

# “人際”の關係学

グアンシー

中国人の思考と行動様式を支える社会的文脈とはどのようなものなのか。そして今、どのように機能しているのか。中国を代表する社会学者の講演に触発されて、学術座談会に集った若手研究者とのあいだで議論が展開される。

翟学偉

（南京大学社会学院教授）

羅家徳

（清華大学社会学系與公共管理学院合聘教授）

司会 薛鳴

（愛知大学現代中国学部教授）

薛 皆さま、おはようございます。愛知大学現代中国学部の薛鳴です。本日は『中国21』の特集号のため、このような場を設けさせていただき、ありがとうございます。

まず、学部について簡単に紹介いたします。愛知大学現代中国学部は一九九七年に創設され、すでに二二年が経ちました。日本では、唯一、現代中国を学部単位で教育、研究の対象として取り組む機関です。一学年の学生数は約二〇〇名。実は二年生約一六〇名が南開大学で四か

月の現地プログラムに参加するために先週から中国に来ており、今回私はその開講式に出席するために天津に来ていました。

『中国21』は年二回の刊行です。今号を担当するにあたり、「人間關係」を集めることにしました。なぜ、このテーマをと言いますと、私は社会学者ではなく、日本語学が専門の人間なのですが、日本で長年中国語教育に携わりながら、日本語と中国語の対照を研究テーマとしています。そこで、中国語と日本語それ

ぞれの言語形式の違いだけではなく、それぞれの言語の話者の言語行動の違いに注目するようになりました。研究を進めていくうえで、社会学の研究も視野に入れながら、いろいろな論考を調べたり読んでいたりしているなかで、特に注意を引かれたのが翟学偉先生の研究です。なかでも日本滞在中のエピソードを取り上げた論文にはいろいろ考えさせられるものがありました。日本の読者に中国人の行動原理の根底にあるものを知り、ひいては理解してもらえるように、という考えか

ら、今回この特集を組むことにしました。特集の構成を考えるにあたり、中国の「人間関係」に関する研究を調べ進めていくと、羅家徳先生の「圈子」(quanzi)に関する研究に出会いました。翟先生にお聞きしたら羅先生とはよく学术交流をしておられるとのこと。昨夜初

めて羅先生にお目にかかりました。光栄に思っております。本日はこのような会場をご用意くださり、多くの方にご参加いただいたことに感謝申し上げます。前置きが長くなりましたが、これから、両先生のご講演に移ります。まず翟先生お願いします。

## 翟学偉教授

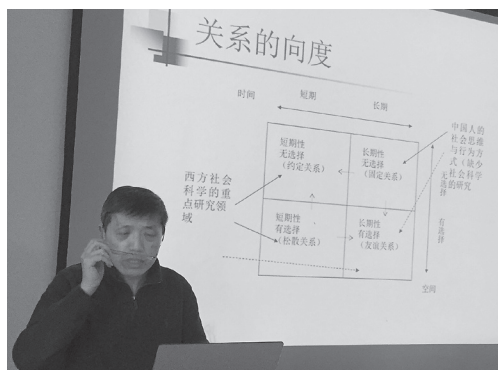
### 中国人の「関係」が持つ意味とその研究

「関係」が持つ意味の多重性と位置づけ

私は長年「関係」というテーマで研究を行ってきましたが、一体どのようなことを考え、どのようなものを得てきたのでしょうか。まず、在席の皆さん及びこれから向き合うことになる日本の学者や読者に知ってほしいことは、「関係」の研究は現在に至るまでずっと論争が続いているということです。最も曖昧な部分

は、「関係」とは社会学において広範囲で使用される概念なのか、果たして中国人に対して使用される概念なのかということ。この問いは実は答えるのが容易ではなく、こんなに長い間研究をしている私でも明確に答えることができません。この問いに答えるのに、まずはっきりさせておきたいのは英語圏において「関係」という中国語の意味に近い単語が見つかるかどうかです。どんな単語を探し

出せたかは重要ではなく、ただそれが中国語のピンイン「guanxi」で表記されていなければならないのです。単語が見つかったら、その単語に従ってその内包する意味を理解してもらおうとすれば、英語圏の人はどのような概念を思い浮かべるでしょうか。もちろんこれを試したことはありませんが、想像してみました。きつと英語圏の人は「相互作用」「付き合い」「交流」「役割」、また近頃では「社会资本」概念の影響をうけて現れた「SNS」などの概念を思い浮かべると思えます。これらはすべて「関係」の意味を持ちます。しかし、中国人は「関係」で何を思い浮かべるでしょうか。おそらく「人情」「面子」「友情」「交際」「恩恵」などではないかと思えます。ここで、表面的には「関係」は中国語や英語でもっとも広く使われている interpersonal relationship, social interaction, social connexion (connection), social tie などと表せ、このうちどれを使ってもいいことがわかりますが、中国語の「関係」と英語の「関係」がもたらす市井の生活への認識は異なり



翟 学偉 [Zhai Xuewei] .....

ます。  
 今日、中国で社会学を学んでいる学生が直面している問題が、社会学を勉強する前では「関係」という概念を与える」と、まず「人情」「面子」「関係をつける」(「拉関係」)などを思い浮かべます。社会学を勉強した後では、関係の意味が、「相互作用」「付き合い」「役割」や社会資本などとなることです。つまり

学問上で議論される「関係」と生活の中で見られる「関係」は別のものだということがわかります。ではその後どうなるかという、学生たちは教室で学んだ概念でもって中国社会を認識し始めるのです。しかしこの認識によって中国人独自の社会生活を失ってしまうことになりかねません。または、私たちは「相互作用」や「役割」という概念の中で中国人の人情や面子の研究をしたいと思うのですが、そうすると見つからないか、もしくは意味をねじ曲げてしまう結果になってしまうかもしれません。私はこれが「関係」研究において論争が起る主な原因だと思います。しかし、そこには何が正しくて何が間違っているということはありません。ただ学生や研究者たちは知らず知らずのうちに西洋社会学が打ち立てた視角や理論に踏み込んでしまっており、もしこのとき生活に立ち戻って「関係」を理解しなければならぬと考える学者がいたとしても、西洋の社会学理論の中にその答えを探すことはできず、人情、面子自体が一体どういう意味なのかを考えな

ければならない。これがいわゆる「本土研究」の問題です。

ただ、このように考える学生や学者が直面する最も大変なことは、学術的に訓練不足のためなのか、この研究自体のためなのか、どちらにしても自分の生活の中の人情、面子という現象を社会相互作用論のような理論に置き換える力がまだないということです。私たち中国人は話術や、経験を含括することに長けています。私は長年一つの研究に取り組んでいます。それは、西洋人が自分たちの交際生活から交際理論を打ち立てることができるように、中国人が日常生活の中で体験し、観察した関係、人情、面子などを一つの理論にすることです。それがとても理にかなっています。しかし、実際にはこのことができる中国人学者はかなり少なく、いないといってもよいほどです。ではなぜいけないのか。それはすでにある理論を当てはめる方が比較的容易で、自分で理論を打ち立てるのはとても難しいからです。どのように一つの用語を探し出し、またそれを一つの問題に置

き換え、さらに一つの理論に置き換えるか、そしてどのようにすればその理論の内包をすっきりと説明することができるか。中国人学者はこのような作業を好まないのです。多くは経験に基づいた研究を好み、すでにある理論パターンが成立するかどうかを検証するだけです。このように解決が待たれる多くの問題が存在します。なぜならそこには複雑な問題が絡んでいます。その多くは、もしそれが

学生であれば早く卒業をしたいと考え、それが学者であればできるだけ早く論文を発表して昇進したいと考えるので、直接西洋の理論を持ち出し、中国で検証をするというのが最も手取り早い方法なのです。これが中国学術界の大きな背景にあります。このような状況で、私の研究は非常に難しく、また良き理解者にもなかなか巡り会えず、ほぼ私一人でのような問題を考えています。

### “関係”研究の四つの重要な思想

このような研究に携わるのは非常に難しいのですが、中国の学術界には今まで

このような意識や自覚を持った学者はいたでしょうか。中国社会学の歴史を振り返ってみると、いたのです。ここでは、あまり深くは話しませんが、簡潔に四名の学者を紹介しましょう。中国研究をするには自分の視角や概念を追求しなければならぬと彼らが比較的早期に意識したおかげで、今日私たちの研究が継続できているのです。

まず、一人目の学者は梁漱溟（一八九三—一九八八）です。彼の主な観点はその著書『中国文化要義』にあります。『中国文化要義』は民国時代に出版され、現在までに数回再版されています。初版は民国がまもなく終わろうとしている頃でした。おそらく当時、この書籍の影響はそれほど大きくなかったと思います。なぜなら当時はマルクス・レーニン主義が中国においてまさに成功を収めようとしており、皆が関心を持っている問題は彼の著書の中で論じている問題ではなかったのです。しかし、彼はこの著書の中で中国文化や中国社会の根本的な問題に答えようとしています。著書の中に最も鍵

となる叙述があります。「もし中国を家族主義が発達した社会と表現するならば、それは適当ではなく、もっと合理的な言い方として「倫理本位」と呼ぶべきである。そしてその「倫理本位」とは「関係本位」である」と述べています。

私がこの文を引用したのは、私ほもともと倫理をおろそかにし、ただ倫理本位が関係本位であるということにのみ関心を持っていただけなのですが、今日倫理本位自体がやはりとても重要であると認識をしたからです。なぜなら最近、儒家思想の研究に方向転換していることもあり、この文の重要性を痛感したのです。「倫理本位」とはこの社会が法律や規則などで問題を解決する傾向にはないということを意味しています。なぜなら庶民は法律などよくわからないし、堅く、無機質な法律を受け入れずに、倫理で問題を解決してきました。また「倫理本位」は思いやりや関係調整を重んじ、社会が過度に理性的になるのを防ぎました。後者は西洋のすべての社会科学が特に重視する概念です。倫理本位の社会が歩むのは人情や

道理にかなった道です。とりわけ考えるに値するのは、儒家の影響下の倫理が意味するものは、西洋の意義上の倫理とは異なります。西洋の倫理は、例えばマックス・ウェーバーが書いた「プロテスタントイイズムの倫理と資本主義の精神」（一九〇五年）の倫理の意味と、我が国の儒教が語る「仁義」を基礎とする倫理とは異なります。時間の関係でこれ以上中国の倫理の意味について掘り下げて話すのはやめておきます。少なくとも梁漱溟が中国社会の性質を「倫理本位」に据えることで、私たちはこの社会の動きの中で人と人との付き合いの多くが、法律、規則、規定、手続きなどによらないということを知ることができました。もし制度や規定という面から中国を論ずれば、当然中国人の規範的な人間関係を見ることができそうですが、それで中国社会がこうであると思うのは間違いですし、あるいは生き生きとした中国人の生活を見ることはできないでしょう。なぜなら本当の中国人は制度がどのように作られるかには関心など持たず、倫理上どうであ

るかに関心を寄せているからです。

二人目に紹介するのは、費孝通（一九〇一—二〇〇五）です。費孝通も中華人民共和国成立間近のころ、著書『郷土中国』を出版しました。この本が最も貢献したのは、その中で「差序格局」という概念をあげたことです。私の知っている限りでは、彼のこの概念は当時の社会学界での影響はそれほど大きくなかったようです。影響があまりなかった原因としてはいくつか考えられます。一つは、この概念は当時教室で話されました。今日も教室で重要な観点が話されているように。ただそれで影響力があるでしょうか。私はないと思います。原因の二つ目は、この概念は当初現地の新聞の連載にありました。先ほど話したのと同じ道理で、当時の知識人はとても少なく、読み書きのできない人も多く、新聞を読む人も少なかった。社会学欄のコラムの読者はさらに少なかったでしょう。新聞に一つの概念をあげたら、皆が興味を持ったなんていうことはあり得ないと思います。そして最後に新聞に連載した内容が

一冊の薄い本になりましたが、そこで反響はあったでしょうか。当時、国家がまさに大きな変化を遂げようとしている時でしたので、社会学界では多少の影響はあったかもしれませんが、もう少し広い範囲での影響は難しかったと思います。ですから、この本が真に影響をもったのは改革開放後の再版によるものです。当時多くの社会学の著作がまだ出ていないころに、この本が比較的早い段階で再版となっていたからとも言えます。この時、台湾を含む中国社会学の専門家たちは改めて『郷土中国』を読み、皆とても興奮しました。なぜなら、この本は一人の中国社会学の専門家が西洋の概念に縛られずに、中国人や中国社会への認識を述べていたからです。この本の中で影響が最も大きい概念は「差序格局」です。「差序格局」とは、中国人の関係はまるで水面に石を投げて広がる波紋のようであるということです。ここに一つの中心と一つ一つのだんだん大きく薄く広がっていく円の効果が現れます。もちろんとてもよい例えで、中国人はその社会構造

の中で往々にして自分を中心に据え、親疎によって他者と社会的な付き合いをしていることを表現しようとしています。

そのため倫理学的な意味では特殊な傾向や公私を混同するなどといった問題が発生します。しかし、当然この概念は梁漱溟の「倫理本位」と比べても、より社会的であり、世界の社会学に対して、中国社会学の果たした貢献の一つとなっています。

では、「差序格局」という概念はどこがよいのでしょうか。私たちは一つの問題に対して、さっと目を通してこれはよいと感じることはさつとあまりないでしょう。それを東洋と西洋の社会や文化の中で比較行つて初めて、その優越性を感じる事ができるのです。私が南京大学のアメリカ人学生に「差序格局」を話した時、アメリカ人学生は聞いてもあまりピンと来ず、この概念の何がよいのかわからないようでした。さらに、この人も皆そうだ。自分の家族とは親しく、近所とは少し距離を置いている。またその地域社会とはさらに距離を置き、それ以

外の人とはさらに距離を置いているのではないか、どこが珍しいのだという反応を示したのです。それに對し、当時私は、そのように理解をしてはいけません。これから「団体格局」の概念を紹介するので、その二つの概念を比較すること

で、アメリカ人は「団体格局」に偏向し、「差序格局」にあまり偏向していないことがわかるだろうと説明しました。つまり、「差序格局」とは一つの対比性

の概念であり、「団体格局」がなければ、世界のどこに行つても、ほぼ同じで、「差序格局」という概念で人と人の関係を説明できてしまいます。しかし、対比概念があることで、「差序格局」という言葉が生きてくるのです。

まず、一つ目の重要な点は、中国社会の關係におけるいくつかの重要な現象を「差序格局」で表すことができるということです。例えば、中国人は境界意識が非常に低く、「家郷」（郷里）というような言葉も境界がない概念です。「家郷」は、「小家」（小さい家族）、「大家」（大きい家族）、家族（一族）、宗族、村落か

ら自分が生まれ育つた場所までを示すことができます。「国家」という概念も同じで、国家は国と家が合わさつてできた

単語ですが、これも境界がはつきりしていない概念です。「天下」という概念の意味も非常に幅が広く、同じように「家」と併せて「家天下」（権力者が要職を身内のもので固めること）などという言葉もあります。さらに別の例をあげると、中国人にとつての自分です。西洋人は自分について語る時、その境界はとも明確ですが、中国人が自分について語る時、その境界は曖昧です。もし二人が友達同士だったら、境界はありません。もし二人の關係が良くなかったら、境界ができます。このように自分というのは、独立した、境界が明確な自分があるかないかによるのではなく、自分と相手の關係がどれくらい深きなのかによるのです。こういった意味で中国の多くのものは、境界が比較的ありません。例えば西洋には交通の区分として高速走行道路と低速走行道路があります。中国ではそもそも道路を「馬路」と呼び、馬

路」とは当然、人も馬も何でも通行可という意味で、みな好きなように通っていました。雑然としていましたが、みなお互いの邪魔をしてはいませんでした。中国人にはこのような意識があるので、今日の中国では西洋式の高速度道路や低速度道路ができた後でも、運転する際にはやはり境界意識がはっきりとせず、みな適当に運転しています。これより、「差序格局」は境界意識が曖昧であり、「団体格局」は境界意識が明確であるということがわかります。

これがまず話したかった一つ目です。費先生の「差序格局」は水面の波紋に例えられますが、波紋には境界意識がなく、そして徐々に外に広がっていきまます。外に広がっていくというのは連続性を意味します。「差序格局」により私たちは連続した社会構造を認識するための概念を得ることができたのです。次に、この概念により等級格差という関係の社会を知ることができました。人と人との付き合いはレベルにより分けられている、つまり身分や地位などにより

人と人との関係が分けられているのです。これはキリスト教文化の人と大きく異なります。中国人の親疎遠近は、中国の伝統的な儒家思想の中では、ほぼみなが繰り返し強調されています。さらに専門的に言くと、その具体的な形式とは、中国の家族親族関係における「五服図」(五服・旧時、喪服を死者との親疎により五等に分けたもの)です。五服図があれば、中国人の婚礼や葬式は明確です。五服図の中でどの地位にあるのかもはっきりします。例えば、中国人が結婚するとき、お互いの関係が五服以内か以外かを尋ねます。以外であれば結婚できませんが、以内であれば結婚できません。では、五服は一つの境界でしょうか。いや境界ではありません。五服はただ親疎の中で無理矢理取り決めた婚礼や葬式における関係の境界にすぎません。あるいは、親疎遠近の関係には事実上境界がないため、主観上で一つの境界が必要だったともいえます。この意味から見ても、「差序格局」は中国伝統社会の中の五服と合致します。

しかし、この「差序格局」の概念が完全であると言うわけではありません。私は二つの点で費先生の「差序格局」に同意できません。私は以前この問題を取り上げた論文の中でも書きましたが、「差序格局」は、解釈によつては論理上個人主義と捉えられます。現在、多くの学者はただ「差序格局」の字面の意味だけを捉え、内包する論理的な意味を考慮していません。費先生がこの概念を打ち立てた元々の意図は自己に立ち戻ることであり、つまり「差序格局」を形成させた「投げられた石」に意識を向けています。つまり中国人は他人のためではなく、自分のために生きていたいのです。もしこの概念が自分から外へと、つまり家、国、世界へと広がっていくのであれば問題はありませぬ。しかし逆に世界から戻るとなると、国のために世界を犠牲にし、家のために国を犠牲にし、自分のために家を犠牲にすることになり、それはおかしいです。中国人は自分のために家を犠牲にするでしょうか。当然、ありませぬ。家がなければ自分も存在

できないからです。ですから中国人は往々にして家のために自分を犠牲にします。およそ両親が望むこと、祖先が望むことに従い、自分がどんなに貫こうと思っただけでも貫き通せません。このため、中国人は両親の希望のために自分の

幸せな結婚を犠牲にする人が本場に多いです。今日のような市場経済の条件のもとでも、このような例は非常に多いのです。好きな人がいるのに、両親に反対され、揉めた挙げ句、しまいには両親から「私か、彼（彼女）か、どちらか選びなさい」の一言が投げかけられます。すると中国人は一般的には、自分の望むことはあきらめ、両親の望む通りにします。これで自分のために家を犠牲にすると言えますか。また多くの中国の大学生は、大学受験の際、受験する専攻は自分の心のあるものではなく、両親が決めたもので、一旦決められたら変えることはできません。

「差序格局」にはもう一つ十分ではないところがあります。それは、関係を比較的平面的に捉えていることです。しか

し、本当の中国人の関係は非常にタテを強調しています。日本社会の人間関係もタテを強調していますよね。ですから「差序格局」はこの特徴を十分に反映していません。

私たちはもちろん費先生の突出した功績を強調していますが、残念なことに、中国の社会、儒家文化には一つの欠点があります。一旦、ある学者が学術的な地位を築き、その道の権威となると、つまりそれを超えることができなくなるといふことを意味します。みな大樹や大山を見つけたといったように安心して、それに頼り、それで飯を食わせてもらうか、一杯のスープを恵んでもらおうとします。

その結果、半世紀が過ぎても、中国の社会学界もこの概念のみを認め、発展をしていますが。あるいはそれを超えたいとは思いますが、みな主観的に排除をするのです。ですから、私は「差序格局」の重要性は何と言っても中国化概念の第一声を発したことにあると思います。それは中国の社会学者の世界に向けての名刺です。しかし、中国の社会学が正常に、着

実に発展することを望むなら、それを超えていかなければなりません。今日に至るまで、私たちはまだ「差序格局」の概念のもとをさまよっています。このままで行くと、中国の社会学は永遠に前世紀の一九四〇年代に立ち止まったままです。それでは滑稽です。しかし、私たちは費先生よりも優れた後輩学者が現れることを心情的に受け入れられないのです。とはいえ、この概念の不十分さは明らかです。やはりこの枠組みを打ち破り、新しくさらに良い解釈の枠組みを模索していかなければならないと考えています。

三人目の学者は許焯光（F・L・K・シュー、一九〇九—一九九九）です。私には彼の学術的成果は費先生より大きいと思います。学術的成果といいましたが、それは社会的影響力ではなく、さらに中国語での学術的影響力でもありません。許焯光は中国語の世界での知名度はそれほどでもありません。しかし、私は彼の社会科学や人類科学や社会学に対する貢献は非常に大きいと思っています。彼が



中国人の関係を説明するために作った概念が「情境中心」（状況中心）です。この概念は「差序格局」の硬化した部分がある程度克服し、中国人の関係の生き生きとした部分を浮き出させました。そして「差序格局」と同様に「情境中心」にも比較対象となる概念があります。彼はアメリカ人の関係を「個人中心」と考えました。そしてさらに広範囲にわたる文化比較のため、中国には「宗族」（クラシオン）を、インドには「種姓」（カースト）を、そしてアメリカには「倶楽部」（クラブ）をそれぞれ文化を代表するものとしてあげました。実際このように比較することは中国人の家族傾向を説明しようとするときには、いかなる時でも最も重要です。インド人はいかなる時でも社会階層を最も重視します。またアメリカ人は柔軟な団体を最も重要と見ています。さらにクラブを取り上げ「団体格局」と比較してみると、クラブというのは相対的に柔軟性を持った概念で、アメリカ人らしいです。これは私の考え方で、ですから私は許煒光をとっても重要な

学者だと思っていますし、彼はその他にも多くの貢献をしています。

例えば、許煒光は異なる社会における自己についても研究していました。しかし、彼の異なる社会における自己は関係から考えたもので、「差序格局」と異なるところは、中国人の自己は、一生のうち、永遠の関係を探し求めることにあると許は考えました。では永遠の関係とは何か。それは家族です。そうでしょうか？日本人は、仕事環境に永遠の居場所を求めます。そこはどこかという、大体は会社です。アメリカ人は生活の中に流動的な関係を築こうとします。この関係がクラブ式あるいは個人移動式という特徴を帯びています。例えばアメリカ人は友達となるとき、お互い非常に良い感情を持つていますが、別れるときにはあっさりとは別れるという相対的に柔軟な関係です。だから、許煒光は人格という概念で自己を説明することには賛同していません。彼は、異なる関係タイプの中で自己の特徴を見つけることができると考えました。これより私たちは多くの中国の問

題はいくつかの概念の比較の中で得ることができるといふことを知ることができました。これは非常に重要なヒントです。当然、私たちはこれで満足すべきではありません。私は最後に自分の研究について述べたいと思います。

四番目に話したいのが、台湾の社会学の本土化です。この提唱はまず、心理学界や社会心理学界から始まりました。その代表的な人物が楊国枢（一九三二—二〇一八）です。彼が提起した概念が「社会志向」であり、先ほど紹介したいくつかの概念はすべてみなこの「社会志向」に収められます。例えば、「関係志向」は「社会志向」の一つで、「情境中心」も家族主義も、そしてまた權威志向等も「社会志向」の一つであると彼は考えていました。つまり「社会志向」は四つのサブ志向に分かれています。確かに一つのよい考え方もありませんが、個人的には中国人や中国社会の研究を長年やっていますが、この言い方には賛同できません。「社会志向」という概念は非常に大きく、また曖昧です。その中に

多くの内容を取めようとしているというのは、社会志向が布陣（位置づけ）の役割を担っているのだと思います。つまりこの研究概念は社会の動きの中から抽出されたものではなく、先人の研究結果を結合させたもので、さらに大きな概念でそれを包括し、その中で位置づけているのです。いわゆる布陣とは、研究者は自分の好みによって、最上位に一つの問題を置き、下に四つの概念を据えることができるということです。では、なぜ下に三つの概念を置かないのか、四つを好む人もおり、三つを好む人もいます。また三つも四つもだめで五つの概念を置く人もいます。では八つはだめなのか。ここには人為的な配置の意図が加わっており、上層にいくつ、下層にいくつ、そして結局上層と下層にいくつ置くかというのは論理的に得られたものではなく、個人の主観的な研究嗜好にすぎません。しかし、それはさておき、先人の理論をまとめることを模索するのは必要です。だから個人志向に対する社会志向もやはり重要な学術的意味を有しています。ここでまた

述べなければならぬのは、本土研究は台湾において早い時期から展開しています。一九八〇年代には成果が開始されています。しかし中国大陸では、全くないとは言いませんが、ただわずかな人たちが試みたのみで、全くものにはなっていない。

### 「人情」と「面子」モデルの 評価と問題

ここでもう一人、台湾の学者、黄光国（一九四五—）についても述べたいと思います。彼の功績は一九八〇年代後半に人情と面子のモデルを構築したことです。このモデルへの見解を簡単に述べますと、人情と面子のモデルはまず *American Journal of Sociology* にて発表されました。当然その影響力は比較的大きかったです。しかし私は今でもこのモデルの最も大きな意義はモデル自体がどのようなものであるかではなく、「人情」と「面子」というこの二つの概念を使用したことにあると思います。モデル自体はどうかという点、私は少なくともその

モデルにより中国人の関係への解釈や認識が増すとは思いません。このモデルの内容には本土研究に必要な理論の枠組みが構築されていないからです。黄光国の貢献は、先に述べた四名と比べ、彼は中国人の關係的意義において、「人情」と「面子」という二つの概念を初めて世界に向けて使ったことです。たいしたことないじゃないかと思うかもしれませんが、私はこの意義は非常に大きいと思います。なぜなら彼がこの二つの概念を国際的に発表しなければ、私たちもそれを使う勇気がなかったからです。なぜ使う勇気がないのか、それは馬鹿にされるのが怖いからです。

中国の学術界には「土」（田舎くさい）と「洋」（西洋の、近代的な）の二つがあります。一旦「土」に染まった学者は、馬鹿にされてしまうので、みな「洋」に追随していくのです。私は三〇年前に面子の研究を始めましたが、この「土」のためずっと重要視されてきませんでした。例えば、中国学術界では、誰それが面子の研究をしているという点、

それはその人の研究方向を紹介しているのではなく、遠回しにその研究は主流ではなく価値がないと示唆しているのです。なので、人情と面子の研究を続けようと思つたら、多くの言葉でその重要性を向上させなければならず、往々にして効果がありませんでした。そこで黄光国が一足飛びで駆け上がり、人情と面子の研究は中国人を研究する上での核心的な概念であり、その土台の上に理論を打ち立てなければならぬとし、またこの理論を国際社会学界に語つたことは、本当に素晴らしいと思います。それにより私たちは知らず知らずのうちに勇気をもらい、それから胸を張つて堂々とこの研究を行えるのです。

一旦勇気をもらうと、次は自信につながります。今日、中国人学者の自信は膨らみ、社会科学の言語体系を構築しようとしています。もちろん、閉じこもつたまま言語体系を構築することはできません。世界的な視点に立つて、国際学術界がこの言語体系を認めるかどうかを見なければなりません。現在、国際社会学界

は中国に関する概念がやはり「関係」と「人情」と「面子」であることを受け入れていきます。不思議なのは、中国本土の社会学では、この三つの概念をほとんど研究していないということです。ですから、黄光国の重要性はそこにあります。

彼は西洋人が中国研究をする際、中国人を理解しなければ人情と面子を理解しなければいけないと指摘しました。しかし、黄光国が人情や面子において何を語つたかということになると、彼は何も語つてはいないと思います。それが今日ここで討論したい問題です。モデルの内容から見ると、黄光国はその賢明さで西洋の概念に対して再構築を行い、それを用いて人情と面子の研究をしただけなのです。再構築とは何かというと、彼は西洋人に中国人の人情と面子を明確に説明するには、「シンボリック相互作用論」(social interaction theory)、「社会資源理論」(social resources theory)、「社会的交換理論」(social exchange theory)、「社会的正義論」(social justice theory)の四つの理論から中国人の概念を説き、この四つ

の理論の再構築によって中国人の人情や面子などが理解できると考えました。もし一度真剣に、理論を一つ一つ精査していけば、これらの理論で中国人の関係を明確に説明できるでしょうか。私は、単独の理論ではだめで、四つの理論を合わせてもだめ、そして再構築しても説明できないと思います。なぜなら、この四大理論はもともと中国人について打ち立てられたものではないからです。当然みな一般的な理論なので、「説明できる」といつても問題はありません。しかし、理論的意義から可否を問うても、それでは意味がありません。何にしろ、黄光国は人情と面子が中国人研究の核心的概念であると勇気をもって述べました。これには賛同します。私も長年中国を観察し、考えてきましたが、中国人を理解する鍵は人情と面子だと思えます。

### 関係のベクトル理論の提起

これから、少しの時間を拝借して私の最近の研究について述べたいと思います。私は二〇世紀の後半に人情と面子の

研究から始めました。その後、いったい面子とは中国において何を意味するのか、私の視点を提起しました。ここでは、私の視点は話さず、私の研究がどのようにドラマツルギー理論と対話してきたかを話したいと思います。西洋社会学のドラマツルギー理論は本来、面子研究から啓発を受けたもので、形式化され、理論化した結果、一般的な社会現象と解釈されるようになりました。しかし、アーヴィング・ゴッフマン (Erving Goffman, 1922-1982) のこの思想を細かく見ていくと、その論理は自己からマスク、マスクからパフォーマンスまでの過程であるとしています。しかし、本当に中国人の面子を理解しようとしたら、その重点は、人ほどのように自己から出発してマスクを形成し、さらに観衆に向き合ってパフォーマンスを行うかにはあらず、聴衆や観衆を論理起点とするところにあります(この点は本誌所収の論文で重点的に検討します)。拍手喝采は自分がすることではないと私たちはわかってきます。自分で自分を拍手喝采しても、

何にもなりません。観衆や聴衆からの賞賛が必要です。西洋人の思考によると、観衆に素晴らしいと言わせて初めてパフォーマンスが良かったと言えます。しかし中国人はそうとも限りません。パフォーマンス自体の出来はどうであれ、素晴らしかったと言えるのです。日本人にとっては、その中に一つの「恥」の概念があるかもしれません。しかし、中国人の関係の中ではそれは情理に合っているのです。つまり、もし二人の関係が良ければ、その出来はどうであろうと、良かったと言うのです。もし、良くなかったと最後まで主張すれば、二人の関係は断絶してしまいます。これはドラマツルギー理論が考えつかなかった現象です。ゴッフマンが、自己からマスクへ、マスクからパフォーマンスへと思考した時、その重点はパフォーマンスとしていかに良いパフォーマンスができるかにあります。私たち中国人にとっては、それはどうでもよいことで、声援してくれる一団の衆を用意しておけば、パフォーマンスが失敗しても、良かったと言ってくれ

るので、何も怖がることはないのです。そうでしょう。それゆえ、中国人の面子の理論はここに落ち着きます。この点を理解すれば、おのずと関係と人情の重要性がわかります。

私は人情を研究している時、中国人の人情は西洋心理学で討論されている情感や友情でもなく、社会的交換理論でも語れないと気づきました。なぜなら「交換理論」の前提として、二つの独立した個体が付き合うことが必要で、互いの間にどんな交換関係が発生しようともお互いの平等の上に成り立たなければならぬからです。これが、私が先ほど黄光国が四つの西洋理論を用いて中国人の人情と面子を解釈しようとしたことを否定した理由です。中国人が理解している社会交換とは、お互いの不平等性から始まっています。この点は少しわかりにくいかもしれませんが、想像してみましよう。もし二人の間の交換が平等であるならば、そこに人情はあるでしょうか。なぜマーケット上での交換は人情を持ち出さないのでしょうか。なぜならお互いに平等だ

からです。商品や金銭の交換、そして個人と個人の交換もみな平等なのです。もし、強引に売買したり、勢力任せに人をいじめたりすれば、マーケットはなくなりません。もちろん、このマーケットの例は少し特殊ですが、日常社会において考えてみましょう。もしあなたがおごつてもらい、いくらおごつてもらったかを知ったとします。また別の日にあなたが

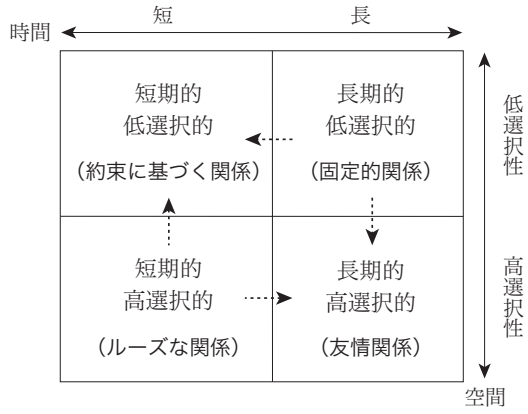
おごるときに、同じ金額でおごりました。または、誕生日にケーキを送りました。そして自分の誕生日にケーキをもらいました。ここには人情はあるでしょうか。どちらもありません。中国人の人情の持つ意味はお互いの間に分量の差があることにあります。当然人情を返す方は分量が多い方が望ましいです。この特徴は中国人の概念の中では「報」（報いる）と呼び、人情を返すことは「回報」や「報答」と言います。いわゆる「回報」（お返し）の社会メカニズムは双方を絶えず巻き込み、しまいいはと長い時間まで引き延ばされ、終わりがなくなってしまう。もし勘定をきれい

さっぱりと清算したら、人情は消失します。

この意義からみても、中国人の関係において議論する重点は西洋と異なることを発見しましたが、その一方でこの違いについて中国文化の中から答えを探さなければならぬことにも気づきます。しかし、それでも問題はあります。私たちが西洋の理論と対話をしようとする、私たちの対話の方向は比較文化上の違いにあります。西洋の理論自体の多くは文化上のものではなく形式上のものです。もし、本当に対話をしようとする、文化上の討論を減らし形式上の討論を増やさなければなりません。これは私の考えですが、まさにこの理由のため、私はおよそ十年前に「関係のベクトル」という理論を構築し始めました。この理論の役割は文化上の討論を形式上の討論に移すことにあります。さてここで、私が先ほどあげた学者たちの話に戻りましょう。「差序格局」「倫理本位」「情境中心」にしても、中国人が通常好んで話す血縁、地縁、親族、家族、親戚、身内

および知人の社会にしても、みな文化的な意味を帯びているか、ある文化を通してもう一つの文化と比較するという意味を有していると言えましょう。

しかし、私はこれらすべてのものを異なった関係のベクトルに置き換えた後、時間軸と空間軸上に中国人の特徴を求めることにしました。時間や空間の上に関係を構築すると、異なる類型の関係を一つの理論上において見る機会を得られるのです。異なる類型の付き合いを明確にするため、時間上での付き合いの長短や空間上の付き合いの選択性の高低に基づき、関係を四つの類型に分けました。時間上の長短は理解しやすくないと思いますが、空間上の選択性とは何を言うのでしょうか。それは社会的流動性によってもたらされる選択性のことを指します。例えば、先祖代々一つの場所で生活しているとすると、付き合いの選択性はとても低いと言えます。また一生の間に多くの場所に行ったとすると、付き合いの選択性は高いと言えます。そうして得られた四種の関係の類型がそれぞれ、一ルーズ



な関係「約束に基づく関係」「友情関係」「固定的関係」です。「ルーズな関係」とは付き合いが短期的かつ選択性が高いものの組み合わせで、流動的な過程において短期間付き合い合うことを言います。「約束に基づく関係」とは、決まった時間内で一時的に変動がない状態で付き合うことで、例え

ば、「今日午前私たちは教室で九時三〇分から一一時までお互いに短い時間内、移動せずに交流する」などがそうです。このような付き合いには時間制限があり、終わりは必ずあります。ですからこれを「約束に基づく関係」と言います。ある一定の時間が過ぎ、それぞれ分かかれるとルーズな関係に戻ることになります。注意してほしいのは、ルーズな関係の背後の価値観には個人主義があり、自由で平等です。一方、約束に基づく関係の背後の交際原理には契約精神があります。これよりわかるとは思います。いわゆる約束に基づく関係には、社会的意味でいえば、会社、国家机关、病院、学校などの社会組織を含みます。人はある特定の段階で一つの場所に來ます。出勤もしかり、通学もしかり、仕事もしかり、これらはみな約束に基づく関係になっていると言えます。次に「友情関係」を見てみましょう。友情関係の最大の特徴は、期間が長く、選択性も高いということです。友人というのは皆がなれるものではないです。しかし、友情関係は長

続きしなければなりません。ここで、理論上一つの落とし穴があります。何を以て長期間、短期間というのかです。理論上の期間の長短とは、時間に定義を付与するか否かによります。会社に就職した時、まず三年の契約を結ぶと言われる。あるいは清華大学に入学し、四年で卒業をする。またここに講座を聴きに來る、午前中に終わることになっている。これらは時間が決まっており、決まった時間に基づいて付き合いをしているのです。もし、時間に定義を付与しなかったら、それは長期的関係です。ある二人が友達になる時、何年付き合いかなどと聞くことはできません。何年付き合いかなどわからないからです。これが時間に定義がないということです。たとえばその友情が非常に短い期間だったとしても、定義がないことになりません。

最も重要な一つをあげるとすれば、「固定的関係」です。固定的関係とは、付き合いの期間が長く、かつ選択性が低いという組み合わせです。つまり時間が限定されておらず、付き合いも選択の幅

がありません。このような関係は、まさに家族、親戚、血縁などの関係です。こうして見るとわかることがあります。それは人情と面子とは何か、そして関係とは何かを改めて考えた時、一つの法則が見えてきます。人はルーズな関係や約束に基づく関係の中では、人情や面子を語りません。ですから確かに個人主義的価値観の社会では人情や面子が討論されることはほぼありません。同様に、今日の

この講演にも人情と面子が存在するとは言いがたいです。しかし、友情関係には人情と面子が現れます。つまり時間軸がとても重要なのです。そして、真の人情や面子は往々にして固定的関係に根付いています。では人情や面子はどのように芽生えるのでしょうか。お互いに去らず、長期間一緒にいると、人情や面子が芽生えます。人と人との間に人情や面子がなければ、その付き合いは終わるでしょう。しかし固定的関係では終えることができないのです。終えることができないのに、もしすべて本音で、何でも話してしまつたら、気まづくなつたり、面

子を潰してしまつたりします。しかし、言いたいことがあつても言わず、聞こえのいい言葉だけ選んで話をすれば、関係は良くなるでしょう。そこで、固定的関係の中では相手に面子を与え、婉曲的に話をし、我慢をし、ひいては権謀術策までするようになるのです。つまり、終わりのない付き合いには終わらないためのゲーム規則が必要なのです。

異なる関係のベクトルに戻りましょう。もし社会において人と人との関係が流動的であれば、いつでも別れることができます。そしてもし約束に基づく関係であれば、終わりの日が必ず来ます。友

## 羅家徳教授

### 中国人の関係「圈子」

ソーシヤルネットワークにおける「関係」とは

「圈子」について話すとなると、百ペー

情関係になると、人情や面子に関わり始めますが、やはり別れはあります。まさしく固定的関係は安定した人情と面子のゲームを形成しなければなりません。これが私の構築した関係のベクトル理論です。この構造の中から社会的付き合いの論理を追求し、中国人の「関係」において人情と面子がどうして起こるのかを理解してほしいと思います。

私は十年にわたり研究をしてきましたので、他にもいろいろと考えていることがあります。時間の関係もあるので、ここでは話すのをやめておきます。ありがとうございました。

じあまりのパワーポイントの資料があるので、それをご覧になるとわかりやすいのですが、だめですね。そうしたら今日の午前は終わってしまいます。また昨日

翟先生、薛先生とお話をした際、先生方には数学的な部分を語らないよう繰り返し念を押されました。基本的にはそれは私のこの十年来の主な研究内容ではあるのですが……。しかし、私が前半で紹介しようとしていた背景や知識は翟先生がすでに話してくださいました。ありがとうございます。もちろん翟先生が後に発表させてきた研究成果はまだ私たちのモデルの中には組み込まれていませんが、前半の背景知識についてはほぼお話ししていただきました。しかし、特に薛先生は私たちにこの背景となる知識について対談してほしいと思っています。それから、まず少しばかりウォーミングアップをしたいと思います。

まず、翟先生は先ほどしきりに、私たちは中国の概念をいかに西洋の概念とつき合わせるかについて話されましたが、私はそのような研究方法を強く支持します。そしていわゆる「純本土化視点」あるいは、閉じこもった状態での皇帝型の本土化には強く反対します。では私たちは西洋理論とどのように対話をするか、

また西洋概念とどのように対話をするのか。そうなる話は「関係」という二文字に及びます。ここにいる皆さんの数は（経営）管理学を学んでいると思いますが、管理学でいわゆる中国管理といえは、ほぼ「関係」のこの二文字となりますので、とても流行っています。しかし、考えてください。中国人の言語環境は非常に豊富で、例えば「我和他的關係很强、我和他的關係很弱」（私と彼の關係はとても強い。私と彼の關係はとても弱い）と言うときの「關係」は何を意味しているのでしょうか。social tie（社会的絆）を意味しています。

また、「這事是有關係的」（このことは關係している）の「關係」はどんな意味でしょうか。something related（關係があるもの）です。social tieとは限りません。またあるとき、ひげらかして「我很有關係啊」（私には多くの人脈があるよ）と言った場合、この時の「關係」は「私の social tie はとても多い」とは言わず、それよりも「私の social tie の中の資源がとても多い」ことに注目します。西

洋ではこのような概念を何と言うかというと、social capital（社会關係資本）と言います。ですから、私たちがどのような「關係」を定義していくかですが、管理学界で「關係」を定義する場合には、多重言語環境を用いることはせず、「關係」という二文字を「關係」のアルファベット表記——「guanxi」に置き替えています。まずこの定義が必要となりますが、その際に先ほど話した言語環境における「關係」をほとんど排除したので、残っているのは家倫理本位概念という強い關係です。西洋管理学の言語環境において、英文の論文で「guanxi」を使う場合、ほぼ strong tie、「強いつながり」と置き換えられます。それも家倫理本位の色を帯びた強いつながりです。そうなる、中国の生き生きとした生活の多様な意義を失ってしまうのではないかと思われるでしょうが、それは完全に認めません。ですから、翟先生は、私たち中国人の視点で一つ概念を捉えるとどのようなかを回復させる作業を行っています。しかし、西洋の学者と対話する時に





羅 家德 [Luo Jar-Der] .....

は、「関係」が英文で “*guanxi*” と翻訳されている以上、中国本土の概念として捉えられているとは限らないこと、彼らが研究の全過程において必ずや西洋社会科学研究の特色にとらわれていることを忘れてはいけません。そこで、操作性を加えた非常に明確な定義を与えなければなりません。それはつまり定量研究における資料収集の定義です。

私も研究の際はそのような方法をとっています。特に現在は大きなデータを扱っており、国内のビッグデータの会社と協力して、「関係」研究を行い、人脈、「圈子」などを研究しています。後で少しこのデータ研究のいきさつをお話します。

まず、関係研究の理論的背景をさらに昇華してみましよう。今日特に紹介をしたいのが、私が行っている「関係」と「圈子」研究の発展の源である複雑理論、*complexity* です。これは、マーク・グラノヴェッター (Mark Granovetter) の新著『社会と経済』 (*Society and Economy*) に書かれています。この複雑理論にはいわゆる本土か否かの区別はありません。さらにはいわゆる自然科学と社会科学の区別もなく、内容のいくつかの概念は自然科学でも社会科学でも通用します。当然、異なる学科では、共通の原理がいくつかある以外は異なる理論もあります。同様に、社会科学と複雑理論にも共通の部分はあるし、文化が異なれば異なる部分もあります。アメリカの状況はどう

か、中国はどうかということにも及びます。そうなると、ここで強調したいのが、本土化は「ある」「なし」の問題ではなく、「多いか」「少ないか」の問題であり、多くの理論は全世界共通であるということです。当然、場所によって異なるところもありますけれど。

“*guanxi*” という概念は西洋学術研究の概念であり、一般庶民の生活用語から離れてしまっているので、明確な定義をしなければなりません。最近の私の主な協力者の一人で、構造的空隙 (*structural hole*) 論の創始者であるロナルド・バート (Ronald S. Burt) を例にあげると、ロナルド・バートは *guanxi* の学術的定義を次のように行いました。“A relationship is a *guanxi* tie to the extent that trust is high and relatively independent of social structure around the relationship” [Burt and Burzynska 2017: 20]。この定義は以下のいくつかの点を含んでいます。

- (1) *guanxi* は強いつながりである。
- (2) 差序 (格差と序列) があり、強弱によって異なる。

(3) 関係が強くなればなるほど、信頼度も上がる。

(4) 関係が強くなればなるほど、双方が互いに置かれていている社会ネットワーク構造から独立している。

面白いのは、論文では、中国企業家の発展過程における五つの期間と静的な社会ネットワークとの比較を分析の基礎とし、証拠を導き出し、上述の定義を裏付けていることです [Burt and Burzynska 2017: 14, figure 4]。言い換えると、guanxi とは構造封鎖性と関連を持たない強い信頼で結ばれたつながりであると定義できます。これは社会心理学に基づいて掲げられた guanxi の過去の定義とは異なります。人情交換 (favor exchange) [Hwang 1987; Yang 1993] に基づいたものであれ、責任義務 (obligation) [Liang 1983; Zhang and Zhang 2006; Mao, Peng, and Wong 2012] に基づいたものであれ、彼はそれを一種の「有効概念の構成」の定義方法と称しました。つまり関係の強さの概念で、関係には強いものも弱いものもあり、構造との独立の度合いをみると

いうものです。実際、このような定義のもと、西洋にも guanxi はあります。ただ、中国社会のように重要でもなければ、普遍的でもないだけです。実は中国本土から発展した理論も多くは世界的なものなのです。ただ西洋の学術界が今まで注目してこなかっただけです。

中国にのみ通用する理論というのはほとんどありません。一つの例えをあげるると、ウィリアム・オオウチというアメリカ籍の日本人がおり、彼が日本で J 理論という一つの理論を発見しました。それを後にアメリカ人が見たところ、あれ、私たちアメリカ人もこうじゃないか、ということと Z 理論に発展させました。X 理論、Y 理論、Z 理論は管理学において最も主要な仕事の動機付けの三つの理論です。しかし、この理論はもとも J 理論と呼び、日本で発見されたのです。アメリカ籍の日本人が発見したのです。しかし、全世界で通用していません。お話ししたいのは、私たちが得ている社会科学の知識は、社会科学の知識のうち、ほんの一部にしか過ぎないという

ことです。五%、一〇%、二〇%かはわかりませんが、今日では七〇〜八〇%の理論は全くわかっていないのです。ですからアメリカ人が日本に来て思いもよらず一部を見つけ、あれ、おかしい、我々もこうだ、どうしてわからなかったのだろうということになりました。そしていつの日か、私たちが同じで、彼らに多くの中国のものを教えていけば、最後には、そうだ、我々もこうだ、どうしてわからなかったのだろう、ということになるでしょう。つまり、社会科学を決しておろそかにしてはいけません。社会科学はまだ歩み出したばかりです。発展を始めたばかりで、まだ発展途上です。まだまだ多くの理論の開発が待たれています。ですから、優れた本土研究は、必ず現在の社会科学の不足している部分を補うことができる世界的な知識なのです。

### 関係的「圈子」とは

— 複雑システムにおける小グループ  
続いて私個人の最も主要な関係研究、特にビッグデータによる関係研究につい

てお話ししたいと思います。それは、楊國枢や黃光國などの本土の心理学に基づいています。それについては先ほど、翟先生がすべて明確に紹介してくださいました。ありがとうございます。そうではないと、時間がとても足りません。次に私が行っている研究が「圈子」問題です。なぜ今特にこれを話すのかというと、複雑システムの進展変化、あるいは複雑システム研究の理論を研究しているからです。グラノヴェッターは還元主義(reductionism) 理論から複雑システムの研究に発展させるには、まず social tie、とりわけ信頼と権利の關係に立ち返らなければなりません」と強調しています [Granovetter 2017: Chapter 3 and 4]。それからさらに何を追加するか。ソーシャルネットワーク構造 (network structure) を追加します。ではソーシャルネットワークの第一歩には何を追加するか。小グループ (small group) を追加します。小グループはどのように結成されるかというと、西洋において最も主要な小グループの形式は、「クラブ」であり、中

国においては「圈子」となります [Hsu 1963]。続けて大型ネットワーク (large network)、広範囲にわたる複雑ネットワーク構造となり、これらの小グループは、その構造の基本構成部分となります。大型ネットワーク構造では、自己組織化 (self-organization)、つまり一塊の人、さらに大きな塊の人が自ら集団行動を組織する過程を研究します。そして最後に集団行動がいかに制度変更をもたらす、複雑ネットワークの進展変化を促すかを研究します。こうして初めて複雑ネットワークシステム全体の研究をすることができなのです。こうなると皆さんにはわかると思いますが、これは一つの問題がゆつくりと展開していく過程であり、先ほどお話ししたどの概念もほとんど社会科学と自然科学の区別がありません。もちろん、内容の詳細な概念には区別があります。例えばネットワークの頑健性分析 (robustness) ですが、社会科学の分野でも自然科学の分野でもどちらもあります。しかし、細部では異なります。ですから、私たちの

研究について、自然科学分野の脳神経ネットワークに携わる人、AI に携わる人、生物の進化に携わる人たちと話をするとき、社会学者でも話を通じることがわかります。いくつか異なるところもありますが。次に研究をしようと思ったのが、中国人が「關係」の概念に基づいているとすると、その關係の「圈子」とは何かということです。魏昂徳 (Andy Walder) は中国の小グループには主従構造 (client-patron) があると述べていますが、その概念が近いと思います。小グループに話が及びましたが、中国の小グループにはどんな特徴があるでしょうか。そこで私はすぐここに特徴があると気づきました。中国人の關係は費孝通があげた「差序格局」のように境界が曖昧で、西洋の小グループとは異なります。この点では私は翟先生に非常に共鳴しています。私たちは特に許烺光 [Hsu 1963] が好きです。なぜなら、許烺光は西洋の小団体に非常に素晴らしい club という注釈をしたからです。ギリシャの市民都市である

うと、現代社会のさまざまな協会であろうと、小グループ結成の方法はとも典型的です。つまり、共同の利益、共同の趣味があり、平等の立場でありたいという個人がグループを結成しています。

次にはつきりさせるのが、メンバーかメンバーでないかです。メンバーは何かしらの義務を負いますが、何かしらの権利も得ることができます。多くの中国人が属している小グループとは何でしょうか。一人か、ある時は一組の夫婦、父子、あるいは小家族、周りを取り囲んでいる人など、いくつかの層に分かれています。これが「差序格局」の内から外へ、親密から疎遠への関係であり、主グループ、圈子内、圈子外と分かれていきます。これから、なぜ中国には以下のような「順口溜」（韻を踏んだ口調のよい話し言葉）があるのがわかります。

「進了圈子有没進班子，就還沒有多少權力，你跟領導有多近，近到一定程度就是進班子了，有權利了，要不然你就進其他的圈子，也還是自己人，要不然你就進外」（「圈子（親しい間柄）」に入っても班

子（主グループ）に入っていないければ、幾ばくの権力もない、リーダーとの距離がある程度近くなれば班子に入り、権力も得る、そこでリーダーの圈子に入り身内にならなければ、ただ圈子外になる）。他には先ほど翟先生が特に、人がお互いにおだてあうことを話されていたが、自分の圈子があり、その中には自分に追従する一群がおり、主従構造となつていきます。また別の一群も結びつきが強く、自分たちの圈子を持つています。そして、お互いにおだてあっているのです。

中国人の「順口溜」はとても面白いです。「進班子没進圈子不過是在班子里頭當棋子。進圈子没進班子在班子外當頭子。進班子又進圈子，那才真正有位子。進不了班子又進不了圈子到处就裝孫子」（「班子（主グループ）」に入つて圈子に入っていないければ、班子の中で駒として扱われ、圈子に入つて班子に入っていないければ、班子外でボスとなる。班子にも圈子にも入つて初めて地位を確立できる。班子にも圈子にも入れなかったらお

となしく過ぐすしかない）。そして他にも、「進不了圈子還想留在班子，不免傷腦筋累身子，不在乎圈子有班子，不是老子就是莊子」（「圈子」に入れず、班子にしがみつこうと思つたら、頭を悩ませ、体を損ねる、圈子など気にもせず、班子にいるならば、老子か莊子になる）。

この（「圈子」のような）小グループは中国独自のものでしょうか。ある時、英国の学者が私の話したことは英国にもある、でなければどうして「国王の人馬」という諺があるのだ、と言つていました。私は圈子が職場においてどのような作用するかを説明しました。そこでロナルド・バート（Ronald Burt）との交流が始まりました。初めて彼と話をした時、彼はとても聡明であると思ひました。彼と圈子について語つた時、私はとりわけアメリカで勉強をした人、つまり国内で社会学や管理学を学んだことがなく、例えば英語を学んでいて、そしてアメリカの管理学研究所で勉強を始める華人をとて恐れていました。なぜなら彼らに圈子のことを語つても彼らはわからないか

からです。しかし、ロナルド・バートは三十分もしないうちに理解してくれました。ただ、そのときの彼は、「関係圈子”(guanxi circle) という名詞をあまり使用したくないようで、中国本土の概念を研究する必要がないとも思っていました。私と彼は当時共同で論文を書いている時、「debt circle」とか「favor debt」(人情債圈子)と名付けていました。彼は私の話したことを理解し、圈子には人情の貸し借りが行われているはずだということで、「人情債圈子」(debt circle)と名付けたのです。しかし、彼は現在では完全に「関係」の概念を受け入れており、「関係圈子」と呼んでいます。つまり、それを一つの中国本土の概念として外国人に紹介するつもりなのです。

本土性の概念は中国独自のものとは限りません。ロナルド・バートは、アメリカ人にもguanxiはあると言っています。彼はアメリカの銀行家のsocial tie(社会的つながり)の10%はguanxiであるという研究を行いました。また、別の資料では、中国の中規模、大規模企業の創

業者が創業の過程において発展した関係を研究したところ、これらの創業者のsocial tieの三分の二、六六%はguanxiだということなのです。ですからguanxiというのには「ある」「ない」の問題ではなく、「多い」「少ない」の問題なのです。中国人のguanxiはアメリカにも存在しますが、中国は特に普遍的なのです。同様に中国人の圈子現象もアメリカにも存在しますが、中国では特に普遍的なのです。

先ほどの話に戻ると、中国はclubがないわけではありません。ただ西洋社会の小グループほど普遍的ではありません。きっと皆さんもいろんなclubに参加したことがあるでしょう。例えば、オフ会とか。現在中国人のclubは徐々に増加し、ますます流行っています。これも社会の変遷と関係があります。しかし、一つとても重要なのは、中国はやはり圈子が主でclubは従だということです。では西洋はどうかというところ、clubが主です。圈子があるかないかといったら、私はあると思います。

圈子研究から、大型ネットワーク構造

(larger network structure)、そして複雑ネットワーク(complex network)へ、次にsystem全体、最後にシステムの進化(system evolution)まで、この一連の流れにいろいろな形で、定義を与え、評価をしようと思ひ、この関係研究を行ってきました。またちよつと先ほどの話に戻りますが、このような小グループの特徴を踏まえて、その後はどうなっていくのでしょうか。圈子に基づくlarger networkはどのようなものでしょうか。以下に発表した論文を引用します。ベンチャーキャピタル(以下VCと省略)産業の産業ネットワークを例にあげ、抜粋したものです。<sup>(3)</sup>

### 関係—圈子—大型ネットワーク

#### — VC産業を例に

中国人の日常生活において、圈子は、あるいは小圈子とも言いますが、通常は職場における個人を中心とした人脈ネットワーク——自分を中心とした社会ネットワークから発展し、往々にして一人の中心人物(あるいはある

グループの中心人物)が存在し、その中心人物(あるいはグループメンバー)を含む疑似的家族や知人のような強いつながりと定義されます〔羅家徳 2012〕。VC産業において、圏子はVC会社が頻繁に提携するパートナーで形成される提携ネットワークのことを指します。これは中国社会において、「差序格局」による人脈ネットワーク〔費孝通 1998〕の構築を職場での形に反映したものです。これらの頻繁に提携するVCの一般的なパートナーの間には多かれ少なかれ情があります。また、各一回の投資ごとに、主投資者がおり、主投資者は投資計画を策定したりしますし、投資を受ける企業の役員会にも席があります。そして主投資者以外の投資者はみな追隨者です。一件の投資案件では、はじめの段階は、往々にして主投資者が誘うことで、追隨者が共同投資に加わることでできます。このため、常に主投資を行っている投資者には、親疎の程度は様々ですが追隨者が集まっています。

その中でも比較的親密で且つ頻繁に協力する追隨者は、その主投資者を中心とする小圏子を形成します〔羅家徳等 2014〕。

当然、どの投資者も自分の圏子を作りたいと思っており、多くの投資者は大ききにかかわらずみな圏子を有しています。しかし、大規模で頻繁に投資し、業界の専門知識などの特殊資源を有しているVCが常に主導的に投資を行い、彼らの形成する圏子だけがVC産業全体での影響力を持ちます。私たちはそれを「産業リーダー」と呼んでいます。産業リーダーおよびその圏子を探し出し、彼らの間の協力、競争、圏子の進展変化を観察することが、すべての産業ネットワーク構造を理解する上での重要な鍵となります〔羅家徳等 2018〕。

私たちは、ビッグデータのいろいろな分析方法を用いて、まず誰がリーダーかを探し出し、その後そのリーダーの圏子層を探し出します。そしてその圏子の

全体像を描きます。それから、圏子が形成される行為パターンを動的展開モデルに入れ込みます。二〇〇〇年からの資料が比較的そろってきたので、私たちはおよそ二〇〇〇年のデータから計算を始めました。二〇〇五年以降になると、産業ネットワーク構造が落ち着いてきました。ただ、中国のVC産業界はまだ歴史が浅いです。結局およそ二〇〇〇年から二〇一六年まで、丸々一六年の資料を集め、一六枚のVCの共同投資のネットワーク図、大体七〇〇あまりのVC企業のネットワーク図を作成しました。

産業リーダーはいかにして自分のパートナーを選び、圏子を形成するのでしょうか。それには、関係的埋め込み (relational embeddedness) と構造的埋め込み (structural embeddedness) でかなりの部分を説明することができます。

その答えは、VC産業ネットワークの中でどのようにして二つが結びついて共同投資関係ができるのか、にあります。ここでデータマイニングが力を発揮します。上述のデータベースでは、ただネッ

トワーク関係性指標だけで八一種も展開できます。これらの指標のうち、重要なものはどれでしょうか。研究者がSBHG (structural balance based factor graph model) モデルで計算し、打ち出された

最も優れた七つの予測因子が、それぞれ上から「同じ国」、「共通の隣人数」(共通の隣接したノード数)、「媒介中心性」、「関係距離」、「同じ財産権」、「投資領域の数」、「同じ投資領域の数」でした [Zhou et al. 2016]。このようなデータマイニングの結果、二つの指標の影響力がとても大きいことがわかります。一つは、ネットワーク構造指標です。それぞれ、二、三、四位を占めています。二つ目は類似性 (similarity) です。一、五、七位を占めています。この結果、アメリカのバイオベンチャー企業とは同じではないことがわかります。後者は類似性の重要さがその他の変数で制御され、しまいは目立たなくなってしまうました [DiMaggio and Powell 1982]。これより、中国のVC産業の協力行為はアメリカとは同じではないことがわかります。六位

は投資領域の数ですが、多元的に投資しているVCが多くのVC企業の協力対象となるのは容易に想像できます。なぜなら、異なる投資領域の投資者はみな、話を持ちかけていくからです。

これらのデータマイニングの結果に埋め込み理論 (embeddness theory) を導入すると、なぜこのような協力行為が発生するかを説明できます。埋め込み理論には、関係的埋め込み (relational embeddness) と構造的埋め込み (structural embeddness) を含みます [Burt and Burzynska 2017]。ランジェイ・グラティ (Ranjay Gulati) は戦略的同盟の研究に関係的埋め込みを取り入れ、二つの戦略的パートナー間での協力の回数が増えれば増えるほど、培われる信頼性は向上し、協力における暗黙の了解度も高まるので、次に再び協力をする確率が高まると指摘しています [Gulati 1999]。これより以下の仮説を得ることができます。仮説1: 二つのVC機構において、過去の協力経験と再び協力する可能性は正の相関となる。

この仮説は中国のVC産業の圈子現象の中では、合理性を有しています。一つの圈子の中心的VCには特に緊密なパートナー群が必要で、それが「団隊」(軍団)です。企業家が創業の過程において、往々にして機会が訪れたとき、有力なグループが迅速に動き、操作可能な資源を動員した結果、機会をつかむことができるのです [Granovetter 1995]。同時に、緊密なグループは、不確定な環境の中で、内部の密なネットワークによる監督作用によってモラルハザードを低減させることができます。また第三者の信頼は、信頼できるものとして、協力の取引コストを下げることもできます。なので、頻繁に協力するものはさらに頻繁に協力をするようになり、産業リーダーの中心的なメンバーとなるのです。

構造的埋め込みとは、行動する者の社会ネットワークにおける位置がその行動や行動の結果に影響をすることとを指します。二つの行動者の協力関係を深く掘り下げて見るとき、両者の間にある相対的な構造的な位置が及ぼす影響に注目

すべきです。関係距離は両者の協力に影響を与えます。なぜなら、信頼は伝達するの「[Burt and Knez 1995]」一歩の距離は、直接協力をしたことがある者で、自然と素性もよく知っているもので、再び協力をしやすいです。一方、二歩の距離は、友人の友人です。友人の裏書きがあるので、第三者はこの距離でも一定の信頼をしているので、協力が得やすいのです。また、類は友を呼ぶというように、友人の友人でも類似性が結構あり、異なる社交の場面の出会いが仲介を経て直接的な関係になる可能性もかなり高く、それゆえ協力の機会も比較的多いのです [Granovetter 1973]。距離が遠くなればなるほど、信頼の伝達性も下がり、直接友人となる可能性もそれに伴い低くなります。そこで二つ目の仮説を得ることができます。

仮説2・関係距離と将来共同投資関係の可能性は負の相関（反比例）となる。

共通の友人数はデータがたき出した重要な要素（第二に重要）となります。

なぜなら信頼の伝達力も距離により次第に衰え、三歩以上は効力がありません。友人のまた友人の裏書きがあっても、信頼度は増すことはありません。また、三歩以上の人が集まって直接知り合いになる確率は、急激に下がります。それゆえ、協力する機会はほぼ無いに等しいです。このことより、なぜ共通の友人の数が多ければ多いほど、信頼の伝達性が高くなり、直接会う機会が増え、協力する可能性が高くなっていくのかがわかります。そこで以下の仮説を得ることができます。

仮説3・二つのVC間の距離が三歩以上即ち共通の社会ネットワークの友人がいなければ、協力の可能性は大幅に低くなる。

仮説2と仮説3を中国のVC産業ネットワークの圈子現象の中に置いてみるとわかりますが、不確定な環境において、さらに多くの投資の機会を得つづけるには、圈子の中心には、親しい中心メンバー以外に、多くの関係性の弱いつながりもより多く接触する機会が必要です。

そうして、関係圏が緊密になったり緩くなったりすることによって異なる資源がもたらされるのです [Granovetter 2002]。協力経験のあるいくつかのパートナー、これらの友人の友人は異なる資源をもたらしてくれ、さらに多くの投資の機会を得ることができます。このことより、圈子に親しい中心的メンバーがおり、また少し外寄りの人などもある多層のネットワークを構築することで動員能力を得ることも、より多くの開放された機会を保つことにつながります [Luo et al. 2017]。

ある研究者は、二〇〇〇年から二〇一〇年までの二つのVC間における「協力頻度」「関係距離」及び「共通する協力投資パートナーの有無」を独立変数として、以前の理論設定に基づいた制御変数、例えば、累積優位性や投資領域近似度等を操作してその二つのVCが二〇一一年から二〇一三年までの三年間に協力する可能性を予測したところ、上述した三つの仮説はすべて成立する結果となりました [Luo et al. 2018; Luo et al. 2016; 羅家徳等 2018]。



## VC企業の関係行為がもたらした 大型ネットワーク構造の続出

上述の圈子理論と埋め込み理論によって推論された因果モデルより予測モデルを構築することで、容易にその因果構造によって誰と誰が協力関係を結ぶのかを推論することができるし、また異なる時期と異なる産業において、近似した文化的環境まで推論することもできます。しかし、ビッグデータの導入で促進された理論の重大な発展は主に複雑動的システムの研究に現れています。もしこの研究領域に入るのであれば、ネットワーク進展変化の予測モデルを構築する必要があります。

理論の導入がない状態では、ネットワーク動的モデルは、往々にしていくつかの基本的なネットワークの統計情報、例えばネットワーク規模、成長率、ネットワーク密度などを制御変数とし、ネットワーク内のノードとその他のノードを結ぶ線をランダムに生じさせ、基本的なランダムグラフ (random graph) モデル

を形成します。さらにいくつかの興味深いネットワーク統計情報、例えば三者閉合 (closed triads) の数や成長率などをモデルに載せて、未来ネットワーク構造予測において、新しいモデルが基本的なモデルより正確度がどれほど高くなっているかを見ます。

VC産業には投資する者と投資される者がいますので、研究者は2モードランダムグラフ (2-mode random graph) のネットワークを構築し [Gu, Luo and Liu 2019]、実際のVC産業ネットワークにおける二〇〇〇年から二〇一三年の計一四年一四期の投資において一年目の二〇〇〇年は七五の投資家と三七五の被投资企业があつたことに基づき、実際のネットワークからはじき出された統計によると、両者は、毎年三〇%の成長率で規模を拡大しています。そして投資者はさらに三掛ける三の九種に分けられ、投資頻度と共同投資傾向でそれぞれ高、中、低と分けられます。実際のネットワーク統計より、高頻度投資者は一年に五・〇四七回 (モデルでは一期は五回) 投資をし

ており、中頻度者は一年に〇・七九六回 (つまり、五期四回)、低頻度者は一年に〇・二六回 (四期一回) 投資を行っているという結果を得ました。このような制御変数があると、各期の投資者はその投資頻度によってランダムに投資を行い、二人の投資者が同時に一人の被投資者に投資をした時、それが共同投資となり、このような共同投資が積み重なっていくと全産業の共同投資ネットワークとなり、基本的モデルができます。これがモデルです。

圈子理論と埋め込み理論をモデルに載せると、まず投資はランダムではなくなり、主投資者が追従者を共同投資に誘いますが、上述の仮説1、2、3の行為に基づいて、特定の対象を誘います。また、三種の投資者は共同投資傾向の高中低により、共同投資傾向の高いものは、十回の投資のうち九回は人を誘って共同投資を行っています。中傾向のものは五回のうち三回は協力パートナーがおり、低傾向のものは五回のうち一回しか協力者を誘っていません。これらより各一期の模

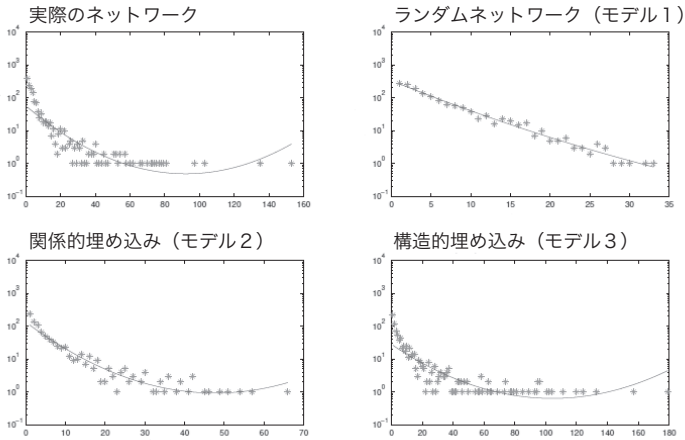







図1 マクロ層ネットワーク指標——度分布の比較

注：各図の横軸はノードの度数、縦軸はその度数のノードの数  
出所：Gu et al. [2019] より転載。

表1 ミクロ層ネットワーク指標の比較

モデル	実際のネットワーク	ランダムネットワーク (モデル1)	構造的埋め込み (モデル3)	関係の埋め込み (モデル2)
	7668	634	7497	5435
	633815	14642	552436	7939
	0	551	0	0
	58765	127	53265	22518
	10258	50	9110	5912

出所：Gu et al. [2019].

擬統計は二段階に分かれます。一つは投資者がランダムに被投資者に投資をするもので、もう一つは、主投資者が前述の規則に基づいてその他の投資者を募り共同投資をするというものです。仮説1の関係の埋め込み理論によると、過去協力した頻度が高ければ将来再び協力する確率も高くなります。これがモデル2です。

モデル3は、構造的埋め込みの仮説2と仮説3を加味したものです。三步以上の距離がある場合の協力確率はゼロとし、距離が二歩のものは直接的関係があるものより低く、直接的関係があるものは仮説1に基づき確率関数を設定しました。これがモデル3です。

研究者は一四期の模擬モデ

ルを作成し、最後に累積された実際のネットワークと比較を行いました。その結果は明確でした。マクロネットワーク指標において、図1が示すように、すべてのVCの度分布は、モデル2とモデル3は明らかにモデル1よりも優れていました。つまり関係の埋め込みモデルと関係の埋め込みと構造的埋め込みを含めたモデルがランダムモデルよりも明らかに実際のネットワークに近かったのです。またモデル3はモデル2よりもフィッティング（当てはめ）度がさらに良かったです。

ネットワークのミクロ層において、すべてのネットワークモチーフの統計数を比較してみると、基本モデルの予測能力はみな劣っており、モデル2とモデル3は大幅にネットワーク構造の予測能力を改善しています（表1）。つまり、関係の埋め込みモデルや関係の埋め込みと構造的埋め込みを含めたモデルが予測した各種モチーフの数は明らかにランダムモデルの予測値よりも正確です。そしてモデル3はモデル2よりもよい結果を出し

ています [Gu et al. 2019]。

簡単に総括してみると、ただネットワーク統計情報のみをモデルの予測値としてネットワーク動的展開を予測しても、結果はあまりよくありません。そこで理論を加えることでその予測正確度を変えることができます。先の例が示したように、圈子理論と埋め込み理論が加わることで、VC産業ネットワークの展開に対する予測において、モデル2やモデル3は、ただネットワーク統計情報だけのモデルよりも遥かに正確です。

中国人が好む協力行為の根底には、図2のようなネットワーク構造があります。

少し説明をすると、このネットワーク構造は、エリートクラブ式スモールワールド・ネットワークと言います。ここまでは西洋の理論と何の違いもありません。スモールワールド・ネットワークとは、ダンカン・ワッツ (Duncan Watts) の理論です。どんな理論かという、私たちの大多数はみな自分の小さな圈子の中で生活することを好み、その小さい圏

子を元々は洞穴 (cave) と呼んでいました。それは小グループのことで、どのような方法で結びついたのか、圈子であれば club であれ、またすでに形成された組織であれ、洞穴と呼びました。ほとんどの人は自分が洞穴で生活することを好み、類は友を呼ぶと思っていますが、一見無関係に見える関係がなぜか友人の友人

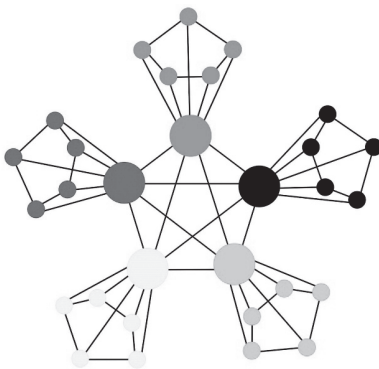


図2 エリートクラブ式スモールワールド・ネットワーク

だったりして、思わず「世の中は狭い」と言ってしまう。例えば、薛先生が翟先生から僕が翟先生の友達だということを知り、紹介を経てすぐに知り合いになりました。遠く離れた日本と中国で知り合ったのです。たった二歩の関係です。で、スモールワールドと呼びます。そして、ワッツは洞穴と洞穴の間には多くの long distance bridge があり、つまり長い橋でつながっていることを発見しました。このような長い橋は往々にして多くの人が相互につながる大中枢であり、それが一つとなりエリートクラブを形成します。ですので、すべてのネットワーク構造はエリートクラブ型スモールワールドなのです。

中国のVC産業はまた特別で、往々にして産業リーダーがこの長い橋の役割を担います。図2が示すようにリーダーには追随者があり、圈子を形成しますが、これらの追随者は外に対してはほとんど「境界を越える」ことはありません。圈子のリーダーが橋となり、そしてこれらのリーダーたちが緊密に相互につながる

ことでエリートクラブが形成されます。私たちのネットワーク統計はこのような表現を支持しています。エリートクラブのネットワーク密度は全産業ネットワーク密度の一二五倍で、すべての圈子内の密度の平均値は全産業ネットワーク密度の二五倍です。動的ネットワークの模擬モデルはこのような構造展開の過程を効果的にシミュレーションしています。ですから、圈子理論、関係の埋め込み、構造的埋め込みなどを取り入れて構築したモデルによって、このような産業ネットワーク構造の出現要素を効果的に説明できるのです。

これまで、複雑システムの観点に基づく関係研究がどのようなものを説明してきました。グラノヴェッターが強調する反還元主義の理論構築には、関係の研究が必要です。信頼や権力関係から始め、小グループを分析しました。そして

\*  
\*  
\*

中国において最も代表的な小グループの形式が「圈子」でした。その後、小グループを基礎とする大型ネットワーク構造を研究し、最後に構造の進展変化及び複雑システムにおける構造と行動の共同進化を見できました。VC産業の例が示しています。翟先生の本土社会学定義の「関係」やロナルド・バートのネットワーク社会学定義の「関係」を含む中国人の「関係」から、関係「圈子」、つまりVC産業においてリーダーが一群の追随者を率いて形成される小グループ、そして次に、例えば私たちが示した関係的埋め込みや構造的埋め込みのような圈子形成の要因、そして最後に、モデル3のようなネットワーク動的モデルに至るまで、複雑ネットワーク進化の軌跡を見ることができます。

これが複雑システム視点における関係研究です。

薛 先生方、素晴らしいご講演をしていただき、どうもありがとうございます。

翟先生には、本土研究という観点から、「関係」研究の歴史と四つの重要な考え方を紹介、評価をし、そこから中国人の人情や面子を示していただきました。それは私たちが中国文化という「情境」(文脈)の中、中国人の「関係」を理解する上での理論的枠組みとなります。羅先生は、「関係」という中国の概念が持つ普遍性を追求し、その「関係」によって形成される「圈子」の概念を経済学を持ち込み、複雑システムにおける「圈子」理論とビッグデータにより、ベンチャーキャピタル産業を例に、その投資提携の動向を分析し、さらには予測までできてしまうということですね。私はその方面では素人ですので、おそらくそれに対してはそれほど質問をすることはできないと思いますが、たいへん新鮮で素人なりに勉強になりました。そこで翟先生が先ほど話された「人情」と「面子」についてお話をすると、「人情」という言葉は日本語にもありますが、日本

語の〈人情〉は、その多くは「人情味がある」という意味で使われていると思います。翟先生が話された「人情」とは実はニュアンスがかなり異なります。そして「面子」についても、日本語にも同じ漢字を書く〈面子〉がありますが、中国語の発音で「メンツ」と読みます。そこから見て取れるように「面子」というのは中国的なものであることがわかり、これはすでに暗黙の了解となっています。

これらの言葉の本来に意味しているところについては、翟先生の研究を通じてさらに理解を深めることができました。また、「圈子」についてはですが、羅先生のお話を聞くまで、私の理解は費孝通が掲げた「差序格局」の水面の波紋で留まっていた。もちろん、この理論の解釈は現在の中国でも依然として有効で、本土文化の基礎です。羅先生は圈子と西洋社会学理論を相互に結び付けて、現代社会の人間関係、ことに企業活動における関係「圈子」の営みの分析に用いられています。

では、これから質疑応答に移ります。

皆さんどうぞ質問ください。またお二人の先生も補足説明などがあればどうぞお話しください。

羅 では、私が少しお答えしましょう。

「圈子」というのは、実は私たち中国人がよく使う言葉でもあります。しかし、圈子にもいくつかの概念があります。まず、私たちがよく使う社会生活を過ごす際の圈子ですが、この概念は「君は「清華幫」(清華大学グループ)だね」というものに似ており、communityの概念に近いです。これは小グループ(small group)の概念ではありません。中国人の言葉の意味を西洋のものとは完全に対応させようとして、理論上の概念(concept)に変えても、必ず面倒なことになります。つまり、私たちの言葉の意味は直接対応しているわけではないので、一つのconceptに一旦置き換えて、定義までしてしまうと、それは本来のものとはかけ離れてしまいます。ですから私は文章を書く際には特に明記するようにしています。この(先ほど話した)圈子は小さな圈子を指しますが、まず、

それはまた小グループの概念にも相当します。そして、最もよく見られるこの小さな圈子はまた重要な特質を持っています。例えば、企業内の張支配人の圈子、李取締役の圈子などがそれです。VC産業界では、好きなように何々系（グループ）と呼んでいます。例えば湧金系、騰訊（Tencent）系、阿里（Alibaba）系などです。

西洋でこれに最も近い概念をaction setと呼びます。action setとは短期間の人々の集まりで、一人の人間を中心に入が集まるという南米人による概念です。これは台湾でもとても流行りました。選挙の時、動員が必要となりますが、動員するためにみながコネを使っていることに気づくでしょう。一塊の人々が一人の中心人物の周りで一つのactionのために、つまり選挙のために動きます。そして選挙が終わったらこのaction setも終わるようです。台湾の言葉で、“樁脚”と呼び、中国人の圈子もこれに類似しています。まず、類似する一つの点は、一人を中心とし、つまり候補者を中心とし

ます。そして集団の利益のために、一連の行動をとるでしょう。類似する二つ目の点は、境界が不明確です。これは先ほど翟先生が特に話されましたが、中国の圈子の中では誰が圈子内で誰が圈子外か、またそれぞれの意見があり、みなはつきりとしていません。その境界(boundary)がとても曖昧なのです。これらは圈子にとても似ています。しかし、圈子がaction setの概念と異なるところは、中国人は一つの圈子が存在するとほぼ一続き、期間も相当長いですが、西洋のaction setは一つのactionのためなので、actionが終われば、action setも終わります。ここは最も大きな違いです。ですから、“閥係圈子”(guanxi circle)という概念は最も初期の発展の過程においてそれ自身のプロセスがあったのです。これから、圈子がどのように派生し、巨大な複雑ネットワーク構造になっていくか、そして構造研究の中でどのような要素があるかなどについてお話しします。

翟 翟先生、何かございますか。  
薛 引き続き、閥係圈子と小グループに

はどのような違いが見受けられるかを聞きたいです。

羅 OK、いいでしょう。しかし今から翟先生に質問をしようと思っていたのですが、逆に翟先生から質問をされてしまいました。やはり話すとすると、構造的な角度からこの問題を見てみましょう。最も単純なものは何でしょうか。小グループ、つまりsmall groupという概念です。ネットワーク構造分析をする際、私たちはclique（派閥）、club（クラブ）、component（構成要素）などの指標を掲げます。それらをみなsmall groupと呼びます。グラノヴェッターの著書『社会と経済』では、はじめに閥係について述べ、次に小グループ、small groupについて述べています。ではsmall groupは西洋ではどのように計算されるのでしょうか。みな必ず境界が明確です。ですから最もよく用いられるのはcomponentです。componentは一定の計算を行った後、例えば一五人が一塊になって、他の人と一つのつながりもない場合、一般的にはすべての構造の中では非常に探しに

くいです。他にも多くの計算方法があります。例えば、 $\lambda$ (ラムダ)  $\sigma^2$ です。つまり、小グループの内部密度が外部に対して非常に密で、ある一定の密度になった時に、一つの閾値を与えます。そして、外部へのつながりの緩い度合いと内部のつながりの密な度合いとを段階的に比較をし、閾値を超えたものを、actionグループと呼びます。しかし、これらの計算方法はみな同じ概念です。これが西洋の小グループに対する定義です。

では、私たちはどうでしょうか。少し厄介です。まず、圈子はその中心を探さなければなりません。圈子は彼／彼女を取り巻く個人の人脉ネットワークで形成されています。次に、その圈子のメンバーを探さなければなりません。ではその圈子層ほどの層まででしょうか。VC産業において第二層は第一層とかなり異なり、最も外側の層では相互に探りを入れていた状態です。第二層は、産業リーダーの圈子に入っていると考えるでしょう。第三層の行為は「熟人」(知人)の行為となります。そして第三層と第四層

の行為は、その差がとても大きいと私は思っています。なぜなら最も親密な第四層は、将来、二つのVCで毎回ほぼ一緒に共同投資をすることになるだろうと思われるからです。

圈子の計算方法において非常に明確なのは、まず、その中心を探し、次にその中心から数層にわたる圈子層を探さなければならぬこと。そして、圈子層は曖昧性があるので、工夫を凝らし異なる環境の中で異なる定義をし、異なる計算方法をしなければならぬことです。

質問者1 皆さん、こんにちは。私は中国政法大学商学院の王玲といいます。まず、薛先生、このような素晴らしい学術座談会を企画していただきありがとうございます。そして、今日お二人の教授のお話を聞き、感じたことがいくつかあります。まず一つ目は、先ほど翟先生と羅先生が話された中国の本土研究です。実際、私もお二人の先生方にこの使命感を窺い見ることができました。なぜなら私たちは西洋式の訓練を受けているため、翟先生が話されたように、私たちはおそ

らく西洋の理論に基づいて中国のデータを用いて、経験的研究を行っているからです。その方が早いし、比較もできるからです。つまり西洋理論を用いる過程において、中国のデータとはずれが生じると思いますが、そのずれの原因を追究していくというのがこれまでの私たちの研究の考え方でしたが、今日、お二人の先生方が私に新しい窓を開いてくれました。お話の中の多くの事象は中国の視点、文化から思考する価値があると思いました。これはとても大きな収穫です。お二人の先生方、新しい窓を開いてくれて、そしてこのような機会を設けてくれてありがとうございます。

そして二つ目ですが、先ほどお二人の先生方の話を聞いて、今まで持っていた知識に新しい認識が加わりました。例えば、先ほどの構造理論ですが、私たちが企業の管理構造を研究する場合、あるグループ会社の下には多くの子会社があり、子会社が上場すると、取締役会を設けます。そして取締役会の取締役をどのように置くかですが、おそらく先ほど先

生がお話しされた圈子という概念、即ち自分の圈子の中から数人を子会社の取締役に置くでしょう。今まで私たちは規則や制約という角度から認識しがちでしたが、今日先生のお話を聞き、新しい認識を得ることができたと思います。

そして三つ目ですが、私はもともと工業工学を勉強していましたが、その後、管理学を研究しています。そして今の研究領域は知識労働者、特に技術を扱う一群です。そこでお二人の先生にお聞きしたいのですが、エンジニアのような一群はとても独特で、私たちのような社会学をやっている者と異なります。彼らの多くの論理や思考は、おそらく西洋の、先ほどお二人の先生が話された club という概念にとっても近いです。また性格について言えば、さらに朴訥で、人とコミュニケーションをとったり、交際をしたりするのが得意ではありません。このような特殊な一群を、ご自身の研究の中でどのように分析されていますか。

翟 そのような問題について、私は考えたことがあります。きつと羅先生がお

答えてくださるでしょう。ただ、一般的には本土研究における「関係」の問題の場合には、あなたのような方法に基づいて区別したりしません。例えば、ある職業の人の関係はどうか、職業の特有性として、どのような特徴があるかというような言い方はしません。一般的にはこのような考え方はしないので、あなたがこのように質問をするということは、あなたが関心を寄せている問題のようですね。しかし、職業が異なるどの人も、大きな関係の概念の中で探すことができます。例えば、私たちのように西洋の教育を受けた大学教授は、あなたが話したように人とコミュニケーションをとりますか。また、九〇年代生まれ、九〇年代後半生まれの人はインターネットや WeChat の影響をうけていますが、あなたが話したようなコミュニケーションをとりますか。このように問題が大きくなっていきます。あなたはそこから観察したものを一つ取り出したのです。しかし、私は考えたことがないので、答えるのは難しいです。

羅 私の考えですが、この問題はあなたが自分で回答を見つけないかならないと思います。あなたはこの問題に非常に興味を持っています。それはあなたの生涯の学術成果がこれに変わるかもしれません。私と翟先生は中国の本土化の研究を行っています。実際その理論は、あるものは大きく学科を超え、自然科学でも社会科学でも通用しています。例えば、複雑科学の一部、すべてではないのですが、その概念と理論は文理共通です。ある理論は社会科学の中にあり、文化を超え共有しています。その他の多くの本土研究もやはりそうで、中国独自の理論はほんの少数だけです。私たちの研究の中で、私たちの「関係」「圈子」は特にアメリカを代表とする西洋文化とどこが異なるのでしょうか。

西洋と言っても、実際のところ、その差はとても大きいです。皆さん、イタリアを考えてみてください。彼らは中国人っぽいですが、アメリカ人っぽいのです。もちろんこれは冗談で言っているのですが、つまり西洋と呼んではいけない



ということですが。西洋がそうであるなら、東洋はもつと大雑把です。インドと中東はみな東洋に属します。私たちとどこが似ていますか。あるいは、東アジア文化といえばまだまだましかもしれません。しかし日本と中国にはかなり多くの差があると私は声を大きくして言えます。

私たちは共通の理論を排除しています。外へ排除するのではなく消去法でその共通の理論の中でその系統の末端に至った時に掘り下げていくのです。例えば、複雑科学の中のフラクタル理論はその学科にもあります。しかし社会科学での現れ方と自然科学での現れ方は少し異なります。さらに、この文化とあの文化はどこが異なるのか、中国の関係、圏子とアメリカの社会連帯及びクラブはどう違うのか。また、あなたが今話したエンジニアを代表とする一群の下位文化と、例えば経営者の下位文化はどのように違うか。これは考えてもよいと思います。例を一つあげますと、私たちはビッグデータの行動法則研究を行っています。エンジニアには特徴があります。エ

ンジニアの移動軌跡は必ず二点一線か三点二線です。企業家は必ず多点多線で、それも外に伸びています。ですから、エンジニアには確かに異なる生活スタイルがあると思います。では、彼らと関係を発展させる時はどのように違うのでしょうか、これは私もわかりません。もちろん、今、皆が熱中しているのは九〇年代後半世代がどのように変化しているのか、彼らの関係や圏子の営みに私たちとどんな違いがあるのかを議論することですが、それは短絡的に年齢層で派生した下位文化という結論になりかねません。異なる民族集団、異なる文化ひいては自然現象と社会現象の間には、必ず同じものもあり、また異なるものもあります。ですから、まずしっかりと研究をし、慌てて決めつけないでほしいと思います。決めつけるとはどういうことかという点、九〇年代後半世代の人は私たちと異なるからと言って、市場化しており、西洋化しているだろうと結論付けることです。まず慌てないでほしいです。影響はあるかもしれませんが、まずしっかりと



それが本当に私たちと異なるかどうかを調べなければならぬと思います。そしてどこが異なるかということも。

グラノヴェッターは特にフランシス・フクヤマ (Francis Fukuyama) の理論を批判しています。なぜならフクヤマは制度決定論、文化決定論者だからです。フクヤマは *Trust* という本を書きました。その中で中国人は大型の近代組織を形成することができない、なぜなら中国文化における信頼は個別的信頼 (particularistic trust) で小範囲の関係に基づいた信頼で、大きな範囲内で見ず知らずの人に対し寄せる一般的信頼 (generalized trust) には発展しないとしているのです。しかし、現在全世界における大型産業組織がいくつ中国にあるか知っていますか。フクヤマの過ちは先ほど私が話しましたが、慌てて一つの文化を捉えてこの現象はこの文化のものなので、中国では大型の近代組織はできないと決めつけたことです。しかし、グラノヴェッターは次のように察知しました。中国人は圈子によって一層一層信頼を伝達してい

く。リーダーは自分の圈子内に代理人を数人見つけ、その代理人たちはそれぞれ自分の圈子を形成していく。ですから、圈子が一層一層と結びついていき、信頼も圈子内の友人からこの友人の圈子まで、さらには友人の友人の圈子まで伝わり、重なり広がっていき、最後にはとても巨大な信頼団体となります。その規模は西洋と比べても遜色はありません。単純に文化によって結論を出してはいけません。世界の多くのものは、西洋の近代科学ではまだ発見されていませんが、私たちは発見しました。実際、本土社会科学理論ですが、西洋から見ると、そうか、私たちもそうだとすることで、それは世界的、普遍的だとも言えます。う。本当に「純粋な」中国の現象というのは実際にはとても少ないのです。

質問者1 ありがとうございます。

質問者2 皆さん、こんにちは。お二人の先生、薛先生、こんにちは。私は北京科技大学経済管理学院の馬偉霞といいます。私は中国管理学者のグループリーダーで今回の開催案内のポスターを見て来

ました。私は政府主導の基金のある案件を実施したいと思っています。ですから今回私が特にお聞きしたいのは、政府主導の基金はどのような機構や人々に交付して運用してもらえば、この基金を有効に生かすことができ、また私たち「創新創業」(イノベーション)と起業)機構が彼らを助成することができるでしょうか。その他いろいろなものを見たのですが、先生が配布された「関係」のポスターを見て、この関係というのは中国では確かにある種の資源であり人脈であると思いました。そこでこの主導的基金というVCにおいて、その中心的な人物か、GP (ジェネラルパートナー) か、またはその他の誰かか、その人脈あるいは圈子がどの程度のものであるか、またそれにより、この基金の運用効果とそれらにはどのような関係があるかなどを聴きたいと思って来ました。今日はちょうど羅先生が話された例が、VCの圈子でいいと思います。しかし私は先生のその論文を読んだ改めて先生にお聞きしたいです。例え

ば、先生がおつしやったV Cの圈子を探し出すというのですが、その *super-visit* (リーダー) というのは、V CではGPを指しますか。それとも誰かを中心としますか。私たちの質問は特に具体的なので、このような詳細をここで聞きするのはふさわしくないように思いますので、また改めて先生に教えていただいてもよろしいでしょうか。

羅 ええ、いいでしょう。

質問者3 皆さん、こんにちは。私は早くから翟先生は社会学理論の考え方が最も素晴らしく、羅先生はビッグデータの研究が素晴らしくとお聞きしていました。そして今回このような機会を得ることができました。また、薛先生、『中国21』のことは愛知大学現代中国学部の方から聞いていましたが、今回この刊行物の運営状況に対する理解がさらに深まりました。私は、中国社会科学出版社から来ました、先生方ともメールで連絡を取ったことがありますので、私たちもある程度の圈子があると言えますね。

お聞きしたいのは、お二人の先生が話

された中で最も多く話されたのが、社会学の本土化についてです。本土化といえば、以前よりずっとこの本土化についての研究に関わってきました。原稿を依頼するなどして、できるだけ皆さんにこのような考え方を共に持つてもらおうようにしていましたが、この三〇年あまり、社会学はその学科ごとにどんどん細分化され、研究もとても細部にわたっています。現在、先ほどお二人の先生も話され、さらに先生の本でも述べられています。複雑システムを通じて学科であり、科学であれ、現在はこれらすべての学科を一つに関連づけています。みな共同で中国独自のものを研究しています。ただ、現在お二人の先生方は、私たちがどのようにしたらよいかを考えたことはありますか。先生方は人間関係を通じて中国社会学独自のものを発展させましたが、もう少しマクロ的な視野から大きな問題について相談したいです。中国の学者はこの問題をどのように扱えばさらによくなつていくでしょうか。団体を組織するとか。実際、八〇后(八〇年代生

まれ)、先生方はおそらく「六〇后」、「七〇后」です。私は八〇后ですが、また「九〇后」そして「〇〇后」がいますが、私たちはどのようにして中国の学術的枠組みを構築すればいいでしょうか。お二人は私たちの先達ですが、何かお考えはあるかお聞きしたいです。私たちはどのようにすれば、さらによくなつていくのでしょうか。

翟 きつと私を与える難題は多いと思います。しかも楽観的ではありません。中国では一九四九年から改革開放のこの期間に、多くの社会科学部門が消えてしまいました。伝承が中断、欠落したため、また中国が過剰に西洋社会科学の発展に依存し、中国の発展に取り入れたため、中国社会科学領域において大家と呼べるような人、あるいはみんなを率いて研究を行うような呼びかけの力がある人は、私の観点ではほぼいません。現在中国では手元に資源がある人がいるのみです。資源があるというのは、例えば、評議組あるいは評審組の中にいる組長とかメンバーかもしれませぬ。そのような人はよ

課題を与えたり、奨励を与えたり、(ケーキ理論の)ケーキ分配活動などに関わっていますので、みんなに囲まれているのです。しかし、その人たち自身の研究にはそれほど大きな呼びかけの力や影響力はありません。こうなると、先ほど羅先生の研究で言及された現象に近いと思います。中国の学界も圈子が幅を利かせていますので、みんなが共同で一つのことに取り組むのは難しいと思います。もちろん、西洋にもこのような状況はあると思いますが、しかし西洋の事情は、中国の事情と大いに異なります。

西洋人は伝統的に、もしある研究成果や研究が素晴らしいと皆が認めたら、それから多くの人がそれを研究します。そして一定期間研究を行った後に、元々の理論に取って代わります。そしてその更新された理論も一定期間はそのままですが、また多くの人によって更新されます。ですから西洋の心理学史や社会学史などを見ると、ある理論が打ち立てられると、それは一定期間が過ぎると次第にフェードアウトしていき、また新し

い理論ができるとまた消えていく。このような絶え間ない起伏は中国にはありません。中国は、一つの平面上で、あちこちに山はあるが、皆規模はそれほど大きくありません。そしてその小さな範囲で戯れているのです。それが私の感覚です。もちろん「山頭主義」(派閥主義)は西洋にもあります。そこで私はよく考えるのですが、人類はあるところには共通性があります。これは認めなければなりません。

よく本土化について異議を唱える人がいますが、もっと堅実で広大な理論でもって、すべての人類社会の行為を説明できたらよいのではないかと考えています。一般的な理論をどのように打ち立てるか。もし中国を研究しているのであれば、私たちが打ち立てた理論はどういった理論であるべきなのか。そしてそれは一般的理論とどのような関係なのか。それらの問題は、今日は時間が来てしまいましたので、私の考えを皆さんにお話することはできませんが、一つ言いたいのは、本土理論は一般理論に発

展させることができないうことではありません。多くの西洋理論も初めは本土理論でした。抽象化され、その他の社会に応用された結果、一般化されたのです。また先ほどの方(質問者1)が話された問題についてですが、最近の一つの考えがあります。職業によってどのような特徴があるかということ、先ほどは、私たちが本土研究をする際にはまず職業のことは考慮にいけないと回答しました。しかし、本土研究では、中国人にはいくつかの特徴があると指摘するという傾向があります。中国人には特徴があり、他文化の人の特徴とは異なるので、その違いを研究すれば、それが民族性であり、国民性であると。しかし、最近の私はこの思考には問題があると考えています。例えば、エンジニアという職業はどのような特徴があるかという問いがあると思いますが、私はこの質問自体が問題だと思えます。それは、中国人にはどのような特徴があるかと質問するのと同じです。五六の民族すべてが中国人ですし、この社会の中には、農民から工場労働

働者から国家公務員までいますし、大学生から市民までと、いろいろと複雑です。そこで中国人の特徴は何かという質問に、いくつかの特徴を答えたとしてそれは、正しいとも、間違いとも言えます。以前から私たちに深く根付いている考え方は、一つの文化の中には、皆が共有する特徴があり、それを求めようとするのですが、探し求めた結果、本土概念にたどり着くという観点です。

例えば人情と面子は中国人の特徴というのと、間違いではないように思います。しかし統計的に、どれだけの中国人が人情と面子の特徴を持っているかと尋ねたとしたら、回答に困るでしょう。先ほどのお話でエンジニアの一群が人情や面子において、また関係において必ずしもその特徴を持っていないということでしたが、彼らも中国人です。ですから最近私は、いわゆる国民性という概念ですが、それは概念上のもので、統計上のものではないと考えるようになりました。それはかつて研究の上では「最頻的人格」と転化されました。当時はビッグデー

夕の時代ではありませんでしたので、最頻的人格は説得力に乏しかった。ただ、私たちは定量の方法で多数の人々の特徴を捉えたいと願っていましたが、中国には十億の人がおり、数千人や数万人のデータで統計をとったとして、これが中国人の特徴ですと言えるでしょうか。サンプリングの方法が正しければよいと言いかもしませんが、私はそうは思いません。なぜならサンプリングの方法でこの民族の同質性が高いか否かというのは、理論上の仮定であるに過ぎないからです。もし、中国人の南北の差、内地と沿岸地域の差、民族の差が大きければ、同質性は不十分で、その研究はとても困難です。では、なぜ日本の国民性の研究をする人が多いかというと、それは、基本的に島国の民族同質性が高いと仮定しているからです。それが本当なのかどうか、私にはわかりません。しかし、少なくとも仮説上ではそうです。これは学者が国民性を研究する上での拠りどころです。しかし、中国の場合、同質性は日本ほど高くはないです。ですから、中国人から

その特徴を探し出すことはできません。

最近の私の観点とは何かというと、例えば一つの例をあげると、国民性や文化的性格の研究を社会行為法則に移していくというものです。行為法則とは何かというと、例えば、私たちはどれだけの人が面子にこだわるかを追求することはできないけれども、面子は中国人の行為法則の一つということは研究することができます。このような結論を得ることで、どれだけの人が面子にこだわるかではなく、一つの行為法則に関心が向くようになります。法則に則る人もとても多いが、法則を破る人もとても多い。どちらも問題ありません。ただ、面子にこだわる人は生活が快適であり、面子にこだわらない人は生活が苦難に満ちているという差があるのみです。さらに、人情法則ですが、至る所で人情法則に則っている人に対しては、世渡り上手だと皆が思います。しかし、客を招いたり、ご馳走することを好まず、また贈り物もしないという人に対しては、皆は噂をし、のけ者にしたりします。しかし、その人は

自分の考えに基づいて同じように生活をする事ができます。ですから、私はいくつかの法則を見つけることは、身上の特徴を見つけるよりも重要だと思っています。中国人は関係を大事にすると言われていますが、関係にこだわらない人はいないのでしょいかと聞かれますが、います。中国人は面子にこだわると言いますが、「面子にこだわらない人はいないのでしょいか。たくさんいます。ただ人情法則に従わない人がいても中国はやはり人情にこだわる社会だということをご否定することにはなりません。

ついでにお話しすると、黄光国の貢献はここにあります。彼は行為法則において人情と面子を研究しています。そこが私が彼に賛同するところですよ。そして楊国枢の欠点は、彼は国民性の上に中国人の性格や特徴を探そうとしたことです。少なくとも彼の時代には探すべきがありませんでした。大学生にアンケートを配布する以外は。では大学生は中国人の代表となるでしょうか。無理だと思います。大学生というのは実は中国人の中で

最も奇妙な一群なのです。そうでしょう。まだ社会経験もなく、訳がわからないうまま西洋の知識を山ほど学び、まだ生活の上でも仕事の上でも自立もしていないのです。彼らの中に特徴を探し出して何が得られるでしょうか。私たちは基礎、方向、土台を明確にし、それに従って明るい未来に向かって行かなければなりません。初めの段階でずれが生じると、どんなにその研究が良いもので、深いものであっても、何も説明することはできません。これがあなたが質問したことへの回答です。

質問者3 ありがとうございます。

羅 この問題に関しては、翟先生がほとんど回答をしてくださいました。二点補足させていただきます。まず、これは、対話をする価値があると思います。なぜなら私は中国人のいわゆる戦略、戦略学を読むのがとても好きです。「韜略」という名詞が好きです。策略ではなく、韜略といえます。韜略には陰陽、動態平衡、進化という概念があります。西洋にも戦略学を研究しているサラス・サラスバシー

(S. D. Sarasvathy) が掲げた「エフェクチュエーション」(effectuation) という理論がありますが、それが中国人の韜略の思想に非常に近いのです。サラス・サラスバシーはジェームズ・マーチ (James March) の最後の女性の弟子です。

ある年、私はスタンフォード大学に滞在しているときに、ジェームズ・マーチと話をしました。彼らは戦略学に、不確定環境下における「石橋をたたくて渡る」(慎重論) という戦略思考を取り入れ始めていたので、対話の余地があると思いました。「エフェクチュエーション」と韜略の二つの概念が同等であるとは、まず言いません。過去の戦略学は確かに中国人の世界観との差がとても大きかったことは認めます。簡単にいうと、一つは目標を持って飛翔標的を投げることに。組織の目標は明確で、どのようにして組織の資源を動員し目標を達成するかというものです。もう一つは、運動戦のように、絶えず変化化する環境の中で、結合させたり離れさせたりして人脈を活用し、チャンスが現れるのを待ち、チャン

スを捉えることができる団体をまとめて  
チャンスをつかみにいくというもので  
す。これらは全く違います。これが翟先  
生の話を受けて話したかったことです。

最近、管理学界で問題となつているこ  
とがあります。それは、本土か全世界的  
かというものです。実際これは社会学で  
も同じで、一つの偽った命題です。た  
だ、社会学の問題はどこから出てき  
たか知りませんが、長い間問題になつて  
おり、概念から概念を語り、また概念か  
ら概念に移行したりしています。管理学  
理論も多くは西洋から来ました。西洋の  
概念を直接中国に持ち込み当てはめてい  
ます。このように存在しうる文化の差を  
無視するのは間違っています。ですから  
現在、定性の研究を強調し始めていま  
す。実務にしっかりと根付いたもので、  
本土理論を追求していく。しかし、私は  
やはり本土理論は将来的にはほとんどが  
全世界的なものになると思っています。  
ただ、これらは西洋人の行為の中に潜在  
的なものとしてあるので、まだ西洋では  
この理論が発見されていないだけのこと

で、それがいつの日か、私たち中国でそ  
の現象が顕在的なものとして現れ、私た  
ちに真つ先に発見されるでしょう。実  
際、社会学には大きな特色があります、  
それはフィールドに入り込むことです。

しかし、現在、社会学者はちよつとイン  
タビューしただけで終わらせようとしま  
す。深く入り込んでいないのです。も  
もと社会学には人類学からの多くの伝統  
があります。その地に三年から五年は密  
着せずにどうして語ることができ  
しょうか。私は地域社会管理においては  
テスト地域を有しています。大柵欄（北  
京）に四年半、密着して関わり、観察  
し、定性と定量の調査を行つていま  
す。なければどうして語ることができ  
しょうか。しかし、気がつくと思いま  
す、社会整備や地域社会管理を語る学  
者たちは概念だけを唱えています。自分  
が發明した概念を自分の弟子などに語  
るのみで、他の国と交流をするすべが  
なく、またその他の学術団体とも交流  
するすべがありません。これは確かに  
大きな問題です。よい研究はしつかり  
としたフィー

ルドから、そしてしつかりとした基礎  
から行わなければなりません。そして泥  
土の中から大空に通じなければなら  
ません。つまり、最も優れた大理論と  
ずつと対話できるということです。

最も核心的な問題は、今日がそのい  
い例ですが、異なる領域を超えて対話  
を行うことです。この問題は国内では  
非常に重大です。社会学が特にひど  
い。定性は定量を批判し、定量は定  
性を批判する。理論は本質を批判し、  
本質は理論を批判する。本土は西洋  
を批判する。本土は西洋を批判し、西  
洋は本土を批判する。現在はまだ一  
つ増え、構造化データはビッグデー  
タを批判し、ビッグデータは構造化  
データを批判する。しかし、詳細に  
問いかけてみるとわかりませんが、  
きつと相手側の研究をしていない  
と思えます。定性は定量の研究を  
していませんし、定量も定性の  
ことを理解していません。理論も  
実証をしていないのに、互いに  
批判しあつていて、理解すること  
もしないで、まず批判する。批判  
が始まったので、その後交流が  
なくなり、さらに協力などある  
わけもないので

す。

最後に、若い学者に一言贈りたいと思います。相互に学ぼうとしないのが問題の根源で、本土の、西洋のというのはただの偽った命題です。できないと思いません。特に私たちのようにビッグデータがある程度研究していくと学料を超えていきます。一人ではできません。はどうするか。協力するのです。対話と協力こそが解決への道です。わからないからといって互いに批判するものではありません。もつともひどいのが徒党を組むことです。弟子を育て学派を作る。これは翟先生が先ほど批判した問題ですね。資源に頼り、派閥の長を立てる。商業的資源であれ、政治的資源であれ、それは、非科学的です。科学とは証拠に基づいて道理を述べ、皆で道理を語ることです。資源に頼り、派閥の長を立てて何になるでしょうか。ただ権力を弄ぶか、宗教活動をしているだけです。しかし、現在国内の学术界のこの問題は本当に深刻です。最後に一言、お伝えします。皆さんが胸を割って協力することこそが解決の

道です。

皆さんがあまりにも熱心なので、もう一二時半になってしまいました。そろそろ終わらなければなりません。もし皆さんが私たちのこの group と連絡を取りたいと希望されるなら、WeChat アカウントを交換しましょう。私たちが group に招待します。また、私と翟先生は二人とも社会学会の低位組織の社会ネットワーク学会、つまり社会ネットワーク及び社会資本専門研究委員会に所属しています。皆さんとの更なる交流を歓迎します。またグループに登録しますので。

薛 羅先生がすでに話を締めてくださいましたね(笑)。今日は学料を超え、また地域を超えた有意義な学術座談会となりました。私は社会学ではなく、言語に携わっていますが、言語行動を分析する際、まずまず社会学とは切っても切り離すことはできないと感じています。今日は多くの先生とお近づきになることができました。皆さんは確かに同業なのですが、私はその縁にいる人間ですね。今日はとても有意義な時間を過ごせ、また多





くのことを学ぶことができ、とてもうれいしいです。時間の関係により、これで終了とさせていただきます。お二人の先生方、素晴らしいお話をありがとうございます。またご在席の皆さん、積極的なご参加ありがとうございました。

注

- 〈1〉 薛鳴 [2019] を参照されたい。
- 〈2〉 翟学偉 [2009]。
- 〈3〉 羅家徳・劉済帆・楊鯤昊・傅曉明 [2018]。
- 〈4〉 楊国枢は、中国人の「差序格局」の人脈範囲を、家族、知人、赤の他人の三層に分けており、一般的に前者二つは強いつながり、後者は弱いつながりとする。楊国枢 [1993] を参照されたい。
- 〈5〉 計算方法を比較したところ、共同投資予測の正確さ、また収束速度においてSBFGが最も優れていた。計算方法はZhou, Wang, Tang, and Luo [2016] を参考されたい。

参考文献

- 費孝通 1998 『郷土中国』北京：北京大學出版社
- 羅家徳 2012 「関係与圈子——中国人工

作場域的圈子現象」『管理学报』第九卷第二期、一—八頁

羅家徳・秦朗・周伶 2014 「中国風險投資産業的圈子現象」『管理学報』第一一卷第四期、四六九—四七七頁

羅家徳・劉済帆・楊鯤昊・傅曉明 2018 「論社会学理論導引的大数拋研究——大数拋、理論与預測模型的三角對話」『社会学研究』二〇一八年第五期、一一七一—一三八頁

薛鳴 2019 「人間関係はいかに言語行動に影響するか——中国語社会と日本語社会の比較から」『待遇コミュニケーション学会』『待遇コミュニケーション研究』一六号、七三—九〇頁

楊国枢 1993 「中国人的社会取向——社会互動的觀點」楊国枢・余安邦編『中国人的心理與行為』台北：桂冠圖書公司

翟学偉 2009 「再論「差序格局」的貢獻、局限与理論遺產」『中国社会科学』二〇〇九年第三期

Burt, Ronald S. and Katarzyna Burzynska 2017 “Chinese Entrepreneurs, Social Networks, and Guanxi.” *Management and Organization Review*, doi: 10.1017/mor.2017.6:1-40.

Burt, R. and M. Knez 1995 “Kinds of Third-party Effects on Trust.” *Rationality and Society*, 7, 255-292.

DiMaggio, Paul J. and Walter W. Powell 1982 *The Iron Cage Revisited: Conformity and Diversity in Organizational Fields*. New Haven: Yale U. Press.

Granovetter, Mark 1973 “The Strength of Weak Ties.” *American Journal of Sociology*, 78.

Granovetter, Mark 1995 “The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs.” In A. Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration: Essays in Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*: 128-165. New York: Russell Sage Foundation.

Granovetter, Mark 2002 “A Theoretical Agenda for Economic Sociology.” In M. Guillen, R. Collins, P. England and M. Meyer (eds.), *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*: 35-59. New York: Russell Sage Foundation.

Granovetter, Mark 2017 *Society and Economy: Framework and Principles*. Cambridge: Harvard U. Press.

Gu, Weimei, Jia-Der Luo, and Jifan Liu 2019 “Exploring Small-World Network with an Elite-Clique: Bringing Embeddedness Theory into the Dynamic Evolution of a Venture Capital Network.” *Social Network*, 57: 70-81. <https://www.sciencedirect.com/science>

Gulati, R. 1999 “Network Location and Learning: The Influence of Network

- Resources and Firm Capabilities on Alliance Formation," *Strategic Management Journal*, 20(5): 397–420.
- Hsu, F. L. 1963 *Clan, Caste and Club: A Comparative Study of Chinese, Hindu, and American Ways of Life*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Hwang, K. K. 1987 "Face and Favor: the Chinese Power Game," *American Journal of Sociology*, 92: 944–974.
- Liang, Shu-Ming 1983 *The Comparison between Chinese and Western Cultures*. Taipei: Li-Ren Publishing House. (In Chinese)
- Luo, Jar-Der, Meng-Yu Cheng, and Tian Zhang 2016 "Guanxi Circle and Organizational Citizenship Behavior: Taking a Chinese Workplace as an Example," *Asia Pacific Journal of Management*, 33(3): 649–671.
- Luo, Jar-Der, Han Xiao, Ronald Burt, Cao-Wen Chou, Meng-Yu Cheng, and Xiao-Ming Fu 2017 "The Measurement of Guanxi Circle: Using Qualitative Study to Modify Quantitative Measurement." In Fu, Xiaoming, Jar-Der Luo, and Margret Boos (eds.), *Interdisciplinary Social Network Analysis, Chapter 4: 73–104*. NY: Taylor & Francis Group.
- Luo, Jar-Der, Rong Ke, Kuan-Hao Yang, Rong Guo, and Ya-Qi Zou 2018 "Syndication through Social Embeddedness: A Comparison of Foreign, Private and State-Owned Venture Capital (VC) Firms in China," *Asia Pacific Journal of Management*, 36: 499–527. <https://doi.org/10.1007/s10490-017-9561-9>.
- Mao, Y., K. Z. Peng, and C. S. Wong 2012 "Indigenous Research on Asia: In Search of the Emic Components of *guanxi*," *Asia Pacific Journal of Management*, 29(4): 1143–1168.
- Yang, G. 1993 "Chinese Social Orientation: An Integrative Analysis." In T. Y. Lin, W. S. Tseng and Y. K. Yeh (eds.), *Chinese Societies and Mental Health*. Hong Kong: Oxford University Press. (In Chinese)
- Zhang, Y., and Z. Zhang 2006 "Guanxi and Organizational Dynamics in China: A Link between Individual and Organizational Levels," *Journal of Business Ethics*, 67(4): 375–392.
- Zhou, Yun, Zhiyuan Wang, Jie Tang, Jar-der Luo 2016 "The Prediction of Venture Capital Co-Investment Based on Structural Balance Theory," *Transactions on Knowledge and Data Engineering*, 28(2): 537–550.

(二〇一九年三月一日北京・清華大學)  
 (カバー起) = 陳翊婕<sup>1)</sup> 翻譯 = 宮田千信<sup>2)</sup>  
 整理・校正 = 薛鳴