

學術論著

信任、互惠與都市更新合作意願相關性之研究

A Study on the Correlation between Trust, Reciprocity and the Willingness to Cooperate in Urban Renewal

邊泰明* 彭佩瑩** 陳玉嬌***

Tai-Ming Ben*, Pei-Ying Peng**, Yu-Chiao Chen***

摘要

都市發展過程中、民主規劃程序下，都市更新透過集體行動過程，成就土地產權整合與開發利益分配，為促進土地有計畫再開發利用之規劃手段。本文建構在集體行動與互惠理論基礎，分析都市更新合作過程中，實施者與土地權利人之互惠關係，對都市更新合作之影響。實證結果發現信任至互惠，以及互惠至合作之正向路徑關係，顯示實施者提升自我能力、善意、正直之特質，可促進其與土地權利人合作關係中之互惠程度，而實施者與土地權利人所建立之良好互惠關係，對於都市更新之合作有所助益。

關鍵詞：都市更新、集體行動、信任、互惠、合作

ABSTRACT

Urban Renewal is a way to improve land use and the quality of public facilities, with a view to promoting a well-planned redevelopment of urban land and increasing social welfare. Built on the theories of collective action and reciprocity, this study explores the reciprocal relationship between developers and landowners in the hope that the issues revolving around collective action can be resolved during the urban renewal process. The results reveal that the level of trust has a positive effect on the level of reciprocity, which in turn has a positive effect on the level of cooperation. Therefore, this study shows that reciprocity can stimulate cooperation in urban renewal and that the level of reciprocity in the cooperation can be increased when the developers in urban renewal projects expand on their capacity, kindness, and integrity.

Key words: urban renewal, collective action, trust, reciprocity, cooperation

(本文於2014年1月13日收稿，2015年7月6日審查通過，實際出版日期2017年6月)

* 國立政治大學地政學系專任教授

Professor, Department of Land Economics, National Chengchi University, Taipei, Taiwan.
E-mail: tmbian@nccu.edu.tw

** 國立政治大學地政學系碩士

Master, Department of Land Economics, National Chengchi University, Taipei, Taiwan.

*** 國立政治大學地政學系博士生

Ph.D. Student, Department of Land Economics, National Chengchi University, Taipei, Taiwan.
本文感謝主編及匿名評審委員提供寶貴建議，文中若有任何誤繕當屬筆者之責。

一、前言

都市發展生命週期歷經興起、發展、繁榮、衰退或再度繁榮的過程，從而面臨經濟、社會、環境等各項功能之衰退，衍生經濟無效率與社會失序及環境破壞等問題。都市更新為各國政府部門解決城市生命週期產生問題之必要規劃手段，透過集體行動過程，避免都市蔓延造成公共資源提供之無效率，達到緊密發展之關鍵手段，並有效消除都市衰敗、復甦都市整體機能、促進公共利益。合作過程是成就都市更新之要件，惟集體行動困境常降低合作之機會、折損合作之效益。以臺灣為例，都市更新條例從1998年公布實施至今，因合作過程不公平、資訊不透明或忽視土地權利人(註1)意見等問題，減損其良好立法原意，導致更新失敗，甚至懸宕，盡失政策工具訂定之良意。換言之，都市更新具有集體行動特質，惟基於土地權利人理性及自利(self-interest)之特質，以及利益非排他性，致土地權利人採取搭便車(free-riding)策略，形成集體行動的困境，無法達到都市更新之政策效益。

早期都市更新由公部門主導，1990年代起公私合夥的模式漸趨普遍，私部門逐漸扮演都市更新中關鍵角色(Leung & Hui, 2005)。目前鑲嵌於都市更新合作過程中之角色包括實施者、土地權利人及政府部門，其中，實施者對都市更新過程扮演越來越重要的角色，產生之影響亦不同於以往。實施者與土地權利人合作是成就都市更新必要條件，然實施者於合作過程之作為及其自身條件影響著其與土地權利人間之信任及互惠關係，並成為都市更新成功與否之關鍵因素。鑒於實施者在都市更新過程中，扮演都市規劃發展者、合作者、爭取被信任者等重要角色(Dodman, 2008; Adams et al., 2012)，本文乃以實施者為研究主體，探討其與土地關係人之互信、互惠關係，期對提高都市更新制度推行有正面效益。

理性選擇是集體行動理論的基礎假設，為探討集體行動成功與否之重要理論。Olson(1965)將行動者視為獨立、自私的個體，假設個體之思考和行為都是理性的，唯一試圖獲得的經濟好處就是物質補償的最大化。理性行為理論認為個體的行為在某種程度上可以由行為意向合理地推斷，而個體的行為意向又是由對行為的態度和主觀準則決定的，並以「個體之思考和行為皆係目標理性，唯一試圖獲得的經濟好處就是物質性補償的最大化」之自利主義為假設前提。然個人行為選擇同時受社會資本、制度等要素影響，所以第二代理性行為理論納入許多社會要素，探討集體間之信任、互惠及行動成功間聯繫，做為第二代理性行為模式之因果架構(Ostrom, 1998)；而信任層次則以信任態度、信任決定及信任行為三層次說明單向信任至雙向互惠導致合作之關係(Castelfranchi, 2008)。

本文嘗試以理性行為理論為基礎，藉由掌握發展理性行為理論之核心價值，探討理性行為理論由自利假設納入社會資本概念後，對社會困境之突破，進而尋求突破都市更新集體行動困境之途徑。即以信任與互惠理論，分析都市更新實施者自身條件；其與土地權利人間之合作、互惠關係，以及如何相互影響，進而促成都市更新成功，突破集體行動之困境，並以台北市及新北市曾申請都市更新事業概要之實施者為受訪對象，採取問卷調查方式，嘗試建構實施者合作策略之關鍵因素構面，輔以結構方程模式(structural equation modeling, SEM)為實證研究方法，測試相互間之因果關係及影響程度。

二、文獻回顧與理論基礎

信任理論與互惠理論為近期理性行為理論發展之核心價值；都市更新為避免都市發展走至衰敗與滅亡的必要政策工具。本文嘗試從相關文獻回顧，探討理性行為理論由自利假設納入社會資本概念後，對社會困境之突破，並鑲嵌於都市更新過程，進而尋求突破都市更新集體行動困境之途徑。

(一) 理性行為理論

1. 理性行動之演進：從自利假設到信任導向

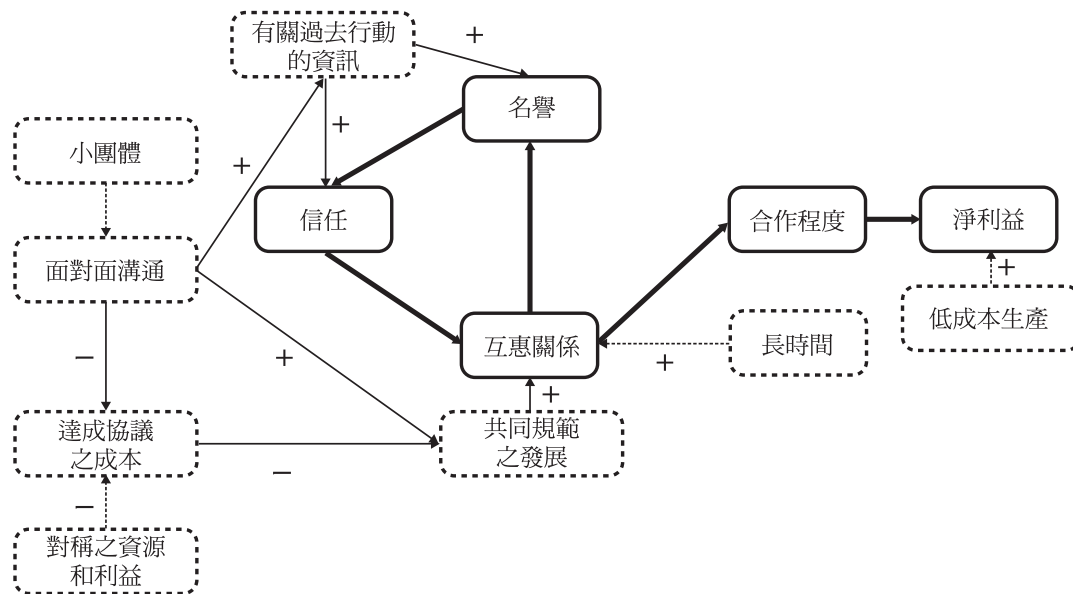
自利為第一代理性行為理論之假設前提，其聚焦於行動者因利益或其他動機之理性選擇行為，使得集體行動困境難以解決(Olson, 1965; Frank, 2003)，其中，囚犯的困境(prisoners' dilemma)為最知名之社會困境，亦常用以解釋公共政策之推行困境(Burstein & Sausner, 2005)。然而真實社會的行為與完全理性理論預測之行為存在差異。Ostrom認為真實社會中，個體並非完全理性，因此須於自利假設之理性行為理論中，增加關於有限理性和道德行為之闡述(Ostrom, 1998)。因個體生存於社會群體中，亦受到其他社會因素影響，一些學者對Olson等人之理性選擇理論提出質疑，認為其誇大了集體行動的難度(North, 1992)，認為透過與他人不斷聯繫，產生社會網絡、社會關係和信任，從而形成社會資本(Putnan, 1996; Coleman, 1990)，而所形成之社會資本亦可藉由與制度結合(Coleman, 1990)得到加強。將信任、互惠、制度、網絡等因素納入考量，可突破完全理性之自利假設下所產生之社會困境。

2. 理性行為模式

第一代集體行動理論以完全理性選擇理論為基礎，人們依自身期望做出最有利之策略抉擇。隨著集體行動理論之演進，逐漸將利他、道德感、信任…等社會資本因素納入考量。Ostrom(1998)在此學術風潮下，總結互惠關係(Fehr et al., 2002)、規範(Aguirre et al., 1998)、信任(Bergquist et al., 1995)等議題，提出了第二代理性行為理論，以社會資本的觀點，探討「名譽」、「信任」及「互惠」對合作程度及淨利益之因果關係(如圖一)。其主張組織和集體選擇規則如何影響利益分配，與互惠合作之可能性息息相關，並探討個體如何藉由建立信任及互惠，以幫助克服強烈的短期自利誘因，獲得比理性選擇更好的結果，亦討論如何逐漸灌輸行為規範及設計規則，以支持集體行動、避免共有悲劇，達成公共利益。

(二) 信任理論

信任是信仰的內在形式(Cox, 2004)，不僅促進社會和經濟交換，更對他人行動之信任表示創造相互利益之可能，使具有風險之交換行為能轉為互利結果(Yamagishi & Yamagishi, 1998)。信任可透過值得信賴感而加強，其對於值得信賴之個體首度嘗試合作相當重要(Ostrom & Ahn, 2003)。信任之基本核心概念為信任之態度，信任係於對方還未行動時，在可能招致成本之情況下，進入交換之意願，可說是最初之一種態度，係單方面先採取信任，基於對對方特質之評估而來，並且具有一種賭注及風險概念，然隨著單方面信任而導至雙向之信任決定，實與



圖一 第二代理性行為模型架構(Ostrom, 1998)

互惠關係之概念相同。因此，信任可謂為互惠關係成立之前提。

決定信任或不信任之過程極為複雜，不只是依賴單向之信任，也依賴目標的價值、可能承受的風險、風險承受的門檻…等(Castelfranchi & Falcone, 1998)。彙整Yamagishi & Yamagishi(1998)、Mayer et al.(1995)等學者文獻，歸納影響信任之要素為名譽(reputation)、能力(ability)、善意(benevolence)及正直(integrity)等四要素：

1. 名譽：個體與未曾接觸之他人互動，必優先考量其外在客觀名聲及信譽，作為初次接觸參考，避免誤信而做出錯誤決策，因此，名譽係影響信任之重要因素。另名譽影響消費者對品牌的信任，並可做為風險降低之機制，對信任產生正向影響(Morgan & Hunt, 1994; Doney & Cannon, 1997; Afzal et al., 2010)。
2. 能力：信任係基於互動夥伴之能力而產生，此觀點獲得許多學者之認同(Yamagishi & Yamagishi, 1998; Berquist et al., 1995)。
3. 善意：善意係純粹對他人承受痛苦所做之回應，企圖透過照顧和關心，嘗試減輕他人之痛苦。善意为信任關係存在前提，又善意和信任可單方面存在，此時將產生不對稱關係，一方之善意付出，未必能獲得另一方之善意回應，而對方之回應仍須透過互惠方能確保(Castelfranchi, 2008)。
4. 正直：正直係指一致性、誠實、公開及透明化，領導者表現上述特質者，其行為正直且能促進信任的環境(Mayer et al., 1995)；Morgan & Hunt(1994)則認為信任是對交換夥伴之可靠度和正直的信心。

本文將依據影響信任之名譽、能力、善意及正直四大要素設計相關問項，如實施者之品牌、專業能力、其對土地權利人之作為是否有惡意、欺瞞情形…等，以問卷調查方式，取得

實施者可獲得土地權利人信任之相關條件，作為本文後續分析之重要依據。

(三) 互惠理論

互惠指個體使用互惠策略的可能性，以及其於社會經驗中習得的規範。Ostrom(1998)特別強調互惠規範之重要性。過去研究對互惠策略進行很多研究，並多具以牙還牙策略(tit-for-tat, TFT, 註2)傾向(Komorita et al., 1991; Bruni et al., 2008)。互惠關係為助人助己對等關係之交換行為，於一關係鏈中相互給予回饋，並且得到滿足，具有與互動夥伴在交易目標上不可分離之特性(Trivers, 1971; Lebra, 1975; Coleman, 1990; Blount, 1995; Fehr & Gächter, 2000; Charness, 2004)，當他人對自己好時，自己較願意犧牲以提升對方利益(Segal & Sobel, 2008)，為一行為準則(Bruni et al., 2008)，亦可視為一種義務(Gouldner, 1960)，以「具體指出不好的行動要被懲罰，而好的行動會被獎賞」做為策略(Segal & Sobel, 2008)，藉此互動模式促使個體願意為集體奉獻並追求公眾利益。歸納影響互惠之三大要素如下：

1. 反覆互動

當行動者間產生重複互動過程中如發現獲得期望成果，於下次之互動過程中，行動者將可能會放棄短暫立即之獲利，改追求長期且更具報酬性之合作關係，其行為即由自利主義提升至互惠行為(Bruni et al., 2008)。於各種反覆互動形式中，又以面對面溝通為最有效方式，因個體判斷彼此的可信度通常透過觀察面部表情和對方言語為之(Ostrom, 1998; Ostrom, & Ahn, 2003)，當個人成功預測他人在面對面溝通後如何互惠，將促使其採取互惠、信任及合作(Kikuchi et al., 1996)。

2. 規範

規範係明確規定義務關係及違約懲罰內容，其為促進合作及利他之基礎(Gouldner, 1960; Trivers, 1971)，是由雙方設計的遊戲規則中，具體指出何種行為需要、何種行為被禁止或被允許，且當不遵守時，擁有相當之處罰權力(Crawford & Ostrom, 2005; Ostrom et al., 1994)，此為規範所具備之強制性質，並藉由其確保雙方未來行為，降低不確定性，進而促進雙方互惠關係。

規範能否促進集體行動必須以三項要素為前題，始得對集體行動之達成發揮最大效用。第一，規範必須具有懲罰規定，以刺激參與者符合規則，並對欺騙者或採取搭便車行為者以適當懲罰機制與之對抗，以確保合作夥伴之行為(Ostrom, 1980; Andreoni, 1988; Gintis, 2000; Baumard, 2010)；其二，必須內化於行動者心中。制度規範必須以個體將規則視為增加互動關係之適當機制為前題，始能產生效果(Ostrom, 1998)；其三，因規則解釋和調整可能產生衝突，如果缺乏有用之衝突解決機制，將使已建立之社會資本極可能先被破壞(Frey, 1997)，因此必須不斷修改且包含衝突解決機制，始得發揮較大效用。

3. 遲延

行動者對於是否採取互惠行為若猶豫不決，可能造成互惠之遲延。有學者主張遲延對合作的預期性和效率性降低，進而減弱了互惠性的效力，遲延時間越長，互惠性的影響力越弱

(Pruitt, 1967)。當合作的提議立即被回饋時，因產生「他人不是自私或剝削的，且可能激起信任和善意感覺」之印象，使得合作程度較互惠遲延時來得高(Komorita et al., 1991)。Ostrom與Ahn(2003)亦就信任和互惠如何相互運作加以探討，主張承諾之重要性，認為每個人對自己承諾之兌現將有利於雙方之互惠關係，而使互惠成為有利策略。

本文問卷設計將依上述概念，以土地權利人與實施者於法令溝通、計畫內容溝通及溝通方式之情形，作為問項內容；同時運用互惠理論於都市更新之操作，實施者與土地權利人間所訂定規範，必須具有懲罰規定、規範內容必須屬雙方共識，且必須考量雙方衝突時之解決機制，如此方能使雙方所訂之規範確實達到保證雙方未來行為與降低不確定性等效力。

(四) 都市更新

1. 都市更新意涵

都市更新係針對都市發展至窳陋、衰敗地區，進行複雜產權整合與分配不同群體開發利益及環境再造之政策工具，是土地開發與整合事業的改造過程，為都市永續發展與都市競爭力提昇的重要手段(Hall & Hickman, 2002)。Jaffee(1977)將都市更新視為市場干預手段，透過相關策略推動始能達到目標，而Carmon(1999)則提出防止弱勢團體被隔離、兼顧經濟發展與社會公平、漸進與軟性的解決方式、促進公私合作關係與因地制宜差別處理方式等5項為都市更新策略成功要件，至於Adair et al.(2000)則認為投資的合理性、操縱私部門投資的政策機制、都市再生的財務補貼與風險降等為吸引私部門投資都市更新的關鍵。

國內學者對都市更新的研究，早期黃健二(1984)認為都市更新係基於都市整體利益考量，公私部門共同努力，採取實質與非實質手段，達到都市機能重整與生活環境改善之整體性目標。錢學陶(1995)提出都市成長歷經生長階段、發生階段、尖峰階段，透過都市更新因應都市發展與變更，使都市永續發展，並避免至衰退與沒落階段。賴宗裕(2001)探討美國實施成長管理或智慧型成長方案以來，都市更新採填補式開發或再發展之策略，以提昇土地使用效率、促進都市機能再復甦。

2. 都市更新與社會資本之鏈結

鑲嵌於都市發展歷程，都市更新為針對機能衰退、環境窳陋地區進行長期且連續的改造過程，是政府避免都市走向衰敗的必要政策工具，其所帶來之公共利益為公共財，亦存在著集體行動之困境。社會資本是經由成員合作過程中被創造與維護，這也是集體行動能夠建立社會資本的根本原因，集體行動需要個體或群體間存在社會資本網絡及資訊流動，合作決策才得以進行(Adger, 2003)，透過緊密的網絡互動，產生信賴、互惠，進而促進合作之結果，是社會資本克服集體行動問題之積極意義。

將集體行動納入社會資本之信任、促進互惠並導致合作因果關係，應用於都市更新之合作過程，土地關係人與實施者的委託關係需於土地權利人在其誠信確定能得到回報時，才願意合作(Wilson, 1973; Ostrom, 1998)。由此可知合作之前提，含括信任及互惠之意涵，若土地

權利人起初對實施者之信任程度高，並透過實施者與土地權利人不斷接觸、溝通，有助於促成互惠互信之結構關係，締結良好互惠關係，合作程度亦隨之提升。

都市更新具集體行動、多行動者合作、實施者代理與分階段尋租行為特性(黃泳涵，2010)，存在著少數堅持者行為、策略性要價行為、搭便車行為、資訊不對稱現象、不信任行為與尋租行為等六大推動困境(邊泰明，2010)。面對都市更新產生公共財效益所面臨之集體行動困境，研究發現更新單元內社會網絡關係、社會信任關係及社會規範會影響參與都市更新意願，具有厚實的社會資本，社區居民間存有信任關係，凝聚共識相對較容易，更新事業進行時程相對較快速(李金桂，2009)。邊泰明、黃泳涵(2013)從土地關係人面向，提出社會網絡關係、都市更新知識的認知與對實施者的信任程度為參與都市更新意願之關鍵。本文將就不同研究主體切入，以實施者為研究主體進行分析，運用理性行為理論融入社會資本元素之理念，以提高都市更新合作程度，並提出政策推動之建議。

(五) 理論基礎

本文嘗試將理性行為概念運用於都市更新合作過程。其中，信任係土地權利人對實施者之最初單向信任。以實施者之態度及做為與名譽、能力、正直及善意四項要素之符合情形，做為土地權利人最初對於實施者之信任評估依據，程度越高時，土地權利人對實施者越信任；互惠屬雙向關係，以實施者對土地權利人之單向信任之採納與反饋情形加以評斷，並且隨著實施者對土地權利人之反饋，土地權利人對實施者之信任亦同時增強。本文以實施者對於反覆互動、過去經驗、規範及遲延四項要素之態度與作為，做為實施者之反饋程度及其與土地權利人互惠關係評斷依據。認為四項要素符合程度越高，實施者採納土地權利人對其之信任程度越高。由單向信任導向雙向之互惠，最後促進雙向互信互惠之合作關係。

基於上述概念以文獻回顧所歸納之各影響要素，做為各因素構面觀測變項之問項設計依據，以信任做為前置變數，互惠做為中介變數，探討信任、互惠關係進而合作成效之層遞影響路徑，綜整本文之研究架構如圖二所示。

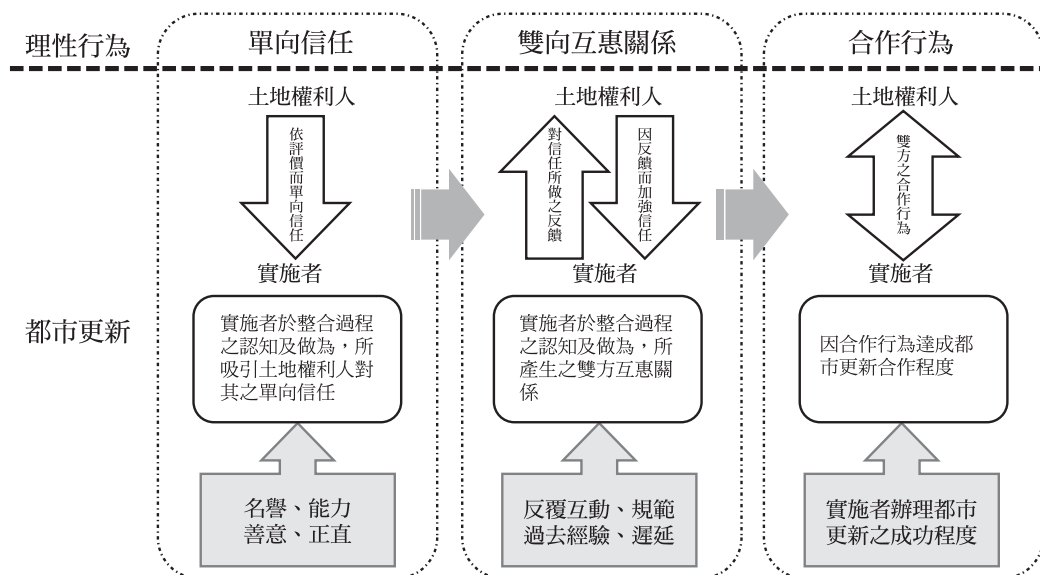
三、研究模式建構

(一) 研究假設

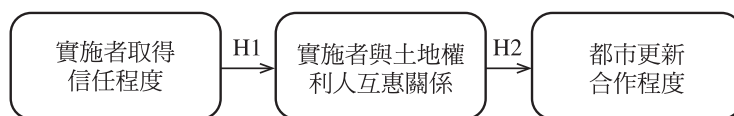
本文藉由理性行為模型(Ostrom, 1998)與信任層次模型(Castelfranchi, 2008)相關文獻回顧後，綜整其概念並運用於都市更新過程，提出新的結構概念，做為本文之基本假說架構，如圖三。以信任、互惠關係與合作程度為三個潛在變數，預期信任程度為前置變數時，對互惠程度有正向影響，而互惠程度亦對合作程度有正向影響，假設如下：

H1：實施者被信任程度越高，實施者與土地權利人之互惠關係越良好。

H2：實施者與土地權利人之互惠關係越良好，都市更新之合作程度越高。



圖二 研究架構圖



圖三 基本假設示意圖

(二) 研究變數

本文藉結構方程模式檢驗變數間因果關係之能力，探討都市更新中土地權利人依實施者條件評估後之單向信任、實施者對於土地權利人信任之反饋與雙方互惠程度，以及終至合作成功程度其間之影響程度及路徑關係，以建構都市更新合作作業中各構面之關係模式。結構方程模式必須建立於一定的理論基礎上，由理論導引，以建構假設模式圖，因此需要清楚的理論概念或邏輯推理作為依據。基此，本文以理性行為、信任及互惠為理論基礎，決定主要研究變數為：信任、互惠及都市更新合作程度三大項，各變項操作定義、衡量內容詳如表一。

1. 信任

土地權利人對實施者之信任，可由下列四個測度指標評估(Mayer et al., 1995)：

- (1) 透過實施者過去有關都市更新或是其他事件的經驗，提升其知名度，並經由其本身品牌形象之優劣影響其值得信賴名譽之高低(Ostrom, 1998)。
- (2) 實施者本身之財務能力、專業能力等，影響土地權利人對其之信任，使土地權利人信賴其具有足夠能力，得以完成委託任務。
- (3) 善意之實施者，土地權利人基於互惠原則，亦能投以善意回報。
- (4) 實施者與土地權利人之合作條件，是否能做到不誤導、不差別待遇，對於合作之成功亦有重要影響。

表一 研究變項定義表

研究變項	理論基礎	引用文獻	操作型定義	尺度
信任	信任理論	Mayer et al., 1995; Castelfranchi, 2008	1. 都市更新實施者受信任程度，與其雙方良好互惠關係息息相關，進而成為合作是否能成之關鍵因素。 2. 土地權利人依據名譽、能力、善意及正直四面向對實施者評估衡量，以決定是否對實施者做出初步單向信任。 3. 本文以此為問卷編制之依據，做為信任之觀測問項設計之參考。	
互惠	互惠理論 第二代理性 行為理論	Coleman, 1990; Komorita et al., 1991; Ostrom, 1998	1. 互惠即與人相處間之同向對待，當一方對另一方善意，另一方自將同等回報。 2. 互惠關係良好，有助於合作之成功，係影響合作成功之直接因素。 3. 本文以影響互惠關係反覆互動、規範及遲延為基礎，編制問卷。	李克特 五等分量表
合作	信任理論 第二代理性 行為理論	Ostrom, 1998; Castelfranchi, 2008	本文以第二代理性選擇理論及信任理論為基礎，做為驗證模型架構之依據，用以量測並驗證都市更新合作成功之影響模式。	

此部分問項設計，主要針對實施者上述四大面向之表現，以文獻為基礎，由客觀角度設想土地權利人依據上述四大面向對實施者所做之評估，依評估結果做為其對於實施者單向信任之決定依據，並認為當實施者於以上四大面向之表現程度越好，土地權利人對其信任之程度越高，題項設計如表二。

2. 互惠

實施者與土地權利人的互惠關係，可由下列三個測度指標評估之：

- (1) 實施者與土地權利人之反覆互動，可增進彼此瞭解，進而使得雙方的行動更能被預測，進而促進良好的互惠關係(Komorita et al., 1991)。
- (2) 實施者與土地權利人面對之都市更新相關規範包括法令、計畫內容、契約內容三方面，就法令規定而言，實施者能盡力使土地權利人瞭解；就計畫內容而言，實施者確實與土地權利人溝通協商後決定計畫內容；就契約而言，實施者不誤導土地權利人簽定不符雙方共識之契約內容，實施者於此三方面有關規範之作為，能進一步促進雙方的互惠關係(Coleman, 1990)。

表二 實施者受信任程度測量變項設計表

問項編號	影響因素	問項內容
Trust 1	正直	您與土地權利人之都市更新分配模式，以公開說明會方式，告知土地權利人？
Trust 2	能力	貴公司所經歷過的都市更新案件，未聘請法律、建築、交通及財務等顧問，而由貴公司獨力完成的案件，所占之比例？
Trust 3	正直	進行協商時，將個案座落地區房地產之市場行情資訊，提供予土地權利人？
Trust 4	善意	如遇與土地權利人有意見衝突時，貴公司之主要考量為何？
Trust 5	善意	您與土地權利人之都市更新分配模式，未達土地權利人之期望時，貴公司盡力說服土地權利人使其放棄堅持？
Trust 6	正直	您與土地權利人之都市更新分配模式，依法令規定計算雙方之分配？
Trust 7	正直	貴公司與土地權利人簽訂契約時，對於契約之內容，逐條與土地權利人確認，並確認其已詳讀契約內容？
Trust 8	正直	貴公司與土地權利人簽訂契約時，提出先前契約內容之討論紀錄，供雙方確認？
Trust 9	名譽	貴公司過去建築個案之獲獎經歷如何(包括國家建築金質獎、國家卓越建設獎…等，請以最近一次獲獎經驗回答)？

(3) 遲延造成互惠效率之降低，如實施者對於土地權利人有所承諾，但承諾內容卻落實遲延，則不利於雙方之互惠(Komorita et al., 1991)。

此部分問項設計，依上述三大測度指標，以文獻回顧之理論依據，就客觀立場評斷實施者對土地權利人信任之回饋程度，認為當實施者於上述指標之符合程度越高，其對於土地權利人之信任反饋程度越高，而土地權利人對其之信任亦同時加強，此時，雙方擁有高程度之良好互惠關係，題項設計如表三。

3. 都市更新合作成功程度

都市更新為分階段尋租行為，其執行過程不同於一般建設公司自辦之開發案，各階段必須符合法令規定之流程。因各階段行動者的有限理性、不確定性、機會主義、少數交易、資訊不對稱和氛圍產生之交易成本，為減少交易成本，時間成為都市更新成功程度之重要衡量指標。另依都市更新條例規定流程，衡酌政府揭露、公開資訊有限，本文乃以下列各階段時間為都市更新成功程度之測度指標，評估實施者辦理都市更新達成之合作程度：

表三 實施者與土地權利人互惠情形測量變項設計表

問項編號	影響因素	問項內容
Recip 1	反覆互動	土地權利人對更新有不清楚情況時，貴公司另開課程教學使其瞭解？
Recip 2	反覆互動	都市更新事業計畫內容之討論會議，貴公司會邀請土地權利人與會發表意見？
Recip 3	規範	貴公司與土地權利人簽訂契約時，契約中明定都市更新各階段雙方之義務？
Recip 4	規範	貴公司與土地權利人簽訂契約時，與土地權利人簽訂之契約內容，訂有違約條款，並明確約定違約金額？
Recip 5	規範	貴公司與土地權利人簽訂契約時，契約中明定貴公司及土地權利人分配利益之計算方式及依據？
Recip 6	遲延	與土地權利人已達成之承諾，可能因市場條件或公司政策之因素，而需調整？
Recip 7	遲延	與土地權利人達成協議或有所承諾時，該內容可直接執行，不須於執行前再呈報上級主管同意？
Recip 8	反覆互動	未透過土地仲介或公司以外之人，與土地權利人進行協商溝通之比例？
Recip 9	反覆互動	與土地權利人進行溝通的方式，以面對面拜訪方式進行溝通之比例？

- (1)達成事業概要之合作。
- (2)達成事業計畫之合作。
- (3)達成權利變換之合作。
- (4)實施者主觀之合作順利程度。

藉由實施者於各階段之客觀經歷時間，衡量其於該階段之合作順利程度，以此做為衡量合作程度之客觀依據，並輔以實施者自身主觀感受，綜合評估其合作程度，題項設計如表四。

表四 都市更新合作成功程度測量變項設計表

問項編號	問項內容
Coo 1	貴公司於都市更新事業計畫階段之合作作業，所花費時間多寡？
Coo 2	貴公司於都市更新權利變換階段之合作作業，所花費時間多寡？
Coo 3	貴公司於都市更新事業取得建照後至興建工程開工前之合作作業，所花費時間多寡？
Coo 4	整體而言，貴公司進行都市更新合作時之順利程度如何？

(三) 問卷設計

1. 施測對象與特徵

本文受訪對象為曾向台北市政府、新北市政府申請都市更新概要計畫之實施者為研究對象。因本文擬探究實施者爭取合作過程之互動關係，所以自組更新會或屬個人名義申請之實施者不予討論；另因公司主管對於公司進行協商及爭取合作之作法與策略，以及公司財務、過去實績等公司事務，應有相關程度之瞭解。因此，本文以符合公司法人與公司內負責都市更新事業之部門主管兩條件之集合為調查對象。

本文問卷以郵寄方式、網路問卷與面談三種方式進行，於2012年3月共發放330份問卷。問卷回收後刪除漏填題項無效問卷，最後有效樣本為106份。就樣本數要求，學者認為樣本數需大於100，且小於400，樣本數若超過400，將降低「適合度指標」(Hair et al., 1995)，本文樣本數為106，符合要求門檻。有效問卷回收率為32%，受訪者大多為建築本業，回收之57份問卷中，建設公司占75%，其他占25%，受訪者特性資料詳細情形如表五。

2. 問卷設計

問卷內容分實施者過去之都市更新經驗、實施者與土地權利人之互動情形、實施者對於互動之看法與作為、實施者與土地權利人之溝通，以及實施者本資訊等五大主題。

(1) 設計手法

本文為避免題項設計不當造成受訪者作答之偏誤，於設計題項時，以隱匿題項意義(未敘明本文主要探討議題為信任、互惠關係與合作之因果關係)、隨機配置題項(將測量不同變項之題目隨機混和排列)、反向題項設計(反向設計問題，減少受訪者不經心和潛在的一致性動機，造成答案之極端或偏頗)與題項文字清楚精確(以簡明易懂為原則)，以提升作答之真實性，並避免造成受訪者作答時之猜疑或恐懼與排除錯誤作答之情形。另採用李克特(Likert scale)五點式尺度量表，受訪者依其對於問之感受程度填答。

表五 基本資料統計表

	樣本類型	次數	問項內容
公司類別	建設公司	80	75.47%
	開發公司	6	5.66%
	營造公司	1	0.94%
	其他組織	19	17.92%
獲獎情形	有	40	37.74%
	無	66	62.26%
上市櫃情形	上市公司(包括籌備中)	30	28.30%
	上櫃公司(包括籌備上櫃)	11	10.38%
	非上市櫃公司	65	61.32%

(2) 問卷題項

本文問卷題項形式採直接讓實施者勾選對於該題項的同意程度、依據問項提議設計五個程度遞增(或遞減)之選項等兩種形式設計；問項內容則依據文獻回顧中歸納各潛在因素之影響要素與都市更新相關議題設計。

(四) 研究限制

1. 變數選取與問項設計之妥適性

本文採行結構方程模型進行驗證，變數選取係綜整國內外文獻相關影響因子為理論基礎，並同時考量國內經濟、習慣不同，配合研究內容調整，然因國內外經濟情況不同，變數選取及其涵蓋範圍應仍不盡相同。另信任、互惠等社會資本之影響因子雖有其理論與學術上的意涵，惟名譽、能力、正直、善意、互動、規範及遲延等各潛在因素為抽象名詞，且組成因子之部分內涵相通，較無法以統一標準衡量。因此，本文嘗試在都市更新推動面臨議題與文獻回顧歸納各潛在因素之影響要素結合，以客觀的角度將各要素轉換於對應都市更新過程實務問題。

2. 實施者為問卷調查對象之客觀性

都市更新合作過程，行動者包括實施者、土地權利人及政府部門等多元角色。相關研究認為對實施者之信任及互惠情形，應由土地權利人或政府部門之觀點著手較為客觀，然考量實施者於都市更新推動過程中，同時扮演都市規劃發展者、合作者、爭取被信任者之重要角色，因此，以其自身為研究主體，應可予都市更新之推動，提供不同向度的思維。基此，本文問卷調查以實施者為對象，探討實施者於都市更新爭取合作過程中之作為及認知，並以此為實施者與土地權利人間之信任及互惠程度之衡量指標，進行後續研究，較自土地權利人取得之資料可提供不同角度思維，分析結果應具一定程度之解釋能力與參考價值。

另本文研究對象為曾經申請台北市及新北市都市更新審議之實施者，依內政部營建署統計資料顯示，臺北市與新北市總申請案件數占全台灣83.36%，已核定案件數則占全台灣地區56.99%(註3)。顯示本文設定之研究對象，包含大部分之都市更新經歷，實證分析結果應具有相當程度之整體性。

3. 實施者對問項回復之真實性

問卷調查存在調查結果仰賴受訪者是否誠實回答與配合程度、調查結果只能反應一定程度的真實性等缺點。本文問卷受訪對象限定為曾向台北市政府與新北市政府曾申辦都市更新概要計畫之實施者，並限制以公司法人內負責都市更新事業之部門主管為施測對象。該主管對於公司進行協商及爭取合作之作法與策略，以及公司財務、過去實績等公司事務，應有相關程度之瞭解，可為瞭解實施者合作過程中各面向影響路徑之適當人選。另為避免受訪者作答之偏誤或不實際，本文於設計題項時，以隱匿題項意義、隨機配置題項、反向題項設計與題項文字儘可能清楚精確等手法，以提升作答之真實性，並避免造成受訪者作答時之猜疑或恐懼與排除錯誤作答之情形。因此，本文透過政府部門提供之實施者為問卷調查對象，且透過問卷設計手法，避免實施者隱匿實情之不誠實回答情形產生。

四、實證結果分析

本文以SPSS 12.0與LISREL 8為統計分析工具，所使用之實證研究方法主要為結構方程模式。以先前所歸納之相關理論歸納作一對照配合，擬定研究假設，以結構方程模式驗證各變數間路徑關係及影響效果。本文利用線性結構模式驗證實施者與土地權利人間之信任、互惠關係及都市更新合作成功程度之間關係，後續將透過結構方程模式，分析信任、互惠，進而導致都市更新合作成功之路徑模式，檢定各變數間交互影響關係，進一步探討各變數相互影響之效果與程度。

(一) 結構模式界定與潛在因素選取

本文依信任、互惠及合作三大構面設計問卷，以實施者受土地權利人信任程度為假設自變數，透過影響互惠進而決定都市更新合作與否之機率，並以結構方程模式驗證三大潛在變數間關係，探討各變數相互之影響關係、效果與影響程度。

結構方程式由數個觀測變數構成潛在變數，於進行結構模試驗證前，必須先進行因素之萃取，刪除觀測變項對潛在變項關聯強度較低者，根據各觀察變項可解釋變異量的大小，以決定題項是否納入共同因素，便以更簡潔、精確之方法來描述模型中各變項之交互關係。本文採取主成份分析法來估計因素負荷量，一般而言(Bagozzi & Yi, 1998; Hair et al., 1995)，因素負荷量大於0.71時，得稱該觀察變項具有理想品質，此時潛在變數能解釋觀察變數50%的變異；而因素負荷量低於0.32時，該因素解釋不到10%的觀察變數變異量，非常不理想，應考慮刪除以提高因素之一致性，如表六(Tabachnick & Fidell, 2007)。

表六 因素負荷量、解釋變異量及選取準則

因素負荷量	解釋變異量	題項變數狀況
0.71	50%	非常良好(excellent)
0.63	40%	良好(very good)
0.55	30%	好(good)
0.45	20%	普通(fair)
0.32	10%	不好(poor)
<0.32	<10%	不採用

資料來源：Tabachnick & Fidell, 2007

依因素負荷量選取準則，本文以題項變數解釋力達平均水準以上之0.55因素負荷量為門檻值，於因素分析程序中，刪除因素負荷量低於0.55之因素，使變數解釋變異量達30%以上，俾確認各構面問項具有解釋變異的能力。將低於0.55因素負荷量之觀察變數Trust 1、3、4、9；Recip 1、2、5、6、9；Coo 3等因子在後續的討論去除後，各觀測變項對潛在因素構面之擁有58%至93%之解釋力，如表七，表示各潛在變項信度及收斂效度皆有不錯表現，模式內在品質良好。

表七 觀察變數實證結果

潛在變數	編號	因素	觀察變數	因素負荷量
信任	Trust 2	能力	實施者擁有足夠專業獨力完成案件	0.72
	Trust 5	善意	分配模式符合土地權利人期望	0.75
	Trust 6	正直	分配模式依法令規定計算	0.76
	Trust 7	正直	契約內容逐條確認	0.87
	Trust 8	正直	契約討論過程之紀錄與確認	0.86
互惠	Recip 3	規範	契約明定各階段雙方義務	0.79
	Recip 4	規範	契約內容訂有違約條款	0.76
	Recip 7	遲延	已達成之承諾不因故需調整	0.58
	Recip 8	互動	公司內成員直接與土地權利人溝通	0.71
合作	Coo 2	事業計畫	事業計畫階段合作之花費時間合作	0.93
	Coo 3	權利變換	權利變換階段合作之花費時間合作	0.90
	Coo 4	主觀感受	實施者主觀認為合作之順利程度合作	0.87

(二) 基本適配度指標

模式基本適配指標驗證方面，為檢驗模式是否違反估計，模式結果需符合下列指標：(1)估計參數之誤差變異量不得為負值，且達顯著水準；(2)潛在變項與測量指標間之因素負荷量最好介於0.5至0.95之間；標準誤數值不得過大。下表八為本文模式基本配適度指標評鑑，各評鑑項目均達檢核標準，表估計結果基本適配指標良好，無敘列誤差，沒有違反模式辨認規則。

表八 模型基本適配指標檢核表

項 目	檢定結果	模型適配
誤差變異量皆為正值	均為正值	是
所有誤差變異皆達顯著水準(t-value > 1.96)	均達顯著	是
因素負荷量0.5~0.95	0.58~0.93	是
無過大標準誤	無過大標準誤	是

(三) 整體適配度指標

整體模式適配程度，需由絕對適配度、增值適配度及簡約適配度三方面進行綜合判斷。本文假設模型之檢核結果如下表九，檢核結果顯示卡方自由度比、RMSEA值、NFI值、CFI值、IFI值、NNFI值、PNFI值、PGFI值及AIC值皆落於標準值門檻內，顯示模型適配情形良好。

表九 模型整體適配指標檢核

適配度指標	指標	本文指標值	適配與否	指標值門檻
絕 對 適配度	卡方值	77.95(p=0.011)	否	p>0.5
	卡方自由度比	77.95/52=1.5	是	$\chi^2/df < 2$
	GFI	0.89	否	>0.90以上
	AGFI	0.83	否	>0.90以上
	RMSEA	0.07	是 (合理)	<0.05良好； <0.08合理
	RMR	0.056	否	<0.05
增 值 適配度	NFI	0.94	是	>0.90以上
	CFI	0.98	是	>0.95以上
	IFI	0.98	是	>0.90以上
	NNFI	0.98	是	>0.90以上
簡 易 適配度	PNFI	0.75	是	>0.50以上
	PGFI	0.59	是	>0.50以上
	AIC	獨立AIC(=1457.37) > 理論AIC(=130.72)	是	獨立AIC值 > 理論AIC值

本文結構方程模式之卡方值 $\chi^2=77.95$ ，P值為0.011小於參考值，不在參考之範圍內。然而卡方分配受樣本數及自由度影響甚鉅，故必須同時考慮自由度大小之影響(邱皓政，2011)。本文以卡方自由度比來輔助檢定模型適配度(Bagozzi & Yi, 1988)，其卡方自由度比為1.5，落於指標值門檻內，反映理論模式適配觀察資料程度良好；另有學者提出替代檢驗指標，Hu & Bentler(1999)認為CFI和RMSEA是主要兩大判別指標，其中又以RMSEA最受重視，因其不受樣本數大小與觀察變數分配之影響(Marsh & Balla, 1994；邱皓政，2011)，本文假設模型之RMSEA值為0.07，達良好契合門檻(McDonald & Ho, 2002)；而CFI值為0.98，亦達到門檻值0.95以上，顯示本文假設模型具良好適配度。

(四) 測量模式項目分析與適配度指標

此部分分析測量變項是否足夠反映其相對應潛在變項，目標在於瞭解潛在建構的效度與信度。本文各觀察變數標準化係數皆大於0.58以上， R^2 值除Trust 2及Trust 6兩變項外，皆大於0.5以上，表觀察變項仍具一定解釋力，可反映出潛在變項之信度值。建構信度為模式潛在變項的信度係數，為模式內在品質的判別準則之一，建構信度值越高表示潛在變項之衡量指標內部一致性越高，本模型三個潛在變項之建構信度分別為0.85、1、1，均大於0.7，表示模式內在品質佳。而當觀察變項能確實有效反應其代表的潛在變項時，潛在變項應該有較高的變異抽取量，本模型三個潛在變項的平均變異抽取量分別為0.63、0.51、0.81，皆高於0.5的判別標準，表示各潛在變項信度及收斂效度皆有不錯表現，各項數據詳表十。

表十 模型信度及效度綜合檢核表

潛在變數	編號	觀察變數	標準化參數估計值	R^2	標準化殘差	標準化參數估計值	建構信度	平均萃取變異量
信任	Trust 2	實施者擁有足夠專業獨力完成案件	0.72	0.37	0.86	0.72	0.85	0.63
	Trust 5	分配模式符合土地權利人期望	0.75	0.50	0.56	0.75		
	Trust 6	分配模式依法令規定計算	0.76	0.43	0.78	0.76		
	Trust 7	契約內容逐條確認	0.87	0.77	0.23	0.87		
	Trust 8	契約討論過程之紀錄與確認	0.86	0.62	0.44	0.86		
互惠	Recip 3	契約明定各階段雙方義務	0.79	0.66	0	0.79	1	0.51
	Recip 4	契約內容訂有違約條款	0.76	0.63	0	0.76		
	Recip 7	已達成之承諾不因故需調整	0.58	0.53	0	0.58		
合作	Recip 8	公司內成員直接與土地權利人溝通	0.71	0.55	0	0.71	1	0.81
	Coo 2	事業計畫階段合作之花費時間	0.93	0.72	0	0.93		
	Coo 3	權利變換階段合作之花費時間	0.90	0.72	0	0.90		
	Coo 4	實施者主觀認為合作之順利程度	0.87	0.58	0	0.87		

(五) 結構模式結果及假設驗證

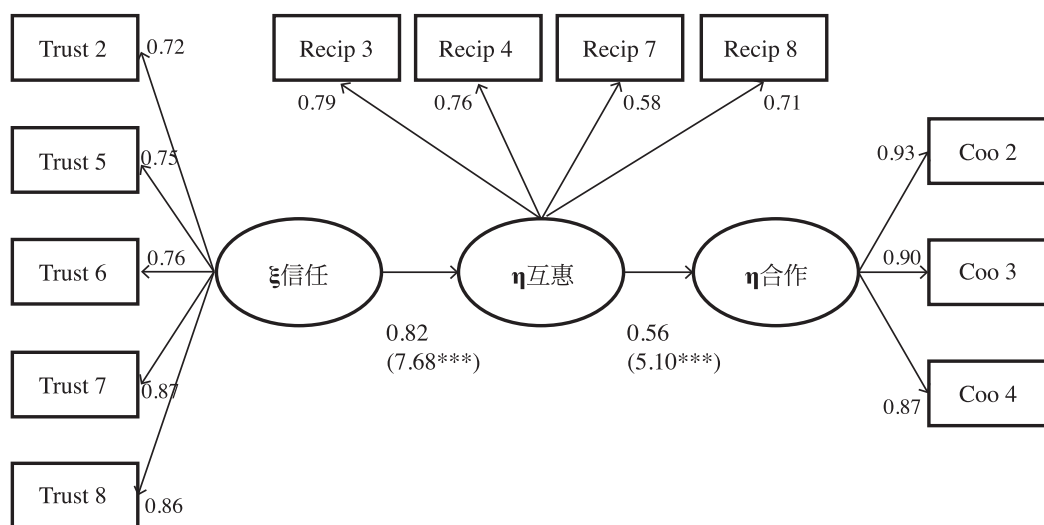
本文模型內在結構及外在結構之適配度均達理想參考值，配適度良好，由此可確認本模型之可信度。本文模型以最大概似法(Maximum Likelihood, ML)進行路徑參數估計，觀察各潛在變項間影響關係，並以t值檢定實證結果與研究假設。各潛在變項間路徑參數估計值與檢定結果如表十一所示，以 $\alpha=0.05$ 為顯著水準。由表十一本文各假設路徑經過結構方程模型驗證結果，t值均達顯著，參數正負也與假設關係方向相符，本文模式路徑分析結果如圖四。在結構模式方面，實證結果顯示信任、互惠將正向影響都市更新合作程度。即實施者提升自我能力、善意、正直及名譽等特質，可促進其與土地權利人合作關係之互惠程度，而其與土地權利人所建立之良好互惠關係，對於合作之合作程度確實有所助益。

本文探討實施者如何透過自身所具備能力、正直、善意及名譽等特質，提升土地權利人對其之信任，促進雙方之互惠關係，進而達到雙方合作之目的。模型各項配適度評鑑均通過統計量檢定，模式為有效合理且可實際反映實際資料，實證結果亦支持前述各項研究假說，且路徑方向一致。各變數間交互影響關係驗證結果如表十二，信任對互惠關係及合作程度之因果關係中，信任、互惠關係依序遞次正向影響了實施者與土地權利人於都市更新之合作。

表十一 結構方程式標準化估計與路徑檢定

假設路徑	假設相關	標準化估計參數	t值	假設驗證
(H1)信任→互惠關係	+	0.82	7.80***	成立
(H2)互惠關係→合作程度	+	0.54	4.96***	成立

說明：***表 | t值 | ≥ 2.575 ， $p \leq 0.01$ ；**表 | t值 | ≥ 1.96 ， $p \leq 0.05$ 。



圖四 標準化模式路徑分析結果圖

表十二 各變數直接關係或間接影響效果

前置變數	內生變數	整體效果
信任	互惠關係	0.82
互惠關係	合作程度	0.56
信任	合作程度	0.44

1. 信任

根據實證結果，驗證基於實施者特質及作為可獲得土地權利人之信任程度，對於兩者相互間之良好互惠關係為正面顯著影響，驗證研究假說H1。此外，依實證結果顯示觀測變項對信任構面具有72%~87%之解釋力。其分別呼應實施者之能力、正直及善意三項要素之認知及做法，顯示實施者之做為及認知如能展現能力、表示善意並正直對待土地權利人，可正向加強土地權利人對其之評估，提升單向信任程度。實證結果顯示，實施者提升自我能力、善意及正直之特質，可促使土地權人對其之信任程度，而信任程度之提升，確實對良好互惠關係之促進有正向顯著影響，其直接效果為標準化系數0.82，即每增加信任一單位，互惠程度可提升82%。

2. 互惠與合作

實施者與土地權利人之互惠關係，藉由反覆互動、規範及遲延等因素加以評定，本文實證互惠關係對於合作程度為正相關顯著，研究假設H2成立。此外，依實證結果顯示，觀測變項中對互惠構面具有58%~79%之解釋力，亦即實施者之做為及認知如能秉持制定具有懲罰規定之雙方相互約束規範、提出互惠承諾時無遲延情形，並且重視並確實與土地權利人面對面溝通，將可正向加強其與土地權利人之良好互惠關係。實證結果顯示，實施者於反覆互動、規範及遲延三要素之符合程度，反映其對於土地權利人對其信任之反饋程度，及其相互間之互惠關係，而互惠程度之提升確實有正向促進相互都市更新中之合作成功程度，其直接效果為標準化系數0.56，即互惠關係每增加一單位，合作程度即增加56%。綜整假設模型架構驗證結果，顯示都市更新實施者與土地權利人積極建立良好互惠關係，對於合作之合作程度確實有所助益；另實證結果亦顯示，信任藉由互惠關係做為中介變數，對於合作程度之總體效果則為44%。

五、結論

依據文獻回顧建立之理論架構與實證結果顯示，在都市更新合作過程中，實施者與土地權利人雙方之信任程度、互惠關係為合作成功與否屬關鍵因素。信任與互惠為實施者與土地權利人合作關係過程中無形資產，依序遞次影響，促進了都市更新合作之成功。

(一) 實施者之能力、善意、正直等信任特質與作為，建立與土地關係人良好互惠關係

本文實證結果顯示實施者被信任程度越高，實施者與土地權利人之互惠關係越良好，即信任有助於減少不確定性，降低參與風險，且信任於實施者與土地權利人良好互惠關係之建立，為不可或缺的條件。此外，實施者之作為及認知，如能展現能力、表示善意並正直以待，可正向加強土地權利人對其之信任程度。信任關係的建立對於實施者與土地權利人之互惠關係是重要的，信任促使雙方交流更快速更安全，加速推動雙方達成共識，促成都市更新之合作。

(二) 實施者透過反覆互動、遵行規範及避免遲延等作為，提高土地關係人合作意願，促進都市更新成功

對於實施者與土地權利人之合作，僅仰賴提升自身可信任程度尚無法達到目標，需透過良好互惠關係之建立，方能使合作更易成功，亦即信任透過互惠做為中介，對都市更新之成功產生間接影響效果。

都市更新之合作係實施者與土地權利人對某一事項達成共識，無法僅由實施者吸引土地權利人對其信任而達成。由實證結果顯示，其一，土地權利人與實施者訂定規範明確界定各方之責任義務，避免投機行為，並以具懲罰規定為前提，確保雙方未來行為；其二，實施者可透過反覆溝通進行交流(尤以面對面溝通影響最鉅)，土地權利人則藉溝通確認實施者對其期望之反應，因此，成功的溝通交流將提高土地權利人對實施者之期待；再者，實施者對土地權利人承諾，不違反、不更改，將對雙方良好互惠有所助益。綜整實證研究分析結果，經由規範、互動做為促進雙方互惠關係，以提升對方承諾兌現之可預期性，進而願意做出承諾，而達到合作之成功。

(三) 政策建議

本文實證結果顯示，實施者的能力、正直及善意為建立良好互惠關係之前提要素，反覆溝通交流及雙方訂定規範明確界定責任義務，產生良好互惠關係，始能達到集體行動合作關係，成就都市更新政策目的。因此，針對都市更新政策之推動，提出下列二點建議：

1. 建立都市更新資訊整合平台與相關評鑑機制，適時公開與宣導都市更新資訊與效益，以減緩實施者與土地關係人資訊不對等情形，增加信任關係

都市更新推動過程，由於實施者與土地權利人之資訊不對等，協商階段常遇到困境。實證結果顯示，實施者本身專業能力、財務能力等條件，皆影響土地權利人對於實施者之觀感，政府如能對實施者資訊進行揭露(如資本額、過去案例經驗、相關企業、得獎紀錄、違規紀錄等)，並建立相關評鑑制度，將有利於土地權利人對於實施者之評量、選擇。因此，建議實施者對於都市更新案件提出申請後，政府可公開實施者相關資訊，並訂定評鑑機制，給予公正評比，將助於整合實施者與土地關係人彼此了解，進而減低相互猜忌導致集體行動困境，增進都市更新成功之機會。此外，政府亦應將個案核備成果與效益適時對外公開與宣

導，讓都市更新行動者確實瞭解都市更新之成效，都市更新的真正本質與效果，應在成就溝通協調磨合過程共識的建立、環境品質的改善，以及公共利益之增加。

2. 加強推動都市更新法令宣導與教育，並透過公證第三者擔任溝通協調角色，奠定互惠關係根基，達到都市更新合作之目的

本文證實結果指出，規範、遲延與互動對於互惠關係具顯著效果。相關法令規範瞭解將助於明確界定各行動者之責任義務，避免投機行為，進而使雙方相互信任、擁有良好之互惠關係，達到合作成功之目的。以往土地權利人處於法令規範不瞭解之弱勢，對於都市更新過程產生不安與不確定性，難建立信任與互惠之基礎，因此透過加強都市更新法令的宣導與教育，土地權利人可得獲得知的權利，也受到法令所賦予保障，減低遭遇分配不公平、欺瞞等風險；實施者也可透過專業知識的再教育，確實依循法令與制度規定，避免違法與違反契約規定情形之產生，進而於互信之良好互惠關係中，促進都市更新合作之達成。本文建議政府應推廣都市更新相關法令教育，如透過業經政府專業空間訓練的社區規劃師推動法令宣導與教育，可收事半功倍之效。

另實證研究亦呈現，實施者與土地權利人如能頻繁面對面溝通，對於雙方相互了解、熟悉頗有助益，進而得以促進雙方之互惠關係。然都市更新在實施者取得代理與分階段尋租行為過程中，如何與土地權利人面對面溝通，達成共識之整合，建議政府可運用社區規劃師對服務地區環境的瞭解與地域情感，由其扮演溝通協調平台角色，協助實施者與土地關係人更融洽之面對面溝通媒合，助於實施者與土地權利人雙方相互瞭解，進而減低相互猜忌導致集體行動困境之情形。本文綜整提出之政策建議歸納如表十三。

表十三 政策建議歸納表

潛在變數	編號	顯著因素	政策建議
信任	Trust 2	能力	建立都市更新資訊整合平台與相關評鑑機制，適時公開與宣導都市更新資訊與效益，以減緩實施者與土地關係人資訊不對等情形，增加信任關係。
	Trust 5	善意	
	Trust 6		
	Trust 7	正直	
	Trust 8		
互惠	Recip 3	規範	1. 加強都市更新法令宣導與教育，促使土地權利人受到法令教育與權利保障，減低遭遇分配不公平、欺瞞等風險；實施者則透過專業知識的再教育，確實依循法令與制度規定，避免違法與違反契約規定情形之產生，進而於互信之良好互惠關係中，促進都市更新合作之達成。 2. 運用社區規劃師對服務地區環境的瞭解與地域情感，由其扮演溝通協調平台角色，協助實施者與土地關係人更融洽之面對面溝通媒合，助於實施者與土地權利人雙方相互瞭解，進而減低相互猜忌導致集體行動困境之情形。
	Recip 4		
	Recip 7		
	Recip 8	互動	

註 釋

註1：土地權利人指都市更新條例規定之土地及合法建物所有權人。

註2：TFT策略兩項重要性質係基於互惠規範而來：(1)當其他人背叛時，行為者將立即採取報復。(2)他人背叛後如能回復合作，行為者亦可原諒，並將立即對其採取互惠合作(Komorita et al., 1991)。

註3：依內政部營建署(2012)統計資料顯示，台北市截至2012年底已申請之都市更新案件達773件，已核定案件數達166件；新北市截至目前已申請之都市更新案件達149件，已核定案件數達50件，總申請案件數占全台灣83.36%，已核定案件數則占全台灣56.99%。

附表一 都市更新申請案件統計表

縣市別	概要 已核准	報核中	已審定	已核定公布實施			已核定總計		總計	
				已完工	施工中	未施工	案件數	比例	案例數	比例
台北市	327	272	8	67	35	64	166	43.80%	773	69.89%
新北市	25	63	11	14	8	28	50	13.19%	149	13.47%
基隆市	0	0	0	0	1	0	1	0.26%	1	0.09%
桃園縣	1	0	0	0	1	0	1	0.26%	2	0.18%
新竹市	3	1	0	0	0	0	0	0.00%	4	0.36%
台中市	1	2	0	56	2	7	65	17.15%	68	6.15%
南投縣	0	0	0	19	3	8	30	7.92%	30	2.71%
彰化縣	2	1	0	0	0	0	0	0.00%	3	0.27%
嘉義市	1	0	0	0	0	0	0	0.00%	1	0.09%
台南市	2	1	0	66	0	0	66	17.41%	69	6.24%
高雄市	2	4	0	0	0	0	0	0.00%	6	0.54%
全台灣	364	344	19	222	50	107	379	100.00%	1106	100.00%

資料來源：內政部營建署，2012

參考文獻

中文部分：

內政部營建署

2012 〈都市更新入口網〉 (<http://twur.cpami.gov.tw/urquery/country-1-1.aspx?TYPE=lkb4>)。

Construction and Planning Agency Ministry of the Interior

2012 “*Urban Regeneration*,” (<http://twur.cpami.gov.tw/urquery/country-1-1.aspx?TYPE=lkb4>).

李金桂

2009 《運用社會資本自組都市更新會實施更新之研究》碩士論文，國立政治大學。

Li, C. G.

2009 *Agent Implementers System on Urban Renewal by Social Capital*, Master Thesis, National Chengchi University.

邱皓政

2011 《結構方程模式：LISREL/SIMPLIS 原理與應用》二版，台北：雙葉書廊。

Chiu, H. J.

2011 *Structural Equation Modeling- The Theory and Application of LISREL/ SIMPLIS*. 2th ed. Taipei: Yah Yah Book Gallery.

黃泳涵

2010 《信任與都市更新參與整合意願之研究》碩士論文，國立政治大學。

Huang, Y. H.

2010 *The Study of Trust in the Collective Intention of Urban Renewal Participation*, Master Thesis, National Chengchi University.

黃健二

1984 《都市更新之研究》台北：大佳出版社。

Huang, C. Y.

1984 *Study of Urban Renewal*. Taipei: Dajia Chubanshe.

賴宗裕

2001 〈現行都市更新相關法規之評析〉《人與地》411(209)：4-11。

Lai, T. Y.

2001 “Analysis of the Existing Regulations of Urban Renewal,” *Man and Land*. 411(209): 4-11.

錢學陶

1995 《都市計劃學導論》十版，台北：茂榮圖書公司。

Chien, H. T.

1995 *Introduction to Urban Planning*. 10th ed. Taipei: Morion Book Gallery.

邊泰明

2010 〈都市更新－困境與信任〉《經濟前瞻》131：97-102。

Ben, T. M.

2010 “Urban Renewal - Dilemma and Trust,” *Economic Outlook Bimonthly*. 131: 97-102.

邊泰明、黃泳涵

2013 〈信任與都市更新參與意願之研究〉《都市與計劃》40(1)：1-29。

Ben, T. M. & Y. H. Huang

2013 “The Influence of Trust in Willingness to Participate in Urban Re-nwal,” *Journal of the City and Planning*. 40(1): 1-29.

英文部分：

Adair, A., S. Mcgreal, A. Smyth, J. Cooper, & T. Ryley

2000 “House Prices and Accessibility: The Testing of Relationships within the Belfast Urban Area,” *Housing Studies*. 15(5): 699-716.

Adams, D., C. Leishman & C. Watkins

2012 “Housebuilder Networks and Residential Land Markets,” *Urban Study*. 49(4): 705-720.

Adger, W.

2003 “Social Capital, Collective Action, and Adaptation to Climate Change,” *Economic Geography*. 79(4): 387-404.

Afzal, H., M. A. Khan, K. U. Rehman, I. Ali & S. Wajahat

2010 “Consumer’s Trust in the Brand: Can it Be Built through Brand Reputation, Brand Competence and Brand Predictability,” *International Business Research*. 3(1): 43-51.

Aguirre, B. E., D. Wenger & G. Vigo

1998 “A Test of the Emergent Norm Theory of Collective Behavior,” *Sociological Forum*. 13(2): 301-320.

Andreoni, J.

1988 “Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments,” *Public Eco*. 37(3): 291-304.

Bagozzi, R. P. & Y. Yi

1988 “On the Evaluation of Structural Equation Models,” *Journal of the Academy of Marketing Science*. 16(1): 74-94.

Baumard, N.

2010 “Has Punishment Played a Role in the Evolution of Cooperation? A Critical Review,” *Mind & Society*. 9(2): 171-192.

Bergquist, W. H., J. Betwee & D. Meuel

1995 *Building Strategic Relationships: How to Extend Your Organization's Reach Through Partnerships, Alliances, and Joint Ventures*. 1st ed. San Francisco: Jossey-Bass.

Blount, S.

1995 “When Social Outcomes Aren't Fair: The Effect of Causal Attributions on Preferences,” *Organizational Behavior & Human Decision Processes*. 63(2): 131-144.

Bruni, L., M. Gilli & V. Pelligra

2008 “Reciprocity: Theory and Facts,” *International Review of Economics*. 55(1): 1-11.

Burstein, P. & S. Sausner

2005 “The Incidence and Impact of Policy-Oriented Collective Action: Competing Views,” *Sociological Forum*. 20(3): 403-419.

Carmon, N.

1999 “Three Generations of Urban Renewal Policies: Analysis and Policy Implications,” *Geoforum*. 30(2): 145-158.

Castelfranchi, C.

2008 “Trust and Reciprocity: Misunderstandings,” *International Review of Economics*. 55(1): 45-63.

Castelfranchi, C. & R. Falcone

1998 “Principles of Trust for MAS: Cognitive Anatomy, Social Importance, and Quantification,” Third International Conference on Multi Agent Systems.

Charness, G.

2004 “Attribution and Reciprocity in an Experimental Labor Market,” *Journal of Labor Economics*. 22(3): 665-688.

Coleman, J. S.

1990 “Rational Action, Social Networks, and the Emergence of Norms,” in *Structure of Power and Constraint*. New York: Cambridge University Press.

Cox, J. C.

- 2004 "How to Identify Trust and Reciprocity," *Games and Economic Behavior*. 46(2): 260-281.

Crawford, S. & E. Ostrom

- 2005 "A Grammar of Institutions," in *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press.

Dodman, D.

- 2008 "Developers in the Public Interest? The Role of Urban Development Corporations in the Anglophone Caribbean," *The Geographical Journal*. 174(1): 30-44.

Doney, P. M. & J. P. Cannon

- 1997 "An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships," *Journal of Marketing*. 61(2): 35-51.

Fehr E. & S. Gächter

- 2000 "Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments," *The American Economic Review*. 90(4): 980-994.

Fehr, E., U. Fischbacher & S. Gächter

- 2002 "Strong Reciprocity, Human Cooperation, and the Enforcement of Social Norms," *Human Nature*. 13(1): 1-25.

Frank, R. H.

- 2003 "Commitment Problems in the Theory of Rational Choice," *Texas Law Review*. 81(7): 1789-1804.

Frey, B. S.

- 1997 *Not Just for The Money. An Economic Theory of Personal Motivation*. USA: Edward Elgar.

Gintis, H.

- 2000 "Beyond Homo Economicus: Evidence From Experimental Economics," *Ecological Economics*. 35(3): 311-322.

Gouldner, A. W.

- 1960 "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement," *American Sociological Review*. 25(2): 161-178.

- Hair, J. F., R. Anderson, R. L. Tatham & W. C. Black
 1995 *Multivariate Data Analysis with Readings*. 4th ed. N J: Prentice Hall International Editions.
- Hall, S. & P. Hickman
 2002 “Neighbourhood Renewal and Urban Policy: A Comparison of New Approaches in England and France,” *Regional Studies*. 36(6): 691-707.
- Hu, L. & P. M. Bentler
 1999 “Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives,” *Structural Equation Modeling*. 6(1): 1-55.
- Jaffee, B. L.
 1977 “What Happened to Urban Renewal?” *Business Horizons*. 20(1): 81-91.
- Kikuchi, M., Y. Watanabe & T. Yamagishi
 1996 “Accuracy in the Prediction of Others’ Trustworthiness and General Trust: An Experimental Study,” *Japanese Journal of Experimental Social Psychology*. 37(1): 23-36.
- Komorita, S. S., J. A. Hilty & C. D. Parks
 1991 “Reciprocity and Cooperation in Social Dilemmas,” *The Journal of Conflict Resolution*. 35(3): 494-518.
- Lebra, T. S.
 1975 “An Alternative Approach to Reciprocity,” *American Anthropologist*. 77(3): 550-565.
- Leung, B. Y. P. & E. C. M. Hui
 2005 “Evaluation Approach on Public - Private Partnership (PPP) Urban Redevelopments,” *International Journal of Strategic Property Management*. 9(1): 1-16.
- Marsh, H. W. & J. R. Balla
 1994 “Goodness-of-Fit in Confirmatory Factor Analysis: The Effects of Sample Size and Model Parsimony,” *Quality and Quantity*. 28(2): 185-217.
- Mayer, R. C., J. H. Davis & F. D. Schoorman
 1995 “An Integrative Model of Organizational Trust,” *Academy of Management Review*. 20(3): 709-734.
- McDonald, R. P. & M. R. Ho
 2002 “Principles and Practice in Reporting Statistical Equation Analyses,” *Psychological Methods*. 7(1): 64-82.

Morgan, R. M. & S. D. Hunt

- 1994 "The Commitment-trust Theory of Relationship Marketing," *Journal of Marketing*. 58(3): 20-38.

North, D. C.

- 1992 *Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance, An International Center for Economic Growth Publication*. Sanfrancisco: California Press.

Olson, M.

- 1965 *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University.

Ostrom, E.

- 1998 "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action: Presidential Address, American Political Science Association," *The American Political Science Review*. 92(1): 1-22.

Ostrom, E., R. Gardner & J. Walker

- 1994 *Rules, Games, and Common Pool Resource*. MI: Michigan University Press.

Ostrom, E. & T. K. Ahn

- 2003 *Introduction, pp.xi-xxxix in Foundations of Social Capital*. Massachusetts: Edward Elgar.

Ostrom, V.

- 1980 "Artisanship and Artific," *Public Administration Review*. 40(4): 309-317.

Pruitt, D. G.

- 1967 "Reward Structure and Cooperation: The Decomposed Prisoner's Dilemma Game," *Journal of Personality and Social Psychology*. 7(1): 21-27.

Putnam, R. D.

- 1996 "The Strange Disappearance of Civic America," *The American Prospect*. 7(24): 34-48.

Segal, U. & J. Sobel

- 2008 "A Characterization of Intrinsic Reciprocity," *International Journal of Game Theory*. 36(3): 571-585.

Tabachnick, B. G. & L. S. Fidell

- 2007 *Using Multivariate Statistics*. 5th ed. New York: Allyn and Bacon.

Trivers, R. L.

- 1971 "The Evolution of Reciprocal Altruism," *Quarterly Review of Biology*. 46(1): 35-57.

Wilson, J.

1973 *Introduction to Social Movements*. New York: Basic Books.

Yamagishi, T. & M. Yamagishi

1998 *Trust and Commitment as Alternative Responses to Social Uncertainty, Networks, Markets, and the Pacific Rim*. New York: Oxford University.