

关系强度、关系信任还是关系认同

——关于中国人人际交往的一种解释

周建国

〔摘要〕 本文通过对中西方有关人际交往理论的考辨发现,无论是西方人提出的关系强弱还是国内学者提出的关系信任,都难以对中国人的人际交往做出完整准确的解释。究其原因在于,他们大多是从工具理性的视角来考察人际交往的,忽视了非功利情境下的人际交往,因而所得结论难免有失偏颇。我们发现,通常情况下中国人人际交往所普遍遵循的乃人际认同法则。而这一法则之所以被中国人普遍偏好,关键在于它与中国传统社会重家庭、家族、宗族以及地缘性共同体有着内在的切合性。中国人人际交往中的“九同”或“十同”法则实际上都是在这—基础上演绎出来的,目的都是为了应对人际交往中的各种情境,以便于在人际交往中能够顺利通行。

〔关键词〕 关系强度;关系信任;关系认同;人际交往

〔中图分类号〕 C912.3 〔文献标识码〕 A 〔文章编号〕 1000-4769(2010)01-0097-06

一、以往研究辨析与本项研究假设

西方社会学者在讨论有关人际交往时一般都认为,人际交往起始于人际吸引。其主要意思是:一个人在选择交往对象时,他或者她都会倾向于选择那些能够满足自己某种需要的人作为交往的对象,而对方在决定是否与之交往时,也会试图了解他或者她能否提供自己所需要的东西。如果双方在互动开始前的某些暗示性表达正好包含了各自所需要的东西,那么交往就很容易达成。如果双方的暗示性表达不能满足各自的需求或者仅仅一方能够满足对方的需求,人际交往就很难发生,更不用说向深度发展了。^{〔1〕}从一般意义上来说,这一理论对人际交往尤其是工具性人际交往动因的解释是毋庸置疑的。但是,正如整个西方社会科学理论一样,在这一理论中,人被视为抽象意义上的

具有绝对理性的个体,犯了“个人主义神话”无法克服的错误。^{〔2〕}因为就其现实性而言,人总是存在于某种社会关系(情境)之中的,所以其行为也不可能完全遵循理性主义原则。特别是在中国社会,特殊主义一直以来都在人际交往中居于主导地位,人们在选择交往对象或决定是否与之交往时,看重的未必是对方能给自己带来什么,更多的是要权衡对方与自己究竟是一种怎样的关系。因此,当我们试图用“人际吸引”这一理论来解释中国人的人际交往时,常常会遇到一些无法解释的困惑。比如在中国人的人际交往中,有时候交往双方之间有着很强的吸引力,但交往却无法开始;而有时候双方的吸引力并不是很强,却可能因为某种原因而使得交往双方很容易产生互动并使交往持续下来。中国人常说的“有缘千里来相会,无缘对面不相识”就是对这种现象的最好诠释。显然,对于中国社会的这些带有“特殊”性质的现象,以普遍主义

〔作者简介〕周建国,上海交通大学国际与公共事务学院教师,博士,上海 200030。

作为其理论假设前提的西方社会理论是难以解释清楚的。因此,人际吸引理论对于人际交往的解释只能在一般意义上通行,如果考虑到特殊的交往情境和文化背景,则仍需做进一步的完善。

至20世纪70年代,新经济社会学代表人物之一的马克·格兰诺维特在研究人们的求职行动时,对人际交往或人际关系理论及其在实践中的作用做了更为精细的研究。在探讨人际交往或人际关系时,格氏提出了强关系和弱关系两个意义相对的概念。在他看来,关系强弱主要取决于四个维度,即“认识时间的长短”、“互动的频率”、“亲密性”(相互倾诉的内容)及“互惠性服务的内容”。^[3]在人际互动中,互动双方交往时间长、互动次数多、关系越密切、互惠交换越多就是强关系,反之,则是弱关系。以这对概念作为分析工具,他在研究人们的求职行动时发现,相对于强关系来说,弱关系对于人们的求职具有更大的意义。因为强关系是指人们之间建立起来的内部性纽带,因此彼此之间获得的信息重复性太高,相对有价值的信息也就太少。而弱关系的作用主要是在两个不同的群体中建立起了信息桥,因此人们就容易获得不重复的有价值的信息。^[4]此后,强关系和弱关系很快就成了社会学者们分析人们社会行动时的一种常用工具。不过,后续的实证研究表明,格氏关于弱关系对人们求职等社会行动更有价值的结论并不具有绝对的普遍意义,一些社会学者对于像中国这样的东方社会的实证研究表明,强关系对于人们的求职或社会流动反而具有更大的意义。

强关系和弱关系在解释东西方人的求职行动时出现了如此截然相反的结果是否提醒我们,在借用它来解释中国人的人际交往时,是否首先要考辨清楚它的适应性问题?笔者以为这是很有必要的,因为我一直认为,在使用西方社会理论来解释中国社会中的具体问题时,首先要做的一件至关重要的事情就是考察这些理论是否具有适宜性。如果这些理论本身对中国社会的解释存在问题,而我们却不加分析地搬来为我所用,其后果是可想而知的。那么,强关系和弱关系理论对中国社会人际交往或人际互动的适应性又如何呢?日常生活经验告诉我们,以格氏所列的四个维度来判断中国社会的关系强弱并不具有绝对的正确性。也就是说,在中国社会里,互动时间长、频率高、倾注感情多、互惠性交换多并不一定会成为强关系,反之也并不一定就是弱关系。仅以互动时间和频率为例就可以发现,在中国社会里许多人际关系尽管长期保持着互动,互动频率也很高,然而却难以成为强关系(如工作中的同事关系);相反,某些关系却可能在一面之交后很快就进入强关系状态(如在异地遇到老乡,日常生活中我们把这种他乡遇故知称为“有缘”并倍加珍惜,因而双方关系自然很容易变为强关系)。如此看来,强关系和弱关系理论作为一种分析工具在解释中国人的人际交往或人际互动时

还有待于进一步修正。

针对这种情况,长期坚持社会学本土化的翟学伟较早意识到了强关系和弱关系这对概念在分析中国人人际关系或人际互动中存在着某些不适应性。他通过对深圳、南海、东莞、宁波等沿海城市外来打工者的个案访谈发现,对于外出求职的打工者来说,决定他们行动的关键因素不是关系的强弱,而是信任的强弱。^[5]其研究说明,对于外出求职的农民工来说,首要问题不是信息量的大小(弱关系虽然信息量大,但不一定可靠,可能包含虚假信息的成分),而是信息是否准确可靠,而要确保这一点,关键在于提供信息的人是否可靠,因此,信任的强度就成了决定中国人人际交往的关键因素了。这一研究的成功之处在于,他发现在从传统向现代转型的过程中,由于现代诚信制度还没有真正建立起来,因而人们即使知道弱关系中存在大量对自己有益的信息,但由于不能确定这些信息的真伪,在选择交往对象或寻求帮助时也不会贸然把注意力集中在弱关系上,而是依然把曾经长期流行于传统社会的血缘、地缘以及与之类似的关系作为交往的首要原则,以此来确保其可信度,降低交往的风险和成本。

显然,较之于前述西方学者的研究来说,翟氏关于信任强弱的观点对于中国人的人际交往与互动具有更强的解释力。但是,如果从更进一步的普遍意义上来说,这一结论似乎还是不具有普遍性。因为这一结论是建立在农民工外出求职这一工具性行为研究基础之上,因而自然有其局限性,至少很难对那些不具有工具意义的日常人际交往或人际互动做出合情合理的解释。那么,中国人在日常人际交往或人际互动中普遍遵循的一般性原则又是什么呢?我们发现,在日常人际交往或人际互动中,中国人遵循的既不是关系的强弱,也不是信任的强弱(这两种交往原则的遵循都是建基于工具理性基础上),而是各种各样的关系认同。换句话说,中国人在考虑是否与某人发生交往关系或能否与之发生交往关系时,最需要考虑的是他与这个人之间是否存在某种相互认同的东西,这对双方交往能否发生、关系发生后能否持续交往下去起着至关重要的作用,这就是本文对于中国人人际交往或人际互动的研究假设。

二、个案选择及其合理性探讨

在提出了研究假设以后,紧接着的问题是用什么方法来证明这一研究假设的普遍意义,这是几乎所有涉足中国心理与行为研究的学者们都会遇到的一个难题。虽然从19世纪上半叶社会学产生以来,实证主义方法论一直居于主导地位,但不少中国学者却越来越意识到,这种盛行于西方社会学界并于近年来对中国社会学研究影响日渐深远的实证主义研究方法,对中国社会研究多少具有某种不

适应性。为此，社会学者在面对中国社会事实特别是一些经由传统社会历史文化浸染的日常生活之中的社会事实时（比如本文关注的中国人的人际交往或互动规则），尤其要考虑到这些社会事实本身的特殊性以及用什么方法来应对这些特殊性的问题。对于这类社会事实，恐怕是实证主义者所倡导的统计方法所难以应对的。对此，著名社会学家费孝通先生曾经发表过独到的见解，他在评价帕克的人文区位学方法时说：“他所给予人们的不是普通的知识，而是生命，一种能用以行动的知识。这种知识并非单由客观的描摹可以获得，一定要有主观的深深体会才能得到。”^[6]后来，他将这种“体会”称之为“体悉”，并且认为，对中国社会的认识必须经由实地“体悉”才能实现。^[7]这实际上是道出了中国社会研究中的一个重大问题，即中国日常生活中很多不必要、也不可能说清楚的事情，都是伴随着个体生命成长过程中的切身“体验”而逐渐弄清楚的。在中国社会获取知识特别是一些与潜规则有关的知识常常与行动者的“体验”有关。^[8]通过深刻体验所获得的知识，往往对行动者具有更大的指导意义。

这样一种社会文化结构无异于告诉社会科学研究者，在面对具体中国社会问题时，西方社会学者所极力倡导的调查问卷和统计方法并不一定有助于揭示那些本土特质比较明显的社会现象的深层文化意义，相反，它需要研究者植根于社会文化之中，通过深切的体验才能把握研究对象的实质性内容。也就是说，对于一个需要长期体悟方能把握其社会文化本质的社会来说，“植入”式的研究方法才能确保研究者准确地把握社会现象的本质。^[9]通过“植入”到研究对象的生活世界之中，进行一种真情体验，研究者才能把握住研究对象的真实面貌。那么，在西方社会学研究方法体系中，哪些研究方法更接近这种情况呢？比较而言，实地研究中的个案研究似乎更具有这种能力，它们多少具有上面提到的“体验”、“植入”之类的功能。正因为此，我以为对那些涉及到中国人的心理和行为方面的社会现象研究来说，个案研究具有更强的适应性。当然，个案研究明显存在这样或那样的不足，其中最大的问题就是它难以保证研究结论的普遍性。对此，我们可以通过其他一些辅助手段来进一步佐证，如此则基本可以保证结论的可信度了。其具体的做法是，在个案研究的基础上，辅之以大量的经验事实，通过这些经验事实从多方面、多角度对个案揭示的规律加以辅证，如果经验事实大多支持个案研究的结论，那就说明研究结论是比较可靠的。当然，至此仍不能说研究结论就具有绝对的可靠性，不过只要达到这个程度，科学研究的意义也就呈现出来了。因为无论是自然科学还是社会科学研究，试图找到一种放之四海而皆准的真理实际上是不太可能的，通常都只能达到一种接近真理的状态。更何况，这些通过个案和经验事实证明的结论还可以接受时间和实践的检验，在接受

检验的过程中日益得到修正和完善，经过如此不断求证和反复，应该可以保证个案研究结论的可靠性了。

讨论至此，我们不妨依此论证逻辑来看看典型个案以及相关的经验事实能否证实“关系认同是中国人人际交往中所遵循的普遍准则”这一研究假设。

个案：

笔者曾经认识一对中年夫妇，他们都是上世纪80年代初期的理工科大学学生。在此不妨把男的称为H，把女的称为Y。从旁人的介绍中了解到，当初恋爱时无论是个人条件（主要是外貌）还是家庭条件，H都不如Y，尤其值得注意的是，当时全国大学生中女性所占比例远远低于男性，更何况他们就读的又是一所很一般的省属大学，且还是理科专业，这就出现了男女比例严重失调的问题。按照当时的一般情况，Y是要找一个就读更好学校或地位更高的男性做丈夫才符合情理。而对于同属这所学校的男生，往往会因为自卑或其他因素，也不太可能去接触这些“带刺”的玫瑰，更何况当时大学里是不主张谈恋爱的，因而男生去追求女生的概率就更小了。在这种情况下，他们两人是不太可能谈恋爱并结为夫妻的。

正是这桩婚事有违当时的常理，所以笔者见到Y时不免产生了想探究其中原委的兴趣。

于是，我直接问Y：你和H是不是老乡（这一点我事先已经知道）？

Y：是的。

我：H第一次找你出来约会是不是听说你是他老乡，所以才来找你的？

Y：是的。

我：你是不是没有想太多就跟他接触了？

Y：是的。

我：后来H是不是经常来找你玩？

Y：是的。

我：在一起时间长了，你们之间的感情就逐渐发生了变化，向着爱情方向发展了？

Y：是的。

我：后来你们就确立了恋爱关系，并最后结婚了？

Y：是的。你怎么对我和H之间感情的发展这么了解？

我：（笑笑），没什么呀……

当你听完这个故事，是不是对我如此准确地推知H和Y之间的情感发展过程感到惊讶，是不是怀疑我事先就知道了他们的感情发展过程？那我可以告诉你，我除了知道上面已经说明的信息，其余的都一无所知。

在案例中，H的成功之处在于他没有直接提出要和Y谈恋爱，而是以找老乡之名，打通了和Y交往的路径。在和老乡的交往中，Y丧失了“警惕”，没有过多考虑他们之间的关系将会怎样发展，于是在交往中不知不觉陷入了

温柔的“陷阱”，最终被H俘获，成了他的妻子。总结其中的道理不难发现，在中国人的人际交往中，某种关系认同是尤其重要的，这种彼此认同的关系往往是双方交往得以展开的前提条件。而我当初之所以能八九不离十地猜中Y和H的关系发展过程，凭借的也正是对这种逻辑关系的认识。这对于那些不知其中套路的人来说简直是神乎其神，但对于明白其中套路的人来说，其实是再简单不过的事情了。在这个案例中，H的幸运在于他与Y之间的交往有了老乡这一彼此认同的关系，因而他们之间的交往就顺其自然地展开了。由此可以看出，关系认同在中国人人际交往和互动中有多么重要。

如果这个案例不足以说明关系认同是中国人人际交往中的主要准则的话，我们还可以来看看日常生活中的诸多经验事实是不是同样支持这个观点。生活在大城市里的人们只要稍微留意一下就会发现，如今中国的大都市存在着各式各样的老（同）乡会（按国家有关社团管理法律法规，不能成立老乡会，因而各地老乡会都是以其他名称命名的）。以江西籍为例，在浙江有“赣浙经济促进会”，在江苏有“赣苏经济促进会”，在上海有“上海井冈山商会”……凡此种种，不一而足，在其他城市情况也大抵如此。尽管国家明令禁止成立各种形式的老（同）乡会，然而各地老乡们仍然变着法子成立类似的组织，而且几乎都有政府机关人员的参与和支持，定期举办各种类型的老乡聚会活动。凡是参加过这类聚会的人都会发现，老乡们一见面彼此之间几乎没有隔膜，很快就会热乎起来，与城市这个“陌生人的社会”形成了鲜明的对比。试想，平时在城市里为什么与其他人总是形同陌路，而一见到老乡却能如此亲密？原因在于他们之间有“老乡”这一彼此认同的关系。

这种情况在农民工群体里表现得尤为突出，大量研究都表明，绝大多数农民工虽然在城市里工作，但他们的交往对象几乎全是老乡，与城市居民几乎没有实质性的交往，形成一个个都市社会里的“隐形村落”。^[10]究竟是什么原因导致农民工进城后仍然把老乡作为主要的交往对象？这其中原因固然很多，但有一点可以肯定，那就是他们可资利用的关系认同实在有限，而“老乡”这种关系几乎每个人都有，因而在其人际交往中自然具有了重大的意义。

以上个案和经验事实说的都是中国人人际交往中的老乡关系认同，是不是中国人的交往就只有这一种关系认同呢？显然不是，据有关学者研究，中国人认同的关系大致包括九种，即通常所说的“九同——同学、同事、同乡、同姓、同好、同行、同年、同袍以及同宗。”除了“九同”之外，还有一个最重要的“十同”，就是共同的朋友。^[11]中国人为了拉上一种与自己没有直接认同关系的朋友，通常会通过“共同的朋友”来化解面临的困境。如人们在拉关系时最常找的话题就是“你认不认识某某某，

我和他可是哥儿们……”如此一来，双方进入交往状态的可能性就大大增加了。此“九同”或“十同”乃中国人人际交往中被大多数人遵循的关系认同，甚至可以说是中国人人际交往的“法宝”。无论在什么情况下，如果你试图与某个陌生人发生交往或互动，只要能找到其中一种或多种关系来为你开道，那你的交往成功率就大大增强了。虽然在此限于篇幅不能予以一一论证，但我想大多数中国人是可以借助本文的论证逻辑和日常经验事实在自己的人际交往实践中加以验证的。

由此可以看出，“关系认同”在中国人的人际交往中的确具有相当程度的普遍意义。

三、关系认同分析

从前面有关关系强弱和关系信任的探讨中可以看出，尽管它们之间存在着较大的差异，解释的具体问题也不同，但仍然可以看出二者之间有一个重要的共同点，就是它们在考察人际关系或人际交往时，都是从工具理性的角度出发的。西方人之所以认为弱关系重要，是因为它可以带来大量有益于求职所需的信息；中国人之所以看中强信任，是因为它不但可以提供可信的信息，而且可能为求职者提供帮助。不可否认，人际关系的建构的确可以帮助人们获取一定程度的社会资本并帮助他们达成某些工具性目的，但如果把所有人际交往都与工具性目的联系在一起，则未免有些不符合实际情况。阎云翔在黑龙江省下岬村的田野调查就发现，理性计算、道德义务和情感联系三个因素都对人际关系的建构有着重要的影响。^[12]因此，纯粹从工具理性这个维度来考察人际关系或人际交往，虽然对生活世界的某个方面的解释也许很有益处，但绝不是问题的完整面相。正是跳出了工具理性思维的限制，本文以为，从完整的意义上看，中国人人际交往或互动是基于关系认同的基础上展开的。不过，一个需要回答的重要问题是，人际交往中这种几乎不受理性约束的关系认同是如何深深地植根于中国人的心理结构之中并条件反射般地支配着他们的行为呢？

我以为要说清楚这其中的道理，最好还是得回到中国传统社会文化结构中去寻找答案。对于这个问题，梁漱溟所言中国社会是一个伦理本位的社会基本为各家所接受。^[13]而伦理本位社会的实质在于社会整合是依照某种伦理秩序而实现的，个体在社会关系中的地位主要由社会预先设定的伦理关系所决定。这就决定了传统中国人的“个人的生命是不完整的，它只透过与他人的共存才能尽其意义。没有他人，个人的身份本色便失却意义。在这个意义上，中国人的社会生存论是关系中心的”^[14]。而且，“中国人之关系取向，在日常生活中最富有动力的特征是‘关系中心’或‘关系决定论’（relation determinism）。在社

会互动中,对方与自己的关系决定了如何对待对方及其他相关事宜”^[15]。因之,在伦理本位(其实践逻辑就是关系取向)的社会里,个体是在人与人的社会关系中来界定自己身份的。因此,“关系”在传统中国社会就处在了格外显性的位置。

而众所周知的一个事实是,在传统农业社会里,农民对土地具有高度的依赖性。土地的不可迁移性又必然培育出农民安土重迁的性格,最终形成聚族而居的生活形态。农民世代代“生于斯,长于斯”,祖祖辈辈在同一块土地上过着“日出而作,日落而息”的生活。这样的生活环境自然使得农民对自己熟悉的家庭、家族乃至宗族格外重视,血缘、地缘成为他们所有关系的纽带。因为在这样的生活环境里,以父子兄弟组成的家庭成了生产的基本单位,而“家必须是延续的,不因个人的长成而分裂,不因个人的死亡而结束,于是家的性质变成了族”^[16]。而且,“由于家族的经济和政治势力要大于家庭,多数家族又有象征和维持这种经济和政治势力的宗祠、族产(包括田产)和族规,而传统中国农村同姓聚族而居的习惯……以及由此而产生的经济利益共同体,使得传统农民对自己所属的家族这一血缘共同体具有高度的心理认同,并因此而形成鲜明的家族意识”^[17]。就是这样一种生存逻辑,逐渐型塑出中国传统社会鲜明的家庭、家族、宗族为主体的社会文化格局,人们对家族、乡里这种血缘、地缘性的区域性共同体产生了高度的认同感。他们一方面尽心尽力地为自己所属的共同体尽义务,另一方面也理所当然地享受着共同体里所有的权利。这种具有明显“圈子”特色的生活方式决定了传统中国人在遇到问题需要帮助时首先想到的必然是自己圈内的亲戚或邻里,也使得彼此之间把相互帮助视为理所当然。经由长久岁月的塑造,蕴含在人际关系中的工具性意义反而日渐消失了,取而代之的是一种以感情为纽带的联结。这样,家庭、家族、宗族以及地缘共同体这些东西就作为一种文化基因一代代地遗传到了中国人的意识深层,在人际交往中,他们自然就会格外重视由这些遗传密码所决定的关系了。前面提到的“九同”中的“同姓、同乡、同袍、同宗、同年”关系,主要就是在这种社会文化结构中形成的。

及至近代,中国社会开始了剧烈的社会变迁,以工业文明为标志的现代化运动开始打破传统社会的封闭状态,人们开始走出田间地头,走进学校,走向工厂,进入陌生的城市社会。在新的环境里,传统社会所依赖的许多与血缘、地缘相关联的关系开始失效,任何人也不可能把自己的亲戚、地缘共同体全部搬到同一个学校或工厂哪怕是同一座城市,千百年来形成的人际关系网络被无情斩断了,个体开始陷入一种新的陌生环境之中。这时候,中国传统社会数千年形成的强大文化基因开始发生作用了,它开始在陌生的生活环境里寻求新的具有“九同”性质的人际

交往法则。于是,“同学、同事、同行”这些既与现代生活相关联,又与传统社会人际交往具有某种切合性的人际关系开始受到人们的重视,填补了传统人际交往中被认同的关系缺失后的空白。另外,在相对复杂而枯燥的现代生活中,那些有着共同爱好的人,就会形成关系相对密切的非正式群体。然而,就是这样一种基于感情需要而产生的群体关系,也被中国人人际交往所看中,于是就有了“同好”这样一种认同关系。

然而,在社会分工基础上形成的现代社会,必然割裂各种不同行业之间的亲密联系,而且由于人们各自的工作生活经历不同,传统社会的同质性人际关系没有了现实的基础,人与人之间的交往也比以往任何时候都困难。特别是城市规模的不断扩大和人口的不断增加,使得过去那种依靠熟人关系来处事的原则几乎成为不可能。但是,中国人的文化基因并不因此而真正退出历史舞台,人们在“九同”难以奏效的情况下,发现我不认识的人,我的朋友可能认识,通过朋友的关系,最终我还是可以找到你。这样,就在“九同”之外,产生了第“十同”,即所谓“朋友的朋友”可以作为中间人帮助他们化解人际交往中的困境。于是,为了有更多这样的“朋友的朋友”以备急时所用,“多个朋友多条路”就成了人际交往中尤其受到重视的规则了。究其根本,仍然是中国传统社会积累下来的“关系认同”法则在新形势下的一种适应性调整,本质内容依然没有改变。

四、简短的总结

对于中国人人际交往中所普遍遵循的人际认同这一法则,究竟应该如何看待呢?笔者以为,在传统社会里,由于它与当时的社会文化环境有着相当程度的契合性,因而对于行动者来说,总体上还是值得肯定的。但是,在人类开始迈入现代社会以后,由于其内在结构总体上是一个异质性社会,这一本质特征决定了人与人之间的关系必然是靠具有普遍意义的规则来管理,遵从制度规则是现代社会得以运行的前提条件。因此,在这种背景下仍然依靠所谓的“九同”或“十同”这种关系认同准则来处理人与人之间的交往关系,必然会使人际交往受到极大限制,给工作生活带来不便。这就要求人们打破这种文化基因的束缚,以开放的心态来与所有陌生人交往,这样才能实现从传统人向现代人的转型。当然,实现从传统向现代转型是一个漫长的过程,因而关系认同这种人际交往法则在一定的时空范围内仍然具有一定的现实意义,比如对于大量从乡村社会迁移到城市社会的移民来说,由于他们在步入城市社会时存在着社会资本严重短缺的问题,为了快速实现在城市“安营扎寨”的目的,关系认同对于加速他们人际关系网络的建构是有一定积极意义的。不过,从总体上

来说,这也只能算是转型社会中的一种权宜之计,从逻辑上来说,社会发展的总体趋势必然是由普遍主义原则代替特殊主义原则,关系认同将由理性处事所代替。但是,这种替代也不太可能是完全取代,因为经由长久文化遗传基

因型塑出来的关系认同法则在促进人际交往、满足人的情感需求等方面无论何时都有一些难以替代的优势。因此,它未来的命运究竟怎样,恐怕还是得由它与现代社会内在结构的相互适应来决定。

〔参考文献〕

- 〔1〕宋林飞.西方社会学理论〔M〕.南京大学出版社,1997.200.
- 〔2〕〔美〕韦恩·贝克.社会资本制胜——如何挖掘个人与企业网络中的隐性资源〔M〕.刘吉,张国华译.上海交通大学出版社,2002.2.
- 〔3〕〔美〕马克·格兰诺维特.镶嵌——社会网与经济行动〔M〕.罗家德译.社会科学文献出版社,2007.69.
- 〔4〕〔美〕马克·格兰诺维特.弱关系的力量〔J〕.国外社会学,1998,(2).
- 〔5〕翟学伟.社会流动与关系信任——论信任强度与农民工的求职策略〔J〕.社会学研究,2003,(1).
- 〔6〕费孝通.社会学家派克论中国〔J〕.再生,1933,2(1).
- 〔7〕丁元竹.社区研究的理论与方法〔M〕.北京大学出版社,1995.199.
- 〔8〕周建国.紧缩圈层结构论——一项中国人际关系的结构与功能分析〔M〕.上海三联书店,2005.124.
- 〔9〕周建国.类推与植入:一种社会研究方法论探析〔J〕.交通大学学报(哲学社会科学版),2006,(3).
- 〔10〕柯兰君,李汉林.都市里的村民——中国大城市的流动人口〔M〕.中央编译出版社,2001.
- 〔11〕罗家德,叶勇助.中国人的信任游戏〔M〕.社会科学文献出版社,2007.73-74.
- 〔12〕阎云翔.礼物的流动——一个中国村庄中的互惠原则与社会网络〔M〕.刘放春,刘瑜译.上海人民出版社,2000.142.
- 〔13〕梁漱溟.中国文化要义〔M〕.上海人民出版社,2005.72.
- 〔14〕何有晖,陈淑娟,赵志裕.关系取向:为中国社会心理方法求答案〔A〕.杨国枢,黄光国.中国人的心理与行为〔C〕.(台湾)桂冠图书公司,1991.58.
- 〔15〕杨国枢.中国人的社会取向:社会互动的观点〔A〕.杨国枢,余安帮.中国人的心理与行为:理论及方法篇〔C〕.(台湾)桂冠图书公司,1992.106.
- 〔16〕费孝通.乡土中国 生育制度〔M〕.北京大学出版社,1998.40.
- 〔17〕周晓红.传统与变迁——江浙农民的社会心理及其近代以来的嬗变〔M〕.生活·读书·新知三联书店,1998.50.

(责任编辑:何 频)