(互惠、违背)与决策结果对委托方信任决策的影响,结果发现互惠意图组的信任水平显著高于违背意图组。Mayer 等人(1995)提出的信任整合模型认为,受托方的能力、善意和诚信特质会对委托方的信任决策产生影响,其中善意是人际信任产生的关键因素(Colquitt et al., 2007),委托方对受托方善意特质的认知很大程度上影响信任决策(Pesch et al., 2018)。受托方通过展现互惠意图来表达善意(孙熠譞等, 2022)可能是提升委托方信任水平的重要原因。此外本研究还发现,结果与意图并不是单独作用于人际信任。在互惠意图条件,与结果损失相比,结果收益组的委托方会作出更多的信任决策,但是在违背意图条件下并没有发生这种现象。该研究结果细化了 McCabe 等人(2003)提出的人际信任模型在不同情境下的应用,当他人是互惠意图时,个体才会在此基础上依据自身损益去调整信任决策;而当他人的主观意图是作出信任违背时,信任水平不会因为结果损益有明显改变,其原因可能是个体产生了消极情绪,进而降低信任水平(严瑜,吴霞, 2016)。

参考文献:

- 孙熠譞, 张建华, 李菁萍. (2022). 间接互惠理论研究进展. *经济学动态*(01), 146-160.
- 严瑜, 吴霞. (2016). 从信任违背到信任修复:道德情绪的作用机制. *心理科学进展*, 24(04), 633-642.
- Colquitt, J. A., Scott, B. A., & LePine, J. A. (2007). Trust, trustworthiness, and trust propensity: a meta-analytic test of their unique relationships with risk taking and job performance. *The Journal of applied psychology*, 92(4), 909-927.
- Janas, M., & Oljemmark, E. (2021). Trust and reputation under asymmetric information. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 185, 97-124.
- Kanagaretnam, K., Mestelman, S., Nainar, S. K., & Shehata, M. (2010). Trust and reciprocity with transparency and repeated interactions. *Journal of Business Research*, 63(3), 241-247.
- Lotito, G., Migheli, M., & Ortona, G. (2020). Transparency, asymmetric information and cooperation. *European Journal of Law and Economics*, 50(2), 267-294.

- Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An Integrative Model of Organizational Trust. *The Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.
- McCabe, K. A., Rigdon, M. L., & Smith, V. L. (2003). Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(2), 267-275.
- Pesch, A., Suárez, S., & Koenig, M. A. (2018). Trusting others: Shared reality in testimonial learning. *Current opinion in psychology*, 23, 38-41.
- Zavolokina, L., Schlegel, M., & Schwabe, G. (2021). How can we reduce information asymmetries and enhance trust in ‘The Market for Lemons’? *Information Systems and e-Business Management*, 19, 883-908.

审稿专家 2：《意图信息透明与互惠意图促进人际信任：来自噪音信任博弈的证据》一文，设计了两个实验探讨了意图信息透明度和意图类型对信任决策的影响。研究相对规范，两个实验研究有一定的工作量，统计方法正确，图文相辅，陈述清晰。但仍存在以下问题：

意见 1：为什么要研究意图信息透明度和意图类型？研究这两个问题有何理论和现实意义，目前并不清楚。两个实验之间的内在逻辑存在怎么样的关系？

回应：非常感谢审稿专家的提问。在经典信任博弈中，通常的设定是博弈双方（委托方和受托方）处在具有充分信息的环境中，行为决策结果可以直接反映行为实施者的主观意图。然而，这种设定可能与现实生活不太相符。在日常人际互动过程包含一些模糊性元素(Clots-Figueras, González, & Kujal, 2016)，使得行为客观结果并不总是反映行为实施者的实际主观意图，导致行为接收者有时难以通过客观结果直接推测对方的实际主观意图。换言之，“噪音”使得某一方或双方的意图信息可能处在不透明状态。尽管意图信息不透明的情况在双人博弈（比如信任博弈）中时常发生，但该因素是否以及如何影响信任博弈中委托方的信任水平尚不清楚，因此实验一采用噪音信任博弈范式旨在探究受托方的意图信息透明度对委托方信任决策的影响。

在信任博弈中，当意图信息完全透明时，个体清晰知晓对方意图与结果是否一致。具体到现实生活中可能会发生“事与愿违”、“歪打正着”等意图与结果不一致情况，这究竟会对他人信任决策产生何种影响尚不清楚。只有在信息完全透明时个体才能清晰知晓对方意图与结果的全部信息，使探究个体的意图类型与决策结果对他人信任决策的影响成为可能，因此实验二继续采用噪音信任博弈，在实验一设置的意图信息清晰条件基础上深入探究受托者意图类型与决策结果对委托方信任决策的影响。

据此，我们对前言部分做了如下修改：

最早对信息透明的探讨是在经济学领域，通常指在经济活动中及时、明确地披露相关信息，这些信息可被潜在用户用于决策过程 (Turilli & Floridi, 2009)。在消费心理学领域，有研究者发现企业将信息透明化，不仅可以减少非必要的生产成本，还有利于提升消费者对产品的信任水平 (Ghosh, 2022)。此外，由于噪音在经济决策和日常生活中无处不在 (Li et al., 2019)，导致个体的决策结果与主观意图并不总是一致，意图信息不透明的情况时常发生 (Calford, 2020)。因此，在社会交往领域中，研究者逐渐关注意图层面的信息透明度在建立信任和互惠关系中的作用 (Pramiyanti et al., 2020)。……然而，以往研究通常关注委托方的意图信息，缺乏对受托方的意图信息透明度在建立信任关系中的作用的探究。受托方的意图信息透明度是否会影响委托方的信任水平？意图信息透明的互动背景是否更有助于信任关系的建立？上述问题值得我们深入探究。因此本研究的实验一采用 NTG 范式，考察受托方的意图信息透明与否的互动背景如何影响委托方的信任决策。

在信任博弈中，当意图消息完全透明时，个体清晰知晓对方的主观意图与决策结果是否一致。但在现实生活中，“事与愿违”和“歪打正着”等意图与结果不一致的现象屡见不鲜。由于噪音的存在，有时善意并不一定导致积极结果的发生，恶意也并不总是伴随着消极结果 (Pieters & Zeelenberg, 2005)。由此引出了一个重要问题，信任决策主要取决于意图还是结果，抑或是两者的共同作用？对此，两种人际信任理论模型提出了不同的观点：基于结果的模型，强调在信任博弈中人们主要依据反馈结果作出相应的决策；基于意图的模型，认为在信任博弈中重要的是感知他人意图 (McCabe et al., 2003)。……由此推测，除了客观的损益结果，人们的信任决策也有可能受到互动对象主观意图的影响。然而，目前鲜有研究直接回答信任受意图和结果的影响孰大孰小的问题。因此，本研究的实验二采用 NTG 范式，探讨当意图信息清晰时，受托方的意图类型与决策结果如何影响委托方的信任决策。

综上，本研究从互动环境与主体的双视角出发，探究意图信息透明度以及意图类型与决策结果对信任决策的影响，采用 NTG 范式先后开展两个实验(其逻辑关联可见图 2)……

在讨论部分我们论述了研究这两个问题的理论和现实意义，具体修改如下：

本研究通过 NTG 范式，从互动环境与主体的双视角出发，研究意图信息透明度以及意图类型与决策结果对信任决策的影响，有助于为拓展信息透明度在人际信任领域的研究 (Kanagaretnam et al., 2010) 以及完善人际信任模型 (McCabe et al., 2003) 提供实验证据，从互

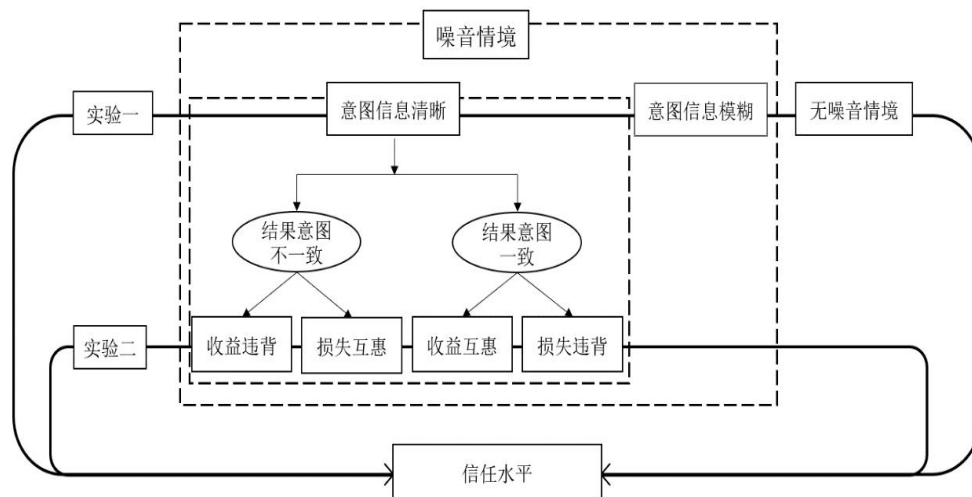


图 2 两个实验逻辑框架图

动环境与主体双视角为在日常经济交往活动中通过创设或展示与意图相关的信息，进而为更好地提升人际信任水平提供借鉴意义。……

参考文献：

- Calford, E. M. (2020). Uncertainty aversion in game theory: Experimental evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 176, 720-734.
- Clots-Figueras, I., González, R. H., & Kujal, P. (2016). Trust and trustworthiness under information asymmetry and ambiguity. *Economics Letters*, 147, 168-170.
- Ghosh, S. (2022). The impact of economic uncertainty and financial stress on consumer confidence: the case of Japan. *Journal of Asian Business and Economic Studies*, 29(1), 50-65.
- Kanagaretnam, K., Mestelman, S., Nainar, S. K., & Shehata, M. (2010). Trust and reciprocity with transparency and repeated interactions. *Journal of Business Research*, 63(3), 241-247.
- Li, C., Turmunkh, U., & Wakker, P. P. (2019). Trust as a decision under ambiguity. *Experimental Economics*, 22, 51-75.
- McCabe, K. A., Rigdon, M. L., & Smith, V. L. (2003). Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(2), 267-275.
- Pieters, R., & Zeelenberg, M. (2005). On bad decisions and deciding badly: When intention-behavior inconsistency is regrettable. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 97(1), 18-30.
- Pramiyanti, A., Mayangsari, I. D., Nuraeni, R., & Firdaus, Y. D. (2020). Public perception on transparency and trust in government information released during the COVID-19

pandemic. *Asian Journal for Public Opinion Research*, 8(3), 351-376.

Turilli, M., & Floridi, L. (2009). The ethics of information transparency. *Ethics and Information Technology*, 11, 105-112.

意见 2：研究的实验设计借鉴噪音信任博弈范式做了一些变量上的改变和丰富，但在博弈中投资和返还的选择只有 0 和全部这极端的两种，是否会忽略造成研究结果的边界条件？也不太符合真实的生活情境？

回应：非常感谢审稿专家的提问。本研究中采用的噪音信任博弈，在二元信任博弈基础上进行改编，委托方投资选择只能选择 0 和全部，受托方的返还只能选择 0 或一半，主要有以下三点原因：①参照前人研究中的实验设计。Cox 和 Deck(2006)与 Toussaert 等人(2017)的实验设计中均是通过改编二元信任博弈(投资 0 或全部金额)将委托方的结果与意图分离进而探究意图对自身信任决策的影响。②自变量易于操纵且减少额外变量的设计需要。当受托方选择返还全部时可以扭曲为 0，选择返还 0 可以扭曲为全部，扭曲只包含上述两种情况。但是，若采用连续信任博弈，由于无法控制扮演委托方的被试的实际选择，即被试可以选择投资 0-10 之间的任意数额，设计发生扭曲可能导致被试实际收益的不同，从而不能很好的控制实际收益这一额外变量对其信任决策产生影响。③尽管二元信任博弈相比连续信任博弈可能在生态效度方面略低，但在信任研究领域中有其优势并被广泛使用。McAuliffe 等人(2019)的研究发现，被试在连续信任博弈中倾向于给出“适中”投资，这可能与信任关系较小，实际反映的可能是个体的利他或公平动机。Carragher 等人(2018)则认为二元信任博弈可以规避此问题，能避免信任决策被过分解读为社会偏好。

据此，我们在讨论的“不足”部分，做了如下修改：

此外，本研究使用的噪音信任博弈是在二元信任博弈范式基础上改编而成，被试只能选择投资所有金额或完全不投资，这可能使研究结果的应用范围存在一定的局限性，在未来的研究中或许可以考虑采用连续信任博弈范式，提高研究结果的外部生态效度。

参考文献：

Carragher, D. J., Thomas, N. A., & Nicholls, M. E. (2018). Is trustworthiness lateralized in the face? Evidence from a trust game. *Laterality: Asymmetries of Body, Brain and Cognition*, 23(1), 20-38.

Cox, & Deck. (2006). Assigning Intentions when Actions Are Unobservable: The Impact of Trembling in the Trust Game. *Southern Economic Journal*, 73(2), 307-314.

McAuliffe, W. H., Forster, D. E., Pedersen, E. J., & McCullough, M. E. (2019). Does cooperation

in the laboratory reflect the operation of a broad trait? *European Journal of Personality*, 33(1), 89-103.

Toussaert, S. (2017). Intention-based reciprocity and signaling of intentions. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 137, 132-144.

意见 3: 引言部分的理论文献引用还需补充。在第二段中, 通过仅两篇前人文献的引用就得出“不同类型信息的透明度, 对信任水平的影响不同”, 并且直接对“受托方的意图信息透明度将如何影响委托方的信任决策”这一问题进行探究是否缺少必要的依据而有些唐突?

回应: 非常感谢审稿专家的宝贵建议。经查阅大量前人文献, 在前言部分对探究“受托方的意图信息透明度将如何影响委托方的信任决策”这一问题的依据进行了补充说明。具体补充修改如下:

McCabe 等人(2003)通过主动式与被动式信任博弈发现, 受托方不能清晰感知委托方信任意图时会显著降低其互惠行为。也有研究者发现, 在委托方的信任意图不能清晰展示的噪音环境中, 委托方的信任水平相对较低, 而增加决策环境透明度会提升其信任水平(Toussaert, 2017)。Kanagaretnam 等人(2010)发现, 在 TG 中将受托方的初始金额信息透明化, 有助于提升委托方的信任水平。这些研究揭示了信任关系易受到情境变量的影响, 环境中的信息状态可能会对其产生影响(Kanagaretnam et al., 2014)。然而, 以往研究通常关注委托方的意图信息, 缺乏对受托方的意图信息透明度在建立信任关系中的作用的探究。受托方的意图信息透明度是否会影响委托方的信任水平? 意图信息透明的互动背景是否更有助于信任关系的建立? 上述问题值得我们深入探究。因此本研究的实验一采用 NTG 范式, 考察受托方的意图信息透明与否的互动背景如何影响委托方的信任决策。

参考文献:

Kanagaretnam, K., Mestelman, S., Nainar, S. K., & Shehata, M. (2010). Trust and reciprocity with transparency and repeated interactions. *Journal of Business Research*, 63(3), 241-247.

Kanagaretnam, K., Mestelman, S., Nainar, S. K., & Shehata, M. (2014). Transparency and empowerment in an investment environment. *Journal of Business Research*, 67(9), 2030-2038.

McCabe, K. A., Rigdon, M. L., & Smith, V. L. (2003). Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(2), 267-275.

Toussaert, S. (2017). Intention-based reciprocity and signaling of intentions. *Journal of Economic*

意见 4：第三段中“因此，意图的作用可能独立于结果”这一假设的提出也不严谨，从这一假设之前的文献引用中只能得到“尽管结果损益在决策中至关重要，但是对他人意图的感知同样不可忽视”，这里文献阐述并不能体现二者是独立的关系；

回应：非常感谢审稿专家的提问。针对“意图的作用可能独立于结果”这一推论的提出可能不太严谨的疑问，我们在前言中做了细致修改，认为意图和结果均为影响信任决策的关键因素。具体修改如下：

两种人际信任理论模型提出了不同的观点：基于结果的模型，强调在信任博弈中人们主要依据反馈结果作出相应的决策；基于意图的模型，认为在信任博弈中重要的是感知他人意图(McCabe et al., 2003)。Yu 等人(2014)的研究支持了基于结果的模型，发现与 50% 的概率返还资金相比，当受托方返还概率为 85% 时，可以显著提升委托方的信任水平。但也有研究发现感知他人意图会影响个体信任决策，若委托方认为受托方的信任违背是故意的，会对其可信度产生负性情感，做出更少的信任行为(Klackl et al., 2013)。Ong 等人(2019)认为，在信任博弈中，个体需要对他人意图进行推理，并据此作出相应的决策。由此推测，除了客观的损益结果，人们的信任决策也有可能受到互动对象主观意图的影响。

参考文献：

- Klackl, J., Pfundmair, M., Agroskin, D., & Jonas, E. (2013). Who is to blame? Oxytocin promotes nonpersonalistic attributions in response to a trust betrayal. *Biological psychology*, 92(2), 387-394.
- McCabe, K. A., Rigdon, M. L., & Smith, V. L. (2003). Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 52(2), 267-275.
- Ong, D. C., Zaki, J., & Goodman, N. D. (2019). Computational models of emotion inference in theory of mind: A review and roadmap. *Topics in cognitive science*, 11(2), 338-357.
- Yu, M., Saleem, M., & Gonzalez, C. (2014). Developing trust: First impressions and experience. *Journal of Economic Psychology*, 43, 16-29.

意见 5：通过信任整合模型提到了“善意是人际信任产生的关键因素”，进而引出对“善”的意图（互惠意图）的探究而设计了实验二，但是实验二中“互惠意图”和“违背意图”可以作为

“善”的不同程度的体现吗？尤其是违背意图可以等同于“善”的低下吗？这样的操作定义是否合适？总体而言引言部分缺少更多的理论文献支撑，并且建议多补充近 5 年的文献。

回应：感谢审稿专家的宝贵建议。我们在前言部分补充了 6 篇近 5 年的文献以及 3 篇非近 5 年文献作为理论支撑。首先，实验二通过论述信任整合模型中的观点“善意是人际信任产生的关键因素”，进而提出“善”的意图信息，例如互惠意图，可能是影响人际信任决策的关键因素，以及“互惠意图”和“违背意图”可以作为“善”的不同程度的体现。以上推导可能存在不充分的问题。其次，当违背意图与互惠意图对比时，互惠意图可能体现了更多的“善意”，但违背意图等于“善”的低下这种观点可能不太妥当。我们在前言部分删除了这部分描述，并将信任整合模型中关于“互惠意图可被感知为善意”的论述置于讨论部分，作为互惠意图提升信任水平的可能原因之一。具体修改如下：

Mayer 等人(1995)提出的信任整合模型认为，受托方的能力、善意和诚信特质会对委托方的信任决策产生影响，其中善意是人际信任产生的关键因素(Colquitt et al., 2007)，委托方对受托方善意特质的认知很大程度上影响信任决策(Pesch et al., 2018)。受托方通过展现互惠意图来表达善意(孙熠譔等, 2022)可能是提升委托方信任水平的重要原因。

参考文献：

孙熠譔, 张建华, 李菁萍. (2022). 间接互惠理论研究进展. *经济学动态*(01), 146-160.

Colquitt, J. A., Scott, B. A., & LePine, J. A. (2007). Trust, trustworthiness, and trust propensity: a meta-analytic test of their unique relationships with risk taking and job performance. *The Journal of applied psychology*, 92(4), 909-927.

Mayer, R. C., Davis, J. H., & Schoorman, F. D. (1995). An Integrative Model of Organizational Trust. *The Academy of Management Review*, 20(3), 709-734.

Pesch, A., Suárez, S., & Koenig, M. A. (2018). Trusting others: Shared reality in testimonial learning. *Current opinion in psychology*, 23, 38-41.

意见 6：实验一得到“无噪音与意图信息清晰组的信任选择率显著高于意图信息模糊组，而无噪音与意图清晰组无显著差异”的结果，2.3 讨论部分只对前半部分的结果进行说明，对后半部分的解释比较笼统。

回应：非常感谢审稿专家的宝贵建议。针对专家提出的问题，我们在讨论部分增加了原因解释，具体修改如下：

在合作行为研究领域，Rand 等人(2015)证明了无噪音囚徒困境中个体的合作行为与噪音情境但意图信息清晰组的合作行为无显著差异，同样在本次人际信任研究中也发现了相同的结果。这可能是因为意图信息清晰与无噪音情境中的博弈双方信息均为完全对称，而信息对称有助于信任水平的提升(Kartal et al., 2021)。

参考文献：

- Rand, D. G., Fudenberg, D., & Dreber, A. (2015). It's the thought that counts: The role of intentions in noisy repeated games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 116, 481-499. doi:10.1016/j.jebo.2015.05.013
- Kartal, M., Müller, W., & Tremewan, J. (2021). Building trust: The costs and benefits of gradualism. *Games and Economic Behavior*, 130, 258-275.

意见 7：意图清晰组和无噪音组之间差异不显著（两个条件唯一的区别是有无意图的扭曲）是否就可以证明了信任决策更来源于意图感知，而非结果？即使在结果与意图不一致的情况下，意图的作用更大？

回应：感谢审稿专家的细致审阅。首先，从实验一“意图清晰组和无噪音组之间差异不显著”的结果推导“信任决策更来源于意图感知，而非结果”，可能并不充分。首先，实验一对收益结果进行了控制，为确保不同条件下收益无显著差异，信任选择后正性反馈（即返还 20 代币）的比例为 50%(王益文等, 2015)，使得不同条件下的收益结果是相同的。由于不同条件下的收益结果缺乏变化，因此实验结果可以说明意图信息对信任决策产生了影响，但难以说明结果对信任决策的作用，更难以对意图感知和收益结果的作用进行比较。其次，由于收益结果完全相同，可能也难以说明在结果与意图不一致的情况下，意图是否作用更大的问题。

实验一主要在于证明了意图信息透明对信任决策的重要作用。关于结果与意图不一致时，何者作用更大的问题，我们在实验二做了进一步探讨，考察在意图清晰的情况下，受托方的意图类型(互惠 vs. 违背)与决策结果(收益 vs. 损失)对信任决策的影响，从而探究信任决策主要取决于意图还是结果，抑或是两者的共同作用？结果发现，意图类型与决策结果的交互作用显著，在互惠意图条件下，结果收益组的信任水平显著高于结果损失组；在违背意图条件下，结果收益组与损失组的信任水平无显著差异。因此，个体的信任决策似乎取决于意图和结果的共同作用，当他人是互惠意图时，个体才会在此基础上依据自身损

益去调整信任决策；而当他人的主观意图是作出信任违背时，信任水平不会因为结果损益有明显改变，其原因可能是个体产生了消极情绪，进而降低信任水平(严瑜,吴霞, 2016)。

参考文献：

- 王益文, 张振, 原胜, 郭丰波, 何少颖, 敬一鸣. (2015). 重复信任博弈的决策过程与结果评价. *心理学报*, 47(08), 1028-1038.
- 严瑜,吴霞. (2016). 从信任违背到信任修复:道德情绪的作用机制. *心理科学进展*, 24(04), 633-642.

此致

全体作者
2023年3月8日