

研究紀要

經濟行動與社會關係：  
社會自我保護機制的研究

潘美玲\*、張維安\*\*

致謝：

感謝吳介民教授對本文初稿的指正及匿名審查委員對本文修改提供寶貴的意見。本文為國科會計畫的部份成果（NSC 89-2412-H007-003）。

\* 潘美玲 元智大學社會學系助理教授。

\*\* 張維安 清華大學社會學研究所教授。

收稿日期：2002/4/26；接受刊登：2003/3/28

## 中文摘要

本文目的在於討論經濟行動與社會關係之間的各種關係類型，以及兩個領域之間的界限與維持的機制，反省經濟行動利用社會關係時的工具化問題。從 Karl Polanyi 所提出的社會自我保護的概念出發，以及經濟社會學「鑲嵌」概念，本文從不同的文獻與研究當中歸納出互惠與雙贏、衝突與矛盾、以及隔離與迴避等三種經濟與社會的關係型態，指出這三種關係類型在日常社會生活中都有可能同時存在，並且顯示社會的整合連帶本身在面對市場經濟發展擴張的過程中不一定是完全被動地為其所支配，而是可能相互迴避或在經濟行動彼此互惠，會在各種經濟與社會邏輯衝突的場域產生各種社會自我的保護形式作為回應，也因此限制了經濟邏輯對社會領域的完全征服，以及對社會關係的全面工具化。最後，本文建議只有從社會關係整合的觀點重新看待經濟行動與社會關係的互動，才能理解當代資本主義體系運作的全貌。

關鍵詞：市場經濟、鑲嵌、社會自我保護

## 一、前言

資本主義經濟活動對人類生活之影響是古典社會學的基本關懷。古典社會學家思考資本主義經濟活動所涉及的現象，及其對社會造成的影響，並特別重視現代資本主義發展之後，宗教的前景和人際關係的轉變，以及經濟理性、形式理性發展後的人類命運與社會發展。例如 Max Weber 所比喻的「鐵的牢籠」(iron cage) 和 Karl Marx 對工業資本主義批判所提出的「異化」(alienation) 概念，都指出人們日常生活的社會關連與自我的自主與認同，因著市場經濟力量的發展，而被強調經濟的理性與效率的主張所限制或扭曲；這些重要的討論，呈現了社會學家對於近代資本主義發展過程中，市場經濟理性主導甚至制約社會關係的關懷及憂心。

此外，社會學對經濟現象的研究也關心經濟活動的社會基礎，討論文化、宗教、政治與社會制度等對現代資本主義的貢獻或影響，像 Max Weber 從宗教理念與西方資本主義發展之關聯性所做的分析 (Weber 1958)，連帶地引起儒家倫理與東亞經濟發展的討論，開啓了當代東亞資本主義研究之社會文化與經濟的對話 (Hefner 1998)。而社會制度對市場的發展的討論，除了從社會體系的各個領域，例如從家庭、教育、勞動市場與政治等體系等討論不同社會的商業體系之外 (Whitley 1992a, 1992b)，家族和社會網絡作為經濟活動的資本更是隨著東亞經濟發展的榮景，在最近十年成為對東亞社會研究的重點 (Greenhalgh 1988; Hamilton & Kao 1990; Hamilton 1996; Lin et al. 2001; Orru et al. 1997)。而後擴及到經濟活動的政治經濟結構，包括政府的角色 (Wade 1990)、資本主義發展的體系與所在結構位置，以及由世界分工結構所發展的全球商品鍊討論 (Gereffi and Korzeniewicz 1994) 等等皆是。從文化因素、

社會制度和政治經濟等因素討論社會的經濟活動與發展，基本上是從社會與經濟的互惠關係出發，希望理出有利於經濟活動條件。

儘管前述兩類對經濟與社會的研究都累積了相當的學術成果，有助於我們對社會與經濟領域關係的瞭解，然而因為各有各的問題意識，自然在經濟與社會關係的討論中各有所重。但當我們試著將這些研究同時放在資本主義下的經濟與社會關係來檢視的話，發現兩者所預設的經濟與社會的關係，有互惠，也有衝突，但卻缺乏系統性地說明這些關係存在的條件與機制。再者，我們也觀察到即使社會文化或政經結構因素有助於經濟的發展，如果過度以經濟理性為依歸，則社會領域的發展可能遭受威脅，亦即經濟發展由社會取得養分而更加成長茁壯，但最後卻以經濟發展的目標代替了社會發展的目標。

然而，傳統社會學所關懷的經濟邏輯對社會生活的影響，在新近歐美發展的「新經濟社會學」的研究當中，並沒有成為討論的重點。因為新經濟社會學是直接針對新古典經濟學理論所預設的原子化的個人主義式的利益極大化加以批判，指出「鑲嵌」(embeddedness)、「信任」(trust)、和社會網絡 (social networks) 等概念在經濟活動中的重要地位，從而開展出社會學研究在經濟活動領域的新疆界，與經濟議題的「理性選擇」直接對話是「新」經濟社會學方法論上的突破也是其最重要貢獻 (Swedberg 1997:163)。然而隨著新經濟社會學這十年來所從事的大量研究，以及台灣幾十年來資本主義經濟發展的成長脈絡，近年來累積的實證研究，卻主要呈現社會關係對經濟活動具有正面效應的證據。這些研究在把社會因素帶入經濟行動的過程中，強調社會關係對經濟行動的正面意義，暗示了社會關係朝工具化方向的發展，偏重呈現的是對社會關係中經濟利益計算面向的合理化與接受，但是這種發展趨勢對社會生活層面所造成的可能影響，卻較少被反省到，甚至只是存而不

論而已，也無法解釋為何有些社會關係對經濟沒有幫助，或者有人即使知道社會關係的好處卻不願在經濟取向的行動中動用。

其實，經濟行動以社會關係作為達到其目的的手段的過程中，同時也可能對原有的社會關係產生影響，但是社會關係也不是被動地作為一種經濟行動的媒介，其本身就原有「感情、道德、價值」的作用（呂大樂 2001：56），與經濟行動中的個人私利的追求，有其本質上的不同，而可能被經濟行動利用的過程中傷害了雙方原有的信任與情感。

依前述的脈絡，我們認為經濟社會學的研究，不能只關心哪些社會因素對經濟活動有或沒有助益，同時必需關心社會發展的這個面向，例如，社會領域對於經濟理性的擴張是否完全被動地接受？如果資本主義的經濟理性計算邏輯擴張膨脹的力量已經無遠弗屆且無可抵擋，並全面滲透到社會生活的世界時，何以社會領域和經濟領域還存在分屬兩個不同範疇的可能性，還沒有被完全征服或轉換？這當中有沒有防線呢？如果有的話，在哪裡？維持的機制又是什麼？我們可以在哪些社會經濟活動中，去證實這種社會保護機制的確存在，而且能夠擔負起社會保護的功能呢？

針對這個議題，本文將從檢視 Karl Polanyi 提出的社會防護機制開始，討論市場經濟發展與社會領域相互作用的形式，釐清經濟與社會的分野，以及兩個領域之間的界限與維持的機制，提出社會自我保護機制的存在與重要性。接著檢討新經濟社會學關於社會關係與經濟行動的討論，進一步指出當今新經濟社會學的研究，尤其是以社會關係運用在華人社會的經濟行動中，卻忽略了社會關係與經濟行動的其他面向，以及當中的社會領域維持的機制。最後將經由對台灣各種經濟活動類型的實證討論，說明社會自我保護機制在台灣社會的存在形式。

## 二、重探「社會的自我保護」

Karl Polanyi 在《鉅變——當代政治、經濟的起源》一書中提出「社會的自我防護」(Self-protection of Society) 概念。他對這個概念的建構是從論證市場經濟因為將土地與勞動力商品化，而導致社會的回應機制——希望恢復社會的鑲嵌連帶與去商品化的過程。透過 Karl Polanyi 的概念，作者將重新探討社會關係與經濟行動之間的關係並檢視社會自我保護的意義。本文的分析策略是先釐清經濟與社會領域的運作特質，討論兩者在歷史進程關係的動態發展，從而指出社會自我保護的特質與意義。

### (一) 對「唯經濟論的謬誤」的批判

Karl Polanyi 指出市場社會在人類歷史中具有特異性，只有在十九世紀時的西方社會，個人的經濟圖利取向才成為真正的社會生活的主要原則，而不是如當時的經濟學者所宣稱的是在人類歷史上的普遍現象。這種以偏概全的錯誤，Karl Polanyi 稱之為唯經濟論的謬誤 (the economistic fallacy)。

所謂的市場經濟是受市場所控制、調節及指導的經濟體制，所有財貨的生產與分配，都受到供需所決定價格的自律機制所控制。新古典經濟學的市場經濟原則有兩個部分，第一，個別的行動者是理性計算的「經濟人」，因為物質資源的稀少，因此預設自利與效用極大化，圖利是經濟活動的主要的考慮。第二，由達到最大金錢利益的前提出發，個體間所進行的交換行為，形成市場經濟，藉由供需平衡的法則決定價格。

Karl Polanyi 對這種將一個人窄化為「經濟人」，將人類社會都當成「市場社會」的市場經濟邏輯的兩個原則都提出批判。首先，針對市場

經濟將自我的利益追求視為個體經濟行為的唯一動機提出反駁。Karl Polanyi 不接受自利是人唯一的驅力，「挑出任何一個你喜歡的動機，然後將生產組織起來，使此一動機成為個人的生產誘因，於是你將得到一幅人的圖像，在其中被此一特定動機所完全吸收。這個動機可以是宗教的、政治的或美感的；也可以是傲慢、偏見、愛、或嫉妒。於是人變得在本質上是宗教的、政治的、愛美的、驕傲的，因愛或嫉妒而偏見的。其餘的動機相對的會顯得遙遠而模糊，因為它們都不能在重要的生產活動中發生作用。而這個特定的動機就代表著『真正的』人。事實上，只要事物依此而安排，人類會為了千奇百怪的理由而勞動」（Polanyi 1968: 68）。也就是說經濟其實有兩種定義：一種是「形式的」：「最有效地使用有限可用資源以滿足特定目的之過程」；另一種是「實質的」：「一種在人與其環境的互動中設制的過程。物質需求經由此一互動過程而滿足」（Block and Somers 1989:27）。人類的經濟行為，因此也有來自於各種非經濟性的動機，包括社會的義務與規範或道德的目的。

針對由供需的自律市場法則決定交易的價格，也不是人類社會的常態現象，Karl Polanyi 指出在許多前資本主義的社會中，價格的決定有許多不同的原則，有的是由權力核心或政治領導者所決定，也有如道德經濟學所強調以社群的利益而非個人的利潤所調節的價格，供給和需要頂多只是一個邊際性的角色。除了市場的交換方式之外，人類社會還有互惠與再分配的交換方式。這些以互惠或再分配為經濟制度的社會中，就不需要個人的經濟動機介入，分工合作會自動進行，利潤的念頭是被禁止的，慷慨施捨被視為是美德，而討價還價則會受到責難，市場經濟的交易圖利是不被認可的。

市場經濟將勞動力和土地等加以商品化而與生活中其他活動分開，如果所有的經濟活動完全受到市場經濟的律則支配時，人類的貪欲將使

競爭毫無節制，將「摧毀所有生命的有機形式」，而被原子式的、個人主義式的組織型態所取代，人類社會生活的整合與共同關係連帶的維繫，將因而受到破壞，即使個人從參與市場經濟當中獲得較多的收入，但是卻付出了相當的代價。<sup>1</sup>

從 Karl Polanyi 對市場經濟體制的批判中，對照出市場經濟的邏輯就是以追求個人自私的經濟利益為預設，圖利作為經濟行動的唯一驅力。而所謂社會的層面，則是人與人的社會關係連帶，經濟上的行為則是立基於互助與合作等社會關係之上，所考慮的並不是某一特定階級的利益，而是社會整體的利益考量。經濟與社會作為兩個分別的領域，個體主義式的圖利動機是市場經濟的邏輯；而社會的邏輯則是以社群的共同利益為取向的，以互惠的道德基礎朝向社會連帶的整合。兩者各有其作用原則，與特殊的目的，並根據本身的方法運作行事。而這兩個領域的關係與發展過程，在人類社會的歷史上並非被動地由市場經濟的律則所導引，而是有相互作用的動態關係。

Karl Polanyi 指出在人類早期社會的歷史中，經濟作為人類生計的安排是臣屬於宗教、政治等其他的社會安排之下，是埋藏在社會關係之中，這就是實質經濟的型態。他把這些關係視為理想的形式，並作為批判後來經濟與社會關係發展的基礎。對於市場交易當中的交換、互惠、重分配等等，並不只將之視為一種經濟活動，這些經濟行為基本上乃是一種鑲嵌於其社會中的一種社會整合方式。或者可以說經濟活動是配合

---

<sup>1</sup> Polanyi 引用 Robert Owen 的觀察指出，根據市場與圖利的原則所組織的社會，從經濟的層面，工人是被剝削了，因為沒有分到他們應得的部份。除了被剝削之外，可能在生活財務上有好過一些。但這卻不利於個人和大家的快樂，即所有與他相關的社會環境：他的鄰居、他所在的社區，他的同事等，也就是說那些過去經濟生存所鑲嵌的自然環境和個人（1957:128）。

社會目的的活動，經濟是社會的一部份，經濟是鑲嵌在社會裡面的，但後來在資本主義發展的過程中，經濟逐漸按照自己的邏輯發展，並朝著脫離社會邏輯的脈絡，甚至開始滲透、支配其他領域的運作邏輯。

Karl Polanyi 細緻地將西方現代社會的資本主義發展，通過具體的歷史過程，如法規、政策等許多歷史事件的分析，指出「經濟」從一個原本社會諸多領域相互整合的關係，轉變成經濟領域脫離社會領域而獨立自主，甚至於統制與滲透維持其自身存在的社會條件。總之，市場的經濟交易從臣屬於社會關係之下的鑲嵌形式，到十九世紀的自律市場發展之後，經濟自利已經成為社會生活的主導原則，而不再鑲嵌於社會性的動機，商品化了勞動力和土地，將人群的連帶與利益限於金錢收入的價格計算，瓦解了社會的整合。

## (二) 社會的回應

「現代社會的原動力是由一雙重傾向支配著：一方面市場不斷的擴張，另一方面是這個傾向遭到一個相反的傾向（把市場擴張侷限到一個特定方向）的對抗。這樣一個相反的傾向對社會的保護雖然極為重要，但是卻跟市場的自律互不相容，因而也跟市場本身互不相容。」（Polanyi 1957:130），這是 Karl Polanyi 所定義的社會自我保護原則。他指出市在場經濟發展過程中，會同時出現「社會自我保護」企圖限制市場經濟的擴張，因此兩者的作用是同時進行的，即使結果可能是減低了市場的效能，也有可能讓市場的力量更加擴張，但是反對市場的力量依然會相應而生，來維護社會的連帶與整合。

「倘若容許市場機制成為人類之命運、自然環境、甚至購買力大小之唯一主導者，就會摧毀這個社會」（Polanyi 1957:73）。在市場擴展到全球各地，人們變成經濟體制的附屬品的同時，在另一方面各政府卻發

展出成套的措施及政策來限制市場對勞力、土地與貨幣的影響，人類社會產生了一個更深入的運動以對抗市場經濟的危害性影響。這種社會與經濟的對抗，以及在市場經濟邏輯入侵社會領域之後，社會保護機制的誕生，或社會對經濟回應的現象，被 Karl Polanyi 認為是當代歷史的特色之一。這種發展不只是一個社會在面臨變遷時所採取的一般性保護措施，更是社會的構造被破壞後所產生的反應。當時的社會透過保護性立法來限制市場邏輯對土地和勞動力的剝削，產生工會及其他立法的干涉工具，而政府則被賦予重要的社會保護角色，引發出社會福利國家政策的因應方式，雖然當時所採取的措施結果是挫敗的，但是卻啟動了社會因應市場邏輯的過程，朝著不同於市場自律與市場經濟本質的方向運作，是對自律市場的抗拒而朝向維繫社會領域自主性的存在。

從 Karl Polanyi 所呈現的社會保護機制的產生，可以看到這種社會對市場經濟的對抗，以及在市場經濟邏輯入侵社會領域之後，社會對市場經濟回應的持續動態關係。經濟與社會之所以是兩個各有運作原則的領域，必然有其界限存在，以及維持界限的機制，否則就無法區辨兩者。Karl Polanyi 所處理的社會自我保護是在當時的歷史脈絡所出現的一種相對於市場經濟的相反發展，透過國家的立法干預所制訂的法律制度，調節市場的自律性而降低社會商品化的程度，例如工廠立法和社會法是用來保護工人的勞動力不被視為是商品，土地法和農產品的關稅就是用來保護自然資源和農村的文（1957:132），我們的社會也存在類似的立法措施，每當政府對這些措施有所鬆動時，就可能遭受到來自社會的大力反彈。<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> 例如，1999年底在行政院修訂農業發展條例時，欲對農地農用的限制鬆綁時，就引起了社會各界的質疑與指責。

雖然社會的自我保護可透過國家取得限制市場經濟的合法力量，但這並非唯一的方式；由於經濟生活的多樣性，以及與社會領域之關連的複雜性，其間自然存在著不同形式的關係與對抗，這些對抗可以不從政府出發，而是從民間社會非政府或非營利組織所發動的社會運動，像無住屋者運動，環境生態保護運動等都是存在於我們社會的實例。此外，對市場經濟邏輯的對抗也會跨越國家的界限，在共同的議題下進行國際的串連，除了行之有年的環保運動，國際勞動人權的推動之外，隨著世界貿易組織（WTO）的規模越趨全球化而相對出現的反全球化社會運動都正如火如荼的進行著。

從這些總體的社會層次的各種社會運動，已經可見「社會自我保護」的存在是一種相對市場邏輯入侵到社會領域的回應。證明了Polanyi對於經濟與社會領域之間動態關係的洞見，並在當代資本主義經濟提供了考察社會領域的分析概念。Polanyi指出這種保護社會的動力，是自發的、未經計畫的，而且是來自於社會的每一部門的（1957:132），但他只有將社會領域的回應從總體的、組織的、法制等層面作為與市場經濟的對抗力量，而沒有進一步去討論存在於微視的日常生活中的因應形式。而新近的新經濟社會學發展雖然承接Polanyi對唯經濟論謬誤批判，雖然處裡日常經濟行動與社會關係的關聯性，但是卻偏重於兩者彼此助益的互惠表現，而未處理任何市場經濟邏輯所引發的社會相對因應，也就是社會自我保護的行動，導致對經濟與社會關係互惠的片面強調。

### （三）經濟行動利用社會關係的限制

Karl Polanyi對市場社會的批判，是從社會連帶與整合的觀點，憂心市場經濟的擴張可能造成經濟混亂與社會崩解的結果。他從人類歷史發展的過程中，找尋支持的例證。而他所提出的「鑲嵌」的概念帶出了相

對於「形式經濟」的「實質經濟」，以實質經濟實存於人類經濟活動生活當中，來反駁「唯經濟論的謬誤」。「鑲嵌」的概念對於 M. Granovetter 等新經濟社會學者有重要的啓發，強調經濟行動為一種社會性的行動，而該社會行動是不能外於其社會脈絡與社會關係，這些具體的關係與網絡能夠產生信任，防卻詐欺，對於減低經濟行為當中的不確定性與詐欺相當有幫助。然而當將鑲嵌的概念應用到實證研究中，尤其是在檢視社會關係運用在華人社會的商業活動時，卻偏向於社會關係對經濟行動的功能分析，而忽視利用社會關係與經濟私利之間的緊張本質。

強調社會關係扮演了有利於經濟行動的觸媒 (Hamilton 1996)，除了說明社會關係在當代資本主義社會的經濟行動當中，扮演著正面或增強的角色外，Biggart 等學者 (2001) 更進一步將社會關係「工具理性化」，不但反對傳統上對經濟與社會範疇分別是「理性」與「非理性」的劃分，更進一步主張行動者在形塑其經濟策略時，是充分意識到自己的社會關係並積極運用這些社會資本，社會關係根本就是屬於「經濟的」<sup>3</sup> (Hochschild 1979)。我們同意運用社會關係在經濟行動中有助於經濟的後果，但是如果將社會關係與經濟行動共同劃歸在「經濟理性」的範疇之下，是矯枉過正地消弭了經濟與社會之間的區別以及忽略了將社會關係工具化所產生的反效果，與新經濟社會學在方法論與「理性選擇」對話的方向有所偏離，原是要對抗「經濟帝國主義」卻反而助其擴張領域到社會關係。無論如何，都已經背離了「鑲嵌」所指涉的意涵，更忽視

---

<sup>3</sup> 該段原文如下：We link the rational choice notion of social capital, a social resource inherent in relationships that may be used to pursue economic ends with constructionist concepts of culture as a strategic 'tool kit' for action and social relations as 'economic.' (Biggart and Castanias 2001: 473)

了社會本身有自我防護，不被經濟動機完全支配的動能。

其實 M. Granovetter (1985) 曾指出雖然社會關係能在經濟生活中產生信任，但經濟生活利用關係網絡的方式很不規則，也隨著生活層面而深淺不同，因此不信任、機會主義與失序也可能產生，所以仍然需要道德或制度來執行社會秩序的功能。社會關係是產生信任和信實行為的必要條件，卻不是保證這些的充分條件，甚至還可能導致更大規模的集體舞弊與衝突，而反過來導致對社會關係的傷害。因此，社會關係在經濟行動中扮演的角色不是「樂觀的功能論」的完全信任機制，而是有其限制，還是得依當時所鑲嵌的社會結構與脈絡而定，換句話說，不論是經濟行動者想利用社會關係達到其營利的目的，或者將社會關係的擁有視為有利經濟活動的重要資產，其實都有限度而且也不能完全保證後果，社會關係不見得都完全有助於經濟活動，為其所用或者被商品化，經濟對社會的支配在本質上有其無法貫徹的機制。

即使體會到經濟行動利用社會關係的限制，新經濟社會學的實證發展仍過份偏重在經濟行動與社會關係的和諧面向，雖然也強調社會關係對經濟行動的重要性，但卻忽視經濟與社會的其他可能的關係面向，也沒有進一步處理經濟行動對社會生活產生的影響，以及社會領域如何回應的重要議題。本文接下來將就這些不足的面向，從相關的文獻與例證上加以歸類說明，以及闡明社會自我保護存在的意義。

### 三、經濟行動與社會關係的關係類型<sup>4</sup>

衝突與矛盾以及隔離與迴避是除了互惠與雙贏之外的兩者關係形

---

<sup>4</sup> 分析兩個領域的關係從邏輯形式而言，可分為兩者無關，兩者互相增益，或者兩

式，以下將從實際的例證說明這兩種關係類型不可忽視的存在，反而對經濟行動過程及後果產生相當的影響，甚至必須爲了社會關係的維持而必須做出經濟上取捨或犧牲，而不必然以經濟利益爲優先考量。

### (一) 互惠與雙贏

互惠是經濟行動與社會關係的一種關係類型，相對於傳統經濟學的將社會關係視爲是經濟交換過程中的妨礙、視社會因素對經濟行爲的影響爲微不足道、或者只扮演著邊緣的角色，而著重經濟活動所立足的社會網絡的重要性，以及經濟行動利用社會關係過程中同時對營利結果有幫助，也同時動員並再次加強當中的社會連帶，而對兩者都有正面的助益。

這類關係類型與華人社會之善用關係人脈在經濟活動的特質產生了「親近性」，因此國內的相關研究著作也是集中在社會關係、社會網絡與經濟行動的關係方面，而累積了在社會、文化特質對經濟活動的影響方面豐富的成果，甚至建構了華人社會的「關係學」，包括 Yang (1986) 討論禮尚往來的中國社會關係與交換的藝術，以 Gary Hamilton 爲代表的「關係」資本主義立場 (Orru et al. 1997; Hamilton 1996)，以及國內學者高承恕 (Kao 1996; Hamilton and Kao 1990)、陳介玄 (1994)、趙蕙鈴 (1995) 所研究台灣企業活動當中的人際關係與社會網絡的運用等，這些論述基本上都是在社會結構及制度基礎的層次說明華人商業活動與經濟發展的特質。

---

者衝突。而在本文所討論的經濟與社會領域的關係即是從這種形式上的可能以及實證上具體現象來建構其關係型態。在接著的段落中也將說明這三種關係類型在不同的日常經濟行動當中具體存在，在不同的經濟行動中，凸顯除了新經濟社會學所強調的增益面向之外，另有兩者關係形式其實是行動者有意識地維持著。

「網絡關係」更是成爲台灣在經濟發展過程中，能夠以小搏大，靠著中小企業的協力合作網絡而創造出經濟的榮景。最典型的例子就是協力網絡或外包制度在台灣的經濟發展過程中所扮演的重要角色。外包制度牽涉到許多面向，其中相當重要的是外包制度的維繫和運作基礎主要在於人際關係，透過這層關係而掌握了勞動力動員的機制。以謝國雄（1992）對外包制度的研究爲例，家庭代工是外包網絡中的最底層，這些在自己家裡接受發包者所帶來的加工項目的家庭主婦的動員並不是由發包者個別招募的，而是透過代工去動員他們，發包者只要把工作發到社區的外包點去，之後的動員則是經由其中一位代工與其他代工之間的關係網絡來進行。謝國雄（1992：145）指出這種間接動員的形式，是將代工關係架在既有的社區網絡之上。

外包制度中的關係網絡，除了表現在家庭主婦的勞動力「動員」之外，還運用在創業的現象上，也就是說「和外包工的良好關係」可以作爲創業資源。從謝國雄的田野資料可以有一概括的了解：「管理一條外包線（小代工廠及外包點）就是在和外包工培養感情。有一天你想換到另一家廠去的時候，這些外包工變成你的資源——他們可能和你一起走」。「這對想創業的受雇者而言也是一樣的。因此一個毛衣廠的外包管理人員就跳出來自己創業，原有僱主的外包線就是她主要的勞動力來源」（謝國雄 1989：39）。和外包工之間的人際關係對創業很重要，剛創業的小頭家，爲了有穩定的工作來源，和老闆和以前的同事，也需要保持良好的關係（謝國雄 1989：40-41）。在這個研究分析當中，我們看到外包生產關係如何架構在社會關係上，從而貢獻台灣經濟發展過程所需的人力與資源。而這種工作關係本身甚至進一步發展了、強化了原有的社會連帶，有些鄰里關係，就因爲有了這層的經濟性的業務來往，而更加的密切。

值得一提的是，在這類的外包與代工關係中的價格計算通常也不是按照市場經濟的供需原則所決定，而是建立在網絡關係中的相互協調而定的，有時候在景氣很不好的時候寧願自己少賺一點或者根本不賺以維持合作對象的生存，以及未來的合作關係。這些累積相當數量研究的例子所呈現的社會連帶與經濟行動之間的關係類型：一方面是原有的社會關係，網絡基礎之運用有助於經濟活動之執行；另一方面，這種經濟活動也有增加了社會活動的密度與人際的情誼，兩者是相輔相成的關係類型，雖然也有自利的動機的存在，卻是以關係的持續與維持前提而可能犧牲或減少個人所能得到的最大經濟利得，而從長期而的角度來看，兩者之間仍是互惠，結果就是雙贏。

承認這個關係類型的存在並不表示這就是唯一的一種，因為經濟與社會兩個領域雖然有互惠與雙贏，但在實際的例證中卻存在著更多的衝突與矛盾關係，或直接將兩個隔離而不互相產生影響。若這是一種最普遍的關係形式，則無法解釋諸多的社會立法與相對市場經濟所產生的社會運動繼續存在且前仆後繼的現象。

## （二）衝突與矛盾

華人社會家族企業的普遍經常被視為是經濟與社會之間相輔相成的例證，但事實上並不完全如此。社會與經濟兩個力量一起作用的場域，有可能因為經濟活動的緣故而使當中的社會關係更密切，但是也可能因為經濟因素，而彼此交惡，華人社會的家族企業就同樣存在著矛盾的關係結構。王宏仁（2001）在其對華人家族企業的研究中，就針對「過去有許多研究集中在中國家族的問題上，而且被認為是華人地區家族企業繁榮發展的祕密。傳統的家族觀念鼓舞家族成員努力為整個家族工作，並且因為這樣子而帶動經濟的成長」的說法提出質疑。他指出在新古典

經濟學中，廠商是市場經濟的基本分析單位，而在社會學對中國企業的研究上，這個基本單位卻變成了家族企業。但因為家族企業本身並不是一個整合的單位（coherent unit），所以這兩種分析都有問題。

家族企業應該被放在兩個相互矛盾的力量當中來分析，「也就是市場力量與社會力量同時作用在家族企業，而不是單一的力量而已。假如一個經濟單位採用家族企業的形式來生產，他們必需承擔雇用沒效率親戚的風險，如此一來，該經濟單位在市場上可能減損其競爭力，最後可能被市場淘汰。此外，家族成員之中也經常有糾紛及利益衝突，而這些問題不是簡單的用「家族價值」就可以解決的。……在中國的傳統社會中，分家就是提供這樣的社會機制來解決家族糾紛」（王宏仁 2001：311-2）。家庭與家族是華人社會中最緊密的社會連帶的初級情感關組織，是個人情感與生存的依靠。在家族企業的場域當中，因帶入了經濟圖利計算的原則，使得「家族」和「企業」各自遵行著交纏其中且不相同的社會的與經濟的邏輯，有時可能相互為用，但也很可能相衝突，甚至互相傷害。

人際的聯繫與關係，更是在重人情的華人社會裡扮演著社會互動的基本線索，甚至也是中國社會信任基礎的來源。雖然在商業活動中經營人脈關係，拉關係、套交情等是經常可見的情況，然而自中國的市場改革以來，學者的研究發現該社會的人際關係的工具性已經壓過了原本的情感性格（Yang 1986），由於該社會存在著制度上有利可圖的空間，因此人際關係朝著工具化的方向膨脹，並在這個過程中成為獲利的最佳媒介。然而這種利用人際關係的操作，且經濟的動機成為社會關係的唯一動機時，所創造的個別私人的經濟利益，通常是混淆了社會的道德判準，也會破壞了人際關係的信任基礎，不但無助於社會的連帶整合，反而造成了分化社會的危機。當這種經濟自利成為主導人際關係的經營原

則時，每個人將成爲單獨而相互競爭算計的個體，這種人際關係被加以工具化後對社會的整合所造成的影響，和Karl Polanyi所憂心的勞力與土地的商品化的社會後果相比，其實是不相軒輊的。

上述的例子不但不是互惠而雙贏，反而呈現的是經濟行動與社會關係之矛盾與衝突的面向，兩者之間甚至有其侵略性存在。在市場經濟發展的過程中，經濟掛帥，市場經濟邏輯成爲一切社會行動參考的標準並支配其它社會諸領域，以經濟的目標爲依歸時，社會關係轉化爲達成經濟目標的手段、資源，而失去了原有的社會性質，從而將使個人社會生活失去依靠。按照Karl Polanyi的理論，來自社會各層面自發的保護社會的動力應該也同時的存在，而不完全讓市場經濟的邏輯無限擴張，構成社會與經濟兩個領域的動態相關形式，以及在當代資本主義社會中，社會領域自主存在的憑藉。

### （三）隔離與迴避

人際網絡雖然可以作爲經濟活動的基礎，甚至於可能互惠的共生，但是這兩者並非總是正向合和。如前所述，發生衝突也常常是在所難免，把「社會」和「經濟」兩個因素分開來討論，這兩個因素在本質上並非總是具有親近性（affinity）的，也不一定就要把社會關係作爲達成經濟目標的手段。爲了避免傷害社會的連帶整合，避免價值理性被工具化，在一些非市場經濟發達的社會都有發展出一些迴避機制的例子。

關於迴避的原則，金耀基（1992）在《中國社會與文化》一書中，雖然認爲中國社會雖以人情、關係網絡爲主，但是中國社會，同時也存在迴避和解除關係的各種策略。例如，傳統時代的中國商人傾向於離開家鄉，到遠方經商。這樣保證了商業能夠依據市場原則來進行，從而使商業行爲免受關係的特殊主義壓力的干擾。費孝通（1948）在《鄉土中

國》一書中提到，隔壁鄰舍大家遠遠的走上十多里，在街集上交換清楚之後，又老遠背回來。他們何必到街集上去跑這一趟呢？在門前不就可以交換的嗎？費孝通說這一趟是有作用的，只有這樣才能不涉及其他關係，因為當場算清的交易是和陌生人的行為，卻不是和「自己人」相待的方式。所以，社會的交情和市場的交易，有時會刻意的分開，避免因經濟的計算，而傷害到原來的交情。這種「(社會)關係的迴避原則」是將從事交易的對象與自己平常的社會關係作出明顯的區隔，一方面防止社會性的關係被經濟交換營利的銖銖計較所損傷，另一方面也則也同時確保市場經濟的交易能夠不受到人情與關係的干擾（金耀基 1992：78-9），而這種區隔原則的現象本身就證明社會關係與經濟行為之間有其不同的對待原則且有緊張的存在。

我們發現這些社會的「關係迴避原則」通常是以「族群」作為區隔的界限，或是限定經濟行為的「空間」範疇。以族群為迴避的界限的例子可見諸 Middlemen minorities theory 的文獻中所出現的歷史上從事貿易的族群，<sup>5</sup>如猶太人、吉普賽人或海外華人，是傳統社會將商業貿易以外族為代理人的一種經濟與社會的區隔劃分形式。這些從事商業貿易的族群通常是非在地與非定居的「商旅」生活形態，與其所從事交易的對象本身在族群血緣上以及居住的地緣上都有清楚的界限，有些地方甚至更規定與其從事交易的商旅只能夜宿城外，減低了與當地居民產生社會關係的機會與客觀條件，而維持其原有的區別。

類似的原則也出現在部落社會的交換制度當中，知名的人類學家 Malinowski 研究的初步蘭（Trobriand Island）的交換制度，除了舉世聞名的 Kula 制度之外，同時也進行著另一套金麻利（Gimwali）的交換制

---

<sup>5</sup> 有關該理論的討論請參考 Light and Karageorgis（1994）的討論。

度。當 Kula 制度是分別循著順時針與逆時針的方向，將項鍊與手鐲以誇富炫耀形式，與其他部落社會中特定的交換伙伴所進行的一場名聲與威望的寶物餽贈交換，金麻利制度則是與其他部落的人日常生活用品的交換與買賣交易。整個 Kula 圈就是一個人際關係網絡，Kula 制度所進行的是社會關係的維持與寶物交換，而金麻利所進行的是根據市場原則的非貨幣交易，討價還價與公開宣稱要佔別人便宜是很普遍的，交易的對象絕對不能是那些有特定 Kula 關係的伙伴，但是可以和別人的 Kula 伙伴交易，以免討價還價與社會關係混為一談（Keesing 1976:300-312）。這兩種制度的同時存在與對象的區分也說明了經濟行動與社會關係在部落社會當中被有意識地加以迴避。

不論是族群的區別或是空間上的範疇來作為關係迴避原則，這些社會都很清楚的分別社會關係與經濟行為使兩者不要互相干擾，保持兩者的獨立空間，我們則進一步從經濟與社會的迴避過程中，探觸到一種保護社會界限的存在。當然在人類的社會發展中，經濟與社會的關係並非一成不變的「井水不犯河水」。當市場經濟得到了發展的動力而擴展，並相對地對社會領域產生威脅時，將引起經濟與社會關係的改變，甚至由相對自主變成彼此對抗的型態。

#### 四、日常經濟行動與社會自我保護的實證研究考察

前述討論所歸納出的經濟與社會的關係型態，第一種是互惠與雙贏：經濟活動與社會關係相互為用，但有其限度，而維持住社會關係的底限，甚至有助於社會關係的整合。第二種是衝突與矛盾，是市場經濟的發展擴張，並威脅到社會的整合，而導致的社會作出回應出現的條件。第三種是隔離與迴避：社會與經濟呈現相互獨立運作的領域的狀態。

態，社會上並發展出「關係迴避原則」將兩種行動區分開來，避免彼此受到影響。

這三種關係類型在日常社會生活中都有可能存在，並且顯示社會的整合連帶本身在面對市場經濟發展擴張的過程中，不一定是完全被動地為其所支配，而是可能相互迴避或在經濟行動彼此互惠，在各種經濟與社會邏輯衝突的場域產生各種社會自我的保護形式作為回應，也因此限制了經濟邏輯對社會領域的完全征服，避免落入「唯經濟論的謬誤」或者窄化社會關係為經濟目的的工具。從而有助於我們思考當代資本主義對人類社會生活所帶來的影響與反省。接下來將在台灣社會日常生活當中，以社會關係為基礎所從事之各種的經濟活動為實例來討論這個議題，分析各類經濟活動與社會關係之間的互動關係型態及其對應之社會領域的影響，以及其中各種社會自我保護的形式是如何展現。

### （一）互助式的經濟借貸與社會關係的維持

我們首先從小規模的關係金融開始，其中私人借貸是一對一的人際關係，標會則是建立在小型而短期的人際關係網絡結合。個人支票的信用與延緩支付在形式上是一對一的經濟關係，隨著兩造的社會關係界定了支付期限的長短，以及彈性化雙方利潤（利息）的空間。這三者都是互助式的經濟借貸，利用現有的社會關係網絡來轉換經濟資本，並同時維持現有的社會關係網絡。

一對一的金融互助以現有的社會關係，經常是利用強連帶（血緣、親族）作為基礎，債務的還報並不能夠改變強連帶的關係事實，影響的只是雙方經濟上信任的基礎，而強連帶社會關係親友間的借貸也經常帶有餽贈的意涵，而不在於利息與還期上的斤斤計較，金錢上的資助是強連帶關係的一種義務。至於標會雖然跟會的對象當中彼此之間的關係包

含著親朋好友或同事等強弱連帶關係皆有，但是主要的關係核心是通常以會首為主而牽連出去作為輻射狀的人際網絡，此經濟的互助的範圍就以既有的社會人際網絡關係為限（羅家德 2001；陳介玄 1995）。這兩類的關係金融主要是在現有社會範疇下操作的經濟活動，雖然牽涉到金錢的往來，但主要是非營利式的互助型態，接近 Karl Polanyi 所指涉的鑲嵌，經濟行動中有明確的社會動機，而經濟行動與社會關係之間並沒有擴張或抗拒的問題，是一種維持現狀的關係型態。

個人支票信用與延期支付雖然在形式上是類似一對一的私人借貸形式，因為該經濟活動本身牽涉到國家法律制度的規範，但在台灣社會以及在社會秩序維持過程的非正式化並牽涉到其中個人社會關係的角色值得詳加說明。在台灣社會當中的支票信用與延期支付，社會日常生活的操作上並非如西方社會按照市場經濟的金融交易形式原則，而是以金錢來往對象的「人的信用」為主，因此必須同時透過社會關係與經濟行為的運作：

1. 通常「延期支付」是建立在以社會規範與彼此信任的基礎上，因此少有收受陌生人支票的情況，除非是特殊狀況，De Glopper（1978）在“Doing Business in Lukang”一文中，對這種支票信用的社會關係性有很清楚的描述。

2. 延緩性的支付原則，可以正面的解釋為雙方的信任關係界定了支付期限的長短之外，Yang（1986）則進一步指出延期支付也扮演了繼續經營彼此社會關係的積極功能，如果要求立即回報則容易被視為完全是工具性買賣的關係，而有損於雙方的社會關係。因此延遲償付的原則雖然是一種信用的表示，也有將經濟性的交易作社會性轉化的功能，緩和或沖淡在社會領域中從事經濟交易的工具性，而有維持社會關係的效果。

3. 遠期支票的貼現的執行機制除了雙方互信與社會規範外，在台灣社會特殊的法律邊緣化的脈絡下，得靠黑道為法律代理者幫忙追討（康涵真 1994）。因為台灣大多是中小企業，這些公司通常資產不清或為逃稅而作假帳，因此無法訴諸法律保障，而以非正式的管道催討。這時遠期支票的貼現的人際關係將由交易的兩造，牽連到倒帳者的社會網絡。負面影響的層面不只是交易雙方的社會關係基礎，更擴及關係網絡。償還網絡化的過程的形式通常有以下三種：（1）黑道通常對倒帳者家人性命作威脅，而要求還債；（2）倒帳者向親友籌錢兌換支票（康涵真 1994）；（3）許多中小企業老闆會用妻子的名義開立支票，結果是「頭家娘」因為違反票據法幫先生坐牢。不論是家人性命，或是向親友籌錢，還是累及妻女，都是將經濟行為的問題透過社會（尤其是強連帶）的關係網絡的形式解決，由個人付出了其社會性基礎的代價。

由支票延遲償付與催討過程，說明了社會關係與經濟活動的複雜性，而人際之間的信任與社會連帶的網絡在其中扮演了一定的角色，這個例子說明了如果在私人金融借貸上出現了違反承諾的情況，則所牽動也是在其社會網絡的範圍，而迫使背信的個人必須採取補救的措施，維持個人的社會連帶基礎。

## （二）工具性的經濟行動與社會自我保護的策略

相對於上述的關係金融之社會互助的經濟行動形式，多層次傳銷與中小企業主體的經濟活動都是與台灣「寧為雞首、不為牛後」的小頭家社會文化（謝國雄 1989）有關的創業行為，兩者都是動員人際關係，為其經濟營利的目的所服務。因為兩者都是有商業性目的為導向的資本主義營利導向的經濟行為，因而難免與強調合作互助而非營利的社會關係之間產生緊張的關係，如何消弭當中的緊張的策略則呈現出社會自我保

護機制之所在。

拉保險推銷服務的業務與做直銷商品的業務為例。由於他們相當依賴人際網絡，也很容易因為是工具性的商業目的而傷害原有的人際網絡，對於經濟與社會之間的緊張之處置採取兩套策略：（1）迴避原則：刻意避開強連帶等社會關係，也就是所謂的「不賺自己人的錢」的策略，避開與自己關係上最熟識的親朋好友為推銷產品的對象，以減低「眾叛親離」的人格風險，被朋友懷疑其交友的動機而失去友情與信任，防止產生「社會關係商品化」的問題（Biggart 1989）。（2）商品網絡化：為了不破壞原有的人際連帶，而不願意向比較熟悉的朋友或親戚拉業務，取而代之的是以弱連帶（weak ties）的朋友為推銷的對象，或與陌生人建立新連帶，雖然該項策略降低了人格風險，但是如何維持關係與鞏固忠誠則是必須對人際關係持續的改造與重組，在其同時還必須不斷地合理化帶有「剝削」營利的動機。尤其是直銷業的行銷訓練中，經常強調他們的業務不是在利用朋友，而是在幫助朋友（藍佩嘉 2000）。傳銷業將社會網絡建置在經濟商品化的範疇之下，且這個過程必須不斷地進行，以消解人際關係強化與商品化利益之間的緊張與衝突。

相對於直銷的透過社會關係的建立銷售產品的經濟活動，台灣的中小企業則是在生產的領域上運用社會關係。台灣的中小企業經濟活動以其彈性的協力生產網絡著稱，而其能夠運作的社會性基礎就是其生產分工體系與社區人際網絡的結合，兩者的關係雖然有所謂的人情與利益的加權成分，但在網絡建構的過程中與小頭家衍生的機制在資源上卻相當可能產生重疊。可能的例子是，原有的工人自己出來當老闆，作同樣的產品，作同樣的客戶的工作，結果就會因為競爭而發生衝突，當然對過去的關係就產生了負面的影響。其實衍生出來的小頭家通常都不至於一開始就明目張膽地搶原有東家的客戶，解決的方式之一就是採取產品差

異化的策略來避開商業競爭的緊張，在產品上作區隔以維持原有的社會關係（柯志明 1993）。類似的差異化機制也產生在台灣家族企業所採取的「聯合投資、分別經營」之家族成員經營之產品多樣化與分散化（Greenhalgh 1988），雖然這種策略的選擇對於企業規模的維持或成長不利，但是對家庭與事業的和平與長久，則有利於分散事業經營的風險，以及避免兒孫輩之間在創業過程因為經濟利益的分配，而出現社會關係衝突的雙重功能。

從上述對台灣主要利用人際網絡所進行的經濟活動討論中，可以發現經濟活動與社會關係之間不必然是單向性的靜態關係，也不完全是相互為用的正面功能，而是動態性的辯證過程（王志卿 2001；藍佩嘉 2000），經濟行動本身透過人際網絡進行，而積極的網絡化過程中卻無法避免地產生的經濟與社會的緊張關係，無論是在直銷過程中或者中小企業小頭家的衍生都必須採取策略加以消解，甚至刻意的迴避，從這些策略的選擇或發展出來的社會慣習，我們都可以很清楚地體會到一道社會範疇與市場邏輯隔開的防線。

### （三）合作性金融與對市場經濟支配的抗拒

經濟行動利用社會關係不只是存在一對一（dyadic）的金錢往來，或者商品的買賣、生產的過程，另外也存在於有組織型態的金融機構形式。然而並非所有的金融機構都是營利性的，例如「合作金融」的意義原來是一種以社會性的、規範性的思考方式來面對資本主義的效率、工具性模式，強調人的、社員的組合，而不是一般銀行的資金組合型態。通常是由經濟弱者所發起，以互助合作的精神與方式，作為「窮人的撲滿」共同解決的資金問題（張達 1990；張原碩 1996；孫炳炎 1999），而不必遭受到高利貸的壓迫，合作金融的產生就是對資本主義市場邏輯

的一種對抗型態。

在台灣社會的地方基層金融主要有信用合作社、農會信用部以及儲蓄互助社三種組織形式。<sup>6</sup>而在台灣的社會脈絡下隨著經濟的長足發展，除了儲蓄互助社之外，信用合作社與農會信用部都逐漸喪失其合作精神，都已經發展為「營利性質」的金融組織（陳介玄 1995：25-6），雖然在資金與規模上蓬勃發展，但是其經營型態卻與原有的組織理念漸行漸遠，而朝商業銀行化的發展，甚至淪為地方上特定利益團體的經濟工具（朱雲漢 1989）。有許多地方並發生了超貸、逾放的弊端造成了擠兌的危機（林福珍 1996），當前台灣的信用合作社與農會信用部不是直接轉型為銀行，就是被政府指定的銀行接管。這種完全是資本主義的市場與利益為主要的運作形式，而在這個過程中其實是以棄守合作的精神理念，而馴服在「營利」霸權的實際操作，漸漸地朝向「銀行化」的資本主義式的經營型態，經濟行動已經改變了社會性互助的理念。

相對而言，強調「互助合作」精神的「儲蓄互助社」的存在與發展則對照出社會與經濟邏輯擴張的過程中的抗拒形式。<sup>7</sup>雖然因為台灣的

---

<sup>6</sup> 台灣的合作組織是引自歐美的合作運動，在歐美的合作組織都是在產業革命之後，針對所衍生對勞工的貧窮、農民的經濟困境等社會問題的「救貧濟弱」的手段，且是「由下而上」來推動的社會運動。但在台灣的合作組織，特別是信用合作組織，在日治及戰後，都是由政府一手扶植，受到政策的保護而壯大，因而不是經濟弱者的結合，是政府推動工業化過程中，籌措資金的管道，因此性格上是工業化的手段。而儲蓄互助社則是在工業化過程中，唯一由下而上的經濟弱者的結合，且生成於1960年代後期，當台灣經濟起飛，社會貧窮，地方所得產生落差等問題出現之後，才以救濟貧窮的組織型態產生（孫炳炎 1999）。

<sup>7</sup> 合作金融在西方是以信用合作社為主，原就是社會弱勢群體為了抵擋市場經濟的對其壓迫而產生的，然而就如文中所言，在台灣這種精神的保留是在儲蓄互助社而不是信用合作社。因此針對儲蓄互助社的分析有其「社會自我保護」的理論意涵，同時也呈現了台灣社會發展的歷史脈絡。

政府在過去的三十年間限制此類組織的成立，<sup>8</sup>民國 86 年制定公布儲蓄互助社法，才明令規定其為具共同關係之自然人及非營利法人所組成的社團法人，承認儲互社作為「合法的非營利組織」，這種由下而上的經濟弱者的結合，成為「自發性的民間合作經濟組織」還在台灣的社會中堅韌地存活著。從過去以天主教為主的宗教性的兄弟愛，到現今以社區與職業團體為共同關係主體的人際連帶為基礎組織形式，同時強調透過有意識的「合作」教育，與銀行式的商業營利邏輯作明顯的區隔，卻一樣可以達到經濟性協助效果。

本文作者曾針對新竹縣市的儲蓄互助社做過深入的訪談調查，<sup>9</sup>幾乎所有儲互社的幹部都是社員義務性的幫忙，大家都是認同合作互助的精神而加入的，訪談的幹部除了有部份的神職人員外，大多是屬於社會中下階層的社友，包括殺豬賣豬肉的、作鐵窗的、醫院的員工、水泥廠的工人、果農、開雜貨店等，而他們都強調儲互社對窮人互助的重要性。

儲互社不能用有錢人來做，要用窮苦人，因為他們懂得利用金錢、需要金錢，到銀行、農會借均不方便，到互助社會覺得他

---

<sup>8</sup> 在戒嚴時期，政府扶植信用合作社而限制儲蓄互助社，只能在偏遠的山地、漁村、及都市教會成立。台灣的儲互社自 1964 年引進至今，已有社數 353，社員 18 萬人，股金近 160 億元。<http://www.culroc.org.tw/業務概況.htm>

<sup>9</sup> 根據中華民國儲蓄互助會的資料，目前儲互社在台灣各縣市都有分會，其下有數量不等的分社，新竹縣市的社員人口是目前最多的一個縣市。我們訪談的儲互社選樣包括都市與鄉村以及偏遠的山地鄉，並同時兼顧成立的年代，以及人數等分佈。訪談時間在 2000 年的暑假。雖然只是以新竹縣市的個案分析，因為儲互社有共同的組織原則與精神，所以基本上是足以說明台灣儲蓄互助社的特質。

是我兄弟，……你加入社，也把你的朋友拉進來，到時他要借錢時，就不會和你有金錢上的誤會產生，誤會你有錢不借他，因為他可以向互助社借錢，朋友間的感情不會破裂，之後他還會感謝你。<sup>10</sup>

以一千元借給朋友和儲蓄在儲互社比較，前者是小愛，後者是大愛。一千元借給朋友，到時候他如何使用，你根本不知道。而儲蓄在儲互社，第一，你愛你自己，有一個金錢上的保障；第二，這個錢幫助多少社員去改善生活，賺取更多的錢。你甚至不只幫助一個人，而是一家人。所以儲互社的一千塊是等於一萬元、十萬元。而如果你拿來救濟一個人，就像丟到水裡也不會響。<sup>11</sup>

儲互社作為一種非營利性質的金融互助組織，除了表現在鼓勵持續的小額定期儲蓄以備不時之需以外，更在貸款用途的限定上清楚呈現。首先，儲互社提供社員的是小額貸款上的幫助，這種幫助是最能解決生活上迫切的困難，買車子、購屋、或子女的教育經費、或者婚喪喜慶、醫藥費等等。在審核的過程中，儲互社的貸款委員會要知道這筆錢的用途，若是用途不當分文都不借，貸款委員會有最高的權限。這種用途的審核在銀行等金融機構是不用的，銀行只要拿權狀抵押就可以貸款，因為銀行只認「物品」，而儲互社則是以個人的信用以及所貸款項的用途而定。第二、儲互社每年貸款利息所生之盈餘，都回饋到社員身上，甚

---

<sup>10</sup> 橫山社訪談。

<sup>11</sup> 東寧社訪談。

至撥出固定比例的公益金，回饋社區，這也是和一般金融機構不同的地方。也就在這種「互助」的根本精神，使得儲互社與主流的資本與市場邏輯產生了區隔，因為「儲蓄互助社不能只是錢的問題，如果變成只有關注錢的問題，那麼儲蓄互助社就要關門了，在這裏不只是金錢的結合，更重要的是人和人的結合」。<sup>12</sup>

透過儲互社所能達到的互助範圍與效果，以及當中看待金錢的意義傾向是生活急需與救助的「保命錢」，都與資本主義的市場邏輯為了「營利」有極大的不同。雖然儲互社的成員和儲金規模並非佔台灣的人口或經濟的主要部份，因為受到過去政府的有意壓抑，三十年來處於「試辦」的階段，而無法擴大規模。但在這幾年得到合法化之後，除了成為經濟的弱勢族群在解決經濟資源缺乏的一種互助策略外，<sup>13</sup>也有職業團體開始成立儲互社，這個由儲蓄互助社在台灣發展的特徵，我們可以更進一步歸納幾點與本文有關主要發現：

1. 社會的防衛機制本身是有強韌性，而非完全對於市場邏輯的擴張是束手無策的。儲互社的社員對於經濟邏輯的入侵並不是消極地迴避或以差異化的方式避開，而是正面的有意識地加以抗拒。

2. 台灣的信合社與儲互社的歧異發展，說明了社會的自我保護的維繫是需要行動者有意識的增強才可能持續對抗市場邏輯。尤其儲互社非常重視對社員灌輸合作的觀念與教育，寧願幫助需要的人，而非只想拉攏有錢的大戶，強調持續的儲蓄作為會員資格的重要認定，而非營利取向的。儲互社經營的例子說明了社會的自我防衛機制透過價值的堅持與制度的維護，是可以去除非營利組織運作過程中的個人或組織的「營私」

---

<sup>12</sup> 關西儲蓄互助社（2000, 6.20）。

<sup>13</sup> 例如現在政府開始輔導原住民社區成立「儲蓄互助社」來振興原住民部落的經濟。

因素。

3. 有別於多層次傳銷，中小企業的協力網絡所討論的迴避原則或差異化來維護社會關係之個別互動的、社會慣習式的策略，儲蓄互助社則是一種以「集體性」的方式所建構出與經濟行動的營利邏輯對抗的組織與制度，透過組織持續再教育的運動維持其原有合作理念的過程。因此儲蓄互助社最具有社會自我防護的動能，不但結合了原本分散的、脆弱的、被剝削的社會經濟弱勢者的力量，更從拒絕參與資本主義經濟運作的方式，強化社會成員的凝聚而產生與市場經濟的對抗能量，也同時與台灣社會各種對抗財團或資本家剝削的社會組織（如崔媽媽租屋中心）或社會運動（如無住屋者運動）的精神相互呼應，展現出社會領域積極自主的面向。

## 五、結論

社會學的傳統主要是關切資本主義發展邏輯的運作為社會領域的影響與侵害，從 Karl Marx 的異化論、Max Weber 對理性化發展產生「鐵的牢籠」(iron cage) 的警告，到法蘭克福學派對工具理性過度擴張的批判，都是處理社會範疇被經濟理性入侵的問題。儘管憂心，但他們幾乎都承認資本主義邏輯的入侵已經是既成的資本主義結構的部分，社會的領域基本上已被征服的事實。而最近十年新經濟社會學的興起，大部分的研究強調經濟行動如何透過各種形式的社會關係網絡進行，所呈現的社會關係與經濟行為間是相輔相成，和諧共處的。兩相對照之下，如果資本主義邏輯擴張膨脹的力量無遠弗屆且無人能擋，何以還可能有社會領域可以與經濟領域分別，而沒有被完全征服或被轉換？

針對這個問題 Karl Polanyi 雖已經提出社會自我保護機制是一個重

要的關鍵，而以明確的社會福利制度興起來說明其出現的歷史契機以及結構條件，然而卻沒有進一步就其他層面的社會自我保護加以討論。而新經濟社會學雖然從Karl Polanyi的鑲嵌概念出發，扣連到日常生活當中各種經濟交換場域以及社會關係所扮演的重要性，卻未解釋為何有些社會關係對經濟沒有幫助，或者有些人即使知道社會關係的好處也不願動用的原因。

本文從不同的文獻與研究當中歸納出互惠與雙贏、衝突與矛盾、以及隔離與迴避等三種經濟與社會的關係型態，指出這三種關係類型在日常社會生活中都有可能同時存在，並且顯示社會的整合連帶本身在面對市場經濟發展擴張的過程中不一定是完全被動地為其所支配，而是可能相互迴避或在經濟行動彼此互惠，為了維持社會關係當中的情感、信任、道德等因素，以及社會整合的考量下，經濟的理性邏輯有可能被隔離，甚至被拒絕。這是一種社會自我保護的機制，會在各種經濟與社會邏輯衝突的場域產生各種社會自我的保護形式作為回應，也因此限制了經濟邏輯對社會領域的完全征服。

而此過程並不限於國家立法的層次，「社會的自我保護」也在日常經濟生活的各層面出現，雖然是人際的，個別關係的，但所討論的各種例證，說明這些個別的因應策略其實也是一個社會長期所發展出來的一種類似的規範，提供了個人在選擇時的有限方式，且是被大家所共同接受的。也以此來點明社會領域的非被動以及防衛性，而不見得都是針對某些領域在出現了經濟市場對社會的傷害之後才採取的對抗。因此我們雖然從理論的檢討開始，但也帶進實踐的意涵，只是我們將陣線拉到日常經濟生活當中的每個可能的層面，甚至個體操作的層次，從而希望提供對當前市場經濟擴張抗拒更豐富可能型態。

本文通過台灣社會中運用社會關係的經濟活動實例，發現社會關係

與經濟行動之間，有其本質性的緊張存在，兩者之間的合作或共存並非自然的過程，從Karl Polanyi社會自我防護的啟發，應用到台灣社會的日常經濟行動的各種事例以探循其中社會領域的界限，以及對於經濟活動擴張時的社會自我防護形式。具現形式可以是一套社會規範（如迴避原則）或法律制度（如票據法），也可以是一種組織（如儲蓄互助社），也可能是一種策略（如產品差異化，或者網絡化）等等依著不同的互動場域，同時呈現了行動者與社會結構間辯證的動態關係。因此在資本主義的發展過程中，經濟邏輯即使擴張與膨脹，但是社會領域也相應而生自我防護的機制，而使兩個領域繼續共存，即使是緊張的，相互為用，或彼此衝突的過程。而這個結論，不但實證上說明經濟行為與社會關係之間的可能關係形式，豐富了Karl Polanyi思考當代市場經濟社會發展中，社會領域的自主與防護的主動性質，補充新經濟社會學在當前研究中的不足。

除了理論上的補充之外，本文也有實踐上的意涵。當我們運用社會關係促進經濟活動時，也必須同時思考市場經濟原則對社會整合與整體利益的影響，尤其是當威脅到人類社群的凝聚與發展時，社會自我保護的行動會在社會的各層面出現予以回應，這些回應的產生與存在是一種社會事實，行動的層次也不只是在政府與福利制度或有組織的社會運動，而是自發的、來自於社會的各個部門的，存在於社會生活當中的個人選擇與策略，但其實也是社會長期發展出來的一種集體的規範。我們相信這是社會領域能夠繼續自主運作的關鍵，雖然市場經濟的動力不見得因此就會停止，但維繫社會生存與群體利益的重要疆界仍然沒有棄守，這也正是我們在日常生活經濟行動的決策當中時時所面臨的挑戰與考驗。

### 作者簡介

潘美玲，元智大學社會學系助理教授，專長領域包括經濟社會學，組織、市場與勞動，台灣社會發展等。

張維安，國立清華大學社會學研究所教授。學術興趣在社會學理論、資訊社會學、經濟社會學等。

## 參考文獻

- 王宏仁，2001，〈家族或是企業？——社會價值與市場原理的矛盾衝突〉，《台灣企業組織結構與競爭力》。台北：聯經公司。
- 王志卿，2001，〈台灣經濟的動力：中小企業的網絡化〉，《台灣企業組織結構與競爭力》。台北：聯經公司。
- 朱雲漢，1989，〈寡佔經濟與威權政治體制〉。頁139-160，收錄於《壟斷與剝削——威權主義的政治經濟分析》。台北：台灣研究基金會。
- 呂大樂，2001，〈關係與華人商業行爲：文獻評論〉。《香港社會學學報》2:39-65。
- 林福珍，1996，〈農會是農民的保障或災難？〉。《台灣經濟研究月刊》223:38-41。
- 金耀基，1992，〈關係和網絡的建構〉，《中國社會與文化》。香港：牛津出版公司。
- 柯志明，1993，《台灣都市小型製造業的創業、經營與生產組織》。台北：中央研究院民族學研究所。
- 孫炳炎，1999，〈台灣儲蓄互助社發展史——其發展過程及當前面臨的問題〉。頁99-126，收錄於《台灣合作運動史學術研討會論文》。
- 陳介玄，1994，《協力網絡與生活網絡：台灣中小企業的社會經濟分析》。台北：聯經公司。
- 陳介玄，1995，《貨幣網絡與生活結構：地方金融、中小企業與台灣世俗社會之轉化》。台北：聯經公司。
- 康涵真，1994，〈關係運作與法律的邊緣化：台灣小型企業非正式融資

- 活動的研究》。《台灣社會研究季刊》17:1-41。
- 張原碩，1996，〈信用合作運動在經濟及社會上之意義〉（陳靜夫譯），《信用合作》49:33-44。
- 張達（編），1990，《台灣地區信用合作發展史》。台北：中華民國信用合作社聯合社。
- 費孝通，1948，《鄉土中國》。上海：觀察社。
- 趙蕙鈴，1995，〈協力生產網絡資源交換結構之特質—經濟資源交換之社會網絡化〉。《中國社會學刊》18:75-116。
- 謝國雄，1989，〈黑手變頭家—台灣製造業中的階級流動〉。《台灣社會研究季刊》2(2):11-54。
- 謝國雄，1992，〈隱形工廠：台灣外包點與家庭代工〉。《台灣社會研究季刊》13:137-160。
- 藍佩嘉，2000，〈人際網絡與經濟活動的辯證：傳銷商的網絡建構、行動意義與權力關係〉。頁1-50，收錄於《台灣社會學研究第四期》。
- 羅家德，2001，〈人際關係連帶、信任與關係金融：以鑲嵌性觀點研究臺灣民間借貸〉。《台灣企業組織結構與競爭力》。台北：聯經公司。
- Biggart, Nicole W., 1989, *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Biggart, Nicole W. and Richard P. Castanias, 2001, "Collateralized Social Relations: The Social in Economic Calculation." *American Journal of Economics and Sociology* 60 (2):470-500.
- Block, Fred and Margaret R. Somers 合著。石佳音中譯，1989，〈超越唯經濟論的謬誤：卡爾·博蘭尼的整體性社會科學〉。收錄於《鉅變：當代政治經濟的起源》（黃樹民等譯）。台北：遠流出版。
- De Groot, 1978, "Doing Business in Lukang." In *Studies in Chinese*

- Society*, ed. by Arthur P. Wolf. Stanford: Stanford University.
- Gereffi, Gary, and Miguel Korzeniewicz, eds. 1994, *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Greenwood Press.
- Granovetter, Mark S., 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- Greenhalgh, Susan, 1988, "Families and Networks in Taiwan's Economic Development." Pp.67-100 in *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, edited by Edwin A. Winckler and Susan Greenhalgh. New York: M.E. Sharpe Inc.
- Hefner, Robert W., 1998, *Market Cultures: Society and Morality in The New Asian Capitalism*. Westview Press.
- Hamilton, G. G., ed. 1996, *Asian Business Networks*. New York, de Gruyter.
- Hamilton, Gary, and Cheng-shu Kao, 1990, "The Institutional Foundation of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan." *Comparative Social Research* 12 (1990): 95-112.
- Hochschild, Arlie. 1979. "Emotion Work, Feeling Rules, and Social Structure." *American Journal of Sociology* 85: 551-75.
- Kao, Cheng-shu, 1996, "'Personal Trust' in the Large Businesses in Taiwan: A Traditional Foundation for Contemporary Economic Activities." Pp.59-70 in *Asian Business Networks*, edited by Gary Hamilton. New York: Walter de Gruyter.
- Keesing, R., 1976 (2000), *Cultural Anthropology: A Contemporary Perspective*, 張恭啓、于嘉雲合譯，《文化人類學》，台北：巨流。
- Light, I and S. Karageorgis, 1994, "The Ethnic Economy." Pp.647-671 in

- The Handbook of Economic Sociology*, edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Lin, N. K., Cook, S., and Burt R. S., 2001, *Social Capital*. Chicago, IL: Aldine de Gruyter.
- Orru, M., N. W. Biggart, and G. G. Hamilton, 1997, *The Economic Organization of East Asian Capitalism*. Thousand Oaks: Sage Publication.
- Polanyi, Karl, 1957[2001], *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Beacon Press. 黃樹民等中譯《鉅變：當代政治經濟的起源》（1989）。台北：遠流出版。
- Polanyi, Karl, 1968, *Primitive, Archaic, and Modern Economies*. New York: Doubleday Anchor.
- Swedberg, Richard, 1997, “New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?” *Acta Sociologica* 40 (2):161-82.
- Wade, Robert, 1990, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Weber, Max, 1958, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Charles Scribner’s Son.
- Whitley, Richard. 1992a, *Business Systems in East Asia: Firms, Markets and Societies*. London: Sage Publications.
- Whitley, Richard, ed. 1992b, *European Business Systems: Firms and Markets in Their National Contexts*. Newbury Park: Sage Publication.
- Yang, Mayfair Mei-hui, 1986, *The Art of Social Relationships and Exchange in China*. Ann Arbor, Mich.: Univ. of Microfilms International.

**Economic Action and Social Relations: An Investigation  
on the protectionist counter-movement**

Mei-Lin Pan

Assistant professor, Department of Sociology, Yuan Ze University

Wei-an Chang

Professor, Graduate Institute of Sociology, National Tsing-Hua University

**Abstract**

This research is to explore the relations between economic action and social relations by looking at the existence of social protective mechanism. Most studies on this issue focus on how are economic action embedded in social relations, or cultural context and assume a coherent and harmonious relationship between them. In contrast, this research is to identify an inherently tension between economic rationality and social logic. We outline three major relational types on economic action and social relations: embedded and mutually beneficial, conflict and conquered, and isolated and differentiated. We have found that the social protective mechanism can be existed in various forms depending the relations between economic action and social relations and their dynamics.

This research has attributed to the study of social protective mechanism. The contribution is not only empirically identifying the substance of relationship between economy and society but also answer the mechanism of social arena existing in the modern capitalist world.

**Key Words:** market economy, embeddedness, self-protection of society