

DOI:10.3969/j.issn.1674-8131.2026.01.008

社会信任与慈善捐赠

——对新的社会阶层人士与体制内人员的比较分析

袁博,吕皓

(重庆工商大学 法学与社会学学院,重庆 400067)

摘要:社会信任是个体参与慈善活动的心理基础与社会条件,新的社会阶层人士与体制内人员因体制差异而存在社会信任差异,从而具有不同的慈善捐赠行为模式,并体现为捐赠概率的差异。采用2024年“新时代特大城市居民生活状况调查”数据,将社会信任分为一般信任(对社会成员的普遍信任)和特殊信任(对慈善机构的信任)两个维度,分析发现:个体的一般信任和特殊信任水平提高均能显著增加其慈善捐赠概率;体制内人员的一般信任和特殊信任水平高于新的社会阶层人士,慈善捐赠概率也显著大于新的社会阶层人士;新的社会阶层人士参与慈善捐赠主要受一般信任驱动,而体制内人员参与慈善捐赠主要受特殊信任驱动。体制内人员与组织间的“庇护-依赖”关系使其具有较高的社会信任水平,并倾向于通过官方、半官方渠道进行“响应性”捐赠;新的社会阶层人士“去组织化”的“无所属”状态使其社会信任水平较低,并主要参与市场化的“自发性”捐赠。因此,在提升社会信任水平的同时,还应推进新的社会阶层人士再组织化,充分激发其参与慈善事业的热情。

关键词:一般信任;特殊信任;体制差异;群体差异;慈善事业;慈善机构

中图分类号:F124.7;C912.6 **文献标志码:**A **文章编号:**1674-8131(2026)01-0101-10

引用格式:袁博,吕皓. 社会信任与慈善捐赠——对新的社会阶层人士与体制内人员的比较分析[J]. 西部论坛,2026,36(1):101-110.

YUAN Bo, LV Hao. Social trust and charitable giving: A comparative analysis of the new social stratum and system insiders[J]. West Forum, 2026, 36(1): 101-110.

* 收稿日期:2025-04-27;修回日期:2025-10-29

基金项目:国家社会科学基金青年项目(23CSH081);重庆市社会科学规划项目(2022BS043);重庆市教育委员会人文社会科学一般项目(22SKGH212)

作者简介:袁博(1991),男,四川成都人;讲师,博士,硕士生导师,主要从事社会分层与流动、新社会阶层研究;E-mail:yuanbo@ctbu.edu.cn。吕皓(2002),男,云南昆明人;硕士研究生,主要从事慈善与福利社会工作研究;E-mail:lvhao25@ctbu.edu.cn。

一、引言

我国已经进入扎实推动共同富裕的新发展阶段,必须构建初次分配、再分配、第三次分配协调配套的制度体系。发展慈善事业能够缩小收入差距、促进社会公平,是培育公民精神、增强社会凝聚力、实现共同富裕的重要途径(郑功成等,2022)^[1]。党和国家高度重视慈善事业的发展,党的二十大报告提出,要引导、支持有意愿有能力的企业、社会组织和个人积极参与公益慈善事业。然而,我国现阶段的慈善事业发展却不容乐观。根据2022年、2023年、2024年《慈善蓝皮书:中国慈善发展报告》的数据,全国社会捐赠总量2021年为1450亿元(较2020年增长-5.48%),2022年为1400亿元,2023年为1280亿元,呈现连续下降趋势。该现象在很大程度上与近些年出现的水滴筹骗款、慈善组织与机构的善款去向不明等负面消息有关。王猛和王有鑫(2020)^[2]研究发现,在2008年的汶川地震中,中国红十字会是收到捐赠最多的慈善组织,但在2011年“郭美美事件”发生后,一些城市的红十字分会月度募捐金额近乎为零。一系列慈善机构的失信问题不断侵蚀着公众的信任,极大地挫伤了人们参与慈善事业的积极性。因此,公众的信任对公益慈善事业发展至关重要,提升公众的社会信任水平是推动慈善事业健康发展的重要路径。

关于个体慈善捐赠行为的影响因素,学术界从个体特征和社会环境两个方面展开了较为全面而深入的实证研究。在个体特征方面,性别和年龄等人口学特征,以及人力资本、收入水平、宗教信仰、政治身份等经济社会特征都可能影响个体的慈善捐赠行为。例如:个体的年龄对其捐赠行为的影响存在生命周期效应,但该效应在不同的文化背景下存在差异(Yen, 2002; Bekkers et al., 2011; 周翠俭等, 2022)^[3-5];女性更倾向于情感驱动型捐赠,男性则更多地参与战略型捐赠,且女性小额捐赠的概率高于男性(Andreoni et al., 2003)^[6];受教育程度和收入水平的提高,能够通过增强社会责任感和捐赠能力等渠道促进个体捐赠行为增加(Brown et al., 2007; 刘二鹏等, 2022; 朱健刚等, 2024)^[7-9];宗教信仰以慈悲、施舍、积德及因果轮回等宗教理念促使个体增加捐赠(周怡等, 2014; 王振耀, 2012)^[10-11];拥有政治身份的个体会更加积极地参与行政动员主导型捐赠活动(唐文玉, 2010; 段哲哲, 2019; 蓝浦城等, 2024)^[12-14]。这些实证研究为深入理解个体慈善捐赠行为提供了重要帮助。

然而,既有研究存在两个方面的不足:第一,尽管社会信任对慈善捐赠行为的重要影响已成为共识,但关于社会信任如何影响个体慈善捐赠行为的实证研究并不多见,尤其是对不同社会信任类型的差异化影响缺乏深入探究。第二,鲜有文献基于我国存在体制差异的现实,考察体制内就业群体与体制外就业群体慈善捐赠行为的差异,尤其是没有关注到新的社会阶层人士。作为在改革开放和社会主义市场经济发展中涌现的一个新的社会群体,新的社会阶层人士具有一定的人力资本优势与不错的收入,理应积极参与慈善事业(张海东, 2021)^[15]。然而,根据经验观察与近几年《中国慈善发展报告》的数据,新的社会阶层人士的整体慈善捐赠参与水平总体上低于体制内人员。那么,为什么新的社会阶层人士参与慈善捐赠比体制内人员更为审慎?对此,本文尝试从社会信任的角度给予合理的解释。

具体来讲,本文将社会信任分为一般信任和特殊信任两个维度,在分别分析其对个体慈善捐赠概率的影响的基础上,论证新的社会阶层人士与体制内人员的社会信任差异是其慈善捐赠概率差异的重要原因,并进一步探究两种社会信任对两类群体慈善捐赠概率的差异化影响,进而采用2023—2024年开展的“新时代特大城市居民生活状况调查”数据进行实证检验。本文的边际贡献主要包括:第一,从社会信任的角度拓展了个体慈善捐赠的影响因素研究,并为社会信任对慈善事业发展的重要促进作用提供了经验证据;第二,将社会信任分为一般信任和特殊信任,通过对新的社会阶层人士与体制内人员的比

较分析,为新的社会阶层人士慈善捐赠概率较低的现象提供了合理解释,揭示了体制差异产生社会信任差异进而导致慈善捐赠差异的内在机理;第三,进一步考察了一般信任和特殊信任对新的社会阶层人士与体制内人员慈善捐赠的差异化影响,为优化不同社会群体的慈善动员、促进慈善事业健康发展提供了理论依据和实践启示。

二、理论分析与研究假说

作为社会资本的核心要素之一,社会信任广泛存在于各种人际关系之中。社会信任、互惠规范与网络三者相互影响,最终促成个体间的自愿合作,从而解决集体行动困境;其中,社会信任最为重要,它构成了个体参与公共事务与慈善活动的心理基础与社会条件(Putnam et al., 1994)^[16]。与社会关系的复杂性相对应,社会信任并非单一维度。韦伯将社会信任分为一般信任和特殊信任两个维度,前者建立在亲密关系、情感联系或长期互动的基础上,后者则是基于对社会制度、规范和规则的共同信念而建立的信任。特殊信任又可分为对政治体制、政治领导人的政治信任,对制度安排、运行原则等的体制信任,以及对组织和单位的机构信任(袁博等, 2023)^[17]。本文认为,一般信任和特殊信任都会对个体慈善捐赠行为产生影响,并通过不同的作用路径共同形成推动慈善捐赠的信任基石。

在人际互动中确立的信任是平等交换的首要原则与条件,且信任作为社会资本的一种形式,具有减少监督成本与惩罚力度的功能(Coleman, 1990)^[18]。信任的本质是个体基于对他人的日常可靠性认知,形成对对方的合理预期,从而降低交往中的不确定性,保障互动的有序进行(格兰诺维特, 2019)^[19]。慈善捐赠本质上是一种基于信任的社会交换行为,捐赠者让出自身部分资源的控制权,委托中介机构将这部分资源送至最终的受助者。一方面,由于捐赠者与最终受助者之间往往存在着空间上的隔离和信息交换的壁垒,慈善捐赠可以说就是一场基于信任的“冒险”。一般信任是区别于熟人关系的社会性信任,反映的是个体对社会大众及陌生人的普遍信任倾向。一般信任提高会自然地促进个体与他人的联系,个体的一般信任水平越高,越有可能自愿奉献时间、参与慈善捐赠以及宽容他人(Uslander, 2002)^[20],因而个体一般信任水平直接决定了其参与慈善捐赠的意愿。另一方面,由于捐赠者与捐赠中介(如基金会、慈善组织、捐赠平台等)之间存在“委托-代理”关系,如果说一般信任是滋生慈善捐赠意愿的“土壤”,那么特殊信任便是个体选择慈善捐赠渠道的“指针”。捐赠者委托捐赠中介进行资源转移,但这个传导过程天然存在着信息的不对称。当捐赠者无法有效监测或知道资源的实际流向与使用途径时,自然会产生代理方可能滥用资源的“特殊信任危机”,这种危机的持续发酵会使有捐赠意愿的捐赠者因担心善款被挪用或管理不善而放弃捐赠。相反,当捐赠中介因具备较高的专业性和透明度而受到捐赠者信任时,则会促使捐赠者积极参与慈善捐赠以实现其捐赠意愿(Hardin, 2006)^[21]。因此,个体一般信任水平的提升会增强其慈善捐赠意愿,特殊信任水平的提升则会促成其慈善捐赠意愿的实现,两者均能增加个体参与慈善捐赠的概率。

个体的慈善捐赠概率受其社会信任水平的影响,而个体往往会因某种同质性而集结成不同的群体。不同群体的个体之间会因生活状态及工作环境的不同而产生社会信任差异,进而导致慈善捐赠的群体差异。具体到新的社会阶层人士和体制内人员这两类群体,由于其工作单位性质及工作方式和环境的不同,具有不同的一般信任水平和特殊信任水平。体制内人员通常工作较为稳定,在生产生活中面临的不确定性较低,因而总体上具有较高的一般信任水平;同时,体制上的“庇护”(单位为其提供的各种保障及福利等)导致其对单位的依赖性较强,并由此产生较强的特殊信任。而且,即使捐赠中介出现信任危

机,体制内人员也会积极参与单位号召和组织的慈善捐赠。新的社会阶层人士是在市场经济和数字经济背景下成长起来的“体制外”中间群体,包括民营企业和外商投资企业管理技术人员、中介组织和社会组织从业人员以及新业态新平台模式下的自由职业者、新媒体从业人员等(张海东等,2018)^[22],虽然具有较高的学历和较强的社会参与意识,但工作的不稳定性较高,制度性“庇护”相对不足,生产生活中面临的不确定性较大,这会在一定程度上降低其一般信任水平;同时,职业的高流动、高风险特性以及群体内部呈现“原子化”和“去组织化”的状态,使新的社会阶层人士对社会风险的感知更加敏锐,对捐赠中介的失信行为、对自己捐赠资源的流向更为敏感,特殊信任水平也往往低于体制内人员。总体上看,体制内人员的一般信任和特殊信任水平比新的社会阶层人士更高,因而慈善捐赠频率也更高。

社会信任对新的社会阶层人士和体制内人员慈善捐赠影响的差异,不仅体现在捐赠频率上,还在于影响路径的差异。对于新的社会阶层人士而言,慈善捐赠行为更多地受一般信任的驱动。频繁流动的个体在飘忽不定的情境下通常会削弱自身的特殊信任,更倾向于相信社会上的陌生人是可信的、社会交往互动是可预期的,表现出相对较高的一般信任水平(吴依萍等,2025)^[23]。新的社会阶层人士是市场经济的产物,职业流动性较强,会接触较多的社会比较参照对象,并在丰富的社会互动中形成人际信任观念,也就是说其行为受一般信任的影响较大。同时,新的社会阶层人士对捐赠机构的透明度和可信度较为敏感,倾向于委托专业化的捐赠中介(陆海燕等,2022)^[24],如果捐赠中介出现严重的信任危机,其可能会拒绝捐赠善资,转而通过对整个社会诚信环境的总体判断(一般信任)来做出捐赠决策。因此,一般信任构成了新的社会阶层人士参与公共事件、公益慈善的社会心理基础。对于体制内人员而言,慈善捐赠行为则主要受特殊信任的驱动。单位组织为体制内人员提供了较为稳定的保障,使体制内人员产生对单位的依附和信任。体制内人员对行政体系的信任具有鲜明的制度依附性,这种依附体现为:单位体制通过资源分配与职业保障构建了组织与体制内人员之间的“庇护-依赖”关系,这种关系直接转化为体制内人员对体制的高度特殊信任(李路路,2002)^[25],只要他们还处在单位体制中,其对组织体系的特殊信任就会一直存在,进而会积极响应单位组织的捐赠号召,并信任单位组织指定的捐赠渠道。这也造成体制内人员信任的本质是“单位”和“体制”本身的延伸与外化,不需要像新的社会阶层人士那样刻意评估捐赠中介的专业性、透明度和信誉。因此,体制内人员的捐赠行为天然地与特殊信任(对机构的信任)强绑定,而对一般信任(对社会陌生人的信任)的敏感度相对较低。综上所述,本文认为,体制差异使两类群体形成两种捐赠决策逻辑:新的社会阶层人士是基于社会诚信环境判断的“市场化”捐赠逻辑,体制内人员则是基于行政动员的“制度化”捐赠逻辑。

基于上述分析,本文提出以下假说:

H1:一般信任和特殊信任水平提升会增加个体参与慈善捐赠的概率。

H2:体制内人员的一般信任和特殊信任水平比新的社会阶层人士更高,慈善捐赠概率也更大。

H3:一般信任对新的社会阶层人士慈善捐赠概率的影响比特殊信任更显著,特殊信任对体制内人员慈善捐赠概率的影响比一般信任更显著。

三、实证检验设计

1. 样本选择

考虑到特大城市的社会结构及新就业群体分布具有典型性和代表性,本文实证分析数据来自2023—2024年在我国特大城市(城区常住人口在500万人以上1000万人以下)开展的“新时代特大城

市居民生活状况调查”^①。该调查采用分层多阶段整群 PPS 抽样,对新老城区人口规模进行加权,以“区县-街道-居委会”为三级抽样单元,最终从每个城市抽取 20 个居委会,从每个居委会抽取 25 个家庭户,运用 Kish 抽样法在每个家庭户中随机抽取 1 名 16~60 周岁的受访者。问卷调查的有效样本总量为 3 405 个,其中,东莞 486 个、南京 462 个、沈阳 494 个、济南 499 个、西安 485 个、郑州 478 个、青岛 501 个。根据本文模型与变量设置,对核心变量缺失的样本进行删减与补差后,最终筛选出新的社会阶层人士样本(846 个)与体制内人员样本(832 个)共计 1 678 个^②。

2. 模型设定与变量测度

为检验社会信任对慈善捐赠的影响,本文构建如下基准 Logit 模型:

$$\text{Logistic}(\text{donate}_i) = \text{Logit}(P) = \ln\left(\frac{P}{1-P}\right) = \beta_0 + \beta_1 X_{i1} + \beta_2 X_{i2} + \dots + \beta_k X_{ik}$$

其中, i 代表个体, P 为发生捐赠行为的概率,根据调查问卷中的“近一年以来,您本人参加过以下哪些活动:1. 向慈善机构/个人(包括网络平台)捐款;2. 向慈善机构/个人(包括网络平台)捐物;3. 没有参与”题项,将选择“3”的样本赋值为 0(没有捐赠行为),否则赋值为 1(有捐赠行为); X 代表自变量(k 为自变量个数),包括核心解释变量和控制变量。

核心解释变量为社会信任水平,采用“特殊信任”和“一般信任”两个变量:“特殊信任”根据调查问卷的题项“请问您对慈善机构的信任程度如何? 1. 非常不信任;2. 不太信任;3. 一般;4. 比较信任;5. 非常信任”,“一般信任”根据调查问卷的题项“一般来说,您对现在社会上的大多数人是否信任? 1. 非常不信任;2. 不太信任;3. 一般;4. 比较信任;5. 非常信任”,分别赋值为 1~5,其值越高则社会信任水平越高。

本文从人口学特征、社会经济地位、社会意识形态等方面选取以下控制变量:一是“性别”,男性赋值为 1,女性赋值为 0;二是“年龄”,控制在 16 岁到 60 岁之间;三是“受教育水平”,按受教育年限计算,取值范围为[0,22];四是“家庭收入”,以家庭年收入的自然对数值衡量;五是“宗教信仰”,有宗教信仰赋值为 1,无宗教信仰赋值为 0;六是“政治身份”,有政治身份(政治面貌为中共党员、民主党派及共青团员)赋值为 1,无政治身份赋值为 0。

为检验新的社会阶层人士与体制内人员的慈善捐赠概率是否存在显著差异,进一步引入分类变量“新社会阶层”:新的社会阶层人士赋值为 1,体制内人员赋值为 0。根据调查问卷题目“当前工作的单位类型?”,将“1. 党政机关、人民团体”“2. 国有企业及国有控股企业”“3. 国有/集体事业单位”“4. 集体所有或集体控股企业”四类单位类型划归体制内单位;将“5. 私有/民营或私有/民营控股企业”“6. 三资企业(如中外合资、外企)”“7. 协会、行会、基金会等社会团体或社会组织”“8. 民办非企业单位(民办事业单位)”“9. 无单位”“10. 社区居委会、村委会等自治组织”“11. 个体工商户”“12. 其他”划归体制外单位。广义的新的社会阶层人士通常是指改革开放以后随着非公有制经济的快速发展成长起来,并具有相当社会影响的人群,包括狭义的新的社会阶层人士(民营企业 and 外商投资企业管理技术人员、中介组织和

^① 该调查由上海大学上海新的社会阶层研究中心组织实施,受中国社会科学院和上海市人民政府上海研究院资助,并与以下合作单位共同开展:中山大学、河海大学、辽宁大学、济南大学、陕西师范大学、郑州轻工业大学、青岛科技大学。在此向资助部门和上述合作单位表示衷心感谢。

^② 体制内人员指当前或最后一份工作单位类型为党政机关/人民团体、国有企业及国有控股企业、国有/集体事业单位、集体所有或集体控股企业的人。新的社会阶层人士包括民营企业和外商投资企业管理技术人员、中介组织和社会组织从业人员、自由职业者、新媒体从业人员,样本删选的具体操作过程参见袁博(2023)^[26]的研究。

社会组织从业人员、自由职业人员 and 新媒体从业人员)、个体户、私营企业主、新业态从业人员等(李培林,2023)^[27]。本文以2015年版《职业分类与代码》(GB/T 6565—2015)为基本划分依据,从单位类型、职业阶层、就业身份、职业特征、行业类型等方面界定狭义的新的社会阶层人士,并根据受访者对调查问卷题项“您当前具体工作的内容是什么?”的工作内容描述匹配职业代码,进而筛选出新的社会阶层人士样本。

主要变量的均值见表1。对被解释变量和核心解释变量进行信度与效度检验的结果显示,“捐赠概率”“特殊信任”和“一般信任”的Cronbach's α 系数分别为0.7157、0.8350和0.7174,社会信任变量整体的KMO值为0.7882,捐赠概率变量整体的KMO值为0.7471,均大于社会学研究的阈值0.7,说明变量的信度和效度良好。进一步使用Stata17进行探索性因子分析(见表2),所有的因子载荷都大于0.6,跨因子载荷都小于0.3,社会信任变量的累计方差解释率达70.39%,捐赠概率变量的累计方差解释率为42.29%,说明变量的结构效度较好。

表1 主要变量的均值(括号内数据为标准差)

变量	变量取值和说明	体制内人员, N=832	新的社会阶层人士, N=846
捐赠概率	有=1,无=0	0.5252	0.3676
性别	男性=1,女性=0	0.4784	0.4492
宗教信仰	有=1,无=0	0.0349	0.0556
政治身份	有=1,无=0	0.4880	0.2364
特殊信任水平	对慈善机构的信任程度(1~5)	3.6010(1.0194)	3.3913(1.0352)
一般信任水平	对社会成员信任程度(1~5)	3.5265(0.7338)	3.3227(0.7638)
年龄	16~60	40.6863(10.4306)	37.0473(9.3426)
家庭年收入	家庭年收入的自然对数值	11.1933(1.3543)	11.1846(1.3858)
受教育水平	0~22	15.1519(3.1356)	14.2317(2.9208)

表2 探索性因子分析结果

因子	特征值	方差贡献率/%	累计方差贡献率/%	特殊信任(载荷)	一般信任(载荷)	唯一性
特殊信任	3.07	51.12	51.12	0.64	0.27	0.52
一般信任	1.16	19.27	70.39	0.23	0.80	0.31
捐物	2.34	29.26	29.26	0.774	-0.07	0.40
捐款	1.04	13.04	42.29	-0.308	0.62	0.52

四、实证检验结果分析

1. 两个群体间社会信任水平和慈善捐赠概率的差异

在进行实证模型分析前,先对两个群体的慈善捐赠概率和社会信任水平进行直观的比较。根据表1,体制内人员的慈善捐赠参与率为52.5%,明显高于新的社会阶层人士36.76%的慈善捐赠参与率;体制内人员的特殊信任均值(3.60)和一般信任均值(3.53)均高于新的社会阶层人士(3.39和3.32)。进一步对两类群体的一般信任和特殊信任水平进行独立样本T检验,结果显示(见表3),两个维度社会信任水平的组间差异均显著,表明体制内人员的社会信任水平显著高于新的社会阶层人士。这一发现具

有重要的理论启示:体制内人员由于享有稳定的组织保障和制度庇护,形成了较强的社会安全感和制度认同,从而在整体上具有较高的社会信任水平;相比之下,新的社会阶层人士面临较高的市场风险和不确定性,可能对社会环境和制度体系保持相对审慎的态度,社会信任水平相对较低。

表 3 新的社会阶层人士与体制内人员社会信任水平差异(T 检验结果)

变量	新的社会阶层人士	体制内人员	均值差	t 统计值	显著性水平
	均值±标准差	均值±标准差			
一般信任	3.323±0.764	3.526±0.734	0.204	5.571	$P < 0.001$
特殊信任	3.391±1.035	3.601±1.019	0.210	4.181	$P < 0.001$

2. 全样本检验

模型检验结果见表 4。列(1)和列(2)未加入“新社会阶层”变量,“一般信任”和“特殊信任”的 OR 值均大于 1,且系数的 P 值至少小于 0.05,表明个体一般信任和特殊信任水平越高,其参与慈善捐赠的概率越高。根据列(2),个体一般信任水平提升 1 个单位,参与慈善捐赠的概率上升 23.9%;特殊信任上升 1 个单位,参与慈善捐赠的概率上升 12.1%。由此,本文提出的假说 H1 得到验证,即个体的一般信任和特殊信任水平提高都显著增加了其慈善捐赠的概率。列(3)和列(4)加入“新社会阶层”变量,“一般信任”和“特殊信任”的 OR 值仍大于 1,“新社会阶层”的 OR 值小于 1($P < 0.001$),表明相比体制内人员,新的社会阶层人士的捐赠概率较低。根据列(4),新的社会阶层人士的捐赠概率比体制内人员低 36.3%。由此,本文提出的假说 H2 得到验证,即新的社会阶层人士的慈善捐赠概率显著低于体制内人员。

表 4 模型检验结果

变量	二项 Logistic 回归				Probit 模型回归			
	全样本				分样本			
	(1)	(2)	(3)	(4)	新阶层	体制内	新阶层	体制内
一般信任	1.272***	1.239**		1.210**	1.353**	1.080	1.201**	1.050
特殊信任	1.135*	1.121*		1.113*	1.053	1.191*	1.033	1.113*
新社会阶层			0.525***	0.637***				
性别		0.943		0.945	0.894	0.991	0.932	0.995
年龄		1.018***		1.013*	1.018*	1.010	1.011*	1.006
受教育水平		1.103***		1.090***	1.053+	1.125**	1.032+	1.076***
家庭年收入		1.021		1.031	0.977	1.096	0.986	1.055
宗教信仰		1.301		1.351	1.521	1.164	1.296	1.096
政治身份		1.252		1.130	1.395	0.945	1.228+	0.966
样本量	1 678	1 678	1 678	1 678	846	832	846	832
伪 R ²	0.011	0.032	0.018	0.039	0.021	0.032	0.021	0.032

注:二项 Logistic 回归的输出结果为优势比 OR,Probit 模型回归的输出结果为变量系数,+、*、**、***分别表示 $P < 0.1$ 、 $P < 0.05$ 、 $P < 0.01$ 、 $P < 0.001$ 。

3. 分样本检验

为了检验假说 H3,将样本分为“新阶层”(新的社会阶层人士)和“体制内”(体制内人员)两个子样

本,分别进行检验,回归结果见表4的列(5)和列(6)。“新阶层”子样本的“一般信任”OR值为1.348($P<0.01$),而“特殊信任”OR值为1.053($P>0.1$),表明新的社会阶层人士的慈善捐赠概率主要受一般信任的影响,受特殊信任的影响不显著;“体制内”子样本的“一般信任”OR值为1.080($P>0.1$),而“特殊信任”OR值为1.191($P<0.05$),表明体制内人员的慈善捐赠概率主要受特殊信任的影响,受一般信任的影响不显著。进一步采用Probit模型进行稳健性检验,回归结果见表4的列(7)和列(8),与Logistic模型的回归结果高度吻合。由此,本文提出的假说H3得到验证。本文分组回归的检验结果清晰地展示了体制差异下两种信任对不同群体的差异化影响:新的社会阶层人士参与慈善捐赠主要依赖非正式社会网络等横向社会资本(如行业社群、社交媒体),更愿通过自主渠道(如网络平台)进行捐赠,体现出市场化的“自发性”捐赠特征,因而其捐赠行为受社会普遍诚信度(一般信任)的影响较大。体制内人员参与慈善捐赠主要依赖自上而下的动员机制,更倾向于通过官方、半官方渠道进行“响应性”捐赠,因而其捐赠行为与特殊信任强关联,却与一般信任脱钩。

五、结论与启示

本文基于“新时代特大城市居民生活状况调查”资料,选取新的社会阶层人士和体制内人员两类群体作为研究样本,将社会信任区分为一般信任(对社会成员的普遍信任)和特殊信任(对慈善机构的信任),采用二项Logistic回归模型分析发现:(1)总体上看,个体的一般信任和特殊信任水平提高均能显著增加其慈善捐赠概率;(2)由于体制内人员的一般信任和特殊信任水平高于新的社会阶层人士,体制内人员的慈善捐赠概率显著大于新的社会阶层人士;(3)新的社会阶层人士参与慈善捐赠主要受一般信任驱动,而体制内人员参与慈善捐赠主要受特殊信任驱动。

本文从社会信任视角为新的社会阶层人士与体制内人员具有不同的慈善捐赠表现和行为模式提供了一种解释:体制差异导致信任差异,进而产生捐赠差异。体制内人员身处“单位组织”中,单位的资源分配与职业保障促成了组织与体制内人员间“庇护-依赖”的特殊关系,这使得体制内人员具有较高的社会信任水平,从而较多地参与慈善捐赠。而新的社会阶层人士表现出“去组织化”特征:具有高流动性和不稳定性,尤其是自由职业人员、新媒体从业人员等,虽然就业形式灵活多样,但也使其因缺乏组织化的载体而变成“原子化”的个体,“去组织化”趋势明显。“去组织化”使新的社会阶层人士处于“无所属”的状态,由此带来的工作不稳定、收入波动大、社会保障薄弱等问题,不仅不利于其社会信任水平的提升和慈善捐赠的参与,还可能影响社会的和谐稳定(张海东等,2018)^[28]。社会变迁所引发的社会流动,虽然从结构层面改变了人们的社会位置,但也有可能使社会结构趋向不稳定,甚至会导致社会动荡(袁博等,2023)^[17]。因此,在目前经济转型、社会变迁以及新的社会阶层不断壮大的背景下,应大力培育社会组织,推动新的社会阶层人士再组织化,将“原子化”的个体统筹动员起来,引导新的社会阶层人士积极参与社会治理,有效提升其社会信任水平。

基于本文研究结论,得到以下启示:第一,加强社会信用体系建设,有效降低社会交往和经济活动中的不确定性,持续提升公众的社会信任水平,有效促进慈善事业健康发展。在慈善事业发展中,尤其应加强对捐赠中介的监管,通过第三方监督、定时公开善款去向等促使其信息透明化,通过引入区块链技术、信息共享等促进其业务专业化,不断提高公众对捐赠中介的特殊信任水平。同时,还应积极培育新型捐赠中介(如社区型、网络化慈善平台),为新的社会阶层人士等体制外群体提供便利、低门槛的自主捐赠渠道,避免其因制度性渠道缺失而放弃捐赠。第二,构建由政府、市场、社会三方共同参与的慈善治理体系,以社会制度与市场经济的协同共进改善慈善生态系统。政府应逐步从直接筹资转向立法与监

管,通过购买服务及配套补贴等方式引导和支持民间慈善组织发展;市场应充分发挥其在资源配置方面的优势,提高慈善捐赠及善款使用的效率;慈善组织则需强化专业能力,并不断创新,切实满足不同社会群体的捐赠需求。第三,重视不同社会群体在社会信任和慈善捐赠等方面的差异,采取差异化措施激发各类群体参与慈善捐赠的潜力。对于体制内人员,要利用科层制的行政结构强化社会责任培育,提高其参与慈善捐赠的自愿度、持续性和多样性;对于新的社会阶层人士,在推进其再组织化的同时,应通过市场化机制激励其积极参与慈善捐赠,如提高企业慈善活动的税收抵扣比例、简化个人捐赠的抵扣流程等。

参考文献:

- [1] 郑功成,王海漪. 扎实推动共同富裕与慈善事业高质量发展[J]. 学术研究,2022(9):99-106,188.
- [2] 王猛,王有鑫. 信任危机与慈善捐赠——基于2002—2016年省际数据的实证研究[J]. 管理评论,2020,32(8):244-253.
- [3] YEN S T. An econometric analysis of household donations in the USA[J]. Applied Economics Letters,2002,9(13):837-841.
- [4] BEKKERS R, WIEPKING P. Who gives? A literature review of predictors of charitable giving part one: Religion, education, age and socialisation[J]. Voluntary Sector Review,2011,2(3):337-365.
- [5] 周翠俭,刘一伟. 共同富裕背景下居民慈善捐赠的同群效应研究[J]. 社会保障研究,2022(1):3-13.
- [6] ANDREONI J, BROWN E, RISCHALL I. Charitable giving by married couples: Who decides and why does it matter? [J]. Journal of Human Resources,2003,38(1):111-133.
- [7] BROWN E, FERRIS J M. Social capital and philanthropy: An analysis of the impact of social capital on individual giving and volunteering[J]. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly,2007,36(1):85-99.
- [8] 刘二鹏,王博宇,乐章,等. 收入水平、社会信任与城镇居民慈善捐赠[J]. 社会保障研究,2022(6):16-25.
- [9] 朱健刚,刘艺非. 影响慈善捐赠的显著因素:收入水平与受教育程度的对比分析[J]. 吉林大学社会科学学报,2024,64(2):186-204,240.
- [10] 周怡,胡安宁. 有信仰的资本——温州民营企业主慈善捐赠行为研究[J]. 社会学研究,2014,29(1):57-81,243.
- [11] 王振耀. 宗教与中国现代慈善转型——兼论慈悲、宽容、专业奉献及养成教育的价值[J]. 世界宗教文化,2012(1):38-43,113-114.
- [12] 唐文玉. 行政吸纳服务——中国大陆国家与社会关系的一种新诠释[J]. 公共管理学报,2010,7(1):13-19,123-124.
- [13] 段哲哲. 基层公务员对群众回应性的来源:压力、价值观或观念形态? ——基于我国东中部10市基层公务员调研数据[J]. 公共行政评论,2019,12(6):85-109,200-201.
- [14] 蓝浦城,向成佩. 在行政动员之外:公私部门人员捐赠行为差异何以产生? [J]. 社会学评论,2024,12(1):212-234.
- [15] 张海东,杨城晨,袁博. 新时代中国新社会阶层的社会心态——基于十个特大城市的数据分析[J]. 中央社会主义学院学报,2021(1):141-153.
- [16] PUTNAM R D, NANETTI R Y, LEONARDI R. Making democracy work: Civic traditions in modern Italy[M]. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1994.
- [17] 袁博,张海东,周天然. 职业流动、政治信任与国家政策认同——基于特大城市新社会阶层与体制内人员的对比研究[J]. 济南大学学报(社会科学版),2023,33(6):111-124,177.
- [18] COLEMAN J S. Foundations of social theory[M]. Cambridge: Belknap Press, 1990.
- [19] 马克·格兰诺维特. 社会与经济:信任、权力与制度[M]. 罗家德,王水雄,译. 北京:中信出版社,2019.
- [20] USLANER E M. The moral foundations of trust[M]. New York: Cambridge University Press, 2002.
- [21] HARDIN R. Trust[M]. Cambridge: Polity Press, 2006.
- [22] 张海东,杨城晨. 新社会阶层:理论溯源与中国经验[J]. 福建论坛(人文社会科学版),2018(11):142-152.
- [23] 吴依萍,张海东. 职业流动如何影响社会信任? ——基于特大城市居民生活状况调查的实证分析[J]. 社会发展研究,2025,12(3):170-187,245.
- [24] 陆海燕,周俊. 新社会阶层视角下的第三次分配:基本认知、动机与影响因素[J]. 党政研究,2022(5):69-79,126.
- [25] 李路路. 论“单位”研究[J]. 社会学研究,2002(5):23-32.
- [26] 袁博. 新社会阶层的构成性特征[M]//张海东. 中国新社会阶层发展研究报告(NO. 1):结构化、组织化与实践创新. 北京:社会科学文献出版社,2023:23-27.

[27] 李培林. 加强新就业群体视角的新社会阶层研究[J]. 上海市社会主义学院学报, 2023(4):45-50.

[28] 张海东, 杜平. 从新社会阶层的崛起看社会治理创新[J]. 中央社会主义学院学报, 2018(2):49-55.

Social Trust and Charitable Giving: A Comparative Analysis of the New Social Stratum and System Insiders

YUAN Bo, LV Hao

(School of Law and Sociology, Chongqing Technology and Business University, Chongqing 400067, China)

Summary: Charitable giving, as a vital mechanism of the “third distribution”, plays a key role in advancing common prosperity. However, the total volume of social donations in China has shown consecutive declines in recent years, and credibility scandals involving certain charitable organizations have severely eroded public trust, highlighting the central role of trust in the philanthropic sector. Although existing research has explored various factors influencing charitable giving, two main limitations remain. First, there is a lack of in-depth empirical analysis on how social trust specifically affects donation decisions, particularly regarding the differentiated effects of different types of trust. Second, few studies systematically compare the heterogeneity in charitable behaviors between system insiders (e.g., public sector employees) and members of the new social stratum, who are key drivers of the market economy, within China’s unique institutional context.

Using data from the 2024 “Survey on Living Conditions of Residents in Megacities in the New Era”, this study draws on Weber’s typology of trust to distinguish between generalized trust (universal trust in social members) and specific trust (trust in charitable organizations). A binary logistic regression model is employed for the empirical analysis, which yields three core conclusions. First, social trust has a significant positive impact on charitable giving behavior. Second, the participation rate in charitable giving among system insiders is significantly higher than that of members of the new social stratum. Third, different types of social trust exhibit differentiated driving mechanisms for the two groups: the donation behavior of the new social stratum is primarily driven by generalized trust, whereas that of system insiders is mainly driven by specific trust.

The theoretical contributions of this study are as follows. It is the first to systematically compare the charitable giving behaviors of the new social stratum and system insiders in the context of institutional differences, revealing the group heterogeneity in how social trust influences charitable giving. It also differentiates the impact pathways of generalized trust and specific trust, deepening the understanding of the mechanisms of charitable giving in the Chinese context. Furthermore, it provides empirical evidence for the “united front work” concerning the new social stratum and for the development of the philanthropic sector. Policy implications include: enhancing the transparency of charitable organizations to rebuild public specific trust; promoting the reorganization of the new social stratum to broaden their channels for social participation; adopting differentiated incentive strategies, such as strengthening social responsibility education for system insiders and optimizing tax incentives for the new social stratum; and constructing a collaborative governance framework for philanthropy that involves the government, the market, and society.

Keywords: generalized trust; specific trust; institutional difference; group difference; charitable cause; charitable organization

CLC number: F124.7; C912.6

Document code: A

Article ID: 1674-8131(2026)01-0001-13

(编辑: 朱德东; 吴倩)