

欢迎辞

马格努斯·马斯顿 教授 萨塞克斯大学亚洲研究中心

尊敬的各位领导、各位来宾、亲爱的朋友、女士们、先生们：

我名叫 Magnus Marsden，是萨塞克斯大学的一名社会人类学教授，也是萨塞克斯亚洲研究中心主任。

在此，我非常荣幸地欢迎各位出席本次在义乌工商学院举行的国际研讨会。会议将讨论“中国的国际化城市义乌：**诚信、商品与国际贸易商**”项目的研究成果，以及这些研究成果在更广泛背景下所带来的启示。

我们的项目已经进行到最后一年了。在义乌工商学院以及中国国际电子商务中心的大力支持下，我们在义乌及其所连接的海外市场展开了为期 4 年的深入调研。目前，我们已进入研究成果发表阶段。

我想借此机会向我们在中方的两位合作伙伴致以诚挚的谢意，感谢他们的对项目的诚恳而坚定的支持。如果没有你们的支持和友谊，这个项目绝不可能取得如今的成果。同时我们也希望，我们之间的联系不会随着项目接近尾声而画上句号，而是以此为契机，在未来数年里通过一系列长远的交流活动而更加紧密。

请允许我简要地回顾一下项目的由来。该项目由欧洲研究理事会资助，主持单位为英国萨塞克斯大学全球研究学院，合作单位包括丹麦哥本哈根大学、英国剑桥大学、英国伦敦大学霍洛威学院。

今天与会的有很多重要嘉宾，在邀请他们发表讲话之前，请允许我简要介绍一下我们这次会议的背景。

我们今年的研究重点是“信任”这个概念，及其对理解贸易网络、贸易节点（如义乌市）的意义。

从很多方面来讲，关于“信任”在远距离贸易中的意义的研究是社会学理论研究的核心。长久以来，学者不断强调，贸易网络的作用离不开商人之间的互信关系，尤其是对远距离贸易而言。远距离贸易牵涉到商品在不同政治、文化、社会领域以及不同的历史语境之间的流通，这些历史语境之间的交流常常缓慢且困难。因此，对远距离贸易的研究逐渐受到重视，不仅打开了理解经济活动和全球化的历史形式的窗口，更从广泛意义上有助于我们理解信任的本质。

目前关于信任和贸易之间的关系的研究大多数都在试图定义信任关系得以建立的基础。

一些研究强调文化对于信任关系的重要性。比如，某些文化和社群对“友谊”的特殊定义对于解释为什么一些社群在贸易中发展壮大而另一些则没有的问题起到了关键作用。同样地，也有大量文献表明，对同一文化的集体认同（通常基于同一族群成员的身份）有助于提升网络或社群中的信任关系。

另一些研究强调宗教因素在信任关系中的作用。宗教传统可能会通过灌输一些实践伦理，使宗教信徒更易于发展与他人信任关系。同样地，共同地宗教认同也能增强社会网络内部的凝聚力和信任关系。许多学者研究发现，一些宗教网络对远距离商贸以及全球互联互通有着重要作用。

不过，亲属关系可能才是关于信任和贸易网络的研究中的核心议题。众所周知，亲属关系构成了信任关系的基石，尤其是对从事远距离贸易的群体而言。“家族企业”这一概念就很好地体现了这一点。

但是，这些信任关系的形式也依赖于制度和制度创建者，制度为个人和群体提供储存知识和信息的空间，从而促进信任关系的发展。另外，制度也能通过惩罚破坏信任的行为，降低未来违背信任的可能性。制度有助于创造共同的价值和情感，从而促进社会网络的凝聚力和长期耐力。

这些研究路径有助于我们理解义乌商贸网络的活跃范围。同时，对比义乌当前的商贸网络与相关的历史研究，我们也得到了新的启发。

该项目研究成果使社会学和历史学中关于信任的主流研究脉络更加复杂化，具体表现在以下三个方面：

首先，我们认为信任并不是一个抽象的概念，而是贸易商的日常生活行为。因此，我们并非意在发掘贸易商所持有的信任观念，而是关注贸易商为了改变信任关系所采取一些实践行为，比如一起旅行、用餐，以及委托保管现金。

对这些特定的实践行为的研究让我们开始关注信任关系如何跳出文化，亲属关系，族群和宗教的约束，呈现出跨文化的特征。比如，对福田市场的讨论不能忽视外国商人从中国商人那里用信贷方式进货的重要性，否则便是片面的。我们的研究发现同时还挑战了“特定贸易网络内部的信任关系程度比各网络之间的更高”这一观念。在一些群体内，外部人员常被认为比内部人员更值得信任。这就突出了关于信任的很重要的一点：信任实际上取决于特定的风险。贸易商选择与外部人员做生意的原因可能并不是出于总体上的信任，而是因为他们认为，相对于内部人员而言，外部人员利用商业敏感信息的几率更小。因为贸易商面临的风险多样化且复杂，他们建立的信任关系类型以及建立的方式也是多样化的。信任关系的建立，并不总是长期关系的结果，而是需要个人善于利用意外到来的机会，与不熟识的人建立关系。

这项研究结果还关涉第三个更广泛的议题，即我们的受访者在生活和实践中普遍地经历了不信任。我们发现，贸易商认为不信任的生活经历是所有经历中的核心。要做一个成功的商人需要的不仅是建立信任关系，还必须掌控充满不信任关系的环境，并在其中维持生存。我们很容易把不信任理解为信任所带来的负面后果。但是我们逐渐认识到，很多商贸群体在叙述他们的成功经验时，他们所经历的不信任实际上产生了积极的作用。适度的不信任关系在很多人看来都是商人的重要特质，它能使商人谨慎决定与谁做生意。

关于信任关系的研究成果还有以下几方面的政策启示：

最显著的一点是，义乌商贸活动的迅猛发展得益于多样化空间和制度的环境。这些制度包括正式的，也包括非正式的。这些制度空间至关重要，因为它们不仅为贸易商提供了共享情感的空间，还为他们提供了能共享信息的物质环境。

我们还认为，信任关系的破裂并不等同于需要解决的负面问题，也并非映射了一个更严重的问题。正是在信任破裂的情况下，贸易商意识到了适度不信任的价值，并由此建立了确保未来贸易网络稳定的相应机制。

最后，祝大家会议愉快！希望此次会议能对各位有所启发。我们也期待大家踊跃提出你们对项目的建设性意见与建议。你们的集体智慧和贡献将使整个项目受益匪浅。

再次感谢各位嘉宾的出席！

