

# 《信任论》

## 图书基本信息

书名：《信任论》

13位ISBN编号：9787508655230

出版时间：2015-10-1

作者：郑也夫

页数：272

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《信任论》

## 内容概要

（文化评论家）朱正琳：这是一部思想清晰度很高的学术著作。我在这里说起“清晰度”，是因为我想起了【如今的城市中已变得很差的空气能见度。偶尔能看见远处的山，便会心生喜悦，读此书时我就有这样的感觉。】

（上海大学历史系教授）朱学勤：【建议阅读这本书的读者反过来从最后一章“杀熟”开始。衡量一种理论的穿透力就看它能否照亮我们所熟悉的生活的底部。】

（香港科技大学社会学教授）丁学良：《信任论》的出版，会为国人在思考这个问题上，提供有益的启发。

（北京理工大学教授）杨东平：积三年之努力所著《信任论》是国内对这一领域原创性和开拓性的社会学研究。正如识者所言，该书固然“学院气”甚浓，却【不挡其清晰的思想对现实的穿透力。】

（《文汇报》书评撰稿人）周毅：这本书虽说是学术著作，却与生活细节、情感、经济方式密切相关。其手起刀落的文笔带给人一种知性的紧张和清晰。称得上是本土学术研究对当代生活的一个贡献。

（北师大经济学教授）贺力平：《信任论》旁征博引，融古贯今，揭示了信任与我们日常生活中许多司空见惯现象之间的联系。

卖书商人罗振宇：传统社会的基本特征是确信，而现代社会的基本特征是怀疑精神。【在飞速变动的时代，父辈的教条指导不了我们今天的生活】，而恰恰是社会学敏锐地捕捉和认识这种变化，穿透和照亮我们所熟悉的生活。郑也夫先生给了我们另一个看待世界的方式。

# 《信任论》

## 作者简介

祖籍不可考。1950年生于北京。1963年考入北京八中，1968年7月离校赴北大荒。在校时曾任班长，此乃一生中的最高职务，以后近40年中始终是标准“布衣”，未担任过任何一级正式与非正式的官职。在北大荒务农、造砖、伐木、采石、教书，逾八年。1978年考入北京师范学院读书。1979年考入社科院研究生院，1982年获哲学硕士。1985 - 86年在美国丹福大学社会学系读书，获社会学硕士。因不满时下学术空气，不断跳槽，先后在北京社科院、中国社科院、人民大学、北京大学供职，唯社会学专业至今不辍。曾任中央电视台“东方之子”主持人，“实话实说”总策划，不堪各级“婆婆”的审查管束，终于金盆洗手。曾作自我素描：懒散，不整衣冠，精神上却有洁癖，若游戏规则不公正宁可不参加。青年时代思想步入异端，再难返回正统。微染自虐症，少时习中长跑，年近五十患冬泳症。以争辩为快事，虽对事不对人，却也常常得理不让人。

# 《信任论》

## 书籍目录

前言	// V
第一章 信任：溯源与定义	// 001
第二章 人的本性	// 017
第三章 合作的进化	// 037
第四章 理性与习俗	// 056
第五章 领地、亲族和共同体	// 076
第六章 信任对复杂的简化	// 099
第七章 信任与社会秩序	// 115
第八章 早期城市化与民间社团	// 133
第九章 秘密社会	// 159
第十章 货币与信任	// 176
第十一章 科举与学历（专家系统论一）	// 192
第十二章 同行评议与科学（专家系统论二）	// 217
第十三章 走向杀熟之路	// 232
参考书目	// 261
主题索引	// 268
姓名索引	// 271

# 《信任论》

## 精彩短评

- 1、喜欢此书的理论论证，因此读到最后通篇举例论证时反而索然无味。只看了一遍，贯穿全书最大的争论点:信任是否为与生俱来。在批判经济学和经纪人概念时有些不够充分，毕竟过去这么多年经济学也在发展...厉害，好书还会再读
- 2、说不上来哪里不对，读起来如鲠在喉，甚至不及代价论。
- 3、对于社会信任思维的论述
- 4、学习郑老师的专著的目录逻辑
- 5、单单两个字写了200多页的书，原来以为会很枯燥，看起来竟然颇感顺畅，内在的逻辑也感觉很受用。
- 6、不错的一本书 将信任的机制讲的很清楚 对 秘密社会 和 单位的分析 尤为精彩
- 7、如此小的切口，洋洋洒洒写成一本书，其中不乏真知灼见，郑也夫的确是高手！
- 8、信任的本钱
- 9、现代社会的两大基石货币系统与专家系统。
- 10、学了一个新词“杀熟”
- 11、应该说这本书开了整个思维的脑洞。了解信任的来源对于管理而言才更能察觉人再不同情况的不同表现，信任度不同可以为其造就不同的后果。我们长时间处在计划经济的框架下，当市场经济来临，完全自由竞争的时候，传统的指令压力往往没有信任来的更好更直接。熟悉信任才能熟悉未来。
- 12、郑也夫三部曲中的一部值得去推敲的一部，人与人之间的信任是怎么形成，杀熟是不是可耻，从人类文明史开始去探索。
- 13、逻辑清晰的一本书，很有启发。推荐。
- 14、书是好书，很长知识。只是不太符合我的阅读习惯，所以读起来略觉枯燥
- 15、读完老郑这本17年的旧作，再次慨叹其观点的犀利和前瞻。比如第12章中对现代社会确定性丧失的认识和思考。愉悦的智力享受！
- 16、juicy
- 17、对《合作的进化》再解读
- 18、重读一遍，思想的闪光点非常之多，富有启发。长处不在于系统与严谨（当然这本书在这方面实际也不赖），而更在于创造力与想象力。郑老爷子的思想还是很深刻的。
- 19、为什么给五分？因为它值得啊。为什么值得？因为它的内容宽展了我知识的疆域并引发了我很多的思考，虽然不太喜欢论述和措辞的方式，但还是推荐一看哈。
- 20、一读再读
- 21、最后一章，单位制引发人格信任的滑坡颠覆了我的认知
- 22、实话说，这本书如果放在5年之前读到，我绝对会艳羡作者的博识，看看这个参考的书单《自私的基因》《合作的进化》“何炳隶”《叫魂》.....两点，一点遗憾，一点所得，遗憾：没有特别惊异到，所得：把所了解的领域链接打通，高屋建瓴，作为一个二手的人类社会学家，郑也夫老爷子干的不错

1、P57第2行说：经济学诺贝尔奖获得者熊彼特这个短语错了。“经济学诺贝尔奖”这种说法是错的，正确地应该是“诺贝尔经济学奖”。诺贝尔经济学奖是1968年设立的，1969年第一次颁奖。而熊彼特于1950年去世。直到去世时，诺贝尔经济学奖都还没设立。美籍奥地利人，移居美国后，一直任教于哈佛大学。他是政治经济学家（但他并非是一位“奥地利学派”的成员）。熊彼特Schumpeter被誉为“创新理论”的鼻祖，1912年，其发表了《经济发展理论》一书，提出了“创新”及其在经济发展中的作用，轰动了当时的西方经济学界。《经济发展理论》创立了新的经济发展理论，即经济发展是创新的结果。近年来，熊彼特在中国大陆声名日隆，特别是一谈到“创新”，熊彼特的“五种创新”理念时常被人引用和提及，几乎到了“言创新必称熊彼特”的程度。不仅仅是中国，作为“创新理论”和“商业史研究”的奠基人，熊彼特在西方世界的影响也正在被“重新发现”。据统计，熊彼特提出的“创造性毁灭”，在西方世界的被引用率仅次于亚当·斯密的“看不见的手”。Schumpeter培养了三个杰出的学生：萨缪尔森、赫舒拉发（张五常的学生）、彼得·德鲁克。彼得·德鲁克是管理学的创始人，第一次把管理学从经济学中分离出来。1942年，德鲁克受聘为当时世界最大企业——通用汽车公司的顾问，对公司的内部管理结构进行研究。1946年，德鲁克将心得写成《公司概念》，“讲述拥有不同技能和知识的人在一个大型组织里怎样分工合作”。该书的重要贡献还在于，德鲁克首次提出“组织”的概念，并且奠定了组织学的基础。1954年，德鲁克出版《管理的实践》，提出了一个具有划时代意义的概念——目标管理。从此将管理学开创成为一门学科，从而奠定管理大师的地位。

2、也许在几年前看这本书未必能看出个名堂来，现在看了确实想法满多，也印证了生活经验带给你的思考和改变。社会中人与人的关系，人与物的关系还有人与事的关系都像我们神经系统一样，每一个中央传达都依赖于那条神经通道，通道的运营机制就是靠着那份信任，要是我们每一个神经末梢都有反省机制的话，那么每一个动作每一个语句都会一再拖延，别说文明发展了，连生存都没法完成。社会也是一样，整个社会关系的复杂并不亚于人体，某些运行机理都是一样的。“信任与社会秩序”一章中提到过王朝代的建朝机制，在条件和能力的限制下，全权制的权力下限只能到达县级，更往下的就全放给了习俗、乡俗和地域文化，这些都是百姓自愿结社达到自治，也正是因为如此才有了底层的柔和发展，经济、文化和技术等都有了空间，这些都源于民间群体，而他们的组合就是依赖于彼此的信任。民间群体就算在大也无法达到国家层面上的力量，对于军队化建设，道路网络的建设等无不集国家力量来完成，就容易出现权力下放至个人的情况，因为资源是有限的，不是群体所有就是国家所有。在国家层面，国家能力中汲取最为根本，不能只看物质上的要倾向于那些非物质的，比如善意，汶川地震四方救助，那时谁会想到我的捐款是为了得到回馈和回报呢！如果单纯在经济层面上谈论汲取，往往只能体现在数字统计上，片面拆分国家能力概念有的只是文字游戏，有能力有权利、有权利没能力和有能力没权力，还是如上所述捐款善意，有谁敢说这片土地上的善意没有权力的气味？能体现能力的需要具备的条件需要包含权力吗？这大概就是历史深处的远虑吧！杀熟-第一次看到的词，却总结出了近代50年的状况，权力无下限的延伸，就像一把利剑，笔直向下到头来拘束了个人，缺失了广度上的信任感，而且还在不断地发酵中，甚至现在都成为文化的一种。近年来房价的突涨，兄弟姐妹为了那么套房可以动刀动枪，似见仇人一般，哪里还有法治的影子，这或许是为前50年还的债吧。新世纪初我国就提出了用市场换技术的发展格局，可是就目前看来呢，低端制造业靠着人口红利占据一片天，但高端制造业呢？市场是有政策也有条件也有，可这么一代人只有金钱和权力，为了这些东西把骨子里那些单位斗争法都运用到了各家企业中来，每天上班的核心就是挤倒同部门的人，想要成为独树一帜。最近很火的奇点丛书，就是摒弃了我们惯有的思维模式，打开了大洋彼岸的那扇门，让我们看到原来合作是多么美好，但在他们那里别忘了那是常态，现在连社会最基础的信任还得从头学起，不可为不叹气啊，难怪有人说，高端市场的自我开发虽然只进行了10几年，但算得上已经失败了。也正是因为失去了信任，让这个社会处于裸奔状态，原本民间应该像织网一样，现在却是各为己战，听风就是雨。那些心灵鸡汤们、那些成功大师们不厌其烦地诉说着美丽故事，而那些信徒们也是乐在其中，但课堂过后他们还是无法释怀自己的文化背景，也是因为信任。人生的第一任老师就是自己的父母，那些为了生存所习得的技巧都无私地传授给了，一张白纸上那最初一笔可以说是记忆深刻，深到骨子里了。人体细胞是构成人体的基本单位。人是构成社会的基本单位。人都在相互出卖，相互欺骗，彼此不信任，就像细胞彼此不信任，排挤。这是什么样的状态呢！

# 《信任论》

## 章节试读

### 1、《信任论》的笔记-第5页

为什么只有对朋友的道德才称为信？或许是因为父母有血缘的凝聚力，君主有霸权的威慑力，朋友的关系中才最包含风险，这之中的道德才堪称“信”开篇写出信的含义是一种道德的约束。

### 2、《信任论》的笔记-第45页

并非一切互惠行为都清醒地持有自私的动机。有些平等的礼尚往来的直接动机和当下收获都是交往中的快乐，彼此功利上的收获其实是当初并未想到的副产品。我们很容易陷入一个误区：人人为了利益而接触，其实除了利益，人们还有一种收获快乐的期待在沟通中发挥着作用，也就是说，或许交谈并不能带来明显的利益，但是可以让内心得到一种满足感。

### 3、《信任论》的笔记-第12页

社会学家科曼也在充实着理性选择理论。他认为：信任是致力于在风险中追求最大化功利的有目的地行为，信任是社会资本形式，可减少监督与惩罚的成本。回过头来想一想简化放权不就是增加信任的措施吗？之前ZF不信任百姓，于是弄出一大堆表格，虽然有时候这些表格可能有用，但是大多数的选项都是白忙活，如果zf出门倡导这种信任的合作关系，那么企业与企业，企业与个人之见也会慢慢接受信任，进而增加经济的活力。

### 4、《信任论》的笔记-第53页

信任的产生并非一种方式。多样性的环境中的持续交往极可能产生信任，一次也没有接触过却获得了其他根据——比如对一味资深的大夫或一位高学历的谋职者，同样会产生信任。信任的产生可以通过反复的沟通产生，所以沟通的重要性不言而喻，同样如果在某一方面具有权威（高专精）同样可以产生信任。

### 5、《信任论》的笔记-第23页

互惠性利他是有条件的，它只发生在稳定的小团体的重复交往中。稳定的社会生活，及时不奢望利他，至少要求克己这么说来一些“抱团”“拉帮结派”的行为也容易被解释了，因为有了这些小团体，个体才能生活的更加有安全感，这些小团体内部的组成复杂，但是内部的互利是一定的。

### 6、《信任论》的笔记-第57页

贝克尔在这部书中说道：经济学之所以有别于其他社会科学而成为一门学科，关键所在不是它的研究对象，而是它的分析方法。术与道之间的细微差别，决定了他的价值所向。

### 7、《信任论》的笔记-第14页

信任是一种态度，相信某人的行为或周围的秩序符合自己的愿望。它可以表现为三种期待：对自然与社会的秩序性、对合作伙伴承担的义务、对某角色的技术能力。它不是认识论意义上的理解，它处在全知与无知之间，是不顾不确定性去相信。信任是因为将某人归属于一种标签。

### 8、《信任论》的笔记-第30页

人类是个令人费解的例外。他的生命周期不是最长也算很长，他的头最大，社会行为最复杂，每

# 《信任论》

胎产仔最少，而出生时发育不全，出生后的成长期最为漫长，竟达十七八年。。。。人类的孕期只比猩猩长几天。后面有讲到，人类将自己过早的暴露在危险之中，一方面是因为生理原因，另一方面是因为人类需要更早的适应社会和文化。

规范是如何产生的呢？规范同一切文化一样，是人造而非自然的产物。因而它的产生首先依赖于创造和革新。创造和革新就是文化上的突变。没有突变就没有进化。但创造知识产生规范的第一步，要成其为规范，还要使这特殊的人造物被多数人自觉遵从。一切事情都存在变-不变-变的规律，即创新-固化-创新的模式进行下去。

## 9、《信任论》的笔记-第26页

古希腊神话中与一个西西福斯的故事：狡猾的科林斯王被罚在地狱把巨石推到山上，每当将要推到山顶时巨石便滚下来，只得重新再来，如此永无终止。由此看出信任对于人们来说的重要性。

## 10、《信任论》的笔记-第9页

埃菲尔在其《从中世纪到复辟时期的英国文学中作为约束力的言语》一书中说：“政治和性的忠诚是最基本的，他们不仅靠刀剑而且靠语言来加强。”信任关系的加深不是平白无故的，语言可以渐渐加深两个人的信任关系，从熟悉之中来寻找信任感，所以交流对于获取信任是非常有用的。

## 11、《信任论》的笔记-第48页

硬性的惩罚靠法律，更有弹性和宽泛的惩罚是中止互惠。中止合作关系也是惩罚的一种，又学到一招。

## 12、《信任论》的笔记-第25页

规范的内容主要是习俗和道德，道德同习俗一样在不同民族中有很多差异，但排除了差异后各种道德所享有的共性是：宣扬为群体利益，为帮助群体内的伙伴，至少要在相当程度上克制自己欲望的任意伸张。规范也是一种利他，大的利他行为，用习俗和道德规范自己。

## 13、《信任论》的笔记-第10页

只要有两个人共事，就会有畏惧背叛的心理。即使他实际上可能背叛，却未必愿意鼓吹背叛，是一边倒的社会心理决定了罕见的俗语倾向害怕背叛是人的天性，需要理智客观的看待，决不可妄自菲薄，清高自大，一定要认识到背叛和信任不是理想的社会，要正视，不要用道德大棒来打压。

## 14、《信任论》的笔记-第180页

正货币发明之前，人类社会生活中的入场证或交往媒介均由某种天然的属性去扮演，比如血统、嫡庶、长幼、亲疏、地域、通婚等等。货币是人类第一次找到的可以充当入场证、交往媒介，乃至标准的人造物。

## 15、《信任论》的笔记-第19页

某一种群内的成员们身上带有可遗传的不同变异，当选择压力出现的时候，种群内那些拥有利于

## 《信任论》

存货和繁殖特征的个体的百分比将渐渐增长。获得更优的条件是一种自然选择。围绕利他行为，建立了三种解释：亲族利他，互惠，群体选择。如果他的利他行为减少了自己生产和繁衍的机会，却大大增长了兄弟姊妹的繁衍在《自私的基因》这部著作里，道金斯提出，基因永远是自私的，其目的就是为了繁衍自身，个体只是基因的奴仆。不难解释，人类从基因里散发出来的自私，被道德理想所包裹，让人看不出来。

### 16、《信任论》的笔记-第27页

而那些久经考验的文化，在压抑个体的某些欲望的同时，保护着他们的长远利益，或在群体中的多数人的利益，或兼而有之。文化并非一味的强调抑制，也在一定程度上帮助群体完成秩序的构建。

# 《信任论》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)