

社会网络理论十讲

边燕杰讲授

目录

第一讲	社会网络观	1
第二讲	社会网络的测量	6
第三讲	定名法	11
第四讲	中国的“关系”（上）	20
第五讲	中国的“关系”（下）	24
第六讲	网络和经济（上）	32
第七讲	网络与经济（下）	41
第八讲	网络和劳动力市场（上）	49
第九讲	网络和劳动力市场（下）	60
第十讲	网络和收入	64
作者简介：		77

开场白

国内从事社会网络研究的学者大有人在。比如清华大学的罗家德教授，对社会网络研究很有成就，在国内的研究一年之内就已经很有起色，并组织了一个社会网专业协会。我也答应他成为该研究协会中的一员。

这次我的讲授，首先假设大家已经具备了社会网络的基础知识，但没有形成体系。我想利用这 45 个学时，在前两天将基础知识讲授给大家，从第三天开始介绍一些国外社会网络研究中的尖端课题。以往我在国外讲授主要以同学的读书和讨论为主，但这次由于我们大家找英文文献有些不方便，所以这次主要以我讲为主，但同时也希望大家跟我有一个互动。但问问题有一个技巧，问题有两种，一种叫做互动问题，就是随时有一些基本的问题或者语言上的问题可以直接举手提出来，我可以随时回答；另一种属于比较大的理论方面的问题，我会在讲授结束后跟大家有一个互动的的时间，这样便于大家有更充足的时间讨论。

我的课程过程中会给大家布置两个作业，第一周的作业是分析 2003 年 GSS 数据中一些与网络有关的指标；第二个作业要求大家抓住某一个社会网络的概念来写一写大家自己的感悟。这两个作业的综合与拓展开来应该是一篇完整的课程论文，这份课程论文我要求大家一定要写成一篇理论导向、实证分析的文章。理论导向是说你在学完本课程之后对社会网络某一个理论要有自己的理解和想法，依据这个理论想法要去分析资料，就是 2003 年 GSS 数据，用这个资料的分析结果来验证你的理论方面的想法。课程结束后给大家一个月的时间来写这个论文，字数大约在 6000-8000。

第一讲 社会网络观

THE SOCIAL NETWORK PERSPECTIVE

第一节课我讲社会网络观。有两篇文章需要大家在课后自己去阅读，第二次课上有什么问题我们也可以讨论。社会网络观我们分 8 个小题来讲。

什么叫社会网络观？怎么从社会学的角度看社会网络观呢？首先我们要澄清，社会学研究是一种科学研究。我们知道社会学的定义是众说纷纭，各种社会学的概论都对社会学的定义有不同的说法。从西方经济学的角度来看，经济学的特点是共识大于分歧，经济学是什么，经济学的基本假定是什么？这些问题都已经有了一个比较明确的定论。而社会学则是分歧大于共识，这给我们大家提供了一个当“英雄”的机会，可以有机会对基本问题给出自己独到的见解。我的观点是，社会学是研究社会行动的，并且我们研究的不是个体行为，而是群体行为，但是行为的附载体还是个人。概念是一个抽象的东西，它是用思维的方式来反映本质的。我们用概念来把握本质。如果你是用概念表述，你就是力求用概念把握本质；如果你用的概念是对的，你就可能把握了正确的本质；如果你用的概念是错的，说明你的认识发生了偏差。这个时候你的认识就深入到了现象的本质。所以对我们来说需要把握各种社会现象的本质，而我们在用概念的时候就把握了对本质的认识。第二是要把握现象的变动规律。任何一个现象的出现、发展、消失，都是在和其他现象的相互作用之下发生的，我们需要在一个因果关系中来把握，我们需要从因果论的角度来看问题。最后，我们认识和研究的方法是有一定的讲究的，研究的过程或者是演绎的，或者是归纳的，这两种都是科学的方法，但有不同的目的。通常来说，演

绎的方法是来证明一个理论的，归纳的方法是导引一个理论的。由这三点我们明确了社会学是做什么的，然后我们把这三点套在社会学另外两个完全不同的理论观点上。

第一个，叫做社会文化论。他们在解释社会行为的时候，从文化的观点看社会行为，认为任何行为都基于内在的动机。例如炒股的人，就是因为有一个发财的心理，认为自主性和消费自由度源于财富。这个动机是符合一种文化的，是基于文化的三要素：信仰、价值、规范。他们研究的过程主要是归纳性的，因此在用社会文化的观点来看社会行为的时候，是个案研究居多的。

与社会文化论相对的一种观点叫做社会结构论。从结构的观点来解释人们的社会行为。他们看到的社会行为的本质是什么呢？他看到的是在怎样的情况下他不能干什么。每个人都想炒股，都想发财，为什么只有百分之二十的人会成功，百分之八十的人总是在亏损呢？如果看到群体的现象，就会发现，很多人是受所处的社会条件的制约，受外在于行为个体的条件和力量的制约，这个外在的力量就是结构。从结构的观点来讲，就是来看社会条件状况是怎么样的，他们发现整个社会有一个地位的分布和关系的分布，这两个分布造成了最主要的社会结构制约条件。有些个人为什么成功了？刚好是因为他们在优势的地位上，拥有优势的社会资源；有些人没有成功原因可能是他们基于的关系资源恰好是劣等的、劣势的。我们从这个角度来看，每个人成功的几率是不同的。最后，社会结构的理论观点大体上是看大尺度的条件，个人行为的偶发性是非常大的，而我们社会学研究的是一种必然现象，这个必然性有时候并不是决定性的，但至少统计分析上是有趋势性的，从这个意义上来讲社会调查是有必要的。所以当我们把社会结构作为社会学研究的一个主题的时候，我们会发现从社会结构的角度就是要解释现代社会结构条件对个体行为与群体行为的制约性。这个制约性是体现在两个方面的，也就是有两种完全不同的社会结构观。这就是我今天要讲的第二个问题。

两种不同的社会结构观，或者叫做两种不同的社会结构视角。一种是从职位分布的角度来看社会结构。个人具有自己的信仰、规范、动机，这些东西都已经融入到了个人的行为当中。举个例子，为什么中国人相比外国人比较含蓄，不容易说出自己真实的想法？但是在美国这种情况是比较少的。为什么呢？一个重要的因素是社会结构的不同，由于中国的社会结构制约性比较大，不管你是出于有限理性还是极端自私，总是在强大的结构压力之下不得不说谎。当然说谎给我们社会学家的问卷研究也带来很多不便，所以我们在问卷调查中要采取一定的措施来测谎，挖空心思地尽可能了解到被访者比较接近真实的想法。而西方社会的社会结构压力相对比较小，所以人们的说谎行为就比较少，说出真话来个人受到制裁的可能性也比较小。特别是美国，它鼓励你直截了当的说，鼓励你与众不同。但是在中国文化中有一种趋同的文化，这个会造成群体的压抑个性，或者沉默，或者说假话。社会结构实际上来自于两块，一块是个人的社会地位，一块是个人的社会关系。在个体行为者之外，有一些地位的分布，实际上指个人的一些特征，比如教授有教授的地位，副教授有副教授的地位，个体的特征值都分别对应着社会的一种地位分布。大家普遍接受的有比如说年龄分布，人年龄大的时候就要退休，年龄给了你结构约束、结构制约，你必须让出位置来给更年轻的人。收入结构也是这样，比如说你在北京有2000块钱，在北京的收入结构里可能是一个中产阶级，但是如果你去徐州，可能这个值就比较靠上。所以一个人的收入结构可能控制你的消费结构和个人行为。这个叫做从地位的角度看待社会结构。这种观点在1970年代以前一直在社会结构观中占据统治地位。

1970年代以后，另一种社会结构观出现并逐渐发展起来，这就是从社会关系和社会网络的角度来看待社会结构。马克思有一句名言：认识所有社会关系的总和。所有的关系都在任何一个个人的身上能够反映出来。个人与个人之间从出生开始就与其他人之间发生着各种不同的社会关系，有先赋性的社会关系，也有选择性的社会关系。所以个人总是在社会关系当中来行为的。长期以来社会学家们忽视了社会关系也是一种结构制约，直到1970年代以后，西方社会学家们才逐渐认识到，人的社会关系实际上是制约社会结构的重要因素之一。从社会网络与社会

关系的角度来讲，就叫做社会关系或者社会网络学派。

如果我们总结这两个完全不同的社会结构观，就会发现可以从这么几个角度来看两个结构观的质的不同。首先可以看到个人方面的不同。从社会地位的角度来分析个人，你看到的是个人的特征，是男是女，是老人还是年轻人，学历多高，长得什么样，工资、收入有多少，等等。但要从社会网络的角度来看个人的时候，我们看到的不是个人的特征，而是看到个人与其他个人的联系。这就包括你跟谁联系，联系的性质是怎样的，联系的强度如何，联系的频繁程度如何，等等。

其次，社会学是通过研究个人来研究群体现象。从社会地位的角度来讲，我们看到的是不同类别的群体，例如我们看到的是学生、教授，我们看到工人、干部，我们看到的是人以类聚的“类”。但是从社会关系的角度，我们看到的是不同网络里的人，网络内部的人是联系的，不同网络之间可能是分割的，也有可能是联系的，我们从个人和其他个人的联系当中来看一种群体现象。

第三个，分析取向。就是你要分析什么、研究什么。当你从社会地位的角度来看，这个取向是看个人和团体之间的归属和认同。你认同自己是属于哪个阶级的，你怎样认同他人。社会网络就是一种定位，是一种联系性，事实上是说你另外一个之间的联系和关系是怎样的。

第四个，我们看到个人和群体之所以能在社会上自立，是由于有各种不同的资源。社会地位的角度分析是看对资源的占有，而社会关系的视角并不看对资源的占有，而是一种涉取。涉取的意思不是一种占有的概念，而是一种通过关系来借用他人占有的资源。当然这种占有是有条件的，首先这种资源当前对于占有者来说是闲置的，而对于你来说是稀缺的；第二个你和他之间应该有一种关系，有一种潜在的回报关系。

最后，社会是有结构的，这分为垂直结构和水平结构。从垂直结构来看，有地位的上下排列，因此我们看人是看他是属于哪一个阶级的，他是在哪一个层次上生活的。而从社会关系的角度，往往是看一个人在一个网络当中的中心性，网络的中心性越高，他的资源的涉取度就越高，则她在社会上的成功度就越大。

所以这两种网络观在看待不同的分析角度的时候他的观点是不一样的。

我现在简单举一个社会流动研究的例子来看怎样理解这个观点。在社会流动研究中有一个阶级再生产理论，意思就是“龙生龙、凤生凤”，意思是说阶级地位是有一个继承性的，这个继承可以分几个方面，有财产的继承、地位的继承，知识的继承。财产的继承是受法律保护的；知识的继承是通过家庭影响的，父亲如果是知识分子，你小的时候就容易和书打交道。布迪厄有一个概念叫做“惯习”，实际上就是说你以往涉及的一些知识可能具有一定的再生产能力。财产、地位、知识，这三种继承就形成了一种阶级再生产的格局。而阶级再生产的格局是基于一种社会地位的角度。另外一个知名的理论叫做社会资本理论，是从经济学当中来的，是说教育是可以自己获得的，技能、工作经验都可以通过努力来获得和积累，这样一些获得性的资源也成为一种人力资本，保证个人获得成功。这两种不同的理论结合就出现了精英的循环与再生产。

社会资本理论所讲的资源也有两个完全不同性质的资源，一种是信息，一种是影响力或者说操作力。有人通过网络得到很多信息，信息在网络当中是流动的、传播的，是通过人与人之间的交往口耳相传，你生活的网络是不是信息丰富的，在一定程度上决定了你的成功与否。同时个人的成就也不单单是个人努力的结果，有时候在必要的时候你必须要有资源占有者的扶持和推动，这样一些过程才能使你实现社会地位改变的梦想。这样一种影响力也是来源于网络的，这种影响力基于个人与其他社会个人的联系，称之为社会资本。

作为一个例子来说，我们看到社会网络的观点至少在解释社会流动来讲是很有用的，在解释很多理论上都是有用的。我们从两个不同的角度来看社会结构，就有了地位结构观和网络结构观。那么，怎样看待这两种结构观之间的关系呢？第一个可能性是这两个观点之间是平行的，

互不干涉，他们解释的是不同的阶段和不同的内在变动逻辑。另一种可能性是这两个观点是相关的，可能是互补的，也就是说虽然解释的是一样的东西，但是只有一个解释是不完全的，加上另一个解释才是完全的。第三个可能性叫做互为条件，就是缺一不可。比如婚姻是互为条件的，没有夫就没有妻；父子也是互为条件的，没有父就没有子。地位结构观和网络结构观是否是互为条件的？这个需要大家思考。最后一个可能性是相互冲突，含义是什么呢？就是两种理论解释的是同一现象，同一现象的同一本质，同一内在逻辑，但是解释的不一样，不是你对就是我错，这是互相冲突的。两种观点同时存在的时候，从方法论角度，无外乎是这四种可能性。这两种结构观的关系到底是哪一种呢，你们怎么看？这个问题留给大家考虑一下。

我个人以为，抽象的谈这个问题不容易，应该具体到某一个具体的问题来讲。你要知道社会网络观分为网络观和地位观，怎么从地位的角度看社会结构制约，怎么从网络的角度来看，来分析你要分析的现象，将这两个观点作为不同的解说的时候，你再来看它们的关系是这四种关系中的哪一种。抽象地谈这个问题是很困难的。

社会现象很少是非此即彼的，但是理论分析是有用的。现象当中的非此即彼往往可能是不存在的，但是理论分析要求我们用非此即彼来分析。为什么呢？如果我们不用非此即彼，往往是看不到本质的，当然这个观点也是有争论的。但是有一点，分析问题和解决问题是两种不同的思维，分析问题是可以让所有条件都不变，而只让一个条件来变，以此来研究这一条件对现象发生所产生的影响，这就是非此即彼的分析条件。而解决一个问题千万不能非此即彼，因为条件是共变的。所以对策研究和理论导向的实证研究是不同的。但有一条，你做好了理论导向的实证研究，才可能有能力做好对策研究，否则你做出来的对策研究可能是不科学的。

问：社会网络往往具有很强的同质性，网络是在地位的基础上建立的，而网络和网络之间的层次差异又很强，一般来讲开小卖部的都不会理捡破烂的。我不知道这个可以怎样解释？是否可以说网络是以地位为条件的？

答：这是地位与网络之间的一种关联，同质性的网络是以地位为条件的。当然这个对网络现象有一定的反映。通常来讲，低一位的网络往往是基于地位的，统一网络内部的地位差别较小；越高一位的网络，网差越大，就是说网络里面所有的地位是参差不齐的。这是为什么呢？因为高地位的人需要有低地位的人的支持，我想你可能需要做进一步的研究，看看是不是这样的情况。有一种现象，比如说西方社会的老板，在圣诞、生日等节日的时候也是需要与秘书之间进行互相拜访或问候的，这个网差就是比较大的，为什么会有这种情况出现呢？因为老板在平常的生活中特别需要秘书等人的帮助和支持，不仅是工作上的支持，还有情感、道义等多方面的支持。但是扫地工就是扫地工，我猜想也许高地位的网络是具有网差的，可能是你没有发现，或者他们有一个排斥低地位进入的条件，这需要你研究去发现。

问：在我的研究和访谈中我发现，社会地位较低的人，比如说农民工，网络依赖性很强，为了保障基本的生存，他们不得不跟同乡在一起，因此这一群体的社会网络很难变成异质性的网络。但是对于另外一些人，可能从事的并不是封闭性的职业，他的网络当中的网差就特别大，他可以接触到很多异质的人，可能网络的圈子也更大一些，我不知道这种现象该如何解释？

答：我觉得你提出的问题有一定的理论含义。我先提个问题，供你参考。你看到的这个现象，究竟他们的网络是地位的附属品，还是网络是决定地位变动的先决条件？如是网络是地位的附属品，那么网络观没有意义，可能仅仅是一个维持生存的意义，没有社会流动上的网络的意义。而对另一些人来说，网络是一种桥梁，那么网络观就是有意义的。

问：老师，我是学人口学的，我想请问您，如果员工与老伴接触，那么作为员工来讲老板能不能算作他的社会网络的一部分？

答：如果在私人层次上有交往的话他们可以被界定为有社会网络上的联系，但工作交往不能算。有的人认为算，这是我的一个不同观点。我认为社会网络是具有社交性的网络，这种网

络具有三个特征：个体性；非正式性；持续性。个体性就是指具有私人层次上的交往和交流，比如说两个同学之间如果仅仅坐在一起听课，但没有任何生活和情感上的交流，下课就各自回家，那么他们之间可能并不具有社会网络的关系。这是我的观点。社会科学的发展最重要的就是有一个否证的概念，如果把什么关系都纳入网络显然是不科学的。

问：我提一点，我觉得在中国社会，正式性与非正式性、持续性与非持续性非常难以区分清楚，比如说我们两做一笔生意，然后一起吃一顿饭，这算有社会网络吗？

答：实证的研究应该是有具体的实证分析的。你可以有两种定义法，主观比较法和平均加减法，比方说你访问了1000个人，你可以问他的主观判定，交往几次可以算作朋友关系？可能通过这样的一份实证研究你会有一个答案。这里还牵涉到一个双向网络和单向网络的关系，老师和学生之间可以是权威关系，这是一种单向的关系，但朋友之间绝对不能是单向的权威关系，一定是双向的网络关系，不然的话你钱是借不来的，他所拥有的社会资源也不会给你的。

问：在我开展调查的过程中，有一些概念比如地缘、亲缘、友缘等，在访谈的过程中界定起来非常模糊，有时可能我与被访者交谈4个小时也不一定能对某个概念达成共识，面对这种状况该如何解决？

答：问卷调查绝对不能问概念，地缘、亲缘是一种指标，开放式的访谈都不可以用概念，概念是你学者的事。你与被访者接触的过程中，被访者出于学历、风俗等方面的差异，可能并不能完全准确地理解你所使用的概念的本来含义。所以你在调查的过程中，首先要明白对方所处的地位和环境，这有助于你更有效地使用概念。

下面我们接着讲，从社会结构的角度看，现实的网络是什么样的。网络，或者社会网络，我们指的就是两个东西，有人，而且人与人之间有联系，这就是网络。我们有家庭网络、亲属网络等等。当然我们发现组织里面有一个概念叫做策略性的组合，或者说策略联盟。还有一个概念叫做政治同盟，政治同盟在民主社会中是很重要的。

从网络的性质来讲，网络可以分为两种类型。一种是双向联系的网络，比如说同学中的交流网，你可以什么事都不做，就是相互之间的聊天，这就是一种双向的网络，相互之间都承认是一种朋友关系。再比如说社会支持网，或者叫做社会支援网，你向谁借钱啊、父母出差时孩子谁来看管啊，都属于这种类型的网络，这也是一种双向的社会网络。还有一种网络叫做单向关系网络。这种网络在现实生活中也有很多，比如在一个班里共同学习了一年，然后大家民主选举某个人当班长。再比如说借贷网，有钱人向没钱人借出。还有咨询网、师生网、权威关系网等等，所有这种网都有一个名称叫做垂直关系网。同学们觉得中国的关系网是比较双向还是比较单向？

我看中国社会的关系网有这样的特征，情感交流肯定是双向的，资源的交换在特定的条件下是单向的，但长久来看还是双向的，有的时候甚至会隔代出现，至少能在本代之中跨年。中国人的关系借贷的周期或者时间可能会很长。这一点与西方不同，西方人一般很怕欠别人的人情债，要么就是不欠你的人情，要么就是会很快的还掉，可能在几个礼拜的时间内就会还。我们中国人这方面的情况与西方是不一样的。

我对中国私企的发展曾经有一些研究，一般来讲，私营企业家在企业发展初期对中国文化和社会网络的研究都还比较少，但是一旦企业开始做大，关系网络的作用就比较明显了。因为你原来是一种熟、亲、信的网络，大家的共同利益相关度是非常高的，而当企业发展壮大并且权、责、利出现之后，原有的那种网络关系可能就要靠后了。

大家要注意的是，在这个过程中并不存在价值判断，我不认为哪个好哪个坏。但我有这么一个判断，两套价值设定，熟、亲、信是一种儒家价值，权、责、利是一种西方理性主义价值。我个人认为，两套不同的价值，在任何社会都有存在的价值。虽然在中国，往往看到的是，而肯定也存在，虽然可能是一种附属的价值。有人做了这样一份关于网络的研究，认为在欠发达的社会中，熟、亲、信一般是占主导地位的价值，因为欠发达的社会一般是一种交往关系比较

少、网络范围比较小的关系，我们人在社会上生活，百分之五十以上是和熟人打交道的，所以熟、亲、信这些原则是不能抛弃的。所以我认为，中国的儒家价值是永远有其含义和存在的意义的，这是我从社会网络的角度分析得出的一个看法。但是在一个较发达的社会，由于交往关系较为复杂，权、责、利就出现了，当然在这一过程中熟、亲、信的价值和原则也不可能被完全抛开的。

当然这个“熟、亲、信”的说法只是我自己对中国文化的一种概括，这种概括只是从某一个角度来进行的概括，肯定不是特别全面。在研究过程之中，一个概念的使用必须先经过测量，不测量你是没有办法使用的。熟、亲、信可能只是一个表象，你需要从这个表象来测量一些中国社会的比较本质的特征。这里边的理论含义可能是你在调查、在访谈的过程中才逐渐引发出来的。

下面我们要讲一下 1980 年代以来社会网络研究发展的三个里程碑。第一个，将社会行动者的特征性转化成关系性，导致产生的理论发现就是关系种群模型。网络一经出现，就非常注重技术性的东西。通过关系来看一团一团的人，把具有同质性关系的人放在一块儿，叫关系种群模型。第二个，就是由把社会网络当作认识问题的一种方法，转向一种理论，理论就能够进行解释，可以被用来结识一些经济行为。第三个里程碑是说把社会网络研究作为一个形象的比喻，从把网络作为一个桥梁的比喻，到把网络当作一个实质性的理论体系，这里边有代表性的著作是关于结构洞的理论观点。当然这三个里程碑的观点并不是我的，而是加拿大的一个学者对社会网络的发展进行的一个总结。

第二讲 社会网络的测量

上一节课我们主要讲了什么是社会网络观，怎样从社会结构的角度来看社会网络分析。我个人认为社会网络分析是一种结构分析，有两个完全不同的分析方法或者说分析视角。一种是称之为从社会地位角度来定义和研究社会结构，另外一个是从网络和人际关系的角度来研究社会结构的。后来我们又讲到了在社会流动的研究中两种不同的结构观是怎么来看社会流动的过程及结果的，最后我们讲了一些实际的例子，谈了一下社会网络实际的发展。

今天我们讲一些比较枯燥的东西，有符号、有公式、有表格。实际上是解决社会网络分析的一个技术问题。由于以后涉及到一些问题和这个相关，所有有必要现在先对这些方法进行一个介绍。

我们来看看在社会网络分析中是怎么用点、线、表、图来表达一个网络的。表所反映的实际上是一个小群，可能是 5 个人，在网络的资料里面，这些数字可能是一个矩阵，由纵向、横向、主轴各部分组成。统计是比较机械的，它只能做一般性的假定，比如它假定个人和个人的相关是 1，不相关是 0，然而实际当中完全相关和完全不相关的情况比较少，所以我们在统计分析当中一般把对角线都是去掉的。假设 A 认为 B 是他的好朋友，同时 B 也认为 A 是他的好朋友，那么这二者之间就是一个双向的关系。社会网络分析从技术角度对很多问题都有比较标准化的表述，今天我们来给大家介绍这些专业术语如何表述。

如何用点、线、图的方式来表达一个资料呢？我们可以采用社会关系网络图，这样一个图可以用多种不同的方式来画，但都能表示出相同的意思。有人认为似乎地理构造表明某一种涵义，这也不一定，要看你的研究课题，网络如何表达起来更加形象化是你要考虑的一方面，更重要的是如何用你的点线图来准确反映出给定的资料。你可以用你的有理论含义、实地含义的故事来解释你的图。这是点、线、表、图这四个最基本的数学手段来反映关系资料，以及表达一个网络状况，但这里边的一些东西我们要做一些理论和分析上的定义和解说。

下面我们先来界定“点”(point)。可以用“点”来表示的有：actors, agents, cases, elements, nodes 等等。如果我们研究的对象是个体，是人类群体的话，我们的 point 就是行动者，即 actors。另外一个概念是 agents，在经济学里有一个专业术语叫做委托代理关系，可以是一个公司的代理，他的含义是代表某一组织利益的个体，这就叫 agents，当然也可以代表他自己，如果完全代表他自己的话就回到了 actors。第三个是 cases，把人的东西去掉了，实际上是一个个案，也可以是一个事件网，事件相互之间是有关联的，当我们说事件网的时候，就需要用 cases，当然这个概念又有他一般化的意义，也包括了个人、公司、或者是组织等。再一般化的语言就是 elements，这个概念有群体的意思了，在群体里边我们才会用到要素这个含义。最后有一个社会网络研究专用的这样一个词叫做 nodes，叫网结。这个概念实际上是涵盖了以上四种表达。

下面讲一下“线”(line)，讲的就是个人和个人之间、点和点之间的关联。这个关联我要提醒一句，在社会科学研究中，事件之间可以是抽象的关联(connection)，比如说共同阶级的概念，一种共同关系和共同利益的联系，但是这样一种抽象的关联并不是社会网络含义下的关联。社会网络意义上的关联是讲活着的个体和另外的与之相应的个体发生的现实的联系，这种现实的联系我们用 tie 来表达，比较准确地表达是“关系”或者“纽带”。父子关系、师生关系，都是一个网络关系或者纽带。

第三个术语我们来讲“path”的概念，就是说从一点到另外一点的道路，这个 path 是有阶段的。我目前把它叫做“路径”，我们大家要注意在研究的过程中要尽可能少用词，尽可能少用字，我们的理论要深刻，但是理论表述一定要简单。而简单的理论表述在于采取准确、简洁的概念，用字很少，但一下子就让别人看得懂是怎么回事了。路径是有长度的，还有另外一个词，叫做“路长”(length of a path)。是用来表示组成路径的“path”的数量的，形象地说，有多少条线就有多少“路长”。

当一点到另外一点只有一条路的时候，我们就没有所谓的距离的问题。但是从一个点到另外一个点如果有多条路怎么办呢？我们就要提出一个新的概念，路距(distance)的概念。如果有多条路的话，我们就要找出它的短距。

最后还有三个东西要提出来，在网络图当中，有的人和有的人接得比较近，有的人之间离得比较远，这个怎么表示呢？这就需要“隔壁”(adjacent)、“邻里”(neighborhood)、“关系度”(degree)这三个概念。隔壁是相互之间挨着的，邻里可能是好几个个体，但不一定相互之间都是挨着的。邻里和邻里之间有社会支持，这个利益比个人的利益有更高层次的解释含义。但是英语里面的隔壁并不是这个词，所以我们反过来在翻译回去的话，是很困难的。“度”的概念在很多学科都在讲，我们现在研究的是网络，所以我们提到的度是关系度，简单来讲，和多少人发生关系就是有多少关系度。

以上这些技术问题是描述一个网络。最重要的描述应该是对一个网络结构的描述，也可以说是形式和构成。这个网络结构里有一个非常重要的研究角度是他的“密度”，我们研究网络结构之间的差异的时候就是看他的密度如何。而这个密度是怎么定义的呢？就是看他的关系线有多少。假如说有 5 个个体，这 5 个个体相互之间都有联系，那么这个关系网我们叫他“全联网”(clique)；第二个是“高密网”，密度比较高，但是并不是全联；此外还有“低密网”和“无联网”。无联网在现实空间当中是一种很特殊的现象，个体虽然同处在一个网络当中，但是是一种无联状态。

在低密网里面很多是相互不联系的个体，有些个体和个体之间的不联系，对于网络的研究是有特殊含义的。此外还有一些延伸下来的意思，一般来讲，越大的网络越有可能成为一个低密网。因为我们知道，现实空间中个体之间的网络联系是需要占时间、用资源、动感情的，这三点就造成了任何一个个体在网络当中他的交往是有限的，而在一个比较大的网络中一个个体和其他所有个体都发生交往关系的可能性是比较低的，只能和一部分的个体之间有一种交往。

除非所有的交往都是浅度交往，或者叫做表面性的交往，当然这个联系就可能是一种无联网状态了。所以我们说，一个网络的大小和他的密度是反相关的。一般来讲，我们研究数量的人，喜欢变量特别多，倾向于将问卷做的非常臃肿，这样重复劳动非常强，学了这点我们就知道，在有规模的情况下可以不考察或者少考察密度。当然网络规模确定的时候，密度之间的差异也可能非常大，规模能够表达密度也是有一定的界限的。研究小群体的话是绝对不能用网络规模来代替密度的。

在网络当中，有一些个人可能是被网络的主要人物排除在外的，这部分人可以叫做“孤立者”。这里有一个“内聚度”(inclusiveness)的概念，在一个网络当中，如果每个人都不会被排斥，则网络的内聚度是最高的。

最后一个概念是“总关系度”(total degrees)，在一个网络当中，有可能有多少条线，如果相互之间都有关系的话，那么总关系度是最高的。

们知道网络密度的概念之后，最后还有一个概念就是“网络中心性”(network centrality)，用网络来表达谁在这个网络中有中心性。我们知道从地位角度来看社会结构的时候，有两个不同的视角，阶级的视角和分层的视角。阶级的概念讲的是有无问题，而分层的问题是多少的问题，不管是层化的观点还是阶级的观点，设定我们要用阶级的观点和层化的观点来看，但是我们在网络里面是看他占有多少关系度，还有他在网络里的位置是怎么样的，那么网络中心度就可以用来表达他在网络中的位置情况。网络中心性有非常多的学者一直在研究这个方面，也有很多相关的研究结论。

如果我们想了解群体的特征，也是看他的结构、密度，但往往同密度还是有差异的，有的结构是纵式的有的是横式的，有的是平权的有的是非平权的。这里面还有两个概念，一种叫做绝对中心性，一种叫做相对中心性。当我们比较两个网，两个网是同规模的情况下，你用两种指标都可以，但是如果两个网是不同规模的时候，就一定要采用相对中心性。

还有一组概念是“local centrality”和“global centrality”，global centrality讲的是一种战略重要性，综观的全方位的重要性。假定有一个人和全网里边的任何其他一个人平均的联系度最短，则他的战略性最高。有几个短距的话，最短的那个短距，我们可以把它称为“捷径”。是不是战略重要性就等于它与其他人的距离最短呢？不一定，距离最短只是一个指标，还有另外一个指标，不见得最短的人他的中心性就最高，还有一个概念叫做“between-ness”，可以翻译为中介性，理解为桥梁的意思。我们要用中介性的话，与他相关有几个术语叫做“broker”、“bridge”、“structural hole”。

技术的东西就这么多，我想技术的东西主要是给大家一个印象就可以了。

2. THE EGOCENTRIC NETWORK AND NAME GENERATOR

社会网络有大有小，当一个社会网络的规模较小的时候，我们有可能进行全网关系的研究，而当网络规模比较大的时候，或者说当面临一个大尺度的研究的时候，全网的研究就是不可能的了。因此呢，在社会网络分析中为了便于大尺度的研究，有许多学者提出了“自我中心网络”(egocentric network)的概念，或者叫做个人中心网络，这里面最知名的一个测量手段叫做 name generator。

什么是个人中心网络？首先有一个自我(ego)的概念，还有一个他我(alter)的概念。在任何一个情境下我们都可以定义某一个人的 ego，意思是说你所研究的、关注的就是他，他是你问卷调查的被访者。弗洛伊德理论中的 ego 与我们这个 ego 的概念是不同的，我们这个概念主要是表示一种自我的含义，强调它是一个人。“他我”(alter)并不是我们平常意义上的他人，而是强调这个他我具有制控他人的意思。在网络研究中，有自我的概念，也有他我的概念，个人中心网络还强调他我与他我之间的联系，以及自我与他我之间的联系。但是在一个自我中心

网络中，未必是一个全联网，因为个人的角色和位置之间是由分割的，你的亲戚是不认识你的老师的，跟我联系的人跟你们可能是相互不认识的。当然自我中心网络中，自我和他我都是直接联系的，当我计算密度的时候，这些线条都是计算在内的。还有一种计算方法，由于自我中心网络很显然是定义当中已有的，所以计算当中根本就不用考虑，因此我们可以用虚线表示这几个联系，只计算他我跟他我之间的联系。因为很显然自我跟他我之间的联系是肯定存在的，是谁都知道的。

在自我中心网络里边，不管是虚线还是实线，肯定是有有一个纽带关系(tie)，这个纽带关系的含义是说在现实当中它存在一个这样的关系，而不是抽象的。我个人给它定义三个特征：接触(contact)、交流(communication)、互动(interaction)。以后我们说tie的时候，就有接触、交流、互动，这三个特点是和tie共存的。

关系纽带是有一个强度的，这里面是有很多学问的，包括强度怎么看？单向还是双向？怎么测量？有什么丰富的内涵？等等。

由于自我和任何一个他我之间都建立一个关系，他们两个之间的关系是符合英语的一个表达叫做dyad，可以翻译成“双人组合”，所以我们就有了“我他组合”(ego-alter dyad)的概念。就是说从一个关系网络的角度来看，他的结构特征是怎么样的。

我下面要把自我中心网络进行分解，看他里面的关系结构是什么样的。理论上说有三种完全不同的情形，第一种叫做“虚无组合”，含义是两个人接触但没有实质的联系；第二个叫做“单项组合”，比如在爱情关系里的单相思就属于这种单向组合；第三个叫做“双向组合”，我们假定在自我中心网络中我他组合是双向的。当然我们这样一个假定在很大程度上还是可以被很多资料印证的。

下面我们要将这一模型逐渐复杂化。如果关系只是一对一对的，网络就是不存在的。实际上网络的含义就是一定要超出双人组合，加入第二个他者。这就形成了三人组合(triads)。社会网络分析里面特别关注的是两种状态，传导性的和非传导性的。传导性，这是很重要的一个概念，很多时候你联系一个人并不是仅仅为了联系这个人，而是想通过这个人联系到其他的人，这就是关系的传导性。格兰诺维特的弱关系理论就是由于他推导出来强关系肯定要传导到其他的强关系，只有弱关系才能起到桥梁的作用。三人组合中又有定向三联、顺向三联、非顺向三联等形态。亲属关系往往是顺向三联的，你有一个姐姐，姐姐到了姐夫，姐夫到他妹妹，等等，这些关系都是可以传导的。友谊网络、同事关系通常也是互通的。非顺向三联的关系比如说权威关系就是这样的，可能会有一个比较中心的个体来维系整个小群体。三人组合是包含传导性和非传导性的网络的最简单的形式。

设定信任关系是可传导的，情感关系是非传导的，如果这种设定成立的话，我个人认为肯定会发生这样的情况，信任是对于他者一般品质的评价所产生的，而情感是对于他者特殊品质的评价所产生的。如果有一个人A有这样一种一般品质可以让B信任的话，由于这个品质是一般化的，则C\D\E等等可能也有相同的评价，这样信任就可传导。但是如果情感是基于特殊品质的评价所产生，由于它的特殊性，则情感就不好传导。所以我们假定你有这个研究假定，你可以通过调查研究去检验。

有一点需要注意的是，但我们提到一个自我中心网络的时候，至少要有一个ego和至少两个alters，当然这两个alters可以是相关的也可以是不相关的。

下面最后一个技术性的东西，自我中心网络的密度的计算方法。有两点需要注意，第一点，我们在做跨网络比较的时候，必须基于相同的测量指标体系。第二点，要搞清楚在我们具体的网络环境之中，是哪种情况的相关，不同情况需要采用不同的计算方式。“我他纽带”关系被考虑在内和考虑这种关系的影响的计算方式是不同的。

由以上的讲述我们知道个人中心网络是很重要的一个概念，怎么样来测量个人中心网络呢？测量起来的麻烦还是不少的，首先我们要考虑到个人中心网络的多重性。这里面又有5个

方面需要思考：1、网络当中的他我究竟都是谁呢？是亲属还是非亲属，是上司还是下属，角色不同，使得个人中心网络特征就不一样；2、就算角色是相同的，网络的内容也可能不同，是借钱，还是聊天、共同采购、还是什么，就是说你在这一网络中是要做什么；3、关系强度。这种关系到底有多强？4、关系当中有一些资源的流动，流动的是什么资源？是有形资源还是无形资源？5、关系的动态过程或者说发展史是什么样的，这样一种动态过程的测定对于关系的判定都是很重要的。怎么样得到真实的关系资料，这也是网络关系研究的一个至关重要的一点。

我们知道了网络本身是怎么回事，但是如果跳出这个网络来看，就会出现新的问题：网络是否有边界？如果有边界的话，这个边界是怎么测量的？测量自我中心网络第二点要考虑的就是网络的边界。目前对这一问题主要有两种看法，一种是肯定的回答，是有边界的，如果我们只测量直接关系的话，那回到自我中心网络中就是自我和他我的关系；还有人反对这种看法，这种人的观点认为有些关系是通过直接关系达到和建立与其他人之间的联系，走出自己的关系网络，也就是关系的传导性，因此有人说这个边界是不存在的。

拿中国和国外比的话，80后的变化比较大。要拿中国的五、六十年代跟四十年代比，现象上变了很多，但是行为变化的很少。如果80后一代成长到五十岁，很可能主导一种新的中国文化，这也可能是中国社会文化的一种真正革命。这是关系的网络边界问题。关系的传导性是很重要的，假定我们在测定个人中心网络，很显然要测量直接关系，你无法测量间接关系，但是如果你能巧妙地测量直接关系，导引出关系结构的特征，让你引发对关系边界和跨越边界的能力的认识，那么这个测量也是有意义的。

所以在个人中心网络的测量上，最重要的一块工作就是我们怎么看“他我”(alters)，这里面就涉及到三个问题：第一个，我们究竟怎么看网络的规模。我们的被访者中有多少个他我，如果被访者是一个老者的话，那他的直接交往者可能非常多，他的“他我”也就非常多。就算是一个年轻人，他的“他我”也可能非常多。这个时候我们问多了也不好，问少了也不行，那么我们需要问到多少个“他我”才比较合适？第二个问题也比较麻烦，我们知道，你如果问了较多的这种“他我”，他的差异性就可以表现出来，如果你问少了，同质性就可能比较高。网络里面最主要的原则叫做同质性原则，为什么呢？因为任何一个个体都喜欢跟与自己比较相同或相近的人交往。如果你问的“他我”较少，可能被访者回答的更多的是经常与他在一起的具有很高同质性的人。所以我们在测量网络的时候要尽量把网络的同质性和异质性都测量出来。最后，我们还要测量density structure，就是alter和alter之间的关系，我们希望有一些alter和alter之间是有关联的，有一些是无关联的，这个时候密度差异就存在了。因为我们知道，ego-alter relation是肯定存在的，所以我们要考虑到：资料越丰实、越详细越好。但是同时我们要知道我们的访谈时间是有限的，通常当面访谈超过45分钟被访者可能就不耐烦了，电话访谈可能15分钟就会出现这样的情况。当然如果你到一个比较闭塞的社区，老头老太太跟你谈两个小时也是有可能的。一般在大城市，比如在北京、上海、天津，很少有人配合调查，北京的调查回收率是最低的，基本上在15%—20%之间，比香港还要低，香港是在40%左右。上海是20%左右。很显然这里边存在一个结构压力，收入的压力、时间分配的压力都比较大。

那么怎么办呢？所以我现在要讲一讲社会网络专家们在长期的实践和总结基础上提出来这么一种方法，叫做“提名法”(name generator)，这个术语很有意思，“generator”的意思是提取某种东西的精华。1973年，芝加哥大学的Laumann教授和伯克利大学的Fischer教授同时用相同的办法问了相同的问题，结果是不谋而合了，叫做朋友网(friendship network)。他们想，通过一个很小的范围调查能不能抽象和概括出较大范围的特征，但这个很小的范围也必须要有严格的限定，首先他得是你最亲密的朋友，其次你跟他的联系最频繁。那么有同学要问了，配偶算不算是这种最亲密的朋友呢？这个在西方社会是可以的，但是在中国好像这样的想法比较少，这个现象也是很有意思的。西方最好的夫妻就是当朋友的夫妻，就是说什么都讲。但是中国人很多就不能理解，觉得朋友是外人，你怎么能把我当外人呢。

另外一个人比他们晚一点，1979 年，Wellman 教授从哈佛大学回到加拿大去搜集资料，当时他创设了一种新的方法叫做“network of closeness”，closeness 这个单词强调一种资源和关系上的互换与支持。他的方法是，让被访者说出六个人的名字，可以是化名，但是这个人应该是“除了家人之外的最亲密的人”。他当时是研究社区的，他想从网络的角度来研究社区，他比较重视在社区里跟你最亲近的是哪些人。

最后，有一些学者研究发现关系当中的资源交换最主要的就是社会支援，叫做 social support。这些学者中的一个集大成者就是欧洲人 Var de Pori，他在 1993 年运用 ISSP 数据作了 10 项研究，比如说你在找工作的时候找人帮忙，这个网络叫做你的“谋职网”；你们一家要出门找人照看你的小孩，这个叫做“照料网”；还有“借贷网”、“休闲网”、“交流网”等等，发现不同的网络有不同的人。因为你在做不同的事的时候是和不同的人一起做的，所以就采用了这样的划分网络的方法。

但是有一批美国学者是不同意用以上这种方法来划分网络的，他们认为，我们要关心的是网络的核心特征，也就是核心网络。如果你能有一种办法测出了核心网络，而这个核心网络的特征又能让你体现出全网特征并拓展出间接关系的话，那你在测量手段上就是一种非常简洁的方法。有过调查经历的人都知道问卷过于详细和繁琐可能会导致调查的可行性降低。这三个美国人，Marsden, Granovetter 和 Burt，他们在 80 年代就考虑这个问题，想用一种抽象的办法将核心网络测量出来，这种方法叫做“内容无涉”。他们要求不要像朋友网这么有主观性，同时要扩大覆盖面，最好又能够有主要关系内容的预示性，用这个方法还能够让我们把所要测量的网络结构特征抓住。他们创造了一种办法。在 1985 年他们利用 US GSS 数据做了一个“讨论网”的概念，他们给出了五个格子，让你写出五个名字，如果你愿意写多于五个的名字，则不用写出具体的名字，写出数量就可以了。然后他们又问了这五个人的教育、职业、收入等一些特征。我个人认为，讨论网的优势在于，这几个学者很好地抓住了美国社会的特点。在一个个人主义社会里，你找他人来讨论你的个人情感问题、讨论国家大事问题，那么这个人很可能是你自己网络里面最关键的人物。当然这个人可能是你的配偶，也可能是你的同事、恋人等等。中国社会是不是这样，我想这是另外一个问题。

当然这种方法也有一些麻烦。我们发现，如果与讨论网中各人讨论的事件不同，并且差异很大的话，这个测量得出的内容可能也不会特别准。

第三讲 定名法

大家看这个表格，如果有变异性，那么测量就是成功的，如果没有变异性，则这个测量肯定是不能用的，多好都不行。这是看任何资料，描述性统计所必须的第一关。这个表格能看出有很多变异性，首先两侧的个人网络规模有多大，这里平均值是 3.01，显然 3.01 是非常少的，Peter • Marsden 没有办法，他只能问这么少。不过关于为什么会这么少，有一个操作化的界定，即所测的不是个人所有的终结网络，而是核心网络 (the core network)。即中国所说的？网络，你死会救你，没钱给你掏腰包的一种网络。这个我们也希望有变异，在讨论网上，1531 个有效个案当中，平均值是 3.01，而标准差是 1.77，这个标准差是很大的，大家都知道统计，如果是正态分布，在两个正负标准差之间，有 95% 的个案，这里差不多是正态分布。这里，没有个人网络的人有 9%，这些人可不可信呢？如果按照我们所认为的人是社会关系的总和的理论判断，这些人显然是不好好回答问题的，但美国对社会调查的资金投入量是很高的，差不多占中国资金投入量的 50 倍到 100 倍之间，给调查员配备电脑，花钱买调查员的时间，还有针对调查员的一些规则等等，有大量的资金投入。在 1985 年的调查中，美国的投入量也不会这么大，我

认为这不是调查误差所造成的。因为有些人认为，过去六个月身边没发生什么事，也没跟别人有过探讨，而且探讨的事情也没觉得重要。这里讨论网的问题是有设定的，这里设定回答 0 的人是正确的，那么有 9% 的人回答，如何看待这样的问题？我们相信他肯定会有网络，只不过讨论网里的网络他可能没有，这种现象是存在的，如果存在，我们的解释是，这些人是很独立的，遇事是不需要和别人商量、探讨的，这也许符合一个个人主义社会原子化状态，某些个人不和其他个人发生过密的联系，在美国 1985 年是 9%，目前还没有看到相关的中国资料，目前的一些资料还发现不了有 9% 的人没有个人网络。从表中分布来看，核心网络的差异度还是令人满意的。

kin network size 的测量可能是分两个部分，一个是接触资料，一个是非接触资料 (6.53)，也好有差异的，从 0 到 5，差异度还是存在的。

Nonkin network size 也是从 0 到 5，能看到其差异度。

Proportion kin 测的是在整个网络当中，亲属占多大比例，范围从 0 到 1，差异也是存在的，从表中可以看出，55% 是亲属的，44% 是非亲属的。讨论网测的过去六个月当中，重要的事和谁商量，和谁讨论了。这里 55% 的比例是不错的，如果说美国社会是个人主义的，非家族化的社会，这个资料是不支持这个说法的，因为有 55% 的人是和家人讨论重要问题。

Density 就是自我中心网络，算出来是 0.61。

age heterogeneity 是从年龄角度来测异质性即年龄异质性，以年龄为指标测网络的异质情况。

Population (人口异质性)就是把上面的指标加起来计算异质性的指标。

Education 的情况也是有差异的。

Race heterogeneity (种族异质性)，就是说你是白人的话，你的哥哥姐姐是不是都是白人，还是有白人和非白人，如果都是白人，异质性就是 0，如果大于 0，则异质性比较高，是通过 IQV 作出来的，叫做质性差异指标。

在这里，我就不展开讲各个指标的测量。大家可以通过 2003GSS 的数据对中国的情况进行分析与 Peter • Marsden 的分析做比较。

总得来看，用讨论网做美国人际的自我中心网络是可测的，但一个指标是有变异度的，究竟这个变异度测得准不准，能不能和其他的研究问题挂钩，这是另外的问题。从指标的变异来说，它达到了要求。

1985 年 Peter • Marsden 发表文章以后，讨论网就成了国际社会网络研究界的时髦话语了，使之成为测量个人中心网络的标准测量工具。希望中国也能有这样的成就。

美国的社会网络研究也影响到中国学者，当时有位学者阮丹青教授，我个人的好朋友、同事，原在北京大学西语系就读，后转到社会学，也是 1981 年南开办社会学学习班的同学。出国后，成为 Burt 的学生，正值社会网络处世，他开始学习社会网络。到 1986 年，当时有两位知名学者，一位是 Peter • Blau，对中国很感兴趣，从 1981 年开始教南开大学社会学班，是美国社会学左派的社会学家，崇尚社会主义和共产主义，对卡尔 • 马克思的著作研究颇深，他和 Andrew • walder 合作在中国收集资料，Andrew • walder 的兴趣是政治社会学。Peter • Blau 对社会网络很感兴趣并作出了重要贡献，他希望把美国刚刚发展的讨论网拿到中国，于是 1986 年开始在天津做调查，对当时的中国而言，做调查还是鲜为人知的事，各地比较紧张，当时天津有位领导懂社会学，比较支持。当时调查取得成功，成为讨论网在中国运用的第一次尝试，阮丹青来做助理。1991 年在杂志上发表了文章，与美国相比，天津第一批样本资料主要的发现有三个特征，有兴趣的同学可以读文献索引。

第一个是中国的网络比美国大，美国平均值是 3.01，中国 3.85，明显要大。从 3.0 到 4.0 差一个，这一个是我们只问五个人差一个，如果成倍扩大，设定现在问 50 个人，乘以 10，就差 10 个了，这个差别还是很大的。但是美国网络的密度高，往往跟他聊天的五个人之间联系没

有那么高，前面提到数据是 0.61，意思是说 10 个人中有 3 个人是有联系的，中国还要高，找五个人，这五个人大部分是互相知道的。从性别、年龄、教育程度的同质性中国比美国要高。

第二、美国讨论网中 40% 是同事，而中国超过 40% 是同事，这项资料让国际学者大惑不解，当时只讨论四种关系，亲属和非亲属（朋友、邻里和同事），当然还有同学等都包括在其他中。国际社会一个普通的发现是达到 40%-50% 是亲属，而在天津的资料中，亲属所占的比例低于这个，当时美国是 55%。中国是一个重家族主义的社会，美国是个人主义社会，为什么在美国却有 55% 和亲属讨论，特别是和配偶，而中国多与同事并不是家人讨论。我并不赞同把中国的情况解释为家族关系在下降。有的解释是认为，中国的 important matter 都不是情绪化的事，而是物质方面的，比如租房问题，工作称不称心等问题，还有其他的一些解释。我个人能认为在中国比较紧密的家族关系中，有一个重要的特征——hierarchical nature. 设定你有个问题和大家讨论，往往父母特别是配偶给的一些意见都不是商量口气的，不是说说就完了。而在美国讨论中，说说就完了，听不听由你，说不说由我，你按照我说的做了，责任不在我，这是个人主义社会的特征，你自己决定做不做。在中国，强烈的家族主义文化中，往往是不听也要听。中国人回到家里，为了避嫌，为了免灾，可能很多问题是不必要讨论的，是不必说的，在家族生活中，理解大于解释。Andrew • walder 的妻子是美国化的中国人，但中国人的文化特性还在，他认为这种现象很正常，认为天津的资料肯定是真的，他回家什么事都会和妻子讨论，而妻子则不会。美国人会把配偶当成最好的朋友，什么都会说。中国是柴米油盐的文化，什么都不会说。

第三、中国的亲属往往是介绍一个朋友、相识、有用关系人的桥梁，而美国往往不是由亲属来承担这个角色的，中国人有关系特征。

1993 年，阮丹青教授有重新调查的机会，调查结果已经发表。把 1993 年和 1985 年的做对比，做一个描述统计。GSI 指的就是美国的讨论网，美国的平均值是 3.01，标准差是 1.77，这个中国要少一点，在 1993 增加了其他一些指标，受欧洲的影响，叫支持网，比如心里难受的事，病的时候谁来看护等。

结论：简单说，网和网之间是有差异的，但是美国的讨论网还是比较有优势的一个测量手段，因为首先它回答的人多，有 3049 人，其他的只有一千多人，这条说明讨论网的普适性要于其他社会资源网的普适性，问题的适用性，每个人都相关，不相关的话，测量的手段就会受到局限，我们希望测出来的有变异，最好大家都在这个问题上相关，讨论网的相关度大大高于其他的。社会支持网问的是一生中发生的，但是资料是横截面的样本，抓来的是不同年龄组成的人，很多事还没发生。在问题的适用性上，美国的讨论网包容度很高。

另外还有一个指标，就是网的规模。讨论网要大，是 3.3，其他的都没有这个高。当出现人的次数少时，其他网测出来的变异性小，不如讨论网。

7 年以后即 2000 年又来到北京，目前还没有文章发表，当时我的研究生张磊在北京参加了此次调查，合作单位是香港中文大学、香港浸会大学（？）、香港理工大学，主持人是李沛良、阮丹青和？。在北京调查中出现了一个蛮有趣的现象，北京人很多人认为重要的事情指的是多大的事，多大的事才算是重要的事？所以讨论网测量的时候有点走样了。美国的观点是你认为什么重要，什么就重要，但这是有文化理解上的差异的。我的导师林南教授拿着讨论网去拉丁美洲的海地去做调查，他们是新教的国家，让他们列最重要的五个人，其中列的频率最高的，90% 以上的都列的一个人是基督，因为他们都信教，他们就认为重要，所以社会科学家希望能排除基督，采取的一个办法就是把五个变成六个，不然国际指标性就没有了。

以上讲的是讨论网在中国的应用。由于当时阮丹青教授把讨论网应用到中国的调查，我们发现讨论网的一些题器还是很不错的。于是我们在 2003 全国综合社会调查中涉及了相同的题器，这些题器包括一些语言都给阮教授看过，因为他们 2000 在北京已经做过了，我们不想犯他们同样的问题，总结以前的经验，力求能调查好。我们对中国的讨论网、关系网络有一些考虑，

依据国际的一些惯例及对中国实际情况的认知，作了概念上的修改。大家可以看看 GSS2003 中文问卷的题器，以及天津调查、我所做的中国四城市的调查等资料，进行分析。

大家来看 GSS2003 的问卷 (E、社会交往)。

大多数人时常会与他人讨论重要的问题。这些人，可以是自己的配偶、家人、亲戚、同事、老同学、邻居、朋友及其他人等。为什么要加这句话呢？国际惯例是不加的，国家惯例是引导人讲这个，而我们必须加这个，不然调查者不配合，因为 1985 年天津调查出现了这样的问题，我们需要引导。在过去半年内，您和谁讨论过对您来说是重要的问题呢？请你说出所有这些人的姓或简称，如老张、小李、王姨、老伴等。加这样一句“对您来说”，如果说国家大事对他也很重要也可以，但重要的事不见得是国家大事。

我加了一条，因为我对中国的关系网络有自己的考虑，这条是中国的关系网络从理论的链条来看，基本上可以抽象出来两个最基本的方面，一个叫情感性，一个叫工具性，工具性的含义是实惠，就是情感交流和实惠交换。但是实惠交换这个词用在问卷上不好，大家会反感，我们采用的问题是：您与他主要讨论哪方面问题呢？

- 1) 有具体事情要办
- 2) 情感方面的问题，或生活、工作以及其他方面的社会问题
- 3) 两者都有

接下来的问题是测量他们的亲属比例和关系类型的，第三个是问性别，第四个问年龄，跟美国一样。这是我们为了做 gender、age heterogeneity 而设计的。下面是教育问题，是为了进行中美比较的，紧接着我们问职业问题，问了职务是否是管理职务，就是测权利关系，左右我们问的是：在过去半年内与他聊天或娱乐的频繁程度怎样？我们用这个来测关系强度。调查起来强度还是比较大的，问的时间也很长。涉及到 27 个省和单位，当时由中国人民大学主力教授及其我在科大的一些博士生当队长，带着五六个硕士研究生和一些大学本科三、四年级的学生，由于我们是师生关系，对学生的管理比较严格，学生还是很尽力的。这些资料时非常难得到的，我们是千辛万苦才调查到的，根据多年的经验得到的一些题器，希望能得出一些结果。

题器的 E2 是用来算密度的，很蠢的方法，但是没有办法。因为是个个人中心网络。需要回答者非常仔细地回答，一项一项仔细填写。当时我还没开这个课，来到人大，有很多教师学生不理解这个事。这些资料是很重要的，调查时一定要要求被调查者填好，因为这么多资料我们只能搞出两个指标，是很苦的，做实证方法得这样。这里两个指标一个是密度，还有一个是结构洞，如果他填不认识或不知道，我们设为 0，洞就出来了，我们需要计算这些洞的个数。有的人可以十个都是满的，等于是在联网里生活，有的人一个都没有，占据了所有的结构洞，这个时候我们就需要看占洞多的人和全联网的密度高的人是不是在社会上的机会是一样的？比如找工作，是全联网的几率高还是非全联网的高？什么性质的社会经济机会和这个结构洞有什么关系？网络的解释作用在哪儿？这两个测量对我们做理论证明相当重要。

对于讨论网的时间“过去六个月”是这样的，因为美国已经说了半年，如果对你不适用你可以改它，但改了之后比较就会出现这个问题，这个就是谁先做了，谁就占了便宜，别人做的是要跟着做的。有一个非常愚蠢但是非常科学的办法，就是反问，首先按照美国的方法问六个月，然后再按照中国你认为的合适时间来问，具体是一年、九个月、还是三个星期，这是个实证问题，要看对中国的了解，但是在中国这样大的地域，地区性强，又要不怕民族的冲突，要找一个切合的答案是不容易的，每个地区都认为你这个答案非常好，我认为这是非常非常难的，所以最后需要权衡。组织调查的人定的是多少就是多少，这是没办法的事，虽然不好，但是有一个好处就是标准化。如我反对美国的定距测量，从 1 到 10，你认为你反对是 8.5 吗？我们是黑白、是非考虑的，好还是不好，这就够了。或多问几个问题就可以了。我认为 1、0 变量很好，可能我的 1、0 变量越来越不适用了，国家的量表进来的越来越多，也有很多有学问的人，可能文化程度高了，对细微差异的敏感度也高。

Lecture3:

Position generator 即定位法，它是如何提出的呢？我们有一个关系资源的概念，如何把关系资源侧出来？这里首先讲一下关系资源是如何提出来的，理论上怎么看？20 世纪 80 年代，林南教授在美国独出心裁提出定位法，现在已成为国际惯例的一种方法了。定位法是和提名法平行的一个很好的方法。我的博士指导老师由林南教授指导，对于这个方法理论上是如何的，方法上是如何处理的比较熟悉，同时我对这个方法应用到中国有一些考虑，所以我有一些改造，特别是我对提名法有一些看法，它不能完全研究我们关系社会的人际关系，我

提出了拜年网，有些文章可能你们已经读了，很多人可能不同意这个方法，我给大家讲一下这个方法的理论考虑，是如何提出的，最后讲讲在 GSS2003 中是怎么应用拜年网进行测量的。

第一个是理论问题，在社会学界社会网络研究领域中，什么叫“embedded resource question”？1985 年，Granovetter 的知名文章“嵌入性问题”，嵌入性是指经济行为、经济过程嵌入于活的社会网络当中，我们现在用“嵌入”是指在人际沟通过程中，人际关系中所嵌入的资源，我们所说的社会网络观最主要的是将资源挖掘，如果提出一种方法，可以帮我们研究网络的情势变化、网络特征等，这很好。但如果这个方法很少告诉我们网络资源的状况以及能挖掘的资源状况，则这个方法就不是一个特别好的方法。因为我们在社会网络研究中有一个很强的传统，认为网络中蕴藏着丰富的资源，用实证方法如何把资源挖出来呢？首先我们看社会学家是如何看待网络中嵌入的网络资源的，structural reach-ability 可译成结构可达性等，是很重要的概念，就是说你认识谁，你认识的人对你的重要程度，你认识的人越高，越远，可能“得”就是越大的。两个欧洲人，一个是 J·A·Barnes，他是在社会网络研究中是非常重要的一个人，点、线、图示的很多概念他和另外一个数学家都作出了很大的贡献，他另一个重要贡献是提出 structural reach-ability 的概念，是他在 1954 年研究阶级问题时提出的，通过这个研究他发现网络是连续性的，如何研究连续性？不是说你这个阶层占有了什么资源，而是说资源让你占有了怎样的网络，reach out of the class 的能力。这个概念超出了阶级观，阶级观的意思是我占有这些资源则我能做这些事，网络观是我占有资源并借助资源我能伸多远。另一个是一位英国老太太 E·Bott，仍在世，1957 年她写了一本很小的书，她掌握了五个地位比较高、经济状况比较好的家庭资料，她希望通过这个资料了解家庭的生活状况，意外的是通过了解家庭的生活状况发现家庭生活党中一个重要的内容就是互相联系，包括家族内部人与人之间的联系，家与家之间的联系，联系度以及每个人的社会网络影响他们在家庭内部处理婚配之间的关系，如何协调之间的关系等，这往往制约于个人的网络。因此她的论文名就叫“family and social networks”，从 1957 年开始正式提出“社会网络”，这本书里也提到 structural reach-ability 的概念，就是在一个网络中允许你伸出去抓资源，要有伸出去的能力，得到你所没有的资源。

20 世纪 70 年代，关于资源的提法更直接，不仅仅认为你可以伸出去达到你所需要的稀缺资源，而且网络本身就蕴含着稀缺资源。学者 Granovetter 在 1973 年提出“weak tie”，最重要的资源是 non-redundant information，即非重复性信息。我们在生活中，简单说就是在处理一些信息，但这个信息是可用还是无用的？可能有大量的信息是无用的，但信息在不断地重复，非重复性的信息、新信息比重复性信息要强大，重复性信息不是没用了，是你已经知道了，它对于你的信息量等于零，而很多新信息可能对你而言是有用的，有些信息量为 1 的，你全然不知道，而你把握了则很重要，当然也有一些信息是过眼云烟的。他在 1973 年的文章中发现哪些网络特别是弱网络之所以重要在于弱网络可以给你非重复性的信息。

非重复性信息有一个判断标准，这个标准就是我们最初解释的社会行动，所有的理论都要增加解释性，要去解释社会行动，什么行动？一定要提出具体的行动形式，Granovetter 提出成功的机会，也就是换工作，要想换工作，首先得知道哪里有工作。重复性信息我个人以为是有意义的，但是这种意义何在？有强化作用，不能空说，要变换具体的场景用来解释什么东西。

比如我认为重复性信息、强化信息对人的心理卫生是至关重要的，也许非重复性信息更重要，因为人们的心理卫生、精神世界是否健康，往往需要得到一些强化机制的作用，重复性可以提升这种强化，但新信息来了却不知道怎么用，新信息反而不是很好。我们判断一个事情的时候一定要看我们要解释什么，用统计的语言来说，就是要把因变量搞清楚，然后再说这个解释是对的。这就是 Granovetter 提出的网络中非重复性信息的存在，这种信息是一种资源，在一个不确定的社会经济体系中生活，信息、新信息、确定的新信息以及非重复性的信息是很重要的，应帮助那些不确定的人更准确地做出自己的判断，决定下一步应该怎么做。假设这些信息都在网络中蕴藏着，那网络的作用是很大的，如果像 Granovetter 所说的更多的是在弱关系网中起作用，那么 density 很低的人会有很多理性主义的产出，会有很多机会，成功可能性大。

从 1986 天津和 1985 年美国的实证资料中，我们发现中国的网络 density 大，而美国低则非重复性信息多，如果 Granovetter 说的对，很显然，美国人的成功率比中国人高，至少比天津高。

第二个是经济学提出的影响力(influence)问题，社会学家也提出过，但是不系统，Corcoran 和他的同事分析了 AFID(American family income dynamic)的 data，即五千个美国家庭收入过程的调查，这是由美国密歇根大学社会学研究所做的，现在他们正在和北大合作，希望在中国重新做大型的合作，作五千个家庭的收入调查，这是非常可喜的事，极大有利于国际的接轨，资料公开，大家在一个尺度上讨论一个问题，有共同的关心，理论导向的实证研究就会上升，社会学研究的层次、水平会规范化、深入化，符合社会学的走向。Corcoran 在文章中明确提出求职网中重要的两个资源。1985 年 Granovetter 写了一篇文章讨论嵌入性问题，发现人和人之间要有基本的信任，没有基本的信任，所有的经济行为都不会发生。如市场中的交易行为（买菜），先拿菜，再给钱；明尼苏达的琴行老师；温州的地下钱庄等有关信任的案例。如果网络非重复性低，奠定了信任基础，可以发展信任关系，则网络资源是通行的。

第三、20 世纪 80 年代，由林南教授、欧洲人 Bourdieu 及其 Coleman 具体提出网络中资源的两个概念，即“社会资源”和“社会资本”，含义没有太大差别。林南教授的“社会资源”概念原指关系人本身的地位资源，可以是权力、财富、智慧等等，如果没有这些资源，可以通过与他的关系进行摄取变成自己的资源，摄取的则变成自己的资源。而摄取的过程是社会性的，是在社交关系当中的，因此，这种资源的性质是社会性的，称之为“社会资源”。而 Bourdieu 和 Coleman 提出的概念是“社会资本”，指的是每个人生长出来的网络关系可以是一种资源，这种资源可以有保持和争取一种新的阶级地位的含义，有资源力量的含义，这种资源力量被称为“社会资本”。Coleman 认为网络可以互相支持，高密度网互相支持的力量成为一种发展个人资本的资源，这种资源称为“社会资本”。从二战以来社会网络发展的思维来看，都是认为网络中存在资源，网络本身可以让人达成一种资源，资源有不同形式。但是我们必须找到一种方法通过我们对网络的测量体现到资源的差异性，定名法和提名法都有一个概念“网络规模”，网络规模大的则资源丰厚，网络规模小的则资源匮乏。“网络规模”不是一个很好的指标吗？当然我们必须假定规模和网络资源是成正比的。提名法所能测出的网络规模是很小的，平均值是 3.01，标准差是 1.77，只在 0-6 之间摆动，这种摆动是很小的，不是一个理想的指标，怎样从不同的方法来考虑把网络中的资源挖掘出来呢？应该用怎样的题器？这项工作是由林南教授完成的。他提出定位法时美国已有提名法的提法，后来又有资源法、事件法(Bian)等的提法，我们需要用这些方法把个人中心网络中的资源挖掘出来，他是怎么做的呢？他提出了一些理论思考，主要包括以下几个方面：

第一、structural positions of power、wealth&status，通过图反映出来，我们可以把整个社会看成一个系统，系统中有很多职位（地位），这些职位是和结构相关的。根据韦伯主义理论认为决定结构地位最关键的是权力、财富和声望（声望地位），这个地位是在别人眼中怎么看的，是主观评价了的声望指标。

第二、如果我们能找到这样的一个指标，背后有权力、财富和声望，那么下一步推导则是可以把社会看成一个金字塔，把社会看成一个分层结构，分层结构认为结构顶端是非常少的人占据非常少的职位，但职位背后的资源巨大，这个金字塔是人和职位的多少，而不是资源的含量问题，金字塔的底部是有很多人占据很多的职位，每个职位所带有的权力、财富和声望资源比较少，而居中的是中间状况。这是他的一个基本假定。

第三、假定职位可以用一条来比较，即职位的背后有权力、职位可以用社会经济指标的概念来代替，我们用职业地位声望来讨论，金字塔是职业声望的金字塔，最上面的人职业声望最高。

最后进行网络资源的推导，最上面的人资源最多，居高临下，可达性是最高的，越低的人向上可达性越低，如果一个人的网络占据职位非常多，因此网络中的异质性就高，如果一个人的网络只是水平发展的，都在这个位置上，虽然人多，但垂直异质性是非常低的，把社会看成一个金字塔，所以的差异不是来自水平差异，而是来自垂直差异。异质性有一种扩张性力量，即向上伸的能力，所有的东西都是根据金字塔模型得出的。

“Though tie”指的是个人建立自己的网络，这个网络上下可伸，通过网络增加可达性，一级一级往上，最后达到顶端。

林南教授的方法考虑：定位法

如果这个方法是有意义的，那么这个方法可以使社会从顶到底有地位的排列，在这些地位上选择你有的关系人，如果一个人在所有的地位上都有关系人，那么可以说这个人的关系网络跨越了很大的社会分层体系，有的人会很窄，有的人低，有的人高，这就是林南教授所提出来的定位法，把位置先定下来，然后看你的网络是如何摆动的。实际上从理论的思考中其实已经引导出方法了，这里首先有一个声望比较 (prestige range)，美国用声望指标就是用 SEI 代替。美国在 1990 年的普查中，有 532 个职业，普查系统是八个大类，三十几个中类，接着是小类，大类用一个字母来表示，从 1 到 8，中类用两位数来表达，而小类用三位数来表达，1982 年我国第三次人口普查的时候，中国是 405 个，一个社会的工业化程度高，它的职业系统越反哺，所以它的单位数码职业标识就多，比较 82 年中国和 90 的美国，很显然从职业上来说，比美国简单地多，我国 2000 年的第五次人口普查，是 500 个，已经接近美国了，可能美国又长了。到 2010 年，我国的普查数单位数码肯定还会增加，所以我们在做声望比较时，有 500 多个职业，每个职业都有一个声望表，有声望值。之后随机抽取，保证其代表性，但是有可能抽出来的职业是小职业，从事的人非常少，这不是令人满意的，可能调查时，在所选中的职业中工作的人少，我们希望很多人都有朋友在所抽的职业当中，所以需要调整，取上不取下，不影响随机度。

最后我们要的是具体的工作 (job) 还是取比较大的分类 (category) 呢？当时林南教授兼顾二者，最初定位法提出时，主要是取具体职业，现在则倾向职业分类，这两种有不同的优劣势。看看林南教授在美国作的资料的结果，当时他不职业分成四大块，即蓝领和白领，里面还有高低，高低代表的是声望分，当时调查的规模很小，只有 335 个人，在这四个阶级里，被访者 89% 的人在里面有朋友、亲戚、相识的。这些资料还是很不错的，我们关系的问题是这种测量方法能否得出我们要的测量，即网络资源。

1975 年 Albany 做了一项调查，得出四项内容，首先是网络规模，平均值 8.54，标准差很大是 5.27，说明网络规模的不平等程度是非常高的，个体差异很大。其次是最高和最低的地位，看扩张性、摄取性有多高，最低的 17.14，最高的 79.50，平均是 47.79，标准差 11.71，第三是 status range，最高是 62.35，个体中心网络中的人差异性很大，这是很不错的指标，所以他利用这个指标比较父亲的职业地位，父亲的职业可分为高职业、中职业和低职业，发现父亲的地位越高，则网的高度越高，当然会有差异性，不绝对。上面的图最高的线是网顶，网顶最高的是朋友，而不是亲属，换句话说，如果都是亲属的话，用结构主义的推论，网顶会比较低，而朋友越多，网顶会伸得高，在美国是这样。亲属线、朋友线和相识线，相识线很有意思，但

是我目前没有解释，这是他的发现，他在文章有所解释。这不是我们要关心的问题，我们关心的是定位法的确能测出关系的差异性，美国人际关系网网的差异是很大的，如果网络中高和低显示两个地位指标的话，则地位的类别和地位的丰实程度不一样，资料在这两个指标上都是发生变异的，因此在这两个角度，我认为，定位法是非常好的测量网络资源的指标。当然它不能把全部都代表，漏网的可能性也不是太大。

社会学研究的一个传统，用主观声望来代替客观资源地位，为什么可以这么做？社会声望有两种不同的学术派别，即声望主观性和声望客观性，主观性判别认为声望是主观的。英国人认为是权力的，而美国的解释是资源解释，认为这个职业好是因为这个职业能给我很好的报酬，包括收入、机会等等，林南教授用的是美国的假定，符合美国的事实，喜欢不喜欢哪个职业，在美国人看来，就是这个职业能不能给我优厚的报酬，用主观的声望分来标明客观的资源量。当然这不是一个定论，是有讨论空间的，社会学很多东西都是开放的。目前在中国做的有学术研讨价值的，有那么五六个调查，最新的一次调查是2000年由社科院折晓叶他们作的，有500多个职业，我认为在职业资源上，中国和美国特别相像。我也做过很多调查，发现中国特别注重教育投入，教育投入成为声望的背景，就是在所有的儒家社会里，包括台湾、香港，声望分中，教育投入所占的解释含量都比美国高，我们大陆和台湾非常雷同，新加坡也是这样，我个人认为，在儒家文化比较深入的地方，人们职业的道德感还是很强的，即中国传统的“劳心者治人，劳力者治于人”，劳心者是要有知识、有学问的。假如你认为资源背后的导引就是权力的话，不妨也用声望来做，林教授的金字塔就是权力资源的金字塔，假定在中国权力能够导引资源的话，那也是可以做的。找任何一个单一的指标都会引起理论和学术上的争论，但对于测量，单一指标是最简洁的。

关于美国的资料，我读了这些之后，有了自己的一些考虑，接下来讲中国的情况。我认为提名法很难解释中国，中国的人际交流具有两种特征：情感和工具交换，2005年《美国经济社会学百科全书》关系的词条是由我来写的，限800-1500字，首先涉及到关系怎么定义？中国的关系是情感的，但是有工具交换、互惠的潜能，互惠就是资源的交换，互相办事儿，在中国人眼中，不能办事儿则不能称之为关系，能办不办，这种关系绝对是不存在的，不被承认的，工具交换在中国的关系里是非常重要的，但是有一个非常重要的理论含义，就是关系网的差异性要非常强，同质性强的假定是资源的同一性强，如果关系的同质性强，出了问题帮不了的，自然要增加网络的差异性，增加差异性资源。在这一点上，提名法肯定要弱于定位法，因为定位法能把差异性测量出来，所以用定位法来测量中国的关系结构。这就是我要提出的改造美国林南教授提出的定位法，为什么要改造？主要基于以下几个考虑：

如果把中国当成一个关系社会，像梁漱溟所说，中国是一个伦理本位的社会，伦理本位就是以关系划线，以关系决定自己的行为方式，而不是以利益决定自己的行为方式，在关系主义社会中，特殊主义价值是非常浓重的。费老提出的“差序格局”，造成每个人都在经营自己的个人中心网络。这两位都在1949年以前研究中国社会，但现在是否发生了变化？我们用二老的理论做研究是否还有适用性呢？因此我进一步参考了1986年Andrew • walder教授的著作，他是一位知名的中国专家，他发现二老提出的传统主义的解释在中国条件下，即使是文化革命造反年代，关系社会的特征还是存在的，我们可以假定中国是一个关系社会，问题是我们怎么看待？关系不管在中国还是美国或任何一个其他国家，理论上我们可以把握两个基本的抽象链条，第一个是情感的，第二个是工具交换的。在中国，情感和工具交换有两个完全不同的含义，情感交换主要是维持一种关系，维持得不好，关系则会终结，原来好的关系会变成没关系，或变成负关系。而工具性关系通常使关系网络不断地膨胀，工具性关系使异质性增强。因此，很多进行工具性交换的个人通过网关网络不断地加大，网络资源的丰实性也高。

如何来看待关系？我个人以为，如果人际交换中的工具交换性非常重要，那交换发生的事件就非常重要。如找工作时想到关系、一些偶发现象、生活事件等。如果在关系社会中生活，

对个人有意义的事件总会发生关系交换现象，可能是资源的交换或其他，同时，如果在个人事件中能找到群体现象，大家都认为重要，普适性就会增加。有这样一件事发生，又恰恰是关系发生的敏感时节，我们可以通过事件来看关系的交往。

改造的结果是春节拜年网 (New Year Greeting network)，是 1998 年我和另外一个知名学者耶鲁大学的社会学系教授 David 及王晓刚教授一起合作研究，当时在美国作城市物质文化的研究，选了四个城市，当时美国鲁士基金会对研究提出的要求之一是要带动中国的年轻学者，选四个城市是深圳、上海、天津和武汉以考察地区差异，每个城市都有三四个年轻学者和我们一起研究和探讨。我们选择春节，因为大家都过，一般初一到初五，农村会更长时间，这样时间持续比较长，有可观察的时间场。拜年是普遍行为，基本上每个人都做，可以是家庭行为，也可以是个人行为，设定是家庭行为的话，测出的则是家庭拜年网，我个人认为问题不大，因为中国的家庭尤其是核心家庭在家庭内部资源共享，关系和网络资源共享，所以即使我们用拜年网测出来的是家庭网，也没有关系。美国家庭内部的资源共享则未必。

为什么没有选择其他的节日如中秋节、重阳节、端午节、国庆节、五一节等，因为春节持续时间长，交往的幅度比较大，所有的关系可能都用上。当然现在还有一些其他网，比如婚礼网，丧事网，还有人做中秋节，都是以事件为基础的个人中心网络，此外我还做了一个餐饮网，中国人很多关系，拉关系，巩固关系都在吃饭中解决，明天会继续介绍餐饮网的资料。关系类型如何记录？美国有，中国也有，可以进行比较。

春节中是否只问拜年呢？我们考虑了三个方面：

第一、互拜，还考虑到用什么方式拜年，包括电话和短信等其它方式。

第二、礼品交换。

第三、互相请吃。目前这个资料还没有分析。

最后考虑定位法的定位如何定的问题，在美国有声望评价，是否能全部代表在中国有分层意义的位置呢？我认为未必，所以我引用了工作单位，在中国 position 因该至少包括两个方面，一个是职业，另一个是单位。职业不好，但如果在好单位，也是不一样的。行业和单位之间的边界跨越是很大的，中国有肥水不流外人田的文化，资源往往是体制内的共享，单位是很重要的一个结构指标，如何测呢？当时只挑了四百户，每个城市挑了一百户，所以我们做得比较细致，我们准备一个小本，并留下来给被调查者填，从初一一直填到初五，调查员第一次入户就问：

今天是否有人(家)给您家拜年、问候(包括各种形式，如登门、电话、传呼机、写信等)？
(NBA1)

1 有 (继续回答)

2 无 (跳到问题 x)

请问共有几人(家) 人(家)

其中，登门拜年、问候的有几人(家) 人(家)

电话拜年、问候的有几人(家) 人(家)

之后继续填关系类型。被调查者很配合，虽然我们问得很细，概括起来只有四种，即亲属、朋友、邻里、同事，问的问题越具体，有可能做的学问越多，如果问得很粗则不行。在五天结束的时候，初六去收问卷，收到问卷后继续问这些拜年的人的职业，当时把职业做好了分类，这里是职业的声望，定位法有了。紧接着填工作单位，我们把单位分成了十二个类别，让被调查者选择。

最后分析资料，这是我和李煜在《清华社会学研究》上发表的一篇文章，大家在做分析时要看声望分。这里分数有很大的差异性，对研究有益。调查户在此项有拜年者的百分比比例还是很高的，基本上都大于 10%。当时 400 户中可分析的是 398 户，最高是科学研究人员，95 分，在中国声望分有权力的概念，但不完全是权力的概念。

通过以上的资料，我们得到怎样的网络指标？而网络指标中我们最关系的是网络资源，我分析了网络规模、网顶、网差、网密，网络规模为 35.3，意为在他们家互相拜年的人多于 35 个，标准差是 31.7，个体的差异非常大，最少的家里来了两个人，最多的有三百，是国企的领导，他拜的人多，来他家的人也多，有两个人拜年的是个体户。密度是用亲属所占比例来做，42% 是亲属，美国是 55%；网差是从底到高的差异，网顶是 75.4。最后我希望测出来的是网资总量，在其他的文章我定为社会资本总量，我们做了四个城市，这里把上海作为比较级，管理人员网络规模最多；网密的差异度不大，换句话说，不管网络有多大变化，其中的亲属比例在阶层之间没有差异，有数据的差异，但没有统计显著度；网差最大的经济专业人员，互拜不同的职业人比较多；网顶最高的私营企业主；网络资源总量我们有两套模型，第一套不包括网络变量，第二套包括网络变量，经济专业人员最高，管理人员其次，我们可以看出来，网络规模越大，网资越高，网密与之无关，网差越大，则资源越高，网顶越高，网资也越高，系数比较起来，最大的是网差，可以判定，如果只用一个指标来代替网络自愿的话，网差则是最好的变量，网络差异越大，则网络资源越多。因为网络交换是需要资源的，家庭收入高，则可交换的资源也多，网络资源也就越大。教育程度无关，年龄是负的，不见得老人的网络资源就多，通常是中年。

GSS2003 我们考虑了提名法，同时我们也考虑了定位法，定位法根据我和其他人 1998 年在四城市做的调查，我们总结了经验，在 2003 综合社会调查中加了两个问题，根据拜年网测量网络规模，这些人从事的职业及单位，根据这个来计算网差。文章中我们分析了职业，没有分析工作单位，因为时间比较仓促，关于单位的资料一直没有发表。

第四讲 中国的“关系”（上）

我们已经知道，网络有两种测量方法，网络最重要的形式就是人和人之间的关系。中国社会是一个重关系的社会。在我们汉语里边“关系”这个词就有他丰富的内涵。社群和社群、地方和地方对这个词有不同的理解，这就造成关系成了国际社会网络学界对中国研究的关注点，同时也是中国学者研究国际化的时候的一个研究兴趣，所以我们将社会关系作为今天讲的主要内容，来看一看国际学界对于关系是怎么看的，以及我个人是怎么看的，包括我们现在做的综合社会调查，以及以往的一些较小的调查，在这些调查之中我们是怎样处理中国社会的“关系”这一概念的。

我在十多年来研读中国的和国外的一些关于关系的文集，我们需要讨论能否将中国的关系概念科学化，或者说社会网络化，能不能用科学的语言来涵盖这个关系。有一派学者假定可以这样做，也就是说他们认为概念具有他的理论普适性。但是还有一派学者不这样认为，他们认为任何关系都具有其本土性。例如一些坚持做中国关系研究的学者，他们认为很多中国的根植于本土文化的概念有很多丰富的文化内涵，如果把它当作一种普适性的概念，他的文化内涵就会失去，这样这个概念就和中国文化脱离了，就不能用来解释中国现象了。在中文的表达当中，有时候我们用引号的“关系”来特指这种具有文化内涵的关系概念。

我个人以为，关于中国的关系，有三大不同的解说。第一个，就是将关系定义为“从家庭拓展出来的有义务含义的人与人之间的联系”，他最核心的含义是基于家族主义的一些文化定义的，比如父子之间、夫妻之间、姐妹之间的关系，在关系当中的人是怎么做的。在关系当中强调一种基于家族主义的义务。1940 年胡先缙先生写了一篇文章叫做《中国人的面子》，这篇文章在西方社会科学界也是非常有影响的，他的文章材料被加芬克尔改造写了美国的一些理论。

1949 年在香港出版了梁涑溟先生的《中国文化要义》，他提出来关于中国文化本质的三句

话：伦理本位、关系无界、阶级无涉，我个人认为这三句话是合理的。他讲了很多的故事，但他的基本理论认为中国是一个关系社会，与他对应的，西方是团体格局的社会，团体格局的社会是依据于利益的，而中国的关系社会是依据于关系的、依据于伦理本位的，从生下来你的定义就是从你和其他人的关系的角度来定义的，因此每个人是由中国家族主义中的“义务”来定义的，不是像西方社会那种团体的和个人的利益来定义。这样的社会由于是一个关系的社会，而关系与关系之间又是无穷止的，因此每个人的关系网都是没有边界的，可以无限的走下去。在这样一个关系导向的社会里面人们是划圈子的，用我的语言来说就是熟亲性的圈子，是一种圈子文化，而这种圈子是可以跨越各种组群、阶级界限的，在这个文化下阶级就不是一个有显著意义的可以解释人们行为的变量了，所以他说阶级无涉。

同年，费老在西方教书的时候提出了“差序格局”的概念，他的学说与梁先生的学说也是有一定关联的，但二者的角度不同，我想梁先生是从一种文化的视角，而费老是从社会结构的角度去解释。费老的书看起来像是在讲故事，可是他讲着讲着就把概念推出来了，你同不同意是另一回事，但是他定义的很清楚。费老的著作在社会上引起来某些误解，就是怎么归类的问题，我去香港买书的时候，我在社科类图书区一看费老的文集只有零星的几本，没有整套的，我就问服务员能不能帮我找一套整套的，结果服务员告诉我去报告文学的书那边找。他们把费老的书当作报告文学来卖了。费老的《差序格局》很简短，他讲了网络中心性的文化中个体为了满足一些私利，与生俱来的技巧就是织自己的网络，而网和网之间又是交叉的，这就被称为“差序格局”，和所谓的“团体格局”相区别。就像一捆柴，每一根棍子和其他的棍子是分的很清楚地，你是你我是我，但是绑在一起它们相互之间又有一些共同的利益。而中国社会人与人之间总是在织网，导致的结果是你中有我、我中有你，所以就叫做差序格局。差序格局这个词在英语中是很难翻译的，如果大家学了社会网络的话，你可以直接说“networked structure”，或者说“multilayer networked structure”，当然前面的修饰语在我个人看来是没有必要的。我们做跨文化研究的人，必须把中文翻译成尽量表达其含义的英语，这样才能让国外学者了解中国社会的文化。

美国有一个人类学家叫Fried，在1949年以前，国民党政府允许他到中国来搞调查，他当时在中国的一个乡镇居住了很长一段时间，发现导引整个乡镇最关键的就是关系，每个人说什么话，办什么事，如何说，怎么办，能不能办成功，全看和谁交往，全看这个交往中能不能把握关系文化对自己的一些约束。所以他当时就写了一本书，叫fiber of china society，能够把社会粘团在一起，同时又能够把资源运作起来的，他认为就是“关系”，当时他对关系的界定是根植于家族体系的，义务性的对行为的解说。

金耀基教授退休前是香港中文大学的校长，早年是在台湾读书，后来又去了香港，去了美国，金教授从匹斯堡大学毕业之后，回到香港中文大学从事教学和研究，他在85年、86年以及90年代写了多篇关于中国人的关系文化、关于中国人对外文化的一些东西，事实上他的一些研究得出的一个基本的结论，可以说就是梁漱溟、费孝通之前所写的关于中国社会以关系为中心的判断在社会主义时代的中国仍然存在，这个文化有它的持续性，至少它把关系文化粘合在一起，现代中国在关系结构的基本含义上是没有大的变化的。

黄光国在86年、87年分别以中文和英文发表了两篇文章，《面子与恩惠》，他的这篇文章是在用英文来解释中国社会关系的文章中的第二篇，第一篇是指胡先缙早先的那篇，两篇文章差了四十多年，这篇文章是从博弈论的角度来写的，认为中国的关系事实上是一种权力的博弈，有一种关系是情感型的，也有一种关系是复合型的，怎么通过关系来运作资源，他对关系的解释也是基于最初对关系的基本定义的。

还有两位人类学家，一个是Yan，相信大家都读过他的《礼品的流动》。几年以后，Kipnis通过对关系的基本定义，讨论了伦理关系和义务。以上便是对关系的第一种解说，就是讲什么是关系，关系的核心含义是什么。

第二种解说发生的时间大概在文化大革命中间和文化大革命以后。这些学者主要以研究西方的这些人为主，我把我自己也放进去了。1979年，Jacobs第一次重新来看待中国人说的关系是怎么回事，他认为不完全是第一种解说，而认为关系在中国是一种工具性交换的凸现，他们将这种关系称之为 Particular instrumental ties，这两个词加在一起可以说是反帕森斯理论的。帕森斯的社会行动理论和社会结构理论将传统和现代是看作是运动中的两极，描述一个行为的连续体的两极，一方是传统，一方是现代，代表传统的关系往往是一种特殊主义的关系，是用特殊主义原则来看待的，是父子之间的、母子之间的、师生之间的，是具有特殊主义含义的。处于特殊主义含义关系中的双方是在熟人社会当中存在的，是相濡以沫的，是不可替代的。父亲和儿子之间的关系就是特殊主义的，是不可替代的。从现代的观点来看，他们的关系可能就是一般化的和普遍主义的。处于普遍主义原则下的，关系双方都是可以替换或者交换的，比如说医生和病人之间，老师和学生之间，这种关系的核心含义并不是情感交流，他是工具性交换。比如说我将知识传授给大家，而我传授知识并不是我的直接目的，可能是我的一种谋生的手段，我对我的收入是有目的的。学生也一样，学生交钱来学校学习，跟老师没有什么私人感情，听完课就走了，你们要的就是我的知识，得到知识之后能够强化自己的人力资本，以后到社会上谋生。普遍主义原则关系的核心含义就是工具性交换。

问题来了，Walder把两个在帕森斯的理论里边完全不搭界，逻辑上相通的两个概念放在一起了，说这就是中国。中国的关系是什么呢？中国的关系都有特殊主义的色彩。老板和下属有哥们关系，教师和学生有时有父子般的关系。

我有一个在清华大学教书的同学，学生对他都像对待自己父亲那么尊重，他对学生的关心就像关心自己的孩子一样。对于我这个受了一些洋化教育的人来说，我自己肯定是做不到这一点的，我会觉得，这样管理学生甚至是太霸道了，把学生的自由性全部都剥夺了。我对学生个人的事情一般不关心，只关心学业上的问题，当然学生毕业的去向我也会关心，会鼓励和指导学生求职，但我不会像父爱似的大包大揽。处于特殊主义关系中的师生关系，教师往往是父权主义或者父爱主义的，虽然我们现在非常现代化了，但我看很多国内教师还是存在这种父权和父爱的方式。这是一把双刃剑。有自由有没有真的关心和关心。

Walder他是匈牙利人的后代，在美国土生土长，在美国研究中国人。研究中国人的都是国外学者中的聪明人，因为这是挑战最大的学科。因为所有普遍的理论都不能用来解释中国。有一个小故事：曾经有一个记者，1980年在卡特和中国建交时就来到了中国。他是哈佛大学大学学历史的，师从费正清。费对中国的明清史和近代史非常有研究，但在他的研究的时期，中国研究是非常冷门的。而尼克松与中国建交时，他是非常重要的顾问。回到这个记者的故事上来。由于中国人的行为导向和文化习惯对外国人很有吸引力，对这位记者也不例外。这位记者修完费正清的课之后，得到A的成绩，并且得到一张来自费的明信片，说道：你在中国研究领域非常有潜力，可以在此领域发展。事后问起，原来费教授给每位学生都寄了这样一张卡片。可是就是这样一位记者，在中美建交时成为特派记者来到中国。他一来中国就遇到“你的单位呢？”的问题，因而他也遇到了“关系”这一问题。

同样的研究中国的andrew walder也很聪明，他用西方的理论来看中国，但他表达出来时是改造了的西方思维，他把关系说是Particular instrumental ties，西方人也能听得懂。但是我们的“关系”一词就不一定能为西方人所理解。这里Particular instrumental ties可能存在一个问题，即特殊主义的怎么可能是工具性的呢？特殊主义导向应该就意味着情感性emotional，就以为不讲条件的，似乎和工具性相矛盾。这时Andrew Walder可能会讲一些中国的小故事来诠释他这样一个理论，西方人就会明白，何为特殊主义的，但是又是工具性的。这里我们把这个词翻译为“特殊主义导向的工具性关系”。在帕森斯理论和社会学理论等功底上，你会发现这是一非常有趣的概念。因为理论最重要的就是讲究逻辑性，而特殊主义和工具性这两个理论之后的逻辑是不一样的。两个逻辑冲突的概念怎么会糅合到一起的呢。所以walder

的这本书得到了当年的社会学最佳著作大奖。他在书中用关系理论来看中国的管理，中国的政治秩序，解释中国文化。

后来就是美籍的华人学者杨美惠，在建交后来到中国一方面学习中文，一方面研究中国文化。她和北京的许多干部子弟也建立了朋友关系。在这期间，她发现了粮票，户口本，开后门等她所不明白的东西。她把这些归纳为人类学研究中的“礼品经济”概念。即，用礼品来互相交换，以物易物，通过社会标识来表明交换双方处于长期交换范畴当中。虽然具体说法不同，当从这一概念也可以看出她也认为中国的关系是特殊主义的工具性导向的。即这种关系的发展最终是有所目的的，是为了资源交换的，但关系基础又是情感的，但是若只为了某种目的来发展关系往往也是不行的。

我把我的研究也归入这一范畴。在 90 年代我也提出了一些观点。Sentimental ties, 我认为中国的关系是有情感色彩的，不是赤裸裸的交换，没有情感是不能完成交换的，但是只谈情感不谈交换也是不足以说明中国的关系模式的。

独树一帜的是第三种模型，它由林南教授提出。他把中国的关系叫做 social exchange ties of asymmetrical transaction, 翻译过来是说，中国的关系是一种社会交换关系。但这存在于任何一个社会，不是独属于中国的，而“非对称交换”则表现为比如“A 给 B 帮了个忙，于是 B 给 A 一些点心”，也就是交换的资源是不相同的，有时还要等比较长的时间，因此就每次交换来看，资源的交换好像都是不对称的。但是中国的关系不是即时的，是长期的。一次交换完成后，双方觉得对方还不错，关系就继续下去了，就进入了关系网。

三个模型有所区别。第一个重视义务和责任，但是是情感性的。第二个强调工具性，也未抛开情感性的基础。第三个是比较集中的看待社会交换关系。这对于我们研究中国社会和中国人的行为有什么意义呢？

我依据这三个模型做了研究。Social eating network 即是我通过这个研究所写的文章。在这篇文章中，我研究这三个模型在餐饮网上是否有差异。如果有差异，就会反映理论意义上的不同。在餐饮网的角度我提出的第一个问题，什么是社交餐饮。在中国这样的关系社会，发展和拓展关系当然需要一种互动过程。这一过程有时是自然发生的，比如家庭，同学，战友。但是这只说明了关系的前提，而不能说明关系的过程。其中最重要的过程就是攀谈，和微小资源的交换，这时最好的情境就是吃喝，即“酒肉朋友，柴米夫妻”。即使是救命恩人，也需要后来的礼物交换，也需要这种情境。

怎么收集资料呢？首先可以有比较和历史的角度的。比如跨地域跨国家。或者有调查的角度。我是从调查的角度做的。首先关注关系的定义，其次是关系定义的基础。第一个模型有三个基础，家庭，亲族，社区。第二个模型不排除上面的三个基础，但又加上了业缘这一基础。第三个模型则包括了所有亲属和非亲属关系。只要有社会性交换，就会有关系。这一社会交换的概念来自于霍曼斯，他认为只要有交往，就存在交换。也包括动作和语言的交换。如果这种交换对双方都存在利益满足，交换就会持续进行下去。所以在其视野里，陌生人也存在关系。

第二个概念，关系资本。即把关系运作出来，作为一种资源以完成目标的达成。第一个模型主要是说，在社区，家族，邻里中具有完成道德期望的声誉的人，能重复性完成这种义务的人，在关系中最有权力和优势把资源运作出来。这就是为什么许多中国研究者关注面子，因为面子就意味着有声誉，以为着资源运作的优势。第二个模型是说，那些可以有能力和并且在主观上能不断地提供好处，帮人办事的人，比较容易完成交换。第三个模型是，能成为关系桥，即给自己的关系人引荐更多的关系人的人，会具有资源运作的优势。

上面的声望是关系的源泉。而在下面的概念中反映的是关系行为的基础，第一个模型的关系行为基础是情感和亲情距离。第二个模型是忠诚和相互信任。最后一模型是不断的交换的进行。

而有什么技巧和策略能让人积累关系资本呢？第一个模型是说那些讲哥们儿义气，和人有

交往心的。第二个模型是说与具有资源差异性的人讲哥们儿义气。第三个模型则倾向于认为发展非对称性的关系。这三个模型导演出来的各个概念不同，对关系网也有不同的理解。

而对餐饮网，我们关注“请谁”，“目的如何”，“谁来结算”。第一个模型倾向于请家人或类似家人，常常没有什么工具性目的，往往是一人付账，其他人不付。所以常常会出现“抢着付账”的情况。第二个模型是请那些与已有资源差异的人，主要是工具性目的，由“求人办事者”付账，如果没有求人办事的情况，就会AA制。第三个模型不是资源差异性的，而是关系和网络差异性的，餐饮的目的在工具和情感性上基本上是平等的，基本上由有求于人的付账，也可能存在关系中心人付账的情况。这是由三个理论所推演出来的，在实证中将得到如何的检验呢，明天我们接着这一话题。

第五讲 中国的“关系”（下）

张磊关于数据分析的解释：

这个数据是由SPSS13.0制作的，所以12.0或一下的版本无法打开，建议大家使用15.0，修正了很多13.0中的错误，我建议大家使用STATA，并非因为个人的偏爱，而是因为用这个来分析社会网络的数据，更加有效，我已经把所有的命令写在课堂笔记上，大家只要把它粘贴到STATA上，运行完就可以得到结果，包括输出的结果就可以得到了。STATA我无法提供，大家可以私下自己去找。还有一些STATA的使用方法，已经发给大家了。

计算很简单，按照这个做法一步一步来，发给大家的纸是这次用到的所有STATA的命令，命令的含义以及命令的格式，这些命令都可以通过菜单来操作，比较方便。SPSS的输入和STATA有一些差异，建议大家使用STATA。

边老师：

昨天涉及到中国的关系，中国的关系有三种不同的理解，这并不是我的独出心裁，是文献中挖掘出来的，对于这种挖掘总结是不是正确是可探讨的。要想做这个研究，就按照这三种完全不同的关系的理解推导出来关于关系的基础、源泉，关系资本的机制等，就个人而言，如果坚持对关系的其中一种理解，那么关系资本的积累策略就是显然的。如何做一项实证研究来证明这三种理解确实在人的行为上有不同的含义呢？于是选择了餐饮网，它在关系建立、关系拓展和关系使用方面是起到很重要的作用的。提到餐饮网，我们就要涉及到餐饮网很具体的方面，主要有三个方面，即请谁？请的目的是怎么样的？谁来付款？三种不同的理论引导三种不同的模型，三种不同的对关系的解说，在这三个指标上，有三种完全不同的含义。接下来看我们资料是如何做的。

事先已经给大家讲了我关于关系方面的想法，我个人研究兴趣的方法论，方法的视角可以概括为理论导向的实证研究，所谓理论的导向是指当我们研究任何问题的时候，都要抽出一个理论概念，提出一些理论的假设，根据这些理论假说和理论概念进行操作化来测量这个概念，这个理论假设肯定是有因果关系的理论假设，因即所谓的自变量，果就是因变量，之后要进行测量，我在讲这些模型的时候也提到一些可能的实证思考，这项研究的实证资料是在1998年进行的，当时我在香港，耶鲁大学的教授，王耀光教授（1994年同另一教授合作写了《国家能力报告》，这个对国务院、朱镕基的思想是很有指导的，有启发作用，以后采取的分税制等都是与之相关的），我们三个人对社会的经济改革以及当前社会经济后果有相同的兴趣，每个人也有具体不同的兴趣，我个人的兴趣在于关系的变化，关系类型、关系形式及关系的格局，关系含义的变化等。在这次调查中，我们共同设计一些题，调查的范围比较小，当时选了四个城市，包括北方的天津，南方东部的上海，中部的武汉及深圳，每个城市抽了两个街道，选了100户，希望从城市的差异中看经济改革的不同及对人们行为结果的影响，我们选择餐饮网，以此观察

餐饮网是不是人际关系维持或者运用的一个重要方面，研究者可以做这个假定，据我对中国社会的观察是这样的，我们从餐饮网入手来研究人际关系问题，但事实是不是这样呢？因此我们必须要做实证。对于餐饮问题，大家是不是有一些共识，我相信人们吃饭不只是吃饭，而是创造一个机会大家一起聊天，进行交流，是“eating for social exchange”，在吃饭中达到社交的目的，我们先来看一下资料的结果。

们现在有 326 个人回答这个问题，同意这个表述的占 75%，反对这个表述的占 11%，不表达任何意见的占 14%，很显然，总得来说，绝大多数认为这个表述是符合的，即把餐饮当成社交。第二个问题是进一步明确提出吃饭就是为了保持和维持社会关系的，326 个人中 70% 是这么认为的，14% 的人认为不同意，绝大多数人同意餐饮是社交的手段。最后问吃饭是不是一个工具性交换的问题，这里大多数人是不同意的，认为吃饭是一种情感性社交性的，不见得就是工具性。这三道题，我得出的结论是餐饮网可以是社会网络的一个重要方面，可以通过餐饮来看社交网络的变化，因为餐饮确实是社交性质的，当然这个社交不完全是赤裸裸的工具交换性质。这三个题可以确定把餐饮作为社交的一个手段，接下来三道题是把餐饮作为三种价值观，三种意见的，这三种是有差异的，有人同意，有人不同意，是不是这种同意和不同意是随机的或者是非随机的，差异的随机性保证了同意的代表性，不同意的则是可以忽略的，但是如果不随机分布的，餐饮作为社交场合的价值来说需要研究，因为社会上有一部分人的人口特征使得他们不占位置，比如没有权的人认为这个不是这样的，那么我们把餐饮作为社交的一种研究手段就不见得适合全部人了，而只能是部分适合，我们需要检验。如果同意我们表述的是 100%，检验就不需要做了，我们把 326 个人按照他们的职业类别化成了十大类，0.05 以下就是显著的，不管是从职业的角度还是从现在是否就业的角度，还是受雇的行业或者经济类别，或是不是拥有住房，收入情况如何等等，收入情况从高到低分成十六个档次，因为收入如果用开放的，连续性变量来测的话，有人会说谎话，我们能看出一些比较明显的社会分层的指标，我们可以放心地把餐饮网作为研究人际关系的一个手段。

现在具体来看一下资料的情况，2003 全国社会综合调查中，我把拜年网当作人们客观上存在的个人中心网络的测量，是在文化含义上有意义的事件，在这个事件当中，人际关系的交流是应该发生的，是核心的人际网络，在春节期间，必然会发生互相拜年，互相交往。餐饮网则不见得，有些是偶发现象，有些是持续性发生的，还有一些说不准是为了什么具体的目的，为了完成一些具体的事情而发生的，具体事情发生，谁在场吃饭，未必一定在核心的人际网络里面，如果核心的人际网络有它的某些特征，则核心人际网络与这个之间有一定的关系，而我们对于关系的三种不同的理解，就可以给我们不同的这两者差异的假设。

第一、关系的构成。根据关系的第一个理解，即是家庭关系、家庭义务关系的延伸，对于第一个模型的测验认为核心网络 (1) 应该大于餐饮网络 (2)。第一个 Kin ties 两者比较是 (2) 小于 (1)，为 -17，假设不成立；第二个 Pseudo-family ties 指的是哥们儿关系，本不是家庭关系，把它作为一种家庭关系，称为哥们儿，(2) 大于 (1)，假设成立；other ties 测出来是 (2) 小于 (1)，假设不成立。这里假设有两个不成立，一个成立。

第二个模型认为关系模型中应有资源的差异性，如何测量出差异性呢？我们测量差异性的手段有些蹩脚，很难找出代替性的指标，我们用的代替性指标是“Class composition”，是说网里面和你的“class”一样和不一样的情况是怎样的？如果理论成立的话，那么在这个网里面应该是很不一样的。从理论上来说，如果关系的理论是正确的，应该是 (2) 小于 (1)，检验的结果是假设不成立，资料不支持这个假设。

第三个模型指出网络的差异性 (network diversity)，我们在拜年网曾问过被访者有几种类型的关系，关系多还是少，关系类型多，差异性就高，关系类型少，差异度就低，我们现在根据理论都应该是 (2) 大于 (1)，餐饮网络的差异性大于核心网络，因为餐饮网本身是要扩大网络的差异度的，验证了理论假设。

目前看来，第二个模型是不成立的，第一个模型是部分成立的，第三个模型是大部分成立的。第二个模型不成立，我认为现在指标还存在问题，所谓资源的差异度是不是完全能从阶级的地位来表达出来，所以我们做理论导向的实证研究，如果某一项资料否证了理论的存在，理论的真实性，那么我们要决定是抛弃理论还是要保证资料的威严性还是重新考虑资料的收集并不马上抛弃理论？通常来说，如果你认为现在资料是完善的，则理论应该被否证，应该重新考虑理论。但是如果资料本身完善性是有问题的，个人资料也许还是错误的，如果你有这样的见解，重新考虑是不必要的，至少目前不必要。通常，理论导向的研究者和质性研究者一样都是有偏见的，发现自己有一些想法，而资料并不支持这个想法，并不说出来，也不发表。或者在所有的资料中挑出能够自圆其说的资料来证实想法，把一些不能自圆其说的资料放置不动，但是像综合社会调查的资料都是公开的，想不发表某些资料是不存在的，因为每个人手中都有这个资料，这对统计分析的人挑战是非常大的。假定有这么一个学者，他提出自己的观点，并坚持认为自己的观点是正确的，而资料暂时不支持他的观点，通常这些人会挑资料的毛病，比如测量错了，测量是不完善的，收集过程当中发生问题了，抽样是不随机的等等，这就要求我们对测量、对收集资料、对抽样要非常严谨，特别是那些要公开发表的资料。2003年综合社会调查是公开发表的，所以我们需要不停地查错、检查。

拜年网和餐饮网的调查对象是相同的，当时二月份的时候，春节之前把资料给了每一户，要求填答，初六的时候去收，并要求填答职业和工作单位情况，三个月以后，五月份我们又回到了原户，第二次进行访问，访问的内容包括他的餐饮网情况，调查的是同一个人，这时有些人就已经不在家了，但是当时1998我们选的这四个城市流动率还是非常低的，并且没有选择流动人口，是城市的常住人口，这样我们保证了样本量，第二次的时候大概有三户或者四户是不在的。

关于这三个模型我们采用的是三个变量来测量，没有想出很好的一个变量来测量这个模型。有一个变法就是在三套完全不同的测量上做三种不同的理论探讨来检验这三种理论的不同含义，这个工作这里没做。

理论框架和框架之间的差异是绝对不能用实证来检验的，那时概念问题，是理论本身的问题。如冲突是社会的本质还是合作为社会的本质这个没法检验，学派和学派之间的检验是很难的，不好用实证来检验，只能用思辨。

大多数人认为中国目前的关系是情感性的，也是工具性的，总体来说，是一个情感性的桥梁，是个铺垫，工具性的交换是目的。这是非常可怕的，可怕的在于总体上我们长期以来对社会交往的定义是经济学家阿罗的观点，他认为社会资本是从网络中把资源挖来为自己所用，这个并不是事先就测量、事先预设的而是在社会网络交往过程当中不经意之间产生的后果，这个不经意的后果对中国的可探讨性很大，因为费老的“差序格局”认为织的网是有目的的，而西方的社会网络资本是无目的的，不是事先预设的，假设费老的差序格局是对的，把关系表述为情感为桥梁，交换为目的也许是不为过的。

接下来是关于拜年网资料的介绍，拜年网当中一共有7346个拜年者。最后关于网络差异性的测量，有14种不同的观点，20种不同的职业，12种不同的单位类型。下面的表是对假设的进一步检验，这是我们在第二次入户的时候，有351户回答这些问题，也是让他们做了一周的记录，第三次入户是九月份，年底是第四次。当时在一周内让他们记录午餐、晚餐、宵夜的情况，在351个人当中，有5054次饭，不包括早餐，因为我们假定它不是社交性质的，非常快，午餐、晚餐、宵夜社交的可能性比较大，在5054次饭当中，自己吃的比例是19%，和家人吃是60%，和非家人吃是21%，我们说的社交性餐饮指的21%。比较有意思的是那些社会资本高的人基本上晚上都不在家吃饭，以前测量社会网络的题问题比较多，太麻烦，我们应该用最简单的问题来问，我们就问他这个月在家吃晚饭有几次？回答的排列非常有意思，有一顿也不在吃的，有在家吃一次的，最后统计结果出来发现不行，因为一天都不在家吃的有两种情况，一个是腐

败分子，一个则是帮人忙的，凡是当官的，就不敢填那个，因为在外吃饭过程当中会有腐败行为发生，会不告诉真实情况，问卷调查很困难，花了很多力气，最后解释起来还是比较困难，但我认为这个指标是很好的指标，因为可以不用问很多问题，只问这个月或这个礼拜在家吃了几次晚餐就够了，这样能得出社会资本的代表量。

我们中心注意 21%，即 1086 次饭，我们的第一个问题是谁付的款？一个人交钱的占 53%，两个人同时付款，即 AA 制的占 20%，其他占 27%，为什么会有其他呢？意为公款消费，不是当事人付的，所以我们另立出来。在谁付款上，三个理论模型都有一些理论推导，今天不展开说，但总起来说是无差异的，因为基本上是一个人承担的，不管是家庭性的社交还是工具性的社交，都是一个人付钱的，是本人当事人或者是他人。接下来的问题是吃饭的目的是什么？第一个目的是只是聊聊天，不是为了任何工具性目的，占 63%，验证了第一个模型的存在。第二个模型是说要办事儿，28%的人是这样的，真是为了办事儿而吃饭，还有人认为是其他的目的，其他目的也许往往是综合性的，可以假定它是属于第二种情况的。

接着我们把“只是聊聊天的”提出来了，608 次吃饭，具体说是谁付的款？45%是一个人付的。如果不是为了工具性目的，第二种理论对关系性质的解释是情感导向的工具交换的话，但这次吃饭并不是工具性的，所以很显然，应该很少的情况是一个人付的，应该是大家一起付。但实际情况是 45%的情况是一个人付的，19%的情况是两个人同时付，其他情况是 37%，其他往往也是第一种情况，关键是其他怎么解释？第三种模型是得到资料支持的。最后一个问题假定我们吃饭是为了谈事儿，是一种工具性交换，一个人付在第一个模型来看应该是很多的，85%是一个人付，274 次吃饭机会，只要有事谈，85%都是一个付的，很显然是求人办事儿的人在付，当然我们这里没有把它明显化，两人共同付是 9%，其他情况是 6%，第一个模型在这个问题上没有明显的理论含义，第二个和第三个模型基本上都是被支持的。前面都是把资料当成一个团体资料来看待的，而这个资料我们现在认为每一次社交行为都是个人发生的，把个人作为分析单位来看看三种理论模型是不是可以被验证。首先我们做了一个因子分析，这里有三种自变量，一组是关系类型，一组是 network diversity，一组是 class composition，每个变量之间又是高度相关的，如果我们进入统计模型的时候，就会发现一些问题，所以我们希望通过因子分析的办法将这三组合为一个，每一组自变量变成解释的因子，解释力度都超过了 50%，这样我们就说这三个因子可以进入理论模型了。

这里有三个因变量，第一个是吃饭的频率，就是社交性吃饭的频率，这个资料是拜年网来的，如果关系中的种类越多，则参加社交性吃饭的次数就越多，餐饮多少跟规模大小无关，现在规模大小就是我们拜年网的大小，很显然就是说，吃饭是有目的的，网络小但是可以吃饭的次数多，吃饭是一个动态的，是行为主义导向的。我们来看这个资料，网络差异性大，吃饭的次数也多，而“class composition”网络中不同“class”的人多的话并影响吃饭的多少，就目前来看，用吃饭的多少，第一个和第二个模型都是可以被验证的。接下来的问题是被访者是不是党员，与党员吃饭的次数多还是非党员？与党员吃饭的比例不小，有权的人可以多吃，我们增加了政治资本和经济资本两个指标，都是和社交性交往成正比的。第二个是以什么角色参加吃饭，是不是付款人，第二个模型是说他本人是付款的，主人召集吃饭，通常付款，我们看看资料，如果关系人多的话，往往他是付款人，网络差异性大的话，这个是不支持的，可是党员未必是付款人，有政治资本的人参加吃饭的次数是多的，但未必付款，和非党员付款是没有差异的。最后一项比较有意思，就是“being a banquet attendee”，他参加吃饭了，但是没有付款，也不是当事人，作为旁观者或者是关系中介。一种情况是，你的关系越多，那么你出场的次数就多，网络差异性大，出场的次数也多，你网络中不同的职业人多的话是未必的，这是很有意思的，党员出场次数多，当然我们用党员来作为政治资本的代表，在中国我们的资料表明拥有政治资本的人参与社交场合要高于没有政治资本的人，政治资本高的人出场次数要高于政治资本低的人，而经济资本高的仍然是，这两个比较是很有意思的，有钱的人出场次数多，

买单的次数也多，拥有政治资本的人出场次数多，但未必买单。我们做了三个模型解释度，只用网络规模来看问题是不能显示问题的，不能解释人们的餐饮行为，社交行为。第二个也加进来，解释度突然增长了，增长了很大，换句话说，网络的差异性、网络的关系类别、网络的结构类别、网络的资源类别差异度来看是能提高我们的模型的解释度的。最后我们把个人的政治资本和经济资本加上，这个实际上从地位的角度来看社会结构的，这不是网络观，是地位观，不管是网络观还是地位观都能提高我们对社交性餐饮的解释度，这个是我们社交餐饮的最终结果，这个结果可以帮助我们做一些简单的，探讨性的研究结论，社交性餐饮是一种网络行为，最主要的是依据了人们在网络中关系储备的多少和本身网络结构的差异度来影响个人行为，网络的差异度越大，网络中的关系种类越多，则参加餐饮的行为就越频繁。第二社交性餐饮也和人的资源能力、资源状况相关，特别是政治资源和经济资源，有经济资源的人不但参加社交，而且会膨胀，如果有经济资本的话是以换取其他资本为前提，而政治资本多的人往往是参加的多，但未必付账，很显然是提供政治影响，出卖权力来换取餐饮背后的经济和社会含义，这些含义是不言而喻的，这个简单的结论，从餐饮网当中可以得出来。餐饮网是很有意思的，如果大家想测量餐饮资本和社交性参与度的话，可以采用问题：“今天晚上你在家吃饭了吗？”，“这周在家吃饭几次？”，这是个很好的简单问题。

关于核心网络和餐饮网络的关系。我个人以为是说不清的，但是我是这么想的，设定我们什么都不做，因为人生历程关系自然而然和我们发生联系，关系是一种自然发生的现象，还有一种网络是主动去采购的，拉关系，是在行为互动中找来的，这种关系有两种命运，第一种是即时性，一次性发生一次性出局，交换关系非常强，往往不能进入核心网络，还有一种是一次性交流，等于永远交往下去了，等于进入了核心网络，因此我认为餐饮网的其中一部分很显然是一次性的，而不完全是进入到核心网络的，在我个人看来，餐饮网和核心网是有差异的，餐饮网里面的差异性应该高于核心网络的，但是如果餐饮网非常活跃的人，则核心网络则是由于餐饮网络而不断发生变化的，如果我们能做时间推演性的调查的话，应该是这样的。当然餐饮网还是有其他的含义的，关系是一种动态的，关系的死亡、关系的淡出、关系的睡眠，关系也有新关系，从无关系变为有关系，从有关系变为弱关系，由弱关系变为强关系，强关系变成核心性的强关系，这些都是在不断地互动中得到的。餐饮网是互动网络中的一个窗口可以帮助我们观察，也给我们一些启发就是还有其他类别的网络可以做，如美国的讨论网，在一起聊天，而中国人是餐饮网，有没有其他的网？我相信我们能够找到在行为层次的网络。

理论是一种抽象的见解，是一种抽象的表述，因为它抽象，因而是观察事实的本质的，一经抽象则必须要概括，就不是具体的了。概括可以繁琐的概括，也可以简单化的概括，我个人以为应该很好的概括，肯定不是繁琐的概括，繁琐从结果上看是不易被人接受的。如果本质就只有一点，概括得繁琐的话不好。考虑中国的人际关系，如果我们从本质上概括，实际上就两个特征，一个是情感性特征，一个是工具交换，而事实上，在任何关系当中，都是这两个关系的交织，而如何交织，谁在前谁在后，谁是因谁是果，实际上是我们做学问的内容。因此，根据这样的一种思想，我们在餐饮网的设计指标当中，就很蹩脚地设计出来有事谈谈、没事谈谈、随便聊聊，为什么我们要用这么含糊的日常用语呢？我们希望通过这种日常用语来代表理论的指导性、指示性。是工具性交换还是情感性交流？绝对不能用学术语言，因为你可以定义，被访者也可以定义，学术语言可以有任意定义。第二，我们不能把事情说得太赤裸裸，一旦说得太赤裸裸，很显然，很多人会不愿意答，因为中国在关系社会中我认为有一个社会期望值，就是人不能太势利，如果说得太势利，他是不愿意答的，所以我们在问卷当中出现的语言就是“聊聊”，我们认为这个词至少是主导性的情感交换，而不是工具性交换，有事很显然是主导性的工具交换。这就是我们的设计是怎么来的，当然任何一种设计都不可能完善，可是它背后的理论我们是很清楚的。如果你超出一种思维，从另外一个角度看待问题，那是一个理论创造。我们说人的行为是有意识的，但我们大量的行为是无意识的，是约定俗成的，是惯习，但惯习不一

定是非社会性的，随便找一个人吃饭，是偶发的呢还是习惯性有目的的呢？当然情感交流也是一种目的，你刚刚提到东北人特别喜欢去外面吃饭，成为一种行为惯习，我个人的解释是东北人的社会性特别喜欢用一种惯习了的社交餐饮表现出来，我肯定不认为它是一种无意识，无目的的行为，这种行为的重复性是非常高的。需要从东北人的人际交往去研究餐饮网，而不是不研究餐饮网，这种重复性高的、密度性高的行为，什么事情都能在那里反映出来。

北大的一个学生，孙立平在北大的学生，叫方贵农，目前在中国政法大学教书，在科大我教过他，他去陕北作调查，提出过一个概念，叫“无意识境”，很有理论色彩，中国的农民远隔北京这样一个政治文化中心，脑中対世界是模糊的，是无意识的，在“无意识境”中重复做一些事情。很多行为是无意识中重复的，这种重复性是有意义的，因为这种重复性最能影响自己的行为模式。东北人吃饭似乎是无意识的，但这种无意识的行为反而是人们一种惯常性的行为，是一种模式化的行为，是反映他们的行为模式的，确实对社会行为的解释是一个很重要的方面。

对于惯习是如何形成的？这是另外的课题了，我个人不研究这个，但至少我对惯习作为自变量如何解释其他的东西我倒觉得是有意义的。比如你想研究中国的社会参与度，市场经济导引民主政治，民主政治的前提是社会参与，如何发动他去参与？让人能接受一种无意识的方式去发动他，他就有可能参与，那我们知道这个惯习对于解释社会参与是有意义的。你要找到一个标准，就是你要解释什么？惯习是每个人都有的，日常生活中形成的。科学每一步都是有定义的，而日常生活是无定义的，是约定俗成的，这个约定俗成是已经进入到你的深层记忆当中的，成为导引你的行为的一个重要方面。

我们利用剩下一个小时的时间开放性的讨论一些问题，即怎么来估价中国关系观的定义，在经济改革中它的作用是如何发生变化的，关系是越来越重要还是越来越不重要？假定是越来越不重要，那它是怎样发生的，在什么地方不重要？在什么地方还保持它的重要性？如果是越来越重要了，为什么会是这样？中国经济改革是公有产权向私有产权转变，封闭经济向开放经济转变，产权越是理性就越是反关系的吗？控制经济向一个开放经济发展，关系还有什么作用呢？资源可以直接从市场上拿到，为什么要通过关系呢？等等，有很多这样的问题，我们的餐饮网是做一个非常非常小的，拜年网也是为了得到一个指标，但是我们不要忘记，我们身为社会科学家社会学者想到的是社会整个的变动，对于人际关系在这里作为一个中介机制、因果机制的命运如何？也是我们关系的，所以我把西方对关系有研究的一些不同的观点罗列出来。来人大之前的几个星期，在美国康奈尔大学召开了关系中国资本主义的研讨会，我作了发言，有一些实证证明，证明关系是上升的，在会上遭到林 Victor • Nee 和 Guthrie 的强烈反对，还有一位经济社会学家也不同意我的概括，但是在座的其他人还是蛮支持我的看法的。浙江大学学者表示中性态度，有一位认为在浙江是不存在的，在浙江现在基本上非关系主义的资本主义了，但他承认温州这个地方关系还是非常大的。我目前是在证明有一种理论逻辑，这种理论逻辑能说明关系可能是上升的，也可能是下降。目前，我还看不来为什么关系是可以上升的，但是我们可以讨论。

1 1998 年，Guthrie 写了一篇知名文章《关系下降论》，在中国期刊发表，Guthrie 是一位非常杰出的年轻学者，连续发了几篇很知名的文章，出了两本书，现在正在写第三本书，频繁地跑到上海作研究。是纽约大学的，他很希望能来上海或者香港来工作，主要是想借助地理条件作调查，他去上海和大型的国企、私企领导聊天，直接问文化革命之后中国的关系到现在如何？他们认为关系肯定是在下降的。

我长期以来认为关系是持续的，我认为还有一种理论是说明关系是上升的，持续论是基于 Granovetter 的嵌入论的，认为任何经济行为都是在关系当中嵌入的，任何经济都不能超越这个关系，我认为在转型经济当中，关系是上升的。

还有一些学者认为关系是在变化的，起什么作用呢？在什么性质上起作用呢？1992 年

Victor • Nee 有一篇文章在 ASQ (美国行政期刊/美国管理学期刊) 上发表, 说了这方面的观点。Wank 是美国人, 在日本工作, 他太太是日本人, 在 1988-1989 年之间长期住在厦门, 搞私企研究, 希望解释私企是怎么发展的, 中国资本主义根据什么发展起来的, 得出的观点是中国资本主义的发展是根据于官方和地方的? 关系。Keister 是研究中国三种市场的, 劳动力市场、商品市场、特别是信贷市场, 从信贷市场的研究中他发现关系的作用是在变化的。

还有一些人认为关系可能是在上升的, 有一些明确的表达, Boisot 和 Child 这两位学者提出了很著名的观点, 就是 “capitalism of information codification” Child 曾在香港中文大学做过管理学院院长, 但是他是英国的教授, Boisot 是中国上海管理学院第一任系主任, 后又回到了英国。这两位学者明确提出中国资本主义的性质是关系资本, 中国的资本主义是根于社会网络的, 没有社会网络, 中国资本主义根本就发展不了, 原因就在于 “information codification”, 即信息规格化, 就是我们发展任何资本主义经济, 最主要的一项资源就是信息, 有劳动力也好, 无也好, 有钱也好, 肯定要知道哪些地方可以发财, 钱投进去不但是想要回报的, 而且是要高回报的, 问题是高回报的信息谁告诉你? 怎么投? 投在哪? 投什么东西? 这些信息从哪儿来呢? 这些信息在一些纯市场经济当中是规格化的信息, 是可以四通八达地在市场当中运行的, 谁都可以抓来。但中国在发展资本主义期间, 他们发现信息是非规格化的, 这些信息是通过网络来沟通的, 所以离开网络, 根本就得不到信息。所以他们认为中国的资本主义是网络资本主义, 这也是有理论论证的, 有资料支持。资本主义经济在西方文献当中, 指的就是私有产权经济, 在我国被称为民营经济或者叫市场经济, 中国的市场经济在膨胀, 是一种增长导向性的经济, 如果经济在增长, 而经济本身是由非规格化的信息构成的, 信息又是从网络中来的, 很显然, 网络在增长, 理论推导也能推出来。

还有一些提出, 关系是非独立运行的机制, 这是周雪光和其他人在 2002 年的一些文章中提出来的, 他主要研究关系合同 (relational contract), 认为合同产生在一个持续性的关系当中, 是关系当中的信任等来维持这个合同的执行, 减少交易成本。按照这个观点来说, 可以验证我的观点: 网络是可以持续性存在的。它是其中的一个机制, 当然也有可能下降, 假定这两个是上升。

最后在 2002 年有三个学者 Gold、Guthrie、Wank, 编了一本书, 就叫《Social connections: changing significance of Chinese guanxi》, 一本论文集, 我在那本论文集当中有一篇文章, 是一篇依据我的长期质性访谈写的一篇文章, 论证在劳动力市场当中为什么作用是持续的, 我提出了一个 “结构洞” 的概念来解释这个情况。通过这本书可以看出来, 上面的观点没有一个是错的, 也没有一个是正确的。很显然, 在评介关系的命运时我们要具体问题具体分析, 其中最重要的不是材料, 而是通过材料导引出来的理论解说、理论逻辑, 你能把这个问题说清楚就可以了。

这三个学者都是中国专家, Guthrie 很老了, 他是哈佛大学 Vogel 的学生, Vogel 是写《日本名列第一》的学者, 也是写《Guang Dong under reform》的作者, 他是进入白宫, 在中国政策方面说话比较有影响的一位犹太人。Guthrie 在八十年代师从于 Vogel 教授, 他对社会关系的研究是蛮有兴趣的, 因为他的导师 Vogel 在 1965 年写了一篇文章, 叫《中国的关系转型》, 从乡熟的、亲熟的、传统的兄弟关系转变成同志关系, 在中国期刊上发表了。而 Vogel 的学生 Guthrie 跟着作研究, 看到了中国的情况和中国文化大革命以后的情况, 提出中国关系的一种回归, 由同志关系回归到哥们儿关系、老朋友关系, 也在中国期刊上发表, 这个有一个特别大的特点, 认为中国人极好, 后期去台湾作研究, 对国内的研究反而少了。Wank 是 Vogel 和 Andrew • walder 的学生, 80 年代想到私有制的问题, 跑到福建作研究, 这里面有很多中国专家的文章。

关系研究在管理研究中是很重要的一部分, 现在越来越重要, 要介绍的是 Anne Tsuiet, 她是光华管理学院的兼职教授, 曾经在香港科技大学当过组织管理系长期的系主任, 现回到美

国，在阿里桑那大学作讲座教授，她曾经写过《Guanxi and relational demography》的文章，即关系人口学，对什么是关系，什么不是关系作了一个区分，哪种联系算关系，哪种联系不算关系，即最初认识不认识。还有一位罗亚东作过这方面的研究，他在迈阿密大学。

接下来讨论的是在关系问题上，有一些有意思的人发表的泛泛议论。第一个是有人研究的TVE（即乡镇企业，是经济学、管理学中的专有名词），一位在美国教书的日本学者提出究竟怎么来看TVE的问题，TVE是关系型经济还是市场经济？他坚持认为关系在中国TVE经济的一个协调机制。现在有提出经济的三大协调机制，一个叫“hierarchy”，一个叫“market”，一个叫“network”。在劳动力市场中，这三大机制是很有确定性指标的，“hierarchy”实际上就是组织调动或者叫做国家分配，“market”就是自己找工作，人家找你或者你找人家，“network”就是通过人找到信息或者找人帮忙而找到工作，很显然，“network”和前面两个都不是截然对立的，而是交织在一起的。

接着是John McMillan，他研究的是越南的转型经济，他发现越南的转型经济当中，关系的作用不比中国低，他不研究中国，但他知道中国关系很厉害，在越南也一样，他发现了一个问题，他解释为法制太弱，认为如果法制强起来的话，关系的作用是应该下降的，而转型经济由于是制度转型，制度是弱的，法制也是弱的，因此关系是强的，所以他把关系作为法制的的一个替代物来看，他在经济学界是蛮有名的一个学者。

还有一种观点认为，关系是“cultural norm”，即是一个文化规范。实际上是说如果中国视其为中国的话，如果中国的文化规范是有持续作用的话，那么不管中国怎么全球化，怎么市场化、西方导向都不会影响关系的作用，因为关系有深层的文化含义来决定人们的行为，这个观点的代表人就是香港中文大学的金耀基（Ambrose King）教授和美国哈佛大学的杜维明（Tu Wei ming）教授，杜维明教授是新儒家的代表人物。

从学术上，关系有一个问题，如果大家学了社会网络分析的话，就是说由于关系是日常生活用语，因此它不是一个科学语言，所以应该寓于科学的改造，学科性的改造，改造成什么呢？改造成网络语言。大家可以参考Gold、Guthrie、Wank三个人编的书，他们编的书都是找的中国专家开会而成的，Barry Wellman当时从加拿大来访问，对关系感兴趣，也是社会网络的专家，于是写了最后一章，从网络的角度总结关系，他提出一定要有改造。就关系而言，有人情、感情、面子、报都是中国词，别人读不懂，他认为社会网络中有相应的词应该用，如：dyadic ties；expressive vs. instrumental ties；tie strength；network centrality；network resources；social capital等，因此如果要从Guanxi term到network term要有一些改造，改造的方向性东西在这篇文章中提出来了，这篇文章是三个人写的，包括他的两个中国学生陈虹等，当然主要的工作是Wellman做的。

我们这个礼拜，周一建立所谓的社会网络观，周二周三马上进入社会网络本身的一些技术处理，特别是包括简单测量，有两个完全不同的测量角度，即提名法和定位法。两个不同的角度在中国研究中都有改造，我们有改造的成果，就是2003年的综合社会调查和美国的前期研究作比较分析，这马上涉及到在中国语境中有关系这个词，西方人在研究中国的时候很尊重这个现象，认为没法很好地翻译成很好的网络词语，所以保留了关系这一日常用语，在这一日常用语中有完全不同的理解。我个人的理解给大家展示了，至少有三种完全不同的理解，我们把它拿到研究中发现第一个模型和第三个模型至少在餐饮网当中得到了验证，虽然我们第二个模型，就是工具导向的模型没有完全得到验证，但我们知道中国的关系中，工具性导向还是很强的。但问题是，中国的关系不管怎么定义，应该在中国的转型经济当中如何看待它理论的命运呢？我们就有完全不同的一些观点。

讨论：大学生、本科生和研究生、博士生毕业，在求职过程当中，网络的作用如何？非常重要，比较重要还是不那么重要，根本就不重要？认为网络的重要在于信息，超出信息含义的重要，还是信息根本不重要，网络真正的重要性在于非信息性？单位瓦解，但是大学生毕业首

选是公务员，这如何解释？

第六讲 网络和经济（上）

我们的教学大纲略有调整，我发现网络和经济这个题目还是蛮大的，其中可能还包括了一些组织的東西，企业的東西，那我就都放在一起。从今天开始我们进入将社会网络作为一个分析框架，分析的视角，来研究社会学所关心的一些问题。

那么今天和明天这个课题，就是网络与经济的关系，当然经济是一个非常抽象的概念，是比较宏观的，这里面的课题也非常多，我选了一下，今天我开始要讲一个，大家看我这个大体的思路，是讲一篇 review 的文章，也就是总结、评价、回顾，回顾过去一些研究的，这两个学者，主要是前面这个学者，是非常知名的一个，叫 Woody. Powell，他现在在 UC Berkly，商院工作，他曾经在耶鲁大学和阿里康纳大学的社会学系都工作过。底下这位，他这位合作者我是不熟悉的，我估计是当时的学生吧，以后也没有再看到这个学生写的什么东西。额外挑选了两个非常知名的理论，这就是 Granovetter 的嵌入性理论和 Ronald. Burt 的结构洞理论，那么也许今天就要结束，这三个东西还是蛮多的，谢谢。

然后我明天回来的时候，想结合上面讲的一些理论讲三个实证研究，这三个实证研究都是理论导向的实证研究，它们也提出了一些理论，也回顾了有关的一些理论。这就是 Brian. Uzzi 研究的，叫做 The paradox of embeddedness，嵌入性的两面性；第二个是研究中国的，这两位商院的教授，我曾经提起过，我们会比较细地，详细地看看他们的理论解说是怎么样的；最后就是周雪光教授，和李强、蔡禾合作的，还有他的一个学生，合作研究北京和广州的，企业转型过程当中的一些解释，讲合同、合同关系的。那么第三个，我就作为代表性的实证研究，和现在我们谈的，特别是谈的嵌入性这个概念，从网络和经济的关系来入手，看一看大家是怎么做这方面研究的。

第一个，我们要回顾这篇文章，这篇文章他是在 1988 年写的，蛮老的了，现在 2007 年，十几年了。1988 年初，出产，是在很厚的一本，叫做经济社会学手册，The Handbook of Economic Sociology，是 Smelser 和 Richard. Swedberg 合编的。Smelser 大家知道是一个知名的经济社会学的专家，他师从帕森斯，在哈佛大学，毕业以后好像一直是在 Berkly 教书的。他的那个时代，经济与社会学，30 年代，40 年代，还是一些理论的解说，进入了 50 年代，越来越对经济问题感兴趣，但进入了 70 年代，有很多的实证研究了，特别是社会网络学派的崛起，使经济社会学丰富起来了。

所以他和 Richard. Swedberg 在 1988 年编的这本手册，主要是为经济社会学立一个名，看这里面主要的东西，过去的主要的东西是什么，当时有的当事人，非常知名的一些学者，写了回顾性和评论性的文章。Richard. Swedberg 编这本书的时候，还是在瑞典的首都斯德哥尔摩大学教书，但是这个人非常喜欢美国文化，英语讲得也极棒，他虽然是瑞典人。瑞典这个国家挺有意思，在美国社会学界有四五位非常知名的学者都是瑞典人，瑞典这个国家也比较小，文化也是比较深厚，但是他们一般是搞搞搞，一国际知名了，就不愿意在瑞典呆着，因为瑞典这个地方，能够让他们树立的空间确实是太小了。然后他是二零零几年，我人在香港的时候，他到了美国教书，就是现在在康奈尔大学，他们现在在康奈尔已经呆了四五年了，也是经济社会学方面的理论非常熟悉。

这篇文章是从宏观的角度来看网络和经济的，当然他还有个词叫经济生活，这是非常广的。经济生活当然包括很多了，经济生活可以是经济行为，经济过程，经济制度，经济机制，都可以。事实上是在整个经济这个圈里，生产消费，等等这里面的每一个环节。他来研究社会网络，

从社会网络这个视角对经济，以及经济生活的研究，截止到 1988 年都有什么理论的发现，理论的成果。

首先他就说，截止到 80 年代底，看来从网络的角度来研究经济生活和研究经济，通常采取两种不同的视角，我个人以为他现在说的这两种视角，目前还是存在的，还是这样的。第一个，就讲网络当成一个分析工具，这个分析工具的意思是说，指出来，网络本身还是一种非正式的机制，但是它这种非正式的机制，事实上在经济过程，经济制度和经济行为当中起着非常大的解释性的作用，也就是它影响着人们的经济行为。那么从几个角度能看到它影响经济行为呢？第一个，就是摄取，资源摄取，它是影响的；第二个，机会，经济的机会，它是影响的，得多得少；第三个，就是你要在在一个竞争的经济机制和竞争的经济当中，你想占有优势的话，网络是可以给你带来优势的。大体上，从网络的视角来看，网络和经济的关系，如果网络是一个非正式的机制的话，如果用网络作为一个分析工具的话，那么是基本上这三个大致分析，在影响着。当然一会儿我们还要展开，按照他的这个分析，我们展开这些观点，看看以前都有什么研究，怎么看这个问题的。但另外一个视角，不是将网络作为一个非正式结构，非正式的一个过程了，虽然社会网络是存在于非正式过程当中，但经济界、经济活动界往往会把网络变成一个 form of governance，叫做治理方式，或者治理结构。这个治理结构不得了，意思就是说网络正式化了，进入治理结构。你按照网络去治理，按照网络的特性去治理的话，那么这时候非正式的网络就变成了一个正式制度的安排，正式是这个含义的。

所以你也可以说现在有两种观点，一个是非正式，一个是正式。非正式是很自然的，因为网络就存在于一个非正式的过程当中，它不是一个法律规定的，没有文字的、制度化的一个记载的。你今天下了课，去找谁聊天，你们聊学习内容，可以提高你自己的学习兴趣，提高你的学习质量，等等，这个是我们所有的制度安排不相关的。但是，如果我安排每节课之后要有一个小时的小组讨论，而这个小组呢，是按你们的网络关系来编排小组，这时候，我这个小组的安排事实上是把网络作为我的一个治理结构了。就是说，我们现在小组本来是应该按年级可以划分，但我偏偏说，你们三到五人之间，自己找自己的朋友好了，但每个都可以参加一个小团伙，是你们自己的网络。这时网络就可以作为小组学习的一个存在的组织形式，而这种组织形式由于它是基于网络的，那么网络已经变成我们的一个治理的方式，治理的结构。在经济学界，当我们看治理结构的时候，是为什么呢，它这个理论实际上是说，网络有聚合作用，叫 networks bind individuals together. Bind individuals 就是漫在一起了，粘合在一起，粘连在一起，网络本来就有这个作用。那么你利用这个作用，如果我们经济活动当中，是需要人们组织在一起的话，那么本身你记住这个网络，当然网络可以成为它的正式管理形式。

所以在三种经济形式上，网络作为治理方式就出现了。第一个是 Williamson 提出的 relational contracting，叫做关系合同。合同本来是个短期行为的，有限行为的，有限理性行为的，是有截止期的等等，你把它关系化、网络化，这合同长期了。本来合同是一个法律形式，是一个硬性的，是条条框框要抠的，但你把它网络化之后，就什么都好谈了，和文字规定的一些有出入的，模棱两可的，我们都可以接受了，因为我了解，我们大家互相了解，等等。这就叫 relational contracting。我们明天讲的，周雪光教授和其他几位做的国内的关系合同，事实上是把握这一点了，看看网络合同在中国什么情况。第二个形式叫做 collaborative manufacturing，合作生产，合作产业。本来生产是像你一个 firm，自己的组织就是自己的组织了，可是它发现某些产品应该是合作形式的，是企业和企业之间的一种协作，不是一种竞争的形式，是一种合作的形式了，这也是基于网络。最后是一个 multi-stranded inter-firm alliance。这就是我们今天讲的，当然这个词比较老了，1988 年，就是今天我们说的 strategic alliance，战略性联盟，现在是一个新词。所以这三种形式在 80 年代底提出来，都是借助于网络形式的，而这三种形式在他们来看，是一种企业或公司的经济治理结构。

展开这两方面，当然这两个是从方法论的角度来看网络的性质，在经济和网络的关系上怎

么来看网络的性质，是把它作为分析工具，还是作为治理结构。具体来讲，他们讲了四个方面。这篇文章挺难读的。

第一个，**Networks of access and opportunity**，摄取和机会网络。这个意思是说，网络的作用在于这个。如果网络有这个作用的话，可以称其为，摄取网络或者机会网络，就好像人们说有信息网络、交换网络一样。它这里面涉及到三块，这三块是我们后天开始要集中精力讲，所以我在这简短一下讲。第一块，你们看，读这个文章，**Woody. Powell** 写作有一个非常大的特性，他将他的链链条条理论化的纲领的东西都作了一个表格，你们看这个表格就好了。它就说，在这个方面，过往有三个方面的研究，第一个研究叫做就业过程，当然我们知道非常知名的就是 **Granovette**，这里面有他的东西。**Montgomery (91, 92)**，他是一个经济学家，他以后研究起来社会学了。很有意思，第一个职业他是在美国西北大学，经济学，在美国是经济帝国主义，他们非常严格的，包括制度化、提升，也都是非常严格的。这位非常聪明的小伙子，我也读过他几篇东西，写得都很不错的，竟然终身职位拿不到，在西北大学，所以他就只能走路了。美国的终身职通常有两种制度安排，第一个就是在六年，六年当中你一定要发多少文章写多少书，一般的文章还不算，要顶级杂志等等，要证明你的能力是可以的。六年的学校是比较多的，三年、三年，我就称其为，一个六年差不多被一个助教授拿着个上吊绳，放在脖子上，你也不能喘息，一喘息一低头就勒死了。而第一个职业生涯，你不能拿到终身职，你就发现哪都不能去了，谁都不敢要你了，然后你自己就要改行了。所以这个上吊绳蛮厉害的，一下可以把你学术生命给勒死。但还有一些学校，像比较顶尖的大学，哈佛毕业我们都知道，是十年的。它就觉得六年太短了，你可能需要时间证明，怎么样呢，我们第一个五年，第二个五年，给你合同。第一个五年的时候你要教书了，再给你第二个五年你一定要出岗了，再不出岗你就要被杀了。我不知道西北，好像不是十年，应该是六年，他就走掉了，去了英国，我们费孝通教授读博士的那家学校，那家学校也是相当不错的。但是他在英国呆了一段时间，还是觉得没有太多的兴致，就又申请回了美国，申请的是社会学系。现在他在威斯康星大学教经济社会学，我读过他的东西，写作非常棒的，他也是研究 **Brian. Uzzi, Granovette** 的。当然我想 **Woody. Powell** 他们现在的研究有任务，你要总结过往一些研究，你提出来所谓代表性的东西，我发现他也蛮偏见的，有的我认为还是不错的，也没有进来，像这个研究，我不认为 **Montgomery** 也是在这个领域的。后两块这些人，都是研究移民的，移民到了美国，难民或者移民，到了美国，找工作不是件容易的事，你如果想进入主流社会的话，没有工作通常是进不来的。就像大学生毕业，你一定要有个工作，才能进入社会，你不能漂啊漂啊，漂哪不知道。移民也是这样的。这里面的 **Massey, Light** 等等，有一些研究，在美国，移民研究是个很重要的一块。我们现在有一位从国内中山大学出去的，我的研究生同学周敏教授，在 **UCLA**，他是研究移民当中，华裔里面非常出名的，产出也非常多。这两块能看得出来在找工作过程中、就业过程研究当中，网络的作用是非常重要的。这个网络的作用对于 **mainstream society**，美国白人来讲，最主要是一个信息的问题，所以是一个弱关系，而对于移民来说，总体是一个亲属关系，是个强关系。这里面研究的最主要概念，弱关系概念，**chain migration**，连锁式流动，就是我来，带着你又来了，你又带他，一个一个带。我在1995年参加了国内农业部召开的学术讨论会，我最有印象的是国务院发展中心赵树涵的文章。他讲在北京的全国各地的农民工，也差不多是这么一种方式，虽然表达不大一样，他们用自组织形式，自己组织，占72%，就是比如村里一个人先来北京了，然后把大家都带来了。在北京等全国各大城市农民工，能够进城找到工作的，72%是自组织，也就是借助网络了。第二个叫 **Mobilization**，资源的动员，包括金融、信息。这里面的概念叫 **Brokerage**，中介人，**know-how trading**，只能意会不能言传的那种诀窍，技巧性知识。第三个是技术的传播，包括知识，叫 **Diffusion**。这里面非常知名的 **DiMaggio** 和 **Powell** 在1983年的文章里提出 **organizational field**，组织场。这两个人当时是在耶鲁大学社会系的同事，以后他们两个都跳出来，之后耶鲁大学为此闹了一场，最终导致副校长下台。**Technology** 和一

些 knowledge 为什么要 diffuse? 当然最简单讲, 可以挣钱了, 减少 cost, 减少人工, 多产出少投入等等。但是还有其他一些技术, 包括知识, 以及制度安排, 跟减少费用, 多挣钱也看不出什么直接关系, 但为什么还要学呢, 他们提出合法性和制度化的问题。实际上是说一个组织在制度场里, 要保证制度场的其他在场的重要的策略性行动者承认你的地位, 认可你, 接受你。在北京混社会学, 我看要在四个场里活动, 不然没人带你玩了: 人北清, 社科院。我们搞一套学术规范, 你也得按照这个来做, 大家都搞市场经济, 你也得搞, 你不搞, 我们不带你玩了。现在国际上来说, 1990 年以来有大势, 国家在同其他国家交往中也要考虑这个问题。你要在国际空间上讲话, 让别人听。社会学者应该有两个功夫, 第一个是对形势判断, 知道大趋势, 选题别选错了; 第二个是学界内部的标准化的理论方法, 要掌握。所以做研究也是按照合法化的一些程序去做, 不然是离经叛道, 当然这不包括思想创意。现在的国际大势是什么, 杜维明总结 4+2: 市场经济, 民主政治, 公民社会, 人的尊严; 提高文化能力, 加强社会资本。所以组织场的概念非常重要, 大家互相看, 互相学习, organizational learning, 提高合法性。

下一个题目叫做 Networks of Organizational Power, 权力网络。含义是说通过网络拿到的权力。这里面也有一些很知名的研究。我给概括了两点, 他的是三点, 他的概括我不是太能同意的, 大家可以读, 我可以告诉你们他指的是什么, 但我认为这个概括不是那么准确的。这个含义是说, 在组织生活里面, 网络是一个权力的指标, 通过网络你可以获得权力, 维系权力, 或者是运用权力。这里面有很多研究, 第一项, 我认为最知名的, 叫做 Exchange and dependence, 就是这两个人, 一个叫 Emerson, 一个叫 Cook, Emerson 是 Cook 的老师, 很可惜他在五十左右, 不到六十的时候就去世了。他的研究被学生接受下来, 流传下去。1960 年代, Emerson 自己写了一篇文章, 好像是 64 年以后, 你们知道 1964 年有一本书, 就是 Peter Blau, 出了一本叫做 Social Exchange Theory, 就是 exchange relation 里面的 hierarchy, 在组织里面人们的交流问题, 他提出一些社会交往、社会交换一些原则性问题, 对 Emerson 还是蛮有影响的。他自己研读, 又创造了一个新的理论。因为 Peter Blau 在他理论里面提出了这么一个著名的命题, 意思是说, 所有的交往都可以是平等的、互惠的、双向的, 有来有往的, 互通有无的, 交换的本质就是这个。你对我没意义, 我就不必要跟你交换了, 当然这个意义不见得一定是功利性的, 也可以是情感性的, 但毕竟是互通有无的。但是 Peter Blau 曾经有一个判断, 说只要有一个东西加入进来, 这个交换就不平等了, 就是权力。只要权力进入交换, 交换双方就是不平等的, 很显然有权的那一方给出的资源小于无权的一方。这个在我们日常生活当中, 我们的关系社会, 大家看明白是怎么回事了, 因为无权的人向有权的人索取影响力, 他要求给他办一个事, 人家给他提供优惠已经够了, 所以你要提出一些资源予以交换。含义是这个, 问题在于, 在理论上怎么确定这一点, 一经权力介入交换的时候, 这个交换是怎么回事。这个在 Peter Blau 的理论里, 它是宏观的, 还没有解决这个问题。那么 Emerson 在社会心理小组, 小群研究里面, 把这个予以解决了。当然我想用解决这个词不好, 因为我们社会科学研究, 很难讲什么东西能够解决了, 最后结束了, 从来不会再有这么一个问题了。他还是做了很多的探索, 得出了一些理论成果。他讲这个很有意思, 怎么定义权力? 当然我们知道有一个经典的权力定义, 是马克思·韦伯提出来的, 含义是说, 当一个人一定要服从另外一个人的时候, 即使他不愿意, 那么证明对方是拥有权力的。他们这个小群的网络研究当中, 怎么来定义权力呢? 就想用资源来定义。交换的双方很显然是在进行资源的交换, 当然这个资源包括了信息, 你讲的任何话都是信息, 也可以是情感的, 等等。如果 a 对 b 的资源的依赖程度, 大于 b 对 a 的资源依赖程度的话, 那么 b 的权力要大于 a。依赖特别强的那一方, 自然就缺失了权力。满有意思的, 问题是这个东西怎么证明呢, 他能做出很多的社会心理学实验, 就为了证明这一句话。当然这句话, 还有一些条件性、过程性等, 不断在加深这个证明。那么他做了一些证明也确实成功了, 每次证明出来, 发现真是这样的。有一些证明, 我看过他的一些东西, 还蛮巧妙的。他设计两组学生, 通常都是用学生来做的, 当然是随机抽的, 比如抽你们现在班里 40 个人, 你们年

龄，背景，性别都有差异，但不要紧，然后我们配对，把特别相近的两个，都配成 a-b 对。然后就有 a 和 b 组了，a 和 b 之间，在个人特性上有差异，但作为一个整个组群来说，没差异。然后就分在两个工作室里面，上电脑，告诉他们所有的条件，对方怎么回事，你怎么样，对方怎么样，你愿意怎么样，然后就发现他们期望出来的那些权力的东西都是能够证明的。只要某一方对和自己交往那方倚赖程度大的时候，被倚赖那方权力就来了。我发现教授和学生是一个不平等关系，因为学生乞求教授给他们知识，让他们顺利拿到学位，别找麻烦，然后最好，如果教授确实好心同时又有影响力的话，再给他们推荐一两家非常好的就职单位，让自己选一选，所以你就要在跟教授交往当中，看明白这个权力关系。这个是关系社会的产物，对于我们日常生活来说，不是天天这么做么？Woody. Powell 把这两块研究分开，我认为有点等同，写在一起了。最后他讲 Social class，这是一个很老的研究了，很早，到 80 年代了，当时 90 年代也有。J. Scott 是一个人类学家，剩下的都是组织社会学家。他们发现了美国的精英阶层，现在孙立平教授说的断裂社会，三个阶层的组合，高官、高知、高管，他认为这三高在 90 年代左右，93 年到 98 年以后形成了一种政治联盟，他们是一种新的精英阶层，这样社会结构产生了断裂，他们和其他人分离，是蛮有意思的一个解说。我当然有我自己其他一些看法了。看这里面解释发现，他们自己的阶级权力、阶级地位，是怎么维持的，在阶级地位当中，我们知道在社会流动当中有一个非常知名的理论，叫做再生产理论。意思是说你出生的家庭背景是对你能够获得职位的最重要影响，也就是说你父母差不多是哪个阶层的，你通常也是要逗留在哪个阶层，这就叫阶级地位的 reproduction，再生产。当然这里面最主要是一个精英再生产的问题。所以精英从新的其他阶层进入精英的可能性，还大大小于本身父母就是精英的，他们容易留在精英地位。问题是它的社会机制是怎么造成的，他们发觉最后，至少是在美国的研究，美国在我们来看是非关系主义社会，是一个利益导向的，个人主义盛行的社会，是一个所谓开放的社会，而开放社会应该是地位之间流动不加障碍的，我们可以假定，美国是这么一个，比较趋向于理想型的社会，即使那样，他们的精英地位也是通过网络来维持他们的权力的。这里面 A cohesive elite holds disproportionate power in society，就是不平衡的权力。这里面的网络机制，他们也提到了，第一个网络机制，叫做 interlocking directorates，交叉董事会，就是跨组织之间的董事交叉，我们互相把持经济权力。几个主要的垄断性的大型企业，互相之间都是联合在一起的。这里面 corporate political activity，叫做公司政治，也是讲的这个，他们的利益都是通过这样一个组织化的网络维持下来，来满足的。

顺便提一下，他们这样做一个回顾性东西有一个好处，就是你知道前人做了什么研究，提出什么概念了，有什么理论，不然你又写这个东西，你还觉得挺新的，结果这个二十年前已经有了，所以这个功夫一定要做。

下面他还有一个表格，叫做 network perspectives of firm，就是从网络的角度怎么看企业。我们知道从经济上有很多不同的观点，特别知名的，The nature of the firm, Coase 1937 那篇文章，把 firm 看成 vertical integration，叫做垂直整合化的组织。那么这个垂直化为什么会产生呢，主要是它可以减少交易费用，所以从那时候有一个新的经济学派，交易费用学派就崛起了，并且现在已经成为经济学界最主流、最强劲的一个解说了。但从网络这个角度，现在有这么几个方面，一个是企业内部网络的作用，它影响了组织的规范和组织运行。这里面好多都是社会学家做的一些研究，提出来了这么几个东西，一个叫做 communication networks，交流网络，还有 manufacturing consent，这个就是 Burawoy 提出来的，1979 年他的博士论文写成了，发现了中国人之间，网络的交流成为一种共议，而这种共议影响了组织目标和制度制定，叫做制造共识。下拉表格，下面一个，又提到 vertical disaggregation，群集化的反义词，解组化。在这里的含义，本来纵式结构里面要求一定是中心化的，命令是从中央发出的，每个人都是有规则的，按照规则去做，同时每个组织里面的一员，是有专业化要求的。比如我是教授，我就主管教书，你是 TA，你来督导。非专业化的社会反串能力比较强，大家基本都

小而全，比较有能力。但是他们发现网络有这么一个作用，就是 flexible specialization，本来是专业化的，但是有活动空间，有运作空间。后面一个词也蛮有意思，叫 concentration without centralization，concentration 的含义是当你解组化之后，每一个小组都是一个 flexible specialization，这个是有空间的，它可以做别的，所以就有个灵活的安排，网络给了它这个灵活安排的可能性。下面一个叫做 network logics，这个讲的实际上有点重复，当我们讲合法性的时候已经讲了，learning through networks，实际讲的是 organization learning，叫做组织学习，组织和组织之间的学习通道是网络的。但这个网络很显然有两种情形：第一，是自发的，本来这个网络不存在，是一个非正式的，私人层次的，人际的，或者说是组织层面的，组织和组织之间有个关系，比如行业组织的“中秋团拜”，“年终讲评”这类活动。还有一种情况是为了学习，建造一个网络，建造一个网络化的制度，例如刚才说的“中秋团拜”制度，到了中秋就来，大家都要准备，来总结交流。它这里有一个很绝的词，叫 tacit knowledge，只能意会不能言传，意会知识。这个是另外一个学者 Michael Polanyi 提出来的，不是他们提的。这个蛮有意思的，我觉得这个意会知识一定是网络的，至少是参与化的。比如说通过电子网络，电话，我觉得这个意会知识还是不能传导的。比如说参加一个会议，在会议之间肯定有一个组织者，他有自己的个性，比如他不发言代表什么含义，别人发言他转头是什么意思，别人发言他点头，又是什么意思，如果他爱插话，这是什么含义。如果你只做会议记录，或者通过电子网络，这些东西都会规格化、刻板化了，你不知道那个在会议当中传导的眼神、转头、身体的动作表明它是什么含义，如果你要在场，特别是你在网络里面跟他有交往，你就明白，这都是什么含义。你当对这些含义有一些领悟，就会做出和他对应的，非常 responsive 的角色来，这个还真是相当重要的。你有一些行为大家是不会说的，肯定不要言语表达的，只是领会的，这种默许的知识，如果这种意会知识对公司的决策，对一个人的行为，对一个组织行为有至关重要的约束力、影响力的话，那么你学得这些知识将能提高自己决策的正确性，很显然的。所以我觉得发明 tacit knowledge 的人真是很绝，当然我想在中国就是这样的，只不过有的人有心，他观察完一个问题，抽象成这么一个词，我们中国的关系社会，当然也有很多很多类似的问题，或者其他还没有被理论化、概念化的问题，也希望在座的做个有心人。最后一个 Rival alliances，这个很有意思，这个实际上是说，化敌为友，厉以宁教授经常说的龟兔赛跑，双赢，讲了好多故事。事实上是说在经济的竞争场里面，虽然你可以打败敌手，托出你自己的新盘底等等，但是还有一种策略，是合作。但问题是通过合作这句话不是随便说的，需要有网络通道，需要 inter-firm collaboration and competition 通道，这样你在网络里面，有自己的 reputation，声望、信誉，和你的 identity，归属、认同，因此化敌为友，把竞争对手变成自己联盟的可能性就存在。这是他们总结的第三个问题。

最后一个，叫做生产网络，叫 Networks of production。研究场域变了，题目变了，但是很多理论也是相近的。例如第一个，他写的 regional，我给他改了，我觉得应该写成 manufacturing，制造业。往往制造业是由于 flexible specialization 的原因，通过网络，local 的网络，kinship 的网络，以及 norms of trust，因此互相之间就有交往，交往就可以协作，讲的就是这个含义。他有几个知名的例子，第一个就是意大利，皮革、皮带等，很长时间服装的历史，另外硅谷也是这样。R&D, Research and development，研发，里面的研究也是，有一些 common technological communities in innovation learning，这又是，innovation learning 也是组织学习的含义，只是组织学习的内容是发明。我发现发明这东西有的时候是一定要协作的，因为个人创意不够，所以协作互补，并且很多发明需要工程化，而工程里面就不是一个人能胜任的了。我们理论导向的实证研究往往不是一个人能完成的，这里面有好多过程，一方面是理论创意，理论创意从何而来，又是你大量的社会阅历和对文献的批评性阅读、理解，产生这个创意；创意之后得建立理论模型，这本身就构成了专业化的区域，有了模型，要对概念进行测量，这又进入对概念的测量，测量又进入抽样、调查、搜集资料、资料分析……这个

过程我看绝对不是一个人可以完成的，如果一个人完成，从创意到最后结束理论成品，估计要七八年时间。第三个 **Business groups**，是我们比较熟悉的商业集团。**Dore** 是研究日本的，他发现日本的协作有商业集团的现象，引入到美国的研究界，社会学界，以后被 **Granovette** 拿来发现商业集团里面最根本的形式是网络，是人们的信息和信任网络。由于有这个网络，互相是比较信任的，所以他们就减少了交易费用，好多事就不需要谈了，都是意会的，都是早已认同了的。最后一个就是战略联盟。现在我们国内最清楚的一个就是 **Joint ventures**，中外合资。我个人以为战略联盟目前好像还是超出了原有的网络状态，有很多联盟实际上是从利益组合的。

总体上从这四个方面来看网络和经济的关系，网络的作用还是不同的，总体来说这里总结的基本上都是正向的作用，怎么来推动经济，完成经济制度的转换，保持经济，发展生产。所以说网络目前在经济问题，或者说经济社会学研究上，可以是三个最主要的协调机制之一，就是 **hierarchy**, **market** 和 **network** 这三大机制。我以这三大机制，利用 2003 年的中国社会调查曾经对劳动力市场有一些研究，如果有机会的话，这个礼拜末或下个礼拜可以给大家展示一下分析成果。

刚才 **Woody. Powell** 这篇文章是一个回顾性的，是非常散的，但文章组织还是蛮好的。我想接下来今天利用后半段时间，讲两个网络和经济之间关系比较明确的理论表述，而这两个理论表述，虽然我知道在同学当中，在国内已经有很长时间传播了，但我们又不得不用一段时间把它重新阐释一下，来看看它是怎么提出来的，这里面的含义是什么。很多研究是基于这两个理论以及相关的一些理论提出来的。

第一个就是 **Granovette** 1985 年研究的这个文章，叫做嵌入性。我知道也有一些其它的翻译，但我习惯上还是把它说成嵌入性。你们要是读了这篇文章就知道，**Granovette** 写文章，在英语文章里写得还是非常 **powerful** 的，有力量。你会看得出来，他旁征博引，读过很多很多东西，浓缩在这篇文章里面，理论的东西也会很多。这篇文章，他思考的是怎么来解释经济秩序，**economic order**。什么是秩序呢，秩序实际上是制度化的一种行为，意思是说整个体系里面应该有这么一种原则，大家都按照这个原则去行为，使人们的行为是程序化、系统化的。我们将这种程序化、系统化的一致行为这样一个 **pattern**，模式，称其为秩序。问题是这个经济秩序怎么产生的，为什么到市场上你可以买，他可以卖，怎么建立起了战略联盟，约定俗成的一些定规怎样形成的。他为了解释经济秩序，从社会秩序这个角度入笔，你读了他的前言，他的入笔是这么提出来的。我们知道托马斯·霍布斯是非常知名的英国经济学家、哲学家，功利主义的代言人，他写过一本书，讲社会是个“利维坦”，刚开始的时候，理论上讲是一种自然状态，无序的，大家都是自然人，凭着性情去做事。你们如果看过西部牛仔片，动不动掏枪那种社会差不多就是个自然社会，自然社会当中，大家都是 **state nature**，一种自然状态。为什么有序了呢？他做了一个假定，假定每个 **actor** 和另外一个 **actor** 都是无关的，但每一个 **actor** 想做什么都是有自己的兴趣、利益的。如果有这种利益，利益之间显然会出现两种问题，一个是利益同一，一个是利益冲突。如果我们利益同一，就可能去争夺相同的资源，如果利益冲突，争夺就更不可避免了。无论是做哪种假定，混乱在一种自然状态中是很显然的，自然产生的一种秩序，争夺，混乱，矛盾，冲突等。问题是这个东西为什么有序了呢？他要设立一个东西，他要设立一个 **power**，一个利维坦进来了，大家都得听，不听，你死掉了。问题这个 **power** 是什么，在社会里面，当然我们知道，现在我们是有序社会了，**power** 来自于法。法是谁定的？国家。国家为什么有 **power** 呢？因为它有警察，还有军队，监狱，你要是违犯了，咋，杀掉，没了，自然大家一看，杀一儆百，**power** 自然来了。当然刚才说的是法治，但还有一套德治，我们的儒家，我们的孔夫子不是讲要德治天下吗，天下归心了，心是向你的，自然自己管自己，克己复礼，不需要你太管了，警察、监狱都是摆设，空的。现在香港半山腰上的警察就是这样，天天去喝茶，半山腰上住的都是 **CEO**，没有坏蛋。在西方我们知道，德治天下靠宗教，大家信的是一个上帝，上帝发出的是一种声音，给的是一种教化，因此每次去读圣经，得到教化，回

家来约束孩子，大家都是这样长成，每个人都是心中有上帝的个体，这样就不会出乱子了。有人就研究说，法治社会很显然是以德治为基础的，因为法治，要是把社会上的人都抓起来，全都是监狱还得了，很显然法治社会的基础，是这个社会 97% 以上的人是不犯法的。如果超过了 3% 的人犯法，这社会就不得了，要有很大的成本，加入到军队、警察、监狱里面去，这个社会也就不成为社会，可能要造反，要革命了。所以最后发现最成功的法治社会，都是在宗教非常盛行的社会，这样的社会里法治才会非常有效，所以德和法两种治是相关的。

我们这位现在非常知名的 Granovette，从这里入手。自然状态里面的 power 可能来自两种完全不同的力量，但我们现在看经济秩序的时候是怎么样呢，到他为止，发现在解释这个问题上，有两种不同完全不同的理论思维。我们在思考 human action 的时候，在经济学和社会学里面有两种完全不同的理论导向，two conceptualization of human action。第一种是 under-socialized，欠社会化的，假定这个人社会化不够，社会化没有完全。欠社会化里面的第一个一般化的观点是说，我们现在的 actor 是 atomized，个性化，原子化的，孤立的，与人没有社会联系，他面对事情做出的所有选择都是 rational 的，理性选择。通过这个理性选择来完成实现自己的个人利益。这里面有三个最主要的，把握这三点就好了：atomized, rational, self interest，个体是独立的，选择是理性的，选择的目的是满足个人利益的。这三句话把握了他们的一般性假说，但主流经济学就是这么作假定的。这里面三个东西，在经济学、经济社会学里面都做了些比较现实主义，趋向现实的调整，因为这个表述很显然是一个教科书式的，理想型的，推向极端主义的表述。在现实空间当中，atomized actor，允许有社会关系，但这个社会关系对你不发生极端重要的影响；第二个 rational choice，理性讲最大化，理性里面讲有限理性，就是现在有限的信息、权力、能力之下能够达到的状态，叫做 bounded rationality，1978 年诺贝尔经济学奖得主 Herbert Simon 提出；Self interest 也可以和他人相关，团体化。所以现在的理论上这三个要点都作了一些修饰，但是实质没有变。如果要拿 Granovette 说的 under-socialized 观点解说的话，要点在于一般化。这个一般化的理论要点，拿到经济学解释经济行为，经济过程，经济制度的时候，怎么解说呢？economic particular，所有的经济交易是 defined no longer by the social or kinship obligations of those transacting but by rational calculations of individual gain. 他读了 Karl Polanyi 1957 年写的《巨变》，在那本书里面，实际上 Polanyi 研究了不同经济，发现有三种不同的经济类型，一种是 hierarchical 的，一种是 market 的，一种是互惠的。他研究中说到了很多人类学家访问的初民社会，初民社会里面基本上是互惠经济、礼品经济的。礼品经济里面最最重要的东西并不是 interest，而是 obligation，必须这么做，否则就是违章，违背长期约定。所以在初民经济里面的 kinship obligation 在原子化的经济学解说里面就全不合适了，剩下的是达到自己的目的。它的含义是，在经济学用原子化、个体化的想法，利益导向的，理性主义的行为里面，经济变成了一种理性的行为，是 calculate 的结果，整个的社会过程，网络在经济过程中是非至关重要的，只起润滑作用，因此它并不是一个问题。经济学承认网络，但网络是不需要研究的，我们怎么做，网络怎么变，不是一个问题。这是 under-socialized 这种 conceptualization of human action。第二个是另一个极端，over-socialized，过度社会化。这里的一般概念，最关键的当然是规范和价值，人们的行为是怎么发出的，都是根据这两个东西来的，但这两个其实是很一致的东西。规范就是整个社会最主要的人口认为我们必须这么做，这样做对大多数人有好处，consensually developed 就是共议非常高。价值是内化于自身的，是 internal 的。这里面有一个 sociological particular，就是说在社会学界，主导的社会学理论是这么认为的，一般假定个人对社会规范的遵从，事实上是他们已经内化了的规范和价值行为反应。这些规范和价值不是任意的，而是共议的。制度的核心含义，按照帕森斯的观点就是文化价值。这个 sociological particular 事实上有一个 implication，我们真正的任务是教育人成为能够遵从一般价值规范，不依赖人际关系的公民。

但问题是 Granovette 很显然目的在于批评，他要讲关系的重要性，他说应该有一个嵌入性的 view。这里总结为三点，文章本身很庞大。这里一般化的观点是跟上面绝然相反的，现实发生着的人际关系网络可以产生人与人之间的信任，而减少欺诈、违规行为，从而规范人们的行为。所以这里认为 networks 和人类行为是相关的，上面 under-socialization 和 over-socialization 都认为是不相关的，没有意义的。问题在于 trust 是怎么回事，他这里花了很多篇幅来论说 trust。信任事实上是说，人与人交往当中，a 对 b 或 b 对 a 的相互信任程度，是用他们了解对方的信息和知识来预测对方未来的未知行为。用已知来预测未知的确定性，就叫信任，当然我说这个定义是受乔治·齐美尔影响的，Granovette 论述的时候也受了他的影响。这个信任怎么来的，为什么网络里面的信任这么重要，别的信任行不行？在美国大量存在的一种形式是信任制度的，是非人化的，新人往往是不确定性很大的，因为人会变的，人心也会变的，关系信任也在变化的。所以他的论证是从信息来的，我们要是从一个比较信任的人那里得到信息——这里的信息都是人际化了的信息——有几个好处：第一个比较便宜，熟人之间，有信任的人之间，给你信息是不会让你花钱的。我想这对我们来说简直是常识，中国人都是这么做的。我研究企业如何发生，发现 97% 以上的人在自己企业建立过程中都是靠兄弟姐妹、家庭借款等网络融资，其他经济里面也是要网络融资，比如福特公司的第一笔资金，也是跟朋友借的，但是西方的比例没有我们这么大，比如 1/2, 2/3，我们几乎是百分之百。第二个质量最佳，内容丰富、具体，而且你知道这个信息是准确的。第三最保险，它的是合作性的，互补的，不影响未来交易，风险低。最后社会的共议性最强，任何信息有一个社会含义，它能给你一个信任期望。这四点他认为网络里的信息来源是最好的。论述了 trust 之后，他的含义，第一个是说，在网络里面，你的欺诈行为都是不受鼓励的；第二个 hierarchy，意思是说 ongoing relationship 也可以给你 trust 的话，垂直的关系是比较容易协调的；最后是 markets，当投资比较大，危险比较多的情景下，自然需要更多的信任，而信任从网络里来，所以 transaction 显然应该是网络导向的。

这篇文章本身极长，打破了美国引用率的纪录。文章观点确实开启了社会学家的思维，有一点是社会学家一定坚持的，因为发现，我们社会学原来可以把手伸向经济领域，开辟了自己广阔的研究天地。原来经济行为，经济过程是基于我们社会网络的，而我们是研究社会网络的，所以经济就不能排斥我们了。我认为在不成文的心态当中还是有影响的。Granovette 后来 92 年想写一本书，society and economy，多年预告，不断添加章节，但至今未出。嵌入性缺的概念开启了我们的思维，但少了理论概念的一个要求，就是理论的确定性和指向性，嵌入性好是好，但把什么东西都放进来了，没有任何东西不是嵌入的，这就失掉了这个概念的理论分析性。所以当对这个问题进行实证研究的时候，就必须进一步定义这个概念，来操作化这个概念，来用这个概念分析，目前什么样的经济行为可以跟这个概念相关。而这个工作是他的一個学生，叫 Brian. Uzzi 来完成的。明天可以看他是怎么把概念操作化，拿到主题研究中去。

我们现在讲 Ronald. Burt，这是大家共识的一个理论，所以不需要占用太多时间了。结构洞这词蛮有意思的，他把整个社会，不管有多少行动者，每个行动者和行动者之间都可以有关系，如果这个关系不存在，就是一个关系缺失，就叫作洞穴。第一个，他这个理论想解释的是经济的竞争能力，谁有经济的竞争优势，竞争当中谁胜谁劣，谁赢谁输。Ronald. Burt 的理论非常好，确定性非常强，最后理论当中导出来很干净的一个概念，然后可以去做实证研究。他是做实证的，Granovette 经常就是说说，不大做实证，他做实证就是做例子，钢铁业，中国在美国的餐馆业。他来解释这个 competition，他讲一条就是，企业也好，个人也好，目的实际上是要达成利益最大化，最主要一个指标就是利润要高。高利润怎么来的，从经济学上来讲就是生产方程， $\text{profit} = \text{capital} * \text{rate}$ ，怎么提高 r，有几种讲法。现有的理论是说要加大 financial 和 human capital 的投资，有了资本的集约化，自然产生了高利润化。这个理论目前是不完全的，忘记了一条，就是人生活在社会当中，社会结构当中，把人忘记了。而这里面人和人之间

的关系有个所谓的社会资本，而社会资本的存量，投入以及运用对于产出的利润是极相关的。社会资本这里的简单定义就是人与人之间的关系。所以他目前想做出的理论，想看某一种人有他强大的社会资本，由于他处于一种社会关系当中，所以他能够在一种竞争的场域里面长盛不衰。

而这个东西是什么，他造了一个局，就是有洞穴的人。第一个含义是说，我如果有个 ego，跟两个人，a 和 b 交往，a 和 b 之间不交往，因为从网络定义上看，因为 a 异质于 b，两人资源相异，可能潜在的含义是互补的。但是 ego 认识两个人，分别有资源交流关系。这造成第二个，redundancy by cohesion，就是说还有一种情况，如果 a 和 b 是交往的，这样 ego 和他们成了一个三角的相互关系，这个关系实际是个全联网。还有一个是 redundancy by structural，含义是有一个 ego，和 a、b 交往，a 和 b 虽然不交往，但是 a 交往的其他人与 b 交往的其他人同质，这个时候 a 和 b 叫做结构同质性行动这。比如两个货源相同的采购员。所以现在有三种不同的网络，第一种叫做结构洞网络，第二中叫做同质性网络，第三种叫结构同质。Ronald. Burt 提出的问题是这样的，当 a 和 b 不相关的时候，无论他们结构同质还是不同质，对 ego 来说就占有了这个结构洞。他所有的理论就是从结构洞挖好处进行论说。第一点好处就是有信息优势。信息给初三个优势，第一是说作为 ego，a 和 b 的信息分别让他所得，就是所谓 access，摄取信息的能力高；第二，摄取信息及时；第三，有建议推举的能力。第二点好处是控制优势，掌握信息的人可以选择怎样使用，甚至可以在 a 和 b 之间做局。第三点是，结构洞可以让经济行为更有效率，网络大小一致的情况下，你占有结构洞越多，获得信息量越多，渠道多，越有效。第四点，有效用的，如果 ego 和 a、b、c、d 等联系的时候，他们之间是无关，有差异，资源非成熟性的，但他们跟共同一个人相联系，那么出去这个网络建立关系的时候，自然让网络里的优势可以传导到外面，传导性很强。最后他就说在 efficiency 和 effectiveness 之间做一个 tradeoff，这样结构洞可以是第二级的，还可以有三次结构洞，每个都可以给你信息量，占有的人就会保持优势。最后一个，所以在解释经济成功的问题上，实际上经济成功往往不完全是你的资金投入量，你的个人、智慧、能力等等，从社会学，社会网络的角度，可能是你的网络位置优势，你的网络位置给了你这个机会。而这个网络位置就是结构洞，则如果占有结构洞，就很有可能在经济上取得优势，没有的话可能就占劣势。

在做总结的时候，他为了把结构洞这个比喻，叙说性，理论描述性的概念做成一个分析性概念，可以用模型，就导出“结构总体性”概念。就是说结构洞可以是一级的，初级的，也可以是二级的，次级的。ego 下面有 a、b、c、d，下面又有其他的，二级的，初级的是说 a、b、c、d 之间没联系。其含义是，在关系网络中的人，结构自主性高来源于占有的洞穴高，怎么做都是自如的；结构自主性低，就是 ego 与 a、b 之间联系，他们之间也有联系，就要受他们制约。这里非全联网，有洞穴的网络，给占有洞穴的人增加了结构自主性，这种自主性能够使他们创造利润，以及增加竞争场域的机会。

第七讲 网络与经济(下)

昨天我们讲了网络作为一种分析方法、分析方式、研究工具，并对社会学理论的实质性问题予以探讨，探讨的课题比较宏观，即经济和网络的关系，讨论的两个理论还是比较集中的，一个是嵌入性理论 (Granovetter)，一个是结构洞理论 (Burt)。今天我们看一下三篇我个人以为在网络和经济关系上是蛮重要的三篇文章，通常理论文章我会列为必修，一些实证文章大多作为参考文章，第一篇是 Uzzi 的文章，是比较集中地来探讨 Granovetter 的嵌入性理论在经济影响其中的一个实证分析，在 ASQ 上发表，Uzzi 是 Granovetter 的学生。第二篇文章是 Bosiot 和 Child 的，他们把中国看成是关系资本主义和网络资本主义的，含义实际上探讨中国经济中

为什么网络的作用这么大？这篇文章是理论导向的，主要是用理论来看中国的状况。最后一篇是周雪光教授和其他学者如李强、蔡禾他们合作的，探讨新的经济发展以后，中国公司里面的合同关系，解释合同关系的其中一个观点是网络观点。那现在来看看这三篇实证研究的文章。

第一篇的题目是“The paradox of embeddedness”（嵌入性概念的悖论），ASQ（行政科学季刊）是管理学中名位最高，最难发的杂志，原来由康奈尔大学管理学院编辑，有一些社会学界从事组织研究的、很少部分从事网络研究的会在这上面发文章，影响很大。文中的观点是，在谈到嵌入性的悖论时，认为在经济领域中交换关系是很普遍存在的，所以中国的交换关系人们有一个对合作者、竞争对手以及任何其他方式的在经济领域中相关他方、企业和法人的期望值，有了期望值就知道如何调整自己的行为，同时，交换关系事实上是给人们带来很多经济机会的，但是作者认为在经济领域中基本上可以化为两大完全不同的关系，很多文章都是用二分法来看的。第一个是一臂之长（Arm's length ties），它的含义是即时性的，不是一个私人层面的，是非个人化、非私人化的，这种关系通常是买卖关系，如合同关系，医院中医生和病人的关系等，是由于职业的原因而走到一起来了，这也是我们社会学界帕森斯教授提出的所谓普遍主义的，是两个角色之间的，非个人化，不带有特殊主义情感，同时由于它是非个人，非私人的，因此它是即时的，因此是不断变化的，变化中不是说关系的性质在变化，而是与你交往的人是在不断调整的。如果我们完完全全是分析私人性关系，一点情感性关系都没有，就没有必要讲了。“Impersonal”和“constant shifting”这两个特征表明了什么叫一臂之长。与之相反的就是网络的关系，是嵌入性的纽带关系，与它相反的就两大特征，它是个人层面发展的关系，是情感性的，是特殊主义的，是深度交往的，因此这种关系是实际存在，不是轻而易举可以冻结的，不想前面的关系那样，市场关系结束了，关系就暂时告一段落。

接下来看所谓的“Arm's tie”有什么描述，很多理论都对经济领域的“Arm's tie”有所表述，承认这种纽带关系的存在，第一种理论是新古典的经济学理论（Neoclassical economics theory，我的同事，一位经济学家不同意这种表述，认为是社会学家为了批判而给经济学加的标签，他以前在香港科技大学，现在在上海东欧管理学院，叫朱天教授，清华毕业，清华北大都访问过），社会学文献中是这么描述的，新古典经济学对“经济人”的假定，昨天已提到，“经济人”不管是组织还是个人都是非联系的，是独立的个体，是以自己的利益为基础为导向的，行为的目的是为了赢利，为追逐利益而奋斗，在追逐利益的过程当中，看到了市场上给他的信息，通过产品的价格和劳动力的价格看到全部的信息，“Arm's tie”在这个理论中是可以存在的，但可以是不断变化的。当然有人会说新古典经济学理论不是这么简单的，但是我们在抽象概括理论时则需要这样概括。

第二个理论是交易费用理论，是对新古典经济学理论的一种改进，它提到了两个对称的概念，一个叫机会主义的行为，一个叫合作主义的行为，交易费用理论承认经济人是利益本位的，是追逐利润的，虽然它们解释的目标在于经济形式或组织形式的选择究竟是市场还是企业？有两个假定认为经济人在考虑到交易费用时，都是机会主义行为的，如果你的交易费用大于非交易费用，与A的交往费用大于与B的交往，那么很先让，机会主义行为告诉我必须要和B交往，这也是所谓的理智主义行为。由于他们都是机会主义的，所以很多关系都是不断变化的，是非个人化的。

第三个理论是委托代理理论，Agency是代理人，实际上委托代理理论也考虑到了代理人的个人兴趣问题，个人兴趣由于往往脱离于代理者的利益，这样委托代理理论就告诉我们在运行过程中，一定要有一个formal control structural，需要控制代理者为了个人利益而偏离公司给他的任务，这个我认为在我国国内转型经济当中是有很大问题的，处处能看出来所谓经济的代理人，特别是国家产权，大公司产权的，经济代理人，也就是各级经理，其个人行为往往不全代表公司的利益，不是为了实践公司利益而奋斗的，由于个人的利益而偏离公司的利益，行为扭曲化，经济腐败用这个理论是能够解释的。所以这里提出形式上的控制(formal control)

就是为了减缓个人利益来侵蚀公共利益、法人利益这样的过程，这个理论由于也是强调了个人的利益问题使得关系也是不断变化的。

最后一个理论是博弈论，最初的假定是说在一起有博弈的人是重复性博弈，不是一次性博弈，但重复性博弈是在熟人中进行的，这是很显然的。A 与 B 之间的重复，第一次有了一次博弈，也是交易，第二次第三次又来了，事实上在多次重复博弈的时候已经假定这两人是熟人的，换句话说是在网络中进行的，承认了网络的存在。博弈论本身是不承认熟人关系(?)的，虽然是多次性博弈，为什么它不承认呢？在解释原因的时候假定博弈的任何一方都是要“deviating from norm for self gain in repeated games played by actors in a N-network”，在网络中大家进行博弈，经济交易也是一种博弈，个人做游戏或者用其他方式来表达这种博弈，参加博弈者他要“deviating from norm”，“norm”假定是合作，有的人在某些状态下为了个人利益可能要偏离合作目标，为什么要偏离呢？因为偏离之后，个人的获得是最大化的，个人利益有可能独立于集体利益，独立于网络中共同博弈的利益，这种行为出现我个人认为是很正常的。因此博弈论如果也强调了这点，自然熟人关系在博弈论理论中是不予承认的。

这四种理论都讲人是在交换关系中进行博弈的，在交换中从事交易的，或者是“Arm's length ties”从事着买卖行为的，但是这种买卖行为实际发生的交换关系并不是常有的。不是嵌入性的。

与“Arm's length ties”不一样，社会学界对“embedded ties”还是有影响的，虽然 Granovetter 提出了嵌入性的观点，也比较详细地论证了为什么嵌入性在经济领域当中可能是非常重要的，但是没有所谓的可验证的实证性理论(testable theory)出现，在社会学界被大家重视有这样几种情况。一个是日本的汽车工业，汽车工业是麦肯阿瑟二战结束占领日本朝鲜战争发动之前，为了所谓的扶植日本，把日本变成美国在东亚的傀儡而出现的。问题在于日本汽车工业引进之后，六十年代至七十年代得到发展，特别是在汽车大小设计、美观等方面，最主要是持续性、可靠性方面都远远地优于美国的汽车，美国大量引进日本汽车，日本汽车七十年代有上升的趋势，八十年代有追上美国的趋势，到九十年代总产量已经超过了美国，美国人对日本的汽车行业发生兴趣，很多人去日本做研究，特别是在美国投资的日本车厂，他们研究时发现了“默会”的问题，默会的知识和诀窍，公司之间是小组活动的，小组之间的交流是非常多的，美国商业化社会的劳动效率不如日本。默会的诀窍往往是由于工人之间和技术人员之间有持续性的交往，这是一种嵌入于网络的交往，有一个私人化的、长期化的、个人化的网络。另外是意大利的皮革业等等(knitwear industry)，在这里面发现家庭网络、家庭密度在意大利的工业产业里面是非常强劲的，这种强劲保持了产业的持续性。当然还有一些其他的例子，有学者曾经研究过美国纽约第五大道有两种行业，即金融业和金银饰品业基本都被犹太人垄断，特别是从事饰品的，他发现这个行业对产品价格的评价以及守价的能力是非常重要的，在这两个指标上犹太人有自己的传统，互相信任等等，他们网络中的差度也非常高，合作精神非常强，于是这位学者把他们的网络称为“社会资本”。

Brian Uzzi 写这篇文章的时候，认为社会学家已经注意到了这种东西的存在，但是并没有迎接上述几个理论，换句话说，没有关于嵌入性关系的理论，他的文章和我国国内很多学者写的文章有一些相通的。首先是他看到了一些问题，然后展示研究，在研究过程中通过聊天、观察质性研究得到一些材料。他提出了一个结论，他收集的资料验证了他的观点，但还没有放入一个大型的检验中去，

接下来我们来看他的研究。他的研究是在美国纽约市做的，研究女性置衣业，相对价格较高的高档女装工厂，当时是九十年代中旬，高档女装差不多在 100-180 美元之间，一般老百姓买得比较少，是比较专业化的行业。企业包括“converter”“designer”、置衣业“manufacturer”、成衣厂、半成品、“contractor-cutting”等等，这些企业有新有旧，有些是三十年代的，最新

的是八十年代的，大小和规模也能看出来，这里大小是根据生产量来算的。人数不是很多，最多的才 182 个人，最小的 3 个人。地点大多在 Midtown，美国最富有和最穷的阶层都在 Midtown，很多企业都是犹太人，有一些中国人，访问的大体上是两三个小时。这些资料还是很清楚的，他想描述网络的情况，嵌入性关系是怎么回事。根据这个访问，他做出来一个图，认为在高档女子置衣业里面，大体上可以用这个图表示，当然他不只这一个图，因为他访问了三十几家。首先中间有一个制衣厂叫“Jobber manufacturer”，最上面是一个“converter”，右边是一个纺织厂（textile mill），我并不清楚“converter”在他们的产业里面究竟是什么意思，由“converter”印染，供给制衣。有零售，有改制，改制需要设计厂，市场要给一个评价，评价底下有裁制，裁制有缝纫，任何一个工厂都在这么一个网络当中，很多厂都会有这样的网络，否则的话无法运行，这个图的重要性在于这些实线，实线表明不是“Arm's length tie”，不是即时的，不是不断变化的，而是比较永恒的，长期存在的，基本上总是会这样的。他访问的三十几个工厂大体上每一家，都有这么一个网络，每一个“tie”他称之为“embedded tie”，为什么呢？这里有两个指标，第一个这里面的老板和其他的老板是有私人关系的，有一些个人化的东西，交往的程度会进入私人生活，私人生活本身就是个人化的，这种关系就是持续性的，在社交场合不便深谈生意的，则另定一个时间。他画的这个图大家要注意的就是箭头和实线，我们来看资料的情况，看一下表格，非常清楚。最左右告诉我们的是所有交往的特征，即干什么事？比如有合同、互相之间有个人交往，根据他的访谈，他发现有两种“tie”一些是一种即时的关系，是“Arm's length tie”，是不断变化非个人性的，另外一些是嵌入性的。他还访问了一些 CEO、主管生产的副厂长，此外还有直接观察作记录，当然我们知道这些记录是有偏差的，我们忽略这种偏差，我们假定访谈的资料都是客观的资料。

他的研究发现在高档女子制衣业中，嵌入性的关系是众多的，是比较占主导地位的，他希望根据资料来抽象化、概括化、理论化，主要分成几个步骤来进行，PPT 中蓝色字体是他概括化的方面，黑的则是他的命题，是可以解释可以验证的。

第一个方面是“time and allocative efficiency”，换句话说，在制衣业当中，合同和生产的任务、项目的取得是不是非常及时的，以及在资源分配中的效率是不是高的。我个人研究企业社会资本，我发现在做生意当中，人怕的是没活干，有活干怎么着都行，只要有项目，人、钱都不是问题。所以在中国转型经济当中，很多能够成为私营企业的契机就是他认识某一个人，这个人能给他项目，而他自己很可能两手空空，可能是一个工人，可能是一个干部或者一个企业中的长官，或者他根本就是一个农民，一无所有，只知道有这个一个可以做生意的机会，因此就把企业做大了，这种情况在中国的转型经济当中是不足为怪的。我认为作者这样分析还是很巧当的。“Arm's length tie”和“embedded tie”的差异在于，如果是市场，价格作为一个信号是比较弱的，不能给我太充分的信息，则很多工厂就会发展嵌入性关系，而嵌入性关系就导致了我们来货，项目及商业合同是比较及时的，这种及时的关系又导致了人们发展更多的嵌入性关系，并且用这种嵌入性的关系来组织公司的生产，这也就是“more network forms of organization”，当然他假定最初是起始于市场的，市场中价格信号弱，这样我不能依据价格信号来组织我的生产，这样我就转向嵌入性关系，很显然，社会网络在这样一套理论思考里面，是对市场的补充，或者是与市场平行的另外的机制，他有很多论述，插了很多故事。

第二个问题是“Search and integrative agreements”，“Search”指的是寻项，找生产项目，“integrative”的含义是包含性的，能把所有东西整合在一起的。这里他讲了很多故事，中国这样的故事很多。他认为，当寻项越广的时候，不是纵深寻项，但如果嵌入性网络非常多的情景下，寻项不需要撒大网，所以寻项的费用就会减少，寻项撒的网越宽，寻来的可能性大，但是消耗和费用就越高。设定有嵌入性关系，和很多人有长期的关系，则网不要撒那么大。这是第一个假设。第二个假设是如果能加深，深的含义就是可以使项目持续比较长久，或者是比较深的谈项目的完成，不必事事可以，一定要做一个合同，有一个监管，自然这样也减少了

交易的成本。第三个假设是嵌入性关系可以增加合同中充实的内容，我们不需要在合同定很具体很具体的条款来遏制机会主义行为。

第三个问题是“Risk taking and investment”，就是减少风险和增加投资，投资越大，风险也会越大，他发现很多工厂里面都是合作性投资的，每一个厂商如果他嵌入的程度大的话，也就是说和其他的厂商有很多合作的关系，则很愿意冒风险，加大投资。加大投资会造成正效应的关系，用网络的方式去管理投资，用网络的方式去拓展投资的资源，用网络的方式来管理企业。

第四个问题是“Pareto improvements”（帕累托改善），这也是我们对社会效率的一个定义，就是当经济增长的时候，人人都有好处，当一个企业赚了钱，企业的员工和底下的组织也相应得到好处。“Weak price signals about products or partners”，即通过产品的价格来判定现在产品的情况，判定生产产品的其他厂家的情况不那么确实的情景下，则人们就会发展“embedded ties”，如果有这么多的嵌入性就会有更多的帕累托改进，为什么呢？因为所谓的嵌入性关系实际的含义是相互合作，是互相的长期承诺。

这四个问题都是讲的嵌入性关系是非常正向的，通常可以减少投资的费用，有更多的保险，可以及时地拿到项目，并且大家都有互相合作，是双赢的关系。

但他在研究中发现了一个问题，也就是他为什么提出嵌入性悖论的问题（Paradox of embeddedness），即第五个问题，悖论是这样的，在网络中大家长期合作都很好，但问题是只要有一个核心性的产业、厂家、商家（core organization）倒毙，造成的是网络的消失，即“The loss of a in the network”、“The shaking of the entire network”、“Extinction effect to the network”，“树倒猢猻散”，费老在《差序格局》这篇著名的文章中提到一个家族，如果事一败，以前门前的车水马龙马上会发生变化，家族可能就要散了。这里事实上给我们提出了一个启示，就是社会变迁、经济的转型导致某些产业的垮台，某些产业的某些部分的垮台可能很大情景下是由于陷得太深，就是网络的嵌入太深，一时不能拔，把所有的资源、项目等都插在网络中，没有自己灵活性自然就容易倒，生产就会垮台。这篇文章是作为他博士论文的一部分进行发表的。后来他在芝加哥做了一个有点雷同的研究，研究了若干个银行，主要研究银行的借贷关系，一般来说，借贷者给的利息越高，银行越愿意借出，但是他发现情况并不是这样的，而是愿意借给老主顾，老主顾的利息往往偏低的，老主顾都是有嵌入性关系的，这同时证明了他现在的分析。

他的这种研究在转型经济当中在多大程度上能都被重新证实？大家可以讨论，中国调查可能拿不到真实的资料，转型时期是一种经济制度代替另一种经济制度，将要代替的制度最初是以一种不合法的形式出现的，至少没有人说是合法的，改革叫做“摸着石头过河”，会产生很大的问题，比如说我们想找一个企业必须是私有的，但是在八十年代是不被允许的，我们就换个词，叫“三产”，钱从哪儿来？很显然，一方面是从工人那里集资而来或者是厂里项目资金的挪用，挪用是短期的，成功之后再把钱转回去，问题在于这个“三产”是可以营利的，很可能会做大，成为一个大型企业，但是在做大的过程，如果想向上要政策，别人是不给的，通常会得到三种完全不同的回答，第一种回答改革行的干部，看得准，中央他可能也有把握，告诉他“干，出了事我顶着”。第二种是不那么改革的干部，出了事是你自己的事，但是他不会查，这是不够改革的。第三种是坚决反对的。前两种是基本赞成的，我给他们加了一个标签叫“政治默许”，在80年代初长期存在一个全方位的自上而下的结构性政治默许，默许的含义就是“出了事我顶着”或者是“你干我不查，但是我不管你”，这种政治默许造成了很大程度的一个保护伞，1-5年开个党代会，有可能就合法了，改革的标准就是邓小平提出的“发展就是硬道理”，外资引来了，百姓说好了，那就合法了，这五年做的事是合法的，但是未来的五年又要摸着石头过河，又出现新一轮整治默许。由“市场经济是公有制经济的补充”到可以搞“双轨制经济”再到“社会主义市场经济”，现在是“全方位的市场经济”，在中国这样的经济之中，能给政治默许

很显然是有嵌入性关系的，新制度的出现是没有规定的，因此在中国社会关系是相当活跃的，嵌入性关系是相当有利的，也是一个确实的保证，当然也会出问题，比如没被合法，或者挪用的资金未还回，事情暴露了等等。Uzzi 说的是关系的倒台，我们中国可能就是某个人的倒台。在中国转型经济中如何避免可能出现的机会主义行为？或者如果看待国企转私企中资金的流失，大家可讨论。

有同学问到嵌入性和腐败的关系问题，设定我们把腐败看成社会的成本，我们又认为嵌入性关系是减少交易费用的，这两个问题怎么看？实际是分析视角变化的原因，嵌入性关系可以减少交易费用是指当事人而言的，是当事人的交易费用减少了，当然总的社会交易费用也在减少，问题是，如果嵌入性关系增加腐败的话，自然会增加社会的代价。还有同学问到怎么解决嵌入性问题，关系如果嵌入的越深，实际上关系就越是全联网的，关系嵌入浅就有结构洞，假设 A、B、C、D 都是相关的，A 一倒，大家都会倒，这就是我们今天讲的嵌入性悖论问题。

接下来看下面的两篇文章，Boisot & Child: Network Capitalism, ASQ 1996，这篇文章理论蛮深的，形容比较简单，周雪光的那篇文章是大量的资料。

首先看 Boisot & Child 的文章，他们提出了一个 C-spsce，纵轴是信息的编码化，上面较高的是编码的，底下是未编码的，所以所有的信息都是可以根据编码的程度而改变的，如果是 1、0 的话，上面为 1，下面为 0。横轴是传播 (diffused)，也是 1、0 关系，信息传播和不传播，不传播的是一些比较隐蔽的信息，传播的信息是散布在市场里传播的。如果从信息的编码和传播的角度，能看到整个经济放在一起的情况，第一个具体经济的类型是 Fiefs，它的信息是完全不需要编码的，同时也是不会公开的，全部是隐秘的；第二个是当信息不够传播，但是是编码的经济，即马克思主义韦伯说的分层制 (Bureaucracies)，分层制里面并不是所有的信息都会告诉你的，它是根据科室、部级、条款而走的；接着到了 “Mmarket” 的时候，经济不仅是规格化编码的，而且是散布在市场里面的，就是每个人都可以拿得到的；第四个是 Clans，家族、氏族的经济，信息是传播的，但是是非编码的。他们认为美国和中国经济发展的路径是不一样的。

大家看这个表格，这个 2×2 表给出了四种类型 (Fiefs、Bureaucracies、Mmarket、Clans) 的经济的描写，从 diffusion of information、relationships、goals、coordination、numbers、uncertainty 几个方面表述各自的特点。

他们认为中国的企业很显然有两种，一种是国家企业 (Non-marketized)，还没有改革，没有改造的企业，还有一种是 (marketized)，有国企、集体和私营。总共有这四大块，我认为总体上来说这个概括还是可以的，当时写作的时候是 1996 年，我们目前有没有完全没有市场化的国有企业？市场化的基础事实上有两个，一个是产权私有，预算是硬的，没有补贴；第二是在活动的场景中是有竞争的，没有被垄断。

我们看看对于中国具体他们是怎么说的，中国和西方的比较，西方目前来看，从一个比较封建主义的，或者是寡头经济、长老经济向科层化经济、市场经济变化，而中国是由传统经济向 Clans 经济转化，有两个不同的词，只要信息有一定程度的传播就存在资本主义经济，一种是 “网络资本主义”，因为信息是通过网络传导的，另一种是市场资本主义，因为它的信息是散布在市场中的，任何一个自由人、法人都可以得到。他对中国的情况进行了一些解说，举了一些例子，对中国的情况比较理解。讨论：他从信息的两个纬度看中国的经济类型是不是过于简单？

如何看待编码的问题？编码的含义指的是信息是标准化的，编码化的信息不会出假，是规格化的，报给谁都是一样的，中国的情况很显然他说的是对的，不会告诉你真的，因为转型期间，一旦说了真的，诸如税收之类的问题都会到来。2003 年，我在珠三角作了企业的调查，调查三个企业，做了很长时间的访谈，发现什么指标可以做，什么指标不可以做，在我做调查的前一段时间有劳工组织来调查，要求给所有的劳动力买保险，而资本家不想的，减少一部分费

用，主要是中国的劳动力大军充斥于市场，资本家有这个本钱可以不给劳工购买保险，所以这些人给的资料肯定是不诚实的，而编码是硬性的。市场的经济应该都是标准化编码的，但是现在中国的转型经济做不到，有唯利是图的社会条件。当时是 01、02 年作的访谈，03 年准备了问卷，第一轮下来发现所有的经济指标数据都没有得到，他们不会告诉我们或者告诉我们的都是假的。进入企业两个指标是不会告诉别人的，一个是今年挣了多少钱？第二就是雇了多少人？后来想到两个指标，假定产业一定的情景下所占铺面越大，则销售量越大；还有一个是用电量，不管是冶金业、缝制业还是红木家具业都要用到，用电量显然和生产量是成正比的，前提是相同产业的情况下，因为不同产业有不同量，有不同大小，而这个产业我们是可以控制的，最后就要求他们报了用电费，这个他们是愿意的，我们就用这个来代替经济指标。中国的文化造就形式和实际做的有距离，台湾学者杨国枢等人创造了两个词“大传统”和“小传统”，大传统就是儒家传统，四书五经里说的，而小传统就是市民阶层，农村社会里面存留的，中国人的行为调节能力比较好。这篇文章指出的中国信息的非编码化，我认为是确实的。在什么样的企业中是编码化的呢？首先我认为国家的信息是编码化的，当然编码化的背后有一些其他的东西。这篇文章给我们一些理论启迪，就是从信息的两个纬度来看经济的类型，为什么中国网络这么盛行，原因就在于信息的非编码化。

下面看周雪光的文章。他和李强等写了这篇文章，即“嵌入性和合同关系”，在 2003 年 ASR 上发表的，认为对于合同关系有三种不同的理论解释，他选择合同关系作为分析的切入点还是很有意思的。第一种解释是交易费用减少解释，减少由两个理论的趋向性，第一个是效益最大化，其次是费用要减少。要建立一种合同，要考虑到效益的最大化和费用的最小化。第二种解释是网络解释，它不是一定要考虑 cost，是根据 Wank (?) 的理论来的，Wank 在 1981 年写了一篇文章在 AVI 上发表的，文章叫“where do market come from?”，即市场从何而来？这篇文章奠定了他在最近的一本书的基础，就是讲网络和经济关系的。市场就是一伙互相了解的人互相来看别人在干什么，本来商品的价格应该是基于劳动力价格来的，基于投入的价格来的，事实上有时候价格大大偏离于劳动力价格，或者是投入价格，原因在于互相攀比，互相观看，互相学习，互相仿造，仿造、攀比过程中形成了共议，而这个共议是为网络之中的人而服务的。就是在网络中互相观看，互相复制，是自我决策的复制关系，所以按照社会网络的观点，合同关系往往是基于网络的，而不是基于 cost 考虑的，至少在 cost 一致的情景下，网络的作用是很大的。第三种解释是周雪光教授本身最强的制度性解释，包括规则、规范和决策三个方面，决策就是参与这些规范制定和执行这些规范的那些经济人或者法人，他们的决策在组织中是合法化的，这种解释是借助了“组织场”理论。在组织场中，制度安排和制度通道都是在说明这三个方面，这三个方面希望得到同业者的认可，这样合法化就有了。很显然，如果这个理论成立的话，合同关系很多是基于制度化通道的而并不是个人化通道的。可以看出合同关系有三种关系，一个是制度化的关系，一个是个人化的关系，一个是非个人化的关系，从这三种理论来看合同关系在中国转型经济当中的情况。

他们作了很多的假设，我这里概括为三个方面，第一个方面要寻找合同的合作者乙方 (Contract partners)，要找谁？三种理论有三种不同的趋向，第一种理论是基于制度通道的，国企显然要走体制内的通道，非国企往往是走个性化的通道，同时当交易成本是高的情景下，网络的通道被更多的使用，因为嵌入性关系是减少费用的，比如原来就认识，打个电话就可以了，不需要在吃饭。

第二方面是 Forms of contracts，如果已经寻找到合同的乙方，那么合同的形式是怎样的？如果乙方来自于网络，合同的形式很显然不需要太文字化，如果是制度化的方面，自然合同就要比较形式化，如果交易成本特别高的话，自然文字就要写得规范一些，详细一些。

第三方面是合同的执行 (Contract implementation)，也是通过三个理论来解释的。当 cost 特别高的情景下，而且是“network-based search channels”，就会有更多的 Networking, cost

大则需要搞社交，社交过程中要建立情感，加强信任，这样使合同完全得到保证，或者合同本身就是从 **Network** 来的话，这种情况也是一样的。

我们看看资料的情况，资料 1999-2000 在北京和广州收集的资料，北京的资料由李强负责，广州的资料由蔡禾负责。总共有 620 个企业，在北京有 291 个，在广州有 329，调查的企业总共有 877 个合同，北京有 460 个，广州有 417 个，这个合同还不是太多，一个企业通常有一两个合同就能够开工比较足的，合同的意思实际上是项目，生产项目，生产项目通常是一年或一年以上，他们调查有 35.7 的国企，**Hybrid** 指的是多种所有制经济的，表上列出了私营、外资、其他等等，看百分比还是不错的，总体上企业不是很高的，但国有企业还是蛮大的，如中粮、中石油等。行业有重工业、轻工业、零售业、建筑业、服务业及其他。“**percent prior acquaintance**”意思是说建立合同的甲方和乙方有先期关系的，有 60.9%，北京和广州差不多，“**duration of acquaintance**”指认识有多久，平均有十五个月，北京人认识的时间要长一点，北京很显然搞关系要来得多。

接下来看看他们对资料的分析，有两个图，第一个图表明项目是根据什么渠道来的，渠道在理论中是非常重要的一个方面，图中“**open information**”是市场的，不基于制度，不基于网络的，不到 50%，“**social network**”也很多，“**self-initiative**”指自己找的，寻项寻来的，占 25%，“**collegial referral**”是别人介绍的，同事介绍的，是 40%，“**government sponsorship**”是政府决定的，不到 10%，白色指被访者实际上认为的，总体上说 **network** 比其他方面都要高。第二个图即合同是什么形式的？合同里面都包含了什么东西，“**volume**”指生产的多少，质量、价格、有没有交货期、有没有保证，保证里面有审查等这几个方面合同中有没有呢？可以看出，没有文字只有口头的还是相当少的，基本上都是 **formal**，所以这些合同都是很规范的，80%的合同都是规范的，20%是不规范的。

第一项自然要分析渠道的问题，广州和北京是放在一起的，渠道有五个。“**firm ownship**”拿国营作的比较，国有和外资、私营没有什么区别。我们看看“**social network**”，越是多种所有制形式的，越使用网络，这里应该包括私有。这里把广州作为控制变量。资料分析有一部分是支持假设的。“**contract duration**”主要看有没有统计显著度，当然这不是他具体要解释的项目。

第二项分析合同中都写了什么东西，是不是要求特别多？如果“**search channel**”是政府支持的，通常“**volume**”要低于其他的情况，总额是一定的，是和市场比的，市场要比政府更确定地给出生产量，政府说的比较含糊。质量都差不多，是确定的。价格也是这两个方面，最差的就是政府的，最模糊，政府给定的文字通常是最模糊的。交货期和保证也是这样。我个人以为如果是基于社会网络的，往往模糊的程度应该是很高的，我不知道社会网络怎么比市场给出的确定性信号要强，这从网络理论上看不出来，已经意会，发现有所不同。

最后一个表格是合同执行期间，大家是不是要搞社交活动，维持关系。理论之一认为寻的项如果是从网络中来的，那么搞关系的可能性就强，如果寻的项目大的话，费用高，则质量是不一样的。我们看看资料是否这样？第一个模型考虑了“**ownership**”，没有太大关系，这里显示广州比北京搞关系要厉害。项目的大小无关系。第二个模型考虑产业行业，我们不管它，这个跟我们要得出的结论无关。“**prior relationship**”比较重要，如果之前就是有关系得，那么仍然关系在合同执行当中是正的，是 0.153。下一个模型是“**search channel**”，比较级也是市场。销售是最高的，现在是买方市场，持续的时间越长越要维持关系。最后合同的数量，这是结构洞的解释了，我跟很多人做生意和我只跟很少的人做生意，做生意的人越多不见得越要做社交功夫，因为选择性大，自由度高。如果是很少的人那就要做功夫了，保证我的生产经营能够持续下去。

目前，文章中没有报告他们调查中的困难有多大，我相信困难肯定是不少的，同时这里面的资料并不是很准确的，包括社交、问的是不是很表面化等，从报告中可以看到他们所说的三

个趋势性。对于报告的确实性和可靠性还是比较赞同的，虽然指标不是显著的。Uzzi 和周雪光的研究可以看得出来，不管是发达资本主义的美国市场经济中，还是中国现在的转型经济中网络的作用还是很强的，并且他们的实证研究给我们开启了某些思维，一个是找到全观性的经营（？），另一个是周雪光从合同关系上入手来探讨。

讨论：如何看待从合同关系入手进行研究？文字合同、口头合同、合同的形式等。

对从网络的角度看待中国的经济有什么想法？

嵌入性和杀熟的现象。（杀熟是必然现象，如果杀到核心网络则是必需解释的。是比较少的问题，还是比较庞大的问题，这要具体分析。杀熟现象是很可怕的，因为熟人原本是信任关系、情感关系，但这里变成可怕的工具性交换关系，是恶性的工具性关系。）

第八讲 网络和劳动力市场（上）

这周最后三天给大家讲网络和劳动力市场的问题。今天讲的是在没有网络观点的时候，我们在劳动力市场上结构主义观念是怎么研究的，这是第一讲。第二讲很简单，就是说有了网络观点以后，他是通过劳动力的 supply 和 demand 两方面来说的，个人而言，怎么找到工作，从雇主方面来说是怎么招工的，这两个都和网络有关联。今天主要讲自己找工作的这部分，我相信这些文献有些大家也是读过的，像林先生、Granovetter、包括我的东西，已经有人翻译过来了。从明天开始讲雇主这部分，雇主这块我们没有太多的资料，研究也比较少，但毕竟我们现在有美国的资料和中国已有人做的资料，也会最近做的，我给大家介绍一下。到明天的最后时间，我会将 2003GSS 里面相关的问题提示一下，大家如果要选这个作为课程结束论文的时候可以熟悉熟悉。到礼拜五，我们回到 network 和收入这方面。

在没有网络观点出现的 1970 年代以前，在社会学领域内，结构主义观点非常重视劳动力市场，重视的问题主要是两个方面，第一认为劳动力过程，也就是个人走向工作岗位过程是有结构制约的；第二进入劳动岗位之后，个人在工作岗位上所得到的成就，结果也是受结构制约的，这两个过程用英语来表达就是 labor market processes and labor market outcome，这两个都是有结构制约的，但是那个时候如果不是从网络的观点来看，那怎么来看待这种结构制约。第一个是所谓的人力资本理论 (human capital theory)，这个当然是经济学首先发起的，1929 年西奥多·舒尔茨 (Theodore W. Schultz) 首先提出这个观点，在 1964 年的时候，当代知名的经济学家之一加里·贝克尔 (Gary S. Becker) 写了专著，叫《human Capital》(即《人力资本》)，他对非经济问题的经济理论解说是非常驰名的，后来他又写了《生育率的经济分析》、《family economics》(《家庭经济论》)，这之后，由于他三个方面的理论贡献，即人力资本，劳动力市场的偏见以及家庭经济都用经济学的观点来做了研究，他的贡献使他得了诺贝尔奖，大概是在八十年代。劳动力市场的过程也好，结果也好，对于个人来说，我们怎么来分析它的差异性呢？它的差异性来自于个人的所谓能力，即能力指标，人力资本 (human capital)。人力资本有很多具体的测量，但最主要的三个测量是：第一测量是接受正式教育的时间的长度，教育长度越多，则认为劳动力本身的劳动能力就越高，潜能越高，因为这里假定你所学到的知识是与生产相关的知识。第二个是所谓的工作经验，劳动力时间，在某一个工作中的劳动力经验、经历越长，经验越丰富，则通过劳动过程所得到的技巧、技能、知识以及处理各种问题的能力有所提高，这样也造成了劳动力生产力的提高。第三个测量在西方最明显的测量是 on the job training，即在职培训，你是否受了在职培训，因为学到的一些学校里面的知识不是工作知识，特别是在大的垄断企业成功以后，企业是有内部劳动力市场的，内部劳动力市场则有内部的 job knowledge，比如说做计算机，为了垄断，它不希望自己的知识传到企业外部，至少在相对的一

段时间内，因此招进来之后要给一定的训练，训练怎么做的技能，这些技能是在组织内部适用的，因此 job training 是人力资本的一个很重要的指标。还有没有其他的指标呢？我相信是有的，这由劳动力市场本身的状况来决定。但是这三个指标包含了一个含义，就是说如果你在这三个指标中包含了，那么你的劳动力，即你的能力就是高的，则你创造的劳动产品的数量也是比较大的，较高 human capital 的个人自然应该得到比较繁琐的工作，得到要求能力高的工作，自然你的报酬也是高的，当然包括工资，还包括其他一些非工资的收入。

这是用人力资本理论来解释劳动力过程和结果。第二个是受社会学直接影响的 status attainment model。它不仅仅是从个人的 human capital 来看，相对于人力资本的概念是一个更广泛的概念，叫个人主义成功（personal achievements），它包括了 education、human capital 等相关的一些要素，同时他们也提出另外的指标，就是家庭背景，就是在 address status 和 achievement status 之间做一个平衡来看人们的劳动力市场过程和劳动力市场结果的差异的，这个模型在社会学界 mobility analysis 中最主要的两个流派之一。

最后到了 70 年代中期和 80 年代左右的时间，在经济学界和社会学界出现了一个新的结构主义的论点，就是 labor market segmentation，前两种是从个人层次上来看个人在劳动力市场上和结果上成功的机会的，以此来看这种差异性。但是并不是从社会结构的本身来看结构制约，而 labor market segmentation 看到了劳动力市场过程和结果上的差异并不完全由于是个人层次上的原因造成的，同时劳动力所处的结构位置是非常重要的，而这种结构位置现在有几种表达。第一种表达是 organization of dualism。事实上是说在资本主义世界中，宏大企业和中小企业之分，宏大企业占有率高，组织边界是非常清楚的，而组织内部是存在内部劳动力市场的，内部劳动力市场对劳动力是有保护作用的等等，在宏大企业边界外部面临着所谓外部劳动力市场的压力，劳动力市场的流动相对来说还是比较自由的，是个人为主权的。你在边界之内还是在边界之外呢？用我们现在的话老说即体制内还是体制外呢？那么你所面临的劳动力过程机会和成功的机会差异是非常大的，这不是基于个人而言的，而是因为本身劳动力市场就是结构化的，这是第一个表述；第二个表述是它剖析了 industry segmentation，就是行业本身也是分化的，也是区隔化、割裂的，处于阻隔状态，很多人做了这个。当然最简单的二分法是有些行业是垄断行业，有些行业是自由竞争的行业，垄断行业由于大型企业的进入，其他企业进不来，因此他们可以占有垄断的市场、产品市场和劳动力市场，则他们有自由的垄断利润。而非垄断的自由竞争的行业呢？和 organization of dualism 的含义是差不多的，会产生差异性。由于有垄断利润，垄断利润是在行业内部进行分赃的，这样行业内部的劳动力和他的雇主经理阶层得到的收入是高于非垄断行业的。这里有一个相关的概念，叫 internal labor market，事实上都指 dualism 和 industry segmentation 里面的内部劳动力市场，而内部劳动力市场事实起到了两种作用。第一、防止了外部劳动力市场其他员工的进入等，第二个目的实际上保护了内部劳动力市场范围内的这些劳动力的高收入、高报酬，如刑警。中国的很多劳动力市场在西方的指标，如其中一个指标就是劳动力市场是不是有内部化的，就是内部是否有升迁的机制，升迁的机制是否明确这是最重要的指标，比如 IBM 就是有这样的阶梯的，像很多在西方看到的大学都是有的，不但有职位的明确的标准和考察，同时还有收入、道德等的规定，还有一些州政府工作都是这样的。如果我们看这方面的研究，例子是非常多的，我这里举了一些例子，这里有三个人，叫 Kalleberg, Wallace, and Althauser，他们三个人在 1981 年写了一篇文章，作为从社会学的角度来总结 labor market segmentation 的观点，是一个集大成，同时他们也做了实证研究，有很多的资料，他们发现了如果产业或者是组织确实产生了内部劳动力市场的话，那么会产生一种什么效应呢？就是维护自己劳动力和排斥其他劳动力进入的效应。这里面的中间机制、组织化制度化手段就是工会，在所有的垄断行业和的大型企业里都会参加工会，参加工会组织则要与企业有集体谈判的能力。我生活在明尼苏达州，发生了很多罢工，主要是三个方面，飞行员、空姐和机械师，这三组人都是有不同的工会的，即飞行员工会、

空姐工会和机械师工会，现在罢工还没结束，如机械师集体向西北公司要求提高工资或者是不裁员，西北公司面临着极大的压力，9·11之后石油增长得非常厉害，85年到现在二十多年的时间长了四倍，长的幅度最大的是在9·11开始的，汽油的增长再加上恐惧心理造成客流量下降，消耗上升，美国的劳动力越来越贵，所以像以西北航空公司为代表的公司出现了两大问题，第一就是要裁员，第二是裁员之后要从东亚来招工，西北公司分到东京和北京的都不是美国人了，都是韩国、日本、特别是中国大陆的，就是因为这些人的劳动力价格是比较便宜的。但是机械制是不干的，因为有合同，要集体出面和公司的老板谈判，要求减员的速度要小，减员的数目要少，保护已有的机械制待遇，且要提高等，但是谈判不力的情况下怎么办呢？工会最后的手段就是罢工了，但是我们作为西北的乘客是不希望发生的，但西北公司长期以来有早退休的机械师和很多往往是注册的机械师找不到工作的，这个劳动力的量大于他们现在拥有的劳动力的量，差不多是二比一，所以机械师工会一经宣布罢工，西北公司早就安排好了，让社会上进来一部分替代的，当然也有从国际上运了一些人进来。他们发现有内部劳动力市场再加上工会的作用会起到保护内部劳动力市场工人的作用，排斥外部劳动力市场的进入。这三个人的观念我想是很清楚的，都是非网络观点的，下面我们看看网络观点的解释。

网络观点大体上两个视角，第一个分析视角就是“search”，指的是劳动力本人，也就是劳动力的 supply，供给方面，劳动力是资源，我们作为劳动力供给，劳动力供给总的方面我们会细分，总的观点是说劳动者在 labor market 里面需要工作，发现至关重要的事情是 information asymmetry，即信息的不对称性，或者是信息残缺。信息的不对称事实上不单单是指信息流通发生的阻隔，最主要的是关于劳动力和雇主的信息在很大程度上是不对称的，很多所谓的信息是私人信息，劳动者在找工作的时候处于理性主义的考虑有意地把劳动力信息保留在私人领域里边，而不把公开化，至少是不会告诉雇主的，或者是关于能力的一些指标在格式化了的，编码化了的信息里边是看不出来的，你递的申请就是编码化的信息，公司招工的时候不会让你填太多的，简单的学历、技巧、爱好、工作经历等，一个很简单的表格是一些格式化的编码化的信息是不能充分反应你个人的情况的。有些你愿意公开的 information 是关于你的能力，你的特征的，面试就能解决这样的问题，问题是面试的比例。如我本人在明尼苏达州任职的时候，进去后知道我这个职位有 240 个人递申请书，有 4 个人参加面试。谁能参加面试呢，或者是你的申请成分反映你是很不错的或者至少有一个内线帮你介绍情况，所以这个比例是非常大的。当信息不对称出现的时候，网络的观点就认为如果你有一个非常好的网络，那么信息的不对称性就可以解决了或者在很大程度上最小化了 (minimize)。在中国其他省当中，不单单是信息不对称的问题，还有一个怎么 win favors 的问题，这样的话，你可以得到一个比较好的 job assignment，我们知道这是一个 favor exchange 的过程，favoritism 即偏爱主义在中国文化里是很有特点的一个词，有些学生为了博得老师的喜欢，一定要用某一种方式让老师了解自己，取得偏爱，这是很显然的。

这是从“search”来看，那么从雇主的“hiring”来看呢？雇主总是要做决定要不要的，为什么雇主这方面也可以使得网络在这上面起作用呢？事实上，雇主或者叫 minimizes screening costs 对每一个申请书都是要翻的，每一份申请书都要检查，或者你附上了你三篇最得意的写作。我在香港科技大学当了四年的系主任，每年都有 opening，每年都要招人，而且每年的招人都是国际化的招人，来的申请书也都是一大摞，因此我们要安排一个委员会去认真读这些东西，我知道现在人大这样的学术单位在全国的招聘也开始了，这是一个瞎子摸象的过程，所以如果你有网络的话就可以减少 screening costs 的过程，或者是 maximizes the pool of applications，意思就是说通过网络造势，让最棒的人来申请这份工作。我个人以为，如果在北大、清华、人大社会学系有一个职位公开招聘的话，不需要通过网络大家都会申请的，声望效应就足够了，但是其他的学校我就未必有这个力量了。

这就是“search”和“hiring”两大过程，这里的 implication 指的是我们所有的劳动力

市场最关键的词就是 job matching, 人职匹配, 才尽其用, 人尽其才。人的能力正好可以和职位匹配, 如果存在信息的不对称可能导致一种错误的匹配, 或者不是最佳匹配, 如果这个问题解决了, 很有可能我们达到了最佳匹配。这是总的比较空的理论说教, 让我们看看具体的观点。

第一位就是知名的 Granovetter, 在 1943 年在 AJS 上发表的一篇文章, 这篇文章据我所知从第一稿改了四年最后才被接受, 我的导师林南曾经是普林斯金大学的助理教授, 和 Mark Granovetter 是同事, 在那个年代的美国, 发一篇和现在一样很困难。我们来看看他的 SWT, 即 strength of weak tie, 就是弱关系理论, 现在他的理论在学界已成了一个品牌, 第一个就是理论场景, 即他从哪个角度来考虑这个问题, 不是实践的角度, 是理论化的实践角度, 第一个是 market 场景不是完善的, 原因是信息是不对称的, 信息不对称, 那么宏观和微观的联系就成问题了, 什么是微观, 什么是宏观, 尺度是可以伸缩的, 我们所说的宏观微观是从分析单位的尺度来看, 比如个人和家庭, 个人就是微观, 家庭就是宏观, 个人对于组织是微观, 组织就是宏观, 但组织对于国家, 组织就是微观, 国家就是宏观, 所有宏观和微观在语境里面是相对的, 所以在微观和宏观上, 个人和组织的联系就出现了问题, 怎么解决这个问题呢? 他说, 从目前来看, ill-advised image of social structure of opportunity 就是他说的, under social lies 和 on social lies, 这个时候还没有明确提出 under social lies, 因为这篇文章发在 1973 年, 那篇文章是 1985 年, 十二年以后了, 但是他的思想在这个时候已经存在了, 目前社会机会的结构是 ill-advised image, 都是以个人为先导的, 联系性没有体现出来, 那个时候还没有明确提出, 明确提出的时候指出个人和组织的关联性是非常重要的, 也就是人际关系, 从常识来看, 很显然, 强关系要比弱关系来得更重要, 因为强关系是你周边的关系, 是最有保障的关系, 是通过这些关系来做所有的事的。所有在 60 年代末 70 年代初有了这个思想的时候正在哈佛大学当研究生。我发现一个现象, 最棒的著作一半以上都是博士论文改写的, 原因就在于研究生阶段创造博士论文的时候是最有创意的阶段, 当然有人做过理论创意和年龄的曲线, 认为最有创意的学科是数学, 接着是理论物理, 社会学 50 岁的时候是创意高峰, 社会科学需要一些理论背景, 知识背景, 但我目前发现在美国很多最重要的著作, 最知名的文章都是在博士阶段得到的, 这个时候社会学大体上在 30 到 35 岁之间, 很多人出文章五到十年出书。

他这篇文章就提出了知名的弱关系假设, 怎么提出来的呢? 最初他认为就是强关系最厉害, 然后提出了一些想法, 并在波士顿郊区小镇上做了调查, 收集资料, 发现强关系没有弱关系重要, 他非常不得其解, 花了很多时间重新思考这个问题, 以后他又提出所谓知名的弱关系理论, 最初他认为是强关系, 现在从反面来看。第一他要解释的就是关系强弱的概念, 关系强弱可以从几个方面来看, 他提出了四个方面。

第一是交往频率 (frequency of interaction), 交往频率高, 关系强度要高于交往频率低的, 这是可以理解的, 但是频率不是唯一的指标, 因为往往交往频率高的未必就那么高; 另外一个指标就是 emotional intensity, 实际上是人情交换, 情感交换的程度, 两个人情感交往的纵深程度; 第三个是 intimacy, 即亲密度, 互相感觉怎么样, 心理距离; 最后是物质交换, 即 reciprocal services, 互相协助, 这里的资源可以是看得见摸得着的, 也可以是看不见摸不着, 但实际上存在的。从这个角度看 high strength 应该怎么看? 从这四个综合角度, 他能发现哪些是高的, 哪些是低的。Granovetter 很少做实证研究的, 他有很多相关的理论, 像关系强度怎么测量的部分后来有人测量了, 如 Peter • Marsden 和他的学生, 他们发现这四个指标相关度是非常高的, 差不多相关系数在 0.6 到 0.7 之间, 但是由于不是一个 perfect 相关, 不是完全相关, 因此都有一个相对独立的含义, 顺便说一下, Granovetter 虽然理论上是这么说的, 但实际上他并没有这样测量, 他用了一个非常简单的测量, 就是三维测量, 第一维亲属 (kin/relatives)、第二维是朋友 (friends)、第三维是相识 (acquaintances)。kin 应该是强关系的, 在四个指标上是高度相关的。friends 略微低了一点, 但是也相对比较高, 美国的 friends 通常是我们中国所说的 close friends, 亲密的朋友, 也就是你们在交流的时候不

是称呼 Mr. Bian 或者称呼 Professor Bian, 而是直接称呼燕杰的, 要叫小名, 称呼是非常随便的, 亲密的, 这在美国测量上是一个指标, 当然这个指标在中国成不成立, 我不太清楚, 我们可能称兄道弟是亲密的特征, 类似家庭的那种关系。Acquaintances 通常是我了解他, 我知道他, 偶尔见过等, 我们中国文化里的相识比美国的要深, 相识也是比较近的。

接下来给大家介绍 Weak ties, “Weak ties connect dissimilar individuals, and strong ties connect individuals with similar characteristics” 也是他发现的, 他发现弱关系和强关系如果可以并驾齐驱的话, 那么我们出现了很大的不同, 不同在于都是关系别人, 但问题在于如果 other 和 ego 的关系是 weak 的话, 往往这两者是不大相同的, 而如果是强关系的话, 这两者往往是相同的, 同时他还画了图, 用图表示, 其中一个最主要的概念叫做 relational transitivity, 他认为在 transitivity 强关系是肯定要发生的, 而弱关系则不一定发生, 就是 A 和 B 好, B 和 C 好, 那么 C 和 A 肯定就会好, 如果好的程度非常强, 是强关系。但是如果 A 和 B 是相识, A 和 C 是相识, 但是 C 和 B 未必相识, 这是弱关系, 这个“未必相识”在 1992 年 Ruan 把他的理论发展就叫“结构洞”, 那个时候是 1973 年, 很早且 Granovetter 是第一个提出来, 最后他由这个未必相识推导弱关系可能是信息桥梁, 所以一个人的弱关系多, 信息就会多, 这样解决劳动力市场上信息不对称的问题, 这样得到的非重复信息多, 自然就能充分帮助你做 labor market 里面的决定, 这个决定会使得你的 labor market outcome 要好一些, 他最后确实做了这方面的验证, 这是他 1973 年的这篇文章。

1974 年, 他的博士论文发表了, 就叫“getting a job”, 依据 1973 的理论, 他的书改写了, 改写主要是一个实证的证明, 他的书第一章差不多相当于 1973 年那篇文章的主要内容, 然后里边大量的东西是实证, 主要是在波士顿郊外的牛顿城 (Newton), 他访问了三百人, 三百人是哪些呢? 主要有三个指标, 一个是专业, 第二个是经理, 第三个是技术性的工程人员, 所谓工程师、会计等等有一定技能的人, 他研究的是 P&T population, 而不是 general population, 他发现 57% 的 job changers 已经有工作的人想换个工作, 都是通过网络得到的信息, 或者通过家庭或者通过其他人, 其他人包括朋友、相识、家庭或者亲属得到的信息。这个发现在 Granovetter 以前还没有人做过, 他开垦了一个处女地, 那个时候大家的反应是“啊, 有这么多人是通过网络啊”、“so what, 我们早就知道了”。当然了, 他坚持这种说法, 并且发现 “Those who obtained job information from acquaintances rather than relatives or friends moved to better jobs”, 他是三点测量, 也就是从亲属、朋友、相识这三点, 他发现 57% 的人是通过亲属、相识、朋友中得到 job information 的, 那些通过相识得到信息的恰恰都找到了好工作, 这个好工作就是两大指标, 第一个 prestige 和 income, 他已经做出来了, 如果你读过他这本书的话, 你会有一个感觉, 他的发现有点太牵强了, 他做的是交互分类, 里面所有的东西都是交互分类的, 交互分类剔除了所有的影响, 不考虑其他的影响, 比如你的信息是从亲属、朋友、还是相识那里得到的呢? 那么你找到的好工作是高声望还是低声望的呢? 高工资还是低工资呢? 是高福利还是低福利呢? 很粗的, 你发现他的百分比排列也看不出来太大的差别, 在我看来, 有的时候是 5% 的差异, 有的时候是 10% 的差异, 他所有理论的证明都在百分比差异上, 偶尔你看他的差异也不是那么大, 但是他的理论解说还是蛮好的。这是 1974 年, 我认为虽然他实证的方面不是那么充分和那么令人信服, 但毕竟他的理论界说是指出了一个理论趋向性, 也可以指导其他人来收集资料, 那么当然自 1974 年以后, 特别是 1985 年之后重新写了文章, 社会学界从事经济劳动力市场研究的都一拥而上, 都拼命做这个问题。我看学界有这样一个现象, 有三种人, 第一种是高屋建瓴的, 他们自己的研究能提出很重要的学科性的问题, 如社会学的问题, 很多人跟着他来做, 有点大师的感觉, 能提出未来十年二十年我们整个学科的研究任务, 从理论上把这个问题描述好了, 大家拼命做。第二种是提出理论框架, 提供大的理论思维, 去做检验而不是空空地去说, 否认某些东西, 支持某些东西。第三种就是小的, 他们也做理论的研究, 也做实证的, 但只是在变量的层次上说问题, 改正一个变量, 提出一个新变量,

理论贡献很小，但实证的贡献很大。我认为在一个以理论为导向的实证研究学科里面大体上是这三类人，当然还有一种人是无足轻重的，根本就没有创意，可能教书也教不好，这样的人在美国学术界也是很难生存的，在美国一定要有理论创意。

Granovetter 是一个顶级的学者，能够提出社会学的问题，但是实证不够，所以大家都去做这个问题，到 1995 年的时候，差不多隔了二十多年，Granovetter 的书要重印，他又加上了几篇文章，一个是 Weak tie 的文章，一个是嵌入性的文章，同时他又写了一篇新的文章，叫“afterward”结束语、小结，这个小结他写了很长，他将做 weak tie 和 strong weak 的所有文章都读了，然后将它们全部都叙述了一遍，主要从理论上把握，看没有新东西，看看自己创造的 SWT 理论究竟有没有理论价值，他提出了很多东西，写了很长的 review 文章，但是我个人以为这是 Granovetter 所有的文章中最没有理论创意的一篇文章，他的文章总能告诉你思想，这是他的伟大之处。读书也是，第一读新观点，第二是不是有新证明，材料证明是不是有新含义了。当然 Granovetter 这篇文章并不是想提出创意，而是想知道他提出的理论从实证上证明是对还是错的，发现了一个重要问题，就是 information 和 influence flow 是没有问题的，问题是这个所造成的最后 labor market outcome 的差异性是不同，不见得是 Weak tie 提供的，有时是 strong tie，有时是这样的 weak tie，有时是那樣的 weak tie，完全不一样，如果是一个不高明的学者就不知道怎么概括了，他提出了一个词，叫制度环境（institutional contexts），就是说究竟是 weak tie 还是 strong tie，要看制度环境，当然这是一个宏观的概念，用中国的话来说就是具体问题具体分析，具体问题发生的场景和另外的问题发生的场景是有差异的，而这个场景对我们的理论判定、中间机制的判定是非常重要的，也恰恰是他这篇文章对我是非常大的激励。我的 strong tie 那篇文章 88 年有这个想法，一直想着怎么收集资料，收集上来之后又要分析，大概是在 93、94 年发表的，他在 review 里引用了，我的文章大概是有点反着说的，他认为在他新的观点中是可以接受的，因为我谈到的是不同的制度环境，不同的制度环境 weak tie 还是 strong tie 的 matter 应该是不一样的，我还是受到了他的一些启发。

我们看第二个理论，即林南教授的理论，林南教授的理论是在 Granovetter 的基础上提出来的，从时间序列上是这样的。Granovetter 提出这样的理论只是考虑到关系问题，还没有考虑到人际关系网网过来的 others，没有考虑到关系的租用，但是林南教授考虑到了这个问题，我认为他考虑到这个问题也是和中国文化相关，我们知道关系不关系不是最后说话的，关系人把那个人打动了帮你办事，这事才能成，而这办事人凭借什么去办事呢？自然是凭借他自身的资源，比如请我和校长去和教育部说话，教育部是不会理我的，但是会理校长，也许费老在某些场合说话更重要，因为他们本身的权力和地位是不一样的，正是这一点，使林南教授提出社会资源的概念，我们知道他的金字塔型的社会结构的假定，在这种假定中，他认为 strong tie 是平行关系，weak tie 是垂直关系，一有垂直关系的话，通过弱关系能够找到比自己更高的人，他是假定 weak 在于一种地位差，如果你是一个工具型目标的想法的话，自然你找的那个人地位高，地位高的人有信息也有资源，他们自身的资源要高于你的资源，资源可以用权力、财富、声望几个角度来看的，那么他将通过弱关系找到地位比较高的那些关系人称之为社会资源，弱关系也可以向下找，但是不能达到目的，目的性决定了你要向上找，关于这一点他已经做了证明了，他在 1970 年代收集的资料，1981 年发了一篇文章，81 年刚好是他去南开大学教我们社会学方法的那一年。资料的即时性、及时性不重要，资料里边的理论挖掘性重要，一个资料如果能在里面挖掘理论，这在我们学界是最重要的，如果是搞对策研究则要求资料特别新，搞理论研究，老一点的资料可以，当然新资料更好，只要里面的变量充分，能让我挖掘理论就可以。

他利用这个资料，为了丰实弱关系的理论做了三大假设，他想解释的是 labor market outcome 成功度的测量，这个成功度的测量就是找到什么样的工作，找到声望高的工作还是声望低的工作？找到权力高的工作还是权力低的工作？收入丰实的工作还是收入亏累的工作等

等，找到好工作的机会他从三个理论假设上来测定。第一个就是 positional job，就是说如果父亲地位高，或者叫人的初始地位高，则最容易找到弱关系，意思就是你生活的层次高，就可以眺高，而不是往下平行找，如果你的社会地位在最底层，上哪儿找弱关系呢？往上够不上，没有资源，所以都是找平行关系，平行关系都是强关系，这是第一个假设，他称之为“The strength of position hypothesis”（职位强度假设）。第二个假设是弱关系假设，weak ties 可以找到 higher occupational status，这是他改造了 Granovetter 的弱关系理论，Granovetter 认为 weak ties 可以找到信息，他认为 weak ties 可以找到更好的关系人，这就是他的弱关系强度假设（The strength of weak ties hypothesis）。第三个他认为如果你找到的关系人地位特别高，权力特别大，则你最终的 labor market outcome 会好，会找到好工作，叫做“The social resources hypothesis”（社会资源假设）。他证明的结果是支持这三大假设的，有一些表格，这篇文章中文也翻译过来了，在国外社会学上。

81 年林南教授来南开教书，我就是他的学生，85 年出国我到 he 那里，86 年他讲社会网络，当时结构洞理论等都没有，网络课的内容不像现在这么充实，他讲到他自己的理论，Granovetter 的理论，我不懂弱关系理论为什么能在中国成功，我认为在美国可以，在中国绝对不可以，我认为在中国铁哥们儿才有用啊，不是铁哥们儿谁帮？当然当时我自己是没有理论的，后来我也一直在思考这个问题，但是我发现我在印证林南和 Granovetter 理论的时候，我发现了很多否定这个理论的实证发现。我们做理论导向的实证研究的人固然要看那些支持我们理论的那些实证发现，但最重要的不是支持的，而是能够否决我们这个理论的，觉得我们的理论是错的，或者条件不对，这个时候能开启我们新的思维，发现一个新的理论，而发现理论是我们研究者最重要的工作，所以我在进一步思考这些问题的时候，我今天给大家三篇很重要否定这些理论的文章。

第一个是 Peter • Marsden 和他另外的一个学生 Hurlbert 来做的，在 1988 年发表了一篇文章，他分析了 1970 年代收集的资料，那里边有社会网络的内容，Granovetter 认为 weak ties 可以拿到好的信息，他们没有发现，或者是 strong ties 能得到什么东西，他们也没发现。他们发现关系的强弱跟能不能找到很好的关系人无关，强关系可以找到，但是弱关系也可以找到，但强关系有可能找不到，弱关系也有可能找不到，所以造成了无关，无关不是无关联，是无相关，无相关不是没用，是有的有用，有的没有没用。他们发现的是只要你找到的关系人是对的，是好的，地位是高的，则你所找到的职业是好的，林南教授的社会资源假设成立。

第二位是 Wegner 关于西德的研究，比较受 Granovetter 和林南影响，他做西德的是 80 年代的资料，收集资料的时候西德还是西德，89 年柏林墙倒，90 年东西德合并，91 年他发的时候已经合并了。他发现这样一个特点，如果你在网内找关系的话是强关系，就是个人中心网络，如果你要跨出去，不在你这个网络中找，那是弱关系，这在德国的资料里能看出来，并且和他们一样，认为社会资源确实重要，找到关系人不管是通过强关系还是弱关系，通过强关系是网内找，通过弱关系是网外找，找到的关系人高的话，你都能都得到比较好的结果。我认为这个解说还是比较不错的，我很仔细地阅读了他的文章，我的文章是 90 年代写的，看他的文章我想借鉴，但是我发现他的解说是这么解说的，但是他的测量很不清楚地测量关系的边界，个人中心网络的边界他是没有的，所以目前来说还没有真正验证他的观点的，如果你们有兴趣可以测量边界，当然这个不容易测。

第三个研究是 Watanabe（渡边生）关于日本的研究，80 年代他在 UCLA 做研究生，UCLA 有一个社会网络的专家，现在 70 岁了，他是做数量比例的，曾经提出 network 中最重要的一点，即 reputation 效应，是说如果在一个网络里面，大家都选你，你的网络程度最高，这个是他的，然后他操作化，成为一个专门的知识，他 80 年代写了一篇文章，后来还以此写了一篇文章。Watanabe 做这个研究的时候，把这个模型带到了日本，做了一个大东京地区的调查，调查的资料我的印象是 1985 年，到 1990 年论文出来，但是我没有看到他以任何别的文章写出来。

他没有测网内网外，当时他在东京的发现是说弱关系不行了，你要找到一个关系人，他是强关系。如果你找到的关系人是高的话，你得到的工作也是好的，也证明林南教授社会资源假设是成立的。

这三个都证明了，但是弱关系怎么测？是弱关系还是强关系，这里边是争论不清的，问题是他看到了强关系，他没有解说，虽然看到了强关系，网内网外的关系，但并没有真实的测量，我个人以为，他的理论可能是不成立的，因为没有测量网内，至少我们不知道他的真实性。由于这些，我在读他们的东西当中得到一些感悟，就借此提出了场景变化了的，制度化的条件下，强关系为什么有可能起作用？这是我依据 1988 年进行的研究，当时正是我研究生第三年，已经开始考虑论文问题。当时的题目有：单位制怎么改造西方的地位获得模型？第二个是中国的强关系怎么能替代它的弱关系？当时我就考虑这两个问题，这个后来都有一些论文出现，也有书。博士论文之后，我由这个改写书，把强关系撤掉，只考虑单位制的问题，这是 1994 年的书。88 年我有一些想法，想法来自于林南教授的课，当时我认为他的观点是有国家之间的差异的，当时我不太懂怎么把这个事说清楚，课后，他把中国天津的资料给我，让我分析。我的资料分析显示在当时的中国天津，强关系能够找到更高的关系人而不是反过来。但因为没有把强弱关系的系数调过来，因为当时他测量的时候把强关系设为 1，中性关系设为 2，弱关系设为 3，系数调过来之后，实际上我恰恰证明了林先生的观点是对的，但是我还是强调林先生的理论在中国是行不通的。我和林先生的合作就是从那个时候开始的，后来拿着那个资料我们合作写了两篇文章有一篇在 AJS 上发表了，还不错。但是那次对我的打击还是蛮大的，为什么观察的社会事实在问卷调查之后就是他对了？但是林先生是非常严谨的学者，他是从他的理论导出来的，他认为他的理论在中国也是成立的，他没有把中国的制度环境、文化环境考虑进去。我仔细思考，到 1988 年的时候，我有了一些想法，资料肯定会认为他对的，因为求职者找到的关系人，比如说是劳动局副局长，求职者是不认识的，但是每一步达到那个局长，这个关系是强关系，如果不是强关系，局长不会替你办事的，他测的是：“你跟这个人认识吗？”，回答者回答不认识，当然不认识了，可是他不了解中国的制度环境和文化环境，不知道中国这样的人际关系社会里边，是要跳几步才能最终找到那个关系人的。所以我得问这个中间人是谁，跳了几步，这是这么一个简单的想法。

我怎么论证我是对的呢？首先，你们研究的是市场经济，我这里是非市场经济，中国在 1988 年的天津还是有市场经济的，但我为了我的理论目的，我必须确定是一个非市场经济，在我的资料里大量都是国企，并且找工作都是过去发生的，发生的年代确实是再分配年代，这样就造成了这里边的 information 不重要，重要的是找到有利的关系人，我找到了这样的制度环境。我找到了重要的制度场景，你们都认为信息是很重要的，但是我认为信息没有那么重要。如天津市有个手表厂，当时叫五一表厂，访谈时被访者认为中学时代知道在五一表厂工作很好，穿白大褂，不用到室外工作，由于五一表厂在天津的销量特别好，有福利的，有收入的，收入特别高的。同时还有住房，并且在五一表厂工作，搞对象都不成问题。我们把这叫做与信息无关的场景，第二，如果我们的关系不是为了得到信息，而是为了找到关系人的话，那么就算关系人找到了，那么有两个理论要素。第一个是 obligation（义务），因为他在你的强关系里边。二是 trust，他办事不是可以公开办的，这都是秘而不宣的事，都是在背后操作的，是秘密的人情交易。这里理论上来说应该是 strong ties，而不是 weak ties。第三，它不见得是一个直接关系，应该是一个间接关系，问题是间接关系的每一步，应该是 strong ties，不然的话，obligation 和 trust 的问题解决不了。这就是当时我在做研究时考虑的，当然这些东西都是不断完善的，我的资料就是为了写这篇文章，考虑到理论怎么解说而进行的，现在这样说你们会觉得这个很容易的，但是如果你们在这基础上再做一个，是需要考虑考虑的。司空见惯的事实怎么进行理论概括还是要考虑考虑的，那三篇文章我不必说实证了。弱关系能找到关系，但是一经把间接关系拿出来，全是正的，都是强关系能找到关系人，每一段都是强联系。在写这

篇文章的过程中一定要解释 Granovetter 说的 relational of transitivity, 我比较幸运是见到 Ruan 的结构洞理论, 他 92 年出的书我没读过, 95 年我和他第一次相识, 他是林南教授的学生, 芝大的博士, 我是林教授的博士生, 他知道我们的渊源, 我们比较谈得来。我用了很多表来证明, 当时他告诉我他的书都出来了, 是结构洞, 是关系的相异性, 引一句话就解决了。

我当时有一个问题, 文章就要发的时候, 有一位明尼苏达大学毕业的研究生回到新家坡当管理学教授, 她来找我。我跟他说我现在证明中国的强关系, 有一个想法是想到新加坡去, 新加坡主要人口是中国人, 而且是资本主义社会, 远离中国大陆, 不受家庭背景、制度的影响, 我想离开这个制度场景看强关系怎么样? 于是我们俩就做了合作, 她收集资料, 我们俩共同设计问卷, 他现在成了新加坡管理学界的讲座教授了, 升得很快, 是搞信息产业的, 是个工作狂。新加坡是市场经济, 我们发现强关系是有影响的, 即 Strong ties for influence and information in a labor shortage market: referrals, 问题是我们怎么解说? 我们发现新加坡的情况是劳动力短缺经济, 给雇主造成了极大的难题, 雇主为了减少 screening costs, 所以动用了 referral, 而 referral 自然就把强关系引进来了, 在中国文化里边是这样的, 为什么引入的强关系而不是弱关系呢? 在新加坡, 你能发现一个特点, 他们是不愿意也无意于与自己无关的人做事的, 我肯定会给那些和我关系最强的。当然这两篇文章理论是矛盾的, 上一篇文章是说强关系是因为制度, 而这篇文章是说不管是市场经济还是非市场经济, 只要你用 referral, 都是强关系, 这本身就拒绝了制度环境决定论的可能性。上一篇文章我的立论是制度决定强关系, 而这篇文章是说, 与制度环境是市场的和非市场的无关, 所以这两个是矛盾的两篇文章。

这个矛盾一直影响着我, 我发现国内确实是改革了, 劳动力市场确实出现了, 在这种场景下, 我就想做更多的研究。这篇文章没有给你们, 是我在一本叫《social perspective》的书里提到, 2002 年出的。我的文章已经发了, 但是我肯定是看出来这两篇文章的理论观点是完全冲突的, 以就事论事的态度来处理资料, 所以我想在中国真正改革了以后, 有了中国的劳动力市场以后是怎么回事, 我从 1997 年发了文章之后, 就很想回国, 但是回国又考虑到其他的问题, 当时正好香港科技大学招人, 香港回到国内这么方便, 后来我就回了香港, 那两年我做了一百多个访谈, 这个访谈肯定不是随机的, 都是朋友建议的, 自己认识的, 滚雪球滚来的。涉及到好多城市, 跑到一个地方就想去做, 包括这里边汽车司机都有, 我当时问过几个问题, 就是“你换过工作没有?”, 如果你换过工作, 我马上就问。

97 年我到了香港, 我得到了一笔研究基金, 我跑到很多地方做访谈, 做了一百例, 我区分了四种理论情况, 第一种情况我称之为 Hierarchical allocation/reallocation by state or work-unit authority, 就是国家分配的性质, 换工作属于调动, 不是个人行为, 本来不想换, 都是别人安排的; 第二种情况换工作是自己的行为, 但是用了强关系, 主要是强关系 (Use of predominantly strong ties), 因为我这次研究发现他用了好多种关系, 也有弱关系, 也有强关系, 但是起作用的是什么呢? 涉及到 predominant 的是什么呢? 第三种情况是主要是弱关系 (Use of predominantly weak ties), 前后我们有很多指标, 在访谈过程中, 我们多问几个指标, 这是访谈的优势; 最后一种情况是所有的工作都是自己找到的 (Direct application/formal procedure/"all by myself")。换工作换到哪儿去了? 很显然, 在中国的改革情况下, 应该有三种情况。第一种情况叫做 Reforming public sectors, 它是一个国有的, 公共的, 正在改革之中, 包括政府机关、事业单位、国企和集体单位, State enterprise 主要是大集体; 下面一种情况是改革以后生长起来的, 以前没有, 叫 Emerging market sectors, 市场的, 包括三产、企业和公司, 当然三产里面也包括一些军队的三产, 还有就是三资企业、外资企业、私营企业, 以及那些说不清楚的红帽子企业。自 2001 年的产权经济改革以后, 那些都说不清楚了; 最后发现中国有个奇怪的 Floating population, 是移动人口, 农民工的。我访谈的这一百例, 他们变换了多少种工作, 每一次我都要问换了多少次工作, 这一百个人有 392 种职业, 换句话说,

平均换了三四次，从观察上看面面俱到，分布还挺好的，虽然我是滚雪球来的样本，但还是蛮散布的，各种现象都有。总起来看，组织调动的15%，强关系52%，弱关系17%，完全是自己，谁都不靠的16%，后两个比较相当，具体说到到达政府的是28%，但是强关系进入政府的有48%；进入事业单位的，大体的比例也是这样，进入国企组织调动不少，这个强关系最多，进入集体的，大体和国企差不多；农民工组织调动完全没有，强关系72%，弱关系17%，自己的是11%。这个资料的结果我是不看分布的，因为不是随机抽样，分布是没有意义的，我就看散布性，散布性是很高的，差异性是很高的，2分布是有含义的，一眼就能看出来，怎么解说呢？市场中弱关系固然要多一点，但是还是不如强关系多，怎么解说呢？如果说是因为现在改革的力度不够，最不够的应该是国家机关吧。当时我看到这个资料，我就不断地想探讨如何解说这个问题，我就提出了体制洞的概念，这篇文章就叫做“institutional holes and job mobility”，就是讲劳动力市场中的关系，我们有资料了，应该用一个理论概念去概括它。我发现新出现的劳动力市场，弱关系打不过强关系，主要是强关系，原因是什么？先说“体制洞”这个概念，或者叫做“制度洞”，这个词并不是我的，而是Ruan的，他在写结构洞这本书的第七章题目就是“institutional holes”，他怎么定义这个词的呢？实际上他的这个词我个人以为根本就不是的，他的“institutional holes”就是结构洞，只不过把分析单位变了，当分析单位是个人，是经理的时候，经理和经理之间，个人和个人之间出现了第一次unconnection，叫做缺失的关系，他就定义为结构洞。当个人和经理变成组织的时候，看关系缺失在组织和组织之间的，就叫做“institutional holes”，其实我觉得应该叫inter organization of disconnection，因为如果按照历史经济学家的定义，制度是the rule of the gamble，是博弈规则，是怎么办对，怎么办错，怎么办你能赢，怎么办你能输，怎么办你错了会被惩罚。所以Ruan哎？？？在1992年第一次用hole这个词的时候，他指的还是组织间的关系缺失，实际上是组织的结构洞概念，我用“institutional holes”这个词是严格按照历史经济学家的定义来的，制度是一套规则，规则的核心是占有统治地位的广泛接受的价值。而现在实际上中国，概括上来说，就是两套制度，一是再分配制度，二是市场制度。当然非正式里面，还有我们所谓的网络制度，因为我是研究网络的，所有先把它放置起来。所以我们看经济劳动力市场里面就是两套制度的，一套是再分配制度，就是什么事都是分配的，再分配制度里面有很多不同的特征的，其中一个最关键的特征就是劳动力有劳无权，劳动力是有劳动能力的，但是没有支配自己劳动力的权力，因为再分配定义下的劳动力是国家所有的，每一个人都是再分配，如果劳动力是有劳且有权的话，那么有两种情况，第一你可以凭借你的劳动力高低进行讨价还价，待价而沽，这个在再分配时代肯定不会被承认的，第二你是有权力选择劳动力的去向的，在再分配经济中，这两个条件不可能存在，很多人服从分配下乡了，从本心来说是不愿意下乡的，条件差，机会没有等。

劳动力市场的出现就刚好对再分配经济的劳权定义翻过来了，换句话说，有劳无权的状态变成了有劳也有权的状态，劳动力可以待价而沽了，劳动力有权选择自己的去向了。当然是在有结构制约的条件下选择劳动去向，但问题这两套制度在中国不断市场化的经济里边是同时存在的，它们之间是发生根本冲突的，这种根本冲突产生了三个根本的问题。第一个就是信息沟通，制度性的断裂；第二个就是信任的建立基础在再分配的基础上是单位制的，什么是单位制呢？就是开个介绍信来证明你是好人，开个介绍信来证明你是在职的，档案介绍信等，而新成立的劳动力市场这种信任机制目前是无从建立的，章都可以是假的，北大的学位都是有假的。

最后一项是谁违规了，由谁来惩罚，比如一个合同违规，有人欠钱不还，在规范的条件下是由政府组织的司法部门来惩罚的。在再分配机制里面，由于资源是纵式流通的，有任何问题，找上级领导全解决了，单位之间找上级的主管，主管不行，最后到中央，市场是没有这一套，市场本来应该是法制的，有很多法规，一千多个条例，中国有法，但是执法的社会嵌入性太过分了，或者叫做执法的关系嵌入。这三个信息阻隔、信任建立、惩罚问题（？）的存在，两套制度在市场中产生了不相容性，而这种不相容性我解释成“体制洞”，就是两套规则不相容，相

互冲突。问题是人们工作是要找的，饭是要吃的，要挣钱，要求生。问题是在体制洞这么多的情况下怎么办呢？而这三个信息阻隔、信任和惩罚问题都可以通过非正式的人际网络得到弥补，这恰恰证明了为什么网络是这么活跃，农民工差不多有90%都是通过网络，70%的经济现象是网络的，原因就是我这里用体制洞来解释的。

这时我当时的想法，文章也写了。体制洞的看法我认为是成功的，我不认为我提错了，我认为提出体制洞是对的，但这个概念不成功，原因在于理论的指向不明显，测量比较困难。首先什么叫有洞，什么叫没洞？听着对，但是一经要去测量可能是模棱两可的，这就不是一个好概念，所以目前我要摒弃这个概念。

劳动力和市场的关系自1973年Granovetter提出弱关系理论，在西方蓬勃向上的做了很多研究，一直到1995年为止的研究可以去读Granovetter的review，涵盖了上百篇研究，提出了很多不同的观点，目前可以说还是方兴未艾的，在刚刚结束的5月1-6日在希腊召开的社会网络国际学术研讨会，有八百多篇文章，其中有很多文章是涉及到这个问题的，特别是现在social capital的概念里面有很多是求职网的研究的，词变了，但是含义是不变的。我这里给大家提示一下，在国内的场景下也有很多人做了研究，我了解的比较少。由我和张文宏根据天津1999的资料在中国社会科学发了一篇文章，是继我的这篇文章里面想到的一个问题，是说关系强弱不是为了得到关系资源吗？关系资源的核心问题不是信息和影响力的问题吗？那我们直接测出来这个好了，看它们是不是相关的，发现在中国不那么相关。2004年我在香港社会学学刊发了一篇根据香港1998年和中国五城市1999年的资料写了一篇文章，我在那里提出一个概念，叫做“social network in space”（网络作用空间），我的这个概念大体是说再分配经济和市场经济是两种完全不同的经济，网络活跃期间，但活跃的空间和活跃的程度是变化的，最传统的再分配经济，它的活动空间可能是比较大的，而在比较规范的资本主义经济下的香港也是有一定度的，从再分配经济向完全的市场经济过渡期间，中间出现了体制洞，因此增加了网络活动空间，这正是为什么网络要上升的原因。这是我的基本理论，我们是怎么验证的呢？99年收集的资料，98年提出发展东北老工业基地的口号，99年才启动，我在收集资料的时候有一个在所有经济里边可能是最靠近再分配经济的场景，然后把天津、上海、厦门、广州一次排列为程度不同的转型经济，转型经济有很多刚刚出现了劳动力市场，最后把香港作为规范的资本主义经济来看，最后发现了网络作用空间的倒U型。另外赵严东是做这个研究的，他在武汉做下岗职工研究，是个很严肃的学者；张文宏自己也发了一些其他的文章；还有一个叫周昱的，当时我在福州大学，送了我一本书，他是做干部就业研究的；还有人做过体育运动员找工作的。现在有很多这方面的研究，但问题是这方面的研究要有突破，不能囿于现在的理论，这种突破的来源有很多方向。第一个是思考转型时期经济的特征，也就是大的制度空间是怎么回事，我们在微观层面上的网络作用往往是反映大的制度空间性质的；第二要考虑中国的关系文化，关系文化能告诉我们对那些具体的研究假设、研究命题怎么提，怎么在理论上给我们一些认识。这两个是非常非常重要的，而在后一点上，所有国内来的学生，都说研究网络都是从结构主义来看问题，总是把问题看成是定型的，但网络的生成发展过程要考虑，这个过程是有含义的，我目前承认这种观点，但目前还看不出来，生成过程对于我要预测网络作用的含义是什么？你们提交的作业里面也有学生提出了这样的问题，提到了网络生成的问题，提的很好，但是要从理论上思考相关性是什么，做任何理论思考，考虑任何中国的现实问题千万要把握住理论的相关性，就是你想解释什么，我们现在要解释的是过程和结果的差异性，这两个要相关，而生成是有变异的，这个相关就是有了理论的相关性了，如果理论的相关性不存在，当然你就是做一套别的学问了，为什么有意义呢？是对其他一套有意义，但是可能对于我们现在解释这个没有直接意义的，不好只是换个地方做，最好要有理论的新的见解，新的见解我个人以为有两个突破口，就是上面讲的两个角度入手能够做出有理论新意的东西。

第九讲 网络和劳动力市场（下）

网络和劳动力市场最后一讲是关于收入。今天的课程主要是讲在劳动力市场上，从结构主义的观点来说是怎样研究的。有的网络观点说，劳动力市场从个人如何找到工作、雇主怎样招工这两个方面来研究的。今天我主要将自己找工作这方面。关于这方面，相信大家读过的文献也是挺多的，比如林南教授的，Granovetter 的，我的文章也有翻译过来的。明天主样讲雇主，这方面的文献不多，研究也比较少，但我们有美国的资料，中国也有人做，我会给大家介绍一下。同时明天也会把 GSS 关于网络的问题提示一下，这样可以为大家的课程论文做一个提示。

现在我们回到收入这个问题上。在没有网络观点出现的 1970 年代以前以及以后，结构主义的观点在社会学里面对劳动力市场问题是非常重视的，其重视的主要有两个方面，一个是个人走向工作岗位这个过程，在社会学看来是有结构制约的。第二个是进入劳动岗位之后，个人所得成就也受结构制约。这两个过程叫做 labor market procedures 和 labor market outcome。这二者都是有结构制约的，但那个时候如果不是从网络观点来看是怎样的呢？一个是人力资本理论。这个是在 1929 年首发的。1964 年当代最知名的经济学家之一贝克发表的专著《人力资本》非常驰名，后来有写了《劳动力市场的偏见》和《家庭经济》，这三本以及后来的一些研究使他得了诺贝尔奖。劳动力市场过程或劳动力市场结构对于个人来讲，是怎样来分析他的态势呢？他认为这种差异性来自于个人的能力，这就是人力资本。能力指标的测量有几个指标。一个是接受正式教育的时间长度。时间越长则劳动力本身的能力就越高。第二个是工作经验。在某一工作上的经验越长，则通过劳动过程得到的技能知识以及处理各种情况的能力就越高。第三个是在职培训。在大型企业里是有内部劳动力市场的，如果为了垄断这一个岗位，企业就不想让这种知识传到外部，所以除招工之外，还要给员工进行培训，这些技能实在组织里面获得的。所以培训也是人力资本一个很重要的指标。其他指标也是有的，如劳动力市场本身的一个状况。这三个指标都包含一个含义，如果你三个指标都高的话，那么你劳动力水平就高，你创造的劳动产品的数量和质量就大于那些比你人力资本要低的人。所以劳动力市场中拥有较高人力资本的人自然就得到那些要求能力高的工作，其报酬也高。第二个直接受社会学影响的是 status attainment model。相对于 human capital 和 achievement 是一个更广泛的概念。它肯定包含了人力资本的三个指标，同时也提出了家庭背景的不同，在人们的劳动力市场过程和结果中的差异。这个模型在社会学界是 mobility table analyze 的一个最主要的流派。

在 70 年代中期、80 年代，经济学和社会学中出现了称之为的 labor market segmentation。前两个理论都是从个人层次来看劳动力市场及结果的差异性。但没有从社会本身的一个角度来分析结构制约。而 labor market segmentation 认为劳动力市场过程和结果的差异并不完全是有人造成，劳动力时常中所处的那个位置也非常重要。这个结构位置有几种表述。一种是 organizational dualism，说的是宏大企业和中小企业之分。宏大企业在占有利润、组织方式上等都非常清晰，内部有一个劳动力市场，这个市场对劳工具有保护作用。在宏大企业外部实际上面临着压力，劳动力的流动性是相对自由的。单位内部和外部面临的劳动机会和成功机会差异是非常大的。这不基于个人原因，而是劳动力市场本身是结构化的。这是第一个角度。第二个角度抛弃了 organization 的观点，提出 industry segmentation，既行业本身也是分化的、区隔化的、割裂的。当然一个简单的观点就是二分法。有些行业是垄断的，有些行业是自由竞争的。垄断行业由大型企业把持着，其他企业进步来，因此他们可以占据垄断的市场。劳动力市场也有其垄断地位。非垄断行业与 organizational dualism 的含义差不多，会产生差异性。由于有垄断利润，他们在行业内部进行分赃，这样其劳动力收入也要高一些。这里一个相关的概念叫 internal labor market。指的是 organizational dualism 和 industry segmentation

的一个 co-form。内部劳动力事实上起了两种作用，一是防止外部劳动力市场的员工进入，二是保护了内部劳动力时常范围内的劳动力的高收入。所以内部劳动力市场在西方文献里有很多指标，其中一个指标是劳动力市场是不是有内部化，一个指标是内部是不是有升迁的阶梯。如西方的大学，其职位有明确的指标和考察，平时有收入层次的不同。这些研究的例子非常多。Kalleberg Wallace 在 1981 年写了一篇文章从社会学角度总结了 labor market segmentation 的观点，同时也作实证研究。发现如果组织或者产业确实产生了 internal labor market 的话，就产生一种维护自己劳动力和排斥其他劳动力进入的效应。但其中间机制是什么呢？组织化的制度手段是什么呢？一般来说是工会。在所有的垄断企业或大型企业里都有工会，这个组织是要与企业谈判的，涉及到诸如不裁员、提高工资等问题。工会集体出面谈判，谈判不成会罢工。所以如果有 internal labor market 的话，就可以起到保护内部劳动力市场的作用。

现在我们来了解一下网络观点，大体有两个视角。第一个分析视角叫做 search，指的是劳动力本人，也就是劳动力的供给方。其总的观点是劳动力的供给方在 labor market 里工作、生活，最重要的是 information asymmetry，即信息不对称性。信息是怎么不对称的呢？其不单单是信息流通的阻隔，最重要关于雇主和劳动力的信息在很大程度上是非常重要的。有私人信息的话，劳动力会把这些信息保存在资本领域内而不外传甚至不会告诉雇主。或者一些能力的指标在格式化编码的信息里是堪布出来的。什么是编码化信息？就是你的申请书，申请书是很有限的，如学历、技能、爱好不能充分反映个人情况。社会网络学家认为如果有一个非常好的网络，那么信息的不对称可以在很大程度上得到解决。从 Hiring 的视角来看，为什么雇主也会使得网络在其作用呢？如果有网络可以减少 screening cost 或者 maximizes the pool of application。即通过网络的力量让最棒的人来申请职位。所有的劳动力市场中最关键的是 job matching，人与工作的匹配。如果有 information asymmetry，就会影响匹配。这个问题能够解决，就能达到最佳匹配。这是总的内容，让我们具体看一下。

第一个是知名管理者 Groventter 在 1973 年发表的一篇文章，SWT 已经成为一个代名词。第一个是理论场景，即从哪个角度来考虑问题。第一个场景是市场是不完善的，因为信息是不对称的。信息不对称就是宏观和微观的联系有问题。通常来说，宏观和微观是从分析单位的尺度大小来看的。个人与组织，个人就是微观，组织就是宏观。怎样解决这个问题呢？在 I 11-advised image of social structure of opportunity 没有明确提出时，目前社会结构是一个 I 11-advised image，这个 image 以个人为先导，联系性没有体现出来。当他明确提出时，第一个是个人和个人之间的关联性是非常重要的，也就是人际关系。其重要性从强度上来看很显然是强关系要比弱关系重要，因为强关系是最有保障的关系，是通过这些关系来做所有的事。这篇文章的知名的弱关系假设是怎样提出来的呢？他在波士顿郊外手机的资料发现强关系没有弱关系重要。首先要解释的是关系强弱的概念。这可以从几个方面来看。一个是交往频率，一个是情感交换的程度，一个是亲切度，一个是物质交换、相互协助，这资源可以是看得见的，也可以是看不见的。从这四个角度来看可以发现哪些是强的，哪些是弱的。Groventter 的实证研究提出了很多相关的理论，如关系强度如何测量的理论。后来友人作国研究，这四个角度的相关度比较好，但不完全相关。Groventter 在实际中不是这样测量的，他用了非常简单的办法——三维测度，一维是亲属，二维是朋友，三维是相识。亲属关系强度比较高。在美国测定朋友，可以用是否称呼小名来确定，在中国称兄道弟是很亲密的关系。相识是我知道，但在中国社会的相识要比在美国的深得多。第二个讲 weak ties connect dissimilar individual, strong ties connect individuals。这两个是他发现的。强关系和弱关系如果能推向两极的话，将出现很大不同。关系如果是弱的，两者之间是不同的，是强关系的话，两者是相同的。也就是 A 和 B 好，B 和 C 好，那么 A 和 C 肯定好，A 和 B 相识，C 和 B 未必相识。弱关系可能是信息朝良的，弱关系越多，信息越多，减少了劳动力市场信息不对称的问题。这会使你在 labor market 中作出聪明的决定，使 labor market outcome 要好一些。这是 1973 年的文章。1974

年他的博士论文发表，在 Newton 城访问了 300 人，包括专业人员、管理人员、技术人员。他发现 57% 的 job changers 已经有工作，想要换工作，是通过网络得到的信息如家庭、其他人。这个发现是以前没有人做过的。并且从相识那里获得信息的工作要好于从家属或亲人那里找到的。好工作有两个标准，一个是 prestige，一个 income。如果你读过他的这本书，会感觉太牵强，所有的东西都是交互分类，百分比排列看不出太大区别，但指出了理论的倾向性。这是 1974 年。1995 年重印时，又加了几篇文章，并且有一个小结。而这个小姐没有多大价值。但发现了一个重大问题 the influence of information。这是一个 Flaw，是在网络里面出现。而这个问题所造成的 labor market outcome 的差异性是不同的，不一定是 weak ties 起作用，而且起的作用也不同。他提出了一个词：制度环境，也就是 variation in institutional contexts，具体问题要具体分析。因为具体问题发生的场景跟别的场景是不同的。而场景对于中间机智的判定很重要，也是这篇文章对我是一个很大的激励。

我们看第二个理论，林南教授的理论。他是在 Grovntter 的基础上发展起来的。从时间序列上来说，Grovntter 的理论只考虑到了关系、人际之间的信息传导，没有考虑到人际关系所网罗的内容，关系人的作用怎样没有考虑到。林南教授提出了这一点，也考虑到了中国文化。正是这样促使林南教授提出了社会资源的概念，这一点我们在另外一个场合已经说到了。他的金字塔型社会结构的假定，这种假定中，strong ties 是平行关系，weak ties 是垂直关系。有垂直关系的话，可以通过弱关系找到比自己更高的人，因为弱关系有一个地位差。如果你是一个工具型、目的型的想法，自然找的人地位高，地位高的人有信息也有资源。林南将这种通过弱关系找到地位较高的人，称之为社会资源。为什么能找到这些资源呢？因为你有一个工具性的目的，想达成这个目的就要往上找，他在小事件研究中也证明了这一点。1970 年代手机资料，1981 年发表了一篇文章。运用资料他做了三大假设。他将解释的是 labor market outcome 的成功度。这个测量是以找到地位高还是低、权利大还是小、收入高还是低为标准的。找到好工作从三个理论来假定，第一个是父亲的地位高容易找到弱关系，称之为 the strength of position hypothesis，即职业强度假设。第二个假设是弱关系假设，弱关系可以找到更好的关系人，第三个假设是如果你找到的关系人地位特别高，你最终的 labor market outcome 就会好，即社会资源假设。资料的结果当然支持这三大假设。关于这方面有三篇重要的文章，一个是 Marden 和 Hurlber 通过 1970 年底特律的资料在 1988 年发表的文章，他们分析了社会网络的一些内容，发现关系强弱与能否找到好的关系人无关，只要找的关系人是对的，找到的职业就是好的，所以林南教授的社会资源假设在这里也得到了证明。第二个是西德的研究，手机的是 80 年代的资料，研究发现如果在网内找关系就是强关系，网外就是弱关系。不管何种关系，找到的关系人高会有好的结果。但他的测量边界不太清楚。第三个研究是日本，Wantanabe 做的东京调查，发现要找到一个人需要是强关系才行，找到的关系人高工作会是好的。三个假设都说明林南的社会资源假设是正确的。但弱关系不管你怎么测，强弱关系都争论不清。

1985 年我提出制度背景变化强关系为什么会起作用。单位制怎么改造这个模型，中国的强关系怎样替代了弱关系。首先要区分出非市场经济。重要的是找到有利关系人，这是一个信息无关的场所。如果关系不是为了得到信息，而是为了找到关系人。关系人找到了，他为什么要帮你呢？这有两个理论表述，一个是 obligation，即义务，因为他在你的强关系里面。第二个是 trust，你找他办事是不公开的，是秘密的人情交易。第三条不一定是直接的关系，可能是间接的关系。间接关系的每一步都应该是强关系。这是我当时的三点。我们可以看到这个证明，一般都是强关系可以找到关系人。一位研究者在新加坡负责手机资料，新加坡是市场经济，但也是强关系，这怎么解释呢？新加坡是劳动力短缺经济，这给雇主造成了极大的压力，雇主为了减少花费，动用了 referral。Referral 自然把强关系拉进来了。在中国文化里面是这样的。Referral 为什么有强关系而不是弱关系呢？中国人做事，至少在新加坡能看出来，是不愿意给那些与自己无恩无惠的人做事。

当然这两篇文章是矛盾的，第一篇文章是强关系在 non-market 中，第二篇文章不管是 market 还是 non-market，只要有 referral，referral 就有强关系，这本身九 拒绝 了制度环境论这个可能性。在国内劳动力市场改革的场景下，我向想做更多的研究，这篇文章是 2002 年提出的，我认为在中国真正改革之后来看，劳动力市场是怎么回事。我从 1997 年之后就考虑回国，跑到香港做研究，做了 100 个访谈，这肯定不是随机的，涉及到很多城市，问的问题是“你换过工作吗”，换过工作就追着问。访谈完之后区分为四种理论情况。换工作的第一种情况称之为 hierarchical allocation 或者 allocation by state or work unit authority，就是国家分配的性质，就是组织调度，不是个人行为，是被人安排的。第二种情况换工作是自己的行为，但是运用了强关系，第三种情况用的是弱关系。强弱有很多指标。最后一种情况跟其他情况无关，称之为 all by myself. 换的工作也有三种情况。第一种叫做 reforming public sectors，他是国有或公共的，但正在改革中，包括政府机关，事业单位，国企和集体单位。第二种情况改革以后生长起来的，叫做 emerging market sectors，包括三产，三资企业。最后一个移动人口，农民工等。100 个人有 392 个职业，其中组织调度占 15%，52% 是强关系，17% 是弱关系。完全靠自己 16%，这是总的情况。具体情况呢，强关系进入政府比较多，弱关系比较少。进入国有企业和事业单位都是强关系多，农民工是 72%，也是以强关系居多。一般来说，市场是弱关系，而结果也是以强关系居多，进入外资企业也有强关系，这怎么解释呢？我提出了制度洞的概念。Institutional hole 是伯特 1992 年在 structure hole 第一章一部就是 Institutional hole，在我看来这定义不是的，他不过是把分析单位变了，当是个人与个人时，出现了关系缺失，这定义为结构洞，当个人，经理变成组织之后，那么关系缺失在组织之间，称之为 Institutional hole。其实我觉得应该定义为 inter-organizational demarcation。因为如果严格按照经济历史学家的概念，制度是规则，就是怎么办是对的，怎么办是错的。规则的核心是占有统治地位的广泛接受的价值，而现在中国实际上是两套制度。一个是再分配，一个是市场制度。当然也有其他非正式如网络制度。现在中国经济场景就是两套，再分配制中一个关键的特征就是劳动力有劳无权。因为再分配体制下定义的劳动力是国家资源，每一个人都是再分配。如果劳动力有劳有权，那么你可以借助劳动力的高低而讨价还价，而且有权利选择劳动力去向。这在单位制中是不存在的，现在有市场了，这对劳权的定义翻过来，变成了有劳有权，可以待价而沽，也可以自由选择去向，当然这也就是在一定的制度制约下。这两套制度在中国是同时存在的，他们是根本冲突的，产生了三个后果。一个是信息沟通产生了制度性断裂，一个是信任的建立基础在之前是单位制而在市场中是无基础可言的，如职业介绍所也不能起到很好的作用。一个是违规了由谁来惩罚。在规范制度下是由政府来管理的，市场本来应该是法制的，但公检法由腐败，执法过渡嵌入。这三个后果在两种制度中产生了不相容性，我把其解释为体制洞。但人们还是要生活和工作，这三个问题可以通过非正式的人际网络。这恰恰是为什么网络会这么活跃。70% 左右的经济现象是由网络协调的。这用体制洞来解释。但这个概念由问题，测量不明显，理论指向性不明显。首先什么是有洞，什么是没洞。在结束的时候，网络和劳动力的研究在 Grovntter 开始在西方做了很多研究。到 1995 年为止，到现在也是方兴未艾。在刚刚结束的 5 月 1 日到 6 日在希腊举行的社会网络研讨会，有 800 多篇文章，其中很多文章是涉及到这个问题的。特别是总的概念叫 social capital，有很多是网络研究的，口号变了，但含义没变。在国内有很多人做的研究。我和张文宏用 1999 年天津的资料在中国社会科学上发的文章想到一个问题，关系强度不是为了得到关系资源吗？关系资源的真正核心不是信息的影响力吗？我们直接测测就好了，在中国是相关的。2004 年我在香港 HKJS 发了一篇根据香港 1998 年和中国五城市的资料写了一篇文章，提出网络获取空间的概念。大体说再分配经济和市场经济是两种不同的经济，而由于 information asymmetry 的作用，网络的活跃空间和活跃程度是变化的，再分配经济的活跃空间有可能是大的。市场经济也有一定的度。从再分配经济向完全的市场经济过渡期间出现了体制洞，因此增加了网络活跃空间。这是我的基本理

论。

中国在 1998 年提出发展中国东北老工业基地，99 年正式开始启动。长春是所有资料里面最靠近再分配体制的场景，天津、上海、厦门、广州排列为程度不同的转型经济。香港作为规范的资本主义经济来看。另外张岩东做了武汉的研究，周宇做了福建的研究，也有了做了体育运动员赵工作的研究。问题是这方面的研究要有突破。我认为突破的来源有两个方向，第一个方向思考转型经济特征，也就是最大的制度空间是怎么回事。我们在微观层面的状况往往反映了制度空间的性质与变化。第二要讨论中国的关系文化，对具体研究假设、具体研究命题怎么提，怎么在理论上给我们认识，这两个是非常重要的。而后一点，我在香港教书时，所有中国学生都会问一个问题，说我把所有问题都看成时结构主义的观点不是动态的，也可以考虑网络的生成、发展过程。这个过程时有含义的，但我目前还没有看出来这个生成过程对我预测网络的作用是什么。做任何问题都要把我理论相关性，你想解释的是什么，解释的过程和结果的差异性。我认为从这两个方面来考虑问题，是可以做出一些突破的。

第十讲 网络和收入

我大体看了一下我们授课的时间，进度总体上还是可以的。只是我原来设计的讨论减少了，讲的增多了。我跟李老师讲了之后，他说，最好是多讲，少讨论。我说在境外呢，大家基本上都以讨论为主的。他说你还是别讨论了，他们希望是听你讲的。所以我目前是把这几个课呢，总体来说，都备好了。

今天，我们讲这个课题：**Networks and Income**，内容还是满多的，我尽可能给你们多灌输一点这些材料，一些不同的观点和实证研究的发现。这周末没有作业，我发现有 29 个人是正式注册的，我们差不多每天都到的学生有三十五六个，（上一次）十三个人交了作业，第二次作业我看还是要递减的了，可能只有六个人做，到最后这个学期论文的时候只有两个人做，所以我花很少的时间就批完了。希望大家如果有时间的话，利用综合社会调查的数据，好好分析一下。如果，当然，对你们的本位利益来说，如果你们的硕博士论文和这个相关，那这就是一个机会。是吗？我来上课你们这个学分是不算的是吗？是白学啊？哦，那可不是很好，在你们毕业这个成绩单上有一个“社会网络研究专题”，边燕杰教授讲授，得了个优，这才好吧。你们没有分数，激励不够。我不知道这门课是没有分数的，我原来以为是有分数的，给我规定有多少课时什么的，让我正式上课，然后我想正式要求你们做作业什么的。看来目前我只能宽松了，我也是搞社会调查要“因势利导”，不然的话人家不接受调查。

周末没有作业，但我想下周结束的时候，还是希望注册的学生写一篇关于概念方面的文章。我讲一下下周要讲什么内容。今天讲了这节课之后呢，下周上课的顺序稍微调整一下，周一和周二是下午进行，回到原来的教室，是吧。两点到五点，我们讲资本。个人层次的社会资本和组织层次的社会资本。而在这两个资本的角度上呢，有大量的文献，同时我也做了一些研究。我将这些文献和我的研究一起交代给大家。周三的时间又要调过来，调到上午。那我想周四也就顺序调好了。调到上午这个教室。周三讲的课题是：网络与阶级。这个课题我原来觉得应该早讲的，那么现在觉得放在周三这样比较有顺序。周三将完网络与阶级，周四讲社会关系网络在本学科历史当中的历史变迁。这个现在没有任何成文的东西，都是我自己做的一些研究心得，没有写成文章。一直在讨论当中的。周五我就要去香港。所以课程结束在周四。周四是上午九点，我们略微留下一点时间，我讲讲我对你们写 term paper 的期待。然后，依据我们用默许的方式通过的，7 月 15 号交，是吧。不过看“愿者上钩”吧，不能做硬性的要求。你们愿意的话，我想那时我把我的网址留下了，你们通过网络给我发过来。如果交作业的人多的话，集中到郑

冰岛那里，一块给我一个 zip 文件。但我发回来的时候会分开发的。我还是尊重境外的方式，就是我的批改意见直接交给你，不用经过第三个人，有一点点隐私好一点。总体这个课程是这么一个安排。

有些同学愿意跟我单独谈一谈的话，这个礼拜我看是没办法安排了，因为下午我有点事情要离开。下周周四的下午可以考虑，有什么想法就是到我的办公室去谈谈。总的安排就是这样。

那我们来讲这个课题。网络与收入，实际上是网络与劳动力市场中的一部分内容，和我们已经讲过的 Job Matching 是相关的。这个问题呢，是目前我和我的博士生，房??，在澳大利亚正在做博士后的一个合作的文章。这个文章是基于我 1999 年在国内五个城市做的调查，试图把我们的发现讲一下。并且在希腊雅典的研讨会呢，我也讲过这个内容，但我依据这个文章呢，为了教课的目的，又拓展了，把很多文献展开，交代给大家。

第一个就是理论。网络和收入的关系，怎么来看呢？显然我们社会网络的理论，一定是认为是有关系的，怎么来解说。这里边有的理论我们大家已经接触到了。其他的我可以多讲一点。第一个就是 Granovetter 这个“Weak Ties”。“Weak Ties”为什么能够提高收入呢？“Weak Ties”可以提供“Non-redundant Information”，非重复的信息。而非重复的信息造成了“Better Job Matching”，对不对，劳动力和职位具有一个非常好的衔接、匹配。这个最大化的匹配造成了 Job Seeker 得到了 Job 之后呢，因为匹配好，自然能够比较好地发挥自己的潜能。所谓的“学以致用”，当然在一个市场经济当中，在一个雇主在硬预算的约束下，就会给这些人提高工资，不然的话这些人就会跳槽，是不是。这个 Labor Mobility 的含义，事实上是劳动力把自己作为有劳动权的个体，用自己的能力来和雇主进行交换。很显然，这个理论，网络是有作用的，并且 Granovetter 认为，弱关系的网络是最有作用的。这个我们能够从理论上推导出来。

第二个，就是林南的这个 Social Resource Theory。我把我自己也放在这里，因为着重提示的，Granovetter 在这里讲的是 Information，林教授在这里讲的，实际上，我个人以为，是 Influence，不过他在理论里面没有突出地表明这一点。他表明的是什么呢，他认为，如果弱关系起作用的话，那么弱关系往往不会是直接发挥作用的。弱关系的作用实际上是使 Job seeker 能够连接到那些地位较高的 Social Contacts，就是“关系人”。那地位较高的关系人如果不做事的话，求职者还是找不到好工作的。你是连上了，连上了个局长，但局长什么都不做。怎么样，他肯定要发号施令，肯定要做一点事，肯定要办一点事。这个做事，它的含义是 Influence。而较高地位的人为什么可以有这些 Influence？因为他们权利大。因为他们影响力强，是不是。因为他们的关系比较纵深，知道哪些人说了算。很显然是这样的。因此在他的理论中，我们已经知道，他所有的理论，不过这些关系人有多高的地位，事实上能够帮助求职者拿到好工作的人，核心意义的资源是关系人的影响力。也许那个人地位不高，但是恰恰是在某一种情境下，他就是管事。而这个影响力呢，让我拿到中国的再分配经济里面，我就发现，并不是弱关系能够找到关系人，一定是强关系的。因此，我在这里就没有说是弱关系，而是“Ties of various strength”。不同强度的关系，可以在不同的经济境况里面，在不同的体制条件下帮助求职者找到一份好工作，因为核心的关系资源是影响力。所谓的好的职业，事实上是可以用“较高收入”来代替的。

第三个理论，Burt 的 Structure Holes Theory，那就更直接了。他本来谈的就是一个竞争环境，在竞争环境里边，那些人可以有竞争的优势呢？除了一些人力资本理论、其他资本理论之外，他认为关系资本是很重要的。而这个资本能够占有网络的洞穴，也就是那个 Network position in disconnections among others，所以有了结构洞。结构洞给了他理论优势，一个是信息优势，一个是信息优势。自然，他的研究是为了得到 Earning Opportunity 的这么一个优势。就是为了多拿机会，是吧。这种多拿机会，多挣钱呢，自然他这个结构洞就有一个直接的作用。并且他在 1992 年那本书里头，和以后的多篇文章里头，已经论证了这一点。这一点是不可质疑的。

我们增添了两个东西。在这三个理论以后，他们从不同的角度提出来，何以关系，或者网络，对收入是有直接作用的。第一个理论，是这个 PonoIny 提出来的。这个人很有意思，是 Peter Marsden 在哈佛大学的学生，毕业的时候出了关于网络的文章，一下子就出名了。博士论文写得非常好，所以他就被斯坦福大学雇用，然后哈佛大学又把他雇回来，似乎没有几年就到了正教授了。他回到哈佛的商学院，工作了两年。前年还是去年，被耶鲁大学看重，就任耶鲁大学管理学院院长，很年轻，四十多岁，当了正院长了。以前很瘦的，去年我看他好胖，当了院长这个餐饮网增加，学问也不大做了。我跟你们讲境外的现象。当系主任是做学问的，是要教一半书的。比如我们在境外，没个学期承担四门课，这四门课，比较强的教授，会有两门研究生课，两门本科生课。弱一点的教授，有三门本科生的课，一门研究生的课。不交研究生的课的人极少。至少每年要教一门研究生的课，因为你不是要做研究吗。你在国外混光会教书是混不下去的。一定要有产量一定要做研究。做研究又要发文章，很明显是做了大量的研究。这样，每个人肯定是给研究生开一门课，就是把你的研究交给研究生，所以研究生是自己来选导师的，没有分配的含义。当系主任是要教两门课的，但是你要当院长的话，就一门课都不教。如果当院长一门课都不教，两年三年过去，一辈子就不会再搞学问了。在境外，基本上你两年不做研究，你就要落后了。三年不出东西，不活跃，基本上就定下了你要落后了。五年你不出东西，一辈子就落后了。所以大家都不敢不做研究。境外都不喜欢当官，原因就是怕研究落后了。国内的情况是社会对研究出色的学者期望太高了，一出色就增加了很多社会职务，影响了他们的学术研究。

回到 PonoIny，他 1993 年在 AJS 上发的文章呢，提出了一个新的思维，网络的作用究竟是网络本身的作用还是网络其他的作用？特别是在社会分层的研究中，地位的作用是很重要的。他就想从这个地位和关系结合的角度来看网络的作用，提出了一个很有意思的理论，叫做 Status Conferral，这个 Status Conferral 的含义，Granovetter 和 Lin 说关系的作用是能够找到人，他认为人的作用是通过地位表达出来的。地位有一种宣示作用。所找到的人的地位贴附在 ego 身上了。即地位的贴附作用，产生了关系网和关系网络。贴附作用在人际之间是可以得到证明的，他做了相关的研究。但同时他也做了组织研究，他发现通过网络产生的地位贴附作用事实上起到了“市场信号”的作用。这个信号传达了两种信号：关于人的信号和关于人的产品的信号。比如说，我说我和校长认识，你由于知道校长这个地位，马上就对我肃然起敬了，这个地位贴附作用是校长贴给我的。这就是对于 ego 的作用。第二个，是对 ego 的产品。本来我的研究不怎样，人家一看我认识校长，觉得我的研究也不错，将它贴在我的学术质量上了。或者我是一个公司，这个公司江泽民访问过，将地位贴附给企业了。但为什么地位通过人际关系能够贴附呢？他的基础理论没有离开这里，因此他的理论又叫做 Information Asymmetry。他提出了 Information Asymmetry 造成的两种情形，一种是：Egocentric uncertainties，第二个叫做 Alternative uncertainties。即自我不确定性和他我不确定性。可以通过网络减低这种不确定性，得到充分信息，同时通过地位贴附作用来表明市场信号。网络的贴附作用让别人认为你的劳动力质量是高的，是有本事的，有能力的，这样就给你一份比较好的工作，就会有较高的收入。

最后一个理论，是一个经济学家，叫 Javanovic，在经济学的著名杂志 AJPE 上发表了论文，建立了 Job Matching 的模型。自 1979 年他建立这个模型以后，所以谈论 Job Match，人职匹配、职位匹配，通常都是利用他的理论。他的理论讲 Information 重要，但 Network 可以提供这个 Information。我们来看他是怎么推论的。均衡位置是期望收入和提供的收入刚好相平的时候的收入。当人和职，职位和才能刚好匹配的时候，是可以得到均衡的收入的。问题是有 Imperfect Information。信息是不充分的、不对称的，并且在两个方面都不对称。这就造成问题：究竟你拿到的最好的工作是什么样的？即匹配出现问题。我不知道你有多好。究竟什么人能给你一个 Optimal Assignment，特别匹配的工作职位？他说 If new information becomes

available, reassignment becomes optimal in certain cases. 在得到新的 Information 的时候，匹配是不断变化的，并且不能确定这个 Information 是什么。并且当 qualification 和 productivities match 的时候，会怎么样呢？很多人依据他的模型，得出，我们应该减低信息不对称、增加信息的充分性。而信息的充分性来自于网络，而网络可以给出关于个人和关于雇主的比较充分的信息，这样才能得到 Job Matching 和 Optimal Assignment。如果有这个最优职位匹配的话，自然，你的收入也就可以达到最优。

这就是五个理论。弱关系理论、影响力理论、结构洞理论、地位贴附理论和职业匹配理论，都指出来，网络是可以提高人们的收入的。但实证是不是这样呢？我为了写这篇文章，是花了很多气力来读实证的文章。我把这些实证叫做 Mechanisms and Status，也就是说，在任何的相关研究中，都会把网络作为一个解释变量，或者叫做一种因果机制。他们将网络作为怎样的因果机制呢？

我们看第一篇文章，是一个比较早的社会学界的文章，作者叫 Boxman，很多人和他一起写的，发表在 Social Network。他研究的对象是经理，经理怎样找到工作，如果是用网络找到工作的，他的收入是不是更高。我们理论都知道，看他是怎么做的。

第一项，他就提出了 Social Capital 的概念。他认为，社会网络指的是，你认识多少人。就是网络规模，即 number of people who can be expected to provide support，也就是 supported personal network。你的 social network 里还有相识呢，别人不见得会对你提供支持的。所以，你的网络规模是只网络中有多少人能支持你，同时，网络中有多少 resource 可以为你所用。这实际上不是他的理论发现，而是他的一种说法。

第二个，他有一个 U-shape of class and information of job matching. 这个 U 型是什么意思呢？就是越低的人会利用网络，越高的人也会利用网络。中间的人比起两端来是较不用网络的。为什么昨天我们已经讲到了。越低的人资源特别少，根本没有跟人家交换的途径，只能运用网络。越高的人呢，要求信息充分，而这种职位在找工作时通常都不是 open 的，通常不是公开找的，而是背后运作的，网络运作的。所以，他总结 low class 和 high class 会较多地运用网络。这也不是他的发现，而是他总结别人的研究得出的。

第三个，讲社会网络为什么会有影响。他提到三个所谓的机制。第一个，工作关系多还是少。第二个，club membership。这个通常并不是 open 的，是需要有人介绍的。第三个指标是 associational members，这个人跨越了多少组织的边界，在其他的组织里面任职。我以前戏称的一个人名片上写了 13 个职务的人，很显然，他的 associational membership 就多，涉略的社会层面比较广。这些，他认为对 Income 都是直接的影响。他这篇文章，虽然做了实证，我觉得他并没有讲清楚为什么这些指标多了就能多挣钱。这三个指标，都是 Burt 说的 Earning Opportunity，称为挣钱机会有点太口语化了。比如我们有的教授，很会给人家讲课，经常有出场的机会给人家讲，拿出场费。这个出场的机会就能够赚钱。

他用这三个指标做出来，平均的影响度是.36，而教育水平的影响度是.34，是没有统计的显著差别的，所以他认为这两个一样。换句话说，你不是说人力资本理论伟大吗，我的网络理论也很伟大。我能解释.36，你能解释.34，不分伯仲。下面，他就说，不但有直接的影响，而且有间接影响。Human capital effect decreases when managers' social capital increase its effect, 含义是当经理有丰实的社会资本时，他的 earning opportunity 往往是从 social capital 来的，而不是从 human capital 来的。反过来，有的经理是社会资本不强，不会折腾，但人力资本很强，充分发挥人力资本的作用，他也不少挣，但挣来的钱，通常是通过人力资本来的。这说的像我们中国社会的两种人。一种是学界的人，一看就知道是做学问的，别跟人折腾了，说话也不会，吃饭也不会，就读读书谢谢文章好了。这些人也不少发文章，评职称的时候也不会低于别人，只不过不会社交。还有一种人，一看就知道，就会搞关系，能折腾事，能够把所有的资源都调动起来。他这种能力呢，也能使他有挣钱的机会。这在中国社会是很普遍

的现象。当然，还有一部分人，是 social capital 和 human capital 都高，这样的人是比较少的。第四种人比较惨。两者都低。当然出身好的话还可以，如父亲是部长。当然如果父亲是部长的话，社会资本也不会太低。

最后一点，他说，真正的因果机制是：Job finding method，通过什么途径找到工作。是通过网络，还是不是通过网络。如果是通过网络，则你的工资可能就会高起来了。

我们看下一个人的研究。他研究的是一个侧面，叫高科技企业。2000 年在 ASQ 上，管理杂志。他的理论，Inside friend，到企业中能不能挣高的工资，最主要的，是在里面有没有关系人。内部关系人可以 Disclose information, about prior hire's salaries, 这个很有意思。我是有能力的，你让我进来了，问题是这是 High tech firm，高科技企业，不规范的产业，是一个在不断变动当中的产业，是在强烈的自由竞争的状态下生存的。激烈的竞争，他在招人的时候，完全是基于 face to face negotiation，面对面的谈判。完全是一对一的谈的。问题是你谈是依据什么谈的。因此需要 Inside information，激烈竞争的企业，信息通常都是不会公开提供的。

劳动力市场的行规：当你确定单位要你了，开始谈工资，这时你就是要谈钱的，没什么不好意思的。但是一旦确定下来，就不能再改了。但我们国内现在不是，也有的领导糊弄人，进来之前说得好多好多好，进来了发现什么都要自己弄，然后就在里面闹。这个不好。西方市场导向的企业、行业、组织，招人之后在里边闹的事，比较少，不是没有。

他很显然就是告诉你 Inside Information 是很重要的，可以是 negotiation 能够把握住理性的地位。

第二个，他又发现哪些人没有 Inside Information。奇怪的是，Minority candidates (非白人)。为什么呢？因为企业都是白人控制的。社会网络通常是相似人的网络，白人和白人，黑人和黑人才是哥们，是不是，跨越种族的比较少。我们中国人在美国，你看看个人网络，也大量都是中国人。原因呢，交流方便。你笑的事人家也笑。美国人笑的事你不笑，可是我们笑的事呢，美国人在那傻傻的听不懂，谈不来嘛。我觉得文化和交流方便是网络的两个最重要的指标。为什么跨种族、跨年龄等等，不好跨呢？原因，就是交流方面不同一。交流起来不方便，没有乐趣。

最后，This finding is from a decade record of hires in a mid-size high-tech firm in the States since 1985. 写这篇文章是在 1999 年。我写这一条呢，是告诉大家，这可不是一个偶发现象。资料挺简单，听起来故事也挺有意思。

下一个，作者叫 Coverdill。是一个社会学家，还是一个黑人，做社会网络目前做的还是很不错的。他在 Research of Social Stratification and Social Mobility, 社会分层杂志。RSSM。是国际社会学界，社会分层分会的会刊。曾经是一年一期的，从前年开始是一年两期，是分层研究里最好的一个杂志。他研究的是 general population，主要是想回答反对网络的观点。当然一会我们会看看反对者的观点是什么。这里他提出了三个“因果机制”，网络为什么可以提高收入。第一个，可以提供丰富的信息，不讲了，这个我们都知道。第二个，Social integration，是指你特别容易 adapt 到工作中，可以跟人打成一片，不会造成组织的混乱，等等。最后，他讲了一点我比较喜欢的，跟我们中国的情况也比较接近，叫做 Particularism，实际上是指关系与特殊主义的，意思就是要给人人情了。Favor 通常是给亲属或者非常亲密的朋友。即使这些人是 marginally qualified, marginally 不是 fully, 刚好 qualified, 但是比别人差。比如考人大，有一个辅助分，辅助百分之多少，这里有六百人，刚好是处在边缘。这六百人里收六百，谁被收了呢？人大教职工的子弟被收了，有关系的人被收了，领导的孩子被收了。这很显然的。这个“边缘地带”的理论，我个人以为，是很正确的。太好了，不需要关系。太差了，根本提不起来你。只有当好是边缘的话，关系的作用就显现出来了。他提出的这个 Particularism 和 Marginally qualified, 我认为是绝对正确的。并且他分析的是美国的理论

得出来的结论，即使在美国这种非人情化的社会中，都有可能存在这种逻辑。那我们这种人情社会呢，很显然可以理解的。他做的分析我们就不讲了。理论上讲确实有作用，但确实有作用的两组之间必须是一样的。就像社会心理学的实验一样，有一个控制组，一个实验组，所有的特征都一模一样，只是试验组的某一个指标有一个不一样。那么，在这个研究中，实验组和控制组都一样，只是实验组中有个网络，而控制组没有网络。他做了 **Matched-pair analysis**，配对分析。在他的 **general population** 里面，他就找出，比如有 2000 人，其中有 1000 人是没有关系的，1000 人是有关系的。将一千人顺序排列，从最高排到最低。另一组也一样，然后两两配对，这样两者一样，就看网络差异。他的研究，最后验证，显然，这三个逻辑都存在。

另一个人是非常知名的社会学家，叫 **Rosenbaum**，做教育社会学的，他的研究 60 年代 70 年代发过好多东西，非常知名。一直做学校、教育、教育获得的相关研究。他 1999 年在 **Sociology of Education** 上发的文章，讲的是高中生找工作。他追踪这些群体。对于高中毕业生来讲，他发现有两种不同的关系在起作用。第一是制度化纽带 (**Institutional ties**)，组织提供的关系。我可以告诉大家，美国的知名高中都和两个群体发生了密切的联系。一是大学，二就是企业界。太烂的高中不见得有。所以他讲的 **Institutional ties** 是说和企业界建立联系，能够把毕业生直接输送到企业。学校提供学生的 **Information**，自然也在解构信息不多对称上起到了很大的作用。这样找到的工作比其它的学校，没有这种关系的，工作要好得多。当然这里有一个学校信息效用的问题。比如人大附中，和双榆树中学。双榆树中学中也有部分好学生，但人大附中名声特别好，这里的平均值，中等的学生和双榆树中学最好的学生平均。但人大最差的学生找到的工作比双榆树中学最好的学生找到的工作还要好。

第二，**Kinship Ties**，亲属中跟要雇的人有直接的联系。上一个可以说是 **universal**，这个可以说是 **particular**。从他长期的研究来看，**Granovetter** 的理论是存在的。

Corcoran 的文章，在书里发的。**AFID Data, American Family Income Dynaty**。这个项目这在寻求和北大合作。他第一次明确地提出两种网络，一是 **Information Network**，二是 **Influence Network**，1980 年提出的，社会学界反而提的人比较少。经济学家。信息网络不说了。看他的这个影响力网络是怎么测的。影响力网络分为 4 个方面。一、“**Direct Influence**”，被访者会说什么呢，“他给了我工作”“**Get me the job**”，或者是“**Got me the job**”，是他通过运作让我得到了工作。最后，“**Was a friend the foreman**”，给我找到工作的人是我老板的朋友。即直接的影响力。另外三种是间接的影响力。“**Recommend me to employer**”，给我做了介绍，是比较浅度的影响。在美国我个人以为是比较浅的，在国内我看这事要具体问题具体分析。国内的推荐有两种情况，一种是老师帮你找好了，直接去就可以，对学生最优惠，最好。第二种是学生把事情办成了，形式上需要一封推荐信。东西方的含义可能不一样。“**Told me about employer**”，实际上是信息。最后，“**Told employer about me**”。也是有轻微的影响度的。所以他把这些作为影响网络。

后来他在文章里面提到，为什么网络能起到作用。他提了一个词叫做“**Skill specificity**”，技术专有性。仿照 **Wellman** 的“资产专有性”。他发现，每一个职位的技术是专有的。必须要提供 **Job Training**，有些 **Skill** 要求我对你要特别的了解，不然的话技术是不想传授的或者不能传授的。这种情况网络就会出现。两套不同的职业系统。第一个系统，**Skill** 是 **general**，一般化 **skill**，不需要网络。另一种是 **skill** 是有专有性的，是需要网络的。这也是给我们做实证研究的一种提示，看看是不是这么回事。

最后是 **Overall Measure of Help**

他的研究，发现拥有信息网络和影响力网络的话，收入比没有的要高。我忘了这两者之间是否有差异。

最后一篇文章，经济文献学刊，**Simon** 和 **Warner**，1992 年。题目：**Matchmaker**。媒人？介

绍人，职业中介人？他的研究是测度 Javanoric 的 Job Matching Theory，他提出一个词叫做“Favoritism”，人情主义。Rees 1966 年写得文章发现，雇主雇人看的不是人力资本模型里面的，所谓生产力能不能提高，而是看人好不好，服不服管，有无发展。因为你学的知识是 general，我要的是 specific character。反正你进来要接受训练。你愿意接受训练吗？你是不是真的愿意在这个企业做呢？你的态度怎么样呢？你的形象怎么样呢？这些和所谓的和生产力不直接相关的指标，反而是雇主所重视的。而这些指标的信息通常都是网络来的，老张说这个人不错，那你就来吧。通常是这种情况。他们还提出一点：Workers have the same productive potential whether they are matched to jobs. 他认为 Referred 过来的和不是 Referred 过来的，在资质、生产能力角度差异是没有的，问题是有关系的人，给你人情了，你得到的初始工资要高，但是这两个人的生产力潜能是一样的。造成什么结果呢？如果这个企业是市场导向的，是“看人下菜”，这个人能力怎么样就给你什么样的工作，让你赚多少工资。他们的研究发现，有关系的人进入企业的工资要高于没有关系的人，但是如果这两个人有同样的生命力的话，到一定程度，这两个人的工资应该是一样的。因此他们说，有关系的人的工资的增长速度要大大低于没有关系的人。我们通常会这么想，有关系，工资高，在企业里有人保护你，这样工资增长才快，这样的企业应该是非市场化的企业。在中国这种情况可能出现，用人情推动。但他们假设，企业是硬预算条件下，市场化导向的企业，自然，就会出现他们说的这种情况了。还有第四点，我可以跟大家讲，他们的测量是有问题的。他们假定 Information about worker productivity is assumed。假定网络里是有这个信息的，实际上他们是没问的。Network 给的是什么信息，是不是“生产力潜能”的信息？这是假定的，所以他的这个理论目前来看，在他的研究中是没有直接的印证的。

我们说了好多支持理论的实证发现，但是我必须要告诉大家，关于网络和收入增长、收入分布的理论，面临着十分严重的挑战，并且这种挑战现在是一种趋势。所谓的挑战就是不相信网络能够提高收入水平这样一种作用。不相信来自三种人。第一种人是实证主义者，他们利用这些理论去收集资料，问题是收集来的资料告诉他们，理论所提出来的研究假设不成立。这样的研究很多。我这里指出的是很少的以部分。Bridges & Villemaz 在 1986 年 AJS 上发的，分析了底特律的研究资料，他发现，不仅是工资，而且能够找到好工作这一点上，都不存在。他们认为理论家不见得说对了。Marsden (1986) 也是发现，网络对工资是无效用的。最后，有一组荷兰人，De Graaf 等，发现在荷兰，也没有发现这种关系。找工作可能工作比较好，但是工资不会高。他们就质疑，认为在工资、收入的影响上，网络未必是直接奏效的。可能你可以得到一个机会，但不能说这个机会里面的经济内涵是丰实的。

以上这几篇文章，没有提出强大的理论解说。只是实证发现告诉我们，那个 Who you know, 你知道谁，可能是一个虚性的因素。这是一个方面的挑战。

另外，一个经济学家，Montgomery 写了一篇文章 (1992)，直接冲着 Granovetter 的理论来的，从理论角度提出挑战。他假定 Granovetter 说的是对的，弱关系可以引向充分的信息，充分的信息可以找到好的工作，工资更高。然后他一下下去推导。他用的资料不是真资料，是假的，人造的资料，但是可以按照这种理论的办法来推。结果 Granovetter 不成立。但如果弱关系的那个人网络的规模大，网络的繁复性多的话，则 Granovetter 有可能成立。用他的话来说，以其说是弱关系的作用，不如说是弱网络的作用。我们在审慎地来看网络理论的时候呢，要看到它的机制是什么，这个机制是否真的能够起到理论所指示的作用。

最后一篇，是最新的，2003 年，Mouw。这篇文章目前还没有人提出反问。密西根大学的博士生。由于这篇文章找到工作了。林南的观点，网络的作用是找到关系人，关系人的地位越高，影响力越大，用这个关系人能够找到更好的工作。他攻击的点是，关系人和关系人之间，相似性是极高的。所找到的关系通常是和自己相似的关系。你找到的关系人的地位和你找到的工作的地位，有自然相关取向 (auto-correlation)。帮你找到工作的人肯定是自然相关的，这样做

任何模型都能够发现，像林南说的，较高的关系人的地位能够使你找到较高的工作。但问题是关系人是不是真使劲你并不知道。即使他没有起作用，你又找到了好工作，你的工作和他的特征也应该有一个自然相关的。不排除自然相关，你就不能建立网络的因果模型。他做了大量分析。做了7、8个表格，画了很多图，分析了三个不同的资料，底特律、芝加哥、全国综合社会调查资料，都用到了。分析到最后，他说，他没有在任何资料里找到那个网络的因果模型。但是他最后还是比较收敛，没有说社会网络理论错了，而是说资料没有证明理论。他做了一个从学术角度讲是非常客观的、得体的结论。他说他不敢说网络理论错了，他认为网络理论是正确的，因为它解释了一种社会现象。问题在于，分析方法是错的。现有的分析方法不能证明理论正确。

我为什么对这个问题感兴趣呢。我一直在想在中国社会到底是影响力还是信息在起作用。所以我在1999年收集资料的时候，也是把这些想法预设在我的资料里面了，一直没分析。但2003年我读了这个文章，我觉得必须要分析资料了。

学生提问：Mouw提出自然相关，他可能是地位相关，但也可能是兴趣相关。

边：很对。两者的相关可以用很多指标来测，包括你现在说的这个兴趣相关。但从理论上说，如果兴趣相关，地位往往也是相关的。总体来说我不完全赞同这个理论，因为有地位差。但要是从结构上来讲，从群体来讲，兴趣相关，地位不相关，你给我一个个案，我同意。但你给我一群个案，系统化的个案，可能就不成立。我们探讨理论，探讨的是变异性。但是这种变异性，看的是一个趋向性。为了做好理论是推向极端的，把两个极值拿出来，这连个极值刚好是有趋向性、变异性的。比如你刚说的兴趣问题，拿出一个人来是对的，但如果是系统化地抽出一群人来，你刚刚说的这个问题不存在。很多小群研究已经证明了，网络里边的人往往兴趣一致，而这一致性来自于他们地位的相似性、状况的相似性。可是地位、状况这个词太含糊了。测量的时候只是测量其中的一点点。比如地位，你可能只测量年龄、性别、教育、工资、职业。所谓的净回归的净是不干净的。我们控制不了这么多的东西。Mouw指责的就是这个问题。你要是把这些控制住的话，确实看不出网络的效应。分组比较的方法，你必须把两者弄得完全一致，配对，全都一致后，你会发现网络效应不存在。

学生：我觉得如果他的假设错了的话，虽然后面是很完整的逻辑链条，但是也是没有意义的。在他的个人网站上有他的相关研究，很多人反对他的观点，认为他的前提假设是错的。

边：这个问题，如果我们只是探讨他的研究，没有实证，我个人以为是没有结论的。谁来评判呢？当然我们可以从理论的逻辑一致性这个角度来讲。但很多理论逻辑一致性是过关的，但理论还是错的。我认为网络理论还是正确的。关键是如何测量。我认为Mouw有一点是对的，用关系人的地位来作为潜在的网络资源是不能成立的。关系人是局长，我们测量局长，但是他攻击的是局长是不是真做事了。“事”本身实际上是关系资源、网络资源。我们必须把那个测量出来，我觉得如果把那个测量出来，Mouw这个问题是迎刃而解了。同类相聚我认为确实是存在的。但是他用同类相聚来反对同类相聚的人就没有因果关系，我认为是错误的。因为他也没有证明这个因果关系存在还是不存在，他只是说这样的统计方法不能成立。我认为他这个结论还是适当的。当然有些人认为他是反网络观点的，有点不服气。但是我们如果停留在争执是没有意义的，所以我个人以为，还是要拿资料说话。在1999年之前，其实我对这个问题是有感悟的，但一直没分析这个。你们也知道2003年的数据也有这方面的资料。可是在1999年的调查中我已经把这个问题解决了。所以今天我可以给大家展示一下，我是怎么分析这个问题的。这个问题的关键在于，因果模型里面我们提到的关系资源就两种：信息、影响力。而信息和影响力在任何一个实证研究中都没有测量，因为这个东西不好测。只有经济学家Corcoran那里边测了，但是他没有看出什么东西来。我认为我们必须直接测量这两个指标，不测量有些问题从理论上是说不清的。因此，我就建立一个中国模型，测了之后，我们来看看结果如何。

为什么叫中国模型呢，关系资源的两种类别，信息和人情，我在这个图上把信息画成虚线，人情是实线。如果这个模型拿到美国去，可能就是不同的画法。我把虚线的部分去掉，我们知道西方的理论是怎么回事，不需要解释。好，我们来看在中国的文化场景下，设定关系资源主要是人情资源，即“办事”的话，我们如何解释人情资源能够提高收入呢？我在这里设定了工资收入，因为有很多收入是非工资收入，和我们的理论无关。比如炒股票，这个和找工作这回事是不相关的。所以我们限定为工资收入，或者叫做职业劳动力收入。

我现在考虑人情资源会对工资收入有直接和间接的效应。直接效用就是中间这条线，就是人情本身的含义。局长介绍的，有权力。老张送来的，是老朋友。都是跟工作分配的关系人有直接的强关系，或者是互惠的工具性关系。当然工具性关系可能是强关系也可能是弱关系。因为这个关系资源，可以给你一份很好的工作。即使你是一个 *Marginally Qualified*，刚刚够格，或者在中国的情况下，往往就是不够格。问题是怎么研究这个呢？是不是把它研究成一个腐败呢？从社会学的价值中立的角度怎么考虑这个问题呢。我愿意从价值中立的角度来考虑。如果说是腐败，那是一个政治学的概念。我们可以研究，但已经价值确定了，是坏事，对不对。但如果从价值中立的角度，把它看成是一种网络现象。我们研究这个模型，就研究两件事：个人的生产力潜能，关于潜能的信息是不对称的。但如果这个人是局长的小姨子，或者这个人是威海市来的，我刚好要到威海去投资，我就愿意要这个人，显然我重视的不是这个人的生产力潜能，资质，而重视的是这个人能够从外面把我的社会网络资源拉进来。也就是我要改造“个人的生产力潜能”这个概念。在我们所有的模型里面，都是将个人作为经济人来看待，就是个人能够生产什么东西。现在我们将个人作为社会人来看待，则他自身带的社会网络和网络资源就是网络资源的一部分。

第二个是间接的，我们把人情作为一个好事来看待，不能说它就是腐败。人情有时起着良性的作用，一，人情里面有着充分的信息。关于求职者的信息，达到 *Job Matching*，就是 *Qualification* 和 *job* 的 *match*，恰恰 99 年的调查里面我预设了这个变量。如果匹配，则就会有一个较高的工资。这是独立于直接影响的。这个逻辑是成立的。

第三个是我提出来的。*Burt* 的结构洞是说，有些职位是有结构洞的，洞能生财，信息和控制优势。我们在工作系统里也发现，职位虽然有高有低，有类别方面的差异，有性别趋势，有老少区分，但是从“洞能生财”这个角度，我们知道，任何职位都是能生财的。问题是职位的生财能力不同。能生多一点的财的职位，我认为有两种，这是我在其他文章中提出来过的，某一种职位是在组织内部上通下达的，*Hierarchical Bridging*，科层关联度高，在科层内部里的关联度高。关联度高使得他了解的情况非常丰实，会对经济的决策产生影响力。这种影响力的其中一条，就是较高的工资收入。因为能够占住网络的点的，通常是有中心性的职业，在网络中，称为有网络中心性的职业，自然它的盈利的可能性就高。因为他在组织里面的网络重要性高。第二个，叫做 *Market connectedness*，市场关联度。盈利性的组织要从外面拉来资源，把钱挣来。如果某一种职位能够把资源挖来，自然这个职位在组织中就是非常重要的。比如管企业发展的总经理、销售员等。在高科技产业里面，营销员身上带有很多网络资源，他一走，很多客户跟着走，有时候企业就被搞垮了。这两种职位不一定说是社交性网络。这是职业网络。如果你有 *favor* 能够把你安排到这种职位，和安排到没有这两种属性的职位，或者度比较低的职位，收入就会大大不同了。

我做了三个假设，刚刚已经跟大家说过的。我给大家介绍一下资料的情况。五城市调查。1998 年在香港科技大学开了一个中国社会学研讨会，讲习班，我是教员之一，有几个人感兴趣，因此做了几个城市。按照市场化程度不同来排列，长春、天津、上海、广州、厦门，为什么要拿中国和香港做比较呢，市场化程度在变化，弱关系强关系也在变化，网络的作用也在变化。我想做这方面的研究的。每个城市的抽样方式都是一样的，抽样的随机性还是很高的。调查员入户之后，谁被访问呢？在规定的年龄段里面，谁的生日接近 7 月 1 日，谁就被访问。比较方便

操作，比较人性化的方式。

有四个关键变量。第一个是关系人。所有的在找工作中起到了信息或者其他的作用的，都算进来。与关系人的关系强度是用简单的交往的次数和亲密程度算出来的。第三个是 Job matching，在这里调查成功了，我们就把它移到 GSS 上来了。职业、教育等等的情况。最后，是 Job Position，哪些是科层关联度高，哪些是市场关联度高。这个变量最初提出来是在 1998 年的四城市调查里面。不是，最初是 1996 年我写的 Market Transition 那本书里讨论的这个概念。那时我没有测量，而是通过查职业编码，通过编码来分成几大类，1999 年的时候就做了测量。问了九个题。比如，你的工作在多大程度上是跟你的上级领导发生联系，每日，每周，每月，或者每年等。在 2003 年的数据里也出现了。事实上是能够测度好的。测度出来我们就能够建立模型。

首先现将关键变量说一下。五个城市，平均工资一千多块每月，但是标准差很大，大于平均值，所以工资收入的不平等是大大存在的。它是一个 dependent variable，讲它变成对数形式，解释起来比较容易。Use of social contacts to secure job, 59%，这个数比较高。国际水平基本上是 50%到 60%之间。求职能和关系人的关系是怎么样的划分为三度，就是看他们熟不熟，1，2，3，三度测量。平均值是 1.47，也就是说是在 weak tie 和 strong tie 之间。哦，但是这个 1.47 是把 0 算在里面了。我们还有一个没关系，赋值为 0。但是从分布上看，8%的人是弱关系，15%的人是较强关系，37%的人是最强关系。总体来说是强关系，和我 1993 年的天津调查和 1998 年的调查结果是一样的，中国总体上来说强关系。在美国和西欧的一些发现，主要是弱关系。

接下来我们想问，那个人给你的是什么资源，我是想区分所获得的是信息网络的资源还是人情的影响力的资源。告诉我工作，并帮我准备了申请，这两项我们认为是信息作用。因为不能表明关系人对雇主有任何影响力。人情有三种，第一，他帮助我把申请书交给了雇主，我认为“交给雇主”是绝对应该划在影响力和人情方面的。我们的递交申请书，通常是要做一点关系功夫的。能帮助递申请，就是有一定影响力的。当然这个是比较浅度的。深度一点的，“找一个重要的人交流过。”谁是重要的人？雇主、人事处处长，就是有决策权力的人。这个有 14%。然后还有 17%是说“办了一件具体的事”，把问题给解决了，人家就招他了。这个显然是人情。人情是在不断加深的，办的事的重要程度是在不断加大的。资源是从无形的资源向有形的资源发展的。

Job matching 是根据他原来的训练和 work skill，用 1、0 变量来测度。根据我们这种简单的测度，有 36%的人从资质上来说是人职匹配的。其他是不完全匹配的。不完全匹配的情况有两种情况：一种是 Under match，还有一种是 Over match，但是这两种情况没有作区分，因为资料没有这么好。

其他的变量：性别、年龄、教育、党员、雇用状况，职位、工作部门，所有制，工作单位行政级别，哪年进入劳动力市场开始工作，是哪个城市的。这些变量都有，但这些是控制变量，在模型里面不重要，对于我们的理论没有直接的含义。

第一个模型，看 favoritism，谁得到人情。信息，还是影响力，比较项是什么都没有的，没有利用关系的。这个模型是什么都不考虑，只加上控制变量。你看看这个表，证明 Granovetter 和我都是正确的。Granovetter 说关系越弱，越能够得到 nonredundant information，你看，这个系数是负的。提供信息的人是弱关系，即使在中国也成立。但我也是对的，强关系得到 Favor。我看到这个结果的时候我真是太高兴了。

第二个模型，我们把这些东西踢出去，因为 Ted Mouw 没有考虑关系强度的问题，只考虑关系的地位强度是怎么样的。我们建立这个模型就是为了跟他对话。R 是求职者，被访人。C 是关系人，contact。找了三度的相似性测量，第一度，这两人职业相同，第二，两人的经济体制相同，第三，两人所在的单位级别相同。在中国的工作系统里面，这三个是最重要的。相同赋值

为 1，不同赋值为 0。表上的系数显示，相似的人得到信息，影响力。Ted Mouw 的问题我们解决了。他说相似的话，不能得出因果，我说相似确实有因果，因为它给了信息和 favor，这是我对他的回答。最后一个模型，我把所有的东西加在一起。之前的研究，Granovetter, Lin nan, 说的是关系的强度，而 Ted Mouw 说的是关系的相似性。从模型中可以看出，Ted Mouw 在一个指标上还是存在的，但同时我们看到，相似性不影响从关系的强度拿到关系资源。这个模型让我们知道，Ted Mouw 对方法上的指责是成立的，但是对理论上的指责不成立。当然 Ted Mouw 会说你这个相似性好多没考虑。这个由于当时的一些原因，我们没有做太多。这个表证明，资源在相似性的人之间流动。

第二个，如果他拿到人情，是不是有直接的工资收入的效用呢？就是模型的中间那条线。因此我就把关系强度和人情网络都放在一起。No ties 是没有工资效应的，关系的强度也没有，不一定你通过强关系弱关系找到工作，就能有较高的工资收入。Ted Mouw 似乎是正确的，但是，我用关系强度乘以在单位的工作的工作时间，1-5 年，6-10 年，11-15 年，以及更高。前十年是有效用的，系数是正的，强关系使得人找到一份工资较高的工作，并且我有大量的 Control，大量的控制变量。Ted Mouw 在这被击败了。十年以后没有这个效用了。这个效用是较长的，但不是永远的。理想的资料应该是你今年拿到的工作，当年的收入是什么，但有些人是 15 年钱找到工作的，他能回忆起来有没有找关系，但可能回忆不起来当年的工资了。他告诉我的是现在的工资。我们是用现在的工资来做 dependent variable。这个模型是非常重要的。

问题是我做这个模型不满足，这个模型是给读者看一看的，我真正想做的下一个模型。我知道强关系能拿到高工资，弱关系、其他关系能不能拿到呢？人情资源有没有起作用？因此，我把这一套拿到模型中去检验。我们把信息和人情放进去，得到第三个模型，发现，要是得到的是信息资源，得到的工资跟别人差不多，没有多少差异。但是要是拿到的是人情资源，反对数的工资能够增加 .07，8% 多，意思是得到人情的比没有得到人情的，立即能够增加 8% 的工资。很大。

最后的模型把这些东西都弄进来，看前十年的效应，我发现这么一个问题，发现人情收入越来越大。如果使用了人情资源，给他办了事，前五年的收入增加还比较微弱，8%，后来这个劲越来越大，20% 了，再往后是百分值十几。

怎么解释呢？我们把直接的效应分解，分解成直接和间接效应，进入第二个模型。我们有 favor 和 matching，先看 matching，我们前面提过有 36% 的人，得到的工作和他的能力是匹配的。在匹配里，我们发现，美国人正确，Granovetter 在中国也是成立的，只要得到信息资源，是比较匹配的。这是 0、1 变量，系数是 .06，差不多 17%、18% 的差异度（计算反对数），这个很厉害。有关系，由信息资源，则你的匹配度提高奖金 20%。如果有人情资源，高于 20%！匹配的力道很大。我们把 job matching 作为 independent variable 进来的时候，就会发现，只要有 match，就能提高工资。差不多增长 8% 的工资，这个也不小。然后把所以东西都放里面，发现，人情资源还有直接关系。这是我们中间的箭头在 job match 也是存在的。但这个模型能证明，只要是 match 的，就是高工资的，favor 还是存在的。

最后一个模型，是 structural hole 里面的两种职业。科层关联度和市场关联度。我们这个测量都是标准差的测量，是一个连续型变量，所以我们这里做的是多元回归。Information 和 favor 的作用很微弱，但存在。用了信息，可能关系度不高。但是如果用了 favor，这个 coefficient 是存在的。然后把 job match 引进来。你是不是 match 就能找到好工作呢？确实，内部的工作 match 的话可以有好工作，外部的则未必必要 match。看来 market connected job 要求的能力未必和你最初的人力资本直接相关的。到最后我们就把位置弄进来，就看到最后所有的这些东西是不是相关的。我们一个一个倒着来看。第一个，看这两种职业是不是能让他们挣高工资。是的。内部的联系度高，市场关联度高，则没提高一度，工资收入能提高 2% 强。我们现在是 6 个 item，4 项，四六二十四，是 1 到 24 的摆动，你要是把这个乘以 24 的话，这是一个巨大的

数字。第二个是 market connection, 是 3 度测量, 三四一十二是十二度。这个也不小。每增加一个市场关联度, 则你的工资提高不到 5%。Job match 是增加 7% 多。然后, 你的人情, 有增加了不到 8%, 信息没有直接影响。

四条结论。从中国的研究来看, 第一条结论: 社会关系网络和人们的职业收入是至关重要的。Ted Mouw 问是不是真正相关呢? 我们直接回答他, 在中国, really matter。人情在中国确实是存在的。在所有的因素都 control, 都一样的情况下, 人情可以给你高工资。为什么? 在任何工作场所的环境里边, 工资和职位都是人为定的。而认为定的决策者呢, 很显然我们应该把决策者当成社会人来看待的。而是社会人的话, Granovetter 说的“嵌入性”就存在了。他嵌入于中国的人情网络里面, 不得不给人情做一点事。也许不是不得, 他是愿意做一点事。因此, 这个 favor 就不得不存在, 并且是肯定存在。第二个, favor 能够让他找到一个好一点的工作, matched 工作。最后, favor 可以让他找一个在内部是比较有效用的工作, 挣起钱来比较方便, 工资提高比别人容易。

这个研究结果可以告诉我, 总体来说, 至少在中国的社会环境里面, 人情资源和人们的工资是相关的, 是有因果效应的。

大家有什么高见。我最想听听反对的意见。首先我们从实证上能证明网络的力量。

学生提问: 测量的效度问题。

边: 这位同学问了我一个问题, 我在问卷里所问的那些关于人情的问题是否能够反映我想要测量的概念。我可以告诉大家是怎么想出这些词来的。我 1997-2000 年做了百位访谈。我这些题器是通过访谈得来的。但是问卷调查很蹩脚。我们不敢问太真的问题, 不敢太明确地问某写问题。就怕对方错误理解。其实我们没有什么别的想法, 就想证明这个理论。要尽可能地让被调查者没有顾虑。但这样就束缚了我们自己的手脚。如果容易的话, 我还可以问, 这个人是不是还在你的拜年网里头, 是不是还在给这个人送礼。这样人情度就很高。但是没办法。问卷调查还是一种比较束缚手脚的办法。但是我能肯定地回答你, 效度不会有问题。但是测的完全性我觉得是有问题的。不够完全、不够充分, 这个肯定是存在的。

学生提问: 刚才提到的百例访谈是个人访谈吗?

边: 我前天讲的就是这个问题。我 2002 年写的一篇文章就是分析这些访谈的资料, 在 6 个城市做的, 11 个职业, 包括出租车司机。

学生提问: 您对定性和定量对社会网络的解释有什么看法?

边: 我认为在理论解释上没有什么看法, 但在方法的功能性上是有差异的。我个人以为定性的方法有纵深, 研究个别状态, 即时状态。因此, 它发现理论的效用是非常强的。理论是对现象本质的、内部关系的看法, 基于个体的故事。而个体有一些极端状态、偶发状态。你把它必然化, 就是理论了。质性研究我认为它的功效是非常高的。但定性研究不能有很强的推广性, 或者不同时空的检验。而定性的、统计的方法在时空的条件是非常优先的。我个人以为社会学者应该确立的是理论导向的实证研究。目的是要发现理论或者证明理论的, 但是理论的真实价值我们是不知道的。这是两种不同的研究方法。

边: 社会科学有一个终极目的是要改造社会, 我们的直接目的在于解释社会, 必须要做这一个区分。不能把二者混为一谈。因此, 社会科学工作者是分步骤来实现这个改造社会的目标的, 同时是有分工的, 不是每个人都直接想要改造社会的。在学科分工中, 有些学科是要做基础理论性解释工作的。有的学科是要工具性地工作的。有些学科是要直接应用某些理论, 用于改造社会的, 叫做社会工程学, 比如社会工作者。在传统的或者主流的国际认可的社会学, 是

一个解释性学科。但社会学者的研究是不是不能改造社会呢？不会的。这个要见仁见智了。个人要把改造社会作为目标是可以的。但作为学科的目标我是反对的。但管理学可以的。每个学科有它的学科定位。

从个人层次讲，理论发现是不是有行为层次的含义？确实有。这个含义，对我们中国人来说，大量的中国人都明白。但为什么我们还要做呢？是不是我们做的就是常识呢？不是。我们做的就是普遍的社会现象，我们就是要抽象出理论来。

社会科学的终极目标和社会科学研究的直接目标，回到一个原点问题就是，社会科学是求是的，还是求善的。我是坚决站在第一个观点上的。如果是求善的，我们肯定是价值非中立的。在一个极权主义的条件下，是肯定要说长官好，在一个民主制度下呢，肯定是要见仁见智。所以我反对把这个学科作为求善的学科。在儒家主义条件下，普遍认为社会科学是求善的，我反对。对反对原因在于我觉得对学科发展危害太大。如果是求善的，局长以上的就都应该是社会学家，第一个应该评的就是那些能够管好社会的人。学科的独立性没有了，就会危害学科的发展。但是整个社会科学的终极目的，肯定是求善的。因为我们总是希望过得越来越好。

学生提问：关于工龄的交互效应的影响。为什么 1-10 年的时候会是上升的，15 年的时候是下降的？

边：我没有解释。我唯一的事后解释的话，因为我们已经有资料了。我原来是一年一年做的。我最初想，强关系的直接作用不过三年。我觉得强关系能够找到一份好工作是即时效应，当年有效。所以我一看，10 年，我也有点百思不得其解。但至少符合我一个想法，就是效应是减退的。不是持续长久的。但这个关系为什么这么长久，我个人解释呢，可能是一个初始作用。当然我们没有办法做工资增长曲线的研究，如果能做这个研究的话，能证明我的想法。刚刚的文献里有一个提出了初始的假定，初始是好的，optimal 的，通过 favor 来的和不是通过 favor 来的，资质是一样的，因此你开始高了，后来人家就追上来了。我的假定是不一样的。我的假定中国就是一个关系现象关系文化。企业也是这样的。在中国的企业中，强关系最初有一个初始效应，而这个初始效应是永久在的，抹不下去的。

工资要用对数化的形式。同时在控制变量里，一定要把年龄，几时进入劳动力市场等全部控制掉。资料我是有的，展示的时候没有展示出来。

人情效用是一个倒 U 性。人情效应最初是有一个初始效应的。最初略有增加率。有人情网络的这些人，在单位中非常会运作关系，所以他的人情关系、强关系有增加性效应。但时间长了，关系的影响度弱化。当然这是我的事后解释，没有访谈的基础。但我一看这个资料，我就觉得这个有意思。再看 2003 年的数据，如果也是倒 U 型，你们也可以做这个研究，在北京做 20 例，把故事讲清楚，一篇文章就出来了。

学生提问：工资测度的准确性？

边：工资的测度是非常难的，我也不认为我这个工资的测度是真的，但是至少在 80% 的情况我相信是真实的原因是，有一些工资是公开的，跟亲戚朋友都是可以说的。哪些人会隐瞒工资？一个是活的钱多的，一个是职位高的。钱越活，他越是不愿告诉你。但是从模糊的角度来说，我倒是认为 80% 是能说得清的。说不清那些人，通常都是上面的。但这个不影响我们现在的分析。唯一的影响是，设定如果哪些人更多的是通过网络得到的工作，所以我这里网络的系数也是大大地低估了。假定情况是反过来呢，我就是大大地过高地估计了网络的系数了。但目前从访谈来讲，看不到有反例。

学生：有没有有些人由于面子的原因不愿意说？

边：现在这个不普遍存在吧？15 年前存在，现在已经是公开的秘密了。不问他名字，问他

是不是找人了？他说是，没有什么问题。包括大学生。我的学生做过大学生的调查。现在没有这个心里障碍。

作者简介：

边燕杰，1990年纽约城市大学博士，曾任教于香港科技大学教授，社会科学部主任。现为美国明尼苏达大学社会学系教授。2007年，受聘为中国人民大学社会学系吴玉章讲座教授，每年将在人大社会学系工作3个月左右。研究兴趣为社会网络与职业流动，经济转型与社会阶层的形成，中国企业的社会资金等。

声明：作者特别授权社会学视野网发布，转载请注明转自社会学视野网

(<http://www.sociologyol.org/>)。