

海外学者对中国社会关系网络的研究

刘娜

摘要: 随着社会网络研究的兴起,海外学者对中国社会关系网络的研究也是方兴未艾。本文比较全面地搜集了该领域的英文文献,希望通过细致的文献梳理工作将这些独立的研究缀合成一个有机的整体,以使大家对国外同行的研究有一个全面、深入的了解与认识。海外学者们在对中国的社会关系网络进行研究时,采用的大多不是西方通用的 social networks 而是“Guanxi”(关系)这一极具中国文化内涵的概念。“关系”兼具情感性与工具性,是一种被道德和情感所强化的互惠的、具有持久性的联系。在具体研究中,学者们大多将研究重点放在对网络动员和资源获取过程的动态分析上。虽然社会网络可以为行动者的行动赋权增能,但其作用不应被过分夸大。行动者所能达成的目标在很大程度上受到他们自身社会位置的影响与制约。

关键词: “Guanxi”(关系) 网络动员 资源获得 结构性因素

中图分类号: C912.3 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001—2338(2014)02—0077—07

作者简介: 刘娜,女,社会学博士,中国政法大学社会学院副教授。研究方向:社会分层与流动、社会网络与社会资本。

一、引言

社会关系网络近年来已成为社会学、政治学、经济学等很多学科研究的一个热点领域。它的兴起始于1973年格兰诺维特在他的求职研究中提出的“弱关系”(weak ties)理论。^[1]在格兰诺维特的定义中,强关系指比较亲密的关系;而弱关系指比较松散的关系。判断两种关系类型的指标包括人们之间的互动频率、感情强度、亲密程度和互惠交换。他发现,在求职活动中,能够起到“关系桥”作用的弱关系在促进信息流动方面比强关系更为有效。^①这一观点引起了很多学者的关注,有关社会关系网络研究的文章大量涌现。其中最具有影响力的当属林南与博特所做的研究。林南侧重于对网络构成,亦即网络质量的研究。^②博特则把研究视角放在对网络位置的关注上,提出了著名的结构洞理论。^③他们的研究丰富了社会关系理论,使之逐渐成为一门显学。

基金项目: 教育部留学回国人员科研启动基金项目(编号:1071-22411003);中国政法大学校级人文社会科学研究项目(编号:10811215)。

^① 格兰诺维特的弱关系理论是基于他对麻省牛顿镇282名专业人士、技术人员和经理人员所进行的求职研究。他发现,大多数的受访者不是通过广告或职业介绍所等正式渠道,而是通过个人联系找到新工作的,而且大多数的工作变动是通过弱关系而非强关系实现的。在解释这一现象时,格兰诺维特认为这可能是由于弱关系能够将人们连接到不同的交往圈子,因而在引导和促进信息流动方面,比通常将人们连接到重叠的社会关系网络的强关系更加有效。

^② 林南认为社会关系的成功动员取决于关系网络的质量。这与行动者的初始社会地位以及行动者和关系人之间的关系强弱度有关。拥有较好初始地位且使用弱关系者,更有可能构建起优势的社会关系,进而获得更好的社会资源。

^③ 在博特看来,社会网络中的某些个体间存在着关系间断的现象,他称之为结构洞。如果一个人存在着结构洞的两个群体之间形成连带的关系,这个人就是一个切点,充当着不同群体间信息沟通和资源流动的桥梁的作用。他不仅控制着群体之间的信息和资源流动,还可以利用这些资源为自己谋取利益。因此,在目的行动中真正起作用的是关系所跨越的结构洞和行动者在网络中的位置。

这些经典研究为社会网络研究提供了很好的理论基础。近年来,世界各地有关社会关系网络的实地研究如雨后春笋般涌现。中国也不例外,关系网络研究在中国已成为许多学科关注的热点。关于国内这方面研究的文献综述有很多,在此不作赘述。本文关注的主要是海外学者对中国社会关系网络所做的经典研究。这些学者有的是在海外取得了很大成就的华人学者,如林南、边燕杰、臧小伟、陈国贲、刘宏、项飏等;有的是外国的中国问题研究专家,如 Kipnis、Wank、Redding、Gipouloux、Smart 等。尽管他们研究的侧重点各不相同,但关注的问题都基本一致,即:在西方社会基础之上发展起来的理论能否应用于中国社会?中国的本土特性对这些理论提出了怎样的挑战?中国的网络研究视角与西方有哪些不同?本文旨在通过对他们研究成果的梳理,将这些独立的、各有侧重点的优秀成果缀合成一个有机的整体,使国内学者对国外同行的研究有一个比较全面深入的了解与认识,同时希望这项工作能对我们国内的社会网络研究起到补漏拾遗的作用。本文把海外学者们的研究分为两个有机联系的部分。第一部分是学者们对“Guanxi”(关系)这一极具中国文化内涵的概念的深度解析,这也是研究中国社会关系网络最基本的切入点。第二部分是学者们对“关系”在信息传导、资源获得等方面的重要性以及局限性的分析,主要侧重于他们对网络建构、网络动员和资源获得过程的动态分析。

二、“Guanxi”(关系):理解中国社会的独特视角

在对中国的社会关系网络进行研究时,学者们通常使用“Guanxi”(关系)这一概念。相较于西方通用的、通常被定义为“行动者之间的一组关系或联系”^[2]的“Social networks”而言,中文语境中的“关系”无疑内涵更丰富。它不仅仅是一种泛泛的人际联系,更是一种能促进人们进行互惠交换的社会往来形式。它既蕴含着对人际联系的静态描述,又蕴含着对关系建构的动态指向。其最主要的特征就是相互信任、亲密交往和互惠互利。一般都是通过长期的互动与交往逐渐建立起来的。因此,在大众话语中,“关系”往往被翻译成“面子”和“感情”。当某人帮助了与自己有“关系”的人,就会赢得信任(有面子),获得声誉。而被帮助的人也欠下了一份人情,在对方请求帮助时也会尽可能地偿还这份人情。反之,如果自己有能力和拒绝帮助别人,则会失去花费很多心血建立起来的信任和声誉,这样的代价往往是很惨重的。^[3]从这个角度讲,“关系”是互惠和持久的。而且,这种互惠互利被附着的道德和感情层面的因素所强化。

“关系”所承载的这些内涵与在西方社会网络研究中通常使用的概念“social networks”有很大不同,因而,基于西方社会现实发展出来的理论或概念很难适用于中国。例如,格兰诺维特的弱关系理论提出之后,很多学者都对之进行了实证检验。研究结果也大多证明了其在西方社会的有效性。但是,当被运用到中国社会时,这一理论失效了。如边燕杰曾对天津 1008 名受访者的求职经历进行了研究。他发现,这些受访者大多数是通过强关系而非弱关系找到工作的。在没有直接联系的情况下,他们倾向于求助与他们有着强关系的中间人,而这些中间人,与最终帮助他们找到工作的人之间也存在着强关系。^[4]这些发现无疑是对格兰诺维特弱关系理论的挑战。边燕杰最初将这种差异归因于中国特有的社会体制,解释说,在社会网络中流动的资源可以分为两大类——信息和影响,弱关系在收集信息方面很有效率,而强关系则在获取影响力方面更胜一筹。由于在改革开放前的中国,工作主要是由政府部门进行分配的,因此能够对拥有分配权力的人施加影响的强关系对中国人而言更有价值。

虽然边燕杰的上述解释很有说服力,但却不能解释为什么强关系在改革后的中国依然发挥着主导作用。如臧小伟在 2000 年所做的求职研究就再次证明了强关系在中国社会具有无可替代的重要性。^[5]臧小伟的研究旨在检验中国改革开放后就业市场的出现是否会对求职模式产生影响,所以他选择了高度市场化的广东中山市,共访问了 304 名于 1988 - 2000 年间开始就业的受访者。他发现,在 1988 年后的中国,强关系依然是促进工作变动的一个重要因素。人们动员社会关系网络来获得就业信息和帮助。尤其是没有受过大学教育的人,更倾向于使用关系网络。臧小伟认为之所以在中国强关系比弱关系要重要得多,主要原因在于,当一个人从强关系那里获得就业信息的同时,还有可能会获得直接的就业帮助,而弱关系则不大可能提供除就业信息外的其他任何帮助。

研究者们在其他实行市场经济的东亚社会中也发现了类似的现象。如在日本和我国台湾等东亚国家和地区进行的求职研究均发现,那里的工作流动大多是通过强关系实现的,而且通过强关系获得

的工作比通过弱关系获得的工作,无论是在收入水平还是在满意度上,明显程度更高。^[6]边燕杰和洪洵在新加坡进行的职业流动研究(512名受访者)也得出了相似的结论。边燕杰认识到从“非市场-市场”的角度不足以解释中西方的这种差异,转而从中国的“关系”角度来思考这一问题。^[7]正如他自己所总结的:

所有这些研究均表明,关系人基本上都是与关系使用者具有密切关系的亲戚和朋友,当他们只是点头之交或不熟的朋友时,联系往往要通过与关系使用者和关系人都具有强关系的中间人来搭建。这与西方国家形成了鲜明对比,在那里,互动不频繁和不亲密的弱关系比强关系的使用频率更高。^[8]

介于这种情况,在研究中国的社会关系网络时,学者们大多舍弃了“social networks”这一通用概念,取而代之以“Guanxi”(关系)这一极具中国文化内涵的概念。在对“关系”进行定义时,学者们也有很多分歧。一些学者特别强调“关系”的工具性。例如,钟独安将“关系”定义为“个体能够通过处于适当位置的他人建立起工具性联系从而实现个人、家庭或单位目标的一个机制”^[9]。类似地,项飙将“关系”定义为“人们在构建其社会生活过程中创建的一个社会工具”^[10]。

而一些学者则认为,不应太过强调“关系”的工具性特征,“关系”实际上是工具性和情感性的二维统一,因为真正的友谊只有通过适当的感情物化才能建立和维持,而工具性的关系只有通过友谊的方式来表达才能得到发展和尊重。^[11]持这一观点的学者认为,“关系”建立在亲密的私人交往基础上,是着眼于长期的互惠互利而非仅仅是一次性的交易。因此,为了建立和维护良好的关系,“关系”的构建者一方面需要把感情物质化,通过物质的手段来表达真挚的友谊和情感;另一方面需要把物质(手段)感情化,也就是说,通过友谊的方式来实现工具性的需求。这样,友谊和互利互惠才能相互促进,从而形成良好的“关系”。^[12]

在很多学者眼里,“关系”被看成是理解中国社会的独特视角。有人认为,这是因为在中国很少存在制度层面上的信任,中国人为了抵御制度性缺陷而不得不培养私人关系和信任。如Gipouloux认为,中国的法律倾向于压制权利而不是保护权利。在一个充满不确定性的环境中,“关系”因此成为一种不可或缺的资源 and 应对策略。^[13]有学者则认为,可以从一个更广泛的社会资本的角度而不是独特的中国文化的角度来看待中国的关系问题。如刘宏指出,“关系”和“社会资本”分别是关系分析和社会资本理论的最核心概念,但这两者从形式、获得手段以及功能来看,实际上是一致的。构成中国式“关系”主要内涵的私人关系、信任和责任义务,同样也是社会资本的主要特征。从这个角度讲,关系网络的建构过程实际上就是一个社会资本的积累过程。投入于私人关系之中的大量时间、情感与金钱,提升了社会资本,进而促进了个人或组织在经济方面的合作与发展。社会资本与经济资本的这种相互转化,成就了手段与目的共同成长。因而,人们为了建立私人关系而投入的时间、金钱和精力实际上是一种真正的投资。^[14]

三、关系动员与资源获得

尽管对“关系”认识的侧重点有所不同,但学者们都有一个共识:在对中国的社会关系网络进行研究时,“关系”是一个不可替代的概念。与西方主要侧重于对影响流动机会和流动结果的诸因素的静态分析不同,对中国的社会网络研究关注的更多的是网络中行动者的行动,即对网络动员和资源获得过程的动态分析。学者们的研究重点主要集中在“关系”对劳动力市场求职的影响、对日常生活人情往来的影响,以及对拓展生意、促进企业发展等方面的影响上。^[15]相关研究浩如烟海,其中非常具有代表性的当属项飙对北京浙江村所作的研究。浙江村聚居了大约10多万名从浙江到北京从事服装生意的外来人口,项飙对其进行了长达六年的参与观察。通过运用“关系”的视角,他建立了一个描述和解释浙江村内部关系的分析框架。他发现,在浙江村,经济生活和社会生活是通过一个基本的行动单位“系”或“关系丛”来组织的。这个基本的关系系统由两个“亚系”组成,一个是亲友圈,一个是生意圈。两个亚系的重叠部分为“核心系”。核心系对浙江村的发展至关重要,它不仅兼有亲友圈和生意圈两种关系,而且还协调着这两种关系的相互作用,即亲友圈经常被用来“锁定”生意圈,从而形成了一个维护共同信任的非正式机制。正是通过不同“系”的相互作用,浙江村才得以形成和发

展。因而,社会关系并不是两个人之间的简单的线性联系,而是不同关系集群之间的互动。^[16]

项飙还从“关系”的视角详细描述了北京最大的外来人口聚居地的发展形成过程。由于“系”的相互重叠将浙江村的家家户户联系在一起,使得浙江村成为一个开放的、不断扩展的社会经济体:新来者通过亲戚朋友的帮助顺利进入服装业,新的生意圈也通过亲友的引见迅速建立起来。新的生意伙伴反过来又将更多的亲戚朋友带入这个行业,从而使浙江村不断地发展、扩张。

项飙的研究突出了个人联系在社会网络建构中的重要作用,这一点也是网络研究者的共识。亲友和同乡,一向被认为是中国社会最基本的网络构建途径,人们的关系网络大多都是通过亲朋好友的介绍建立起来的。如边燕杰和洪涛所总结的:

由于人们通常仅会帮助存在于其关系网络之中的人,因此“关系”往往是通过第三方逐渐发展起来的。这也意味着关系建构是一项日常的工作,是通过亲朋好友的介绍,在学习、工作和娱乐中逐步发展起来的。当一个人需要获得非其直接关系人能力所及的帮助时,其关系人可以充当找到最终帮助者的中间人。这种中介是必要的,因为它提供了将求助者和潜在的帮助者联系起来所需要的熟悉、信任和责任感。^[17]

在解释这一现象时,一些学者认为这是由于中国社会的低信任度造成的。例如,福山认为,中国人有很强的“只信任与他们有亲戚关系的人,不信任家庭和亲属以外的人”的倾向,因此,中国人倾向于通过一个可靠的中间人的介绍来建立彼此之间的联系。^[18]一些学者则从更广泛的“信任转移”的角度来看待这个问题。陈国贲对此有很精辟的论述。他认为信任是一个相当微妙的概念。信任的建立是一个极其漫长的过程,是建立在对一个人的内外品行有着相当深入了解的基础上。为了绕开这一漫长而复杂的过程,人们通常会选择通过他人的介绍而进入某一关系网络。在这种情况下,介绍者的“信用”就转移到被介绍者身上。不过介绍人仍然需要为被介绍者的行为和合规情况背书,直到后者自己取得了足够的信任为止。^[19]

虽然有着不同的解释,个人联系在构建社会网络方面的作用还是得到了学者们的广泛认同。但值得注意的是,并不是所有的关系都是通过亲戚朋友建立起来的。事实上,有很多联系是在长期的往来互动中建立和发展起来的。例如,吴维平通过对苏南地区乡镇企业发展过程的研究,再现了一个典型的商业网络构建过程。他在调查中发现,中国虽然有很多种发展模式,比如苏南模式、珠江三角洲模式和温州模式,但它们都有一个相同的战略——构建商业网络。以苏南的乡镇企业为例,自20世纪70年代中期以来,它们经历了四个不同的网络建构阶段:第一个阶段,他们利用亲戚和朋友与城市里的公司拉关系以获得一些加工订单。第二个阶段,与城里企业的关系类型决定了他们可以在农村建立什么工厂。这个时候,企业的热情仍然是单方面的,乡镇企业比它们潜在的城市合作伙伴要更加热情。第三个阶段,双方都对建立互惠的经济关系充满热情。在这个阶段,商业网络不再仅仅依赖于私人关系,而是更加依赖于声誉和企业未来的发展潜力。第四个阶段,乡镇企业与具有知名品牌和高质量产品的公司进行合作,商业网络扩展到全国,甚至跨越了国界。^[20]

可以看出,随着企业的发展,商业网络逐渐建立起来,对亲戚朋友的依赖性大大降低。但是,这并不是说个人联系会随着企业的发展变得越来越不重要。恰恰相反,人们通常运用将生意关系“私人化”(即转化为朋友)的策略来构建和维护关系网络。为了建立稳定的关系,人们往往在社交方面花费大量的时间和精力。如陈国贲与Tong所描述的:

中国人花费大量的时间和精力做感情工作……建立关系和培养感情需要时间。对于中国人来说,生意关系就是社会关系;社会关系与非社会关系、经济关系的界限通常很模糊,事实上,它们就像密切交织的线混合纠缠在一起。生意关系长期作为社会关系存在着。为了维持和增强生意关系,人们投入时间和精力进行感情投资,并且希望别人也这样做。^[21]

通过如此深入细致的感情工作,人们不仅相互了解了对方(比如对方是否诚实可靠、值得信任),还将彼此的关系私人化。密切的私人关系无疑确保了合作的安全性和稳定性。比如,Shack在对在中国大陆经商的台商访谈时发现,很多拉链制造商都生产相同质量和价格的产品,但影响一个客户从这个公司而不是别的公司购买拉链的主要原因,是他与经理之间的私人关系,而这种关系可以通过在一起娱乐消遣得到巩固和加强。所以,台商们在与关系人一起吃饭娱乐上花费很多时间,以至于与客

户或供应商的任何社会交往都离不开吃饭宴请。^[22]在这一过程中, 生意关系就转化成了私人关系, 并被赋予了类似私人关系的道德感和义务感。

从以上研究可以看出, 虽然培育和维持生意关系是为了换取经济利益, 但这一工具性的结果是通过情感性的手段来实现的。这支持了关系是工具性和情感性的二维统一这一主张。过度强调任何一个单一维度都存在问题。只强调感情和道德义务, 则会缺乏足够的物质刺激, 从而使合作难以继续进行; 而只强调物质刺激, 则会存在效力问题, 并且两不相欠的公对公式的互利互换也会降低人们对未来合作的预期。所以, 要建立起持久的关系, 就必须能够平衡感情和物质这两方面的动机。^[23]

而且, 关系的易变性和关系选择上的自主性意味着, 个体在选择交往对象时拥有很大的自由。^[24]在决定“与谁交往”的过程中, 虽然物质利益是一个重要的考虑因素, 但个人情感也起着非常关键的作用。也就是说, 社会交往是一个互动的过程, 交往双方都具有选择的自由, 单方面的意愿与热情不足以建立起社会联系。一个良好的关系更多的是建立在双方情投意合的情感基础上, 而非仅仅是受物质利益的吸引或投机动机的驱使。长久的合作关系无一不是建立在充满信任与责任感的私人关系的基础上。^[25]正因为如此, 关系网络在人们的日常生活中才会变得如此重要。这也契合了格兰诺维特的嵌入理论^①, 即经济关系是嵌入于社会关系之中的, 并随着社会关系的扩展而扩张。^[26]

以上研究尽管角度不同, 但都非常强调行动者行动的重要性。因为, 社会关系本身是无用的, 只有当它们被动员起来获取资源时才变得有价值。同样, 嵌入于社会网络中的资源只有在个体意识到它们的存在并且采取行动获取它们时, 才能被利用。^[27]在这其中, 个体行动的重要性不言而喻。但是个体行动以及社会网络的影响不应被过分夸大。虽然行动者的行动可以经由社会网络而赋权增能, 但是它也受行动者在社会结构中位置的影响与制约。个体行动所能达成的结果与行动者的家庭出身、教育背景以及初始地位等密切相关, 而且来自结构的影响通常要大于个体行动本身的影响。

Wank 对厦门私营企业主的研究就是一个很好的例证。^[28] Wank 根据受访者(100名)从商之前的职业(失业人员、蓝领工人和白领)将他们的从商途径分为三种: 投机途径、工人途径和公务员途径。他发现, 这些企业主的社会网络质量, 很大程度上是由他们的社会背景和生活经历决定的: 出身于公务员的企业主, 作为政府官员或资本家的后代, 有着与生俱来的优势。这些优势条件因他们的教育经历和工作经历而得到进一步强化。他们拥有最优质的社会资本, 构建了最强大的社会关系网络。而出身于工人的企业主, 积累的优质社会关系要少得多。出身于失业人员的企业主, 他们的社会网络质量最差, 几乎没有什么优质的社会关系。这样, 通过不同社会背景而积累起来的不同关系类型, 就型塑了不同群体的优势和商业策略。这些差异构成了一种竞争力, 使那些拥有高质量网络的群体更具有竞争优势。例如, 与其他两组相比, 特别是与出身于失业人员的企业主相比, 出身于公务员的企业主拥有的公司规模更大, 盈利能力更强。

其他学者的研究也验证了 Wank 的结论^[29]。也就是说, 虽然各个阶层的成员都在努力地经营自己的关系网络, 以获取最大的利益, 但是网络建构行动受到家庭出身、教育背景、职业经历等结构性因素的强力制约, 并不能无限突破。网络质量与行动者的社会地位是高度相关的。在任何社会, 同质性的社会关系网络都是一种最普遍的存在形式。^[30]

四、结论

随着社会网络研究的兴起, 海外学者对中国社会关系网络的研究也日益增多。但是囿于语言藩篱, 很多优秀的研究成果还没有被国内学术界所认识。本研究在搜集了大量外文文献的基础上, 对之进行了认真梳理, 希望能对国内外的研究起到介绍与沟通的作用。海外学者们在分析中国的社会网络时, 大多采用了“Guanxi”(关系)这一切入点。“关系”是一个极具中国文化内涵的概念。它不仅是

^① 格兰诺维特对社会网络研究的另一重要贡献是他后来在经济行为研究中提出的“嵌入”理论。他认为, 由于有过交往的人们更容易互相信任, 他们更有可能进行商业交易。因此, 经济关系往往与具有强烈信任预期和非机会主义的社会关系网络重叠。也就是说, 经济行为深深地镶嵌在具体的、持续性的社会关系网络之中, 社会关系网络承载着经济交易行为, 两者是重叠的。因此, 企业间的各级人际联系对企业的商业行为有着至关重要的影响。

一种实现目标的工具,也承载着道德、情感与责任,是工具性与情感性的二维统一。相较于西方通用的“Social networks”,中文语境中的“关系”无疑内涵更丰富。它不仅蕴含着对人际联系的静态描述,也蕴含着对关系建构的动态指向。“关系”的这种文化特性,使得学者们在运用基于西方社会现实发展出来的理论和概念时非常谨慎,大多倾向于从中国社会的本土性出发来挖掘和拓展新的理论。

与西方的社会网络研究相比,针对中国社会的网络研究不仅切入点不同,研究重心也明显不同。前者主要倾向于对影响流动机会和流动结果的诸因素的静态分析,后者主要倾向于对网络建构、网络动员和资源获得过程的动态分析。关注的主要是行动者如何建构网络以及关系网络对职业地位获得、日常生活世界中的人际联系和组织发展等方面的影响。学者们从不同角度阐述了网络建构和网络动员对获取资源的重要性。但是,大家也注意到,个体行动以及社会网络的影响不应被过分夸大。虽然行动者的行动可以通过关系网络而赋权增能,其效力并不是无限的。个体行动在很大程度上受到其自身社会位置的影响与制约。家庭出身、教育背景以及初始地位等结构性因素对行动结果的影响通常要大于行动本身的影响。

参考文献:

- [1] Granovetter, M., “The Strength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, Vol. 78, No. 6 (1973), pp. 1360 – 1380. “The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited”, in Peter V. Marsden and Nan Lin (eds.), *Social Structure and Network Analysis*, Beverly Hills / London / New Delhi: Sage Publications, 1982. *Getting a Job – A Study of Contacts and Careers*, Chicago: The University of Chicago Press, 1995 [1974].
- [2] Powell, W. W. and Smith – Doerr L., “Networks and Economic Life”, in Smelser Neil J. and Swedberg R. (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press, 1994 p. 377.
- [3] Bian Y. and Ang, S., “Guanxi Networks and Job Mobility in China and Singapore”, *Social Forces* 75 (1997), pp. 981 – 1006.
- [4] Bian, Y., “Bringing Strong Ties Back In: Indirect Connection, Bridges, and Job Search in China”, *American Sociological Review* 62 (1997), pp. 266 – 285.
- [5] Zang, X., “Networks Resources and Job Search in Urban China”, *Journal of Sociology*, Vol. 39, No. 2 (2003), pp. 115 – 129.
- [6] Keiko, N., “Social Resources and Occupational Status Attainment: Comparison of Japanese and American Employees’ Personal Networks”, *International Journal of Japanese Sociology*, No. 13, pp. 88 – 129. Lin, N., “Social Networks and Status Attainment”, *Annual Review of Sociology*, Vol. 25 (1999), pp. 467 – 487.
- [7] Bian Y. and Ang, S., “Guanxi Networks and Job Mobility in China and Singapore” p. 1000.
- [8] Bian Y., “Chinese Social Stratification and Social Mobility”, *Annual Review of Sociology*, Vol. 28 (2002), pp. 91 – 116.
- [9] Bell, D., “Guanxi: A Nesting of Groups”, *Current Anthropology*, Vol. 41, No. 1 (2000), pp. 132 – 138.
- [10] Xiang, B., *Transcending Boundaries – Zhejiangcun: The Story of A Migrant Village in Beijing*, translated by Jim Weldon, Leiden: Brill Academic Publisher, 2005, p. 15.
- [11] Lo, M. C. M. and Otis, E. M., “Guanxi Civility: Processes, Potentials, and Contingencies”, *Politics and Society*, Vol. 31, No. 1 (2003), pp. 131 – 162.
- [12] Kipnis, A. B., *Producing Guanxi – Sentiment, Self, and Subculture in a North China Village*. Durham and London: Duke University Press, 1997.
- [13] Gipouloux, F., “Networks and Guanxi: Towards an Informational Integration Through Common Business Practices in Greater China”, in Chan Kwok Bun (ed.), *Chinese Business Networks – State, Economy and Culture*. Singapore: Pearson Education Asia Pte Ltd. 2000, pp. 64 – 65.
- [14] Liu, H., “Social Capital and Business Networking: A Case Study of Modern Chinese Transnationalism”, *Southeast Asian Studies*, Vol. 39, No 3 (2001), pp. 358 – 383.
- [15] Redding, S. G., *The Spirit of Chinese Capitalism*, Berlin: De Gruyter, 1990.
- [16] Xiang, B., *Transcending Boundaries – Zhejiangcun: The Story of A Migrant Village in Beijing*, 2005.
- [17] Bian Y. and Ang, S., “Guanxi Networks and Job Mobility in China and Singapore” p. 985.
- [18] Fukuyama, F., *Trust – The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, London: Hamish Hamilton, 1995. 75.

- [19] Chan ,K. B. “State ,Economy and Culture: Reflections on the Chinese Business Networks” in Chan Kwok Bun (ed.) , Chinese Business Networks – State ,Economy and Culture ,Singapore: Pearson Education Asia Pte Ltd ,2000. 9.
- [20] Wu ,W. , “Transaction Cost ,Cultural Values and Chinese Business Networks: An Integrated Approach” in Chan Kwok Bun (ed.) , Chinese Business Networks – State ,Economy and Culture ,Singapore: Pearson Education Asia Pte Ltd , 2000. 43.
- [21] Chan ,K. B. and Tong ,C. K. “Singaporean Chinese Doing Business in China” in Chan Kwok Bun (ed.) , Chinese Business Networks – State ,Economy and Culture ,Singapore: Pearson Education Asia Pte Ltd ,2000. 76.
- [22] Schak ,D. C. , “Networks and Their Uses in the Taiwanese Society” in Chan Kwok Bun (ed.) , Chinese Business Networks – State ,Economy and Culture. Singapore: Pearson Education Asia Pte Ltd ,2000. 122 – 123.
- [23] Wank ,D. L. ,Commodifying Communism – Business ,Trust , and Politics in a Chinese City ,Cambridge: Cambridge University Press ,1999. 97.
- [24] Smart ,J. and Smart ,A. , “Transnational Social Networks and Negotiated Identities in Interactions Between Hong Kong and China” in Smith Michael P. and Guarnizo Luis E. (eds.) Transnationalism From Below ,New Brunswick: Transaction Publishers ,1998.
- [25] Lo ,M. C. M. and Otis ,E. M. , “Guanxi Civility: Processes ,Potentials , and Contingencies ,” 2003 ,pp. 131 – 162.
- [26] Granovetter ,Mark. 1995. Getting a Job – A Study of Contacts and Careers. Second Edition. Chicago: The University of Chicago Press.
- [27] Lin ,N. , Social Capital: A Theory of Social Structure and Action (Structural Analysis in the Social Sciences) , Cambridge: Cambridge University Press ,2002 , pp 24 – 25.
- [28] Wank ,D. L. ,Commodifying Communism – Business ,Trust , and Politics in a Chinese City ,1997.
- [29] Liu ,N. , Social Mobility and Social Network: A Case Study of Rural Migrants in Urban China ,Yinchuan: Ningxia People’s Publishing House ,2009.
- [30] Bottero ,W. , Stratification – Social Division and Inequality ,London and New York: Routledge ,2005.