

# 中国人的信任游戏



[中国人的信任游戏 下载链接1](#)

著者:罗家德

出版者:社会科学文献

出版时间:2007-2

装帧:

isbn:9787802304796

中国人做生意全景流程再现，学者深邃分析不无洞察之力。中国人做生意过程中，是一手“信任游戏”，一手“权力游戏”，其间有绵绵不断的博弈，但同时又要顾念人情，保留余地，以维持一定的真实信任。在“吃饭喝酒搏感情”的表象下，交易双方保持着相当的理性算计，绝非只是“讲义气”“图个爽”而已。

本书可供经济学、管理学、社会学研究者，大专院校相关专业师生，中外企业经营者及中高层经营人员参考。

作者简介:

罗家德，清华大学社会学系教授。台湾大学经济学士，纽约大学经济学硕士、应用数学硕士，社会学博士，加州大学伯克利分校统计系博士后研究。有中英文论著多种。

目录: 真实经济学永放光芒!

作者自序

前言 问题缘起

一 书名为什么是“信任游戏”?

二 本书的主旨

三 本研究的企图

四 为什么选高科技外包交易为研究对象?

第一章 理论背景——交易成本理论与镶嵌理论的对话

一 威廉姆森研究外包行为的架构

(一) 威廉姆森眼中的网络

(二) 网络是中间结构?

二 镶嵌理论对交易成本架构的修正

(一) 格兰诺维特的镶嵌理论

(二) 包威尔对中间结构的反击

三 一个交易成本—镶嵌的整合架构

第二章 中国人的信任网络

一 信任的定义

二 一般信任 (General Trust)

(一) 一般信任与特殊信任

(二) 一般信任的来源

三 特殊信任 (Particularistic Trust)

(一) 权力关系与信任关系

(二) 保证 (assurance) 关系与信任关系

(三) 以人际关系为基础的信任

四 中国人的信任网络

(一) 差序格局下的家人、熟人与弱连带

(二) 人情交换与工具性交换

(三) 信任网络的动态变化——同、报与结亲

五 人脉的概念——自我中心信任网络

(一) 华人经济交易中的信任

(二) 定义人脉——自我中心信任网络

六 交易中的信任关系

(一) 加入信任的交易成本—镶嵌架构

(二) 信任在中国人经济交易中的操作性定义

(三) 交易成本—镶嵌架构的分析步骤

第三章 研究方法与资料搜集

一 定性研究方法

(一) 资料收集的过程

(二) 光驱制造厂——代码CDRA

- (三) 显示器制造厂——代码MONA
- 二 信度和效度的探讨
- 三 资料的登录与分析原则
- 第四章 外包流程中三种治理方法的运作
- 一 供货商开拓和评估
- 二 基本采购协议书订定
- 三 议价和下单
- 四 订货和收货的方式
- 五 制造管制与供货管理
- 六 辅导、培育、支持、付款
- 七 小结
- 八 讨论
- 九 概念编码簿的建构过程
- 第五章 为什么信任在中国人的交易中重要?
- 一 外包中建立信任的原因
  - (一) 信任在交易初始扮演关键角色
  - (二) 即使有权力仍需信任
  - (三) 权力均等时更需要信任
  - (四) 中国社会强调多用人情少用权力
  - (五) 中国人建立人脉才好做生意
  - (六) 结论
- 二 讨论——再思中国人的关系
  - (一) 权力关系扮演的角色
  - (二) 交易关系中的礼治，抑或人治?
- 第六章 再谈交易成本—镶嵌架构
- 一 研究发现在理论上的启示
  - (一) 经济交易中存在真实信任吗?
  - (二) 治理结构是分立的吗?
- 二 整合的交易成本—镶嵌架构
  - (一) 不同治理结构的特质
  - (二) 整合的交易成本—镶嵌架构
- 三 交易成本—镶嵌架构的定量研究
  - (一) 从研究架构到理论模型
  - (二) 从大型理论到中层理论
  - (三) 从中层理论到理论模型
- 第七章 后语
- 参考文献
- • • • • (收起)

[中国人的信任游戏\\_下载链接1](#)

标签

社会学

社会网络分析

心理学

信任

文化

社区研究

罗家德

中国

## 评论

尚可

---

我觉得很没意思

---

工作几年越发理解权利与信任关系的微妙与影响力，尤其是工程行业，书的研究课题很值得继续的，交易成本-镶嵌架构搞了个框架还没填肉，应付结题完事？文献查找下，鲜有后续研究的痕迹

---

[中国人的信任游戏\\_下载链接1](#)

## 书评

---

[中国人的信任游戏\\_下载链接1](#)