
社会资本的层次及其测量方法

如需引用，请引自

罗家德与赵延东, 2005, 「社会资本的层次及其测量方法」, 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, PP. 100-142。

罗家德 赵延东

This paper proposes the ways to measure social capital. Two types of social capital are included into our discussions—micro-level and macro-level social capital. In the micro-level, two possessions embedded in social structure can bring the focal individual beneficial outcomes about—his social accesses to valuable resources and structural positions. Social accesses can be measured by the focal person's social ties, strength of these ties and resources embedded in these ties, which can be collected from name generator, name interpreter and position generator. Structural positions can be measured by whole-network questionnaire and network analysis. In the macro-level, we include three constructs in social capital—objective associations, general trust and network structure. General trust can be indicated by trust inventory questions, while objective associations and network structure need whole-network questionnaire to collect data and network analysis to compute their indexes, such as density, group centrality, cliques...and so on.

近年来，社会资本（social capital）已成为社会理论界的一个热门概念，其影响涉及社会学、经济学、政治学和管理科学等诸多领域，但与此同时，社会资本概念的混乱及相关的争议也使研究者对如何正确使用此概念大感困惑。有学者指出，澄清社会资本的概念的一种可行的切入方法就是从理清社会资本的测量方法入手（Portes, 1998; 张文宏, 2003）。本文即准备集中讨论关于社会资本的测量方法问题。在经验社会科学研究中，对社会现象的测量是一个极其重要的环节。只有通过一定概念化和操作化的方式，把要研究的社会现象转化成一系列可度量的概念和指标，才可能对社会现象进行实证的分析研究。由于社会的复杂性，对社会现象的测量是非常困难的。卡普兰曾将测量对象分为三类：一类是可以直接观察的事物，一类是不能直接观察，但可以通过间接方式进行观察的事物，第三类是从理论中产生的建构（construct），它产生于观察，但无法被直接或间接地从社会中观察到（Kaplan, 1964）。按照这个标准来划分，社会资本应属于第三类测量的对象，它是社会科学家们从社会生活中总结和归纳出的一种理论建构。因此在讨论社会资本的测量方法之前，首先必须对这一概念的来源、发展与理论建构有所了解。

“社会资本”概念的发展

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产品，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，经济学家舒尔茨和贝克尔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，人力资本不仅会为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（Schultz, 1963; Becker, 1975/1964）。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。

对人与人之间的互动及由此形成的社会关系的考察是社会学的基本主题之一，早在社会学创造人之一迪尔克姆有关社会交往有益于人的精神健康以及社会集体生活可以有效地消除“失范”带来的负面影响的论述中（迪尔克姆，1997/1897），我们已经可以隐约地看到将人们的社会关系作为一种可以为社会和个人带来利益的“资本”的思想。但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，则是在二十世纪六十年代由法国社会学家布迪厄完成的。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之一（Bourdieu, 1986）。美国社会学家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，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），在后来的研究中，林南指出社会资本就是“可以通过个人直接或间接的关系而获致的资源”（Lin, 1999: 468），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。美国社会学家科尔曼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，将其定义为个人拥有的、表现为社会结构资源的资本财产。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。

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, 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。经济学家们对社会资本的关注则集中于人们在社会互动中形成的规范和网络如何对经济发展产生积极的作用。福山在《信任》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（Fukuyama, 1996）。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中的一组规范、社会网络与社会组织，通过它们人们可以获取权力与资源、进行决策或制定政策，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）。此外，组织管理学界在近年来对社会资本理论也产生了越来越浓厚的兴趣，研究者们就组织中社会资本的形成、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（Krackhardt, 1992; Nahapiet & Ghoshal, 1998; Leana & Van Buren, 1999）。

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。例如研究者们引用最多的科尔曼的定义：

“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”的社会关系的变化。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。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通向所需资源——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——的途径（Granovetter, 1973; Erickson, 2001; Baker, 1994; Coleman, 1988; Krackhardt & Hanson, 1993; Bian, 1997; Wellman, 1992; Uzzi, 1996），并区分了微观社会资本的三种构成形式——嵌入于社会结构中的资源，资源的可获得性，以及对这些资源的使用（Lin, 2001）。中观层次的社会资本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（Lin, 2001）。而社会资本的宏观分析关注的则是在团体、组织、社会或国家中某一行动者群体对社会资本的占有情况（Putnam, 1995; Fukuyama, 1995）。

与布朗这种三层次分类方法不同地，阿德勒等（Adler & Kwon, 2002）采取了一种两分的分类方法。他们将微观层次和中观层次的社会资本合称为“外部社会资本”，因为它产生于某一行动者的外在社会关系，其功能在于帮助行动者获得外部资源。而宏观社会资本则被他们称为“内部社会资本”，因为它形成于行动者（群体）内部的关系，其功能在于提升群体的集体行动水平。前者归属于个人而且服务于个人的私人利益，因此被列纳等（Leana & Van Buren, 1999）归为一种“私人财货”（private goods）。后者则正好相反，它被视为一种“公共财货”（public goods），因为它归属于某一群体，而且服务于该群体的公共利益。

正因为研究者们对社会资本的概念有着不同的理解，因此在经验研究中，他们测量社会资

本的方法也是多种多样的，在本文中，我们以阿德勒和列纳等人的概念为本，将社会资本分为“个体社会资本”以及“集体社会资本”两种类别。前者即所谓的外部社会资本或私人财货，除了微观的个人关系及这些关系中所蕴涵的资源外，也包括个人所占据的网络结构位置能带来的资源。后者则是内部社会资本或公共财货，除了宏观的群体内部的社会连结与互信外，也包括群体的结构方式是否可以促成集体行动并创造资源。个人的结构位置以及群体的结构方式原本都属于中观层次的分析，我们把它分开后归入上述两个类别中分别讨论。下面，我们将具体说明如何在经验研究中来测量这两种类型的社会资本。

对个体层次社会资本的测量方法

社会资本理论与社会网络分析之间存在着非常紧密的联系（Lin, 2001），在实际的经验研究中，对微观或中观层次社会资本的测量几乎都是从对个人社会网络的状况的测量入手的。社会网络分析是一套分析社会结构的理论和方法，其基本观点是将个人或组织之间的社会联系所构成的系统视为一个个“网络”，并认为整个社会就是由这些网络所构成的大系统（Scott, 1991）。研究者们在进行网络分析的过程中，形成了一套比较成熟的指标、概念和分析方法，而对个人社会资本的测量在很大程度上就直接借助了社会网络分析中的相关指标。目前测量个体层次社会资本时，研究者主要运用了“个体中心网络（ego centered network）”分析方法，个体网络可以视为是整体社会网络中的一个局部，它考察的是以每一个被研究者为中心延伸出去的网络情况（Scott, 1991）。

在经验研究中，对个体层次社会资本的测量方法基本集中于两个方面：一是对嵌入于个人社会网络之中，可以为个人所调用（accessible）的资源总体的测量，这种方法重在考察个人对社会资本的拥有情况。另一方面则是考察个人在工具性行动之中所实际动用（mobilized）的社会资本情况，这种测量法侧重于个人对社会资本的使用情况（Lin, 1999; Zhao, 2002）。

一、测量个人“拥有的社会资本”

1、网络成员的生成方法

个体中心网研究的是以被调查者为中心延伸出去的网络情况，要了解这一网络成员的情况，必须确定网络成员的“生成”（generate）方法。在研究微观社会资本时，研究者主要采用的生成方法分别是：提名生成法和位置生成法。

（1）**提名生成法**（name-generator）。提名生成法是一种比较传统的方法，具体做法是根据研究的要求，让每个被访者提供自己的社会网络成员的姓名、个人特征以及这些成员的相互关系等信息，关注网络社会资本情况的研究者们可以根据网络成员的相关信息，对网络中的社会资本情况进行测量。这种方法在个体中心网的研究中得到了相当广泛的应用，已经形成一套成熟的指标体系和方法，因此，它也常被用来对个体社会资本进行测量（Campbell, Marsden & Hurlbet, 1986; De Graaf & Flap, 1988; Boxman, De Graaf & Flap, 1991）。例如坎贝尔等（Campbell, Marsden & Hurlbet, 1986）即通过提名生成的网络成员的教育水平和职业声望的平均值和最高值来代表个人网络资源的情况。但以提名生成法作为社会资本测量工具也存在一些缺陷，例如

它的网络边界不易确定，而且被调查者更可能提出与自己关系较强的名单，弱关系容易被遗漏，从而有可能造成研究的偏差（Lin, 1999）。

（2）**位置生成法**（position-generator）。这种方法着眼点不在于考察被调查者的具体网络成员以及成员之间的相互关系，而主要在于考察网络成员所拥有的社会资源情况。这种测量方法假设社会资源是按照社会地位高低呈金字塔型分布于社会之中的，每一个网络成员所拥有的社会资源数量主要取决于其所处的社会结构性地位。因此，通过对被研究者网络成员中出现的结构性地位的了解，就可以对其拥有社会资本的情况做出大致的测量。具体方法是使用一个或几个包含有若干标志社会地位的职业类型或工作单位类型等的量表。在调查中，首先要求被调查者回答其社会网络成员中是否有人符合表中所描述的特征，然后对所有被选择的单位类型及职业类型进行加总，并计算相应的职业类型和单位类型得分，然后用这些指标来反映个人社会网络中所嵌入的资源情况。最早使用这种方法的是美国学者林南等（Lin & Dumin, 1986），在其后的研究中，这种方法得到了进一步的发展和完善（Volker & Flap, 1996; Lin, 1999）。而边燕杰等据此发展出用“春节拜年网”来估计中国人的核心社会网络资本的方法，在实际中也取得了较好的效果（边燕杰、李煜，2001；赵延东，2002，2003）。

位置生成法的优点在于它是内容无涉和角色/位置中立的，同时它更少涉及到个人的隐私，因而在实际操作中较之提名法更为简便（Lin, 1999）。此外，这种方法还能较准确地测量出网络中不同地位和不同关系所提供的资源情况，避免了提名生成法集中于强关系的问题。它的缺陷主要是只能测量社会资本，无法进一步了解被调查者的社会网络的具体构成情况，例如网络成员之间的关系就无法通过位置生成法测量出来。这样，如果我们认为社会网络的结构本身（诸如网络的规模、密度等）即是社会资本的一个重要组成部分并要对它也加以测量时（参见Montgomery, 1991, 1992），“位置生成法”就会表现出它的不足。

2、使用的网络类型

个体中心的社会网络可以根据网络所涉及的不同社会关系而划分为不同的类型。例如有的研究者关心的是与被调查者讨论重要问题的社会关系，他们重点研究的是“讨论网”（discussion network）的情况（Marsden, 1987）；有的研究者关心的是与被调查者在日常生活进行互动或交换的社会关系，他们的研究重点是“互动网”（interaction network）或称“交换网”（exchange network）的情况（Fischer, 1982; Emerson, 1982）。还有对于个体“支持网”（support network）的研究，它所关注的是为被调查者提供物质上或精神上支持、帮助被调查者对付生活中的困难与危机的社会关系情况（Wellman, 1982; van de Poel, 1993）。在关于个体社会资本的经验调查中，以上的网络类型几乎都被研究者使用过（Burt, 1992; 边燕杰、李煜，2001; Reingold, 1999）如果从定义上看，交换/互动网络和支持网络的内容似乎更接近于个体层面社会资本的研究出发点，因此可能更适合于对个体社会资本的测量。

在组织研究中，克拉克赫特（Krackhardt, 1992）将组织内网络分成友谊网络（friendship network）、咨询网络（advice network）以及情报网络（information network）等，其中友谊网络与咨询网络的重要性在中国社会中的相关研究中得到证明（Luo, Wei & Yeh 2003; Luo, Chi & Lin 2002; Luo, 2004a, 2004b）。克拉克赫特（Krackhardt, 1992）提出的“强关系的力量”命题指出：在一个友谊网络中的中心位置可以拥有非正式权力，如果有人处在这一位置上，他（她）

就可以影响他人去完成自己的个人目标。与友谊关系相对应的一种关系是咨询或建议关系，在组织情境中，咨询或建议关系是一种主要的弱关系。它们可以带来完成日常工作所需的大部分资源（Krackhardt & Hanson, 1993）。在咨询网络处于中心位置的人将会掌握正式的权力——要么是一种科层式的权威，要么是一种基于知识的权力（Krackhardt, 1992），并拥有更丰富的社会资本。由此可见，对组织内的友谊网络和咨询网络的测量都将有助于我们了解组织成员的社会资本情况。

3、使用的网络指标

在社会网络分析的发展过程中，形成了一整套分析网络规模、结构、构成元素的较成熟的指标。但必须认识到，并非所有的指标都适用于对社会资本的测量。因此，我们在利用网络资料来研究社会资本的时候，就必须进一步确定社会网络的哪些内容可以用来测量个人“拥有”的社会资本。

布迪厄曾经指出，个人拥有社会资本的多少取决于两个因素：一是“行动者可以有效地加以运用的联系网络的规模的大小”，二是网络中每个成员“以自己的权力所占有的资本的多少”（Bourdieu, 1986: 248）。后来的研究者在测量社会资本时，基本上就是从个人网络的规模（结构）和网络中嵌入的资源数量这两个方面来着手进行的。首先是描述网络结构的指标，如网络规模（网络成员的多少）、网络的成份（由哪些类型的成员构成）以及网络的密度（网络成员之间联系的紧密程度）等。研究者们提出了一些假设，如网络规模较大，网络中弱关系所占比重较大以及网络密度较高的社会网络所提供的社会资本可能更为丰富，并在经验研究中进行了验证（Montgomery, 1992; Lin, 1999; 边燕杰、李煜, 2001; 赵延东, 2002, 2003）。其次是反映网络中嵌入资源的指标，在这一问题上，前面提到的“位置生成法”具有特殊的优势，它可以有效地测度出社会网络中所嵌入资源数量的多少。具体方法在前面已有介绍，这里不再赘述。

除了在上述不同形态的社会网络中拥有网络成员的规模以及网络成员拥有的资源外，个体在这些网络中占据的结构位置也具有带来资源的能力，而尤以下述两种位置最为重要：

（1）**中心位置**（Central positions）。越是处于网络中心的位置，就越可能提供与群体中其它成员较好的联系。中心位置所传递的要么是正式的权力，要么是非正式的社会影响（Brass & Burkhardt, 1992），因此中心位置也被作为测量声望和权力的指标之一（Wasserman & Faust, 1994）。由中心位置带来的资源会创造出更好地控制外部环境并降低不确定性的机会，故人们普遍认为处于中心位置的人是更值得信赖的。

（2）**居间位置**（Go-between positions）。咨询或建议关系一般包含了信息的流动和知识的传播（Nahapiet & Ghoshal, 1998），它可以同时为业务交谈的双方提供有用的信息。因此，在一个建议网络中处于居间位置的个体可以及时地获取重要的信息和知识（Luo, Chi & Lin, 2002）。这一看法与认为居间位置在弱关系网络中对于控制信息流动而言是至关重要的观点形成了呼应（Granovetter, 1973; Burt, 1992）。与此同时，交换此类社会资源还可以在交换双方之间产生信任。正如布劳指出的，在社会交换中，个人不能预期得到实时的回报，因此他（她）必须寄希望于对方的善意并预期能在未来得到回报（Blau, 1964）。在一系列成功的社会交换过程中，交换双方最终会建立起格拉诺维特（Granovetter, 2002）所谓的“真实信任”——这种信任是有可能给人带来风险的。由此可以推测：在一个网络中的居间位置更可能产生社会资本。

综上所述，在使用社会网络分析方法测量个体“拥有”的社会资本时，网络的结构、个体在网络中所处位置、以及网络中所嵌入的资源都应是可供选择的测量指标。

二、测量个人“使用的社会资本”

在测量人们在某种工具性行动过程中所实际使用的社会资本时，研究者们主要集中于以下三个方面：对于非正式网络途径的选择、社会网络中流动的资源以及关系人的特征。下面，我们以既往研究中对个人求职过程中使用的社会资本的测量方法为例来加以具体说明。

1、对非正式网络途径的使用

在求职过程中，人们可以选择的求职途径可分为正式途径和非正式途径两种。前者包括通过正规的劳动力市场机构、报纸广告和自己到单位面试等方式寻找工作，而后者则指通过个人的社会关系网络寻找新工作。这种分类方法最早由格拉诺维特（1973）提出，后被研究者们普遍采用。他们都认为，凡在求职过程中使用了非正式网络途径的，均可视为一种对社会资本的使用（Lin, Ensel & Vaughn 1981; Marsden & Hurlbert 1988; Bian 1997; 赵延东, 2002）。

2、社会网络中流动的资源

格拉诺维特（1973, 1995）最早在研究中区分了网络中流动的资源，他指出，在社会网络中流动的资源可分为“信息”（information）和“影响”（influence）两大类，前者指的是个人可以从网络中得到对自己行动（如找工作等）有价值的信息，而后者则指个人可从网络成员那里得到能直接帮助自己达到行动目的的实质帮助。这一分类法在边燕杰那里得到进一步发挥，他研究了关系强度与提供资源之间的关系，认为有更高信任度和紧密度的强关系更有可能提供“影响”或“人情”，而弱关系则更可能提供“信息”，对网络中流动资源情况的考察也构成了测量使用社会资本的一个重要方面（Bian, 1997; 边燕杰、张文宏, 2001; Zhao, 2002）。

3、关系人的特征

关系人（contact）指的是能够在个人的工具行动过程中为其提供各项资源的网络成员。对关系人特征的考察一直是研究使用社会资本的学者们所关注的重点问题之一。

（1）关系人的关系强度 在社会网络与社会资本研究中，格拉诺维特（1973）提出的“弱关系的力量”已成为一个经典命题，他指出由于弱关系更可能带来异质性的信息，因此它的作用可能是比强关系更强有力的。后来的研究者们对这个问题进行了大量实证研究（参见 Granovetter, 1995 和 Lin, 1999 的综述），尽管结果并不一致，但人们普遍认为，关系人的关系强度构成了社会资本测量的一个重要的组成部分（Montgomery, 1992; Lin, 1999）。

格拉诺维特曾经明确指出，关系的强度是一个多维度指标，“是概述关系特征的时间量、情感紧密性、熟识程度（相互信任）和交互服务的（线性）复合体”（Granovetter, 1973: 1361），这就意味着对关系强度的测量不应采取单一指标的方法。但事实上，大多数研究者为了简便起见，都在经验研究中采取了单一指标测量方法。常用的方法有“互动法”和“角色法”，“互动法”是根据关系人与本人交往的频度来测量关系强度，交往越频繁，则关系越强；“角色法”则是根据网络成员与被研究者的角色关系来判断关系强度，如“朋友”被定义为强关系，而“熟人”则被定义为弱关系（Granovetter, 1995）。在相关研究中，“角色关系法”由于简便易行而得到

了更为广泛的运用 (Lin, Ensel, Vaughn, 1981; Lin & Dumin, 1986; Marsden & Hurlbert, 1988; Bian, 1997)。

这种单一指标方法受到了韦格纳 (Wegner, 1991) 的抨击, 他指出运用角色关系来判断关系强弱的方法虽然简便易行, 但却失之粗略。在研究中, 他尝试着将格拉诺维特提出的多重指标测量法付诸实践, 使用了以下一些指标: ①关系人的“角色类型”; ②关系人与被调查者的社会距离; ③关系人与被调查者认识的时间长短; ④关系人与被调查者的交往频繁程度; ⑤关系人与被调查者共同从事社会活动的情况; ⑥关系人对被调查者的关心程度。随后又通过因子分析等统计方法将上述指标加以合并简化, 以最后得到的几个本质因子来代表关系强度。

关系强度的测量在中国社会中有着特殊的背景, 研究者们指出: 东西方社会对“关系”的理解是不同的。西方人个体间的关系是建立在态度、价值观和性格等个人特征相同或近似的基础上, 主要表现为一种人际间的吸引。而传统中国人的关系形态主要是先赋性的, 或是在先赋性关系影响下发生、然后通过交往而获得的。因此血缘身份及衍生的关系 (地缘或业缘) 首先成为控制心理距离的依据。中国人的交往中, 关系身份和关系类型联系着相应的行为规范和行为结果, 因此对它的判断是很重要的。在西方人的网络中, 每一“节点”都是在义务和权利上平等的个体, 人际关系是独立个体间的关系。中国的网络中, 每个中心都按照关系的远近, 将成员安排在不同位置。与他人组成的群体是以关系为基础的 (费孝通, 1998; 乔健, 1982; 金耀基, 1992)。杨宜音 (1999) 将中国传统文化中“关系”的特点归纳为三点: (1) 与角色规范的伦理联系, 以社会身份来界定自己与对方的互动规范; (2) 亲密、信任与责任; (3) 以自己为中心, 通过他人而形成关系的网状结构。从以上文献中可以看出, 中国人确定关系强度时, 主要考虑的是以角色关系为基础的, 综合亲密、熟悉和信任程度的标准。这一点在中国语境下测量关系强度时值得特别注意 (Zhao, 2002)。

(2) **关系人的社会地位特征。** 按照林南的“社会资源”理论 (Lin 1982), 关系人所处的社会地位越高, 其拥有的社会资源也就越丰富, 他能够提供的帮助也就越大。因此, 对关系人社会地位的考察是了解被调查者使用社会资本情况的一个重要组成部分。由于现代工业社会中, 个人的社会地位主要地表现为职业地位 (Blau & Duncan, 1967), 因此对社会地位的测量一般是通过考察关系人的职业声望或职业地位得分等指标来进行的。研究结果大都证明, 关系人的社会地位越高, 对于求职者求职结果的积极影响就越大 (Lin, Ensel, Vaughn, 1981; Volker & Flap, 1996; Wegner, 1991; Bian, 1997)。

通过上面介绍的方法, 我们即可以大致地测量出个人在工具性行动实际“使用”过的社会资本的情况。

对集体层次社会资本的测量方法¹

早期研究者在考察微观层次的社会资本时, 一般都是社会资本视为一种蕴藏于个人网络之中的财富。但自从科尔曼指出社会资本是一种社会“结构性资源”后, 越来越多的研究者开始

¹ 在本部分中所述的社会学者和政治学者所测量的基本上都是宏观社会资本, 并未加入中观层次社会资本的变量。

注意到社会资本的集体层面，即不仅将社会资本视为一种个人拥有的资源，而将其视为一个组织、一个社区甚至是整个社会所拥有的资源和财富。这样，他们在测量社会资本时也不再拘泥于对个人网络情况的考察，而是将视野投向了更为广阔的社会结构。

普特南是较早开始研究集体社会资本的学者，他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: 101）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。

根据科尔曼的定义，社会资本有三个组成元素：第一个是社会结构的“某些方面”，第二是作为这些“方面”载体的一种（或一组）社会关系；第三是由此生成的行动和资源（Coleman, 1990）。波茨（Portes, 1998）根据由社会资本所生成的行动来对社会资本进行了区分，所以第三项要素“行动”通常被认为是社会资本的结果，而不是社会资本的本身（Brown, 1997）。

由于这些结果必须是有利于群体成员的东西，而非由消极情感所导致的障碍，故阿德勒等声称善意（goodwill）——包括同情、信任和宽容等——是构成积极的社会关系的至关重要的因素，“社会资本就是个人或组织可以得到的善意”（Adler & Kwon, 2002: 23），善意可以使人际之间的关系产生有利于行动的转变（按科尔曼的定义就是可以带来利益的集体行动，参见Coleman, 1990: 304）。福山也指出信任是一种有助于“使人们在群体或组织中为共同目标而团结合作”的因素（Fukuyama, 1996: 10），因而是集体社会资本的重要组成部分。只有那些能产生信任的社会关系才能使行动者精诚合作，并自愿地与他人交换资源，因此在大多数有关集体社会资本的研究中，信任都被作为善意的一个不可或缺的部分。这也就是为什么帕克斯通（1999）在研究美国（集体）社会资本时，直接使用了“信任”术语的缘故。

帕克斯通（1999:93）对集体社会资本概念的构建由两个部分组成：个人之间的实际连结（association）以及一种包含了积极情感的“人际间的”（inter-subjective）联系或关系。实际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。而积极情感则可以导致两种属性：对同事的信任和制度的信任。帕克斯通使用了美国全国社会调查（General Social Survey）中三个问题的结果来反映对同事的信任（这三个问题分别询问了被调查者对于他人的善良、公正和诚实的信任程度）；与此同时，她使用了人们对于有组织宗教的信任、对于教育体制的信任以及对于政府的信任的调查结果来反映人们对制度的信任。这两个部分都没有包括科尔曼定义中的第三个要素——行动和资源获取，这是因为人们一般更倾向于把这些看作社会资本的结果，而非社会资本的一种形式（Portes, 1998）。

怀特利（Whiteley, 1999）在研究国家社会资本的起源时使用了一种稍有不同的策略。鉴于只有那些包含了善意的社会关系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，但他并未考虑客观连结。在我们看来，连结是否构成社会资本的一个要素，取决于我们在研究中想要考察的效果。例如，合作理应嵌入于一种信任环境之中（Granovetter, 1985; Coleman, 1990; Krackhardt & Hanson, 1993），故在此类研究中，信任应该是测量社会资本的唯—要素。但从另

一方面看，弱连结可能已经足以带来信息的流通和资源的交换，因此在研究资源交换时，也应充分考虑如何测量连结的问题（Granovetter, 1973; Burt, 1992）。

厄普霍夫（Uphoff, 1996）则提出了另一种分类法，将集体社会资本分解为“结构性（structural）社会资本”和“认知性（cognitive）的社会资本”两个方面。结构性社会资本通过依靠规则、程序和先例建立起来的角色与社会网络来促进共同受益的集体行动，它是相对客观的，表现为一种可见的形式，并可以通过群体的有意识行动来进行设计与改进。由于它是一种外在的表现，故可以直接观察到，而且容易改变或修正。而认知性社会资本则在共同的规范、价值观、态度与信仰的基础上引导人们走向共同受益的集体行动，它反映的是人们的想法与感觉，因而更为主观。它是内在于个人的，驻留于人们的头脑中，故较难改变。

从以上综述可知，在测量集体层面社会资本时，研究者使用的指标集中于信任、公共参与、社会连结和社会规范这几个方面，而这与对个体层面社会资本测量使用的以社会网络为主的指标有相当大的差别。从某种意义上说，这种差别正反映了社会理论中微观层面与宏观层面之间存在的鸿沟（Coleman, 1990; Turner, 1998）。那么我们有无可能在二者之间架起一座桥梁？我们认为，社会网络分析正可以起到连通这两种不同层次社会资本测量的作用。正如我们前面已经介绍过的，社会资本理论可以溯源到社会网络理论，以科尔曼、林南、格拉诺维特和博特等为代表的社会网络理论家们都分别在社会网络理论的框架内建构了微观和中观分析层次的社会资本概念。但是关系内容与网络结构等对于宏观层次社会资本的影响还有待于进一步发展。迄今有关网络结构的研究主要关注的还是作为“私人财货”而非“公共财货”的社会资本，但越来越多的研究者开始意识到，在测量集体社会资本时完全可能结合社会网络分析的方法，进行更为深入和系统的分析（Lin, 1999; Adler & Kwon, 2002）。在下文中，我们将以笔者之一对组织社会资本的测量方法为例来具体说明如何使用社会网络分析方法测量集体社会资本。

使用社会网络分析法测量集体社会资本：以组织社会资本测量为研究范例

如前所述，集体社会资本关注的是一个群体、组织或国家所拥有的社会资本情况，因此研究者们也将一个组织中集体层次的社会资本称为“组织社会资本¹（Organizational Social Capital, 简称 OSC）”（Leana & Van Buren, 1999），并认为它对于促进组织学习（Nahapiet & Ghoshal, 1998）和降低组织分散率（Pennings, Lee & Witteloostuijn, 1998）起着极大的促进作用。

已有不少研究者们尝试着使用社会网络分析方法——特别是整体网络（whole-network）分析法²——来测量组织中的社会资本，但他们大多集中于由结构位置带来的个体层次社会资本

¹ 我们可以对组织社会资本概念作如下定义：“组织社会资本是组织环境下的一种集体社会资本。它由组织内部社会结构的某些方面构成，并最终将为组织或集体带来利益。”

² 整体网络研究的是一个社会体系中角色关系的综合结构，研究者们主要沿用社会计量学的技术，通过社会矩阵法和社会图标法来对一个群体内部所有成员的相互关系进行分析（Wasserman & Faust, 1994; 肖鸿, 1999）。在使用“整体网”方法来测量社会资本时，研究者们通常是对一个有明确边界的社会网络中的每个节点（即网络成员）以及节点之间所有的关系都进行考察，从而获得每个成员的网络连结情况以及整个网络的结构信息。

(Krackhardt, 1992)。而与这种可称为“私人财货”的社会资本相对应地，作为一种“公共财货”的组织社会资本所要求的是个人信任他（她）的组织，并且与他（她）的同事们建立连结关系。据此，我们可以将组织社会资本分为信任，连结以及网络结构这样三个基本构面（constructs），并从这三个构面出发来测量组织社会资本。

一、对社会信任的衡量

在讨论集体社会资本的形成时，许多学者提出了态度方面的解释，并通过经验研究对其进行了验证。在怀特利（1999）建立的模型中，他发现对于民族国家的责任感以及个人生活的总体满意度可以显著地提高社会资本形成的可解释变差。波特等（Porter & Smith, 1970）认为组织忠诚感（commitment）可以定义为一种社会化的态度，它使雇员们将企业的目标、价值和规范内化于自身之中。“忠诚感”包含了雇员对于企业的效忠、认同和参与，高度的组织忠诚感会促使工人们自愿地为了企业利益而努力工作（Morrisson, 1994; Williams & Anderson, 1991）。这也就是我们常说的“认同类型的信任（identification type of trust）”（Sheppard & Tuchinsky, 1992）。这样，有着高度忠诚感的个人更可能与企业拥有相同的视野，同时更可能信任组织。也就是说，组织忠诚感较高的个人更有助于组织社会资本的形成。

这一类对社会资本中“态度”或认知变量的探讨，其实都指向了大多数社会学家所强调的社会（或组织）中的一般信任，不管是组织忠诚所能带来的是所谓“认同基础上的信任（identification-based trust）”，或是愿景分享（shared vision）下与其它同事相同的理念而能创造的“相似基础上的信任”（similarity-based trust），这些都带来了对组织的信任（Sheppard & Tuchinsky, 1992）。所以我们在研究中应首先着重于对组织成员间信任的测量。

二、对社会连结的测量

对社会连结（social association）的测量，构成了集体层面社会资本测量的一个重要指标（Paxton, 1998; Leana & Van Buren, 1999; Uphoff, 1996）。故在测量组织社会资本时，组织内社会连结的程度也是不可或缺的指标。我们使用了整体网络问卷以使雇员们能清楚地指出他们的连结，而非粗略地估计。在以网络结构位置来测量个体层次的社会资本时，我们一般使用内向中心度（indegree centrality）测量中心位置，使用中介中心性（betweenness centrality）测量中介位置。但由于集体社会资本中的社会连结主要衡量的是组织内的个人是否向外拓展他的社会关系，所以我们采用一种测量连结程度的优良指标——“外向中心度”（outdegree centrality）。计算外中心度的公式是：

$$\sum jX_{ji} / (g - 1)$$

其中 X_{ji} 等于 0 或 1，它代表了雇员 i 是否认为他（她）与雇员 j 之间存在着信任关系； g 代表了网络的规模。这一指标的值越高，就意味着被调查者对同事们的信任程度越高。

哪些组织内连结是更为重要的呢？我们以为信任连结与信息连结是最常被纳入社会资本指标的。社会资本理论家们对信任关系谈论最多，因此信任的测量自然成为我们研究的主要部分。我们计算了组织中信任网络的外中心度，并以之作为同事间信任连结的测量指标。另外，由于科尔曼（Coleman, 1990）把“信息潜力”也视为组织社会资本的一部分，我们还对组织中信息

网络中的外中心度也进行计算，并以之作为对信息连结的测量。外中心度越高，就意味着某人更愿意与他人共享信息。

以上对组织社会资本的定义以及测量都集中在以个人为单位而加以测量的社会资本，为获得对组织整体社会资本情况的了解，我们可以测量组织中每个人对他人的信任程度以及连结多寡，再以该组织中每个人的平均状况去推估整体的社会资本水平，这正是帕克斯通（1998）和怀特利（1999）推估美国社会中社会资本水平的方法，也是列纳等（Leana & Van Buren, 1999）推估一个组织中社会资本水平的方式。但科尔曼所谓社会结构的“某些方面”并不只限于结构中的人际关系及善意，一个群体的结构本身也是可以为群体带来更多合作与资源的因素。只是什么样的结构会带来什么样的资源？却因为研究议题的不同而可能有不同的答案，所以到底什么样的结构会带来组织社会资本，我们很难在此得到结论，而必须深入不同的议题去加以探讨。下面我们将以现在管理学界最热门的议题——知识管理中的群体知识创造为范例来说明组织社会资本如何影响一个组织内群体的表现。

三、 对社会网络结构方式的测量

大量关于集体社会资本的研究都聚焦于社会关系中的善意一面（Paxton, 1999; Whiteley, 1999; Leana & Van Buren, 1999）。由于他们分析模型中的分析对象是个人，故个人对其它成员的态度以及群体中的共有规范成为研究者关注的重点，但他们的解释模型中却大都忽略了这些社会关系的结构。类似地，纳哈佩特等（Nahapiet & Ghoshal, 1998）分析了他们称之为社会资本的认知及关系维度，这些维度主要关注的是一个社会群体中的共有价值观和相互信任。但在分析社会资本的认知和关系维度之外，他们也提出了一种结构的维度，从这种维度考虑，网络的构型无疑是创造智能资本的一个重要因素。正如他们所说：

“人际关系提供信息转换的渠道，关系的整体结构是构成社会资本的重要因素，进而影响到智能资本的发展。举例来说，网络结构的三个特质——密度、连结性、组织科层，都会影响成员间彼此连结的弹性以及信息可以交换或接近的程度（Nahapiet & Ghoshal, 1998: 252）。”

这一论断使得许多研究者开始注意并研究一个组织中的网络结构，并尝试着以结构因素来解释组织的绩效。例如斯帕罗等（Sparrowe, Linden & Kraimer, 2001）在研究中使用整体社会网络的问卷调查了不同组织类型的 38 个群体。他们主要研究了两个问题：第一是个人在咨询网络和障碍网络（hindrance network）中的中心位置对其工作绩效的影响。第二是咨询网络的群体密度和群体中心性与群体绩效之间的相关关系。他们的研究发现，咨询网络的群体中心性与群体绩效之间存在着正相关关系，但咨询网络的密度则对群体绩效没有显著影响。在他们的研究中包含了两种网络的结构因素，网络密度反映了群体成员之间建立起来的咨询关系之平均水平，群体中心性则测量了群体中的互动是主要集中于一小群成员，还是近乎均匀地分布于各个成员之间。前一个结构指标表现为每一个群体成员所拥有的网络关系数，而后一个结构则表现为每一个群体成员所拥有的网络联系的变差。

从纳哈佩特等（1998）的观点中不难发现，在测量社会资本时，社会关系是传递信息的重要管道；网络的密度性、连结性与阶层性都强烈地影响着社会资本的产生，这也是在研究社会

资本与知识管理的关联时所需特别注意的。但是在测量社会资本的时候，应该以哪些社会网络结构的指标作为分析标准，却一直是学者们感兴趣的议题。由于不同的结构方式为组织带来的资源也不尽相同，所以下面我们以能为组织带来知识资源的社会资本为范例，讨论哪些结构方式应该被纳入集体社会资本的测量之中。

在个体水平社会资本的研究中，个体在结构中所占据的位置（如中心性、或中介性）、被咨询或被信任的程度，一直是被测量的重点。因为某一个体若是在结构中占据重要的位置，或是成为大家咨询的对象，那么依照博特（Burt, 1992）结构洞理论的看法，他（她）会有更多的机会可以从中得利，或是得到更多的消息与资源。但这些个体指标的加总是否就可代表群体的表现，其实是一个很大的问号。有不少研究发现，个体越是得利，反倒可能造成群体互动变少、以及组织权力集中在少数人的状况，使得群体的绩效降低（Sparrowe, Linden & Kraimer, 2001）。

群体的网络分析指标，主要在测量群体的密度、中心性、与小圈子的状况（Baldwin, Bedell & Johnson, 1997; Sparrowe, Linden & Kraimer, 2001; Reagans & Zuckerman, 2001; Luo, Yen & Hui, 2003）。群体的网络密度，在网络分析中一直是学者们测量的重点，因为密度的高低代表群体成员平均互动程度的多寡，从中可看出成员的互动管道与程度。群体的中心性的测量主要是看群体互动集中在少数人的程度（Baldwin, Bedell & Johnson, 1997; Sparrowe, Linden & Kraimer, 2001）。群体内部小圈子的测量虽然较少有人研究，但理论和经验研究都表明，群体中若有小圈子，往往会阻断群体内部的沟通，使得信息出现断层，而不利组织知识发展。因而在研究中也应将此指标纳入。

那么我们应具体测量哪种类型网络的资料呢？克拉克哈特等（Krackhardt & Hanson, 1993）将组织内的网络分成工作咨询、情感、情报与信任四种网络，由于我们研究的主题是群体社会资本对于群体知识创造效能的影响，其中社会资本的概念主要由关系与信任构成，知识创造效能主要来自于同仁间彼此的咨询状况，故在研究设计中应该计算工作咨询与信任网络，以及这两个网络指标数值的加总，以之作为测量群体整体网络的指标。下面我们将分别说明测量组织社会资本所使用的网络指标：

（1）**网络密度**（Network density）。既往研究对于网络密度是否真的对于群体知识创造绩效有具体的影响这个问题产生了不同的结论。在斯帕罗等（Sparrowe, Linden & Kraimer, 2001）和罗家德等（Luo, Hui & Yeh, 2003）的相关研究中，都发现网络密度的影响其实是不显著的。但 Reagans & Zuckerman（2001）根据二手资料对 224 个群体的研究中却发现群体密度对于知识群体的生产力的确有影响，并认为网络密度是个衡量群体成员间彼此互动程度的具体指标。这种研究结论的分歧是很让人意外的，使得研究者必须去探索网络密度的定义。

科尔曼（1988, 1990）从社会资本的观点出发，认为网络密度代表了群体成员彼此关系的平均力量强度。成员互动关系越多的群体，往往交换的资源与信息也越多，正好能解释群体中所形成的社会资本多寡。根据社会网络分析方法的定义，网络密度指的是群体成员间彼此互动的联系程度，亦即团队成员间人员互动连带的平均程度（Wasserman & Faust, 1994）。也就是说，群体的网络密度值越高，成员的互动程度也越高，互动程度越高，产生的信息与资源交换自然也会比较多。

从网络密度的定义来看，的确不难发现，群体的网络密度越大，知识创造的绩效应该就越

好。但为何会发生群体密度影响不显著的现象？研究者认为，这跟研究样本的对象及样本资料的大小可能性有很大的关系。由于过去对于群体网络密度的研究并不是太多，加以研究的样本数往往受限于资料的不易取得，使得网络密度的影响究竟有多大，目前仍无定论（Luo, Hui & Yeh, 2003）。但作者认为 Coleman 针对网络密度特性对于社会资本影响的论述的确有其可能性，互动的程度高，造成资源与信息的交换增加，就理论上的描述是合理的，故在今后研究中仍可加以检验。

（2）**群体中心性**（Group centralization）。群体中心性隐含的概念与网络密度恰恰相反，网络中心性反映了群体集权的程度，也就是互动集中在少数人的状况。沃斯曼等（Wasserman & Faust, 1994）认为群体中心性类似群体中每个成员间彼此的共变异数，亦即群体中人际连带集中在少数人身上的状况。也就是说，如果群体的中心性很高，这个群体的互动实际上是很集权的，几个关键人物就代表了整个群体的互动。

先从群体中心性对与知识创造的角度来看，在斯帕罗等（Sparrowe, Liden & Kraimer, 2001）以及 Shaw（1964）针对群体网络结构对于绩效的影响研究中发现：群体的集中性与群体绩效表现之间存在负相关。群体中心性值高，代表着群体内的人主要跟少数几个核心人物做高度互动，跟其它人员的互动反而少，这样的结构会造成资源传递与交换的不顺畅。研究组织创新的学者们也发现，群体的集中性越高，使得组织变得集权，互动减少，对于创新实际上会造成不利的影 响（Ibarra, 1993）。这跟针对个体的网络分析研究有很大的差异，因为对个体的研究总是发现，如果一个人在组织中成为大多数人咨询的对象，就会有很多讯息利益或资源利益可获得。

沃斯曼等（Wasserman & Faust, 1994）指出，群体中心性主要是在测量权力的集中度，群体其它人依赖中心性人物的多寡。一个群体若是过于集权，过于依赖少数几个人，则促成总体社会资本的网络关系自然也少，实际产生的知识效能自然也是很有限的。

但过低的群体中心性就真的好吗？群体中心性越低，也同时代表着这样的组织非常分权，使得命令紊乱，行动不协调，对于群体的知识绩效与分享自然也不会太好。罗家德等（Luo, Hui & Yeh, 2003）做了一个特别的假设：认为集中性不高不低、不过于集权也不过于分权的群体，事实上对于其知识绩效产生其实是比较好的。因为不过于集权与分权的群体，一可避免互动都在少数人身上，二可避免因为过于分权所造成的群体互动无效率的情形。

虽然群体中心性对于群体绩效的影响尚有待进一步研究的检验，但在测量组织社会资本时，群体中心性无疑是一个不可忽视的测量指标。

（3）**洞与桥**（Disconnected cliques & Bridges）。群体中常常会有产生小圈子（clique）的状况，亦即成员们会跟自己熟悉或喜欢的人在一起工作生活，小群体的出现隐含着一个群体中产生内群体，也就产生人己亲疏的差别，若是小圈子彼此有联系还好，但若没有联系，小圈子的出现，实际上对于群体会产生不小的影响。

博特（1992）的“结构洞”概念其实就是小圈子的翻版，他将“结构洞”定义为两个接触者间的非重复性关系，这个洞就像一个缓冲器（buffer），绝缘体，这是一个玩家可以玩弄以获利的空间，一个网络间的“好位置”。结构洞理论对于群体内部知识创造有什么影响呢？博特认为：一个群体中结构洞的出现，正代表信息与资源的交流出现了断层，说明两边信息不相往来，进而使得信息连结中断。从威廉姆森（Williamson, 1996）的交易成本观点来看，结构洞的出现

正代表信息不对称的情况出现，对于信息的创造显然有着不利的影响。

既然洞的存在对互不相连的小团体是传达信息或互相咨询的阻碍，那么在人际关系网络中就有另外一种角色的出现：“桥”（bridge），一个可以刺激知识流通和共享的机制。¹不同于“洞”（垄断讯息流通）的观念，桥可以传播信息，让信息通过桥在原本彼此隔绝的个人和团体之间流动。²汉森的研究中也发现，组织中的弱关系有助于项目团队从公司其它团队中找到有用的知识，虽不适合转换复杂的知识，但对于组织中知识的传递则有着良好的效果。他同时发现，弱关系比起强关系来更适合做知识的传递，主要原因在于群体的弱连带关系使得成员们有更多的交流互动机会，更容易做资源与讯息的交换，对组织的知识管理有很大的影响（Hansen, 1999）。

整体而言，群体中若有小圈子的出现，而此时又没有弱关系的桥梁时，群体的知识分享或创造很容易产生断层，这样对于群体的知识创造会有很深远的影响。因此，对桥和小圈子的测量，也在考察组织社会资本时应纳入的指标。

结语

在本文中，我们对当前经验研究中测量社会资本的基本方法做了总结和述评。简要地说，目前对个体层面社会资本的测量主要使用社会网络分析方法，对个人通过自己的社会网络所可以拥有、以及在行动中所实际调动的网络资源进行测量；而对集体层面社会资本进行测量时，则主要集中于对群体中的信任、规范和人际联系的测量。在这二者之间存在着相当的差距，我们在本文中提出可以使用社会网络分析方法在二者之间搭起桥梁，并以组织社会资本的测量为例具体说明了如何以网络分析法来测量个体和集体社会资本。当然，社会网络分析法自身也存在一些问题，例如整体网分析法不能适用于太大的组织和群体，只能在小群体中使用，另外，对整体网络的抽样和统计推论也有一定的难度。因此，如何将网络分析法更好地运用于社会资本的测量，尚有待研究者进一步探索。

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》，第2辑
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》，第2期
迪尔克姆（Durkheim, Emile），1996/1897：《自杀论》，冯韵文译，商务印书馆
费孝通，1998：《乡土中国·生育制度》，北京大学出版社
金耀基，1992：“关系和网络的建构：一个社会学的诠释”，《二十一世纪》，8月号

¹ “桥”是由格拉诺维特（1973）提出来的概念，一般说来，每个人都有很多人际接触（contacts），如果你有一个朋友A位于团体甲中；你同时有一个朋友B位于团体乙中，A和B之间彼此互不相识，团体甲与团体乙彼此之间也互不相识。那么你所在的位置就是桥（一种连带关系，tie）。

² 这里要注意的是，A和B之间的关系是彼此互不相识的，他们之间没有任何强关系（互动频率高的关系，例如亲人、密友、死党）可言，因为如果两者之间有强关系，A、B之间就会有許多知识或讯息是重迭的，也就是说他们认识的人是重迭的，知道的事情也差不多，因此就不构成“桥”了。

-
- 乔健, 1982: “关系刍议”, 《中央研究院民族学研究所专刊》(台北) 乙种之10
- 肖鸿, 1999: “试析当代社会网研究的若干进展”, 《社会学研究》, 第3期
- 杨宜音, 1999: “‘自己人’: 信任建构过程的个案研究”, 《社会学研究》, 第2期
- 张文宏, 2003: “社会资本: 理论争辩与经验研究”, 《社会学研究》, 第4期
- 赵延东, 2002: “再就业中的社会资本: 效用与局限”, 《社会学研究》, 第4期
- , 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》, 第4期
- Adler, Paul and Seok-Woo Kwon. 2002. "Social Capital: Prospects for a New Concept." *The Academy of Management Review* 27 (1) : 17-40.
- Baker, Wayne E. 1994. *Networking Smart*. NY: McGraw-Hill, Inc.
- Becker, Gary. 1975 /1964. *Human Capital. 2nd ed.* NY: Columbia U. Press
- Bian, Yanjie. 1997. “Bringing Strong Ties Back in: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China.” *American Sociological Review*. 62: 366-385.
- Blau, Peter. 1964. *Exchange and power in social life*. New York: Wiley.
- Blau, Peter and Ducuan, Otis. 1967. *The American Occupational Structure*. New York: Willey
- Bourdieu, Pierre. 1986. "The Forms of Capital." Pp. 241- 58 in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, edited by John G. Richardson. Westport, CT.: Greenwood Press
- Boxman, E. A. W., P. M. De Graaf, and Henk D. Flap. 1991. "The Impact of Social and Human Capital on the Income Attainment of Dutch Managers." *Social Networks* 13:51- 73.
- Brass, Daniel and Marlene Burkhardt. 1992. Centrality and power in organizations. In Nitin Nohria and Robert G. Eccles ed., *Networks and Organizations*: 191-215. Boston: Harvard Business School Press.
- Brown, Thomas Ford. 1997. *Theoretical Perspectives on Social Capital*. Working paper located in <http://hal.lamar.edu/~BROWNTF/SOCCAP.HTML>
- Burt, Ronald. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Campbell, K, Marsden, P and Hurlbert, J. 1986. "Social Resources and Socioeconomic Status." *Social Networks* 8(1), 1
- Coleman, James. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 94: s95-s120.
- .1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: The Belknap Press.
- De Graaf, N. and Flap, H. 1988. "With a Little Help from My Friends." *Social Forces* 67 (2) :452- 72, 2.
- Emerson, R. 1972. “Exchange Theory, Part II: Exchange Relations and Network Structures”, Pp38-87 in *Sociological Theories in Progress*. edited by J. Berger, M. Zelditch and B. Anderson. New York: Houghton Mifflin.
- Erickson, Bonnie H. 2001. Good networks and good jobs: the value of social capital to employers and employees. In Nan Lin, Karen Cook and Ronald Burt ed., *Social Capital: Theory and Research*. NY: Aldine De Gruyter.
- Fischer, C. 1982. *To Dwell among Friends: Personal Networks in Town and City*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fukuyama, Francis. 1996. *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity*. NY: Free Press.
- Granovetter, Mark. 1973. “The Strength of Weak Tie.” *American Journal of Sociology* 78: 1360-80
- .1985. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3) :481-510.
- . 1995. *Getting a job: a study of contracts and careers*. Chicago: The University of Chicago Press.
- . 2002. A theoretical agenda for economic sociology. In Mauro F. Guillen, Randall Collins, Paula England and Marshall Meyer ed., *The New Economic Sociology: Development in an Emerging Field*. NY: Russell Sage Foundation.
- Hansen, Morten T. 1999. “The Search-Transfer Problem: The Role of Weak Ties in Sharing Knowledge across Organization Subunits.” *Administrative Science Quarterly*.

-
- Ibarra, Herminia 1993. "Network Centrality, Power, and Innovation Involvement: Determinants of Technical and Administrative Roles." *Academy of Management Journal*. Vol. 36, No. 3, 471-501
- Kaplan, A. 1964. *The Conduct of Inquiry*. San Francisco: Chandler.
- Krackhardt, David. 1992. "The Strength of Stong Ties: The Importance of Philos in Organizations." in Nitin Nohria and Robert G. Eccles, *Networks and Organizations*. Boston: Harvard Business School Press.
- Krackhardt, David and Jeffrey R.Hanson 1993. "Informal networks: The Company Behind the Chart." *Harvard Business Review* July-Aug:104-111.
- Leana, Carrie, and Harry J. Van Buren III. 1999. "Organizational Social Capital and Employment Practices." *The Academy of Management Review* 24 (3) : 538-555.
- Lin, Nan. 1982. "Social Resources and Instrumental Action." Pp131-47 in *Social Structure and Network Analysis*. edited by P. Marsden and N. Lin. Sage Publications
- . 1999. "Social Networks and Status Attainment." *Annual review of Sociology*. 25:467-87.
- .2001. Building a network theory of social capital. In Nan Lin, Karen Cook and Ronald Burt ed., *Social Capital: Theory and Research*. NY: Aldine DeGruyter.
- Lin, Nan, Walter M. Ensel, and John C. Vaughn. 1981. Social resources and strength of ties: structural factors in occupational status attainment. *American Sociological Review*, 46 (4) : 393-405.
- Lin, Nan and Dumin, Mary. 1986. "Access to Occupations through Social Ties." *Social Networks*. 8:365-86.
- Luo, Jar-Der. 2004a. "Network Structure and Turnover." Paper presented in 36th World Congress of Sociology, Section 110: Social Capital and Social Network, Beijing, China, July 7th-11th.
- . 2004b, "The Impacts of Social Network Structure on Organizational Social Capital--A Comparison across the Taiwan Strait." Paper presented in International Association for Chinese Management Research Inaugural Conference, Beijing, June 19-22.
- Luo, Jar-Der, Chi, Shu-Cheng, and Lin, David, 2002, "Who is Trustworthy--A Comparison of Social Relations across the Taiwan Strait." Paper presented at the conference of North American Chinese Sociologists Association, Chicago, Aug. 14th.
- Luo, Jar-Der, Hui, Wei-Sheng and Yeh, Kuan-Ling, 2003, "Social Network Structure and Performance of Knowledge Teams--A Case Study in the Chinese Cultural Settings." Paper presented American Academy of Management convection, Tecnhnology and Innovation Management session, Seattle, August 1st-6th.
- Marsden, Peter, 1987. "Core discussion networks of Americans". *American Sociological Review*.vol.52
- Mardesn, Peter and Jeanne Hurlbert. 1988. "Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension". *Social Forces*, 66: 1038-59
- Montgomery, James. 1991. "Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Economic Analysis." *American Economic Review*. 81 (5) : 1408-1418.
- . 1992. "Job Search and Network composition: Implications of the Strength-of-Weak-Ties Hypothesis." *American Sociological Review*. 57: 586-96.
- Nahapiet, Janine and Sumantra Ghoshal. 1998. "Social Capital, Intellectual Capital and The Organizational Advantage." *The Academy of Management Review* 23 (2) : 242-266.
- Paxton, Pamela. 1999. "Is Social Capital Declining in the United States? A Multiple Indicator Assessment." *American Journal of Sociology* 105 (1) : 88-127.
- Pennings, Johannes M., Kyungmook Lee, and Arjen Van Witteloostuijn. 1998. Human capital, social capital, and firm dissolution. *The Academy of Management Journal*, 41 (4) : 425-440.
- Portes, Alejandro. 1998. "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology". *Annual Review of Sociology*, 24: 1-24.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University

-
- Press.
- . 1995. "Bowling Alone: America's Declining Social Capital". *Journal of Democracy*. Vol6:65-78.
- Reingold, David. 1999. "Social Networks and the Employment Problem of the Urban Poor." *Urban Studies*. 36: 1907-29.
- Schultz, Theodore. 1963. *The Economic Value of Education*. NY: Columbia University Press.
- Scott, John. 1991. *Social Network Analysis: A Handbook*. London: Sage Publications Ltd.
- Shaw, M. E. 1964. Communication Networks. In L. Berkowitz ed. *Advances in Experimental Social Psychology*: 111-147. NY: Academic Press.
- Sheppard, Blair H. & Marla Tuchinsky. 1992. Micro-OB and the network organization. In Roderick M. Kramer & Tom R. Tyler (Ed.), *Trust in Organizations* (pp. 140-165). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc.
- Sparrowe, Raymond, Robert Liden and Maria Kraimer. 2001. "Social Networks and the Performance of Individuals and Groups." *Academy of Management Journal* Vol44 (2) : 316-325.
- Turner, Joanthan, H. 1998. *The Structure of Sociological Theory*. New York: Wadworth Publishing Company.
- 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: 674-698.
- Van der Poel, 1993. "Delineating Personal Support Network". *Social networks* 15.
- Volker, Beate and Henk Flap. 1996. "Getting Ahead in the GDR: Human Capital and Social Capital in the Status Attainment Process Under Communism." Universiteit Utrecht, the Netherlands.
- Wasserman, Stanley and Katherine Faust. 1994. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wegener, Bernd. 1991. "Job Mobility and Social ties: Social Resources, Prior Job, and Status Attainment." *American Sociological Review*. 56: 60-71.
- Wellman, Barry. 1982. "Studying Personal Communities". In *Social structure and network analysis*, edited by P. Marsden and N. Lin. Sage Publication.
- . 1992. Which types of ties and networks give what kinds of social support? *Advances in Group Process*, 9:207-35.
- Whiteley, Paul F. 1999. "The Origins of Social Capital." In Jan W. Van Deth, Macro maraffi, Kenneth Newton, and Paul Whiteley ed. *Social Capital and European Democracy*. Pp. 25-45. NY: Routledge.
- Williamson, Oliver. 1996. *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press.
- Zhao, Yandong. 2002. "Measuring the Social Capital of the Laid-off Chinese Workers". *Current Sociology*. 50.

作者：罗家德，社会学博士，现为台湾元智大学企业管理学系副教授

赵延东，社会学博士，现为中国科学技术促进发展研究中心副研究员

联系人：赵延东

地址：北京3814信箱中国科技促进发展研究中心社会部

邮政编码：100038

电话：010-88232547；13520102676

电子邮箱: zhaoyd@nrcstd.org.cn