

【公司治理】

中国本土网络组织治理的信任耦合与默契机制

——微观权力的视角

胡国栋 罗章保

【摘要】信任是网络组织的核心治理机制,在中国现代化转型和市场经济发展过程中,本土社会中的信任模式正在经历着人际性信任和制度性信任的分化甚至对抗,并对网络组织的治理造成了不利影响。这种分化实质上是由二者在治理规则上的差异而导致的一种学理上的分化,进而导致网络组织治理参与者在实践中的逻辑矛盾和心理困境。借鉴福柯微观权力的思想,本文把两种信任模式作为不同的规则系统统一于权力的建构和博弈过程之中,实现了两种信任模式在学理上的耦合。进而在信任耦合的基础上建构了独具中国特质的默契治理机制,并基于情理社会中的人际关系模式和社会交换法则,分析了这种机制的内涵、特性和运作过程。本文以微观权力理论透析人际性信任和制度性信任在中国网络组织治理中的耦合机理并提出更具本土契合性的默契治理机制,有助于从高情境化的中层理论层面为建构中国特色的组织理论开辟新的路径。

【关键词】网络组织治理;人际性信任;制度性信任;微观权力;默契机制

【作者简介】胡国栋,男,东北财经大学工商管理学院,副教授,管理学博士,研究方向是管理哲学与组织理论,电子邮箱:hgdong2010@126.com(大连 116025);罗章保,男,中国人民大学企业管理哲学与组织生态研究中心硕士研究生,研究方向是网络组织治理,电子邮箱:735612554@qq.com(北京 100871)。

【原文出处】《经济管理》(京),2021.10.42~61

【基金项目】国家自然科学基金青年项目“《贞观政要》与领导纳谏行为:基于经典诠释的本土化理论建构”(71702024);中国博士后科学基金面上资助项目“儒家文化情境下领导纳谏行为的理论建构与实证研究”(2019M650266);国家社会科学基金一般项目“儒家伦理领导力的本土化构建研究”(17BZX110)。

一、引言

随着共享经济时代的到来以及大数据、云计算等技术的发展,网络组织凭借其对经济和技术环境的独特适应能力而成为理论界和实践界探讨的重点,这其中又以网络组织的治理机制为研究焦点。不同于市场治理所依赖的价格机制和科层治理所依赖的权威机制,信任被认为是网络组织治理的核心机制(Powell, 1990^[1];孙国强, 2003^[2]),它不仅是实现网络联接的“粘合剂”(Jarillo, 1990)^[3],也是协调组织间关系的主导力量。作为网络组织社会学研究范式的逻辑起点(孙国强, 2016)^[4],信任是一种社会关系和社会制度的产物,它的运作方式取决于特定文化下的

社会规范和价值观念(Patricia 等, 1998)^[5],网络节点选择信任对象、维持信任关系都要受到其所处的文化情境影响。从社会变迁的角度来看,某一特定文化情境中的信任具有动态性,其具体内涵和运作方式会随着社会结构和社会制度的演化而改变。然而,现有研究多关注信任与网络治理绩效之间的关系,对信任的分类形式虽然多样,但却忽略了信任在网络组织治理中所特有的文化内涵及其在社会转型背景下的结构演变。这导致了网络组织信任机制的研究缺乏文化视角的横向比较以及历史视角的纵向推演,造成信任机制在网络组织治理中具有复杂性和模糊性。

网络组织信任机制的研究,既要关注信任所处的文化情境,又要立足网络组织治理的时代背景。这种研究思路对于研究处在社会转型时期的中国网络组织尤为重要。在社会转型背景下,中国网络组织的信任治理不仅依然保持着诸多传统文化特质,如“关系”(Park 和 Luo, 2001)^[6]、家族主义(胡国栋, 2014)^[7]等。而且,随着市场经济的不断发展,其治理方式也越来越多地受到西方经验的影响,逐渐向制度化和规范化转变。两种信任方式的交融构成了中国网络组织现代治理的本质。但是,这种交融也往往会因不同文化情境下的社会规范和价值观差异而导致信任模式的矛盾与对立,给特定文化情境中的信任建构带来诸多困境,这种研究思路目前却鲜有学者进行深入探讨。因此,本文试图对此作出回应,即通过分析中国网络组织现代治理的信任模式以及信任治理中的问题,探讨如何基于文化特质和时代背景(即社会转型)建构契合中国网络组织现代治理实践的治理机制。

基于上述研究目标,本文将沿着“信任分化→信任耦合→机制建构”这一路径对中国网络组织的信任治理展开系统性的分析。信任分化是中国网络组织现代治理中所面临的重要问题,转型时期的中国网络组织信任模式主要分化为人际性信任和制度性信任,二者在规则上的对立导致学者们多采取一种“替代性”的观点来试图解决理论中的争论,但这种观点与网络组织信任治理的实践却明显不符。因此,需要寻找一种有效的理论视角实现二者的理论性耦合,以契合网络组织信任的实践状况。本文将微观权力视为信任耦合的视角,重点探讨信任耦合的形态与耦合机理。在此基础上,本文基于情理社会的文化预设,把耦合性的信任机制转化为具有中国文化特性的治理机制——默契机制,并分析了这种机制的内涵、特性和运行过程。

二、信任:网络组织治理的核心机制

网络组织,一般是指由两个或两个以上相互关联而又具有自主决策能力的组织而构成的合作组织形式。它通过共同的目标、专业化的分工与协助、契约或产权等形式将多个组织稳定地联接在一起。常见的网络组织形式包括产业集群、战略联盟、供应链、外包、企业集团、虚拟组织、平台型组织等。网络

组织治理,即对“网络组织”这一组织形式进行的治理,是对网络组织内部的关系、资源、行为等进行的协调与规范,主要包括治理机制、战略、目标、绩效等要素。其中,治理机制是网络组织治理的核心要素,它是保证网络组织有序运行,协调各结点行为的正式与非正式规范的总和(孙国强, 2016)^[4]。

一般认为,信任是网络组织治理的核心机制。网络组织的信任是一种组织间信任,其概念来源于心理学或社会学等学科对个体间信任的研究。但与后者相比,组织间信任不仅是指组织边际人员之间的个体态度,还意味着组织作为一个整体而对合作伙伴的集体性态度,个体层面的信任可以通过制度性的结构、程序或惯例而上升为组织间的信任(Zaheer 等, 1998^[8];高静美和郭劲光, 2004^[9])。当前,尽管学者们从各个视角对网络组织的信任进行了广泛的定义,但并没有形成统一的认识。Das 和 Teng(1998)^[10]认为,风险是信任的核心和本质特征,组织间的信任是一方在需要承担风险的情况下对另一方动机和行为的积极期待;Krishnan 等(2006)^[11]识别了组织间信任的三种要素:可靠、公平和善意,并将其定义为一方对另一方在面对机会主义时不会利用其脆弱性而持有的期待。从大多数的定义来看,组织间信任一般涵盖了风险、预期、可靠性等要素(李新春, 2006)^[12]。因此,本文认为,网络组织的信任既包含组织边际人员的个体信任,也包含结点间的集体信任,是指网络节点在面临风险或不确定性的条件下,一方对另一方可靠性的积极预期。

在网络组织治理中,信任能够提高网络节点的合作绩效以及网络组织的运行效率。它可以通过多种中间机制实现对企业绩效的促进。首先,信任可以降低企业间的交易成本,如签约成本(威廉姆森, 2002)^[13]、信息搜寻与合同依赖的成本(Granovetter, 1985)^[14]、谈判成本(Zaheer 等, 1998)^[8]等。交易成本的降低意味着企业能够拥有更多的剩余资本进行投资活动,从而提高企业的收益。其次,信任可以促进企业间的资源共享(Uzzi, 1996)^[15],增强企业间的学习和知识转移(Delbufalo, 2012)^[16]。企业间可共享的资源不仅包括设备、资金和人员等有形资源,还包括信息、技能和管理经验等无形资源,信任能够通过增加

这些资源在企业间的动态流动,为单个企业提供更多的潜在机遇或协同价值,从而提高企业绩效(Jiang等,2015)^[17]。Bachmann和Zaheer(2006)^[18]发现,信任影响绩效的中间机制主要包括交易成本、关系治理和交易价值三种途径。其中,交易成本可以分为事前和事后两种,前者主要包括搜索和签约成本,后者则主要包括监督和执行成本;关系治理也称双边治理,是企业间一系列交换活动(如联合规划、解决问题和责任等)的综合,信任为企业间的关系治理提供了有利条件,从而能够提高企业绩效;交易价值是指企业间专有性信息(如专利等)的交换,信任可以提升这些信息交换的质量,进而提高企业的创新绩效。

从社会资本的角度来看,信任是网络组织内部社会资本的重要来源和组成部分,能够增强网络组织运行的平稳性和有序性。网络组织是一种依靠契约联结而形成的松散联盟,其平稳运行很大程度上依赖于各结点对义务和网络规范的自觉履行。义务和规范都是社会资本的重要形式,它们都与信任具有紧密的联系。一般来说,社会环境的可信任度越高,个体或组织履行自身义务的可能性越大(科尔曼,2008)^[19]。网络信任产生于网络规范,但信任反过来也可以促进规范的传递并强化规范的施行(帕特南,2001)^[20],从而减少结点间的机会主义行为,降低交易成本。因此,信任促进了网络组织内部社会资本存量的积累,为网络节点的合作提供了稳定和积极的期望环境。同时,信任也能够加深网络组织内部的凝聚力与情感承诺(Delbufalo,2012)^[16],使基于共同价值和相似体验的合作行为不断增多,这有利于保持结点间的长期性互惠(Uzzi,1997)^[21],为重复性交易奠定良好的基础。

总之,信任是维持网络组织秩序的基础。它嵌入于特定的社会网络之中,构成了网络节点行动的重要资源,并依靠正式或非正式的规范、惯例、习俗、价值观等为网络组织创造了一种有效的运行环境。在信任的规制下,网络节点之间的合作不再仅是一种理性的经济交换,同时也是一种基于情感和价值互动的社会交换,体现出社会网络与组织网络的相互依赖,并最终能够促进网络组织的自我治理和自我发展。但需要指出的是,信任并不是网络组织治

理的唯一机制,信任必须与其他治理机制(如学习、声誉、决策、激励等)共同作用才能更好地发挥其治理功效。而且,信任有时也会对网络组织造成一定的负面影响。网络节点的过度信任不仅会潜在增加机会主义行为发生的成本(Krishnan等,2006)^[11],还有可能导致网络组织更加封闭,减少外部有利信息的进入,使网络组织缺乏灵活性和适应性(Uzzi,1997)^[21]。因此,对于网络组织的治理来说,在发挥信任积极作用的同时,也应考虑如何防止由于信任的过度干预而导致网络组织“过度嵌入”的问题。

三、中国网络组织信任模式的现代性分化及治理悖论

1. 人际性信任与制度性信任:中国网络组织信任模式的历史嬗变与现代性分化

虽然信任对于网络组织的治理尤为关键,但信任也是一种相当复杂的社会和心理现象(杨中芳和彭泗清,1999)^[22],其学科跨度非常宽泛,不同学科对其分类、测量以及研究取向都迥然不同(翟学伟和薛天山,2014)^[23]。早期的网络组织信任研究多采取经济学的视角,认为商业组织中的信任是一种理性计算的行为,网络节点依照利益最大化的动机进行交易(Williamson,1993)^[24]。随着社会网络与组织网络研究的融合,纯粹的理性假设受到挑战,越来越多的学者认识到,组织间信任不仅是一种理性的经济性行为,也是一种嵌入于关系网络中的社会性行为,因此社会关系对于组织间信任的作用机制受到研究者的广泛关注(Granovetter,1985)^[14]。在此基础上,现有研究对网络组织信任维度的划分多采用心理学或社会心理学的视角——前者强调网络节点对合作伙伴品质的积极期望,一般基于信任的成因将信任划分为能力与善意(Jiang等,2015^[11];Krishnan等,2006^[17];徐碧琳和赵涛,2013^[25])或能力与正直(Connelly等,2015)^[26]等维度;而后者则强调信任产生于人际关系的互动与交换过程之中,往往将信任划分为认知与情感(Dowell等,2015)^[27]、计算与关系(Poppo等,2016)^[28]等维度。

但无论是经济学,还是心理学或社会心理学的观点,其对网络组织信任的分析都存在宏观性不足的缺陷。由于这些观点脱离了具体的文化情境,因而不能对处于社会转型时期的中国网络组织信任进

行深刻呈现。文化情境是影响个体心理和行为预期的社会根源,当前中国网络组织所面对的文化情境是社会转型及其所伴随的制度变迁与文化融合,缺乏这种文化情境将导致网络组织信任的文化性内涵以及实践性特征无法得到有效印证。

与经济学、心理学和社会心理学等学科不同,社会学的信任研究则十分关注文化、制度以及社会变迁等宏观层面的系统性变量。在社会学的视角下,信任与文化、习俗、历史、制度等社会现象紧密相关(翟学伟和薛天山,2014^[23];彭泗清,2000^[29])。因此,从社会学的视角开展网络组织信任的研究可以有效弥补其他学科宏观性分析不足的缺陷。但这种学科视角并没有得到网络治理研究领域的广泛关注,从文化层面的宏观性角度来分析网络组织的信任问题仍然是亟需探索的理论“黑箱”。本研究尝试对此缺陷进行一定的弥补,即从文化的角度对中国网络组织的信任维度进行划分,而后分析这些维度的深层次结构及其对中国网络组织治理的影响。

在社会学的视角下,中国的社会信任随着社会形态的变迁主要分化为两种模式^①:一种是发端于传统社会、基于亲缘或地缘等社会连带而形成的“关系”信任;一种是建立于市场经济,依靠法律、合同、章程等途径维持合作关系的制度信任。两种信任模式的共存是当前中国社会的真实信任状况(周怡,2013)^[30]。其中,“关系”信任在中国社会的长期存在以及深刻影响已经得到了多数学者的证实和认可。例如,韦伯(2012)^[31]就曾指出,“一切共同体行动在中国一直是被纯粹个人的关系,特别是亲戚关系包围着”。这种观点在福山(1998)^[32]、Whitley(1991)^[33]以及高承恕和陈介玄(1991)^[34]、郑伯坝(1995)^[35]等的研究中都有所体现。随着中国市场经济的发展以及制度建设的完善,“关系”信任的作用范围在不断缩小,社会整体的信任模式逐渐向更加具有普遍性和正式性的制度信任转变,基于制度的信任以其强大的西方经验和政治推动力而成为现代社会信任建构的主流,甚至成为检验市场经济是否完善的标准(福山,1998)^[32]。但应该看到,“关系”信任向制度信任的转变其实并非一蹴而就,市场制度的建设是一个长期的历史过程,加之制度本身具有不完全和不充分等缺陷,因而“关系”信任在市

场经济中仍然具有较强的合理性。“关系”信任和制度信任构成了转型时期中国社会信任的主要内容,二者的共存显示出当代中国社会信任的现代性^②分化。

本文认为,在社会学的视角下,中国网络组织的信任主要分化为人际性信任和制度性信任两种模式。人际性信任是传统“关系”信任在现代社会中的延伸,是个体之间以既有或先赋性“关系”为纽带,或以后天交往中形成的熟悉、情感和共同价值等为导向而建立的个体信任。具体来说,这种信任建立在企业管理者或边际人员之间的私人关系之上。但与“关系”信任相比,人际性信任突破了亲缘或地缘纽带的时空限制,更加强调个体之间的人际互动与价值认同。制度性信任则是建立在正式合同、规章、条例、法律或机构等基础之上的信任模式,这是一种“非个人化”的组织间集体信任。其中,“制度”代表了一种狭义的制度观,即只包含法律、合同等明文规定的正式制度,而不包含基于习俗、惯例、身份、声誉、心理契约等非正式制度。并且与此相反,后者在本研究中属于人际性信任的范畴。因为非正式制度的内容大都建立在个体相似的生活体验、共同的价值观念以及对彼此的熟悉和情感之上,是以个体为对象(而不是制度)的信任,所以符合人际性信任的概念。

2. 人际性信任与制度性信任的二维对比及其治理悖论

(1)人际性信任与制度性信任:两种不同的规则系统。人际性信任和制度性信任在社会变迁中的演进,很大程度上是由于二者对个体和组织行为进行约束所依赖的规则差异而导致的(如表1所示)。规

表1 制度性信任和人际性信任的比较

比较维度	制度性信任	人际性信任
经济形态	市场经济	农耕经济
文化渊源	西方文化	儒家文化
信任起点	法律、合同等	先赋关系或交往
信任结构	普遍性	特殊性
契约形式	书面契约	伦理规范
失信惩戒	合同措施	教谕式调解
信任逻辑	计算逻辑	情感逻辑
规则系统	正式规则	非正式规则

资料来源:作者整理。

则在网络治理中一般指结点在长期互动和相互作用过程中所形成的惯例、规范或机制,它可以协调和维持结点间的合作关系,同时也规定了结点行动能力发挥的范围和方式。制度性信任可以通过一整套正式的规则和惩戒机制对组织成员实施普遍而明确的约束力(卢曼,2005)^[36]。正式的制度手段包括法律、合同、章程、合法性资质、审查或监督机构等一系列显性的控制形式,其约束力来源于对违背规则和失信的惩罚;人际性信任则主要依靠由人际关系网络而产生的伦理、道德、价值观等非正式规则对特定的个体行为形成有限的非正式约束,其对失信的惩治是通过教谕式的调解^③,而不是严格的章程条例。前者强调外在机制的引导性,而后者则注重内在的自律性。因此,二者存在一种内外相对的规则张力。

从社会变迁的角度来看,人际性信任和制度性信任在一定程度上代表了传统与现代、东方与西方的信任差异和对立。人际性信任产生于传统农耕经济的亲缘或地缘关系之中,而且深受儒家伦理及其规范的影响。现代社会中的人际关系网络虽然突破了亲缘和地缘的限制,但却依然无法脱离其影响,个人关系依然是构成信任的重要来源。与此相对,制度性信任则是西方理性和契约精神的有力体现。制度性信任发端于西方新教伦理的历史传统(韦伯,2014)^[37],是推动西方市场经济建立的最主要力量。它可以利用普遍性的合约对陌生的人际关系和市场交易行为加以约束,因而有利于市场范围的扩大和市场秩序的形成。

人际性信任和制度性信任的规则差异,从本质上来说源于二者具有不同的信任逻辑,它们分别产生于情感和计算两种内生的合作要素。情感逻辑是受到人际关系网络中一系列非理性因素(如情感、偏好、价值、信念、觉悟等)指导,并具有自发性秩序建构功能的个体行动逻辑,它强调情感、认同、伦理以及情境的作用,是一种基于情感和价值的自然网络系统;计算逻辑则是受效率和功利性驱使、带有工具理性色彩的行动逻辑,它是网络组织经济属性的体现,暗含着以成本控制和自我利益最大化为最终诉求的行动目标,并试图通过一系列正式化和标准化的制度、程序或结构设计来推动目标的完成。两种

逻辑是人际性信任与制度性信任最深层次的规则差异,也是导致二者分化的本质原因。

(2)治理悖论:信任模式的理论分化与实践耦合。人际性信任和制度性信任在治理规则上的差异,导致中国网络组织的现代治理出现了实践性的治理矛盾。一方面,西方市场经济的发展经验表明,在建立稳定的网络组织秩序中,制度性信任居于不可或缺的关键地位,这个过程无需私人关系和个人情感的干预,人际性信任的非正式规则会在一定程度上破坏制度性信任的正式规则与契约精神。而另一方面,受传统“关系”观念的影响,在面对社会转型所带来的诸多不确定性时,中国网络组织的参与者在合作时又偏好于依赖人际性信任,即将合作建立在良好的个人关系之上。前者是市场经济的应有之义,并具有法律规定的义务性和合法性;后者虽不具有法律效力,而且在某些情境下还可能破坏和违背法律规范,但这种信任模式却恰恰迎合了网络节点由于制度建设不健全而产生的不确定性心理。加之长期的文化惯例,人际性信任在中国网络组织的治理中依然具有存在的合理性以及运作的空间。

网络组织信任治理实践的矛盾,使学者们对中国网络组织信任的建构方式出现了理论上的争论。鉴于西方市场经济的发展经验,大多数学者认为,制度性信任是中国网络组织应有和亟需建设的信任模式,以制度性信任实现结点间的交易秩序是中国网络组织信任建设的主导趋势(邓俊荣,2008^[38];白景坤,2012^[39])。但也有学者认为,网络组织的信任可以建立在非正式的人际关系之上,人际关系可以依靠共同的价值观、道德感以及集体身份的认同规避机会主义行为的发生(林闽钢,2002)^[40]。尤其对于长期受到儒家文化影响的中国网络组织来说,私人关系以及合作伙伴的身份认同已经成为网络节点获取企业社会资本的重要途径,缺乏人际性信任将导致企业社会资本的流失。随着二者之间差异性研究的不断拓展,两种信任模式在理论中的对立属性不断加深。

在理论研究中,人际性信任和制度性信任的对立通常被解释为二者之间具有替代性关系。许多学者认为,人际性信任是一种自我执行的控制机制,它可以替代正式合同的正式控制并降低签约和执行成

本(Gulati, 1995)^[41]。但制度理论则指出,人际性信任的存在是正式制度不完善的表现。在转型经济社会,正式制度的不完善导致法律、合同和规章的可执行性和执行质量都比较低,因而容易导致企业间的机会主义。此时,企业间的人际性信任可以发挥人际关系网络中的隐性规范,作为一种非正式制度部分替代正式制度的监督和约束作用。但随着正式制度的完善,企业将拥有更有效的正式机制维持企业间的合作,因此对人际性信任的需求将逐渐降低(Xin和Pearce, 1996^[42];李雪灵等, 2018^[43])。所以,替代性观点的本质其实是以制度性信任取代人际性信任为手段、以建立制度性信任为最终目的的一种信任建构模式。替代论的观点进一步加深了人际性信任和制度性信任之间的对立。同时,这种观点也使人际性信任逐渐成为制度性信任研究的一种附庸,使其没有得到理论界足够的重视。

人际性信任和制度性信任在理论中的分化和对立,表明转型社会网络组织信任治理的重点在于协调二者之间的关系,以推动网络组织信任的建构和发展。从以上的分析来看,替代论是一种可能的选择,也是被大多数学者所认可的信任建构路径。因为这种观点确定了二者之间的主次顺序及优先性,将制度性信任作为网络组织治理的主导甚至唯一的信任模式,因而能够避免二者的治理矛盾。然而,虽然替代论的观点显示出中国网络组织亟需建立制度性信任的紧迫性,但这种观点却与中国网络组织的治理实践明显不符。根据相关学者对中国网络组织信任治理的经验性研究,中国网络组织中的信任发生并不依赖于人际性信任和制度性信任中的任何一种,而是二者共同作用的结果(罗家德和叶勇助, 2007)^[44]。人际性信任虽然具有封闭性,但却能够增强网络内的凝聚力和团结感(罗珉和高强, 2011)^[45],使正式制度具有灵活性和动态性。人际性信任和制度性信任互嵌于网络组织的治理之中(谭同学, 2012)^[46],二者具有可融合性。

因此,人际性信任和制度性信任的分化和对立多存在于理论研究之中,二者在实践中并不存在真正的分离。理论中的分化和对立,尤其是替代论的发展,其本质是一种信任模式的二元对立,割裂了二

者之间的综合效应和动态转化,导致二者在理论上的静态视角和差异扩大。而且,替代论导致了学术界长期以信任的差异性为关注点,但由于这种观点潜在地排除了两种信任之间存在的共性,所以无法对信任实践中的耦合状态进行有效解释。

四、微观权力:人际性信任与制度性信任的耦合视域

1. 情理互补:人际性信任与制度性信任的耦合基础

人际性信任与制度性信任之所以能够在实践中共存,源于二者之间不仅具有替代性关系,而且还存在互补性的关系,即二者之间能够相互促进,共同作用于网络组织治理。替代性关系体现了制度变迁视角下人际性信任与制度性信任的纵向演化过程,具有历史脉络的合理性。但两种信任模式在某一特定阶段也具有横向关联,正是由于学者们忽略了这一关联,才导致了二者之间非此即彼的绝对替代。Poppo和Zenger(2002)^[47]曾指出,在风险较大的环境中,正式制度和关系治理的结合能够提供比单独一种治理措施更大的交换绩效。正式合同能够补充关系治理的非正式限制,增强合作伙伴的长期性期望和激励;反过来,关系治理也能够通过持续原则和互惠主义促进正式合同的适应性缺陷,以此更好地解决交易冲突。所以,人际性信任与制度性信任的结合是保持网络节点交易长期进行的双重保障,同时也是应对转型社会环境风险的有效机制。

从本质上来说,人际性信任与制度性信任的互补关系,是人类本性中的理性与情感交织的体现。制度性信任是一种受工具理性驱使的计算行为,它代表了人性中的理性层面。网络节点合作中,理性体现为经过反复协商、沟通或谈判而达成的书面契约。但人的理性是有限的,个体无法获取合作过程中的所有信息,也无法对已获得的信息进行完全处理并选择最优的利己方案。因而书面契约的设定总是不完善的,还需要情感、直觉、体验等非理性的因素来解决其无法规定的事情。人际性信任可以很好地弥补制度性信任的非理性缺失,它为嵌入于社会关系中的网络节点提供了非理性因素运作的空间,其主要表现为:

(1)情感性。传统的人际性信任主要来源于先在的家族关系或亲密的交往关系,而情感则是内嵌于这种关系中的一种原始成分。情感是人类社会的一种自然产物,是人的本性和天然需求,经济活动不可能脱离情感而进行。而且,情感一旦建立就很难消失,它具有长期性和稳固性。

(2)动态性。人际性信任虽然具有差序性,但由于各个人际圈层的界限是可渗透的,因而信任关系也具有动态性。华人社会的“关系”可以分为情感性、混合性和工具性三种层次(黄光国,2006)^[48]。但在现实中,三种层次之间并没有严格的界限,每一层的关系都可以向另一层关系转换和渗透,因此信任也可以随着“关系”的渗透而发生变化。

(3)交互性。交互是指系统存在信息输入和输出的双向反馈,每一方都可以对信息流动的过程施加一定的影响和控制。人际性信任不依赖于正式的规则,而是依靠信任双方对非正式规则的共同理解或意会。但在非正式的规则框架下,每一方又可以按照自己的目标和偏好做出有利于己方的行为。

(4)微妙性。当人际性信任中的情感和亲密关系达到一定程度时,合作双方之间的行为就会呈现出一致性和系统性,也就是具有了微妙性^④。微妙性是个体实现最优合作的一种重要途径,也是在熟识和信任的基础上形成的一种高度认同。

总之,人际性信任是人性情感因素和社交归属需求的一种自然化的展现方式,也是制度性信任得以建立的社会基础。因此,人际性信任和制度性信任本身是兼容和互补的,二者共同构筑了网络组织中的信任基础,理应在网络组织的治理过程中具有动态的平衡关系。单纯地将两种信任模式看作是相互替代的两种独立变量,不仅脱离了网络组织信任治理的实践,还很容易将社会的信任建构引向失衡的误区,使信任无法发挥其应有的治理作用。

2. 微观权力:人际性信任与制度性信任的耦合视域

人际性信任与制度性信任的互补性关系,将两种信任模式统一于网络组织实践中,因而实现了两种信任模式最本质的耦合关系认知。但在理论研究中,这种认知却无法阐明两者之间的动态转化,而且

可能导致理性与非理性的再次分化与对立。因此,在理论研究中,还需寻找一种有效的理论将两种信任模式归于同一理论视域之下,即实现二者在理论中的耦合,以契合其在实践中的耦合状态。本文认为,能够实现人际性信任和制度性信任耦合的理论视域是权力,权力是信任背后的深层机制。但与政治学中具有暴力、压迫、制裁等特征的权力不同,信任所蕴含的权力关系是福柯所提出的“微观权力”。

“微观权力”是福柯分析现代社会权力运作的核心概念,但它并没有统一而明确的定义。一般认为,微观权力是与法理性或经济性等宏观权力相对的一种权力分析视角,是对福柯权力理论体系的一种总称。微观权力将权力分析纳入了日常生产和生活之中,用于阐释现代社会权力运作的本质和技术。对于网络组织的信任机制来说,微观权力可以用于揭示信任在经济活动中的运作和治理过程,其与信任的关系主要体现在以下两个方面:

首先,微观权力构筑了网络组织信任运行的具体过程。不同于结构性与压迫性的宏观性权力,微观权力是一种关系性、策略性和生产性的权力(胡国栋,2015)^[49],它发生于网络组织信任运行和治理的整个过程。其中,关系性是指微观权力产生于任何两个不同因素之间的相互作用之中,即“点与点之间的每个关系上”(福柯,1988)^[50]。网络组织信任发生于个体或组织的协调关系之中,单独的一方无法构成信任。策略性指微观权力的支配效应“归因于调度、计谋、策略、技术、运作,人们应该从中破译出一个永远处于紧张状态和活动之中的关系网络”(福柯,2003)^[51]。网络组织中的信任受到有限理性的束缚,因而信任的运行只能是不断根据已有的信息和知识调整先前的策略,因此信任是动态的,也是权宜性的,信任的发展只能在策略性的权力建构中进行。生产性是微观权力塑造和建构主体的功能,微观权力通过一系列的可操作性技术作用于它的对象。在网络组织治理中,信任通过诸多规则(包括正式规则和非正式规则)约束和保证网络组织的有效运行,这些规则即是微观权力生产性实践的依据。由此,网络组织信任机制的发生、发展和运行都伴随着权力的建构和运行,后者覆盖了网络组织信任运行的整个过程。

其次,微观权力是信任运作的潜在驱动机制。在社会学的研究中,信任是一种风险行为,即信任意味着不确定性的存在。只有在不确定性之中,信任才能彰显其价值。微观权力即是一种不确定性,费埃德伯格(2005)^[52]指出,“如果不确定性存在,那么能够控制不确定性的行动者,即使仅能对不确定性部分地加以控制,即可利用不确定性,将他们自己的意愿强加于那些依存于不确定性的人们。就要解决的问题而言,从行动者的观点看,不确定性意味着权力”。也就是说,不确定性——在网络组织运行中表现为由于有限理性而导致的资源(如信息、知识和智慧等)不对称,是行动者^⑥获得权力的根源,也是微观权力发生并推动信任存在的本原。这里的不对称其实意味着双方都具有制约另一方的能力和资源,是一种双向反馈,其结果取决于双方策略或计谋的运用。因此,微观权力以其不确定性的内在属性驱动信任的发生和运行,成为信任背后的实质推动力。

既然信任的发生和运行总是以微观权力的建构为本质特征,那么,以微观权力作为人际性信任和制度性信任耦合的理论视域就具有了潜在的分析价值。在微观权力的视域下,信任是一种不确定性的存在,具有关系性、生产性和策略性等特征。人际性信任和制度性信任之间不存在绝对的主导和附属关系,而是一种依据情境而发生的权力建构和权力博弈,也是一种依据情境而发生的规则执行和利用。

不确定性构成了两种信任模式发生的具体情境,权力的建构和博弈则是具体情境之下正式规则和非正式规则协调、整合与修正的过程。在微观权力视域下,人际性信任和制度性信任是行动者面对各种情境刺激、利用不同规则对情境进行应激的偏好行为,二者都是一种暂时性、局部性和策略性行为。从微观权力视角来看,人际性信任和制度性信任都不再具有单一性、主导性和普遍性,也不再是简单的对立关系,而是时刻处于模糊与变动的态势之中。所以,微观权力消解了人际性信任与制度性信任之间的对立,使二者统一于权力的建构和博弈之中。

五、信任耦合:形态与机理

1. 微观权力视角下的信任耦合形态

在微观权力的理论视域下,信任是行动者在具体情境中根据规则进行权力建构和博弈的行为。这个具体的情境在费埃德伯格(2005)^[52]等的研究中称为“局部秩序”。局部秩序是各种资源和信息进行互动的情境,也是各种混合性规则(包括正式规则和非正式规则)进行权力建构和博弈的行动空间(胡国栋,2017)^[53]。人际性信任和制度性信任的耦合即是在局部秩序之中进行的规则博弈,并形成了自然状态下的信任耦合形态。

在局部秩序中,制度性信任和人际性信任的耦合形态如图1所示。图1中两条垂直的主线——人际性信任和制度性信任分别由私人关系和正式合同

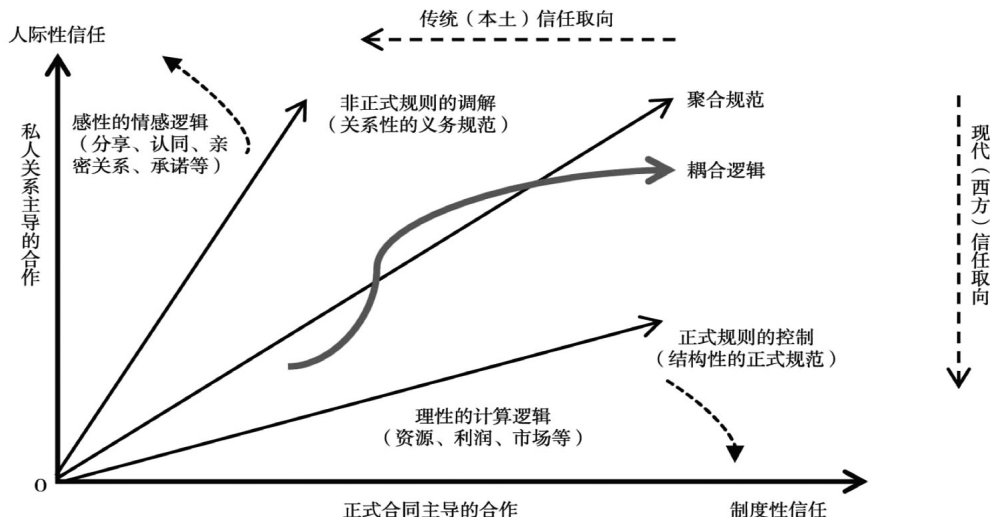


图1 微观权力视角下的信任耦合形态

资料来源:作者整理。

所主导建立,并分别代表了学理上两种分离的信任取向——传统(本土)信任取向和现代(西方)信任取向。制度性信任依赖于正式规则的控制,网络节点的行为受到外在和结构性的正式规则约束,并规定了结点进行长期合作所必须遵守的正式规范。而人际性信任则依赖于非正式规则的调解,网络节点对合作的正向期待主要来自于合作双方的社会关系以及关系网络中的义务规范。义务规范是合作双方所共同认可,并自愿遵守的隐性契约。当二者出现分离时,网络节点越是依赖于正式规范,则合作中的计算逻辑越是清晰,网络节点也可以由此获得更多的资源、利润等物质性利益;而网络节点越是依赖于义务规范,网络内的情感逻辑越充实,信息分享、情感认同、亲密关系以及有效承诺等情感性依赖就会越普遍。

但在局部秩序之中,两种信任模式中的任何单独一种都不能代表真实的信任逻辑。这一方面是由于网络组织既是一种经济组织,也是一种社会组织,经济活动嵌入于社会关系网络;另一方面则是因为合作的主体——完整的人——是集合了理性与情感的综合体,理性的计算逻辑必然与非理性的情感逻辑相互交织。所以,网络节点的合作既不会单纯依靠基于理性认知而形成的正式合同,也不会单纯依靠基于情感价值的私人关系,而是对二者进行综合利用。网络组织的规则系统也因此是由正式规则和非正式规则构成的混合行动系统,网络内的真实行为规范则是由正式规范和义务规范互动而成的聚合规范。人际性信任和制度性信任的耦合逻辑是围绕聚合规范上下波动的耦合曲线。

人际性信任和制度性信任的耦合逻辑之所以是围绕耦合规范上下波动的波浪线,而不与耦合规范相重合,是因为在网络组织的实践中,两种信任模式很难达到一种完全平衡的状态,而是始终处于一种建构、博弈、整合与执行的动态路径之中。行动者在创造规则的同时也在不断改变规则的内容和利用方式。规则利用的结果取决于网络组织所面临的不同情境,情境差异或行动者对情境的不同感知都会导致聚合规范的非平衡性。例如,当网络组织内部存在严重的信息不对称或较高的信息流通壁垒时,行

动者就会更加倾向于通过私人关系获取更多有用的信息。此时,耦合曲线偏向人际性信任;而当信息较为透明且流通较快时,结点无需通过私人通道获取有用信息,因此正式合同将足以保证合作完成,此时耦合曲线则偏向制度性信任。此外,人际性信任与制度性信任耦合规范的形成是一种长期的过程,在这个过程中,两种信任模式又不断拓展出新的规范,使其聚合规范的内容不断丰富和完善,因此耦合曲线呈上升态势。

2. 微观权力视角下的信任耦合机理

微观权力视角下的信任耦合形态,是信任在自然状态下的一种表现形式。但信任的耦合并不是一种完全自发的状态,而是需要网络节点通过一定的手段或途径对信任模式进行选择,并对信任进行维持的过程,即信任的耦合过程需要结点对信任情境进行有效而审慎地干预。由于在微观权力视角下信任的选择和维持是行动者进行权力建构和博弈的过程,因此网络节点对信任耦合的情境干预也即对权力建构和博弈过程进行的干预。网络节点干预权力建构和博弈的手段在微观权力理论中称为权力技术,它是一种可操作和可执行的权力实践方式。纵观福柯的权力分析体系,共有两种权力技术可以实现信任情境的干预:一种是规训技术;一种是自我技术。两种技术构成了信任耦合的有效途径。

规训技术是权力在现代社会进行渗透的基本方式,它通过层级监视、规范裁决和检查三种手段对行动者进行“规范化的训练”。福柯(2003)^[1]称之为是“一种谦恭而多疑的权力,是一种精心计算的、持久的运作机制”。规训的目的是通过隐匿、间接和无形的训练把规训对象培养成按照特定的规则去行动的驯顺的个体,其本质是对行动者进行有序安排的外在干预。在网络组织信任中,制度性信任的运作体现了规训技术的干预。制度性信任通过法律、合同、章程等正式规则,将网络节点的行为置于政府、协会、竞争对手、合作伙伴、消费者等机构或个人的层层监督之下,使网络节点不断熟习并努力践行已有合作规则。不符合规则的行为将受到网络集体的惩罚,网络节点迫于惩罚机制的威胁将不断修正自己的行为,使其符合规则的要求。由于网络组织内的

交易与合作具有长期性和重复性,制度性信任在持续的规则训练中得到强化。也因此,制度性信任对网络节点来说是一种“硬约束”,是其需要遵守的规则底线。

自我技术是福柯晚年权力分析的重点,它主要表现为行动者通过伦理对自我能力、自我价值和自我行为进行深刻反思和主动塑造,本质上是行动者的一种内在的自我干预。Foucault(1983)^[54]认为,个体“既可能由于统治或依赖关系而受制于他人,也可能由于良心或自我知识而受到自身认同的束缚”。自我技术通过伦理使行动者遵守自我的道德规范,从而形成行动者之间的良好秩序。在网络组织信任中,人际性信任通过自我技术进行过程干预,也就是说,人际性信任可以通过伦理实现节点间的交易秩序。伦理是一种非正式规则,产生于节点间的人际关系,依据关系先赋性和亲密性对节点所遵守的义务进行规定,伦理的执行结果取决于节点的自我实施和履行。因此,在伦理的干预之下,人际性信任可以对网络节点形成一种“软约束”,是节点间自治的过程。

在微观权力视角下,规训技术和自我技术的情境干预并不是独立的,而是统一于权力的建构和博弈过程之中。规训技术和自我技术都具有控制功能:前者通过外在的惩戒机制实现对行动者外在和

刚性的控制,后者则通过伦理对行动者实现内在和软性的控制,这种控制功能体现了微观权力作为一种权力视角所具有的基本效用。但微观权力除了具有控制功能,还具有解放功能,这也是微观权力区别于宏观权力的重要特征。伦理是微观权力解放功能的主要来源,行动者通过伦理规范可以进行目标的自我设定和能力的自我培养,因而缓解甚至消除刚性的制度控制。对于网络节点来说,伦理赋予了结点选择和维持信任关系的自由空间,并使制度性信任和人际性信任能够产生一种动态的互补关系:制度性信任通过正式规则对人际关系的负面效应(如关系腐败、关系锁定等)形成一种规制,人际性信任则通过非正式规则弥补了合同中的情感缺失,二者共同实现了理性和情感的贯通,也共同构筑了网络组织的信任机制。因此,在微观权力视角下,人际性信任和制度性信任通过规训技术和自我技术的干预实现了信任耦合的功能关联。

依托“局部秩序”的行动环境以及规训和自我两种技术形式,人际性信任和制度性信任在微观权力视角下的耦合机理如图2所示。如前所述,在分立的视角下,网络组织信任分化为制度性信任和人际性信任两种模式,并分别依赖于正式和非正式的两种规则系统,其背后的逻辑分别是计算和情感两种信任逻辑。但在微观权力的视角下,网络组织信任则

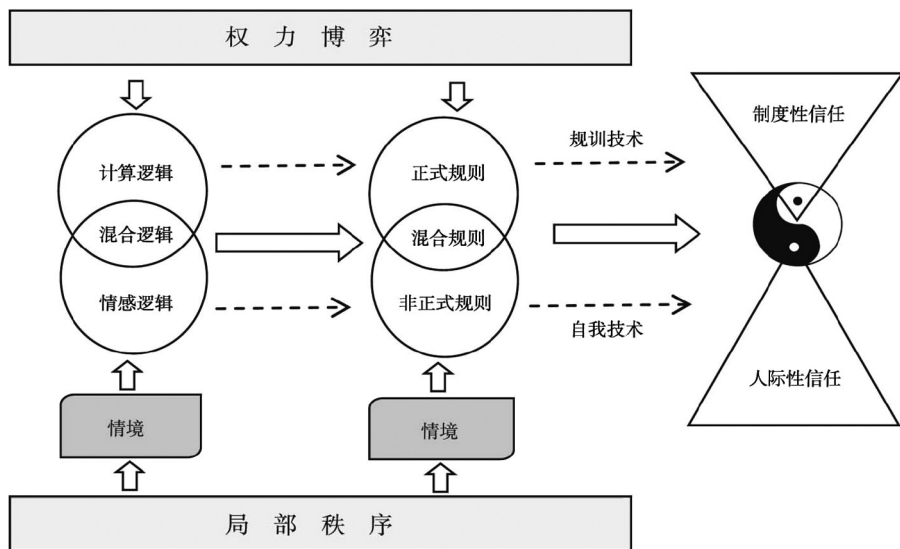


图2 微观权力视角下的信任耦合机理

资料来源:作者整理。

是网络节点基于具体情境(即局部秩序)进行权力建构和博弈的过程。在局部秩序中,情境触发的是由计算和情感混合而成的混合逻辑,网络节点则会根据情境适时在由正式和非正式规则组成的混合规则中采取有效的策略。在规训和自我技术的双重干预下,不同的规则形成不同的权力技术,如法律的监督、伦理的履行等,并最终表现为制度和人际两种耦合性的信任模式。但在微观权力下形成的耦合性信任,并不是两种信任模式的平均折中,而是“叩其两端”“允执其中”的辩证性统一。二者如太极图中的两极,相互渗透,彼此转化。也因此,在微观权力下的两种信任模式不是相互替代的,而是相辅相成,可以根据情境而相互转化的信任模式。

六、默契机制:信任耦合下的本土网络组织治理

在微观权力的视角下,本土网络组织的人际性信任和制度性信任实现了学理上的耦合,而实现学理上耦合的根本目的则是为了指导本土网络组织的治理实践。那么,在微观权力的视角下,耦合性信任是如何实现本土网络组织治理的呢?其治理过程和治理绩效又如何呢?针对以上问题,本研究从中国社会文化预设的角度出发,通过剖析社会的行动逻辑,构建了一种有效契合耦合性信任的本土网络组织治理机制,即默契机制,以此来实现耦合性信任的治理实践。

1. 情理社会:中国网络组织默契机制发生的文化预设

网络组织的治理,以社会和文化平台为基础。从文化传统来看,人际性信任和制度性信任在本土网络组织中的耦合建立于“情理社会”的文化预设之上。情理社会,是指生活在其中的个体,以理性与情感的平衡与调和为处世原则的一种社会,即平时所说的“情理交融”“合情合理”等(翟学伟,2004)^[55]。中国社会作为一种长期的情理社会,情与理的相容性无论是在司法实践,还是在日常的人际交往中都具有鲜明的体现。情理合一已然构成了一种中国社会整体的行动法则。即使是在法律制度快速完善的现代社会,情与理在组织合作等经济活动中依然没有彻底分离,而仅是其相对地位发生了改变,即理性的地位得到了提升,情感的地位相对下降,但二者始终

处在一种协调兼顾、相互交融的实践状态之中。

情理社会的关键特征之一是注重情境的作用。情理社会中的行动者,其对事物的思考、判断和处置总是从具体的、情境的和关系的角度出发,而不是“单从理性的、逻辑的思维或条文制度规定的角度来考虑”(翟学伟,2004)^[55],后者实际上代表了一种西方法理主义和个人主义文化氛围下的思维模式。情理社会的行动逻辑在理论上可以归结为一种具象的社会观,即行动者的行动嵌入于“具体的社会关系形态”之中(胡国栋,2017)^[53],其内部行动者的一切经济理性活动都始终带有文化性、情境性和经验性,他们的行为始终是一种依赖自身资源和能力进行规则建构并利用规则进行权力博弈的策略性行动。

因此,本土网络组织治理中的耦合性信任,是情理社会特征在信任领域的一种体现。具体表现为:在情理社会中,网络节点对信任规则的运用不限于法律合同中的正式规则,而是扩展到彼此认同并内化于心的非正式规则,并能够根据具体的交易环境采取不同的规则执行策略进行自我处置。即使没有法律合同的签订,也能基于对目标的一致理解做出相一致的判断和相契合的行动。本文认为,在情理社会中,本土网络组织治理的这种耦合性信任,及其根据情境而做出的契合性行动是一种独特的本土网络组织治理机制,本研究将之称为“默契机制”。默契机制具有十分突出的本土组织特性,也是本土网络组织耦合性信任发展的结果。在下文中,本研究将分别论述默契机制在本土网络组织治理中的独特文化内涵、特性和运行过程,以建构这种融于本土文化意义中的特色治理机制。

2. 默契机制的文化内涵

“默契”在《现代汉语词典》(第六版)(2012)^[56]中的意思为“双方的意思没有明白说出而彼此有一致的了解”。虽然默契是一种常见的社会现象,但将其作为一种理论概念进行系统分析的研究还不多,且多集中于个体层次。张康之和张乾友(2011)^[57]认为,默契是“处在共同语境中的人们对于行动的最优理解”。此定义突显了默契的两个核心要素:一是共同语境,即情境的共时性;二是最优理解,即默契的表达依赖于行动者的自我领悟和决断,而非语言和书

面的形式沟通。前者是默契形成的背景条件,后者则是行动者对背景条件的策略性反应。其中,行动者的反应策略来源于行动双方在长期互动过程中所默认和遵守的不成文规则,这些不成文规则经过行动者的自由裁量^[6]最终转化为双方或多方的默契行动(陈那波和卢施羽,2013)^[58]。因此,默契也是一种规则置换的过程。在组织内部,默契通常表现为下属对领导者的隐性反馈进行搜寻的能力,由于较高的权力距离与“面子”的存在,中国组织内的默契行为要明显高于西方组织(Zheng等,2017)^[59]。所以,默契也具有文化性,不同的文化具有不同的默契产生过程。

本文认为,不同于个体之间的默契,网络组织的默契治理机制是存在于网络节点互动中的一种策略性行为。具体来说,它可以定义为:情理社会之中的网络节点,基于自由裁量的规则置换空间对所处的共同交易情境做出最优理解并实施策略性行动的互动过程。相比于个体之间的默契,此定义:(1)将默契发生的主体拓展为情理社会中的网络节点,因而明确了默契发生的文化预设以及行动对象。网络节点是嵌入于社会关系中的个人或组织。(2)将网络节点所处的共同语境归结为共同的交易环境。交易环境泛指网络节点在某一时刻所面临的交易状况,既包括政治、经济和技术等宏观环境,也包括企业交易所涉及的资产专用、竞争状况和企业文化等微观环境。(3)强调默契是网络节点实施策略反应的互动行为,因而更加关注网络节点对情境做出理解后的策略及行动。当然,此定义也保留了个体默契中的自由裁量和最优理解等要素,这些要素可以凸显情理社会中的网络组织对私人关系的重视,因而使默契机制更具本土特性。

需要指出的是,默契机制与经济学中的厂商“合谋”虽然都是一种非正式的互动行为,但二者具有本质的不同。“合谋”是厂商为了实现市场或价格垄断而进行的秘密协定,其精于计算的功利行为具有短期性,并违反社会利益(周雪光,2008)^[60]。默契机制则是一种合法的组织间协调机制,它不单纯以利益最大化为目标,而是将维持组织间的良好关系作为实现长期交易以及共同利益的重要途径。前者强调

隐蔽契约基础上的行动一致,后者则强调对交易环境的共同理解。另外,默契机制与网络治理中的协同效应也存在明显区别。协同效应是网络节点自发进行资源整合、关系互动以获得协同绩效的合作状态(孙国强,2003)^[61],但协同效应属于网络治理的一种效果,默契机制则是一种治理过程,归属于节点的互动,所以前者是后者的一种前序阶段。

3. 默契机制的特性

从定义上来看,网络组织的默契机制既包含了个体之间的行为互动,也包含了组织之间的集体行为互动,因此具有个体和组织两个层面的特性。具体来说,它具有以下特性:

(1)非语言性。非语言性是默契机制不同于其他网络治理机制的核心特征。语言是形成共识的基础,而且必须依赖于表达方的清晰陈述和接受者的准确理解(张康之和张乾友,2011)^[57]。在网络节点的交易中,语言的表达诉诸于书面的合同或章程。但网络节点的默契来源于结点对合作目标的一致理解和对合作利益的共同追求,而不是依赖于合同或章程的书面表达,因而默契机制具有潜在性和长期性。

(2)情境性。默契机制的非语言性,使其运作对网络节点的环境感知力和敏感度提出了较高的要求,也即默契机制依赖于网络节点对所处的合作情境具有一致判断。情境为网络节点之间的自由裁量和规则置换和的现实依据,也是检验默契机制运作状态的有效手段。

(3)博弈性。博弈性代表了网络节点间的默契互动时刻处于一种策略性和权变性的合作状态之中。默契机制发生于网络组织竞争与合作共存的网络氛围之中,因而博弈是默契机制的必然过程。但默契机制的博弈并非一种零和博弈,也并非一定具有破坏性,而是可以促进网络节点对目标和规则时刻保持一种警醒,以触发或激活结点之间的各种合作机制。

(4)自组织性。自组织的概念是指“系统在获得空间的、时间的或功能的结构过程中没有外界的特定制约”(哈肯,2010)^[62],依靠自我协调和自我革新从无序走向有序的过程。默契机制的节点间互动是结点独立而主动地去理解合作内容的过程,一切资源的交换、规则的阐释、价值的创新和冲突的处理等行

动都是各节点自发的行为。

(5)风险性。由于节点间的默契并非形成于完全的理性之上,而且要依赖于网络节点的自觉性,因此默契机制存在着一定的风险性,任何一方对目标和规则的理解出现偏差或者自觉性降低,都将减弱默契机制的治理功能。因此,默契机制是保证网络组织有序运行的必要而非充分条件,默契机制的有效性取决于网络节点的合作经验、互动频率和目标清晰度等一系列的交易影响因素。

4. 默契机制的运行过程

在情理社会中,默契机制有其独特的运行过程,默契机制的运行过程也即耦合性信任的治理过程,如图3所示。依托情理社会的文化预设,默契机制利用本土社会独有的行为逻辑、交换法则和社会规范,将耦合性的信任模式输入局部的网络互动之中,最终输出具有协同效应的网络绩效。在情理社会中,触发默契机制产生的原始要素是由情感逻辑和计算逻辑共同构成的混合逻辑。前者在情感和价值的基礎上以个体间的身份认知为中介构成网络交换中的“关系”网络;后者则在经济和效率的基础上,以理性主义的认知为中介构成了法律合同关系,即一种书面的契约关系。其中,“关系”网络与法律合同关系相互嵌入,共同构成了网络交换的治理平台。

在“关系”网络与法律合同关系组成的网络交换

平台上,人际性信任和制度性信任分别通过自我技术和规训技术融合成默契机制运行的核心要素。但如前所述,耦合性信任的融合并不是二者的平均折中,而是辩证性的统一,二者会基于情境而进行转换,即在局部秩序中进行互动。基于道德、伦理和共同价值观而形成的非正式规则通过自我技术(即内在干预)维持人际性信任的运行,而基于法律、合同和章程等形成的正式规则通过规训技术(即外在干预)延续制度性信任的效果。网络组织中的主体会根据情境的变化策略性地调整正式规则和非正式规则的运用,也就是形成一种权力的博弈。正是在这种局部互动中,默契机制的具体环节以及情境性、博弈性等特征都得以显现,而这个过程也是网络组织内部各结点彼此互动的过程。

在情理社会中,基于情境对规则进行调整是一种广泛存在的社会法则(翟学伟,2011)^[63]。其实,网络组织的默契机制就是网络节点基于情境对正式和非正式规则进行转换利用的过程。但这种转换不是盲目和随意的,而是以实现共同目标为转换边界,并且需要遵循情理社会特定的转换法则。在情理文化之中,提供这种规则转换机制的是华人社会独特的社会交换法则——人情法则(黄光国,2006)^[48],而能够对共同目标进行锁定的则是包含于人情之中的“报”。人情法则规定了网络节点的交换不仅是一种

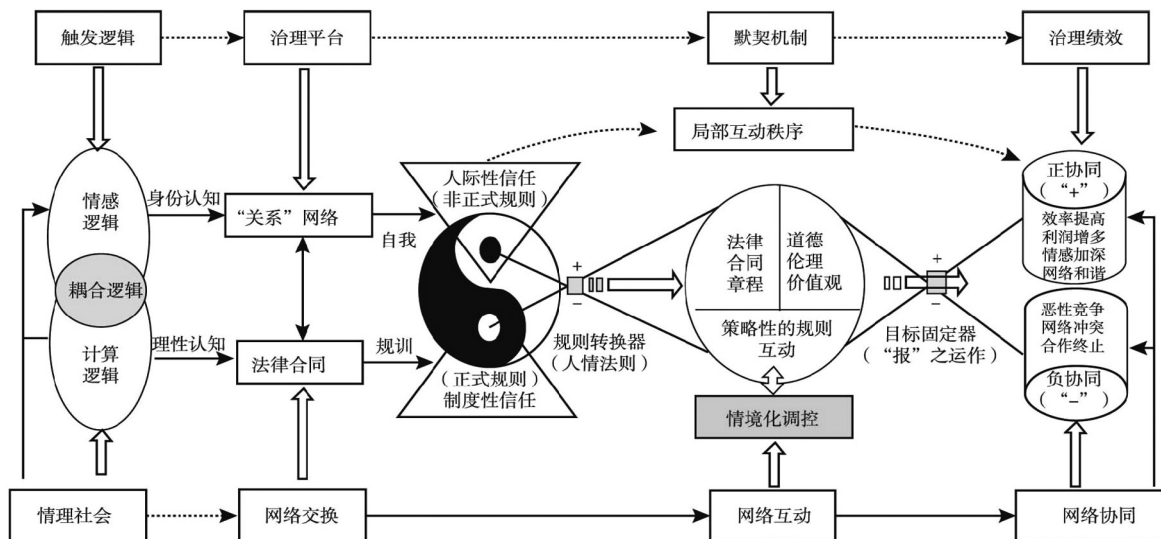


图3 默契机制的运作机理

资料来源:作者整理。

经济上的工具性交换,更是一种投入情感的价值性交换。它将经济活动中的公共伦理部分内容纳入了人际交往中的私人伦理之中,因此赋予了网络节点协商、修订、实现正式与非正式规则相互转换的自由裁量空间。“报”则是一种互惠性交换。它能够使网络节点保持一种长期的依赖关系,并增加各节点对目标的共同理解,使网络节点对合作目标保持长久的信心和期望。

人情法则和“报”的运作占据了默契机制运行的前提和结果之间的两个关键节点,即搭建了信任和协同效应之间的桥梁。但由于默契机制具有风险性,因此人情法则和“报”的运用需要掌握适度的原则,只有当两个节点同时适度,即正向运作(即“+”)时,才能实现网络治理绩效的正协同(如效率提高、利润增多、情感加深、网络和谐等),否则就有可能产生负的协同效应(如恶性竞争、网络冲突、合作终止等)。

另外,在默契机制的整个运行过程中,网络节点的交换、互动与协同都来源于各节点对网络目标以及网络规则的理解,而不需要依赖于语言或书面的沟通,更无需外界的干扰和命令,因此这个过程是非语言性和自组织性的。总之,默契机制的运行体现了情理社会网络节点合作的特殊性,具有较强的文化特征,契合了中国网络组织的现代治理实践。与之前的信任机制相比,默契机制更能表现出人际性信任和制度性信任在本土网络组织治理中的耦合效应和运作过程,是对本土社会信任模式的一种深层次呈现。

七、结论与启示

1. 研究结论

本文沿袭近年来学术界对网络组织治理机制的探讨,将社会转型背景下的两种本土信任模式——制度性信任和人际性信任作为网络组织治理的文化基础,系统考察了在两种信任模式影响下的本土网络组织治理逻辑、治理本质和治理过程。研究表明,在微观权力的视角下,制度性信任和人际性信任本质上是网络节点在局部秩序中进行权力建构和博弈所依赖的两种规则系统。两种信任模式在规训技术和自我技术的审慎干预下,可以实现相互转化和相互渗透。与西方网络组织建立的相对完善和成熟的

制度性信任体系相比,根植于儒家文化价值体系的本土网络组织目前依然保持了较为强烈的人际性信任。人际性信任与制度性信任是本土网络组织治理中两种相辅相成的信任体系,是计算逻辑和情感逻辑在网络组织治理过程中的体现,二者互相耦合嵌入并且深植于高度情境化的中国情理社会之中。在人际性信任和制度性信任的共同作用下,本土网络组织的治理依托人情、“报”等传统文化元素,将社会平台、网络交换、网络互动和网络绩效等环节紧紧联接,构筑了一种特殊的网络组织治理机制,即默契机制。默契机制的治理过程突出了本土网络组织在情理社会中的一致理解、规则置换、策略行动和自我组织等治理特性,因其具有较高的本土契合性且能应对高不确定性环境下的复杂治理问题而不断发挥实践效力。

2. 理论贡献

本文的理论贡献主要体现在以下四个方面:

首先,本研究沿袭了理论界对网络组织信任的探讨,并将其扩展至更为抽象和宏观的文化层面。先前的网络组织信任研究多集中于信任与绩效的关系探讨,并大多关注心理或人际关系等个体层面的信任。本研究重点关注文化情境与网络组织信任的关系,基于文化和历史的脉络观探讨了网络组织中的人际性信任和制度性信任的关系及其运行的过程,因而拓展和深化了网络组织信任的研究层次。

其次,本研究开拓性地以“微观权力”的理论视域来透析人际性信任和制度性信任在中国网络组织治理中的耦合机理,分析了人际性信任和制度性信任的分化对立及其辩证统一关系,突破了以往学者倾向以对立视角研究网络组织信任的惯例。本文所提出的耦合视角不仅有助于解决学者们关于网络组织信任模式的争论,还能在一定程度上促进不同学科信任研究的融合。比如,社会心理学研究者通常将信任视为人际关系的产物,个体之间的情感因素是促使信任发生的主导力量;而经济学研究者则认为信任是个体理性选择的结果,是个体为了实现效用最大化而做出的理性计算行为,因此两种学科之间存在信任认知的根本对立。本文通过剖析信任在微观权力博弈过程中的互动关系,使两个学科之间

关于信任及其治理功能的对立性认知得以缓解。

再次,本研究深化了建构契合本土文化情境的治理机制理论的研究。默契机制的建构扎根于本土文化情境之中,使“人情”和“报”等独具本土文化特质的情境要素融入到了网络组织的治理机制之中。沿袭孙国强(2016)^[4]、罗珉和高强(2011)^[45]、胡国栋(2014)^[7]等学者对本土网络组织及其治理的研究,深化了治理机制建构的文化契合性以及治理机制运行的深层次结构。同时,网络组织治理的默契机制的提出也将Zheng等(2017)^[59]对“默契”的研究拓展到了组织层面,丰富了默契概念在本土组织理论领域的研究空间。当然,本文对网络组织默契机制的研究还限于经验诠释和事实抽象的理论研究阶段,未来的研究可以对此机制进行实证性的检验,以及从更多理论视角丰富“默契”的内涵和特性。

最后,本研究所建构的默契治理机制是一种高情境化的中层理论,为中国本土组织和管理理论的拓展深化开辟了新的路径。默契治理机制并非日常生活之中微观而必要的基本工作假设,亦非复杂而抽象、试图囊括一切社会行为、组织和个人的统一性理论。前者被学界视为细微理论,后者则被称为宏大理论或一般理论。默契治理机制是介于两者之间、旨在揭示特定情境(情理社会)之下具体现象(组织间默契)发生的背后机理或规律的理论,即Merton(1968)^[64]所称的“中层理论”。中层理论的建立,需要深入挖掘事物之间的深层次结构,需要透过具体文化、社会和历史情境去考察事物因果关系之间的内在相关性,因而其建立过程不能局限于已被证实的表层经验,还应融合不同学科之间的知识、利用逻辑推演的方式进行一定的主观建构。但中层理论建立之后也要通过实证的检验,来发展和完善已有的理论模型或理论内涵。因而中层理论不仅是联结管理元理论与实证研究之间的重要桥梁,也是开发和创新的本土组织与管理理论的有效途径。建构中层理论代表了发展本土组织和管理理论的一种学术趋势,也是一种从事跨学科与跨文化研究的方法之一。

3. 研究启示

微观权力视角下的中国网络组织信任耦合与默契机制,深嵌于本土文化传统和现代组织治理的实

践之中,实现了传统与现代的承接以及制度与情感的融合,形成了独特的本土组织治理范式。基于以上研究和理论突破,本文推演出以下两点实践启示:

第一,人际性信任和制度性信任在微观权力视角下的耦合,说明二者无论是在理论还是实践之中都具有内在的同一性,这种同一性首先为建立经济转型背景下的本土网络组织秩序和诚信体系提供了有益的参考。它表明,本土网络组织的治理不仅需要完善的信用法律体系、规章和失信惩戒机制,还要依赖于伦理、道德、价值观、声誉等无形的保障。两种信任模式的同一性也为培育整个网络组织内部的社会资本提供了两种来源,一种是依靠“工具性动机”进行合理计算的社会交换,一种是依靠“义务性动机”进行自觉行动的心理承诺,两种动机的共同作用不仅可以提升网络组织内部社会资本的网络密度,还可以加强其网络连带的强度,从而提高整个网络组织的协同效率与网络绩效。

第二,作为信任耦合及默契机制的文化预设和社会基础,情理社会的运作方式不仅能够成为建构本土组织和管理理论的一个重要研究视角,还可能成为联结儒家思想与西方后现代管理理论的一座桥梁。首先,情理社会的文化预设为本土学者提供了一种对称而非对立的概念界定方式,这种界定方式侧重将概念放在不同情境之中来理解,重点关注概念之间的关联、共性和转化,而不是差异,因而其理论建构更易以现象之间的整体性和贯通性为基础,而非西方二元对立为主的研究范式,人际性信任和制度性信任的耦合过程深刻体现了这一点。其次,情理社会之中“情理融合”的思维方式和处事方式可能成为克服西方组织效率主义和功利主义的一种积极力量,这与西方后现代组织和管理理论的批判焦点相一致。“情理融合”的思维方式不仅能够基于不同情境调和经济活动之中的情感——计算悖论,而且能够通过情感、价值等伦理关系加强组织间的凝聚力,有效约束网络内的盲目竞争,从而促进利益相关者之间的协调关系。

注释:

①也有学者认为,除了“关系”信任和制度信任,单位信任

也是中国社会的一种重要信任模式(周怡,2013)^[30]。但由于单位信任形成于特殊的历史环境和经济结构之中,而且不便与西方信任进行比较,因此本研究不对这种信任模式进行讨论。

②“现代性”是一个哲学范畴的概念,它是对“现代化”过程的结果及其支配性逻辑的本质抽象,也是现代化进程中的价值驱动和现代社会得已确立的基本依据。

③“教谕式调解”是指在中国古代社会的司法审判中,法官对案件当事人的罪责判定不单单依靠严格的法律准则和条令,而是结合诉讼案件的具体实情,综合考虑“情”“理”“法”等多种要素,根据自己的经验以及价值观提出符合情理的解决办法,做出使涉案各方满意的调解式判定或息讼。

④微妙性是威廉·大内在Z理论中的一个关键概念。微妙性产生于长期的交往、熟悉以及价值观的认同和同质化过程之中,个体可以基于关系的微妙性而做出最优的决策。

⑤此处的行动者概念,泛指个体和组织等不同层次的行动者。

⑥“自由裁量”是指行动者根据具体实践的状况对已有规则进行自我选择和自我执行的策略性行为。

参考文献:

- [1]Powell, W. W. Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization[J]. Research in Organizational Behavior, 1990,(12): 295-336.
- [2]孙国强. 网络组织的治理机制[J]. 北京: 经济管理, 2003,(4): 39-43.
- [3]Jarillo, C. J. Research Notes and Communications Comments on "Transaction Costs and Networks"[J]. Strategic Management Journal, 1990, 11, (6): 497-499.
- [4]孙国强. 网络组织理论与治理研究[M]. 北京: 经济科学出版社, 2016.
- [5]Patricia, M. D., P. C. Joseph, and R. M. Michael. Understanding the Influence of National Culture on the Development of Trust[J]. Academy of Management Review, 1998, 23, (3): 601-620.
- [6]Park, S. H., and Y. Luo. Guanxi and Organizational Dynamics: Organizational Networking in Chinese Firms[J]. Strategic Management Journal, 2001, 22, (5): 455-477.
- [7]胡国栋. 中国本土组织的家庭隐喻及网络治理机制——基于泛家族主义的视角[J]. 北京: 中国工业经济, 2014,(10): 97-109.
- [8]Zaheer, A., B. McEvily, and V. Perrone. Does Trust Matter? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance[J]. Organization Science, 1998, 9,(2): 141-159.
- [9]高静美, 郭劲光. 企业网络中的信任机制及信任差异性分析[J]. 天津: 南开管理评论, 2004,(3): 63-68.
- [10]Das, T. K., and B. S. Teng. Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances[J]. Academy of Management Review, 1998, 23,(3): 491-512.
- [11]Krishnan, R., X. Martin, and N. G. Noorderhaven. When Does Trust Matter to Alliance Performance[J]. Academy of Management Journal, 2006, 49,(5): 894-917.
- [12]李新春. 战略联盟、网络与信任[M]. 北京: 经济科学出版社, 2006.
- [13]威廉姆森. 资本主义经济制度——论企业签约与市场签约[M]. 北京: 商务印书馆, 2002.
- [14]Granovetter, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness[J]. American Journal of Sociology, 1985, 91,(3): 481-510.
- [15]Uzzi, B. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect[J]. American Sociological Review, 1996, 61, (4): 674-698.
- [16]Delbufalo, E. Outcomes of Inter-organizational Trust in Supply Chain Relationships: A Systematic Literature Review and a Meta-analysis of the Empirical Evidence[J]. Supply Chain Management: An International Journal, 2012, 17,(4): 377-402.
- [17]Jiang, X., F. Jiang, X. Cai, et al. How Does Trust Affect Alliance Performance? The Mediating Role of Resource Sharing[J]. Industrial Marketing Management, 2015, 45, (1): 128-138.
- [18]Bachmann, R., and A. Zaheer. Does Trust Still Matter? Research on the Role of Trust in Interorganizational Exchange [M]. Handbook of Trust Research. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, 2006.
- [19]科尔曼. 社会理论的基础(上)[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2008.
- [20]帕特南. 使民主运转起来: 现代意大利的公民传统[M]. 南昌: 江西人民出版社, 2001.
- [21]Uzzi, B. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness[J]. Administrative Science Quarterly, 1997, 42,(1): 35-67.
- [22]杨中芳, 彭泗清. 中国人人际信任的概念化: 一个人际关系的观点[J]. 北京: 社会学研究, 1999,(2): 1-21.
- [23]翟学伟, 薛天山. 社会信任: 理论及其应用[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2014.
- [24]Williamson, O. E. Calculativeness, Trust, and Economic Organization[J]. Journal of Law & Economics, 1993, 36,(1): 453-486.
- [25]徐碧琳, 赵涛. 组织间信任对网络组织效率的影响——基于交易成本和交易收益的双重视角[J]. 北京: 经济与管理研究, 2013,(1): 90-99.
- [26]Connelly, B. L., T. R. Crook, and J. G. Combs, et al. Competence and Integrity-based Trust in Interorganizational

Relationships: Which Matters More[J]. Journal of Management, 2015, 44,(3): 919-945.

[27]Dowell, D., M. Morrison, and T. Heffernan. The Changing Importance of Affective Trust and Cognitive Trust across the Relationship Lifecycle: A Study of Business-To-Business Relationships[J]. Industrial Marketing Management, 2015,(44): 119-130.

[28]Poppo, L., K. Z. Zhou, and J. J. Li. When Can You Trust "Trust"? Calculative Trust, Relational Trust, and Supplier Performance[J]. Strategic Management Journal, 2016, 37,(4): 724-741.

[29]彭泗清. 关系与信任: 中国人人际信任的一项本土研究[A]. 中国社会学年鉴(1995-1998)[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2000.

[30]周怡. 信任模式与市场经济秩序——制度主义的解释路径[J]. 上海: 社会科学, 2013, (6): 58-69.

[31]韦伯. 儒教与道教[M]. 北京: 中央编译出版社, 2012.

[32]福山. 信任——社会道德与繁荣的创造[M]. 呼和浩特: 远方出版社, 1998.

[33]Whitley, R. D. The Social Construction of Business Systems in East Asia[J]. Organization Studies, 1991, 11,(1): 1-28.

[34]高承恕, 陈介玄. 台湾企业运作的社会秩序: 人情关系[J]. 台北: 东海学报, 1991, (32): 219-232.

[35]郑伯坝. 义利之辨与企业间的交易历程: 台湾组织间网络的个案分析[J]. 台北: 本土心理学研究, 1995, (4): 2-41.

[36]卢曼. 信任: 一个社会复杂性的简化机制[M]. 上海: 上海人民出版社, 2005.

[37]韦伯. 新教伦理与资本主义精神[M]. 南昌: 江西教育出版社, 2014.

[38]邓俊荣. 信任转型与产业集群升级机制研究[J]. 成都: 经济体制改革, 2008, (1): 74-77.

[39]白景坤. 网络组织价值生成分析——兼与层级组织比较[J]. 哈尔滨: 学术交流, 2012, (12): 139-142.

[40]林闽钢. 社会学视野中的组织间网络及其治理结构[J]. 北京: 社会学研究, 2002, (2): 40-50.

[41]Gulati, R. Does Familiarity Breed Trust? The Implications of Repeated Ties for Contractual Choice in Alliances[J]. Academy of Management Journal, 1995, 38, (1): 85-112.

[42]Xin, K. R., and J. L. Pearce. Guanxi: Connections as Substitutes for Formal Institutional Support[J]. The Academy of Management Journal, 1996, 39,(6): 1641-1658.

[43]李雪灵, 蔡莉, 龙玉洁等. 制度环境对企业关系构建的影响: 基于中国转型情境的实证研究[J]. 天津: 南开管理评论, 2018, (5): 41-50, 72.

[44]罗家德, 叶勇助. 中国人的信任游戏[M]. 北京: 社会科

学文献出版社, 2007.

[45]罗珉, 高强. 中国网络组织: 网络封闭和结构洞的悖论[J]. 北京: 中国工业经济, 2011, (11): 90-99.

[46]谭同学. 亲缘、地缘与市场的互嵌——社会经济视角下的新化数码快印业研究[J]. 广州: 开放时代, 2012, (6): 69-81.

[47]Poppo, L., and T. Zenger. Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements[J]. Strategic Management Journal, 2002, 23,(8): 707-725.

[48]黄光国. 儒家关系主义: 文化反思与典范重建[M]. 北京大学出版社, 2006.

[49]胡国栋. 微观权力: 后现代语境中权力的生物学解读[J]. 武汉大学学报(哲学社会科学版), 2015, (3): 46-52.

[50]福柯. 性史[M]. 上海文化出版社, 1988.

[51]福柯. 规训与惩罚[M]. 北京: 生活·读书·新知三联书店, 2003.

[52]费埃德伯格. 权力与规则——组织行动的动力[M]. 上海人民出版社, 2005.

[53]胡国栋. 管理范式的后现代审视与本土化研究[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2017.

[54]Foucault, M. Afterword: The Subject and Power[M]. Chicago University Press, 1983.

[55]翟学伟. 人情、面子与权力的再生产——情理社会中的社会交换方式[J]. 北京: 社会学研究, 2004, (5): 48-57.

[56]中国社会科学院语言研究所词典编辑室. 现代汉语词典(第六版)[M]. 北京: 商务印书馆, 2012.

[57]张康之, 张乾友. 论共同行动中的共识与默契[J]. 天津社会科学, 2011, (5): 58-67.

[58]陈那波, 卢施羽. 场域转换中的默契互动——中国“城管”的自由裁量行为及其逻辑[J]. 北京: 管理世界, 2013, (10): 62-80.

[59]Zheng, X. S., N. Li, T. B. Harris, et al. Unspoken Yet Understood: An Introduction and Initial Framework of Subordinates' Moqi with Supervisors[J]. Journal of Management, 2017,(6): 1-29.

[60]周雪光. 基层政府间的“共谋现象”——一个政府行为的制度逻辑[J]. 北京: 社会学研究, 2008, (6): 1-21.

[61]孙国强. 关系、互动与协同: 网络组织的治理逻辑[J]. 北京: 中国工业经济, 2003, (11): 14-20.

[62]哈肯. 信息与自组织——复杂系统的宏观方法[M]. 成都: 四川教育出版社, 2010.

[63]翟学伟. 中国人的关系原理: 时空秩序、生活欲念及其流变[M]. 北京大学出版社, 2011.

[64]Merton, R. K. Social Theory and Social Structure[M]. New York: Free Press, 1968.