

Globethics Repository

The logo for Globethics, featuring the word "Globethics" in white sans-serif font on a blue rectangular background.

人际关系经济学 [Economics of Social Relationship]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository.
More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Article
Authors	董, 志强
Publisher	河南省经济体制改革委员会
Rights	With permission of the license/copyright holder
Download date	2026-09-24 14:12:52
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/182802

董志强：人际关系经济学

董志强

载《改革与理论》，2000年12期

（注：本文是我在自己关于人际关系、法律与经济效率的工作底稿上修改而成的。发表时编辑删去了第四、第五两个部分。）

经济学为分析社会现象提供了有力的工具。在本文，我们从经济学角度来审视人际关系。众所周知，强大的人际关系网是中国社会的一大特点，而且在许多人的眼里，关系是一个不好的东西。他们认为关系产生了贿赂与腐败，以及危害公平竞争等。但是透过经济学视角，我们发现情况并不完全如此，有些关系常常对社会经济常常产生了积极作用。而且我们也可以解释中国何以形成关系社会，以及得到一些有趣和有意义的结论。

一、人际关系与人际关系经济学

关系摸不着、看不见，但是客观存在，相信每一个中国人对其都有深刻的感受。中国社会是一个“讲交情、攀关系”的社会（费孝通《江村经济》），谁离开关系都会寸步难行。求职、升学、做生意……关系在其间都可能产生重要影响。以就业为例，有资料表明，90年代的天津，49.7%的人是通过关系改变或找到工作的；1994年的上海有22.9%的人是通过关系实现就业的。

但是人际关系究竟是什么呢？也许我们难以精确定义，因为不同角度就会有不同的定义。不过在本质上，我们可以把人际关系是看作一份非正式契约。说它非正式，因为它从来没有付诸文字，但是却早已被人们所默认。基于这份契约，签约双方（即关系双方）可以建立起对彼此行为的稳定预期--因为，任何契约都是关于签约双方的权利和义务的安排，关系也不例外，当两个人建立了关系的时候，就意味着两个人之间有了相应的权利和义务安排。比如说，甲和乙建立了朋友关系，那么甲就有了找乙帮忙的权利，而乙也有帮忙的义务，反之对于乙来说也是这样。只要有压力来促进契约的履行，那么甲就有理由相信，自己可以找乙帮忙而且乙也应该答应帮忙，反之于乙也是这样。因此，契约双方的行为变得可以预期。

接下来的一个问题是，我们需要解释履行人际关系契约的压力来自何方。我们知道，作为正规的契约（比如法律合同），通常是通过第三方的介入来促使契约履行的。当一家企业违反商业合同，它将受到法律的制裁，因此它会考虑违约的成本与收益，再来决定是否违约，当法律制裁的惩罚足够严重，那么它最好是不要违约。而人际关系的契约与商业合同之类的契约不同，法律并未介入到人际关系的违约行为上。那么是什么充当了履行人际关系契约压力？

最有道理的答案是，社会压力。由于社会舆论、道德等压力的存在，以及伴随而来的对违约行为的社会制裁（比如名誉与信用的损失、失去合作伙伴等），使得人际关系契约具有了自我实施基础。举个简单的例子，甲和乙是朋友，如果甲请乙帮忙，而乙缺乏正当理由但又拒绝了帮忙，那么乙就可能获得“不够朋友”的名声，从而可能会受到一些朋友的疏远，而且他也可能永远失去了甲这个朋友（这意味着他以前对甲进行的关系投资都白白流失了，而且再也不能得到甲的回报）。当一个社会越是看重社会压力（比如中国和东亚社会），那么意味着人际关系违约成本越大，则人际关系中的机会主义行为越少。这可以解释为什么东方社会人际关系发达，而西方社会人际关系并不突出，其原因就在于对于人际关系履约程度的社会评价不一样，使得东西方的人际关系违约成本和收益结构不同，进而形成不同的人际关系。

另外，违约成本的大小也昭示了一个人违约的概率，譬如一个德高望重的人将更能保证履约，因为他花了那么长的时间建立自己的"形象"，违约成本太高，而一个新到公司报到的人，违约概率就大些，因为反正他还没建立起"信用"，违约成本很低。

我们需要继续解释的一个问题是，人际关系契约的社会化过程。当关系契约仅仅存在于少数人之间，那么契约仍仅仅是契约，而且关系契约自我实施的压力也比较小。当人与人的关系和交往不断蔓延，就形成人际关系网。人际关系网具有网络效应，即越多的人加入到人际关系网里面，那么人际关系网发挥的作用越大，而每个成员可从中获得的利益也更多，同时人际关系网的扩张也意味着关系契约的实施压力更大了。当然，一个关系网不发达的社会，其关系契约实施压力也有限，完全可能因机会主义行为而使关系网日趋没落。因此，人际关系网常常具有自我强化的倾向。这个强化包括正的和负的两个方向，在一个关系发达的社会，最终会形成盘根错节的人际关系网，而在一个关系极不发达的社会，关系可能会在很大程度上被剔除出人们的交往活动--这恰是东方社会和西方社会人际关系的不同发展路径。

当人际关系普遍社会化，则人际关系网就成为一系列人际关系契约的结合，成为一种制度安排。有什么样的制度，就会对人的行为产生什么样的激励。因为，制度决定着人们的成本收益结构，从而成为人们决策的背景。因此，人际关系普遍社会化，就可能使人们将人际关系纳入决策考虑的框架之中。

当关系成为影响人们经济决策的一个因素的时候，关系就可能改变人们的决策行为。事实上确有研究表明，关系可能是中国人在决策过程中考虑的因素之一。比如Ton和Yong（1998）就从决策中侧重考虑人际关系的角度，检验了中国商业企业的社会根基和组织原则，并考察了人际关系和信用这些形而上的东西在现实中是如何运作的，指出中国企业经济决策可能不单会从市场考虑，也可能从人际关系等方面考虑。

一旦关系纳入决策框架，它就会影响决策的成本和收益结构，从而改变人们的行为，最终对经济绩效产生影响。比如Michael、Albert和Henry（1998）对新加坡和中国企业的商业来往关系的实证研究表明，在同中国企业进行商业交易的过程中，人际关系对商务绩效有积极影响。

惟其如此，人们逐渐意识到人际关系对于中国经济有巨大影响，于是展开了相应的研究，逐渐形成了一些人际关系经济学的一些文献。出了前面提到的一些人，张军（1995），Janet和Lu（1997），邹至庄（Chow，1997），王询（2000），Duran和Christine（1999），Li Shuhe和Li Shaomin（2000），罗亚东，Douglass Guthrie，Ezra F.Vogel等都对中国社会的关系进行过深入探讨。

二、人际关系投资

人际关系是一张契约，但它与一般的契约不同，它也是一个可以带来长期收益的产品。建立关系的过程，也就是一个投资过程。有的学者（Janet和Lu，1997）就把建立关系看作一种人力资本投资行为，把关系看作人力资本的一种形式。Janet和Lu指出拥有关系就好比拥有"多个朋友多条路"的知识，拥有与授予大学学位类似的名声，拥有一个良好的信誉；发展关系就是积累人力资本，好比是获得大学学位或者是创立一个驰名商标。

我们感兴趣的是人们的关系投资决策行为，某种意义上，它是关系经济学的微观基础。人们如何做出关系投资决策？一般地，人们有需要做出两个选择，其一是个人有限的资源分配多少用于关系投资？其二是，一般地一个人可以对多个主体进行关系投资，在这种情况下，如何将资源分配在不同的主体上？

我们举例来说明这个决策。假设有一个人现在面临的情况是，工作可以增加他的收入，同甲、乙、丙三人建立关系也可以给他带来收入。假设时间是他唯一的资源，则他要做的决策就是1) 决定花多少时间工作，花多少时间去建立关系，以及2) 假设他决定花T时间去建立关系，则他还需要将时间T在甲、乙、丙之间进行分配。第二个问题涉及边际决策，即最好的分配结果是，在甲乙丙任何一人身上投入单位时间，其收益都相等的时候。第一个问题是超边际决策，这需要用杨小凯等人发展起来的超边际分析框架。显然，只有第一个问题达到最优，第二个问题才可能最优。正规的模型虽然有助于解决此类问题。

可以说明的是，关系投资同样有风险。我想这不需要多解释就可以明白。有时候对方不接受你的投资，或者有时候你“看错了人，交错了朋友”，都是投资失败。只要有投资失败的可能性，就存在投资风险。

我想强调的，也应值得注意的是，人际关系投资常常是专用性的。怎么理解这个专用性？举个例子，你向张三进行人际关系投资，结果张三死了，于是你的投资也随之流失了，再也不可能从其他人身上得到收益和补偿。所谓专用性投资，就是指该项投资除了从投资对象身上获得收益外，无法从其他地方得到收益和补偿。正是这种专用性投资决定了人际关系具有自我实施的基础（1980年诺奖得主Klein曾专门探讨过专用性投资与合同的自我实施基础）。为什么这样说呢？因为人际关系的一方（甲）违约，那么另一方（乙）就可能提出终止关系。如果乙终止关系，则意味着甲将损失1) 未来可能从乙处得到的收入和2) 已经对乙做出的专用性投资的贴现值。因此，如果未来损失或已做处投资过大，那么甲会倾向不违约。同理，乙也是这样。

利用专用性投资的解释，也可以说明这样一个社会现象：为什么在下属犯法时，上司倾向于保护下属。可能的原因就在于，上司对下属做出了专用性投资。

三、关系的作用

那么关系对经济究竟有什么作用呢？我们曾说，关系契约普遍社会化候，就形成由一系列人际关系契约联结成的人际关系网这种制度安排。制度的基本功能是节约（林毅夫，1999），人际关系作为制度安排的时候，也具有节约功能。

关系的节约功能表现之一是，降低了交易的不确定性。交易必须建立在两个基础之上，一是交易物的产权是明确的，二是对交易信息的掌握。而后者对于一个市场的运行是相当关键的，一个面临信息问题的市场，交易绝不可能繁荣。许多发展中国家市场不发达的原因之一就在于由于严重的信息问题而导致缺乏普遍的信任基础。在一个缺乏信任基础的社会，人们只同自己熟悉了解的人交易，则关系就常常充当了解决信息问题、降低交易不确定性的角色。1986年对印度孟加拉邦80个村庄的研究证明了这一点，在信息质量难以确认的情况下，当地地主只雇佣本村或非常邻近村庄的劳动力，人际关系和信任比工资差距更重要

（WDR，1998）。关系降低交易的不确定性，体现了制度在约束机会主义行为和建立稳定预期方面的作用。

关系的节约功能表现之二是，降低交易成本（就本质而言，交易成本是源于交易的不确定性的）。几乎所有研究关系经济学的文献都会提到这一点。比如，从谈判中的寒暄、握手、互致问候乃至宴会上的觥筹交错，使得合同得以尽快签定，降低了谈判成本，也可以为将来更多的潜在的交易奠定基础；再如，通过关系谋求工作，由于两者之间相互信任和认同的概率增加，降低了劳动力市场交易费用；又如，关系的存在使合同的履行由社会压力来促进，降低了监督合同履行的成本。关系降低交易成本，体现了制度的节约功能。

但是也有学者认为关系不单可能降低交易风险和交易成本，而且也可能会抬高交易风险和交

易成本（张军，1995）。譬如银行信贷,关系虽能帮助过滤风险，但也可能使贷款因关系的存在而不按期偿还，或者使很多贷款成为钓鱼项目。

似乎上述问题很难解释，但是如果把关系分解成两类（Douglas Guthrie,1999）：a.搞好生意关系和b.靠关系走后门，上述问题就迎刃而解。前一种关系降低了交易不确定性和交易成本，后一种关系常常导致资源的错误配置，抬高交易风险和成本。在计划体制和短缺经济下，两种关系都十分盛行。但是在一个竞争性的市场体制下，后一种关系将逐渐势弱。因为在计划体制下，靠关系走后门所带来的成本由国家承担，比如一个厂长将产品贱卖给送回扣的关系户，其企业的损失由国家在承担；而在一个竞争的市场体制里，该企业将为厂长的行为付出成本，作为理性的经济人将不会采取这种行为。许多的实证研究表明，随着中国竞争性市场体制的建立，靠关系走后们的现象正在减少。

四、中国为什么形成关系社会

中国为什么会形成一个关系发达的社会，而美国却是法治发达的社会？回答这个问题需要考察两国社会的历史和制度特征。从博弈论的观点看，任何一种稳定的制度都是人们相互博弈的一个均衡结果。关键是，制度的均衡路径是怎样形成的？

由于许多不同的制度都具有节约功能（虽然在许多情形下分配结果会大相径庭），因此不同制度安排之间存在着潜在的竞争。关系与法律之间也存在竞争。人们可以选择关系作为解决交易问题的手段，也可以采用法律作为解决问题的手段。但通过关系解决问题意味着与通过法律解决问题的对立。在缺乏立法的国家，人们更多地依靠关系。但是即使在有法律的情况下，人们也会在通过关系解决问题与通过法律解决问题之间进行成本收益的权衡。如果同样可以达到双方满意的结果，而通过关系解决问题的成本较通过法律要低一些，那么人们就会选择通过关系来解决问题。在中国，尤其是前些年，人们对于官司常常"私了"而不是对簿公堂，就是这样的例证。

由此我们可以推测，中国之所以形成一个关系社会，是因为人们在长期的博弈中选择了关系作为解决交易问题的重要手段，这种选择与交易费用有关--事实也是如此。中国古代也有法律，也有"王子犯法与庶民同罪"的平等实施法律的思想，但是在制度竞争中，法律输给了关系。邓林和俊昌（1999）对厌讼思想的研究对此是一个很好的注释。他们的研究指出，人们不打官司可能并非是因为不懂法，而是由于打官司的成本太高所以才常常选择"私了"。在古代中国，一方面由于统治者将官司诉讼视为社会不稳定因素，政府无一例外地要求地方官员尽量减少当地诉讼，并以讼例多少作为衡量地方官业绩的标准之一，结果官吏们无不"无讼为尚"，视"争讼"、"刁民"予以打击。在解决讼事时，官吏不仅以调解、劝谕、教化等方式来代替法律判决，甚至采取"拖延、拒绝、设教唆词讼罪"等方式来达到息讼的目的。另一方面，中国古代诉讼制度下，原告的负担过于沉重，致使许多原告因无力承担举证责任、告额的诉讼费用，以及（在心理和生理上）承受不了"立肺石、跪公堂"之屈辱，遭受不起拷讯的皮肉之苦而不得不放弃诉讼；第三方面，古代中国司法、行政等集于地方长官一身，个人精力和办案经费都相当有限，加之侦查技术缺乏导致许多案件不能告破，因此案件积压或者草菅人命，司法效能极其低下，使人们对官员失去信心。上述三个方面，使古代中国人们利用法律解决人际问题的成本非常高昂，又加之传统的儒家文化教育人们"息事宁人"、"以和为贵"，因此关系就逐渐成为人们解决人际问题的手段。关系在与法律的竞争中逐渐显示出优势。

制度一旦形成就具有自我强化的趋势，并且存在路径依赖的特性。当人们开始利用关系来解决各种交易问题时，关系作为一种制度安排就不断被强化，关系运行成功的例子使越来越多的人支持关系--而这又反过来导致关系作为制度安排被进一步强化，法律逐渐不被尊重（中国古代法律没有尊严是众所周知的，朝令夕改也很常见），于是关系社会就形成了。

但是，就当代中国而言，并不是一个完全关系化的社会。关系网的力量仍然很强大，但是法律也正越来越受到尊重，尤其是进行市场化改革以来，法律体制的不断完善以及争讼成本降低，使得法律成为解决很多交易问题（比如保证自身权利等）的最佳手段，因此人们逐渐在那些方面转向依靠法律，而越来越多的人依赖于法律解决问题的时候，法律就越来越权威，法律作为制度安排就不断被强化。这就是中国由关系社会向关系与法律并行社会的变迁过程，这种变迁取决于关系与法律在各自实施中的交易费用，是两种制度安排竞争的结果。也可以预见，如果法律的运行成本进一步降低、司法效率进一步提高、诉讼的费用进一步下降，中国社会将会具有更高的法治程度。

有一点值得提出，近20年中国从关系社会到关系与法律并存社会的变迁，与中国政府的改革开放和市场化改革有密切关系。事实上，一个国家有关的制度结构，常常内生于政府的发展战略。当政府试图建立一个法治社会的时候，社会就会逐渐由非法治向法治转变。

五、关系与中国经济改革

大家知道，中国的改革始于一个关系社会，法律体制是伴随改革过程逐渐建立起来的，尤其是1993年明确提出建立市场经济的目标以来，更加快了立法的进程。在一个缺乏法律框架下的改革，非正式制度安排的作用就更突出。

Herrmann-Pollath（1992）指出，从计划到市场的过渡是文化变化，在此过程中，一个国家的传统文化和社会主义文化是一种混合的遗产，并决定着市场经济逐步产生的过程。他认为，综合科尔奈和诺斯对非正规约束的理论来建立一个分析过渡经济的框架，则体制内的非正规约束的结构特定特征可以起着十分关键的作用，用以解释体制过渡的方向、速度和成功的程度。

现在几乎没人研究关系对中国改革的影响。在传统的观念上，关系一直没有给国人留下好印象。大家认为关系产生了不正之风，妨碍了竞争公平等等。诚然，关系尤其妨碍公平的一面，尤其在计划体制和短缺经济中，会出现向特权者进行关系投资的行为，产生贿赂与腐败等现象。但是，关系在改革中的积极作用也不可否认。事实上，关系对改革也具有磨合作用，降低了改革中的各种交易成本。

中国最初的改革就是以"关系"作为保证的。当初安徽18村民私下承包土地的协定，是关系的一种体现。他们面临"掉脑袋"的风险，是一种什么样的制度防止他们之间产生机会主义行为？答案是关系！中国社会，由于关系的强大力量，利益集团更容易形成成功守同盟，因此这决定了改革只能是渐进的。

在中国改革的初期，没有市场制度（连商品经济的概念都是改革四年后提出来的），也没有与市场经济相适应的法律体制。人们在从事经济活动的时候，仍然被高度的不确定性所困扰，比如产品质量问题、稳定性过低、缺乏可靠供给等。这样，一个经济主体不得不与其他经济主体建立长期、稳定关系的办法来减少这种不确定性。这种显在或隐含的合同是建立在从计划经济中继承下来的行为规律或生意关系的结构基础之上的。只有当一个竞争性市场体制建立起来之后，人们的交易才逐渐可以不依赖于关系这种特殊的方式。这说明，在中国完成竞争性市场体制改革以前，关系对繁荣市场交易起到了独特的积极作用。

另外一些关于中国乡镇企业效率的研究似乎也说明了关系作为改革"润滑剂"的作用。Gordon和Li(1995)认为，企业对政府官员的回报不仅仅对改革提供激励，而且也会减少企业经营的困难提供激励。在中国，办企业必须与政府（官员）搞好关系几乎是一条定理。不过就中国关系变迁来看，"搞好生意关系"仍然在经济生活中有显著的作用，而"靠关系办事情"（走后

门)正随竞争性市场体制的建立而逐渐衰落。无论如何,对于中国社会,前一种关系对经济活动的促进作用是应该是明确的。

本文最后想说明的是,对于人际关系的经济学研究目前还是非常初步的、零散的,然而也很有意义,至少它可以使我们更深刻地理解经济体制具有多元化的特征,也可以使我们更深刻地认识影响中国经济的包括"关系"在内的全部因素。尤其是,当我们将关系区分成"搞好生意关系"和"靠关系走后门"时,我们就知道那种关系是好的,那种关系是不好的,对于制定改革的政策无疑也有积极的意义。当然,本文也再一次证明了竞争性市场体制非常重要,因为它将过滤掉那些不好的关系。

参见: <http://bbs.cenet.org.cn/dispbbs.asp?boardID=12625&ID=7093>

<http://www.cenet.org.cn/cn/ReadNews.asp?NewsID=20623>

/