

西南财经大学

硕士学位论文

社会资本与我国演艺产品输出——基于新经济社会学的视角

姓名：戴可乔

申请学位级别：硕士

专业：国际贸易

指导教师：曹德骏

20081201

摘要

近年来，国际文化贸易在全球范围内轰轰烈烈的展开，同时也成为国家之间竞争的重要领域。作为文化贸易重要组成部分的演出贸易也不例外，国际演出市场空前繁荣同时竞争也异常激烈。中国作为一个有五千年历史传承的文化大国，拥有世界上最为丰富的表演艺术品种，但演出贸易却逆差巨大，而且输出演出节目类型单一，远未形成规模。对于此问题，我国相关学界的关注度却极低。因此围绕如何扩大演出产品输出，积极开发多样性演出产品，形成多元化演出产品出口格局，提高海外演出实际收益，扭转对外演出贸易逆差这些课题的研究是非常有意义的。

一、本文主要观点

对国际文化贸易的研究已经成为国际贸易研究的一个新兴领域，但是当前国内学界对文化贸易的研究还远未细致化与系统化，研究成果也多局限于宏观层面。针对此问题，本文将研究范围细化到国际演出贸易这一特定门类，同时立足于微观层面，将表演团体演出产品输出这一特定经济行动作为研究对象。本文采用新经济社会学的观点，认为表演团体拥有的社会资本与其演出产品输出这一经济行动的成功之间存在正相关关系，而演出团体的结构位置、网络位置及二者的交叉作用又构成其获取社会资本的影响因素。紧接着本文区别了结构位置与网络位置对演出团体获取社会资本的影响的不同性质，认为演出团体可以通过自主地选择与行动，占据更好的网络位置以获取更好的社会资本从而获得产品输出行动的成功。笔者将这种自主选择与行动称为“社会资本的动员”，并认为与优秀演出经纪（贸易）公司密切合作才是演出团体动员社会资本的最优途径。

二、本文主要内容

文章立足微观表演团体角度，以新经济社会学为理论工具，以案例研究法为研究方法，着重论证表演团体所拥有的社会资本对其演出产品输出这一

经济行动的影响，并探讨了影响其获取社会资本的因素以其动员社会资本的途径。基于此思路，文章的主要内容通过以下七个部分进行详细阐述：

第一部分，绪论。这一部分阐明了论文选择的研究对象、理论工具、研究方法以及这样选择的原因和意义所在，此外还介绍了本文的写作思路以及创新点和不足之处。

第二部分，文化贸易与我国演出产品“走出去”。这一章的第一节给出了论文涉及的几个核心概念，包括文化、文化产业、国际文化贸易以及我国的文化产业“走出去”战略。第二节首先从获取经济收益以及提升国家“文化软实力”两方面阐述演出产品“走出去”的意义，紧接着介绍我国演出产品“走出去”的现状，着重点出我国演出产品输出存在巨额逆差以及类型单一、规模小等问题，从而引出本论文的写作意义。

第三部分，文献综述。此部分主要围绕新经济社会学展开。第一节主要从经济学与社会学的相互冲击与融合切入，介绍新经济社会学的产生与发展。第二节介绍新经济社会学的核心概念体系，包括众多学者对嵌入性、社会网络和社会资本这三个概念的理解和定义，而后阐释这三个核心概念的内在逻辑联系，从而点明新经济社会学的理论框架和基本内容。第三节概括性地阐释新经济社会学的基本理论主张，也凸显出新经济社会学在解释个体经济行动和社会经济制度方面的独特视角与特殊优势。第四节主要介绍早期中国学者对社会关系网络和社会资本的研究以及80年代以来新经济社会学在中国的发展和运用状况。第五节界定了本文中嵌入性、社会网络和社会关系的概念，为这些概念的运用打下基础。第六节则阐明本文的研究层面将集中于微观层面，即关注个体行动者的关系指向特性及其自身社会地位对其所能获取的社会资本的影响。至于中观层面仅在模型假设中涉及，整个研究不会涉及宏观层面。

第四部分，社会资本理论模型。这一章是笔者在上一章的基础上，根据自己对新经济社会学的理解，以社会资本为中心，进行的理论模型构建。

在第一节中，首先给出理论模型的一组假定。包括：1、假定社会结构呈金字塔形；2、假定每一种有价值资源界定一个特定的等级制；3、假定大多数有价值资源嵌入于社会结构位置之中；4、将网络中行动者的社会资本定义为上述结构性的嵌入性资源；5、假定行动者的社会行动都是工具性行动，目

的在于获取资源；6、假定个体之间的互动遵循同质原则，即个体拥有的资源越相似，他们在互动中需要付出的努力越小，反之则反。

第二节给出理论模型的四个命题，分别是：1、社会资本命题，指出行动者行动的成功与其拥有的社会资本正相关，并阐明其原因所在。而后给出测量社会资本好坏的标准，分别是与行动目的的相关性、达高性、异质性与广泛性，并指出第一、二个标准为核心标准。2、结构位置命题，指出行动者在社会结构中的初始位置与其获取和使用社会资本之间存在联系，初始位置越好在获取拥有好的资源的社会关系上往往更具优势。3、网络位置命题，指出不同社会圈子之间的弱关系（即网络中的桥梁）在帮助个体在工具性行动中获取好的社会资本方面有积极作用，并解释这种积极作用的来源。4、结构位置与网络位置交叉命题：此命题将结构位置与网络位置的作用综合起来进行考察，表述为网络位置优势依桥梁连接的不同结构位置而定，连接的结构位置越高，对个体获取好的社会资本帮助越大。

第三节对前述理论命题进行了整理与总结，并点出社会资本模型具有的三个重要特征，即关系性、等级制结构背景与微观层次适用性。

第五部分，演出团体产品输出的社会资本实证分析。本章主要使用经验事实来印证前述理论命题。第一节针对命题1进行验证，选取了1930年梅兰芳先生携京剧赴美巡演以及1999年浙江小百花越剧团赴美演出两个案例，遵循逐项复制法则，论证演出团体产品输出行动与其拥有的社会资本之间的正相关性。第二节论证命题2，选取了中国版歌剧《图兰朵》、芭蕾舞剧《大红灯笼高高挂》、大型原生态歌舞剧《云南映象》的海外巡演为案例，遵循逐项复制法则，证明演出团体的结构位置在其获取社会资本方面的重要作用。由于理论模型中的命题3与命题4其核心都是关于网络位置，因此第三节将二者合并进行证明，选择了两个结构位置大体相同的演出团体——江苏省苏州昆剧院与浙江昆剧团，通过比较二者近年来的代表性作品——昆剧青春版《牡丹亭》与《公孙子都》截然不同的市场运作轨迹与海外市场成绩来揭示网络位置对社会资本获取，进而对演出产品输出行动成败的关键性影响。

第六部分，演出团体社会资本的动员。第一节首先区分了结构位置与网络位置对社会资本获取影响的不同性质，指出演出团体可以通过自身主动的选择与行动，占据更好的网络位置，以获取更好的社会资本，并把这种选择

与行动定义为“演出团体社会资本的动员”。第二节探讨演出团体动员社会资本的几个可能途径，分别为与政府文化主管部门之间的“血缘关系”、与海外华人之间的“地缘关系”以及与演出经纪（贸易）公司之间的“商缘关系”。在分析了这三种途径各自的优缺点之后，指出与优秀演出经纪（贸易）公司建立“商缘关系”，紧密合作才是演出团体动员社会资本以成功输出产品的最优途径，并指出应该加强我国自有的演出经纪（贸易）公司的培育。在最后的小结中，指出虽然与演出经纪（贸易）公司建立“商缘关系”是一种对“生成性关系”的构建，需要演出团体付出更多的努力，但是这种“商缘关系”在微观上有利于增加对外演出的经济效益，提高社会效应，在宏观上可以扭转我国演出贸易的逆差，扩大其输出规模，提升国家“文化软实力”。

最后一部分，结语。主要站在国际文化竞争、国家“文化软实力”的高度，点明促进演出产品更好地“走出去”的重要意义。

三、本文主要贡献

本文的研究隶属于国际文化贸易的范畴，但是与以往此领域偏向宏观层面的研究成果不同，本文的研究更加细致化和微观化，旨在探究其中演出贸易的内在规律，相信对微观演出团体的指导性更强。

本文选择新经济社会学作为理论工具，此理论在解释和分析微观主体经济行动上有其特殊优势，此外，以案例研究法为实证研究方法，相信能更具体、更全面地呈现个体经济行动的全貌。

关键词 演艺产品输出 国际文化贸易 新经济社会学

Abstract

In recent years, international cultural trade has been developing very quickly and becomes a very important area of international competition. As an important part of cultural trade, international performance trade is quite prosperous and competitive. Although China owns the most abundant cultural resources in the world, it is still suffering from the huge deficit in the performance trade. In the face of this situation, the research on this issue becomes very meaningful.

1. The main point of view of this paper.

This paper takes the performances export action of performing troupes as the object of study and the New Economic Sociology as the theoretical tool. The author believes the success of performances export is positively related to the social capital possessed by the performing troupes. Moreover, the “position” and “location” of the performing troupes and their cross-function effect the acquisition of the troupe’s social capital. The performing troupes can take initiative to get a better “location” to motivate their social capital.

2. The main content of this paper.

This paper consists of 7 chapters. Chapter 1 is the preface. Chapter 2 is the brief introduction of the related definitions, current situation and significance of performance trade. Chapter 3 is the literature review on the New Economic Sociology. Chapter 4 is the theoretical model. Chapter 5 gives several cases to prove the model. Chapter 6 talks about the way for the performing troupes to motivate their social capital. Chapter 7 is the conclusion.

3. The main contribution of this paper.

This paper looks into the performances export action of performing troupes. This micro study object makes the whole research more detailed and delicate than previously existed research achievements on international cultural trade. Moreover, the theoretical tool and research method used in this paper- the New Economic Sociology and the Case Study Method have special advantage in explaining and

presenting specific economic actions, so they fit the whole research very well.

**Keywords: performing arts export, international cultural trade,
New Economic Sociology**

西南财经大学

学位论文原创性及知识产权声明

本人郑重声明：所呈交的学位论文，是本人在导师的指导下，独立进行研究工作所取得的成果。除文中已经注明引用的内容外，本论文不含任何其他个人或集体已经发表或撰写过的作品成果。对本文的研究做出重要贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明。因本学位论文引起的法律结果完全由本人承担。

本学位论文成果归西南财经大学所有。

特此声明

学位申请人：

2008 年 12 月 8 日

1. 绪论

1.1 本文的研究对象

近年来,伴随着国际文化贸易在市场经济以及全球化大背景下轰轰烈烈地展开,对国际文化贸易的研究成为国际贸易研究的一个新兴领域。文化贸易是一个外延很丰富的概念,它包括了多种有形与无形文化产品的跨国界交换活动,而其中每一种产品的贸易都有其独特的规律。然而,当前大多对国际文化贸易的研究还远远没有实现系统化与细致化,研究成果集中于文化贸易整体性战略选择层面,因而对特定门类文化产品贸易的指导性不强。除此之外,当前的研究多偏重于宏观角度,研究成果多为宏观文化贸易现象分析与相应的政策建议,而对于微观文化产品生产主体——文化企业(组织)的关注不足。笔者认为,任何宏观经济现象必有其微观原因,因此要解释宏观经济现象必须从微观层面入手。因此,本文选择了国际文化贸易的重要组成部分——演出产品贸易这一特定门类作为本文的研究范围,并选取微观视角,以演出团体产品输出这一特定经济行动作为本文的研究对象,希望能填补当前研究的空白,为今后国际文化贸易的研究提供新思路,也为我国众多演出团体成功“走出去”提供理论指导。

1.2 本文的理论工具与研究方法

新经济社会学是一门兴起于20世纪80年代后期的学科,它认为经济行动是受社会所限定的,经济行动嵌入于持续存在的社会关系网络之中。这种适度社会化的“弱嵌入性”人性预设,打破了经济学与社会学长久以来的隔膜,也克服了“社会学过于‘只见社会不见人’,而经济学始终是‘只见模型

中的人而不见真实中的人’。”¹的缺陷,使得新经济社会学在面对现实经济行动与经济现象时表现出强大的穿透力和解释力,从而获得了众多学者的青睐,取得了飞速的发展。鉴于新经济社会学在解释经济行动上的特殊优势,本文将采用新经济社会学的观点与主张作为本文的理论工具。

在研究方法上,本文将采用案例研究法。笔者认为,案例研究作为一种与众不同的实证研究方法,能更为全面和原汁原味地呈现微观经济主体复杂经济行动的过程和特征,更能满足本文研究的需要。而且案例研究法对数据点数量要求较为宽松,在一定程度上降低了数据搜集的难度,使研究的可行性更高。

长期以来,学界对案例研究法普遍存在两种质疑,一是认为案例研究法缺少严密性,研究者往往采用精心挑选和处理的案例进行研究,导致研究结论失实。二是认为案例研究不能提供科学归纳的基础。案例研究常常被问到的一个问题是,“你怎么能单从一个案例归纳出这个结论?”

为了克服第一个问题,笔者将在研究中尽可能广泛地收集资料,使案例研究的证据来源更加多样化,其中包括:文件、访谈、直接观察和参与性观察等。此外,笔者将尽量客观地记录观察到的资料,增强资料的真实性。

关于第二个问题,需要在此进行一些说明。与通过收集样本的各种实证数据,然后推导出总体属性的“统计性归纳法”不同,案例研究中的归纳方法是“分析性归纳”。在进行案例研究时,所选取的个案并不是“样本”,不应被用作计算频率,而应被用作归纳以及验证理论。因此,为了加强研究结论的说服力,本文将在进行案例分析之前,完成理论框架构建。并在案例研究设计方面采用整体性多案例研究设计,而且在多个案例的分析当中遵从复制法则(replication logic),其中既包括逐项复制(literal replication)也包括差别复制(theoretical replication)²,以求使理论得到更多实证结果多方面的支持。相信在经过以上一系列处理之后,能显著提高整个研究的建构效度、

¹ 费孝通先生语。

² “多案例研究应该遵从复制法则,即多个案例要么能产生相同的结果——逐项复制,要么由于可预知的原因而产生不同的结果——差别复制。这样从多个案例中推导出的结论往往被认为更具说服力,整个研究也就更能经得起推敲。”罗伯特·K·殷,《案例研究设计与方法》,重庆大学出版社,2004年10月第3版,第52页。

外在效度和信度³。

1.3 本文的写作思路

本文从表演团体产品输出行动与其拥有的相关社会资本的论证入手,首先证明其行动的成功与其拥有的社会资本正相关。紧接着从其在社会结构中的位置、其在社会网络中的位置以及结构位置和网络位置的交叉作用等方面分析影响其社会资本获取的因素。最后,本文在上述论证的基础上,探讨当前表演艺术团体动员社会资本的三种主要途径,并通过对这三种途径各自优势与缺陷的分析,给出表演团体应该如何进行途径选择从而成功进行演出产品输出的建议

1.4 本文的创新与不足

一、本文的创新

不同于现有众多运用国际贸易理论研究文化产品输出的成果,本文将研究的触角深入到微观演出团体层面,运用新经济社会学的社会网络、社会资本等理论,辅以案例研究方法,能够更全面且生动地揭示演出产品“走出去”的现状、特点与问题。

此外,现有的运用社会资本来研究个体经济行动的文献往往只关心社会资本对个体经济行动成败的影响,对个体如何获取社会资本却少有涉猎。在本文中,笔者不仅关注表演团体拥有的社会资本与其演出产品输出行动之间的正相关性,更深入地探讨了其社会资本的获得与动员。

二、本文的不足

运用新经济社会学理论研究个体经济行动是一个较为新兴的课题,对演出产品输出的研究也无丰富的前例可循。现有研究成果的有限以及笔者知识和能力的不足,使得笔者在构建理论模型时遇到了不小的困难,构建的理论模型难免有疏漏和缺陷,

其次,在实证资料的搜集方面,由于资料的零散以及笔者时间、精力和

³ 罗伯特·K·殷,《案例研究方法的应用》,重庆大学出版社,2004年10月第2版,第38页。

能力的有限，所得的资料不够全面，导致研究所得出的结论带有一定的局限性，因此在其他领域是否有适用性还有待进一步验证。

2. 文化贸易与我国演出产品“走出去”

2.1 相关概念介绍

一、文化

关于对“文化”论述，最早可以追溯到我国《周易》中的“观乎天文以观时变；观乎人文，以化成天下。”在此观念中文化的含义是，通过了解人类社会的各种现象，用教育感化的方法治理天下。到了汉朝，“文化”一词正式出现，其含义主要指国家的文教治理手段。至唐代，大学问家孔颖达认为“文化”主要是指文学礼仪风俗等属于上层建筑的东西。而后，明末清初的大学者顾炎武将人自身的行为表现和国家的各种制度都归结为“文化”的范畴。

西方人对于“文化”的论述比中国人要晚，但其论述较中国古文献更为广泛和科学。西方语言中的 culture 1690 年在安托万·菲雷蒂埃的《通用词典》中出现。在 19 世纪中叶，“文化”一词正式成为一个术语。而后，众多学者从多种角度探讨文化现象及其历史发展，赋予“文化”丰富的、多层次的定义。

在这里，笔者将文化简单定义为“由人类创造的，经过历史检验沉淀下来的物质和精神财富”。它具有以下四个特点：首先，文化是一个群体共享的东西；其次，这些东西可以是客观显性的，也可以是主观隐性的；再次，客观显性的文化和主观隐性的文化同时对生活在该群体中的人产生各方面的影响，最后，文化代代相传，虽然会随着时代改变，但速度极其缓慢。

二、文化产业

在英语中，industry 一词有两个含义，一是产业，一是工业。按照英国人的理解，产业一词已不仅仅局限于“工厂”和“制造”，而可以适用于任何生产或多或少相似性产品的系列活动。作为当代社会、文化与经济生活中一个

影响广泛的关键词，文化产业有着非常丰富的内涵，其外延也在不断延伸，成为了一个在历史中拓展变异的概念，一个多维度、多层次的富于包容力的综合概念，一个有着巨大生成力的、开放的、创新理念。

源于不同的国家战略、地域特征、文化政策和主导趋向，当今世界的文化产业与许多新创立的概念相交叉，成为一个总括性、包容性的综合概念，囊括了“文化经济”、“创意产业”、“内容产业”、“版权产业”、“休闲产业”、“体验产业”、“注意力经济”、“文化贸易”等概念。

三、国际文化贸易

要探讨国际文化贸易的概念，就要先探讨国际贸易的概念。国际贸易（international trade）是指世界各国（或地区）之间所进行的以货币为媒介的商品交换活动。其中既包括有形产品（实物商品）的交换，也包括无形产品（劳务、技术）的交换。

国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随着生产的发展而不断扩大，如今，国际贸易已不仅仅局限于普通商品之间的交流，其外延已经扩展到了娱乐业、电信业、旅游业、文化等诸多行业。可以说，文化贸易是国际贸易的一部分，由此，我们可以得出国际文化贸易的概念。

国际文化贸易是指世界各国（或地区）之间所进行的以货币为媒介的文化交流活动⁴。它既包括有形商品的一部分，例如图书、报刊、音像制品等，也包括无形产品，例如版权、画展、戏剧演出、音乐表演等。两者也即通常意义上所说的文化产品贸易与文化服务贸易。

四、文化产业“走出去”战略

2003年12月，胡锦涛总书记在全国宣传工作会议上提出，要“大力发展涉外文化产业，积极参与国际文化竞争”。“走出去”战略首次出现在文化产业领域。2005年7月14日，中办、国办印发了《关于进一步加强和改进文化产品和服务出口工作的意见》，标志着我国“走出去”战略在文化领域已经成型，在这一战略引导下，我国文化产业走出去的步伐明显加快。

中国文化产业“走出去”，从国际贸易角度来说，即中国文化商品的对外输出。如前所述，文化商品可以分为文化产品和文化服务。随着社会的不断

⁴ 李怀亮：《国际文化贸易教程》，中国人民大学出版社，2007年8月第一版，第38页

进步,在“走出去”的文化商品中,文化服务的比重逐渐加大,文化服务正成为文化产业“走出去”的重要内容。

2.2 我国表演艺术“走出去”的意义与现状

一、表演艺术“走出去”的意义

与一般商品不同,文化产品具有双重属性,即商品性和意识形态性,当其跨越不同社会进行贸易流通时,不仅会表现出商业特征,而且其中凝结的不同价值观、生活方式、习俗等主观因素会对不同民族的文化认同、思维方式和审美习惯产生重要影响,表演艺术也不例外。

表演艺术有着悠久的历史,历来承担着传播民族文化、加强文化交流的重要使命。今天,包括戏剧、音乐、舞蹈、曲艺、杂技、马戏等表演艺术在内的演出活动,已经成为文化产业的重要组成部分。表演艺术因其生产过程和消费过程的同一性而被认为是最典型的文化服务类别,在各国对外文化贸易中占据了极为重要的地位,成为了文化服务贸易的主要力量³,在发展文化经济和提高文化出口创汇方面发挥着重要作用。

我国演出产品“走出去”,其意义不仅在于获取丰厚的经济收益,更在于提升我国的“文化软实力”,增强民族凝聚力和向心力,扩大中华文化在世界上的影响力和竞争力,增进世界各国对我国走科学发展、和谐发展、和平发展道路的理解和信任。

二、表演艺术“走出去”的现状

2004年,《云南映象》走向全球巡演。2004年底,中国东方歌舞团在日本47个都道府县演出《华彩唱风流》138场。天创国际演艺制作交流有限公司投资制作的武术剧《功夫传奇》,于2005年8月已赴美国、加拿大巡演,演出近200场。2005年11月,美国蓝马克娱乐集团与郑州歌舞剧院签约,以800万美元“买断”该剧院大型原创舞剧《风中少林》,自2006年7月起两年内预计将演出800场。中国对外文化集团公司自2004年4月转企改革以来,共向海外派出演出项目290余个,在全球近60个国家地区演出21000多

³ 巩玉丽:《谈中国文化产品和服务“走出去”的战略——以表演艺术类为例》,《新疆艺术学院学报》,2007年9月第5卷第3期

场,现场观众超出 2800 万人次。中国杂技团 2005 年境外商演 995 场,2006 年达到 1637 场⁶。

尽管中国表演艺术“走出去”工作取得了很大成绩,但是仍然存在很多问题,主要表现在以下两个方面。

1、对外演出贸易逆差严重

演出中的对外贸易逆差表现在实际收益上,而不是表现在数量上。近年来,随着中国综合国力的不断增强,国际形象的不断提升以及中外文化交流的日益密切,中国演出团体的海外演出数量逐年增多。然而,数量增多的同时,实际收益却没有明显的提高。这是因为中国演出团体的海外演出很多是交流性的而不是贸易性的,是自己“送去”而不是被人“买走”的。即使就商业性演出而言,中国演出团体的海外演出收益与海外演出团体在中国的演出收益之间也存在着很大的差距。据北京市文化局统计,2004 年北京派出 61 批演出团体,658 人次;引进 83 批演出团体,1190 人次。单从“进出口”的数量来看,中国对外演出贸易的逆差不大,但是,在中国对外演出贸易过程中,引进演出费用惊人,外国演出团体往往可获得高额回报,如 2004 年“世界三大男高音”来我国演出,出场费动辄数十万美元,欧美音乐剧、交响乐团等演出最高票价也能卖到 5000 元。而中国派出的队伍多是“友情演出”,基本是获利低微甚至无利可获。以杂技为例,中国是一个杂技王国,每年获国际大奖的节目不胜枚举,但我国杂技表演团体在国外的每场演出价格仅为 1000~6000 元不等,在国际杂技市场中所占份额仍然较低⁷。

2、海外演出节目类型单一,难以形成规模

中国演出团体的海外演出在节目类型上比较单一,主要以杂技等动作类为主,未形成多元化的局面。据驻外使馆和中国对外演出总公司统计,在数量上,杂技占据了我国所有对外演出项目的 30%以上,目前中国和英国与北美地区签订了长期合同的 7 个演出项目,全部是杂技;在经济效益上,其他艺术种类海外商演取得的票房更是“连杂技的零头都不到”。单一的演出节目类型限制了中国对外演出贸易的发展,使我国的演出产品出口难以形成规模,

⁶ 资料来源:张晓明,胡惠林,章建刚:《2008 年中国文化产业报告》,社会科学文献出版社,2008 年 3 月第 1 版,第 31 页

⁷ 资料来源:张晓明,胡惠林,章建刚:《2008 年中国文化产业报告》,社会科学文献出版社,2008 年 3 月第 1 版,第 33 页

更难以形成可持续的发展态势。

综上所述，围绕如何扩大演出产品输出，提高海外演出实际收益，积极开发多样性演出产品，形成多元化演出产品出口格局，扭转对外演出贸易逆差这些课题的研究是非常必要的。而演出产业的主体是众多演出团体，演出产品的输出最终由这些演出团体承担，因此，笔者认为对演出团体演出产品输出这一经济行动的研究是基础所在。下文中，笔者就将尝试运用新经济社会学的基本观点和研究方法对表演团体的海外市场运作进行研究。

3. 文献综述

3.1 新经济社会学发展简史

3.1.1 经济学与社会学的联系、分野与再联系

从社会科学的学术发展史来看,19 世纪之前,经济学与社会学的研究是紧密联系在一起的,二者在概念、理论、目标、意义以及研究方法各方面相互交织、互为补充。早期的社会科学学者,例如马克思、熊彼特、帕累托、帕森斯等人均是跨学科的开拓者。古典经济学的奠基人——亚当·斯密所涉及的领域也远远超出了经济学的范畴,旁及伦理学、哲学、法学、文化甚至神学、数学等。

但从 19 世纪开始,经济学开始努力以自然科学,尤其是物理学的研究方法为范本,不断追求自身研究的精确性与严密性,最终在马歇尔手中确立了标志性的研究范式,成为了一门高度抽象、概括,可进行推导、预测的科学,至此与关注直观、生动社会现象的社会学分道扬镳。

研究方法上的分野直接导致了近 200 年来经济学与社会学研究对象的差别甚至二者之间的“对抗”。直到近 20 年来,经济学与社会学的交流才重新开始,而充当“交流使者”的,正是新经济社会学。

3.1.2 新经济社会学的形成

新经济社会学的概念体系、理论观点以及研究方法是西方经济社会学学科传统应用在当代社会中产生的新的学术成果。

经济社会学作为一门边缘交叉学科,其发展态势受到经济学与社会学学科间交流与互动的影响。20 世纪七八十年代新经济社会学的崛起,其重要

原因之一就是 20 世纪 50 年代以来, 经济学、社会学两学科的频繁互动以及对话平台的出现。具体而言, 主要包括以下三点。

1、经济学的进攻

20 世纪 50 年代中期开始, 加里·贝克尔 (Gary Becker) 吹响了经济学向社会学传统主题进攻的号角。贝克尔是一位以经济分析方法研究“非经济问题”而著称的经济学家。他的研究领域从政治问题开始, 而后拓展到社会学、教育学、法律学、人口学等学科。他在 1976 年出版的代表作《人类行为的经济分析》一书堪称运用经济学方法研究社会行动的经典。此后, 这种偏离传统经济学研究对象的经济学研究得到了主流经济学的认同, 贝克尔当上了美国经济学学会主席并于 1992 年获得诺贝尔经济学奖。1986 年, 以研究公共选择经济学著名的布坎南 (J.M. Buchanan) 获得了诺贝尔经济学奖。经济学这种研究领域的不断扩张, 被视为“经济学帝国主义”, 着实给当时的社会学家们提出了挑战, 于是便有了后来社会学的回击。

2、社会学的回击

受到经济学研究范围扩张的刺激与启发, 20 世纪六七十年代起, 一些社会学家开始运用社会学的分析方法对经济问题进行研究。哈佛大学的怀特 (H.C.White) 开始在哈佛大学开设网络方法课程, 并积极引导他的一批同事、学生将网络分析运用到经济组织和市场的研究中去。这其中的代表人物有: 格兰诺维特 (M.Granovetter)、艾科斯 (R.Eccles)、舒瓦茨 (M.Schwartz) 等。这些“哈佛小组”的成员利用关系、网络、文化等相关概念体系对原本属于经济学研究范围的问题进行了研究, 不仅坚持了社会学学科与研究方法的独立性, 而且为后期新经济社会学学科的形成提供了丰富的案例和方法论的准备。

3、二者的交融——新制度经济学⁸的繁荣及学科交流平台的构建

20 世纪七八十年代, 以科斯、威廉姆森、阿尔钦 (A.A.Alchian) 为代表

⁸ 在经济学研究中, 重点以“制度”为研究对象的学科有两类: 一类是脱胎于凡勃伦 (Th.B.Veblen) 的制度学派 (the institutional school) 传统, 以加尔布雷思 (J.Galbraith) 和缪尔达尔 (G.Myrdal) 等人为代表, 他们继承了凡勃伦认为制度是个体主观心理的基础上产生的思想和习惯, 并受这种心理和精神支配的观点, 主要以制度的形成、发展及影响为研究对象, 重点运用“演进的方法”和“整体的方法”对资本主义制度及技术变迁等进行研究。我们将其称之为“新制度学派”; 另一类则是沿用了新古典经济学的方法, 主要以科斯 (R.Coase)、威廉姆森及诺斯 (D.C.North) 为代表, 以制度效率、制度安排及制度变迁作为研究对象, 重点以企业组织、财产权利、国家意识形态政治、社会、文化进行分析的学科, 我们将其称之为“新制度经济学 (new institutional economics)” (谭崇台, 1993)。

的新制度经济学的繁荣进一步推动了新经济社会学的形成。新制度经济学家普遍认为，有效的制度安排是经济绩效改进和社会发展的主要源泉之一，经济学应该注重研究曾被其忽略的“制度”问题（朱国宏等，2003）。

新制度经济学在新古典经济学的既有框架内开辟出一种“经济社会学”的研究传统，为经济学与社会学学科的交流提供了极佳的概念与方法。受其带动，一批社会学家开始了对经济组织的研究，代表人物有上文提到的艾科斯以及鲍威尔（W.W.Powell）等。

在经济学与社会学的相互碰撞、相互批判直至相互学习的过程中，一批社会学家汲取了经济学家们关于社会问题、制度研究的学术营养，为新经济社会学的诞生奠定了基础。

1985年，格兰诺维特在《美国社会学杂志》（AJS）上发表了《经济行动与社会结构：嵌入性问题》（Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness）一文，标志着新社会经济学的形成。同年，美国社会学学会（ASA）正式提出“新经济社会学”这个概念，表明“新经济社会学”作为一门独立学科的地位得到了确认。

3.2 新经济社会学的核心概念体系

新经济社会学主要涉及三个核心概念，它们是嵌入性、社会网络以及社会资本。下面，笔者将就这三个概念分别进行具体阐述。

3.2.1 嵌入性

一般认为，嵌入性（embeddedness）这一概念最早形成于美籍匈牙利学者卡尔·波兰尼（K.Polany）的思想当中。他的嵌入性思想敏锐地感觉到经济制度与社会结构之间的内在联系，直接启发了以格兰诺维特为代表的新经济社会学嵌入性理论的产生。

在1985年发表的《经济行为和社会结构：嵌入性问题》一文中，格兰诺维特从嵌入的角度对主流经济学及社会学原有的方法论提出了批评。长期以来，新古典经济学认为经济行动者是完全的“理性人”，他们具有充分的理性，

可以不受社会影响,完全按照自利动机、以最大化行动原则自主地进行经济决策与选择。而社会学家们在企图克服经济学这种分析方法的局限性时,又走向了另一个极端。他们认为任何行动者都受到社会规则、价值体系的影响,同时过分夸大这种影响的力度,将行为人看作是完全受外部规范制约、毫无自主性的个体。格兰诺维特在文章中,将这两种研究倾向分别归结为“社会化不足”(under-socialized)以及“过度社会化”(over-socialized)。

在格兰诺维特看来,这两种研究倾向实质上都是一种原子化个体的研究范式。经济学中的原子化来源于对自我利益最大化的追求,而社会学的原子化来源于过去的社会化过程⁹。这两种原子化都将行为人现实的决策与行动与他当下所处的具体社会情境割裂开来,完全无视社会现实、网络与行动者之间的相互作用。格兰诺维特认为,从现实来看,行动者既不是外在于社会环境孤立地进行决策和行动,也不是固执地坚守已有的社会规则与信条,而是嵌入于具体的、当下的社会关系体系中并作出符合自己主观目的的行动选择。这种将“社会化不足”与“过度社会化”融合起来的主张,被后来的众多学者称为“弱嵌入性”或“适度嵌入性”。

在后来的研究中,格兰诺维特进一步将嵌入性分为关系性嵌入(relational embeddedness)与结构性嵌入(structural embeddedness)(Granovetter and Swedberg,1992)。关系性嵌入是指单个行动者的经济行动是嵌入于他与他人互动所形成的关系网络之中的,当下的人际关系网络中的某些因素,如各种规则性的期望、对相互赞同的渴求、互惠性原则都会对行动者的经济行动产生重要影响。在解释结构性嵌入时,格兰诺维特认为,行动者所在的网络又是与其它社会网络相联系的,这些相互联系的网络构成了整个社会的网络结构,行动者及其所在网络嵌入于这样的社会网络结构之中,并受到其中的文化、价值因素的影响。在这两种嵌入性的共同作用下,经济行动者之间产生了信任与互动,机会主义行为得以受到限制,交易的顺畅进行得到了保障(Granovetter and Swedberg,1992)。

格兰诺维特关于嵌入性的研究使得在卡尔·波兰尼研究中宏观、抽象的嵌入性更为贴近生动的现实生活。对于嵌入性的关系性与结构性的划分,使

⁹ 林克君:《网络、社会资本与集群生命周期研究——一个新经济社会学的视角》,上海人民出版社,2005年9月第一版,第60页。

得嵌入性可以方便地运用于对个体行动及集体行动的分析,从而大大提高了这一概念的解释力和应用能力。得益于格兰诺维特的研究,嵌入性概念已成为新经济社会学学科的标志性概念。

3.2.2 社会网络

20世纪70年代中期以来,社会网络研究成为新经济社会学的一个研究领域,产生了一大批领军人物,有布迪厄(Pierre Bourdieu)、科尔曼、格兰诺维特、林南(Nan Lin)、以及罗纳德·博特(Ronald Burt)等人。

总体上看,不同学者对社会网概念的界定及其研究对象探讨的问题上侧重点有所不同,从而形成了不同的解释方式。一种是强调社会网的个体性特征,代表人物为米切尔·达弗尔(Michael Davern),他认为社会网是指某一群体中个人之间特定的联系,其整体结构可以被称之为该群体中个人的社会行为。¹⁰另一种强调社会网的整体性特征,代表人物是韦尔曼,他认为社会网是“将社会成员联系在一起的关系模式”。

随着现代社会交往的日益频繁和交往范围的日趋扩大,整合社会网络研究中的个体主义和整体主义已成为必要。今天的社会关系网络概念已超越了调整个人间关系的范畴而逐渐演变为揭示整个社会行动者之间的关系问题。从网络行动者的角度看,一个网络行动者可以是个人,可以是社团,也可以是整个社会,甚至可以是民族或国家;从网络关系而言,既包括把个体行动者联结起来的关系,也包括公司之间的交易、合作、契约关系等;就调整的内容而言,网络行动者之间的关系可以是原来意义上的人际关系,也可以是交换关系、交换渠道以及商贸往来等等。总之,如今的社会网络概念已经是非常丰富了,具有以下三种含义:

1、表示某种社会结构

这种观点的代表人物为博特,他在其1992年的著作《结构洞:竞争中的社会结构》(Structural Holes: The Social Structure of Competition)中,将社会网络理解为个体之间形成的整体社会结构。

¹⁰ Michael Davern, 1997, "Social Network and Sociology: A Proposal Research Agenda for a more Complete Social Science", The American Journal of Economics and Sociology, Vol. 56, No. 3.

2、表示某种社会关系和社会资源

这种观点强调网络行动者在社会行动中要注意寻找在知识、财富、种族、权力等方面影响自身社会行动的资源 and 条件，同时，积极寻找有利于自身的社会资源，并为此结成社会关系网络。这种“社会网络资源理论”的代表人物为林南。

3、表示某种有利条件，能够影响事件的成败，即社会资本。

认为社会网络即为社会资本的学者主要有两位，布迪厄和科尔曼。他们认为社会资本是指存在于人际关系之中，为个人拥有的，以社会结构、社会资源为特征的资本，其形成依赖于人与人之间的关系按照有利于自身行动的方式改变。

此外，米切尔·达弗尔从“要素思想”的角度，对社会网络存在的条件——社会网络要素进行了研究。达弗尔认为，社会网络的存在应该依托于四要素，即：结构要素、资源要素、规范要素与动态要素¹¹。其中，结构要素指各个行动者之间联系的形式与强度，是进行网络分析的基石。资源要素主要包括行动者所具有的各种特性，如能力、知识、财产、性别、宗教等。规范要素指的是影响行动者进行行动的各种规则或文化，就社会行动而言，这些规则或文化是行动者在进入社会网络中所必须遵守的前提和基础，是各个行动者的行动准则。动态要素则是社会网络的基本保证，它指的是网络形成与变化的各种机会与限制。

3.2.3 社会资本

社会资本概念最早出现在1961年雅各布斯(Jacobs,1961)的《美国大城市的存亡》(The Death and Life of Great American Cities)一书中。1980年，法国社会学家布迪厄在《社会科学研究》杂志上发表了“社会资本随笔”，从而将“社会资本”概念正式引入经济社会学界。可以说，社会资本这一概念，是在社会网络研究的基础上发展起来的，它与已有的“物质资本”和“人力资本”概念相对应，将价值判断和文化纳入了经济学的分析框架之中，对社

¹¹ 转引自高和荣：《现代西方经济社会学理论评述》，社会科学文献出版社，2006年2月第一版，第203页。

会行动者的行动动因解释得更加全面深入,对于描述和分析宏观层次上的集体行为和长期选择也有很强的说服力,与此同时,它还把微观层次的个人选择与宏观层次的集体和社会选择结合起来形成新的分析范式,为我们研究、透视经济和社会提供了崭新的视角。

自布迪厄之后,众多学者从其学科范畴与研究范式出发,对社会资本概念作出了不同的界定,概括起来,可以归结为结构性解释和功能性解释两类:

1、结构性解释

在社会资本的早期研究中,结构性解释是一种主流的范式。这种观点强调社会资本是社会关系及网络结构本身所附带的各种现实或潜在资源,虽然它也承认这些资源可能给行为者的行动带来便利,但认为这些便利只是特定网络关系及社会结构特征的可能派生物而已。持这种观点的代表学者是布迪厄,在他看来,社会资本是一种通过对“体制化关系网络”的占有而获取的“实际的或潜在的资源集合体”,这些资源与由相互默认或承认的关系所组成的持久网络相关,而且这种关系或多或少是制度化。¹²

2、功能性解释

近十多年来,由于社会资本的功能化特征越来越明显,其功能性解释也逐渐成长成为一种主导范式。此种观点的代表学者有:科尔曼和普特南。科尔曼认为最基本的社会系统由行动者和资源两部分组成,社会资本是个人拥有的表现为社会结构资源的资本财产,社会结构的资产对于行动者的价值,就像那些可被行动者用来实现他们利益的资源一样,是一种生产性资源,社会资本存在于人际间的关系结构中,并为结构内部的个人行动提供便利¹³。普特南认为,社会资本是一种组织特点,如信任、规范和网络等。和其他资本一样,社会资本是生产性的。它使得实现某种无它就不可能实现的目的成为可能,并能够通过推动协调的行动来提高社会的效率。

国内学者对于社会资本的看法通常包括三点:社会资本从表面形式上看就是社会关系网络;社会资本是行动者与社会的联系以及通过这种联系摄取稀缺资源的能力;社会资本是个人成长时期的一些社会、社区和家庭等环境

¹² 转引自高和荣:《现代西方经济社会学理论评述》,社会科学文献出版社,2006年2月第一版,第208页。

¹³ 詹姆斯·科尔曼:《社会理论的基础》,社会科学文献出版社,1990年版,第330—354页。

因素。

综观国内外学者对社会资本的界定,虽然在主体、范围、研究侧重点上存在很多不同,但在以下三点上达成了共识,可以说,社会资本具有以下特征:第一,与物质资本不同,社会资本不会因为使用而枯竭,相反可能会由于不使用而枯竭;第二,社会资本与物质资本相比,具有无形性、亲密性的特征;第三,与物质资本不同,社会资本总是依附于某个个人、组织或法人,不能独立存在。

3.2.4 概念的内在关联

1、嵌入——经济生活的真实面貌

从“嵌入”这一概念的源起其发展过程中,我们可以看出,“嵌入”来自追求对经济现象更全面、更合理的解释之中。“当经济行为人的决策不仅仅考虑自身利益最大化,还受到外部关系的影响时,嵌入性就发生了。”(Granovetter and Swedberg,1992)。格兰诺维特的嵌入性概念无疑在试图赋予经济生活更为真实的面貌,他告诉我们,经济生活在本质上仍是社会生活的一类,考察经济行动不应仅仅从行动单位本身出发,而应将其置于其所在的网络与社会结构的大环境,通过因素间的互动与相互影响,去研究经济行动的规律与经济生活的本质。

2、社会网络——嵌入的具体化与直观化

新经济社会学以嵌入的观点批评了新古典经济学“社会化不足”的研究范式,认为行为人的行动嵌入于其所在的社会关系与社会结构中,这其实已经揭示出社会网络是经济生活社会嵌入性的具体化和直观化。网络告诉我们,行动者不是孤立与封闭的个体,而是在他们的关系网络中各种角色及相应规范的扮演者和实践者。网络让行动者获得了情感和物质上的满足,与此同时,也不断向行动者施加影响,提供各种可能的行动选择方案,行动者在网络的影响下,自主地进行判断与抉择。因此,可以说网络正是行动单位生存的常态和基本环境,也是将行动单位互动为社会整体;行动模式互动为社会制度的基本力量。

3、社会资本——社会网络的工具化

正如前文所提到的,网络关系可以满足个体各种物质性及情感性需要,从这一意义上来理解,可以顺理成章地推出社会网络与社会资本之间的内在关系。社会资本就是指个体从社会关系网络中动员社会资源的能力(林南,1999),根据这一定义可见,在各种社会关系网络中总是蕴藏着各种社会资源,但这些社会资源要转化成社会资本必须具备两个条件:一要有既定的工具性目标,二要在行动中运用它。因此可以说,社会关系网络是社会资本的载体,是社会资本赖以生存的媒介,社会资本寓于社会关系网络之中,社会关系网络是社会资本的一种重要表现形式,社会资本能用来分析社会关系网络效用及其产生、发展的机制。

3.3 新经济社会学的基本理论主张

1992年,斯威德伯格与格兰诺维特将新经济社会学的理论主张概括为如下三点:

3.3.1 经济行动是一种社会行动

如前所述,新经济社会学关于微观经济现象的理论主张形成于对新古典经济学观点的批判继承基础之上。整个新古典经济学的经济行动可以总结为:在“理性人”的假定下,拥有完全信息以及平均的计算技能的个人在面临经济选择时,会作出大体上一致的经济行动,个人之间的差异会随着人数的增加而被略去,个人的数值会被平均值所替代。这种简单、抽象的“理性人”假设为经济学带来了不同于其他社会科学学科的便利与精密,也确立了经济学在社会科学中的显赫地位。但是,这种片面追求分析精密而忽视鲜活经济现实的研究范式,自出现后就受到了各学科研究者的批判。

新经济社会学也由此而产生。作为一门交叉学科,它不同于一般的社会学——它的研究对象只是经济现象,不过,它是以社会学的基本理论为出发点,对经济现象进行严密的观察与分析的。总的来看,新经济社会学的理论前提是:无论在什么条件下从事什么经济活动,活动者本身首先是一个社会人,他的行动也首先是一种社会行动,在这种经济性的社会行动中逐渐构筑

起了相应的经济制度与经济体系，并且，最终产生了纷繁复杂的社会经济生活。在解释经济行动者的行动动机时，经济学家将行动者抽象成一个机械的信息处理者，单纯地基于自利动机及利益最大化的目标进行经济行动。而经济社会学家则认为，个人的心理与动机并不是完全内生、均质或封闭的，它是社会环境作用影响下的产物，社会因素将会在很大程度上修正个人最大化行动，经济行动者是以一种社会性的心理与动机去追逐一种已被社会化过的经济目标。在这一意义上，任何经济行动都只是社会行动的一种。

3.3.2 经济行动嵌入于社会网络

与新古典经济学“原子化个体”的观点相反，经济社会学家认为任何经济行动者都是生活在生动社会生活中的“社会人”。他们总是行动在与其他人的联系之中，这种联系与互动构成了行动者的网络。因此，经济行动是嵌入到个人关系网络之中的，网络是行动者获取物质、情感满足的重要手段，同时，网络也对行动者的各种行动（包括经济行动）产生制约和影响。

新经济社会学认为经济行动受社会定位（situated），并不意味着经济行动者在社会网络的制约下是完全被动的，这种观点集中体现在其方法论意义上，即认为，分析经济行动不能仅仅从行动者的目标函数出发，而应从行动者所在的社会网络结构出发，分析行动过程中行动者与其他网络成员之间的相互影响、制约关系。基于此，网络分析以及结构分析成为新经济社会学经常使用的研究方法和范式（博特，1992；博特斯，1995）。

3.3.3 经济制度由社会构建

以上两点主要反映了新经济社会学对微观经济现象的理论主张，其实除了对微观经济现象的关注外，新经济社会学对宏观经济现象也予以了同样深入、严谨的探索，这其中，对经济制度的研究便是一项重要的内容。

不同于新制度经济学将“效率”作为经济制度的产生原因与演进动力这一观点（North and Thomas, 1973; Williamson, 1985），新经济社会学认为经济制度并不自动产生以满足经济的需要，它的产生很复杂，应该从社会历史背景

中获得新的理解。网络、权力、文化、偶然性等因素都可能影响着制度的形成,有时候可能某一因素起了主导作用,有时候也许两个或两个以上因素共同起作用。总之,制度的形成不能单纯从经济效率方面理解,它是在社会、政治、文化、市场等历史发展背景下,通过社会网络对资源的动员逐步构建而成的(Granovetter,1992)。

3.4 新经济社会学在中国

众所周知,中国是一个关系社会,“关系”在中国人的日常生活中起着不可替代的作用。事实上,中国学者很早就展开了关于社会关系网络、社会资本方面的研究。

中国传统文化就非常重视社会关系网络以及社会资本,传统文化作用下的中国社会就是以血缘关系以及地缘关系为基础的人际关系社会,这使得关系网络在中国的研究有了更多本土化的特点。梁漱溟(1978)在《中国文化要义》中曾指出,比之于西方社会,中国社会既不是个人本位,也不是社会本位,而是一个关系本位的社会。中国社会的社会关系网络非常发达,亲属关系、朋友关系等强关系在社会资源获得方面具有绝对优势。金耀基(1992)指出,关系、人情和面子是理解中国社会结构的关键性社会文化概念,是中国的成年人用以处理其日常生活的基本“储备知识”之一部分。郭于华(1994)则指出,传统的亲缘关系是整个社会人情关系网的基础和模本,是信任结构建立的基础,也是实际获得资源的重要途径。中国社会学的领军人物费孝通先生认为,中国社会中“人和人的权利和义务根据亲属关系来确定”¹⁴,这种以家为核心的社会关系网络深深扎根于中国传统文化。在其代表作《乡土中国》一书中,费孝通先生还提出了中国社会结构、社会关系网络中最为核心的概念——“差序格局”¹⁵,并将其与西方社会结构的“团体格局”¹⁶相比较,从

¹⁴ 费孝通:《乡土中国》,三联书店,1985年版,第71页。

¹⁵ 按照费孝通先生的理解,中国传统社会中的人际关系可以用“差序格局”这个概念来概括和揭示,社会关系从一个一个的个体推出去时所涉及的社会关系网络范围是私人联系的增加,社会关系是根据私人联系所构成的具有伸缩性的网络同心圆。

¹⁶ “我说西方社会组织像捆柴就是想指明,他们常常由若干人组成一个个的社会团体。团体是有一定界限的,谁是团体里的人,谁是团体外的人,不能模糊,一定得分清楚。在团体里的人是一伙,对于团体的关系是相同的,如果同一团体中有组别或等级的分别,那也是事先安排好的。西方社会这种人

而揭示了中国传统社会区别于西方社会的结构特征以及人际关系。

从 80 年代以来,西方新经济社会学的理论开始引入中国,产生的影响也越来越大,中国许多社会科学领域的学者开始注意使用社会关系网络的一些理论和研究方法对中国经济进行研究,主要研究领域有:1、经济发展与人的全面进步;2、经济改革人的角色变换与行为调适;3、失业与再就业;4、市场经济条件下的消费行为;5、经济发展与社会保障;6、资源、环境与可持续发展;7、社会公平;8、经济组织中的关系网络等。其中,把社会关系网络研究方法运用于微观经济主体研究的相关成果有:张维迎、柯荣住(2002)通过中国跨省的信任调查数据分析研究了信任对企业的规模、发展速度和引进外资的影响;杨瑞龙、朱春燕(2002)作了建立网络与社会资本的经济学框架的尝试;石秀印(1998)探讨了中国企业家成功的社会关系网络基础;李新春(2000)探讨了社会关系网络对企业制度变迁的影响。张其仔(1999)从中国人重视社会关系,社会结构具有网络性的角度出发,建立了其社会资本理论。陈劲、张方华(2002)较为深刻地研究了社会资本与技术创新的关系。刘中荣、陈卫(1997)研究了国有企业的非经济特征,包括“单位制”组织形式、泛化的目标追求、多元均衡的动力系统、双轨运行机制,认为这些非经济特征不是内生的、主动的、而是外加的、被动的。它们造成的负担超过了企业的承受能力。企业非经济性是国有企业亏损的社会历史原因,非经济资源短缺是国有企业亏损的社会原因;李路路(1995)经过调查研究得出,人们在进入私营经济领域时,一般倾向于进入那些自己比较熟悉的社会关系的行业,特别是与自己原来职业相关的行业。彭庆恩(1996)对中国包工头的地位获得的实证调研结果发现,包工头借占有关系资本而占有了生产方式,从而获得了较多的资源,也就获得了较其他农民工为高的地位,并且为了维持既得地位和进一步提高自己的地位,包工头会努力谋求关系资本的再生产,可见关系资本是包工头地位获得的决定因素。宋林飞(1994)论证了私人关系是一种社会资本,将其投入企业活动之后,不仅带来经济上的增值,而且还会再生新的社会资本。刘世定(1995)研究得出,利用关系资源是乡镇企业兴起的重要途径,私营企业家与他的亲戚和朋友的关系,特别

和人之间的关系,我们不妨称之为团体格局。”费孝通:《乡土中国 生育制度》,北京大学出版社,1998年版,第25页。

是这些亲戚和朋友的权力地位，对他们进入私营经济领域、获得资源和私营企业的发展等具有重要作用。李路路（1995）指出，社会文化传统和原有社会结构体系是积累社会资本并将其转化为经济资本的浓厚土壤。朱秋霞（1998）在对中国乡村私人企业进行调查研究后认为，现阶段中国乡村私人企业的管理运作主体是传统家庭关系在现代社会中的新的组合形式——网络家庭。卢汉龙（1997）认为，利用社会网资源，非理性的情感因素在其中起着巨大的作用。陈质慈（1995）的研究结论是家庭网强关系的作用在就业领域日渐式微，但仍有相当实际的影响。肖唐镖、幸珍宁（1997）的研究结果表明，私人关系在市场经济中具有负效应，地方亲族组织的积极作用远远不及负面作用。

以上学者的研究，从理论和实证两方面肯定了社会关系网络与社会资本对微观经济主体的影响，证明了新经济社会学理论与研究方法在我国微观经济领域的适用性，为本文的写作奠定了坚实的基础。但是，这些研究还是初步的，还谈不上形成了一套完整的理论框架，各学者的观点间还存在着分歧，例如，社会关系与社会资本对微观经济主体的影响究竟是积极大于消极，还是消极大于积极？随着中国市场制度的不断健全，社会关系网络与社会资本的价值是否会随之下降？这两个问题，也是笔者在以下的研究中试图去回答的。

3.5 本文的概念界定

一、嵌入性

在前文中我们曾经提到，格兰诺维特将嵌入性分为关系性嵌入与结构性嵌入。在本文中，由于笔者探讨的主要是微观演出团体演出产品输出这一经济行动与其所在社会网络的联系，所以将主要采用关系性嵌入这一概念。

二、社会网络

在新经济社会学中，网络研究一般有两种视角：一种是将网络视为一种存在于个体内部、个体之间以及组织环境之中关系组带的分析工具，即作为研究方法意义上的网络。一种是将网络作为一种组织发展状态和逻辑治理结构，即作为研究对象。本文中的网络研究主要侧重于作为研究方法的网络，

笔者将研究表演团体如何从其周围的社会网络中获取社会资本以及社会资本又如何影响其产品输出行动的成败。

三、社会资本

前文中曾提到,不同学者对社会资本的概念解释可以归结为结构性解释和功能性解释两类。笔者认为,两类解释的区别在于前者强调“因”,即事情的本来面貌,而不论这个“因”究竟是带来福利的优化还是福利的恶化;后者强调“果”,而且是只承认带来福利优化的“果”。在本文中,笔者对社会资本概念的界定将持一种“综合”的观点,即既看重它的来源,理清其特征及其中包含的成分,又关注它给微观演出团体的经济行动带来的影响及结果。

3.6 本文的研究层面

目前学界对于社会资本的研究有三类层面:

一、微观层面——关系强度与个体地位

微观层面的社会资本研究主要着眼于个体行动者的关系指向特性及其自身社会地位对其所能获取的社会资本的影响。

二、中观层面——关系治理与网络结构

中观层面的社会资本研究主要关注行动者所在的社会网络整体的结构性特征及网络间的互动、制约对个体社会资本获取能力的影响。

三、宏观层面——信任水平与经济绩效

宏观层面的社会资本研究主要研究某区域或国家的社会资本存量对本地区经济增长的影响,也就是将国家或地区作为社会资本的主体。

本文的研究层次将集中于微观层面,着重考察多个微观演出团体所获取的社会资本与其演出产品输出这一经济行动的正相关性,以及他们在社会网络中的结构位置与网络位置等因素对他们获取社会资本的影响。本文对中观层次的涉及将体现在理论假设方面,即将社会网络的等级制结构假定为金字塔状,这一假设将作为背景贯穿于整个研究过程。此外,由于本文的研究对象仅限于微观演出团体,因此本文将不涉及宏观层面的研究。

4. 社会资本理论模型

在上一章中，笔者回顾了新经济社会学的核心概念和基本理论主张，在这一章中，笔者将在此基础上，根据自己对新经济社会学理解，构建研究的理论模型。

笔者的理论模型将紧紧围绕着“社会资本”展开；笔者认为社会资本能促进个体行动目标的实现，而获取社会资本需要个体行动者动员蕴藏在各种社会关系网络中的社会资源。因此，在此理论模型中，笔者将关注个体行动的成功与其拥有的社会资本之间的相关性，以及影响个体获取好的社会资本的一系列因素。

理论模型往往建立在假定的基础之上。下面，即给出与本模型相关的一组假定。

4.1 模型的一组假定

一、结构假定：社会结构由一系列位置组成，阶级、权威、地位等有价值的资源嵌入在社会结构中。结构在这些资源的可获取性和控制方面成金字塔形状。位置越高，有价值资源的聚集越多，占据者越少。靠近结构上部位置的占据者拥有更多的信息和更好的结构性视野，对有价值资源具有更大的控制。这不仅因为更多的有价值资源内在的与位置相联系，而且因为这些位置可以更多地接近其他等级的位置，这样一个占据更高位置的个体，因为他可以接近更多的位置，因此对社会资本就有更大的控制。

二、资源假定：各种有价值资源形成了等级制结构的基础，每一种资源界定一个特定的等级制。

三、网络假定：在社会网络中，直接和间接互动的行动者拥有不同类型的资源。其中一些资源为他们个人所拥有，如个人资源或人力资本，个人可

以自由地，不需要补偿地使用和处置。但是大多数资源嵌入在每一个行动者占据或联系的结构位置中。

四、社会资本定义：上述结构性的嵌入性资源就是网络中行动者的社会资本。它不是个体所拥有的物品，而是通过直接和间接的关系获取的资源，它是临时的和借取的。使用社会资本的一个含意是，假设互惠或补偿的义务存在。

五、工具性行动假定：行动者在社会行动中的动机是获取资源——工具性行动。

新经济社会学运用两个主要的驱动力来解释大部分个体的行动：维持有价值资源与获得有价值资源。第一个驱动力主导的行动称之为表达性行动，意味着维持和保护的资源已在个体的支配之中。第二个驱动力主导的行动称之为工具性行动，它会促进和增加有价值资源，意味着有价值资源还没有处在个体的支配之中。表达性行动一个主要的特征是行动的目的与手段是一体的，不可分割的，而工具性行动是为了实现某个目标而采取的行动，它的手段和目标是不同的，相分离的。

在笔者的理论模型中，为了主题的切合与分析的简化，将忽略表达性行动，只考虑工具性行动，即将获取资源作为个体行动的唯一驱动力。

六、互动假定：互动通常发生在具有相似或相近的资源 and 生活方式特征的行动者之间，即遵循同质原则。资源越相似，在互动中需要付出的努力越小，反之，资源差异越大，需要付出的努力也就越大。

首先，我们将个体行动者之间的互动分为两类，同质互动与异质互动。前者已拥有相似资源的两个行动者之间的关系为特征，后者则以拥有不同资源的两个行动者之间的关系为特征。我们假定，互动倾向于在有相似的生活方式和社会经济特征的个体之间发生（根据 Homans,1950 和 Lazarsfeld and Merton,1954 修改而来）。由于互动中已经存在同质交往的一般趋势，那么根据逻辑演绎，自然有异质互动较少发生。而且，异质互动要求付出努力，因为参与行动的个体会意识到，互动双方对资源运用的控制是不对等的。资源贫乏的互动参与者会考虑对方从自己身上获取资源的意图与能力，而资源丰富的参与者会考虑对方能否给自身本来已经很丰富的资源库带来有意义的资源回报。因此，异质性互动需要参与个体付出更多的努力。

以上一组假定为我们后续的分析奠定了良好的宏观与微观基础，接下来，我们就在此基础上展开理论命题。

4.2 社会资本理论命题

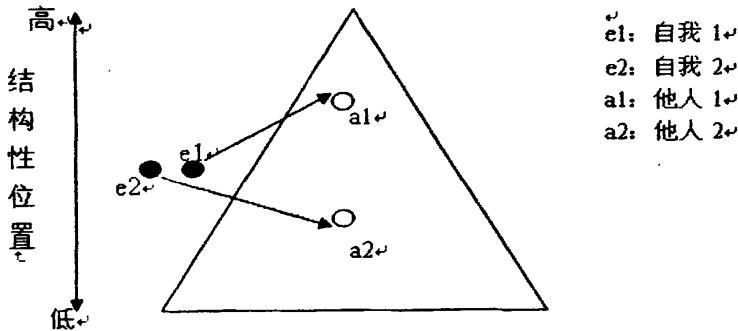
社会资本理论模型的四个命题分别是：社会资本命题、结构位置命题、网络位置命题以及结构位置与网络位置交叉命题。其中，社会资本命题论述了社会资本与行动成功之间的正相关性，而其他三个命题则论述了决定得到好的社会资本的可能性因素。社会资本命题是理论的核心命题，如果它能被研究所证实，那么就为其他三个命题提供了研究的必要性，否则其他三个命题都将变得毫无意义。

下面，笔者就将详细阐述这四个命题的内容以及他们之间的逻辑联系。

4.2.1 命题 1：社会资本命题：行动的成功与社会资本正相关

获取和使用好的社会资本会导致更成功的行动。实现工具性行动的一个简单策略是，接近自身拥有或能够获取更高价值资源的行动者。

此命题可以用图形表达如下：



社会结构的等级制性质用金字塔表示。拥有不同等级的有价值资源的位置层级用纵轴标出。两个自我（ $e1$ 、 $e2$ ）由大致相同的结构位置。当 $e1$ 利用社会关系 $a1$ ， $e2$ 利用社会关系 $a2$ ，且 $a1$ 比 $a2$ 的位置相对要高时， $e1$ 比 $e2$ 更具竞争优势。

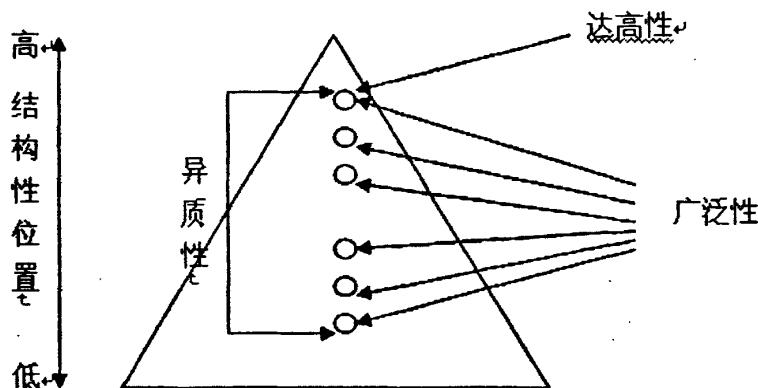
图 1 社会资本的效应

接近自身拥有或能获取更高价值资源的“他人”能为“自我”带来几个重要的优势：首先，“自我”可以利用“他人”的影响。正如我们在结构假定中提到的，“他人”在等级制结构中的位置越好，嵌入和控制的资源就越好，有益于“自我”的影响就越多。第二，“他人”的位置越好，其结构性视野就越有优势，可以给“自我”提供更好的信息。第三，一个处在好位置的“他人”，拥有嵌入性和控制性资源，呈现出良好的社会信用，能够确保或提高“自我”的社会信用。最后，接触一个好位置的“他人”的能力，能帮助“自我”在下一步的互动和行动中提高信心和自尊，这是实现行动目标所必需的。

那么什么是好的社会资本呢？有四个标准可以作为社会资本的测量指标。一是与行动目的的相关性：即通过社会关系获得的资源在多大程度上与行动所需要的资源相关；二是达高性：即通过社会关系获取的资源的在等级制结构中能触及到的最高位置；三是异质性：反映了自我通过社会关系可触及到的资源在等级制结构中的纵向幅度。四是广泛性，反映了自我通过社会关系触及的位置及其嵌入性资源的多样性。在此四个标准中，笔者认为第一个标准——与行动目的的相关性以及第二个标准——达高性是社会资本最重要的测量指标。

以上四个标准中的第二、三、四个已被学界广泛认同¹⁷，成为衡量社会资本质量公认的标准，而后衍生的不同标准体系，大多是在此基础上的变形。在笔者的研究模型中，特意强调社会资本与特定经济行动目的之间的关联性，并将其作为首要的标准。因为笔者认为，即使“自我”拥有的全是高地位的社会关系，如果这些社会关系与自我行动所需要的资源并无关联，那么可能并不能满足行动的需要。所以，通过社会关系所提供的资源类型成为了对社会资本的好的获取的首要标准。还需要说明的是，在经过这样的调整之后，第三个标准，即异质性中将不再包含资源类型的异质，而仅仅涵盖资源层次和数量的异质。

¹⁷ Nan Lin, 2001, "Social Capital", Cambridge University Press



(1) 与行动目的的相关性：图中由三角形表示的等级制由与行动相关的资源界定。

(2) 达高性：通过社会关系获取的最好资源。

(3) 异质性：自我通过社会关系可触及到的资源幅度。

(4) 广泛性：可触及到的位置的数量。

图2 社会资本的测量

在阐述了社会资本命题之后，我们将关注决定得到好的社会资本的可能性的因素——关于社会资本的获取。

模型将从三个方面阐述社会资本的获取，三个方面分别构成三个命题。

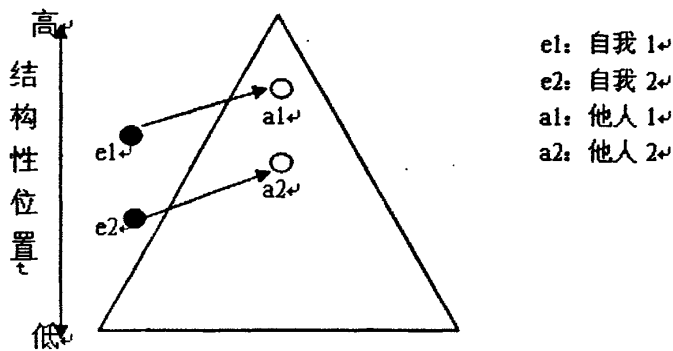
4.2.2 命题2：结构位置（position）命题：行动者在社会结构中的初始位置越好，越可能获得和使用好的社会资本

在对此命题进行进一步阐释之前，我们首先需要对“结构位置（position）”这一模型中的核心概念进行界定。结构位置（Position）是指个体在社会结构中的位置，它带有制度设置的，等级性和地位的涵义。

结构位置命题揭示的是结构位置对社会资本获取的影响，那些有好的社会位置的个体，在获取和动员拥有好的资源的社会关系上往往更具优势。初始位置可以继承而来（我们将其称之为先赋位置），也可以由个体自致（我们将其称之为自致位置）。一旦初始位置被确定，位置的占据者的规范互动模式就会将个体与相似的或更高位置的其他个体相联系。初始位置越高，占据者就越可能获取更多高价值的资源。一方面，占据更高结构位置的个体不仅能

与相似位置的其它个体建立社会联系，从而利用它们拥有的好的资源。除此之外，这些其他位置的个体还拥有他们自己的联系，其社会资本也是可以使用的，而且这些位置及其社会资本同与自我有直接联系的那些位置及其社会资本是相似的。所以，这些间接联系也能帮助自我获取更好的资源。如此一来，直接与间接的社会关系都增加了个体获得更好、更广泛的资源的倾向。

结构位置命题意味着，行动者占据的初始位置的层级与通过联系所触及的社会资本是正相关的。个体自身的地位越高，获取好的社会资本的可能性就越大。



两个自我（ $e1$ 、 $e2$ ）在等级制中拥有不同的结构位置， $e1$ 的位置比 $e2$ 更高。这样在与他人（ $a1$ 、 $a2$ ）的接触中，在获取好的社会资本方面， $e1$ 比 $e2$ 更有优势。

图 3 结构位置在社会资本获取上的相对优势

那么，初始位置是否决定了社会资本获取的一切呢？是否存在一个初始位置相对低的人获取好的社会资本的可能性？或者说，当两个行动者在结构中占据大体相同的初始位置时，他们的行动结果会出现差别吗？笔者认为，这种可能性和差别是存在的。因为对社会资本的获取也受到自我与网络中其他个体的关系的影响，下面的命题 3 将详细阐述这一观点。

4.2.3 命题3：网络位置（location）命题：不同社会圈子之间的弱关系（即网络中的桥梁）能帮助自我在工具性行动中可能获取好的社会资本。自我越靠近网络中的桥梁，在工具性行动中获取的社会资本就越好

在继续阐述这个命题之前，我们需要对“网络位置（location）”这一概念进行解释。和结构位置一样，网络位置也是本模型的一个核心概念。但需要引起注意的是，虽然二者都有“位置”的意思，但是网络位置是指个体在网络关系中的位置，它是个体行动者通过自己的行动营造的，强调的是个体行动者的自主性。它与命题2中“结构位置”是相区别的。

其次，还需要引入“社会圈子”这一概念。

1930—1935年，哈佛大学的W·劳埃德·沃纳（W·Lloyd·Warner）在其著名的“扬基城（Yankee City）”研究中，提出了“社会圈子”概念，他认为社会圈子的成员之间具有一定程度的群体感和亲密性，内部也确立了某些群体行为规范。这一概念后被格兰诺维特（Granovetter）沿用，并以更紧密、更具互惠性和互动性质的参与者来区分社会圈子。

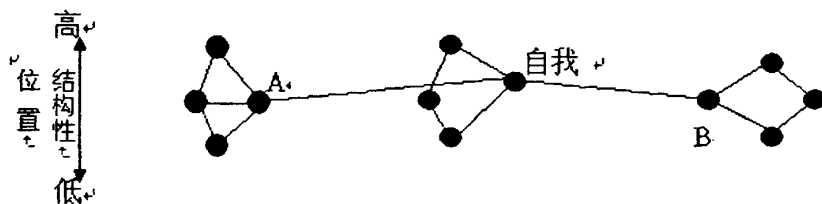
其次，“弱关系”与“网络桥梁”也是两个需要解释的概念。格兰诺维特是最早研究“弱关系”问题的学者之一。他认为个体行动者之间的关系有强弱之分，并在大量实证研究的基础上从“互动频率、情感力量、亲密程度以及互惠交换”¹⁸四个角度判断行动者之间关系的强弱。他认为，社会圈子内部个体之间的关系往往表现为以较大的强度、亲密度、交往频率、较多的义务和较强的互惠服务的提供为特征的“强关系”，而不同社会圈子的两个个体之间的关系则表现为以较小的强度、亲密度、交往频率、较少的义务和较弱的互惠服务的提供为特征的“弱关系”。而对于“网络桥梁”，伯特（Burt，1992）在其结构洞理论中给予了详尽的探讨。网络桥梁是指不同社会圈子之间的关系，它的存在使得两个原本彼此独立的社会圈子相互连接。从以上可以看出，对个体而言，虽然寻找自己整个社会圈子中所有可能的桥梁要比寻找自己拥有的弱关系复杂的多，但是“弱关系”和“网络桥梁”二者在本质是一致的。桥梁往往代表着两个圈子之间的弱关系连接，而使用弱关系则提高了获取桥梁的可能性。所以，在笔者以后的探讨之中，将使用“桥梁”来一并表达“弱

¹⁸ 马克·格兰诺维特：《镶嵌：社会网与经济行动》，社会科学文献出版社，2007年7月第一版。

关系”和“网络桥梁”的含义。

嵌入在社会圈子里的个体，往往与圈子里的其他成员有同质性的特征，这些相似之处也体现在信息方面，所以，如果个体需要不同的信息，那么他们更可能在不同的，而不是自己的社会圈子中寻找。而为了接触另一个社会圈子，自我就需要寻找连接两个圈子的关系，也就是前面提到的桥梁。格兰诺维特认为，网络桥梁的主要功能之一就是使信息从一个社会圈子流向另一个社会圈子。所以，如果个体在他们的关系中寻找弱关系而不是强关系，即找到可能通往其他社会圈子的桥梁，个体获得好的信息的机会就将增加，Granovetter 把这个好处称为“弱关系的优势”。¹⁹

除了在信息上的优势，桥梁的好处也可以扩展到社会资本上。桥梁往往与更多的非相似性资源相联系，能够帮助自我接触到自我的社会圈子不具有的资源。而这种与非相似性资源的联系，增加了自我获取与行动目的高度相关的社会资本的可能性。除此之外，桥梁的存在还与获取社会资本的达高性密切相关。经验观察（Laumann, 1966）表明，个体喜欢把自我与某种占据更高结构位置的他人相联系。Laumann 将这称为“声望原则”。这种联系的偏好在一定程度上解释了为什么在现实中，个体往往与结构位置更高而不是更低的他人寻求和进行互动。在命题 1 中，笔者曾将社会资本与行动目的的相关性以及社会资本的达高性作为衡量社会资本质量的两个重要标准。所以，综上所述，桥梁能帮助个体获取好的社会资本（至少体现在社会资本与行动目的的相关性以及达高性方面）。



自我与 A、B 分属三个不同的社会圈子，各自拥有不同的信息以及非相似性资源。两个桥梁（A——自我与 B——自我）将自我所在的社会圈子与其他两个社会圈子联系起来。桥梁承担着尽可能地获取嵌入在不同社会圈子中的信息和资源的重要功能。

图 4 社会圈子与桥梁

¹⁹ Granovetter, 1973, "The Strength of Weak Tie", American Journal of Sociology, 78(6): 1360—1380

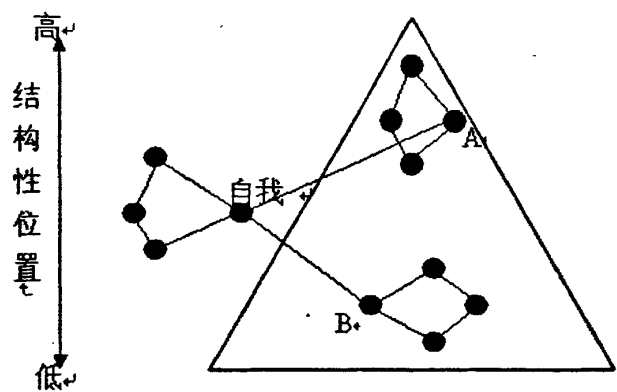
桥梁往往连接着异质性的资源，工具性行动的目的在于获得额外的或新的资源，更有效的行动往往指向拥有非相似（最好是更好）资源的人，因此需要个体去寻找和接近与自我具有非相似性资源的他人，由此可见，工具性行动是一种很典型的异质性互动。联系我们在互动假定中所谈到的内容，这就意味着个体需要在工具性行动中付出相对更多的努力。因此，在后续的分析中，我们将特别注意个体通过工具性行动动员社会资本的过程。

4.2.4 命题 4：结构位置与网络位置交叉命题：对于工具性行动而言，网络位置的优势视桥梁所连接的不同资源而定

在社会网络中，桥梁这样的战略位置所带来的好处，取决于连接的资源。如果桥梁只是通向相似的或不高的有价值资源的节点，那么靠近桥梁的位置可能不会很有用。换言之，靠近网络中桥梁的相对优势，取决于桥梁所连接的节点的资源的相对丰富度。这可以表述为交叉命题：网络位置优势依桥梁连接的不同资源而定。

在结构假定中，我们曾提到过，个体行动者的不同资源很好地代表了等级制中他们的位置，那么我们可以进一步阐述这个交叉命题。对好的社会资本的获取，往往发生在那些占据靠近桥梁位置的个体行动者身上，这个桥梁连接着那些处在相对较高结构位置上的行动者。因此，网络位置优势取决于可接近的网络资源。既然这里假定好的资源嵌入在等级制结构中更高的位置上，那么这就意味着网络位置的优势取决于它可接近结构位置的纵向维度。

总之，网络位置的重要性取决于被沟通或连接的个体的相对等级制结构位置。拥有桥梁的相对优势，是桥梁连接的社会圈子之间的相对纵向距离的函数。



自我与 A 的桥梁相较于自我与 B 的桥梁能给我所在的社会圈子带来更大的好处，因为与 B 的圈子相比，A 的圈子由富含资源的位置组成。同样是桥梁，由于连接的社会圈子的结构位置不同，自我网络位置的优势也因此而不同。

图 5 桥梁在等级制中的不同优势

4.3 小结

在这里，我们总结一下社会资本理论的四个命题。（1）社会资本命题——社会资本对工具性行动有影响；（2）结构位置命题——社会资本的获取被自我的初始位置所影响，此命题更多地反映了客观等级制结构的作用；（3）网络位置命题——社会资本被弱关系也即桥梁的使用所影响，此命题则更多地反映了个体机会与选择的作用；（4）结构位置与网络位置交叉命题——桥梁的作用又受到桥梁所连接个体的结构位置的影响。

我们可以将整个理论模型用图形简单归纳如下：

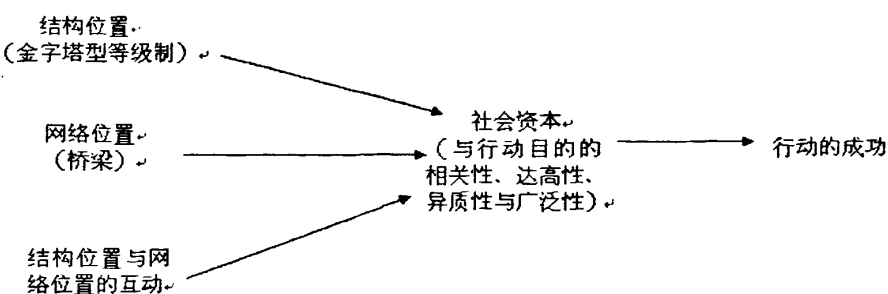


图 6 社会资本理论模型

社会资本理论模型的核心命题是，这些嵌入在社会关系中的被获取的资源，即社会资本，可以带来好的回报，社会资本是有用的。社会资本根植于社会结构中，社会结构会促进或者约束行动者对社会资本的获取和使用。但是在这些结构机会与约束之内，行动也很重要。两个结构位置相似的行动者，其行动结果可能不同，这取决于他们的选择行为。虽然结构位置起着重要作用，但是个体的选择也是值得关注的。

还需要注意的是，社会资本理论模型具有以下三个特征：第一，它所涉及的一切概念在本质上是关系性的，不能化约到孤立个体的层次，否则所有的命题都将失去意义；第二，它只有在等级制结构的背景中才有意义；第三，它关注个体的行动，因此只适用于微观层次的分析。

5. 演出团体产品输出的社会资本实证分析

纵观新经济社会学创立与发展的全过程，不难发现它的发展建立在理论与经验研究紧密结合的基础之上，因此避免了落入从假想的理论或没有逻辑的经验主义出发，无休止地从抽象到抽象演绎的窠臼。

笔者的研究正是运用了新经济社会学的原理和方法，那么自然也应该继承其理论与经验研究紧密结合这一优点。在上一章中，我们已经完成了整个研究的理论基础构建，那么在本章中，笔者将着手于运用经验事实来印证前述的理论命题，同时也希望被证实的理论命题能为我们解释此类经验事实提供不同于以往研究的新的思路。

下面，我们就正式进入实证研究部分。

5.1 命题 1 的验证

首先是关于行动与社会资本之间关系的命题。在前面的理论模型中，我们肯定了社会资本对行动成功的正面影响，现在将这一命题与经验证据相结合，我们可以这样表述：演出团体演出产品输出的成功与其拥有的社会资本正相关。

5.1.1 案例 1

追溯我国演出产品输出的历史，最早的成功案例当属 1930 年梅兰芳携京剧赴美演出。这次巡演，梅剧团足迹遍及纽约、芝加哥、旧金山、洛杉矶和檀香山，演出时间共计七十二天，其中有五十几天达到了满座，其余时间上座率也达到了八成²⁰，而且在各地政界、商界学界、艺术界和新闻界均受到了

²⁰ 齐如山，齐香：《梅兰芳游美记》，辽宁教育出版社，2005 年 10 月第一版，第 155 页。

极大的欢迎与赞美，一时出现了“梅兰芳热”，可谓是大获成功，轰动一时。梅兰芳虽不是首位赴海外表演京剧者，但他展示的中国古典戏剧给世界造成的影响却是意义深远的，他使西方艺术界第一次看到并关注中国戏剧，并使京剧作为一种独特的表演体系在西方戏剧界第一次得到承认和肯定，是对中国和东方文化一次绝好的宣传，也是中美文化交流史上的一段佳话。

那么梅剧团拥有的社会资本在这次成功的海外演出中发挥了怎样积极的作用呢？我们将从其酝酿、事前的安排筹措以及演出进程中所获得的帮助与支持来一一呈现。

在游美的酝酿阶段，齐如山先生²¹利用他个人以及梅剧团的社会网络，向其认识的美国人以及由美国回来的留学生从各方面探寻美国方面的情形，并且多方面询问他们对于中国古典戏剧的意见。与此同时，剧团先期在美国的联络以及宣传布置还得到了时任燕京大学的校长司徒雷登博士(Dr. John Leighton Stuart)²²的极力帮助。齐如山先生后来在其著作中写道“这些来自彼邦人士的帮助，成为游美计划能够实现的一个大原因”。

在经过了大约两三年的酝酿之后，似乎一切都已有所准备，可以动身了。但是梅剧团又遇到了款项筹措的困难。后来，得益于李石曾先生²³的极力提倡，并得到司徒雷登、周作民、钱新之、冯又伟、王绍贤、傅泾波、吴震修诸公在经济筹措方面的帮忙，剧团最终才得以成行。

除了宣传与款项筹措，接洽美国方面的剧院也是很要紧的工作，在这个问题上，剧团再一次遇到了不小的困难。齐如山先生在其著作中写道“面对这件事，我们完全外行——简直没有门路可寻。可是最困难的，是在中国内，竟找不出几位内行来。”而后，齐如山先生前后拜访过美使馆商务参赞安诺尔，

²¹ 齐如山(1875—1962)名宗康，字如山，河北高阳人。戏曲理论家。早岁肄业北京同文馆。1900年八国联军侵华后经商，其后三游欧陆，涉猎外国戏剧。归国后致力于戏曲工作。1912年在北京经常为梅兰芳的表演及剧本提出修改意见。1916至1917年间，为梅兰芳编排多部新剧。1931年与梅兰芳、余叔岩等人组成北平国剧学会，并建国剧传习所，从事戏曲教育。曾在北平女子文理学院任教。著有《中国剧之组织》、《京剧之变迁》、《梅兰芳艺术一斑》等书。陈纪滢等编印有《齐如山先生全集》。

²² 司徒雷登(1876—1962)，美国人，1876年生于中国杭州。1905年开始在中国传教，1919年起任美国在中国兴办的燕京大学的校长。1946年七月十一日，出任美国驻中国大使。同年八月二日离开中国。1962年9月19日在华盛顿病故。主要著作有：《启示录注释》、《司徒雷登日记》、《在华五十年——司徒雷登回忆录》等。历史学家林孟惠曾这样评论他：“整个20世纪大概没有一个美国人像司徒雷登博士那样，曾长期而全面地卷入到中国的政治、文化、教育各个领域，并且产生过难以估量的影响。”

²³ 李石曾(1881—1973年)原名李煜瀛，字石僧，笔名真民，真石增，晚年自号扩武，河北高阳人。他被认为是“中国留法第一人”，早年曾发起和组织赴法勤工俭学运动，为中法文化交流做出了很大贡献。

美国公使马克谟寻求帮助，但均未成功。最后，有赖于司徒雷登校长联系上纽约戏剧工会理事哈布钦斯（Hapkins），才得以约定安排妥当。对此，齐如山先生感叹道“如非哈君有约，赴美的心愿不知何年月日才能达到。所以哈君这段美意，实是不可泯灭的呀！”

在经过了前期颇费周折的筹备之后，剧团终于可以动身出发了。临行之前，又得到了来自各国使馆的大力帮助，使得游美一事的进行又便利许多。首先是在美国公使马克谟的特别帮忙下，美国使馆在护照办理，身体检查等方面给予了剧团极便利的手续。其他各国如英法德比意日等驻北平公使也纷纷给他们驻华盛顿的大使、纽约的总领事、旧金山的总领事写介绍信，请他们对梅剧团帮助照应。可以说，各国公使的“美意盛情”为后来游美的成功作了良好的铺垫。

抵达美国之后，在当地华侨的帮助下，剧团请到了一位名叫喀普克斯（F. C. Cappicus）的经理人代为布置一切，Cappicus 先生是一位音乐和戏剧方面的职业经纪人，在他的经手下，租赁剧院、订立合同和广告等一切事项都进行地极为顺适。除此之外，在梅剧团演出的纽约、芝加哥、旧金山和洛杉矶，当地的官商绅学各界有名人士，还特别组织了一种类似后援会的组织，成员共计两百余人²⁴，帮助剧团宣扬宣传，解答疑难，并与各界接洽，使得剧团在各地进行各事，都极为顺利。

除了在以上一应具体事务上得到的支持与帮助，梅剧团还得到了政界的欢迎和提倡。纽约、旧金山、洛杉矶、檀香山等地的政界要人为剧团举行了盛大的欢迎仪式，并且给予了细致的指导和帮助。除此之外，各地绅商、学者、新闻界、艺术界以及侨界人士无不提供了极大的欢迎与赞助。正是这些，促成了梅剧团这次赴美演出的极大成功。

1930 年正值中国国力极为衰弱之时，在这样的时局下，梅剧团没有任何官方资助的赴美演出能取得如此的成功，其拥有的社会资本发挥了极为关键的作用。从以上的叙述中我们可以发现，剧团在演出的酝酿、筹备与进程中都遇到了不少困难，而这些困难几乎都是由剧团社会关系网络中的个人或团体运用它们所拥有的资源而得以解决的。其次，从社会资本质量的衡量上看，

²⁴ 根据齐如山，齐香：《梅兰芳游美记》，辽宁教育出版社，2005 年 10 月第一版，56 页至 60 页。

梅剧团通过上述社会关系所获得的资源与剧团的行动目的有着很高的相关性；同时，这些资源在等级制结构中能触及到的最高位置是相对较高的；再者，这些资源在纵向的社会阶层和横向的社会群体方面都表现出较好的异质性和广泛性，所以我们可以说，正是梅剧团拥有的良好的社会资本帮助其赴美演出取得了极大的成功。

5.1.2 案例2

浙江小百花越剧团是我国最富盛名的越剧表演艺术团体，在其成立以来的24年里，除了在国内取得了一系列令人瞩目的成绩外，其海外演出的成绩也是非常突出的。剧团曾先后出访美国、新加坡、西班牙、荷兰、法国、比利时、日本和泰国，所到之处，均受到当地舆论的高度关注和广大观众的热烈欢迎，下面，笔者将选取其中较为典型的浙江小百花越剧团赴美演出进行介绍。

1999年4月15日至25日，浙江小百花越剧团赴美国洛杉矶、纽约、旧金山、新泽西州演出，共计演出12场，场场爆满，所到之处无不引起轰动，获得极大成功，《世界日报》、《国际日报》、《侨报》等当地媒体都以大版篇幅报道了这一盛事，克林顿总统办公室、戈尔副总统办公室都打来电话向演出表示祝贺。这次演出成为中美文化交流史上的一件盛事，至今仍为旅美侨胞所怀念。而在这次成功海外演出的背后，剧团拥有的社会资本也发挥着至关重要的作用。

海外演出的发起、筹备、经费筹措、宣传、售票以及剧团演职人员的签证、住宿及交通，这一切都是非常繁杂和极具不确定性的事务，加之当时我国的对外演出经纪还很不成熟，因此不具官方背景的海外演出往往很难成功。而浙江小百花越剧团访美正是一次完全由民间发起和组织的海外演出，能取得如此的成功，一位名叫叶康松²⁵的旅美华商的投入和努力是绝对不可忽略的。叶康松先生不仅一力承担了剧团赴美演出的所有费用，而且从1998年3月起就将小百花访美演出当成头等大事来抓，经过整整一年多“殚精竭虑”

²⁵ 叶康松：原籍浙江温州，旅美华商，美国康龙公司总裁，1995年被评为“加州百名杰出华人”，1997年，任“温州旅美同乡会”首任会长，1998年被评为温州改革开放十大风云人物，2004年成立中国第一家非官方的叶康松慈善基金会。

的努力,1999年4月,剧团终于成功赴美演出,并且获得极大成功。当时在纽约的沈国放大使观看演出后,对叶康松先生弘扬祖国文化的举动作了高度评价,称赞道:“官方做不到的事你做到了,不愧是民间大使!”

后来叶康松先生在回忆此事时,认为这是“他一生中经历的最为艰难的事情之一”。那是什么促使了一位企业家去做这样一件无厚利可图而又“最为艰难”的事情呢?笔者认为,地缘关系是其中一个极为重要的因素。我国传统文化中对于以“五缘”²⁶为基础的社会关系有着高度认同,其中血缘和地缘构成了中国关系社会的基础,也构成了行动者动员社会资源形成社会资本的基础。在此案例中,正是凭借着以地缘关系为基础的社会资本,浙江小百花越剧团的访美演出才能得以成功。

5.1.3 小结

从以上的两个案例中,我们不难看出社会资本在其中发挥的积极的,关键性的作用,获取良好的社会资本²⁷成为演出团体演出产品成功输出的必要保障之一。社会资本命题的证实,使后续三个关于社会资本获取影响因素命题的论证变得有意义且必要,所以接下来,笔者将用多个案例来论证这三个命题。

5.2 命题2的验证

下面,本文首先进行社会资本获取第一个影响因素命题——结构位置命题的论证。在理论模型中,我们论述了行动者的结构位置与其所能获取的社会资本之间的正向联系,现在将这一命题与具体的经验事实相结合,我们认为演出团体自身的结构位置越高,越可能获取好的社会资本。接下来,笔者将用一组案例来支持上述观点。

在陈述案例之前,我们有必要对演出团体的结构位置进行界定。由于目

²⁶ “五缘”:指血缘、地缘、文缘、商缘和法缘。

²⁷ 这里“良好的社会资本”主要包含了对社会资本从与海外演出市场相关性和达高性两方面的衡量。在下文的论述中,笔者还会多次使用“良好的社会资本”、“好的社会资本”如不作特殊说明,均与此注释同义。

前我国表演艺术团体在所有制性质上还多为国有事业单位，因此各演出团体结构位置的高低很大程度上通过其行政等级来体现，例如最高等级的国家级院团，如中央歌剧舞剧院、中央芭蕾舞团、中国京剧院、中国国家话剧院等，以及次一级的各省级院团，如上海杂技团、江苏省昆剧院、浙江小百花越剧团、浙江昆剧团等，以及再次级的各市（县）级院团。

在对表演艺术团体从行政等级这一角度进行结构位置界定之后，我们紧接着来论述结构位置对演出团体获取社会资本的影响。

5.2.1 案例1

中国版歌剧《图兰朵》于2003年至2004年成功地进行了在亚洲、美国和欧洲的巡演，是中国表演艺术首次以商业运作的方式大规模进入经济发达国家和地区的主流演出市场，被认为是“中国演艺与国际接轨的历史性的突破”。此剧目之所以能成为“中国演艺世界名牌”²⁸，和其巨额的投资，一流的制作以及精心的策划营销是分不开的。在此剧目的策划制作过程中，得到了文化部、信息产业部、财政部、外交部、中国人民对外友好协会和国务院新闻办的高度重视和极大支持。除了国家政府的扶持以外，此剧目的创排还云集了世界一流的歌剧制作阵容，在海外市场运作方面又得以与世界顶级文化经纪——泰伯·鲁道斯²⁹先生合作，使得该剧目不仅具备了最优秀的艺术水准，更拥有了非常广泛的海外市场关系，从而成就了“中国版歌剧《图兰朵》”辉煌的成绩。那么为什么这出歌剧能得到这样多方面的支持，获取到如此良好的社会资本呢？笔者认为，其中一个重要因素在于演出此剧目的中国歌剧舞剧院的结构位置。正如前文所介绍的，中国歌剧舞剧院是国内顶级的国家级演出团体，其在等级制结构中占据着很高的位置，正是这一优势增加了其获取好的社会资本的倾向。如果我们从另一个角度思考，演出此剧的是较低等级的市（县）级院团，那么上述的诸多关注与支持几乎是不可想象的了。

²⁸ 资料来源：中国传媒大学文化贸易研究网，<http://cti.cuc.edu.cn>。

²⁹ 泰伯·鲁道斯：1926年生于匈牙利布达佩斯，被称为“传奇式的世界超级经纪人”、“古典音乐最伟大的推销商”，世界三大男高音帕瓦罗蒂、多明戈和卡雷拉斯的经纪人，1991年，他策划的帕瓦罗蒂在伦敦“海德公园”的音乐会吸引了包括威尔士亲王夫妇在内的20万人冒雨前往，1993年他主办的在纽约中央公园的音乐会观众达到了50万，1994年他举办了世界三大男高音洛杉矶“道奇体育馆”演唱会，2001年又成功策划世界三大男高音紫禁城广场音乐会。

5.2.2 案例2

类似的例子还有中央芭蕾舞团演出的芭蕾舞剧《大红灯笼高高挂》在海外市场的不俗成绩。在2001年至2006年五年的时间里,该剧先后在新加坡、意大利、法国、英国、美国和澳大利亚等国家的10多个城市演出50余场。更为难得的是,这些演出安排几乎都是商业运作,而且演出全都安排在当地的主流剧场,甚至是国际知名的一流剧院,比如伦敦的赛德勒温泉剧场、巴黎的夏特莱剧院、华盛顿的肯尼迪表演艺术中心、纽约的布鲁克林音乐学院以及霍华德·吉尔曼歌剧院等。这样的佳绩得益于该剧幕后国际化和精英化的创作与运作团队。蜚声国际的名导演张艺谋任该剧总导演,此外还有陈其钢³⁰、王新鹏等多位国际级艺术家的加盟,这个精英团队不仅为该剧的艺术品位与质量提供了保障,他们与海外艺术演出市场的紧密关系以及海外市场对他们的厚爱认可更为该剧的海外演出提供了良好的社会资本。而能成功请动这个精英团队的是国内顶尖的中央芭蕾舞团。

纵观近年来成功的海外演出剧目,其中的绝大多数都由享誉国际的艺术家组成的制作团队创作,或者由一流的国际演出经纪主办,或者拥有官方背景。而能够得到上述良好的社会资本的多为国内一流演出团体,例如江苏省昆剧院演出的《1699·桃花扇》、上海杂技团演出的《ERA—时空之旅》以及广州军区战士杂技团演出的杂技芭蕾舞剧《天鹅湖》等等。

5.2.3 案例3

除了行政等级这一体现形式之外,笔者认为各演出团体结构位置的高低还与团体中核心人物在等级制结构中所处的地位有关。

《云南映象》是由我国著名舞蹈艺术家杨丽萍领衔的大型原生态歌舞剧,该剧于2005年底走向国际演出市场,三年多的时间里在美国、欧洲、南美等

³⁰ 陈其钢:1951年8月28日出生在上海,1983年以全优成绩毕业于中央音乐学院作曲系,1984年赴法,被二十世纪音乐大师梅西安(Olivier Messiaen)纳为关门弟子,是当今少数几个在世界音乐舞台上极为活跃的中国作曲家之一,十余年来,其作品荣获多项国际大奖,1998年,出任著名的国际贝桑松作曲大赛的评委会主席,1999年,担任巴黎音乐城艺术顾问,2000年梅西安国际钢琴比赛专门设立了陈其钢作品演奏奖,担任2008年北京奥运会开幕式音乐总监,北京奥运会开幕式主题曲《我和你》(《you and me》)词曲作者。

地巡演已超过 300 场,未来四年的全球预约演出更是达到了 400 场、预计票房将高达 2000 万美元以上³¹。《云南映象》成功叩开海外商演市场大门,得益于其海外推广团队的成功运作。据负责《云南映象》海外市场运作的北京派格太合环球传媒公司总裁孙健君介绍,在《云南映象》的海外市场营销上,派格太合环球传媒运用其广泛的全球营销渠道,与美国公共电视台(PBS)、美国著名演出经纪公司 William Morris、著名娱乐公司 Clear Channel、欧洲著名娱乐集团 STAGE 组成顶尖团队,共同开发演出市场。除此之外,官方文化交流活动的邀请也为《云南映象》在海外市场的知名度加分不少,例如,该剧在 2004 年参加的由中央外宣办、国务院新闻办主办的“感知中国——中国文化南美行”中外文化交流活动为其拉开了南美巡演的序幕。2006 年,该剧又在德国参加“中国年”庆典活动,主要演员为国家总理温家宝、联合国秘书长科菲·安南等近 300 名全球经济界、政治界、学术界知名人士和 2000 余名德国观众带来精彩绝伦的表演。通过此次演出,《云南映象》也成功拉开了它在欧洲巡演的大幕³²。

那么为什么《云南映象》剧组这样一个不具备任何官方背景,没有任何国有资本,完全依靠民间投资,百分之七十的演员都是土生土长的少数民族农民的演出团体能够获取如此良好的社会资本呢?孙健君总裁毫不隐讳地表示,当初之所以与《云南映象》合作,一大原因就是看中著名舞蹈家杨丽萍的“名人效应”。而笔者相信,《云南映象》之所以能多次有幸参与高级别的官方文化交流活动,也与杨丽萍极高的艺术水准和知名度不无关系。表演艺术是“角儿”的艺术,往往“角儿”的结构位置就决定了整个团体的结构位置,从而拥有“名角”的演艺团体往往能获取更好的社会资本。

5.2.4 小结

在上述案例中,我们论证了演出团体自身的结构位置对其获取好的社会资本的积极作用,接下来,本文将论述另一个影响因素——网络位置对社会资本获取的影响。

³¹ 王敏:《让更多艺术精品走出国门》,中国艺术报,2007 年 10 月 19 日。

³² 资料来源:中国经营网, <http://www.cb.com.cn>。

5.3 命题 3、4 的验证

在上一节中,我们论证了行动者自身的结构位置因素在其获取社会资本方面的作用,在这一节中,笔者将集中论证行动者的网络位置因素对其获取社会资本的影响,由于本文理论模型中的命题 3 和命题 4 都是关于网络位置的观点,因此笔者将在此节中合并证明这两个命题。综合命题 3 与命题 4 的观点,并将其与本文特定的研究对象相结合,我们认为,即使两个结构位置大体相同的演出团体,其表演艺术产品输出行动的结果可能会有很显著的差别。因为他们对好的社会资本的获取不仅受到自身结构位置的影响,还受到自身网络位置的影响,演出团体越是靠近网络中的桥梁位置,该桥梁连接的与海外演出市场相关的资源层次越高、越丰富,那么该团体越能获得好的社会资本,就越能取得演出产品输出行动的成功。

下面,为了摒除结构位置的影响,笔者将选择两个结构位置基本相同的演出团体,同列国家昆曲七大院团³³的江苏省苏州昆剧院与浙江昆剧团,通过比较二者近年来的代表性作品——青春版《牡丹亭》与《公孙子都》截然不同的市场运作轨迹与海外市场成绩来揭示网络位置对社会资本获取,进而对演出产品输出行动的关键性影响。

5.3.1 案例 1

2006 年 9 月至 10 月,由著名作家白先勇任总制作人,两岸三地艺术家携手打造,江苏省苏州昆剧院演出的昆曲——青春版《牡丹亭》在美国加州进行了为期一个月,共计 4 轮 12 场次的巡演,造成极大的轰动效应,场场爆满,观众反应空前热烈,各大媒体佳评如潮,被认为是自 1930 年梅兰芳赴美巡演以来,中国传统戏曲在美国所造成的最大一次冲击。此次巡演同时也是中国昆曲第一次以社会运作和商业演出的形式走向国际,开创了“中国昆曲进入世界舞台”的先例。在美国演出取得巨大成功之后,2008 年 6 月,这出长达 9 个小时的昆曲大戏又跨越大西洋登陆英国,在世界表演艺术中心伦敦的一流大

³³ 国家昆曲七大院团分别是:江苏省苏州昆剧院、浙江昆剧团、上海昆剧团、北方昆曲剧院、江苏省昆剧院、湖南省昆剧团和温州市永嘉昆曲传习所。

剧院——萨德勒斯韦尔斯剧院上演了2轮6场的连台大戏，彻底征服了目光挑剔的伦敦观众和严厉苛刻的剧评家，取得了票房和口碑的双丰收，可谓是好戏又叫座。演出时，可容纳1500人的大剧院平均上座率达到了90%，且其中有70%为伦敦本地观众³⁴。除此之外，此次演出还被英国权威机构评为四星级商业演出，并得到了当地著名评论家的一致好评，我国驻英国大使馆还特别致函苏州昆剧院肯定并表彰了这次演出。结束了在伦敦的演出，剧团又立即开赴雅典，参加世界一流的希腊艺术节，进行了1轮3场的演出，也取得了不俗的成绩，不仅上座率达到了九成，而且其中90%都是当地观众³⁵，可以说是摆脱了以往传统戏曲海外演出多为吸引华人关注，而被西方主流社会排斥在外的局面，唤起了欧美主流社会对中国古典戏曲艺术的强烈兴趣。

5.3.2 案例2

而反观近年来另一部昆曲佳作——《公孙子都》的市场运作状况，则完全呈现出另一番情形。《公孙子都》是由浙江昆剧团历经十年时间精心打造的一部非常优秀的新编大型昆曲历史剧，自2004年9月首演以来，一直广受观众与专家的欢迎与好评，截至2007年8月底，已演出271场，票房收入达793万元。除了不错的经济收益外，该剧还在国内多个戏剧艺术大奖上频频折桂。2006年7月，该剧获得第三届中国昆曲艺术节优秀剧目奖；2007年11月，该剧在第八届中国艺术节上获文华大奖；2008新年伊始，该剧又摘得“2006—2007年国家舞台艺术工程十大精品剧目”桂冠；该剧主演，著名昆曲表演艺术家林为林还因此剧二度摘得代表中国戏剧表演最高水准的“梅花奖”。2007年10月28日，该剧更是夺得了有“世界顶尖舞台”之称的国家大剧院的首张入场券，成为国家大剧院落成之后戏剧场的首场正式演出；2008年8月10日、11日，在奥运演出季的黄金档期，该剧再度亮相国家大剧院，成功向世界展示了中国“百戏之祖”昆剧的魅力。在国内斐然的成绩，等身的荣誉已经充分证明了此作品的优秀艺术水准和票房号召力，但可惜的是，此剧在海外市场的成绩至今仍是一片空白。

³⁴ 龚菲：《欧洲观众与〈牡丹亭〉“心有灵犀”》，东方早报，2008-06-19。

³⁵ 龚菲：《欧洲观众与〈牡丹亭〉“心有灵犀”》，东方早报，2008-06-19。

5.3.3 案例分析

青春版《牡丹亭》与《公孙子都》都是近年来由一流昆剧院团创作的优秀作品，二者在艺术水准上难分伯仲，为什么青春版《牡丹亭》能成功走向世界，而《公孙子都》却至今未能跨出国门？究其原因，笔者认为两个剧团占据的不同网络位置是一个极为关键的因素。江苏省苏州昆剧院正是凭借着网络位置上的优势，获取了良好的社会资本，从而将青春版《牡丹亭》成功推向了海外演出市场。

苏州昆剧院的网络位置优势来源于为青春版《牡丹亭》担任总制作人的白先勇³⁶先生。白先勇先生是当代著名作家，在全球文化艺术届享有盛名且颇具影响力。在此剧的创排阶段，就是在他的广泛邀约和号召下，两岸三地的创作精英合力将青春版《牡丹亭》打造成了一部世界级表演艺术精品。白先勇先生曾在加州大学教授中国文学，而此次青春版《牡丹亭》在美国加州的巡演正是以加州大学为主要阵地。在剧团为欧洲巡演寻找赞助商时，白先勇先生的好友，趋势科技集团 CEO 陈怡桦女士不仅在经济上予以大力支持，而且亲赴伦敦助阵，并且还将公司在欧洲各国的高层职员及家属共计一百多人都邀请到伦敦为剧团捧场。此外，旅居伦敦的著名钢琴家傅聪、多位英国汉学界巨擘以及文化艺术界知名人士都赶来欣赏白先勇先生的作品，这些无疑都加强了此剧的知名度和吸引力。除此之外，剧团的推广宣传工作也多由白先勇先生一力承担，各地媒体广泛而热烈的关注也促成了青春版《牡丹亭》演出的成功。

5.3.4 小结

从上述事实可以看出，青春版《牡丹亭》能成功“走出去”，其中一个重要的原因在于苏州昆剧院成功地获取了与海外演出市场高度相关的社会资本，而这些社会资本是其所在的社会圈子本不具备的，苏州昆剧院正是充分

³⁶ 白先勇：生于1937年7月11日，当代著名作家，广西桂林人，中国国民党高级将领白崇禧之子。1948年迁居香港，不久之后于1952年移居台湾。1965年取得爱荷华大学硕士学位，而后到加州大学圣塔芭芭拉分校教授中国语文及文学，并从此在那里定居。主要代表作有《玉卿嫂》、《芝加哥之死》、《游园惊梦》、《孽子》等。白先勇喜爱中国地方戏曲昆曲，对于其保存及传承不遗余力，自称为“昆曲义工”。

利用了白先勇先生的“桥梁”作用，成功沟通了国际演出市场的信息和资源。而与苏州昆剧院享有同等结构位置，拥有同样优秀作品的浙江昆剧团，正是缺乏这样的“网络桥梁”，输在了网络位置的劣势上。由此，我们可以发现，网络位置对社会资本获取的关键性作用。

6. 演出团体社会资本的动员

6.1 网络位置与演出团体社会资本的动员

在上一章中，我们运用多个案例论证了良好的社会资本在演出团体成功进行演出产品输出这一经济行动中发挥的关键性积极作用，也论证了演出团体自身的结构位置与网络位置对其获取社会资本的影响。笔者认为，结构位置与网络位置的影响，其性质是不同的。正如本文第四章中所指出的，结构位置命题更多地反映了客观等级制社会结构对演出团体获取社会资本的约束，而网络位置命题则更多地反映了演出团体主观的选择与行动对其获取社会资本的作用。社会结构的约束力固然强大，演出团体自身的行动更为重要，两个结构位置相似的演出团体，可能由于不同的选择与行动，从而占据不同的网络位置，获取不同的社会资本，进而导致产品输出行动结果的差异。本文第五章命题 3、4 的实例也清楚地反映了这一点。在本章中，笔者将要集中探讨这种选择与行动，即“演出团体社会资本的动员”。

就国内演出团体而言，其所在的社会圈子本身并不具备与国际演出市场紧密联系的社会资本，因此，要想获取良好的社会资本，进而取得产品海外输出行动的成功，就要求各演出团体积极寻找与海外演出市场有密切关系的“桥梁”并与其建立社会关系，这是其动员社会资本的关键。

6.2 演出团体社会资本动员的途径

连接国内演出团体与海外演出市场的“桥梁”都有哪些呢？综合近年来我国演艺产品输出的实践经验，笔者认为可以从政府文化主管部门、海外华人以及演出经纪（贸易）公司三方面考虑，它们构成了演出团体动员社会资本的主要途径。

上述三种“桥梁”虽然都代表着分属不同社会圈子的个体之间的弱关系连接,但是,由于不同的“桥梁”连接的社会资源不尽相同,因此它们对演出团体产品输出行动的影响也不尽相同。此外,不同的“桥梁”还呈现出个体之间不同的关系强度、亲密度、交往频率、以及不同的义务和互惠服务提供等特征,因此演出团体寻找不同“桥梁”并与其建立社会关系所需要付出的努力也会有所差别。下面,笔者就将逐一分析这三种途径各自的优势与局限,希望能为演出团体在现实中的途径选择提供理论指导。

6.2.1 “血缘关系”——演出团体与政府文化主管部门

长久以来,我国绝大多数演出团体在所有制性质上为政府文化主管部门下属的文化事业单位,时至今日,这样的局面也没有太大的改变,因此,笔者在此将演出团体与政府文化主管部门之间的这种社会关系归结为“血缘关系”。这种亲密的“血缘关系”使得政府主办的国家间文化交流活动成为我国演出团体产品输出的最主要方式之一。

以这种“血缘关系”为“桥梁”,演出产品作为文化交流项目走出去,对演出团体而言,当然是有好处的。首先,演出团体在客观上达到了产品输出的目的;其次,通过政府“走出去”的风险极低,几乎不存在经济亏损的可能性;再次,演出由始至终的一应事务均由政府代为包办,演出团体除了表演之外,不用在筹划、宣传等事务上花费任何的成本、精力和时间。

不过,在上述种种好处之外,这种途径的坏处也是显而易见的。

1、从经济收益方面来看,交流性演出既然是政府主办的文化交流活动,自然谈不上任何商业性经济收益,演出团体从对外演出中所得到的只能是为数不多的“演出津贴”一类政府补贴性质的收入,与成功商业演出的经济收益差距甚大。此外,若从宏观的国家层面来看,这类交流性质的演出更谈不上创造任何经济回报,完全是免费赠送,直接导致了我国对外演出贸易的巨额逆差。

2、从社会效应方面来看,文化交流活动的主要目的在于向世界宣扬宣传中国文化,提升我国文化软实力,因此多注重社会效应,经济收益的多少不是第一考量标准。但即使仅以社会效应来考量,交流性演出的效果也并不理

想。首先，交流性演出持续时间短，影响力有限，而且影响范围多集中于海外的政府官员与华人群体之间，对主流社会的影响力极小。其次，官方背景的交流性演出还易于被冠上“文化宣传”、“意识形态侵略”等标签，引起海外民众的猜疑甚至反感，被主流观众群所排斥。

3、过多的交流性演出易使演出团体和相关管理部门产生思维定势，将对外商业性演出与交流性演出的性质相混淆。过去我们没有对外商业演出，我国的一些著名演出团体，由于长期承担代表国家去国外从事文化交流的重任，至今仍怀有浓厚的将商业演出视为文化交流的情愫。此外我国的相关管理部门也是将对外商业演出视为对外文化交流，在政策上对这些演出团体予以种种名义的财政补贴，养成这些团体在筹划对外演出时伸手向国家要钱的习惯和依赖思想。最后，交流性演出还使演出团体管理人员在思想深处形成“君子喻于义，小人喻于利”的清高思想，仿佛只有“文化交流”才有道德的高尚，而演出赚钱“羞于启齿”。用更直白的语言讲，就是这些人在思想上，还缺乏商业意识与市场观念，与“生意就是生意”的国际演艺市场商业精神相悖。

当然，虽然以政府文化主管部门为“桥梁”进行演出产品输出有着以上种种问题，但是全盘否定政府的作用也是不可取的。笔者认为，在中国演出产品的输出方面，政府应主要起到宏观层面的规划、引导与扶持作用。例如积极响应“文化例外”和“文化多样性”的主张，把保护世界的文化多样性作为一个基本立场，努力建立一个公平、公正、透明的多边文化贸易体系，保证我国表演艺术作品有进入国际市场公平竞争的机会，为表演艺术作品出口排除不必要的贸易壁垒，强化我国表演艺术产业在国际市场上渗透能力；制定各地区、各门类的输出规划；加强文化贸易综合环境和基础条件建设；放宽输出政策，简化审批手续；给予财政税收优惠以及不断扩大演出贸易的市场空间和服务范围等等。而微观层面的对外演出的具体实施，则应放手由各演出团体自主进行。各个演出团体，一方面要充分利用与政府这种天赋的“血缘关系”所带来的社会资本，一方面也要转变观念，摆脱固有的依赖思想，更加积极主动地拓宽“走出去”的渠道。

6.2.2 “地缘关系”——演出团体与海外华人

分布在世界各地的数千万华侨华人虽然生活在与中国截然不同的社会文化环境中，但是由于共同的文化根基与历史渊源，他们当中的绝大多数仍保持着华人文化和种族特征，对中华文化有着深切的认同感和归属感，他们通过举办丰富多彩的“中国文化节”以及各式各样的文艺展演活动等方式成为弘扬中华文化的重要力量之一。在此，笔者将演出团体与海外华人之间的社会关系归结为“地缘关系”。通过海外华人牵线搭桥成为我国演出团体进行产品输出的又一主要方式。

以这种“地缘关系”作为“桥梁”的好处主要在于，首先，海外华人与我国演出团体的演职人员有着共同的文化背景，双方在沟通交流方面较为容易顺畅，有利于对外演出的筹措组织。其次，这类海外演出多以包场形式进行，对演出团体而言经济收益比较稳定，风险较小。

不过，对演出团体而言，这种途径也存在明显的缺点。

1、交流性大于商业性，经济收益差。通过华侨华人组织安排的海外演出，在性质上多属于民间文化交流形式，主要目的在于满足当地华人的精神文化需求，通常并不注重经济收益。

2、对当地主流社会影响力有限。尽管海外华人数量在不断增加，对海外主流社会的影响力也在不断加大，但无论以历史的眼光审视还是以现实的标准衡量，华侨华人在海外仍属于少数族裔、非主流社会圈，在当地经济、社会和文化生活中声音不大。因此，由海外华人主办的演出等文化活动往往只能在华人社区内“自娱自乐”，仍被阻隔在当地主流文化圈之外。

3、演出活动零散、毫无规模性可言。不同于其他易于复制和传播的文化产品，高度依赖“在场性”内容创造的演出产品的开展需要较多的财力、人力支持，进行海外演出更是一项复杂而艰巨的工作。而海外华人社团基本上属于非政府组织，大多是志愿性团体，主要依靠自身的影响力或者一些知名人士积累活动经费，因此通常并不具备丰厚的资金，同时也缺乏相应的人力资源和专业能力。造成其引进演出往往是“零打碎敲”，场次少，时间短，远远不能满足我国演出产品规模化输出的要求。

从上述分析可见，依靠政府文化主管部门和海外华人实施演出产品输出

在经济收益上不理想，在社会影响上带有明显的局限性，还不利于演出团体商业意识和市场意识的建立以及演出产品的大规模输出，综合以上，笔者认为，这两种途径不宜成为我国演出团体动员社会资本的主要方式。

6.2.3 “商缘关系”——演出团体与演出经纪（贸易）公司

随着世界经济的不断增长和全球化的不断扩张，国际演出市场也在高速发展。演出产品输出带来的丰厚经济收益，吸引着越来越多的资源投向演艺产业，国际演出市场竞争异常激烈。然而，现代演艺业，尤其是海外演出营销工作具有很强的专业性，对资本、人才、技术等资源有着很高的要求，这又为该行业设置了较高的进入门槛，致使通向国际演出市场的渠道被数个发达国家的大型演出经纪（贸易）公司所垄断。笔者认为演出团体与演出经纪（贸易）公司间的这种合作关系是一种典型的“商缘关系”。各类演出产品经由这种“商缘关系”进行跨国贸易已成为当前国际演出市场的主流。

那么演出团体以大型演出经纪（贸易）公司为“桥梁”进行产品输出，都有哪些好处呢？

1、渠道优势，这些国际知名的演出经纪（贸易）公司依靠在国际演出市场上的长期运作，积累了相当丰富的经验，掌握了非常广阔且高端的市场通道和关系网络。借他们之手输出的演出产品往往可以进入当地主流剧场，吸引主流观众群，在主流文化圈中产生较大的反响。

2、宣传优势，大型演出经纪（贸易）公司大多深谙市场推广宣传之道，非常善于利用媒体制造轰动效应，引发潜在观众对演出产品的高关注度。

3、对海外演出市场需求认识充分，国际知名演出经纪（贸易）公司对海外观众的艺术欣赏偏好有着准确而深入的了解，经由他们推出的演出产品往往能更好克服文化差异，更能引起海外主流社会观众的共鸣，接合海外演出市场需求，更容易在海外演出市场获得成功。

有上述三个优势为基石，以演出经纪（贸易）公司为“桥梁”输出的演出产品在经济收益与社会效应上都具备了相当的保障。纵观那些“横扫世界”取得票房与口碑双丰收的演出产品，例如经典芭蕾舞剧《天鹅湖》、音乐剧《猫》、《剧院魅影》、音乐舞剧《大河之舞》等等，其成功的背后无不拥有一

个甚至数个优秀的演出经纪（贸易）公司。

与国际知名演出经纪（贸易）公司合作虽然有诸多好处，但也不是不存在问题。其中最主要的问题就在于，这些公司常常利用它们的垄断性强势地位，压低我国演出作品的价位，侵占我国演出团体的经济收益。以加拿大太阳马戏团与成都战旗杂技团合作的杂技综艺剧《龙狮》为例，该剧每年的演出在 350 场以上，每场票房在 10~20 万美元之间，而战旗杂技团每年却只能拿到 60 多万美元的演出费³⁷。合作双方收益差距巨大，主要原因就在于太阳马戏团对国际演出市场流通渠道的掌握。

但是我们也要清楚地看到，产生这一问题的原因并不在于演出经纪（贸易）公司这一“桥梁”本身，而在于我们缺乏属于自己的优秀演出经纪（贸易）公司。因此，我国的演出团体一方面要加强与国际知名演出经纪（贸易）公司的合作互动，充分利用这一“商缘关系”开拓国际市场。同时，更重要的是，我们还要积极学习他们的经营智慧，建立广阔的国际演出市场关系网络，努力培育属于我们自己的，优秀的演出经纪（贸易）公司。

6.3 小结

演出团体与政府文化主管部门的“血缘关系”和与海外华人的“地缘关系”可称之为一种“继承性关系”，即在演出团体进行演出产品输出这一经济行动前就已经存在的先天性社会关系，而其与演出经纪（贸易）公司的“商缘关系”则是一种“生成性关系”，即演出团体通过产品输出这一经济行动本身所创造与开发的社会关系。相较于只需要保持维系的“继承性关系”，“生成性关系”面临着建构发展的问题，这意味着与演出经纪（贸易）公司创造和发展社会关系需要演出团体付出更多的努力，蕴藏在这“商缘关系”之中的社会资本需要演出团体更加积极主动地去创造与开发。

从前文的分析中可见，在当前经济市场化和全球化的背景下，我国演出团体一贯依赖的“血缘关系”与“地缘关系”的负效应已经越来越明显。在微观层面，它不利于演出团体经济收益的提高也不利于演出产品社会效应的

³⁷ 夏海淑：《我国艺术团在英国连续演出受到当地热烈欢迎》，《环球》，2005 年 8 月 24 日。

增强。若以宏观角度来看，它是造成我国演出贸易巨大逆差的根本原因所在。从长远来看，它更不利于我国“文化软实力”的提升。因此，笔者认为，要扭转当下的不利局面，演出团体一定要克服在国有制体制下一味依靠政府的“等、靠、要”消极思想，树立市场经济意识，积极主动扩大自己的社会关系网络以获得更为丰富和良好的社会资本，其中与已有的优秀演出经纪（贸易）公司积极合作不失为一条有效途径，与此同时，还要加强对我国演出经纪（贸易）公司的培育。

结 语

“发展最终以文化概念来定义，文化的繁荣是发展的最高目标。”1998年联合国教科文组织在斯德哥尔摩“文化政策促进发展”政府会议上，提出的《文化政策促进发展行动计划》中的一段话，简明而深刻地点出了文化对一个国家、一个民族的重要性。文化是一个民族的身份证，一个社会的智慧源泉，文化软实力是一个国家综合国力的重要组成部分，文化竞争已经成为当前国家间竞争的重要领域。

文化产品是文化的主要载体，文化贸易竞争是文化竞争的主要手段。面对空前激烈的国际文化贸易竞争，我国也给予了积极的应对。2003年12月，胡锦涛总书记在全国宣传思想工作会议上提出，要“大力发展涉外文化产业，积极参与国际文化竞争”，2005年7月14日，中办、国办印发了《关于进一步加强和改进文化产品和服务出口工作的意见》，进一步推进我国文化“走出去”。2007年，十七大更是把“提高国家文化软实力”上升到国家战略的高度。

中国是一个有五千年文化传承的文明古国，有世界上最丰富的文化沉淀和文化资源，面对东西方文化的激烈碰撞，我们有必要重新审视中国文化的意义和价值，积极参与国际文化竞争。演艺业作为文化产业的重要组成部分，演出产品“走出去”作为文化“走出去”的重要力量，有义务也有能力迎接这一挑战。作为演艺业微观主体的演出团体要充分认识到社会资本对其产品输出行动的重要意义，并对当前经济形势下社会资本来源的多样性有充分的认识，积极拓展社会关系网络，多途径动员社会资本，推动演出产品更多更好地“走出去”，促进中国文化在世界大舞台上的繁荣与发展。

参考文献

- [1] 李怀亮: 国际文化贸易教程[M]. 中国人民大学出版社. 2007年8月第1版.
- [2] 张晓明、胡惠林、章建刚: 2008年中国文化产业发展报告[M]. 社会科学文献出版社. 2008年3月第1版.
- [3] 齐如山、齐香: 梅兰芳游美记[M]. 辽宁教育出版社. 2005年10月第1版.
- [4] [美]罗伯特·K·殷: 案例研究设计与方法[M]. 重庆大学出版社. 2004年10月第3版.
- [5] [美]罗伯特·K·殷: 案例研究方法的应用[M]. 重庆大学出版社. 2004年10月第2版.
- [6] 林竞君: 网络、社会资本与集群生命周期研究——一个新经济社会学的视角[M]. 上海人民出版社. 2005年9月第1版.
- [7] 高和荣: 现代西方经济社会学理论评述[M]. 社会科学文献出版社. 2006年2月第1版.
- [8] [美]詹姆斯·科尔曼: 社会理论的基础[M]. 社会科学文献出版社. 1990年版.
- [9] 费孝通: 乡土中国[M]. 三联书店. 1985年版.
- [10] 费孝通: 乡土中国 生育制度[M]. 北京大学出版社. 1998年版.
- [11] [美]马克·格兰诺维特: 镶嵌: 社会网与经济行动[M]. 社会科学文献出版社. 2007年7月第1版.
- [12] [美]林南: 社会资本——关于社会结构与行动的理论[M]. 上海人民出版社. 2005年2月第1版.
- [13] 巩玉丽: 谈中国文化产品和服务“走出去”的战略——以表演艺术类为例. 新疆艺术学院学报[J]. 2007年9月第5卷第3期.

- [14] 王敏: 让更多艺术精品走出国门. 中国艺术报. 2007 年 10 月 19 日.
- [15] 龚菲: 欧洲观众与《牡丹亭》“心有灵犀”. 东方早报. 2008 年 6 月 19 日.
- [16] 夏海淑: 我国艺术团在英国连续演出受到当地热烈欢迎. 环球杂志. 2005 年 8 月 24 日.
- [17] 中国传媒大学文化贸易研究网. <http://cti.cuc.edu.cn>.
- [18] 中国经营网. <http://www.cb.com.cn>.
- [19] Nan Lin: Social Capital[M]. Cambridge University Press. 2001.
- [20] Granovetter: The Strength of Weak Tie. American Journal of Sociology[J]. 78(6). 1973.
- [21] Michael Davern: Social Network and Sociology: A Proposal Research Agenda for a more Complete Social Science. The American Journal of Economics and Sociology[J]. 1997. Vol.56. No.3.

后 记

随着世界经济的不断发展，民众物质生活水平的不断提高，人们的文化需求开始受到越来越多的关注，对文化产业、文化经济与文化贸易的研究与探索已经逐步成为经济学界的新热点。表演艺术是人类历史最为悠久、最传统且最具专业性和市场化特点的艺术行业，在当今经济市场化和全球化的背景之下，演出产业已经成为文化产业的重要组成部分，国际演出贸易也在国际文化贸易中占据了极为重要的地位，世界演出市场欣欣向荣同时竞争也异常激烈。与出版、电影等其他文化产业相比，我国演艺业与国际市场接轨最早，开放程度最高，面临的竞争也最为激烈。特别是进入新世纪以来，借助资本和传媒优势，欧洲、北美、澳洲等国的演艺集团群雄并起，给我国的演出市场带来了极大的冲击，使我国演出产品在竞争中处于极为不利的地位。因此，探讨我国演出产品如何更好地“走出去”成为一个非常必要且紧迫的课题。作为一名长期关注演出产业的国际贸易学科硕士研究生，在进行毕业论文选题时，我毫不犹豫地选择了国际演出贸易作为研究对象。

任何宏观经济现象必有其微观基础，笔者相信我国演出贸易巨额逆差的背后必有其微观层面的原因。因此笔者从微观表演艺术团体演出产品输出这一特定经济行动出发，选择了在解释经济行动方面有特殊优势的新经济社会学作为理论工具，以案例研究法为实证研究方法，力图全面、真实、原汁原味地展现演出团体产品输出行动的全貌，探究我国演出产品“走出去”的途径选择。

由于本人才疏学浅、能力有限，尤其对新经济社会学的理解还远不够深入，对实证资料的搜集分析也远不够全面，因此文中难免有不尽合理和疏漏之处，敬请各位老师和同学批评指正。

致 谢

时光荏苒，转眼又到毕业之时。在我的学位论文定稿之际，我想衷心感谢那些在这两年半的光阴里，在学业和生活上给予我无私关怀和帮助的人们。

首先我要感谢我的母校——西南财经大学，在这里我度过了人生中最宝贵的六年半岁月，在美丽宁静的光华园，我丰富了头脑，也丰富了人生。

其次要感谢国际商学院的全体老师，感谢他们无私的传授知识，使我在学习上有所精进。其中要特别感谢我的导师曹德骏教授，恩师的传道、授业、解惑使我在学业上获益良多；恩师的求真务实、一丝不苟使我明白了真正的治学态度；恩师在论文写作过程中的指点迷津、谆谆教导，才使得本文顺利得以完成。

再次我要感谢在国际文化贸易领域和新经济社会学领域做出研究的前辈们，你们的研究成果为本文的写作起了重要的参考和指引作用，在此一并表示感谢。

还要感谢浙江小百花越剧团的诸位老师，感谢茅威涛团长给予我的实习机会，感谢冯洁老师的耐心指点，感谢王小军老师的细心照顾，使得我在实证资料的搜集上得到了极大帮助。

最后我还要感谢国商 06 级的全体同学，尤其是李艳和刘君同学，与你们的友谊是我一生的财富。

戴可乔

2008. 12. 06

于光华园