

人際關係與制度的建構： 以《金翼》為例證

汪和建

南京大學社會學系

摘要 本文企圖借助《金翼》提供的事例，省思中國本土社會之人際關係在商業行動中的運作特質。研究表明：介於強關係與弱關係之間的“中間性人際關係”，最適於為行動者所建構，並被運用於工具性目標即商業企業經營。人際關係網絡既可用於經濟組織的建構，又可作為經營擴張和風險控制的工具。由此，人際關係可視為制度在功能上的一個替代物。然而，此種替代是有限度的。人際關係運作（特別是其在組織內部的運作）有其不確定性和風險。而減低人際關係治理風險的可能方法，是制度建構和以制度信任有限替代某種人際信任。此外，經濟制度的社會建構，未必以合作（和平）的形式進行，而可能表現為人際關係網絡中的小集團或派系之間的激烈的權力鬥爭。

在西方經濟社會學文獻中，有關華人社會之人際關係和商業行為，已成為一個顯要的研究議題。¹ 許多研究者認定：海外華僑在東南亞以及美洲的商業成功，是與他們形成的小型、內聚力強的社區文化和社會互動結構相聯繫的。華人是善於利用共同的親屬和地域關係來建立商業聯繫的少數民族。² 他們的努力對於了解中國人之人際關係網絡在商業活動中的運作，的確有所貢獻。不過，這些研究大多局限於作為少數民族的海外華人，而少有對中國本土的人際關係的特質及其在商業行為中的運作進行研究和比較。



中國人類學家林耀華先生的力作——《金翼》——為我們深入研究中國本土人際關係網絡在商業活動的運作，提供了一個不可多得的案例。³ 林先生在這部人類學或社會學著作中，敘述了二十世紀三十年代中國南方閩江中遊農村的生活世界，尤其描述了他所熟悉的兩家家長黃東林和張芬洲如何聯結起來，又如何繁榮或衰敗的不同命運。⁴ 令人感興趣的是，在這部發表於一九四四年的著作中，林先生強調了人際關係網絡對人的經濟生活和家庭命運的影響，並細緻地分析了種種支配人際關係運作的力量。或許有人懷疑，林先生描述的是將近一個世紀前的中國人，它是否能代表和說明當代中國人的人際關係網絡及其對經濟生活的影響？的確，它並不能完全代表當代中國社會的情景。但是，我相信，對一個相對簡單的（更接近傳統），也相對接近“理想型”（ideal type）的近代中國社會和中國人的認識，將是理解和分析更為複雜的（很大程度上是受西方社會影響的）當代中國社會和中國人的鑰匙。

本論文的目的，是以《金翼》為事例，研究中國人人際關係網絡在商業活動中的運作。筆者認為：這一議題包含兩個重要的方面，即人際關係的建構和運用，以及人際關係與制度之間的關係。因此，本文的研究將從這兩個相互聯繫的方面展開。我們將力圖證明，中國人之人際關係網絡是一個可變動的 and 可操作的結構體，其介於強關係和弱關係之間的“中間性人際關係”，最易於被個體所建構，並被用於達到某種特定的工具性目標，如建立商業組織和行動。另外，我們試圖說明，人際關係與制度之間的錯綜複雜的關係。人際關係對於制度有著一定程度的替代性。但是，這種替代可能是有限的。因為，人際關係的運作或治理也存在著不確定性和風險，而制度的建構和制度信任的治理可能降低其風險。



爲了適應《金翼》故事發生的進程，本文將分四個部分開展上述研究。首先，說明“中間性人際關係”的建構及其在商業組織和行動中的運用。其次，分析人際關係網絡在商業擴張和風險控制中的功能，以凸現人際關係在普遍制度不確定條件下的替代作用。然後，本文將對商業組織內的人際信任關係的流動、風險及制度建構進行研究，以證明在中國的合夥制經濟組織中存在著用制度信任取代人際信任的努力。最後，將討論人際網絡在組織間合作中的運作，即爲著企業的重組和改制而展開的派系之間的權力鬥爭。

一 中間性人際關係

在日常生活中，人們需要借助於一定的社會機制以從現實社會裏提取資源。如果公共的社會機制如市場制度、政策法律存在缺失或不合理，那麼，人們就會依賴私人的社會機制即特殊的人際關係來達到獲取資源的目的。雖然人際關係並非完全是一工具性的設計，⁵但是，由於它在日常社會中具有獨特的資源獲得功能，而使其成爲個體可以建構和操作的私人社會機制。那麼，中國社會中，這種私人的社會機制是一個怎樣的結構呢？

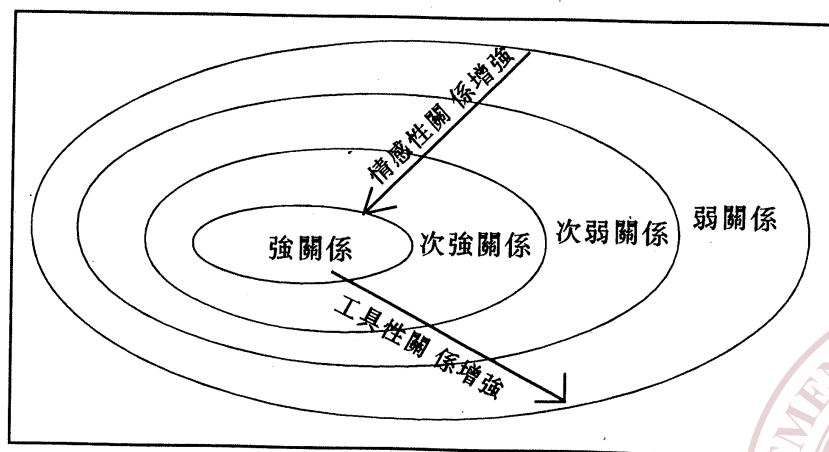
費孝通指出，中國人的人際關係是一個“差序格局”，居於中心的個人以親疏遠近爲標準來對待和處理與自己有關係的不同的人。⁶黃光國教授認爲，中國社會中的個人可能擁有三種人際關係，即情感性關係 (expressive ties)、工具性關係 (instrumental ties) 和混合性關係 (mixed ties)。這三種人際關係之間的可轉換性似有不同：工具性關係的個人較容易改變爲混



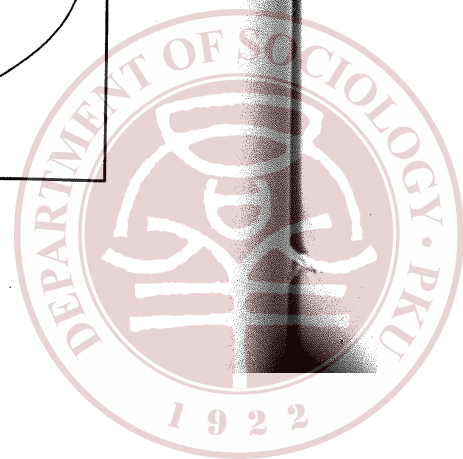
合性關係；而混合性關係與情感性關係之間的相互轉換，比較困難。⁷

二十世紀七十年代以來，美國結構社會學家開始關注人際關係在社會經濟生活中的作用。格蘭諾維特 (Mark Granovetter) 開創性地提出，人際關係有兩大類，即強關係 (strong ties) 和弱關係 (weak ties)。他認為，弱關係較之強關係有更好的資訊傳播優勢，因為強關係的資訊通路是重複的，而弱關係則不會有此浪費。⁸ 進一步的研究確認，弱關係較易傳遞資訊和知識 (當然，極機密的資訊與知識，無法傳遞)，而強關係較易傳遞影響力和信任感。⁹

上述研究從不同的角度對人際關係進行了解釋。然而，筆者認為，只有將它們整合起來，才能更好地解釋中國人對於人際關係網絡的建構和運用的現象。從圖一看，中國人的人際關係是一個由強關係到弱關係不斷向外延展的圈層結構。構成圈層結構中心圈的是強關係，主要由家庭成員和某些密友、至交構成，其最外圈是弱關係，主要由遠親、鄰居、同學、同事、同鄉等角色關係組成。在內圈和外圈之間有兩個中間性關係圈層：毗鄰強關係的是次強關係圈，它主要有近親、親密朋友組成；而靠近弱關係的是次弱關係圈，它由那些經常交往或聯繫



圖一、人際關係結構的理論模式



的一般朋友組成。中國人的人際關係結構並非是一個界限固定的結構體，各圈層關係之間存在著較大的流動性(轉換性)：處於外層弱關係中的人，可以通過交往向內層強關係逐步流動；相反，處於內層強關係的人也會由於分家、婚姻或交往減少等原因而向外層關係流動。另外，正如分別指向內層和外層的箭頭所表示的，越是朝向內層，其關係的情感性和義務性越強；而越是朝向外層，其關係的工具性和非義務性越強。

我的一個假設是，在上述人際關係的結構模式中，位於強關係與弱關係之間的中間性人際關係，是最可能被行動者所建構和利用，以為其特定的工具性目的服務的。《金翼》研究可以證明，中國人是善於建構和利用人際關係的中間圈層即次強關係和次弱關係，來開創商業組織和進行商業行動的。

讓我們來看看《金翼》主人公東林是如何白手起家的。東林最初兩三年做生意是在村莊附近一個商道上的茶館裏向過往的客人兜售花生。他之所以能利用茶館來經營，或許是因為他的家庭遭遇得到了茶館老板的同情(父親和祖父的去世使東林一家“淪為赤貧”)。但很快東林利用做花生買賣的機會，與許多過往的客商建立起了聯繫和友誼，結果，“茶館老板、過往商人和村裏的閒漢都成了他的朋友”。¹⁰ 我們過後將看到，正是借此建構的與過往商人王一陽和鄭盧國的朋友關係(即作為仲介人的次強關係)，東林進一步與省城的魚店和錢莊老板建立了商貿聯繫和金融關係。

此前，引導東林建立正式商業企業的更是一種次強關係(姐夫和內弟的關係)。一個偶然的機會，行醫的姐夫張芬洲告訴他，本縣(古田縣)湖口鎮近來人口大增，在那裏做買賣有利可圖。東林深受鼓舞，而決定與其合夥在鎮上開一間店舖，既經營藥材也經銷酒、花生一類的商品。可見，次強關係在建構商業組織中具有關鍵的作用。



那麼，中間性人際關係何以能作為個體實現其物質利益或商業活動的工具？筆者以為，中間性人際關係基本上屬於黃光國所謂的“混合性關係”，既有情感性的一面，又有工具性的一面。將這類關係運用於商業活動，既可以滿足個人在友情、安全感、歸屬感等情感方面的需要，又可以滿足個人在獨立性、功利性、計算性等利益方面的需要。中間性人際關係與關係性交易的需求是非常匹配的。¹¹

誠然，中國人並不把人際關係工具化或商業化作為目的，而是把它作為一種“生存戰略”，以及獲取其他非物質利益的手段。例如，東林最初販賣花生是迫於生活貧困的壓力以及來自“母親和兄長的監督”。¹²而他在籌劃更大的商業經營時，心中已有更多的對家庭和家族的責任意識。他的經營成功，使他實現了諸多理想：“蓋起了新房；送孩子上學唸書；給兒子們娶親；祭祀他們的祖先；發展他們的家園等等”。¹³毋庸置疑，這些都是中國人投身商業活動的內驅力。這種根植於中國家族主義文化的價值動機，未必能引領中國商人持續地從事企業經營活動，因為，對中國人而言，無論何種企業經營都只有手段的合理性，而無目的的合理性。¹⁴不過，應該承認，它在引領中國人將中間性人際關係運用於經濟活動，卻具有重要的作用。

從東林與姐夫芬洲合夥開商店的事例中，我們可以獲得一個基本的假設，即中間性次強關係比其他任何類型的人際關係都更有利於企業組織的建構。其原因何在？對該問題的解釋，要求我們對不同類型的人際關係在可提取資源的種類、通行的關係法則以及所適宜的交易類型，有一個全盤的把握。表一將人際關係分為強關係、次強關係、次弱關係和弱關係四種形式，它們在提取資源、關係法則、交易類型三個方面都存在差異。



表一、關係類型與交易類型之間的關聯

| | 強關係 | 次強關係 | 次弱關係 | 弱關係 |
|------|--------------------|------------------|--------------|--------------------|
| 提取資源 | 資本和勞力 | 資本、特殊性 資訊和知識 | 特殊性資訊 和知識 | 一般性資訊 和知識 |
| 關係法則 | 義務性-情感性 | 情感性-工具性 | 工具性-情感性 | 工具性 |
| 交易類型 | 互惠性交易 (過度嵌入性交易) | 一體化交易 (嵌入性交易) | 組織間交易 | 市場性交易 (嵌入性交易不足) |

先讓我們看看處於人際關係內圈的強關係的特質及其引發的交易類型。強關係是人際關係中最具親密性和情感性的關係，它一般僅限於家庭成員(父母親、兄弟、姐妹等)之間。強關係具有提供資本、勞力等物質資源的優勢，但是在提供企業經營所必需的異質性資訊、知識等資源方面，卻存在劣勢；¹⁵另外，強關係領域中通行的是義務性和情感性的法則，這種強制性的法則會相當地排斥關係中人對自我利益的盤算。因而，即使攜手經營，也會出現烏茲所謂的“過度嵌入性”(overembeddedness)的困境。¹⁶這或許就是中國人力求避免與其強關係中人合夥經營的緣故。

與強關係相對的是弱關係。弱關係是指那些較少接觸的和很少情感涉入的關係，如與陌生人或稍許認識的人的關係。與弱關係中人進行交易，不易發生“人情困境”。¹⁷弱關係領域通行的是工具性和非義務性法則；並且，其傳遞的也僅僅是一般性的資訊和知識(雖然具有異質性)，因此，與僅有弱關係的人，較易開展市場性交易。由於嵌入性有限，因而，交易多採用“個別性交易”或“古典締約”的交易。¹⁸

位於人際關係結構中間圈層的次強關係和次弱關係，則適合開展嵌入性交易。¹⁹不過，由於這兩種中間性關係在提供資



源類型和關係法則上的細微差異，而使其分別適用於組織性程度不同的交易。次強關係大多由來自異質群體的具有高度情感投入的角色關係構成，如經常交往的親戚、親密的朋友等。次強關係不僅可以提供資本，而且能夠提供特殊的資訊和知識；同時，次強關係交往中的情感性強於工具性，彼此有高度的信任。因而，次強關係中人適合於進行一體化的交易，即能夠進行組織化的合夥經營。這就是東林與姐夫芬洲一拍即合，攜手經營的原因。

次弱關係較次強關係，在互動頻率和情感涉入上要弱些，它主要指來自異質群體的一般朋友關係。次弱關係能夠提供某些特殊性的資訊和知識，但是未必可以提供資本以及進行資本合作；同時，在這種關係中，工具性優於情感性，彼此信任度也較低。因此，處於次弱關係中的人，能夠開展關係性的長期的市場交易，但卻難以進行一體化的交易合作（如合夥建立一體化的企業組織）。當然，由於他們的組織外交易具有持續性，因而能夠發展出某種友誼關係，其交易也大多屬於嵌入性交易。《金翼》中，東林與古田縣城的王漢康以及其他七八個商人之間的商品交易，就屬於嵌入性交易。對於這些“熟識的朋友”，東林一方面要與他們“來來回回地討價還價”，另一方面，在買賣定下後，要請他們吃飯、喝酒，“喝醉後，就在店裏過夜”。東林知道，這些“精明的商人都是有信譽的，……因此很好地招待商人，並讓他們記賬不付現金”。²⁰

二 為何與如何編織關係網絡？

一旦進入商業經營，商業擴張和風險控制就成為商人行動的首要目標。然而，商人採取甚麼方法或戰略來實現這兩大目



標，卻要視其社會中的制度環境而有所不同。在近代中國，由於存在著宏觀制度的高度不確定性，中國商人的普遍戰略是，通過不斷編織人際關係網絡，來實現商業擴張與風險控制的目的。

那麼，如何才能編織人際關係網絡呢？一個有效的辦法是，網絡編織者先要結交那些可充當網絡橋樑 (bridges) 的人，然後，在他 (或她) 的用心推介下，取得與新關係網絡的聯繫和信任，並由此獲得自己欲求的機會或資源。

我們從《金翼》中獲得了一些事例的支援。我們看到，東林正是在兩位親密朋友鄭盧國和王一陽的引介下，與福州中亭街上的一些魚店老板建立聯繫，從而使他和芬洲在湖口的商店，增加了往返於湖口與福州之間的稻米與鹹魚的買賣。以後，為便利買賣，東林又在王一陽的介紹下，與天濟錢莊建立了信貸關係。錢莊老板之所以爽快同意東林的要求，是因為“王同老板有多年交往，彼此非常信任”。²¹

這意味著，東林的人際關係和商業關係的建構和擴張，是透過作為次強關係的仲介人的信任連帶實現的。錢莊老板因為信任一陽，而連帶地信任一陽的朋友東林。下面一段描述還顯示，魚店老板因為信任錢莊老板，而連帶提昇了對既是錢莊客戶又是自己客戶的東林的信任度：

由於同天濟錢莊建立了聯繫，黃東林發現生意好做多了。從此他不再需要用現金向中亭街的魚店訂購魚。他可以短期賒購，叫夥計把魚運到貨棧，無需再多費力氣。魚店在每個月同錢莊結兩次賬。²²

依科爾曼的觀點，這是一種“有仲介人的信任”。它可以產生由兩至三個環節組成的“信任鏈”。“信任鏈的出現使原



來難以進行的活動得以順利進行。”²³ 我們也可以把它看成是一種有仲介人的關係信任。關係信任是一種由委託人(錢莊老板)對仲介人(一陽)的信任而產生的對受託人(東林)的連帶的信任。關係信任不僅使受託人(東林)的關係網絡得以擴張,即他由此進入並利用了仲介人所屬的關係網絡,而且,他也因此獲得了聲譽並加強了其原有的關係網絡(即與魚店老板的關係)。²⁴

仲介人在網絡編織和贏得聲譽方面具有重要作用。仲介人是商人通往新網絡的橋樑。仲介人的地位及其關係網絡的質量,決定著商人所能獲得的不同尋常的機會和所利用的新網絡資源的經濟價值。

東林被認為經營有方的又一個事例是,他的大兒子(三哥)透過仲介人關係利用了國家控制著的某種經濟資源,從而為他父親的店舖帶來巨大的商機和利益。事情是,三哥通過與福建省鹽業局做秘書的一位老朋友的關係,取得了食鹽買賣批發商代理人的地位,從而使其父親的店舖“完全控制了全鎮的食鹽交易”,“東林主管的店舖也就成了鎮上最具優勢的人家。”²⁵

借助與政界的人脈關係,商人可以獲得特殊的機會,並因此取得市場壟斷和不一般的社會影響力。在這裏,充分體現出中國商人的兩面性:一方面希望於政府能建構一個公平、公正的自由貿易體制;另一方面,又希望能得到政府的特殊恩庇,²⁶ 以使自己逃離市場競爭,並因此獲得超額利潤和特殊社會地位。然而,追求這種資源配置的私人社會機制或布朗(Thomas F. Brown)所謂的“個人的社會資本”,卻在很大程度上妨礙了資源配置的公共社會機制即普遍制度的成長以及“總體的社會資本”的提昇。²⁷ 當然,以人際關係為基礎的政商關係並不穩定。在上述事例中,三哥對湖口食鹽貿易的壟斷並沒



有維持多久，因為政府改變了鹽商政策，即每個店舖現在都可以直接從鹽務局那裏獲得食鹽販賣權。

商人的另一項重要事務是控制經營風險。經營風險可能來自市場運營(如販運大米的船隻觸礁遇險)或企業內部經營(如合夥人突然撤股)，但在更多的情況下，是來自制度(法律)不確定下的其他人群的侵犯或困擾。商人應付這類人際風險的方法，仍然是人際關係網絡。

一次，東林的助手在經營中遭遇歹徒的搶劫。人們相信，是東林和芬洲經商致富引起了一些人的“眼紅”、“嫉妒”。不久，更為糟糕的事發生了。東林上英華書院的小兒子(六哥)，在和其他同學從省城回家的輪船上，被當地日益猖獗的土匪綁架了。萬幸的是，聰明的六哥在看守中發現了他的人脈關係(一個名叫素華的看守，是自家的放牛娃；另一個名叫光明的看守，是自己上小學時的一個好朋友家的長工；還有一名叫村清的新看守，是自己母親的過繼兄弟安齊舅舅的一個鄰居)。正是靠著這張無形但卻彼此認同的人情關係網絡及其信任，六哥跟兩名棄暗投明的看守以及其他兩名同學一起成功地逃跑了。

六哥借助人際關係網絡，躲過了法律失敗下的災難。但是，也正是人際之間的關係製造出了新的人為的困擾，這種人際困擾足以影響正常的商業經營。

事情仍與綁架有關。在被綁架的六哥的同學中有一名叫成清的同學，他是被在湖口鎮裏做店主的父親花了一大筆贖金提前保釋出來的，而後來六哥甚麼也沒有破費就回家了。成清的父親由此懷疑東林或他店舖裏的人與土匪有某種聯繫。一段時間後，本地發生了一宗特大搶劫殺人案，案件由湖口當地駐軍來處理。成清父親乘機指控東林店裏的一名叫李寬的夥計是嫌



犯，目的顯然是借此打擊東林。東林沒想到他的商業上的競爭對手會有這麼一招。那麼，他該如何回應呢？

他立即叫五哥去見香凱——很久以前曾是三哥的結拜兄弟，現在是古田駐軍的一個中校長官。香凱聽說這事，便寫了一封信給自己的同事與朋友，即水口駐軍的中校長官，他正是湖口駐軍的直接上司。從水口來了一個命令，李寬立即釋放了。²⁸

東林把這事看成是商業競爭之外的競爭或較量，它比純粹商業競爭分量更大。爲此他調動了家庭成員與軍界關鍵人物之間的強關係，並且通過一個環節的中間性關係和一個環節的上下級間的正式關係，取得了鬥爭的勝利。“湖口駐軍首領和成清的父親都被這種事態震懾住了，他們對東林所能發揮的影響深感吃驚，結果東林在這事上贏得了很大的面子，不但沒有受到損害，反而大大提高了聲譽”。²⁹

我們不能說這件事的處理與控制商業風險無關。在一個缺乏公正和有利的“第三者”（即普遍法律）的社會裏，任何一種人際紛爭都可能影響到你的正常的經營，甚至可能摧毀你整個家庭的生活。在宏觀制度不確定的社會裏，人際關係是唯一相對穩定和相對具有可預見性的消除或降低風險的利器。³⁰

三 組織內：流動的信任關係

現在讓我們進入中國商人組織內部，看看其組織治理和維繫的力量是甚麼？

我的假設是，人際信任關係是治理和維繫近代中國商人組織的基本力量。人際信任關係的基本結構，無疑是一種“差序格局”或“自己人-外人”的二元格局。不過，重要的是，在



這種二元格局下，具體的人際信任關係是可流動的，即一個人在關係格局中的位置和所獲得的信任度是可以變動的。³¹ 在“自己人”內部可能發生權力的轉移；自己人也可能喪失其在圈內的位置和被給予的高度信任；而邊緣上的“外人”也可能進入自己人圈內並獲得高度信任。值得注意的是，這幾種不同的流動模式，都可能帶來人際信任關係治理中的風險。為消除或降低人際信任關係治理中的不確定性，引致了對正式制度及制度信任的需求。

我們還是以《金翼》中的東林和芬洲的店舖為例：

舖子開張時總共有4人，雖說沒有很嚴格的分工，但每人的任務各不相同。較年長的合夥人芬洲自然是掌櫃，同時，他主要負責抓藥，還時常外出行醫。東林雖是芬洲的合夥人，幹的活卻更像是個夥計。他身強力壯，甘願承擔舖子裏的一切力氣活。芬洲的長子張茂魁雖然才12歲，就會給店裏記賬，此外再幹點雜活。一個名叫姚雲生的是店裏的學徒兼廚師。³²

這段文字，既描繪出了一個完整的差序性權力結構的圖式，也顯示出了一個由“自己人-外人”構成的人際信任關係的治理結構。筆者力圖說明的是，中國社會中的此種人際信任關係結構，並不是界限固定的，而是在基本框架穩定的情形下，其人員及其信任關係存在著很大的流變。下面，讓我們以芬洲和東林為例，看看在“自己人”內部是如何發生權力(經營管理權)的轉移的。

東林與芬洲之間無疑有著高度的情感涉入和互信，因此，他們之間在未來發生的漸進的經營管理權的轉移，並不是雙方直接的(當面的)權力爭鬥的結果，而是基於他們對作為社會資



本 (social capital) 的商業關係網絡的掌控程度不同，所造成的一個自然的流變。按照《金翼》的描述，芬洲是一個“精明又有遠見”的人，他善於“分析行情及其趨勢”，但要“由更為精力充沛、更為強有力的東林來貫徹他們的計劃”。³³正是基於這樣的分工，無意間使東林獲得了更多的建立和掌控商業關係網絡及其相關資訊和知識的機會。

首先，東林的福州之行，不僅使他和芬洲的商店與省城的魚店老板和錢莊老板建立了固定的經貿關係，而且也使東林在回到湖口商店後，擔負起了在湖口與福州之間魚米買賣的事務。魚米買賣在商店經營中所佔的分量愈來愈大，而芬洲只能“將絕大部分時間用於賣藥、治病”。³⁴這一經營格局和權力格局的變化，顯然是由東林掌控對商店經營更為重要的商業網絡的結果。的確，在不完全競爭的市場中，作為關係網絡的社會資本要比個體的人力資本具有更為重要的作用。³⁵

東林又通過危機處理來建立自己的威信和地位。一次，店舖遭遇土匪搶劫，店裏的賬房姚雲生被綁架。芬洲無法籌集土匪索要的巨額贖金，已是進退維谷。東林此時正在為建房木材之事而與遠親歐氏家族爭訟，在贏得了官司之後，他立即安排買賣，並向最初建立聯繫的天濟錢莊借了一筆錢贖回了雲生。東林運用他所積累的社會資本（關係網絡），挽救了瀕於破產的店舖，同時也使其贏得了更多的聲譽和權力。因為，芬洲在這次事件後，特別是在他的大兒子，那位代替東林在福州做魚商的茂魁死後，“變得越來越懶散和悲傷”，他無奈地退休了。³⁶而東林開始“把負責整個商店的擔子擔了起來”。³⁷這就是東林借助社會資本實現權力轉移的過程。這種漸進的權力轉移過程，最大限度地降低了人際信任關係治理中的衝突和風險。

現在，再讓我們來看看“自己人”和“外人”是怎樣發生水平流動的。



首先，受僱的“外人”可以通過他的才能和忠誠贏得僱主的信任，從而進入僱主的“自己人”團體。一開始，僱主與作為“外人”的僱員是純粹的工具性交易關係（也即弱關係），因此，他們並不涉入太多的情感。但是，隨著彼此經常的互動，僱主會發現僱員的才能和忠實，因而給予信任和任用，僱員也會感懷僱主的恩惠和信任，如此雙方便有了情感的投入和互信，“外人”也就自動地向作為強關係和次強關係的“自己人”團體流動。

誠然，東林在掌握管理權後，很快與其得力的下屬（開始時的“外人”）即醫藥部主管雲生、福州魚業代理志東以及新會計凱團，建立起了“自己人”的關係。東林善於通過“支援其作出的決定”，來贏得了下屬對他的忠誠，下屬則以勤懇工作和忠實來報答主人的信任與恩惠。

東林為鼓勵這些“自己人”（東林稱他們為“積極工作的人”）努力工作，還進行了建立“分紅制”的股權改革。他將商店股本資金分為12份，其中8份普通股，4份“紅股”。普通股均分給自己 and 芬洲，4份“紅股”，一份屬於自己（作為任總經理的報酬），其餘三份均分給雲生、志東和凱團。“紅股”持有人只有有限的責任，即有權分享利潤，而無需負擔投資和彌補虧欠。

“外人”除了通過工作成就實現向“自己人”團體流動外，還有一種模式是通過繼承合股人的股權而進入“自己人”團體。例如，芬洲的二兒子茂衡，是通過繼承父親的股份而進入商店的；而東林的侄子大哥，則是因分家分得部分股權而進入商店當夥計的。這兩種流動模式有很大不同，但都可能帶來人際信任關係治理中的風險。如上所述，“才能”和“忠誠”是“外人”進入“自己人”的基本條件，問題是這些條件並不穩固。當新加入的“自己人”（或曰“新自己人”）不能勝任工



作，或者發生對業主的不忠誠行爲，他們便可能失去信任和任用，由此重新回流到“外人”的位置。值得注意的是，和“進入”不同，“回流”往往不是自動的，它可能帶來組織內人際關係的緊張、衝突，乃至整個組織的分裂。

在《金翼》故事中，我們可以看到由“新自己人”的不忠誠行爲而導致的企業分裂和人際信任關係的“回流”。引致不忠誠行爲的原因，首先是利益的計算。以自我爲中心的利益計算，是導致“新自己人”產生不滿、不信任和背叛的主要原因。大哥和茂衡鬧分裂，就是明證。

大哥是因爲鬧分家而掌握東林店舖的部分股權的。他雖然由此進入店舖當了夥計，但是，他並不滿意自己的地位，更不滿意他所得的股份。他開始慫恿擁有較多股份的茂衡與其搭檔另開一個商店。於是，這兩位表兄弟從東林店舖中撤出了自己的股份，並與一位叫方揚的青年人合夥開了一個新店舖。東林的老店舖由此而分裂。

大哥和茂衡另立新店，實現了所謂“擺脫東林的控制”的願望。但是，他們同樣未能控制其“自己人”內部的不忠誠行爲。合夥人方揚利用管理賬目之權，秘密侵吞了店裏所有的錢，並跑到山裏做了土匪。大哥因爲察覺及時，撤出了自己的股份。茂衡則執迷不悟，最後破產。大哥無路可走，只得“重新又投資回到東林的老店，做一個助手。”³⁸ 這意味著他又回到了他在東林店舖中的原來的位置。

利益計算使“自己人”內部的人際信任治理充滿了不確定性和風險，降低這種風險的一個可能的方法，是在“自己人”內部建立一種利益和風險共擔的機制。爲此，東林決定再次進行股權改革，即取消普通股和紅股在盈虧負擔上的界限，並將商店資產設定爲10個股份。東林自己拿5份，大哥拿2份，其餘的3份分別給雲生、東志和凱團每人一份。顯然，股權改革意



在更具預見性的制度信任替代人際信任，或者說，是力圖以制度約束降低人際信任關係治理中的不確定性和風險。

不過，制度建構的效果與其預期之間並不會完全一致。東林的制度化改革並沒有造成一個足以維持合作的利益平衡，相反，它似乎更加刺激起“自己人”內部的利益算計；另一方面，它也未能控制導致不忠誠行為發生的其他因素，如良心喪失和不信任預期問題。這些因素的存在和相互作用，再次引發了背叛和分裂行為的發生。

重新進入東林店舖的大哥仍然是分裂的始作俑者。他像以往一樣，不滿足這次所分得的股份。他不斷要求佔更多的股份，並渴望賺更多的錢。當有跡象表明商業會再度繁榮起來時，他便開始策劃出去重開一家新的店舖。他又採用在店裏尋找、拉攏合夥人的慣用伎倆。他先是去拉攏原會計凱團，然而，凱團拒絕了他的建議，因為，凱團是個有忠義的人。“事實上，凱團並不信任這位夥伴，他認為他靠不住。況且凱團也並不願意背叛宛如自己父親一般的東林，同時，他與三哥在孩提時代結下的親密友情使他不能去做有損於三哥父親所開店舖的事。”³⁹ 這說明，當一個人對合作夥伴懷有報恩之心，並且對其有著直接或間接的強連帶，他就不容易因為利益計算而選擇背叛行為。

但是，並不是所有人都有忠義的信念。我們看到，東林新提昇的會計楊林，被大哥拉攏過去了。他之所以這樣做，是由於他預期主人可能會不再信任他。因為，有一次東林發現他有貪污行為，儘管東林沒有張揚，他心裏卻一直很害怕。看來，這是一個由不信任預期帶來的不信任和背叛的例子。醫生雲生也被大哥拉過去了。雲生現在是醫藥部的頭頭，他曾被土匪綁架，是東林用貸款把他救出來的，按理他不會背叛東林。然而，事實上，利益計算似乎佔據了他的全部心靈。⁴⁰ 他發現他



在店舖中的地位每況愈下，醫藥業越來越成爲稻米、海魚買賣的附屬品。因此，他想在一個新店舖開闢新天地。此外，在福州做東林魚業代理的東志，也經不住大哥的雙倍價錢的聘請，而答應兼做他的魚業交易人。利益計算和交易使他們結合起來。東林的老商店再一次分裂。

然而，大哥他們開的新商店不久就破產了。“大哥的夥伴楊林和雲生失業後貧苦潦倒，大哥則又回到叔叔那裏做店員。兩次開業的失敗，大哥再也不敢冒險幹甚麼事了，而是滿足於留在叔叔的庇護之下生活。東林本來滿可以拒絕留下他這個不順從的侄兒，但看在血族和家庭成員的情面上，他不能那樣做。”⁴¹

一連串的打擊，使東林對“自己人”團體的擴張以及構建制度失去了信心。誠然，原初的“自己人”團體，是由強關係和次強關係構成的，它或者通行情感性法則，或者通行情感性優於工具性的法則。但是，新加入的“自己人”則往往奉行工具性優於情感性的法則，這就使新的人際信任關係治理潛藏風險和危機。因此，他感到有必要調整“自己人”團體的結構，即增強“自己人”團體中的強關係(親子關係)部分，以提昇組織中信任關係治理的確定性。他首先把四哥(二兒子)叫到店裏來經商，又派五哥(三兒子)去福州販魚(以代替過去的魚業代理東志)。“現在這個店舖中的骨幹人物有東林、他的兩個兒子及老友凱團賬房。店舖改組後經營效率提高，有相當長的一段時間經營順利，以往損失的錢又賺回了一些，舊日的繁榮又有些恢復了。”⁴² 其實，通過調整“自己人”團體，東林已將合夥制企業改組爲家族制企業。爲消除或降低人際信任關係治理中的不確定性，他不惜以收縮“自己人”團體和企業經營規模爲代價。這再一次證明了人際關係與制度之同步建構的艱難。



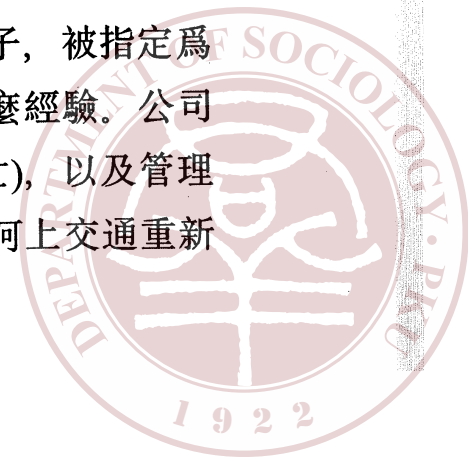
四 組織間：派系鬥爭遊戲

我們已了解了人際關係在組織內部的運作。下面，再讓我們來觀察一下，人際關係是怎樣在組織間合作（企業聯盟與企業重組）中發揮作用的。《金翼》事例顯示，企業聯盟和企業重組的過程，乃是人際關係間即派系（cliques）或小集團（subgroup）之間的權力鬥爭的過程。在此過程中，聯繫兩大派系的仲介者或“橋”（bridges）的變動及選擇，具有關鍵性的作用，他們往往決定著不同派系之間力量的消長，從而決定著企業聯盟和企業重組的命運。

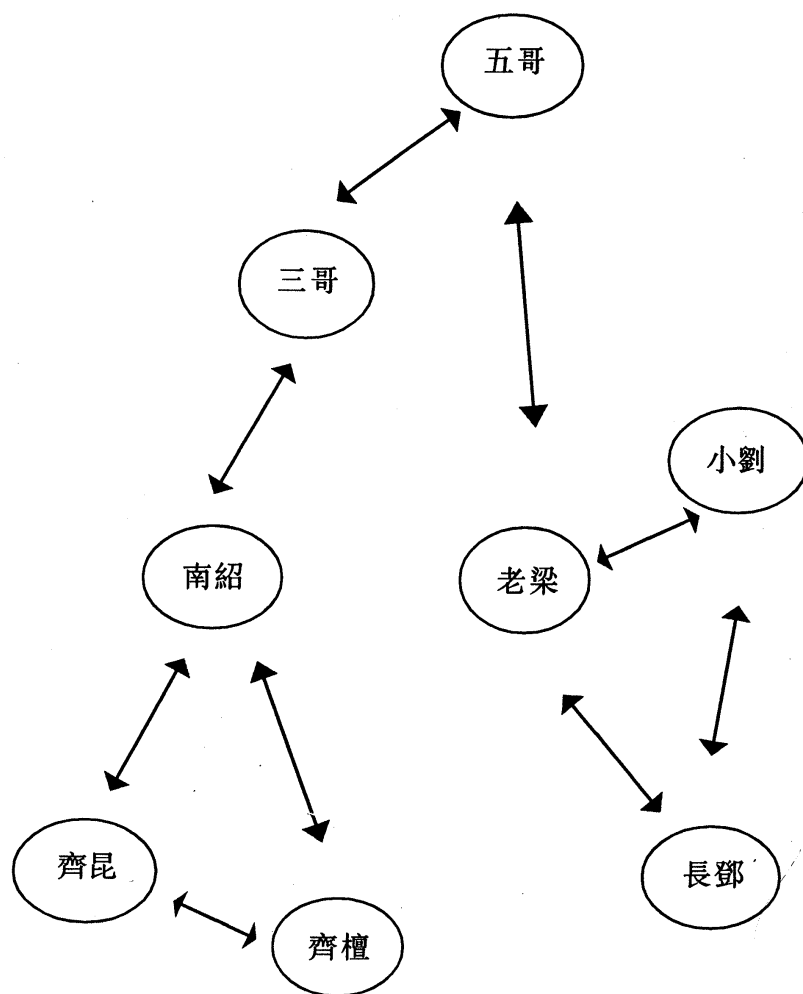
我們先了解一下《金翼》中，建構和重組輪船公司的背景。二十世紀三十年代中下旬，湖口鎮的商業競爭進入了一個新的階段。輪船的介入加快了商業資訊的傳遞和商品的週轉，同時，也帶來了商業競爭的加劇。在這種情形下，店主們集資合股購用一條汽船，成為確保競爭優勢的重要條件。這樣，在湖口鎮就有了8條輪船，它們來往於湖口與福州之間，彼此競爭顧客和貨運，而航運時間、船票價格和運費並沒有統一規定。

為制止交通運輸中的混亂、無序的競爭，福建省建設局制訂了規則，要求每個內地港口都必須成立一個公司來管理向它注册的輪船。這樣，按照要求，湖口港8條船的股東們便集合在一起成立了一個公司。

新公司由一個董事會和一個監委會管理。董事會有5名成員，監委會有3名成員。當地最有權勢的股東馬南紹被選為董事長；他的女婿王齊檀，即東林好友王一陽的長子，被指定為經理。齊檀是個大學畢業生，對經商、管理沒甚麼經驗。公司在遭遇一次事故（一條船觸礁，致使兩名乘客死亡），以及管理人員被指控有腐敗行為後，業務陷入了混亂。“河上交通重新



出現了以前那種混亂和競爭狀態，這使得許多股東再次要求重新組織起來。”⁴³ 關係網絡的介入以及派系之間的權力之爭，也就圍繞著輪船公司的重組開始了。



圖二、人際關係網絡圖

運用網絡分析方法，我們可以描繪出剩下的大股東們的人際關係網絡圖。從圖二可以看出，7條船的最主要的股東，構成了兩大派系和一個聯繫兩大派系的“橋”。前任董事長馬南紹，具有控制兩條船的資本，他的女婿齊檀作為王家代表控制著另一條船。他們與未來的經理齊昆，共同構成了



一個派系。另外3條船，每條船的合夥者中，也各有一個核心人物，他們分別是老梁、小劉和長鄧，他們想推翻南紹的控制，因而構成了與南紹派實力相當的另一派。最後1條船(“江鷗”輪)的最大股東是東林的長子三哥，他作為黃家的代表控制著這條船。三哥的二弟五哥雖然沒有股份，但被任命為這條船的名義上的船長。他們不屬於任何一派，但在南紹派和老梁派爭鬥時，卻成了各方拉攏的對象，他們因此成了可以操縱雙方力量平衡的仲介者和“橋”。

老梁成為企業重組的發起人。他知道五哥與經理齊檀的關係已變壞，他能成為自己這一派的支持者。因此，他首先找到五哥，商議如何合力將南紹和齊檀推翻。五哥贊同老梁的行動，但建議應爭取“江鷗”輪真正的掌權者三哥的同意。於是，五哥把老梁引見給三哥。老梁為獲得三哥的支援，便許諾說他這一派將全力支援三哥出任公司董事長。五哥也幫老梁敦促三哥行動起來。但是，三哥卻有自己的想法。“他並不滿意去做老梁一派的傀儡。同時他與五哥不一樣，他與南紹和齊檀的交情不錯。齊檀是東林老朋友王一陽的兒子，又是三哥中學時代的同學並且從來都很友愛。三哥比較喜歡南紹，認為他是比較開通的商人，也受過良好的教育，他覺得南紹和齊檀這樣的人比老梁、小劉更靠得住。”⁴⁴

由此，三哥不可能完全站在老梁派那一邊。當然，因為五哥的關係，他也不會反過來聯合南紹派。於是，他選擇了不加入任何一派，而是做一個仲介性的協調者，以謀求公司內部的合作和改組。三哥的這一角色和行動定位，平衡了兩派之間的力量，並有效地促使他們改變了原來的鬥爭戰略。

由於南紹一派支援三哥的調停，老梁那一派也不得不改變原來的計劃而與之合作(實際上，老梁他們不敢冒得罪三哥，從而把他推向南紹一派的風險)。這樣，在三哥的斡旋下，兩



派終於達成了改組董事會和監委會以及重新安排經理人選的協定。而且很幸運，全體股東大會的選舉結果，與三哥在兩派之間的調停相符：三哥被選為董事長（按協定，偏袒任何一方的人都不應擔任此職）；選出的4名董事，敵對的雙方各佔兩席；監委會選出3名委員，老梁一派出二人，南紹一派出一人。在監委會中老梁派似乎佔優，但事實上，董事會才是公司權力的中心，在這裏席位均等，在他們意見相左時，董事長的態度就具有決定性了。由於沒有合適的經理人選，三哥被董事會授權暫行經理之職。這樣，新公司又重新組織起來了。

然而，這種合作局面並沒有維持多久，潛伏於兩派之間的衝突，再度爆發為一場激烈的鬥爭。衝突的原因，在於兩派對公司是否要進行進一步的改革持完全不同的態度。三哥、南紹和齊檀都認為，應把江運系統作為一個獨立企業來運作，因此，他們主張把目前由每條船的股東所控制的人事權和財政權集中於公司。但是，老梁派的人堅決反對這種一體化做法。他們堅持船是股東們的個人財產，作為股東他們有權力控制每條船的運營。公司經營理念的一致性，使三哥與南紹一派逐步走到了一起。

不過，促使三哥立場轉變的更為直接的原因，卻是五哥之死。如前所述，五哥與老梁有很好的私人關係，同時他與三哥又有兄弟之情，因此他成為聯繫和溝通兩大派系之間的唯一的“橋”。實際上，正是這座橋制約著三哥，同時也維繫著兩大集團之間的合作。然而，五哥不幸病逝了，傳遞和溝通兩大派系的“橋”崩塌了。三哥由此失去了保持仲介者角色的約束，同時，也使兩大派系的衝突失去了任何的調停。

衝突從選任正式經理開始。三哥同意由齊檀推薦的齊昆來擔任經理一職，但是，老梁他們卻強烈反對這一計劃，“因為他（齊昆）是齊檀的堂兄弟，……他們也擔心齊檀會在幕後操



縱，使齊昆不過是徒有虛名。”⁴⁵ 但是，三哥與南紹派並未理會他們的意見，更未能通過協商達成折中的方案。相反，三哥與南紹派的兩位董事硬是在一次老梁派董事拒絕參加的會議上，以多數票法則，通過了對齊昆的任命。

齊昆上任後，開始指導公司行政辦事處接管徵收貨運費用的工作。這一集中公司財政權的改革極大地觸怒了老梁那一派人。他們先是煽動僱員們——船長們和水手們，給管理辦事處製造盡可能多的麻煩，再是派長鄧來同三哥談話，“希望三哥把辦事處恢復為以前的狀況。可是三哥坦率地表示拒絕考慮這一要求。”⁴⁶ 三哥的拒絕自有其維護企業改制的理由，但是，它也完全阻斷兩派之間的聯繫和溝通。

“現在更為接近馬南紹一派的三哥，很難再保持對老梁一派的信任了，而後者也不信任他。”⁴⁷ 正是信任喪失和妥協之路被堵絕，使老梁那一派人走上與三哥對抗的道路，他們決定用誣陷其貪污的方法廢黜三哥董事長的職位。於是，三哥及其同夥逼迫展開了與老梁一派人的訴訟鬥爭。

兩派先是以“走後門”的方式拉攏一個慣於接受賄賂的檢察官。結果，三哥的秘書“成清得知另外一派給了更多的賄金，因此裁決與他先前料想的完全不同。”⁴⁸ 賄賂競爭失敗，三哥掉進了“衙門的陷阱”，這使年邁的父親東林焦慮萬分。於是，他試圖利用他過去與老梁他們的不錯的關係，勸說他們停止對三哥的指控。雖然“老梁和他那些人熱情地款待老人，高度讚揚他的善意。但是他們看出老人已經喪失了對於兒子的影響力，他們也不想再利用他了。”⁴⁹

三哥一派人的對策是，爭取多數股東的支援，並以股東會議的名義向地方法院提交了一封為董事長做保證人的申請書。然而，股東會議的擔保並未生效，相反，老梁他們的“偽證和賄賂還是起了作用，三哥被地方法院判處監禁6個月。這一判



決使三哥和他的一派人極為憤慨。他們立即把案件提到更高一級的法院，準備與老梁一派徹底一決雌雄。”⁵⁰

兩派間的愈演愈烈的衝突，把整個古田縣區都捲進去了。當地的紳士們意識到，此種無休止的爭鬥會“白白耗費”本地區的資源。於是，他們聯合起來，敦促雙方達成和解，但是談判並沒有產生實質性的效果。“兩派人的仇恨如此之深，特別是在幾次審訊之後，彼此在每一事件上再也不能相互諒解和信任。”⁵¹

在省法院，審判仍然對三哥不利，直到案件被呈遞到首都最高法院，他才贏得了勝訴。因為，“在最高法院，賄賂難以買通關節，對三哥的指控也就以失敗告終了。”經過漫長而艱辛的訴訟鬥爭，三哥一派終於取得了最後勝利，“輪船公司在他經營下重新出現了進一步發展的生機。”⁵²

通過人際關係網絡之間的鬥爭，新的企業制度得以建構。但是，這是一種以人際網絡的衝突的形式所達成的經濟制度的社會建構，它要比西方新經濟社會學家所關注的，通過人際網絡的資源動員和合作所實現的制度的社會建構，需支付更大的成本。⁵³

既然網絡衝突比網絡合作有更大的制度建構成本，那麼，第三方為甚麼不能保持仲介者立場，以使對立的雙方維持力量的平衡，並以其協調和溝通促使雙方的妥協和合作呢？換言之，是甚麼原因令一個仲介者(如上述事例中的三哥)不易保持中間性立場而只能轉變為“投靠”一方的人呢？

首先，是以知識為基礎的信任(knowledge-based trust)問題。⁵⁴ 仲介人不再中立，是基於對一方的信任和對另一方的不信任。在上述事例中，三哥從一開始就“覺得像南紹和齊檀這樣的人比老梁、小劉更靠得住”。因為，他認為南紹“是比較



開通的商人，也受過良好的教育”，而“像梁、劉這樣的人只受過很少的教育，他們出身於村野無賴，只是由於奸猾才在生意上崛起”。⁵⁵ 的確，有許多研究顯示，人們一般傾向於和擁有與自己相似的社會特質（如教育、職業、收入、出身、年齡等方面）的人發展緊密和互信的關係。⁵⁶

其次，是對制度的態度問題。對於制度改革的發起人來說，支援制度改革或反對制度改革，已成為判斷誰是自己的朋友，誰是自己的敵人的重要標準。三哥靠向南紹一派，正是南紹他們能給予自己的企業改組計劃以全力的支援；而他逐步遠離老梁一派，也正是後者固執地拒絕企業制度的改進。

最後，是規避“齊美爾連帶”（Simmelian Tie）效應的結果。按照伯特（Ronald Burt）的觀點，居於“橋”的位置的仲介者，可以操控兩個有“結構洞”（structural hole）（即兩端具有非重複性關係）的群體，以取得控制的利益，他稱之為“得利第三者”（*tertius gaudens*）理論。⁵⁷ 然而，這裏會產生一個問題。當仲介者與兩個群體都發展為強關係時（因為只有強關係才具有控制和影響雙方行動的能力），兩個異質的群體會反過來對仲介者的立場和行為產生影響。正如羅家德所說的，“兩個團體都把他當作自己人，都希望他只代表我這一方的利益，並接受我群團體規範的束縛。”在這種情形下，仲介者“非但無法從中得利，反而成為二大集團對抗下最大的受害者，兩面不是人，這也就是社會學大師齊美爾（Georg Simmel）所說的齊美爾連帶”。⁵⁸ 處於兩大敵對集團之間的三哥，無疑面臨著同樣的“齊美爾連帶”效應。在無力扮演雙重角色，或者調和兩大集團的根本矛盾的情況下，他的較優選擇只能是靠向一方，遠離另一方。



五 結論

以上研究可以分成兩個大項：人際關係的建構和運用，以及人際關係和制度之間的關係。

研究顯示，中間性人際關係在商業組織和嵌入性交易的建構中發揮著重要作用。在人際關係從強關係、次強關係、次弱關係到弱關係的連續線中，西方學者或者認定弱關係的力量，⁵⁹ 或者強調強關係的優勢。⁶⁰ 而我們通過比較四種類型的人際關係在可提取資源以及通行的關係法則的基礎上得出：

“中間性人際關係”更具有實現工具性目標的優勢。其中，次強關係適合於進行一體化的交易（如合夥建立一體化的企業組織）；而次弱關係更適合於進行個人或組織間的嵌入性市場交易。這個特色可以解釋為一種資源和文化限定：交易雙方既要有資源的互補，又要有情感或人情的基礎。

通過仲介人的商業網絡和金融網絡的建構，是商業擴張的有效管道。西方學者強調，仲介人會利用兩端的非重複性關係來謀取自我利益。⁶¹ 但本文研究顯示，能為雙方做商業仲介人的不是弱關係，而是次強關係（親密朋友）。次強關係中通行的是情感性優先於工具性的法則，因此，一個人甘做仲介人，大多是基於情感上的義務，而非利益的考量，因此，他未必會在仲介中充當“利益的操縱者”。當然，仲介者也並非漠視利益，他的利益來自受助者的“負情”和“補情”。此種收益甚至會發生在第二代人身上。如《金翼》中，三哥對齊檀的支援，重要的原因，是早年齊檀的父親王一陽曾作為仲介人對家父東林幫助甚大。

人際關係與制度的建構之間，有著複雜的關係。在制度缺失或不合理的條件下，人際關係便成了一種獲取稀缺資源和控制社會風險有效的方法。例如，在一個政府慣於壟斷和缺乏自



由競爭的體制下，人們要獲得某些商機和特殊的資源，就只能透過“關係”去尋求政府的庇護。同樣，在一個沒有法律威權的社會中，人們只能用人際關係去處置來自社會的各種侵害和困擾。⁶² 人際關係在此是作為一種制度空缺的填充物而發揮作用的。作為填充物的人際關係的供給在微觀上(個人水平上)越有效，就越可能在宏觀上(社會總體水平上)抑制對普遍制度(一般性法律)的需求及其供給。

人際關係與制度之間存在著某種替代性。但是，這種替代性是有限度的。人際關係運作所固有的不確定性和風險，決定了它對制度替代的有限性。這也是近代中國商人難以迴避在運用人際關係與開展制度建構之間進行權衡和選擇的原因。正如本文分析的，在組織內部，隨著組織規模的擴大，以及“外人”向“自己人”團體的流動，人際信任關係的治理便充滿了不確定性和風險。降低其不確定性和風險的可能辦法，是建構具有激勵和懲罰機制的經濟制度(如產權制度)。不過，如果制度建構及其治理未獲成效，則行動者又可能反過來尋求人際關係治理的“改善”，即通過調整組織中的“自己人”結構，來達到控制風險的目的。我們還看到，在組織間，為實現企業制度的改進，擁有制度知識的一派不惜與保守的另一派開展激烈的派系鬥爭。⁶³ 派系鬥爭不是制度建構的最優選擇，但也顯示了一條特殊的制度建構之路，即通過人際網絡間的權力鬥爭，實現經濟制度的建構和運作。

本文研究顯示了行動者在人際關係網絡建構和運作中的能動作用。這對於彌補網絡分析兩大弱點，即忽視網絡形成過程以及排斥行動分析，似有較大意義。⁶⁴ 同時，本文把網絡與制度結合起來考察，也是經濟社會學的新綜合研究的一個初步的嘗試。⁶⁵ 最後，值得說明的是，本文的觀點僅僅是一種



理論假說，它是不是為真，或者能不能代表當代中國社會的實際，還需要更多的歷史考察和實證資料的檢驗。

注釋

- 1 Lui Tai-lok, "Trust and Chinese Business Behaviour," *Competition & Change* 3 (1998), 335–357.
- 2 有關研究參閱 Clifford Geertz, *Peddlers and Princes* (Chicago: University of Chicago Press, 1963); Richard Robison, *Indonesia: The Rise of Capital* (Sydney: Allen & Unwin, 1986); S. G. Redding, *The Spirit of Chinese Capitalism* (Berlin: Walter de Gruyter, 1990); J. A. C. Mackie, "Overseas Chinese Entrepreneurship," *Asian Pacific Economic Literature* 6 (1992), 41–64; Mark Granovetter, "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis," *Acta Sociologica* 35 (1992), 3–11; and Mark Granovetter, "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs," in *The Economic Sociology of Immigration*, ed. Alejandro Portes (New York: Sage, 1995), 128–165.
- 3 林耀華，《金翼：中國家族制度的社會學研究》，莊孔韶、林宗成譯（北京：三聯書店，1989）。
- 4 需要提及的是，這部著作是以小說體裁寫成的。這種體裁在很大程度上造成了一些人對該書是否建立在事實基礎上產生懷疑。不過，英國人類學大師弗思 (Raymond Firth) 曾以“作者早年同吳文藻的交往以及他本人的聲譽”證明該書的“真實性”（同上注，英文版導言，2）。而我作為一個生於中國，長於中國的社會學者，絲毫不懷疑林先生所說的，“本書所描繪的每個事件甚至細枝末節，從本質上講都是真實的，每個人物都有所指。”（同上注，著者序，2）。
- 5 基本上，人際關係中的親緣關係以及與地域化社區相聯繫的熟人關係是非工具的和自然的社會紐帶。
- 6 費孝通，《鄉土中國》（北京：三聯書店，1985）。
- 7 黃光國，〈人情與面子：中國人的權力遊戲〉，載於《中國人的權力遊戲》，黃光國編（台北：巨流圖書公司，1988），7–41。
- 8 Mark Granovetter, "The Strength of Weak Ties," *American Journal of Sociology* 78 (1973), 1350–1380.



- 9 Mark Granovetter, "The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited," *Sociological Theory* 1 (1983), 201–233; and David Krackhardt, "The Strength of Strong Ties: The Importance of Philos in Organizations," in *Networks and Organizations*, ed. Nitin Nohria and Robert G. Eccles (Boston: Harvard Business school Press, 1992), 216–239.
- 10 林耀華, 《金翼》, 3。
- 11 有關“關係性交易”和“關係性契約”的概念, 參閱J. R. Macneil, "The Many Futures of Contract," *Southern California Law Review* 47 (1974), 691–816, 以及伊恩·麥克尼爾, 《新社會契約論》, 雷喜甯、潘勤譯(北京: 中國政法大學出版社, 1994)。
- 12 林耀華, 《金翼》, 3。
- 13 同上注, 207。
- 14 參見汪和建, 〈經濟秩序與工作倫理: 轉型期中國人面臨的工作倫理的變遷與選擇〉, 《社會理論學報》, 第3卷第2期(2000), 337–363。
- 15 這裏我們依循的是格蘭諾維特和伯特(Ronald Burt)的觀點。格蘭諾維特提出, 強關係中傳遞的資訊大多是重複的。參見Granovetter, "The Strength of Weak Ties"。另外, 伯特也認為, 緊密性網絡中的人們彼此有非常強的連帶, 其提供的資訊的重複性也很高。參見Ronald Burt, "The Social Structure of Competition," in *Explorations in Economic Sociology*, ed. Richard Swedberg (New York: Sage, 1993), 63–103。
- 16 Brian Uzzi, "The Sources and Consequences of Embeddedness for The Economic Performance of Organizations: The network Effect," *American Sociological Review* 61 (1996), 674–698。
- 17 黃光國, 〈人情與面子: 中國人的權力遊戲〉, 7–41。
- 18 有關“個別性交易”和“古典締約”的概念, 分別參見J. R. Macneil, "The Many Futures of Contract," 691–816; 以及奧利弗·威廉姆森, 〈治理的經濟學分析: 框架和意義〉, 載於《新制度經濟學》, E. G. Furubotn and R. Richter 編, 孫經緯譯(上海: 上海財經大學出版社, 1988), 67–100。
- 19 “嵌入性”(embeddedness)概念來源於波蘭尼(參見K. Polanyi, "The Economy as Instituted Process," in *Trade and Market in the Early Empires*, ed. Karl Polanyi, Conrad Aresberg and Harry Pearson [Chicago: Henry Regnery Company, 1957], 243–270), 經過格蘭諾維特的一般化處理(參見Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology* 91 [1985], 481–510), 該概念已成爲從人際關係網絡角度研究經濟行動的基點, 嵌入性交易也



- 就特指那些根植於人際關係的交易行爲。它與麥克尼爾的關係性交易概念相類似。
- 20 林耀華, 《金翼》, 84-85.
 - 21 同上注, 7.
 - 22 同上注, 8.
 - 23 詹姆斯·科爾曼, 《社會理論的基礎》, 鄧方譯(北京: 社會科學文獻出版社, 1992), 196.
 - 24 正如林先生進一步描述的, “現在他(東林)已經和5個當地銀莊有聯繫。和當地銀莊的聯繫越密切, 生意就越能興旺。”見林耀華, 《金翼》, 80.
 - 25 同上注, 153.
 - 26 研究顯示, 在東南亞, 作為少數民族的華人也必須依附於政府的庇護, 以對抗本地人的憎視和維護自己的商業利益。參閱Robison, *Indonesia: The Rise of Capital*.
 - 27 參見羅家德, 《NQ風暴: 關係管理的智慧》(北京: 社會科學文獻出版社, 2002), 34.
 - 28 林耀華, 《金翼》, 136.
 - 29 同上注, 136.
 - 30 “一個人爲了要在這個世界上生存, 必須與不同圈子中的人們發生多種聯繫。……一旦他通過……廣泛的人事關係的聯絡和處理, 而得以生存下來之後, 他的地位則更爲鞏固。”(同上注, 136-137)正因爲人際關係可作爲生存競爭的可靠的武器, 所以, 中國人不忘在任何公共場域去建構人際關係。正如林先生描寫的“……浴室也是一種俱樂部, 實際上是一種重要的社會組織。因爲各色人等都到那裏去洗溫泉、談生意”(同上注, 9).
 - 31 有關“自己人-外人”的變動的思想, 參見楊宜音, 〈‘自己人’: 信任建構過程的個案研究〉, 《社會學研究》, 第2期(1999), 38-52.
 - 32 林耀華, 《金翼》, 4-5.
 - 33 同上注, 34.
 - 34 同上注, 11.
 - 35 參見 Ronald Burt, *Structural Holes: The Social Structure of Competition* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992)。值得注意的是, 精明的芬洲可能預見到了掌控商業網絡的重要性, 因此, 在東林回店後, 他讓兒子茂魁坐了東林以前在福州的職位, 並且, “東林常常給茂魁寫信, 告訴他自己在福州幾年間學到的經商之術”(見林耀華, 《金翼》, 11), 因此, 茂魁完全可能替他的父親掌握商店經營所不可或



的關係網絡，以此來維護黃家在商店中的支配權。然而，不幸的是，幾年後他卻染病早逝了。

- 36 幾年以後，芬洲因不堪家庭的紛擾，而要求回到店裏。但他很快發現“他的處境比以前要困難得多，沒有病人找他號脈，多數老顧客都是找雲生；商店裏的人很尊重他，和他說話也挺親切，但是他發現他大部分時間都閒呆著。有時人們也來問他，但他解決不了，還得去問東林”（同上注，88）。他已經失去了得以行使領導權力的人脈關係和相關的資訊、知識。他意識到自己已被摒棄，因而不得不再次退回家中。
- 37 同上注，76。
- 38 同上注，123。
- 39 同上注，150。
- 40 細心的《金翼》讀者可能在該書第17章注意到，當茂衡即將在貧病和孤獨中死去時，雲生甚至拒絕去看望一下，他“已全無良心地忘記了他的那些醫學知識和技術全是從目前這個病人的父親芬洲那裏學來的”（同上注，170）。
- 41 同上注，179。
- 42 同上注，179。
- 43 同上注，185。
- 44 同上注，187。
- 45 同上注，195-196。
- 46 同上注，198。
- 47 同上注，198。
- 48 同上注，201。
- 49 同上注，202。
- 50 同上注，204。
- 51 同上注，204。
- 52 同上注，205。
- 53 西方新經濟社會學有關經濟制度的社會建構的研究，可參閱 Richard Swedberg and Mark Granovetter, “Introduction,” in *The Sociology of Economic Life*, ed. Mark Granovetter and Richard Swedberg (Boulder, Co: Westview Press, 1992), 1-26; Patrick McGuire, Mark Granovetter, and Michael Schwartz, “Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America,” in *Explorations in Economic Sociology*, ed. Richard Swedberg (New York: Sage, 1993), 213-246。
- 54 Roy J. Lewicki and Barbara B. Bunker, “Developing and Maintaining Trust in Work Relationships,” in *Trust in Organization: Frontiers of Theory and*



- Research*, ed. Roderick M. Kramer and Tom R. Tyler (California: Sage Publications, 1996), 114–139.
- 55 林耀華, 《金翼》, 187.
- 56 Burt, “The Social Structure of Competition,” 72.
- 57 參閱上注, 86–89.
- 58 羅家德, 《NQ風暴: 關係管理的智慧》, 34.
- 59 參閱 Granovetter, “The Strength of Weak Ties” 及 Mark Granovetter, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974).
- 60 參閱 Granovetter, “The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited” 及 Krackhardt, “The Strength of Strong Ties: The Importance of Philos in Organizations”.
- 61 參見 Burt, *Structural Holes: The Social Structure of Competition* 及 Burt, “The Social Structure of Competition”.
- 62 國家在普遍制度建構上的作為, 或許在很大程度上決定著個人或組織運作人際關係的力度和範圍。
- 63 對制度的需求, 可能依賴於個體或群體的“制度知識”。一個待驗證的假設是: 個體或群體越是擁有現代制度知識, 就越會追求以制度信任的治理代替人際信任關係的治理。
- 64 Walter W. Powell and Laurel Smith-Doerr, “Networks and Economic Life,” in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. N. Smelser and R. Swedberg (Princeton University Press, 1994), 368–402.
- 65 有關新綜合經濟社會學的研究構想, 參閱汪和建, 〈超越純粹經濟理論 韋伯經濟社會學探索的思想歷程與現代意義〉, 《社會學研究》, 第2期 (2002), 51–63.

