

## 家庭主義、群體認同中的理性力量

● 王晶晶



黃紹倫著，張秀莉譯，李培德校：《移民企業家——香港的上海工業家》（上海：上海古籍出版社，2003）。

許多社會中都有相同血緣、地緣的人們聚居在特定經濟領域的現象，如猶太商人、意大利房東等，這反映了企業家精神與族群認同往往緊密相連的事實。不足香港總人口4%的上海人卻佔據了當地棉紡織業近80%的巨大份額，成為地方群

體職業聚集現象的典型。黃紹倫在《移民企業家——香港的上海工業家》（以下簡稱《移民企業家》，引用只註頁碼）一書中即以該群體為研究對象，深入考察了這種現象。他深受韋伯對資本主義精神探求的影響，力圖通過實證與理論梳理，從中國的文化背景中刻畫華人企業家的精神面貌。黃紹倫指出，那些看似價值理性驅動的行為，如企業經營中的家庭主義、商場中的地域認同背後，同樣蘊藏着精確計算的工具理性。

血緣、地緣是中國人最看重的先賦性關係，是個體生而有之的社會關係。但個體在被动地納入血緣、地緣網絡後，也反過來成為能動的主體，主動地去應用它們。

### 一 文化、結構雙重束縛下的理性力量

解釋經濟領域裏種族集中的理論可以分為兩類：一是文化解釋，把族群特點或發展軌跡歸為歷史文化因素，如「成就綜合症」、「迴避地位尊敬」、「農奴制的殘餘」、「賺錢」、「跳回家的方向」等等；還有一種是結構解釋，強調社會結構因素，如「社會障礙」、「地位斷層」和「內部的殖民主義」等等（頁156。有關文化理論、結構理論的詳細介紹

文化和社會結構賦予個人若干社會關係，而個體出於利益追求，有意識地對這些關係採取迴避、強化、擴展等多種策略。被個體改造、重構後的社會網絡、群體意識等，又影響其中個體的後續行為，構成了社會結構、個體之間的持續互動。

請見頁168，註釋18、19)。兩類解釋的共同缺陷都是忽視了人的主觀能動性，將個體視為歷史文化因素或社會結構因素牽引下的木偶，將種族集中現象看作是外在因素通過個體單方面作用的結果。

而《移民企業家》一書特別突出了個人的理性選擇，顯示出面對種種束縛時，個體能不斷適應甚至能動地加以利用。血緣、地緣是中國人最看重的先賦性關係，是個體生而有之的社會關係。但個體在被动地納入血緣、地緣網絡後，也反過來成為能動的主體，主動地去應用它們：如企業經營者根據企業規模、社會經濟情況調整僱傭策略，利用積極的親屬義務，極力迴避消極的裙帶關係。

這種能動作用突出表現在地域認同的策略性運用上。上海企業家組成行業協會、同鄉會等組織，加固我群的認同感，形成他群進入棉紡織業的壁壘，將有限競爭中的利潤鎖在較小的群體當中。他們的認同行為也是考慮自身經濟利益後做出的理性選擇：如在經濟平穩，政治安定時期，市場運行正常，他們的經營、採購行為的首要指針是成本、差價；但當社會環境動蕩，經濟秩序不穩時，運用同源紐帶尋找可靠的合作夥伴就成為了最佳選擇。

認同，是個體默許、期望自己「擁有歷史遺產或文化背景的人群的身份」(流心：《自我的他性——當代中國的自我譜系》[上海：上海人民出版社，2005]，頁97)。族群認同的對象是「基於本質上或者在

血緣上或地域上有共同的起源的社會組織原則」(頁12，註釋2)。「認同」這個詞本身就帶有很強的能動意味，通常表現為結構限制下的策略行為：如血緣、地緣的先天關係，只是為個體行動提供了若干潛在的網絡，它們在不同情境下的重要性也有所不同。個體認同行為是結合自身利益慎重考慮後決定的。積極認同的「我們」一詞往往是被用來謀求政治或社會團結，是在召喚某種行動方式。儘管這種集體性實體一經強調，往往被粉飾為早已存在、界限清晰的群體。

經濟社會學的根本立足點是吸取社會學擅長的文化、結構分析，將之化約為可分析的變量，來與持「原子化個體」觀點的經濟學對話，增強理論的創新力和對現實經濟生活的指導力。這樣，經濟社會學這門交叉學科也隨着時代背景，在結構、行動這兩相對立的方法論間游移：二十世紀40、50年代，出於對社會穩定的渴求，帕森斯(Talcott Parsons)的經濟社會學強調外在社會系統、制度的穩定和諧，以及外在結構對個人理性選擇的控制。但結構—功能主義把穩定當作常態的預設，從邏輯起點就決定了該理論的最大缺陷是不能有效解釋社會變遷。在目前的全球化浪潮下，中國的社會經濟各方面都在發生巨大變化。對於如何解釋制度變遷、規範更迭的經濟現象，傳統經濟社會學理論顯得蒼白無力。

因此，從個人行動因素角度出發，重新尋求社會結構與個體能動性相聯結的新路徑成為經濟社會學

新發展的要求。黃紹倫對族群認同的剖析給我們提供了有益的啟示：文化和社會結構賦予個人若干社會關係，而個體出於利益追求，有意識地對這些關係採取迴避、強化、擴展等多種策略。被個體改造、重構後的社會網絡、群體意識等，又影響其中個體的後續行為，構成了社會結構、個體之間的持續互動。

## 二 家庭主義的成功動機 ——中國人的價值理性

以上分析了中國人地緣關係背後的工具理性，那麼決定人們行為最終方向的價值理性又是甚麼呢？我從書中概括出其中一條：家庭主義的成功動機。中國文化重視家庭，整個倫理體系就是從家庭出發擴展到全社會，個體的存在意義不在於本身，而在於將個體放在綿延不絕的家族血脈鏈條中考察。中國人的文化世界觀又認為：人天生平等，鼓勵個人發揮潛力，實現地位上升，並以自致獲得的地位提升來作為成功的標準。這兩方面綜合起來就構成了中國企業家獨特的價值理性：家庭主義的成功動機，個人追求的主要是家庭、家族的成就目標。這種動機表現在經營活動中就是追求自我創業，保持自己家庭對企業的所有權，以經營事業的成功及留給後代的豐厚家產來顯示個人的巨大成就。

這種強烈的自治精神是華人中中小企業誕生發展的原動力，但也是企業發展的離心力：它阻礙了中國

企業中穩定管理層的形成。從韋伯到福山 (Francis Fukuyama) 一脈而來的文化解釋傳統，在追問中國何以缺乏資本主義精神這個問題時，都只關注了企業家而忽視了廣大的管理階層。現代大型企業大多是科層制結構，在經營者與工人之間，大批能幹且忠誠的管理層尤為重要。而中國文化中追求自立的傳統，使得每個管理者都心懷獨立創業的夢想，從事中層管理工作的人往往帶着取經偷師的想法，一旦時機成熟就會離開，另立門戶。

福山所評價的中國的低信任半徑也可看作是深諳部下心理的經營者採取的理性行為：既然部下都懷有自主創業的念頭，那麼關於原料、客戶等要害職位自然也只能交給與企業利益真正相關的家人，而不能輕易培養潛在的競爭者。唯一能抵消自主動機對管理層的侵蝕的，是恩情、人情等個人的社會網絡，這就極大地限制了經營者的管理幅度和管理梯隊的制度化。因此黃紹倫提出，中國企業的弱點在於強領導，弱管理，理念和制度的落後是限制中國家族企業進一步做大做強的原因之一。

這提出了探索中國企業發展的另一種可能路徑：經營者固然作用重大，但其領導下的管理階層也是企業發展的關鍵。二十世紀後半葉管理學的蓬勃發展，也說明管理階層在企業經營中的重要性正不斷上升，我們應予以更多關注。

在當今全球化經濟變遷的時代背景下，如何觀察、解釋華人企業的文化特質與發展動力，引發了眾

中國企業的弱點在於強領導，弱管理，理念和制度的落後是限制中國家族企業進一步做大做強的原因之一。二十世紀後半葉管理學的蓬勃發展，也說明管理階層在企業經營中的重要性正不斷上升，我們應予以更多關注。

多學者的理論興趣。對於接受西方理論訓練、卻又身處中華文化內部的研究者來說，這一鮮活的研究對象為我們提供了構建、發展中國本土的經濟社會學理論的挑戰和機遇。作為史學研究著作出版的《移民企業家》，其研究內容、理論思考與經濟社會學的主題密切相關。

雖然作者將上海企業家群體的特徵直接概化到中國企業家層次上，中間缺乏其他實證研究的補充與嚴密的理論推演過渡，削弱了該書的說服力，但其研究思路和結論也給相關的後續研究提供了有益借鑒，更為其他地域群體的實證研究預留了巨大的研究空間。

## 知識社會學與李約瑟問題

### ● 閔引堂

吳著具體地闡明了中西知識產生之初的差異，尤其是思維方式上的差異，但他不應該誇大這種差異對中西知識演化的影響。中西知識產生之初的差異儘管存在，但並非李約瑟問題的根本原因，否則就難以解釋中國科技曾經領先於西方的事實。



吳剛：《知識演化與社會控制——中國教育知識史的比較社會學分析》（北京：教育科學出版社，2002）。

吳剛的《知識演化與社會控制——中國教育知識史的比較社會學分析》（以下簡稱吳著，引用只註頁碼）是近年來出版的一部研究李約瑟（Joseph Needham）問題的專著，本文就全書的論證邏輯及方法論意識作一簡要的評論。

### 一 中西知識差異的「遺傳學」依據

吳著對中西知識產生之初的差異作了大量的說明，意在為中西知識演化的不同軌跡尋找「遺傳學」的依據。在知識產生之初，中國知識更多帶有「價值理性」的特點，而西方知識更多帶有「理論理性」的特點。西方思想傳統的這一特點使西