

关系对联盟的影响^① ——基于网络交换论的实验研究

刘 军 郭莉娜

摘要：网络交换论认为，“排他式”结构会产生强权，弱权者会通过联盟来对抗强权，实现权力的逆转。但现有的研究没有考虑到“关系”因素。本文检验排他式结构中关系强度对弱权者联盟的影响。实验结果证明，不考虑关系时，弱权者可以通过联盟来对抗强权，实现权力的逆转。考虑关系时，强权者坚持利益均沾原则，给每一位弱权者至少一次交易机会；强权者也坚持逆差序格局的行为逻辑，即更愿意和弱关系者，特别是无关系者交换；如果弱权者联盟后给强权者的报价低于其底线公平值（即资源均分值），强权者会拒绝交易；在弱权者联盟中出现更多的背叛，使得通过联盟逆转的权力关系再次逆转，即强权者再获强权。背叛者通常是与强权者有过合作基础的弱关系或无关系者。考虑到网络结构和关系强度后，表明关系有权宜性。

关键词：权力 关系 联盟 网络结构 网络交换论

近年来，在房地产业高额利润的驱动下，国企进军土地市场，与民企竞标争地。由于有强大的“后盾”，国企对拿下竞标地势在必得。例如，2009年，SOHO 总裁与万科总裁意图联手拿下北京市广渠路15号地标，以失败告终，该地块最终拍卖给有强大后盾的国企（地产沙龙业主论坛，2009）。这至少说明，法人行动者的不同属性能够影响资源分配的结果。蔡禾（2009）研究发现，包工头发放工资时坚持一种“逆差序格局”的逻辑：作为强权者的包工头优先考虑给与自己关系远的“边缘工人”发工资，而与他关系近的“核心工人”工资却可以拖欠。这表明，关系强度不同，资源的分配结果是不同的。由这两个例子可以引出一些值得研究的问题。首先，为什么国企（而不是民企）拿下地标的机率大？其次，国企或民企与拍卖土地的国家（或工人与包工头）之间的关系如何影响到互动的结果。再次，竞标或劳工关系

^① 本文受国家自然科学基金项目（编号：13BSH054）和哈尔滨工程大学中央高校基本科研基金项目（编号：HEUCF20121309）资助。匿名评审专家的洞见大大提升了本文的论证质量，深表谢意。文责自负。

具有怎样的结构？这三个问题分别涉及到行动者、关系和结构问题。另外，哪类企业参与联盟，效果如何？哪些行动者搭便车？学术界缺乏对此类现象的深入分析。本文基于网络交换论（Network Exchange Theory，以下缩写为 NET）分析并解释上述现象，探讨关系因素作用下的交换结果。为此，首先介绍 NET 的要义及其中的联盟研究，然后将关系因素纳入模型之中，预测并检验资源分配的结果，最后进行小结和讨论。

一、网络交换论及其联盟研究

网络交换论（NET）是解释资源交换的一种社会学理论（Willer, 1999），它用点-线图表示交换关系及其结构。NET 最初根据网络结构和关系类型预测权力的分配，其解释力最大（Willer & Emanuelson, 2008）。加之近几年 NET 又开始同时考虑到个体因素（Willer et al., 2013），这使得该理论成为为数很少的可带来知识增长的理论之一。NET 将策略理性作为理论前提，即行动者在交换时可讨价还价，根据对方的偏好及结构选择趋利避害的行动策略。

（一）网络交换论（NET）的要义

网络交换论（NET）的核心是建构一个包括诸如偏好、信念、决策等行动者的内部特性，以及社会关系、结构条件等行动者外部特性的模型，它包括两个原则、两个原理，据此解释并预测行动者的交换行为（参见刘军、Willer & Emanuelson, 2011）。其要义如下。

1. 裁量

“裁量”（sanctions）是由行动者A发出，被行动者B接受并改变B的“偏好状态”的一种社会行动。如果B的偏好状态增加（或减少），则称之为积极（或消极）裁量（Willer, 1999: 24）。将两个“积极裁量”配对，可以表述交换关系。在NET看来，权力并不是一个人拥有的属性，而是蕴含在混合动机的关系中（Willer, 1999: 2）。

2. 社会行动者及其决策原理

社会行动者包括资源和意义系统。资源是建模的初始条件，意义系统包括行动者的偏好、认知和决策三个基本要素。为简便起见，NET 假定行动者对自己及他者有明确的认知信念（beliefs）。交换关系的建

模需要用到NET的两个原理和法则 (Willer, 1999)。

(1) 第一法则和原理。

令裁量流 (如借钱、批评) 的数量记作 x , 行动者对单位裁量流的评价价值记作 v 。

第一法则: 行动者 a 的偏好转变量为 $P_a = vx$ 。

在交换关系中, 每个行动者的最佳收益记作 $P_a \max$, 在未与他者达成共识, 即对抗时的收益记作 $P_a \text{con}$, 该值可能为正数、0, 甚至为负数 (Willer, 1999: 39)。为预测交换结果, 需要坚持第一原理。

第一原理: 行动者的行动都是为了使他们的偏好状态改变最大。

行动者 a 在与 b 交换时的收益用 P_a 表示。 a 有两种相关的收益:

一种是激励收益 $I_{b_a} = P_a \max - P_a$, 另一种是保底收益 $I_{c_a} = P_a - P_a \text{con}$ 。前者越小或后者越大, a 越不拒绝与 b 交换。据此构建行动者 a 的拒抗 (resistance) 指数 R , 这就是第二法则。

(2) 第二法则和原理。

第二法则: 行动者 a 拒绝交换的程度, 即拒抗指数为

$$R_a = \frac{I_{b_a}}{I_{c_a}} = \frac{P_a \max - P_a}{P_a - P_a \text{con}}$$

在完全信息情况下, 为了预测双方何时达成交换的共识, 需要有第二原理, 即拒抗等式 (resistance equation) 原理。

第二原理: 在完全信息条件下, 行动者 a 和 b 在等拒抗点 (即 $R_a = R_b$) 上达成共识。

为了预测资源的分配, 可超出两方行动者, 进一步考虑关系网络的结构。网络交换论主要基于以下三类支网 (branch network) 结构来探讨资源分配。

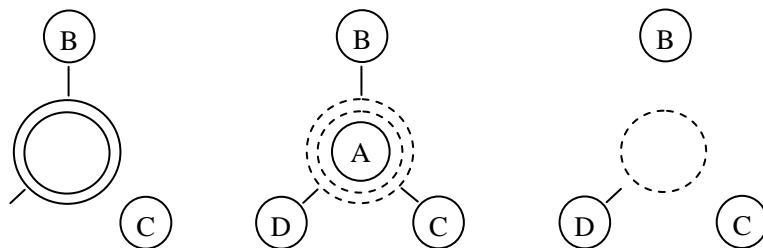




图 1 三类连接支网

(1) 内含式连接网 (inclusive): A 必须与 B、C、D 都交换才能获益。(2) 无规式连接网 (null): A 可以与 B、C、D 之一交换并获益,也可以与两者或三者都交换并获益。(3)排他式连接网(exclusive): A 只能和 B、C、D 中的 1 个或 2 个但不是 3 个人都交换并获益,即最少有 1 个人将被排除 (参见图 1)。

上述竞标现象有怎样的交换结构及结果? 假设有三家企业 B、C、D 竞争北京广渠路 15 号地标, 招标单位 A 仅选择 B、C、D 中的一个企业, 剩下的两个将被排除, 所以该网络是点 A 上的排他式连接网。在完全信息情况下, 如果交换成功, 那么 A 获得资金, B、C、D 之一获得土地。为计算方便, 假设他们共享 24 点资源。当 B 企业向 A 提供 12-12 平分方案且 A 接受了, 那么 C 和 D 将被淘汰, 一无所获。C 和 D 当然不希望被排除。为了拿到土地, C 给 A 的报价必须高于 B 给 A 的 12 点, 自留资源不超过 12 点, 记作 $P_{Cmax} < 12$ 。D 也会这样思考, 会提出高于 C 的报价。这时 A 将再次与 B 商谈, B 可能重新提供一个新的有利于 A 的报价。如此反复, 最终使 A 的收益趋向 23 的极值, 即 $P_A=23$, 只剩下一点留给了与最终 A 交换者, 这样的话, 资源分配就出现了 23-1 这样的极端结果。也就是说, 竞标是一种排他式的强权结构。网络交换论认为, “排除机制”决定了强权网^①中的权力分布。

(二) 排他式网络中的联盟

按照 NET, 权力是排他式结构的结果 (Willer, 1999)。但是, 弱

^① 所谓强权网是指这样的网络, 即其中包含一个或多个高权位置以及两个或多个低权位置, 高权位置不被排除在交换之外, 低权位置至少有一个被排除在交换之外; 低权位置只与高权位置连接, 高权位置从低权位置中获益 (Willer, 1999)。

者不会甘于弱势地位，通常通过联盟来对抗强权（Simpson & Macy, 2001），防止资源交换走向 23-1 这样的极端结果。

1. 联盟带来权力的逆转

维勒（Willer, 1987）研究了排他式支网 Br51（即该支网包含 5 个边缘点 B₁, B₂, B₃, B₄, B₅ 和 1 个核心点 A）中的联盟。在研究中，每对 A-B 关系共享 10 点资源。第一部分研究不允许低权者联盟，此时预测各个 B 拿出 9 点给 A，自留 1 点。第二部分研究允许各个 B 联盟，预测每个 B 的收益均值会增加，A 对 B 的约束力降低。联系上述竞标案例，企业之间的联盟确实可以降低网络结构中资源分配的不平等性。但是，并非所有的企业都参与联盟，即使参加联盟的企业也可能中途退出。为何如此？这涉及到集体行动的困境。

2. 联盟中的行动困境

奥尔森（1995/1980）基于“理性人假设”，推出集体中的每个成员在行动前将估算投入的成本和预期的收益，搭便车现象可能出现。在集体行动时，（特别是大集团）成员容易做出个人收益小于成本的判断，于是不采取行动，期待集团中的其他成员采取行动。在排他式交换结构中也存在集体行动的困境，即“囚徒困境”。当弱权者判断联盟之后的收益小于背叛收益时，会采取背叛策略，获得更高收益。有学者（Willer & Skvoretz, 1997）验证了 Br31 支网（即强权者 A 仅与 3 个 B 中的 1 个交换，其余 2 个 B 被排除）排他式强权网中存在囚徒困境。在这个网络中，B 的收益有以下几种情况。首先，当所有的 B 参加联盟时，都会提供 12-12 的交换比率给 A，A 会随机选择其中一个 B 进行交换。由于收到 12 份收益（Payoff）的概率是 1/3，所以每个 B 的预期回报（Return）是 $12 * 1/3 = 4$ ，即 $R = 4$ 。其次，如果某个 B 受到诱惑（Temptation）选择背叛（即另外 2 人参加联盟，自己不参加），会提供 13 点资源给 A，自留 11 点，即 $T = 11$ 。其他两个 B 选择合作，A 会接受背叛者的报价，合作的两个 B 的收益将都是 0，记作 $S = 0$ 。当所有三个 B 都选择背叛，并都提供 11-13 的分配方案，A 会接受其中的一个 13 点，各个 B 的预期收益是 $11 * 1/3 = 3.67$ ，即 $P = 3.67$ 。如此看来， $T = 11 > R = 4 > P = 3.67 > S = 0$ 。这恰好满足囚徒困境的条件。

在囚徒困境中，弱权者的最优策略是背叛。在某一轮中，一旦有弱权者 B 背叛，并提供 11-13 报价，A 会选择他。那么在下一轮中，其他背叛者将提供 10-14。如此演进下去，会形成背叛链（defection

chain), 最终导致 A 的权力走向最大。实验结果证明了这些预测。

能否克服这种困境? 有学者 (Simpson & Macy, 2001) 根据 Br32 排他式支网 (即强权者 A 就 24 点资源的分配和 3 个 B 中的 2 个进行协商, 第 3 个 B 被排除在交换之外) 中的联盟问题^①对此进行了探索, 研究了个体利益和集体利益的张力。他们提出的假设 1 认为, 联合会逆转权力的不平等, 假设 2 认为, 2 个 B 联盟比 3 个 B 联盟的稳定性高, 因为总有人为了更高收益而背叛。该研究分为两部分: 首先, 当不允许联盟时, 理论上预测 A 获益最大, 即获得 23 点资源; 其次, 当允许联盟时, 他们界定了参与联盟的行动者数量的临界值 $C_C = N - M + 1$ (N 为低权者总数, M 为强权者最多可以交换的人数), 即为避免被排除必须联盟的人数 (Simpson & Macy, 2001: 90)。当参加联盟的弱权者人数不小于 C_C 时, 联盟才成立。当联盟未达成 ($C_C < N - M + 1$) 时, 3 个低权者的期望收益都是 $2/3 * 6 = 4$ 。当联盟成员有 2 人时, 联盟者的预期收益是 $12 * (1/2) = 6$, 背叛者的收益是 11。当 3 个低权者都参加联盟时, 联盟的预期收益为 $2/3 * 24 = 8$ 。

实验结果证明假设 1 成立, 即参加联盟的弱权者达到一定数量时能够实现权力的逆转。但是假设 2 (即 2 人联盟比 3 人联盟稳定) 不成立。研究证实, 3 人联盟与 2 人联盟同样稳定。对此, 辛普森等 (Simpson & Macy, 2001) 基于社会认同理论给出如下解释, 即居于不利地位的低权者面临着共同的命运, 当有机会形成联盟来抵抗强权时, 参与者会产生群体认同, 使参与者实现集体利益最大而非计算个体收益。

上述研究都是基于网络结构层面的探讨, 没有考虑到同一结构中的关系异质性。然而, 在社会交换和交往中, 行动者、关系、结构是关联在一起的 (刘军、Willer、Emanuelson, 2011), 关系因素的影响不容忽视。例如, 在中国的“三年自然灾害”时期, 控制稀缺资源的公社干部会将资源分配给晕了的老母亲, 还是给乡亲? 他要纠结一番。

^① “联盟”指给出同样的报价。例如, 如果 B_1 和 B_2 联盟, 这意味着二者给 A 的报价是一样的, 例如给出 12-12 均分的报价。再假设 B_3 给 A 的点数是 13 点。如果 A 最终选择与 B_1 和 B_2 交换, 那么 B_3 的收益就是 11, 而 B_1 和 B_2 将均分得到的 12 点 (因为二者联盟了), 即每个人得到 6 点。当然, 如果这 3 个人都联盟, 并且都向 A 提供 6 点自留 18 点的报价, 并且 A 赞同, 那么 A 会从三者中随机选出两个人进行交换, 交换的结果就是 A 得到 6 点, 两个 B 各得 18 点。那么 3 个人将均分这 2 个人得到的收益 36 点, 即每个人得到 12 点。

在人民公社时期，干部一般将稀缺资源分配给忠诚于自己的人，而下属的忠诚将换来领导的庇护（华尔德，1996）。从短期的角度讲，蔡禾（2009）提出的逆差序格局反映的恰恰是一种排他式的网络结构：包工头先考虑给与自己没有亲戚关系的“边缘工人”发工资，而与他关系近的“核心工人”反而最后才得到工资。^①也就是说，资源控制者和需求者之间的“关系强度”对“网络结构”中的资源分配有重要影响。然而，现有的网络交换论研究并没有考虑到这一点。

关系研究出现过很多命题。其中，费孝通（1998）提出的中国社会结构的“差序格局”命题的隐喻性较大，描述性居多。而无论将关系划分为情感性关系、混合性关系和工具性关系（黄光国，2011），还是家人、熟人和陌生人，这些只是分类学罢了，不关注网络的结构及其解释意义。在求职研究中探讨的强、弱关系主要是二方关系，而非关系结构（Granovetter, 1973；边燕杰，1998）。伯特（2008）提出的“结构洞”研究架构虽然考虑了关系的结构，却没有考虑关系的强度。其他学者也较少将结构和关系强度结合起来，本文尝试作此项工作。

在测量关系的时候，一个关键问题在于，是测量实存的关系，还是认知的关系（Marsden 1990: 437, 455）。实存的关系对于传播现象来说比较重要，而认知的关系对于态度和意见的社会影响来说比较重要。我们认为，实存的关系对于资源分配及联盟来说也有重要影响。因此，本研究在选择被试的时候，基于实存的纽带关系将关系划分为强、弱、无三类。将在现实生活中是“亲属或好友”等“关系”界定为“强关系”，视“一般的朋友”为“弱关系”，“一面之缘或陌生人关系”为“无关系”。据此，笔者的研究分为两部分：首先，对 Br31 排他式结构的权力效应和联盟效应进行重复检验；其次，检验关系强度对排他式结构中的联盟效应有何影响。为方便起见，笔者假定强权者 A 与弱权者 B、C、D 的关系分别为本文界定的“强”、“弱”、“无”关系（如图 2 所示，线条粗细表示关系强弱）。

^① 从共时角度讲，短期内这是逆差序格局。不过，从历时角度或长期来讲，其本质仍然属于差序格局而非逆差序格局。这是因为此类发放工资行为有其前提条件：目前不给亲友发工资，将来除了补发工资之外一般会有额外的补偿，在此意义上发工资这个案例就不是排他式连接，而有内含式连接的性质。为了研究的方便，本文在实验研究中使用的 24 点资源只相当于资源总量，不考虑利息和预期回报等。感谢匿名评审专家指出这一点。

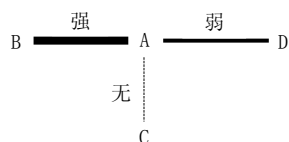


图2 考虑到关系强度的排他式结构

本文重点检验关系强度因素是否影响排他式结构中的联盟效应，即是否带来权力逆转关系的再次逆转，同时考察 A 在交换时如何纠结于情感和利益之间。

二、研究假设与研究设计

(一) 研究假设

国外的研究证明，在排他式网络结构中 A 的最大预期收益是 $P_A = P_{max} = 23$ ，如果允许弱权者联盟，则可以抵消强权。这些结果在中国是否成立？需要先行检验。为此，我们根据网络交换论及已有的联盟研究，针对 Br31 支网结构提出如下“复制性的”研究假设。

研究假设 1（排他权力假设）：在排他式结构中，强权者 A 的收益大，弱权者的收益小。

研究假设 2（联盟效应假设）：在排他式结构中，弱权者联盟后，强权者的收益降低，强权结构变成等权结构。

下面考察关系强度的效应。国内外的关系研究较多关注日常生活、职场等情景下人们在“圈子”内外的交往行为，较少涉及稀缺资源之争。问题是，当隶属于不同“圈子”的人置身于同一个稀缺资源交换的结构时，会有怎样的互动表现？前述蔡禾（2009）通过分析包工头遵循的工资发放行为，提出了关系影响下的“逆差序格局”的行为逻辑。这是因为，在面对工资拖欠时，核心工人受到“关系霸权”的制约，很难通过直接或公开的冲突来维护利益，而边缘工人则会无顾虑地以公开的、激烈的方式追讨欠薪。这使包工头因为市场声誉破坏造成吸纳劳动力困难，严重影响包工头在建筑行业继续承包工程。更有可能因为工人的集体行动引起政府不满，影响到包工头在当地从事经济活动的合法性。对于包工头而言，拖欠边缘工人的薪资可能带来更多的风险。因此，“‘逆差序格局’的工资发放逻辑是包工头的理性选择”（蔡

禾, 2009: 13)。由此可知, 工人如果与包工头的关系越亲近, 在工程结束后, 其工资被拖欠的可能性越大。关系可能带来这种负面效应。当然, 这种现象在短期内是成立的。根据网络交换论, 包工头给工人发放工资的现象在短时期内符合排他式结构, 表明关系强度在社会互动中不可忽视。下面, 笔者基于 Br31 排他式结构中, 探讨强权者 A 在与 B、C、D 交换时, 关系强度是否发生作用, 同时考察 A 与不同关系强度的行动者的交换逻辑及结果。我们基于蔡禾 (2009) 的研究发现和网络交换论, 提出研究假设 3。

研究假设 3 (逆差序格局假设): 在排他式结构中, 与强权者关系越弱者, 越容易得到交换机会, 收益越高。该假设可操作化如下: 在与 B、C、D 交换时, 强权者 A 与“强关系”B 交换的次数小于与“弱关系”C 的次数, 后者也小于与“无关系”D 交换的次数。换言之, D 的收益 > C 的收益 > B 的收益, 可表示为 $P_D > P_C > P_B$ 。

如前文所言, 如果允许排他式结构中的弱权者联盟, 并且不考虑强权者和弱权者之间的“关系强度”, 那么联盟能抵消强权。当联盟的规模 $C_c = N - M + 1 = 3$ (即 3 人联盟, 参见上文对 C、N、M 的定义) 时, 强权结构变为等权结构。如果考虑到“关系强度”因素, 我们预测会对弱权者联盟产生影响, 即消除上述联盟效应, 使强权者 A 再次拥有强权, 使不考虑关系时联盟带来的等权结构再变回强权结构。这是因为, 当联盟的弱权者与强权者交换时, 因受关系因素的影响, 总会有人背叛, 集体行动的困境不断出现。允许联盟时, 背叛者的收益大于其联盟的收益, 强权者 A 的收益也增加, 二者在交换过程中达到“双赢”。由此理论分析推出研究假设 4。

研究假设 4 (关系联盟假设): 在允许联盟的情况下, 考虑到关系强度后, 强权者 A 的收益相对于不考虑关系时提高。

与研究假设 4 相联系的问题是, 谁更容易成为弱权者联盟的背叛者? 考虑到背叛联盟后与强权者交换能够实现共赢, 因此, 我们预测与强权者关系弱者 D 更容易背叛联盟。

(二) 研究设计

本文主要采取实验法和访谈法进行研究, 研究设计简介如下。

1. 实验设计

实验分为两类: 不考虑关系强度的实验和考虑关系强度的实验。实验都基于 Br31 网进行, 即每组被试者为 4 人, 包括 1 个强权者 A

和 3 个弱权者 B、C 和 D。每一类实验又都包括两个阶段：不联盟阶段和联盟阶段。每一类实验的每个阶段的组数、轮次和耗时见表 1。

表 1 实验的类型、组数和轮次

实验类型		组数	轮次/组	分钟/轮	总轮次
无“关系”的实验	不联盟	8 组	7 轮	5 分钟	56
	联盟	8 组	5 轮	8 分钟	40
有“关系”的实验	不联盟	14 组	7 轮	5 分钟	98
	联盟	14 组	5 轮	8 分钟	70

实验中的被试是在校研究生和大学生，主要通过海报的形式进行招募，也动用了研究者的个体网成员。实验场地选在一个联网的实验室，实验是在电脑终端通过 QQ 在线交流完成。研究者申请了 4 个 QQ 号，创建一个 QQ 交流群和一个 QQ 讨论组。QQ 交流群中有 A、B、C、D 的 4 个行动者及研究者本人。为了让被试理解实验的内容和规则，在实验开始之前将编制的各类实验说明书在线发给被试，在实验开始前由实验员向被试讲解实验规则。被试有 5 分钟时间来理解说明书并可提问。实验约定 A-B、A-C、A-D 关系中都有 24 点资源，有关资源量、各类交换过程及结果等信息都公开（不过，在联盟实验中，联盟在协商的时候要单独开新窗口进行交流，其交流的信息不在群中公开，但是交流的结果，即最终约定的报价信息是公开的）。实验过程要求被试完全在网络中交谈，禁止面对面的交流。每组实验耗时 90 分钟。

第一类实验考察不考虑关系强度情况下排他式强权网中的资源分配及联盟效应，被试之间互不认识。在此类实验的第一阶段不允许联盟，仅允许强权者 A 分别与弱权者 B、C、D 在交流群组里进行报价交换的谈判，弱权者 B（强关系）、C（弱关系）、D（无关系）都提供报价，强权者 A 可以选择关系强者 B，也可以选择出价最高者。每位被试的出价都公开。每轮不超过 5 分钟，共 7 轮。在此类实验的第二阶段允许联盟，即允许弱权者 B、C、D 在单独开设的讨论组里交流，讨论是否联盟，同时允许 A、B、C、D 4 位被试开度开设窗口交流。每轮不超过 8 分钟，共进行 5 轮。在 8 分钟之内，B、C、D 需要在群里公开明确提出各自的报价，A 需要在群里公开选择最后的交换

对象。超过协商时间的按失败处理，即各方都一无所获。上述实验都在联网的电脑中进行，电脑中保存了所有的聊天记录及资源分配情况。对聊天内容的话语分析可以揭示当事人的交换行为逻辑。研究者对交换过程进行控制，并在每一轮时间即将结束时发出提醒。第一类实验招募被试 8 组，他们是相互陌生的研究生或本科生，每组被试 4 人，共 32 人次。为了消除被试内效应，在实验时对被试的位置进行了轮换。

第二类实验考察关系因素对弱权者联盟的影响。我们根据实存的关系强度选择被试。具体而言，如果在现实生活中有 4 个人甲、乙、丙、丁，并且甲与乙是“亲属或好友”（由于招聘的被试是大学生，因此主要考虑的是大学生之间的好友关系），与丙是“一般的朋友”，与丁是“一面之缘或陌生人关系”，我们则分别界定这三类“关系”是“强关系”、“弱关系”、“无关系”。将招聘的甲、乙、丙、丁分别视为实验中的 A、B、C、D。换句话说，B、C、D 这 3 个被试分别是在日常生活中与被试 A 关系强（好友）、弱（关系一般）、无关系（不熟悉或陌生人）的 3 位同学，这些关系强度信息在实验中是公开的。强权者 A 可以根据其个人意愿选择与自己关系强或弱者交换，弱权者在实验中可以根据自己的意愿选择与其他人联盟。联盟的含义及收益分配规则参见前文的脚注。每个弱权者在选择联盟对象时可以和其他弱权者私下协商，不公开。不过，协商之后的最终报价需要公开，最终由强权者 A 选择与谁交换。第二类实验一共选择 14 个被试组，每组 4 人，共 56 人次。最终依据被试所得的资源点数支付其酬劳。

2. 访谈法

在实验结束后，选择 10 位被试就其交换策略进行访谈。

三、实验结果

（一）强权结构及弱权者联盟

在 Br31 排他式三支网中，强权者 A 仅与一个 B 交换，必然有两个 B 会被排除。在不允许联盟的条件下，3 个弱权者 B 会在排他式结构中相互竞价，最终导致交换结果走向 23-1 这种极端分配结果 (Willer & Skvoretz, 1997)。而在允许联盟情况下，低权者选择背叛之后的收益大于联盟之后的收益，大于当所有人都选择背叛时的收益。本研究

也得到同样的结果。

1. 强权结构

在排他式结构中，实验结果表明，A 在全部 56 轮实验中交换所得资源占总资源的 87%，获益最大。B 和 C 的收益都占总资源的 5%，D 的收益占总资源的 3%。F 检验的结果表明，B、C、D 之间的收益无统计差异。这些结果证明研究假设 1 是成立的，即排他结构带来权力。

2. 弱权者联盟

维勒（Willer, 1987）证实了联盟能改善权力不平等。但是，弱权者联盟存在着集体行动的困境，即总有人背叛（Willer & Skvoretz, 1997）。而在联盟人数达到 $Cc = N - M + 1$ 时，集体行动的困境能够克服（Simpson & Macy 2001）。笔者对此进行重复检验，考察允许联盟及不允许联盟情况下行动者的收益是否有显著差异。通过独立样本 t 检验，得到如下结果（见表 2）。

表 2 允许联盟与不允许联盟时 A、B、C、D 的收益均值之差

类别		交换的 次数	均值	t	df	Sig. (双侧)
A	不允许联盟	56	20.8393	7.402	43.682	.000
	允许联盟	35	12.2571			
B	允许联盟	22	6.7727	2.926	41	.006
	不允许联盟	21	3.3333			
C	允许联盟	19	6.7895	2.765	35	.009
	不允许联盟	18	3.4444			
D	允许联盟	27	7.4815	4.482	40.391	.000
	不允许联盟	17	2.6471			

由表 2 可见，A、B、C、D 分别在允许联盟与不允许联盟状态下的收益都有显著差异。研究假设 2 到了证实。可见，在 Br31 排他式结构中，强权者 A 获益最高。但是在允许弱权者联盟的情况下，B、C、D 的收益增加，A 的收益减少，即产生了联盟效应：强权结构变成等权结构（这里所说的等权结构指强权者与联盟者的资源分配基本

相等，但是由于联盟者还要再平分资源，因此，强权者的单个弱权者的收益仍然是不平等的)。

(二) 关系效应：利益与情感的张力

在排他式结构中，考虑到关系强度后，对联盟有影响，强权者和弱权者在排他式结构中的交换逻辑有如下表现。

1. 逆差序格局：结构中的关系效应

“逆差序格局”与网络交换论中的排他式结构类似，即在特定的时间并且资源有限情况下，强权者 A 选择与弱权者 B、C、D 中的一位“关系弱者”交换。对 B、C、D 在交换中的收益均值之差进行了 F 检验，结果如下（见表 3）。

表 3 关系因素影响下 B、C、D 的收益均值之差

	N	均值	标准差	极大值	F	Sig.
B	18	3.5556	2.5718	10.00	4.190	.018
C	37	5.0000	3.2232	14.00		
D	43	6.1628	3.5586	13.00		
总数	98	5.2449	3.3799	14.00		

表 3 表明，B、C、D 的收益均值分别为 3.5556、5.0000、6.1628，即 $P_D > P_C > P_B$ 。并且 B、C、D 收益之差在统计上有显著差异。因此，假设 3（逆差序格局假设）得到了验证，即在排他式交换结构中，与强权者关系越弱者收益越高。

在不考虑关系强度的情况下，弱权者 B、C、D 在排他式结构中的收益之差异不显著，而考虑关系强度后差异却显著。可见，关系因素在排他式结构中确实发生作用，具体表现为与 A 关系越近者收益却越低，这个预测到的结果可能出乎某些人的预料。为什么有这样的结果？实验结束后，笔者对某位强权者 A 的访谈揭示了部分答案。

A：“我和合作伙伴有利益和金钱冲突的时候，陌生人不会和我讲求什么连带关系，也不会用人情来和我讨价还价。我们和陌生人的关系比较平等。陌生人有什么要求会和我直言，同样，我有什么要求也可以直接和陌生人沟通。而要是换了亲戚或朋友，

他们接受我要求的概率会很低，因为在他们眼里我可能并不单单是一个合伙人。”（第 3 组 2012/12/20 访谈记录）

A：“通常我们在非常亲密的关系中，例如亲戚，也是不好意思谈钱的。所以即使我们平常的交易，一旦涉及到钱或者是利益，选择朋友，甚至陌生人，其实是更好的。比如你和亲戚长期合作了，但是可能会因为利益影响我们原来的关系，而陌生人原来关系就比较弱，没有啥特殊关系，所以谈利益谈钱更明确。我也更愿意和他们合作。”（第 1 组 2012/12/19 访谈记录）

可见，强权者 A 认为很难与亲戚等关系强者进行理性的利益谈判，亲密关系会影响到利益分配。强权者不愿意和亲戚交易，因为“谈钱伤感情”，可能损害已有的关系网。A 与亲戚或好友谈判会降低自己在排他式结构中的收益及权力地位，而与无关系者则可以进行明确的利益协商，并且合作能扩展自己的人际关系网。

表 4 A、B、C、D 收益均值之差的检验（无联盟情形）

分类		N	均值	标准差	t	df	Sig. (双侧)
A	考虑关系强度	98	18.735	3.378	-3.852	152	.000
	不考虑关系强度	56	20.839	3.044			
B	考虑关系强度	18	3.556	2.572	.229	37	.820
	不考虑关系强度	21	3.333	3.367			
C	考虑关系强度	37	5.000	3.223	1.665	53	.102
	不考虑关系强度	18	3.444	3.312			
D	考虑关系强度	43	6.163	3.559	4.447	43.933	.000
	不考虑关系强度	17	2.647	2.370			

表 4 表明，在不考虑“关系强度”的影响下，排他式结构是一种权力差异显著的强权结构，强权者 A 收益的均值为 20.84；弱权者 B、C、D 收益的均值分别为 3.333、3.444、2.647。在考虑“关系强度”因素的影响后，强权者 A 收益的均值降到 18.73，弱权者 B、C、D 收益的均值分别增加到 3.556、5.000、6.163，即 $P_B < P_C < P_D$ 。B、C 在考

虑“关系强度”及不考虑“关系强度”因素下的收益均值之差不显著，强权者 A 的收益均值之差以及 D 的收益资源均值之差却显著。这些结果也支持了研究假设 3。总之，即便考虑到结构中的关系因素，Br31 仍然是强权结构，不过权力差异没有那么明显。

实验结果显示，在 B、C、D 的报价中，与强权者 A 关系越近的弱权者提供的报价相对越低。无关系者 D 提供的报价往往高于其他弱权者。若强权者 A 选择与自己关系强的弱权者 B 交换，其收益会降低。为了维护强权地位，强权者 A 更愿意和弱关系者 B，特别是无关系者 D 交换，这是强权者 A 为了保证自己在结构中的权力地位而采取的策略。对于与 A 关系强的弱权者 B 而言，“关系”因素恰恰在这个结构中起到了“负面”作用。不过，分析被试在交换过程中的话语可以发现，强权者 A 实验结束后可能会以其他方式对与自己关系强的弱权者 B 做一些弥补。例如，A 用所得收益请强关系者 B 吃饭，或者和 B 共享其收益，这样可以维持二者之间的长期关系纽带。

2. 背叛促成权力再反转

在排他式结构中，一般认为，2 人联盟 ($Cc < N - M + 1$) 比 3 人联盟 ($Cc = N - M + 1$) 的结构更稳定，因为在 3 人联盟中总有人为了更高的收益而背叛。然而辛普森等 (Simpson & Macy, 2001) 基于社会认同理论，认为 3 人联盟同 2 人联盟一样稳定，集体行动的困境能够克服，因为面临着被排除的“共同命运”让弱权者克服背叛的诱惑而采取“合作”策略。因此，联盟一旦达成，就不易消失。不过，这些研究成果都没有考虑关系强度因素。在考虑关系强度后，弱权者联盟能克服集体行动的困境吗？

表 5 “关系强度”影响下 2 人联盟次数与 3 人联盟的次数

组别	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	总数
3 人联盟	2	0	1	1	2	0	1	3	1	0	1	0	3	0	15
2 人联盟	3	3	2	0	3	1	4	2	3	3	4	2	1	2	33

表 5 给出了每一组 2 人联盟与 3 人联盟的具体情况。实验共进行了 14 组，每组 5 轮，共 70 轮。其中，弱权者未联盟 22 轮，2 人联盟 33 轮，3 人联盟 15 轮。对 2 人联盟次数与 3 人联盟次数之差进行配对样本 t 检验，发现差异是显著的。也就是说，3 人联盟的机率比 2

人联盟低，2人联盟更稳定一些，因为总有人无法抵御高收益而背叛，即在弱权者联盟中依然存在集体行动的困境。

上述研究结果表明，在不允许联盟与允许联盟两种状态下，B、C、D的收益有显著差异，即联盟确实能够带来权力的逆转。那么对排他式结构中，如果在考虑关系强度的情况下再允许弱权者联盟，是否会再次出现权力的逆转？或者说，研究假设4是否成立？

表6 联盟情形下A收益均值之差（考虑及不考虑“关系强度”）

		N	均值	标准差	t	df	Sig. (双侧)
A	不考虑关系强度	35	12.28	6.423	-1.991	95	.049
	考虑关系强度	62	14.91	6.271			

在允许弱权者联盟的情况下，A在有“关系强度”作用和无“关系强度”作用下的收益是不同的。表6对这两个收益的均值进行了比较。可见，当允许联盟时，不考虑关系强度情况下强权者A的收益均值为上文指出的12.28，稍稍大于总资源（24点）的一半，即联盟产生了效应，权力结构由强权变为等权。而在考虑关系强度情况下，如果允许弱权者联盟，强权者A的收益均值则增加到14.91。这两个均值之差在统计意义上显著。也就是说，在允许联盟的实验阶段，无关系强度影响下强权者A的收益低于考虑关系强度下强权者A的收益，即关系强度确实对联盟产生了影响，使原本不考虑关系强度时联盟带来的等权结构再次转变为强权者A占主导地位的强权结构。这表明，研究假设4是成立的。当然，此时A的强权地位比在不考虑联盟时要小，但仍然维持排他式的强权结构。

下一个问题是，关系强度对强权者的交换逻辑产生什么影响？对弱权者的联盟有什么影响？谁更容易成为背叛者？

表7 关系强度影响下的2人联盟与3人联盟频次

	3人联盟频次	2人联盟频次	未联盟频次	联盟总数
不考虑关系强度组	14	11	15	40
考虑关系强度组	15	33	22	70

联盟效应的减弱是由关系因素促发了集体行动的困境导致的。如表 7 所示,在考虑“关系强度”影响下的 70 轮联盟实验中,3 人联盟次数比不考虑关系强度时减少,仅仅占联盟总数的 21%;2 人联盟次数增加,这在一定程度上表明背叛者增多,更多地出现了集体行动的困境,使得不考虑关系强度时被逆转的权力结构再变成强权结构。

3. 强权者的交易底线

在允许联盟的情况下,强权者 A 遵循理性人的行为逻辑,只选择报价最高者。在本实验中,受关系因素的影响,强权者对联盟有很强的抵触心理。在 14 组实验中共出现 3 人联盟 15 轮,其中仅 5 轮与 A 有成功的交易,10 轮失败。分析联盟成员的报价,发现在 10 轮与 A 的协商失败的联盟中,给 A 的报价均小于 6。而成功的 5 轮的报价均大于或等于 6。可见,当 B、C、D 联盟且报价小于比较“公平”的 6 点的情况下,强权者更容易采取“不交易”、“放弃”的策略,因为在强权者 A 看来,联盟者的报价太低。强权者宁愿在本轮中一无所获也放弃交换机会,即不接受联盟的弱权者提供的低报价。要注意的是,在实验中共有 24 点资源,4 个人平均有 6 点。如果联盟的成员报价小于 6,对于强权者来说相对于没有达到自己的“底线公平”的点,他拒绝接受是情有可原的。这反映了相关当事人坚持的公平观念。笔者就此对一些被试进行了访谈:

A: “首先是因为他们给的钱太少了啊,才给 2 点。再一个,他们几个联盟让我有一种寡不敌众的感觉,这个时候我很气愤,感觉是他们在联合起来对付我。所以我宁愿这轮不获得利益,也不希望他们联合。再有就是如果我向他们妥协了的话,他们就会继续合作,如果开始就坚决不妥协,可能他们也想多少赚点,妥协的就是他们了。”(第 1 组 2012/12/19 访谈记录)

3 人联盟的出现削弱了 A 的利益,A 产生不满,出现抵触情绪。同时,A“放弃交易”行为其实是强权者的一种行动策略,引诱“背叛者”出现,保证在后期博弈中仍占据强权地位。

4. 强权者坚持利益均沾原则

上述某些结论(如强权者选择先与陌生人交易)看似有违常理,却饱含深意。蔡禾(2009)对包工头工资发放逻辑的研究为此结论提供了现实的案例。作为强权者,包工头在分配资源时会采取这样的短

期决策方案，即先选择与其关系较弱的“边缘工人”“交换”，而对于和他有着“老乡”、“亲戚”、“朋友”等关系的核心工人反倒会拖欠工资到最后。这涉及到强权者在交换时坚持的交换逻辑。

表 8 考虑到关系强度后 B、C、D 分别与 A 的交换次数（未联盟情形）

组别	1	2	3	4	5	6	7	8*	9	10	11	12	13	14	总数
B 次数	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	2	18
C 次数	2	3	3	3	2	2	3	2	3	4	3	2	4	2	38
D 次数	4	3	2	3	4	4	2	2	3	2	3	4	2	3	42

注：第 8 组实验中的第 5 轮 A 与对方协商失败，所以本组实验有 6 个数据点。

在排他式结构中，一般将强权者 A 界定为理性人，他与提供最高报价者交换。然而受“关系”因素的影响，强权者 A 在交换中的“理性计算性”会降低，表现在无论弱权者 B、C、D 出价高低，无论他们与 A 的关系远近，A 都至少给他一次交易的机会。

如表 8 所示，B、C、D 在 14 组实验中与 A 的交换次数均大于 1。为何如此？在实验后，笔者对几位被试 A 的访谈揭示了答案。

“因为我们几个都处在这样一个实验环境里面。我觉得每个人的利益我都得照顾到吧。我要是就不选某一个人好像也过意不去，而且即使他出价低，但是这轮我选他了，就等于我卖了他个面子。这样我也能为以后的合作带来利益。不管他们出价多少，只要不是太低，我是得综合照顾到每个人的情绪的，基本上每个人最少给他一次、两次机会啥的”（第 1 组 2012/12/19 访谈记录）。

可见，受所处关系的影响，强权者 A 碍于“面子”等因素考虑了利益均沾，在交换过程中至少给 B、C、D 一次交易机会，目的是为了以后的交换打下基础，带来收益。

“我会最起码每个人给他们一次机会，因为我以后还很有可能和他们中的任何一个人合作，这就是为我们长期合作打下基础啊。而且，这一轮中的某个人，比如 D，我给他比较高，那下一轮，他就负责帮我抬高到 23，这样我们不就能双赢了么。”（第 3

组 2012/12/20 访谈记录)

强权者 A 认为, 利益均沾是为长期交换博弈做铺垫。这也是强权者为利益最大化而实施的“共赢”策略。当然, 如果只是一次交换, 则不会出现这样的认识, 尤其是如果最后一轮交换, 更不会考虑利益均沾, 而是选择报价最高者。

5. “关系弱者”更容易背叛弱权者联盟

我们曾预测, 在排他式交换结构中, 与强权者关系弱者更容易背叛联盟, 与强权者单独合作。这个预测得到证实。在共 70 轮的联盟实验中, 背叛共发生 33 次。在选择“背叛”策略的弱权者中, B、C、D 背叛的次数分别为 6 次、10 次和 17 次。联盟的倡导者及参与者通常是在之前的实验中获得较少资源的弱权者 B, 而相对收益较高的弱权者 C 或 D 一般不联盟, 即便联盟也倾向于背叛。弱权者即使在第一轮中可能联盟, 也会在 A 的“放弃交易”策略的压力下很快选择背叛弱者的联盟。这是因为之前 C 或 D 与强权者 A 先前的多次交易奠定了合作基础, 建立了一种合作伙伴关系, 所以, 关系弱者 (特别是 C 和 D) 选择“背叛”能够实现与强权者的双赢。这可以从背叛者与强权者谈判过程的聊天记录中可见一斑。

A: 商场如战场啊! 你考虑清楚。

C--A 的朋友: 额...他们俩个联盟要对付你, 我决定不和他们掺和, 因为之前咱们合作的顺利, 所以我打算继续和你合作, 你会选我吗?

A: 太气愤了! 好, 我选择你。

A: 你每次给我, 都比他们多一些, 我以后都选你!!

C--A 的朋友: 就这么定了! 后几轮都是我的?

A: 嗯。(第 3 组 2012/12/16 对话记录选)

可见, 关系弱者 C 或 D (朋友或陌生人) 受之前合作效应的影响, 更愿意私下与强权者 A 交流, 即背叛联盟。下面对无关系者 D 的访谈记录了二者在交换时坚持的逻辑。

D: 因为在上几轮中, A 选我的比较多, 我们合作的也很愉快。因为我本来和 A 不太熟悉, 但是他都做到这样了, 我希望和

他继续维持这种友好的关系。因而在他们再次选择联盟的时候，我宁愿当个叛徒，和 A 合作，这样我自己收益也能比较高。同时也能交下 A 这个朋友。（第 6 组 2012/12/26 访谈记录）

可见，无关系者 D 也认为长期交易奠定了合作伙伴的基础，选择“背叛”B 和 C 因而是 D 的最优策略。D 背叛后获益更大，同时与 A 的合作“关系”又得到进一步发展，由之前的“陌生人”变为“朋友”。如下对某位“弱关系者”C 的访谈结果也印证了这一点。

C: 我和 A 本来就是朋友，关系没有那么好，所以如果我联盟了，可能对我俩的关系有点尴尬，而且在上面的几次选择的时候，他很照顾我，所以我更愿意背叛他们，况且如果我们联盟，A 就会很生气，每次都放弃不选，那总会有人为了利益背叛的，与其让别人得到，不如我自己背叛，这样还卖了 A 一个人情，而且他以后也更愿意和我合作。（第 3 组 2012/12/20 访谈记录）

对于弱关系者 C 来说，“背叛”不仅能够获得更高的利润，也是增进与强者 A 的情感关系的重要手段。可见，朋友或陌生人背叛的机率比较高。

问题是，在何种情况下，行动者更容易背叛？研究发现，行动者在最后一轮交换更容易“背叛”。经统计分析发现，在考虑关系因素后的 14 组实验中，弱权者在每一组的第一到第五轮联盟实验中都出现背叛。其中，有 6 组实验在第一轮中就出现了背叛，有 6 组实验在第二轮中出现背叛，第三到第五轮实验中出现背叛的组分别是 5，5，8 组。可见，在最后一轮发生“背叛”事件的组最多，达到 8 组。笔者选取两名最后一轮的“背叛者”进行访谈，他们这么说：

D: “嗯，他们是说好联盟啦，但是我觉得反正是最后一轮了，也没必要为以后的合作考虑了，我也不担心他俩在下一轮会排斥我。反正最后一轮，实验结束，他们也不能说我啥。我就尽可能的得到我要多的。况且在第三轮的时候 B 已经背叛过一次。我这还是最后一次呢，我觉得这样能让我的利益最大化，而且对 A 来说也是好事儿吧”。（第 14 组 2013/01/11 成员 D 访谈记录）

可见，在完全信息情况下，在最后一轮博弈中弱权者更容易采取背叛策略，能多得就多得（Emanuelson & Willer, 2009）。同时，强权者不断通过利益诱惑及已有的合作历史等策略引导背叛者出现。

C：“因为中国人吧，其实都有那么一颗想自己图利的心，但是有碍于面子，觉得背叛了是件特别不好的事儿，所以为了自己谋利，就等着到最后，不再因为背叛而在接下来的几轮合作里面被别人指责，所以选择最后敲一把狠的”。（第7组2012/12/22成员C访谈记录）

总之，在特定的规范约束或结构中，维护集体利益只是为了长期博弈中个体利益不受损害。当进行最后一轮博弈时，如果没有惩罚机制，没有将来继续合作的愿景，行动者一般仅关注个体利益的最大化，这往往通过背叛集体才可实现。

四、结论及讨论

（一）结论

权力来自排他式的结构。不过，如果弱权者能够联盟，强权者的权力就受到抑制，强权结构变成等权结构。如果考虑关系的强度，那么排他式结构中的强权者依然有权，但有所降低。考虑到关系强度后，强权者坚持逆差序格局的交换逻辑，即他更多地与无关系者交换。如果考虑到关系强度，再允许弱权者联盟，会因为更多出现背叛而使强权者再掌强权，由不考虑关系时因联盟带来的等权结构又变成强权结构。背叛者通常是与强权者A关系弱的弱权者D，背叛策略在最后一轮交换中更频繁发生。无关系者D和强权者A不受“关系”的限制，强权者可以在交换中进行理性计算，实现自身的利益，这也是保证其在排他式结构中处于强权位置的手段。无关系者也希望通过“背叛”迎合强权者的心理，从而带来“双赢”局面。

综上所述，关系因素确实对排他式结构及联盟效应产生影响。当联盟不能带来比个体行动更大的实惠，且个体不需要承担“背叛”带来的风险时，个体必然选择背叛“联盟”。如果有惩罚机制，背叛可能少一些。集体利益或个体利益能否实现，取决于行动者、关系和结构等

多个要素，本文主要考察关系和结构这两个要素。在分析行动者的行动是“工具性”还是“情感性”的时候，不能不考虑其所处的情景。本研究为被试设定的正是这样一种各类“关系”参与“利益交换”的“令人纠结”的场景。在这种排他式的强权结构中出现了逆差序格局的交换逻辑。强权者 A 不是完全的参数理性人，更是情景理性人或关系理性人。行动者 A 在行动之前，会综合考虑面对的情景。在排他式结构中，当强权者 A 看到关系因素会带来较低的收益时，出于对自身权力的维护而采取“理性人”的行为准则。在这种结构下如果一味强调“关系”、“面子”等情感因素会损害其“强权”地位。而“亲密关系”可以在结构之外，通过频繁互动，即人情交换来维持。

（二）讨论

1. 关系的“权宜性”

仅为了研究的方便，本文才对“关系”进行强、弱、无的划分。显然，“关系”是极为丰富的，需要考虑更多的因素。一般认为，“关系”可以降低竞争中的不确定性。不过，考虑到网络结构后，会发现关系具有权宜性。中国人的社会是一种情理交融的社会。在这种社会中，“通过人情和面子，放弃了规则、理性和制度，得到的却是不可估量的社会资源、非制度性的社会支持和以势压人的日常权威”（翟学伟，2004：57）。其实，中国人在社会交换时确实在情感和理性的中间路线上权衡。在特定的情境下，如果考虑到“情感”因素会减少利益甚至威胁权力地位时，行动者会更加纠结，综合权衡。这里的问题并不是行动者是否为“理性”的问题，而是要考察什么人在什么样的关系强度以及情境结构下有怎样的“理性行动”。所谓“关系行动”就是各具特色的行动者在综合考虑本身的性质、关系和结构后的结果，这表明关系行动具有权宜性。换句话说，我们不应该探讨关系是否随着制度的完善而降低其作用，尽管这是学术界讨论的课题之一，我们应该探讨的是关系在什么人参与以及什么样的制度结构条件下如何降低或发挥其作用的。

关系研究有众多命题和理论（纪莺莺，2012）。“差序格局”命题只告诉我们中国社会的关系结构性，并不告诉我们在什么结构下行动者之间的交换有什么结果。“圈子理论”（罗家德、叶勇柱，2007）认为职场中的行动者会根据不同的工作场景划分“圈内人”、“圈外人”。不同的圈子坚持不同的互动准则：圈内人遵循人情交换法则，不计较

一时的得失，而求持续、稳定的关系，而圈外人只要求理性人交易般的公平公正。不过，圈子法则也没有告诉我们社会交往会在什么结构下起作用。经济社会学中的“嵌入性”理论强调经济活动嵌入关系网络之中，但是关系网络的结构可以是多样的，包括排他式这种重要的结构。本研究表明，资源的分配嵌入稀缺资源的结构和社会关系之中，关系也需要在结构中起作用。关系并非在任何时刻都是互惠平等的，也未必都能带来积极效应。本研究表明，关系在不同结构下有不同的作用，表明关系有权宜性。社会交往行为不单单是差序格局、圈子维护等，更多的涉及到不同类型人之不同的利益结构下，与关系强度不同的人有不同的交换。这里必须考虑到行动者、关系和结构这三个维度（孙立平，1996）。

2. 需要进一步研究的课题

任何研究都不是完备的，未来可以就如下几个方面进一步探讨。

（1）个体的异质性。NET 研究主要关注结构，不太考虑现实世界中的“关系”。本文仅基于网络结构探讨关系强度的效应，未来可进一步研究个体异质性对结构中的利益分配的影响。例如，探讨社会价值取向（Social Value Orientation, SVO）对交换结果的影响就是一个很好的课题。另外，本文的探讨主要关注权力，但是包工头发放工资的案例还涉及到“地位”（Status）这个不可忽视的因素。

网络交换论自提出以来又有一些重要进展，NET 与地位特征论（Status Characteristic Theory, 以下缩写为 SCT）的结合就是其中之一（Thye, Willer & Markovsky, 2006）。SCT 用社会行动者自身的地位特征（如职位、年龄、性别、教育背景等）来解释群体的互动结果（Berger et al., 1977）。SCT 声称，较高特征状态的人要比特征状态较低的人有更高的地位和声望，因而在小群体的互动中会产生更大的影响。在一个“官本位”的社会中，假设由一个小群体制定一项任务，那么其中的某位“官员”发表的意见的“分量”就可能大（也可能小，这取决于任务的性质），即可能影响小群体的决策。

包工头发放工资的行为有些类似。他之所以在短期内能够让强关系的亲友延缓获得工资，除了自身的权力因素之外，也依赖于其声望或地位。权力与地位不同。亲戚朋友基于先前的认知，相信包工头会尽快发工资，甚至会给予补偿，这是基于对包工头的权力和地位的综合判断的结果。推而广之，在研究关系现象的时候，可以考虑到行动者、权力关系和网络结构，其中，行动者的地位特征不可忽视。中国

社会中的关系涉及到人情、面子、回报、地位、权力等多个面相。关系的建立、维持、巩固和变化都基于这些面相，建立在对“地位”和声望等的综合判断基础之上。因篇幅所限，本研究重点关注关系强度对资源分配的短期影响，即关注关系和权力维度，没有顾及到地位因素。显然，地位的高低对资源交换有何影响，这是必须研究的课题。

(2) 信息效应。本文是在完全信息条件下进行的研究。可想而知，如果信息不完备，例如弱权者相互不知道对方与强权者的关系的强弱，那么联盟的结果会怎样？后续的研究可以探讨此问题。

(3) 被试效应。绝大多数网络交换研究（包括本研究）都用在在校本科生和研究生作为被试，研究结果仅能反映大学生群体的交换逻辑。但是可以想象，社会阅历不同的处于不同阶层、社会地位的行动者会有不同的行为模式。这个问题有待深入研究。

(4) 惩罚机制。在考虑到关系因素后，还应探讨“惩罚”背叛者能否消除集体行动的困境，减少背叛的发生（Yamagishi, 1986）。

另外，一次交换和多次交换有不同的行为逻辑（Emanuelson and Willer, 2009）。因此，在考虑到关系强度因素后，可探讨在一次交换博弈的条件下，交换和联盟的结果又如何。

国外的网络交换论研究主要运用在线的实验程序 ExNet3.0。因条件所限，笔者无法利用此程序，代之以 QQ 群组聊天的方法收集资料。利用该方法可以获取交换的对话记录，随后进行话语分析，了解被试的交换逻辑，这些都是 ExNet 做不到的。当然，利用该方法也有劣势：被试容易偏离主题，需要实验员监控；较难消除被试内效应；实验数据不能自动生成，数据整理耗时多。不过这些困难还是可以克服的。

参考文献：

- 奥尔森，1995/1980，《集体行动的逻辑》，陈郁、郭宇峰、李崇新译，上海：三联书店。
- 边燕杰，1998，《找回强关系：中国的间接关系、网络桥梁和求职》，《国外社会学》第2期。
- 伯特，2008，《结构洞：竞争的结构》，任敏、李璐、林虹译，上海：上海人民出版社。
- 蔡禾，2009，《“逆差序格局”：关系降低了谁的成本》，《社会》第5期。
- 地产沙龙业主论坛，2009，《潘石屹被围剿兵败竞拍场，国企高调成为“圈地”热潮主角》
(http://dlbbs.soufun.com/gfjlb~1~401/5526038_5526038.htm, 2009-07-06)。
- 费孝通，1998，《乡土中国 生育制度》，北京：北京大学出版社。
- 华尔德，1996，《共产党社会的新传统主义》，龚小夏译，香港：牛津大学出版社。
- 黄光国，2011，《人情与面子：中国人的权力游戏》，北京：中国人民大学出版社。

- 纪莺莺, 2012, 《文化、制度与结构: 中国社会关系研究》, 《社会学研究》第 2 期。
- 刘军, David Willer、Pamela Emanuelson, 2011, 《网络结构与权力分配: 要素论的解释》, 《社会学研究》第 2 期。
- 罗家德、叶勇柱, 2007, 《中国人的信任游戏》, 北京: 社会科学文献出版社。
- 孙立平, 1996, 《‘关系’、社会关系与社会结构》, 《社会学研究》第 5 期。
- 翟学伟, 2004, 《人情、面子与权力的再生产》, 《社会学研究》第 5 期。
- Berger, Joseph, M. Hamit Fisek, Robert Z. Norman & Morris Zelditch, Jr. 1977, *Status Characteristics and Social Interaction*. New York: Elsevier.
- Emanuelson, Pamela & David Willer 2009, “One-shot Exchange Networks and the Shadow of the Future.” *Social Networks* 31 (1) .
- Granovetter, Mark 1973, “The Strength of Weak Ties.” *American Journal of Sociology* 78 (6) .
- Marsden, Peter V. 1990, “Network Data and Measurement.” *Annual Review of Sociology* 16.
- Simpson, Brent & Michael W. Macy 2001, “Collective Action and Power Inequality: Coalitions in Exchange Network.” *Social Psychology Quarterly* 64(1).
- Thye, Shane, David Willer & Barry Markovsky 2006, “From Status to Power: New Models at the Intersection of Two Theories.” *Social Forces* 84(3).
- Willer, David 1987, *Theory and the Experimental Investigation of Social Structure*. New York: Gordon and Breach.
- 1999, *Network Exchange Theory*. Westport, CT: Praeger.
- Willer, David, Eric Gladstone & Nick Berigan 2013, “Social Values and Social Structures.” *The Journal of Mathematical Sociology* 37(2).
- Willer, David & John Skvoretz 1997, “Games and Structures.” *Rationality and Society* 9(1).
- Willer, David & Pamela Emanuelson 2008, “Testing Ten Theories.” *Journal of Mathematical Sociology* 32(1).
- Yamagishi, Toshio 1986, “The Provision of a Sanctioning System as a Public Good.” *Journal of personality and Social Psychology* 51(1).

作者单位: 哈尔滨工程大学社会学系 (刘军)
 哈尔滨市委党校哲学教研部 (郭莉娜)
责任编辑: 张宛丽