

第十二章 社会网络和社会资本¹

如欲引用，请引自

罗家德，2008，「社会网络与社会资本」，收录于《社会学与中国经验》，李培林、李强与马戎主编，北京：社会科学文献出版社，pp.341-372。

社会网理论(Network Theories)与社会网分析(Social Network Analysis; 又称社会计量学, Sociometrics)一直是社会学中一个主要的研究取向, 自从怀特(White, 1970)研究职位链(Vacancy Chain)以来, 即一直与经济社会学结下不解之缘, 不过早期的网络研究并不始于经济现象的探讨, 主要议题有新发明的传播(Rogers 1971)、传染病的扩散(Coleman et al., 1966)、以及社会支持(Wellman 1979)等等, 后来的研究才又增加了许多经济现象, 比如求职过程(Granovetter, 1973), 消费者行为(Granovetter & Soong, 1986)、组织理论(Perrow, 1990)、经济制度(Granovetter, 1985)、劳动力市场(Burt, 1992; Lin, 1981)等等。自上世纪80年代以后, 社会网研究由经济社会学而进入企业管理研究领域, 遂蔚为一时之盛, 成为各主要研究大学商学院的新领域(罗家德 2005a)。90年代后期, 社会网、新制度论以及理性选择被称为社会学的三大学派, 成就一时之盛, 同时也成为各主要管理学术期刊的重要议题, 甚至2002年美国管理学会的年会主题即为“精建网络”(Building Effective Networks), 在管理学界中亦为显学。

社会网理论简单地讲就是分析两件事, 一是关系, 二是关系网络的结构。下面, 本文将在第一节中从这两个维度剖析社会网理论的渊源及发展, 同时在第二节中讨论其延伸而成的社会资本理论及其衡量方式。不过本文的重点并不在于回顾、定义、衡量这些概念, 而在于讨论中国社会之特质, 以及这些理论本土化的议题, 这些将在第三、第四节中讨论。

第一节 社会网理论之发展

社会网理论的渊源可以上溯自齐美尔(Simmel, 1950)。在形象互动论、交换理论这些讨论二元关系的理论中, 齐美尔慧眼独具地看到三角关系有许多不同于二元关系的特征。一是三角关系压制了个人的个性, 而有了团体的压力; 二是两两间的契约关系减弱, 合纵连横的战略行为出现; 三是有了第三方的调解, 两两间的冲突较易解决, 两两间的契约可有第三方保证, 所以形成较稳定的结构。这些探讨开启了社会网结构的概念, 对以后社会网理论的发展贡献巨大。

不过真正的现代社会网理论的发展却始肇于两个人, 一是怀特(Harrison White), 一是科尔曼(James Coleman), 前者尤其重要, 现今活跃于社会网学界的重要学者大多出于他的门下。他的职位链研究引用了马考夫链(Markov Chain)的数学模型, 指出组织内一个职位的空缺绝非独立的事件, 而会引发一连串的升迁与人事调动, 这个连锁反应将牵动相关社会网中的每一个人。自此以后, 怀特与他的一群学生, 如博曼(Boorman)与波尔格(Breiger)等人, 引入数学的图形理论(graph theory), 发展出今天社会网分析的数学方法, 奠定了今天社会网理论的方法基础。

社会网理论进入传播学领域及消费者行为研究首推科尔曼。科尔曼研究了新医疗方法的

¹ 本文的写作感谢赵延东先前与作者的合作, 并写成「社会资本的层次及其测量方法」一文, 收录于《社会学: 理论与经验》, 李培林、覃方明主编, 北京: 社会科学文献出版社出版。

采用过程，发现传播是一个人际互动的结果，通过人际间的相互推荐，新医疗方法才得以推广，而主流医院医生的采用是造成大量传播的开始(Coleman, 1966)。

一、个人层次的社会网研究

个人层次的社会网研究要问的是，一个人通过关系能获得什么样的资源?以及在这个资源网络中占据了什么样的结构位置，会因其社会网而得利?同时，又会受到这些关系以及结构位置什么样的限制?

(一) 个人层次的关系研究

格兰诺维特“弱连带优势”理论(the strength of weak ties)(Granovetter, 1973)，首发其凡地分析了个人层次关系的议题，将社会关系分为了强、弱连带。弱连带较之于强连带有更好的信息传播效果。举例说明，A有两个强连带B和C，基于好朋友互动频繁，所以B和C有很高的机会因为A的中介而认识。A传了一个讯息给B及C，B又转传于C，而C早就知道了，所以B与C间的讯息通路就是重复的(Burt, 1992)，强连带很多的一个关系网中，重复的通路也往往很多，而弱连带则不太会有此浪费。

格兰诺维特又进一步指出两个团体间的“桥”(bridge)必然是弱连带。一个团体之内成员间往往互有连带，所以讯息传播容易，但从一个团体传讯息于另一个团体，有时仅仅依赖于两团体中各有一名成员相互认识，而形成惟一的一条通路，这条讯息惟一的通路就被称为“桥”。桥在讯息扩散上极有价值，因为它是两个团体间信息通畅的关键，但它必然是弱连带，否则，两个人间的强连带会呼朋唤友在一起，使两团体间很多成员互相认识，这条讯息通路就不再是惟一的，而具有“桥”那么高的价值。

自强、弱连带被提出以后，关系的衡量有了长足的发展，连带强度(tie strength)因四个构面而不同——关系的久暂、互动的频率、亲密程度以及互惠内容(Granovetter, 1973)。前三者都获得了衡量，发展出有信度的指标，并被美国列入全国的一般社会调查之中(Marsden & Campbell, 1984)，也逐渐发展出一套自我中心社会网(ego-centered network)的调查方法(Burt, 1982)，使关系的研究不止有了结构计算方法，而且有了有效的问卷问项及调查方法。

(二) 个人层次的结构研究

博特的“结构洞理论”(Burt, 1992)则是分析个人网络结构位置的前锋。弱连带的议题是关于两个社会群聚间的“桥”之关系强度问题，而结构洞的议题则是处理沟通于两者之间的结构问题。博特的理论虽然引伸自弱连带理论，但网络结构为“桥”带来两个好处：讯息利益与控制利益。其中讯息利益是以“管道”(access)、“时机”(timing)以及“介绍”(referrals)三种形式出现的(Burt 1992)。“管道”使个体能够知道有价值的信息，并知道有谁可以使用它；“时机”则是一种重要的信息型态，除了确定你会被告知某项信息外，私人的接触可以使你成为及早知道又适时知道的人之一；而“介绍”是获取未来机会的正面力量，在适当的时机有适当的人给予推荐，使得获得资源的机会大增。控制利益则可以诠释为“鹬蚌相争”下，中介者可以操控两端从中取利。

因为这些利益，他发现居于桥位置的人可以发现甲地之有，发现乙地之无，居中操控而搬有运无，博特称之为“(商业)机会的逻辑”(Burt, 1992)。除了商业机会的探讨，博特也将结构洞的分析指向了产业中上下游厂商的议价能力，洞效应(hole effects)强的则议价能力强，厂商利润率也高。同时，博特更引伸其理论于内部劳动力市场研究，发现占据了“桥”位置的员工其升迁的机会较大。

(三) 劳动力市场的关系研究

劳动力市场研究一直是个人社会网结缘最深的议题，在关系研究上，格兰诺维特弱连带

理论无疑是最具影响力的。他(Granovetter 1992)提出了社会学与经济学对转职研究观点的比较,以为一个值得注意的问题是为什么有人转职越转越好,有人转职却越转越差,这一点在经济学的理性选择观点中是很难找到解释的,理性的个人为什么会选择越来越差的职位呢?而社会学观点会把转职分成两类,一类是“前拉式”(pull)转职,一类是“后推式”(push)转职,前面一类总是步步高升,后面一类则会日趋下沉,“前拉式”转职有两种情况,一种是离职意愿很高,也如愿离职成功了,另一种则特别有趣,值得研究,就是离职意愿不高,但外拉的力量却十分强大,大到机会太好以至于无法拒绝,所以不想转职也转成功了,这类转职正是步步高升的方式。“后推式”也有两种情况,一种是离职意愿很强,组织也不想留人(组织常会用各种手段加强这类员工的离职意愿),所以一拍两散,另一种也比较有趣,就是那种离职意愿不强,但组织却不断后推其离职,这有时造成的是失业而不是转职。后面这两类人的转职往往越转越差。这个社会学的观点指出了转职行为可以分成两个阶段,一个阶段是离职意愿的形成阶段,第二个阶段是从意愿化为行动的阶段,在第二个阶段中,影响行动产生的关键因子是外部是否有工作机会。

在“前拉式”转职中,工作机会的产生正是社会网理论的着力之处。过去学者的相关研究报告指出,个人的人际关系是影响个人事业生涯发展的关键因素。林南等人(Lin et al., 1981)的著作是此中的代表性研究,他说明了个人的社会关系越丰富,相对所带来的工作机会也越多,而且人际关系通向拥有丰富资源的他人,这个关系也能带来更有价值的工作机会,比如年轻人与年长者有关系,社会地位低的人与社会地位高的人有关系,这种跨越两个团体间的关系往往在求职过程中成为“贵人”。正如格兰诺维特指出的,两个团体间的“桥”必然是弱连带,这种能沟通不同阶层的“贵人”关系也往往是弱连带。

(四) 劳动力市场的结构研究

林南对求职行为的研究也指向了自我中心社会网的结构分析(Lin, 2001),这类人际关系网络可称为个人的社会资本。如林南的社会资源理论(structurally embedded resources; Lin 2001)所谈的,人际关系指向有价值的资源时则机会多,他以三个核心概念来观察社会资本的意涵:(1)连带的广度(range),即能取得资源的社会连带有多少;(2)连带的高度(upper reachability),即连带所能达到的最高社会地位;(3)连带的多样性(extensivity)。这三项所指涉的已不止于网络连带本身,而是这些连带在整体社会结构中表现出的特质,换言之,个人中心社会网的结构型态亦决定了镶嵌其中的资源涵量,影响着一个人求职、转业过程中的成败。

商业机会、劳动力市场以及信息传播之外,自我中心社会网的研究在诸多议题上都开花结果,如对因特网上的人际关系研究及网络社群的分析(Wellman 1990),小区与人际网络对个人的社会支持(Wellman, 1992;2001)。这类议题很多,在此难以一一列举。

二、集体层次的社会网研究

社会网研究不但在个人关系上取得出色的成果,同时也指向集体关系及其关系结构。主要问题在于,一个集体内的成员在资源交换网络中呈现出什么样的网络结构型态,会有利于产生某一项合作行为并使整个集体因此得利?以及集体内互信关系如何建立与维持,而使内部有更多的合作、分享及公民行为?这些也是社会网研究的主题。

(一) 传播理论的结构研究

集体结构如何影响集体行为的一个代表性研究是格兰诺维特(Granovetter, 1978)的“门坎理论”,此文率先研究了传播行为的结构因素,他预设每一个人心中都有一定的动机参与集体行为,但也受外在环境的影响,别人的参与会激发自己的动机,一方面示范效果会影响人的行为模式,另一方面参与的人数与参与的风险会成反比,所以每一个人心中都有一

门坎，多少人参与了，我就跟着加入，这个“多少人”就是基于示范效果与风险考虑后设定的心中门坎。只要一个地方这样门坎的机率分配适当，刚开始少数人(可能是无理性行为，也可能是想当“烈士”)上街头，就超过另一批人的门坎，而这批人继之加入，另一群人受了示范又跟着起事，最后就如滚雪球般成为一次传染性行为。

这样的传染性行为也适用于消费行为，新产品的传播正是这种集体传染行为(Granovetter & Soong, 1981)，受到参与者分配结构的影响，即使社会上已普遍采用新产品，但“地方性”的网络结构仍会使得“革命”不会在这群人中爆发。总之，影响集体行为的，不止于集体的规范、制度等因素，也绝非限于“平均状况下”的人群心理、社经因素，而更重要的因素是社会网结构，是结构决定了社会运动是不是爆发，决定了新产品是否流行。

(二) 传播理论的关系研究

这类研究深刻地影响了传播理论的发展，罗杰斯(Rogers, 1995)即指出弱连带较丰富的自我中心网是引爆趋势的关系型态。他整理了相关理论，写出人际传播的经典教科书《新发明的传布》(*Diffusion of Innovation*)，更进一步指出传播过程就是一个在社会网中的社会示范过程，有五类接受者，分别是创新者、先知先觉者、早期多数、晚期多数及后知后觉者。一个新产品或新概念的传播，当先知先觉者使用时，他们往往有较广的社会网，也就是弱连带较丰富的自我中心网，又在其中较具影响力，因此会达到S型传播曲线的关键多数点(critical mass)，所以，能够引爆流行的一定是先知先觉者，而不是创新者。主要因素是创新者往往是标新立异的社会边缘人，而先知先觉者才是社会中的主流族群，其弱连带较丰富，人际传播的影响力较大(Rogers, 1995)。

(三) 产业集聚的关系研究

网络的集体效应对集体行为的研究扩散到了很多其它学门的议题，比如工业地理学的产业网络研究，一个企业要如何选择投资地点?一个企业的外部资源管道如何获得与维持?一个企业的自我中心网络如何建立?一个产业网络的结构如何，以及一家企业在此一网络中的结构位置会如何影响该企业的生存、发展、获利、股东价值及组织变革?这些更是社会网意欲分析的对象。

在众多的厂商投资地点选择的理论中，区位理论提出一个十分不同的视角，不再以当地资源禀赋或竞争力为分析对象，而置重点于产业集聚对厂商的吸引力。在产业集聚的研究中，三种关系吸引着厂商加入集聚：1) 向后连结、2) 向前连结，以及3) 技术连结。向后连结指的是投资设厂会使用当地的原料与零件，地区内相关零件工业发达，就能提供低成本的零件。向前连结是说如果投资厂商本身就是生产零件，又是当地产业集聚商品链中的一环，则产业集聚会提供其良好的市场。技术连结则是现在高科技产业集聚最喜爱研究的议题，一个产业集聚会集中相当多的相关研发单位与企业，因此技术在此地区内扩散，而使投资厂商享有技术取得的先机(罗家德、洪纬典、胡凯焜, 2007)。

(四) 产业集聚的结构研究

这些产业链接中，知识技术网络决定着技术创新所需的成本，更成为今天科技园区研究中的重点。什么样的产业网络结构有利于集聚内新知的扩散呢?产业区位学者萨克森妮亚(Saxenian, 1994:143)指出强连带形成的小团体格局输给了弱连带形成的全连结(fully connected structure)格局。她在比较硅谷与波士顿128公路区时就指出，技术扩散能力决定了两个地区高科技产业的一盛一衰，而两个地区的人际网络结构方式则影响了当地技术扩散的效率。128公路区公司的内向与独立，就好象小区中的一个一个小圈圈，有很强的内聚力，却很少外部的弱联带。硅谷的网络式组织则为硅谷的员工带来丰富的同业(这里包括同职业或职业相关者)间人际关系，这种关系网络会影响着硅谷的社交生活、地区文化与住居环境，这些外在环境是一个产业信息网的“基础设施建设”，并反过来增加硅谷同业间的人际互动，形成一个信息传播上的良性循环。

（五）网络式组织的关系研究

这类研究也进入了组织社会学以及战略管理的领域，在网络式企业(network form of organization)的研究中，组织间关系内涵是什么?汉弥尔顿的研究(Hamilton, 1989)，把组织网络关系分成了三种类型，分别是生产网络、金融网络以及营销网络。其中生产网络就是外包体系，营销网络是战略结盟，金融网络则是董事会连结、控股公司(Perrow, 1990)及集团企业(Chung & Granovetter, 2001)等。不过高科技产业中，技术战略结盟却是最令人注意的关系来源，巴累等人在研究商业性生物科技产业的网络时，则把上述的三种网络又加上技术网络，并细分技术网络为研究、发展、研发、授权、买卖专利、代作实验等等不同的关系。以美国商业性生物科技产业为例，他们就观察到了2323个结盟关系(Barley, Freeman and Hybels, 1992)，其中除了少数是外包关系、代为销售、代为营销发行产品的关系外，大多是技术网络。而且，一个拥有较多企业间连带的公司，因为较易取得更多的关键性资源而有较高的存活率(Pennings, 1998)，尤其在中国人社会中，这类企业也有较佳的企业表现(边燕杰、丘海雄, 2000)。

（六）网络式组织的结构研究

至于企业网络结构的研究，一类为结构型态如何影响一群企业集体的成败，另一类为网络结构相比于其它结构对一个经济体的影响。前者因为资料取得的困难，成果较少，比如，班杰明等(Gomes-Casseres, 1996)分析了RISC(精简指令集的蕊片)技术的四个战略联盟，发觉一个研究暨营销联盟中要有领导厂商，而且要十分强大，平等的关系似乎有利于关系的维持，但全然平等却不利于整个联盟的结构，并指出有序网络又有中央联结的结构是好的。

虽然结构型态的分析成果不多，但网络结构对整体经济影响的分析却成果甚多，比如，建构企业网络已被证实是东亚国家的经济发展成功的特色之一(Hamilton, 1989)，这不但是日本从事弹性化生产及精简生产的成功关键因素，也是中国人经济中创业比较容易成功并引发更多创业精神的因素(Luo, 1997; Walker, 1997)。一个绵密的企业间网络会使新知识与技术在网络内的企业间易于流传，从而使得多数企业获利，更使得一个地区因此成为知识密集型产业集聚(Saxenian, 1994)。

社会网的探讨成为管理学与经济社会学间的一座桥梁，美国管理学界已经意识到企业的运作绝非只是一连串理性计算的经济交易过程的串连而已，任何企业流程其实都不止是制度安排而已，也都深深镶嵌(embeddedness)在关系网络中，而交易行为也不尽然为制度所规范，人际关系依旧扮演着交易中的重要角色。这些关系网络无论是企业的内部网络或是外部网络都是社会网理论所要探讨的对象。

三、网络动态学

近年来，网络动态学(dynamics on network)重新回到了社会网研究的议程之中，华兹与史楚盖兹的研究(Watts, 1998)无疑是引爆趋势的导线。这两位物理学家(华兹如今已被哥伦比亚大学社会学系所网罗)原本在研究晚上青蛙叫最后为什么会变成合声，萤火虫为什么会最后会一起发光，在苦思不得后，华兹忽然一改方向想起米尔格兰(Milgram, 1967)小世界的实验，结果他们的研究发现青蛙叫声的互动网络与人际互动网络十分相像，都是米尔格兰所谓的“六度连结的小世界”，他们把成果发表在最有地位的科学期刊《自然》(Nature)上(Watts, 1998)，以及《美国社会学期刊》(American Journal of Sociology)上(Watts, 1999)，终于引爆了动态网络仿真研究的浪潮。

后继的研究者开始投入此类议题，如慕迪(Moody 2005)即研究一群学生社会关系网的动态均衡过程，他采用了海德的认知平衡理论(Heider 1958)，以为一个三角关系中，一人与一隅为正向关系，但与另一隅为负向关系，而两隅之间如果是正向关系，则认知难以平衡，

必然要负向一隅变成朋友，大家都成了朋友关系，或令两隅之人闹翻，此人则可以结盟正向关系者对付共同敌人，否则三角关系难以均衡。在一个社会网中有数十、上百个三角关系，慕迪以网络动态仿真模型(simulation model)仿真此一网络中全部三角关系都获得均衡的过程。

过去的社会网研究以关系研究较多，结构研究较少，而结构研究中，又以结构带来的后果为主要分析议题，结构形成的前因较少，网络动态学的出现，使我们可以分析网络结构变化的过程以及变化的因素。行动并不是一个静态结构的结果，而是与结构并时而进，相生相成的，通过动态模型的建立，我们可以将此一相生相成的过程描述清楚。社会网理论最重要的承诺就是在集体结构与个体行动之间建一座桥，以跨越结构与行动以及宏观现象与微观现象之间的鸿沟，网络动态学提供了一个方向。

第二节 社会资本理论及其衡量

在社会网理论的发展中，社会资本的提出无疑是最具影响力的一个理论概念。此一理论虽不源自于社会网的研究者，但却在社会网研究中逐渐灿然俱备，成一家之言，并对管理学界产生极大的影响。社会资本理论也是讨论和谐社会的一个基本观点，所以在国内亦受到相当的重视。

一、社会资本的定義与分类

资本最初一直属于经济学的研究范畴，自斯密以来的古典主义和新古典主义的经济学家们均将资本定义为一种能够生产产品的工具，并将资本和土地、劳动等并列为最基本的生产要素。这时他们理解的资本的概念仅局限于物质资本。到了20世纪50-60年代，经济学家舒尔茨(Schultz, 1963)和贝克(Becker, 1975/1964)等人率先突破了物质资本的局限，提出了“人力资本”(human capital)概念。他们指出：个人对于教育、职业培训、保健以及迁移的投入都是一种投资，这种投资的结果形成人力资本，人力资本不仅会给予其拥有者带来经济上的回报，而且是社会经济增长的重要动力(Becker, 1975/1964; Schultz, 1963)。作为对人力资本概念的响应，一部分尝试与经济学对话的社会学家们将人们之间的社会互动与联系也纳入了资本的范围，提出了“社会资本”的概念(Bourdieu, 1977)。

(一) 社会資本的定义

自从“社会资本”概念被引入学术研究以来，它表现出的强大解释力已经得到了越来越多研究者的青睐，来自不同学科背景的学者们都尝试着用社会资本概念解决本学科内的问题。“社会资本”之所以具有强大解释力，部分原因在于其概念的定义比较宽泛，在不同研究中它可以有不同的含义。研究者们引用最多的是科尔曼的定义：

社会资本可以由其功能来定义。它不是一个单独的实体，而是由多种具有以下两个共同特征的实体所组成：它们由某些方面的社会结构所组成，而且它们有利于处于结构之中的个人的特定行动。(Coleman, 1990:302)

……当人们之间的联系发生了有利于行动的变化时，社会资本就产生了。
(Coleman, 1990:304)

因此，社会资本首先是社会结构中的“某些方面”，或是有助于“做成某事”的结构因

素。其次，它是被作为一种社会关系或是关系的社会结构而被创造出来的。最后，它产生了行动，而这些行动可以带来资源。

(二) 社会资本的分类 后来的研究者们出于不同研究目标，又对这一定义做了许多引申和解读。布朗(Brown, 1997)将这些引申总结为三大类——微观层次的社会资本、中观层次的社会资本，以及宏观层次的社会资本。微观社会资本的研究者发现个人可以通过建立社会关系来获得所需资源——如信息、工作机会、知识、影响、社会支持以及长期的社会合作等(Baker, 1994; Coleman, 1988; Erickson, 2001; Granovetter, 1973; Krackhardt, 1993; Uzzi, 1996; Wellman, 1992)。中观层次的社会资本则是结构的分析，包括个人因其在社会结构中所处特定位置而对资源的可获得性(Burt, 1992)。而社会资本的宏观分析关注的则是在团体、组织、社会或国家中内部成员关系与互信的状况，是促成合作与集体行动的因素(Fukuyama 1995; Putnam 1995)。

边燕杰(Bian, 2002)从方法的角度进行分类，分别是网络镶嵌资源方法(the network-embedded resource approach)，网络结构方法(the network structure approach)，以及网络成员方法(the network membership approach)。这三个类别可分别对应于微观、中观与宏观的分类，一从方法，一从理论，得到十分类似的分类。

综合论之，社会资本理论的发展可分为两个范畴，一是与个人行为有关的，包括了微观层次的个人关系以及中观层次的个人结构位置，分析的是个人如何占有并使用这些结构因素以取得外部的资源；另一是与集体行为有关的，也包括了宏观的集体信任(Fukuyama 1995)、营造可信赖环境的社会规范(Coleman 1990)，以及中观层次的社会网结构型态，因为这些结构因素而使得集体成员合作，共同创造集体的利益。

(二) 个体层次的社会资本

在个体层次的社会资本研究中，林南及其学生如边燕杰等可为代表性人物。如前所述，林南在研究中发现个人在从事有目的行动时，可以从自己的社会网络(social network)中获得对自己有利的资源，他据此提出“社会资源”理论(structurally embedded resource)，将社会资源定义为那些嵌入个人社会网络中，不为个人所直接占有，而是通过个人的直接的或间接的社会关系而获致的资源总和(Lin, 1982)，并定义社会资本就是“可以通过个人直接或间接的关系而获致的资源”(Lin, 1999:468)，认为有关社会资本的理论均应建基于社会网络分析的基础之上。

本文将在下两节中讨论中国人的关系特质以及中国社会资本的衡量问题，为了作一比较，这里我先不讨论个体层次社会资本的衡量，以留待在下两节中陈述，并与中国相关研究作一比较。

二、集体层次的社会资本

至于集体层次的社会资本，则有四位学者必须一提，分别是布迪厄、科尔曼、普特南与福山。

(一) 集体层次社会资本的理論淵源

真正将社会资本作为一个明确的概念提出并运用于社会学研究领域的，是法国社会学家布迪厄(Bourdieu, 1986)，那是在20世纪60年代。布迪厄将社会资本定义为一种通过对“体制化关系网络”的占有而获取的实际的或潜在的资源之集合体。这种“体制化的关系网络”与某个团体的会员制相联系，获得这种会员身分就为个体赢得“声望”，并进而为获得物质的或象征的利益提供了保证。社会资本与经济资本、文化资本等都是构成资本的基本形态。

科尔曼(Coleman, 1988)是推动社会资本理论发展的一个重要人物，他对社会资本进行

了比较系统和全面的论述。社会资本由社会结构性要素组成，主要存在于人际关系和结构之中，并为结构内部的个人行动提供便利(Coleman, 1990)。科尔曼的贡献在于他将社会资本明确为一种社会结构性因素，从而为社会资本从微观向宏观的发展提供了必要基础。他指出的三种集体层次社会资本形态——模范与惩罚、自发性的公民组织以及有目的的组织——指涉的都不是个人的关系，而是一个集体的关系及其结构，皆属集体社会资本的范畴。

较早尝试将社会资本概念应用于更为广泛社会范围的学者是美国政治学家普特南，普特南对社会资本的定义是社会组织中的那些表现为网络、规范和信任的特征，这些特征能促进成员为达到共同利益而团结合作，并减少群体内部的机会主义行为。在普特南看来，社会资本已不再是某一个人拥有的资源，而是全社会所拥有的财富，一个社会的经济与民主发展，都在很大程度受制于其社会资本的丰富程度(Putnam, 1993; Putnam, 1995)。普特南的论述引发了研究者们对社会资本与公民社会、民主政治的关系等问题的广泛讨论。

普特南在说明美国社会资本的衰减时，从两个方面测量了美国的(集体)社会资本：首先是美国人的政治参与情况，用投票率和对政府的信任程度来表示；其次是美国人参与公共事务的情况，用美国参加各种社会组织的人数来表示。他根据这种测量的结果，得到了美国的社会资本正在衰减的结论(Putnam, 1995)。这种测量方式受到了许多批评，如帕克斯通(Paxton 1999)即指出，公民参与行为应该是社会资本的结果，而非其构成形式。

福山在《信任》(Fukuyama, 1996)一书中将在社会或群体中成员之间的信任普及程度视为一种社会资本，并认为社会的经济繁荣在相当程度上取决于该社会的信任程度的高低。由于认识到社会资本在经济发展与消除贫困中的作用，世界银行自1996年以来已在世界各地开展了一系列旨在研究发展过程中社会资本作用的研究计划。参与研究计划的研究者们指出，社会资本就是存在于社会之中的一组规范、社会网络与社会组织，它不仅是社会的支撑制度，也是维系社会的纽带，社会资本对于发展计划的实施效果和可持续性都起着至关重要的影响(Uphoff, 1996)。

(二) 集体层次社会资本之关系分析

管理学界近年来对集体层次的社会资本也产生了越来越浓厚的兴趣，研究者们就组织社会资本的形、组织社会资本对于组织文化和组织绩效的作用等问题进行了多方面的探讨(Leana, 1999; Nahapiet, 1998)。组织社会资本(organizational social capital, in brief OSC)为列纳与凡布伦(Leana and Van Buren, 1999)所提出，并被定义为“一个反应于组织内部社会连带的资源，通过其成员的群体目的导向的程度以及分享的信任，并因此而带来成功的群体行动，进而创造价值”(Leana & Van Buren, 1999:538)。集体层次社会资本如何衡量?本文作一简略的说明。

集体层次社会资本最简单的衡量就是信任，福山(Fukuyama 1996)就直接等同信任于社会资本。怀特利(Whiteley, 1999)在研究国家社会资本的起源时也将社会资本等同于信任。鉴于只有那些包含了善意的社会连带才可能产生出合作行动，他认为只有两种类型的信任才可能构成社会资本——对于个人(包括家人和一般意义上的他人)的信任以及对于国家的信任。这一类的信任在衡量指标上都使用李克特心理量表，没有指名地对一般人、组织或国家社会表达信任程度，所以我称之为一般信任(Barber, 1983; Luo, 2005)。

管理学者纳皮特等人(Nahapiet and Ghosal, 1998)定义了关系面社会资本(Relational Dimension)，即包括信任(trust)、规范(norms)、义务(obligations)等。同样地，科尔曼(Coleman, 1990)也将这类社会资本定义为规范与惩罚以及在交换中义务得偿的可信赖环境。我以为规范与义务得偿的可信赖环境都是一般信任的因，是“制度基础的信任”(Zucker, 1986)，也符合了一般信任的定义：“对自然秩序与道德秩序的期待与坚持”(Barber, 1983)，所以在衡量上这类社会资本衡量，一般信任即已足够(罗家德，郑孟育与谢智棋，2007)。

（三）集体社会资本之结构分析

帕斯通(Paxton, 1999)对集体社会资本概念的构建又扩大一步,信任之外加入了社会连结,它由两个部分组成:个人之间的社会连结(social associations)以及一种包含了积极情感的交互主观性的(inter-subjective)连系(Paxton, 1999)。社会连结是在个人与邻里、朋友及其参加的自愿组织的成员们所共同进行的社会生活中生产出来的。这也是纳皮特等人(Nahapiet, 1998)定义的结构面社会资本(structural dimension),包括了网络连带(network ties; 构成网络结构的社会连带)以及网络构型(network configuration; 指涉的就是网络结构)等。

不同于国家社会资本以邻里、朋友及自愿组织成员间的关系为主,在组织内,魁克哈特以为情感、信息以及咨询网络乃是最主要的网络连带。然而什么是“能带来集体利益的结构型态”呢?一般而言,关系密切的社会或组织,也就是网络密度高的,合作行为多。但是在这个议题上,我们很难有统一的答案,以组织社会资本研究为例,因为不同产业、不同活动会有不同的结果,如在创新的活动中,非正式权力越集中,也就是情感网络的群体内向中心性(group in-degree centrality)越高,一般总认为会不利于创新(Baker, 1992; Reagans, 2001; Sparrowe, 2001),但依柏拉(Ibarra, 1993)却以为在非研究机构的管理流程改善上,适度的权力集中是利于创新的。

另外,不同的研究议题也会得到不同的结论,比如层级式的结构型态(hierarchical structure)不利于信息反馈与新知识传播(Baker, 1992),但却有利于军队或工厂这类组织的命令贯彻。结构面的集体社会资本是一个有待开发的新天地,也是社会资本研究中最具挑战性、最有研究价值的议题。如果想了解如何衡量一般信任、社会连结以及网络结构型态的各种衡量指标,可以参考清华社会学讲义系列之《社会网分析讲义》(罗家德, 2005b)。

第三节 中国人的关系

西方发展出来的社会网理论与社会网分析方法为中国的社会学发展开启了一道明窗,因为中国是一个“人情社会”,我们的经济是一个“网络式经济”(Hamilton 1989),诚如费孝通(Fei 1948)所言,中国是一个差序格局的社会,因为关系亲疏远近之不同而形成由内而外的一层一层关系网络,不同层的关系适用不同的互动规范。

不同于中国的差序格局,费孝通称西方社会为“团体格局”,也就是以一个、一个的社会类属(social category)结合起来的结构型态,阶级、地位团体、宗教、种族、地域、性别以及年龄各类社经背景的“条条框框”将人们划分为一个又一个的社会类属,比如雅痞族就是阶级上是专业或经理的中上阶级,年龄上是30左右不到40的青年,地域上住在都市中心或市郊,地位团体表现出的生活风格则是“重视名牌超过母亲生日”的自我享乐型。一个人被归属于不同的“团体”,接受“团体”次文化的社会化,遵守着“团体”的规范,养成“团体”的生活风格并带着其独有的“品味”,因品味的不同而自我区隔,形成“我群”的感觉,因我群而相互认同,并以此再制造“我群”团体,成为社会结构不断自我复制的机制(Bourdieu 1966)。这样的社会结构我们可以冥想成“积木型”的结构,由一块一块社会类属的“积木”累迭而成的社会。

而中国的人情社会则有不同的社会结构图像,差序格局社会是以每一个个人为出发点,向外连结各样的关系而成自我中心社会网,但每一个网中的他人,又有其为中心的自我中心社会网,网网相连,结成一片。中国人除了血缘与地缘外,较不受其它社会类属的约制,自古以来,中国人较少因为阶级、宗教、年龄或性别产生认同,更不会因为认同而产生意识形态上的对立,甚至发生内战。相反的,中国人是关系导向的,每个人建立自己的“人脉”,

在人脉中进行社会交换，累积资源，以资源达成个人目的，所以有的更多是关系网间的冲突，如党争或派系斗争。这样的结构可以冥想成化学分子模型，各个原子以化学键结合成分子，分子与分子之间也可以接合成更稳定的结构，分子有其“能动性”，但又要受到结构的限制。

社会网理论与社会网分析正好是处理这样一个社会结构的良好工具与观点，所以特别合适于对我们的社会进行分析。只是欧美社会建构出来的理论与方法完全适用于我们吗？我们是不是需要作一些中国本土化的修正才能使之真正合我们之用？我以为第一个需要下手研究的就是，中国人对关系的观点和西方人对社会连带(social ties)的观点是不同的，幸运的是，过去 30 多年来心理学本土化的发展提供了一定的分析。

一、差序格局下的关系网络

格兰诺维特分社会连带为强、弱两类(Granovetter, 1973)，黄光国则延伸了费孝通之意，指出中国人的差序格局由内而外有三层关系，而且每一层都适用了不同的交换规范，分别是情感性关系，工具性关系以及混合了情感与工具交换的混合性关系(Hwang, 1987; 黄光国, 1988)，分别也可以称之为家人、生人以及熟人，其互动规范分别适用于需求法则、公平法则以及人情法则。我则称之为拟似家人关系、弱关系以及熟人关系(罗家德 2006)。

(一) 陌生人与弱关系

在中国人差序格局网中最外一层是生人，适用的是公平法则，也就是我们会待之以社会规范要求的行为方式。然而如果我们理解生人为陌生人，则经常陌生人并不会受到公平的待遇。比如，在台湾的街头，总有人会当路霸用花盆花架占巷道为车位，其实这是陌生人行路的路权，我们的社会却不会因法律或礼仪的规范就给予陌生人应有的权益。又比如童叟无欺应该是中国“商道”应遵守的规范，但假冒伪劣的产品或服务又何其之多。我们会称对陌生人也能待之以理、遇之以礼的人为君子，可见得一般人对陌生人是很难苛求其有君子之道的。

中国人的经验中，包括我个人的经验中，都有受到公务员“刁难”的经验，也就是法定我该得到的服务，却被拖拖拉拉，甚至在衙门间踢皮球，或遭到不理不睬的待遇，但只要熟人认识高层官员或相关办事员，帮忙打一通电话“关照”一下，该得到的服务马上得到满足。按照公平法则，这是我该得到的服务，但在没人关照时我却得不到，可见得陌生人和有间接连带的人是不一样的，陌生人可能得到，也可能得不到公平对待。因此，我们以为要把陌生人与弱关系区分开来，因为弱关系才会适用公平法则。

一个简单的例子就是，当我们在路上与一辆车子有了小的擦撞，如果是陌生人，很容易双方会先起冲突，因为任何一方都不信任对方会善意解决。但是忽然间我发觉对方车中坐了一位穿着我的学校校服的人，马上我会相信对方一定会善意解决问题，所以可以客客气气讨论赔偿，甚至如果问题不大就算了。为什么陌生人与弱关系会有不同的待遇，中国人最常讲的一句话是“以后大家还要见面，何必呢？”换句话说，我和车祸的对方同属一个社会网，大吵大闹伤了双方的面子不好，所以宁可吃点亏，也不要以后见面尴尬。其二，共属团体的规范使我相信他会依照公平法则待我，因为我了解自己大学中的“规矩”，也相信同事多少会依照规矩而行，所以基于对对方更多的认识，我也会先相信他。我可能并不认识对方，但有了将来还会在校园中见面的关系，我会预设对方是可以信任的，这就是陌生人与弱关系之间的不同。

在格兰诺维特的分类中，将关系分为强连带、弱连带以及无连带三类。弱连带是一般交换关系，绝对不同于无连带。在作最简单的调查中，强连带常用“朋友”(其实在我们的语汇中，更好是“好朋友”或“熟朋友”，因为我们有时会用朋友来泛称有关系的人)来代表，弱连带则常被“认识的人”所代表，绝非陌生人(Granovetter, 1973)。在整体网问卷中，一群人相互指认与别人的关系时，有一种简单的分法，强连带为相互指认，弱连带是单方指

认，亦即甲指认了乙，而乙未指认甲，或倒过来，乙指认了甲，甲却未指认乙。相互不指认则是无连带(Granovetter, 1973)。

黄光国的分类中，生人并未再仔细分类，并假设好象陌生人发生互动，如上述的找公务员办事或发生小的车祸，大家自然会公平相待，但事实上，中国人世界中充满了“找关系”、“拉关系”、“一表三千里”的行为，说明了中国人世界中建立弱关系的重要。而且陌生人也不会因为有了一次工具性交换，就自然成为弱关系。有一群人，如不很熟的同学、同事、乡里邻居、或有过一起工作经验的人、或生意上的“朋友”，可能有过一些交换经验，也可能只是认识的人，点头之交而已，但他们和陌生人不一样，我们也期待他们以不同于陌生人的方法待我们，这是为什么中国人仍尽一切力量向发生交易的陌生人“套近乎”，最好成为弱关系后再进行交易。

(二) 家人与保证关系

处于自我中心差序格局最内环的是家人关系(familial ties)，依照黄光国的理论，家人适用需求法则，也就是家人不谈对等交换，采“各尽所能、各取所需”原则，家人的需要其它家人应该加以满足，而不能问有什么等价的报偿。

但一个有趣的议题是需求法则得到的是信任关系吗？山岸(Yamagishi, 1994)的解放理论指出，一个集体主义社会中的人际关系，基于封闭的团体，强大的规范以及严密的相互监督，使得团体成员会言而有信、循规蹈矩，所以在一个集体之中，如家庭、家族、封建领地内或组织中，日本人是循规蹈矩的，但出了这个集体，则不必然展现同样的可信赖行为。所以山岸认为这不是信任，而是保证关系(assurance)。

西方人曾因为中国人的家族主义以为中国人的人际关系也是集体主义的，费孝通(1986)却指出这是误解，实际上中国人的人际关系是差序格局的，相对于普遍主义可以说是特殊主义(particularism)(Luo, 2005)，或可以称为关系主义(relationalism; Ho & Chiu, 1994)。但依照山岸的解放理论，家人又符合封闭的小团体、强大的内在规范以及相互监督下得到的放心，需求法则更指出了家人间的合作是无从选择的，所以放心的特性与无选择性说明了家人关系得到的是保证，而不是信任。

不过需求法则与真实的家人间的交换行为仍有一些距离，把中国家庭看成是“各尽所能，各取所需”地依需求而分配，恐怕太理想化了，家族内的工具性交换与政治斗争其实到处可见，工具交换与“报”的法则依然适用。我以为需求法则可以看成是方法上的“理念范型”，是中国儒家伦理下的理想的家人行为规范，是中国家庭可企却不一定可及的标竿。实际上，翟学伟用“均分”一词更加传神，符合了中国社会小圈圈内“见者有份”的行为模式，所以血缘是家人的基础，而均分与报都是家人间交换的法则(翟学伟 2001)。

二、人情交换与工具性交换

介于家人关系与弱关系之间的是熟人关系(familiar ties)，是中国人最特有的关系型态，其交换原则是人情法则，这是一种工具性交换，但又隐含在情感关系的烟幕之下进行，更是中国人最特别的行为模式。重视家族关系的文化很多，包括西方的意大利、西班牙、犹太与希腊等等都有强大的家族传统，能够将家族往外推广成为扩大的封闭团体的也有，比如日本，但酝酿出将家人关系原则运用在工具性交换关系上，又保有情感关系特质的，却是中国文化较独特的风貌。所以，黄光国“人情与面子”的研究(Hwang, 1987; 黄光国, 1988)最大的成就在于区分了情感关系与混合关系，也就是家人与熟人的区隔。其中尤以熟人与人情法则的提出，对西方的网络理论进行了很好的本土化修正，熟人在强连带与弱连带之间找到的一个中间形式，也正是中国人行为的一大特色。

强连带也会有交换关系，但这是情感关系的副产品，情感投入正是强、弱连带之所以不

同的原因，在四项连带强度的构面中——关系久暂、互动频率、亲密程度与互惠内容，频繁的互动与亲密行为及亲密话题都是构成强连带的指标(Masden and Campbell, 1984)。魁克哈特在其“强连带优势”理论中称强连带为 *philos*，这是希腊文中“好朋友”的意思，正是情感关系。(Krackhardt, 1992)然而，我们社会的熟人却有不太一样的内涵，黄光国称之为混合性关系，因为它混合了情感与工具交换，很难说谁轻谁重。有时，它是情感关系开始但却发展出交换关系，但更经常的，它是“伪装”在情感之下的交换关系，中国人有那么多的人际应酬，不正好说明了对有价值的交换关系希望作更多“投资”，使之发展出情感吗。

换言之，中国人能够在交换关系中区分出人情交换与一般性的社会交换，这两者之间有何不同？首先，人情法则下的人情交换建基于长时间的关系上，而一般交换关系可以是短暂性的。其次，人情交换往往会有共同认识的人或共同认识的一群人，也就是镶嵌在一个共同的社会网中，这符合强连带的定义，依据海德的认知平衡理论(Heider, 1958)，格兰诺维特(1973)以为强连带必然会造成双方把对方认识的人变成自己认识的人，而形成一张共同的社会网。我则以为，工具性交换往往具有普遍性(*universal*)与非个人性(*impersonal*)，相反地，人情交换则强调特殊性(*particularistic*)及个人性(*personal*)，也就是社会规范不要我做的我也尽力去做，像在一定场合为对方“做面子”，为对方做担保，参与对方的私人庆宴、送往迎来、通知一些“我告诉你，但你千万不要再告诉别人”的重要讯息等等，这样子对方才会觉得和我“够熟”，并欠下人情，因为一般的“朋友”是不需要如此特殊相待的(Luo, 2005)。

另外，我们以为最简单的区分就是两个人之间的交往是否有一本“人情帐”。人情交换是不能明说的，也不能要求立即回报的，因为它要表现成情感行为，即使回报仍是人情交换中的义务，“来而不返非礼也”，我们对不知回报的人往往会说他/她“过河拆桥”“忘恩负义”，视其为极大的不道德，但明确要求回报却仍是人情交换中十分伤感情的事。“这点小事哪说得上是帮忙，你要再提，就是把我当外人了”，这句中国人常用的客套话正好说明，人情是要还的，但施惠者却不能说，而受惠者也不能忘，还要常常放在嘴巴上说，以示记得。所以一般交换可以明说要求的回报，而人情交换却不行，君子报恩 30 年不晚，所以双方心中都要有一本人情帐，记得相互给了多少，是不是到了还的时间？需要如何还？不求回报的给予才是“恩德”、“人情”，明说了，也就不会使对方“欠人情”了。

三、中国人关系的四分法——家人、熟人、弱关系与无关系

以上将人际关系四分——无关系、弱关系、熟人关系以及家人关系，不同于格兰诺维特对西方人际关系的三分——无连带、弱连带与强连带，但在中国人的关系研究中将关系四分却是经常见到的，边燕杰就曾提出西方的强连带概念在中国应该分为朋友与亲人(Bian 1997)，所以中国人的关系可分为无连带、弱连带、朋友与亲人，十分雷同于本文的分法。但是强、弱连带的区分最主要在于情感连结的有无，本文所区隔的熟人关系在黄光国的论述中固然是情感关系与工具关系的混合关系，但人情法则却明显地强调社会交换在熟人关系中的重要性，在交易关系中，这仍以工具交换关系为主，情感关系为辅，或者甚至可以说是“伪装在情感关系底下的交换关系”。所以熟人关系是否可以被视为强连带的一环，仍有商榷的余地，因其绝对不同于没有交换关系的朋友。

另外，王绍光与刘欣(2002)对各种角色受到信任程度的资料作因素分析，也发现四种因素，最不值得信任的是社会上的多数人以及一般熟人，也就是陌生人及一般认识的人，第二层次的包括领导、同事与邻居，他们被称为熟人，也就是认识而有互动的人，较高层次包括密友及一般朋友，他们被称为朋友，最值得信任的则是“亲人”，包括了家庭成员、直系亲属及其它亲属。也是四种分类，十分类似于本文的分类。不同的是，本文所着重关系分类

以交换的原则为主，依需求法则交换的人并不一定止于亲属，而是陈介玄所说的“拟似亲属连带”（1994；1995），包括那些因为结拜成兄弟，收养而为亲人，或结成姻亲的人。所以“亲人”与拟似家人关系仍有所不同，因为后者的边界是可以动态改变的。另外和边燕杰的分法相同，此处的朋友似乎也是强调情感关系的，和熟人关系所强调的人情法则的交换关系有所不同。

依据黄光国的理论，家人关系是依据需求法则而行，只能曰义不能曰利，而工具性关系则是依据公平法则而行，只要童叟无欺，公平交易，大家可以锱铢必较，不谈感情。一个以情感出发只宜曰义，一个以交易出发以利为主，所以这两类行为是相互独立的。情感交换与工具交换形成中国人关系坐标中的两轴，如图 1 所示，是关系的两维空间内相互独立的两轴。

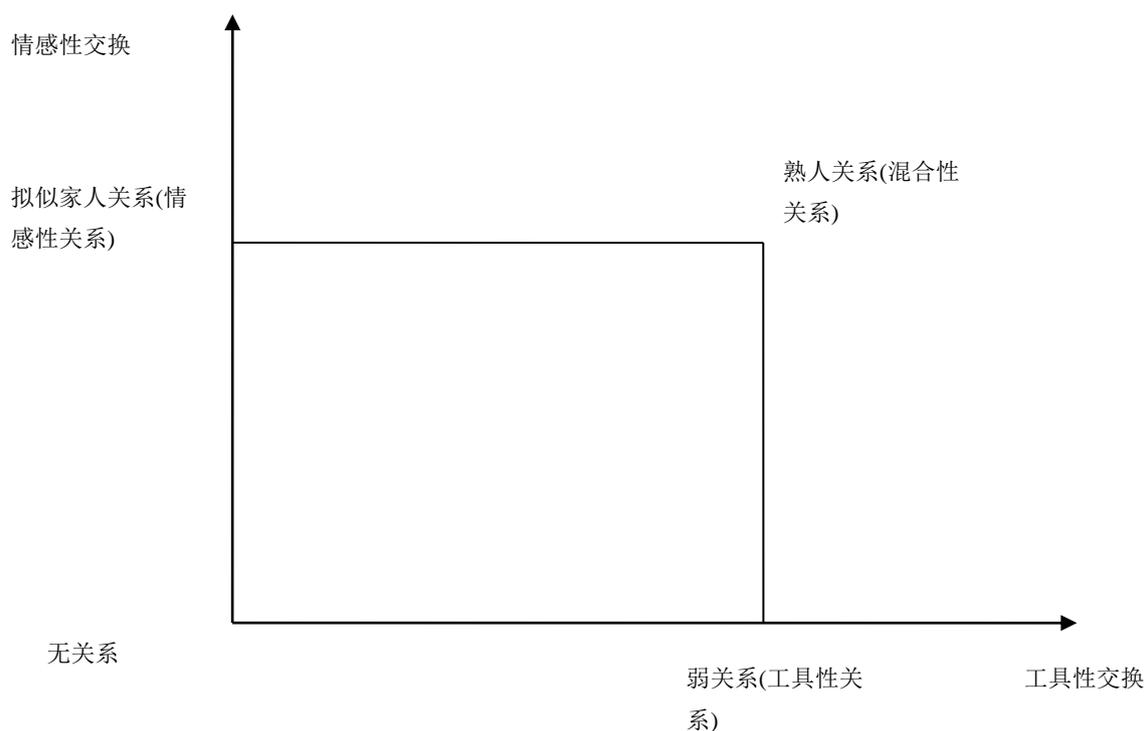


图 1 双构面下的中国人关系类型

介乎其间的则是熟人关系，与两者都不独立。我在研究中国人的交易行为时即发觉，中国人作生意，很难“公私分明”，常希望“搏感情”以建立信任关系，所以在强连带（情感性关系）与弱连带（工具性关系）之间有了第三类的连带——熟人关系。它可能从拟似家人关系转为生意伙伴，但“亲兄弟明算帐”，一旦亲兄弟作交易，便可能在生意场上仍保持经济理性，不再适用需求法则，而是依人情法则行事。同样的，中国生意人对有长期交换利益的人则会交际应酬拉近关系，希望在工具性交换之外建立情感关系，虽然“始以利始，难以义终”，最后仍希冀如晋商一般“以义制利”，这种从工具性关系转成的熟人关系仍具有十分强的交换色彩，但这种熟人关系却是大多数中国人在商场上最依赖的关系。

四、加入权力维度的关系类型

我作交易行为田野调查时，发觉权力关系的讨论不断出现在我们所探讨的交易的网络治理机制之中（Williamson, 1996），事实上，中国人在交易之中“权力游戏”与“信任游戏”

总是相伴而生，一方面要不断地观察我方与交易伙伴间的权力相对位阶，以为订约及讨价还价时的参考，另一方面又要不断地“搏感情”，建立信任关系以利交易的进行，同时建立人脉以利未来的资源取得。

权力在中国人的交换行为中总是占据了不可忽视的角色，举例来说，在谈判时，权力高的一方若无信任关系，较倾向采取竞争战略，权力高却有信任关系存在，则倾向采取合作战略，合作方案无着也会接受妥协。权力低的一方就绝无可能采取竞争战略，与对方有信任关系，则较易协商出合作方案，但若无信任关系，便必须采取妥协战略，能争多少算多少，或迫不得已则采取让步战略，完全接受对方的条件(罗子衡, 2005)。自然，这是在双方都有长期利益的情况下，双方可能采取的战略，若无长期利益的诱因，双方又无信任基础，不太容易协商出合作方案，则极可能双方都采取竞争战略，会使谈判破裂。

在另一项送礼研究中(郑孟育, 2006)也发觉，权力与信任交互决定了送礼的性质。权力高的一方送礼，礼轻人意重，目的是在表达“关爱的眼神”以建立信任关系。权力低的一方则可能送较贵重的礼物以表示输诚。在交易进行中，又有一定的信任基础下，送礼可能成了贿赂。贿赂常常有一定的口头约定，甚至依照圈内的行规而送，所以“该给的一定要给”，送的人行为要有可信赖性才送的进去，收的人一定对送礼者有一定信任才愿冒险去收。至于交易后为了保持关系以待他日再用，则逢年过节会以祝贺为名送一些不那么贵重的礼。如果双方关系已从交易的弱关系转变成具情感性的熟人关系，则会送投其所好、量身定作的礼，如送高尔夫爱好者一套高尔夫球具，或送表达人情的礼，如借口从国外回来带回一些国外的特产等。

上面举的谈判、送礼的研究例子，似乎都在说明权力与信任必须同时考虑才能了解中国人在交换中的行为模式。因此我们试着建立三维空间的中国人关系类型，如图 2 所示。

图 2 中，权力是一个完全独立于情感交换及工具交换之外的第三个关系构面。其来源可能是制度、法律的赋予，可能是家族的辈份，亦或是刚好握用可欲的资源，或组织职位的赋予，不必然来自于人际间的交换，所以权力可以是独立于第一维情感性交换与第二维工具性交换之外的第三维坐标。

其中，拟似家人关系中有权力差距的关系，包括父母以及姻亲、血亲中的长幼辈，权力平等的关系则有兄弟、结拜兄弟以及姻亲、血亲中的同辈。熟人关系中有些是有权力位阶差距的，如有私人情谊的师生关系与长官部属关系，但大多数熟人关系都是朋友，所以权力平等。至于弱关系中权力有差距的关系包括了工作中的长官部属，外包关系中采购商与供货商，或是任何资源掌握者与资源求取者之间的关系，权力平等的弱关系则有工作中的一般同事和普通交易关系等等。无连带就是没有互动经验的陌生人。

这个三维空间的关系分类还有待更多的研究才能确立。一方面我们需要定量数据证明这权力、情感与工具性交换在中国社会里是相互独立的，另一方面我们需要以定量或定性数据分析不同类型的关系在互动中是否有不同的结果。就交易行为研究而言，交易行为如寻找交易伙伴、谈判契约、谈判价格、质量监督、相互支持以及交易关系评价等等，是否因为双方关系类型的不同而有不同的行为方式?基本上，我们对此是肯定的，但每一关系类型在交易行为中会有什么行为方式，则是值得我们继续研究的方向。

掌握了中国人的关系特性——关系的四分法而非三分法(如果加入权力这一维度，则四分法会变成七分法)，以及差序格局中不同层次的关系适用不同的交换法则，下一步我们可以据此发展出中国本土的社会网理论与社会网的分析、衡量方法，以更深入地了解我们的社会。这方面已有一些成果，然而从理论到可操作、可衡量的变量与理论模型，尚需要相当长的时间才能成熟，今天的成果只能视为一个开始，有待更多的本土社会学研究的投入，才能成一体系。

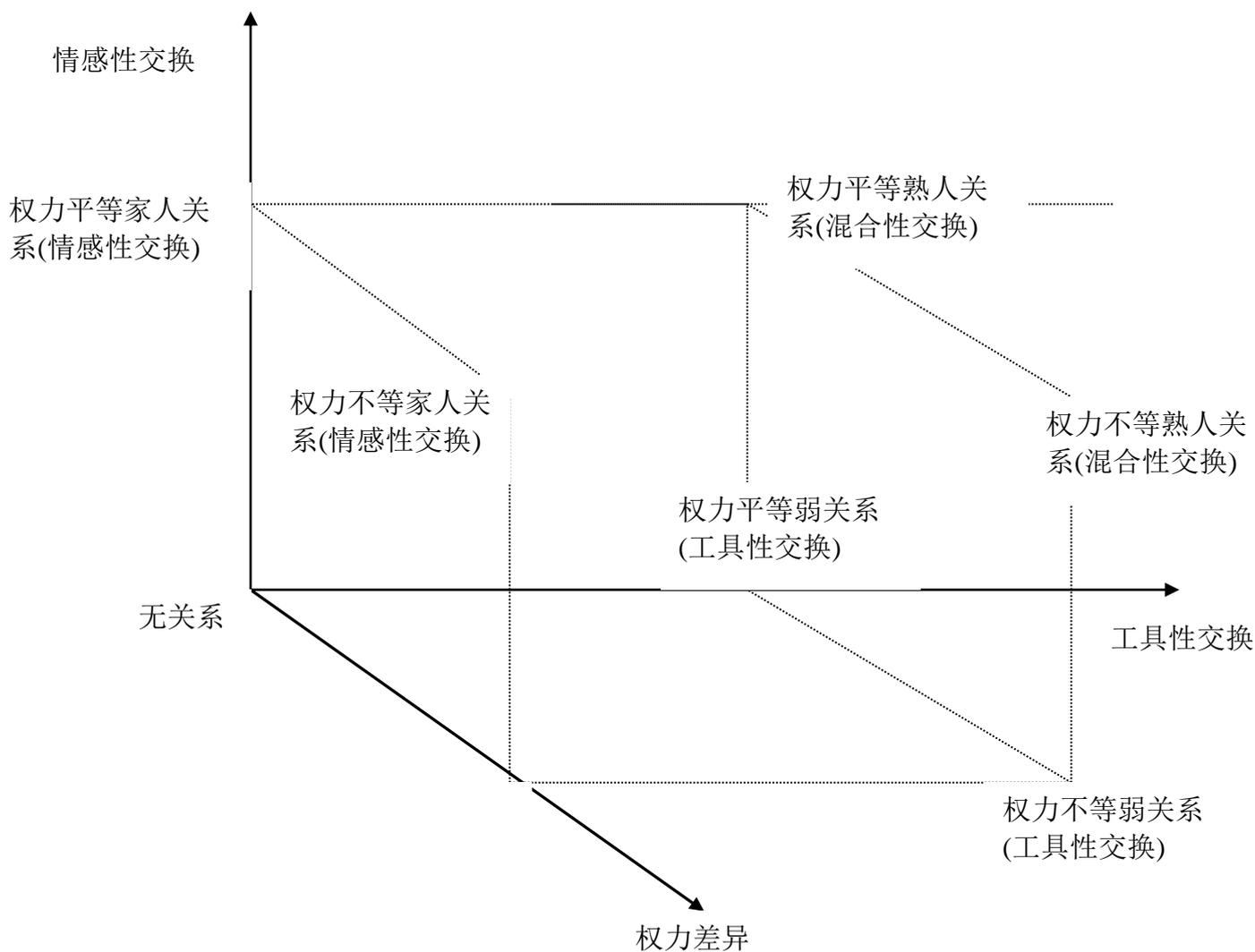


图 2 三构面的中国人关系类型

第四节 衡量中国的社会资本

目前为止本土化研究作的较多的是个人层次的社会网分析。以个人社会资本的衡量为例，有两类资料收集方法，一是上述的强、弱连带的衡量以及自我中心社会网调查方法，一是整体网调查方法以及社会网分析。下面，我分别介绍已有的方法以及本土研究得到的成果。

一、自我中心社会网的衡量

(一) 自我中心社会网的关系分析

自我中心社会网是传统上衡量个人社会资本的方法，不过林南又进一步以此为基础发展出职位生成法(position generator)的调查方法。其要领是将掌握一个人所需关键资源的职位列表，然后请问当事者认识多少拥有这些职位的人？其连带有多强？包括，认识多久？互动

频率多少?亲密程度多高?是直接认识还是间接认识?连带强度说明了这个关系有多少把握可以取得资源。另外还有一题,关系的来源是什么?这对中国人的调查特别重要,因为血缘在中国特别重要,关系是来自血缘的,即使连带不强,依然有效。以下就是一个简单的问卷格式(见表1):

表1 问卷格式

下列有一系列职位名单,您是否认识具有下列职位的人								
职位	1 您是否认识具有这个职位的人	2 您认识他/她几年了	3 您和他/她的连带是什么	4 您和他/她有多亲密	5 他/她的性别是	6 他/她的工作	7 您认为您可以经由另一人(甲)认识他/她吗	8 请您思考与甲的连带并重复关于您与甲2-6的问题是
职位 A								
职位 B								
职位 C								
……								

职位生成法要解决的两个问题,第一个就是资源从哪里来,第二个就是这个资源是不是可以有效取得。举个例子,一个中小企业主最需要的资源有哪些?有没有外包商?货物来源稳不稳当?有没有市场?大主顾稳不稳当?有没有必要的政商连带以解决很多法规问题?有没有战略联盟伙伴以取得战略性资源?这些都是很重要的资源,但谁拥有这些资源?譬如说中型电子零件厂是调查对象,则电子组装厂的总工程师,电子厂的老板,采购经理是拥有资源的“职位”,你认识多少个,这是重要的市场资源,因为这些职位占有采购电子零件的权力。所以针对市场资源,可以请问受访者认识哪些电子公司的总经理、老板或采购经理。再者,受访者认识的人连带强度有多强,如果连带强度非常强,这个资源就是有把握取得的,否则仍有高度的不确定性。

(二) 自我中心社会网的结构分析

在关系调查之外,林南(2001)也以此分析一个人的网络结构特色,如前所述,三类衡量指标可以指示结构内涵的资源,一般来说,连带的高度愈高,有“上达天听”之人,其个人网络结构内蕴涵的资源就越丰富。连带的广度越广者,社交范围广,认识不同类型的人,其潜在的资源也越多。连带的多样性越多样,其可使用的资源种类也越多,自然能提供个人行动更大的便利性。这些研究指出,除了一个人的社会连带所及的关键资源外,其社会连带形成的结构特色亦决定了资源的涵量。其实林南的研究虽然以多国比较为出发点,但其中已涵盖了相当多对中国社会的观察。个人的资源镶嵌在自我中心社会网之中的“社会资源”理论,对中国人而言,是完全可以印证于我们的生活经验的、不证自明的观点。

(三) 关系四分下的职位生成法 西方的自我中心社会网问项一定会问连带强度(Marsden and Campbell, 1984),林南发展的职位生成法也问了关系久暂与亲密程度这类连带强度的问项。我们考虑了中国关系的特质,该如何设计中国人关系层次四分的自我中心社会网调查问项呢?赵延东(Zhao, 2002)就采用了一种最直接的方法,直接请受访者区分可能带来资源的人为亲戚、朋友与认识之人,因为无连带不可能带来社会资本,所以无需调查。他并采用边燕杰等首倡的“春节拜年网”来估计中国人的核心社会网络资本,在实际中也取得了较好的效果(赵延东, 2003; 边燕杰、李煜, 2001)。其职位生成法的问卷设计如下:

(1) 请问在今年旧历新年的头五天中,有多少亲戚、朋友或认识之人你们拜了年:

亲戚 人; 朋友 人; 认识的人 人

(2) 在上述拜年的人中，下述职业有多少人？

职业类型	亲戚	朋友	认识之人
科学研究者			
大学教师			
法律专业人士			
……			
厨师			
工人			

这样的问卷虽然简单却信度甚佳，因为切合了中国社会的特质。春节期间的互相拜年是一个中国人展示其人脉的重大场合，对春节拜年行为的调查，可以直接测度一个人人脉的广度与高度。不像一般的自我中心社会网问的是受访者在某些事情上，如求职、借钱或创业，找过的关系，后者是较特定而有目的的行为，拜年行为更能显示一个人潜在的社会资本，又有相当的信度。只是随着中国的变化，城市生活中“人情”逐渐淡薄，春节拜年行为在城市年轻人中可能越来越无法显示其人脉。

此法在关系调查上直接列出三类关系，基于这三类关系的不同交换法则，可以判断每类关系取得资源的可能性有多高。虽然亲戚也有远近之别，朋友更是有亲疏之分，所以每类关系之中亦有连带强弱的问题，然而考虑到问卷的简约原则，这样的方法不失简捷有力，直接反映了中国人关系四分的特质。

(四) 符合中国社会结构的关系调查

相同的关系分类法同样发生在边燕杰与张文宏(2001)的对天津市职业流动的调查中，他们在关系类别与强度中分关系为三类：亲属、朋友以及相识，并定义朋友包括了朋友及关系密切的同学、邻居、同事和战友等。如前所述，这里强连带不再以连带强度加以测度，而直接分为亲属与朋友。

这个研究的另一特色在于分析关系提供给转职者的资源是人情还是信息。过去“弱连带优势”理论中，如前所述格兰诺维特(1973)以及林南等人(Lin, 1981)观察下的西方社会里，弱连带多的人之所以在劳动力市场中占有优势，是因为其网络广具有信息利益，并且能够成为“桥”，穿透不同的社会类属之间获取稀有的信息。边燕杰(Bian, 1997)提出的强连带优势观点是十分有力地对西方理论中国化的省思，他以为中国是一个双轨经济，劳动力市场尚不发达，所以在很多相对封闭的企业内，信息是很难由弱连带流通的。另外，博特(1992)已指出关系除了信息利益外，还有推荐利益(reference)，在中国社会中，推荐是十分重要的资源，很难轻易取得，推荐者要负担“作保”的责任，要冒推荐失败丢失面子甚至断绝关系的风险，所以是一个重大“人情”，关系不强是得不到此一人情的。结果边燕杰与张文宏发现虽然到了上世纪末，中国已从双轨经济进入转型经济，中国劳动力市场也渐渐成型，但关系的主要作用仍是人情，通过关系取得信息的频率并未明显增加(边燕杰、张文宏，2001:88)。

中国社会制度与社会结构的特质也使得社会资本调查必须考虑一些特殊的变量，比如边燕杰与丘海雄(2000)对企业社会资本的调查就以企业法人代表的外在关系为衡量指标，包括了三项：(1) 该代表是否在上级领导机关任过职；(2) 该代表是否在跨行业的企业出任过管理、经营的领导职务；(3) 该代表的社会交往是否广泛。其中，该代表是否在上级领导机关任过职就是一个具有本土特色的问题，说明了中国在转型经济中，政府干预的能力仍强，所以这类的关系变成经营成败的重要关键，他们的研究也确实显示，企业法代表的社会资本对员工人均产值有极显著的影响。我在作台商投资区位选择的调查中也发觉，“服务好”(指

的是当地招商引资者在关务、税务、七通一平以及民、商事纠纷中摆平问题的能力)是降低投资交易成本的一项关键因素,而“服务好”取决于两项因素,一是投资签约过程中参与的地方官员的层级,二是介绍认识该官员的中介者与当事者的关系强度(罗家德,洪纬典与胡凯焜,2007)。

这些基于中国特殊的社会结构与制度环境而有的考虑,在每一个议题中都或多或少出现,这正是西方理论不能适用于我们社会的地方,也是从事中国研究的学者面临挑战并发挥所长的地方。

二、整体网的衡量

有别于自我中心社会网,整体网(whole network)的方法则以封闭的集体为调查对象,其长处是善于研究结构问题,所以可以算出个人的结构位置,但缺点却是弱于关系内容的表述,往往只能区分关系的有无,而无法衡量关系的强度。另外,它必须以一个整体为调查对象,不能随机抽样,所以无法调查到个人在此一整体外的资源,也较困难于作统计推论。相反的,自我中心社会网则可以调查一个人所有的资源管道,也可以随机抽样而适于作统计推论,更长于关系内涵的研究,但是只能分析个人社会连带的结构特色,却无法得知个人在一个更大社会网中的结构位置,长于关系分析,弱于结构分析。下面我以组织为范例,来谈谈整体网如何衡量与分析。

(一) 整体网的关系分析

魁克哈特所设计的人际关系问卷是整体网研究中较早成熟的关系问项,以组织内关系为例,强连带主要表现在情感交换,形成情感网络,弱连带主要是工具性交换,在组织内分别是工作咨询网络与信息网络(Krackhardt, 1992)。

1. 工作咨询网络(advice network):这是与日常例行性工作有关的权力网络,一个咨询网络中心性高的人往往可以在工作设计、分配与整合上有较大的发言权。

2. 朋友网络(friendship network,):这是牵涉到信任关系的网络,是影响力最中心的部分,因为是在非例行突发事件上,如冲突解决、紧急工作支持,工作小组形成等等,这个网络结构的非正式权力具有关键性作用。

3. 信息网络(information network):员工互相传递非正式消息的管道。

(二) 整体网的结构分析

在网络结构上,两种网络指标可以标示个人的网络结构位置,值得去测量,这两个指标分别代表了不同的影响他人的方式,是衡量个体社会资本的主要指标:

1. 内向程度中心性(degree centrality):此一指标衡量一个人的声望地位(prestige),或非正式权力的大小(Lin 1999; Wasserman 1994)。情感网络内向中心性高的代表其社会影响力大,咨询网络内向中心性高的代表其知识权力较大(Krackhardt and Kilduff 1990)。

2. 中介中心性(betweenness centrality):此一指标衡量一个人作为“桥”的能力,桥代表了操控利益大小以及讯息控制能力的大小(Burt 1992)。这些指标的公式以及相关问卷和调查方法可以参考清华社会学讲义系列之“社会网分析讲义”(罗家德 2005b),在此不再重述。

(三) 熟人关系与中介行为

衡量关系有两个不同的学术传统,一是信任、规范和对规范的尊重以及义务和对义务的执守,都是心理上的态度变量;二是交换关系,是直接衡量交换的行为,如给建议、一起吃晚饭与讲私事等等。我以为前者的代表人物是格兰诺维特,他早先提出强、弱连带,这是一种人与人的心理上的距离(Marsden and Campbell, 1984),必须衡量亲密性(intimacy),之

后他提出的镶嵌理论(Granovetter, 1985)则指出,信任是网络连带到经济行动的中介变量,自此开启了社会学界、管理学界对信任的一系列研究,信任也是一种心理变量。后者我以为代表人物是林南,其社会资源观点着眼的焦点正是资源的交换行为及其形成的交换网络(Lin, 2001)。

这两个取向无好坏对错之分,而且都成为现今社会资本定义的重要组成部分,只是整体网的关系问项更合适后者,因其优点在于问卷中问的是交换行为,对填答者而言清楚易懂,在询问私人连带如此敏感的问题上,减少了模棱两可的空间。又因为整体网问卷版面及调查方法的受限,多半只问两者择一(binary)、“是”或“不是”的问项,而不会问李克特七点量表那样的测度心理感受程度的问项。交换行为问的是发生过还是没发生过,两者择一,较适合整体网的需要。

只是熟人关系的概念却是一个心理上的判断,熟还是不熟?有多么熟?都是心理的判断,而非交换行为。所以在设计整体网的关系问项时,我们要问什么是熟人关系最具代表性的行为。我以为当中介者是熟人十分重要的标记。一个人拉关系时最常找的话题就是“你认不认识某某,我和他可是哥儿们……”,足见共同朋友是建立最小信任的好方法。介绍人扮演了两个重要角色,一是集体监督,当他们两人发生纠纷时,介绍人变成了调解人可以“评评理”。二是担保,一方发生机会主义行为时,另一方可以找介绍人帮忙解决,以介绍人的人情关系形成压力,对方往往和介绍人较熟,介绍人可以在对方的人脉网络中“揭发”其行为,也能形成压力(罗家德、叶勇助, 2006)。

所以关系不够,华人不轻易当介绍人,因为别人的交易,介绍人是要负担部分风险的。熟人的价值在这里特别重要,交情不够,朋友并不愿意担负这样的风险。介绍人需要一定的信任感,才能信任其所介绍的人。所以我设计了如下的问项“我同意把他/她介绍给我熟人的人”,以及“他/她作中介者,请我帮他/她朋友的忙,我乐意答应”,分别是下面问卷范例的第11与12题。

另外有一种知识交换行为可视为一种信息交换行为,但往往要熟人关系才容易发生。弱连带优势理论的提出强调其优势正是在于信息的传递,因此魁克哈特也将信息视为弱连带的一环(Krackhardt, 1992)。然而晚近的研究却显示,知识传递往往是强连带强于弱连带(Levin, 2004; Suarez, 2005),因为知识常常是关键的生产资源,带有一定的保密性,隐性知识尤其需要“一对一”的“师徒”式的学习才能传播,所以不同于一般业务的咨询,关系不够强的人难以窥得“玄机”。因此,知识交换行为我以为也可以视为一种熟人关系的衡量方法,包括了“我学到了新的知识会乐意教给他/她”、以及“我在工作上有新的心得或想法,会和他/她分享”,等二题,分别是下面问卷范例的第13与14题。

(三) 特殊信任

除了一般信任之外,还有对象十分明确、可以指名的两两信任。大多数的华人心理学研究却指出华人不是一般取向而是特殊取向的(Fei, 1948; Ho and Chiu, 1994),华人更重视两两连带,所以信任较少是来自于认同或制度,更多来自于人与人的血缘连带及人情交换(Hwang, 1987),所以信任的建立也是特殊取向的,故我称之为特殊信任(Luo, 2005)。特殊信任概念的提出对华人管理十分重要(Luo, 2005; 王绍光、刘欣, 2002),此一特殊信任网络标示着每一个人以自我为中心的人脉网络,是华人取得资源与寻找支持最主要的依据,亲疏远近不同,信任程度不同,可寻求的资源或支持也不同(罗家德与叶勇助, 2006)。特殊信任在华人社会中是最重要的信任(王绍光与刘欣, 2003),也是华人建立一般信任的基础(Luo, 2005)。

两两间的信任如何衡量?信任与可信赖性是一体两面的,信任他人的人其实是可以指认出对方为什么值得信任,也就是对方的可信赖性是什么。学者现在更进一步确认可信赖性是一个多面向的概念(Butler, 1991; Mishra, 1996),它包括那些构面呢?巴特勒(Butler,

1991) 定义信任的五个面向, 并针对它们相对的重要性分别给予名称: 能力 (Competence)、正直 (integrity)、一致 (Consistency)、忠诚 (loyalty)、开明 (openness)。相似地, 米谢拉 (Mishra, 1996) 定义四个信任构面而且定义信任的概念是一个人自愿对另一个人露出弱点, 而相信后者不会趁机取利, 这是基于相信后者是 a. 有能力的, b. 开放的, c. 關懷的 (concerned), 以及 d. 一致的。我在問卷中取了米谢拉的四构面说, 并加入一题成为五题量表如下: “我觉得他/她对我是诚实坦白的”, “我觉得他/她具备胜任其工作所应有的知识及技能”, “我觉得他/她的行为是稳定可靠的”, “我觉得他/她不会占我的便宜, 也会为我的利益着想”, 以及“整体而言, 我觉得我信任他/她” (Luo, 2005; 罗家德、朱庆忠, 2004)。分别是下面问卷范例的第 1、2、3、4 与 5 题。

下面范例中, 还包括了传统整体网問卷中会有情感连带, 包括第 6 题到第 10 题, 以及咨询连带問项, 包括第 15 到 18 题。因为信息连带在过去对中国人的信任研究中并不十分有影响力 (罗家德、戚树诚、Herm Smith, 已接受), 信任又是社会连带到组织行为的重要中介变量, 所以我以为其重要性较低, 故本范例只保留两题以衡量信息连带, 是为第 19 以及 20 题 (参见表 2)。这些题目都是从魁克哈特等人发展出来, 经过一些本土化研究而加以修正得到的 (Krackhardt, 1992; Krackhardt and Hanson 1993; Luo, 2005; 罗家德、朱庆忠, 2004)。

(四) 信任网络与派系问题

在中国组织整体网的结构分析上, 我以为两件事特别值得注意, 一是信任關係网的重要性, 一是派系分析的重要性。寇克 (Cook, 2004) 提出信任网络 (trust network) 的概念, 她认为在一些经济体中, 比如东欧与俄罗斯, 合作行为并不来自于一般信任, 而是来自于封闭的一个网络, 网络内的人相互信任, 却不会及于网络外的人, 其实就是山岸所说的保证关系, 但其来源却不一定是家族或小区, 而更类似于帮派的性质。

华人社会也十分类似于此, 每个人都会以自己为核心建立有差序格局的个人信任關係网, 内外有别, 所以信任是有特殊对象的, 是一种特殊信任, 这种建基在两两信任关系上的信任网络在中国组织中尤显重要, 其重要性超过了一般信任, 尤其是非制度与流程可以控制, 而需要员工自动自发的行为, 比如知识分享上, 紧密的信任网络就是群体知识创造能力一个十分显著的正向因素 (Luo, 2006)。信任网络的密度因此是研究中国组织必须考虑的变量。

一个人在信任网络中的位置则以外向中心性 (out-degree centrality) 为最重要的指标, 外向中心性高表示他/她信任较多的同僚, 对信任网络密度的贡献也较高。此外外向中心性高的人较乐意成为别人知识分享的伙伴 (罗家德, 郑孟育与谢智棋 2007), 对企业的知识创造有显著贡献。同时, 丰富的两两信任会带来对组织整体的一般信任 (Luo 2005), 从而对组织更为忠诚, 离职意愿也较低。这个结构位置并不一定对当事者个人有什么利益, 但却可以带来群体的利益, 所以属于集体层次社会资本的范畴。

但是也如我们所知, 一群人紧密的信任网络有可能带来派系化的问题, 在中国社会, “结党”与“派系”常常是组织管理十分头痛的问题。往往关系的紧密带来密度高的信任网络, 可以促成更多的分享行为与合作行为, 正向增强了集体社会资本, 原本是有益集体的发展, 但当一小群人关系太紧密时, 变成派系, 掌控集体的资源, 排挤非派系成员的参与, 集体社会资本反而逆向减少, 有害于集体的利益 (Luo 2006)。中国人因为亲疏远近不同而有不同的互动规范, 加深了派系化带来的伤害, 所以派系分析 (clique analysis) 也是中国组织研究中一个值得关注的结构分析。

表 2 问卷范例

社会资本理论与社会网分析方法的发展,无疑地,对中国这样的“人情社会”而言是一个十分有解释力的取向,引介这些概念与方法进入中国的社会分析之中有其必要,也是当务之急,然而中国社会有其独特性,如何分析中国人的社会网关系与社会网结构,有待我们更多的努力。我们已有许多传统概念,如礼、仁、义、人情、报、面子、党、信、缘等等,来说明中国人关系运作的原则,但关键是如何将之建构成具有本土特色的社会网理论?如何发展出相应概念的可操作性定义以及衡量方法,建构新的可验证理论模型?这会是对我们这一代社会学者极大的挑战,也是我们可以向世界学术舞台展现自己的机遇。

参考文献:

- 边燕杰、李煜, 2001,《中国城市家庭的社会网络资本》,《清华社会学评论》2。.
- 边燕杰、丘海雄, 2000,《企业的社会资本及其功效》《中国社会科学》2。
- 边燕杰、张文宏, 2001,《经济体制、社会网络与职业流动》《中国社会科学》2。
- 陈介玄, 1994,《协力网络与生活结构—台湾中小企业的社会经济分析》,台北:联经出版社。
- 陈介玄, 1995,《货币网络与生活结构——地方金融、中小企业与台湾世俗社会之转化》,台北:联经出版社。
- 费孝通, 1986,《江村经济》,南京:江苏人民出版社。
- 黄光国, 1988,《中国人的权力游戏》,台北:巨流图书公司。
- 罗家德, 2005a,《关系管理刍议——关系管理研究的回顾与展望》,《关系管理研究》Vol. 1, 期刊首版发刊辞。
- 罗家德, 2005b,《社会网分析讲义》清华社会学讲义系列之一,北京:社会科学文献出版社。
- 罗家德, 2006,《中国人的人脉——个人中心信任网络》,《关系管理研究》Vol 3。
- 罗家德, 1997,《为什么硅谷能击败 128 公路区——以人际关系网络观点探讨网络式组织的优势》,《中山管理评论》Vol 5(2)。
- 罗家德、洪纬典、胡凯焜, 2007,《台商投资区位选择因素探讨——一个交易成本—嵌入理论的分析》,《思与言》Vol 45(2)。
- 罗家德, 戚树诚与 Herm Smith, 已接受,《中国组织内的可信赖性--一个社会网的观点》,《中国研究》。
- 罗家德、郑孟育、谢智棋, 2007,《实践性社群内社会资本对个人创新之影响》,《江苏社会科学》2007 vol 3。
- 罗家德、叶勇助, 2006,《中国人的信任游戏》,北京:社会科学文献出版社。
- 罗家德、赵延东, 2005,《社会资本的层次及其测量方法》,收录于李培林、覃方明主编《社会学:理论与经验》,北京:社会科学文献出版社。
- 罗家德、朱庆忠, 2004,《人际网络结构因素对工作满足之影响》《中山管理评论》12。.
- 罗子衡, 2005,《权力位阶与信任关系对外包谈判策略的影响——以交易成本理论与镶嵌理论解释分析》,台湾元智大学硕士论文。
- 王绍光、刘欣, 2002,《信任的基础:一种理性的解释》,《社会学研究》3。
- 翟学伟, 2001,《中国人的行动逻辑》,北京:社会科学文献出版社。.
- 赵延东, 2003,《求职者的社会网络与就业保留工资:以下岗职工再就业过程为例》,《社会学研究》4。
- 郑孟育, 2006,《商业送礼行为之研究》,台湾元智大学博士论文。
- Baker, W. E. 1994, *Networking Smart*. New York: McGraw-Hill, Inc.
- Baker, Wayne E. 1992, "The Network Organization in Theory and Practice." in *Networks and Organizations*, (eds.) by N. Nohria & R. G. Eccles. Cambridge: Harvard Business School Press.
- Barber, B. 1983, *The Logic and Limits of Trust*, (Ed.) by N. Brunswick. NJ: Rutgers University Press.

- Barley, Stephen, John Freeman & Ralph Hybels 1992, "Strategic Alliances in Commercial Biotechnology." in *Networks and Organizations*, (eds.) by Nitin Nohria & Robert G. Eccles. Boston:Harvard Business School Press.
- Becker, G. 1975 /1964, *Human Capital*. New York: Columbia University Press.
- Bian, Y. 1997, "Bringing Strong Ties Back in: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China." *American Sociological Review* 62.
- Bian, Y. 2002, "Network Resources and Job Mobility in China' s Transitional Economy." In forum at Stanford University. Stanford University.
- Bourdieu, Pierre 1966, "Condition de classe et position de classe." Archives européennes de sociologie VII.
- Bourdieu, Pierre 1977, *Outline of A Theory of Practice*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Bourdieu, Pierre 1984, *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge:Harvard University Press.
- Bourdieu, Pierre 1986, *The Forms of Social Capital: Handbook of Theory and Research for The Sociology of Education*. Westport, CT: Greenwood Press.
- Brown, Thomas Ford 1997, "Theoretical Perspectives on Social Capital." Working paper located in <http://hal.lamar.edu/~BROENTF/SOCCAP.HTML>.
- Burt, Ronald 1992, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Burt, Ronald S. 1982, *Toward a Structure Theory of Action: Network Models of Social Structure*. New York: Academic.
- Butler, John 1991, "Toward Understanding and Measuring Conditions of Trust: Evolution of a Conditions of Trust Inventory." *Journal of Management* 17.
- Chung, Chi-nien & M.Granovetter 2001, "Trade Associations as an Organizational Form: NELA and the Development of the Early American Electricity Industry, 1885-1910." Earlier version delivered at the 1999 meeting of the American Sociological Association.
- Coleman, J. 1988, "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 93.
- Coleman, J. 1990, *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, J., E. Katz & H. Menzel 1966, *Medical Innovation*. Indianapolis: Bobbs-Merrill.
- Cook, K. S. 2004, "Network, Norms and Trust: The Social Psychology of Social Capital." Keynote Speech in Cooley Mead Award.
- Erickson, Bonnie H. 2001, " Good Networks and Good Jobs: The Value of Social Capital to Employers and Employees." in *Social Capital: Theory and Research*, (eds.) by K. C. & R. B. Nan Lin. NY: Aldine De Gruyter.
- Fei, Hsiao-Tung 1948, *Peasant Life in China*. London: Routledge & Kegan.
- Fukuyama, Francis 1995, *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*. NY: Free Press.
- Gomes-Casseres, Benjamin. 1996, *The Alliance Revolution: The New Shape of Business Reivalry*. Boston: Harvard U. Press.
- Granovetter, Mark & Soong Roland 1986, "Threshold Models of Interpersonal Effects in Consumer Demand." *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 7.
- Granovetter, Mark S. 1973, "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78.
- Granovetter, Mark S. 1978, "Threshold Models of Collective Behavior." *American Journal of*

Sociology 83.

- Granovetter, Mark S. 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91.
- Granovetter, Mark S. 1992, "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis." *Acta Sociologica*.
- Hamilton, Gary G. 1989. "Patterns of Asian Capitalism: The Cases of Taiwan and South Korea." Working paper of Program in East Asian Culture and Development Research.
- Heider, F. 1958, *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley.
- Ho, D.Y.F. & Chiu, C. Y. 1994, "Components of Individualism, Collectivism, and Social Organization: An Application in the Study of Chinese Culture." in *Individualism and Collectivism: Theory, Method, and Applications*, (eds.) by H. C. T. U. Kim, C. Kagitibasi, S.C. Choi, & G. Yoon. London: Sage.
- Hwang, K.K. 1987, "Face and Favor: The Chinese Power Game." *American Journal of Sociology* 92.
- Ibarra, H. 1993, "Network Centrality, Power, and Innovation Involvement: Determinants of Technical and Administrative Roles". *Academy of Management Journal*, 36.
- Krackhardt, D. & M. Kilduff 1990, "Friendship Patterns and Culture: The Control of Organizational Diversity." *American Anthropologist* 92(1).
- Krackhardt, D. 1992, "The Strength of Strong Ties: The Importance of Philos in Organizations." in *Networks and Organization: Structure, Form, and Action*, (eds.) by N. Nohria & R. Eccles. Boston: Harvard Business School Press.
- Krackhardt, David & Jeffrey Hanson 1993, "Informal Networks: The Company behind the Chart." *Harvard Business Review* July-Aug.
- Leana, Carrie & Harry J. Van Buren III. 1999, "Organizational Social Capital and Employment Practices." *The Academy of Management Review* 24.
- Levin, D. Z. & R. Cross 2004, "The Strength of Weak Ties You Can Trust: The Mediating Role of Trust in Effective Knowledge Transfer." *Management Science* 50.
- Lin, Nan 1982, "Social Resources and Instrumental Action." in *Social Structure and Network Analysis*, (eds.) by P. M. & N. Lin. Sage Publications.
- Lin, Nan 1999, "Social Networks and Status Attainment." *Annual Review of Sociology* 25.
- Lin, Nan 2001, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. NY: Cambridge University Press.
- Lin, Nan, Walter M. Ensel & John C. Vaughn 1981, "Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment." *American Sociological Review* 46.
- Luo, Jar-Der 1997, "The Significance of Networks in the Initiation of Small Business in Taiwan." *Sociological Forum* Vol 12(2).
- Luo, Jar-Der 2005, "Particularistic Trust and General Trust—A Network Analysis in Chinese Organizations." *Management and Organizational Review* 3.
- Luo, Jar-Der 2006, "Organizational Social Capital and Group Knowledge Creation—A Study in Chinese High-tech Organizations." in International Association for Chinese Management Research 2006 Conference. Nanjing.
- Marsden, Peter & Karen Campbell 1984, "Measuring Tie Strength." *Social Forces* 63.
- Milgram, Stanley 1967, "The Small-world Problem." *Psychology Today* 1.
- Mishra, A. K. 1996, "Organizational Responses to Crises: The Centrality of Trust." *Trust in Organizations*. (Eds.) by Roderick Moreland Kramer and Tom R. Tyler. Thousand Oaks, Calif. :

SAGE Publications, Inc.

- Moody, James 2005, "Dynamic Social Balance." Plenary Award lecture to the Sunbelt Network Conference, Redondo Beach. Feb.
- Nahapiet, J. & S. Ghoshal 1998, "Social Capital, Intellectual Capital and the Organizational Advantage." *The Academy of Management Review* 23.
- Paxton, Pamela 1999, "Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment." *American Journal of Sociology* 105.
- Pennings, Johannes M., Kyungmook Lee & Arjen Van Witteloostuijn 1998, "Human Capital, Social Capital, and Firm Dissolution." *The Academy of Management Journal* 41.
- Perrow, Charles 1992, "Small-firm Networks." in *Networks and Organizations*, (eds.) by Nitin Nohria & Robert G. Eccles. Boston:Harvard Business School Press.
- Putnam, Robert D. 1993, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert D. 1995, "Bowling alone: America's declining social capital." *Journal of Democracy* 6.
- Reagans, R. & E. W. Zuckerman 2001, "Networks, diversity, and productivity: The social capital of corporate R&D teams." *Organization Science* 12.
- Rogers, E. & F. Shoemaker 1971, *Communication of Innovations: A Cross-Cultural Approach*. New York: Free Press.
- Rogers, Everett M. 1995, *Diffusion of Innovation*. NY: The Free Press.
- Saxenian, Annalee 1994, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schultz, Theodore 1963, *The Economic Value of Education*. NY: Columbia University Press.
- Simmel, George 1951/1950, *The Sociology of George Simmel*, (Ed.) by K. e. Wolff. Glencoe: The Free Press.
- Sparrowe, Raymond, Robert Liden & Maria Kraimer 2001, "Social Networks and the Performance of Individuals and Groups." *Academy of Management Journal* 44.
- Suarez, F. F. 2005, "Network Effects Revisited: The Role of Strong Ties in Technology Selection." *Academy of Management Journal* 48.
- Uphoff, Norman T. 1996, *Learning from Gal Oya: Possibilities for Participatory Development and Post-newtonian Social Science*. London: Intermediate Technology Publications.
- Uzzi, Brian 1996, "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations." *American Sociological Review* 61.
- Walker, G., B. Kogut & W. Shan 1997, "Social Capital, Structural Holes and the Formation of An Industry Network." *Organization Science* 8.
- Wasserman, Stanley & Katherine Faust 1994, *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Watts, Duncan & Steven Strogatz 1998, "Collective Dynamics of Small-world Networks." *Nature* 393.
- Watts, Duncan 1999, "Dynamics and the Small-world Phenomenon." *American Journal of Sociology* 105.
- Wellman, Barry & Kenneth A. Frank 2001, "Network Capital in A Multilevel World: Getting Support from Personal Communities." in *Social Capital: Theory and Research*, (eds.) by N. Lin, Cook, Karen & Burt, Ronald. NY: Aldine De Gruyter.
- Wellman, Barry 1979, "The Community Question: The Intimate Networks of East Yorkers." *American Journal of Sociology* 84.

- Wellman, Barry 1992, "Which Types of Ties and Networks Give What Kinds of Social Support?" *Advances in Group Process* 9.
- Wellman, Barry 1997/ 1990, "An Electronic Group is Virtually a Social Network." in *Culture of the Internet*, (ed.) by Sara Kiesler. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
- White, Harrison 1970, *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organization*. Cambridge: Harvard University Press.
- Whiteley, Paul F. 1999, "The Origins of Social Capital." in *Social Capital and European Democracy*, (eds.) by M. m. Jan W. Van Deth, Kenneth Newton & Paul Whiteley. NY: Routledge.
- Williamson, Oliver 1996, *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.
- Yamagishi, Toshio & Midori Yamagishi 1994, "Trust and Commitment in the United States and Japan." *Motivation and Emotion* 18.
- Zhao, Yandong 2002, "Measuring the Social Capital of the Laid-off Chinese Workers." *Current Sociology* 50.
- Zucker, L. G. 1986, "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920." *Research in Organizational Behavior* 8.

思考题

- 一、中国人的关系与西方的社会连带(social ties)有什么不同?
- 二、中国人所讲的人脉,十分接近于社会资本理论中的个体社会资本,但这两个概念有何不同?
- 三、中国人所讲的和谐,十分接近于社会资本理论中的集体社会资本,但这两个概念有何不同?
- 四、克谈的信任网络(trust network)最接近的中国概念就是派系,而这两者之间是否就是相同的?如果不同,不同在那里?
- 五、中国人的关系一向强调「亲亲」与「尊尊」,这表现在现代社会网理论上会有什么理论意义?

作者: 罗家德 (清华大学社会学系)