

# 关系与谋略：中国人的日常计谋\*

翟学伟

**提要：**谋略是由中国文化脉络所滋生的一种心智及其行为，是依照阴阳思维方式演化而成的。其研究价值不但在于其内容的深邃，还来自于它不同于西方社会科学方法论与知识论之发展。有关中国人谋略的研究不能只关注于它如何争夺利益的一面，还应该看到它在一种社会结构中所形成的适应性方面。由于中国文化假定人心可以相通，日常互动又具有长时效性与低选择性的特征，因此其互动计策便会在以和谐为目标的阳性中表现为隐忍、人情、面子、情境中心、玩阴招等阴性特点，进而演化出戏剧性的特征。最后需要说明的是，有关谋略的现象不是博弈论可以讨论清楚的。

**关键词：**脉络观 阴与阳 关系向度 日常计谋

## 一、引子：谋略中的方法论表达

谋略，是人类生存与发展之常见与普遍的基本方式。仅就人类早期的狩猎行为来看，如果没有谋略，比如用围、追、堵、截乃至设置陷阱等办法来获取猎物，那么一部族人的基本生存都成问题。可见，谋略广泛地存在于人类活动的各个方面，体现了人类自身的智慧性和创造性。谋略作为一个特殊的研究领域，从源头上看，大致是从竞技和冲突开始的，因此它在探讨方向上似乎总是同争斗、利害、输赢等紧密相关。而作为一种智慧，谋略又同个体自身的智力、经历和经验之丰富程度等紧密相关，即更多地可以归结为一种个人的默会知识（tacit knowledge），也就是说，能将客观知识转化为自己心智的并加以实际操作的那部分（波兰尼，2000：101-150）。或许，由于这样的知识系统常被寄托于交战双方的头领，因此有关此方面的讨论更多的是在军事战略方面。可是，随着社会科技含量的不断增加，现代人似乎倾向认为，决定战争胜

---

\* 本文受“江苏省优势学科建设工程”课题“中国人的行为模式及其变迁”之资助，在此鸣谢。

败的关键,终究是军事力量,是武器的发明与改良,即所谓军事装备。如果装备悬殊,那么再好的智谋也低不上先进的而强大的军事武器,正如德国军事思想家克劳塞维茨(Carl Von Clausewitz)所言:“当兵力很弱,任何谨慎和智慧都无济于事,一切办法似乎都无能为力的时候,诡诈就成为最后手段了”(转自胜雅律,2006:283)。显然,这句话充分地暴露出西方学者对谋略的鄙视。翻阅古罗马军事理论家弗龙蒂努斯(S. J. Frontinus)的《谋略》就可发现,即使西方军事也讨论谋略,但其智识远在《孙子兵法》之下。由此,就西方发展而来的现代军事科学而言,兵法始终在其次,军备竞赛才是现代化作战的主题。从这一线索窥视西方的文明体系,科学的、技术的、实证的、实验的知识所带来的发明及其应用,总是占据着学术研究的主流。我想,这就是为什么瑞士汉学家胜雅律在对中国谋略的研究中,既看到西方军事研究中有谋略,却又发现很少有西方知识涉及这一议题的根本原因(胜雅律,1990)。

可是,中国文明形态则大不相同。中国人的谋略不但异常发达,而且被随处运用。中国人喜欢在各个方面讲究智谋、谋略、计谋、计策或策略,在思维方式上显示出两个特点:一是中国人喜欢用隐喻来贯通天地万物并加以运用,借用《易·系辞》的说法:“仰则观象于天,俯则观法于地,观鸟兽之文与地之宜,近取诸身,远取诸物”。隐喻的实践表明中国人将自己放入宇宙之中,来实现将一种现象通过启发性的和贯通性的思维以理解其他的活动的倾向(乔健,2011:128)。比如,虽然谋略产自军事,但借助隐喻,中国人认为官场、商场、情场、竞技场等统统都可以当作战场做一较量和搏杀。由此,谋略及其运用也就不只限于战场,可以推广和比附到其他各种场合中去。这就大大扩张了谋略的使用范围。二是同这种隐喻思维相关的关联思维特征(葛瑞汉,2003:360-424;安乐哲,2009:195-254),比较西方人的理性思维而言,中国人更加重视体悟、体会、联想、经验等个人的默会知识。当然,也由于对这种思考的总结更多地来自于个体的智力和悟性,因此中国文化也无力将其转化为客观化的原则和原理,其表述方式基本上体现出经验的或感悟的特征,或者说中国人对于这方面的陈述更多地是案例性的、历史性的叙事风格(翟学伟,2005a)。

以今日社会科学方法论来衡量,中国人这种认识人与世界的方法所得到的真实性完全不符合现代科学研究的标准。但应该强调的是,借助于对某一事件或活动而启动的智慧,依然是人类获取世界真实性

的重要方法。只是由于现今我们获得知识的途径几乎全部让位于实证研究或者实验室,进而这类一路下来的总结性方式方法也逐渐被废弃了。可是,我认为,讨论中国人的谋略问题,恰恰需要回到这样的方法上来,因为它能为我们认识人与世界重新打开一扇窗户,让另一种真实性再次进入社会科学的领地,甚至产生一种新的方法论。有关这样一种真实性,福柯有过如下很好的见识。

在我们的文明中,原来有着一整套确定“真实”的技术,然而科学实践一步一步地损害了它们的声誉、掩盖了它们,并最终驱逐了它们。“真实”在这里并不属于某种现存的秩序,而属于某种偶发的秩序:它是一种事件。它不是被记录下来的,而是被引发出来的,是 apophantics(这是一个哲学术语,用以描述各种涉及某种真实的东西的命题)场所的一种产品。

古代的,被损害了声誉的“真实”,——福柯继续说道,不是由诸如现代实验室所使用的那些工具的中介来提供的,而是直接生产出来的、铭刻在个人肉体 and 灵魂之中的。这种作为某种“考验”的产物的“真实”,远不是什么严格的方法规则所能控制的;它是“由仪式激发出来的,是通过窍门来达到的,人们只有凭运气才能得到它,只能用计策(而不是方法)才能掌握它。所以,〔“真实的”〕发生产生于这样一种人的心中:他躺着等待它,能被打动,能创造一种关系——不是客体对认识主体的关系,而是一种含糊不清的、可逆的关系,一种有着强烈的控制欲、支配欲和征服欲的关系,即一种权力的关系。(转自米勒,2003:367-368)

而这样一种关系被法国汉学家余莲用在研究中文“势”的概念时也有所发现,即把“势”看作是一种操纵的逻辑。他颇有见解地指出:

是故,操纵与说服相互对立。这点对中国传统之认识深具启发,它显示了中国人在面对他者的时候,不论是集体或是个体,行为之中有某一种逻辑,这个逻辑并不限于政治或战略的范畴。我们于是想观察,在政治与战略范畴之外,它作为社会和善恶道德观现象,如何在日常生活里有更普遍的作用;我们甚至想探讨人们在平时的生活里如何使用操纵来建立人际关系,研究这个间接操作

控制的策略如何不仅仅用在战事方面,还天天为人使用,并且分析这个受局势限制的政策如何不只牵涉到权力管理,还涉及最普遍的行为规则。在中国文化里,中国人对此逻辑之感受太直觉了,也太习以为常了,以至于没把它发展成为一套理论学说(毫无疑问,正因为大家立刻就接受了它,所以没人会想去阐明它)。(余莲,2009:49)

显然,有关谋略的活动是一种偶发的操纵性的关系,是在复杂的社会交往中不停被激发和创造出来的形势或格局,当然也是中国文明孕育出来的一种生活常态。只是当西方文明在其进程中出现了宗教、理性和科学及其法则并被冠之以“普世性”之后,中国自身文明所呈现出来的这一常态,在知识层面则被压抑了。在这样一种一面得到张扬一面受到压抑的文明进程中,谋略在社会科学领域的衰落是不可避免的,但它在中国人日常生活中的表现却依然令人惊讶。如果学术界不能对这一现象进行探讨,那么我们对中国人与中国文化的理解将始终处于半吊子的或有所缺憾的境地。

## 二、为何谋略：个人动机的解释及其不足

在讨论中国人的日常计谋之前,我想先探讨一下谋略在什么样的文明生态中容易滋生?就目前许多关于谋略的研究文献来看,似乎比较统一的认识是,谋略的产生主要在于“争利”。换句话说,如果利益是人的根本诉求,那么“谋”就是一种很有效的争利手段,即所谓“谋利”。比如有学者认为:

……凡为谋必有一个与人争利的逻辑背景,如果没有人人之间的利益纷争,谋略就失去了存在的依据。因此,不是出于人我之间的利益协同一致的假定,而是取定人我之间利益的对立和纷争,是谋略运思的典型形态。所谓“达于理者必明于权”,“国之利器不可以示人”,“成败利钝在于筹谋”,“狭路相逢勇者胜,力势相均谋者成”等等,都假设并取定了一个在权谋背后的利益对立,势利纷争的势态。正因为如此,有没有谋以及谋之高下的问题才显得

尤其迫切而尖锐。(吴兴明,1993:19)

……因此,归根到底,谋略的目标是谋利,谋夺的对象是谋人。谋略的实质是通过人我之间的智慧争斗来谋求人我之间利益的重新分割和利害转化。故此,谋略的精神应对态度和方式不是单纯的认知,而是直接的争利,其思维考察的对象不是单一事实性的自然对象,而是在人我利害关系背景下人与事物的价值关联。(吴兴明,1993:13)

众所周知,争夺利益的方式有很多种:征服、镇压、豪夺、窃取、威胁、谈判等。但以中国智慧来看,这其中有高下和层次之分。如果一个人为了争夺利益而最终让自己付出沉重代价,那这样的利益就不一定值得去争夺,这是代价论的问题。代价论本来是一个经济学的问题,但在中国却体现在军事和政治学方面,比如《战国策》上说:

濮阳人吕不韦贾于邯郸,见秦质子异人,归而谓父曰:“耕田之利几倍?”曰:“十倍。”“珠玉之赢几倍?”曰:“百倍。”“立国家之主赢几倍?”曰:“无数。”曰:“今力田疾作,不得暖衣余食;今建国立君,泽可以遗世。愿往事之。”(缪文远等译注,2006:93)

这段话充分体现了在利益问题上,中国人认为政治谋略远胜于经济谋略。又由于政治与伦理本身不做区分,也不设边界,因此所有社会生活领域都可以作如是观。可是,如何算计才是划算的呢?《孙子兵法·谋攻》可以称为划分谋利高下的经典:

“故上兵伐谋,其次伐交,其次伐兵,其下攻城。……故善用兵者,屈人之兵而非战也,拔人之城而非攻也,毁人之国而非久也。必以全争于天下,故兵不顿而利可全,此谋攻之法也。”(骈宇騫等译注,2006:17-19)

这一段所透露出来的代价高低标准首先在于动武还是不动武。不动武是高明的,动武是低劣的(理由是后者总要付出巨大成本和代价)。次要原则是不动武本身也分高下,所谓“交”就是外交,比如胁迫、协商、

说服、收买等,都可以实现获利的目的,即苏秦所谓“虽有百万之兵,比之堂上;虽有阖闾、吴起之将,禽之户内;千丈之城,拔之尊俎之间;百尺之冲,折之衽席之上”(《战国策·齐策五》)。但以外交和计谋相比,最高明的手段还是谋略,因为它是成本最低的全胜之法。这种被西方人看作没智慧、没本事的最低劣之方法,在中国人看来却是最高明、最智慧的方法(胜雅律,2006:283)。而这种以回报和收益之关系来衡量智谋之高下,给人们的直接理解就是其目的在于利益的得失方面。其实,当谋略由军事或政治推广到广泛的生活领域中后,其目的也是相当多元的。为了说明这一点,我们先来看看谋略究竟为何义?

谋略在广义上说也叫智谋。明代著名作家冯梦龙曾著有《智囊》,现在“智囊”这个词已被广泛使用,比如在政治、军事、企业等领域都有智囊团的说法。谋略涉及的面非常广,广泛且深入到日常生活的最细微处,进而同个人经验相结合,导致它成为一种“日常处世理论”(lay theory)。通常情况下,谋略是对动用智慧来解决纷争的总称,而计策是指具体事件或情境中的策略。《说文·言部》:“虑难曰谋”。《玉篇·言部》:“谋,计也”。表示谋的本意是人遇到难事的时候,需要化险为夷,这就涉及计策或计谋,而使用计谋的最经济做法就是所谓“蒙”,即“蒙蔽”他人,也就是让对方麻痹大意、产生误会、上当受骗、失去判断力等,即“兵不厌诈”。这一表达似乎是在说,人在危险时刻或在想达到自己目的之际,是可以借助技巧、心计或者使诈等手段来取胜的。看起来,这些方法比常规的能力、实力和筹划等显得不靠谱、不踏实、走偏峰,但正因为它超出常规,打破常规,才使得其奇效产生出来。当然,要达到这样一种效果,首先要能对对方“动机”进行解读。的确,谋略特别强调“攻心为上,攻城为下,心战为上,兵战为下”。以我之见,正因为谋略乃至后人总结出来的三十六计涉及到一系列关于看懂乃至看透人心的方法,所以它应该是真正的中国式的心理学。而这种心理学不是在实验室里诞生的,也不是在实验室中得出结论的,而是在人类的社会生活中借助于事件中的制衡关系发展而来的,是对对方心理进行直接解读的实用性知识。我以为,如果一个人没有经历过战事,很难理解这种看透人心、识破心计的重大意义。

可是,如果说谋略的运用只在于争夺利益,那么哪一个社会都有争夺利益的问题,为什么只有中国人才偏向选择谋略呢?借助上述思维方式的讨论,我们看到的仅是智谋发达及其运用的特点,但若考察它

的由来,还是需要回到中国文化中来。我认为,将谋略的动机定性为谋利本身当然没有什么错,大量的事实也证明如此,但这种看法似乎过于单一。学者对这一方面的思考显然是从谋略者的个体角度出发的,属于一种个人动机性的解释,进而带有很强的功利主义和目的论的色彩。其实中国人乐于谋略,其原因是复杂多变的,也是多元化的。有关这一思考,需要把谋略放入“脉络观”(contextualism)中来考察。也就是说,谋略在中国如此发达,是由人所赖以生存的文化脉络与社会结构所导致的。

### 三、谋略的文化脉络

谋略的文化脉络来自于思想与社会两个方面。先从思想方面而论,可以说它源于“道”层面上的阴阳家与“术”层面上的兵法。在中国历史上,阴阳观念自成一家要比儒道形成略晚。老子的《道德经》中关于阴阳的论述只有一句:“万物负阴而抱阳,冲气以为和”。但至战国末年,此方面的讨论开始充斥各家言论,也就是说从战国后期到汉代,阴阳和五行开始融合,逐渐成为中国人看世界的根本。阴阳五行本属于对自然变动直观总结而来的规则性思考,但既然人也融会于自然,那么也一样遵循着相同的规则运行变化着。有关这一变化,展示最为充分的是《周易》。《周易》重点讨论阴阳是如何依照规则来变化的。它起源于“易有太极,是生两仪,两仪生四象,四象生八卦”(《易传·系辞上》),最终通过六十四卦来测算事物的变化,或者叫事物的盛衰规律。可见阴阳之间的对立统一,就是象、数、理的相互依存之辩证思想,即所谓“一阴一阳之谓道”。

在中国人看来,一个人如果能熟练地掌握这一套规则,就可以对人与自然的关系以及人与人的关系,即一个人、一事件或一现象的天命、天运、时运、运气、机遇、机会等进行预测,或者说,谋不仅在于个人的聪明、有智慧,而且是有一套成就的方法。这套方法既非客观,也非主观,而是借助于易,通过对天象、风水、面相(手相)和占卜等的观察、关联和推算,最终找到对付自然与人事的策略。可见,谋略不是西方式的计划(planning),是人算与天算、人谋与天成的结合。其特点是个人一方面针对着一个特定的人事,另一方面又掌握了高度抽象性与综合性地

推测方法，最终获得对在发生的或尚未发生的事件之了然于心的估计。当然，由于个体的悟性差异，此方面的个人能力也有高低之分，这点又将回到斗智上来。

依照阴阳观，中国人的智谋相应地分为阳谋（法术）和阴谋（心计）。但需要强调的是，中国文化中对万物的阴阳划分不是均等性的。所谓阴阳构成是指阴在前阳在后，即表明阴性比阳性重要，又因为它们可以相互转换而表示为阳在阴中或阴在阳中。比如在隐喻的意义上，水是阴性的，冯梦龙《智囊》开篇就把谋略比喻成水运行于土地之上，也象征中国人把阴性当作哲学思想的根本。又比如，君子归阳，小人归阴。但这不意味着君子坦荡荡就可以战胜小人。单看数量，小人已远比君子多，势力也强大，所以小人更容易打败君子；再加上君子怀德，小人玩术。玩术人在暗处，守德人在明处，结果君子常被小人暗算。当然小人的伎俩一旦成功也就到了明处，转换成阳，又有阴险之人来回击。即所谓中国计谋中的“螳螂捕蝉，黄雀在后”。由此，阳谋和阴谋相比较，往往总是阴谋更胜一筹。可见，中国人所谓的谋略在总体上是偏阴性的，它使蒙蔽、使诈、设陷阱、玩弄权术等方法受到强调，也对老谋深算之人表示敬佩。

但无论哪种谋略，其前提都在于试图通过既质朴又繁杂的方法，先搞清楚他人在想什么，然后再寻求对付的方法。所谓“质朴”，就是这其中没有科学延伸出来的实验设备、工具量表、测试方法；所谓“繁杂”，就是要综合运用多种术数手段，将天地人（运气、时机、人事）做综合的测算考察，然后据此进行策划。由此我们可以得到这样一个结论，以主客观相容的方法面对万物变动出来的惟一性来发生认识，其验证不可能是实证式的，而是实践式的；不是程序化的，而是事件化的。司马谈在《论六家要旨》中说：“术以虚无为本，以因循为用。无常势，无常形……有法无法，因时为业；有度无度，因物与合。”计谋之所以成功实现在于不可重复，不可重复竟然可以成为知识不在于知识本身，而在于捕捉现象的方式方法，最终可以“知己知彼，百战不殆”。知己知彼是说如何能看透了他人的心思，百战不殆是说看透后能否掌控他人，从而构成社会学意义上的支配性关系。至于知人的目的或动机为何，反倒是因人而异的。

讨论至此，以上有关谋略的讨论涉及到中国文化心理学上的一个假定。梁漱溟（1990：327 - 328）有一个很重要的观点，他认为：谈伦



理,谈学派,其背后有一个心理基础。儒家背后的心理基础不搞清楚,儒家思想便会沦为空谈。那么,特别偏重于讨论人与人关系的儒家文化是如何假定人的心理的呢?它倾向假定:“人同此心,心同此理”。这一假定同西方文化传统所假定的神人关系大相径庭,更同今日西方心理学把心理物理化没有相同之处。对于前者,西方宗教没有假定神造人,要造出彼此心理相通,否则亚当、夏娃也不会受到撒旦的诱惑偷吃禁果,更不会有原罪意识。或者说,如果人类的心灵是通上帝的,人类就不会做违背上帝意志的事情。至于后者,人心的物理化会导致主客观的分离,或者把一个人主观上面对的另一个人的主观客观化。由于这一思维取向,要想知晓一客观化的主观,研究者只有借助于实验、测量和仪器来认识这个客观。

可回到中国文化的人心假定来看,中国人假定人心设立于天人之际,所谓“天命之谓性,又所谓尽其心者,知其性也。知其性,则知天矣”(《孟子·尽心上》)。可见人性来自于天性,天性即为天地赋予万物的一种相似的德性,最终也就是孔子所谓“天生德于予”。这一德性对于自然与人是一致的,统一的,是通的。正如二程在讨论格物致知时说的那样:“天下万古,人心物理,皆所同然,虽前圣后圣,若合符节,是乃所谓诚,诚即天道也”(程颢、程颐,2004)。因为天诚,所以造就的人心就有德,有恻隐之心,有同情心。纵观儒家思想史,我们可以发现,儒家在讨论人的时候,倾向把人道同天道紧密关联,其目的在于“以天征人”,后又强调“天人感应”,以达到隐恶扬善之作用。这样一种天人联系,无法不假定人心为善。假如要想论证人心险恶,那么首先要解决的就是天人相分,把人性同天症隔离开来,比如荀子在假定人性本恶时,就说天同人没有关系。

可是,如果儒家假设人心本善,那么它所面临的问题是,社会上这么多心术不正之人如何解释?儒家躲躲闪闪地回避了这个问题,或者把此种现象归结为环境造成的结果。由此,儒家只偏执于对人之阳面的倡导,即匡扶正义,隐恶扬善,做个正人君子。而实际上,既然人乃阴阳化合之物,那么人心中便有挥之不去的阴面,甚至于正因为外在浩然正气的掩饰,心术不正反而得以藏匿,最终造就了更多的伪君子,或者阴阳转化,即所谓的“伪君子,真小人”,以至于让“阳奉阴违”在人际交往中大行其道。

由此一点来解读中国文化:读经典,内圣外王;读历史,尔虞我

诈——构成了中国文化自身的阴阳特质。既然人性既有阴面又有阳面，那么中国人的心理学在方法论上也无需借助于一种外在的测验工具来认识他人，只需要借助“推己及人”，包括自我内省心理上的阴阳两性，就可以推出他人的心理或者阴险所在。从阳的方面来看，儒家总是强调己欲立而立人，己欲达而达人；人皆有恻隐之心；老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼等能近取譬或忠恕之法；而从阴的方面来看，同样的方法也可以导致以小人之心度君子之腹，或者先小人后君子等。总之，正因为中国文化对心理的认识是建立在人之心理的相似而相通的基础上的，那么“天地良心”、“将心比心”、“心心相印”，抑或“设身处地”、“揣摩”、“忖度”、“琢磨”、“算计”或“玩他人于股掌之间”等，则都被假定皆为可能了。

以上这些认识论和方法论上的准备，最终附着与嵌入在了中国文化所构建的社会结构之中，从而实现了谋略的广泛实用性、实践性和操作性，甚至产生了一定的职业，比如纵横家、术士、谋士、军师、师爷等。而这里所谓中国社会结构之主干则是由帝王之学而构成的君臣结构，也就是一大批自认为掌握了五花八门的谋略之法的知识者，将为帝王或者地方之统治献计献策。

中国社会结构本源自于宗法。家与国的结合使得这一社会对人的控制很自然地透过日常人伦向政治控制发展，所谓修身、齐家、治国与平天下，几乎构成了社会治理的连续性环节，所谓“一家仁，一国兴仁；一家让，一国兴让；一人贪戾，一国作乱。其机如此。此谓一言僨事，一人定国”（《大学》）；再者，这样的结合对于帝王将相治理家国，也构成了一种一贯性的特征，而非分别对待，此所谓“凡为天下国家有九经。曰：修身也，尊贤也，亲亲也，敬大臣也，体群臣也，子庶民也”（《中庸》）。当然，不仅是儒家一家提供了治国的方略，其他各家也在探讨治国的问题，进而使得仁政、法治、义政、无为等一直处于无休止的争论之中，供帝王参考与选择。知识分子的理想抱负，就是能够去辅佐帝王达成平天下的意愿。由此，权力中心化、为政谋略化与学术政治化以及由此配套的文官系统等，贯穿于整个中国历史。当然，这其中的危险性在于，各种各样大小不等的谋略也贯穿其间，例如，宫廷是否祸起萧蔷、大臣是否谋反、平民是否造反等。所有这些将导致权术与权谋必然弥漫于整个中国历史。

通过以上的讨论，我们可以看到，源自于军事活动的谋略从根本上

讲就不可能产生于实验室,而当今社会科学的核心知识则来自于实验室。这是谋略引发的人生与社会学引发的人生在方法论上的根本差异。谋略知识是行动中的知识(knowledge in action),社会科学的知识是实证性的知识。前者一旦被泛化到社会生活的各个角落,那么寻求当下的他人心态或计算未发生的心理轨迹、乃至操控他人将成为人们追逐的心法。而当今的社会科学就是要驱散这一可能,它想让人们更相信惟有借助于实验室或数理统计才可以客观、准确地测量、描述乃至分析人的心理与行为,进而将这一知识用于社会生活的各个角落。当一种文化认定,人的心理是可以彼此感应并加以操纵时,这个文化的重点是寻求“计”在哪里,而不是“数据”在哪里;当一种文化认定,人的心理可以客观化地量化时,这个文化的重点则是只有收集数据才是定国安邦的根本。

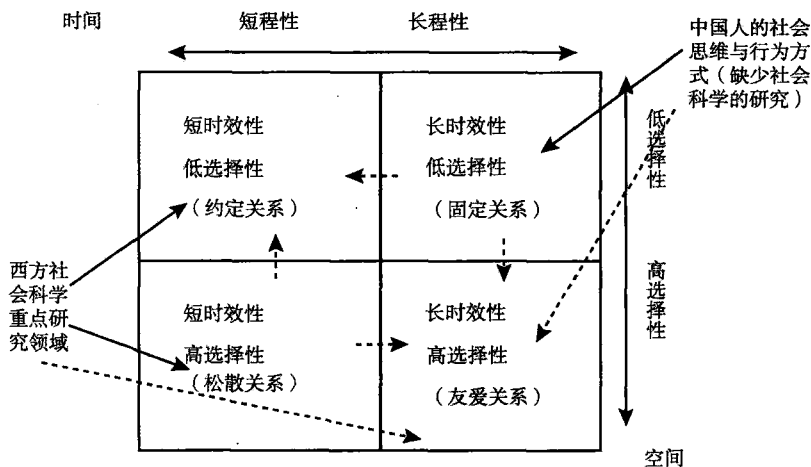
总之,谋略之所以在中国文化中如此发达而不走向实证化的知识论,是由于中国人在其自身的天—地—人之关系架构中发展出了思维上的主客体兼容、认识论上的阴阳观、方法论上的推己及人以及帝王学中的君臣结构。

#### 四、从关系向度看谋略

以上是以谋略为中心所看到的人与人之间发生计谋的文化渊源及其延伸到各种社会关系中的功能。现在我将这一讨论方式翻转过来,即以关系为中心来看计谋如何在其间运作。换句话说,即讨论在日常互动中,究竟什么样的关系结构及其特征会引发计谋。为了配合上述有关谋略具有偶发和操纵关系之思考,我将以案例和故事的方式来陈述。

我首先认为,大凡社会关系都应有两个重要的维度,一个是时间上的,一个是空间上的(翟学伟,2007,2011a)。时间上的维度是指预期交往时程上的长短,空间上的维度是指交往者预期彼此交往时的稳定性,以此引申为个体在交往中的自主选择性。如果选择性大,那么自主性就高;如果选择性不大,自主性就低。以此两个维度,我们得到了一个关系的四分图如下。

首先需要表明的是,上述各个向度中的关系特征作为一种研究上



关系的向度及其特征

的理想型建构,没有那么严格,只表示人们在交往上的大致类型。从表中箭头可以发现,这张表的重心点是“松散关系”与“固定关系”两个向度。松散关系意味着个体自身具有很大的自由度,他不确定同任何人具有稳定性的关系,而其行动方向将由自己的意志、人格及偏好来决定。这一特征其实同许多学者概括出来的个人本位、个人取向、个人主义或者俱乐部性社会等概念相一致。由此方向上而发生的社会科学研究也更关注于空间与个体的关系,比如心理学中的拓扑心理学、勒温的场论,社会学中的符号互动论、戏剧理论、社会交换理论、布迪厄的场域论,经济学中的理性选择论等。与它紧挨着的是“约定关系”和“友爱关系”两个向度,也就是说,随着个人的自由移动及其交往意愿,他最有可能进入这两种关系,前者比如从事一些社会活动,加入俱乐部、社团、组织、公司等;后者则发展出熟人关系、朋友关系、婚姻关系等。可固定关系是一种彼此捆绑和牵扯在一起的关系。个体无论出于各种原因和目的,几乎都无法摆脱那些被确定的联系。此向度中的个人基本没有自由活动的空间,也很难决定自己的意愿,并要处处学会顾及他人的感受。在此向度上,它也紧挨着“约定关系”和“友爱关系”,一样可以从自身发展出这样两种关系来;只是因进入的方向不同,其内在动机和行为轨迹虽有部分的重叠性,但依然会有很大的差异,比如前者更看重契约,而后者更看重老朋友、老交情等。以关系的结构而论,松散关系最

少使用谋略,最多启用理性选择;而固定关系最需要使用谋略,却很少有机会启用理性选择。

中国农耕文化所带来的交往模式偏重于固定关系的向度,所以,中国人的关系特征及由此而生的计谋也就由此展现出来。

首先,“长时效性”意味着生活于其间的人需要找到让关系长久下去的方法。长久性本是这一文化模式的需要,在一种新的文明形态,比如工业文明、城市生活或者互联网时代等没有构成实质性的冲击的情况下,人们不可能挣脱它去寻求另外一种模式。因此这里的问题不是如何变更模式,而是以何种方式来迎合这一结构性要求。长时效性的首要原则是交往的秩序问题,因为惟有秩序才可以保证交往的顺利进行。从阳性角度看,“礼”是维持长效有序交往的最合适规范。以礼建立起来的秩序,会把“和谐”作为其思想的核心。《中庸》里说:“中也者,天下之大本也;和也者,天下之达道也。至中和,天地位焉,万物育焉”。《论语·学而》中也说:“礼之用,和为贵。先王之道,斯为美;小大由之。有所不行,知和而和,不以礼节之,亦不可行也”。显然,这里讨论的“和”包含了天地万物与人的关系。而人和,即所谓“天时、地利、人和”中之“人和”才是重中之重。“和”、“和谐”或者“和合”等说起来很美好,可一旦落实到具体社会运行,情况就没那么乐观了。安乐哲意识到:

为了促进真正的社会和谐,儒家思想强调情感方面的默契,这种默契通过合乎礼节的社会角色和行为来表达,这种礼节在意识层面上掩饰了人与人之间的分歧。人们在使用礼节进行交流过程中,重视的是具有很强道德实践意味的“道”,而不是去发现某种客观的“真理”,在这样一种道德实践中,人们不再简单地流露自己的情感,那种过分随便流露感情的方式一般不为接受。由此可见,在礼仪背后的统一性是很难用语言加以表达的。由于对礼节的实践具有最为基本的美学(aesthetic)特征,所以人们在使用礼节进行交流时可以做到基本不发生争议。(安乐哲,2009:68-69)

而历史给我们一个更为真实可信的实例,却反观了这样合乎礼仪的感情默契具有怎样一种阴面:

鄂州寿张公艺，九代同居，北齐时，东安王高永乐诣宅慰抚旌表焉。隋开皇中，大使、邵阳公梁子恭亦亲慰抚，重表其门。贞观中，特敕更加旌表。麟德中，高宗有事泰山，路过鄂州，亲幸其宅，问其义由。其人请纸笔，但书百余“忍”字。高宗为之流涕，赐以缣帛。（刘昫等撰，1975）

众所周知，无论是一个家庭、一个群体、一个组织、一个国家，中国人可以公开倡导的价值观就是和谐，而作为中国历史上的一个典型案例，张公艺率领的大家庭也的确做到了。从北齐，历经隋朝直至唐朝，张家一直成为帝王表彰的典范。或许如果人们借助旌表，得到的就是一个和睦的大家庭的结论。幸亏有唐高宗路过此地前往取经，让后人得到了张公艺给出的真实答案，这个答案不是他在实践儒家所讲的“仁、义、礼、智、信”之类，而是书写出了一百个“忍”字，构成了阳性之和谐的阴性一面。

长时效性和低选择性的关系结构给人们带来的和谐、稳定、或顾全大局的压力，很容易导致个性受到压抑。在中国，个性太强是一个不好的评价。许多个体为了在这样的关系结构中生存，要策略性地放弃自己的意愿，也不表露自己的真情实感，并适时地甚至一味地迎合他人的需要。久而久之，中国人的日常交往会给自己戴上一个面具，造成互动模式上的表里不一，以及对人情与面子问题的关注。由此向度，我们再来理解人情，也就不是情感问题，因为它不来自于人与人之间的真情，而来自于交往形式上的不得已，是“礼”与“面子”的诉求，即“礼数”。所谓礼数的意思是人们在交往过程中依据平衡性原则（翟学伟，2005c）所实现的工具性和情感性的混合体，它的运行方式是通过人情来实现获利，也通过获利来增进人情。在这一礼尚往来的过程中，对等性的交往或者理性的算计都是灾难性的，因为等价交换意味着关系结束，而理性计算意味着斤斤计较。于是，为了满足长时效性和低选择性，中国人在互惠中采取了“互欠”的策略，以此让人情没完没了地进展下去，进而发展出了“报”的概念（翟学伟，2011b），也就是交往一方的下一次酬谢总是大于先前别人对他的帮助。杨联陞举过这样一个例子：

9世纪前期的一个宰相崔群以清廉著称，以前他也曾担任考

官,不久以后,他的妻子劝他置些房产以留给子孙,他笑着说道:“我在国中已有了三十个极好的田庄,肥沃的田地,你还要担忧房产做甚么?”他的妻子很奇怪,说她从未听说过。崔群说:“你记得前年我任考官时取了三十个考生,他们不是最好的财产吗?”他妻子道:“如果这样说,你自己是在陆贽底下通过考试的,但你任考官时,却特别派人去要求陆贽的儿子不要参加考试,如果说考生都是良田的话,至少陆贽家的地产之一已经荒废了。”崔群听了这话,自觉非常惭愧,甚至几天都吃不下饭。(杨联陞,1996:875)

崔群这里惭愧的地方是他为了做清官,竟然没有用人情的原则来报答他的考官,而他自己却用这个原则来要求他的考生们。可见,人情运作让一个洁身自好的人很难做人。

现在再来看中国人的面子功夫。从某种意义上讲,面子运作或表里不一是一种阳奉阴违的手法。它使得人的言行之中带有很强的戏份(翟学伟,2011c)。请注意,这里的戏份不在于社会学研究者寻求到的一种看待谋略的视角(乔健,2011),或构成了西方社会学理论中的戏剧论,而是说参与日常互动者本人会用一种戏法来设置陷阱,或曰做局。19世纪来华传教的英国传教士麦高温(Dh. J. Macgowan)给我们讲述了这样一件故事,因篇幅所限,现简化如下:

在我所管辖下的一个乡下教堂里,那儿的传教士不受欢迎,教民们想解除他在本地传教的资格。只因担心伤及传教士的“面子”问题,不知道如何解决,最终教民中的首领把此事托付与我。这事对我来说也不好办,于是就编了一套让他觉得莫名其妙的说辞,把他调到另一教区去。为此,我让他写了一份辞呈,然后就去通知他的那些教民,告诉他们那个传教士辞退了这里的传教工作。可当他们宣布这一决定时,人们脸上的表情装扮的像演戏一样逼真。他们看上去好像惊呆了。过了一会儿,他们开始抗议并恳请传教士收回辞呈。如果我不了解其中的原委,我真是会被骗的,估计也会一起劝那位传教士看在教民一再挽留的份上收回辞呈。但我没有那么做,相反,我宣布说教士的意思很坚决,已没有更改的余地了。一会儿过后,挽留的声音才安静下来,教民最终接受了他们传教的职位暂时空缺这一事实。但整个事件却没有以那天的

表演而告终。大约几星期后，仆人来到我书房告诉我，那几个首领和这个传教士都想见见我。在大家彼此互致寒暄之后，我很客气地问他们有什么事情要和我商量。其中一个最有身份的人告诉我，他们为失去了教士而深感不安。自他辞去后，整个教堂里显得杂乱无章。他们来就是想和我商量看能否对他重新考虑一下他的决定，请他看在他们一再恳求的份上留下来。他们一个接着一个地表明了这层意思，并罗列出充分的理由让我劝他撤回辞呈。我被他们搞得不知所措。就是这批人在不久前还费尽口舌让我把他调走的，可现在却带着这个他们打心里十分讨厌的家伙，在他们原来的位置上滔滔不绝地陈述着挽留他的理由。幸亏，我没有听他们的话，而那传教士也站在我这边，说他已经下决心接受了另一个教堂的邀请。

当他离开后，我冲着那几个人厉声质问道：“你们究竟要干什么？你们先开始不想要这位教士，我出于照顾了大家的面子，给他安排了一份很不舒服的工作。现在你们又来这儿恳求让他继任，这是在搞什么名堂？”

直到这个时候，这些人仍保持着一副严肃的表情。他们连眼皮也不眨一下，脸上更没有流露出一丝正在做戏的神情。其中一个人的表情最为庄重，只是他的眼里闪烁着喜悦的光芒，仰起头对我说：“我们想摆脱这个人，是千真万确的，而他自己也知道这一点。然而，我们不能让大家看出这一切。那样的话会让他丢尽颜面，甚至几年内也无法挽回。可如今，他在离开我们时保全了面子，而我们对他一再挽留的事情也会在他即将上任的教堂里得到传扬，他这样就可以抬起头做人了。”在他慢条斯理地讲话过程中，笑容终于弥漫在他的脸上。其他人也为他们一手炮制的这出戏发出了会心底笑。（麦高温，1998：340-342）

从这一个案中，我们可以领略到中国人日常计谋的精彩之处。狡黠的中国教民为了轰走他们的牧师，采用了兵不厌诈的方式，以非常高超的戏份完整地布了一个局。可以设想，这个传教士即使被调离了，他也会信誓旦旦地认为，该教堂的那些教民一定很想念他，希望他什么时候还能回来。而尤为复杂的是，即便该传教士最终识破了这一陷阱，他在面子上也没有损失，因为他毕竟是被调走的，不是被人轰走的。以我



前述的隐喻、关联性和扩张性思维方式来看,这样的事例具有很重要的解读性,我们可以举一反三地理解中国人的日常计谋。由此可见,中国人在日常互动中特别讲究人情和面子,实在是一种重要的计策行为。有了这样的行为模式,人们一方面可以在表面上和平共处,相安无事,另一方面却可以在私底下勾心斗角,想方设法地搞垮对手。

这一个案还反映出了中国人对做人原则的强调,体现着中国人为人处世的圆融或者圆滑。中国人在互动中喜欢强调行为表达的恰当与否(而非真假),这点让西方人误以为中国人不讲真话。其实,中国人遵循的处世原则更多地是场合与情境的问题。“情境”是社会学或社会心理学常用的概念。它不同于环境,是因为它带有人的主观定义性特征,即情境定义。该定义由美国早期社会学家托马斯(William I. Thomas)所创。他认为:“在任何自决的行为之前,总有一个审视和考虑的阶段,我们可以称之为对情境的界定(the definition of the situation)。而且事实上,不仅具体行为依赖对情境的界定,而且渐渐地一生的策略和个体的个性都会遵循一系列这样的界定”(托马斯,1988:37)。托马斯对这一概念的讨论本是基于失足少女心理和行为的探讨,但我们可以从中挖掘出另一种含义,即当个体对其所处环境做出主观的定义时,他的行动是由自我决定的,还是由其所处的环境来左右呢?依照人类学家许烺光(2002a)的研究,中国人的心理和行为偏向“情境中心”,这点同美国人的“个人中心”的价值取向构成了反差。

置身于这种人际网络(即情境中心——作者)中的个人,倾向于以一种怡然自在而有区隔的方式对待自己的社会。他之怡然自在是因为:在自己所属的团体中,它具有某种安全感,稳定的位置;他之所以有所区隔,是因为自己必须以区分“内/外”群体的二元对立方式去理解外部世界。对他来说,团体之内和之外的事物具有完全不同的意义。以这一基本假设为前提,在他一生的经历中,会因情境不同,而存有种种不同的真理。在某些情境中正确的原则,到了别的情境下,可能并不适用。但在每一场合中的原则,都同样值得推崇。(许烺光,2002b:2)

比较而言,情境中心之人的心计更重一点,因为他需要对关系的亲疏远近,以及如何在不同的他人面前做出恰如其分的行为举止等,都有

很复杂的应变能力,包括如何能够讨好或者奉承他人,至少最低限度不得罪他人。而所有这些都构成了中国人的做人艺术。在西方人眼里,如果中国人不说实话,不做实事,那么就是欺骗或者弄虚作假。但从情境中心来看,根据场合来调整自己的行为,是一种恰当的、合情合理的心理与行为。所谓恰当的意思,就是一个人可以不考虑自我与行为之间的一致性,只需要考虑如何根据场合来决定自己的行为,并由此隐藏自己的真实自我。胜雅律从《人民日报》上看到一位记者举了这样一个例子:

常言道,眼见为实,耳听为虚。……可是近几年来,我对此“理”却越来越疑惑了。记者常常跟随领导视察、检查工作,领导所到之处,面目常是焕然一新。有一次,一位领导检查某市市场,头一天九元一市斤的瘦猪肉,立刻下跌至六元;一到冬季某市上空被烟雾所笼罩,市民常提意见,不见改观。突然有那么几天,晴空万里,空气清新了许多。后来听说那几天恰好是某卫生检查团光临此地,市里布置,大专院校、工厂不得开灶,给学生、工人发放面包、香肠充饥。工厂停产几日换得了奖状;环卫检查团来临之时,某市昔日荒芜的人行道立刻变得绿意盎然,只因上边来检查,一夜之间种上了冬麦草。诸如此类,不胜枚举。然而,便宜的肉,晴朗的天空,路边的绿地都是记者亲眼所见,但的确不是此处的“真实”,你说“眼见为实”,当今灵不灵,不能不打问号。(胜雅律, 2006:581)

其实这里面有两个层面上的计谋,第一个层面是让领导高兴,无所谓实情上的真假;而更高一层则是,如果我们以为领导视察中常常受骗上当,那就是小瞧这位领导了。更多的情况是,领导自己也从基层上来的,难道他自己没有用过此计来接待过他的领导?当然也会用过。所以这个时候的妙招其实是一次上下合谋,以实现评上卫生文明城市的目标,这样便有利于每个人的表彰和提拔,也可以得到更多的投资和奖励。于是乎,面子、人情和戏份还是搅合在一起的。

通过上述讨论,我们可以看到,在儒家大力弘扬修齐治平、君子理想、纲常人伦、以和为贵、礼义廉耻等的背后,人们在策略上遵循的却是做戏、圆通、屈己、隐忍、玩阴招等阴柔之法。总之,中国人的计策不仅

表现于利益的争夺,也表现于对一种稳定结构形态的适应。在中国人的关系向度中,许多日常计谋都是针对这种长时效性与低选择性关系而来的,比如作为领导者,他不单希望自己一直做下去,而且还希望找到自己的接班人,以产生更加持久地控制力或影响力;还比如在做生意方面,中国倾向“放长线,钓大鱼”的经营策略,另有赊欠、欠债、父债子还等现象;又比如婚姻策略中,中国人也很少考虑爱情成分,更不看重一时之爱,而更倾向追求一世之稳定,进而讲究“般配”、谈条件等。

## 五、东方与西方:谋略与博弈

通过上面的讨论,我们似乎得到了一个基本的印象,那就是谋略的问题凸显出了中国文化自身所孕育的人与人的关系问题。虽然作为社会现象,西方文明中也有大量的事实呈现,但似乎没有进入知识殿堂。可是,随着经济学帝国主义的知识扩张,当博弈论成为显学后,该学科在很大程度上也被看成了一种研究行为策略之学科。那么博弈论中的策略研究同中国的谋略论之间是什么样的关系?或者说,博弈论可以成为我们将谋略带入知识殿堂的机会和途径吗?

目前中国大陆有这样一种倾向,就是把中国的谋略论放入博弈论中来思考,比如有一部关于博弈论的书,取名为《博弈论的“诡计”全集》(融智编著,2012)。翻阅此书,作者只是把最常见的中外故事放在博弈的概念下罗列一番,尚没有达到用博弈论重新研究诡计的水平。虽说此书并没有说清楚这两者是什么关系,但编者至少流露出了“诡计”是可以放在博弈的概念来说明的想法。而另一本名为《博弈论的诡计——日常生活中的博弈策略》(王春水编著,2007)的书,则对博弈有比较清晰的解析。作者倾向于认为,许多诡计在博弈论中是可以得到解释的。由于作者熟知博弈论中的许多原理,所以试图把一些本属于中国谋略的行为,统统用博弈论来做分析。那么究竟博弈论能否解释谋略呢?我们还是需要比较一下博弈论和中国式谋略论的各自关注点在哪里。

首先,类比博弈和博弈论,谋略与谋略研究均需要做一区分。“博弈是指各种策略情形,大致相当于化学中的元素周期表。解析型博弈论是具有不同认知能力的参与者如何在博弈中行动的数学引申。博弈

论高度数学化(这限制了其在经济学领域外的传播)并且通常立足于假设和猜测,而不是对人们在实际博弈中如何行动的细则观测”(凯莫勒,2006:3)。依此标准,谋略与谋略论也不相同,谋略也是反映各种策略的情形,比如三十六计;而谋略论则希望能在知识体系中找到自己的位置,其可以拓展的内容是研究各人采取谋略所涉及的要素和基本原理,但能否数学化是值得怀疑的,因为它有一部分内容涉及个人默会知识的部分,而不完全倾向于客观知识的部分。这一种智识的讨论在西方被称之为 Quality(大陆翻译成“良质”),其启发性发源于东方哲学,而对 Quality 的知识建构将打破二元对立与主客观的划分问题(波西格,2006:175)。

其次,既然博弈和谋略都是涉及策略情形,那么它们是否是一回事呢?我个人的看法是貌合神离。从形式或要素上看,博弈论和谋略论都要关注参与者、信息、行动与结果,但其中的内容有差异。其中博弈过程很像谈判,即尽可能地把对方的条件呈现出来,做到一切都在明处,由此双方才可以根据个人的理性来实现利益最优化,以达到纳什均衡。可是谋略很像魔术,其中一方对另一方采取“蒙蔽”手法,让一切都处于“虚”、“诈”、“诱导”、“意外”之中,其结局不是讨价还价的双赢或“最后通牒”,而是因一方误导另一方而被设局。比如,考察博弈论的源头以及它呈现的例子,拍卖会的方式总在启发博弈论的经济学家;而研究谋略,拍卖会的研究实在是走偏了,其重点是应该关注赝品是如何变成真品(或相反)的。这是两个不同性质的问题,但后者也不能做简单的价值判断,因为赝品也有其正功能。

再次,作为互动的双方,博弈假定了双方都具有理性,当然他们在策略过程中可以体现出各方的判断力之差异,或者文化及其他因素影响的差异。但谋略是假定了一方的高度智慧和另一方被此智慧搅乱了自己的思维能力而成为对方心智上的俘虏。换句话说,一方的高度理性化及其一系列解读心智的手法,会导致对方失去理性或者自作聪明地做出误判。由此,谋略是一种“以文克武”、“以柔克刚”、“智取”、“智斗”、“巧胜”、“四两拨千斤”及“柔弱胜刚强”之法,有阴胜阳的意味,而非两个理性人如何策略性地实现利益最大化。

最后,传授给一个人博弈论的知识,主要是学习人因理性化程度而发生的(可以数量化的)互动模式,比如囚徒的困境,由此学者们在博弈论中可以用公式精确地做出此类行动的数学模型,并可以通过实验

法来验证或修订。而谋略论则需要传授给人一套如何因势利导的、顺其自然的、顺水推舟的、不动声色的综合运用天人均衡术等方面的知识实践系统。这是默会知识与客观知识的融合。这点很像中医和西医或做中餐和做西餐的区别,前者更加注重重复的经验、窍门和体悟,后者更加注重精准、程序和测算。

由此比较,回到本文给出的“关系向度及其特征”图表中,我们可以发现,博弈论建立的前提是“松散关系”,该理论要回答的是两个有意志力、有理性的人的互动是否有规则可循;而计策行为发生的前提是“固定关系”,该知识需要回答的是当双方建立的关系无法松绑的时候,个人如何施计,才能既不破坏关系,又能让自己从中获得大利或长远之利。由此,我认为谋略自身需要进行知识的建构,而不是用博弈论来进行解释。

#### 参考文献:

- 安乐哲,2009,《和而不同——中西哲学的会通》,温海明译,北京:北京大学出版社。
- 波兰尼,迈克尔,2000,《个人知识——迈向后批判哲学》,许泽民译,贵阳:贵州人民出版社。
- 波西格,罗伯特·M.,2006,《万里任禅游》,张国辰译,重庆:重庆出版社。
- 程颢、程颐,2004,《二程集》,王孝鱼点校,北京:中华书局。
- 弗农蒂努斯,塞·尤,2004,《谋略》,北京:解放军出版社。
- 葛瑞汉,2003,《论道者——中国古代哲学论辩》,张海晏译,北京:中国社会科学出版社。
- 凯莫勒,科林,2006,《行为博弈——对策略互动的实验研究》,贺京同、那艺、冀嘉蓬、韩梅、李新月、杨继东等译,北京:中国人民大学出版社。
- 梁漱溟,1990,《人心与人生·自序》,梁漱溟《梁漱溟全集》第1卷,济南:山东人民出版社。
- 刘昫等撰,1975,《旧唐书》,北京:中华书局。
- 麦高温,1998,《中国人生活的明与暗》,朱涛、倪静等译,北京:时事出版社。
- 米勒,詹姆斯,2003,《福柯的生死爱欲》,高毅译,上海:上海人民出版社。
- 缪文远、罗永莲、缪伟译注,2006,《战国策》,北京:中华书局。
- 骈宇赛等译注,2006,《孙子兵法·孙臆兵法》,北京:中华书局。
- 乔健,2011,《中国精英的谋略行为——一项人类学分析》,《中国人类学评论》第20辑,北京:世界图书出版公司。
- 融智编著,2012,《博弈论的“诡计”全集》,北京:中国华侨出版社。
- 胜雅律,1990,《智谋——平常和非常时刻的巧计》,刘晓东、朱圣好译,上海:上海人民出版社。
- ,2006,《智谋》,袁志英、刘晓东等译,上海:上海人民出版社。
- 托马斯,W. L.,1988,《不适应的少女》,济南:山东人民出版社。
- 王春水编著,2007,《博弈论的诡计——日常生活中的博弈策略》,北京:中国发展出版社。
- 吴兴明,1993,《谋智、圣智、知智:谋略与中国观念文化形态》,上海:上海三联书店。
- 许烺光,2002a,《中国人与美国人》,徐隆德译,台北:南天书局。

- ,2002b,《宗种姓与社团》,黄光国译,台北:南天书局。
- 余莲,2009,《势:中国的效力观》,卓立译,北京:北京大学出版社。
- 杨联陞,1996,《报——中国社会关系中的一个基础》,刘梦溪主编《中国现代学术经典·洪业杨联陞卷》,石家庄:河北教育出版社。
- 翟学伟,2005a,《事实再现的文学路径——一种人文与社会科学研究方法之建构》,翟学伟《人情、面子与权力的再生产》,北京:北京大学出版社。
- ,2005b,《在中国官僚作风及其技术的背后:偏正结构与脸面运作》,翟学伟《人情、面子与权力的再生产》,北京:北京大学出版社。
- ,2005c,《中国人际网络中的平衡性问题:一项个案研究》,翟学伟《人情、面子与权力的再生产》,北京:北京大学出版社。
- ,2007,《关系研究的多重立场与理论重构》,《江苏社会科学》第3期。
- ,2011a,《中国人的关系向度及其在互联网中的可能性转变》,翟学伟《中国人的关系原理——时空秩序、生活欲念及其流变》,北京:北京大学出版社。
- ,2011b,《报的运作方位》,翟学伟《中国人的关系原理——时空秩序、生活欲念及其流变》,北京:北京大学出版社。
- ,2011c,《中国人的脸面观——形式主义的心理动因与社会表征》,北京:北京大学出版社。

作者单位:南京大学社会学院  
责任编辑:闻翔

*urban hukou* after middle-age actually fall into the bottom of urban labor market. Therefore, we conclude that the urban *hukou* opening policy which is called for during current urbanization movement can only bring benefits to part of people who have non-urban *hukou*.

## **PAPER**

Capital with Faith: A study on the charitable giving behavior of Wenzhou private entrepreneurs ..... *Zhou Yi & Hu Anning* 57

**Abstract:** Utilizing unique data from a survey on private entrepreneurs in Wenzhou, and guided by Weber's dual interest-driven model and "switchman" hypothesis, this paper analyzes the driving forces behind and the differing patterns in the charitable donation behavior of Wenzhou's private entrepreneurs. Some basic research findings include: (1) both political faith and religious faith could positively motivate business owners to donate, yet (2) different kinds of faith have different impacts on where, how, and to what results donations are directed, and the variety of choices highlight a high degree of affinity between faith and material interests; (3) the party organizations within enterprises form an institutional milieu external to the business owners' authority and are able to affect their ideal interests, and consequently affect their charitable donation behavior; however, this effect is limited.

Guanxi and Strategy: The daily stratagems of the Chinese ..... *Zhai Xuewei* 82

**Abstract:** Strategy, bred by the Chinese culture, is consistent with the mode of thinking of Yin and Yang. The meaning of studying strategy not only lies in the complicated contents or schemes of strategy, but also because it is different from the development of Western social science methodology and epistemology. On the one hand, studies on the Chinese strategy should focus on how strategy is used for people's self-interests; on the other hand, scholars should pay close attention to the role of strategy in adapting to social structure. Because the Chinese culture assumes that the heart-mind of human beings can be commonly understood, and the daily social interactions of the Chinese are long term-oriented and lowly selective, therefore, the interactive strategy of the Chinese is harmony-oriented and favor and face are emphasized in daily life. Finally, the author argues that game theory is far from enough in studying strategy in the Chinese context.