

谁更愿意动员社会资本?

——基于心理人格特质的实证分析

李黎明 龙 晓 李晓光

内容提要:本文主要探讨行动者人格特质如何影响社会资本动员。我们基于大五人格理论(OCEAN),从外向度、敏感度、合作度、求新度、理性度五个角度提出理论假设。JSNET2014数据分析表明,就个体的社会资本动员能力和社会支持获取能力而言:外向度、合作度、求新度具有显著正向影响,敏感度具有显著负向影响,理性度则无显著影响。以上发现表明,社会资本动员不仅受到个体资源限制和社会结构制约,同时也受到行动者内在心理特征的影响。

关键词:心理人格特质;社会资本动员;社会支持获得

尽管社会资本和社会网络研究已经硕果累累,但仍然面临两大问题:第一,个体的心理作用机制长期被忽视。有学者认为,个体内在心理特征深刻影响社会网络的寻求、建立和维持过程(McCrae, 1996; Flynn, 2006; Kalish et al., 2006),社会网络研究如果能纳入个体的动机、认知和性格等内在特质,则对解释人类的主观体验和行为模式具有广阔前景(Burt et al., 1998; Totterdell et al., 2008; Zhu et al., 2013)。这些心理因素一旦被忽略,社会网络研究则将“丧失了真正的同情心和同情行动”(波茨、兰多尔特, 1996),面临严重的低度解释风险(Robins et al., 2008)。第二,个体社会资本动员很少被关注。现有研究主要分析潜在社会资本或使用的社会资本为个体带来利益回报问题,以及探讨因资本欠缺和回报欠缺所引发的社会不平等现象,而很少关注社会资本是如何被动员和激活的。在鲜有的资本动员研究中,学者们重点考察社会结构和个体资源对资本动员的影响,作为资本动员主体的行动者,其内在心理特征对资本动员的影响却被忽视。其后果是,行动者的主观能动性成为社会资本动员的“黑箱”,其背后的内在逻辑与运作机制被隐藏。这种将个体行为还原为结构原因或结构强制力的研究思路,招致社会学研究“过度社会化”(Granovetter, 1985),因为“人不是早已注定的命运的同谋,而是能动的、积极的行动者”(韦伯, 1999),找寻和探究普遍的客观规律无疑会陷入“纯思的幻象”之中,脱离主体性的行动者将会像傀儡一样行事,深陷“另一种形式

作者简介:李黎明,西安交通大学人文学院教授,主要研究方向为社会分层与社会流动、组织社会学、社会政策研究;龙晓,西安交通大学人文学院硕士研究生,主要研究方向为社会流动与社会资本;李晓光,西安交通大学人文学院博士研究生,主要研究方向为社会资本与社会网络。

基金项目:国家社会科学基金重大项目(13& ZD177);国家社会科学基金项目(14BSH131);2016年度西安交通大学基本科研业务费(人文社科类—重大培育)专项科研项目。

的原子化的孤立”。

为了回答以上问题,本文将个体心理特征作为聚焦点,将社会资本动员行为纳入行动者的“生活世界”中去观察。其目的是打开“黑箱”,还原行动者主观能动性在社会资本动员中的运作逻辑。我们知道,生活世界中的人类行动,最重要的特征是行动者具有认知能力,行动的意义在于行动者的目的性行为与环境的持续互动,这意味着任何行动者与其他行动者之间的关系都会对行动者的行为后果产生影响。社会资本动员反映了行动者之间的多维互动,在这一互动过程中,如果研究者忽略了行动者的主体性,将内容丰富的关系分析仅仅还原为机械的量化研究,行动的意义无疑会被屏蔽。尤其在这里需要注意的是,社会资本的生产性功能只有与具体的社会行动相联结才能实现。为此,本研究将以行动者内在人格特质为视角,探讨个体能动性如何影响社会资本的动员过程和运作机制。在中国关系主义文化情境下,对这一问题的探讨,也有助于我们恰当地理解人们的行为模式中所蕴含的理论内涵与现实意义。

一、文献综述

本文关注个体层面社会资本,即“在目的性行动中能被获取或被动员的、嵌入在社会结构中的资源”(林南,2005)。毫无疑问,作为资本的一种类型,社会资本具有生产性功能,即像经济资本一样符合“投资—收益”模式。然而与经济资本不同的是,社会资本具有生产属性的同时,更重要的是具有关系属性,正如林南所言:“重要的是关系需要被重视和保持,而不是交易的恩惠本身的价值要被重视和保持”(边燕杰,2004)。

沿着双功能的思路,学者们将研究的重点主要集中于社会资本的建构过程和回报机制的解释上,比如工作机会的获取、收入回报的提升和社会支持的获得等。首先,建构过程研究包含三种观点:“地位效用论”认为,较高社会地位的人拥有更多用于经营交往圈的资源,有能力适时建立、维持、扩大和调整人际社会网络,形成有效社会资本(林南,1982);“网络效用论”认为,社会关系网络就是社会资本,网络规模越大,网顶越高,网差越大,网络构成越合理,社会资本越丰富(边燕杰,2004);“运作效用论”认为,个体可以能动地激活关系网络中的资源蕴藏,将其转化为社会资本。其次,回报机制研究主要关注两种机制的作用:信息传递和人情影响。“弱关系”理论(格兰诺维特,1973)认为,社会网络可以通过传递非重复信息为行动者提供工作机会;而“强关系”理论(边燕杰,1997)认为,社会网络可以通过施加人情影响从而为行动者带来利益回报。

但社会资本是如何被动员的?即我们在关注资本存量时,资本流量究竟如何,这同样是社会资本从“建构”到“回报”链条中不可或缺的一环。林南认为,一个完整的社会资本模型应包括三个过程(邬金刚,2010),第一,社会资本的投资过程,即社会资本是如何被嵌入到社会网络之中,以及个体又是如何掌握这些嵌入性资源的。第二,社会资本的动员过程,即个体采取什么样的行动策略来激活并动员网络中的资源。第三,社会资本的回报,即动员社会资本所能实现的不同目的性行为。目前,许多研究集中于社会资本的“投资—回报”模式,较少关注资本的中间动员过程,这容易导致社会资本运作链条的断裂,从而引发社会资本研究重视生产属性而轻视关系属性的倾向。有学者认为,社会资本动员体现出资本在关系网络中的动态流动性,社会资本具有“资本”投资增值与消耗折损的固有属性,因此,嵌入在关系网络中真正的社会资源含量,是投资带来的“存量”与折旧磨损的“流量”之间的动态过程,即行动者社会资本存量的多少最终取决于可被动员提现的资源含量(李黎明、李晓光,2016)。因此,社会资本动员是架通社会资本从“投

资”到“回报”的桥梁,它决定着嵌入在关系网络中的社会资本能否最终为行动者带来回报以及回报的多少。

社会资本动员的实证研究,当前主要集中于求职过程和社交餐饮情境。首先,求职过程中使用关系直接体现出对于社会资本的动员与激活。这一研究脉络关注关系是否被动员、关系强弱、关系人地位和关系资源类型(包括人情和信息资源)等如何影响求职结果(格兰诺维特,1973;边燕杰,1997,2004,2006;张顺、郭小弦,2011;梁玉成,2011;陈云松、比蒂·沃克尔、亨克·弗莱普,2013,2014;程诚、边燕杰,2014)。其次,作为中国人经营关系资本最重要和最常见的社交餐饮场合,体现了社会资本动员的另一情境,在此情境下,个体成为宴席主人、客人或陪吃的频率成为测量关系的指标(边燕杰,2004)。这一研究脉络主要探讨社会资本动员的制约因素和动员效应。在制约因素方面,研究发现结构性力量(如市场化程度和体制分割)与个体资源状况(如政治资本、人力资本、经济资本等)会影响行动者的社会资本动员能力(李黎明、李晓光,2016);在动员效应方面,发现餐饮网具有情感性和工具性两大功效,前者主要指赴宴者之间加强情感沟通、增进信任,从而提高幸福感等,后者指赴宴者增强跨阶层的资源整合能力和高层资源的获取能力等(边燕杰、郭小弦,2015),这两种功效直接体现了社会资本动员所带来的回报。此外,也有学者将社交餐饮网作为动员性社会资本的测量指标,证实了市场化进程中动员性社会资本对收入水平的正向作用(张顺、程诚,2012)。

但上述社会资本动员研究对于行动者的内在特质及其互动过程关照不足。特别是将行动者做均质化处理,视行动者为结构下的提线木偶,忽视了行动者的性格因素和心理特征。首先,个体社会资本的运作是建立在个体中心网之上,即行动者是以己为中心向外拓展延伸形成社会网络,而社会资本便是嵌入在这些网络中的有价资源。在这一过程中,内在特质因素深刻影响着行动者社会资本及其动员行为。例如小李和小张同为某高校毕业生且成绩相当,但小李性格内向、不善交际,而小张阳光活泼、乐观自信。在求职过程中,小张明显比小李应对自如,通过动员社会资本获取了各类信息和人情帮助,最终取得一份高薪工作。从此案例中我们不难理解,如果忽视行动者的内在特质对社会资本动员的影响,就难以解释二者在求职结果上的差异。其次,社会资本动员是行动者自我选择的互动过程,具体而言,关系网络中的行动者互为主体间性,其互动过程直接决定着资本动员的方式和效果。此外,现实情境中行动者可以决定是否动员、何时动员以及如何动员的问题,这是一个自主选择的过程。无论是行动者的互动过程还是选择过程,既受制于所处外部环境的影响,也受制于行动者内在人格特质的影响。

由此可见,人格是行动者内在特征的核心体现,它作为一般化、稳定而持久的心理倾向深刻影响着个体行动。在社会资本动员中,行动者的人格差异会在主体间互动过程中作用出来,决定着资本动员的成功率和资本动员所带来的回报率。因此,本文选择人格特征作为探讨社会资本动员的切入点,在一定意义上能够区分资本动员过程中行动者内在特质差异性和互动过程差异性的问题。

二、研究假设

人格是个体内在心理特征与外部行为方式的多侧面、多层次与多因素的统一体,通过对人格的分析在一定程度上能够预测个体的行为选择。人格心理学研究范式众多,本文选择特质论范式进行分析。特质论将人格看作由多个特质单元组成的具备跨情境一致性和跨时间持续性的整体,倾向于研究人格的结构与构成因素(兰迪·拉森、戴维·巴斯,2012)。美国心理学家科斯塔(Costa,1985)和麦克雷(McCrae,1985)

提出五种宽泛的人格特征,包括外向性、神经质、开放性、宜人性和尽责性,简称大五人格理论^①。这些人格特质能够捕获相对稳定的思考模式、情感模式、动机和行为模式,其影响着人们的态度和价值观念,以及面对不同情境时做出的反应和采取的行动(McAdams, 2009)。同时,大五人格特质可以用来解释不同个体在同一行动上的差别化表现方式,这正是个体内在能动性的外在作用结果。为此,本文借鉴大五人格理论及其量表,提出社会交往过程中影响社会互动的五大主要人格特质:外向度、敏感度、求新度、合作度和理性度,并依次从这五个维度探讨其对行动者社会资本动员的影响。

社会资本动员的分析包括两个环节:动员过程和潜在结果。动员过程的分析主要依托于社交餐饮网,认为个体参与餐饮网络越多表明其社会资本动员能力越强(边燕杰、郭小弦, 2015),而正是“动员”过程使得资源的资本化得以实现。潜在结果的分析依托于社会支持网,主要有工具性社会支持(如借贷等)和情感性社会支持(如倾诉心事等),这也是社交餐饮网工具性功效和情感性功效(边燕杰、郭小弦, 2015)的体现,反映出社会资本动员能为行动者带来的潜在回报,回报率越大表明其社会支持获取能力越强。无论是社会资本动员过程还是社会支持获得结果,都离不开行动者的内在人格特质与关系网络的动态互动。据此,我们将分别提出五个维度的人格特质影响社会资本动员的研究假设。

(一)外向度

外向度反映人际互动的倾向,代表个体的社交能力。有关研究表明,外向度是人格特质中人与外界联系的层面,决定个体人际关系和对外来刺激的需求以及由此感受愉悦的能力(兰迪·拉森、戴维·巴斯, 2012)。第一,从外向度特质的表现来看,高外向度的个体更加倾向于社交、自信、善谈与乐观等积极情绪,而处于对立端的特征是内敛、沉默、腼腆与严肃(Wehrli, 2008)。第二,从社会交往的意愿来看,外向度高的个体具有更高的社会交往偏好,更愿意为发展新关系不惜时间成本(Diener et al., 1984),而拥有强烈的交往动机且具备较强的交往能力的个体更容易融入社交活动之中。第三,从社会网络的特征来看,高外向度个体的网络具有规模大、密度高的特点(Russel et al., 1997)。由此,本文认为,外向度对个体的关系网络动员能力、社会支持获取能力具有正向影响。

假设1:行动者外向度越高,社会资本的动员能力越强,社会支持获取能力也越强。

(二)敏感度

敏感度是人格特质中测量情绪稳定程度的因子,反映个体经历情绪波动(尤其是负面情绪)的倾向。已有研究表明,首先,敏感型个体的情绪调节能力与应对能力较弱,在社交场合中容易感到害羞、焦虑、自卑、尴尬(Costa、McCrae, 1992)。其次,敏感型个体过分关注人际互动的消极层面(Barelids, 2005),更多选择表达自己负面的感受,以及不情愿向别人披露自己的心声。此外,有研究还发现,个体的敏感度越高,人

① 人格特质论20世纪60年代成为人格心理学的主流,人格特质论者大都采用因素分析技术对人格进行描述,1985年,McCrae和Costa运用NEO-PI-R量表发现Extroversion、Neuroticism、Openness、Agreeableness、Conscientiousness五大因素是所有人格问卷中趋于稳定的因子,提出目前最被广泛接受的大五人格理论。其中外向性包括热情性、乐群性、自我肯定性、活跃性、刺激寻求、正情绪;神经质包括焦虑、愤怒性敌意、抑郁、自我意识、冲动性、脆弱;开放性包括幻想、审美、情感、行动、观念、价值;宜人性包括信任、坦诚、利他、顺从性、谦虚、温存;尽责性包括胜任感、条理性、责任心、事业心、自律性、审慎性。本文数据来源于“社会网络与职业经历调查问卷”,其中人格特质的测量主要是基于大五人格理论,题器为“请您根据自己的性格特征,打出最接近的分数”,选项是五组性格特质的描述,包括“外向的一内向的”“谨小慎微的一大而化之的”“追求新奇、变化—追求常规、稳定”“喜欢合作做事—喜欢独立做事”和“理性的一感性的”,分别与五大人格维度对应。不可否认,本文心理测量过于单一,难以达致心理学量表的严谨性,但在一定意义上,也能够体现不同个体内在人格特质的差异性。

际关系的质量会越差(Klein et al.,2004)。据此本文认为,高敏感度对社会网络建构和社会资本动员具有负向影响,理由是:第一,敏感型个体的情绪化倾向使其在社会交往中处于被动地位,反而那些不拘小节、宽怀大度的个体更有可能在社会交往中获得同伴的青睐,因此,高敏感度的个体与低敏感度的个体相比,其拥有的社会资本存量相对较低,相应地动员性社会资本存量也会较低。第二,一般而言,高敏感度个体因性格的谨小慎微而害怕动用“关系”资源,在决定是否动员社会资本时,高敏感度个体会不断进行自我内部对话,产生心理约束,导致其对社会资本动员的消极态度。由此提出第二个假设:

假设2:行动者敏感度越高,社会资本动员能力越弱,社会支持获取能力也越弱。

(三)求新度

求新度反映个体对新事物的认知倾向。高求新度个体的外在特征主要表现为灵活性、创造性与开放性。吉尔福特总结创造性人格特征具有“高度的自觉性和独立性,旺盛的求知欲,强烈的好奇心,以及富有想象力与幽默感”(何少颖等,2015),那些追求新奇变化的个体具有开放性人格特质,比那些追求常规稳定的个体能够更快地接受新鲜陌生的环境和事物。此外,实证分析发现,求新度对社会关系的维护与满意度的提升有着积极影响(Vodosek,2003)。据此可以推断,求新度越高的个体在社会资本动员过程中越具有相对优势。这是因为,第一,高求新度的个体在社会交往中怀有强烈好奇心,更容易接受新环境和新关系,能够创造更多社会资本存量,从而在社会资本动员中占据相对优势;第二,求新度越高的个体,具有更旺盛的精力与挑战欲,在日常生活中更有可能通过动员社会资本实现既定目标。由此我们得出假设三:

假设3:行动者求新度越高,社会资本动员能力越强,社会支持获取能力也越强。

(四)合作度

合作度是人格特质中测量亲社会性的因子。合作型的个体拥有平等相处、团结协作的观念,并具备与他人共同目标而努力的能力(李颖,2011)。已有研究发现:首先,合作型人格具备有价值的人际交往特征,比如利他性、谦逊、信任、同情与关怀他人(Graziano et al.,1996);其次,合作型的个体倾向于避免引发冲突或激起侵略来最小化人与人之间的矛盾(Patterson,1982),而这些特征均是和谐融洽的人际关系不可或缺的;最后,相较于低合作度的个体,高合作度的人拥有更大的社会网络,且更容易成为他人的亲密朋友(Selfhout et al.,2010)。据此本文推测,高合作度的行动者具有社会资本动员的相对优势,因为合作度越高的个体拥有越强的合作动机与合作能力,行为的利他性明显,容易获得同伴的信任与支持,在现实生活中更有可能建构更多的社会资本,在目的性行动中动员社会资本实现利益回报的能力自然也越强。由此,我们提出第四个假设:

假设4:行动者合作度越高,社会资本动员能力越强,社会支持获取能力也越强。

(五)理性度

心理学取向将理性定义为“认知过程”或“理智过程”,而将非理性定义为靠感情机制做出的抉择(郑也夫,2000)。据此,人格特质的理性成分反映的是个体情感性选择的倾向。理性度越高的个体,能够更好地控制自己的情绪与感情;反之,理性度越低的个体,容易经受个人情感偏好、感受、意志与直觉等非理性因素的影响。研究表明,理性度越低,对于社会交往的负面影响越大(Zhu et al.,2013),因为低理性度的行动者容易陷入各种情感之中,产生情绪反应,不利于产生良好的社会交往偏好,从而很难建立和维持社会关系(Tueban et al.,1994;Hurtz et al.,2000)。据此本文认为,个体的理性度越高,越有利于实现社会资本动员。首先,那些富有感性的个体在社会交往过程中,由于容易受到具体情境下自我感受的影响,所以越有

可能表现出行为的波动性,从而对交往情境中其他行动者造成情绪困扰和不愉快感,不利于维持良好的人际关系(Donnellan et al.,2005;Malouff et al.,2010)。其次,偏重于理性的个体不易受到情绪左右,行为呈现一定的成熟度与稳定度,在社会交往中更有可能寻求、建立和维持良好的人际关系,从而在动员社会资本和获取社会支持的过程中具有相对优势。由此我们提出最后一个假设:

假设5:个体的理性度越高,社会资本的动员能力越强,社会支持获取能力也越强。

三、数据来源和变量操作

(一)数据

本文数据来源于西安交通大学实证社会科学研究所边燕杰团队所做的2014年中国八城市“社会网络与职业经历调查”(JSNET2014)。该调查在长春、广州、济南、兰州、上海、天津、厦门和西安八城市采用多阶段系统抽样和地图法相结合的方式,通过电脑调查辅助系统(CAPI)随机抽取一名18-69岁有非农工作经历的被访者进行问卷调查。调查过程采用结构式访谈的方式进行,共收集5480份有效问卷。根据研究需要,剔除一些关键变量缺失样本后,最终进入分析模型的样本4989个。

(二)变量操作

因变量:社会资本动员能力。该变量来源于社交餐饮网指标,具体而言,被访者最近三个月“您请人在外就餐过吗?”“您被请在外就餐过吗?”“您陪朋友在外就餐过吗?”,回答选项“从不”“很少”“有时”“较多”与“经常”。通过对三个指标进行因子分析,并将取值范围处理为0到1之间,得到社会资本动员能力变量。

因变量:社会支持获取能力(包括工具性支持获取能力和情感性支持获取能力)。工具性支持获取能力是指行动者通过社会网络能获得物质性支持(比如经济或有用信息等)的能力,具体测量为“在本地,您有多少个关系密切,可以向他/她借钱(5000元为标准)的朋友/熟人(不包括亲属)”。情感性支持获取能力是指当行动者遇到情感性问题时能从社会网络中获取帮助的能力,测量为“在本地,您有多少个关系密切,可以向他/她诉说心事的朋友/熟人(不包括亲属)”。由于两个题目的选项为“0、1-3、4-6、7-9、10个及以上”,本研究将其作为定序变量,模型中采用定序逻辑回归。

核心自变量:外向度、敏感度、求新度、合作度和理性度。这五个变量来源于问卷中的自评量表,题目为“下面是对个人性格的一些描述,没有好坏之分。请您根据自己的性格特征,打出最接近的分数”,选项是五组性格特质的描述,包括“外向的一内向的”“谨小慎微的一大而化之的”“追求新奇、变化一追求常规、稳定”“喜欢合作做事一喜欢独立做事”和“理性的一感性的”,这五组选项从左到右依次为1到10分,被访者根据自己特征进行打分。本研究根据五组选项依次编码产生外向度、敏感度、求新度、合作度和理性度五个变量,并从1到10分依次表示程度的高低。变量描述统计结果见表1。

四、实证结果与分析

实证分析将从外向度、敏感度、求新度、合作度和理性度依次展开(表2和表3)。需要说明的是,每个模型都是基于各人格特质建立的独立模型,并且控制了性别、年龄、年龄平方、教育年限、政治身份、婚姻状况、单位类型、月收入对数和职业ISEI。在稳健性分析中,我们将五种人格特质同时纳入模型。

表1 各变量描述性统计分析表格

变量名	变量类型	样本量	均值	说明
社会资本动员能力	定距	5435	0.357	标准差=0.245
情感性支持获取效果	定序	5153	2.135	级别越高,获取能力越强
工具性支持获取效果	定序	5444	2.282	级别越高,获取能力越强
外向度	定距	5470	6.253	标准差=2.285
敏感度	定距	5470	5.764	标准差=2.313
求新度	定距	5470	4.562	标准差=2.470
合作度	定距	5470	5.670	标准差=2.580
理性度	定距	5470	6.407	标准差=2.313
性别	定类	5480	0.472	女=0,男=1
年龄	定距	5473	43.514	标准差=13.711
年龄 ² /1000	定距	5473	2.081	标准差=1.228
教育年限	定距	5476	12.880	标准差=3.434
政治身份	定类	5479	0.178	非党员=0,党员=1
婚姻状况	定类	5480	0.715	未婚=0,已婚=1
体制	定类	5442	0.423	体制内=0,体制外=1
个体月收入(对数)	定距	5357	11.022	标准差=1.229
职业 ISEI	定距	5139	44.840	标准差=14.085

(一)五大人格特质的独立影响分析

1. 外向度对社会资本动员过程与回报效果的影响

外向度对行动者的社会资本动员以及社会支持的获取具有正向作用。控制其他变量后,社会资本动员模型(表2)显示,外向度每提升1个单位,社会资本动员能力提升0.012个单位。工具性支持获取模型

表2 人格特质与社会资本动员能力的多元线性回归结果

	模型1	模型2	模型3	模型4	模型5
	外向度模型	敏感度模型	求新度模型	合作度模型	理性度模型
外向度	0.012*** (0.001)				
敏感度		-0.008*** (0.001)			
求新度			0.009*** (0.001)		
合作度				0.005*** (0.001)	
理性度					-0.000 (0.001)
截距	-0.053 (0.049)	0.059 (0.050)	-0.022 (0.049)	-0.019 (0.050)	0.011 (0.050)
样本量	4976	4976	4976	4976	4976
拟合优度	0.248	0.241	0.243	0.238	0.235

注:(1)双尾检验显著度: + $p < 0.1$, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ 。(2)为节省篇幅,所有控制变量(性别、年龄、年龄平方、教育年限、政治身份、婚姻状况、单位类型、月收入对数、职业 ISEI)的系数和标准误均未展示,感兴趣者可向作者索取。

(表3)中,外向度的系数(0.006)为正且显著,表明外向度越高,个体倾向于拥有更多的可以借钱的朋友与熟人,即工具性支持的获取能力越强。同样,情感性支持获取模型表明,外向度越高的个体更倾向于有更多的可以诉说心事的朋友与熟人(系数为0.073)。这说明,动机是激发、引导和维持行为的内部过程,高外向度的个体具备强烈的社交动机,他们更有可能参与到餐饮聚会中。同时,人格的互动性研究取向认为,行动者之间的差异性还源于情境性因素(王亚南,1996),只有在个体与客观情境互动的意义上,人格特质对差异性的解释才有说服力。也就是说,行动者在具体社会交往情境中的互动效果会直接决定其资本动员过程与回报效果,外向性特质的开放性与乐群性,以及较高的社会交往偏好,自然使得他们提取与动员资源的能力更强,并且能够较容易地获得各类社会支持。

2. 敏感度对社会资本动员过程与回报效果的影响

敏感度对行动者的社会资本动员与社会支持获取具有负向影响。社会资本动员模型(表2)表明,0.001显著度水平上,敏感度每增加一个单位,社会资本动员能力会降低0.008个单位。工具性支持获取模型(表3)显示,个体的敏感度越高,拥有可以借钱的朋友、熟人更少,其工具性社会支持获取能力越低(系数为-0.029)。同样,在情感性支持获取过程中敏感度具有负向作用(系数为-0.054)。这一现象如何解释?本文认为,首先,高敏感度的个体一般谨小慎微,对他人保持一定程度的戒备,对于“关系”的运作保持谨慎态度。其次,高敏感度个体的负面情绪感受较多,不利于稳定关系的维持。最后,我们可以从“信任”的角度看,信任的三个基本要素是可预测性、可依靠性和可信赖性(Rempel et al.,1986),可见,信任本身作为一种社会互动的基础,有助于减少不确定性而增进人际沟通。在个体社会网络中,正式规范作用甚微,信任对关系的建立与维系则更为重要。但是,高敏感度的个体由于情绪的波动较大以及自我封闭而难以获得他人的认可与信任,从而容易降低人际互动的效果。因此,敏感度越高,个体的资本动员能力自然更弱,相应的资本动员的回报效果也会不佳。

表3 人格特质与社会支持获取能力的定序逻辑回归结果

	工具性支持获取	情感性支持获取
外向度模型	0.060*** (0.012)	0.073*** (0.013)
敏感度模型	-0.029* (0.012)	-0.054*** (0.012)
求新度模型	0.012 (0.012)	0.027* (0.012)
合作度模型	0.047*** (0.011)	0.061*** (0.011)
理性度模型	0.014 (0.012)	0.001 (0.012)
样本量	4989	4718

注:(1)双尾检验显著度: + $p < 0.1$, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$ 。(2)为节省篇幅,该表格仅简明呈现各模型中人格特质变量的系数与标准误,每一行为两个独立模型。(3)所有控制变量(性别、年龄、年龄平方、教育年限、政治身份、婚姻状况、单位类型、月收入对数、职业 ISEI)的系数和标准误均未展示,感兴趣者可向作者索取。

3. 求新度对社会资本动员过程与回报效果的影响

求新度对社会资本动员过程与回报效果的影响不尽相同。资本动员模型(表2)显示,求新度每增加一个单位,社会资本动员能力将提升0.009个单位,这与已有求新度对社会关系的积极作用的结果保持一致。

求新度对社会资本动员的积极影响,我们可以这样理解:首先,餐饮网能够实现网络资源的动员,主要是依靠营造某种进行攀谈及微小资源交换的情境(边燕杰,2012),而在情境的创造上,求新性特质的优势便得以彰显。其次,充满开放性与创造性的求新型个体极具吸引力,因此,行动者会愿意用更多的机会与他们建立社会关系,结果就是求新性越强的人拥有更强的社会资本动员能力。同时,求新度的积极作用在情感性支持的获取模型中得到了支持(系数为0.027),表明在情感类社交场合中,求新性人格特质对资本动员的正向作用可以更好地发挥。但是,求新度的高低对工具性支持的获取能力没有显著影响,本文认为,求新型的个体具备创意与开放性,无论是请客、被请还是陪客,都需要“设局”与“入局”,从这一点讲,高求新度者具有优势。但是,无论是梁漱溟的“关系取向,伦理本位”,还是费孝通的“差序格局”,无一不体现中国文化中个体之间按亲疏远近而建立的差序关系,个体关系网络有赖于熟、亲、信等非制度性因素的考量,其中暗含着诸多的规则与寓意,尤其像借钱这样的资源获取行为,关系运作更为复杂。从这点来看,喜欢挑战传统的求新性人格特质似乎又难以占据优势。因此,我们无法通过一个人求新度的高低来预测其工具性支持的获取结果如何。

4. 合作度对社会资本动员过程与回报效果的影响

合作度对社会资本动员过程与社会支持的获取具有积极影响。资本动员模型(表2)显示,合作度每增加一个单位,社会资本动员能力将提升0.005个单位。在工具性支持的获取模型(表3)中,合作度的系数为正(0.047),表明合作度越高,工具性支持的获取能力也越强。同样在情感性支持的获取模型中,合作度的系数为正(0.061),表明合作度越高,个体的情感性支持获取能力也越强。这一结果与我们的研究假设保持一致。对此,我们可以从资本交换过程进行解释,经济资本的交换关注有价资源的短期交易及参与交易的各方资源的相对得失(边燕杰,2004),这种即时的交换可以不需要关系的维护就能实现。但是,社会资本的交换是一个非对称的长期过程,资本交换的成功与否,取决于个体前期对关系的投资与维护。较高合作度的个体拥有的互惠性与亲社会性特质,有助于他们展开良性的社会交往并建立长期稳定的社会关系,同时,其他行动者也会主动选择与合作型的个体产生社会联系。结果就是,个体的合作度越高,则拥有越强的资本动员能力,以及会获得他人更多的情感性与工具性支持。

5. 理性度对社会资本动员过程与回报效果的影响

理性度模型(表2和表3)均没有通过显著性检验,研究假设5没有得到支持。在本文的理论假设中,理性度主要跟行动者的情绪和感情控制有关,理性度高则控制得好,反之则差,这一现象也得到相关研究的支持(Turban et al.,1994;Hurtz et al.,2000)。但本文实证结果却表明,当涉及社会资本动员和社会支持获取时,理性度对这一过程并不存在显著影响。如何解释这一差异性结果?本文认为一个可能的原因是,个体在动员社会资本时,其行动的目的性比较明确和强烈,无论是理性的或者感性的个体,都是以目的为导向的,此外,正如林南所分析的那样,在社会交往中,行动者的理性选择遵循损失最小化和收益最大化的原则,而首要策略是规避资源损失,其次才是资源收益最大化(刘少杰,2004),这一行动原则同时适用于理性特质和感性特质的行动者。因此,无论是理性或感性的个体,在动员社会资本与获取社会支持的过程中,都将会有意识地控制情绪、感受、偏好等因素的表达,最终使得自身人格特质的理性程度对其社会资本动员能力和社会支持获取能力并无显著作用。当然,在社会资本动员中,人格特质意义上的“理性失灵”是否是一个普遍现象,还有待进一步的观察和检验。

(二)稳健性分析

通过以上分析,我们依次证明了五种人格特质对社会资本动员的独立影响。但现实生活中,同一个体

在人格特质的不同维度之间并非完全独立,彼此之间存在着相关。例如,外向度高的人,可能更容易与他人产生合作关系,也可能具有更强的创新意识。这种不同维度的相关性,在统计模型中可能产生共线性,从而导致我们的结果可能是有偏的。为此,我们有必要做稳健性分析,将人格特质的不同维度纳入同一模型,分析其对社会资本动员能力和社会支持获取能力的影响效应。

图1中简明呈现出稳健性分析的结果。首先,左边为社会资本动员模型,从图观察可知,外向度、求新度和合作度在0刻度线的右边,表明其对社会资本动员能力的影响为正向显著;敏感度在0刻度线左边,表明其影响为负向显著;理性度处于0刻度线上,表明其对社会资本动员能力的影响不显著。这就说明,当我们把五种人格特质同时纳入模型时,与前文独自纳入所得结论是一致的,即前文的结论具有稳健性。其次,图右边为社会支持获取模型,外向度和合作度对情感性、工具性社会支持的影响均为正向显著,敏感度对两种社会支持的影响为负向显著,而求新度和理性度对社会支持获取的影响不显著。由此可知,不同维度人格特质纳入社会支持获取模型后,除了求新度之外,其他维度与前文所得结论保持一致。但我们也注意到,在前文分析中,求新度对工具性社会支持的影响是不显著的。通过整体比较图中各维度的人格特质系数,可以发现它们对社会资本动员和社会支持获取的影响模式几乎一致,模型通过稳健性检验。

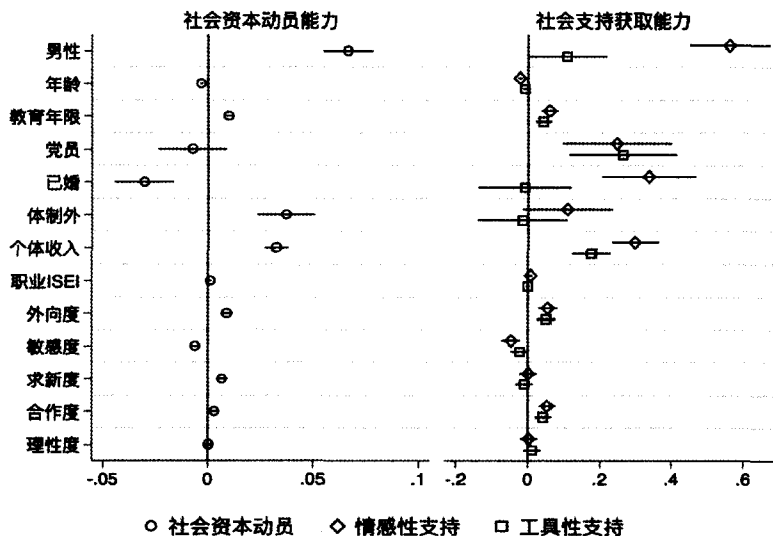


图1 五大人格特质影响社会资本动员的系数图

五、总结与讨论

本文实证分析表明,行动者的心理人格特质会对其社会资本的动员过程与潜在回报产生深刻影响。具体而言:(1)外向度、合作度越高,个体的社会资本动员能力以及情感性支持和工具性支持获取能力越强;(2)求新度越高,个体的社会资本动员能力以及情感性支持的获取能力越强,但对工具性支持获取能力的作用并不明显;(3)个体敏感度的上升会削弱社会资本动员能力、情感性支持获取能力及工具性支持获取能力;(4)理性度对个体社会资本动员能力、情感性支持回报及工具性支持回报均没有影响。

长期以来,社会资本研究中个体的心理作用机制被束之高阁。一旦涉及个体心理等内隐性因素,实证研究容易陷入测量困境而止步于此,导致研究所得的结论在解释生活中关系现象时遇到困境,例如本研究



文献综述部分所提及的小张和小李的案例。通过本文的分析,我们便可以对其提供更为合理的解释:小李和小张虽然在人力资本上并无差异,但是人格特质差异决定了求职结果的不同。由此可见,在社会资本模型中纳入行动者的心理特征,的确有助于提高模型的解释力度和更好地为理解行动结果的差异提供合乎情理的依据。正如博特(Burt, 1998)等学者指出的那样,将心理特征因素纳入社会网络分析,拓展了人们理解自身行为模式的广阔前景。

在社会资本研究中,一个重要的理论关怀是:行动者对社会边界的跨越和结构制约的超越。按照林南(2005)的社会资本理论框架,社会资本之所以重要,是因为那些有价值的资源嵌入在等级制的社会结构中,而不同个体所拥有的资源的质量与类型,决定了其在等级制结构中所处的位置以及接触有价资源的机会。由此可知,在一个稳定的社会结构中,如果个体想获得更多有价值的资源,那么就需要跨越等级制结构进行资源的交换,其中重要的途径便是通过激活与动员社会网络中的社会资本。正因如此,当社会网络跨越群体(Granovetter, 1973)、结构(Burt, 2009)和体制(边燕杰, 2012)时,可以为行动者带来社会资本的增量与潜在的实现目标的机会。这就意味着,社会边界的跨越和结构制约的超越可以提升个体社会网络中的资源含量,从而有助于行动者在目的性行动中通过动员社会资本来获取利益回报。

而本文的结论表明,上述边界跨越的过程,深受行动者内在心理特征的制约。这一制约过程,可以简约理解为三个步骤。第一,关系的建立。日常生活中,那些性格外向的、追求创新的、愿意与人合作的行动者,具有社会交往的偏好和优势,从而更容易跨越社会边界,建立涵盖更多不同等级的社会关系网络。第二,决定是否动员关系。当行动者需要获取不同社会位置中的有价资源时,需要决定是否通过动员社会资本的方式获取,这一过程中,那些性格倾向于社会交往的行动者,更有可能决定选择动员社会资本。第三,社会资本的动员。在通过跨越社会边界建立起的社会网络中,那些具备外倾性、求新性与合作性特质的行动者,在动员社会资本的过程中,更有可能实现跨越社会结构的资源整合,并且更能够恰当地运作社会关系获取有价资源。

如果忽略个体社会资本动员的心理机制,将导致现实中鲜活能动的个体成为实证模型中孤立的原子,其结论将会是一群机械化的个体被动地承受着社会结构的制约,使得生活中内容丰富的关系现象变得僵硬化、呆板化。本文研究结论表明,关系网络中行动者的社会资本动员是一个复杂的行为选择过程,个体的社会资本动员不仅仅受制于宏观社会结构与个体资源的限制,关键还会受到行动者自身心理特征的制约,此时的行动者突破了冷冰冰的同质化的原子存在,成为一个个具有主观能动性的独特的主体存在,实现了行动者从单纯的理性人向感性与理性共在的社会人的转变。

最后需要说明的是,本文是一项基于行动者主体性,从个体心理角度对社会资本动员影响机制的研究,其目的是进一步扩展社会资本动员的解释范围,为加深理解中国关系主义现象提供一种微观层面的解释框架。但这种研究还是初步的、尝试性的,今后还有待在与心理学等跨学科的对话中,从心理特质测量、模型建构等方面作更为精致、深入的探索,尤其在学理上建立更为接近生活意义的知识体系,为我们展示一个丰富生动的真实的社会关系图景。

参考文献:

边燕杰, 2004,《中国城市中的关系资本与饮食社交:理论模型与经验分析》,《开放时代》第2期。

- , 2004,《城市居民社会资本的来源及作用:网络观点与调查发现》,《中国社会科学》第3期。
- 边燕杰等, 2012,《社会网络与地位获得》,北京:社会科学文献出版社。
- 边燕杰等, 2012,《跨体制社会资本及其收入回报》,《中国社会科学》第2期。
- 边燕杰、郭小弦, 2015,《餐饮网社交功能的中日韩比较》,《学术交流》第2期。
- 波茨、兰多尔特, 1996,《社会资本的下降》,《美国展望期刊》第6期。
- 何少颖、方沛、李洋、江怀、任志洪, 2015,《大学生创造力量表编制》,《中国健康心理学杂志》第1期。
- 兰迪·拉森、戴维·巴斯, 2012,《人格特质》,郭永玉、陈继文译,北京:人民邮电出版社。
- 李黎明、李晓光, 2016,《社会结构、交往行动与社会资本动员——以社交餐饮网的建构过程为例》,《社会科学战线》第12期。
- 李惠斌、杨雪冬主编, 2000,《社会资本与社会发展》,北京:社会科学文献出版社。
- 李颖, 2011,《高校毕业生合作型亲社会行为研究》,《教育评论》第2期。
- 林南, 2005,《社会资本:关于社会结构与行动的理论》,张磊译,上海:上海人民出版社。
- 刘少杰, 2004,《以行动与结构互动为基础的社会资本研究——评林南社会资本理论的方法原则和理论视野》,《国外社会科学》第2期。
- 马克思·韦伯, 1999,《社会科学方法论》,李秋零、田薇译,北京:中国人民大学出版社。
- 王亚南, 1996,《情境心理学的若干问题》,《心理学动态》第4期。
- 张顺、程诚, 2012,《市场化改革与社会网络资本的收入效应》,《社会学研究》第1期。
- 郑也夫, 2000,《新古典经济学“理性”概念之批判》,《社会学研究》第4期。
- 郭金刚, 2010,《社会资本:架设社会结构与行动的桥梁——读林南的〈社会资本:关于社会结构与行动的理论〉》,《学理论》第31期。
- Barelds, D.P.H., 2005. "Self and Partner Personality in Intimate Relationships." *European Journal of Personality* 19, 501-518.
- Burt, Ronald S., Joseph E. Jannotta, and James T. Mahoney. 1998. "Personality Correlates of Structural Holes." *Social Networks* 20 (1): 63-87.
- Burt, Ronald S. 2009. "Structural Holes: The Social Structure of Competition." Boston: Harvard University Press.
- Costa, P.T., and R. R. McCrae. 1992. "Revised NEO Personality Inventory NEO PI-R and NEO Five-Factor Inventory NEO-FFI: Professional Manual." Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Diener, E., Larsen, R.J., & Emmons, R.A. 1984. "Person Situation Interactions: Choice of Situations and Congruence Response models." *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 580-592.
- Donnellan, M. Brent, Dannelle Larsen-Rife, and Rand D. Conger. 2005. "Personality, Family History, and Competence in Early Adult Romantic Relationships." *Journal of Personality and Social Psychology* 88(3): 562.
- Flynn, Francis J., et al. 2006. "Helping One's Way to the Top: Self-monitors Achieve Status by Helping Others and Knowing Who Helps Whom." *Journal of personality and social psychology* 91(6): 1123.
- Granovetter, Mark S. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78(6): 1360-1380.
- . 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- Graziano, W.G., Jensen-Campbell, L.A., Hair, E.C., 1996. "Perceiving Interpersonal Conflict and Reacting to It: The Case for Agreeableness." *Journal of Personality and Social Psychology* 70, 820-835.
- Hurtz, Gregory M., and John J. Donovan. 2000. "Personality and Job Performance: The Big Five revisited." *Journal of Applied Psychology* 85(6): 869-879.
- Kalish, Yuval, and Garry Robins. 2006. "Psychological Predispositions and Network Structure: The Relationship between Individual Predispositions, Structural Holes and Network Closure." *Social Networks* 28(1): 56-84.
- Klein, K.J., Lim, B.C., Saltz, J.L., Mayer, D.M., 2004. "How Do They Get There? An Examination of the Antecedents of Centrality in Team Networks." *Academy of Management Journal* 47, 952-963.
- Lin Nan. 1982. "Social Resources and Instrumental Action, Social Structure and Network Analysis." Los Angeles: Sage Publications, 131-145.
- . 2001. "Social Capital: A Theory of Social Structure and Action." Oxford: Oxford University Press.

- Malouff, John M., et al. 2010. "The Five-factor Model of Personality and Relationship Satisfaction of Intimate Partners: A Meta-analysis." *Journal of Research in Personality* 44(1): 124-127.
- McAdams, D. P. 2009. *The Person: An Introduction to the Science of Personality Psychology* (5th edn). Hoboken.
- McCrae, Robert R., and Paul T. Costa Jr. 1985. "Openness to Experience." *Perspectives in Personality* 1: 145-172.
- McCrae, Robert R. 1996. "Social Consequences of Experiential Openness." *Psychological Bulletin* 120(3):323.
- Patterson, G. R. 1982. *Coercive Family Process*. Eugene, OR: Castalia.
- Rempel J.K. & Holmes J.G. 1986. "How Do I Trust Thee?" *Psychology Today*.
- Robins, Garry, and Yoshi Kashima. 2008. "Social Psychology and Social Networks: Individuals and Social Systems." *Asian Journal of Social Psychology* 11(1): 1-12.
- Russel, D.W., B. Booth, D. Reed, and P.R. Laughlin. 1997. "Personality, Social Networks, and Perceived Social Support among Alcoholics: A Structural Equation Analysis." *Journal of Personality* 63(3): 649-692.
- Selfhout, M., Burk, W., Branhje, S., Denissen, J., van Aken, M., Meeus, W., 2010. "Emerging Late Adolescent Friendship Network and Big Five Personality Traits: A Social Network Approach." *Journal of Personality* 72, 509-538.
- Totterdell, Peter, David Holman, and Amy Hukin. 2008. "Social Networkers: Measuring and Examining Individual Differences in Propensity to Connect with Others." *Social Networks* 30(4): 283-296.
- Turban, Daniel B., and Thomas W. Dougherty. 1994. "Role of Protégé Personality in Receipt of Mentoring and Career Success." *Academy of Management Journal* 37(3): 688-702.
- Vodosek, M. 2003. "Personality and the Formation of Social Networks." Conference Paper, ASA Annual Meeting.
- Wehrli, S. 2008. "Personality on Social Network Sites: An Application of the Five Factor Model." *ETH Zurich Sociology Working Paper*. 7, 1-16.
- Zhu, Xiumei, et al. 2013. "Pathways to Happiness: From Personality to Social Networks and Perceived Support." *Social Networks* 35(3): 382-393.

Who Will Be More Willing to Operate Social Capital? ——Empirical Analysis Based on Psychological Personalities

LI Li-ming LONG Xiao LI Xiao-guang

Abstract: This paper mainly discusses how the personality traits of actors affect social capital mobilization. Based on the theory of Big-Five personality (OCEAN), we propose theoretical hypotheses from five perspectives: Extroversion, sensitivity, cooperation, creativity and rationality. In terms of the ability of social capital mobilization and social support acquisition, the analysis of JSNET2014 data shows that extroversion, cooperation and creativity have significant positive influence, sensitivity has significant negative influence, and rationality doesn't work. The above findings reveal that social capital mobilization is not only restricted by individual resources and social structure, but also by the internal psychological characteristics of the actors.

Key words: Psychological Personality Traits; Social Capital Mobilization; Social Support Acquisition

(责任编辑:朱斌)