

制度移植何以失败？*

——以陆村小额信贷组织移植“格莱珉”模式为例

程士强

提要：制度移植是一种颇受争议的制度变迁类型。本文不争论“制度是否能够移植”、“制度是否应该移植”等应然层面的问题，而是在实然层面探究影响制度移植结果的社会因素及其作用机制。通过“格莱珉”模式在特定社区的移植案例，文章首先分析了地方观念—认知系统，总结出了“文化排异性”这一分析变量；其次考察了社区层面的社会基础，也就是当地的社会关系与社会组织状况以及当地人的行为方式，提炼出了“社会整合度”这一分析变量。将这两个分析变量结合在一起，本文尝试建构一个关于制度移植成败的解释框架：文化排异性通过影响制度在地方社区中的“合法性”来发挥作用，社会整合度则影响制度在地方社区中的“可行性”。文化排异性高和社会整合度低都会增加制度移植失败的可能性，特定地方社区在这两个变量上的不同组合会导致不同的制度移植结果。

关键词：制度移植 社会基础 文化排异 社会整合

一、研究背景与问题提出

制度变迁是社会科学中最重要的研究主题之一，在不同的制度变迁类型中，制度移植无疑是颇受争议的一种。制度移植指的是某个制度从其原生地转移到其他环境并被实践的过程，它不应该被视为一种“照搬”或模仿，而是一个通过不断的社会交往和学习逐步“内化”的过程，是从一套文字规则逐渐转化为利益相关者可以分享的观念、认同以及愿意服从的行为的过程（杨雪冬，2005）。将外来制度引入地方社区，意味着要推进一场制度革新，需要在当地民众中推广一种新的行为规则、关系模式和组织形态。对外部制度模式的移植引起了很多的争

* 衷心感谢刘少杰教授在论文写作过程中的指导和帮助，同时感谢谢立中、冯仕政、陆益龙、唐军、李远行、李国武、王建民、王修晓、陈胤、向静林、庄家炽等师友以及匿名评审专家提出的宝贵意见。文责自负。

论：比如，在关于“法律制度是否可以移植”的大讨论中，大部分法学家是持肯定态度的“法律移植派”，而一些“本土资源派”则持批判态度，还有部分试图调和前两者关系的“折中派”（郭星华、李飞，2013；苏力，2005；何勤华，2015；高鸿钧，2015）。本文不准备讨论“制度是否能够移植”、“制度是否应该移植”等应然层面的问题，而是直接关注客观上已经发生的制度移植的具体过程。对于实然层面的制度移植现象来说，既有成功的案例，也有失败的案例。所以，从社会学的角度看，探究影响制度移植实际运行结果的社会因素及其作用机制，要比陷入应然层面的争论更有意义。

小额信贷不仅是促进农村资金流通和经济社会发展的一个重要途径，也是一个制度模式多样和组织间交流频繁的行业领域，其中最著名和最有影响力的制度是孟加拉国“格莱珉银行模式”（Grameen Bank，意为乡村银行）。格莱珉模式既是一种农村小额信贷制度，又是一套综合的扶贫手段和乡村社区建设方案。格莱珉银行始于孟加拉国经济学家尤努斯教授（Muhammad Yunus）1976 年的一个行动研究项目，目前在孟加拉国已经遍布 8 万多个村庄，向超过 800 万个借款人提供小额贷款服务（Grameen Bank，2017），它的这套模式移植到欧美发达国家和众多发展中国家之后均有成功实施的经验（尤努斯，2006：152 - 191）。

格莱珉模式面向农村贫困家庭，不要求任何抵押和担保，由借款家庭的妇女组成五人小组，多个小组形成中心，通过小组和中心会议的形式每周还款，整借零还。该模式在理念和操作上相信穷人的诚信与能力，强调格莱珉银行不能像传统商业银行那样高高在上地排斥穷人，要求工作人员深入乡村，对穷人进行长期的走访和鼓励，并承诺不使用司法强制手段解决欠款问题。格莱珉模式不追求利润，但是也不主张以慈善的方式免费给穷人提供帮助，而是采取一种通过商业模式解决社会问题的“社会企业”思路，遵循市场利率，不进行利息补贴（尤努斯，2008：17 - 18）。格莱珉模式不仅要通过贷款改善低收入家庭的经济条件，还希望以金融为媒介来介入农民的社会生活，通过小组和中心会议等组织形式增加农民群体的社会资本和提高农村社区的组织化水平。凭借在国际小额信贷行业发展和全球反贫困事业中做出的卓越贡献，格莱珉模式的创立者尤努斯获得了 2006 年的诺贝尔和平奖。

格莱珉模式之所以被视为一种“制度”，首先是因为它是一套关于应该为农民提供什么金融产品以及如何为农民服务的行为准则和内部

章程,同时也界定了小额信贷机构的组织形式、组织目标和一系列组织运行规则。其次,格莱珉模式并不是在封闭的小额信贷组织内部运行,而是要为低收入农户提供金融产品,它界定了小额信贷组织与使用其金融产品的农户之间的关系,也为农户的借贷行为提供了一套规范。格莱珉模式的推行意味着要在农村社区建立起一套关于借贷行为与借贷关系的新规则。

随着格莱珉模式在孟加拉国和其他国家的成功,这一制度也被移植到中国,国内的小额信贷行业开始引进、宣传、学习和推广格莱珉模式。早在20世纪90年代,格莱珉模式就由中国社科院农村发展研究所杜晓山教授介绍到国内,在河北易县成立了仿照格莱珉模式的扶贫经济合作社。2006年尤努斯获得诺贝尔奖之后,更是出现了一大批格莱珉模式的学习者。但是,二十余年来,格莱珉模式在中国的移植过程并不顺利。不论是自发学习的国内小额信贷组织,还是孟加拉格莱珉银行直接参与的项目,发展都十分艰难缓慢,多数项目甚至以失败而告终(闫军,2015;冯兴元,2014)。

针对这一问题的解释众说纷纭,常见的观点大致有以下三类。一是从技术角度对格莱珉信贷制度本身的某些具体特征进行分析,指出其在技术上的劣势,比如程序比较繁琐,在中国未获得法律上的合法吸储资质,从而限制了信贷资金上的自给自足和规模扩张(唐柳洁、崔娟,2010;农业银行国际业务部课题组,2007),可以称之为“技术劣势论”。二是从文化和国情的角度指出中国和孟加拉国分别属于两个明显不同的文化系统,格莱珉模式是孟加拉国特定文化下的产物,与中国的文化、国情不匹配。比如,强调孟加拉国有浓厚的宗教文化,人的诚信水平高,而中国人没有类似的宗教信仰,所以面向穷人的“无抵押、无担保”模式在中国的适用性不如在孟加拉国(钟红涛,2011),或者突出国内的学习者在执行时没有根据中国文化和社会背景对格莱珉模式进行足够的本土化改造(徐祥临、魏丽莉,2012),可以称之为“本土化不足论”。三是从孟加拉格莱珉银行的角度给出的解释,即中国的格莱珉项目未能严格按照格莱珉模式进行规范操作,或者为了利益与便利而放弃了小额信贷的普惠性和社会性方面的追求,或者受到政府的干预而导致机构性质政府化,从而出现客户筛选的偏差和还款违约问题(张志宇等,2013;冯兴元,2014),可以称之为“过度本土化论”。

上述“技术劣势论”强调格莱珉模式本身在技术特征上存在不足,

“过度本土化论”强调它的技术优势在执行中没能得到充分发挥。而“本土化不足论”强调孟加拉国文化与中国文化差异的观点,过于宏观笼统,又有文化决定论的倾向。这些常见的技术解释或宏观文化解释固然各有其合理之处,但都忽视了这一制度模式在现实执行过程中地方民众对它的具体认知和评价,以及它在地方社区所面临的具体的社会基础状况。其中,“本土化不足论”强调中国和孟加拉国在文化观念、社会背景方面的差异,对本文有一定的启发意义。但既有的研究中常见的文化因素和社会背景因素主要停留在抽象和宏观层面,对文化和社会背景本身没有进一步的分析,更没有在微观层面探讨文化观念和社会背景究竟是以怎样的过程和机制在发挥作用。所以,文化观念和社会背景如何影响格莱珉模式执行效果的“黑箱”仍有待进一步打开。

组织社会学的新制度主义从认知、观念、社会情理与社会期待的角度分析了制度扩散中的组织行为,为分析文化观念和社会背景如何影响制度移植提供了一个具体的解释进路。合法性机制是其解释制度扩散的主要机制,这里的合法性概念并不主要指符合法律或者得到政府部门的认可,而更是一种正当性,指在规范、信念和定义体系内,被视为恰当、合乎期望的一般认识和假定(Suchman, 1995),是一种观念性和认知性的现象。合法性机制指某种逐渐占据主导地位的新制度模式会被组织视为正当和理所当然,从而不断被更多组织采纳。采纳这种制度会提高组织的合法性和社会地位,使组织获得更多的社会认可,进而改善组织的生存环境,并可能间接提高组织绩效(斯科特,2010:160)。

但是,新制度主义中的合法性机制是建立在一个比较抽象的“组织场域”(organizational field)的基础之上,这里的组织场域是相应行业或部门的相关组织的集合,它是一种“非地方性因素”,往往不是根据地理边界来界定的(斯科特,2010:190-192)。然而,具体的组织必然生存于特定的地方社区中,面临着各种地方性的复杂关系和观念系统的制约,而制度移植恰恰是要将外部的“场域制度”转化为“地方制度”。所以,对制度移植的研究可以让我们关注到被新制度主义忽视的地方性因素。本文将重点考察小额信贷组织移植格莱珉模式后在自己所处的地方社区中执行制度的基层实践,尤其是这一制度在地方社区层面被接受的情况,及其对地方社区产生的实质性影响。尽管制度本身的特征和制度执行者的策略都会影响制度移植的结果,但制度与地方社区的连接情况,特别是作为被连接一方的地方社区的特征和反

应可能更为关键。正如费孝通(2003:438)所言,一个地方“人民日常的、细微的人际关系、交往方式、交往心态以及与之有关的风俗习惯和价值观念”虽然在大多数情况下“外人看不出、说不清”,但这些“只能意会、不能言传”的因素却“常常是构成社会经济发展差异的根本原因”。在制度移植所形成的外来制度与地方社区的“碰撞”中,这些“只能意会、不能言传”的社会因素往往能以更显性的方式被观察到。

如前所述,对于“格莱珉模式的移植为什么会失败”这个问题,可以从多种角度来解释,本文则主要在下面两个维度上尝试做出新的推进。首先,关注地方社区中特定的观念—认知系统,这不是宏观意义上的“中国文化”,而是一种具体的“社区情理”(杨善华、吴愈晓,2003),它会直接影响新制度被认可和接受的程度。更重要的是,从中能看出通常所说的文化因素在微观层面究竟如何发挥作用。其次,关注地方社区层面的“社会基础”,即当地原有的社会关系与社会组织状况以及当地人的行为方式,这会从根本上决定新制度所包含的一套行为规范、关系模式和组织形式在地方社区中能否有效运转,并取得实质效果。

在此,有必要进一步说明“地方观念—认知系统”和“社区层面的社会基础”这两个维度之间的区别:“地方观念—认知系统”是在文化解释的研究脉络下的推进,结合新制度主义的理论观点,将“文化”的关照点从宏观的国家间文化差异转移到制度实施一线的地方民众的具体认知和评价上,但仍然是一种观念性和认知性的现象;而“社区层面的社会基础”则是对文化解释的进一步突破,关注的是客观的行为方式、互动状况、群己关系等结构性特征。从共性的角度看,这两个维度都将关注点集中在作为制度实施对象的地方社区和地方民众身上,以此来探讨格莱珉模式移植过程中文化因素和社会背景在地方社区层面发挥作用的具体过程和机制。

总之,与过去那种静态的技术特征分析和文化背景分析不同,本文旨在关注格莱珉模式被移植的具体过程。地方社区和地方民众是制度实施的直接对象,所以,地方社区普通民众对该制度模式的具体认知与评价会对制度移植过程有直接影响,当地原有的社会关系与社会组织状况以及当地人的行为方式更是在根本上构成了制度移植的社会基础。本文不对格莱珉模式的成败与优劣做价值判断,而是希望通过格莱珉模式在特定地方社区的移植实践过程来追问:一个具有较多成功移植经验的制度模式为什么在中国农村社区移植失败?同一个制度模

式在不同地方社区移植的结果差异是如何产生的？地方社区中的文化观念与社会背景以怎样的过程和机制发挥作用？作为个案研究，本文仅尝试提出一些分析维度，并在经验事实的基础上提炼出每个维度下的核心分析变量，以此对制度移植结果的成败建立一个初步的解释框架。

二、案例概况

陆村^①是位于江苏省北部的一个行政村，包括尹庄、丁场、陆口、程庄四个自然村，共计 11 个生产队，主要有尹、丁、陆、程四大姓氏。陆村现有耕地约 4540 亩，常住户数 857 户，常住人口 3330 人。^② 村民温饱有余，但当地的非农经济并不发达，所以大多数青壮年男性外出打工。村里的老人、妇女和儿童构成了庞大的“留守群落”，他们在医疗卫生、基础教育、文化生活、社会组织等方面面临着重重问题。

与大部分农村社区一样，这里也存在着一定的“金融排斥”现象：在商业银行看来，面向普通农民的放贷业务利润低、成本高、风险大，因而往往将低收入农户的贷款需求排除在服务范围之外。商业银行在农村金融体系中主要起着“抽水机”的作用，即将农村积累起来的闲散资金转移到城市和工业领域。面对这种金融排斥现象，基于熟人关系的民间借贷是解决普通农民日常资金短缺的重要方式。但是，民间借贷只能局限在特定的熟人圈子内，资金融通的范围比较有限；基于人际关系的信任和约束还具有非正式性和不稳定性，如果出现争议或违约，债权人的利益很难得到有效维护。在陆村，这种人际关系约束的“失灵”经常导致民间借贷关系出现矛盾和纠纷，借贷矛盾又反过来破坏当地的人际关系和人际信任。

2010 年，陆村小额信贷组织启动了学习格莱珉模式的项目，一方面支持当地中低收入农民开展各类小规模非农经济创业活动，旨在提高农民收入，活跃社区经济；另一方面希望以金融为媒介，介入农村低收入人群的社会生活，在农村社区倡导新的社会交往方式和行为习惯，扩展农民的社会连接和社会资本，提高农民的组织化水平，实现乡村社

① 按照学术惯例，该地名为化名，本文中出现的关键人名、地名均经过匿名化处理。

② 相关数据来自陆村村会计提供的资料。

区重建。经同学介绍,笔者分别于2014年8月和2015年9-10月两次进入陆村开展调研,并在调研的间隔期和调研结束后,也与该组织的工作人员保持着联系,密切关注着项目的发展情况。在调研期间,笔者以实习生的身份参与了该组织的日常工作,与组织的新老员工以及当地村民进行过广泛的交流,对社区的概况、组织的运行状况、工作人员的感受以及当地农民对项目的反应等情况有了直观的了解和深入的体验。

陆村小额信贷组织的前身是成立于2002年的陆村农协,由该村精英人物G先生创立。G先生1973年出生于陆村,研究生学历,社会学专业,曾创办过企业,赚取第一桶金后改行做记者。离开农村的G先生没有忘记农村,一直致力于开展乡村建设和农村小额信贷的实践。

2004年陆村农协创办了面向社区居民提供存贷中介服务的资金互助组织,被称为“陆村基金会”(以下简称基金会),一方面接受农民个人的存款,另一方面向有借款需求的农民个人发放贷款。基金会采取的是一套非正式的、依靠熟人关系的运作模式,主要凭借乡土精英个人的威望和对社区的熟悉。一名退休的乡镇企业会计负责财务账目,一名退休的小学校长负责信贷业务,他们熟悉长期生活的村庄,在村民中有一定的影响力。基金会具有结构简单、运营管理成本低等优点,村内业务发展迅速,从最初的2万元存款发展到高峰时期存贷总额约350万元,并且很快实现了盈利。但是,基金会也有不够规范、难以大规模扩展的缺点,更不能有效实现社区建设和社区改良的目标(王泳、高战,2007:174-183),也出现了一些还款拖欠和违约问题。为了解决这些问题和缺陷,基金会开始了基于格莱珉模式的组织变革。

在移植格莱珉制度的过程中,陆村小额信贷组织进行了正规化和标准化建设,其制度模式发生了重大变迁。从2010年开始进行人员更替,聘请年轻的大学毕业生担任全职信贷员,取代原有的中老年乡村精英,逐步实现了工作人员队伍的职业化和专业化。2014年,陆村小额信贷组织还聘请了一位孟加拉籍格莱珉银行专家,在其帮助下建立了一套相对规范的财务体系。2015年,以格莱珉的名义注册成立了有限责任公司,一个法律意义上的正规组织建立了起来。在格莱珉模式下,信贷员凭借格莱珉标准化的客户筛选和管理模式,将业务扩展到了陆村以外的陌生社区,并规划建立一个全国性的分支机构网络。

与格莱珉银行所指责的那种“过度本土化”的学习者不同,G先生

及陆村小额信贷组织是格莱珉模式的坚定信奉者，他们一直在坚持格莱珉模式的规范操作，G先生也因此被称为“尤努斯最认可的中国徒弟”，并获得了格莱珉银行在中国的代理权（徐会坛，2015）。而且，在不改变格莱珉模式的核心制度安排的前提下，陆村小额信贷组织也尽量以当地民众容易接受的方式进行推广。比如，使用“妇女贷款”而不是“格莱珉”的名称，尽量争取村干部的认可与支持，重视入户拜访并努力与村民拉家常、交朋友，等等。然而，这个有很多成功经验并被寄予厚望的项目在社区层面进展得并不顺利：它的小额贷款产品在地方社区中的认可度和接受度很低，其为提高农民组织化水平而开展的社区动员也收效甚微。本文着眼于民间小额信贷组织向农村社区移植格莱珉制度的实践过程，希望通过此案例具体分析：什么原因导致了制度移植在上述两个方面的失败？地方民众对该制度模式的具体认知与评价究竟是如何形成的？在外来制度与地方社区的互动过程中，可以看出乡村社区特定的社会关系与社会组织基础处于什么状况？

三、为什么新型小额贷款模式不被社区接受

按照格莱珉银行的标准，目前阶段的陆村格莱珉项目在规模上相当于一个基层“支行”。在格莱珉银行的组织结构中，一个支行通常管理80个中心，每个中心又包括6-8个小组（道拉、巴鲁阿，2007：26）。照此推算，一个理想的支行应该有500余个小组、超过2500名客户。如果孟加拉本土的情况可能存在特殊性的话，较为成功的海外移植项目则可能更有参考价值。以美国为例，2007年格莱珉模式被正式引入到美国，格莱珉美国（Grameen America）从一个借款小组起步，2008年客户即达到500人，2009年迅速增至2190人。截至2015年一季度，共发放贷款两亿六千万美元，四万七千多名妇女客户使用了贷款来做生意（张睿，2016）。然而从2010年开始，截至2016年6月底，陆村小额信贷组织的格莱珉项目在陆村及周边10个村庄仅发展出16个小组，客户数量近90人，累计发放贷款约180万元。因为项目正在进行中，我们还无法断定它最终会成功还是失败。然而，对于项目开展的时间和投入的资源来说，尤其是与建立在孟加拉和美国社区移植实践基础上的期望相比，这样的进展速度毫无疑问是非常缓慢的，项目实施遇到

了意想不到的困境。

如何解释这种困境?以往的研究主要强调格莱珉的技术特征与中国文化不匹配,但文化因素在微观层面究竟是如何发挥作用的,仍然是一个有待澄清的问题。因此,本文要首先分析格莱珉项目所面临的作为合法性授予来源的地方观念—认知系统。这里对合法性的分析重点考虑的不是组织在行业和媒体中的形象与知名度,更不是要进行宏观的文化背景分析,而是关注制度执行实践最一线的社区民众对它的具体认知和评价,这有助于澄清既有研究中常见的文化因素在微观层面究竟是如何发挥作用的。

(一)地方民众的认知与评价

1. 挑战习以为常的信贷经验

组织社会学的新制度主义最显著的特征就是关注制度的认知层面,认为人们之所以会遵守惯例,是因为人们理所当然地把那些惯例当作“我们做这些事情的”恰当方式。认知层面的合法性依赖于被视为理所当然而接受的各种理解或认知框架(斯科特,2010:65-70)。当地社区中已经形成了一套关于“如何借贷”以及“借贷关系应该是什么样”的惯例、共同理解和认知框架,这些习惯性的做法被农民视为是恰当的,并理所当然地加以接受。当一个全新的借贷模式呈现在人们面前时,实际上是在挑战他们习以为常的信贷经验。根据农民的生活经验和他们对银行贷款、民间借贷的理解,他们觉得合适的、可接受的贷款方式就是整借整还、一对一交易,并且一般由男性出面。而格莱珉模式要求借款人按周分期还款、妇女出面,还要形成五人小组才能借款。当农民接触到这个新模式时,第一印象一般都是不合理、难以理解和接受。

刚开始做业务的时候,信贷员都反馈:一说贷款,大家都感兴趣;再一说两万,大家都觉得太少;又说每周还款,人们就觉得什么玩意儿啊,都是抗拒的。(工作人员 DDZ 访谈记录,20151013)

老百姓嘛,你去介绍这个东西的时候,有的人就去跟你唱对台戏:你介绍一条情况,她下面给你顶一句,说你这条如何如何不对。有的人就算钱拿到手她还觉得你是不是在骗她。(工作人员 XJ 访谈记录,20150925)

在新制度主义看来,制度化的规则是一种类别系统(classification),它把社会建构成不断重复的类型(typification),这样的规则可能是被广为接受的,且不可避免地涉及社会期待的义务(迈耶、罗恩,2007:4)。地方社会也有一套被广为接受并被地方舆论所支持的关于借贷方式的类别系统,决定着什么类型的借贷活动是合情合理的,当格莱珉模式无法被放置到这个类别系统中的合适位置并且与人们的社会期待不相符时,就会被界定成不可接受的“异类”。

2. “以公开借贷为耻”的面子文化

在当地,存在着一种“以公开借贷为耻”的面子文化,人们认为借钱是不光彩的、低人一等的事。这里的面子文化并不是宏观意义上的“中国文化”,而是一种具体的地方“社区情理”(杨善华、吴愈晓,2003)。当地农民最流行的一种担忧是:如果借钱的名声传出去,是会影响儿子娶媳妇的。所以,农民不愿意借钱,尤其不愿意以公开的方式借钱。而格莱珉模式需要借款人找到五个人形成小组,所有的贷款申请在中心会议上公开审核,还款也要在中心会议上进行,并且要每周集体会面。如果不公开的一对一借贷行为与这种面子文化尚可共存的话,那么具有较强集体性和公开性的借贷活动在“以公开借贷为耻”的面子文化中,就更容易受到当地农民在观念上的抗拒和排斥。下面是笔者在跟随工作人员进行入户拜访工作时村民的抱怨:

借你们这点钱借得我都“出名”了!天天来,整天搞这搞那的!(村民XMB访谈记录,20151008)

这种面子文化还阻碍了“创新的扩散”(罗杰斯,2016:317-385),限制了现有的客户以及已经形成的小组发挥影响其他人的作用。通过现有的小组和客户,本来可以让更多的人了解和接受格莱珉模式,以点带面地在人际网络和社区中实现扩散,但“以借贷为耻”的面子文化阻碍了这种扩散作用的发挥。

其实我们现在面临的一个状态是,我们的借款人不愿意让别人知道她借我们钱,她也不愿意帮我们去宣传,她也不愿意说这个事情,所以她们很少去给别人介绍。极少有人能很光明正大地说:“我就借它钱了,它这个没有任何问题”。大部分人都不愿意让别

人知道借我们钱了,甚至认为借我们的钱都是一种耻辱的感觉。
(XH 访谈记录,20151008)

3.“人言可畏”的负面评价舆论

从技术特点的角度来看,任何产品都既有优点又有缺点,如何评价一个产品往往是社会建构的结果。在不考虑社会价值、只考虑贷款产品使用便利性的情况下,格莱珉模式下小额贷款的优点是:不排斥穷人、无需抵押和担保、不采用法律等强制手段向客户逼债;缺点是额度较小、程序比较繁琐,需要参加培训、成立小组、整借零还、每周开会。尽管既有缺点又有优点,但当地却对格莱珉模式的贷款产品形成了一种仅关注缺点的负面评价氛围。这种负面的地方舆论在很大程度上脱离了产品的技术特点本身,而是建立在一套“人言可畏”的社会心理和社会传播机制基础上。

问:你听说过“妇女贷款”吗?

答:听说过,别人说很麻烦。

问:你觉得真的麻烦吗?一星期才开一次会,每次会不超过半个小时,又不是天天开会。

答:反正就是很麻烦。(村民 HM 访谈记录,20140810)

人言可畏,一旦很多人都说这个东西很麻烦,大家都就会真的认为这个东西很麻烦。其实真正发表意见说这个东西缺点的就那么几个人,但越来越多人跟风都说这个东西有缺点,优点他们都看不到。其实舆论的源头就是村子里面少数几个富人,他们会说:“我们那么有钱,你这点钱还不够我用呢”。那些真正有可能用这个钱的穷人也这样说:“你这个钱还不够我用呢”,实际只是这种话他非要跟别人说得一样。(工作人员 XJ 访谈记录,20150925)

总之,这种“人言可畏”是一种社会传播效应,体现了像技术特征这样的“社会实在”也很大程度上是社会建构的结果。而且在舆论传播的过程中,可以看出舆论的制造者对舆论的引领作用和大多数人的跟从现象。另外,之所以关于技术缺点的舆论会占据主导地位,也跟陆村这种小范围且注重面子的社区环境有关。在这种社区环境中,人们

特别需要通过附和强者的声音来维持自我形象和建构自我优越感,尤其喜欢通过批评一个事物、谈论一个事物的缺点来维持自我感觉良好的心理状态。

那些所谓的缺点,尤其是农民经常强调的“麻烦”,在格莱珉的制度设置中都有特定社会价值。而且,从农民生产生活的实际情况来看,这些制度设置也并非不可接受。其实,当地农民的劳作安排有很大弹性,农民也有大量的闲暇时间,而中心会议每周仅一次,每次约半个小时,并不需要占用大量时间。但是,一旦地方舆论屏蔽了所有的优点,并且将缺点界定成不可接受的,那么这种舆论就会具有“社会事实”的效应,会影响到客户对产品的真实感受以及潜在客户对产品的真实需求。

(二)文化排异性高与组织的“脱域”

可以说,格莱珉模式在地方社区中面临着合法性危机。这些合法性危机本质上是如何产生的呢?从上述经验事实可以看出,格莱珉模式在陆村遭遇了地方认知—观念系统高强度的排异反应。文化排异性是指新的制度模式与当地原有的文化观念的差异程度,以及由此引起的双方矛盾与冲突的程度。在制度移植过程中,这种差异乃至矛盾往往是普遍存在的,但程度却存在差别,并且会对制度移植的效果产生重大影响。文化排异性的高低,不只跟制度本身的特征和执行者的策略有关,更会受到地方观念—认知系统的影响。本文强调的就是后者,也就是在相同的制度特征和执行策略条件下,地方观念—认知系统的情况不同,则会形成不同程度的文化排异性。制度模式和执行策略是否有效,关键要看它跟地方观念—认知系统的差异和矛盾程度。

地方观念—认知系统主要通过三个因素来决定对外来制度的排异程度。第一,当地过去在该类活动中的经验和习惯。在陆村,已经形成了由男性出面的整借整还、一对一私下交易的借贷习惯,格莱珉模式下的集体化、公开化和整借零还的借贷方式与此有较大差异,不容易被地方民众理解和接受。第二,当地其他的相关价值观念。比如,陆村有一套面子文化,一对一私下借贷行为与这种面子文化并不冲突,但集体化、公开化和持续互动式的借贷行为就会触犯这种面子文化。第三,社区的舆论环境。在小范围和有一定封闭性的社区中,个体对新事物的不理解以及价值观念上的负面评价比较容易相互共振并迅速传播,从

而形成一种负面的地方舆论,并对个体的行为产生实质性影响。

在上述三个方面,陆村的地方观念—认知系统对格莱珉模式形成了高度的文化排异,这就使得制度移植过程中组织与社区之间的关系发生了重大变化。陆村小额信贷组织在地方社区层面变得“陌生化”,基本上成为一种外部组织。尽管组织与社区存在诸多渊源,组织在物理空间上仍然“扎根乡土”,其日常工作也要求与当地农民建立密切联系,但它在以下三个方面被“外部化”了:第一,组织与社区之外的联系越来越多,越来越依赖外部的资源和评价标准;第二,农民客户对组织工作人员产生陌生感,组织的客户已经从本村社区中的熟人客户扩展到陌生社区中的陌生客户;第三,组织运行所依据的制度逻辑已经与社区本土的逻辑存在本质差异,客户对贷款产品和组织形式感到陌生,组织的形象、组织提供的产品以及工作人员的行为方式都开始逐渐超出村民可理解和接受的范围。总之,相对于地方社区的观念—认知系统来说,陆村小额信贷组织已经“脱域”了。它告别了原来那种基于熟人社区的小规模、低成本运营模式,基本上成为一个主要依靠外来资源和遵循社区外行为准则的外部组织,在地方社会变得“陌生化”,面临着一系列的合法性困境。

四、为什么有效的社区动员难以实现

制度移植需要将其所倡导的价值观和行为方式灌输到地方社区中,也需要动员来自地方民众的支持和参与。格莱珉制度的引入,也是在推进一场地方民间金融制度的革新,并以金融为媒介在农村建立一种新的社会组织形式和社会行为方式,这些都使得小额信贷组织其实是在进行一场需要动员广大农民积极参与的社区改良运动(李月娥,2009)。那么,基于格莱珉模式的社区动员在社区层面实现情况如何呢?农民对其做出了怎样的反应?从中能够看出当地人的行为方式、关系结构和组织化程度处于怎样的状态?实际情况是,陆村小额信贷组织进行了一系列的动员工作,但却并没有带来预想中的集体参与,而是出现了“运而不动”的局面。面对这种情况,组织不得不投入更多的资源来维持表面上的集体参与,这就导致了资源投入的“过密化”问题和社区建设目标的扭曲。

(一) 农民组织化的困境

1. 农民客户对集体活动和组织纪律的策略性解构

格莱珉模式强调客户要按时参加小组和中心会议等集体活动,并且遵守组织纪律。这一方面是希望培养客户的规则意识和对组织化生活的适应,另一方面也是要通过有纪律、有规律的集体活动来确保还款,减少贷款拖欠风险。在发放贷款之前,陆村小额信贷组织会对客户进行为期5-7天的培训,以确保客户了解各项纪律要求,并理解纪律的社会意义,同时在培训中训练她们遵守纪律。面对这些纪律要求,相当一部分客户采取了一种策略性的应对方式,即在拿到贷款之前承诺一定会遵守纪律,在培训期间也表现出对纪律的理解与遵守。但是,一旦拿到了贷款,在之后每周还款的中心会议上,这些客户就开始逐渐挑战和破坏纪律。

钱放给她们之后,其实她们更多的都是敷衍,客户就是不愿意来参加会议,这是真的,真的不愿意来,你怎么想办法让她愿意来参加你的会议?这个真是不好解决。客户会说:“行了,差不多就行了,别弄那一套了,赶紧,我们家里面还有事”,就走了。我有时候就不坚持,她们一说,我一想也是,大家都忙,那就走吧,收了钱都走了。然后等到下一次,都不来了,你是放松了,替她们着想,最后人家都不来了,放你鸽子,你再想把她们凑在一起就很难了。(工作人员 XH 访谈记录,20151002)

可见,客户的关注点在贷款上,对五人小组、中心会议等集体活动态度消极。拿到贷款之后,她们更多地对集体活动持敷衍态度。比起集体活动,她们更在乎自己家里的事情。在这种情况下,工作人员想维持有效的集体活动和良好的组织纪律是很困难的。格莱珉的理念和乡土环境中的实际情况都不允许轻易使用法律等强制手段,面对客户对纪律的破坏,工作人员没有行之有效的应对方法。

2. 集体活动的目标替代

如前所述,农民和客户对集体活动并不积极,为了动员农民参加集体活动,陆村小额信贷组织不得不采取一个方法,就是通过提供礼品等实际利益的方式来吸引农民参与。但这种动员方式容易蜕变成一种利益交换,即用实际的好处去交换农民的时间,从而产生了集体参与中的

目标替代问题:农民参与集体活动的关注点集中在了小额信贷组织提供给他们的礼品等好处上,而忽视了集体活动本身。农民甚至把礼物当作是集体活动中的必需品,而将集体活动视为一种为了获得好处而不得不面对负担。

她们就不是为了听我们讲的是什​​么,而仅仅是为了这份礼物。有时候给她的礼物、给她提供的东西,比起我们给她们说的内容和我们正在做的事情,对她们吸引力更大。(工作人员 HH 访谈记录,20151009)

久而久之,客户和农民会认为礼物等好处是理所当然的,进而产生一种小额信贷组织就应该给他们提供各种免费好处的心理。但他们却并不对组织产生真正的认同,而是将之视为一个可以索取或换取好处的“他者”,甚至直接通过流言蜚语的方式消解组织的公共权威。比如在私下谈论中说:“这个组织是扶贫的,就应该免费帮助我们”;陆村小额信贷组织为了倡导卫生厕所,在路边建了一个高标准的卫生厕所作为样板,农民却戏称它为“大路饭店”。

3. 资源投入的“过密化”

农民客户对集体活动的目标替代以及对纪律的策略性解构,导致有效的集体参与难以实现。为了使集体活动得到基本的、表面的维持,组织不得不投入大量的资源,做大量的工作。而这样的集体活动其实很难真正达到目标,甚至沦为一种形式主义,反而浪费了大量的组织资源,农民也很难从中受益,导致了资源投入的“过密化”问题。

集体活动也会经常搞,但是好多时候都让我们感觉不情不愿的。拉这些客户,都上门去请,费多少口舌。我们想让客户达到一种状态:来了之后这都是好姊妹,我们到了这个环境下都能相互交流,感觉到被关心。但有些客户就会认为,你的这些形式,跟其他单位搞的形式不都是一回事,不都是为了敷衍上级吗?

又要顾着收钱,又要顾着这些务虚的事情:这个会开得怎么样啊,人来的是不是准时啊,交流得是不是愉快啊,她的孩子教育是不是还可以啊,卫生厕所是不是修了……不见得最后什么事情都应该成为我们的责任。你发现没有,好像我们有一点“上面千根

线,下面一根针”,我们在只有一根针的情况下将就这么多东西,我们都要兼顾到。(工作人员 XJ 访谈记录,20151013)

“**“过密化”**概念源于吉尔茨、黄宗智对农业过密化的研究,主要有两个方面的含义:一方面是指在人多地少和土地的自然生产力有限的情况下,不断地加大单位土地面积上的劳动力投入以追求总产量的提高,但却导致劳动力生产边际效益递减的问题;另一方面是指系统内部不断地精细化、复杂化,但系统却无法实现实质性突破和提升。这种资源投入越来越多但生产效率不升反降,以及形式越来越复杂精细但系统很难提升到一个新状态的现象,被称为“**内卷化**”或“**过密化**”(黄宗智,2014:4-5;刘世定、邱泽奇,2004)。与过密化概念所揭示的现象类似,五人小组、中心会议等格莱珉模式下新的组织形式和集体活动以及相应的纪律要求、仪式、流程,都使得推进农民组织化和增加社区社会资本的工作在形式上精致化、复杂化,但在耗费大量资源之后只维持了一些表面化的集体活动场景,并没有带来组织参与和社会资本的实质提高,制度移植的核心目标难以实现。具体来说,陆村小额信贷组织遭遇的“**过密化**”困境主要体现为四个方面的困扰。

首先,为了组织集体活动,工作人员必须做非常细致的工作,准备礼物、上门说好话,耗费了大量的成本。其次,小额信贷组织组织内部的负担加重,其他工作受到影响,引起了工作人员对这些活动意义的质疑和争论。再次,在一些重要的场合,为了确保集体活动的顺利进行,组织需要投入更多的资源,做更多的工作。比如为了防止迟到影响活动效果,就要求客户提前半个小时到达会场,这样既增加了工作难度,也给客户带来更大困扰。最后,精致、复杂、规范的组织形式和集体活动并没有达到提高农民组织化和推广格莱珉价值观的目的,农民反而将之视为一种负担和形式主义。

(二) 社会整合度低与集体行动困境

集体活动中的过密化困境为何出现?陆村的农民客户在行动中表现出了很强的策略性和利益导向性,农民的策略性行为巧妙地“**解构**”着格莱珉模式提供的规则,尽可能为自己谋求便利和利益,是一种社会整合程度较低的表现。社会整合度是人与人、人与群体之间相互联结的程度,高度的社会整合具体表现为人与人之间的紧密联系、个人对群体

的积极参与、社会成员对权责的普遍履行和社会秩序的成功维持。从农民在上述组织活动中的表现可以看出,当地盛行的是一种策略性地追求个人利益的行为方式和人与人之间的关系状态:个体巧妙地挑战规则和维护个人利益,缺乏保护共同体利益以及维持内部团结与整合的动力。

在陆村当地人之间的民间借贷领域,人际关系的约束力也经常“失灵”,由此导致的借贷矛盾又反过来进一步破坏了当地原生的人际关系和人际信任。对于陆村小额信贷组织这一乡村扶贫与社区建设组织,当地农民也采用了假装顺从、不遵守约定、言行前后不一、占小便宜等策略性行为去破坏它的规则。正如学界既有研究指出的那样,有些农村社区出现了无公德的个人的崛起,个体专注于追求个人权利,忽视对社会和他人的道德责任(阎云翔,2006:250-251)。农民的本体性价值观念世界崩塌,不论是家庭伦理还是社区道德观念均日趋淡薄,主张权利的行为增多,但义务观念和责任感不足,人际关系日益淡薄,合作能力过度缺失(赵晓峰,2015:204-205)。在这种情况下,个体利益导向的策略性行为更大程度上是一种不利于组织化和社会整合的“反行为”(高王凌,2006:192),不仅不利于已经建立起来的组织的有效运转,更会限制组织本身的建立。

我要是找人说要组个小组来一起借钱,别人就心想:“这是为了让我给你做担保的吧?多一事不如少一事,我也不管是真是假。”你是真的又怎么样?这年头谁相信谁?(村民BAY访谈记录,20150925)

在社会整合程度较低的地方社区,个体利益导向的策略性行为往往不能受到有效约束,尤其是在个体与集体互动时,这种策略性行为会更加常见。因为集体契约的履行和集体秩序的维持涉及的主体更为复杂多元,所以更难形成合力。当个体利益导向的策略性行为过度泛滥,就会在消解权威的同时也消解规则;对抗外来机构的同时也破坏社区内生的自组织能力。这又反过来强化了斯科特所说的农民缺乏“有组织的政治行动”(2007:2)和梁漱溟所说的因缺乏集团生活而“政治上无办法”(2006:64)。

面对这种集体行动困境,本来需要外部的社会运动组织来打破困境(斯科特,2007:2;梁漱溟,2006:181),但是这些外部组织同样会因

社会整合程度太低而陷入困境,这正是过密化问题的由来。格莱珉模式旨在提高农民的组织化水平,但这一模式自身的运行同样需要与组织生活有一定亲和力——最起码不排斥组织生活——的社会关系结构和社会行为方式作为基础。格莱珉模式希望通过“五人小组”、“中心会议”等组织形式来帮助农村低收入群体培育社会资本、扩展社会关系网络,但社会资本不可能从真空中产生,这些组织形式的形成与维持也需要一个最低限度的社会整合来支撑,包括基本的人际合作、履行对他人及群体的责任、群体向心力等(怀特利,2000)。这相当于关系合同缔结之前的人际关系存量,即“约前关系”(刘世定,1999)。它的状况如何,将在很大程度上影响外来的制度模式与组织形式实现其目标的程度。正如植被可以改善土壤和整个生态系统,但植物也需要依赖拥有基本养分条件的土壤才能生存并发挥作用。如果乡村社区不具备这个最低限度的社会基础,单凭一个民间组织的力量不仅很难实现对乡村社区的改良与重建,组织及制度自身反而会因所扎根土壤的“营养不良”而面临重重困难。

五、文化观念与社会基础影响制度移植的机制

本文关注的问题是格莱珉模式在特定社区的移植为什么会失败,分析的落脚点是地方社区普通民众对该制度模式的具体认知与评价,以及当地原有的社会关系与社会组织状况。本文认为,在考察制度移植时,应该重点关注地方社区及民众的特征和反应,而不是仅仅围绕制度本身或制度执行者展开分析。地方社区及地方民众的情况对制度移植的影响可以具体从“地方观念—认知系统”和“社区层面的社会基础”两个维度出发进行考察,以此来探讨通常所说的文化观念和社会背景具体以怎样的机制在制度移植中发挥作用。从这两个维度出发,本文分别提炼出了“文化排异性”和“社会整合度”两个分析变量,在此基础上尝试建构一个关于制度移植成败的解释框架。

所谓文化排异性,是指新的制度模式与地方社区原有的观念—认知系统的差异和矛盾程度,以及地方社区对这种差异与矛盾的包容程度。外来的制度模式与地方观念—认知系统之间的差异越大、矛盾越多,以及地方社区对这些差异与矛盾越不包容,则制度移植失败的可能

性越大,反之则成功的可能性越大。所谓“社会整合度”,指的是地方社区原有的人与人、人与群体之间相互联结的程度,具体表现为人际合作、履行对他人及集体的责任和群体凝聚力等方面的状况。地方社区原有的社会整合程度越低,则作为新的社会关系与社会组织模式的格莱珉制度遭受失败的可能性越大,反之则越有可能成功。文化排异性具体是以影响制度在地方社区中的“合法性”的方式发挥作用,即文化排异性越高,则地方民众在观念上对制度的认可和评价越低。社会整合度则通过影响制度在地方社区中的“可行性”来起作用,社会整合度越低,则制度所包含的一套行为规范、关系模式和组织形式在地方社区中就越不可能有效运转并取得实质效果。

在制度移植的实践中,文化排异性和社会整合度的情况都比较复杂,两者的程度都只是相对的。比如,说一个地方社区的文化排异性高,并不意味着外来制度与当地的文化观念毫无匹配之处;说一个地方社区的社会整合度低,也不是说这里毫无合作与团结。文化排异反应和社会整合不足的问题在各地的制度移植案例中也都经常出现,状况绝对良好的低文化排异性和高社会整合度往往并不存在,但制度移植时在这两个维度上面临的问题是可以进行程度比较的。

如上所述,文化排异性和社会整合度可以分别单独对制度移植产生影响。但在现实中,这两个分析变量往往不是各自独立发挥作用,而是同时影响着制度移植的结果,它们的不同组合会对制度移植的成败带来不同程度的影响。所以,将文化排异性和社会整合度两个变量结合起来,可以形成一个解释制度移植成败的分析框架。如下表所示,本文根据文化排异性和社会整合度的高低,将其影响制度移植结果的方向及程度用“+”和“-”的不同搭配来表示。“+”表示成功的可能性,“-”表示失败的可能性,而“+”和“-”的数量表示影响程度。比如,情况3中两个“+”表示成功的可能性最大,情况2中两个“-”表示失败的可能性最大,情况1和情况4成功的可能性介于两者之间。

文化排异性和社会整合度对制度移植结果的影响

		社会整合度	
		高	低
文化排异性	高	1(-+)	2(--)
	低	3(++)	4(+ -)

在本文的案例中,格莱珉模式在陆村的遭遇属于上表中的情况2,文化排异性高和社会整合程度低这两个方面同时不利于格莱珉模式的移植,从而导致制度移植失败。与地方观念—认知系统的较大差异和矛盾导致它遭受了质疑、排斥和负面评价,使组织陷入了合法性危机。当地民众的行为方式与关系状态有很强的策略性和利益导向性,使得格莱珉模式缺乏组织运转所需的一套社会关系结构和社会行为方式,从而陷入了过密化困境。如果文化排异性高导致的是通常所说的“水土不服”问题的话,那么社会整合度低则导致了“营养不良”,而格莱珉模式在陆村面临着“水土不服”与“营养不良”的双重困境。

一般认为,在孟加拉国,格莱珉模式作为土生土长的制度模式,在文化排异性和社会整合度方面都不存在问题,但根据现有资料初步判断,它并不属于表1中的情况3(+ +),而应该属于情况1(- +)。格莱珉银行虽产生于孟加拉国,但格莱珉模式并不是脱胎于孟加拉文化,也不是依赖孟加拉文化才得以成功。毋宁说,这一制度与孟加拉村庄的文化传统存在着诸多相互抵触之处,即这里的文化排异性也是非常高的。首先,格莱珉银行是围绕农村妇女展开工作的,但妇女在孟加拉国农村的地位低下,农村妇女的经济基础和教育水平、心理素质等人力资本状况很差。其次,孟加拉国村庄穆斯林文化浓厚,农村妇女应严守“遮蔽”的教规,减少与外人接触,更不能与家庭以外的男子接触。第三,孟加拉国村庄宗教氛围浓厚,伊斯兰教义反对有利息的借贷活动,因此村庄宗教人士多为格莱珉银行的抵制者(尤努斯,2006:74-84,111)。

可见,格莱珉模式并不是土生土长的孟加拉乡村文化的产物,而是一种理性的制度设计的结果,需要从一个知识分子的“思想实验室”里移植到千千万万个村庄。它在孟加拉乡村文化的高度排异反应下取得艰难成功,截至2017年5月,格莱珉银行累计发放了219亿美元贷款,贷款余额为16.42亿美元,贷款偿还率达99.12%。格莱珉银行的受益客户达8913736人,其中妇女为8608279人,比例占到96%,村庄数达到81397个,共建立了1375271个五人小组(Grameen Bank,2017)。除了明显改善低收入家庭的经济状况外,格莱珉银行在提高妇女地位、增强人际互助和增加农民的组织参与等社会效益方面也成果卓著(福格雷桑、钱德勒,1998:128-134)。

为什么格莱珉模式在孟加拉国乡村社区那么强烈的文化排异中取得了成功?这是因为孟加拉国的村庄文化在观念上虽然与格莱珉模式

存在诸多直接的矛盾之处,但该国的农村社区却存在着支持这一制度及其组织形式运行的社会基础,也就是地方社区的社会整合程度较高。比如,它的宗教信仰虽然在观念上对格莱珉模式构成了一种阻碍,但宗教组织作为一种社会组织,提供了社会关系整合的基础,宗教活动也是对人们组织参与的一种训练。这里形成的交往、信任与合作以及后续的“正向循环”都会导致社会资本的持续再生产,它们虽然不是直接为格莱珉模式这样的新制度服务的,但却可以成为后者运行的社会基础。所以,孟加拉国的农村是存在一套与组织生活有亲和力的社会基础的,可以为五人小组、中心会议提供支撑,并被这些新组织形式所改造。总之,即使格莱珉模式在孟加拉国遭受了地方社区文化观念的强烈排斥,但是,只要具备相应的社会基础,它的技术优势终将慢慢发挥出来,文化观念上的问题也能够被克服,这也是格莱珉模式在美国等其他国家得以成功的前提。这说明在情况 1(-+)中,也就是文化排异性高但社会整合度也高的情况下,格莱珉模式的制度移植虽然会面临“水土不服”的困难,但也是可以取得成功的。而且,文化排异性的问题一旦解决,就可以取得比较好的效果。

上述框架只是本文在个案经验的基础上建构的初步分析框架,用于解释相同的制度向不同社区移植时可能出现的结果差异。陆村的案例仅属于其中的情况 2,这个框架的分析效力还有待关于不同国家和不同社区的更多经验材料来进行验证,尤其是需要找到符合表 1 中情况 4(+ -)的案例,来更详细地考察文化排异性和社会整合度的不同组合对制度移植结果的影响方向和程度。本文仅为后续研究考察特定制度模式在具体地方社区的移植情况提供了两个可供参考的分析变量,以及一个进行案例间比较的参照框架。囿于笔者有限的研究资源和能力,详细的跨国、跨社区的比较分析在本文中没能展开,只能留待后续研究补充了。

还需要说明的是,影响制度移植的因素很多,比如制度本身的特征、执行者的情况、村民的信贷需求等。但因视角取舍之故,这些没有作为本文关注的重点,本文主要围绕地方认知—观念系统和社区层面的社会基础两个地方社区特征进行分析,根据文化排异性和社会整合度建构解释框架。本文的分析框架是在给定其他因素的情况下,来看文化排异性和社会整合度对制度移植结果的影响。也就是在给定制度特征、执行策略和信贷需求的条件下,探究地方社区不同的文化排异性

和社会整合度如何导致不同的制度移植结果。当然,关于其他影响因素的研究也是有意义的,有利于进一步丰富和澄清分析框架,本文对其他角度的研究不是替代,而是补充。

六、结语与讨论

本文具体探讨了农村小额信贷领域中的格莱珉制度模式在中国的移植实践。既有研究主要从技术与宏观文化层面分析格莱珉制度在中国的移植情况,或者指出其技术优势及对中国的借鉴意义,或者强调某些技术特点因与中国文化、国情的不匹配而导致了其向中国移植的困境。而本文重点关注了制度执行的具体实践、组织在社区层面的生存状况及其对乡村社会的实质性影响,并对文化观念和社会背景在微观层面上的作用机制进行了探讨。既有的相关研究往往忽视了格莱珉模式在移植过程中地方社区普通民众对它的具体认知和评价,尤其是当地的社会关系、当地人的行为方式和社会组织状况,本文的分析表明,这些恰恰可能是决定制度移植成败的关键。从地方观念—认知系统和社区层面的社会基础这两个维度出发,本文在案例研究的基础上提炼出了“文化排异性”和“社会整合度”两个分析变量,文化排异性越高、社会整合度越低,越有可能出现制度移植的失败。不同的地方社区在文化排异性和社会整合度两方面的程度差异以及组合情况,将对制度移植的结果产生不同的影响。尽管许多方面的因素会影响制度移植的过程和结果,但本文提供的一个启示是,地方社区的文化排异性和社会整合度是两个不容忽视的重要因素。

本文案例中,陆村小额信贷组织在移植格莱珉制度时陷入了困境,选择使用其小额贷款产品的客户数量远远没有达到预期。而导致这种困境的直接原因,就是外来的制度模式和组织形式在地方社区层面遭遇了高度的文化排异反应:组织在地方社区中变得陌生化,面临着原有信贷认知框架的质疑,遭受了地方观念系统的拒斥和地方舆论的负面评价。这表明在制度移植和组织革新的过程中,新的制度模式和组织形式应该适当嵌入地方社区的观念系统和人际关系结构中。组织过分追求规范化、追求与外部制度模式的趋同,容易因为文化排异反应而从地方社会中“脱域”,从而面临合法性危机和组织困境。

既然为了降低地方社区层面的文化排异性,组织需要嵌入到地方社会的观念系统和人际关系结构之中,那这个地方社会的状况究竟如何?能不能为格莱珉制度的移植提供足够的社会基础?通过对格莱珉模式与地方社区之间的互动过程的分析,我们发现,陆村的社会整合度与格莱珉模式也是不匹配的。陆村当地农民表现出了很强的策略性和利益导向性,导致集体活动中的纪律被消解,格莱珉模式推动农民组织化的目标被扭曲,组织面临着资源投入“过密化”的问题。

任何一个制度模式的良性运行尤其是外来制度的成功移植,都需要特定的社会基础与之相匹配。地方社区原有的社会整合程度会对制度模式的移植效果产生重要影响。特别是对于诸如格莱珉这样旨在推动社区改良、增加社会资本的制度模式来说,社会资本不可能从真空中产生,这些新的制度模式本身的运转也需要以一定程度的社会关系、社会信任和社会组织基础为土壤。孙飞宇等人(2016)在关于扶贫 NGO 的一项研究中发现,一个具有明确理念与行动目标、拥有与之相应的严格制度建设与纪律要求的公益组织,在具体的实践过程中也遭遇到了与其目标相反的种种困境。从本文的研究视角看,除了其自身制度设计与策略选择的失误外,困境的根本原因可能在于该公益组织及其推行的制度建设缺乏基本的社会基础,故而其“生产社会”的任务难以完成,组织自身却遭到“反噬”,很多工作的效果也都适得其反。

讨论制度移植以及外来制度与地方社区之间的关系,就不能回避要不要本土化的问题。但是,在探讨这个问题之前,首先应该思考的是“本土”究竟处于什么状况。在对“资本下乡的社会基础”进行研究时,徐宗阳(2016)认为下乡的资本需要面对一个扎根乡土的“本土化”过程,要不断增加自身的“乡土性”,从而嵌入乡村的社会基础中去。前文已经提到,制度移植也肯定要本土化,要嵌入地方社区的观念系统和社会结构,尽量减少文化排异反应。但我们对这个作为嵌入背景的“本土”与“社会基础”的状况同样应该有所反思,当它本身的社会整合程度太低时,问题的关键就不是如何本土化,而是如何重建一个“本土”。这意味着要在“社会性”缺失的情况下,来完成“社会性重建”的任务,可以说已经超出了单个民间组织的能力范围。所以,那些包含社区改良和组织建设目标的制度模式在向乡村进行移植时总会面临一个难以突破的瓶颈:资源的投入不断加大,制度的创新和组织的建设也不断翻新花样,但都很难有实质性进展,更多的是在低效运转甚至是徒耗

资源,有时甚至产生很多负面的效果(孙飞宇等,2016;郭占锋,2010)。

在这样的背景下,现有的乡村民间组织要想求生存,就既不能“低度本土化”,处处与地方社区的观念系统相违背,也不能“过度本土化”,完全放弃自己的组织原则,而是要努力寻找一个“适度本土化”的平衡点。另外还需要一个比单个民间组织更强大的社会力量入场,来共同完成对乡村“社会性重建”的任务。到底什么是这个更强大的社会力量,它如何与民间组织配合,又如何与乡村社会对接,超出了本文讨论的范围,但本文所提出的分析框架以及对格莱珉制度移植失败原因的分析,对之后进入的社会力量应该有一定的借鉴意义。

参考文献:

- 道拉,阿西夫·迪帕尔·巴鲁阿,2007,《穷人的诚信:第二代格莱珉银行的故事》,朱民等译,北京:中信出版社。
- 费孝通,2003,《试谈扩展社会学研究的传统界限》,《费孝通全集》第十七卷,呼和浩特:内蒙古人民出版社。
- 冯兴元,2014,《格莱珉模式为何在中国走样》,财新网(<http://opinion.caixin.com/2014-07-08/100700723.html>)。
- 福格雷桑,安德烈斯·戴尔·钱德勒,1998,《参与和发展——我们从孟加拉乡村银行能学到什么?》,杜晓山、孙若梅、徐鲜梅、陈胜华等译,北京:社会科学文献出版社。
- 高鸿钧,2015,《法律移植——隐喻、范式与全球化时代的新趋向》,何勤华、屈文生、崔吉子主编《法律翻译与法律移植》,北京:法律出版社。
- 高王凌,2006,《人民公社时期中国农民“反行为”调查》,北京:中共党史出版社。
- 郭星华、李飞,2013,《制度移植与本土适应——社区矫正本土化面临的困境》,《中州学刊》第8期。
- 郭占锋,2010,《走出参与式发展的“表象”——发展人类学视角下的国际发展项目》,《开放时代》第1期。
- 何勤华,2015,《法的移植与法的本土化》,何勤华、屈文生、崔吉子主编《法律翻译与法律移植》,北京:法律出版社。
- 怀特利,保罗,2000,《社会资本的起源》,李慧斌、杨雪冬主编《社会资本与社会发展》,北京:社会科学文献出版社。
- 黄宗智,2014,《华北的小农经济与社会变迁》,北京:法律出版社。
- 李月娥,2009,《美国城市社区改良运动述评》,《城市问题》第8期。
- 梁漱溟,2006,《乡村建设理论》,上海:上海人民出版社。
- 刘世定,1999,《嵌入性与关系合同》,《社会学研究》第4期。
- 刘世定、邱泽奇,2004,《“内卷化”概念辨析》,《社会学研究》第5期。
- 罗杰斯,E. M.,2016,《创新的扩散(第五版)》,唐兴通、郑常青、张延臣等译,北京:电子工业出版社。
- 迈耶,约翰·布莱恩·罗恩,2007,《制度化的组织:作为神话和仪式的正式结构》,张永宏编

- 《组织社会学的新制度主义学派》，上海：上海人民出版社。
- 农业银行国际业务部课题组，2007，《格莱珉：制度安排与运作模式》，《农村金融研究》第10期。
- 斯科特，理查德，2010，《制度与组织——思想观念与物质利益》，姚伟、王黎芳译，北京：中国人民大学出版社。
- 斯科特，詹姆斯，2007，《弱者的武器》，郑广怀、张敏、何江穗译，南京：译林出版社。
- 苏力，2005，《这里没有不动产——法律移植问题的理论梳理》，《法律适用》第8期。
- 孙飞宇、储卉娟、张闫龙，2016，《生产“社会”，还是社会的自我生产？以一个 NGO 的扶贫困境为例》，《社会》第1期。
- 唐柳洁、崔娟，2010，《制度视角下发展中国家小额贷款运营机制研究——以格莱珉银行为例》，《经济问题》第4期。
- 王泳、高战，2007，《民间金融互助与乡村社区发展》，于建嵘、翁鸣、陆雷等编《农民组织与新农村建设：理论与实践》，北京：中国农业出版社。
- 徐会坛，2015，《尤努斯进中国》，《中国慈善家》第3期。
- 徐祥临、魏丽莉，2012，《尤努斯模式与郁南模式之比较——结论：农业信贷靠正规金融机构》，《农村经济》第7期。
- 徐宗阳，2016，《资本下乡的社会基础——基于华北地区一个公司型农场的经验研究》，《社会学研究》第5期。
- 闫军，2015，《在华22年仅1个项目存活 格莱珉银行模式水土不服》，《投资者报》(<http://www.financeun.com/News/20151026/2013cfm/14182656500.shtml>)。
- 阎云翔，2006，《私人生活的变革：一个中国村庄里的爱情、家庭与亲密关系（1949-1999）》，龚小夏译，上海：上海书店出版社。
- 杨善华、吴愈晓，2003，《我国农村的“社区情理”与家庭养老现状》，《探索与争鸣》第2期。
- 杨雪冬，2005，《制度移植与本土实践：以立法听证为个案的研究》，《华中师范大学学报（人文社会科学版）》第6期。
- 尤努斯，穆罕默德，2006，《穷人的银行家》，吴士宏译，北京：生活·读书·新知三联书店。
- ，2008，《新的企业模式：创造没有贫困的世界》，鲍小佳译，北京：中信出版社。
- 张睿，2016，《格莱珉美国调研报告》，《首席财务官》第Z1期。
- 张志宇、常凤霞、刘玉川，2013，《孟加拉“格莱珉模式”和中国“易县模式”的比较研究》，《经济研究导刊》第16期。
- 赵晓峰，2015，《新型农民合作社发展的社会机制研究》，北京：社会科学文献出版社。
- 钟红涛，2011，《对孟加拉“格莱珉小额信贷模式”和我国海南“琼中小额贷款模式”的比较研究》，《金融发展研究》第2期。
- Grameen Bank 2017, “Grameen Bank Monthly Update in USMYM: May, 2017.” June 8 (<http://www.grameen-info.org/monthly-reports-05-2017/>).
- Suchman, Mark 1995, “Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches.” *The Academy of Management Review* 20(3).

作者单位：中央财经大学社会学系
责任编辑：杨典