

ECONOMIC  
Chinese Economic Sociology  
Research (Vol.2) SOCIOLOGY

# 经济社会学研究

第二辑

主 编 / 刘世定

执行主编 / 李国武 张 翔



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

Chinese Economic Sociology  
Research (Vol.2)

# 经济社会学研究

第二辑

主 编 / 刘世定

执行主编 / 李国武 张 翔

ECONOMIC  
SOCIOLOGY  
ECONOMIC  
SOCIOLOGY  
ECONOMIC  
SOCIOLOGY



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

## 图书在版编目(CIP)数据

经济社会学研究. 第2辑/刘世定主编. —北京: 社会科学文献出版社, 2015. 5

ISBN 978 - 7 - 5097 - 7409 - 0

I. ①经… II. ①刘… III. ①经济社会学 - 文集  
IV. ①F069. 9 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 082454 号

## 经济社会学研究 第二辑

---

主 编 / 刘世定

执行主编 / 李国武 张 翔

出 版 人 / 谢寿光

项目统筹 / 杨桂凤

责任编辑 / 杨桂凤

出 版 / 社会科学文献出版社·社会政法分社 (010) 59367156

地址: 北京市北三环中路甲 29 号院华龙大厦 邮编: 100029

网址: [www.ssap.com.cn](http://www.ssap.com.cn)

发 行 / 市场营销中心 (010) 59367081 59367090

读者服务中心 (010) 59367028

印 装 / 三河市尚艺印装有限公司

规 格 / 开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 17.25 字 数: 297 千字

版 次 / 2015 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5097 - 7409 - 0

定 价 / 59.00 元

---

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社读者服务中心联系更换

 版权所有 翻印必究

# 《经济社会学研究》学术指导委员会

(按拼音排序)

|     |         |
|-----|---------|
| 蔡 禾 | 中山大学    |
| 高 柏 | 杜克大学    |
| 雷 洪 | 华中科技大学  |
| 李友梅 | 上海大学    |
| 刘 欣 | 复旦大学    |
| 刘少杰 | 中国人民大学  |
| 刘世定 | 北京大学    |
| 邱泽奇 | 北京大学    |
| 沈 原 | 清华大学    |
| 汪和建 | 南京大学    |
| 王 宁 | 中山大学    |
| 折晓叶 | 中国社会科学院 |
| 周长城 | 武汉大学    |
| 周雪光 | 斯坦福大学   |

## 目 录

|                                |           |
|--------------------------------|-----------|
| “嵌入性”用语的不同概念、逻辑关系及扩展研究 .....   | 刘世定 / 1   |
| 社会倾斜系统的数学描述和临界值作用 .....        | 郭爱民 / 18  |
| 评论 社会倾斜系统的相关数理模型               |           |
| ——对郭爱民论文的评论 .....              | 王 宁 / 43  |
| 社会预言的自我实现：借助模型的初步分析 .....      | 刘慧国 / 46  |
| 评论 从有趣的猜想到系统的理论陈述              |           |
| ——对刘慧国论文的评论 .....              | 刘世定 / 66  |
| 有效的信誉机制为何建立不起来？ .....          | 王水雄 / 71  |
| 评论 1 市场和等级制为什么会同时失败？           |           |
| ——对王水雄论文的评论 .....              | 王修晓 / 97  |
| 评论 2 在地研究的深化和镶嵌式博弈的理论建构        |           |
| ——对王水雄论文的评论 .....              | 吴宗升 / 103 |
| 次生庇护的交易模式、商业观与市场发展             |           |
| ——惠镇石灰市场个案研究 .....             | 符 平 / 106 |
| 评论 1 惠镇石灰市场与市场构建的“第三条道路”       |           |
| ——对符平论文的评论 .....               | 杨 典 / 139 |
| 评论 2 结构嵌入与文化嵌入的互联：市场社会学研究的综合路径 |           |
| ——对符平论文的评论 .....               | 李国武 / 145 |
| 以政府信用为信号                       |           |
| ——改革后温台地区民营存款类金融机构的信息机制 .....  | 张 翔 / 148 |

评论 政府信号与预期稳定

——对张翔论文的评论 ..... 王水雄 / 184

组织战略与资源依赖的双重演进

——以北京密云国际小母牛项目为例 ..... 徐家良 / 187

评论 非营利组织发展的组织 - 生态机制

——对徐家良论文的评论 ..... 李程伟 / 203

社会需求、资源供给、制度变迁与社会组织发展

——基于中国省级经验的实证研究 ..... 李国武 李 璐 / 206

评论 1 数据质量对理论检验的限制

——对李国武和李璐论文的评论 ..... 田 凯 / 235

评论 2 从地区层面进行社会组织发展研究的意义

——对李国武和李璐论文的评论 ..... 尉建文 / 238

抽样比例对基尼系数估算的影响 ..... 张西晴 / 240

评论 小概率事件与结构性指标

——对张西晴论文的评论 ..... 高 勇 / 257

《经济社会学研究》征稿启事 ..... / 262

## Contents

|                                                                                                                                          |                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| Different Concepts, Logical Relations and Expanding Research about the<br>Term “Embeddedness”                                            | <i>Liu Shiding</i> / 1     |
| Mathematical Description for Social Tipping System and the Effect of<br>Critical Mass                                                    | <i>Guo Aimin</i> / 18      |
| Review                                                                                                                                   | <i>Wang Ning</i> / 43      |
| Self-fulfilling Prophecy: A Tentative Analysis through Models                                                                            |                            |
|                                                                                                                                          | <i>Liu Huiguo</i> / 46     |
| Review                                                                                                                                   | <i>Liu Shiding</i> / 66    |
| Why the Effective Reputation Mechanism couldn't be Built up?                                                                             |                            |
|                                                                                                                                          | <i>Wang Shuixiong</i> / 71 |
| Review 1                                                                                                                                 | <i>Wang Xiuxiao</i> / 97   |
| Review 2                                                                                                                                 | <i>Wu Zongsheng</i> / 103  |
| Transaction Pattern Based on Secondary Clientelism, Business Ideology<br>and Market Development: A Case Study of Lime Market in Hui Town |                            |
|                                                                                                                                          | <i>Fu Ping</i> / 106       |
| Review 1                                                                                                                                 | <i>Yang Dian</i> / 139     |

Review 2 *Li Guowu / 145*

Government Credit as Signal: Information Mechanism of Private  
Depository Institution in Wenzhou and Taizhou after Reform

*Zhang Xiang / 148*

Review *Wang Shuixiong / 184*

Dual Evolution of Organizational Strategy and Resource Dependence—A  
Case Study of the Heifer Project International in Miyun County

*Xu Jialiang / 187*

Review *Li Chengwei / 203*

Social Demand, Resource Supply, Institutional Transition, and  
Development of Social Organizations: Based on Chinese Province-  
Level Evidence

*Li Guowu, Li Lu / 206*

Review1 *Tian Kai / 235*

Review2 *Wei Jianwen / 238*

Influence of Sampling Ratio on Gini Coefficient Estimation

*Zhang Xiqing / 240*

Review *Gao Yong / 257*

Call for Papers */ 262*

# “嵌入性”用语的不同概念、 逻辑关系及扩展研究

刘世定\*

**摘 要：**本文从已有文献中辨析出“经济行动是嵌入于社会关系网络中的”这一陈述的“嵌入性”用语的四个不同含义：个人效用直接受社会关系网络中其他人状况的影响；人们可利用社会关系网络获取给其带来效用的资源；社会关系网络构成行动选择集的约束条件；人们之间的经济交往行动，特别是重复性的经济交往行动，会内生出社会关系。通过对“嵌入性”四个含义间的逻辑关系进行分析后本文指出，没有一个含义可以替代其他含义，没有一个含义对其他含义来说是充分必要条件。进而，本文指出，通过适当地给出假定条件，把某些含义联系起来讨论，可以得到或可望引导出对一些重要现象有解释力的理论，得到一些有启发性的理论视角或路径。我们讨论了在某些假定下通过将“嵌入性”的不同含义联结起来，在需求扩散、社会歧视、“差序格局”变迁等问题研究上展示出其分析潜力。

**关键词：**嵌入性 社会关系 经济行动

在经济社会学研究中，经济行动的“嵌入性”已经成为一个流行用语。其流行不仅表现为许多研究者采用了“嵌入性”的研究视角，而且表现为一些研究者有兴趣通过在“嵌入”一词前加上前缀，如“政治”嵌入、“文化”嵌入、“制度”嵌入等，来扩展有关“嵌入性”的研究。然而，对这个词语在使用中究竟有怎样的概念含义，或者说在分析意义上究竟想表达为怎样的概念，这些概念含义之间有什么不同，它们之间存在

---

\* 刘世定，北京大学社会学系教授。

怎样的逻辑关系,研究者却少有追究。“嵌入性”俨然成为经济社会学研究中无须追究的元概念。在我们看来,这样一种状况已经影响了理论分析的深入。

在本文中,我们将首先从已有的研究中辨析出针对“嵌入性”一词的若干不同的分析性概念;继而我们将讨论这些不同的分析性概念之间的逻辑关系;接着,我们将增加一些假定,将不同含义的“嵌入性”联系起来思考,并指出由此可能引导出的一些理论分析路径;最后是一个小结。

为了使讨论相对简化,避免对“嵌入性”过于宽泛的使用所带来的与本讨论无关的干扰,我们将注意力集中于这样一个陈述上,即“经济行动是嵌入于社会关系网络中的”。而对诸如“经济行动是嵌入于制度中的”(Polanyi, 1957/1971)、“经济行动是嵌入于文化中的”等陈述,则除了在和本文的讨论直接有关时才予以涉及。事实上,当代和“嵌入性”有关的大部分研究,都是以我们集中关注的那一陈述为基础的。

在进行下面的讨论之前,我们需要对社会关系中的“关系人”加以界定,以便在后面的分析中不致因关系人概念的歧义而造成误会。在笔者编著的《经济社会学》一书(2011)中,曾这样界定“关系人”概念:“当我们说两人是关系人的时候,并不仅指他们互相认识,而且指他们之间存在某种相互认可的规范,在此规范内,任何一方对另一方提出的要求(这种要求可以是情感交流、信息咨询、物质帮助等),对方都有责任有所回应(这种回应可能是在某种程度上满足对方,也可能是有理由的拒绝)。”而这种关系人间的关系与正式合约关系有所不同:“(1) 人际关系中的合约是一种多次的、长期的、没有时间界限的责任合约,而经济活动中的正式合约一般都是有时间界限的,即使是包含多次交易的、时间较长的合约也是如此;(2) 经济活动中的正式合约规定了双方交易的特定资源及数量,人际关系中的合约没有这种具体的规定,人们是靠“心中的秤”来把握互惠的交易资源和数量;(3) 经济活动中的正式合约通常对合约不能实施的条件有明确规定,人际关系中的合约却没有这种明确的规定。”(刘世定, 2011: 298) 在本文中,我们仍然采用这样的界定。

## 一 针对“嵌入性”之不同分析性概念的辨析

“经济行动是嵌入于社会关系网络中的”这一陈述,至少包含以下多个含义:个人效用直接受社会关系网络中其他人状况的影响;人们可利用

社会关系网络获取给其带来效用的资源；社会关系网络构成行动选择集的约束条件；人们之间的经济交往行动，特别是重复性的经济交往行动，会内生出社会关系。下面我们将分别进行讨论。

#### (1) 含义 1：个人效用直接受社会关系网络中其他人状况的影响

这个含义中的关键词是“直接”，而不像我们在后面将讨论的其他含义那样，社会关系网络中他人的状况要通过中间环节才能影响个人效用。

格兰诺维特在其讨论嵌入性问题的著名论文《经济行动与社会结构：镶嵌问题》中，在例举罗恩的一个观点时就表述了“嵌入性”的这一含义。格兰诺维特说，罗恩不同意功利主义论点，强调行动者必嵌入于社会关系网络之中，但却警告人们“不应夸大嵌入的程度”。罗恩概括的社会学家经常使用的视角是：“人在不同的情境中都渴望并努力争取同伴的好评”，“所以社会学家总是证明工厂工人对同伴的态度比经济动机还敏感”，“争取他人认同以形塑良好自我形象的动机，先入为主地占据在他们的思维之中”（格兰诺维特，1985/2007：4~5）。

格兰诺维特引用罗恩的话是想借此批评在传统社会学中存在的“过度社会化”倾向。然而，如果我们不把注意力放在嵌入的程度上，而是放在嵌入的性质方面，那么我们立即会理解这里的“嵌入性”所表达的是个人效用直接受到网络中同伴状况的影响。<sup>①</sup>

贝克尔曾结合对社会互动和偏好变化理论的讨论提出扩展的效用函数概念。在扩展的效用函数中，他将社会关系网络中其他人的状况对效用的直接影响纳入其中（贝克尔，1998/2000：15）。对此，可以简洁地采用数学公式表示如下：

$$U_i = f(X_i, S_{ij}) \quad (1)$$

式中， $U_i$  表示行为者  $i$  的效用， $X_i$  表示他/她所拥有的能够带来效用的物品和服务， $S_{ij}$  则表示  $i$  所拥有的社会关系网络中他人  $j$  的状况。在传统经济学中，效用函数只考虑  $X_i$  的影响；而在扩展的效用函数中， $S_{ij}$  则是重要的组成部分。

公式（1）十分简单，但正是这种简洁的表述，会使我们在后面的比较中，清晰地看到这里的“嵌入性”含义和其他含义的差别。

“嵌入性”的这个含义，表述的是经济行动者的心智结构基础，或者

<sup>①</sup> 顺便说明，这里说的效用是指个人获得的满足感。

说偏好基础。个人效用之所以直接受到社会关系网络中他人状况的影响,和社会互动对人的心智结构的影响或者说内化效应有密切关系。社会关系网络正是在社会互动中形成,并进而影响社会互动。

(2) 含义 2: 人们可利用社会关系网络获取给其带来效用的资源

经济社会学中许多关于“嵌入性”的研究,包括一些著名的研究,是在“人们可利用社会关系网络获取给其带来效用的资源”这一含义下进行的。为了更清晰地展示这一含义的理论、逻辑特征,我们暂时不讨论那些具体研究的例子,而是首先采用最简单的数学公式来表述这一含义的特点。公式如下:

$$U_i = f(X_i) \quad (2)$$

$$X_i = f(S_{ij}) \quad (3)$$

公式(2)和(3)中的变量和公式(1)中的相同。然而,公式(2)和(3)表示和公式(1)不同的变量关系及社会机制。其含义是,行动者的效用取决于其掌握的资源 $X_i$ 的量,而 $X_i$ 的量又受到其社会关系网络变量 $S_{ij}$ 的影响。在这里,行动者并不直接从社会关系网络变量 $S_{ij}$ 那儿获得效用,他/她只是通过 $S_{ij}$ 的协助获取了 $X_i$ ,其效用才会受到影响。显然,这和公式(1)所表达的含义是不同的。

我们固然可以将公式(2)和(3)组合成一个公式,以便使社会关系网络变量和效用变量“直接”联系起来,见公式(4)。

$$U_i = F[f(S_{ij})] \quad (4)$$

在公式(4)中,虽然在形式上把社会关系网络变量 $S_{ij}$ 和效用 $U_i$ “直接”联系起来,看不见变量 $X_i$ ,但是,这并没有改变事情的实质,效用 $U_i$ 只是社会关系网络变量 $S_{ij}$ 的复合函数。

下面,我们例举一些研究来具体说明这一含义下的“嵌入性”。

格兰诺维特在《找工作:关系人与职业生涯的研究》中,将社会关系网络作为找工作的途径之一(其他两条是正式渠道和直接申请),并发现其分析样本中的多数人都是通过社会关系网络找到工作的(格兰诺维特,1974/2008)。他所分析的找工作行动中的嵌入,就是利用社会关系网络获取能够给其带来效用的资源(工作岗位、收入等)。

伯特在《结构洞:竞争的社会结构》一书中的部分研究也属于在这一含义下的研究。他提出的基本问题和格兰诺维特的不同:不是经济行动者利用或不利用社会关系网络会产生怎样不同的经济后果,而是当经济行

动者都成为社会关系网络的玩家时,竞争怎样进行?谁能占据优势?具体而言,他研究的是,处在怎样的社会关系网络结构中的行动者,能够在竞争中占据优势,以及怎样通过优化自身拥有的社会关系网络结构来提高竞争力。他推论出了“结构洞”这种社会关系网络结构,并指出结构洞可以带来更大的信息收益和控制收益(伯特,1992/2008)。不难看出,他所说的信息收益和控制收益,就是公式(2)中的 $X_i$ ,而社会关系网络结构则是影响 $X_i$ 的 $S_{ij}$ 。

乌兹有关金融资本获得中嵌入性的研究,和格兰诺维特强调弱关系的优势、伯特强调结构洞的优势不同,他分别分析了紧密嵌入的社会关系和面熟型社会关系各自的优势,并考察了将两类关系组合时和单纯利用一类关系时在金融资本获得的可能性、成本方面的差异,论证了前者所具有的优势(乌兹,1999/2008:41~73)。乌兹的研究在使用“紧密嵌入”这样的用语时含有前述的含义1,而在阐述利用不同的社会关系网络组合获得金融资本的差异从而导致所获得的效用差异的时候,则是在含义2下考察经济行动向社会关系网络的嵌入。

如果说“嵌入性”的含义1指出了个人不论采取怎样的行动,其效用都将直接受到社会关系网络的影响,那么,“嵌入性”的含义2则特别给定了经济行动的类型:它表述的是寻找经济机会的行动和社会关系网络的关系。前者表述了内化的价值,后者则是工具性选择。

### (3) 含义3:社会关系网络构成行动选择集的约束条件

这一含义强调,个人在选择交易对象或合作对象时,其自由度是受到社会关系网络范围约束的。如果不遵守约束,要么不可能进行交易或采取合作行动,要么行动者将受到惩罚。这种惩罚通常表现为道德伦理方面的谴责,并波及其他方面,如在某些时候得不到社会关系网络中其他人的帮助,失去合作机会,等等。

我们用 $A_i$ 表示个人 $i$ 的备选交易或合作对象的非空集合, $S_{ij}$ 表示 $i$ 的备选关系人非空集合, $S_{ij}$ 是 $A_i$ 的子集, $S_{ij}^c$ 是 $S_{ij}$ 的余集,即 $i$ 的备选对象中的非关系人集合,其间的关系为:

$$A_i = S_{ij} \cup S_{ij}^c \quad (5)$$

根据含义3, $S_{ij}$ 必须是非空集合,否则个人选择行动受社会关系网络约束就是一句空话;但是, $S_{ij}^c$ 却可以是空集。

对含义3可以从严格意义和不太严格的意义上来讨论。在严格意义

上,个人选择的交易或合作对象都将是被约束在关系人范围内的,非关系人集合  $S_{ij}^c$  是空集,从而公式(5)就变成:

$$A_i = S_{ij} \quad (6)$$

在不太严格的意义上,非关系人并不必然被排除在备选对象外,但在排序上是在关系人之后。也就是说,当关系人和非关系人处在同样条件下时,行动者的选择将具有如下差序关系:

$$S_{ij} > S_{ij}^c \quad (7)$$

费孝通教授在谈到作为文化模式的“差序格局”时,包含上述含义(费孝通,1947/1985)。不过他没有使用“嵌入性”这个用语。后来一些学者把费孝通教授作为文化模式的“差序格局”放到经济行动嵌入社会关系网络这一命题中加以思考时,可以说就是这一层含义的嵌入。

有必要指出,人们在经济活动中面临的社会关系网络约束的性质有所不同:有的根源于人际接触的局限,有的则根源于社会规范。前者的典型情境是封闭的熟人社会。在这样的社会中,大家都互为关系人,<sup>①</sup>人们之间要合作和交易,只能在关系人中进行,没有其他选择的可能性。这是由自然的、地理的、技术条件决定的约束。虽然某些条件可以通过人类的积累性活动而有所改变,但是在一定的时间段中,这种约束是任何社会规范都无法改变的。而根源于社会规范的社会关系网络约束则不是不可突破的约束,行动者只要不惧惩罚,就能够不遵守这种约束。当然,作为社会规范的社会关系网络约束,只有在存在从非关系人中选择合作和交易对象时才有实际意义。

(4) 含义4:人们之间的经济交往行动,特别是重复性的经济交往行动,会内生出社会关系。

在这一含义下,社会关系是经济行动的函数,如公式(8)所示的那样。

$$S_{ij} = f(E_i, E_j) \quad (8)$$

式(8)中,  $S_{ij}$  表示行动者  $i$  和  $j$  之间的社会关系,  $E_i$  和  $E_j$  分别表示  $i$  和  $j$  采取的与对方交往的经济行动。

<sup>①</sup> 严格地说,熟人社会中的人并不都是我们定义的关系人,同处一个乡间而永不往来的仇人就是一例。

麦考利在论述企业间在长期经营联系中形成非合约关系 (Non-contractual Relations in Business) 时, 涉及这个含义下的嵌入 (Macaulay, 1963)。威廉姆森在讨论关系合约时也注意到这个含义下的嵌入。他写道: “熟悉有助于交易经济的实现: 随着经验的积累和细微差异信号能被灵敏地发送和接收, 专用的语言发展起来了, 制度和人的信任关系也都逐渐发育。……在人们认为人的诚实起重要作用的地方……人们会拒绝一部分利用 (或依赖) 合约文本的机会主义做法。” (威廉姆森, 1979/1996: 31)

这个含义所强调的是, 即使在初始的经济活动 (如初始正式合约) 没有和社会关系镶嵌在一起的情况下, 如果经济活动创造了多次互动的机会, 则在合约双方间可能内生出社会关系, 从而形成正式合约和社会关系镶嵌在一起的状态。

上面对“嵌入性”含义的澄清, 不是语义学意义上的工作, 而是结合变量间的关系命题展开的。可以看到, 在不同的含义下, 有着不同的基础理论模型。这样, 我们获得了一些分析性概念工具, 它们将比笼统的“嵌入性”用语更有利于进一步的讨论。

## 二 不同分析性概念之间的逻辑关系

本节将讨论基于“嵌入性”不同含义的四个基础理论模型之间的关系。

### (1) 含义 1 与含义 2 的关系

含义 1 指出了关系人  $i$  的效用受网络中某些他人  $j$  状态的直接影响。当能够对其效用产生直接正效应的人  $j$  希望从该关系人  $i$  那里获得资源帮助的时候——含义 2 讨论的情境, 这种影响将能够使  $j$  提高成功的可能性。这是含义 2 和含义 1 之间的一种联系。

上面的陈述意味着, 公式 (1) 中  $S_{ij}$  对  $U_i$  的影响有两个方向, 即正向和负向, 或说正效应和负效应。用公式表示如下:

$$\begin{cases} \frac{\partial U_i}{\partial S_{ij}} > 0 \\ \frac{\partial U_i}{\partial S_{ij}} < 0 \end{cases} \quad (9)$$

只有在  $\frac{\partial U_i}{\partial S_{ij}} > 0$  时, 即关系人状况的改善给  $i$  带来的边际效用为正时,

上述联系才能存在。如果  $\frac{\partial U_i}{\partial S_{ij}} < 0$ ，关系人  $i$  便没有激励对提供帮助后将给自己带来效用下降的人提供帮助。

公式（9）中描述的差异，可能会在不同的情况下出现。

一种情况是， $i$  的社会关系网络中的人被分成不同部分，有的人状况的改善直接对  $i$  产生正效应；有的人则不然， $i$  和他们之间存在攀比关系，如果他们的状况单独得到改善，则  $i$  的效用将下降，或者说，他们对  $i$  的效用直接产生负向影响。 $i$  和后一部分人可以合作，但不会从对他们的单方面帮助中获得效用。合作获益已经不属于“嵌入性”含义 1 和含义 2 的关系范围。

另一种情况是，可以给  $i$  带来正效应的关系人具有这样的特点：他们状况的改善在一定阶段给  $i$  带来正效应，即  $\frac{\partial U_i}{\partial S_{ij}} > 0$ ，但到达一定点以后，他们状况的继续改善就会给  $i$  带来负效应，即  $\frac{\partial U_i}{\partial S_{ij}} < 0$ 。

即使  $i$  可以从其关系人状况的改善中得到正效应，也并不必然导致“嵌入性”含义 2 的后果。一个人能否给请求帮助的关系人提供资源帮助，还要取决于他用这些资源帮助关系人能够获得的收益和机会成本的比较。如果  $i$  向关系人  $j$  提供资源帮助虽然可以给自己带来效用，但用这些资源做其他安排可以带来更大的效用，那么  $i$  便不会向  $j$  提供资源帮助。

总之，从关系人间直接效用影响的特征、资源运用的权衡情况看，“嵌入性”含义 1 不是含义 2 的充分条件，即并非有含义 1 就必然有含义 2。

不仅如此，甚至“嵌入性”含义 1 也不是含义 2 的必要条件。根据前述关系人的定义，对处在社会关系网络中的个人来说，并非所有关系人的状况都能够直接影响其效用，即并非其所有关系人都能符合“嵌入性”的含义 1。哪些关系人能够进入直接影响个人效用的范畴，取决于关系人间关系内化的程度以及个人的参照系。关系内化到一定程度，个人效用才会受关系人状况的直接影响；被个人认作参照系的关系人，其状况可以直接影响个人的效用。事实上，一些不满足含义 1 的人，却可以成为关系人，他们只是潜在的、在某些时候可能相互帮助的人。格兰诺维特研究中所说的弱关系人，有些就属于此列（格兰诺维特，1973/2007）。这些关系人，虽然不满足“嵌入性”含义 1，但有时却可以成为含义 2 的当事

人。因此，含义1不是含义2的必要条件。

## (2) 含义1与含义3的关系

在“嵌入性”的含义1和含义3中，都存在 $S_{ij}$ 。当把两个含义联系起来讨论时，我们首先需要说明，这两个 $S_{ij}$ 的概念并不完全相同。在含义1中， $S_{ij}$ 是 $i$ 社会关系网络中的人在资源占有、态度等方面的状态，这种状态是关系人集合的映射。而在含义3中， $S_{ij}$ 就是关系人集合。<sup>①</sup>

更需注意的，存在于两个含义中的 $S_{ij}$ 所直接或间接标示的关系人集合可能并不等价。为了讨论方便起见，我们将含义1中的关系人集合用 $S_{ij1}$ 表示，将含义3中的关系人集合用 $S_{ij3}$ 表示。

我们在前面界定关系人概念的时候曾指出，人们之所以成为关系人，在于他们之间存在某些维系关系的共同规范，没有这些规范，关系人关系将不复存在。然而，维系关系人关系的一般规范并不等同于交易和合作一定（或首先）在关系人间进行这样一种特殊规范。例如，两人可能是很好的学友，但是，“君子之交淡如水”，都不愿意发生经济交易与合作。二者间的差异，使我们不能因为 $S_{ij1}$ 是关系人集合就简单地得出他们必定遵循在 $S_{ij3}$ 中所通行的合作与交易规范这个结论。

在影响行为主体 $i$ 的 $S_{ij1}$ 中，有些人 $j$ 和 $i$ 之间可能存在经济交易与合作的约束规范，有些人 $j$ 和 $i$ 之间则可能不存在这种规范。另一方面， $S_{ij3}$ 中的一些人可能直接对 $i$ 的效用产生影响，而有些人 $j$ 则可能对 $i$ 的效用不会产生直接影响。总之， $S_{ij1}$ 和 $S_{ij3}$ 之间，既可能相等，也可能只存在部分交集，还可能完全没有交集。

含义1和含义3在一定条件下也能发生一些关联。假定在经济交易与合作之外关系人间的互动是常量，那么，把经济交易与合作约束在社会关系网络之内（如含义3那样）较之没有这种约束，将使关系人之间的互动更多。而这将强化关系人之间效用的直接影响（含义1）。

上述强化可能伴随着关系人之间效用函数的某些变化。经济交易与合作会把正式合约因素引入。我们在前面已经说明，正式合约在时间界限、资源种类和数量、实施条件等方面有明确规定，而社会关系网络则没有。正式合约和社会关系网络的交织，有可能使情感因素对效用的影响程度下

① 为了本节讨论的方便，我们也可以更改上一节中的符号。但考虑到这样做会使上一节叙述“嵌入性”不同含义时符号变化多而影响阅读，故在本节遇到符号相同而含义不同时采用加说明的笨拙方法处理。