

TRUST

信任

社会美德与创造经济繁荣

The Social Virtues and the Creation of Prosperity



[美]弗朗西斯·福山 著
彭志华 译

海南出版社

TRUST 信任

社会美德与创造经济繁荣

The Social Virtues and the Creation of Prosperity

作者: [美] 弗朗西斯·福山
译者: 彭志华

海南出版社

Trust

by Francis Fukuyama

Copyright © 1995 by Francis Fukuyama

中文简体字版权 © 2001 海南出版社

本书由 International Creative Management, Inc. 安排
Arts&Licensing International, Inc. 授权出版

版权所有 不得翻印

版权合同登记号: 图字: 30-1999-57 号

图书在版编目 (CIP) 数据

信任 / [美] 福山 (Fukuyama, F.) 著;

彭志华 译。-海口: 海南出版社, 2001.4

书名原文: Trust

ISBN 7-5443-0173-7

I 信... II. ①福... ②彭... III. 商业信用-研究

IV. F830.56

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 076407 号

信任

作者: [美] 福山 (Fukuyama, F.)

译者: 彭志华

责任编辑: 刘逸

特约编辑: 颀亚珍

海南出版社 出版发行

地址: 海口市金盘开发区建设三横路 2 号

邮编: 570216

电话: 0898-66812776

E-mail: hnbook@263.net

经销: 全国新华书店经销

印刷: 北京忠信诚胶印厂印刷

出版日期: 2001 年 12 月第 1 版 2001 年 12 月第 1 次印刷

开本: 850mm × 1168mm 1/32

印张: 12

字数: 250 千字

印数: 8000 册

书号: ISBN 7-5443-0173-7/F · 25

定价: 24.00 元

序..... 郑也夫

信任是社会生活的基础。没有一个人不懂得什么是信任，没有一个社会不强调和褒奖信任。《论语》中“信”字出现了38次，频次虽低于仁（109次）、礼（74次），却高于描述品德的多数词汇，如善（36次）、义（24次）、敬（21次）、勇（16次）、耻（16次），等等。《圣经》中trust和confidence也出现几十次之多。

与社会生活和文化典籍不相匹配的是，学术中的信任研究姗姗来迟。追溯源流是学术研究的传统。而这一传统走向极端便是穿凿附会、生拉硬扯。像信任这样的事物自然与伦理道德、社会秩序有千丝万缕的联系。但是严格地说，绝大多数古典学者的著述与信任研究没有直接的关系。齐美尔是异数，是稀有动物。他是多种现代社会学理论流派——冲突理论、交换理论、符号互动理论的前驱，同样他也是信任研究的开启者。他说：“没有人们相互间享有的普遍的信任，社会本身将瓦解。几乎没有一种关系是完全建立在对他人的确切了解之上的。如果信任不能像理性证据或亲自观察一样，或更为强有力，几乎一切关系都不能持久……现代生活在远比通常了解得更大程度上建立在对他人的诚实的信任之上。”

可惜的是自齐美尔去世后，信任的研究几乎被遗忘，半个世纪后才猛然苏醒。以多依奇（M.Deutsch）为代表的一批心理学家自50年代始以心理学实验的方法信任研究。70年代时，信任的概念被主流经济学家接受。阿罗提出，信任是经济交换的润滑剂，并认为世界上很多经济落后的现象可以从缺少相互信任来解释。赫希则提出，信任是很多经济交易所必须的公共品德。这些思想最终被概括为

“社会资本”。

社会学家终于捡起他们的前辈齐美尔的话头。德国社会学家卢曼在其 1979 年所著《信任与权力》中提出，信任是简化复杂的机制之一。这一简洁的思想为现代信任研究打下了基石。1984 年以色列社会学家爱森斯塔德在《保护人、被保护人与朋友》一书中提出“信任结构”的重要概念。英国社会学家吉登斯 1991 年提出传统社会中的人格信任与现代社会中的系统信任的概念。

至 20 世纪最后 10 年，信任研究一下子成了热门，著作层出不穷。1995 年福山的《信任：社会美德与创造经济繁荣》出版。这部著作不但没有被众多的信任研究的著作湮没，而且成为信任研究中最畅销的作品，赢得了读书界对信任问题的前所未有的瞩目。

福山系日本裔美国学者。1952 年生于芝加哥。先后获得康奈尔大学古典学硕士学位和哈佛大学政治学博士学位。1979~1980 年担任兰德公司政治科学研究所研究员。1981~1982 年任美国国务院政治计划干事，同期担任国埃以谈判美国代表团成员。1983~1989，1995~1996 年，又两度担任兰德公司研究员。曾任霍普金斯大学国际研究中心伯纳德·舒尔兹讲座教授。现任乔治梅森大学公共政策研究所南希·赫斯特讲座教授。1992 年出版《历史的终结和最后的人》，该书成为畅销书，被翻译成 20 余国文字，获得洛杉矶时代书评大奖和意大利 Premio Capri 书评奖。1995 年出版《信任：社会美德与创造经济繁荣》，再次畅销，被翻译成 20 余国文字。其最新著作是 1999 年出版的《大分裂：人类的本性和社会秩序的重建》。目前正在写作关于生物技术的政治后果的著作，预计将在 2002 年出版。

1996 年底我读到了福山的《信任》，我为该书撰写的书评发表在《读书》1997 年 11 期上。我应该算是国内最早

11/23/10

阅读《信任》原著者之一。且我自己在阅读此书以前已经开始了信任研究，日后完成了自己的《信任论》。但是我一向认为理解总是带有很大的主观成分。我之所以愿意为读者作一番导游，在于这本书感动了我。而我所评述之处，必然是给我留下深刻印象的地方。但又因为我与汉语读者的共同的文化背景，或许我们在关注点上有略同之处。概言之，福山的《信任》所以引人注目，在于三点。其一，将信任问题同时下的热点——经济繁荣结合讨论，并将前者视为造就后者的原因之一。其二，以比较文化的视角研究信任，比较文化的著作太多了，研究信任的著作也不少，但结合二者尚属新意。其三是他批判的锋芒，容我们慢慢说来。

都说“经济学帝国主义”的意向日益显露——经济学的术语正频繁地进入媒体以及政治学、社会学、历史学等学科的领地。其实每个人、阶层、民族、制度、话语，以及学科，都会在一定程度上自我伸张，这是生命体及其负载之事物的本性。均衡从来不是靠着自我约束，而是靠着其他力量对某一势力的无限扩张的抵抗获得的。因而庆幸的是，当经济学帝国主义的面貌初露峥嵘之时，批判已如影随形。福山的《信任》无疑是其中一部极有特色的作品。

所谓学术中的帝国主义就是将自己学科中的假设、命题与术语推广开来，将从自身学科中认识到的人性的一部分视为人性之根本。“当代新古典经济学的全部理论大厦是建立在这样一个相对简单的人性模式上的：人类就是理性地追求功利最大化的个人们。”经济学家推崇这种狭隘的自利行为，因为他们相信社会整体的最大好处正是通过个人在市场上的自利行为获得的。而功利是什么呢？其最基本的定义是19世纪功利主义哲学家边沁提出的：追求快乐避免痛苦。但是在现实世界中很多人分明在追求非功利的目标：拼搏沙

场，隐遁山水，舍己助人。经济学家解释这些现象的方法是扩展其“功利”概念的含义，称之为“心理上的快乐”，比如帮助别人，为正义献身，等等。福山对此作出的批判是：如此扩展概念，这命题就成了“人们扩大化他们选中了要去扩大化的东西”，这种同语重复使得该命题乏味而丧失解释力。福山可谓打中要害，他由此扩大战果说：“新古典经济学不仅解释政治生活是不充分的，而且解释经济生活也是不充分的。”其实在经济学家手中这种以广义取代狭义以避难堪的术语岂止“功利”，制度经济学的“制度”早就囊括了社会学与人类学中的“制度”与“文化”。因而经济学家们必需回答的一个问题是：究竟是一个粗疏而广义的概念，还是多个细致而狭义的概念，更利于学术的分析与深化？

或许还是经济学厉害，即使在福山企图向经济学的野心挑战时，他也仍在沿用着经济学的概念。他说，存在着三种资本；经济资本、人的资本、社会资本。人的资本即人的技能与知识。社会资本则如科曼所说，是人们在—一个组织中为了共同的目的去合作的能力。“社会资本的积累是复杂的，往往是一个神秘的文化过程。政府能够制定一个削弱社会资本的政策，却很难理解如何建设它。”社会资本是从社会或社区中流行的信任中产生的能力。而信任是从一个规矩、诚实、合作的行为组成的社区中产生出的一种期待。信任与社会资本不像人的资本一样可以从理性的投资决策中获得，而是从宗教、传统、习俗中产生。福山认为，韦伯关于工作伦理的论述常常被人们误读为刻苦与勤俭，而仅此是发展不出资本主义的。工作伦理中的更重要的成分是“社会品德”，是信任、自愿的社会交往能力、团体的凝聚力，韦伯在其另一篇文章《新教教派与资本主义精神》中对此作了论述。社会品德是个人品德发展的前提。而自发性社会交往能力对经济生活至关重要，因为实际上一切经济活动都是经由组织而

非个人完成的。社会交往无疑受到社会中信任程度的影响。福山认为，可以将不同的文化区分为低信任的文化与高信任的文化。低信任的社会指信任只存在于血亲关系上的社会，高信任的社会指信任超越血亲关系的社会。福山认为，中国、意大利南部地区、法国属于低信任文化，而日本、德国、美国属高信任文化。

大企业好还是小企业好是个颇有争议的话题，“小的更美好”也曾风行一时。但是有些产品，比如汽车、航空、半导体制造，则非大企业才可能有高效益。而一个能办好大企业的国家并非不能办好小企业，能办好小企业的国家却未必能办好大企业。因此大企业的成败将影响一个国家的繁荣。经济组织不外三种形式：家族企业、专业管理型私营公司、国营企业。家族企业几乎注定不会成为持久存在的大型企业，国营大型企业的低效率问题几乎无法克服，因此有效能的大企业几乎只属于那些非家族控制的专业管理型的私营大企业。

高信任及以此为基础的自发性社会交往，往往造就出发达的社会中间组织——教会、商会、工会、俱乐部、民间慈善团体、民间教育组织，以及其他自愿团体。社会中间组织是市民社会的基础。缺乏这类中间组织的社会，形态上近似“马鞍型”——一边是强大的政府组织，另一边是原子化了的个人和家庭，独缺中间组织。无力营造一般意义的社会中间组织的社会自然也不善于造就非血亲的私营企业。由福山上述逻辑推论，信任便与经济繁荣有了不解之缘。

福山分析中国文化时选取的案例是香港与台湾，他认为中国文化对经济生活的影响在那里体现得更纯粹，而中国大陆经历了一段特殊的历史时期，其传统发生了中断，其文化传统上的典型意义不如港台。他认为中国经济的增长只是靠着企业数量的增长，而不是像日本、美国甚至韩国那样靠着

企业规模的增长。原因在于中国的私人企业迟迟脱不掉家族制——由家族控制和管理——的胎迹。其发展大致经历三个阶段：第一代即使成功，也是家族而非现代式的管理，不请外人作经理；第二代时企业大多发生分裂；在第二或第三代消亡。小企业的衰亡自然是普遍的，美国小企业存留到第二代的也仅占30%，但这些企业即使是家族创立的，在第二代时大多也交出了管理权，只作股东，管理上完成了制度化。中国发展不出私营大企业的原因，一是不能将专家管理制度化，二是遗产均分影响了财产集中。遗产均分无疑是中国的历史传统。在西方和日本都是长子继承制，其他儿子被迫从事其他职业，或军事，或商业，或艺术，等等。福山认为，法国与南部意大利也属低信任社会。低信任社会产生的原因是其历史上经历了强大的政治集权，这一强权扫除了权力的竞争者，因而集权之前的“社会资本”和民间组织濒于灭绝。

福山认为，日本社会与中国社会的巨大差距往往被人们低估。“东亚奇迹”是不一样的，日本更像美国而非中国。日本的企业非常之大，其最大的10个企业是台湾最大的10个企业的50倍。而其实际规模仍被西方人低估，原因在于其经济结构是由网络组织构成的。战前的“财阀”已转变为战后的“序列系统”，“序列”是围绕某个银行由不同行业的公司组成的联合体。“序列”成员中的贷款低于市场利率，“序列”成员间相互支持，优先在成员间交易。现今日本最大的六个“序列”已联合了31%的公司。“序列”成员之间没有正式的法律契约，系结他们的是一种不成文的合作与信任关系。

30年代时著名经济学家科斯撰文谈市场与公司的冲突，市场的本质是价值系统，它可带来供求平衡，而在公司

内不按价值系统，分配在指令下进行。公司内部为什么不能按市场方式办？因为人是机会的，外部人的契约有时是难于依赖的，为了减少交易成本，一体化组织是必须的。公司继续扩张，直到其代价高于其收获：“搭便车”问题（经济学术语，相当于俗语“滥竽充数”）随组织扩大而变得严重。日本以“序列”的方式将整和与分散独立结合起来，获得了规模的效益，又避免了公司规模无限扩张的代价。

“终生雇佣制”似乎最易造成“搭便车”，除日本外搞终生制的大约只有共产主义国家。要终生制下不搭便车，其信任就必须是双向的。日本公司中显然有极强的相互责任，这责任仍旧不靠成文的法律契约，而靠道德与信任。在日本如果一个雇员坚持与雇主写契约，雇主便不会要他，因为他不懂日本的信任结构。日本公司中的双向信任的最惊人成果是其“lean production”，它与泰勒制截然对立，它给了工人最大的自主性。在其流水线下，一个普通工人发现了问题，可以拉闸停产。人们一定会认为这样的流水线会不断停产，乱作一团，效率低下，实则工人因为被信任而有了自尊，质量与效率统统有了保障。

中国的企业是家族式的，日本的企业是“准家族”式的，即像家族而非家族。因此前者难于将领导层扩及亲属之外，后者则无此界线，且其信任远较前者覆盖宽阔。对此福山追溯了日本文化传统中的“家”与“过继”。日本人认为家庭的角色不必非由生物学上的关系来扮演，同一屋檐下的非亲属的仆人要比不住在一起的亲属更亲密，他们可以一同拜祖先，埋葬在家庭墓地中。中国的过继基本在叔伯子女中进行，日本的过继广及非亲属之外人。在日本家庭的权力不传给亲儿子而传给过继者的比例高达 25% ~ 34%。日本实行长子继承制。日本人娶妻少其实只是形式，只是为了使法定继承人少一些。这些都是为了使家庭财产不致在一二代人

中被分割掉。

在对美国的论述中福山屡屡出语惊人。他提出，传统的看法认为美国是个人主义的范式，不仅亚洲人这么看，美国人自己也这么看，然而这种看法却是错误的。他认为传统的观念只对了一半。美国有着双重文化遗产：个人主义与社区主义。美国的民主与经济成功不是仅仅因为这两个因素中的任何一支，而是两个相反趋势的互动。有趣的是这双重遗产均来自新教。托克维尔和韦伯在他们当年访问美国时都注意到新教教派促进了美国的社群生活。美国不是纯个人主义的社会，美国人有天然的社交愿望，美国的民间组织极其发达，美国是个享有广泛的普遍化社会信任的社会。因此美国人可以搞成私营大企业。著名商标往往是大企业的象征。美国的很多著名商标产生于19世纪末叶。福山认为，因文化原因，美国19世纪搞成的大品牌与私营大企业，中国今天也搞不成。在法国、意大利、中国台湾，政府必须实施干预去促进私营企业的发展；而在美国，政府必须干预使这些企业不要太大以至形成垄断。那么为什么人们一向将美国看作个人主义社会呢？福山认为这是个语义学问题。美国政治话语通常以二分法看待自由社会中的根本问题：个人权利与国家权威。这种二分法没有为社区与民间社会留下空间。比如，有些反对国家福利的保守主义者常常称自己是个人主义者，与此同时他却赞同加强家庭与教会的权威，实际上他不是个人主义者，而是非国家型的社区主义者。

福山的另一个惊人之语是对美国黑人的分析。美国黑人为什么经济上落后？流行的解释有三：是因为白人银行不向黑人贷款；是因为黑人没有其他少数民族自己向自己供应的特殊需要，比如中国餐馆；文化传统使得黑人不具备亚裔人的经商能力，亚裔人善于在朋友间搞融资的小银行。福山不赞成这些观点。他说，西非存在着那样的小银行，亚买加的

黑人能力很强，因而原因在文化。是奴隶制给了美国黑人致命的打击。奴隶制是反文化的，黑人成为奴隶后他的社群被彻底摧毁，他孤独地面对世界。奴隶制剥夺了黑人的社会凝聚与合作能力，甚至不能为他们提供勤俭致富的刺激。在人类历史中当代美国黑人是最原子化的社会，在此种文化中合作极为困难——不仅合办企业，甚至组织家庭。在此福山完成了他的体系的三层次。完全失去合作能力将无力组织起码的社会群体甚至家庭，比如美国黑人，比如革命后的俄国农民；低信任的合作只能在家族中展开；高信任的合作会超越血缘。

很多人认为，在美国文化中个人主义最终将摧毁社区主义。福山亦认为，如何维持个人主义与社区主义的平衡是美国面临的挑战，而在过去 50 年中这一平衡已遭到破坏。福山引用社会学家的问卷调查：对“多数人是否可信”的肯定者从 1960 年的 58% 降至 1993 年的 37%。“一年中至少与邻里共度一个夜晚”从 1974 年的 72% 下降到 1993 年的 61%。他无奈地引用熊彼德的名言“资本主义是创造毁灭的过程”。资本主义曾经消灭了吉尔特、大家族、作坊、农村社区，现在正在消灭地方社区，家庭无根了，工厂裁员使忠诚的工人不复存在，铲除贫民窟的计划消灭了曾经存在于贫民邻里间的社会网络，代之以缺乏社会性的公房。他认为，个人主义与社区主义的平衡至关重要，“正如当社会中的个人主义被公共精神削弱时民主制才能最好地运行，资本主义机器也依赖于个人主义与合作倾向的平衡。”合作的基石正是信任。而信任从来不是理性计算的结果，它产生于宗教、伦理、习俗那些与现代化无关的资源中。因此可以说“现代性最成功的形式，不是完全现代的，它们不是建立在自由经济的普遍繁殖和贯穿社会的政治原则的基础上的。”

展望未来，福山认为，随着冷战的结束“意识形态与制

度问题已摆定，保留与聚集社会资本将占据舞台中心”。在东亚将是两种对立的经济文化：日本与中国。中国在建立私营大企业时将经历极大的困难，中国在转变家族企业为现代企业时将面临比美日更多的问题。日本的“序列”模式很难移植到中国。中国必须寻找自己的现代化的组织形式。

(郑也夫：中国人民大学社会学系教授)

前言

黑格尔的主要诠释者亚历山大·柯杰夫(Alexander Kojeve)在20世纪中期曾说过,黑格尔宣称的“历史已经终结”的观点基本上是正确的。他还认为他和其他的哲学家们已无用武之地。他本人后来成为欧盟委员会的一名全职官员,直到他于1968年逝世为止,而哲学已沦为他的周末调剂品。如按这个趋势发展的话,似乎我的关于经济学的拙作《历史的终结与最后一人》所指出的发展道路也成为必然。

在我看来,对经济的重视是在所难免的。当然,苏联的解体带来了社会的动荡,欧洲出现了明显的不稳定和对欧洲大陆政治前景的悲观情绪。而实际上,今天的所有政治问题都是围绕着经济问题的,而安全问题则由脆弱的市民社会——无论是东方还是西方——涌现的问题引起。但是经济也不是它所表现出来的那么简单,它根植于社会生活,不能够脱离现代社会组织方式这样一个更大的课题来加以理解。它是上演现代势力斗争的舞台。本书并非分门别类地介绍各种“竞争”,阐述如何创建一个赢家经济或美国人为什么应该向日本人或德国人学习。它主要讲述的是经济生活是如何反映、塑造并支撑现代社会生活本身的。

从经济绩效方面比较各种文化的不同及差异必然会招致对所触及的几乎每一个人的伤害。本书涉及的范围甚广,我相信,在特定社会方面,知识比我更丰富的专家可以列举许多反证、特例和与本书中我所概括的普遍性相对立的证据。对于那些感到我误解了其文化,或认为我贬低、看轻了其文化者,在此我先致歉。

在此我还要谢谢许多人。有三位编辑对本书有很大的影响,他们是格莱克斯(Erwin Glikes)——他在签署了本书的出

版合同后即于1994年过世；自由出版社的贝娄(Adam Bellow)——从本书的动笔到完稿，他自始至终都在积极参与；道尔提(Peter Dougherty)，他投入了大量精力和时间把手稿编辑成书。此外，我还要感谢在本书完成的各个阶段给予帮助的Michael Novak, Peter Berger, Seymour Martin Lipset, Amitai Etzioni, Ezra Vogel, Atsushi Seike, Chie Nakane, Takeshi Ishida, Noritake Kobayashi, Saburo Shiroyama, Steven Rhoads, Reiko Kinoshita, Mancur Olson, Michael Kennedy, Henry S. Rowen, Clare Wolfowitz, Robert D. Putnam, George Holmgren, Lawrence Harrison, David Hale, Wellington K.K. Chan, Kongdan Oh, Richard Rosecrance, Bruce Porter, Mark Cordover, Jonathan Pollack, Michael Swaine, Aaron Friedberg, Tamara Hareven, and Michael Mochizuki。与往常一样，Abram Shulsky对本书的构想形成作出了很大的贡献。

另外。我还得感谢詹姆斯·托马斯和兰德公司(Rand Corporation)，他们在我写书期间，对我非常容忍。长期以来我一直想感谢我的著作经纪人依斯泽尔·纽伯格和希泽尔·施罗德，是他们使我的上一本书和这本书得以出版。本书的许多材料我原本未注意到，是我的研究助理丹尼斯·古格雷，特别是克瑞丝·斯文森，在整个研究过程中提供了宝贵的帮助。

我将此书献给我的妻子，她一直是一个认真的读者和批评者，对我的帮助很大。在本书的完成过程中，她是最大的支持力量。

我的父亲福山吉田是位宗教社会学家，几年前，他将他的社会科学经典藏书都传给了我。以前，我一直不赞同这个观点，但是现在我逐渐完全理解了他在这方面的兴趣。他看过我的手稿，并提出了意见，但是就在本书即将出版时，他过世了。我希望他知道他一生的兴趣在本书中有很多体现。

与以往一样，在感谢录入人员之际，我必须表达我对所有那些永远充满好奇心、具有创新意识的技术人员和设计者的感谢——他们中的许多人员是移民——他们为本书的制作提供了软件、计算机和网络设备。

“忽略文化因素的生意人，只有失败一途”——弗朗西斯·福山认为，文化因素和经济生活是密不可分的。西方经济学之所以忽略经济生活中的文化因素，原因是文化因素无法吻合经济学界所发展出来的通用成长模式。所以，他以观察入微的笔触，逐一分析了美、英、法、德、意以及亚洲各国的文化传统及其经济活动特色，详尽而细密地考察了社会信任度在各国经济生活上的角色，读者可以从中清楚地了解文化对经济发展的真正重要性。

对于那些想了解经济，而又能体会经济乃是大社会文化之一环的人来说，本书是一个全新的经济学研究方向。