



中国人的

信任游戏

The Chinese Game of Trust

罗家德 叶勇助 著



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

中国人的

罗家德 叶勇助 □ 著

The Chinese Game of Trust



信任游戏



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

图书在版编目 (CIP) 数据

中国人的信任游戏/罗家德, 叶勇助著. - 北京: 社会科学文献出版社, 2007. 2

ISBN 978-7-80230-479-6

I. 中... II. ①罗... ②叶... III. 商业经营-研究-中国 IV. F72

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 002157 号

中国人的信任游戏

著 者 / 罗家德 叶勇助

出 版 人 / 谢寿光

出 版 者 / 社会科学文献出版社

地 址 / 北京市东城区先晓胡同 10 号

邮政编码 / 100005

网 址 / <http://www.ssap.com.cn>

网站支持 / (010) 65269967

责任部门 / 社会科学图书事业部 (010) 65595789

电子信箱 / shekebu@ssap.cn

项目经理 / 王 绯

责任编辑 / 董根兴

责任校对 / 易 之

责任印制 / 盖永东

总 经 销 / 社会科学文献出版社发行部

(010) 65139961 65139963

经 销 / 各地书店

读者服务 / 市场部 (010) 65285539

法律顾问 / 北京建元律师事务所

排 版 / 北京亿方合创科技发展有限公司

印 刷 / 北京智力达印刷有限公司

开 本 / 889 × 1194 毫米 1/32 开

印 张 / 9.75

字 数 / 182 千字


版 次 / 2007 年 2 月第 1 版

印 次 / 2007 年 2 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 - 7 - 80230 - 479 - 6/D · 116

定 价 / 20.00 元

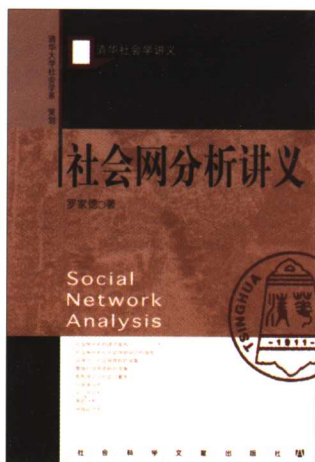
本书如有破损、缺页、装订错误，
请与本社市场部联系更换

 版权所有 翻印必究



罗家德 清华大学社会学系教授、博导。美国纽约州立大学社会学博士，经济学以及应用数学硕士，师事格兰诺维特从事社会网研究。主要教学领域在社会网理论、社会网分析方法以及组织理论，并在海内外多家商管学院教授创业、关系管理学以及网络关系营销等。在学术领域致力于将社会网研究应用于经济社会现象以及企业管理，并与同好筹备成立“中国社会学会社会网研究专业委员会”，在国内努力推广社会网研究以及关系管理学。其社会网或社会资本相关论文散见于许多海内外知名学术期刊，并著有《社会网分析讲义》、《NQ风暴——关系管理的智慧》以及《网际网络关系营销》等书。

叶勇助 台湾元智大学企业管理学系博士候选人，从事中国人交易行为定性研究多年，著有著作，在国内外学术期刊及会议上发表多篇论文，并与罗家德合著《NQ风暴——关系管理的智慧》。现为世界最大保险集团AIG台湾分公司的经理人员，借实际工作以进行金融交易之定性研究。



罗家德/著 定价：29.00元



翟学伟/著 定价：25.00元

作者自序

写作这本书历经八年的田野工作，八年前也正是我与第二作者叶勇助的结缘之时。原本只是我的一个预计两年的研究计划，想看看台湾传统产业的外包体系在转变为高科技产业后会有何不同。叶勇助应聘成为我的研究助理，自此开始了这段八年的研究历程。刚开始，我们配合着一位日本学者岸本针对高科技业中的系统组装厂以及显示器厂（都是发包的中心厂）进行访谈，但一轮访谈下来，我们却发觉已有的社会学理论对外包的解释不太足够，所以叶勇助开始深读威廉姆森 1985 与 1996 年的两本原典，从中提出许多修正我们研究架构的建议。

格兰诺维特在 1985 年提出镶嵌理论时的对话对象是威廉姆森 1975、1979 以及 1981 年的文章，跟着格兰诺维特学习的人都会对这些文章十分清楚。但之后的发展，尤其是威

廉姆森 1996 年的书，却使这两个影响显著的理论有了更深的对话，更新的进展。所以我们组成了读书会，仔细研读威廉姆森的书，并在以后数年中我为研究生开类似的课，在研读相关论文中掌握了交易成本理论分析交易的架构。于是我们在这个研究计划之中加入更多的访谈内容。首先，研究交易就必须研究交易流程，叶勇助在东莞以参与观察的方式，并研读相关资料，描绘出了外包交易的 ISO9000 国际标准流程。然后我们从交易成本以及镶嵌理论中萃取出资产专属性、不确定性、治理方法、市场、层级、网络、信任、社会连带以及权力等等核心概念，发展成为半开放式的问卷，且将访谈对象从发包的中心厂，改为对一个外包系统的细节研究，包括了中心厂上从厂长、采购经理，下到采购人员的访谈，以及其体系中的数个外包厂的访谈。

八年间，我们前后访谈 88 次。另外还有十数次非正式、套交情的“聊天”，也提供了很多资料。2/3 的访谈是在台湾做的，但我们却来东莞三次，苏州及昆山四次。另外，两次在苏州及东莞长驻于受访公司之内做参与式观察。在此我要感谢接受访谈的公司，以及主要的访谈人员叶勇助与林敬尧。因为想处理的是研究架构的问题，很难切割开来，所以其间只出版过英文论文两篇以及中文论文两篇，另外因为做了一些大陆台商的访谈，所以还有几篇产业区位研究的作品。八年研究，一气呵成地写成书，完稿之日，颇有怀胎八年，终于哇哇落地的松口气的感觉。回首研究路，完全不曾

臆想，这会是一段这么长的日子。从叶勇助大学未毕业来应征我的助理，到今天当完两年兵，又博士毕业在即，这本书也就几乎等同于他的所有研究所岁月了。

这不是一个实证研究，而是试图铺陈一个研究中国人交易问题的分析架构，也就是我们所谓的交易成本—镶嵌架构。分析交易首先要界定清楚一笔交易的首尾，然后分析其整个流程，再依照交易成本分析架构所主张的，确定在交易中哪里产生不确定性，以及交易双方以哪些制度，包括市场治理方法以及层级治理方法，对这些不确定性加以控制。然而，交易双方不可能完全以制度与契约控制一个长时段交易中的所有不确定性，很多突发或无以规范到的事情仍有赖人际协商解决。除了不能，往往双方也不愿完全以制度解决问题。因为巨细靡遗的规定，执行起来成本太高了，也会丧失随时调适环境突变的弹性。所以另一方面，我们也以中国人的关系、信任、人脉、权力等等概念去捕捉剩下的、制度无以控制的不确定性。

透过交易成本—镶嵌架构的视角，定性研究帮助我们了解了整个外包交易的运作过程；我们也以访谈资料辅以中国心理学的分析，试着解读中国人交易行为的特质。然而这只是这个研究的开始，而不是结束。定性研究可以厘清原本不够清楚的概念、操作性定义，以及因果机制，从而帮助我们设计问卷，提出解释模型以及假设命题，这时定量研究才真正开始登场。下一步我们又锁定了投资交易的议题，试着

回答“厂商投资为什么会选择某个城市，而不是其他城市”，并已设计问卷，希望将此一研究带入定量研究的阶段。

或许，我们会发觉，定量资料验证的结果否证了这个解释架构的部分解释，届时我们又要回到理论阶段，再修改架构，再进入田野，再以定性资料揭露更多的有效概念以及因果机制，再设计问卷，再收集定量资料……一轮下来已是十年，或许再一轮，或许又一轮，我终于开始了解学者皓首群经，却终生不悔的滋味。这其间的苦思不得，访谈中的人情冷暖，终夜不寐后的峰回路转，取得突破时的喜极而泣，大概才是学者最大的享受；出成果时的掌声，反而倒在其次了。

八年来为了访谈常常出差在外，幸运的，家中一切我无后顾之忧，深深感觉学者生涯背后家庭支持的重要。

谨以此书献给爱妻肖翰。同时感谢台湾 NSF 之经费支持，使得本研究八年来经费支持无虞，包括下述四个一年期或多年期计划，NSC93 - 2412 - H - 007 - 003，NSC91 - 2416 - H - 155 - 014，NSC89 - 2416 - H - 155 - 041，NSC88 - 2416 - H - 155 - 014。

目 录

作者自序	1
前言 问题缘起	1
一 书名为什么是“信任游戏”？	1
二 本书的主旨	3
三 本研究的企图	8
四 为什么选高科技外包交易为研究对象？	12
第一章 理论背景	
——交易成本理论与镶嵌理论的对话	15
一 威廉姆森研究外包行为的架构	15
（一）威廉姆森眼中的网络	15
（二）网络是中间结构？	24
二 镶嵌理论对交易成本架构的修正	27

(一) 格兰诺维特的镶嵌理论	27
(二) 包威尔对中间结构的反击	35
三 一个交易成本—镶嵌的整合架构	38
第二章 中国人的信任网络	42
一 信任的定义	43
二 一般信任 (General Trust)	46
(一) 一般信任与特殊信任	46
(二) 一般信任的来源	48
三 特殊信任 (Particularistic Trust)	54
(一) 权力关系与信任关系	54
(二) 保证 (assurance) 关系与信任关系	57
(三) 以人际关系为基础的信任	59
四 中国人的信任网络	63
(一) 差序格局下的家人、熟人与弱连带	63
(二) 人情交换与工具性交换	68
(三) 信任网络的动态变化	
——同、报与结亲	72
五 人脉的概念——自我中心信任网络	76
(一) 华人经济交易中的信任	79
(二) 定义人脉——自我中心信任网络	83
六 交易中的信任关系	87
(一) 加入信任的交易成本—镶嵌架构	87
(二) 信任在中国人经济交易中的操作性定义	89
(三) 交易成本—镶嵌架构的分析步骤	91

第三章 研究方法 with 资料搜集	94
一 定性研究方法	94
(一) 资料收集的过程	95
(二) 光驱制造厂——代码 CDRA	96
(三) 显示器制造厂——代码 MONA	100
二 信度和效度的探讨	105
三 资料的登录与分析原则	107
第四章 外包流程中三种治理方法的运作	111
一 供货商开拓和评估	111
二 基本采购协议书订定	119
三 议价和下单	124
四 订货和收货的方式	137
五 制造管制与供货管理	149
六 辅导、培育、支持、付款	158
七 小结	165
八 讨论	173
九 概念编码簿的建构过程	176
第五章 为什么信任在中国人的交易中重要?	180
一 外包中建立信任的原因	182
(一) 信任在交易初始扮演关键角色	182
(二) 即使有权力仍需信任	185
(三) 权力均等时更需要信任	193
(四) 中国社会强调多用人情少用权力	198

4 中国人的信任游戏

(五) 中国人建立人脉才好做生意·····	202
(六) 结论·····	206
二 讨论——再思中国人的关系·····	209
(一) 权力关系扮演的角色·····	209
(二) 交易关系中的礼治，抑或人治？·····	215
第六章 再谈交易成本—镶嵌架构·····	225
一 研究发现在理论上的启示·····	225
(一) 经济交易中存在真实信任吗？·····	226
(二) 治理结构是分立的吗？·····	232
二 整合的交易成本—镶嵌架构·····	236
(一) 不同治理结构的特质·····	236
(二) 整合的交易成本—镶嵌架构·····	244
三 交易成本—镶嵌架构的定量研究·····	247
(一) 从研究架构到理论模型·····	247
(二) 从大型理论到中层理论·····	255
(三) 从中层理论到理论模型·····	263
第七章 后语·····	275
参考文献·····	282

——前言——

问题缘起

一 书名为什么是“信任游戏”？

第一个问题是，为什么我们要为这本交易成本—镶嵌架构的学术性著作取个名字叫“中国人的信任游戏”呢？缘起是一次我们在受访谈的东莞工厂中住下，亲身参与观察时，一天晚上该厂总经理带着一点酒气回来，十分高兴。我们都是好朋友，所以他话匣子一开，就十分兴奋地说他今天如何确定了一笔大单，所以去庆功。这个大单马上把业绩冲了上去，未来两年前景如何看好。正兴奋地说着说着，他却忽然有所憬悟似的，马上要秘书来，安排他明天去惠州与深圳，拜访一些客户。我问他为什么？他说因为今天是从他最主要的客户拉到的订单，该公司原来就占了老业绩的四成，

大单一加入，将占这个供应厂营业额的50%以上，公司对其依赖度将太高，权力位阶下降，不利于以后的谈判与订约。所以公司业绩冲高，总经理却一则以喜，一则以忧。

其实这两家公司合作多年，我调查中也问到两家的干部，对相互的印象都非常好，都认为对方是品质好、可信赖又肯帮忙的伙伴，公司间信任关系良好。更有甚者，两家间的高层经理时有往来，有一定的交情。供货商的总经理与中心厂的厂长以及大陆地区营运负责人也相互欣赏，颇有私交。甚至在这个研究的后期，该总经理已经退休，该厂长也已经调回台湾，两人仍保持来往。这样强的信任关系，拿到如此可信赖伙伴的大单，为什么还要一则以忧呢？

这时我察觉到中国人的关系是很复杂的。生意人一手“吃饭喝酒博感情”，一手又“审势度形布战略”，也就是生意人间的关系总是一手在玩“信任游戏”，一手在玩“权力游戏”。真实信任多多少少都是有一些冒险性的，要冒着被欺骗的风险，但中国社会很多事情就是要有信任关系才好办事。所以生意人要常常有闭着眼睛豁出去的勇气以博取信任，大家图一个“爽”字，生意才好继续做下去。然而，要以西方的社会网理论以及信任理论判定这种关系就是不理性的，却又大谬不然。这种关系当然常有“赌下去”的不理性成分，但中国人却会做生意之前先看人，做生意之时随时注意权力位阶间的高低；其中仍是充满了算计，有其十分理性的一面。所以我以“中国人的信任游戏”为书名来说明这

种一手信任、一手权力的人际交往方式。游戏（game）在英文本来就是博弈、赛局的意思，这只是比较诙谐的说法。真实信任要时时“赌下去”，是不理性的，但博弈又是理性的，信任游戏正好说明了这种理性、不理性交错出现的中国人式的生意关系。

二 本书的主旨

第二个问题，本书的主旨是什么？主要研究议题是什么？如果在写一篇论文，尤其是定量的论文，文章一开始一定在第一段话中就交待得清清楚楚。问题一、问题二、问题三，相关理论推演出假设一、假设二、假设三，然后建模型，收集资料，检验模型，最后回答问题一如何解决，问题二如何作结论，问题三检验结果是什么。但要将八年来的研究心得写一本书，写的是理论的思考，又辅以定性的资料，要这么清清楚楚地说明问题意识在哪里，还真是一件不可能的任务。所以我先不问自己的研究议题是什么，而问当初什么动机使我一步步走向今天的研究。我想写作的动机是多重的，至少包括三项。

一是想问社会学与经济学之间有对话的空间吗？

二是想问中国人做生意时有多么“理性”？人情、关系与信任又在其中扮演什么角色？

三是想问中国式管理总是不断强调关系，但中国人讲的

关系到底是什么？和西方理论中的社会连带（social ties）有何不同？

每一项都是大问题，所以我无法说本书“解决”了什么问题。甚至我无法说我回答了什么问题，只能说在这些问题中我又思考了些什么。又是什么样的动机下，我会思考这些问题。

先说第一个动机吧。格兰诺维特提倡新经济社会学，认为新经济社会学与传统的经济社会学最大不同之处即在于新经济社会学要与经济学对话。他本人即努力地实践这个新学域的承诺，所以总是将社会学的理论思维与经济学的解释模型并列地去探讨诸多经济议题，如离职（Granovetter, 1988）、交易（Granovetter, 1985）以及财团（Granovetter, 2002），并加以比较。受业格兰诺维特六年，深深受这个许诺的影响，所以我不自期地总想不自量力地在经济学与社会学之间搭起对话的桥。

但这谈何容易？20世纪30年代以前，社会学与经济学基本上是不分家的，古典大师如穆勒（John Mill）及马克思（Karl Marx）都同时是社会学家及经济学家。韦伯（Weber）更是出身经济学却成为一代社会学大师。帕累托（Pareto）则是潜心社会学，却以帕累托最优成名于经济学。然而20世纪30年代以后，社会学与经济学却开始分道扬镳。1937年萨缪尔森（Samulson, 1937）出版了他的博士论文——《经济分析的基础》，成为划时代的巨著。自此以后，经济学