

“弱”武器的生成：弱关系的运作空间及其实践意义

周衍震

(哈尔滨工程大学人文社会科学学院, 黑龙江省哈尔滨市, 150001)

摘要: 随着社会的发展, 社会网分析作为一种能够有效的联接微观和宏观层次理论的研究工具, 被越来越多的人所认可, 并且运用到各个领域。本文首先对现有的社会网络的理论分析作了简要的概述; 然后阐述了“弱关系”在现实生活中的运用, 最后提出经营自身社交网的建议。

关键词: 社会网分析; 弱关系; 交友

中图分类号: C912 **文献标识码:** A

一、有关现实社会网络的理论分析

社会网络分析产生于 20 世纪 50-60 年代, 被认为是一种能够有效连接微观和宏观层次理论的研究工具, 是当代西方主流社会学一个重要的研究方向。社会网络之所以能够成为一种分析的工具和方法, 是因为其自身具有独特的分析视角以及实用性和可操作性。作为一种研究范式, 其产生和发展是在当代社会学研究重视结构性和系统性的背景下应运而生, 社会网络分析从具体的社会关系入手来分析社会结构以及人的行为, 指出人的行为是嵌入到社会结构中的, 而不是孤立的、片面的行为选择。

社会网络研究最早始于 1934 年美国心理学家莫瑞诺运用计量学的方法对小群体进行的研究。也有人认为是英国人类学家拉德克利夫首次提出了“社会网”的概念。纵观社会网分析的发展历程, 在最初的 20 年里。社会网络分析主要被用于组织结构和管理机制的研究。到了 70 年代, 全球社会网络分析的理论研究由欧洲转移到了美国, 并进入了快速发展阶段, 研究领域也拓展到了经济学、地理学和信息管理学等。到了 20 世纪 80 年代以后, 以格兰诺维特、科尔曼、博特为代表的社会网络学派再次对社会学的主流研究工作产生了重要的影响, 涌现出了一批很有代表性的理论成果。

1. 齐美尔的社会网络分析思路

在社会学领域, 德国的社会学家齐美尔被认为是社会网络理论的鼻祖, 其基本的理论思路主要包括个人和群体的两重性以及规范和自由之间的辩证关系两个方面。在他看来。当个人加入群体的时候, 便会受到群体规范的约束, 从而建立一种个人与群体的基本关系。与此同时, 个人加入群体时。不仅仅作为群体中的一个成员存在, 而且还会将自己相关的网络带入到目前的群体之中。同时加入多个群体, 那么就形成了相互各异的群体属性, 当个人加入到新的群体时, 将原来的所具有的群体连带关系加入, 即产生了个人和群体关系的两重性。而在讨论规范和自由的辩证关系时, 齐美尔认为, 如果一个人不参加任何群体, 没有任何的网络关系, 没有任何群体规范的制约作用就无法形成个人的自由。

这为后来诸多的社会网络分析提供了研究思路, 从齐美尔思路发展的研究, 基本上把结构作为一个客观存在, 而研究结构对行为的影响。这一思路的研究是从结构、网络角度去解释行为和关系。也就是说, 按照齐美尔的研究思路, 在研究社会网络时, 不仅仅局限于结构的角度, 而是从具体的社会关系入手来分析社会结构以及人的行为。

2. 结构主义的社会网络分析

(1) 格兰诺维特的“弱连带优势理论”

1973年,《美国社会学刊》发表了格氏具有代表性的一篇文章《弱关系的力量》。在这篇文章中,作者提出了“弱来连带的优势”,着重强调了弱连带的凝聚力,验证了弱连带作为信息传递的有效“桥”,并且从四个维度测量和界定了人与人之间的连带的强度,其定义范围包括:“认识时间的长短”、“互动的频率”、“亲密性”及互惠性。通过对关系强弱的测量和界定,作者提出了强连带是小群体内部联结的纽带,而弱关系则是广泛群体之间的纽带。作者借鉴了20世纪80年代前的一系列“小团体”研究,发现组织中强连带多的人往往会陷入一个小圈子中,信息的重复性很高,传播范围也很小。而弱连带则会联接成一张“大网”,信息传递的范围较广,成为社会关系中传递信息的有效桥梁,是不同群体间信息流通的关键。

在其后的《经济行动与社会结构:镶嵌问题》中作者进一步讨论了个人行动与组织行为之间的关系,他在批判了“低度社会化观点”和“过度社会化观点”的基础上提出了“嵌入性”理论。认为在社会经济生活中,人的行为是置于社会网络中,并不是制度安排或是普遍道德规范了人的行为,而是人在嵌入社会网络中产生的信任,虽然他不是保证信任的充分条件。

(2) 林南的社会资本理论

格兰诺维特根据霍曼斯的强关系理论认为强关系不可能有“桥”的功能,而林南的等级网络分析则相反的建立在可能性上,强调出社会网络来间接动员特殊场域中的社会资源。

在林南的社会资源理论中,社会资源被定义为“财富、地位、权力、个人有直接或间接联系的那些人的社会关系。”他按照某种规范的荣誉和报酬将社会想象为金字塔结构。在此结构中,强关系的同一等级中,接近和控制荣誉、报酬的机会相似,他们之间的联系是强关系;而不同等级拥有接近和控制荣誉和报酬的机会就不同,他们之间是弱关系。弱关系不仅仅是信息的共同桥梁,而且不同等级的人之间的资源交换也是由此实现的。林南认为,弱关系之所以重要是因为它是社区中社会资源流通的有效途径。并由此推断:“当人们趋求工具性行动时,社会职位越高则涉及事实资源的机会越多(职位强度假设);通过弱关系涉取事实资源的几率越高(弱关系强度假设);社会资源越多则工具性行动的成功率越高(社会资源效应假设)”。

林南强调了通过社会联系与社会关系来实现目标的重要性,对个体行动与社会结构之间的互动意义进行了理论说明(在对社会交换、组织、制度转型的论述中),开创性的提出并且解释了为什么个体社会网络在生活与社会中的重要意义。

(3) 博特的“结构洞”理论

伯特用他的“结构洞”理论对组织内权力的运作以及普升的过程做出相关的理论研究。所谓结构洞,是社会网络中的一种,专指“社会网络中的某个或者某些个体和有些个体发生直接联系,但是与其他个体不发生直接联系。无直接或关系间断的现象,从网络整体看好像网络结构中出现了洞穴。”

根据博特的研究结果,群体中的成员在群体网络结果中发展相互关系,并且交换或分享与群体有的信息,任何经济活动必须同时将其所处的环境因素考虑进来。在他的“结构洞”理论中,群体成员间的关系强弱与社会资源的动员和社会资本的获取没有必然的联系,其注重强调的是“位置”:一个人占据了交换资源的良好位置,则拥有的资源较多,他将这种现象称之为“洞效果”。所以组织和个人,要想在竞争中生存和发展,就必须与相关的个人或者组织发生广泛的关系,从而获取信息和控制上的优势。在伯特及林南所做的研究中,均强调了个体在网络结构中的位置,可以影响个体在组织中资源的获得。

3. 边燕杰的“强关系”假设

仅从弱连带的关系来分析社会人际关系的运作机制是不足的,在边燕杰针对中国所做的实证研究中,提出了与格氏截然不同的“强关系假设”。其阐述的主要观点是:由于中国社会的文化背景不同,在社会人际交往中是强关系而不是弱关系承担着桥梁的作用。在伦理本位的中国社会中,“人情”比信息更重要,信息的传递往往是人情关系的结果,而不是原因。强关系使关系双方的互惠交换活动长久存在,并处于人情网络中。还有就是信任问题,在存在风险的人情关系中,如果强关系,双方相互信任,从而实现互动及资源流动;但是如果是弱关系,则双方更倾向于采取保守的互动关系。

4. “六度分离”理论

美国著名社会心理学家米尔格伦提出了“六级分离”理论,并设计了一个连锁邮件的实验来验证这个假设。他认为,任何两个陌生人都可以通过“朋友的朋友”建立联系,并且他们之间所间隔的人不会超过六个,无论是美国总统与威尼斯的船夫,或热带雨林中的土著与爱斯基摩人。也就是说,最多通过六个人就能够认识任何一个陌生人,这就是著名的“小世界假设”。从2001年秋天开始,美国哥伦比亚大学的社会学教授瓦茨组建了一个研究小组,利用EMAIL这一现代通信工具,开始进行“小世界假设”的实验。在1年多时间里,总共有166个国家和地区的6万多志愿者参与实验,实验结果证明,一封邮件平均转发6次,即可回到接收者哪里。“六度分隔”说明了社会中普遍存在的“弱连带”,但是却发挥着非常强大的作用。有很多人在找到工作时体会到这种弱连带的效果,通过弱连带与人之间的距离变得非常“相近”。

二、“弱关系”的运用

创业对于当今的我们并不陌生。说到创业,如果让我们选择合作伙伴,我们肯定会选择与我们关系好的熟人。边燕杰就验证了这种有熟人构成的“强关系”假设。他根据中国的伦理特点,在关于中国社会网络结构的研究中成分肯定了建立在情感和信任基础上的强关系。并进一步提出,强关系有助于创业者通过亲属关系来顺利实现创业的三个步骤,提高成功的机会,这三个步骤是了解商机、筹集资金、得到定单。在以伦理为本位的中国社会条件下,信息的传递与人情关系密切相关,信息的传递是人情关系的结果。而这种人情交换关系,通常是强关系非弱关系,尤其是在计划体制时期。同时,这种人情关系隐含了双方的义务与信任关系。

虽然边燕杰在对我国进行实证研究的基础上验证了强关系假设,但是格兰诺维特的弱关系理论对我国青年的创业也有启发与借鉴意义。强关系有利于维系组织内部的关系,而弱关系更强调组织之间的纽带联系,起到“信息桥”的作用。我国的青年创业者在创业初期更多的是依赖强关系来了解商机、筹集资金和得到定单,但是随着创业过程的深入与延续,创业者需要拓宽社会网络,超越强关系的局限,通过弱关系的建立来实现工具性目的。信息的获得对于创业者来说,是其创业成功的关键要素。相对而言,通过弱关系获得的信息重复率低于强关系获得的信息,更有利于跨越局限获得重要的信息和资源,所以,弱关系提供了强关系无法提供的资源与信息支持。

格兰诺维特曾在70年代研究了在波士顿近郊居住的专业人士、技术人员和经理人员是怎么找到工作的,找到282人,从中选取100人做面对面的访问。发现其中通过正式渠道申请,比如看广告投简历,拿到工作的不到一半,100人中有54人是通过个人关系找到的工作。通过研究发现,真正有用的关系不是亲朋好友这种经常见面的“强联系”,而是“弱联系”。在这些靠关系找到工作中的人中只有16.7%经常能见到他们的这个“关系”。而有55.6%的人用到的关系人仅仅偶然能见到,意为每周见不到两次,但每年至少能见一次。另有27.8%的帮忙者则一年也见不到一次。也就是说大多数你真正用到的关系,是那些并不经常见面的人。这些人未必是什么大人物,他们可能是不再联系的老同学或者是那些仅有一面之缘的人,不难发现他们的共同特点是都不在你当前的交际圈。

格兰诺维特认为“弱关系”的意义是把不同的社交圈子连在一起,从圈外给你提供有用

的信息。根据弱关系理论，一个人在社会上获得机会的多少，与他的社交网络结构很有关系。人脉的关键不在于你融入了那个圈子，而在于你能接触到多少圈子外的人。

根据社会学家 Martin Ruef 的调查表明，如果你在创业过程中的信息网络主要由弱联系构成，你的创新能力是那些指望强联系公司的 1.36 倍。而如果你干脆不靠熟人，直接从媒体和不认识的专家那里获得信息，你的创新能力则是强联系公司的 1.5 倍。而从社交网络来看，跟前面英国数据的结果一致，你的社交网络越多样化，你的创新能力就越强。那些拥有极度多样化社交网络的企业家，他们既有强联系也有弱联系，还接受从未打过交道的人的意见，其创新能力是那些只有单一社交网络的人的 3 倍。虽是如此，大部分创业团队仍然由家人和朋友构成。强联系团队和弱联系团队的数目对比差不多是 5:3。而 Ruef 使用一个创新评估模型发现，弱联系团队的创新能力差不多是强联系团队的 1.18 倍。更进一步，如果这个团队成员在此之前从来不认识，那么这个团队的创新能力还可以更高一点。

三、总结

综上所述，在很多时候，弱关系的作用远远大于强关系。当然这并不是说强关系对我们不重要，关系的强弱不是绝对的，而是相对的。有很多关系都是从弱关系发展到强关系的，尤其是在我国这样一个伦理特点下，讲究礼尚往来。比如当你在外边遇到一个突发状况，需要帮助，这个时候路人甲帮助了你，那么你会记得他对你的好，你会找到那个帮助过你的路人甲，然后感谢他，这样你们之间就建立起了弱关系，随着时间的推移，你们之间的交往多了，那么你们之间的弱关系就变成了强关系。

通过对弱关系运用的研究，对我们在现实社会生活中具有很大的意义。在我们交友方面，我们不能只是和熟悉的好朋友一起，我们需要广泛的交友，建立起我们自己的人脉网络，这对我们在将来的工作生活中有很大的帮助。

参考文献

- [1] 罗家德, 王竞. 圈子理论——以社会网的视角分析中国人的组织行为[J]. 2010.3(1)
- [2] 陈育芳. 青年创业行为的社会学分析——以社会网理论为视角[J]. 百度文库
- [3] 秦英. 网络社会网中关系强度分析[D]. 北京邮电大学. 2009.2

Developing “Weak” Weapons: the Operation Space and Practical Significance of Weak Ties

Yanzhen Zhou

(Haerbin Engineering University, Haerbin/Heilongjiang, 150001)

Abstract: With the development of society, Social Network Analysis(SNA), as a research tool which can effectively connect microscopic theories with macroscopic ones, has received recognition by an increasing number of people and been applied in various fields. This paper firstly outlines existed theoretical analyses of the social network, then explains the application of “weak ties” in real life, and finally provides suggestions about making friends.

Keywords: Social Network Analysis;week ties;making friends