关系网络、互嵌性与信任机制[①]

——当代浙北 H 地农村经济-社会变迁初探

陈云龙[②]

摘要：本文认为，中国农村整体社会结构的变迁具体体现为农村社会关系网络与内在信任机制的实质性转变，因此研究这一内在变动过程对于理解中国农村社会现实转型具有深刻的理论与现实意义。基于浙北 H 地农村整体社会结构变迁的核心特征与当前国内外“关系网络”研究的复杂背景、诸多争议与综合性趋向，本文提出一种关系网络研究的“嵌入性”实践综合理论模式。近而，笔者借助长期实地研究所获资料对 20 世纪 90 年代以来的浙北 H 地农村的“生产-交易”关系网络与“特殊-熟人”关系网络互嵌实践与变迁过程进行描述分析后发现：浙北农村社会内部的关系结构、关系网络与信任机制仍然带有强烈传统印记。与此同时，其既呈现一种理性化、现代化和制度化的总体趋向，又面临一种过度功利化、极端工具主义与生产-消费主义的内在危机。

关键词：关系网络；关系结构；互嵌；信任；农村

引言

外界看来，自改革开放以来，长江三角洲的经济社会发展取得了举世瞩目的成就。因此，各方学者对该地区的“成功经验”论述颇丰。早在 20 世纪 80 年代中期，费孝通（1999b:192-234, 350-375, 388-450 1999c:340-346,423-427）老先生先后在苏南、苏北、温州等地的小城镇课题调查研究过程中，就率先勾画出了著名的“苏南模式”与“温州模式”的轮廓，这也为此后的相关研究奠定了范式基础。浙北地区北接苏南，南连浙东、浙南地区，是整个长三角经济圈的核心区域之一。虽然处于这两种模式交界的特殊地带，但在总体上浙北地区依然属于“小企业、大市场”的“浙江模式”（温州模式）。不知何故，除了曹锦清、张乐天（[1995]2001）等人历时四年（1988-1992）所做的关于浙北农村社会文化变迁的田野调查之外，对于改革开放后该地经济社会发展鲜有研究与精辟论著。如今，距离他们当年那虽然艰辛却颇具影响力的调查又过去了近 20 个年头。那么，在这些岁月里（特

[①] 本文是笔者在本科毕业论文的基础上改写的。

[②] 南京大学社会学院社会学系

别是千年之后），浙北农村又发生了何种变化，出现了哪些前所未有的新趋势与新转向呢？笔者通过实地研究后认为，从农业生产为主转向大规模工业化[①]，从集体（乡镇/社队）企业与计划经济的普遍衰弱与消失转向民营企业与专业市场的大量崛起与繁荣，成为浙北农村近 20 年经济发展重心转换与社会结构整体变迁最为核心的主题。而学者徐晓军（2009）认为，乡村社会关系结构成为乡村社会结构的缩影,隐藏于深层次的社会结构的变动必然是社会关系**质变**的结果。因此，怎样从浙北农村经济社会生活**内部**，从农民的日常关系实践中，去深入全面理解这种“经济-社会”变迁的宏观主题，而不仅仅停留在从**外部**将这种经济与社会发展“成果”转化为宏观数据与抽象理论的单一成就视角上，正是本文努力的方向。下文中笔者将紧紧围绕“**浙北农民的社会生活与工业市场**”这一核心主题，从“**农民怎样处理与协调日常生活互动与民营企业及专业市场的经营管理之间的双重关系**”这一“关系”（*guanxi*）视角本身来描述与分析解释这二十年（特别是近十年）以来该地农民是怎样迈出浙北农村的整体社会结构剧变的又一大步的。

一、文献回顾与理论视角

（一）文献回顾

中西方学界越来越倾向于答成这样一种共识：中国乃至整个华人社会都是一个关系（网络）社会（何梦笔，1996；金耀基，2002；雷丁，2009）。中国网络是一个特殊的群体形式，它构成了一个大社会统治的基础（何梦笔 ，1996：作者的话第 8 页）。同样，中国人的日常行为是关系取向的（杨国枢，1992:98-110），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的相关事项（金耀基 2002：106）。因此，关系网是理解海外华人（中国）社会与经济生活的基础（雷丁，2009:35），（中国人/华人）人只有在社会关系中才能体现（孙隆基，2004:12），他/她不能脱离关系网而独立存在，若是分隔开来将无法真正被人们理解（雷丁，2009：96）。可见，中国社会的“关系网络[②]”纷繁复杂，它是理解中国人（人际互动）、中国文化、中国社会的组织制度、宏观社会结构与社会变迁等重大社会现象的一把钥匙。因此，“关系网络”研究逐渐成为社会学及其他相关领域与交叉学科的一个时髦主题，各种研究成果层出不穷，更有学者呼唤并尝试建立一门“关系社会学”（Emirbayer，

[①] 这种农村的工业化与非农化（陈俊杰 1998）的基本趋势已经在曹锦清（2001 第五章）的研究中得到初步讨论，只是当时尚处于改革开放初期，农业生产依然占据主导地位，集体企业（社队/乡镇企业）的发展繁荣逐渐凸显工业生产的优势，而私营企业的数量与规模尚小，发展趋势并不明显。

[②] 笔者通过查阅相关文献发现，中文研究中主要有“关系”、“社会关系”、“网络”、“社会网（络）”、“关系网络”、“网络关系”、“社会关系网络”等提法，而外文研究中则相应有“*guanxi*”、“relationship”、“tie”、“connection”、“network”、“social network”等用法。为便于表述，本文将统一用“关系网络”，但这并不表示这个词在纷繁复杂的“关系”研究中具有通用性。事实上，多种用法本身表明了“关系”研究在理论与方法上的严重分歧与不同侧重。

1997；边燕杰，[2009]2011：导言）。当然，要想在穷尽所有“关系网络”研究的讨论恐怕是不可能的，这也不是本文的主要任务。以下，笔者将与本文主题直接相关的具有影响力的“关系网络”理论、方法与经验研究加以粗略回顾与讨论。

1.中国学者的关系网络研究

中国学者对于归纳提出中国社会（人）关系结构的各种理论模式的尝试从未停止过。早期可以追溯到包括费孝通在内的众多老一辈学者。如梁漱溟先生（[1949]2005）在比较中西方文化后提出的“个人本位”与“伦理本位”，林耀华先生（[1944]1989）在其《金翼》一书中通过对张、黄两家的家族制度研究提出的人际关系平衡理论。但在已有众多研究文献中，笔者以为，费孝通（[1947][1985]1999a）先生的《乡土中国》最具有开创性、完整性，也最具社会学意义，并为此后大部分“关系网络”研究奠定了研究的范式基础。他立足于中国传统社会，用了“一捆一捆扎清楚的柴”和“一块石头丢在水面上所发生的一圈圈推出去的波纹”（费孝通，[1947][1985]1999a：334）两个简单形象的比喻巧妙地将西洋（方）社会与中国社会的社会格局（结构）分别总结为“差序格局”与“团体格局”,并从自我（个人）、家庭血缘地缘关系、道德（文化）与抽象社会结构（费孝通 [1947][1985]1999a:332-344）等各个层面详细比较了两者的不同特点。这种理论讨论与类型划分事实上不仅已经确立了“关系研究”的主要**研究范围与研究方向**，即**中国-传统（农村）**社会关系结构[①]与**西方-现代（城市）**社会关系结构[②]，而且包含了个体与家庭、群体与（小区等）组织、制度与文化等从行动到结构的各个主要**研究层面**。然而，这样一种看似简单精辟的理论划分与理论论述不仅为后来的学者提供了经典研究范式，也引来了无数争论[③]。

[①] 学界本身对“社会关系”与“社会结构”的定义与关系存在重大分歧。林南（2001）假设的社会结构是一种偏于宏观、静态、横向与抽象的地位（等级）结构，而将社会关系（网络）与社会资本相连，行动者通过社会关系（网络）的运作过程实现社会资本与社会资源的获得，最终实现社会地位结构的改变，隐含了社会关系是一种偏于动态、微观、纵向与具体的社会关系结构；边燕杰（2007）在此基础上区分了两种社会结构论，一种是从职位分布的角度来看社会结构**（地位结构观）**，一种是从社会关系和社会网络的角度看待社会结构**（网络结构观）**，并认为在两者之间存在一种关联，却并未给就两者关系作出明确解释。社会网络分析学者则大都认为社会关系（网络）是对社会结构的一整套具有自己的概念体系与测量工具的研究范式（Wellman &Berkowitz 1997；转引自林聚任 2009：47）。显然，关系社会学力图在**外部（传统社会学）**超越这种二元论，但在**内部（关系社会学）**却又陷入这种二元论的争论与困境中。质言之，即社会结构中的“关系论”与“结构论”是传统社会学理论的个人与社会、宏观与微观、行动与结构、动态与静态等诸多“二元论”之争在新兴的“关系社会学”内部的延伸。到底是社会关系与社会结构并立（关系=结构），还是社会关系只是更为普遍的社会结构的一项内容或一种表现（林聚任 2007:52）？本文中，笔者立足于关系社会学内部的“关系主义”视角，将**社会关系**与**社会结构**看成是一种**连续统（continuum）**，并加以并用。

[②] 笔者以为，从《乡土中国》的书名与对传统农村的“乡土社会”称谓中，费老同时也隐喻整个中国传统社会是以农业文明为主的**乡村社会**，西方现代社会则是以工业文明为主的**城市社会**，因此这里也隐含了农村与城市社会关系（结构）之别。当然，笔者也发现这种划分显然受到当时的西方经典社会学家，比如滕尼斯的“共同体（小区）与社会”（费老将之译为礼俗社会与法理社会）、涂尔干的“机械团结”与“有机团结”（费孝通 [1947][1985]1999a：319）等古典社会学理论的影响。

[③] 费老的“差序格局”概念本身到底包含的是宏观的纵向社会（等级）结构与微观的横向社会（互动）关系两个方面还是主要偏向其中之一？阎云翔（2006）主张的是前者，即“等级论”，翟学伟（2009）则主张的是后者，即“非

其实，一切皆因时代剧变而起。自解放以来，中国社会，特别是中国农村这个曾经最为符合费老笔下的“差序格局”的乡土社会（中国）里却发生了最为剧烈的社会转型与变迁。传统与现代、中国（本土）与西方、农村与城市，这些关乎社会关系结构的重要主题交织在一起，使中国（农村）社会集中彻底暴露了这个时代的主要矛盾与焦点问题。一方面是来自西方社会学及相关学科层出不穷的新理论、新方法的启示与挑战，另一方面是转型时期中国社会关系结构的日益分化与复杂化的趋势，这种理论与现实的双重压力，也使很多中国学者意识到费老的“差序格局”与“团体格局”的解释范式已经太过理想、简单和粗略，都试图在理论与经验的各个层面寻找突破口[①]（郑也夫，1993；郭于华，1994；孙立平，1996；折晓叶，1997；陈俊杰、陈震，1998；杨善华、侯红蕊，1999；周建国，2002；卜长莉，2003；阎云翔，2006；马戎，2007；翟学伟，2009；廉如鉴 2010）。笔者尝试将其分为以下几类：

首先是关系网络的文化-情感论。这一类论述一般缘起于中国（农村）的传统文化、家族伦理与情感纽带，并且主要来自本土文化心理学家。比如早期的文化人类学家许烺光（1970；1990）概括了“情境中心”取向和“俱乐部”群体；乔健（[1988]2006）在中国社会文化背景中对关系的种类、关系的建立与维持、关系的作用以及关系网进行了初步讨论；金耀基（2002；[1988]2006）从中西文化比较的角度对中国人人际关系中的关系、人情、面子等关键概念进行探讨；杨宜音（1999；2001）则通过对中国人关系分类的个案研究总结出了关系网络的三个特点：一是与角色规范的伦理联系，二是亲密、信任和责任，三是以自己为中心，通过他人而形成关系的网状结构，并提出了**自己人/外人**的关系解释模式；朱瑞玲（[1987]2006）则同样对面子这一与关系网络密切相关的本土性概念的方方面面进行了详细分析；丁华（2002）认为面子代表了个人在社会中拥有的财富、权力与关系网络，它与人情、回报、自己人、外人等概念是密不可分的。边燕杰的“关系主义”主张则认为“一个行动个体，如果生活在伦理本位、关系导向的文化中,那么他/她的基本行为准则就是‘划圈子’:最外围是熟与不熟的圈子，熟人之中是亲与不亲的圈子，核心圈是既熟又亲、再加上义、利高度一致而达到的信任。也就是说，与个人主义、集体主义文化中的权、责、利相对应的，关系主义文化中的行为规则是熟、亲、信”（[2009]2011:导言）。质言之，这些研究大都涉及社会关系结构的理论模式与

等级论”，而廉如鉴（2010）则分析认为，“差序格局”概念的论述中存在“**名实分离**”的问题，即名义上有描述等级制的意图，实则在描述微观互动关系。笔者认为，“差序格局”本身已经包含了以上的两方面论述，既可以从宏观结构层面上来解读，也可以从微观行动层面上来解读，这是费老为弥合西方社会学中行动与结构的二元分裂并契合中国传统社会而提出的一种**关系理论**。这种描述本身是符合传统社会**家天下**的社会结构（因为在此背景下“自我中心网络”与“整体社会网络”具有一致性），但将之直接运用于转型中的当代中国社会结构的分析却存在简化倾向与解释危机，但其作为一种理念类型的划分仍颇具价值。

[①] 其实费老本人也早就意识到改革开放以后的中国（农村）社会早就不能用“乡土社会”来概括了（费孝通，2001：279），因此他进一步想到用“场”的概念来补充“差序格局”的思想（费孝通，1999d：158）。

运作过程，其中虽然也包含利益与工具维度的讨论，但是着重强调的是关系网络背后的文化传统与历史渊源，例如儒家理想（天人合一）、家族主义、人伦秩序、天命观念等传统价值伦理，具体强调的是血（亲）缘情感、权利义务不对等（片面强调义务、报大于施）、差序地位（人伦）、思维中的他人取向、自我主义、重情轻理（法）、关系稳定和相互依赖等主要传统社会文化内涵。因此带有浓厚的文化论色彩。

其次是关系网络的利益-工具论。改革开放以来，随着市场经济的急速推进，“利益[①]”也逐渐成为中国（农村）社会关系（结构）研究又一重要维度。王思斌通过其在河北农村的调查发现，“由于受经济利益的支配，其亲属关系变得越来越非亲属化，并会呈现进一步弱化趋势。”（王思斌，1987）。折晓叶（1997）指出**利益原则**已经成为日常生活中人与人交往的一个重要砝码。杨善华、侯红蕊（1999）也发现“……‘家族的泛化’对农村中原有的差序格局来说，意味着内涵的改变、范围的扩大及关系亲疏格局的变化……利益正在成为决定关系亲疏的最大的砝码。原本紧紧地以血缘关系(家族关系)为核心的差序格局正在变得多元化、理性化”（杨善华，侯红蕊，1999）。张海东、杨隽（2000）则指出在中国转型期社会关系网络呈现出一种新的趋向: 资本化。“社会关系资本化的社会动因是利益驱动（张海东，杨隽，2000）”。刘林平（2001；2002）通过对转型时期深圳的一个外来农民工聚居区——“平江村”的实地研究后认为：关系的实质是是一种利益交换，并且主要体现在直接的经济利益上,关系的生产和再生产的过程就是一个给予回报、建立信任的过程（刘林平，2001；2002:307-308）。此外，王晓霞、乐国安（2001）也认为由于现代性的注入，人际关系的等级原则逐渐弱化，契约化的人际关系开始冲击以人伦为本的人际关系，功利性的人际关系正在淡化中国的“人情”关系，逐渐抬头的宗亲势力毕竟抵挡不住现代开放性人际关系的诱惑，对整体主义修正的集体主义与潜在的个人主义在现代中国社会同步发展。周建国、童星（2002）也类似地指出，当前我国正处于社会转型时期，社会结构正发生着急剧的变化，人际交往中理性成分日益增加，人际关系结构表现出由情感型人际关系结构向理性型人际关系结构变化的趋势。李培林（2002）则直截了当地称之为农民从“生存理性”过渡到“经济理性”的“巨变”。卜长莉（2003）则在探讨差序格局的现代内涵时指出“利益成为差序格局中影响人际关系亲疏的重要因素”。郑也夫则从社会关系网络内部的信任角度讨论中国社会转型期的出现的“杀熟”现象。他认为杀熟标志着不仅在陌生人中缺乏信任，而且熟人中的信任也日益丧失……社会信任降到了最低点（郑也夫 2001:222）。杨光飞（2004）也在同一问题

[①] 利益与理性一样是一个模糊不清的概念，但是两者往往与西方的个人主义社会文化背景相连，具有现代性意义。笔者认为对理性的定义直接影响对利益的定义。从广义上讲，利益既包括了显性的物质（经济）利益或货币财富，也可以是隐性的权力、地位、声望、情感、赞同、归属和自我实现等。这里学者们则更侧重经济理性或经济（物质）利益。

上表示“杀熟”现象增多，不仅是由于“传统型熟人关系”受到市场经济所带来的工具理性的侵蚀；而更主要的是因为在转型期的社会情境下建构起的熟人关系有着巨大的风险，尤其在经济交易方面。而林聚任（2009：219-221）则将之总结为关系的异化或客体化。概言之，关系网络的利益-工具论或曰“差序格局的理性化”（杨善华，侯红蕊，1999）命题或曰“工具性差序格局”（李沛良，1993）命题已成为费老的“差序格局”理论的重要补充，利益已经成为解读当前中国乡村社会关系的关键词，也是研究乡村社会关系结构最理想的切入点（徐晓军 2009）。当代中国（农村）社会关系网络对传统社会文化格局的背离和理性化、制度化与现代化的鲜明转向已成学界共识。

再次是关系网络的混合论。事实上，很多中国学者并不满足于从以上两种论调之一（或突出传统或突出利益）来寻找自己的理论立足点，转而寻求更加现实、全面与综合，也更具解释力（当然也更加复杂）的关系网络理论命题。黄光国（1988；2004）较早提出了一种人情与面子的理论模式，并将中国人的人际关系抽象成可能的三大类，即**情感性关系**、**工具性关系**和**混合性关系**。行动者首先通过对社会生活中三种不同关系的判断，然后依据不同的交换原则努力为自己“挣面子”，以此形成一个不断循环的过程；翟学伟（1994；2005）则通过对关系和关系网的深入研究，提出中国人人际关系中的**四因素分析**。他认为：**家长权威、道德规范、利益分配**和**血缘关系**的不同组合确定了中国人的社会行为互动及与他人的人际关系网络；孙立平（1996）则通过整合了以往关系网络研究中的“普遍主义-特殊主义”与“表达性关系-工具性关系”两类两分法，将关系网络分为“朋友”、“同志”、“关系”、“西方式”四类，试图说明解放前至今中国社会的关系网络演变的基本趋向。折晓叶（1997）则在基于自己的农村调查提出了**“利、权、情”**秩序的新观点。她认为**“利、权、情”**这三种关系的交织是中国农村社会特有的合作模式。陈俊杰（1998：108）则在其对浙东越村的研究中总结出关系网络的三个维度（成分）**“伦理、情感与利益”**。通过这三个维度，他生动展现了同时作为农民互动中不断建构的过程与作为客观存在的结果的关系网络的双重义含，真正体现了布尔迪厄的关系性方法中所谓的“被结构的结构”与“具有结构能力的结构”（斯沃茨，2006）的统一。周建国（2002；2005）则结合“财富、权力、声望”形成的包含横向与纵向的三个圈层提出了一种“差序格局”的现代化替代版本——**“紧缩圈层结构”**，并指出了这种关系结构的正负功能；刘林平虽然强调指出了关系网络的理性化特征，但是他认为“总体上，人们寻找关系的顺序是家庭、亲戚、朋友和熟人。这一顺序就是一个从强关系到弱关系扩展开来的过程。这一路径也就是费孝通所说的差序格局”（刘林平 2001；2002:310）。与陈俊杰（1998）一样，他也认为“不能把关系看做是一种既定的社会结构，是外在于人的活动的。除了先赋的血缘关系之外，关系的扩展有赖于主观的努力……

对于关系的理解，不论是从结构还是从功能的视角来看，都应该把它看做是动态的、处于发展变化之中的，是一个连续不断的生产和再生产的过程（刘林平 2001；2002:308-309）。此外，徐晓军通过对鄂东的一个艾滋病村庄的研究，发现乡村社会个体的社会关系系统已经呈现出明显的**内核**与**外围**两极分化的结构 ，乡村社会关系的外围已高度利益化，而与之对应的是内核部分的高度情感化（徐晓军，2009）。

质言之，以上三类关系网络研究的核心体现的是一种**关系网络的转型论**，这与当代中国（农村）整体社会变迁背景是一致的。但是这种对中国（农村）社会关系网络利益命题的讨论总是以关系网络的文化-情感论为出发点与立足点，因此呈现出一种“传统为本体，西方为补充”的趋势。但是，至今为止，仍然没有一位学者能够提出一个全面崭新的概念，只能在费孝通“差序格局”的概念的基础上进行修修补补（林聚任，2009:205）。

2.国外学者的关系网络研究

对中国社会关系网络的持续关注同样也来自许多国外学者与海外华人学者。

首先，对中国（华人）社会关系网络背后的意识形态与政治（权力）组织的研究一直是这些学者关感兴趣的研究主题。傅高义（Ezra F.Vogel 1965）就试图以 “朋友式关系”向“同志式关系”的转变来说明 1949 年以后中国社会从血缘、地缘为基础的特殊主义关系向社会主义与共产主义价值标准为基础的普遍主义关系的转换。华尔德（Andrew G.Walder 1996）则针对建国之后改革开放以前的中国城市工厂中的工作环境与权力结构提出了一种共产党社会的新传统主义模式。在该模式中，他深刻指出在中国工厂的党领导与群众之间存在一种纵向的施恩-回报关系[①]（patron-client ties），“正是这种关系网络将个人的忠诚、制度角色的履行以及物质利益联系在一起。它是当时那种社会能够正常运作的一个不可缺少的机制”（孙立平，1996），而这种关系与工厂中原本存在的横向的实用性（工具性）的私人关系网络是并行不悖的（同上：第五章）。

其次，对中国（华人）社会关系网络的文化背景与经济意义的强调也是一个重要方面。何梦笔（1996：第一章）敏锐地关注到了改革开放以来中国（农村）社会的剧烈变迁与现代化进程，将中国乡村工业（乃至海外华人企业）的繁荣定义为一种 “隙缝经济[②]”，认为这种经济的发展与中国社会中的个人关系网关系密切，而这种被经济学家排斥在外的“网络”与其中包含的非正式信任机制背后有着中国社会独特的历史文化传统与社会情感因素作为支持。因此，他不仅强调了网络对中国乡村经济（乡镇企业）发展的推动作用，而且从经济、政治、文化、制度与理性等诸多层面讨论“网

[①] 也可理解为庇护-依赖关系。
[②] 指在一个具体的经济制度里，基本上处于正式经济结构之外、以特定的专业化为基础的企业运行的一种经济形式。

络”，试图构建一个涉及中国及其他华人圈的庞大而开放的中华网络社会，并以此提出一种个人与社会现代化的制度经济学路径——“氏族—无政府制度”（同上：第四章）。

与何氏一样，雷丁（2009）也同样试图理解从经济文化角度理解中国（包括华人）经济-社会发展的内在逻辑。他通过对海外华人群体与华人企业的广泛深入研究，归纳总结了一套包含自我、关系、组织与社会四个层面的完整分析框架——“华人资本主义精神”（同上：80）。他认为华人社会关系结构由三大要素构成：家庭、（家庭以外的）关系网与关系网之外的整个社会层面（即陌生人社会）（同上：67）。他不但指出了华人对关系网络的工具主义取向背后中国以儒家文化为主导的历史文化传承与支撑，还发现了两个重要原因：海外华人特有的不安感与现代化力量（同上：96）。在此基础上，他详细论述了整个华人社会关系网络对于华人企业发展的利弊，并认为关系网络的核心问题在于信任和依赖（同上：96），通过关系网络可以解决不信任问题，并充分发挥这种特殊主义信任的独特优势。

再次，这些学者也较早发现并突出中国（华人）社会关系网络的现代（原子）化与工具性特征。华尔德（1996）与戴慕珍（Oi，1989）分别从“城市工厂中的干部与工人（尤其是积极分子）”与“农村公社中干部与社员”两个方面分析上面这种庇护-依赖关系，强调了（物质）利益或各类资源在其中扮演的重要角色。此外，汉学家高棣民（Gold，1985）在考察文革之后的中国社会人际关系后认为“今日中国个人关系的突出特征是工具主义……关系是以交互性，即传统的‘报’的概念为基础的，一个人做了有利于其他人的事情，被看作是一种‘社会投资’，很明显地期待有一些回报（转引自：孙立平，1996）”。雅阁比（Jacobs，1979）则同样主张个人对利益的追求及稀缺资源的交换被当作关系培养的最终目的（转引自阎云翔，1996，2000:220）。林南（Lin，2001）则从西方理性主义与社会交换论的理论观点出发，将“关系主义”定义为非对称性的社会交换关系。杨美惠更为深入地指出“关系艺术的复杂策略和仪规说明，尽管关系艺术为实际的利益所驱动，但它却不是一个非道德或完全理性化的行为模式……也与资本主义理性化和非人情化的交换关系不同”（Yang，2009：124）。而学者阎云翔（Yang，1996，2000；2009）以下岬村为个案，从中国农村礼物馈赠与私人生活变迁的角度细致表明：一方面，关系网络的培养和人情伦理的尊奉，兼具利益与非利益、表达性与工具性、情感与被迫两个方面的特点（阎云翔，2000:203），另一方面，市场经济价值观、商品生产方式、全球消费主义文化与国家权力的影响推动了家庭关系的私人化。

与中国学者的研究相比，这些国外学者与海外华人学者的研究涉及范围更为全面、广泛，并对意识形态因素颇为强调，在某些概念的提出与分析上也更具独到性。中国（华人）社会关系结构的

多重背景、复杂内涵及深刻变迁（现代化转型）一直都是他们关注的焦点，他们同样试图提出更具合理性的理论解释框架。但是由于中西方社会的巨大差异，这些研究始终存在一定的文化立场和理解隔阂问题。这也是作为“陌生人”的外来研究者的客位研究（etic）局限。

（二）理论视角

1.关系研究的综合性取向

通过文献回顾，笔者认为关系网络研究已经获得丰富的阶段性研究成果，并达成一定的研究共识。笔者亦尝试将目前“关系网络”研究的核心问题（主要内容）总结为两大方面：**一是关系的外部之争**，主要表现为关系与特定群体的关系、关系与制度/组织（如企业、政府机构、市场等）的关系，关系与文化[①]的关系，关系与权力的关系，关系与行动者（社会行动与社会心理）的关系等；**二是关系的内部之论**，主要涉及的是关系的实质（内涵、外延、要素/维度、特点等）、关系的形式/分类、关系的互动（建立、维护、破坏与重建等不同环节）过程与关系的后果（包括关系本身的变迁以及关系对其他对象的影响）以及关系与（社会）资本的关系、关系与信任的关系等。从既有研究可以看出，这两大方面既可以独立讨论，但是更多情况下是相互作用，相互贯通的。因此，如何突破“差序格局”与“团体格局”这一二元对立的根本解释范式，并整合已有研究中的诸多研究成果，形成一种对中国（农村）社会关系结构变迁的综合性探讨已经成为关系网络研究的迫切任务。可以肯定地说,谁能提出一个或一组新的、具有分析中心性的理论概念，将现有的关系主义的概念和观点整合在一起，并且为大多数研究者所接受，谁就为中国的关系社会学奠定了理论基础，也为进一步的实证研究提供了可资求证的理论假设（边燕杰，[2009]2011:导言）。

2.“互嵌性”实践综合理论视角

值得澄清的是，任何时候，无论是过去、现在还是未来，无论是面对传统乡土社会还是西方现代社会，这种“差序格局”与“团体格局”的社会关系结构二元对立范式都绝对不是生活世界的真实写照。但是笔者以为“差序格局”与“团体格局”这对分析性概念在韦伯（2010）提出的“理念类型”（ideal type）的方法论意义上仍然具有生命力。在讨论中国（农村）关系结构的转型的一切问题之前，均有必要从理念类型上对中国传统（乡土）社会与西方现代社会中的关系网络加以系统比

[①] 比如人情、面子、报、姻缘、集体主义-个人主义、理性、契约规范、民主、权利-义务等诸多中西方社会的伦理价值。

较和详细澄清，才能确定关系网络概念在何种意义上具有普遍性[①]，在何种意义上又具有（中西方）文化特殊性。而本研究是在全球化（东西方文化融合）背景下展开的。

笔者假设转型中的中国（农村）社会由于传统与现代（包括后现代）、中国与西方、农村与城市等多重力量交织，已经普遍分化并形成不同的社会关系结构[②]，这些不同的结构又具体体现为各种性质的关系网络[③]的生成性实践，而“制度-差序”[④]双重信任机制则是这些关系网络互动的内部最为重要的机制之一[⑤]。事实上，中国农村的社会结构与社会关系因为这种背景而更加复杂化已成学界共识，传统的亲缘关系与现代社会、经济关系的交织、融混更是一种现实的存在（郭于华，1994）。所以，单从“差序格局”或“团体格局”其中一种理论视角考察另一方面，诸如用工具-权利、个人主义、理性化、普遍主义（平等化）、制度化等发展趋向，或者相反从传统中情感-义务、家族主义/集体主义/自我主义、重情轻理、特殊主义中某些要素的“复归”与“强化”来说明中国农村中传统社会关系结构的变迁都难免滑入单一文化论或西方中心论的窠臼，致使理论解释力大打折扣。因此，笔者拟引入经济社会学中的“嵌入性”（embeddedness）概念，并加以分析与提炼，尝试提出一种关系网络研究的**“互嵌性”实践理论综合视角**。

近年来，国内外有关“嵌入性”的理论与经验研究已经成为经济社会学的热点之一。在众多有关“嵌入性”的文献中，卡尔.波兰尼（Carl Polanyi）和格兰诺维特（Mark Granovetter）的研究尤为重要，因此笔者着重对其作简单讨论。波兰尼（[1944]2007）在其力作《大转型》一书中以“嵌入性”概念为逻辑起点，通过对近代以来资本主义社会的两次巨大转型过程中的经济与社会的嵌入性关系的**三次转换**（从前工业社会时期的“经济嵌入社会”到 19 世纪的“社会嵌入利伯维尔场”再到 30 年代大萧条以后的“经济重新嵌入社会”）的揭示，突出强调的是一种彼此之间的**互嵌性**，同时他考虑的也是一种**宏观社会结构**层面的嵌入和政治、文化、宗教等因素与经济因素之间的**综合性嵌入**。但是在经济社会学领域，真正将“嵌入性”观点正式提上理论日程的是格兰诺维特 1985 年发表的那

[①] 学者何梦笔（1996，作者的话：第 4 页）、华尔德（1996：183）、边燕杰（[2009]2011：导言）、翟学伟（2011：自序）以及众多社会网络分析学者都持有“关系网络”作为一个普遍性概念的共识。

[②] 在理念类型意义上，笔者暂时将之划分为**经济关系结构（子系统）**、**政治关系结构**、**社会关系结构**与**宗教关系结构**四类。

[③] 同样在理念类型上对应前者分别是**经济关系网络**、**政治关系网络**、**社会关系网络**与**宗教关系网络**四类。

[④] 笔者在理念类型意义上将信任分成“**制度信任**”与“**差序信任**“两类。按照不同学者的划分和表述，前者大致也可归为系统信任、社会/市场/国家信任或普遍信任之中，后者在当代中国则更多可以归为（个别或人格）人际信任、特殊信任或传统信任范围（详见郑红娥、张艳敏，2008）。

[⑤] 从根本上讲，在社会结构中具体的关系网络实践和互动过程中，行动者（包括信任者、被信任者以及其他人）对信任内涵的不同理解、把握和运用都将体现出不同的人际信任经验、制度信任体系以及信任文化的建立、巩固、发展、破坏、崩溃与重建的变化过程，也即反应出行动者本身（生理与心理）、组织制度格局和社会历史文化的变迁和发展轨迹。因此，信任是政治、经济、宗教、社会四种关系网络/关系结构之间的真正内在桥梁之一，是整体社会结构（系统）变迁的“晴雨表”。

篇名作《经济行动和社会结构：镶嵌问题》。他认为波兰尼的“嵌入性”主要强调经济行动乃是一个**制度化的社会过程**（Polanyi，1957），而他认为这个社会过程应被视为人际互动过程（格兰诺维特，2007：译者序第 7 页；Granovetter，1985）。因而，格氏基本放弃了社会嵌入于经济的一面，也没有从宏观层面来考虑嵌入性问题。某种程度上，格氏排斥制度、文化、道德等宏观社会背景因素嵌入行动者的社会网络并对经济行动产生影响的观点，而强调的是在**微观互动**层面上，社会关系网络对行动者的经济行动的巨大影响。由此，他将“嵌入性”分为“关系嵌入性”和“结构嵌入性”，并借用社会网络分析法，在经济社会学领域建立了一个嵌入性理论的经典分析框架。

笔者认为这种宏观结构性嵌入与微观行动性嵌入的分离是一种“虚设”，在结合关系网络研究的主要内容并将之综合，总结提出一个包含微观与宏观、行动与结构、共时-历时的各个层面的经济（关系）结构与社会（关系）结构的**“互嵌性”实践综合理论模式**[①]（图 1）。在这种理论视角下，整个中国（农村）社会内部的经济结构与社会结构、经济关系网络与社会关系网络及其内部的制度-差序双重信任机制都是一体的和互嵌的，它们之间高度缠绕，相互作用，共同造就社会结构的转型与变迁。在经验研究层面上，笔者已经指出近 20 年农村私营企业的崛起与大规模工业化的突出转变。因此笔者希望通过借助这种经济与社会的“互嵌性”实践综合理论视角对浙北 H 地农村的经济-社会结构、关系及其内在的信任机制的研究，完整理解浙北农村整体社会结构的变迁过程与未来趋势。

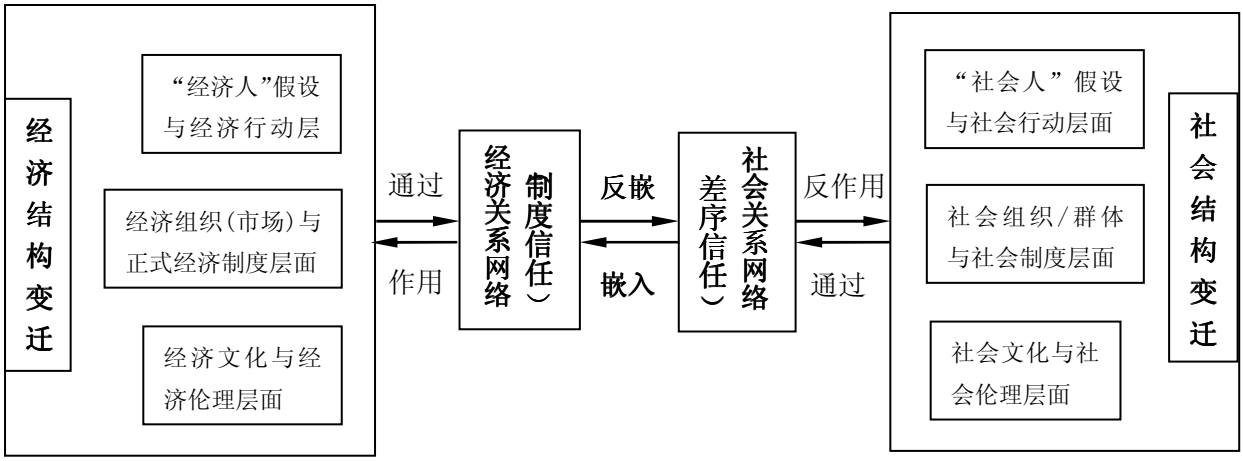

图 1　“互嵌性”实践综合理论模式图标

二、研究方法与实地概况

[①] 此处借鉴了布尔迪厄（1990）的“实践理论”（Praxeology）与方法论上的关系主义。

（一）研究方法

从目前的发展趋势看，作为关系网络研究的新取向，社会网络分析不再仅是一种研究方法隐喻或数据分析技术，而是一种比较完整的理论方法-结构分析思想（Wellman &Berkowitz 1997；林聚任2009:44；斯科特，2001），它在很多网络分析学者眼中被认为是破解西方社会学研究中整体论与个体论之争的“第三条道路”，自然有其理论与方法上的独特优势，单将“关系/网络”作为研究对象这一点就是革命性突破。但是这种试图通过不同的网络分析方法[①]与计算机分析软件来研究社会关系的结构（模式）与属性（本质）的努力同样有其固有缺陷，且不论各种“关系网络”的社会文化背景差异，单其收集分析数据的静态、定量特征与模型化倾向，某种程度上就已经宣判了人类日常社会中活生生的关系互动的“死亡”。但是笔者以为其本身的方法论意义是值得借鉴的。因此，笔者结合中国社会的特殊性与复杂性以及社会网络分析的一般假设，提出一种适合中国农村的**本土性关系网络综合分析法**，即：根据上述“互嵌模型，尝试对具体经济-社会关系网络实践（互动）中的社会文化背景、组织制度、实践过程、内在机制、互动内容、技术策略、个人特征等诸多内容的细致描述最终达到对浙北农村社会关系结构变迁内在逻辑、结果和意义的整体揭示。这种分析方法，明显区别于西方社会学中的行动-结构、微观-宏观、个人-社会、理论-实践等二元对立思维，意在更好理解和解释浙北农村中的日常关系网络实践，并凸显当代浙北农村经济-社会转型中的关系性和复杂性。

（二）实地概况

从理论分析角度来说，中国（农村）社会剧烈转型过程中，发达地区的农村（例如本研究的调查地）是最典型的地区之一，并且对于90年代以来的浙北农村经济-社会变迁的实地研究并不多见；从经验观察角度来说，近20多年来，笔者亲历了浙北H地农村经济-社会的各种变化，尤其是农村民营经济的飞速崛起，其中悲喜，颇为感慨。笔者发现，太阳能产业的崛起在该地众多产业中尤为突出[②]，因此决定以这个产业链为切入口进行实地研究。

调查实际始于2008年暑假，经过2008暑假、2009、2010年寒暑假和2011年寒假。笔者通过多种身份以求得一手资料。一种是以当地村民的身份，通过非正式的亲属、朋友乃至朋友的朋友等方式接触和访谈了数十位不同的人物，并且实地观察了一些太阳能及其相关产业链上的企业。另外，也作为雇员与老乡的身份参与在四川成都、江西九江与陕西西安等地的建材市场中那些从浙北H地农村赶往这些地区做销售代理的销售商（H 地农民）的日常生活、销售过程。努力借助一些非正式

[①] 如中心度分析、整体网分析、小团体分析、角色与位置分析等。

[②] 2011年9月发生的污染事件与一系列群众纠纷的浙江晶科能源有限公司就同属该地太阳能产业的一项最大新兴民营项目。

关系获得大量参与观察和无结构访谈的机会，与不同的销售商、雇员、搬运工人等进行交流，从而初步获得了浙北 H 地农村的“经济-社会”双重关系网络的日常互构实践过程进行系统描述的必要数据。

据不完全统计，目前H市（主要分布在农村）大约有650家太阳能企业，绝大部分企业都是个体工商户，从产品线看，水箱企业占据半数以上。2008年H地太阳能产业年产值估计在55亿元以上，占全国太阳能产业的近15%，是中国太阳能产业长江以南最大的太阳能热水器生产基地[①]。而最新资料则表明，截止2010年末，H地有各类太阳能热水器生产企业近1000家，其中大多是2008年金融危机之后出现的[②]。而其中50%以上的太阳能和相关产业链都聚集在C镇及周边的村镇。因此，H地（农村）成为浙北最庞大、最成熟的太阳能民营企业产业集群已是不可忽视的事实。

三、一个描述起点：CYG 个人及其企业的“经济-社会”关系网络

笔者通过借助理念类型近一步将经济-社会关系网络抽象成生产-交易关系网络与特殊-熟人关系网络，结合这两种关系网络本身的特点来寻求一种最佳的描述方案与分析逻辑，即以生产-交易关系网络的不同组成部分的描述为主干，在各个部分中结合特殊-熟人关系网络实践进行描述，并将双重信任事实的描述穿插其中。因为本研究主要关注的是经济和社会关系结构/网络，因此会暂时将政治、宗教等关系结构排除在外，从**内部生产关系网络**和**外部交易关系网络**展开具体描述，较为完整地实现本文研究目标。

（一）CYG 个人及其企业简介

CYG，男，现年 52 岁，农民，初中文化水平，原来在 C 镇的乡镇企业（水泥厂）担任车间主任一职，2000 年下岗。在岗近 30 年，使他先后经历了集体企业，集体改制后的民营企业到最后被迫离开。CYG 的职业是分配的，因为是铁饭碗，所以他一直没有舍得离开该厂。期间他也认识了厂里的许多同事，但是他们在他之前纷纷下岗。那时正值 90 年代初期中国新一轮下海经商高峰，这些同事中很多都开始开办类似的民营企业（如 C 镇早期的民营企业主要有皮革厂、灯泡厂和扣板厂几类）或者选择外出经商，也有部分陆续成了 C 镇其他一些民营企业的技术骨干和管理人才。下岗后的他一方面有 10 多万积蓄，另一方面也厌倦了长期为别人打工的生活，有些羡慕那些民营企业的老板。他认为很多人曾经和他一样，甚至能力还不如他，但是他们现在都做大了，成了民营企业家，心理

[①] 数据引自：价值中国.浙江 H 地区太阳能产业分析报告（2009）.中国报告大厅市场研究报告网,2009-5-31.取自：http://www.chinabgao.com/freereports/28840.html.

[②] 数据引自：张鹏.H 市太阳能产业深陷“质量门”.[N].都市快报.2011-2-15.

总有些不服。经过再三考察，2001 年，他决定与亲属一起集资合伙开办一个太阳能家庭工厂。起初还没有申请注册，也没有商标（当时注册正规商标起码要三年时间）和品牌，只能为其他一些大企业加工生产一些零部件，拿些加工费。经过三年努力，2004 年 CYG 开始在本村公路边买地建厂房，并且也申请下了自己的商标，进行支架、水桶部件的生产和太阳能整机的装配生产。由于创业期间正直该产业的起步期，发展一路都比较顺利，很快建立了自己的原料-生产-销售网络。期间虽然也发生一些变故，但是总体发展颇为顺利。截止 2008 年底，企业销售收入突破 500 万。2008 之后，CYG 又开始新一轮的投资扩建厂房，2010 年初已经建成投产，目前的销售额已超过 1000 万。（资料来自调查日记 2008.1.28；2010.1.30）

（二）关系网络及其内在信任机制具体描述

1、CYG 及其企业的内部生产关系网络

CYG 的企业是既可以算是家族（庭）式企业，又是合伙制，确切来说是两种形式的混合。企业成立之初（2001 年），在资金筹集方面，CYG 投入 15 万，他的其中一个兄弟入股 5 万，另外两个小舅子共投入 5 万，组成了 25 万启动资金。CYG 对企业具有事实上的控制权，其他人则以入股方式参与企业的生产和管理。成立初期，CYG 也对企业内部的日常生产管理进行分工，自己主要负责企业外部的原料采购、产品销售、市场开拓及总揽企业生产销售全局，妻子负责财务方面的管理，其兄弟因为早年搞过运输，会开汽车，因此负责生产原料和成品的运输，其他几名家族成员则负责日常生产和机器的维修保养。起初几年，企业的商标尚未注册，企业生产规模也很小，无力承担大型项目，只是为当地一些较大民营企业做太阳能支架（零部件）的加工。因为生产工序简单，又想节省成本，没有招人，内部各个家庭的成员之间也没有产生太多日常生产关系问题（摩擦）。只要依照订单要求，家族内部的成员按期、保质保量完成即可，利润也相对比较微薄。CYG 的妻子告诉笔者：

那个时候很辛苦，也很困难。虽然平时每个人都有分工，但是忙的时候就管不了那么多了，不用我说，（包括 CYG 在内）家里的所有人都会自觉加入到生产过程中来，有时为了完成任务，大家必须通宵加班。由于大家基本都有参股，又是亲人，都觉得是为自己生产，为自己赚钱，都很有干劲，没有任何怨言。只是我到现在都觉得很对不起我们这几家人的孩子们，他们有时候放学回来都没有晚饭吃，周末还得帮着做点杂事。（资料来自 CYG 妻子访谈录 2008.1.28）

2004 年以后，随着企业逐步走上正规化道路，企业生产规模扩大，在村公路边买地并盖起了简易厂房（以前 CYG 家里的民房作为生产厂房），企业内部需要协调和管理的事务日渐增多，企业内部关系网络也突然变得复杂起来了，致使企业管理的难度不断增加。财务管理者（CYG 妻子）由于

日益扩大的资金出入而只能专心管理账目，甚至有时会觉得力不从心（CYG 的妻子只有初中文化水平）；起初的主要生产者也逐渐变成生产的管理者，代之以从外地（多来自云贵川三省）来此打工的农民工来进行日常生产；由于 CYG 的外部业务增加，他通过关系找到在 C 镇的另一家民营太阳能企业工作的以前的同事查某前来担任车间技术工人，管理日常机械运作；CYG 的兄弟也变成了货运协调人（根据 CYG 的产销信息进行进货发货），并联系日益发展起来的各种本地熟人开办的专门物流公司或个体运输为企业跑运输[①]。

由此可见，**从社会关系网络嵌入经济关系网络的角度说：**在 CYG 企业发展前期，为了共同的经济利益，许多学者（雷丁，2009；何梦笔，1996；怀特，2005）眼中家族主义或特殊-熟人关系、差序信任基础及其传统社会文化背景中所蕴含的巨大能量在民营企业内部得以超常显现，让正式（生产合作）关系带上更多的人情味（杨善华，侯红蕊，1999），为其内部的日常生产和组织管理提供持续性动力。**从社会关系网络反嵌于经济关系网络的角度说：**这一生产过程本身也促进这种熟人关系特别是家庭亲缘关系的强化、扩展与（尤其是夫妻关系）平等化、民主化（王晓霞，乐国安，2001），社会关系网络中的女性（如 CYG 的妻子）也因为经济关系中重要角色而日趋独立。

但是从实地观察以及和他们的日常交流中，笔者发现：**看似紧凑合理的劳动分工背后隐藏的是双重关系网络相互缠绕、经济-社会关系复杂模糊带来的重重危机。**CYG 是（名义上的）家长和核心领导，一般不会有太多怨言，总是尽量忍耐并极力协调人际关系（但是事实上他已经早已失去了传统家族的家长权威）；CYG 妻子则总是抱怨账目管理任务繁重，有时认为其他亲属成员的工作容易，并且又总觉得企业的日常开支太大（工资、伙食等）；两位日常生产管理者（两个小舅子）则感到工作单调并且没有实际财务和账目的管理权利，久而久之开始怀疑财务账目过大带来的企业内部其他成员的私吞问题，所以对每一笔进出的账单都显得格外关注（特别是对 CYG 妻子和 CYG 兄弟的怀疑）；协调运输的 CYG 兄弟由于基本不参与生产管理和财务账目，他更是对企业的收支状况颇有疑义；而受雇的查某和 CYG 也只是非正式的雇佣关系（没有签合同），但他们是老同事，事先也商量好了待遇问题，因此中间没有产生太多问题；虽然后来才受雇的几名农民工则一直抱怨物价上涨太快，而工资太少了，要涨工资，但是事实上就每月工资而言 CYG 一般不会拖欠（他觉得这是起码的诚信问题，也是个人面子问题）……笔者只能大致描述企业内部的双重关系网络的实际状况。笔者发现基本上每个成员都站在自己（家庭）利益的角度来考虑整个企业的发展状况，而且这种状况随着企业年限和企业效益的增加而愈发强烈。从开办之初的齐心协力到如今的日渐失去彼此信任并相

[①] 笔者调查发现，近几年外地的物流公司入驻 C 镇的也开始猛增，很多企业开始选择与他们进行长期合作。

互猜疑，在这张曾经因为家族成员的齐心协力而充满信任、凝聚力与奋斗激情的家族亲属关系之网上渐渐产生了一根根独自向外拉扯开来的线头。

笔者侧面访谈和了解其中几位不同的亲属成员:CYG 的妻子就一直向我们倒苦水，说自己平时做账如何辛苦，为整个企业每项开支精打细算，却落人口舌说自己私吞，他们（指其他亲属）这样做还有良心吗？还算不算一家人啊？而她也还一直怀疑管运输的 CYG 的兄弟是不是每次在运费上都存在虚报；而其中一个小舅子则看到 CYG 的老婆穿的越来越时髦[①]，还花好几百烫了头发，CYG 的儿子也被送进了当地一所私立中学（对此，CYG 妻子的解释是既然是开厂做生意的，场面上还是要过得去，不能穿得太差，被人笑话，况且也会被人误认为自己小气，会影响厂里的生意。当然她也对 C 镇上的公办教育比较失望，希望自己的儿子可以接受更好地教育，不要像她这一代那样，因为各种原因，有能力继续读书都没有了机会，最后被耽误了），他认为平时省吃俭用的 CYG 一家人哪一下子变得如此大方？……（资料来自 CYG 妻子访谈录 2008.1.28；CYG 兄弟访谈录 2008.1.29）

他们虽然各有各的理，但内心想法出奇一致，那就是：**现在企业效益这么好，自己干的这么辛苦，却未能得到（他们认为）应得的，至于血缘亲情？互助关爱？人情面子？这些问题似乎都因为金钱的集中争执而被暂时抛在一边了。**总之，这些想法的背后隐藏了一个不言自明的成员（家庭）对抗和自我辩护的双向逻辑：一方的逻辑是，我管不着这么多，所以吃亏了，你们（其他家族成员）肯定平时在暗地里私自从企业抽取资金据为己有；面对对方的指责，另一方的逻辑是，你有什么证据，你看见我拿了？CYG 及其企业内部的关系网络的内在信任危机由此爆发[②]。

不久，扯开的线纷纷断裂了（所有人陆续摊牌），CYG 及其企业的关系之网在受到严重破坏之后面临重新选材、重新编织的困难与挑战。也即在 2004 年之后的这几年，经过几番争吵，参股的亲属纷纷离开，选择单干（笔者以为，这也是 C 镇这些年各类民营企业数量猛增，但是规模普遍较小的一个重要原因）。走的时候他们也各自带走一部分资金、技术设备和其他资源（比如厂里的老员工、原有生产-销售关系网络中的老客户和原料供货商等）。而 2006 年 CYG 的企业也开始重组，大量招募 CYG 以前的同事、朋友、当地乡邻以及一些农民工来完成相关的管理工作和生产任务。据 CYG 回忆：那段时间是他最辛苦的时候，亲属的出走带给他的不仅仅是经济资本和企业日常生产管理运作上的困难，更使得这几个原本感情还算融洽的血缘关系大家庭之间形同陌路。他无奈地说:

都是一家子人，又都在同一行业里摸爬滚打了这么多年，不管怎么样都是抬头不见低头见，但

[①] 需要说明的是，笔者观察发现接触的其他众多企业家及其家庭几乎都配有高档轿车、名牌手机与名牌衣饰，也经常送礼、请人吃饭，日常生活消费与人情开支极大。

[②] 此外，笔者有一次也从 CYG 的父亲口中无意听到，在 CYG 妻子与 CYG 兄弟之间发生了某种恋爱与性关系。相信这也是一个合作破裂的重要隐性原因。

是自从我们分开之后就（即使迎面碰上也）从来没有再打过招呼，有时明知道对方企业运作出现困难也不会再（提出或接受）相互接济。就连过年也不再相互串门和往来。我听人家说我的兄弟在公开场合说他就从来没有过我这样的哥哥！（资料来自 CYG 访谈录 2009.1.25）

经过 CYG 一家人的努力，企业没有被打垮，顺利渡过危险期，现在已经有了新的稳定的人员内部生产关系网络。但是也出于不信任，重组之后 CYG 没有再让其他亲戚参与生产管理，更没有让他们参股，事事都要自己亲自操办。他不止一次地对笔者说："我已经对这样的亲戚关系不再抱任何希望了。做生意**自己人**根本信不过，还不如现在找的这些**四川人**（农民工）管用！"而事实上笔者也观察发现：CYG 一方面对血缘亲属关系的可靠性极端怀疑，却还是在企业重组之后雇佣了大量当地的熟人（CYG 又重新找了一个朋友为自己管理货运方面的事物，继续留任前同事负责机器维修和技术指导，又招了几名本地人/乡邻从事日常生产），另一方面他虽慢慢接受和认可了来自外地的农民工，却又对他们的工作颇不放心（CYG 陆续又招了几名外地农民工，其中有两人在 H 地其他太阳能企业做过一段时间，剩下的则都是新手）。因此，他还是每天要亲自检查管理好每一项生产事务。CYG 很勤奋，也很能吃苦，2006-2008 年整个行业普遍发展迅速，他也赚了不少钱。2009-2010 年他又将原有的厂房进行了扩建和加高，生产能力达到办厂以来的最高点。2010 年春节期间，笔者参观了他的新厂房，里面开始设有比较现代化的正规办公区（包括经理办公室、财务部、销售部和人事部等）、生产区、仓库、门卫和停车场等，很多办公室都配备了计算机。他对笔者说："一些大厂都有各种人事部门，现在人家厂里也都已经在人才市场上招了很多大学生了，学历高又懂计算机，专门从事网上销售，据说卖的还不错，还有人接到了来自约旦的外贸订单，我打算开年也招几个……"（资料来自 CYG 访谈录 2010.2.19）。

由此观之，作为"差序格局"基础的血缘关系和地缘关系，仍然是当代中国农民主导性的人际关系（卜长莉，2003）。**从嵌入角度说：**一方面，CYG 这样的农民企业家备受内部家庭亲属关系网络严重工具化最后导致破裂的折磨。"家庭成员之间的紧张态势会导致妨碍企业实现最优利益的行为出现，采用地缘关系网或者扩大的家庭忠诚不可避免的会造成帮派林立的局面，小宗派主义会以多种看不见、危害性极大的方式破坏合作"（ 雷丁，2009:97）；另一方面虽然 CYG 这样的企业家对半熟人、"陌生人"/"外人"的信任（杨宜音，1999；2001）程度虽有提升，"'利益+情感'的双重整合使企业主与管理人员之间产生了中国特有的'拟似家族关系'"（杨善华，侯红蕊，1999），及时补充了原有的"特殊-熟人"关系网络，并使企业免遭破产，但是他们对外人的信任仍然又十分有限（雷丁，2009:65）。因此，由于家族关系中的特殊主义规则与工业生产的正规管理发生冲突会破坏管理的

规范性和有效性（杨善华，侯红蕊，1999），与此同时市场经济的正式制度尚未健全而“特殊-熟人”关系变动带来的周期性危机却并未解除，致使经济关系网络与信任机制的制度化过程虽有发展，却又举步维艰。**从反嵌角度说：**这种企业的内部生产关系网络与极端工具主义倾向也直接影响了社会关系网络，不可避免地导致关系断裂、混乱与信任真空等严重的社会结构问题。质言之，“亲属关系非亲属化”（王思斌，1987）或者“初级关系次级化”（郭于华，1994；林聚任，2009:220）趋向已成事实。总之，以上 CYG 企业两个阶段的发展变化仍可以延用王思斌教授先前的调查结论：经济上的互利可以使亲属关系更加紧密，经济利益上的矛盾也可以使亲属家庭之间相互疏远（王思斌，1987）。

2.CYG 及其企业的外部交易关系网络[①]

（1）CYG 及其企业与企业外部的原料/配件供货商的关系网络

生产原料和组装配件是 CYG 企业整个生产环节中最基础也最重要的一环。如何在第一时间拿到最便宜的原料和相关配件直接影响到了产品的成本、定价和市场竞争力。CYG 也深知其重要性，所以开始之初他就挑起了企业的这个大梁。然而，需要说明的是，由于 H 地农村本身能源资源匮乏的特殊性，当地所有用来加工太阳能热水器的原材料（如生产支架的不锈钢或彩钢板材、生产真空管的玻璃、生产水桶保温层的发泡液等）都需要从外地供货商那里进货，而那些零部件相对容易获得，因为在 H 地周围已经有逐步出现许多配件厂（如真空管厂、水箱、支架厂、阀门厂、自来水管厂、电子水位仪厂等）。在企业刚成立的支架代加工生产期间，CYG 并不是十分了解“行情”，因此他采取这样的策略：首先通过以前的一些在该行业或者产业链上的老朋友、同事获取一些模糊的有关 H 地农村的主要配件生产商及其生产的产品类型、质量和价格等基本信息与原材料供货商的信息；之后主动与这些配件商（大多也都是当地农村原有的特殊-熟人关系网络中的成员）进行联系，不仅获得有关这些配件行业的基本信息，也通过他们进一步了解一些外部原材料供货商的基本信息；最后再根据自己从以上关系网络中获得的信息和凭自己个人能力所做的有限市场调查逐渐掌握原材料供应领域的完整信息（如主要货源地、供货商、价格、质量及走势等）。在企业刚成立的一段时间，因为自己对该行业的生疏，CYG 了解的信息不太完整也不够及时，相关价格消息滞后，直接导致了加工原材料成本比同行贵一些，自然赚取的利润也少了些。企业获得一定发展之后，CYG 就直接和外地几个陌生的原材料供货商、本地的几家配件厂也建立起了稳定的供货关系，价格和质量也日趋符合该地的市场行情。2004 之后，CYG 经营的企业开始进行自己品牌的整机生产装配，除了支架自

[①] 说明：笔者在描述 CYG 及其企业的外部交易关系网络时，暂不讨论其与当地政府、工商税务部门、村委会及其他相官方机构部门等二级网络以及非盈利组织、社会服务机构等三级网络外，将剩余的主要关系网络分为：**CYG 及其企业**与**原料和配件供货商**、**企业同行**、**销售商**之间的关系。

己生产外，水箱、集热管及其他相关零部件都从当地的其他企业购进，然后进行整机的组装。CYG 也逐渐对 H 地整个原材料和配件供应市场领域了然于胸。甚至他生产的支架也成为很多其他太阳能企业同行的配件货源。2009 年寒假期间的一次访谈中，CYG 颇为得意地对我们说："一次我根据其他企业的动向，看准市场行情，抓住时机在原料涨价前多购进一批，没过多久一下涨了 10%，我靠原料就能赚十几万，比做太阳能赚钱容易多了。"（数据来自 CYG 访谈录 2009.1.25）因此，一方面 H 地农村这个太阳能的内外产业链（生产-交易关系网络）就这样被乡土社会的特殊-熟人关系紧紧包裹起来了，另一方面像 CYG 这样的经营者又在试图挣脱这层社会关系，从日益成熟完善的市场经济（制度）中寻求获利机会。

（2）CYG 及其企业与集群企业中其他同行的关系网络

在前面背景介绍中可以看到，如今在整个浙北 H 地农村的太阳能集群企业中，有大小不一上千家太阳能及产业链上的相关企业。当然，也就自然会出现众多的农民企业家（这些可以称作"农村精英"）。如何处理好与这些同行的关系，并且最大限度地获得相应的市场信息，增强自身产品竞争力并扩大市场份额是每个企业主的目标。CYG 平时经常和一些企业家同行（主要是前同事、朋友和其他当地熟人）接触。请他们来自己厂里"玩玩"，或者是在某些饭店、娱乐场所聚在一起吃个饭，交流一下"感情"都是习以为常的事情[①]。从生意方面讲，在这些场合，一方面，CYG 会和他们（主要是同类企业主）讨论一些企业内部日常生产、技术设备和产品样式等细节问题（这些已经不是什么大事，因为太阳能生产技术在整个行业内已经不是什么秘密），偶尔他们也会涉及产品创新问题；更为重要的则是另一方面，那就是关于外部的原材料购进、产品的出售价格、执行的质量标准以及各地市场的开拓问题。在整个交流中，他们往往会就目前自己所掌握的全部市场信息展开讨论，但是这种讨论既是**细致深入**的又是**模糊有限**的，甚至在笔者这样的外行看来这是他们之间只可意会不可言传的行话。处在这张关系网络中的企业家，对外（H 地农村以外的同行）他们结成的是**信任联盟**，对内他们则又是**相互设防**，他们之间的经常的非正式交流永远是**半公开**的，企业主之间总有很多**"不能直接说的秘密"**。笔者发现，很多不成文的销售惯例和市场信息（如产品价格规定、原料和配件购进价格和生产规格）都是在这张无形的关系网络内部的无数次日常交流与互动实践中达成一致的（你我心中有数）。但是，在多次参与这些企业家的谈论场合后笔者发现，这种答成的一致的手段又是相当模糊委婉的：

在有关企业产品生产技术方面，CYG 总是会极力借助本区域内一些做的比较大的太阳能民营企

[①] CYG 没有赌博的爱好，但是笔者发现其他很多类似的企业家有定期一起打牌、打麻将的习惯，有时赌注很大，一把输赢超过 1 万（RMB）。

业来谈论产品质量、技术规格、广告宣传手段等相关信息，而主要论及的就是里面的不同之处（比如别的企业在产品、技术或宣传上又出什么新招）。他总是不自觉地以较大企业作为标准，但在谈论中其实也暗含着与自己企业产品相关的诸多信息，最后和其他企业主就产品技术各方面交流并答成一些共识；**而在原材料采集问题上**，他也总会以“听说某某企业主最近在某地搞到一批原材料只有多少价位……”为说词在其他企业主之间进行试探，若其他企业主真的了解此类信息，就会补充关于原材料地点、质量甚至是供货商的联系方式等具体信息，同样这些信息有时又是十分模糊的；**而有关产品价格和市场行情就更加隐晦了**，一般这些企业主总会借某些不在场的企业主（相互之间基本都是熟识的）出售过低价格来说事，也会以别的企业在某地销售如何火爆来开启探讨话题。

事实上，在一些情况下，像 CYG 这样的农民企业家在这种关系网络实践中都是在述说各自企业的情况，也在隐约表达着自己与他人信息进行信息交换和市场合作的意愿。CYG 正是靠着中国人传统文化特有的含蓄表达艺术在这样的关系网络实践中处理好与其他同行的关系。在这样一个不断往复的过程中，H 地农村的每个企业家在获得有利于自己企业发展的相关信息的同时，也不断共同编织和维护着这一张复杂且相互缠绕的经济-社会双重关系之网。在这里笔者悄然发现，在某种程度上，一种乡土社会的农民之间对日常社会交往和生活话题的讨论已经逐渐为农民（作为企业主、企业管理者、工人和销售商的市场角色）对产品生产和市场交易的乐此不疲的探讨所取代。笔者明显感到，事实上近几年来对太阳能及 C 镇其他行业的民营企业的生产活动和市场行情这一经济主题的关注已经深入到各家各户的日常关系网络实践之中。无论是年轻人还是老人、小孩，无论是企业家、销售商还是工人、管理者，无论是在平时村民茶余饭后的闲聊之中还是在过年过节的丰盛餐桌上与节庆喜事上，**市场行情**和**成本-收入/效益**都会成为一个频繁谈论的焦点话题。如今走在 H 地的乡间，笔者总能感到整个 H 地乡村周围到处都弥漫着上述的这种**“生意经”**气息。90 年代以来，伴随对这种生产-交易关系网络互动的日益强调，该地农村的整个特殊-熟人关系网络中的社会互动也在这样的日常实践中既得到巩固加强，同时又悄然发生着功利化、个体化的巨大转型。

（3）CYG 及其企业与企业外部的销售商的关系网络

在 CYG 的整个企业日常运作中，除了原材料和配件购买、生产管理外，如何搭建起一个稳定的外部销售网络也是整个生产-交易关系网络中至关重要的一环。根据笔者的实地观察和访谈总结，CYG 在销售商关系网络搭建方面采取的策略主要是：一是在乡土社会的特殊-熟人关系网络中寻求支持；二是广播电视广告、纸质宣传资料和公路广告牌等的宣传效应；三是亲自在全国各地建材市场跑销售，设置代理商；四是极少数本地和外地销售商通过其他关系网络主动联系 CYG 企业。为此，

笔者大致可以把 CYG 的销售网络分为两种类型：**一是本地熟人销售商**，依托乡土社会的特殊-熟人关系网络中的乡邻、朋友、同事、同学、战友、血姻亲属乃至家人在全国各地大中城市的建材市场、商业地带设批发和零售的代理商，建立本企业产品的销售网络；**二是外地陌生人销售商**，通过自己的广告宣传、调查市场和亲自外出推销等现代销售策略，在全国各地找到的当地代理商或各地销售商主动前来提货。在长时间的对 CYG 企业和其他一些企业与各种销售商的关系网络的持续关注的基础上，笔者初步发现企业发展前后过程中两者的比例出现如下一个过程：**依靠本地熟人销售商为主→本地熟人销售商与外地陌生人销售商比例相近→外地陌生人销售商略占优势。**这也和 CYG 及其企业的发展历史和“生产-销售”关系网络不断稳定和扩大的方向和趋势相一致。而对这一过程的细致考察笔者发现：

一是从企业主的角度看，一方面像 CYG 这样的企业主在对待熟人—陌生人这两类销售商的态度上，确实仍然存在很多学者强调的特殊主义原则，按照原有关系的不同熟悉（信任）程度采取完全不同的策略。例如笔者观察到包括 CYG 在内的很多企业主的**“铺货行为”**：这种情况一般出现在这些企业发展的**前期**，那时候企业刚刚成立，急需销售商开拓市场，于是很多企业主选择依靠乡土社会这种搭建起的“天然牢固”的差序信任关系，大胆地将第一批货运到销售地并且先不收代理人（H 地出去的熟人销售商）的钱。很多企业（主）依靠这种策略起了家；另一方面，这样的特殊主义原则在 CYG 及其企业发展的过程中并非始终如一，CYG 的销售策略也在关系网络和信任机制的不断变化中灵活调整。当然，CYG 就告诉笔者他其实因此也吃过不少亏[①]。他说：

很多 H 地出去的销售商并没有像我想象中那么牢靠，有的一直拖欠货款不给，多的有 4、5 年了。他们的理由各种各样，要么说生意不好，要么说他们那边的货款也托着。但是大家都是一个地方的，我知道很多人其实生意做的很好但是就是赖着不付清货款，还有的家伙更不上路（意思是不道德），到处借这样的手段骗取机器（太阳能）。除非那些靠得住的，否则现在我是不会再铺货了，我想那样的傻子也不多了。况且现在生意稳定了，我宁愿不要这样一个要我铺货的新客户……至于外地来的客户（销售商），我一开始就不会铺货的，外地人太不保险，货拉了去，一旦毁约，我去什么地方要钱？跟谁要钱去？你说那个 CGM（另一个企业主），他就是给昆明那边一个外地销售商铺了 15 万的货，一直拖了 3 年，去年千里迢迢去找那个人，那个人说没钱。后来又打官司，结果最后还是只要回了 5 万，多麻烦啊……不过话又说回来，有些外地客户（销售商）人还挺好，我一个安

[①] 笔者在成都 W 市场的实地研究中就碰到十多例这样的熟人销售商，一方面是凭借特殊-熟人关系对家乡太阳能企业进行巨额拖欠，另一方面则表现出终日不思努力经营，经常性地聚众赌博、胡吃海喝甚至存在外遇包养等严重消费主义与享乐倾向。

徽的客户前年专门还赶过来给我拜年。今年他说他刚买了房子，手头紧张就暂时欠下了 2 万货款，我也答应了。（资料来自 CYG 访谈录 2009.1.25）

二是从本地熟人销售商的角度看，在这些同属于 H 地农村特殊-熟人关系网络中的企业（主）和销售商之间存在着鲜为外人所知的复杂关系与信任结构。在笔者长期的观察、接触和访谈之中发现：**一方面，**特殊-熟人关系使得在全国乃至世界各地的老乡（销售商）和像 CYG 及其企业一样的企业（主）连成了一张更为宽广和强大的生产-交易网络，并已形成一种稳定的**市场差序信任格局**，熟人之间的合作使得太阳能集群企业在十几年的时间里均迅速（无论从生产还是到销售）占据整个国内该行业很大比重（目前 H 地农村的太阳能生产占据全国 10%以上）。在实地研究中，笔者也从成都 W 建材市场、西安 D 建材市场和九江 H 建材市场亲眼目睹了数十上百家的来自 H 地农村的（农民）销售商或代理商迅速在此聚集。在成都 W 市场，笔者随机了解了一些熟人销售商：WJH 一家在帮他姐姐和姐夫开办的太阳能企业销售、D 某是 H 地农村某企业主的侄子、S 某和厂里老板是以前集体企业中的老朋友和老同事……并且在一些访谈中笔者也进一步了解到，这样的熟人销售商组成的太阳能市场在全国几乎各个省会城市和主要地区城市都有存在（比如像郑州、襄樊、昆明等地都有成立十年以上并且发展成熟的巨型太阳能销售市场），现在很多 H 地的销售商由于省市一级竞争过于激烈而转向了县乡/镇一级的农村市场。一个在成都 W 市场多年的搬运工感叹：“我眼看着才两三年这个原本是买家电产品的市场就全被你们这些卖太阳能的浙江人占据了！现在怎么哪儿的市场里都有你们浙江人？”CXP（成都市场的一个销售商）则告诉笔者，现在有手机和计算机比较方便了，自己以前不会用计算机，后来看老乡们都买了，她也就买了一台，有空的时候让老乡教一些简单的操作，申请了一个 QQ 号，这样不仅可以在成都市场的老乡（熟人销售商）经常交流感情，也可以经常和其他省市市场中来自 H 地农村的老乡互通信息，大家对整个市场行情以及 H 地众多的太阳能产业链上的生产企业的产品质量和真实底价都会心中有数（资料来自调查日记 2008.8.10，2009.8.15）；**但是另一方面，**在这些熟人销售商和企业（主）之间确实存在关系网络含糊混杂和信任危机。在一些比较随意的访谈场合，笔者总能获得意外的收获。如在一次访谈中，成都的熟人销售商 CXP 和 ZQM 在相互交流经验时就相互提醒对方要注意提防 SH 厂。

ZQM 说：我早就知道 SH 厂了，这个厂子表面看起来很大，做的产品质量也还可以，就是进货价格有点高，现在卖起来很吃力啊……不过买得好也没用的。我听说上次河南有个我们那的老乡卖这个牌子一年买了上千台，可以赚上好几十万啊！但是 SH 厂里看他卖得很好，就偷偷摸摸在当地直接又设了一个销售点，你说这生意还能行吗？于是那个老乡找厂里打官司，后来听说也没签什么

正式代理的协议书，我觉得都是乡里乡亲的，没这个必要，后来私下调解，他只拿到了 5 万块的赔偿就不情愿地退出了[①]。所以我们以后一定要留好后路啊！我现在还欠厂里 5 万多，这个老底是不能动的（意思是不能还清的）。你也要早做准备啊！

CXP 回应说：这样的事又不止 SH 厂一家，很多所谓的“大厂”都这样干。我也知道 JX 厂以前西安那边也干过这档子事。还是一个地方的，在帮厂里买，这些厂做成这样，还有什么信用可言。不过现在做生意都是为了钱，他们还有什么事干不出来呢？（资料来自 CXP 访谈录 2010.8.20）

在缺乏制度信任与有效市场规范的保障之下，学者郑也夫（[2001]2006）与杨光飞（2006）讨论的杀熟危机同样在浙北农村经济-社会结构中大量显现。

综上，**从嵌入角度说：**外部交易关系与“特殊-熟人”关系的互嵌过程与其内在的信任机制转换过程一方面已经有力印证文献回顾中很多关系网络利益-工具论学者（王思斌，1987；折晓，1997；杨善华，侯红蕊，1999；张海东，杨隽，2000；刘林平，2001；王晓霞，乐国安，2001；周建国，童星，2002；徐晓军，2009；卜长莉 2003；李培林，2002）的结论，社会关系网络的工具化趋势与优势十分突出。借助这种“特殊—熟人”关系网络，无论是企业家、销售商还是交易关系链上的其他成员都充分占据了社会资本，共同享有了内部各种资源。与此同时，市场经济的扩展导致了陌生人（普遍）信任要求与“**次级关系初级化**”倾向；另一方面，由于这些浙北农民私性的大规模激发，最初的特殊-熟人关系网络与差序信任的非正式性、非制度化和非程序化优势已经日益成为企业现代化与制度化的一种强大阻力，也为本地产业链严重混乱与恶性竞争添油加醋。而传统文化与价值伦理背景已经隐遁，成为农民各种功利主义与机会主义行为的幕后支持之一。某种意义上曾是乡土社会关系的优势象征的“铺货行为”，现在却成了传统差序信任伦理逐步失效，市场普遍信任尚未建立，机会主义大行其道背景下一些农民藉以做“无本生意”的手段和工具，也成为市场诚信危机和工具性失范的源头。所以，正如许多学者（杨中芳、彭泗清，1999；郑也夫，[2001]2006；王雪飞，2001；张缨，2001；汪和建，2006；翟学伟，2008；郑红娥，张艳敏，2008）指出的那样建立一种切实可行的（市场经济）制度信任迫在眉睫。而对正式制度与规范市场的客观要求也呼之欲出。**从反嵌的角度讲：**一方面频繁的经济关系网络互动客观上导致了常年在外的熟人销售商之间形成的各种“浙江村”的扩展，强化并拓展了血缘、地缘关系，同时这种社会关系网络因为共同的职业背景而更加平等化。但是另一方面从企业与熟人销售商的各种利益纠纷看出经济关系网络实践导致家庭亲属关系与熟人关系的破裂同样成为事实，而背后实则是企业和市场中的经济关系的理性化、平等化与竞争

[①] 笔者从可靠管道了解到，该熟人销售商曾受过 SH 厂某销售经理（亦是本地人）的威胁，其扬言要雇一帮外地人去摆平他。

性和特殊主义、情感取向为原则的熟人社会关系网络之间的深层较量。

3.小结

至此，笔者以 CYG 及其企业为分析的起点，结合相关实地研究资料，大概勾画了整个浙北 H 地民营太阳能企业及其产业集群中的经济-社会关系网络互嵌、互构的社会事实和历史轮廓，并描绘了内在的差序-制度信任机制在不同阶段、不同环境下如何发生互塑与变迁，相信读者也能够深刻感受到 H 地农村复杂的双重关系网络及其内在的双重信任机制背后的那两套支撑乡村社会内部的经济-社会关系结构的两套文化逻辑之间的互嵌过程。

四、当代浙北农村经济-社会结构变迁阶段性总结

在以上对双重关系网络及其信任机制的互嵌实践的描述与分析中，笔者总结出了浙北农村社会结构变迁的以下两方面特点：

（一）浙北农村内部“经济-社会”普遍现代化的趋向

首先是浙北农村社会结构内部分化与经济-社会关系结构明显的现代化转型。笔者发现在组织制度方面，建立在血缘基础上的家族与自然村落总体上的衰弱趋势，并且改革开放以来浙北农民集体（社队）意识也不断受到冲击，核心家庭已经成为他们最后的社会生活领地；也发现支撑熟人社会的组织制度的小农经济基础的逐渐消失，乡土文化、家族主义、天命观念与儒家伦理等传统价值伦理的蜕变，以及传统小农的行为和心理的现代化、理性化与功利化趋向。特别是最近 20 年，浙北农村整体社会结构正急速迈向现代化（平等化）。**其次是浙北农村中的现代市场经济结构与经济关系网络日渐分离独立与发展成熟的过程。**笔者发现在组织制度方面，伴随集体农业生产时代的积累与农业生产地位的明显下降，浙北农村中乡镇（包括社队）企业与利伯维尔场的大规模兴起，造成近期民营经济普遍繁荣，而民营企业也日益试图采用现代企业制度，遵循法律规范与正式信用体系实现经济效益增长；也看到平等公平、自由竞争、民主法治与品牌形象等市场价值伦理引入，浙北农民正日渐习得这种市场经济意识和经营管理观念。总之，整个浙北农村社会正在向“经济-社会”全面现代化的目标急速迈进。

（二）浙北农村内部深刻的“经济-社会”危机

与此同时，笔者也发现浙北农村内部正在形成一种影响该地整个现代化转型趋向的普遍力量：**生产-消费主义**，它正在全面入侵和占领浙北农村社会的生产和生活。作为一种价值伦理，它是在浙

北农民复杂的关系网络实践与信任机制中产生的。本质上，它是一种西方文明与中国传统农村社会现代化过程中的实践生成。在经济领域极端强调扩大生产与经济利益的单维性与在社会领域片面强调“炫耀式”消费（凡勃伦，[1899]2005：第四章）**是这种生产-消费主义文化/伦理的基本特点**；作为行为和心理选择，农民身上已日渐显现出这种**生产-消费主义精神气质**。这一方面体现了在市场经济中浙北农民对于发家致富、光宗耀祖以及狭隘和自私的实用主义和功利主义等传统价值伦理的选择性继承，并将其与西方市场经济中工具主义的利益目标相结合，呈现一种单向强调权利，忽视义务和情感的**极端生产主义倾向**；另一方面则体现了生活日益富裕的浙北农民对于传统社会的食利阶层那种极端讲究排场（人情、面子）、挥霍浪费、争名逐利、炫耀显摆的价值伦理与西方消费社会（鲍德里亚，2008）中的消费主义文化（片面强调欲望满足、标榜自我、物质主义和当下主义等意义）相结合呈现出的一种**极端消费主义倾向**。而它也是致使整个浙北农村的民营企业和市场制度、家庭与熟人关系网络、内在信任面临危机最为深刻的根源。最终，这种没有反思、没有节制的单向度的生产消费会将浙北农村的现代化之路引向歧途。

五、结论与讨论：“互嵌性”实践理论综合视角的近一步拓展

本文在总结关系网络研究、“嵌入性”理论等相关文献基础上，提出了 **“互嵌性”实践综合理论视角**。以浙北 H 地农村为例，尝试运用这种互嵌性理论对 90 年代以来浙北农村内部的经济-社会结构、关系网络和信任机制的互嵌与变迁过程进行分析。在这一描述和分析的过程中，笔者主要依据的是对浙北 H 地农村的民营企业集群与专业市场的实地研究获得的数据数据。笔者发现，**一是**浙北农村内部的“生产-交易”关系网络地位日益突出，并占据了绝对的主导地位，而“特殊-熟人”关系网络却在日渐衰弱并变得平等化（去等级化）与民主化，同时笔者也可以发现“生产-交易”关系网络中含有的极端自利的功利主义和实用（工具）主义倾向对“特殊-熟人”关系网络中的情感-义务和互惠面的严重殖民；**二是**浙北 H 地甚至整个浙北农村内部的传统的差序信任机制的制度化倾向，但是这一过程十分艰难，并且又在浙北农民身上出现一定的信任真空或者普遍的信任危机。诚如郑也夫（[2001]2006）、杨光飞（2004）等人论及的“杀熟”现象及其对于经济-社会关系结构本身的双重危害；**三是**整个浙北农村中经济-社会互嵌造成的民营企业和专业市场的普遍繁荣和浙北农民消费生活的普遍提高，但是也发现农民身上日益出现的一种片面和极端的“生产-消费”主义精神气质与浙北农村内部盛行的一种“生产-消费”主义文化价值取向，这对该地经济-社会发展是极为不利的。笔者认为，在未来传统乡土社会的“特殊-熟人”关系网络必将在农村的现代市场经济发展中继续发

挥作用，并且经济与社会两者之间的博弈、互嵌与变迁最终也会在整个农村社会的现代化完成过程中找到共识基础，并在经济-社会关系网络的不断变化中寻求新的诠释和突破。

以上笔者尝试将“互嵌性”实践综合理论用于分析浙北农村经济-社会结构的变迁过程与未来转向。而作为一种理论视角，它可以在关系网络研究中得到进一步的拓展与检验。首先，在经济与社会层面上运用于城市社会或者其他社会结构的研究。在这一层面上，韦伯（2010）的《经济与社会》其实具有首创意义。其次，将其运用与社会（关系）结构与政治（关系）结构之间的互嵌与变迁讨论。华尔德（1996）、阎云翔（2009）、张乐天（2005a；2005b）等人的研究为此奠定了很好的基础。当然也可以将其运用于宗教（关系）结构与经济关系结构的互嵌与变迁研究及其他相关结构的双方。韦伯（2007）的《新教伦理与资本主义精神》已经为此做了榜样。最后，在更为复杂的层次上，可以将经济、政治、社会与宗教关系结构中的多个维度、多重关系的互嵌与变迁一起研究。但这需要更为深厚的学术功底与把握能力，非笔者一时能及，望有志的学者沿此路作近一步开拓。

参考文献

鲍德里亚，让.2008.刘成富，全志钢译.消费社会.[M].南京：南京大学出版社

边燕杰.2007.社会网络理论十讲.人大社会学系课程讲义

——2009.导言：关系社会学及其学科地位//边燕杰主编.2011.关系社会学：理论与研究.[M].北京：社会科学文献出版社

波兰尼，卡尔.[1944]2007.冯钢，刘阳译.大转型：我们时代的政治与经济起源.[M].浙江人民出版社

卜长莉.2003.“差序格局”的理论诠释及现代内涵.[J].社会学研究，（1）

曹锦清，张乐天，陈中亚.[1995]2001.当代浙北乡村的社会文化变迁.[M].上海：上海远东出版社

陈俊杰.1998.关系资源与农民的非农化——浙东越村的实地研究.[M].北京：中国社会科学出版社

陈俊杰，陈震.1998.“差序格局”再思考.[J].社会科学战线，（1）

丁华.2002.解析面子——一个社会学视角.[J].社会，（1）

凡勃伦.[1964]2005 蔡受百译. 有闲阶级论.[M].北京:商务印书馆

费孝通.1999a.费孝通文集（第五卷 1947-1948）.[M].北京：群言出版社

——.1999b.费孝通文集（第九卷 1983-1984）.[M].北京：群言出版社

——.1999c.费孝通文集（第十卷 1983-1984）.[M].北京：群言出版社

——.1999d.费孝通文集（第十四卷 1996-1999）.[M].北京：群言出版社

——.2001.费孝通文集（第十五卷 1999-2001）.[M].北京：群言出版社
格兰诺维特，马克.2007.罗家德译.社会网与经济行动.[M].北京：社会科学文献出版社
郭于华.1994.农村现代化进程中的传统亲缘关系.[J].社会学研究，（6）
华尔德，安德鲁.1996.共产党社会的新传统主义——中国工业中的工作环境与权力结构.[M].香港：牛津大学出版社
何梦笔.1996.网络、文化与华人社会经济行为方式.[M].山西：山西经济出版社
怀特，马丁.金（怀默霆）.2005.中国的家族和经济发展：阻力还是动力//李新春，张书军主编.家族企业：组织、行为与中国经济.[M].上海：生活.读书.新知三联书店，上海人民出版社:3-42
黄光国.1988.儒家思想与东亚现代化.[M].台北：巨流图书公司
黄光国，胡先缙等.2004.面子：中国人的权力游戏.[M].北京：中国人民大学出版社
金耀基.2002.关系和网络的建构 ——一个社会学的诠释//金耀基自选集.[M].上海:上海教育出版社
——.[1988]2006.人际关系中人情之分析//杨国枢主编.中国人的心理.[M].江苏：江苏教育出版社，61-81
廉如鉴.2010.“差序格局”概念中三个有待澄清的疑问.[J].开放时代
梁漱溟.[1949]2005.中国文化要义.[M].上海：世纪出版集团，上海人民出版社
雷丁，S.戈登.2009.华人资本主义精神.[M].上海：格致出版社，上海人民出版社
李培林.2002.巨变:村落的终结 ——都市里的村庄研究.[J].中国社会科学，（1）
李沛良.1993.论中国式社会学研究的关联概念与命题//北京大学社会学与人类学所.东西社会研究.[M].北京:北京大学出版社
林聚任.2007.社会信任和社会资本重建 ——当前乡村社会关系研究.[M].济南:山东人民出版社
——.2009.社会网络分析：理论、方法与运用.[M].北京:北京师范大学出版社
林耀华.[1944]1989.金翼——中国家族制度的社会学研究.[M].北京：三联书店
刘林平. 2001.外来人群体中的关系运用——以深圳“平江村”为个案.[J].中国社会科学，（5）
——2002.关系、关系资本与社会转型 ——深圳“平江村研究”.[M].北京:中国社会科学出版社
马戎.2007. “差序格局”——中国传统社会结构和中国人行为的解读.[J].北京大学学报(哲学社会科学版)，第 44 卷，第 2 期
乔健.[1988]2006.关系刍议//杨国枢主编.中国人的心理.[M].江苏：江苏教育出版社，82-94
斯科特，约翰.2007.刘军译.社会网络分析法.[M].重庆:重庆大学出版社

斯沃茨，戴维.2006.陶东风译.文化与权力：布尔迪厄的社会学.[M].上海：世纪出版集团，上海译文出版社

孙立平.1996.“关系”，社会关系与社会结构.[J].社会学研究，（5）

孙隆基.2004.中国文化的深层结构.[M].广西：广西师范大学出版社

汪和建.2006.经济社会学——迈向新综合.[M].北京：高等教育出版社

王思斌.1987.经济体制改革对农村社会关系的影响.[J].北京大学学报(哲学社会科学版)，（3）

王晓霞，乐国安.2001.当代中国人际关系中的文化嬗变.[J].社会科学研究，（2）

王雪飞.2001.跨文化比较与中国人的信任研究//杨中芳主编.中国人的人际关系、情感与信任：一个人际交往的观点.[M].台北：远流出版事业股份有限公司，第 12 章.

韦伯，马克斯.2007.新教伦理与资本主义精神.康乐，简惠美译.[M].广西：广西师范大学出版社

——. 2010.阎克文译.经济与社会（第二卷）上、下.[M].上海：世纪出版集团

徐晓军.2009.内核-外围：传统乡土社会关系结构的变动.[J].社会学研究，（1）

许烺光.1990.薛刚译.种族·种姓·俱乐部.[M].北京：华夏出版社

阎云翔.2000.刘放春，刘瑜等译.礼物的流动:一个中国村庄中的互惠原则与社会网络.[M].上海:上海人民出版社

——2006.差序格局与中国文化的等级观.[J].社会学研究,(4)

——2009.私人生活的变革：一个中国村庄里的爱情、家庭与亲密关系.[M].上海：上海书店出版社

杨光飞.2004.“杀熟”：转型期中国人际关系嬗变的一个面相.[J].学术交流，（5）

杨国枢.1992.中国人的社会取向:社会互动的观点//杨国枢、余安邦主编.中国人的心理与行为:理论及方法篇.[M].台湾:台湾桂冠图书公司

杨美惠.2009.赵旭东等译.礼物、关系学与国家：中国人际关系与主体性建构.[M].江苏：凤凰出版传媒集团，江苏人民出版社

杨善华，侯红蕊.1999.血缘、姻缘、亲情与利益——现阶段中国农村社会中“差序格局”的“理性化”趋势.[J].宁夏社会科学，（6）

杨宜音.1999.自己人：信任建构过程的个案研究.[J].社会学研究，（2）

——2001.自己人：一项有关中国人关系分类的个案研究//杨中芳.主编.中国人的人际关系、情感与信任：一个人际交往的观点.[M].台北：远流出版事业股份有限公司，第 5 章

杨中芳，彭泗清.1999.中国人人际信任的概念化:一个人际关系的观点.[J].社会学研究，（2）

张海东，杨隽.2000.转型期的社会关系资本化倾向.[J].吉林大学社会科学学报，（1）

张乐天.2005a.嵌入式社会变迁及其界限//复旦大学历史学系编.近代中国的乡村社会.[C].上海：上海古籍出版社

——.2005b.告别理想——人民公社制度研究.[M].上海：世纪出版集团，上海人民出版社

张缨.2001.信任、契约及其规制——转型期中国企业间信任关系及结构重组研究.[D].北京：中国社会科学院研究生院博士学位论文

折晓叶.1997.村庄的再造.[M].北京:中国社会科学出版社

翟学伟.1994.面子、人情、关系网.[M].河南：河南人民出版社，第三部分

——.2005.人情、面子与权力的再生产.[M].北京：北京大学出版社

——.2008.信任与风险社会——西方理论与中国问题.[J].社会科学研究，（4）

——.2009.再论“差序格局”的贡献、局限与理论遗产.[J].中国社会科学，（3）

——.2011.中国人的关系原理：时空秩序、生活欲念及其流变.[M].北京：北京大学出版社

郑红娥，张艳敏.2008.论系统信任：关于中国信任问题的思考.[J].江淮论坛，（1）

郑也夫.1993.特殊主义与普遍主义.[J].社会学研究，（4）

——.[2001]2006.信任论.[M].北京：北京广播电视出版社

周建国.2002.紧缩圈层结构论——一项中国人际关系的结构与功能分析.[J].社会科学研究，（2）

——.2005.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: 上海三联书店

周建国，童星.2002.社会转型与人际关系结构的变化——由情感型人际关系结构向理性型人际关系结构的转化.[J].江南大学学报，（5）

朱瑞玲.[1987]2006.中国人的社会互动：论面子的问题//杨国枢主编.中国人的心理.[M].江苏：江苏教育出版社，189-225

Barry, Wellman & S.D.Berkowitz.1997.*Social Structures: A Network Approach* [M].Greenwich, Connecticut, JAI Press Inc.

Bourdieu, P.1990.*The Logic of Practice*.[M].Cambridge University Press

Emirbayer, Mustafa.1997. Manifesto for a Relational Sociology [J]. *American Journal of Sociology*, 103: 281-317

Francis.L.K .Hsu（许烺光）.1970.*American and Chinese: Reflection of Two Cultures and Their People*. [M].New York: Garden city

Gold, Thomas B（高棣民）. 1985. “After Comradeship: Personal Relations in China Since Cultural Revolution”[J].*China Quarterly*，（104）

Granovetter, M. 1985.Economic action and social structure: the problem of embeddedness [J].*American Journal of Sociology*，91(3):481-510.

Jacobs, B.J.1979. “A Preliminary Model of Particularistic Tie in Chinese Political Alliance: Ganqin and Guanxi (Kanching and kuanhis) in a Rural Taiwanese Township ”[J].*China Quarterly* ,（78）

Lin Nan.2001.*Social Capital: A Theory of Social Structure and Action* [M].Cambridge: Cambridge University Press

Oi, Jean C（戴慕珍）.1989.*State and Peasant in Contemporary China: The Political Economy of Village Government*. [M].University of California Press

Polanyi, Karl. [1957]1971.“The Economy as Instituted Process.”*In Trade and Markets in the Early Empires: Economic in history and Theory*. Conad, M. Arensberg, and Harry W. Pearson (eds.) Chicago: Henry Regnery Company.

Vogel, Ezra F（傅高义）.1965.“From Friendship to Comradeship”[J].*China Ouarterly* ，（21）

Yan Y.X.（阎云翔）.1996.*The Flow of Gifts: Reciprocity and Social Networks in a Chinese Village*. [M]. Stanford University Press