



从社会资本向“关系”的转化：

中国中小企业成长的个案研究

翟学伟

南京大学社会学系

摘要： 社会网络与社会资本研究在社会学中的兴起，使得许多中国社会学家用它来研究中国社会中本来属于关系研究的现象。这里的一个问题是社会资本同中国人的关系关注的是否是同一领域，同一种思考方向。本文通过对中国中小企业的个案研究认为，关系的指向同社会资本的指向有所差别。中国人的关系更多地用来表示庇护、权力运作与行动者与结构之间的权宜，而社会资本则关注于信息、信任、合作及资源的投资与回报。如果混淆两者，关系研究中的很多重要问题均会遭到遮蔽。

自上个世纪80年代以来，社会网络与社会资本概念的提出逐渐引起了社会学界、经济学界、政治学界及管理学界的广泛关注。虽然该理论所研讨的问题并不十分明朗，有关概念及其引导方向以及操作等问题也有很大的争论空间（达斯古普特、撒拉格尔丁，2005），但由于该理论涉及到社会网络中的社会成员在其中摄取或分享资源的内容，遂引发了研究中国社会学者的关注，进而导致一些国内学者纷纷开始用这类概念本来研究中国原有的“关系”问题。众所周知，关系无论在中国传统还是现代社会中，都是一种极为重要的社会现象。但学界对这一现象也是到上个世纪80年代后才受到关注。两者研究在时间上的巧合使我们看到的情况是，一开始海内外学者尚能寻求自己的研究架构来研究关系，但随着社会资本研究的兴起，关系研究逐渐与其融合，形成了用社会资本与社会网络研究研究关系的局面。显然，这里面隐含着这样一个假定：由于两者所讨论的对象及其问题是大致相等，因此关系不是中国现象，完全可以用带有普遍性的社会资本理论来解释。那么，实情果真如此？先让我们对这两个概念作些讨论。

一、究竟什么是社会资本

要想明确社会资本是否能解释关系，我们可以从两个层面来加以考察。首先是从社会资本是如何被定义的。其次是一个社会创造社会资本或关系的基础及其条件是什么。

我们先来看一看社会资本的含义。撒拉格尔丁（I.Serageldin）、达斯古普特

（P.Dasgupta）认为：

关于社会资本最著名、从某种程度上讲也是最严格的定义是帕特南给出的。帕特南把社会资本看作对社区生产能力有影响的人们之间所构成的一系列“横向联系”。这些联系包括“公民约束网”和社会准则。构成该概念的基础是两个假设：第一是关系网和准则以经验为依据相互联系；第二是他们具有重要的经济学影响。在该定义中，社会资本的主要特征是它促进了协会成员相互利益的协调与合作（撒拉格尔丁、达斯古普特，2005：57）。

这一定义在一定程度上同更早一些的布尔迪厄（P.Bourdieu）及科尔曼（J.Coleman）等社会学家的定义有关。布尔迪厄认为：

社会资本是实际的或潜在的集合体，那些资源是同对某种持久性的网络的占有密不可分的，这一网络是大家共同熟悉的、得到公认的，而且是一种体制化关系的网络，或换句话说，这一网络是同某个团体会员制向联系的，它从集体性拥有的资本的角度为每个会员提供支持，提供为他们赢得声望的“凭证”，而对于声望则可以有各种多样的理解。这些关系也许只能存在于实际状况之中，只能存在于帮助维持这些关系的物质的和/或象征交换之中。这些资本也许会通过运用一个共同的名字（如家族的、班级的、部落的或学校的、党派的名字，等等）而在社会中得以体制化并得到保障，在这种情况下，资本在交换中就或多或少地真正地被以决定的形式确定下来了，因而也就被维持和巩固下来了。这种确定和维持是建立在牢不可破的物质的和象征性的交换基础上的（布尔迪厄，1997：202）。

而科尔曼对这一概念的贡献主要在于他指出社会资本是将社会结构资源作为个人拥有的资本财产（科尔曼，1992：333），进而也导致了林南在操作层面上认为，它是行动者在行动中获取和使用的嵌入社会网络中的资源（林南，2005：24）等。社会资本的概念发展到林南的定义，我们的确很难看出它同关系的含义有什么不同。这时，我们必须回到社会资本运行的社会基础及条件上，才能看出两者的差异。达斯古普特、撒拉格尔丁曾指出了社会资本具有的第三种含义，这就是它的发展所需要的社会环境与政治环境，包括政府、政治制度、法律规则、立法体系及公民和政治自由等征收制度关系与结构，由此他们形成了以下的总结：

有关社会资本的三种观点逐步扩展了概念的内涵。第一种观点包括大多数非正式的和地方的横向组织；第二种观点加入了科层组织；第三种全市建立在前两种观点基础上，加入了诸如政府和法律规则等正式国家结构。三种观点具有若干相同特征；都与经济、社会和政治领域相关联，他们均含有社会关系与经济结果相互影响的观念；都关注于经济代理人之间的关系及这些代理人的正式和非正式组织能够提高经济行动效率的途径；都隐含着合适的社会关系和制度具有正外部性，由于个人无法占用这些外部性，代理人倾向于向社会资本不充分投资，从而产生公共支持的职能。三种观点都认识到，不仅潜在的社会关系带来了发展水平的提高，而且这

些关系也存在带来消极影响的可能性，产生的效果依赖于关系的性质（横向的或科层的）、现有的准则和价值及更广泛的法律和政治背景。（撒拉格尔丁、达斯古普特，2005：58）。

有了这样的总结，我们不但可以看到社会资本的积极的一面，而且还有消极的一面。但后者却不等同于搞关系的消极影响，因为这里所指的消极性更多是指群体、组织、社区或社会网络的目标出了问题，从而导致社会资本也可以发展出对抗社会制度的一面，比如科尔曼所举的南韩学生组织的例子就是如此。在绝大多数学者看来，社会资本的含义本身就包含有助于社会与经济积极作用的积极作用，正如乔纳森·特纳

（J.H.Turner）所说的：社会资本是“那些在一个社会中通过创造和维持社会关系和社会组织模式来增强经济发展潜力的因素”（特纳，2005：123）

社会资本的定義告诉我们，如果要想让社会资本运行起来，或者说，如果要想让社会资本促进经济的发展，需要一个社会的组织和制度提供一个共享信息、协调行动和集体决策的非正式框架。反过来说，如果一个社会的信息不确定、不透明或传递渠道不通等；或者整个社会缺乏信任而使得协调行动无法展开；抑或国家宏观环境与微观环境的不一致使得集体决策无法做出，那么社会资本就无法运行了。

二、究竟什么是“关系”？

关系很容易同社会资本混为一谈是因为单从定义上看，关系也是一种社会网络，而处于其中的个人也将从中获取和使用的嵌入社会网络中的资源。但这种过于简明的定义忽略了一种社会网络运行的社会基础和条件，这就是它的团体特征和社会环境。我们从社会资本的讨论中可以反复看到，公民约束、社会准则、制度化（体制化）、团体会员制等概念在其中扮演着重要的角色，可见，社会资本的关系特征是一种组织起来的关系，是人们为了某种目标或利益联结而成的。参与者往往具备资格并关心公益的问题。或许正是这两个特点将社会资本更多地引导到有利于促进社会经济或政治的发展中去。

但关系的含义不具备这样的社会基础和条件。一开始，华人学者在思考“关系”特征时，倾向于把关系运作作为儒家思想在中国社会的实践和延伸，因为学者倾向认为，儒家思想中的仁、义、礼和人伦等概念都是对关系及其规范的阐述，并对中国几千来的社会文化产生了深远的影响（黄光国，2004；金耀基，1993），还有不少学者看到关系具有中国的农耕文化所反映出来的小农经济的特征：即家庭在生产与消费中始终占主导地位，进而发展出所谓家族取向和家族主义的概念（许烺光，2002；杨国枢，2004）。可见，关系在中国社会如此发达，一方面来自于儒家价值观的影响，另一方面也来自中国乡土社会中的血缘和地缘关系的发达（费孝通，1985）。

可是，无论从哪一个方面来讲，一个难以解释的问题是，儒学教导人们的是重义轻利，家庭也是一个被要求遵循儒学教义的生活单位，否则很容易解体。因此单从这两方面来探究关系，我们很难回答为什么关系却有工具化和利益化的倾向。所谓拉关系、搞关系、走后门、关系学等，意思都是指一种便利地实现个人利益的捷径，因此坚持用儒家思想来解释中国人的关系活动与模式就会显得很牵强，但我们也没有理由认为这种工具化的特征是来自于中国计划经济时期社会资源严重匮乏的情况引起的（Yang,1994），改革开放30年的大量研究证明，即使在社会资源相对丰富的时候，关系依然是很盛行

的。显然，关系的工具性特征使中国社会学界几乎放弃了关系同中国社会型态的联系，学者一边倒地开始用社会资本概念来解释关系现象。但是一旦用社会资本来解释关系，且不说学理上是否合理，它带来的另外一个问题，就是学者无形中在为关系正名，即搞关系在社会资本的解释下变得正当起来，似乎成为社会正当运行本身就应该具有的基本特征，那我们要问，如果搞关系是正当的，中国的社会制度为什么要在许多方面遏制关系的发展。特别是在一些西方的社会资本研究得出了它能够促成社会良性运行的时候，我们要问关系是否也有利于促进社会的良性发展。可见，我认为，用儒家思想来介绍中国人所重视的关系或用社会资本来介绍中国人如何搞关系等，都是不符合关系本身的含义的。

尽管我们对关系的研究有这样那样的问题，但我们还是要承认关系的含义及其运作还是受到来自儒家思想与农耕社会的限制。这一基础和条件使得我们虽然关注儒家思想的影响，但不认为关系是儒家思想的延伸和实践；虽然中国的乡土及家庭结构的特点也值得深思，但思考的方面也不是简单地认为它将遵循着儒家思想来行动。大体而言，关系含有机会主义的特征，这一特征的有效性同中国人的关系结构上的互惠性有直接的关系（翟学伟，2008），而在行动上也受到人情（而非理性）（翟学伟，1993，2004）的左右。由此，中国人的关系特点可以概括为一系列的要素。而这些要素部分地反映在费孝通提出的“差序格局”这一概念中。我在其他地方对此概念小结道：

- 1、它表现出了中国人交往中的亲疏远近特点。这一点既同中国传统家族的五服图相一致，也同中国人际交往的事实相吻合，又同儒家所谓的修身、齐家、治国、平天下的理想相贯通；
- 2、这一格局的重点在于反映个体与家国、天下之间的关系，尤其表明了个体在同心圆中所处的中心的位置，进而可以反映出宏观与微观、大宇宙与小宇宙，大我与小我之间的一体性或同质性；
- 3、从这一同心圆的格式中，我们可以看到中国人的道德既有内在的一贯性，又有等差性。照费老本人的观点来看，差序“系维着私人的道德”，但它们之间也都有“仁”的共相。以往学界有所争议的地方是，儒家道德原则究竟是特殊的，还是普遍的？而差序格局无形中把两者巧妙地结合到了一起，让人们觉得一以贯之与差等有别可以共存于同一体系中；
- 4、该格局还反映了公与私，自我与他人及内外群体之间相对且模糊的关系，而不同于西方社会所体现的明确关系。在西方的概念中，公私是一对对立概念，两者界限分明。任何属于公的就不可能属于私，而划归为私的就不是公。但中国人不这么认为。中国人对公德、公共领域、公共场所、公共事业、公民社会等均感到陌生，但这种陌生又不影响人们的公共热情。所谓四海之内皆兄弟，祖国处处有亲人，只要把这些地方都看作自家范围的扩展，中国人一样可以万众一心，众志成城。
- 5、以上这些特点又会引出一个格局的比较问题。表面上看，差序格局在人类社会似乎是普遍存在的，西方人并不认为这是一个中国社会的格局。一般来说，人们都会对自己的家人、朋友更亲密。可是，一旦将它同团体格局的特征做一一比较，西方人就会承认他们还是更能接受后者。可见，这里面隐藏

着宗法观念与宗教精神的差异；6、差序格局导致的行为差异使人们很难遵从法律准则，人们更乐于向内来寻求价值的提升与遵从富有弹性的习惯法。由此一来，这样的社会在制度设置、运行以及执行上都容易顺着社会情境与个人关系来操作，这就很容易造成人治的特点。（翟学伟，2009a）

但这并非意味着差序格局可以很准确地体现中国人的关系。差序格局的最大问题就是它归结出来的自我主义特征，这点同儒家思想和家庭生活的价值取向是背道而驰的。（翟学伟，2009a）。综合以上的认识，我认为，中国人的关系是人缘、人情与人伦的综合体，而人情是其中的基本样式（翟学伟，1993）。

如果将关系与社会资本做一比较，关系的特点可以表述为：自然性的生活网络，而非构建性的目标性网络；长久性的互动，而非短暂性的互动；个人层面的连接，而非组织或团体性的关联；模糊的自我边界，而非明确的自我边界；人情式的交往，而非准则式的交往。而属于后者的特征都是社会资本。

下面我准备以中国改革开放以来长江中下游地区发展起来的中小私营企业的成长为例，来认识比较社会资本与关系上的几个重要的特点。

三、中小企业成长的个案研究

在中国计划经济年代，几乎任何同个体经营相关的活动都是被禁止的。自80年代以来，私营企业开始出现，然后呈几何级数增长，现在已经占中国国民经济的半壁江山。有资料表明中国私营企业的出现同开办企业者当时的社会关系有很大的关系。社会学者在调查中发现，将近半数的企业家同政府机关和企事业单位的干部有亲属和朋友关系（石秀印，1998；李路路，1997）。显然具有这样的关系是他们从事自己企业运行的保证。为了进一步获得对关系是如何在企业的成长中发生作用的，我本人对常州一家企业进行了比较深入的个案研究，再加上一些从访谈和文献中得到的其他资料，大概可以看出社会资本与关系不同的运作的方式。我这里先来了介绍一下我调查的基本情况：

陈老板80年代初考入江苏省常州市某化工学院，毕业后独自南下广东珠海，开始了他的创业历程。他先是在当地建立了一家小公司，主要从事进化工进出口贸易工作。十几年的打拼使他赚到了足够的钱，遂移居加拿大，现为加拿大公民。本世纪伊始，他大学时期的一个常州同学告诉他常州要搞高新技术开发区，正在向海外招商引资，因为他们学的是化工，因此考虑可以在开发区搞一家化工厂。陈老板虽然已经身居海外，但毕竟对回国办企业很有兴趣，所以就答应了这件事。2001年，他同邀他的那个给他信息的同班同学合伙开始在常州投资建厂，成立了常州某化工有限公司。但当我于2008年准备着手研究这家公司的时候，它已经停产了。理由不是企业内部或生产、销售环节出了问题，而是因为该企业的地理位置（某镇）离常州城市较近，按照新城市发展规划不得从事化工项目，被勒令停止建设。之后，陈老板重新调整他的部署，于2006年更名，重新建起一家常州某化工有限公司，迁入常州国家高新技术开放区化工业园区，现任该公司董事长。面对这一变故，我问陈老板为什么出现了这么大的事情还坚持在常州搞？他回答：因为自己在青年时代在常州读书，有同学在这里提供信息和帮助，而重新考虑其他地方投资，没有社会关系是不可能的，要是真这样，不如不搞。我又问他的同学当年为

什么把他介绍到这里。他告诉我，改革开放以来，各个地区都在发动自己家乡有国内外关系的亲朋好友来投资，振兴和发展家乡经济，这是利国利民的好事。如果哪个人能引来外面的资金和实体经济，地方政府还会给予一定的奖励。这是一个对国家、地区、个人都有益处的事情，所以他的同学对此事非常投入。结果也正如他们所料，他的同学不但引来了外资，拿到了当地政府奖励，而且还成为该公司的副董事长。或许也是有他在当地的活动能力，该企业可以被重新规划到新的化工园区。

但重新有了发展的地方，不意味着下面就可以按照计划发展了。陈老板告诉我，在当地招商引资阶段，没有发生什么搞关系的问题。问题出在同当地政府签订协约之后。当时协约签完后，有一系列部门手续要办，比如作为海外投资企业，需要外经贸局（合资）批准，去工商部门登记注册公司，办理营业执照，而要想最终可以拿到这些执照，还需要环保、安监、消防、税务等部门的审批，认可。另外，工厂使用的土地涉及到政府向农民收购，需要去镇上土地管理所办理手续，而申报厂房建设则要向城市规划局与建设局申请。

我问他：为什么到这些地些就涉及到搞关系的问题了。陈老板说：如果是大型企业来投资，一般不会涉及到太多的关系问题。它们是有名的企业，地方政府请都请不来，现在真来了，当然会服务很好。但中小企业就不同了。这样的企业比较多，这个企业不来，那个企业会来，多一个少一个不是什么大问题。所以如果关系没有搞好，最常见的做法就是拖延办理手续的时间，或者在办理手续的过程中遇到对方的刁难。科员、科长都可以找到许多理由延长办理时间。比如要求补材料，找专家，建筑过程中也会出现各种意想不到的事情。我让陈老板给我举个例子。他想了一下说：“比如我什么手续都完成之后，在厂房建设时地方政府告诉我排污管将由政府来做的，也就是说政府为了环保需要把排污管通到我的工厂边上，然后我把排污管同它的接上，他们再在把它接出去。就为了这个接进和接出，我等了半年，搞得我这边迟迟不能开工，但政府又说没有钱做了。这就信用出了问题，另外他们的工作计划与管理是混乱的。比如他们没有给我接管道，我也就没有及时付给他们土地款。我找到镇长、书记，询问管道什么时候可以通，他们就要求我先给他们垫款，才给我通。如果我想急着建设完工，就要请他们吃饭。吃了饭也还是有意外，因为原来的镇长调到其他地方去当干部了，新来的镇长不认为我们企业的引进是他的政绩，所以刁难我们更多。总之，这类事情很多，我们就要想着利用节日给他们送礼物，送钱。但要能够把这些钱物送到他们手里，还需要通过中间人（亲戚、朋友、熟人）。这些人事先就认识他们，了解其中的信息，然后就可以请他们有效地办理这些事情。”我问他有没有通过关系后办事很顺利的情况。陈老板告诉我，他几乎每一个环节都要通关系。因为他的同学有当区长的，有在环保局的。而他公司里的其他负责人也有他们在一些部门的同学和朋友。他选择这个地方投资也就是因为有关系才来，没有关系他就不会来。他在一次强调除非一些大型的著名企业才不一定需要这么多关系，因为如果下面人刁难，影响到官员的政绩，他自己就会下台。所以他刁难的是他们这些一般的企业。

我问他：“现在看来，你认为你做出这一决定是否值得？”他回答：“我现在不好判断，实惠没有得到，以后不好说，是否上市，是否有大企业收购等都说不好。但资产在扩大，给地方带来了就业，税收。另外以后如何，也要看国家政策的变化，如果有

变，要你搬就又要搬。我的营业执照上写得是12年，但政府需要你搬迁就得搬迁，他们可以通知银行不给贷款。还有村民来闹事，把一些村里面的事情说成是我们化工业带来的，要你给村委会钱，现在每年给出去的就有30万。”看到他有许多抱怨，我最后请他谈一下，在他看来他的投资究竟有什么益处？他回答，对于国家与地方，引进企业之后有三大好处：

- 1、作为地方官员，他的政绩可以提高，繁荣地方经济，解决地区就业问题。
- 2、地方政府买了土地有了很多收入，地方财政，税收也有很大提高。
- 3、对于地方政府的许多部门及其个人，他们同企业有税收、视察、检查等事宜，这就有了很多饭局，过年要给他们送红包，礼品。

但对他自己来说，他认为没有什么益处：烦心，没有回报。他说他周围的企业朋友也有同感。

四、从社会资本向关系的转化

从这个个案中，我们可以清楚地看到，社会资本的运行主要是指地方政府招商引资这一阶段。政府为了发展当地经济，一方面有自己的官方对外宣传及招商会以来吸引海内外企业前来投资，而另一方面，他们通过当地人的社会网络（非官方的社会关系），比如亲戚、朋友、同学等前来投资，而且后者是卓有成效的。尤其值得注意的是，比较完整的社会资本运行是针对那些著名的或大型企业而言的，它们在中国地方上可以比较成功地避开复杂的关系问题。地方官员单从他们的政绩，地方财政、税收，解决就业问题等方面考虑，也会从各个方面为它们提供有效的服务。但即使大型或著名企业有了社会资本运行，一种更大的政治和经济环境条件还有不怎么具备，除了官员与公民素质与人文环境外，最为重要的就是政策的多变导致的计划调整或得不到落实，从而降低了地方政府的信用，比如向农民征地及投资项目的规划都缺少长远眼光，想到什么就做什么，然后又可能推翻重来，进而导致已经签订协议的和上马的项目都可以因政策调整而改变或搬迁，这势必给企业带来了不必要的损失；当然如果政府对企业坚持原有的信用，因为原有的计划考虑不科学，又会给当地居民带来不必要的损失。据我观察，同样的事情在南京地区大型的化工企业安置问题上有更为尖锐的矛盾。可见，撒拉格尔丁和达斯古普特认识到的，“不仅潜在的社会关系带来了发展水平的提高，而且这些关系也存在带来消极影响的可能性，产生的效果依赖于关系的性质（横向的或科层的）、现有的准则和价值及更广泛的法律和政治背景”，是很有见地的。从中国经济发展的现实层面上看，国家政策的较大调整和变动，使得国家宏观环境与微观环境之间很难协调，结果集体决策也无法做出，出现了社会资本运行的消极一面。

但我们也看到，中国企业的成长，特别是中小企业的成长除了具有大型企业成长较为相同的特点外，它们还有自己的问题，这些问题不属于社会资本，而属于中国人所讲的关系，结合我在其他地方所做的企业调查，这些关系特点大概有：

一、企业通过关系才能获得政府支持的优先性。各级政府部门都拥有国家监管，经营许可证、用地盖房等的审批及资助优良民营企业的权力。虽然政府应当按照有关法律、政策规定等来行使权力，但即使在企业条件相同的情况下，关系可以体现在优先性

上。我还调查到的一种情况是，有的国有企业需要拍卖，有的建设项目需要公开招标，但因为事先有关系的运作，使得拍卖或招标成为一种形式，有关系的人就会以比较合适的价格拍下该企业或中标，而没有关系的人即使拥有雄厚的资金，也无法做到这一点。

二、为了企业的生存和发展必须建立关系网。如今在中国，从事私营企业的人员范围已经非常广泛，但无论他们是何种原因成为了企业老板，只要他们想把企业做大，一般都同政府的许多部门之间保持着良好的私人关系。比如在我所调查的个案当中，需要建立关系的部门有各级政府、公安局、法院、工商局、税务局、财政局、土地局、环保局等以及相关的人员等。但这些关系不是指正式的关系，而是说它同相关负责人发展友情关系。这些友情关系更多地要靠吃饭、送礼来维持。

三、关系的职业化。中国人关系的复杂性导致一些比较专业性的机构产生，比如驻京办事处、审计事务所、咨询公司、公关公司等。它们的任务之一就是为害怕搞关系或不知道如何搞关系的人做关系代理或提供指导。特别是有的企业招聘人员时选聘那些在政府要害部门有亲戚和朋友的人，或者能应酬的人，比如在我的个案当中，企业的副董事长就需要更擅长于当地各个政府部门搞关系，其中攀附不上的还需要通过中间人的介绍。

在以上概括中，有三点是十分重要的，一是企业主反映关系的重要性在于，如果把审批、检查通过、获得资助或表彰看作是有关部门应有的工作职责，那就错了。在中国人的理解中，这些往往是说明了关系疏通的成功，一种礼物交换（gift-giving）；二是互惠很容易会发展为一种组织之外的利益共同体。我调查的老板常用朋友来表示自己同他们的关系，实现有福同享，有难同当；或者一荣俱荣，一损俱损的关系。三是很多情况下，关系的建立总需要中间人牵线（关系链）。在我调查的企业中，企业家们要同当地政府官员之间发展成这样的关系，最多的活动就是由企业家出钱一起吃饭、一起参加娱乐活动。在以后的企业发展中，如果需要信息和稀缺资源，他们可以获得优先；如果发生了麻烦，就会得到庇护。

比较社会资本与关系的运行差异，我认为最大的差别在于社会资本要求的信息共享、协调行动和集体决策等（这在招商引资阶段都是具备的）都不在关系中得到体现。在关系的运行中，信息不是共享的，而是受控制的，它在某种程度上是用来区分有关系的无关系的标准；另外信任往往也是自己人之间的信任，所谓公事公办在中国的含义就意味着陌生人之间在打交道，拖延与服务都远不如熟人关系。手续办理中的拖延和刁难导致协调行动很难进行，通常需要在结构性资源之外来寻求疏通的可能。而集体决策一方面受到不同成面的政策制约，另一方面还受到来自个人因素的影响，比如官员工作岗位的调动或没有从中得到好处等。因此我认为，中小企业在区域经济中的成长过程是一个从社会资本向关系转化的过程。如果单纯地靠社会本来运行，中小企业几乎难以生存，而转化得当，就可以发展得很好。

因此，我在其他地方提出，关系与社会资本所面临的研究态势是：一、关系与社会资本的讨论各有自己的问题。它们的抽象度越高，彼此包含或一致性的可能就会增大，但反过来看，这种增大会导致我们对一个特定社会的解释力减弱。社会资本作为一个概念，其抽象度并不确定，但在解释西方社群、民主、市场、非政府性等方面具有中层性，关系也是在解释中国社会特征上含义更为明确。

二、中度性的抽象结果导致我们看到社会资本是对应着西方的公民社会展开的，它是对结社、合作、信任、互惠、信息渠道等整合性思考的产物，而关系对应的是中国家庭本位社会的展开，它是对血缘、地缘及扩张而来的同门、同学、同事等关系的概括性思考。其差异是前者多以社团方式存在，后者多以个人关系方式存在。

三、社团是自愿性组织，因此个人的追求关系着个人的抱负、志向、兴趣等，个人可加入、参与及退出，这些特点同个人主义价值观相联系；而家庭是非自愿性组织，它同生存依赖、光耀门楣、切身利益的有效性等相联系，它无法加入，也无法退出，但可以逃离。

四、社会资本的思维逻辑具有公益性，这些带公益的目的性投资将使投资的个人、社群及社会受益，但也会让一些不投资者或无资格者不受益，进而对公平正义有诉求。关系的思维逻辑是自利性的，它不同公益、公正与规则对立，但总要求把自利性放在首位，从而具有个体捷径主义的特点，而许多惯习、结构和制度一方面维护它的运行，而它的运行另一方面促成了相关的体制，比如走后门，特批、设重点等。个体捷径主义的机动灵活是不可能通过严谨而刻板的制度来实现的，更多的问题将通过私交、感情、摆平、协商等来实现。

五、关系与社会资本都是引导性概念，在达到一定抽象度后，它们都可以用来研究各自所框定的社会现象（这些社会现象并不属于某一特定的社会）。区别只是我们不能想当然地用彼种引导来涵盖或取代此种引导。用社会资本研究关系，会看不到关系的复杂运作方式，反之，用关系研究社会资本，也会理解不了它在公民社会、组织、管理中的威力。但可以肯定，中国社会有社会资本现象，西方社会也有关系现象，只是目前只有社会资本理论，进而就变成了用社会资本来解释关系了。

六、社会资本凸现由个人属转向关系属性的研究转型，偏重对关系结构的定量研究，而关系研究因受非自愿与无选择的结构性影响，需要讨论做人、面子与个人计策的问题，许多问题无法用定量研究完成（翟学伟，2009b）。

结 语

我想，一些研究中国企业社会资本的报告撇开关系问题去讨论信息、资源传递或信任等问题，其实看到的是些表面的或受制于社会资本分析框架所看到问题。但我们也不能轻率地认为，上述企业中出现关系问题可以统统归属于贿赂和寻租。在中国社会的认知体系中，关系或许是介于社会资本与贿赂之间的一种状态，比如请客送礼并非意味着贿赂，但也不能说没有想得到更多信息或帮助的倾向。其实如果我们了解了关系、变通与制度之间的复杂关系，我们就做不出这样的结论。比如政府支持的优先性是符合条件下的优先，它并没有破坏游戏规则。而法规和政策的模糊等使得变通成为可能。

如果我们追问企业主的社会资本与关系之间是如何转换的，我想一种比较好的解释方法是将中国人的社会关系分为两种不同而又紧密相关的社会网络。一种是中国人被动地身处其中的，个人的生活就在其中，比如亲属、同学、同事等。儒家学说和人类学家研究的正是这样的关系网络。另一种是个人为了特定的利益而主动建立的网络，比如一个企业家为了生存和发展就需要建立这种关系网络，否则他会举步维艰。但在中国社会，后者关系的建立往往依赖于前者的网络的丰富性，这就是为什么亲属、朋友、同学

等为什么如此重要的原因，也唯有这样，后建起来的关系网络才显更加牢固。因此我认为，关注中小企业成长中虽然有社会资本的运行固然有许多业务和工作及利益上的关系需要展开，但在展开的同时，就自然地会进入到权力的庇护、获得政府及各部门政策的优先性而发展出了利益共同体及由关系网络而获得支持的特权等问题方面去。目前的社会资本研究本身不涉及这些问题，即使有社会学家历数社会资本的负面问题，也没有上面这些问题。这就是我认为的社会网络与社会资本理论在解释关系现象上的局限性。如果我们不顾关系的运作特点而用社会资本来表示关系，我们看到的或者是关系的特点被遮蔽了，或者被此类概念合理化成了一种良好的资本运作。

参考文献

- 布尔迪厄，1997，《文化资本与社会炼金术》，上海：上海人民出版社。
- 费孝通，1985年，《乡土中国》，北京：三联书店。
- 黄光国，2004，“多元典范的研究取向：论社会心理学的本土化”，《面子：中国人的权力游戏》，北京：中国人民大学出版社。
- 詹姆斯·科尔曼，1990，《社会理论的基础》，北京：社会科学文献出版社。
- 金耀基，1993，“儒家学说中的个体和群体——一个关系角度的诠释”，金耀基：《中国社会与文化》，香港：牛津大学出版社。
- 李路路，1997，“私营企业主的个人背景与企业‘成功’”，《中国社会科学》，第2期。
- 林南，2005，《社会资本——关于社会结构与行动的理论》，上海：上海人民出版社。
- 帕萨·达斯古普特、伊斯梅尔·撒拉格尔丁主编，2005。《社会资本——一个多角度的观点》，北京：中国人民大学出版社。
- 乔纳森·H.特纳，2005，“社会资本的形成”，见帕萨·达斯古普特、伊斯梅尔·撒拉戈丁编，《社会资本：一个多角度的观点》，北京：中国人民大学出版社。
- 石秀印，1998，“中国企业家成功的社会网络基础”，《管理世界》，第6期。
- 许烺光，2002，《宗族、种姓与社团》，台北：南天书局有限公司。
- 杨国枢，2004，“中国人的社会取向：社会互动的观点”，《中国人的心理与行为：本土化的研究》，北京：中国人民大学出版社。
- 翟学伟，1993，“中国人际关系的特质”，《社会学研究》，第4期。
- 翟学伟，2004，“人情、面子与权力的再生产”，《社会学研究》，第5期。
- 翟学伟，2007，“报的运作方位”，《社会学研究》，第1期。
- 翟学伟，2009a，“再论差序格局：贡献、局限与理论遗产”，（待发表）。
- 翟学伟，2009b，“是关系，还是社会资本？”，《社会》，第1期。
- Yang, M. Mei-hui 1994, *Gifts Favors & Banquets*, Cornell University Press.

版权所有： 中国社会科学院社会学研究所

E-mail: ios@cass.org.cn

欢迎转载， 敬请注明： 转载自《中国社会学网》 [<http://www.sociology.cass.cn>]