

中欧—密歇根创新管理译丛

社 会 资 本 制 胜

——如何挖掘个人与企业网络中的隐性资源

Achieving Success Through Social Capital

Tapping the Hidden Resources in Your
Personal and Business Networks

韦恩·贝克 (Wayne Baker) 著

王晓冬 译

上 海 交 通 大 学 出 版 社

John Wiley & Sons, Inc.

图书在版编目(CIP)数据

社会资本制胜：如何挖掘个人与企业网络中的隐性资源 / (英) 贝克著；王晓冬译．—上海：上海交通大学出版社，2002

(中欧 - 密歇根创新管理译丛)

ISBN 7-313-02923-3

. 社... . 贝... 王... . 企业管理：人事管理 . F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第091204号

社会资本制胜

——如何挖掘个人与企业网络中的隐性资源

(英) 贝克 著

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路877号 邮政编码200030)

电话：64071208 出版人：张天蔚

常熟市印刷二厂印刷 全国新华书店经销

开本：787mm × 1092mm 1/20 印张：10.8 字数：176千字

2002年1月第1版 2002年1月第1次印刷

印数：1~7050

ISBN 7-313-02923-3/F·406 定价：30.00元

版权所有 侵权必究

Achieving Success Through Social Capital: Tapping the Hidden Resources in Your Personal and Business Networks

The Simplified Chinese edition is jointly published by John Wiley & Sons, Inc. and Shanghai Jiao Tong University Press.

Copyright (c) 2000 by Jossey-Bass Inc. , 350 Sansome Street, San Francisco, California 94104.

Jossey-Bass is a registered trademark of Jossey-Bass Inc. , A Wiley Company.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning, or otherwise, except as permitted under Sections 107 or 108 of the 1976 United States Copyright Act, without either the prior written permission of the Publisher or authorization through payment of the appropriate per-copy fee to the Copyright Clearance Center, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, (978) 750-8400, fax (978) 750-4744. Requests to the Publisher for permission should be addressed to the Permissions Department, John Wiley & Sons, Inc. , 605 Third Avenue, New York, NY 10158-0012, (212) 850-6011, fax (212) 850-6008, e-mail: permreq@wiley, com.

All Rights Reserved. AUTHORIZED TRANSLATION OF THE EDITION PUBLISHED BY JOHN WILEY & SONS, New York, Chichester, Brisbane, Singapore AND Toronto. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of John Wiley & Sons, Inc.

作者简介

韦恩·贝克：密歇根大学组织行为学和人力资源管理学教授、社会与经济中心主任，密歇根大学社会研究学院副主任。



贝克是HUMAX公司的研究主管，该公司是一家专门从事个人和组织发展的评估和培训公司。他领导了HUMAX公司网上社会资本评估的开发工作，以及公司的“通过社会资本获取成功”培训研讨会。他还为许多大型公司、协会、金融机构和职业服务公司提供咨询和行政培训。

他在密歇根大学商学院的行政教育博士课程、MBA课程、BBA课程中担任组织行为学、社会关系网络和社会资本、组织设计、综合管理的教学工作。曾获“埃默里·威廉斯优秀教学奖”和“马克斯·韦伯著名学者奖”。

贝克的兴趣包括社会资本、社会关系网络、创新性的管理方法、经济社会学和文化。他的商业畅销书《巧妙地建立社会关系网络：如何为了个人和组织的成功而建立社会联系》（麦格劳-希尔出版社1994年出版）是纽布里奇图书俱乐部、《商业周刊》图书俱乐部、《行政书籍一览》的主要精选作品。《行政书籍一览》还把该书称为年度“最佳30本商业书籍之一”。

他的研究论文发表在《美国社会学评介》、《美国社会学杂志》、《加利福尼亚管理评介》、《今日培训》、《美国行为科学家》、《数学社会学杂志》、《联系》等世界各地的杂志上。

在他于1995年到密歇根大学工作之前，他曾在芝加哥大学商业研究生院任教。再早些时候，他在哈佛商学院从事组织行为学和金融学的博士后研究，同时还是华盛顿TSG管理咨询公司的合伙人和高级经理。

1981年，他在西北大学获得社会学博士学位。他还执有北伊利诺斯州大学的社会学硕士学位（1976年）和金融学“最杰出学士”学位（1974年）。

译者简介

王晓冬：英语语言文学学士。近年来曾翻译出版各类图书60多万字，各类译著有：《隐秘计划》（小说）、《重返中世纪》（小说）、《剑桥文丛：微生物的秘密世界》（科普读物）、《资本的秘密》（经济类图书）。

《中欧—密歇根创新管理译丛》序

最近，英国出版的具有广泛社会影响的《全球MBA就业指南》，公布了2001年全球最佳商学院名单。这是对约200家著名国际企业（其中管理咨询公司占35%，金融服务企业占24%，工业企业占23%，科技企业占18%）的调查结果。密歇根大学商学院列入美国20所最佳商学院的第11名，中欧国际工商学院列入亚太地区10所最佳商学院的第5名。而最近在世界著名媒体《金融时报》全球前50名EMBA课程的评比中，我们名列亚洲第2名，全球第29名。现在两个商学院合作出版《中欧—密歇根创新管理译丛》，毫无疑问，这是一件非常有意义的事。

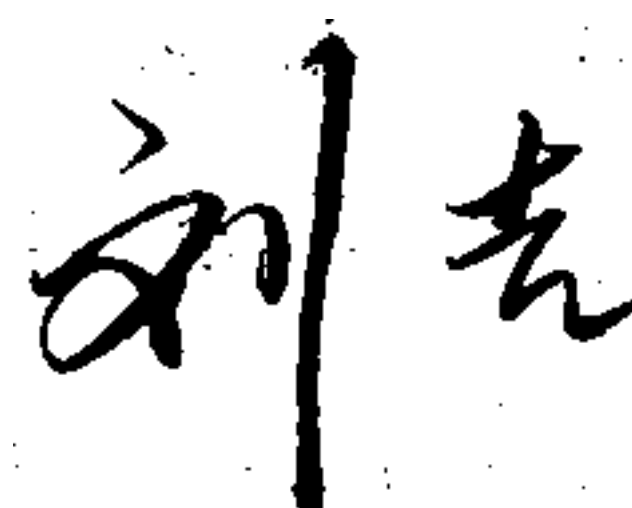
既是译丛，当然这些著作都是密歇根大学商学院学者们的研究成果。这些成果是在对5000人次短期培训课程的企业管理人员进行一次问卷调查之后，对被调查者所罗列的最希望得到解决的45个问题的回答。所以，这些著作非常具有针对性，因而也就有了巨大的实际价值。我们现在把它们翻译成中文，一方面可以使广大读者及时掌握经济发达国家最近的企业管理经验与动向，另一方面，也是给我们自己擂响前进的战鼓：与世界一流商学院相比，我们还有着相当大的距离，什么时候我们才能有自己的研究成果和著作呢？中欧国际工商学院，加油！

这些著作有一个重要特点：“困扰人们的似乎仍然是那些传统的问题，但其解决方案却随着时代的变化而变化。”

这既是调查和研究的结论，同时，它也突显了一个十分重要的管理原理：管理必须与时俱进，不断创新。

毋庸赘言，这些著作讲的都是美国的情况，中国的文化传统不同，发展阶段不同，所以读者必须结合自己的情况加以分析。有些具体做法，可以直接“拿来”运用，更多的情况是无法照搬的。但是毕竟人家是先进生产力的产物，我们要善于透过他们那些具体做法看到背后隐藏着的科学原理。把经济发达国家先进的科学原理与当代中国的具体实践相结合，创造我们自己的企业管理措施来，这应是提高我国企业竞争力的正确之路。

有话则长，无话则短，打住。

A handwritten signature in black ink, consisting of the characters '刘' (Liu) and '群' (Qun) in a cursive style.

2001年10月8日于

五乐斋

谨 以 此 书 献 给

我的爱妻与朋友谢里尔

原丛书简介

21世纪的经营管理者将面临最严峻的商业挑战，如何才能使自己的组织在激烈的竞争中脱颖而出呢？来自密歇根大学商学院的著名学者基于多年的创新研究与公司咨询经验，将为您提供最前沿的管理理念和最实用的管理工具。本丛书着重探讨企业所面临的最紧迫的问题，并提供最具创新精神的解决方案。



原 书 总 序

欢迎阅读密歇根大学商学院创新管理丛书。本丛书着重探讨企业经营所面临的急需解决的问题。这同时也是密歇根大学商学院所尝试的一系列活动的-一部分。我们希望通过各种形式，如研讨会、调查研究、交互式遥距培训、印刷物和媒体等，创造和分享管理知识。

正是这样的创举与努力点燃了我对密歇根大学商学院的爱恋之情。我毅然于1984年加盟该校。在我报到的第一天，我就深深地被她吸引了：高质量的研究、闻名遐迩的MBA课程以及卓越的经理人培训中心。这是一所致力于前沿研究、创新教学及大胆实践的学校，同时也是一所能将创新思维转变成有形成果的学校。

密歇根大学商学院创新管理丛书就是这样的有形成果之一。其问世尚有一段不为人所知的有趣历史。每年参加我们短期培训课程的人次多达5000。在我们设计的一次问卷调查中，我们要求被调查者写出他们所面临的-最大挑战是什么。此后的某一天，行政主管露西·秦交给我一份材料，其中列出了被调查者所罗列的最希望得到

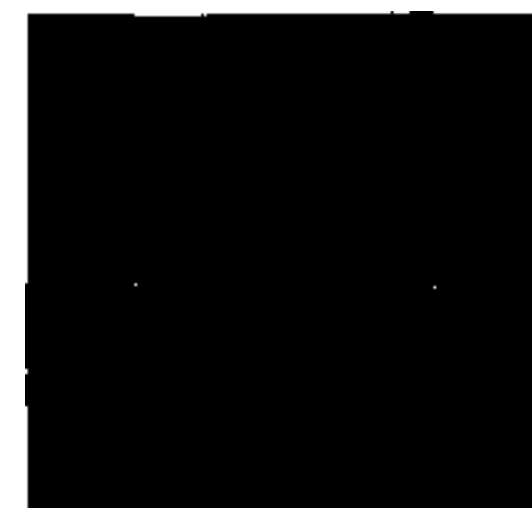
解决的45个问题。这些问题各具特色，有的涉及如何创业，有的涉及如何克服个人压力。其范围之广，使我看到了潜在的价值。困扰人们的似乎仍然是那些传统的问题，但其解决方案却随着时代的变化而变化。于是，我兴冲冲地跑到Jossey-Bass出版社，与我的朋友探讨出版的可能性。探讨的最终结果就是今天呈现在读者面前的密歇根大学商学院创新管理丛书。

本丛书共有九个分册，每一分册都是一个独立的主题，但合起来就构成一套完整的管理工具，涉及企业经营的各个职能领域，如战略、人力资源、财务、会计和生产经营等。本丛书借鉴了密歇根大学的跨学科研究成果，然而，每一本书都力求深入浅出，使经理人能迅速加以运用。认真阅读的读者一定会发现，本丛书将使您和您的组织变得与众不同。

罗伯特·E·奎因

咨询顾问

密歇根大学商学院M.E.Tracy杰出教授



前言

我的同事鲍勃·奎因跟我谈起他对密歇根大学商学院创新管理丛书的想法时，我当即提议撰写一本有关社会资本的分册，也就是您手中的这本。我曾在1994年写出了我关于这个命题的第一本书《巧妙地建立社会关系网络：如何为了个人和组织的成功而建立社会联系》。从那以后，社会已经发生了很大的变化，而社会资本的意义比以往更加重要。因此，我很高兴有机会就这个问题再编写一本新书。

这个社会到底发生了哪些变化呢？第一，很显然，社会正在转向一个新的发展阶段——网络社会。这一变化体现在多个社会层面上：全球性商业网络的出现；网络化的组织模式得到了普遍采用（在这种模式中，灵活多变的内部关系网络取代了刻板、僵硬的单一职能部门，综合性的外部企业联盟和伙伴关系网络取代了组织与组织之间传统的正常业务关系）；人们不再终身就业于一家公司，自由职业者制度开始兴起；传统的、明确的职业发展途径不再受到青睐，取而代之的是：人们在公司与公司、行业与行业之间自我设计其职业发展

道路。最明显的变化也许是，随着以计算机技术支持的分工合作、网络社区和以硬件相连的“网上邻居”关系的出现，电子网络技术得到了铺天盖地的应用，例如电子邮件、电脑组件和互联网等。同以往相比，我们现在越来越多地在网络中生活和工作。因此，建立和运用社会资本也就变成了更加基本的技能。

第二，关于社会关系网络和社会资本的信息越来越多。由全世界范围内的社会学家、社会心理学家、组织学者、医学研究人员、经济学家和政治学家对社会关系网络进行的科学研究正在呈几何级数增长，已经对如何衡量、建立和运用社会资本有了更多的认识。当代科学研究在社会资本和个人、企业的重要利益之间建立起了一条清晰的纽带。在知识爆炸的情况下，有必要编写一本新书去记录这一新的科学知识，并对早期的研究基础加以补充，使社会关系网络和社会资本服务于商业领域中的个人和组织的利益。

第三，在网络社会中，对社会资本的“需求”与个人和组织建立、运用社会资本的“能力”之间的差距越来越大，相关证据俯拾皆是。例如，哈佛医学院的医学博士爱德华·M·哈洛韦尔注意到，现代生活中的“人性化场合”——即真正意义上的面对面交往——正在逐渐消失。在《连接》一书中，他指定了一些带有感情色彩的小动作和面对面交谈来补充现代电子技术条件下的远程通讯。社会演变到新的发展阶段并非没有痛苦。当代社会组织中的许多紧迫性问题都是“人”的问题——腐败的政治氛围、多重责任的挑战、过量开发自然环境、人力资源不充分就业、全球公司之间的文化误解、无秩序职责转移——这里仅仅提到了其中的一小部分。我多年的咨询和研究工作已经反复表明，当代的个人和社会组织正在努力学习如何在网络社会中立于不败之地。另外，我个人的经验也不断地揭示：开发企业中的社会资本能够积累起巨大的财富，否则就要蒙受巨大的损失。

本书是一本如何评估、建立和运用社会资本的实用性分步骤指南。它建立在扎实的科学研究基础之上，但全书的重点在于实效。

读者群

谁会从对本书的运用中获益呢？我根据在有关社会资本的学术专题讨论会、咨询工作、测评工作、行政教育、MBA教育和大学生商业课程教学中对本书素材的使用，列出了一部分受益人的名单：寻求风险投资的创业者；试图建立地方性的创业者和风险投资者联系网络的企业、政府和教育机构联合体；寻找新工作的求职者；进行大大小小的职业转换的“跳槽者”；寻求扩展客户网络的销售人员；准备经营小公司或在大公司中求发展的MBA学生；为第一份职业工作做准备的商科学生；努力把公司“做大”的小企业主；学习如何在网络化组织中求发展的大型组织管理人员；为知识储备库寻找有力的新概念和新工具的人力资源培训指导和组织发展顾问；寻求新的领导模式、框架、实际做法和工具、并用于把社会资本建设成为组织能力来开发“人力”竞争优势的大中型公司领导人。

我想用我写作本书的个人理由来结束前言。这个理由是：我把密歇根大学商学院创新管理丛书看做是进一步完成使命的机会。我的这一使命甚至可以用一句不完整的话来表达，即“为更人性化的社会中的理论与实践服务”。我对“更人性化的社会”所下的定义是：在这种社会中，我们把自身看成是一个相互依赖的巨大关系网络中的成员，相互为他人的利益着想，建立起互相尊重、互相理解、共荣共辱的关系，互相为他人的发展和理想的实现共同努力。我准备通过继续对社会关系网络和社会资本进行学术研究，来完成这一使命的“理论”部分。此外，像许多学院派学者一样，我也经常在普通人难以看到的学术杂志上发表深奥的文章，但我正在努力转化其中的思想并把它们付诸于实践。许多研究社会学的同行对这类活动不以为然，但我认为：知识分子的真正作用就在于对重要课题进行研究，通过把思想付诸于实践而使世界变得更加美好。我打算通过公开演讲、在商学院执教、从事咨询工作和著书来完成这一使命的“实践”部分。

致谢

我感谢鲍勃·奎因——他借密歇根大学商学院创新管理丛书为我创造了绝佳的机会，同时也给我们系的教师队伍带来了生机勃勃的影响。我还要向Jossey-Bass出版社致谢，尤其是锡德里克·克罗克和拜伦·施奈德，他们是联合工作小组的衷心参与者。我特别感谢伯杰斯——伍德沃德出版社的约翰·伯杰斯，是他向我表明带有发展眼光的编辑艺术依然存在。

我还要感谢我的许多同事、朋友、学生和熟人，他们向我讲述了他们有关社会资本的个人生活、观感和体验。他们的事例使本书添色不少。他们是约翰·阿贡、奥德丽娅·阿尔蒙德-华莱士、林赛·阿米肖、理查德·博尔、林恩·坎农、汤姆·卡普莱尔、布雷特·谢诺尔特、约翰·克伦丹宁、贾森·科恩、迈克尔·克雷斯兹、默里·克鲁克香克、杰里·戴维斯、琳达·多罗西、简·达顿、贝奇·伊根、黛安娜·伊科纳米、罗布·福克纳、查克·格雷梅尔、比尔·凯瑟、埃里克·蒙蒂罗、朱迪·奥尔森、彼得·林格罗斯、杰夫·桑伯恩、安加利·萨斯特里、约翰·特罗普曼、埃德·维勒迈第、吉姆·沃尔什、斯蒂法妮·沃格、苏丝·威利、克里斯·沃克曼、马莎·扬、桑德拉·泽纳基斯和罗伯塔·扎尔德。

我有一个习惯，要把最重要的感谢辞留在最后。我带着爱和感激之情感谢我的妻子谢里尔——她是我的伙伴（从任何意义上理解都可以）。感谢您教导我如何建立社会联系。

韦恩·贝克

2000年5月于密歇根州安阿伯市



概 要

我们实现目标、完成使命、服务世界的能力既依赖于我们的人力资本（指知识、专业技能和经验），也依赖于我们的社会资本（指在人际和企业关系网络中以及通过人际和企业关系网络所能获得的资源）。如果人们建立起了恰当的社会关系网络，就能在需要的时候获得所需要的资源——创业者要寻求风险投资、投资者要找到新的商机、谋职者要找到好工作、销售人员要发现新客户、管理人员要扩大影响和效力、企业领导人要通过把社会资本建设成为组织能力来开发人力资源的竞争优势。

研究还表明，社会资本和生活质量、生活目的、生活意义之间存在着直接的联系。良好的社会关系网络能够增添快乐、促进身体健康、甚至还会带来长寿；而建立社会关系网络则在使世界变得更加衔接、从而为世界做出贡献的同时，也完善了我们的个人生活。

本书会指引您完成评估、建立和运用社会资本的全部过程。在介绍了“社会资本”这一全书性主题（第1章）之后，本书会向您展示