



The Sociology of Economic Life

| Mark Granovetter
| Richard Swedberg



经济生活中的 社会学

[美] 马克·格兰诺维特 编著
[瑞典] 理查德·斯威德伯格

瞿铁鹏 姜志辉 译
瞿铁鹏 校



北京世纪文景文化传播有限责任公司 出品

世纪出版集团 上海人民出版社

目录

第二版导论	1
第一部分 经济社会学原理	
1 卡尔·波兰尼 经济——有制度的过程	35
2 马克·格兰诺维特 经济行动与社会结构：嵌入性问题	56
3 理查德·斯威德伯格 马克斯·韦伯的经济社会学观点	85
4 皮埃尔·布迪厄 资本的类型	104
5 阿列简德罗·波特斯和朱丽娅·森森布伦纳 嵌入性与移民：经济行动的社会决定因素	120
第二部分 市场社会学	
6 克利福德·格尔茨 集市经济：农民做买卖时的信息和搜寻	149
7 维维安纳·泽利泽 人的价值与市场：19世纪美国人寿保险和死亡案例	157
8 威廉·布里奇和罗伯特·尼尔森 男女工资不平等的经济和社会学研究	176
9 斯图尔特·麦考利 商业中的非契约关系：初步研究	206
10 布莱恩·乌兹 公司间网络中的社会结构和竞争：嵌入性悖论	223
第三部分 企业与产业社会学	
11 乔治·斯特劳斯 群体动力学与群体间关系	261

12	梅尔维尔·多尔顿 管理者	267
13	阿瑟·斯廷奇库姆 生产的官僚体制式管理与手艺式管理：比较研究	295
14	保罗·赫希 时尚产品的加工：文化产业体系中的组织丛分析	311
15	威廉·罗伊 解释美国工业股份有限公司兴起的逻辑和 历史逻辑	331
16	马克·格兰诺维特 重新思考科斯：现代经济中的企业集团	354
17	安娜李·萨克斯妮 内与外：硅谷和 128 公路的地区网络与产业调适	387
第四部分 比较的和历史的经济社会学		
18	兰德尔·柯林斯 韦伯晚年的资本主义理论：体系化	411
19	弗兰克·多宾 为什么经济反映政体：英国、法国和美国的早期 铁路政策	434
20	罗纳尔德·多尔 商誉和市场资本主义精神	461
21	加里·汉密尔顿和尼科尔·伍尔西·比加特 市场、文化与权威：对远东管理与组织的比较分析	482
22	戴维·斯塔克 东欧资本主义的重组产权	519
索引		549

第二版导论

理查德·斯威德伯格和马克·格兰诺维特

本文集第一版于 1992 年问世，自那时以来，人们对经济社会学已产生极大兴趣。例如，经济学家不断突破经济学与社会学传统的分界线，几个诺贝尔奖已颁发给诸如此类努力的成果。在美国产生并持续快速发展的“新经济社会学”已开始在欧洲及世界各地发芽生根。关于“嵌入性”的论据已提出来了，就如本文集新增部分证明的那样。经济社会学的文化研究也增强了，如同从社会学视角出发理解市场运作的尝试。最后，美国社会学协会已建立了经济社会学分会，经济社会学教科书开始出版（Carruthers and Babb, 1999；德语、法语和意大利语类似教科书，参看 Mikl-Horke, 1999；Steiner, 1999；Triglia, 1998）。

不过即使局面看起来不同于 1992 年，我们的基本主旨不变：至关重要的是要开展关于经济的学术争论，真正纳入社会视角并把现实人们的互动放在其核心地位。对普通人来说，这可能看起来很明显：经济是社会的一部分，并不独立于社会的其余部分，而且经济学应当研究日常经济活动中的人。然而，在纯学理的经济学中，对立的观念几十年来一直占支配地位，而且现在仍支配着话语权。个中主要原因在于，在 20 世纪早期，经济学家开始相信，如果做不出一系列简化的假设，经济学就不可能取得最大的进步。另外，这些假设通常意味着，必须使用非社会的研究方式，理论论证取代对现实的人及其经济互动的分析。

我们并非暗示经济学不应是数理性质的。的确，基本的分析抽象过程在任何时候都是有用的，而且保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）、罗拉尔·德布鲁（Gerard Debreu）和肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow）等学者已进行过出色分析。然而，我们所论证的迟早必定会实现，使“经济的”东西与“社会的”东西这样截然分开是不明智的。我们认为，理论经济学不应垄断经济分析，对于这种分析来说，经济史、经济社会学和其他视角同样都是必需的。

尽管这具有讽刺意味，然而首先挑战经济学与其他社会科学这种人为分工的还是经济学家本身。其他社会科学家经常加入其中，他们认为经济模型可能对非经济主题也有作用。1950 年代中期就有朝这一方向的最初尝试，当时一些学者，如加里·贝

克尔 (Gary Becker)、詹姆斯·布坎南 (James Buchanan) 和安东尼·唐斯 (Anthony Downs) 就认为, 经济模型能用来分析政治主题 (例如, 参看 Swedberg, 1990a; Udehn, 1996)。1960 年代, 这种新的研究方式范围扩大至历史、法律和人口。到 1970 年代中期, 所有这些研究看起来有一些共同点; (经济学家本身) 越来越多地用“经济学帝国主义”这一词来识别它们。1976 年, 贝克尔发表了一篇重要的纲领性的论文, 标题为“人类行为的经济学研究方式” (The Economic Approach to Human Behavior), 它变成这一思想流派的一个相当鲜明的宣言 (Becker, 1976)。在那个时候, 许多有建树的经济学家还带着点怀疑的眼光看待这种新研究方式。但是, 当詹姆斯·布坎南于 1986 年获得诺贝尔奖, 贝克尔于 1987 年成为美国经济学会主席时, 所有人都明白, 把经济学模型引入其他社会科学的尝试, 在经济学同行中已开始变成值得尊重的努力了。

我们将批评这种“人类行为的经济学研究方式”的某些方面, 包括这一理念: 现存经济制度最好被理解为对经济问题的有效的解决办法。我们也认为, 纯粹经济学模型很少适用于分析超出经济学范围的问题, 从亚当·斯密 (Adam Smith)、约翰·斯图亚特·穆勒 (John Stuart Mill) 到肯尼斯·阿罗, 这些经济学家都很清楚地意识到这一点。然而, 目前我们要回避这一问题, 反而强调像贝克尔、布坎南和唐斯那样的经济学家是重要人物, 他们在 20 世纪中叶开始, 最先向经济学与其他社会科学这种特殊分工提出挑战。他们表明, 你不应该假定某些主题本身属于“经济的”问题 (比如: 为什么某物花费那么多?), 而另外的主题本身属于“社会的”问题 (比如: 为什么人们那样投票?)。

受“经济研究方式”支持者的激励, 其他社会科学家也开始质疑经济学与其他社会科学的截然分明的界线, 他们对于新分工应是什么样的问题提出自己的解决办法。重建经济学与社会学关系的一些主要方略如下:

- **新经济社会学** (马克·格兰诺维特 [Mark Granovetter]、哈里森·怀特 [Harrison C. White]、薇薇安娜·泽利泽 [Viviana Zelizer] 和其他许多社会学家, 例如, 参看 Swedberg, 1997; Callon, 1998)。关键见解是: 依据传统被视为属于经济学阵营的很多经济学问题, 借助对社会学因素的考虑可以得到更好的分析。

- **理性选择社会学** (詹姆斯·科尔曼 [James Coleman]、维克托·尼 [Victor Nee]、迈克尔·赫克特 [Michael Hechter] 及其他一些人, 例如, 参看 Coleman and Fararo, 1992; Brinton and Nee, 1998)。基本的理念是: 需要把理性选择作为基本的研究方式以改革所有社会学。

- **新制度经济学** (奥利弗·威廉姆森 [Oliver Williamson]、道格拉斯·诺斯 [Douglass North] 及其他一些人, 例如, 参看 Eggertsson, 1990; Furubotn and

Richter, 1991)。制度在经济中起关键作用, 利用微观经济学的常用方法, 我们可能会充分理解这些制度的产生和功能发挥, 这与下述这种理念结合, 即无论利用制度还是市场都有专门的成本 (诸如交易成本和强制执行的成本等)。

- **经济学帝国主义** (加里·贝克尔、杰克·赫什利弗 [Jack Hirschleifer] 和其他一些人, 例如, 参看 Becker, 1976; Hirschleifer, 1985)。微观经济学不仅能用来分析任何经济的事情, 也能用来分析社会中别的事情, 包括政治、犯罪、宗教、文化和家庭。

- **行为经济学** (阿莫斯·特弗斯基 [Amos Tversky]、丹尼尔·卡尼曼 [Daniel Kahneman] 和其他一些人, 例如, 参看 Thaler, 1991; Shiller, 2000)。主流经济学以错误心理学为基础, 因此, 不同的决策心理学应该引入关于行为的经济学模型。

还有更多方略。在过去几十年里, 产生了名为“法学与经济学”的思想流派, 在各法学院很有影响力, 而且已对法院系统产生了相当大的影响。它的基本论点是, 市场逻辑对法律事件的裁决方式也应是决定性的 (例如, Mercurio and Medema, 1997)。博弈论在经济学家中越来越流行, 而且也应用于一系列非经济现象 (例如, Shubik, 1982; Axelrod, 1984; 博弈论与社会学方面, 参看斯威德伯格即将出版的著作)。政治经济学、社会经济学和奥地利学派经济学——对社会学比主流经济学有更正面的态度——是争论的一部分 (例如, Grouch and Streeck, 1997; Hollingsworth and Boyer, 1997; Etzioni and Boettke, 1994。关于奥地利学派的某些经典著作, 参看 Mises, 1949; Hayek, 1948; Kirzner, 1973)。单个学者有时走他们自己的、独特的道路, 比如乔治·阿克洛夫 (George Akerlof), 他的研究从 1970 年代早期延续到现在, 其特点是努力把社会学、心理学与人类学的各种见解引入经济学模型 (Akerlof, 1984, 1997)。

然而, 这本文集特别重视介绍已因“新经济社会学”而闻名的那些观点。因此, 我们首先将简单介绍这些观点的历史和背景。然后, 我们将简略说明经济社会学家可利用的概念工具以及怎样应用它们。

经济社会学简史

亚当·斯密的《国富论》发表时, 经济的主题与社会的主题几乎没有截然分开 (关于经济社会学史, 参看 Swedberg, 1987; 简明版, 参看 Swedberg, 1991)。19 世纪, 这两个主题反而很容易结合, 尤其是在德国, 这种制度类型的经济学的地方形式开始被命名为历史学派。另一方面, 在英国, 大卫·李嘉图和其他一些经济学家很快使更

为抽象的分析流行起来，到19世纪中叶，“经济人”概念已经产生了（例如，Persky, 1995）。两种视角——德国的经济—社会的视角和英国的抽象演绎视角——要同时并存有极大困难，在世纪之交它们激烈地相互碰撞。这场斗争在德国和奥地利是从1880年开始的（通常被叫作“方法之争”[*Methodenstreit*]）而且很快传播到其他国家，包括英国和美国。抽象—演绎的研究方式最终取得决定性胜利。在整个20世纪，后一派经济学家即便要被认定为“经济学家”的主张也越来越受到质疑，在很大程度上，他们消失于新的学术类别——即经济史学家，一时间，“制度主义者”在主流经济学话语内几乎成为一种侮辱性称号。

历史经济学家对社会学产生了好感。原因很简单：与其说社会学与像李嘉图和门格尔（Menger）那样的学者的抽象演绎研究方式有亲缘关系，还不如说明与历史经济学派有亲缘关系。的确，第一位真正的社会学家（或者说，起码是创造了“社会学”这一术语者）——奥古斯特·孔德（Auguste Comte）——在1830年代也批评过经济学家太过于抽象和非经验的特点。孔德的批评在本世纪初由经济学家以及社会学家重新唤起，成为“方法论之争”的一部分。在社会学家中，埃米尔·涂尔干的社会学方案与孔德的立场有紧密联系。其他经济社会学奠基者，马克斯·韦伯，对待经济学家根本不像涂尔干那样怀有敌意。的确，韦伯在其学术生涯的前半生一直作为经济学家工作，而且在公共场合总将自己认同于经济学家。韦伯关于经济学的理念最终与其说接近于经济学家，还不如说更接近于涂尔干和历史学派的理念。

涂尔干经常讨论经济的主题。比如，他那关于社会分工的重要学位论文（1893），像《社会学方法的准则》（*Rules of Sociological Method*, 1895）和他的其他一些作品一样，鲜明地批评经济学家将其主题孤立于任何“社会的”事物的倾向（参看 Durkheim, [1893] 1984, [1895] 1964）。涂尔干认为，不像在“经济人”独特虚构中那样，人类从来不是孤立的：“他有时间，有国家；他有家庭、城市、祖国、宗教和政治信念；所有这些因素与很多其他因素以许多方式融合并结合在一起。关于在整个西方历史进程中对财产的尊重态度是如何产生的，涂尔干也留下许多有极大吸引力的讲稿（Durkheim, [1888] 1978: 49–50）。在他创办的《社会学年鉴》（*l'Année Sociologique*）杂志的每一期中，他都务必做到把关于“经济社会学”的内容列为一个部分。

但是，经济学从来没有像道德、宗教和教育那样令涂尔干着迷，而它是韦伯的主要专业兴趣之一（关于经济社会学家韦伯的概述，参看 Swedberg, 1998；韦伯经济社会学文选，参看 Weber, 1999）。例如，他写的关于中世纪贸易公司，以及研究古代文明农业社会结构的主要作用的论文（Weber, [1909] 1976a, [1889] 1988）。作为经济学家，韦伯也写过有关工业关系和股票交易所的论文；而且他还曾参与一场关于经济理论是否不仅适用于工业社会也适用于前工业社会的重大讨论（参看 Weber, [1909] 1976b,

[1908–1909] 1988, [1894] 2000)。

韦伯在经济社会学方面的三部重要著作是：《经济与社会》（*Economy and Society*）、《宗教社会学》（*Collected Essays in the Sociology of Religion*）和《经济通史》（*General Economic History*, [1920] 1951, [1921] 1952, [1921] 1958, [1922] 1978, [1923] 1981）。第一部是部异常丰富的著作，其中包括（多达150页）的重要一章，韦伯在这一章中介绍了经济社会学的理论方案，也就是著名的第2章——“经济行动的社会学范畴”。韦伯对经济社会学的第二大贡献可以在题为《宗教社会学》的这部论文集集中找到，《宗教社会学》可以说是对《新教伦理与资本主义精神》（以修订形式成为这部论文集的一部分）的补充。在对这一研究的特殊兴趣中，包括韦伯对他所谓“经济伦理”的分析，以及对这种伦理怎样有助于或阻碍现代的、合理性资本主义演化的分析。韦伯对经济社会学的第三大贡献可在《经济通史》这一著作中找到。这一著作源于韦伯为学生所做的其讲授的经济史课程（1919–1920）的笔记。学生抱怨，他（根据《经济与社会》第1章）讲授的社会学理论和（根据《经济与社会》第2章）讲授的经济社会学太抽象了而且难以把握。韦伯听到这种抱怨后，决定对其理论纲要添加一些“血肉”；结果就有了比利用其原来章节的讲稿更具历史针对性的一系列讲稿。

乔治·西美尔（Georg Simmel）不仅在普通社会学而且也在经济社会学中占有特殊地位。他是韦伯的朋友，也了解涂尔干。人们一般认为，《货币哲学》（1907）是他对经济社会学的最杰出贡献，尽管这本著作中真正社会学的内容只占一小部分（特别参看 Simmel, [1907] 1990: 170–190；有关评论，参看 Frisby, 1990）。然而，西美尔擅长对细微之处的分析，这体现在他的整部著作中，如分析信任的作用或经济中的小变化，对吝啬鬼与挥霍者的区别，诸如此类，等等。在西美尔有关经济社会学的其他论文中，我们特别推荐其中一篇关于竞争的论文（Simmel, [1908] 1955）。

不过，尽管涂尔干、韦伯和西美尔提出了这些饶有兴趣的分析，但随着20世纪的推移，社会学家越来越回避经济学的主题，认为它们属于专业经济学家的研究领域。尽管如此，韦伯和涂尔干的一些学生仍继续在经济社会学方面写出一些专题性论文。其中有些论文今天已失去其思想光辉，但另一些论文仍像它们当初写出来时那样新颖。马塞尔·莫斯（Marcel Mauss）著名的专题性研究《礼物》（*The Gift*, [1925] 1969）和约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）在经济社会学方面的论文就符合后一种情况。熊彼特的经济社会学受到韦伯很大的影响，我们特别推荐他作品中有关帝国主义和重税国的论文以及其真正的杰作：《资本主义、社会主义与民主》（*Capitalism, Socialism and Democracy*, [1942] 1975, [1918] 1990, [1919] 1990）。

直到现在，我们讨论经济社会学时提到的只是欧洲社会学家。但是一些美国早期的社会学家——我们要特别提到库利（C.H. Cooley, 他获得了经济学博士学位）——在

经济社会学方面做出了杰出贡献（例如，参看 Cooley, [1894] 1930, [1918] 1966）。尽管如此，美国社会学家也逐步认为自己只研究“社会”问题。根据定义，“社会”问题不同于“经济”问题。这种发展在某种程度上是由于在 1930 年代塔尔科特·帕森斯（Talcott Parsons）建议的明确分工。帕森斯的早期学术职位一直在经济学系（在阿默斯特和哈佛），开始，他把社会学看作是只关注在“手段—目的”链中的价值和“目的”，分配给经济学的任务是分析为达到给定目的的最有效的途径（详细说明参看 Granovetter, 1990）。1950 年代，帕森斯与他的学生尼尔·斯梅尔塞（Neil Smelser）在某种程度上彻底改变了这种观点，转而致力于扩大社会学领域并阐述某些经济学问题。他们的纲领性著作是《经济与社会》（*Economy and Society*, 1956）。

在这个时候，社会科学中的其他学者也感到，主流经济学在孤立自己方面已走得太远了。例如，1956 年，哈佛的几个年轻经济学家（受年轻的社会学家——弗朗西斯·X. 萨顿 [Francis X. Sutton] 的激励）发表了《美国的商业信条》（*The American Business Creed*, Sutton and the others, 1956）。1950 年代，有些人类学家认为，经济学理论不仅适用于工业社会，也适用于前工业社会，卡尔·波兰尼激发他的一些人类学家同事接受他们的挑战。到这时，波兰尼因在《大转型》（*The Great Transformation*, 1944）一书中勇敢地攻击市场社会而闻名已久了。然而，波兰尼与合编者的另一本书《早期帝国中的贸易与市场》（*Trade and Market in the Early Empires*, 1957），对经济人类学来说则变得越来越重要了。该著作实际上引发了经济人类学中形式主义与实质主义的长期论战。即使在 1960 年代，彼此间强烈的敌意已消失了，但这种论战偶尔还会突然爆发（例如，参看 Orlove, 1986）。

我们现在正慢慢接近 1980 年代早期开始的经济社会学的复兴。确切的说，是什么激发了它尚不清楚，尽管一些经济学家，特别是加里·贝克尔，突破经济学与社会学的旧分工的努力很可能在某种程度上与它有关。不管怎样，1980 年代早期，几个社会学家，包括哈里森·怀特（1981）和阿瑟·斯廷奇库姆（Arthur Stinchcombe, 1983），开始在经济社会学领域展开工作；同时，马克·格兰诺维特发表了一篇论文“经济行动与社会结构：嵌入性问题”（本文集第 2 章），逐渐成为“新经济社会学”的宣言。格兰诺维特的论文出于下述信念，即经济学家分析的最薄弱点在于忽视社会结构并或多或少地简化到孤立的个人。为了弥补这一点，他在自己的分析中认为，社会学家应努力把经济行动“嵌入”社会结构。社会结构被设想为持续存在的人际关系网络。

格兰诺维特的论文鼓舞了许多社会学家，他们开始对经济社会学感兴趣，复兴早先由卡尔·波兰尼强调的“嵌入性”概念。在 1985 年美国社会学协会年会上递交的论文中，格兰诺维特也强调，现在正在产生的那种经济社会学（他称之为“新经济社会学”）与先前存在过的，特别是 1950 年代在美国存在过的那种经济社会学（旧经济

社会学）有着重要差异。他认为，新经济社会学是鲜明地批判新古典经济学的，而旧的经济社会学则尊重新古典经济学；而且它对谋生之道的经济学问题诸如市场和价格形态等感兴趣，而旧经济社会学则把其大部分注意力专门放在经济边缘的问题上，例如，经济与宗教领域的交叉地带（参看 Granovetter, 1990）。

“新经济社会学”现在已存在将近 20 年，产生了大量的论文和著作。最初 10 年间已完成研究的实例，读者可以查阅《经济社会学手册》（*The Handbook of Economic Sociology*, Smelser and Swedberg, 1994）第 1 版。人们可以简单扼要地说，新经济社会学所做的最大贡献依靠社会网络理念、组织理论，或者文化社会学；而它的两个主要理论概念是“嵌入性”和“经济制度的社会建构”（更多的细节请参看 Swedberg, 1997）。

既然我们所引用的所有专门研究美国社会学家都已做过，那么值得指出的是，当代欧洲的社会学家在这一时期也做了重要贡献。欧洲的几个主要社会学家，如尼克拉斯·卢曼（Niklas Luhman, 他在 1998 年去世）、皮埃尔·布迪厄（Pierre Bourdieu）和吕克·博尔坦斯基（Luc Boltanski）经常就经济学主题写作。例如，卢曼已试图把系统视角引入对经济的分析；布迪厄除别的论文外还写出论“经济场”的纲领性论文；博尔坦斯基已提出关于“正当理由”（即价值参照）在资本主义意识形态中所起作用的理论（例如，Luhman, 1982, 1988; Bourdieu, 1997, 2000; Boltanski and Thévenot, 1987; Boltanski and Chiapello, 1999, 参看 Bourdieu, 1979, 1986）。欧洲更年轻的一代经济社会学家的也已开始崭露头角（例如，Gislain and Steiner, 1995; Beckert, 1996; Lebaron, 1997; Callon, 1998）。美国与法国经济社会学家的系统比较可以参看格兰诺维特（2000）。^[1]关于欧洲经济社会学的发展的新信息，可参看《经济社会学：欧洲电子业务通讯》（*Economic Sociology: European Electronic Newsletter*, 1999）。^[2]

在美国，从 1960 年代开始，哈里森·怀特在哈佛大学帮助发展起来的社会网络观点显然已变得非常重要。马克·格兰诺维特的《找工作》（*Getting a Job*, 1974, 第 2 版, 1995a）即出自这个传统，罗伯特·埃克尔斯（Robert Eccles）和迈克尔·施瓦茨（Michael Schwartz）所做的某些饶有兴趣的专题研究（Mintz and Schwartz, 1985; Eccles and Crane, 1988）涉及储蓄、勤劳以及更一般的互相联系等，同样出自这一传统。人们也已用网络研究竞争、厂商间的做法的传播、从社会主义向资本主义过渡以及其他大量的主题（例如，Davis, 1991; Butt, 1992; Stark, 参看本文集）促进嵌入性概念进一步发展的努力也已利用网络理论（例如，Uzzi, 参看本文集）。

[1] 这篇论文是用法文撰写的；向作者索取可得到该文的英文版。

[2] 在 www.siswo.uva.nl/ES 可获得这一业务通讯的最近一期。

由于借助组织理论，当代经济社会学家已能进一步做出若干重要的贡献。许多研究致力于证明，阿尔弗雷德·钱德勒（Alfred Chandler, 1984）关于上世纪初始前后大型公司产生的理论忽视了关键的社会因素，诸如国家以及更一般的制度结构的作用等（例如，参看 Fligstein, 1985, 1990; Roy, 1997）。经济学家也因太多地关注单个厂商而遭到批评，尽管厂商可能是组织领域的一部分，由于对资源的需要，它们与其他厂商有联系，而且可能是所谓企业集团的一个组成部分（例如，参看 Burt, 1983; DiMaggio, 1986; Granovetter, 1995b）。性别在组织世界中所起的作用也已成为一个重点（例如，参看 Kanter, 1977; Biggart, 1989）。

1980 年代问世的新经济社会学，许多著作中对社会网络的强调，是以损害正确描述文化在经济中的作用为代价的，从某种程度上说，是对塔科尔特·帕森斯累赘和抽象分析类型的反动（参看 Granovetter, 2000）。这构成新经济社会学的薄弱点，保罗·迪马吉奥和薇薇安娜·泽利泽敏锐地指出这一点（Zelizer, 1988; Zukin and DiMaggio, 1990）。泽利泽已做出几项专题研究，包括人寿保险、货币和儿童的经济价值等，说明将文化的视角引入经济社会学的成果（Zelizer, 1983, 1985, 1994）。擅长对金融市场做民族志研究的迈克尔·阿博拉菲亚最近也表明，从文化角度出发我们可能最充分地理解市场（Abolafia, 1998）。在“经济制度的社会建构”中，理解与意义结构更加普遍地起关键作用，嵌入性研究方式拥护者长期以来一直明白这一点，尽管这必须得到更进一步的发展。

经济社会学的基本原理

经济社会学的主要传统是深厚的而且吸收了各种各样的来源，包括经典作家如韦伯、马克思、涂尔干和西美尔。尽管如此，有一个共同核心的若干基本原理，完整构成所谓的结构经济社会学（特别参看格兰诺维特即将出版的作品；同时参看 White, 1992）。这三条基本原理如下：

1. 经济行动是社会行动形式，
2. 经济行动是社会情境中的行动，即嵌入社会的行动，
3. 经济制度是社会的建构。

作为社会行动的经济行动

定义经济有几种不同的方式，一些方式在经济学中流行，而另一些方式则在社会学

中流行。比方说，西方经济学最初通常名叫“财富分析”，然后又叫“政治经济学”，而自 20 世纪开始以来就被简单地称为“经济学”（例如，柯兹纳 [Kirzner], 1976），随着历史的发展，其定义也变得越来越抽象，而且一般的发展也是以财富对象为中心转到以涉及效用最大化的行动为中心。这也符合相互竞争的定义，经济学作为“交换科学的政治经济学”，或叫做市场交换科学，在奥地利人中也叫做“交易”科学，就如美国制度学派论者约翰·康芒斯（John Commons）提议的那样（Mises, 1949; Commons, 1934）。

经济社会学比经济学要年轻一个多世纪，在这个学科里，涂尔干根据其关于“社会事实”的一般理论来定义经济现象，西美尔根据“社会形式”，而韦伯则根据“社会行动”和“社会制度”。尽管称号不同，但所有这些定义都共同含有社会行动概念，就如帕森斯在《社会行动的结构》（1937）中指出的那样，而且我们在这里将要利用的也正是这一要素。我们遵循韦伯的定义：社会行动是行动者赋予意义的行为，也是针对其他行动者的行为；而且经济的社会行动构成社会行动的特殊案例，效用的欲望驱动这类行动（参看 Weber, [1922] 1978: 4, 63-64）。

尽管经济学和经济社会学都把经济行动用作基本的理论基石，但是这里有重大的理论差异。首先，经济学的出发点是假设的行动者——经济人，而社会学则把行动中的现实的人作为出发点。^[1]除此之外，这还意味着，社会学家考虑行动者的观点，而且试图弄明白他们是如何看待事情的，更一般地说：弄明白他们的“情境定义”是什么。语言和文化因而也作为十分重要的因素进入社会学的分析之中。

其结果之一是，经济社会学与工具主义——简化论的观点分道扬镳，我们可以在目前正统的经济学中找到这种简化论的观点。尽管利益对于任何经济活动的解释都是至关重要的，但是纯粹利益驱动的模式是不能令人满意的曲解。首先，经济活动不仅仅是由自身利益决定的，信任、规范和权力都影响经济行动，因而以各种方式抵消纯粹的自身利益，因此分析者必须以虚心的态度对其加以研究。其次，任何经济行动都不是发生在抽象空间之中——这里总存在更加广阔的影响个人行动并干预纯粹自身利益的社会背景。这些更广阔的社会结构如何影响个人的经济行动，这是分析者将不得不就每个具体案例加以确定的重要事情。

经济学怎么会形成其目前这种眼界有点狭小的观点，即经济行动基本上是最大化的、理性的行为，而其他任何行动都属于“非经济的”行动？这一点很难说，但有一

[1] 这代表一种简化。就如阿尔弗雷德·舒茨（Alfred Schutz, 1971）特别证明的那样，社会学与经济学必须以分析的形式重新建构现实，因而必须利用关于人们的人为变化形式（“傀儡”）。然而，社会学（再次按照舒茨的说法）是从研究人们出发的，然后才着手进行分析。因此，我们可以认为经济学的特点是：经济学家描述的关于想像中的经济行动者所做的事情。关于舒茨对经济学的批判，参看《舒茨选集》，第 4 卷，特别参看“社会世界中的合理性问题”（Schutz, “The Problem of Rationality in the Social World”, *Collected Papers*, 1996）。

点很清楚，即答案可能在过去的时代。按照亚当·斯密在《国富论》中的说法，显而易见，人类有一种“互通有无、物物交换、互相交易……的倾向”（Smith, [1776] 1976: 17）。斯密提出的这种狭隘的经济行动概念是人类本性所赋予的某种东西。另一方面，社会影响力通常被视为干扰经济行动的东西。在《国富论》的另一重要的段落里，斯密如此说，“同业中人甚至为了娱乐或消遣也很少聚集在一起，他们谈话的结果，往往不是阴谋对付公众便是筹划抬高价格”（[1776] 1976: 144）。

在《激情与利益》（*The Passions and the Interests*）中，艾伯特·赫希曼（Albert O. Hirschman, 1977）指出，经济行动与理性的、切合实际的行为同义的观念是西方近代思想史的产物。“互通有无、物物交换和相互交易”在中世纪欧洲被看成是一种具有破坏性的激情。随着资本主义的产生，某些思想家假定，勤劳和商业将首先抵消并逐步取代追求权力和封建贵族荣耀的破坏性贪欲。包括孟德斯鸠在内的学者赞美“温和和商业”的文明化效果。尽管工业化过程在大多数社会里根本不是“温和的”，但是这种思想坚持经济行动在某种程度上不同于所有其他类型的行为，因而撇开它们也可能得到理解。在某种程度上经济人是文化的产物这一点被人忽视了。

经济行动集中体现它自己的封闭世界的这种假设一直促进经济学的发展。但是这种观点已夸大到了不健康的程度，特别是在 20 世纪的某段时期，经济学家很少接触其他社会科学。经济社会学强调，对赞美、身份、社会交际和权力的研究不可能与经济行动分开。例如，在这些先驱者中，涂尔干特别强调纯粹经济行动不可能只是短暂地将人们团结在一起，而且大部分经济行动实际上是长期延续模式的一部分。在《社会分工论》（*The Division of Labor in Society*, 1984）中，他写道：“甚至对于完全建立在分工基础上的社会而言，也不至于化解成为许多并列的、只是外在的和短暂的接触的原子。”实际上，“尽管社会成员完成交换的时间非常短暂，但他们之间的联系却超出了这段时间之外”（Durkheim, [1983] 1984: 173）。

10 匈牙利经济史学家卡尔·波兰尼，在其著名的 1944 年的那本著作《大转型》及其成为“实质主义”经济人类学灵感之源的晚期著作（1957）中，也批判认为交换可能等同于经济的想法。他认为，在整个历史中，资源一直通过互惠和再分配加以配置。正是亲属和朋友群体通常在互惠中起核心作用，而国家或某些相似的政治的或集体的权力在再分配中起核心作用。相互之间有互动的商人可能发展出互惠的模式；比方说，与市场交换相比，在许多工场中决定工资增长的方式有较多的再分配要素。在波兰尼看来，在资本主义以这种激进的方式把经济价值提升为人类社会最高的规范之前，经济行动过去一直适当地“嵌入”政治和宗教活动之中，而且通过反独裁主义的社会主义，经济行动可能适当地被再嵌入。

在马克斯·韦伯经济社会学的重要理论文本“经济行动的社会学范畴”中（《经

济与社会》第 2 章），他也讨论了许多诸如此类的问题。与标准的经济理论不同，韦伯表明，情感往往是经济行动的组成部分，例如，某人做某事是出于对别人的忠诚。他认为，像所有规范一样，经济规范之所以得到维护是由于人们担心别人的反对，这直接与情感相联系。制度的合法性同样也是这样，即人们感到，某些制度安排包括经济的安排是合适的。

韦伯也强调传统经济行为在整个历史上所起到的极为重要的作用，而在经济理论中它是没有地位的。^[1]按照韦伯的观点，当传统与宗教制裁联系在一起，要改变事情在实际上就变得不可能了。例如，在信奉印度教的印度，西部地区产生出一种宗教形式——苦行的新教——想要通过循规蹈矩的、理性的宗教行为突破传统并重新塑造社会及其经济。韦伯指出，在当代社会，传统行为也是大量存在的；而且大部分经济行动的规范其实在一定程度上是传统的。

根据韦伯的观点，经济行动总是有其权力因素。这种权力因素可能有两种形式：政治权力和经济权力，这些权力关系到对经济资源的支配。在韦伯看来，每个社会（包括其经济）归根到底是以暴力为基础并凭借暴力维持的。除此之外，如果暴力被用来获取某种物质好处，那么它就构成了韦伯所谓的“以经济为取向行动”的情况，与利用和平手段的情况形成对比，后者被简单地称为经济行动。

因此，经济行动构成社会行动的一种形式的这种观点，在许多关键点上，明显区别于经济理论中使用的经济行动概念。这意味着，经济理论与经济社会学，从某种程度上说，在同一认识论角斗场中并不对抗。但是它同时意味着，经济社会学有更广博的素养去处理许多经验问题。经济社会学从来不可能达到主流经济学已达到的那种分析的简洁和数学的优美。另一方面，只要主流经济学用简化论的经济行动概念进行操作，就如它今天所做的那样，那么它要说明在许多现实经济环境中发生的事情就总是有很大困难。

经济行动是社会情境中的行动，即嵌入社会的行动

方法论个人主义应用于经济学的方式直接与社会学的研究方式对立：它从个人出发，而且从他或她的行动出发去构想厂商、社会制度和其他宏观现象。对社会学家来说这很成问题，这有几个理由。首先，个人从来不是孤立的，而是与其他个人和群体经常接触的。其次，就如阿尔弗雷德·舒茨（1971）已经指出的，他一出生就进入先赋的社会世界之中，而且这意味着，当个人出生时，复杂的社会结构总是存在，而且

[1] 不过，可比较一下某些最近的非正统的演化论经济学对“习惯”理念的强调，比如霍奇森（Hodgson, 1993）。

是经由历史逐步形成的。再次，社会事实，包括社会结构不可能参照个人动机或偏好次序加以解释；与纯粹心理学相比，它构想社会世界要花费更多心思。就社会学来说，方法论个人主义所留下的是这一方面，即：只有个人可以阐释在现实中正发生的事情；群体和集体现象也是通过个人活动及他们对事物的知觉和定义而形成的。

简言之，经济行动是“嵌入”持续存在的个人关系网络的，而不是由分裂成原子的个人完成的。我们用“网络”意指，个人或群体间有规则的一套联系或社会关系。另外，行动因网络成员而被嵌入，因为它表现在与其他人的互动之中。网络研究方式不仅有助于避免原子化行动者的概念陷阱，而且也有助于避免那种证明技术、所有制结构或者文化是经济事件的惟一解释的理论。由于迫使分析者说明因果进程中的每一步骤，它做到这一点，其不变的结果是证明，单一因素的理论太简单了以至于不能为现实提出解释。这种做法使它容易准确地、细致地描述出所涉及的社会机制（例如，Hedström and Swedberg, 1998）。

最近的网络研究有助于阐明极其复杂的社会现实，我们可以从其中引用两项这类不同的专题研究，帕吉特（Padgett）和安塞尔（Ansell）关于15世纪佛罗伦萨美第奇家族兴起的研究，以及戴维·斯塔克（David Stark）关于1990年代中期匈牙利从社会主义过渡到资本主义的研究（Padgett and Ansell, 1993；关于Stark，参看第22章）。对美第奇家族的分析表明，通过细致描述权力的网络，人们得到与当代人以及许多历史学家具有的那种图像相当不同的图像；而且作者得出结论：“要理解国家的建筑……人们非得穿透正式制度和显而易见的明确目标的表面，深入到人们现实生活关系的底层。”（Padgett and Ansell, 1993: 1310）斯塔克对后社会主义匈牙利私有化过程研究的结果指向相似方向。虽然人们可能认为，1990年代早期，作为私有化过程的结果，国家的主要厂商已经从公有制转为私有制，但是，现实证明这一过程是极为复杂的。公有产权和私有产权目前的界限实际上被弄得模糊不清，因而个体企业之间的界限也同样模糊不清。甚至个人提出的证明目前产权形式正当的意识形态辩护，也呈现出矛盾观点的奇特混合。

12 “网络”概念对于经济社会学的分析特别有用，因为它非常接近于具体的、经验的事实，因此，使用这一分析可防止主流经济理论、新制度学派以及某些抽象的社会学分析共有的概念错误。在“新制度学派经济学”中，社会制度的产生和维持一般通过他们所谓的效率得到解释。我们认为，这种命题之所以流行，是由于对另外的棘手问题它们明显节俭的解答，只要人们着手认真细致地描绘其所涉及的社会结构，它们就越来越显现出是不适当的。

尽管卡尔·波兰尼首先系统地使用“嵌入性”术语，但他的用法有一些重大局限。他认为，前工业社会的经济并不构成它自己的独立领域，就如在西方社会那样，而是

“嵌入”社会、宗教和政治的制度之中的。这也意味着，诸如贸易、货币和市场等，必然是由非单纯赢利的动机激励的。在这些早期社会，经济生活反而是由“互惠”或由“再分配”支配的。市场机制不被允许统治经济生活；而且需求和供应并不确定价格，相反，传统或政治权力确定价格。另一方面，在现代社会，特别是在19世纪，正是定价的市场决定所有的经济生活。新的逻辑统治这些社会，而且正是按照这一逻辑，经济行动不可能“嵌入”社会。正如波兰尼（1957: 43, 68）阐述的，这种类型的社会经济“是由市场价格而且仅仅由市场指导的”，而且“人类以这种方式行动以便获得最大化货币收益”。简言之，工业革命最终创造的正是这种传统式样的经济理论假定的社会。

但是，如果我们把网络视角应用于波兰尼讨论的社会而且仔细考察其社会结构，我们敏锐地看到在工业社会和前工业社会“嵌入”水平有相当大的不同。在某些前工业社会，人们迷恋于赚钱，就如在大多数资本主义社会中那样。例如，在澳大利亚北部的美拉尼西亚地区，某些部落的情况就是这样（例如，参看Pospisil, 1963）。但是如果我们将目光投向资本主义社会，我们就发现，经济行动不必像波兰尼设想的那样“嵌入的”。相反，经济行动是以不同方式嵌入的。简言之，网络分析可能有助于处理许多在传统上与波兰尼实质主义理论相联系的许多问题。^[1]

我们使用网络这一术语并不意味着把帝国主义的主张强加于经济社会学中的其他解释，诸如韦伯的理论或符号互动论、或社会由群体构成的主张等。相反，我们的主张是，不管你认同社会学中的哪一种视角，考察现实的、具体的个体和群体的互动是最最基本的。例如，在迈克尔·布洛维（Michael Burawoy）这一新马克思主义者的《制造满意》（*Manufacturing Content*, 1979）一书中，我们发现对芝加哥制造业工厂的劳动的出色“网络”分析，尽管事实上作者并不是网络分析者。布洛维本身在芝加哥制造业工厂内工作，他发现为了避免单调和厌烦，工人们以不同的方式试图在他们自己之间展开竞争。这种“假装”的博弈使工人们在很长的工作时间内保持连续工作，而且他们在这种博弈方面与其他工人相联系。

关于嵌入性研究方式怎么可能有助于从社会学视角出发分析经济现实，我们举出的另一个例子是工商企业家的案例，因为这经常是以个人主义的术语进行系统阐述的。但是，大多数工商企业家的形态是以厂商和互动为核心，而不是以单个的、英雄主义的行动者为核心的（例如，参看Swedberg, 2000a）。的确，熊彼特（1934）的直觉：人们最好可以把工商企业家理解为资源的新的结合，在这一语境里代表有益的建

13

[1] 然而我们过分简化了波兰尼的复杂立场。虽然在许多地方，他认为19世纪迎来了由“自我调节的市场”支配的崭新社会类型，但是他也提出（无与伦比的）论证，除非是作为意识形态方面的抽象概念或修辞技巧，这种处境实际上是不可能成为事实的，因为社会不得不即刻介入以便阻止这种可怕的结果。读者可以在他第一本著作《大转型》中找到这两种观点。

议。例如，罗纳德·伯克（1992）已提议，当商人成功地把两个相互需要的不同群体联系起来并协调好，比方说，把一群消费者与一群购买者联系起来并协调好，企业家就产生了。马克·格兰诺维特（1995b）也利用网络视角证明，某些人在他们的祖国不是特别优秀的企业家，当他们移民并居住在另一个国家时这一方面情况可能就改变了。社会学解释在于，在这个人的祖国，如果经营有赢利的话，亲戚会指望得到他或她的雇用。另一方面，在新的国家，这种障碍不存在，或者不容易受到强迫——而且对商人来说，这能够使她或她更自由地发挥企业家的技艺。

我们强调网络分析不仅可以应用于传统社会学关注的主题，而且也可以应用于那些经济理论极感兴趣的课题，诸如对信任和违法行为的管理。就对这两个主题的论述而言，请读者参考格兰诺维特的“经济行动与社会结构”的论述（第2章）；此外，价格形态的整个问题——对新古典理论来说是非常重要的——可以由网络研究方式加以说明。波兰尼已经主张，在前工业社会，价格首先由传统决定（这里经济生活的主要原则是“互惠”）或者由命令决定（这里主导原则是“再分配”）。马歇尔·萨林斯（Marshall Sahlins）后来试图支持波兰尼的论点，特别表现在《石器时代的经济学》（*Stone Age Economics*）中。在这一著作里，萨林斯（1974: 277-314）详细论证，在前工业社会，交换比率不是通过需求和供应确定的。相反，某种价格先被确定，然后得到维持，除非某种极重要的事情发生——这导致新价格的确定。

然而，萨林斯的分析也可以从网络视角重新加以解释。仔细地查看一下，人们就明白了，萨林斯根本没有成功地证明需求与供应没有对交换比率产生影响。他证明的只是，价格是“黏性的”——即它们只对需求与供应之中的主要转变作反应。另外，“黏性”的理由在于，经济关系是嵌入抑制纯粹经济力量的网络之中的。我们的主要结论是，萨林斯所证明的，不是不存在供应和需求对价格的影响；相反，前工业社会的价格基本上是由社会影响和供需的混合状态决定的。费迪南德·布罗代尔（Ferdinand Braudel）在其《15至18世纪的文明与资本主义》（*Civilization and Capitalism, 15th-18th Centuries*）中对市场的精彩分析已得到相似的结论。他写道，波兰尼在论证中的显而易见的错误是：在前工业社会供需不起作用，而在工业社会它们导致价格。用布罗代尔的话来说：“如果把一种交换形式叫做经济的，另一种交换形式叫做社会的，那就太容易了。在实际生活里，所有类型既是经济的也是社会的。”（Braudel, 1985: 227）

布罗代尔的见解，即在当代工业社会，价格既通过经济也通过社会力量决定，也出现在宏观经济学家阿瑟·奥肯（Arthur Okun）的《价格与数量》（*Prices and Quantities*）中。奥肯讨论了在产品市场中价格如何形成的两种不同模型，“拍卖市场价格”与“顾客市场价格”。前者以下述事实为特征，即：它是由需求和供应单独塑造的，因而符合连续市场清算的古典范式。奥肯说，某些同种类的产品，诸如农产品和

矿产品，就有这种特点。然而，更普遍的是“顾客市场价格”，在这种市场里，与日常需求和供应的力量相结合，买者与卖者之间的关系影响价格。奥肯（1981: 142）说：“就如工人避免搜寻成本与其雇主僵持着一样，顾客避免购物成本与其供应商僵持着。”在什么环境下，社会力量抑或供需力量在形成特定价格中占主导地位，是要具体研究证明的。^[1]

经济制度的社会建构

我们并不是要给人经济社会学主要关心微观经济事件的印象；这与我们反对简化论的论点相矛盾。相反，经济社会学有大规模分析的悠久传统，就如马克思、韦伯和熊彼特关于资本主义的巨著那样。但是，网络和人际关系在大规模经济事件中起相当大的作用，而且对结构经济社会学来说是至关重要的。

经济学目前已开始考虑制度并试图把它们融入分析之中——特别是在新制度学派的分析之中。从经济社会学的观点看，它当然欢迎主流经济学（在对早期制度学派持极端敌对态度之后）分析制度的努力；而且这形成了经济学家与社会学家可能对话的领域。但是事实上，经济学家使制度分析融入主流经济学在多大程度上是成功的呢？另外，经济学家对社会制度的分析怎么是“社会的”呢？他们怎么比得上经济社会学家对制度分析的努力呢？

奥利弗·威廉姆森（1975: 1-19; 1985: 15-42）概括了新制度经济学的历史（而且他也发明了这一术语）。按照他的观点，第二次世界大战之后，经济学家对制度的兴趣已降到最低点。1960年代早期，由于科斯（R.H. Coase）、阿尔钦（Alchian）、阿罗和钱德勒关于产权、社会成本、信息成本和企业组织等方面的研究工作，局面已开始改变。到1970年代，新制度学派已达到“足够数量”，而且在那时以后，其增长是“指数”级的。威廉姆森说，这种样式的论文，在《经济行为与组织杂志》（*Journal of Economic Behavior and Organization*）和《制度与理论经济学杂志》（*Journal of Institutional and Theoretical Economics*）中都可以找到。

经济学家在制度方面的著作，并非全部符合人们所谓的新制度经济学，包括威廉姆森的《市场与等级制度》（*Markets and Hierarchies*, 1975），道格拉斯·诺斯和罗伯特·保罗·托马斯（Robert Paul Thomas）的《西方世界的兴起》（*The Rise of the Western World*, 1973），肯尼思·阿罗的《组织的极限》（*The Limits of Organization*, 1974），理查德·尼尔森（Richard Nelson）和悉尼·温特（Sidney Winter）的《经

[1] 参见格兰诺维特（1990）论述嵌入性如何影响价格。

济变迁的演化理论》(An Evolutionary Theory of Economic Change, 1982), 以及道格拉斯·诺斯的《制度、制度变迁和经济绩效》(Institutions, Institutional Change and Economic Performance, 1990)。所有这些著作都有一个共同信念: 主流经济学应当研究制度, 但它并没有这样做。“从经济史家的观点看, [在主流经济学中] 这种新古典的公式似乎可以解释所有令人感兴趣的问题。它关心的世界是无摩擦的世界, 在这个世界中, 制度并不存在, 所有变迁都通过完美运行的市场来实现。”(North, 1981: 5)

15 但是, 在新制度学派中活动的学者直接依靠新古典经济学的原理。请注意上面引述的, 诺斯说, 新古典经济学只是“似乎可以”解释所有令人感兴趣的问题。而事实上, 他继续说: “简言之, 获取信息的成本、不确定性以及交易成本都不存在。但是, 恰恰因为这种不存在, 为了提出有用的关于结构与变迁的理论, 新古典学派的公式确实透露了必须被探究的潜在的假设。”(North, 1981: 5) 当威廉姆森(1975: 1) 说, 与诸如凡勃伦那样的“旧”制度学派论者相对立, “新”制度学派论者“认为他们正在做的是当代的分析, 而不是替代传统的[经济]分析”, 他基本上表达了同样的思想。

新制度学派论者代表了有点异类的经济学家的集合。对威廉姆森来说, “交易成本的节约”是研究“资本主义经济制度”的关键(Williamson, 1985: 1, 17)。另一方面, 在安德鲁·肖特(Andrew Schotter)的《社会制度的经济理论》(The Economic Theory of Social Institutions)这一著作中, 基本的研究方式是博弈论的, 而且制度基本上被看作是解决“社会协调博弈”的方式, 也就是说, 防止个人的理性行动产生非理性集合结果的方式。肖特的研究方式是达尔文主义式的: “经济和社会系统是像物种演化那样的方式演化的。为了确保自身的生存和成长, 它们必须解决随系统演化而产生的一整套难题。每一个难题引起对某些调适特点即社会制度的需要……每一种演化的经济难题有赖于解决这种难题的社会制度。”(Schotter, 1981: 1-2)

我们可以在道格拉斯·诺斯(例如, North and Thomas, 1973, 1981, 1990; Denzau and North, 1994)那里找到另一个说法。诺斯和托马斯写道: “有效率的经济组织是增长的关键; 在西欧, 有效率的经济组织发展可说明西方兴起的原因。有效率的经济组织包括建立一种制度安排和产权, 创造一种激励, 引导个人的经济努力进入特殊的活动, 使私人收益率接近于社会收益率。”(North and Thomas, 1973: 1)

所有这些说法的核心是效率。他们认为, 制度往往是作为解决市场失灵的有效办法而产生的(例如, Bates, 1994)。另一个共同特点是假定, 大部分经济情况可以借助于理性选择(而且完全不顾社会结构)得到完全充分的分析, 而确实有一些案例, 你不得不考虑规范和制度——而且只是在这里, “社会的”分析才是必需的。这种论证方式造成一种仅具表面社会性的分析类型。最后, 也有引起烦恼的事实, 即当经济学家分析制度时, 他们感到不必说明如何以及为什么行动者会就其自己的看法如此这般

行动。这种信息与那些行为主义的经济学家无关, 他们相信, 在行动者“显示的偏好”帮助下, 他们可以独立演算出正在发生的事。这两个局限——不注意社会结构及个人的信念——使新制度学派的经济学成为这样一种分析, 它最可能具有的特点是: 一种关于经济学家认为的、在经济中正在发生的事情的科学。^[1]

对社会学家来说, 制度原则上体现了有效解决市场失灵的办的观点意味着, 历史和经验证据往往被忽视, 而且刻板的功能主义经常报告(或错误报告)这种分析(例如, Granovetter, 1985; 比较 Oberschall and Leifer, 1986)。安德鲁·肖特比之现实的历史更喜欢假设的历史, 他认为: “社会科学家面临的问题是推断演化的问题, 当我们看到制度已发展起来时, 对它来说那种问题肯定是已存在的。”(Schotter, 1981: 1-2)

但是, 在这个广义传统中的一些著作并不关心历史次序。钱德勒名义上是企业历史学家, 他提出的论点类似于新制度学派经济学家的论点。他论美国大公司兴起的富有革新精神的著作, 因假定诸如此类兴起的重大发展肯定解决了难题而受功能主义倾向的损害。他的一个主题是, 公司采用多部门结构, 对于20世纪早期技术进展和国家市场的兴起是有效率的回应。这种结构及管理它的职业经理之所以成功, 是因为它接管了许多先前由市场操纵的任务——“看得见的手”在很大程度上取代了“看不见的手”。

一些社会学家已向钱德勒的分析提出挑战, 指出它忽视了国家和金融机构的作用(例如, Fligstein, 1990; Roy, 1997)。但是, 另一种批判则针对钱德勒分析制度产生的一般方法(参看 Roy, chap. 15)。这就是说, 就较大背景而言, 钱德勒通过现象(在此案例中是公司)的后果解释它的功能。然而, 问题就在于, 过程的结果后来被用来解释为什么这一过程最初发生。在这一特殊案例里, 在世纪之初, 大公司的产生和存在被看作是证据, 即它的确发挥功能, 也就是说, 它非常好地适应了新技术和国家的市场。有人提议, 对美国来说, 要一直使大公司在结构上符合早期的处境, 这未必有效, 在那种处境里, 市场是地方性的而技术又不太精致。但是, 这些有效率的解决办法如何以及为什么兴起, 几乎得不到有说服力的论据。这是重要的已知事实, 即许多经济结果根本没有效率。

因此, 功能主义错误地低估了替代的或反事实的结果的作用, 以及历史中错误的作用。一个令人感兴趣的例外是道格拉斯·诺斯的著作, 他已在相当程度上注意到了一些错误。比方说, 诺斯已暗示人们不仅应当根据“配置效率”也应当根据“调适效率”分析经济事件, 试错法在其中起关键作用(North, 1990: 80)。在某一时刻, 他甚

[1] 我们着重指出, 在他1990年的著作中, 诺斯引人注目地背离了这一早期观点, 论证对于行动者“信仰系统”的经济结果的向心性。

至说,“没有效率的……制度是惯例,而不是例外”(North, 1993: 252)。尽管诺斯从来没有说,错误构成经济过程的自然部分,但就如伯纳德·贝林(Bernard Bailyn, 1979)所说的,他至少在自己的分析中给它们一个位置。

17 尽管对经济制度有许多杰出的社会学专题研究,相对来说,人们几乎没有考虑对经济制度作社会学理论的阐发。但是,某些经济社会学家已经主张,“经济制度”可以概念化为“社会建构”。例如,在法国,1986年,皮埃尔·布迪厄的杂志《社会科学研究行为》(*Actes de la Recherche en Sciences Sociales*)主议题专门探讨“经济的社会建构”。玛丽-弗朗斯·加西亚(Marie-France Garcia),在她的论文“完全市场的社会建构”中,描述了非常现代的处境,草莓的买者与卖者在为这种交易特别建造的建筑物里通过电子荧屏相互协商(Garcia, 1986)。草莓陈列在房子中;在另一个地方,卖者可以通过荧屏观看;而在另一个地方,买者与卖者则可以通过同一荧屏互动。作者问,关于市场的新古典观点能有比这更好的说明吗?但是,她指出,如果我们看一看这种市场产生的方式,我们既找不到“看不见的手”,也找不到推动过程的功能需要。电脑化的市场是草莓生产者与草莓批发商间的利益激烈斗争的结果。地方管理者受过经济理论训练,他们有支持生产者的各种理由,新的电脑化市场与他们是一起组织起来的。作者补充道,只要生产者与批发商之间目前的利益平衡仍大致相同,那么这种新型市场就会延续下去。因此,不理解这种历史次序和权力斗争,分析者就可能错误地断言,这种格局之所以逐步形成,是因为它是买卖草莓的最有效方式,并把这一方式看成是新制度学派经济学力量的又一个“证据”。

格兰诺维特已做出努力,进一步阐明经济的“社会建构”理念(Granovetter, 1992, Granovetter and McGuire, 1998; Granovetter, 2001),他利用三个理念:知识社会学的“实在的社会建构”;来自经济学的路径依赖次序的理念;社会网络概念。

在《实在的社会建构》(*The Social Construction of Reality*, 1966)中,彼得·伯杰(Peter Berger)和托马斯·勒克曼(Thomas Luckmann)(受马克斯·韦伯和阿尔弗雷德·舒茨的鼓舞)证明,制度不是客观的、“外在的”实在,尽管乍看起来好像是那样。相反,一般说来它们是缓慢的、社会的创造;做某事的方式“加强”和“深化”“做事的方式”,而且最后变成“做事的方式”。当制度最终存在时,人们使其行动适应于其他社会行动者认可的一系列活动,把这种模式当作是合时宜存在的模式而且感到事情不可能是别样的。但是,这种作为外在的和客观的制度感是社会对其成员的一种迷惑,而且伯杰和勒克曼(1966: 54-55)在其著作中通篇强调“不理解制度得以产生的历史过程我们就不可能充分理解它”。

对制度的相似研究方式产生于技术经济学。这里,术语“路径依赖的发展”与保罗·戴维(Paul David, 1986)和布赖恩·阿瑟(Brian Arthur, 1989)相关,而且更一般

说来与物理学和经济学中的复杂分析有关(例如, Waldrop, 1992)。戴维与阿瑟表明,参照非此即彼的技术发展和标准,最有效的解决办法并不总是胜出;在过程的早期阶段,机缘因素经常起干扰作用,改变其进程。诸如此类的鲜明例子是戴维(1986)描述的打字机键盘的发展。他证明,在打字机历史的早期,从技术的观点看,安排字母以便在上排左边读到 Q-W-E-R-T-Y,这是明智的。然而,打字机技术最终改变了,但是,到这个时候,各公司已购买了标准打字机键盘(QWERTY)机器而且秘书们也已学会用标准打字机键盘打字。要转换到有效率的键盘至少在短期内已变得——而且现在看来仍然是——无效率了。简言之,标准打字机键盘已被“锁定”了。^[1]

18 格兰诺维特已把路径依赖的思想概括为组织的和制度的形式,认为经济制度是通过网络、由资源调动建构的,紧靠先前社会、政治、市场和技术的历史发展给予的限制背景而实施。在一项他们认为说明了“产业的社会建构”的案例研究中,格兰诺维特和麦圭尔(1998)讨论了美国电气公用设备产业的起源。在1880年代,这绝不是显而易见的,即产业会取得目前的形式:发明者拥有公用事业公司,在中央电站发电供应大部地区。相反,存在各种其他的可能性,诸如每一户人家和企业用自己的设备(独立电站)发电,以及公用事业公司的公有制。^[2]

为什么这些可能性选择之中只有一种发生了?格兰诺维特和麦圭尔(1998)认为,考虑到技术状态以及政治和经济环境,所有三种选择都是可能的。然而,两个主要人物的网络在引导产业走到目前这种形式上是至关重要的。1880年代,托马斯·爱迪生的各种努力和资源调动战胜了诸如J. P. 摩根这种强有力的银行家和金融家对独立电站的优先选择权。然后,在1881年,塞缪尔·英萨尔从英国来到美国,在21岁时成为爱迪生的私人秘书,他影响了该产业接下来的历史。1892年,英萨尔到芝加哥接管小型和新型的芝加哥爱迪生公司,为了重塑芝加哥爱迪生公司,英萨尔最初通过自己的网络调动资源,并最终把这用作为整个产业的样板。这种努力的关键在于,他在政治家、金融家和发明家网络中间作为“桥梁”的地位。凭借社会网络的动员已有助于决定三种可能性选择中哪一种选择将占支配地位。

格兰诺维特和麦圭尔(1998)也强调,虽然爱迪生和英萨尔是杰出的操纵者,而且用尽努力塑造并再造他们的网络资源,这些资源有许多是先于和/或独立于他们的努力而产生的——例如在芝加哥和伦敦产业家与金融家的重要联系,在英萨尔成功躲

[1] 比较正统的经济学家和经济史学家已提出关于这一特殊样本有效性的怀疑,但是保罗·戴维和其他人指出,一般论点的价值并不依赖任何特殊案例,而且现在已有充足的看起来极不可能的这类案例,它们都能成功地迎接挑战。

[2] 这一论点源自帕特里克·麦圭尔未发表的博士论文,《权力控制:美国1870—1930年电气公用事业发展的政治经济学》(*The Control of Power: The Political Economy of Electrical Utility Development in the United States 1870-1930*),纽约州石溪市,纽约州立大学石溪分校社会学系。

避纽约银行家如J. P. 摩根的敌对力量时是起支配作用的。因此，既不是伟大人物，也不是社会结构，而是两者之间的相互作用决定了结果。

总的来说，在社会学家对经济的分析中，制度通常被理解为社会建构。这一思想可以追溯到一些早期社会学家而且在今天看来也是有价值的——特别是显示出关于制度的社会学视角与经济学视角之间的差异。对此我们可以进一步说，就目前研究工作的计划来说，在经济制度形成的早期阶段，网络可能起着特别关键的作用；然而，一旦发展被“锁定”，它们的战略重要地位就下降了。因此，我们强调只有动态分析可以处理经济中的制度形成的难题。在事实上只有一种切实可行的均衡的情况下，静态类型的分析可能足够了。但是除此之外，动态的分析是必需的，而且在这些情况下，网络动员走向舞台中心。^[1]

宏观经济

我们在此很少谈到宏观经济，某种原因在于课题巨大。我们指出，研究经济社会学“全局”的几种有价值的尝试已经存在。有三部经典著作：马克思的《资本论》(1867)，韦伯的《经济与社会》([1922] 1978)和涂尔干的《社会分工论》([1893] 1984)。读者也可以查阅其他一些著作，特别是韦伯的《经济通史》([1923] 1981)，熊彼特的《资本主义、社会主义与民主》(*Capitalism, Socialism and Democracy*, [1942] 1975)，沃勒斯坦 (Immanuel Wallerstein) 的《现代世界体系》(*The Modern World-System*, 1974-1989) 和布罗代尔的《文明与资本主义》(1985)。对于什么使世界经济朝此方向而非彼方向发展的的问题，所有这些著作都提出了自己的说法。在这些著作中讨论的特大的经济过程，初看起来，与我们有关经济行动和经济的建构的基本原则可能很少有共同之处。但是我们认为，甚至是超大的经济形态——比方说，在经济合作与发展组织的国家中的战后资本主义或同一时期的其他国家中的地方经济——构成了经济行动者以之为取向的独特社会建构。

很明显，关于这类宏观的经济问题，当代社会学家有许多研究工作要做。一场持续的、复杂的社会学争论的重点在于国家在经济中的作用，经济社会学应当对其加以考虑（例外，参看 Evans, Rueschemeyer, and Skocpol, 1985; Evans, 1995）。也有关于“资本主义的各种变种”的争论，这种争论主要利用美国和欧洲的政治经济学传统（例如，Crouch and Streeck, 1997; Hollingsworth and Boyer, 1997）。在我们的文集中，有柯

[1] 这一主张在精神上类似于布赖恩·阿瑟 (1989, 1994) 的主张，即在技术发展中不断增长的规模收益率是生成路径依赖发展的特殊性，而且如果固定收益率的标准假定被满足的话，比较静力学很可能是适当的。

林斯 (第 18 章) 和斯塔克 (第 22 章) 针对这些大宏观经济议题中的某些问题的论文。

尽管我们已简要叙述的经济生活的微观与宏观社会学的巨大议事单可能令人气馁，但是我们相信经济社会学现在已建立了充分坚固的理论结构，它可以带着对现存新发展一定量的信任和预期来研究这些问题（参看格兰诺维特 2001 年关于这些可能走向的论证）。我们的希望是，本文集的第 2 版为这类分析提供的某种指导，这将增进聚集的势头。

本文集按语

我们在本文集中收集的论文，其中有些是现代经济社会学中所做的最饶有兴趣的工作，还有一些是已为当前努力作好准备的经典作品。编辑出版中的经济因素约束了我们的选择，比几十年前原本有的约束程度更大了。因此，许多非常重要的文章和作者无法放入这本增订的第 2 版。我们只打算刺激读者的胃口，我们希望，他们将得到若干不同学科的灵感。因为我们的文选必然是有局限的，所以我们在每篇文章之后编排了大量加注释的参考文献或摘录，在思想背景之中评定那篇论文，之后是由该作品激起的或导致的辩论，另外，推荐给会感兴趣的读者该学科领域更完整图像的其他资料。因此，我们的每一篇选文应被看作是一系列相关主题的复杂文献网络的多少有点任意的入门。

阅读这本文集的每一篇文章没有“最好的”方法。我们建议从“导论”开始并特别留意取名为“经济社会学原理”的那一部分。第一部分前面的三篇论文由波兰尼、格兰诺维特和斯威德伯格撰写，他们对这些基本原理将作更多的阐述，尤其是阐明经济行动永远是社会的，它不是以这种方式就是以那种方式“嵌入”社会。在“经济——有制度的过程”（第 1 章）中，波兰尼断言，前工业社会中的经济生活往往嵌入各种各样非经济的制度之中，在该文中，他也介绍了他著名的类型学——经济可能借以整合的三种方式：互惠、再分配和交换。在“经济行动与社会结构：嵌入性问题”（第 2 章）中，格兰诺维特把波兰尼的论点扩大到具有发达经济的当代社会。他论证道，网络非常有助于分析嵌入性，同时他批评新制度主义经济学的几个观点，这些观点与后者对制度的非社会分析有关。斯威德伯格概述了韦伯的经济社会学的基本结构，它在某种程度上可与波兰尼的经济社会学相媲美，但是，它也有其独特之处，而且有更加系统的性质（第 3 章）。论文介绍并讨论了韦伯经济社会中的关键概念。

第一部分的另外两篇论文，讨论流行的社会资本概念：皮埃尔·布迪厄的“资本的类型”（第 4 章），阿列简德罗·波特斯 (Alejandro Portes) 和朱丽娅·森森布伦纳 (Julia Sensenbrenner) 的“嵌入性与移民：经济行动的社会决定因素”（第 5 章）。

布迪厄的论文在某种程度上已成为经典，而且包含对经济、文化和社会资本的有用的定义。这三种主要资本形式的最后一种（即权力），主要由各种联系和社会关系构成，这些联系和社会关系可能对个体有助益。波特斯和森森布伦纳表明，信任和团结是社会资本存在的关键，但他们也强调，在某种环境下，这两种现象都可能导致搭便车、拉平压力，等等。另外，对于什么引起团结和信任，并最终形成社会资本，他们提供了许多有益的建议。

余下的部分你可以按不同的顺序阅读，这取决于你的目的或先前的知识。但是，按我们安排在文集中的顺序阅读有一些优点。第二部分（“市场社会学”）中有几篇论文，强调在分析经济现象时，有必要既依靠经济研究也依靠社会研究。著名的人类学家克利福德·格尔茨（Clifford Gertz）在“集市经济：农民做买卖时的信息和搜寻”（第6章）中认为，如果你运用经济学家搜寻信息的理论，那么你对传统集市的经营方式就有较好的把握。斯图尔特·麦考利（Steward Macaulay）的“商业中的非契约关系：初步研究”（第9章），包含各种论点，反对以最大化行为理念为核心的纯粹个人主义经济行为模型。更准确地说，麦考利证明：在制造业中，商人很少使用法律手段，而且商人更喜欢通过他们在其他企业中的熟人私下解决他们的难题。

第二部分余下的读物——维维安纳·泽利泽的“人的价值与市场：19世纪美国人寿保险和死亡案例”，威廉·布里奇（William Bridges）和罗伯特·尼尔森（Robert Nelson）“男女工资不平等的经济和社会学研究”，以及布莱恩·乌兹（Brian Uzzi）的“公司间网络中的社会结构和竞争：嵌入性悖论”——都提出了市场社会学中的关键议题。泽利泽的论文研究19世纪美国人寿保险业的产生而且集中讨论了神圣价值与货币价值的冲突（第7章）。起初人们拒绝人寿保险的观念，因为人们认为给人定价是不合适的，但是最终他们的抵制让位于接受。威廉·布里奇和罗伯特·尼尔森认为，有关工资的性别不平等有几种不同理论，诸如劳动力市场理论、可比价值理论和组织理论（第8章）。这些理论都把性别不平等生产中的作用分别归因于市场、文化和经济组织；它们也具有完全不同的实践含义。乌兹的论文包含对服装业一些厂商的民族志研究，令他感兴趣的问题是，在日常买卖和生产组织中，商人利用市场，更确切地说，利用社会关系是否更有利（第10章）。尽管乌兹认为，一般情况下，利用社会联系而不是匆匆进行市场交易有许多优势，但是他也表明，人们可能朝这一方向走得太远（导致“过度嵌入性”）。

在文集的第三部分——“企业与产业社会学”——我们收入了产业社会学和组织社会学传统中的几篇文章，这些文章对于经济社会学来说极其重要。乔治·斯特劳斯（George Strauss）的“群体动力学与群体间关系”（第11章）是一篇极有趣味的分析报告，它根据参与观察：对一个工人小群体的刺激改变之后，玩具厂中所发生的事情。

他的分析的要点是，一个企业或工厂构成属于自己的独特社会系统，在其中，每一部分影响其他所有部分。接下来的那篇读物——梅尔维尔·多尔顿（Melville Dalton）的“管理者”（第12章）——也是参与观察的成果；作者总的论点是，公司内部的冲突和斗争只是生产过程的必要部分。换言之，冲突是要么可以根除要么应当根除的某种东西，就像经济学理论会执意让我们相信的那样，为了良好运行，经济必须是无摩擦的。阿瑟·斯廷奇库姆的论文，“生产的官僚体制式管理与手工艺式管理：比较研究”（第13章），反对只存在一种合理性组织生产方式这一众所周知的观点。在建筑业里，就如斯廷奇库姆所证明的，分权是比集权更合乎理性的。在他的术语里，后者与其说适合于“手工艺产业”，还不如说更适合于“官僚体制产业”。保罗·赫希（Paul Hirsch）的“时尚产品的加工：文化产业体系中的组织丛分析”（第14章）提出类似的但方向相反的观点：文化产业（书籍、唱片和电影）中的某些现象，对因果关系的观察者来说，可能是完全不合理性的，但事实上，一旦你理解了这些产业的社会结构，它们就完全是合理性的。

威廉·罗伊（William G. Ray）的“解释美国工业股份有限公司兴起的逻辑和历史逻辑”（第15章）成就两桩事情：它批判功能主义通常用来解释经济现象的方法，同时它阐明具体的历史观点，在这方面，钱德勒在他对大公司兴起的著名阐述中犯了错误。罗伊证明，钱德勒没有考虑国家的作用，这使他在分析中误入歧途，但是他也指出，钱德勒几乎没有谈到金融机构。罗伊表明，金融机构的存在是大公司兴起的先决条件。

马克·格兰诺维特和安娜李·萨克斯妮（AnaLee Saxenian）讨论处在当代经济社会学尖端的两个主题：企业集团以及产业地区与革新之间的关系。在“重新思考科斯：现代经济中的企业集团”一文中，格兰诺维特概述了企业集团的社会结构并讨论了使这些集团协调一致的不同类型的团结（第16章）。他介绍并分析了世界不同地方不同类型的企业集团，包括（日本）企业集团、（韩国）综合企业财团和（拉丁美洲）经济集团。安娜李·萨克斯妮把马萨诸塞州的硅谷和128公路用作样本，以证明网络研究比外部经济概念能更好地解释这两个地区不同命运的原因。

在文集的第四部分亦即最后部分——“比较的和历史的经济社会学”——介绍给读者的文章表明，经济社会学如何不仅对经济中的微观事件感兴趣而且也对广阔的、宏观经济现象感兴趣。进行比较是抵消种族中心主义和消除理智短见的途径；而作历史分析有助于避免时髦和草率的概括。兰德尔·柯林斯（Randall Collins）的“韦伯晚年的资本主义理论：体系化”（第18章）阐述和扩展了韦伯关于现代理性资本主义诞生的某些有潜在发展可能的思想。在西方国家之外的资本主义已经发展的途径在两篇文章中得到讨论：罗纳尔德·多尔（Ronald Dore）的“商誉和市场资本主义精神”

(第20章)和加里·汉密尔顿(Gary Hamilton)与尼科尔·比加特(Nicole Biggart)的“市场、文化与权威:对远东管理与组织的比较分析”(第21章)。人们已相信韦伯,为了正确把握西方资本主义的性质,人们也必须理解在世界其他地区经济是如何运作的。由于对照在日本产业经营的方式,多尔显然追随这一传统。而汉密尔顿和比加特也是如此,他们考察了韩国、日本和台湾的经济体制。

最近几十年的一个最重要的经济事件一直是,曾经作为苏联一部分或在其统治下的地区从社会主义向资本主义的过渡。前面已提到过,戴维·斯塔克在其研究匈牙利时重点关注产权,分析这种过渡(第22章)。斯塔克的结论是,在1990年早期,产生了一些产权形式,什么是私有的与什么是公有的,这些产权形式之间的界线是极度模糊不清的(“重组的产权”)。最后弗兰克·多宾(Frank Dobbin)的“为什么经济反映政体:英国、法国和美国的早期铁路政策”(第19章),讨论对应于19世纪法国、英国和美国产生的铁路的不同产业政策。他的论题是,在这些国家中的任一国家的产业政策分别受到各自国家的政治文化的极大影响。更一般地说,他也证明,任何地方都能以同样方式进行经济活动,这是源自主流经济学的的一个错误观念。

23 参考文献

- Abolafia, Mitchel. 1984. "Structured Anarchy: Formal Organization in the Commodities Futures Market." pp.129-150 in E. A. Adler and P. Adler (eds.), *The Social Dynamics of Financial Markets*. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- _____. 1998. "Markets as Culture: An Ethnographic Approach." pp.69-85 in M. Callon (ed.), *The Laws of the Markets*. London: Blackwell.
- Akerlof, George. 1984. *An Economic Theorist's Book of Tales: Essays That Entertain the Consequences of New Assumptions in Economics*. New York: Cambridge University Press.
- _____. 1997. "Social Distance and Social Decisions." *Econometrica* 65:1005-1027.
- Arrow, Kenneth. 1974. *The Limits of Organization*. New York: W. W. Norton.
- Arthur, W. Brian. 1989. "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events." *Economic Journal* 99(394, March):116-131.
- _____. 1994. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Bailyn, Bernard. 1979. *The New England Merchants in the Seventeenth Century*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- Baker, Wayne E. 1984. "The Social Structure of A Securities Market." *American Journal of Sociology* 89:775-811.
- _____. 1987. "What Is Money? A Social Structural Interpretation." pp.109-144 in M. S. Mizruchi and M. Schwartz (eds.), *Intercorporate Relations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barber, Bernard. 1995. "All Economies Are 'Embedded': The Career of a Concept, and Beyond." *Social Research* 62:388-413.
- Bates, Robert H. 1994. "Social Dilemmas and Rational Individuals: An Essay on the New Institutionalism." pp.43-66 in James M. Acheson (ed.), *Anthropology and Institutional Economics*. Lanham, Md.: University Press of America.
- Becker, Gary. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Beckert, Jens. 1996. "What Is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action." *Theory and Society* 25:803-840.
- Berger, Peter L., and Thomas Luckmann. 1966. *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. New York: Anchor Books.
- Biggart, Nicole Woolsey. 1989. *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press.
- Boettke, Peter (ed.). 1994. *The Elgar Companion to Austrian Economics*. Aldershot, England: Edward Elgar.
- Boltanski, Luc, and Eve Chiapello. 1999. *Le Nouveau Esprit du Capitalisme*. Paris: GaUimard.
- Boltanski, Luc, and Laurent Thévenot. 1987. *De la Justification. Les Économies de la Grandeur*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Bonacich, Edna. 1973. "A Theory of Middleman Minorities." *American Sociological Review* 38:583-594.
- Bourdieu, Pierre. 1979. "The Disenchantment of the World." pp. 1-94 in *Algeria 1960*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____. 1986. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. London: Routledge & Kegan Paul.
- _____. 1997. "Le Champ Économique." *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 119: 48-66.
- _____. 2000. "Principes d'une Anthropologie Économique." pp. 233-270 in *Structures Sociales de l'Économie*. Paris: Seuil.
- Braudel, Ferdinand. 1985. *Civilization and Capitalism, 15th-18th Century. Vol. 2: The Wheels of Commerce*. London: Fontana Press.
- Brinton, Mary, and Victor Nee (eds.). 1998. *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.

- Burt, Ronald S. 1983. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*. New York: Academic Press.
- _____. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Callon, Michel (ed.). 1998. *The Laws of the Markets*. London: Blackwell.
- Carruthers, Bruce, and Sarah Babb. 1999. *Economy/Society: Markets, Meanings, and Social Structure*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- Chandler, Alfred. 1984. "The Emergence of Managerial Capitalism." *Business History Review* 58:473–503.
- Coleman, James, and Thomas Fararo (eds.). 1992. *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*. London: SAGE.
- Commons, John. 1934. *Institutional Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Cooley, Charles Horton. [1894] 1930. "The Theory of Transportation." pp. 17–121 in *Sociological Theory and Research*. New York: Henry Holt and Company.
- _____. [1918] 1966. "Valuation." pp. 283–348 in *Social Process*. Carbondale: Southern Illinois University Press.
- Crouch, Colin, and Wolfgang Streeck (eds.). 1997. *Political Economy of Modern Capitalism*. London: SAGE.
- David, Paul A. 1986. "Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History." pp. 30–49 in William N. Parker (ed.), *Economic History and the Modern Economist*. Oxford: Basil Blackwell.
- Davis, Gerald. 1991. "Agents without Principles? The Spread of the Poison Pill through the Inter-
corporate Network." *Administrative Science Quarterly* 36:583–613.
- Davis, Lance E., and Douglass C. North. 1974. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Denzau, Arthur, and Douglass North. 1994. "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions." *Kyklos* 47:3–31.
- DiMaggio, Paul. 1986. "Structural Analysis of Organizational Fields: A Blockmodel Approach." *Research in Organizational Behavior* 8:335–370.
- DiMaggio, Paul, and Walter Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48:147–160.
- Durkheim, Emile. [1888] 1978. "Course in Sociology: Opening Lecture." pp. 43–70 in Emile Durkheim (ed. by Mark Traugott), *On Institutional Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____. [1893] 1984. *The Division of Labor in Society*. New York: The Free Press.
- _____. [1895] 1964. *The Rules of Sociological Method*. New York: The Free Press.
- _____. 1897. "Préface." *Année Sociologique* 1:i–vii.
- _____. [1898–1900] 1983. "The Rule Prohibiting Attacks on Property." pp. 121–170 in *Professional Ethics and Civic Morals*. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Durkheim, Emile, and Paul Fauçonnet. 1903. "Sociologie et Sciences Sociales." *Revue Philosophique* 55:465–497.
- Eccles, Robert G. 1981. "The Quasifirm in the Construction Industry." *Journal of Economic Behavior and Organization* 2:335–357.
- _____. 1985. *The Transfer Pricing Problem*. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Eccles, Robert G., and Dwight Crane. 1988. *Doing Deals: Investment Banks at Work*. Boston: Harvard Business School Press.
- Eggertsson, Thrainn. 1990. *Economic Behavior and Organization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 1979. *Ulysses and the Sirens*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Etzioni, Amitai. 1988. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: The Free Press. 25
- Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Evans, Peter B., Dietrich Rueschemeyer, and Theda Skocpol (eds.). 1985. *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fligstein, Neil. 1985. "The Spread of the Multidivisional Form among Large Firms: 1919–1979." *American Sociological Review* 50:377–391.
- _____. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Frisby, David. 1990. "Preface to the Second Edition." pp. xv–xlii in Georg Simmel, *The Philosophy of Money*, 2nd enlarged ed. London: Routledge and Kegan Paul.
- Furubotn, Eirik G., and Rudolf Richter (eds.). 1991. *The New Institutional Economics*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- García, Marie-France. 1986. "La Construction Sociale d'un Marché Parfait: Le Marché au Cadran de Fontaine-en-Sologne." *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 65:1–13.
- Gerschenkron, Alexander. [1952] 1966. "Economic Backwardness. in Historical Perspective." pp. 5–30 in *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Gislain, Jean-Jacques, and Philippe Steiner. 1995. *La Sociologie Économique*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Granovetter, Mark. [1974] 1995a. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press.
- _____. 1979. "The Idea of 'Advancement' in Theories of Social Evolution and Development." *American Journal of Sociology* 85:489–515.
- _____. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481–510.

- _____. 1990. "The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda." pp. 89–112 in A. F. Robertson and R. Friedland (eds.), *Beyond the Marketplace*. New York: Aldine.
- _____. 1992. "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis." *Acta Sociologica* 35:3–11.
- _____. 1995b. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurship." pp. 128–165 in Alejandro Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immigration*. New York: Russell Sage Foundation.
- _____. 2000. *Le Marché autrement*. Paris: Desclée de Brouwer.
- _____. 2001. "A Theoretical Agenda for Economic Sociology." in M. Guillén et al. (eds.), *New Directions in Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- _____. Forthcoming. *Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Granovetter, Mark, and Patrick McGuire. 1998. "The Making of an Industry: Electricity in the United States." pp. 147–173 in M. Callon (ed.), *The Laws of the Markets*. London: Blackwell.
- Hayek, Friedrich. 1948. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hedström, Peter, and Richard Swedberg (eds.). 1998. *Social Mechanisms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Heimer, Carol A. 1985. *Reactive Risk and Rational Action*. Berkeley: University of California Press.
- Hirsch, Paul. 1986. "From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration." *American Journal of Sociology* 91:800–837.
- Hirschleifer, Jack. 1985. "The Expanding Domain of Economics." *American Economic Review* 75(6):53–68.
- Hirschman, Albert O. 1977. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press.
- Hodgson, Geoffrey. 1993. *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*. Cambridge, England: Polity Press.
- Hollingsworth, J. Rogers, and Robert Boyer (eds.). 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kanter, Rosabeth Moss. 1977. *Men and Women of the Corporation*. New York: Basic Books.
- Kirzner, Israel M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____. 1976. *The Economic Point of View*. Kansas City: Sheed and Ward.
- Landes, David S. 1979. *Bankers and Pashas*. Cambridge, Mass.: Harvard: University Press.
- Lebaron, Frédéric. 1997. "La Dénégation du Pouvoir: Le Champ des Économistes Français au Milieu des Années 1990." *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 119:3–26.
- Luhmann, Niklas. 1970/1982. "The Economy as a Social System." pp. 190–225 in *The Differentiation of Society*. New York: Columbia University Press.
- _____. 1988. *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Marshall, Alfred. 1891. *Principles of Economics*. London: Macmillan.

- Marx, Karl. [1867] 1967. *Capital: A Critique of Political Economy*. New York: International Publishers.
- Mauss, Marcel. [1925] 1969. *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*. London: Cohen & West.
- McGuire, Patrick. 1986. *The Control of Power: The Political Economy of Electrical Utility Development in the United States, 1870–1930*. Ph.D. dissertation, Department of Sociology, State University of New York at Stony Brook, Stony Brook, N.Y.
- Mercuro, Nicholas, and Steven Medema. 1997. *Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism*. Princeton: Princeton University Press.
- Mikl-Horke, Gertraude. 1999. *Historische Soziologie der Wirtschaft*. Munich: R. Oldenbourg Verlag.
- Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mises, Ludwig von. 1949. *Human Action: A Treatise in Economics*. New Haven: Yale University Press.
- Mizruchi, Mark S., and Michael Schwartz (eds.). 1987. *Intercorporate Relations in Business: The Structural Analysis of Business*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nelson, Richard, and S. G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton & Company.
- _____. 1989. "Final Remarks: Institutional Change and Economic History." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 145:238–245.
- _____. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____. 1993. "Institution and Economic Performance." pp. 242–261 in Uskali Mäki, Bo Gustafsson, and Christian Knudsen (eds.), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. London: Routledge.
- North, Douglass C., and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Oberschall, Anthony, and Eric M. Leifer. 1986. "Efficiency and Social Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology." *Annual Review of Sociology* 12:233–253.
- Okun, Arthur. 1981. *Prices and Quantities*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Orlove, B. 1986. "Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches." *Current Anthropology* 27:85–106.
- Padgett, John, and Christopher Ansell. 1993. "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400–1434." *American Journal of Sociology* 98:1259–1319.
- Parsons, Talcott. 1937. *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers, 1st Ed.* New York: McGraw-Hill Book Company, Inc.

- Parsons, Talcott. 1947. "Introduction." pp. 1–86 in Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: Oxford University Press.
- Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. New York: The Free Press.
- Perrow, Charles. 1986. "Economic Theories of Organization." pp. 219–257 in *Complex Organizations*, 3rd ed. New York: Random House.
- Persky, Joseph. 1995. "The Ethology of Homo Economicus." *Journal of Economic Perspectives* 9(2):221–231.
- Piore, Michael, and Charles Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Polanyi, Karl, et al. 1957. *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, Ill.: The Free Press.
- Pospisil, Leopold. 1963. *Kapauku Papuan Economy*. New Haven: Yale University Publications in Anthropology No. 67.
- 27 Powell, Walter. 1985. "Hybrid Organizational Arrangements: New Form or Transitional Development." *California Management Review* 30(1):67–87.
- Robbins, Lionel. [1932] 1984. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Roy, William G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton: Princeton University Press.
- Sahlins, Marshall. 1974. *Stone Age Economics*. London: Tavistock Publications.
- Schotter, Andrew. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schumpeter, Joseph A. [1918] 1990. "The Crisis of the Tax State." pp. 99–140 in Joseph A. Schumpeter (ed. by Richard Swedberg), *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- _____. [1919] 1990. "The Sociology of Imperialisms." pp. 141–219 in Joseph A. Schumpeter (ed. by Richard Swedberg), *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- _____. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- _____. [1942] 1975. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper and Row.
- Schutz, Alfred. 1971. *Collected Papers, I: The Problem of Social Reality*. The Hague: Martinus Nijhoff.
- _____. 1996. *Collected Papers, IV*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Shiller, Robert. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.
- Shubik, Martin. 1982. *Game Theory in the Social Sciences: Concepts and Solutions*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Simmel, Georg. [1907] 1990. *The Philosophy of Money*, 2nd enlarged ed. London: Routledge and Kegan Paul.
- _____. [1908] 1955. "On Competition." pp. 58–85 in Georg Simmel, *Conflict and the Web of Group-*

- Affiliations*. New York: The Free Press.
- Smelser, Neil, and Richard Swedberg (eds.). 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. New York/Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.
- Smith, Adam. [1776] 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth, of Nations* (ed. by Edwin Canaan, with a preface by George Stigler). Chicago: University of Chicago Press.
- Smith, Charles. 1989. *Auctions: The Social Construction of Value*, New York: The Free Press.
- Steiner, Philippe. 1999. *La Sociologie Économique*. Paris: Editions La Découverte.
- Stigler, George J. 1968. "Competition." pp. 181–186 in vol. 3 of *International Encyclopaedia of the Social Sciences*. New York: Macmillan.
- Stinchcombe, Arthur. 1975. "Merton's Theory of Social Structure." pp. 11–33 in L. A. Coser (ed.), *The Idea of Social Structure*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- _____. 1983. *Economic Sociology*. New York: Academic Press.
- _____. 1985. "Contracts as Hierarchical Documents." pp. 121–171 in Arthur Stinchcombe and Carol Heimer, *Organization Theory and Project Management*. Oslo: Norwegian University Press.
- _____. 1990. "Interview." pp. 285–302 in Richard Swedberg, *Economics and Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Sutton, Francis X., et al. 1956. *The American Business Creed*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Swedberg, Richard. 1987. "Economic Sociology: Past and Present." *Current Sociology* 35(1):1–221.
- _____. 1990a. *Economics and Sociology: On Redefining Their Boundaries. Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton: Princeton University Press.
- _____. 1990b. "Socio-Economics and the 'New Battle of the Methods': Towards a Paradigm Shift?" *Journal of Behavioral Economics* 19:141–154.
- _____. 1991. "Major Traditions of Economic Sociology." *Annual Review of Sociology* 17:251–276.
- _____. 1997. "New Economic Sociology: What Has Been Accomplished? What Is Ahead?" *Acta Sociologica* 40:161–182.
- _____. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard (ed.). 2000a. *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press.
- Swedberg, Richard. Forthcoming. *Sociology and Game Theory: Contemporary and Historical Perspectives, Theory and Society*.
- Thaler, Richard. 1991. *Quasi Rational Economics*. New York: Russell Sage Foundation.
- Trigilia, Carlo. 1998. *Sociologia Economica. Stato, Mercato e Società nel Capitalismo Moderno. Bologna: il Mulino*.
- Udehn, Lars. 1996. *The Limits of Public Choice*. London: Routledge.
- Waldrop, Mitchell. 1992. *Complexity: The Emerging Science at the Edge of Order and Chaos*. New York: Simon and Schuster.
- Wallerstein, Immanuel. 1974–1989. *The Modern World-System, I–III*. New York: Academic Press.

- Weber, Max. [1889] 1988. "Zur Geschichte der handelsgesellschaften im Mittelalter." pp.312–443 in *Gesammelte Aufsätze zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- _____. [1894] 2000. "Stock and Commodity Exchanges; Commerce on the Stock and Commodity Exchanges." *Theory and Society* 29:305–371.
- _____. [1908–1909] 1988. "Zur Psychophysik der industriellen Arbeit." pp.61–255 in *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- _____. [1909] 1976a. "Economic Theory and Ancient Society." pp.37–79 in *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*. London: Verso.
- _____. [1909] 1976b. "The Agrarian History of the Major Centres of Ancient Civilizations." pp.81–386 in *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*. London: Verso.
- _____. [1920] 1951. *The Religion of China: Confucianism and Taoism*. New York: The Free Press.
- _____. [1921] 1952. *Ancient Judaism*. New York: The Free Press.
- _____. [1921] 1958. *The Religion of India: The Sociology of Hinduism and Buddhism*. New York: The Free Press.
- _____. [1922] 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Berkeley: University of California Press.
- _____. [1923] 1981. *General Economic History*. New York: Transaction Books.
- _____. 1949. *The Methodology of the Social Sciences*. New York: The Free Press.
- _____. 1999–2000. *Börsenwesen*, I–II. MWG 1/5. Tübingen: J. C. B. Mohr.
- Weber, Max (ed. by Richard Swedberg). 1999. *Essays in Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- White, Harrison. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87(November):517–547.
- _____. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: The Free Press.
- _____. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Zelizer, Viviana A. 1983. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick, N. J.: Transaction Press.
- _____. 1985. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. New York: Basic Books.
- _____. 1988. "Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda." *Sociological Forum* 3:614–634.
- _____. 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.
- Zukin, Sharon, and Paul DiMaggio, 1990. "Introduction." pp.1–36 in Sharon Zukin and Paul DiMaggio (eds.), *Structures of Capital*. Cambridge: Cambridge University Press.

第一部分

经济社会学原理

- 1 卡尔·波兰尼
经济——有制度的过程
- 2 马克·格兰诺维特
经济行动与社会结构：嵌入性问题
- 3 理查德·斯威德伯格
马克斯·韦伯的经济社会学观点
- 4 皮埃尔·布迪厄
资本的类型
- 5 阿列简德罗·波特斯和朱丽娅·森
森布伦纳
嵌入性与移民：经济行动的社会
决定因素

经济——有制度的过程^[1]

卡尔·波兰尼

本章我们旨在确定“经济的”这一术语的意义，这种意义可一以贯之地附加于所有社会科学。

31

所有这种尝试必须以之为出发点的简单认识在于：所谈及的所谓经济的人类活动是由两种意义组成的，这两种意义具有独立的根据。我们称它们为实质的意义和形式的意义。

经济的实质意义派生于人类因生计而对自然和其伙伴的依赖。它涉及与自然和社会的环境进行相互交换，这种交换最终向他提供满意的物质财富。

经济的形式意义派生于手段一目的关系的逻辑特点，就如在“节约的”或“节省的”这些词中显而易见的那样。它涉及选择的特定情境，即由手段不充分而引起的对不同手段的使用做出选择的情境。如果我们把支配手段选择的规则称为合理性行动的逻辑，那么我们可以用一个临时术语把这一逻辑的变体称为形式经济学。

“经济的”两个根本意义——实质的和形式的——没有任何共同点。后者源于逻辑，前者源于事实。形式的意义意味着一套规则，涉及不充分手段非此即彼使用的选择；实质的意义既不意味着手段的选择，也不意味着手段的不充分；人类的生计可能或不可能包含选择的必要性，如果选择存在，那么它不应是由手段“稀缺”引起的，的确，生计中某些最重要的物理和社会条件，如空气和水，或者慈爱的母亲对其婴儿的奉献，一般说来，不那么有限。在一种情况下有说服力，在另一种情况下则不同，因为三段论的力量不同于万有引力的力量。一种是精神规律，另一种是自然规律。这是离谱再远不过的两种意义；从语义上说，它们处在罗盘的对立方向上。

32

我们的命题是，只有“经济的”的实质意义才能产生社会科学，用来研究过去与现在任何经验经济所必需的概念。因此，我们致力于构造的一般参照标准需要讨论实质范围内的主题。对于我们的目的，直接障碍是，就如上面表明的，在“经济的”概

[1] 本文选自卡尔·波兰尼、康拉德·M.阿伦斯伯格(Conrad M. Arensberg)、哈里·W.皮尔逊(Harry W. Pearson)的《早期欧洲的贸易和市场》(Trade and Market in the Early Empires)。自由出版社1975年版权所有；1985年版权续期。

念中，实质的和形式的两种意义幼稚地混合在一起。当然，只要我们意识到其限制性的效果，这种意义的合并是无可指摘的。但是，目前的经济概念混淆了“生计”与“稀缺”的经济意义，没有充分注意到那种合并中的固有思想对清晰思考的威胁。

术语的这种结合合乎逻辑地源于偶然的环境。在西欧和北美上两个世纪产生的人类生计的组织，选择的规则恰好非常适用于它。这种经济形式包含定价的市场体制。因为交换行为，就像在此系统内进行的，包含因手段不充分而引起的做选择的参与者，该系统可简化为一种模式——有助于应用“经济的”形式意义上的方法。只要经济受这样一种系统控制，形式的和实质的意义实际上就会同时发生。普通人承认这种复合概念是理所当然的事；马歇尔、帕累托或迪尔凯姆同样坚持这一点。只有门格尔在其遗作中批评这个术语，但是不管是他还是马克斯·韦伯，以及他之后的塔科特·帕森斯，都不理解区分对社会学分析来说的重要意义。的确，对一个术语的两种根本意义做区分看起来不存在令人信服的理由，就如我们所说的那样，这两种根本意义实际上必定同时发生。

因此，尽管用普通说法区分“经济的”两种意义纯粹是卖弄学问，但是它们被合并在一个概念中使用已被证明是社会科学精确方法论的一个祸根。经济学自然构成一个例外，因为在市场体制下，它所用的术语必然是十分现实主义的。但是，人类学家、社会学家或历史学家，他们各自研究经济在人类社会中所占有的位置，在其研究中面对各种各样与市场完全不一样的制度，人的生计嵌入这些制度之中。它的难题无法借助为特定经济形式设计出来的分析方法来解决，这取决于具体的市场要素。^[1]

这奠定了论证的大致顺序。

我们将从严密考察“经济的”两种意义派生的概念开始，先考察形式的意义，然后着手考察实质的意义。之后，按照经济过程形成制度的方式，证明有可能描述经验的经济，无论是原始的还是古代的经济。贸易、货币和市场这三种制度将提供试验案例。人们先前只以形式化的表达方式定义它们，因此，任何不同于市场交易的研究方式都不被考虑。因而，用实质的表达方式会使我们更接近一般的参照标准。

33 “经济的”形式意义和实质意义

我们将从合理性行动的逻辑产生形式经济学的方式开始，考察形式意义上的概

[1] 对复合概念不加批判的应用助长了人们可恰当地称为“经济主义者谬误”的东西。这种谬误在于人为地把经济等同于它的市场形式。从休谟和斯宾塞到弗兰克·H·奈特 (Frank H. Knight) 和诺思·罗普 (Northrop)，社会思想在其涉及经济的地方都受这种局限的妨碍。莱昂内尔·罗宾 (Lionel Robbin) 的论文 (1932)，尽管对经济学家有益，但是完全地歪曲了问题。在人类学领域，梅尔维尔·赫斯科维茨 (Melville Herskovits) 最近的著作 (1952) 代表了他 1940 年开拓性努力之后的故态复萌。

念，形式经济学转而引起经济学分析。

合理性行动在此定义为与目的相关的对手段的选择。手段是合适地服务于目的的任何东西，无论借助于自然法则还是借助于博弈法则。因此“合理性”既不是指目的也不是指手段，而是指手段与目的的关系。比方说，希望活与希望死相比更合乎理性，或者，在第一种情况里，借助科学手段比借助迷信手段寻求长寿更合乎理性。无论目的是什么，相应地选择某一手段是合乎理性的；而至于手段，奉行差不多是你偶然相信的准则，就不会是合理性的。因此，对自杀者来说，选择定会终结其生命的手段是合理性的；而且如果他相信黑巫术，他可以出钱雇巫医实现此目的。

因此，合理性行动的逻辑，应用于所有可以设想的手段和目的，涵盖几乎无限多样的人类利益。在国际象棋或技术中，在宗教生活或哲学中，目的的范围可能从老生常谈的问题到最玄妙和最复杂的问题。同样，在经济领域，目的的范围可能从马上解渴一直到健康长寿，而相应的手段分别是一杯水、依靠孝顺与户外活动相结合。

由于假定选择是由手段的不充分引起的，合理性行动的逻辑就转变为选择理论的变化形式，我们称其为形式经济学。虽然它在逻辑上仍然与人类经济概念毫无关系，但是借助这一步它与这一概念更接近了。就如我们已表明的，形式经济学指的是，由于手段的不充分而产生的选择的处境。这就是所谓的稀缺假设。首先，它有赖于手段的不充分；其次，选择是由不充分引起的。与目的相关的手段不充分是借助“打标记” (earmarking) 的简单操作确定的，即证明这里是否足以满足每个人的需要。因为不充分引起选择，这里就必须给出不止一种手段的应用，除此之外也给出分级的目的，即至少两个目的按偏好次序排序。两种条件都是事实的条件。手段只能以一种方式应用的理由，恰好是习惯的还是技术的，这并无干系；这同样适用于目的分级。

由于用操作术语如此定义选择、不充分和稀缺，人们就容易看到，就如没有不充分而存在手段的选择那样，因而也存在手段不充分但没有选择的情况。赞成正确反对错误的偏好可能引起选择 (道德选择)，或者，在十字路口，两条或多条路恰好指向我们的目的地，具有同样的有利和不利条件，也可能引起选择 (运算方面的选择)。无论在上述的哪一种情况里，手段的充裕，不会降低选择的困难，相反会增加困难。当然，在几乎所有合理性行动的领域，稀缺可能存在，也可能不存在。哲学并不完全是纯粹想像的创造，它也可能是充分利用假设而产生的。或者说，回到人类生计领域，在某些文明中，稀缺的处境看来几乎是不存在的，而在其他一些文明中，它们仿佛是痛苦的普遍处境。在这两种情况的任一种情况里，稀缺的存在或不存在是事实问题，不充分要么归咎于自然力，要么归咎于天道。

最后但并非最不重要的一点是经济分析。这一学科产生于形式经济学对于特定类型的经济即市场体制的应用。这里，经济体现于各种制度之中，这些制度促使个人选

择，引起构成经济过程的相互依赖的运动。这是普遍利用定价市场而实现的。所有的商品和服务，包括劳动、土地和资本的使用都可通过市场购买而获得，因而它们都有一个价格；从售卖物品和服务得来的任何形式的收入——工资、地租和利息，只表现为按被售卖各项的价格的不同实例。作为获取手段的购买力普遍引入，把满足需要的过程转变为对具有非此即彼用途的不充分手段的分配，即货币的分配。结果就是：选择条件及其后果在价格形式上都是可量化的。人们可以断言，由于把注意力集中在最高级经济事实的价格上，研究的形式方法就提供一种总体描述，即经济是由手段不充分引起的选择决定的。完成这种总体描述的概念工具构成经济分析这门学科。

由此产生了各种限度，在这些限度内经济分析方法可能是有效的。对形式意义的使用表示经济是一系列节省行为，即由稀缺处境引起的一系列选择。尽管适用于这类行为的规则是普遍的，但规则对特定经济可适用的范围则取决于事实上经济是否是一系列这类行为。要产生量的结果，经济过程所构成的位置和占用的运动，在此必须表现为关于不充分手段的社会行动的函数并适应于作为结果的价格。这种处境只有在市场体制下才存在。

形式经济学与人类经济的关系实际上是偶然的。在定价市场体制之外，经济分析作为探究经济运行的方法丧失了其大部分的实用性。依靠非市场价格的中央计划经济是众所周知的实例。

实质概念的源泉是经验的经济。它可以被简略地（如果不是有吸引力的话）定义为：人类与其环境互动的有制度的过程，这种过程导致不断满足符合物质财富的需要。如果它需要利用物质财富以符合目的的话，那么需要的满足就是“物质的”；就一定类型的生理需要而言，诸如食物和居所，这仅包括利用所谓的服务性工作。

经济因此是有制度的过程。引人注目的是两个概念：“过程”和其“有制度特性”。让我们来看它们对我们的参照标准贡献了什么。

过程暗示根据运动的分析。运动要么指的是位置上的变化，要么指的是占有方面的变化，或者指这两方面的变化。换句话说，物质要素可以通过改变地方或者通过换“手”而改变其地位；另外，这些在其他方面完全不同的地位转变可能协调，也可能不协调。在它们之间，这两种运动可以说穷尽了作为自然和社会现象的经济过程内含的各种可能性。

位置的运动包括生产，和运输一起，物体的空间转变对其同样是至关重要的。从消费者观点看，按照它们效用的方式，物品是低级的、或是高级的。按照它们是直接满足需要，还是只是间接地、与其他物品相结合来满足需要，这种著名的“物品单”使消费者物品与生产者物品对立。这种类型的要素运动集中体现在术语实质含义上的经济的基本必要的东西，即生产。

占有运动规定通常所谓的物品流通，同时也规定物品的管理。在第一种情况下，占有运动是因交易发生的，第二种情况，因转让发生。相应地，交易是手之间的占有运动；转让是手的单边行为，由习惯或法律的效力把一定的占有结果与其联系在一起。这里，术语“手”用来表示公共机构和办事处，以及私人的个人或厂商，它们之间的差异主要是内部组织的问题。然而，应当指出，在19世纪，私人的手是与交易联系在一起的，而人们通常认为公共的手有处置权。

在术语的这一选择中，定义进一步简化了。各种社会活动，就它们构成过程的一部分而言，可以称之为经济的；制度被称为经济的，在于它们容纳这类活动的集中程度；过程的任何组成部分都可以被看作是经济的要素。这些要素，按照它们首先属于自然环境、机械设备或人文环境而被方便地归类为生态的、技术的或社会的要素。因此，一系列新旧概念由于经济过程的某方面累积成我们的参照标准。

然而，要是被简化为各要素的机械、生物和心理的相互作用，经济过程就不会具有多面的实在。它容纳的不过是生产和交易过程以及占有变化的基本内容。个人动机发源于社会状况，在缺乏这些社会状况的任何迹象时，没有什么东西能够维持过程的统一和稳定所依赖的运动的相互依赖及其重复发生。自然和人性的相互作用要素不会形成一致的单位，也不会形成结构实体——据说可能具有某种社会功能或拥有历史。过程缺乏真正的品质，这些品质促使日常思维和学识转向人类生计问题，把它作为明显的实际利益的领域，以及理论和道德尊严的领域。

因此，经济的制度方面有超越的重要地位。在锄一块地时，人与地之间在过程层面上发生的，或者，在建造汽车时在传递带上发生的。显而易见的是，人与非人的运动仅仅交错地搭接在一起。从制度的观点看，它是下述术语最微小的所指对象，诸如劳动和资本、行会和工会、减缓和加速、风险传播和社会语境中的其他语义单位等。例如，在资本主义与社会主义间的选择指的是在生产过程中使现代技术制度化的两种不同方式；另外，在政策层面上，不发达国家的工业化，一方面，供替代的各种技术；另一方面，使它们形成制度的供替代的方法。我们的概念区别对于任何关于技术和制度相互依赖以及它们相对独立性的理解都是至关重要的。

经济过程制度化赋予那个过程统一性和稳定性；它产生一种在社会中具有功能的结构；它转变过程在社会中的地点，因此，把重要意义赋予其历史；它把兴趣集中在价值、动机和政策上。统一和稳定、结构和功能、历史和政策从操作方面详细说明了

我们断言的内容：人类经济是有制度的过程。

因此，人类的经济是嵌入和卷入经济或非经济的制度之中的。纳入非经济的制度是极其重要的。因为宗教或政府对于经济的结构和功能发挥可能像货币制度或减轻劳动之苦的工具和机器一样重要。

研究经济在社会中占据的地点转换；不过是研究经济过程在不同时间和地点形成制度的方式。

这需要特殊的工具箱。

互惠、再分配和交换

研究经验经济如何形成制度的出发点应当是经济获得统一和稳定的方式，就是其各部分的相互依赖和重复发生。这是通过非常少的模式的结合而实现的，这些模式可称为整合形式。因为它们在经济的不同层面和不同部门一起发生，所以通常人们不可能从它们中挑选一个占优势地位的形式，因此，人们不可能应用它们来为整个经验经济分类。但是通过区分经济的不同部分和层面，那些形式提供了一种用比较简单的措辞来描述经济过程的手段，因而把一种对秩序的测量引进经济的无穷变化之中。

从经验方面看，我们发现的主要模式是互惠、再分配和交换。互惠表示对称集团的人们在各个互相关联的地点间的运动；再分配指明向中心拨付的运动和再从中心拨付出来的运动；交换在此指的是在市场体制下各“手”之间发生的反之亦然运动。因此，互惠向一个背景呈现对称格局的集团；再分配依赖在群体中某种程度的中心存在；交换为了产生整合需要定价的市场体制。显然，整合的不同模式都有一定的制度支持。

在这一方面做一点澄清也许是受欢迎的。互惠、再分配和交换这些术语，我们用它们指称整合形式，经常用来表示个人间的相互关系。于是，从表面上看，它看起来是反映个体行为各自形式之聚合的整合形式：如果个体之间的相互关系是频繁的，那么互惠的整合将会产生；在个体中的分享是常见的地方，再分配整合将会存在；类似地，个体间频繁的物物交换行为将导致作为整合形式的交换。倘若情况是这样的，那么我们的整合形式的确不过是在个人层面上的相关行为形式的聚合。毫无疑问，我们坚持，整合效力受一定的制度安排在场的制约，例如，分别有对称的组织、中心地点和市场体制。但是这种安排看来集中体现同样的个人模式的单纯聚合，它们应该规定其条件的最终结果。重要的事实在于，所讨论的个人行为的单纯聚合本身并不产生这种结构。只有对称地有组织的结构、诸如亲属群体的对称制度产生，个体间互惠的行为才整合经济。但是亲属制度绝不是个体层面上作为单纯互惠行为的结果产生的。再分配也是类似的。它以社区中分配中心的存在为先决条件，但是这种中心的组织和确认的发生，并不仅仅是个体间经常共享行为的结果。最后，这同样适用于市场体制。除非交换行为在定价的市场体制下发生，否则在个人层面上的交换行为绝不会产生价格。定价的市场体制——一种制度安排，在任何地方都不是仅仅由随机的交换行

为创造的。当然，我们并非暗示，那些支持模式是在个人的或个体的行为之外起作用的某种神秘力量的结果。我们只是坚持，在任何特定的情况里，个人行为的社会效力取决于一定制度条件的存在，这些条件并不因那种理由产生于所讨论的个人行为。从表面看，支持模式可能看起来产生于相关种类的个人行为的积累，但是，组织和确认的关键要素必然由完全不同类型的行为提供。

就此，人类学家理查德·图尔恩沃尔德（Richard Thurnwald）1915年在新几内亚对巴纳罗人的婚姻制度的经验研究中偶然发现，个人之间的互惠行为与特定的对称群体之间有实际联系。几十年以后，布罗尼斯拉夫·马林诺夫斯基（Bronislaw Malinowski）引证了图尔恩沃尔德看法，他预言，有社会关联的互惠依赖对称形式的基础的社会组织。他自己对特罗布里恩德岛亲属制度以及库拉贸易圈的描述证实了这个观点。本文作者继上述榜样之后继续努力，把对称看作只是几种支持模式中的一种。于是，就互惠而言，他补充了再分配和交换，作为整合的另外的形式；相似地，就对称性而言，他补充了中心地点和市场，作为制度支持的实例。因而就有了我们的整合形式和支持结构模式。

这应当有助于说明，为什么在缺乏明确的制度先决条件的情况下，经济领域的个人之间的行为常常不会具有被期待的社会效力。只有在对称地组织起来的环境里，互惠的行为才引致重要的经济制度；只有在分配中心确立的地方，个人的分享行为才产生再分配经济；而且只有在定价市场体制存在的地方，才有整合经济的波动的价格。否则这类物物交换行为就一直不起作用，因而往往不会发生。不过它们还是以随机的形式偶然发生，激烈的情绪反应会盛行，如反对有伤风化的行为或背叛的行为，因为贸易行为从来不是感情淡漠的行为，因而不为认可的渠道以外的意见所容忍。

现在回到我们的各种整合形式。

以互惠为立足点，从容地着手组织其经济关系的一个群体，要实现其目的，会不得不分裂为几个次级群体，这些群体的相关成员可能因此群体的身份而相互认同。于是，甲群体成员能够与乙群体中跟他们对应的成员确立互惠关系；反之亦然。但是，对称性不局限于二元性。三个、四个或更多的群体就两个或更多轴而言可能是对称的；各群体的成员也不必相互回报，但可以第三个群体的相关成员这样做，因为他们与其有类似的关系。一个特罗布里恩德岛的男子对其姐妹有责任，但是他本身并不因此而得到他姐妹丈夫的支持，但是，如果他结婚了，就会得到其妻子兄弟——第三个地位相当的家庭成员的支持。

亚里士多德教导说，每一个共同体（*koinōnia*），其成员间都有相应的一种善意（*philia*），这表现在互惠关系（*antipeponthos*）中。这既符合比较永久的如家庭、部落或城邦等共同体，也符合不太永久的、可能构成和从属于前者的共同体。用我们的话

来说，这意味着在较大的共同体中有发展出多种对称的趋势，在从属的共同体中，互惠行为可能就这些对称而发展起来。包围共同体的成员感到相互之间聚集得越紧密，就时空或别的途径受限制的具体关系而论，他们之间培育互惠态度的趋势就会越普遍。亲属、邻里或图腾属于比较永久和广泛的集团；在它们的范围之内，自愿的和半自愿的军事、职业、宗教或有社会特点的社团创造类似情境，在这种情境中，至少就短暂的、或就给定地点或典型情境而言，就会产生其成员练习某种相互关系的对称的集团。

作为整合形式的互惠，由于它把再分配和交换都应用为次要方法的性能，大大增添了力量。互惠可以通过按限定的再分配规则分担劳动重担而达到，如当“轮流”做事时那样。相似地，为偶然缺乏某种必需品的合伙人利益，互惠有时通过按约定的等价交换而达到，这在古代东方社会是一种基本制度。在非市场经济，这两种整合形式——互惠和再分配——实际上经常一起发生。

再分配在群体内部公认达到这种程度：物品的分配权集中在某个人手上而且依法律、习惯或特别重要的政策进行分配。有时，它等同于实物收集——和储藏兼再分配一起发生，在另一些时候，“收集”不在于实际拥有实物，而只是挪用，即拥有对物品物理地位的处置权利。由于许多原因，再分配在各个文明层面上发生，从原始的狩猎部落到古埃及、苏美尔、巴比伦或秘鲁的庞大的储藏制度。在辽阔的国家里，土地和气候的差异可能使再分配成为必要；在其他情况下，它的产生是因时间上的差异，如收获与消费之间的时间差异。就狩猎来说，任何其他分配方法都会导致游牧部落或队群的瓦解，因为在这里只有“劳动分工”才能确保成果；购买力的再分配出于其自身的原因而得到重视，就如在现代福利国家因社会理想要求而得到重视那样。原理仍是相同的：即收集到中心，再从中心分配出来。再分配也适用于比社会小的群体，诸如家户或庄园，不管它的整个经济是以何种方式整合的。最著名的实例是，中非那种用栅栏围起来的村社，希伯来人的家长制的家户，亚里士多德时代的古希腊的庄园，古罗马人的家族，中世纪的采邑或在谷物普遍进入市场交易之前的大农户。然而，只有在比较先进的农业社会形式下，家户管理才行得通，因而相当普遍。在那之前，除了某种食物烹饪之外，大量“小家庭”没有在经济方面形成制度；在比家庭规模更广的范围里，牧场、土地或牛的使用，再分配或互惠方法仍占支配地位。

再分配往往也整合各个层面上的群体以及永久性程度不同的群体，从国家本身到具有短暂特点的单位。另外，这里与互惠一样，包括的单位结合得越紧密，再分配可在其中有效实行的分支单位就越多样。柏拉图教导说，国家的公民人数应为 5 040 人。这个数字可用 59 种不同方式划分，包括用最初十个数字来划分。他解释说，它为更

广泛的活动范围留出余地，如估定税款，形成商业交易群体，“轮流”承担军事和其他重任，等等。

为起到整合形式的作用，交换必须有定价市场体制的支持。因此，三种交换形式应当区分开来：单纯人世间“地点变化”的位置运动（操作上的交换）；交换的占有运动，或者以约定价格交换（裁决的交换）或者以讨价还价后的价格交换（整合的交换）。就所讨论的约定价格交换而言，由固定的那个价格的各种因素而不是由市场机制整合经济。只要价格在一个系统内联系在一起，定价市场才是整合的，这个系统倾向于把各种价格的效应传播到市场而非传播到直接受到影响的那些地方。

人们已正确地认识到讨价还价具有协商的性质。为了使交换成为一体化的，各个成员的行为就必须以产生使每个成员中意的价格为取向，因为每个成员都可能促成这个价格。这种行为与以约定价格的交换形成鲜明对照。“受益”这一术语的模棱两可往往遮蔽了差异。以约定价格交换包含的不过是在交换决定中隐含的对任何一方来说的受益；以波动价格的交换针对只能由一种态度获得的受益，这种态度包含伙伴间的对抗关系。不管怎样减轻，与这种交换变体一起发生的对抗性要素是不能根除的。任何共同体保护其成员团结源泉的意图，使其不可能允许潜在的敌意围绕动物生存的极重要的事情发展起来，而且因此能唤起像对食物的渴求那样的紧张焦虑。因此，在原始社会和古代社会普遍禁止在食物和食品方面进行具有盈利性质的交易。食品方面讨价还价的普遍禁止自然而然地从早期制度领域去掉了定价市场。

对经济的传统归类，大致接近于按占支配地位的整合形式的分类，使人大开眼界。历史学家所倾向于称谓的“经济体制”似乎完全落入这一模式。整合形式的支配地位在这里等同于它在社会中包含土地和劳动的程度。所谓的野蛮社会，其特征是以亲属联系的方式把土地和劳动整合为经济。在封建社会，忠诚纽带决定与它相配的土地和劳动的命运。在泛洪区，帝国土地大体上由寺庙或王宫分配或有时再分配，劳动也是这样，至少在其独立形式上是这样。通过指出土地和食物经由交换得到调动的程度，以及劳动转化为在市场上可自由购买商品的程度，我们可以追溯市场如何在经济方面上升为统治力量。这可能有助于说明有关奴隶、农奴和雇佣劳动在历史上站不住脚的阶段理论的关联性，这与马克思主义一样是传统的归类，这种归类出自下述信念：经济的特征是由劳动的地位确定的。

不管怎样，整合形式并不描述发展的“阶段”。它不包含任何时间顺序。几种从属形式都可能和占支配地位的形式一起存在，后者在短暂失势之后本身可能重复发生。部落社会实行互惠和再分配，而古代社会占主导地位的是再分配，尽管在某种程度上它们可能为交换留有余地。在美拉尼西亚的社区里起支配作用的互惠，是作为重要形式产生的，尽管在再分配的古代帝国它是从属的特质，国外贸易（通过送礼物和

回送礼物进行的)仍大致按互惠原则组织。的确,20世纪,在战争紧急状态下,以租借的名义,许多社会又重新大规模地引进它,不然在那些社会里,市场和交换仍占支配地位。在部落社会和古代社会,再分配是主要方法,和它相比交换只起较小作用,在后来的罗马帝国它逐渐取得重要地位,而今天在某些现代工业国家,事实上它正越来越广为流行。苏联是极端的例子。相反,在人类历史进程中市场之前已不止一次在经济中起作用,尽管从来不是在全国范围内起作用,或者具有像19世纪的市场那样的一种制度的全面性。然而,这里交换再一次地引人注目。在我们的世纪里,随着金本位制的衰落,市场的世界作用开始从其19世纪的顶峰衰退——趋势的转向,这里顺便提一句,这种趋势把我们领回我们的出发点:我们有限的市场定义对于社会科学家研究经济领域的目的是不充分的。

贸易形式、货币和市场要素

市场化的研究方式对阐释贸易和货币制度的限制是深刻的:不可避免地,市场表现为交换地点,贸易表现为现实的交换,而货币表现为交换手段。由于贸易是由价格指导的,而且价格是市场的功能,所以一切贸易都是市场贸易,就如所有货币都是交换货币一样。市场是生成的制度,贸易和货币是这种制度的各种功能。

这些观念并不符合人类学和历史的事实。贸易以及货币的使用与人类一样古老;尽管经济要素的汇合或许早在新石器时代就已存在,但直到历史上相对晚近时期市场才取得重要地位。单独构成市场体制的定价市场,就记录来看,在最初的一千年前是不存在的,而且之后其他整合形式淹没了其重要性。然而,只要贸易和货币仍然被认为是局限于交换的整合形式,那么,作为其具体的“经济的”形式就无法表现出来。在很长的历史时期,互惠和再分配整合经济并占据相当大的经济领域,甚至在现代,它们仍然起这种整合作用,但由于局限的术语学它们被放在研究范围之外。

41 作为交换系统看,或者简言之,从作为交换科学的政治经济学看,贸易、货币和市场形成可分割的整体。它们的共同概念框架是市场。贸易是物品通过市场的双向运动,货币是为了便于那种运动而用于间接交换的可量化的物品。这样的研究方式必定导致对启发式原则的或多或少不言自明的承认,按照这种原则,可以看到贸易的地方,应当有市场,在可以看到货币的地方,贸易以及市场因而也应当存在。自然而然地,这就导致在没有市场的地方看到它,而在贸易和货币在场的地方忽视它们,因为市场碰巧不在场。累积的效应必定会造成对于不太熟悉的时代和地点的各种经济的刻板印象,有点像人为全景图——与原物只有很少相似或一点也不相似的图景。

因此,我们接下来对贸易、货币和市场依次分别加以分析。

1. 各种贸易形式

从实质的观点看,贸易是对当场不可取得的物品相对和平的获得方法。它是在群体外部的,类似于这些活动:我们习惯于联想到狩猎、奴役别人的远征或海盗袭击等活动。在任何一种情况里,要点在于从远方获得和带来物品。贸易区别于搜寻猎物、战利品、劫掠、罕见木材或奇异动物的地方,在于运动的双边性,这也保证它一般和平的、相当有规则的特点。

从作为交换科学的政治经济学观点看,贸易是物品经由市场发生的运动。商品——为销售而生产的物品——是潜在的贸易品;一件商品朝一个方向运动,另一件朝相反方向运动;运动是由价格控制的:贸易和市场是有共同边界的。所有贸易都是市场贸易。

另外,就像在当地条件下的狩猎、袭击或远征,贸易与其说是个人的,倒不如说是群体的活动,在此方面贸易极像求婚和结婚的组织,这往往符合以和平方式从远方获得妻子的某些情况。贸易集中在不同共同体的汇合点上,它的目的之一是交换物品。这样的汇合点并不像定价市场那样产生交换价格,而是相反,它们倒以这种价格为前提。个体商人的人品和个体获取财富的动机都不包含在内。无论是正代理共同体的酋长或国王一直从其成员中搜集“出口”物品,还是群体亲自在海滩上为交换目的迎接其贸易伙伴,在任一情况里,程序基本上都是集体的。“贸易伙伴”间的交换是经常的,不过,求婚和结婚中的伙伴关系自然也如此。个人和集体的活动交织在一起。

强调“从远方获得物品”是贸易的构成要素,显示了在早期贸易史中进口利益起支配作用。在19世纪,出口利益的重要性突出了——典型的作为交换科学的政治经济学的现象。

因为有些东西要转到远方,而且那在两个相反方向进行,贸易必然包含若干构成要素,诸如人员、物品、运送和双边性,按照社会学的或技术意义的标准,其中任何一个要素都可能失效。通过对这四个要素的进一步探索,我们希望能对社会中贸易的地位变化有所了解。

首先,个人参与贸易。

从事“从远方获取物品”既可能出于跟商人在社会中的地位相关的动机,而且通常包含公务责任的要素(身份动机);也可能由于个人亲自进行购买和销售的交易而使其物质收益增加(利润动机)。

尽管那些激励有许多可能的组合,但是,一方面,荣誉和责任;另一方面,利

润，引人注目地作为鲜明独特的首要动力。就如经常的情况那样，如果“身份动机”由物质利益加强，一般说来后者并不是在交换基础上的获得财富的形式，相反倒是由国王或寺庙或领主以酬报方式赠予商人的金银财宝或用土地收入作为捐赠。事情是原本的那样，以交换方面得到的收益通常合计下来不过是微不足道的，比不上其主人向足智多谋和成功冒险的商人赠予的财富。因此，因责任和荣誉进行贸易，他变得富裕了，为邪恶的金钱进行贸易，他依然是贫穷的——这是为什么古代社会惟利是图动机会受抑制的一个附加理由。

对人员问题研究的另一种途径，是从他们所属共同体认为适合于他们地位的生活准则的角度出发。

众所周知，一般说来在古代社会，商人的身份要么在社会阶梯的顶层，要么在阶梯底层。第一种情况与统治者和政府相关，为贸易的政治和军事条件所必需，另一种情况则是其因生计而依赖运送的粗俗劳动。这一事实对于理解古代贸易组织是极其重要的。至少在公民中不可能有商人中产阶级。除了我们在此必须忽略的远东之外，在前现代只有三个广义的有重要意义的中产阶级的实例：在地中海东部城邦，大部分享有部分公民权的外侨世系的希腊化的非希腊人的商人；普遍存在的穆斯林商人，他们使希腊化时期的航海传统与集市习俗紧密结合；最后，在西欧皮雷纳的“流动的贱人”的后代，中世纪后半期大陆某种享有部分公民权的外侨。亚里士多德宣布第一流的古典希腊中产阶级是有土地的阶级，根本不是商人阶级。

研究的第三种方式是比较接近于历史学的方法。古代的商人类型是塔木卡(*tamkarum*)、享有部分公民权的外侨、外籍居民和“陌生人”。

塔木卡在美索不达米亚区域处于支配地位，从苏美尔文化产生一直到伊斯兰教兴起，历时约3000年。埃及、中国、印度、巴勒斯坦、被征服前的中美洲或原来的西非都不知道还有其他类型的商人。享有部分公民权的外侨，作为低等级的商人，在雅典和其他古希腊城市，历史上第一次开始引人注目，而且随着古希腊文化的兴起，从印度河流域到赫拉克勒斯之墩，成为说希腊语的地中海东部地区的商业中产阶级的原型。外国人当然是普遍的。他们与外国船员在外国船上进行贸易；他既不属于共同体，也不享有外籍居民的身份，但是，他是完全不同的共同体的成员。

第四种区别的方法是人类学的。它为奇特人物——经商的外国人之谜提供了谜底。虽然许多这些“外国人”所属的“经商民族”是较小的，但是他们可以说明广泛分布的“消极贸易”制度的原因。在他们自己内部，经商民族又在重要方面有区别：经商民族本身，我们这样叫他们，他们的生计只依赖贸易，全部人口直接地或间接地从事贸易，就如腓尼基人、罗德岛人、盖德斯（现代卡迪克斯）的居民，或者在某些时期的亚美尼亚人和犹太人；就其他人来说——群体就更多了——贸易只是一种

职业，相当一部分的人口从事这一职业，时期或长或短，到国外旅行，有时与全家同行。苏丹西部的豪萨人和曼丁哥人就是实例。后者也叫做杜亚拉人，但是，最近有证据证明他们只在外国才进行贸易。以前，他们被做贸易时所走访的那些人看作是独立的民族。

第二，由于所运送的物品、旅行的距离、运输工具要克服的障碍、商业冒险的政治和生态条件等的不同，早期的贸易组织必然会有区别。因此，如果没有其他理由，所有贸易起初都是特殊的。物品及其运输工具使它如此。在这些条件下，不可能存在诸如“一般”贸易这回事。

除非十分重视这一事实，否则对早期贸易组织的任何理解都是不可能的。从一定距离和出产地获取物品的决策将被做出的环境，不同于那些得从某个其他地方获取其他物品所做决定的环境。由于上述原因，贸易的冒险行动是连续不断的事务。它们局限于具体的任务，一笔一笔地清算，往往并不发展为持续的企业。古罗马的“协会”(*societas*)，就像后来的“克门达”(*commenda*)，是专营一种事业的贸易合伙关系。只有税款包收和立合约的包税者协会(*societas publicanorum*)组成公司——这是一个很大的例外。在现代以前永久的贸易协会不为人所知。

在事物的自然进程中，贸易的特殊性由于用出口物品获得进口物品的必要性而得到加强。因为在非市场的条件下，进口和出口往往处在不同的地区。为出口搜集物品的过程，大致独立于、不依赖于进口物品得以再分配出去的过程。首要的可能是这种问题：贡赋、税收、封地的礼物，或在不管什么名义下物品流入中心，而进口物品的再瓜分可能是沿不同路线逐步完成的。汉穆拉比的“减免债务”(*Seisachtheia*)看来使*simu*物品成为一个例外，有时进口物品可能由国王通过塔木卡发到这些希望用其自己的产品换取它们的佃户手中。中美洲的阿兹特克在被征服前的某些专业长途旅行商人的长距离贸易看来带有同样的特点。

自然造成区别的东西，市场使之成为同类。甚至物品及其运输间的差异可以消除掉，因为在市场中两者都可以购买和销售——在商品市场中是一种，在货物和保险市场上被视为另一种。在任一种情况里都有供应和需求，而价格是以同一形式形成的。运送和物品，这些构成贸易的成分，根据价格获得共同特征。对市场和他人为类似性的先入之见有助于好的经济理论而并不有助于好的经济史。最后，我们会发现贸易路线以及运输手段对于贸易制度形式，就如同所运的物品一样，是极其重要的。因为在所有这些情况里，地理的和技术的条件与社会结构相互渗透。

依据双向性的逻辑，我们发现三种贸易类型：礼物贸易、受管理的贸易和市场贸易。

礼物贸易使处在互惠关系中的伙伴联系起来，例如：客人的朋友；库拉伙伴；来

44 访的各方。在各帝国间，几千年的贸易都是礼物贸易——任何其他双向性逻辑都不会同样完全满足处境的各种需要。贸易的各种组织在这里通常是庆典式的，包括相互赠送；特别使团；国王或酋长间的政治交易。物品是财宝，精英间流通的物品；在来访各方的边界内部，它可能更多具有“民主的”特征。但是联系是脆弱的而且交换相隔很久才发生。

受管理的贸易在正式条约关系中有其坚固的基础。因为对双方来说，进口利益一般说来是决定性的，贸易通过政府控制的渠道运行。出口贸易通常以相似方式组织。因此，贸易整体用管理的方法经营。这扩大到处理事务的方式，包括涉及对“价格”即交换单元比例的安排、港口设施、称重量、检查品质、物品的物理交换、储藏、安全保护、对交易人员的控制、“支付”条例、信用、价格差异。这些事情中有些自然而然地会关系到出口物品的收集和进口物品的分配，两者都属于国内经济的再分配领域。相互输入的物品就品质和包装、重量和其他易于确认的标准被加以标准化。只有这种“贸易品”才可进行交易。等价以简单的单位关系展现；贸易原则上是一一对一的。

讨价还价不是程序的一个组成部分；等价是一劳永逸地确定下来的。但是，因为要符合变化的环境，调整就无法避免，讨价还价只是在除价格之外的其他事项上进行，诸如尺寸大小、品质或支付手段等方面。没完没了的争论是可能的，这涉及食品的品质、所用单位的容量和重量，如果同时应用不同的通货，那么就涉及它们的比例问题。甚至“利润”经常得“协商”。当然，过程的逻辑依据是保持价格不变；如果它们必须调适于现实的处境的话，如在紧急情况下，这被说成是按 2:1 或者 2.5:1 交换，或者说，就如我们会说，100% 或 150% 的利润。这种按稳定价格就利润讨价还价的方法，在古代社会或许是相当普遍的，苏丹中部在 19 世纪就是如此。

受管理的贸易的先决条件是相对稳定的贸易机构，诸如政府或起碼由政府特许设立的公司。与本地人的相互了解可能是默契的，就如在传统的或习惯的关系中那样。然而，在拥有独立主权机构间的贸易，甚至在公元前 2000 年相对早的时代，就采取正规条约的形式。

在神的庄严保护下，在一个地区内一旦确立，受管理的贸易形式可以在没有任何先前条约的情况下进行。主要的制度，就如我们现在已明白的，是贸易港，就如我们所称的受管理的地区贸易场所。贸易港对国内权力提供保障；对外国商人给予公民应有的保护；停泊的设施；就交易物品达成协议；协议牵涉到混合包裹中或“分类别的”不同贸易物品的“比例”。

市场贸易是第三类交易形式。这里交换是把交易伙伴相互联系起来的整合形式。这一贸易的现代的变体在整个西欧和北美释放了财富洪流。尽管现在衰退了，但它显

然仍是所有形式中最重要的一种。可交易的物品即商品的范围实际上没有任何限制而且市场贸易的组织遵循供求价格机制画出的曲线。市场机制证明自己的巨大应用范围，因为它能适合于支配的不仅是物品，而且还有贸易本身的各种要素：储存、运输、风险、信贷、支付等，围绕货物、保险、短期信贷、资本、库房、银行设施等形成专门的市场。

经济史的主要兴趣在今天已转向下述问题：贸易什么时候以及怎样开始与市场联系起来？在什么时候以及什么地点我们已称之为市场贸易的一般结果？

严格地说，按照交换科学的政治经济学逻辑这类问题是不被考虑的，它往往使贸易与市场不可分割地混合在一起。

2. 货币用法

政治经济学把货币定义为间接交换的手段。现代货币用于支付并作为一种“标准”，恰恰是因为它是交换手段。因此我们的货币是“通用”货币。货币的其他用法是其交换用法的不重要的变体，而且所有货币的用法都依赖市场的存在。

对货币的实质定义是不依赖市场的。它源自可量化物品的特定用法。这些用法是支付、标准和交换。因此，货币在此定义为，以这些用法的任一或几个用法所应用的可量化实物。问题在于这些用法的独立定义是否可能。

对不同货币用法的定义包含两条标准：用法在其中产生的社会学界定的情境，和在该情境中货币实物完成的操作。

支付是可量化实物得以换手的义务解除。这里情境不是仅指一种义务，而是指它们的若干种义务，因为只要实物用来解除不止一种义务，我们就可以在此术语的独特含义上（要不然只是以如此方式解除的那种义务）说它是“支付手段”。

货币的支付用法在早期属于其最普通的用法。这里义务并不是从交易中产生。在没有分层的原始社会，支付经常与聘礼、付给受雇杀人者的酬金和罚金联系在一起。在古代社会，这种支付仍然存在，但是，在最大范围内产生支付的习惯上的应缴款、税、地租和贡赋使它相形见绌。

货币标准，或货币的会计用法是为了一定目的使大量不同种类的物品等同。“情境”或者是物物交换，或者是主要产品的储藏和管理。“操作”在于为不同的实物贴上标记以便于控制这些实物。因此就物物交换来说，在任一边实物的总和总是等同的；就主要产品的管理来说，计划、权衡、编预算以及普通会计就获得可能性。

货币的标准用法对再分配体制的弹性来说是必不可少的。使主要产品如大麦、油与羊毛等同，由于这种等同，税和地租得以支付，或者，给养或工资可以得到主张，

这是极其重要的，因为它确保在不同的主要产品中做选择的可能性对支付者和要求者来说是相同的。同时，大规模“实物形式的”财政的先决条件被创造出来了，这是资金和收支差额观念的先决条件，换言之，是主要产品可相互交换的先决条件。

46 货币的交换用法产生于可量化实物的间接交换的需要。“操作”在于通过直接交换获得这些实物的单位，以便通过进一步交换行为获得希望的实物。有时，货币实物从一开始就是可获得的，而且双重交换只是设计出来以捕获增加的大量同样实物。这种可量化实物的用法不是从物物交换的随机行为中发展起来的——18世纪理性主义喜欢的幻想——而是与有组织的贸易（特别在市场中的贸易）联系在一起的。在缺乏市场的情况下，货币的交换用法不过是从属的文化特征。古代伟大的贸易民族诸如推罗人和迦太基人令人惊讶地不情愿采用铸币，那种新型货币明显符合交换要求，这可能是由于商业帝国的贸易港口没有组织成为市场，而是成为“贸易港”。

我们应当注意货币意义的两种扩展。一种是把货币而非物质实物的定义扩大，即理想的单位；另一种扩大既包含三种习惯的货币用法，也包含把货币实物用作操作的技巧。

理想单位只是言辞描述，或书面符号的应用，它们是可量化的单位，主要为了支付或者作为一种标准。“操作”在于按照游戏规则控制欠账。这种账是原始生活的普通事实，而且不是如人们通常相信的是货币经济特有的。美索不达米亚最早的寺庙经济以及亚述商人不挪动货币实物就结清账目。

在另一方面，重视货币用法中的操作技法看来是可取的，不管它们如何独特。古代社会偶尔把可量化的实物用于计算的、管理的或与经济生活相关的其他的货币目的。在18世纪的维达（Whydah），贝币钱用作统计目的，而丹巴豆（从来没用为货币）用作金砝码，而且以那种性能被聪明地用作会计工作的手段。

我们看到，早期货币是具体用途的货币。不同种类的实物以不同的货币用法使用；再者，各种用法相互独立形成规则。这种含义具有最广泛的性质。例如，在“支付”中不存在涉及与你无法借助的购买手段的矛盾，在把实物用作“标准”时也不存在矛盾，这种“标准”不是用作交换手段。在汉穆拉比时期的巴比伦，大麦是支付手段；银是普遍的标准；在不多的交换中，两者都与油、羊毛和某些其他主要产品同时被使用。这就变得明显了：为什么货币的用法——就像贸易活动——可以达到无限的发展水平，不仅超出市场支配的经济范围，而且也在市场真正不在的地方得到发展。

3. 市场要素

接着就是市场本身。从交换科学的政治经济学的观点看，市场是交换地点；市场

和交换是同时存在的。因为在交换科学的政治经济学假设下，经济生活既可简化为通过讨价还价而受到影响的交换活动，而且它也体现在市场之中。因此交换被描述为经济关系，同时市场被描述为经济制度。市场的定义合乎逻辑地从交换科学的政治经济学的前提中引申出来。

在实质的术语范围内，市场与交换有独立的经验特征。那么这里交换和市场的意义是什么呢？它们的联系程度又是怎样的呢？

从实质方面定义的交换是人间物品的占有运动。就如我们看到的那样，这种运动既发生在约定的价格上，也发生在协商的价格上。后者只是交易伙伴间讨价还价的结果。

于是，哪里有交换，哪里就有价格。不管价格是协商的还是约定的，这仍是真实的价格。我们将着重指出，以协商价格交换等于政治经济学的交换，即“作为整合形式的交换”。只有这种交换才局限于一定类型的市场制度，即定价的市场。

市场制度应定义为由供应人群和需求人群或由两者组成的制度。供应人群和需求人群再定义为意欲获取的人手的多样性，或换种说法，意欲处置物品、交换物品的人手的多样性。因此，虽然市场制度是交换制度，但是市场和交换并不拥有共同边界。在互惠或再分配的整合形式下发生以约定价格的交换；如上所述，以协商的价格交换限于定价的市场。这看起来是自相矛盾的，即以约定价格的交换应该适合于任何形式的整合；然而这是合乎逻辑地得出的，因为只有协商的价格代表政治经济学的术语含义上的交换，它因此是整合形式。

研究市场制度领域的最好方式看来要根据“市场要素”。归根结底，这不只是通过把各种各样的布局归入市场和市场类制度的名下而作为一种指导原则，而且也作为工具，用这一工具解剖阻碍我们理解这些制度的传统概念。

有两种市场要素是特殊的，即供应人群和需求人群；任一要素在场，我们就称其为市场制度（如果两者都在场，我们称它为市场，如果只有其中一个在场，我们称之为市场类制度）。接下来重要的是等价要素，即交换价格；按照等价特征，市场是约定价格的市场或定价市场。

竞争是某些市场制度的另一个特征，诸如定价市场和拍卖，但是与等价形成对照，经济竞争局限于市场。最后，有一些可以称为功能性的要素。它们通常在市场制度之外发生，但是，如果它们与供应人群和需求人群同时出现，那么它们会以某种可能有重大实践相关性的方式仿造出那些制度。在这些功能要素中，有物理场所、商品在场、习惯和法律。

在现代，市场制度的这种多样性在供应—需求—价格机制的形式概念名义下被遮蔽了。毫不奇怪，正是在供应、需求和价格的关键术语方面，实质的研究方式使得我

们的观点有了重要的拓宽。

供应人群和需求人群如上文那样被称为分开的、独立的市场要素。就现代市场而论，这当然是不允许的；因此，那里有一个亏损转赢利的价格水平和另一个奇迹被颠倒的价格水平。这已经诱导许多人忽视这一事实：即买者和卖者是分开的，一点也不不同于现代类型的市场。这又支持了双重的误解，也就是说，一方面，一些商品；另一方面，作为与那些商品相联系的买者和卖者的一些个人。第二，“供应和需求”看起来像暹罗孪生子那样不可分离，尽管实际上按他们是将物品作为资源、还是购买它们作为必需品而形成独立的个人群体。例如，当战利品由胜利的将军向最高的出价人拍卖，只有一个需求人群是看得见的；同样，当合同被指派给最低下的屈从方时，也只有一个供应人群。然而，拍卖和服从在古代社会是普遍存在的，而且在古代希腊拍卖列入真正的市场的前身行列。这种“供应”和“需求”人群的独特性塑造了所有前现代市场制度的组织。

关于普遍称之为“价格”的市场要素，它在这里被纳入等价物范畴。这个一般术语的用法应当有助于避免误解。价格暗示波动，而等价则没有这种联想。“固定的”或“不变的”价格暗示，在固定之前价格是易于变化的。因此，语言本身使它难以表达真实的事态，即“价格”最初是刚性不变的量，没有它交易就无法开始。有竞争性质的变化或波动的价格是比较近的发展，而且它们的产生形成古代经济史中的一个主要兴趣点。从传统上看，顺序应该是颠倒的：价格被设想为贸易和交换的结果，而不是被设想为它们的先决条件。

“价格”是不同种类商品之间数量比率的名称，通过物物交换或讨价还价生效。各种经济特有的那种等价物形式正是通过交换被整合的。但是，等价物绝不限于交换关系。在整合的再分配形式下，等价物也是普通的。它们标出在支付税收、地租、欠款、罚金时可接受的不同类商品的数量关系，这种数量关系也为依靠人口财产调查的公民身份表示资格。另外，等价物也可能确定一种比率，即在受益人选择情况下，可以要求工资或实物给养的比率。主要的财政——计划、平衡收支和结算——体系的灵活性视这种手段而定。等价物在这里不是表明，为了另一种好处而应当给出的东西，而是表明可能代替它的东西。另外，在互惠的整合形式下，与对称地安排的社交聚会相比，等价物确定“适当的”数量。显然，这种行为背景既不同于交换，也不同于再分配。

价格体系，当它历时地发展时，可能包含多层等价物，它们在不同的整合形式下在历史进程中产生。希腊化时代的市场价格显示了丰富的证据，证明它们源于在它们之前的楔形文字文明的再分配的等价物。犹大接受 30 枚银币作为一个人背叛耶稣的价格，是约 1 700 年前汉穆拉比法典确定一个奴隶的等价物的近乎相等的变种。另一

方面，苏联再分配的等价物，长期以来是 19 世纪世界市场价格的回响。这些依次有它们的前身。马克斯·韦伯评论说，倘若没有中世纪成文法规定的和规约价格网络，习惯法上的地租，等等，同业公会和采邑的一种遗产，由于缺乏成本计算的基础，西方资本主义原本是不可能的。因此，价格体系，从构成它们组成部分的各类等价物方面来说，可能有它们自己的制度史。

正是借助于非政治经济学的关于这类贸易、货币和市场的概念，经济和社会史的基本问题，如价格波动的起源和市场贸易的发展等问题，才可能被最好地处理，而且，就如我们希望的那样，最终被解决。

结论是：通过批判考察政治经济学的关于贸易、货币和市场的定义，应当使几个概念可以利用了。这些概念形成社会科学在其经济学方面的原料。由于自第一次世界大战以来一直在进步的渐近的制度转型，这种认识对理论、政策和观点问题的影响应当加以考虑。甚至就市场体制本身而论，市场作为单一参照框架是有点过时了。然而，人们应当比在过去有时认识到的更清楚地认识到，市场不可能作为一般的参照框架被替代，除非社会科学成功地发展出更宽大的、市场本身与之有关的参照框架。这的确是今天我们在经济学研究领域中的主要知识任务。就如我们已努力证明的，这种概念结构将不得不建立在经济的实质意义的基础之上。

参考文献

- Herskovits, Melville. 1940. *The Economic Life of Primitive People*. New York: A. A. Knopf.
———. 1952. *Economic Anthropology: A Study in Comparative Economics*. New York: A. A. Knopf.
Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.

延伸阅读推荐

我们可以把卡尔·波兰尼说成是“非马克思主义的社会主义者”，他是匈牙利流亡经济史学家，尽管他在一生（1886—1964）中的大部分时间没有担任固定的学院职位，但却成为了 20 世纪最有影响力的学者。他的主要著作《大转型》（*The Great Transformation*, 1944）认为：在 19 世纪，市场以过去从未有过的方式支配了社会的其他各方面，作为结果的“自我调节的市场”对社会秩序是极大的威胁；经济学家关于自身利益是所有社会的主要组织动机的假定是一种把这种新的、独一无二的发展当作规范所致的曲解。在 1947 年发表的姊妹篇

“我们的过时市场心态” (“Our Obsolete Market Mentality”) 中，转载于乔治·多尔顿 (George Dalton) 编《原始、古代和现代经济：卡尔·波兰尼文选》 (*Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, 1971: 59-77)，他强烈要求超越认为市场支配社会秩序是合理的观念。

我们为本书挑选的论文，以及它借以问世的著作，通过探究古代社会的经济组织并提出组织经济的三种方式——互惠、再分配和交换——的类型学，彻底贯彻早期的论点。波兰尼的论文成为追随他区别“经济的”术语的“形式”和“实质”意义，使自己认同于“实质主义者”的全体人类学家的汇聚点。坚持形式经济学真实阐明了部落经济论点的人开始被认为是“形式主义者”。某些主要的形式主义陈述和研究收在爱德华·勒克莱 (Edward LeClair) 和哈罗德·施奈德 (Harold Schneider) 的《经济人类学：理论和分析选读》 (*Economic Anthropology: Readings in Theory and Analysis*, 1968)。其中著名的是，斯科特·库克 (Scott Cook) 的反宣言，“过时的‘反市场’心态：经济人类学实质研究方式批判”，载《美国人类学》 (“The Obsolete ‘Anti-Market’ Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology”, *American Anthropologist* 8, 1966: 323-345)。形式主义风格的一般论述是哈罗德·施奈德的《经济人：经济人类学》 (*Economic Man: The Anthropology of Economics*, 1974)。试图证明形式经济学论据对部落经济有价值的人类学专著包括：索尔·塔克斯 (Sol Tax) 的《便士资本主义》 (*Penny Capitalism*, 1963)，理查德·索尔兹伯里 (Richard Salisbury) 的《从石头到钢铁：新几内亚技术变革的后果》 (*From Stone to Steel: Economic Consequences of a Technological Change in New Guinea*, 1962)，和拉尔夫·比尔斯 (Ralph Beals) 的《墨西哥瓦哈卡州农民交易体系》 (*The Peasant Marketing System of Oaxaca, Mexico*, 1975)。

乔治·多尔顿的《部落的和农民的经济学：经济人类学文选》 (*Tribal and Peasant Economies: Readings in Economic Anthropology*, 1967) 转载了实质主义传统中的一系列研究，人类学家马歇尔·萨林斯 1972 年在《石器时代经济学》 (*Stone Age Economics*) 提出了关于实质主义论点的重要的新陈述。波兰尼未完成的手稿，意在对他的观点作系统的理论陈述，身后由哈里·皮尔逊重新整理为卡尔·波兰尼的《人的生计》 (*The Livelihood of Man*, 1977)，附有重要的评论。

到 1980 年代，来自实质主义与形式主义争论的大部分热情消退了，尽管论点以修改了的形式在不再希望被严格地认同于早先辩论者的各群体中延续下去。对一直到 1980 年代中期趋势的出色述评，可参看本杰明·奥洛夫 (Benjamin Orlove) 的“喀喀湖边的物物交换和为现金的销售：对竞争的研究方式的检验”，载《当代人类学》 (“Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches”, *Current Anthropology* 27, no.2, 1986:85-106)。在 1990 年代，随着学科越来越专注于文化、意义系统和认知，经济人类学退出了作为人类学的主要领域的地位。对卡尔·波兰尼和他的著作的大多数分析，现在大多出自人类学之外的社会科学家。他的著作已引起相当大的兴趣，例如，在古代史研究方面，部分通过他的追随者摩西·芬利 (Moses Finley) 爵士的影响，参见他 1999 年有影响力的著作《古代经济》 (*The Ancient Economy*，特别参看 1999 年版，附有由伊恩·莫里斯 [Ian Morris] 撰写的有见地的导论)。

就对波兰尼的一般介绍而言，请参看凯里·波兰尼-莱维特 (Kari Polanyi-Levitt) 和玛格

丽特·门德尔 (Marguerite Mendell) 的“卡尔·波兰尼：他的生平和时代”，载《政治经济学研究》 (“Karl Polanyi: His Life and Times”, *Studies in Political Economy* 22, 1987:7-39)。社会学家在 1980 年代最初开始对波兰尼的著作感兴趣，而且这种趋势尤其在经济社会学家内延续。对波兰尼及其著作的正面解释，请参看弗雷德·布洛克和玛格丽特·萨默斯 (Fred Block and Margaret Somers) 的“超越经济学谬误：卡尔·波兰尼的整体论的社会科学”，载西达·斯科克珀尔 (Theda Skocpol) 编《历史社会学的观点与方法》 (“Beyond the Economistic Fallacy: The Holistic Social Science of Karl Polanyi”, *Vision and Method in Historical Sociology*, 1984)；对波兰尼的负面解释，请参看迈克尔·赫克特的“卡尔·波兰尼的社会理论：一种批判”，载迈克尔·赫克特编《宏观社会学的微观基础》 (“Karl Polanyi's Social Theory: A Critique”, *The Microfoundations of Macrosociology*, 1983:158-189)。波兰尼的交换、互惠和再分配的观念，和这些观念如何与诸如市场、亲属结构和国家等制度相联系，在对马克·格兰诺维特的 (英语) 采访中得到讨论，参看挪威《当代社会学》 (*Sosiologi idag*) 杂志，1998 年，第 4 期。关于波兰尼怎么可能用于现代金融研究的例子，我们引导读者参考米切尔·阿布洛菲亚 (Mitchel Abolafia) 的《创造市场》 (*Making Markets*, 1996)。经济学家和经济史学家，整体说来，忽视了波兰尼的著作；不过，请参看查尔斯·金德尔伯格 (Charles Kindleberger) 的“卡尔·波兰尼的大转型”，载《代达罗斯》 (“The Great Transformation by Karl Polanyi”, *Daedalus* 103, Winter 1973:45-52)，和道格拉斯·诺斯的“历史上的市场和其他配置体系：对卡尔·波兰尼的挑战”，载《欧洲经济史杂志》 (“Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi”, *Journal of European Economic History* 6, no.3, 1977:703-716)。

波兰尼的嵌入概念的历史，参见伯纳德·巴伯 (Bernard Barber) 的“所有经济都是‘嵌入的’：概念的历程及其他”，载《社会研究》 (“All Economies are ‘Embedded’: The Career of a Concept, and Beyond”, *Social Research* 62, 1995:388-413)。格兰诺维特把波兰尼的规范的嵌入性概念转化为社会学概念以便用于经济社会学的尝试，在“经济行动与社会结构” (第 2 章) 的延伸阅读推荐中加以讨论。最近十年左右也已看到关于波兰尼的几本重要著作问世，尽管没有一本传记不是扎扎实实的，但从社会学视角出发、从学术方面对波兰尼作介绍的著作还没问世，不过，请参看凯里·波兰尼-莱维特编《卡尔·波兰尼的生平与著作》 (*The Life and Work of Karl Polanyi*, 1990)，和玛格丽特·门德尔与丹尼尔·萨丽 (Daniel Salée) 编《卡尔·波兰尼的遗产》 (*The Legacy of Karl Polanyi*, 1991)。波兰尼的许多作品没有出版，储藏在蒙特利尔康哥迪亚大学卡尔·波兰尼政治经济学研究所。波兰尼未出版的著作集已列入出版计划，不久将问世。

(瞿铁鹏译)

经济行动与社会结构：嵌入性问题^[1]

马克·格兰诺维特

51 导言：嵌入性问题

社会关系怎样影响行为和制度，是社会理论的经典问题之一。因为这样的关系总是存在，所以它们不在场产生的处境只能通过思想实验想像出来，就如托马斯·霍布斯的“自然状态”或约翰·罗尔斯的“初始地位”那样。功利主义的大部分传统，包括古典和新古典经济学，假定理性、自利的行为极少受社会关系的影响，因而提出与这些思想实验差距不大的理想化状态。在另一端，笔者的“嵌入性”论点认为，有待分析的行为和制度是很受持续的社会关系制约的，因此把它们设想为独立的是极严重的误解。

52 本文论述经济行为的嵌入性。以下观点一直是社会学家、人类学家、政治学家和历史学家中多数人的观点，即在前市场社会，经济行为深深嵌入社会关系之中，但随着现代化的进程而变得越来越自主了。这一观点把经济看作是现代社会中日益增长的独立、分化的领域，同时经济交易不再由那些做交易的社会或亲属义务界定，而是由个人收益的理性计算界定。间或有人进一步论证道：传统处境颠倒过来了，经济生活不再淹没于社会关系之中。相反，这些关系已成为市场的附带现象。嵌入性观点与人类学“实质主义”学派有联系，特别是与卡尔·波兰尼（1944; Polanyi, Arensberg and Pearson, 1957）一致，也与历史上的“道德经济”和政治科学一致（Thompson, 1971; Scott, 1976）。它显然也与马克思主义思想相关。

然而，很少会有经济学家承认，在嵌入性中与现代化的这一断裂观念；他们大多倒是断言，早期社会的嵌入性实质上高于现代市场中所存在的那种低水平嵌入。亚当·斯密定下这个基调，他假定“人类本性中的某种倾向……互通有无，物物交换，互相交易”（[1776] 1979, vol.1, chap.2），而且假定，因为在原始社会，劳动是生产的惟

[1] 选自《美国社会学杂志》（*American Journal of Sociology*），第91期，1985年11月，第481—510页。芝加哥大学版权所有。

一因素，因此物品必定与它们的劳动花费成比例交换——就如在一般古典交换理论中那样（[1776], vol 1., chap.6）。从1920年代以来，一些人类学家采取类似的被称之为“形式主义”的立场：即便在部落社会，经济行为之独立于社会关系，足以达到新古典分析所用的标准（Schneider, 1974）。这一立场最近获得新注入的活力，因为经济学家与历史学和政治学中的同路人对社会制度的经济分析已发生了新的兴趣，这些分析大部分被列入所谓的“新制度经济学”的框架中。新制度经济学认为，以前解释为嵌入早期社会也嵌入我们自己的社会的行为和制度，最好理解为是理性的、或多或少原子式的个人追求自身利益的结果（例如，North and Thomas, 1973; Williamson, 1975; Popkin, 1979）。

本文的观点与这两种思想派别有分歧，本文强调经济行为的嵌入性水平，在非市场社会比实质主义者和发展理论所主张的要低，它们随“现代化”而变迁的程度比他们认为的要少；但是，本文同时认为，这一水平总是而且一直比形式主义者 and 经济学家所考虑的更具实质性。因此，本文无意探讨非市场社会提出的问题。相反，是从理论上阐明嵌入性概念着手，然后，用来自现代社会的问题阐明其价值，目前在新制度经济学中的重要意义：在现代资本主义社会，什么交易是在市场中完成的？什么交易被归入按等级制组织起来的厂商内部？由于奥利弗·威廉姆森（1975）发起的“市场与等级制”研究计划，这一问题已上升到显赫的地位。

社会学和经济学中人的行动过度社会化和低度社会化概念

首先，我们回顾一下丹尼斯·朗（Dennis Wrong）在1961年的论文中对于现代社会学中“过度社会化”的人的概念的抱怨：这种“人”的概念认为，人们对他人的意见极为敏感，因而他们服从经由共识提出的一系列规范和价值的指令，这些规范和价值通过社会化内在化，以至于他们不会感到服从是负担。从某种程度上说，在1961年，这种观念是惹人注目的，这大致是由于帕森斯承认霍布斯提出的秩序问题，而且他本身又试图解决这一问题，超越在霍布斯那个功利主义传统中原子式、低度社会化的人的概念（Parsons, 1937:89-94）。朗赞成与原子式个人决裂，强调行动者嵌入社会关系网之中——霍布斯思想中缺乏的东西——但是他告诫夸大这种嵌入性的程度以及它可能消除冲突的程度：

社会学家的任务通常是唤起人们关注，在不同情境里，特别是在那些接受了过分强调他人动机的理论或意识形态的那些情境里……人们具有的渴望并力争获得其亲密无间同伴好评的感情强度。因此，社会学家已经证明，工厂的工人对其

同事的态度的敏感性强于对纯粹经济激励的敏感性……当然，批判这类研究的成果当然不是我的意图。我的反对意见是……尽管社会学家已批判了旨在挑出人类行为中基本动机的过去的各种努力，但是赢得他人赞赏而获得美好自我的形象的欲望，通常在他们自己思想中占有这样一种地位。(1961: 188-189)

相比之下，古典和新古典经济学利用原子式的、低度社会化的人类行动概念进行理论活动，仍留在功利主义传统内。理论论证根据假设否认社会结构和社会关系对生产、分配或消费的任何影响。在竞争的市场内，任何一个生产者或消费者显然不影响整体供应或者需求，因此，也不影响价格或其他贸易事项。就如艾伯特·赫希曼指出的那样，这样理想化的市场，“当它们起作用时，包括大量匿名的、被提供完整信息的、接受价格的买者和卖者……在各方之间没有任何长时间的人的或社会的契约。在完全竞争的条件下，没有讨价还价、协商、抗议或相互调整的余地，没有一起立约的经营者，也不必进入周期性的或持续的关系之中，因此，他们不会达到相互熟悉的程度”（1982: 1473）。

长期以来，人们一直承认，完全竞争的理想化市场之所以免受思想上的攻击，部分原因在于自我调节的经济结构在政治方面对许多人是有吸引力的。这种幸免攻击的另一个理由是，人们了解得不太清楚，从经济分析中根除社会关系，解决了从知识日常工作事项中去掉秩序的问题，至少在经济领域。根据霍布斯的论证，无序状态之所以产生，是因为无冲突的社会和经济的交易取决于信任以及没有违规行为。但是，当个体被设想为既没有社会关系，也没有制度背景——就如在“自然状态”中那样，这些未必会发生。借助于强加一种专制权力结构，霍布斯抑制了这一困难。古典自由主义的解决办法，以及相关的古典经济学的解决办法，是相反的：竞争的市场使压制的政治结构成为不必要的东西，因为竞争的市场使暴力和欺诈行不通。竞争决定个别交易者无法操纵的贸易条款。如果交易者遇到复杂的或困难的关系，即以不信任或违规行为为特征的关系，那么他们可以简单地转向一大批其他希望按市场条款做生意的交易者；社会关系及其细节因素因而是摩擦因素。

因此，在古典和新古典经济学中，行动者可能具有相互关系的事实，如果真会发生的话，就会被看作是阻碍竞争市场的摩擦阻力。在经常引用的话中，亚当·斯密抱怨说：“同行业中的人们即使为了娱乐或消遣也很少聚在一起，但他们谈话的结果往往是阴谋对付公众，或是筹划抬高价格。”他的自由放任政策对这一难题很少有解决办法，但是，他的确建议，废除要求一切同业者都把姓名住所登记在公共登记簿的各种管制；这类信息的公开存在，“把本来也许无法结识的个别人联系起来，并使同一行业每一个人都能借此获知所有其他人的住址”。值得指出，不是站不住脚的政策规定

而是这种认识：社会原子化是完全竞争的必要条件（Smith, [1776] 1979:232-233）。

经济学家最近对“社会影响”的评论把这些影响设想为这样的过程：行动者在这些过程中获得机械地和自动地遵循的习惯、习性或规范，不考虑它们对理性选择的影响。这种观点接近于朗对“过度社会化的概念”，反映在詹姆斯·杜森伯里（James Duesenberry）的妙语之中：“经济学总是关心人们怎么做选择，而社会学却总是关心人们怎么没有选择可做”（1960: 233），也反映在E. H. 费尔普斯·布朗（E. H. Phelps Brown）的下列描述中：“社会学家重视决定性的研究方式”源于这一假定，即人们“以某种方式行动，因为这样做是习惯的，或是一种义务，或者是做自然的事情，这样做是正确的和适当的，或是正义的和公平的”（1977: 17）。

不过，尽管低度社会化与过度社会化的观点有明显差异，但我们还是应提出具有重要理论意义的讽刺：两者都同样具有一种观念，即原子式行动者完成行动和决策。在低度社会化的叙述里，原子化是由于对自身利益的狭隘的功利主义追求。在过度社会化的叙述里是由于，事实上，行为模式已经内在化，而且持续的社会关系对行为只有无关紧要的影响。来自社会的内在化行为规则并没有使这一论点与功利主义观点决定性地区别开来，在功利主义观点里，效用起作用的原因仍未决定，这就为由共识决定的规范和价值完全指导行为留了余地（就像过度社会化论点一样）。因此，对秩序问题的低度社会化和过度社会化的解决办法，在来自直接社会背景的行动者的原子化中融合了。我们在霍布斯的《利维坦》一书中可以看到这种具有讽刺意味的融合，在自然状态中不幸的居民，被其原子化造成的无序弄得束手无策，乐意让出他们的全部权利给专制权力，随后温良恭顺、彬彬有礼地行动；通过人为地订立契约，他们从低度社会化状态直接跃入过度社会化状态。

当现代经济学家努力考虑社会影响的时候，他们一般以上述引文表述的过度社会化方式描述它们。这样一来，他们彻底改变了社会影响力是摩擦力的判断，但维持这些影响力如何起作用的观念。例如，在关于分割的劳动力市场理论里，迈克尔·皮奥里（Michael Piore）论证道，各个劳动力市场部门以不同类型的决策为特征，而且，在一级上层和一级下层劳动力市场，以及次级劳动力市场中，理性选择、习惯或命令分别对应于中产阶级、工人阶级和下层阶级亚文化工人的出身（Piore, 1975）。同样，塞缪尔·鲍尔斯（Samuel Bowles）和赫伯特·金梯斯（Herbert Gintis）在其说明美国人受教育的后果时论证道：由于给予每一个阶级的教育的差别，所以不同的社会阶层显示不同的认知过程。那些注定从事低层次工作的人被训练成为规则的可靠追随者，而那些将输送到精英地位的人上“精英的四年制本科大学”，这些大学“强调符合生产等级制中较高层次的社会关系……因为他们‘把握了’一种类型的行为规则，所以要么允许他们向高一级上升，要么他们被输送到生产等级制中的相应层次”（Bowles and

Gintis, 1975: 132)。

55

但是，社会如何影响个人行为的过度社会化的观点是非常呆板的：一旦我们明白个人的阶级地位或劳动力市场的部门，行为中的其他东西就是当然的了，因为他们非常好地被社会化了。这里的社会影响是外部力量，就如自然神论者的上帝，使事物运动而不进一步施加影响——在个人精神和身体中慢慢形成的力量（就如在《盗尸者的入侵》[*Invasion of the Body Snatchers*] 那部电影中那样），改变他们做决策的方向。一旦我们知道个人一直受影响的方式，持续的社会关系就是无关紧要的。社会影响完全包含在个人的头脑之中，因此，在现实决策处境里，他或她可能被原子化为任何形式的“经济人”，尽管可能具有不同的决策原则。比较细致的（因而较少过度社会化的）文化影响的分析（例如，Fine and Kleinman, 1979; Cole, 1979, chap.1）表明，文化不是一劳永逸的影响，而是在互动中不断地建构和再建构的持续过程。文化不仅塑造其成员，在特定程度上由于文化成员自己的策略原因，他们也塑造文化。

甚至当经济学家认真对待社会关系时，就如哈维·莱本施泰因（Harvey Leibenstein, 1976）和加里·贝克尔（1976）扮演那种相异角色那样，他们始终如一地进行抽象，脱离关系的历史及其与其他关系的地位——可称之为关系的历史和结构的嵌入性。人际关系纽带在他们的论述中被极端典型化，平均的，“类型的”——没有具体内容、历史或结构的地位。行动者的行动依据的是他们被命名的角色的位置安排和角色丛；因此，我们就有对于工人和管理者、丈夫与妻子，或罪犯和执法者将如何互动的论证，但是这些关系被假定不具有超出所命名的角色赋予范围的个体化内容。这种程序恰恰是结构社会学家已批判过的帕森斯社会学中的东西——与在总的概念参照框架中的小角色相关的个体具体目标的调整，与源于最高价值取向的规范角色的持久结构相比，是附带现象。在经济模型里，这种对社会关系的处理具有保留原子式决策的自相矛盾的效应，即使当决策被认为牵涉不止一个个体时也是如此。因为被分析的一组个人——通常是工人组合，有时是更大的集团——是从社会背景中抽象出来的，它在其行为方面被分裂成为原子，与其他群体行为而且与它自己关系的历史分离。原子式分裂还没有根除，只是转变为二人组或更高级层次的分析。请注意：过度社会化概念的使用——行动者按照他们被规定的角色孤立地行为——贯彻了一种分裂为原子的、低度社会化的观点。

对人类行为有成效的分析要求我们避免在过度社会化与低度社会化的理论两端中内含的原子化。行动者不是像在社会背景之外的原子那样行动或决策，他们也不是墨守成规地遵循根据他们恰好占有的社会类别的特定交叉点而为他们撰写的脚本。相反，他们有目的行动的各种尝试嵌入（扎根于）具体的、持续的社会关系系统之中。本文其余部分，将用例子说明，这种嵌入性观点如何改变我们研究经济行为的理论和

经验的研究方式。本文首先把重点限制在经济生活的信任和违规行为上，然后，用“市场和等级制度”的难题来说明在分析这一问题时嵌入性理念的用法。^[1]

经济生活中的嵌入性、信任和违规行为

56

自1970年代以来，经济学家曾一度关注以前被忽视的信任和违规行为问题。奥利弗·威廉姆森指出，现实的经济行动者所从事的不单是追求自身利益，而且还有“机会主义”——“用欺诈手段追求自身利益；老练地掩盖行动者进行交易的好处。”^[2] 经济人……因而是精明的、狡猾的动物，比通常追求自身利益的假定所揭露的更为精明和狡猾”（1975: 255）。

但是，这种说法指出现代经济理论的奇特假定：人的经济利益只是以相对彬彬有礼的方式被追求的。霍布斯的问题借助这一观念被巧妙提出来的：主要靠暴力和欺诈的追求其自身利益的那些人怎么可能不那样做呢？不过，正如霍布斯十分清楚地看到的，排除暴力和欺诈，“自身利益”的内在含义中没有任何东西。

从某种角度说，人们之所以坚持这一假定，是因为在自我调节的市场里竞争的力量可能被想像为压制性暴力和欺诈。艾伯特·赫希曼在《激情与利益》中表明，从《利维坦》时代到《国富论》时代的思想史中，一个重要倾向是冲淡霍布斯的秩序问题，认为某种人类的动机使其他人处在控制之中，尤其是认为，对经济自身利益的追求一般不是不可控制的激情，而是文明的、温良的活动。隐蔽接受这种观点的面无论有多广，低度社会化和过度社会化概念的强有力例子相互补充：在竞争市场中的原子化的行动者如此彻底地使行为的规范准则内在化，因而保证了有秩序的交易。^[3]

在最近这些年里削弱这种信心的是人们越来越关注不完全竞争市场微观层面的细节，不完全竞争市场的特征是少数带有沉没成本（sunk costs）和“专门人力资本”投资的参与者。在这种情境里，人们无法要求所谓竞争市场的纪律来缓和欺诈，因此，古典的问题重新露头了：日常经济生活怎么可能不充斥不信任和违规行为呢？

在经济学文献里，我们可以看到对这一问题的两种回答，一种与低度社会化相

[1] 这里提到的关于行动的“低度社会化”和“过度社会化”观点，与伯特（1982, chap.9）所谓的“原子式的”和“规范的”研究方式有许多类似的地方。同样，这里提出嵌入性研究方式处于低度社会化与过度社会化观点的中间地带，也与伯特对于行动的“结构的”研究方式有明显的家族类似。我的独特性和与伯特在研究方式上许多方面的区别，不可能立即加以概述；通过把本文与他的有益的摘要（同上）作比较以及与贯彻他的观点的正式模型进行比较，可能最充分地评估这些独特性和区别。强调社会联系如何影响合目的的行动，类似于我的研究的另一研究是，马斯登把詹姆斯·科尔曼集体行动和决策理论推广到各种处境，在这些处境里，这类联系改变在纯粹原子式处境中会发生的各种结果（Marsden, 1981, 1983）。

[2] 体育社会学的研究者一定会指出，莱奥·迪罗谢先前在略有不同的形式上提出过这一命题。

[3] 我感谢匿名评审人指明这一点。

联系，另一种与过度社会化相联系。低度社会化的解释主要存在于新制度经济学——经济学家松散界定的联盟，这些经济学家都有从新古典观点出发说明社会制度的兴趣。（例如，参看 Furubotn and Pejovich, 1972; Alchian and Demsetz, 1973; Lazear, 1979; Rosen, 1982; Williamson, 1975, 1979, 1981; Williamson and Ouchi, 1981）这一学派所说的一般情节是，社会制度和安排以前被设想为法律、历史、社会或政治力量的偶然结果，现在最好被看作是对某些经济难题的有效解决办法。这种思想风格类似于1940—1960年代结构功能主义社会学的风格，而且大部分论证经不起罗伯特·墨顿（Robert Merton）在1947年提出的健全的功能解释的基本检验。例如，考虑肖特的观点：要理解任何观察到的经济制度，只需要我们“推断出对于制度肯定已存在的演化问题，就如我们看到它已发达的样子那样。每一个演化的经济问题都有赖于解决它的社会制度”（1981:2）。

57 因此，违规行为被看作是要避免的，因为比较聪明的制度安排使介入违规行为太花费成本，而且这些安排原先被理解为不承担经济的作用，现在则被看成已逐步发展为阻止违规行为的安排。然而，请注意，它们并不生产信任，而是相反，是它的功能替代品。这类主要的安排是精心计划的、明确的和不明晰的契约（Okun, 1981），包括延期的补偿计划和法定的退休——被看成是减少对“逃避”工作或带着业主机密潜逃的激励（Lazear, 1979; Pakes and Nitzan, 1982）——和依法做出可能引起分歧的决策以规避机会主义的权威结构（Williamson, 1975）。这些观点是低度社会化的，乃是在于它们没有顾及具体的个人关系达到一定的程度，以及它们之中内含的义务阻止违规行为，完全撇开制度安排。用这些安排代替信任，事实上导致了霍布斯的处境，在这一处境里，任何理性的个体会受驱使逐渐形成比较聪明的办法以规避它们；因而人们很难想像日常经济生活不会受到日益精巧的欺诈尝试的危害。

其他经济学家已承认：必须假定某种程度的信任是有效力的，因为单有制度安排无法完全根除暴力和欺诈。但是，这仍有待于对这一信任根源的解释，而且有时人们诉诸“泛化道德”的存在。例如，肯尼思·阿罗暗示：“社会在其演化中已发展出对他人的某种考虑的内隐的承诺，这种承诺对社会持续存在来说是必不可少的，或者，至少对社会运行的效率来说是极大的促进。”（1974: 26；也参看 Akerlof, 1983, 论“诚实”的起源）

现在，我们简直无法怀疑诸如此类泛化道德的存在；没有它，你会担心，付给加油站服务员20美元，而你买到价值仅5美元的汽油。但是，这种观点也具有要求泛化和自动反应的过度社会化的特征，尽管在经济生活中的道德行为几乎不是自动的或普遍的（就如众所周知：在加油站，天黑后要求准确找零）。

考虑一下泛化道德确实起作用的一个案例：传奇的（笔者不愿说这是杜撰的）经

济学家，反对任何经济的理性，他会在离家很远的路边饭店留下小费。注意这种交易有三个特点令其非同寻常：（1）交易者是先前不熟悉的，（2）他们不可能再次交易，以及（3）有关每一方的活动信息不可能传到他们未来或许会与之交易的另一方。本文认为，只有在这种处境里，才可能主要由泛化道德来解释暴力和欺诈的不存在。即便在那里，你可能很想知道，如果会发生巨额成本，这种道德的效力会是怎样的。

相反，嵌入性论点强调，具体个人关系的作用，以及生成信任和阻止违规行为的这类关系的结构（或“网络”）的作用。与有闻名声誉的个体进行交易的普遍偏好意味着，事实上很少有人满足于依赖泛化的道德或制度安排以避免麻烦。经济学家已经指出，拒行欺骗的一种激励是损害某人名誉的成本；但是，这是作为泛化商品的低度社会化的声誉观念，欺诈与这样做的机会之比率。实际上，当没有更好的东西可以利用时，我们就满足于这类泛化的信息，但是，通常我们寻找更好的信息。比已知某人是可信赖的陈述更好的信息是来自可信任的知情人的信息，该知情人已经与那个人打过交道而且是因此发现他。甚至可以说，更好的信息来自某人自己过去与那个人的交易。这种更好的信息有四个理由：（1）它是廉价的，（2）某人对于自己的信息信任度最高——它更丰富、更详尽，而且已知是最准确的，（3）某人与同其有持续关系的个人具有一种经济动机，以致不妨碍未来的交易，以及（4）除了纯粹的经济动机之外，持续的经济关系通常变得负有过重的社会内容，带有对信任的强有力的期待和规避机会主义的期待。

我们从不怀疑，在比较亲密的关系中的这最后一个要点，使行为变得更可预测，因而断绝某种恐惧：在陌生人间造成困难的恐惧。比方说，可以考虑一下，为什么在失火的剧院里众人惊恐万状地向门的方向乱跑。集体行为的分析者长期以来一直把这看成是典型的非理性行为，但是，罗杰·布朗（Roger Brown, 1965, chap.14）指出，该处境基本上是n个人的囚徒困境：每一个受惊吓而跑的人，在缺乏保证任何人会平静地走出去的情况下，实际上是相当理性的，尽管每个人平静地走出去情况会更好。然而，请注意，报上描述的一则晚上十一点的失火房子的案例，我们闻所未闻：每个人拥挤地跑出去而且家庭成员相互践踏。在家庭中没有囚徒困境，因为每个人都有信心：其他人是可以依靠的。

在商业关系中，信心的程度必定是多变的，但是，囚徒困境仍经常被个人关系的力量所排除，而且这种力量不是交易者的资质而是他们具体关系的资质。标准的经济分析忽略了个别交易者的身份和过去的关系，但是，依靠自己关于这些关系的知识，理性的个体知道得更好。他们与其说关注一般的声誉，还不如说更关注特殊的他人是否可被期待诚实地与他们做交易——一个主要的应变量：取决于他们与他人或他们自己的接触是否已具有令人满意的过去的交易。甚至在下述处境里看到，即乍看起来，

似乎逼近古典的竞争市场中的讨价还价的处境里，这种模式，就如在格尔兹（1979）分析的摩洛哥集市里那样。

直到这里为止，本文一直在论证，社会关系而不是制度安排或泛化的道德，是经济生活中信任产生的主要原因。但是，本文因此冒险拒绝一种乐观的功能主义，赞成另一种功能主义，根据后者，关系网络而不是道德或安排是执行维持秩序功能的结构。有两种方法可减少风险。其一，承认作为对秩序问题的一种解决办法，与任何一种替代论点相比，嵌入性的地位不太全面，因为社会关系网络不规则地、不同程度地渗入经济生活的不同部门，因此，考虑到我们所知道的：不信任、机会主义和无序绝不是不存在的。

其二是坚持，尽管社会关系确实可能经常是信任和值得信任行为的必要条件，但是，它们不足以保证这些行为，而且与它们不在场相比，甚至可能在更大范围内提供违规行为和冲突的机会和手段。关于这一点有三个理由。

59 1. 由个人关系引起的信任，由于它的确存在，为违规行为提供了增大的机会。在个人关系之中，这是普通的知识：“你总是伤害你所爱的人”；信任的人的地位，比陌生人的地位更易受到伤害。（在囚徒困境中，知晓某人的共谋者肯定会否认犯罪，是坦白的更为合理的动机，而且，抛开这种困境的个人关系，可能不太对称于将要受骗的那一方相信的关系。）社会生活的这种基本事实是，“信任”骗局的普通人，有时候长时期里为了隐蔽的目的假装某种关系。在商业世界内，某种犯罪，诸如挪用（资金），对那些还没建立起信任关系的人来说，完全不可能有操纵账户的机会。信任越完全，从违规行为中获益的潜力就越大。这类事例从统计方面说不常见，这是对个人关系和声誉力量的一种颂词；它们确实有规则地发生，尽管不是经常地发生，这证明这种力量的局限。

2. 最有效地由团队追求的暴力和欺诈，以及这些团队的结构，要求内部信任——“盗亦有道”——达到一种水平，通常遵循先前存在的关系脉络。例如，回扣、操纵投标和精巧的阴谋，不可能由单独个人的工作执行，而且，当这种活动暴露之时，往往很显然，它本来可能是给予牵涉到成员的被保守的秘密。法律强制执行的努力在于发现违规行为网络的切入点——某个坦白的个体牵连到其他人，后者以滚雪球样子的方式，“告发”另外的人，直到整个画面完全符合为止。

于是，大信任和大违规行为都可能从个人关系中产生。约翰·本-波拉，以新制度经济学的功能主义的风格，强调积极的方面，指出关系的稳定性可能生成机敏的、追逐私利的个人行为，甚至肆无忌惮的个人的行为，要不然会被解释为愚蠢的或纯粹利他主义的个人。在钻石交换中，贵重的钻石易手是以“握手”做成生意的（1980: 6）。补充来说，这种积极的关系脉络绵延不断，这种交易部分是可能的，因为它不是

与其他交易割裂开来的，而是嵌入钻石商人紧密结合在一起的共同体，密切监督相互间的行为。就如其他的紧密结合的行动者网络那样，它们生成清晰确定的行为准则，由于有关违规事例的信息快速传播而得到监督。但是，这种水平的信任造成的诱惑相当大，而且钻石行业已经是许多非常引人注目的“监守自盗”的发生地点，以及1982年4月臭名昭著的“哥伦比亚广播公司凶杀案”发生的背景。在此案例里，钻石公司的所有者，通过虚拟销售中开出的发票，骗取代理转让收款权的企业。阴谋需要会计人员的合作，其中一个会计人员受侦探疏通而成为告发同案犯的证人。于是，所有者雇佣杀手谋杀不忠诚的雇员及其助手；三个来帮助他们的哥伦比亚广播公司的技术人员也被枪杀（Shenon, 1984）。

3. 暴力和欺诈导致的无序程度极为依赖社会关系网络是如何形成结构的。霍布斯夸大了无序的程度，在其原子化的自然状态里，由于缺乏稳固的社会关系，人们只能期待杂乱的、二分的冲突。范围广泛的和大规模的无序是由于参加战斗者的联合，没有先前的关系是不可能的。我们并不一般地说起“战争”，除非行动者已经将他们分成两方，作为许多联合的最终结果。只有当存在不充分的交叉纽带时，行动者握有这种纽带，对双方主要的潜在的参战人员有足够的联系，在预先阻止冲突中有极大的利益，这才会发生。在商业界同样如此，在这里，冲突相对来说没有害处，除非任一方通过召唤在其他企业中的大量同盟者可能使冲突逐步升级，如在实施或预先阻止接管的尝试中有时发生的那样。

60 当社会关系缺乏时，无序和违规行为确实发生。这种可能性也包含在笔者早先的主张之中，即这种关系的存在阻止违规行为。但是，在真正分裂成原子的社会处境里可利用的违规行为的水平是十分低的；事例只可能是片断的，不联系在一起的、小范围的。霍布斯的问题的确是问题，但是，当通过社会结构的缓冲效应超越它时，我们也引入混乱的可能性，从规模上说，比在“自然状态”中可利用的那些混乱更大。

于是，通过跟踪和分析具体的社会关系模式，经济生活中的信任和秩序问题的嵌入性研究，穿行于对泛化道德的过度社会化的研究方式和对非个人的、制度化安排的低度社会化的研究方式之间。与非此即彼的任一选择不同，也与霍布斯的立场不同，它不做全方位的（因而不可能的）普遍有序或无序的预测。相反，假定社会结构的细节会决定哪一种情况会存在。

市场与等级制问题

作为对经济生活的嵌入性研究方式的具体应用，本文对威廉姆森在《市场与等级

制度》以及后来的论文(1979, 1981; Williamson and Ouchi, 1981)中有影响的论点提出批判。威廉姆森问,在什么经济环境下,各种经济职能在等级制企业的边界内实施,而不是由市场过程来执行。他的回答与新制度经济学一般强调的观点一致,即在任何处境中观察到的组织形式,是最有效地处理经济交易成本的那种组织。那些在结果方面不确定的、频繁发生的,而且需要大量“交易专用的投资”——例如,无法轻易地转变为与他人在不同事情上相互作用的货币、时间或能力——更有可能在按等级制组织起来的企业内部发生。那些直接的、不重复的而且不需要交易专用的投资——诸如一次性购买标准设备——更可能在企业间,即跨越市场界面发生。

在这种描述中,前一套交易在等级制中内部化,这有两个理由。第一个理由是“有限理性”,经济行动者没有能力正确地预见,可能与长期合同相关的复杂的一连串偶发事件,当交易内部化之时,预测所有这些偶发事件是不必要的;它们可以在企业的“治理结构”内得到控制,而不是导致复杂的谈判。第二个理由是“机会主义”,经济行动者理性追求自己的利益,具有他们自由使用的各种手段,包括狡诈和欺骗。权威关系缓和并约束机会主义,而且,人们声称,当两方被控制在一个公司实体内,与他们在市场边界的巨大差距前面对面相比,对交易伙伴有更大程度的认同,这也缓和并约束机会主义。

61 为了缓和机会主义而诉诸权威关系,是重新发现霍布斯的分析,尽管这里局限在经济领域。下述陈述使人联想到威廉姆森论点的霍布斯风格:“当争议产生时,内部组织不受[在独立的企业中]自主签合同同时体验到的那种同样的困难的困扰。尽管企业间的争议往往在法院外解决……但是这种解决办法有时是困难的,而且企业间的关系经常是紧张的。代价高昂的诉讼有时是不可避免的。相反,内部组织……能够诉诸命令来解决这类争议——解决分歧的极为有效的方式。”(1975: 30)他指出,复杂的、重复发生的交易有赖于确定了个体之间的长期关系,而机会主义则损害这些关系。在关系延续期间所必需的针对变化着的市场环境的各种调整,太复杂了、太无法预测了,以至于不包含在某些初步合同之中,而且,在缺乏支配一切的权威之时,诚信承诺是不可强制执行的。

一条合同总则……“当调适的机会产生之时,我将负责地行动而不是寻找个人优势”,在不存在机会主义时,就满足要求了。然而,各条合同总则的不可强制执行,以及人类行动者做错误和误导(自我怀疑)陈述的倾向……每当另一方提出调整的建议时,买者和卖者都策略地定位,以便在配置任何增加收益上讨价还价……以别的方式做出的有效率的调整因而导致代价高昂的讨价还价,或者甚至不被提及,惟恐对代价高的次要目标的追求浪费收益。治理结构,减少机会主

义而且以另外方式注入显然需要的信任。(1979: 241-242)

这种分析包含了在《利维坦》中找到的过度社会化与低度社会化假定的同样混合。就如霍布斯的过度社会化的主权国家^[1]那样,企业内部的等级制权力的功效被过分强调了。市场类似于霍布斯的自然状态。它是古典政治经济学的原子式的、匿名的市场,缺少由充分竞争状况产生的纪律——低度社会化的观念,即忽视在不同企业的个体间的社会关系把秩序引入经济生活的作用。威廉姆森的确承认,这种市场图像并不总是合适的:“关于可信行为的规范有时延伸到市场,而且,在某种程度上,因群体的压力得到强化……跨组织边界反复发生的个人合同支撑各方之间某种最低水平的礼貌和照顾……另外,对再次订购生意的期待阻止在任何特定交易中寻求狭隘优势的努力……在贸易和社交的环境中,同等地位的人中间排斥的前景抑制个体的侵犯性。企业公平的声誉也是不应被浪费的商业资产。”(1975: 106-108)

这里展现了分析社会结构对市场行为影响的契机。但是,威廉姆森把这些例子作为例外,而且他也没有重视他描述的二分关系本身嵌入更广社会关系系统的程度。本文认为,在经济生活中,新古典模型的匿名市场确实是不存在的,而且,各种类型的交易充满上述社会联系。这种社会关系在企业间交易中的案例不是必然多于企业内部的案例——它看起来貌似有理。相反,企业内部的社会关系网络,平均而言,与现存于企业间的社会网络相比,可能更加稠密、更加长久——但是,本文在此需要证明的是,跨企业(套用威廉姆森二分的术语,在“市场”中)的经济交易中有充足的社交覆盖面,使得下述断言靠不住:复杂的市场交易接近霍布斯的自然状态,只可能由等级制结构内部的内在化来化解。

一般说来,关于工商企业关系与社会关系相混合的程度,我们身边有许多证据。亚当·斯密谴责的贸易社团仍具有重要的地位。众所周知,许多大小企业,由连锁董事会联系在一起,以致各企业董事之间的关系众多,而且密集地编织在一起。尤其在工商企业精英中间,工商企业关系发展为社交聚会;反之亦然,这是对工商企业社会学研究有最充分文献方面的事实之一(例如,Domhoff, 1971; Useem, 1979)。麦考利研究了人们用诉讼解决厂商间纠纷的范围,他指出,纠纷“往往不求助于合同,也不求助于潜在的或现实的法律制裁而得到解决。在这些谈判中提起法律权利或威胁使用法律权利有些迟疑不决……或者就如一位商人所说的,‘如果你把律师和会计人员

[1] 威廉姆森讨论切斯特·巴纳德的“冷漠地带”——在这一领域内,雇员服从命令,只是因为他们不在乎他们是否执行了所命令的东西,对等级制功效的信心,使他不提“接受地带”(1975: 77),因此,削弱巴纳德对服从问题性质的强调。对巴纳德用法的这种转变似乎是从赫伯特·西蒙(Herbert Simon)开始的,他没有证明它是正当的,只是强调他“偏好‘接受’这一术语”(Simon, 1957: 12)。

置之度外，你就可以解决任何纠纷。他们的确不理解在生意中必须互谅互让……为违反合同而提起诉讼看来是罕见的’”（1963: 61）。他继续说：

两个企业的最高负责人可能相互认识。他们可能在政府或贸易委员会里坐在一起。他们可能通过社交相互认识而且可能同属一个乡村俱乐部……甚至在谈判阶段可能达成协议的地方，小心谨慎地计划好的安排也许会在工商企业单位间造成令人不快的交换关系。某些商人不赞成，在这些小心谨慎制定的关系中，一方理解履约只针对合同的字面意思。这种计划表示缺乏信任而且削弱友好相处的需要，把合作的经营项目转化为对抗的政治交易……威胁把事情转交给律师可能花费的钱，不过是邮费或电话费；然而，很少有人在提出这种威胁时有那么高的技艺，以至于它不会以企业间关系的某种程度恶化为代价。（63-64）

不只是在最高层面上，而且在交易必须发生的任何层面上，个人关系网络将许多企业联系在一起。例如，在有关产业采购的文献中，这是寻常的事情：买卖关系很少类似于现货买卖的古典理论模型。一种资料表明，“证据常常表明，这确实引起某种程度的‘震惊’，即离开确定下来的重复订货模式进行有组织的采购，引起优惠供应商或延伸到受约束的一组适宜的供应商的震惊。瞬间的反映定会使人想到这种行为的几个理由：寻找新供应商涉及的成本，确定新关系的成本，使用者可能偏爱原型的事实，与熟悉的卖主做生意含有相对低的风险，以及这种可能性，即采购员已确立了他珍视的与供应厂商代表的个人关系”（Webster and Wind, 1972: 15）。

63 麦考利以类似的语调指出，销售人员“通常充分了解采购代理人。同样的两个人可能相互已交易了5年至25年。某一方都让给对方一些东西。销售人员已散布有关竞争者的流言蜚语、缺陷和价格增长以给予待他们好的购货代理人”（1963: 63）。令顾客不满意的卖者，“在采购代理人社团或贸易社团甚或乡村俱乐部或社交集会上，成为采购代理人与销售人员进行交换的流言蜚语中讨论的主题……”（64）。工商企业对社会关系的这种嵌入性使纠纷的解决变得容易了：“即便各方已有详尽的、小心谨慎安排好的协议，表明什么将会发生，可以说，如果卖者不能按时发货，他们通常绝不提到协议。相反，会协商一个解决办法，当问题产生时，仿佛从来没有最初的合同那样。一位采购代理人表述了一种共同的经营态度，他说：‘如果某种事情发生，你会在电话里与其他人接触而且处理问题。如果你想要再做生意，你不会去查阅相互间合法的合同条款，如果你想要继续留在生意场中，你不会去找律师，因为你必须举止得体。’”（Macaulay, 1963: 61）

人们在其他国家可能更容易注意到这些模式，在那些国家里，“文化的”独特性

据称说明了它们的原因。例如，一位记者最近断言，

友谊和长期的个人关系在任何地方都影响经商的联系。但是，在日本那看起来特别真实……在酒吧和夜总会坐几小时时光，关键的个人关系就会慢慢建立起来，培植起来，一旦这些纽带建立起来，它们是不容易被拆开的……日本工商企业协会有成效的组织严密的性质，长期以来一直是外国公司试图在日本销售产品受挫的根源……伯克利的一位教授查默斯·约翰逊认为……在日本产业集团内部排外的交易，相互之间买卖利用数十年的老关系而不是以经济竞争为基础……是……[美国与日本间贸易的]真正非关税的壁垒。（Lohr, 1982）

许多产业中广泛采用的分包也为企业间持久的关系提供机会，这些企业不是在一个法人单位内按等级制组织起来的。例如，埃克尔斯引述从许多国家得来的证据：在建筑行业中，当工程“不取决于需要竞争报价的制度规则时……总承包商与他的分包商间的关系在相当长时间内是稳定的、持续的，而且只有很少是通过竞争报价来确立的。这一“准整合”的类型导致我所谓的“准企业”。与市场交易或正式的纵向整合相比，它是“更可取的”模式”（1981: 339-340）。埃克尔斯描述了在承包商和分包商之间广泛和长期的关系这一“准企业”的安排是一种组织形式，从逻辑上讲，它介于纯市场和纵向整合的企业之间。不过，本文将论证：从经验方面看，它不是处在中间的，因为前者的处境非常罕见。建筑业的情况比另外一些处境更接近于纵向整合，在那些处境里，企业间的互动，诸如买卖关系，因为分包商与承包商处在相同的物理地点，因而处在承包商的总的监督之下。此外，在通常固定价格的合同期内，存在“逃避履约要求的明显激励”（Eccles, 1981: 340）。

然而，为了对付这一“难题”，与纵向整合起来的企业相关的等级制结构没有发生。我们认为，这是因为承包商与分包商之间的长期关系，以及这些关系在建筑业员工共同体中的嵌入性，产生预期行为的准则，这些行为准则不仅排除了在阻止违规行为时对权威关系的需要，而且优于纯粹的权威关系。埃克尔斯自己对马萨诸塞州的住宅建筑业的经验研究不仅表明，分包的关系在性质上是长期的，而且也表明，对总承包商来说，在一项特定交易中雇佣多于两个或三个分包商的情况是很少见的，无论年度经营的工程数有多少（Eccles, 1981: 349-351）。尽管有大量可替代选择的分包商存在，但情况的确如此。这种现象在投资范围内可部分得到解释——由于“持续的联系，双方可能得益于学会一起工作的有点特异的投资”（Eccles, 1981: 340）——但是，也必定关系到个体从与其日常工作相伴的社会互动中取得快乐的愿望，每天需要完全新的和陌生的工作伙伴现货交易的程序会大大削弱这种快乐。就如在经济生活的

其他方面那样，社会关系的覆盖面对于在纯粹经济交易中可能出现的事情上起到了关键作用。

对劳动力市场的某些评论也与此相关。威廉姆森坚持认为，有等级制结构的企业胜过市场交易的一个优势在于传递有关雇员的准确信息的能力。他认为，“企业间经历评估的主要障碍是一种沟通。与企业相比，市场缺乏丰富的、共同的评估语言。在要作出高度主观判断的地方，语言问题就特别严重。如果那些最熟悉工人特点的人员，通常是他的顶头上司，也做经历的评估，那么在那些环境里，等级制的优势就特别明显”（1975: 78）。但是，正是由于忽视了跨企业间多种多样的互动的社会网络，才会坚持这种观点：关于雇员特点的正确信息只能在企业内部传递而不能在企业间传递。雇员的信息在企业间传播，不仅因为个人关系存在于相互做生意的企业中的那些人之间，而且如我将详细证明的（Granovetter, 1974）那样，因为在美国有相对高的企业间流动程度，许多其他企业内的雇员很熟悉许多工人的情况，这些企业可能要求并请求他们去服务。此外，下述观念看来是幼稚的：由于内部信息为晋升程序定基调，因而它必然是准确的、公正的。比方说，就如威廉姆森所说的，“内部晋升具有积极的激励作用，因为工人可以预期，不同的天赋和合作程度都会受到奖励”（1975: 78），对此种内部晋升的信赖产生一种晋升的理想类型，即对成就的奖励，我们可以容易地证明，这与现存的内部劳动力市场只有有限的相关性（进一步分析参看 Granovetter, 1983: 40-51）。

本文批判的另一方面的证明，威廉姆森高估了组织内部的等级制权力（用他的术语来说是“命令”）的功效。例如，他断言，内部组织具有一大审计优势：“外部审计员一般受限于述评书面记录……相比之下，内部审计员具有更大的行动自由……尽管内部审计员不是游击队员，但他自认为而且他人也认为，他主要在工具性范围内工作，而外部审计员与‘他方’相联系，而且他的动机受怀疑。审计员从受审计方面得到的合作程度相应地有差异。外部审计员只能期望得到敷衍的合作。”（1975: 29-30）

65 虽然关于公司内部的审计文献很少，但是，在《管理者》（*Men Who Manage*）一书中，多尔顿为一个大型化工厂作了详细的描述。虽然主要官员对各部门进行审计应该有出其不意的出发点，但是，警告一般是私下里给出的。下面的描述暗示了在这些内部审计中显示出的高水平合作：“将要开始清点零部件的通知在管理人员中引起一阵骚动，隐藏零部件和设备……不想被清点的材料转移到：（1）几乎无人知道的和不可能进入的场所；（2）肮脏的地下室和地洞，因而是不可能被检查到的地方；（3）已被检查过和可能绕道走的各个部门，而清点人员正在正式储藏区之间的路上；以及（4）材料和日常用品可用来伪装零部件的地方……当常规工作进展时，[各部]主管之间，相互利用储藏的地方以及可利用的地洞，这种合作组织良好而且顺畅地发挥作用。”（Dalton,

1959: 48-49)

多尔顿的著作出色地证明，各种成本核算是极为武断的，因而容易成为政治化过程而不是根据效率决定的技术程序。他详细地列举了这种情况，特别是在化工厂中维修部门与不同的业务部门之间的关系；把维修工作计在哪个部门账上，与其说跟任何严格的时间核算有关，还不如说，与相关的部门负责人在其与维修人员的关系中的政治的和社会的地位相关。再者，较具攻击性的部门领导“利用朋友关系、利用恃强凌弱和隐蔽的威胁，使自己的维修工作加速完成。当全部这些领导具有同样的正式级别，你可以说，在特定官员的个人影响与其未完成的修理量之间有相反的关系”（1959: 34）。询问这些做法如何回避审计员的注意，一个知情人告诉多尔顿，“如果审计到处打探，他们可能发现什么呢？而且如果确实发现了什么，他们恐怕知道视而不见好于就它说出点什么来……所有那些小子[部门领导]都打通了成本核算的路子。审计都是独立的，那是空话”（32）。

像多尔顿那样详细且敏锐的各种描述，可惜的是缺乏企业的代表性样本，因此是尚待讨论的论点，即它们是例外的案例。但是，人们对转拨价格（对在单一企业各部门间交易的产品定价）问题可以得出相似的观点。在这一点上，威廉姆森表明，尽管从事交易的各部门“可能具有以利润为中心的立场，但是这适合以受约束的方式加以实施……成本加成合同的定价规则，由此产生的各种变化形式，阻止供应部门寻求垄断价格，不然他们的单一资源供应地位可能赋予它们这种垄断价格。另外，交易的各部门的管理人员更可能求助于合作”（1975: 29）。但是，在对转拨价格的细致的经验研究里，埃克尔斯访谈了13个公司中的将近150名经理，他得出结论：以成本为基础的方法不可能以技术中立的方式执行，因为“就成本是什么而言，不存在普遍的标准……当采购部门并没有得到成本是如何生成的信息时，以成本为基础的方法常常存在难题……市场价格特别难以决定，当内部购买被批准而没有外部购买由中间的产品做成的……对于利润的构成是什么，没有明确的答案……”（1982: 21）。转拨定价冲突中的政治因素强有力地影响谁的“成本”定义被接受：“一般而言，当转拨定价的做法被看作是提高你的权力和地位时，人们将赞同地看待它们。当它们没有这样的作用时，人们会找到无数的策略的和其他合理的业务理由来论证它们的不适当。”（1982: 21；也参看 Eccles, 1983，特别是 26-32）埃克尔斯指出：“颇具讽刺意味的事实是，许多经理认为，内部交易比外部交易更加困难，尽管人们由于假定的优势而寻求纵向整合。”（1983: 28）

因此，这种过度社会化的观点——等级制内部的秩序引出轻易服从，以及雇员使企业的利益内在化，压抑与他们自己的任何冲突——不可能经得起根据这些经验研究的仔细审查（或者，就那个问题而言，与我们在现实组织中的许多经验对立）。要进

一步强调的是：就如多尔顿细致的民族志调查特别出色地表明的那样，抵制组织利益对个人或部门的利益的侵犯，需要一个广泛结盟的网络。从管理的观点看，这些结盟集中体现在团队生发的违规行为；它根本无法由分裂为原子的个人来管理。的确，多尔顿断言，在规避中心机构审计时，由部门主管达到的合作水平包含了联合行动，这“几乎从来没有在从事正式活动中表现出来过……”（1959: 49）。

另外，大规模的等级制企业特有的、一般比较低的人员更换率，它们所具有的自己清楚明白的内部劳动力市场和精心设计的晋升阶梯，可能使这类合作性规避更为可行。当许多雇员有长期的任期时，对紧密和稳定的社会关系网络、共享的理解和被构造出来的政治联盟来说，条件就满足了（参看 Homans, 1950, 1974, 相关的心理学的讨论；Pfeffer, 1983, “组织人口学”研究）。詹姆斯·林肯（James Lincoln）指出，在这一联系之中，即在韦伯的理想类型的官僚体制中，组织“被设计成不依赖集体行动而发挥作用，集体行动可能通过[内部的]人际间网络被动员起来。官僚体制规定了职位间的固定关系，义务通过各种职位产生，从理论上说，不影响组织的运行”（1982: 26）。他继续概述各种研究报告表明，“当人员调整率低的时候，关系就具有表现的和具有个人特点的附加内容，最终可能改变网络而且改变组织的方向”（26）。

对于这一点本文已经论证了，在把秩序引入经济生活中时，企业间的社会关系比市场和等级制思路所假定的更为重要，而企业内部的权威则不是那么重要。一种平衡的和对称的论证需要关注在“市场”关系中的权力和企业内部的社会联系。必须对权力关系加以关注，免得我们强调的社会关系在市场中的润滑作用使我们忽视这些关系在冲突行为中的作用。冲突是显而易见的现实，包括企业间众所周知的诉讼和商业媒体兴高采烈地报道的“残酷无情竞争”的间或发生的案例。既然企业间权力的有效实施会阻止公开的血战，因此，我们可以假定，这种战斗只代表小部分现实的利益冲突。只有当两方十分公平地竞争时，冲突才可能变为公开的；回顾一下，这种原始的平等恰恰是霍布斯的一个论点，在“自然状态”下，可能存在“一切人反对一切人的战争”。但是，当一个企业的权力地位明显地占支配地位时，其他企业很可能倾向于投降，以减少损失。这类投降甚至可能不需要明显的对抗，而是清楚地了解他方所需要的东西（就如在最近论商业生活中的“霸权”的马克思主义文献中所表明的，例如，参看 Mintz and Schwartz, 1985）。

尽管人们对一些企业支配其他企业的确切程度有争议，但是大量有关连锁董事、有关金融机构对产业公司的作用以及关于双重经济的文献，提供了充分的证据，推断我们不能忽视权力关系。这提供了另外的理由去怀疑：在形式上平等的行动者相互谈判时产生的错综复杂的事情只有通过把各方置于单一的等级制下才能加以解决；事实上，在这些错综复杂的事情中，许多事情是可以借助各企业中间的不明确的或明确的

权力关系加以解决。

最后，简略的评论符合逻辑地涉及社会关系网络，人们从产业社会学和组织社会学充分认识到这种社会关系网络在企业内部是重要的。企业的“正式”和“非正式”组织之区别是文献中最老的一种文献，几乎不必再重复说：假定企业事实上由正式的组织图构造的观察者是社会学的幼稚盲从者。这一点与目前讨论的联系在于，就企业内部的内在化确实导致对复杂和独特交易的更好管理来说，这不是显而易见的：即等级制组织是最好的解释。相反，可能的情况是，内在化的结果为更加紧密的社会关系网络提供了一个集中点（参看 Feld, 1981），这种社会关系网络比独立的市场实体间发生的那种关系更加紧密。这种互动的网络可能主要是新组织形式的效率水平（无论它是高的还是低的）所解释的。

现在概述威廉姆森的市场与等级制的研究方式与本文提出的嵌入性观点在解释和预测方面的一些差异是有益的。威廉姆森认为，由于复杂的经济活动纳入按等级制整合起来的企业之中，阻止经济生活中的“机会主义”或违规行为，令协作和秩序普遍存在。本文引述的经验研究表明，相反的是，即便就复杂的交易而言，在“市场”（即跨越企业边界）中可以经常发现高程度的无序，而且在企业内部也经常可能发现一种相同的高程度的无序。这些情况是否发生，不是如威廉姆森所预计的，而是取决于企业之间和企业内部的个人关系和关系网络的性质。本文认为，秩序与无序、诚实与违规行为，它们与其说跟组织形式相关，还不如说与这种关系的结构有关。

由于在各种条件下，人们可能预计会看到纵向整合而不是市场中各企业之间的交易，某些暗示就随之发生。例如，如果其他事情是相同的，我们就应当预料到在市场中间面对纵向整合的压力，在这种市场中，正在交易的企业缺乏把他们联系在一起的个人关系网络，或者，网络最终导致冲突、无序、机会主义或违规行为。另一方面，在市场中，稳定的关系网络调节复杂交易并生成企业之间的行为准则，那么这种压力应是不存在的。

本文使用的“压力”一词，不是预言纵向整合总是遵循所描述的模式，而是为了避免在威廉姆森假定中内含的功能主义：任何最有效率的组织都是人们观察到的那种组织。在我们作出这一假定之前，必须满足两个进一步的条件：（1）明确且强大的面对效率的淘汰压力必定正在发挥作用，以及（2）某些行动者必须既有能力也有资源通过构筑纵向整合企业来“解决”效率难题。

威廉姆森在任何地方都没有描述过保证有效率交易组织的淘汰压力。就如在新制度经济学中的许多人那样，内隐的达尔文主义的论点排除了使这类问题明确的需要。达尔文主义的论点在于，有效率的解决办法，无论它们是如何生成的，都具有一种持久力，类似生物界中自然淘汰所强化的那种持久力。因此，人们承认，工商企

业经理并不都“准确地感受到自己的商业机会并且没有失误地作出反应。然而，随时间推移，那些（在交易成本和规模经济的范围内）具有较好合理性资质的[纵向]整合的运动，往往具有较好的持续生存的资质”（Williamson and Ouchi, 389；也参看Williamson, 1981: 573-574）。但是，以这种傲慢方式提出的达尔文主义的论点，摇摇摆摆地倒向对任何所分析制度的过分乐观的观点。在这里，所谓淘汰压力的运作既不是一种研究对象，甚至也不是一种可证伪的命题，而是一种信条。

虽然人们可以用文献证明选择压力使某种组织形式持续生存更为可能，但是他们仍需证明这类形式怎么能贯彻。与生物演化作类比，暗中把它们作为变异，只是回避问题。就如在其他功能主义的解释中那样，人们无法自然而然地假定，对某些问题的解决办法是可行的。在必须用来落实纵向整合的资源中，可能有某种程度的市场力量，经由留存收益或者资本市场，以及与合法或管制权威的适当关系占有对资本的享用权。

在淘汰压力是弱的（在威廉姆森提出的产生纵向整合的不完全市场中尤其有可能）和向总问题提供信息的地方，本文描述过的社会结构全貌仍然与交易成本的效率相关，但是无法给出保证：有效率的解决办法将会产生。整合的动机与效率无关，例如在收购企业中的首席执行官个人地位的提升，在这种背景中可能变得重要了。

本文提出的观点有赖于：未来对市场一等级制度问题的研究，谨慎地、系统地关注经济交易借以实现的个人关系的现实模式。这样的关注不仅将更好地弄清楚纵向整合的动机，而且也使人们易于理解介于理想化的分裂成原子的市场与完全整合的企业之间各种各样复杂的中间形式，诸如上面讨论的建筑业那样的准企业。这种中间形式是如此紧密地与网络或个人关系相联系，以至于认为这种关系是无关紧要的任何视角都将无法清楚地看到“组织形式”已受到的影响。对产业组织的现行经验研究很少关注关系模式，在特定程度上是因为相关的数据比有关技术和市场结构的数据更难找到，但是，也因为占支配地位的经济学框架仍然是分裂成原子的行动者的框架，因此，个人关系实际上被看作是摩擦力。

讨 论

69 本文已证明，大多数行为是紧密地嵌入人际关系网络之中的，而且这一论点避免了关于人类行为的低度社会化和过度社会化观点的两个极端。虽然本文认为对全部行为来说都是如此，但是本文因下述两个理由而集中讨论经济行为：（1）它是没有得到充分解释的行为的典型例子，因为那些从专业角度研究它的人非常坚定地信奉关于行动的原点化理论；以及（2）很少有例外，社会家都避免认真研究新古典经济学已提

出的任何课题。他们已含蓄地接受经济学家的前提：“市场过程”不是社会学家合适的研究对象，因为社会关系在现代社会只起摩擦和破坏的作用，没有起主要作用（最近的例外有，Baker, 1983；Burt, 1983；White, 1981）。当社会学家研究市场在其中起支配作用的过程时，在那些情况里，他们通常仍设法避开他们的分析。例如，直到最近，大量关于工资的社会学文献，根据“收入实现”来编排，掩盖了确定工资的劳动力市场环境，反而把重点放在个人背景和能力上（参看格兰诺维特 1981 年的进一步批判）。要不然，就如斯特恩斯（Stearns）指出的那样，关于谁控制公司的文献已暗中假定：分析必须是在政治关系的层面上的和关于资本主义性质的一般假定。虽然人们一般承认，公司如何获得资本是控制的决定性因素，但是，大多数相关研究“自本世纪初以来已排除了那种作为研究对象的[资本]市场”（1982: 5-6）。即使在组织理论里，有相当多的文献贯彻社会结构复合体放在经济决策上的限制，但是人们几乎没做出什么努力来证明这对于新古典企业理论的含义，也没有证明这对于一般理解生产或者像宏观经济结果那样的增长、通货膨胀和失业等的含义。

本文力图证明全部市场过程都能进行社会学分析，而且这类分析揭示了这些过程的主要的而不是无关紧要的特点，在做这种分析时，我们把重点限制在信任和违规行为的问题上。本文也利用了威廉姆森“市场与等级制”的论点，用例子说明嵌入性视角怎样产生区别于经济学家所贯彻的那种理解和预言的形式。威廉姆森的视角本身是经济学内部的“修正主义”，有别于新古典的研究工作，后者令人失望地忽视制度和交易的各种原因。正是在此意义上，与一般的经济学论点相比，看起来它与社会学视角更有亲缘关系。但是，“新制度经济学家”的主要目标，是使制度分析从社会学的、历史学的和法学的论证转移，证明制度是作为解决经济问题的有效办法而产生的。这一使命以及它含有的流行的功能主义阻止对社会结构的细致分析。本文已证明，社会结构是理解现行制度如何达到目前状态的钥匙。

就理性选择的论点被狭隘地设想为涉及原子化个体和经济目标而言，它们与这里陈述的嵌入性立场不一致。然而，若对理性选择作更宽的阐述，那么两种观点有许多共同点。经济学家所做的大部分修正主义的工作，即上文批评的过度社会化和低度社会化行动概念，依赖一种可称之为“心理学修正主义”的策略——由于放弃做理性决策的绝对假定而对经济理论进行改革的一种尝试。例如，这种策略已导致莱本施泰因在他关于“X-低效率”论点中提出的“选择的合理性”（1976），而且导致分割劳动力市场的理论家主张：在不同市场部门的工人有不同的做决策的规则，理性选择只是对上层初级的（专业的、管理的和技术的）工人而言的（Piore, 1979）。

相比之下，我们建议，尽管合理性行动的假设一定是有问题的，但它是一个好的操作假设，不应当轻易放弃。对分析者来说，当处境的约束，尤其是嵌入性约束得到

充分重视时，那种非理性的行为看来可能完全是明智的。当人们充分分析在非专业的劳动力市场中那些人的社会处境时，他们的行为看起来就不太像“文化”规则自然而然的应用，而更是对他们处境的明智的反应（例如，Liebow, 1966年的讨论）。在某种严格的经济学意义上，从企业利润最大化方面说，规避审计并为转拨价格而斗争的经理们是非理性地行动的；但是，当人们分析他们在企业内部的网络和政治联盟中的地位 and 雄心时，这种行为就容易得到解释。

此外，这种行为是理性的或工具性的，比较容易被人们看到，即使我们着重指出，它的目的不只在经济的目标，还在于社会交际、赞扬、地位和权力。经济学家很少把这类目标看作是理性的，一定程度上是考虑到在历史上产生的任意的分离，如艾伯特·赫希曼（1977）指出的，在17世纪和18世纪感情与利益之间的分离，后者只含有经济的动机。这种处理问题的方式已把经济学家引导到专门分析仅由“利益”驱动的行为，而且假定其他动机在独立的、非理性地组织起来的领域内发生；因此，萨缪尔森常常被引用的论点是，“许多经济学家会依据理性和非理性的行为而将经济学与社会学区别开来”（1947: 90）。社会影响使理性选择偏离的观点一直以来阻碍着对经济生活进行细致的社会学分析，而且引导修正主义经济学家借助幼稚的心理学理论来改革经济理论。本文在这方面的主张是，心理学不管如何幼稚，主要的困难不在那里——相反，倒是在于忽视了社会结构。

最后，我们应补充的是：在嵌入性论点中采纳的因果分析层次是相当近似的那种层次。本文几乎没有提到，广阔的历史的或宏观结构的环境已把各种体制引向展现它们所具有的社会结构的特点，因此，本文不认为这种分析要回答有关现代社会的性质、或经济和政治的变迁根源的大范围的问题。但是，将重点放在近似是故意的，因为在没有比较细致理解普遍的变迁借以生效的各种机制时，这些更加广义的问题不可能令人满意地表达出来。本文的主张是，一个最重要的和起码的对这种机制的分析是这类变迁对于经济生活嵌入的社会关系的影响。如果真是这样的话，那么在没有对这些关系进一步充分理解之前，微观和宏观层次的理论的适当结合就不可能确立。

市场和等级制问题充分表明，嵌入性分析应用于对宏观层面利益模式的近似原因的解释。纵向整合的范围和通过市场运作的小企业长期存在的原因，不只是产业组织的狭小范围关心的事；它们也是发达资本主义制度的所有研究者都感兴趣的。相似的问题产生于分析“二元经济”、依附发展和现代公司精英的性质。但是，人们通常在

例如，“二元经济”的分析家经常提到，解释处在“边缘的”大量小型企业的长期存在的理由是，大型公司需要转移需求方面周期性波动的风险或不确定的研发活动

的风险；这些小单位的失败不会反过来影响大企业的收益。本文表明，在市场背景中的小企业长期存在的可能性，反而是因为紧密的社会关系网络覆盖在结合这些企业的商业关系之上并且降低整合的压力。作为具有一种表面有效性的说明，这没有排除风险转移。但是，在解释大量不具有卫星式或边缘地位特点的小型企业时，嵌入性解释可能更加有用（对小型企业令人惊讶的雇用范围的讨论，请参看 Granovetter, 1984）。这些描述局限于近似的原因：它合乎逻辑地引向下述问题，但不加以回答：为什么？什么时候？在什么部门？市场展现不同类型的社会结构。但是，没有优先重视社会结构在市场中的重要地位，与更宏观的分析水平相联系的那些问题本身就不会产生。

市场和等级制分析，不管它可能有多么重要，在这里主要表现为一种例证。本文认为嵌入性论点具有非常普遍的适用性，而且不仅证明在经济生活的研究中有社会学家的地位，而且他们的视角也是急需的。在避开分析在标准经济学理论中心的现象时，社会学家没有必要使他们自己与社会生活的大量的、重要的方面隔绝，也没有必要与欧洲传统特别是来自马克斯·韦伯的传统隔绝，在这种传统中，经济行动只被看作是特殊的社会行动的范畴，即使它是重要的范畴。希望本文已证明了：现代结构社会学的某些见解与这种韦伯的方案是一致的，而且它推进了韦伯的方案。

本文早先的草稿是在哈佛大学高级研究所慷慨提供的公休场所中写就的。该研究所、约翰·西蒙·古根海姆纪念基金会的研究员基金，以及NSF科学院专业发展研究经费SPI81-65005，在一定程度上提供了资金资助。帮助我澄清论点的人有：韦恩·贝克（Wayne Baker），迈克尔·伯恩斯坦（Michael Bernstein），艾伯特·赫希曼，罗恩·杰普森（Ron Jepperson），埃里克·利弗（Eric Leifer），唐·麦克洛斯基（Don McCloskey），查尔斯·佩罗（Charles Perrow），詹姆斯·鲁尔（James Rule），迈克尔·施瓦茨，西达·斯科克珀尔和哈里森·怀特。

参考文献

- Akerlof, George. 1983. "Loyalty Filters." *American Economic Review* 73 (1): 54-63.
- Alchian, Armen, and Harold Demsetz. 1973. "The Property Rights Paradigm." *Journal of Economic History* 33 (March): 16-27.
- Arrow, Kenneth. 1974. *The Limits of Organization*. New York: Norton.
- Baker, Wayne. 1983. "Floor Trading and Crowd Dynamics." In *Social Dynamics of Financial Markets*, edited by Patricia Adler and Peter Adler. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Becker, Gary. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.

Ben-Porath, Yoram. 1980. "The F-Connection: Families, Friends and Firms in the Organization of Exchange." *Population and Development Review* 6 (1): 1–30.

Bowles, Samuel, and Herbert Gintis. 1975. *Schooling in Capitalist America*. New York: Basic Books.

Brown, Roger. 1965. *Social Psychology*. New York: Free Press.

Burt, Ronald. 1982. *Toward a Structural Theory of Action*. New York: Academic Press.

_____. 1983. *Corporate Profits and Cooptation*. New York: Academic Press.

Cole, Robert. 1979. *Work, Mobility and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Dalton, Melville. 1959. *Men Who Manage*. New York: Wiley.

Doeringer, Peter, and Michael Piore. 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass.: Heath.

Domhoff, G. William. 1971. *The Higher Circles*. New York: Random House.

Duesenberry, James. 1960. Comment on "An Economic Analysis of Fertility." In *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, edited by the Universities-National Bureau Committee for Economic Research. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

Eccles, Robert. 1981. "The Quasifirm in the Construction Industry." *Journal of Economic Behavior and Organization* 2 (December): 335–357.

_____. 1982. "A Synopsis of *Transfer Pricing: An Analysis and Action Plan*." Mimeographed. Cambridge, Mass.: Harvard Business School.

_____. 1983. "Transfer Pricing, Fairness and Control." Working Paper no. HBS 83–167. Cambridge, Mass.: Harvard Business School. Reprinted in *Harvard Business Review* (in press).

Feld, Scott. 1981. "The Focused Organization of Social Ties." *American Journal of Sociology* 86 (5): 1015–1035.

Fine, Gary, and Sherryl Kleinman. 1979. "Rethinking Subculture: An Interactionist Analysis." *American Journal of Sociology* 85 (July): 1–20.

Furubotn, E., and S. Peiovich. 1972. "Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature." *Journal of Economic Literature* 10 (3): 1137–1162.

Geertz, Clifford. 1979. "Suq: The Bazaar Economy in Sefrou." pp. 123–225 in *Meaning and Order in Moroccan Society*, edited by C. Geertz, H. Geertz, and L. Rosen. New York: Cambridge University Press.

Granovetter, Mark. 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

_____. 1981. "Toward a Sociological Theory of Income Differences." pp. 11–47 in *Sociological Perspectives on Labor Markets*, edited by Ivar Berg. New York: Academic Press.

_____. 1983. "Labor Mobility, Internal Markets and Job-Matching: A Comparison of the Sociological and Economic Approaches." Mimeographed.

_____. 1984. "Small Is Bountiful: Labor Markets and Establishment Size." *American Sociological*

Review 49 (3): 323–334.

Hirschman, Albert. 1977. *The Passions and the Interests*. Princeton, N. J.: Princeton University Press.

_____. 1982. "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble?" *Journal of Economic Literature* 20 (4): 1463–1484.

Homans, George. 1950. *The Human Group*. New York: Harcourt Brace & Co.

_____. 1974. *Social Behavior*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

Lazear, Edward. 1979. "Why Is There Mandatory Retirement?" *Journal of Political Economy* 87 (6): 1261–1284.

Leibenstein, Harvey. 1976. *Beyond Economic Man*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Liebow, Elliot. 1966. *Tally's Corner*. Boston: Little, Brown.

Lincoln, James. 1982. "Intra- (and Inter-) Organizational Networks." pp. 1–38 in *Research in the Sociology of Organizations*, vol. 1. Edited by S. Bacharach. Greenwich, Conn.: JAI Press.

Lohr, Steve. 1982. "When Money Doesn't Matter in Japan." *New York Times* (December 30).

Macaulay, Stewart. 1963. "Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study." *American Sociological Review* 28 (1): 55–67.

Marsden, Peter. 1981. "Introducing Influence Processes into a System of Collective Decisions." *American Journal of Sociology* 86 (May): 1203–1235.

_____. 1983. "Restricted Access in Networks and Models of Power." *American Journal of Sociology* 88 (January): 686–717.

Merton, Robert. 1947. "Manifest and Latent Functions." pp. 19–84 in *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.

Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.

North, D., and R. Thomas. 1973. *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press.

Okun, Arthur. 1981. *Prices and Quantities*. Washington, D. C.: Brookings.

Pakes, Ariel, and S. Nitzan. 1982. "Optimum Contracts for Research Personnel, Research Employment and the Establishment of 'Rival' Enterprises." NBER Working Paper no. 871. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.

Parsons, Talcott. 1937. *The Structure of Social Action*. New York: Macmillan.

Pfeffer, Jeffrey. 1983. "Organizational Demography." In *Research in Organizational Behavior*, vol. 5. Edited by L. L. Cummings and B. Staw. Greenwich, Conn.: JAI Press.

Phelps Brown, Ernst Henry. 1977. *The Inequality of Pay*. Berkeley: University of California Press.

Piore, Michael. 1975. "Notes for a Theory of Labor Market Stratification." pp. 125–150 in *Labor Market Segmentation*, edited by R. Edwards, M. Reich, and D. Gordon. Lexington, Mass.: Heath.

_____. ed. 1979. *Unemployment and Inflation*. White Plains, N. Y.: Sharpe.

Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation*. New York: Holt, Rinehart.

- Polanyi, Karl, C. Arensberg, and H. Pearson. 1957. *Trade and Market in the Early Empires*. New York: Free Press.
- Popkin, Samuel. 1979. *The Rational Peasant*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Rosen, Sherwin. 1982. "Authority, Control and the Distribution of Earnings." *Bell Journal of Economics* 13 (2): 311-323.
- Samuelson, Paul. 1947. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Schneider, Harold. 1974. *Economic Man: The Anthropology of Economics*. New York: Free Press.
- Schotter, Andrew. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions*. New York: Cambridge University Press.
- Scott, James. 1976. *The Moral Economy of the Peasant*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Shenon, Philip. 1984. "Margolies Is Found Guilty of Murdering Two Women." *New York Times* (June 1).
- Simon, Herbert. 1957. *Administrative Behavior*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Smith, Adam. (1776) 1979. *The Wealth of Nations*. Edited by Andrew Skinner. Baltimore: Penguin.
- Stearns, Linda. 1982. "Corporate Dependency and the Structure of the Capital Market: 1880-1980." Ph. D. dissertation, State University of New York at Stony Brook.
- Thompson, E. P. 1971. "The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century." *Past and Present* 50 (February): 76-136.
- Useem, Michael. 1979. "The Social Organization of the American Business Elite and Participation of Corporation Directors in the Governance of American Institutions." *American Sociological Review* 44:553-572.
- Webster, Frederick, and Yoram Wind. 1972. *Organizational Buying Behavior*. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall.
- White, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87 (November): 517-547.
- Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- _____. 1979. "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations." *Journal of Law and Economics* 22 (21): 233-261.
- _____. 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87 (November): 548-577.
- Williamson, Oliver, and William Ouchi. 1981. "The Markets and Hierarchies and Visible Hand Perspectives." pp. 347-370 in *Perspectives on Organizational Design and Behavior*, edited by Andrew Van de Ven and William Joyce. New York: Wiley.
- Wrong, Dennis. 1961. "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology." *American Sociological Review* 26 (2): 183-193.

延伸阅读推荐

人们经常认为本文开创了新经济社会学（关于经济社会学的新旧之别，参看马克·格

兰诺维特，“旧的与新的经济社会学：历史与工作计划”，载罗杰·弗里德兰和 A. F. 罗伯逊 [Roger Friedland and A. F. Robertson] 编，《超越市场：重新思考经济与社会》[“The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda”, *Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society*, 1990: 89-112]。关于格兰诺维特论文的形成以及“新经济社会学”术语的另外信息，可参见理查德·斯威德伯格“新经济社会学：成就了什么？将来怎样？”，载《社会学学报》（“New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?” *Acta Sociologica* 40, 1997: 161-182）。

在“经济行动与社会结构”中对嵌入性的强调已引起对这一术语的讨论——它意指什么，在经济社会学中它怎么可能进一步发展。追溯该术语知识史的努力可参见伯纳德·巴伯，“所有经济都是‘嵌入的’：概念的历程及其他”，载《社会研究》。波兰尼自己表明，“嵌入性”意指人类统一性得到尊重，但是，这种统一性在现代资本主义已被摧毁，因为经济已分离出来作为社会中的独立领域，而且被赋予对于社会其他活动的权力；例如，参看“我们的过时的市场心态”，载乔治·多尔顿编《原始、古代和现代经济：卡尔·波兰尼论文选》（1971: 59-77）。波兰尼偏爱的未来——一种非威权主义的社会主义——意味着经济将会再次从属于社会。格兰诺维特的提案：嵌入性应当根据个人之间的关系和网络加以理解，在某种程度上已使争论离开了波兰尼的主要观点：即在资本主义社会经济价值对其他价值占优势。与格兰诺维特论点相似的论点：即波兰尼没有认识到在资本主义社会中社会关系的重要性，参看约翰·利 (John Lie) 的“波兰尼的市场社会的嵌入性”，载《社会学视角》（“Embedding Polanyi's Market Society”, *Sociological Perspectives* 34, Summer, 1991: 219-235）。因过分注重网络（结构的嵌入性），排除其他类型的嵌入性，如“认知的”、“文化的”和“政治的”嵌入性，格兰诺维特也受到批评，参看保罗·迪马乔和沙伦·朱金 (Paul DiMaggio and Sharon Zukin), 《资本的结构：经济的社会组织》（*Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, 1990）中的“导论”，第1—36页。认知嵌入性的例子，例如，参看迈克尔·皮奥里“劳动市场和认知过程的社会嵌入性”，载《劳动》（“The Social Embeddedness of the Labor Market and Cognitive Processes”, *Labour* 7, no.3, 1993: 3-18），关于文化嵌入性，例如，参看维维安纳·泽利泽的《道德与市场：美国人寿保险市场的发展》（*Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*, 1979），关于政治嵌入性，例如，参看彼得·埃文斯，《嵌入的自主权：国家与产业转型》（*Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, 1995）。格兰诺维特在为其论文集法译本撰写的导论中，在《从不同角度看市场：经济中的网络》（*Le marché autrement: Les réseaux dans l'économie*, 2000）中，他承认先前对文化没有关注并表明这应加以修改。（作者的英文版论文是可利用的。）

格兰诺维特 1985 年的论文也受到批评，因为它如此坚定地注重个人以至于忽视了制度，有人认为，制度本身可能也或多或少地嵌入整个社会。“制度嵌入性”表述有时用于这一语境；例如，参看乔尔·鲍姆和简·达顿 (Joel Baum and Jane Dutton) 编，“战略的嵌入性”，载《战略管理的进展》（“The Embeddedness of Strategy”, *Advances in Strategic Management*, 13, 1996: 1-430）。格兰诺维特自己提议，借助建构主义的研究，有可能把他有关嵌入性的论

点与制度概念结合起来；参看马克·格兰诺维特，“作为社会建构的经济制度：分析框架”，载《社会学学报》（“Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis”，*Acta Sociologica* 35, 1992: 3-11）；对这种观点的批评，例如，参看维克托·尼和保罗·英格拉姆（Victor Nee and Paul Ingram），“嵌入性和其后的东西：制度、交换和社会结构”，载玛丽·布林顿（Mary Brinton）和维克托·尼编《社会学中的新制度主义》（“Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure”，*The New Institutionalism in Sociology*, 1998: 19-45）。在最近一篇论文“经济社会学的理论工作计划”中，载莫罗·F·吉伦、兰德尔·科林斯、葆拉·英格兰和马尔·迈耶（Mauro F. Guillen, Randall Collins, Paula England, and Mashall Meyer）编《经济社会学新方向》（“A Theoretical Agenda for Economic Sociology”，*New Directions in Economic Sociology*, 2002），格兰诺维特使用了有关信任、权力和社会网络的理念以便做出这一论证：政治和经济制度如何通过对个别行动者实施制约而被生产出来。

嵌入性程度问题——可能存在“低度嵌入”，也可能存在“过度嵌入”——由布莱恩·乌兹在“公司间网络中的社会结构和竞争：嵌入性悖论”（第10章）中加以证明。阿列简德罗·波特斯和朱莉娅·森森布伦纳在“嵌入性与移民：经济行动的社会决定因素”（第5章）中也提出相似的观点。在挪威《当代社会学》杂志1998年第4期的英文访谈中，格兰诺维特提出问题：嵌入性应当理解为“保护伞概念”，或者，是否人们最好应努力为嵌入性设计措施，就如布莱恩·乌兹所做的那样。关于嵌入性的另外参考资料可参见乌兹、波特斯和森森布伦纳论文的进一步阅读的编者按。

最近几十年里，关于网络的文献非常快速地增长。关于网络应用的一般介绍，例如，参看约翰·斯科特（John Scott），《社会网络分析：手册》（*Social Network Analysis: A Handbook*, 2edn., 2000）；关于更高级的文本，参看斯坦利·沃塞曼和凯瑟琳·福斯特（Stanley Wassermann and Katherine Faust）的《社会网络分析：方法和应用》（*Social Network Analysis: Methods and Applications*, 1994）。对网络在经济中起的作用的一般概述可参见沃尔特·鲍威尔和劳蕾尔·史密斯-多尔（Walter Powell and Laurel Smith-Doerr）“网络与经济生活”，载理查德·斯威德伯格编《经济社会学手册》（“Networks and Economic Life”，*The Handbook of Economic Sociology*, 1994: 368-402）。在找工作研究中的网络分析概述，参看格兰诺维特的增订第二版《找工作》；关于网络分析在公司连锁董事会研究的概述，参看马克·米兹拉奇“连锁干什么？”，载《社会学年鉴》（“What Do Interlocks Do？”*Annual Review of Sociology* 22, 1996: 271-298）。在这一背景中的一些相关反思可参见马克·格兰诺维特，“对劳动力市场分析的社会学和经济学研究：社会结构观点”，载乔治·法卡斯（George Farkas）和葆拉·英格兰编《产业、厂商和工作：社会学和经济学研究》（“The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View”，*Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, 1988: 187-216）。

经济学家偶尔利用网络分析，范例有詹姆斯·蒙哥马利（James Montgomery），“社会网络和劳动力市场的结果：用于经济分析”，载《美国经济评论》（“Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward on Economic Analysis”，*American Economic Review* 81, 1991: 1408-1418），和阿舍·沃林斯基（Asher Wolinsky），“社会和经济网络的战略模型”，载《经

济理论杂志》（“A Strategic Model of Social and Economic Networks”，*Journal of Economic Theory* 71, 1996: 44-74）。肯尼斯·阿罗认为，网络分析——但不是主流经济学——可以用来分析劳动力市场中的歧视，参见“经济学必须对种族歧视说什么？”，载《经济学视角杂志》（“What Has Economics to Say About Racial Discrimination？”*Journal of Economic Perspectives* 12, Spring 1998: 91-100）。

在标题为《信息时代：经济、社会和文化》（*The Information Age: Economy, Society and Culture*, 1996）的雄心勃勃的多卷本著作中，曼纽尔·卡斯特尔（Manuel Castell）认为，未来社会——在信息时代——将具有以网络为主要特征的社会结构。这种“网络社会”从全球看将受金融资本网络的支配，而在地方层面将受无数其他网络的支配。尽管卡斯特尔并没有把网络看作是当代资本主义意识形态的整体的一部分，这恰恰是吕克·博尔坦斯基和夏娃·基亚皮罗（Eve Chiapello）所建议的，我们在《资本主义的新精神》（*Le Nouvel Esprit du Capitalisme*, 1999）中应当做的。

对社会中信任的跨学科介绍，参看迪戈·冈贝塔（Diego Gambetta）编《信任：创造和打破合作关系》（*Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, 1988）。在许多研究中信任在经济中的作用得到讨论，起点是乔治·西美尔的《货币哲学》（*The Philosophy of Money*, 英语译本, 1978）。从嵌入性视角考察经济中的信任，不仅有马克·格兰诺维特在“经济行动与社会结构”中作出的努力，也有布莱恩·乌兹（第10章）、阿列简德罗·波特斯和朱莉娅·森森布伦纳（第5章）所做的努力。其他社会学对理解信任与经济的贡献，例如，参看苏珊·夏皮罗（Susan Shapiro）《任性的资本主义：证券与交易委托》（*Wayward Capitalists: Targets of the Securities and Exchange Commission*, 1984）和“对非个人信任的社会控制”，载《美国社会学杂志》（“The Social Control of Impersonal Trust”，*American Journal of Sociology* 93, 1987: 623-658）；林恩·朱克（Lynne Zucker），“信任的生产：经济结构的制度根源，1840—1920年”，载《组织行为研究》（“Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920”，*Research in Organizational Behavior* 8, 1986: 53-111）；以及查尔斯·萨贝尔（Charles Sabel），“学成的信任：在不稳定的经济中建立新型合作”，载理查德·斯威德伯格编，《经济社会学探究》（“Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy”，*Explorations in Economic Sociology*, 1993: 104-144）。经济学家的概述，例如，参看肯尼思·阿罗《组织的极限》，和奥利弗·威廉姆森，“计算、信任和经济组织”，载《法律与组织杂志》（“Calculativeness, Trust, and Economic Organization”，*Journal of Law and Organization* 36, 1993: 453-500）。

格兰诺维特在“经济行动与社会结构”中对新制度经济学的批判可以用查尔斯·佩罗的“组织的经济理论”加以补充，载《复杂组织：评论文章》（“Economic Theories of Organization”，*Complex Organizations: A Critical Essay*, 1987）；罗伯特·贝茨（Robert Bates）“反对合同主义：对新制度主义的一些反思”，载《政治与社会》（“Contra Contractarianism: Some Reflexions on the New Institutionalism”，*Politics and Society* 16, 1988: 387-401），和“社会困境与理性的个人”，载詹姆斯·M·艾奇逊（James M. Acheson）编《人类学与制度经济学》（“Social Dilemmas and Rational Individuals: An Essay on the New Institutionalism”，*Anthropology and*

Institutional Economics, 1994: 43-66); 安东尼·奥伯沙尔和埃里克·利弗, “效率和社会制度: 社会学中经济学推论的使用和误用”, 载《社会学年鉴》(“Efficiency and Social Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology”, *Annual Review of Sociology* 12, 1986: 233-253)。威廉·罗伊在他给本选集(第5章)的文章中批评阿尔弗雷德·钱德勒著作中的功能主义倾向。奥利弗·威廉姆森对格兰诺维特1985年批评的回应, 参见“交易成本经济学和组织理论”, 载尼尔·斯梅尔塞和理查德·斯威德伯格编, 《经济社会学手册》(“Transaction Cost Economics and Organization Theory”, *The Handbook of Economic Sociology*, 1994: 84-85)。

(瞿铁鹏译)

3

马克斯·韦伯的经济社会学观点^[1]

理查德·斯威德伯格

我们知道, 马克斯·韦伯英年早逝; 他死于肺病的时候, 才56岁, 他不再有时间来完成他的许多计划。例如, 《世界宗教的经济伦理》(*The Economic Ethics of the World Religions*) 没有完成, 马克斯·韦伯没有时间撰写他的文化社会学。他仅完成一半的另一个计划是他的经济社会学。我们知道韦伯的经济社会学的总体结构, 但它没有全部完成。在很短的时间里制订其总体计划的行动者, 基本上受到精神利益和物质利益的驱动, 传统和情绪也起着作用。物质利益自然倾向于在经济领域占主导地位, 按照研究的领域, 如经济理论、经济史和经济社会学, 经济学的研究划分为各种不同的社会科学。韦伯坚持认为, 经济社会学的主要任务不是经济行动研究本身; 经济社会学研究的东西是“社会的经济行动”, 这些行动是以其他行动者的行为为目的的经济行动。这个观点符合韦伯对社会学的一般态度, 他说, 社会学研究当行动者以其他行动者的行为为目的时所发生的事情。经济行动在某些社会领域占主导地位, 他经常把社会领域叫做经济领域。但是, 经济领域也影响其他的社会领域, 如政治领域、宗教领域, 等等, 并受到这些领域的影响。最后, 当人类社会向前发展的时候, 不同的价值得到强调, 因此, 当旧主题淡出的时候, 作为一般文化科学的经济社会学将开始研究一般的新主题。

大体看来, 这就是韦伯的经济社会学观点; 如上所述, 韦伯英年早逝, 没有详细勾勒经济社会学。所以, 这个任务就落在我们的肩上, 因为我们发现韦伯的经济社会学观点是有价值的和重要的。本文将论证, 事情亦确实是如此, 韦伯的著作将在相当的程度上有有助于我们完善在最近10年到15年里发展起来的经济社会学, 它有时被叫做“新经济社会学”。为了进一步证明我们的理由, 本文想指出, 今天的经济社会学虽然从韦伯著作中的许多深刻见解中受到启发, 但探索韦伯的观点还远远不够。确实, 最近10年以来对理解韦伯的经济社会学所作的最重要贡献并非来自经济社会学家, 而是来自对韦伯著作的其他主题感兴趣、不是对经济学感兴趣的非经济社会学家、

[1] 本文选自《社会经济杂志》(*Journal of Socio-Economics*), 第27期, 第535—555页。

历史学家^[1]。这是一个遗憾，尤其是韦伯的经济社会学受到的忽略已经到了令人吃惊的程度，也就是说，自1921—1922年（韦伯发表《经济与社会》的年代）以来。^[2] 本文将首先描述韦伯的经济思想的一般发展，包括他对制定一种经济社会学的设想。然后，我们将讨论他在早期著作和后期著作中对经济社会学的最重要的贡献。通过比较，本文将得出能在韦伯的经济社会学中被发现的一般研究方法，这个方法在今天的经济社会学占据主导地位。

韦伯的经济分析

韦伯的经济社会学是在韦伯著作中能被发现的、对经济现象的一般分析的一部分，但不是这种分析本身。1904年，韦伯发表了一篇纲领性论文，论述如何分析一般的经济现象，他为这种一般的经济科学取的名称是“*Sozialökonomik*”（社会经济学）（Weber, 1904/1949）。在其生命的最后时期，他仍然认为“*Sozialökonomik*”是“[一般经济]学科最好的名称”；换句话说，这个名称比德文中常用的“政治经济学”和“经济学”更好（Winkelmann, 1986: 12, 25）。隐藏在韦伯的社会经济学概念后面的基本思想是：要分析经济现象，一种社会科学是不够的，需要几种社会科学共同研究。所有这些社会科学都有其长处和短处，选择何种社会科学取决于你的目的。如果想仔细研究在过去的一种经济现象，那么应该求助于经济史；如果想研究一系列典型的经济行动，当今的或以前的经济行动，那么应该求助于经济社会学；如果想揭示某个时期的利益驱动行动的纯粹内在联系，那么应该求助于经济理论。

当韦伯在1904年已经清楚地知道他的“社会经济学”概念的涵义，它在何种程度上不同于边际效用学派的理论经济学和施莫勒（Schmoller）及其他人的历史倾向的分析时，我们第一次发现在之后的10年内他就使用了“经济社会学”的术语。据我所知，在韦伯的著作中，对这个术语第一次有据可查的使用见于1916年发表在《社会科学和社会政治学文库》上的一篇文章。^[3] 几年之后，在1919—1920年，韦伯撰写了惟一的一篇专门论述经济社会学的文章，即“经济行动的社会学范畴”，或《经济与社会》第一部分的第二章。可以有点夸大其词地说，如果韦伯不是在1920年，而是在1918年去世，那么他就不可能撰写关于经济社会学的文章。或者更确切地说，他绝不可能撰写自

己专心投入于的他叫做“经济社会学”领域的文章。

尽管如此，我们中间的许多人可能认为，除了《经济与社会》的第二章，韦伯确实撰写过其他关于经济社会学的文章，但是，当时的问题在于如何区分我们在回顾时认为应该贴上这个标签的和不应该贴上这个标签的文章。只有重新检查韦伯和经济社会学的关系，致力于比我们目前拥有的认识更清楚地认识韦伯关于经济主题的著作，我们才能以合理的方式解决这个问题。下文中所说的内容旨在能成为这种重新检查的开端；加深对韦伯和经济学的认识是我们在几年的时间里应该共同肩负的事情。我们还要补充说，由于重新检查韦伯和经济学的关系是相当复杂的，由于本文的篇幅有限，本文的论述可能是不充分的。

在学生时代，韦伯仅仅听过经济学的一门课程，是在1883年，由卡尔·克尼斯（Karl Knies），德国经济学历史学派的创始人之一讲授的。课程的名称叫做“普通国民经济学”（理论经济学）^[1]，我们不知道课程的内容。克尼斯可能涉及与其当时受欢迎的教科书相同的主题；这意味着他不仅仅讲授经济现象本身，而且也讨论经济与宗教、政治和法律的关系。在做两篇学位论文的过程中，韦伯在经济史和经济的法律方面，特别是在商法史方面，获得了很好的基础训练。在他完成第二篇学位论文之后不久发表的一篇关于农业工人的著名论文中，韦伯也显示了他对当代的问题进行社会经济分析的技巧。韦伯认为，不仅仅经济影响社会，而且“因果关系[也是]颠倒的”（Weber, 1892/1984: 920-921）。他补充说，“纯粹的经济观点”是“不切实际的”，它需要得到其他观点的补充（韦伯的一篇相关论文，引自Scaff, 1989: 27-28）。

韦伯原先准备从事法律职业，因为在柏林法学的商法教授职位最有可能是他的最终归宿，但是，他在1984年作出决定，接受在弗莱堡大学的经济学教授职位。于是，韦伯的正式头衔成了国民经济学和财政学（Nationalökonomie und Finanzwissenschaft）教授。在弗莱堡，韦伯举行了著名的就职讲演，刺耳的民族主义口气使当时许多人感到震惊。几年之后（加上发表的著作），韦伯晋升为海德堡大学的经济学教授，取代了惟一经济学教授，卡尔·克尼斯。他的头衔再次成为经济学和财政学教授。韦伯一直在海德堡大学工作，直到他在1890年代末神经衰退，在之后的20年里，成为一个孤独的学者。在他去世前几年，经济的拮据迫使他重返学术界，最初在维也纳大学，然后在慕尼黑大学。在慕尼黑大学的职位仍然是经济学，但他不想再讲授经济学和财政学；他致力于研究经济史、经济社会学，以及普通社会学。

作为在弗莱堡大学和海德堡大学的经济学和财政学教授，在1894年和1899年之间，韦伯每年在这个领域讲课。在这6年的时间里，他在经济学和财政学领域讲授了大约20次课程；我们认为，重要的是应该强调韦伯确实非常熟悉经济学，在其学术

[1] 例如，参见Hinnerk Bruhns, 1996; Eisermann, 1993; Wolfgang Mommsen, 1993; Nau, 1997; Schluchter, 1988。另外包括（研究韦伯的经济社会学家）霍尔顿和特纳（Robert Holton and Bruyan Turner, 1989），吉斯莱恩和斯坦纳（Gislain and Steiner, 1995）。关于韦伯的经济社会学和这类文献的书目索引，参见Richard Swedberg, 1998b。

[2] 关于这一点的文献和在本文中的许多点的详细论证，参见理查德·斯威德伯格格的《马克斯·韦伯与经济社会学思想》（1998a）。

[3] 这个术语是“*Wirtschafts-Soziologie*”（“经济社会学”）——韦伯，《世界宗教的经济伦理——宗教社会学提纲——导论》，见于《社会科学和社会政治学文库》4，1915—1916年，第1页，注释1。

[1] “Allgemeine Volkswirtschaftslehre”（theoretische Nationalökonomie）。

生涯的早期,更确切地说,在他30岁出头的年代里,经济学起到了极其重要的作用。韦伯讲授过的一些课程的名称是:“普通理论经济学”,“财政学”,“货币、金融和证券交易”,“证券交易及其法规”,“农业政策”,以及“社会问题和劳工运动”。当然,我们不知道韦伯在这些课程中具体讲了些什么。但是,他为他的导论课程发表了一份阅读书目的清单,以及他对课程的导读注释,在几年之后,这些东西以《普通(理论)经济学导读纲要》(以下简称《纲要》)的名称出版。

由于1980年代初以来韦伯全集出版,这个时期的经济学资料得以公之于众。对韦伯的经济社会学感兴趣的人能在两卷本的集子找到许多有价值的知识,这个两卷本的集子在几年之前问世,不仅包括韦伯关于1890年代经济主题的著作,还包括他公开演讲的报告(Weber,1993)。

在他康复后(一般估计在1903年)的最初两年里,韦伯提出了经济学主题的许多想法。首先是在他的《新教伦理与资本主义精神》(1920年修订本)中的著名的挑战性论点。他的一些方法论论文也是在这个时期完成的。现代经济思想史学者认为,不仅关于客观性的一篇文章,而且还有一篇文章也是韦伯对经济理论的真正贡献,这就是1908年问世的论文,标题是“边际效用理论和‘心理物理学的基本法则’”(“Marginal Utility Theory and ‘The Fundamental Law of Psychophysics’”, Weber, 1908/1975)。在这篇文章中,韦伯认为,边际效用理论基于具有日常特性的人类经验,而不是基于心理学。在这篇文章发表的同年,韦伯发表了一份工厂劳动的长篇研究报告(《劳动的心理物理学》[*The Psychophysics of Labor*]),在下一年,一部卓越的关于古代社会经济史的论著被译成英文,取名为《古代文明的农业社会学》(*The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*)。

大约在1910年,韦伯开始撰写他明确地称之为“社会学”的著作。也是在这一点上,他决定尝试把社会学建立在一个坚实的概念基础上(参见Bendix and Roth, 1971: 37)。韦伯自1910年代起的两个宏伟计划——编辑一本经济学手册、撰写一部经济伦理和宗教著作——都涉及经济社会学。在韦伯看来,关于经济伦理的著作对宗教社会学的贡献是第一位的,而对经济社会学的贡献较小。经济学手册对韦伯的经济社会学来说至关重要,是一项十分复杂的计划,值得专门的讨论。

1908年,韦伯接受经济学手册这一巨著的编辑职位,这部著作代替显得陈旧和过时的同类型的另一部著作。^[1]不久之后,事情露出眉目,韦伯发现,手册是实现他的经济观点的一个机会,制订了一个必须包含在其中的雄心勃勃的计划。基本思想在于

[1] 这本手册没有写成。其间,可参见Swedberg, 1997a。两篇关于《经济与社会》(它是手册的一个部分)问世的最好文章是温克尔曼(Winkelmann, 1986)和施卢赫特(Schluchter, 1998)的文章。

研究现代资本主义,从多种角度分析资本主义经济。韦伯试图纳入论资本主义经济各个分支领域的各章节,如工业、财政、农业、采矿业,以及资本主义经济与国家、法律制度、地理环境等的关系。同时也有论经济,以及经济与社会、自然、技术等关系的理论稿件。总之,标题叫做《社会经济概论》的手册不仅仅包括经济,而且也包括影响经济的现象,以及受到经济影响的现象。

最初,韦伯聘用了大约40位经济学家来实现这项计划,他力图搜罗在经济学中各个不同的思想学派的人物:具有分析倾向的经济学家(如维塞尔和熊彼特),以及具有历史倾向的经济学家(如比歇勒[Bücher]和大多数参与者)。在1914—1930年间,这些经济学家共同完成了大约5000页的文字,洋洋十二卷。韦伯亲自撰写了许多文章,他没有邀请其他合著者,几乎所有的文章都归入叫做《经济与社会》的一个部分中。按照从1914年开始的计划,《经济与社会》中韦伯的部分被称为“经济与社会秩序和权力”(The Economy and the Social Orders and Powers),它涉及经济与许多社会制度,如法律、宗教团体和政治团体的关系。^[1]

当韦伯快要完成其叫做“经济与社会秩序和权力”的著作时,第一次世界大战爆发,韦伯或多或少停止了手册的编撰。战争结束后,他决定必须重写他先前在1910—1914年间完成的文章。现在,韦伯希望全部成果变得“更简略”,“更像教科书”,但更重要,他想补充他叫做“经济社会学”的东西(Winkelmann, 1986: 46)。为此,他打算写一本对经济本身进行社会学分析的著作。在1919—1920年间,他在写作过程中去世。结果就是我们今天叫做《经济与社会》的第一部分的第二章(我们再重复一遍,尽管它原先的标题是“经济与社会秩序和权力”);值得指出的是,这一章并不是手册的最初计划的一部分。在去世之前,他向出版商送出了由他负责撰写的第一部分,这意味着《经济与社会》的这个特殊部分看来就是韦伯希望它成为的样子。^[2]韦伯想要他所负责撰写的其余部分成为什么样子,我们不知道;《经济和社会》的主体(德文版、英文版、法文版本、西班牙文版,等等)仅仅包括韦伯的一些编辑者在其死后汇集的材料。如果我们考察目前的英文版《经济与社会》,那么最初的300页之所以是真正的素材,乃是因为韦伯已批准它们出版(尽管列在不同的题目之下);而其余的1200页则是为手册撰写的早期手稿汇编,另有一些也许根本不应放在那里的材料。这1000多页的绝大部分很可能被重写、压缩,而且被包含在《经济与社会秩序和权力》中;因此,它们与经济社会学有很大的关系,尽管它们不是以韦伯本人所希望的名称出版。

[1] 在目前的《经济与社会》的版本中,“经济与社会秩序和权力”被译为“经济与法律领域和实际权力”。

[2] 我们再重复一遍,正确的标题应该是“经济与社会秩序和权力”。1947年,塔尔科特·帕森斯以“社会理论和经济组织”的标题出版了《经济与社会》的第一部分。最初完成译本的人是弗里德里希·冯·哈耶克(Friedrich von Hayek)。

韦伯对经济社会学的贡献

早期或前期社会学著作 (1890—1910)

应该明确的是,本文对韦伯的经济社会学的解释是基于其晚期著作,更确切地说,是基于他在1910年和1920年间在这个领域中完成的著作。因此,从这个观点看,韦伯对经济社会学的两个最重要的贡献是《经济与社会》和《世界宗教的经济伦理》。不过,在一定程度上,为了摒弃把《新教伦理和资本主义精神》看作韦伯对经济社会学的主要贡献的陋习,以及把韦伯的著作产生看作自然发展或按照来自其学位论文的最初计划之展开的同样有问题的倾向,本文夸大了这一观点。这种看法和倾向贬低了韦伯的晚期成就,今天,如果我们能纠正错误,能根据韦伯后来完成的著作来考察他在1910之前的著作,那么我们会做得更好。

要论述韦伯在1910年之前对经济社会学的重要贡献,可能需要写一本巨著,在简短的论述中,本文仅仅想提及韦伯的两部作品,1890年代的《纲要》和1904年的关于客观性的论文。因为两者都涉及使它们变得特殊的经济分析,所以它们有一种共同性;此外,它们对经济社会学的潜在贡献被忽视了。韦伯的导读注释作为次要文献没有得到更多的分析,这通常被视为韦伯直到《新教伦理和资本主义精神》中才摆脱的陈腐的学究气的典型例子。关于客观性的论文通常被视为文化科学方法论的论文,而不是其本来面目——关于经济分析的纲领性陈述。

韦伯1890年代的《纲要》是一篇浓缩的和丰富的作品,它值得带上学者的放大镜来仔细地阅读。它包含了在萌芽状态中的许多关键概念,在大约20年之后,这些概念重新出现在韦伯的经济社会学中,在《经济与社会》的第二章中。确实,在韦伯的所有著作中,没有一本著作比《纲要》与关键的第二章(“经济行动的社会学范畴”)更相似。《纲要》与这一章的主要区别在于:在前者中被发现的概念由后者中以一个清晰的、社会学的转折给出。换句话说,当韦伯在1919—1920年间撰写第二章的时候,看起来他使用了他在1890年代为自己的经济学课程作的一些笔记。

毫无疑问,通过它与第二章的概念相似,而不是通过它的社会学分析,《纲要》可能更有助于我们理解韦伯的经济社会学。这部著作也使我们认识到:韦伯对经济理论的理解非常深刻,并且对于怎样尝试用基于经验材料的见解来权衡理论经济学有独到的见解。韦伯知道杰文斯(Jevons),马歇尔,瓦尔拉斯(Walras)等人的著作;在他的讲义中有诸如边际效用和弹性的术语。他在《经济人纲要》中的描述以尖锐和精确著称;韦伯有资格得到弗兰克·奈特在大约20年之后实现的同样的成就而取得的

荣誉。^[1]

但是,和奈特相反,韦伯注意到经济人的历史维度,并且指出这个人造的形象是西方文明在其某个发展阶段中的产物。通过《纲要》,韦伯试图用他称之为“抽象理论”(用今天的话来说,“经济理论”)的东西来抵消“现实理论”(或者我们也许能称之为经验倾向的经济学)。例如,《纲要》的一部分是由经济史讲义构成的,使韦伯的《普通经济史》(1919—1920)具有十分宽广的视野。韦伯也把经验事实引入他的经济理论问题的讨论中,如价格的形成,他指出,价格问题能作为一个纯粹理论—经济问题,也能作为一个实际—经验问题被讨论(Weber,1990:52—53)。他说,当“理论价格”被确定时,不管购买者的需要如何,它将根据边际效用的原理排列。但是,当“经验价格”被确定时,那么你必须考虑诸如这样的因素:不同行动者之间的经济斗争,市场的不完善,以及需要的历史形成。

当我们比较1890年代的《纲要》和1904年的关于客观性的论文时,可以容易地看到,韦伯的思想在这些年发生了巨大变化,在两部作品之间有着差异。在《纲要》中,韦伯反对经济学的客观主义描述,在这一点上,他说:“人性的观点是决定性的;经济学不是性质及其数量的科学,而是人及其需要的科学。”(Weber,1990:32)另一方面,在关于客观性的论文中,韦伯引用他的文化科学的理论,认为人们投资具有某种特殊意义的东西,取决于他们的“认识兴趣”。他写道:

一个“社会经济”事件的性质并不是它“客观地”拥有的某种东西。当它从我们归因于在特别情况下特殊事件的特定文化意义中产生时,它取决于我们的认识兴趣的志向。(Weber,1904/1949:64)

与《纲要》相比,关于客观性的论文描述理论进步的第二点是如何使经济学讨论的主题概念化的问题。在《纲要》中,韦伯认为经济学家应该研究经济现象(他谨慎地定义的经济现象),他解释说,也应该研究“经济与其他文化现象的关系,特别是与法律和国家的关系”(Weber,1990:10—11)。在关于客观性的论文中,韦伯同样认为经济学家应该研究非常广阔的领域,但是,他在这里增加了一个有用的术语,以便使经济学的学科范围概念化并对之分类。韦伯使用的术语是“经济现象”,“受经济制约的现象”和“与经济相关的现象”(Weber,1904/1949:64—66)。如果说这些范畴中的第一个范畴能容易理解的话,那么“受经济制约的现象”则是韦伯的术语,用于部分地(仅仅是部分地)能通过经济因素的影响来解释的现象。例如,宗教体验是由信教者的经济

[1] 参见奈特的著作中关于“经济人”的著名论述的章节(1921/1971:76—79)。

地位决定的。“与经济相关的现象”是韦伯的术语，用于本身不是经济的、但影响经济现象的现象。我们直接能想到的例子再一次来自宗教领域，那就是：在韦伯看来，禁欲主义的新教有助于形成在16世纪和17世纪的现代资本主义的精神状态。《新教伦理和资本主义精神》，也能使我们认识到在韦伯的著名研究和关于客观性的论文之间存在的联系。这两本著作都是在同一时期写成的，并运用了非常类似的概念。

关于客观性的论文也包含了对经济理论的令人感兴趣的讨论，在某些方面，已经超出了我们能在《纲要》中发现的材料。韦伯认为，通过对分析因素的强调，特别是通过它构造范畴（“理想类型”）的方式，经济理论能完善较具经验取向的各种经济学。但是，韦伯也谨慎地指出经济理论的一些局限性，而且指出为什么在分析经济现象时经济理论只能是一种辅助手段，而不是惟一的方法。例如，我们能在经济理论中发现的世界形象完全是人为的，它是由“一个没有矛盾的世界”构成的（Weber, 1904/1988: 89）。此外，韦伯警告要提防把边际效用理论看成是解决经济学中的所有问题的办法，并指出，这种理论本身“被包含在‘边际效用原理’之内”（Weber, 1904/1949: 89）。不过，最重要的是，韦伯强调“社会—经济科学”的最终目的是分析经验的现实，而不是构造没有任何经验内容的抽象范畴。在其著名的表述中，社会经济科学应是一门“现实科学”（“*Wirklichkeitswissenschaft*”；Weber, 1904/1949: 72）。

晚期或社会学著作（1910—1920）

韦伯在经济社会学中的成熟著作，是在1919年以《宗教社会学》的名称汇编的著作，以及他自己撰写的经济学手册的一部分，《经济与社会》。前一部著作包含了《新教伦理和资本主义精神》的一个修订版本，一篇关于新教宗派的补充论文，以及关于韦伯的世界宗教的经济理论计划的材料。《宗教社会学》围绕韦伯的重要概念“经济伦理”，包含了经济社会学中的丰富思想和分析。由于很少有人从经济社会学的观点来考察《世界宗教的经济伦理》，所以我们完全有理由从这个观点来分析韦伯的著作。但是，本文主要讨论《经济与社会》，其主要理由是，正如所说的，它包含了韦伯对经济社会学应该研究什么、经济社会学应该如何进行的最一般看法。总而言之，《经济与社会》包含了关于经济社会学领域的指导准则和如何从经济社会学的观点分析问题的见解。我们记得，韦伯在撰写经济学手册的一部分的时候，集中讨论经济与他叫做“社会秩序和权力”（*die gesellschaftlichen Ordnungen und Mächte*）的关系。从他的信件和他为亲自主编的手册所作的相当详细的计划来看，我们有理由知道他所使用的这个术语表示什么；它涵盖了诸如法律、宗教团体等的现象（例如，参见 Schluchter, 1981: xxv-xxvi; 1988: 466-468; 1998）。我们再次重复一遍，在1919—

1920年间，他补充了对经济本身的社会学分析，决定以更像教科书的形式重写由他负责撰写的一部分。本文认为，在《经济与社会》中，韦伯的经济社会学有如下的框架结构：

1. 经济；
2. 经济与政治；
3. 经济与法律；
4. 经济与宗教；以及
5. 经济与各种其他现象（文化、地理、人的生物学、人口，等等）。

此外，以这种方式描述韦伯在《经济与社会》中的经济社会学的结构的好处是：能比较容易地把握他的著作，把其中的各种论点分成清晰的和明确的范畴。

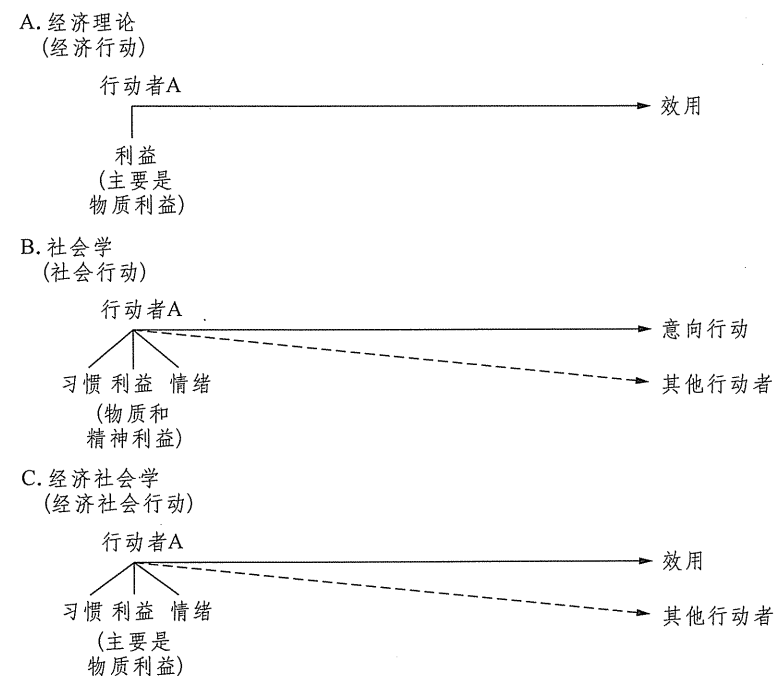


图 3.1 按韦伯的看法，在经济理论和社会学中所分析的经济行动的不同结构

注：在韦伯看来，在经济理论中所分析的经济行动受到物质利益的驱动，唯一的目的在于获得或以物品形式或以服务形式的效用。在社会学中，行动者既受到物质利益和精神利益的驱动，也受到情绪和传统的驱动。此外，为了产生效用，其他行动者的行为通常在考虑的范围之内。效用和利益之间的关系是复杂的，值得进一步研究和思考。

资料来源：韦伯，《经济与社会》，第4、22—24、63页。

我们将证明，如果以这种方式考察前两个范畴——经济和经济与政治，那么我们就能够达到目的。为了进一步描述这些范畴，以及其他三个范畴，读者也可以参考其他材料。^[1]

正如我们在《经济与社会》第二章看到的，经济分析非常系统，韦伯首先提出了经济社会学中的基本单元：经济社会行动。我们认为，如果不考虑术语的某种精确性和概念的某种确切性，以便简要地概括韦伯的观点，那么韦伯基本上把经济行动看成（1）个体的行动，这种行动（2）主要受到物质利益的驱动（有时也受到精神利益的驱动），以及在某种程度上受到传统和情绪的驱动。此外，经济社会行动的（3）目的在于效用，以及（4）其他行动者通常在考虑的范围之内。

86 考察经济社会学方法和经济理论方法的差异是有启发意义的，有助于揭示社会学方法的不同之处。在经济理论中，行动者唯一地受到物质利益的驱动，而他或她的行为不是必然地以其他行动者的行为为目的；传统和情绪不起任何作用（参见图 3.1）。因此，在经济理论中所分析的唯一的行动形式是纯粹的经济行动形式；经济与政治、法律、宗教等的关系被忽略了。我们能下面的方式来概括韦伯的观点。与经济理论相反，经济社会学既考察社会结构，也研究传统和情绪对经济行动的影响。此外，它也考察与经济相关的现象和受经济制约的现象，而不是纯粹的经济现象。

在《经济与社会》的第二章，韦伯以经济社会行动为基础，用非常系统的方式进行论述，为比单个个体的行动更复杂的经济现象制定概念。当两个行动者把他们的经济社会行动指向对方时，他们就形成了韦伯称之为经济社会关系的东西。这些关系可能是开放的，也可能是封闭的。某种形式的经济关系构成了韦伯称之为经济组织的东。这些组织又能分成一些范畴（参见图 3.2）。

在第二章，韦伯的经济社会学的中心内容同样涉及资本主义。韦伯把两种形式的经济对立起来：静态的和旨在取得租金和财产的经济，以及动态的和旨在取得利润和资本的经济。在后一种经济中，机会概念是关键；原则上，赢利行动是一种以在市场上寻求机会为目的的行动。对各种不同的资本主义来说非常有用的一种类型学也可表述为“理性资本主义”、“政治资本主义”，以及“传统商业资本主义”。^[2]这三个范畴中的最后一个范畴表示在历史上可追溯到很久以前的一种资本主义，它具有相当系统的贸易和货币交换形式。政治资本主义主要意味着通过政治契约或在直接的政治保护下的赢利行动，在古代和现代世界都能被见到。理性资本主义就是

[1] 我的著作《马克思·韦伯和经济社会学思想》就是以这种方式编排的，最初论述韦伯的经济分析，最后论述韦伯对经济与地理、人的生物学、科学等之间关系的分析。
[2] 韦伯没有使用我在这里称之为“传统商业资本主义”的术语。详细情况，参见图 3.3。

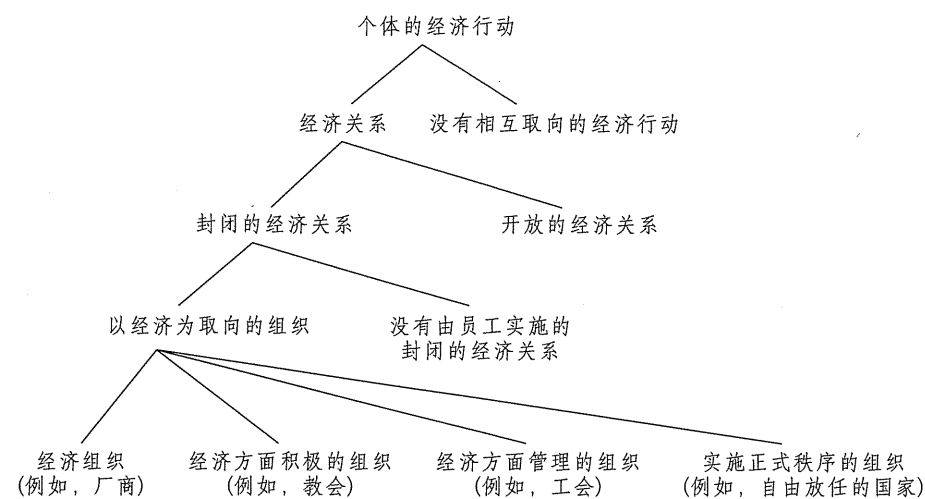


图 3.2 在韦伯的图解中，从个体经济行动到经济组织

注：这个图表明，韦伯是如何根据经济（社会）行动构造他的经济组织概念的。同任何组织一样，经济组织由员工实施的封闭的社会关系构成。当一个经济组织主要基于经济行动时，三种其他形式的组织就不是这种情况，因为在那里，经济因素是由经济行动和韦伯所说的以经济为取向的行动的混合物构成的。

资料来源：韦伯，“经济行动的社会学范畴”，《经济与社会》，第 48—50、74—75、341—343 页。

我们今天通常所说的自由市场资本主义。在这里，主要的行动者不是（如同在传统商业资本主义中）典型的商人或（如同在政治资本主义中）政治—经济行动者，而是由一个企业家（“起推动作用的精神”）领导的现代企业，并且以寻求市场机会为目的（参见图 3.3）。

在讨论经济与政治的关系时，韦伯涉及许多主题，如经济与民主、经济与国家、经济与社会主义、经济与政治权力或支配。正是通过分析这些主题中的最后一个主题，经济与政治权力或支配之间的关系，韦伯对这种类型的分析作出了最重要的贡献，在《经济与社会》的第一部分，他用整整的一章（“合法支配 [Herrschaft] 的形式”）来讨论这个主题。正如了解韦伯著作的所有学者都知道的，韦伯区分了三种不同形式的支配：个人魅力的支配、传统的支配和依据法律的支配。同样，人们知道，不同类型的官员相对应于每一种不同的支配形式。有个人魅力的领导人拥有许多信徒和追随者；现代的“依据法律的”领导人有一个官僚政府机构；传统的领导人通常只能依靠一种原始的和专门的行政机关。不为人们所知的是，在韦伯看来，政治支配也 87 有一个经济维度。例如，不同类型的官员有相应的报酬，政治支配的三种主要形式都显著地对经济产生影响。

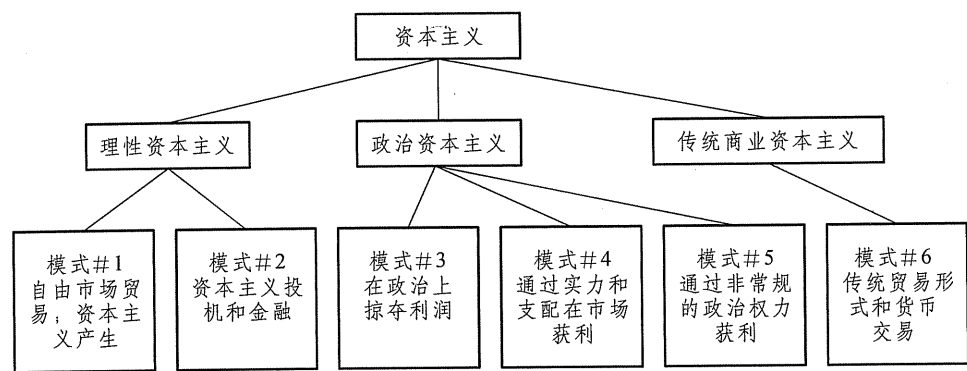


图 3.3 在韦伯看来，资本的主要形式和资本主义获利取向的主要方式

注：韦伯没有在《经济与社会》的第二章给出一般资本主义的定义，而是讨论六种“资本主义获利取向的主要方式”（31 节）。然后，它们被划分为理性资本主义（#1—2），政治资本主义（#3—5）和所谓的传统商业资本主义（#6）。各种不同类型的资本主义通常是共存的，例如，在以理性特征为主导地位的现代资本主义中。

资料来源：韦伯，《经济与社会》，31 节，“资本主义获利取向的主要方式”，第 164—166 页。

总而言之，以个人魅力的支配为特征的社会现象是反经济的，事无巨细，都不考虑经济的因素。一旦它们进入例行公事的程序，就必须顺从现存的经济秩序。有个人魅力的领导人的信徒或追随者通常靠捐赠或赠予为生。在其极端形式中，一场个人魅力的运动敌视所有形式的系统经济行动。一旦被惯例化，它在经济和政治方面就越越来越倾向于传统和保守的形式。依据法律的支配通常靠一个官僚政府机构来支撑，在这种机构中，每一个官员都有一份薪金和一个职位。官僚政府机构通过征税获得所需的收入。依据法律的支配是适合于理性资本主义的唯一的支配形式。传统的支配是一种比个人魅力的支配或依据法律的支配更复杂的支配形式，在其两种主要形式（家长式支配和封建支配）之间存在着一些重要的差异。封建支配的精神特征是骑士的精神特征，因此，摒弃有计划赚钱的所有形式。封建支配者通常致力于通过战争扩大版图，不关注商业或工业。另一方面，家长式支配者需要资金来支付其官员的薪金，因而可能鼓励政治资本主义或传统商业资本主义，以便筹集资金。但是，家长式支配中的专制成分与理性资本主义是不相容的（参见图 3.4）。

韦伯的经济社会学在当代

现在，我们要提出的问题是：韦伯的经济社会学在今天能教给我们什么？在笔者看来，本文提到的一些类型学在韦伯的时代是一种创新，在今天仍然非常有用。许多概念和相同性质的类型同样能在韦伯的著作中找到。但是，在韦伯的经济社会学中，

	依据法律的支配	个人魅力的支配	传统的支配：家长式支配	个人魅力和传统的支配：封建支配
合法化的性质	服从法律和法规，而不是服从个人	服从受到极有个人魅力的领导人的鼓励	服从是由于传统的神圣性；对领导人有着相应的忠诚	在领主和家臣之间的忠诚契约；传统和个人魅力成分的结合
行政管理的性质	官僚政府机构，官员受过训练，有职位和责任感	作为惯例化的结果，信徒和追随者以后更像是正式官员	从家臣到负有特殊和固定工作的更高级的官员	与家长式支配相似的小规模行政管理，但有等级之分，家臣主要负责军事工作
支付行政费用和官员薪金的方式	征税；官员领取薪金，可能有一笔养老金	在惯例化造成报酬的其他形式之前，赠予和捐赠，或诸如此类的东西，供“官员”之需	来自支配者的个人金库或财产；最初在支配者家里用膳，然后领取俸饷	从臣民那里取得贡赋和服役；家臣得到采邑，在家长式支配中，少数官员领取薪金
对经济，特别是对理性资本主义崛起的影响	由于它的可预见性，对理性资本主义是不可缺少的；反对政治资本主义	最初摒弃所有形式的经济行动，当形成惯例化时，通常是保守派	由于专制的成分，摒弃理性资本主义，赞成经济上的传统主义和政治上的资本主义	封建支配的精神特征是反对所有形式的资本主义，极端的保守对经济产生影响

图 3.4 主要的支配形式及其与经济的关系

注：韦伯对财政社会学的最重要贡献是他对支配形式和资金筹措之间的关系分析；以及筹措资金的方式对经济的一般影响。他对法律的分析也适合上图中的模式（参见 Swedberg, 1998a）。

资料来源：韦伯，《经济与社会》，第 221—301、941—1211 页；“合法支配的三种形式”，第 6—15 页，阿米泰·埃佐尼（Amitai Etzioni）主编，《复杂组织的社会学文集》。

也存在一些更一般的特点，它们是值得关注的，本文将通过比较韦伯的方法和在今日的经济社会学中找到的一种方法来揭示它们。（关于论证的图解说明，参见表 3.1 和表 3.2。）

今天的经济社会学（或新经济社会学）和韦伯的经济社会学的一个区别在于，后者强调利益的作用，而前者则不强调这一点。在比较两种研究方法中的基本分析单元时，这种区别就显示出来了。我们知道，韦伯使用利益理论的一个修改版本，他的经济社会学中的基本单元是以效用和其他行动者为目的的利益驱动行动。其他行动者在考虑的范围之内，传统和情绪可能影响行动，利益可能是物质的和精神的，所有这一切能改变利益的研究方法，使韦伯的研究方法变得灵活和精致。

表 3.1 韦伯研究经济社会学的方法：基本原则

1. 基本的分析单元是经济行动，它被定义为以其他人的行为为取向的行动。
原则上，最初分析考虑其他人的行为的个体（方法论上的个人主义）；然后再构造较复杂社会（经济）行动的形式。
2. 经济行动被认为是理性的，直至以别的方式被证明。
社会性质的经济行动被认为受到利益的驱动，利益是精神的，也是物质的。当经验现实不符合理性模式时，需要根据传统或情绪行动（比如说）寻找另一种解释。
3. 斗争和支配是经济生活特有的。
斗争渗透于经济生活，其中的一个理由是，在稀缺的处境中行动者受到利益的驱动。支配成为大多数经济组织，以及资本主义经济存在于其中的政治体制的特征。
4. 不仅应该分析经济行为，而且也应该分析与经济有关和决定经济的行为。
经济社会学不仅研究经济现象，而且也研究经济现象如何受到非经济现象（“与经济相关的现象”）的影响，以及非经济现象如何受到经济现象（经济制约的现象）的影响。经济社会学的中心问题应该是资本主义的发展——在西方和其他地方。
5. 经济社会学应该与经济理论，经济史和在社会经济框架内的其他研究方法合作。
只有通过社会科学的各种不同方法的结合，经济现象才能整个地得到分析。其中的每一种方法都有其相应的地位（主要是经济理论、经济史，以及经济社会学）。

注：韦伯研究经济社会学的方法被概括在本表中。原则 1—3 在《经济与社会》的第一章和第二章得到详细研究，原则 4—5 在关于客观性的论文中得到讨论。

资料来源：主要参见韦伯，《经济与社会》，第 63—211 页；“社会科学和社会政策中的‘客观性’”，《社会科学方法论》，第 63 页。

相反，新经济社会学的基本分析单元是，经济行动必须“嵌入”。使经济行动嵌入意味着需要解释它。这种研究方法的流行来自马克·格兰诺维特在 1985 年的一篇标题叫做“经济行动和社会结构：嵌入性问题”（本文集第 2 章）的杰出文章。格兰诺维特进行分析的方法是解释性的；在他看来，嵌入意味着非常精确的事情，也就是说，经济行动通过行动者所属的网络而形成结构。在他的文章中，格兰诺维特明确地援引韦伯的著作，在他的手里，韦伯的设想和新经济社会学的设想差不多成为同一种东西。

但是，当“嵌入性”这个术语经常地出现在今天的经济社会学中的时候，它的含义还不是十分清楚的，除非它与“社会”和“社会问题”联系在一起。注意力应该超越经济行动本身——也就是说——超越利益驱动的行动，指向在今天成为最重要的分析内容的嵌入。但是，当以这种方式研究时，结果往往不令人满意，而韦伯的方法却是一种较有效的分析工具，能作出更实在的解释，虽然根据这种方法，经济行动是由（但不是惟一地由）利益决定的。

表 3.2 现代经济社会学的研究方法：基本原则

1. 经济行动始终嵌入在社会结构中。
最重要的是使经济行动嵌入或扎根在其原有的社会结构中，从而解释经济行动。嵌入的概念来自卡尔·波兰尼的著作，并通过马克·格兰诺维特 1985 年在《美国社会学杂志》上的一篇纲领性文章流行开来。
2. 经济和基本制度可以作为一种社会构造的形式被概念化。
社会构造的概念来自彼得·贝格尔和托马斯·卢克曼（Peter Berger and Thomas Luckmann）在知识经济学领域的名著《现实的社会建构》（*The Social Construction of Reality*, 1966），并已经在包括经济社会学在内的当代许多社会学分支中流行开来，经济通过网络（格兰诺维特），也能通过其他类型的社会结构在社会中被构成。
3. 经济社会学中，理性不是一个合适的出发点，因为它完全使假设成为不切实际的东西。
理性选择分析最终建立在不切实际的假设之上；例如，行动者相互分离，却拥有完善的信息。在经济分析中，需要引入社会结构。
4. 经济社会学的主要目的应该是分析经济现象，而不是过多地关注在经济与社会其他部分相交中的现象。
故意与昨天的经济社会学背道而驰，人们认为，经济社会学应该关注经济学家所关注的问题，也就是位于经济中心的那些问题，诸如价格、投资决策之类的问题。
5. 当经济史在很大程度上被忽略时，不指望与主流经济学家的合作。
主流经济学中的进展很少与利益联系在一起，例如，交易成本分析和一般的新制度经济学；传统的经济社会学有更多的这种倾向，但也不是与利益联系得非常紧密。

注：自 1980 年代以来，经济社会学重新引起社会学家的兴趣，尤其在美国。本表试图概括其基本原则。关于新经济社会学，参见 Swedberg, 1997b。

再者，当人们使用新经济社会学中的另一个流行概念，即“经济的社会建构”时，同样的事情也可能发生。当这种分析以严密的方式进行，并且当其与利益的联系变得明显时，没有什么东西会受批评。但是，利益的作用经常被忽略，人们有这样的印象：不管行动者的欲求方式如何，经济的任何东西都“在社会中被建构”。当然，这是错误的。尽管人们在社会中建构经济可能是真实的，但人们不能以他们所希望的方式自由地建构经济。如果一个人从事一种不合时宜的经济行动，那么“头戴尖状钢盔的人”（正如韦伯曾经称呼的）将出现。或者，如果国家试图禁止某些经济行动，那么黑市将死灰复燃。

新经济社会学和韦伯的经济社会学在对待理性的态度方面，也存在着差异。当代社会学家经常对经济学家使用这个概念的方式表示失望，理性意味着行动者使利润（或效用）最大化，也有完善的信息，而且从这一点得出结论：理性的概念在分析中没有那么大的用处。韦伯有一种十分不同的方法，并为这种方法说明理由，而我们把这种方法看成是在社会学中非教条地使用理性。韦伯在《经济与社会》中说，在分析

任何经济事件的时候, 我们应该首先假设理性的行动 (Weber, 1921-1922/1978: 6-7)。如果在现实中发生的事情偏离理性的模式, 那么我们必须分析中引入其他东西, 以解释这种差异。总之, 社会学是一门“现实科学”。

在这一点上, 本文倾向于支持韦伯的观点, 为他非教条地使用理性的假设辩护。在我们看来, 也许同样在韦伯看来, 行动者是理性的这个假设并不意味着行动者有完善的信息, 而是意味着行动者通常试图实现他的或她的利益。我们重申, 这种利益可能是精神的, 也可能是物质的 (或者说也一样, 行动可能在价值上是理性的, 也可能在手段上是理性的)。其他行动者的行动必须在考虑的范围之内。同样重要的是, 如果理性行动的模式不与经验现实一致, 那么它必须被修改或抛弃。

新经济社会学和韦伯的经济社会学之间分歧的第三个方面, 尽管仅仅在某种程度上, 与经济社会学的研究对象的范围有关。在新经济社会学中, 有某种重视经济中心的问题, 而低估经济与社会其他领域的关系 (也许是为了反对陈旧的经济社会学, 因为在这种经济社会学中, 经济本身往往被忽略, 其任务被认为是解释在经济和社会相交时发生的事情) 的倾向。正如我们在 1904 年关于客观性的论文和《经济与社会》中看到的, 这个问题对于韦伯的经济社会学来说是不存在的。韦伯版本的经济社会学不仅研究经济现象, 而且也研究受经济制约的现象和与经济相关的现象。

我们也应该注意到, 韦伯的主要着眼点始终是资本主义, 他对发生在西方世界之外的事物的兴趣与日俱增。另一方面, 新经济社会学不怎么关注资本主义本身的发展, 在我们看来, 这是它的不足之处。对发生在美国、欧洲和少数发展迅速的经济之外的事物, 新经济社会学似乎不加重视。如果韦伯走在时代的前面, 深度关注非西方世界的经济, 那么新经济社会学看来落在时代的后面, 我们还得期待一种真正世界性的经济社会学。

虽然本文认为韦伯的经济社会学走在新经济社会学的前面, 或优于新经济社会学, 但言外之意并不是我们应该用其中的一种代替另一种。在其存在的 10 年到 15 年的时间里, 新经济社会学所取得的进展是有目共睹的, 尤其在网络, 经济组织和经济的文化维度的领域 (参见 Swedberg, 1997b)。尽管如此, 韦伯的著作是我们在经济社会学中拥有的一笔极为丰富的遗产, 要从这笔遗产中获益, 我们显然还应该作出更大的努力。本文以略显狂热的口气结束。我们认为, 韦伯的一般研究方法是经济社会学首要 (但不是惟一) 关注的东西, 我们把这种方法描述为将社会分析和利益分析结合起来的一种努力。把社会问题引入经济分析, 正是经济社会学对一般的经济科学, 或韦伯所说的社会经济学 (*Sozialökonomik*) 作出真正重要的和创造性的贡献。

本文曾递交给在葡萄牙里斯本 1998 年 3 月 4-6 日召开的经济社会学大会。我非常感谢

塞西莉亚·斯威德伯格 (Cecilia Swedberg), 帕特里克·阿斯珀斯 (Patrick Aspers), 和拉斐尔·马克斯 (Rafael Marquez)。许多理念可以在我的著作《马克斯·韦伯与经济社会学思想》(1998a) 中找到。

参考文献

- Bendix, R., and Roth, G. (1971). *Scholarship and partisanship: Essays on Max Weber*. Berkeley: University of California Press.
- Bruhns, H. (1996). Max Weber, l'économie et l'histoire. *Annales, Histoire, Sciences, Sociales*, 51, 1259-1281.
- Eisermann, G. (1993). *Max Weber und die Nationalökonomie*. Marburg: Metropolis-Verlag.
- Gislain, J., and Steiner, R. (1995). *La sociologie économique 1890-1920*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- Holton, R., and Turner, B. (1989). *Max Weber on economy and society*. London: Routledge.
- Knight, E. (1921/1971). *Risk, uncertainty, and profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mommsen, W. (1993). Einleitung. In Max Weber (ed.), *Landarbeiterfrage, Nationalstaat und Volkswirtschaftspolitik* (vol. 1, pp.1-68). Tübingen: J. C. B. Mohr.
- Nau, H. H. (1997). *Eine "Wissenschaft vom Menschen." Max Weber und die Grundung der Sozialökonomik in der deutschsprachigen Ökonomie 1871 bis 1914*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Scarf, L. (1989). Weber before Weberian sociology. In K. Tribe (ed.), *Reading Weber* (pp.15-41). London: Routledge.
- Schluchter, W. (1981). *The rise of western rationalism: Max Weber's developmental history*. Berkeley: University of California Press.
- _____. (1988). Economy and society. In *Rationalism, religion, and domination* (pp.433-464). Berkeley: University of California Press.
- _____. (1998). Max Weber's Beitrag zum "Grundriss der Sozialökonomik." *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 50, 327-343.
- Swedberg, R. (1997a). *Max Weber's handbook in economics: Grundriss der Sozialökonomik*. Stockholm University, Department of Sociology, Working Paper Series Work-Organization-Economy, no.51.
- _____. (1997b). New economic sociology: What has been accomplished, what is ahead. *Acta Sociologica*, 40, 161-182.
- _____. (1998a). *Max Weber and the idea of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- _____. (1998b). *Max Weber's economic sociology: A biographical guide*. Stockholm University,

93

94

- Department of Sociology, Working Paper Series Work-Organization-Economy.
- Tribe, K.(ed.). (1989). *Reading Weber*. London: Routledge.
- Tribe, K.(1995). Historical economics, the *Methodenstreit*, and the economics of Max Weber. In *Strategies of economic order: German economic discourse, 1750–1950* (pp.66–94). Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber, M. (1892/1984). *Die Lage der Landarbeiter im ostelbischen Deutschland. 1892*. Tübingen: J. C. B. Mohr.
- _____. (1904–1905). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Los Angeles: Roxbury Pub.
- _____. (1904/1949). “Objectivity” in social science and social policy. In *The methodology of the social sciences* (pp.50–112). New York: The Free Press.
- _____. (1904/1988). Die “objektivität” sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. In *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftstheorie* (pp.146–214). Tübingen: J. C. B. Mohr.
- _____. (1908/1975). Marginal utility theory and “the fundamental law of psychophysics.” *Social Science Quarterly*, 56,21–36.
- _____. (1921–1922/1978). Economy and society: An outline of interpretive sociology. In G. Roth and C. Wittich(eds.). Berkeley: University of California Press.
- _____. (1990). *Grundriss zu den vorlesungen über allgemeine (“theoretische”) Nationalökonomie (1898)*. Tübingen: J. C. B. Mohr.
- _____. (1993). *Landarbeiterfrage, Nationalstaat und Volkswirtschaftslehre. Schriften und Reden 1892–1899*, 2 vols. Tübingen: J. C. B. Mohr.
- Winkelman, J. (1986). *Max Weber’s hinterlassenes Hauptwerk*. Tübingen: J. C. B. Mohr.

延伸阅读推荐

这篇文章概述了作者的《马克斯·韦伯与经济社会学思想》(1998a)中的一些论点。例如,文章指出,韦伯的“经济社会学”是在其生命临近结束时创建的,韦伯认为,他的经济社会学是包括经济史和经济理论(社会经济学)在内的一门广泛的经济科学的一部分。关于论述韦伯的经济社会学的书目索引,参见马克斯·韦伯的《经济社会学文集》(*Essays in Economic Sociology*, 1999, 理查德·斯威德伯格编辑)的书目索引,第287–302页。这部文集也包含了韦伯的经济社会学的重要术语的解释,以及在这个领域中韦伯的最重要著作。韦伯论述证券交易的短篇论文的译文刊登在2000年夏季号的《理论与社会》。韦伯的相关著作,如他的《证券交易》(*Börsenwesen*),也连续地被编辑在他的全集(1999–2000)中。

《新教伦理与资本主义精神》在韦伯的著作占有一个独特的位置,形成了卷帙浩繁的二级文献。但是,该文献还没有得到恰当地归纳整理和讨论,这些著作的最完整目录见于理查德·汉密尔顿(Richard Hamilton)的《对现实的社会误解》(*The Social Misconstruction of Reality*, 1996: 32–106)。对《新教伦理与资本主义精神》中关键问题的杰出导论见于戈登·马歇尔(Gorden Marshall)的著作,尤其是《资本主义精神的研究:马克斯·韦伯的新

教伦理命题》(*In Search of the Spirit of Capitalism: An Essay on Max Weber’s Potestant Ethic Thesis*, 1982)。关于韦伯的经济社会学著作的综述,为数不多的文献之一是欣纳克·布鲁恩斯面面俱到的“马克斯·韦伯,经济与历史”(“Max Weber, l’économie et l’histoire”, *Annales* 51,1996: 1259–1287)。

一些令人感兴趣的论文,着重研究内涵丰富的韦伯的经济社会学的某本著作和某个特殊方面。其中之一是兰德尔·柯林斯论述韦伯的普通经济史的文章,见本书第18章。至于韦伯与奥地利经济的关系,参见罗伯特·霍尔顿和布鲁扬·特纳的《马克斯·韦伯论经济与社会》(*Max Weber on Economy and Society*, 1989)。关于韦伯和帕累托的关系,参见艾伦·西卡(Alan Sica)的《韦伯,非理性和社会秩序》(*Weber, Irrationality and Social Order*, 1992),关于韦伯和熊彼特、施穆勒,以及德国历史经济学家的关系,参见沃尔夫冈·莫姆森和尤尔根·奥斯特哈梅尔(Jürgen Osterhammel)主编的《马克斯·韦伯和他的同时代人》(*Max Weber and His Contemporaries*, 1987)中由许多作者撰写的文章。韦伯的封闭的经济关系概念是雷蒙德·墨菲(Raymond Murphy)的《社会封闭》(*Social Closure*, 1988)讨论的主题。关于《经济与社会》是如何写成的,参见沃尔夫冈·莫姆森的“马克斯·韦伯的‘大社会学’:《经济与社会》的起源和写作”(“Max Weber’s ‘Grand Sociology’: The Origins and Composition of *Wirtschaft und Gesellschaft Soziologie*”, *History and Theory* 39, 2000: 364–383)。

(姜志辉译,瞿铁鹏校)

资本的类型^[1]

皮埃尔·布迪厄

96 社会世界是积累的历史，如果它不能还原为在被视为可互换的粒子的当事人之间一系列不连续的瞬间机械平衡，那么人们必须把资本，以及资本积累和资本的所有效力的概念重新引入社会世界。资本是积累的劳动（在其物质化的形式，或“吸收了”、体现的形式中），当资本作为私有的东西，即排他的东西被当事人和当事人团体占有，那么资本就使他们能够以物化劳动或活劳动的形式占有社会能量。它是一种固有的力量，一种印刻在客观的和主观的结构中的力量，它也是一种固有的法律，作为社会世界的内在规律性之基础的原则。正是它使社会博弈——尤其是经济博弈——成为不同于在每时每刻能提供奇迹可能性的简单彩票博弈的某种东西。轮盘赌博有可能在极短的时间里赢得大笔的钱，从而迅速改变一个人的社会地位，在前一次轮盘赌博中赢得的钱能再次参赌，并且可能在下一次轮盘赌博中全部输光，因此，它给人一个相当精确的这种想像世界的印象：完美的竞争，完美的机会均等，这个世界没有惯性，没有积累，没有遗产或没有获得的财产。在这个世界中，每一刻时间完全与前一时刻时间无关，每一个战士在他的背包里都有一根元帅节杖，每一个人都能在瞬间获得战利品，因此，任何人在任何时间能做到任何事情。而在其客观化的或体现的形式中的资本，则需要时间来积累。资本，作为产生利润和以相同的和扩大的形式自我增值的潜力，包含一种持续存在的倾向，它是一种铭刻在事物的客观性中的力量，因此，任何事情都不是同等地可能的或不可能的。^[2] 在某个时期，不同类型和亚类型的资本的分配结构代表了社会世界的内在结构，即印刻在社会世界的现实中的一系列约束，后者以持久的方式支配其运作，决定各种实践成功的机会。

97

[1] 本文最初以德文《经济资本，文化资本，社会资本》发表在由莱因哈德·克雷克尔 (Reinhard Kreckel) 主编的《社会不平等》(《社会世界》杂志，特刊第2辑，Goettingen: Otto Schartz & Co., 1983, 183-198)。该论文的英文版首次在本书发表，由理查德·尼斯 (Richard Nice) 翻译。引自由约翰·G·理查森 (John G. Richardson) 主编的《教育经济学理论和研究手册》(Westport, Conn.: Greenwood Press, 241-258)。

[2] 这种惯性，是资本结构的倾向必需的，以便在制度或调适于结构的性情中再生产它们自己，后者是结构的产物。当然，这种惯性由协商保存的特定政治行动强化，如遣散军队、非政治化。后者倾向于把被统治的当事人限制在一个实际的团体内，这个团体仅仅通过当事人的性情的协调维系在一起，并且注定作为一个聚集体运作，这种聚集体重复进行分散的、个体的活动（如消费者或选民的选举）。

事实上，如果不重新引入所有形式的资本，仅限于一种被经济理论认可的形式，那么我们就不能解释社会世界的结构的运作。经济理论允许人们偷偷地塞给它关于各种实践的经济定义，即资本主义的历史虚构；把交换的世界归结为商业的交换，而这种交换在客观上和主观上都以利润的最大化为目的，也就是（在经济上是）自私的，它暗暗地把其他交换形式定义为非经济的，因而是无私的。特别是，它定义为无私的那些交换形式，保证获得物质变化，借助这种物质变化，资本的最具物质的形式——即最有限意义上是经济的那些资本，能以文化资本或社会资本的非物质形式表现它们自己；反之亦然。在经济理论中狭义地被定义的利益，如果不能产生其反面的对等物——无私，就不能被生产出来。其明确目的在于最大限度获得货币利润的那类实践，如果没有生产出文化或艺术实践及其产品的无目的的结局，不能被这样界定；以复式簿记为标志的资产者的世界，如果不能生产出艺术家和知识分子的纯粹的、完美的世界，以及为艺术而艺术的和纯理论的无功利活动，那么它就不可能创造出来。换句话说，一门商业关系的科学的构造，由于它声称分析制度的基础——私有财产，利润，雇佣劳动，等等——是理所当然的，甚至不是一门经济生产场域的科学，已经妨碍了一门普通实践经济科学的构造，而后者可能把商业交换当作所有交换形式的一个特例。

值得指出的是，由此从“自私自利盘算的冰水”（和从科学）中解救出来的实践和资产，是统治阶级的实质垄断——好像经济主义之所以能把任何东西还原为经济学，仅仅是因为作为这门学科之基础的还原使需要被保护的每一样东西免遭亵渎。如果经济学仅仅研究把狭义的经济利益当作其原则的实践，仅仅研究可直接转变为货币（它能使商品量化）的商品，那么资产阶级的生产和交换世界就成了一个例外，能把它自身看作和呈现为一个无私的领域。众所周知，无法估价的东西有其价格，把某些实践和某些物品转化为货币的最大困难之处，在于这种转化在生产它们的真正的意图方面被否定，这正是经济的否定 (*Verneinung*)。关于实践的普通经济科学，能重新把握所有的实践，这些实践尽管在经济方面是客观的，但在社会方面不被认为和不可能被认为是经济的，它们只有以掩饰，或更确切地说，以委婉说法的全部努力为代价才得以履行，必须努力把握所有形式的资本和利润，并且建立各种法则，凭借这些法则不同种类的资本（或权力，这接近于相同的东西）相互兑换。^[1]

[1] 这确实是拥有不同类型资本的统治阶级的各宗派成员之间的所有交换。这些交换包括：具有礼物交换的形式和用可以找到的最体面名称来抬高自己身价的技能、体力或其他服务的出卖（酬金、报酬，等等），以及婚姻的交流，交易的最原始例子，婚姻的交流，只有当没有被契约的各方感知或定义为这样的交换时，才能发生。值得指出的是，除了亵渎神圣的少许入侵，经济理论在构成科学的界限之外明显延伸并没有触及神圣之物的庇护所。例如，加里·贝克尔，最早明确地解释通常被忽视的各类资本的学者，除了货币成本和利润，并不考虑其他任何东西，忽略了非货币的投资（特别是感情投资）和教育以延迟和间接的方式提供的物质和符号/象征利益，例如，性情所产生的和学校教育所强化的附加值（身体姿态或语言风格、鉴赏能力，等等），或者在同学之间建立的关系，能在婚姻市场产生效果 (Becker, 1964a)。

依赖资本发挥作用的场域，而且以或多或少昂贵的转变（这种转变是资本在所讨论的场域发挥功效的先决条件）为代价，资本能以三种基本装束呈现自己为：**经济资本**，能即刻和直接转变为货币，而且可以以产权形式制度化；**文化资本**，在某些条件下可转变为经济资本，而且可以以教育文凭的形式制度化；**社会资本**，由社会义务（社会“联系”）构成，在某些条件下可转变为经济资本，而且可以以一种贵族头衔的形式制度化。^[1]

文化资本

文化资本能在三种形式中存在：在体现在身上的形态中，也就是在心智和身体的长期持续的性情之中；在客观化的形式中，也就是在文化商品（绘画、书籍、词典、工具、机器，等等）的形式中，而文化商品是各种理论的痕迹或实现或对这些理论、总问题等批判的痕迹或实现；以及在制度化的形式中，也就是在客观化的形式中，这种形式必须被单独考察，因为就如我们将在教育文凭的案例中看到的那样，它赋予文化资本以全新的属性，它被认定会作出担保。

本文的论证可能带有公理化的倾向，但读者不应受这种有点不容置疑的口气的误导。^[2] 笔者最初是在研究进程中想到文化资本概念的，作为一个假设，借助于把学业成功，即来自不同阶层和阶层的局部的孩子在教育市场能获得的特殊利益，与阶层和阶层的局部之间的文化资本的分配相联系，它能解释来自不同社会阶层的孩子的不平等的学业成就。这个出发点意味着摒弃内在于把学业成就或失败当作天生能力的结果的常识观点，以及内在于人力资本理论的预先假定。当经济学家明确地提出基于教育投资的利润率和基于经济投资（以其结果）的利润率之间关系的问题时，他们是值得赞扬的。但是，经济学家对来自学业投资的结果的测量只能解释货币投资和赢利，或直接能转变为货币的投资和赢利，如学校教育的费用，以及用于学习的时间的同等费用：他们不能解释不同的当事人或不同的社会阶级分配给经济投资和文化投资的资源的比例，因为经济学家不能系统地解释不同的赢利机会的结构，而这些不同的赢利的机会是作为其资产数量和构成的应变量，由不同的市场提供给这些当事人和阶级的（特别参见 Becker, 1964b）。此外，因为经济学家没有把学业投资的策略和一系列所有的教育投资，以及形成策略的体系联系在一起，所以他们因不可避免的矛盾，必然会忽略深深隐藏的和在社会中最具有决定性的教育投资，即文化资本的家庭继承。经济

[1] 符号/象征资本，也就是任何形式的资本——就它所呈现出来的样子而言，它在知识的关系中，更确切地说，在错认和承认的关系中从符号/象征方面被理解，以作为在社会中被构成的认知能力的习性的介入为先决条件。

[2] 当就概念而谈论概念之时，就如我在这里所做的那样，不是利用它们进行研究，你总是冒风险：它成为先验图式或形式的，即在该词最通常和最常被认可的含义上，理论的概念。

学家对学业能力和学业投资之间关系的研究表明，他们不知道能力或才能本身就是时间和文化投资的产物（Becker, 1964a: 63-66）。不用惊奇，当经济学家致力于估计学业投资的利润率时，他们仅仅考虑教育支出作为整体的社会所提供的赢利可能性，“社会回报率”或“根据其对于国民生产率的作用来测量的教育的社会收益”（Becker, 1964b: 121, 155）。关于教育功能的典型功能主义的定义忽略了教育体系通过鼓励文化资本的世袭相传对社会结构的再生产作出的贡献。从最初开始，人力资本的定义，虽然有其人本主义的内涵，但没有越出经济主义，尤其是它忽略了来自教育活动的学业产出取决于家庭最初投入的文化资本。此外，教育资格证明的经济和社会产出依赖于社会资本，这种同样继承的社会资本能提升它的作用。

体现的形态

文化资本中的大多数资产通过下面这个事实推断出来：在其基本形态中，它联系于身体，必须以体现的形式为前提。在体现的形态中文化资本的积累，即在所谓的文化、培养、教化（Bildung）的形式中的积累，必须以体现的、吸收的过程为前提，这个过程意味着知识的灌输和吸收的努力，它也需要时间，即投资者必须亲自投入的时间。如同强健的体格或被太阳晒黑的健康的获得，这种努力不是第二手的（因此，所有委托的努力被排除在外）。

获得的工作是关于自我（自我完善）的工作，必须以个人支出（如果我们用法语说，就是 *on paie de sa personne*），首先是时间投资，也包括求知欲的社会构成形式的投资和它可能导致的剥夺、放弃和牺牲为前提的努力。因此，文化资本的测量在最低程度上的不精确就是把获得的时间长度当作其标准的不精确，当然，这种时间长度不能归结为学校学习的时间长度，学习费用在早年家庭教育中已经支出，根据与教育市场需求的距离，给出肯定的价值（及时获益，领先优势）或否定价值（浪费时间，加倍时间，因为改变其效果必须花费更多的时间）。^[1]

这种体现的资本，外部财产转变成个人的一个组成部分，一种习性，不可能在瞬间（不同于金钱、财产权，乃至贵族头衔）通过礼物或遗产、购买或交换被传递。因此，文化资本的使用或开发向经济或政治资本的持有者提出了一个特殊的问题，不管这些持有者是私人资助人，还是在另一端的持有者，雇佣具有特殊文化才能的企业家（更不用说新政府的资助人）。这种资本，如此紧密地与个人相联系，不购买个人

[1] 这个命题并不意味着承认学院裁定的价值，它仅仅记录实际存在于某种文化资本和教育市场的规律之间的关系。在教育市场被赋予负面价值的性情可能在其他市场具有非常高的价值——尤其是，当然，在阶级的内在关系中。

因而也未曾失去（以掩饰依附为前提的）合法性的真正效力，怎么可能被买到？这种资本，不集中资本的拥有者（这可能有各种有害的后果），当某些事业有需要的时候，怎么可能被集中？

在没有深思熟虑地反复灌输的情况下，完全无意识地获得文化资本，在很大的程度上取决于时代、社会和社会阶层。文化资本始终以最早的获得的条件为标志，虽然这些条件留下或多或少明显的标志（例如，带着阶层或地区特征的口音），但它们有助于决定其特殊价值。文化资本不可能在个人获得的能力之外积累；文化资本随着其拥有者（随着其生命力、其记忆，等等）的衰退和死亡而衰退和死亡。因为文化资本以多种方式联系于在其生物独特性中的个人，受制于通常极度隐蔽，甚至不可见的遗传的传递，所以它无视古希腊法学家在继承的财产（*ta patroa*）和获得的财产（*epikteta*），即个人在其遗产之上增加的财产之间所作出的古老的、根深蒂固的区分。因此，文化资本力图把天赋特性的威望和后天获得的财产的价值结合起来。因为文化资本的传递和获得的社会条件比经济资本的这些条件更隐蔽，所以文化资本倾向于作为符号/象征资本起作用，也就是说，倾向于不被承认为资本，而被承认为正当的能力和起到（不）承认作用的权威，例如，在婚姻市场和在经济资本没有得到充分承认的所有市场，无论就文化方面而论，如大量艺术收藏品或大型文化机构，还是在社会福利方面，如慈善事业和赠予。此外，区分的特殊符号逻辑还附带地为大量文化资本的拥有者保证了物质和符号/象征收益：一定的文化能力（例如，在一个文盲的世界中会读写）从它在文化资本分配中的地位得到一种物以稀为贵的价值，为拥有者带来特别的收益。换句话说，稀有的文化资本在划分阶级的社会中确保的收益分享归根到底基于这个事实：除了在某个时期最低价值的劳动力的再生产所需的最低费用，所有当事人都没有经济和文化手段来延续其孩子的教育。^[1]

因此，在（对特定当事人拥有的在客观化形态上）积累起来的劳动产品的占有手段的意义上，资本的实际效率取决于占有积累的和客观上可利用的资源的财产的分配形式；一个当事人与客观上可获得的资源占有关系，因而与这些资源产生的收益之间占有关系，通过当事人本身和为同样商品竞争的资本拥有者之间的（主观和/或客观）竞争居间促成，在这种竞争中，社会价值得以形成的稀缺性就产生了。场域的结构，即资本的不平等分配，是资本的特殊效力的根源。资本的特殊效力就是，挪用利润和权力，强加给最适合于资本及其再生产的场域运作规律。

但是，文化资本的符号/象征功效的最有力原则无疑在于其传递的逻辑。另一方

[1] 在一个相对未分化的社会中，占用文化遗产的手段是非常平等地被分配的，体现在身上的文化并不是作为文化资本，即作为获得排他性优势的手段起作用的。

面，占有客观化的文化资本的过程和文化资本生产所必需的时间，主要取决于在整个家庭中体现的文化资本——通过（除了别的之外的）普遍化的箭头效应和内隐传递形式。^[1]另一方面，文化资本的初始积累，每一种有用的文化资本迅速而顺利积累的先决条件，在最初的时候没有耽搁，没有浪费时间，只是为了拥有大量文化资本的家庭的后代；在这种情况下，积累的时期就是社会化的整个时期。因此，文化资本的传递无疑是资本世袭传递的最隐蔽形式，它因而在再生产策略的体系中具有更大的分量，因为直接的、可见的传递形式倾向于受到越来越严格的审查和控制。

可以直接地看到，经济资本和文化资本之间的联系是通过获得资本所需的时间的中介建立起来的。家庭拥有的文化资本的差异意味着，首先在于传递和积累工作开始年龄的差异——限制性例子是充分使用生命过程可利用的时间，以及把最大限度的自由时间用于最大限度的文化资本，然后在于能力中的差异，如此界定的能力，能满足时间长久的获得过程的特殊文化需要。再者，与此相关，特定个体能持续其获得过程的时间长度取决于他的家庭能提供给他的自由时间，即免于经济拮据的时间，这种时间是初始积累的先决条件（时间——可以被评价为应被补足的不利条件）。

客观化的形态

在客观化形态中的文化资本有一些属性，这些属性仅在与体现的形态中的文化资本相联系时才能被界定。文化资本在诸如著作、绘画、文物、工具等的物品和媒介物中被客观化，并在其物质性中是可传递的。例如，绘画收藏品可以像经济资本一样传递（不是说更好地传递，因为资本转移更为隐蔽）。但是，可传递的东西是合法拥有的东西，而不是（或者必然不是）构成特殊占用的先决条件的东西，即“消费”一幅绘画或使用一架机器的方式的拥有，这种拥有不是别的，就是体现在身上的资本，受制于同样的传递法则。^[2]

因此，文化商品可以在两个方面被占用：在物质方面——必须以经济资本为前

[1] 我所说的普遍化的箭头效应是指，一切文化商品——绘画、纪念碑、机器，以及任何人造物品，特别是属于儿童环境的所有东西——仅通过其存在就发挥一种教育作用，这无疑是在“学校教育爆炸”背后的结构性因素之一，所谓的“学校教育爆炸”的含义是：在客观化的形态中积累的文化资本的数量增长增强了原本由环境所起的作用。如果你在这一点加上体现的文化资本始终在增加的事实，那么可以看到，在每一代中，教育体系较能被认为是理所当然的。同样的教育投资产生越来越多的效益这种事实，是文凭膨胀的结构性因素之一（连同与资本兑换作用相联系的循环因素）。

[2] 文化物品，作为活的社会制度，同时是通过社会制定的物质对象和特殊类别的习性，它写上后者的名称地址。物质的东西——例如，在其物质性中的艺术品——可能通过空间（例如，多贡人的雕像）和时间（例如，西莫内·马尔蒂尼的绘画）与为它而准备的习性相分离。这导致艺术史中一种最基本的偏见。理解作品倾向于生产的效力（不应与功能相混淆）——例如，作品倾向于诱发的信念形式——而且那是所用的手段（技巧、颜色，等等）的有意识或无意识选择的真正基础，因而是形式本身的真正基础，只有当你至少提出对其“发生作用”的习性问题时，才是可能的。

提,以及在符号/象征方面——必须以文化资本为前提。由此可见,生产资料的所有人必须找到一种或者占用体现的资本(特殊占用的先决条件)的方式,或者占用这种资本拥有者的服务的方式。为了拥有机器,他只需经济资本;为了占用机器并按照其特殊目的(科学或技术形式的文化资本所规定的、被包含在机器中的目的)使用机器,他必须亲自或通过代理人使用体现的文化资本。毫无疑问,这是管理者(经理人员和工程师)的含糊身份的主要根据。如果我们强调管理者不是他们所使用的生产资料的拥有者(在严格的经济意义上),如果我们强调管理者从自己的文化资本中获得收益,仅仅靠出卖使之成为可能的服务和产品,那么他们将被归入统治集团的行列;如果我们强调管理者因利用一种特殊形式的资本而获得收益,那么他们也将归入统治集团的行列。一切都表明,随着被吸收进生产资料的文化资本(以及获得占用文化资本的手段所需的身体化周期)的增长,文化资本拥有者的集体力量也将趋于增长——如果占主导地位的资本类型(经济资本)不会使文化资本的拥有者进入相互竞争的状态。(再者,由于他们得以选中和培训的条件,特别是由于学业和入学竞争的逻辑,他们有竞争倾向。)

在其客观化形态中的文化资本本身呈现出一个自主的、一致的世界的外表,虽然历史活动的产物有它自己的规律,超越个人的意志,正如语言的例子所表明的,但仍不能还原为每一个当事人,乃至当事人聚合体能占用的东西(例如,还原为体现在每一个当事人,乃至当事人聚合体中的文化资本)。但是,不应该忘记,文化资本作为符号/象征和物质形式的积极和有效的资本而存在,仅仅是因为在文化生产的领域(艺术领域、科学领域,等等),以及在这些领域之外,在社会阶层领域里进行的斗争中,它作为武器和赌注被当事人占用并且被配备和投资,在这些斗争中,当事人所用的力量和所得的收益,与他们掌握的这种客观化资本,与体现的资本的程度成比例。^[1]

制度化的形态

文化资本在学历证书的形式中的客观化是使某些财产中立化的一种方式,文化资本之所以能获得这些财产,是因为它一旦体现在身上,就具有和它的持有者同样的生物局限性。这种客观化就是造成两种资本相区别的东西:自学者的资本——在任何时候,这种资本都可能受质疑,甚至宫廷大臣的文化资本的收益也因为上流社会交易市场的价格波动而变得不确定;在学术上得到法律担保的文凭认可的、在形式上独立于文凭证书拥

[1] 客观化的文化资本——其形式主要是著作——和体现的文化资本之间的辩证关系通常局限于着重描述在衰退之中的呆板的精神、惰性的生活、常规的创造、笨拙的善意。

有者人身的文化资本。社会炼金术依靠学院文凭,即给予其拥有者一种约定的、持久不变的、有法律保证的文化价值的文化能力证明,生产了一种文化资本的形式,这种文化资本的形式面对其拥有者,甚至面对他在某个时候实际拥有的文化资本,具有相对的独立性。它通过集体魔力在制度上规定了文化资本,正如按照梅洛-庞蒂(Merleau-Ponty)的说法,活着的人通过哀悼的仪式在制度上规定了死去的人。我们只要想到竞争性入学考试(concours)就行了,如果没有在考试成绩之间微小差别的连续体,那么竞争性入学考试将就产生尖锐的、绝对的、持续的差别,例如,把最后一个及第的应试者和第一个落选的应试者区分开来的差别,并且在制度上规定了在正式得到承认和保证的能力和不断需要证明自己的纯朴文化资本之间的一种本质差别。在这个例子中,我们清楚地看到制度化的权力表现出的魔力,即证明和保证信念,简言之,强加承认的权力。

通过把制度上的承认给予任何一个当事人拥有的文化资本,学院文凭也使在文凭的持有者的比较成为可能,甚至(通过连续的相互替换)也使它们的交换成为可能。此外,通过确保某种学术资本的货币价值,它使在文化资本和经济资本之间建立兑换率成为可能。^[1]经济资本兑换成文化资本的这种结果,以文化资本的方式,确定了相对于其他的文凭持有者的特定文凭持有者的价值,出于同样原因,确定了它可在劳动市场交换的货币价值(如果学术投资包含的最低程度的兑换的可逆性没有在客观上得到保证,那么学术投资就没有意义)。因为学院文凭确保的物质和符号/象征收益也取决于它的稀缺性,所以(在时间和努力方面)所作的投资的收益可能低于在进行投资时的预期的收益(学术资本和经济资本之间的兑换率实际上存在着变化)。把经济资本兑换成文化资本的策略,处在学校教育大规模扩张和文凭膨胀的短期因素中间,受制于不同类型资本所提供的收益机会的结构变化。

社会资本

社会资本是现实的和潜在的资源之总和,与这些资源相联系的是,拥有或多或少制度化的、相互熟悉和承认关系的持久网络——换句话说,在一个团体中的成员身份^[2]——它向每一个成员提供集体拥有资本的后盾、“证明书”,使他们具有各种意义

[1] 这在法国尤为真实,在法国的许多职业(特别是社会服务)中,在文凭、等级和报酬之间有着非常严格的关系。——英译者注

[2] 在这里,社会资本的概念不是来自纯粹的理论研究结果,也不是来自经济概念的类比延伸。它来自识别社会效应原理的需要,虽然社会效应能清楚地单个当事人层面被看到——在那里,做统计调查是不可避免的——但无法还原为特定当事人个人拥有的财产数量。这些效应,自发的社会学在其中容易感知到“联系”的效果,在下述所有案例里尤其看得见,例如,不同个体从潜在等同的(经济或文化)资本中获得极不平等的收益,取决于这些个体通过代理人调动一个团体(家庭、精英学校的毕业生、选择成员严格的俱乐部、上层社会团体,等等)的资本的程度,这种团体或多或少如此构成,而且或多或少在资本方面是富有的。

上的信用资格。这些关系可能仅仅存在于实际形态中，存在于有助于维持这些关系的物质和 / 或符号 / 象征交换中。这些关系也能通过一个共同的名称（一个家庭、一个阶层或一个部落的名称，或者一个学校、一个政党等的名称），通过一整套制度化的活动（策划出来同时形成和告知经历它们的那些人的活动）在社交方面制度化并得到保证；在这种情况下，这些关系或多或少被实际规定了，因而在交换中被维持和强化。由于基于稳定持久的物质和符号 / 象征交换，其建立和维持以邻近性的重新承认为前提，它们同样不能片面地还原为物理（地理）空间，甚至经济和社会空间中的邻近性的客观关系。^[1]

因此，某个当事人拥有的社会资本量取决于他实际上能调动的关系网络的大小，取决于与他有联系的那些人中每个人自己拥有的（经济、文化或符号 / 象征）资本的数量。^[2]这意味着虽然社会资本相对地不能还原为特定当事人，甚至他与其有联系的整个当事人团体拥有的经济和文化资本，但社会资本不完全独立于它之外，因为构成相互承认的交换的先决条件是对最低程度的客观同质性的重新承认，因为它对他凭本身的权利拥有的资本发挥一种倍数效应。

得自团体成员身份的累积收益，是使收益成为可能的团结一致的基础。^[3]这并不意味着在这种情况下人们有意识地追求收益，甚至就入会条件苛刻的俱乐部那样的团体来说，这些团体是精心组织的，以便集中社会资本，从集中所带来的倍数效应中获得充分的好处，保证成员身份的收益——物质的收益，例如，从有用关系中得到的各种各样的服务，以及符号 / 象征收益，例如，来自与一个稀有的和有威望的团体交往的收益。

关系网络的存在，不是一个自然的已知事实，甚至不是一个社会的已知事实，由最初的制度建立活动的一劳永逸地构成，就家族群体而言，由具有社会形态特征的亲属关系系谱定义代表。它是在制度上无止境努力的产物，其中的制度仪式——通常错误地被描述为过渡仪式——标志出基本的环节，为了生产和再生产持续的、有用的关系，以保证物质和符号 / 象征收益是必要的（参见 Bourdieu, 1982）。换句话说，关系网络是投资策略的产物，这些个体的或集体的策略，有意识地或无意识地旨在建立

[1] 当然，邻里关系具有一个制度化的基本形式，例如，在贝阿恩或巴斯克地区——在那里，邻里，*lous besis*（在古老的文本中，这个词用于村庄的合法居民，依法享有权利的议会成员）明确地根据法典的条款被规定，按照其等级（“第一邻居”、“第二邻居”，等等），主要为了重大的社会仪式（葬礼、婚礼，等等）具有不同的功能。但是，在这种情况下，通常利用的关系并不始终与在社会制定的关系一致。

[2] 礼貌（举止、发音，等等）可以纳入社会资本中，这是由于，通过它们指明的获得方式，它们表明或多或少有威望团体的最初成员身份。

[3] 民族解放运动或民族主义的意识形态不能仅仅援引纯粹的经济收益来解释，这就是说，对收益的预期——可能源于财富与国民（国有化）有利地位的比例的再分配以及高收入职业的恢复（参见 Breton, 1962）。对这些具体的经济上预期的收益——这只会解释有特权阶级的民族主义，还必须加上源于成员身份（社会资本）的非常实际和直接的收益，对那些在社会等级制度中处在低下层的人（“贫穷的白人”），更确切地说，对更容易受到经济和社会衰退威胁的人来说，这种收益从比例上来说更大。

或重新形成短期或长期直接有用的社会关系，也就是旨在把偶然关系，例如邻居关系、工作地点关系，甚至亲属关系，变成既是必要的也是可选择的关系，这必然包含主观上感受到的持续性义务（感激、尊敬、友谊等感情）或者在制度上有保证的（权利）。做到这一点，是通过授圣职仪式的炼金术，由社会制度（作为亲属——兄弟姐妹、堂表兄弟姐妹，等等——或作为骑士、继承人、长辈等的制度）生产的，并无止境地交换中并通过交换（礼物、言辞、女人等的交换）再生产符号 / 象征构成。社会制度鼓励这种交换，而这种交换必须以相互认识和承认为前提并生产相互认识和承认。交换把被交换的东西转变成承认的符号，通过相互承认和它所包含的团体成员身份的承认，交换再生产团体。出于同样原因，交换重新肯定了团体的界限，在这个界限之外，构成性交换——贸易、共餐、婚姻，等等——不可能发生。因此，团体的每一个成员被当作团体界限的看护者：因为进入标准的定义在每一个新成员进入时成为问题，他可以通过某种形式的、并非门当户对的联姻修改合法交换的界限以改变团体。在大多数社会中，婚姻的安排和缔结是整个团体的事情，而不是当事人的事情，这是非常合乎逻辑的。当新成员被纳入一个家庭、一个氏族、一个俱乐部的时候，团体的整个定义，即它的边界，它的界限和它的同一性，将成为问题，需要重新界定、改变和容纳新元素。在现代社会中，虽然家庭失去了能形成持续的关系，不管是社会认可的还是社会不认可的关系（诸如婚姻之类的关系）的交换的垄断，但家庭可能继续控制着这些交换，尽管仍在自由放任的逻辑之内，通过提供机会（集会、巡游、狩猎、聚会、聚餐，等等），场所（机敏的邻居、选择成员严格的学校俱乐部，等等），或活动（轻快的体育运动、室内游戏、文化仪式，等等）来鼓励合法交换，杜绝非法交换的制度化。为了团体的存在和继续存在，这些社交活动能以一种看起来偶然的方式把在所有相关方面尽可能同质的个体聚集在一起。

社会资本的再生产必须以社交活动的不断进行，以及不断地肯定和重新肯定承认的一系列持续的交换为前提。这项活动，必然包含时间和精力支出、因而直接或间接地需要经济资本支出，除非你在其中投入特殊的能力（宗谱关系的知识、实际联系的知识以及其利用它们的技艺，等等）以及获得和维持这种能力的已获得的性情，因为它们本身是社会资本的组成部分，否则是没有收益的，甚至是不可想像的。^[1]这就解释了为什么积累和维持社会资本的这种劳动的收益与资本的规模成比例的因素之一。因为得自关系的累积社会资本在于，很大程度上，作为其对象的个人被赋予丰厚资本（主要是社会资本，但是也有文化资本，甚至经济资本），继承来的社会资本的拥有

[1] 有一切理由假设：社交的，或者更一般地说，关系的配置，在社会阶级之中、在特定阶级内部、在不同出身的少数派中间，是极不平等地被分配的。

者，以伟人为标志，能够把所有的详细的关系转变成持久的联系。由于他们的社会资本，他们受到人们的追逐，因为他们广为人知，他们值得被人认识（“我很了解他”）；他们不必“熟悉”其所有的“熟人”；认识他们的人多于他们所认识的人；他们所进行的社交活动具有很高的收益。

每一个团体都有自己的或多或少制度化的委托形式，这些委托形式能使每一个团体把作为团体（家庭或国家，当然，也指协会和政党）的存在基础的全部社会资本集中在一个代理人或少数代理人手中，而且批准 *plena potestas agendi et loquendi*^[1] 全权代表团体，以团体的名义说话和行动，因而借助这种集体拥有的资本，行使与代理人的个人贡献不相称的权力。因此，在最基本的制度化等级上，家长、族长、最年长者、年资最深的成员被默认为有资格在正式场合代表家庭团体说话的人。在这种情况下，弥散的委托需要伟人走在前面，并在最懦弱的成员的名誉受到威胁的时候，维护集体的荣誉。确保社会资本集中的制度化的委托，具有这种效用：借助于明确地限定责任来限制个人失误后果，借助于驱逐或开除制造麻烦的个体，授权得到认可的发言人维护整个团体的信誉。

为了不让争夺合法代表团体的垄断权的内部竞争威胁到作为团体基础的资本的保存和积累，团体的成员必须控制得到权利的条件：宣布自己是团体的一员，而且，首先要确立自己是整个团体的代表（议会代表、全权代表、代言人，等等），由此对整个团体的社会资本作出承诺。贵族头衔是制度化的社会资本的主要形式，而社会资本能持续地确保一种特殊的社会关系。委托的矛盾之一是，受委托的代理人能对团体行使团体使他能够集中的权力（甚至对抗团体）。（在极端的情况下，这也许特别地真实，因为受委托的代理人建立了造就他、但仅仅通过他才存在的团体。）委托和代理（在戏剧的和法律的双重意义上）的机制变得清楚了，当团体规模庞大而团体成员懦弱——社会资本集中的条件之一——的时候（其中的理由之一，因为这种机制能使众多的、不同的和分散的当事人像一个人那样行动，克服空间和时间的限制），这种机制无疑变得越来越强大，同时也包含了挪用或侵占团体成员所集中的资本的隐患。

当一个明确界定的、完全可见的、人人皆知的次级团体，例如，贵族团体，“知名人士”，属于贵族阶层、能代表整个团体说话、能代表整个团体并以整个团体的名义行使权力的范型，以各种各样的名义代表作为整体的团体时，挪用资本就潜在地存在。贵族是人格化的团体。贵族拥有团体的名称，并且把自己的姓氏给予团体（当莎士比亚把克娄巴特拉女王叫做“埃及”，把法兰西国王叫做“法兰西”，如同拉辛把皮洛士叫做“伊庇鲁斯”的时候，把贵族和团体联系在一起的名称换喻就清晰地显示出

[1] “行动和说话的全权”。——英译者注

来了)。正是由于贵族、贵族的姓氏，以及其姓氏所表明的区别，团体中的成员和臣民，以及土地和城堡才闻名，因而被认识。同样，诸如“个人崇拜”或党团身份，或工会，或追随领导人的运动等现象潜在地代表真正逻辑之中。一切东西都汇合在一起，使能指取代所指，使代言人取代他应该表达其观点的团体，主要是因为他的“高贵”，他的“杰出”，他的可见性，构成了这种权力的本质部分，如果我们不说出这种权力的本质，完全处在认识和承认范围内的这种权力基本上是一种符号/象征权力；但也因为代表、记号、象征可能是并且可能创造仅仅在代表中而且通过代表获得实际社会存在的团体的整个现实。^[1]

转 换

各种不同类型的资本可能源于经济资本，但或多或少以不同程度的转变努力为代价，因为需要转变来生产在相关场域有效的权力类型。例如，有些商品和服务，经济资本可以直接进入，不需要附加的成本；而有些商品和服务只能通过关系（或社会责任）的社会资本获得，这些关系不能马上在恰当时刻起作用，除非它们已经建立和维持了很长的一段时间，并且好像不是为了本身的目的，因而处在利用期之外，也就是说，要以社交活动的投资为代价，而社交活动必然是长期的，因为时间滞后是把一种纯粹和简单的债务转变为对称之为感激的笼统债务承认的因素之一。^[2] 经济交换是自私的而且在经济上是透明的，等价物在同一时刻易手，与之截然不同，社会交换的本质含糊性必须以错认，换句话说，以一种信任和不诚实（在自欺的意义上）为前提，以更微妙的时间经济为前提。

因此，还必须同时假设，经济资本是所有其他类型资本的根基，这些已经转变了的、伪装了的经济资本的形式，从来不能完全简化为那种定义，生产其具体效力，只达到这种程度：它们隐瞒（尤其是向拥有者隐瞒）了这一事实，即经济资本是其根

[1] 不用说，社会资本如此由知识和承认的逻辑支配，以致它总是作为符号/象征资本发挥作用。

[2] 为了消除可能的误解，应该作出如下的说明：在这里讨论的投资不必被设想为精心计算对收益的追求，那是它具有在感情投资的逻辑方面被体验到的每一可能性，这种感情投资既是必要的也是无私的。历史学家始终没有意识到这一点，历史学家（他们和 E. P. 汤普森一样，注意到符号/象征效应）倾向于把符号/象征的习惯做法——白色卷曲的假发套，办公室的整套随身物品——理解为明确的支配策略，其意图在于（从下面）被人看见，倾向于把慷慨的或慈善的行为解释为“精心计算的阶层的绥靖行为”。这种天真的马基雅维利主义的观点忘记了，大多数真正的无私行为可能是最好地符合客观利益的那些行为。许多场域，特别是最倾向于否认利益和斤斤计较的那些场域，例如，文化生产场域，把充分的承认，以及确保成功的授圣职礼，授予那些杰出人士，因他们投资——真诚和情感的标志——直接顺从于该场域的基本原则。用理性的方式和人皆自私的观点来描述使一位艺术家、一位作家或一位研究者走向其自然位置的习性（气质、风格、风度，等等）的选择，是完全错误的。尽管从一种类型，如学校或专业，转到另一种类型的准宗教皈依是“以完全真诚的方式”进行的，但仍然能被理解为资本的转换，资本转换的方向和时刻（他们赖以成功的方向和时刻）是由“投资感觉”决定的，而投资感觉几乎不可能被视为技巧的东西。天真和单纯是那些人的特权，他们在其活动场域行动就像鱼儿在水中游动。

基，换句话说——仅仅归根到底说来——是其效力的根基。除非取代两种对立的、但同样偏向的观点：一方面是经济主义，它根据任何一种资本形式最终都能简化为经济资本的理由，无视什么使其他类型资本具有特殊功效；另一方面是符号论（目前，以结构主义，符号互动论，或常人方法论为代表），它把社会交换简化为沟通现象，无视对经济学来说的普遍可简化性的野蛮事实，否则我们就不能理解资本运作的实际逻辑，资本从一种形式到另一种形式的转变，以及支配资本转变的守恒定律。^[1]

按照等同于能量守恒定律的原则，在一个领域中所获得的收益必然是在另一个领域中付出的代价（因此，诸如浪费之类的概念在一般的实践经济科学中没有任何意义）。一般等价物，一切等价的测量，不是别的，就是劳动时间（在最广的含义上）；如果在每一案例里，既考虑到以资本形式积累的劳动时间，也考虑到一种类型的资本转变成另一种类型的资本所需的劳动时间，那么经过其所有转换的社会能量的守恒就得到证实。

例如，可以看到，从经济资本到社会资本的转变必须以特殊的劳动为前提，这种特殊的劳动表面上是一种时间、注意、帮助、关怀等显然不必要的支出，就如在使礼物个性化的努力中看到的那样，这具有美化交换的纯粹货币输入的作用，出于同样的原因，也具有交换的真正意义。从狭义的经济观点看，这种努力被视为纯粹浪费，但是，根据社会交换的逻辑，它是一种实实在在的投资，它的收益将在以后的时间里以货币或其他形式体现出来。同样，如果对文化资本的最好测量无疑是获得它所奉献的时间数量，那么这是因为从经济资本到文化资本的转变以时间支出为先决条件，拥有经济资本使时间支出成为可能。更确切地说，正是因为家庭内部有效传递的文化资本，不仅取决于本身靠时间耗费而积累起来的、家庭团体拥有的文化资本量，而且也取决于家庭（凭借能购买他人时间的经济资本）可利用的时间（主要以母亲的自由时间的形式），以保证这种资本的传递，以及通过延长学校学习——一笔信贷，即使实在必须还清，也仅仅在相当长的期限里还清的——来推迟进入劳动力市场。^[2]

不同类型的资本的可转换性是旨在确保资本再生产（和社会占有的位置）的策略的基础，依靠的是在转换工作和转换本身固有的损失方面（在社会权力关系的特定状态中）最小代价的转换。不同类型的资本按照其增值能力，更确切地说，按照其传递的容易程度，也就是说，按照其在转换过程中损失和隐蔽的程度，相互区分开来；损失率和隐蔽程度倾向于呈反比关系。有助于掩盖经济方面的任何东西，也倾向于增加损失的风险（特别是两代人之间的转移）。因此，不同类型的资本（表面上）的无法测量的特性，把一种高度的不确定性引入不同类型资本的持有者之间的所有交易。同样，公开拒绝精心计算和担保，是倾向于以责任资本的形式形成社会资本的交换——适合或多或少的长期交换（礼物、服务、访问等的交换）——的特征，但必然导致忘恩负义的风险，拒绝承认这类交换引导产生的没有担保的债务。同样，文化资本的传递的高度隐蔽性（除了其内在的损失风险）还有其不利方面，作为文化资本的制度化形式的学院文凭是不（像贵族头衔那样）可传递的，不（像证券和股票那样）可转让的。更确切地说，在家庭内部分散和连续传递的文化资本逃避监督和控制（以致教育体系似乎把荣誉仅仅给予天生品质），并日益倾向于至少在劳动力市场上获得充分的功效，只有当文化资本得到教育体系的认可，转变为文凭资本，才比经济资本更易伪装，但也有更多的传递风险。当教育的学位，被赋予官方的特殊力量，成为合法进入越来越多的职位，尤其是优势职位的条件时，教育体系越来越倾向于剥夺家庭群体的对权力和特权传授的垄断权——其中，从不同性别和出生排行的孩子中间选择其合法继承人的垄断权。^[1]另外，经济资本本身提出了许多不同的传递问题，依它采取的特殊形式而定。例如，按照格拉斯比（Grassby, 1970）的观点，商业资本的流动性，提供直接的经济权力而且有利于传递，但使它比地产（甚至房地产）更脆弱，它并不有利于长期持续的王朝的建立。

因为占有的任意性的问题鲜明地出现在传递过程中，特别是在继承的时候——对所有权力来说是关键时刻——所以任何再生产策略同时是合法化的策略，旨在使排他性占有神圣化，也使其再生产神圣化。凭借其永恒的原则通过揭露被传递的应得权利及其传递的任意性，旨在削弱统治阶级的颠覆性批判（例如，启蒙运动的思想家以自然的名义针对出身的任意性提出的批判），被吸收进旨在控制权力和特权的正式和直接传递的制度化机制（例如，继承法）之中，这个时候，资本的拥有者就有越来越大的兴趣，求助于能保证更好地掩盖传递的再生产策略，但在开发各类资本的可兑换性

[1] 为了解互借的这两种对立观点的吸引力，我们需要分析无意识收益（unconscious profits）和它们为知识分子生产的无意识的收益（profits of unconsciousness）。一些人在经济主义中找到了把自己置之度外的方法：排除使他们列入统治者一边的文化资本和所有特殊收益，另一些人则摒弃令人厌恶的经济领域，在这个领域里，一切都令他们想起，他们归根到底能以经济的方式被估值，就符号/象征的东西估值。（后者仅仅在符号/象征领域再生产这种策略，借此策略知识分子和艺术家尽力通过颠倒市场规律来使众人承认其价值观念，即他们的价值，在市场中，一个人拥有的东西和一个人赚到的东西，完全能界定一个人的价值和一个人是什么样的人——正如银行的惯常做法表明的，即运用诸如信用人格化的手段，倾向于根据借款人目前和将来收入的详细调查来确定贷款担保和利息率。）

[2] 在任何类型的资本所得到的好处中间，最珍贵的好处是通过占有他人时间（以服务的形式）使之成为可能的增加了的有用时间量。它或者采取增加空余时间的形式，即减少直接投向生产家庭团体繁衍生存资料的各项活动所耗的时间，或者，更密集地使用如此耗费的时间，即依靠其他人的劳动，或求助于设备和方法，只有那些已花时间学会如何使用它们的那些人能利用它们，而且（例如，便利的交通或生活在离工作地点较近的地方）使人们有可能节省时间（这与穷人及时支付的现金存款形成对照——自己动手，到处寻购便宜货，等等）。这一点儿也不适用于纯粹的经济资本；它是文化资本的拥有，而文化资本使人们有可能不仅从劳动时间中获得更大的收益，确保在同样的时间里获得更高的结果，而且也有可能从空余时间中获得更大的收益，因而增加经济资本和文化资本。

[1] 不用说，在资产多样化和旨在把安全和高收益结合在一起的总体策略的范围内，统治集团倾向于更重视教育投资，并且有各种各样的方式来逃避学校裁定。经济资本的直接传递使人想起主要的再生产资料，社会资本的效应（“帮手”、“幕后操纵”、“老朋友网络”）倾向于纠正学校奖惩的效应。教育文凭不能完全像现金那样起作用。教育文凭绝对不能与它们的持有者分离：教育文凭的价值和它们的持有者的价值成正比，尤其在社会结构最少刚性的地区。

时, 代价是资本的更大损失。因此, 资本的正式传递越是受到阻碍或禁止, 在文化资本形式中的资本的秘密流通越是在社会结构的再生产中起决定作用。作为能掩盖其自身功能的再生产的工具, 教育体系的范围倾向于扩大, 随之而来的扩大是赋予占有稀有职位的权的社会文凭市场的统一。

参考文献

- Becker, Gary S. 1964a. *A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. New York: National Bureau of Economic Research.
- _____. 1964b. *Human Capital*. New York: Columbia University Press.
- Bourdieu, Pierre. 1982. "Les rites d'institution." *Actes de la recherche en sciences sociales* 43: 58-63.
- Breton, A. 1962. "The Economics of Nationalism." *Journal of Political Economy* 72: 376-386.
- Grassby, Richard. 1970. "English Merchant Capitalism in the Late Seventeenth Century: The Composition of Business Fortunes." *Past and Present* 46: 87-107.

延伸阅读推荐

人们利用社会关系和其他的社会资源来达到自己的目的的概念并不是新概念。加入社会团体能为个人和社区带来经济好处, 已经在经典著作中得到清晰的论述, 例如, 托克维尔 1840 年的著作《论美国的民主》, 以及马克斯·韦伯的《新教伦理和资本主义精神》, 载汉斯·格思和 C. 赖特·米尔斯 (Hans Gerth and C. Wright Mills) 编《马克斯·韦伯文选》(From Max Weber, 1946)。但是, 把这些社会资源和参与叫做“社会资本”, 在最近几年里引起了广泛的关注, 政治科学家罗伯特·普特南关于知识分子企业家身份的研究尤其引人注目, 他 1993 年关于意大利的著作《使民主有效》(Making Democracy Work) 认为, 加入志愿组织对从政有好处, 通常更多地对从事民政有好处。接着, 他发表了一篇通俗文章“仅仅是保龄球游戏: 美国正在衰退的社会资本” (“Bowling Alone: America's Declining Social Capital”, *Journal of Democracy* 6, 1995: 65-78), 以及书本篇幅的论述文, 《只是保龄球游戏: 美国社区的衰落和复兴》(Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community, 1999)。这个概念在经济发展中的应用, 在世界银行的英特网讨论小组“让我们谈论社会资本”(Let's Talk Social Capital) 中得到充分的讨论。

皮埃尔·布迪厄的著作, 包括我们重印的文章, 是对“社会资本”最早的社会科学的系统讨论。“资本”是布迪厄的社会学中的关键概念之一, 此外, 还有“习性”、“场域”、正如皮埃尔·布迪厄和罗克·华康德 (Loic Wacquant) 在其《反思社会学导引》(An Invitation to Reflexive Sociology, 1992) 中所表明的。在布迪厄看来, 资本大致上表示“权力”或“资

源”, 资本也具有许多不同的形式, 在某些情况下, 这些资本的形式可以相互转变。在一篇论述经济社会学的纲领性文章——“经济场域”中, 载《社会科学研究学报》(“Le champ économique”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 117, 1997: 48-66), 布迪厄参考查阅了 12 种左右的资本类型; 也可参见在《经济的社会结构》(*Les structures sociales de l'économie*, 2000) 中的同一篇文章的扩充版本。在本文中讨论的两种类型的资本中, 文化资本是布迪厄的著作中最早论述的资本类型, 可追溯到 1960 年代和他关于教育的研究。社会资本的概念大约在十年之后出现。下面两篇布迪厄的重要文章还没有英译本: “文化资本的三种形态”, 载《社会科学研究学报》(“Les trois états du capital culturel”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 30, November 1979: 3-6), 以及“社会资本——临时性注释”, 载《社会科学研究学报》(“Le capital social. Notes provisoires”, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 31, January 1980: 2-3)。

通过詹姆斯·科尔曼标题为“在人力资本创造中的社会资本”的文章 (“Social Capital in the Creation of Human Capital”, *American Journal of Sociology* 94, 1988: S95-S121), 以及他后来关于理性选择社会学的理论性专著《社会理论的基础》(*Foundations of Social Theory*, 1990), 许多美国社会科学家知道了“社会资本”这个概念。罗纳德·伯特 (Ronald Burt) 的著作《结构洞》(*Structural Holes*, 1992) 和随后的一系列文章把这个概念延伸到现代资本主义经济中的法人行动者。许多针对性的经验研究表明, 社会互动有助于经济收益, 例如, 伊凡·莱特 (Ivan Light) 和埃德娜·博纳里奇 (Edna Bonacich) 的《移民企业家: 1965—1982 年在洛杉矶的韩国人》(*Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982*, 1988)。关于社会资本的经济利用, 参见加里·贝克尔的《品味的解释》(*Accounting for Tastes*, 1996)。最近的系统专著是社会学家林南 (Nan Lin) 的《社会资源和社会行动: 社会资本理论》(*Social Resources and Social Action: A Theory of Social Capital*, 2000)。

许多关于社会资本的文献是跨学科的、不实用的和不精确的, 正如阿列简德罗·波特斯在一篇有用的综述文章“社会资本: 在现代社会学中的起源和应用”, 载《社会学年报》(“Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, *Annual Review of Sociology* 24, 1998: 1-24) 中所强调的。关于目前众多文献的完整索引, 也可参见迈克尔·伍尔科克 (Michael Woolcock) 的“社会资本和经济发展”, 载《理论和社会》(“Social Capital and Economic Development”, *Theory and Society* 27, 1998: 151-208)。

(姜志辉译, 瞿铁鹏校)

嵌入性与移民：经济行动的社会决定因素^[1]

阿列简德罗·波特斯和朱丽娅·森森布伦纳

112 经济社会学目前的工作反映了该领域最令人激动的发展，因为它证明了马克思·韦伯分析经济生活的遗产是合理的，同时，把这一巨大领域从新古典经济学的视角中抢救出来。马克·格兰诺维特（1985）带头对经济行动的纯“市场”研究方式进行批判，“社会资本”（Bourdieu,1979; Bourdieu, Newman and Wacquant, 1991; Coleman,1998）概念的介绍和随后的应用，除个人特征之外，对背景变量的预见性力量的强调（Wellman and Wortley,1990），以及对社会网络的结构和动力的扩展研究（Marsden,1990; Laumann and Knoke,1986; Mintz and Schwartz,1985; White,1970），加强了社会学视角。

那些学者，他们的社会学品性已引导他们质疑对诸如社会经济成就等现象的个人主义分析，并质疑新古典经济学家在他们自己的视角无法进一步拓展之时援引的文化论的论点。对于他们来说，格兰诺维特关于“嵌入性”概念的论述相当于一份名副其实的宣言。这一概念最初是由卡尔·波兰尼和他的同事（Polanyi, Arensberg and Pearson）在分析贸易和市场时发明的。在其最近的阐述中，就社会学关于经济生活必须说些什么的论述，已激发了复兴的兴趣。

113 本文的目的是为这一新兴的视角作下述贡献：（1）深入探索目前理论发展的古典根源，以便提炼当代经济社会学援引的概念；（2）充实嵌入性概念特别是深入到更具体成分的社会资本概念；（3）利用作为结果产生的类型学，作为经得起经验研究检验的一系列假设的基础；以及（4）阐明这一理论方案与有关移民和族群性的目前文献有怎样的关系，而且可能由它来增益这些文献。

就目前的发展情况而言，新经济社会学的概念意味着，为了进一步明确，我们需要一点宽泛的纲领性的陈述。例如，嵌入性为批判新古典模型提供了非常有用的观

[1] 本文选自《美国社会学杂志》98（6），1993年，第1320—1359页，芝加哥大学版权所有，经授权转载。本文是1991年8月27日在辛辛那提召开的美国社会学协会大会关于国际移民和族群关系主题会议上递交的论文的修订版。感谢我们的同事梅尔文·科恩、马克·格兰诺维特、尼尔·斯梅尔塞、洛伊克·华康德、鲁本·G·鲁鲍特和亚历克斯·斯蒂匹克斯的有益评论。我们对文中内容负全部责任。阿列简德罗·波特斯的通信地址是：马里兰州21218，巴尔的摩，约翰霍普金斯大学，社会学系。

点，但是，当转变为提供概念命题时，它因理论的含糊性而受损。这种评论——因为它们依赖于经济行动如何嵌入，所以结果是不确定的——并不有助于我们满足实证主义目标：预言的改进和理论积累。为了实现这些目标，我们必须更好地阐明社会结构怎样制约、支持个体追求目标的行为或怎样使这种行为出轨的。我们朝这一方向的转变尝试采取两种形式。

首先，借助于追溯社会学经典中的概念根源，我们尝试对今天人们所谓的社会资本的不同资源达到更系统的理解。其次，我们利用当代人对移民的研究，以引证这些资源的某些作用以及它们的正面和负面的效果。为了与理论的具体性目标保持一致，我们的战略是，使用有关移民的经济调适的知识，以便产生具有更普遍适用性的命题。

下述分析将重点放在社会资本概念，这是由皮埃尔·布迪厄引入目前的社会学文献，由詹姆斯·科尔曼在英语世界发展的。我们相信，它比更普通的嵌入性概念更适用于理论完善的事业。科尔曼（1988: 598）把社会资本界定为具有两个共同特征的各种实体：“它们都由社会结构的某方面构成，而且它们都在社会结构内便利于行动者。”科尔曼突出便利的成分，他把“社会”资本比作“物质”和“人力”资本，作为个体可以利用来达到他们目的的资源。主要的差异在于，社会资本比其他形式的资本更难以捉摸，因为它生来即存在于行动发生于其中的关系结构之中。

虽然是具有洞察力的，科尔曼的贡献因两个缺点而受损：其一，理论的不确定性，使下述问题悬而未决：利于个体达到目标的这些社会实体是什么？它们来自哪里？其次，明显的工具论倾向，只从积极的视角看社会结构力。这种积极的倾向牺牲了这种（在格兰诺维特对嵌入性更广泛分析中存在的）见解，即社会结构可能增进也可能制约个体的目标追求，而且它们甚至可能重新界定这些目标的内容。我们可以在这一点上具体阐明我们自己分析的目的，即，进一步提炼社会资本概念的尝试：（a）努力辨别它的不同的类型，和（b）澄清它不仅可能促进也可能制约经济目标追求或使其离轨的各种条件。

在致力于这一任务之前，重要的是对用于本文其余部分的经验材料之来源进行说明。这些资料——移民研究——尽管有些偶然，是由作者在关于经济社会学的理论文献中发掘出来的。例如，科尔曼（1988）利用亚洲移民家庭来说明他称为的“社会关系的封闭”，而且他和格兰诺维特（1985）都突出移民的旋转信贷协会（rotating credit association）的意义，把它们作为嵌入性或社会资本的实例。这种常见的对移民研究的利用并不令人惊讶，因为移民社区集中体现网络因素可能具有的对个体经济行动影响，是一个最明显的例子。在家乡学会的技术在接收的劳动市场中贬值了，而且具有对接收国语言普遍不理想的运用能力，移民的经济命运在很大程度上取决于他们逐渐融入的结构，而且特别地取决于他们自己社区的品质。很少能找到有更多嵌入的经济

行动的实例。我们面前的任务将是更系统的纵览这种经验文献，着眼于提出普遍适用的命题。

社会资本及其类型

最近几年经济社会学重新概念化之后的研究高潮，某种程度已遮蔽了这个事实：即这些同样的理念始终存在于社会学的传统之中，而且在某种意义上，是该学科奠基的核心理念。我们这里的目的不是历史注释，而是研究为社会结构借以影响经济行动的各种机制提供线索的古典来源。我们一开始就将社会资本重新定义为：在一个集体内部影响其成员经济目标和追求目标行为的对行动的那些期待，即使这些期待并不以经济领域为取向。

这一定义不同于科尔曼的定义。在科尔曼那里，重点放在便于个体理性追求的社会结构之上。就如我们下面将看到的，这种正面的强调只是故事的一半，因为同样的力量格局可能具有反面的效果。就如这里重新界定的，社会资本看来足以普遍地包括该术语在目前社会学文献中大部分的用法。这些用法包括布迪厄最初的阐述，以及涉及市场中各种各样社会群体行为的更为具体的分析（Light and Bonacich,1988; White,1970; Eccles and White,1988; Bailey and Waldingger,1991）。然而，由于其真正的普遍性，概念包含这么多样的情境，以至于使它的经验应用变得困难。因此，我们必须进一步说明这些集体期待具体是什么，它们的根源是什么，它们怎么影响经济行为。

我们有可能区分四种经济上相关的专门类型。第一，价值的内在融合，以涂尔干以及韦伯的某种解释为样，强调经济交易的道德品性，在社会化过程中学会的价值命令指导经济交易（Parsons,1937; Parsons and Smelser,1956）。这一过程在美国的功能主义社会学中被授予主角的地位，其灵感来自韦伯对清教徒价值的分析中的下述段落：“一个人对天职负有责任——乃是资产阶级文化的社会伦理中最具代表性的东西，而且在某种意义上，它是资本主义文化的根本基础。它是一种对其职业活动内容的义务，每个人都应感到、而且确实也感到了这种义务，不管职业的内容是什么”（Weber, 1958: 54）。

同样，涂尔干对“合同的非契约要素”的分析，作为对基本道德秩序的反思，为经济交易的社会学分析提供了强有力的知识证明：“契约单凭自身是不充分的，但是，由于有社会起源的契约规定，它才是可能的。这是内含的……因为契约的作用与其说创立某些新的规则，还不如说使预先确立的规则在各种特殊的情况里多样化。”（Durkheim, [1893] 1984: 162）

价值的内在融合是社会资本的第一来源，因为它激励人们不以赤裸裸贪婪的方式来

行为；这种行为后来成为可供其他人或集体专用的资源。虽然后者作为人类行动“过度社会化”的观念而被批判（Wrong,1961），但是这种来源仍然是社会学视角的核心，而且在社会结构对经济行动产生影响的当代例子之中十分引人注目（Swedberg,1991）。决心要忽视对经济行为的“社会学研究方式”的经济学家，往往也将批判的目标对准这第一来源（Leff, 1979; McCloskey and Sandberg, 1971; Baker and Faulkner, 1991）。

社会资本的第二个来源，以乔治·西美尔（[1908]1955）经典著作作为样，将重点放在群体联系的动力学方面。就如交换理论阐述的那样，社会生活由大量初级交换构成。在交易中，恩惠、信息、赞同和其他有价值的项目给出和被接受。社会资本产生于互惠交易，这种互惠交易由基于对他人以前善意行为的“欠条”积累构成，受互惠规范的支持。与第一类型相比而言，个体不被期望按照比较高尚的群体道德而行为，而是相反，追求自私的目的。与常规的市场行为的差异是，交易不是集中在货币或物质商品，而是集中在社会无形资产（Gouldner,1960; Blau,1964; Hechter, 1987）。然而，社会资本与货币资本的类比，在对群体生活的这些交换分析中是最接近的。

社会资本的第三个来源，有限团结。这一来源特别关注可能导致原则上群体取向行为产生的那些情境条件，完全不同于任何早期的价值内在融合。它的古典来源的最好范例是，马克思对无产阶级意识的产生和工人向自为阶级转变的分析。虽然在《共产党宣言》里，这类社会资本出现的段落是常见的，但是没有任何释义的尝试可能公正地对待原文：“随着工业的发展，无产阶级不仅人数增加了，而且它结合成更大的集体，它的力量日益增长，它越来越感到自己的力量。……无产阶级内部的利益、生活状况也越来越趋于一致……单个工人和单个资产者之间的冲突越来越具有两个阶级的冲突的性质。”（Marx and Engels, [1848]1948: 17-18）

在这种斗争中，工人阶级的武器恰恰是它的内部团结，它产生于对资本主义剥削的共同意识。这种自然产生的集体情绪把迄今为止一直存在的雇主与雇员之间个别的市场遭遇转变为群体的事情，在那里从属方具有数量优势。从分析纯粹市场竞争开始，马克思由此达到对社会能力的分析。然而，它不是构成“合同的非契约要素”基础的社会能力，或者从清教价值观产生的社会能力，而是在市场竞争中接近者的防卫性共同联合。他们个别的自身利益紧密结合成更高级的意识形式。在马克思著作的某些段落，这种意识形式开始获得社会控制的力量，韦伯将后者归因于清教价值观。

作为社会资本的来源，有限团结不是产生于已确立价值的内在融合，也不是产生于个人的互惠交换，而是产生于面对共同逆境的一类人的情境反应。如果这种新生的情绪足够强大，将使双方遵守相互支持的规范，个体可在他们自己的事业中利用其为

一种资源。这种起作用的社会动力将在后面更详细地加以说明。

最后的来源，可实施的信任。在韦伯（[1922]1947）对市场交易的形式合理性与实质合理性的经典区分中获得。形式合理性和基于普遍规范和公开交换的交易相联系；实质合理性牵涉在有益于特殊群体的垄断和准垄断中的排他主义义务。关于实质合理性，我们当然处在嵌入性领域，因为群体的目标支配经济行为。然而，有意义的观点在于，个体成员预计到韦伯所叫做的“有利因素”，即凭借群体成员资格的长期市场优势，将他们现在的欲望服从集体的期待。成为它的基础的过程和某些制度结构概述如下：“各种关系被评价为目前或将来对有利因素的处置权，然而，它们也是经济供应的对象。为了经济单位的目的，借助于习惯，借助于利益格局，或者借助于惯例的或法律的秩序，使其变为可利用的优势机会，将被叫做经济优势。”（Weber,[1922]1947: 165）

社会资本是由个体有纪律地顺从群体的期待而生成的。然而，这种情况里的驱动力不是价值信念，而是与在特殊集体中的“好地位”相联系的对有利因素的预期。就如在互惠交换那里，占支配地位的取向是功利主义，除了行动者的行为不是以特殊的他人取向而是以整个社区的社会网络为取向之外。

为了清楚起见，表 5.1 说明了到目前为止阐述的社会资本的类型，概述了各种过程，个体最大化行为经由这些过程，以各种导致可靠的他人期待的方式受到制约；在某些条件下，这些期待可能被侵占为资源。尽管在表中，前两个类型是整个社会学思想流派的核心，但是，关于后两个类型一直很少有理论分析。两个类型都取决于增强的社区含义，因此，对移民群体的经验有最大程度的亲和性。就如我们下面就要阐述的例子那样，正是特殊的“外国属性”环境，往往最充分地说明在移民中这类社会资本的产生。

表 5.1 突出了结合。在这里，对后面两个类型的现代分析的例子取自关于移民调适的文献。本文剩余部分重点集中在成为社会资本这两个来源基础的各种过程，试图阐述普遍适用的命题，并纪实性地描述每一来源的正面与负面的后果。介绍的材料不想“证明”包括每一个部门的形式命题，而是相反，证明它们的貌似真实。就如在一开始就表明的，我们的目的是完善一般概念的含义，而不是提供对这些含义的最终检验。

表 5.1 社会资本：类型与特征

来源	行事原则的个体动力	顺从	经典参考文献	现代应用
价值的内在融合	向合意确立的信念社会化	有原则的	涂尔干（[1983]1984）对合法契约社会基础的分析	功能主义经济社会学（Parsons and Smelser, 1956）

(续表)

来源	行事原则的个体动力	顺从	经典参考文献	现代应用
互惠的交换	面对面互动的互惠规范	工具的	西美尔（[1908]1955）分析两人和三人群体中的交换	在社会生活中的交换与权力（Blau, 1964）
有界线的团结	情境反应的情绪	有原则的	马克思和恩格斯（[1848]1947）分析工人阶级意识	在移民和族群中的团结纽带（Tilly, 1990; Yancey et al., 1976）
可实施的信任	与群体相联系的排他主义的回报和制裁	工具的	韦伯（[1922]1947）分析经济交易中的实质合理性	外国人企业家动力学（Light, 1972; Aldrich and Zimmer, 1986）

有限团结

一个哥伦比亚出生的警察枪击两个黑人骑自行车者，激发了 1989 年在迈阿密的最初暴乱。警官威廉·B·洛扎诺（William B. Lozano）被暂令停职，失去迈阿密警察部门的薪金，发现自己正面对整个黑人社区的愤怒。为了保护自己不受地方人口中大部分人有敌意情绪的伤害，他雇了迈阿密最好的刑事律师。当合法申诉状递出时，被解雇的洛扎诺发现，他没有任何其他资源，只得去当地西班牙语无线电台，请求他哥伦比亚同胞和其他拉丁美洲人的帮助。洛扎诺没有办法证明自己无罪的主张，而且，作为潜在的重罪犯，他从大多数公民那里本该得不到什么同情。然而，他依靠哥伦比亚人中意外出现的对他正变为替罪羊的怜悯，而且依靠越来越增长的对拉美社区其他地方地位的同情心。在初到无线广播电台之后，洛扎诺为其合法申诉状募集到 15 万美元；随后的上诉状也产生了可观的金额。^[1]

这一案例中起作用的机制被叫做有限团结，因为它局限于特殊群体的成员，群体成员发现自己受特定时间和空间中事件的影响。就如马克思（[1894]1967）对工人阶级意识的描述，这种机制取决于在那些面对相同困难情境的人中新生的“我们—属性”情绪。当然，导致结果的行为没有得到效用最大化经济行动模式的解释。相反，利他主义行为形式发生，其他群体成员可加以开发，以获得对各种资源的特许的享用权。社会资本的这种来源的基本特征是，它不是取决于其可实施性，而是取决于个体感到要以某种方式行为的道德命令。在此意义上说，除了它集中体现特殊情境的新生结果

[1] 警官洛扎诺最初被迈阿密陪审团宣布有罪，但是上诉法院否决了定罪，根据在于他不可能在该市得到公正审判。在这写成文件那一刻，案子仍悬而未决。审判的地点最初转到奥兰多，后来转到塔拉哈西。在整个过程中，洛扎诺一直通过西班牙语无线广播电台请求经济支持（《迈阿密信使》[Miami Herald]，1990，1991；作者做的田野调查）。

之外，它近似于价值的内在融合。

在当今和20世纪之初，与本地社会的对抗已在移民中创造了各种团结的社区。尼和尼(Nee and Nee,1973)，博斯维尔(Boswell,1986)和周(Zhou,1992)描述了早期华人移民在纽约和旧金山的境况，他们易受各种形式的歧视，而且没有办法回国。本地居民保护主义的偏见禁止工厂雇用华人，排华法案阻止华人携带妻子和其他家庭成员，这些无助的“金山”寻找者没有其他办法，只得在严密组织的社区内联合起来，这就是今天中国城的前身(Zhou,1992)。从共同的逆境中产生的团结反映在局外人后来归于这些社区的“氏族性”和“神秘性”之中。这种社区也为初出茅庐的移民企业的快速成长提供了基础。今天，华人移民和他们的后代在所有族群中有最高比率的个体经营，而且他们的企业，按平均值计，在所有本地出生和外国出生的少数民族中是最大的(U.S. Bureau of the Census,1991; *Wall Street Journal*, 1991)。

与本地社会的对抗不仅能够在移民中激活潜伏的民族感情，而且也能够创造这种在之前根本不存在的感情。在著名的文段中，格拉泽(Glazer)援引了19世纪初来到美国的西西里农民的案例，他们最初的忠诚并不超出他们当地村落的范围。在本地人口开始以同样方式对待他们而且把有辱人格的称号用在他们身上之后，这些移民学会了把自己设想为意大利人，而且在那种基础上联合在一起。这种情境创造了意外的结果：“因此，南方意大利人(对他们来说，埃塞俄比亚战争不过是北方的外国政府发泄在他们身上的又一种折磨)的美国亲戚成了意大利爱国主义者，在这里支持他们在家乡原本是不会关心的这一战争。”(Glazer,1954: 167)

并非所有的移民群体都已经历了相同水平的对抗，这部分说明创造性团结的不同强度。在故乡与本地社会间这种文化和语言的距离，以及移民亲戚与本地出生人口的区别特点，在极大程度决定冲突的大小。锻造团结的第二个关键因素是，从本地社会“退出”返回家乡的可能性。对那些逃离土生居民保护者偏见和歧视只不过是廉价搭车离开的移民来说，不可能发展出与回家在某种程度上受阻碍的那些移民一样高水平的有限团结。世纪初华人移民提供了后一情境的例子，而因逃避沙皇迫害而来的俄国犹太人也一样(Rischin,1962; Dinnerstein, 1977)。今天，返回家乡受阻是许多政治避难者的特点，而且更高水平的内部团结在这类群体中确实已有记录(Gold,1988; Forment,1989; Perez,1986)。我们可以在下述命题中概述起作用的动力：根据表现形态和文化特质，一个群体与全体人民其余部分的区别越多，与这些特性相联系的偏见水平越高，并且离开这种情境的可能性就越低，那么在它的成员中群体团结的情绪就越强，基于这种团结的可供专用的社会资本数值就越大。

除了像洛扎诺警官恳求资金那样的仁慈捐献之外，这种社会资本来源的一个更

普通的用法是在创办和巩固小企业方面。团结的族群社区同时集中体现文化上界定的商品，大批可靠的低工资劳动力，和新开张企业资本的潜在来源。当然，移民企业家对这些资源的特许享用权，根据强调个人人力资本和原子式市场竞争的经济学模型是不容易解释的(Baker and Faulkner,1991)。奥尔德里奇和齐默(1986: 14)提出基本相似的观点，他们指出“提升群体边界特征和认同的条件，导致个人形式新的社会纽带和行动心向，增大了在群体内部人治的企业家尝试的可能性，而且提高成功的概率”。

然而，对文化差异和外部歧视的反应并不能充分说明在不同移民社区中有限团结在强度上观察到的差异。在经受相似水平歧视的群体中，甚至在那些退出同样受阻碍的人们之中，我们发现这些差异。缺失的要素看来是某些少数民族激活文化的全部元素的能力。这些从家乡带来的文化元素，允许他们建构关于自己情境的自主画像。这超出单纯对抗反应的范围。

在19世纪和20世纪初抵达的德国和俄国犹太人，集中体现典范的例子：一个群体在对抗普遍的本土偏见时，他们的情境团结不局限于对抗的立场，而是非常好地利用了丰富的文化遗产而走出它的范围。美国犹太人社会发展了它自己的自主逻辑，在此逻辑中起主导作用的，与其说是“本地人设想我们是谁”，不如说是从群体独特的宗教和文化传统中涌现的关切和利益(Howe,1976; Rischin,1962)。美国华人没有落后很远。根据尼和尼(1993)的观点，旧金山中国城的“单身男子社团”是沿着几条线组织的，在近乎相等的细节上再现了广东省的影响，大多数移民来自那里。^[1]就如在广东，在中国城社会组织的基础是亲属群体或氏族——包含声称是共同祖先后代的男性：“王、李和陈姓氏族在中国城是最大和最强的氏族。基本的日常需要在氏族单位框架内得到安排，在氏族单位中，共享的集体责任感和相互忠诚是核心价值观。”(Nee and Nee,1973: 64)

对付敌对环境的华人习俗和价值观的再现延续到我们时代(Zhou,1992)。谭恩美自传体小说(1992)开篇讲述，日本侵华时期在桂林发起的周会在旧金山再现。由移民妇女组织的喜福会，借助美食和游戏，提供同志情谊，具有缓解贫困的困难和文化调适的目的。一代人后，喜福会仍发挥着作用，例如，它的成员围坐在麻将桌边讨论合伙投资股市。

许多文化习俗的特色及其在移民之后再次出现，并不是自发地发生的，但通常与跟本地社会的冲突相关，在某种意义上说，它们是新生的产物。团结的基本来源仍是

[1] 尼和尼利用威妥玛拼法体系。在拼音方面，中国现已使用拉丁字母化体系，广东省的名称拼写为Guangdong。

情境性的，因为正是受歧视的现实和少数民族的地位激活了潜伏的家乡习惯（Yancey, Ericksen and Juliani, 1976）。

关于有限团结的产生和从家乡带来的全部文化元素的重新激活，迈阿密的尼加拉瓜移民社区提供了出色范例，因为它是新近的例子。用一位社区领袖的话说，尼加拉瓜难民抱怨，“人们认为我们都是没有教养的、没有证件的穷人”（Branch, 1989: 20）。为了重申他们自己的身份和独特性，尼加拉瓜人求助于各种各样的习俗，包括差不多忘记的民俗项目的复兴。例如，民族商店，尼加拉瓜产品如棉布衫（通常只由尼加拉瓜印第安人穿的棉布衬衫）向富裕难民的销售出现旺销局面。就如一家商店的业主所说，“在尼加拉瓜总是穿美国品牌和欧式服装的人们，现在来买穿着去聚会的棉布服装”（Veciana-Suarez, 1983: 10）。

并非所有的移民都具有相同的机会，加强在对抗外国社会时产生的新生的团结，含有文化延续性和自主存在的意义。那些族群性“在美国创造”的群体中，如格拉泽描述的那些族群，建构集体身份必不可少的要素可能正在失去，或者可能被遗忘了，迫使少数民族从它正对其作出反应的真正文化的主流中借用它们。来自意大利南方和奥匈帝国东部地带的农民，被招募到美国工厂和矿井里工作，只具有他们放弃的那个国家的模糊观念。当他们在美国族群社区中聚在一起时，他们经常不得不接受建基于本地社会刻板印象之上的关于他们自己身份的定义。同样，在 20 世纪初到达的波兰移民，通常在美国得知关于他们的民族性；在波兰，农村地主是波兰人后裔，农民只是农民（Glazer, 1954; Greeley, 1971; Sowell, 1981）。

虽然当代大部分移民具有清晰的自己的民族身份观念，但是，阻碍它们在接收地方再现的例外情况依然存在。来自遥远的东南亚高地重新定居在美国的农民难民提供了恰当的例子。在有如此巨大差异的环境中，不能够重新贯彻来自工业化前经历的文化习俗，他们经常陷入绝望和不同形式的感情紊乱之中（Rumbaut and Ima, 1988）。在南加利福尼亚的苗族难民的下述陈述说明了一种情境，使人联想到托马斯和兹纳涅茨基（Thomas and Znaniecki, [1918-1920] 1984）在 20 世纪初波兰农民移民中所记录的那些事情：“在我们的故国，我们的任何东西都由我们自己的双手制造或引入；我们从来没有怀疑过我们会没有足够东西给需要赡养的人。但是，从现在起一直到未来，那种时光结束了。所以你看，当你认为这些事情结束时，你就不想再生活下去了……不知道如何读写，不知道怎样说话。我的生活只是日复一日地活着，直到我活到最后那一天，也许那是我的难题被解决的时候。”（Rumbaut, 1985: 471-472）

这些有鲜明对比的经验引向下述第二个命题：当作为结果的有限团结不局限于实际事件，相反，而是利用过去习俗和共同文化记忆的再现，引发情境替代定义的建

构，这时候，源于情境对抗的社会资本是最强有力的。

可实施的信任

社会资本的第四个来源也是以社区的存在为基础的，只是在此案例中，它不是以外向对抗为基础的团结情绪，起关键作用的是社区内部的制裁能力本身。在科尔曼（1988）的论文中，他确认这种机制是开放的社会结构与封闭的社会结构之间的差异：“社会结构的封闭不仅对有效规范的存在是重要的，而且对其他形式的资本也是重要的：允许义务和期待增值的社会资本值得信任。”（Coleman, 1988: 107-108）

科尔曼称之为“封闭”的，当然是特殊的集体完全形成一个群体的程度，而不是单纯的个体集合。在背井离乡经验中的团体成员的共同习俗和抵达美国的状况，创造移民中的约束力，并且产生多种多样的社会网络，这经常合并为紧密结合的族群社区。从这些社区监控能力中产生的社会资本最好称之为可实施的信任。

如上所述，有限团结与社会资本的第一来源（价值的内在融合）共享道德义务的一种要素。个人之所以以某种方式行为，因为他们必须这样行为——要么因为他们已经以某种合适的价值观社会化了，要么因为他们规定了新生情操：对他人忠诚就如对他们本身一样。这种行为甚至在有奖赏或惩罚时也可能发生。这里讨论的社会资本的最后来源，也与第二来源（互惠交换）分享强工具取向。在两种情况里，个体之所以按期待而行为，不仅因为他们必须，而且也由于担心惩罚，或者在于对奖赏的预期。群体成员行为的可预测性与它的制裁能力成正比。因此，矛盾形容法：信任之所以在经济交易中存在，恰恰因为超越所涉及个体的手段是可实施的。

经济社会学文献已经强调，虽然族群社区实施的奖赏和制裁在性质上一般是非实质性的，但是从长期看，它们可能具有真正实质性的后果。后者的关键方面是为小企业筹措资本的资源享用权。因此，经济社会学有一个最好实例，与对经济成就的个人主义的解释相比，证明它的研究方式的效用。然而，为了说明起见，社会学家看来有一个成功的且风行一时的惟一例子：旋转信贷协会。自伊凡·莱特（1972）呼吁注意小厂商筹措资本的这一形式以来，旋转信贷协会已符合惯例地成为说明嵌入性意义（Granovetter, 1985）、社会资本（Coleman, 1988）和“群体团结”（Hechter, 1987: 108）的例证。然而，其他以网络为基础的机制也存在，就如下述两个例子证明的。

纽约市的多米尼加人

纽约市多米尼加移民社区直到最近才被描述为工人阶级聚居区，大体上由在血汗

工厂低薪工作和从事仆人服务职业的移民构成。在美国国会移民研究委员会赞助下进行的研究与这一描述相矛盾，并且指出在多米尼加移民中正萌芽的企业家聚居区已经出现 (Portes and Guarnizo, 1991)。当进入纽约的华盛顿高地地区，就会遇到城中城：它有多种多样的族群旅馆和商店、西班牙语报纸和旅游社，在很大程度上，它是多米尼加人的创造，依靠的是从多米尼加共和国带来的技术力量，低薪用工联营方便享用机会，以及非正式信贷渠道的发展。^[1]

纽约群集了几个正式登记的多米尼加人信贷代理行，但是，非正式贷款活动网络承认信贷，几乎没有或根本没有文书工作。资本来自毒品交易的利润，但也来自所建立的族群企业和工人的储蓄——在族群金融网络他们获得比正式银行机构更高的利率。来自多米尼加共和国的外逃资本加强了这些来源。货币在社区网络中流通而且使得新开张工商企业便于融资，资金接受者被充分期待可以偿还。这种期待首先以接受者的声誉为基础，其次，以针对欺诈者的迅速惩罚为基础。这种惩罚可能包括强制措施，但是，经常是基于族群工商企业圈子的排斥。在移民聚居地之外，多米尼加人除了从事低薪仆人劳动之外几乎没有任何机会。

在纽约田野调查过程中接受访谈的多米尼加企业家的经验可以说明这些模式。这位企业家，我们叫他尼古拉斯，38岁，在纽约市拥有5家商店，在多米尼加共和国拥有一家信贷代理行。他雇用了30名员工，他们几乎全都是多米尼加人亲戚或亲戚的朋友。例如，他只依靠华盛顿高地的非正式体系。有时他作为投资者，有时作为借款人。作为投资者，尼古拉斯赢得良好声誉，使得他能够筹集到几千美元，投资于他在纽约和圣多明各的企业。这些投资资金一般来自其他移民，这些移民还没有足够的资本开办他们自己的企业。在访谈的时间里，尼古拉斯接受了两笔活期贷款——一笔12.5万美元，另一笔20万美元——其中只有一笔附带几份签字的文件。他将偿付2.6%的月利息。^[2]

迈阿密古巴人

对古巴流亡者在南佛罗里达州生意成功的常见描述，先前的研究把他们的进步归因于他们早先到达时带来的物质资本。后来的研究已经证明这种解释不充分，因为迈阿密聚居区核心中，很少有工商企业是以这种方式筹措资本的 (Wilson and

Portes, 1980; Wilson and Martin, 1982)。旋转信贷协会在古巴并没有作为文化习俗存在，因此，不同类型的机制不得不引出最初的族群企业。1960年代中期，迈阿密的几个小型银行为富裕的南美家族所有，这些家族最初雇用失业的古巴流亡者银行业者为职员，他们后来成为放贷的高级职员。一旦他们自己的工作有了保障，这些银行业者发起从1万美元到3万美元的小额贷款计划，把钱借给与他们同样的流亡者工商业新开张企业。这些贷款是没有担保借出去的，而且只是基于接受者在古巴的个人声誉。^[1]

这种信贷来源开始以“品德”贷款著称。它的效果是让那些在美国银行体系里没有地位的、身无分文的难民在地方经济中获得立足之地。参与这一活动的银行业者对它的描述如下：

起初，大多数古巴企业是加油站，后来出现了杂货店和饭店。没有美国银行贷款给他们。到60年代中期，我们在自己的银行启动一项政策，把小额贷款借给那些想要开办自己企业但没有资本的古巴人。这些1万或1.5万美元的贷款借出去，乃是因为我们因这个人的声誉和正直而熟悉他。它们都还回来了，没有一点亏损。有一些例外，他们一直是银行的主顾。过去通常一次借1.5万美元的人，现在一周借去5万美元。在1973年，该政策中断了。原因是新的难民在那时抵达，我们对他们一无所知。(Portes and Stepick, 1993)

品德贷款使得创办层出不穷的中小型企业成为可能。这些中小型企业是今天古巴人族经济的核心。有限团结显然在某种程度上与该倡议有关，因为流亡者同伴被优先选为潜在的接受贷款者。然而，这种机制并不充分。1960年代到达的能得到这些贷款的流亡者与1973年后到来的、对他们来说不合格的那些人之间的鲜明差异，标志着前革命者的工商业人士社区的边界。在这种社区中，个人声誉和社会纽带是成功的先决条件。在迈阿密，这些联系之所以一度变得更有价值了，乃是因为一文不名的难民几乎没有其他可以重新建功立业的根基。

因此，古巴银行业者有很好的理由借出这些贷款，因为他们肯定他们的顾客会偿还。欺诈或违背这类交易中固有期待的任何人都将被排斥在社区之外，而且就如在纽约的多米尼加人的情况中一样，在迈阿密极少有其他途径得到经济机会。因此，支持品德贷款的，远不止是忠诚情操或书面还款承诺，而是聚居地工商企业网络固有的制

[1] 按照纽约多米尼加人工商企业联合会的说法，该市群集了约2万个多米尼加人拥有的工商企业，包括占有西班牙人杂货店或小杂货铺70%左右的店铺，上曼哈顿90%的无证出租车，三个西班牙超市连锁店、几份报纸和无线电台。估计这些数字中有一定程度的夸张成分，不过，它们仍表明在其中可找到多米尼加人移民的多种多样的企业首创精神 (Guarnizo, 1992)。

[2] 采自在纽约进行的实地访谈，该访谈是同一研究的组成部分 (Portes and Guarnizo, 1991)。

[1] 这份材料是在迈阿密田野调查期间由资深作家搜集的，将被收入即将出版的关于该市的著作中 (Portes and Stepick, 1993)。

裁能力。有限团结并不满足要求,这一事实由大批移居国外的前革命者工商业精英排斥在后到来的古巴人而得到证实。^[1]

124 社区资源

作为社会资本的来源,可实施的信任依社区特征而呈现极大差异。因为相关的行为受工具主义期待引导,它们发生的可能性取决于达到什么程度,社区是惟一的也是主要的奖赏来源。当移民可以依靠来自他们与外人联系的各种各样有价值的资源——从社会的赞许到商业机会,他们的族群社区的力量就变得更弱了。反过来,当外部偏见拒绝他们对这种奖赏的享用时,遵循社区规范和期待就变得更加可能。对在菲律宾的海外华人和在肯尼亚的亚裔印度人的商业行为进行访谈研究之后,格兰诺维特(付印中)得出基本相同的结论,着重提到“少数民族群体面对的歧视事实上可能生成一种优势……一旦这种歧视逐渐消失,生意上的代际延续就更难维持了”。这些观察导致下述第三个命题:作为社会资本的一个来源,可实施的信任与外部歧视的力量成正比,与保障社会荣誉和经济机会的社区外部可资利用的选择自由成反比。

然而,外部发生的事与族群社区内本身可资利用的资源相抵消。第二代或者第三代华裔美国人或犹太裔美国人在当代美国社会也许不会面对极大的偏见,然而,他或她可能决定保留与族群社区的联系,因为通过这类网络可获得机会。成功的移民团体创造的制度延续能力,与其说可能与外部歧视的长期持续性有关,还不如说与这些制度与在更大社会中可利用资源和奖赏进行有效“竞争”的能力有关。反过来说,资源贫乏的移民社区,即便它的成员一直面对严重的外部歧视,也会有强制执行规范模式的麻烦。

正在对迈阿密中学的第二代海地裔学生进行的调查说明了这个观点。^[2]像在他们之前的许多移民群体一样,在适应美国环境的同时,海地人父母想让自己的子女保持他们的文化和语言。然而,海地人父母没有财力将子女送到私立学校,而且,不管怎样,在迈阿密没有用法语教学或鼓励学习海地文化的学校。因此,许多海地裔美国中学生必须到同样的中学入学,这些中学满足以自由市闻名的市中心贫民区的需要。在那里,海地裔中学生的社会化受几套不同的价值观影响,包括通过教育努力改进生活无用的观念。他们发现,由于本地出生的少数民族学生经常取笑海地人的口音和温顺性格,他们的文

[1] 关于大批古巴人移居国外各阶段的周期,参看迪亚斯-布里克茨和佩雷茨(Diaz-Briquets and Perez,1981),彼得拉扎-贝利(Pedraza-Bailey,1985)。

[2] 正在进行研究的题目是“移民儿童:第二代的调适过程”。这里介绍的材料出自1990年夏季在南佛罗里达州由资深作者所做的初步田野调查(参看Portes and Stepick,1993, chap.8)。

化遭到诋毁。因为移民父母几乎很少展现他们的成就,而且整个海地人社区是贫困的,而且在政治方面处于弱势,因此,第二代中学生很少有动机留在社区内,而且许多人选择融入主流。在这个例子里,“主流”不是意指白人社会,而是自由市的贫困的黑人社区。当这种情况发生时,基于移民社区网络的社会资本就消失了。^[1]

最后,可实施的信任借以形成的集体制裁的有效性,取决于群体监控其成员行为和宣传越轨者身份的能力。通过授予社会荣誉或在做了某种事之后当即给予公开羞辱而增强制裁能力。传播手段,特别是族群的媒体,在这种奖赏中起关键作用(Olzak and West,1991)。外语报纸、无线电台和电视短小节目的存在,不仅为各个社区提供娱乐和报道,而且也支持集体价值观并突显他们的遵守或违犯行为(Forment,1989: 63-64)。就这一点而论,族群社区内部健全的媒体渠道的存在代表强有力的社会控制工具。

这些观察资料可以概述为第四个命题:社区赋予其成员独一无二奖赏的能力越强,内部的传播手段越发达,那么可强制信任的力量就越大,而且源于它的社会资本的水平就越高。

由于无法考虑到生成可实施的信任的资源差别的存在,关于少数民族贫困和流动的正统经济学模型本身失去至关重要的分析工具。目前的研究证明,在少数民族中,工商企业家数量呈现相当大的差异,而且这种差异与平均收入正相关(Fratoe and Meeks,1985; Aldrich and Zimmer,1986; Light and Bonacich,1988; Borjas,1990)。其他分析表明,无论族群工商企业家的出身,还是其平均较高的报酬水平,人力资本差异都没有作充分解释(Portes and Zhou,1992)。源于可实施的信任的社会资本可以充分说明留待解释的各种差异。当然,这些有利的结果与科尔曼(1998)假设的那些结果一致。在分析不同类型的社会资本和产生它们的过程结束之后,这时考虑问题的其他方面是合适的。

负面效应

科尔曼对社会资本的分析似乎有对各种机制一贯赞扬的调子,这种机制引导人们以不同于赤裸裸追求自身利益的方式去行为。他的作品有时采取不加掩饰的怀乡病调子,令人想起滕尼斯(Tönnies)渴望的时代,那时社会更为封闭,共同体在那时占优势(Tönnies, [1887]1963)。的确,正是我们社会学的偏见看到了从社会嵌入性产生的好局面;不良局面通常更多与经济人的行为相关。除了科尔曼提到的例子之外,许多例子被引证

[1] 参看上页注释 [2]。关于海地人在南佛罗里达州的状况,也请参看斯蒂匹克(Stepick,1982)和米勒(1984)。

来支持社会学的观点（参看 Hechter, 1987; Uehara, 1990）。不过，要是这样做，只会对这个观点作过多的说明。相反，本文最后一节将考虑问题的另一方面。当社会资本被说成是与货币资本和人力资本相同时，对它的工具论分析必然偏向于强调它的正面使用——为少数民族企业家筹措资本和削减使合同生效所必需的律师人数等。

然而，重要的是人们不再忽视这一事实：即同样的社会机制产生可供个体专用的资源，也可能制约行动甚或使它偏离其最初的目标。乍看起来，为了保持与货币资本的比较，“社会借方”这一术语也许看起来是合适的。不过，更加仔细地考察，这一术语并不充分，因为相关的现象并没有反映产生社会资本的相同力量的缺乏。相反，它反映了它们其他的、据推测不太值得想望的表现。下面的例子说明了这些替代选择的方面。

社区团结的代价

团结和信任一定程度上在一个社区存在，反映成功的企业网络产生的先决条件。然而，这些情操和义务的加深共同密谋反对的可能恰恰是这类网络。克利福德·格尔兹在研究巴厘岛工商企业兴起时，观察到成功的企业家如何不断受到寻找工作和贷款的亲属的攻击。在扩大家庭内部以及一般在共同体成员中，责成互助的强制规范支持这些请求。巴厘人的社会生活基于叫做 *seka* 的群体，而且个人通常属于其中几个群体。“群体忠诚的价值观：将自己群体的需要放在自己的需要之上，与种姓的骄傲一道，是巴厘人社会生活的核心价值观。”（Geertz, 1963: 84）虽然企业家身份在这种社区内部受到极高评价，但是成功的商人面临对他们利润的众多请求的难题，这种请求基于下述期待：即经济决策“必须导致整个有机共同体较高水平的福利”（Geertz, 1963: 123）。结果是把有希望的企业转变为福利宾馆，因而抑制了它们的经济扩张。

关注这一现象的格兰诺维特（付印中）强调指出，它是古典经济发展理论在传统企业中识别出来的同样难题，而现代资本主义企业是用来克服这种难题的。当韦伯（[1922] 1963）认出在普遍主义原则的指导下，双方都不受对方控制的交易是普鲁士企业成功的一个主要原因时，他提出相同的观点。因此，团结一致的社区中经常发现的这类谨慎小心的社会群体间的关系可能引起巨大的搭便车问题。不太勤奋的群体成员可能对成功的成员强加各种各样的要求，这些要求受到使这种信任可能存在的同样规范结构的支持。

在厄瓜多尔安第斯山脉的奥托瓦洛镇周围的本地人村庄，长袍和皮革工艺店的男性业主通常是新教徒（即他们在当地以“福音会教徒”闻名）而不是天主教徒。原因不是新教伦理激励他们达到更大的成就，也不是他们发现福音会教义与他们自己的信仰更相符合，而是有相当多工具性理由。通过改变宗教的忠诚，这些企业家使自己摆

脱了与天主教会和当地组织相关联的对男性家长的许多义务。福音会教徒皈依者，在某种意义上，成为他自己社区中的陌生人，这使得他避开其他人搭便车的行为，后者遵从天主教徒受神启示的规范。^[1]

在当今美国的移民社区中，这种现象的分散的例子看来正在起作用。东南亚人，而且尤其是越南人，在加利福尼亚的生意尤其受到流亡者同伴（包括越南青年和前军事官员）的破坏型集体要求的影响（Chea, 1985; Efron, 1990）。在加利福尼亚奥兰治县的田野调查过程中，鲁本·朗伯访问了一位成功的越南电子器件制造商，他在工厂中雇用了约 300 名工人。业主已使自己的名字英语化，而且割断了与移民社区的大部分联系。理由与其说渴望同化，还不如说担心其他越南人的要求，尤其是前越南警察成员组织的私人“保安部门”的要求。^[2]

对自由的限制

负面效应的第二种表现形式由社区规范对个人行动和对外部文化接受的各种制约组成。这是在现代大城市社区团结与个人自由间由来已久的困境的一种表现，西美尔（[1902] 1964）对此已做过分析。就紧密结合的移民社区来说困境变得严重了，因为它们通常在大城市中心，同时又维护异域文化。由团结和信任的效力维持的城中城，为移民创造了独一无二的经济机会，但是经常以极端的严格控制和对外部世界的有限制接触为代价。在南佛罗里达州的拉丁美洲人中，西班牙语媒体非常有助于维持社区的管制（Forment, 1989），在许多观察家看来，也强加一种真正的审查。琼·迪戴恩（Joan Didion）就持不同政见的流亡银行业者而论发表看法：“这是迈阿密……100 万古巴人被勒索，完全受三个无线电台控制。我为迈阿密古巴人社区感到惋惜。因为他们自称正确，已把卡斯特罗在古巴强加的同样状况强加于他们自己。完全不容异说。”（Didion, 1987: 113）

直到几年前，旧金山中国城是紧密结合的社区，在那里名门氏族和华人的 6 个公司处在至高无上的地位。这些强有力的社团管制社区的工商企业和社会生活，为企业家确保其规范秩序和对资源特许的享用机会。然而，这种有利条件，是以限制大部分成员的行动范围和进入外部世界的机会为代价的。在尼和尼（1973）对中国城的研究中，他们的报告涉及氏族和华人公司的持久不衰的权力和它们牢固的保守倾向。使氏族要求有强制性威力的是他们对土地和华人聚居地生意机会的控制手段，以及他们反

[1] 根据基多的拉丁美洲社会科学学院（FLACSO）对安第斯山脉本土企业家不间断研究的初步结果。1991 年 6 月，与研究主任乔根·利昂的个人交流。

[2] 1985 年 6 月进行这一访谈，波特斯和朗伯（Rumbaut, 1990: 3-4）报道了这一访谈。

应迅速地排斥因采取“进步”态度而违犯规范共识的那些人。一位为尼提供消息的人抱怨这种保守的堡垒，言语类似于上述迈阿密银行业者的那些话：

不仅月亮家族社团，所有家族社团，6家公司，任何想要做出某种改变的年轻人，他们马上叫他共产主义者。他立刻被戴上红帽子。你知道，在旧中国城，他们并不尊重有学问的人，即有知识的人……他们坚持过去在中国、在广东的一切方式。尽管我们在不同的社会，不同的地方。(Nee and Nee, 1973: 190)

像旧金山的中国城一样，纽约的韩国人社区也由一些社团支持。这些社团包括传统的扩大家庭群体、各种各样的轮转信贷协会、各种现代工商企业和专业组织。这种社团结构的作用在于为集体进步生成社会资本，严格遵守上面描述的强制信任的模式。不过，这种结构的反面在韩国人中形成独特的形式。就如金伊索(IIlsoo Kim, 1981)描述的，韩国政府，有总领事馆代表，在族群社区的发展中起到非常突出的作用。“部分因为韩国移民有强烈的民族主义感，因而认同于国内政府，在纽约市的韩国总领事馆……已决定了社区范围的政治的基调。”(Kim, 1981: 227)

在过去，通过奖励“忠诚的”移民以荣誉和工商业特许权并威胁它的反对者，韩国政府能够促进它自己的利益。特别是在朴正熙执政时期，韩国中央情报局(KCIA)在社区中积极地搜寻反对朴正熙的人，用金融破产的威胁甚或身体伤害使他们保持沉默。在美国的背景下，这种难以忍受的政治手法变得过分了，导致其他主要社区组织动员起来以削弱它的控制力。不过，领事馆仍是这种社区的组成部分而且是重要的制度要素。

促进族群工商企业成功的团结和强制能力，也限制了个人的表现范围与与社区外接触的范围。与上述讨论的负面效应相结合，这些例子可以概述为下述第五个命题：有限团结和社区管制产生的社会资本越大，那么寄予成功企业家的特殊主义的要求就越多，而且对个人的表现的限制也越全面。

拉平压力

上述两个负面效应本质上不是与经济流动不相称，而是代表它的边际成本，可以说：由于借助集体规范的力量，有成就的个人受同伴群体成员的困扰，以及高度团结的社区限制个人行动的范围，都是特许享用经济资源的代价。本节讨论的最后的形势，通过施加拉平压力以保持受压迫群体成员与他们的同辈处在相同处境，直接密谋反对个人流动的努力。起作用的机制是担心从共同逆境中产生的团结会因更成功的成员的离开而瓦解。如果在压迫的社会秩序下，那种道德规范恰好建立在上升的有限可

能性之上，那么每一个成功都削弱群体的道德规范。

上面讨论的海地裔美国人青年体验到的冲突，就如他们在下述两方面左右为难之间：一方面，父母期望他们通过受教育而成功；另一方面，内城青年文化认为这种事情是不可能的。对这些移民儿童来说，与美国文化融为一体意味着，放弃在美国通过个人成就创造它的梦想。^[1]新词“想望者”，大概是市中心贫民区青年对文化主流的最新贡献，直截了当地捕捉住我们正在考虑的变化过程。用这一名称叫某人是一种嘲笑方式：即嘲笑他或她渴望流动到高于目前地位之上的地位，而且对仍留在此地位的个人施加社会压力。在布朗克斯区，布儒瓦(Bourgois, 1991)在波多黎各人强效可卡因贩子中进行民族志研究，他叫人注意在波多黎各裔年轻人中“想望者”的当地版本——“转向者”。他报道了他的一位知情人的看法：

当你看到某人到市中心并得到一份好工作，如果他们是波多黎各人，你会看到他们整好自己的头发，在自己眼中放好隐形眼镜。那么他们就够格了。他们还做到了！我还没看到呢！……瞧在这幢楼里的各色人等，他们都是转向者。他们是想成为白人的人。男人，如果你用西班牙语叫他们，那就会惹麻烦。我的意思是，例如用佩德罗这个名字打个比方——我只是告诉你这是一个例子——佩德罗叫做(模仿白人化的口音)“我名字叫彼得”。你从佩德罗那里听到彼得吗？(Bourgois, 1991: 32)

在他们描述他们所叫做的芝加哥南区超级贫民聚居区时，华康德和威尔逊(Wilson, 1989)提到类似现象，其中以共同的逆境巩固起来的团结劝阻个人寻找或追求外部机会。请注意，在任何这类处境中，社会资本仍然存在，但是它的效应恰恰是在其他移民社区中发现的那些效应的反面。在亚洲人、中东和其他外国人群体中，利用有限团结的社会资本是成功企业建设的一种基础，而在市中心贫民区它则有反面的效应。

由于它经常包含来自同样方言特点的文化源头，这种鲜明地对照就格外显著。在这方面，在迈阿密和布朗克斯区使用西班牙语是有启发性的。在布朗克斯区，转向使用英语并使自己的名字英语化，是个体通过放弃他或她的族群社区渴望向上流动的标志。在迈阿密，同样的行为会引起来自聚居地工商企业网络的排斥，失去他们可利用的独一无二的流动机会。在两种情况里，虽然在族群社区里西班牙语的公开使用标志

[1] 在加利福尼亚州，墨西哥和中美洲移民儿童遇到相同处境，参看苏亚雷斯-奥罗茨科(Suares-Orozco, 1987)。

成员身份，但是社会经济环境的结果是非常不同的。

社会资本的这种负面表现最具破坏性的后果是，它挑起少数成功成员与落后成员之间的不和。达到这种程度，社区团结惟一依赖主流的敌对观点，那些试图通过习惯手段造成这种情况的人，经常被迫采纳与他们自己群体对立的大数人的意见。布儒瓦(1991)用下述例子来说明这一观点，前布朗克斯推销员，现为再生的基督徒和康涅狄格州近郊住宅区的保险推销员说：

要说有什么区别的话，你瞧我，你知道我叫希斯帕尼克。当我在街坊慢跑，人们感到害怕。对我来说这不是问题，因为我有自信心……有时我通常在家里接到一个奇怪的电话，说“喂，spic”^[1]，你明白“spic”和其他废话的意思，但我不为那发愁。

从某种意义上说，我已学会处在他们的地位上。你明白我意指什么。因为我已看到，作为一个群体的少数民族可以对街坊做什么。因此，我步他们的后尘而且我理解，对他们表示同情。我已看透了街区衰败的原因。(34-35)

对贫民区孤单的逃亡者来说，“自信”取代了群体的支持。面对偏见的孤单个人经常意味着接受它的某些前提并且使它们反对他自己的过去。在贫民区被看作为敌人的近郊白人，被转变为同情人物——你可能处在“那人的地位”。

要探索导致族群团结极其不同结果的背景力量超出了本文的范围。然而，现有的文献表明，在最后这类负面效应的每一次表现中，一个共同线索是基于向下拉平的规范。在每一种这类事例之前，已有很长的时期，有时有几代人，在这些时期里群体的向上流动已被阻塞 (Marks,1989; Barrera,1980; Nelson and Tienda,1985)。随之发生的是，以反对这些状况为基础的集体团结的产生，以及一种补充说明，将群体的社会和经济自卑感说成是由外部压迫引起的。虽然这种观点从历史上看是正确的，但是，对于个体通过上述机制的运行而流动，它经常产生消极结果。这些观察资料导致下述第六个也是最后一个命题：一个群体的经济流动被强制的非市场手段阻塞的时间越长，那么有限团结就越有可能产生，这种团结否认通过市场公平竞争而晋升的可能性，而且反对朝这一方向的个人努力。

上面介绍的第六个命题概述在图 5.1 之中。该图表试图将关于团结和信任的前事与效果的讨论形式化。就如前面指出的，虽然命题具有已从过去和正在进行的关于移民研究中提取的假设的特征，但是，它们将受另外的证据检验。知识的现状不允许更

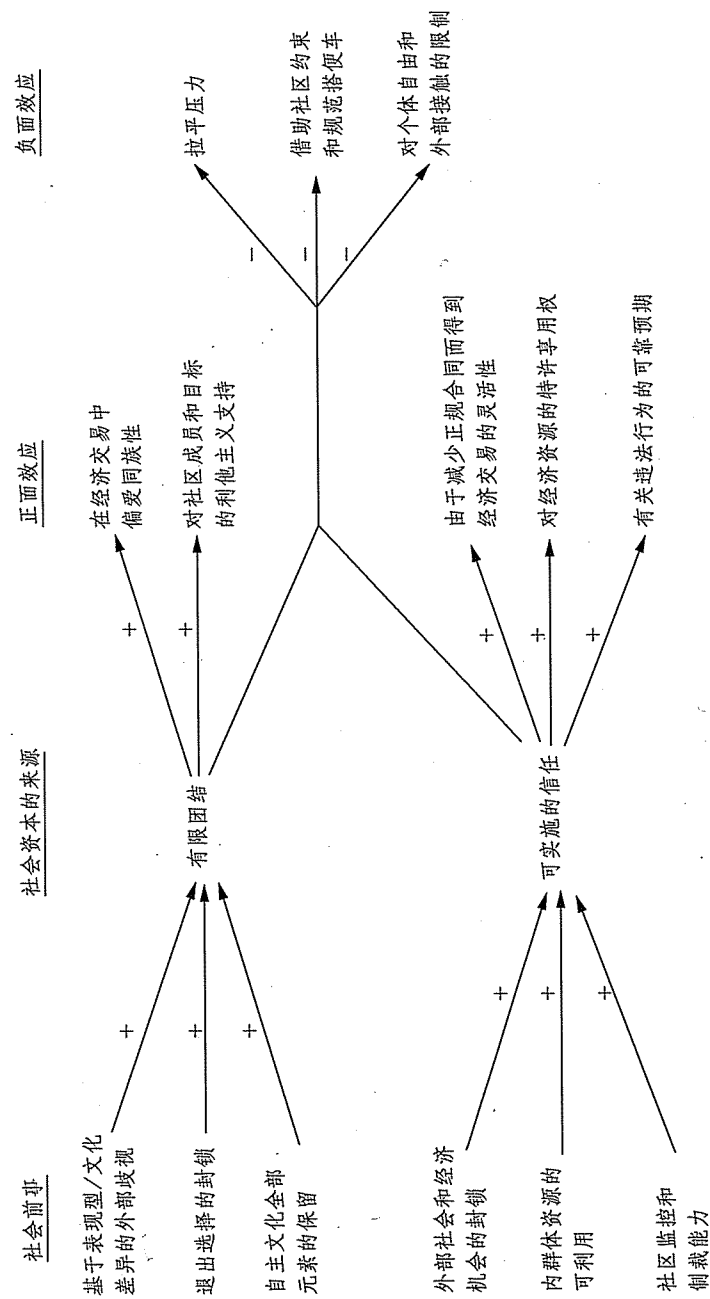


图 5.1 移民社区中两种类型社会资本的前事和效应

[1] “spic”意为“在美国讲西班牙语的人”，常带贬义。——译者注

精致地分析前事与后果因素之间关系的特征，例如，它们是否包含累加的或相互作用的效果。这种提炼和对这一系列假设关系的矫正必须留待另外的研究工作。

图 5.1 没有充分解决在最后命题中明显的歧义，初看起来，与前面关于有限团结正面效应的命题相矛盾。其实，它支持它们：作为对外界歧视的反应而产生的有限团结的反作用机制是与前面概述的相同的。关键的差异在于歧视的范围和它的持续期间。延长的压迫时期，特别在无法退出的处境之中，侵蚀一个群体为构思处境的替代定义可利用的文化和语言的资源基础（第二个命题）。永久顺从的处境也剥夺集体独立奖赏或惩罚其成员所必要的资源（第四个命题），因此，它的强迫能力完全取决于外部歧视，以至于迫使它的成员团结一致（第三个命题）。本节述评的向下拉平压力是对制裁能力这一最后来源部分崩溃的反应，就如群体面对的障碍中的裂缝容许它的某些成员——“想望者”或“转向者”——逃避它的控制一样。

摘要和结论

本文深入探索了经济社会学的古典基础，并利用来自移民文献的经验例子，探索社会结构可能影响经济行动的不同形式，试图有助于经济社会学重新出现的领域。社会嵌入性对这种探究给予合适的概念保护伞，为了分析它的特殊表现，我们把重点放在社会资本概念上。我们认为，先前对这一概念的分析，在其来源方面太含糊了，而对其效应的分析太多工具论色彩。因此，我们的分析目的是辨别导致社会资本产生的不同机制并突出它的正面和负面效应。

经济社会学的起源，不仅可以追溯到马克斯·韦伯和其他社会学经典，而且可以追溯到像熊彼特那样的经济学家。可以看到，他们在这一领域对古典经济理论简单化的矫正。熊彼特和德国“历史学派”经济学家，以及凡伯伦（Veblen）和美国后来的制度主义经济学家，竭尽全力地遏止正在增长的浪潮——将个体转变为“悬挂经济学逻辑命题的纯粹晾衣绳”（Schumpeter, 1954: 885-887; Swedberg, 1991）。然而，在个人主义的持续解释和功利主义模式下，那种强调熊彼特所谓“社会制度”的经济学意义的努力衰退了，确切地说，这些视角已开始在社会学本身取得有重大意义的进展。

在这一背景之下，格兰诺维特（1985, 1990）和布洛克（1990）及其他人为分析经济生活的社会结构开辟空间的努力，集中体现了值得称赞的、但仍是脆弱的事业。在我们看来，这种努力如果像过去那样限制在对新古典理论的批判，而不提出任何东西来取代它们，那么就不会成功。填补这一鸿沟的切实可行的战略，不是将社会学视角建立在空想的思辨基础上，而是建立在已证实的大量经验知识的基础之上。谦虚的但

快速增长的移民研究文献为这种努力提供了丰富的资料来源，这篇论文中的操练只是举例说明，并没有详尽地研究这些资料。

参考文献

- Aldrich, Howard E., and Catharine Zimmer. 1986. "Entrepreneurship through Social Networks." pp. 3-24 in *The Art and Science of Entrepreneurship*, edited by D. L. Sexton and R. W. Smilor. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Bailey, Thomas, and Roger Waldinger. 1991. "Primary, Secondary, and Enclave Labor Markets: A Training Systems Approach." *American Sociological Review* 56:432-445.
- Baker, Wayne E., and Robert R. Faulkner. 1991. "Role as Resource in the Hollywood Film Industry." *American Journal of Sociology* 97:279-309.
- Barrera, Marlo. 1980. *Race and Class in the Southwest: A Theory of Racial Inequality*. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.
- Blau, Peter M. 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.
- Block, Fred. 1990. *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Borjas, George. 1990. *Friends or Strangers*. New York: Basic Books.
- Boswell, Terry E. 1986. "A Split Labor Market Analysis of Discrimination against Chinese Immigrants, 1850-1882." *American Sociological Review* 52:352-371.
- Bourdieu, Pierre. 1979. "Les trois états du capital culturel." *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 30:3-5.
- Bourdieu, Pierre, Channa Newman, and Loic J. D. Wacquant. 1991. "The Peculiar History of Scientific Reason." *Sociological Forum* 6:3-26.
- Bourgois, Philippe. 1991. "In Search of Respect: The New Service Economy and the Crack Alternative in Spanish Harlem." Paper presented at the Conference on Poverty, Immigration, and Urban Marginality in Advanced Societies, Maison Suger, Paris, May 10-11.
- Branch, Karen. 1989. "Nicaraguan Culture: Alive and Growing in Dade." *Miami Herald*. Neighbors section (May 25), p. 20.
- Chea, Chantan S. 1985. "Southeast Asian Refugees in Orange County: An Overview." Report, Southeast Asian Genetics Program, University of California, Irvine (April).
- Coleman, James S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 94:S95-S121.
- Diaz-Briquets, Sergio, and Lisandro Perez. 1981. "Cuba: The Demography of Revolution." *Population*

- Didion, Joan. 1987. *Miami*. New York: Simon & Schuster.
- Dinnerstein, Leonard. 1977. "The East European Jewish Migration." pp. 216-231 in *Uncertain Americans: Readings in Ethnic History*, edited by L. Dinnerstein and F. C. Jaher. New York: Oxford University Press.
- Durkheim, Émile. [1893] 1984. *The Division of Labor in Society*. New York: Free Press.
- Eccles, Robert G., and Harrison White. 1988. "Price and Authority in Inter-Profit Center Transactions." *American Journal of Sociology* 94:S517-S552.
- Efron, Souni. 1990. "Few Viet Exiles Find U.S. Riches." *Los Angeles Times* (April 29).
- Forment, Carlos A. 1989. "Political Practice and the Rise of the Ethnic Enclave, the Cuban American Case, 1959-1979." *Theory and Society* 18:47-81.
- Fratoe, Frank A., and Ronald L. Meeks. 1985. "Business Participation Rates of the 50 Largest U.S. Ancestry Groups: Preliminary Reports." Unpublished report. Minority Business Development Agency, U.S. Department of Commerce, Washington, D.C.
- Geertz, Clifford. 1963. *Peddlers and Princes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Glazer, Nathan. 1954. "Ethnic Groups in America." pp. 158-173 in *Freedom and Control in Modern Society*, edited by M. Berger, T. Abel, and C. Page. New York: Van Nostrand.
- Gold, Steve. 1988. "Refugees and Small Business: The Case of Soviet Jews and Vietnamese." *Ethnic and Racial Studies* (November), pp.411-438.
- Gouldner, Alvin. 1960. "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement." *American Sociological Review* 25:161-179.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- _____. 1990. "The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda." pp. 89-112 in *Beyond the Marketplace*, edited by R. Friedland and A. E. Robertson. New York: Aldine de Gruyter.
- _____. In press. "Entrepreneurship, Development, and the Emergence of Firms." In *Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions by Mark Granovetter*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Greeley, Andrew M. 1971. *Why Can't They Be Like Us? America's White Ethnic Groups*. New York: E. P. Dutton.
- Guarnizo, Luis E. 1992. *One Country in Two: Dominican-Owned Firms in New York and in the Dominican Republic*. Ph. D. dissertation. Department of Sociology, Johns Hopkins University, Baltimore.
- Hechter, Michael. 1987. *Principles of Group Solidarity*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

- Howe, Irving. 1976. *The Immigrant Jews of New York: 1881 to the Present*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Kim, Illsoo. 1981. *New Urban Immigrants: The Korean Community in New York*. Princeton: Princeton University Press.
- Laumann, Edward O., and David Knoke. 1986. "Social Network Theory." pp. 83-104 in *Approaches to Social Theory*, edited by S. Linderberg, J. S. Coleman, and S. Nowak. New York: Russell Sage.
- Left, Nathaniel. 1979. "Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited." *Journal of Economic Literature* 17:46-64.
- Light, Ivan H. 1972. *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Light, Ivan H., and Edna Bonacich. 1988. *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Marks, Carole. 1989. *Farewell-We're Good and Gone: The Great Black Migration*. Bloomington: Indiana University Press.
- Marsden, Peter V. 1990. "Network and Data Measurement." *Annual Review of Sociology* 16:435-463.
- Marx, Karl. [1894] 1967. *Capital*, vol. 3. New York: International.
- Marx, Karl, and Frederick Engels. [1848] 1947. *The German Ideology*. New York: International.
- _____. [1848] 1948. *The Communist Manifesto*. New York: International.
- McCloskey, Donald, and Lars Sandberg. 1971. "From Damnation to Redemption: Judgments on the Late Victorian Entrepreneur." *Explorations in Economic History* 9:89-108.
- Miami Herald. 1990. "Lozano Gets 7 Years" (January 25).
- _____. 1991. "Lozano Wins a Manslaughter Retrial" (June 26).
- Miller, Jake C. 1984. *The Plight of Haitian Refugees*. New York: Praeger.
- Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nee, Victor, and Brett de Bary Nee. 1973. *Longtime California: A Documentary Study of an American Chinatown*. New York: Pantheon.
- Nelson, Candace, and Marta Tienda. 1985. "The Structuring of Hispanic Ethnicity: Historical and Contemporary Perspectives." *Ethnic and Racial Studies* 8:49-74.
- Olzak, Susan, and Elizabeth West. 1991. "Ethnic Conflict and the Rise and Fall of Ethnic Newspapers." *American Sociological Review* 56:458-474.
- Parsons, Talcott. 1937. *The Structure of Social Action*. New York: McGraw-Hill.
- Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society*. New York: Free Press.
- Pedraza-Bailey, Silvia. 1985. "Cuba's Exiles: Portrait of a Refugee Migration." *International Migration Review* 19(Spring):4-34.
- Perez, Lisandro. 1986. "Immigrant Economic Adjustment and Family Orientation: The Cuban Success Story." *International Migration Review* 20:4-20.

- Polanyi, Karl, C. Arensberg, and H. Pearson. 1957. *Trade and Markets in the Early Empires*. New York: Free Press.
- Portes, Alejandro, and Luis E. Guarnizo. 1991. "Tropical Capitalists: U.S.-Bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic." pp. 103–127 in *Migration, Remittances, and Small Business Development, Mexico and Caribbean Basin Countries*, edited by S. Diaz-Briquets and S. Weintraub. Boulder: Westview.
- Portes, Alejandro, and Rubén G. Rumbaut. 1990. *Immigrant America: A Portrait*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Portes, Alejandro, and Alex Stepick. 1993. *City on the Edge: The Transformation of Miami*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Portes, Alejandro, and Min Zhou. 1992. "Divergent Destinies: Immigration, Poverty, and Entrepreneurship in the United States." Working Paper No. 27. New York: Russell Sage Foundation.
- Rischin, Moses. 1962. *The Promised City: New York Jews, 1870–1914*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Rumbaut, Rubén G. 1985. "Mental Health and the Refugee Experience." pp. 433–488 in *Southeast Asian Mental Health*, edited by T. C. Owan. Rockville, Md.: National Institute of Mental Health.
- Rumbaut, Rubén G., and Kenji Ima. 1988. *The Adaptation of Southeast Asian Refugee Youth: A Comparative Study*. Washington, D. C.: Office of Refugee Resettlement.
- Schumpeter, Joseph A. 1954. *History of Economic Analysis*. London: Allen & Unwin.
- Simmel, Georg. [1902] 1964. "The Metropolis and Mental Life." pp. 409–424 in *The Sociology of Georg Simmel*, edited and translated by Kurt H. Wolff. New York: Free Press.
- _____. [1908] 1955. *Conflict and the Web of Group Affiliations*. New York: Free Press.
- Sowell, Thomas. 1981. *Ethnic America: A History*. New York: Basic Books.
- Stepick, Alex. 1982. "Haitian Refugees in the U.S." Minority Rights Group Report No. 52. London: Minority Rights Group.
- Suarez-Orozco, Marcelo M. 1987. "Towards a Psychosocial Understanding of Hispanic Adaptation to American Schooling." pp. 156–168 in *Success or Failure? Learning and the Languages of Minority Students*, edited by H. T. Trucba. New York: Newbury House.
- Swedberg, Richardé. 1991. "Major Traditions of Economic Sociology." *Annual Review of Sociology* 17:251–276.
- Tan, Amy. 1989. *The Joy Luck Club*. New York: Putnam's.
- Thomas, William I., and Florian Znaniecki. [1918–1920] 1984. *The Polish Peasant in Europe and America*, edited and abridged by Eli Zaretsky. Urbana: University of Illinois Press.
- Tilly, Charles. 1990. "Transplanted Networks." pp. 79–95 in *Immigration Reconsidered: History, Sociology, and Politics*, edited by Virginia Yans-McLaughlin. New York: Oxford University Press.
- Tönnies, Ferdinand. [1887] 1963. *Community and Society*. New York: Harper & Row.

- Uehara, Edwina. 1990. "Dual Exchange Theory, Social Networks, and Informal Social Support." *American Journal of Sociology* 96: 521–557.
- U.S. Bureau of the Census. 1991. *Census of Minority-Owned Business Enterprises, Asians*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Veciana-Suarez, Ana. 1983. "Nicaraguan Exiles Begin to Climb the Ladder." *Miami Herald*. Business section (March 28).
- Wacquant, Loic J. D., and William J. Wilson. 1989. "The Cost of Racial and Class Exclusion in the Inner City." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 501:8–26.
- Wall Street Journal. 1991. "Asian-Americans Take Lead in Starting U.S. Businesses." *Enterprise section* (August 21).
- Weber, Max. [1904] 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Charles Scribner's Sons.
- _____. [1922] 1947. *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: Free Press.
- _____. [1922] 1963. *The Sociology of Religion*. Boston: Beacon.
- Wellman, Barry, and Scott Wortley. 1990. "Different Strokes from Different Folks: Community Ties and Social Support." *American Journal of Sociology* 96:558–588.
- White, Harrison. 1970. *Chains of Opportunity. System Models of Mobility in Organizations*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Wilson, Kenneth, and W. Allen Martin. 1982. "Ethnic Enclaves: A Comparison of the Cuban and Black Economies in Miami." *American Journal of Sociology* 88:135–160.
- Wilson, Kenneth, and Alejandro Portes. 1980. "Immigrant Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami." *American Journal of Sociology* 86:295–319.
- Wrong, Dennis. 1961. "The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology." *American Sociological Review* 26:183–193.
- Yancey, William, Eugene P. Erickson, and Richard N. Juliani. 1976. "Emergent Ethnicity: A Review and Reformulation." *American Sociological Review* 41:391–403.
- Zhou, Min. 1992. *Chinatown: The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Philadelphia: Temple University Press.

延伸阅读推荐

本文主要探讨嵌入性与社会资本，关于前一主题的讨论，我们建议读者参考马克·格兰诺维特“经济行动与社会结构”的延伸阅读推荐（第2章）。社会资本的文献指南，参看皮埃尔·布迪厄“资本的类型”（第4章）进一步阅读的编者按。社会资本有两个重要的来源——波特斯称之为“有限团结”和“可实施的信任”——对经济可能也具有负面效应，这一思想在阿列简德罗·波特斯的其他几篇作品中也得到讨论，包括“社会资本：它在社会学中的起源和应用”，载《社会学年鉴》（“Social Capital: Its Origins and Applications in Modern

Sociology”, *Annual Review of Sociology* 24; 1998: 1-24)。马克·格兰诺维特在“企业和企业家经济社会学”中讨论相似的现象，载阿列简德罗·波特斯编《移民经济社会学》(“The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs”, *The Economic Sociology of Immigration*, 1995: 128-165)。布莱恩·乌兹的“过度嵌入”概念也归在这一语境(参看乌兹在本选集中的文章, “公司间网络中的社会结构和竞争: 嵌入性悖论” [第10章])。

波特斯和森森布伦纳文中的许多例子来自移民社会学领域; 关于这类材料可用于促进经济社会学发展的观点, 我们请读者参考阿列简德罗·波特斯编《移民经济社会学》(1995)。关于企业家的许多文献也证明这种见解的有效性, 就如在霍华德·奥尔德里奇等人 (Howard Aldrich et al.) 的《族群企业家》中讨论的许多研究指出的那样。波特斯和森森布伦纳的观点: 社会学家应当努力将重点放在有限团结和可实施的信任运作的确切方式, 或更具体地说, 放在所涉及的机制上, 通过彼得·黑德斯特罗姆 (Peter Hedström) 编《社会机制》 (*Social Mechanisms*, 1998) 可以进一步加以探究。这一著作包含乔恩·埃尔斯特 (Jon Elster)、蒂默·库兰 (Timur Kuran)、迪戈·甘比塔 (Diego Gambetta) 和其他许多社会科学家的论文, 他们也都对社会学与经济学的互相联系感兴趣。论信任在经济中作用的文献, 参看格兰诺维特“经济行动与社会结构”的延伸阅读推荐。

(瞿铁鹏译)

第二部分

市场社会学

- 6 克利福德·格尔茨
集市经济：农民做买卖时的信息和搜寻
- 7 维维安纳·泽利泽
人的价值与市场：19世纪美国人寿保险和死亡案例
- 8 威廉·布里奇和罗伯特·尼尔森
男女工资不平等的经济和社会学研究
- 9 斯图尔特·麦考利
商业中的非契约关系：初步研究
- 10 布莱恩·乌兹
公司间网络中的社会结构和竞争：嵌入性悖论

集市经济：农民做买卖时的信息和搜寻^[1]

克利福德·格尔茨

最近数十年，人类学与经济学在下述几个方面一直相互对抗：发展理论；前工业史；殖民主义统治。本文想要讨论另外的方面，两门学科间交换意见可能变得越来越熟悉；有一个领域，他们实际上越来越多地相互贡献，而不是就如经常有的情况那样，选取他人的某些一般化的理念并误用它们。这就是对农民市场体制即本文所谓的集市经济的研究。

139

在人类学中，迄今为止对农民市场的研究有悠久的传统。这种研究中大部分是描述性的——源自归纳法优越论。具有分析兴趣的那一派倾向于把自己分为两种研究方式。集市要么被看作是最接近新古典经济学的纯粹竞争市场的现实世界的制度——“便士资本主义”；要么被视之为这样一种制度，即，它如此深地嵌入其社会文化背景之中，以至于完全不在现代经济学分析的范围。这两种有鲜明差异的研究方式已形成延伸争论的两个极端，叫做“形式主义者”和“实质主义者”经济人类学家的争论，这一争论到现在还没有停息，两派反而更固执己见了。

经济学理论中某些最新进展，与交换过程中的信息、交往和知识的作用有关系（参看 Michael Spence; George Stigler; Kenneth Arrow; George Akerlof; Albert Rees），有望消除这种形式主义与实质主义的悬殊差别。与纯粹竞争模型相比，它们不仅为我们提供了更适合于理解集市如何运作的分析框架；它们也允许社会文化因素纳入讨论的实质内容之中，而不是使它们降级到边缘问题的地位。另外，它们实际利用在现代“发达”背景之外的经验案例，可能有助于证明，标准的经济理论来可能有更加重要的含义，它们不太容易被普遍接受的范式同化，不像这些范式的某些支持者想像的那样。果真如此的话，那么人类学与经济学的互动，这一次也许将超出异域事实与狭隘概念交换的范围，并发展为有益于双方的互惠的、煽动性努力。

140

[1] 本文选自《美国经济评论》增刊 68，1978 年 5 月，第 28—32 页。经美国经济协会授权再版。

I

本文的讨论所根据的集市经济，处在摩洛哥阿特拉斯中部山脚的城镇和乡村地区。笔者自1960年代中期以来一直在那里进行研究（1950年代期间，笔者在印度尼西亚研究类似的经济。参看 Geertz, 1963）。有城墙的、多族群的、非常传统的城镇叫做塞夫鲁，该地区也叫塞夫鲁，在那里已存在1000年了。它曾经是从非斯到撒哈拉沙漠的南部通道上的重要驿站，约一个世纪以来，一直是具有1.5万人到3万人口的繁荣的市场中心。

在那里有两种集市：（1）固定集市，由旧镇的贸易区组成；（2）不定期集市，这种集市在不同的地点汇合——此地是小地毯集市，彼地是谷物集市——星期四在城墙之外，作为非常复杂的地区循环的一部分，这种循环包括许多不同的其他市集和每周的其他日子。虽然两种集市是独特的，但是它们的边界完全可渗透，因此，个人可自由地在两个集市走来走去，而且它们按大致相同的原则运行。经验处境是极其复杂的——那里有600多家商店，集中体现约40种独特的贸易，有近300家作坊，集中体现约30种手工艺——而且星期四城镇人口可能翻倍。毫无疑问，集市是地方性制度：三分之二的城镇劳动力受雇于集市。

把经验的细节放在一边（作者完整的研究已付印），集市不过是对下述真理的再次证明，即无论在哪一片天下，人们都偏好贱买贵卖。这是以商品和服务的生产和消费为中心的独特的社会关系体系——即特殊种类的经济，而且它们值得这样分析。像“工业经济”或“初民经济”一样，它明显不同于这两者，“集市经济”以特殊的形式显示其一般过程，而且因此，它揭示了这些过程的方方面面，改变了我们关于其性质的观念。集市，来源不确定的波斯语，在英语中已逐渐用来指称东方的市场，就像市场本身这个词，成为一个分析的理念，一种制度的名称，而且对它的研究，就像对市场的研究，既是理论的事业，也是描述的事业。

II

作为各种不同的经济体制加以考虑，集市显示出一系列特点。其独特性与其说在于其运行的过程方面，还不如说在于那些过程形成为固定形式的方面。这里适用的准则在其他地方也适用：卖方寻求最大的利润，消费者寻求最大的效用；价格使供求双方联系在一起；生产要素比例反映生产要素的成本。然而，支配商业生活组织的原理，不像人们阅读标准的经济学教科书时可能想像的那种利他主义的派生物，这里从公理向事实的过渡往往是相当冷淡地越过的。正是那些原理——与其说是效用平衡问

题，不如说是信息流动问题——赋予集市以其特殊品性和一般利益。

从一条格言开始：在集市里，信息是贫乏的、稀缺的、分布不当的、无效率交流的而且极有价值的。使非市场经济仪式化的，无论是丰富的具体性，还是可靠的知识都变得不可能，工业企业主依靠的精确信息的产生和传递的机制在集市中找不到：既不是庆典式发布，也不是做广告；既不是指定的交易伙伴，也不是产品标准化。关于任何事情——从产品质量和现行价格到市场潜在价值和生产成本——的无知水平是非常高的，而且集市起作用的许多方式可以阐释为这样一种努力：努力使某人减少无知，使某些人增加无知，或防止某些人无知。

III

上面提到的无知是已知的无知，而不只是信息缺乏问题。集市的参与者明白，要了解一头牛是否健康或者它的价格是否公道是困难的，而且他们也明白，无知不可能成功。搜寻人们缺乏的信息以及保护人们拥有的信息是最紧要的事情。资本、技术和勤奋，以及运气和特权，它们在集市中的作用就如在任何经济体制里所起的作用一样重要。它们与其说是通过提高效率或改善产品那样起作用，还不如说是通过在复杂的、联系不良的和极其喧闹的交流网络里为信息占有者保持一种优势地位而起作用。

集市的制度特点因此看起来不太像只是风俗的偶然因素，而更像是一个系统的相互关联的要素。极端的分工和市场的地方化，产品的多样性和深入细致的讨价还价，交易的分割化和买方与卖方之间的稳定的顾客关系纽带，巡回的贸易和在规定领域职业的极其传统化——这些事情不只是同时发生的，它们是相互包含的。

信息搜寻——费力的、不确定的、复杂的和无规则的——是集市中主要的生活经验。集市经济的每一个方面都反映这种事实，即参与者（即“商人”）——面临的首要问题不是估量各种选择，而是去发现它们是什么。

IV

因此，在集市里，信息搜寻是真正发达的艺术，是任何事情得以转折的要紧事。商人的主要精力集中于梳理集市，寻找在当前时刻特定事情如何表示的有用信号、线索。所探究的事情可能包括：预期的合伙人的勤奋，特定农产品的供应处境等。但是，一直要关心的是商品的价格和品质。交换技术的核心（而不是生产和管理的核心）极其强调要了解特定的东西以什么价格出售，以及它们确切地说是什么种类的东西。

我们可以看到，集市制度结构的要素，要么根据它们使搜寻变得困难并成为高成

本的事业程度，要么根据它们使搜寻变得便利并使成本纳入实际界限之内的程度。并非所有那些要素都整齐地排列于脚手架横木上的这一端或那一端。绝大部分要素在两个方向上都有影响，对商人来说，既有兴趣使搜寻对自己有成效，同样也有兴趣使搜寻对他人来说无成果。了解事实上正在发生什么的愿望，与同人打交道的愿望相匹配，这些人不过是想像他们所做的。使搜寻便利的结构与那些在搜寻过程中设置障碍的结构完全纠缠在一起。

因此，让我们转向两个最重要的搜寻程序本身：老主顾关系和讨价还价。

V

老主顾关系是一种趋向，这在塞夫鲁是很明显的，对特殊商品和服务的重复购买者与它们的特殊供应商建立持久不断的联系，而不是在需要的那一时刻搜遍整个市场。随机碰到商人的表面布朗运动掩盖了非正式个人关系的弹性模式。“买方和卖方”是否“因缺乏知识而受蒙蔽，一个劲地搜寻直到他们相互撞到一起为止”（C. Cohen, 引自 Rees, 110），就如已经指出的那样，这是对现代劳动市场的合理描述，但它肯定不是对集市的描述。它的买方和卖方，沿着常规的渠道运动，老主顾关系再三抛弃、设法得到相同的对手。

“对手”（adversaries）是这样一词，因为主顾身份关系不是依赖的关系，而是竞争的关系。主顾身份是对称的、平等的和对立的。在这里不存在主人与侍从含义上的“庇护人”。无论是相对的权力、财富、知识、技术，或参与者的地位——而且它可能是明显不平等的——主顾身份是互惠的事情，而且屠夫或羊毛售卖者与其定期的客户相联系，如同客户与他们的联系方式一样。通过参与集市，人群中那些值得他关注的真正候选人，以及那些只是理论上值得如此关注的人，老主顾关系使搜寻减少到可管理的部分，而且把混乱的人群转化为熟悉对手的稳定积聚。利用熟识的伙伴间重复交换以限制搜寻成本，是集市总制度结构的实际后果，是那种结构内部的一个要素。

首先，在集市中，有高度的空间地方化和“族群”贸易的专门化，这极大地简化了寻找顾客的过程而且使它的成就稳定下来。如果人们想要土耳其长袍或一包拖鞋，你知道它在什么地方、怎样寻找以及去寻找哪种人。另外，既然个人从一个生产线或一个地点转到另一个生产线或地点并不容易，既然你已经发现一位特定的、你信任他且他也信任你的商人，那么他就打算在那里待一会儿。人们并非不断面临寻找新顾客的必要性。搜寻是累积而成的。

其次，老主顾关系适合于集市形式，因为它进一步分割它，而且在直接的信息条件下这样做，把它分为互相重叠的分组人口，在分组人口中可以对信息品质、因而对

搜寻的合适的量和类型作出比较合理的评估。集市商人不是如旅游者那样投入陌生环境之中，在陌生环境中，从价格的离散度和商品的来源，到参与者的身材和合约的规矩等任何东西，都是未知的。他们很像在自己家里那种环境中活动。

老主顾关系集中体现行动者水平的努力：通过改善集市内部基本结合方面所包含的信息的丰富性和可靠性，努力抵消集市作为沟通网络的系统水平缺陷——它的结构复杂性和无规则性、某种信号系统的缺乏和未充分开发的他人状态，以及关于经济事态的知识不准确、分散和不平衡的分布——并从中赢利。

VI

这种努力的合理性，使主顾身份关系变成可靠的沟通渠道，尽管其功能背景仍未改善，反过来依靠在那种信息传递有效机制关系之内的存在，这种机制在其他地方看来是缺乏的。而且由于那种关系是对手的关系，机制也一样：多方面的、深入细致的讨价还价。集市交换的主要悖论是，优势源于围绕自身的相对优越的沟通环节、环节本身是在明显对抗的互动中形成的，在这种互动中，信息不平衡是驱动力，信息开发是目的。

集市的讨价还价是充当替角的课题（参看 Ralph Cassady），这是经济学中讨价还价理论的不发达状况促成的一个事实。因此，我们简略地讨论两点：这种讨价还价的多面性及其深入细致的性质。

首先，多面性：尽管确定价格是讨价还价的最显而易见的方面，但是讨价还价的精神渗入整个对抗之中。尽管货币价值保持不变，但是，量和/或质可以被操纵，信用安排可以调整，估量物品和破坏估量可以隐蔽调整，等等，达到令人惊讶的细节范围和水平。在这样一个系统中，很少有东西是包装好的或规定好的，任何东西都是近似的，在非货币的多方面讨价还价潜力是巨大的。

其次，深入细致：本文以里斯推荐的方法使用“深入细致的”这个词，它意指深度开发已获得的要约：循着深入细致的边缘搜寻；与之形成对照的是寻找附加要约：循着广泛的边缘搜寻。里斯把旧车市场描述成深入细致搜寻的显著的市场，这是由于产品的高度异质性（老小姐驾驶过的车对出租车等），与新车市场形成鲜明对比，在新车市场中，产品被认为是同质的，因此，广泛搜寻（从其他交易者得到新的报价）占支配地位。

深入细致的讨价还价在集市中显而易见，因此，它在某种程度上与其说类似于新车市场还不如说类似于旧车市场：在这种市场中，不得不处理的重要信息难题在于决定特殊案例的真实性而不是可比较案例的一般分布。此外，它是下述事实的表现：即

这种市场与其说奖励“调查”式搜寻（专注于功能确定的经济类别的一般相互作用），还不如说它更多地奖励“临床”式搜寻（专注于具体经济行动者分散的利益）。搜寻从根本上说是深入细致的，乃是因为人们需要的各种信息，大部分无法通过询问许多人少量索引性问题而获得，而只能通过询问少数几个人大量诊断性问题而获得。集市的讨价还价表现出的正是这种询问：探究细节而不是征询许多人。

这并不是说，广泛搜寻在集市中不起作用；只是说它附属于深入细致的搜寻。塞夫鲁集市商人对讨价还价在术语上作了区分：检验优质度的讨价还价和包括交换的讨价还价，而且往往在不同的地点进行两种不同的讨价还价：前者是跟他们有弱顾客纽带的人讨价还价，后者是跟他们有稳定顾客关系的人讨价还价。广泛的搜寻往往是杂乱无章的，而且会被视为不值得投入大量时间的活动。（弗雷德·卡利 [Fred Khuri] 的报告说，在拉巴特的集市，其店铺位于集市边缘的商人抱怨：那样的店铺“富于讨价还价而穷于销售”，这就是说，人们路过时做调查，而在其他地方进行真正的讨价还价。）从搜寻的观点看，富有成效的讨价还价，是那种稳定地形成顾客关系的买方与卖方的讨价还价，很可能弄成一桩完美无缺的交易。就如在集市的别的地方，任何事情最终依赖熟悉的对手间的个人对抗。

这一事实决定讨价还价的结构：即它是沟通渠道，逐渐满足成对的且对立的人们的需要。支配它的规则是对下述情境的反应，在这种情境中，有某种交易可能性的处在对立两方的个人正在进行搏斗，以便使那种可能性变为现实，并在其中获得些微弱优势。大部分集市的“价格谈判”都是在十进位小数点右边进行的。但它正热衷于那个点。

参考文献

- G. A. Akerhof, "The Market for 'Lemons': Quality, Uncertainty and the Market Mechanism." *Quart. J. Econ.*, Aug. 1970, 84, 488-500.
- Kenneth J. Arrow, *The Limits of Organization*, New York 1974.
- R. Cassidy, Jr., "Negotiated Price Making in Mexican Traditional Markets." *Amer. Indigena*, 1968, 38, 51-79.
- Clifford Geertz, *Peddlers and Princes*, Chicago 1963.
- _____, "Suq: The Bazaar Economy in Sefrou." in Lawrence Rosen et al., eds., *Meaning and Order in Contemporary Morocco: Three Essays in Cultural Analysis*, New York forthcoming.
- F. Khuri, "The Etiquette of Bargaining in the Middle East." *Amer. Anthropologist*, July 1968, 70,

698-706.

- A. Rees, "Information Networks in Labor Markets." in David M. Lambertson, ed., *Economics of Information and Knowledge*, Hammondsworth 1971, 109-118.
- M. Spence, "Time and Communication in Economic and Social Interaction." *Quart. J. Econ.*, Nov. 1973, 87, 651-660.
- G. Stigler, "The Economics of Information." in David M. Lambertson, ed., *Economics of Information and Knowledge*, Hammondsworth 1971, 61-82.

延伸阅读推荐

本文与波兰尼的导论性评述一起说明了经济人类学与经济社会学之间的共同领域。关于集市经济的其他研究，请参看保罗·博安南 (Paul Bohannan) 和乔治·多尔顿编《非洲的市场》(*Markets in Africa*, 1982) 中的具有实质主义倾向的论文，以及形式主义者的专著，索尔·塔克斯的《便士资本主义》，和拉尔夫·比尔斯的《墨西哥瓦哈卡州农民交易体系》。(想要知道当你在美国使劲讨价还价时会发生什么，请参看哈罗德·加芬克尔 [Harold Garfinkel] 《常人方法论研究》 [*Studies in Ethnomethodology*, 1967, 68-70]) 对格尔茨论点的更详尽的说明，可参看他复杂且精妙的论文，“变相销售：塞夫鲁的集市经济”，载克利福德·格尔茨、希尔德雷德·格尔茨和劳伦斯·罗森 (Lawrence Rosen) 《摩洛哥社会的意义和秩序：文化分析的三篇论文》 (*Meaning and Order in Moroccan Society: Three Essays in Cultural Analysis*, 1979: 123-267)。格尔茨相关的且更全面的（虽然不太深入细致的）研究是他的杰作《小贩与王子：印度尼西亚两个城镇的社会发展与经济变革》 (*Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*, 1963)。同样对经济社会学有兴趣的是格尔茨的《农业革新：印度尼西亚的生态变化的过程》 (*Agricultural Involution: The Process of Ecological Change in Indonesia*, 1963) 和“19世纪巴厘的贸易港”，载《经济人类学研究》 (“Ports of Trade in Nineteenth Century Bali”, *Research in Economic Anthropology* 3, 1980: 109-120)。关于格尔茨著作的一般介绍，参看罗纳德·G. 沃尔特斯 (Ronald G. Walters)，“时代的标志：克利福德·格尔茨和历史学家”，载《社会研究》 (“Signs of the Times: Clifford Geertz and Historians”, *Social Research* 47, 1980: 537-556)；也参看格尔茨对自己早期著作的反思，以及对摩洛哥和印度尼西亚最近发展的报道，载《事实之后》 (*After the Fact*, 1995)。关于形式主义者与实质主义者争论的文献，以及在经济人类学中目前的处境，建议读者参考卡尔·波兰尼“经济——有制度的过程”的延伸阅读推荐（第1章）。

理查德·波斯纳 (Richard Posner)，著名的经济学家、法学家和联邦政府的法官，利用格尔茨的材料支持“法学与经济学”论点：即个人化交易是对经济交换中健全的、现代法律保证的有效的功能替代，参见他的“初民社会理论，特别就法律而论”，载《法学与经济学》 (“A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law”, *Journal of Law and Economics* 23, 1980: 1-56)。相关的论点是约伦·本-波拉思 (Yoram Ben-Porath)，“F结合：交换组织中的家庭、朋友和厂商”，载《人口和发展评论》 (“The F-Connection: Families, Friends and Firms

in the Organization of Exchange”, *Population and Development Review* 6, no.1, 1980: 1-30), 珍妮特·兰达 (Janet Landa), “同族群经纪人团体理论: 合同法的制度替代选择”, 载《法学研究杂志》(“A Theory of the Ethnically Homogeneous Middleman Group: An Institutional Alternative to Contract Law”, *Journal of Legal Studies* 10, 1981: 349-362), 和以特别鲜明的形式提出的论点, 萨姆纳·拉克罗克斯 (Sumner LaCroix) 的“同质经纪人团体: 什么决定同质性?”, 载《法学、经济学与经济》(“Homogeneous Middleman Groups: What Determines the Homogeneity?” *Journal of Law, Economics and Organization* 5, no.1, 1989: 211-222)。对此种努力的批评, 以及对农民和部落经济可望围绕个人交易组织起来的条件的说明, 请参看马克·格兰诺维特的“经济关系的性质”, 载理查德·斯威德伯格编《经济社会学探究》(“The Nature of Economic Relationships”, *Explorations in Economic Sociology*, 1993)。

格尔茨的论文说明经济学概念 (本文是信息搜寻) 以不同观点创造性输入不同学科。经济社会学家的这种输入的其他例子, 参看哈里森·怀特, “市场来自哪里?”, 载《美国社会学杂志》(“Where Do Markets Come From?” *American Journal of Sociology* 87, 1981: 517-547); 卡罗尔·海默 (Carol Heimer), 《反应性风险和合理性行动: 保险合同中的管理道德危险》(*Reactive Risk and Rational Action: Managing Moral Hazard in Insurance Contracts*, 1985); 阿瑟·斯廷奇库姆和卡罗尔·海默, 《组织理论与工程管理: 挪威近海石油管理的不确定性》(*Organization Theory and Project Management: Administering Uncertainty in Norwegian Offshore Oil*, 1985); 阿瑟·斯廷奇库姆, 《信息和组织》(*Information and Organizations*, 1990); 罗纳德·伯特, 《结构洞: 竞争的社会结构》(1992)。

(瞿铁鹏译)

人的价值与市场: 19世纪美国人寿保险和死亡案例^[1]

维维安纳·泽利泽

对涂尔干和西美尔来说, 现代社会道德价值观中一个最有意义的变化是人类的神圣化, 他脱颖而出成为“最神圣的地方”(Wallwork, 1972: 145; Simmel, 1900)。西美尔在其《货币哲学》(*Philosophie des Geldes*, 1900) 中探索这种过渡: 即从宽恕对生命进行货币评估的信念体系过渡到犹太—基督教关于人的绝对价值观念——一种把生命置于金钱考虑之上的观念。早期功利主义的标准反映在社会安排之中, 诸如购买奴隶、婚姻, 付给受雇杀人者的酬金。个人主义的兴起是这种过渡中的决定性因素。“货币趋向于追求不断增长的差异和单纯数量意义, 与日益增长的人们的分化同时发生……因而货币变得越来越不胜任个人价值观了。”(Altmann, 1903: 58)^[2]对西美尔来说, 这种分化意味着货币一平等者变成货币一褻读者。“以金钱方式”考虑, 人的独特性和尊严就消失了。

西美尔对个人价值和货币的价值洞若观火的分析, 只有一小部分片断被翻译出来, 而且除少数例外, 这一著作被社会学文献忽视了。^[3]有许多关于“现金往来关系”的论著, 但令人奇怪的是, 很少有著作论及这一领域。给诸如被视为神圣的死亡、生命、人的器官和一般仪式化事项或行为等确定货币等价的难题, 这些超出货币定义的范围, 既引起好奇心, 研究又不充分。许多社会科学家沉迷于“市场”模式和经济人概念, 使他们以及其他人都忽视了在市场与人相互作用中的某种程度的复杂性。^[4]市场交换, 尽管完全适合于效率和平等的现代价值观, 但是与人的一些价值观相冲突, 这些价值观藐视其非个人的、理性的和节俭的影响力。蒂特马斯 (Richard Titmuss) 对献血的自愿体制和商业体制的具有想像力的跨国比较研究, 代表一种孤独的从深层考察这种冲突的努力。他的研究表明, 献血的商业体制, 不仅不比自愿献血有效, 而且更重要的是, 对于社会秩序来说, 在道德上是不可接受的而且是不安全的。蒂特马

[1] 本文选自《美国社会学杂志》84 (1978), 1978年, 第591—610页。芝加哥大学版权所有, 经授权转载。

[2] 帕森斯和利兹 (Lidz, 1967: 163) 也把生命的神圣性归于对个人主义的强调。

[3] 该书的某些部分的英文版, 参看 Becker, 1959; Altmann, 1903; Levine, 1971; Lawrence, 1967; Eitzkorn, 1968。

[4] 关于市场“绝对化”作为大多数社会科学学科社会分析的分析工具, 以及对不同形式经济和社会交换的类型和功能的讨论, 参看 Becker, 1974。

斯认为,把血液转化为商品,它立刻就变成,“各种各样的其他人类活动和关系以美元和英镑交换在道德上成了可接受的”(1971: 198)。[1]蒂特马斯不满意市场交换的后果,相信只有互惠的或礼物形式的交换是适合于某种事项和活动的:包括输血、器官移植、对领养孩子的照顾以及参与医学实验,等等。他对市场法则的抵抗不是独一无二的。马克思的早期著作也关心货币使人贬值的作用。在《经济学和哲学手稿》中,马克思为之哀叹的事实是,在资产阶级社会,人的生命沦为纯粹可售卖的商品;他指出在他那时代盛行的卖淫和卖人是这种贬值过程的极端例子(1964: 151)。[2]同样,尽管布劳(Blau)有占主导地位社会行为的“市场”模型,但是他指出,“由于为道德准则界定为不可估价的物品提供一个市场价值,个体就使自己沦为娼妓并摧毁了他们必须倡导的核心价值观”(1967: 63)。布劳用爱和拯救作例子表明,为无形的精神益处定价,不可避免地留下某种令人厌恶的副产品;不是爱而是卖淫,不是精神祝福而是买卖圣物。[3]人体器官买卖显示类似的困境。很明显,尽管器官捐献变得越来越常见了,但是器官买卖仍是罕见的。[4]帕森斯、福克斯(Fox)和利兹指出,“无论这种交易发生的背景有多么科学,也无论参与它的那些人的信念多么世俗化,深刻的宗教因素……至少潜在地存在于器官移植的情境之中”(1973: 46)。同样,即便在撤销出卖尸体的大部分禁令之后,大部分医学院获得供解剖用的尸体,仍然通过个人捐献以及来自停尸室无人认领的尸体。人们因为“伦理的、宗教的或情感的原因”而拒绝出卖其躯体(“身体器官转让的负担后果”[Tax Consequences of Transfers of Bodily Parts], 1973: 862-863)。法律本身仍然是模棱两可的。尽管《统一解剖捐赠法》允许某人死后的躯体或器官的赠予,但是“关于解剖销售的法律状况仍在不断变化之中”(“身体器官转让的负担后果”, 1973: 854)。

本文用有关人寿保险在19世纪美国普及的数据作为试验性根据,探究为神圣的人及事物确立货币等价的较大理论问题。我们的假设是,文化抵制把社会秩序中的某些事项——那些与人的生命、死亡和感情相关的事项——纳入市场交换,这种抵制把紧张和矛盾情绪的结构根源引进它们的买卖。人寿保险以其最鲜明的措辞提出问题,即提出这样的问题:你如何为每个个体的死亡确定一个固定的美元

[1] 根据最近的报道,国民看来正转向几乎完全依靠自愿者、无偿的捐赠者(《纽约时报》,1977年6月19日)。

[2] 也请参看《共产党宣言》(Marx, 1971: 11)。首先,对马克思(1964: 165-169)来说,货币由于能使其占有者获得物品以及个人天赋或能力无关的各种品质,因而它摧毁个性。

[3] 库利阐述了关于“道德问题”的另外的不同观点,这个“道德问题”产生于这一事实:即“金钱的价值”无法表达社会较高级的生命。虽然库利承认这个事实:诸如爱、美和公正性那样的人的价值,不是传统的市场商品,但他不同意把金钱价值永久分在特殊的、卑下的生活领域。他的替代选择是,提高货币评价;恰恰是借助“较高的价值向它的转化……任何东西有其价格的原则应当被扩大而不是被限制”(1913: 202-203)。

[4] 关于器官移植的最近的政策取向的分析得出结论:“如果身体可由他人利用进行个人或社会的研究,那么它必须是一件赠品。”(Veatch, 1976: 269)

总值。

从19世纪早期开始,人寿保险是使死亡管理合理化和形式化总运动的一个组成部分。在18世纪,寡妇和她的孤儿得到的帮助来自她们的邻居和亲戚,以及对丧失亲人者的贫困给予帮助的互助团体。在19世纪,美国家庭的财政保护成为可购买的商品。就如人寿保险公司那样,信托公司用专业的管理取代了不太正规的体制(White, 1955)。葬礼是另一项成为生意的“家庭和邻里”事务。以前,对死者身体的照料和处置一直大部分由邻居和亲戚来做,但是在19世纪,它成为有财务酬报的专门职业(Bowman, 1959; Habenstein and Lamers, 1955)。形式化的过程延伸到遗嘱的起草。濒死前由一位男子起草的大部分非正式的、一般化的条款,在19世纪转变为高度结构化的遗产计划体系(Friedman, 1964)。

新制度首先作为一个涉及死亡的财务事件。它们的事务是使人们以货币条款安排和讨论死亡。人寿保险本身被定义为“使情感资金化,眼泪不过是盐水……要保留新的悲伤。保险是生意,真正旧式的16盎司预防措施”(Phelp, 1895: 12-13)。它公开宣称的目标是,鼓励人们“把自己的死亡作为商业行动的基础”(Beecher, 1870)。这不是一项简单的事业。给死亡以市面价值,冒犯了以往人们坚持的人的神圣性及其不可衡量性的价值体系。它违背了强有力的规范模式:不可买卖与可买卖的、或神圣的与世俗的区分。涂尔干写道:“精神竭力抵抗把两种东西……(神圣的与世俗的)混淆在一起,甚至于只是使它们相互接触……”(1965: 55)神圣的东西被区分开来在于这种事实:即人们不会以计算的、功利的方式对待它们。

本文将证明,19世纪早期,这个国家对人寿保险的抵制,大致是对死亡唯物主义评价的价值体系所致,以及巫术信仰和迷信的力量所致,持这种观念的人们怀着忧虑看待任何依靠死亡的商业合约带来的后果。到19世纪晚期,死亡价值的经济定义终于变得可以接受,人寿保险事业合法化。然而,我们的数据表明,对死亡的货币评估并没有使它去神圣化;货币并没有使生命和死亡“世俗化”,而是由于货币与它们相联系被仪式化了。人寿保险取得了完全不同于其功利价值的符号价值,作为新型仪式而产生,在仪式中去面对死亡并由身后那些亲属处理死者。

本研究根据对历史文献资料的定性分析。笔者努力纳入各种广泛的、多样化的数据。在所查阅的基本资料中,有人寿保险公司出版的广告小册子、保险期刊和杂志、有关保险的论文和教科书、人寿保险代理人手册和他们的公务报告。尽管这些资料集中体现了人寿保险产业而非其顾客的情况,但是它们提供了重要的舆论指针。例如,当代广告原件就针对人寿保险的最流行的反对意见进行了反复讨论和答复。笔者也查阅了人寿保险产业之外的基本资料,其中包括19世纪商业期刊和普通杂志,由人寿保险评论家撰写的有关丧偶和婚姻的手册、小册子以及一系列政府文献。

背景概述

149

美国最早的人寿保险组织是在18世纪晚期形成的，为的是缓解长老会和圣公会低收入牧师的寡妇和孤儿的经济贫困。这种理念很快受到世俗社区的欢迎。到19世纪早期，一些公司就乐于做人寿保险生意。立法机关起了促进作用；许多州快速、急切地授予组织新公司的特殊许可证。人寿保险看来是对寡妇和孤儿的经济贫困的完美解决办法。然而，公众没有作出反应。因失败而感到惊讶、沮丧的许多先行的公司撤回投资，转向其他生意，以弥补它们在人寿保险方面的损失。储蓄银行与信托公司相比之下的成功，以及火灾保险和海上保险的繁荣，证明了这一事实：在19世纪初，人口中有充裕的可自由支配的收入。另外，早期公司呈现为稳固的经济组织；在1850年代之前，没有任何人寿保险公司失败。流行病和高死亡率没有影响它们的稳定性；实际知识足以计算出适当的保险费率。提供给美国人的健康保险单，是他们需要的而且完全供得起的。不过，他们并不想要它们。

1840年代以后，趋势从根本上转变了，人寿保险开始了其难以置信的财政成功史。1870年代，这种趋势逐渐稳定地确立起来。它的突然繁荣以及该产业的初期失败令保险史研究者困惑。新公司提供的还是同样的产品；保险费率 and 人寿保险单的条件都没有重大的改善。大多数分析家把美国经济成长阶段看作是接受人寿保险的主要线索。1840年代开始的巨大经济扩张，在1860年代达到其巅峰，说明了那时人寿保险的繁荣。19世纪中叶美国蓬勃发展的城市化作为一种说明也得到支持。城市生活对于日常工薪的依赖与对人寿保险越来越受欢迎有特别联系。确实，在许多州，城市化加速与人寿保险的增长一致。从1840年到1860年，在城市生活的人口增加了一倍，在纽约和费城有最大的增长，两个城市在保险业中处在首要地位。最早的人寿保险公司在像纽约、费城、波士顿和巴尔的摩这样人口密集的城市中组织起来。^[1]

其他保险史研究者，著名的斯托尔孙 (Stalson, 1961) 表明，19世纪中叶人寿保险“从赤贫到巨富”的转型可以毫不含糊地归因于采纳了进攻性的营销技术。先行的美国人寿保险公司没有使用代理人，他们自己局限于消极的营销策略，如不显眼的布告式广告。在1840年代，新的公司引进了人对人的推销方法，许许多多积极的、十分紧张的销售员走入预期顾客的家中和办公室中。然而，营销体系并不是在社会的真空内发展。它们的结构和特征与其他变量如顾客的社会文化背景相联系。人寿保险的奋

[1] 关于经济增长和城市化对人寿保险的影响，除其他人外，还可参看 Buley, 1976, 1967; North and Davis, 1971; Mannes, 1932。

150

斗和成功还是令人费解并受到误解，因为现存的解释经常忽视接受和采纳人寿保险的非经济因素。经济学家和经济史家的确垄断了这个领域，而社会学家通常忽视它。^[1]

首先，保险业的发展反映了原教旨主义与19世纪产生的现代宗教观点的斗争。明显差别的神学观点把牧师们划分为对立的集团。谴责人寿保险的那些人对着他们教区的信众说，它是世俗的、亵渎神圣的手法，在照顾孤儿寡妇福利方面与上帝竞争。其他与企业精神比较合拍的人支持这个产业。人寿保险与拘泥于字面解释的人和原教旨主义者在文化上的不相容性，阻碍了它在那个世纪上半叶的发展。在对立中，产生了倾向于使企业合法化的自由派神学。宗教自由主义者支持保险计划也有实际的考虑。一直不愿意提高其收入过低的本堂牧师和教士微薄薪金的教区全体信众，大多容易被劝服支付相对少的酬金为牧师买保险。

正在变化的风险和投机意识形态也影响人寿保险的发展。传统经济道德认为违规的投机冒险的许多实践免受责难，而且转变为合法的，甚至被不同的企业家精神看作是高尚的投资。对人寿保险的大部分反对意见是由于这种公司的明显投机性质而发生的；被保险人看作是用其生命与公司“赌博”。兑现保险单的寡妇，收到突如其来的财产，迷信地将其看作是赢得彩票的过程。传统主义者坚持储蓄银行比人寿保险是更值得尊敬的经济制度，因为货币是逐渐积累的而且是冷静地积累的。1870年代之后，经济风险和理性投机观念逐步变得更可接受，缓慢获得财富的方法在某种程度上黯然失色，而人寿保险则获得显著地位和道德上的尊敬。

人寿保险的产生也跟城市化导致的家庭系统的职能变化相联系。城市家庭在危机时刻不可能再依赖非正式的、个人的社会安排了。对寡妇和孤儿的照料，先前由社区负责，现在成为核心家庭的责任，正式的、非个人的、官僚体制的机制和支取薪金的专职人员给予这种家庭帮助。新的商业中产阶级没有财产权，单独依靠父辈的货币收入，人寿保险是对其不确定的社会、经济处境的制度性反应。19世纪的作品清楚地反映失败和向下流动的工商业人士中盛行的恐慌情绪，如果不是为他们自己，就是为其子女。^[2]

最后，对死亡的态度变化对人寿保险发展造成重大影响。人寿保险与对人进行货币评估的价值体系相冲突。然而，到19世纪晚期，人们越来越意识到死亡的经济价值，这使人寿保险事业合法化。

[1] 有一些例外。参看 Riley, 1963, 《美国行为科学家》整一期 (1963年5月) 专门讨论社会研究与人寿保险。两篇博士学位论文论述人寿保险代理人 (Taylor, 1958; Bain, 1959)。

[2] 关于19世纪商人中对失败的恐惧，请参看 Katz, 1975。对涉及接纳人寿保险的文化和结构因素的较为完整的解释，参看 Zelizer, 1979。

世俗的货币

151

用货币条款来评估人类的阻力主要存在于文化因素之中。人寿保险分析家忽视了这一点，人寿保险的历史说明这被作为奇怪的但肯定是边缘的问题不加考虑。但是，它在西方文化中的核心地位无可争辩。文化上厌恶把生命和死亡看作商业事项，反映在防止它们成为经济评价对象的合法努力之中。罗马法早就确立了这种学说：自由人的生命不可能有货币估值（Goupil, 1905: 32-33）。^[1] 继承契约被看成是“不愉快的契约”，是“反良好民德的”，因为它们对死亡都作金钱的考虑。罗马法传统在许多国家长期存在，特别是在法国，民法规定“惟有商业的东西可以是契约的对象”（Pascan, 1907: 2）。通过宣布人的生命“不可以成为商业投机买卖的对象”，法国的法官禁止任何涉及个人生命的契约，诸如人寿保险、信托和继承的契约。未受商业抱负玷污的宗教符号体系环绕四周，遗嘱仍是死后处置财产的惟一合法手段（Goupil, 1905: 139）。

在美国，对人生命的功利主义化的讨论提出了类似的难题。美国法律保护人的生命不受商业影响，宣布人的身体不是财产而且不可以“讨价还价、交换或售卖”（Schultz, 1930: 5）。许多社会安排，不管它们的经济效率如何，已被指责为对生命的神圣品性的冒犯。人寿保险在美国成为第一大规模的事业，把它的整个组织建基于对死亡价格的准确估计上。我们有必要知道死亡成本，以便确定适当的保险单收益并决定保险费。对人的生命的经济评价是需要小心处理的事情，这种事情遭到顽固抵制。特别地，尽管不是独一无二的，在19世纪上半叶，人们觉得人寿保险是亵渎神圣的，因为它的最终功能是给孤儿和寡妇一张支票，来补偿失去父亲、丈夫的损失。批评家反对说，这把男子神圣的生命转化为“一件商品”（Albree, 1870: 18）。他们质问，“男子有权利使他们生命的延续成为讨价还价的根据吗？这不是将非常庄严的事情转变为纯粹的商业交易吗？”（Beecher, 1870）门诺尼特斯走向极端，把为自己买人寿保险的成员逐出教会，他引述相似的理由：“它等于将人的生命商品化；正是把货币价格放在人的生命之上，这在基督教《圣经》中没有的，因为人是‘圣灵所宿之处’。”（*Mennonite Encyclopedia*, 1957: 343）然而，不管有何利益，人寿保险收益都成为“脏钱”

巫术的货币

惠尔指出一种“显著的悖论”：即便对科学和科学方法最坚定的信仰者，为了处

[1] 只有奴隶被认为有金钱的价值。这说明为什么禁止人寿保险的各国在原则上允许对奴隶保险。他们缺乏人的价值是经济等价的正当理由，没有呈现严重的道德难题（Reboul, 1909: 23）。

理死亡也“几乎普遍求助于巫术和非理性”（1957: 17）。但是，尽管在不太发达的文化中，巫术与死亡关系的例子很容易找到（Malinowski, 1954; Haberstein and Lamers, 1955; Simmons, 1945; Blauner, 1966），但人们几乎不了解当代巫术仪式。

例如，很少有人为他们自己的死亡做计划，主要因为巫术恐惧，即这样做会加速死亡（Dunham, 1963）。同样，人们很少预先安排他们自己的葬礼，尽管有证据表明这样做会减少很多费用（Simons, 1975）。

人寿保险与死亡在商业上的亲密关系，使它易于受到以巫术理由为根据的各种攻击。纽约人寿保险有限公司的业务通讯（1869: 3）提到，许多顾客勉强地坦白：“内心感到恐惧”，“人寿保险与丧生之间的神秘关联”。保险公司罗列的条目努力回答批评，引述其顾客对伤害自己生命的忧虑：“我害怕它，有一种迷信：我也许会更快地死去”（美国保险公报 [*United States Insurance Gazette*, November 1859], 19）。詹克斯（Jencks）回答公众关于人寿保险会“催促它所计算的事件”的疑虑，他强烈要求有必要“去除公众心中这类毫无意义的东西”（1843: 111）。然而，就在1870年代，“在我们取出保险单那一刻，我们的确在某种程度上挑战与‘恐怖之王’的会见，这种旧感情仍非常有力地支配许多阶层”（*Dirty and Prejudice*, 1870: 3）。

保险业出版物被迫回答这些迷信的恐惧。它们安慰它们的顾客：“人寿保险无法影响一个人在指定时间死亡的事实。”（*Duty and Prejudice*, 1870: 3）有时，它们用另一种巫术恐怖回答此种巫术恐怖，暗示不投保会“邀来上帝的报复”（Pompilly, 1869）。这种文献的读者大多数是妇女。在人寿保险史上的悖论之一是，妇女往往是新体制的受益人，然而她们却变成其最顽固的敌人。一份《公平人寿保险》的小册子引述了妻子们最普遍的反对意见：“在我看来，它的每一美分是你生命的价格……它会令我悲哀地想到，我好像因你的死而获得金钱……在我看来，要是[你]拿了一份保单，[你]会在明天把死亡带回家。”（June, 1867: 3）

因此，由于人寿保险在商业上与死亡发生关系，所以它就不得不与巫术和迷信搏斗，它努力克服的各种问题，据称远离它所代表的那种合理性经济组织。

神圣的货币

直到19世纪末，人寿保险一直避开经济学术语，在宗教象征体系氛围中活动，而且与其说宣传自己的货币收益，还不如说宣传自己的道德价值。人寿保险被说成是利他主义的、自我牺牲的投资，而不是有利可图的投资。在这一时期，大部分人寿保险作者否认其事业的经济含义：“人寿保险这个术语取名不当……它意味着以人的生命赌博。但那不关我们的事。我们承认，生命本来就是神圣且不可估价的，它在社

152

会、道德和宗教方面高于任何可能的评价。”(Holwig, 1886: 4)

19世纪晚期,在保险圈子里,人类生命的经济价值已成为不太令人困惑的主题。《美国保险公报》可以倡议:“每个人的生命都有价值;不只是在社会情操和家庭纽带范围内衡量的道德价值,而是可用货币测量的价值。”(May, 1868: 2)^[1]亨利·沃德·比彻教士(The Rev. Henry Ward Beecher, 1870: 2)竭力鼓励人们将自己的死亡转变为“商业行动的根据”。1924年,当这个概念正式出现在人寿保险签单者年度会议上时,介绍人生经济价值的进程达到了顶峰:“经济学思想最重要的新发展将是承认人生的经济价值……我坚定地相信,那个时刻不会太远了,那时……现在我们有关财产所用的同样的科学论述,将被我们应用于经济组织、管理和生命价值的保存。”(Huebner, 1924: 18)

153 新经济学术语重新把死亡定义为“终止挣钱能力的一切事件”(Huebner, 1959: 22)。它被清楚明白地分类为:寿终正寝、活死人(无能力)和经济的死亡(退休)。从这一视角看,疾病是“生命价值的贬值”(Dublin and Lotka, 1930: 112),而早夭则是不必要地浪费货币。1930年,达布林和洛特卡提出,将对男性资本价值的最初估价作为他们年龄的函数。通过为生命确立不同的金融价值,他们也为其分层确立了新标准。优秀的生命是做出最大贡献的那些生命,而低于保险标准的生命则给他们的社区带来财务损失的负担(Dublin and Lotka, 1930: 80-82)。有人主张,对死亡的合理性—功利主义的研究,以人寿保险为典范,已使死亡非仪式化和世俗化了(Vernon, 1970; Gorer, 1965)。然而,死亡是不易于驯服的。敏锐的观察家否认去仪式化的假设,而且看到宗教仪式的世俗化(Faunce and Fulton, 1957; Pine and Phillips, 1970; Blauner, 1966)。这种“神圣东西的变形”(Brown, 1959: 253)并没有免去它的仪式,而是改变它的性质。人们可以用不同的方式哀悼死者。悖谬的是,堕落的货币也能救赎:美元能够替代祈祷。

布朗(Brown, 1959)批评传统的社会学使货币的世俗的、合理性意象永恒化,没有适当关注其符号的和神圣的职能(239-248)。货币与死亡有双重的关系,现实的或象征的关系。尽管为人的生命确立准确的货币等价代表对神圣的东西的亵渎,但是象征的、无限制的货币使用可能有助于死亡的神圣化。涂尔干简略地评述了货币的神圣性质。“经济价值是一种功效力量,而且我们知道力量理念的宗教起源。富裕也赋予魔力,所以它有力量。因此,我们看到,经济价值理念和宗教价值理念不无关联。”

[1] 对人的生命的较充分的承认不包括妇女。除了别的以外,《保险监测》坦率地表示反对为丈夫的利益给妻子保险:“可以深思熟虑地为妻子确定货币价值的丈夫,不仅如此对她没有感情,而且没有对他自己的尊重……对他来说,她不过是一件动产……”(“妻子的可保险的价值”[The Insurable Value of a Wife], Sept. 1870: 712d)许多个人和组织同样反对儿童保险,对儿童生命的经济评价持反对意见。在1870年代,劳动保险公司开始为穷人保险。对10岁以下的儿童首次按正常根据投保。在各个州至少有70次立法尝试禁止它,因为它违反公共政策和公共利益。《波士顿晚报笔录》反映了他们的普遍感情,“任何有男子气概的男和任何有女子气质的女人都不愿意说,他们的婴儿有金钱价值”(1895年3月14日)。

(1965: 466)在死时花费大量钱财的普遍的惯常做法证明,在货币与死亡间存在强有力的、正当的象征联系。不顾死者的财务状况而举办奢华的葬礼(Dunham, 1963)。因把不合理的花费归咎于其过高的价格,丧事承办人通常受到轻蔑的指责(Mitford, 1963; Harmer, 1963)。然而,历史的证据表明,死亡时候的高开支先于19世纪职业丧事承办人的产生。哈伯斯坦(Haberstein)和拉默斯(Lamers)描述了18世纪葬礼的“恶意浪费”,在葬礼时人们分送手套、围巾和各种昂贵的礼物(1955: 203)。禁止死亡的时候讨价还价的规范也揭示了货币与死亡的象征联系(Simmons, 1975)。比较价格而定葬礼是绝对忌讳的,即使它降低成本。同样,就人寿保险而言,“计算我们的便士就是诱使上帝谴责我们”(Gollin, 1969: 210)。帕森斯和利兹表明,花费大笔钱也许是企图影响“终极的安乐,甚或亡灵的拯救”(1967: 156)。

当死亡来临时,货币超越它的交换价值,并使象征意义具体化。货币与死亡的双重关系,既是现实的也是符号的关系,对理解人寿保险的发展是至关重要的。因为它使现金等同于生命,所以它是渎圣的;另一方面,人寿保险变成在死时货币象征运用的正当手段。我们将简略考察人寿保险仪式化的三个不同方面:它呈现为世俗仪式、“善终”的附加必需品和不朽的形式。

作为仪式的人寿保险

有人已将葬礼的花费定义为世俗的仪式(Pine and Phillips, 1970: 138; Bowman, 1959: 118)。^[1]我们的证据表明,人寿保险变成另一种仪式。令人奇怪的是,它的批评家而不是它的支持者对人寿保险仪式的含蓄之意一直特别敏感。除其他人外,韦尔西断言,不仅在财务方面,而且也在情感和宗教方面,人寿保险是与死亡达成协议的一种方式(1963: 1576)。

把人寿保险看作仪式可用更坚实的证据来证实。从1830年到1870年底,人寿保险公司清楚地证明了它们的事业正当性,而且它们销售的吸引力以产品的准宗教性质为基础。人寿保险决不是投资,而是“防”死“盾牌”,“仅次于宗教安慰”的一种安慰(Holwig, 1886: 22)。保单的非经济职能是广泛的:“它能缓和失去亲人者的痛苦,使寡妇的心灵得到安慰,使孤儿不再哭泣。而且,它把荣耀的光辉散发到对已去见先祖和上帝之人的全部回忆之中。”(Franklin, 1860: 34)

[1] 阿里耶斯(Ariès, 1975)看到当代美国葬礼仪式是去仪式化和传统哀悼形式的妥协。群体疗法和家庭团聚也已被推荐为世俗的仪式(Patterson, 1975)。

人寿保险与“善终”

大多数社会都有某些构想寿终正寝的观念，无论这意味着战死在沙场，还是在办公桌边工作时去世。在美国内战前，“得胜”而死意味着神圣的死亡；它包含精神的放逐和信念的“凯旋”。然而，宗教狂热和道德慷慨很快对变化了的社会环境失去了作用。在18世纪和19世纪早期，寡妇和孤儿一般有足够的土地维持生计，自给自足。城市化改变了这种情况，使得家庭只有依靠父亲的薪金。如果他不承担他死后妻子和子女的经济福利的责任，那么社会就不得不供养他们。在美国法律中，遗嘱的自由原则使男子免除对其死后孩子们的任何法定义务。因此，道德劝导不得不替代法律的强制。关键是在男子心中灌输一条规范，即他对其子女的个人财务责任不因他死而终止。善终越来越意味着明智慷慨的对受扶养者的经济准备。一个男子身后的评定，依据他的财务预见，一如依据他的精神品质。只有粗心的父亲，“身后不留分文，只留下诚实、认真工作的清名以及关爱人的无望的希望……也许用某种方式找到他们所需要的避贫所……”（《保险杂志》[*Insurance Journal*]，1882年10月，313）。戴蒙德（Diamond, 1955）和古迪（Goody, 1962）指出，对死亡和死者的态度如何作为控制生者行为的有效机制而起作用。例如，报纸的讣告或神甫的悼词提醒生者，特定的社会制度认可什么样的行为。人死后当众再次系统地阐述社会规范，重新确定他们对于生者的价值。人寿保险作品提到美国新的死亡标准：“对每一个家长来说有这样的必要性：为他死后的那些亲人的生计做好适当准备，这是自愿地被承认的，而且不存在任何偶然事件：一个男子借以免除做好这类准备的责任。”（《人寿保险》[*Life Insurance*]，曼哈顿人寿保险有限公司杂志，1852: 19）

155

作为一种确保对受扶养者经济供应的有效机制，人寿保险逐渐被列入好父亲和负责父亲的职责之中。19世纪中叶，一位宣传人寿保险的人这样说，作为投保人逝世的男子，“行为使灵魂圣化，飞向公正的领域，承担好丈夫、好父亲承担的责任”（Knapp, 1851: 226）。宗教领袖赞同经济的准则，如亨利·沃德·比彻教士指出，“问题曾是：基督徒男子有权利寻找人寿保险吗？那个时代过去了。现在的问题是：忽视这样一种责任，一个基督徒男子能证明自己是正当的吗？”（1870）“善终”的新标准从1880年代布道的下述片断中产生：

我请你们注意保罗的比较。有一位男子，由于疏忽，无法在生时或身后供养家庭。另一男子，厌恶圣经，否认上帝……保罗说，疏于照料家户的男子比否认上帝的男子更可憎……人们想到自己死亡的时候，他们往往只联系到精神幸福想到它……对你来说，那么吝啬自私地进入天堂……以至于你忘了，你死后你妻

儿会怎么样……对你来说，这是卑鄙的，你去天堂而你的妻儿则去贫民窟。（T. DeWitt Talmage, quoted in Hull, 1964: 240）

人寿保险与经济不朽

19世纪，对人格不朽的神学关怀，被日益增长的对后代的关怀和对社会形式的不朽的关怀所取代。卡尔·贝克尔（1932）指出，早在18世纪，欧洲启蒙思想家已用人死后会活在未来各代的记忆之中的信念取代基督对死后不朽的允诺。这一转变反映在遗嘱性质的变化上。早先的遗嘱所关心的主要是死后灵魂的救赎。立遗嘱者规定他丧葬的全部细节，通过向穷人捐赠，后者会为其灵魂祈祷，以他的名义，通常是永久的，资助举行数十万人的弥撒和宗教仪式，确保他得到拯救的机会（Vovelle, 1974）。18世纪中叶之后，遗嘱不再关心个人得救；它们成为在后代中分配财产的世俗工具。沃维尔把遗嘱中的变化归因于在18世纪中叶对死亡态度的去基督教化和去仪式化。然而，恰当地说，新的遗嘱格式与其说是宗教信仰丧失的反映，还不如说标示关于不朽的一套新理念和信仰。^[1]费佛尔（Feifel）描述了在美国的这种过渡：当我们放弃个人死后不朽的旧理念时，我们创造了社会不朽的理念。这意味着，“我不可能靠子女生活，但我会活在子女之中”（1974: 34）。清教徒对个人拯救的关心让位于新的对后代的强调。人们开始不关心灵魂，而更关心为他们的继承人留下遗产。对社会不朽的关心与新经济状况和城市化生成的结构压力相互作用。拥有的资本不过是其个人收入这样的人增多，使他们子女的经济未来不牢靠，令人痛苦。养家活口的人过早死亡为其寡妇和孤儿带来灾难。专门处理死亡的经济后果的新制度，诸如人寿保险和信托，通过满足受扶养者的实际需要而对那种困境作回应。然而，由于同时使经济不朽形式符号化，它们超出了单纯的实用性范围。

156

保险公司早就认识到通向不朽的人寿保险的吸引力，它们借它来吸引顾客。人寿保险被描述为“有远见的父亲从坟墓中向前伸出的看不见的手，仍在养育他的子女并使群体团结一致”（美国人寿保险有限公司手册 [United States Life Insurance Co. booklet], 1980: 5）。死后奖惩的理念也起到强化父亲对其寡妇和孤儿责任的作用。古迪表明，相信来世惩罚，就像其他超自然信仰，由于它不受人们质疑，所以加强了对生者的社会控制系统（1962: 375-378）。未投保的人可能预期不安宁的死后生活。死者

[1] 阿里耶斯对沃韦勒的数据解释也许对这一假设具有某种影响。阿里耶斯利用18世纪以感情和情感为基础的家庭和新家庭关系的产生来说明遗嘱的变化。行将死亡的个人不再用合法的手段来规定他的葬礼，因为现在信任他的家人会自愿地纪念他（1974: 64-65）。家庭纽带越来越重要可能促进对后代及社会形式不朽的宗教信仰。

也比过去承担更加积极的角色；有一种从“宗教仪式向供养”的转变（Goody, 1975）。他们不再是其幸存者祈祷的消极接受者；人们很快认识到，“在积极行善中活过一生的愿望是〔人寿保险〕诉诸的普通动机”（Tyng, 1881: 4）。

结 论

本文探讨的事情超出人寿保险历史叙述的范围。利用先前未加分析的人寿保险的各方面，本文探讨更一般的问题：为限定在物质关怀之外存在的关系或过程确立货币等价，这是社会学思想中长期令人感兴趣的一个问题。在人寿保险那里，人与货币、神圣的东西与世俗的东西偶然相聚在一起；人的价值借助货币变为可测量的了。人类的纯粹数量的观念在原始社会是可以接受的，在那里只有上帝属于神圣的领域，而人则仍是世俗世界的一部分。个人主义的成长导致对人类人格无限价值的新的尊重，用人类的绝对评价取代早期功利主义。在由“货币关系”支配的日益增长的产业化市场经济中，人的生命和人的感情在文化上被分割成为其独立的、无法测量的领域。人寿保险由于为生命定价而威胁其神圣性。在19世纪初期，美国公众还没准备好使死亡商品化。人寿保险作为亵渎神圣的企业被拒绝。

把人的生命和死亡转化为商品是极其复杂的，在以商务方式处理这样神圣“产品”的任何企业里，产生不可回避的结构性矛盾态度的原型。工商企业为生存而需要利润，然而，惟有利润留下一个正当理由，对它那种制度来说太卑劣了。本文提出，就人寿保险而言，一种解决办法是它的“神圣化”；把对死亡的货币估价转化为一种仪式。死亡服从于资本主义精神——但是不无迫使后者用精神外衣掩盖其物质主义使命。例如，人寿保险承担了世俗仪式的角色而且引进不朽的新观念——通过货币来强化纪念。“善终”不再只以道德根据加以定义；人寿保险单的加入使财务预见成为另一个先决条件。除了宗教的合法化之外，人们发现产业的道德与社会正当化的努力。公众确信，出售死亡符合与贫困作斗争的高尚社会目的，因而它减少犯罪。在个人层面上，对无私的、利他主义的保险购买者有道德奖励。

一般说来，直到1870年代，宗教的、道德的和社会的正当化也适用于一般美国的工商企业。桑福德（Sanford, 1958）谈到使美国产业先驱者与欧洲产业先驱者区别开来的道德正当化的“心理”因素。美国的产业不是单由利润证明是正当的，而是作为道德和精神振奋的力量成为正当的。人们看到，工商企业是以品德和文化侍奉上帝。^[1]

[1] 货币用于最高的社会和慈善的目的，证明大量财富积累的正当理由（Diamond, 1955: 13-15）。关于这一主题，也请参看 Hofstadter, 1963: 251。

但是，如果对大部分企业来说，惟有利润是不能接受的动机形态，那么对那种与生和死打交道的人寿保险企业来说，尤其没有合适的正当理由。确实，如果是19世纪晚期，美国的工商企业感到有足够信心，不去寻找除它生产的财富之外的任何其他正当理由，那么人寿保险就仍然保留其部分宗教伪装。即便是最坚韧的工商产业界领袖，在说起人寿保险“信心第一，买卖第二”时，也陷入感伤主义。

我们并没有表明聪明灵活的销售宣传是人寿保险被接纳的惟一原因。19世纪晚期，它新获得的合法地位是美国深刻的经济、社会和文化变革的结果。然而，营销技术是文化价值的有用的间接指示器。就人寿保险而言，它早期的道德诉求反映对死亡商品化的强有力的意识形态抵制。19世纪晚期，当死亡的经济定义最终变得更可接受，人寿保险可能提供对死亡比较直接的类似商业的态度，不过，没有完全抛弃其仪式的诉求。人寿保险代理人的轴心作用进一步肯定产业的文化斗争。1840年代，当公司引进个人推销手法时，人寿保险的销售开始改善。与人寿保险形成鲜明的对照，海上保险和火灾保险的销售代理人只有少量参与销售。只有被追着才会为其生命投保的顾客，自愿寻求对他们家庭和船舶的保护。人寿保险代理人的独特作用不只是聪明灵活的销售技巧。这是对顾客强力抵制的一种回应。根据现成可用的数据，我们能安全地假设，没有代理系统，对人寿保险的接纳可能会更加缓慢，也绝不会那么成功。有说服力的和坚持不懈的个人推销本身可能突破反对人寿保险的意识形态和迷信的障碍。^[1]历史证据确实清楚地证明，直接在本国和国外销售人寿保险的所有实验的失败。^[2]代理人是必不可少的。不过，代理人的角色是含糊的。以寿命作交易的困境在代理人含糊的角色定义中又是显而易见的。死亡无法作为普通物品被推销和促销。正式辞令鼓励代理人保持不受唯物主义事务的影响，以使者的精神奉献执行其任务。然而，奖励却给予拉来大部分保单的成功销售员。

其他涉及死亡的“商人”陷入与人寿保险同样结构的矛盾态度。对丧事承办人来说，就如对人寿保险的销售员来说一样，死亡是赚钱的买卖。作为涉及死亡的“商人”，他们与涉及死亡的“专家”——医生和牧师不同，后者与死亡的关系因其服务取向而合法化。^[3]帕森斯（1949）和默顿（1975）把个人动机模式与商业和职业的制度结构区别开来。不论参与者个人的动机——他们是贪婪还是慈善——职业使利他主义制度化而商业使自身利益制度化。特别是在行将死亡之时，拯救和治疗比销售更神

[1] 关于个人影响力对革新传播的影响，参看 Rogers and Shoemaker, 1971；关于营销，参看 Katz and Lazarsfeld, 1955。

[2] 例如，自1907年来，已提供低价优质保单的储蓄银行的人寿保险一直不很成功。令人感兴趣的是，西尔斯·罗巴克（Sears Roebuck）目录中的工商企业很少几例商业失败之一是在1930年代直接销售人寿保险的尝试。

[3] 帕森斯（1951: 445）提出，甚至医科学生也需要某种仪式来证明他们与死亡联系的正当理由，诸如在医科训练的早期阶段对尸体的仪式性解剖。

圣。货币与死亡功利主义联系的强有力的规范污名造成对那些参与从死亡中赚钱的人的消极评价。简言之，就死亡做营销是休斯用教训开导方式所叫的“肮脏的工作”（1958: 49-52）。就如人寿保险业者一样，丧事承办人试图通过把他们的事务转化为神圣的仪式而使其正当化。沃纳描述了丧事承办人的倾向：“借用牧师的仪式和神圣的符号……为他是什么和做什么提供外套。他的营业地点不是工厂或办公室而是‘小教堂’或‘家室’。”（1959: 317）

本文已经证明，神圣的东西的“世俗化”，诸如赚死者的钱，在从业者中产生紧张和矛盾情绪，这能通过世俗东西的神圣化而缓和但并没有被解除。其他类似的“神圣”产品的交易，诸如人的器官交易，甚或最近正扩大的买卖式母亲及其“黑市”婴儿的交易，在这种交易中，人的生命一般被当作将要交换的商品，就如蒂特马斯担心的，将要与“美元与英镑”交换的商品，对这些交易做进一步研究会丰富上述假设。

我非常感谢西格蒙特·戴蒙德（Sigmund Diamond）教授和伯纳德·巴伯教授不吝赐教和慷慨支持。同时也要感谢欧文·路易斯·霍罗威茨（Irving Louis Horowitz）的帮助，并感谢《美国社会学杂志》匿名评审人的非常有益的建议。

159 参考文献

- Albree, George. 1870. *The Evils of Life Insurance*. Pittsburg: Bakewell & Mathers.
- Altmann, S. P. 1903. "Simmel's Philosophy of Money." *American Journal of Sociology* 9 (July): 46-68.
- Ariès, Philippe. 1974. *Western Attitudes toward Death*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- _____. 1975. "The Reversal of Death: Changes in Attitudes toward Death in Western Society." pp. 134-158 in *Death in America*, edited by David E. Stannard. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Bain, Robert K. 1959. "The Process of Professionalization: Life Insurance Selling." Ph. D. dissertation, University of Chicago.
- Barber, Bernard. 1974. "The Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here." Paper read at the conference on Markets and Morals, Battelle Institute, Seattle.
- Becker, Carl. 1932. *The Heavenly City of Eighteenth-Century Philosophers*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Becker, Howard. 1959. "On Simmel's Philosophy of Money." pp. 216-232 in *Georg Simmel*, edited by Kurt H. Wolff. Columbus: Ohio State University.
- Beecher, Henry Ward. 1870. *Truth in a Nutshell*. New York: Equitable Life Assurance Co.

- Blau, Peter M. 1967. *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.
- Blauner, Robert. 1966. "Death and Social Structure." *Psychiatry* 29 (November): 378-394.
- Bowman, Leroy. 1959. *The American Funeral*. Washington, D. C.: Public Affairs Press.
- Brown, Norman O. 1959. *Life against Death*. Middletown, Conn.: Wesleyan University Press.
- Buley, R. Carlyle. 1967. *The Equitable Life Assurance Society of the United States*. New York: Appleton-Century-Crafts.
- Cooley, Charles H. 1913. "The Sphere of Pecuniary Valuation." *American Journal of Sociology* 19 (September): 188-203.
- Diamond, Sigmund. 1955. *The Reputation of the American Businessman*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Dublin, Louis I., and Alfred J. Lotka. 1930. *The Money Value of Man*. New York: Ronald.
- Dunham, Allison. 1963. "The Method, Process and Frequency of Wealth Transmission at Death." *University of Chicago Law Review* 30 (Winter): 241-285.
- Durkheim, Émile. 1965. *The Elementary Forms of the Religious Life*. New York: Free Press.
- Duty and Prejudice*. 1870. New York: J. H. & C. M. Good Sell.
- Etzkorn, Peter. 1968. *Georg Simmel: Conflict in Modern Culture and Other Essays*. New York: Teachers College Press.
- Faunce, William A., and Robert L. Fulton. 1957. "The Sociology of Death: A Neglected Area of Research." *Social Forces* 36 (October): 205-209.
- Feifel, Herman. 1974. "Attitudes towards Death Grow More Realistic." *New York Times* (July 21).
- Franklin, Morris. 1860. "Proceedings from the First Annual Session of the Convention of Life Insurance Underwriters." *American Life Assurance Magazine* 1 (January): 34-39.
- Friedman, Lawrence M. 1964. "Patterns of Testation in the 19th Century: A Study of Essex County (New Jersey) Wills." *American Journal of Legal History* 8 (January): 34-53.
- Gollin, James. 1969. *Pay Now, Die Later*. New York: Penguin.
- Goody, Jack. 1962. *Death, Property and the Ancestors*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- _____. 1975. "Death and the Interpretation of Culture: A Bibliographic Overview." pp. 1-8 in *Death in America*, edited by David E. Stannard. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Gorer, Geoffrey. 1965. *Death, Grief and Mourning in Contemporary Britain*. London: Cresset Press.
- Goupil, René. 1905. *De La Consideration de la mort des personnes dans les actes juridiques*. Caen: Université de Caen.
- Habenstein, Robert, and William M. Lamers. 1955. *The History of American Funeral Directing*. Milwaukee: Bulfin Printers.
- Harmer, Ruth. 1963. *The High Cost of Dying*. New York: Crowell.
- Hofstadter, Richard. 1963. *Anti-Intellectualism in American Life*. New York: Vintage.
- Holwig, David. 1886. *The Science of Life Assurance*. Boston: Provident Life & Trust Co.
- Huebner, S. S. 1924. *Proceedings of the 35th Annual Convention of the National Association of Life*

- Underwriters*. New York: National Association of Life Underwriters.
- _____. 1959. *The Economics of Life Insurance*. New York: Crofts.
- Hughes, Everett Cherrington. 1958. *Men and Their Work*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Hull, Roger. 1964. "Immortality through Premiums." *Christian Century* 81 (February): 239–240.
- Jencks, T. R. 1843. "Life Insurance in the United States." *Hunt's Merchants' Magazine* 8 (February): 109–130.
- Katz, Elihu, and Paul E Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Katz, Michael B. 1975. *The People of Hamilton*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Kingsley, Darwin P. 1911. *Militant Life Insurance*. New York: New York Life Insurance Co.
- Knapp, Moses L. 1851. *Lectures on the Science of Life Insurance*. Philadelphia: E. J. Jones & Co.
- Lawrence, P. A. 1976. *Georg Simmel: Sociologist and European*. New York: Harper & Row.
- Levine, Donald, ed. 1971. *Georg Simmel on Individuality and Social Forms*. Chicago: University of Chicago Press.
- Malinowski, Bronislaw. 1954. *Magic, Science, and Religion*. New York: Doubleday.
- Mannes, Alfred. 1932. "Principles and History of Insurance." pp. 30–47 in *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 8. New York: Macmillan.
- Marx, Karl. 1964. *The Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*. New York: International Publishers.
- _____. 1971. *Manifesto of the Communist Party*. New York: International Publishers.
- 161 *Mennonite Encyclopedia, The*. 1957. Scottdale, Pa.: Mennonite Publishing House.
- Merton, Robert K. 1975. "The Uses of Institutionalized Altruism." In *Seminar Reports*, vol. 3, no. 6. New York: Columbia University.
- Mitford, Jessica. 1963. *The American Way of Death*. Greenwich, Conn.: Fawcett.
- North, Douglass C., and Lance E. Davis. 1971. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons, Talcott. 1949. "The Professions and the Social Structure." pp. 34–49 in *Essays in Sociological Theory*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- _____. 1951. *The Social System*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Parsons, Talcott, Renee C. Fox, and Victor Lidz. 1973. "The Gift of Life and Its Reciprocation." pp. 1–49 in *Death in American Experience*, edited by Arien Mack. New York: Schocken.
- Parsons, Talcott, and Victor Lidz. 1967. "Death in American Society." pp. 133–140 in *Essays in Self-Destruction*, edited by Edwin S. Schneidman. New York: Science House.
- Pascan, Michel. 1907. *Les Pactes sur succession future*. Paris: Faculté de Droit, Université de Paris.
- Patterson, Raul R. 1975. "Children and Ritual of the Mortuary." pp. 86–99 in *Grief and the Meaning of the Funeral*, edited by Otto S. Margolis. New York: MAS Information Corp.
- Phelps, James T. 1895. *Life Insurance Sayings*. Cambridge, Mass.: Riverside Press.
- Pine, Vanderlyn R., and Derek L. Phillips. 1970. "The Cost of Dying: A Sociological Analysis of Expenditures." *Social Problems* 17 (Winter): 131–139.
- Pompilly, Judah T. 1869. *Watchman! What Time of the Night? or Rejected Blessings for Wives and Mothers*. New York: English & Rumsey.
- Reboul, Edmond. 1909. *Du Droit des enfants bénéficiaires d'une assurance sur la vie contractée par leur père*, Paris: Librairie Nouvelle de Droit.
- Riley, John W. 1963. "Basic Social Research and the Institution of Life Insurance." *American Behavioral Scientist* 6 (May): 6–9.
- Rogers, Everett M., and E Floyd Shoemaker. 1971. *Communications of Innovations*. New York: Free Press.
- Sanford, Charles L. 1958. "The Intellectual Origins and New-Worldliness of American Industry." *Journal of Economic History* 18 (1): 1–15.
- Saum, Lewis O. 1975. "Death in the Popular Mind of Pre-Civil War America." pp. 30–48 in *Death in America*, edited by David E. Stannard. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Schultz, Oscar T. 1930. *The Law of the Dead Human Body*. Chicago: American Medical Assoc.
- Simmel, Georg. 1900. *Philosophie des Geldes*. Leipzig: Duncker & Humblot.
- Simmons, Leo W. 1945. *The Role of the Aged in Primitive Society*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Simmons, Marilyn G. 1975. "Funeral Practices and Public Awareness." *Human Ecology Forum* 5 (Winter): 9–13.
- Stalson, Owen J. 1969. *Marketing Life Insurance*. Bryn Mawr, Pa.: McCahan Foundation.
- "Tax Consequences of Transfers of Bodily Parts." 1973. *Columbia Law Review* 73 (April): 842–865.
- Taylor, Miller Lee. 1958. "The Life Insurance Man: A Sociological Analysis of the Occupation." Ph. D. dissertation, Louisiana State University.
- Titmuss, Richard M. 1971. *The Gift Relationship*. New York: Vintage.
- Tyng, Stephen H. 1881. "Life Insurance Does Assure." *Harper's Monthly Magazine* 62 (April): 754–763.
- Veatch, Robert M. 1976. *Death, Dying and the Biological Revolution*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Vernon, Glenn. 1970. *The Sociology of Death*. New York: Ronald.
- Vovelle, Michel. 1974. *Piété baroque et déchristianisation en Provence au XVIII siècle*. Paris: Plon.
- Wallwork, Ernest. 1972. *Durkheim: Morality and Milieu*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Warner, Lloyd W. 1959. *The Living and the Dead: A Study of the Symbolic Life of Americans*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Welsh, Alexander. 1963. "The Religion of Life Insurance." *Christian Century* 80 (December 11): 1541–1543, 1574–1576.
- Whal, Charles W. 1959. "The Fear of Death." pp. 16–29 in *The Meaning of Death*, edited by Herman Feifel. New York: McGraw-Hill.

- White, Gerald T. 1955. *A History of the Massachusetts Hospital Life Insurance Company*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Zelizer, Viviana A. 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.

延伸阅读推荐

维维安纳·泽利泽在本文的论点在她的《道德与市场：美国的人寿保险的发展》中有详细解释。对保险的社会学研究有兴趣的读者也可以参看卡罗尔·海默的《反应性风险和合理性行动：保险合同中的管理道德危险》。与泽利泽更偏向文化型的分析相比，海默的著作更多地反映理性选择的传统。泽利泽追溯她的思想，重要的是看待人与经济价值的交叉点的思想，源头在乔治·西美尔的《货币哲学》（1978年英译本）；而且这种观点也贯穿她的著作《为无价的儿童定价：变化着的儿童的社会价值》（*Pricing the Priceless Child: The Changling Social Value of Children*, 1985）和《货币的社会意义》（*The Social Meaning of Money*, 1994）。

泽利泽的著作和那些经典著作一样最终讲述的是道德与经济学的关系，这些经典著作有：卡尔·马克思的“资产阶级社会中的货币权力”，载《1844年经济学和哲学手稿》（“The Power of Money in Bourgeois Society”，*Economic and Philosophical Manuscripts of 1844*, 1964年英译本）；埃米尔·涂尔干的《社会分工论》（1984年英译本）；马克斯·韦伯的《新教伦理与资本主义精神》（1930年英译本）。经济学必须考虑道德价值在阿米泰·埃茨恩的《道德维度：论新经济学》（*The Moral Dimension: Towards A New Economics*, 1988）中得到论证。许多经济学家已讨论过经济问题，一些特别著名的例子，请参看亚当·斯密的《道德情操论》（1959）；冈纳·默达尔（Gunnar Myrdal）的《经济理论发展中的政治要素》（*The Political Element in the Development of Economic Theory*, 1954年英译本）；肯尼斯·博尔丁（Kenneth Boulding）的“作为道德科学的经济学”，载《美国经济学评论》（“Economics as a Moral Science”，*American Economic Review* 49, March 1969: 1-2）；阿玛蒂亚·森（Amartya Sen）的《论伦理学与经济学》（*On Ethics and Economics*, 1987）。读者也可以考虑理查德·蒂特马斯对组织捐血——自愿的或为利润——不同方式的有影响力的社会学研究，参见《礼物关系：从人的血液到社会政策》（*The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*），和他的结论：自由市场的解决办法是昂贵的和无效率的（1977年初版，1997年再版，附有编者安·奥克利和约翰·阿什顿 [Ann Oakley and John Aschton] 有助益的评论）。由E. P. 汤普森以“18世纪英国大众的道德经济”，载《过去与现在》（“The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century”，*Past and Present* 50, 1971: 76-136）发起的有极大吸引力的争论，詹姆斯·C. 斯科特（James C. Scott）在《农民的道德经济：东南亚造反与生存》（*The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, 1976）中延续这一争论。汤普森和斯科特认为，自由市场资本主义的政治影响取决于地方行动者认为经济体系必须符合的商定的道德准则。这种观点遭到来自理性选择观点的攻击，参见塞缪尔·波普金（Samuel Popkin）的《理性的农民：越南农村的政治经济》（*The Rational Peasant: The Political Economy*

of Rural Vietnam, 1979）。

其他论经济学与道德的著作，请参看，例如，迈克尔·舒德森（Michael Schudson）的《广告，令人不安的劝告：它对美国社会暧昧的影响》（*Advertising, The Uneasy Persuasion: Its Dubious Impact on American Society*, 1984）；戴维·霍罗威茨（David Horowitz）的《开销的道德：对美国消费者社会的态度，1875—1940年》（*The Morality of Spending: Attitudes Towards the Consumer Society in America, 1875-1940*, 1985）；和迈克尔·沃尔泽（Michael Walzer）的提示性论文“货币与商品”，参见《正义领域》（“Money and Commodities”，*Spheres of Justice*, 1983）。法学学者玛格丽特·雷丁（Margaret Radin）从道德和法的观点出发，对付关于什么构成合意市场商品的深奥讨论，参见她的《受质疑的商品》（*Contested Commodities*, 1996）。

（瞿铁鹏译）

男女工资不平等的经济和社会学研究

威廉·布里奇和罗伯特·尼尔森

163 导论

在经济社会学领域，特别是在劳动力市场的研究中，社会问题、社会理论和社会政策通常都受到正视。对男女工资差距的分析和研究，特别是在数量上男性占优势的职位和数量上女性占优势的职位之间存在的工资悬殊的分析和研究，尤其如此。社会科学文献包含了一系列为这种工资差距提出的补救办法，其中的每一个补救办法都联系于一种特殊的理论立场。

这种倾向是正统的劳动经济学、可比价值理论坚持的，而对于我们自己所偏爱的选择，我们叫做关于男女工资不平等的组织理论。在引入我们的主要经验材料——它利用了我们在《合法化的男女不平等》(Legalizing Gender Inequality, Nelson and Bridges, 1999)中详细讨论的一系列法庭案例——之前，对这些理论选择中的每一种选择作少许评论是必要的。尤其重要的是，我们要证明，男女工资差距是由市场的需要和供给力量、整个社会中女性的文化贬值造成的，还是由与市场力量联系在一起的组织中发生的事情造成的。

正统劳动经济学通常把男性职业和女性职业之间的工资差距解释为市场力量的产物。新古典主义理论家运用基本的供给和需求原则，认为男性占优势的工种和女性占优势的工种的不同工资率，能用解释一般工资率的相同因素来解释。对他们来说，惟一有必要改变的是，要解释那么显著地背离男女性工人均衡混合的一系列职位的存在。经济理论强调工人的选择和各种歧视作为有性别偏向职业的根源，但是，在法律应当如何积极地抵消可能存在的歧视的问题上，经济理论有不同的观点。

164 最极端的自由市场论点是由理查德·埃普斯坦(Richard Epstein, 1992)提出的。埃普斯坦不赞成在规范和政策方面进行法律干预，除非在狭小的范围内，在那里，国家本身助长歧视性条件，或者市场的运作方式显然不允许工人在就业环境中有多种选择。埃普斯坦认为，雇主的歧视是被允许的。仅仅当歧视是有效的，他们才这样做(否则，他们将面临市场的消失)。因此，他相信，反歧视法规，甚至关于雇佣和晋升

的法规，通常是不必要的，因为自由市场会为歧视行为提供最好的治疗方法。而且埃普斯坦还厌恶依法管理工资水平的任何尝试，因为它会违反自由契约的原则。

其他经济学家承认歧视的可能性，并含蓄地支持控制歧视泛滥的努力。例如，菲舍尔和拉齐尔(Fischel and Lazear, 1986)提出了基于市场的比较温和的观点，他们认为，法律应当最大程度地，但只是那么大程度地确保在公司内部没有基于性别的工作流动的障碍，而且《工资平等法案》(the Equal Pay Act)应该得到强化。他们主张，可比价值政策——即增加女性占优势职位的工资，以便与在技能和责任要求方面可比较的男性职位的工资相一致的那些政策——绝不是一个合适的补救办法，事实上，会在根基上损害妇女在劳动力市场的地位。他们的分析是，这种政策将导致劳动力成本的无效率重新配置，由于降低了对女性工人偏爱的工作岗位的需求(因为女性占优势的工作岗位劳动力成本较高)而损害她们，并且不一定能使受害者得到补偿。

在理论的另一端，是工资公平或可比价值的理论家，他们为职业间的性别不平等的原因提出了非常不同的诊断以及最有效的用法律解决问题的方法。这一范式提出了关于市场—组织关系的两种说法。也许，最重要的概念是由葆拉·英格兰(1992)提出的，她明确指出，市场包含性别偏见是因为在整个社会范围内的妇女职业的贬值。按照这种说法，雇用组织在很大程度上是价格接受者：它们使有性别偏向的市场工资率内在化。由龙尼·斯坦伯格(Ronnie Steinberg, 1992)提出的另一种说法，把妇女职业的贬值放在雇用组织之内。斯坦伯格所强调的机制非常类似于英格兰所提出的机制——即性别偏见主义的文化分类——但是，这些机制倾向于产生在特殊组织中特有的不平等。两种观点都没有看到在劳动力市场中的矫正潜力：英格兰把市场当作问题的原因；斯坦伯格把组织的工资体系看成相对地与市场分离的过程。两种观点在推出补救办法时是一致的。它们主张重新调整基于职业评估体系的工资体系，为了(清除)职业之间的性别偏见，职业评估体系也应被调整。

不用惊奇，可比价值的拥护者感到有必要解释职业之间和男女工资的差距的根源，这不同于正统经济学家所信奉的。只有当职业本身的性别构成牵涉到工资减少的直接原因时，这才需要补救办法，超出确保雇佣/职业安置过程中的平等机会的范围。为此，一种理论被引证，它是关于歧视性市场主题的另一个变种。首先，这种解释最关键的是文化贬值的观念。妇女不仅是一种性别，而且最重要的也是女性，包括女性的技能、特质和任务，但是，她们被社会和男性决策者低估。第二，由于影响在大多数雇主中现存的职业评估方案所做出的各种判断，这种低估迂回潜入工资决定过程。英格兰是这种观点的主要支持者，她把这种观点看成是适用于性别文化资本理论——明确提出这些论点：

“对当前职业评估的惯常做法，男女平等主义的批评家指责说，因子和权数的选

择偏袒男性……其论点是，与构成男性职业特点的技能 and 任务相比，构成女性职业特点的技能 and 任务将得到更少的肯定回报，甚至否定回报（权数）”（1992: 104-105）。

在以这种方式被贬值的女性职业特征中，有言语能力、小运动量的手的灵巧，以及在“培养”人际互动方面的技能。

第三种观点，与文化贬值相伴的被降低的工资成为整个市场范围内的现象，虽然这一点在这项研究中只是隐含的，而不是明显的。这就是从正在讨论的歧视源于文化根源的论点而得出的基本贡献。作为文化体系的因素，有关的信念被认为既是普遍的，也是无意识持有的。因为这些信念已经被社会化，并进入信念体系，当任何性别的儿童和成人决策者运用这些信念的时候，他们并没有意识到他们在这样做。从这个观点看，可以合乎逻辑地断言：雇主是价格的接受者，市场是“有过错的”。市场工资仅仅看起来是没有污点的，甚至对于一个女性雇主来说也是这样，因为它基于每一个人认其为理所当然的信念。

如果我们接受劳动力市场的这种图像，那么支持可比价值的案例至少在最初将重新发出光彩。如果文化的自动装置占据市场，那么不能指望从竞争的力量中得到补救的办法。此外，通过增加女性占优势的职业的工资率，可比价值的工资体系将起到一箭双雕的效果。在短时期里，它能减少男女之间的工资差距，在长时期里，它能导致重新调整不公平地衡量女性职业的文化尺度。在这里，假定的逻辑是：如果图书馆管理员工的工资和消防龙头检查员的工资相同，那么图书馆管理员必定在做相当重要的事情。（England, 1992: 118; Sunstein: 1991）。^[1]

当有污点的市场的理论明确地被引入可比价值的诉讼时，这些理论被认为比较正统的市场概念具有非常不同的含义。（通过有污点的市场的理论，我们引证这样的理论：假定供给和需求是决定工资的重要因素，但外在的和引起反感的力量对市场过程的干预损害了那些在女性占优势职业中工作的那些人。参见 Nelson and Bridges, 1999: 69-74）。在具体的场合，联邦法院的裁决始终拒绝承认个体雇主对男女工资差距负有法律责任，因为雇主支付的是由市场决定的工资率。法院裁决的理由是新古典主义的经济原则和宗旨，这些原则和宗旨要求，在可比价值的主张可能得到支持之前，工资率的所有市场差异将被消除。因此，战线被拉长到关于市场运作的争论。不幸的是，争论采取了一种有点抽象的和哲学的形式。具有新古典主义思想的人断言，和品味歧视的其他形式一样，文化偏见在市场中也要付出代价，并且倾向于被竞争的力量逐出。按照理性选择的理论，工资方面的性别偏见在雇主团体中的维持是一种“集体”

[1] 图书馆管理员和消防龙头检查员的例子来自 1980 年代中期的芝加哥市，在那里，前者的工资水平大大低于后者的工资水平。

利益，需要某种没有被发现的机制来限制个体雇主为了自我利益的行为，在这种情况下，个体雇主可能公正地付给女性工人工资，从他们的竞争手中得到高质量的女性工人。对于这个论点，持文化偏见观点的理论家反驳说，其他一些因素能使这样的偏见继续存在下去。（一种可能性是买方垄断的市场结构；另一种可能性是工资差距可能是男性雇主偏向男性工人的利他主义偏见的结果。关于买方垄断的市场结构，参见 Madden, 1973；关于男性的利他主义，参见 England, 1992）。

这个争论没有得出丰富的结果，主要是因为意识形态的问题仅仅浅埋在肯定论断和否定论断之下。在我们看来，更好的出发点是既承认普遍的文化偏见，也承认竞争性市场，但要向每一种影响的因果首要性提出挑战。基于这种背景，我们提出关于职业之间男女工资不平等——组织不平等的根源的一种交替范式。这个范式提出了在劳动力市场、组织、歧视和源于一种构思的法律和政策规定之间关系的可替换的理论模型。组织不平等范式的前提是男性职业和女性职业之间的工资差距的主要部分是在内部产生的，或者由雇用组织使之长存的，而且没有受到市场或效率原则的支配。其真实程度因组织和市场的背景而发生变化。

这个范式意味着需要一种反歧视行政管理体制，调查在组织内的性别不平等的动态，鼓励雇主消除使女性工人处于不利地位的工资惯例，除非这些惯例被市场的必然性和真正的效率考虑证明是正当的。我们的范式不需要否定组织中的市场过程。确实，通过组织的工资体系对市场动态的开放，可以促进工资公平。但是，考虑到在许多组织中基于性别的等级制度的棘手问题，我们认为，为了显著地纠正男性占优势的组织和女性占优势的组织和职业之间引起反感的工资差距，某种广义的干预主义方法是必要的。如果诉讼当事人和法院更有效地分析在组织中的性别不平等的资料，一种更倾向于干预主义的方法在现存的 Title VII 法律体系的框架内是可能的。法院在很大程度上并不乐意进行这样的资料分析。因此，立法和行政部门要求进一步调查基于性别的工资不平等可能是必要的。

我们阐述了基于四种大型组织的案例研究的这个论点，这些组织因组织形式和劳动力市场的情况而发生变化，但至少都有一个共同的特点——因在工资方面歧视女性职员而受到起诉。（更详细的情况，参见 Nelson and Bridges, 1999）。我们所考察的四个案例是：（1）克里斯特森对艾奥瓦州的起诉，诉状是在北艾奥瓦州大学（University of Northern Iowa, UNI）的男性体力劳动工人在工资方面比女性文职工人受到更不公正的待遇；（2）美国州、县和城市雇员协会（American Federation of State, Country, and Municipal Employees, AFSCME）起诉华盛顿州，在诉状中，职业评估研究指出，在妇女占优势的该州工人工资少于在男性占优势的该州工人工资，甚至在核对了职业评估分数之后；（3）就业机会平等委员会（Equal Employment Opportunity

Commission, EEOC) 起诉西尔斯和罗布克公司 (1988), 几项指控针对美国最大的零售商店 (我们仅限于在大约 50 个工种中 5 000 名男性和女性工人的补偿要求的案件); (4) 格拉斯起诉海岸银行 (1986) (一家大型金融中心银行的假名), 起诉银行在雇佣、晋升和工资方面歧视非办公室和办公室部门的女性雇员。所有的案件都根据联邦反歧视法在联邦法院受理。

我们的案例包含完全不同的组织——一所小型公立大学, 一个全国就业体系, 一家大型国内零售商店, 以及一家银行。组织的类别对于阐述男女工资不平等的组织分析是有用的, 分析能理想地在许多市场和组织背景中得到检验。鉴于收集组织的工资体系方面资料的困难, 我们采用个案研究的方法是必然的。诉讼实际上是了解我们在这些案例中分析的工资体系资料和人事档案的惟一方式。在私营部门, 雇主被告通过短期有效的法院决议在限制数据的利用方面取得了成功。在选择被起诉有歧视行为的组织方面, 怀疑者有权提出选择性偏见的问题。我们的回答是: (1) 大型组织被起诉有歧视行为是很常见的; (2) 在上述四个案例的三个案例中, 我们分析在法院赢得官司的被告。(只有在海岸银行的案件中, 原告获胜。) 第二事实是重要的, 因为它表明, 这些雇主与其他大企业雇主在他们所实施的支付办法方面没有太大的区别。但是, 这些特殊的被告和关注这些案例结果的其他组织, 在没有法律的强迫情况下, 改变我们在研究这些组织时发现的工资惯例。

关于职业之间工资差距的组织理论

虽然现有的文献没有完全忽视由组织水平上的因素与市场相互作用而引起的职业之间工资差距的可能性, 但对这个问题的关注是相当零星的。在本节中, 我们考察那些承认在职业之间工资不平等方面组织间差异的可能性的研究, 我们提出两个可选择的模型, 它们以略有不同的观点来研究该主题。

也许, 没有一个研究小组像詹姆斯·巴伦 (James Baron) 及其同事那样致力于更详尽地考察男女不平等的组织根源 (或致力于确定可能允许组织矫正的那些组织特征)。在对加利福尼亚州的人事体系进行的一系列研究中, 他们考察一系列组织特征如何影响职业隔离, 男女工资差距和职业之间工资差距的水平 (Baron and Newman, 1989, 1990; Strang and Baron, 1990; Baron, Mittman and Newman, 1991)。詹姆斯·巴伦及其同事综合地利用目前关于组织理论的文献, 其基本观点认为, 组织中的男女工资不平等的水平与组织对环境影响的敏感性有着共变关系。因此, 组织的年龄 (或创建的时间) 是重要的, 因为组织深深地带着其创建时普遍的外部条件的痕迹。组织的规模也是重要的, 因为较小规模的组织单位僵化程度较低, 更能对外部环境作出反应。较大的和

较标准化的工种有更多的男女不平等, 因为它们与外部市场的压力联系十分紧密, 也十分敏感。内在于一个组织中的特征 (女性比例, 雇佣、晋升比例, 等等) 在这个理论中起着作用, 因为这些特征被理解为能提供资源来抗衡来自组织外的平等压力。^[1]

夸大“资源—环境”有某种风险, 倾向于这种非常复杂的大量的研究工作, 因为它的确要考虑众多的变量, 确实要强调各种因素诸如只是环境边缘特征的激进主义工会表现的重要性。关于这些研究的另一个方面, 则歧义较少, 尽管外部市场被描述为对女性占优势的职位中的工资水平产生引起反感的、但呈差异的影响。例如, 在解释为什么大范围的、标准化的职业分类可能与较大的男女工资差距联系在一起时, 巴伦和纽曼说:

“与不同组织背景通常分类不符的大职业分类往往受制于最强大的劳动力市场压力……相应地, 人们也许预计在这些处境中有较大的惩罚, 因为这些普通职业 (例如, 秘书) 最可能体现社会的种族和性别的刻板印象, 或者展示经济学家所强调的供应过多。” (1990: 159)

尽管这令人联想到有污点的市场模型, 但也提出了两个相关的问题: (1) 官僚体制, 甚至国家官僚体制不仅可以仿效市场, “被动地采取歧视性做法”, 而且也可以添加它自己的引起反感的做法; (2) 组织的不同定位可能或多或少处在市场的一般负面影响之外。正如巴伦和纽曼对问题所作的概括: “关于平衡, 我们的研究表明, 在人口构成和法律规定的工资率之间所观察到的关系不可能仅仅追溯到使国家政府机构正视的无情的市场力量。”

这是切合实际的, 但没有走得足够远。关于市场和组织的力量在造成和维持职业之间的男女工资不平等中的共同作用的任何模型, 都必须考虑这种可能性: 即市场和组织都有可能包含导致针对女性占优势职位的工资歧视的力量, 但市场和组织也都有可能包含倾向于抵消这些歧视性影响的力量。在市场方面, 前面所讨论的模型非常明确地指出, 市场竞争的作用具有一种潜在的平等主义影响 (在正统的模型中), 以及聚集的和文化的刻板印象的作用具有一种引起反感的潜在影响 (在有污点的市场的模型中)。需要做的事情是更彻底地解释当组织与其市场环境相互作用时在组织中运作的社会过程, 在它们自己的劳动人口中或多或少造成职业之间的不平等。

[1] 两个例子提供了这种分析态度的意义。对于调查结果: 当工作岗位增加时女性职业不成比例地处在较低工资的不利地位, 研究者在评论时写道: “例如, 当工作岗位增加时, 妇女和非白人的进入产生的工资降低较小, 因为在这个时候, ‘蛋糕’ 可能在增大, 足以减少希望维持现状的那些人所感受到的威胁。” (Baron and Newman, 1990: 73)。巴伦等人在解释为什么有女性行政主任的附属单位可能具有较多平等待遇的劳动人口时指出, 这是因为“组织领导人的个人特征可能对组织产生象征性影响…… [以及] 在一个组织内的高职位女性的可见性可能促进融合” (Baron, Mittman and Newman, 1991: 1368)。

走向一种职业之间男女工资差距的组织理论

作为调节外部市场影响的机制，有五种组织过程和原则需要进一步研究。

(1) 技术效率。独特的职业角色的工资水平，必须高到足以使有独特技术和能力的个体进入这些职业角色，并且在他们被雇用后在最低可接受的水平上施行。在组织分享同样的技术，同样的产品市场和同样的工作条件的地方，这些技术的因素将产生的职业的工资率，与市场工资率的平行结构紧密地联系在一起——否则，其他四个因素中的一个或几个因素必将产生重要作用。

(2) 内部公平。正如前面所解释的，许多组织制定了一系列内部规范的层级，规定了相应的或公平的在不同岗位之间有关的工资率，而不考虑外部市场中的任何可能的参照点 (Smith, 1990; Bridges and Nelson, 1989)。可以假设，在包含公司特殊岗位的真正内部的劳动力市场中，以及在某种岗位结构适应一个相对长的时期和已经获得一种“传统的”合法性的情景中，这些公平关切可能具有增强的权数。

(3) 资助和赞助关系，以及个人影响的其他形式。文献重复地证明，美国工商业尽管赞成普遍的奖励标准，但没有杜绝个人偏爱的残余。例如，多尔顿在他所研究的一个工厂里，充分证明了“关系”在正式工资结构的形成中所起的作用 (1959: 173-178; 也可参见 Jackall, 1988)。我们不仅在考察狭义的特殊恩惠的作用，例如，一位经理关心一个受宠的下属，而且也考察一般的恩惠，例如，整个工资结构可能取决于一个部门领导者为照顾“自己人”而作出的成功努力。

(4) 组织文化。第四组市场居间起作用的对工资率的影响可列在组织文化的标题下。组织的意识形态和信念能影响厂商或单位的薪金结构的总体定位。例如，有些组织深思熟虑地标出在本地劳动力市场中工资曲线上端的地位。但与此同时，内部文化也能对男性和女性占优势的职位产生不同的影响。例如，如果某个组织把内部的自我形象维持为一个传统的、等级的组织，那么由于在市场上有强大竞争力就可以被界定为关心男性占优势的高级职员，而让女性占优势的低级职员的薪金保持在停滞状态。

(5) 组织对合法性的关注。对职业之间，男女薪金差距程度的另一个影响是组织对外部合法性的需要。这些考虑构成了所谓的新制度理论的基础。按照这个理论，有许多因素能使组织或多或少谨慎地对待社会认可的环境压力。例如，其产出无明确界定的组织，可能感到它们需要比那些生产更具体的有形社会商品的组织作出更大的努力来证明其存在的正当性。无论如何，有这种需要的组织倾向于以程序化的方式作出反应，采纳在文化上认可的和有价值的做法的符号/象征装饰，尽管这些做法对内部效率没有贡献。例如，埃尔德曼 (1990) 证明，和不容易受到伤害的组织相比，更容

易受到伤害的组织加速建立适当的程序申诉机制。尽管正式确定的薪金体系本身是假定的“增强合法性”符号/象征结构的另一个例证，但不可以假定，采用这种体系会自动地缩小职业之间的男女工资差距 (参见 Anderson and Tomaskovic-Devey, 1995)。但是，其他的组织改革，包括采取各种积极的行动计划，可能对缩小职业之间的男女工资不平等有直接影响。

对可能缩小或增加工资不平等的一系列组织过程和原则的阐述，还不足以解释组织和市场如何在这个领域内相互作用。作为这种努力的第一步，我们提供两个可选择的相互作用的模型，其中的一个模型有点不均等地利用刚才考察过的五个原则中的几个原则。这些模型是在管理效率模型和组织不平等模型，后者强调作为男女不平等的明显原因的组织生活的两个维度：(1) 组织或官僚体制的政治学，(2) 文化优势的再生产。

管理效率模型与组织不平等模型

管理效率模型具有那些经济学分支的特征，后者承认组织影响可能脱离工资率的纯粹市场决定。例如，“效率—工资理论家”认为，当一些工人比他们的边际产品得到更多的报酬时，组织的效率可能增加 (Akerlof, 1984)。[1] 前一代的制度经济学家与目前的研究有更多的关系，他们提出在公司内部的工资率的系统差距的问题 (Dunlop, 1957; Livernash, 1957)。

关于这个问题的最精致的阐述仍是乔治·希尔德布兰德 (Goerge Hildebrand) 提出的，他担心 [在组织的工资率方面] “关于一系列不确定性的观念”可能走得太远，将以丧失工资率确定的所有经济学为代价 (1963: 297)。我们可以使用希尔德布兰德的分析来发现管理效率模型的各种关键因素。第一个因素是内部职位结构发展和内部工资结构发展之间的紧密联系。在概念上，这两种结构是公司的内部构成的不同方面，对职位结构 (例如，技术) 产生重大影响的某些因素，对工资结构仅仅产生较小或间接影响。但是，如果没有“公司特有的”劳动分工，工资率可能几乎完全由于外部供给和需要决定。第二，通过“关键岗位”——与外部市场中的类似岗位紧密联系在一起

[1] 这些论点的实质是，作为一个整体的工资体系可能是长期有效的，尽管其组成部分不受短期边际生产率的限制。我们在两个方面发现这种理论的问题：(1) 由于改变长期市场会合的问题，它不能取消这种具体需要：说明这种长期调整得以发生的机制；(2) 它倾向于一种功能主义的逻辑，即任何现存的工资结构都是在竞争压力的考验之后继续存在下来的。我们在这里提出的许多事实表明，这些竞争压力在某些情况下是极其微弱的。

确定被认为是通过纯粹的供给和需要机制进行的。^[1]虽然工资调查是可行的,并且通常用于这种类型的岗位,但这些例行方法可能被视为一种权宜之计,或许带有较长时间滞后,同一结果可能在为预期的求职者和离职者开工资时由试/错过过程来实现。^[2]

最后,管理效率模型的第三个方面是关于它在“关键”和“非关键”岗位之间找出的工资关系的性质。虽然“制度学派的”模型的所有论述,几乎都为诸如习惯和公平等因素的作用留出余地,但这些影响从来没有被视为完全合法的,在建立工种内的工资级差时,首要的考虑是劳动力在对经济产出有不同贡献的工作岗位中的有效配置。这种管理被描述为在效率方面是有歧义的,面对改变了的状况——需要变革组织解决效率难题的办法之时,宁可变革,而不是维持原状。^[3]

在外部劳动力市场是否带有性别歧视并导致引起反感的对妇女职业的低估的问题上,管理效率模型保持沉默。因为该模型认为内部工资结构反映外部市场的供给和需求的影响,所以,在与外部世界存在的组织规模相似的组织内找到基于性别的工资级差,不会与模型不一致。但是,模型暗示,内部工资结构不会加深这种性别差距。因为在某种程度上,在内部体系中的工资级差并不直接联系于外部市场,模型表明,工资级差是由技能、工作量,责任和工作条件决定的。

管理效率模型对于这个争论是非常重要的,因为它为组织如何取得效率提供了一种理论,即使当工资体系部分地与市场过程分离时,模型也是明确的。虽然管理效率的研究方式的确使组织的考虑影响我们对工资率确定过程的理解,但它忽略了在劳动组织中的许多规范的、文化的和制度的力量。尤其是当它把组织管理描述为一个单一的和追求效率的团体时,不能关注深深地扎根在准法律体系中的重要力量,而这些准法律体系支配着在大规模官僚体制中的劳动规章,雇员的纪律,工资和其他人事问题(Selznick, 1969)。有时,这些管理机构被贴上“内部国家”(Burawoy, 1979)的标签,这些治理机制创造了规范的和政治的考虑对工资政策施加实质影响的一个活动舞台。因此,我们所分析的工资计划的类型不能脱离这些治理体系的其他因素而单独存在,

[1] 希尔德布兰德(1963: 274-275)写道:“劳动力市场对内部工资率的主要影响是通过‘市场定向的’工作岗位,即在当地厂商中,责任和职业要求方面相当一致的工作岗位……这样的工作岗位对市场特别敏感,市场则通过新求职者的数量和质量,以及通过志愿离职的比率呈现出自己的面貌……因此,它们[市场定向的工作岗位]代表一种关键工作岗位,以及在结构中的关键比率。它们之所以有这样的作用,是因为工作是相似的,雇员为这种工作竞争,在这些工作中流动性较大。相应地,以市场为取向的关键工作岗位的价格必须足以保留住人们希望得到的岗位数量。”(276)

[2] 现存的大量资料表明,有结构的工资计划或工资方案是美国公司和组织生活中的一个普遍特征。1967年世界大型企业联合会的调查发现,在挑选出来的行业中,50%~80%的厂商在它们的工资体系中使用形式化的“点系数”技术(276)。

[3] 再一次,希尔德布兰德的论述将揭示:“即使没有工会制度,关键岗位及其相关的一系列岗位也是自然单位,内部工资结构的设计必须从这些单位出发继续做下去。当管理能自由地独自进行时,它通常以所需的工作量和技能排列工作岗位的等级,把从属的岗位等级联系于关键的岗位等级”(288)。“第二,它们[内部工资级差]应当为组织中的工人的高效率提供相应的奖励。职业评估的主要目的是以系统的方式完成这些目标——如果你愿意的话,可以用技术标准 and 统一程序来代替要不然会由有效竞争的劳动力市场提供的结果,要是这种结果是可利用的话。”(290)

雇员往往期望在这些环境中奖励和惩罚分配的公平,例如,内部公平(Halaby, 1986: 635)。此外,在明确界定的组织附属单位中,工资决策的集权化使焦点集中在对工资预算的规模和分配的各种竞争性主张的表达上。

我们的组织不平等理论明确地包含这些规范和政策维度,并考虑它们对基于性别的工资不平等的影响。我们将参考这些因素中的一组叫做“官僚政治”的重要因素。这种方法的关键思想是,对工资水平的非经济影响并不是随机地,也不是较小地偏离基于市场或生产率的因素,而是系统地联系于组织赞助者的利益,因而是工资差距的重要原因。官僚政治的概念与在“组织权力”的文献中提出的原则是一致的。组织权力的理论家在解释预算分配时的关注点直接和我们在理解工资率确定(事实上,在许多公共部门中,工资是预算的主要部分)时的关注点是一致的。对诸如组织权力理论的官僚政治的关注是组织内相同目标的假定(例如,参见Pfeffer, 1981; Pondy, 1970)。此外,两种理论都承认,结果反映了大致界定的、不同的团体和赞助者可支配的资源(Fligstein, 1987; Perrow, 1970)。

从我们的观点看,在工资率确定中的官僚政治方面也许最好被视为组织权力理论的一个特例,在组织权力理论中,有几个方面需要重视。第一,传统的观点认为权力位于正式规定的组织附属单位中,例如,公司的职能部门,大学的院系。而我们的官僚政治概念则把其他的各种行动者当作在制定薪金时有潜在影响的参与者。例如,许多大型组织中的主要行动者可以包括人事部门的办公室人员,各个不同的部门、雇员工会、高级管理部门和其他行动主义分子团体的一线职员。第二,与大多数文献通常强调的意义相比,我们更着重强调官僚体制的规章(相对于官僚行政的附属单位)的意义。支配工资率确定的规章不仅仅作为官僚政治斗争的目标是重要的,而且也因为这些规章确实能造就在体系中的一些参与者,能具体说明各个团体声称拥有的合法利益的问题,能确定可能对决策过程产生影响的政策资源。^[1]在我们的研究中,第三类关注点是支配体系的决策原则(例如,通行的工资率标准或组织的市场“定位”的工资政策),以及这些正式的原则如何付诸组织的实践(例如,工资调查的落实)。

在作为官僚政治体系的大型组织中薪金确定的概念,和管理效率模型相比较,在职业之间男女不平等的原因方面具有非常不同的含义。官僚政治模型不把男女工资级差当作在组织中内化的市场或效率因素的产物,而是为造成职业之间男女不平等其他组织因素留下了余地。例如,在这个模型中,“内部公平”不纯粹是一个自由浮动的主观值,而是一种某些情况下在主管组织工资体系的官员的做法和信念中

[1] 例如,在公共部门,一些州允许工会代表谈判工资率,但不允许集体谈判工资率。在另一些州,劳工关系法规可能允许上述两种做法。我们希望,后者产生的一系列政策影响不同于前者的政策影响。

制度化的原则。同样，对外部合法性的关注成了不同的雇员利益集团可以利用的工具，旨在重新调整组织的工资联合委员会。在其他情况下，狭隘的组织气氛与资助和赞助传统的结合产生了个人政治体系，这个体系对奖励体系的形成具有很大的意义。这些因素中的每一个因素都有共同的东西，尽管在不同的组织背景中，男性占优势职业中的在职者和女性占优势职业中的在职者之间政策资源的不平衡可能产生男女之间的经济不平等。

有待考察的职业之间不平等的第二个组织维度，是文化（即男性）优势在组织中的再生产。和不公平市场模型的有些版本一样，其前提也是基于妇女占据了一个贬低其经济贡献的文化地位。^[1] 尽管如此，它不同于有些版本，因为它断言，对女性事物的一般文化贬低与雇佣组织的文化和结构相互作用，对工资差距有着最显著的影响。换句话说，假定的文化资本不足并不是统一降低与妇女或与有“女性”特征的职业相联系的工资率的一种障碍。相反，它依靠组织环境的其他规范和结构各方面有差别地降低奖励。

在社会学和通俗文献中，有一些零散的先例，把组织的就业模式看成是以社群为基础的地位差异的复制。在一些例子中，人们明确强调劳动组织是一种在当地社区中被发现的近乎消极的地位模式的场所。例如，麦克（Mack, 1954）描述了中西部的产业政策如何维持内部劳动力的种族隔离，在工厂中的种族隔离完全和当地社区中的情况一样。^[2] 多尔顿（1959）对另一个工厂的描述包含了发人深省的图像，在过去的几十年里，内部掠夺体系的运作有利于当地的共济会会员，损害天主教徒的利益：

我们之所以不考虑天主教徒，是因为他们作为一个团体认为自己是没有入选资格的，我们看到，差不多 80% 有入选资格的经理是共济会会员。这是一种非常显著的差异，并且通过其他资料表明，共济会会员身份通常是晋升——和保持原有位置的一个非正式的必要条件。（1959：191）

虽然我们把这种情况视为内部地位模型复制外部地位模型的另一个例子，但其他因素也证实了这个结论。第一，多尔顿也引用了更早年代的工厂情况，即相反的统治模型（天主教徒处在领导层的地位）；第二，虽然多尔顿研究了在同一个地方的其他三个工商业单位，但他没有提到共济会会员和天主教徒在这些组织中的分裂。^[3] 很显

[1] 但是，在许多情况下，妇女的经济贡献的贬值并不必然地使她们处在普遍不名誉的地位。相反，经济上的贬低通常与有点膨胀的女性美德和名誉观念结合在一起。

[2] 该工厂是一个铁路修理车间，在这个车间里，意大利人从事较轻松的装配工作，而瑞典人和芬兰人则从事重体力工作；彻底改装损坏严重的车辆。有趣的是，这种劳动分工得到一系列相反的文化观念的支持，这种观念使得每一个团体都能认为他人团体的劳动是与一种低劣团体的刻板印象一致的。例如，意大利人认为，重体力的改装工作适合瑞典人的所谓执拗和笨拙本性。

[3] 我们不知道这种沉默是由于缺乏对其他工厂的综合性资料，还是由于缺乏结构的分裂。

然，在他提到的几个例子中，有流动倾向的雇员抛弃以前的勉强态度，带着功利的目的加入共济会。换句话说，工厂内以社群为基础的地位特征的制度化形成了一个反馈环，在这个反馈环内，外部分裂的重要性得到了强化。

有一些关于组织中男女不平等研究大体上和我们关于男性文化优势在组织中再现的概念一致。鲁思·米尔克曼（Ruth Milkman, 1987）关于 20 世纪汽车工业和电气工业中的职业性别隔离的研究，在两个主要方面与本讨论有关。第一，她的研究令人信服地证明，在职业分配和工资水平方面与性别有关的模型在不同的就业环境中是完全可变的。她首先强调在两个工业部门之间，尤其是在它们的不同历史和技术之间的可变性。因为在电气工业中的职业是通过计件工资，而不是通过高速度的装配线控制的，一般来说“比较轻松”，所以电气工业雇佣的女性工人的比例远远高于汽车制造业。同时，尽管两个工业部门实施了广泛的职业隔离，明确承认“男人的”职业和“妇女的”职业，但性别界限在电气工业中相对不严格。

这 [在萧条时期妇女失业的风险] 是由在电气制造业中的性别劳动分工的相对弹性促成的。妇女和男子在同样的岗位中工作的比例远远高于汽车制造业：妇女做“轻松的”绕线圈和转子的的工作，男子做“繁重的”绕线工作，妇女在“小型”钻床边工作，男子在“大型”钻床边工作，等等。（Milkman, 1987: 30-31）

米尔克曼也多次解释在各个工业部内的工厂中男女就业模型的变量。她给出了战争期间汽车工业的一个例子，两个工厂都制造同样的产品（飞机发动机），但女性工人的比例相差 25%（一个工厂女性工人的比例是 2%，另一个工厂是 27%）。在电气工业中，按照所处的四个城市，制造同样产品的工厂分别雇佣 16%、27%、39% 和 56% 的女性工人。遗憾的是，米尔克曼注意到这种变量的重要性，但没有过多地加以解释，只是把这种变量当作一般性别隔离的任意性的一个论据。

米尔克曼所作的第二个主要贡献是承认一般文化对特殊工厂中的男女就业模型的影响。在每一个工业部门中的管理并非仅仅由短期利润最大化的计算驱动，例如，在大萧条时期，短期利润最大化的计算导致广泛地用女性劳动力来代替男性劳动力。同样重要的是她对与一般文化因素有关的工业组织的中介作用的评估，因为一般文化因素已经进入生产领域。为了完成这项评估，她参考性别角色分派的变化“特征”——用来解释和证明在不同的工业部门中稍有不同的性别隔离是正当的特殊意识形态结构。

在制造业部门，性别角色的分派使用一种不同的语言，它的根源不是在妇女

的家庭角色中，而是在妇女实际的或想像的身体特征和能力中。没有一个人认为抚养小孩和善于冲调咖啡是工厂工作的重要能力。在这里，特征集中在这样的一些能力上，例如，手的灵巧，对细小东西的注意，承受单调的能力，总之，妇女相对缺乏体力。(Milkman, 1987: 15-16)

第二组研究是由可比价值的学者——激进主义分子龙尼·斯坦伯格(1992; Steinberg and Walter, 1992; Steinberg and Jacobs, 1994)进行的。她的研究证明了文化的重要性，因为它在组织的工资惯例中被复制。在她的报告中，主要的组织中心是过去50年里雇主采纳的各种职业评估和工资体系，在这个组织中心中，男性的文化优势已经失去生命力。其中，包括著名的Hay计点职业评估体系(Hay Point Factor System)^[1]，但也包括其他体系，如SKEW(Stevenson, Kellogg, Ernst and Whinney)计划。对这些体系的主要批评是，它们表面上奖励工作的复杂性，但暗地里把工作的复杂性定义为一种属性——对应于官僚或监督等级制度中的一级。当它们以这种方式定义复杂性的时候，在低级岗位中更可能被发现的其他各种工作复杂性则不被承认或得不到奖励。由于女性或女性占优势的职位除了在组织权力的底层或初级层次，不可能在其他地方占有位置，所以这些体系不可避免地低估这些职业。她在大多数职业评估和工资计划中发现的第二个缺陷是，它们促进在不同职业的相对工资水平中的惰性。由于许多体系是在1950年代早期，也就是在同样职业中的男女工资差距被接受的时代形成的，所以使用保持该模式的一种体系显然是歧视性的。

175 斯坦伯格为支持这些调查报告而提出的经验例子，来自加拿大安大略省的护士和雇用她们的各个医院之间旷日持久的法庭诉讼。省级工资特别法庭支持原告的论点：这些体制没有完全承认护士工作的复杂程度。工资的适度调整和补发工资最终得以实现。在这些案例的报告中，不明显的东西是个别雇佣组织除了采纳或不采纳一种特殊的工资和职业评估计划，如何可能参与了男性的文化优势的再生产。但是，可以发现个别组织可能在低估过程中起到更积极的作用的某些迹象。斯坦伯格在讨论一家医院的工资计划的执行时，写道：

北约克医院在单方面进行职业的实际评估时，只有管理方面的雇员参与。具有讽刺意义但并不令人感到惊奇的是，管理人员对自己工作的工资评级高于顾问对自己工作的工资评级。管理人员对护理岗位的评级总是低于顾问的评级。

[1] Hay职业评估体系是确定工作“量”的一种方法，通常以“点”数来确定工作“量”，例如一份有400点的职业与有200点的职业相比工作量大。Hay体系在约60年前由Hay团体创立，而且已得到大发展，全世界许多组织(包括公共部门和私人部门)都运用该评估体系。——译者注

(Steinberg and Jacobs, 1994: 108)

虽然她在这种做法是否通行于其他医院的问题上保持沉默，但这种做法显然是广义文化优势和劣势的组织中介作用的例子。

因此，尽管一些经验事实证实组织中产生的男女不平等，但系统理论化的缺乏限制了对现象，包括现象的多样性，普遍性，以及作用机制的比较全面的理解。

调查结果提要

通过案例研究，我们明确地对参照的市场力量，管理效率，组织不平等的模型进行了比较。我们的调查结果对作为不平等系统的组织的深度分析具有潜在的价值。我们的成果不仅仅针对在不平等模型中的理论竞争，而且也对基于整体研究的劳动力市场文献中一些现有的概念提出挑战。(调查结果详见尼尔森和布里奇的报告，1999)。

男女不平等的模型

所有四个组织都显示出显著的基于性别的工资差距。人力资本的各种特征，如教育和资历，并不能解释性别不平等。在两个我们具有雇主市场数据的案例中，考虑市场的因素，工资级别并没有消除男女工资级差(Nelson and Bridges, 1999: 169, 271, 274)。

在很大程度上，男女工资差距是北艾奥瓦大学的非专业工人中，华盛顿州的政府工人中，以及海岸银行的非办公室人员中职业之间的工资差距。职业内的工资差距较突出地体现在西尔斯公司的案例中和海岸银行的办公室人员团体中。在西尔斯公司的案例中，这个结果部分地反映了原告诉讼的逻辑：原告选择了一小套职业，有足够多数目的男女性在职者，以便比较在职业内的工资收入，这种比较类似于传统的工资平等法案的权利要求。但是，模型表明，在组织的专业/经理部门中(至少在私营组织中)的男女不平等起作用的方式不同于在较低的级别的组织部门。在较低的岗位中，组织将建立职业工资机制，男女工资差距将取决于职业之间的工资差距。在较高的岗位中，组织将倾向于根据人，而不是根据职业支付工资。因此，男女工资差距的大部分将发生在相同的职业类别之内。

虽然我们在四个组织中发现了相当大的职业性别隔离，但在组织内的职位之间的“差不多总体的”性别隔离(参见Baron and Bielby, 1980)被夸大了。北艾奥瓦大学，华盛顿州，与海岸银行的非办公室人员级别，在职业方面完全隔离。例如，在北艾奥

瓦大学，职工总数中只有大约 25% 的职位，其中，一种性别或另一种性别占据该职位的差不多 90% 的岗位。但是，西尔斯公司的清单核对职位和海岸银行的办公室职员的岗位有比较平等的工资待遇。1.00 的差异指数表明职业的性别隔离。就西尔斯公司的职业而言，在我们拥有其数据的几年里，指数上升了大约 0.40；在海岸银行，就办公室职员的岗位而言，指数在不同的年份里在 0.50 和 0.70 之间波动。

这些成果强调男女不平等的组织分析的必要性。从市场状况和关注效率的角度对男女工资差距的更深入考察，没有清楚地解释在组织水平上的工资级差。但是，工资不平等的大致范围因组织与组织之间不同，也因组织内部的位置而不同。这种变差表明，如果不考虑组织本身的差异，就难以提出一种合适的关于组织不平等的理论。

市场的中介作用

案例研究有力地证明，大型组织如何在劳动力市场的劳动力价格和组织内的工资明细表之间起着中介作用。我们所研究的每一个组织都建立了官僚体制的人事体系，其中的人事官员积极地处理雇佣关系，把许多资源用于工资制度的制定和实施。在我们的描述中，最不发达的人事体系是在北艾奥瓦大学，由于在 1970 年代经历了从家长式统治的雇佣关系到官僚体制的雇佣关系的转变，组织拥有的雇员人数是最少的。然而，即使在北艾奥瓦大学，经组织外的顾问多次检查的工资体系也广泛地使用职业评估和工资调查。其他的组织，例如国家组织和私营组织，拥有更复杂和更健全的体系。例如，西尔斯公司人事办公室的档案确实可以说卷帙浩繁，包括各种各样的心理和态度测验。

这些人事官僚体制不仅把市场价格吸收到组织中，而且也在工资方面实行技术专家的实用主义做法。在某些场合，工薪官员和组织外的顾问公开地不把市场当作制定工资的基础，因为它使工资管理过于混乱和没有把握。华盛顿州的一个工薪官员谈论职业评估体系，他把职业评估体系当作他用来在职业之间维持恰当关系的一种“流动工具”。他和他的同事鄙视市场工资率，因为它通过“平均”几种职业的工资调查结果来制定内部工资的基准。海岸银行采用大型组织常用的一种研究方法：主要依靠调查市场来确定每年能保证全面增加工资的幅度。在所有四个案例中，海岸银行也许对市场力量最敏感。除了为计算机程序员增加工资和对低级别职员的起始薪水作一些微调，我们没有发现试图追随市场波动，以便确定各种不同职业的工资的证据。银行仅满足于参照“市场”来确定已施行工资的增长。

这些组织与外部环境的相互作用的具体内容表明，它们不是紧紧地跟随市场。例如，仅仅一小部分职业能与市场比较。在所有四个组织中，用于测定市场的主要方法

是由另一个组织进行的或由自己的人事部门进行的工资调查。调查获得的工资数据仅仅涵盖组织中的一小部分职业。因此，在如何使用调查结果的问题上，人事官员有相当大的决定权。在华盛顿州的案例中，我们发现，原因不明的男女不平等在不用作市场基准的职业中增加，或不存在于具有市场基准的职业类中。

此外，工资调查方法是任意的。我们发现，进行薪水调查的方式对结果至关重要，有利害关系的各方可能影响这种非常重要的决定：诸如应调查何种职业，摒弃何种不准确的数据，在什么时候应收集额外的数据，以便修正或澄清从前一轮收集的数据中得出的结果。

不仅仅调查方法是任意的，而且对适合比较的外部市场的界定也几乎是不受约束自行决定的。例如，我们在北艾奥瓦大学和海岸银行发现，某个职业的“市场工资率”实际上按照所选择的市场的部分发生变化，例如，加入工会的工人与其他人相比，或者纽约城市银行与其他城市的银行相比，或者大型银行与中等银行相比以及与其他大型金融机构相比。

外部市场的数据也以这种方式被使用，以致在组织职位中的传统工资差距被保留下来。正如罗森鲍姆 (Rosenbaum) 的调查结果发现在工资体系正式修改之后职业之间工资模式的连续性，我们也发现，人事官员经常公开地抵制对有关的职位工资的改变。北艾奥瓦大学拒绝听从自己的顾问把某些“男性”职业或“女性”职业归入同一个职业类别的建议。来自华盛顿州的证明材料揭示了同样的强制做法：工资调查结果在很大程度上维持历史的工资模式。尽管有一系列范围广阔的工资调查，但相对较少的海岸银行的职业受到特殊处理，因为这些职业的工资或是过高，或是过低。看来，主要由海岸银行的在职管理人员进行的职业评估再现了现存的职业和工资等级制度。

最后，经理的自行决定权通常被用来确定工资水平。在私营公司中，我们发现，对如何支付其手下雇员的工资时经理有相当大的自行决定权。在 1970 年代早期，西尔斯公司有一个分权的工资管辖权的极端例子。商店经理和其他部门的主管显然能与已在组织中的雇员达成交易，建立自己的管理小组。因此，组织外的工资顾问发现，工资水平大幅度地变化，总的说来，明显高于其他可比较的雇主所支付的工资。在决定增加雇员的年薪时，海岸银行也给予经理相当大的自行决定权。管理者既认可“潜力”，也认可绩效。市场参数仅仅非常有限地影响到管理者的自行决定权。工资委员会关于在组织中全面增加工资的决定，在没有理由的情况下限制工资的涨幅。但是，在这些限制内，经理仍可以对什么是适当的涨幅作出自己的判断。

如果我们发现组织一再以不同的方式对市场力量作出反应，那么这些做法就没有什么重要性。这方面的证据是什么？一个关键的因素是缺少系统对人员调整 / 保留的研究。评估工资率是否适当的一个办法，是分析工资水平对雇用和保留工人的可能性

的影响。在四个组织中，我们都没有发现这样的研究。当我们试图确定人员调整率是否与男性—女性工资模式相关时，我们必须分析来自我们所拥有数据的统计资料。

同样，工资计划很少考虑市场的例外情况。由于四个组织中职业的巨大差异，我们几乎完全缺少组织通过调整工资水平来得到或留住工人的文献例子。北艾奥瓦大学的报告说，在就业增加的年代，使职员和计算机程序员留在约翰·迪尔公司是困难的。奇怪的是，大学作出的反应不是提高职员的工资，而是与竞争者商量，要求竞争者不要雇用自己的工人。北艾奥瓦大学采取了一种非正式的策略：不重新雇用因找到更高收入的工作而离开的人。海岸银行被迫为计算机程序员增加工资。它这样做是依据临时的准则——创建独立的技术分类。几年之后，技术职业被并入常规的工资计划中。

即使在这些组织薪金体系中有例外措施，这些例外措施也不常反映纯粹的供给和需求压力，一般来说，它们似乎基于特殊情况。至于某些职业，北艾奥瓦大学，华盛顿州，以及海岸银行都采取在常规薪金计划之外的例外措施。例外的职业在北艾奥瓦大学和华盛顿州是男性固定职业的工人，在海岸银行是蓝领工人。在北艾奥瓦大学和华盛顿州，采取例外措施的决定显然是政治的。这就是说，这些例外措施是对有组织的劳工要求的让步，政府为此支付“通行的”（即工会规定的）工资率。这种让步有市场的基础吗？有的，但仅仅在这种意义上，工会组织规定的工资率通常定在当地市场给出工资的上端。在缺少低水平工资的工人的情况下，则没有借口。直到州的护士职位人员调整差不多达到50%时，人事官员才同意特地为护士增加工资。在海岸银行，对蓝领工人的例外措施是根据人事经理的决定，因为总体的职业评估体系不适用于这些职业。例外的职业明确地获得在组织体系内的一笔津贴。不需要讨论市场是否要求这些职位应该得到较高的工资。

总之，在四个非常不同的组织中，没有证据表明在市场力量和工资决定之间的积极相互作用。即使这种相互作用发生，它也是无形地来自集中的工资档案的观点。西尔斯公司和海岸银行的经理在制定工资时拥有相当大的自行决定权。他们可能会对其工人接受的市场报价作出反应。有点令人惊奇的是，没有这些行动的档案记录，特别是在为歧视的指控辩护时，这样的信息可能是有用的。我们也很想知道，如果人事部门不嫌麻烦，收集对竞争性报价反应的资料，那么这样的相互作用在大格局中具有什么意义。我们从四个案例研究中，以及从市场保护突出地显现在其中的其他工资歧视案例的文献中得到的印象，并不是雇主试图保护基于响应实际竞争性报价的工资惯例。相反，他们宁愿保护已施行工资体系的工资惯例，而已施行的工资体系在一定程度上考虑到市场工资率。在这个意义上，组织遵循基于市场的体系的一种习惯做法。实际的工资惯例可能与市场交易的联系不太紧密。

内部劳动力市场对我们关于组织如何间接地作用于劳动力市场对工资影响的理论

也是重要的。如果劳动力（工资水平）由内部劳动力市场决定，在该市场中，工人被雇佣到起始岗位上，然后在组织特有的职业阶梯上逐渐晋升，那么组织中的许多职位不能容易地与外部市场的职位进行比较——真正的比较是不存在的。因此，这些职位的工资水平是在组织内确定的，没有市场参考物。我们的案例研究表明，在一些大型组织中，内部劳动力市场倾向于使工资的制定与市场分离。在华盛顿州的官僚行政机构中，职位阶梯在某些职位类别中显得突出。在某些经营领域，西尔斯公司和海岸银行都主要依据初始录用和晋升。这些岗位中的许多岗位如何能与外部市场中的岗位进行比较，还不甚清楚。

内部劳动力市场还没有完全与组织不平等的体系吻合。通过内部晋升，北艾奥瓦大学充实了相对较少的劳动力岗位。当我们在校园进行访谈的时候，时间正好在克里斯特森案件结束，人事经理谈起他希望设立更多的职位阶梯。但是，他描述的职位链，以及在诉讼期间在职称中观察到的职位链，简单到可笑的地步。北艾奥瓦大学发生了这样一种情况：内部劳动力市场并没有在工资率确定的组织中介作用中突出地显现，虽然我们发现了令人信服的事实——是组织管理活动，而不是市场力量，应对维持男性职位和女性职位之间的工资级差负责。

虽然我们的研究揭示了与新古典主义市场方法不一致的许多东西，但它也揭示了难以用可比较价值、文化贬值的范式来解释的模式。关于在公共部门组织和私营部门组织之间的差距，这种研究方式还没有很多东西要说。我们的研究，包含深度案例研究和工资歧视案例的调查，证实了对政府组织和私营组织以非常不同的方式运作工资体系的认识。值得注意的是，除了 *I.U.E.v.* 与西屋电气公司的诉讼案例，没有可比价值的诉讼针对私营厂商。是否可以用这些组织类型之间的男女平等的性质差异来解释这一点？正如索伦森（Sorensen, 1994）和其他人所指出的，在公共部门中的男女工资级差看来大于私营部门。这个问题在经验方面是复杂的，因为在公共部门的与私人部门的厂商间有许多别的差异。在考虑了政府组织的组织规模和职业构成之后，是否仍然可以发现在这些背景中较大的男女不平等，这还不清楚。如果男女不平等的程度是一个适当的解释，这会令人感到惊讶。私营公司仍然表现出相当大的男女不平等。麦坎（McCann, 1994）发现，工资级差的相对程度并不是在或多或少激烈的工资公平运动中显得突出的一个因素。

另一个可能性是，与其说工资级差的幅度，还不如说男女不平等的形式是公共部门和私营部门之间的关键性差异。政府组织比私营组织有更僵化的官阶等级和级别分类的结构。如果在官阶等级和级别系统的较大部分工资不平等存在于职位之间，而不是在职位类别之内，那么这不会令人感到惊讶。职位类别是按级分类的，通常是由资历决定的。处在同样官阶等级和级别中的人将得到同样的工资。私营组织至少形式上

允许更个性化的做法。在为工作在同一个级别中的雇员增加工资的幅度问题上，经理有自行决定权。在北艾奥瓦大学或华盛顿州的人事部门，没有迹象表明，如同我们在西尔斯公司和海岸银行所看到的那样，管理者对工资增加的幅度有相当大的自行决定权。如果政府体制有更多的职位之间的不平等，而私营组织有更多的职位之内的不平等，那么我们期待看到可比价值的诉讼主要发生在公共部门，因为这些诉讼无一例外地针对职位之间的工资级差。

我们的案例研究的结果也证明这种解释是错误的。在西尔斯公司和海岸银行，我们既发现职位之间的工资差距，也发现职位之内的工资差距。确实，我们对北艾奥瓦大学的职工总数和海岸银行的非办公室职员在统计相关中排除职位之内和职位之间不平等的影响，产生了非常类似的结果：在两个组织中的低级岗位显著地包含职业之间的工资不平等。非常可能的是，在大型的政府和私营组织中主管工资的官僚行政机构，为低级岗位建立了相对僵化的基于职业和等级的工资安排，以避免经常发生的工资争议和易变性。

一个更可能的解释是在公共部门和私营部门之间政治环境中的差异。本质上不同的标准支配着两个不同部门的雇佣关系。一个非常显著的差异是在收入方面可获得的信息的性质。州法律通常要求政府组织公布雇员的收入。在公开环境中确定同类雇员的收入是非常可能的。这样的信息在私营公司中是忌讳的。在西尔斯公司和海岸银行，工资手册要求经理不要对他们的下属公开其他雇员的收入。这种信息的控制被认为对保护在非公开环境中的管理权威是重要的。

公共部门的雇佣关系在本质上也有更多的政治含义，政府工作人员不是合同关系的雇员，而是国家的代理人。这种国家的特征内在地与它如何管理公共（政府提供）的职业的方式联系在一起。行政部门的改革毕竟是进步时代改革（Progressive Era reform）的一个基本方面（Wiebe, 1967; Stowronek, 1982）。支配公共的职业的详尽规章是其惟一的规范环境的体现。

在这样的一个环境中，政府工作人员享有的权力远远多于在私营组织中的大多数工人。即使没有正式加入工会，因为他们具有借用当选官员权力的相当大的政治上的杠杆作用。他们不仅仅能通过直接的关系接近决策者，而且也拥有能影响政府职能运作的权力。他们能摆弄人和计划，使其变得美好或丑陋。他们也有身份对雇佣条款的公平性公开提出要求。华盛顿州的诉讼案例始于政府雇员的申诉，他们促使自由共和党的州长发起关于工资公平的研究。正如麦坎（1994: 107）所说的，在司法中的政治环境对工资公平运动的最初和最终结果是至关重要的。有着进步政治传统的州和城市，比那些较保守的政府机构更可能支持工资改革运动。

如此组织成的工会在私营组织的环境中极少发生。每当它发生，活动的政治也

是非常不同的。感到自己是工资不平等的受害者的私营公司工人，没有一个公开的论坛来表达他们的怨恨。西尔斯公司的首席执行官在得到组织内的一个妇女团体的申诉后，发起关于工资公平问题的调查，这是不可想像的。事实上，当美国全国妇女组织致力于动员在西尔斯公司的妇女和少数民族雇员时，被告律师后来把这个运动当作别有用心阴谋，以便通过西尔斯公司来达到惩一儆百的目的。美国就业机会均等委员会负责西尔斯公司案件的一个官员，他也担任美国全国妇女组织顾问职务，被污名为因利益而战。被告的申辩有效地对在西尔斯公司的诉讼过程中就业机会均等委员会的真诚提出质疑。海岸银行的案件是另外一个实例，在该案件中，女性工人求助于政府当局指控海岸银行和其他银行歧视。海岸银行在公众面前采取坚定的立场，最终卷入诉讼。其他银行显然容纳了政府的调解，表示愿意为雇用和晋升少数民族和妇女应付出额外努力，因而避免了这种直接的对抗。只有在政府控制的工业中通过政府权力机关的呼吁，妇女才能获得与她们的雇主进行较量的力量（除了诉讼本身）。

政治的差异最能说明为什么作为法律认可的改革努力的可比价值能在公共部门尝试，而不能在私营部门尝试。确切地说，作为男女不平等的原因的官僚政治，在北艾奥瓦大学和华盛顿州比在西尔斯公司或海岸银行更明显地体现出来。在北艾奥瓦大学的体育场馆的工作人员（在校园中，非正式地叫做“肉类加工业工人”），以及华盛顿州劳工联合会体现了男性的利益。在西尔斯公司和海岸银行，较难以指出男性支持者的特有活动。在西尔斯公司，管理者的自行决定权，确实，男性管理者的自行决定权，必定在形成男性工资优势的过程中起着作用。在海岸银行，营利性俱乐部是男性的俱乐部，绝对是作为男性俱乐部运作的。在西尔斯公司和海岸银行，组织政治体现在男性不平等的形成中，而不是如同北艾奥瓦大学和华盛顿州，体现在明显政治化的工资体系中。这是否就是政府组织和私营组织的普遍模式，还需要进一步研究。

讨论和结论

在下结论之前，必须提出三个问题。有人可能承认，关于在组织中存在着引起反感的、基于性别的工资不平等，以及关于组织在市场和组织的工资惯例之间的中介作用的论点，我们进行了非常出色的案例研究，有人则可能要求我们证明两者之间的关系。第一个问题是：我们是否已经证明组织的工资体系有利于男性占优势的职业，而不利于女性占优势的职业，并且这种工资差距远远大于我们通常根据劳动力市场所估计的差距？确实，我们的分析的某些部分致力于分别证明男女不平等和市场的中介作用。案例研究的这些方面需要一种思辨的飞跃，以便形成联系。

但是，有许多证据能把两种现象直接地联系在一起。在我们关于北艾奥瓦大学，

华盛顿州和海岸银行的分析中，我们对各种各样的市场数据进行了统计检查，以便评价市场模式是否能解释组织中的不平等模型。然而，市场模型不能作出解释。在西尔斯公司，我们比较了具有同样职称的个体。基于市场的职业差异不能解释这些模式。市场变量的失灵表明，雇佣组织是工资不平等的主要原因。

各种各样的组织过程数据表明，组织的工资惯例中的几个方面直接导致男女不平等。工资调查和职业评估争论的最积极参加者都是男性——男性工人，男性工会代表，以及男性经理。我们直接在北艾奥瓦大学，华盛顿州和海岸银行观察到这种情况。就我们关于西尔斯公司所知道的，这种情况也是不言而喻地存在。在华盛顿州和海岸银行，我们考察对工资委员会关于工资水平的决定的上诉案例。绝大多数这些上诉案例是以男性职业的在职者的名义进行的，并且绝大多数的上诉案例以增加工资的胜诉告终。

在北艾奥瓦大学，男性管理者害怕男性体育场馆工作者对改变某些职位的起始工资的提议的反应，但对女性文职人员拥有家长式的控制。因此，他们拒绝采纳可能缩小男女工资差距的工资计划修改。

西尔斯公司在其工资和晋升体系中支持的许多原则倾向于使妇女处于不利地位，或者使男性管理者的自行决定权相对不受限制。“你想晋升就必须跳槽”的格言使女性雇员在晋升和增加工资方面处于不利地位。诺德伯格 (Nordberg) 法官看到了根据商业判断有其正当理由的这种做法，但不否认这种做法对妇女的影响。西尔斯公司的组织之外的顾问建议改变因职业变动而永久性增加工资的政策，其理由不是基于男女不平等，而是基于经济的无效率。

海岸银行的人事部提供的文献表明，在女性占优势的较低级文职岗位方面，银行的做法更密切地联系于市场，在男性占多数的其他非办公室职位方面，起始工资率高于市场。几种男性占优势蓝领岗位被排除在定期的职业评估体系之外，其工资高于大多数非办公室岗位。直到 1960 年代末，银行保持着分开的男性和女性职业的人事体系，把它的职员录用和培训计划叫做“男性职员大学培养计划”，并有系统地把女性大学毕业生产导向文职或低级管理岗位。最近，不允许妇女进入由绩效达到一百万美元的职员组成的“百万美元俱乐部”，尽管有些妇女已经超过了这个绩效水平。分红的高级职员团体全都是男性。我们的消息提供者表示，个体被选入和晋升到某些高级岗位的基础是社会关系的原因，甚至是以前的运动技能。渴望得到资深管理职位的其他人，由于性别、少数民族或宗教背景的原因而被取消资格。

这些数据证明了组织的工资惯例和男女不平等之间的联系。在某种程度上，产生不平等的机制对于每一个组织来说都是惟一的。工资差距的特点和幅度在每一个组织中则是不同的。但是，在每一个案例中，我们发现在男性职业和女性职业之间显然存

在着原因不明的工资差距。这些工资级差的根源在于组织的惯常做法。

第二个问题是：我们观察到的工资差距是否较小地偏离工资理性定位的理想？组织理论和研究的基本观点之一是：组织的运转很少是完美的。形式合理性的组织通常从理性的原则出发，而不是诉诸垃圾箱决策 (Cohen, March and Olsen, 1972) 或令人满意的行为 (Simon, 1957a, 1957b)。社会学家早就发现非正式团体对组织结构的实际运作的重要性 (Roethlisberger and Dickson, 1939; Roy, 1954; Burawoy, 1979)。组织理论家可能对我们关于不平等的组织理论提出异议，因为这个理论过多地依靠在理想化的工资率确定原则和混乱的不称职之间的比较，而混乱的不称职是组织生活的许多方面所特有的，而不是工资率确定所特有的。换句话说，我们是否过分地强调相对较小地偏离理性工资管理的原则？

首先，我们认定的“偏离”看来并不是微小的，不管是用美元和美分来衡量，还是用有关的工资标准来衡量。实际金额被包含在我们所分析的工资率确定中。例如，在华盛顿州的最初判决是 4 亿美元。在北艾奥瓦大学，原因不明的工资差距是在女性职业中的 576 名工人的年平均工资 7 247 美元，或者总工资 459 000 美元的 11%。海岸银行支付的补偿工资的数额没有公开，但我们估计原因不明的男女工资差距，仅就非办公室职员而言是 150 万美元。因此，这看起来对个人收入的影响相对较小，但对职工总数而言，需要乘上倍数，具有较大的幅度。不过，作为在我们观察到的海岸银行案例中的判决，工资罚金有一种累积效应。工资不平等的受害者在每次得到工资支票时蒙受了损失。

我们关于组织如何确定工资的调查表明，程序通常包括关于组织内的一种职业价值的各种武断的判断：在劳动力市场中的何适对照是什么，甚至特定职业的市场工资率是什么。组织工资结构的可见的确定性不是基于可解释的、客观的标准 (经理和人事官员倾向于相信的标准)，而是基于约定俗成的惯例。我们所研究的组织，以及来自其他学者关于案例研究的报告 (Baron, 1991: 125-127; Rosenbaum, 1984) 表明，组织的工资水平呈现出增长的变化趋势。因为大多数雇员享受到年薪的增加，基于晋升的工资增加，工资结构的更彻底的重新考虑很少被列入议事日程。在私营厂商中，对此隐蔽的事情是外部顾问对工资体系的评估。然而，这些顾问的做法很少是彻底的。顾问由在职经理聘用，在评估工资结构的时候主要依靠组织的在职人员。确实，顾问也提出公司的工资结构的具体化的建议和这种建议在市场上的定位。顾问把各种职业转化为评估点，然后，这些点在根据收入连成曲线，与咨询公司的其他客户的点—收入斜率进行比较。在查阅了几个咨询公司的报告之后，我们开始认为，工资顾问的客户就像在加里森·凯勒 (Garrison Keillor) 的《沃布贡湖》(Lake Wobegon) 里的孩子们：都在平均工资之上。我们还偶然发现了一个咨询报告，该报告指出，它的客户支付的

工资低于聘请咨询公司的其他客户的中间水平。

如果我们说皇帝没有穿衣服，那么我们或许走得太远了。在某种程度上，组织的工资水平受到市场状况的制约。但是，正如穿着仅仅部分地取决于天气和当地可买到的衣料，主要还是受到时尚和传统的影响，组织的工资结构也不完全是经济需要的产物。工资结构同样是约定俗成的惯例和传统的结果。当我们走出不寻常的一步，考察组织在确定工资过程中的实际做法时，我们发现非常大的不确定性。

我们认为造成这些组织中男女不平等的原因的许多机制是故意设计的惯例，这些惯例不可能作为在另外的合理体系中的纯粹怪癖被抛弃。北艾奥瓦大学对男性工人的让步、西尔斯公司红利的重新分配、海岸银行积累性的工资计划，其中都包含管理者的直接决定。令人感兴趣的是，所有这三种惯常做法在某种程度上都被组织外的工资顾问怀疑为无效率的和不公平的。

最后，如果我们认为背离理性的工资原则的惯例是较小的偏离，那么这些偏离看来在性别团体中不具有随机影响。这就是说，人们可以期望，即使组织的工资体系偏离理想的做法，至少在有些时候组织的工资体系对女性的好处可能超过男性。这不是在我们所研究的作为整体的四个组织中，也不是在我们所考察的许多特殊组织过程中的情况。确实，在我们看来，这些组织有一种系统的倾向性：付给女性职业工人的工资少于在男性职业工人的工资。

第三个问题是：与起源于劳动力市场的男女不平等相比，可归因于组织动力的男女不平等的程度只占微不足道的一部分吗？可比价值的辩护者可能认为，我们所研究的组织是特例，仅仅占市场相对的一小部分。按照这个论点，并不是所有的雇主付给女性职业的工资都低于市场工资，或付给男性职业的工资高于市场工资，或者这样说也一样，基于市场的工资级差概念是没有意义的。少数组织可能偏离男性或女性职业的市场工资率（这可能有助于扩大工资差距），但大多数工资差距遵循市场工资率。（这些市场工资率可能是历史上有污点的市场工资率，但它们是市场工资率。）

我们必须指出，许多经济学家可能采取关于职业之间男女不平等的组织和市场决定因素的相对重要性的类似观点。确实，在拿骚县案例 [799F. Supp. 1370 (E.D.N.Y. 1992)] 中，法院非常重视被告的专家所提供的研究结果，即对市场工资率的控制消除了大多数男女工资差距。

我们的第一个回答是要指出，获得“真正的市场工资率”的困难。我们的案例材料清楚地表明，事情并非如此简单。标准职业的工资水平变动很大。雇主通常必须选择他们想与之进行比较的某个市场部门。他们能为各种不同的职位选择不同的部门。我们也已经知道，许多大型组织事实上仅仅在组织中的一小部分进行职业调查市场。我们还不清楚当组织试图得出其市场工资水平时，如何对待公司特有的职业。我们也

发现，组织在选择基准职业和收集数据的时候，并不使用公正和客观的标准。决定收集和利用何种数据的过程是高度政治化的，倾向于以组织自己的形象来确定市场的界限。因此，找出“真正的市场工资”的想法，从任何一个组织的观点看，都是虚构的。“市场工资”是一个统计构造物，大型组织很少对照当场录用或个性化价格协商的实际经验来检测它。

我们的第二个回答是，承认平均职业工资水平应与组织工资水平有较高的相关。如果女秘书平均工资为 17 000 美元，男技工的平均工资为 30 000 美元，以及大多数男性中级经理的平均工资为 50 000 美元是市场平均工资，那么我们并不对市场平均工资与组织中这些职业的工资水平有高度相关感到惊讶。但是，如果组织给予秘书较低的待遇，仅仅支付给她们 16 000 美元，而优待男技工，支付给他们市场平均工资，包括季节工人和加入工会的技工，以 27 000 美元的工资雇用这些工人，那么我们发现，在女秘书和男技工之间的 14 000 美元差距中，4 000 美元就是与市场的偏离。如果中级管理人员的工资多出 10%，那么在秘书和经理之间 34 000 美元中的 6 000 美元可以归因于组织与假定的真正市场的偏离。在我们所研究的各种工资体系中，这种偏离的幅度是完全可能的。在我们的假定案例中，这些工资体系能解释职业之间工资差距的 15% 和 25%。英格兰的报告指出，大多数职业评估研究表明，女性占优势职业的工资低了 20%，如果评估点得到控制的话。

借助对我们使用的经验材料和一般经济社会学论点的价值的一些简略评论，可以得出结论。我们的结果表明，需要重新考虑在男女工资不平等的理论中被认为理所当然的东西。研究应当着手于系统地分析关于男女工资差距方面的市场和组织之间的关系。我们提出的理论框架在概念上是明确的。它需要对作为不平等体系的组织工资体系进行检验调查。迄今为止，这类研究的相对缺少部分是因为意识形态和学科的差异——经济学家对市场和组织的理想化，社会学家对市场和组织的诋毁。但是，一个重要的原因是无法得到组织工资体系的内部运作的的数据。我们依据结案的诉讼案例作为信息源的主要理由，是难以进入组织内部的。同一类型的组织工资数据能使不平等的性别特征在组织内变得看不见。

案例研究体现了我们致力于利用组织和市场数据确定组织不平等的性质的工作。案例研究并不提供模板，因为每一个组织都是不同的，每一个案例都产生不同的数据。但是，案例研究提示了几种分析的策略。当然，更好的案例研究能增加我们在这个领域的知识。研究者也可以考虑能系统地研究不平等的组织架构的其他设计。雇主的调查，例如，埃德尔曼关于平等就业机会结构的发展的研究 (Edelman, 1990, 1992)，布里奇斯和维莱梅茨关于雇主的雇佣行为的研究 (Bridges and Villemez, 1994)，以及全国组织研究 (Kalleberg et al., 1994)，是开始把组织行为和不平等理论

联系在一起的有益研究。这些研究没有转向职业或收入决定过程的性别隔离——对我们所提倡的组织不平等研究来说显得非常突出的问题。但是，类似的研究设计可以用于这些目的。通过现有的资料建立综合的系列数据是可能的。正如我们在分析北艾奥瓦大学和华盛顿州时使用了人口普查的数据，我们也可调查某些地方的大雇主的雇员，对他们的工资报酬函数进行多元分析，并对照当地的其他工人的工资报酬函数。

性别隔离的职业类别之间工资差距的研究，仅仅涉及劳动力市场运作的一个方面，本身是在经济社会学的广阔领域中相当有限的一个部分。尽管如此，这个主题提供了一个有用的窗口，人们通过它可看到，经济学和社会学的主要理论观点是如何研究一种具体的和经验的的现象的，并且在解释被考察的模式时是如何取得成功的。我们的基本结论是，虽然一种严格的“供给和需求”的经济学研究方式，以及强调文化贬低的工资公平的研究方式，都为解释男性占优势职业中的较高工资提供了有用的观点，但单独考虑或一起考虑这些理论不能作出完整的解释。我们相信我们的研究结果能阐明，只有揭开笼罩组织内部过程的面纱，我们才能更完整地理解为什么美国妇女的薪金已经落后。

我们的组织不平等模型与工资公平的解釋模型或可比价值理论的比较，也是有建设性的。理论上说，后者体现了新制度主义理论的主要部分。最重要的是，后者坚持认为一般文化原则提出了可解决的问题（决策者所采纳的关于男性和女性特质的价值的刻板印象观点）和解决办法（社会范围内，受理工资平等的强制性的法律规范）。我们的组织不平等模型也是制度的，但更类似于斯廷奇库姆（1997）描述的“旧制度主义”，而不同于“新制度主义”。这就是说，我们的模型把对规范因素（维持内部公平）的关注与下述重要原则相融合，即不平等体制是由代表其自身利益行事的个人和团体维持的。

参考文献

- Akerlof, George. 1984. "Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views." *American Economic Review* 74(May): 79-83.
- Anderson, Cynthia, and Donald Tomaskovic-Devey. 1995. "Patriarchal Pressures: An Exploration of Organizational Processes That Exacerbate and Erode Gender Earnings Inequality." *Work and Occupations* 22: 329-356.
- Baron, James N. 1991. "Organizational Evidence of Ascription in Labor Markets." In Richard

Cornwall and Phanindra Wunnava, eds., *New Approaches to Economic and Social Analyses of Discrimination*. New York: Praeger.

- Baron, James N., and William T. Bielby. 1980. "Bringing the Firms Back In." *American Sociological Review* 45: 737-765.
- Baron, James N., F. R. Dobbin, and P. Devereaux-Jennings. 1986. "War and Peace: The Evolution of Modern Personnel Administration in U.S. Industry." *American Journal of Sociology* 92: 350-383.
- Baron, James N., Brian Mittman, and Andrew Newman. 1991. "Targets of Opportunity: Organizational and Environmental Determinants of Gender Integration within the California Civil Service, 1979-1985." *American Journal of Sociology* 96: 1362-1401.
- Baron, James N., and Andrew E. Newman. 1989. "Pay the Man: Effects of Demographic Composition on Prescribed Wage Rates in the California Civil Service." In Robert T. Michael, Heidi I. Hartmann, and Brigid O'Farrell, eds., *Pay Equity: Empirical Inquiries*. Washington, D.C.: National Academy Press.
- _____. 1990. "For What It's Worth: Organizations, Occupations, and the Value of Work Done by Women and Non-Whites." *American Sociological Review* 55: 155-175.
- Bridges, William P., and Robert L. Nelson. 1989. "Markets in Hierarchies: Organizational and Market Influences on Gender Inequality in a State Pay System." *American Journal of Sociology* 95: 616-658.
- Bridges, William P., and Wayne J. Vellemez. 1994. *The Employment Relationship: Causes and Consequences of Modern Personnel Administration*. New York: Plenum Press.
- Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cohen, Michael, James March, and Johan Olsen. 1972. "A Garbage Can Model of Organizational Choice." *Administrative Science Quarterly* 17(March): 1-25.
- Dalton, Melville. 1959. *Men Who Manage*. New York: John Wiley & Sons.
- Dunlop, John T. 1957. "The Task of Contemporary Wage Theory." In G. Taylor and F. Pierson, eds., *New Concepts in Wage Determination*. New York: McGraw-Hill.
- Edelman, Lauren B. 1990. "Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the American Workplace." *American Journal of Sociology* 95: 1401-1440.
- _____. 1992. "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Law." *American Journal of Sociology* 97: 1531-1576.
- England, Paula. 1992. *Comparable Worth: Theories and Evidence*. New York: Aldine de Gruyter.
- Epstein, Richard A. 1992. *Forbidden Grounds: The Case against Employment Discrimination Laws*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Fischel, Daniel R., and Edward P. Lazear. 1986. "Comparable Worth and Discrimination in Labor Markets." *University of Chicago Law Review* 53: 891-918.
- Fligstein, Nell. 1987. "The Intraorganizational Power Struggle: Rise of Financial Personnel to Top Leadership in Large Corporations, 1919-1979." *American Sociological Review* 52: 44-58.

- Halaby, Charles. 1986. "Worker Attachment and Workplace Authority." *American Sociological Review* 51: 634-649.
- Hildebrand, George. 1963. "External Influences and the Determination of the Internal Wage Structure." In J. L. Meij, ed., *Internal Wage Structures*. Amsterdam: North-Holland.
- Jackall, Robert. 1988. *Moral Mazes: The World of Corporate Managers*. New York: Oxford University Press.
- Kalleberg, Arne L., David Knoke, Peter V. Marsden, and Joel L. Spaeth. 1994. "The National Organizations Study: An Introduction and Overview." *American Behavioral Scientists* 37: 860-871.
- Livernash, E. Robert. 1957. "The Internal Wage Structure." In G. Taylor and E. Pierson, eds., *New Concepts in Wage Determination*. New York: McGraw-Hill.
- Mack, Raymond. 1954. "Ecological Patterns in an Industrial Shop." *Social Forces* 32: 351-356.
- Madden, Janice F. 1973. *The Economics of Sex Discrimination*. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- McCann, Michael. 1994. *Rights at Work: Pay Equity Reform and the Politics of Legal Mobilization*. Chicago: University of Chicago Press.
- Milkman, Ruth. 1987. *Gender at Work: The Dynamics of Job Segregation by Sex during World War II*. Urbana: University of Illinois Press.
- Miner, Anne. 1987. "Idiosyncratic Jobs in Formalized Organizations." *Administrative Science Quarterly* 32: 327-351.
- Nelson, Robert L., and William P. Bridges. 1999. *Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in America*. New York: Cambridge University Press.
- Perrow, Charles. 1970. "Departmental Power and Perspective in Industrial Firms." In Meyer Zald, ed., *Power in Organizations*. Nashville, Tenn.: Vanderbilt University Press.
- Pfeifer, Jeffrey. 1981. *Power in Organizations*. Marshfield, Mass.: Pittman.
- Pfeifer, Jeffrey, and William Moore. 1980. "Power in University Budgeting: A Replication and Extension." *Administrative Science Quarterly* 25: 637-653.
- Pondy, Louis R. 1970. "Toward a Theory of Internal Resource-Allocation." In Meyer Zald, ed., *Power in Organizations*. Nashville, Tenn.: Vanderbilt University Press.
- Roethlisberger, Fritz J., and W. J. Dickson. 1939. *Management and the Worker*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Rosenbaum, James. 1984. *Career Mobility in a Corporate Hierarchy*. New York: Academic Press.
- Roy, Donald. 1954. "Efficiency and 'the Fix': Informal Intergroup Relations in a Piecework Machine Shop." *American Journal of Sociology* 60: 255-266.
- Selznick, Philip. 1969. *Law, Society, and Industrial Justice*. New York: Russell Sage Foundation.
- Simon, Herbert A. 1957a. *Administrative Behavior*, 2nd. ed. New York: Macmillan.
- _____. 1957b. *Models of Man, Social and Rational*. New York: John Wiley.
- Skowronek, Stephen. 1982. *Building a New American State: The Expansion of National*

Administrative Capacities. Cambridge: Cambridge University Press.

- Smith, Michael. 1990. "What Is New in 'New Structuralist' Analyses of Earnings?" *American Sociological Review* 55: 827-841.
- Sorensen, Elaine. 1994. *Comparable Worth: Is It a Worthy Policy?* Princeton: Princeton University Press.
- Steinberg, Ronnie J. 1992. "Gender on the Agenda: Male Advantage in Organizations." *Contemporary Sociology* 21: 576-581.
- Steinberg, Ronnie J., and Jerry A. Jacobs. 1994. "Pay Equity in Nonprofit Organizations: Making Women's Work Visible." In T. Odendahl and M. O'Neill, eds., *Women and Power in the Nonprofit Sector*. San Francisco: JosseyBass.
- Steinberg, Ronnie J., and W. Lawrence Walter. 1992. "Making Women's Work Visible, The Case of Nursing: First Steps in the Design of a Gender-Neutral Job Comparison System." Paper presented at the Third Women's Policy Research Conference, Institute for Women's Policy Research, Washington, D.C., May 15-16.
- Stinchcombe, Arthur. 1997. "On the Virtues of the Old Institutionalism." *Annual Review of Sociology* 23: 1-18.
- Strang, David, and James N. Baron. 1990. "Categorical Imperatives: The Structure of Job Titles in California State Agencies." *American Sociological Review* 55: 479-495.
- Sunstein, Cass. R. 1991. "Why Markets Don't Stop Discrimination." *Social Philosophy & Policy* 8: 22-37.
- Weeks, David A. 1976. "Compensating Employees: Lessons of the 1970's." Report 707. New York: Conference Board.
- Wiebe, Robert. 1967. *The Search for Order, 1877-1920*. New York: Hill & Wang.

延伸阅读推荐

专门为本书撰写的这篇文章引用和概述了作者的著作《男女不平等的合法化：法院、市场和美国妇女的工资不平等》（*Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women in America*, 1999）。有兴趣的读者可以查阅原著，以进一步了解有关的论点和诉讼案例。关于经济学家研究性别和经济，强调男女劳动分工的早期有影响著作，参见加里·贝克尔的《论家庭》（*A Treatise on the Family*, 1981），关于对贝克尔的论点的社会学批判，参见丹尼斯·比尔比和威廉·比尔比（Denise Bielby and William Bielby）的“她为钱努力工作：家庭责任和工作努力的分配”，载《美国社会学杂志》（“She Works Hard for the Money: Household Responsibilities and the Allocation of Work Efforts”, *American Journal of Sociology* 93, 1988: 1031-1059）。经济学家关于贝克尔的家庭中的劳动分工理论，以及劳动力市场中歧视的讨论，参见弗朗辛·布劳的“性别”，载约翰·伊特韦尔（John Eatwell）等人主编的《新帕尔格雷夫经济学词典》（“Gender”, *The New Palgrave A Dictionary of Economics*,

vol.2, 492-498)。

性别和经济的主题在当代经济社会学中没有得到充分的讨论，这个领域中还没有进行全面的调查。介绍性读物，参见尼尔·斯梅尔塞和理查德·斯威德伯格主编的《经济社会学手册》中鲁思·米尔克曼和埃莉诺·汤斯基 (Eleanor Townsley) 的“性别和经济” (“Gender and the Economy”, 600-619)。许多有用的性别和经济的文献也见于以下的研究：巴巴拉·雷斯金 (Barbara Reskin) 的“在工作场所的性别隔离”，载《社会学年报》 (“Sex Segregation in the Work Place”, *Annual Review of Sociology* 19, 1993: 241-270)，以及《工作中的女性和男性》 (*Women and Men at Work*, 1994)；达夫妮·约翰 (Daphne John) 的“家庭劳动分工”，载《社会学年报》 (“The Division of Household Labor”, *Annual Review of Sociology* 22, 1996: 299-322)；以及桑迪·韦尔什 (Sandy Welsh) 的“性别和性骚扰”，载《社会学年报》 (“Gender and Sexual Harassment”, *Annual Review of Sociology* 25, 1999: 169-190)。特别与性别隔离和可比价值有关的研究是下面两项研究：杰里·雅各布 (Jerry Jacobs) 的《旋转门：性别隔离和女性职业》 (*Revolving Doors: Sex Segregation and Women's Careers*, 1989)，以及葆拉·英格兰的《可比价值：理论和事实》 (*Comparable Worth: Theories and Evidence*, 1992)。来自许多社会科学学科关于性别和经济的观点，参见《男女平等的经济学》杂志 (*Feminist Economics*, 1994-)。在这方面，也可参见玛丽娜·费伯和朱莉·尼尔森 (Marianne Ferber and Julie Nelson) 主编的《超越经济男人：男女平等的理论和经济学》 (*Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*, 1993)。

关于一般的法学和经济学之间关系的社会学和经济学文献，我们建议读者查阅斯图尔特·麦考利的“商业中的非契约关系：初步研究” (本文集第9章)。也有法律如何建议和帮助制定公平的标准——这对性别和工资不平等的问题具有重要性——的许多文献，尤其参见劳伦·埃德尔曼 (Lauren Edelman) 的“法律环境和组织管理：合法诉讼程序在美国工作场所的扩展”，载《美国社会学杂志》 (“Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the American Workplace”, *American Journal of Sociology* 95, 1990: 1401-1440)，以及弗兰克·多宾和约翰 R. 萨顿 (John R. Sutton) 的“弱国的力量：权利革命和人力资源管理的兴起”，载《美国社会学杂志》 (“The Strength of a Weak State: The Rights Revolution and the Rise of Human Resources Management”, *American Journal of Sociology* 104, 1998: 441-476)。

罗伯特·尼尔森和布里奇也研究经济社会学和政策问题的关系；更一般地说，什么是经济学和经济社会学理论的实践和政治意义。经济社会学和一般社会学更多地受到马克思·韦伯在社会学中的客观性理论的影响，其主要论点是 (1) 一种努力尽可能地被视作客观的 (“价值无涉” 或 “自由的价值” [“Wertfreiheit”])，以及 (2) 所有的脑力劳动工作都被融入价值 (“价值关联” 或 “价值的关系” [“wertbeziehung”])。尤其参见韦伯的论文“社会学和经济学中的‘伦理中立’的意义”，见《社会科学的方法》 (“The Meaning of ‘Ethical Neutrality’ in Sociology and Economics”, *The Methodology of the Social Sciences*, 1949)；也可参见马克思·韦伯的《经济社会学文集》(1999) 中的“民族国家和经济政策” (“The National State and Economic Policy”) 的论点：经济学家倾向于把他们的概念当作在客观科学中自然形成的

东西。关于价值如何融入经济理论的卓绝讨论，参见冈纳·默达尔的《经济理论发展中的政治因素》 (*The Political Element in the Development of Economic Theory*, 1930)。关于社会经济学家必须在重要的社会经济问题上采取一种立场的论点，参见皮埃尔·布迪厄的《抵抗行为：反对市场专制》 (*Acts of Resistance: Against the Tyranny of the Market*, 1998)。

(姜志辉译，瞿铁鹏校)

商业中的非契约关系：初步研究^[1]

斯图尔特·麦考利

191 合同法有什么好处？谁利用它？何时用它，怎样利用？完整的答案想必必要研究个人与组织间差不多每一类交易。在这方面，调查研究最初局限于厂商间的交换，而且最初限于对制造商的研究。^[2]此外，这份报告将限于描述关于何时使用合同、何时不用合同的各种研究结果，而且限于对这些研究结果作试验性解释。^[3]

本调查研究只是科学研究的第一阶段。^[4]最初的调研包括对68位工商业人士和律师的访谈，他们代表43家公司和6家律师事务所。访谈包括不是所有问题都能向忙碌的且不感兴趣的销售经理提出来，30分钟就被拒绝，也包括与大公司首席律师长达6小时的讨论。采用了详细的访谈记录，通常不晚于该访谈的那一晚上，口述每一次访谈的完整报告。除了两个公司之外，所有公司都有工厂在威斯康星州；17个是机械制造商，但是没有一家做诸如食品、科学仪器、纺织品或石油产品。因此，由抽样偏差造成错误的可能性也许值得注意。^[5]然而，在很大程度上，现存的知识已不足以让更严格的程序成为现实——到目前为止你无法阐述许多准确的问题，让由系统地选定的“合适人员”来回答。我们已花了许多时间去捕捉相关问题或答案、要不然同时寻找

[1] 选自《美国社会学评论》28, 1963年, 第55—67页。

[2] 这种限制的理由是(1)从经济学的观点看, 这些交易是重要的, (2)在理论讨论中人们经常说起它们代表高度合理性的计划, (3)制造业的人员有充分的公共关系思想与法学教授合作, 后者想要问貌似无止境的许多问题。未来的研究将探讨建筑业和其他领域。

[3] 就当前目的而言, 它造成什么差异的问题是最重要的, 因为它为法学教师所做的关于工商企业人士使用和不使用合同的经验研究提供了一个案例。首先, 法学教师对法律应是怎样的问题有专业的考虑。这包括对现存处境及可能的替代选择的评价。因此, 如果你对商法应是怎样的问题感兴趣, 那么考察与合同相关的工商企业人士的实践就是最适宜的。其次, 法学教师应当向法学专业的学生传授与成为律师相关的一些东西。这些商业实践是与法学学生需要的技术相关的事实, 当他们成为律师时, 人们将要求他们创造交换关系并解决从这些关系中产生的难题。

[4] 下述事情已经做完。我已调查了法学、工商企业、经济学、心理学和社会学文献, 考察了与交换业务相关的正式制度, 搜集了在威斯康星州驻扎或做生意的850个厂商的诸如分类目录、报价表格、订购单和订购表确认书等工商企业文件, 从中找到的标准形式的合同以及标准术语和条件。我也已经得到在15年期间所有已报告的法院案例的例证, 涉及美国最大的500个制造业公司, 正在对这些例证加以分析, 以确定为什么使用合同法律制裁是必要的, 以及是否每个“问题处境模式”都能描画出来。另外, 考察了跟交换业务相关的非正式制度。约125位工商企业人士回答了有关在某些处境中的各种做法的调查信函。实施了如本文所描述的访谈。另外, 我的6位学生访谈了21位其他工商企业人士、银行家和律师。他们的调查结果与本文报告的那些调查结果是一致的。

[5] 然而, 案例还没有挑选, 因为他们的确使用合同。我们对于使用合同与不使用合同案例的兴趣以及获得他们的努力是一样的。因此, 各种偏差得以减少到最低限度。

两者。

互惠、交换或合同, 长期以来一直是社会学家、经济学家和法学家感兴趣的。然而, 每个学科都有对于这类行为的不完整看法。本研究集中体现法学教师依靠社会学理念和经验研究的努力。除此之外, 它还强调, 利用合同去解决交易问题, 有正功能也有负功能, 而且职业角色影响到一个人怎样评估利用合同的收益是否超出成本。

要讨论利用还是不利用合同, 我们必须专门阐述“合同”(contract)这一术语。本文使用的合同这一术语指的是指导交易的手段。合同不被看成是与交换本身同义的, 交换可以、也可以不具有契约性质的。我在本文使用的合同这一术语, 包含两个独特的要素:(1)关于交易的合理的计划, 以小心防备许多可以预见的未来偶发事件, 以及(2)现实的或潜在的法律制裁的存在和使用, 以引导交换的执行或不执行作补偿。

192 这些指导交换的手段可以被利用, 或者可以在或大或小的程度上存在, 因此, 交易可以相应地被描述为(1)创造一种交换关系或(2)解决在这类关系进程中产生的难题的、有较多契约方式的或较少契约方式的交易。例如, 通用汽车公司也许同意10年间从雷诺铝箔公司那里购买所有别克分厂必需的铝制品。因此, 两家大公司会小心谨慎地计划它们的关系。计划可能包括复杂的价格公式, 设计出这种公式以应付市场波动, 协议涉及如果单方面遭遇罢工或火灾损失将发生的事情, 雷诺公司对质量控制的责任定义, 和因质量缺陷引起损失的责任定义, 以及其他许多条款。就如本文使用的合同这一术语那样, 它更像是创造交换关系的合同方法, 而不太像是业主与不动产经纪人订下的临时协议, 给经纪人全部权利去销售他的房子, 不会包括针对许多容易预见到(而且也许甚至极有可能的)偶然事件后果的各项条款。在这两个例子里, 合法的强制性合同可能或不可能创造出来, 但是人们必须承认, 除了某些最低程度义务确定性的法律要件之外, 法律制裁的存在与各方合理性计划的程度没有必然的联系。通用汽车公司与雷诺公司可能从未使用甚或援引它们协议的书面记录, 去回答他们10年内关系期间出现的问题, 而不动产经纪人也许控告或至少威胁控告房屋业主毁约。经纪人解决纠纷的方法会比通用汽车公司和雷诺公司更具契约性, 因此, 撤销在创造交换关系的“契约性”方面已存在的关系。

试探性研究成果

关于制造业利用还是不利用合同, 很难概括地加以说明。然而, 在这一时刻, 我们能做出一些具有合理准确的观察。我们将依次考虑在创造交换关系和在解决纠纷时利用和不利用合同的情况。

交换关系的创造。在创造交换关系时, 在有关许多类型的问题上, 工商业人士可

以在或大或小的程度上进行计划。在报道关于创造这类关系的惯常做法的研究发现之前，有必要描述人们在讨价还价中能计划什么以及可能计划的程度。

就合同进行谈判的人们能够制订计划，要涉及下述几类问题：(1) 他们能计划每一方将要做的或避免做的事情；例如，甲方也许同意正式交付 10 辆 1963 型史蒂倍公司的四门小轿车给乙方，在一定时期以指定的货币量交换。(2) 他们能计划：某些偶发事件将由他们负责；比方说，如果甲方因史蒂倍工厂的罢工而无法准时交付汽车，对于甲方来说，会发生什么事情？(3) 他们能计划：如果他们中任何一方无法履行合同而发生的事情；比方说，如果甲方正式推迟两周交付 9 辆车，会发生的什么事情？(4) 他们能计划他们的协议，使得它成为一份可依法强制执行的合同——这就是说，由于甲方无法按时交付汽车所产生的后果使乙方遭受损失，就可用法律制裁对乙方提供补偿。

至于上述每一个问题而言，各方可以有不同程度的计划。(1) 他们可能小心谨慎地、清楚明白地做计划，例如，可能同意交付 10 辆 1963 型史蒂倍四门小轿车，有六缸发动机、自动变速器和其他指定的可选择的装备，以及将按某段时间内指定的标准执行。(2) 他们可能对议题有相互的但默契的理解；比方说，尽管他们在谈判中从来没有提到的主题，甲方和乙方都可能假定，如果乙方的计程车生意削减了，以致乙方不可能再使用 10 辆追加的出租车，那么乙方可以在 10 辆车正式交付之前取消订单。(3) 关于一个议题，他们可能有两个不一致的没有表达出来的假定；比方说，甲方可能假定，如果任何一辆车在一定时间里无法按指定标准工作，那么甲方必须做的一切将是修理或替换它。乙方可能假定，甲方也必须补偿乙方要是车辆原本正常运行时可能得到的利润。(4) 他们可能从来没有想到的议题；比方说，甲方和乙方都没有这样计划其协议以至于它成为可依法强制执行的合同。当然，上述计划的第一和第四方面是两个极端的情况，而第二和第三则是中间点。清楚明白的其他中间点是可能的；例如，甲方和乙方都没有具体指明：车辆应配备自动变速器，还是传统变速器。他们的计划不像前面给出的例子那样小心谨慎和清楚明白。

下述表格代表刚才讨论的创造交换关系的各个方面，“X's”代表甲方与乙方就 10 辆计程车所签合同的例子。

	履行情况的定义	偶发事件的影响	有缺陷履行的影响	法律制裁
明确且小心的	X			
默契的协议		X		
单方的假定			X	
没注意到的议题				X

大多数大公司以及许多小公司都试图小心谨慎并全面地做计划。在通常业务系列中，详尽的合同不处理重要交易。例如，最近的帝国大厦以 6.5 亿美元售出。100 多位大律师，代表 34 方，产生了 400 多页的合同。我们找到的另外一个例子是，美国一家大橡胶公司给日本厂商提供技术援助的协议，涉及数百万美元和由 17 页 88 款构成的合同。受访的 12 位厂商法律顾问（不是为一家公司而是为许多委托人工作的律师）说，几乎最小的业务都小心谨慎地计划好大部分具有意义的交易。公司具有各种程序，因此，特殊类型的交易将由其法律和财务部门审查。

比较常规的交易通常由所谓的标准化计划管理。一个厂商会有一套购买、销售或买卖的条款和规定，印在这些交易所用的商业文件中。因此，将出售的东西以及价格都可以特别为每一笔交易计划好，但是，标准的条款将进一步详谈说明履行情况而且涵盖计划中的其他主题。一般说来，这些条款和规定是冗长的而且用小号字印在正文后面。例如，阿里斯·查默斯制造公司使用的购货单，公式化语句后面印有 8 号字形的 24 段文字。条款：(1) 部分描述必需履行之事，例如，“未经允许不得焊接铸件”；(2) 为偶发事件影响做计划，例如“……倘诺因不可抗力、战争、政府行为、优先权或分派、买方行为、火灾、洪水、罢工、蓄意破坏或其他超出卖方控制范围的原因，卖方遭受延迟履行合同，那么完成期应推延，延期时间等于这段误期：即如果卖方给予买方的通知写明的、在开始期以后的合理时期内因任何推迟原因而推迟的那段时间”；(3) 为不完全履行合同的做计划，例如：“买方，在不放弃任何其他合法权利的情况下，保留无责取消权，那就是，当物品没有及时装运以合理符合上述约定的日期，保留延期投递本订单所包括的任何物品的权利”；(4) 为法律制裁做计划，例如，在上述例子里，“不放弃任何其他合法权利”条款。

在较大的厂商里，如“补白文章”(boiler plate) 条款，由厂商法律顾问或厂商外部律师草签。在较小的厂商，这类条款可以由工贸协会草签，可以从竞争者那里复制，或可以从印刷商购买来的用一定格式印就的用纸中找到。不管怎样，销售员和购买代理人、操作人员，一般都没有注意到他们使用的正式格式后面的用小字号印出的字所说的内容。然而，正规的工商企业模式会影响这种标准的计划，例如，买方代理人可能不得不使用购买订单格式，以致所有的交易在厂商的会计系统中都得到一个号码。因此，规定的结算记录一定含有印在其反面的关于交换关系的必要计划。如果卖方不反对这份计划并接受订单，那么买方的“小字号印出的字”必须核实。如果卖方确实反对，那么分歧点可由谈判解决。

这种类型的标准计划是非常普通的。要求在买卖中使用的工商企业文件的副本，被送到在威斯康星州经营的将近 6 000 个制造业厂商。收到将近 1 200 个答复，而 850 家公司使用某些类型的标准计划。只有一些例外，尽管没答复的厂商以及表示没使用

标准计划的 350 个厂商都是非常小的制造商，诸如当地面包房、软饮料装瓶商和香肠制造商。

工商业人士可能而且经常小心谨慎、全面地做计划，显而易见的是，并非全部交易都是纯粹合理化的。大多数商人认为，清楚明白地描述买卖双方的行为是显而易见的常识，但他们往往不迎合这一理想。厂商法律顾问和中型汽车零部件制造商的购买代理人报告说，有几次，他们的工程师让公司购买没有适当说明书的昂贵机器。工程师草拟了小心谨慎的有关机器型号的说明书，以及怎样把它安装好，但是，忽视了规定机器产生具体指定的效果。律师和审计员都指出，大多数合同纠纷都因说明书中的歧义而生。

195

商人往往情愿以简短书信中“守信人的话”，握手或“普通礼节和合乎礼仪”来回答，甚至在交易包含明显风险时也这样。我们访谈了来自律师事务所的有经营实践的 7 位律师。5 位律师认为，商人经常只有最低程度的事先计划来签订合同。他们抱怨，商人想“使它简单明白，避免繁文缛节”，甚至在涉及大量货币和重大风险的地方也是如此。有人陈述道，“当难题不是诚实问题，而是达成两方都理解的协议问题时，他讨厌被告知，‘我们可以信任老麦克斯’”。另一个人说，在讨价还价时，商人经常只是愉快地泛泛而谈，认为他们有一份合同，但是，直到不得不由律师出面来解决，才能在艰难的、不愉快的问题上达成协议。两个外部律师有不同的看法。一个律师认为，大厂商通常计划重要的交易，尽管他承认，偶尔事情可能处在相当含糊的状态之中。另一个持异议，他代表大型公用事业公司，该公司经常购买重型设备和房屋。供应商的雇员到公用事业公司的地产上安装设备或营造房子，他们可能在那些工作场合受伤。公用事业公司经常会受到那些雇员的指控，所以它小心谨慎地在律师协助下计划购买事宜，以至于让供应商负担这份责任。

此外，标准化计划可能失效。就上述这类计划的例子来说，人们假定，买方代理人会使用他公司附有印在背后 24 段文字的订货单，而且假定卖方会接受这一订单，或者反对他并不喜欢的任何条款。然而，卖方可能没有阅读买主的 24 段小号字形印刷文字，而且卖方可能按自己对定货单的确认而接受买主的订单。一般说来，这份定货单会有五分之一的段落有利于卖方，而且这些条款可能不同于买方的条款，或者与买方的条款不一致。卖方确认的订单可能被买方收到并由职员核对。她定会阅读确认书的正面，但不读它背面小号字印刷的内容，因为他们既没有时间也无能力去分析每天收到的 100 到 500 份订单。确认书的正面——详细规定好物品和价格——可能符合购货订单的正面。如果它确实如此，那么两份订单就归档了。在这一点上，买方和卖方都可能假定，他们已计划好了一笔交易而且签了一份合同。然而，他们都没有做到这两方面，因为他们对于出现在他们订单背后的所有内容没有达成一致。这种做法相当普遍，以至于有一个名称，法学教师称之为“订单之战”。

受访的 12 位买方代理人中有 10 位说，他们购物订单背后的条款，往往与卖方确认书背后的那些条款会有差别或不一致。然而，他们会假定，若供应商的条款之一实际上没有遭到反对，没有采取进一步的行动，购买就完成了。再者，只是偶尔他们会不嫌麻烦阅读供应商正式文本背后的小号字文字。另一方面，一位购买代理人坚持，应在小号文字条款上达成协议，但是他代表的公用事业公司律师报告说，这要精心做计划。另一位买方代理人说，他的公司没有碰到订单之战问题，他为美国一个最大的制造业公司的一个部门工作。不过，公司可能有这类问题而没有识别它。买方代理人定期向供应商邮寄购货定单和其他正式公文，供应商被要求签字并寄回。第二份正式公文陈述道：供应商接受买方的条款和条件。公司有足够的讨价还价本领，迫使供应商签字并返回正式订单，而且，买方代理人必须给自己厂商的一位审计员看这类所发出的每份购货订单的已签署的正式订单。然而，供应商往往退还买方的正式公文，加上他们自己含有分歧条款的确认书表格。买方代理人把供应商的正式公文放在一边，而将他自己的公文归档。当然，在这种情况下，供应商没有默许买方的条款。没有协议，也没有合同。

196

16 位销售经理被问到订单之战。有 9 位经理说，在小号字印刷文字适用于哪方面通常没有达成协议，其他 7 位经理则说没有问题。这 7 位中有 4 位为之工作的公司，其大主顾是大汽车公司，或者纸制品大制造商。这些客户要求，他们的价格和条件适用于任何购买的货物，他们一般小心谨慎地看到供应商的默认，而且具有自行其是的讨价还价本领。7 位销售经理中有 3 位没有订单之战难题，他们为专业工业机械制造商工作。他们的厂商与他们的顾客小心谨慎达到完全一致的意见。这些人中有 2 位强调，他们可能没有任何机会，因为他们厂商把大部分资本搁死在制造每一部机器上了。另一位销售经理已受到诉讼的影响，他为 50 多万美元起诉他的对手。这项诉讼由一家客户引起，该对手一直无法正式交付一部机器并使它按时运转。受访的销售经理说，他的厂商不能保证其机器会在指定的时间内完好运转，因为它们是符合顾客要求而设计出来的，这可能提出复杂的工程难题。因此，合同就得小心谨慎地加以协商。

一位包装材料的大制造商审查其记录，以确定他过去怎么经常与其顾客在价格和合约条件方面不能达成协议，或者无法形成在法律上有约束的合同。这种失败引起该厂商的损失风险，因为包装盒上印有顾客的图样，一旦制成就无法挽回。4 个不同年份的 5 天期货单受到审核。没有按价格和合约条件达成协议或没有形成合同的定货单之百分比如下：

1953 年	75.0%
1954 年	69.4%

1955年	71.5%
1956年	59.5%

197

商人可能更关心描述交易中的表现，而不太关心针对偶发事件或不良表现做计划，或获得对其合同的合法的强制力。甚至当购货单与确认书有印在背后的分歧条款，买方与卖方几乎总是在将要出售的东西和为它付多少钱方面达成协议。一些律师说，商人往往使其厂商很随意地投入重要交易，他们陈述道，履约行为通常在简短的信函中确定，或者在电话中确定；这些律师否认不会涉及别的事情。另外，商人可能很少关心对他们的交易做如此计划，以至于它们成为可依法强制执行的合同。^[1]例如，在威斯康星州的按需供货合同——提供厂商必需货品而不是确定货额的合同——可能不是依法可强制实施的。受访的7个人报告说，他们的厂商在威斯康星州做生意时一般使用按需供货合同。没有人想到没有法律制裁会造成什么差异。这些人中有3位是厂商的专职法律顾问，他们接受访问前了解威斯康星州的法律。在汽车制造业者与其零配件供应商的关系中，我们可以找到不要求法律制裁的另一个例子。制造商草拟了一份小心谨慎计划好的协议，但是这份东西是这样设计的，以至于供应商即便有权利，也只具有最小的抗衡制造商的法律权利。纸张制造业主使用向杂志出版商销售的标准合同，可能有非常含糊的价格条款，令合同不可依法强制执行。一个最大的纸张制造商的企业专职法律顾问说，由于有关合同的指导性纽约判例，产业中的任何人都注意到这一点，但是，没有人在乎它。最后，看来这是可能的，即为偶发事件和不良行为做计划是中间的案例，与为法律制裁做计划相比，它更可能发生，但是，与对履约描述相比，它更不可能发生。

因此，我们可以得出结论：(1) 许多工商企业的交易反映高度的计划，这涉及四个类别——描述、偶发事件、有缺陷的履行以及法律制裁——但是，(2) 即使不是最多的话，也有许多交易反映无计划，或者只有关于交易的最小计划，尤其涉及法律制裁或不良施为的结果。所以，在交易关系的生命期内，关于诚信争议的机会通常是存在的。

交易关系的调节和争议的和解。相当大数量的创造生意的交易，是在公平的非契约的基础上做成的，与这类关系的调节和争议的和解相比，交易的产生通常有更多的契约性的基础。当在关系的生命期内的，协议改变一方或双方的义务时，交易就得到调整。例如，可能允许买方取消他订购的所有或部分物品，因为他不

[1] 请比较对康涅狄格州经营实践的经验研究的各种调查结果，参见这篇评论：“防欺诈法规与商业共同体：有鉴于流行做法的重新评价”，《耶鲁法学杂志》（“The Stature of Frauds and the Business Community: A Re-appraisal in Light of Prevailing Practices”，*Yale Law Journal* 66, 1957: 1038-1071）。

再需要它们；由于非同寻常的交易环境，买方可能支付给卖方比合同价更高的价格。纠纷的和解包括：确定是否一方已如约定那样履约，如果他还没有履约，那就要对它做一些事。比方说，法院可能不得不解释合同的意思，确定被指控的违约方已做的事，并确定如有必要的话，受害方有权利得到补偿。或者一方可能主张，另一方处在违约状态，因此要拒绝继续履行合同，拒绝再次与违约者做交易。如果被宣称的违约者，事实上可能不在违约状态，那就不提起诉讼，纠纷当时就“和解”了。

在非投机领域工商企业的交易通常在没有争议的情况下得到调节。根据合同法，如果B从S那里以1美元一份订购1000份小装饰品，B必须提取所有1000份小装饰品，或者可能处在违约地位，而且应向S支付其违约期间的费用，加上其损失的预期利润。然而，询问取消曾下订单的所有10位买方代理人都表示，他们期望能够自由地取消订单，只尽一种义务，即付给卖方主要费用，比方说，废钢铁。^[1]17位受访的销售人员都报告说，他们经常不得不接受订单被取消。有一位说，“当一个人用不着纸的时候，你不可能要他去吃纸张 [厂商的产品]”。一位接受许多大工业企业委托代理诉讼的律师说，

商人往往并没有感到他们“有一份合同”——相反他们感到有“一份订单”。他们提到“取消订单”而不是“违反我们的合同”。当我开业时，我把取消订单称之为违约，但是我的委托人反对，因为他们并不认为取消是错的。至少在重工业，大多数委托人相信，作为买卖关系一部分的取消权利的存在。有一种普遍的态度，即在某种非常含糊的界限内你可以退出任何交易。律师经常为这种态度感到惊讶。

198

解决小的纠纷往往不援引合同或潜在或实际的法律制裁。在这些谈判中，提起法律权利或威胁使用法律权利是犹豫不决的。甚至各方有详细和小心计划好的协议，这种协议规定，比如说，如果卖方无法按时交付将发生什么，当问题明显产生时，他们通常决不提及协议，而是商讨一种解决办法，仿佛从来不存在任何原始合同。一个买方代理人表达了共同的经商态度，他说，

如果某种事件发生，你打电话找到对方的人并处理问题。如果你还想要再做生意，你不会去查阅相互间合法的合同条款。如果你想要继续留在生意场中，你

[1] 参看关于取消合同的案例研究，载《哈佛商业评论》（*Harvard Business Review* 2, 1923-1924），第238-240、367-370、496-502页。

不会去找律师，因为你必须举止得体。

或者就如一位商人所说的，“如果你把律师和会计师排除在外，你也可以和解任何纠纷，因为他们恰好不懂生意中必须互谅互让”。所有受访厂商的专职法律顾问都指出，只有当商人已无法用自己的方式和解纠纷时，他们才被召去进入和解纠纷的过程。有两位律师指出，在被召入之后，厂商的专职法律顾问最初只为买方代理人、销售经理或其他牵连官员提供建议；直到全部和平解决办法的希望都落空之后，专职法律顾问信纸上端所印的文字才用在与对方的沟通之中。

因违约而诉讼看来是罕见的。12位购买代理人中只有5位曾卷入涉及合同纠纷的谈判，在这些纠纷中由律师代表两方；10位销售经理中只有2位曾为此走得更远。没有人卷入通过审判了结的案子。一个有40多位律师并有大量商业业务的律师事务所，一年内仅处理大约6桩涉及合同难题的审判。该事务所把不到10%的时间用于涉及合同纠纷的工作。规模大到不止在一个国家做生意的公司，往往在联邦法院起诉和被起诉。然而，在1961财政年度，在美国地方法院归档的58293件民事案件中只有2779件涉及私人合同。^[1]同一时期，在纽约州立法院归档的61138件民事案件中只有3447件涉及私人合同。^[2]在浏览上诉案件时也产生同样的情况。^[3]门特席科夫已经指出，在商业繁荣期（因为只有当价格下跌时，买方可以低于合同价在其他地方买到同样的商品，买方才不公正地拒收物品），或者在极度萧条时期（因为人们无法打官司或者没有足够资产去履行可能得到的判决），商业案子不递交法庭。她补充说：看来这是必然的，即“一种中等规模的萧条”会使大量的商业案例递交法院。然而，很少有证据表明，在恰好“那种中等规模的萧条”中，当代商人会利用法院来解决纠纷。^[4]

有时，相对契约性方法被用来调节正在进行的交易并解决纠纷。一方视为不合理的彼方的要求，援引双方间的协议条款有时遭到阻止。即便在双方讨论中从来没有提到过法律权利或提起诉讼，但双方的法律地位可能影响谈判；如果一方正在追究，双方都承认的权利是什么，或正在要求特别权利时，那么它就起作用。有时，一个厂商可能威胁把事情交给其律师，威胁起诉，开始诉讼甚或争讼，而且诉诸最高法院审理这桩案子。因此，法律制裁，尽管不是日常事务，但在工商企业中并非无人知晓。

[1] 《美国联邦法院管理署署长年度报告》(Annual Report of the Director of the Administrative Office of the United States Courts, 1961: 238)。

[2] 纽约州司法会议第六年度报告(State of New York, The Judicial Conference, Sixth Annual Report, 1961: 209-211)。

[3] 我的同事劳伦斯·M. 弗里德曼已研究了威斯康星州最高法院在合同案子中的工作。他发现，送到法院的合同案件往往包括经济上边缘的业务以及家庭经济纠纷而不是重要的商业交易。自20世纪开始以来情况就是如此。只有在美国内战时期，法院才处理大量重要的合同案件，但这种情况是在比较简单的和不同的经济体制背景下发生的。

[4] 纽约法律修订委员会，《统一商法典听证资料》(Hearings on the Uniform Code Commercial Code, 1954: 1391)。

我们可以得出结论，尽管详细的计划和法律制裁在商业交易中起重要作用，但在许多商业交易中，它们的作用不大。

试验性解释

我们必须回答两个问题：(A) 工商企业相对来说很少关注详细计划或法律制裁，如何能成功地运作交易关系，以及(B) 由于没有合同也取得其成功，那么工商企业为什么还一直使用合同？

为什么相对来说没有合同的实践如此普遍呢？在大多数情境里，合同是不必要的。^[1]它的功能经常由其他手法来满足。大多数难题不求助于详细计划或法律制裁而得以避免，因为对于买方履约的性质和质量的意见差异，是真的误解还是善意，几乎没留余地。尽管各方无法涉及所有可预见的偶发事件，但他们定会小心谨慎地看到，双方理解各自一方的主要义务。要么根据已接受的描述使产品标准化，要么要求生产要达到某种公差或效果的说明书被写下来。那些书写和阅读说明书的人是有经验的专家，他们了解其行业的顾客，也了解他们所打交道的那些行业的人。因此，这些习惯可以填补各方明白协议中的缺口。最后，大多数产品可以得到检验，看看它是不是所订购的东西；一般说来，在制造业中，我们不用处理品味或判断力问题，人们在这方面关于好坏会有差异。

当违约情况发生时，由于有避免风险或风险分散技术，它们可能不是灾难性的。某人可能与具有好声誉的厂商打交道，或者他也许能够得到某种安全型的履约保证。某人能在风险证明成本是正当的地方对许多违约行为采取预防措施。卖方为账簿中的坏账设立准备金，而且能售出其应收账款。买方能把订单安排在2家或更多家相同项目的供应商；因此，当一家违约时，就不会使买方的装配线停下来。

此外，人们往往认为合同和合同法不是必要的，因为有许多有效的非法律制裁。人们普遍接受两条规范。(1) 在几乎所有情境里，人们都将尊重承诺；任何人在任何交易中都不赖账。(2) 任何人应当生产好产品而且支持它。于是，经营单位也被组织起来履行承诺，而且内部制裁也将诱导履约行为。例如，当发生推迟或有缺陷履约情况时，销售人员必须面对生气的顾客。销售人员并不乐于看到这种情况，他会造成违约的生产人员施加压力。如果生产人员经常违约，那么他们将被开除。在两个工商企业单位的所有层面上，跨两个组织边界的个人关系为遵守各种期待施

[1] 下述说明强调：慎重考虑的选择并不详细地对偶发事件做计划。然而，有时，这是显而易见的，工商企业人士因不老练而缺乏计划；他们只不过不重视他们正在冒的风险，或者他们只遵循他们企业数年前已确立的模式，没有鉴于目前状况重新考察这些做法。

加压力。销售人员通常也很了解买方代理人。承担这些角色的同样两个个体也许已打交道有5年到25年之久。他们相互有所馈赠。销售人员向与其关系良好的买方代理人唠叨竞争方的缺陷及价格上涨,等等。销售人员请买方代理人赴宴,送他们圣诞节礼物,希望改善做销售的机会。买方工程人员与卖方工程人员共同工作合作解决问题。卖方工程师可能给予巨大的帮助,而买方工程师可能渴望给予回报,起草只有卖方能满足的说明书。两个厂商的总裁可能相互熟悉,在政府或贸易委员会上他们可能坐在一起。他们可能通过社交相互了解,甚至有可能属于同一个乡村俱乐部。相互关系也许是比较正式的。卖方可能持有重要客户公司的股份;买方可能持有重要供应商的股份。买卖双方可能合用其董事会的共同董事。他们可能合用已资助两个单位的金融机构。

最后一种类型的非法律制裁是最明显的。两个涉及交易的经营单位意欲在经营方面不断成功,并且避免可能干扰达到此目标的行为。在特殊交易中,任何一方都关心他方的反应并关心自己一方的一般商誉。显然,就卖方想要特殊交易得以实现而言,买方获得制裁力。直到卖方履约情况达到其满意的程度,买方才放出部分或全部其支付款项。如果卖方有大笔他必须马上收回的、搁死在他履约方面的钱款,那么他必须兜圈子使买方高兴以便得到支付。再者,不满意的买方可以撤销订单,使得卖方损失在撤销前已做成东西的成本。此外,卖方希望恢复订单,而且任何人从不幸的顾客那里拿不到什么东西。某些行业的买方竟然走到这一步,通过发“成绩单”评估每一个供应商的业绩,以便使制裁正式化。对供应商的评估送到卖方组织的高层经理人员那里,如果在成绩单上有大量的“D's”或“F's”的话,这些人就能把内部的制裁施加于销售人员、生产的监督者或产品的设计者。

一般说来,顾客总是正确的,卖方可能对买方实施某种程度的抗衡性制裁。卖方可能从买方那里得到他想要保护的大笔定金。卖方可能具有买方所需要的独家经营程序。卖方可能是少量厂商之一,它有技术使项目符合买方工程师确定的公差并能在可利用的时间内完成项目。从某人过去打交道供应商转到新的供应商要花费成本和时间。另外,市场状况也可能发生变化,以致买方面对关键项目的短缺。最极端的例子是“二战”之后灰色市场的状况,那时,卖方定量配给商品而不是销售它们。如果买方与供应商面对这种短缺,而且在短缺发生时想要有个好的待遇的话,他们就必须建立某种商誉储备。最后,在买方和卖方中有互惠性。如果供应商也购买买方制造的产品的话,那么买方就无法把供应商推开太远。

特殊的工商企业单位在特定的交易中想要再次打交道,他们也想要在未来与其他工商企业单位打交道。而某人在特定交易或一系列交易中的行为方式会影响他的一般商誉。列入黑名单可能是正式的,也可能是非正式的。无法按时付款的买方,在诸如

邓·布拉德街公司^[1]的信用评估服务中,有得到坏报告的风险。在买方代理人与销售人员间,在买方代理人协会和贸易协会,或者,甚至在高级经理聚会的乡村俱乐部,无法满足其顾客的卖方成为流言蜚语谈论的主题。美国男性有辩论习惯,从辩论新车的优点转向产业项目。显然,糟糕的声誉无助于厂商做销售,而且可能迫使它付出更大的价格折扣,或给予附加的服务,以便维持经营。此外,非常苛求的采购员的习惯变得众所周知了,而且从那些选择与他们打交道的供应商那里,他们通常得到的,不多于他们所能胁迫到的。因此,在有替代选择的时候,合同通常是不必要的。

在许多情境里,不仅合同而且合同法也是不必要的,它们的使用可能具有或可能被认为具有不受欢迎的后果。详细的通过谈判达成的合同能在经营单位间创造良好的交换关系中得到。如果一方坚持详细的计划,在证书交换时,就会有拖延,因为那时双方在下述方面要努力达成一致:即如果遥远的、不大不可能的偶发事件发生,那么什么应该发生。在某些案例里,他们也许根本无法在所有这类事情上达成一致意见,而且因此对卖方来说,销售可能失败,而且买方也许不得不在其他地方寻找可接受的供应商。要是没有人提出一系列遥远的和不大可能的偶发事件,那么所有这种白费的努力原本可以避免,鉴于这种思考,许多商人就会作出反应。

甚至在协议能达成的谈判阶段,小心谨慎计划好的安排可能造成令人不快的工商企业单位之间的关系。某些商人不赞成,在这种小心制定的关系之中,一方理解履约只是针对合同的字面意思。这种计划表示缺乏信任,而且削弱了对友谊的要求,因而把合作的经营项目变成了对抗的政治交易。然而,某些商人感觉到的更大危险是,某一方会不得不履行其文字协议所需求的自己的这一方面,因而丧失了所谓的“灵活性”。商人可能愉快地接受在其承担的义务方面有某种程度的含混性,以便他们可以根据现实环境协商事情。

借助诉讼或威胁借助诉讼来调整交易关系以及解决纠纷也有许多成本。来自使用这种强制形式的预期收益,通常不超过许多成本(货币的或非货币的成本)。威胁把问题转交给法律顾问可能花费的钱,不过是邮费或电话费;然而,很少有人提出这类威胁时有那么高的技艺,以至于这不会以厂商之间关系的某种程度的恶化为代价。一位商人说,顾客最好不要依赖法律权利,也就是说,威胁以违反合同法对他提出诉讼,因为“他不会受到犯人的待遇”,而且会以任何可资利用的手段进行反击。显而易见,实际诉讼比提出威胁花费更大。律师会向大工商企业单位请求大量的费用。在诉讼过程中,如果,而且实际情况也经常是这样,审判肯定是远离本部办公室

[1] 指以征询方式从债权人处收集数据资料和直接从各个商业性公司取得信用方面的信息,然后以报告和信用等级程度指导目录形式向认购人提供信用咨询服务的信用调查公司。邓·布拉德街公司还提供应收账款代收服务,公布各种财务混合比例及其他财务信息。——译者注

进行的，那么厂商的经理将不得不搬家并在另一个城市办公。总经理不会坐“灰狗”旅行，也不会住在“基督教青年会”。此外，还有组织内的总经理、工程师和其他人员离开正常岗位的成本。厂商可能因几个关键人物而损失许多天日常工作。非货币成本可能也很大。违反合同法的诉讼可以解决特定的纠纷，但是，这类诉讼往往导致两位商人“婚姻”终止的“离婚”，因为合同诉讼很可能含有至少带有失信暗示的指控。另外，许多经理厌恶当众被盘问的景象。一些经理不喜欢因把决策权转交给律师而失去对处境的控制。最后，即便厂商赢得诉讼，合同法违约金不可能提供适当的补偿；某人可能被证明是正确的，但并没得到许多钱。

为什么相对说来合同的惯例一直存在？尽管合同不是必要的而且事实上它可能有消极的后果，但商人的确制订某种小心计划好的合同，商谈受到其合法权利影响的协议，起诉而且为某些违反合同法的案子辩护，或者进入仲裁程序。考虑到调研成果和就这一点所陈述的解释，读者就会问为什么。当人们设想计划和潜在法律制裁的利大于弊，那么交易就被小心计划好。当合同的计划是满足涉及商业交易的组织的内部需要时，人们就有可能获得这种判断。例如，相当详细的合同在大公司内部能起到沟通手段的作用。尽管公司的销售经理和专职法律顾问可能与顾客一起制订所有条款，但公司的生产经理将不得不制造这种产品。他必须被告知做什么和至少怎样控制最明显的偶发事件。另外，销售经理可能想要通过他的下级把某些争端从未来的谈判中消除掉。如果他的事项放在书面合同之中，他也许能够防止销售人员事先未征询销售经理意见而对顾客让步。如果合同要求的某些做法是销售经理支持的而其他部门反对的话，那么销售经理就可能在与其厂商的财务或工程部的较量中受益。公司对顾客有义务做销售经理想要做的事情；财务部或工程部怎能坚持其他什么呢？

另外，人们也倾向于找到合同收益超出成本的判决，在那里有重大问题产生的可能性。^[1] 导致这一结论的一种因素是，商定的长时期履约的复杂性。另一个因素是，在违约案子里，损害的程度是否被认为是潜在的巨大损害。这一因素可以一分为二。第一，当卖方违约的后果将会严重损害买方，买方可能想要使卖方承担详细的、有法律约束的合同义务。例如，航空公司由于飞机失事而受到来自乘客中幸存者的诉讼，而且处在很不友好的公众注意力之下。人们通常期望，航空公司在购买飞机时，买卖合同含有详细规定的、对飞机制造商而言依法可强制执行的义务。第二，卖方可能借助其合同中的条款想要限制他对买方损害的责任。例如，空调制造商在南方和西南方

[1] 即便在很少有机会产生问题的地方，某些商人也坚持要自己的律师审查或草拟一份协议，作为拖延策略。如果他对此事项有疑点或者在其他地方寻找更好的交易，这种做法就给商人考虑作承诺的时间，同时仍然使特定的谈判持续下去。

可能与汽车旅馆有交易。如果这种设备在炎热的夏季月份中失效，那么汽车旅馆就可能损失大量的生意。制造商可能希望避免对于其客户的这类损害的任何责任，而且可能想要一份含有明确放弃权利条款的合同。

同样，当其他手法不起作用时，而且在收益被认为超过成本时，人们使用或威胁使用法律制裁以解决纠纷。例如，今天一直上诉到上诉法院的大部分普通类工商业合同案件，也许是由制造商提出的对所宣称的非法终止商人特许专营权的诉讼。因为特许经营权被终止了，所以诸如个人关系和未来生意的请求等因素将没有什么效力了；特许经营权的取消表示他们已无法维持这种关系。抱怨的商人不会担心引起他自己与制造商的不友好关系。商人经常遭受巨大的财务损失，损失包括两方面，他在建筑和设备方面的投资和他预期的未来利润。汽车商人对展览室的租赁权被取消而商店继续营业，而取消他的维修工具的租赁权，可以说，普利茅斯就不能用来为其他品牌的汽车服务。另外，他将没有更多新的普利茅斯车去销售。今天，在许多州和在联邦法院，人们有某种机会赢得对恶意终止特许经营权的诉讼。因此，商人经常决定冒风险承担律师费成本，因为他可能有机会某种程度弥补自己的损失。

“非理性的”因素对利用法律制裁的决策可能产生某种影响。管理企业的人可能觉得，他或他的组织已不得不出丑，而且已成为违约或失信的受害者。尽管在客观的观察看来，潜在的成本超过潜在的收益，但是，诉讼可以被看作是“取得平衡”的手段。

是否利用合同的决策——收益是否超出成本——将由工商业单位内有权作决策的人做出，而决策者是谁，往往造成差异。销售部的人反对合同。合同谈判只是在销售路径中多了一个障碍。使顾客紧盯住合同字面条文对“顾客关系”有害。控告没破产且可能再次定货的客户是拙劣的策略。买方代理人及其买主对合同较少有敌意，反而认为把注意力放在这种事项上是浪费时间。相比之下，财务管理部门——财务主管、管理员或审计员——更倾向于有合同的交易。这些人将合同视为控制大型公司运行的组织工具。它倾向于准确界定厂商面对的风险并使之最小化。有许多委托人的那些外部律师可能对较多契约性的交易方法有同样热情。这些律师关心预防法——避免任何潜在的法律难题。他们看到许多不稳定的和不成功的交易业务，因而他们意识到，也许是过度关心所有可能出错的事。再者，要是他们的委托人没有过度关心交易计划，那么他们依靠法律制裁来解决纠纷的工作就更加容易了。内部律师，即专职法律顾问，是较难分类的。他可能对较具契约性的经营方式有较多的同情。他与外部律师共享“职业激励”：从法律的角度看，交易业务是干净的和有条理的。因为他与其说关心销售商品，还不如说更关心避免以及和解纠纷，与销售人员相比，他可能不大愿意

依靠作为惟一约束因素的守信的人。然而，专职法律顾问更多的是组织的一部分，而且更多地意识到它的目标并服从其内部制裁。如果潜在的风险不太大，他可能不愿意对销售部提出更具契约性的程序。他必须对业务部门销售其服务，而且他必须隐蔽他拥有的权力，仅把它用在他视为重大的问题上。

该采用创造关系以及和解纠纷的较具契约性的办法，这种决策权在不同时间和不同组织由不同的人持有。在许多企业，销售部和采购部有很大程度的权力抵制契约性程序，或者，即使它们被正式采纳也忽视它们并以自己的方式处理纠纷。然而，在较大的组织中，财务主管和审计员拥有越来越大的、既对制度也对服从有要求的权力。有时，专职法律顾问必须裁决这些部门的冲突的立场；在给出“法律的忠告”时，他可能使工商企业做出有必要考虑使用合同的判断。有时，他可能从外部律师事务所那里征求意见，用外部事务所的威望来加强自己的地位。

显然，还有影响合同使用程度的其他重要变项。一是两个工商业单位的讨价还价的权力或技艺。即便小供应商的管理者在企业内取得成效并创造了契约性交易系统，如果厂商的大主顾不喜欢受任何东西束缚，那么也将没有合同。通用汽车公司的供应商通常按通用汽车公司想要做生意的方式出售。然而，讨价还价的权力不止在市场的规模或份额方面。即便通用公司也可能需要特定的供应商，至少临时会需要的。而且，讨价还价的权力，可能转变为交换关系，这种交换关系最初是被创造的，后来延续下去。一旦基本项目的生产开始，即使大型厂商也可能发现自己受小供应商的束缚，因为可能没有时间转向另外的供应商。此外，在本文讨论的所有因素都可以被看作是讨价还价权力的成分——例如，在买方主管人与销售商之间的个人关系，可能给予销售经理高于采购代理人的重大权力，因为后者得到命令给予销售商“所有可能的照顾”。另一个与使用合同相关的变项是第三方的影响。联邦政府，或货币出借人，在特定交易中可能坚持要定一份合同，或可能影响决策，以便在合同期内维护自己的合法权利。

因此，合同经常在生意中起重要作用，但是，其他因素也有重要意义。要理解合同的功能，进行交换的整个系统都必须充分加以研究。更多类型的工商企业共同体必须加以研究，合同诉讼必须加以分析，以便看到为什么非法律制裁不能阻止法律制裁的使用，而且在本文中的所有变项都必须更系统地加以分类。

本文是1962年8月在美国社会学协会年会上宣读的论文修订稿。1962年4月，在美国中西部社会学学会年会上，作者宣读过该论文的初稿。本研究得到威斯康星大学法学院来自福特基金会的法律和政策研究补助金的支持。我感谢几位社会学家的慷慨帮助，他们是罗伯特·K.默顿(Robert K.Merton)、哈里·V.鲍尔(Harry V.Ball)、杰罗姆·卡林(Jerome Carlin)和威廉·埃文(William Evan)。

延伸阅读推荐

斯图尔特·麦考利1963年的里程碑式的论文促成美国中西部社会学学会20周年纪念大会，会议议项发表在《威斯康星州法学评论》1985年特刊。一系列论文，包括麦考利自己对1963年以后发展的反思，讨论了麦考利的作品和伊恩·麦克尼尔的作品，以及他相关的概念“关系合约”。麦克尼尔的论题：立约是长时期参与的而不是瞬间的，其最完整陈述，可参看他的《新社会契约》(*The New Social Contract*, 1980)。关于某些令人感兴趣的比较材料以及关于合同的学院模型的清晰图片，请参看斯图尔特·麦考利，“精致的模型、经验图片和合同的复杂性”，载《法律与社会评论》(“Elegant Models, Empirical Pictures, and the Complexities of Contract”, *Law and Society Review*, 1977: 507-528)。社会学家和经济学家已受到麦考利和麦克尼尔的思想的影响。例如，罗纳德·多尔在本文集中的论文(第20章)就是以“关系合约”的表达方式布局的。奥利弗·威廉姆森也试图把麦克尼尔的研究方式融入他自己论交易成本的著作。例如，参看奥利弗·威廉姆森《资本主义经济制度》第2—3章(*The Economic Institutions of Capitalism*, 1985)和“交易成本经济学：契约关系的治理”，载《法学与经济学杂志》(“Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations”, *Journal of Law and Economics* 2, 1979: 233-261)。

许多学者分析经济学与法学的关系。涂尔干对契约的著名分析(“在契约里，并非一切都是契约的”)，可参看《社会分工论》，第154—165页。读者也可以参看涂尔干在《职业伦理与公民道德》(*Professional Ethics and Civic Morals*, 1958)中对现代契约产生的描述，并将它与马克斯·韦伯《经济与社会》([1922] 1978)中的描述作比较。与此相关的法律社会学的当代研究部分，请参看劳伦斯·M.弗里德曼引用的文献，“诉讼与社会”，载《社会学年鉴》(“Litigation and Society”, *Annual Review of Sociology* 15, 1989: 17-29)，以及A.雅维尔·特雷维诺(A. Javier Treviño)，《法律社会学：理论文献目录》(*The Sociology of Law: A Bibliography of Theoretical Literature*, 1998)。另外，请参看阿瑟·斯廷奇库姆，“合同——按等级划分的文件”，载阿瑟·斯廷奇库姆和卡罗尔·海默《组织理论和工程管理》(“Contracts as Hierarchical Documents”, *Organization Theory and Project Management*, 1977: 121-171)，以及劳伦·埃德尔曼和马克·萨奇曼，“组织的法律环境”，载《社会学年鉴》(“The Legal Environments of Organizations”, *Annual Review of Sociology* 23, 1997: 479-515)。国家立法已对大公司产生的影响是尼尔·弗利格斯坦(Neil Fligstein)论点的关键，参见《公司控制的转型》(*The Transformation of Corporate Control*, 1990)。布鲁斯·卡拉瑟斯和特伦斯·哈利迪(Bruce Carruthers and Terence Halliday)的《挽救工商企业》(*Rescuing Business*, 1998)研究破产立法。经济组织以不同方式解释来自国家的合法指令，劳伦·埃德尔曼和弗兰克·多宾已做出专门研究；例如，参看劳伦·埃德尔曼，“法律环境和组织管理：合法诉讼程序在美国工作场所的扩展”，载《美国社会学杂志》95, 1990年，第1401—1440页，以及弗兰克·多宾和约翰·R.萨顿“弱国的力量：权利革命和人力资源管理的兴起”，载《美国社会学杂志》104, 1998年，第441—476页。从马克思主义视角出发，有人已做出了对法律与社会的一些令人感兴趣的研究，特别请参看卡尔·伦纳(Karl Renner)的《私法制度及其功

能》(*The Institutions of Private Law and Their Social Functions*, 1949年), 和史蒂文·斯皮策(Steven Spitzer), “法社会学的马克思主义视角”, 载《社会学年鉴》(“Marxist Perspectives in the Sociology of Law”, *Annual Review of Sociology* 9, 1983: 103-124)。

最后, 而且一般说来对抗“法律与社会”视角做出的研究, 是论“法学与经济学”的大量文献。读者可先查阅有关文章: “法学与经济学”、“财产权”和“科斯的命题”, 载《新帕尔格雷夫经济学词典》(“law and economics”, “property rights” and “Coase theorem”, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, 1981)。这一样式的两种主要著作是, R.H. 科斯的《厂商、市场与法律》(*The Firm, the Market, and the Law*, 1988) 和理查德·波斯纳的《正义的经济学》(*The Economics of Justice*, 1997)。关于法律与经济学文献的出色概述, 可参看尼古拉斯·默丘罗和史蒂文·梅德玛(Nicholas Mercurio and Steven Mederma), 《经济学与法律: 从波斯纳到后现代主义》(*Economics and the Law: From Posner to Post-Modernism*, 1997)。罗伯特·尼尔森和威廉·布里奇的《性别不平等的合法化》(*Legalizing Gender Inequality*, 1999), 以及他们为本文集提供的论文(第8章), 讨论了在有关女性工资的法院判决中法律与经济论据的应用。就介绍法学与经济学的普通教科书而言, 可参看罗伯特·库特和托马斯·乌伦的《法学与经济学》(*Law and Economics*, 1988)。

(瞿铁鹏译)

公司间网络中的社会结构和竞争: 嵌入性悖论^[1]

布莱恩·乌兹

关于嵌入性的研究是社会学和经济学中一个令人兴奋的领域, 因为它能促进我们对社会结构如何影响经济生活这一问题的理解。波兰尼(1957)用嵌入性概念来描述现代市场的社会结构, 而熊彼特(1950)和格兰诺维特(1985)揭示了嵌入性概念对经济行动的巨大影响, 尤其是在公司间网络的背景中, 从而激起了对工业地区的研究(Leung, 1993; Lazerson, 1995), 对市场渠道的研究(Moorman, Zaltman and Deshpande, 1992), 对移民企业的研究(Portes and Sensenbrenner, 1993), 对工商企业家的研究(Larson, 1992), 对租赁关系的研究(Podolny, 1994; Sterns and Mizrichi, 1993; Abolafia, 1996), 对雇佣决定的研究(Romo and Schwarz, 1995), 对获得的研究(Palmer et al., 1995), 以及对组织适应的研究(Baum and Oliver, 1992; Uzzi, 1996)。^[1]

经济行动嵌入在社会结构中的观念, 重新激起了对社会关系对经济行为的正面或负面影响的争论。当大多数组织理论家认为社会结构在经济行为中起着重要作用时, 许多经济理论家却坚持认为, 社会关系很少影响经济交易, 或者由于使经济交易避开市场影响而造成无效率(Peterson and Rajan, 1994)。这些相冲突的观点表明, 我们需要进一步研究社会结构是如何促进或阻碍经济行动的。在这方面, 格兰诺维特(1985)的嵌入性论证作为一种把经济学和社会学方法与组织理论联系在一起的潜在理论出现了。但是, 正如目前的情况, 格兰诺维特的论点有效地解释了在经济行动的经济学图式和社会结构图式之间的差异, 但还不能具体地说明社会关系如何作用于经济交换。社会关系有时促进经济交换, 有时阻碍经济交换, 经济行动嵌入在持续的社会关系中的基本观点, 还存在着理论上的不确定性的缺陷。因此, 尽管嵌入性被认为能比纯粹的经济理论更好地解释某些形式的经济行动, 但它的含义是不确定的, 因为在经济理论的相对具体的命题和关于社会关系如何体现经济和集体行动的笼统陈述之间, 存在着不平衡。本研究旨在提出一种对嵌入性可能多样的明确说明, 这一概念已用来广义地指称与认知、社会结构、制度和有关的经济行动的可能的性质。朱金和迪马乔

[1] 本文选自《管理科学季刊》42, 1997年, 第35—67页。康奈尔大学版权所有, 经授权转载。

(1990)把嵌入性分为四种形式：结构的，认知的，政治的和文化的形式。嵌入性的最后三个形式主要反映了社会建构主义对嵌入性的看法，而结构性的嵌入性主要是关于物质交换关系的性质和网络结构如何影响经济行动。本文仅限于分析结构性的嵌入性概念。

嵌入性和经济行动的问题

鲍威尔 (Powell, 1990) 对交换的社会学和经济学文献的分析表明，交易可以通过个体的松散聚集发生，或者可以通过交换伙伴的稳定网络发生，前者在市场中维持非个人的、变动不居的交换的联系，而后者则维持密切的社会关系。在这些体系中的关键区别是交换联系的结构性质，因为这些因素决定期望和机会的性质。

新古典主义的系统的阐述通常被当作研究公司间关系的基础理论，因为它体现了大多数经济研究的核心原则 (Wilson, 1989)。在理想型的个人主义市场中，交换伙伴由不即不离 (即交易双方均不受对方控制) 的联系连接在一起。个人利益是行动的动机，行动者定期地转向新买主和新卖主，利用新的进入者避免依赖。交换本身局限于价格，按照假定，价格数据浓缩了有效决定所需的所有信息，尤其是存在多个买主和卖主的时候，或当交易是非特殊的时候。人与人之间的关系是冷酷的和个人主义的；如果持续的关系或暗含的契约在各方之间存在，那么它被认为更多的是个人利益的事情，是追求利润的行为，而不是任性承诺或利他的情感 (Macneil, 1978)。相应地，不即不离的联系能促进绩效，因为厂商把自己的业务分散在许多竞争者中间，广泛地查询价格，避免可能使他们陷入无效率关系中的小数额讨价还价的处境之中 (Nirschman, 1970)。虽然有些经济学家承认，当理论性例证的理想化遭到抛弃后，市场具有高效率的结论是值得怀疑的，但他们仍然倾向于把理想化的模型当作一种基本上正确的观点，无视偏离理想的例子。(Krugman, 1986)

嵌入的关系在交换连续体的另一端，在这里，关于嵌入性和公司间网络的明确理论还有待于形成。然而，来自许多经验研究的结果表明，嵌入的交换有几种不同的特征。研究证明，在日本汽车工业和意大利针织品工业中的网络关系是以信任和个人关系为特征的，这些特征使期望更能被预测并降低管理成本 (Dore, 1983; Asanuna, 1985; Gerlach, 1992)。黑尔珀 (Helper, 1990) 发现，在汽车工业中供应商和制造商之间的密切关系，对其默许的和专利的技术的“深度”信息交换来说是特有的，而拉森 (Larson, 1992) 和拉泽松 (Lazerson, 1995) 发现，成功的工商企业网络的典型特征是能促进知识转移和学习的协调策略。罗默和施韦茨 (Romo and Schwertz, 1995)，以及多尔 (1983) 关于公司在地区生产网络中的嵌入性研究结果表明，嵌入的行动者旨在

使价格合理，而不是使价格最大化，他们的注意力从获得直接利润和开发附属机构的狭隘经济理性目标，转向培养长期的合作联系。这项研究的基本推断是，嵌入性创造了凭借市场、合同或纵向整合难以复制的经济机会。

在有限的程度上，修正论的经济学框架试图用交易成本、代理或博弈论概念来重新定义嵌入性，以解释上述结果。但是，和新古典主义的解释一样，这些图式并不认可社会结构或做出社会结构的模型，而是把常规的经济概念应用于组织行为，避开对组织理论家来说重要的问题。^[1]例如，交易成本经济学有效地修正了我们关于非市场交易在什么时候发生的理解，因为其关注点是二人组合关系，网络动力“是某种短暂的释放” (Williamson, 1994: 85)。交易成本经济学在描述机会主义关系而不是合作关系时也表现出偏见，交易成本经济学假定，尽管在买主和卖主之间存在着社会关系，但如果交易衰退成小数额讨价还价的处境，那么买主或卖主将以机会主义的方式挤出超市场的经济租金或者逃避交易，不管其个人利益有多大。(Ghoshal and Moran, 1996)

代理理论也主要关注追求个人利益的人的本性，二人组合的委托人—代理人的联系，用正式控制来解释交易，而不关注嵌入性的解释。例如，拉泽松 (1992) 关于公司间交换关系的研究表明，代理理论在解释组织的网络形式时有其局限性，拉泽松说，在各个公司之间缺少控制和监督的机制，委托人和代理人的角色变得模糊并相互转换，奖励是连带地确定的。同样，小组理论被用于解释公司间的交换关系。这种理论假定团体成员有共同的利益，但是，如果正式规则结构 (等级制度) 并不存在，或者团体成员为资源而合作和竞争，就像制造商和供应商网络中的情况，那么这是一个不合实际的假定 (Cyert and March, 1992)。

博弈论能调节 N 个人，类似网络的结构，但其核心论点——当自私的赌徒有持续的社会关系和相互接近时，他们就会背叛合作 (Jackson and Wolinsky, 1996) ——不符合网络的经验的规律性。帕吉特和安塞尔 (1993: 1308) 在分析 15 世纪美第奇家族的贸易公司的网络时发现：“自身利益的明确目标……事实上不是人的特征；它们是……变化的博弈结构。”在博弈论承认社会结构的结果的情况下，它倾向于在事后这样做，以便调整预测和经验结果，但继续忽视关于期望的起源的社会学问题：为什么人们以同样的方式解释规则，为什么行动者在它与自身利益矛盾的时候进行合作。(Kreps, 1990)

因此，修正论的经济图式促进了我们对交易的经济细节的理解，这些图式隐约地承认了社会结构对经济生活的影响。同样，关于财产权和嵌入性可能影响经济行动过

[1] 我的意图不是批判修正论者的经济学方法，或比较这些方法与网络观点的异同 (参见 Burt, 1992; Zajar and Olsen, 1993; Ghoshal and Moran, 1996)。我之所以评论现有批判的主要观点，是为了表明，这些研究方式无法充分解释嵌入性特征。

程的理论，在组织文献中刚刚开始出现。在下面，本文将描述结果，系统地阐述旨在充实嵌入性概念及其对网络组织竞争优势的意义。

研究的方法论

本文对纽约市服装工业中的 23 个妇女时装公司进行了实地和民族志的分析。服装工业是一个典型的竞争性市场，有着激烈的国际竞争，成千上万的当地商店，较低的进入门槛，较低的初期成本，较低的调查成本。在这种工业环境中，经济理论作出强预测：社会关系在经济绩效中仅仅起着微小的作用 (Hirschman, 1970)，因此，对于考察有关嵌入性的推测来说，这是一个保守的背景。在这里，实地考察的方法是有利的，因为这些方法能为详细地分析公司间关系的动力和使之理论化提供丰富的数据，虽然在这里考察的 23 个案例只有中等的普遍性。

笔者采访了销售额从 50 万美元到 10 亿美元的 23 个服装组织的首席执行官和部分雇员。研究这种类型的公司的好处是，高级经理参与业务的所有关键领域，因而对公司的策略和管理行动有第一手知识。笔者选择了创建年份、销售、雇佣、地点、类型、首席执行官的性别和种族方面不同的公司，以确保合适的产业代表性，并把公司间合作可能归因于族群的同一性或规模的可能性降到最小程度 (Portes and Sensenbrenner, 1993)。样本取自在纽约服装工业的妇女时装部门运营的所有厂商的注册记录。表 10.1 提供了关于样本的描述性摘要。关于公司属性的注册和其他资料来自国际妇女服装工会 (International Ladies' Garment Workers' Union, ILGWU, 现在叫做 UNITE)，它包括该工业中 87% 的公司，有助于笔者从其资料库里找出有代表性的公司。工会的档案表明，在进行研究的时候，妇女时装部门有 89 家制造商和 484 家承包商加入工会。分析的单元是公司间的关系。

表 10.1 民族志的访谈摘要和样本的组织特征*

公司类型	公司创建年份	规模	雇员数	公司总部或所在地	CEO	访谈次数	访谈时数
批发商	1962	中	22	市中心区	犹太女性	1	2
设计商	1986	小	3	市中心区	犹太女性	2	4
设计商	1980	小	3	市中心区	瑞典男性	2	6
制造商	1951	大	182	市中心区	犹太男性	1	2
制造商	1950	大	30	市中心区	犹太男性	1	2
制造商	1986	大	6	市中心区	盎格鲁男性	1	3
制造商	1974	大	153	布鲁克林区	盎格鲁男性	2	2

(续表)

公司类型	公司创建年份	规模	雇员数	公司总部或所在地	CEO	访谈次数	访谈时数
制造商	1985	大	16	市中心区	犹太男性	3	15
制造商 (试点研究)	1954	大	7	丹佛区	犹太男性	1	2
制造商	1941	中	51	市中心区	阿拉伯男性	1	2
制造商	1939	中	75	市中心区	犹太女性	1	3
制造商	1977	中	10	市中心区	犹太女性	7	35
制造商 (试点研究)	1970	小	2	市中心区	犹太男性	1	3
制造商	1970	小	7	市中心区	犹太男性	1	2
制造商	1989	小	3	市中心区	犹太男性	1	2
制造商	1973	小	4	市中心区	盎格鲁女性	2	2
承包商	1962	大	40	市中心区	犹太男性	1	2
承包商	1976	大	72	中国城区	华裔女性	1	4
承包商	1982	大	150	中国城区	华裔男性	1	6
承包商	1989	中	85	中国城区	华裔女性	2	2
承包商	1972	小	31	市中心区	西班牙男性	2	2
承包商	1986	小	46	中国城区	华裔女性	4	8
货运公司	1956	小	45	布鲁克林区	意大利男性	3	2
总计						42	113

* 销售规模：小=50万~300万美元，中=300万~1000万美元，大=1000万~3500万美元。(一个大公司的销售额可达10亿美元。) 关系/承包商平均数=4.33；嵌入关系=1—2，或总业务的61%~76%。关系/制造商平均数=12；嵌入关系=2，或总业务的42%。

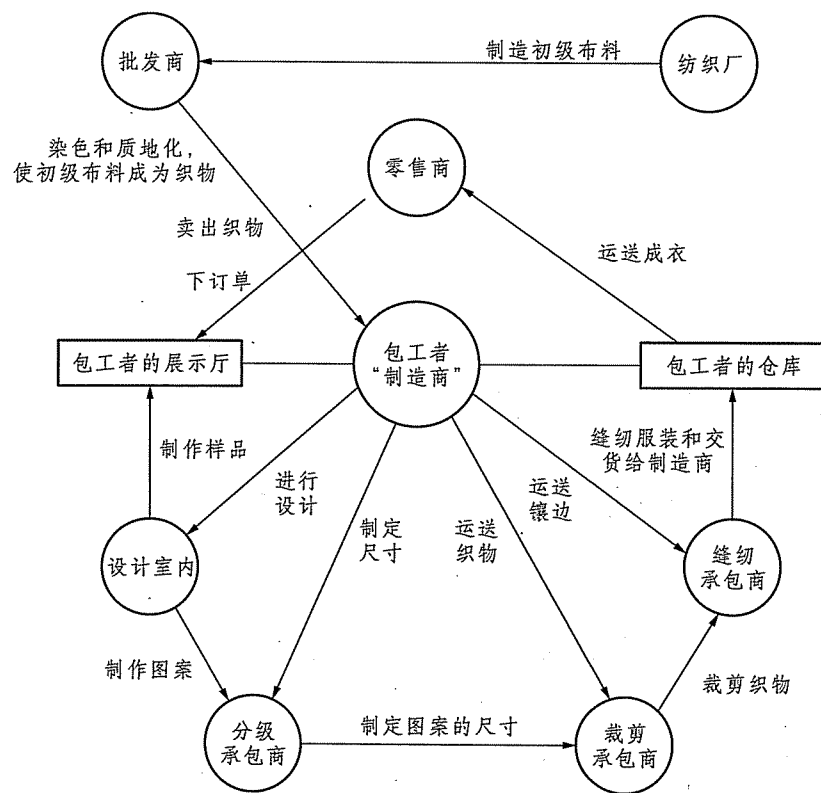
资料来自国际妇女服装工会的档案。样本和人口平均数没有显著差异。

本文的分析集中在妇女时装部门，以便控制在各个工业部门之间存在的差异（其他的部门包括男装，奇异服装，等等）。妇女时装是一个中等规模的市场（单件零售价为80~180美元），包括在百货商店和连锁店经常可见到的现成连衣裙，短裙，短上衣，在价格、质量和款式方面较为敏感。

图 10.1 描述了在这个部门中的典型组织网络。生产围绕着制造商（所谓的“批发商”）进行，批发商通常不生产服装的任何部分，而是设计和贴标签。服装生产过程的第一步是制造商“搜集”内部设计的服装样品，或聘请自由设计师，然后向下订单的零售商展示样品。之后，批发商“制造”零售商选中的设计款式，使用分级、裁

剪、缝纫承包公司的网络，委托承包公司在其各自的工厂批量生产选中的设计款式。包工者也与以棉花和亚麻等为原料生产初级面料——没有质地特征、颜色或图案的布——的纺织厂有联系。批发商从纺织厂买入初级面料，并把它们变成织物（有颜色和图案的布）。织物被卖给包工者，用作其服装设计的材料。

数据的收集和分析按照有理论根据的基本技术 (Glaser and Strauss, 1967; Miles and Huberman, 1984)。我们通过电话和每一位首席执行官取得联系，向他们介绍自己是做关于服装公司管理实践的博士论文的学生。深度访谈不作预先安排，持续 2~6 小时，在 5 个月的时间里进行。在 8 个案例中，我们应邀参观公司，与雇员自由地访谈并考察他们，在 14 个案例中，我们应邀进行后续访问。在 3 个公司，我们用几天的时间进行访谈并考察员工。在这些案例和其他案例中，我们陪伴生产经理，走访他们的网络关系户。这些走访能使我们收集到关于交换动力的第一手民族志资料，把行动者的公开动机和描述与直接的观察资料进行比较。我们在手掌大小的螺旋笔记本上记录访谈和现场观察资料，为每一个公司建立了档案。关于样本组织的特征，除了这些数据，我们还增加了大公司和国际妇女服装工会的数据。



我们进行的研究分为四个阶段。准备性研究阶段包含两个试点研究，用于了解访谈的材料，进行自我介绍，了解诸如价格谈判、关系形成或问题解决等事件的频率和特点如何影响叙述的准确性。第一个阶段包括不作预先安排、中度指导性的访谈，以及直接的现场观察。我们的访谈进行得非常谨慎，所以能在讨论过程中适当地检验经济解释。如果一个被采访者仅仅谈论信任和机会主义之间的关系，那么我们会问他或她如何区分信任和风险，或者问劫持人质或信息不对称为什么不能解释他或她归因于社会关系的一种行为。我们强调在叙述中的准确性，并使用非指导性提问来探查敏感的问题，例如，“你能告诉我这方面更多的东西吗？”“还有别的要说吗？”或者“我对这方面的细节感兴趣。”附录列出了访谈的问题。在第二阶段，我们构思关于数据的结构性解释。我们首先制定了基于现有理论的工作框架，然后在数据和工作框架之间不断地来回。随着证据的累积，来自文献的期望就能在工作框架中被定位、修正、删除或增加。在这个阶段，我们对数据进行正式分析，使用在表 10.2 中的“跨地点显示法”，这个方法显示了贯穿案例的数据的频率和份重，以及工作框架是否很好地以每一个数据源为根据 (Miles and Huberman, 1984)。但是，和所有的数据归纳法一样，它不能充分展现数据的丰富性，正如统计的例行程序不能解释所有的变异。在第三个阶段，经过与国际妇女服装工会、纽约时装学院和服装工业发展协会中的 6、7 位工业专家交换意见，我们取得了结构效度。这些讨论揭示了我们的数据中的少数不足之处或记录错误。因此，鉴于样本的广度，访谈和档案数据的反复核实，以及分析的形式化，我们相信，回答偏差的机率是低的。

嵌入的联系的特征和功能

表 10.2 概述了嵌入的联系的特征和功能。一个最初的重要研究成果是，不同数量的交易可以通过两种交换形式准确地被概括：不即不离的联系，被采访者称之为“市场关系”，以及嵌入的联系，被采访者称之为“密切或特殊关系”。这些关于组织网络的数据和文献构成了在本文中分析和阐述的工作框架的基础。

笔者发现，市场联系十分符合通常在经济学文献中定义的不即不离的联系概念。这些关系在清晰的和不带感情的语言中得到描述，反映了交易的本质。典型的特征描述集中于交易伙伴之间相互作用的缺乏，交易的非重复性，以及局限于经济事务：“这是 [与一种密切关系] 对立的的东西，它们是一次性交易，一只手不弄湿另一只手”，“成本决定一切的交易”。其他的访谈也集中于这些关系中社会内容的缺乏：“它们是疏远的关系。它们不考虑人的感情”，“你仅仅讨论金钱”。

对密切关系的考察表明，它们反映了嵌入性概念 (Granovetter, 1985)。这些关系

通过生意关系及其对经济过程影响的个人性质被分辨出来。一位首席执行官通过其社会结构的特征把密切的联系和双方不即不离的联系区分开来：“一个局外人难以看出你是这些人的朋友——生意朋友。你信任他们和他们的工作。你对他们在生意之外所做的事情感兴趣。”另一个被采访者说：“他们知道他们就像是公司的组成部分。他们是家族的组成部分。”

所有被采访者都描述如何处理不即不离的联系，并表示经常使用这种关系。大多数公司间关系是不即不离的联系，但是，少量“特殊关系”是重要交换的特征（Uzzi, 1996）。它表明：（1）与关系到公司成功和销售总额的密切关系相比，（一种）不即不离的联系在频率方面更高，但在重要性方面较低，（2）个体天生自私或乐于合作的假设虽然无可辩驳，但过于简单，因为同样的个体在其网络中与其他行动者交往时既是“自私的”，也是乐于合作的——这种倾向被证明是行动者嵌入其中的社会关系的性质和网络结构的一种意外发生的属性。进一步的分析表明，嵌入的关系有三个主要的组成部分，它们能调节交易伙伴的期望和行为：信任、细致的信息传递，以及共同解决问题的安排。这些组成部分虽然是相关的，因为它们都是社会结构的组成部分，但在概念上是独立的。

表 10.2 在 21 个公司中，关于嵌入的特征和功能的跨地点民族志数据摘要*

交换的特征和功能	事实来源					
	双方都不受对方控制的关系			嵌入关系		
	CEO	产品经理	直接观察	CEO	产品经理	直接观察
使用文本合同	2	5	2			
与伙伴的个人关系	2	2		18	7	11
信任是关系的主要方面				14	7	5
对可能伙伴的尊重	1	2		2	2	2
互利关系是重要的	4	2		10	4	3
小额交易是有风险的	11	5	4	2	1	
监视伙伴的机会主义	13	7	4	3	1	
深度信息的分享				17	7	4
使用退出来解决问题	13	5				
共同解决问题				15	5	3
与伙伴的集中交易	1	1		10	7	
尽可能地压低价格	7	4	2	2		
促进合伙投资				9	4	
缩短对市场反应的时间	3	1		8	5	2
促进革新	2			4	5	2

交换的特征和功能	事实来源					
	双方都不受对方控制的关系			嵌入关系		
	CEO	产品经理	直接观察	CEO	产品经理	直接观察
质量方面的重奖	2			10	5	1
增进适应市场需求	4	1		7	4	
新观念的来源	5	3	1	1	2	

* 表中的数字表示在所有案例研究中被采访者的回答次数。数字的空白表示在该项目中被采访者没有作出回答。在案例和资料中许多明确的例子是工作框架的一个组成部分的有力证据。在单个案例中的明确例子是中等的证据。

信任

回答者把信任当作嵌入关系中的一个明确的和主要的特征。信任被表述为这样一种信念：即交易伙伴不以损害另一个交易伙伴的自私方式行事，表现为不像在冒精心计算的风险，而是像在冒探索式风险——在解释另一个人的动机和行为时朝最好方面考虑的偏好。这种探索性质是重要的，因为它能加快决策，保存认知资源，本文将回过头来讨论这一点。关于信任的典型描述是：“信任是一种个人关系的区别性特征”；“信任是一种个人感情”；以及“信任意味着他人不准备设法寻找一种能占我的便宜的手段。你不是自私地只顾自己。[公司之间的]合作关系是第一位的”。

当人们自愿地相互作出额外的和互报的努力，信任就得到发展。这些努力，通常被称为“恩惠”，在工作进行时可能要给予一个交易伙伴偏好的对待，在最后一分钟的紧急任务中能延长时间，或者在求救之前下命令帮助一个网络伙伴度过一个艰难时期。这些交换是值得注意的，因为没有正式机制能被用来强制执行回报（例如，契约、罚金、公开的奖罚），而且没有明确的可转换成金钱测量尺度的衡量标准。依靠信任的治理的第一结果是，它促进了特有的和难以用价格来衡量的资源的利用，这些资源能增加竞争力，但难以在不即不离的联系中交易，一个承包商以这种方式解释信任：“和你信任的人在一起，你就会发现，如果他们不认可一块布料，他们不会当即说：‘我无利可图’或‘收回它’。如果他们这样说，那么我们就得支付损失的费用。制造商可能会以这种方式说：‘那么好吧，我用它来做连衣裙，要么我可以裁掉一点，不做长上衣，做短上衣。’”相反，这些自愿的和互利的交易形式在不即不离的关系中是不可能的。一位生产经理说：“它们[不即不离的联系]仅仅是公事公办，不认可我的额外努力。如果出现了一个问题，我可能在星期六或星期天下去看看，来到他

们的工厂……我并不在乎金钱方面的认可。我在乎把工作做好，使我们双方都满意。”信任促进一系列资产的交换，这些资产难以用价格来衡量，但能增加组织的竞争力和克服困难的能力，尤其是当公司以合作的方式交换形成一体化协定的资源之时。

对信任和风险之间的区别的分析有助于解释对嵌入的联系的信任的本质 (Williamson, 1994)。笔者发现，对嵌入的联系的信任在两个方面不同于在不即不离的交易时计算出来的风险。第一，计算某种行动的风险（即，期望值）所需的分布的信息，并不是由容易彼此信任的各方选出的。相反，在嵌入的联系中，没有设计好用来抓小偷的监督机制。第二，决策的信任心理学看来与其说符合作为风险决策基础的计算，还不如说接近于符合基于探索的信息处理 (Williamson, 1994)。被采访者说，在嵌入的联系中间，作出风险决策所需的信息不是系统地被编码的，也不是与此密切相关的基本利率，而是强调与信任有关的探索式信息处理。此外，当缺少可靠的数据时，以对他人的动机的怀疑解释为标志的风险判断的计算态度被对他人不受监控行动的有利解释所代替。一位首席执行官说：“你可能送去 500 件服装的面料，但仅仅收回 480 件服装。其余的 20 件服装是怎么回事？20 件服装看起来数目不大，但是，如果从我这里拿走 20 件，从另一个人那里拿走 20 件，或诸如此类的小便宜，对承包商来说是一笔好买卖。当然，你可以对承包商说：‘20 件服装是怎么回事？’但他可以找借口来搪塞，如果他想这样做的话。他可能会问：‘是不是卡车司机偷走了面料。’他也可能说，我们送去的面料就是短缺的。因此，无法知道真正应受谴责的是谁。这就是为什么信任是如此重要。”这位被采访者关于他信任交易伙伴的说法，并不等同于他说他的交易伙伴拿走 20 件服装的机率是极小的，因为这种解释不能说明被采访者在信任中的投资，即使使用低落的基本利率数据的计算可能为行动提供充足的动机。

在其他几个方面，这些观察资料与探索法心理学也是一致的。虽然本文的目的不是用心理学的还原论来解释社会结构的结果，但我们之所以提及这些联系是因为它们有助于把嵌入性心理学和个人利益至上的交易心理学区分开来。本文用“探索法”这个术语来表示节省认知资源、时间和注意过程，但不一定损害决策质量的决策过程 (Aumann and Sorin, 1989)。在提出这个论点的时候，我们利用了关于探索法的文献，与不使用探索法相比，探索法能帮助人们迅速作出决定，处理更复杂的信息，尤其在存在高度的不确定，决定线索在社会中被限定的时候。在这种情况下，探索法已被证明能产生具有在认知上节省、快速和准确的高质量决定 (Messick, 1993)。研究表明，每当问题是单一的或决策速度是有利的时候，探索式信息处理就是最合适的 (Kahneman and Tversky, 1982)，这个研究符合嵌入的联系怎样使交换关系的特征特殊化，怎样注意、收集和处理信息，以及笔者关于决策速度在网络伙伴中发挥优势的研究结果。

信任的探索特性也能使行动者对刺激作出反应。如果它没有这种功能，那么依赖信任的行动者就可能经常受到假装信任、然后在回报之前逃离的交易伙伴的欺骗 (Burt, Knez and Powell, 1997)。我们发现，信任可能在不断地被滥用之后丧失殆尽，因为信任的探索性质使行动者能够继续认可重大的不良对待，随时间推移，这可能把信任变成不信任的滥用，这个发现与企业集团 (Keiretsu)^[1]联系组带的研究 (Smitka, 1991) 是一致的。两位首席执行官描述不断地滥用信任会如何损害密切关系：“有时，他们要求给予较低价格的优惠，我同意了。但是，如果他们始终提出这样的要求，他们就在欺诈我。”“如果另一个公司业务繁忙，那么他与我们合作，反之亦然。如果他转向另一个承包商，那么我就不会再次和那个制造商合作。”

和在个人主义的市场中表现为精明的计算、控制的手段和非个人的合同关系的治理结构不同，信任是存在于个体之间和之中的社会关系的治理结构，而且在认知方面基于探索式信息处理，而不是基于计算式信息处理。在这个意义上，信任基本上是一种社会过程，因为这些心理机制和期望是在时间过程中创造和再生产它们的社会结构的新生的特征。交易关系的这个组成部分是重要的，因为它增加公司的机会，以使用不即不离的联系难以仿效的方式获得资源和灵活性。

细致的信息传递

我们发现，在嵌入的关系中的信息交换，比不即不离的联系中交换的价格和数量数据更专用，更默契。这与拉森 (1992) 的研究结果是一致的，包括关于策略和利润率的信息，以及通过在做中学而获得的不言明的信息。一家打裱公司的首席执行官描述非价格和专用信息的交换何以是他的嵌入的联系中的主要特征：“不断沟通是不同之处。这你懂的。就像有个朋友。小细节确实在关键时刻有帮助。他们知道你正在考虑他们。我随便问：‘你那边的事情进展如何？你什么时候能为我们干？’”

与价格数据有关的细致的信息传递不仅更详细和默契，而且有一种整体的，而不是可分的结构，难以通过市场联系来沟通。在时装工业的背景中，笔者发现，这种信息结构表现为一种特殊的“样式”，它是来自不同的款式、面料、名称，以及生产技术的各种成分的组合。因为即使对于专家来说，要阐明一种样式并将其划分为分离的组成部分，往往也是令人生畏和耗费时间的，所以难以把它编码成一个模式，或难以通过不即不离的联系来表达它而不损失信息。例如，一位设计师向我们展示一件有缺陷的打裱裙子，叙说只有他的嵌入的联系有可能抓住问题。他关于不同面料特有的

[1] Keiretsu, 日汉字：“系列”，意思是系统和集团。——译者注

“飘”、“抽丝”、“反光”和“容许的缝纫偏差”的介绍，清楚地表明在密切关系中的信息传递是信息“组块”的混合，信息“组块”不仅比价格数据更详细，而且也比在交谈中公开表达的信息有更多的含义。同样明显的是，细致的信息在嵌入的联系之间的传递与赫伯特·西蒙的组块合理性和经验理性的概念是一致的。在经验理性中，虽然信息交换比价格数据更复杂，但它同时也能更充分地被理解，因为它被处理成为复合的大块信息（一种样式），而不是成为不同数据的连续的片段。^[1]一位设计师解释这些因素如何能改善公司把产品迅速推向市场和减少失误的能力：“如果我们有一个制造自己面料的工厂，那么他们知道工厂应该是怎样的情况。他们知道一种特殊的样式。完全按照款式制作服装总是不容易的，尤其是当我们蜂拥抢占一种款式的时候。但是，当服装开始堆积起来时，我们与之有关系的工厂会看到问题。他们将知道如何加工面料，使之成为我们想要的面料。新工厂将走在前面制造它。他们不想知道更多。”

通过增加行为选择的广度和策略，以及长期预测的准确性，细致的信息传递有利于形成网络的公司。一位制造商描述了这种情况下的一个典型例子，在市场中的其他公司知道之前，他先把“热卖款式”的关键信息传递给他的嵌入的联系，使他的密切联系在满足未来的需要方面处于有利地位：“我打电话对一个买主说：‘这个款式很红火。’[意思是零售商已经下了许多订单]但是，她只有在相信我的情况下才会买它。其他制造商可能说：‘这是摆噱头’，但她了解我。如果她想要，那么她可以来买。反馈带给她好处。”

这些例子表明，细致的信息传递不只是资产特有的技术或者减少各方之间信息不对称那回事，因为社会关系使信息充满真实性和在其表面价值之外的意义。在一个能说明问题的例子中，一位制造商解释社会联系对于评估信息是关键，即使你已经享用交易伙伴的机密数据。在这种情况下，你会想像，这种享用会使社会关系的性质变得不重要，因为在买方和卖方之间存在的信息不对称已被克服了。但是，这位被采访者认为，尽管他可能要求承包商的会计记录得让他看一下，以便可以核实承包商如何定价，但是，我们在记录上难以达成一致，缺乏一种认为资料的完整性是理所当然的关系。制造商说：“如果我们不同意承包给予我们的价格，我就说：‘让我们坐下来，讨论成本花费数。’但是，在承包商的本子里，有许多‘奇怪的数字’，所以我们对这些数字的含义进行争论。我们达不成一致……最后，承包商说：‘我们没有标高售

[1] 我把关于组块和经验理性的颇有洞察力的见解归功于一位无名氏评论家，他帮助我调整我的分析，也提出我的研究结果有更基本的意义——嵌入性完全能克服有限理性——我不怎么赞同的一种解释。虽然嵌入的联系看来能通过扩展一系列值得关注的数据和增加信息处理的速度来减少有限理性，但我仍然认为嵌入的联系反映“经验理性”，存在于纯粹理性和有限理性之间的第一理性（Prietula and Simon, 1989）。普里图拉（Prietula）和西蒙关于经验理性的组织意义讨论中的许多方面都支持和延伸在这里提出的论据。

价。’然后，他看着你，好像你要三思后再问……因为他知道我们相互还没了解到足以在原先的数字上达成一致。”

因此，和在不即不离的联系中所交换的价格和数量数据相比，在嵌入的联系中的信息交换在性质上更默契、更全面。对这种信息的评估在交易伙伴的社会身份中也有其基础，在凭借组块的信息处理方式中也有其基础，尽管它是复杂而详细的。这些特征有助于传达交易伙伴可资利用的策略选择的偏好和范围，增加公司间的有效协调。

共同解决问题的安排

用社会安排来协调市场交易被认为是无效率的，因为价格体系能最有效地协调交易，除非在双边垄断或市场有缺陷的情况下（Hirschman, 1982: 1473）。相反，我们发现，嵌入的联系带来的解决问题的机制能使行动者“在忙碌中”协调行动和处理问题。这些安排通常是由能灵活地解决问题的协商和相互调整的惯例组成的。（也参见Larson, 1992）例如，一位承包商向我们展示了一件连衣裙，他必须根据染色的情况把它裁剪成不同的尺寸，因为染色影响了面料的舒展性。下订单的制造商不知道连衣裙必须被裁剪成不同的尺寸，以抵消染色的缺陷。如果承包商不是主动地考察面料的质量，那么他将以同样的方式裁剪所有的连衣裙——使制造商付出代价的一个过失，承包商不必为此承担责任的一个过失。制造商和承包商都说，这种协调行为仅仅存在于他们的嵌入的联系之中，因为他们的日常工作促进了协调，“生意上的友谊”促使他们把事情做得比“合同”上的规定更好。制造商解释说，“当你与陌生人做买卖时，如果没有密切关系，这可能是一个大问题。事情会出现麻烦，无法预料会发生什么。和一个熟人[其主要承包商]做买卖，如果出现了问题，我知道我们能解决它。我了解他的业务，他也了解我的业务”。

与诸如退出等等的市场调节机制相比（Hirschman, 1970），这些安排是特殊的，因为经验知识与其说是从另一个公司的行为中推断出来的，还不如说是直接的。赫希曼（1970）证明，如果一个公司由于退出而失去一个客户，那么它就不会得到直接的反馈；理由是推断出来的。在嵌入的关系中，公司在问题中运作，得到直接的反馈，增进了对新团体的认识和发现，正如黑尔珀（1990）在她关于汽车制造商和供应商之间关系的研究中所表明的。相反，一位消息提供者在谈到市场关系时说：“他们不想带着问题工作。他们很想说：‘这是必然的’。然后，他们不断地转向[一个新公司]。”共同解决问题的安排就是以这种方式改善组织的反应能力，减少生产差错和开发周期的时间。共同解决问题的安排是表达的机制。它们代替简单的退出一留下的市场反

应，从而强化了网络，因为在问题中运作能促进学习和革新。

对嵌入的联系和网络形成的一个说明

219

虽然对网络形成的更详细讨论超出了本文的范围，但我们可以概述关于在嵌入的联系和组织网络结构之间建立纽带的这种过程的研究结果 (Uzzi, 1996)。笔者发现，嵌入的联系主要从第三方的参照网络和以前的个人关系而形成。在这种情况下，当一个行动者对两个没联系的行动者具有嵌入的联系，他充当他们的“中间人”。中间人起着两个作用：他或她把行为期望从现有的嵌入的关系转到新加盟的公司，“拜访”一个在互惠方面欠他或她的交易伙伴，并把互惠转给另一个交易伙伴。实质上，中间人把一个现存的嵌入性的社会结构转到新建立的嵌入性的社会结构，为后来将要给予和解除的信任和承诺提供一个基础。当交换有回报时，信任就形成了，细致的信息传递和共同解决问题的基础就合乎时宜地确立了 (Larson, 1992)。这个形成过程使网络伙伴处在社会和经济生活的诸方面的作用之下，后者不在交换的狭隘经济考虑之内，但提供有适应性的资源，使经济交换嵌入在由经济投资、友谊和利他主义感情构成的多重关系之中。

二人组合嵌入的联系形态的重要结构性结果是，非个人（或不受感情影响的）交易的原始市场在伙伴的二人组合中变得集中和排他了。因为二人组合的交易通过其传递性对其他网络成员产生影响，所以嵌入的联系合并为这些关系的延伸网络。每一个公司的联系及其联系的纽带生成一个组织网络，这个网络成为嵌入的交易中累积利益的储存库。因此，一个网络中的嵌入性程度随着嵌入的联系的密度而增加。相反，一个网络如果带着较高密度的不即不离的联系，则嵌入性程度较低，类似于个人主义的市场。延伸的联系网络对公司的绩效产生重要影响，即使延伸的网络可能不为人所知，或者在公司的控制之外 (Uzzi, 1996)。

嵌入性，公司间网络和绩效

如果斤斤计较的交易账目能解释很多东西，那么嵌入性就没有什么理论和实践价值，正如弗里德曼 (1953) 所说的，只要经济模型的预测符合经验观察，现实不符合经济模型的内容就没有什么关系。作为对这个论点和对界定嵌入机制的需要的回答，本节将论证嵌入性如何有助于我们对主要经济和社会结果的理解。对于每一个结果，笔者将具体提出关于公司间网络的运作和结果的论点。公司间网络是由其余情况相同的假设不言明地规定的。本节的目的是为一个特殊结果提出模型，如利润率，而是

揭示社会结构如何支配能调节主要绩效正负面结果的干预过程。

时间节省和配置效率

经济学家认为，人的时间是在经济中最缺乏的资源，如何分配时间对经济有重要作用 (Juster and Stafford, 1991)。本文发现，嵌入性促进时间节省（在市场机会中迅速资本化的能力），因为在生产匆忙商定之前或生产完成之后，交易细节确定下来以免遭在不即不离关系中的机会主义（合同，价格协商，调度）的侵害。合同成本得以免去，因为厂商相信费用的支付能公平地分摊，即使不存在可比较的市场交易。此外，细致的信息传递加快了数据交换，有助于公司了解各自的生产方法，从而缩短决策的时间。由于在生产过程中实时解决问题，共同解决问题的安排也加快了产品进入市场的速度。一个大型服装公司的首席执行官解释嵌入如何以不即不离的合同关系不可能做到的方式节省时间：“朋友，我们必须快速进入市场。价格谈判花费的时间太长。他 [承包商] 知道他可以信任我们，因为他是‘家族’的一分子。有时，我们受到损害 [例如，承包商拖了很长时间才完成任务]，我们支付的钱多于我们想支付的钱。有时，我们认为承包商本来可能更快地完成任务，他得到的钱少于他想得到的钱。但是，任何事情都是可以协商的，协商能使我们双方避免由于低效估计而被弄得精疲力竭。我们首先做，然后再确定价格。”

220

因嵌入性的时间的节省显然对个体公司有利，同时也对配置效率和价格确定具有重要意义。这是因为嵌入性有助于解决配置的问题，能使公司比较各种产品设计和生产水平，比在受价格体系支配的个人主义的市场中更关注消费者的偏爱。当价格体系运作时，市场的反应和生产者的调整之间存在着一种滞后。滞后的时间越长，市场就越长时间地处在不平衡之中，资源配置就越长时间地达不到最佳化。产量低下的产品引起短缺和价格上涨，而产量过剩的产品则被贱卖，尤其是在商品对时尚很敏感，或者设计和生产之间存在很长的间隔时间的情况下，因为生产者不可能准确地猜测市场的未来需求。生产者可能把过多的资源用于没有像预期那样好卖的商品，把过少的资源用于比预期的需求卖得更好的商品。消费者也可能增量购买最能满足其需要的商品，而低需求的商品生产在价格作出反应之前被压到最低水平。

因此，当损耗减少（只有少数产品打折扣出售），仓库里还有能快速卖掉的商品时，市场的配置效率就得到改善。嵌入的联系以这种方式向价格体系提供了一种配置资源的选择，特别是在产品快速更新和消费者的偏爱反复无常的条件下。虽然这些研究结果不一定意味着价格没有为调整提供有价值的信息，但这些研究表明，当调整必须是及时的和协调的时候，价格仅仅是一个有限的手段。在这些条件下，正如赫

希曼(1970)所推测的,组织和公司之间的调适看来更多地由嵌入性有效地协调,而较少由价格有效地协调。这些观察资料可归纳在下面的命题中:

命题1(a):价格提取信息中有效部分的能力越弱,组织就越能形成嵌入性的联系。

命题1(b):在一个组织网络中的嵌入性程度越大,其节省的时间也越多。

命题1(c):对环境变化或时尚敏感的市场取得实时变化的竞争优势越大,组织的网络形式就越能支配竞争过程,相对于其他的组织形式,更能生产配置效率。

搜寻和一体化协议

在新古典主义模型中,效率和利润的最大化取决于个人的搜寻行为。需要搜寻来识别一系列选择,然后根据优先函数来为选择排序。如果没有搜寻行为,就不可能有选择的顺序,因而也没有效率和利润的最大化。这意味着搜寻程序是经济效率的基石,因而对组织竞争力的研究具有重要的理论和实践意义。

在新古典主义模型中,当搜寻的边际成本和一系列选择的期望边际收益等于零的时候,搜寻就结束了。“当最好的开价超过了本身逐渐调整到迄今为止被接受的开价的期望值时,在一个令人满意的模型中的搜寻就结束了。”(Simon, 1978: 10)“朋友”所作的上述陈述“任何事情都是可以协商的”,以及“有时……我们支付的钱多于我们想支付的钱”,或者“有时,我们认为承包商本来可能更快地完成任务,他得到的钱少于他想得到的钱”,意味着每一个公司都对在嵌入的关系中的价格表示满意,而不是寻求价格的最大化。此外,朋友的陈述“我们必须快速进入市场”和“我们首先做,然后再确定价格”,表明和不即不离的市场交易相反,通过嵌入的联系结合的厂商通常不首先寻求有竞争力的价格,而是在后来达成重要协定。

关于西蒙(1978)的搜寻模型,本文补充如下的修正:搜寻程序取决于由行动者维持的社会联系的类型,而不是取决于决策者的认知限度。我们发现,嵌入的联系形成对公平和抱负水平的期望,因此,行动者“深入地”寻找在一种关系中的解决办法,而不是“广泛地”寻找超越关系的解决办法。关于这种网络现象如何起作用的第一个合理推断是,在行动者中间的多重联系使不易在市场联系中传递的资产和权益进入协商解决的领域,增加了一体化协议的可能性:同意共同使用资源和促进互利的解决办法,而不是增加以“零一和”(一方所得等于另一方所失)解决办法为目标的分

配协议的可能性。基于一体化的,而不是基于分配的理由,解决办法是在关系内决定的,而一体化协议本身之所以变得可能,乃是因为在网络伙伴(例如,供应商,朋友,团体成员)中间的多重联系揭示了利益,增加了可协商结果的总数(Bazerman and Neale, 1992)。例如,当上述的承包商不正确地裁剪包工者的面料时,包工者寻求在关系内的一种解决办法(即制作短上衣,而不是制作在计划中的长上衣),期望承包商能自觉地在将来作出回报,并愿意在关系之内,而不是通过退出来解决问题。一位被采访者解释这种逻辑,说:“我希望通过生意成为朋友,而不是成为敌人。我的观点是,生意不是竞争。在生产中始终会发生问题。我总是对制造商说:‘这不是我的问题,也不是你的问题。’我希望始终能解决问题,而不是回避讨论问题。我们都同一条船上。”另一位被采访者直截了当地说:“双赢的局面最终能帮助公司继续生存下去。承包商知道他们不会散伙。”

笔者的研究结果也表明,嵌入性在微观行为决定过程中起作用,这促进对个别的范畴(高质量和低质量)的定性分析,而不是对连续的数量(数量和价格)的定性分析,就像在新古典主义的研究方式中那样。一位首席执行官举例说明了这一点,嵌入的联系与不即不离的联系相比,排在更有效的优良生产的能手之列:“任何公司,附近的任何优秀公司,不管是意大利公司,日本公司,还是德国公司,都和我们一样经营业务。我有一个和我保持了22年关系的朋友。我始终在那里,因为我们经历了四代。我们都与我们的承包商保持长期关系。这是你成为他们的重要人物的惟一方式。如果你不是重要人物,那么就不能得到高质量。嵌入的联系促使每一方愿意超越合同文本,做出比规定更多的贡献来保持关系和解决问题,因此,明确的限制足以提高生产的质量水平。相反,在不即不离的联系中,目标结果必须一开始就在合同上详细规定,因为没有奖励能刺激后来作出更多的贡献,从而限制了搜寻和对潜在问题的承认。”

这些研究结果表明,评价不同搜寻程序的经济发展潜力具有理论和实践的重要性。因此,我们提出下列命题:

命题2(a):搜寻程序取决于交换联系的形式。跨关系的搜索广度随着在网络中的不即不离的联系数目的增加而增加,随着在网络中的嵌入的联系数目的增加而减少。

命题2(b):在一个网络中的嵌入性程度越大,一体化的协定,而不是分配的协议,就越有可能被达成。

命题2(c):竞争优势越依靠获得对于公司间协调难题的“正一和”(双赢)解决办法,组织网络,而不是其他组织形式,就越将支配竞争过程。

风险承担和投资

对经济的投资水平能促进生产率、生活水平、流动性和财富增值方面的积极变化。经济理论把投资活动主要归于影响投资水平、模式和时机选择的税收和利率政策。我们发现，在服装工业中，嵌入性能使投资超越单靠现代资本和生产要素市场通常生成的水平。因为嵌入性先于在交换网络中占有竞争地位的个体而存在，而且规定了潜在的交易伙伴如何解释标志着能力和可靠性的特质，它有三个理由创造经济机会。第一，嵌入性增加了非合同和没有契约约束的交易将得到回报的期望 (Portes and Sensenbrenner, 1993)。第二，社会网络由于提供一种与已知投资者相称的结构，所以降低了风险承担的复杂性。第三，网络以多种方式把行动者联系在一起 (作为商业伙伴，朋友，代理人，顾问)，提供来自一种关系的资源能被借以用作另一种关系的手段。在风险投资的情况下，这些因素增加了一个行动者获得资源、调适于不可预测的事件以及承担风险的能力。

被采访者认为，嵌入的联系独特的互惠期望和合作资源分享产生了通过基于直接收益的不即不离联系无法得到的投资。这些嵌入性结果的重要性看来对在知识产权和文化产品 (即，原创类型) 中的投资具有特殊意义，因为知识产权和文化产品难以用常规手段来估价，但对信息经济中的经济发展具有重要性。关于通过嵌入的联系的这种估价过程的性质，典型的回答是：“如果某人需要广告资金，或者退货，或者用于橱窗的一种特殊款式，那么这很像一种关系。你要为朋友做事。你要为他们的汇票去银行。‘他们买和我们卖’的观念不好。不管顺境和逆境，朋友将始终和你在一起。”

关于嵌入性在相称的投资者和投资机会中的作用，一家货运和制造公司的首席执行官举例作了说明，他阐述他的公司会帮助需要资本来扩展业务的承包商的条件。与麦考利 (1963) 的研究结果一致，双方分别表示，他们不签合同，因为他们希望长期的公平交易。首席执行官说：“我们从不为潜在的新开张的企业提供礼物 (例如，缝纫机，衣架，挂架，新的照明设备)，除非有个人接触的经历。我们从不为一个陌生人提供产品。我们仅仅为与我们有关系的人提供产品。因此，如果埃莱娜 [一家承包公司的首席执行官] 想开自己的商店，我可能给她一件礼物。但是，对于某个陌生人——我从不这样做。为什么我要把我的钱用在一个我可能永远不再见到的人身上？”相反，被采访者以为，少数公司利用不即不离的联系来寻找投资伙伴。关于这一点，一位首席执行官说：“根据邓恩与布雷兹特里特征信公司的数据，我将给一家公司一个机会。我打电话给银行，得到了关于公司规模财务报告。我知道，这是‘市场推销’，但大多数承包商不做市场推销 [他们主要和他们知道的公

司做生意]。”

我们观察到对专用技术投资的一种类似模式。但是，专用技术的附加风险意味着公司希望得到通常由技术合股提供的保证。令人感兴趣的是，合股的要求不是被视为缺乏信任，而是被视为信任的深化和共同承担风险的标志。当密切联系在计划好的投资之前已经存在时，首席执行官经常找到另一家公司商量关于共同投资的事宜，下面的这一事实证明上述的说法。一家时装公司的总裁描述以前的社会关系如何决定在专业化技术中的投资行为。在本例中，是关于价值 2 万美元的刺绣机：“比如，我们想做一种特殊的刺绣。所以我们去承包商那里，要求他买机器，以帮助我们的工作。但是，他说他要求我们买机器。然而，他有钱买这样的机器，就像我们有钱买泡泡糖。他已经和我们有 25 年的关系。你知道，我们可能不喜欢用特殊刺绣制作的短上衣呈现出来的样子。于是，我们不准备使用机器，所以他感到为难。他要求我们买机器的理由是，他想知道我们不是在瞎说——我们确实要使用机器。”

这种合股本只是部分地与可信承诺的交易成本的经济概念一致，因为合股关系象征着信任，而不是提防背信弃义——与日本供应商模型 (Smitka, 1991; Gerlach, 1992) 一致的一个研究结果。由于双方都有钱买机器，合股的数额不足以成为任何一个公司值得信赖的担保物。此外，由于两个公司都有钱单方面买机器，并且如果他们愿意的话，可以拍卖给出价最低的商店，所以监督一项共同投资和与一个已知个体的讨价还价的交易成本本来都可以免去。

我们的分析表明，在这种情况下，股权投资主要表现为一种辅助手段——加强公司互相关系的一种冗余结构关系。正如工程师额外建造一些结构，例如支架，以承受超常的应力——故障的成本是高的，但故障的机率是低的，这些行动者看来也额外建造重要交易的一些结构，尽管由机会主义引起的失败风险是低的，也许因为随机不幸事故的成本是高的。如同一体化谈判的机制，支配这个过程的机制看来也是多种多样的。在有风险的情况下，多样性能使资源集中起来共用并能适应随机事件。这意味着多样的联系之所以能得到发展是因为交易的风险。但是，承担风险的行为是一个人能随意利用多样关系的一个结果。西尔特和马奇 (Cyert and March, 1992: 228) 曾经讨论风险承担和闲置的有形资产之间的类似关系。这里的贡献，是社会联系的投资组合起到闲置资金在包容风险承担中所起的同样的作用，特别是当行动者处在资源稀缺和竞争的环境中。重要的意义是，在缺乏嵌入的联系时，公司不太有可能进行投资和承担风险。这些观察结果提出下列命题：

命题 3 (a)：在组织网络中的嵌入性程度越大，组织的投资积极性和风险承担就越大，担保的资源承诺水平就越低。

命题 3 (b): 竞争优势越依赖降低产品开发的 风险或投资不确定的能力, 组织的网络, 而不是组织的其他形式, 就越能支配竞争过程。

综合适应和帕雷托改善

新古典主义者认为, 公司间的社会协调措施是不必要的, 因为价格体系引导追求个人利益最大化者选择最适应的反应。博弈论、委托—代理理论和演化经济学中相关的方法方式预言, 只要期望的合作报酬超过自私行为的报酬, 行动者将进行协调。(Simon, 1991)

和这些论点相反, 笔者发现嵌入性有助于适应, 因为行动者能更好地找出并执行能解决组织问题的办法。与多尔 (1983)、林肯、格拉克 (Michael Gerlach) 和阿马迪安 (Christina Ahmadjian) 关于日本公司间联系的持续期间所发现的机制相同, 这些解决办法也源于公司放弃直接的经济收益的意愿和集中共用公司间资源的能力。在嵌入关系中, 交易伙伴的典型做法是在今后生产速度放慢之前相互告知, 或事先约定以帮助那些业务速度放慢的交易伙伴走出困境。这些行动能改善对市场变化的预测和适应, 而价格手段或仅限于追求个人利益的行为则做不到这一点。一位生产经理向我们解释, 她的公司如何放弃在嵌入的关系中直接的个人利益, 以帮助她的交易伙伴适应。在本例中, 她不可能预测获得帮助的承包商是否能重新赢利或恢复期需要多长时间, 但她知道另一个承包商会提供高比例的折扣和更优惠的当即付清。她说: “我告诉他们 [主要承包商], 在两个星期后, 我不会有许多业务。你们最好开始寻找其他业务。[在其他] 当我们不那么忙的时候, 我们试图在那段时间为我们的主要承包商找到业务。我们将生产一种连衣裙以使承包商的业务正常运转, 然后, 我们将把服装存放在仓库里。我们把工作量投在哪里完全取决于工厂。如果这家工厂非常忙, 那么我将去另一家需要短期内错过业务的工厂。”

相反, 这些行为事实上不存在于不即不离的联系中, 因为业务需求的信息被乘机用来压低价格, 这个研究结果与传统的美国汽车制造商和供应商的关系 (Helper, 1990) 一致。此外, 如果价格反应不敏感, 组织有效性的信号太嘈杂, 就不能支持公司间的协调或适应 (Hirschman, 1970)。一位承包商解释为什么价格对于组织适应来说是一个微弱的信号, 价格如何以机会主义的方式来掩盖问题: “我们在密切的关系中一起工作。我要应对他们最后一分钟的服装款式变化, 快速送货, 包工者帮助扩展业务并解决生产问题…… [其他] 包工者在承包商告知其生产问题时压低价格。最后, 承包商想要舍弃该制造商, 因为他下一次没有足够的利润 [以弥补先前的价格让步]。但是, 在这时, 一位精明的承包商需要找到新的包工者以取代他们的业务, 他们就失

去了最好的工人, 于是他们退出业务。”

与博弈论用自私的动机来解释合作的预言相比较, 这些研究结果是有启发意义的。博弈论的一个核心预言是, 当博弈的最后阶段已经明确时——当游戏的参加者知道最后阶段已经临近, 因而合作博弈将结束时, 博弈的参加者就从合作行为转变为自私的行为, 因为合作博弈所产生的回报低于单边的个人利益 (Murnighan, 1994)。和这个预言相反, 我们发现, 嵌入的公司甚至在博弈结束之后仍继续进行合作。有一个制造商的例证, 他准备永久性地把所有的生产都移到亚洲, 因而与纽约的承包商的合作进入最后阶段。结果, 这位制造商不想告诉他的承包商他准备离开的意向。因为如果他这样做的话, 他就可能从承包商那里得到低质量的商品, 承包商知道了生意是暂时的, 他必须重找另外的制造商来取代失去的业务。然而, 这位制造商的首席执行官私下里通知其嵌入的联系中的成员, 因为他与他们的关系使他有义务帮助他们适应生意的终止, 他对他们的信任使他相信他们不会在质量方面逃避责任。不出他的所料, 他的一个承包商说, 包工者亲自访问他的商店, 再次确认他们的关系, 他将以高质量的商品回报。但是, 制造商却没有告诉这些承包商, 因为他们之间的关系是不即不离的联系。

因此, 这些研究结果表明了嵌入的网络的另一个重要结果: 嵌入的网络产生了帕雷托改善, 促进了资源的重新配置, 至少能在不使另一方受损的情况下使一方获益。在上述的例子中, 由于得到使他们能适应营业额损失的信息, 包工者的嵌入的联系得到加强。相比之下, 在市场交易的基本体系中, 包工者不即不离的联系不能使人得到关键信息, 因此, 制造商的离去削弱了关系。

这种行为难以被解释为理性地维护名声。制造商在纽约的名声与他今后在亚洲的成功没有任何关系。同样, 这也不会损害承包商逃避责任的名声, 因为制造商“抛弃”他们, 而不是相反。作为一个准则, 我们发现在像纽约那样的大市场里, 泛化的名声是微不足道的控制手段, 因为厂商能容易逃脱其坏名声, 而正面信息则“隐藏”在公开的“市场”中。一位承包商说: “制造商在其坏名声赶上他们之前, 可以在多年的时间里采取打一枪换一个地方的办法。”另一位承包商说: “我听说‘这个家伙是非常挑剔的’或‘这个家伙是真正的麻烦制造者’。但是, 关于我与之做生意的公司, 我不想对其他人说任何东西。我不想竞争。”

这种非背叛的行为提出了一个令人感兴趣的问题: 当背叛行为符合他们的个人利益时, 为什么行动者不那样做? 一种可能性是, 嵌入的社会结构必然导致要么比在交易的纯粹经济特征中的变化更慢, 要么拒绝在交易的纯粹经济特征中变化的期望。这能使嵌入联系的逻辑延伸到之后的交易, 甚至延伸到在不远的将来具有不同激励结构的交易。在上述例子中, 制造商对承包商工厂的访问延续了他们相互回报的恩惠, 尽

管在制造商告诉他想把业务移到海外时，两个公司的激励体系彻底改变了。

虽然对这种非自私行为的结论性解释还需要在民族志分析之外的其他分析，但一种解释是，由于行动者共同的社会和经济生活，他们的关系在经济交易结束后继续存在 (Granovetter, 1993)。集体的成功 (“我们有一个生意兴隆的时期”)，共同的经历 (“我参加她女儿的婚礼”)，共有的象征 (来自交易伙伴的感谢匾)，生动和持久地影响了提供资源的行动，对上述这些来说，未来收益无法预期。这些因果机制得到了大量的心理学研究的支持。心理学研究表明，密切的个人联系能增进感情移入，从而增加利他主义行为 (Batson, 1990)。一位制造商在讨论影响他决定不迁移到台湾的主要因素时明确地表明这种推理：“你与一起工作的人有一种真诚的感情。我也不想重新整顿我的家庭。因此，我想做好这里的工作。在业务中并不是所有事都按照经济模式。你有时像一个傻瓜。”这个事实表明，当合作动机不在于个人自身利益时，它之所以产生，是因为嵌入的联系期望滞后于在经济激励中的变化，或者拒绝这些变化，这个结论本身得到由嵌入的联系驱动的心理过程的支持。

仅仅从狭义的经济角度看，这种利他主义行为看起来是非理性的。在这里，行动者放弃了纯粹追逐私利的行为 (Simon, 1978)。这些行动者仍然意识到，他们从事商业是为了得到回报，多的回报比少的回报好。使这种理性与形式的经济理性相区分的不是最低限度的满足和探索法，而是个人利益让位于利他主义的事实：行动者在战略上合作，公平地分配双方正面和负面的结果。因此，与亚当·斯密的妙语——个体在追求个人利益的时候促进了他人利益——相反，上述事实表明，为他人利益 (以及不顾及自己的短期利益) 而行动的公司比它们遵循追求纯粹个人利益的原则时能为集体和社会做更多事情。因此，我们提出下面的命题：

命题 4 (a)：泛化的名声或价格越不可能提供关于产品或交易伙伴的特征的可靠信息，组织就越多地形成嵌入的而不是不即不离的联系。

命题 4 (b)：在一个组织网络中的嵌入性程度越大，帕雷托改善解决协调问题的可能性就越大。

227 命题 4 (c)：竞争优势越多地依赖综合适应，组织的网络形式，而不是其他形式，就越多地支配竞争。

嵌入性悖论

因为网络关系使特殊的交易伙伴能被接受，网络内的同型性减少多样性，仅仅与少数网络伙伴交易的集中程度减少非冗余的信息，并减少进入新机会的通路，如果一

个公司过于嵌入，适应是否更加困难？(Burt, 1992) 这个问题提出了一个具有理论意义的悖论：嵌入性借以创造对当前环境必要适应的同样过程，可能悖谬地降低一个组织的适应能力。在本节中，我们将解释使嵌入性变为累赘的三个条件：(1) 一个核心网络的玩家不可预测地退出，(2) 使市场合理化的制度力量，或者 (3) 嵌入过度成为网络的特征。

一个网络核心组织的意外离去，或更一般地说，资源流动中一个深刻和突然的结构变化，可能使嵌入性从一种资产变成累赘。在这些条件下，增进一体化的社会过程与增加网络化组织脆弱性的资源依赖问题结合在一起。例如，一位承包商可能已变得非常擅长于用制造商的织物、生产计划、设计规格进行加工。如果那个制造商关闭商店或迁移到海外，那么以前使承包商受益的嵌入的关系现在可能使他置于失败的更高风险境地，这就是说，要是他已使其联系多样化的话风险就没那么高，因为他很可能缺少转向替代伙伴所需的资源 (Romo and Schwartz, 1995)。

问题是搭便车问题的反面：互惠的期望支撑的和社会压力予以施行的、细致而坚持不懈的承诺，强化组织与某些网络伙伴的牵连，提高与网络外伙伴保持联系的伴随性成本，网络外伙伴能为意外或随机波动提供安全网。波特斯和森森布伦纳 (Portes and Sensenbrenner, 1993: 1340) 在研究企业家时注意到这个现象，企业家社交方面嵌入的关系虽然给予他们享用资源的机会，但也限制他们在其网络之外的行动。在服装工业中，一个处在大网络中心的制造商莱斯利·费公司的意外破产使主要承包商的业务大减。这些承包商过去因与莱斯利·费公司的密切关系而获益，在受少数肆无忌惮的高层执行官伤害之前，莱斯利·费公司曾保护他们使其不受低成本竞争者过多和经济衰退的影响 (Uzzi, 1997)。上述证据提出下面的命题：

命题 5 (a)：网络中的一个核心组织的离去将对作为整体的网络的生存能力产生负面影响。

命题 5 (b)：一个核心组织的离去的影响程度随着它在网络中的规模和嵌入性程度而增加，以至于极端的情况下，当不稳定的经济交易在网络中传播，并引起网络中健全组织的普遍失利时，将产生“灭亡效应”。

使市场“合理化”或破坏社会联系的制度手段也可能引起不稳定。如果体系的变化破坏社会联系，那么由联系生成的嵌入性益处可能丧失。具有讽刺意义的是，与以市场为取向的公司相比，这可以使在网络中大量投资的公司置于失败的较高风险境地，因为创造和支持竞争优势的社会关系不复存在，管理网络关系的特殊能力不可能转变成其他交易形式。这种类型崩溃的一个例子发生在 1980 年代的服装零售贸易中。

在这个时期之前，零售买主与服装制造商维持着嵌入的关系。在1980年代，当许多大零售商被集团公司（例如，Macy's company, Bullocks company, A&S company）购并时，这些长时间的关系就破裂了，因为这些集团在零售买主中强行推进从“关系购买”到“数字购买”的转变。数字购买强调短期利润，一次性关系，以及使双方遭受损失的竞争性价格定位。一位有着30年经验的制造商解释向非个人（或不受个人感情影响的）市场交易的转变如何使嵌入的联系变得不稳定，并持久地影响组织的结果：

象征性的关系发展成为单边的关系。大商店让会计经营商店。你不再让对时尚敏感的人经营商店。对时尚敏感的人有大时尚感。他们不能阅读资产负债表，[但]他们在商店里培育零售商和买主。如果有你不知道如何解决的问题，那么他们会帮助你。与买主个人关系融洽。我们会相互说：“让我解决它。”它发生在许多情景中——晋升，联合做广告，预测下一年什么时尚。然后，每个人都变得小心谨慎[公告全部被收买了]。不再有愉快的对话。最终，我们离开了百货商店。关系成为真正非个人的关系而且制造商被榨干了。[失败的制造商的]废弃的东西在第七大街到处都是。

这些观察资料提出了另一个命题：

命题6：如果制度变革基本上使新嵌入的联系的基础合理化，或预示着新嵌入的联系形成，那么因使用嵌入的联系而具有竞争优势的组织将面临失败的高风险。

第三种不稳定源于过度嵌入，此时，网络中所有的组织都通过嵌入的联系联结起来。这可能减少新的信息流入网络，因为与同一个网络伙伴的过多联系意味着与网络外可能具有创新观念的成员的接触较少或根本就没有（Burt, 1992）。在这些条件下，网络变得僵化，不能适应环境的要求，最终将导致衰落。

当交易的社会方面取代经济的命令时，过度嵌入性也可能摧毁实际的经济行动。在交易者之间的义务感和友谊可能十分明显，以至于一个公司对网络中的其他公司来说成了“救援公司”。网络中较强的公司可能把资源奉送给较弱的公司，在速度上超过后者利用自己资源复活的能力。这个论点与波特斯和森森布伦纳（1993: 1339）的研究结果是一致的。他们发现，排外的网络“把有前途的企业变成福利旅馆，抑制经济的扩展”。

过度嵌入的网络有时能释放强烈的消极情绪，比如，使公司进入内耗的行为、循

环的怨恨和复仇心理。例如，阿泽尔罗德（Axelrod, 1984）发现，即使在简单的以牙还牙的博弈中，当背叛被认为是正当的或违背了合作的玩家之间的默契理解之时，它也能引起长期争斗。我们发现，如果信任和合作的坚定承诺在嵌入的联系中被利用，那么仇恨和无休止的争吵就会产生。随着时间的流逝，这些行为可能战胜理性行为，并降低公司满足市场的经济需求的能力。一位首席执行官解释说：“如果你勒索一个像那样[密切关系]的家伙，他将留在生意来往中，直到扯平。”

这些结果为什么会符合嵌入性是组织功效的助力特征这一研究结果的呢？本文的观点是，组织通过嵌入的联系与交易伙伴建立关系时，就获得特殊的机会，机会的大小与一个公司的网络伙伴利用嵌入的联系程度正面相关——至少接近于某种阈限。这些关系表明，嵌入性和网络结构对经济行动的影响取决于两个变量：（1）一个公司与网络联系的紧密程度，（2）一个公司与之联系的网络的构成。一个组织与网络联系的最好方式是依靠嵌入的联系，嵌入的关系能比不即不离的联系提供更好的机会，享用在网络中流通的种种益处。联系的最佳的网络结构是不即不离的联系与嵌入的联系的混合，因为每一种联系都有不同的功能：嵌入的联系充实网络，而不即不离的联系防止网络与市场需求和新的可能性完全隔绝。由此产生两个命题：

命题7（a）：组织的绩效随着利用嵌入的联系来连接网络伙伴而增加。

命题7（b）：整合嵌入的联系和不即不离联系的网络结构，优化组织绩效的潜力；只包含不即不离的联系或只包含嵌入的联系的网络结构则降低组织绩效的潜力。

在对纽约服装工业的研究中，我们利用为期18个月的时装部门中承包商和制造商中的网络关系的数据（Uzzi, 1996），发现了印证命题7（a）和命题7（b）的确凿证据。我们发现，当承包商通过嵌入的联系联系于其网络伙伴时，他们的失败率显著地低；当承包商联系于整合嵌入的联系和不即不离联系的网络，而不是联系于要么包含嵌入的联系要么包含不即不离联系的网络时，其失败率进一步显著地降低。图10.2列出了这个理论的观点和一个公司可能联系于的网络结构的类型。我们来解释一下，每一个网络都是由承包商（小圆圈）和制造商（小方块）组成的，并且有一个一级网络和一个二级网络，前者由一个行动者和交易伙伴的关系构成，后者由行动者的交易伙伴和他们的贸易伙伴的联系构成。交易关系也发生性质上的变化——粗线和细线分别表示嵌入的联系和不即不离的联系。低度嵌入的网络结构拥有一级和二级网络，两者都包含不即不离的联系。在这种类型的网络中，所有关系都是不即不离的联系：一个承包商利用不即不离的联系与他的制造商进行联系，而制造商也利用不即不离的联系与他们的承包商进行交

易。这种网络有低度嵌入性，近似于个人主义的市场 (Baker, 1990)。过度嵌入的网络结构拥有一级和二级网络，两者都包含嵌入的联系：承包商利用嵌入的联系与他的制造商进行交易，制造商也利用嵌入的联系与他们的承包商进行交易。整合的网络结构是假定的最佳的、整合结构的典范。中心公司的一级网络包含嵌入的联系、其二级网络式嵌入的联系和不即不离的联系整合。从这些模式中得出的推断是，嵌入性促进经济行动的程度取决于公司间联系、网络位置和网络结构的性质。

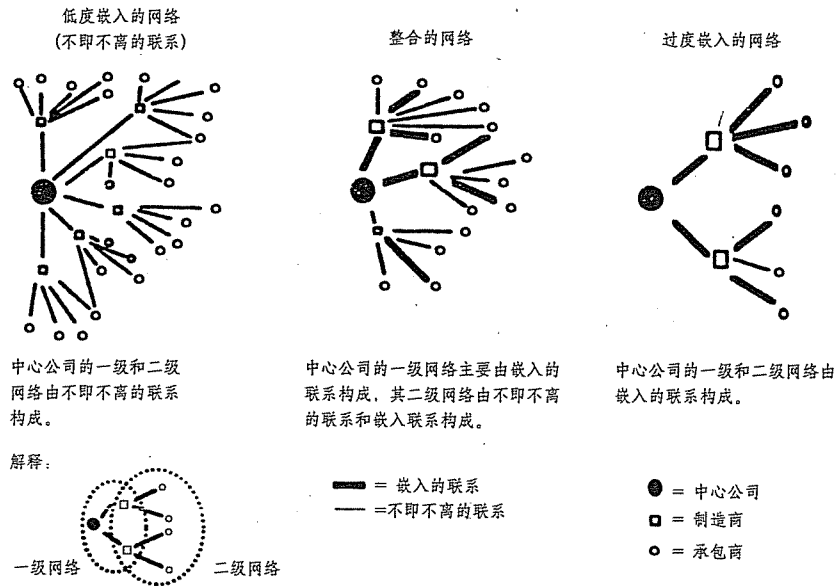


图 10.2 从一个中心公司观点看的网络结构和嵌入性

讨论

如果经济行动嵌入在关系的网络中 (Granovetter, 1985)，那么合乎逻辑的第一步是界定嵌入关系的范围及其影响经济行动的机制。这项任务建立在其他人的研究之上，他们致力于把社会结构重新引入经济现象的分析中。本文试图证明根据社会结构和经济运行的理解推断出的唯一的组织和市场过程。分析嵌入关系的各种属性，以及嵌入关系如何创造公司和公司网络的竞争优势。

虽然这些过程和结果不能立即被概括，但图 10.3 用图解的方式把出现在前面几节中的命题和逻辑分解为前件和结果。从左到右，图 10.3 展现了嵌入的联系的社会结构前件，嵌入的联系的组成部分，整合的网络结构的正面结果，以及过度嵌入的网络的负面结果。这些命题的真实性部分地在这里所分析的经验研究中得到证实。检验和进一步改进还有待于以后的研究。

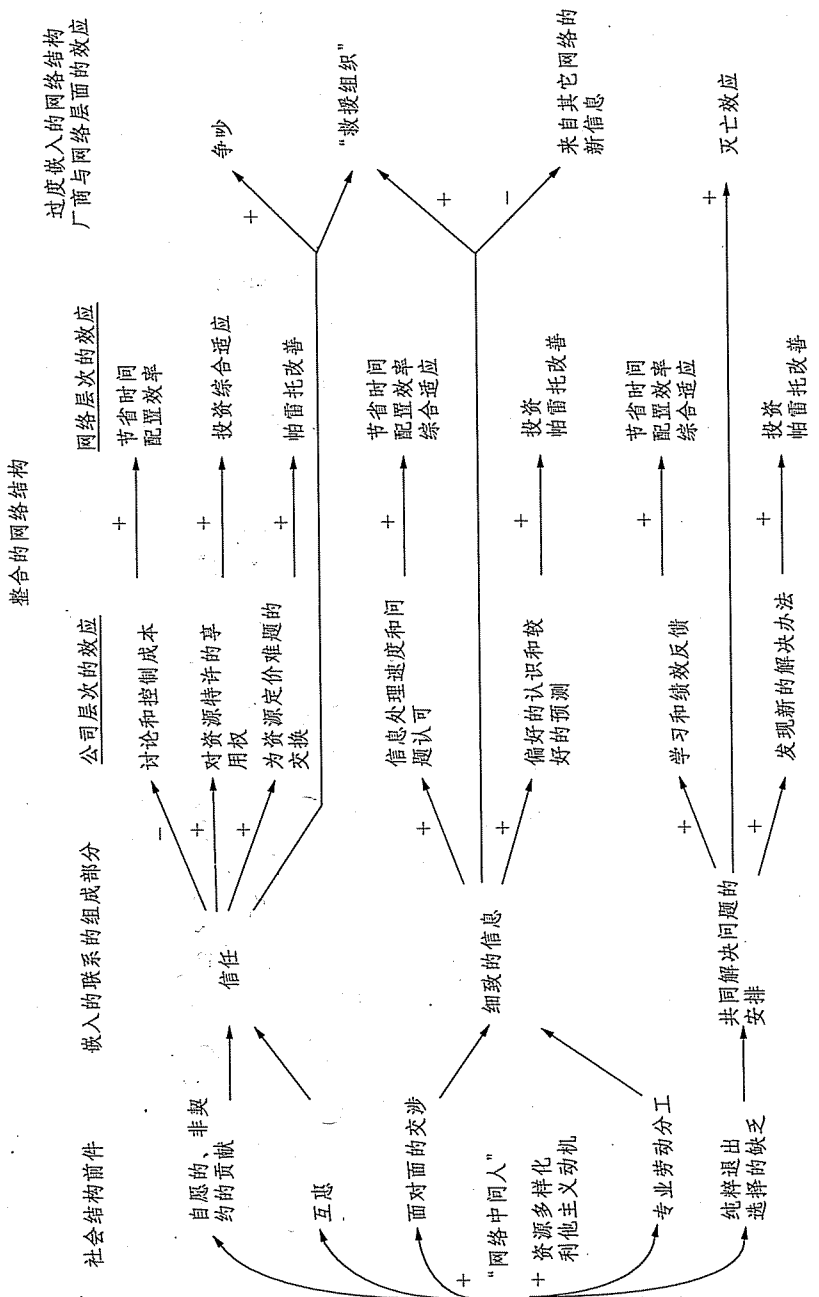


图 10.3 嵌入和公司间网络结构的前件和结果

这项研究的纲领性意义在于，嵌入性是一种源于组织网络的不同社会结构和它们所形成的微观行为决策过程的唯一的交易逻辑。在嵌入的交易逻辑中，信任是主要的管理结构。计算的风险和监督体系起着第二位的作用。信息传递比纯粹的市场交易的典型价格数据更具细微、默契和整体的特点，共同解决问题的安排促进了表达，而不是退出。在微观行为的水平上，行动者遵循探索和质的决定原则，而不是精确计算的原则，他们培养长期的合作关系，而不是追求眼前的个人利益。这些因素为调节适应、加速产品进入市场，以及使消费者的需求与生产一致，提供了一个可选择的手段。

对于社会结构、微观行为决策过程，与在组织网络背景内的经济结果之间的联系，本文提出了一种解释。同时，本文补充了交易模型，诸如博弈论，委托—代理理论和交易成本经济学的复杂性。典型的分类方法根据行动者的动机（自私的或合作的）和理性（纯粹的或有限的）来区分这些理论（Williamson, 1985: 50）。但是，本文发现，在嵌入的联系中，一个行动者的动机和理性不同于在这些区分中的典型描述，从而证明独特的嵌入性逻辑。本文的研究结果表明，在密切联系的网络中，动机既不是纯粹自私的，也不是纯粹合作的，而是行动者嵌入其中的社会结构的新生的属性。理性既不是纯粹的或有限的，而是经验的。因此，嵌入性扩大了交易理论的典型分类学，包括对动机（独立理性）和理性（经验理性）新的分类。同时，动机的新生的特征和信息处理的扩展性质把嵌入性从其他的交易逻辑中分离出来，并把社会结构定位为这些心理过程的先决条件。

虽然结构的嵌入性依赖的各种行为假定，不同于修正论的经济解释，但它也与对将来研究具有意义的这些参照标准分享共同之处和不同之处。一个主要的不同之处是，分析单元是行动者之间和之中的关系。这个分析单元把研究的重点从交易的性质转到关系的性质。另一个不同之处是结构化如何影响经济行动。来自一个组织网络的合作行为是重要的，因为网络是小数额讨价还价处境类型的社会学的类似情况，在交易成本、博弈论和代理理论中，小数额讨价还价处境是机会主义和无效率的一个根本性原因（Harrison, 1994）。相比之下，本文已经证明，网络中的公司在明显的小数额讨价还价处境中和讨价还价的最后阶段的条件下进行合作。这些不同之处表明，将来的研究可以考察不同的公司间关系如何影响不同类型交易的展开，颠倒交易成本的经济学的逻辑。如果嵌入性鼓励厂商增加其资产的特殊性或从事具有不确定未来状态的重复交易，那么对于如何在同盟各方中促进知识和技术传递来说，就具有重要意义。进一步的研究也可以考察在何种情况下嵌入性能解决协调问题，而不必纵向地整合或建立昂贵的监督体系。

本文的研究结果——行动者承认嵌入的联系和不即不离的联系之间的差异并有意地利用这些差异，对网络分析的研究具有意义，因为在这些研究中，通常认为只有网

络结构能决定行动（Emirbayer and Goodwin, 1994）。巴特（Burt, 1992）的基础研究用这种结构方法得出了最自然的结论：富有结构洞的网络结构确实需要诱导信息和资源通过网络流动，就如电流通过电路板流动。理解嵌入的联系和不即不离的联系之间的差异，通过明确说明享用接触机会和网络的行动者的能力，如何依靠联系他们的关系的性质，以及它是如何被运用的，能有助于这些理论。

本文的研究扩展了关于嵌入性的经典论述。波兰尼（1957: 43-68）认为，经济行动在前工业社会中的嵌入性，实际上在现代生活中已经被高效率市场的逻辑取代。格兰诺维特（1985）详细阐述了这个观点，认为在现代生活中的所有经济行为事实上都嵌入在社会关系的网络中，这种社会关系网络以波兰尼和新古典主义者仅仅隐约认识到的方式影响经济过程。本文的研究使这两个观点增加了复杂性。和波兰尼一样，我们发现，至少在服装工业中，个人利益关系支配着某些交易。此外，和格兰诺维特一样，我们也发现个人利益关系占据经济生活中的有限领域，公司最依赖的重要交易嵌入在社会关系的网络中，这种社会关系网络产生了通过其他方式难以仿效的正面和独特的结果。

格兰诺维特（1985）认为，制度经济学在解释组织形式的存在时，过分地强调了效率选择机制。本文发现，组织网络的运作部分地取决于历史的和制度的因素，以及这些因素符合基于非效率的选择机制的能力。和熊彼特（1950）一样，我们发现，组织绩效可能取决于为合适的市场服务的能力，这要求厂商迅速地把产品推向市场和快速地适应市场，而不是使成本的效率最优化。嵌入的网络提供熊彼特推断出的那种竞争优势：工业公司善于革新和组织人才、产品和资源的移动网络。这意味着将来的研究可以考察，当组织基于获得和更新外部共用的资源和伙伴的能力，而不是基于公司的实力进行竞争时，市场功能和竞争动力如何呈现出来。

最后，考虑到文中论点根据来自一种产业的观察资料，作一些告诫可能是合宜的。第一，因为本文旨在充实结构嵌入性概念的内容，所以我们必然忽略对组织具有影响的其他类型的嵌入性，包括认识、制度和政治的嵌入性（Zukin and DiMaggio, 1990; Oliver, 1996）。第二，这些公司的雇佣规模较小和在该产业中的公司间联系的个人性质，可以为在大公司中可能不存在的嵌入性提供丰富的根据。当公司成长时，个体间的联系可能成为嵌入性的不充分原因，其他社会机制，诸如连锁或共有公司的股权，在那时是必要的。但是，对日本大公司的研究表明，关键因素可能是组织的形式，而不是规模（Dore, 1983; Gerlach, 1992）。如果这是真的，并且朝着较小的、较扁平的和联系较紧密的组织的发展趋势仍在继续，那么网络就可能成为组织活动的一个重要模式。第三，和其他产业部门相比，时装公司对时尚和质量敏感的特点可能使时间节省、配置效率，以及综合适应成为更大的竞争优势。

嵌入性是个令人难解的问题，它一旦被理解，就能提供解释的手段，不仅解释

组织的令人难解的问题，也解释诸如配置效率、时间节省、帕雷托改善、投资和综合适应等市场过程。虽然这些过程现在是社会学的，但它们不必要地曾是经济学家的主题，这既因为在各种学科之间存在一个历史的劳动分工，而且也因为组织理论家不愿意研究不在公司边界之内的问题（Swedberg, 1994）。当经济学家更多地关注组织问题，并且组织理论的领域已经成熟时，这种劳动分工看来已不合时宜了。世界经济的相互联系和制度特征预示经济社会学的适宜时机，把组织理论与对引起市场配置过程的社会机制的理解结合起来，以这种方式促成市场理论。

附录：开放式访谈项目

234 因为许多资料是用民族志方式收集到的，所以概括问题的这些项目仅仅部分地表达在本文中提到的冗长的、相互的和面对面讨论的微妙之处和细节。

内部组织：

这是所有关系、伙伴关系，还是合作关系？

主管者有多少年的工业经验？

你自己制造任何产品吗？

为什么你承包，而不是自己生产？

你在外面采购原先自己制造的产品吗？

自行生产的决定主要出于资金和组织的考虑，还是出于历史的考虑？

每年有多少公司为你工作？

在一年中，通常有多少零售商卖你的产品？

市场和产品特征：

你的产品特点是什么？

你的生产是如何组织的？

你的产品需求对质量、价值和时尚趋势的敏感程度如何？

在过去的五年里，你的销路有什么变化？

公司如何适应这些变化？

你认为拿什么来获得生意中的成功？

建立公司间的联系：

你如何与新的承包商建立联系？

你在什么时候找新的承包商？

名声起着什么作用？

典型的的关系如何开始、在时间过程中如何发展？

使用书面合同吗？在什么时候？

公司间的相互影响：

你与承包商形成何种关系？

机会主义是一个问题吗？

你如何保护自己？

分歧如何解决？

你们如何进行公平交易？

在一种关系中，影响力是如何获得的？

在一种关系中，你在什么时候最易受到伤害？

你对低绩效有何应对？

你对宣布价格上涨的承包商有何种反应？

当新的承包商的开价低于你目前的承包商（们）的开价，将发生什么事情？

你走访承包商的商店吗？

你以什么方式奖励高绩效？

网络结果：

你从每一种类型的关系中得到什么好处？

不好的一面是什么？

你如何为商品和服务定价？

在各种不同的关系中能分享何种信息？

请您描述关于规定绩效和价格的合同。

如何开发新产品和测试销售情况？

在新设备中的投资情况如何？

公司如何借钱或获得贷款？

你如何增强对市场的反应能力？

什么东西促使革新？

何种事件或条件导致业务关系的终止？

降低成本的有效措施是什么？

你想得到一种特殊的混合关系吗？

什么东西阻碍你得到你想要的混合关系?

资金资助来自 NSF (经费代号: SES-9200960 和 SES-9348848), 希格玛西科学研究协会和纽约州立大学石溪分校社会分析研究所使本研究成为可能。本文未发表的部分已得到 1991 年美国社会学协会詹姆斯·D. 汤普森 (James D. Thompson) 奖的奖励, 1993 年社会—经济学促进会最佳论文奖, 以及 1994 年管理学院路易斯·庞迪 (Louis D. Pondy) 博士学位论文奖。我要感谢杰里·戴维 (Jerry Davis), 詹姆斯·吉莱斯皮 (James Gillespie), 马克·拉泽松 (Mark Lazerson), 马里卡·林霍尔姆 (Marika Lindholm), 威利·奥卡西奥 (Willie Ocasio), 迈克尔·施瓦茨, 弗兰克·罗莫 (Frank Romo), 马克·文特雷斯卡 (Marc Ventresca), ASQ 的编辑和匿名的评审员, 尤其是要感谢罗伯托·费尔南德斯 (Roberto Fernandes) 对本文初稿的有益评论。

235

参考文献

- Abolafia, Mitchell Y. 1996. *Taming the Market*. Chicago: University of Chicago Press.
- Asanuma, Banri. 1985. "The organization of parts purchases in the Japanese automotive industry." *Japanese Economic Studies*, Summer: 32-53.
- Aumann, Robert, and S. Sorin. 1989. "Cooperation and bounded recall." *Games and Economic Behavior*, 1: 5-39.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Baker, Wayne E. 1990. "Market networks and corporate behavior." *American Journal of Sociology*, 6: 589-625.
- Batson, Daniel C. 1990. "How social an animal: The human capacity for caring." *American Psychologist*, 45: 336-346.
- Baum, Joel A. C., and Christine Oliver. 1992. "Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations." *American Sociological Review*, 57: 540-559.
- Bazerman, Max, and Margaret Neale. 1992. *Negotiating Rationally*. New York: Free Press.
- Burt, Ronald. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Burt, Ronald, Marc Knez, and Walter W. Powell. 1997. "Trust and third-party ties." Unpublished manuscript, Graduate School of Business, University of Chicago.
- Cyert, Richard, and James G. March. 1992. *A Behavioral Theory of the Firm*, 2nd ed. New York: Blackwell.
- Dore, Ronald. 1983. "Goodwill and the spirit of market capitalism." *British Journal of Sociology*, 34:

459-482.

- Emirbayer, Mustafa, and Jeff Goodwin. 1994. "Network analysis, culture, and the problem of agency." *American Journal of Sociology*, 99: 1411-1454.
- Friedman, Milton. 1953. *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gerlach, Michael L. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley: University of California Press.
- Ghoshal, Sumantra, and Peter Moran. 1996. "Bad for practice: A critique of the transaction cost theory." *Academy of Management Review*, 21: 13-47.
- Glaser, Barney G., and Anselm Strauss. 1967. *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. New York: Aldine.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic action and social structure: The problem of embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.
- _____. 1993. "The nature of economic relationships." In Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, pp. 3-41. New York: Russell Sage.
- Harrison, Bennett. 1994. *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. New York: Basic Books.
- Helper, Susan. 1990. "Comparative supplier relations in the U.S. and Japanese auto industries: An exit voice approach." *Business Economic History*, 19: 153-162.
- Hirschman, Albert O. 1970. *Exit, Voice and Loyalty. Responses of Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- _____. 1982. "Rival interpretation of market society: Civilizing, destructive or feeble?" *Journal of Economic Literature*, 20: 1463-1484.
- Jackson, Matthew O., and Asher Wolinsky. 1996. "A strategic model of social and economic networks." *Journal of Economic Theory*, 71: 44-74.
- Juster, Thomas F., and Frank Stafford. 1991. "The allocation of time: Empirical findings, behavioral models, and problems of measurement." *Journal of Economic Literature*, 29: 471-522.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1982. "The psychology of preferences." *Scientific American*, 246: 161-173.
- Kreps, David. 1990. *Game Theory and Economic Modeling*. New York: Oxford University Press.
- Krugman, Paul R. 1986. *Strategic Trade Policy and the New International Economics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Larson, Andrea. 1992. "Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange processes." *Administrative Science Quarterly*, 37: 76-104.
- Lazerson, Mark. 1995. "A new phoenix: Modern putting-out in the Modena knitwear industry." *Administrative Science Quarterly*, 40: 34-59.
- Leung, Chi Kin. 1993. "Personal contacts, sub-contracting linkages, and development in the Hong Kong-Zhuhai-Delta Region." *Annals of the Association of American Geographers*, 83: 272-302.

236

- Lincoln, James R., Michael L. Gerlach, and Christina L. Ahmadjian. 1996. "Keiretsu net works and corporate performance in Japan." *American Sociological Review*, 61:67-88.
- Macaulay, Stuart. 1963. "Non-contractual relations in business: A preliminary study." *American Sociological Review*, 28: 53-67.
- Macneil, Ian R. 1978. "Contracts: Adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law." *Northwestern University Law Review*, 72: 854-905.
- Messick, David. 1993. "Equality as a decision heuristic." In Barbara A. Mellers and Jonathan Baron (eds.), *Psychological Perspectives on Justice: Theory and Applications*, pp. 11-31. New York: Cambridge University Press.
- Miles, Matthew, and Michael Huberman. 1984. *Qualitative Data Analysis*. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Moorman, Christine, Gerald Zaltman, and Rohit Deshpande. 1992. "Relationships between providers and users of market research: The dynamics of trust within and between organizations." *Journal of Marketing Research*, 29: 314-328.
- Murnighan, Keith J. 1994. "Game theory and organizational behavior." *Research in Organizational Behavior*, 16: 83-123.
- Oliver, Christine. 1996. "The institutional embeddedness of economic activity." In Jane Dutton and Joel Baum (eds.), *The Embeddedness of Strategy: Advances in Strategic Management*, pp. 163-186. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Padgett, John F., and Christopher K. Ansell. 1993. "Robust action and the rise of the Medici, 1400-1434." *American Journal of Sociology*, 98: 1259-1319.
- Palmer, Donald, Brad Barber, Xueguang Zhou, and Yasemin Soysal. 1995. "The friendly and predatory acquisition of large U.S. corporations in the 1960s." *American Sociological Review*, 60: 469-500.
- Peterson, Mitchell, and Raghuraj Rajan. 1994. "The benefits of lending relationships: Evidence from small business data." *Journal of Finance*, 49: 3-37.
- Podolny, Joel. 1994. "Market uncertainty and the social character of economic exchange." *Administrative Science Quarterly*, 39: 458-483.
- Polanyi, Karl. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Portes, Alejandro, and Julia Sensenbrenner. 1993. "Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action." *American Journal of Sociology*, 98: 1320-1350.
- Powell, Walter W. 1990. "Neither market nor hierarchy: Network forms of organization." In Barry Staw and L. L. Cummings (eds.), *Research in Organizational Behavior*, vol. 12, pp. 295-336. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Prietula, Michael J., and Herbert Simon. 1989. "The experts in your midst." *Harvard Business Review*, Jan.-Feb.: 120-124.
- Romo, Frank P., and Michael Schwartz. 1995. "Structural embeddedness of business decisions: A sociological assessment of the migration behavior of plants in New York State between 1960 and 1985." *American Sociological Review*, 60: 874-907.

- Schumpeter, Joseph A. 1950. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: HarperCollins.
- Simon, Herbert A. 1978. "Rationality as process and as product of thought." *American Economic Review*, 68: 1-16.
- _____. 1991. "Organizations and markets." *Journal of Economic Perspectives*, 5: 24-44.
- Smitka, Michael. 1991. *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*. New York: Columbia University Press.
- Sterns, Linda Brewster, and Mark Mizruchi. 1993. "Corporate financing: Social and economic determinants." In Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, pp. 279-308. New York: Russell Sage.
- Swedberg, Richard. 1994. "Markets as social structures." In Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, pp. 255-282. Princeton: Princeton University Press.
- Uzzi, Brian. 1996. "The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations." *American Sociological Review*, 61: 674-698.
- _____. 1997. "A network perspective on organizational decline and deindustrialization." *International Journal of Sociology and Social Policy* (forthcoming).
- Waldinger, Roger D. 1989. *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trades*. New York: New York University Press.
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- _____. 1994. "Transaction cost economics and organization theory." In Neil J. Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, pp. 77-107. Princeton: Princeton University Press.
- Wilson, Robert B. 1989. "Exchange." In John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman (eds.), *Allocation, Information, and Markets, The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, pp. 83-93. New York: W. W. Norton.
- Zajac, Edward J., and Cyrus Olsen. 1993. "From transaction cost to transactional value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies." *Journal of Management Studies*, 30: 132-145.
- Zukin, Sharon, and Paul DiMaggio. 1990. *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. New York: Cambridge University Press.

延伸阅读推荐

布莱恩·乌兹的文章利用最初在其博士论文《组织间网络的动力：嵌入性和经济行动》(纽约州立大学石溪分校, 纽约, 1993)中援引的材料; 他也利用了他的研究“组织的经济绩效中嵌入性的缘由和结果: 网络效应”, 载《美国社会学评论》(“The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect”, *American Sociological Review* 61, 1996: 674-698)。关于纺织工业的当前经济社会学, 参

见罗杰·沃尔丁格 (Roger Waldinger) 的《通过针眼看：在纽约服装贸易中的移民和企业》(Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garments Trades, 1989), 马克·拉泽松的“一只新凤凰：摩德纳针织工业中的现代生产”，载《管理科学季刊》(“A New Phoenix: Modern Putting-Out in the Modena Knitwear Industry”, *Administrative Science Quarterly* 40, 1995: 34-59), 以及马克·拉泽松和贾尼·洛伦茨尼 (Gianni Lorenzini) 的“维持工业地区繁荣的公司”，载《工业和公司变化》(“The Firms That Feed Industrial Districts”, *Industrial and Corporate Change*, June 1999, 235-266)。关于纺织贸易中市场作用的历史研究，参见威廉·雷迪 (William Reddy) 的《市场文化的兴起：1750—1900年的纺织贸易和法国社会》(The Rise of Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750-1900, 1984)。

乌兹的文章也旨在进一步阐述嵌入性概念；参见格兰诺维特的文章“经济行动和社会结构：嵌入性问题”的延伸阅读推荐。乌兹关于在某些条件下可能存在过度嵌入的观点，在其“金融资本形成中的嵌入”，载《美国社会学评论》(“Embeddedness in the Making of Financial Capital”, *American Sociological Review* 64, 1999: 481-501) 中得到进一步的展开——利用了各种经验材料。关于过度嵌入的论点使人想起阿列简德罗·波特斯和朱丽娅·森森布伦纳在本书第5章关于“有限的团结”和“可实施的信任”的负面影响的讨论，以及波特斯的“社会资本：在现代社会学中的起源和应用”，载《社会学年报》(“Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology”, *Annual Review of Sociology* 24, 1998: 1-24)。类似现象的分析也见马克·格兰诺维特的“公司和企业的经济社会学”，载阿列简德罗·波特斯主编的《移民经济社会学》，1995年，第128—165页。

乌兹在本文中的观点——社会关系比价格传达更多的细节信息，与海厄特 (Hayek) 在其著名的论文“知识在经济中使用”，载《美国经济评论》(“The Uses of Knowledge in the Economy”, *American Economic Review* 35, 1945: 519-530) 中关于价格体系是“信息交流的手段”的论点形成对比。虽然乌兹的立场和海厄特的立场在这个特殊问题上尖锐对立，但他们都一致同意海厄特所说的“特殊时间和地点环境的知识”和乌兹所说的“细致的信息”的重要性。乌兹从嵌入的观点对信任的分析，也能与格兰诺维特在“经济行动和社会结构”，以及波特斯和森森布伦纳在“嵌入性与移民”中的类似观点进行比较。关于经济学和信任的文献，参见“经济行动和社会结构”的延伸阅读推荐。

(姜志辉译，瞿铁鹏校)

第三部分

企业与产业社会学

- 11 乔治·斯特劳斯
群体动力学与群体间关系
- 12 梅尔维尔·多尔顿
管理者
- 13 阿瑟·斯廷奇库姆
生产的官僚体制式管理与手工艺式管理：比较研究
- 14 保罗·赫希
时尚产品的加工：文化产业体系中的组织分析
- 15 威廉·罗伊
解释美国工业股份有限公司兴起的功能逻辑和历史逻辑
- 16 马克·格兰诺维特
重新思考科斯：现代经济中的企业集团
- 17 安娜李·萨克斯妮
内与外：硅谷和 128 公路的地区网络与产业调适

群体动力学与群体间关系^[1]

乔治·斯特劳斯

这是一个因为太成功而失败的实验故事。

霍维和比尔德公司制造不同类型的木制玩具：木制动物、用轮子拉着走的玩具，等等。制造过程的一段，需要在部分装配好的玩具上涂油漆，把它们挂在烘箱中的移动钩子上。这种操作都由女工担任，旷工、人员更替和士气低落困扰这一工作。

与主管工长一起工作的顾问“解决了”这一难题。但是，为解决难题所采用的各种变革，在工厂的其他部门有这样的后果：尽管对那个局部领域的生产有明显益处，但是公司还是放弃了新程序。

难题

让我们简略考察一下产生难题的油漆作业。

在木屋子里，切割、磨光和组装玩具。然后，把它们浸入虫胶中，随后给它们上漆。玩具大部分有两种色彩；一小部分不止两种色彩。每一种颜色必须在油漆间另外走一圈。

在麻烦发生前不久，油漆作业已重新设计处理，因此 8 个女工沿着无尽头的钩子链，坐成一排涂油漆。这些钩子不停地移动，经过一排女工，进入长长的卧式烘箱。每位女工坐在她自己的油漆间——设计成可带走有害烟气，并能挡住过量油漆的样子。女工从身边盘子里拿起玩具，把它放在油漆间的夹具里，照样子喷涂颜色，然后取下玩具，把它放在经过的钩子上。工程师把钩子经过的速率设计成每一个女工在经充分训练之后，在钩子经过其伸手够到的范围时，正好能够把油漆好的玩具挂在钩子上。

在油漆间工作的女工，组成一个奖金方案小组。因为操作对她们来说是新鲜的，所以她们接受着一种学习奖金，这种奖金每月定量减少。学习奖在 6 个月后取消，到那时老板期待她们自己能干好，这就是说，能够符合标准，当她们胜过要求时，就挣

[1] 本文选自威廉·福特·怀特 (William Foote Whyte) 的《货币与动机：产业中的激励分析》(Money and Motivation: An Analysis of Incentives in Industry), 1955 年，哈珀和罗出版股份有限公司版权所有，经哈珀科林斯出版社授权转载。

得群体奖金。

训练期的第二个月份，麻烦就出现了。女工们学得比人们预期的要慢，看上去她们的生产一直在计划要求的量之下。许多钩子空着通过。女工们抱怨，它们走得太快了，时间与动作研究者把速率调错了。一些女工放弃工作，不得不在新女工取代，这使学习难题进一步加剧。除了工程师所谓的“抵抗”表现之外，管理部门期待借助群体奖金自动发育的团队精神显然不存在。群体视其为首领（而管理部门视之为头目）的一位姑娘，向工长坦率地讲出群体提出的各种各样的抱怨。抱怨者在这种泛化挫败事例中有各种习惯性抱怨：工作肮脏、钩子走得太快、激励奖金没有正确地计算好，至少工作离烘箱太近，太热了。

引进新的处理问题的方式

提出这一设想的顾问与工长倾力合作，并由工长做工作。与他交谈多次后，工长觉得，第一步，应当把女工集中在一起，泛泛讨论工作条件——某些事情是偶然的，一开始就远离他的想法，用他自己的话说，只是“自寻麻烦”。他有点犹豫地走了这一步，但是，他是按自己的意愿走这一步的。

下午4点换班之后，召开了第一次会议，有8位女工出席。她们又异口同声地抱怨：钩子走得太快，工作太脏，屋子炎热，通风不良。由于某种原因，最后这一条，她们抱怨最多。工长答应将与工程师讨论通风和温度问题，并安排了第二次会议，把反馈意见告知女工们。在接下来的几天里，工长与工程师交谈了几次，看来女工对于工程师会说什么的悲观预测将得到证实。他们和主管觉得，这真正是无中生有的抱怨，而且，任何有效纠正措施的费用会高得负担不起（他们想到某种型号的空调）。

工长有点担忧地来召开第二次会议。然而，女工们看起来并没有那么不高兴，也许因为她们要提出她们自己的方案。她们觉得，如果安装几台大风扇，让空气在她们脚的周围流通即可，那么她们会感到比较舒服。稍作讨论后，工长同意可以试一试这一想法（会后，他立即向顾问说实话，按他最初的想法，他也许不应当承诺这笔开销；而且，他觉得风扇根本无助于任何事情）。工长和顾问与主管讨论风扇问题，并且购买了三台大螺旋桨型风扇。没有很大困难就作出决策，因为事情看来是这样的：尽管他们预计不能向油漆间提供援助，但风扇也可以用在其他地方。

风扇搬来了。女工们喜气洋洋。几天内，风扇轮流放在不同的位置，直到它们被放在群体满意的地方。不管这些风扇的实际效果如何，但一桩事情是很清楚的：女工们对结果完全满意，而且她们与工长的关系完全改变了。

这种激励在一段时间之后，工长就确定，再次开会也可能有用。他询问女工们

是否愿意再开会，讨论工作处境的其他问题。女工们迫不及待地要开会。^[1]会议召开了，讨论很快集中于挂钩运动的速度上。女工们坚持，时间与动作研究人员把它们定在不可思议的速度上，她们绝不可能达到目标：完成足够的量而获得奖金。

当群体首领坦白地抱怨，关键不在于她们无法工作得那么快，保持与挂钩同步，而是在于她们不可能整天都以一种节奏工作。工长仔细询问这一问题。女工们的意见是一致的，如果她们愿意的话，她们能在短时期内与挂钩的速度保持同步。但是，她们不想这样做，因为如果她们表现出她们能在短时间内这样做，那么就会被期待整天都如此做。会议在绝无先例的要求下结束：“让我们调节输送带的速率，按我们的感觉加快或减慢。”工长表示惊讶，但同意与主管和工程师讨论这一问题。

工程师自然作出这种反应：女工们的建议是异端邪说。只是在几次会议之后，他才勉强地承认，在挂钩速度变差中事实上有某种回旋余地，这不会影响成品。在工程师值得重视的论证和许多可怕的预言之后，大家同意试一试女工们的想法。

工长极其忧虑，他让带有标明“低速、中速、高速”表盘的控制装置装在群体首领的房间里；群体首领现在可以在工程师设定的从低到高的限制内的任何地方调节输送带速度。女工们兴高采烈，花了许多午饭时间决定，在一整天内一小时到一小时，输送带速度应当如何变化。

一周内，模式确定下来，最初半小时换档装置以女工们所谓的中速运行（刻度表稍高于“中速”）。接下来两小时和半小时高速运行；午饭前半小时和午饭后半小时内低速运行。下午其余时间以高速运行，最后45分钟除外，以中速运行。

考虑到女工对工作满意和舒适的报告，令人感兴趣的是要强调，工程师最初设定的输送带的固定速度，处在女工们给出的控制刻度表上稍低的中速。女工们操纵输送带的平均速度在刻度表的高端。几乎很少有空钩子进入烘箱，检查也表明油漆间退货数量没增长。

但是，产量增长了。在三周内（在安排结束学习奖金前的两个月）女工们的操作水平比根据最初安排所预计的高出30%~50%。当然，女工们的收入相应地高于预期的收入。她们得到基本报酬，相当大数额的奖金和学习奖金，必须记住的是，过去设定的奖金随时减少，并没有发挥目前生产率的作用。（管理部门选择的这种安排，目的在于防止女工们在学习期间利用它，现在成为真正的障碍。）

成败分析

不难理解，为什么安装风扇并允许挂钩的速度由女工们控制会影响她们的工作方

[1] 之后的这些会议之所以是有效的，主要是因为紧张情绪得到了缓解而且最初的讨论增进了善意。

式。任何正常的个人都不喜欢处在某种程度上他无法控制的处境之中。风扇事实上没有改变热度或湿度，但是，它们是一种可见的、日常提示：工人们的想法受到重视。

关于挂钩的速度，我们可以做出另一种评论。有效率工作产生于以固定速率的理念，肯定源于机器的运转，而不是源于人类独特的操作。如果人的行为有什么显而易见的地方，那么它的特征就是频率变化。某些生产操作，就其性质而言，在这方面几乎不允许有变化，但是即便存在可能性，许多工程师也不乐意把它看作是提高效率的来源。从操作者的观点看，无变化地与机器同速前进，他甚至不可能关掉机器而不受惩罚，心理上可能会不舒服。在这样一种处境中，为任何独立性表达所留下的惟一通道是抱怨：机器或它的主人，工程师，必定被证明是错误的。此外，三者仿佛生来就有无意识的防卫机制——针对“被延长”的威胁而运行。

在这种处境中控制挂钩的速度，不仅允许节奏改变，节奏自在地休息和恢复，而且允许操作者自然享受最高速操作的乐趣，不必担心他也许不得不在那里停住。当然，变化得以制度化的方式意义重大。实施主动权的机会，意见被认真听取的满足感，有助于产生处境的情调变化，这些本身有利于增长成就。

有鉴于所有这一切，人们就不惊讶，当管理部门退却时，这种处境几乎就完全崩溃了。而且管理部门的行动，当它也许已不是明智的，对已经成为令人不舒服的处境的反应肯定是不可理解的。在油漆间改善生产的同时，又产生了许多尴尬事。油漆车间的额外生产量，造成前方堆积，后方空白，两种结果对衔接的部门来说都是不受欢迎的。工厂的薪金结构动摇了。工程师的尊严受损，管理部门的某些管理特权显然被员工取代。

245

从这一实例明显可看到，局部的改善经常由本文描述的方法获得；但同样明显的是，它们也许不会带来企业整体的收益。一体化的企业的一个组成部分的变革可能必须有其他地方的普遍的变革，而这样重新调整的成本可能超过在局部处境中获得的收益。

油漆车间所做的变革必然包含总的管理态度和管理哲学，事实上在过去这是不存在的。这是实情，因为没有概念或哲学的资源，来讨论油漆车间已做之事的最终含义。管理部门既不期望也不乐意做看来有必要的各种变革。要是顾问和相关的管理群体做到与工长在最初讨论时所做之事，以致对举措的长期含义的某些共享理解产生，那么情况就会更好。从现实意义上说，主管人有正当理由意识到，工长和在他们之间的顾问已把他置于难堪的位置上。的确，他同意的改革已得到保证，但顾问没有充分顾及他对潜在后果的真正理解。

工厂是由相互依赖的各个部门组成的社会系统。在该系统中，一个部门的急剧变化——甚至在那部门看来高度成功的变革——在系统的其他各部门可能产生冲突的反应。因此，在系统的某个组成部分尝试一种新的处事方式，如果人们不准备把这一行事方式推广到整个组织，那么对管理部门来说，这可能是危险的。

本章由乔治·斯特劳斯撰写，根据本故事中的顾问亚历克斯·贝弗拉斯提供给他的信息。顾问也审核并修订了这一章。

延伸阅读推荐

本文很像20世纪中叶的产业社会学，强调劳动组织是复杂的、独立的社会系统，而且强调试图孤立理解局部化处境的分析家将会完全误入歧途。社会学和企业经济学几乎一直没有吸取这一教训。已受到最新关注的一个方面是，来自一个单位的工人将他们的处境与在另一个单位的那些工人比较，并作出关于结果公平的判断。社会学研究感觉到的报酬公平和社会结构对这些感觉的影响，请参看C.戴维·加特尔(C. David Gartrell)，“论工资参照的可见性”，载《加拿大社会学评论》(“On the Visibility of Wage Referents”, *Canadian Journal of Sociology*, 1982: 117-143)，和他的“对社会评价的网络研究”，载《社会学年鉴》(“Network Approaches to Social Evaluation”, *Annual Review of Sociology*, 1987)。丹尼尔·卡内曼(Daniel Kahneman)等人的“作为对利润追求约束的公平”也讨论公平和工资的议题，参见《美国经济评论》(“Fairness as a Constraint on Profitseeking”, *American Economic Review* 76, 1986: 728-741)。

斯特劳斯的论文另一个关键目的，有许多产业社会学的特点，驳斥关于工人只会对经济刺激作反应的理念。对那种思想不同的、但原始的批判，参看冈纳·默达尔的《经济理论发展中的政治因素》。对传统强调经济刺激的修正，参看加里·贝克尔的《人类行为的经济学研究》(*The Economic Approach to Human Behavior*, 1976)。曼科·奥尔森(Mancur Olson)在《集体行动的逻辑：公共物品和群体理论》(*The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, 1965)中关于搭便车的论点，对讨论激励和刺激来说，也是极为重要的。最后，代理的重点在于这种困难：委托人让有自身利益的代理人做他或她想做的事，这种理论引向新的关切点，计件工资对普通工资的效率。同样涉及一些这样问题的代理理论的普通读者，请参看约翰·W.普拉特和理查德·J.扎克豪泽(John W. Pratt and Richard J. Zeckhauser)编，《委托人与代理人：商业结构》(*Principals and Agents: The Structure of Business*, 1985)。试图扩大经济学理论传统应用的重要观点，参看埃米泰·埃茨奥尼(Amitai Etzioni)的《道德维度：走向新经济学》(*The Moral Dimension: Toward A New Economics*, 1988)。另一方面，社会学家具有考察经济刺激的悠久的传统，包括马克斯·韦伯的《新教伦理与资本主义精神》(1930年英译本)和丹尼尔·贝尔(Daniel Bell)的《资本主义的文化矛盾》(1976)。对计件工资率当代社会学研究的讨论，请参看马克·格兰诺维特和查尔斯·蒂利的“不平等和劳动过程”，载尼尔·斯梅尔塞编，《社会学手册》(“Inequality and Labor Processes”, *Handbook of Sociology*, 1988: 206-207)，和埃格·索伦森(Aage Sørensen)的“厂商、工资和激励”，载尼尔·斯梅尔塞和理查德·斯威德伯格编，《经济社会学手册》(“Firms, Wages, and Incentives”, *The Handbook of Economic Sociology*, 1994: 518-519)。

246

威廉·富特·怀特等人经典的《货币与动机》，斯特劳斯的论文受其影响，向读者介绍

产业社会学“黄金时代”的某些关键命题，“产业中的人际关系”，诸如定额限制、“计划”和“速率破坏”。在1920年代晚期到1930年代早期，在芝加哥西部电气公司的霍桑工厂的一系列研究，已提出了这些命题中许多命题。关于这些内容的便利摘要，参看乔治·C.霍曼斯（George C. Homans），《人类群体》（*The Human Group*, 1950）。这种风格的其他经典，是梅尔维尔·多尔顿的《管理者》（参看本选集第12章中的摘录），威廉·富特·怀特的《餐馆业的人际关系》（*Human Relations in the Restaurant Industry*, 1948），和他的《工作者》（*Men at Work*, 1961）。怀特将一些重要的早期论文收集在《产业与社会》（1946）。查尔斯·佩罗对这种“人际关系”传统作出重要评价，参见他的《复杂组织》（*Complex Organizations*）第三版，特别是第2—3章。

在1960年代中期之后的一段时间，组织社会学取代产业社会学，就如保罗·赫希描述的那样，参见“组织分析和产业社会学：文化滞后的实例”，载《美国社会学家》（“Organizational Analysis and Industrial Sociology: An Instance of Cultural Lag”, *The American Sociologist* 10: 3-12）。把这两个传统的优点结合在一起的一本著作是，W.古尔德纳（W. Gouldner）的《产业官僚体制的模式》（*Patterns of Industrial Bureaucracy*, 1954）。产业社会学，尽管作为专业不太活跃，但仍产生了有价值的专著，例如，迈克尔·布洛维的《制造业的赞同：在垄断资本主义之下的劳动过程》（*Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*, 1979）；戴维·哈利（David Halle）的《美国工人》（*America's Working Man*, 1985）；克里斯琴·伯格伦（Christian Berggren）的《沃尔沃汽车公司的经验：瑞典汽车产业低产量生产的替代》（*The Volvo Experience: Alternatives to Lean Production in the Swedish Auto Industry*, 1992）；和卡尔文·莫里尔（Calvin Morrill）的《管理之道：公司的冲突管理》（*The Executive Way: Conflict Management in Corporations*, 1995）。布洛维在《制造业的赞同》中使用参与观察法，同样也用于《生产的政治学：在资本主义和社会主义之下的工厂集团》（*The Politics of Production: Factory Regimes Under Capitalism and Socialism*, 1985），迈克尔·布洛维和佩维尔·克罗托夫（Pavel Krotov）的“苏联从社会主义向资本主义过渡：木材业中的工人管理和经济谈判”，载《美国社会学评论》（“The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry”, *American Sociological Review* 57:16-38）。强调关键员工赞同总管理政策的核心地位，和据理反驳中央计划者与部门领导的鲜明分工的效率，最近的著作是罗伯特·弗里兰（Robert Freeland）关于通用汽车公司的专著，《控制大型股份有限公司的斗争》（*Struggle for Control of the Large Corporation*, 2000）。

相关文献的两种概述是，前面引用的格兰诺维特和蒂利的论文，以及乔安妮·米勒（Joanne Miller）的“工作和劳动”，载尼尔·斯梅尔塞编，《社会学手册》（“Jobs and Work”, *Handbook of Sociology*, 1988: 175-221, 327-359）。读者也可以查阅胡安·乔斯·卡斯蒂略（Juan José Castillo）的“哪条路径导向劳动社会学？”，载《当代社会学》（“Which Way Forward for the Sociology of Work?” *Current Sociology* 47, no. 2, 1999: 1-81）。

（瞿铁鹏译）

管理者^[1]

梅尔维尔·多尔顿

编者按：本文摘自梅尔维尔·多尔顿的《管理者》，涉及中西部地区一家化工厂的“米洛（Milo）分中心”，该厂雇用约8000名员工。多尔顿是受雇于米洛的一位社会学家，高层不了解他正主持一项研究，与他合作的知情人只是一般了解他对“员工问题”感兴趣。

多尔顿分析工厂中的非正式互动，将它与正式组织图期待的东西相对照，并指出这些非正式结构，尽管偏离人们所期望的，但实际上是工厂可能做成事情的方式。读者应当留心多尔顿的主要观点，这就是，派系和政治计谋并不是附带事件，也不是分散生产活动的注意力，恰好相反，是这些活动得以完成的关键方面。有重要意义的是，“从利润和所支付的奖金来说，米洛肯定是成功的而且可能管理良好”。（Dalton, 190n）。

本章讨论范围仅涉及为支配地位而进行的一系列斗争，生产经理与流水线维修部门的经理，以及整个米洛单位与其总部之间在相同问题上的斗争。

米洛的经理们

要追溯米洛的这些斗争，首先，我们必须根据经理们的日常工作的权威，辨认出关键的经理并确定他们的等级。然后，就如上面概述的，我们将密切注意，在米洛内部计划好的与照顾维修成本的实际办法之间，以及米洛与总部间正在展开的冲突，总部是为防止这些冲突作为一系列管理办法而建立的。从我们的观察数据出发，我们接着可以概括出派系工作理论，以及它们在各种不同条件下使工作办成的作用。

[1] 本文选自梅尔维尔·多尔顿：“流水线上的权力斗争”（“Power Struggles in the Line”），《管理者：管理中感情与理论的融合》（*Men Who Manage: Fusions of Feeling and Theory in Administration*），第3章，纽约：约翰·威利和索思斯，1959年，经多萝西亚·多尔顿授权转载。

官方权威与非官方权威

主要管理人员正式和非正式权威之间差异的草图，通过比较图 12.1 与图 12.2 可以被编排出来。除了福里斯特 (Forest)，图 12.2 表明图 12.1 的管理者，按他们的非官方的分量和影响重新排等级。与其说根据下级对他官方口头的或书面的命令，还不如说根据同事、上级和下级对其已知的态度、希望和非官方表达的意见的相对听从、尊敬、偏好以及按其行事的关心程度来判断个人的影响力……

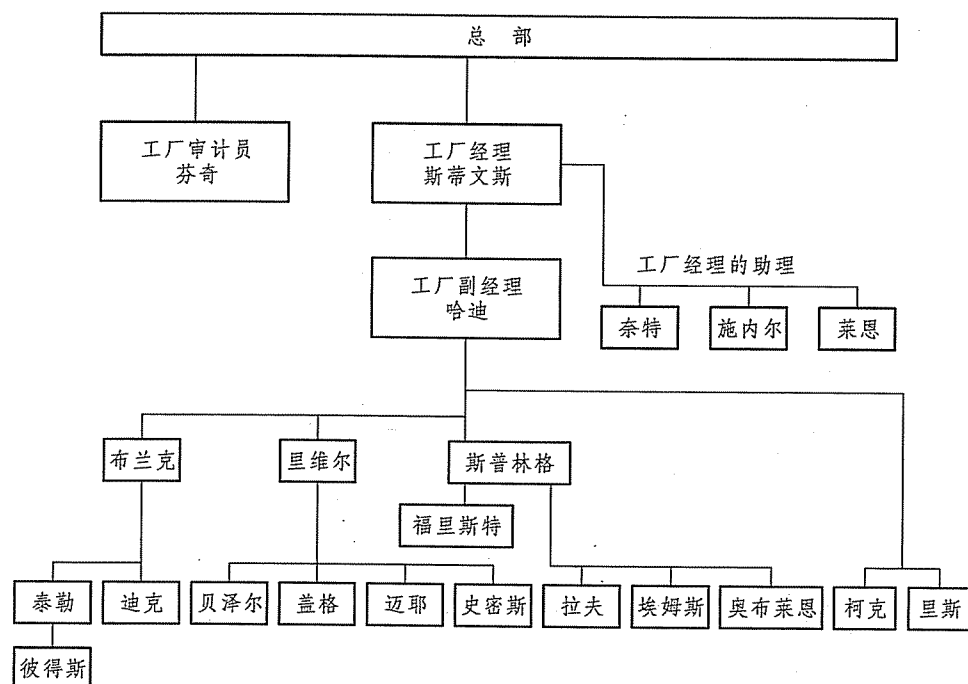


图 12.1 简化了的米洛的正式图

15 位可靠的米洛参与者评价图 12.2 中的公司官员。所有鉴定人过去是、或过去曾经是他们所评定经理的亲近同事。作为在米洛的惟一一位职员，我的评价部分大致限于向各等级挑战。我的批评基于我自己的经验，以及与管理人及其在泰勒 (Taylor) 之下各等级下属的各次谈话。

在图 12.2 中间的垂直线，从哈迪 (Hardy) 和斯蒂文斯 (Stevens)，通过里斯 (Rees)、斯普林格 (Springer) 和布兰克 (Blanke)，按顺序将这些管理者排出等级。在同一层面和水平线上的矩形 (哈迪—斯蒂文斯，盖格—里维尔 [Geiger-Revere]，柯克和芬奇 [Kirk-Finch]) 表明，其中的公司管理者被认为具有同样影响力。在同一时间，按每一部门主管在工厂事务中被估计的权力，将他们排成等级。这就是说，斯普

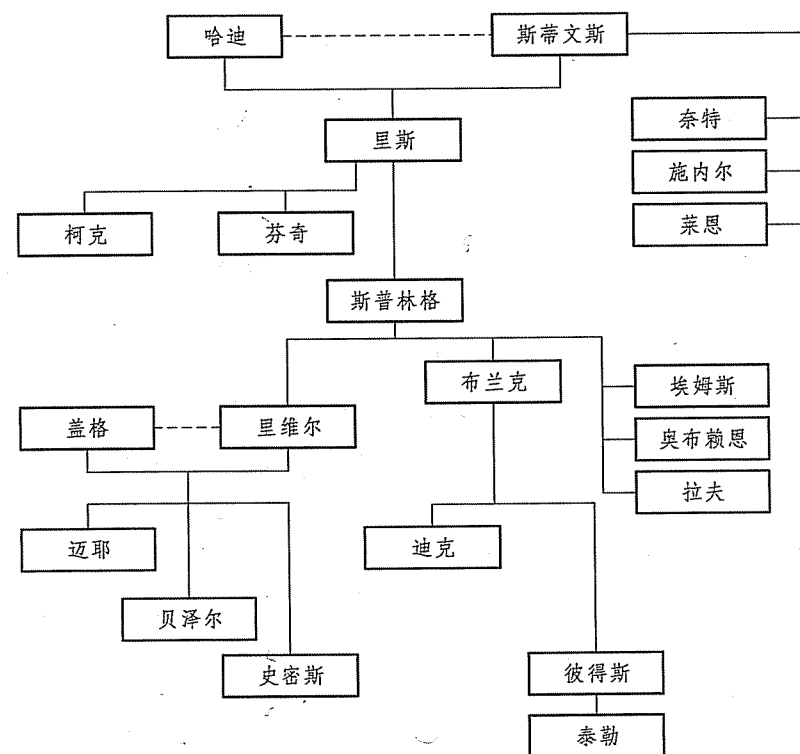


图 12.2 米洛的非官方影响力图表

林格高于布兰克，里维尔则处在下级，作为影响力最小的部门主管。在特定部门内部的科领导以同样方式被排出等级，但是，与其他部门那些人员不作比较。

就如图 12.1 表明的，彼得斯 (Peters) 不是主管。但是所有评定人都认为，他应当放在非正式的图之中，而且有 13 位评定人把他列在泰勒之上。

在为几个管理者定位时，有一些小分歧。例如，某些鉴定人，^[1]他们是服从里斯的生产线上的高级职员，反对把里斯视为比斯普林格更强有力。但是，这些刚才提到的高级职员表现出对里斯的这样一种恐惧，^[2]即如果他们的行为单独被看作是对里斯的影响力的测量，那么他应当已被放在哈迪之上了。两位鉴定人可能会把彼得斯置于泰勒之下。这些持异议者是总工长，他明显讨厌彼得斯，因为他是由他强有力的保证人布兰克从职工组织中带来的。非正式图当然不是可测量地表明，管理人员行使大于或小于他们规定的权力，但是，它的确表明正式的权力与实际权力有差异。级别和数字没有用于分等之中，因为鉴定人反对正式的做法，认为它过分精致会引起误导。

要揭示非正式行政地位与行动的联系，请注意工厂助理经理哈迪与其上司斯蒂文

[1] 这种怨恨是生产线员工对职员的态度所特有的……

[2] 这经常被清楚地表述为“要是你反对他，他可能对你做什么”。

斯分享同样级别。这种分等有几个理由。

在行政会议上，斯蒂文斯明显比哈迪少一些分量。斯蒂文斯显得紧张和担忧，他通常以一些评论开始开会，然后悄悄地让位于哈迪，后者在以后的时间里占主导地位。在会议期间，大多数问题是针对哈迪的。尽管哈迪谦恭有礼，但他的陈述通常不从斯蒂文斯那里请求进一步确认。哈迪和斯蒂文斯及其他公司管理者每天共进午餐。在那里，哈迪也左右谈话的内容，而且，他通常是发问的对象。这不只是一种标志，即他负有较大重担，经常把次要的职责指派给一些企业中的助理，因为他插手大多数议题，包括大的议题。在评价哈迪和斯蒂文斯时有用的其他事项是他们的关系项：(a) 在人员晋升时的发言权，(b) 在苛求的职员方案中的领导地位，(c) 在紧迫事务中的力量，(d) 在开玩笑和辱骂时逃避，(e) 对下级的了解，(f) 在企业社会活动团体活动中的地位。

例如，知情人声称，哈迪的赞扬，而不是斯蒂文斯的赞扬，在比较重要的晋升时是不可或缺的。在（后面讨论的）争夺维修奖励方面，不是斯蒂文斯，而是哈迪对里斯提出公开反对意见。在故障和紧迫事件停止期，主管表示关心，“在哈迪来这里之前”或“在哈迪听到它之前，让事情运行起来”，没有提到斯蒂文斯。在大多数有重要意义的案例里，参谋们把哈迪而不是斯蒂文斯看作是要去迎合或确认观点的最高行政官。甚至从事生产的员工也感到差别。当看到哈迪和斯蒂文斯一起步行穿过工厂走近时，他们经常议论说，“主人及其狗来了”，把哈迪看成是主人。

斯蒂文斯也被称为“独狼”，因为他是“不爱交际、态度冷漠”合适的“奴隶监工”“西蒙·莱格里”。特别积极地参与公民生活的参谋们直言不讳地批评斯蒂文斯，“从来不参与任何活动”。

一位部门主管助理准确地描述对斯蒂文斯的直线领导关系的感情：

[斯蒂文斯] 试图阻止我们把报纸带到工厂。他不准车站上的报童卖报，但是[工会] 在一个工作周内把那打破了。当他看到两个小伙子在工厂外看报，这一切就开始了。他是个极好抱怨的老人，很不讲道理！一天，他正谈论各车间的女子俱乐部。他踩到地上的油污上，跌倒了。于是，他站起来，咆哮着叫出部门领班，让他们笔直地站在妇女们面前。让一个男子那样做，这是个坏透的手法。他不是很适合自己的工作——他总是夸大其词，[哈迪或斯普林格] 从来不会说起那些讨厌的事。两年前，工厂外马路上交通阻塞。我正走进办公室，[斯蒂文斯] 进来，睁大眼睛，两眼发直，查看麻烦是什么。他看起来像个傻瓜。

另一方面，哈迪的社交活动和职业经验——可能甚至还有他的个人外表——都与

他在米洛的威望有关系。在社区集会上，他有点像社交名人。看上去40岁不到，走路来像运动员，这与他的花白鬓角形成鲜明对比。他同事的妻子说他“很帅”，并不冒犯她们的丈夫。就像米洛的大部分经理那样，哈迪是共济会成员……社区领袖人物。

斯蒂文斯是受排斥的，他不是共济会会员，过60岁了，即将退休，哈迪将接替他，这时，经理们就不耐烦了。哈迪与其下属的关系是牢固的，因为他在米洛既是科室的监管也是部门的监管，斯蒂文斯缺乏这种经历。这使哈迪拥有关于他同事的个人知识，加上他的其他品性，使他能够在化工厂的权力方面超过斯蒂文斯。

尽管是劳资关系的官方领导，而且可能只是这类事情的顾问，但是，里斯有时比任何其他经理更加引起关注。这部分归因于他被办公室派去“加强”部门的力量。36岁，有航空工程的学位，他取代“弱的”莱恩，后者被任命为斯蒂文斯的助理。下述事件指出正式图中估计里斯在米洛各种事务中地位的错误。

因为有时候，米洛最普遍的斗争一直发生在赞成还是反对利用维护奖励方面。^[1] 奥蒂斯·布兰克，A部门的主任反对奖励并说服哈迪：减少奖励有益于米洛。在讨论这一问题的会上，哈迪陈述了自己的立场并得出结论：“我们应停止使用维护奖励。它们给我们带来太多麻烦，而且成本又太高。”

接着，作为惟一的参谋主任和对此议题没有既得利益者，或者，作为保证构成威胁的、即决定性陈述的正式权威，里斯站起来说：

我承认维护奖励引起一些麻烦。但是，我并不认为，这是因为它们没有益处。这是因为大多数人不愿意严守规则，让他们试一试吧。[总部] 把那体系放在这里，老天作证，我们正打算使它起作用，不只是承认它！

这番评论令人惊讶，除了里斯之外，每个人都局促不安，会议就这样结束了。他的陈述很快传播到所有管理层。因为企业管理部门已设立了这些奖励，它的管理人之一要求维护部门支持工资计划，除督察员之外，让其工长在自己车间里计算按各种订单所做的工件数。提出这种请求带有这种想法，即把不存在工件上报也许是使计划“成本太昂贵”的因素。里斯知道这种请求，说这个点子“与其说有价值，还不如说会引出麻烦”。这一评论同样也传遍全厂。第二天上午，参谋监督联系过的所有生产线管理人员都打电话来道歉，他们无力帮助他，并请他不妨站在里斯的立场上考虑他们的地位。这些事件及其他不大公开的事件，使米洛的管理人员把里斯看作是总部的非官方发言人。因为他在那里工作了3年，作为劳资关系中的员工代表，本厂的经理

[1] 这就是说，把计件工资制度用于养护维修工作。

们假定，他过去已被选为“杰出的年轻人”并“准备入主”米洛的岗位。他的前任莱恩被看作是“老前辈”，但是，退休之前已调到“保险职位”数年了，因为他“不能敏锐地在台面上和私下里同时做交易”。几个管理人员直言不讳地说，里斯在总部有强有力的保证人，向他挑衅“无异于自杀”。

252

尽管哈迪在奖励问题上被里斯击败，但他在图 12.2 中被放在里斯之上，因为他支配米洛活动的更多领域。从官职上看，哈迪对直线关系的组织和包括里斯在内的 6 个班子成员有管辖权。但是，当他们在每个议题上处在剑拔弩张之时，里斯借助宽泛的解释可能把它引入自己部门范围内——而且作为联合管理摩擦之促进因素的维护奖励是其中一个议题。对全部工厂过程，哈迪几乎肯定超出他被分配的权力，除了里斯解释为处在自己领域的那些过程之外。在这里哈迪行使的权力小于其正式的权力。

斯普林格，C 部门的主管，正式级别与布兰克和里维尔相同，在图 12.2 中位于里斯之下。斯普林格 36 岁，有机械工程方面的学位，在来米洛之前，作为 B 部门工艺方面的主管在总部工作了 4 年。在斯普林格任这一职位的那 4 年期间，哈迪是 B 部门的主任。他们作为一个派系一起工作，赢得以前工厂首脑的特殊照顾。里维尔和布兰克认识到这一切。当他们从哈迪那里寻找重大优惠时，总是先与斯普林格商量，尽管三个人都与哈迪有正式关系……

业务部门对维修部门

成本压力

操作成本是总经理和所有层次的管理人员都关切的事情。在米洛，成本会议是高层官员释放其需要更大程度节约情绪的关键时刻。中层和低层官员明白，出色的成本记录直接与他们的未来相关。通过告示栏上的图和半月通讯录，各车间公布操作成本，公布方式如同浪费掉时间的事故和施舍行为紧迫那样。有效率的主任越是受到表彰，其他人就越是感到羞愧。这种奖惩方案致使记录巧妙变形，几乎接近于理想的成本图像。有分歧的社会竞争行为阻碍这种希望：即低级管理者会为效率量表上的等级相互竞争。

例如，维护车间收到 20 万美元的拨款，要花费在一个生产单位新设备的安装上，但在它可用于那种用途上之前，已“损失了”13 万美元划拨款项。按照维护主管的看法，8 位业务部门主管把压力施加于“瓜分，因为维护部门总是使他们陷于困境”。在工作按计划开始时，只剩下 7 万元。在下一个月，8 位主管接着“试图相互赶超”，重新装饰其办公室，安装豪华的塑料地板和地砖，或者地毯铺满整个地板，豪华的家具

和电动办公器械。要问这是怎么可能办到的问题，知情人陈述道：

这部分在于从一个口袋里拿出钱来，放在另一个口袋里。

假定一个家伙 [车间主任] 想要粉刷他的办公室。那么，他就为此签发一张订单，要求从 20 万美元中切下他的一块……为此他有一张订单号码，并与维修部打交道，因此他们不得不为他干活。他可依照同一订单号继续索要并粉刷毫无关系的东西。他可以用那个订单号进入仓库，只要他的来自维护部门的宝贝 [购买权已转到他那里] 拿出来，就得到想要的任何东西。我看到来自木器商店的一个价值 400 美元的长椅 [以其他产品名目添加到长椅订单号上去的]。如果审计开始到处打探，他们能找到个鬼？而如果他们确实发现任何东西，那么他们会了解该死的景象，比谈论它更好。他们怎么能证明长椅不要花费 400 美元呢？[哈迪] 也许痛骂某人一顿，但是，对每个人所做之事——特别是在它已做完之时，他无法做任何事情。所有安装物品的活都是维护部门干的。买东西是容易的。所有这些家伙 [车间主管] 都通过成本账户得到管道。那就是有关独立审计的连篇空话。^[1]

253

知情人把“每个人”都纳入其中是夸大其词。显而易见，那些在这种参与中不成功的管理人员，处在关心成本的重压之下，而且需要有利于与他人比较。另外，作为非正式安排的隐蔽的性质没有给出保证：任何人会在任何时候同样成功，大部分管理人员的确竞相取悦于上司，赢得他们的支持。当生产主管在严格的成本体系中寻找漏洞时，这些状况对业务部门与维护部门的竞争直接产生影响。

福里斯特，斯普林格的助理，定期召开所有业务主管会议。他兜了一圈，叫每个主任估计一下自己一个月的操作成本。审计科标准成本组记录这些估计值。所有主管都知道，哈迪和斯蒂文斯期望这些估计值将被证明是正当的而且一直不被超过。

[1] 非产业界的读者不应把这些做法看作是米洛特有的。在莫比尔地产里，在弗吕林工厂中，一个有 20 000 名员工、包括 984 个专职管理人员的工厂，在更大范围里发生了同样的事情。弗雷德·杰瑟普想要使人们接受精炼过程改革观念有两年了，但是遭到弗吕林主管的抵制，理由是杰瑟普的建议“华而不实”。杰瑟普采取新的计谋，以 20 个新产品的增长和在自己部门的职工证明自己有能力作保，并赢得拨款以抵偿他们的工资额。实际上它们是虚构的，但他为他们命名并配了角色，而且借助于他与审计部门的关系，他能够利用资金秘密购买新设备并在新建筑内做实验。得到来自伙伴的支持（参看“横向进攻型派系”），实验持续做了数月并被证明是成功的。工厂经理不久后退休，新技术被公开，受到称赞，名为“[杰瑟普]过程”。

杰瑟普声称他的“业务”是“真正的小事情”，他从将退休主管的“鬼把戏”中得出“地下”行动的念头。在杰瑟普看来，他的前任主管几年前已指导了弗吕林较大范围的现代化。只有在最小谨慎的计划之后，才为方案拨出 3 000 万美元。但是，当改革提出来时，“由于智能铅笔和人员工资增加，短缺 700 万美元”拨款。这就是说，3 700 万美元总数被利用，但是，将近五分之一款项耗费在降低社交竞争上，以便适应于“谋求扩张”，等等，而且精巧地归因于额外因素。杰瑟普附带说明了在规定的权力与运行的权力之间潜在的裂缝。

要把记录弄得准确无误，给每个主管一系列构成其“账户”的订单号。审计科准备好特定车间所有雇员的工资和薪金记录。有用之物的消耗同样准确地记录下来。但是，现存设备的维护，购买新材料和替换老材料，以及随扩张而来的意料之外的成本是难以控制的。因此，车间主管利用维护这一领域，作为释放自己成本压力的一种手段。在利用逃避时，他当然隐蔽地与其他主管竞争，探索类似的技法。因此，有时，计算联盟形成了，以便共享应急手段（权宜之计）。当节约压力增加时，许多业务主管安排低的短期生产成本，优于关心设备。这就是说，他们偏好持续地使用设备，只因损坏才停工，之后，最低限度修理一下，快速恢复生产。维护主管表明，如果做好彻底的定期大修，长期成本会较少，而且设备会更安全、更耐用。每个人试图不失去哈迪的支持而达到自己的目标。

就10年看，做这项工作的维护车间准备好所有修理工作的记录。这种记录包括时间和用于干活的材料。车间把副本送交审计科，后者把成本记在特定主管的账上。几年过后，在业务群体与维护群体之间逐渐产生了摩擦。业务部门的某些主管抱怨，超过1500份订单积压在各个车间，而维护部门的工长提出异议：他们被业务主管“差来遣去”。

254

哈迪和斯蒂文斯的助理进行调查，发现某些主管有数百张未完成的订单，而其他主任一张也没有。当显然不可能存在能力弱的领导的时候，这种状况秘而不宣，以防止引起反感的好领导或弱领导的归因。

积压几乎完全属于不太有进取心和不太精明的主管。一旦他们的订单和用旧的设备被送交各车间，他们就假定工作会被尽可能做好，并去照料更紧迫的事务。也就是说，如果他们的确在车间里查问，那么他们也没有给维护部门的工长以压力。另一方面，与他们维护工作并列的主管在那里，因为他们不断检查自己订单的进展。他们借助友谊、胁迫和隐蔽的威胁，使工作迅速完成。当所有主任都具有同样的正式级别时，任何人都可以说，一位特定官员的个人影响与他的没有完成的修理工作量之间存在相反关系。

例如，一位居高临下的领导会亲自出马，告诉维护部门的工长，某份工作“紧迫”而且阻碍生产。某些业务主管威胁着要堵塞他们对维护官员的非正式的大量特殊照顾。这些特殊照顾包括：(1) 合作“掩盖”由维修机械师造成的错误，或至少共同对它们负责任；(2) 为新维护人员的需要辩护；(3) 反对职员群体推荐的变革，在会议上支持维护队伍抵抗这种变革；(4) 认真考虑维护部门为自己成功并能满足业务部门要求生存下去所需要的材料，并向最高管理部门证明这是正当的。

遇到要求特殊服务的积极进取的经理，工长会环视一下车间里有活干的机器，看看哪些机器的活儿可以撤下来，同时几乎不会有冒犯其他相关经理的风险。他会“拉

下”某个不太好战的经理尚未完全修好的活，代之以苛求的主管的活。

里维尔的行为作了说明了利用恐惧以强求优质服务，以及它对工长的影响。同时，他是车间主管。按照一个工长的说法：

查理经常会在这里出现，哼着鼻子说，“天哪！把这干了，把那干了！”到处大发雷霆，直到每个人腿脚发抖。我们都明白，他要是有什么交给我们干，那就太倒霉了——那小子就那样。要是你试图迁就他，对他说，只要有可能会尽力处理好它，他就会叫喊着说，“只要有可能是什么意思？天哪！我能看到十来个人坐着，什么都没干！叫他们干活去！”

他以为某人无所事事，完全错了。他看到一个车工坐在箱子上，会说他闲着。见鬼了，你我都知道，一个人在换另一车前可能有一小时的停顿。那个时间他怎么经得起严密检查？昨天那个人或许有一份活儿，令他快活一天——而明天他也许有一份同样的活儿。如有可能，他为什么不轻而易举地得到它呢？但那就是查理。他老是数落你，费心寻思找你碴。我敢打赌，他不会有他妈的一点改变。

一旦所有人都承认维护与生产的协作受到损害，就有关原因的进一步争论。一些经理暗示员工关系起作用，声称“政治”是因素。其他经理则坚持，维护工“拖延工作”，计件工作激励计划会“清除障碍”，防止未来的这类障碍。这种观点迎合了部门主管和斯蒂文斯集团。他们不愿相信管理人的行为本来就会使问题发生。产业工程师的新职员同意，因为他们精心策划了工资方案，之后在所有相关问题上，他们会有更大的声音。在开了许多会之后，米洛和总部经理们在双重计划上达成一致意见，使不同的观点得以协调。计划一方面是实施控制，防止两条生产线上部门之间的摩擦；另一方面是加快维护工作的薪酬方案。

255

管 理

新的体制被称为实地调研部。为了开发所有可资利用的知识，从有经验的业务部门和维护部门人员库中吸取员工。除了具有关于米洛技术的广泛知识，熟悉行动计划、工艺数学和材料，每个主管至少是一个领域的专家，如管道安装、焊接、机械操作、木工手艺、锅炉修理、马达修理、电气维修、砌砖、设计、统计和会计。一些人是以前的管理人员。实地调研部的行政主管起码是来自业务和维护两部门的第二级别的经理。整个机构，几乎有100名员工，由先前在业务部门工作过的维护部主管人领导。他周围有一批顾问。

在理论上，所有实地调研部的成员都将在新的氛围内工作，不受强迫合作的妨碍，也就是说，以先前工作的友好关系为纽带。住在一所新的独立建筑内，实地调研部既是维护单登录点，也是终止点。另外，在这两点之间，订单围着各车间巡回流动，没有以前的困难。

引进一个方案，以缩小业务部和维护部员工间的悬殊差别，并确保在处理维护单子时固定的数字的和按年月的顺序。“订单号”和“账”的旧系统改变为年度编号系列单，给每一个部门专门用来填写维护单。一个部门的系列号码从比如说5千到1万不等。在该范围内的每一份单子都能识别那个部门，并比来自该部门的任何更高号码优先得到考虑。来自任何一个部门一份单子的年月顺序，当它在实地调研部登录时，是按考勤钟来确定的。每份单子接着被分类，有助于工作在过程中快速定位。

一位工作分析师通常会走访生产现场，以便得到关于新登记单子的补充的和确认的数据。然后，单子交给确定材料和劳务成本的专家，指明那份工作应走的车间以及机器和操作中的流程。之后，实地调研部把估计的成本交给发出该单子的经理。这使得他能看到，他怎样恰当地仍处在他过去交给福里斯特的预算的范围之内……他有某种程度的自由，为估价的高低讨价还价，但是，归根到底他不得不签下它，这就不给他正当理由做得太离谱。一旦他签了，单子就放到有蓝图和指令的文件袋里并送到指定的车间。在那里单子又被定时、记录、归档；然后按实地调研部具体指定的那样执行。

当这份工作围着车间传送时，每一步的时间和进程都被记录在案。一旦完成，记录副本被保留，另一份被送到审计部门，一份送到实地调研部，在那里工作的“精确”成本得到分析和记录，备以后参考。通过整个工作流程，人们期望实地调研部机构使车间的工长免受业务主管的压力，并使连结工作场地的循环难题得以解决。

实际工作中的实地调研部

新的管理在永远打破维护单的堵塞方面是成功的。然而，几个月后，不协调开始形成了。实地调研部发现，从完工的记录推算，它的估计成本与实际成本间有很大的差距。某些差额是预计到的，但是不是多次估价，或者，就如在某些情况里那样，工作被完成，根本不以它们的标准收费。

在这些未预期结果背后的社会关系是复杂的，但是，大致应归咎于一直存在的成本压力以及旧的敌意和友谊的作用，这是实地调研部过去没考虑到的，而且肯定消除不了的。通过分析经理的行动和重新分组，我们可以很快发现这种情况。在A群体，是那些正式支配车间的主管：盖格、迪克、贝泽尔、迈耶、埃姆斯和晋升前的里维尔，他们对自己的单子享有优先权。在B群体中，是那些为这种优势付出代价的人：

史密斯、泰勒、奥布赖恩、拉夫和在表上未列出的其他人，他们的维护工作被忽视。

于是，A群体的主管公开指责，由于“繁文缛节”和“无用的”估价，实地调研部的工作“拖延生产”。他们开玩笑说，实地调研部的工作人员“做软工作”、“玩铅笔”、“喝咖啡”、“游手好闲”、“佯装工作”。在幽默面具掩护下，他们向实地调研部工作人员发问，他们能否当着工薪出纳员助理的面，接受他们的检查。最后，A群体的官员勉强地签了实地调研部开出的估价单。他们私下里表示担忧，将实地调研部的估价与(a)他们的实际成本以及(b)他们每个人递交给福里斯特的预先估价作对照，哈迪和斯蒂文斯会得出威胁性的结论。研究表明，他们的担忧与他们的实际成本显著高于实地调研部的估价这一事实之间的联系。

最终B群体的经理也不愿意签估价单，但别有原因：他们一直在干的活，成本低于估价，有时大大低于估价，因此，他们也担心有问题。

在低维护成本和“顺利”运行方面，两个群体正在把实地调研部进入之前他们占有的地位颠倒过来。从支配的地位看，A群体的经理们与他们的部门主管处在失面子的过程，而B群体的经理们正从“管理不善”的状态转到根据成本估价而值得表扬的功效。当A群体正失去对其维护成本的控制时，B群体正获得支配权，某些成员其成本减半。这种根本转变的主要因素在于，经理中间特别是他们与维修工长之间新的非正式结盟的作用。无计划的重新组织产生于旧的友情和敌意，和发现实地调研部管理漏洞的实验。

这些差距——和来自无法“进入中枢人物部门”的歹毒敏感的成本分析师的嘲讽——使实地调研部处于守势。它的几个成员走访了几个车间，但除了工长的回避和某些活不在其原本应安排的机器上之外，他们知之甚少。作为实地调研部的成员，那些研究员甚至被车间里的旧相识看作是“危险人物”，以至于他们可能对实地调研部的关键人物“敬而远之”。

B群体的经理们与工长间合作，要B群体把许多工作时间算在A群体经理们的账上，这是估价与最终成本间裂口的主要因素。在这种安排上，工长是必不可少的。他们当然必定成为积极肯干的参与者——而且在大多数情况里是这样。作为个人，他们不仅多年来被许多业务主管欺侮，而且在二三十年里他们忍受大多数工长特有的卑微的地位，失去工会和扩大职业组织的权威。合作维修的工长们现在从产生于实地调研部的意外安排中得到新的权力感。他们发现自己面对可能乞求特殊照顾的业务经理，但后者无法强迫他们，因为有实地调研部提供的缓冲措施。

不正确记时的物理细节是简单的。工长只得把车间里未干完工作的（由实地调研部指定的）文件袋号码登记进机器考勤卡。如果工长记得敌方主管，通常是A群体成员，那么他可以采取报复，同时对友好的主任施以回报，把敌方活儿的工作号码登记

在修理工做友方工作的考勤卡上。因此，所有记时而“逝去的”时间都算在敌方账上。

当压低成本的竞争发展起来，并仍处在商定的估价内，一些较小的部门正相互合作，而且与维护工长合作，以便侵占由 A 群体经理主管的较大部门的利益。

其他矛盾的但相互连结的社交和技术的实践，有助于为正在发展的逃避扫清道路。例如，所有估价假定，维护设备处在最高的工作序列。但是，这在任何车间很少是真实的，而在米洛则根本不是真实的。因此，实地调研部分的时间对某些工作来说是不充分的。此外，在机器方面不可避免的变化，具有不同的技术水平和动力，那么长时期经常把优先单子给予特定的机器，导致安排其他单子的程序脱离了日程安排表。这当然是初始的背离。另外，某些处境要求工长替换其他工作的号码，根本顾不上与朋友的有效协定。例如，当一份活干完了，所有零配件都“结清”了，既定的做法是认为它“死了”。不过，因为完工的部件已被加工得堪称完美，而不是它所用的旧的东西，它可能要经过检验，而且可能送到它的部门，只有在那里会被退还。因为不为难原本做决策者，旧单子就不可能被重新审议，而且要保护那些造成沟通失败的人，而且因为所有时间不得不记在某人的账上，所以某种工号就不得不被利用。由于知道业务部门主管的成本压力，而且有权力签单，工长们对过去一直跟他“通情达理的”经理们的情感再三影响他对号码的选择。尽管相对来说不是常见的，但是这种状况为其他偏差确立了一条先例，无论是工作条件要求的还是友谊要求的偏差。

第三种长期工作安排也使 B 群体的经理们在某种程度上逃避实地调研部。较大部门（A 群体主管）比其他部门有更多的重复的维护工作。为了只利用这种级别的维护服务，他们被给予“长期的订单号”。这些号码在车间里一直是开放的。虽然结构的重新组合和自由使这些号码成为有用的东西，但是，限制了工长们过去常用来奖赏 B 群体而惩罚 A 群体主管的手段。

258

在业务主管间斗争的高峰时，盖格借助他自己的诡计得知，在斯普林格部门中，一个未命名的头，温珀，一直把他的许多维护成本记在盖格的账上。盖格打电话给温珀，摆出足够的细节证明他了解这种侵占，并告诉他，“老天作证，你最好全部付清！”预计盖格会去找哈迪，温珀害怕了。他不久前刚收到 35 000 美元扩建其车间的维护拨款。于是，他把不受约束的那部分 3 900 美元转到盖格的账上。这明显多于他已侵占的，因为按照一位知情员工的看法，盖格把其中大部分用于他自己车间的“别致的新老虎窗，十台新电风扇，以及 9 000 平方米的油漆活”。

最高层管理人员的反应

斯蒂文斯办公室了解得够多了，不可避免地作出反应，打电话告知那些主管，账

上有过多的成本。某些管理者指控，不知其名的群体“账目虚报费用”造成他们的成本。所有群体都推卸责任，声称对情况发展到什么程度一无所知。

除了最上层的怀疑之外，实地调研部还是详述了明显的事实：它关于实际成本的数据来自车间，而且，它添加的是把两套数字合并一起，不是把它们分开。审计部门为自己辩白，证明它的计算只根据工人的考勤卡和附带的由工长签字的车间订单号。车间的工长声称，他们总是不折不扣地遵守指令，而且在派活的时候从来没有混淆过车间订单号。抄写并发送记录的车间办事人员作出类似辩护。接着，B 群体的某些主任甚至赞扬实地调研部，坚持第一次较有效率的经理可允许证明他们的优势。哈迪和斯蒂文斯不相信他们有客观事实——或者可能在控制每个人的各种限制内弄清楚它们。

要揭开扩大革新的迷宫本来就是令人畏惧的任务。恰恰正是搜集最初证据的难题，加上每个人的完全合作，需要数百个文件袋号，数星期连续从事复杂工作的积极分子，与每天登录 5 至 12 份工作的数百张考勤卡相比较，等等。尽管看到没有暴露亲密同伙的卷入的危险，也没有挖出会比目前问题更重大的旧问题的危险，但是情境肯定不能显露为公开状态。然而，足够的数目得到怀疑以保证他们作出改变。有些时候，为应付小修理活，几个部门已备有自己的少量维护力量。这些群体大家都知道叫部门维护，以区别于处理所有车间主要工作的较大车间系统，称之为专业维护。因而要采取几个步骤。

首先，部门维护的全体职员被扩编，以至于每个部门几乎可以做自己的修理工作。同时，部门主管对他的维护工作以及所涉及的员工（包括工长）有直接的权威。这就防止部门间的冲突。为了迅速完成改革，一个大车间被关闭，它的工具根据个人的需要分配到各部门。借助于工会的合作，来自维护车间的员工也被分配到各个不同部门。最后，实地调研部被减少到少于 12 人的“骨干成员”，而且它的力量同样在工厂各部门吸纳。

259

尽管没有上级作出的对渎职行为的正式指控，但是，业务部门和维护部门却因实地调研部的分裂而相互指责。维护部的官员坚持，他们的薪水方案在做好修理工作方面是有效的，而且少于使用激励之前所需人数的一半。虽然业务部同意，但是宣称财务成本仍过分高昂。在金钱激励下，在得到保证的薪水价格已按某类工作确定之后，某些机修工已很大程度得改善了技术，以至于他们后来以出色的水平执行任务。业务部的主任认为，这些维护成本非常之大，所以他们希望削减费用，办法是，一直使用某些机器零部件，直到它们损耗到不可维修，并尽可能用不太昂贵的零部件取代它们，因此，在这些项目上消除维护的修理的方面。

实际难题——逃避成本压力的愿望和作为结果的业务主任相互侵占维修账目——没有加以讨论，因为双方都把激励体制当成转移注意力的东西。业务上有影响力的人

使哈迪相信，他们的立场是正当的。这导致他废除了维修激励，然后在与（前文提到过的）里斯发生意外冲突时丢了面子。

就实地调研部依据的知识来说，它在理论上是合情合理的。但是，那种知识太有限了。为了降低成本、加快维护速度并抑制“权术”而被创造出来，它之所以被权术废除，因为这种关系没有被理解，而且官方把它作为不正当关系拒绝考虑，这阻碍理解。同时，实地调研部实际上加大了成本压力，但是，一点也没有改变奖励上的差异，这种奖励给予业务部门“生产”以称赞、尊重，还有更多的收入，而且只容忍维护部门，它就是不好也是少不了的。失败大致在于没有将管理调适于实际存在的情况……

总部对米洛

总部的经理们已得知，如果当这些项目的修理成本由于激励而变得太大时，某些地方主管会取消维护激励，或至少可以在外面自由购买某些零部件。作为非官方代理人，里斯可能给总部提供关于各种因素和个人的有用细节。因此，总部试图使其方案迎合这些态度，但是，同时把更多的维护管理权转到自己手上。这种处理问题的方式改变了重点：从关心米洛中谁对维护成本负责转到制订一份手头所有替换零部件的记录，因此，每个车间主管都将不得不证明购买新零部件的正当理由。对米洛秘密逃避作出反应的这种发展中的抑制策略，引起新的重新调整。当地方主管看到，总部“办公室里的闲人”正在篡夺对工厂的惯常管理权，米洛经理群体间的支配权斗争，转变为米洛与总部经理之间的支配权斗争。

动态步骤接着而来，提出和引进总部的计划。它是由总部各集团与米洛间探索性相互作用而形成的。考虑到米洛的士气，总部推行自己的逻辑，而米洛则避开威胁其权力及其社交安排的举措。

首先，部门维护很大程度上减少了，但是，就如实地调研部那样，作为一种框架维持原状，不鼓励潜在竞争和中断富有成效的较新做法，这种框架就不可能完全放弃。计划的细节正在落实，而修理工作则在最方便的地方完成。

计划本身可以在两方面加以讨论：(1) 成本方面，(2) 人员重组。

成本方面

削减开支的主要项目是“剩余零部件方案”。这一方案旨在编制各部门所有现有储备设备的记录，并制定一个固定系统，保留直到目前为止的记录。下一步，购买新

零部件主要由米洛主管们经手，尽管计划是这样引进的以至于他们看起来对采购有发言权。

为了使方案实施，总部要求从米洛那里得到一份现有某些零部件的一览表，这些零部件价值在 500 美元或 500 美元以上，而且这些零部件是目前需要的，或在特定时期结束时是必需的。意图在于从比较昂贵的零部件开始，然后，随经验的增长逐步降低金额。

人员重组

总部的人们相信，简单要求书面汇报这类信息不可能实现它的目的。他们认为，现实的做法通常是创设新的专门职务并任命能人去实施。然而，在精心设计的实地调研部解体之后，人们认为简单和直接性对任何重组来说是首要的，因此，在米洛只设了两个新的监督职位。

总部的代表与米洛的几个经理开会制定变革细节。当部门主管得知正在孕育的计划，A 群体的经理们希望在选择两个新官员时有发言权，这两个官员将是米洛与总部的联络员。他们的助理和布兰克、里维尔和斯普林格支持他们。在他们内部开会后，这 11 位经理成为一个派系工作，令哈迪相信，应该完全由米洛来做出选择。哈迪的知己完全了解他，他认为待定的控制权是对本地权威的干涉，而且他同意经理派系的观点，“我们应当挑选一些杰出人士”。

同时，不知道本地经理对他的态度，总部正在寻找策略使其计划的震撼力温和。总部认为，实地调研部的失败是使米洛主管们对成本管理的整个主题神经过敏——甚至不愿意成为合作者。因此，总部采取温和的做法，并故意请斯蒂文斯从他自己的派系里推荐候选人。

这一请求促成选举候选人的会议。哈迪会晤派系，几个 B 群体的主管，几个管理人员。这最后两个命名人不过是强调需要“能人”。因哈迪一直不发言，该派系选定两位一般不被视为能人的人选。人们很快看到，A 群体主管的派系只想要顺从的候选人。当哈迪发言支持他们时，决策就作出了。被任命的管理者是泰勒和宾厄姆。这是泰勒中计失败，因为布兰克、迪克和彼得斯派系主管 A 部门。总部接受这两个人。哈迪领导的事业的反对者，包括几个赞扬实地调研部的人，嘲讽这个任命。他们认为，两个候选人既“软弱”又“难以置信”，去承担派给他们的角色。泰勒争取两个部门主管岗位的失败，被视为他不适合“独立行动”的证据。他们认为，他的私生活是另外的证据。他的妻子在当地社区吵吵嚷嚷地闹离婚已令他和米洛“丢脸”。他酗酒以及在与工会的冲突中频频失败、他“乐意支持”其上级的

“任何政策”，都是他“无能”的证据。宾厄姆也被视为“软蛋”。一个低级别的职业管理人员，他已接近退休拿养老金的年龄了。据说他非常害怕失去这些薪水，因此，他依从上级的任何要求。大家的一致看法是，他缺乏自信、逃避责任。在这一问题上没有发言权，许多参谋分析选择泰勒和宾厄姆是“高级官员为他们自己的目的进行操纵”。

在职责分配上，泰勒不对米洛的任何人负责而只对哈迪负责。而且，这一点够得上作一番解释，因为泰勒被期望自由地、直接地与总部沟通，全米洛的经理不超过三人拥有这一特权。泰勒的职责是去检查和批准转到他办公室的“零部件报告”，如有必要的话，亲自清点零部件，证实它的准确性。他是工厂中惟一有权力批准新零部件订单的官员。

宾厄姆是去协助泰勒的，但是，就其职责而言，他只对总部负责。他要定期提出报告，这就要求业务部门每个主管做报表。因此，是他而不是泰勒，发生面对面的接触。在获得报表之后，宾厄姆把它们转交泰勒，后者签字批准它们，转给宾厄姆，用邮件发给总部。然后，总部为所考虑的监管人员发出授权证书，批准他在指定的时间里能在外面不通过总部而购买必需的零部件，尽管在任何时期每次购买都要得到泰勒的批准。由于如此倚靠两个人，其中每个人都没有高于另一人的权力，他们两人都可以直接通达总部，因而避开了当地的压力，这种管理被看作是简单的、直接的而且易于操作。

实际管理

最初的行政反应

接着引进零部件方案，宾厄姆告知那些主管，他乐意接受报表。两个星期过去后，没有任何反应，他便提出进一步请求。一些官员给出种种借口：人手不够，以前的难题还没解决，有紧急活儿，等等，但没有一项零部件记录。

哈迪支持的派系现在已连累到大部分经理，他们强迫其他人尽可能忽视并抵制管理，同时研究它“以便找到办法使其运行”。尽管在过去有一些对立，迪克、迈耶和史密斯及其助理们，赞成依从总部，但是，担忧得不到其他人的附和。在会议上和与哈迪的群体成员私下争论时，他们的口头抵抗被打败了，而且他们最后害怕得哑口无言。用来反对他们的论点证明，问题主要在于谁是工厂的执行权威——米洛的经理们还是总部。哈迪的评论是抵抗者的基调：“方案，太灵活了而且带来太多麻烦。”布兰克道出了占支配地位的情绪：

我知道的反对整个该死方案的东西是程序。每当你好转了，你就又撞上一条使你进退两难的规则。坐在[总部]办公室某个磨洋工的人，想出关于应当如何做好事情的古怪念头。他也许从来没在工厂呆过，但那并不妨碍他。他把那怪念头写出来交出去。然后，靠上帝送到我们这里，让它生效。我对它的感觉是这样的：如果方案是完全靠不住的，那么就不可能使它生效，为什么要为它操心？他们以为我们来这里到底为什么？我们知道我们的活儿。如果他们离我们远点，我们绝不会有麻烦。

这类陈述和对哈迪态度的了解向少数人表明，要是在这时满足宾厄姆的请求，他们的难题就会更多了。同时，宾厄姆越来越受到自己失败的干扰，而且干任何事都无效。他告知知己，“我需要精神科医生。我是那么该死地坐立不安，我真不知道自己该干什么。与其坐在办公桌前无所事事，倒还不如离开车间。我想要做一些事”。总部的期望与当地经理们说他干不成任何事情，这之间差距太大，他没有能力弥补这一差距，他为此在精神上痛苦不堪，6周以后，宾厄姆收到总部索要进度报告的来信。致官方命令的信，仍然没有任何报表，他便告知总部，主管人“拒绝合作”。

总部的反应

刚得知宾厄姆受到冷遇，总部就派了几个调研员去米洛。非正式群体的严密性避开他们的调查，但是他们准备了一份陈述，赞扬宾厄姆的努力，责备一些主管“不与他合作的错误”。报告复印件在总部和当地高层经理中分发。

管理人员还没有预见到宾厄姆的绝望和作为结果的行动。总部的这种公开支持意味着，尽管宾厄姆易驾驭，用来控制他的新手段还是必要的。他新角色假定的激励部分在于：他会享受真正的闲职含有的闲暇。但是，在他的两难处境中：在焦虑中打发闲暇，他可以做什么，而这得不到奖赏。

现在几乎得到所有主管的支持，哈迪群体探求说服他的间接方式。他们试图使他得意，妄自尊大，把他安排在配有大办公桌的更大的办公室，为他配秘书、录音电话机、公文柜，等等。要控制他与总部沟通地位的需要，引导管理人员以奉承个人呼吁的方式加强这些有等级的装饰品。他们几个人，包括泰勒在内，去他的新住房，提议“我们一起努力做成这件事。毕竟我们也不想让什么事情都弄得乱七八糟”。显然，这些劝诱，加上害怕报复，根据各种现象确信他会受到保护，宾厄姆被说服了。他答应一起干。

回避策略

虽然某些主管人仍然害怕总部，但是他们合作阻挠对他们额外零部件的准确记录。阻止做账的动机是复杂的。满足于用计击败权威可能是次要因素。经理们肯定感到一种隐蔽的驱策，维护他们指挥工厂的“权利”。然而，从各种行动和自发的评论看，主要因素是他们想要保留超出狭义业务成本的资金差额。就如我们在下一节会看到[不在本书范围]，有广义的业务成本，即包括利用资金满足个人的需求——维持良好的伙伴关系结构以及物质设备。保持社交机制处于良好状态的资金成本与保持物理机制良好的资金成本融合在一起。如果在米洛编入目录的话，它们会包括诸如：

263

(1) 兼职或者专职雇用来自工厂和社区伙伴的亲戚或朋友；(2) 管理人员的希望在自己部门有奢华的办公室；(3) 在变革时期潜在的紧急事件；(4) 利用工厂的服务和材料……以及从下级或同事那里获得更多的合作。

在管理人员对总部表现出抵制之前，宾厄姆的指示是正式要求对零部件作记录。为了限制逃避，总部通知泰勒，他的工作现在包括，在每个部门以突然袭击的方式检查，并计算零部件。他和宾厄姆为这个新指令担忧，因为他们都没有优势地位或技巧去完成预期中的命令。在与管理人员开会之后，他们的结论是，不做没有通知的事项，而是在特定的检查开始前，打电话给各方主管，告诉他们将要行进的出发点、时间和路线。通过改变这些连续巡视的条件，泰勒和宾厄姆使每一次检查在主管人看起来好像是乘其不备。

在工厂内，利用正式形式作伪装不是新鲜事。名义上的突然袭击在米洛是常用的技巧，米洛与总部间其他行动也是如此。例如，总部成员来访是计划好的，但是，披上自发性的伪装，这样就满足了两个群体的需求。这样做，总部经理们在看到他们不应当正式知道的情况时不会难堪，也使他们在掌握知识上感到困惑时免去尴尬，这些知识是他们正确行动的前提。行动的条件和潜在的后果当然会使友好的拜访索然无味，因而应当被避免。就他们而言，通过预先决定巡视将经过的工厂内的具体路线，米洛的官员节省时间、降低成本并减少干涉确立可接受的表面现象的惯例。因此，在整条路线边缘，设备清洗了，可能油漆了，走道和车道打扫得干干净净，一切都“井井有条”。

在米洛内部，名义上的突然袭击也是冲突预防药。例如，安全和健康检查员通常预先告知走访，以便他们不会看到他们感到有义务汇报的不安全做法或状况。因此，他们回避了自身在现场的尴尬，而且避免了重复发生可能持续存在一段时间的敌对行动，那时，从个人方面看，伙伴的善意可能有益于一直存在和难以表述的个人要求权结构——所有管理人员都不可避免地在这种结构中活动。这种突然袭击的虚构能使经理们保持官方的尊严，任何游戏规则都必需的那种尊严，同时给予遵守正式程序的表

面现象，尽管有不可避免的障碍，以及经常有办不到的事。他们正在实验以便找到可行手段，对付太难以表述以至于在正常程序中捕捉不到的难题。

开始清点零部件的通知在管理人员中引起一阵骚动，去隐藏某些零部件和设备，而这样保全了泰勒和宾厄姆的面子。机动车和手推车，载着可以省掉的体力工人和技术工人，他们被集中在特定的部门。然后，不想被清点的材料转移到：(1) 很少人知道^[1]或不能进入的地点；(2) 肮脏的地下室和坑内，因而不可能被检查到；(3) 已被检查过以及可能绕道走的部门，而清点员正在正式储藏区之间的路上；以及(4) 材料和日常用品等可用来伪装零部件的地方。尽管全部检查每年只有4次，但是宾厄姆和泰勒有其他职责，因此，就米洛的范围而言，检查持续的时期比他们预计的时间更长。各种模棱两可的回答用来应付有关职工总数所提的问题。另外，在大多数情况里，在他们看来，他们日常工作中的破绽，与其说是引发问题的情境，还不如说是逗乐。

随着实践的发展，主管之间合作，相互利用储物地区和可以利用的坑，这种合作组织完善、顺畅地发挥作用。几乎从来没有那么友好的联合行动，这表现在执行正式活动方面，从一个地区到另一个地区，工人和车辆能相对畅通，没有正式安排的那种严重纠葛。

264

检查应该既是一种管理，也是一种补充清点。一月一次的零部件报告由每个主管递交给宾厄姆。现在报告定期交到他的办公桌上。也许在任何情况下它们绝不会是准确的。但是，泰勒批准它们，而宾厄姆则把它们发送到总部。

因此，工作调整实现了。总部收到了它需要的大批文件，尽管是大致准确的，允许在可行的范围内可做计划。能够在有保证的繁文缛节帷幕背后工作，宾厄姆和泰勒避免了精神崩溃。业务部门和维护部门的摩擦降到最低限度。最后，米洛的主管们保住了他们本地的权利观念，同时提高了士气。在一个地区，原则与行动的冲突当然还没有“结束”，但是它们被控制住了，而且不易觉察地存在着……

作为行动基础的派系

虽然“派系”这一术语意思是小型的、排外的、有共同利益的个人群体，但是，它往往也暗示涉及可疑活动的群体。没有这些道德的暗示，该术语可以恰当地用于产业内外许多集团活动的倡议中心。当然，与这个术语相关的消极感传得太远了，因为派系和秘密是不可分割的，也是群体生活必不可少的。例如，我们通常会问：秘密察看其子女在学校和社区活动的父母是否是“阴谋家”；我们都做的间接努力——得知

[1] 米洛占地一平方英里而且分割成几个单位和从属单位，这些单位由编号的人行道和分区域的车行道连接在一起。

我们的熟人情况多于他们自愿告诉我们的情况——是否是“不道德的”；在竞争性社会里，领导和追随者在所有生活领域的普遍“操纵”是否是“恶行”。恶行可能在所有这些情况里发展，但不是必然的。派系可能为道德的目的起作用，也可能为不道德的目的起作用。不管怎样，我们都能够宣传我们所实践的，不支持某些派系行动，组织将会崩溃。任何组织必须有“私人智囊团”，在某种意义上类似于封建时代该术语的意思。人们完全可以问，什么组织没有由某些通常比较负责的成员对其他成员保留的秘密，具有有助于所有忠诚成员的意图和最终结果？对于变化着的处境来说，不确定性往往也神圣化并遮掩官方教条的发展中的缺陷。负责任的成员仍必须试图使部门、厂商适合于不可避免的状况。而这样做他们又必然“参与社交”和“讨论难题”，这就易于被反对者看成是“瓦解”组织的“派系”活动。



本书后面更多讨论这一方面，但是，现在请允许我们把派系设想为：以实现某种目的，两个或多个人的非正式结合。目的是可以计算的，但是它可能是多样的，而且对某些成员来说是不同的。在工业工厂内的典型目的是：增加一个或所有成员的地位或奖赏；在工作活动中得到更多的支持；发现社交的乐趣；遮掩上级会厌恶的事实或状况；逃避不愉快的处境或烦恼；得到更多的特权，尤其是那些高级官员特有的特权；与上级分享公众注意的中心……

各种类型的派系

尽管派系产生于动态的处境而且介入许多行动，但它们还是可以粗略地加以分类。分类可根据：它们的重复发生、它们做什么、它们产生的处境，或者它们的效用。然而，或许最简单相关的框架是，主要根据它们与正式图的关系以及它们为各成员提供的服务来标明派系。当然，这样的框架并不全面，也并非是唯一。

以这种方式看，派系归为三种普通群体：纵向的、横向的和随机的。纵向派系可分为纵向共生型^[1]与纵向寄生型；横向的，可分为横向进攻型与横向防卫型派系。纵向派系通常在单个部门内发生。联系存在于高层管理者与其下级之间。纵向的含义在

[1] 共生的 (symbiotic) 这一术语改写自生物学术语共生 (关系) (symbiosis), [syn (共) 加上 bios (生命)], 指的是两个不同类有机体间内部配对关系。这个术语与术语共栖 (现象) (commensalism) 相关, [com (共), 加上 mensa (台)], 某些研究者把后一术语专门留给两个完全不同类动物的外部结合, 实际上作为集体用膳者或同伴搭伙者共同生活。共栖的例子是: 金龟子与其盲蝽配偶、寄居蟹 (某些) 与海藻、尼罗鳄与一种凤头麦鸡、斑点楔齿蜥与海燕间的关系。共生的关系包括杜鹃花科植物与其真菌配偶关系, 和白蚁与其鞭毛虫的关系。我们的目的不是强行进行严格比较或者准确遵循生物学的用法。请参看 R.W. 赫格纳《大学生物学》(College Zoology), 麦克米兰公司, 纽约, 1942年, 第5版, 第155、702—703页, 和社会学家对该术语的使用: R.E. 派克, “共生与社会化: 社会研究的参照标准”, 《美国社会学杂志》(“Symbiosis and Socialization: A Frame of Reference for the Study of Society”, *American Journal of Sociology* 45, 1939: 1—25); E. 格罗斯 “共生与共识——小群体中的整合因素”, 《美国社会学评论》(“Symbiosis and Consensus as Integrative Factors in Small Groups”, *American Sociological Review* 21, 1956: 174—179)。

于它是正式的不平等者的上下联盟。它可以表达为一个高大于底边的矩形, 例如, 。另一方面, 横向派系横跨多个部门, 而且在很大程度上包含正式的平等者。横向派系可以用符号表述为一个底边大于高的矩形, 例如, .

纵向共生派系

在这种关系里, 高层管理者关心的是帮助和保护下属。他借助于隐瞒或减少他们的错误、偶尔失误而做到这一点。他尽可能做有利的事情, 以便满足他们的直接需求并巩固他们在企业中的地位。他向部门的关键成员和自己的上司以赞扬的口吻解释他们的行为。他使痛苦的非个人情境人性化而且使他必须提的要求人性化。

下级向他通告他职位的现实或潜在威胁。他们告诉他目前的工作处境, 商谈如何对付派系外的“制造麻烦者”, 讨论跨部门间的调动。当紧急事件要求采取行动而上司又不在场或没有时间去征求意见时, 下级成员就会协商, 心想着上司的利益, 并根据上司已知的态度采取行动。因此, 就牵涉到的所有层面而言, 有着令人满意的服务性交换。这是较大结构中的最常见和最持久的派系。它不只是“协同工作”, 因为只涉及一个部门的核心。因为它把其他成员撂在一边, 他们可能感激地、冷漠的或有些敌意地跟从。如果低级成员对晋升的态度相对冷漠, 或者合情合理地耐心等待, 那么它就是最有效的。

在米洛, 纵向共生的派系形成真正的权力核心, 它们在部门层面和各车间层面都存在。由于泰勒的抱怨, 虽然不是很理想, 但是, 布兰克—迪克—彼得斯派系是延伸到部门层面的典型, 而哈迪—斯普林格—阿米斯派系则是另一个典型。不过, 某些事情使派系在部门层面上不太重要。例如, 个人的野心和调动到其他工厂的机会, 与车间层面相比, 部门派系不太稳定。较多地服从最上层的直接要求, 部门主管通常也不想要正式了解, 或直接插手在他们掩盖下的忌讳活动, 他们确信车间主管可以控制这些活动。后者理解, 他们应作为掩护站起作用, 把不可免的不合规则之事转化为与部门尊严相称的报告。

纵向寄生派系

这是流行思维的派系, 管理手册作者心目中的一种派系, 他们作如下的陈述: “任何人都不可能在一个经由血缘或姻缘与之联系的官员的直接或间接的监督下工作。”

这是一种消极的研究, 它假定, 在某种工作关系中有亲属联系的个人之中, 共谋

行为是不可免的。显而易见，隐含的危险被认为受个人和情境的局限。这不是实情，而且该研究对派系如何运作不作任何解释，也没有对与其他没有提到的派系作任何解释，后者可能在某种形式上保留前者。如果在组织方面这种派系被认为是有害的，那么它就更值得研究。

之所以用“寄生的”这一词，是因为下级与上级的派系成员间的服务交换是不平等的。较低级别的个人或多个人获得的多于给出的，而且可能大大地伤害了较高级别的官员。这种派系不一定是家庭的事务。它可能基于以前在工厂或其他地方培育起来的友谊，其时，当前较高级别与较低级别的官员则在相同工作层面上。下级人员把他的地位归功于他的一个上级。他向这个人报告他认为在其工作领域中的有关事实。他的信息对上级来说可能是有用的，但是它的重要性常常被夸大了。在它准确的地方它是有用的，高级别管理者确实需要它——但是在这种情况下里，派系关系走向共生型。低级别成员被认为向高级别成员“搬弄是非”时，不管他是否真的这样做了，问题就产生了。在这种情况下里，群体拒绝他，导致他愤恨地曲解并作夸大的评价。

因为管理从理论上来说只根据成员的优点作评价，专门帮助给予派系中较低级别成员的信念，在同事中引起恐惧，它具有他们缺乏的优势并因告发他们而赢得更多。在这种感觉盛行的地方，群体抵抗主管并错误的理解他最好的成就。他可能与较低级别的成员交换帮助，但是，对低级别成员隐瞒事情的群体警觉性，削减了他可能向上传递恩惠量，与他传递的相比较而后言。这种派系对企业的害处，源于它干涉了共生型运行。有鉴于员工的价值观，某些成员的初步认同，以及某些高层管理所用的激励，对特定车间与另一车间等价竞争来说，共生型派系，是非常重要的，为来自高层管理者的恩惠并建立与其他车间确立切合实际的非正式协议而竞争。

当派系包括工作群体成员时，不平衡的交换仍然保留着。在米洛，至少在两个案例里，在工长进入管理之前，工人们与他相熟，工人们向普通工长通报情况。工长给予优惠，躲开工会的警戒并得到信息方面的回报，以及在工作方面进行合作。但是交换表明实际的平衡有利于工人。

反对我们归之于派系行动的正式规则以不同的方式被回避了，使得乞求的成员获得专门的帮助和恩惠。在米洛使用的一种安排，类似于下面描述的进攻型派系，至少在6种处境里在建立寄生型派系中实际上起作用。这就是说，两个或更多的高级官员，在可比较的层次上，同意在交换的基础上相互帮助各自的亲戚或朋友。一个官员应一官员请求在其自己的车间里安排一个位置，或者先于他人晋升一个人，或者给他更多想要的工作，或少受规则束缚的更多自由，为他的被保护人从其同僚那里交换到类似帮助。当然，这种合作促进其他方面的理解和跨车间的联合行动。

横向派系

横向防卫派系

如前所述，横向防卫派系横跨各个部门并包括许多同级别的官员，这种派系是因成员所谓的危急关头促成的。有威胁的重组，令人讨厌的方法的引入，诸如实地调研部或总部管理的引入等，低层和中层管理人员对已显现的难题相互推诿责任的努力，或者在重组之后职责重新安排时在同一群体内的对立，这些都是引起危机的条件。当日夜监管人承担各自的责任时，如对非法罢工、重大事故、顾客退回产品等发起的责任等，这种派系也可能跨部门产生。

只是对击退或调适于危机所必要的有限时间而言，这种派系通常是强有力的。因为它在较长的时期内不起任何作用，它进入休眠状态，一直到另一次危机出现，但是，当它活跃时，它迫使共生的派系处于休眠状态。然而，由于纵向的断裂，它天生是软弱的，纵向断裂可能来自复活的共生型派系行动。这就是说，作为横向结构，派系是由各部门局部构成的，每一局部都临时受制于主管对各部门间行动的专心投入。（参看图12.3）

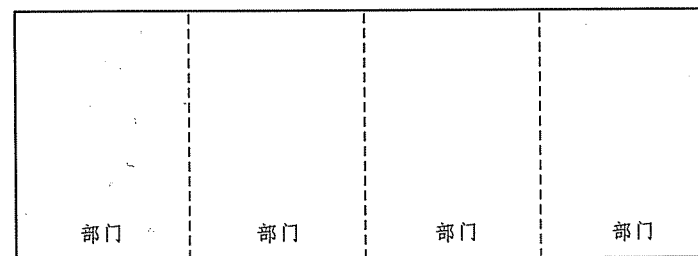


图 12.3 横向派系

横向进攻型派系

这一类型因其行动的目标和方向而区别于防卫派系。它的成员是相同的，而且他们可能有相同的联系，这些联系的基础是过去在得到优惠和智胜他人方面合作成功。他们的行动是跨部门的压力：影响变化而不是阻止它们，重新界定责任，甚或直接改变它。由于与防卫行动一起，部门间的摩擦就减少了，同时派系成了相互帮助的集团。它的目标可能是得到增加了的业务补贴；促成优势重组，或者挣得超过公司其他单位的优先照顾；在行将到来的联合管理的磋商中获得有利地位；阻止某个职员群体

的扩张；或者提议某些成员晋升到较高的岗位上，以至于他可能帮助该派系。当然，任何行政层面，高层管理人员、部门主管、车间主任，当它开始纠正较低层面其他派系的极端行动时，都自发地形成这种派系。

当某些成员的提拔成功时，用图表示，他的工作安排使派系变形为纵向形式，当然这不必然摧毁旧的横向纽带。因为在他的新岗位上，被提拔的管理者经常发现，他的助理不及他先前的助理。^[1]之后，他可能谋划把他以前的同事正式引到更接近他的位置。显然，旧关系和熟识的延续阻碍对新圈子的调适。被提拔的官员确实有效地从以前的同事关系中捞取好处，他和他的成员的行为明显与参加竞选的政客类似。他们把赞扬和指责引入工厂的一连串流言蜚语之中，他们将带来最好的回报。如果条件许可，在产品进入晋级官员的部门时，他评论它的状况。他把缺点归咎于不被信任者的责任松懈。他与他的亲信主管合作，以他人的损失为代价降低自己的成本。他与那些希望帮助上司的知己会晤，互换恩惠，就如前面描述的案例那样，反裙带关系的原则被重新解释。为了帮助他的候选人，他可能忘记轻描淡写赞扬的奥妙之处，并积极谴责他人偶然的事，攻击他们不修边幅、过度饮酒、婚外情活动；或者他们家庭不光彩的争吵、不可管教的孩子、无能的个性，等等。要不然，如果已知存在的状况，他可以强调那个人的胃溃疡是其缺点的证据。

布兰克、盖格、迈耶和贝泽尔是攻击型横向派系。在一段时间内，他们都在同一个部门，如上所述，布兰克成为车间主管，盖格是他的助手。迈耶和贝泽尔是另一个车间的副主管。当布兰克被调去另一个车间，盖格接替他的职务。后来，当两个其他管理者在服务和经验方面合格了，贝泽尔成为下一个车间主管。与盖格和其他人的谈话表明，布兰克和盖格很大程度上帮助了贝泽尔，而且他们3位都为迈耶工作，后者最后得到完全的指挥权。作为管理者，迈耶、贝泽尔和盖格后来紧密合作，赢得里维尔的支持。由于得到贝泽尔和迈耶的支持，盖格在部门里具有与里维尔一样大的影响力。虽然布兰克在不同的部门而且完全面对新的烦恼事，但是旧的关系有时复苏以克服公务上的隔阂。

随机派系

这一派系之所以称为随机的，是因为它的成员不可能根据正式级别、职责或部门

[1] 经常有这种情况，不愿意打破旧的感情纽带并面对发展新关系的难题。如果他以前的同事与目前的同事，对官方教义的文字解释或不严格解释的问题上，在态度方面有极大差异，那么他的感情是可以理解的。他也可能承诺帮助一个或几个他以前的同事。这最后提到的方面与一种政党分肥制相关而且已被许多经理注意到。请参看 H. 弗雷德里克·威尔基，《造反者的叫喊》(A Rebel Yells), D. 诺斯特朗德公司，纽约，1946年，第186—188页，和伊莱·金兹伯格编，《什么造就经理？》(What Makes an Executive?)，哥伦比亚大学出版社，1946年，纽约，1955年，第156页，这里着重指出，高层领导的变化经常意味着，“新人提拔他的同事”对其他有良好资格的个人造成损害。

的出身来分类，不过，他们的亲密交往足以相互信任。一般来说，他们不是有意识地共同具有工厂的正式目标，或者分担他们正想努力改变的公司政策要点，吸引力明显是友谊和社交快事。这一点当然也存在于其他派系之中，但是友谊不是它们的目的，也几乎不可能存在。与有较多职能的派系相比较而言，这种派系之所以是随机的，乃是在于它的成员可能来自员工的任何部分——管理者和被管理者，因而他们没有预期他们联合的重要后果。

一般说来，随机派系的成员不稳定地在任何有较多职能的派系中。而且，他们平常从来不在他们之中，要是那样的话，他们会因轻率的谈论和行动的过失而成为被拒绝者。他们经常是冷漠的个人，他们不能确定他们为什么在这个部门里。但是，在那里他们被分派做事情，包括他们不太想承担的任务，而且他们机械地遵守常规。因此，他们老是抱怨，而且不适应他们周围正在改变的非正式安排。他们想要避开混乱状态，找到较简单、较持久的娱乐关系。因此，当他们有可能享受对人与事的坦率闲聊时，他们就离开自己的工作。

他们的朋友就像他们自己。从咖啡馆到洗澡间，他们相遇，唠叨着他们自己的部门以及他们的不满。尽管只涉及事件的皮毛，他们确实表面上与其他派系成员互动。就如人们期望的那样，他们知道得很少，哪怕是那么一点重要秘密，因为他们自身与这些关键群体有隔阂。他们还可能忽略他们所真正知道的较大议题的意义。不过，这种相对漫无目的的交往在工厂事务中是重要的。当这些独立的闲聊小群体活跃在企业各处，这些派系既是职能群体的泄密点，也是它们信息的来源。因此，随机派系强化工厂中的非正式活动。^[1]成员们交换的那点不全面的信息，对冷漠的个人来说可能意味着几乎没有其较深的背景，但是，对职能派系的机敏成员来说则意味多多。例如，由随机派系提供的互不联系的事项，如成本控制，或者，在某一层工会—管理者交易中的“绅士协议”，可能非常适合于利害相关的行动派系的难题，因此，它的成员将确定或改变其悬而未决的行动。

来自米洛的例子显示信息泄露的迂回路径和对他人的后果。副总化学师米勒收到225美元秘密月薪“调整”。他想隐瞒这一点，不让他的下级知道，他们也正在催促增加薪水，以维持他们自己与踊跃加入工会的蒸馏设备管理者和取样员之间的差距。不过，米勒确实告诉了妻子，她是社区俱乐部成员之一。她讲给俱乐部成员听，其中有一位是桑德的妻子，桑德是第三车间流水线的工长。桑德在厂里与惠勒相熟。惠勒与桑德打高尔夫球并在桑德的办公室呆了相当长时间。桑德最后把从妻子那里得来的秘密告诉了惠

[1] 当然，随机派系不是泄露的惟一来源。在重压下，职能派系的成员可能告知他们从官方不会得知的事情，而且对蓄意目的而言，他们可能谨慎地将秘密传递到“双向渠道”。

勒——取样员之一。惠勒显然把这件事看作是对化学师开了个玩笑，他讲给他们听。一些化学师对米勒的“不公平”表示愤慨，要用他们的消息与他对质，并用这件事作为施加压力的手段。其他人宣布这种说法无效，相反，与所有跟取样员合作的人“扯平”，以便隐瞒流水线作业线的错误和对米勒的偏离，并减少他们自己分析的数量。

在另一个案例里，管理人员史密斯有个多嘴多舌的邻居名叫哈勒，同为米洛的雇员。在自己的车间，人们防备他，而在其他车间人们怂恿他，史密斯从他那里得知：贝泽尔与其劳资协调委员会成员已安排提拔一个工人，与年资记录不符。史密斯通过他自己的申诉人员请求相似的待遇，但被拒绝了。^[1]

史密斯发怒了，引起贝泽尔及其工会联盟者的恐惧，哈迪和当地工会主席会被召来。他们暂时把已提拔的工人退回原来的岗位，尽管后来贝泽尔和里维尔与工会达成协议反对年资原则。这一偶然事件造成史密斯与贝泽尔的敌意，而贝泽尔从来不知道泄密的根源。

对派系的管理

考虑到员工的性质，以及他们创造的正式框架，即使对相互纠缠在一起的正式和非正式的行动来说，派系是必不可少的，但它们超出管理范围，必须受到约束。这些派系是纵向共生的派系和两种横向形式的派系。它们的正常功能有（a）由于不同的技术和能力、私仇以及在不断的人员调整中雇员变化着的认同，要建设效用的和谐；（b）使员工和不断变化的技术相互适应。但是，当这种功能失效时，或者其他因素给一个部门对各种事件以影响力，它的贡献无法证明这些事件是正当的，就由高层横向进攻型派系的最后行动来纠正这种扭曲……

270

就如前文暗示的，几乎从来没有一个能力出众的管理人员因派系活动而遭解雇。较高级的经理珍视这些技艺，把它看作是突破混乱处境，或者避开混乱处境而行所必要的技艺。公共关系和平等主义的意识形态可能要求拒绝派系活动，但是，最高级经理更倾向于宽容而不是惩罚社交技艺偶然的过分发挥，因为这是组织凝聚力和行动所需要的。

摘要

在任何行政集团内，授予的权力和实施的权力呈现出很大的差距。作为在解组含

[1] 这是常见的……冤屈的管理者和经理在派系中分成一对一对，而且像派系那样对立，因为都追求和平方式的非正式调整，很少关心受制于合同的他们的管理者角色。

义上的征兆，这些背离是重组的持续过程中固有的，不管这些重组是否是授权进行的。

因为管理人员角色因企业内外的压力而改变，“助理”的角色由于正式和非官方的目的而被利用。作为非官方的三脚猫角色，它给予管理职位和行动以灵活性，正式理论和计划不可能给予这种灵活性。它起的作用有：一种奖励，作为一种非官方的信息渠道，当权者的非正式的得力助手；作为一种安全阀释放压力——能力出众且雄心勃勃的正在成长的管理人员的必要剩余而产生的压力，对于忠诚的但正在年老的员工（他们因不能适合变革或其他缺陷而成为不适合的成员）的一种保护诊所，作为一种培训岗位，等等。

下层对一个经理层合逻辑设想的计划作各种改变，以适合其变化着的社会关系和起作用的紧急事件。害怕非官方的报复促成的各种改变通常被隐蔽了，因而甚至没有体现在未来的计划之中，因此，组织从某种意义上说总是过时的。因此，尽管计划一般来说必须符合逻辑，但它也必须是节略的，甚至是不严谨的，在某些方面要为社会偶然事件提供回旋余地。组织目标的实现与个人和群体目的纠缠在一起，这些个人和群体的目的接近和远离企业的那些目标。员工中的大部分混乱状态源于对在两者间可能合法存在的差距有不同看法。能应付这种混乱状态的人脱颖而出成为领导，不管有没有官方的头衔。他们成为派系的核心、作为联合行动的核心起作用，作为官方和非官方目标之间的桥梁起作用。

派系从不同的技术、态度和人员调整中涌现，它们既是计划和变革的产物，也是它们的工具。它们被归入可识别的类型，由管理人员职位的官方模式塑造，而且与官方管理人员的职位模式相关。派系是变革必不可少的助推器、稳定器和阻碍者。它们维持对走向目标来说至关重要的繁文缛节，而且它们引起但控制骚乱和调整——与正在兴起的组织博弈。

延伸阅读推荐

梅尔维尔·多尔顿的《管理者》是产业社会中的伟大经典之一，读者应当全面地阅读。多尔顿讲述这本著作的背景资料和他怎样应用参与观察法得到他想要的信息，参见“《管理者》的先入之见和方法”（“Preconceptions and Methods in *Men Who Manage*”），菲利普·E·哈蒙德（Phillip E. Hammond）编《工作中的社会学家：论社会研究的工艺》（*Sociologists at Work: Essays on the Craft of Social Research*, 1964）。读者应当想像，有关“人类题材”的现代委员会设想多尔顿获取信息的技艺是什么样的！讨论产业背景中的田野调查的其他例子，参看威廉·富特·怀特的《从田野中学习：来自经验的指导》（*Learning from the Field: A Guide*

271

272

From Experience, 1984)

从这一时期以来,对产业的权力关系的另一种重要研究是米歇尔·克罗齐耶(Michel Crozier)的《官僚体制现象》(*The Bureaucratic Phenomenon*, 1963),报道法国的一些产业背景,含有对文化差异的思考。细致的调查研究是杰弗里·普费弗(Jeffrey Pfeffer)的《组织中的权力》(*Power in Organizations*, 1981)。两种关于组织的杰出通论是查尔斯·佩罗的《复杂组织》(*Complex Organizations*, 1986),第三版,和斯图尔特·克莱格(Stewart Clegg)的《现代组织:后现代世界的组织研究》(*Modern Organizations: Organization Studies in the Postmodern World*, 1990)。另一种对一个公司内各部门间冲突的研究是,佩罗的“工业企业中的部门权利和视角”,载迈耶·扎尔德(Mayer Zald)编,《组织中的权力》(“Departmental Power and Perspectives in Industrial Firms”, 1979)。销售部门一度支配制造业的趋势成为惯例,佩罗的这一断言已受到挑战,理由在于,由于依靠处境,不同的部门将支配厂商;参看尼尔·弗利格斯坦,“在大型企业中多部门形式的普及”,载《美国社会学评论》(“The Spread of the Multidivisional Form Among Large Firms”, *American Sociological Review* 50, 1985: 377-391),和他的《公司控制的转变》(*The Transformation of Corporate Control*, 1990)。在各种各样的竞争派别中,关于一个大型公司内的权力斗争的长期的历史描述,参见罗伯特·弗里兰的《控制现代公司的斗争》(*Struggle for Control of the Modern Corporation*, 2000)。

(瞿铁鹏译)

生产的官僚体制式管理与手艺式管理:比较研究^[1]

阿瑟·斯廷奇库姆

建筑业中的管理取决于高度专业化的手工的劳动力。^[2] 本文的论题是,劳动力专业化在建筑业中所起的作用,一如官僚体制式管理在批量生产的产业中的作用,而且,在面对建筑工程的经济和技术限制时,比官僚体制式管理更加合理。

我们坚持认为,对工人来说,从专业方面适合社会需要的主要选择是,通过管理机构传播工作决策和工作准则。但是,这类机构需要稳定的和调节良好的沟通渠道。它取决于管理者以正式身份持续发挥作用。由于在数量上的不稳定性和制成品的混合,以及由于劳动的地理分布,在建筑业的劳动中,管理者以正式身份持续发挥作用是浪费的。因此,对空间的管理,如果留给专业人员所坚持的职业准则的话,那么手工技艺和实际的操作决策(产业纪律的基本成分)是更为节约的。

在为这些主张提出证据和论证之后,我们试图证明,为什么大规模的大片住宅建设的劳动管理一直并非是以官僚体制为基础,而是以手艺为基础的。大片的住房供应最后证明是对建筑业产品营销学的大修正,而不是对劳动管理工作的大修正。

我们的方法是重新分析某些已出版的人口和经济数据,以针对其管理的含义。因为数据是为其他目的收集的,它们只是大体适合我们的问题需要。因此,信息与类别的大体特征之间的差距,使得我们有必要利用初步的统计程序并将数据限制在提示的作用上。

在经验调查发现的基础上,我们将重新考察马克斯·韦伯的官僚体制模型,证明该模型的某些要素与其他一些要素并不相互关联。这就提供了一种根据:把官僚体制模型建构成理性管理的亚型,专业化是另一个主要亚型。理性管理的一般模式将从这

[1] 选自《管理科学季刊》4, 1959年,第168—187页。经阿瑟·斯廷奇库姆授权再版。

[2] 这里“专业化”的意思是,工人们使技术适应于社会需要达到公众所承认的职业能力。“公众的承认”包括对工人的优先雇用(理想上达到排除所有其他人的程度),他们已向雇工的厂商或用户的外部代理机构证明了自己的能力。这种代理机构通常是仅由合格的个人组成而且或多或少覆盖本职业的职业协会。这种职业协会本身经常行使对其成员的优先雇用的权利。专业人员的长期不变的劳动市场身份不应混同于长期不变的厂商身份(对厂商的现时雇员的优先雇用或连续雇用)。因此,这种定义,从某种程度上说,不同于尼尔森·富特(Nelson Foote)在“底特律的劳动专业化”一文中的定义,参看《美国社会学杂志》(“The Professionalization of Labor in Detroit”, *American Journal of Sociology* 58, 1953: 371-380)。

些亚型的普通要素中建立起来。

官僚体制式管理和手工艺式管理

建筑业中各种手工艺业的制度多于手工艺业的工会；它们也是管理劳动的方法。它们包括：与工人合法沟通的特殊技艺；特殊的权威关系和特殊的分工原则；形成界定劳动市场地位的工作领域的“管辖权”。通过将手工艺式管理与大规模制造业的管理相比较，我们可以概述它的独特特征。^[1]本节的目标是证明，手工艺业的制度提供了与官僚体制相对应的功能。

有标准可定义大规模的生产，这个标准是：预先按个人而不是按劳动班子计划好产品和劳动过程。在计划好的劳动过程的要素中有：(1)在其中完成特殊工作的场所，(2)工具、材料和工人向这一劳动地点的移动，以及对这些劳动场所的特点的最有效安排，(3)有时为干好那份工作要进行特殊的移动，(4)特殊作业的时间表和时间分配，以及(5)特殊作业的检查标准（而不是成品检查标准）。

在建筑业中，所有这些劳动过程的特征都由工人按全部经验知识来决定，这种经验知识不限于补充手工艺的原则。这些原则是工人适应社会需要的内容而且适用于他们有优先雇佣权的各项工作。

在建筑业中劳动计划向手工角色的集中，导致在产业中相当简化的沟通体系；但是这种简化并不明显减少处在管理地位上的人数。管理地位大致相当于统计类别中的职业：业主、经理和官员；专业人员、技术员和同类的工人；以及职员和同类的工人。

在制造业中各种管理人员在劳动力中所占比例差异不是很大。在建筑业中，劳动力在三种管理工作中占 15.5%；在整个制造业中，占 20.6%；在钢铁初级采掘业中占 15%；在汽车与汽车设备行业中，占 17.6%；在化学和相关产业中占 33.4%。^[2]但是，管理人员比例中的这些相似之处，遮蔽了在沟通体系的内部结构中的巨大差异。

要提供在权威体系内部结构中这些差异中的一种差异的大体标志，我们已计算了在管理中职员位置的比例。这应当提供管理人员比例的标志，借助其管理人员的地位，他们并不使他们所处理的通信系统合法化（例如：打字员、档案管理员和簿

[1] 对批量生产机构的描述，参看彼得·德鲁克 (Peter Drucker) 的《新社会》(The New Society, 1950)，及其《管理实践》(The Practice of Management, 1950)，和戴维·格兰尼克 (David Granick) 的著作《苏联工业企业的管理》(Management of the Industrial Firm in the U.S.S.R., 1954)。

[2] 《人口特征》(Characteristics of the Population)，第一部分 (美国摘要)，《人口统计》2，1950 年，表 134，第 290—291 页。

记员)。他们将信息归档；他们并没有启用它们。有专门处理信息的职位的权威结构可以叫做“官僚体制的”结构。^[1]它们提供对劳动过程的严密控制，其程度远高于管理等级制，因而有利于在大企业中对劳动过程的控制和计划。它们减少企业对经验知识的依赖和在劳动层面上的自我约束，并使得技术和经济决策能被集中起来。最后，它们允许处理来自遥远市场的信息和各种消息，使企业能够较少依赖客户的地理位置。

在各种制造业中身份为职员的管理人员比例由表 13.1 显示。

表 13.1 挑选出来的在 20 世纪 50 年代美国制造业中身份为职员的管理人员^a的比例

产业或产业集团	管理职员
制造业	53%
汽车和附件	63%
钢铁初级采掘	60%
化学及相关行业	45%
建筑业	20%

a “业主、经理和官员；专业人员、技术员和同类工人”，《人口特征》，第一分册，第 290—291 页。

显然，身份为职员的所有管理人员的比例，在一般制造业中要比在建筑业要大得多，而且典型的批量生产行业往往具有专门化通信系统处理结构的更大发展。劳动的集中计划与这种实地通信系统的发展相联系，也与处理它们的专业人员相联系。

权威结构（发起和处理合法地指导工人的沟通体系）的另一类内部差异，关系到创始人的身份和训练。在制造业的某些权威结构中，当权者大体上由所有权和合同制度规定，而在其他行业，他们的地位源于专业的机构。这就是说，出自权威体系中一个职位的信息之所以可能被认为是合法的，乃是由于创始人、专业人员的特殊能力；或者，它们之所以可能是合法的，是由于创始人作为所有者或官员对经济决策所负的特殊责任。

根据其身份源于专门教育的当权者比例，我们可以比较各种管理。这一比例可以作为“权威的专业化”的标志。表 13.2 表示，在挑选出来的各产业中其身份是专业人员的所有“高层”管理人员（业主、经理和官员；以及专业人员）的比例。

[1] 这采纳韦伯的官僚体制化的一个标准作为经验指标，即利用档案的管理。我认为，韦伯命名的官僚体制的其他某些特征可以从这一特征中引申出来，尽管有些特征无法引申。参看马克斯·韦伯：《马克斯·韦伯文选》(From Max Weber: Essays in Sociology)，H.H. 格思和 C.W. 米尔斯，1946 年，第 196—198 页。

表 13.2 在美国各种产业中身份为专业人员的高层管理者^a的比例, 1950 年

产业或产业集团	专业人员的权威地位
制造业	50%
汽车与附件业	63%
钢铁初级采掘业	64%
化学及相关行业	65%
建筑业	31%

^a“业主、经理和官员；专业人员、技术员和同类工人”，《人口特征》，第一部分，第 290—291 页。

在制造业与建筑业间权威的专业化程度的比差，和更具体的，在批量生产与建筑业间权威的专业化程度的比差，正好与官僚体制化的情况一样鲜明。

在批量生产中，根据经济和技术标准对劳动过程的指挥和对劳动的评价，发生在专业化人员的部门，远离在沟通体系中的全体劳动人员。在建筑业中，这些职能分散在作业层面，在那里，业主、工头和工匠承担了技术和经济决策的重任。

在建筑业，企业的各种职能分散到作业层面，而且在管理中心相对缺乏有关劳动过程的信息和对劳动过程的专业分析，与之相伴的差异在正当的沟通类型之中。

在建筑产业中，来自管理中心的命令性信息只传递产品所要求的详细说明和价格（而且有时候是粗略的明细表）。信息的这两个要素是包含在合同之中的；首先，客户（含有建筑师或工程师的意见）与一般承包商^[1]之间的合同，其次，一般承包商与分包商之间的合同。分包商所做的工作，是在他们专门从事的行业“管辖范围之内”的事。

在批量生产中，产品和劳动过程都是由中心计划的，我们发现，关于劳动的合法建议体系和直线命令体系——命令从官员传到工头和以特殊方式做特殊工作的工人。这种比较精致地调整好的沟通体系，取决于专业化沟通职位（职员）体系和职员建议部门（专业人员）的发展。管理上的这些差异显示在图 13.1 和 13.2 之中。

因此，以手工劳动的专业训练取代对劳动的详细中央计划，使手艺式管理区别于官僚体制的管理。这反映在缺乏对管理中心来说处理沟通的文职工作者，以及不太复杂的计划劳动的专业人员工作班子。它也反映在来自管理中心命令式沟通系统的简化。

[1] 这一步就从事生产的营造商来说是省略的，但是，除此之外，权威结构大致是相同的。

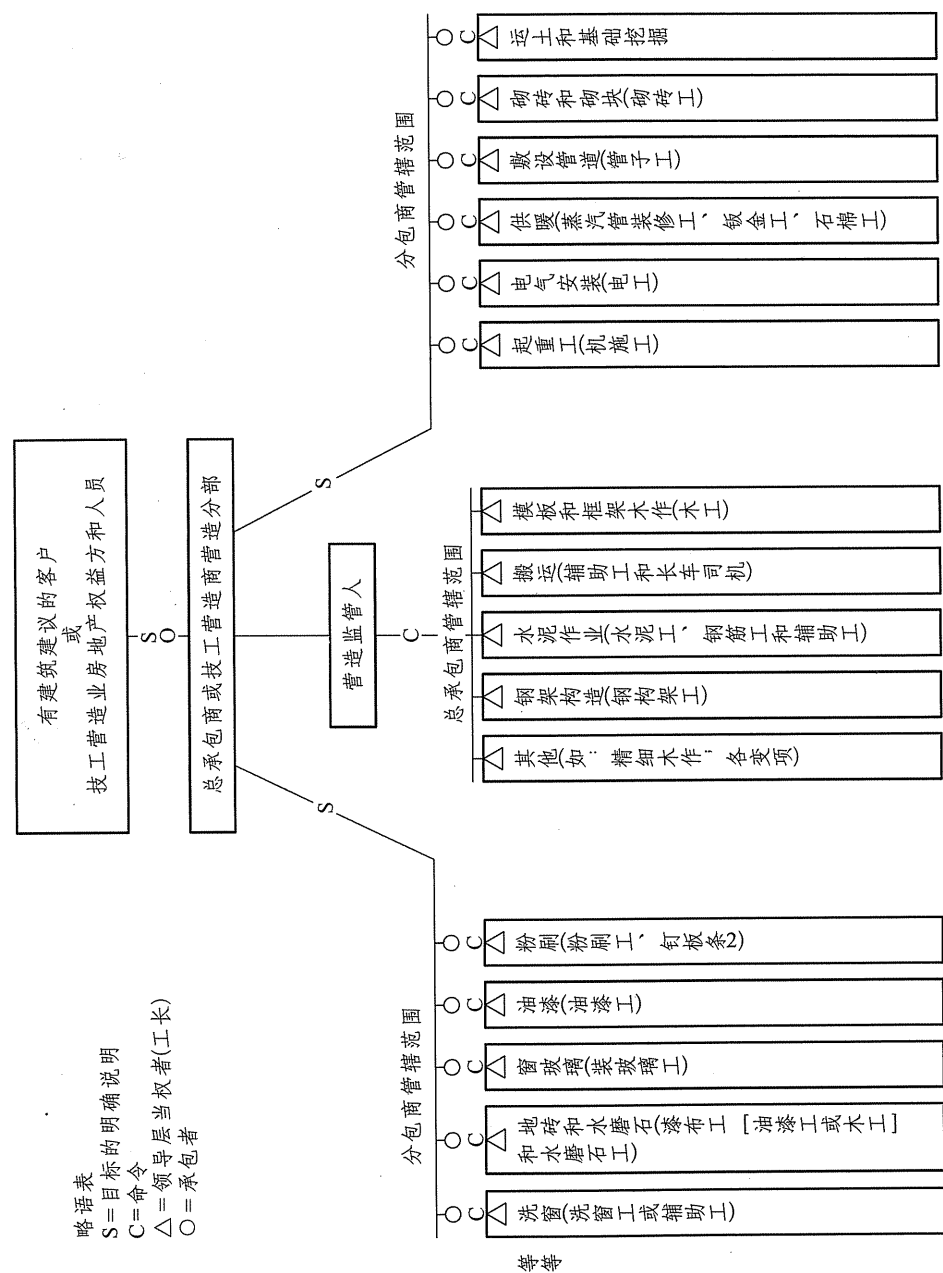


图 13.1 建筑工程的现场管理

略语表
 S=目标的明确说明
 A=权威的建议
 C=命令
 I=信息
 △=领导层当权者(工长)
 ☐=客户

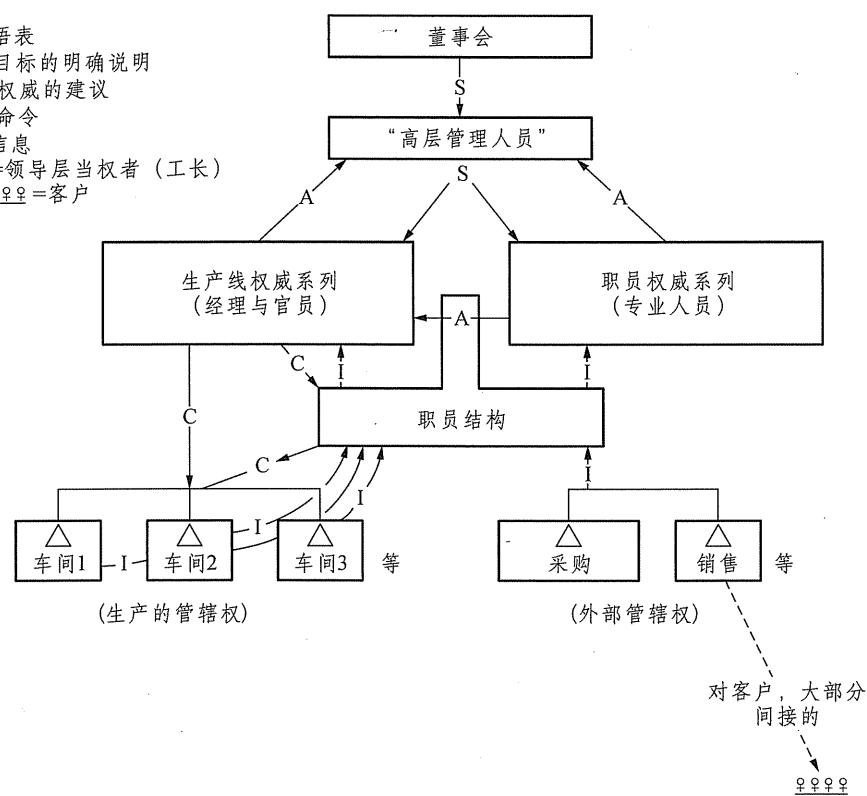


图 13.2 批量生产的企业的管理

易变性与官僚体制化

在这一节，我们试图证明手工劳动专业化在建筑业是更有效率的，因为官僚体制式管理依赖工作流程和收入的稳定性，而建筑产业从经济学方面说是不稳定的。

管理的官僚体制化可以定义为：在持续发挥作用的官员间沟通渠道的相对固定的结构。这种合法的沟通渠道的固定的构成，沟通发起者及其接受者的固定的官员身份界定各个渠道，使得处理向上信息和向下命令传达的常规方法的发展成为可能。这就是说，它使管理有可能基于档案和对文职工作人员的省俭雇用。

只有当专业化信息处理结构的待摊费用成本很高，行政的沟通和信息的日常处理才是节约的；只有当有关沟通渠道的规则能向职员传授，这种生产率才会是高的。否则，如果在选择沟通接受者时有必要运用自行决定权，那么依靠目视的监督和经理人员或专业人员的自行决定权就更便宜了。

批量生产的实例

因此，管理的官僚体制化取决于管理的长期稳定性。关于官僚体制式的产业管理，彼德·德鲁克说，

工业经济学的主要事实不是“利润”，而是“亏损”——不是预期以盈余而结束……而是以恶化的赤字而结束的不可避免的、现实的风险，而且必须，绝对必须，采取措施应对这些风险，避免这种亏损……工业经济的经济活动不是发生在几乎不受时间影响的瞬间交换中的“贸易”，而是经历很长时期的生产。无论是组织（人力资源），还是资本投资（物质资源）在目前的“此时此刻”都不是生产性的。组织或投资要经过若干年才开始生产，而它们要收回其成本则要更多年。^[1]

显然，他不可能正在谈论必须在“此时此刻”有生产率的建筑业的组织。

稳定的取向与大规模官僚体制化企业之间的这种联系，反映社会需要在被指派的官员间有复杂的沟通体系。当管理面对不稳定性和灵活性的关键问题，就如在建筑业中的那些问题，人们就会发现教会职员输送信息的规则是浪费的。因为重要的是，在劳动市场上雇用了解企业沟通渠道的职员，因此，甚至当职员不再是生产性的时候，也不得不继续留用他们。^[2]另外，当量、产品的混合，以及劳动力构成快速变化时，就如它们在建筑业发生的那样，也难以预先详细说明疏通信息渠道的规则。

建筑业的实例

建筑产业的易变性，它对地方市场变化的固有依赖，使得官僚体制的发展是浪费的。表 13.3 表示，一种变项与雇用职员的关系。

数据是关于某类建筑企业的，因为俄亥俄州的所有企业要足够大才必须向国家就业办公室报告（那些通常雇用三个以上人员的企业）。第一栏记录（在这里计算的）分支部门的中等规模企业，而各分支部门是按中等规模分类的。第二栏是 1926—1936

[1] 《新社会》，第 52 页（黑体是我们标出的）。凡勃伦用不同的有道德色彩的词语说出相同的事情：“在改变了的环境下 [‘工业领袖’的替换]，好冒险的企业精神在找到麻烦时更有可能去结算，而且，工商企业中的智慧已越来越专心致志于‘小心等待’的智慧。无疑‘小心等待’这种用词方式也会首次应用来描述已谨慎多年的可鄙之人的心境……但是，借助言语的轻松转向，人们也已发现它适合于描述受健全商业原则支配的工业领袖的成熟工作状况的安全和清醒的战略。”（Thorstein Veblen, *The Portable Veblen*, 1950: 385-386）

[2] 另外，职员的级别地位使得它更难以雇用临时职员。

年雇用人数的季节性指数（根据原始资料计算）。^[1]在最后一栏报告（在这里计算的）1939年职员劳动力的平均比例。

表 13.3 中等规模企业雇用人数的季节性与建筑业各分支部门劳动力职员百分比的关系^a

承包商类型	中等规模企业 (1939)	雇用人数季节性指数 (1926—1936) ^b	劳动力职员 ^c % (1939)
每个承包商 8 个以上雇员			
街道、马路、污水管	12.3	73	4.8
沙、砾石、采掘	9.9	43	7.6
通风和供热	8.2	29	11.7
每个承包商 4—8 个雇员			
砖、石和水泥	5.5	47	3.3
普通承包	6.9	43	5.2
金属薄板和屋面材料	4.9	29	11.7
水暖设备	5.1	20	10.9
电气	6.3	13	12.5
每个承包商少于 4 个雇员			
油漆和装饰	2.5	59	3.9

a 摘自维瓦·布思和萨姆·阿诺德《俄亥俄州的季节性雇用》，哥伦布：俄亥俄州立大学，1944年，表 19，第 82—87 页。这一表省略了粉刷工，因为所雇用人数没有大到足以提供关于职员劳动季节性的可靠数字，这是发布的最初目的。在该州，粉刷企业中有不到 50 个职员。因此，所需数字没有在原始资料中报告。粉刷工就业是非常不稳定的，因此省略本身也支持这种趋势。

b 参看注释 [1]。

c 包括销售职员。

从表 13.3 看，在管理中，职员地位的发展与工作流程的稳定性的关系是明显的。在产业内部关系的强度能使我们自信地断言，不稳定性减少官僚体制化。只有两个倒置，而这两个的规模是微不足道的：金属薄板和屋面材料业原本应比水暖设备业官僚

体制化程度低；而油漆工原本应比砖、石和水泥业官僚体制化程度低。这种情况强有力地支持下述假定：即在建筑产业中缺少官僚体制化是由于普遍的不稳定性。

我们没有篇幅充分引证建筑业管理的劳动流动中变项的来源。主要的要素可以概述如下：

1. 在商业周期过程中，在劳动量和在产品结合中的各种变化。^[1]
2. 在量与产品结合中的各种变化。^[2]
3. 大部分建筑业的管理，特别是在特殊行业中，局限于小的地理半径。这种较小的市场按照著名的统计原理（个别工程能形成一个地方市场的大部分）放大特殊厂商面临的易变性。^[3]
4. 把在特定现场的劳动组成事情发生的场所（“重新”建立），因而发生的易变性体现在任何特定现场管理的富有成效的目的之中。^[4]

280

经验命题摘要

回顾到目前为止的论点现在看来是明智的。我们正在努力证明手工劳动力的专业化之所以持续存在，部分因为对建筑业企业来说，它是比官僚体制形式更便宜的管理形式。

首先，我们表明，官僚体制和专业化的劳动力是现实的可供替代的选择：(a) 决策，在批量生产中是在劳动环境之外做出的，而且以官僚体制方式沟通的，在建筑业劳动中，实际上是手艺人的文化和社会化的一部分，而且是在劳动班子层面上做到的，(b) 建筑业的管理身份的结构，因缺乏职员和专业人员，显示在沟通结构中的这种差异的标志，和 (c) 在建筑业中合法的沟通（承包合同和分包合同）在内容上显示与官僚体制中的决策和建议有预料到的差异。承包合同包括对劳动目标和价格的详细说明；它们并没有包含对劳动的实际命令，在我们看来，它们不必在那里存在，因为它们已经体现在工人的专业化文化之中了。

[1] 以下述方式根据原始资料计算季节性指数：企业报告中雇用人数的按月指数，对十年周期中的每一年加以计算，以那一年的平均雇用人数为基数。因此，针对各月的十个指数（十年中每年一个）都被排列出来，而且取中位数。12 个月的中位数给出十年类型的季节性总图。这些按月指数的散布图，按上面概述的每年雇用人数的一般水平定标准，参见维瓦·布思和萨姆·阿诺德 (Viva Boothe and Sam Arnold)，《俄亥俄州的季节性雇用》(Seasonal Employment in Ohio Columbus)，1944 年，表 16，第 83—86 页。季节性曲线图经由中位数月指数画线描述出来。这一步骤消除了雇用水平中的隔年（据推测周期性的）变差。

在发现 12 个月指数的这一数组之后，在表 13.3 中报告的季节性指数用公式计算：[最大值—最小值/最大值] × 100，这里最大值是最大的中位数月指数，最小值是最小的月指数。这给出 0（没有季节性）到 100 范围的指数，这将会在有在最小值月份根本没有雇用人数的结果。从散布图看，这可能导致只低估电气分包企业的短时雇用工作的不稳定性。但是，其他证据表明，电气建设企业有非常稳定的受雇人数。参看 W. 哈伯和 H. 莱文森 (W. Haber and H. Lavinson)，《劳动关系和建筑行业的生产率》(Labor Relations and Productivity in the Building Trades)，第 54 页。他们按全年工作百分比给建筑业职业评定等级。电工工作少于业主，但多于任何其他职业，包括“所有行业的工长”。

[1] 迈尔斯·L. 科尔安和鲁宾逊·纽科姆 (Miles L. Colean and Robinson Newcomb)：《使建筑业稳定》(Stabilizing Construction)，1952 年，第 18—20、49—50 页，和附录 N，第 219—242 页。另外，克拉伦斯·朗 (Clarence Long)，《建筑周期和投资理论》(Building Cycles and the Theory of Investment)，1940 年。

[2] 来自布思和阿诺德 (Boothe and Arnold) 报告的数据显示按行业的大季节性和差别的季节性。他们的数据表明建筑业是最大的季节性产业之一（同上，第 23—27 页）。

[3] 参见科尔安和纽科姆，同上，第 250—251 页，关于管理范围的生态限制。关于地方领域的量的变化数据，参看美国劳动统计局《50 年期间的建筑业》(Construction during Five Decades)，1146 号公报，1953 年 7 月，第 22—25 页。

[4] 参见戈登·W. 伯特伦和舍曼·J. 梅塞尔 (Gordon W. Bertran and Sherman J. Maisel)：《建筑业中的产业关系》(Industrial Relations in the Construction Industry)，1955 年，第 3—5 页。

其次，我们表明，在建筑业中官僚体制的替代选择太昂贵了而且没有效率，因为这类管理需要持续地在组织地位上发挥作用。但是，持续发挥作用受阻于这种需要：即建筑业的管理要调适于在量和产品结合这两方面的易变性。把雇用职员用作为官僚体制化的标志，我们发现在建筑业分支部门中的周期性与官僚体制化之间有紧密的关系。这种强的关系与关于建筑业普遍不稳定性的认识相结合，支持这样一个论点：即官僚体制在建筑业是无效率的。

营销改革的意涵

关于建筑业的官僚体制化和大片住宅的手工营造引入批量生产，有大量草率的说法。手工营造的主要革新是在销售和融资领域而不是在生产管理方面。舍曼·梅塞尔很好地概述了手工营造中的生产管理与其他大规模营造业中生产管理的相似性：

关于分包的许多流行假设——它效率低下、增加成本而且导致不稳定性——都被我们在海湾地区的研究反驳，理由是分包及其相对于其替代做法的效率。在许多产业中，纵向整合增加效率并削减成本但不减少稳定性，营造业看起来也是这样的一种产业。最大的【技工营造】企业已试图整合通常分包的各种过程，但通常又将它们分包出去，这种事实是极其重要的，因为它证明，目前盛行的分包是因营造商在检验了供替代的可能做法之后精心采纳的政策的结果……

行业承包的逻辑已发展为如下：(1) 在专业化劳动之下效率已达到它的最大效率。(2) 专业化的劳动在有规则地用在许多企业上时达到其最大效率……(3) 保持专业化工作的难题，以及在他们之中协调人员流动所需要的专门监督，通常由行业分包商承担……

假定需要专门化机制，那么借助分包营造商就获得更大的灵活性而且减少了监督难题。^[1]

在引进间接的沟通时，对监督的主要限制是经常性开支的增加。“[在最大型建筑企业中的经常性开支]不成比例增长之所以发生，是因为生产的分布已超出【企业】业主或所有者的简单目视控制的范围”。^[2]

[1] 参看舍曼·J·梅塞尔：《过渡时期的房屋建筑》(Housebuilding in Transition)，1953年，第231—232页。

[2] 同上，第102页。

其实，批量生产的管理的特征，即在计划好的工作场所、工具和其他设施的越来越专门化，并没有因规模增长而发生。在大型企业中补充的大部分机器是用手动操纵的工具和搬运设备的机器。^[1]

独特的官僚体制式控制生产的机制低程度发展，诸如成本核算、周密的调度、工作进度的定期报告以及对特殊作业的标准化检查，梅塞尔对此做了概述。^[2]所发生的不是集中计划和对劳动的官僚体制式控制，而是工人班子在其中活动的工作现场的不断完善。这导致更有效率、但仍完全分散的技术的发展。另加，最重要的是，这些技术仍然构成劳动市场的组成部分而不是组织的身份体系。

操作决策在劳动层面上仍是非常重要的，而不是集中在生产工程和成本账户部门。为具体用途而对工具改装是由工人做的（例如，为标准化切割操作提供导向装置的模板制作，或者为工作人员构筑的特殊脚手架）。在管理中没有任何重大因素涉及在劳动过程中有计划的技术革新的专门化任务。另外，劳动人员与决策中心之间稳定的沟通也很少有发展。

主要考虑的事在于，对管理来说，工作量的易变性并没有很大的降低，若真的有降低的话，那是由于技工营造。另外，利用在那里存在的易变性降低也不一定是节约的，因为分包体系和结构化的劳动市场已经存在。

所改变的、使得节约可能的东西，在目标——设定发挥作用的地方。过去的生产目标是由客户根据建筑师的建议设定的，他们自然而然地不以那种使生产效率最大化的方式来设定目标。在技工营造中，生产目标由管理部门独立自主地设定。这意味着他们能在他们可能生产的产品中选择那些在技术上比较容易的产品。当然，主要的成本降低源于建筑工地的计划，这种计划使得运输和装配成本降低。工地相互接近降低了调动人员、材料和设备到工地的成本。材料的仓储可以计划好以适合个别工地，而不是适合于建筑商的供应地点。设计的一致性减少了材料分配的复杂性，降低了设计成本，等等。

因此，主要的革新在于，为便于生产而对产品做计划，而不在于在生产过程中的计划。这是引进伊莱·惠特尼关于标准化零部件进入建筑业的观念，而不是亨利·福特的标准化任务革新的概念。

理性的管理与官僚体制

自韦伯以来，一直有一种倾向把理性的管理等同于官僚体制式管理。尤其在社会

[1] 同上，第103页。

[2] 同上，第123—130页。

学家中这种倾向还是强劲的。我们已决定把官僚体制定义为特殊类型的理性的管理，并讨论对制度化合理性（即专业化）的可替代方法的社会来源。

这种分析的要点是，韦伯的理想类型的成分并没构成一系列内在联系的变量。理想类型的某些成分与其他成分相对来说是不相关的，尽管某些成分是高度相关的。

我们已把手艺人的生产称之为非官僚体制化的，尽管它确实包含“固定的、官员的管辖权领域的原则，一般说来这是按照规则下命令的”。^[1]在本案例里的规则可在工会管辖权条款、集体合同的介绍章节、国家批准承包商的法律中找到。建筑业中的各项职责“以固定的方式被分配为官员的职责”。^[2]“履行这些以稳定方式分配的职责必须有发布命令的权威”。^[3]制裁权，特别是解雇权，被稳定地分配给特定工程的承包商和分包商。

在标准上出现的主要差异：“有条理的条款有助于有规则和持续地履行这些职责而且有助于相关权利的执行。”^[4]我们认之为官僚体制特征的并不是决定管辖权和权威的规则，而是在官僚体制内部工作和身份的规则性和连续性。我们已经证明，规则性和连续性事实上与我们的官僚体制化的操作标准相关，与管理者中的职员比例相关。

其次，我们认为“官僚等级制原则……其中较高级别官员监督较低级别官员”，^[5]取决于稳定的沟通结构，除非我们使目标的设定与监督区别开来。在建筑业没有这种可能性：即“较低级别官员[分包商]的决策求助于较高级别权威[总承包商或客户]”。^[6]分包商的目标是“较高级别权威”设定的。但是，他们的工作不受监督，他们的决策也不可上诉。因此，在命令—建议含义上的官员等级制与官员身份的规则性和连续性相关。设定目标的安排可以有重大改变（例如，从客户到技工营造公司），而不改变在官僚体制的指导下对劳动的管理。

韦伯提出的另一个主要标准涉及书信（档案）的稳定结构，我们把这看作是在官员身份之间的稳定的、由规则支配的沟通渠道的经验指针。

韦伯的理想类型的这最后三个要素（连续性、等级制和档案）因而在职能上是相关的；它们共同存在于批量生产的管理之中，但在建筑业的管理中则不存在。但是，前面三个要素（稳定的管辖权、官员职责和权威）既在建筑业存在，也在批量生产中存在，因此，它们不可能与连续性、等级制和档案高度相关。

[1] 马克斯·韦伯：《马克斯·韦伯文选》，第196页。

[2] 同上。

[3] 同上。

[4] 同上（黑体由我们标出。）

[5] 同上，第197页。

[6] 同上。

韦伯从他的理想类型中吸取了关于官员职位的某些意涵。这些意涵有一些源于官僚体制的独特特征，就如我们已经对它定义的那样，而有一些源于合理性的一般需要。官僚体制式的和非官僚体制式的管理所共有的各种特征包括：

1. 组织中的职位与家户分离开来。建筑业中的职位如工人、工头和企业家包含劳动与家庭生活的分离，企业的会计与家户的会计分开，企业和行业的晋级与家庭纽带分离。^[1]
2. 理性的管理必须将工作分配给有能力的那些人。这往往包括根据正规训练、资格证书和考试雇用员工。不仅公务员，而且手艺人 and 私人律师开业者和私人开业医生，必须通过考试或具有正规训练的证书。主要的差异是，职业考试在整个劳动市场配置工作，而公务员考试只补充组织的身份。
3. 在很大程度上，金钱补偿金，根据工人身份加以调整，是理性管理的特征，也是官僚体制管理的特征。无论怎样，建筑业中每一职业身份的工资率都是通过谈判达成的。

283

官僚体制式官员的特点是长期不变的任命，这在建筑业不存在。分包商只在工程期间任命建筑工程的当权者。领导职责的责任基础是具体工作的合同（以及承包商的名声）而不是对管理的一般化的忠诚。当权者的报酬不是由官员身份决定的薪金，而是由竞争性出价确定的业绩报酬。最后，建筑业工人的职业生涯不是由管理规章构成的，而是由在已构成的劳动市场中的身份安排的。这些差异也使私人的职业实践区别于官僚体制式管理。

我们会建构在功能上相互联系的官僚体制各种特征的理想类型如下：限定的标准通常是，在持续占有的各种地位（身份）来去稳定的、由规则安排的沟通渠道。这些标准意味着：（1）档案的发展和职员的雇用，（2）等级制命令—建议的权威结构，和（3）对组织的身份体系的职业奉献而不是对劳动市场或职业的身份体系的职业奉献。

因此，官僚体制被定义为理性管理的亚型。理性管理需要根据经济和技术标准对劳动活动的管理，因而需要：

1. 劳动角色与家庭生活（和其他深层的人际承诺）的区分。

[1] 并不是说，因为是承包商的儿子就没有竞争的优势；这只是在于，职位不是继承的而是以竞争为基础授予的。承包商的儿子仍必须符合职业的标准。关于德国各行各业手艺人儿子的优势，请参看海因茨·兰普莱希特的“论手艺人社会来源”，《社会界》（“Über die soziale Herkunft der Handwerker”，*Soziale Welt* 3），1951年10月，第45、52页。

2. 劳动的各种身份组织成为某种职业；按具体说明的标准，未来的权利和职责取决于目前的业绩。
3. 对个人工作的稳定分配，根据所理解的工作标准，在形式上被确定为能够和愿意工作并服从纪律，而且只要这种工人是“生产性的”，管理部门就给予报酬。
4. 传达至少下级要达到的目标和看到这些目标被实现的稳定合法的方式。

这意味着我们把韦伯关于“官僚体制的先决条件和原因”^[1]的观点看作是主要是关于任何种类的理性管理的先决条件和原因。官僚体制的先决条件是有助于组织的身份体系持续运作的条件，无论是工作负担和报酬的连续性，还是身份体系本身（如军事体系）制度化合法性的连续性。

我们认为，在劳动市场的身份的连续性而不是在组织中的身份的连续性是职业制度的决定性特征。在建筑业的传统职业和手工艺都具有在此意义上的职业制度。这些制度（大体上）具有在职业方面类似的那些组织的特征，这些组织设法管理与在限定管辖权之内做工作相关的权利和职责。通过这种管理，它们确保胜任的训练。因此，专业和手工艺都保证劳动的市场权利，而且使构成职业身份的劳动的市场职责生效。

结 论

组织理论中的概念，诸如官僚体制，之所以呈现出模糊不清的特征，是因为这一领域的研究大体上由对组织的各种案例研究构成的。从事批量生产的工业企业肯定是官僚体制的，但是并非所有组织特征都具有官僚体制的特色。案例研究通常无法从组织特征的短暂联系中挑选出固有的特征。在本文我们试图做的，是对不同组织类型进行系统比较，借助于定义由经验上相互支持的各种要素构成的复杂概念，能提炼我们的概念框架。

本文提出的官僚体制概念只是描述性概念；它包含关于其各要素之间的联系的问题。通过证明新的要素与那些已包含在内的要素的必然联系，或者通过证明已假定的各要素之间的联系不成立，我们可以提炼这种概念。在社会科学中其他复杂概念需要相似的定义；城市、主权、企业，等等。

例如，企业的定义，应当包括在为市场生产商品的社会单位中不可避免地存在的那些特征。对企业的这种定义就不会只是使具体的组织归类，而是关于市场与社

[1] 马克斯·韦伯：《马克斯·韦伯文选》，第204—209页。

会团体之间关系的一组命题。这种命题式定义最有可能从对组织的系统比较研究中得到。

延伸阅读推荐

关于本文的背景，请参看与斯廷奇库姆的谈话，载理查德·斯威德伯格《经济学与社会学：论重新界定它们的边界——与经济学家和社会学家的谈话录》（*Economics and Sociology: On Redefining Their Boundaries Conversations with Economists and Sociologists*, 1990: 285—302）。这一谈话录也包含关于斯廷奇库姆的大体信息和他在经济社会学中其他关键著作的参考书，诸如《创造有效的工业管理》（*Creating Efficient Industrial Administration*, 1974）和《经济社会学》（1983）。读者可能也想要查阅斯廷奇库姆的“农业企业和农村阶级关系”，载《美国社会学杂志》（“Agricultural Enterprise and Rural Class Relations”, *American Journal of Sociology* 67, 1961: 165—176）和“经济社会学：合理性与主体性”，第133—147页，参见乌尔夫·希梅尔斯特兰德（Ulf Himmelstrand）编《结构与行动社会学》（“Economic Sociology: Rationality and Subjectivity”, pp. 133—147, *The Sociology of Structure and Action*, 1986）。

斯廷奇库姆本文的出发点是与韦伯的官僚体制理论对抗。韦伯基本上认为，有一种组织活动的最有效的方式——官僚体制方式。韦伯的经典原文，参看“官僚体制”，载汉斯·格思和C.赖特·米尔斯编《马克斯·韦伯文选》，第196—244页。（另一个观念的来源：即有一种实际上有效率的组织劳动的方式是泰罗制；参看戴维·斯塔克，“阶级斗争和劳动过程的转型：合理性研究”，载《理论与社会》9，1980年，第89—103页，第116—130页。）斯廷奇库姆的论点：起码有两种同样有效率的组织生产的方式，在工业产业和经济社会学中有很大影响力，如在本选集中另一篇论文——保罗·赫希的“时尚产品的加工”（第14章）——阐明的（也参看赫希论文的延伸阅读编者按）。在这一时期的组织理论中另一个有影响力的思潮，对“一种最佳方式”论点提出质疑，以琼·伍德沃德（Joan Woodward）的《产业组织：理论与实践》，第二版（*Industrial Organization: Theory and Practice*, 1980；第一版，1965）的“偶然性理论”为典范，他像斯廷奇库姆一样，但是他更为详细地论证，组织生产的最佳方式取决于生产技术的性质，也取决于市场的性质。主要根据人口生态学的视角的一批实用的产业研究，可参见格伦·卡罗尔和迈克尔·汉南（Glenn Carroll and Michael Hannan）编《产业组织：战略、结构和选择》（*Organizations in Industry: Strategy, Structure and Selection*, 1995）。

斯廷奇库姆对手艺式管理的分析并非没有受到挑战。按照一位作者的看法，斯廷奇库姆在一系列事实上犯了错误，这就对他的整个论点提出了质疑。参看罗伯特·埃克尔斯“官僚体制式管理对手艺式管理：市场结构与建筑业企业的关系”，载《管理科学季刊》（“Bureaucratic Versus Craft Administration: The Relationship of Market Structure to the Construction

Firm”, *Administrative Science Quarterly*, 26, 1981: 449-469)。构成斯廷奇库姆论文论点的基础, 手工业与大规模制造业的鲜明差异, 现在也受到某些学者的质疑, 这些学者断言, 手工业生产比我们设想的更为普通。依据这一思路的最著名的著作是迈克尔·皮奥里和查尔斯·萨贝尔的《第二产业分工: 繁荣的可能性》(*The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, 1984); 也请参看: 查尔斯·萨贝尔和乔纳森·蔡特林 (Jonathan Zeitlin) 编, 《有发展前途的世界: 西方工业化中的灵活性和批量生产》(*World of Possibilities: Flexibilities and Mass Production in Western Industrialization*, 1997)。

相关的观念: 当代工作场所的组织总是庞大的, 受到马克·格兰诺维特批评, 参看格兰诺维特, “小的是充足的: 劳动市场和建制规模”, 载《美国社会学评论》(“Small Is Bountiful: Labor Markets and Establishment Size”, *American Sociological Review* 49, 1984: 323-334)。最后, 官僚体制之所以那么普遍, 是因为它们是最理性的和最有效率的组织生产的方式, 这种观点也受到批评, 请参看约翰·迈耶和布赖恩·罗恩 (John Meyer and Brian Rowan) 的经典论文“制度化组织: 作为神话和庆典的正式结构”, 载《美国社会学杂志》(“Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony”, *American Journal of Sociology* 83, 1977: 340-363), 他们认为, 现代组织必须求助于体现理性外观的仪式, 如果它们想要被认真接受的话, 这完全不同于实际上逐渐变成理性的、有效的。关于这一主题的进一步阐述, 请参看: 保罗·迪马乔和沃尔特·鲍威尔编, 《组织分析的新制度主义》(*The New Institutionalism In Organizational Analysis*, 1991)。有关尽管业绩差也能生存的现实和条件, 参看林恩·朱克和马歇尔·迈耶 (Lynne Zucker and Marshall Meyer), 《长期失败的组织》(*Permanently Failing Organizations*, 1989)。

(瞿铁鹏译)

时尚产品的加工: 文化产业体系中的组织丛分析^[1]

保罗·赫希

几年以前, 我有机会在妇女时装工业进行相当广泛的和第一手的研究。我对一个事实有非常深刻的印象: 时装的生产决定实际上经历了严密的选择过程。在一个巴黎时装店的季节展示会上, 呈现给 100 到 200 名买主观众的, 有 100 多种妇女晚礼服的设计图样。时装店的主管人员能简要地介绍全部式样中的大约 30 种时装图样, 买主通常选择其中的一小部分, 大约 6 到 8 种时装图样, 但是, 主管人员一般不能预测买主最终选择的这些少数的时装图样。这些选择——很有竞争力和秘密的一批时装图样——是由相互独立的和不知道各自选择的买主作出的。在进行选择的时候, 为什么他们的选择集中在少数时装图样上? 当买主被问到为什么他们选择一种时装, 而不是选择另一种时装——以我的外行眼光来看, 两者之间没有明显的区别——典型的, 真诚的, 但通常不能增加信息的回答是: 这种时装是“绝妙的”(Blumer, 1969: 278-279)。

287

预先选择用于将来消费的商品是所有产业的共同特征。为使新产品或理念赢得消费者, 它们首先必须通过组织体系的适当加工, 组织中的部门将挑选相当比例的候选产品, 以便进入消费阶段 (Barnett, 1953)。关于复杂组织的理论和研究大多涉及这个过程 的某一方面, 在这个过程中, 创新需要通过组织体系——例如, 研究和开发部门与工业公司的关系 (Burns and Stalker, 1961; Wilensky, 1968); 或者, 企图执行新政策决定的政府机构所遇到的问题 (Selznick, 1949; Bailey and Mosher, 1968; Moynihan, 1969)。

288

但是, 大多数关于创新“过程”的研究仅仅把创新和最后采纳阶段当作需考虑的问题。组织中的“生产能力”部门通常被忽略, 组织过滤以消费者为目的的过量信息和材料。^[2] 例如, 关于创新传播的文献仅仅涉及在赞助组织把新产品推入市场之后

[1] 本文选自《美国社会学杂志》77, 1972年1月, 第639—659页。

[2] 一个显著的例外是阿尔弗雷德·钱德勒关于公司创新的经典研究。在美术和大众文化领域, 阿尔布雷希特 (Albrecht, 1968), 巴尼特 (Barnett, 1959), 鲍莫尔和鲍恩 (Baumol and Bowen, 1968), 以及甘斯 (Gans, 1966) 已注意到这个问题。

消费者对新产品的接受 (Rogers, 1962)。从组织的观点看, 与任何创新有关的两个问题在逻辑上先于其市场经验: (1) 赞助人根据什么标准在可供选择的東西中选择新产品? (2) 新产品的组织赞助人的某些特点, 例如, 知名度, 广告预算的规模, 是否可能有助于解释新产品或新理念的最终成功或失败?

在现代工业社会, 美术和大众文化的生产和销售必然牵涉复杂的组织网络中的关系, 组织促进和调节创新过程。在原创艺术家和作家能成功地与未来的观众或读者建立联系之前, 企业组织或非营利机构必须首先“发现”、赞助每一款产品, 以使其引起公众的注意。因此, 组织中作出的决定会对艺术家与观众或读者的相互了解产生巨大影响, 因为组织的活动可能阻碍或促进信息沟通。一个国家的大众文化的内容尤其受到经济状况的制约, 因为为了使创作者和消费者有效地建立联系, 这个领域需要大规模资本投资。^[1]

本文将描述从事三种“文化”产品——图书、唱片和影片——的生产和大规模发行的企业组织的结构和运作。在文化产业中的企业组织所遇到的一系列问题尤其使研究组织间关系的学者感兴趣, 主要包括: 目标不一致, 用非组织规范界定角色占据者, 法律和价值对纵向合并的限制, 以及为了在组织和消费者之间建立联系而对独立机构 (特别是大众传媒的“看门人”) 的依赖。作为对环境不确定——主要是发行的高风险因素和不断变化的模式——的反应, 组织制定了各种各样的适应性“应对”策略, 并由此提供了一个大有可为的活动场所, 以便阐明和应用来自关于其他类型组织的研究和在组织研究领域提出的尝试性建议。我们致力于研究的组织 (Even, 1963) 是商业出版公司、电影制片厂和唱片公司。我们对其运作的描述是基于收集到的信息和印象, 它们来自: (1) 面向这些工业部门和有广泛代表性的行业期刊, 主要是《出版商周刊》《电视和广播介绍》《杂谈》; (2) 与出版、唱片和广播工业中各个层次的人员进行的 53 次开放式访谈;^[2] (3) 对可获得的二手资料的详尽考察。

定义和概念工作框架

文化产品能尝试性地被定义为面向大众消费者的“精神”商品, 它们一般以审美

[1] 正如莱恩 (Lane, 1970a, 240) 所说的, 重要的社会学问题是赞助组织如何“管理和控制价值和知识, 而不是纯粹地传播价值和知识”。研究美国大众文化的组织研究方法表明, 内容的变化可能是因为市场的缩小, 仅仅部分是因为消费者审美偏爱的变化。产业观察者发现, 自 1955 年以来, 人数不断增加的公众偏爱“艺术”电影 (Houston, 1963; Guback, 1969) 和带有抗议主题的抒情流行歌曲 (Garey, 1969), 反映了以前可信赖的观众几乎全部丧失, 这些观众没有改变的秉性目前通过电视节目得到了证实。电视的出现迫使电影院经理和无线电台经理抛弃大多数观众或听众, 并改变节目内容, 以吸引以前由于经济原因而被忽视的少数亚文化群体。独立制片商从事的“摇滚乐”唱片和电影的生产因无线电播放提供的前所未有的机会而受到刺激 (Hirsch, 1971)。改变的内容代表许多制片商和销售商目前可获得的最好市场份额, 面向青少年和知识分子市场, 而不是面向以前的观众或听众。

[2] 被调查的大公司和唱片工业的人数不成比例。

的或表现功能, 而不是以纯粹的实用功能服务于消费者。如果文化产品的目的之一是创造和满足消费者对新时尚的需求, 那么每一种消费产业都在某种程度上从事文化商品的生产, 因而任何消费品都处在文化商品和实用商品之间不言而喻的连续体上。然而, 按照直觉, 两个端点应是截然不同的。电影, 戏剧, 图书, 艺术复制品, 唱片, 以及职业足球赛显然都是文化产品; 每一种文化产品在体现一种现场的、一次性的表演和 / 或者包含一系列独一无二的理念的意义上, 都是精神产品。在另一个端点, 食物和洗涤剂更明显地能满足实用的需要。在这里, “文化组织”一词仅仅是为国民分配而生产文化产品的营利公司。因此, 非商业或纯粹地方性组织, 如大学出版社和体育运动队, 则不在考虑范围之内。托夫勒 (Toffler, 1965: 181-182) 概述了企业组织和非营利机构之间的本质区别:

在非营利部门中, 终端产品通常是一场现场表演——一场音乐会, 一场独唱会, 或一场戏剧。如果出于经济分析的目的, 我们把现场表演当作一种商品, 那么我们立即会想起这个事实: 和在我们社会中出售的大多数商品不同, 这种商品没有被标准化。它不是制造出来的机器。它是一种手工制品……让我们来比较非营利的表演艺术的结果和唱片制造商的结果。唱片制造商也出售看起来是一种表演的东西。但是, 他出售的东西不是表演, 而是表演的复制品, 大规模生产的表演的体现……事实上, 图书出版商做同样的事情。诗歌或小说的文稿代表作者的艺术作品, 个体, 原型。文稿后来体现在其中的书籍是文稿的一种 [制造出来的] 复制品。其生产形式完全与周围社会中的技术水平一致。

我们的参考框架是文化产业体系, 该体系的构成是所有参加过滤新产品和理念过程的组织。与过滤过程同时, 新产品和理念也从技术子体系中的“创作”人员流到组织的管理、制度和社会层次 (Parsons, 1960)。每一个工业体系都被视为由可识别的和相互作用的组成部分构成的单一的、具体的和稳定的网络。组织层次的概念, 最初被用来分析在单一的、大规模组织内部的交易, 易于用于对组织间体系的分析。艺术家和广大观众和听众通过一系列有序的事件联系在一起: 在一件艺术品能引起观众和听众的反应之前, 它首先必须成功地 (1) 在与其他艺术品的竞争中、在一个企业的选择和推销中获胜, 然后 (2) 以诸如书评、无线电台广播和电影评论的形式得到大众传媒的报道。艺术品必须接到零售商店的订单, 以便向消费者展示或展览, 在理想的情况下, 其作者或表演者将出现在电视访谈节目^[1]中, 被写成一篇令人感兴趣的新闻报

[1] 对这种经历出色的第一人称报道是由考恩 (Cowan, 1970) 提供的。

道。使用由博斯科夫 (Boskoff, 1964) 提出的组织控制和促进创新的功能主义模型, 我们把作为“看门人”角色的大众传媒看成是一个最重要的“创新的制度调节者”。

本文包含的许多概念和假设都来自组织间关系的新兴领域, 并且得到汤普森 (1967) 的进一步阐明。^[1] 这种刚出现的传统中的研究通常以组织分析的观点来看待所有现象。这种观点很少考察组织为社会体系完成的功能, 而是像临时的热心支持者那样, 询问组织的目标怎样受到社会限制。组织被假定以理性的标准行动, 分析的主题则成为对于其技术和“工作环境”强加的限制组织的调适形式。术语“组织丛”(organization-set) 是由埃文 (1963) 提出的, 类似于默顿 (1957) 为分析角色关系而提出的角色丛 (role-set) 概念。

正如默顿在他的角色丛研究中所做的, 我不把特殊的地位当作分析单元, 我取……一种组织, 或一类组织, 描述它与在其环境中的组织网络, 也就是与其组织丛的要素的相互作用。作为局部的社会体系, 中心组织在各种资源方面依赖于投入组织: 人力, 物力, 资本, 法律责任和合法性……中心组织反过来为市场, 观众或听众, 客户体系等生产产品或服务。(Evan, 1963: 177-179)

在考察了中心组织与其工作环境要素之间的相互作用后,^[2] 我们将描述文化组织为了把不确定性减少到最低程度而制定的三种调适策略。最后, 我们将考察在每一种产业内的各种变化。

投入和产出组织丛

出版社、电影制片厂和唱片公司都在其附属组织和个人的创作及服务中投入企业资本, 这些组织和个人处在投入 (产品选择) 和产出 (销售) 的边界。它们通过把个人创作者和生产者组织与愿意接受的消费者和大众传媒的“看门人”联系在一起进行批量销售。人们不断地寻找新品种, 因为图书、电影和唱片的更新速度非常快。

文化组织是它们必须在其中运作的产业体系中的管理子体系。它们从“创作”(技术) 子体系中的艺术家所提出的各种创新中, 为组织的资助和销售选择 (“发现”) 一个文化产品的样本。目前的文化产业体系的显著特征是职能单位和子体系的组织隔离。在生产部门, 组织的技术层次和管理层次通过处在中心组织的跨界的发掘专业人

[1] 如果从经典社会学理论的观点更广泛地考察时尚的产生和生命周期, 参见 Meyersohn and Katz, 1957; Blumer, 1968; Denzin, 1970。

[2] 中心公司的工作环境是由由于其投入和产出边界的其他组织构成的。

才者——例如, 资深的编辑、唱片“制作者”以及电影导演——联系在一起。

在这方面, 文化产业类似于制造业和以斯廷奇库姆 (1959) 所说的“生产的手艺式管理”为特征的其他组织体系。专业人员在技术子体系中的位置, 以及管理人员在管理子体系中的位置表明, 生产可能是以手艺, 而不是以官僚行政系统进行的 (Stinchcome, 1959)。在文化产业体系中, 低层次人员 (艺术家, 发掘专业人才者) 虽然具有专业人员的地位, 但很少长期地与任何中心组织有交往关系。虽然公司执行官可能收买其合作成果的最终产品, 但签约的艺术家和发掘专业人才者被授权负责生产适合在市场销售的艺术作品, 很少受到或不受到来自与制定预算限额无关的一线办公室的干预 (Peterson and Berger, 1971)。由于畅销品确切构成要素具有相当的不确定性, 所以管理者被迫信任其雇员的专业判断。在生产部门中的全面监督因不了解原因和结果之间的关系而遇到障碍。^[1] 唱片公司的一位高级发言人 (Brief, 1964: 4-5) 描述了这个问题:

我们制造的唱片看来包括所有不可或缺的构成要素——艺术家、歌曲、生产安排、销售, 等等——以保证它们最终能成为畅销品……但是, 它们的外观是单调的。我们生产的唱片只有一小部分取得成功, 成为遥遥领先的畅销品……在本行业中的许多公司雇佣大批有才华的表演者和创作者, 他们运用自己的天才、自己的智慧、自己的创造能力来生产被认为能吸引美国大众的唱片。只有一小部分的产品能取得成功的事实不仅仅在我们的行业中是真实的……生产轰动一时的唱片的方案是没有的……正如如何制作成功的戏剧, 上座率高的电影或畅销书, 没有合适的答案。

斯廷奇库姆 (1959, 1968) 把手艺式管理和固定成本的最小化联系在一起, 在文化产业中得到了支持。例如, 我们在这里发现, 艺术家 (如作者、歌手、演员) 在版税的基础上签订合同, 在合同期满后不再任职。报酬 (较少的版税预付) 根据艺术产品进入市场后卖出的图书、唱片或剧院门票的数量而定。^[2] 此外, 电影公司尽量降低固定成本, 根据每一部影片的情况雇佣人员, 租用所需的道具和服装 (Stinchcome, 1968), 出版商和唱片公司则通常把标准化的印刷和唱片压制工作转包给其他公司。

[1] 在这里, “生产”是指由艺术家和发掘专业人才者创作的表演或手稿, 供以后以图书、电影胶卷负片和唱片的形式复制用的。这些商品的物质制造是完全能监控的, 几乎和我们的讨论无关。

[2] 除了与电影明星签订的费用和长期合同, 电影产业的版税支付是另一种选择, 能使制片商部分地推迟费用的支付, 直到影片上映。规定版税 (以及商定的费用) 的合同仅限于具有经核实的“成绩记录”的著名演员。作者和出版商的合同有比较统一的标准, 规定至少给作者 10% 的版税。唱片公司提供的版税很少高于销售额的 3%~5%。与畅销书相比, 流行唱片通常是批量出售的, 但音乐版税可能等于或超过作者的版税。

手工艺流程中的文化产业技术子体系的组织,随着(1)需求的不确定和(2)“廉价”技术的波动而变化。需求不确定的原因是:消费者审美偏爱的变化和艺术赞助(Gans, 1964; Meyersohn and Katz, 1957);在纵向整合方面的法律和法规的限制(Conant, 1960; Brockway, 1967);以及大众传媒“看门人”在选择文化产品进行新闻报道时使用的标准的普遍易变性(Hirsch, 1969)。廉价技术使众多的文化组织能够以相对较小的规模的资本投资在生产图书、唱片和低预算影片方面进行竞争。为一般大众生产和制造新的密纹唱片和精装图书的成本通常低于25 000美元(Brief, 1964; Frase, 1968)。一旦销售超过了盈亏平衡点(粗略地估计,图书大约是7 000册,唱片大约是12 000张),新产品就开始盈利。^[1]一本新书如果到达12 000册的销售量,就有资格成为畅销书,“轰动一时的唱片”每个品种通常能售出70万张。大众传媒的介绍和单件产品的销售量能弥补以前的损失和获得增加的回报。赞助组织倾向于根据新图书和唱片在进入市场后最初6周的销售状况来判断新产品的成功与否。电影则需要大量的投资,但遵循同样的模式。^[2]

这些变化的原因能最好地解释处在文化组织的投入边界的生产的手工艺式管理。值得指出的是,在早期较稳定的环境中,也就是说市场波动较少,纵向整合没有什么限制的环境中,影片和流行唱片的生产以官僚行政的方式来管理:低层次的人员负有较少的责任,经费开支成本通常不追求最低化,艺术家的地位更类似于领取薪金的雇员,而不是类似于自由职业者(Coser, 1965; Brown, 1968; Hughes, 1959; Montagu, 1964; Peterson and Berger, 1971)。

在其产出边界上,文化组织面对送到销售商和批发商的全国网络的商品前景的高度不确定性。在每一个产业内部的分层部分地基于每一个公司管理边界有差别产品的销售的能力。竞争优势取决于公司把获得的投入与可靠的和已经建立的销售渠道联系在一起的能力。在图书产业中,“大多数品种的销售是有限的,无效率的,高成本的。在一定程度上说,销售中的这个缺陷是在发行人才方面产业力量的一个直接结果……如果越难让一本书得以出版,那么就更容易使它销售出去”(Lacy, 1963: 53-54)。^[3]

文化商品的大规模销售更需要官僚体制的组织安排,而不是管理,例如,高比例

[1] 生产和制造“单曲”唱片(每分钟45转)的成本平均只有2 500美元(Brief, 1964)。

[2] 低预算影片的成本每部在10万美元到200万美元之间。影片的盈亏平衡点被认为每一美元的制片投资应有四美元的票房收入。《逍遥骑士》是一部成本为36万美元的低预算影片,票房收入达5 000万美元,制片商的净收入为1 000万美元。许多制片商“与其制作一部昂贵的影片,用精心编排的情节和明星来保证票房收入,但最终整个情况急转直下,还不如花费同样的钱制作三四部廉价影片,聘用年轻的导演,孤注一掷,希望至少其中的一部影片能成功[轰动一时]”(Houston, 1963: 101)。休斯敦描述了之后的法国电影摄制具有美国电影摄制的特征。

[3] 在执行美国最高法院的一项判决(1948)之前,独立的外国电影制片公司缺少有力的销售手段,实际上大都不能通过电影展示接近消费者。最高法院的判决剥夺了九家主要电影制片厂和销售商的电影—剧院链的所有权。

的从事信息处理的领取薪金的职员,较大的人员的连续性和宽松的监督,较少的责任委托和较高的固定的经费开支(Stinchcome, 1959)。如果建筑承包商生产定制的商品,以满足非常明确的客户群体所要求的规格,那么文化组织投入到市场的各种各样商品要取得成功,则必须引起公众对它们的注意,而且它们对成千上万的消费者有吸引力。大型组织通常维持自己的销售队伍,后者可以与销售其产品的小公司和母公司签订合同。

与手工艺式管理的生产部门相比,文化产业中高度官僚化的销售部门具有更高的经济集中程度,这里较低的成本降低了进入门槛。虽然产品推销和销售所需的大量费用能通过独立的销售组织以委托形式签订合同得以降低,但这种做法主要被较小的、较弱的、资本不雄厚的公司采纳。正如一家出版公司的经理所解释的:

如果一家公司没有庞大的销售队伍,那么对他们来说就更加难以有一本最好的畅销书。不过,除非一家公司每年到达750万美元的图书销售额,否则它就没有财力维持相当规模的销售队伍。因此,许多出版社根本就没有从事销售的队伍。它们依靠中间人——批发商——使它们的图书进入书店。但是,批发商当然出席图书订货会。他们要为如此多的出版商处理如此多的图书,所以不能指望他们为某个出版社“推销”某些图书。(Mann, 1967: 14)

与独立的销售组织签订合同,就把企业公司置于依赖组织外的其他公司的境地,随之而来的风险是,使赞助组织高度重视的文化产品因其销售商而被给予少量的优先配给。如果缺少传媒的新闻报道和/或赞助组织的广告,零售商店一般不会储备新的图书和唱片。

与文化组织直接做广告在功能上等同的一种办法是大众传媒选择性的新闻报道,介绍图书、唱片和影片的新风格和内容。文化商品为报纸杂志、无线电台和电视节目提供“拷贝”和“节目计划”;作为交换,它们接受“免费”广告。在这里,新闻报道的有无,而不是新闻报道的正面或负面解释,是一个重要的变量。公众是否知道一种新文化产品的存在和获得的可能性,通常取决于报刊和全国性杂志、评论栏目、广播访谈节目的特写报道。对于唱片来说,则取决于无线电台的唱片播送。虽然在大众传媒中的获奖产品的总数大体上能被估算出来,但难以估计从所有的品种中将选出哪些产品。

文化商品的生产者与其传播者的组织隔离,把特定限制放在各种权力上,文化组织可能对大众传媒“看门人”施加这种权力,以影响对新闻报道特殊项目的选择。普遍共享的社会规范要求图书评论员、无线电台工作人员、电影批评家和其他的报刊

评论员具有独立性，不能附和文化的特殊需要和商业利益。^[1]因此，独立自主的“看门人”向生产者组织提出有利影响的或然性——特定新发行产品将被选择向消费者展示——的“控制”难题。

对出版社和唱片公司来说，进行直接的和大规模的广告活动，以使许多发行的产品引起公众的注意是不经济的。^[2]

每年成千上万产品中的每一种产品都必须分别做广告，给有效的全国广告业设置几乎不可逾越的障碍。这就好像通用汽车公司为1/10的雪佛兰牌汽车不得不改变名称、设计和汽车的性能，发起新一轮的全国广告战，以销售下十辆汽车……因此，广告业的难题……完全不同于不确定地仍在销售的单一品牌的广告商的难题。(Lacy, 1963: 54-55)

出版商的广告问题因为我们都看到的事实而变得更加严重，即太多的图书出版了，但其中的大多数图书在短暂而无光彩的生命结束之前就已经淡出……相当多的小说在刚出版的时候就已经被判处死刑，许多其他的小说仅延续了两三个月的生命。这些图书的销售量小，不值得对它们做广告，销售商往往在有时间向潜在的消费者推荐它们之前，就把滞销的库存退还给出版商……那么，怎样才能使一本书成为畅销书呢？当查理·达尔文被问及这一问题时，他向小说家萨缪埃尔·勃勒特作出了正确的回答：“书得被人议论才好卖。”(Knopf, 1964: 17)

唱片公司依赖无线电广播……以便介绍新艺术家，介绍所有艺术家的新唱片，使之展示给公众……[我们]不能介绍其实际品位，因为这是惯例，并且公众并不知道他们喜欢什么。(问题)“说无线电台的作用占到新上市产品销售的75%或90%，有道理吗？”(回答)“是的，我认为你的数字是准确的。”(Davis, 1967: 5)

对于图书出版商，唱片公司，电影制片厂，销售公司的主要对象是独立“看门人”或“代理消费者”，例如，唱片节目播音员、大众传媒组织雇佣的电影评论家和图书评论员，他们是各自的顾客群体的时尚专家和舆论引导者。

大众传媒是文化产业制度的子体系。特殊的时尚产品的传播在这个战略检查点或者受阻，或者被通过。文化创新被认为是在技术子体系中的创造活动。管理子体系中的文化组织为赞助人选择的样品被推荐进入市场。这种产品是经过作为“创新的制度

[1] 公众对1950年代末的“电台唱片节目播音员受贿”丑闻的反应，表明人们对大众文化产品的传播者应独立于生产者的基本信念。唱片节目播音员，图书评论员和电影批评家被认为应分别不受唱片公司、图书出版商和电影制片厂的影响或操纵。这种观念普遍地被每一种产业体系的成员接受，并体现在我们的法律体系中。

[2] 面对较少的竞争者和人均投资较多的新电影需要更直接地做广告。

调节者”的大众传媒“看门人”过滤的(Boskoff, 1964)。管理子体系中的组织对来自制度调节者的反馈非常敏感：新闻报道提供的风格被大规模地模仿和重复，直到一时风尚“自然地发展”(Boskoff, 1964; Meyersohn and Katz, 1957)。^[1]

我们把在这个过程中的消费者的角色基本上视为，订购管理和技术子体系中的角色占据者“预先选出的”文化风格和项目的一个普通人。来自消费者的反馈，以销售数字和票房收入的形式向文化新产品的生产者 and 传播者提示：什么实验可以有益地仿制，什么也许应当删去。^[2]这个过程类似于政党对候选人的预先选举，接下来是投票人在投票箱中的反馈。事件的顺序和在每一个检查点只有两种结果的可能性类似于马尔可夫过程。

这个模型假定，开始时可利用的“素材”(例如，作家、歌手、政治家)剩余，并精确地确定剩余得以过滤出去的许多战略检查点的位置。在产品通过前面各层次组织的每一个分别顺利地审查之前，它不能进入社会的子体系，在这个意义上，这是“增值”。^[3]

组织对工作环境的不确定性的反应

我们的分析表明，在文化产业体系管理层次中的组织面对(1)受到大众传媒“看门人”规定的产品销售的限制，(2)在为组织赞助人招募创作“素材”时的偶然事件。为了使对这些工作环境因素的依赖降低到最低程度，出版社、唱片公司和电影制片厂制定了三种应对策略：(1)把许多人员配置到跨界限的职位上；(2)过量生产和差额促销新产品；(3)笼络大众传媒“看门人”。

增加联系人

文化产业中的企业组织需要有才能的情报人员和代表，以便积极地监督在投入和产出边界上的开发。不能定位和成功销售的新文化产品将导致组织的破产：新的文稿必须得到定位，新的歌手必须被灌制唱片，新的电影必须被制片。因此，跨界限的单位必须被建立，相当比例的人员必须作为“联系人”(Wilensky, 1956)被冠以

[1] 博斯科夫(1964: 224)看到创新“在作为组织的管理层次和/或制度层次的社会体系内的源泉，或外部源泉……从本质上说，制度层次与创新功能本身无关”，当“组织层次无力控制逐渐增加的变化时……”变化就以不断增加的速度发生。“这可能就是所谓的由制度缺陷引起的变化。”在大众文化内容中的变化通常遵循这个模式。

[2] 这个过程方面的两个正式模型是由麦克菲提出的(McPhee, 1963)。

[3] 关于时尚产品加工中的角色丛，以及对“轰动一时的”唱片的特殊适用性的详细讨论，参见Hirsch, 1969。

各种头衔，如发掘专业人才者、促销员、出版协调人，以及负责公共关系的副总裁。这些产业的行业期刊中提到，边界开发的信息向文化组织中的管理人员和经理的集中：艺术家的关系和大众传媒“看门人”选择的新闻报道，远远超过了关于较容易以标准化方式进行管理的事务——如仓库充盈、货运，以及有形生产成本——的新闻报道。

295

把文化组织与艺术家团体连接在一起的联系人，代表组织为创作素材签订合同，并监督其生产。他们的许多工作是在现场进行的。例如，在出版业：

兰顿出版社的总编詹姆斯·西尔伯曼 (James Silberman) 说：“你必须出去吃午餐，去看看在那里发生的情况，编辑的图书来自那里。在过去几年里，我看到从事图书业务的人不再吃午饭，不再购买图书。”

一般地说，在出版业有三种午餐。第一种午餐，也是最常见的一种午餐，在编辑和文稿代理人之间进行：其目的是向代理人的客户提出图书理念；它也将为代理人提供机会，逐渐产生与编辑的友情，足以送他完整的手稿。第二种午餐是在广告人员和想推出其图书的任何人之间进行的：电视人、批评家、图书评论编辑……

第三种午餐在作者和编辑之间进行，它分为三个阶段：合同前阶段，编辑用美食和图书理念争取作者；合同后阶段，给予作者在其原稿方面的帮助和继续写作的动力；以及出版后阶段，此时，编辑向作者解释为什么出版社只给他的书做很少的广告。(Ephron, 1969: 8)

处在投入边界的职业代理人在他们所代表的文化组织的活动中，必须被允许有许多自行决定权。因此，成功的编辑、唱片“生产者”，以及电影导演和制片人向中心组织提出监督的问题。在因果关系不确定的场合，他们的才华被“其发现”的市场表现“证实”——在单个公司之外的流动提供高度的可见性和机会。他们作为招募人员和情报人员对文化组织的价值是由他们的薪金、佣金，以及在产业体系内的威望表明的。

文化组织在其产出边界部署额外的联系人，以便把组织与 (1) 零售商店和 (2) 在大众传媒组织中的消费者代理人联系起来。推销和销售新的文化项目的任务是截然分明的，尽管兼有两种职能的边界单位已经建立。在零售商和从事批发的边界人员之间的交易是程序化的，容易受到监督。按照汤普森 (1962) 的产品交易类型学的说法，零售商的“非成员自行决定权的地位”局限于少数固定选择，诸如折扣销售计

划和退回特权。^[1]相反，组织依赖于对新产品作新闻报道的“代理消费者”，后者享有相当大的自行决定权：处在这个边界的联系人所使用的策略必然造成更多的“个人影响力”；组织的严密监督变得更加困难，而且在政治上可能是不明智的。汤普森类型学的进一步发展将有利于追踪新产品通过组织体系的流动，扩展对“在线端的”交易——即在销售员和消费者，或官员和客户之间的交易的分析，以包括在加工新产品的组织各层次中的边界交易。

销售人员与代理消费者的高比例看来是任何工业体系的一种结构性特征，在工业体制中，(a) 商品有边际差价；(b) 生产者进入消费者市场，须受到独立“看门人”的调节；(c) 大规模的和直接的广告活动是不经济的，或受到法律的禁止。文化产品间接地引起在产业体系之内的独立“看门人”的注意，以便减少产品被选择和介绍给消费者的需求不确定。当独立“看门人”既不过滤信息，也不充当生产者和消费者之间的中介时，在组织产品边界的联系人的重要性就相应地降低。在产品更直接地引起消费者注意的工业体系中，联系人被生产者组织直接购买和针对一般消费者的整版广告和赞助的商业广告取代。

296

过量生产和文化产品的差额促销

新产品的差额促销与过量生产联系在一起，是文化组织为克服对大众传媒的依赖性而使用的第二个应对策略。过量生产是在低资本投入和需求不确定的环境中组织的一种理性反应。“幸运的是，从文化的观点看（而不是从出版商的观点），市场充满了不确定……一个明智的出版商应避免孤注一掷” (Bailey, 1970: 144, 170)。

在这些条件下，每一次成功产生许多“失败”，可能比资助少数产品和大规模预先测试每一种产品，以便增加新闻报道和消费者购买的做法更有效。每年投放市场的图书、唱片和低预算电影的数量远远超出了新闻报道的能力和消费者对这些产品的需求。^[2]出版商的“图书相互残杀，即使不有意降低出版标准（他在大多数情况当然能这样做），他仍然尽可能地多出版书” (Knopt, 1964: 18)。如果每年出版 15 000 种图书，那么任何书在某个书店里的出现概率仅为 10%。同样，6 000 多种“单曲唱片”（每分钟 45 转）中每一张在唱片零售商店的出现概率不足 20% (Sheme and Krasilovsky,

[1] 赞助组织如果不能进入已经建立的销售渠道，那么其产品在获得零售商和消费者的订单方面会遇到极大的困难。汤普森 (1962) 关于在组织成员和非组织成员之间互动的类型学由两个维度构成：非成员自行决定权的地位，和组织对在产出职责中的成员管理的具体说明。产出职责被定义为，安排向社会其他代理人销售组织的最终产品（或服务）的职责。

[2] 这并不是意味着“不经济的”选择不可能迎合相当多的消费者。每一种产业根据它自己的成本和合适方式确定消费者需求。因此，一个仅仅拥有 1 400 万观众的网络电视节目因没有充分的消费者需求而失败。

1964)。电影院放映每年投放市场的大约400部故事片中的大部分影片，但只有不到一半的影片被认为能收回最初的投资。与艺术家以版税签订的合同和生产的工艺管理成本最低化的其他特点，进一步促使过量生产。

通过动员促销资源，鼓励小额产品的批量销售，文化组织追求理想的利润最大化。这些资源并不是在每个公司的新产品中平等地配置。在文化组织“资助”的所有新图书和唱片中，只有一小部分被公司政策制定者选中，并在产业体系内大批量促销。在唱片工业中：

政策制定者使用大批量促销的策略，以便影响传媒对其产品的新闻报道，因为他们不能控制传媒。他们必须依靠独立的行业期刊，以使新唱片引起无线电台节目编排者和唱片节目播音员的注意，必须依靠电台的唱片播放和记者，以便进入消费市场。因此，精选出来的艺术家应邀访问主要无线电台，在城市和农村安排晚会，以使艺术家和高品位的观众和听众有机会聚集在一起。看来，如果……政策制定者能较好地预测特殊产品的面世，那么灌制唱片的人数就较少……唱片发行（1）没有预先的广告，（2）最低程度的炫耀，或者（3）仅仅在大规模的预先销售活动之后。唱片促销的情况向地区销售商的政策制定者的目前听众和40位最高级节目编排者报告他们对其产品的预期和评价。唱片的差额促销能使40位最高级节目编排者熟悉某些歌手和艺术家的姓名。在上市之前，被强力促销的唱片已经长时间地通过行业期刊的整版广告、特别是邮件和唱片艺术家的个人形象为公众所知。节目编排主任在接受唱片之前早就知道其内容。它被“期望”成为轰动一时的唱片。因此，虽然无线电台收到免费的唱片，但对精选出来的唱片的预期和“需求”已被创造出来……在这个阶段，唱片将成为潜在畅销品的最好指标是它被分配的促销量。（Hirsch, 1969: 34, 36）

同样，在出版工业中：

出版商的广告除了销售图书或赢得读者之外，还有几个附带功能，其中包括：

1. 影响“生意”——给图书批发商和图书零售商以强烈的印象，出版商积极地支持某个图书品种，储备和销售这个图书品种对他们来说是一个好买卖。
2. 影响作者及其代理人。许多作者离开一个出版商转向另一个出版商，因为他们感到第一个出版商没有给予他的书足够的广告支持。
3. 影响图书评论员。这不是意味着任何有声望的图书评论员都能通过其期刊的广告栏被“收买”，但是，图书评论员习惯于阅读出版商的广告（尤其

是刊登在行业期刊上的广告），这种信息有助于他们选择要评论的图书，决定对哪些图书进行特写或详尽的评论。

4. 影响图书俱乐部的销售、重印，以及其他附带权利。出版商有时做广告仅仅是为了保证一本图书能进入畅销书目录，而有计划的影片销售前途广阔。有时，也能以另一种方式行事：电影制片商已广为人知将慷慨地捐助最初精装版的广告预算，以便当影片最终问世时从为其影片所做的畅销商品宣传中获益。（Spier, 1967: 155-156）

大多数文化产品被分配最小的促销额，而且会“预期”到失败（让我们回想一下前面引用的对出版后的作者——出版商午餐的描述）。长时间的尖锐批评产生了一群“替角”，当大众传媒“看门人”或消费者抛弃劣质产品时，替代可能发生。^[1]我们把差额促销的策略当作文化组织“缓和”需求不确定性对技术核心的冲击和稳定产品交易的一种尝试（Thompson, 1967）。

笼络“制度调节者”

大众传媒的“看门人”报告文化组织为影响和操纵其新闻报道的决策而制定的各种各样手段。这些手段包括：赞助组织对特殊新“发现”的高期望的“暗示”（例如，在行业期刊上的整版广告，安排把艺术家介绍给公认的意见领袖的晚会），个人请求和不间断的、一连串的广告宣传，引导、鼓励和哄骗“看门人”“保护”、赞同，并以其他方式帮助组织实现对其新产品巨大成功的预言。

文化组织和大众传媒组织的目标在两个问题上发生冲突。第一，舆论、职业道德、在较低程度上的职业安全，都要求制度“看门人”维持独立自主的批判和资格标准，而不是仅仅认同文化组织选择销售的那些产品；第二，商业大众传媒组织的主要目标是通过为赞助人的信息“提供”观众或听众，而不是充当特殊文化产品的销售媒介。例如，商业无线电台把轰动一时的唱片放在显著地位，主要是为了推销广告：

问题：你播放这段音乐，是因为它是最流行的音乐吗？

回答：正是由于这个原因……我们使用我们的节目编排中的娱乐部分，音乐

[1] 最近两次成功的长时间的尖锐批评是19世纪和20世纪之交畅销的Sears Roebuck目录再版和电影《长夏》。对选择流行唱片做差额促销所用标准的讨论，参见Hirsch, 1969。

本质上是为了尽可能多地吸引听众,用广告的语言来说,我们还必须说……应面向尽可能多的公众——赢得最多的听众收听我们节目的方式,就是播放他们喜欢的音乐……我们最终将拥有广大的听众。

问题:请允许我们假定,有点怪异,一年以后,最流行的音乐是室内音乐,你会播放室内音乐吗?

回答:绝对会……如果一年以后流行的是中国情歌,那么我们也将播放它们。(Strauss, 1966: 3)^[1]

目标冲突和价值分歧反映在文化组织,大众传媒“看门人”,以及公众代表的争论中,它们就销售商企图取得对代理消费者决策自主性的影响力的合法性(或合乎法律)问题经常发生争论。

文化组织试图控制看门人的决策自主权,以至于对新项目的新闻报道(1)对培养消费者的需求是关键的,(2)成为有问题的。当消费者对产品的关心几乎只依靠这些人员的新闻报道时,旨在笼络制度“看门人”的促销活动很可能需要高比例的预算和不合法的手法。正如在前面所指出的,文化组织不大可能部署边界代理人,或为其销售较少依“看门人”举措而定的产品批准强行推销的手段。

文化组织内的变项

在这一点上,我们已倾向于使文化组织,文化产品及其面向的市场的变化降低到最低程度。我们的概括主要适用于出版、唱片和影片产业中最冒风险的企业部门,其产品包括通过商店渠道销售的成人普通版图书、流行唱片、低预算影片。^[2]在这些产品类别的每一个类别中,组织在不同程度上赞同我们在这里假定的规范性和更经济的目标。某些出版社、唱片公司和电影制片厂,在各自的产业体系中因投资高质量的、但其商业价值令人怀疑的文化产品而享有崇高的威望。某种程度上说,这些组织不遵循理性的经济规范,它们应被视为脱离了上述占主导地位的运作模式。^[3]

我们的概括是否适用于不确定性程度较小的工业部门,如教科书和儿童图书出版

部门,或古典音乐唱片生产部门,还有待于研究。在这些部门的每一个部门中,成本因素和/或需求不确定的程度可能是非常不同的,这种情况反过来将影响生产者组织的结构和运作。例如,教科书出版社面对的市场比普通版图书的出版社(或部门)面对的市场更可预测:需要更多的资本投入,需要更大的销售队伍在学校中征求订户(Brammer, 1967)。在儿童图书方面,情况可能有些不同,图书馆,而不是零售商店,占到销售额的80%(Lacy, 1968)。

在成人普通版图书类别中,书评栏目中的新闻报道对文学作品的成功起着重要作用,但对侦探小说或科幻作品的影响不大(Blum, 1959)。评论报道也是成问题的:“即使是《纽约时报》,它比面向一般公众的其他杂志有更多书评,也仅仅评论每年文化产品的20%左右。许多在专业领域非常重要的图书在这样的大众传媒上根本没有得到关注。甚至国家图书奖的获得者也没有在主要的全国杂志中得到评论”(Lacy, 1963: 55)。因此,我们希望出版商代理人更多地向全国推销精选出来的小说,而不是侦探小说或科幻作品。严肃小说比其他作品在促售方面有更多的差别。

同样,在增加消费者对流行音乐唱片、而不是古典音乐唱片需求方面,以无线电台唱片播放形式的新闻报道起着重要作用。向无线电台节目编排者和唱片节目播音员推出的新“流行音乐”的监控是非常有问题的。唱片公司依赖于无线电台的唱片播放,因为它是新的流行音乐唱片的惟一有效传媒。在这种背景下——赢得消费者几乎完全依赖独立“看门人”的新闻报道决策——制度化的附加报酬(贿赂 *payola*——该词源于“向电台唱片节目播音员贿赂使特优播出某唱片”)作为一种主要手法,在生产者组织为确保所需要的新闻报道而使用的一贯笼络策略中出现。

无线电台播放古典音乐唱片,对于培育消费者需求并不起着重要作用;获得对新推出的古典音乐的新闻报道的概率,也比较容易估计。流行音乐唱片的生产者和消费者通常不知道歌曲的销售吸引力或音乐价值,而在古典音乐领域,音乐价值的标准和消费者需求的标准则比较清楚。因此,唱片公司按比例配置较少的促销资源,以确保大众传媒推出的关于古典音乐的新闻报道,与运用手段笼络制度调节者决策自主权的流行音乐唱片的销售商相比,促销新发行的古典音乐唱片的唱片公司代理人,会使用更多的合法手段来影响新闻报道的决定。

汤普森(1967: 36)提出:“在赞助力量集中但需求分散时,较弱小的组织将试图通过笼络来解决它的依赖性。”在我们的分析中,文化组织代表较弱小的一类组织,依赖集中在大众传媒组织的赞助力量中;需求分散在零售商店和消费者中。当所有的文化组织都试图笼络独立的代理消费者时,使用这种策略的概率将随着独立性的程度而变化。因此,最依赖于大众传媒“看门人”的文化组织(即生产流行音乐唱片的公司)采取最昂贵和不合法的手段;贿赂制度可被视为其较弱权力地位的标志。

[1] 同样,最近《星期六邮政晚报》的迅速衰亡是因为不能获得足够的广告收入:600万订户生活在农村地区,属于低收入阶层(Friedrich, 1970)。

[2] 成人普通版图书占图书出版产业所有销售额的不到10%,不包括图书俱乐部的销售额(Bowker, 1969)。流行音乐唱片(包括民间、乡村和西部音乐)占唱片业的大多数销售额(Brief, 1964)。我们没有低预算影片占电影业销售额的数据。仅仅从每部影片来看,低预算影片比高预算的“巨资影片”有更大的风险,因为其票房收入的成功可能性和成本一样,也是低的。

[3] 莱恩(1970b)描述了这样一个受人尊敬的出版社;米勒(1949)提供了图书业中反压力的卓绝研究。

结 论

本文概述了从事文化产品生产和销售的企业组织的结构,考察了为使它们对工作环境因素的依赖性降低到最低程度而使用的三种调适策略:在组织边界设置联系人,过量生产和差额销售新产品,笼络大众传媒“看门人”。这一切表明,为了使新产品和理念被公众消费者接受,它们必须首先通过组织体系被加工,在文化产品达到消费阶段之前,组织单位必须过滤大量的候选产品。提出产业体系概念作为有用的参照系,借此(1)追踪新产品和理念在各种层次或组织中的流动,(2)考察各组织间的关系。

本文的完成与密歇根大学调查研究中心一项对流行音乐产业及其听众的研究相关,该研究由斯蒂芬·B.惠舍(Stephen B. Withey)博士负责,资助资金来自国民精神健康研究院,资金号:1-RO1-MH17064-01和1-FO1-MH48847-01。我要感谢爱德华·O.劳曼(Edward O. Laumann)艾伯特·J.赖斯(Albert J. Reiss),小兰德尔·科林斯(jr. Randell Collins),西奥多L.利特(Theodore L. Reed),戴维·R.西格尔(David R. Segal),以及匿名评审员对本文初版的批评意见,该版论文曾递交给1970年8月美国社会学协会年会。

参考文献

- Albrecht, Milton C. 1968. "Art as an Institution." *American Sociological Review* 33 (June): 383-396.
- Bailey, Herbert S. 1970. *The Art and Science of Book Publishing*. New York: Harper & Row.
- Bailey, Stephen K., and Edith K. Mosher. 1968. *ESEA: The Office of Education Administers a Law*. Syracuse, N.Y.: Syracuse University Press.
- Barnett, H. G. 1953. *Innovation: The Basis of Cultural Change*. New York: McGraw-Hill.
- Barnett, James H. 1959. "The Sociology of Art." In *Sociology Today*, edited by Robert K. Merton, Leonard Broom, and Leonard S. Cottrell, Jr. New York: Basic.
- Baumol, William J., and William G. Bowen. 1968. *Performing Arts: The Economic Dilemma*. Cambridge, Mass.: M.I.T. Press.
- Blum, Eleanor. 1959. "Paperback Book Publishing: A Survey of Content." *Journalism Quarterly* 36 (Fall): 447-454.
- Blumer, Herbert. 1968. "Fashion." In *International Encyclopedia of the Social Sciences*. 2d ed. New York: Macmillan.
- _____. 1969. "Fashion: From Class Differentiation to Collective Selection." *Sociological Quarterly* 10 (Summer): 275-291.

- Boskoff, Alvin. 1964. "Functional Analysis as a Source of a Theoretical Repertory and Research Tasks in the Study of Social Change." In *Explorations in Social Change*, edited by George K. Zollschan and Walter Hirsch. Boston: Houghton Mifflin.
- Bowker, R. R., Co. 1969. *The Bowker Annual of Library and Book Trade Information*. New York: R. R. Bowker Co.
- Brammer, Mauck. 1967. "Textbook Publishing." In *What Happens in Book Publishing*, edited by Chandler B. Grannis. 2d ed. New York: Columbia University Press.
- Brief, Henry. 1964. *Radio and Records: A Presentation by the Record Industry Association of America at the 1964 Regional Meetings of the National Association of Broadcasters*. New York: Record Industry Association of America.
- Brockway, George P. 1967. "Business Management and Accounting." In *What Happens in Book Publishing*, edited by Chandler B. Grannis. 2d ed. New York: Columbia University Press.
- Brown, Roger L. 1968. "The Creative Process in the Popular Arts." *International Social Science Journal* 20 (4): 613-624.
- Burns, Tom, and G. M. Stalker. 1961. *The Management of Innovation*. London: Tavistock.
- Carey, James T. 1969. "Changing Courtship Patterns in the Popular Song." *American Journal of Sociology* 74 (May): 720-731.
- Chandler, Alfred D., Jr. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: M.I.T. Press.
- Conant, Michael. 1960. *Antitrust in the Motion Picture Industry*. Berkeley: University of California Press.
- Coser, Lewis A. 1965. *Men of Ideas*. New York: Free Press.
- Cowan, Paul. 1970. "Electronic Vaudeville Tour: Miking of an Un-American." *Village Voice*, April 16, 1970, p. 5.
- Davis, Clive. 1967. "The Truth About Radio: A WNEW Inquiry." Transcript of interview with general manager CBS Records. Mimeographed. New York: WNEW.
- Denzin, Norman K. 1970. "Problems in Analyzing Elements of Mass Culture. Notes on the Popular Song and Other Artistic Productions." *American Journal of Sociology* 75 (May): 1035-1038.
- Ephron, Nora. 1969. "Where Bookmen Meet to Eat." *New York Times Book Review*, June 22, 1969, pp. 8-12.
- Evan, William M. 1963. "Toward a Theory of Inter-Organizational Relations." *Management Science* 11: B217-B230. Reprinted in *Approaches to Organizational Design*, edited by James D. Thompson. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1966.
- Frase, Robert W. 1968. "The Economics of Publishing." In *Trends in American Publishing*, edited by Kathryn L. Henderson. Champaign: Graduate School of Library Science, University of Illinois.
- Friedrich, Otto. 1970. *Decline and Fall*. New York: Harper & Row.
- Gans, Herbert J. 1964. "The Rise of the Problem Film." *Social Problems* 11 (Spring): 327-336.

- _____. 1966. "Popular Culture in America: Social Problem in a Mass Society or Social Asset in a Pluralist Society?" In *Social Problems: A Modern Approach*, edited by Howard S. Becket. New York: Wiley.
- Guback, Thomas H. 1969. *The International Film Industry: Western Europe and American Since 1945*. Bloomington: Indiana University Press.
- Hirsch, Paul M. 1969. *The Structure of the Popular Music Industry*. Ann Arbor: Survey Research Center, University of Michigan.
- _____. 1971. "Sociological Approaches to the Pop Music Phenomenon." *American Behavioral Scientist* 14 (January): 371–388.
- Houston, Penelope. 1963. *The Contemporary Cinema: 1945–1963*. Baltimore: Penguin.
- Hughes, Richard, ed. 1959. *Film: The Audience and the Filmmaker*. vol. 1. New York: Grove.
- Knopf, Alfred A. 1964. "Publishing Then and Now, 1912–1964." Twenty-first of the R. R. Bowker Memorial Lectures. New York: New York Public Library.
- Lacy, Dan. 1963. "The Economics of Publishing, or Adam Smith and Literature." In "The American Reading Public." edited by Stephen R. Graubard. *Daedalus* (Winter), pp. 42–62.
- _____. 1968. "Major Trends in American Book Publishing." In *Trends in American Book Publishing*, edited by Kathryn L. Henderson. Champaign: Graduate School of Library Science, University of Illinois.
- Lane, Michael. 1970a. "Books and Their Publishers." In *Media Sociology*, edited by Jeremy Tunstall. Urbana: University of Illinois Press.
- _____. 1970b. "Publishing Managers, Publishing House Organization and Role Conflict." *Sociology* 4: 367–383.
- McPhee, William. 1963. "Survival Theory in Culture." and "Natural Exposure and the Theory of Popularity." In *Formal Theories of Mass Behavior*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Mann, Peggy. 1967. "A Dual Portrait and Market Report: Harper and Row." *Writer's Yearbook* 37: 10–17.
- Merton, Robert K. 1957. *Social Theory and Social Structure*. Rev. ed. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Meyersohn, Rolf, and Elihu Katz. 1957. "Notes on a Natural History of Fads." *American Journal of Sociology* 62 (May): 594–601.
- Miller, William. 1949. *The Book Industry: A Report of the Public Library Inquiry of the Social Science Research Council*. New York: Columbia University Press.
- Montagu, Ivor. 1964. *Film World*. Baltimore: Penguin.
- Moynihan, Daniel P. 1969. *Maximum Feasible Misunderstanding*. New York: Free Press.
- Parsons, Talcott. 1960. *Structure and Process in Modern Societies*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Peterson, Richard, and David Berger. 1971. "Entrepreneurship in Organizations: Evidence from the Popular Music Industry." *Administrative Science Quarterly* 16 (March): 97–107.
- Powdermaker, Hortense. 1950. *Hollywood: The Dream Factory*. New York: Grosset & Dunlap.
- Rogers, Everett. 1962. *Diffusion of Innovations*. Glencoe, Ill.: Free Press.

- Rosten, Leo. 1941. *Hollywood*. New York: Harcourt Brace.
- Selznick, Phillip. 1949. *TVA and the Grass Roots*. Berkeley: University of California Press.
- Shemel, Sidney, and M. William Krasilovsky. 1964. *This Business of Music*. New York: Billboard.
- Spier, Franklin. 1967. "Book Advertising." In *What Happens in Book Publishing*, edited by Chandler B. Grannis. 2d ed. New York: Columbia University Press.
- Stinchcombe, Arthur L. 1959. "Bureaucratic and Craft Administration of Production: A Comparative Study." *Administrative Science Quarterly* 4 (September): 168–187.
- _____. 1968. *Constructing Social Theories*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Strauss, R. Peter. 1966. "The Truth About Radio: A WNEW Inquiry." Transcript of interview. Mimeographed. New York: WNEW.
- Thompson, James D. 1962. "Organizations and Output Transactions." *American Journal of Sociology* 68 (November): 309–324.
- _____. 1967. *Organizations in Action*. New York: McGraw-Hill.
- Toffler, Alvin. 1965. *The Culture Consumers*. Baltimore: Penguin.
- Wilensky, Harold. 1956. *Intellectuals in Labor Unions*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- _____. 1968. "Organizational Intelligence." In *International Encyclopedia of the Social Sciences*. 2d ed. New York: Macmillan.

延伸阅读推荐

赫希分析了从产品生产到产品销售过程中的一系列组织。这篇文章是研究构成一种产业的各种组织之间相互作用的最初的社会学论文之一。杰弗里·布拉达奇 (Jeffrey Bradach) 和罗伯特·埃克尔斯的论文“价格、权力和信任：从理想类型到多元形式”，载《社会学年刊》(“Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms”, *Annual Review of Sociology* 15, 1989: 97–118)，强调各种非常不同的机制可能被包含在其中。赫希的研究与斯廷奇库姆在“生产的官僚体制式管理与手工艺式管理” (第13章) 中的研究有着明显的类似，斯廷奇库姆考察的组织不同于常见的等级—官僚体制组织。

与如斯廷奇库姆和埃克尔斯那样研究组织差异的学者相反，因为他们主要研究公司之间和之内的相互作用，希尔施研究直接向一般大众销售小批量生产的商品的产业。希尔施从一种特殊的组织理论中受到思想启发，该理论强调组织环境的重要性，正如保罗·劳伦斯 (Paul Lawrence) 和杰伊·洛尔 (Jay Lorsch) 在《组织和环境：管理的分化和整合》 (*Organizations and Environment: Managing Differentiation and Integration*, 1967) 中所指出的；也可参见组织理论的概述，霍华德·奥尔德里奇和彼得·马斯登 (Peter Marsden) 的“环境和组织” (“Environments and Organizations”, *Handbook of Sociology*, 1988: 361–392)，以及查尔斯·佩罗的《复杂组织》 (第6章)，它包含关于流行音乐产业的研究概述和批评。

最近关于流行音乐产业的社会学研究包括《美国社会学评论》1996年2月号关于理查德·彼得森 (Richard Peterson) 和理查德·伯杰 (Richard Berger) 的文章“符号生产中的周期：

流行音乐的个案” (“Cycles in Symbolic Production: The Case of Popular Music”, *American Journal of Sociology* 40, 1975: 158-173) 的争论。也可参见戴维·赫斯蒙达 (David Hesmondhalgh) 的文章, 如“灵活性、后福特主义和音乐工业”, 载《传媒, 文化和社会》 (“Flexibility, Post-Pordism and the Music Industries”, *Media, Culture and Society* 18, July 1996: 469-488), 以及“英国舞蹈音乐产业: 独立文化生产的案例研究”, 载《英国社会学杂志》 (“The British Dance Music Industry: A Case Study of Independent Cultural Production”, *British Journal of Sociology* 49, 1998: 234-251)。

关于文化产业的其他社会学研究有刘易斯·科塞 (Lewis Coser)、查理斯·卡杜欣 (Charles Kadushin) 和沃尔特·鲍威尔 (Walter Powell) 的著作《文化和出版业》 (*Books: The Culture and Commerce of Publishing*, 1982); 沃尔特·鲍威尔的《付印》 (*Getting into Print*, 1985); 罗伯特·福克纳 (Robert Faulkner) 的《根据需求的音乐: 在好莱坞电影工业中的作曲家和职业》 (*Music on Demand: Composers and Careers in the Hollywood Film Industry*, 1983); 罗伯特·福克纳和安迪·安德森 (Andy Anderson) 的“短期计划和新生的职业: 来自好莱坞的证据” (“Short Term Projects and Emergent Careers: Evidence from Hollywood”, *American Journal of Sociology* 92, 1987: 879-909)。在“在好莱坞电影业中作为资源的角色” (“Role as Resource in the Hollywood Film Industry”, *American Journal of Sociology* 97, 1991: 279-309), 韦恩·贝克和罗伯特·福克纳描述了制片人、导演和作家为制作故事片在复杂的社会组织中组合方式的变化。描述所有这些产业的共同之处的尝试, 参见沃尔特·鲍威尔的“不是市场, 也不是等级制度: 组织的网络形式”, 载《组织行为研究》 (“Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization”, *Research in Organizational Behavior* 12, 1990: 295-336)。希尔施本人在《流行音乐产业的结构: 为公众消费预选唱片的过滤过程考察》 (*The Structure of the Popular Music Industry: An Examination of the Filtering Process by Which Records Are Preselected for Public Consumption*, 1969) 中也对唱片产业进行了分析, 并在“组织效率和制度环境”, 载《管理科学季刊》 (“Organizational Effectiveness and the Institutional Environment”, *Administrative Science Quarterly* 20, 1975: 327-344) 中对唱片产业和药品产业进行了比较。

(姜志辉译, 瞿铁鹏校)

解释美国工业股份有限公司兴起的逻辑和历史逻辑^[1]

威廉·罗伊

人们经常说, 19世纪和20世纪之交的年代不仅仅从时间上划分了两个世纪, 而且也划分了两个有深刻差异的时代。19世纪是农业的、企业的、地方方向的和自由放任的世纪。20世纪是工业的、公司的、国家定向的和官僚集权的世纪。“镀金时代”的标准历史不可避免地要讨论股份有限公司的兴起、经济财富的集中、管理型国家的兴起、新生产技术的发展、全国市场的建立, 以及资本家阶层国有化。工业股份有限公司的兴起是这个转变的一种主要特征。19世纪, 法人公司已经成为西方社会的一个主要特征。但是, 它几乎完全仅限于像交通和通讯那样的活动, 被认为是为公众利益服务, 而不是为个人利益服务的部门。在制造和分配领域的私人企业仍然是企业性质。在世纪之交的20年里, 由于大型工业股份有限公司的出现, 美国经济发生了革命。那么, 这个转变为什么发生在这个时候? 这个转变是如何发生的?^[2]

最流行和最权威的解释是由钱德勒 (1962, 1965, 1966, 1968, 1969, 1977, 1980) 提出的。他认为, 大规模的、管理型的工业股份有限公司之所以兴起, 是因为一旦受到市场的调节, 管理企业的运作是技术上的“需要”; 相应地, 资本家阶层已经被淘汰。本文将讨论功能主义的逻辑何以是工业股份有限公司兴起的流行解释的基础, 并把焦点集中在钱德勒的重要著作上。虽然下面的讨论也可能适用于有关解释中的功能主义逻辑, 如威廉姆森 (1975, 1985) 的交易成本分析, 但本文试图把分析控制在适当的范围内, 集中讨论钱德勒, 他是工业股份有限公司兴起的逻辑分析中最有影响、举足轻重的学术代表。

本文考察钱德勒著作中的理论和经验问题, 直截了当地提出一种基于历史逻辑的

[1] 本文选自《社会比较研究》12, 1990年, 第19—44页, JAI 出版公司版权所有, 经授权转载。
[2] 应当以分析区别大体发生在这时期的一些相关变化: 采取公司法人的形式; 把公司股票出售给公众; 增设投资银行, 证券交易, 经纪公司和金融报刊; 金融市场的国家化和国际化; 采取像多部门形式那样的组织形式; 增加管理人员的数量, 以适应官僚体制化; 横向合并和纵向合并; 在电子、化工和其他工业中的技术的“第二次工业革命”; 劳动过程的合理化和随之而来的非技术化; 废除像承包和转承包那样的劳动形式; 废除雇佣劳动的职业等级制, 等等。变化的范围和顺序在各个工业中和在各个时期中是不同的。显然, 关于变化之间的相互关系, 有着非常不同的解释。钱德勒经常使它们变得模糊, 其分析的力量之一是, 他区分了其他人不能区分的各种组成部分。由于本文更多地讨论研究的逻辑, 而不是最终的解释, 所以并不是始终如一地区分它们。

可选择的解释。如果一个人能根据库恩 (Kuhn, 1962) 的科学革命过程来为本文的目的建立框架, 那么我们将致力于确定在流行的“范式”中关键的理论和经验异常, 提出一种可选择的构想。因此, 本文更多地在于批判地评价钱德勒的著作, 而不是充分阐述一种竞争模型, 但仍然提出具有深刻的理论和历史结果的问题。

不过, 除了确定异常, 本文还想讨论其他的一些问题。事实上, 以前的评论已有效地质疑了钱德勒对资本家动机的善良的解释, 对我们历史中最动荡时代的系统解释, 对现代管理形式所做的概述, 以及他的技术决定论 (Duboff and Herman, 1980; Fligstein, 1985; Lamoreaux, 1985; Perrow, 1981)。本文准备更深入地进行考察, 以证明他的实质性结论如何与研究的功能逻辑有关, 而不是与管理倾向或解释变量的选择有关。他根据它起到的作用 (功能), 即根据其后果, 来解释现代股份有限公司。“解释”的任务是确定股份有限公司符合技术和组织的“需要”。因此, 解释股份有限公司的兴起, 应该主要地从技术和组织角度, 而不是从社会和政治角度着手。但是, 因果解释不仅需要确定为什么某东西是必需的, 而且也需要确定为什么它是可能的。

钱德勒 (1977) 认为, 现代工商企业的兴起是因为它比其他企业更具有实际地生产和分配的功能。技术变革创造了规模经济, 而规模经济破坏了传统的组织形式, 使得市场有效地调节商品和服务在经济中的高效流通的能力负担过重。因此, 股份有限公司用专业管理的“看得见的手”代替了亚当·斯密的起着调节功能的“看不见的手”。钱德勒的功能主义逻辑中, 所谓的结果——较高的效率、较高的生产率、较广的销售——被当作原因看待。

与他所强调的功能主义逻辑形成对照, 本文提出一种历史的, 以时间为顺序的解释逻辑 (Abbott, 1983)。争论中的主要问题在于如何解释美国工业股份有限公司的兴起。这种兴起是否能被解释为对技术进步 (同时产生的专业管理和合理化) 的一种必然的和无可争议的反应? 或者这种兴起是不是国家发起的对财产的重新定义, 以便重建资本的社会结构, 并最终使之成为资本家阶层主要成分的运动中, 对新兴阶层的资本划分活动的顺应历史的战略动员? 当然, 除了功能主义逻辑之外, 还有其他可供选择的解决办法。因果机制在根本上是前因还是后果的问题, 与功能主义和历史逻辑之间的区分并列。功能主义把结果当作原因, 而历史逻辑要求原因在结果之前。当然, 有一些历史的解释不同于本文的解释。

正如其他人 (Duboff and Herman, 1980; Perrow, 1981; Lamoreaux, 1985) 所阐述的, 钱德勒的狭隘的技术中心论忽略了其他重要的经验因素, 特别是政治因素。这种忽略不仅仅是目光短浅的, 而且也源于同等地看待原因和结果的逻辑错误。在他的解释中, 股份有限公司的兴起是为了满足技术产生的经济需要, 所以国家的作用是促进经济变革, 进行适应性调整, 以恢复平稳运转的体系。他仅仅提到, 国家顺应潮流,

创建早期的股份制形式, 为这种新型的财产形式建立法律基础, 并压制工人、农民和企业的反抗。本文认为, 政治因素不仅仅是钱德勒不情愿地承认的必要条件, 而且在原因上也是成问题的。也就是说, 股份制财产权形式的政治基础, 以及国家对早期股份有限公司的支持, 清除了一个全国性的市场障碍, 反对股份制的政治竞选人在政治上的失势, 诸如这些因素, 根据经济发展的系统重新平衡, 既不是不可避免的, 也不是可解释的。

因为钱德勒认为股份有限公司的兴起是由技术进步激发的一个功能过程, 所以他把股份有限公司优势的产生归因于资本家阶层结构变化之前。相反, 本文认为, 股份有限公司体现和反映了基于阶层内部的社会化资本的新阶层结构。我们用阶层内部的社会化资本指和一个或两个人的企业所有权相比, 每个公司能由许多人拥有, 每个资本家通常能拥有许多公司的部分所有权。但是, 资本的社会化是非常不平衡的。股份有限公司把工业资本分为两个部分, 以追求个人利益的资本为基础的企业家环节, 和以集体或社会化资本为基础的股份制部分 (Roy, 1989)。[1] 通过资本的社会化, 股份制“革命”重新调整了资本家阶层的内部组织和资本家阶层与生产的关系。但是, 它并没有分解资本家阶层, 也没有使之失势。

总之, 我们使用历史逻辑来论述经济、政治和组织变化的时间顺序, 与通常的以经济和技术为优先的功能逻辑形成对照。从经济上说, 在交通和其他产业中的股份制形式的产生创造了部门内的社会化资本的扩张核心, 它最初与周边的产业发生冲突, 但最终包容了其中的许多产业。从政治上说, 国家为股份制革命奠定了基础, 创立了金融资本机构, 为重新定义生产资料所有权的性质提供了法律框架, 鼓励金融资本和工业资本之间的合并。因此, 资本家阶层的社会组织从为个人利益竞争的资本家聚集体——其中的每一个资本家都依靠自己获取利润的能力——转变为一个不平衡的、但严密的社会化所有权网络。

首先, 本文将比较功能主义逻辑和历史逻辑如何以不同的方式解释股份有限公司的兴起, 阐述这两种观点在如何看待铁路公司的作用方面产生的分歧。然后, 本文将详尽论述这些研究逻辑如何必然导致截然不同的经验选择, 或是钱德勒的技术倾向, 或是解释股份有限公司兴起的多方面经济和政治分析。最后, 本文将根据在技术、国家和阶层结构之间的逻辑关系作出结论。

[1] 一个阶级的阶层是在一种生产方式中与生产资料有一种特殊关系和有一系列特殊利益的群体。它与阶级的其他阶层分享阶级利益, 尤其是与其他阶级发生冲突的时候, 但仍与本阶级的其他阶层争夺利益。阶级间的冲突围绕着在生产过程中剩余价值的创造, 而阶级内部的冲突源于占有剩余价值的不同方式和不同的资本形式间的冲突 (Zeitlin et al., 1976)。在历史上, 资产阶级内部的最深刻分界线是地产和工业资本, 商业、金融和工业资本的相互作用为股份制资本主义的兴起建立了舞台。

解释的功能逻辑和历史逻辑

308

本文按照斯廷奇库姆(1968)^[1]的意思使用“功能”一词。在功能主义的逻辑解释中,一种社会结构或关系是根据它对某个更大系统的结果来解释的。结构或关系的产生和再现是因为它是系统必需的。也就是说,必要性是发明之母,既是创造之母,也是养育之母。因此,确定为更大系统所起的功能,就是解释。

在功能逻辑中,为确定最初的发生,有两种过程是可能的(Cohen, 1978; Could, 1983)。^[2]在随机变化模型中,创造过程独立于选择过程,一种尝试和错误机制,随机事件得以造成关系和结构的机制,只要它们是有功能的,这些关系和结构就能继续存在下去。科恩(1978)称之为功能解释的达尔文方案,因为在生物进化中的遗传变异适合这个模型。任何单纯的变异都能造成一种致命的崩溃或一种较高级的形式。但是,如果变异的品种比现存物种更适应生态小环境,那么它就能继续生存下去。纯粹的市场模型是社会科学的类似物。模型从理论上说明为什么进入市场的人会成功或失败的非必然理由。在模型的逻辑中,一个人无法期望或预测企业家是否将开设一家如同电视上用讽刺的语言所说的“苏格兰胶带商店”,或设法生产一种真正健康而有香味的、价格为0.5美元的巧克力圣代冰淇淋。在随机变化模型的变种中,生存依赖于为系统服务的功能,因此,系统逐渐得到发展。在另一个变种中,生存依赖于对一种特殊生态小环境的适应,因此,系统的逐渐发展是没有保证的。

第二个功能主义模型是目的论的,需要一种引导革新向前进步的机制。科恩(1978)称之为功能解释的“合目的”的阐述。在社会进化中,被认为拥有成功革新能力的行动者认识到系统的需要。因此,进化目的论模型假定人的理性能正确地辨识这些需要,资源向革新者战略性流动,以及不存在可能推迟或阻碍革新的严重冲突。尽管目的论模型可以为有功能障碍的系统留下余地,在这种系统中缺乏说明停滞原因的条件,但这种逻辑仍可能坚持成功的革新需要这些条件。这个变种允许战略撤退,以使长期发展到达最大化。只有当理性的发展方针在起作用时,这样的战略思维才是可能的。达尔文的选择过程不可能为了前进而后退,因为每一个选择的“转折点”都独立于其他的转折点。

历史模型基于顺序和事态的概念,有时被称为连接的概念(Abbott, 1983)。一种

[1] 需要指出的是,我使用“历史的”一词不同于斯廷奇库姆使用的“历史主义的”一词。他把该词理解为某个时代的结构都可用与前一个时代的连续性来解释的因果关系逻辑。“历史主义的”逻辑解释稳定性。“历史的”逻辑适用于变化。

[2] 科恩目前确定出三种功能解释的“方案”,以区分解释是否包括代理机构,如果包括的话,进一步区分代理人是朝向功能的目标,还是代理人以经验为基础进行适应。虽然后一种区分有时是重要的,例如,代理人是否能退一步,进两步,但是,对于代理机构是否就是解释的一部分的主要区分,看来是次要的。

新的关系或结构由展开的阶段来解释,每一个阶段都是一个潜在的转折点。每一个转折点都被当作预先存在的关系和结构的一个事态,个体和集体行动者就在其中和在某个历史环境中相互作用,改变或再现关系或结构。因此,解释的逻辑依赖于过去和现在的社会状况,而不是依赖于将来的状态。

社会学的解释试图确定引起一种形态而不是另一种形态在历史上出现的因素和过程。虽然功能逻辑通常在进行比较时被运用,但历史的逻辑本质上也是比较的,必然包含一种选择的可能性,或是在穆勒的普通比较逻辑中可以看到的一种对比例子(Skocpol and Somers, 1980),或是一种反事实的假定。不管选择的可能性是一种经验比较,还是一种反事实的人为假定,解释在逻辑上排除不可避免性。在这个意义上,不可避免性和偶然性与其说是关于事实确定性的假定,还不如说是解释的逻辑特征。即将发生的和不可避免的动力,如现代化,在逻辑上与历史的解释方式不相容,因为在历史的解释方式中,分析家需要证明时间 t 怎样解释结果 x ,而不是解释在时间 $t+1$ 的结果 y 。

如果偶然性和决定性是解释的逻辑特征,那么它们必须被融入我们的研究方法论中。有计划地主张作为理论性质的偶然性的抽象优点,要比具体地分析作为数据的历史留给我们的各种痕迹和残余容易得多,好像事情原本结果就是不同的。在某种程度上,偶然性是一个定向问题,也就是说,不能事后再聪明努力地看世界,尽管这从来不是完全可能的。我们能分析林肯的一生,而不根据其结局来解释吗?但是,偶然性不只是定向的问题;它必须将对反事实结果的清晰分析融入我们的方法之中。

所有的因果陈述都包含某种反事实的概念(Weber, 194; Zeitlin, 1984),虽然某些逻辑,如检验零假设,使得它比其他逻辑更明确。历史逻辑和功能逻辑都能进行反事实的分析,但其区别在于它们如何确定反事实的可能性,如何解释实际的结果。功能逻辑考察结构所起的功能,提出可能起着同样功能的供选择的结构,并通过证明实际事件如何比其他供选择的事件更好地实现功能来解释实际事件。

让我们思考一下反事实推理的逻辑。设 S_a 为:在时间 t_0 具有特征 a 的结构 S 。如果在时间 t_1 的结构 S 有一系列可供选择的特征,那么就有偶然性 x, y, z 的陈述:

如果 x ,那么 S_a

如果 y ,那么 S_b

如果 z ,那么 S_c

可能性之一是没有变化, S_a 的连续。也可能 x, y, z 是复合的偶然性,例如,“如

果 x_1 和 x_2 , 那么 S_a ”或者“如果 x_1 和 x_2 , 那么 S_b ”。更重要的是, 它们可能是顺序关系: “如果 x_1 的后面是 x_2 , 那么 S_b ”。当然, 这些陈述是可能性陈述, 而不是必然性陈述。一系列可供选择的结果和偶然陈述源于一种理论。

在这一点上, 理论可以与方法论的逻辑相区别。唯意志论会确定主观的精神状态是 x, y, z , 而唯物论会确定经济结构是 x, y, z 。马克思主义的阶级模型倾向于根据统治和解放的不同模式来考虑可供选择的结果 S_a, S_b 和 S_c 。方法论逻辑指定可能性如何源于理论, 原因如何联系于结果。功能逻辑会考察作为功能等价物的 S_a, S_b 和 S_c , 也就是它们有同样的系统结果。为了在功能逻辑内选择反事实的供替代的选择, 任何事实的或貌似真实的结果的推论必须被假定, 而不必由研究证明。不同的特殊理论可能提供一系列特殊的可能性。帕森斯的功能主义会考察不同的结构, 这些结构为一个更高的系统完成同样的功能。例如, 家庭教育和学校是维持潜在模式的供替代选择的手段。马克思主义的功能主义者可能考察作为劳动力再生产方式的两种同样的可能性。相比之下, 历史逻辑根据历史的现在和过去, 而不是根据历史的将来确定 S_a, S_b 和 S_c 。实际上, 考虑何种特殊的供替代的选择取决于正在提出历史问题的那种特殊理论。我们再次以学校为例, 一种文化理论可能会问: 对个人发展的不同理解如何变化, 为什么出现在美国教育中的是公共权力, 而不是宗教权力。对分层感兴趣的人可能会问: 为什么美国的学校比欧洲的学校在权利方面更平等。但是, 历史的方法论逻辑坚持指定, 各种供替代的选择在历史上是具有可能性的。例如, 基于权力的理论这样做, 借助于证明均势以及它如何可能被改变。基于文化的理论这样做, 借助于确定相关的行动者如何理解世界以及这种理解如何可能被改变。因此偶然性成为方法论的, 不只是计划性的, 从事社会科学的特征。这是操作, 不是信念。本文倾向于认为, 一个历史论点如果不能清晰地理论上考察貌似真实的可供替代的选择结果, 而且不解释为什么发生的是实际结果, 而不是可供替代的选择的结果, 那么它在逻辑上就把结果看作是不可避免的, 即便还是有关于偶然性的宣称。如果事件被认为不可避免的, 那么它们就不是历史的。

在功能和历史的方法论逻辑中的原因和结果的时间维度, 也在社会解释的值得想望和可能性的关系中被发现。“值得想望”是指在社会解释中的一个陈述: 结构有益于社会体系或社会成员。钱德勒的陈述“某些组织革新是必需的”是一个例子。“可能性”是指什么原因使某东西成为可能的陈述。例如, 如果没有铁路交通和电报通讯的设施, 那么大规模生产是不可能的。功能和历史的逻辑在值得想望和可能性与结构与行动的关系上是反向的。功能逻辑在结构层次上的考察是值得想望的; 结构系统地决定了革新是否可取。可能性——实际上是否发生——是在行动的层次上被考察

的: 有人必须革新。^[1]在历史逻辑中, 值得想望在行动的层次上更为突出; 行动者是否果断地行动可以用想望来解释。行动者付诸行动是为了达到想望的目标。主观因素解释人们试图做什么, 但不能解释人们是否成功。但是, 可能性是系统的; 他们是否成功可根据结构的形态加以解释。

功能主义逻辑和股份有限公司的兴起

在最具代表性和历史学术成就的的质量的意义上, 钱德勒的著作是阐明美国公司兴起的功能主义解释的范例。其巨大的学术成就和优美的散文使他获得了只有少数学者能与之媲美的尊敬和荣誉。我的批判更多地针对其主要的理论假设, 而不是针对其历史的学识。

他关于股份有限公司的兴起及其对阶级结构的影响的解释, 清晰而有力地在《看得见的手》(Chandler, 1977: 11) 中给出:

当管理的等级制度能够比市场机制更有效率地监督和协调许多企业单位的活动时, 这种制度 [现代企业] 就出现了。它继续成长, 越来越多的职业经理阶层被充分雇用。但是, 它的兴起和扩展仅仅在那些其技术和市场的管理协调比市场协调更有利的工业和部门。因为这些领域处在美国经济的中心, 并且职业经理人员在这些领域代替了家族、金融家或他们的代表而成为决策者, 现代美国的资本主义于是成为经理式的资本主义。

功能逻辑明确地体现在这一段落中。现代企业能比市场更有效地进行监督和协调。股份有限公司在历史上的出现时机根据股份有限公司的结果, 即更高的效率得到解释。需要或想望以体系的层次为框架。这就是说, 股份有限公司的兴起甚至不是行动者的以目标定向的行动, 而是为了满足结构的需要。即使承认股份有限公司效率更高, 这种解释也不能使为什么它们是可能的这一重要历史问题变得可疑。变革被当作没有争议的理性革新。

[1] 科恩 (1978) 用下面的例子来证明功能逻辑为什么不一定能把解释和功能需要合在一起: 比如说, 一种功能主义的假设认为宗教为社会起到了重要的和绝对必要的功能。假设有十个没有宗教的国家蹒跚在灭亡的边缘。其中的每一个国家都接受一个十字军传教士, 但只有少数人接受他的说教, 并在其他人逐渐消亡后继续生存下来。宗教是否被采纳取决于功能之外的其他因素, 如宗教机构的力量, 统治者的个人魅力, 或宗教与文化的密切关系。宗教在现存社会中的继续存在不能用它的功能来解释, 尽管宗教确实起到了这些功能。科恩是正确的, 这个例子表明了功能的陈述和功能的因果解释之间的区别。有两点与本文的一般讨论有关: 第一, 宗教的采纳仍然没有得到解释, 虽然一个人能正当当地认为, 确定功能和确定原因是两码事。第二, 功能主义者很少进行对并列情景的这种比较, 不管这些情景有还是没有被认为发挥功能的结构。科恩的例子表现了本文提出的反事实逻辑。

在这里，功能主义是目的论的：经理人员是革新的代理，监控环境并理性地适应之。创造和生存用功能主义的方式来解释。如果需要新的组织形式，那么它们就会被“发明”。如果它们是更好的，那么它们将被采纳。如果它们成功了，那么它们就能继续存在下去。组织革新是没有问题的，既不需要资源来启动，也不需要权力来建立。钱德勒所解释的是为什么它被革新者看作是可取的。钱德勒没有说明为什么它是可能的。环境有助于决策，并且是适宜的，因此，变革的“需要”就能解释变革。从乐观的方面看，冲突和抵抗不过是阻碍不可避免事物的令人麻烦的阻滞剂。

钱德勒对连续阶段的解释完全符合他的功能主义逻辑。^[1]大型企业是对扩大生产能力和创建全国市场的一系列技术发展的反应。技术发展提供了转变的力量，促使经济从企业主资本主义到公司制资本主义的转变。肉类食品的冷藏货运卡车，制造卷烟的机器，贝塞麦炼钢法，高温石油裂化，以及内燃机创造了在巨型公司中集中化的大规模企业的最高生产量。铁路工业为跨地区和最终的全国市场提供了技术可能。铁路公司必须协调巨大的运输量，所以美国最早的企业诞生了。增加生产能力的发明，特别是连续批量加工，大规模生产技术，使扩大的市场成为可能，为规模经济创造了有利条件。那些把新的高容量技术和自己新建立的销售组织结合起来，以便纵向整合生产和销售的公司，进一步实现了规模经济的优势，产生了美国最早的工业巨头，包括美国烟草公司、美国炼糖公司、斯威夫特公司、装甲钢板公司、美孚石油公司。其他的工业则发展了需要复杂的销售或售后服务的资本密集型技术，从而刺激了高容量生产和纵向整合，说明了辛格缝纫机公司（美国最早的跨国公司）、麦考密克收割机公司（后来的国际收割机公司的核心），以及通用电器公司发展的原因。这些公司发现，企业的规模使新的协调和管理形式成为必需，并造就了全新的职业类别和随之而来的社会阶层——中层管理人员。因此，管理人员的看得见的手接管了以前由市场的看不见的手完成的许多功能，协调从一个生产阶段到另一个生产阶段的产品流动，确保生产的质量，在生产每个阶段把资源配置到各个不同方面，以及安排不同职业阶层中的劳动力需求。

对这种结果的详细考察表明，钱德勒的功能主义逻辑何以限制了他对反事实条件陈述的思考，他何以把原因和结果合并在一起，他何以不能区分值得想望和可能性。

唯一的反事实的供替代的选择是过去的状况，也就是说，企业和少数的过渡形式如卡特尔、托拉斯，以及横向合并。他没有认真考虑企业组织原本是否能管理尖端技术的生产，尽管有一些例子，如卡内基钢铁，它直到在卡内基退休后合并为美国钢铁公司才成为股份有限公司。他没有考虑托拉斯，如果它是合法的，是否可能已使销售

[1] 这种描述主要根据钱德勒的《看得见的手》(1977)，尽管这种解释在他的大多数著作中是一致的。

合理化，同时把生产制造保留在制造商的手中。基础工业活动的政府所有制没有被考虑，尽管流行的看法主张铁路和电报的政府所有制。甚至一些邮政局长也建议在电报行业实行政府所有制。为什么制造商往往不尝试生产者合作社，这在农民中是一个常见做法，是因为许多早期的制造商与农民的社会距离比与支配股份有限公司的金融家的社会距离更接近？当然，其他理论和更深入的想像可能更认真地接受不同的结果。

在上述引文中，现代企业看来是不可避免的。当经理人员的等级制度比市场机制能够更好地进行监督和协调时，现代企业就得到发展。有一种需要完成的功能：监督和调节不同的企业活动。为了解释为什么一个能完成该功能的社会结构取代另一个社会结构，钱德勒的论点是：现代企业完成得更好。结果——更有效的监督和协调——也是原因。两个问题被提了出来。第一个问题是因果关系是否能颠倒。大型组织和垄断力量是技术革命的必要先决条件吗？钱德勒承认这种可能性；横向合并仍然是稳定的，尽管它们没有使生产和销售合理化，但是，论点在于使一种异常适合于一般图式。第二个问题更为重要，没有证据能证明新的形式确实效率更高，生存和持存表明较高的效率只不过是一种信念而已。确实，生存有时被当作效率的尺度。他关于横向合并的无效率的证据是较低的生存率。他没有认真地考虑生产规模的增大可能是无效率的，例如，当一个组织增大时，管理人员呈几何级数增加，协调大公司的难度增大，对来自一体化劳动人口的调动的不满和可能性增加，等等。钱德勒的例子包括对重复事件的理性协调，例如，在先前大组织中的铁路时刻表。在小型企业中形成的管理结构和技术在大型企业中不能正常运作，于是，管理人员可能进行革新，这种说法并不令人感到惊奇。但是，它不能解释企业为什么能成为大型企业。现代管理技术总体上更有效，也不是令人信服的论证。即使现代管理技术更有效，这也不能解释为什么现代管理技术能得到发展。钱德勒的证据归结为大型企业发展和合并了生产和销售并继续存在下去的事实。它们的高效率解释其持续存在，它们的持续存在证明其高效率。

即使大型企业的效率更高，它们值得想望，这些并不能解释为什么它们是可能的。钱德勒把“可能性”仅仅视为技术可能性。他没有问为什么革新在经济上、政治上或社会上可能是可能的。在上述引用的段落里，他指出，采纳现代企业经营的产业是其市场和技术能使管理协调比市场协调更有利可图的那些产业。但是，为什么私人股份有限公司在法律上是可能的？以前的企业家是否愿意接受所有者转变成管理者而致的地位降低？工人是否顺从地接受大雇主和无人情味的管理？钱德勒以沉默掩盖了这些方面的问题。在他的解释中，只有两个因素是重要的：商品得以生产和销售的技术系统，以及协调和运行这个技术系统的管理人员。在这个模式中，对组织的变化的解释仅仅在于确定为什么体系需要变化，什么时候管理控制体系。

股份有限公司兴起的逻辑解释

股份有限公司兴起的另一种解释是怎样的解释？什么问题必须得到回答？什么事实必须得到解释？在这里，有两个重要的告诫。第一，显然有许多可供替代的选择方案，它们来自各种不同的理论和解释，甚至来自历史逻辑之内的各种理论和解释。第二，还没有人已制定出一个能够向钱德勒挑战的完美模型。本文是一种初步尝试，离提出成熟的供替代的选择方案还很远。

逻辑的第一步在于确定关键的结合点和可能的供替代的选择结果；也就是，在于想像反事实的可能性。由于我们致力于解释一种组织和法律形式，所以反事实的可能性是其他貌似真实的组织和法律形式。过去的状况、企业的形式，包括合伙制和有限合伙制，是一种切合实际的出发点。其他的可能性是借鉴于和联系于其他部门的组织，例如，适用于农业的生产者合作社，与欧洲有许多共同之处的政府企业。官僚体制的等级结构最早出现在军队中。现代的批量生产——可互换的零件——的基础因政府的鼓励而得以稳固，尽管生产成本较高（Hounshell, 1984）。股份有限公司借鉴教育和宗教组织（Coleman, 1974; Handlin and Handlin, 1945; Seavoy, 1982），因此，企业不能借鉴这样的组织是没有内在理由的。如果进一步寻找遥远的可能性，那么我们可以设想，宗教、教育或科学的机构本来可能组织企业。既然宗教和教育机构已像土地所有者那样运用经济权力——为什么不能像生产者那样运用经济权力？科学组织发明新产品和自己的专利品。可以设想，如果政府控制私人股份有限公司是非法的，那么只有慈善组织才能组成公司和出售股份。最后，有“失败的”可供替代选择，经过尝试后消失的形式。卡特尔、辛迪加和托拉斯作为应对激烈竞争的非现实的、短暂的尝试已被淘汰。即使受到险恶的反竞争动机的激发，这也是可能的，即政府的容忍（或者在德国，政府的支持）本来可能使事情发生巨大的变化。

其次，我们必须确定关键的结合点，解释为什么某些可供替代的选择，而不是其他可供替代的选择实现了。就像确定可供替代的选择一样，这个任务也像一块石头投入水中后产生的涟漪，向四周扩展，从当前的事物到历史的文物，从巴林银行的倒闭（由此引发了1930年代的大萧条）到南北战争的结果。但是，确实能被包括在内的少数事件是新泽西控股公司法、谢尔曼反托拉斯法案、政府对铁路公司的支持、第十四修正条款的通过和解释、美孚石油托拉斯的建立、大批量生产的发展、贝塞麦炼钢法的发明、美国劳工联合会的创立，以及资本清算方法的确立。我们仅仅说出其中的一部分。

工业股份有限公司不能恰如其分地被解释为有远见的商人有意识地采纳的一种组织形式，或在经济上由技术发展决定的一种生产形式。本文不想冒昧地试图实现壮

举——试图给出能解释股份有限公司兴起的完美模型，而仅仅在股份有限公司应被当作一个基于资本社会化的阶级结构在政治上被规定的组织形式方面提出一些建议。为了避免不提供一个可选择方案的批判主义的否定态度，本文将简要地描述一种历史逻辑应包括什么东西。在作者看来，解释股份有限公司的兴起首先要解释（1）在部分资本家阶级内，把工业资本分成两部分的资本社会化，（2）体现和安排社会化资本的制度结构，包括证券市场、经纪公司、投资银行，以及“幕后操纵势力”。这些制度的产生不是为了满足股份制的需要，因为股份有限公司并不需要这些服务机构。此外，工业的股份制转变来得太迟，然后又进行得太快，以致不能反映相互之间的因果过程。金融资本向制造业的渗透可以通过确定参与过程中的特殊活动者，和阐明社会、经济和政治背景何以使行动者取得成功而得到解释。在这里，分析强调基于阶级的行动者和国家，认为股份有限公司可以用在政治上得到激励的正在变革的资本主义结构，而不是用正在削弱的资本家阶级来解释。正如资本积累的过程是由原始积累引发的，股份制资本主义的兴起也是由非经济的转型过程激励的。

股份有限公司的政治起源

最初创造股份有限公司的决定性行动者是政府。政府并不是在职能上不得不鼓励和资助股份有限公司。此外，早期股份有限公司之所以能吸引私人资本，与其说是因为公司的技术优势，还不如是因为政府担保的投机性收益的金融优势。

股份有限公司不仅仅是一个经济实体，而且在两种意义上也是一个政治产物。在概念上和在法律上，股份有限公司由州政府创建。法律上的推定是，集体能像法律认可的个体一样拥有财产。财产描述了一种得到州政府法律认可的经济关系，一种在法律上被解释为财产“权”的关系。因此，州政府准许股份有限公司作为集体构成的财产。在这个时期，与其说立法和行政机关的主动行动，还不如说司法的主动行动改变了财产的形式意义。19世纪的中后期是形式主义法学的黄金时代，比之前或之后的时期给予司法更多的自主权（Horwitz, 1977）。再者，使集体所有制成为可能和使股份有限公司私有化的最基本的法律改变恰恰先于、而不是后于走向工业股份有限公司的运动（Horwitz, 1977; Jones, 1982; Hannah, 1979）。麦柯迪（McCurdy, 1978）直截了当地向这种解释挑战，认为大型企业力图改变法律。第二，也是更重要的一点，政府在历史中创造了股份有限公司，而不是使之合法化。股份有限公司最初是作为一种政府批准的和为公共利益服务的公共组织建立起来的。早期的股份有限公司是由立法机关建立的，作为一种法律辅助工具对公共财产，如教会财产或城市公共机构进行集体监督，或承担包括商业开发公司（例如，哈得逊湾公司）在内的私人利益集团难以完

成的大型公共工程，有时也承担诸如公路和运河的公共工程。一旦获得批准，许多早期的营利公司，包括铁路公司，如果没有州政府的帮助就会倒闭。虽然资本市场能充裕地提供私人资本，但高风险使投资者却步。当战前的萧条使公共工程中的投资血本无归时，许多州政府认识到了这一点。在三分之二的世纪里，政府退出自己控制的工商业公司，但继续在法律上和物质上支持它们。政府授予非常规的有限责任权（一些人认为这是对商业道德的冒犯），并给予慷慨的物质支持。政府的大力支持和资助原本不是因为股份有限公司的高效率，而是因为这种企业的高风险。在自由市场的框架内，如果真会发生的话，股份有限公司就会以一种非常不同的形式发展。

在19世纪，股份有限公司越来越多地成为私人公司，放弃承担公共需求的任何责任（Seavoy, 1982; Handlin and Handlin, 1945; Hurst, 1970）。私人工商业股份有限公司的最后法律基础是宪法第十四修正条款，这个条款在司法上被解释成个人权利延伸到股份有限公司领域（Horwitz, 1977）。这一系列有利的权利和特权并没有延伸到其他的经济形式。1887年，新泽西使控股公司合法化，允许一家股份有限公司拥有另一家股份有限公司的股份，为十年之后的兼并浪潮打开大门。具有讽刺意味的是，1890年的谢尔曼反托拉斯法案——反对托拉斯运动的一个结果——也促进了金融资本进入工业。

在南北战争的几十年里，当放任主义的意识形态在政治论坛上占主导地位时，联邦政府在财政上帮助建立金融资本的制度结构。早期的运河和铁路加速了投资机构的发展，包括证券交易所、投资银行和信托公司。它们的发展是由南北战争的债务推动的，通过经纪公司和证券交易所发行政府债券，债务得以偿还。投资银行、经纪公司和资本市场大力为政府债券和政府资助的铁路证券筹措资金。早期的领导者，如德莱克塞尔、摩根公司、丹尼尔·德鲁，以及杰·库克，帮助建立金融资本机构，联络政府、铁路公司和投资人（主要是欧洲人）。快速的铁路发展，尤其是由联邦和州政府资助的横贯东西的铁路，刺激了投资银行、证券市场和经纪公司间关系的制度化。因此，在1870年代，就我们今天所知，公司基本的组织结构可能已经完成（Navin and Sears, 1955）。然而，这些变革不只是为时代开辟道路和不可阻挡的经济力量的上层结构的表现，而是在经济范围内基于阶级的政治和意识形态斗争的非决定论结果。

钱德勒没有注意到国家的作用。他的功能主义逻辑允许他用经济需要来解释经济变化。他根据结果，而不是根据先决条件来解释变化，他出于他的解释来规定国家的行为使经济变化成为可能或不可能的方式。国家通过提供资源，批准某些经济活动，而不是另一些经济活动，把权利给予某些活动者，而不是另一些活动者，使某些经济活动，而不是另一些经济活动合法化，从而促进和阻碍经济的增长。所有这些都与可能性有关，而不是与想望有关。如果解释在于确定想望和需要，而不是可能性，那么

国家就可能在逻辑上被忽视。

资本家阶层的结构和股份有限公司

正如钱德勒的功能主义逻辑把他的分析局限在经济中，因而忽视政治的维度，他的分析也没有注意到社会阶级的动力学可能影响大型股份有限公司支配美国经济的方式。任何方法论的逻辑都包含行动者是谁和他们做什么的概念。在钱德勒对工商企业历史的功能主义分析中，管理者是行动者；他们所做的是满足功能或需要。在他的所有著作中，管理者认识需要，做解决问题所需的事情。

批评者对钱德勒给予企业家的善良动机提出质疑（Duboff and Herman, 1980; Perrow, 1981），从而恢复了古老的、钱德勒试图超越的“强盗资本家/工业政治家”的争论。他认为，重要的历史问题不是道德的问题，而是解释的问题，并承认企业家追求利润，有时不顾一切地追求利润（Chandler, 1981）。但是，他坚持主张，这种对利润的追求促使企业家对生产和销售进行合理化。虽然高效率的企业确实也是赢利的企业，但我们应回到逻辑的问题上。有一种令人讨厌的同义反复：管理者，特别是中层管理者，创造了现代企业，但另一方面，现代企业创造了作为一个阶层的管理者。他没有把管理者和所有者区分开来，他只是讨论所有权和监督权的分离。安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）和J.埃德加·汤普森（J. Edgar Thompson），开创现代调度技术的宾夕法尼亚铁路土木工程师，都被当作生产合理化的倡导者。钱德勒的逻辑没有对管理者如何能够成功的问题有任何怀疑，除了暗示管理者的成功是因为他们做了体系需要他们做的事情。其他有关的行动者，特别是那些阻碍变革或在变革中失败的活动者，并不是重要的行动者，因为他们不是功能的完成者。

历史的功能主义逻辑在于确定那些促进变革或阻碍变革的人，以及区分成功者和失败者的力量、资源、联盟和命运。^[1]阶级分析是几种非功能理论中的这样一种理论。它提供分析的工具以便确定，获得利益或失去利益的行动者，达到目标或失败的社会力量，以及目标得以制定和力量得以动员的社会关系。结果能用一个阶层过去的历史，而不是用其行动将来的后果来解释。

关于大规模的结构性的经济变迁，特殊阶级的命运通常取决于一种特殊组织形式的命运。企业资本随着个人拥有的公司的边缘化而减少。随着股份有限公司的兴起，金融资本上升到主导地位，按照一些人的说法，上升到霸权地位。在19世纪下半叶，金融资

[1] 这并不排除社会共识，但要求证明而不是假定冲突和共识。即使存在着共识，也不保证每个人都能平等地获益。所有的美国人可能都赞同19世纪的交通发展，但只有少数人变富，许多人破产了。

本基本上是从生产资本榨取价值的一种寄生资本。尽管它是临时性的，但它长时间地造就了随后的股份制资本主义。金融资本是由政府、公共财政和铁路投机事业打造的，后来与一部分制造业资本结合，形成了20世纪的股份资本家阶层（Roy, 1989）。然而，合并仅仅是部分的，根据新的维度又把资本家阶级分为两个部分。一个部分——股份资本家阶层——是合并，但不同于更早的金融和更早的工业。另一个部分——企业主资本家阶层——是更早的工业资本家阶层的继续，但在新经济的背景下发生了变化，与新资本家阶层有冲突，新资本家阶层对工人阶级的影响改变了阶级冲突的性质。

股份有限公司兴起的阶级分析在于确定这些基于阶级的行动者如何制定他们的目标，包括意识形态和世界观与历史事件和结构变化如何互反地相互作用。放任主义、新教伦理和对名誉的追求，通过南北战争，灾难性的竞争，跌落的价格，托拉斯和反托拉斯运动，反复出现的政治腐败，以及大规模移民折射出来，但对于不同的阶级集团来说结果是不同的。当工人面对非技术移民浪潮的日益增长的竞争时；提出通过团结一致来维护他们的技术和名誉的矛盾要求。

分析应当能够在理论上说明非预期的结果。功能分析在理论上把非预期的结果当作潜功能。但是，我们能看到两个问题。第一，如果在分析上把原因和结果合在一起，潜功能则不同于显功能。第二，存在着非预期结果得以产生的其他在理论上重要的过程，包括辩证过程，冲突、判断错误以及意外事件。钱德勒强调有动机的行动，他的确讨论非预期结果的一些例子。在某些观点中，现代管理被描述为一种潜功能。先驱者是为铁路公司工作的土木工程师：“他们需要回答直接的和迫在眉睫的运作问题，即如何管理人和机器的问题。他们回答这些问题的方式更多的是理性的和分析的，如同他们解决建造桥梁或铺设铁轨过程中的机械问题。”（Chandler, 1977: 95）这个段落假设了有待于解释的东西——经理们操纵的大型官僚体制组织。除了以技术的方式，它不能把问题解释清楚。看来，没有成问题的既得利益，没有对立，没有可调动的资源，没有可改变的态度，没有系统的矛盾。

钱德勒所研究的第二种非预期结果是错误判断。钱德勒是一个彻底的历史学家，以致完全忽视了某些事件，但是，这些事件在理论上没有得到解释的异常，其作用被降低到最低程度。例如，钱德勒认为，1890年的谢尔曼反托拉斯法案与其说阻止了合并，还不如说刺激了合并，因为它宣布独立企业的协调为不合法，但允许它们合并，以达到同样的反竞争的目标。1880年代末的许多托拉斯在1890年代初重组为控股公司。但是，政治事件不是他的理论的一部分，所以政治事件对企业结构的影响是微不足道的，仅仅涉及变革的速率，而没有涉及变革的内容。他几乎不认真考虑企业家是否可能会在全国性竞争经济中找到稳定的组织形式，如果规定的法律认可这样做的话。

解释工业股份有限公司兴起的阶级分析的最后一个优点是，它对过程的时机和顺序作出更好的解释。为什么在20世纪之前，股份制结构局限于基础工业，而没有延伸到制造业？为什么转变发生在它应该发生的时间里？钱德勒用技术功能来回答这些问题，铁路公司和电报公司所需要的资本超过独立的个体所能提供的资本，所以它们最早采用股份制。当批量生产和全国销售的需要引起纵向整合的需要，并产生只有资本市场才能提供的大量资本的需要时，其他工业纷纷跟进。这种说法没有考虑既得利益或阶级力量。再者，知道一种工业在什么时候需要足够的资本来进行股份制改造的惟一方式，就是知道该工业在什么时候进行股份制改造。解释是自行生效的。

一般的共识是，大型股份有限公司始于铁路公司，然后扩展到其他部门。钱德勒描述了铁路公司对股份有限公司兴起的作用，根据是它创造了全国市场并为正在成长的公司树立了一个赶超的榜样，而这一节则提出理由证明，同样重要的是，铁路公司是深入到工业中的一个核心组织。虽然已经改善的交通体系是股份有限公司管理的大规模生产的必要条件，但它并没有解释股份有限公司。

金融和工业的联合从新工业的核心开始，然后像雪球那样向外扩展。新公司的资本家阶层逐渐壮大，每一个新加入者依附在中央核心周围（Roy, 1983a, 1983b）。联合不是从一个行业到另一个行业独立地发生。每一个行业的转变显然受到增长的核心结构的影响。在20世纪20年代，股份有限公司已经成为组织工业的制度化模式。它是新的大型企业得以建立的惟一方式。但是，功能需要或技术革新不能解释为什么各种行业维系于这个核心。随后的雪球般增长并不符合公司理性地采纳新的组织形式以便对市场和技术变化作出反应的观点。

工业组织的最初变化与其说是生产力的转变，还不如说是在资本家阶级内社会关系的转变。我们只需简要地回顾一下经济变化的一般顺序：最初是托拉斯，工业企业家试图集体控制市场的一种手段，但它仅仅影响生产量，而不影响生产结构。美孚石油公司，第一家托拉斯，是在一种本质上的竞争经济背景中形成的。约翰·D·洛克菲勒利用他在工业中的霸权地位——依靠他与铁路公司的特殊关系赢得的地位——动员其他石油企业合并为最早的托拉斯。因为运输成本占了整个石油成本相当大的一部分，所以，因铁路公司的部分退款而获得的节省能采用掠夺性的降低成本策略，使较小的炼油厂进入美孚石油的势力范围（美国股份有限公司管理局，1906, 1907）。其他早期的合并也沿着同样的道路（Eichner, 1969; Corey, 1950）。因此，美孚石油与铁路公司的关系满足了一个必要条件，但没有满足一个充分条件。

在早期的合并中，尤其是在组成托拉斯的合并中（在那里，合并后的企业仅仅把法定的控制置于集体控制之下），实业家保持对企业的控制。一些实业家取得了在铁路公司董事会中的席位（例如，肉类包装食品生产商菲力普·阿穆尔，约翰·塞

尔，一个阿谀的律师，以及威廉·洛克菲勒，约翰·D.洛克菲勒的兄弟)。在1893年萧条之初，工业托拉斯倾向于留在完全制度化的投资金融体系之外。只有少数工业股票列入主要证券交易所的上市公司中，甚至在早期托拉斯运动充分发展之后也同样如此。实业家仍然不认为证券市场是现成的资本来源，投资者也不相信工业证券是一种安全的投资(Navin and Sears, 1955)。但是，形势发生了变化，由萧条所产生的一个变化。铁路公司的纸糊帝国崩溃了。一年之内，1894年6月，整个铁路资本的四分之一处在破产在管状态(Campbell, 1938)。当投资界重新重视工业股票时，股份有限公司就成为工业资本和金融资本合并的工具。在萧条之后，工业经历了历史上最大的合并运动，在1893年和1903年之间，完成了仍然控制着重要工业的主要合并，包括熟悉的名字，如纳比斯科公司，国际纸业公司，西屋电气公司，普尔曼公司，联合水果公司，阿里斯查尔默公司，柯达公司，杜邦公司，以及国际收割机公司。^[1]托雷利(Thorelli, 1955: 298-303)估计在这些年里合并的核定证券资本达57亿美元。许多股份有限公司是由金融资本家建立的，他们寻找投资以代替不再可靠的铁路公司。合并运动能用19世纪末政治、经济和社会因素的共同作用得到最好地解释。金融资本的法律和制度结构，在萧条期间这种结构的破坏，废除反托拉斯普通法的司法决定，华盛顿对股份制管理的支持，以及对企业家的资本主义不可避免地衰落的普遍信念，所有这一切都有助于这个运动。人们难以解释像美国钢铁公司合并的需要，这是美国第一家规模达到10亿美元的公司，该公司在十几年的时间里没有整合其获得的财产。^[2]

在第一次世界大战前，工业资本家阶级已经完成了向老的企业资本家阶层和股份资本家阶层的分化。两个资本家阶层之间的区别首先在于生产资料的所有制性质，后者对生产方面的阶级间关系，与市场的关系，政治和意识形态倾向以及社会组织都具有派生影响。

技术、国家和阶级结构

本文比较了解释股份有限公司兴起的两种理论方法，功能主义逻辑分析和历史逻辑分析。解释的时间推理是争论的问题，两个实质性问题是：(1)推动经济从企业资本主义到公司资本主义或社会资本转型的历史动力是什么？(2)转型以什么方式影响资本家阶层的组织和权力？逻辑类型，不管是功能逻辑还是历史逻辑，或者在这里没

[1] 这些公司中的许多公司在这之前作为非股份有限公司存在。它们在这个时期里成为股份有限公司的事实表明大型工商企业的一般兴起和工业股份有限公司的集中出现之间的区别。

[2] 钱德勒在一定程度上避开为什么横向合并能发生的问题，强调他认为最可能产生的横向合并不像纵向合并那样普遍地取得成功，除非横向合并随后以向后或向前的形式进行。

有论及的其他逻辑，都以对这些问题的回答为基础，而且是对这些问题回答的结果。

在钱德勒看来，在股份有限公司的优势中有改造作用的能力是技术。在他的功能逻辑中，技术成为非社会的构成原因的力量，外源的打破平衡的力量。发明发生了。当人们在名义上进行发明时，关于为什么某些发明而不是其他发明，在某个时期而不是在其他时期，在某个社会背景而不是在其他社会背景中发生的问题，不存在社会的解释。惟一的解释是用技术需要来阐述的。冷藏货运卡车是对长途货运火车的回应；制造卷烟的机器利用由铁路公司建立的市场；其他发明，如贝塞麦炼钢法，高温石油裂化，以及内燃机，正是技术的进步。因此，技术的发展用被满足的功能、用对体系来说发明值得想望来解释，并且假定所需要的革新是可能的和不成问题的。

既然被设想为源于非社会的开端，那技术如何能塑造社会组织呢？一种理论可能性也许是，技术影响个体的目标，影响人们渴望得到的东西。这可能意味着一种唯意志论的行动取向，依文化解释和对革新的反应而定。钱德勒采取一种供替代选择的策略：组织适应变化了的技术环境，理性地使其结构适应于在新的环境内使效率最大化。较高的技术创造较高的效率，决定较大的生产单位。较高技术的复杂性要求一种新的劳动分工，包括新的组织结构，例如，多部门形式。因此，把一种非社会变量如技术当作转变的力量，这使分析局限于唯意志论或功能主义。钱德勒从先前的解释出发，抛弃唯意志论，但采纳了功能主义的供替代的选择方案。

本文把国家当作主要的转型施动者，国家使最初的股份制形式制度化，允许股份有限公司私有化，使财产的社会化得到法律认可，调动大规模资本，激励金融资本的制度结构，并粉碎对股份有限公司兴起的抵抗。和技术不同，国家被当作一个参与者(虽然不一定是一个一致的、不矛盾的参与者)，对其他参与者的活动作出反应，确定它自己的利益并对之作出反应，以及建立(有时解散)其结构，并培养其行动能力。本文只是大致描述了一些政治因素，以暂时使人想起，对在股份有限公司兴起中国家作用的描述可能是怎样的。但是这种描述有望打开通向平衡描述能动作用与结构、偶然性与限制、共识与冲突的大门——在功能主义的大厦中基本上被关闭的大门。

正如在功能主义与历史逻辑怎样看待作为转型的力量的技术或国家的方式之间，存在着一种逻辑联系，在研究股份有限公司兴起对资本家阶级的影响时采用的逻辑和得出的结论之间，也存在着一种逻辑联系。现代企业已经削弱了资本家阶层，给管理人员的统治让路的论点，不仅仅是个实在的论点，而且也源于功能逻辑。如果组织变革的机制是组织适应变化了的环境，特别是经营方面(与权力、意识形态或伦理方面形成对比)，那么在组织内必须有监督和反应的行动者。如果适应需要解释日益变得复杂的环境并管理日益变得复杂的机构，那么体系越来越需要由根据能力挑选出来的个体即职业管理者来管理。在管理理论中得到最充分阐述的功能主义逻辑(Berle and

Means, 1932; Galbraith, 1967) 认为, 资本家在现代企业中职能(功能) 较少。^[1]

本文认为, 工业资本家并没有衰落, 而是分裂为两个阶层: 与金融资本联姻和通过大型股份有限公司制度化的股份资本家阶层, 以及与工商业和地方银行资本较紧密地联系在一起和维护个人所有制主导地位的企业资本家阶层。与管理的观点相反, 股份有限公司的兴起并没有弱化生产的资本主义性质。但是, 它的确深刻地影响了资本家阶层的内部组织。资本的本质没有改变, 但资本的结构转变了。新的所有制结构建立了, 最早始于铁路公司, 因为铁路公司的融资机构通过新的资本家阶层为社会化所有制(其分布是不均等的) 提供了一个组织框架, 并利用所有权(公司股票) 的正式机构调动部门外的资本。管理铁路公司资本业务的金融资本制度艰难地与美国工业共存, 直到 1890 年代的萧条为金融资本进入工业, 为处于战略地位的实业家利用从铁路公司获取的大量资本财富提供动机和机会。这个过程产生了幸运儿和失败者, 强盗资本家和一洗如贫的实业家, 合并和冲突。分化不是不可避免的, 但取决于面对历史环境的行动者。关键的解释方式是历史的——过去如何造就现在。用政府遗产建立股份有限公司, 政府的支持造就大型股份有限公司, 萧条对铁路投资的清偿能力的影响, 以及以前没有提到的因素, 例如, 公司部门自我组织的积极努力 (Roy, 1984, 1989), 劳工叛乱在不顾部门间分割而联合资本家阶层中的作用 (Montgomery, 1979; Griffin et al., 1986), 平民党运动及其对选举政治的影响 (Goodwyn, 1978), 所有这一切在这种或那种程度上必须被看作是有助于形成股份制革命的偶然因素。

本文附言

历史主义的逻辑规定了股份制的兴起和当前阶级结构改变的相关性。这些事件有助于解释 20 世纪政治经济的一个重要方面。我们不推断社会运动的普遍规律, 而是通过理解过去的遗产来更好地理解现在, 人们今天所处的特定环境。各种派别的政治社会学家一致认为, 股份有限公司的兴起在根本上改变了美国政体的权力的动力。权力精英理论家的精英是集体的精英。^[2] 工具主义的马克思主义者的统治阶级是一个集体的阶级 (Miliband, 1969)。甚至主要的多元论利益集团也是集体的院外活动集团。^[3]

[1] 马克思主义的功能主义按照同样的逻辑来证明和解释资本家阶层的兴起。与其说变革服务于体系的需要, 还不如说变革服务于资本家阶级的需要。他们证明, 诸如机械化 (Braverman), 国家 (Kolko), 或股份有限公司 (Poulantzas) 服务于资本家阶级的需要, 并断言他们已经解释了结构和已经证明了日益增强的资本主义统治。

[2] 但是, 我的描述的出发点是他们的特殊历史分析。多姆霍夫 (特别参见 Domhoff, 1971) 和伯奇 (Burch, 1981) 认为, 自开国元勋以来, 美国是由一系列精英统治的。穆勒 (1956) 认为, 权力精英的形成是在第二次世界大战之后。

[3] 罗斯 (1967) 承认, 大型工商企业比其他利益集团有更大的权力, 他解释说, 大型工商企业比其他利益集团更能调动资源。

所有的三种观点都认为, 19 世纪和 20 世纪之交的时期是我们的历史中的一个重要转折点。虽然股份资本家阶层后来在资本的国际化、管理国家的成熟、美国强权之下的世界和平的兴起和衰落的过程中发生转变, 但是, 今天的阶级结构和 19 世纪、20 世纪之交的阶级结构之间的连续性远远超过了在 19 世纪、20 世纪之交时期和南北战争后的重建时期之间的连续性。摩根公司很容易发展成为摩根担保托拉斯, 美孚石油尽管根据令人烦恼的法院指令一度解体, 但仍然和平地发展成为埃克森公司和它的姐妹公司。但是, 纽约商会、芝加哥商品交易所或所属的会员商业银行的继承者, 已经退变为附属组织, 在经济和组织体制中起着支持性作用。

如果把资本家阶层的作用放入政治经济的背景中, 那么历史逻辑也是重要的。历史逻辑既不是全能的, 如同权力精英理论家要我们相信的那样, 也不是特殊的, 如同多元论者所描述的那样。历史逻辑既不是永恒的, 如同工具主义的马克思主义者要我们相信的那样, 也不是暂时的, 如同后工业家所描述的那样。历史逻辑既不是偶然的, 如同许多历史学家要我们相信的那样, 也不是完全确定的, 如同功能主义者 (不管是管理功能主义者还是马克思主义功能主义者) 所描述的那样。如果我们把资本家阶级的形成放在历史的背景中, 那么我们就更多地认识阶级形成的过程是如何进行的, 社会、政治和经济如何构成阶级的历史现实。

本文的研究得到加利福尼亚大学学术理事会的支持。作者受惠于罗恩·阿明扎德 (Ron Aminzade), 卡尔·博格斯特 (Carl Boggs), 克雷格·卡尔霍恩 (Craig Calhoun), 尼尔·费利格斯坦, 贝斯·吉尔罗尼 (Beth Ghiloni), 吉尔·李文斯 (Gail Livings), 克拉伦斯·罗 (Clarence Lo), 迈克尔·迈斯 (Michael Mass), 瑞秋·帕克 (Rachel Parker), 查尔斯·佩罗, 西尔维亚·沃尔比 (Sylvia Walby), 梅耶·扎尔德 (Mayer Zald), 蔡特林和林恩·朱克对初稿的评论。本文初版在美国社会学协会年会 (1986 年 8 月) 递交。

参考文献

- Abbott, A. 1983. "Sequences of Social Events: Concepts and Methods for the Analysis of Order in Social Processes." *Historical Methods Newsletter* 16: 129-147.
- Berle, A. A., and G. C. Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan.
- Burch, P. H. 1981. *The Civil War to the New Deal*. New York: Holmes & Meier.

- Campbell, E. G. 1938. *The Reorganization of the American Railroad System, 1893–1900*. New York: Columbia University Press.
- Chandler, A. D., Jr. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- _____. 1965. *The Railroads: The Nation's First Big Business*. New York: Harcourt, Brace & World.
- _____. 1966. "The Beginnings of 'Big Business' in American Industries." pp. 79–101 in *The Use of American Economic Growth*, Vol. 2: The Industrial Era, edited by T. C. Cochran and T. B. Brewer. New York: McGraw-Hill.
- _____. 1968. "The Coming of Big Business." pp. 268–278 in *The Changing Economic Order*, edited by A. D. Chandler, Jr. New York: Harcourt, Brace & World.
- _____. 1969. "The Structure of American Industry in the Twentieth Century: A Historical Overview." *Business History Review* 43: 255–281.
- _____. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Belknap.
- _____. 1980. "The United States: Seedbed of Managerial Capitalism." pp. 9–40 in *Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*, edited by A. D. Chandler, Jr., and H. Daems. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- _____. 1981. "A Final Response." pp. 405–406 in *Perspectives On Organization Design and Behavior*, edited by A. H. Van de Ven and W. F. Joyce. New York: Wiley.
- Clemen, R. 1923. *The American Livestock and Meat Industry*. New York: Ronald Press.
- Cohen, G. A. 1978. *Karl Marx's Theory of History: A Defence*. Princeton: Princeton University Press.
- Coleman, J. S. 1974. *Power and the Structure of Society*. New York: Norton.
- Corey, L. 1950. *Meat and Men: A Study of Monopoly, Unionism, and Food Policy*. New York: Viking Press.
- Domhoff, G. W. 1971. *The Higher Circles: The Governing Class in America*. New York: Vintage.
- Duboff, R. B., and E. S. Herman. 1980. "Alfred Chandler's New Business History: A Review." *Politics and Society* 10: 87–110.
- Eichner, A. S. 1969. *The Emergence of Oligopoly: Sugar Refining as a Case Study*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Fligstein, N. 1985. "The Spread of the Multidivisional Form Among Large Firms, 1919–1979." *American Sociological Review* 50: 377–391.
- Galbraith, J. K. 1967. *The New Industrial State*. New York: Signet.
- Goodwyn, L. 1978. *The Populist Moment: A Short History of the Agrarian Revolt in America*. New York: Oxford University Press.
- Gould, S. J. 1983. *Hen's Teeth and Horse's Toes*. New York: Norton.
- Griffin, L. J., M. E. Wallace, and B. Rubin. 1986. "Capitalist Resistance to the Organization of Labor Before the New Deal: Why? How? Success?" *American Sociological Review* 51: 631–649.

- Handlin, O., and M. E. Handlin. 1945. "The Origins of the American Business Corporation." *Journal of Economic History* 5: 1–23.
- Hannah, L. 1979. "Mergers, Cartels and Concentration: Legal Factors in the U.S. and European Experience." pp. 306–316 in *Law and the Formation of Big Enterprises in the 19th Centuries: Studies in the History of Industrialization in Germany, France, Great Britain, and the United States*, edited by N. Horn and J. Kocha. Gottingen, West Germany: Verderhoeck & Ruprecht.
- Horwitz, M. 1977. *The Transformation of American Law, 1780–1960*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Hounshell, D. A. 1984. *From the American System to Mass Production 1900–1932: The Development of Manufacturing Technology in the United States*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hurst, J. W. 1970. *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of the United States, 1780–1970*. Charlottesville, Va.: University of Virginia Press.
- Jenks, J. W. 1889. "The Development of Whiskey Trust." *Political Science Quarterly* 4: 296–319.
- Jones, K. 1982. *Law and Economy: The Legal Regulation Of Corporate Capital*. New York: Academic Press.
- Kuhn, T. 1962. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lamoreaux, N. 1985. *The Great Merger Movement in American Business, 1899–1904*. New York: Cambridge University Press.
- McCurdy, D. 1978. "American Law and the Marketing Structure of the Large Corporation, 1875–1890." *Journal of Economic History* 38: 631–649.
- Miliband, R. 1969. *The State in Capitalist Society*. London: Weidenfeld and Nichols.
- Mills, C. W. 1956. *The Power Elite*. New York: Oxford University press.
- Montgomery, D. 1979. *Workers' Control in America: Studies in the History of Work, Technology and Labor Struggles*. New York: Cambridge University Press.
- Navin, T., and M. V. Sears. 1955. "The Rise of a Market for Industrial Securities, 1887–1902." *Business History Review* 29: 105–138.
- Perrow, C. 1981. "Postscript." pp. 403–404 in *Perspectives on Organization Design and Behavior*, edited by A. H. Van de Ven and W. F. Joyce. New York: Wiley.
- Rose, A. 1967. *The Power Structure*. New York: Oxford University Press.
- Roy, W. G. 1983a. "The Unfolding of the Interlocking Directorate Structure of the United States." *American Sociological Review* 48:248–256.
- _____. 1983b. "Interlocking Directorates and the Corporate Revolution." *Social Science History* 7: 143–164.
- _____. 1984. "Institutional Governance and Social Cohesion: The Internal Organization of the American Capitalist Class, 1886–1905." pp. 147–171 in *Research in Social Stratification and Social Mobility*, vol. 3, edited by R. V. Robinson and D. Treiman. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- _____. 1989. "The Social Organization of the Corporate Segment of the American Capitalist Class at the

- Turn of This Century.” Paper presented at the conference on “Bringing Class Back In.” Lawrence, Kansas.
- Seavoy, R. E. 1982. *The Origins of the American Business Corporation, 1784–1855: Broadening the Concept of Public Service During Industrialization*. Westport, Conn.: Greenwood.
- Skocpol, T., and M. Somers. 1980. “The Uses of Comparative History in Macrosocial Inquiry.” *Comparative Studies in Society and History* 22:174–219.
- Stinchcombe, A. 1968. *Constructing Social Theories*. New York: Harcourt, Brace & World.
- Thorelli, H. 1955. *Federal Anti-Trust Policy: Origination of an American Tradition*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- U.S. Bureau of Corporations. 1906. *Report of the Commissioner of Corporations on the Transportation of Petroleum*, vol. 1. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- _____. 1907. *Report of the Commissioner of Corporations on the Transportation of Petroleum*, vol. 2. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- U.S. Industrial Commission. 1900–1902. *Reports*, Vols. 1–19. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Weber, M. 1949. *The Methodology of the Social Sciences*. Translated and edited by E. A. Shils and H. A. Finch. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- _____. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, and Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Yeager, M. 1981. “Competition and Regulation: The Development of Oligopoly in the Meat Packing Industry.” In *Industrial Development and the Social Fabric*, vol. 2, edited by J. P. McKay. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Zeitlin, M. 1984. *The Civil War in Chile*. Princeton: Princeton University Press.
- Zeitlin, M., W. L. Neuman, and R. E. Ratcliff. 1976. “Class Segments: Agrarian Property and Political Leadership in the Capitalist Class of Chile.” *American Sociological Review* 41: 1006–1030.

延伸阅读推荐

罗伊在本文中的论点在他的著作《社会化资本：美国大型股份有限公司的兴起》（*Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*, 1997）中得到了充分的阐述。这部著作对“效率理论”进行尖锐的攻击，借助于数量分析，对钱德勒关于现代大型股份有限公司兴起的解释提出异议。关于功能主义思想的导论，参见罗伯特·K·默顿的“潜功能和显功能”，载《社会理论和社会结构》（“Manifest and Latent Functions”，*Social Theory and Social Structure*, 1968: 73–138）；对功能主义的重要批判，除了罗伊的批判，还有阿瑟·斯廷奇库姆的《建构社会理论》（*Constructing Social Theories*, 1968），以及乔恩·埃尔

斯特德（Jon Elsterde）的《尤利西斯和塞壬》（*Ulysses and the Sirens*, 1979）和《解释技术变化》（*Explaining Technical Change*, 1983）。从科学哲学的观点看，功能解释的地位在卡尔·亨普尔（Carl Hempel）的《科学解释的各个方面》（*Aspects of Scientific Explanation*, 1965）中得到阐述。

罗伊所批判的钱德勒关于大型股份有限公司的观点，通常被认为是标准解释，体现在他的三部名著中：《策略和结构：美国工业企业历史中的重要篇章》（*Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, 1962），《看得见的手：美国工商企业的管理革命》（1977），和《尺度和范围：工业资本主义的动力》（*The Dynamics of Industrial Capitalism*, 1990）。第一部著作包括四个案例研究；第二部著作论述从1850年代到1920年代的现代股份有限公司的历史；第三部著作对美国、英国和德国进行了比较。关于钱德勒的比较分析，也可参见钱德勒和赫尔曼·戴恩斯（Herman Daems）主编的《管理等级制：关于现代工业企业的比较观点》（*Managerial Hierarchies: Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*, 1980）和“管理资本主义的兴起”，载《工商企业历史》（“The Emergence of Managerial Capitalism”，*Business History* 58, 1984: 473–503）。钱德勒著作的目录和把他的研究置于工商企业研究传统之内的尝试见于托马斯·麦克里（Thomas McCrew）主编的《钱德勒著作精选》（*The Essential Chandler*, 1988）。

除了罗伊的批判，还有许多对钱德勒著作的讨论和批判。参见《钱德勒著作精选》中奥利弗·威廉姆森和查尔斯·佩罗之间的激烈交战；理查德·杜波夫（Richard Duboff）和爱德华·S·赫尔曼（Edward S.Herman）的“钱德勒的工商企业历史新编：一个回顾”，载《政治和社会》（“Alfred Chandler’s New Business History: A Review”，*Politics and Society* 10, 1980: 87–110）；阿瑟·斯廷奇库姆的《信息和组织》（*Information and Organization*, 1990）第四章。关于从工业组织的观点对钱德勒的评价，参见理查德·凯夫斯（Richard Caves）的“工业组织，股份合作的策略以及结构”，载《经济文献杂志》（“Industrial Organization, Corporate Strategy, and Structure”，*Journal of Economic Literature* 18, 1980: 64–72）。尼尔·费利格斯坦在《股份控制的转变》（*The Transformation of Corporate Control*, 1990）和最近的“驱逐钱德勒”（“Chasing Alfred Chandler”，*The American Journal of Sociology*, 1998: 902–905）中批判钱德勒的观点。后一篇文章是对钱德勒主编的《大型工商企业和国民财富》（*Big Business and the Wealth of Nations*, 1997）的评论，《大型工商企业和国民财富》认为，经济增长在很大程度上应归功于大型工业股份有限公司。罗伯特·弗里兰的《控制大型股份有限公司的斗争》根据通用汽车公司的历史对钱德勒关于多部门形式的解释提出异议。

（姜志辉译，瞿铁鹏校）

重新思考科斯：现代经济中的企业集团^[1]

马克·格兰诺维特

科斯的另一类问题^[2]

327 1937年，罗纳尔德·科斯在经济理论中悄悄发起了一场革命，提出了一个似乎无关紧要的问题：为什么公司存在？科斯思忖，如果正如竞争市场理论所说的，价格体系完全能调节商品和服务的供应，那么我们应该把仍然运用调节的单位和个体分别叫做公司和管理者吗？^[3]他的回答现在已成为经典，经过奥利弗·威廉姆森在其“市场和等级制度”（markets and hierarchies）的纲领性研究中的充分阐明：公司之所以存在是因为交易成本的存在，价格体系实际上并不能为跨越市场边界的每一个项目和企业提供重新进行交易所需的所有调节。科斯指出：

使用定价机制的成本。价格是什么必须要弄清楚。必须进行协商，必须签署合同，必须进行审查和安排……以便解决争端……通过市场进行交易的成本的避免能解释公司的存在，在公司中，生产要素的配置来自管理决定的结果……（Coase, 1993: 230）

328 科斯的问题是开创性的，因为他认识到，在古典经济学的虚构中，经济因素始终是单独起作用的。那种在规定的社会单位里与其他因素共同作用的描述将导致错误的结论。本文认为，与科斯1937年的问题类似的另一个问题至少有同等的重要性，它像科斯就个体经济活动者进行提问那样就公司进行提问：为什么公司合并为可识别的社会结构？即，为什么在每一个已知的资本主义经济中，公司不是作为孤立的单位进行商业活动，而是与其他公司形成合作关系？我们考察由这样的追求各自利益的公司所组成的经济，就我们所知，这些公司以双方都不受对方控制的关系与跨越市场边界的

[1] 选自《产业与公司的变迁》4（1），1993年，第93—130页。牛津大学出版社版权所有。经授权再版。

[2] 对这一标题的赞扬（或指责），参看 Charles Tilly。

[3] 对科斯怎样想到这一问题的说明，参看 Coase, 1993。

公司进行交易并不多于把公司排除在外的个体间交易。我们把合作的公司聚合体叫做“企业集团”。我们发现在第一个和第二个“科斯”问题之间有一种类比关系，我们的意义是，“企业集团”之于公司，如同公司之于个体经济活动者。这种显而易见的过度简化必须克服一系列通常分别加以分析讨论的问题。

此外，诸如公司或企业集团为什么存在的问题不完全是恰当的。困难在于这些“为什么”的问题在句法上导致目的论的和功能主义的回答——例如，公司为降低交易成本而存在。在公司的例子中，应该增加“如何”的问题：利润来自公司的建立，而活动者实际上能建立公司的环境是如何的环境？一旦这个问题被剔除，我们就会注意到经济要素在一个公司中的集中是一个棘手的组织行为；这是熊彼特所定义的“企业家”的一个极好例子——为了一个经济目的，把以前没有联系的要素放在一起（Schumpeter, 1926）。在历史上，经济学科关于企业家的理论和经验解释是薄弱的（Blaug, 1986），因为它假设营利活动自动地发生，正如格言“你在大街上不可能找到钱”所总结的那样。然而，在事实上，经验研究清楚地表明，在许多情况下，尽管建立公司对活动者有利，但社会的结构性困难——特别是在相关的社会团体中缺少托拉斯——使公司难以建立或不可能建立（Granovetter, 1992）。

企业集团的建立是一项比公司的建立更大的任务，所以“如何”的问题也必须这样来问：什么东西使公司合并为或多或少一致的社会结构成为可能？什么东西决定了最终的结果？事实上，“为什么”的问题在文献中多次被提到，对公司为什么希望相互联系在一起的四个回答是：（1）资源的依赖——公司不是自给自足的，在经常依赖的资源的问题上，希望与其他公司结成联盟或联系（Pfeffer and Salancik, 1978）；（2）公司间的“战略联盟”的需要，这种需要源于市场和消费者需求的变化特征（Piore and Sabel, 1984）；（3）马克思主义的分析家断言的资本家联合起来对抗其他利益集团，或资本主义公司的一个部门（特别是金融部门）联合起来对抗其他部门的需要（Mintz and Schwartz, 1985）；（4）除了从严格意义上的竞争经济组织提取“租金”外，公司还要从经济组织或通过联合从政府提取“租金”的需要（Olson, 1982）。

和交易成本能解释为什么公司存在一样，所有这些需要都集中在经济因素的联合动机上，或者集中在他们的经济结果何以通过这样的联合得以改善的问题上。认识到这样的动机当然是理解企业集团的起源的一个关键因素，但是，如果不阐明这种联合发生的可能性，就无济于事；为了理解经济合作发生的规模，我们要走出平衡的经济环境的静态比较，考虑经济因素如何建立这些联盟，这项任务需要真正地考察活动者如何调动资源。只有对动机和可能性进行综合分析，才能得出令人满意的解释。

企业集团的工作定义

在描述的水平上，关于企业集团的问题可以这样提出：从“空中”往下看，公司间所有联系的结构看上去像什么；尽管通常人们不以这种观点看问题，但在鸟瞰之下，企业集团变得清晰。我们可以把以某种正式和/或非正式的手段放在一起，以“中等”联系程度为特征的公司聚合体叫做企业集团。这个定义意味着，我们一方面排除仅仅以短期战略联盟维系在一起的集团公司，另一方面排除在法律上合并成一个单一实体的集团公司。

在这个定义中，必定存在着某种任意性。联合公司是一个边缘例子，因为在联合公司中，一个单一的公司通过控股分成许多企业。斯特罗恩 (Strachan, 1967) 作了一个重要的区分，他指出，在典型的联合公司中，一个“母公司拥有子公司，但在各个子公司之间，通常没有什么业务上的或个人的联系，另一方面，在企业集团内，……在所有的公司之间通常存在着个人的和业务上的联系” (Strachan, 1967: 20)。大多数美国联合公司适合第一种描述，其部分原因是组成公司主要根据其财务状况被吸收或排除，因此，当财务结果公布时，联合公司可能重新组织。确实，戴维斯 (Davis) 和其他人以 1980 年代美国的“联合公司解散”浪潮为例，指出美国式的联合公司本质上是不稳定的，因为它们把核心公司的身份作为一个统治实体加以取消，为股票持有人和入侵者的撤离敞开大门。但是，其他的联合公司，如韩国的财团，是非常稳定的，与企业集团的形象相称，因为它们是一个家族或少数结盟家族投资的结果，一旦获得了组成公司，就把它们结合为一个紧密的团体，其中的人员和资源在需要的时候可以流动 (Steers et al., 1989)。同时，单独的公司继续保持某种独立的身份。^[1]

控股公司和托拉斯是另一个边缘例子，在这里，我们将它们包括在“企业集团”的定义之内，因为它们的组成公司保留自己的管理人员和身份，但排除那些其组成公司只不过是母公司的单元、因而已丧失联合特征的控股公司和托拉斯。

稳定的卡特尔也能归入企业集团。我们基本上把贸易联盟排除在外，理由是它们的活动与其说是经营，还不如说是协商，试图影响与它们的运作有关的制度和政府安排。^[2]

最后，许多企业集团是稳定的但非常松散的公司聚合体，其中的单一公司或个体都不拥有其他公司的股权。一些拉丁美洲集团和日本市场间集团（如三菱集团）与这

种描述相符。虽然相互持有股份和高层执行官的经常会晤有助于提高这些集团的结合程度，但我们在这里讨论的是非常松散的公司聚合体 (Gerlach, 1992)。

因此，包括在“企业集团”名义下的是那些既不是完全整合在一起，也不是完全没有联系的集团公司；许多这样的集团以中等规模的联合和联盟的方式运作——有些企业历史学家，如钱德勒 (1977, 1990)，称之为过渡的和不稳定的形式，甚至在资本密集型工业中，在钱德勒的解释中，它们必须让位于效率更高的大型综合公司。我们相信，正是在这种中等规模的公司组织中，需要进行理论探讨或至少能进行理论探讨。

按照这样的定义，企业集团实际上是一种非常广泛的现象，在许多国家以不同的名称为人所知：在日本，古代的财阀和现代的继承者，企业集团 (Keiretsu)；韩国的财团；拉丁美洲的经济集团；巴基斯坦的“二十二家族”；等等。虽然人们对特殊国家和地区的这些集团曾经作过一些分析，但人们对它们的关注程度远远不够，没有认识到它们的经济重要性，甚至没有对这种作为整体的现象进行持续的分析或认识到它们在现代资本主义中的中心位置。

企业集团的看不见的问题

在对这些集团进行详细讨论之前，我们首先提出一个令人困惑的问题：为什么在国民经济领域中，这个重要的主题在如此长的时间里没有得到关注？企业集团在经济学和社会学的分析文献中是看不见的，甚至更多的是作为一个研究课题而不是难以理解的企业家的主题而被忽视 (Baumol, 1968; Blaug, 1986)。

在许多国家中，研究者可能会顺带提到，这些集团对于他们自己的特殊经济是如何的重要，然后就转向他们的主要兴趣。在某种程度上，这些主要兴趣始终在企业集团之下或之上。之下的兴趣是对企业家、个体公司的管理的关注。之上的兴趣是这样的一些问题：国民经济政策是如何制定的，外国直接投资是如何管理的，企业精英和政府官员之间的关系是怎样的，许多国家的新经济自由主义在何种程度上导致私有化，“休克疗法”，或走向“自由市场”的其他运动。

但是，在研究何种正式和非正式结构在经济中维系公司的中等水平上，即使在企业集团支配经济的国家中，也没有得到关注。例如，在一项对泰国企业集团的重要研究中，菲帕塞里坦和吉原 (Phipateritham and Yosihara, 1983) 提到泰国企业集团的综合性研究，诉说这项研究“仅花费几千美元，只提供少量副本，并且难以得到” (1n)。即使在墨西哥，企业集团支配国家的典型例子的文献也极其稀少，所有出版物几乎都是关于蒙特雷企业集团，因为它是由一系列引人注目的家族统治的 (参见 Camp, 1989: 290)。

[1] 综合企业集团的权力足够大，以至于解散它们的政治要求是常见的。现代集团周期性地许下诺言，就如最近许下的：许多单位将拆分，而且整个结构规模将缩小。(参看《商业周刊》，1993年7月，第48页)。实际上它将到什么程度发生，尚待分晓。

[2] 我认为，这一般是对贸易协会所做事情的合情合理说明。但是，在某些情况下，它们可能逐渐卷入日常运作，因而具有工业集团的特征；例如，参看 Herrigel, 1993。

只有在东亚，情况才有所不同——有许多关于日本的企业集团、韩国的财团和台湾的企业集团的杰出研究。企业集团受到极大的关注，因为亚洲的经济取得了巨大成功，随后的研究集中在亚洲的资本主义和我们的资本主义的区别性特征，并假定这能解释所谓的亚洲“奇迹”。因此，在美国商业期刊中有一个潮流，也许现在已经消退了，不知疲倦地宣扬美国公司需要学会像日本的企业集团那样形成联盟，如果它们想在世界经济中竞争的话。

这样的解释使人想起（现在已经被遗忘的）19世纪和20世纪之交的犯罪学家塞萨尔·隆布罗索（Cesare Lombroso）的研究，他把犯罪行为和他观察到的监狱囚犯的面部特征联系起来，但没有检验这些特征在总体人口中的分布，最后得出结论，这些特征在囚犯中是普遍的。把企业集团和高效的经济结果联系起来，建立在一种严重的选择偏见之上，因为人们仅仅研究成功的案例。事实上，因为企业集团是普遍的，所以它们在无效率和高效率的经济体系中都能被发现。由于缺少总体的研究报告，这一点被掩盖了。

那么，为什么我们难以发现这种类型的分析？一个原因是，在某些情况下，虽然参与者清楚地知道其重要性，但其他人相对地没有看到其重要性。例如，昂卡瓦和雅克曼（Encaoua and Jacquemin, 1982）在对法国319个重要的企业集团——其定义根据母公司持有一系列其他公司的大部分股份——的研究中指出，这些集团“没有法律上认可的存在，没有在官方的记录中被承认。每一个子公司保持其法律上的独立性和拥有独立的账户。因此，对这种现象的研究甚少是不足为奇的”（26）。在这里，问题在于官方的数据收集程序，假定公司是一个固有的分析单元，带着这个偏见去收集数据将强化这种假定。这个问题是非常普遍的：对经济的先入之见将影响数据的收集，使数据能支持这些先入之见，正如雷迪（Reddy, 1984）对18世纪和19世纪的法国纺织工业的研究。

蔡特林和拉特克利夫（Ratcliff, 1988）在关于1960年代的智利的详尽报告中强调，揭开家族对企业集团的实际控制是多么得困难，因为这种控制被金字塔式的控股公司掩盖了——不持有其股份也能控制股份有限公司，一层一层地持有那些持有其他公司股份的公司的股份，直到在几个层次之后达到完全控制（35-38）。有些手段是相当复杂的，要揭开它们极其困难，我们将在下面讨论所有权和控制时再详细论述。

但是，在许多国家，企业集团是显而易见的。例如，斯特罗恩的著作《经济发展中的家族和其他企业集团》（*Family and Other Business Groups in Economic Development*）是关于拉丁美洲企业集团的最好的英文资料，他谈到在尼加拉瓜的现场研究：

我大约有20~30次的社交或非社交机会，通过他的一个亲密朋友被介绍给一位实业家。在接下来的交谈中，我对知情者的微笑报以微笑，并问道：“你属

于哪一个集团？”他也带着微笑回答，并且很直率：“噢，我不属于任何集团。”或者“我想我是尼加拉瓜银行集团的一个成员。”或者以间接的和回避的方式回答。但是，对于像“你指的集团是什么”那样的问题，人们不会给予茫然的注视和回答。被调查的对象完全清楚哪个公司属于哪个集团，尽管集团不是正式的联合，没有法律地位。（Strachan, 1967: 26-29）

为什么分析家对许多参与者非常清楚的东西谈论得如此之少？在经济学方面，一种普遍的评价是，关于公司的新古典主义理论对这些问题谈得很少；确实，在科斯1937提出他的著名问题之前，人们很少思考为什么公司会存在——要等到威廉姆森在1975年出版他的《市场和等级制度》（*Markets and Hierarchies*），这个问题才得到完整的解释。

社会学家对这个问题也没有作出什么贡献，部分是因为直到最近为止他们几乎没有对企业进行研究，而且也因为和经济学家一样，他们把自己的理论和经验研究集中于微观和宏观问题，而不承认困难和还未解决的、但能在微观和宏观问题之间建立重要联系的中观问题。从历史上说，大多数关于单一组织的功能及其相互作用和关系的组织理论仅仅自1960年代开始陆续问世。因此，中观问题的复杂性和适用于它的概念的缺乏，有助于持偏见的标准理论批评家，如像钱德勒（1977, 1990）和较早的威廉姆森（1975），他们假定市场和等级制度之间的组织形式的不稳定。

现有文献的背景和批判

我们没有看到企业集团重要性的一个原因是，工业组织的标准解释使我们没有理由对它抱有希望，对这种标准解释的批评受制于有影响力的理论，这些理论认为，如果从效率的角度看，这些理论认为，在公司间复杂的相互作用必然导致合并。

在最有影响的批评家中，有阿尔弗雷德·钱德勒，他在主要的三部著作中认为，在某些条件下，尤其是在制造业中，成为从事多种经营和进行专业管理的大型公司，能为公司带来好处。这些条件是技术的市场的要求，能形成内容充实的规模和/或范围经济，这里的“范围”是指在同样的生产单位中生产不同的产品。因为这些经济也与销售有关，公司不仅需要新的生产设备中投入，而且也需要向前兼并销售，向后兼进货（Chandler, 1990: 28）。钱德勒认为，在“拥有自己技术”的工业中，“企业的最佳规模是小型的，批量销售不需要专门的技术和设施，调节流动是一个相对简单的任务——制造商并没有强烈的动机在生产、销售和管理三个方面进行投资。在劳动密集型工业中……大型合并公司没有什么竞争优势”（Chandler, 1990: 45）。在合并之后，

许多公司发现，应付大规模经济而造成的成本增加的最有效组织形式是所谓的“多部门形式”，在这种形式中，一个总办公室负责总体计划和调节，通常以生产线，有时也以地区为单位（大型零售商店，如西尔斯公司）的一系列营利中心实际上是独立运作的。^[1]

钱德勒并不认为公司最终将到达最佳规模或形式，而是认为，公司之所以没有到达最佳规模或形式，是因为管理者没有清楚地认识到情况，其动机不是追求利润的最大化，因而能预测一个正在衰落的公司或经济体；他没有对这种失败做一般的解释，而是对特殊情况进行特殊的解释。例如，他断言：“在英国，家族的高额稳定收入更多地出于公司的奖励，而不是出于公司的长期增长……因此，英国的企业家从第二次工业革命中最有活力的新兴产业中淡出”（Chandler, 1990: 390-391）。^[2]

钱德勒的论点意味着以联盟和松散联合为特征的企业集团那样的组织形式是不稳定的。他主要针对英国的情况，认为这样的联盟完全不适应它们所面对的经济情景，从效率上来考虑，必须让位于大型的合并公司。

奥利弗·威廉姆森（1975, 1985）给出一个更抽象的解释，这个解释不是基于技术和消费者需求，而是基于公司必须要进行的交易的性质。他认为，结果不确定、经常反复发生、需要实质性的特殊投资，如资金和时间，或能源不能容易地转化为其他用途的交易更可能导致具有等级结构的公司和纵向合并。而直接的、一次性的、不需要特殊投资的，如一次性购买标准设备的交易更可能在独立的公司之间发生——也就是跨越市场界面。虽然威廉姆森（1975）的解释不怎么关注在市场和等级制度之间的组织形式，但他后来的研究致力于描述这种中间形式得以成为可能的条件（参见Williamson, 1985, 1991）。^[3]

钱德勒和威廉姆森的解释与标准的经济论点不同，因此，他们对经济界权威人士提出某些异议，并不令人感到惊奇。例如，钱德勒的许多论点以特殊工业的公司运作的“最低效率规模”的因果论证为前提。但是，谢勒和罗斯（Scherer and Ross, 1990）在详细查阅了与这些问题有关的文献和概念后，认为“最低效率规模”有许多含糊的地方；他们列举了大量的经验事实，证明了一种工业的效率在一系列规模差异甚大的公司中是类似的，凭推测得出：“目前美国制造业的集中程度看起来比规模经济所要

[1] 一个有说服力的论点，即钱德勒的描述并不必然包含由地区界定的部门，参看 Stinchcombe, 1990: 4。

[2] 英国失败的原因，以及英国是否真的失败了，是经济史家喜欢的题目，尽管钱德勒几乎没有给出进一步争论的线索。关于反对“失败”假设的论点，以及某些激烈的争辩，参看 McClosky, 1981; Elbaum and Lazonick, 1986。兰德斯（Landes, 1965）在1951年提出相似的论点：家族的价值观导致许多法国厂商不恰当的小规模，因而阻碍了经济增长，但是，后来法国经济显著增长，这种观点陷入困境。一些分析已经表明，小规模厂商在某些环境下是完全恰当的。参看 Levy-Leboyer, 1976; Nye, 1987; Adams, 1989。

[3] 对威廉姆斯同样在其1985年前的作品中提出来的“市场和等级制计划”的延伸讨论，参看 Garonovetter, 1985。

求的更高”（141）。他们注意到，就多部门形式的经济成功而言，经验研究是含糊的（Scherer and Ross, 1990: 105, n.17），并指出，钱德勒所描述的这种形式的主要范例之一，通用汽车公司，至少自1940年代以来面临着一些困难，这些困难可能与组织形式的僵化有联系（Chandler, 1990: 105-106）。^[1]

确实，关于工业组织的一种思想方式正是以组织的僵化作为出发点，并提出，在现代条件下，小型而灵活的公司与在具有某些企业集团特征的合作网络中的其他同类型的公司联合，可能拥有实质性的优势。最有影响的这种解释是皮奥里和萨贝尔在《第二次工业分裂》（*The Second Industrial Divide*, 1984）中对工业历史的总体评述。在这本著作中，他们认为，大规模生产的公司也许只不过是工业组织中的一个暂时插曲，是由一系列经济和政治条件引起的，这些条件目前已发生了变化，变得有利于“灵活的专业化”。

他们的论点类似于钱德勒和威廉姆森的论点，强调相关性，^[2]这使人想起琼·伍德沃德（Joan Woodward, 1980）的著作，他认为，小型的、灵活的和非等级制度的组织非常适合组件或小批量生产。他们断言，只有在消费者接受高度一致的产品的前提下，我们才有希望看到大型的和合并的工业单位。但是，这种接受并不能得到保证，而是与历史背景有关，例如，在19世纪初的美国，“富裕的自由民——其祖先的各种爱好已经被新世界的移民遗忘——愿意和能购买早期的特殊用途机床所生产的初级标准产品”（Piore and Sabel, 1984: 41）。在他们看来，现代世界面对一个饱和的批量生产市场：“在1960年代末，自战后开始膨胀的民用商品消费达到了极限”（184），由于各种各样的原因，消费者开始追求批量生产难以制造的高度分化的产品，在以前批量生产占主导地位的舞台上，合作的小企业网络，如“第三意大利”的纺织工业，能提供所需要的灵活性（Piore and Sabel, 1984: chap. 8-11）。

钱德勒、威廉姆森、皮奥里和萨贝尔，尽管有差异，但都是强调相关性的理论家，他们预言在公司联盟和为适应技术、消费者需求以及市场结构的变化而合并的企业之间存在平衡。但是，在大多数国家，这种平衡不仅仅是对这些因素的反应，而且也对政治和法律状况的反应，而政治和法律状况部分地是由于公司规模的感情和象征意义的结果。

因此，美国的谢尔曼反托拉斯法案最初是作为反对公司集团化的政治运动的一

[1] 值得提出的是，西尔斯和罗巴克（Sears and Roebuck）补充通用汽车公司四个案例中的两个案例，是钱德勒1962年在对多部门优势的典型研究中讨论的案例，它笨重的组织结构和对问题的迟缓反应导致越来越无生气的表现，也已受到广泛的批评。

[2] 但是，他们的整个论点与其他偶发事件理论家的论点有鲜明差异，他们看到，政治机构的行动和决策者的复杂策略调节的外部条件与组织间宽松结合的方面，试图在约束中摸索着向前走，并重塑这些约束。这种与偶发事件理论的距离，在萨贝尔和蔡特林（1992）最近的论文中比在萨贝尔和皮奥里的书中更明显。

个部分。立法的影响通常是在预料之外的，但是，谢尔曼反托拉斯法案被认为反而导致了合并，因为它使没有合并的公司的大多数调节机制成为不可能 (Fligstein, 1990: chap. 2) [1]。同样，1949年的塞勒—凯福夫法案也旨在防止特殊市场内的资本集中，结果反而鼓励联合和合并，因为合并不处在其逻辑的范围内 (Fligstein, 1990)。

虽然有些学者不可思议地把国家之间的立法差异与历史的共同法和民族文化的差异联系在一起 (例如, Chandler, 1997, 1992)，但对立法的历史研究通常揭示了更复杂的情况。在美国，公司间合作的某些形式在一个地方是合法的，在另一个地方是被禁止的，这个结果通常被当作美国文化例外论的一个尺度，一种导致偏爱在竞争市场中形成小单位的粗鲁的个人主义。但是，桑德斯 (1986) 表示，应该支持这样的立法，因为它处在社会运动中，并且他认为，大多数成功地促使政府的反托拉斯活动的意图都是由于地区冲突，当大公司的经济力量集中在其他地区时，一个地区就特别感到愤恨。在1930年代之前，反托拉斯是非工业州，桑德斯称之为“边缘州”的政策，国会的立法者支持这种政策。平民党党员普遍地反对大公司在东部地区设立机构，以抗衡中心地带，这反映在威廉·詹宁斯·布莱恩 (William Jennings Bryan) 发起的不成功的总统竞选的“金色十字架”演说中。在1970年代，桑德斯解释说，局面已经转变，旧的工业州也支持反托拉斯，以反对新兴的太阳地带的石油和天然气巨头。在上述两个案例中，独立公司间的合作都没有在立法上获得支持，这是因为某些州调动力量支持这样的一种政治体系：一个遵守纪律的地区可以通过在立法部门中小心翼翼地建立起来的联盟来支配立法程序，这种情况在大多数别的民主议会体制中是完全不可能的 (Sanders, 1986: 213-214)。

在不同的时期和地点，公司的规模要获得象征性价值，都必须进行强有力的政治活动。在美国，从1930年代末到1950年塞勒—凯福夫反托拉斯法案的通过，人们反复讨论经济领域中的大公司的邪恶。1930年代末，罗斯福任命的国家临时经济委员会强有力地指出，大公司有过多的控制力量，已经威胁到基本的民主体制。1940年代末，“‘大公司’的问题已经明确地列入政治议事日程” (Fligstein, 1990: 167)，哈里·杜鲁门和他的盟友发动反对大公司的运动，认为它是法西斯主义式的邪恶。

有时，强调的重点从大公司的邪恶转到小公司的美德。在这里，象征性比喻源于舒马赫 (1973) 的观念“小是美好的”，以及我们应该追求“合适的技术” (Lovins, 1977)。1960年代的民主理论家强调彻底的权力分散具有健康的政治意义，这种倾向的一些观点继续存在于 Piore, Sabel 及其同事和研究者关于灵活的小生产者网络的分析性著作中。小公司没有优势，但仅仅对抱有共产主义社会目标的那些人来说这是这

[1] 弗利格斯坦 (1990) 指出，《谢尔曼法案》的语言引起司法部集中关注贸易约束中的阴谋。因此在厂商间发生的行动比涉及单个厂商的行动更易受到检举。

样；在某些情况下，它也可能成为企业的纲领。不过，它们的目的是不是恢复民主或地方决策，而是恢复追求赢利的巨型公司。因此，对公司“小型化”的最初兴趣伴随着华丽的辞藻，例如，力求做到“简洁和朴实”，实现“合理精简”的过程。Vonk 对美国 31 个大型股份有限公司的经验研究 (1992) 表明，公司对劳动力的裁减看来并不适合边际生产劳动成本的核算，或者也不针对劳动过程的特殊费用；在不同的情况下，许多公司也以同样的方式进行裁减，从而表明一种模仿过程或“制度的同形性” (DiMaggio and Powell, 1983)，公司采取在其参照群体中的标准做法，以便不至于显得落伍或跟不上潮流 (参见 Meyer and Roman, 1977)。同样，弗利格斯坦 (1990) 认为，一种做法一旦在公司周围的组织领域中固定下来，它就成为完全合法的，能被付诸实施；他认为，纵向合并，经营多样化，以及与产品无关的合并行动，都受到在某些主要部门取得成功的流行做法的影响，因而被追随者采纳，他们不像最初的行动者那样经过仔细的分析。

但是，不仅仅像钱德勒和威廉姆森那样的分析家赞成公司的大型化；有时，特别是那些感到国民经济正在衰退的分析家也明确地认同公司大型化的社会运动。例如，在1920年代初的英国，严重的经济衰退促使人们强调增加公司的平均规模的必要性，这样的强调属于“合理化”运动的一部分。莱斯利·汉纳 (Leslie Hannah) 写道：

以“合理化”名义实施的合理性做法强调，工业必须遵循建议者提出的观念和价值，因为这些建议者在现代社会获得了越来越多的信任和力量，尤其是因为他们知道和相信在大众哲学层次上的科学事物。企业家和政治家接受科学和技术的进步能使人更好地控制自然环境的共识，希望进一步认识到科学研究的方法也能解决社会和经济问题。(Hannah, 1983: 32)

在1930年代，这些观念是许多行业讨论的主要内容，“于是，合并计划，公司间协定，‘科学’管理（‘合理化’的简称）不仅仅成为城市知识分子精英的流行语……而且也成为喜欢把自己描绘为精明的成功人士的企业家的流行语” (Hannah, 1983: 34)。在1960年代，类似的观点再次流行，“时髦用语‘重建’，现在已广泛使用的一个术语，表示公司合并和产品在少数几家公司的集中，已经成为流行的词语，在运用的论点和不太明智的过分简化方面，使人想起在1920年代的合理化运动” (Hannah, 1983: 147)。汉纳和弗利格斯坦指出，扩大公司规模是流行的做法，但没有证据支持这种做法有特别的好处 (Hannah, 1983: 153; Fligstein, 1990: chap. 8)。谢勒和罗斯 (1990) 提出，在合并后赢利和效率增加的假设充其量也是不充分的。确实，证据的份量却出现在相反的情况下 (174)。

使用这种能引起强烈情绪反应的词语，如“合理化”，“重建”，意味着接下来的许多内容都是象征性的，正如组织的“制度”学派的学者所强调的。不管象征主义及其目标是什么，有证据表明，在联合和合并之间的选择不仅仅受到经济相关性的影响，而且也受到象征性讨论的影响，这些讨论最好被分析为参与社会运动中的资源调动。

所有关于影响公司的联合和合并之间平衡的因素的这类研究，对理解企业集团希望在合并为单一的大公司后保持繁荣而不是崩溃的处境有很大的关系。但是，由于人们普遍地忽视无固定界限和中等水平的结构性公司联盟，这类研究没有明确针对的主题。

关于企业集团的公开文献数量很少。在最初而且可能仍然最好的一般论述中，斯特罗恩把企业集团定义为“许多各种各样的公司，以及拥有和管理这些公司的人员的长期联合”（Strachan, 1976: 2）。他指出，有三个特征可以把企业集团和其他类型的公司联合区分开来：（1）集团内企业的多样性；（2）多元化：集团由几个有实力的企业家和家族组成；（3）忠诚和信任的气氛“往往与家族或亲属集团联系在一起”。集团成员和其他集团的关系的特点是公平交易和公开性的标准高于通常在双方都不受对方控制的交易关系中的标准（Strachan, 1976: 3）。^[1]

对企业集团做过研究的经济学家，通常以一种或另一种功能主义的方式把企业集团解释为对经济问题的反应。例如，Leff指出：“工业组织的集团形式能容易地被解释为微观经济对欠发达国家中市场失灵的已知条件的反应”（Leff, 1978: 666），特别是有缺陷的资本和中间产品市场。在这里，一般的论点是，企业集团占据了缺乏良好运作的资本市场的欠发达国家中的闲置部分（Leff, 1976: 1979a）。

337 即使这种论点是正确的，也难以解释企业集团在先进的资本主义经济，如日本、韩国和西欧的资本主义经济中的持续存在。试图解决这个矛盾的一种观点认为，这样的集团是一种“残余”，因而不久将消失。这个观点类似于钱德勒的观点，他指出：“只有建立一个中央管理和合作机构，才能使作为整体的[企业]集团大于其部分之和”（4），因此，如果企业集团是高效率的，那么必然能走向多部门的形式。这样，“在集团历史中的一个最重要事件是支配其命运的那些人在什么时候从通过契约合作来控制市场转变为通过管理的效率来达到同样的目的。”（Chandler, 1982: 23）（即合并为一个单一的联合公司）。但是，这种预言因企业集团的持久力而站不住脚，企业集团并没有显示出钱德勒所阐述的合并迹象。^[2]

[1] 斯特罗恩 1976 年的著作是 1973 年在哈佛商学院以工商管理博士学位论文初稿方式递交的。

[2] 在后来的论文中，钱德勒表明，日本的经验“显示……为了商品的生产和分配，所有发达工业经济所利用的企业类型与资本主义体系的会合”（Chandler, 1992: 156）。但是，看来几乎没有对日本工业组织的细致研究会支持这一主张（例如，Gerlach, 1992）。

另一个论点，与新制度经济学一致的论点，是人们希望看到这样的集团在它们能提供某些经济优势的环境中出现。凯夫斯（1989）对这类文献所作的概述是，企业集团“显然对交易成本和代理制问题有反应”（1230）。例如，昂卡瓦和雅克曼（1982）指出，他们所研究的 319 个法国企业集团的存在能由钱德勒“寻求组织”对特殊工业特点“的有效适应”的结果来解释。他们得出结论，这些集团虽然由法律上独立的公司组成，但事实上类似于美国的多部门形式，具有某些“主要由于国家的历史沿革而形成的特点”（32）。

戈托（Goto）认识到企业集团在“高度工业化国家，如瑞典、西德、法国和日本”的重要性（Goto, 1982: 53）。他讨论公司如何才能降低它们必须支出的交易成本，指出，通过建立或加入企业集团，一个公司

能节省必然发生的交易成本……虽然与此同时，市场能避免因规模过大而增加的成本或管理损耗，如果公司内部扩大和进行在公司内的交易，成本增加和管理损耗必然发生。如果因建立或加入一个集团而带来的净收益超过在公司内或通过市场进行交易的净收益，那么公司有强烈的动机建立或加入一个集团（Goto, 1982: 61）。

尤其是他认为，“公司能通过合并成集团或组建集团，而不是通过从市场获得集团或纵向合并组成集团，来确保低成本和高确定性的中间产品”（Goto, 1982: 63），并认为这能解释第二次世界大战后日本的企业集团的主导地位（64-69）。

这种功能主义的解释尤其在日本的背景条件下得到发展并不是偶然的，因为西方的观察家通常认为日本经济是成功和高效率的。^[1]这种成功引起经济学家和通俗刊物的撰稿人对西方资本主义的传统模式——跨越市场界面运作的独立公司——比以日本为代表的合作资本主义效率更低的可能性进行反复思考。具有讽刺意义的是，一种过时的趋同理论认为，现代化意味着向着西方模式的趋同让位于相反的趋同，在这种相反

338

的趋同中，亚洲模式被当作现代性和效率的尺度。^[2]

但是，如上所述，合作资本主义、企业集团和经济效益之间的关系比这些简单的解释复杂得多，正如关于在完全不成功的经济中的企业集团的研究所表明的，坚持乐观的功能主义解释是比较困难的（尽管并非不可能）。

[1] 对日本企业集团效率解释之概述，参看格拉克，1992年，11页以下。

[2] 在劳动关系和劳动者对厂商承诺的领域里，对反向会合观念的学术说明，参看 Lincoln and Kalleberg, 1990，以及对该书的评论（Granovetter, 1990）。

企业集团：经验模型

企业集团有各种不同的类型，因此，更详尽的分析最终将得出难以把它们全部归入一个简单的分析范畴的结论。本文这里所做的是首先切入在个体公司和宏观经济、宏观政治环境之间适合于小型分析的中间区域。

首先，应该确定企业集团在其中变化的主要维度。然后，就这些维度的相互关系及其与更一般的理论框架的关系，大胆地作一些推测。

企业集团的团结轴心

区分企业集团和公司的联合——例如，在美国的联合公司中，因共同的金融根源而联合的公司——的东西是组成公司中社会团结和社会结构的存在。因此，重要的是考察这种地区、政党、种族、亲属和宗教的团结轴心在何种程度上能被清楚地确定。

莱夫提出，企业集团的成员一般“通过人际信任关系，基于同样的个人、人种或种族背景联系在一起”（Leff, 1978: 663）。关于家族在经济生活中的作用的争论已经从20世纪中叶的“现代化理论”——只有当亲属关系与经济活动分离，经济才能得到发展——转变为承认家族能给公司带来好处，在某些情况下能使公司独立生存（例如，Ben-Porath, 1980）。因为家族在经济生活中的相对优点是高度的信任，但是，也因为这种信任被认为不能保证技术和管理的专业化，极大地限制了能独立生存的公司的规模，所以家族在经济中作用的信任票是有限的。

但是，“不难发现家族公司在规模上是有限的和不能长期存在的这种概括有例外”（Wong, 1985: 62）。在许多情况下，大集团完全由一个或两个家族控制。蔡特林和拉特克利夫（1988）在智利使用“家族经济”的概念来指称一种“经济利益和亲属关系不可分割地联系在一起的社会单位”：这些事实上的亲属集团共同持有的股份足以控制最重要的股份有限公司。在韩国的财团中，家族既管理也拥有公司。斯蒂尔斯和其他人（1989）指出，在最重要的20个财团中，31%的执行官是家族成员，“几乎整个公司的核心管理职位属于家族成员”（37-38）。人们通常认为，在大公司和集团中，如果家族准备放松控制，必定有许多家族成员在其周围活动；但是，这种看法低估了家族在战略上安置其成员时表现出来的效率。在LG财团中，“每一个公司的家族成员的绝对数量可能是小的，但这些成员的力量是非常大的”（Steers et al., 1989: 38）。

其中，钱德勒认为，当扩展中的公司，特别是在拥有复杂技术的资本密集型工业中，必须用专业管理来调节规模和范围经济时，把家族成员保持在重要的管理职位上，会产生相反的效果（Chandler, 1977, 1990）。但是，这种观点假定家族不可能在技

术上进行复杂的管理。金（1991）观察到，“当财团中的职业管理者的数量在最近几年增加时，更重要的趋势是家族成员的专业化。财团所有者的儿子和女婿作为职业管理者接受教育；他们经常被送到美国，在著名的商学院攻读工商管理学硕士学位”（276-277）。（关于新加坡的华人企业集团的类似报告，参见Kiong, 1991: 189）

如果企业家是种族上的少数，那么这种情况通常是企业集团内团结的一个原因，作为纯粹亲属关系的补充，因为它能把中心家族的成员和其他关键雇员联系起来。关于在泰国的华人（Phipateritham and Yosihara, 1983），在洪都拉斯的巴勒斯坦人（Gonzalez, 1992），在巴西的立陶宛人（Evans, 1979: 108），在曼彻斯特的巴基斯坦人（Werbner, 1984），或者在东非的印度人（Marris and Somerest, 1971），种族特点提供了成员能建立信任关系的一个区别性轴心。

地区和种族特点的相交能产生被称为“少数民族聚居地”的地理和种族的联系，例如，在迈阿密的古巴人（Portes and Manning, 1986）。有些集团，例如在意大利，由小型服装公司组成的集团，具有很强的地方性特点，因此，地理的邻近和由此导致的个人关系网络有助于公司的合并。正式组织或政党的关系同样是有帮助的；所需要的东西是某种认知标志，以便活动者能围绕它建立起比在组织外更可靠的信任关系。

一个重要的团结轴心是在当地国家中的外国身份，其角色是大量资本从国外流入的搬运人。例如，埃文斯（1979）称之为“依赖发展”的模式表明了这一点。在巴西，几乎所有重要的企业集团都是在第二次世界大战之后建立的外国公司（Evans, 1979: 110）。因为巴西的集团在金融和与国家的关系方面是强大的，所以外国公司“与嵌入当地社会结构的伙伴的合作，与缺乏这种伙伴的公司相比，具有一种特殊的竞争优势”（Evans, 1979: 162）。在非殖民的背景中，获得当地的资源和政治的支持是重要的，这种劳动分工巩固了埃文斯称之为在巴西政府、当地精英和外国资本之间的“三重联盟”；它也产生了比早期版本的“依赖理论”更复杂的经济模式，在依赖理论中，外国的统治是完全的和不可挑战的。埃文斯指出，“依赖理论”的模型特别适用于巴西、墨西哥、阿根廷、委内瑞拉、菲律宾和印度（Evans, 1979: 295）。

在一种纯粹功能的意义上，问题不在于何种团结原则能使一个企业集团长时间地维持在一起，能建立相互信任和使集团继续存在下去。但是，如果要分析特殊企业集团未来的进程，那么我们必须了解集团的凝聚程度，以便推测何种事件和趋势将作为溶剂起作用。因此，由种族，特别是移民的种族维系在一起的企业集团，始终容易受到沙文主义热情的高涨和经济控制权应回归本地活动者的相应要求的伤害；在这种情况下，我们预期看到集团与政府或军界中的有权势派别联盟的一种倾向（关于在泰国的华人集团，参见Skinner, 1957: 349-350, 60-362，关于在印度尼西亚的华人集团，参见Coppel, 1983; Roboson, 1986）。通过外国资本形成的集团受到贸易平衡、国际货

币运动和保护主义抬头的影 响。对于附和政党的集团来说，情况更是这样。

部分地因为这些致命弱点，企业集团中的领导人通常试图避免依靠一个单一的团结轴心。印度商行（集团的地方用语）在经济中长期地保持影响力的原因之一就是联合的多重基础；恩卡纳逊（Encarnation, 1989）指出：“在每一个商行中，家族、种姓、宗教、语言、种族和地区的社会关系增强了在附属企业间的金融和组织联系”（45）。除了寻找更多的轴心，这些活动者都致力于使已经得到非正式认可和主要由非正式认可支撑的关系成为正式关系；这可能是某些控股公司的起源，例如，在尼加拉瓜（Strachan, 1976: 10, 17），可能也是印度的“管理代理制”持续存在的一个原因。

把公司联合在一起，并且在任何或上述所有的公司联合中都可以看到的另一个机制是连锁董事会。集团公司的董事会有共同的成员，董事们协助调节集团的活动。在上述所有的公司联合中，连锁董事会是大多数文献的主题（例如，Mintz and Schwartz, 1985; Stokman et al., 1985; Scott, 1987）。这类文献中的许多文献在量化方面是精致的，并指出了关系的类型。但是，部分因为没有关于联合公司中的董事们所做的事情的详尽信息，所以连锁关系的真正作用仍然在争论之中。斯特罗恩告诫说，不要把连锁关系当作企业集团的定义性基本特征，指出“董事会的会员身份不等于自己属于集团”，在连锁关系中，一个公司的禁令“既不可能破坏，也不可能严重地损害重要的集团关系和形式”（Strachan, 1976: 18）。

所有权关系

在企业集团中，公司所有权的组织千差万别。按照假设，所有集团都是由具有独立的法律地位的公司组成的。但是，在某些集团中，在控股权益的意义上，每一个公司都是直接或间接地由一个单独的个体或家族，或一系列有关的家族拥有。^[1]典型的例子是韩国的财团，例如，在现代集团，公司的创建人郑周永和他的家族至少直接拥有，或通过他们所控制的其他公司间接拥有集团的 24 个组成公司中的 20 个公司的一半股份（Steers et al., 1989: 37）。所有权的这种集中可能联系于高度认可的韩国集团，如现代，LG，三星和大宇，但也联系于数量较多的小型集团，如昂卡瓦和雅克曼（1982）所调查的 319 个法国集团，这些集团公众知名度较低，也没有被列入官方的统计报告中。因此，共有的所有权不一定能向企业集团提供法律身份，尽管它以一种强

[1] 它已不如看起来那样准确，因为“控制股权”这个说法本身没有法律地位，另外，关于在确保控制权之前必须持有多少股份，在分析者中可能有重大分歧。这是一个难题，很长时期以来，这一难题将美国的分析家划分为“经理主义拥护者”和“精英”理论家，前者认为，股份是如此分散以致经理们控制了大部分大企业，后者认为，虽然主要的家族可能只控制 2%~5% 的股份，但是，一般来说，这是最大的股份，因而可以被用来实行控制权（例如，Zeitlin, 1974）。

有力的间接方式把公司联系在一起。

所有权可能由股票持有者直接拥有，或通过持有控股公司的股票或由持有其他公司股票 的控股公司间接拥有。这样的“控股公司”可能是为了这个明确的目的建立起来的。在这种情况下，控股公司一般不是经营公司，或者也可能是有权进行控股的经营公司。

在美国，控股公司需要专门获得州法律的认可。最早在 1889 年始于新泽西州（参见 Chandler, 1977; Fligstein, 1990: 58）。在 1889 年之前，当一个公司想拥有另一个公司的财产时，州立法机关的一项专门法案是必不可少的。虽然人们普遍知道控股公司在电器设备工业中具有举足轻重的地位，一些家族在历史上曾经利用控股公司来控制从事多种经营的股份有限公司（例如，杜邦家族和洛克菲勒家族；参见 Scherer and Ross, 1990: 66），但对这个问题没有加以系统的关注。谢勒和罗斯（1990）对集团通过正式和非正式关系的联合企业来控制工业的意义的一般评论——“我们对这个问题极其无知，我们隐隐约约看到结果的重要性”（68）——特别适用于控股公司和间接控制的其他形式的重要性。

其重要性在其他国家更为清楚，尽管文献是贫乏的。例如，墨西哥的企业集团是通过控股公司组建的（Camp, 1989: 174-192）。一般来说，跨行业的控股协定是非常复杂的，牵涉到一系列得到连锁董事会网络支持的任命和托管公司，例如，新加坡的华人企业集团（Kiong, 1991: 188-189）。

蔡特林和拉特克利夫在 1960 年代对智利企业集团的分析表明，通过经营和非经营控股公司，以及一些总部设在国外的控股公司，金字塔式的所有权结构清楚地表明智利公司是管理占主导地位的，事实上，有财力的工业家和土地所有者的寡头组织和政治头面人物结成联盟，在实际上控制着经济的命脉。他们指出：“当一个公司认同它与其他公司的相互关系，并通过它们认同实施控制的特殊个体、家族或其他中心集团时，它自己的网络将淡出”（Zeitlin and Ratcliff, 1988: 45）。他们使用伯尔（Berle）和米恩斯（Means）关于管理控制的最初标准，发现智利最大的 37 个工业股份有限公司中的 15 个是这种类型的，但事实上，其中的 14 个公司“实际上是由少数股权控制的，通常是一个或多个相互关联的家族及其合伙人”（45），他们所说的“家族经济”——一群“在官员、董事和主要股票持有人中间的一级、二级和其他亲属，其个人的和间接（制度）的联合股权构成了在股份有限公司中占统治地位的权益”（Zeitlin and Ratcliff, 1988: 55）。他们认为，如果没有他们所收集的亲属关系的详细资料，那么就不可能理解实际上的、而不是名义上的对这些公司的控制。

在这方面，一个令人感兴趣的变种是英国殖民主义残留下来的东西，直到 1969 年被政府废除的在印度企业集团中占主导地位的“管理代理制”（Encarnation, 1989: 45）。

在这个制度中，每一个加入的公司“与一个经营公司业务的管理代理机构签署一份管理合同”（Strachan, 1976: 40）。^[1]这种代理机构完全不同于钱德勒的理想型多部门形式，代理机构按照合同管理公司；这种代理机构原则上也不同于控股公司，因为控股公司持有集团公司的股份。但是，恩卡纳逊指出，在实践中，“公司中的股票所有权是有联系的，连锁董事会的复杂体系保持对许多公司的实际控制”（Encarnation, 1989: 45）。

在另一端，许多集团并没有所有权关系。典型的这种情况是小型和微型纺织公司的网络，这些公司在所谓的“第三意大利”中形成精巧的合作和劳动分工体系（例如；Lazerson, 1988）。看来，在企业集团中的公司规模和它们的所有权关系之间存在着相关。规模太小的公司不可能组成通常具有单一所有权的合股公司，而最有可能成为公司所有者的联合，不能参与公司行业之外复杂的所有权协定的签订。

股票的持有被限定在企业集团之内的一个介于之间的例子，相对来说是对称的，因此，所有权是分散的，而不是集中的，例如，在日本的集团中，一个新公司不能持有股票，但一个集团的成员能持有另一个公司的股票。格拉克指出，这种“交叉持股”并不有助于狭隘的经济合理性；用日本企业家的话来说，其目的是“相互保持感情”：“在集团公司中的交叉持股能创造一种表示相互所有的关系结构”（Gerlach, 1992: 76-77），因为大量的交叉持股使交易减少，难以像美国金融市场那样通过接收和买入来达到操纵的目的。

权力结构

使企业集团多样化的另一个基本方式是它们在何种程度上通过等级权力组建而成。首先，我们可以把企业集团大致划分为主要以等级权力来调节的集团，以及在很大程度上由平等的合伙人组成的集团。韩国的财团（*chaebol*）是一种明显的等级权力集团，比加特把它描述为“制度化的家长式专制统治”的典范。在每一个这样的集团中，一个家族拥有所有的公司，专制地进行管理；比加特指出：“不需要寻求和要求一致同意”（Biggart, 1991: 2）。斯蒂尔斯和其他人（1989: 47）指出：“韩国的首席执行官从不会受到挑战，而是有礼貌地被对待；他们的决定是绝对的。”终身雇佣的情况很少（与日本相比），雇员因没有完成规定的目标而任意地被解雇（Biggart, 1991: 34）。任何一个财团都是由一个企业家创建的，所以，他把公司视为他自己的权力范围，虽然职业管理的程度有差异，但典型做法是总裁指定儿子、兄弟和女婿担任公司的重要

[1] 斯特罗恩对印度商号组织的调查很大程度依赖哈扎里（Hazari, 1966）和科萨里（Kothari, 1967）的著作。

职位。可能因为这种强有力的专制模式，在财团中的竞争是“深藏的和激烈的……现代韩国的家族主义与宗教狂热和财团之间的家族竞争缠绕在一起；确实，难以把这两个方面的竞争分离开来，因为每一个家族都与一个地区联系在一起，在一个地区中，都与一个城镇或城市联系在一起”（Biggart, 1991: 2, 28）。竞争是如此激烈，以至于一个集团的成员不购买另一个集团的产品，即使该产品是最便宜的，与另一个公司做生意的美国公司不可能如此对待它的竞争对手（Biggart, 1991: 30）。集团感情是如此强烈，以至于两个汽车制造公司中的一个公司“不允许任何人驾驶另一家公司生产的汽车开进本公司的停车场”（Amsden, 1989: 130）。

在其他国家，组成企业集团的各公司具有更平等的地位。在日本，集团内的公司虽然在法律上是独立的，但以各种不同的方式受到调节，例如，相互持有股票，理事会——公司领导人定期会晤的地方——贸易公司起到明显的调节作用，特别是在初级产品方面，但不限于初级产品（参见 Yoshino and Lifson, 1986），金融机构，主要是银行，特别是在市场间集团内，起到金融支柱的作用。奥鲁和其他人（1991）指出：“如果在企业集团内明显地存在着比较重要和比较有影响的公司，那么决策单位是集团，命令不仅仅通过授权，而且也通过一致同意作出。在考虑了什么东西对集团最有利，而不仅仅对强大的个体公司最有利之后，决定才作出。”（387）^[1]

在控股公司组成的企业集团中，从历史上看，实行中央控制的程度变化很大。控制牢牢地掌握在一个或两个占主导地位的家族手中，如20世纪初的财阀。但是，控股公司也被用来组织公司的正式联盟，这种情况通常出现在因缺少充分的合并而停滞不前的单一工业中。钱德勒提供了英国控股公司——帝国烟草公司的例子，直到1940年代末，它都是英国最大的企业。它始于16个公司的联盟，按照一个执行官的说法，其结构“不同于美国13个州的联邦，因为当联邦宪法第一次被通过时，13个州给予中央政府尽可能少的权力，把尽可能多的权力留在自己的手中”（Chandler, 1990: 247）。这种联盟的特点一直维持到1960年代，每一个公司做自己的广告，“多年来为市场份额体面地”相互竞争（Chandler, 1990: 248）。钱德勒指出，这个时期的这种典型做法旨在保护原始拥有者的家族对英国公司的人事管理，防止由受过工程学和工商管理学训练的职业管理者经营的公司完全合并的可能性（他认为这是效率更高的形式）。

关于“灵活的专业化”——与在一个工业部门占统治地位的大型公司转变为小型生产企业网络的过程有特别的关系——的文献主要针对在有关联的公司中的权力问

[1] 这一全面的概括自然必须谨慎对待。它与其说适用于纵向组织的、单个产业的经连会，还不如说更容易适用于大规模的、以银行为中心的市场，而且它更好地适用于这样一些集团，而不是适用于其他集团。例如，人们通常认为，相对新的（19世纪末产生的）三菱集团比更老的三井集团（可追溯到1615年），更具等级制组织形态，以其“个人主义”闻名（参看 Gerlach, 1992: 87-88）。

题。这条工业道路的许多支持者认识到，从本质上说，大量小型生产企业的平等联合比经济和政治的合作主义管理模式中的大公司控制更民主、更值得期望。

横向和纵向维度适用于企业集团内部的管理。但是，日本的例子已经表明，这个维度不一定构成一个国家中的所有企业集团的特征，因为横向和纵向性质的集团可以共存。在这一方面，对一个国家内的企业集团的整体描述本身是所有社会结构和制度范围的一个特例，因为找出横向和纵向关系的分布是制度分析的一个标准组成部分。于是，一个令人感兴趣的附带问题被提出：在何种程度上我们发现现有的一系列企业集团相互排斥，与成员身份中的重叠相反？例如，在日本，有些公司加入一个以上的集团，有些公司同时处于横向和纵向集团中。集团中的重叠在韩国是极少的，在拉丁美洲国家也是相对少见的。在企业网络中，以及在任何网络中，重叠的程度和性质是重要的，对主要经济部门在没有政府干预的情况下进行合作的可能性产生重要影响。在这里，因果关系没有得到证实。合作既是重叠的原因，也是重叠的结果。这可能有助于解释为什么在工业政策方面，日本政府虽然是积极主动的，但与更坚定地指导经济的韩国政府相比，前者更多地起着咨询的角色。

权力关系的这个维度与企业集团的起源有关。在论述美国管理历史的时候，钱德勒解释说：“现代工业企业遵循两条不同的[大]规模道路。一些小型的单一公司直接转而建立自己的全国和全球销售网络，广泛地购并组织，获得自己的原料和运输设备的来源。其他的一些公司则首先合并。许多小型的单一家族公司或个体拥有的公司通过合并形成一个大型的全国性企业”（Chandler, 1977: 286）。

关于企业集团的起源，也能作出同样的区分。在区分的一个端点，是起源于一个单一公司的集团，它通过组建、投资，与在法律上独立的、但有非正式联系的公司达成协议，变得越来越强大。在这种情况下，哪个人或哪个家族是企业集团的创始人是清楚的（通常——虽然不是始终——集团被冠以家族的名字）。一个贴切的例子是日本的三菱集团，它起源于1873年由企业家岩崎弥太郎创建的船运商号。三菱集团作为日本船运的主导力量建立后，在矿业、电器工程、乳牛场、房地产和银行业进行大量的投资，在第一次世界大战时成为日本最大的两个财阀之一（Wray, 1984）。

相比之下，有些企业集团是在一段时间里作为一系列领导家族的联合逐渐形成的，因为每一个家族都试图扩展自己的投资和活动领域。许多拉丁美洲集团看来是以这种方式形成的，尽管现存的少数历史描述是不完全的。斯特罗恩描述了有权势的尼加拉瓜银行集团在1950年代初的起源：

多元化构成是一个经过谨慎考虑的目标……致力于促使来自尼加拉瓜的不同地区，不同的经济部门，不同政治派别，以及不同家族的有财力的企业家组成集

团。为了避免任何一个派别在集团内拥有不成比例的影响力，发起人一致同意采取限制任何个体或家族的股权，即不得超过10%的政策。（Strachan, 1976: 15-16）

这个过程可能是非常自觉的，随着集团规模的增大，形成企业集团的联盟通常是逐渐发展的。

一般地说，源于一个单一的地方公司的集团更可能是一个纵向联合的集团，至少在开始的时候，而那些由大体上平等的各方组成的集团则有更多的横向特征。集团是否保持其最初的纵向和横向联系的倾向取决于这种倾向如何长时间地维系于其制度环境的其余部分，这是必须要考虑的问题，值得进行深入的研究。

企业集团和道德经济

企业集团如何运作的另一个维度可能是所谓的“道德经济”的维度，这个概念最初由英国历史学家 E.P. 汤普森在1971年里程碑式的论文《18世纪英国民众的道德经济学》（*The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century*）中提出的。汤普森描述了18世纪的村民为影响谷物的价格而采取的集体行动。虽然种植者和去市场出售者能理性地寻求最好的价格，但当地居民采取暴力抗议的行为，以便在景况不好的年份寻求一个高价格，或把谷物和面包运送到地区之外，以使利润最大化。

汤普森认为暴力纠正的行为是普遍的，并强调它是有序和有组织的，而不是无序的或非理性的。他断言，这样的行为不仅仅是由饥饿和绝望引起的，而且也是由当地的经济过程必须满足最低道德标准的观念引起的；他称之为民众的“道德经济”——民众对它的解释是，任何人从其他人的必需品中获得利润……以及在匮乏的时候，‘必需品’的价格保持在习惯的水平，甚至更低的水平，是‘不自然的’（Thompson, 1971: 132）。

汤普森写道，暴力是：

由飞涨的物价，商人的不端行为，或饥饿引起的。但是，这些怨恨发生在民众关于销售、研磨、烘烤等方面什么是合法行为，什么是不合法行为的一致看法中。这种暴力反过来依据社会准则和义务，在社团内各方原有的经济功能的一致传统观点，所有这一切可以说构成了穷人的道德经济。对这些道德假设的冒犯和实际的剥夺，通常是采取直接行动的原因。（Thompson, 1971: 78-79）。

经济活动是否、在什么时候，以及在什么程度上是必须满足何种道德标准的一般

社会认同的主题，被认为是“道德经济”的问题。虽然最单纯的思考可以发现现代经济交易受制于规范性准则（不允许出售婴儿、人体器官、或政治支持，偶尔仅允许卖血；参见 Titmuss, 1971; Walzer, 1983），但关于道德经济的争论是以激烈的方式进行的，一方坚持概念具有广泛的重要性，另一方则认为这个概念没有任何意义。（例如，参见 Scott [1976] 和 Popkin [1979] 关于道德经济或 20 世纪东南亚农民贫困的尖锐对立的观点。）

在企业集团方面，道德经济被当作一个变量，设问在何种程度上一个集团的经营活动必须以一种道德标准为前提，在这个社团中，可能会存在值得信任的行为以及规范性标准，而抛弃机会主义。例如，卡特尔，这是一种其成员易受欺骗、全面的监督通常因费用太高而难以承受的组织形式，因此是不可能成功的，除非其成员认同某种道德标准。这与通常完全基于经济和或法律动机的分析相反。

例如，钱德勒认为，卡特尔之所以在美国遭到失败，是因为它们不能在法律上得到认可，由于 1890 年的谢尔曼反托拉斯法案（Sherman Act of 1890）和以后的司法解释，它们大多数成为非法组织。但是，他的解释描述了在谢尔曼反托拉斯法案之前大多数卡特尔的失败，一个主要原因是像 J. 古尔德（Jay Gould）那样的叛逆投机家的存在，他置身于其他的卡特尔成员认同的社会和道德标准之外，毫无顾忌地抛开联合原则和协定。卡特尔的失败使企业走向合并的规模经营，这些协定的维持已没有必要（Chandler, 1977, chap. 4-5）。同样，一个西里西亚王子的行为使莱茵—威斯特伐利亚生铁卡特尔在 1908 年破产，也许是因为他对不同地区的精英不负有社会责任（Maschke, 1969: 236, 245）。另一方面，有些德国的卡特尔甚至在面临经济不景气时也能生存下来（Peters, 1989）。我们认为，这里的关键在于理解社会结构如何有助于一种道德标准在一种背景下，而不是在另一种背景下形成，这个问题远在物质刺激之外，需要进行精确的社会学分析。

更一般地说，企业集团的世界中，在成员把自己看作道德经济的一部分方面，存在着明显的不同。例如，韩国的财团给人的印象是，经济活动不是以规范性标准或相互的责任为目的，而是以从上到下无阻力的权力行使和利润最大化为目的。但是，具有等级结构的集团并非不融入一种道德经济。确实，观念的发展更多地强调贵族的义务——在许多社会体系中与权力位置联系在一起，包括但几乎仅限于封建制度（参见 Scott, 1976）。看来，这是日本纵向企业集团的特征，对此，奥鲁等人评论说：“统治不是嵌入或支配权的合法化。控制首先是……与由角色地位规定的自己的义务相联系的一个问题。没有一个公司，不管它多么有权势，能够免除义务；高层财政制度和工业公司通过角色期望联系在一起，正如在组织等级中的许多最小的转包公司”（Orrù et al., 1989: 565）。斯默卡（1991）特别强调日本大型汽车公司在转包中信任的经

济重要性。关于尼加拉瓜，斯特罗恩指出，他的许多被采访者“把‘忠诚和信任’当作集团的主要特征……相互信任的集团特征有助于把企业集团和其他商会，如尼加拉瓜工商协会，区分开来”（Strachan, 1976: 16）。

道德经济的概念呈现出有点麻烦的测量困难，但大多数观察家一致同意，其组成部分对集团的运作是非常重要的。例如，斯特罗恩（1976）认为，相互信任是“一个最基本的要素，如果集团想实现经济活动的密切协调，并导致经济权力有深远意义的集中”（16）。但是，把道德经济的概念与一种纯粹经济刺激驱动的解释一致的行为指标区分开来，是非常困难的。大多数关于信任和团结的经济理论认为，人们以一种值得信任的方式行事，或反对其他人的行为，是因为这与他们的个人经济利益有关。例如，对坏名声可能影响未来经营的关注，能极大地有助于保证能满足道德标准的行为。当归于共有的规范信念的经济活动也与活动者的个人经济利益一致时，即使用规范来表达信念，理性选择的理论家和经济学家也认为，如果以行为在任何情况下都能发生为借口，把活动者关于自己行为的观念作为一个因果变量加以排除，也可能过于吝啬。^[1]在观念和利益相互重叠的情况下，我们无法区分在观念和利益的因果有效性之间的差异，但是，存在着道德经济的存在能作出区分的场合——此时，如果活动者实际上具有关于自己的经济行为的信念，那么他们的行为不可能仅仅根据对他们的经济和物质动机的认识被预测。这种情况实际上不可能发生的事实，是对这个概念的价值有利证明，并有助于我们看到它的主要意义在什么地方。

金融、资本和银行在企业集团中的作用

前面的几节描述了企业集团的内部结构。我们需要弄清企业集团在其经济环境中是如何运作的。在本节，我们将讨论企业集团与资本调动的关系，在下一节，讨论企业集团和国家的关系。

如前所述，经济学家的解释通常是把企业集团当作资本市场的功能替代物。虽然这种观点总体上过于狭隘，但许多界限明确的企业集团把资本的获得、配置和投入当作其主要的活动之一。在企业集团的“自然史”中，那些最初没有附属金融机构的企业集团，通常事先建立或获得一家银行，以便从各种各样的组织外渠道为集团成员积累资本（Leff, 1987: 664）。

[1] 当然，这是有疑问的：即人们是否应承认对自身利益的追求是某种基本上无用的假设，这种假设是隐蔽地隐藏在关于极端节俭假定之下的主张。对其他分析家来说，这也许是貌似合理的，即人们一般不可能追求自身利益，而且，无用的假设应是追求共享的规范原则。因为本文不是社会理论通论，所以只指出这一根本的不一致。

例如，在研究早期美国历史中的银行时，拉莫雷奥（Lamoreaux, 1986）发现，自1600年代以来，“新英格兰商人通过复杂的家族金融联盟。19世纪初，随着银行许可证的增加，这些联盟不可避免地通过银行进一步追求自己的利益。主要的家族集团……都在各自的城市里控制着几家银行”（652）。最初的家族企业集团组织的缺陷是“资本积累的来源主要局限于家族集团的成员，因此，集团难以筹措到建立大规模工业企业所需的资金数额……银行提供周围社团的存款，因而扩展了能被集团利用的资本来源”（653）。所以，在19世纪初的新英格兰，银行“主要不是作为公共事业机构运作的。银行的主要目的是被用作支配经济和已经扩展的家族集团的金融工具”（659）。

拉莫雷奥（1986）强调银行在帮助企业集团克服家族集团的内在局限性中的作用：

如果没有银行，家族集团就被迫主要依靠自己的资本来源进行投资。这……将限制任何规模的商业冒险，降低实力最雄厚的集团的重要性。在19世纪上半叶，银行的增加能使缺少所需资金来源的家族在工业领域进行竞争，反过来又使经济充满特殊的活力。（666；关于更详细的“组织内贷款”及其经济背景的报告，参见 Lamoreaux, 1994）

这种分析揭示了为什么大多数企业集团在其最初的历史中使银行功能内化。

甚至在20世纪中叶，当美国的企业集团在本国比在其他国家更难以明确地得到认同时，银行和保险公司仍然保持绝对的中立。明茨和施瓦茨（1985: 150）发现，1962年，在具有最多连锁董事会的20个美国股份有限公司中，有17个公司是金融公司。^[1]在地区公司的连锁网络中，银行尤其处在中心地位。“在地区公司中[董事的]频繁相互交换……反映了在地区精英——连锁董事会的一种表达方式——之间的长期商业关系……关于主要大都市地区的每一项认真的研究都发现与作为中心枢纽的银行紧密联系的网路”（Mintz and Schwartz, 1985: 195, 196）。令人感兴趣的是，在许多国家，企业集团是跨地区的，而界限分明的美国的企业集团却基本上是地区性的。这种情况可能部分地是由于美国的幅员辽阔和拥有众多的重要城市，每一个集团都有自己的地区认同，至少也是由于所谓国民性的个人主义和反托拉斯立法的限制。在一个像日本那样同质的小国家，人们能预料到工商业地区化的压力较小（虽然韩国集团利用强烈的地区忠诚）。我们应该更多地关注在商业关系形成中的空间作用，以及关系得以形

[1] 关于有影响力的金融机构如何处在支配经济的地位上的争论持续相当长时间，本文不加以讨论。明茨和施瓦茨（1985, chap. 2）对这种文献给出解释。“少数大型银行，在其金库内集中了大量资产和整个银行业体系的存款并为产业提供贷款和信贷，是在当代资本主义经济意义上的资本流通的决定性单位”，关于这一观点，参看 Soref and Zeitlin, 1987。

成的机制。（关于令人感兴趣的美国例子，参见 Saxenian, 1994）

企业集团和国家

因为企业集团比单一的公司更强大，能把它们的寡头卖主垄断权力变成政治力量（参见，Liff, 1979b），所以必须考虑企业集团和国家之间的关系。这种关系不仅仅对于理解权力和政府政策的问题是重要的，而且对于弄清企业集团在与政府相互作用的反应中所表现出来的形式、特点和行为也是关键的。

没有理论上的理由能解释为什么企业集团在很大程度上不能摆脱国家的影响，或至少有一种与政治精英的身份十分不同甚至有时与之冲突的身份，正如有时在墨西哥发生的情况（Camp, 1989）。另一方面，国家介入企业集团内部是经常发生的，以至于担任国家要职的活动者也建立自己的公司和企业集团，这些集团的运作大体上和其他集团类似，当然，有更多的政治联系，例如，在前桑地诺主义的尼加拉瓜的索马扎集团（Strachan, 1976, chap. 2）和在印度尼西亚的苏哈托家族统治的集团（Robinson, 1986, chap.10）。集团也可能由国家机器的派别统治，例如，军人拥有的印度尼西亚企业集团（Robinson, 1986, chap. 8）。

国家对经济发展和工商业的一般倾向可能决定企业集团结构的发展方向。在美国，即使不强制执行的反托拉斯法，也不鼓励公司之间的常规合作（Fligstein, 1990）。另一方面，日本政府的普遍鼓励和协调的态度促进了集团的广泛合作体系。

埃文斯提出把国家放在从“掠夺性国家”到“发展性国家”的一个连续体上，前者主要关心为国家的目的从经济中获取资源，而后者承诺支持发展的经济。完全的掠夺性国家，如扎伊尔，埃文斯所描述的“偷窃财产的”国家（1989: 576），不可能促进经济的真正发展，因为它破坏了有系统的资本积累的可能性。不过，财力雄厚但并非真正以利用的国家，可能支持弱小的但不可忽略的企业集团。这种情况看来就是从1949年到1965年苏加诺统治时期的印度尼西亚的情况。在这个时期里，企业集团围绕国家认可的垄断者组建起来，这些垄断者嵌入进口专营、外汇信贷、政府合同，以及银行信贷。（White[1974]对巴基斯坦的企业集团的起源也作了类似的描述。）区分这种情况和以商业公债形式纯粹追求利润的情况在于：当建立自己的企业集团时有政府、军界和政党官员的主动参与——鲁宾逊称之为“政治—经济帝国”——利用其明显的权力来获得政府的支持。在这种情况下，有政治背景的集团的弱点是，如果没有政府的支持它们就不能生存下去。果然，在苏加诺和其他头面人物垮台后，“大多数显赫的本地企业集团中的许多集团也跟着倒闭”（Robinson, 1986: 91）。

1948年到1960年李承晚时期的韩国，也有类似的情况。一些受宠的企业领导人

和集团从政府那里获得巨大的好处，特别是来自国外的帮助。许多集团得到大量的“贷款”，它们不必支付利息，甚至也不必偿还本金（Amsden, 1989: 39）。在这些做法中，国家是相对弱势的一方，尽管经济增长在一段时间里是强劲的，但在1905年代末，经济深深地陷入萧条状态（Amsden, 1989: 40）。

家长式专制统治的国家对企业集团给予大量支持的一个结果是，出现了大型的集权企业集团，它们系统地利用小型公司和集团难以获得的好处。鲁宾逊（1986: 267）指出，在印度尼西亚，获得将军保护的持久性需要使企业集团成为“围绕政治—官僚权力中心”的大型联合企业。这对在苏哈托统治下的华人企业集团来说特别地重要，由于民众对少数民族控制经济命脉的怨恨，华人企业集团特别需要政治保护。

在韩国，当李承晚在1961年被朴正熙将军推翻时，政府最初的正式行动之一是逮捕在李承晚统治下获得巨大利益的富商，以剥夺其财产来威胁他们。朴正熙把他们置于绝望的境地，然后宽恕他们，条件是他们必须大力推动经济发展。朴正熙支持有长期计划的大型企业，在其总统的位置上，领导目前控制经济的财团的扩张。因此，仰仗他人的利益集团在以前的政治靠山垮台后不得不屈服，没有别的选择，只有遵循军人政权制定的政策。和以前的时期不同，军人政权提供大多数资金，追求高效的经济成就（Jones and Sakong, 1980）。另一种情况是，集团的许多特征——大的规模，经营的多样化，以重工业为主，高度的集权领导——是由国家批准的，为了满足国家的需要这是必需的。

奥鲁（1993）指出，第二次世界大战后，法国政府制定了发展工业的纲领，类似于朴正熙将军的纲领，“培养具有国际竞争力的大型联合企业”（9）。结果，“家族拥有的企业网络、网络密集型政府和私营控股公司成为在法国经济中占主导地位的组织形式”（15），而在历史上，中小型公司和中型控股公司支配法国的经济。^[1]

讨 论

本文讨论的企业集团的六个维度之间的经验相关是极其微小的。我们认为集团的集中所有权能预测一种明确的纵向权力结构，但事实上，这取决于所有权得以建立的历史背景。对韩国的财团来说，政府对单独企业家的大量资金投入以控制许多公司的做法确实促进了一种权力主义结构。但是，对20世纪初期到中期的许多英国集团，例如，控制16家公司的股份的英国烟草公司，通过控股公司集中所有权反

[1] 但是，亚当斯认为，由于“在调适能力被视为非常重要的时候”对僵化的担心，所以支持大型一体化厂商的政策到1970年代就不流行了（Adams, 1989: 54）。

映了集中某些功能的做法，同时，家族控制的组成公司保留了最大的独立（Chandler, 1990: 247-248）。

企业集团中强有力的道德经济通常源于内部团结和联合的实际水平，包括强有力的纵向关系，伴随或没有伴随强有力的横向调节；现有的研究仅仅涉及这个困难问题的表面。大多数企业集团展现出道德经济的某个方面，但是，主要由于不存在人们所期望的企业集团，所以不可能形成这样一种标准结构。例如，在大多数东南亚国家，这种情况可能解释为什么占主导地位的企业集团是华人集团，而不是本地集团，因为海外华人的社会组织具有逃避当地企业注意的内聚力（参见 Geertz, 1963; Robinson, 1986; Kiong, 1991; Granovetter, 1992）。正如鲁宾逊就印度尼西亚的情况所指出的，这种模式有重要的政治原因。在其他背景下，最强大的企业集团可能成为在政治上独立的中产阶级的核心，但在这种情况下，它们基本上依靠政府的保护，以免受经常发生的仇视外国人活动的伤害，因而不能与把它们视为民族竞争者的本地企业联合起来。

在建立所有权、权力结构、集团与金融机构的关系方面，国家的作用是重要的。在企业集团之间发生激烈竞争，甚至相互隔离，导致国家利益在面对特殊集团的利益时没有机会被认识到的情况下，国家能发挥特别有力的调节作用。韩国是这种有力调节的典型例子，而在日本，政府相对低水平的控制程度可能与日本集团比韩国集团有更强的相互联系和协商共同问题的能力有关。

除了乐观的功能主义解释，没有任何东西能保证政府或企业集团能提供“正确的”调节水平，但是，当我们预期能看到更好的经济结果时，这种情况就会发生。我们已经指出，选择偏见使我们不能清楚地认识到在东亚企业集团内的公司间合作自发地导致经济成功；从世界历史的观点看，这样的合作是普遍的，但经济成功不是普遍的。因此，我们需要一种不仅能解释企业集团的内在特征，而且也能解释这些集团如何与制度背景相继协调，并且能说明何种制度组合运转得最好的理论。

当国家和企业集团形成的一种协调能平衡个人、部门和国家利益的时候，就能实现整体的经济成就和分配的平等。但是，为了使这种说法避免同义反复，我们需要进一步的理论阐述。埃文斯（1989）提出了一个有前途的研究方向，他认为，国家机器要有效地推动经济发展，必须在内部是团结的和强有力的，也必须与经济界有密切的联系，但不受经济界的控制。恩卡纳逊指出，虽然印度的商行与韩国的财团有许多相似之处，在把跨国公司逐出本国市场的斗争中取得了相似的成功，但在面对企业集团时，韩国政府比印度政府有多得多的自主权使韩国在出口市场中取得巨大的经济成就，导致在经济成就方面两个国家之间不断扩大的差异（Encarnation, 1989: 204-205）。具有讽刺意义的是，从自由市场的思想体系的观点看，只有在完全自由的

市场竞争中, 企业集团才能产生高效率的结果, 事实上, 没有一个强有力的和自主的政府加以干预, 企业集团就不能得到这样的结果。看来, 自由市场是一种不合乎自然规律的社会政治机制。

自主的国家与利益集团处在何种关系中, 这种自主性来自何处, 值得进一步关注。对企业集团依赖国家的论点的进一步分析也需要认识其他利益集团, 如劳工、农业精英、外国公司和投资者的立场及其与政府的关系。详细地讨论这些需要关注的问题, 远远超出本文的范围。但是, 只有通过这种讨论, 我们才能明确地把企业集团和重要的经济和政治结果联系起来。对这些结果的阐释需要比我们在这里所能到达的、更进一步的关于企业集团及其制度背景的认识。

参考文献

- Adams, W. 1989. *Restructuring the French Economy: Government and the Rise of Market Competition Since World War II*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Amsden, A. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.
- Baumol, W. 1968. "Entrepreneurship in Economic Theory." *American Economic Review (Papers and Proceedings of the 80th Annual Meeting)*, 58(May): 64-71.
- Ben-Porath, Y. 1980. "The F. Connection: Families, Friends and Firms in the Organization of Exchange." *Population and Development Review*, 6(1): 1-30.
- Biggart, N. 1991. "Institutionalized Patrimonialism in Korean Business." in C. Calhoun (ed.), *Comparative Social Research*, vol. 12, *Business Institutions*. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Blaug, M. 1986. *Economic History and the History of Economics*. New York: New York University Press.
- Camp, R. A. 1989. *Entrepreneurs and Politics in Twentieth-Century Mexico*. New York: Oxford University Press.
- Caves, R. E. 1989. "International Differences in Industrial Organization." in R. Schmalensee and R. Willig (eds.), *Handbook of Industrial Organization*, vol. II, pp. 1226-1249. Amsterdam: North-Holland.
- Chandler, A. D. 1962. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- _____. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

- _____. 1982. "The M-Form: Industrial Groups, American Style." *European Economic Review*, 19: 3-23.
- _____. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- _____. 1992. "The Emergence of Managerial Capitalism." in M. Granovetter and R. Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*, pp. 131-158. Boulder: Westview Press.
- Coase, R. 1937. "The Nature of the Firm," *Economica*, 4: 386-405.
- _____. 1993. "The Institutional Structure of Production." Nobel Prize Lecture delivered to the Royal Swedish Academy of Sciences, Stockholm, December 9, 1991. Reprinted in O. E. Williamson and S. G. Winter 1993, *The Nature of the Firm*. New York: Oxford University Press.
- Coppel, C. A. 1983. *Indonesian Chinese in Crisis*. Kuala Lumpur: Oxford University Press.
- Davis, G. F., K. Diekmann, and C. Tinsley. 1994. "The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980's: A Study in the De-institutionalization of an Organizational Form." *American Sociological Review*, 59(August): 547-570.
- DiMaggio, P., and W. Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review*, 48: 147-160.
- Elbaum, B., and W. Lazonick (eds.). 1986. *The Decline of the British Economy*. New York: Oxford University Press.
- Encaoua, D., and A. Jacquemin. 1982. "Organizational Efficiency and Monopoly Power. The Case of French Industrial Groups." *European Economic Review*, 19: 25-51.
- Encarnation, D. 1989. *Dislodging Multinationals: India's Strategy in Comparative Perspective*. Ithaca: Cornell University Press.
- Evans, P. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- _____. 1989. "Predatory, Developmental and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State." *Sociological Forum*, 4(4): 561-587.
- Fligstein, N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Geertz, C. 1963. *Peddlers and Princes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gerlach, M. 1992. *The Alliance Structure of Japanese Business*. Berkeley: University of California Press.
- Gonzalez, N. 1992. *Dollar, Dove and Eagle: Palestinians in Diaspora - The Honduran Case*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Goto, A. 1982. "Business Groups in a Market Economy." *European Economic Review*, 19: 53-70.
- Granovetter, M. 1984. "Small Is Bountiful: Labor Markets and Establishment Size." *American Sociological Review*, 49: 323-334.
- _____. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91(3): 481-510.
- _____. 1990. "Convergence Stood on Its Head: A New Look at Japanese and American Work

- Organization." (review of Lincoln and Kalleberg's *Culture, Control and Commitment*), *Contemporary Sociology*, 19(6): 789–791.
- _____. 1992. "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis." *Acta Sociologica*, 35(March): 3–11.
- Hannah, L. 1983. *The Rise of the Corporate Economy*, 2nd ed. London: Methuen.
- Hazari, R. K. 1966. *The Structure of the Corporate Private Sector: A Study of Concentration*. London: Asia Publishing House.
- Herrigel, G. 1993. "Large Firms, Small Firms and the Governance of Flexible Specialization: Baden Wuerttemberg and the Socialization of Risk." in B. Kogut (ed.), *Country Competitiveness: Technology and the Organizing of Work*. New York: Oxford University Press.
- Jones, L. P., and T. Sakong. 1980. *Government, Business and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Kim, E. M. 1991. "The Industrial Organization and Growth of the Korean Chaebol Integrating Development and Organizational Theories." in Gary Hamilton (ed.), *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, pp. 272–299. Hong Kong: Centre of Asian Studies, University of Hong Kong.
- Kiong, T. C. 1991. "Centripetal Authority, Differentiated Networks: The Social Organization of Chinese Firms in Singapore." in G. Hamilton (ed.), *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, pp. 176–200. Hong Kong: Centre of Asian Studies, University of Hong Kong.
- Kothari, M. L. 1967. *Industrial Combinations: A Study of Managerial Integration in India Industries*. Allahabad: Chaitanya Publishing House.
- Lamoreaux, N. 1986. "Banks, Kinship and Economic Development: The New England Case." *Journal of Economic History*, 46(3): 647–667.
- _____. 1994. *Insider Lending: Banks, Personal Connections and Economic Development in Industrial New England*. New York: Cambridge University Press.
- Landes, D. 1965–1951. "French Business and the Businessman: A Social and Cultural Analysis." in H. Aitken (ed.), *Explorations in Enterprise*, pp. 184–200. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Lazerson, M. 1988. "Organizational Growth of Small Firms: An Outcome of Markets and Hierarchies?" *American Sociological Review*, 53: 330–342.
- Left, N. 1976. "Capital Markets in the Less Developed Countries: The Group Principle." in R. McKinnon (ed.), *Money and Finance in Economic Growth and Development*, pp. 97–122. New York: Marcel Dekker.
- _____. 1978. "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups." *Economic Development and Cultural Change*, 26(July): 661–675.
- _____. 1979a. "Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited." *Journal of Economic Literature*, 17(March): 46–64.
- _____. 1979b. "'Monopoly Capitalism' and Public Policy in Developing Countries." *Kyklos*, 32(Fasc. 4): 718–738.
- Levy-Leboyer, M. 1976. "Innovation and Business Strategies in Nineteenth-and Twentieth Century France." in E. C. Carter, R. Forster, and J. Moody (eds.), *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth and Twentieth Century France*, pp. 87–135. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Lincoln, J., and A. Kalleberg. 1990. *Culture, Control and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan*. New York: Cambridge University Press.
- Lovins, A. 1977. *Soft Energy Paths*. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Marris, P., and A. Somerset. 1971. *The African Businessman: A Study of Entrepreneurship and Development in Kenya*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Maschke, E. 1969. "Outline of the History of German Cartels from 1873 to 1914." in E. Crouzet et al. (eds.), *Essays in European Economic History*, pp. 226–258. New York: St. Martin's Press.
- McCloskey, D. 1981. *Enterprise and Trade in Victorian Britain*. London: George Allen & Unwin.
- Meyer, J., and B. Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology*, 83: 340–363.
- Mintz, B., and M. Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nye, J. V. 1987. "Firm Size and Economic Backwardness: A New Look at the French Industrialization Debate." *Journal of Economic History*, 47(3): 649–667.
- Olson, M. 1982. *The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- Orrù, M. 1993. "Difigiste Capitalism in France and South Korea." unpublished manuscript, Department of Sociology, University of South Florida, Tampa, Fla.
- Orrù, M., N. Biggart, and G. Hamilton. 1991. "Organizational Isomorphism in East Asia." in W. Powell and P. DiMaggio (eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, pp. 361–389. Chicago: University of Chicago Press.
- Orrù, M., G. Hamilton, and M. Suzuki. 1989. "Patterns of Inter-firm Control in Japanese Business." *Organization Studies*, 10(4): 549–574.
- Peters, L. 1989. "Managing Competition in German Coal: 1893–1913." *Journal of Economic History*, 49(2): 419–433.
- Pfeifer, J., and G. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.
- Phipatseritham, K., and K. Yoshihara. 1983. *Business Groups in Thailand. Research Notes and Discussions Paper No. 41*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Piore, M., and C. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.

- Popkin, S. 1979. *The Rational Peasant*. Berkeley: University of California Press.
- Pones, A., and R. D. Manning. 1986. "The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples." in S. Olzak and J. Nagel (eds.), *Competitive Ethnic Relations*. Orlando, Fla.: Academic Press.
- Reddy, W. 1984. *The Rise of Market Culture: The Textile Trade and French Society, 1750–1900*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Robison, R. 1986. *Indonesia: The Rise of Capital*. Sydney: Allen & Unwin.
- Sabel, C., and J. Zeitlin. 1992. "Stories, Strategies, Structures: Rethinking Historical Alternatives to Mass Production." in C. Sabel and J. Zeitlin (eds.), *Worlds of Possibility: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*, pp. 1–33.
- Sanders, E. 1986. "Industrial Concentration, Sectional Competition and Antitrust Politics in America: 1880–1980." in K. Oren and S. Skowronek (eds.), *Studies in American Political Development*, Vol. 1, pp. 142–213. New Haven: Yale University Press.
- Saxenian, A. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Scherer, F. M., and D. Ross. 1990. *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3rd ed. Boston: Houghton Mifflin.
- Schumacher, E. V. E. 1973. *Small Is Beautiful: Economics as if People Mattered*. New York: Harper & Row.
- Schumpeter, J. 1979 [1926]. *The Theory of Economic Development*, 2nd ed. New Brunswick, N.J.: Transaction Press.
- Scott, J. 1976. *The Moral Economy of the Peasant*. New Haven: Yale University Press.
- _____. 1987. "Intercorporate Structures in Western Europe: A Comparative Historical Analysis." in M. Mizuchi and M. Schwartz (eds.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*, pp. 208–232. New York: Cambridge University Press.
- Skinner, G. W. 1957. *Chinese Society in Thailand: An Analytical History*. Ithaca: Cornell University Press.
- Smitka, M. J. 1991. *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*. New York: Columbia University Press.
- Soref, M., and M. Zeitlin. 1987. "Finance Capital and the Internal Structure of the Capitalist Class in the United States." in M. Mizuchi and M. Schwartz (eds.), *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*, pp. 56–84. New York: Cambridge University Press.
- Steers, R. M., K. S. Yoo, and G. Ungson. 1989. *Thse Chaebol: Korea's New Industrial Might*. New York: Harper & Row/Ballinger.
- Stinchcombe, A. 1990. *Information and Organizations*. Berkeley: University of California Press.
- Stokman, F. R. Ziegler, and J. Scott (eds.). 1985. *Networks of Corporate Power: An Analysis of Ten Countries*. Cambridge: Polity Press.
- Strachan, H. 1976. *Family and Other Business Groups in Economic Development: The Case of*

Nicaragua. New York: Praeger.

- Thompson, E. P. 1971. "The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century." *Past and Present*, 50(February): 76–136.
- Titmuss, R. 1971. *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*. London: George Allen & Unwin.
- Vonk, T. 1992. "Perspectives on Restructuring: A Comparison of Mechanisms Across Solid and Troubled Organizations." unpublished manuscript, Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University, Evanston, Ill.
- Walzer, M. 1983. *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*. New York: Basic Books.
- Werbner, P. 1984. "Business on Trust: Pakistani Entrepreneurship in the Manchester Garment Trade." in R. Ward and R. Jenkins (eds.), *Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival*, pp. 166–188. Cambridge: Cambridge University Press.
- White, L. J. 1974. *Industrial Concentration and Economic Power in Pakistan*. Princeton: Princeton University Press.
- Williamson, O. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- _____. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- _____. 1991. "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives." *36(2)*: 269–297.
- Wong, S.-L. 1985. "The Chinese Family Firm: A Model." *British Journal of Sociology*, 36(1): 58–72.
- Woodward, J. 1980. *Industrial Organization: Theory and Practice*, 2nd ed. London: Oxford University Press.
- Wray, W. D. 1984. *Mitsubishi and the N.Y.K., 1870–1914: Business Strategy in the Japanese Shipping Industry*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Yoshino, M., and T. Lifson. 1986. *The Invisible Link: Japan's Soga Shosha and the Organization of Trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Zeitlin, M. 1974. "Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class." *American Journal of Sociology*, 79: 1073–1119.
- Zeitlin, M., and R. Katchiffe. 1988. *Landlords and Capitalists: The Dominant Class of Chile*. Princeton: Princeton University Press.

延伸阅读推荐

组织理论以及目前经济社会学的一项成就是，把注意力引向这一事实：重要的不仅是要分析单个厂商（就如经济学家倾向于做的那样），而且也要考察不同厂商间的关系。这是对资源依赖的洞察，也是企业集团和组织领域的理论。从资源依赖视角出发的著名研究，例如，参看罗纳德·伯特，《公司利润与合作》（*Corporate Profits and Cooptation*, 1983）；从组织领域视角出发的研究，例如，可参看尼尔·弗利格斯坦，《公司控制的转型》。

自1994年以来，在个别国家，对企业集团的研究急剧增长。特定的国家和地区的研究

包括：斯维诺洛夫·科林 (Svenolof Collin)：“为什么在所有权大洋中发现权力岛屿？论瑞典的企业集团”，载《管理研究期刊》(“Why Are There Islands of Power Found in the Ocean of Ownership? On Business Groups in Sweden”，*Journal of Managements Studies* 35, 1998: 719-746)；罗伯特·费恩斯特拉 (Robert Feenstra) 和加里·汉密尔顿，“东亚的企业集团和贸易，I-II”，载《加利福尼亚大学经济学系工作论文，戴维斯》(“Business Groups and Trade in East Asia, I-II”，*Department of Economics Working Papers, University of California, Davis*, 1996)；关于亚洲企业集团的补充材料，也请参看加里·汉密尔顿编，《亚洲的企业网络》(*Asian Business Networks*, 1996)，马克·奥鲁，尼科尔·比加特和加里·汉密尔顿，《东亚资本主义的经济组织》(*The Economic Organization of East Asian Capitalism*, 1997)。从经济学视角出发对企业组织的分析，例如，参看，卢伊吉·布扎奇和巴西莫·科伦波 (Luigi Buzzacchi and Massimo Colombo)，“企业集团和公司所有权的决定因素”，载《剑桥经济学期刊》(“Business Groups and the Determinants of Corporate Ownership”，*Cambridge Journal of Economics* 20, 1996: 31-54)。

与企业集团有关的几种理论和经验议题仍尚待研究。例如，关于各个国家中主要的企业集团，几乎不存在共识；而且，与美国相关的这一主题很少有研究做出。企业集团的国际方面还有很多没探讨，另外，关于企业集团的较具历史性的研究和比较研究也是重要的。

(姜志辉译，瞿铁鹏校)

内与外：硅谷和 128 公路的地区网络与产业调适^[1]

安娜李·萨克斯妮

地区集群的竞争优势已成为学术和政策关注的焦点。保罗·克鲁格曼 (Paul Krugman, 1991) 和迈克尔·波特 (Michael Porter, 1990) 的著作已激起对地区和地区发展的广泛兴趣，这曾经是经济地理学家和科学家的领域。这些新手忽视了先前关于产业地区化动力的广泛和复杂的文献 (参看，例如，Storper, 1989; Scott, 1982a, 1988b; Vernon, 1960)。然而，像他们的前辈一样，他们同样依靠外部经济情况来说明经济活动集群的优势。

本文把加利福尼亚的硅谷与马萨诸塞州环绕波士顿的 128 公路相比较，表示外部经济概念的局限，建议用替代的网络研究方式分析地区经济。外部经济的普通概念基于这样一个假设：即企业是具有清楚边界的生产的原子式单位。但是，由于把在企业内部发生的事情与企业外部发生的事情截然区分开来，学者们忽视了在企业内部组织及其相互关系与社会结构和特定地区制度间复杂的、历史上逐渐形成的关系。网络视角有助于解释明显可比较的地区集群的不同成就，诸如硅谷与 128 公路，有助于深入察看竞争优势的地方来源。

外部经济的局限

马歇尔 (Alfred Marshall, 1920) 提出了“外部规模经济”概念，指的是在企业外部增加的生产率来源。在古典的视野里，通过分享共同资源的固定成本，诸如基础设施和服务、熟练用工联营、专业化的供应商和共同的信息库，制造商得到外部收益。另外，某些理论家把外部经济区分为：依赖市场规模的外部经济，涉及如用工联营和专业化供应商基地等要素 (金钱的外部经济)，和那些涉及企业间知识外溢的外部经济 (技术的外部经济)。当这些生产要素在地理上是集中的，企业就获

[1] 本文选自《城市风光：政策发展和研究杂志》2，1996年5月，第41—60页，经美国住房和城市发展部、政策发展和研究局授权转载。

得空间邻近或“聚集经济”的额外利益。这样的优势一旦在地区上确立，就通过日益增长的收益的动态过程而自我强化 (Arthur, 1990; Krugman, 1991; Scott, 1988b; Storper, 1989)。

地区发展的研究者一般把硅谷和 128 公路看作是源自产业地区化的外部经济的经典范例。它们被看作是累积的自我强化的集聚：即技术、风险投资、专业化的进口供应商和服务、基础设施，以及与大学相邻和非正式信息流相联系的知识溢出的集聚 (参看，例如，Castells, 1989; Hall and Markusen, 1985; Krugman, 1991; Porter, 1990; Scott, 1988b)。某些研究者将它们与阿尔弗雷德·马歇尔描述的 19 世纪工业区相比较 (Piore and Sabel, 1984)。

然而，研究者无法解释两个地区经济获得不同成就的原因。尽管它们共同起源于战后军事开支和以大学为基础的研究，硅谷和 128 公路对强化了的国际竞争作出不同反应。虽然两个地区都面临 1980 年代以来的衰退，硅谷很快就从其主要半导体生产商的危机中恢复过来，然而 128 公路则几乎没有逆转的迹象。新一波快速增长，新开张企业和更新成立的如英特尔和惠普公司，是硅谷已重新获得先前活力的证据。相比之下，128 公路的新开张企业不能弥补数字设备公司和其他微计算机公司中的持续裁员。到 1980 年代末，128 公路的生产商让出其在计算机生产中的长期支配地位。

地区的数据强调这一差异。1975 年到 1990 年间，硅谷的企业产生了约 15 万份新技术工作——是 128 公路创造的数字的 3 倍——尽管在 1975 年两地区大致有同样的就业水平 (图 17.1)。1990 年，总部驻在硅谷的制造商出口了超过 110 亿美元的电子产品——几乎是国家总额的三分之一——与 128 公路的 46 亿美元形成对比 (《电子商务》，1992)。最后，国家 100 家快速增长的电子器件公司中有 39 家的总部在硅谷，而 128 公路只有 4 家 (图 17.2)。到 1990 年，南方的两个州，加利福尼亚和得克萨斯的发展已超过 128 公路，成为快速增长的电子器件企业的落脚地。这些地位以 5 年销售的增长率为基础，但是，这个名单不限于小企业。数 10 亿美元的公司，如太阳微系统公司、苹果计算机公司、英特尔半导体公司和惠普公司，在 1990 年处在快速增长企业的行列。

集聚和外部经济概念单独都不能解释：为什么专业化工艺技术、供应商和信息的成簇，在硅谷产生不断增长的产业进步的自我强化动力，而沿 128 公路则产生了相对衰退？这些概念为地区停滞或衰退提出理由，不准确地提到集聚的“成本增加”或消极外部性的累积。然而，如果这类成本增加与地区成簇的总规模、密集程度或生产成本相关，那么，在 128 公路之前很长时间，人口更密集的硅谷增长本该是缓慢的。空间邻近的简单事实显然几乎没有揭示企业对快速变化的市场和技术的反应能力，后者

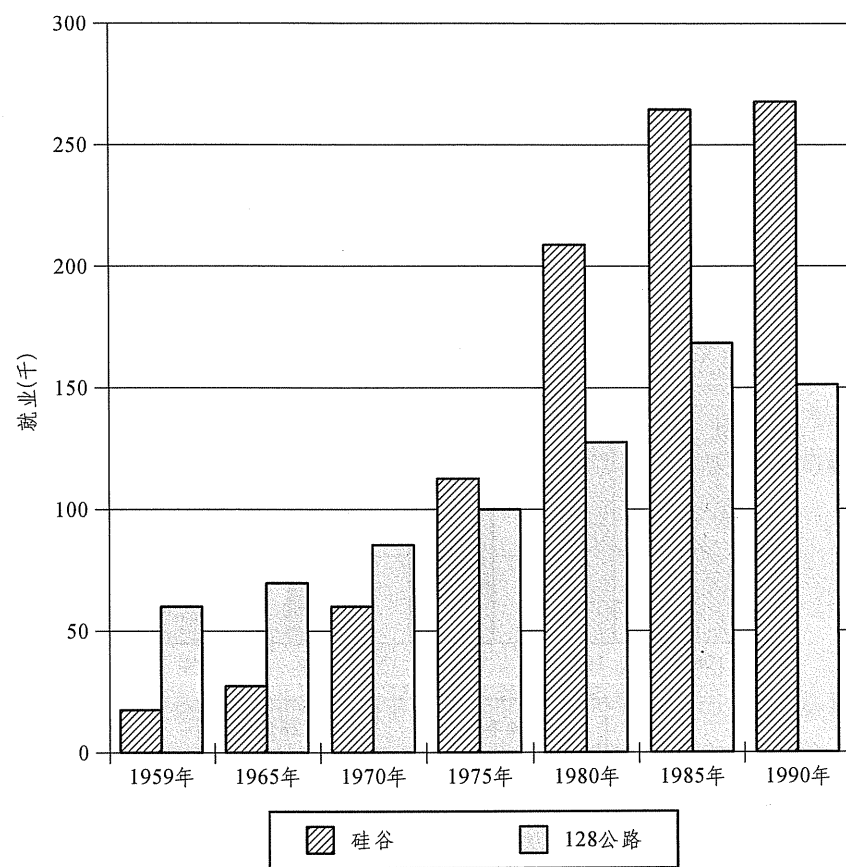


图 17.1 1959—1990 年，硅谷和 128 公路高技术就业总计

资料来源：《区域商业模式》(County Business Patterns)。

现在正成为国际竞争的特点。

内部经济和外部经济的区别基于这一假定：即企业是具有清晰界定边界的原子式生产单位。由于把地区看作是自主企业的集合，甚至已引导某些观察者得出这种结论：硅谷因过度的、甚至病态的碎裂而受损 (Florida and Kenny, 1990)。这一论点的支持者忽视了在碎裂的产业结构中使生产者结合在一起的制度关系和社会关系体系。采纳技术的外部经济最广义解释的研究者认识到，企业经由信息流、理念和实际知识相互学习 (Storper, 1989)，但是，他们之所以有这种认识，因为他们否认内部经济与外部经济的区别、否认企业之内与企业之外的区别。

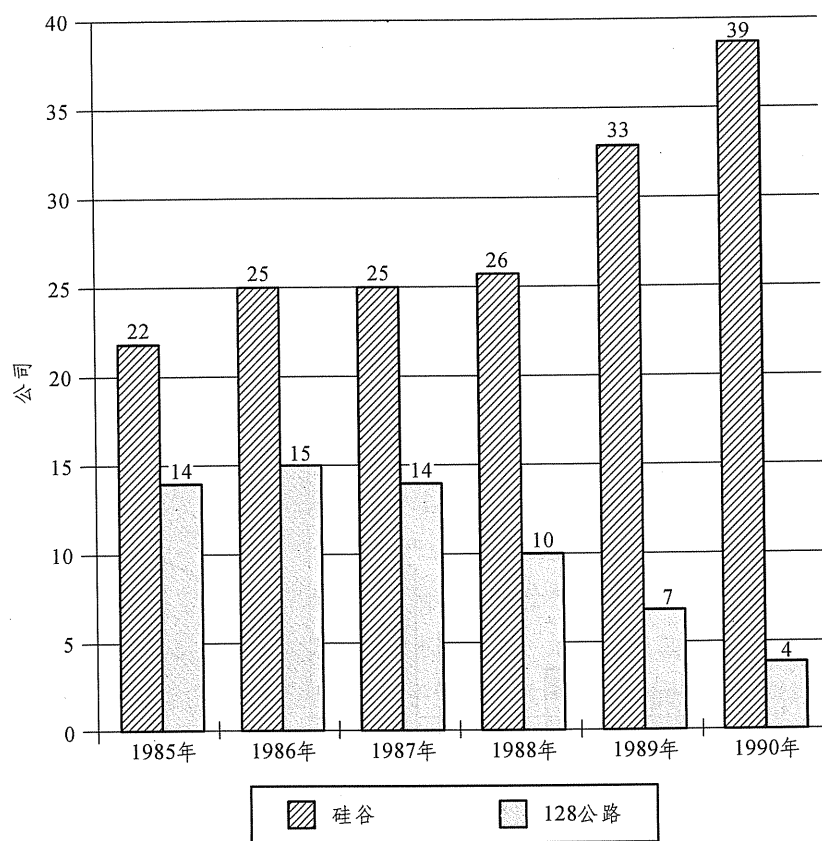


图 17.2 1985—1990 年，硅谷和 128 公路成长速度最快的电子器件企业

资料来源：“100 家最大的出口商”，《电子商务》（“The Top 100 Exporters”，*Electronic Business*）。

对地区的网络研究

企业决不是孤立于它们外部存在的状况，它们嵌入在社会关系和制度关系网络中。这些网络塑造它们的战略和结构，后者也塑造这些网络（Granovetter, 1985）。网络视角有助于阐明企业的内部组织与企业的外部组织间历史上逐渐形成的关系，以及它们的相互联结并与其特定地点的社会结构和制度的联结（Nohria and Eccles, 1992b; Powell, 1987）。

网络研究可以用来论证，尽管有相似的起源和技术，但是硅谷和 128 公路在战后时期逐渐形成独特的产业体制。经济分析家忽视了生产组织中的差异，或者只是把这些差异看作是“懒散的”加利福尼亚与较“守旧的”东海岸的表面差异。这些差异绝不是表面的，它们证明产业调适的地方社会的、制度的决定因素的重要性。它们特别有助于说明，为什么这两个地区对相同的外部力量——全球贸易壁垒、国际竞争的强

化和国内军事预算的削减等——有不同的反应。

硅谷具有地区的、以网络为基础的产业体制，它促进具有大量相关技术的专业生产商之间的学习和相互调适。地区的密集社会网络和开放的劳动市场，激励企业家而且鼓励实验。围绕变化着的市场和技术，通过非正式沟通与合作实践，公司在激烈地竞争同时又相互学习。松散结合的团队结构鼓励企业部门之间的横向沟通以及与外部供应商和顾客的沟通。企业内部的职能边界在以网络为基础的体制中是能渗透的，企业与机构间的边界，诸如贸易协会与大学的边界也同样是能渗透的。

相比之下，在 128 公路地区占支配地位的自给自足的公司，它们使范围广泛的生产活动内部化。保密的惯常做法和忠于公司的感情，影响这些企业与其客户、供应商和竞争者的关系，强化一种地区文化：鼓励稳定和自力更生。公司的等级制度确保权威保持集中化，信息倾向于垂直流动。社会和技术的网络大体上是企业内部的，而且，在这种独立的、以企业为基础的体制里，企业间的边界以及企业与地方机构的边界一直是很明确的。

地区网络与产业调适

把地区经济理解为关系的网络而不是成簇的原子化生产商，而且把地区设想为产业体制的两个模型的范例——地区的、以网络为基础的体制和独立的、以企业为基础的体制，有助于阐明 1980 年代硅谷与 128 公路经济差异的轨迹；生产工人、工程师和经理的工资及薪金都是比较高的（Sherwood-Call, 1992）；而且，加利福尼亚州与马萨诸塞州的税率没有重大差异（Tannenwald, 1987）。

地区表现的差异也不可能追溯到国防开支模式。128 公路历史上比硅谷更严重地依赖军事开支，因而更易于受到军费开支削减的伤害。然而，马萨诸塞州的电子产业在 1984 年开始衰退时，与地区签订的主要合同的价值仍在一直增长。尽管军费开支无法提供理由说明地区技术产业衰退的时机，但是 1980 年代晚期开始的军事开支削减使处在困境中的地区经济困难加剧。

最后，尽管人们可能很想把硅谷的繁荣归功于当地企业把低工资工作转移到其他地方的能力，但是那单独也无法解释两个地区不同的成就。自 1960 年代以来，来自硅谷和 128 公路的技术企业都已把它们的常规制造业业务转移到了本国和第三世界工资较低的地区（Scott, 1988b; Saxenian, 1958）。

128 公路的困难在于地方产业体制的僵化。在市场稳定的环境和缓慢变化着的技术环境中，独立的、以企业为基础的体制盛行，因为全面的整合提供了规模经济和市场控制的优势（Chandler, 1977）。然而，128 公路已被变化着的竞争状况打垮了。投资

于专用设备和专业化劳动者技术的公司发现自己被困于淘汰的技术和市场之中，而且它们自给自足的结构限制了它们以合乎时宜的方式进行调整适应的能力。反过来，周围的地区经济丧失了自我革新的资源，因为大企业往往使大部分技艺和技术的地方供应内部化了。

相比之下，像硅谷那样的地区的、以网络为基础的产业体制很好地适应了技术和市场的不确定性状况。在这些体制下的生产商通过专业化深化其能力，同时与其他专家结成亲密的——而不是排斥的关系。网络关系促进了互惠的革新过程，这减少了大企业与小企业之间的差异，以及各产业与各部门之间的差异（DeBresson and Walker, 1991）。来自欧洲产业区的证据表明，实际知识和信息的地方化，通过自发地对技能、技术和资本的重新组织，促进了对不同的技术和市场机会的追求。地区（即使不是在该地区内的所有企业）被组织起来进行持续的革新（Best, 1990; Sabel, 1988）。

网络组织形式的竞争优势也反映在日本产业的经验之中。例如，日本的电子仪器和汽车生产商，依赖中小规模的供应商的广大网络，他们通过信任关系和部分所有权与该网络联系在一起。虽然日本的大企业在过去可能剥削分包商，但是，这些企业中有许多企业都不断增加与供应商的合作，鼓励他们扩大其技术能力和组织上的自治权（Nishiguchi, 1989）。就像它们的硅谷对应企业，这些企业往往在地理上成簇，而且极为依赖非正式信息交换以及比较正式的合作形式（Friedman, 1988; Imai, 1989）。

就如日本的案例表明的，存在以网络为基础的大型及小型企业的变体（Fruin, 1992; Herrigel, 1989）。大型公司可以通过内部分散权力的过程而整合进入地区网络。就如竞争迫使独立的企业去获取外人的技术和生产标准，这些企业也经常依赖外部机构，这些机构使与供应商、顾客的知识分享和合作更为便利。

当然，所有经济活动并不是在单一地区经济内部成簇。网络体制中的企业为全球市场服务，广泛地与远处的顾客、供应商和竞争者合作。新电子器件和计算机技术的生产商尤其是高度国际化的。然而，最具战略性的关系经常是地方性的关系，因为适时的和面对面的沟通在复杂的、不确定的和快速变化的产业中是非常重要的。

地区网络对以企业为基础的体制

在本文的剩余部分，我们将用一套成对的比较来阐明硅谷的地区网络与128公路独立的、以企业为基础的体制不同的组织和调适能力。比较阿波罗计算机公司和太阳微系统公司——两公司都是在1980年代一代新开张的公司，它们在正兴起的工作站市场中竞争——证明小型企业如何从网络系统开放的信息流、技术和实际知识中得益。比较数字设备公司和惠普——在两个地区领头的计算机生产商——反过来证明地区网

络怎么可能促进大型企业的重组。

显然，这些案例单独并不能包括两个复杂地区经济的全部经验，专注于两个企业也不可能完整描述在地区的、以网络为基础的体制中分权的关系。的确，硅谷的网络系统的复原力确实依赖这一事实：即它并不取决于任何个别企业的成功。不过，这些比较阐明了在外部经济概念中忽视的生产组织的社会和制度的方面，也阐明在目前经济条件下地区网络的竞争优势。对两个地区经济的起源和演进的延伸研究，可参看萨克斯妮（Saxenian, 1994）。

新开张的公司：阿波罗计算机公司和太阳微系统公司

在硅谷历史上新开张企业的最大浪潮起于1970年代晚期，并在1980年代加速。地区是大量新风险投资的发源地。这些风险投资所专攻的一切，包括工作站和半定制半导体、磁盘驱动器、网络硬件和软件，以及计算机辅助工程与设计等。这些新开张企业促进了地区经济的多样化，从它最初集中于半导体到一群与计算机相关的专业技术。

与在硅谷的企业家活动的急剧上升形成对照，1980年代，沿128公路新开张的企业步伐缓慢。1976年到1986年，相比新英格兰其他地方或整个美国，马萨诸塞州经历了更低的新高科技企业形成的速率（Kirchoff and McAuliff, 1988）。另外，在1980年代创立的公司的业绩也令人失望。在128公路的经验中没有任何东西比得上1980年代硅谷新开张企业的惊人的成功，这些新开张公司有太阳微系统公司、康纳外围公司和硅谷图形公司等。到那个十年期末，1980年代硅谷公开招股的公司总销售额共计超过220亿美元，而它们在128公路的对手只产生20亿美元的销售（Standard & Poor's, 1992）。

投资决策促成这种差异。1980年代，北加利福尼亚的年度风险资本投资是马萨诸塞州的2倍或3倍（图17.3）。再者，从马萨诸塞州到北加利福尼亚有重大的地区资本重新分派。在那个十年期间，以马萨诸塞州为总部的公司获得约30亿美元的风险资本，即募集到该地区总额的75%的风险资本，而北加利福尼亚的企业获得90亿美元，即募集到地方总资本的130%。因此，在1980年代和1990年代初期，硅谷公司至少稳定获得国家总风险资本集资中三分之一的份额（《风险资本杂志》[*Venture Capital Journal*], 1980-1992）。

到1992年，报告总收入超过1亿美元的133家技术企业设置在硅谷，与沿128公路的74家形成对照。此外，硅谷大多数总收入达到1亿美元的企业是在1970年代和1980年代开张的，而沿128公路的绝大多数企业是在1970年前开办的（Corp Tech, 1993）。

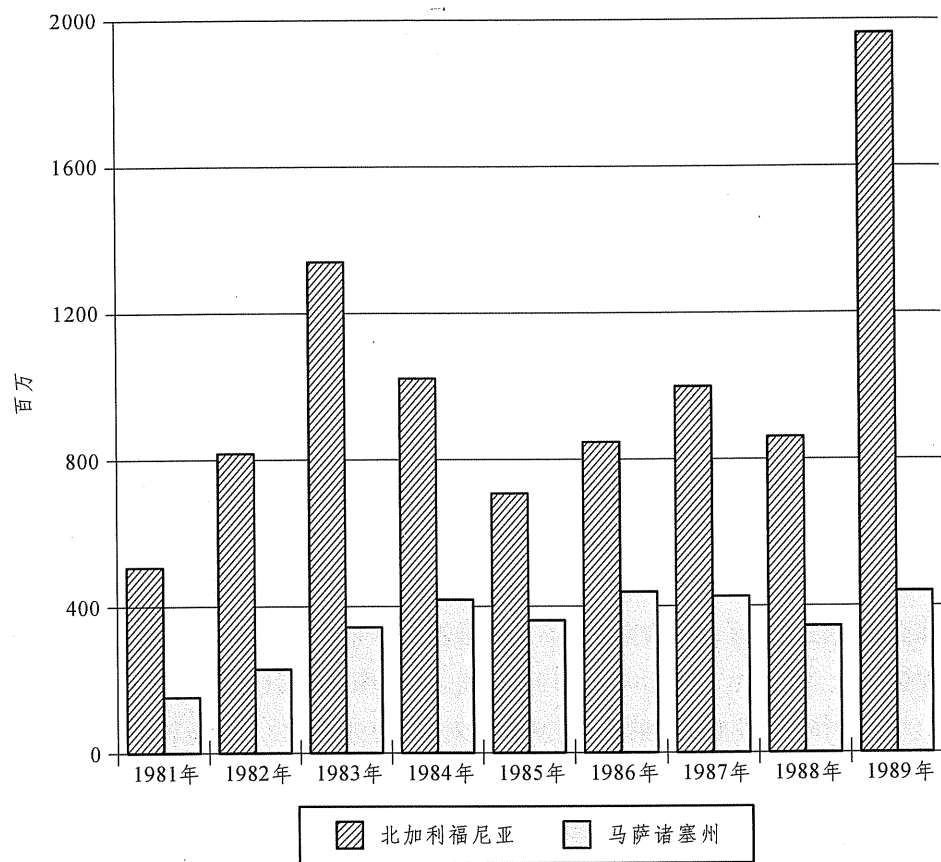


图 17.3 风险资本投资，北加利福尼亚与马萨诸塞州

资料来源：《风险资本杂志》。

365 阿波罗计算机公司与太阳微系统公司的比较证明，面对新开张企业，128公路独立的、以企业为基础的体制的自给自足结构和实践，在技术快速发展的产业中，怎样变成了劣势。阿波罗在1980年开创工程工作站并在最初获得了巨大的成功。根据大多数说法，该企业有一个优于其硅谷对手方太阳微系统公司（在阿波罗之后两年，1982年开张）的产品。1980年代中期，两个企业并驾齐驱地竞争，但是，在1987年，阿波罗落后于更快速运转、更敏感的太阳公司，而且再也没有夺回其领先地位。到1989年惠普收购阿波罗的时候，它已在该产业中落到第四的位置，而太阳则领导该产业，有超过30亿美元的销售额（Bell and Corliss, 1989）。

阿波罗的创始人，46岁的威廉·波达斯卡（William Poduska），是128公路很少数的几度出山的企业家，在创办阿波罗之前，他为霍尼韦尔工作过，也帮助过创办总理计算机公司。不仅波达斯卡本人潜心于地区已建立的微计算机企业的文化和组织实践

之中，而且整个阿波罗管理团队随他从总理公司转过来。这一历史与典型的硅谷新开张企业史形成鲜明对照：在硅谷新开张企业中，天才一般从各种不同的企业和产业中吸取，呈现出公司经验与技术经验的结合。

这不令人惊讶，阿波罗最初的战略和结构反映地区大型微计算机公司的自给自足模式。例如，尽管它开发了工作站设计，但是，企业采纳专利标准并决定设计、制作它自己的中央处理器和专门的集成电路。虽然它请人承包生产各种部件如磁盘驱动器、显示器和电源，但阿波罗是从专利系统和结构开始的，这使它的产品与其他机器不兼容。

相比之下，太阳公司开发了开放的系统，其企业创始人都是20多岁，他们采纳了UNIX操作系统，因为他们觉得，市场不会接受由研究生按专门要求设计的工作站。由于使其系统的规格能被供应商和竞争者广泛获得利用，太阳公司向产业领袖如国际商用机器公司（IBM）、数字设备公司（DEC）和惠普的专利的、高利润研究方式发出挑战，后者把顾客限制在单一的硬件和软件的卖主。

太阳公司的战略使它专门化——把重点放在为它的工作站设计硬件和软件并把制造业限制在样品、最后组装和检验方面。与传统的、纵向整合的计算制造商不同，太阳公司从外部卖主真正购买了全部零部件并把它的印刷电路板的制造和组装分包出去。（在1980年晚期，太阳公司开始在内部组装一些自己的最先进的印刷电路板。）企业甚至依靠外部合伙人，在它的工作站中心设计制造利用精简指令集计算机（RISC）的微处理器，并鼓励它的卖主向它的竞争者出售集成电路片。

虽然专门化对新开张企业来说是经济的必要，但是太阳即使在成长为数10亿美元的公司时也并没有放弃这一战略。1980年代末，有人询问太阳的制造部副总裁吉姆·比恩（Jim Bean），当硅谷的许多公司大量投资于集成电路、磁盘驱动器和其他大部分计算机零配件和分系统的设计、制造，以维持在这些方面的领先地位时，为什么太阳公司应该进行纵向整合呢？依靠外部供应商，极大地减少太阳公司的管理费用，而且确保企业的工作站一直采用最先进水平的硬件。

对购买设备的特别关注也使太阳公司能快速地引进复杂的新产品并不断地改变它的产品成分比例。按照比恩的观点，“如果我们正在制造一套稳定的产品，那么我就可能为纵向整合做一个实在的案例”（Whiting, 1987）。依靠外部供应商，太阳公司在其最初5年的运转中能引进空前的四代主要新产品，而且连年使价格/性能比增加一倍。由于在新产品引进方面大显身手，太阳避开了克隆机制造商。到了竞争者可能根据拆开的机件仿制太阳公司的工作站并培育出模仿它的制作能力的时候，太阳公司已经引进了下一代的产品。

因此，虽然易于受到竞争者模仿的伤害，但是太阳公司的工作站相当便宜地生

产，并以阿波罗系统的专利的半价销售 (Bulkeley, 1987)。太阳公司的首席执行官斯科特·麦克尼利 (Scott McNealy) 描述了对顾客的优势：“我们决不让你有任何束缚。‘如果我们失败了，你可以自己制作它’，然而，我们的竞争还被关在这个真正的东海岸的微型计算机世界了，一直以来这是专利的世界，因此，鼓励克隆或者让某人享用你的源代码，被看作好像是把公司的宝贝拱手让出，或诸如此类的事，但是顾客想要它” (Sheff, 1989)。

这一点很快就变得明明白白了，顾客偏爱更便宜、非专利的太阳公司的工作站。然而，阿波罗公司，就像 128 公路的小型计算机生产商那样，慢慢放弃了其专利操作系统和硬件。就在 1985 年，企业的管理人员拒绝承认对开放标准的不断增长的要求，甚至拒绝来自硅谷的美普思 (MIPS) 计算机公司对最先进水平的精确指令集计算机 (RISC) 微处理器的报价。阿波罗最后拨出其研发预算的 30% 用于精确指令集计算机的开发，但是，努力的成果变成经济负担，而且它内部最后开发的集成电路片并不比它两年前本来可以从美普思购买的集成电路片速度更快。

太阳公司创新的计算机操作战略与企业的位置处在硅谷复杂的、多样化技术基础结构之中是不可分离的。相比之下，阿波罗公司对产业的变化反应迟缓，部分由于比较局限的地区基础。按照杰弗里·卡尔布 (Jeffrey Kalb, 1991) 的说法，在转到硅谷去开办马思帕 (MasPar) 计算机公司之前为沿 128 公路的数字设备公司工作多年的一位工程师说：

在 128 公路，小公司要创业是很难的，因为你不可能快速得到像集成电路和磁盘驱动器等材料。大型、纵向整合的企业在 128 公路占支配地位，它们自己做每件事。在硅谷，你可以在市场上得到你想要的一切。

在 128 路，你迟早能得到所有这些东西，但是，如果你在硅谷，作出决策就更快。从东海岸，与西海岸互动，由于时差只可能每天有 3~4 个小时。而且你花费许多时间在打电话上。虽然这根本不是一回事，但是，由于在硅谷，如果你赢得 20%~30% 的时间达到市场优势，那才是真正有重要意义的事。

阿波罗公司其他主要的失策是，它在 1984 年选择取代波斯卡的总裁和首席执行官。遵循 128 公路大型公司的传统，阿波罗雇用了长期以来在东海岸公司工作的经理，53 岁的托马斯·范德思利 (Thomas Vanderslice)，他出身通用电器公司，努力走出自己的路，成为肾小球公司 (GTE) 的总裁。他被请来，把“大公司的组织计划”引入快速成长的阿波罗，并帮助企业“成熟”。同时他并不具有一种更有别于两年前创立太阳微系统公司的年轻研究生和计算机专家的背景 (Beam and Frons, 1985)。

媒体大肆宣传阿波罗公司与太阳公司的表面差异：守旧、保守的阿波罗公司经理对抗穿着随意、放松的太阳公司的创始人。对照有助于大新闻报道：范德思利在阿波罗公司强制实行着装标准并不允许留胡须，而太阳公司则每月举办啤酒派对，员工穿大猩猩式衣服出席万圣节前夕晚会。范德思利乘坐配有司机的豪华高级轿车去工作，而在太阳公司愚人节的恶作剧还有把创始人比尔·乔伊费拉里 (Bill Joy Ferrari) 放在公司油漆池中央的事。然而，两个企业的重要差异在于它们的管理风格和组织：范德思利将一种传统的、反风险的管理团队引入阿波罗，把注意力集中于加强金融和质量控制，削减成本并使企业的客户群多样化。前者的员工把他看成是典型的“精打细算”的官员，在需要灵活性和革新的时候，他建立了正式的决策程序和体制。

这样笃信繁文缛节、等级制和长期稳定性——大部分 128 公路大型公司具有的特点——原本不会呈现出与“有控制的混乱”的更大差异，后者是太阳公司的特征 (Weiss and Delbecq, 1987)。就像许多硅谷的公司那样，太阳公司培育出分权的组织形式，作为保持新开张公司的灵活性和热情的一种手段，甚至在公司成长时也是如此。各部门自主的代表相互之间的讨论产生公司的战略，而不是听命于中央委员会，而且，太阳公司的文化鼓励非正式的沟通、参与和个人的首创精神 (Levine, 1988)

1980 年代晚期，当太阳公司在销售和赢利方面都超过阿波罗公司时，十几个阿波罗公司的经理叛逃去其西海岸的竞争对手方。在那里他们加入了其他有经验的、雄心勃勃的工程师行列，他们来自处境困难的 128 公路的公司，认识到那些加入或从技术上启动新的令人兴奋的风险投资的机会，这些机会不是在新英格兰，而是在越来越拥挤的北加利福尼亚的高速公路边。当技术熟练的工程师转到西部时，硅谷以网络为基础的产业体制的优势倍增。

大企业：数字设备公司和惠普公司

1980 年代一代的新开张企业的成功，是最看得见的标志：硅谷比 128 公路更快速地调适，但是，地区最大企业内部的变革同样重要。在硅谷的已建立的生产商着手将它们的业务分散化，创造企业间的生产网络，这些网络依靠地区的社会和技术的相互依存，而且加强它的产业系统。通过使非正式的合作和交换的长期实践制度化，它们使地区内的集体学习正规化。地方的企业通过参与地方的生产网络重新界定自己，而且地区作为整体组织起来，以创造新的市场和部门。

相比之下，在 128 公路中的调适，受自给自足的组织及其主要生产商惯常做法的束缚。由于向内聚焦而且缺乏有活力的、可从中吸取革新技术或组织模式的新开张的企业，地区的大型微计算机企业非常缓慢的调适于新市场状况。到这个十年期末，它

他们在曾一度占支配地位的计算机产业中艰难地生存下来。

虽然提出纵向整合的准确、有用的测量是困难的，但是，128公路的企业更大程度依赖内部生产的一个标志是在表 17.1 中显示的，128公路的主要企业与它们硅谷的对手方相比存在较低的每员工销售额。

对 1980 年代的数字设备公司和惠普的比较，突显了大型企业与其地区关系的差异在于以网络为基础的体制和以企业为基础的体制。到 1990 年，两者都是 130 亿美元的公司，在其各自地区都是最大的、最老的民用企业雇主。（洛克希德导弹和航天公司以及雷声公司，分别是硅谷和 128 公路的最大的私人雇主，但是两者都是军用承包商，商业业务有限。）数字设备公司和惠普都是纵向整合的专利计算机生产商，它们都源于计算机使用的早期。不过，公司对类似的竞争挑战作出不同的反应。在加强其全球势力范围的同时，惠通过建立结盟和分包关系而逐步开放。尽管数字设备公司正式介入权力分散的活动，但是它仍保留了实质上更多的自给自足的组织结构和公司的思维方式。

表 17.1 1990 年，硅谷和 128 公路企业的每员工销售额（千美元）

硅谷		128 公路	
苹果	382.6	总理计算机	128.7
太阳	214.6	王安	123.7
硅谷图形公司	200.0	通用数据公司	114.8
惠普	143.8	数字设备公司	104.4

资料来源：“电子商务 200”和“年度 10K 公司报告”，《电子商务》，1991 年 7 月 22 日，第 43—49 页。

1980 年代，计算机产业中的转变高度重视速度和图像的清晰。计算机制造商不得不开发新产品，并比过去任何时候都更快地——通常不超过一个月——把它们引进市场。1988 年，惠普公司制造部副总裁哈罗德·埃德蒙森（Harold Edmondson）声称，每年企业订单的一半来自前三年引进的产品。同时，随着新产品的技术越来越复杂，开发它们的成本增加了。在产业所有部门的革新——从微处理器到逻辑芯片、应用软件到磁盘驱动器、屏幕、输入—输出装置和网络设备等——意味着对单个企业来说要生产所有这些零部件变得越来越困难，更别提留在基础技术的最前沿。这种日益增长的竞争环境向已建立的计算机制造商如数字设备公司和惠普提出挑战。然而，到 1990 年，惠普已成功地安排了从微处理器过渡到具有开放系统的工作站，而数字设备公司则仍依赖其专利的微计算机数字疫苗线（VAX）。因此，虽然两公司都从 130 亿美元的电子器件产品中得到收入，但是惠普赚得 7.71 亿美元，而数字设备公司则损失了 9 500 万美元。

公司业绩的差异总有多种原因，但是企业的组织结构和它们与各自地区的关系有助于说明这些差异。数字设备公司维持自身与地区其他公司或机构之间清楚的边界。这部分是扩展的纵向整合的结果：企业在内部为自己的计算机设计并制造所有软件和硬件的零部件。此外，数字设备公司的文化奖励保密和对公司的忠诚。因此，往昔的员工一般好像被看作是弃儿，并与公司“家族”隔绝（Rifkin and Harrar, 1990）。因此，要紧的技术和社会网络都是内部的，而且很少有机会与其他地方企业一起合作、学习和交换。

惠普在硅谷不太占优势，对周围经济也比较开放。数字设备公司在 128 公路地区以硅谷任何企业都不那样做的方式占优势。1990 年，拥有超过 3 万名马萨诸塞州雇员的数字设备公司几乎占地区 20% 的高技术就业人数，而惠普的 2 万名硅谷雇员只占地区总数的 8%。惠普得益于很长时期参与地区丰富的社团生活和流动的劳动市场。从最大的新开张公司到技术突破，所有一切都持续地开放和交换，使地区工程师能在新计算机技术和市场趋势方面处在领先地位（Wedoe, 1990）。

惠普的分权化部门结构为总经理提供了理想的训练基地。惠普前经理在 1974 年到 1984 年在硅谷负责开创了不止 18 家企业，包括罗姆（Rolm），坦德姆（Tandem）和金字塔技术公司（Mitchel, 1989）。在数字设备公司工作了 16 年的老手，现任职惠普，他描述了企业的自治部门为企业家保留了机会：

在部门层次管理一家企业，你得到成为总经理的机会。你得到学会……有创造力……的机会。[惠普内部]有许多新部门涌现，新理念涌现，使新的业务独一无二，而再也无法创造它的旧部门自己转向新的业务。（Porter, 1993）

相比之下，数字设备公司的母体组织——只呈现出与传统职能公司等级制的部分决裂——抑制了 128 公路地区的管理技能的发展和首创精神。母公司要求不断协商以达成共识，而且，尽管产品群之间的交叉功能关系增加，但决定性的权威仍是高度集中的（Schein, 1985）。因此，人们难以认出来自数字设备公司的任何成功的副产品不同于通用数据公司。

1980 年代，数字设备公司和惠普都开始具有大型企业特有的官僚体制和内部冲突。在工作站和精确指令集计算机市场，两者都失去了机会，而且一开始就都做错了，两者都难以跟上更新的、更灵活的竞争者。不过，惠普在最快速成长的市场各部门中很快成为主要的生产商。到 1990 年，惠普控制了 80 亿美元精确指令集计算机系统市场的 31% 的份额——数字设备公司那时还没出现在这个市场。惠普占有 72 亿美元工作站总销售量的 21% 的份额和 3 300 万美元 UNIX 计算机系统总销售量的 13% 的

370 份额，相比之下，数字设备公司分别有16%和8%的份额。另外，惠普控制了台式激光打印机总销售量的66%和喷墨打印机总销售量的70% (Nee, 1991)。

得益于在大多数已建计算机公司认识到开放标准的重要性之前，就向微处理器技术和UNIX操作系统进行大量投资，惠普彻底地改造了自己。1985年惠普公司将其计算机部门的未来的赌注放在精确指令集计算机系统，而且进行内部重组，使企业根本不同的计算机部门和零部件技术统一起来，使它们合理化，这样一来，惠普公司就在新兴市场确定了自己的位置 (Yoder, 1991)。例如，在1990年，企业创造了独立的团队去开发精确指令集计算机工作站。最终的产品，700系列工作站，远远领先其余产业而且使惠普公司快速成为世界最大的UNIX操作系统的销售商之一。所罗门兄弟公司的金融分析师评估这种处境：“他们[惠普]已做了出色的工作，辨别计算机市场的趋势，如UNIX操作系统、精确指令集计算机(RISC)和个人计算机(PCs)等市场趋势。其他主要计算机公司都没有做好更好的定位工作……它们是我可赖以生存的惟一公司。惠普公司比国际商用机器公司或数字设备公司具有更好的基础”(Greene, 1990)。惠普公司辨别市场趋势的能力先于其竞争者，反映企业对外部变化的开放性和在硅谷的定位，这使它能很容易进入最新水平的信息市场和技术。这种灵活性与数字设备公司长时期拒绝个人计算机和利用UNIX操作系统形成鲜明对照。用数字设备公司前销售经理的话来说：“他们并不相信世界会真的变化……他们把重点放在公司的内部成长上，而不是放在顾客和市场上”(Wedoe, 1990)。就在1985年，数字设备公司的首席执行官和创建人肯·奥尔森(Ken Olsen)，还称个人计算机是“万灵油”(Lifkin and Harrar, 1990)。

数字设备公司在其努力进入工作站和开放系统市场时，受困于不断的内部冲突和一系列代价高昂的行动方向颠倒。在大顾客如通用电气公司和美国电话电报公司叛逃后，企业的战略仍旧混乱而且前后矛盾，迫使奥尔森批准所有数字设备公司系统转变到开放系统，摆脱单个专利的渔监(VMS)操作系统和疫苗(VAX)体系结构的幻觉(DeNucci, 1991)。

早在1980年代，数字设备公司在硅谷的研究实验室就已经开发了最新水平的精确指令集计算机和UNIX操作系统技术，但是，它的发现被128公路的总部忽视了，总部一直偏爱高赢利的疫苗/渔监系统(Comerford, 1992)。知情人士声称，数字设备公司的帕洛阿尔实验室对硅谷企业的贡献多于它对数字设备公司的贡献，因为它的研究发现很快就通过技术论文和地方产业论坛传播开来(Basche, 1991; Furlong, 1991)。

1986年，数字设备公司最后决定建立自己利用精确指令集计算机的工作站，遵循企业内部的传统智慧，精确指令集计算机的微处理器应在机构内部进行设计和制造。然而，直到1992年，在付出一系列高昂的代价之后，企业才最终推行它自己的精确指

令集计算机的处理器：阿尔法(Comerford, 1992)。到这个时候，数字设备公司只能控制13%的工作站市场(McWilliams, 1992)。

数字设备公司的帕洛阿尔实验室与其东海岸总部的差异是有启发意义的。在两个地方都工作过的工程师强调两者有多么不同：数字设备公司东海岸总部是向内集中，而数字设备公司的帕洛阿尔实验室则很好地整合进硅谷的社会和技术网络之中。一个前员工乔·德努西(Joe DeNucci)说：

数字设备公司与硅谷经济的关系明显不同于它与128公路经济的关系。数字设备公司在128公路是最大的雇主，而且你开始设想，宇宙的中心是马萨诸塞州公路北部和128公路的东部。这种想法完全是以数字设备公司为中心：所有的对手都在公司内部。即使非数字设备公司的人也只与数字设备公司竞争。

数字设备公司的帕洛阿尔托实验室是一个完全不同的世界。数字设备公司在硅谷的人群中只是另一副面孔；对手是外部的，像英特尔公司和太阳公司那样的企业。这强力促成更为积极进取的“证明它”的精神状态。(DeNucci, 1991)

德努西描述在数字设备公司的帕洛阿尔托实验室工程和开发组的经历时说：

371 我们有极大的自主权而且我们珍视与总部的距离、与迷宫的距离、与“走廊勇士”以及所有无休止会议的距离。这是田园诗般的情境，一群具有杰出天赋的人，他们与斯坦福和硅谷有很好的关系。人们也许离开[马萨诸塞州]梅纳德而来这里，说“这感觉像一个不同的公司”。他们留下的时间越长，他们就越会受到震惊。

1985年转到西部之前，汤姆·弗朗(Tom Furlong)是数字设备公司梅纳德工作站部门的主管，他把在帕洛阿尔托实验室新成立的工作站团体说成是硅谷有代表性的新公司。总部给团体的自主权允许成员充分利用地区经济可得到的知识。同时，该团体还受益于金融支持和大型已建公司的声望。到1990年，弗朗已是有275名员工团体的经理。他比较了在两地的工作经验：

也许对我来说，在东海岸数字设备公司内部，很难做我在这里正在做的一切。我里外都是十分自主的企业经理，具有成功从属我所必要的一切功能和利用外部供应商的自由。要是退回到东部，做任何事情，我就不得依靠数字设备公司的内部供应商和功能组。

在这里我们好像是一个新开张的组织。对数字设备公司来说，我们确实没有重要意义，我们只向它们贡献 50 亿美元，但是，我们具有它们的资源和名声的优势。

弗朗（1991）说明这些组织差异对产品开发的后果：

同样把新工作站引入市场的工作在东海岸要花两倍长时间，而且比在这里要有更多的人去做。在梅纳德，我必须做公司内的一切事情。在这里，我可以依靠在硅谷的其他公司。依靠硅谷的小公司来照顾我需要的活计，对我来说更容易而且也更便宜，而且这迫使它们竞争，使它们更有效率。在数字设备公司，对内部供应和家族环境的忠诚意味着，不适合之人不会被解雇。要是回到东部数字设备公司，我就不得不依靠各类没有效率的人。

工作站团体并不是毫无阻力地取得这种独立地位的：“我们不得不依靠像美普思那样的供应商，对他们来说，这是莫大的难堪。数字设备公司对纵向整合、对控制它的整个系统是极为自豪的”（Furlong, 1991）。数字设备公司最终不能够吸收其在地理上遥远的帕洛阿尔托团体的教训，尽管它有技术上的进展，而且在 1992 年，它转回到梅纳德总部。弗朗和其他工作团队的成员离开数字设备公司去硅谷的公司任职。

1980 年代开始，惠普公司也具有与数字设备公司类似的纵向整合水平，但是，惠普很快就认识到它不可能在机构内部继续生产所有东西。在这个十年末期，惠普公司开始外购大部分薄金属构造物、塑料制品，而且为其计算机系统外购机械加工。企业也把约 15 个各异的电路技术单位合并为两个独立的部门：集成电路制造和印刷电路制造部门。这些部门组织成为公司的内部分包单位和工具部门。它们为了惠普公司的生意不得不与外部卖主竞争，而且仍被要求在技术、服务和成本方面进行竞争以便成功地向外顾客销售。

372

惠普公司也与提供补充技术的当地公司结盟。在 1980 年代，企业为语音数据一体化与奥克特（Octel）通讯公司创立了合作关系，为本地区网络管理程序服务器与 3Com 公司建立合作关系，为半导体设计与韦特克（Weitek）公司建立合作关系：“在商业和办公处理环境方面，没有一个公司可能独自开发一切东西，因此，我们越来越多地考虑建立联盟以满足我们顾客的需要”（Tuller, 1988）。

惠普公司与半导体设计专家韦特克公司的合作关系，说明了大型企业从硅谷网络得益的方式。蒂尼·韦特克公司，缺乏属于自己的制造能力，是超高速“数克朗彻”芯片的主要设计者，这种芯片应用于复杂工程问题。在 1987 年，惠普公司允许韦特克公司使用它的最新水平的如铸造车间那样的制造设施，希望在自己的工作站改善韦特

克公司芯片的工作性能。惠普公司的工程师得知，在韦特克公司铸造车间所用的制造工序使芯片的工作性能放慢，他们就建议利用惠普公司更先进的制造工序来充分完善韦特克的设计。这一建议最终达成三年协议，使每个企业能直接从他方企业的技术专门知识中得益。

这种安排确保惠普公司有稳定的韦特克公司的芯片供应，而且如果惠普公司要是在机构内部设计芯片，相比之下，这种安排使它更快地引进其新的工作站。它为韦特克公司提供了市场、与惠普公司紧密结合的合法性以及最新水平铸造车间的使用权。再者，成品集中体现有重大意义的进展，高于任一企业原本独立生产产品的那种进展。这种合作关系使每个公司依靠他方独特的、互为补充的专业知识，发明解决共有问题的新办法。

在 1980 年代，惠普公司向其他外部影响开放，创造大型企业模式，即内部分权并与其他专家网络横向联系的模式。相比之下，数字设备公司的优势和孤立地位阻碍它转向新技术和新型公司的努力。受制于自给自足的组织结构，又处在对灵活业务模式很少提供社会或技术支持的地区，数字设备公司的困难就加重了。

在公司报告 28 亿美元季度亏损（计算机产业史上的最大亏损）之后，首席执行官奥尔森被迫在 1992 年退休。一年后，惠普公司在销售方面超过数字设备公司，成为国家最大的计算机公司，列国际商用机器公司之后。最后具有讽刺意味的是，在 1993 年，数字设备公司把阿尔法微处理器的设计团队从东海岸搬到帕洛阿尔托实验室，使阿尔法的工程师沉浸在硅谷的半导体社团里。根据数据咨询公司（Dataquest）产业分析师罗纳德·鲍恩的看法：“数字设备公司正发现其他公司的支持网络是非常、非常有限地支持东部的。结果，到目前一直在发生的是，在东海岸任职的人员无论如何要花许多时间飞向圣何塞”（Nash and Hayes, 1993）。

结 论

硅谷与 128 公路产业的这种比较，突显了把地区看作是关系网络而不是看作原子式企业集合而获得的分析优势。由于超越在企业内部和企业外部存在状况的理论区分，这种研究对地区经济的结构和动力贡献了重要的深刻见解。它将注意力指向企业内部和企业间复杂的社会关系网络以及企业与地方机构间复杂的社会关系网络。

硅谷的经验也表明，组织的网络形式在地区聚集中茁壮成长。邻近促进重复的、面对面的互动，培育在当今快速发展的技术产业所必需的竞争与合作的结合。然而，128 公路的案例证明，单是地理上成簇并不确保地区网络的兴起。竞争优势派生于技能和技术组织方式，就如派生于在地区环境中它们的在场一样。

- Arthur, B. 1990. "Positive Feedbacks in the Economy." *Scientific American* 262 (2): 92-99.
- Basche, T. 1991. Vice President, Sparcstation Group, Sun Microsystems, personal communication.
- Beam, A., and M. Frons. March 25, 1985. "How Tom Vanderslice Is Forcing Apollo Computer To Grow Up." *Business Week*, pp. 96-98.
- Bell, A., and E. Corliss. April 24, 1989. "Apollo Falls to the West." *Mass High Tech* 1: 9.
- Best, M. 1990. *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Bulkeley, W. M. July 6, 1987. "Culture Shock: Two Computer Firms with Clashing Styles Fight for Market Niche." *Wall Street Journal*, p. A1.
- Castells, M. 1989. *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and Urban-Regional Process*. Oxford: Basil Blackwell.
- Chandler, A. D. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Belknap.
- Comcrford, R. July 1992. "How DEC Developed Alpha." *IEEE Spectrum*, pp. 26-31.
- CorpTech. 1993. *Technology Company Information: Regional Disks*. Woburn, Mass.: Corporate Technology Information Services.
- DeBresson, C., and R. Walker, eds. 1991. "Special Issue on Networks of Innovators." *Research Policy* 20: 5.
- DeNucci, J. 1991. Vice President, Entry Systems Group, MIPS Computer Systems, personal communication.
- Edmondson, H. 1988. Vice President of Corporate Manufacturing, Hewlett Packard Corporation, personal communication.
- Electronic Business. March 16, 1992. "The Top 100 Exporters." *Electronic Business*, pp. 4-42.
- Florida, R., and M. Kenney. 1990. "Silicon Valley and Route 128 Won't Save Us." *California Management Review* 33 (1): 68-88.
- Friedman, D. 1988. *The Misunderstood Miracle: Industrial Development and Political Change in Japan*. Ithaca: Cornell University Press.
- Fruin, M. 1992. *The Japanese Enterprise System*. Oxford: Oxford University Press.
- Furlong, T. 1991. RISC Workstation Manager, DEC Palo Alto, personal communication.
- Granovetter, M. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510.
- Greene, T. January 22, 1990. "Can HP Find the Right Direction for the '90s?" *Electronic Business*, pp. 26-29.
- Hall, P., and A. Markusen. 1985. *Silicon Landscapes*. Boston: Allen and Unwin.
- Herrigel, G. 1993. "Large Firms, Small Firms, and the Governance of Flexible Specialization: The Case

of Baden-Wurtemberg and Socialized Risk." in B. Kogut, ed., *Country Competitiveness*. New York: Oxford University Press.

- Imai, K. 1989. "Evolution of Japan's Corporate and Industrial Networks." in B. Carlsson, ed., *Industrial Dynamics*. Boston: Kluwer.
- Kalb, J. 1991. President, MasPar Computer Corporation, personal communication.
- Kirchoff, B., and R. McAuliffe. 1988. "Economic Redevelopment of Mature Industrial Areas." Report prepared for Technical Assistance and Research Division, Economic Development Administration, U.S. Department of Commerce.
- Krugman, P. 1991. *Geography and Trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Levine, J. B. July 18, 1988. "Sun Microsystems Turns on the Afterburners." *Business Week*, pp. 114-118.
- Marshall, A. 1920. *Industry and Trade*. London: Macmillan.
- McWilliams, G. May 4, 1992. "Crunch Time at DEC." *Business Week*, pp. 30-33.
- Mitchell, J. January 9, 1989. "HP Sets the Tone for Business in the Valley." *San Jose Mercury News*, pp. 1D-2D.
- Nash, J., and M. Hayes. July 19, 1993. "Key DEC Project Moving to Palo Alto." *Business Journal* (San Jose and Silicon Valley), pp. 1, 17.
- Nee, E. June/July 1991. "Back to Basics at HP." *Upside*, pp. 38-78.
- Nishiguchi, T. 1989. "Strategic Dualism: An Alternative in Industrial Societies." Ph.D. dissertation, Nuffield College, Oxford University, Oxford.
- Nohria, N., and R. Eccles. 1992a. "Face-to-Face: Making Network Organizations Work." in N. Nohria and R. Eccles, eds., *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Nohria, N., and R. Eccles, eds. 1992b. *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Piore, M., and C. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Porter, M. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Porter, P. August 23, 1993. "Executive Interview: HP's Gary Eichorn Tackles Enterprise Computing." *Mass High Tech*, p. 3.
- Powell, W. 1987. "Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization." in B. Staw, ed., *Research in Organizational Behavior*. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Rifkin, G., and G. Harrar. 1990. *The Ultimate Entrepreneur: The Story of Ken Olsen and Digital Equipment Corporation*. Rocklin, Calif.: Prima Publishing.
- Sabel, C. 1988. "Flexible Specialization and the Reemergence of Regional Economies." in P. Hirst and J. Zeitlin, eds., *Reversing Industrial Decline?: Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*. Oxford: Berg.

- Saxenian, A. 1985. "Silicon Valley and Route 128: Regional Prototypes or Historic Exceptions?" in M. Castells, ed., *High Technology, Space and Society*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- _____. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Schein, E. 1985. *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Scott, A. 1988a. *Metropolis: From the Division of Labor to Urban Form*. Berkeley: University of California Press.
- _____. 1988b. *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*. London: Pion.
- Sheff, D. November/December 1989. "A New Ballgame for Sun's Scott McNealy." *Upside*, pp. 46–54.
- Sherwood-Call, C. 1992. "Changing Geographic Patterns of Electronic Components Activity." *Economic Review* (Federal Reserve Board of San Francisco), pp. 2, 25–35.
- Standard & Poor's. 1992. Compustat PC+ database. New York: Standard & Poor's.
- Storper, M. 1989. "The Transition to Flexible Specialization in the U.S. Film Industry: External Economies, the Division of Labor, and the Crossing of Industrial Divides." *Cambridge Journal of Economics* 13: 273–305.
- Tannenwald, R. November/December 1987. "Rating Massachusetts' Tax Competitiveness." *New England Economic Review*, pp. 33–45.
- Tuller, D. August 12, 1988. "HP Plans to Buy 10 Percent Stake in Octel." *San Francisco Chronicle*, p.B1.
- Vedoe, C. 1990. Manager, Workstation Marketing, Sun Microsystems, personal communication.
- Venture Capital Journal 1980–1992. *Selected issues*. Wellesley, Mass.: Venture Economics.
- Vernon, R. 1960. *Metropolis 1985*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Weiss, J., and A. Delbecq. 1987. "High Technology Cultures and Management: Silicon Valley and Route 128." *Group and Organization Studies* 12(1): 39–54.
- Whiting, C. March 15, 1987. "For Flexible, Quality Manufacturing Don't Do It Yourself." *Electronic Business*, pp. 46–47.
- Yoder, S. July 22, 1991. "A 1990 Reorganization at Hewlett-Packard Already Is Paying Off." *Wall Street Journal*, p. A1.

延伸阅读推荐

375 本文概述了萨克斯妮对硅谷和马萨诸塞州 128 公路著名研究《地区优势》(Regional Advantage, 1994) 中提出的论点。萨克斯妮在麻省理工学院受教育, 她的著作反映并扩充了在那里完成的关于产业区的早期研究, 例如, 萨贝尔和皮奥里, 《第二产业分工》和查尔斯·萨贝尔, “灵活的专业化和地区经济的重生”, 载保罗·赫斯特和乔纳森·蔡特林编《逆转的产业趋势?》(“Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies”, *Reversing Industrial Decline*, 1989)。也请参看马克·拉泽松, “过去显示的对劳动未来替代选择: 魔德

纳的赶出去的生产”, 载理查德·斯威德伯格编《经济社会学探究》(“Future Alternatives of Work Reflected in the Past: Putting-Out Production in Modena”, *Explorations in Economic Sociology*, 1993: 403–427)。关于产业区域为更高、更有效率的生产留有余地的论点的一些局限, 参看查尔斯·萨贝尔, “结论: 产业区的新篇章”, 载阿纳尔德·巴格纳斯科 (Arnaldo Bagnasco) 和查尔斯·萨贝尔编《中小规模企业》(“Conclusion: Turning the Page in Industrial Districts”, *Small and Medium-Size Enterprises*, 1995: 134–158)。关于硅谷的通俗和令人感兴趣的研究, 请参看戴维·卡普兰 (David Kaplan), 《硅小子及其梦谷》(*The Silicon Boys and Their Valley of Dreams*, 1999)。

因为遍布世界的许多地区都已努力仿效硅谷的结果, 所以人们对它成功的窍门有极大的兴趣。虽然萨克斯妮的解释已被普遍接受, 但是, 有一些根据不同结果对此持有异议的观点, 其较少重视文化和社会结构, 较多重视技术和经济组织。请参看马丁·肯尼和 U. 冯·布尔格 (Martin Kenney and U. von Burg), “技术、路径依赖以及硅谷与 128 公路的差异” (“Technology, Path Dependence and the Divergence Between Silicon Valley and Route 128”), 以及来自萨克斯妮的鲜明回应, 《产业与公司变革》(*Industrial and Corporate Change*, 1999)。

关于革新与企业家的较普通文献数量巨大, 都是跨学科的。就最初效果而言, 读者可能要查询帕特里夏·桑顿 (Patricia Thornton), “企业家的社会学”, 载《社会学年鉴》(“The Sociology of Entrepreneurship”, *Annual Review of Sociology* 25, 1999: 19–46), 和理查德·斯威德伯格为《企业家: 社会科学的视野》选集 (*Entrepreneurship: The Social Science View*, 2000) 撰写的导言。经济学家完全忽视了企业家, 就如马克·布劳格 (Mark Blaug) 在“熊彼特之前和之后的企业家”, 载《经济史和经济学史》(“Entrepreneurship Before and After Schumpeter”, *Economic History and the History of Economics*, 1986) 的历史概述中指出的那样。经济学家目前令人感兴趣的贡献包括: 威廉·鲍莫尔《企业家、管理和报酬结构》(*Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, 1993), 和伊斯雷尔·柯茨纳 (Israel Kirzner), “企业家的发现和竞争的市场过程: 奥地利研究”, 《经济学文献杂志》(“Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach”, *Journal of Economic Literature* 35, 1997: 60–85)。人类学家做出的两项杰出研究是: 克利福德·格尔茨, 《小贩和王子》(1963), 和弗雷德里克·巴斯 (Fredrik Barth), “达尔富尔的经济领域”, 载雷蒙·福斯 (Raymond Firth) 编《经济人类学论文集》(“Economic Spheres in Darfur”, *Themes in Economic Anthropology*, 1967: 149–174)。经济史学家亚历山大·格申克龙 (Alexander Gerschenkron) 在“企业家的现代化”中责备心理学家和社会学家的观点过分简单, 参看迈伦·威纳 (Myron Wiener) 《现代化》(“The Modernization of Entrepreneurship”, *Modernization*, 1966: 246–257)。

在一些研究企业家的少数社会学家中, 比较突出的是罗萨贝思·莫斯·坎特 (Rosabeth Moss Kanter) 和霍华德·奥尔德雷奇。尤其是坎特在《变革大师》(*The Change Masters*, 1983) 中对大型企业内部革新的分析, 以及奥尔德雷奇在《组织的演进》(*Organizations Evolving*, 1999) 中对企业家早期阶段的分析。其他由社会学家所做的令人感兴趣的研究是罗纳德·伯特在《结构洞》中对企业家网络的分析, 由霍华德·奥尔德雷奇等人在《族群企业家》(*Ethnic Entrepreneurs*, 1992) 对少数族群小生意的研究, 以及尼科尔·比加特在《魅力型资本

主义》(*Charismatic Capitalism*, 1989) 中对直销组织中的女性企业家的研究。马克·格兰诺维特的“企业和企业家的经济社会学”(“The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs”) 讨论发展中国家中企业家和创造能独立生存的企业的困难, 参看阿列简德罗·波特斯编《关于移民的经济社会学》(*The Economic Sociology of Immigration*, 1995: 128-165)。

(瞿铁鹏译)

第四部分

比较的和历史的经济社会学

- 18 兰德尔·柯林斯
韦伯晚年的资本主义理论：体系化
- 19 弗兰克·多宾
为什么经济反映政体：英国、法国和美国的早期铁路政策
- 20 罗纳尔德·多尔
商誉和市场资本主义精神
- 21 加里·汉密尔顿和尼科尔·伍尔西·比加特
市场、文化与权威：对远东管理与组织的比较分析
- 22 戴维·斯塔克
东欧资本主义的重组产权

韦伯晚年的资本主义理论：体系化^[1]

兰德尔·柯林斯

379

马克斯·韦伯有许多知识兴趣，构成他一生工作的核心命题是什么？这一问题一直存在相当多的争议。除了探讨资本主义的起源外，韦伯还广泛研究现代性和合理性的性质（Tenbruck, 1975; Kalberg, 1979; 1980; Seidman, 1980），研究政治学、方法论以及各种实际的社会学领域。在人们把所有注意力放在这些事情上时，大体忽视了韦伯的一个最重要的贡献。这就是他在晚年著作《经济通史》中关于资本主义发展的成熟理论。

这是具有讽刺意味的，因为韦伯（1930）第一部主要著作《新教伦理与资本主义精神》长期以来一直是他所有著作中最为著名的。加尔文教预定论教义赋予理性的、企业家资本主义以精神驱动力，这种论点只是韦伯全部理论中的一个片段。但是，许多学者认为它是韦伯论资本主义起源的独特的贡献，或者是独特的谬误（例如，Tawney, 1938; McClelland, 1961; Samuelsson, 1980）。就韦伯理论这一部分是否正确的问题，往往遮蔽了他在其晚年著作中提出的更基本的历史的和制度的理论。

所谓的“韦伯命题”，如此孤立起来看，已被人们基本上视为唯心主义的命题。韦伯（1930: 90）把他在《新教伦理》的目的界定为“这样一份文稿：讨论观念在历史上成为有效力量的方式”。他（1930: 183）针对马克思主义者辩驳说，他并不想用其对立的观点取代片面的唯物主义，但是，在这一著作中，他对资产负债表的改正，大体集中在观念因素方面。韦伯关于资本主义制度的理论胚芽也可以在《新教伦理》（1930: 58,76）中找到。^[2]但是，它还是未充分开发的背景，因为他的关注点在宗教观念的作用上。对韦伯（1951; 1952; 1958b）世界宗教的比较研究，我们可以说同样的话。这些研究虽然很大程度拓宽了关于社会、经济和政治状况材料的数量，但是，主要的命题仍然强调，不同的观念自发地促进了改变世界的资本主义在基督教的西方产

380

[1] 选自《美国社会学评论》45, 1980年12月, 第925—942页。经授权再版。

[2] 在《新教伦理》（1930）英语版第21—25页已列出一系列制度特点，然而，在初版中没有，而是出自1920年写出的导言（1930: ix-x）。

生，而不是在世界的其他地方产生。^[1]因此，帕森斯（1963; 1967）认为，这些著作是将早期韦伯的宗教命题的扩展，从新教扩大到一般基督教，描述宗教观念及其相伴的动机倾向的演进，从古代犹太教通过现代美国世俗化的成就文化（achievement culture）的向上演进。

从这些著作和《经济与社会》（1968）的第二部分，我们有可能勾画出韦伯纳入其资本主义全面理论的制度因素全貌。但是，《经济与社会》是以百科全书方式组织的，分析定义各个主题，并不汇总作为整体的理论。韦伯的著作只有一个地方，拼合成有关作为历史动力的资本主义的完整理论。这就是在《经济通史》中，特别在构成那一著作第四部分 70 页的章节中。这些讲稿在 1919 年的冬天到 1920 年春天发表，在韦伯去世那年夏天之前，它们是韦伯关于资本主义主题的最后言论。它们也是他著作中差不多被人们忽视的部分；《经济通史》是韦伯主要著作中唯一一本至今还是绝版的著作，无论是英语版还是德语版。

在《经济通史》中的一个重要变化是，与过去相比，韦伯把更多的注意力放在马克思主义的命题上。这与分散在《新教伦理与资本主义精神》各处（例如，55-56, 61, 90-91）的反马克思主义的评论有相当大的不同。在《经济通史》中，韦伯把观念的因素降到在其总框架中相对小的地位。确实，在同一时期，韦伯正在为他集成的宗教作品中的《新教伦理》的再版起草新的导论和注释，他在这些作品中捍卫自己关于加尔文教的原创命题。但是，对于它在总格局中的重要性，他的主张并不是主要的，而且他在《经济通史》中提出的面面俱到的模型甚至没有提到新教的预定论教义。相反，我们找到的是占支配地位的制度理论，其中宗教组织在现代资本主义兴起中起到关键作用，尤其是在它与政治组织的特殊形式相结合时所起的关键作用。

在下面的叙述里，我将努力系统地阐述韦伯成熟的资本主义理论，就像它在《经济通史》中呈现出来的那样，在适当的地方，我用《经济与社会》中所提供的基本材料加以支持。这种论证包含一系列原因，我们将向后追溯，从最近的原因到最远的原因。我将提出的这一模型是最全面的关于资本主义起源的一般理论，这是现成可用的理论。对比最近的理论，包括沃勒斯坦（1974）关于资本主义世界体系的历史理论，它依然完全站得住脚。

[1] 参看《中国宗教》（*The Protestant Ethic*, 1930）的结语：“确实，‘精神状态’——在此场合，即对世界的实际态度——的基本特征，无疑深受政治与经济命运的共同决定，但是，考虑到其自发规律的作用，人们几乎不能不把这些态度归在对资本主义发展起强有力阻碍的各种作用之中”（1951: 249），也参看：《印度宗教》（*The Religion of India*）的结语：“然而，对平民阶层来说，日常生活的伦理都不是源自其形成传教士预言的理性。这种情况在东方出现，不过，首先在近东出现，它生来就有广泛的后果，是受极特殊的历史格局制约的，没有这些历史格局，尽管有自然条件的差异，那里的发展原本很容易走上亚洲特有的道路，尤其是印度的道路。”（1958b: 343）

韦伯自己主要关心的是，对阐释历史独一无二模式所必要的易于感知的概念，而且，在他的方法论作品中，他否认以一般因果原则的方式所作的陈述（参看 Berger, 1976）。不过，韦伯的类型学则包含有关各种制度安排相互影响的含蓄的一般规则，另外，在他实际作品中关于原因—结果的陈述大量存在。没有任何东西可阻碍我们，用比韦伯自己的做法更抽象和一般化的方式，陈述其关于变化着的制度形式的历史图像。

韦伯的模型仍然为资本主义理论提供比今天任何竞争的理论更为精致的基本原理。我提出对韦伯成熟理论的这种形式化，不只是欣赏一部以前的经典著作，而是要弄明白关于资本主义的最高水准的社会学理论。虽然韦伯晚年的著作不是关于资本主义兴起的课题的最后一句话，但是如果我们想要超越它，那么它就是我们应当借以向上发展的顶点。

理性化资本主义的成分

韦伯（1961: 207-208, 260）说，资本主义是借助于企业，也就是说，借助于追求利润的私人企业，为人类需要提供必需品。它是为实际收益进行的交换，而不是被迫的进贡，或传统的定期的礼物或贸易。像所有韦伯的范畴一样，资本主义是分析的概念；人们可以发现资本主义是许多历史经济的一部分，向后可一直追溯到古代巴比伦经济。只是在西欧，大约在 19 世纪中叶，它成为供应人类日常需要的不可或缺的形式。对这种大规模的和经济上占支配地位的资本主义来说，关键的是以“理性的资本会计”为特征的“理性的永久企业”。

在韦伯著作中经常出现的“合理性”概念一直是许多争议的主题。对资本主义的马克思主义批判者，以及对官僚体制的批判者，攻击韦伯所谓的对这些社会形式的赞美（例如，Hirst, 1976）。另一方面，帕森斯（1947）在其《经济与社会》释义章节的长篇导论中，赋予“理性化”以唯心主义和进化论的倾向，把它看作是世界历史的主要趋势，它引起人类认知能力和组织能力不可避免的升级。坦布鲁克（Tenbruck, 1957）认为，韦伯著作的关键是，宗教解答受苦受难的问题，在此领域内，存在合理性发展的内在逻辑。

显然，韦伯自己在几个不同的意义上使用“理性主义”术语。^[1]但是，对他关于

[1] 在（1918—1920 年写出的）《经济与社会》的第一部分，韦伯区分了经济行动的形式合理性和实质合理性（1968: 85-86）。在（1913 年写出的）“世界宗教的社会心理学”（*The Social Psychology of the World Religions*）中，韦伯（1946: 293-294）界定了三种不同类型的理性主义：（1）基于准确、抽象概念的成体系的 worldview；（2）实际的目的—手段的计算；（3）系统的方法，包括巫术或祷告的方法。在《新教伦理》（1904-1905）中，韦伯（1930: 76-78）抨击把资本主义精神看作是“理性主义整体发展的一部分”的观点，并说他所感兴趣的是，“恰恰存在于此观念中、就如存在于关于职业观念之中的那种非理性因素的起源”。卡尔伯格（Kalberg, 1980）指出，在韦伯这一或另一类型的合理性下，任何行动，甚至最迷信的行动，都可以称之为“合理性的”。卡尔伯格认为，只有一种类型的合理性对于有条不紊地处理事物来说是适宜的。

资本主义发展的制度理论来说，只有一种含义必须引起我们关注。韦伯（1961：207）说，“理性的资本主义企业是有资本主义会计的企业，这就是说，借助于按现代簿记和结账方法的计算来决定其收入产出能力的企业”。关键术语是**可计算性**；它在这几页里一再出现。与先前的、不完全形式相对照，现代大规模的“合理性的”资本主义有什么特点，在于它是有条理的和可以预测的，把所有生产和分配领域都尽可能简化为一种惯例。这也是韦伯把官僚体制称之为最“合理性”的组织形式的标准。^[1]

资本主义经济要有高度的可预测性，它必须具有某些特点。韦伯论证的逻辑首先是描述这些特点；然后，证明一直到最近几个世纪，事实上在世界历史上所有社会中都普遍存在的对它们的各种阻碍；而最后，借助于比较分析方法，证明促成它们兴起的**社会条件**。

必须有对所有生产资料的私人占用，而且它们都集中在企业家的控制之下。土地、建筑物、机器和原料全都必须聚集在共同的管理之下，因此，有关它们获得和使用的决策能依最高效率来计算。所有这些要素必须像私人物品那样易于在开放的市场销售。当所有财产权都用商业文件来表述，尤其是所有权方面的股份，股份本身在股票市场是可转让的，这时这种发展就达到其最大的活动范围。

在这种企业内部，借助于“以最大可能的程度将计算简化的技术”（1961：208），资本结算尽可能得到优化。正是在这一含义上，机械化对大规模资本主义的组织来说是最有意义的。

劳工必须自由地到处流动，流动到回应需求状况的任何工作上去。韦伯指出，这是形式上的自由和法律认可的自由，而且与它相伴的是，工人受经济强迫在市场上售卖自己的劳动。没有无财产阶层“在饥饿之鞭强迫下售卖其服务”（1961：209），资本主义是不可能存在的，因为只有这样，能使大规模生产要素市场体系完善，使得它有可能预先清楚计算产品成本。

市场交易必须不受限于不合理的限制。这就是说，对商品流动或任何生产要素的流动的非经济的限制必须最小化。这种限制包括对特殊消费品项目的垄断（诸如管制服饰的消费法律），或对所有权或劳动的垄断（诸如禁止城市人民拥有土地，或禁止骑士或农民进行贸易；更广泛的，一般的种姓制度）。在这一标题下的其他障碍，包括运输困难、战争和抢劫——使得远距离贸易充满危险和不可靠。

[1] 显然，韦伯（1968：85-86）提到，他在《经济与社会》中所说的“形式”合理性，是基于对手段的数量计算的效率，而不是“实质”合理性，行动对于满足最高价值的适当性。这种价值可能是经济福利的标准，无论是大量的生产、生活质量，还是社会主义经济分配，或者它们也可能是伦理的或宗教的价值。尤其在其晚年涉及官僚体制危险的政治作品（1946：77-128；1968：1393-1415）中，韦伯明确表示，形式合理性与实质合理性可能有很大的差异。韦伯本身倾向于辩护说：现代资本主义的形式合理性相当大程度恰好符合实质合理性——符合使大多数人口经济福利最大化的价值（1968：108-109）。不用说，这是经验判断，不是分析判断。

最后，在**司法和公共行政方面必须有可计算的法律**。用普通术语制定的法律适用于任何个人，而且以这种方式加以施行，使经济契约和权利的强制执行变得高度可预测。这样的法律体系涉及上面提到的大部分理性的资本主义特点：私有产权的扩大；借助于金融手段和银行业务，这种权利的再分割和轻松转让；劳动者形式上的自由；以及依法保护的**市场**。

因此，韦伯给我们的图像，是关于市场的制度基础的图像，就如新古典经济学家看到的那样。他把市场看作是**为个人企业家提供最大程度的可计算性**。商品、劳动和资本不断地流向有最大回报的领域；同时，市场竞争把成本降到其最小值。因此，价格足以**为利润最大化概括所有必要的资源最佳配置的信息**；在此基础上，企业家可以为大量商品的长期生产进行最可靠的计算。韦伯（1961：209）说，“仅仅基于市场机会和对净收入的计算，人们必定有可能为需要而预先采取措施”。

当然，这是韦伯希望奠定的自由放任的资本主义经济模型。极端地说，这是关于曾经存在过的任何经济的非现实主义的观点。韦伯将它看作是理想类型，因而，在更充分地阐述中，原本肯定已准备将它看作甚至只是在19世纪伟大的资本主义起飞时期部分地实现了。但是，值得指出的是，依据这些线索对韦伯的批评肯定不可能是古典马克思式的批评。事实上，在马克思理论中，资本主义的主要动力甚至比韦伯更直接地依赖对所有生产要素的开放的市场的无限制竞争（参看 Sweezy, 1942）。另外，韦伯和马克思一致认为，向工业社会的最初突破性的进展不得不以资本主义形式发生。因此，虽然韦伯可能个人偏向于新古典市场经济——既作为分析模型，也作为政治偏爱——但是，这并不会提供任何根据，以批评他对世界史这一阶段解释的适当性。甚至在晚年时期，韦伯也不是固执己见的。就如我们将看到的那样，他承认社会主义产生的可能性，一旦资本主义成熟——尽管他没有赞赏将要发生的事——而且他甚至对可能产生它的力量给出了一些暗示。像他那代德国和奥地利的非马克思主义经济学家一样，韦伯将社会主义纳入自己的分析框架。

就“工业革命”概念而论，韦伯的现代经济模型是特别引人注目的。因为工业化本身并不是经济转型的关键，尽管从农业转向利用非生命能量的技术具有深远的后果（参看 Lenski, 1966）。在韦伯的框架里，技术基本上是因变量。机械化的关键的经济特点是，它只是在批量生产方面是可行的（Weber, 1961：247）。甚至较简单的机器如蒸汽动力织机的成本，要是没有大规模的布料消费者市场以及大规模的羊毛和棉花的生产者市场，会使得它们毫无价值。同样的思考更有理由适用于轧钢厂范围的机器。但是，没有极高程度的预计能力：可能预计产品市场将持续存在，而且所有生产要素都将以合理的成本可得到，那么大规模的生产是不可能的。因此，机械化依赖上面描述的所有制度因素在先的出现。

韦伯并没有详细阐述技术革新的系统理论，但是依照这些思路也许能构造一种理论。他的确指出，工业起飞时期所有关键的发明，都是深思熟虑地努力降低生产费用的结果（1961: 225-226, 231）。这些努力之所以发生，是因为先前的条件已强化了资本家对利润的追求。就17世纪到18世纪发生的改善农业生产的方法而论，可以做出同样的论证，尽管韦伯没有做出这种论证。先于工业革命（而且使后者成为可能的）的“绿色革命”，不是机械化的过程（农业机械化只是在19世纪晚期发生的），相反，是更简单地把成本结算的资本主义方法应用于到目前为止还是传统的农业。因此，正是向资本主义市场经济的计算实践的转变，使得技术革新本身变得可预测了，而不是像先前那样，是经济生活中的偶然因素（1961: 231）。^[1]

因果链

如此描述的资本主义产生的社会先决条件是什么？

首先，要着重提到，甚至在最繁荣的农业社会，经济生活一般也缺乏大部分这些特质。产权体系通常将土地所有权与贵族身份联系在一起，而且经常禁止某些群体从事而由其他一些群体垄断商业职业。劳动力一般是不自由的——要么是奴隶，要么作为农奴束缚在土地上。批量生产的技术几乎不存在。由于许多近似没收性赋税的障碍，不可靠的和多样化的铸币，战争，抢劫和低效率的运输，市场一般要么局限于本地区，要么局限于奢侈品的远距离贸易。另外，法律体系，甚至在有读写能力的国家，往往有以下这些特征：家长专制程序或巫术—宗教程序，分别适用于不同群体和不同的地方，以及官员寻找私人收益的各种惯例。可靠的金融交易，包括相对不受政治干预和侵占的银行系统的业务，尤其受这些条件的阻碍。

另外，大规模资本主义的社会先决条件包括，破除通向自由流动的障碍，或劳动、土地和商品的经济转让的障碍。其他的先决条件是，为大规模市场，特别是产权、法律和金融体系创造制度支持。

虽然这些不是资本主义惟一的先决条件，但是，韦伯明确地是在寻找这样的组织形式——使资本主义在西方而不是在其他地方成为改变世界的力量。通过一系列比较，韦伯证明，已被人们提出来说明资本主义起飞的几个其他因素不大可能是关键的因素。韦伯反对桑巴特（Sombart）的观点，他指出，为战争的标准化批量生产不大可

能是决定性的，因为虽然这种情况在17世纪以及以后的欧洲存在，但是也在蒙古帝国和中国存在过，并没有促进资本主义（1961: 229）。同样，在东方和西方都存在的宫廷奢侈品的大量消费不可能生成大规模市场（1961: 229-230）。反对亚当·斯密较简单的把工业的分工归因于贸易扩张的观点，韦伯指出，贸易可以在任何地方找到，甚至可以在石器时代找到。例如，在古代巴比伦，贸易达到这样的程度，以至于在相当大程度上瓦解“原始社会的经济稳定性”（1961: 232）。另加，政治决定的农业经济证明，“没有交易的专业化是如何发生的”（1961: 103）。对利润的追求本身也不是大规模资本主义的关键动机；传统陌生人贸易的“冷酷”和“奸诈”不可能改变整个经济（1961: 232）。人口增长也不大可能是西方资本主义的原因，因为同样的趋势在中国也发生而没有相同的结果（1961: 258-259）。最后，由于来自美洲的贵金属流入引起的17世纪的价格革命，也不大可能是关键的因素（参看后面对沃勒斯坦的讨论）。^[1]

韦伯发现的西方资本主义独一无二的特点构成因果链。^[2]在图18.1中，我已用图表方式介绍了这一因果链。理性资本主义本身的特点是资本的企业家组织、理性的技术、自由的劳动、不受限制的市场和可以计算的法律。这些特点构成一个复合体：商品、劳动和资本市场都融为一体，以利用批量生产技术的企业家财产权为中心；所有

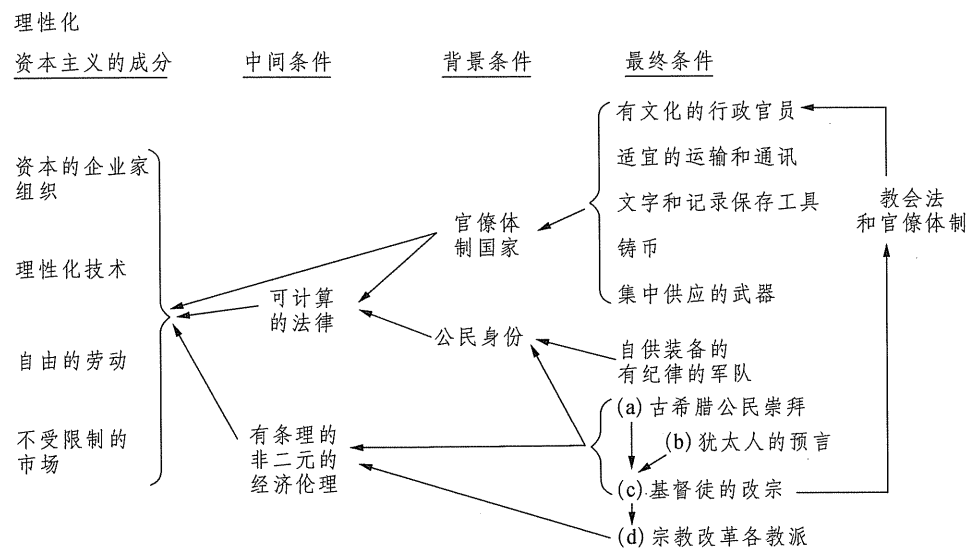


图 18.1 韦伯的因果链

[1] 韦伯并没有谈到“合理性的科学以及与它相关的技术”（1961: 232）对于现代资本主义来说是重要的西方的特征之一。另一方面，他说：“确实，18世纪的大多数发明不是用科学的方式做出的……工业与现代科学的结合，特别是实验室中的系统研究，开始于尤斯图斯·冯·利比希（Justus von Liebig）[即约1830年]，使得工业能够成为它今天的样子，而且因此把资本主义引入其全盛发展时期。”为平衡起见，我把科学设想为这一模型中的次要因素。

[1] 韦伯（1961: 260）也谈到地理条件，与中国和印度相比，更有利于欧洲资本主义，由于在欧洲有经地中海和相互联系的河流的运输优势。但是，他接着（261）怀疑地看待这一点，因为在古代地中海沿岸地区资本主义并没有产生，那时文明绝大多数在沿海岸地区，而欧洲早期现代资本主义却诞生于内陆城市。

[2] 韦伯并没有清晰地描述这一条链，而且有时他把理性资本主义的特点与它的先决条件混为一谈。虽然这些先决条件有一些仍留在现代资本主义的运行之中，但是，我认为，解释的逻辑链需要我已给出的那种程度的分离。我们应该理解韦伯在这些讲稿中所做的高度压缩的概述。

这些因素共同起作用，进一步创造使技术合理化并扩大每一要素市场的压力——同时还以这种方式分散财富以促进需求。法律体系既是所有这些特点的继续存在的后盾，也是向后联系其社会先决条件的因果环节。在这一中间因果层面上，有第二个关键因素，像法律一样，基本上是文化的因素，虽然这不是从脱离躯体的观念意义上说的，相反，是从体现在制度化行为上的信念意义上说的。这是“在内部伦理与外部伦理间……排除障碍”（1961: 232）。

385

在差不多所有前现代社会，存在两套有鲜明差异的伦理信念和实践。在社会群体内部，经济交易严格受制于公正性、身份和传统；在部落社会，受制于同指定亲属的礼仪化交换；在印度，受制于种姓统治；在中世纪欧洲，受制于按采邑规定的进贡或对大量教会财产的进贡。禁止高利贷反映这种内部伦理，要求仁慈的伦理和避免对来自共同体内部贷款收益的计算（参看 Nelson, 1949）。^[1]然而，就外地人而论，经济伦理处在对立的一端：欺骗、价格欺诈，以及以过高利息放贷是惯例。两种伦理形式都是合理性的、大规模资本主义的障碍：内部的伦理之所以是障碍，是因为它阻碍了经济生活的商业化，外部伦理之所以是障碍，是因为它把贸易关系弄得太变化莫测、太不可信任了。排除这些障碍并克服这种伦理二元论对任何全面的资本主义发展都是关键的。只有这样才可循常例得到贷款并促进所有服务和商品为公道的收益进行买卖。通过无数的日常重复，这种少量（但定期的）利润可能合计达到更大规模的经济交易，远远超出传统社会受习惯束缚的或掠夺性的经济伦理可能达到的规模。

那么，什么创造了可供出售的私人财产之可计算的法律体系，以及追求公道经济利润的普遍伦理？在因果链的下一个环节是政治和宗教的环节。官僚体制国家是关键的背景，它对于资本主义所有法律和制度的基础是决定性的。另外，它的法律体系必须建立在普遍公民身份概念的基础上，这还需要进一步的政治先决条件。宗教因素所起的作用，既直接影响经济伦理的创造，也作为最后的因果层面，间接影响到合理—合法的国家和合法公民身份的产生。

386

国家是韦伯资本主义理论中最常被忽视的因素。不过，它是我们给予最大关注的因素；在《经济与社会》中，他把 519 页的 8 个章节专用于它，与 236 页的 1 个章节专用于宗教完全不同，还有另一章——被忽视的但非常重要的第 2 卷第 14 章——专用于政治与宗教的关系。在《经济通史》，他给国家以倒数的两章，给宗教最后一章，对韦伯来说，这种政治材料不是无足轻重的事，而是相反，是理性资本主义的所有制度结构的关键。只有西方发展了高度官僚体制的国家，它的基础是专业化的职业行政

[1] 因此，“客民的角色”，诸如在基督教欧洲的犹太人和考赛因人（Causines），或在穆斯林社会中的基督徒，或在印度的帕西人，作为被容忍的可从他们那里去借贷的局外人群体，要不然，在受控制的内部经济中就不可得到借贷（1961: 267）。

人员，以及由专职的职业法官为以公民权利为特征的平民制定和应用的法律。正是这种官僚体制—合法的国家摧毁了封建主义和家长专制统治，为资本主义市场解放了土地和劳动。正是这种国家使广大领土平定，消除了内部市场的障碍，使税收和货币标准化。正是这种国家，通过合理的可计算的和普遍适用的法院体系，为可信赖的银行、投资、财产权和契约体系提供基础。我们甚至可以认为，官僚体制国家是理性化驱动力的最近的原因，一般说来——尤其是，凭借 17 世纪晚期和 18 世纪的开明专制主义精神，它为工业革命创造了条件。

关于合理 / 合法的国家有三个因果问题。为什么它上升到占支配的地位？它的结构特点来自哪里？它的法律体系怎么获得具体形式——设想它的臣民拥有公民权利？

第一个问题容易回答。官僚体制国家之所以上升到占支配的地位，是因为它是平定广大领土的最有效手段。它在外部有效力，乃是因为它能为更大的武装部队供应比非官僚体制国家所能供应的更好武器；它在内部有效力，乃是因为在对抗内战或政治政变引起的分裂时，它往往是相对安全的。^[1]

官僚体制国家的根源，从某种程度上说，是非常熟悉的。在一再重印的《经济与社会》（1968: 956-1005）论官僚体制部分，韦伯概述了先决条件：有文化的行政官员、远距离运输和通讯、书写和记录保存的用具、货币铸造。然而，这些能够生效的范围依赖其他几个因素。地理条件，例如，在河谷的便利运输，或国家控制灌溉的处境（1961: 237），就如在临近中心地区的紧张军事竞争那样，促进官僚体制的权力集中。集中地（而不是个别地）供应的各类武器也有利于官僚体制。然而，如果这种条件使中央控制容易实施，那么官僚体制化就不必非常深入地展开，而且社会可能由少数官僚阶层实施统治，他们不受仍是父系家长专制的地方结构影响。例如，在中国，这种表面的官僚体制化造成对资本主义的长期障碍，因为它使得地方氏族父系家长制控制下的经济停滞不前。

最彻底的官僚体制化，以及惟一有利于资本主义的官僚体制化，是那种体现以公民资格为基础的形式主义法典的官僚体制。公民资格首先意味着在城市的成员资格；广而言之，在国家的成员资格，因而是国家内部的政治权利持有者。在大部分历史中，这是一个陌生的概念。在父系家长制统治国家，政治职务是私人财产权的一种形式，或者是个人委托的一种形式，甚至在大多数前现代准官僚体制国家，大多数平民只是服从国家、而不是国家内部的权利持有者。后者的条件只在西方产生。在地中海沿岸地区的古代和欧洲中世纪，城市逐渐处在为相互保护而联合起来的一批武士控

387

[1] 主要例外是，在国家武装部队本身由于对外战争而瓦解之后，革命就可能发生。但是，这些例外的历史实例，主要发生在只有部分官僚体制化的国家之中。参看 Skocpol, 1979。

制之下。这种城市有自己的法律和法庭，由公民自己实施管理，在它统治下的所有公民处在相互平等的关系中。在最初的公民形式改变了或消失了之后，这种公民身份的权利从历史上看仍是有意义的。正式的权利和合法的程序最初只适用于地方精英，但是，当各城市合并到大规模的官僚体制国家中时，它们为范围更加广泛的包罗一切的审判裁决体系提供基础。当罗马（最初是这些军事兄弟关系城市之一）成为帝国时，另外，当中世纪与国王结盟的各个城市丧失了其独立地位而把它们的法律结构贡献给更大的国家时，实际情况就是如此。^[1]

接近我们因果链的末尾，我们问：什么因素使这种独特类型的城市能够在西方产生？韦伯给出两个条件：其一是军事条件，其二是宗教条件。

军事条件是，在西方，城市由“那些经济上有能力负担军队费用、装备并培训他们自己的组织”（1961: 237）构成的。在古代希腊和意大利城市形成时期，另外，在中世纪，城市有自己的遵守纪律的步兵部队，组成团体投入战场，这都是实例。在这两个案例里，城市的货币力量支持它们的军事力量，因而支持民主化及相伴的合法公民身份。相反，在东方和古埃及，拥有自己军队的军事贵族比城市更古老，因此，合法独立的城市并没有产生，韦伯把这一模式归因于由于灌溉促进了早期的权力集中。

第二个条件是，在东方，巫术禁忌阻碍了在陌生人之间组织军事结盟，因而独立的无法产生。例如，在印度，种姓的仪式排斥就有这种效果。更一般地说，在亚洲和中东，传统的祭司垄断了与神的交流，而在西方古代，城市官员自己举行仪式（1961: 238）。在一个案例里，宗教交流的边界强化先前存在的群体的分隔；在另一个案例里，宗教边界是能确立和扩大公民结盟的明确的政治手段。正是在这一点上，韦伯的因果链的两根主线汇合在一起。

我们一直在追溯合理—合法国家产生背后的因果环节，这是开放的市场经济产生的两大过渡条件之一。其他大的过渡条件（前面指出过）是破除内部与外部经济隔阂的经济伦理。现在我们看到，促成公民身份革命的宗教因素和促成经济伦理的那些因素基本上是相同的。

于是，我们的最后问题是：什么导致这种宗教转变？韦伯给出一系列理由，每一个都强化最后的结果（1961: 238）。古代犹太教内部的伦理预言是重要的，尽管它并没有突破犹太教徒与非犹太教徒之间的仪式隔阂，但是，因为它确立了一种传统：抵制巫术——内部隔阂盛行的主要精神气质。基督教从犹太教派转变为劝人改变宗教信仰的普世宗教，使这一传统普遍流传，而基督教劝人改变宗教信仰行为的圣灵降临节

的精神摒弃氏族和部落中的仪式隔阂，这在某种程度上说是古代希腊城市的特征。然而，犹太—基督教革新不是故事的全部；古希腊宗教早期发展为公民崇拜在很大程度上使普遍的合法成员身份成为可能。

如上所述，宗教因素与政治因素纠缠在一起，它们在公民身份管理中的影响和对经济伦理的影响在历史上有变动。虽然在这些领域日益增长的理性化没有稳定和不可避免的趋势，但是西方历史的确包含一系列事件，适时地在特殊时刻恰好逐渐积累了这些结果，以至于崭新的经济动力最终发动了。在政治方面，中世纪基督教城市，依靠古代世界的制度遗产，能够建立虔诚宣誓过的同业公会，在公民身份基础上重新确立法律体系。第二个政治因素得到宗教的支持：基督教教会提供了有文化的行政官员、教育体系，以及它自己的官僚体制组织的范例，在此基础上西方官僚体制国家才可能产生。另外，在严格的动机方面，欧洲基督教的发展给予理性化资本主义以决定性的伦理鼓励。

最后，我们在这里似乎涉及韦伯最初的新教伦理命题。但是，在成熟的韦伯那里，该命题有了极大的改变。新教只是对导致理性资本主义的一个因素链的最终强化。此外，现在人们认为它的影响大体上是消极的，乃是因为它排除了的最后一个制度障碍——使基督教的动机推力偏离经济合理化。因为，在中世纪的基督教，隐修院共同体代表循规蹈矩的、遵守纪律的生活组织。^[1]虽然隐修院通过使农业合理化并创办它们自己的产业而对经济发展做贡献，但是韦伯一般把它们看作是世俗经济的最盛的资本主义发展的障碍。只要最强有力的宗教动机被实质上来世的目的吸取，那么，一般说来，资本主义就不可能产生（1961: 267-269）。因此，改革之所以最有意义，因为它彻底废除了隐修院。经济的最先进部分从此以后将是世俗的。另外，宗教生活的最高伦理再也不可能局限于修士，相反，必须适用于在此世生活的普通公民。加尔文教和其他自发的教派是这种动机的最强烈的变化形式，不是因为预定论观念（在韦伯最后的文本中不再提到），而只是因为，为了加入他们的社会阶层，他们需要具体的宗教天职，而不是在政治上较保守的教会中当然的、强制性的成员身份。韦伯（1961: 269-270）关于新教课题的结束语简述如下：

天职概念的发展很快给了现代企业家——和同样勤劳的工人——难以置信的问心无愧感，他给予雇员得到永恒拯救的期待，就如付给他们对天职苦行式奉献和在他通过资本主义而对他们残酷无情剥削中合作的薪金，在这样一个时代：当

[1] 韦伯生前并没有写出他计划好的论中世纪基督教的著作。如果他写的话，我相信他恐怕会发现，在走向资本主义起飞的道路上，中世纪的全盛时期是所有制度转折点中最有意义的时期。他对自己剩下的新教论点的承诺可能使他不愿过早承认这一点。我将在随后的论文“中世纪全盛时期的韦伯式革命”中探讨这一观点。

[1] 封建主义的契约形式也在某种程度上构成合法的公民身份。韦伯在《经济通史》中忽视了这一点，但是在《经济与社会》（1968: 1101）中顾及这一点。不过，契约式封建主义与各个独立的城市的早期先决条件（军事和宗教的）基本上是相同的。

教会的教义控制整个生活，达到我们今天无法设想的程度时，这就呈现一种现实，完全不同于它今天所呈现的任何现实。天主教和路德教教会也承认和实践基督教教义。但是在新教徒苦行主义社团中，准许加入最后晚餐取决于伦理上是否恰当，而伦理上是否恰当又与职业的荣誉一致，任何人都不过问一个人的信仰内容。资本主义个体生产的这样一种强有力的、不知不觉净化了的组织，在任何其他教会或宗教中从来都不曾存在过。

韦伯的历史通论

韦伯的论点中有一种总的模式吗？它并不是趋向不断增长的合理性的直线趋势图。它也不是自然选择的进化模式：即经过几个阶段的积累，对比较先进形式的随机选择。因为韦伯的稳定框架是，各种因素之间的关系模式在决定它们对经济理性化的影响方面是关键的。任何独自发生的单一因素，对于它与其他因素组合而具有那些效应，总的来说，往往具有截然相反的效应。

例如，自供装备的军事同盟产生有利于资本主义的公民组织和法律体系。但是如果自我武装的公民群体太强大，结果就是许多行会的垄断，由于这种垄断过度控制市场而扼杀资本主义。另一方面，各个城市不得不由官僚体制国家加以协调。但是，当国家本身过于强大时，它往往也扼杀资本主义。由于支持劳动不流动（如在俄罗斯和东欧产生的“第二次农奴制”的情况，和在17—18世纪发展起来的专制主义国家的情况）；或者由于借助强迫进贡直接控制劳动分工而不允许市场发展，上述情况就可能发生。在世界各地，官僚体制化是相对弱的，在古代埃及或中国，或拜占庭帝国，国家不受控制的权力使经济生活墨守成规而且不允许资本主义动力的施展。

同样这也适用于各宗教变量。伟大的世界宗教的创造，具有其普遍主义特征及其专业化的神职人员，对可能破除地方群体间仪式的隔阂来说是至关重要的，尽管这对随后的发展可能有种种后果。然而，在缺乏其他因素时，这其实可能加固走向资本主义的障碍。这种情况在印度发生了，在那里，印度教的发展促进了种姓制度；普遍性的宗教从外部认可那时碰巧存在的一批排他主义群体。甚至在基督教那里，当道德预言具有更多破除隔阂和转变世界的效果的时候，教会（在它占支配地位的时期）也创造了另一种的障碍，不利于其资本主义的含义。这就是欧洲中世纪全盛时期，那时，修道院修士生活方式激增，因而将所有宗教动机的能量引导到专门的角色而且远离日常生活的经济事务。^[1]

[1] 这也是教会以声明反对高利贷的方式向新生资本主义采取攻势的时期（Weber, 1968: 584—586）。

韦伯把大规模资本主义的产生看作是必须一起发生的一系列条件组合的结果。这使得世界历史看起来好像是，事件布局的结果如此罕见以至于仿佛是偶然发生的。韦伯的立场很可能以历史主义为特征，也就是说，把历史看作是独一无二事件的连接，看作是不可重复的复合体。一旦决定性的事态发生，它的结果不仅改变任何其他事情——不只是局部改变，而且也改变在各竞争国家的更大世界范围内的事情。这也适用于世界宗教的超乎寻常的克里斯玛式启示，这些启示使中国、印度或西方与可供选择的发展路线隔绝，而且决定在这些领土上的国家与世界其他国家相互作用的方式。同样，彻底的资本主义的突破性进展本身是一次唯一的事件，它向外辐射改变所有其他制度和社会。因此，资本主义产生的原初条件对它的延续来说不是必要的。一旦大量经济交易的可计算性成为惯常的事情，那么原创的宗教伦理就可能枯萎。因此，新近正在工业化国家不必走古典资本主义道路。在发达的社会，经济结构的骨骼甚至可能被社会主义采纳。

因此，韦伯对资本主义的说明，在某种意义上说根本不是一种理论，因为它不是关于经济变革的一系列普遍的一般规则。然而，在更抽象的层面上，韦伯至少隐蔽地提出了这样一种理论。在某一层面上，我们可以把他解读为，对有关具体过程及其结果的一批独立的假设。^[1]通过明确说明因果变量必须以特定效力起作用——这就是说，把它们转化为按给定变化范围而明确说明了的量的一般规则，前述有关各因素的必要平衡的告诫就可能具体化。

在第二个层面上，我们可以说，韦伯关于资本主义理论中的基本的一般规则，涉及在各对立要素之间平衡和紧张的关键作用。韦伯在鲜为人知的段落里（1968: 1192—1193）说，“总的来说，我们必须，一方面，在职务克里斯玛与修道士隐修生活方式之间，另一方面，在封建国家的契约特征与自治的官僚等级制之间存在的紧张与独特的平衡之中，探寻西方文化特有的根基”。^[2]如果理性化要产生的话，那么没有任何一个要素一定占支配地位。更具体地说，因为每一个“要素”是由争夺优先权的现实的人们构成的，可计算的、开放的市场经济的创造，取决于以不同方式组织起来的群体之间力量的持续平衡。法律的形式平等主义取决于竞争着的公民之间以及竞争着的裁决之间的平衡。适度贪婪的非二元论经济伦理取决于在内群体的仁慈主张与外群体的掠夺性的恶性循环之间的妥协。

资本主义经济取决于这种平衡。开放的市场体系是一种制度化了的冲突的处境。

[1] 例如，一个清楚阐明的命题是，基于自供装备的个体结合而成的军队产生了公民权利。

[2] 换句话说，西方的主要特点取决于：教会中宗教克里斯玛惯例化与修士参与的共同体之间的紧张状态，以及自供装备的军队民主化趋势与集权的官僚体制国家之间的紧张状态。这些给予我们韦伯的两大过渡因素，它们分别是，非二元的宗教伦理和可计算的法律。

以马克思主义观念的扩大说法言之，它的本质是斗争，但是，具有这种斗争能不断持续下去的限定性条件，而且如果系统要生存下去的话，那么斗争确实必须持续下去。^[1]因此，如果在韦伯理论中内含的任何一般规则，可适用于资本主义最初产生之后的经济史，那么正是这一点：非西方世界的追随者社会获得工业资本主义动力的可能性，取决于那里存在阶级力量的平衡，也存在对抗的政治力量和文化力量的平衡。在高度工业化的社会，资本主义的持续存在也取决于上述冲突的持续存在。任何一方的胜利将招致这种体系的毁灭。在这一方面，就如在其他方面一样，韦伯的理论确实是冲突理论。

一种评价：韦伯与马克思主义的对抗

韦伯的理论在多大程度上是有效的？要全面回答这一问题，也许需要更广泛的比较分析，以及在不同的抽象层面上对各种原则的作大量解释。这些任务超出任何一篇论文篇幅的范围。我可以提出的是，韦伯的理论关于资本主义的一个竞争理论的对抗，这一竞争的理论是马克思主义，声称具有可比程度的历史和理论的全局性。这之所以是特别合适的，因为在《经济通史》中，韦伯本身极其关注他的分析冲击马克思主义理论的那些要点。

论著以马克思主义的主题开篇和结尾。第一章讨论原始农业共产主义问题。独具特色的是，韦伯发现它只是原始农业的一种变体；在它不存在的地方，它通常是自上而下强加的财政组织的结果（1961：21-36）。该论著的结束语提到工人阶级革命的威胁，一旦资本主义成熟，这种革命就会出现，而且也提到工作纪律丧失其宗教的合法化（1961：270）。在《经济通史》中，数次提到马克思主义，比韦伯任何其他著作提到的次数多得多。他的态度是批判性尊敬的态度，就如他在评论恩格斯—倍倍尔的家庭起源理论那样：“虽然它在细节上是站不住脚的，但是从整体上看，它对问题的解决形成有价值的贡献。这里又证实了这个古老真理：巧妙的错误比笨拙的正确对科学更为有益”（Weber, 1961: 40）。^[2]

[1] “……货币计算的合理性取决于某种完全特殊的实际条件。这些条件对当前目的来说具有特殊的社会学重要性，那些条件如下：（1）至少相对独立自主的经济单位之间的市场斗争。货币价格是利益冲突和妥协的产物；它们因而是权力格局的结果。货币不纯粹是‘非特指效用的凭据’，似乎能随意改变，没有对作为人与人斗争的价格体系的性质有任何根本的影响。相反，‘货币’首先是这种斗争的武器，而价格则是这种斗争的表现；它们只是对这种利益斗争中的相对机会进行量化估计的计算工具”（Weber, 1968: 107-108）。

[2] 韦伯接着说，“对这种理论的批评，导致首先要考虑卖淫制度的演化，在这一方面，两性关系，不用说，不涉及任何道德评价”。接下来（1961：41-53）是才华横溢的关于家庭组织的理论提纲，家庭组织是在性财产权关系方面的一套变种样式，其中基本包含了物质交易和占有。这种理论思路的后来的说法可以在莱维—斯特劳斯（1968）和科林斯（1975：228-259）那里找到。

韦伯思想的成熟正好与德国和奥地利马克思主义与非马克思主义的高水平争论时期同时发生。在1885—1920年这些年里，恩格斯编辑的《资本论》后几卷问世，以及考茨基（Kautsky）、希法亭（Hilferding）和卢森堡（Luxemburg）的著作出版。在另一边，桑巴特、博特基威茨（Bortkiewicz）和图干巴拉诺夫斯基（Tuganbaranowski）提供了他们认之为是对马克思主义经济学精神修正的著作，同时，庞巴维克（Böhm-Bawerk, 1898）和熊彼特（1954）开诚布公地着手努力弥补同马克思主义相对的新古典经济学的弱点，并攻击马克思主义理论的技术弱点。^[1]这一时期从许多方面看是政治经济学的巅峰，因为均衡态的争论气氛有益于思想进展。韦伯特别热心于迎接马克思主义者在自己熟悉的领域内的挑战，不放过任何必须被承认的东西，但是，他也发掘出马克思主义者忽视的任何因素。再者，德国马克思主义在世界大战结束和德国君主政体垮台之后突然变得更加强大了。在1919年短命的共产主义公社之后不久，韦伯在慕尼黑发表了演讲，他的演讲厅中有许多激进的学生。这并不令人惊讶，在其晚年著作中韦伯更多地涉及马克思主义，显然远超过在战争正在进行时他出版的任何宗教研究作品。

韦伯对马克思主义者有一个巨大优势。大约在19世纪末，历史学学科已达到其成熟期。不仅政治和军事史已达到很高程度的全面性和准确性，而且法律、宗教和经济制度史也一样，对欧洲和古代地中海沿岸地区历史而言是如此，对东方历史也一样。20世纪的历史研究还没有揭露关于过去的大量事实，这些事实从根本上改变自韦伯时代以来的我们的世界史观。韦伯也许是掌握世界史的主要制度事实的第一位大师。相比之下，马克思在19世纪40年代到19世纪50年代从事刻苦的研究，可供他使用的材料有较多的局限（Hobsbawm, 1964: 20-27）。关于印度、中国、日本或伊斯兰的过去事件的记载刚刚开始可以利用；宗教制度对古希腊—罗马世界的渗透过程也只是初步被分析；而且欧洲中世纪全盛时期的复杂文明还隐藏在马克思所谓的19世纪旧制度的“封建垃圾”之下。马克思在历史学学术成就的伟大年代来临之前写作；韦伯则刚好在它达到其巅峰时写作。因此，韦伯向我们呈现了第一次努力，而且在许多方面仍是惟一的努力：对重大历史发展做出真正有见识的比较分析。

我们应当记住，马克思和他的大多数追随者主要考虑的是展示资本主义的动力，而不是资本主义产生的先决条件。韦伯关心的事几乎完全相反。因此，有这种可能，

[1] 因此，庞巴维克（1898）和熊彼特发展了古典和新古典经济学中以前忽视的环节——资本主义利润理论。他们使这一理论基于，在竞争过程中在时间上的间隔和在投资回报中的时间—偏好，取代以剥削劳动为基础的马克思主义利润理论。庞巴维克也对社会主义经济进行分析。（像熊彼特和韦伯一样），虽然他认为这些分析可能是政治方面的，但是，他否认人们对生产的组织会不同于在资本主义制度下对生产的组织。社会主义只可能影响资本利润在平民中的分配。关于这一时期的经济学思想，请参看：熊彼特（1954：800-820, 843-855, 877-885）和斯威齐（1942：190-213）。

两种分析也许是互为补充的，马克思论及的，韦伯就不再理会了。只有在20世纪70年代，从马克思主义内部有了可与韦伯相比拟的努力，著名的是沃勒斯坦（1970）的努力。足以令人感兴趣的是，韦伯在《经济通史》中预示了沃勒斯坦的主要观点。另一方面，沃勒斯坦的马克思主义的修正版在许多方面是转向韦伯的分析模式，强调国与国之间外部关系的重要性。

关于资本主义先决条件的古典马克思主义模型只涉及几个要点（Karl Marx, 1967: I, 336-370, 713-764; II, 323-337, 593-613; 1973: 459-514）。这些要点中有些是韦伯模型的子集，尽管它们之中有两点是马克思特有的。韦伯和马克思都强调，资本主义需要大量形式上自由但经济上没有财产的劳动者；生产要素在市场上销售；所有要素集中在拥有资本的企业家的手上。马克思没有看到技术可计算方面的重要性；有时，他看来使全部技术生产力成为经济变革中的主要推动力，有时，他贬低作为更大经济体系一部分的这一方面——几乎同韦伯所用方式一样。与韦伯不同，马克思根本没有赋予可计算的法律以因果关系的重要地位，他也没有看到在韦伯因果链中早期的环节：经济伦理、公民身份、官僚体制化，以及它们的前件。^[1]

马克思的讨论的独一无二性在于两个因素：原始积累和革命。关于后者，令人惊讶的是，马克思所说的不外乎激动人心的比喻：革命打破产权体制强加在日益成长的生产的发动机上的桎梏（1959: 43-44）。原始积累几乎占去他的全部历史讨论。它意味着，在随后的生产完成之前，劳动者赖以生活的足够的原料、工具和食物的积累，因此，它是任何启动进入扩大的经济生产的量的先决条件。这种积累在历史上以两种方式发生。其一，借助于剥夺农民的土地，同时财富集中于得到土地资本家手中，而且要求被剥夺了的大众在市场上售卖自己的劳动。原始积累的另一手段是高利贷和商业资本。马克思贬低货币要素凭其自身的重要性，因为它们只在流通领域起作用，对生产关系没有任何作用；但是，他确实断言，一旦货币资本运转起来，那么它的成长就促进封建经济的解体（1967: III, 596-597）。

关于这两个因素，韦伯几乎没有明确提到原始积累。不过，《经济通史》（1961: 21-203）前面两章全部讨论占有物质和金融手段的各种不同的形式，除了别的东西之外，这些占有形式已构成在整个历史中一直普遍存在的资本主义，尽管不是以理性形式存在的。我料想，韦伯会拒绝这一观点，即必定存在为了资本主义起飞而特

有的剩余积累。假定应当取决于证据。毕竟，在世界史上任何类型社会中的社会等级制的顶层，各农业社会已经有财富最大限度的集中（Lenski, 1966）；工业起飞原本是被这种财富使用的转变刺激起来的，而不是被进一步榨取过程刺激起来的。就如韦伯所理解的那样，而且随后的研究也证明，资本家不必“从下面”产生，他们已经积聚了自己的财富；贵族本身进入资本主义的生产显然更为典型（Stone, 1965; Moore, 1966）。^[1]

韦伯在某种程度上更加支持革命的重要地位。在英国，资本主义起飞的最后条件也许是1684年和1688年的革命。这些革命将国家置于政治集团的控制之下，有利于资本主义，因此，满足了使市场和财政摆脱“不合理性的”、掠夺性国家政策的条件。具有更为基本的制度后果的是古代希腊和中世纪意大利城市内部的革命。韦伯将后者列入“决定西方命运的五大革命”（1951: 62）之中。^[2]因为它是普遍的、“理性创建的法律”取代旧贵族阶级的克里斯玛式法律的平民起义，资本主义的制度发展很大程度依赖这种理性创建的法律（1968: 1312-1313, 1325）。实际上，这是产权体制的革命，而不是一种占有形式取代另一种占有形式那种极端含义上的革命。在韦伯看来，财产权体制是日常行动的复合体——首先由转让、合同以及争议的裁决等行动构成。因此，在政治革命至关重要的地方，在于它们以高度可计算的形式为继续存在的合法行动树立典范，具有上面所强调的一切后果。

沃勒斯坦（1974）在第一卷中提出来的理论，强调资本主义起源的两个条件。其一是，来自欧洲殖民地的金银流入，引起16世纪的价格飞涨。在这一时期，工资差不多依然不变。价格与工资之间的鸿沟形成对剩余的大肆榨取，这些剩余可投资于扩大资本主义企业。^[3]这就是沃勒斯坦关于原始积累因素的说法。

沃勒斯坦（1974: 348）的第二个条件也产生于国际处境。“资本主义作为一种经济模式建立在这样一种事实之上，即经济因素运作的范围，比任何政治实体能完全控制的范围要大。这就给资本家提供了一种制度本身所具有的运筹帷幄的自由”。他（1974: 355）继续说，不同的国家必定具有不同的力量，因此，不是所有国家“会处在这种地位——阻碍其所在地在另一国家的跨国经济体的有效活动”。资本主义实际上在不同的政治气候里必定有机会把它们场所转移到任何最有利的处境中去。

韦伯（1961: 239）大体上意识到这两种条件。不过，关于金银流入的影响，他大

[1] 韦伯也先于巴林顿·摩尔（Barrington Moore, 1966）提出的关于农业商业化中不同的产权模式的政治后果的理论（1961: 81-94）。

[2] 其他的革命是“16世纪的尼德兰革命、17世纪的英国革命、18世纪的美国革命和法国革命”。

[3] 对于这一点，沃勒斯坦加上这一论点：即借助边缘地区的强制性劳动进一步榨取的剩余，将在中心地区被消费，不过，在中心地区（某种程度上与价格革命的观点相反）劳动得到足够好的报酬，以至于构成对资本主义生产来说的潜在的消费者市场。

[1] 马克思（1973: 459-514）以家庭和部落成员身份为基础对早期产权形式给出了非常笼统的概述，而且他承认古代城市是军事同盟。他忽视了宗教在这些发展中的主要组织作用，而且无法看到在古代城市内部的革命对独一无二的西方法律传统的关键影响。对马克思来说，城市的产生只是意味着，城市与乡村日益增长的分离，辩证对立面的一个实例，和分工的发展的一个实例（1967: I, 351）。对临近资本主义产生前的时期，马克思着重提到，国家通过创设国家财政和征服国外市场而加速了从封建主义向资本主义的过渡。马克思将这些结果纳入他的“原始积累”概念之下。

体上是反对的。

这是确实的，在特定处境下，贵金属供应的增加会引起价格革命，例如，在欧洲1530年之后发生的价格革命，而当其他有利条件存在时，比如说，当某种形式的劳动组织处在发展过程中的时候，某些集团得以支配大量现金这一事实可能刺激进步。但是，印度的案例证明，这种金属的进口本身并不会产生资本主义。在印度，在古罗马人统治时期，巨量的贵金属——每年约2500万塞斯特蒂厄姆^[1]——用来交换国内商品，但是这种流入导致只是在很小范围的商业资本主义。这种贵金属的更大部分消失在罗阇（印度的酋长）的库藏之中，而没有转化为现金并用来创办具有理性资本主义特质的企业。这个事实证明：贵金属流入将产生什么样的趋势，完全取决于劳动体系的性质。

在另一段落，韦伯（1961: 231）确实说，17和18世纪的价格革命，“为借助于使生产更便宜并使价格更低以追求利润的特殊资本主义趋势提供了强有力的杠杆”。这之所以适合于工业（不是农业）产品而发生，是因为加快了的经济节奏，向进一步使经济关系理性和发明更便宜的生产技术施加了压力。因此，在那时欧洲已经出现的经济制度内部，韦伯给贵金属流入以一个促成因素的地位，不过显然不是必不可少的地位。^[2]

然而，韦伯（1961: 249）大致同意沃勒斯坦关于资本主义国际特征的论点。他指出：现代城市

在和平或战时争夺权力的永恒斗争的状况下，受互相竞争的民族国家权力的支配。这种竞争性斗争为现代西方资本主义创造了最大的机会。独立的各国不得不争夺流动资本，流动资本向它们发号施令，条件是支持它们的统治权力。从这种出于迫不得已的国家与资本结盟之中，产生了民族市民阶级，该词的现代含义即资产阶级。因此，正是封闭的民族国家向资本主义提供了它的发展机会——而且只要民族国家没有让位于世界帝国，那么资本主义就将延续下去。

这里与沃勒斯坦的巧合是明显的。韦伯并没有强调沃勒斯坦有中心、半边缘和边

[1] 古罗马货币单位。

[2] 韦伯（1961: 223）对殖民地经济益处的评论甚至是更加负面的。“通过殖民地贸易产生的这种财富积累对现代资本主义的发展几乎已经没有意义——在反对维尔纳·桑巴特时必须强调的一个事实。确实，殖民地贸易使财富积累可能达到巨大的程度，但是这并不促进特具西方形式的劳动组织，因为殖民地贸易本身依赖剥削原则而且不是依赖借助于市场活动获取收入的原则。此外，我们知道，例如在孟加拉，英国卫戍部队需要花费五倍于运送到那里去的全部商品价值的钱。因此，在当时条件下由殖民地提供的国内工业市场是相对不重要的，而且，主要利润来自运输业务”。

缘的三层的世界体系的轮廓，但是韦伯确实证明流动资本在军事竞争的国家中最重要地位，而且他对流动资本的分析，比沃勒斯坦对这种流动资本被转化为资本主义优势机制的分析更为具体。

一般说来，在韦伯晚年关于资本主义产生的理论与只是现在才形成的成熟马克思主义理论之间有相当多的汇合点和互补性。韦伯大体上拒绝马克思的原始积累理论，或至少把它们降为不太重要的因素。另一方面，沃勒斯坦，以及一般说来，现代的马克思主义，已把国家转移到分析的中心。韦伯在那个方向已走得更远，因此，韦伯对马克思主义传统（即便以目前存在的形式）的主要批评，在于它还没有识别一系列制度形式，特别是以资本主义所依赖的法律体系为基础的制度形式。

对韦伯来说，国家和法律体系决不是决定社会物质组织的观念的上层建筑。相反，他的国家发展理论在相当大程度上类似于马克思的经济理论。关键因素是占有统治的物质条件的形式。我们已经看到，武装组织的对韦伯的资本主义因果链的重要性。在这一结合点上，韦伯（1961: 237）评论说：

军事组织是以自供装备原则为基础，还是以提供马匹、武器和给养的最高领主的军事装备原则为基础，完全同经济的生产资料是工人的财产还是企业家的财产的问题一样，对社会史来说，这是一个基本的区别……由军阀提供装备的军队，以及士兵与战争装备的分离，[是]在某种程度上，类似于工人与他们的生产资料的分离……

同样，国家官僚体制取决于一系列物质条件，而且取决于行政官员不把职务及其收入当作私人财产（1968: 980-983）。韦伯与马克思主义的类比大不相同，因为他是更彻底的冲突理论家。就如我们前面看到的，也如上面给出的关于资本主义国际基础的引文所阐明的那样，对韦伯来说，理性化的组织，在政治和经济领域都一样，依赖持续的公开斗争。^[1]

马克思与韦伯的主要分歧与其说涉及资本主义起源方面，还不如说涉及它的未来。韦伯认为，资本主义作为经济体系可能无限期地延续，尽管政治因素可能将它打倒。如前所述，他认为，宗教合法化在成熟资本主义内消失，为工人开辟了以社会主义政治运动形式表达他们不满的道路。具有讽刺意味的是，正是由资本主义基本条件增进的理性化的世界观产生了合理性的社会主义，即这样一种学说，宣告社会秩序本身，而不是神，应该承担经济困境的责任；并宣告，一直以来蓄意建立的那种秩序能

[1] 与任何马克思主义者相比，韦伯坚持为宗教条件留有更大余地，这是确凿无疑的。然而，甚至在这里，军事条件在宗教的最终决定因素中起关键作用。最早的希腊公民崇拜是战争结盟；而且犹太教此世的、反巫术的特征源于对雅赫维的崇拜，对犹太部落结盟的战神崇拜。

够被自觉地改变(1961: 217-218)。不过,对韦伯来说,经济危机可能在现代资本主义普遍存在,但是它们不是由资本主义内部的基本矛盾引起的,对它们来说也不存在朝着最终崩溃方向恶化的任何必然趋势。他把危机归因于生产者的(但不是消费者的)过度的投机以及最终导致的生产过剩(1961: 217)。要决定谁在这些观点上是正确的,需要进一步的考察,这是本文无法做到的。

结 论

在今天,韦伯的晚年理论仍然是惟一全面的关于资本主义起源的理论。它差不多单独解释了大规模、改变世界的资本主义的全部制度和动机条件产生的原因。即便如此,它也是不全面的。它必须由关于成熟资本主义运行的理论以及关于它可能灭亡的理论加以补充。另外,甚至在韦伯理论的主要领域,也仍然要继续进行全面的、会提供充分证据的检验。但是,社会学科学,就如任何其他科学一样,借助于连续的模拟而进步。韦伯的《经济通史》表述的理论构成基本的路线,后来的研究应当以此为出发点。

瓦特罗·默瓦和1978年3月在密尔瓦基威斯康星大学马克斯·韦伯专题讨论会的其他参与者,以及塞缪尔·W·卡普兰、斯蒂芬·卡尔伯格、冈瑟·罗思、沃尔特·戈德弗兰克、诺伯特·威利和惠特尼·波普,对这一主题的早先版本提出过建议,我对他们深表谢意。

参考文献

- Böhm-Bawerk, Eugen von. 1898. *Karl Marx and the Close of his System*. London: T.E Unwin.
- Burger, Thomas. 1976. *Max Weber's Theory of Concept Formation*. Durham, North Carolina: Duke University Press.
- Cohen, Jere. 1980. "Rational capitalism in Renaissance Italy." *American Journal of Sociology*. 85: 1340-1355.
- Cohen, Jere, Lawrence E. Hazelrigg, and Whitney Pope. 1975. "De-Parsonizing Weber: a critique of Parsons' interpretation of Weber's sociology." *American Sociological Review* 40: 229-241.
- Collins, Randall. 1975. *Conflict Sociology: Toward an Explanatory Science*. New York: Academic.
- Hirst, Paul Q. 1976. *Evolution and Social Categories*. London: Allen and Unwin.

- Hobsbawn, E. J. 1964. "Introduction." pp.9-65 in Karl Marx, *Pre-Capitalist Economic Formations*. New York: International Publishers.
- Kalberg, Stephen. 1979. "The Search for thematic orientations in a fragmented oeuvre: the discussion of Max Weber in recent German sociological literature." *Sociology* 13: 127-139.
- _____. 1980. "Max Weber's types of rationality: cornerstones for the analysis of rationalization processes in his history." *American Journal of Sociology* 85: 1145-1179.
- Lenski, Gerhard E. 1966. *Power and Privilege*. New York: McGrawHill.
- Levi-Strauss, Claude. 1968 (1949). *The Elementary Forms of Kinship*. Boston: Beacon Press.
- Marx, Karl. 1959 (1856). *Preface to A Contribution to the Critique of Political Economy*. In L. Feuer (ed.), *Marx and Engels: Basic Writings on Politics and Philosophy*. New York: Doubleday.
- _____. 1967 (1867, 1885, 1894). *Capital*. New York: International Publishers.
- _____. 1973 (1857-1858). *Grundrisse*. New York: Random House.
- McClelland, David C. 1961. *The Achieving Society*. Princeton: Van Nostrand.
- Moore, Barrington. 1966. *Social Origins of Dictatorship and Democracy*. Boston: Beacon Press.
- Nelson, Benjamin. 1949. *The Idea of Usury*. Princeton: Princeton University Press.
- Parsons, Talcott. 1947. "Introduction." In Max Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: Oxford University Press.
- _____. 1963 "Introduction." In Max Weber, *The Sociology of Religion*. Boston: Beacon Press.
- _____. 1967. *Societies: Comparative and Evolutionary Perspectives*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Samuelsson, Kurt. 1961. *Religion and Economic Action*. New York: Basic Books.
- Schumpeter, Joseph A. 1954. *A History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press.
- Seidman, Steven. 1980. *Enlightenment and Reaction: Aspects of the Enlightenment Origins of Marxism and Sociology*. Unpublished Ph.D. dissertation, University of Virginia.
- Skocpol, Theda. 1979. *States and Social Revolutions*. New York: Cambridge University Press.
- Stone, Lawrence. 1965. *The Crisis of the Aristocracy*. New York: Oxford University Press.
- Sweezy, Paul M. 1942. *The Theory of Capitalist Development*. New York: Oxford University Press.
- Tawney, R. H. 1938. *Religion and the Rise of Capitalism*. Harmondsworth: Penguin.
- Tenbruck, F. H. 1975. "Das Werk Max Webers." *Koelner Zeitschrift fuer Soziologie und Sozialpsychologie* 27: 663-702.
- Wallerstein, Immanuel. 1974. *The Modern World System*. New York: Academic.
- Weber, Max. 1930 (1904-1905). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Translated by Talcott Parsons. New York: Scribner's.
- 1946 (1922). *From Max Weber: Essays in Sociology*. Translated by Hans H. Gerth and C. Wright Mills. New York: Oxford University Press.
- 1947 (1922). *The Theory of Social and Economic Organization*. Translated by A. M. Henderson and Talcott Parsons. New York: Oxford University Press.
- 1949 (1904, 1906, 1917-1918). *The Methodology of the Social Sciences*. Translated by Edward A. Shils

- and Henry A. Finch. Glencoe, Ill.: Free Press.
- 1951 (1916). *The Religion of China*. Translated by Hans H. Gerth. Glencoe, Ill.: Free Press.
- 1952 (1917–1919). *Ancient Judaism*. Translated by Hans H. Gerth and Don Martindale. Glencoe, Ill.: Free Press.
- 1954 (1922). *Max Weber on Law in Economy and Society*. Translated by Edward Shin and Max Rheinstein. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- 1958a (1922). *The City*. Translated by Don Martindale and Gertrud Neuwirth. Glencoe, Ill.: The Free Press.
- 1958b (1916–1917). *The Religion of India*. Translated by Hans H. Gerth and Don Martindale. Glencoe, Ill.: Free Press.
- 1961 (1923). *General Economic History*. Translated by Frank H. Knight. New York: Collier Books.
- 1963 (1922). *The Sociology of Religion*. Translated by Ephraim Fischhoff. Boston: Beacon Press.
- 1968 (1922). *Economy and Society*. Edited by Guenther Roth and Claus Wittich. New York: Bedminster Press.

延伸阅读推荐

关于韦伯的“晚年资本主义理论”的这篇论文与科林斯《韦伯社会学理论》(*Weberian Sociological Theory*, 1986) 中的其他一些相关论文一同出版。科林斯在“作为历史变革发动机的市场动力”，载《社会学理论》(“Market Dynamics as the Engine of Historical Change”, *Sociology Theory* 8, 1990: 111–135) 一文中进一步发展了韦伯的市场模型。他也为韦伯的生平和著作写了简短易读的介绍：《马克斯·韦伯：万能钥匙》(*Max Weber: A Skeleton Key*, 1986)。

关于《经济通史》的学术文献，科林斯撰写本文最初所依靠的韦伯的著作，是非常少量的；相关的参考资料，我们引导读者查阅理查德·斯威德伯格《马克斯·韦伯和经济社会学思想》(*Max Weber and the Idea of Economic Sociology*, 1998) 中的第一章和附录。关于构成《经济通史》论点基础的那些理论概念，请参看理查德·斯威德伯格，“马克斯·韦伯的经济社会学观点”(本文集第3章)。普通文献目录指明：韦伯写的著作可利用的英文本，在什么地方可找到第二手文献，参看彼得·维维斯托和威廉·H. 斯沃托编《马克斯·韦伯：文献目录》(*Max Weber: A BioBibliography*, 1988)。与韦伯经济社会学相当的是，理查德·斯威德伯格“韦伯经济社会学文献导引”，载《马克斯·韦伯：经济社会学文选》(1999)。

韦伯关于资本主义产生的理论——特别是他关于禁欲主义的新教在此过程中起的关键作用——有相当多的争论。关于这一著名争论的概述，参看，例如：戈登·马歇尔，《资本主义精神研究：马克斯·韦伯的新教伦理命题》。争论中的某些关键论文，可参见罗伯特·W. 格林 (Robert W. Green) 编《新教伦理与资本主义精神：韦伯的命题及其批评者》(*Protestantism and Capitalism: The Weber Thesis and Its Critics*, 1959)。对韦伯关于新教与资本主义研究的介绍，可参看贾恩弗兰克·波吉 (Gianfranco Poggi) 的缩写本《加尔文教与资本主义：韦伯的新教伦理》(*Calvinism and Capitalism: Max Weber's Protestant Ethic*, 1983)；有关该

争论的著作最全面的参考书详细目录很可能是在理查德·汉密尔顿《对现实的社会误解》中的目录。因为关于韦伯“实际上”意指什么不存在共识，极大地激励读者去查阅韦伯对新教伦理的研究，而且也借助韦伯的《经济通史》(1927年英译本)和相关作品(如《经济与社会》第二章，也可以在汉斯·格思和C. 赖特·米尔斯编《马克斯·韦伯文选》中找到原文选读)来补充这一阅读。“世界宗教的社会心理学”(收在格思-米尔斯的选集)包含对韦伯关于西方理性主义兴起的简明陈述。这一主题也形成沃尔夫冈·施卢赫特 (Wolfgang Schluchter) 的《西方理性主义的兴起：马克斯·韦伯的发展史》(*The Rise of Western Rationalism: Max Weber's Developmental History*, 1981) 的重点。罗杰斯·布鲁贝克 (Rogers Brubaker) 《合理性的局限》(*The Limits of Rationality*, 1984) 对韦伯合理性和道德概念做出剖析。

关于资本主义为什么最初在西方而不是在其他地方产生，有几种理论。敏锐的概述，请参看丹尼尔·奇罗特 (Daniel Chirot) “西方的兴起”，载《美国社会学评论》(“The Rise of the West”, *American Sociological Review* 50, 1985: 181–195)；伊曼纽尔·沃勒斯坦《现代世界体系》(四卷本中的三卷在1974—1989年问世)；和来自新制度经济学的观点，参看道格拉斯·诺思和罗伯特·托马斯，《西方世界的兴起》。(但是，诺思在其1990年《制度、制度变革与经济绩效》[*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*] 一书中大体上放弃了这种乐观的功能主义解释。) 其他综观全局的描述是，内森·罗森堡 (Nathan Rosenberg) 《西方怎样变得富裕》(*How the West Grew Rich*, 1986)，和历史学家费尔南·布罗代尔著名的三卷本著作《15至18世纪的物质文明、经济和资本主义》(1981年英文版)。

(瞿铁鹏译)

为什么经济反映政体：英国、法国和美国的早期铁路政策

弗兰克·多宾

401

国家经济制度来自何处？在《国民财富的性质和原因的研究》（*The Wealth of Nations*）中，亚当·斯密指出，国家知道如何通过尝试和错误改变经济制度。国家从失败的经济制度和成功经济制度中吸取教训，从而推测构成我们的经济世界的规律。在这方面，经济学像物理学那样进行研究，在其中的任何一个领域，都没有不可知的自然规律。亚当·斯密的观点非常接近现代的常识观点（Geertz, 1983）。我们认为，经济制度，如市场和工业政策，受到与效率有关的规律的制约。无效率的结构因运气不好或人的干预而产生，但它们必然在本身的压力下崩溃。那些继续存在的结构必然符合经济规律。因为规律是恒定的，所以它们使国家制度相互接近。

在这里，两个事实表明常识可能是错误的判断。第一，国家经济制度的根本性差异持续地存在。第二，几种完全不同的体系看来同样地有效。可能存在着经济增长的制度先决条件，但是，这些先决条件比我们认为的更广泛。也许，经济增长仅仅需要某种能赢利的体系，某种能使资本增值的工具，以及有助于贪欲的准则。我们在观察我们周围的世界时发现的经济规律可能仅仅是我们发明出来给予那个世界以秩序的虚构——正如恩德姆布人发现的精神是给予其世界以秩序的虚构。

国家工业政策的历史看来违背了亚当·斯密的观点。如果亚当·斯密是正确的，那么国家政策本来应该越来越接近。在当代历史的任何一个时期，国家政策确实越来越趋同，因为国家总是在赶浪潮——受1950年代的法国奇迹启发的政府管理（Shonfield, 1965），受1970年代的亚洲奇迹启发的工业政策（Graham, 1991），以及受1990年代的美国新经济政策启发的新自由主义（Sachs, 1989; McNamara, 1997; Campbell, 1998）。但是，从长远看，这些浪潮所产生的效果并不大。如果我们考察在过去几个世纪里法国和英国对待工业的方式，那么我们不难发现这样一种倾向：一方面对最重要的工业进行集中和专业管理，另一方面坚持“各自为政”的信念。各领风骚的政策来去匆匆，但法国和英国保持其基本的做法。尽管两国的做法完全不同，但都超越了亚当·斯密的同时代人的离奇梦想。

社会学家一般都看到了在十分不同于亚当·斯密的经济体系中的这种变化，亚

当·斯密则认为各个国家处在通向完善之路上的不同点。例如，伯杰和勒克曼（Berger and Luckmann, 1966）不认为现代国家在本质上不同于前现代国家。韦伯指出，在这两种社会中，社会科学的目标都在于理解个体归之于行为和制度的“主观意义”（1978, 4），在于理解个体是否认为他们的行为受到一位特殊的上帝，或一种特殊的经济学规律的驱动。社会建构论者（例如，Meyer and Rowan, 1977）就基于这一点，强调对意义的现代研究不是朝向看不见的精神世界或全能上帝的想像，而是朝向一系列必然的自然和社会规律的想像。

当学者观察前现代社会的时候，他们本能地把核心意义体系当作可以用历史和偶然事件来解释的一种狭隘虚构。当他们观察自己的社会时，他们倾向于把意义体系当作对宇宙的一种精确描述。他们感到难以接受这样的观念：事实将证明，他们对世界的理解在适当的时候和恩德姆布人对世界的理解（或在超连接理论之前的量子力学论点）一样短暂。例如，他们把反托拉斯法描述为自然的不变竞争规律的补充，试图把反托拉斯法和杜撰的竞争规律想像为文化的虚构。他们假定，在韦伯的意义上，没有需要解释或理解的东西。当然，神职人员不把他们的上帝视为信仰体系的一部分，他们把上帝视为惟一真正的知识。特罗布里恩的岛民不把他们的精神王国当作一个意义体系，而是把它当作现实。

在现代世界，支撑理性行为的理所当然的信念是意义体系的核心（Geertz, 1983; Douglas, 1986）。因此，经济概念的根源在文化社会学和经济社会学中具有头等重要的地位。但是，我们把经济概念当作不变的自然规律的纯粹和不成问题的反映。当科学的社会学家致力于阐述一种科学文化的观点时，经济社会学家却没有获得什么进展（参见Yonay, 1998）。

所有理性的社会体系都旨在理解支配宇宙的自然规律——如同物理、生物、经济规律那样的自然规律。但是，正如宗教体系能围绕不同的神祇建立起来，理性体系也能围绕不同的经济和社会规律建立起来。特殊的宗教团体——神论的基督徒可能例外——否认其他神祇的存在，正如特殊的理性团体也否认其他的经济规律的存在。在本文中，正如再现本文观点的著作中（Dobbin, 1994），我们的目标是描述三种不同的国家工业政策，以及作为这些政策的基础的观念，并追溯到工业时代开始时国家政策的差异。本文的论点是，在这些国家中被发现的政治秩序的制度化原则适用于19世纪的工业。因此，经济反映政体。

三种政治体系产生三种工业逻辑

在工业时代开始的时候，国家政治制度带有社会秩序的不同逻辑。在19世纪，

403

国家用这些逻辑来塑造刚出现的工业秩序。换句话说，政体有三种形式：把统治权设置在弱的联邦上层建筑之下的竞争着的社区之中（美国），协调私人生活的中央集权国家（法国），或在议会代表之下的一系列独立的个人（英国）。每一种体系中被发现的政治秩序的原则在 19 世纪转变为一种工业秩序的原则。

这并不是说，工业政策完全是由政治制度自上而下地决定的。事实上，建立在市政领导基础上的美国的第一个工业化模式失败了，被建立在产业竞争的联邦监督基础上的一个模式取代。但是，政治制度形成了每一个国家的公民能想像的产业政策取向。

我们将描述 1825 年和 1900 年之间上述每一个国家采纳的总体产业政策取向，重点是铁路政策。政治和历史的研究者把许多特殊的政策决定和特殊的政治利益联系在一起。本文不可能讨论这些论点中的每一个论点。本文力图说明，在一个相当长的时期里和一个相当广泛的政策舞台上，每一个国家都提出使其政体逻辑适用于刚出现的一个经济模型。政治权力经常影响竞争建议的成败，但是，作为政治制度基础的逻辑限制了公民的想像力，因而限制了政策制定者提出的建议。

因此，每一个国家都制定出一套组织经济生活的制度，这套制度与它们用来组织政治生活的制度是平行的。美国的政体把统治权设置在弱的联邦国家之下的一系列自治区政府，国家的作用是仲裁人。工业政策最初把经济统治权设置在积极地指导经济发展的社区政府，然后把经济统治权归于由联邦政府担任仲裁人的市场。

法国政体把统治权设置在中央政府，这是能协调政治秩序和使国家团结一致的惟一力量。同样，工业政策把经济统治权设置在中央政府。相应的逻辑是，只有来自中央的协调才能形成经济秩序和实现国家的主要目标。

英国政体把统治权设在精英人士那里，使他们免受其邻人、君主和国家官员的侵害。工业政策试图最初通过放任主义，然后通过防止市场和政治力量入侵的积极保护主义，把经济统治权设在个体公司。

由此产生了三种不同的工业政策的取向；第一种取向强调市场机制，第二种取向重视中央管理的合理化力量，第三种取向关注于对个体企业家的保护。大多数分析家认为本文在政治文化和工业文化之间描述的平行关系是理所当然，使用诸如“美国的例外论”，“法国的国家主义”的术语来表示在同一范畴中的两种情况。本文认为，这些平行关系包含了跨国家政策变化的秘密。工业效率的不同概念源于政治生活的传统，这些概念在过去的 100 年里被证明有很强的适应性。它们之所以有很强的适应性，部分是因为它们与政治秩序发生共鸣。

其次，我们将依次讨论各个国家，说明其政治秩序的原则如何适应新兴的工业秩序。我们描述每一个国家关于计划和金融、技术协调和竞争的铁路政策。在铁路，第

一个现代工业中，这三个国家在 75 年的时间里坚持执行不同的促进和管理政策。它们的政治制度十分明显地影响了这些国家思考工业秩序的方式，以至于在大多数领域里，这些国家根本不考虑采取同样的政策。

美国：市场模式的形成

在铁路时代，美国政府构想了两个连续的工业管理的模式。在“竞争的重商主义”时期，地方政府积极地为铁路公司筹划和筹措资金。这种政策把社区自治的政治模式引入经济，但是，50 年后，这种政策因贿赂而被放弃。在反托拉斯时期，联邦政府仲裁公司间相互竞争。这种政策把联邦政府作为各个州和公民的仲裁人的政治模式引入经济。组织经济的每一种政策取向都是根据政策的一种特征形成的。第二个模式成为新自由主义的原型。

市场模式的前件：美国的政治制度

在 18 世纪末，当新世界的北美诸殖民地组成自己的国家政府时，它们采取保护措施，以防止在英国统治下他们经受的专制制度继续。新宪法最大限度地保证组成新国家的现有社区和州的独立。联邦政府的存在仅仅是为了维护这些社区。“联邦政府的形式是最后被采纳的；而且事实上不过是在它存在之前并与它存在无关的在整个社区中通行的那些共和原则的概括”（Tocqueville, 1945: 61）。下级州政府不仅仅比国会拥有更多的权力，而且也有更完整的财政能力（Hartz, 1948; Callinder, 1902; Handlin and Handlin, 1947）。联邦国家就是保护社区不受侵犯，也就是通过惟一强有力的司法系统对各个州和公民间的冲突进行仲裁。

新宪法维护城镇和州的自主权，把少量的权力分配给联邦国家。就联邦的主要作用是解决冲突而言，联邦司法系统比在欧洲的任何司法系统拥有更大的权力。由三个部分组成的联邦结构确保权力不会集中在政府的任何部门（Lipset, 1963; Skowronek, 1982）。政府权力的分离，以及监督和平衡构成了这样的一部宪法，它能赋予独一无二的司法决定权，并包含执行和立法部门。

这些制度提供了一种特殊的民主政治秩序的观念。它们把社区自治当作民主政治的基础，赋予社区广泛的权力，以制定和追求它们认为合适的目标。但是，这些制度也把中央国家描述为潜在的专制国家，因而严厉地限制华盛顿的权力（Rostow, 1959: 43）。联邦政府需要建立一支军队，以抗击入侵者，但是，其主要的民事作用是仲裁各个州和公民之间的冲突。其最高的权力部门不是总统直属机

构，而是司法系统。

市场模式的产生：美国的铁路政策

美国政体的这两个组成部分——行动主义的州和地方政府与确保社区自治和被动的联邦国家——后来反映在它的工业政策中。美国最初的工业政策是主动的，促进州和地方政府发展经济，后来的政策是被动的，涉及联邦结构，以确保自由经济行动者的自决。

线路设计和融资。当市政会议投票通过银行、企业和铁路公司的债券和资助金时，市政会议把社区自决的政治原则延伸到了经济领域，在19世纪中叶，出现了一种“竞争的”州和地方的“重商主义”的形式。在这种形式中，地方政府相互竞争，以获得商业、工业和交通设施（Scheider, 1981: 131）。1853年，宾夕法尼亚首席法官宣布，州有义务促进经济增长：

认为州的责任随着政府的存在所必需的机构的建立而终止，是一个严重的错误……帮助，鼓励和刺激国内外贸易，是人们一致和普遍承认的政府责任。（引自 Hartzl, 1948: 304）。

州和地方政府向私营铁路公司提供大量的直接援助，以便影响其筑路决定。通过资助特殊的铁路公司，州和地方政府实际上制定了大多数筑路决定。地方政府对铁路的积极支持看来是有感染力的，当一个地区对铁路建设感兴趣时，附近村庄的居民也迅速聚集起来，设法为他们自己获得火车站（Fisher, 1947）。29个州的市政府投资铁路公司；仅仅在纽约州，就有大约300个城镇投票通过援助（Goodrich, 1960: 237）。在南北战争之前，州政府为交通发展——主要向铁路公司——拨出30亿美元，地方和县政府提供1.25亿美元。截止1861年，州和地方政府提供了铁路总投资的30%。在1861年和1890年之间，州政府的资助到达9500万美元，地方资助超过1.75亿美元（Goodrich, 1960: 268-270）。根据大多数人的看法，州和地方政府提供了美国早期铁路投资的一半。正如后来马萨诸塞州铁路委员会的委员在1871年所说的：“看来，人们普遍地认为，无论如何，这个国家铁路设施建设的费用成了一个政府救济的问题。”（1871: viii）

但是，政府资助的热情与政府管理的热情脱节。州和地方政府被监督其投资的任务弄得焦头烂额。正如安德鲁·肖恩菲尔德（Andrew Shonfield）所下的结论：“州政

府热情地致力于公共事业和对工业的管理，这使人想起传统的法国经济政策的取向，但它们不能为自己配备具有法国质量的职业管理者的核心队伍。”（1965: 305）到了1870年代初，腐败和贿赂蔚然成风。十几个州通过对宪法的修正案，禁止政府资助私营企业。

因此，在美国，权力分散的国家行动主义的最初形式——建议者以此作为现代经济的模式加以推崇——之所以衰败，并不是因为美国人放弃经济事务中的地区自决的信念，而是因为地区政府没有聘用能防止贿赂的专业人员。在职业行政机构制度推广之前的几十年的时间里，美国放弃了政府领导经济的观念（Tolbert and Zucker, 1983）。

国会追随州和地方政府的先例，筹划建设几条铁路线，联邦政府建设铁路的历史按照同样的模式。在华盛顿选出的官员提出理由说，社区能为地区利益而行动，只有国会能为国家利益而行动，筹划建造横贯大陆的铁路。但是，在1890年代初期，政府授予土地的丑闻导致国会坚决放弃以后对铁路公司的资助（Cleveland and Powell, 1909）。

在美国，之所以是州和地方政府为最初的铁路公司筹措资金和设计线路，部分是因为是地区政府，而不是华盛顿政府掌握主要的政府权力。但是，州和地方政府之所以这样做，也是因为它们相信地区政治自决的原则能扩展到经济自决。在铁路时代刚开始的时候，美国人就是这样思考国家和工业的。在1828年，马萨诸塞州州长为政府筹划建造铁路提出理由：“这是在我们自己控制之下鼓励国内工业的一个措施——反对无宪法顾忌的国内改善体系，没有一个利益集团抱怨它，所有的利益都因它而得到增进（General Court of Massachusetts, 1828: 25-26）。在美国人的心目中，如果每一个州和地方政府能资助它所需要的铁路、银行、运河和工厂，那么共同利益就能得到最好的保证。

与此同时，法国阻止地区政府在私人铁路设计中起任何作用，认为地区政府只能搞乱中央政府的专家计划。英国政府则防止政府对铁路公司施加任何影响，相信私人企业家能独立选择为公共利益服务的铁路线。

技术协调。铁路修筑需要没有前例的技术和管理协调。谁能确保轨距的一致？谁能制定火车运行的时刻表？谁能选择信号系统和制动器的标准？钱德勒（1977）认为，正是这些在铁路公司内和铁路公司之间的协调要求，产生了19世纪末的美国管理革命。在欧洲的许多国家中，国家接管这些任务的事实能解释为什么私人的管理主义能在美国得到发展，而政府的管理主义能在大西洋的彼岸盛行。

在这个例子中，美国的政治原则——国家不干涉公民私人事务——走到了极点。宪法限制联邦政府介入公民的私人事务以及夺取州和地方政府的权力。州宪法包含同样的条款，制止政府权力干涉私人事务。在铁路修筑和管理中，美国人相信，政府提

供资金仅仅表达了地区的经济愿望，然而管理很快会退化为专制。各级政府坚定地拒绝参与协调铁路运营或制定安全标准。

宪法严格限制联邦政府的权力，它向美国人宣布，公民社会是自我管理的——不需要来自上面的指导。这就是美国人的铁路管理的模式。1872年，马萨诸塞州铁路委员会的委员认为，我们不需要管理的专制：“通过讨论和大众的鼓动，开明的公众意见自会令人相信”（1872: clxx），这就是管理铁路所需要的一切。

当需要制定同样的轨距，以使火车能在其旅程中从一条线到另一条线继续前进时，美国人坚持政府应置身于铁路事务之外——尽管政府的资助起着作用。与此同时，除了英国的例外，世界的政府都制定轨距的标准，以确保兼容性。1861年，美国有一半铁轨不是标准的4英尺8.5英寸轨距宽度（Wesbybay, 1934: 32）。1860年代末，当大多数干线已经铺设完毕时，美国铁路仍然使用12种不同宽度的轨距（Poor, 1871）。直到1886年，一个私营组织才成功地发起变轨的行动，统一于4英尺8.5英寸轨距宽度（Moody, 1938）。

安全问题也遵循同样的模式。当分析家认为信号的标准化和强制规定的制动器能防止事故发生时，立法者却坚持公民社会应是自我管理的——州政府不应该对铁路公司发号施令。直到1884年，一个私营组织才提出一套信号标准和普遍采用现代制动器（Dunlavy, 1993）。这并不算特别的成功，但美国人不愿意承认自我管理没有起作用。1893年，大约在私营铁路联合会从事安全设备的制造的20年后，哈里森总统签署了要求使用制动器和自动车钩的铁路安全设备法案（Haney, 1910）。

因此，在技术协调的领域，美国人也运用其政体逻辑。美国的地区政府希望支持作为其自决权一部分的铁路修筑，但是，因为害怕对自我管理的公民社会进行专制统治，所以它们不愿意参与铁路公司的管理。政府的资助受到铁路公司的欢迎，但政府的管理是不受欢迎的，有专制的嫌疑。与此同时，法国的国家技术专家管理法国的私营铁路公司，事无巨细，认为只有国家才能指挥私营利益集团，正如只有国家才能协调国家的军事和政治部门。

竞争政策。当州和联邦政府拒绝扮演工业金融资本家的角色时，它们没有可依据的国家和工业关系的模型。经济学家亨利·卡特·亚当斯（Henry Carter Adams）在1886年写道：“当前的一代没有合适的原则来指导公共事务。我们现在经历着在经济和政府原则的权力控制方面的王位空缺期。”（Adams, 1954: 66）不仅仅政府参与的观念黯然失色，而且联邦政府不久后也宣布铁路卡特尔为不合法。卡特尔是协调铁路公司竞争的手段，在大西洋的两边，卡特尔都被认为是未来工业的形式。如果没有政府的参与或卡特尔，美国经济何以能组织起来？根据联邦和州的关系模式，美国设计了

工业政策的可供替代的选择：是“竞争的”州和地方“重商主义”，还是卡特尔。联邦政府是公司间的仲裁人，正如联邦政府是各个州和公民之间的仲裁人。

国会宣布卡特尔为不合法，因为卡特尔引起人们对专制的恐惧。宪法认为政府的集权是专制的标志，当美国人看到有权势的卡特尔时，他们看到了个人专制的化身。来自西部的农场主和大牧场主组织认为，华盛顿声称卡特尔行使封建贵族权力，所以应该废除卡特尔。用参议员谢尔曼的话来说：“如果我们不能容忍一位国王的政治权力，那么我们就不能容忍一位国王对生产、交通、销售生活必需品的权力。如果我们不屈服于一位皇帝，那么我们也不屈服于一个商业独裁者”（引自 Eisner, 1991: 49）。

一般适用于工业的谢尔曼反托拉斯法案，以及适用于铁路的州际贸易法案，在于防止商业勾结和“贸易限制”。用国会讨论法案的语言来说，托拉斯和卡特尔威胁到小型铁路公司、农场主、运输商和制造商的经济自由。托拉斯和卡特尔看起来是违背自然的——“神秘的变化，摆弄事物的自然秩序的某种魔力的结果。它们不仅仅是经济怪物，而且也是邪恶的新政治力量——必须以美国民主的名义加以反对的权力”（McCraw, 1984: 77）。它们代表宪法明文反对的那种集权。

1880年代末，国会考虑联邦在经济中的新作用，它反映了联邦在仲裁各个州和公民之间争端的政治作用。联邦根据司法的模式建立了一个管理体系。1887年的州际贸易法案建立了州际贸易委员会（ICC），以监督铁路运营的几项新限制。立法的实质性作用在于禁止卡特尔。其行政结构是准司法的：它就是一种法院。

法律并没有把铁路部门变成一个小型的控股工业，因为法律没有宣布旨在限制贸易和形成垄断的卡特尔参加者之间的合并为不合法（Fligstein, 1990: 35）。最后，法案鼓励在铁路部门建立大型联合公司，就像谢尔曼反托拉斯法案在其他部门所做的那样（Roy, 1977; Hollingsworth, 1991: 41）。不久，工业领导人鼓励友好的合并，而不是垄断性的联营，因此，面对激烈的竞争，铁路公司同意与同行业的公司合并（Dobbin and Dowd, 2000）。

反托拉斯法案建立在联邦法院传统力量的基础上，而联邦法院是各个州和私人当事人之间的仲裁人。在反托拉斯期间，联邦政府不指导经济，但保证自由市场的分享，仲裁在个人活动者之间的争端。

从那以后，反托拉斯被描述为激烈竞争的不可避免的结果。但在当时，人们并不是这样认为的。铁路公司的主张正好相反：“普遍联营……和……依法强制执行其各项条款”（美国国会议事录，第49次会议，1886: 7282）。欧洲人把反托拉斯法案能鼓励竞争视为判断错误：“在英国、德国、法国和奥地利，伴随着第一批[铁路]许可证的颁发，限制竞争在审议中得到认可。”（Meyer, 1903: 21）当铁路公司自己反对反卡特尔立法，专家把这种做法当作在具有自然垄断性质的工业中的“明显非理性”（Skowronek, 1982: 130）时，美国立法者不接受工业不可避免地以垄断方式运作的观

念。它带有贵族统治集团的意味。

相比之下，法国一开始就认为铁路工业具有自然垄断的性质。法国的做法——国家组织私营垄断企业、政府制定价格、文职官员密切监督运行——在美国的背景中是不可想像的。英国最初相信公司的权利。英国的做法——国家指导卡特尔，保护在竞争中的弱小公司——在美国的背景中也是不可想像的。任何地方私营的托拉斯和卡特尔都没有像它们在美国那样被看作是对经济自由的威胁；在19世纪和20世纪之交，大多数欧洲法院仍然承认卡特尔是合法的（Cornsh, 1979）。

包含在美国政治体系中的秩序模式以两个基本原则为基础：社区应自我管理，中央政府的国内职责是传递邮件和仲裁争端。在铁路时代开始的时候，美国的地区政府把自决原则变成工业化的一项规定。州和地方政府主动地选择铁路线，资助私人企业家。腐败和贿赂使这种做法寿终正寝，在铁路建设的鼎盛时期，联邦政府把它的政治仲裁人的角色延伸到工业。美国宪法谨慎地制约中央政府权力，引导公民认识到个人权力的集中是非法的，设想出使联邦政府成为中立的仲裁人的解决办法。在每一个时期，美国人都把这种政体逻辑延伸到工业。只有当与大西洋另一边的国家的解决办法进行比较时，美国特有的解决办法才清晰地显现出来。

法国：统制主义模式的形成

法国在大革命时期的铁路政策的最显著特征是它的坚定。在工业的童年时期，法国在一段时间里是君主制国家，后来成为一个共和国，接着成为一个帝国。但是，在促进和控制铁路方面，法国执行一贯的政策，从柯尔贝尔的重商主义到现代的工业统制主义。美国例子的独特贡献在于表明，当国家的工业政策由政治文化决定时，这些政策不一定是固定不变的。美国从地方政府的企业身份转向联邦市场的强化。法国例子的独特贡献在于表明，政治文化不仅仅是政治理想的反映。法国在君主制度和民主制度之下都执行中央协调工业的政策，因为事实证明旧制度的中央官僚政治与两种制度都相容。因此，法国的民主制度与美国的民主制度正好相反。

统制主义模式的前件：法国的国家制度

在法国，以及在美国，政治秩序的逻辑被延伸到刚出现的工业秩序中。专制主义对法国的完整至关重要，它能使君主把封地维系在巴黎周围。专制主义坚持中央政府必须把国家团结在一起的观念，迫使持不同意见的领主为国家利益行事。政府监管的这种逻辑同样适用于发展铁路的政策。在至关重要的工业中，法国认为只有专家官员

才能指导私营部门，以实现公共利益（Hayward, 1974: 19）。持不同意见者威胁到国家的工业。相比之下，美国人认为，企业家是进步的源泉，如果私人当事人的自由得到保证，公共利益本身就能达成。

法国的专制主义可追溯到把向东、南无自然边界的有文化差异的领土统一起来的需要。专制主义必然导致金字塔式的官僚体系，中央委派的外省行政官员，一支在君主指挥下的常备军，国家税收制度，以及罗马传统的民法典（Anderson, 1974: 17）。这种体系是逐渐发展而成的。旧制度结束了地方领主自治的原则——各自为政，设置接管地方领主的职责的官员（Machin, 1977）。政治权力因而集中在中央政府。正如斯坦利·霍夫曼（Stanley Hoffmann）所说的：“权力的需要受到旧制度的熏陶，旧制度逐渐摧毁自主权力的根源，使所有的团体依附于国家”（1963: 10）。拿破仑的民法体系产生了新版的正式法典，而不是传统产生了最高法典。民法典不接受司法解释，因此，法院是弱的，行政是强大的（Merryman, 1969: 3）。法国君主设立了在欧洲独一无二的现代行政部门——这个体系的一部分是负责铁路建设的桥梁和道路部（Weiss, 1982: 11）。中央集权的税收制度使巴黎在实际上控制税收，自路易十四时代以来，行政官员利用权力修筑公路、运河，以及重要的公共工程（Zeldin, 1977: 1044; Tocqueville, 1955: 41; Shonfield, 1965: 77）。地区政府没有真正的自主权。

即使在民主制度下，法国的国家制度也美国的民主制度相反。美国的制度限制中央权力，广泛地分散民主权力；法国的制度则限制地方政府，把权力集中在巴黎的官僚行政部门。美国的权力是离心的；法国的权力是向心的。

这种体系标志着作为政治秩序的工具的主权国家的权力集中。君主政治体制和民主政治体制之间的变化并没有改变对秩序的看法。在君主主义者看来，强大的公民团体具有从下面来的革命危险。在共和主义者看来，强大的公民团体具有从上面——从贵族来的革命危险。而美国人认为权力的分散是民主的基础，法国人的观念正好相反。因此，“拿破仑的国家至上理论被认为完全与民主理论相容。国家是至高无上的，因为国家是人民的代表。”（Suleiman, 1974: 22）

统制主义模式的产生：法国铁路政策

在国家工业关系的最初的法国观念中，国家对资本家进行指导，以确保资本家为国家的经济利益行事。因此，法国人把他们的政治原则带到工业领域。他们的政治秩序原则也成了工业发展的理论。以路易十四的财政总监让-巴蒂斯特·柯尔贝尔的宏伟计划为代表的法国重商主义传统开创了统制主义（Shonfield, 1965: 72; Hall, 1986: 177）。对于旧制度的经济目标——通过刺激经济来加强君主制——符合现代国家的计划——

通过刺激经济来实现进步，重商主义原则向现代经济的延伸是完全合情合理的。

线路设计和融资。从法国人重视铁路的潜在价值的时候开始，议会考虑如何能指导铁路的发展，同时又不负担全部费用。国库还在为法国宏伟的运河工程掏钱。当国库耗尽时，议会没有别的选择，只有利用私人公司来建造铁路。但是，议会代表不考虑让私人当事人来设计线路，他们认为，这样做是行不通的。结果将是一条条随意的铁路线，不可能形成一个网络。

法国的政治家和官员认为交通是一个极其重要的领域，不能受私人企业家冲动的支配。正如关于法国早期铁路争论的卓绝分析家所说的：“所有主要交通工具的建设被认为是国家的最高权利，另一方面，国家有义务确保集体的利益。”（Adam, 1972: 29）最早的铁路委员会的一个委员说：

我的意见……是基于使法国取得巨大成功的基本原则……我把 [主要的交通线路] 视为不可分割的国家公共财产。在法国，国家负责建造把王国的边远地区连接在一起的道路。（引自 Adam, 1972: 29）

因此，来自桥梁和道路部的国家公路设计者要求取得设计国家铁路线和监督铁路建造的权利，断然拒绝私人当事人设计由他们出资建造的铁路线的要求。在 1820 年代和 1830 年代初，政府的工程师设计了 6 条重要的铁路线，做广告吸引私人经营者。他们总共拒绝了自己设计铁路线的团体的十几项申请（Villedieuil, 1903）。从 1833 年起，议会授权桥梁和道路部专门负责设计铁路线，剥夺私人铁路建造公司、地方政府，甚至议员在筑路决定中的发言权。这个观念意味着国家的专业工程师的工作将不受琐碎的地方事务的干扰。1833 年，公共工程大臣阿道尔夫·梯也尔（Adolphe Thiers）在申请设计国家铁路网的资金时认为：

许多资本家有时在一个领域，有时在另一个领域进行投资，根本没有一个总体的计划。如果以这种方式行事，那么就不可能建成能为国家的主要领域服务的一体化铁路系统。我们想帮助你们改变这种状况……政府……要研究铁路线，估算费用和收入，进行初步调查，如果在头脑里有一个国家计划，那么政府就能指导资本家的工作，以便为国家建立连成一片和可靠的交通运输系统。（法国，《宇宙箴言报》[*Moniteur Universel*] 1833 年，第 86 卷，120 号，第 1206 页）

在法国人看来，由私营公司来设计主要的铁路线是根本不可能的。正如圣西莫尼

安（Saint-Simonien），亨利·富尔内尔（Henri Fournel）在 1838 年谈论法国铁路设计时所说的：

值得注意的事实！当在法国建立铁路系统的设想已经完全成熟，可初步付诸实施时，不仅没有人质疑具有主动权的政府的干预，而且也没有人建议应由一个或几个公司承担研究工作：人们一致认为，只有摆脱地方偏见的国家方能考虑到公共利益。（引自 Lefranc, 1930: 321）。

412

美国的观念是地方政府应当作出筑路决定，而法国的观念则是地方政府本来就不该有任何发言权。当美国人认为地方计划和开发能建立最好的铁路网时，法国人则认为只有中央计划才有可能建立一个正常运行的系统。1852 年、1859 年和 1883 年的重组改变了政府和私人合作关系的条件，但没有改变政府领导的原则。

虽然铁路资本的主要部分来自私营部门，但法国人从来没有放弃重要的交通运输线路是公共事业不可分割的一部分的观点。因此，法国人在铁路许可证中规定，铁路线必须在 99 年之后“归还”给国家。当一家铁路公司破产时，国家会接管它——认为允许地方和私人利益集团管理铁路是非理性的，允许市场破坏铁路也是非理性的。

在铁路设计中，法国人遵循深深地扎根在专制主义中的原则。专制主义的核心思想是政治秩序只能靠中央的政治计划和控制来维护。这种思想也是法国的铁路设计体系的核心。地方和私人利益集团不可避免地具有地区偏向，概括地说，它们不能建立一个有序的铁路系统。同样，在专制主义的观念中，如果地区独立地行动，那么王国就不可避免地瓦解。法国人把中央和专家协调视为建立现代工业的惟一方式。

技术协调。法国人以同样的方式把专制主义的原则带到技术协调的任务中。他们认为自由的私人管理可能是非理性的。在最初的讨论和条例中，他们把政府对工业的指导视为管理的关键。铁路网是一架巨大和复杂的机器，只有通过周密的协调才能有效地运作。因此，议会授予国家的技术专家指导铁路经营的权力。铁路公司员工在国家的控制中看到了智慧，而且当他们有时抱怨他们不是自己的主人时，只是像往常一样在赞扬国家工程师的智慧。

由于国家工程师的干预，法国从来没有轨距和信号标准的问题。1823 年，国家道路工程师起草了一项皇家法令，授权 6 个合伙人建造法国的第一条铁路，把圣艾蒂安煤矿的煤运到卢瓦尔河和安德烈烈泽厄。在 19 世纪和 20 世纪之交，德国历史学家理查德·冯·考夫曼（Richard von Kaufmann）在谈到法国第一本铁路许可证时说：“这第一个官方文件包含了法国的未来铁路管理的纲领”（Kaufmann, 1900: 2）。铁路许可

证授予桥梁和道路部管理线路、制定运费率、搬运和运输货物的权力（法国，《法律公报》[*Bulletin des Lois*]，1823年，第七部门，第16卷，591号，第197页）。桥梁和道路部对铁路管理的每一个方面实施严格的监控。1875年，当局在每一本铁路许可证中附加了70个标准条款，从轨距到机车规格作了详细的规定（Kaufmann, 1900: 407）。没有不确定的东西，私营公司没有任何机会。早在1841年，一位前省长就认为国家工程师夺取了资本家的权力：“法国的工程师不仅仅是执行者，而且也是执行官或执行法官……他们把自己当作国家和真正的资本家之间的中介……在执行工程师的计划中，[资本家必须]艰难地忍受着被动的出纳员的角色。”（引自 Leclercq, 1987: 70-71）

因此，法国的轨距和信号问题与美国的情况完全不同。在法国，国家工程师认为，影响到火车是否能在两条线上连续运行的轨距决定不能听任私人决策的反复无常。在工业时代开始的时候，他们制定了1.44米的轨距标准。

在1850年代初，国家工程师为法国的6家楔形地区垄断企业制定了信号标准。大臣颁布了信号法规，以“统一在火车上的工作人员和车站上的地面工作人员之间光学信号和声音交流的标准”（引自 Picard, 1918, III: 265）。1885年，桥梁和道路部在一部包括34个独立条款的法规中写进了统一的国家标准。

法国人看到了允许私人当事人和市场机制为铁路工业作出关键的技术和管理决定的问题。私人制定轨距将导致一个无法相互连接的铁路系统。私人处理安全问题将无法保证乘客的安全，因为铁路公司以牺牲安全来换取利润。在专制制度下，不允许广泛分布的封地领主随心所欲地行动，惟恐他们不效忠于君主（甚至背叛君主）。这种专制主义的逻辑被引入工业领域。在铁路建设和其他重要工业领域，也出现了不允许私人当事人随心所欲地行动的观念。资本家如果为自己的利益行事，就不能为国家服务。专家协调是一种有序经济的关键，正如它也是一种有序政体的关键。国家对工业的这种严格控制在美国的背景下是不可想像的。

竞争政策。法国政策的主导逻辑在竞争政策中最清楚地表现出来。发展和进步在于专家引导资本家实现国家目标。法国官员没有把进入市场的自由和制定运费率的自由视为自由经济或效率的重要组成部分。他们不把市场竞争当作工业效率的先决条件。在整个19世纪，我们发现政府官员能最好地指导私人企业家的活动。没有思考能力的市场如何能决定是这条铁路线，还是另一条铁路线对国家的长期繁荣来说至关重要？自私的企业家如何能决定铁路运输承担的分量？在铁路建设就如在其他工业中一样，法国人认为至关重要的理念是，市场竞争可能扰乱国家专家的最佳计划。

国家控制运费率的最初策略是把运费率写进永久性的许可证中。例如，蒙布里松—蒙特龙铁路的运费不能超过“每1000公斤货物和每公里路程15生丁”（法国，

《宇宙箴言报》，1833年，第86卷，51号，第255页）。1857年，桥梁和道路部颁布以路程计算的国家运费价目表（Doukas, 1945: 23）。桥梁和道路部的国家筑路计划杜绝一切竞争，建造从巴黎呈扇形展开的6条干线，以及每条干线的支线。因此，铁路公司没有实际的竞争可能。

1851年，法国强迫私人铁路公司合并为地区垄断企业，法国所采取的两个步骤表明了法国和美国对工业看法的差异（Caron, 1973: 75）。第一，法国政府强制规定28个私人公司必须合并为6个公司，并对公司采取控制措施，这在美国是难以想像的。第二，国家把工业重组为非竞争的楔形垄断企业，由此消除了竞争的可能性。协调，而不是竞争，是这种最现代的工业的基础。相比之下，在美国，国会于1887年通过了州际贸易法案，以促进竞争，因为竞争被认为是工业的第一调节力量，足以成为工业推动力的源泉。

因此，和美国人的看法相反，法国人不认为对工业的集中控制是对自由和效率的威胁，而是工业得以有序增长的最好手段。和美国人的看法相反，法国人不认为各个铁路公司业绩之间的竞争是经济推动力的源泉，而是混乱的源泉。在竞争政策方面，法国人把专制主义的原则用于刚出现的工业经济。中央的协调是关键。虽然法国不想把这种做法用于每一种工业，但法国的政策制定者继续在工业中推行这种做法，他们认为这种做法对经济来说至关重要。某些工业被允许有自由行动的余地，但不是诸如交通和电信、汽车和电子之类的工业。

英国：企业模式的形成

英国人认为，其超前的工业化是国家让工业自行发展的结果。“古典经济学，很大程度上是英国人的一项发现，把英国的经验——更确切地说，英国人希望，最终会从他们已在自己的历史中所发现的趋势显露出来的东西——转变成非常类似于资本主义的柏拉图理念的某种东西”（Shonfield, 1965: 71）。李嘉图描述了无数买主和卖主的完美市场——没有一个人强大到能把自己的意志强加于别人，没有一个政府强大到能干预这些行动者的事务。事实上，这种理想的市场只不过是英国人描述其政体方式的一种反映。

英国的封建制度把政治权力交给领主，而领主的封地组成了王国。国家的建立是为了保护这些领主不受更强大的行动者即君主和相互竞争的领主的侵害。人们普遍认为，在19世纪，这个原则转变成一种民主理论。它也转变成一个工业秩序的概念。最初的政治准则——臣民和公民的至高无上——变成了经济生活的准则——企业家和公司的至高无上。

在英国的例子中，我们发现，国家工业的逻辑并不清晰位于从反托拉斯主义到国家主义的连续体上。英国的工业政策是反国家主义的，但又完全不同于美国的反国家主义。美国人制定保护市场的工业政策，在此过程中牺牲个体企业家，而英国制定保护企业家的政策，在此过程中牺牲市场。在19世纪，英国从放任主义的立场转为保护至高无上的公司和公民的立场，因为公司和公民分别是经济和政治的基础。

企业模式的前件：英国国家制度

415

法国君主用专制主义来统一边界不稳固的王国。英国则利用自然屏障来防止遥远的领主背叛，结果，一种分权的封建主义形式延续下来（Hintze, 1975）。法国的政府官员最终统治贵族，而英国的“分散统治”体系维护地主阶级的权力（Anderson, 1974: 19）。在政体的核心，是弱的国王，在国王周围是强大的“地主议院”，即英国议会（Moore, 1966）。民主化没有导致革命，而是导致传统的领主权力的逐渐延伸。

英国是中央集权的，但程度较低（Bagehot, 1928[1867]: 9）。英国与其说是由君主统治的，还不如是由英国议会——旨在保留贵族自制权的一群地主统治的。普通法的传统束缚着英国议会，法院和行政机关也不是由专业人员主持的，而是由来自贵族的志愿者——按照法国标准的业余爱好者队伍——主持的（Anderson, 1974; Francis, 1851: I, 35）。中央政府只有很少的收入来源（Gerschenkron, 1962）。因此，虽然英国比美国更集权，但英国缺乏像法国那样的行政和税收权力。

英国的封建制度留下了一种独特的现代政治文化。权力既不在自治的社区中，也不是一种中央权力，而是在个人的手中。“地主议院”，所谓的英国议会，是政府的基础。自17世纪以来，统治英国依据的原则是，个体以集体方式拥有甚至可以说高于国王的统治权。

企业模式的产生：英国的铁路政策

当铁路时代开始的时候，英国拥有最先进的工业经济，英国人把这种好运归功于他们的政治传统。国家大力鼓励放弃重农轻商的政策，英国人认为这种放任主义是他们的工业成就的关键。资本家称赞这种做法，因为他们认为由地主统治的英国议会必然要么为农业尽职，要么不管农业（Polanyi, 1944）。

英国没有走政府监管工业的道路，英国的政治文化捍卫个人自由。因此，铁路时代使英国人陷入两难境地。由于国家的结构保护个人不受强大的私人当事人和政府官员的侵害，所以英国人质疑国家是否应征用私人土地以满足铁路开发商；国家是否有

责任保护铁路乘客的安全；英国议会是否能防止掠夺成性的大公司击垮其竞争者。在制定其政策立场的时候，英国人提出了一种经济增长理论，认为大量的自由企业家是繁荣的关键。

线路设计和融资。英国人主张应由私人当事人设计有利可图和为国家服务的铁路线。英国的政治家与他们的法国同行形成鲜明的对比，他们同等地看待公共利益和所有个人利益。英国政府不想在铁路线的设计中起任何作用。英国议会惟一关心的是保护财产所有者的权利。国家是否应使用对私有财产的征用权来占用公民的合法财产？国家如何才能平衡自由经营权和财产权？在关于利物浦—曼彻斯特许可证的争论中，一个名叫哈里森先生，代表3个地主解释说：“我认为，我国宪法的最重要原则之一是古老的普遍原则‘每个人的住宅是他的城堡’，不允许根据投机家的合股公司的建议侵犯个人财产。”（Great Britain, Parliament, 1825: 322）1840年，英国议会作出决议，铁路公司是为了公共利益，所以它们能通过国家对私有财产的征用权主张土地权利。但是，它们必须对许可证进行仔细的检查，以识别不愿意为公众服务的投机家。

416

英国议会没有资助铁路公司，也没有规定铁路公司如何筹措资金。国家惟一关心的是许可证申请人有足够的资金进行运作，以避免不必要的对私人土地的征用。有些人认为，英国不必资助铁路公司，因为最重要的世界资本市场就在伦敦。但是，铁路公司不应该受制于资本提供者。当伦敦的投资者通过政府担保的债券资助美国铁路公司时，伦敦的银行还没有制定出长期工业贷款——英国铁路公司所需的贷款——制度。这是因为英国制造业始终资助国内的资本项目（Chandler, 1990）。因此，英国的铁路公司通常寻求利益相关的当事方来筹措资金。英国政府之所以没有参与铁路公司的融资，并不是因为铁路公司不需要资金，而是因为英国人反对政府的介入。

因此，在线路设计和融资中，英国看来明显地不同于美国和法国。英国完全依靠个人的主动性，英国议会的议员认为，政府参与只能使工业变得不稳定。

技术协调。事实上，在管理或协调铁路运营方面，英国议会没有做任何事情。英国议会把轨距和管理的决定权完全给了私人铁路公司，只是到了后期，才勉强颁布适中的安全准则。其观点是，鉴于国家的责任是保护有自治权的公民，公司应获得尽可能广泛的自由。在作为保护者的作用中，英国议会介入安全的管理，但仅仅在所有其他各方不能做到这一点的情况下。

英国议会勉强干预私人公司的事务仅限于标准轨距的选择。1873年，一个名叫皮斯的先生要求英国议会让政府制定标准轨距。在以第三人称叙述的演说中，普莱

特·汤姆森 (Poulett Thompson) 援引议会的反对立场, 描述了英国不愿意管理铁路:

议会提出建议, 像其他任何投机事业一样, 把铁路交给那些把资本投入铁路的人自行处理, 他们仅接受议会的严格审查…… [议会] 发现, 通过条例来管理资本的花费是不可能的……由于政府不介入资本, 所以这个国家能取得对任何他国的优势。(大不列颠议会辩论 [Great Britain, Parliamentary Debates], 1837, 1162 栏)。

这种看法占了上风。在 1845 年中期, 英格兰拥有 1 901 英里的 4 英尺 8.5 英寸轨距的铁路, 274 英里的 7 英尺轨距的铁路 (Lewin, 1925: 108)。1845 年 6 月, 英国皇家委员会提出, 新的和现有的铁路线应使用同一宽度的轨距, 但是, 提出的法案采取建议的形式, 而不是一项命令 (Lewin, 1925: 108; Bagwell and Mingay, 1970: 26; Hodges and Lely, 1889: I, 141)。

在安全的问题上, 英国议会徘徊于使铁路公司的自由最大化与保护公民的生命和自由之间。英国人认为, 在工业领域和政治领域, 国家都有责任保护公民。但在最初的时候, 英国议会坚持认为, 市场压力会引导公司采取安全措施。所需要的一切是舆论的压力。在 1840 年关于公共监督的一次议会讨论中, 一个名叫伊索普的先生认为: “这些公共企业的所有者的利益是与公共利益一致的……最好的办法是让他们自己去干, 不进行危险的干预。” (大不列颠议会辩论, 1837, 907 栏) 这种观点与法国人的观点截然相反, 但并不完全远离美国人的观点。

在 1830 年代中期, 大多数人明显地发现, 舆论是不顶用的管理手段。但是, 英国人有两种意见, 一些人认为国家有责任维护公民的权力, 另一些人则认为如果国家介入, 将限制经济自由和干扰工业。英国议会小心翼翼地在两个阶段中扩大管理范围。第一, 杰里米·边沁 (Jeremy Bentham) 建议设立政府监察员职位, 以了解公共利益的部门。在 1834 年和 1859 年之间, 英国议会在 12 个领域, 从采矿业、监狱, 到铁路部门设立了监察员职位 (Robert, 1960: 195)。每一个监察员必须了解舆论, 以便能进行管理工作 (Robert, 1960: 106)。铁道部 (成立于 1840 年) 检查新线路, 以确保它们是否按照明确规定的许可证建造 (Hodges and Lely, 1889: 12-15)。许可证首先是由铁路部门填写的, 铁道部仅限于警告“铁路公司犯下的过失”。铁道部无权干预私人铁路公司, 因为“仅仅根据自己的判断允许一个政府部门……停止公共工程的进程, 未免太过分了”。(大不列颠议会辩论, 1840, 917 栏)。

第二, 后来在 1880 年代, 英国议会认识到检查并不能鼓励铁路公司采用基本的安全设备, 如机械制动器和用闭塞制管理列车——能防止火车碰撞的一种信号系统。1889 年, 一次可怕事故导致 78 人死亡, 269 人受伤, 促使立法机关颁布制动器和用

闭塞制管理列车的命令 (Bagwell, 1974: 181)。英国议会最终使放任主义的承诺和保护公民自治权的承诺协调一致。

法国的国家工程师承担所有可能的技术和管理标准, 认为国家的责任是管理私人企业, 而英国的政府官员则认为, 铁路公司应尽可能地享有自由, 舆论的作用是保证铁路公司负责地行事。在英国, 国家必须维护政治自由观念变成了工业生活的一个准则。

竞争政策。当铁路工业向前发展时, 工业的家长式统治采取了一种新形式。当英国议会采取防止公司受到掠夺成性者和市场侵害的政策时, 政府对至高无上的公民的保护被推广到公司。正如公民的自由在政治领域中具有重要性, 公司的自由在经济领域中具有同样的重要性。美国允许合并, 但宣布卡特尔为不合法, 以保护市场机制; 而英国实际上宣布合并为不合法, 但对卡特尔进行指导, 以保护公司的自由。

在早期, 竞争政策围绕着运费率。最初, 国家保证公司制定运费率的权利。早期的铁路许可证详细规定了运费率, 在表面上看确实是如此, 例如, 法国的许可证。法国工程师撰写运费率条款, 以防止价格欺诈, 而英国的铁路公司自己撰写运费率条款, 以防止国家在今后进行干预。因此, 写进英国许可证中的运费率超过实际的费用。

1844 年, 英国议会开始指导三等车费, 以防止对穷人收费过高。一个名叫瓦莱士的先生反对这种做法, 坚持认为竞争的威胁将发挥作用:

对这些公司的正常控制并不 [是] 干预它们的收益, 或它们的管理, 而是要求它们在竞争的威胁中坚持下去……议院可以向一家铁路公司说出这一点。我们发现, 公众的钱袋已无法忍受你们的利润, ……不久前, 我们认为我们有理由鼓励一家新公司提供你们拒绝提供的好处 (大不列颠议会辩论, 1844, 250—251 栏)。

但是, 英国议会一致同意由国家制定三等车费, 认为国家有责任保护弱势公民不受强者的侵害。

在合并和卡特尔的问题上, 英国政策在根本上不同于美国的政策。在英国人看来, 竞争对经济增长来说是重要的, 但竞争不应扼杀有自主权的公司。当英国人看到公司毙命于掠夺成性者之手时, 他们确信目睹了权力的滥用。国家保护臣民不受强者的侵害, 在工业领域, 国家也将以这种方式行事。在英国人的心目中, 竞争意味着在独立公司间的创业动力, 而不是在美国人看来的在自由市场中的自然选择。因此, 英国人的所作所为正好和大西洋彼岸的其同类的所作所为相反。

英国议会必须批准所有提出的合并，因为英国议会需投票通过关于许可证的修正。英国议会否决了几百份许可证申请，仅批准少数申请，并且认为，第一，合并必然是掠夺性的，第二，合并使国家惟一的调节工具——竞争失去作用。正如特纳先生在谈到1840年监管铁路公司的辩论时所说的：“它们的垄断是完全的；但是，议院对它们做过调查……它们可能建立相互竞争的公司”（大不列颠议会辩论，1840，930栏）。1825年的一个委员会认为，英国议会应“拒绝批准合并，除非是暂时性的工作安排”（引自Bagwell and Mingay, 1970: 36）。英国议会多次研究了是否以普遍适用的立法宣布合并为不合法的问题，但是，由于英国议会不能使这种做法和放任主义的观点协调一致，所以继续分别地否决申请（Bagwell, 1974: 164; Cleveland-Stevens, 1915, 59-60）。

由于失去了合并的可能性，铁路公司只能“依靠不太正式的、通常不太稳定的调节公司之间竞争的方法”——即卡特尔（Channon, 1983: 59）。自1873年，英国人发现在各种工业，如棉纺、水泥、墙纸和烟草工业中出现了卡特尔（Grove, 1962）。和美国国会不同，英国议会总是宣布私人卡特尔协定有法律效力，在1858年，提议由国家来协调卡特尔（Bagwell, 1974: 165）。1888年，在美国国会通过州际贸易法案以解散卡特尔之后一年，英国议会通过了铁路和运河交通法案，批准行政机关制定具有法律效力的国家运费率协议。

英国议会决定建立一个全国性的卡特尔，为了企业家而牺牲市场。相比之下，美国的立法者则把价格竞争的消失视为严重的祸根，因而宣布垄断性联营和卡特尔为不合法。法国人则认为在工业中的竞争是一种潜在的不稳定和非理性因素，早就强迫铁路公司合并成大型的、非竞争的地区垄断企业。

总之，英国人认为，线路设计和融资是完全属于私人部门的事情。如果让私人活动者自己去处理，那么他们能完成这两个任务。当面临技术协调的时候，英国议会深信事情也应留给私人部门去处理。英国议会致力于鼓励安全措施，制定三等车费，以保护弱势公民不受唯利是图的公司的侵害。因此，英国议会继承了英国保护弱者不受强者的侵害的传统。英国政体的最高实体是个人，不管在封建制度下还是在民主制度下，竞争政策始终承认这一点。英国议会制止合并，建立卡特尔，以保护弱者不受强者的侵害。英国人提出经济增长的一种推论，认为企业主义是增长的关键，竞争的作用仅在于促使公司为公共利益行事。英国议会就像站在旁边观看地主被他们的邻居驱逐那样，站在旁边观看新工业的“分散的统治”。

因此，在整个19世纪，英国的工业政策从经典放任主义转向旨在保护弱势公民和弱势公司的协调。英国人重视企业家；美国人重视市场本身。对比是鲜明的，因为这是对自然的市场规律的挑战。放任主义是否要求应允许公司任意合并和占有？英国人认为不是，但他们认为放任主义要求应允许公司自由地签订协议，包括卡特尔协

议。放任主义要求应允许公司签订价格垄断的协议？美国人认为不是，但他们认为公司应自由地收购他们的竞争者。

结 论

在19世纪初，美国、英国和法国制定了截然不同的发展经济的政策。这些政策显示出令人惊讶的适应力。大多数分析家认为国家的政治体系和经济体系之间的相似是理所当然的，运用“放任主义”、“自由主义”和“国家主义”同时描述两者的特征。本文的目标是对这些相似提出异议，认为它们是理解国家间政策差异的关键。现代国家和经济相继在西方产生，当经济发展时，国家开始管理经济（Fligstein, 1996）。通过对19世纪初期的国家制度如何影响后来铁路政策的制定的研究，本文试图弄清工业秩序如何与政治秩序类似。我们并不认为在这些国家出现的工业政策的模式（Dobbin, 1993; Hall, 1993）完全是由政治文化决定的——确实，美国早期的地方领导被摒弃，代之以联邦市场的强化。相反，本文认为，如果把某些社会过程当作秩序的组成部分，那么政治制度造成了国家能设想的各种工业体系。因此，政治组织的逻辑成为工业组织的逻辑。

美国把至高无上的城镇会议当作政治秩序的关键，早期的铁路政策强调社区对线路设计和融资的控制，但是，当它们带来腐败和贿赂时，美国人制定了新的政策。反托拉斯的逻辑在于它防止大规模的合并侵害小企业家的自由。它使中央国家变成市场的仲裁人，其结果是再次把权力定位于公民社会，但是，这次定位于市场力量，而不是定位于城镇会议。在20世纪最初的几十年，美国制定了发展的市场理论，以充实新的工业体系（Wilson, 1980）。美国的例子表明，当一个国家的政策取向是由它的政治制度决定时，那么这种政策取向是不可避免的——因为地方的行动主义被另一种典型的美国解决办法取代。在作为仲裁人的国家的模式中，联邦政府和州之间的关系在工业领域中变成了联邦政府和企业之间的关系。

法国的政治传统使中央政府的权力成为政治秩序的关键，而铁路政策使国家控制成为经济秩序和效率的关键。在法国的政治生活中，自主的个人（持不同意见的地主）是对政体的威胁，因此，私人当事人、股份有限公司和地方政府屈从于中央政府。同样，法国的铁路政策也把控制权归于中央国家，中央政府支配非理性的私人企业家、地方政府，乃至市场机制。军事专制主义的主导观念——国家必须引导自私的个人到达秩序——决定了工业制度。1900年，法国人提出了一种经济理性的观点，认为政府对个人的自私活动的指导对于重要经济部门的发展是不可缺少的。因此，法国的例子证实了托克维尔的看法：政府的形式不是由它的制度决定的，不管是民主制度

还是君主制度。法国人认为控制政治和工业的中央集权国家并不随着君主制的灭亡而灭亡，而是继续支配着现代民主和工业。

英国的政治文化把个人的自主权当作秩序的关键，铁路政策把企业对线路设计、融资、协调和竞争的控制当作工业秩序的关键。英国的政治制度否认强大的地主和君主的权力，拒绝授予拥有权力的个人和议会代表行政权。同样，铁路政策旨在保护公司不受占统治地位的铁路公司的侵害，宣布掠夺性的合并为不合法；保护公司不受政府官员的侵害，拒绝授予他们支配铁路公司的权力；保护公司不受市场力量的侵害，保护公司不受价格竞争的侵害。从亚当·斯密时代到1800年代末之间，英国的国家作用的概念发生了变化。经典的放任主义让位于国家不仅应该保护被压迫者，而且也应该保护企业家的观念。加上前面两个例子，英国的例子把工业政策带入一种三维画面。这三个国家并不是排列在从国家主义到个人主义的单一连续体上。尽管它们对放任主义有同样的热情，但英国和美国采用截然不同的工业逻辑，一个选择支持公司，另一个选择支持市场。

本文的主要目的是描述这些国家的历史根源的特点，而不是描述关于工业效率的不同观念。韦伯认为，每一个社会的特殊经济伦理可以追溯到历史、宗教、甚至地理（Swedberg, 1998）。在这里，我们强调历史，以及政体如何为19世纪的工业政策制定者提供一种文化的秩序模式。在这个意义上，我们难以理解经济制度是由文化驱动的观念，因为需要大量的社会学想像来抛弃普遍的经济规律驱动我们的行为的假设，以及把现代制度当作由意义驱动的东西。一个来自半人马座 ω 星团的人类学家如何看待我们的现代国家制度？如果我们的国家制度嵌入在社会制度中，那么它们仅仅是由自然驱动的，还是在很大程度上是由历史和偶然事件驱动的？我们的目的是描述意义如何在合理化社会中形成新的制度安排。我们知道现存制度的逻辑，我们认定这些制度中的理由和合理性。因此，我们知道民主制度始终如一地建立在社区自决之上，或建立在能制服地区政府的中央政府的统治权之上，我们运用这些始终如一的原则。一个现代的有序世界或者基于社区经济自决，或者基于中央国家对经济生活的指导。

我们倾向于认为，不仅经济行为嵌入在一种较广泛的制度环境中，而且制度环境本身也明显地嵌入在历史中（Granovetter, 1985）。流行的理论之所以不能解释国家的经济制度，很大程度上是因为它们忽略了这一点，仅仅关注本国自己的两难境地。在本地人的解释中，政治冲突和经济规律造就了经济制度。社会科学家研究起作用的特殊冲突和规律，而不是致力于解释这些冲突和规律的文化和历史根源。市场竞争、技术专家治国，以及企业家资本主义的原则来自何处？它们在很大程度上来自在这里叙述的历史。对现代经济制度的文化研究不只是遵循本地人的指引，而且也要向本地人展示观察他们自己世界的新方法。

参考文献

- Adam, Jean-Paul. 1972. *Instauration de la Politique des Chemins de Fer en France*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Adams, Henry Carter. 1954 [1886]. "The Relation of the State to Industrial Action." Reprinted in *Two Essays by Henry Carter Adams*. Edited by Joseph Dorfman. New York: Columbia University Press.
- Anderson, Perry. 1974. *Lineages of the Absolutist State*. London: New Left Books.
- Bagehot, Walter. 1928 [1867]. *The English Constitution*. Oxford: Oxford University Press.
- Bagwell, Philip S. 1974. *The Transport Revolution*. London: Routledge.
- Bagwell, Philip S., and G. E. Mingay. 1970. *Britain and America: A Study of Economic Change, 1850-1939*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Berger, Peter, and Thomas Luckmann. 1966. *The Social Construction of Reality: A Treatise on the Sociology of Knowledge*. Garden City, N. Y.: Doubleday.
- Callender, G. S. 1902. "The Early Transportation and Banking Enterprises of the States in Relation to the Growth of Corporations." *Quarterly Journal of Economics* 17: 111-162.
- Campbell, John L. 1998. "Institutional Analysis and the Role of Ideas in Political Economy." *Theory and Society* 27: 377-409.
- Caron, Francois. 1973. *Histoire de l'Exploitation d'un Grand Réseau: La Compagnie du Chemin de Fer du Nord, 1846-1937*. Paris: Mouton.
- Chandler, Alfred D., Jr. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- _____. 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Enterprise*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Channon, Geoffrey. 1983. "A. D. Chandler's 'Visible Hand' in Transport History." *The Journal of Transport History* (Third Series) 2: 53-64.
- Cleveland, Frederick, and Fred Powell. 1909. *Railroad Promotion and Capitalization in the United States*. New York: Longmans, Green, and Co.
- Cleveland-Stevens, Edward. 1915. *English Railways: Their Development and Their Relation to the State*. London: George Routledge and Sons.
- Cornish, William R. 1979. "Legal Control over Cartels and Monopolization, 1880-1914: A Comparison." In Norbert Horn and Jürgen Kocka, editors, *Law and the Formation of the Big Enterprises in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries: Studies in the History of Industrialization in Germany, France, Great Britain, and the United States*. Göttingen: Vandenhoeck and Ruprecht.
- Dobbin, Frank. 1993. "The Social Construction of the Great Depression: Industrial Policy During the 1930s in the United States, Britain, and France." *Theory and Society* 22: 1-56.

_____. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. New York: Cambridge University Press.

Dobbin, Frank, and Timothy Dowd. 2000. "The Market that Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions, 1825–1922." *American Sociological Review* 65: 631–657.

Douglas, Mary. 1986. *How Intentions Think*. Syracuse, N.Y.: Syracuse University Press.

Doukas, Kimon A. 1945. *The French Railroads and the State*. New York: Columbia University Press.

Dunlavy, Colleen. 1993. *Politics and Industrialization: Early Railroads in the United States and Prussia*. Princeton: Princeton University Press.

Eisner, Marc Alien. 1991. *Antitrust and the Triumph of Economics*. Chapel Hill, N. C. : University of North Carolina Press.

Fisher, Charles E. 1947. *Whistler's Railroad: The Western Railroad of Massachusetts*. Bulletin No. 69. Boston: The Railway and Locomotive Historical Society.

Fligstein, Nell. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

_____. 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* 61: 656–674.

France, Bulletin des Lois [Chambres]. Various Years. Bulletin des Lois. Paris: Imprimerie Royale.

France, Moniteur Universel. Various Years. Moniteur Universel. Paris.

Francis, John. 1851. *A History of the English Railway, Its Social Relations and Revelations*, 2 vols. London: Longman, Brown, Green and Longman.

Geertz, Clifford. 1983. "Common Sense as a Cultural System." pp.73–93 in *Local Knowledge: Further Essays in Interpretive Anthropology*. New York: Basic.

General Court of Massachusetts. 1825–1922. *Acts and Resolves of the General Court of Massachusetts*. Boston: State Printers.

Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Goodrich, Carter. 1960. *Government Promotion of American Canals and Railroads 1800–1890*. New York: Columbia University Press.

Graham, Otis L., Jr. 1991. *Losing Time: The Industrial Policy Debate*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481–510.

Great Britain, Parliament. 1825. *Proceedings of the Committee on the Liverpool and Manchester Railroad Bill*. London: Thomas Davison.

Great Britain, *Parliamentary Debates*. Various Years. *Parliamentary Debates*. London: T. C. Hansard.

Grove, J. W. 1962. *Government and Industry in Britain*. London: Longmans.

Hall, Peter A. 1986. *Governing the Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*.

New York: Oxford University Press.

_____. 1993. "Policy Paradigms, Social Learning and the State: The Case of Economic Policy-making in Britain." *Comparative Politics* 25: 275–296.

Handlin, Oscar, and Mary E Handlin. 1947. *Commonwealth: A Study of the Role of Government in the American Economy: Massachusetts, 1774–1861*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Haney, Lewis Henry. 1910. *A Congressional History of Railways in the United States 1850 to 1887*. University of Wisconsin Bulletin 342. Madison: University of Wisconsin Press.

Hartz, Louis. 1948. *Economic Policy and Democratic Thought: Pennsylvania, 1776–1860*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Hayward, Jack. 1974. *The One and Indivisible French Republic*. New York: Norton.

Hintze, Otto. 1975 (reprints). *The Historical Essays of Otto Hintze*. Edited by Felix Gilbert. New York: Oxford University Press.

Hodges, Sir William, and John M. Lely. 1889. *A Treatise on the Law of Railways, Railway Companies, and Railway Investments*, 7th edition. London: Sweet and Maxwell. 423

Hoffmann, Stanley (ed.). 1963. *In Search of France*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Hollingsworth, J. Rogers. 1991. "The Logic of Coordinating American Manufacturing Sectors." pp.35–74 in *Governance of the American Economy*. Edited by John L. Campbell, J. Rogers Hollingsworth, and Leon N. Lindberg. New York: Cambridge University Press.

Kaufmann, Richard de. 1900. *La Politique Francaise en Matiere de Chemins de Fer*. Paris: Librairie Polytechnique.

Leclercq, Yves. 1987. *Le Réseau Impossible: La Résistance au Système des Grandes Compagnies Ferroviaires et la Politique Économique en France, 1820–1852*. Geneva: Librairie Droz.

Lefranc, Georges. 1930. "The French Railroads, 1823–1842." *Journal of Economic and Business History*, pp. 299–331.

Lewin, Henry Grote. 1925. *Early British Railways: A Short History of Their Origin and Development 1801–1844*. London: The Locomotive Publishing Company.

Lipset, Seymour Martin. 1963. *The First New Nation: The United States in Historical and Comparative Perspective*. New York: Norton.

Machin, Howard. 1977. *The Prefect in French Public Administration*. London: Croom Helm.

Massachusetts Board of Railroad Commissioners. 1871. Second Annual Report of the Board of Railroad Commissioners. Boston: Wright and Potter.

_____. 1872. Third Annual Report of the Board of Railroad Commissioners. Boston: Wright and Potter.

McCraw, Thomas K. 1984. *Prophets of Regulation*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

McNamara, Kathleen R. 1997. "Globalization Is What We Make of It? The Social Construction of Market Imperatives." Paper presented at the 1997 Annual Meeting of the American Political Science Association, Washington, D.C.

Merryman, John. 1969. *The Civil War Tradition*. Stanford: Stanford University Press.

Meyer, Balthasar Henry. 1903. *Railway Legislation in the United States*. New York: Macmillan.

Meyer, John W., and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83: 340–363.

Moody, Linwood W. 1938. "The Muddle of the Gauges." *Railway and Locomotive Historical Society Bulletin* 47: 59–66.

Moore, Barrington, Jr. 1966. *The Social Origins of Dictatorship and Democracy*. Boston: Beacon.

Picard, Alfred. 1918. *Les Chemins de Fer: Aperçu Historique*. Paris: Dunod et Pinat.

Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. New York: Rinehart.

Poor, Henry V. 1871. *Manual of the Railroads of the United States for 1871–1872*. New York: Poor.

Roberts, David. 1959. "Jeremy Bentham and the Victorian State." *Victorian Studies* 2: 193–210.

_____. 1960. *Victorian Origins of the British Welfare State*. New Haven: Yale University Press.

Rostow, Eugene. 1959. *Planning for Freedom*. New Haven: Yale University Press.

Roy, William G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton: Princeton University Press.

Sachs, Jeffrey. 1989. "My Plan for Poland." *International Economy* 3: 24–29.

Scheiber, Harry N. 1981. "Regulation, Property Rights, and Definition of 'the Market': Law and the American Economy." *The Journal of Economic History* 41: 103–109.

Shonfield, Andrew. 1965. *Modern Capitalism*. London: Oxford University Press.

Skowronek, Stephen. 1982. *Building a New American State: The Expansion of National Administrative Capacities: 1877–1920*. New York: Cambridge University Press.

Smith, Adam. 1970 [1776]. *The Wealth of Nations*. Baltimore: Penguin.

Suleiman, Ezra N. 1974. *Politics, Power, and Bureaucracy in France: The Administrative Elite*. Princeton: Princeton University Press.

Swedberg, Richard. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

Tocqueville, Alexis de. 1945 (reprint). *Democracy in America*, 2 vols. Translated by Henry Reeve and Phillips Bradley. New York: Vintage.

_____. 1955 (reprint). *The Old Regime and the French Revolution*. Garden City, N. Y.: Doubleday.

Tolbert, Pamela S., and Lynne G. Zucker. 1983. "Institutional Sources of Change in the Formal Structure of Organizations: The Diffusion of Civil Service Reform, 1880–1935." *Administrative Science Quarterly* 28: 22–39.

U.S. Congressional Record. Various Years. Congressional Record. Washington, D. C.: Government Printing Office.

Villedieu, Laurent de. 1903. *Bibliographie des Chemins de Fer*. Paris: Villedieu.

Weber, Max. 1978. "Basic Sociological Terms." pp.3–62 in *Economy and Society*. Berkeley: University

of California Press.

Weiss, John. 1982. *The Making of Technological Man: The Social Origins of French Engineering Education*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Westbay, J. H. 1934. "The Standardization of the Track Gauge on American Railways." *Railway and Local Historical Society Bulletin* 34: 28–35.

Wilson, James Q. (ed.). 1980. *The Politics of Regulation*. New York: Basic.

Yonay, Yuval. 1998. *The Struggle over the Soul of Economics: Institutional and Neoclassical Economists in America Between the Wars*. Princeton: Princeton University Press.

Zeldin, Theodore. 1977. *France, 1848–1945: Intellect, Taste and Anxiety*, vol. 2. Oxford: Clarendon.

延伸阅读推荐

本文是专门为本论文集撰写的，概述了多宾的著作《制定工业政策：铁路时代的美国、英国和法国》（*Forging Industrial Strategy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*, 1994）中的主要论点。铁路公司的发展是经济史中的一个经典主题，引发了许多令人感兴趣的研究，包括罗伯特·福格尔（Robert Fogel）的《铁路公司和美国经济增长：论经济计量增长》（*Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric Growth*, 1964）。多宾的讨论使用了比较法，可以同时阅读本文和威廉·G. 罗伊对在经济社会学中功能主义用法的批判（本文集第15章）。关于比较和历史社会学有益的评注参考书目，参见西达·斯科克珀尔主编的《历史社会学的观点和方法》的附录；也可参见西达·斯科克珀尔和玛格丽特·萨默斯的“比较历史在宏观社会研究中的使用”，载《社会和历史比较研究》（“The Uses of Comparative History in Macrosocial Inquiry”，*Comparative Studies in Society and History* 22, no.2, 1880: 174–197）。也可参见马克斯·韦伯关于反事实的概念地位的经典观点，载《社会科学方法论》（*The Methodology of the Social Sciences*, 1949）中的“文化科学逻辑的批判研究”（“Critical Studies in the Logic of the Cultural Sciences”），以及乔恩·埃尔斯斯特在《逻辑和社会》（*Logic and Society*, 1978）中的解释。

经济学家使用比较法并不是惯例，因为他们认为使用一个普遍的模式进行研究是不可能的；可参阅《比较经济学杂志》（*Journal of Comparative Economics*, 1973–）。关于经济学家在比较优势理论中使用比较逻辑，参见罗纳尔德·芬德利（Ronald Findley）的“比较优势”词条，约翰·伊特维尔（John Eatwell）和其他人主编的《新帕尔格雷夫经济学词典》（“Comparative Advantage”，*The New Palgrave. A Dictionary of Economics*）。

在关于资本主义的差异性的文献中，比较通常是含蓄的；参见科林·克劳奇（Colin Crouch）和沃尔夫冈·斯特里克（Wolfgang Streeck）主编的《现代资本主义的政治经济学》（*Political Economy of Modern Capitalism*, 1997），以及罗杰斯·霍林斯沃斯和罗伯特·博耶（Rogers Hollingsworth and Robert Boyer）主编的《当代资本主义：制度的嵌入》（*Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, 1999）。关于在经济问题中的明显比较法，也可参见彼得·埃文斯的《嵌入解剖学：国家和工业改革》（*Embedded Autonomy:*

States and Industrial Transformation, 1995) 中的第二章 (“制度的比较研究”), 及其关于 “新比较历史政治经济” 的两篇合著文章, 彼得·埃文斯和约翰·斯蒂芬斯 (John Stephens) 的 “发展和世界经济” (“Development and the World Economy”), 载尼尔·斯梅尔塞主编的《社会学手册》, 第 739—773 页, 以及彼得·埃文斯和约翰·斯蒂芬斯的 “60 年代以来的研究发展: 新比较政治经济学”, 载《理论与社会》 (“Studying Development Since the Sixties: The Emergence of a New Comparative Political Economy”, *Theory and Society* 17, 1988: 13-45)。关于不同的历史、文化、制度或社会结构产生不同的经济结果这个主题, 有许多变化形式。在第 17 章, 萨克斯妮的文章对一个国家的两个地区作了这样的论证。另一项讨论国家内地区的重要性, 而不是讨论国家变化的研究是理查德·洛克 (Richard Lock) 的《改造意大利经济》 (*Remaking the Italian Economy*, 1995)。加里·赫里格尔的《工业建设》 (*Industrial Constructions*, 1997) 讨论在德国历史上和地区联系在一起的两个非常不同的工业模式。在下面的第 21 章, 汉密尔顿和比加特的文章比较了台湾、日本和韩国的经济结果, 而吉伦和比加特最近的一篇文章比较了阿根廷、西班牙、韩国和台湾的汽车工业, 认为特定国家的制度适合某些产业和活动, 但不适合其他产业和活动 (*American Sociological Review* 1999: 722-742)。

(姜志辉译, 瞿铁鹏校)

商誉和市场资本主义精神^[1]

罗纳尔德·多尔

经济学家最喜欢的亚当·斯密的引文见于《国民财富的性质和原因的研究》, 亚当·斯密在那里提出了他的基本前提之一: 425

我们每天所需的食物和饮料, 不是出自屠户、酿酒家和面包师的恩惠, 而是出于他们自利的打算。我们不是针对他们的仁慈而言, 而是针对他们的自爱而言。我们不说自己有需要, 而说对他们有利。^[2]

本文准备探究恩惠 (“benevolence”, 以下依日本人通常的说法译作 “恩”) 和自私之间的尖锐对立。也许, 当读者知道本文作者在早年长期受到 18 世纪和 19 世纪的日本儒家著作的熏陶, 而留下恩的美德的弱点, 以至于任何人对儒家著作嗤之以鼻, 就会产生一种与之格斗的倾向时, 他应该警惕本文中可能的偏见迹象。无论如何, 本文想要证明, 就恩或商誉而言, 在其周围存在的东西比我们有时承认的多得多, 从而进一步表明, 认识这个事实有助于一种难以置信的任务: 努力管理一种高效率经济和乐于助人的社会——使霍布豪斯的生活充满活力的努力, 金斯伯格在其 1950 年代的《演进中的道德》 (*Morals in Evolution*) 前言中阐述的一种努力, 甚至老年的痛苦和 1920 年代法西斯主义的兴起也没有打破他最后的乐观主义。

本文的标题提到商誉, 没有提到恩, 因为在儒家著作中, 而不是在亚当·斯密的著作中, 恩是在地位不平等者之间, 由地位高者对地位低者的关系中呈现出来的某种东西, 报恩通常叫做忠诚。商誉更多是中性的用语, 更多是霍布豪斯的 “相互关系原则” 的表述。本文想要的正是它更广的意义。本文的主题的正式定义可能是: 在进行重复发生的契约性的经济交换的个体之间产生的友情和广泛的个人责任。(本文所说的 “经济”, 仅仅指所交换的商品和服务通常取决于市场估价。) 426

[1] 本文选自《美国社会学评论》45, 1980 年 12 月, 第 925—942 页, 经授权转载。

[2] 亚当·斯密:《国民财富的性质和原因的研究》(*The Wealth of Nations*), 伦敦, J.M. 登特, 1910 年, 第 13 页。

当然，商誉是商业世界中的一个行业用语。在我们大多数人都熟悉的小业主世界中，如果你准备卖掉一家在街角的商店，那么你要为它事先定个价，一个根据资产的价格，一个根据商誉的价格。即使在以前的马歇尔时代，经济学家也从日常生活中得到他们的概念，而不是试图从他们的概念中得到日常生活，商誉对经济学家来说也表示同样的意思。1923年的《帕尔格雷夫经济学词典》把商誉定义为：

就客户或顾客的圈子或生意合伙人而言，对根基稳固的工商企业继承者的优势、个人信任的优势、采用特定地方或经营场所的习惯的优势或对著名的商行或公司的持续性期望。^[1]

在另一本经济学词典中，我们发现麦格劳—希尔（McGraw-Hill）在整整半个世纪之后下的一个完全不同的定义，商誉是

一个会计术语，用于解释当一家公司收购另一家公司时它付出的钱与它以有形资产形式所得到的东西之间的差额。^[2]

萨缪尔森，难能可贵的一位教科书作者，在他的索引中，我们发现“商誉”的词条。他用J. P. 摩根接管卡内基钢铁公司股权的事例来解释这个概念。他解释说，之所以摩根付出的溢价远高于卡内基固定资产的市场价值，主要是因为摩根由此向垄断地位的重要进展。^[3]换句话说，商誉概念扩展到不仅包括工商企业的收购者从其客户的充满深情的或惰性的习惯中获得的好处，而且包括由于他后来从价格接受者的地位转到价格制定者的地位而获得的好处——要挟客户的能力得到增强。要是已采纳这种术语用法的经济学家是诚实的，并且部分地收回本文先前的嘲弄话，那么可以说，这个术语的标准定义已经发生了变化，因为日常生活发生了变化。在以前的世界里，与小型业主管理的工商企业相称的术语形成占支配地位的标准，这样的世界现在已经让位于由大型股份有限公司及其会计术语支配的世界。当然，如果任何人想以马克思的方式撰写一部《旧约》先知式谴责现代资本主义的著作，那么他几乎不能要求比“商誉”概念的堕落更好的图解：商誉——基本的社会约束的原始体现——堕落为某些更丑恶的追求利润的反社会形式的一个名称。

[1] 《帕尔格雷夫经济学词典》(Dictionary of Political Economy), H. 希格斯主编, 伦敦, 麦克里兰公司, 1923—1926年。

[2] 《麦格劳—希尔现代经济学词典》(McGraw-Hill Dictionary of Modern Economics), 纽约, 麦格劳—希尔公司, 1973年。

[3] 萨缪尔森:《经济学》(Economics), 第十一版, 纽约, 麦格劳—希尔公司, 1980年, 第121—122页。

工厂生产的分解

由于最近在纺织工业中的组织，更确切地说，在英国和日本纺织工业中织造部门的研究经历，我们开始思考商誉在经济生活中的作用。在研究日本西部的一个名叫西川的小镇的过程中，本文作者走访了一家公司。日本西部的工业几乎全部是织造方格条纹布，主要出口到香港，在那里被制成中西部的美国人跳方形舞时穿的服装。在这个地区，手织机可以追溯到几个世纪之前。动力织机是在19世纪末引入的，和其他任何地方一样，动力织机随之带来了工厂体系。25年之前，虽然许多小型织造厂幸存下来了，但大型的纺织厂占了总产量的绝大部分，其中的许多纺织厂属于纵向整合的企业，拥有自己的棉花进口、纺纱和整理部门。

但是，到了1980年，情况发生了变化。大型纺织厂关闭了。就直接生产而言，整合了的企业退回到其最初的纺织根据地。它们中间的大多数仍然存在着，或是单干，或是与一家贸易公司合作，生产自己牌子的布、染色和加工。但是，它们是通过与许多家族企业的经营协作进行生产的。主要的家族企业是布匹加工批发商，它们与纺织公司签订合同，以合同规定的价格把纱线加工成某种布。布匹加工批发商把纱线送到另一个专门为纱线染色的小型家族企业，然后送到专门的轴经整经工那里，加工成所需规格的织轴，并且对织轴进行上浆处理。然后把它们送到织工那里，织工做自己的经纬配制和并条（把综框放在为织机准备的织轴上）或也可以委托给其他家族企业——合同络纱工或并条工——进行加工。然后，把它们送到进行漂白、平整和加印的整理厂那里。

这种分散加工的理由是什么？日本社会和日本经济中的变化导致现代经济演进方向的最正统概念会被算作倒退的东西——在纵向整合的公司内的生产协调系统被许多分散的小公司之间的生产协调系统代替，用威廉姆森的话来说，等级制的协调被市场的协调代替？^[1]

可以设想四种可能的长期趋势，它们将有助于解释变化。

1. 第一个趋势是在有工会组织的公司里雇员工资的增长和周工作时间的缩短。在小公司里工资一般比较低，特别是在日本，大型企业领导阶层的特权地位十分稳固，等级间的工资极差非常大。但是，并不所有的公司都如此。家族企业家通常愿意工作更长的时间，每周工作时间超过40小时，但总收入不一定超过雇

[1] 威廉姆森：“现代股份有限公司：起源，发展和原因”，《经济文献杂志》(“The modern corporation: Origins, evolution, attributes,” *Journal of Economic Literature*), 第19卷, iv号, 1981年12月。

佣工人的所得，每小时工作的平均报酬——即每米织物的工资成本——低于雇员的工资。也可以说，家族企业家愿意付出更多的劳动，超过工会或法律允许的雇员劳动付出——一种维持不下去的状况，即当雇员的劳动时间已经接近最大值——每周70小时，以获得维持生活的工资的情况。在这种情况下，工厂体系的明显优越性可能丧失。

2. 第二个趋势，高水平征税和对高水平征税产生抵触情绪的长期趋势使家族企业家在避免征税和逃避征税方面的优势具有更大的吸引力——我们可以考察在许多国家的次“黑色”或准黑色经济的增长。
3. 第三个趋势是技术因素：某些新技术的资本集中。例如，昂贵的、大型的和快速上浆的机器几乎不能在单一的公司内得到所必要的生产能力使其变得有利可图。公司间的专业化是实现规模经济的最佳方式。
4. 第四个趋势是，较高水平的识数和识字意味着经营小型工商企业所必需的会计和管理技术，以及计算投资收益的精明能力等更广泛的传播。

在与日本不同的社会中，有许多共同的特征，也许能部分地解释为什么普拉托的毛纺工业在最近一些年里也转向分散的结构。但是，有另一个因素特别适用于日本。在西方的主流趋势之所以朝着相反的方向——从市场的协调转向纵向整合公司的等级制度的协调，正如威廉姆森不知疲倦地告诉我们的那样，是因为必然发生的交易成本，一部分买主和卖主因市场的不完善而产生的成本，在这种情况下，讨价还价的交易因所谓的“信息堵塞”而变得困难。这些特征增加了每一方讨价还价的能力，因此，当相互的依存关系不能产生有效的规模经济时，一方（通常是强大的一方）买下另一方，以制止它的“机会主义”（不仅对价格信号——行情始终值得关注的信号，而且也对有关另一方的致命弱点的信息作出快速反应）。

关系合约

这些不受时间影响的关于“资本主义经济”的概括在日本又有一个例外。日本的大公司的交易成本比任何其他地方都低。“机会主义”在日本的危险更小，因为日本经济中，明确鼓励、而且实际盛行的是，我们可以称之为相互商誉的道德化的贸易关系。

关系的稳定性是关键。双方都承认有维护关系的义务。即使一个整理厂重新配备效率更高的染色新工艺，这将给他带来成本的优势和降低目前合同价格的可能性，他也不能立即得到所有的生意。他可能从一个或两个布匹加工批发商那里获得生意，如果他们出于某种别的原因不满意他们自己的整理厂的话。但通常的结果是，其他的布

匹加工批发商会对他们自己的整理厂说：“你知道，某某整理厂已经降低了价格。我们希望你也是这样，因为如果价格差异已经有几个月之久，我们将重新考虑我们的立场。如果你需要银行贷款来添置新的染缸，那么我们也许能帮助你，为你的贷款作担保。”

套用威廉姆森学派中通行的区分，这是关系合约体系，而不是职位契约^[1]——或套用威廉姆森最近的说法是“责任合约”^[2]。正如罗伯特·索洛（Robert Solow）关于现代雇佣关系所说的，它更像是婚姻，而不是一夜情。^[3]贞操的准则在变化。通常的情况是，在那些处在较低阶层的人看来，一夫一妻制是准则。在后院的工作棚里拥有12对自动织机的织工，通常仅仅为一个布匹加工批发商工作，因此，在对其织机产品的优先权的问题上，不会有争议——没有不忠诚的问题。拥有更快和更大的设备和生产能力，例如，轴经整经机——更稀有，吸引力更大，需要更多的设备——可能与3个或4个布匹加工批发商建立关系。在处于地方等级层次顶端的布匹加工批发商看来，这形成了一种奇特的约定俗成，而不像是一妻多夫的姘居。日本纺纱协会是受所谓的大九公司支配的。大九公司中没有一个公司能容忍它的一个布匹加工批发商从大九公司之外的一个公司获得棉纱。但是，在大九公司之下的一个组织是所谓的新纱厂，以及在其之下的战后暴发户，新新纺纱厂。大九公司的一个纺纱厂能容忍他的布匹加工批发商与一个新纱厂有关系，虽然一个新纱厂不能容忍与他的布匹加工批发商与另一个新纱厂有关系。因此，布匹加工批发商可能终止其中的每一个纺纱厂——曾经的第一号丈夫，第二号丈夫和第三号丈夫——的关系。

如同所有的婚姻关系，离婚也可能发生。这就是为什么我们指出，一个具有成本优势的整理厂可能对那些由于别的原因不满意他们自己的整理厂的布匹加工批发商有吸引力。当我们运用离婚类比的时候，是指在有责任意识的社会中的传统离婚，而不是指“对不起，我更喜欢另一个人：让我们成为朋友”的现代加利福尼亚式的离婚。这就是说，关系的破裂通常伴随着相互指责和痛苦，因为它得证明自己正当，通常要指责伙伴没有商誉，缺乏恩——或者，用翻译出来的日本话来说，“缺乏诚信”。借口某些外部情况来保持高价，是不够的。

我们把这些关系看成是一个喜马拉雅山村庄的亲属制度，当然，谁与谁进行交易的特殊模式是最近才形成的。然而，完全传统的东西是，第一，把交易关系看作是特殊的个人关系的基本模式；第二，承担相关责任的价值和感情；以及第三，诸如仲夏

[1] 戈德伯特 (V.P. Goldbert): “关于雇佣关系的关系交换观点” (“A relational exchange perspective on the employment relationship”), SSRC 会议论文, 纽约, 1981 年。

[2] 威廉姆森: “交易成本经济学: 契约关系的控制”, 《法律和经济学杂志》 (“Transaction-cost economics: the governance of contractual relations”, *Journal of Economic Literature*), 22 卷, ii 号, 1979 年, 第 233—261 页。

[3] 罗伯特·索洛 (Robert Solow): “失业论”, 《美国经济评论》 (“On theories of unemployment”, *American Economic Review*), 70 卷, i 号, 1980 年。

和年终礼物交换模式这种事情，这象征着对这些责任的承认。

但是，经济学家想要知道价格和定货量究竟是如何确定的。答案似乎是，即使价格已经确定，任何一方都能因一方的成本变化影响到另一方，或最终市场中的竞争条件的变化会影响到品牌布匹的销售，提出重新商定价格。也存在着棉纱和坯布的外围现货市场，在这些市场中占据主导地位和在每天的纺织期刊中报道的价格能提供指南。西川的织布商和布匹加工批发商都有自己的合作联盟，指导价格可能是在他们之间商定的；或者在其他纺织行业中，织布商合作社制定其成员不得破坏的最低合同价格，尽管人们普遍怀疑这样一种协议的有效性。

地位不平等者间的关系合约

这些价格和数量商谈所依据的基本原则看来是三重的。首先，淡季的损失和旺季的获益应是平均分担的。第二，在对关系的等级性质的承认方面——承认织布商对布匹加工批发商的依赖超过布匹加工批发商对织布商的依赖这一事实——公平地分担市场跌价可能意味着较弱的织布商会比布匹加工批发商蒙受更大的损失——使利润尽力压缩。第三，较强大的布匹加工批发商在衰退期不应当利用其讨价还价的优势，以及他那尽可能不使其订单减少的织布商之间的竞争，以逼迫他们不干，甚至把他们逼到破产的边缘。

430 当然，在这些原则的解释中，有含糊的地方。如果离婚的选择——断绝关系的选择——对一方来说成本比另一方更低，那么恩太容易转变为利用。在日本，甚至有一个官方发起的纺织工业贸易关系现代化促进协会，它敦促在这些贸易关系中使用书面合同，而不是口头合约，致力于强化对所谓的市场权力滥用——但我们的经济学教科书可能称其为合法的充分利用——的道德约束。至于这种滥用的本质，协会做的调查表明，有口头合约的供应商比那些有准确书面合同的供应商更有可能因质量问题而将货物退回。^[1]织布商惊奇地发现，当价格下降时，退货更经常地发生（更便宜的新订合同货物可能取代被拒绝接受的高价合同货物）。

协会的工作是关系合约道德准则正式制度化的一个令人感兴趣的例证——也许，为规定战后劳动改革的内容，致力于把大公司的雇佣体系从善于操纵的家长式统治转变为非剥削的和所谓的福利法团主义。^[2]关于当代贸易的现实，我们所能说的是，就本文所描述的一种稳定和可靠的贸易模式而言，这些道德准则看来已充分制度化了，

[1] 纺织工业贸易关系现代化促进协会《年度报告》，1980。

[2] 罗纳德·多尔：《英国的工厂：工业关系的民族差异的起源》（*British Factory: Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*），伯克来，加利福尼亚大学出版社，1973年，269页及以下。

能充分地约束西川相当数量的公司和家庭。

在日方经济的许多其他领域——例如，丰田公司那样的汽车公司与其分包商之间重演这种模式。在这里，关系的责任仍然是不平等的；为了保住其订单，分包商必须比母公司表现出更有保证的商誉，更多的“诚信”，以保持其供应。但是，责任的承担同样也不完全是单边的，它限制母公司在衰退期终止与分包商的合同，以便把业务给予自己的工厂，保证自己的劳动力就业。

本文作者参与日本经济学家奥村（H.Okumura）的项目，奥村对这些关系有非常令人感兴趣的论述，他讨论像丰田公司那样的公司的“责任性”，好像法人是自然人，或者像自然人那样行为。^[1]但是，我们仍然认为这个术语是合适的。这种机制易于凭直觉发现，虽然要慢慢琢磨。首先，在丰田公司的采购经理和分包公司的经理或业主—经理之间存在着实际的个人关系。当然，经理频繁地更替，特别是在像丰田公司那样的具有官僚职位晋升结构的公司里，但是，经理认同于自己的公司和自己的部门，这是他们的承诺的一部分。如果外面的世界有人说，丰田公司或具体的采购部门行为不当，对分包商反复无常，那么负责的经理就会感到他使公司丢了面子。如果成本核算部门的会计要对分包商采取强硬政策，那么他很可能告诉分包商，他们目光短浅，甚至对公司不忠诚，低估了公司声誉的重要性。在本文作者看来，这些是易于理解的机制。因此，在西川的个人业主管理的布匹加工批发商和织布商之间的责任模式可以在法人之间复制。

本文已经讨论了明显具有等级特点的责任贸易关系的两个例子。如果对权势等级中谁控制谁有怀疑，那么可以考察仲夏和年终的礼物。虽然礼物可能有变化，这取决于在前六个月请求到的或准予的，或者在下六个月预期的、让步的准确性质，但织布商给予布匹加工批发商的礼物通常比布匹加工批发商给予织布商的礼物价值高——除非其中一方误算了礼物的通货膨胀率，比方说，从三得利老牌威士忌（Suntory Old）对黑牌威士忌（Black Label）到拿破仑白兰地（Napoleon brandy）对添宝威士忌（Dimple Haig）的过渡时刻。

431

地位平等者间的关系合约

但是，这些关系不限于等级制度的情况。在实力相对平等的公司之间，也存在着同样形式的有责任的关系合约。日本公司之间的竞争是激烈的，但仅仅在市场是

[1] 奥村：“作为国际摩擦根源的日本企业管理的封闭性”（“Masatsu o umu Nihonteki keiei no heisa-sei”），1982年，以及“日本企业间关系的封闭性”，《日本回声》（“The closed nature of Japanese inter-corporate relations”，*Japan Echo*），第九卷，iii号，1982年。

(1) 消费者市场和 (2) 正在扩展的情况下。在没有扩展的消费者市场中，卡特尔的组成相当迅速，但我们在这里讨论的是完全不同的东西。我们所关注的是在中型汽车方面的生产的货物市场。对许多这样的商品来说，市场几乎可以说是不存在的。以钢铁为例，其主要用途之一是建造汽车。七家汽车公司通过贸易公司购买钢材，每家汽车公司从两到三家主要的钢铁公司购买钢材，这个比例每年很少变化。在这个市场中，价格是由巨头——丰田公司和新日本钢铁公司之间的年度合同规定的。

这种关系的集中是著名的大型企业集团——日本人所知的集团，外国人所知的财阀或集团——的特征。有六个主要的集团，其中最著名的两个集团是三井和三菱。这些集团完全不同于以某个巨型公司为中心的分公司或附属公司按等级划分的集群，如日立公司和松下公司那样的公司。三菱集团没有分明的等级结构。在其 28 个核心厂商成员中，有一定数量的集团内股份所有权——一般来说，总股份中约 26% 的股权，以 3% 或 4% 的股份分散在集团中。也有少数的连锁董事——约占所有董事席位的 3%。此外，大多数厂商有集团银行作为重要银行，以及作为最后申诉求助的银行，但是，该银行提供给集团的厂商的贷款一般低于总贷款资金的 20%。真正确定集团身份的惟一事实是每个月最后一个星期五的午餐，在这个时候，集团中的每一个公司的总裁聚集在一起，倾听 1990 年代石油市场的报告，讨论诸如政党捐款的事宜，有时也听新闻：或者是祝福两个以上成员厂商新建的合资企业，或者是对处境艰难的成员厂商的救援活动。^[1]

但是，这些集团的主要存在理由是作为优待的、稳定的、有责任的双边贸易关系网络，关系合约网络。它们不是大型联合企业，因为它们没有中央董事会或控股公司。它们不是卡特尔，因为它们都在不同的行业中。每一个集团都有一家银行和一家贸易公司，一家钢铁公司，一所造船厂，一个设备工程公司，等等——除非有意外因素，其中每一个类别的公司不超过一个。（正如日本人所说的，“一套”原则。）因此，集团内的制造商的货物贸易可能是活跃的。可以引申前面的类比：它有点像扩大的家族集团，在这样的集团中，肥水尽可能地不外流，某种程度的公平交易是为了能扭转对手的市场优势——例如，愿意在一段时间里付出比市场价格更高的代价来帮助一个贸易伙伴走出困境。

关系合约的偏爱：文化根源？

讨论关系合约的出发点是为了寻找理由说明为什么这是讲得通的：即生产品牌布

[1] 奥村：“企业集团的厂商间关系：三菱公司的例子”，《日本经济研究》（“Interfirm relations in an enterprise group: The case of Mitsubishi”，*Japanese Economic Studies*, 1982 年夏季，以及《日本六大企业集团的新观点》（*Shin Nihon no Rokudaikigyō Ashōdan*），东京，钻石出版社，1983 年。

的纺织厂，不是借助在威廉姆森一般意义上的完全纵向整合的等级制度，也不是借助在通常意义上不断地寻找最佳买方的市场，而是借助“关系合约”来协调生产。我们认为，正是因为这样的安排在日本比在大多数其他经济中更受信赖。有一份给人以深刻印象的统计资料能表明这种信赖的程度。在日本，批发交易的数额比零售交易的数额大 4 倍。在法国，这个倍数不是 4，仅仅是 1.2；在英国、前联邦德国和美国，这个数字在 1.6 和 1.9 之间。^[1]

我们如何解释日本和其他资本主义经济之间的差异？威廉姆森“在理论上说明”这些“责任关系”，解释它们在其中发生的环境——每当交易商品的方式具体特殊性达到这种程度（以至于规模经济能容易地被买主或卖主挪用），以及任何一方为了贸易关系在设备或专业化知识方面的投资达到的程度时，就算没有完全达到纵向整合有意义的程度，也差不多了。他断言，在这种关系中，数量调整比价格调整更可取，价格调整被当作客观的外来指标（尽管他附带地考虑到不是非常“相关的”或“令人感兴趣的”可能性：“特殊的价格降低”可能是一方对另一方的一种仁慈的表示）。^[2]

也许，威廉姆森有证据说明这就是在美国的情况，他的论点是根据无时间的概括表达的这个事实，仅仅反映了美国经济学家的倾向：撰写微观经济学好像整个世界就是美国，撰写宏观经济学好像整个世界就是英国。也许，他也没有关于美国的很多证据，而且他只是假定，“人”是顽固的短期最大利益的追求者，怀疑他与之打交道的每一个人，而且他认为任何其他东西都源于那个假定。无论如何，威廉姆森的说明不能提供解释日本经济与英国或美国经济之间的差异的工具。关于在各种有责任的关系中交易的钢铁和布匹，没有任何特别的个别描述东西，几乎没有有关的专业优点（虽然在汽车分包中存在）。也没有对价格调整的明显回避——事实上，织造的合同价格看上去好像是 19 世纪商业周期的图解。

显然，我们必须其他地方寻找解释。尽管我们可以努力避免霍布豪斯自然而然想到的术语如“民族特性”，有利于科学的要求，比如说，“典型行为的性情”，但是在价值偏好或行动的性情中也存在明显的民族差异，我们关注的就是这一点。正如麦克法兰（Macfarlane）在研究英国个人主义起源^[3]时表明的，解释这些差异的尝试，把人们带入漫长的冒险旅程——至少带入记录不详的遥远历史，虽然，出于意识形态的原因，我们也希望排除基因的可能性。但是，提出下面这些问题是正当的和有用的：这些性情的伴随因素是什么？它们与什么相关？它们是更一般特质的一种表现吗？

[1] 奥村：《日本回声》。

[2] 威廉姆森：“交易成本经济学：契约关系的控制”。

[3] 麦克法兰：《英国个人主义的起源》（*The Origins of English Individualism*），牛津，布莱克韦尔出版社，1978 年。

一种可能的解释是，日本人通常有一种长期的未来取向。例如，目前，日本通商产业省的产业结构委员会已经形成了一种所谓的1990年代中期世界经济的形态“观”。经济学家可能采用这种明显的解释，因为这种解释允许经济学家不考虑关于恩的危险思想，顺应回避风险和低现金折扣的普通微观经济学中的关系合约现象。牺牲短期市场的好处正是长期利益的保证金。

他会发现一些有利证据。中谷(Nakatani)最近做了一项令人感兴趣的统计，比较了在大型亲属集团如三井和三菱集团内的42个大厂商，本文作者对这些厂商作了描述，并用42个独立厂商的样本与之进行比较。在1970年代，这些独立厂商有更高的平均利润水平和更高的增长率。但是，它们也有更高的收入差异。集团在增长和利润水平方面更为平均。他作出结论，在集团中发生的事情是为了分担风险和更大的平等而全面牺牲效率。^[1]

在这种解释中，关系合同就是牺牲价格好处，接受短期损失的交易方式，以保证你在将来陷入困境的时候能从你的贸易伙伴那里“召回”同样的帮助。也许，对于直到最近仍然主要生活在密集居住的地区中、在地震和台风频繁发生的土地上的一个民族来说，这种考虑问题的方式是非常自然的。按照传统，你应该帮助你的邻居在火灾后重建家园，即使在两、三代之后才能得到回报，那时，你的一代已经入土，你的孙子需要帮助。

但是，你可以确信，帮助必定能得到回报。在这里，我们回过头来讨论亚当·斯密。尽管日本的政治领导人在首脑会议上叙说自由世界中的自由企业的荣誉，尽管英国出版商在出版关于亚当·斯密的新书时，预期能在日本卖掉一半的一版印刷数，但日本人不可能真正地理解亚当·斯密。他们实际上并不设法使他们自己相信看不见的手。他们始终认为——而且在他们的学校，在他们关于“如何与人相处”的民众道德课本里教导说——屠户、酿酒家和面包师需要成为恩人和自利者。他们需要能够在正餐满足中找到个人快乐，远远超出对未来秩序的任何期望。这不只是恩是最好的策略——非常像我们说的，诚实是最好的策略。他们肯定，这不是为争取易受骗者而装扮的问题，其实这不过是取得成功的最好方式。然而，这不是他们最常说的。他们通常说：恩是一种责任。不必多说了。正是给予回报保证的责任感——多于书面合同条款的责任——使关系合约切实可行。

我们发现，这种观点几乎与迪尔凯姆(Durkheim)在谈到契约中的非契约成分时的想法一致，而且驳斥了斯宾塞这种主张：即现代社会仅仅借助个人主义契约的有机

[1] 中谷：《日本的市场间企业集团的作用》(The Role of Intermarket keiretsu Business Groups in Japan)，澳大利亚—日本研究中心，研究论文第97号，堪培拉，ANU。中谷，“在日本经济中的风险分担”(Risukushaingukara mita Nihon Keizai)，32栏，ii-iii号，1960年。

网络团结一致。^[1]迪尔凯姆正在谈论，社会的介入，一方面强化基本的诚实和守诺的原则，另一方面规定契约的内容，决定什么东西是可行的和什么东西违背社会的行为准则或基本人权。在迪尔凯姆的著作中，正是整个社会或专业开业者的职业团体强加于社会成员的责任意识强化了这些准则。同样，霍布豪斯在敏锐和有历史深度地讨论契约自由和通过再分配的福利措施而被削弱的权利或财产权时，强调个人从社会得到的利益和相应的对社会的责任。^[2]相比之下，在日本的关系合约中，对个人贸易伙伴的扩散性责任，而不是对社会的扩散性责任的特殊意义还在争论之中。如果用帕森斯的术语来描述，那么关系合约能以普遍主义/特殊主义的维度来理解，而迪尔凯姆的观点与帕森斯后来忽略的第五个二分法有关：集体取向对个体取向。换句话说，日本人赞同迪尔凯姆的观点，合同远不是根本上一体化的，基本上是冲突的标志。在合同中的利益一致仅仅掩盖了潜在的冲突，或用迪尔凯姆的话来说，被推迟的冲突。^[3]迪尔凯姆的解决办法在于使普遍的社会制度抑制冲突——一种散热的引擎冷却系统。日本人特别喜欢用相互尊重的润滑剂来减少在所有转动的零部件中的摩擦。

因对关系合约的偏好而在其他资本主义社会中显得突出的日本人，也作为一个民族显得鹤立鸡群，因为日本的商人和工会会员比其他民族的那些成员在民族共同体中具有更敏锐的负有责任的成员身份感。也许，我们不能用这个经验事实的观点来过分地描述这种差异。在国民经济的管理中，日本很少有搭便车的问题；比方说，在寻求出口市场等的过程中，爱国主义看来是追求利润的更实在的补充，等等。也许，共同的特征是一个普遍化的责任心，或者以消极的方式说，相对低水平的个人主义和自信。这让人想起日本的学者和政论家，西东部(Nitobe)。1930年代，他在美国作演讲的时候，就大象论文的国际奖竞赛，讲述了国民特征的故事。按照他的说法，日本的参赛者被称为“大象的责任和驯化”。

但是，在本文作者看来，除了一方面的风险分担和长期好处，另一方面的责任心，日本人对关系合约的偏爱还有第三个因素。这个因素再一次可以追溯到帕森斯的变项，在他的感情/感情中立维度中得到详细分析的变项。在日本社会中出生和成长的人不太喜欢公开敌对的交易关系——这种关系不可避免地是一个低信任度的关系，因为为了在讨价还价中占上风，信息隐藏在心中，每一方为了自己的利益都试图控制对方的反应。扑克牌游戏不是日本人喜爱的游戏。大多数日本人在友好的互谅互让的高信任度关系中感到更自在，在这种关系中，每一方都承认，在他人的满足中他也有某种利害关系。

[1] 埃米尔·涂尔干：《社会分工论》(De la Division du travail social)，巴黎，费利克斯·阿尔坎出版社，1983年。英译本由辛普森(G.Simpson)翻译，1960年。

[2] 霍布豪斯：《演进中的道德》(Morals in Evolution)，伦敦，查普曼和霍尔出版社，1908年，第七版，1951年。

[3] 埃米尔·涂尔干：《社会分工论》，第222页。

当然，这一切并不一定等于说，感情是真实的。（以甜言蜜语侈谈仁爱的）佩克斯涅夫式伪君子（Pecksniff）当他们处在较强的谈判有利地位时会相当充分地利用这些关系——关于这些关系的歧义参见前面表明的观点。

雇佣实践和关系合约

435 到目前为止，我们的讨论集中于中间产品和资本商品市场，以及企业之间的关系合约。到目前为止，本文还没有提到劳动力市场，尽管关系合约在日本劳动力市场中的主导地位比在公司间贸易中的主导地位更广泛地为人所知。现在，每一个电视观众都已经听说终身雇佣制的模式——雇佣合同从短期职位合同到长期雇佣的转变。短期职位合同按照特定的工资提供特定的服务（任何一方应提前一星期或一个月通知对方终止合同），长期雇佣合同按照需要提供及时的服务，根据与市场工资率的概念无关的公平标准协商确定工资。事实上，合同与其说被看作是双边协定，不如说被看作是允许进入企业团体的协定，在企业团体内，人们明确期望恩、商誉和诚信会缓和对个人利益的追求。在中间市场和劳动力市场关系合约的相似之处是明显的。毫无疑问，相同的文化价值解释两个领域中的优先模式。

关系合约和效率

但是，任何考察今天日本经济竞争力的人必定很想知道，关系合约的这种制度化，以及符合风险分担价值观的安全、责任心和情谊，是否也有助于第四个有价值的目的——即经济效率。任何经济学家，至少任何称职的新古典主义经济学家都有可能嘲笑这种看法。他会说，你想想看市场的不完善，想想看效率配置不当和损失。想想看有多少无效率的生产者以消费公众为代价靠这么过分的互谅互让而不进入破产法院。想想看对新的和效率更高的生产者进入的附加障碍。两年以前，在伦敦经济学院的一次演讲中，加里·贝克尔声称，互谅互让的交易是一种无效率的利他主义的方式。他最后说，依靠更强大的生存能力，通过做投机买卖游戏，然后用获得的利润向洛克菲勒那样的慈善基金捐钱，你可以得到更值钱的利他主义——如果“利他主义”是或者由你与供应商的友情或者通过身后捐赠的奖学金生产的同质的商品，^[1]那么这是真实的，甚至会是有意义的。

[1] 加里·贝克尔：《家庭中的利他主义和市场中的利己主义》（*Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place*），伦敦经济学院劳动经济学中心，研讨论文 73 号，1980 年。

若非独特的，关于次优效果的主要论点还是有充分根据的。日本经济到处都有配置不当的问题。例如，关于非关税障碍的许多国际争论源于关系合约。以本文在前面提到的钢铁市场为例。巴西和韩国现在能向日本出口比日本生产者所能供应的更便宜的某些品种的钢材。但是，这种钢材几乎没有卖出过。按照关贸总协定的说法，日本仍然纯净，一如吹积的雪——没有触发价格，最低的关税，没有配额——对钢铁进口仍然有一种麦格雷戈（MacGregor）先生十分羡慕的天然免疫力。没有一个主要的贸易公司会接触巴西和韩国的钢铁，尤其是现在对于它们的客户，日本的钢铁公司来说，情况变得越来越糟。小进口商愿意做小批量的生意。但是，他们坚持进口货必须被送到隐蔽的仓库，远离国产钢材运出的地方，因此，没有一个钢铁公司的雇员看到运进来的钢材。如果一旦被我发现，那么把钢材运出去的卡车就可能一直被跟踪到目的地。如果购买者被证明是一个不忠诚的客户，那么他将被记录下来，在下次繁荣期形成卖方市场的时候，他将受到不友好的待遇。经济学家会说，什么是扭曲！这是对消费者的多大阴谋啊！牺牲比较优势引起的何等福利损失！如果日本经济有好的增长纪录，只是在不顾关系合约和随之发生的效率损失时才能存在。

还有一些好的理由说明，可能正是因为关系合约，而不是不顾关系合约，日本才取得比我们其他国家更好的经济成就。毫无疑问，存在着配置效率的损失。但是，比损失分量更重的抵消力量也能追溯到关系合约。这些抵消力量是这样一些力量，它们导致的不是配置效率，而是哈维·莱本施泰因（Harvey Leibenstein）所说的 X 效率——那些计划和规划能力，在生产中没有恶意的合作的能力，避免浪费时间或材料的能力，莱本施泰因试图系统地把这些能力分解为理性和努力的选择度的组成成分。^[1]一个新古典主义的严肃辩护人最近告诉我们，不必为莱本施泰因和 X 效率而苦恼，因为他只不过重新系统地阐述由威廉姆森学派提出的一般均衡理论的效用最大化模型（即包括交易成本、产权约束，等等）。^[2]如此论证不只是消除任何精确计算的“效用最大化”的用处，它也忽视了莱本施泰因的成就：即他事实上注意到（1）个体、公司和民族在泛化的粗心程度方面有巨大的差异，以及（2）相比引起在价格信号变化面前不能调整经济行为——甚至不能计算内部与外部获得的比较交易成本的粗心，其他种类的粗心对于产出增长和福利更加重要。

在他的著作中，莱本施泰因尝试一种粗略的比较：一方面，从关税和许多经验案例中的价格扭曲估计出的福利损失，另一方面，从投入相同而产出不同可推断出来的

[1] 莱本施泰因：《超越经济人：微观经济学的新基础》（*Beyond Economic Man: A New Foundation for Micro Economics*），坎布里奇，马萨诸塞州，哈佛大学出版社，1976 年。

[2] L. 德·阿利西（L. De Alessi）：“产权交易成本和 X 效率：论经济理论”（“Property rights transaction costs and X-efficiency: An essay in economic theory”），《美国经济评论》，73 卷，no. i，1983 年 3 月。

工商企业的“无效率”必然包含的那种损失，就如“最好做法”和“最坏做法”的公司之间的比较。他关于对大多数经济来说和在大多数时间里，后者大大超过前者的证明具有关键的政策重要性，在同样的伞形框架内成功地吸收两种现象的任何理论，和男女都适用的时装一样，与其说是成就，还不如说是分心。与对价格信号的理性反应有关的配置效率和提高工商组织的产出率的所有其他种类的效率之间的区分，是一种非常有用的区分，而且对第二束特性来说，X效率是一个含义甚广的术语，不逊于任何其他术语。

我们认为，在第二个维度中，在使“最好做法”更有效和更广泛传播的作用中，日本的关系合约体系具有的优点，依本文作者看，超过对价格扭曲结果的补偿。首先，以终身雇佣制为例，与不变工资成本的缺陷并存的补偿优点是合理的。在职业雇佣体系中，人们承认必须不断地学习新技能；工作可能有很大的可变性，公司在培训中的投入有较大的意义，组织更希望成为一个向新观念开放的学习环境。如果一个公司的市场在衰退，那么它不可能单纯地通过降低成本以保持利润来作出反应，它更可能努力地开发新产品系列，以保证公司承诺终身雇佣的工人有事干，等等。

437 至于企业之间的关系合约，有三点需要说明。第一，这种关系的相对安全性能鼓励在供应公司中的投资。例如，在最近几年里，机器人在日本工程分包公司中的推广特别迅速。第二，信任和相互依存的关系能使信息更快地流动。例如，在纺织工业中，最终消费市场即将发生变化的消息能较快地向上传递给织工和棉纱染色工；适用于新型化纤的上浆和整理技术的信息能更系统地化纤公司向上传递给轴经整经工。第三，体系中的一个附带结果是对质量的普遍强调。关系所结成的结果是相互的责任感。屠户决不会利用客户不能区分牛臀肉和牛里脊肉来表现他的恩。如果一方不能履行自己的责任，那么另一方就会免除自己的责任。按照关系合约的伦理，抛开供应商可能是困难的，因为他在目前无法控制的情况下，不可能给予你价格最合算的供货。如果他不能给予价格最合算的供货，并且不尽力给予价格最合算的供货，那么抛开他是完全合情合理的。尽力的惟一明显标志是产品的质量。如果一个供应商总是不能满足质量的要求，那么他就有丧失已经建立的关系合约的危险。我们知道，社会学家应该小心轶事性的证据，但是，单一的事件通常能阐明民族的行为准则，我们冒昧地提供两个故事。

1. 一家汽车配件供应商的经理说，60英里之外的汽车工厂的夜班监督员在午夜打电话到他家是常事。他可能被告知，他们已经发现最近的一批货里的两个配件有缺陷，如果他不能在黎明之前派人过来，他们就得把整批货退回。接着，他

得找到一个他能唤醒的工头，连夜派他过去。

2. 一位抽水机公司的经理陪我在其工厂逛时说，在机器运行之前难以发现抽水机铸件的缺陷，尽管铸造工人通常知道什么时候铸件可能会出问题。“我怀疑”，他由衷地说，“我们的供应商在其车间里保留了一小堆有缺陷的铸件，当他得到一批好货时，他想，能容忍一点废品，他就扔一两个进去。”

我留给读者自己去猜测，哪个故事是日本的，哪个故事是英国的。

独一无二的日本人？

关系合约具有某些X效率的优点，补偿配置的低效率，如果这是实情，那么关于如何管理高效率经济和建立乐于助人的社会的问题，我们应当从上述这一切吸取什么教训？第一件需要做的事情是：全面考察我们的经济，估价恩和商誉在日常事务中改变赢利动机的做法。到目前为止，我把关系合约当作日本人特别偏爱的东西。但是，远不能说他们的这种偏爱是无二无二的。如果我们全面考察自己，那么我们将找到比我们想像中多得多的关系合约的证据。甚至在美国也如此，尽管美国的资本主义一般看起来比欧洲更顽固。斯图尔特·麦考利在20年之前写的一篇有趣的文章中，考察了个人信任和可强制执行的法律在美国商业合同中的相对重要性。他发现许多商人谈论互谅互让的必要性，不让会计和律师——他们会抓住每一个有利机会充分利用——直接与其他公司交易。^[1]在土木工程工业中承担过大项目的公司中，存在着一种起码的常识，成功的作业需要在客户和承包商之间有一种信任联系。同行专家的工程师，分担对项目成功的承诺，能建立这种信任。而他们公司的律师，由于以对抗的立场来处理潜在的利益冲突，可能危及这种信任。最近，我们得到一份简单的问卷，在布莱克本的纺织厂，七位经理或业主——经理回答了关于他们的交易业务的问题，我发现他们对价格方面互谅互让的长期稳定关系有一种强烈的偏爱，声称他们的交易的三分之二是以这种方式进行的。当然，在英国的纺织贸易中，马莎百货（Marks and Spencers）公司因其关系合约而著名，在困难时期减少一些供应商，但只要他们能保持质量标准，就不抛弃他们，而且认可在技术上帮助他们的责任。在超级市场的世界中，圣百利超市（Sanbury）拥有同样的声誉，据称其做法与乐购（Desco）公司截然不同，后者相信，经常更换供应商将鼓励其他供应商把价格压低。

[1] 斯图尔特·麦考利：“商业中的非契约关系：初步研究”。

质量、富裕和关系合约

在这些例子的内容中，有许多非常重要的东西。我们试图在下面进行归纳：

1. 除了关系合约，马莎百货公司还因一事情而著名，即它把自己的信誉建立在产品的质量上，而不是建立在价格上。
2. 在强调质量和日本的关系合约之间，有一种明显的关系。
3. 圣百利公司的商品和服务质优价高，相比之下，乐购公司价格低廉。
4. 和英国市场相比，日本消费者市场一般更重视中产阶级，对质量更敏感，对价格较不敏感。（例如，纺织业人士提供给我一个粗略的估计，如果我们把纺织品市场大致上分为 AB 两个群体，一个群体非常讲究质量，不太考虑价格，另一个群体看重价格和外表的漂亮，而不关注针脚的匀称，那么这个比例在英国是 25:75，在日本是 60:40。）
5. 和今天相比，1920 年代和战后的日本，更像是一个弱肉强食的丛林。没有关系合约的伦理，也不强调产品质量或终身雇佣制，看来曾经完全是日本工业化早期的特征。

把这些零碎的东西放在一起，一个明显的假设就产生了：关系合约是一种富裕的现象，霍布豪斯会说，这是一种道德演进的产物。当人民的生活变得充裕，市场摊位上的讨价还价让位于这样一个世界，在那里买得最为合算的东西与其说以价格为标准倒不如说以质量来确定，这时，关系合约就合理地取得属于自己的荣誉。

做到这一点是出于两个原因：第一，因为质量保证必须更多地依靠信任。你总是知道屠户是在向你要价六个便士还是七个便士。但是，如果你不知道牛臀肉和牛里脊肉之间的区别，而且你认为你的客人可能知道，那么你必须信任你的屠户：你必须依赖他的恩。同样，我推测，当富裕减轻价格压力时，不是选择对抗性讨价还价的扑克牌游戏的快乐而是选择友谊稳定的关系的任何倾向——以前可能被不想失去宝贵一便士的焦虑关切抑制的倾向——能够显示自己的威力。因此，日本与英国的差异由下述两个事实得到解释：第一，文化偏爱和被抑制的倾向更强有力；和第二，由于更加迅速达到富裕和随之而来的更强的主观富裕感，价格压力更多地减少。

关于英国厂商间交易关系中的关系合约的不完全证据，更加容易由在劳动力市场中它的增长的证据来完善。不仅英国，而且也包括一般的欧洲国家——在较低程度上，甚至包括美国——已经不再是雇主毫无内疚地进行雇佣和解雇的国家。提前通知终止合同的法定期限在逐渐延长。国家裁员费支付方案确认，对雇用合同延续的预期

是一种产权。在如钢铁那样的工业中，职位保有权以远高于一年的薪金来定价。一般说来，在 15 年里，劳动力的流动性一直在降低。工厂的可变通的协议使雇用合同远离特定职位最初工资率的基础。更多考虑公司内部职位晋升体系，关于“工人参与”企业事务的管理学说，以及周期性地谈到以企业为基础的工业民主，甚至偶尔推动这种民主，所有这些例子都表明雇用合同转变成一个更长期的、更分散的承诺。

关系合约、僵化和经济政策

经济学家有时注意到这些趋势，但一般把它们当作市场的不完善，基本上当作长期和短期经营的滞后问题——归根结底，习惯总是屈从于对利润的追求。在不完善的问题中，经济学家发现，分析它们不如分析诸如垄断等其他问题更令人感兴趣。其中一些敢作敢为的家伙，已经开始研究新的滞胀现象，而且试图解释需求紧缩导致生产紧缩、而不是价格回落，导致失业增加、但只导致工资率增长的缓慢、推迟和迟疑的减速的趋势，几乎没有认识到关系合约总体增长——越来越多的交易不是由市场力量决定而是由公平标准决定的这种事实——对财政和货币管理者有效性的各种作用的重要性。一般说来，他们一方面谈论寡头卖主垄断，另一方面谈论工会的垄断，后果是法定职业保护和较高福利待遇。换句话说，他们没有把滞胀解释为逐渐产生的恩的结果——商誉和相互尊重在经济中的传播——而是把它解释为逐渐产生的恶意，逐渐增加的对垄断权力滥用的结果。于是，我们的市场最优越的现代笃信者对这些“僵化”的对策是，通货紧缩足以有力恢复市场纪律，使厂商重新竞争并迫使无效率的做法退出交易，削弱工会的垄断地位，使厂商按照其实际需要雇用和解雇人员。

一些人已经赋予关系合约及其增长以它应有的重要地位。艾伯特·赫希曼在这方面像在许多方面一样，最早把接替出口和入口的意见和忠诚的一般综合证描述为先进资本主义的特有的训导力量。^[1]最近，阿瑟·奥肯在其早逝之前提出了关于关系合约的类似的全面观点，并且在他的《价格和数量》中解释了关系合约与日益恶化的滞胀的联系。^[2]他描述了在资本商品和中间产品市场，以及某种程度上，在消费者市场，由于他所谓的“老顾客市场”，在损害“拍卖市场”情况下增长的趋势，也描述了职业劳动力市场——以不言明的准终身雇用合同为就业的特征——看不见的手是他的用语之一——所有这一切总括起来意味着他所谓的“价格标签经济”与正统教科书中的“拍卖经济”完全不同。我认为他没有充分研究的东西是，在老顾客市场和职业劳动

[1] 艾伯特·赫希曼：“出口、意见与忠诚：对公司衰退的反应”，《组织和国家》（“Exit, Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms”, *Organizations and States*），坎布里奇，马萨诸塞州，哈佛大学出版社，1970 年。

[2] 阿瑟·奥肯：《价格和数量》（*Prices and Quantities*），牛津，布莱克韦尔出版社，1981 年。

力市场中社会关系借以具有道德品质和逐渐由公平标准调节的途径。因此，他的解决方案尽管与想像的干预主义相去甚远，但在性质上并不那么完全不同于一般市场主义针对滞胀僵化的解决方案。这就是说，在经济行为继续仅由短期收入最大化指导的不假设下，他也注重变革的手段（1）激励和（2）预期。

在索引中他没有提到日本，我也没有在他的著作中发现关于日本的描述。但是，如果我们考虑到日本，与我们的社会相比，有更发达的关系合约形式并以此为荣，而且取得了高速增长和技术进步的一个社会，那么我们就可能想到一个不同的解决方案。

它会以接近上述的方式传开。第一，应该承认，关系合约的增长能实际地提高生活质量。例如，在学术职业市场中我们有一个终身职位，但我们中间很少有人希望转变为自由职业者的身份。我没有听说大学教员主动提出放弃其基本薪金，以便自由地为每一次授课协商价格，或甚至亲自要求用商定的年薪替代终身职位和递进的工资等级。如果你无意中听到一个纺织厂经理在电话里非常轻松和友好地与他的一个长期客户交谈，那么你可能很想知道，比他期望的适度利润高到什么程度，才能引诱他以不受个人感情影响的肉搏进入激烈的拍卖市场展开竞争。

然而，这就是第二点。我们已认识到关系合约是不可能离去的某种东西，而且认识到许多配置效率不可避免地将要损失，请尝试致力于获得能补偿这种损失的 X 效率的优势。

这个解决方案有宏观部分和微观部分。宏观部分首先包括：在某种市场背景中——仍是不受个人感情影响的竞争的终端消费品市场——维护自由竞争的条件。必须为受关系合约约束的生产者的竞争链或金字塔提供外部刺激，以改善他们自己内部的无效率。一方面，这意味着一种积极的竞争政策，另一方面，在垄断不可避免的情况下，这意味着组织势均力敌的消费者监督团体。收入政策也应首先被包含在宏观部分中，因为如果它是现行公平的标准，而不是决定职业劳动力市场工资的供需力量，那么这些公平的标准最好是制度化的。第二，这意味着，如果你愿意，可以使意识形态向恩倾斜；用弗雷德·赫希的话来说，就是努力复兴“社会责任的精神特质”，以便充实资本主义从以前更团结一致的年代继承下来的“正在耗尽的道德遗产”，^[1] 尤其强调质量和诚信服务的重要性，把做好一项工作而得到的个人满足当作自豪和自尊的源泉——让利润成为他们自己的奖赏，不把利润当作社会价值的代行尺度。工业部最近宣布 800 万英镑的一个补贴计划，以改善英国工厂的质量保证体系，这至少意味着人们认识到在现代世界中质量的重要性，即使没有迹象表明人们已经认识到这可能需

[1] 弗雷德·赫希：《增长的社会限制》（*Social Limits to Growth*），伦敦，劳特利奇和基根·保罗出版社，1977 年。

要新的态度和价值（或者对已经消失的态度的价值的重新肯定），摆脱买者应自己当心商品质量的精神。

解决方案的微观部分包括一种对关系合约伦理的更好细则；也许，就如法国人一直在思索的，判定什么是不公平地解雇一个分包者的标准，类似于对雇员的标准，带有取决于工作业绩的保护，包括质量标准和遵守交货的时间。第二，在企业的层次上，这意味着不把职位保有权利的增长只当作不幸僵化的东西，而是把它当作培育工商企业中的团体感的机会。也就是说，这意味着收获生产的好处，这种好处来自公司成功的共有的利益，来自合作和信息自由流动，以及不固着于狭隘的职业角色的灵活性。这些好处可能是怎样的，我们可以在日本，而不是在英国看到，但是，英国人对权威的态度完全不同于日本人对权威的态度，这个解决方案也许并不意味着工人“参与”现有等级制度的操作性政策，而是意味着某些迈向制度管理、工业民主的现实步骤或你所愿意的——任何措施，除了传统集体谈判形式的延伸——造成而且产生于劳动力拍卖市场的时代。

霍布豪斯不会反对利用纪念他的机会来布道演讲，尽管我不能肯定他会赞同演讲的内容。不过，我真是老派的自由主义者，我希望他会赞同的。

延伸阅读推荐

关于日本和日本经济的社会学著作的有用书目，参见约翰·李（John Lie）的“当代日本社会学”，载《当前社会学》（“Sociology of Contemporary Japan”，*Current Sociology* 44, no.1, Spring 1996: 1-101）。罗纳尔德·多尔关于日本，特别是日本经济有广泛的论述。《真正地看待日本》（*Taking Japan Seriously*, 1987）进一步阐述在“商誉和市场资本主义精神”（“Goodwill and the Spirit of Capitalism”）中的一些主题。在早期的一部名著《英国工厂和日本工厂：工业关系中民族差异的起源》（*British Factory-Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*, 1973）中，多尔生动地描述了日本和英国的工作生活之间的异同；最近，他（与经济学家正彦青目 [Masahiko Aoki]）合著了《日本企业》（*The Japanese Firm*, 1994）。关于不断增加的日本工业的经验研究文献，参见詹姆斯·林肯和克里·麦克布赖德（Kerry McBride）的综述“以比较观点看日本工业组织”，《社会学年报》（“Japanese Industrial Organization in Comparative Perspective”，*Annual Review of Sociology* 13, 1989: 289-312），关于它如何与理论联系的讨论，参见詹姆斯·林肯的“日本组织和组织理论”，载《组织行为研究》（“Japanese Organizations and Organization Theory”，*Research in Organizational Behavior* 12, 1990）。两部著作基于美国和日本的调查对这两个国家作了系统的比较：罗伯特·E·科尔（Robert E. Cole）的《工作、流动和参与：美国和日本工业的

比较研究》(*Work, Mobility, and Participation: A Comparative Study of American and Japanese Industry*, 1979), 它对日本“文化”在日本组织中的作用进行了特别清晰的描述; 以及詹姆斯·林肯和阿恩·卡莱伯格的《文化、控制和承诺: 美国和日本的工作组织和态度的研究》(*Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan*, 1990)。(马克·格兰诺维特在《当代社会学》1990年11月期作了评论。)关于日本和美国收入不平等的不同原因的统计研究, 参见阿恩·卡莱伯格和詹姆斯·林肯的“美国和日本收入不平等的结构”, 载《美国社会学杂志增刊》(“The Structure of Earnings Inequality in the United States and Japan,” Supplement to the, 1988); 也可参见克莱尔·布朗(Clair Brown)和其他人的《美国和日本的工作和收入》(*Work and Pay in the United States and Japan*, 1997)。具有吸引力的人种志详细材料见于托马斯P. 罗伦(Thomas P. Rohlen)关于银行职员社会化的报告《为了和谐和力量: 以人类学观点看日本白领组织》(*For Harmony and Strength: Japanese White-Collar Organization in Anthropological Perspective*, 1974)。妇女在日本经济中的作用在玛丽·布林顿(Mary Brinton)的多项研究中得到分析, 其中最重要的是《妇女和经济奇迹: 战后日本的女性和工作》(*Women and the Economic Miracle: Gender and Work in Postwar Japan*, 1993)。至于多尔的文章中的“关系合约”概念, 参见本书第9章, 斯图尔特·麦考利的文章的参考文献。

关于一般企业集团的研究, 参见马克·格拉诺维特的“重新思考科斯: 现代经济中的企业集团”(本书第16章), 人们认为, 在大多数资本主义经济中, 包括日本, 都存在着这样的集团。关于日本企业集团或Keiretsu的研究, 参见迈克尔·格拉克的《联盟资本主义: 日本工商业的社会组织》(*Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*, 1992); 关于在日本企业集团内的利润率差异小于独立公司中的利润率差异的观点, 参见詹姆斯·林肯、迈克尔·格拉克和克里斯蒂娜·阿马迪安德“日本的集团网络和公司绩效”, 载《美国社会学评论》(“Keiretsu Networks and Corporate Performance in Japan”, *American Sociological Review* 61, 1996: 67-88)。日本和一些东南亚国家在1990年代末遇到的困难, 通常被当作企业集团不适应现代市场经济的标志(“老朋友资本主义”)。关于1997—1998年的亚洲危机, 参见罗纳德·多尔的“亚洲危机和日本模式的未来”, 载《剑桥经济学杂志》(“The Asian Crisis and the Future of the Japanese Model”, *Cambridge Journal of Economics* 22, no. 6, 1998: 773-787)。

工作场所之外的社会在造成美国和日本之间的差异中起到什么作用, 是一个讨论得比较多的问题。在较早的研究中, 如詹姆斯·阿贝格伦(James Abegglen)的《日本工厂》(*The Japanese Factory*, 1958), 重点放在日本文化的独特传统上, 在中根千枝(Chie Nakane)的《日本社会》(*Japanese Society*, 1970)中, 有一个论点得到了清晰的阐述。这个论点是从几个方面提出的, 包括所有的工业社会日益趋同(参见克拉克·克尔[Clark Kerr]和其他人的《工业主义和工业人》[*Industrialism and Industrial Man*], 1960), 能解释有关差异的是社会结构, 而不是一般文化。(参见本书第21章, 加里·汉密尔顿和尼科尔·比加特的文章。)关于趋同主题及其在日本应用的最近讨论, 参见苏珊娜·博尔格(Suzanne Berger)和罗纳德·多尔主编的《民族差异和世界资本主义》(*National Diversity and Global Capitalism*, 1996)。日

本政府在日本战后经济成就中所起的关键作用是显而易见的; 关于这一点, 我们建议读者参阅查默斯·约翰逊(Chalmers Johnson)的《日本通商产业省和日本奇迹: 1925—1975年工业政策的发展》(*MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, 1982), 理查德T. 塞缪尔斯(Richard T. Samuels)的《日本政府的企业: 从比较和历史观点看能源市场》(*The Business of the Japanese State: Energy Markets in Comparative and Historical Perspective*, 1987), 以及丹尼尔·奥柯墨托(Daniel Okimoto)的《在日本通商产业省和市场之间: 日本对待高技术的工业政策》(*Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology*, 1990)。关于工业政策和金融体系之间关系的粗略分析(包括日本的例子), 参见约翰·齐斯曼(John Zysman)的《政府, 市场和增长: 金融体系和工业变化的策略》(*Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*, 1983)。关于日本工业革命起源的导论, 参见弗朗斯·莫尔德(Frances Moulder)的《日本、中国和现代世界经济: 从1600年到1800年东亚发展的重新解释》(*Japan, China and the Modern World Economy: Toward A Reinterpretation of East Asian Development, ca.1600 to ca.1800*, 1977), 以及埃伦·凯·特林伯格(Ellen Kay Trimberger)的《自上而下的革命: 日本、土耳其、埃及和秘鲁的军事官员和发展》(*Revolutions from Above: Military Bureaucrats and Developments in Japan, Turkey, Egypt and Peru*, 1978)。

(姜志辉译, 瞿铁鹏校)

市场、文化与权威：对远东管理与组织的比较分析^[1]

加里·汉密尔顿和尼科尔·伍尔西·比加特

444 一些社会科学学科一直以来对经济组织的结构和功能感兴趣。这种普遍的兴趣大致以三种视角分类。特别是经济学 (Chandler, 1977, 1982; Teece, 1980; Williamson, 1981, 1985), 以及人类学 (Orlove, 1986) 和社会学 (White, 1981)。学者们已经研究了经济决策的制定, 依照工商业厂商借以产生和经营的条件, 与市场调节的交易有关。我们把这种一般视角称之为“市场研究方式”。研究经济组织的第二种视角是“文化研究方式”, 这暗示文化模式塑造经济行为。这种视角以前是人类学家独占的领域 (例如, Benedict, 1946; Douglas, 1979; 也参看 Orlove, 1986), 但是, 现在它已在许多具有不同学术背景的学者中流行。对公司文化的研究 (Deal and Kennedy, 1982; Peters and Waterman, 1982; Kanter, 1983), 比较文化研究: 日本 (Ouchi, 1981, 1984; Pascale, 1981; Vogel, 1979), 瑞典 (Blumberg, 1973; Foy and Gadon, 1976), 南斯拉夫 (Adizes, 1971) 和其他国家的产业实践, 在过去 10 年内增加了多样性。第三种视角是政治经济学的视角, 我们称之为“权威视角”。在所有社会科学领域中的学者, 从这种范围广泛的视角出发对经济组织加以研究, 从马克思 (1930) 和韦伯 (1958, 1978) 的早期作品到目前的研究, 如格兰诺维特 (1985), 佩罗 (1981, 1986), 波特斯和沃尔顿 (1981), 哈格德和郑 (1986), 雷诺兹 (1983), 445 明茨和施瓦茨 (1985)。

本文在解释太平洋地区快速发展的国家和地区——韩国、日本和中国台湾的产业安排和战略时评价了这三种研究方式的相对效度。我们认为, 虽然市场和文化的解释对理解这一问题作出重要贡献, 但是, 这两者都是不充分的。市场解释正确地把我们的注意力引向政策和工商企业家的反应。但是, 市场无法解释在三个经济体中业已出现的独特的和实际上不同的组织安排。然而, 文化解释使我们能够正确地把在日本、韩国和中国台湾的组织实践看作是信念的泛化表现, 即对诸如归属感、忠诚和顺从等级制权威等社会要素相对重要性的信念的表现。但是, 单独看文化使下述事实费解,

[1] 本文选自《美国社会学杂志》(增刊) 9, 1988年, S52—95, 芝加哥大学版权所有, 经授权转载。

即工商业组织, 不管它们如何充分地符合文化信念, 基本上还是对市场机会和状况的反应。企业可能在文化方面是开明的, 但它仍然是企业。再者, 在一个地区, 文化变量不可能被充分区分开来, 以具有清晰的解释力。

在本文中, 我们认为, 具有韦伯色彩的政治经济的研究方式是三者之中最好的解释。这种研究方式吸收了市场和文化解释的要素, 但是, 以这种方式做研究, 观察角度是在每个社会个人和制度中历史上发展起来的权威关系。我们认为, 虽然市场机会确实导致组织设计中的革新, 但是这些革新不只是对最有效的组织方式的合理计算。相反, 组织实践集中体现控制策略, 后者的作用使命令的结构正当化, 而且在如此做时经常运用文化的理解。这种实践不是随机发展起来的, 而是从先前存在的互动模式中形成的, 在许多案例里, 这可以追溯到前工业时代。因此, 工业企业是先前存在的支配模式对各种经济处境的复杂的现代调适, 在这些经济处境中, 利润、效率和控制通常形成真正的生存状况。

我们在下述各章节继续展开这一论点。首先, 我们介绍所关注的三个国家和地区的经济史, 以描述它们目前的产业组织模式。韩国、日本和中国台湾为比较分析提供了不同寻常的机会。每个国家和地区都确实受战争摧毁, 就日本和中国台湾而言是第二次世界大战, 韩国的情况是朝鲜战争。在最近那些年里, 这三个国家和地区都重建了它们的经济并取得了非同寻常的经济增长, 然而每个国家和地区都有一种不同的组织结构的支配形式。其次, 我们依次运用市场、文化和权威关系的解释, 表明每一种解释在分析这三个案例时的贡献和局限, 并解释它们的不同结果。最后, 我们提出, 我们对这三个东亚经济体的分析以及权威关系研究方式的相对优点, 对产业分析包括人们目前理解的美国的案例具有什么意义。

台湾和韩国目前的经济的发展

40年前, 第二次世界大战结束, 日本处在废墟之中, 它的产业核心毁坏了, 它在朝鲜和台湾的殖民帝国中止了。台湾, 大体上是农业社会, 也被战争摧毁, “[它的] 工业有四分之三被摧毁” (Little, 1979: 454)。另外, 台湾吸纳了从中国大陆逃亡的人们, 他们随蒋介石政府和军队到达台湾。台湾的人口从 1944 年的不到 600 万跃升为 1950 年的 800 万, 5 年之内超过大约三分之一的增长 (Kuznets, 1979: 32)。同样, 32 年前, 韩国从继“二战”后进一步摧毁其经济并致 130 万人口死亡的朝鲜战争中走出来。国家的南方农业部分与北方工业分离开来。韩国失去了制造品的供给、水利发电的电力和提供其铁路动力的烟煤供应 (Bunge, 1982: 24)。

然而, 1982 年, 这三个经济体成为亚洲快速工业化的最引人注目的地方

(Hofheinz Calder, 1982; Linder, 1986)。它们还没有重建其经济,但是已经成为发展中国家和发达世界的奇迹。日本的成功使其成为美国和欧洲国家的嫉妒对象:1984年,日本的国民生产总值在资本主义世界中位居第二(经济学家情报单位,1998a),增长与投资比率是美国的一倍(Vogel, 1979)。台湾的国民生产总值在1963—1972年平均增长10.6%,而在1973—1982年的十年内——这一时期有世界的经济衰退——每年增长7.5%(Myers, 1984)。1949年,台湾人均收入少于50美元;1970年,人均收入约为350美元;1984年,为2500美元(Minard, 1984: 36)。韩国的经济发展,直到1960年代才加快速度,但是,1962—1972年的十年里制造业出口每年增长52%(Little, 1979),而在1962—1984年,韩国的工业生产以平均17%的速率增长(经济学家情报单位,1985b)。1962年,韩国的人均国民生产总值是87美元;1980年,是1503美元(Bunge, 1982: 109);1983年,是1709美元(1985年统计月报)。所有三个经济体的经济成功大都是由出口刺激的。表12.1展示了在这三个经济体的出口部门中非同寻常的增长。1984年,日本对美国的贸易顺差约为400亿美元(《贸易统计趋向》,1995: 205);台湾的贸易顺差约为100亿美元,按人均计算多于日本的两倍(《台湾统计数据库》,1985: 242);韩国的贸易顺差为32亿美元(《贸易统计趋向》,1995: 248)。根据任何经济测量,这些东北亚经济体的增长都是空前的,令许多人将这种经济成功故事称之为“亚洲奇迹”。

表 12.1 日本、韩国和中国台湾地区出口值: 百万美元 [单位]

	日本 ^a	韩国 ^b	中国台湾 ^c
1965年	8 452	175	450
1970年	19 318	835	1 481
1975年	55 753	5 081	5 309
1980年	129 807	17 505	19 810
1984年	170 132 ^d	29 253	30 456

^a 摘自《农、林、渔业统计摘要》,日本,1982年。

^b 摘自《韩国统计手册》国家统计局,1985年。

^c 摘自《“中华民国”统计年鉴》,预算、决算和统计总署,1984年。

^d 摘自联合国《统计月报》,1985年。

日本、韩国和中国台湾的相似之处是它们都是在战时破坏状况下走向经济恢复;其实,其他相似点看起来也许能解释它们共同经济发展的原因(Cummings, 1984; Hofheinz and Calder, 1982)。所有三个经济体很少有自然资源、特别是矿物资源。它们的成功无法用石油储量的发现来解释,就如中东一些成功的发展中国家那样。土地也不是它们的财富源泉。与可耕地相比,日本、韩国和中国台湾处在世界上人口

密度最高的经济体之列,“甚至高于埃及和孟加拉国,而且是印度的四倍”(Little, 1979: 450)。显然,这些经济体是依赖工业致富的。它们从美国获得经济援助和指导,恢复和重新启动它们的经济,但是光有援助无法解释那里的经济发展,因为这些援助也同时给予了其他国家或地区(Amsden, 1979; Haggard and Cheng, 1986; Little, 1979; Hofheinz and Calder, 1982; Barret and Whyte, 1982)。从历史和文化方面看,三者是紧密联系的。日本在1895年使台湾成为殖民地,在1910年使朝鲜成为殖民地(Cummings, 1984; Myers and Peattie, 1984)。虽然每个地区都有自己的语言和种族特点,但是中国在历史上已影响了整个地区。朝鲜和日本,就如中国台湾一样一直深受儒教和佛教传统的影响。所有三者都依赖出口作为经济扩张的手段。

总而言之,相似点是实质性的。事实上,这三个经济体的相似点是如此之多以及三者的命运在历史上是如此休戚相关,以致卡明斯(1984: 38)富有洞察力地表明,“在日本、韩国和中国台湾的工业发展不可能被看作是单个工业经济体的现象;相反它是地区的现象……”,他进一步论证说:“当一个与另一个相比较时,差异就变得鲜明了,但是当所有三个经济体与世界其他国家(地区)相比较时,相似点就引人注目了。”

尽管有这些相似点,但是日本、韩国和中国台湾具有实质上有差异的企业或厂商组织形式,特别是在这些经济的出口部门中的组织形式。再者,在每个经济体中,厂商扎根于嵌入赋予各自经济独特特征的制度关系网络之中。^[1]这里的重要观点是,如果你只看个别企业,你就忽视了一套整合经济的重要的社会和政治制度。本文采纳格兰诺维特非常有益的讨论(1985)的优点,我们认为,企业是“嵌入”制度关系网络之中的,而且这些网络在不同社会是有差异的,它们对发展起来的企业类型有直接影响,对企业管理,以及更一般地对组织策略有直接影响。在每一社会中经济的嵌入性的特殊形式,特别是嵌入与政治制度的关系,为实现工业化的不同组织设计的起用留有余地。

三种产业组织模式

在日本,两个相互联系的厂商网络对理解日本经济、特别是出口部门的经营是极其重要的。这些网络典型反映凯夫斯和植草(1976)所谓的“企业集团”的两种类型。一种企业集团由大型厂商的结合组成。这些结合通常松散地联结着的,基本上是在一

[1] 虽然这对所有三个社会都适用,但是,日本以这些企业外的网络最为著名。在日本,这些网络如此普遍和重要,以至于克拉克(1979: 95-96)指出,它们构成“产业会社”,“讨论日本的公司不可忽视这种背景。例如,产业会社约束公司的组织和管理”。

系列厂商间的横向结合。虽然这些厂商在规模和声望方面有差异 (Clark, 1979: 95), 但是它们的结合是多尔 (1983: 467) 所谓的“同等人间的关系立约”。这些厂商集群是市场间集团而且分布在不同的产业部门 (Vogel, 1979)。第二种企业集团类型把中小规模厂商与大型厂商联合起来, 创造经济学家 (例如, Nakamura, 1981; Ozawa, 1979; Patrick and Rosovsky, 1976) 所谓的“二元结构”、“不同等人之间的关系立约”处境 (Dore, 1983: 456)。两种类型的企业集团使处于中心地位的大型厂商和大型厂商联盟成为日本经济中的主要行动者。由于这些企业集团, 资产分布在一系列不同类型的厂商之中, 如表格 21.2 所示。

最著名的大厂商网络是集团或企业集团, 或市场间集团, 都是“二战”前财阀的现代继承者。这些网络通常是在不相关经营中的厂商集团, 它们由中央银行或贸易公司联系在一起 (Clark, 1979; Caves and Uekusa, 1976)。在战前的日本, 这些集团由强大的持股公司连结在一起, 每个持股公司在—个家族的掌控之下。财阀家族借助金融或管理方法对在其集团中的厂商实施控制。在美国占领时期, 这些持股公司中最大的公司瓦解, 每个集团中的会员厂商逐渐变得独立 (Bisson, 1954)。在占领之后, 厂商 (如三井、三菱和住友商事) 自己重新组织起来, 但是, 这时只让金融资源在银行有限集中, 而且没有任何家族管理的持股公司 (Johnson, 1982: 174; Caves and Uekusa, 1976)。除了先前的财阀之外, 市场间集团的另外的变化形式在战后时期产生, 这是克拉克 (1979: 72) 所说的“银行集团”、“构成集团的公司在资金方面依赖大银行” (例如, 富士、第一劝业和三和银行)。^[1]

第二种类型的企业集团由大制造业主和它们的相关附属公司的纵向结合组成 (Abegglen, 1985; Clark, 1979), 在日本经济中产生二元结构 (Yasubal, 1976; Nakamura, 1981)。日本的大厂商直接与—系列独立的小厂商相结合, 这些小厂商在整个生产体系中扮演重要角色。^[2]按中丸的分析 (1981: 171-193), 除了某些装配企业外 (如汽车), “占支配地位的模式是, 大厂商负责原材料, 小厂商负责将这些材料转变为制成品”。这种分包体制在扩张时期使大厂商能增加它们对小厂商的使用, 而在衰退时期则减少对它们的使用。因此, 大厂商与小厂商的这些关系是如此常见, 以至于大厂商对小厂商的分包已被看成是日本经济面临的“最大难题”, 因为它产生不平等和二元工资体系 (Nakamura, 1981: 175)。

[1] 通常, 以银行为基础的重叠网络是由普通贸易公司结合的网络 (Young, 1979; Kunio, 1982)。这些贸易公司销售和分配它们附属企业的产品。某些公司经营多达 2 万个个别项目, 而且在日本之外的地方办事机构超过 100 个 (Krause and Sueo, 1976: 389)。每个利用银行的网络都具有支持其附属企业的贸易公司。除此之外的独立的公司, 通常是中小型企业, 也形成它们自己的贸易公司卡特尔, 在海外和日本销售它们的产品。
[2] 这些大企业中许多是独立于已建立的企业集团。按照阿贝格伦和斯托克 (Stalk, 1985: 189-190) 的观点, 这些企业代表日本经济中成长最快的部门。然而, 当这些企业长大后, 它们变得像企业集团: “某些企业已变得如此之大和成功, 以至于它们现在通过子企业和附属企业控制它们自己的集团”。

表 21.2 根据集团从属关系, 日本大型公司的资产分布

附属集团	总资产百分比		
	1955 年	1962 年	1965 年
其资本完全或部分由政府所有的国营公司	62.2	50.1	38.3
其资本部分由政府所有的长期信贷银行分公司	2.1	3.3	4.3
财阀和大型私人银行的分公司	23.3	28.4	29.2
三井	6.1	3.8	5.0
三菱	5.0	6.4	7.2
住友商事	3.2	5.9	5.4
富士银行	2.9	3.6	3.8
第一劝业银行	3.1	3.5	3.2
三和银行	1.4	2.2	2.6
具有子公司和分公司纵向、联合结构的大型产业公司	5.6	9.5	8.8
外国人所有的企业	1.0	1.4	1.4
附属体系之外的公司	5.8	7.3	18.0
合计	100.0	100.0	100.0

资料来源: 凯夫斯和植草 (1976: 64)。

总的说来, 日本经济是由大型的、强有力的且相对稳定的企业集团支配的。这些集团构成“产业会社” (Clark, 1979: 95-96), 在产业会社, 财阀和其他分公司将工业的、商业的和金融业厂商以在任何国家都没有的一种深层和复杂的关系中结合起来 (Caves and Uekusa, 1976: 59)。

与日本不同, 在企业网络中有其不同点, 在韩国, 占支配地位的产业网络是大型的、按等级制安排的一组厂商, 通常名叫综合企业财团, 在规模和组织结构上与战前的财阀相似。1980—1981 年, 政府承认 26 个综合企业财团, 这些综合企业财团一共控制着 456 家厂商 (Westphal et al., 1984: 510)。它们的增长比例是超常的。1973 年, 最大的 5 家综合企业财团控制着 8.8% 的国民生产总值 (Koo, 1984: 1032), 但是到 1985 年, 最大的 4 家综合企业财团控制着 45% 的国民生产总值 (《商业周刊》, 1985 年, 第 48 页)。到 1984 年, 最大的 50 家财团控制了约 80% 的国民生产总值 (《Ilbo 手册》, 1985)。

虽然综合企业财团与日本的企业集团相似, 但是综合企业财团的会员厂商受个人或家族所有的总持股公司的严密控制。反过来, 综合企业财团的总持股公司不具企业集团在日本具有的这种独立性, 相反, 它们直接由韩国政府通过计划行政部门和财政控制来管理。日本的市场间集团以中央银行和贸易公司为基础, 而在韩国, 综合企业

财团依赖来自国家银行和政府控制的贸易公司的融资。依靠这种类型的支持，综合企业财团已经以显著的速率发展，就如表 21.3 显示的那样。另外，与日本形成对照，在综合企业财团网络之外，韩国很少有大型的、成功的独立厂商，而且大型厂商与小型厂商间很少有分包关系。^[1]

表 21.3 韩国财团对国内生产总值的贡献（百分比）

财团数	1973 年	1975 年	1978 年	1984—1985 年
4 家最大的 ^a	—	—	—	45.0
5 家最大的 ^b	8.8	12.6	18.4	—
10 家最大的 ^b	13.9	18.9	23.4	—
20 家最大的 ^b	21.8	28.9	33.2	—
50 家最大的 ^c	—	—	—	80.0

^a 摘自《商业周刊》，1985 年。

^b 摘自 Koo，1980 年，第 1032 页。

^c 摘自《Ilbo 手册》，1985 年。

在台湾，家族企业和集团企业是经济中占支配地位的组织形式，在出口部门尤其如此。与日本和韩国不同，台湾有相对低水平的纵向整合和横向整合，而且相对缺乏寡头集中。家族企业占优势，而且它们通常是小型到中型规模的（即少于 300 员工，总资产不超过 2 千万美元）。按照赵（1982）的研究，在 1996 年，登记注册的 68 898 家企业中，97.33% 是中小型企业。这些企业雇用了约 60% 的台湾工人而且占国民生产总值的 60% 和台湾出口的 65%。（大型厂商对国民生产总值的贡献，请参看表 21.4。）这些企业有些自己形成生产、组装或分配网络，往往通过非正式网络结合在一起。然而，其他企业为大型企业完成分包工作。

表 21.4 台湾企业规模对国民生产总值的贡献（百分比）

企业数	1980 年	1981 年	1982 年	1983 年
5 家最大的	5.52	4.90	5.02	5.54
10 家最大的	8.70	7.91	7.69	8.23
20 家最大的	12.66	11.73	10.96	11.85

资料来源：《天下杂志》，1983 年 9 月 1 日，第 63—84 页。

[1] 政府部门控制的企业在韩国是重要的，即使在出口制造业中也是如此。这一部门在重要性方面不断增长，与综合企业财团协同地增长，同时，在日本和台湾，政府控制的企业规模和介入出口制造业的程度都在下降。就如在日本一样，在韩国也有企业联合体：韩国小型企业联盟、韩国贸易协会、韩国产业联盟。但是，这些联合体并没有它们的日本对应方的影响力，“它们一直受指责：羔羊般地服从政府的指令”（Bunge, 1982: 122）。

集团企业，即大型企业集团，跨家族的企业。大部分集团是由单个家族控制的企业网络（中华征信所，1985）。然而，这些网络在规模上比不过日本和韩国的企业集团。相反，大部分是由中小型或一些适中的企业集合控股组成的。就如表 21.5 显示的，从 1973 年到 1983 年，对台湾的 100 家最大集团的调查显示其在总体经济中具有显著的稳定性，特别是形成对比的是，在日本，公司控股不断增长，在韩国，综合企业财团显著增加。

表 21.5 台湾最大的 100 家企业集团对国民生产总值的贡献

	1973 年	1974 年	1977 年	1979 年	1981 年	1983 年
GNP 百分比	34.0	29.5	29.1	32.8	30.8	31.7
员工百分比	5.1	5.1	5.0	4.9	1.6	4.7

资料来源：中华征信所，1985 年，第 46—47 页。

当我们讨论对这些差异的市场、文化和权威解释时，我们将详尽阐述这些工商企业网络模式的细节。

市场解释

对组织结构的市场解释与钱德勒对美国工商业厂商的分析有重要的关系。《看得见的手》（1977）试图阐明现代公司发展和快速扩散的原因。钱德勒称之为“多单位”企业的发明，在美国加快了工业化速率，当美国的管理观念传到国外时，它就在工业化世界中普及开来。虽然钱德勒（1984）承认，多单位企业传播到西欧和日本时有地方差异，但是，他把这种差异大体上归因于市场特征。美国之所以是管理资本主义的“苗床”，是由于“它的国内市场的规模和性质”（1977: 498）。

钱德勒分析的逻辑是，以变化着的市场条件^[1]为基础，关于制度变革一直向前发展的命题。钱德勒表明，在工业化前的美国经济中占支配地位的是小型传统的组织：合伙的或家庭所有的企业产出有限。传统的企业一般从普通商人那里获得原材料和工具，后者反过来以批发方式购买工厂的成品和在附近的市场以零售价销售。普通商人是殖民地经济的主要支柱（1977: 18）。在殖民地时期之后，直到铁路产生，传统企业越来越专业化，同时普通商人也让位给代理商。但是，即便有这些变革，传统企业的

[1] 在个人评论中，威廉·罗伊提醒我们，钱德勒的解释只是在狭隘含义上的经济学解释。钱德勒主要考虑企业内部和企业间的物流。他并没有将货币和金融的动力学纳入他的解释。通货膨胀与通货紧缩、萧条与繁荣、信贷与资本——这些因素都不是他解释现代公司产生的一部分。

基本组织仍然是相同的。它们“依然是小型的并由个人管理，因为即使是最大的企业所处理的事务，也没有大到足以要求庞大的永久性管理等级制的服务”（1977: 48）。

19世纪中叶，美国全国范围的铁路网的发展对工业组织产生了两个重要后果（1977: 79-187）。首先，因为铁路，最初地理上分散的企业不得不提出管理革新的战略；他们发展了最初的多单位的企业组织。其次，更为重要的是，铁路使小型传统企业可能在更大的市场里购买和销售，而更大的市场使他们有可能增加多种多样的生产。新扩大的企业于是发现它能在一个公司的屋顶下更加有效地完成由许多代理商完成的多种多样的业务。每个企业安排其自己的原材料购买、为债务筹措资金、产品生产，以及进行市场定位和面向市场的销售。对这些多样化活动的管理和协调“比市场机制的协调能带来更大的生产力、较低的成本和较高的利润”（1997: 6）。钱德勒证明，在由运输网络的发展创造的大市场状况下，管理协调比市场协调有技术上的优势。

452 钱德勒的论点大致基于技术上的原因。奥利弗·E·威廉姆森（1975, 1981, 1983, 1985）已详尽阐述了相关的、但更具经济学取向的论点。以早期经济学家（Commons, 1934; Coase, 1937）的著作为基础，威廉姆森认为，经济分析的基本单位是经济交易——商品和服务跨技术边界交换（例如原材料转化为成品或用货币购买商品）。每一笔交易包含费用（成本），特别是那些与保证交易各方遵守协议条款相关的成本。威廉姆森（1985: 30-32, 47-50, 64-67）认为，市场内部的不确定的事项越多，各方进行欺诈的可能性就越大，“机会主义式的狡诈行为就会发生”。这种机会主义的行为发生越多，市场就会变得越来越不可靠，越来越缺乏效率，利润也就越来越少。在这一时刻，企业就重新组织以纠正市场缺陷；它们通过纵向整合和横向整合来扩大它们的组织，因此创造了支配结构，使交易内部化，降低交易成本并提高效率（1985: 68-162）。

利用交易成本理论，威廉姆森发展了现代企业组织理论。当内部指导的交易成本低于市场调节的交易时，多单位的厂商就产生了。经济环境越复杂，越不稳定，企业就越可能扩大其组织。扩张减少了不确定性和交易成本并使效率最大化。对威廉姆森来说，在专业的经济角斗场中，幸存下来的组织形式是更有效率地传送产品的那种组织形式。^[1]

对钱德勒来说，多单位的厂商提供较优的协调，而对威廉姆森来说，提供较低的交易成本。在说明组织的时候，钱德勒承认历史因素的影响；威廉姆森则按交易情况说明各种不同的组织：之所以有那么多种类的组织，是因为交易有那么大的区别，而且只有当支配结构符合每一类交易的专门需要时，效率才得以实现（1981: 568）。然

[1] 这一思想也是其他经济学家著作中的核心命题：“没有法令，在活动中幸存的组织形式是这样一种组织，它产出消费者需要的最低价的、只要抵偿成本的产品。”（Fama and Jensen, 1983: 327）

而，两人都是效率理论家，而且把组织结构看作是追求利润的经济和理性个人的计算好的表现（Perrow, 1981; Perrow, 1986: 219-257）。

钱德勒对多单位企业的市场解释可能以直接的形式应用于日本、韩国和中国台湾，但是有引起歧义的效果。威廉姆森的核心概念较难操作化，尤其是“交易成本”和“合同”（Perrow, 1986: 241-247）。虽然钱德勒和威廉姆森都在不同场合证明他们的理论是合格的，但是他们将自己的理论局限于明确的经济变量。^[1]因此，组织结构方面的差异，从三个经济体中关键的差异来说，就不得不加以说明。然而，我们发现所有三个经济体按钱德勒准确描述的关键变量来看是非常类似的。再者，威廉姆森的理论，即便可以不加约束地应用，看起来也并不能充分地解释三者之间的差异。

首先，所有三个经济体内部的交通和运输体系是充分发达的、现代的，而且肯定超过19世纪美国的情况（例如，参看Ranis, 1979: 225）。外部交通和运输也是充分发达的。第二，三个经济体都具有很有分量的、正在增长的内部大市场，已超过20世纪初美国的水平。但是，更为重要的是，三个经济体都有巨大的外部市场。第三，日本、韩国和中国台湾把现成可使用的、或已开发了的最先进的技术用于各种不同的工业部门。当然，这种技术水平远超出钱德勒讨论过的水平。第四，在三个经济体的企业都按市场赢利原则运作。根据任何定义，它们都是资本主义企业；它们实行成本核算，依靠自由的劳动力，通过投资资本来发展，如果不成功的话，就可能走向破产。^[2]

不过，虽然有这些广泛的相似性，以及前面讨论过的在三者中所有宏观经济变量方面的其他相似性，但是企业的组织结构是完全不同的。再者，即使每个国家和地区可以个别加以考察，而不管其他国家和地区，市场研究方式也只是部分解释了企业的结构。

从表面看，日本企业看起来最好地满足了钱德勒解释的条件。市场间集团现在包括位居世界最大企业行列中的企业。它们是大型的、有复杂组织的多单位企业。它们在世界经济中是成功的，它们中的每一个在其各自部门中都占有总市场的相当大的份额。另外，众所周知，在可能的范围内，这些企业试图通过管理手段来控制市场（Johnson, 1982; Vogel, 1979）。当美国人提到摹仿日本的管理实践时，市场间集团的管理技术，如三菱、住友商事，或巨人株式会社，如丰田，这都是他们提到的。事实上，钱德勒（1977: 499）承认，日本的公司符合他对现代管理型企业的定义。

与日本相比，韩国的案例不太符合市场解释。但是，如果你把国家纳入企业组

[1] 在与乌奇合作的论文中，威廉姆森承认，不同社会可能有签订合同的“硬”形式或“软”形式（Williamson and Ouchi, 1981）。通过指出在某些其他社会存在着一些社会因素，阻碍要不然会成为管理资本主义的自然发展的东西，钱德勒（1977: 498-500）含蓄地证明自己的理论合格。

[2] 虽然国家与企业的合作在日本和韩国比在美国要多，但是这些国家并不使企业免于生意失败。

454 组织的方面,那么韩国的案例就可以被硬塞进市场解释之中。当然,东亚的政治组织数世纪以来一直是“多单位”组织,但是,如果你忽视了这一事实,那么你就可能认为,因为市场条件和后发展中经济的环境,韩国的快速工业化有利于形成国家资本主义的类型。^[1]韩国的纵向整合既发生在综合企业财团层面,也发生在国家层面,而且两者的整合形式在结构方面和因果关系上相结合。因此,与美国的企业不同,在某种程度上也与日本的企业不同,韩国多单位企业并不独立于国家组织。就如我们后面将讨论的,企业的重要职能的运作受政府官僚制部门的控制。尽管国家组织和综合企业财团的管理队伍试图从管理方面控制市场,但是企业不是市场力量独立创建的。

如果人们能使韩国的案例适合于钱德勒的命题,^[2]那么台湾的案例则明显不可能适合。我们发现,相对于其他案例,明显缺乏在美国、日本,特别是在韩国发生的纵向整合,也没有寡头集中。台湾企业家不愿意或没能力发展大型组织或集中化的工业,看起来好像完全不顾政府的鼓励。拉蒙·迈尔斯(Ramon Myers, 1984)引用一个例子:当政府劝说一位成功的商人王永庆建立塑料厂,中国人的冲动是马上去仿效王的成功。“三个在塑料方面没有任何经验的商人很快建立了类似的工厂,而且更多人后来进入该产业。从1957年到1971年,塑料生产每年递增45%。在1957年,只有100家小型企业使用王的公司提供的塑料制造产品,但是在1970年,超过1300家小企业从各家供应商那里购买塑料”(1984: 516)。

塑料产业是最集中于台湾私人部门中的一种产业。这一产业中的趋势在其他产业中也占支配地位:“台湾的制造业和服务业不同寻常的特点是它们有限的规模:每一家企业通常由单个所有者或家族拥有”(Myers, 1984: 515)。另外,这种企业组织通常是单个单位的组织,功能上界定与成品有关。这些小工厂以所谓的“卫星工厂”的方式结合在一起,为生产成品而联合在一起。这种组织间网络建立在非契约协议的基础之上,这些协议有时在拥有相关企业的家族成员间商定,更常见的是在不相干的商人之间商定。基于个人的关系,这些商人非正式地协商诸如他们产品的质量和数量这样的事情。例如,在台湾——世界主要的自行车出口商——自行车产业是由一大批独立的零部件制造商和自行车装配企业组织起来的。^[3]同样,迈尔斯报告说:台湾电视产业由21家大企业和数百家卫星企业构成,“因为这个产业[需要]数千个小零部件,如显像管、开关、变压器、扬声器、线圈和天线等,无数中国人的企业涌现来尽量提供

这些零部件”(Myers, 1984: 517)。

尽管有例外情况,但是中小型规模、单一单位的企业在台湾占支配地位,所以,当家族企业成为成功的投资模式时,不是尝试纵向整合以便控制市场,而是相反,通过开办一系列不相关的、既不共用账簿也不共享管理的企业而多样化。从对台湾96家最大的企业集团的详细调查中,我们发现,它们之中有59%是由家族集团拥有和控制的(中华征信所, 1985)。就如黄绍伦(Wong Sui-lun, 1985)指出的,不相关的个人间合伙企业,在下一代可能转化为以家族为基础的企业组织,占38%。这种家族控制的企业集团的典范是蒋氏家族的企业,其直到目前还是台湾第二大私人持股企业。^[1]该家族企业包括100多个独立的厂商,由不同的家族成员管理,他们都各自保留独立的账簿(Chen, 1985: 13-17)。

台湾并不符合钱德勒的演进的、以技术为基础的现代企业组织模式。不过,它看起来也不符合威廉姆森的企业组织模式。虽然交易成本理论的变量比钱德勒理论的变量更难以操作化,但是,这一点看起来很明显,即在台湾,大型企业集团的成长既不可能用交易成本降低来解释,也不能用市场不确定性来解释,这两个关键因素对企业边界扩张作贡献。

首先,企业集团借以获得企业的正常模式是在经济扩张领域创办或购买企业。这些企业往往仍然是中小规模的,没有必要整合进集团的其他持股控制公司(即便是为了结算的目的),以及广泛地与企业集团的持股控制公司之外的企业合作。因此,企业的收购表现出对新市场的思考,而不是试图降低以前定合同企业间的交易成本。

第二,不稳定性是台湾经济环境的固有特点。^[2]许多家族企业通常不大于扩大式家户,他们既没有能力,也没有办法按需要在对外出口市场中搜寻信息或预测信息。他们生产产品,或者,更有可能,为承包商生产零部件,他们与承包商有持续的关系,他们因以后的订单而依赖承包商。他们按产品需求接受第二手的、第三手的信息,而且局限于当前。他们具有有限能力去计划组织的未来和决定他们的产品是否会找到市场并引来源源不断的订单。事实上,错误信息和匮乏的市场预测是寻常的事,在台湾,高破产率也同样明显。

诸如此类的状况正是威廉姆森预测的应当产生纵向整合的状况。这些状况应当在世界经济中企业萧条时期特别盛行,例如在1974—1978年发生和1980—1981年再次发生的状况。然而,表21.4和21.5没有显示朝这个方向的明确趋势。甚至正相反,你

[1] 家族企业在1985年前几个月因丑闻而动摇。丑闻迫使家族公开它们的账册,说明它们经济成功的理由。关于蒋家企业的较好的描写,请参看Chen, 1985。

[2] 关于台湾中小型企业活动的商业环境的研究很少。在迈尔斯(1984)、彭(1984)、胡(1984)和迪格劳朴(1972)中存在一些线索。然而,在一些通俗读物中,该主题经常得到讨论,特别是在一些非常好的商业杂志中,这些杂志列在台湾读者面最广的杂志之中。下述讨论特别借助于郑(1983)。

[1] 关于格申克龙(1962)的命题,即在发展中国家中,强国家比那些具有不同国家形态的社会能够更好地促进工业化,现在有值得考虑的文献(请参看Evans, Rueschemeyer and Skocpol, 1985, 对这一文献的概述)。

[2] 另一种相关的研究,把台湾看作是偏常案例,请参看Barrett and Whyte, 1982, 富有洞察力地利用台湾的数据批判依附理论。

[3] 基于访谈材料的信息。

也许会认为,在台湾,不稳定性导致相反的方向,偏离纵向整合战略并走向分散投资冒险的战略。

钱德勒和威廉姆森的理论并没有解释台湾企业的组织结构。但是如果你更仔细地考察日本和韩国的案例,这就变得同样明白:它们也不符合市场解释。^[1]市场间企业集团可追溯到日本工业化初期,某些案例甚至更可向前追溯。因此,日益成长的技术、扩大的交通和制造业业务的增量并不是日本产业结构的原因,因为该结构先于经济成长。

在幕府时代,从1603—1867年,正在兴起的商人阶层在封建幕府中为自己培育一种地位。商人望族并没有向传统权力结构挑战,相反他们使自己从属于任何已存在的权力。的确,一些望族安稳地度过明治维新时期,特别有一家(三井)成为财阀的原型(Bisson, 1954: 7)。其他财阀早在明治时代就产生了,它们源于为封建领主大名的利益而经营的企业。在明治时代,对这类半企业的控制转向那里的私人领域,就三菱来说,先前的武士成了所有者和管理者(Hirschmeier and Yui, 1982: 138-142)。在早在明治时代就产生的所有财阀的案例里,整体结构是市场间集团。会员企业是合法的公司,是大型多单位企业,而且可能通过合伙的方式积聚资本。就如中村(Nakamura, 1983: 63-68)所说的,“日本首先引进产业会社的[组织]框架,之后才是内容”。

财阀显然源于传统的企业形式。虽然它们引人注目地很好地调适于国际资本主义经济,但是它们并不是作为对它的反应而发展起来的。因此,钱德勒的断言:美国是“管理资本主义的苗床”(1977: 498),这种组织形式“传播到”日本(500),是靠不住的,而且至少必须根据现实加以修正。

在韩国,组织结构也先于经济发展。综合企业财团的组织结构,以及一般的国家资本主义,尽管受到世界经济条件的鼓励和激励,但是,更令人信服的是,与其说追溯钱德勒或威廉姆森详细说明了因素,还不如说可以追溯到前现代的政治实践、追溯到“二战”前日本的产业政策(Myers and Peattie, 1984: 347-452),并追溯到从日本借用工业化的组织设计。即使就最乐观方面看,因果关系也是不清晰的。

市场解释既不能解释三个国家和地区间组织的差异,也不提供对任何一个国家和地区完全解释。尽管如此,在某一层面上,市场解释在某种程度上肯定是正确的。运输体系、大规模市场、发达的技术和对利润的考虑都影响现代工商企业组织;而且这是不可设想的,在没有这些因素存在的时候,现代企业也会像它们事实上那样发展起来。但是这些因素与组织结构相等同,使它们成为组织设计的惟一理由,就不仅在理论方面和实际上错误地解释企业组织,而且也犯了严重的方法论错误。钱德勒和威廉姆森分别以自己的方式将他们的因果关系论证集中于直接因素。他们的案例类似这

[1] 当威廉姆森的理论应用于日本时,请参看Dore, 1983,对它的出色批评。

种论证,费迪南大公被暗杀引起第一次世界大战,或者占有手枪引起犯罪。显然,重要的因果联系存在于所有这些关系之中,但是次要的因素在塑造正在展开的事件模式中起到至关重要的作用。排除全部因素,诸如政治结构和文化模式,就陷入戴维·哈克特·费希尔(David Hackett Fischer, 1970: 172)所谓的“简化谬误”,“把复杂性简化为简单性,或把差异性简化为一致性……这种错误在因果解释中出现,因果解释被造成单一链条,并拉紧复杂性的巨大裂口”。在钱德勒和威廉姆森努力将组织结构单独从经济学原理中引申出来时,他们正在做这样的事情。

文化解释

对组织结构和实践多样性的文化解释是多种多样的。斯默西奇(Smircich, 1981)辨别出研究者已用文化框架的方式不少于5种。例如,某些分析家把文化看作是对组织安排施加压力的自变量(例如,Harbison and Meyer, 1959; Crozier, 1964),或者,在比较研究中看作是因变量(Peters and Waterman, 1982)。目前最重要的研究方式是把文化看作是社会创造的“表现形式,人类意识的显现。组织主要不是在经济或物质的范围内被理解和分析……”(Smircich, 1983: 347)。市场分析把组织看作是追求效率最大化,而文化理论家则探究组织生活的非理性的、主观的方面。

文化研究往往将组织模式与更大的社会的文化实践联系在一起。例如,中根的经典研究,《日本社会》(1970),把文化分析和结构分析结合起来,表明日本家族集团关系如何为更大社会制度服务,这包括日本的企业:“……作为社会集团的日本企业特点,首先在于,集团本身是类似家族的,其次,它甚至渗透到其员工的私人生活中,因为每个家庭广泛地参加企业”(1970: 19)。瑞典的工作场所民主可以追溯到在该国强有力的社会主义情感(Blumberg, 1973)。在南斯拉夫,工人自我管理与社会所有制意识形态相联系(Tannenbaum et al., 1974)。美国个人主义的强有力核心价值观和自由企业导致部门主义的组织(Kanter, 1983)和对政府主导计划的担忧(Miles, 1980)。

大多数文化研究并不关注公司文化的经济学含义,但是,一些比较通俗的著作还是关心的,它们批评对管理的经济学研究方式。皮特斯和沃特曼(Peters and Waterman)的《追求卓越》(*In Search of Excellence*, 1982: 29-54)批驳组织的“理性模型”,引用较成功的模式,即借助以人为中心的政策增进共享价值并促进生产率的组织模式。

威廉·乌奇最近的著作(1980, 1984)是文化研究与经济学传统的重要结合。^[1]威

[1] 重要的是指出威廉姆森与乌奇合作的著作(1981),试图把涉及信任的文化变量引进威廉姆森的交易和钱德勒看得见的理论。

廉姆森记述组织结构（“治理结构”）从市场交易中产生，乌奇则认为，诸如“信任”这样的文化价值，影响到个人是否将求助于契约和其他控制间接交易的技艺（参看 Maitland, Bryson, and Van de Ven, 1985）。

如果市场解释的错误是由于它强调直接原因，那么文化解释的错误则在相反方向。由于强调次要原因，视其为任何事情基础的原始常量，当人们试图考察组织变革环境或在相同文化地区中组织的差异时，文化解释就穷于应付了。因此，用这种解释去说明日本、韩国和台湾企业组织结构差异的原因，你必须证明会导致不同组织结构模式的文化差异。我们认为，这种文化差异是难以孤立起来的。

确立文化差异的第一步是要问：什么因素将被纳入文化解释之中，什么因素不被纳入其中（例如，参看 Gamst and Norbeck, 1976）。许多学者把文化定义为人们从社会习得的生活方式，以及人们在社会中借以遵守秩序并维持模式化关系的方法。秩序概念暗示它涉及社会学对社会的权威关系的理解。而实际上，文化理论家与其说倾向于社会生活背后的物质推力，还不如说倾向于符号推力——关心规范、价值、共享的意义和认知结构（一个例外参看 Harris, 1979）。基本的文化理想和与那些理想相关的神话和仪式被人们探索，是由于它们使个人完善的能力，以及强化和颂扬共同理解的能力。^[1]例如，目前研究公司文化的著作提到与“强”公司文化相对的“弱”公司文化：对员工来说公司文化有什么吸引力，涉及面有多广？尽管文化可以被理解为社会的共相，只是缓慢地变化着，但是，文化理论往往不超出目前文化范围观察，而且尤其是不看长期的历史趋势。在组织分析中，文化研究是缩小的社会科学：要么是在相对短的历史时期内单个民族的丰富、详细的民族志，要么充其量是对数量有限、边界确定案例的比较研究。没有开阔的眼界，这种研究方式在解释各种社会中企业组织的差异时只有有限的用途。

文化解释已经被用来理解日本公司实践（参看 Abegglen, 1958; Benedict, 1946）。
458 尽管人们已采纳几种出发点，但是许多人还是分享这种信念：日本人的主要价值观是“和”（wa），即和谐，这是解释日本的组织格局的价值观。“和”指的是整合状态，社会秩序各个不同部分的和谐统一。虽然“和”的组织的后果是众多的，但是最重要的是个人隶属于集团并导致这样的结果：在合同谈判时有必要与同事保持一致；以专业化作为代价，在工作领域中员工常规的和计算好的流动，以促进更广泛的了解；一批人而不是个别人晋升到组织上层；终身雇佣，内部劳动市场和“年资体制”系统的发展以维持集团的健全。穿制服、练团体操、唱公司司歌，甚至公司内部的合作都被解释

[1] 从文化视角出发，可以从两方面考察组织：第一，作为文化生产的统一体，第二，社会更大文化的表现。目前对公司文化的研究反映第一种研究方式，但是，第二种研究方式更有可能理解在某个特定社会中的组织安排。

为和谐的表现。在社会层面上，合作由国家精心安排：“日本政府并不脱离或高于共同体，相反，它是协商和谐协议的地方。”（Sayle, 1985: 35）

无论文化研究方式在解释日本案例时有多大说服力，但它也受到有力的攻击。对一种惯常做法——“年资体制”（*nenkō*，英译为 seniority system）的分析，足以表明批评的性质。和谐及其实际表现，如“年资体制”，被文化理论家描述为一直延伸到前工业时代的文化传统的一部分。但是，存在许多不同的实践和非连续性的典型。例如，劳动力流动率在1920年以前是高的，在1930年代和在1940年代早期是非常高的（Evans, 1971; Taira, 1970）。那么，为什么企业集团的厂商表现出对明显昂贵的终身雇佣和“年资体制”的偏好呢？经济学提供替代的解释：维持稳定的劳动力并保护培训投资在经济上是合理性的。“看起来，某些日本工业的特点被认为是传统的……事实上，它们是十分现代的革新，受传统价值支持是确定的，但是，是为利润最大化的正当理由而有意识地设计出来的”（Dore, 1962: 120）。雅各比进一步认为，在理解终身雇佣制度及其在“二战”前被采纳时，尽管经济利益是重要的，但是它们无法解释为什么它仅存在于某些企业，而在另一些企业中则不存在，只适用于相同组织中的某些工人团体，而且在特定的历史时刻出现。他暗示一种与权威关系研究方式相一致的解釋：“对内部劳动力市场引进日本的周围环境做更小心谨慎的研究表明，在企业规模和复杂性上的增长、熟练劳动的组织中的变革和阻止成立工会组织的愿望的重要性。这些因素与关于稳定性和在投入市场中的控制权的重要性显现是因果相关的，也与为维持员工努力和忠诚的新的压力的增长因果相关”（1979: 196）。“和”为“年资体制”提供了社会接受的正当理由，而且“年资体制”很容易与日本文化符合一致，这都是无法否认的。然而，文化常量不足以解释变化着的组织文化。^[1]

就中国人的管理实践，人们已提出相似的文化论点（Chen, 1984; Chen and Qiu, 1984; Hou, 1984; Huang, 1984; Silin, 1976; Zeng, 1984）。大体说来，他们重视儒教的信仰系统及其在企业中的表现。儒教增进个人的自我控制和对己上司的尽职行为，而且特别是对己家族的顺从行为。在某个层面上，现代中国的组织反映这些模式。比较管理研究表明，与日本人企业家相比，华人企业家与工人保持更大的距离，而且可能在下级（他们可能是家族成员）中促进竞争关系，而不是合作（Fukuda, 1983）。在日本，忠诚于企业是重要的。与日本不同，中国人的忠诚不是企业特有的，而且可能扩展到家族企业网络。因为中国商人可能有某种保证的信任：在他自己企业中的人人会尊重儒教的义务，在任何可能的時候，都与亲属荣辱与共，与自己亲属网络中

[1] 一个非常有说服力的论点，与我们在此介绍的论点一致，评价文化对日本公司实践的贡献，参看 Dore, 1973: 375-403；也请参看 Johnson, 1982: 307。

的成员一起做生意 (Chan, 1982; Huang, 1984; Chen and Qiu, 1984; Omohundro, 1981; Redding, 1980)。人们已将儒教描述成这样一个系统: 在面对面关系最重要的时候, 它促进地方层次的强纽带, 但是, 在调节较广泛的关系时, 它是弱的社会控制形式。

尽管是一种内聚的现象, 但是儒教文化论点, 如果过去是被坚持的, 现在则破裂了。它经常被用来解释大工厂的行为 (Silin, 1976) 以及小型、前工业的商业活动中的行为 (Yang, 1970)。这里的问题是, 为什么在台湾, 今天的企业组织是由小到中型规模家族管理的企业构成的。只有儒教文化论点不是充分有效的, 因为文化是有普遍根据的潜在认知因素, 它在总体上影响社会 (Redding, 1980), 而且由于这个理由, 它不解释任何特别的东西。

当人们考虑到韩国和日本已深受儒教影响, 也深受中国的佛教和各种民俗宗教的影响时, 对文化解释的这种批评就特别有力量了。其实, 就潜文化价值而言, 日本、韩国和中国台湾不是三个独立的文化, 相反倒是同一文化中的各个部分。东亚的所有社会都具有许多共同的文化特质, 可以追溯到该地区社会间长期的互动。某种程度的文化混合可以从政治方面加以解释。中华帝国总是把朝鲜视为进贡国, 而且在很长时期内一直获得进贡。最近, 日本征服并殖民朝鲜和台湾, 有计划、有步骤地把日语和日本人的行为模式强加于台湾和朝鲜社会。

因政治而生的混合只是图像的一个部分。一种更加有意义的互动发生在语言、精英文化和宗教层面上。通常文化采借方向是从中国到日本和朝鲜。朝鲜和日本都借用中国书法。汉语是韩国宫廷的书面语言, 直到 19 世纪, 韩文才开始与汉字并书。在日本, 宫廷语言是汉语和日语的混合, 日语本身通过使用汉语书法已适应于书面表达。学者们学习古汉语并在政府和艺术方面使用它。除了汉语书法, 诗歌、绘画风格、所有手工艺品的主题、各种类型的建筑和烹饪的元素——所有这些以及更多方面都存在混合, 以至于日本或韩国精英生活的任何方面都不可能说不受到来自中国的文化传播的影响。

除了政治和精英文化的混合, 还有渗透到所有三个社会各层面的宗教传播。两种宗教是特别重要的。包含复杂的家族主义意识形态和同样复杂的治国术意识形态的儒教, 得到所有三个社会精英的支持。在中华帝国, 从汉朝一直到公元 1911 年帝国崩溃, 儒教一直得到统治阶级的支持, 这或多或少是实情。儒教在其他两个社会较少产生持续的影响, 而且是后来才到来的, 但是, 在韩国和日本最近的王朝时期, 儒教是极端重要的。佛教在公元 2 世纪和 3 世纪从印度进入中国, 在它最终在国家层面上被禁止以前, 佛教变得非常重要了。以后佛教主要是中国的地方宗教, 与许多其他民俗实践融合。在韩国和日本, 佛教既在国家层面, 也在地方层面是重要的宗教。在所有三个社会, 佛教和儒教一直是重要的, 每一宗教的符号体系和价值观都成为现代生活

的组成部分。

我们并不是在论证这三个社会具有相同的文化。就如英国和法国不具有相同文化一样, 这三个社会也不具有相同文化。但是, 就如英国和法国属于相同文化复合体 (西方文明) 那样, 日本、韩国和中国台湾也属于相同文化复合体 (东方文明)。这里的关键点是, 我们不是在探讨三个独立案例, 而是在探讨三个共享许多相同文化模式的社会。因此, 使用文化解释, 我们就可以如其他人 (Berger, 1984; Tu, 1984) 那样认为, 这种共同文化有助于解释在所有三个社会中的共同模式, 例如家族的重要性、顺从权威、高识字率、成就愿望和努力工作意愿。然而, 文化解释所不能够做的是, 区别存在于这些社会中的许多差异, 包括企业的组织结构。文化解释不可能充分解释变革和差异, 因为因果关系论证集中于次要因素, 特别是集中在原始常量, 因此惟有费劲的解释对付引起历史变革的各种因素。

权威结构和组织实践

我们应用的理解组织的第三种研究方式是政治经济学的研究方式, 它最初源于马克斯·韦伯的著作 (1978)。这一研究方式的一个典范是莱因哈特·本迪克斯的《工业中的工作和权威结构》(Work and Authority in Industry, 1974) 中对英国、俄罗斯和美国的管理意识形态和实践发展的历史研究。本迪克斯 (Bendix) 涉及如钱德勒在《看得见的手》(1977) 中研究的某些相同领域, 但是提供了一种替代解释框架。^[1]

简言之, 在韦伯看来, 许多因素促成组织结构的形成。军队、税收征集、企业和官员的地位等结构, 最重要的, 受手头任务的影响。但是, 即便当我们考虑任务需要, 还是有许多变化余地, 而且历史的处境因素, 诸如可获得的技术、成员资格条件 (Weber, 1978: 52-53), 以及集团的阶级和等级构成都会有影响。

但是, 无论它们的目的和背景如何 (尽管与两者相关), 所有组织都具有命令和服从的内部模式。只有当“这种机会存在, 即某些个人将以执行管理组织的命令那种方式去行动” (1978: 49) 时, 组织才存在。这种机会在特定程度上依靠构成特定安排基础的规范的正当理由——谁应当服从命令, 以应给予权力的独特服从模式是怎样的。韦伯把潜在的证明称之为“支配原则”。^[2] 在这种语境中, 支配原则不是抽象概

[1] 本迪克斯的著作 1956 年初次出版, 长期以来一直被看作是分析现代工业管理结构的最重要努力之一。由于这一原因, 我们更觉得惊奇, 钱德勒看来完全忽视了这一部关键著作, 在其中可以找到明显替代他自己著作的假设。对他的命题的最近表述, 请参看 Bendix, 1984: 70-128。

[2] 关于韦伯支配社会学的主要陈述, 请参看 Webb, 1978: 941-1211; 1958: 77-128。评论韦伯支配社会学的一般著作, 请参看 Webb and Roth, 1971; Schluchter, 1981; 论韦伯有关亚洲的支配社会学, 请参看 Hamilton, 1984。

念,相反,作为行动的实质性原理起作用。它们在组织活动的日常行动中为行动者提供各种指导、正当理由和阐释框架(Hamilton and Biggart, 1984, 1985; Biggart and Hamilton, 1984)。

韦伯的研究吸取了经济和文化因素,而且为历史差异留有余地。支配原则明显与文化联系在一起,但是不可简化为文化原则。本迪克斯已经表明,工人管理权在经济学意义上的自身利益的策略如何被表述为工业化国家的管理意识形态。这些意识形态以经济原理为基础,但是,“管理的意识形态只能部分地解释为自身利益的合理化,它们也源于制度的遗产以及每一代采纳的观念……”(1974: 444)。

韦伯的观点目前在卡尔·韦克、约翰·迈尔、W. 理查德·斯科特和查尔斯·佩罗的著作^[1]中得到发展。韦克(1979)讨论组织中的人怎样制定利用角色的组织管理策略;制定条例,包括以仪式化条例为中心的仪式和传统(组织文化)的构造。虽然条例肯定与模式化行为相联系而且与可预见的秩序维持相关,但是它们与效率没有必然的关系。的确,迈尔和斯科特(1983)表明,整个组织由于合法性缘故而批准管理的惯例;组织制定由重要的委托人理解并接受的模式,但并不是为了经济合理性的理由。^[2]佩罗(1981, 1986)表明,厂商有利可图,不只是因为它们是有效率的,而是因为它们是成功的支配工具。

市场解释专注于直接的因素,而文化解释则专注于遥远的因素。两种解释显然都是重要的,但是两者都没有直接探讨组织本身;虽然两者都要求说明组织的原因,但是它们使组织相当神秘地从一堆经济变量或从文化信念的炮制品中显露出来。权威解释研究组织本身,而且用概念把它们广义地定义为模式化的人与人之间的互动,即权威结构。它旨在理解这种权威结构是如何产生的,它怎么被维持的,它产生什么后果。因此,它尝试历史的、适当的解释,因而它既不同于文化理论,也不同于明确说明的、预言性的经济模型。

在把这种研究方式应用于说明东亚的企业组织时,我们必须根据权威结构证明三种社会中关键的差异,并进一步证明这些差异影响组织实践。有两个因素看来特别重要,而且必须加以解释。第一,在三个社会中,行政机构与企业间建立的是什么关系?第二,考虑到政企间的关系,每一类型的企业网络中的权威结构是怎样的?

在三个社会的任一个社会中,行政机构都追求相似的促进工业化的政策。经济学

[1] 在本文为出版而修改之后,两篇论文问世,有独立见解地要求对文化作制度分析,我们试图用权威研究方式展开的正是这种制度分析。斯威德勒要求“运转中的文化”。她认为“文化的目的价值”并不“长时期塑造行动。的确,文化对坚持它的那些人有持久的影响,但是,这不是借助于塑造他们追求的目的,而是借助于提供特有的全部曲目——他们借以建立行动路线”(1986: 284)。沃思诺(1985)主张制度研究方式,他把类似的推理思路应用于他对国家结构的“意识形态模式”的批判。

[2] 当然,这是确实的,即在现代工业中为了使权力合法化,利润和效率概念是极端重要的,在政治方面和在经济方面都一样。关于这一观点,请参看 Bendix, 1974, 尤其是 Zucker 1983, Perrow, 1986。

家根据成果一周期的工业化模式描述这些政策(Cummings, 1984),其中进口替代逐渐被积极进取的出口导向的增长政策取代(Ranis, 1979)。明显的、但还未分析的是,这种政府政策是在非常不同的政治背景下执行的。

在韩国,政府/企业关系形式上遵循可称之为“强政府”的模型。在韩国,政府积极地参与公共和私人的经济领域而且事实上是主导的行动者(SaKong, 1980)。政府通过中央经济计划和积极进取的贯彻程序获得其核心地位。整个政府“适应于经济政策制定和增长……经济决策[是]极为集中的,而且由行政部门支配”(Bunge, 1982: 115; Mason et al., 1980: 257)。贯彻程序旨在控制整个经济。对国有企业来说,控制是直接的、官僚体制的控制。这种相对小型的、但快速扩张的经济部门作为政府部门机构被管理,公务员作为管理者。虽然不是以在公共部门发生的那样直接的形式,但是政府“首先从它对银行系统和信贷配给的控制出发”(Westphal et al., 1984: 510)并通过金融控制来控制私人部门。不过,政府也不怕使用非经济手段以获取对政策指令的服从。“一个厂商要是没有如被期望的那样对特殊的激励作出反应,它的纳税单将被仔细检查,或者它向银行的贷款申请会被故意忽视,或者它还没偿付的银行贷款会得不到续借。如果激励程序不起作用,政府将毫不犹豫地诉诸由强制支持的命令。一般说来,韩国厂商不用花很长时间就能学会,他们最好‘齐步前进’”(Mason et al., 1980: 265)。

这些程序适用于所有规模的企业,但是最适合于大中型企业。其实,计划和贯彻程序有利于这类企业(Koo, 1984: 1032)。特别有利于企业集团——综合企业财团。国家政策支持企业的集中,而且统计确实表明朝这一方向快速变化的趋势(Jones and Sakong, 1985: 268;《Ilbo 手册》, 1985)。另外,许多中型企业和全部大型企业受政府控制的信贷约束,受政府对原料和能源购买管制的约束,受政府选定商品定价政策的约束(Weiner, 1985: 20)。

在日本,政府培育了完全不同的与企业的关系。国家对企业的政策是创造和促进中间人权力的政策,每一个企业都有相当大的自主权,政府作为活动的协调者和冲突利益的调解者起作用(Johnson, 1982)。^[1]在企业,这些强有力的中间权力中,最重要的是大企业的市场间集团。在第二次世界大战前的时代,财阀崛起并获得巨大的权力,因为它们与过去日本的帝国政府的联系,而且因为它们垄断的特点,美国占领军当局依法解散了它们,并按照美国模式试图建立新的经济体系。他们推进工会运动并鼓励中小规模的竞争性企业(Bisson, 1954)。然而,在美国占领结束之后,日本政府

[1] 对国家与企业关系的最好的分析,参见 Johnson, 1982: 196-197, 310-311。他指出,在过去 50 年里产生的各种各样的国家与企业关系,“其中公—私合作显然是最重要的……合作关系的主要机制是,对政府或政府保证的融资的选择性享用权;有目标的减税;为了使所有参与者都有利可图,政府监督的投资协调;在逆境时期国家将负担平等分配(某些私人卡特尔发现难以这样做);政府对商业和产品销售的补助;当整个产业步入衰退时政府的援助”。

通过行动和战略上的不作为让一批大型的、强大的市场间集团重现。

这些企业网络和会员企业独立于政府直接控制之外，尽管它们默认政府的“管理指导”，这种管理指导没有任何立法的或法理的根据。相反，它“首先反映被承认的共同利益，即在国际贸易和工业部（Ministry of International Trade and Industry, MITI）与某种寡头垄断产业中主要企业间的共同利益，后者承认指导有时可能减少它们的利润，但是从长期看，指导促进工业中的共有净收入”（Caves and Uekusa, 1976: 54）。就如约翰逊（1982: 196）指出的，这种政治体制业已导致“真正的公私合作”。

台湾的政企关系，我们可称之为强社会模式，与韩国的强政府模式和日本的强中间人权力模式形成鲜明对照。在台湾，行政机构决不是弱的。它的监察无处不在的，至少在仪式性场合，它一再强求尊重。但是，就出口企业部门而言，台湾行政机构增进利特尔（1979: 475）认同的“真正自由贸易条件”和迈尔斯（1984: 522）称之为“自由经济背景内的计划”。这种政策使家族模式能塑造台湾的工业化进程；这反过来导致分散的工业化模式，低水平的企业集中，以及中小规模企业占支配地位。

在我们进一步说明强社会模式之前，应当强调积极的行政机构与企业关系的三个方面。第一，行政机构所有和管理的一系列国有企业，这些企业提供进口替代商品（如汽油、钢铁和电力）和服务（如铁路、公路和港口建设），而且这些企业对台湾经济也一直是非常重要的（Gold, 1986; Amsden, 1985）。与韩国这一部分不同，台湾国有企业在重要性上稳步下降，而且行政机构没有表现出反转的迹象（Gold, 1986; Myers, 1984）。第二，行政机构对选定产品强制执行进口控制，而且借助特殊税收激励计划和建立出口加工区，促进出口产品的产业发展（Gold, 1986; Amsden, 1985）。这种对出口生产的激励，尽管肯定促进了工业化，但是，并没有有助于产业的集中，如在韩国发生过的情况那样。第三，与日本和韩国一样，台湾对金融体制，包括银行、保险和储蓄体制实行强有力的控制。台湾在世界上有最高的储蓄率，形成了韦德（1985）所谓的控制通胀的高利率的“刚性”财政政策，对短期贷款的偏好，对股本权益（如股票市场）的不支持态度。不过，与日本和韩国不同，这种金融体制有利于发展场外证券市场的交易，即“不受管制的、半合法的信贷市场，在这种市场，贷款提供者和申请者按不受控制的利率自由交易”（Wade, 1985: 113）。因为中小规模企业不仅需要中小资本的投资，而且因为这类企业难以获得银行贷款，所以场外证券市场交易在台湾产业发展的融资方面起到了十分重要的作用（Yang, 1981）。

台湾社会与其他两个社会作用的差异在政府计划中显露出来。像韩国一样，台湾提出经济计划，但是与韩国不同的是，台湾没有贯彻执行程序。行政机构计划以“宽松的、非命令的方式”执行，得不到控制权的支持，在其经济方案中没有可信度，在决定经济行为方面“并不重要”（Little, 1979: 487）。利特尔（1979: 487-489）进一步

认为，计划的这种不重要地位甚至在国有企业部门中也是真实的。另外，在台湾工业化模式中极为重要的计划一直没有，直到目前，与空间有关的计划，包括县/市和地区层面的工业区计划都没有。将这些因素合起来考虑，利特尔认为（1978: 488），“台湾人的计划甚至一直不想成为指令性的（权威性的）计划。与指令性计划相关的机构通常是没有的。也没有与私人产业有关的常务咨询委员会；任何咨询都是特殊的。确实不存在任何强制执行的有效手段”。

与韩国不同，台湾缺乏对地区经济强有力的干预，也不像在日本，没有对大企业的积极支持，台湾的经济，特别是出口部门，自由地制定自己的模式。如果应用钱德勒或威廉姆森的模式，我们会期待管理资本主义的快速集中和发展。事实上已出现的是某种完全不同的东西，几乎是任一个理论家预测的反面：低水平的企业集中和工业发展的反集中模式。而且根据这种研究方式，在过去30年里，台湾保持的经济增长率是世界上最高的。

为什么在每一个案例中，政府官员选择企业关系的一种形式，而不是另外的可能的替代选择呢？对每一个社会来说，它们的选择显然既不是随机的，也不是无法避免的。在每一个案例里，都有回旋余地。例如，在美国占领之后，日本政府本来可能支持和依赖美国人建立的体制，即以中小规模工商企业间竞争为基础的体制。但是相反，在经济控制方面也在社会控制方面，他们选择了创造强中间人权力（Johnson, 1982: 198-241）。韩国本来可能选择日本的道路，依靠他们从日本人那里继承来的财阀模式。要不然，他们本来可能采纳在台湾发现的那种模式，支持在“二战”前在朝鲜已经发展起来的而且在某种程度上仍在运行的中小型私人企业部门（Juhn, 1971）。最后，台湾本来也可能走其他道路。其实，在1950年代早期，台湾明显向“强政府”模式走：已经把从前的财阀纳入行政机构，积极进取地迫使地主阶级接受全面的土地改革政策，而且有强大的军队存在。另一方面，行政机构原本可以支持强大的工商业阶层，就如蒋介石集团1930年代早期在大陆对上海工业界所做的那样。但是，稍有犹豫之后，国家主义政府发展起来了，自那时起就追求无所偏爱的“让人民富起来”的政策。在每个案例里，关于政企关系的决策并不是不可避免的，而且对台湾来说这肯定是实情，它不要花想像力去面对不同的道路，因为另一种结果在跨台湾海峡的中国大陆发生。

因此，什么决定选择？有许多重要的因素，但是，看起来很有可能、最重要的根本不是经济因素。相反，关于政企关系的关键决策应在更大的背景中被看作是源于这种尝试：即政治领袖使统治体系合法化的尝试。其战后和被占领之后，每一个统治集团都处在生存的关键时刻，而且必须确立它的生存的基本原理。在形成这种基本原理时，每一个权力集团都要经受时间检验，以制度方面可接受的方式塑造政治权力体系。在每一个案例里，战后时期第一个独立政权，都借助于对工业化开始前已存在过

465 的最高权力模式的重新解释，使国家权力合法化。这种模式建立在过去政治臣民的规范期待之上，而且保留占统治地位的意识形态。另外，支持这些模式的某些制度仍然在合适的位置存在。

在日本，决定性的因素是天皇的存在，他仍然保留政治统一的象征地位（Bendix, 1977: 489）。但是，天皇置身于政治之外，因此是弱中心。美国人建立的立法机关也是弱中心机构，是讨价还价的地方，而不是统一体。渐渐的，后续的决策考虑到创造德川幕府和明治时期分散权力结构的现代版本：中心（在德川幕府时期，是幕府，在明治时期，是天皇）协调强大的独立权力，而且，用规范的话来说，协调狂热、忠诚的独立权力。反过来，独立的权力对隶属于它们的人民和集团具有规范的责任。过去的象征体系塑造现在的现实。

这类合法化策略的经济后果是创造了大型自主的企业。这些企业必须使自己的行为合法化并相应地培养独特的“人格”。这种建立公司文化的努力极为依赖已确立的忠诚体系——家庭、共同体和家长式统治——但也添加了它们自己的神话。另外，考虑到它们的规模和地位，这些企业需要保证在市场中的寡头垄断地位，并借助我们现在已熟悉的各种各样的经济策略做到这一点（Vogel, 1979; Abegglen and Stalk, 1985）。但是，理论的重要观点是，日本的市场间集团不是市场力量的创造。在1950年代中期，当它们重新出现时，它们开始变大，它们开始有威望，而且它们的经济整合来自那些事实，而不只是它们的事业。它们制定法规，而且在适当的时候，使管理结构制度化，从外部看像一个公司、从内部看像封地那样起作用。

在韩国，目前的政府形式产生于危机时期（Cole and Lyman, 1971: 22）。极大规模的社会破裂，农村社会的破坏，以及历史上缺乏强大的调节机构，使大权掌握在依靠美援和占领军支持的政府机构手中。李承晚的战后独裁政府设计了基本制度，朴正熙政府获得对经济发展方向的控制并转变经济发展方向。两届政府的合法化战略，尽管明确的表述完全不同，但仍是以前强有力的孔教国家意象为核心：成为中心的统治者、官僚制管理、弱中间人权力，以及以臣民无条件服从为基础的统治者与臣民的直接关系。就如亨德森（1968: 5）叙述的：“韩国政治动力的物理学看起来像一个强大的漩涡，倾向于将所有积极的社会要素卷入中央权力……纵向的压力无法对抗，因为不存在地方的或独立的聚集体，以阻止它们的形成，或者抑制曾经形成的造成结果的漩涡。”

韩国企业从同样的源头吸取它们的管理文化并从国家激励的管理政策中吸取管理文化；它们没有日本企业公司文化具有的地方特色。相反它们发展了行政意识形态，“学而优则仕”的儒教意识形态的现代化副本（Jones and SaKong, 1980: 291）。由于这一原因，美国企业的意识形态在韩国具有重要影响，远远超出在日本或在台湾的影响。

在1950年代晚期，韩国政府从美国国务院得到赞助在韩国大学设立管理项目（1970: 13-14）。韩国现在有一代在美国工商企业实践中受训的管理者，包括国家最高层的人物。1981年，韩国的首相和副首相（曾任经济计划署首脑）都是美国培养出来的经济学家（Bange, 1982: 115）。

在台湾，行政机构与企业的关系也源于其所采取的合法化战略。蒋介石政府试图保证统治机构的合法性有永久的基础。蒋介石着手创建长期稳定的政府。他以晚期帝国体系为基础，积极地促进现代化的儒教政体的建立。与在韩国发展起来的较具合法性的儒教模式不同，蒋介石试图使政府成为模范的制度，使领袖成为仁慈的统治者：坚持道德原则（“得道”），不允许存在腐败和不义之财，并且“与民休息”。政府以这种角色监督内部道德秩序和处理外务。这种政策对抑制亲信集团的产生有影响，1930年代到1940年代，亲信集团一直是国家主义统治机构的弱点。这种政策也限制了国家参与在晚期帝国被看成是私人事务（私事）的领域——不仅包括人民的经济生活，也包括家庭和宗教生活的方方面面。台湾对企业的政策在蒋介石确立的合法化战略界限内运作（Peng, 1984）。

这一政策的后果是允许社会不受政府限制，对世界经济中存在的机会作出灵敏反应，而且政府对其提供奖励。台湾使用传统的商业实践和习惯的规范，快速调适于现代经济状况。这种结果应不会使人惊讶，因为在某一时期，中国人的工商业实践已在世界经济中有竞争力地发生影响。19世纪的中国，在缺乏法律框架的情况下，甚至在历史上政治恶化时代的状况下，繁荣的商业体系也能很好地运转（Hao, 1970, 1986; Hamilton, 1985; Feuerwerker, 1987; Myers, 1980; Chen and Myers, 1976, 1978）。中国人使用同样的企业关系模式，获得对东南亚工业和商业的控制（Wickberg, 1965; Omohundro, 1981; Hamilton, 1977）而且最近，香港和新加坡发展出了高度工业化的社会（Nayaw and Chan, 1982; Redding, 1980; Ward, 1972）。因此，当我们考虑存在于这些不同地方的相似的自由市场条件时，台湾的经济成功也许不会令人惊讶，但是仍然必须加以考察。

台湾的工业模式反映出在晚期中华帝国和在东南亚发现的华人商业实践的同样活力。就如分析家（例如，Wong, 1985; Chan, 1982; Omohundro, 1981）已经指出的，在所有这些地方，华人企业以小家庭经营的企业为基础发展起来，而且个人网络将企业向后与供应源联系起来，向前与消费者联系起来。首要的倾向关涉到中国人的家族体系。^[1]日本人的家族体系以家户单位为基础而且以长子继承为基础；小儿子必须自立家户。相比之下，中国的家族体系的基础是父系继承，即所有儿子平等继承。就财

[1] 关于中国亲属体系的材料广泛。最好的讨论有 Becker, 1979; Freedman, 1966; Hsu, 1971; Watson, 1982; Cohen, 1970。

产而言或就对财产的权力而言，长子有优先权，但没有特权。因为所有男性都留在继承的家系里，所以仅在几代人中父系家族就快速扩张。过继一个儿子进入家户被认为是不合适的，而惟一被认可的方式是从亲戚中过继儿子（参看 Watson, 1975）。具有平等特权的众子与亲属网络相结合造成分支化的忠诚情境，财富本身成为一个人在亲属共同体中地位的标尺。因此，众子间的冲突是无所不在的，宗族内的竞争是普遍的，宗族分支化是惯例（Baker, 1979: 26-70）。因此，有论点说，除了宗族和国家之外，在中国社会没有任何起支配作用的整合单位，而宗族本身培育出同样多的冲突和统一。因此，在中国社会难以建立一个大型的有凝聚力的集团。

这导致关于中国人的企业怎样加以管理的一套紧密联系的解释。^[1] 华人企业复制家族结构；家户的家长是企业的首脑，家庭成员是核心员工，而众子是将要继承企业的人。^[2] 如果企业繁荣兴旺，家族会把它的利润再投资于分支机构，或者更有可能投入没有亲属关系但商业上有前途的企业创业基金（例如，参看 Chen, 1985）。不同的家族成员经营不同的企业，在家长逝世时，家族资产被分割（分家），把独立的企业分给众子，每个儿子都努力扩大自己的企业，就像他们的父亲一样。因此，中国人家族的资产总是被视为可分割的，对资产的控制总被视为家族事务，做决策（用规范的话说）应当依据家族的长期利益。这种模式导致可称之为华人管理的“筑巢箱子”（nesting box）体系（参看 Omohundro, 1981; Huang, 1984; Redding, 1980）。在小的、最深层的箱子是那些核心的家族成员，他们拥有或将继承企业；在下一个箱子里，是远亲属和朋友，他们的职位归因于他们与所有者的关系，他们处在影响所有者而且也被后者影响的地位；在下一个外面的箱子里，可能包括各级职业经理、技术人员、监督员和手艺人。最外层的箱子会包括没有技术的雇佣劳动者。当企业相当小的时候，这种企业组织模式是最稳定的。在没有亲戚关系的员工中忠诚度是低的，这造成个人关系成为管理策略中的基本成分（Huang, 1984）。一个人总是偏好开办自己的企业，如果一个人有足够的资本这样做的话；就如中国人的谚语说的“宁为鸡首不为凤尾”！

因为每个人都在中小型企业中工作，所以中国人历史上发展了有助于前后联系的技艺。这些技艺包括生产体系、卫星工厂体系和各种各样的分配网络，这些往往都依

[1] 关于中国人亲属体系与台湾工商企业发展关系的研究，请参看 Lin, 1984; Chen and Qiu, 1984; Chen, 1984; Hu, 1984; Huang, 1984。关于扩大宗族在现代商业风险投资的作用，参看 Cohen, 1970; Watson, 1975b; Wong, 1985。

[2] 关于日本大型工商企业的文献经常引证家族对于企业如何经营有重要的影响力。然而，与中国的案例相比，日本人家族为组织提供的隐喻多于现实模式。在台湾，家族结构与企业组织在许多案例里无法轻易区分开来，达到这样的程度以至家族对台湾工商企业的影响不是隐喻的而是现实的、具有重要意义的。另外，虽然数据有限，但在台湾现代工商企业中家族的作用似乎非常类似于家族在传统农业中的作用（Baker, 1979）。

靠个人的纽带（例如，参看 Willmott, 1972; Hamilton, 1985）。事实上，这些各种各样的技艺是如此复杂和包罗万象，看起来是如此有效（Ho, 1980），以至于它们有助于使企业保持相当小型的状态，而且有助于投资模式针对联合企业的积聚而不是针对纵向整合（参看 Chan, 1982）。

概括地说，如表 21.6 显示的，在三个社会的每一社会中，现在和过去的环境的不同组合导致政治合法化战略的选择。这种战略反过来对国家（地区）与工商企业部门的关系以及对经济制度的形成都有直接的后果。

表 21.6 企业结构和企业与国家（地区）关系

国家（地区）	与企业关系	主要公司行动者	企业内管理策略	企业外市场策略
日本	合作的合伙关系	市场间集团	公司意识形态；建立共识；同辈群体控制	高研发；新产品制造和销售
韩国	政治的资本主义	财团	国家儒教；非个人管理；强集权控制	高资本风险投资于已建立的市场
中国台湾	各领域分割	家族企业	“家族风格”的管理；借助于个人纽带的控制	低资本；低研发；消费者的消耗品制造

最后，我们应当指出，在三个经济体中发展起来的三种类型的企业网络，除了在一些产品领域（如电子产品），它们通常不是处在直接的相互竞争之中。每一个都具有不同的经济能力，而且每一个似乎都在填补世界经济中不同的生态龛。关于这一主题，必须作出许多研究，但看起来这种分工正在产生：台湾的家族企业体系，可以灵活地从生产一种商品转向另一种商品，已经成为那种很少需要研发的、能满足现代家用和办公用的范围广泛的中高档消费品（如服装、小家电等）的生产者。日本的公司专攻一个产品领域，通过研究、开发和市场营销战略，努力创造新商品和这些商品的消费者（Abegglen and Stalk, 1985）。利用他们在技术和批量生产方面的优势，日本企业在产品开发前沿活动。韩国企业正试图成为需要大量投资但市场已在那里的重要商品（例如，钢铁、重要的建筑材料、汽车等）的生产者。这种风险投资需要大量资本和协调但相对很少需要研发。用经济学术语来说，工业化的三种战略中的每一种，在它们各自的世界经济生态龛中正好都是最小成本战略。但是，这个事实并没有使这些策略少一点非经济因素的后果。另外，效率策略只能根据现存经济和社会制度的布局加以计算。

结 论

本论文潜在的理论问题是，什么层次的分析能最好地解释组织结构？我们认为，

利润和效率的论点太专门、太狭隘了，以至于无法解释不同组织形式的原因。经济模型只在最表面层次上预测组织结构（例如，成功的企业追求利润）。另一方面，文化论点利用那种一般的、无所不在的文化价值模式，以至于难以解释在相同文化地区内部正在发生的历史和社会变化的形式。文化遍布一切东西，因而解释不了任何东西。权威解释提供了最成功的解释，因为它针对中层，旨在具有历史和结构适当性的解释。我们认为，企业结构代表先前存在的组织形式对特殊的政治和经济处境的调适。组织结构不是不可避免的；它既不是从文化倾向中产生的，也不是从特殊的经济任务和技术中产生的。相反，组织结构是由处境决定的，因此，最适合的形式是那种利用历史特性的形式。

考虑到这一结论，那么这一分析暗示，解释经济组织的关键因素可能不是经济因素，至少不是经济学家对该术语通常用法意义上的那种经济因素。经济和文化的因素在理解市场和经济企业的成长方面是关键的，但是，企业的形式或结构最好借助于社会中的权力关系模式加以理解。这进一步表明，关于企业的经济理论事实上可能是以已在美国社会历史上发展起来的那种美国的企业为基础的，而且只是很好地适合于那种美国企业。钱德勒对美国企业形态的分析专注于企业在变化着的市场条件下如何尽可能地降低成本。然而，重要的是指出，企业的发展允许经济利益的集中和由私人各方对市场的控制。美国（在19世纪和20世纪）实际上让市场发挥作用，为私人利益服务；它的干预只针对防止市场崩溃和过分集中。然而，这种政府角色不可避免地听命于市场，而且是从关于国家与企业关系历史地发展起来的看法中产生的。美国的看法一直是弱政府和强私人制度的看法（Hamilton and Satton, 1982）。19世纪的工业主义者，不受交通和运输障碍的束缚，实现那种受自由放任政府支持的看法。但是，美国企业，与在日本、韩国和中国台湾的企业一样，没有不可避免的横贯的发展顺序。

本文的各种版本已在下述场合提出过：首尔泛太平洋大会；台湾东海大学专题讨论会系列；斯坦福大学组织研究专题讨论会系列；伯克利，加利福尼亚大学中国研究地区专题讨论会系列，以及加利福尼亚州，阿西洛马，全加州大学经济史会议；我们对来自与会者的有益评论深表谢意，并感谢下述仔细阅读本文初稿或几次阅读本文的人士：霍华德·奥尔德里奇、曼纽尔·卡斯特尔、郑敦仁、唐纳德·吉布斯、托马斯·戈尔德、查默斯·约翰逊、高承恕、卡尔·金蒙思、约翰·W.佩罗、拉蒙·迈尔斯、马可·奥茹、查尔斯·佩罗、威廉·罗伊、W.理查德·斯科特和加里沃尔顿。我们也愿意承认并感谢在研究的某些方面提供帮助的下述人士：张维安、翟本瑞、陆咸亨、彭怀进、辛迪·斯特恩、文吉柳、高承恕等。汉密尔顿也想感谢富布赖特基金和国家科学基金（SES—8606582）的支持，基金使这一研究成为可能。

参考文献

- Abegglen, James C. 1958. *The Japanese Factory*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Abegglen, James C., and George Stalk, Jr. 1985. *Kaisha: The Japanese Corporation*. New York: Basic.
- Adizes, Ichak. 1971. *Industrial Democracy: Yugoslav Style*. New York: Free Press.
- Amsden, Alice H. 1979. "Taiwan's Economic History: A Case of Etatism and a Challenge to Dependency." *Modern China* 5: 341-380.
- _____. 1985. "The State and Taiwan's Economic Development." pp. 78-106 in *Bringing the State Back In*, edited by Peter B. Evans, Dietrich Rueschemeyer, and Theda Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press.
- Baker, Hugh. 1979. *Chinese Family and Kinship*. New York: Columbia University Press.
- Barrett, Richard E., and Martin King Whyte. 1982. "Dependency Theory and Taiwan: Analysis of a Deviant Case." *American Journal of Sociology* 87: 1064-1089.
- Bendix, Reinhard. 1974. *Work and Authority in Industry*. Berkeley: University of California Press.
- _____. 1977. *Kings or People*. Berkeley: University of California Press.
- _____. 1984. *Force, Fate, and Freedom*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Bendix, Reinhard, and Guenther Roth. 1971. *Scholarship and Partisanship: Essays on Max Weber*. Berkeley: University of California Press.
- Benedict, Ruth. 1946. *The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture*. Boston: Houghton Mifflin.
- Berger, Peter. 1984. "An East Asian Development Model." *The Economic News*, no. 3079, September 17-23, pp.1, 6-8.
- Biggart, Nicole Woolsey, and Gary G. Hamilton. 1984. "The Power of Obedience." *Administrative Science Quarterly* 29: 540-549.
- Bisson, T. A. 1954. *Zaibatsu Dissolution in Japan*. Berkeley: University of California Press.
- Blumberg, Paul. 1973. *Industrial Democracy: The Sociology of Participation*. New York: Schocken.
- Bunge, Frederica M. 1982. *South Korea: A Country Study*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Business Week. 1985. "The Koreans Are Coming." *Business Week*, no. 2926, December, pp. 46-52.
- Caves, Richard E., and Masu Uekusa. 1976. *Industrial Organization in Japan*. Washington, D. C. : Brookings Institution.
- Chan, Wellington K. K. 1982. "The Organizational Structure of the Traditional Chinese Firm and Its Modern Reform." *Business History Review* 56: 218-235.
- Chandler, Alfred D., Jr. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- _____. 1981. "Historical Determinants of Managerial Hierarchies: A Response to Perrow." Pp.391-402 in *Perspectives on Organizational Design and Behavior*, edited by A. Van de Ven and

- William Joyce. New York: Wiley.
- _____. 1984. "The Emergence of Managerial Capitalism." *Business History Review* 58: 473–502.
- Chen, Chengzhong. 1985. "Caijia ti dajia shangle yike" (The Ts'ak Family Gives Everyone a Lesson). *Lianhe Yuekan* 44 (March): 13–17.
- Chen, Fu-mei Chang, and Ramon Myers. 1976. "Customary Law and Economic Growth of China during the Qing Period," pt. 1. *Ch'ingshib Wen-ti* 3, no. 5 (November): 1–32.
- _____. 1978. "Customary Law and Economic Growth of China during the Qing Period." pt. 2. *Ch'ingshib Wen-ti* 3, no. 10 (November): 4–27.
- Chen, Mingzhang. 1983. "Woguo xian jieduan zhongxiao qiye de fudao wenti" (The Difficulty in Assisting Taiwan's Present Day Small and Medium Businesses). *Tianxia zazhi* 29: 137–141.
- _____. 1984. "Jiazu wenhua yu qiye guanli" (Family Culture and Enterprise Organization). pp. 487–510 in *Zhongguo shi guanli* (Chinesestyle Management). Taipei: Gongshang Shibao.
- Chen, Qinan, and Shuru Qiu. 1984. "Qiye zuzhi de jiben xingtai yu chuantong jiazu zhidu" (Basic Concepts of Enterprise Organization and the Traditional Family System). pp.487–510 in *Zhongguo shi guanli* (Chinesestyle Management). Taipei: Gongshang Shibao.
- 473 Clark, Rodney. 1979. *The Japanese Company*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Coase, R. H. 1937. "The Nature of the Firm." *Economics* 4 (November): 386–405.
- Cohen, Myron L. 1970. "Developmental Process in the Chinese Domestic Group." pp. 21–36 in *Family and Kinship in Chinese Society*, edited by Maurice Freedman. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Cole, David C., and Princeton N. Lyman. 1971. *Korean Development: The Interplay of Politics and Economics*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Commons, John R. 1934. *Institutional Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Crozier, Michel. 1964. *The Bureaucratic Phenomenon*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cumings, Bruce. 1984. "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences." *International Organizations* 38: 1–40.
- Deal, Terrence E., and Allan A. Kennedy. 1982. *Corporate Cultures*. Reading, Mass.: Addison Wesley.
- DeGlopper, Donald R. 1972. "Doing Business in Lukang." pp. 97–326 in *Economic Organization in Chinese Society*, edited by W. E. Willmott. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Direction of Trade Statistics. 1985. *Yearbook*. Washington, D. C. : International Monetary Fund.
- Dore, Ronald. 1962. "Sociology in Japan." *British Journal of Sociology* 13: 116–123.
- _____. 1973. *British Factory-Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*. Berkeley: University of California Press.
- _____. 1983. "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism." *British Journal of Sociology* 34: 459–482.
- Douglas, Mary, with Baron Isherwood. 1979. *The World of Goods*. New York: Basic.

- Economist Intelligence Unit. 1985a. Quarterly Economic Review of Japan. Annual supplement.
- _____. 1985b. *Quarterly Economic Review of South Korea*. Annual supplement.
- Evans, Peter B., Dietrich Rueschemeyer, and Theda Skocpol, eds. 1985. *Bringing the State Back In*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Evans, Robert, Jr. 1971. *The Labor Economics of Japan and the United States*. New York: Praeger.
- Fama, Eugene F., and Michael Jensen. 1983. "Agency Problems and Residual Claims." *Journal of Law and Economics* 36: 327–349.
- Feuerwerker, Albert. 1984. "The State and the Economy in Late Imperial China." *Theory and Society* 13: 297–326.
- Fischer, David Hackett. 1970. *Historians' Fallacies*. New York: Harper.
- Foy, Nancy, and Herman Gadon. 1976. "Worker Participation: Contrasts in Three Countries." *Harvard Business Review*, 54 (May-June): 71–83.
- Freedman, Maurice. 1966. *Chinese Lineage and Society: Fujian and Guangdong*. London: Athlone.
- Fukuda, K. John. 1983. "Transfer of Management: Japanese Practices for the Orientals?" *Management Decision* 21: 17–26.
- Gamst, Frederick C., and Edward Norbeck, eds. 1976. *Ideas of Culture*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Gold, Thomas B. 1986. *State and Society in the Taiwan Miracle*. New York: Sharpe.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- Haggard, Stephen, and Tun-jen Cheng. 1986. "State and Foreign Capital in the 'Gang of Four.'" pp. 84–135 in *The New East Asian Industrialization*, edited by Frederick Deyo. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Hamilton, Gary G. 1977. "Ethnicity and Regionalism: Some Factors Influencing Chinese identities in Southeast Asia." *Ethnicity* 4: 335–351.
- _____. 1984. "Patriarchalism in Imperial China and Western Europe: A Revision of Weber's Sociology of Domination." *Theory and Society* 13: 393–426.
- _____. 1985. "Why No Capitalism in China? Negative Questions in Historical, Comparative Research." *Journal of Asian Perspectives* 2: 2.
- Hamilton, Gary, and Nicole Woolsey Biggart. 1984. *Governor Reagan, Governor Brown: A Sociology of Executive Power*. New York: Columbia University Press.
- _____. 1985. "Why People Obey: Theoretical Observations on Power and Obedience in Complex Organizations." *Sociological Perspectives* 28: 3–28.
- Hamilton, Gary G., and John Sutton. 1982. "The Common Law and Social Reform: The Rise of Administrative Justice in the U.S., 1880–1920." Presented at the annual meeting of the Law and

Society Association, Toronto, June.

Hanbook Ilbo. 1985. Pal ship O nyndo hankook ui 50 dae jae bul (The 50 Top Chaebol in Korea). Seoul, Korea.

Hao, Yen-p'ing. 1970. *The Comprador in Nineteenth-Century China*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

_____. 1986. *The Commercial Revolution in Nineteenth-Century China*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.

Harbison, Frederick H., and Charles A. Meyer. 1959. *Management in the Industrial World: An International Analysis*. New York: McGraw-Hill.

Harris, Marvin. 1979. *Cultural Materialism: The Struggle for a Science of Culture*. New York: Random House.

Henderson, Gregory. 1968. *Korea: The Politics of the Vortex*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Hirschmeier, Johannes, and Tsunehiko Yui. 1981. *The Development of Japanese Business 1600-1980*. London: Allen & Unwin.

Ho, Yhi-min. 1980. "The Production Structure of the Manufacturing Sector and Its Distribution Implications: The Case of Taiwan." *Economic Development and Cultural Change* 28: 321-343.

Hofheinz, Roy, Jr., and Kent E. Calder. 1982. *The Eastasia Edge*. New York: Basic.

Hou, Jiaju. 1984. "Xianqin rufa liangjia guanli guannian zhi bijiao yanjiu" (Comparative Research on Management Concepts in Confucian and Legalist Philosophy in Early Ch'in). pp. 59-74 in *Zhongguo shi guanli* (Chinese-style Management). Taipei: Gongshang Shibao.

Hsu, Francis L. K. 1971. *Under the Ancestors' Shadow: Kinship, Personality and Social Mobility in China*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Hu, Tai-li. 1984. *My Mother-in-law's Village: Rural Industrialization and Change in Taiwan*. Taipei: Institute of Ethnology, Academia Sinica.

Huang, Guangkuo. 1984. "Rujia lunli yu qiye zuzhi xingtai" (Confucian Theory and Types of Enterprise Organization). pp. 21-58 in *Zhongguo shi guanli* (Chinese-style Management). Taipei: Gongshang Shibao.

Jacoby, Sanford. 1979. "The Origins of Internal Labor Markets in Japan." *Industrial Relations* 18: 184-196.

Johnson, Chalmers. 1982. *Mit and the Japanese Miracle*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Jones, Leroy P., and II SaKong. 1980. *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*. Cambridge, Mass.: Council on East Asian Studies, Harvard University.

Juhn, Daniel Sungil. 1971. "Korean Industrial Entrepreneurship, 1924-1940." pp. 219-254 in *Korea's Response to the West*, edited by YungHwan Jo. Kalamazoo, Mich.: Korean Research and Publications.

Kanter, Rosabeth Moss. 1983. *The Change Masters: Innovation and Productivity in the American Corporation*. New York: Simon & Schuster.

Koo, Hagen. 1984. "The Political Economy of Income Distribution in South Korea: The Impact of the State's Industrialization Policies." *World Development* 12: 1029-1037.

Krause, Lawrence, and Sekiguchi Sueo. 1976. "Japan and the World Economy." pp. 383-458 in *Asia's New Giant*, edited by Hugh Patrick and Henry Rosovsky. Washington, D. C. : Brookings Institution.

Kunio, Yoshihara. 1982. *Sogo Shosha*. Oxford: Oxford University Press.

Kuznets, Simon. 1979. "Growth and Structural Shifts." pp. 15-131 in *Economic Growth and Structural Change in Taiwan*, edited by Walter Galenson. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

Lin, Xiezhong. 1984. "Ribei de qiye jingyingshehui zuzhi cengmian de kaocha" (Japanese Industrial Management: An Examination of Levels of Social Organization). *Guolijengjixue xuebao*, no. 49, April, pp.167-199.

Linder, Staffan B. 1986. *The Pacific Century*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

Little, Ian M. D. 1979. "An Economic Recon naissance." pp. 448-507 in *Economic Growth and Structural Change in Taiwan*, edited by Walter Galenson. Ithaca, N. Y.: Corne ll University Press.

Maitland, Ian, John Bryson, and Andrew Van de Ven. 1985. "Sociologists, Economists and Opportunism." *Academy of Management Review* 10: 59-65.

Marx, Karl. 1930. *Capital*. London: Dent.

Mason, Edward S., Mahn Ke Kim, Dwight H. Perkins, Kwang Suk Kim, and David C. Cole. 1980. *The Economic and Social Modernization of the Republic of Korea*. Cambridge, Mass.: Council of East Asian Studies, Harvard University.

Meyer, John W., and W. Richard Scott. 1983. *Organizational Environment: Ritual and Rationality*. Beverly Hills, Calif.: Sage.

Miles, Robert H. 1980. *Macro Organization Behavior*. Glenview, Ill.: Scott-Foresman.

Minard, Lawrence. 1984. "The China Reagan Can't Visit." *Forbes*, May 7, pp. 36-42.

Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.

Monthly Bulletin of Statistics. 1985. March. New York: United Nations.

Myers, Ramon H. 1980. *The Chinese Economy, Past and Present*. Belmont, Calif.: Wadsworth.

_____. 1984. "The Economic Transformation of the Republic of China on Taiwan." *China Quarterly* 99: 500-528.

Myers, Ramon, and Mark R. Peattie, eds. 1984. *The Japanese Colonial Empire, 1895-1945*. Princeton, N. J. : Princeton University Press.

Nakamura, Takafusa. 1981. *The Postwar Japanese Economy*. Tokyo: University of Tokyo Press.

_____. 1983. *Economic Growth in Prewar Japan*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

Nakane, Chic. 1970. *Japanese Society*. Berkeley: University of California Press.

- Nyaw, Mee-kou, and Chan-leong Chan. 1982. "Structure and Development Strategies of the Manufacturing Industries in Singapore and Hong Kong: A Comparative Study." *Asian Survey* 22: 449-469.
- Omohundro, John T. 1981. *Chinese Merchant Families in Iloilo*. Athens: Ohio University Press.
- Orlove, Benjamin S. 1986. "Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches." *Current Anthropology* 27: 85-106.
- Ouchi, William. 1980. "Markets, Bureaucracies, and Clans." *Administrative Science Quarterly* 25: 129-142.
- _____. 1981. *Theory Z*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- _____. 1984. *The M-form Society*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Ozawa, Terutomo. 1979. *Multinationalism, Japanese Style*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Pascale, Richard Tanner, and Anthony G. Athos. 1981. *The Art of Japanese Management*. New York: Warner.
- Patrick, Hugh, and Henry Rosovsky. 1976. "Japan's Economic Performance: An Overview." pp. 1-62 in *Asia's New Giant*, edited by Hugh Patrick and Henry Rosovsky. Washington, D. C. : Brookings Institution.
- Peng, Huaijen. 1984. *Taiwan jingyan de nanti* (The Difficult Problems of Taiwan's Experience). Taipei.
- Perrow, Charles. 1981. "Markets, Hierarchies and Hegemony." pp. 371-386 in *Perspectives on Organization Design and Behavior*, edited by A. Van de Ven and William Joyce. New York: Wiley.
- _____. 1986. *Complex Organizations*, 3d ed. New York: Random House.
- Peters, Thomas J., and Robert H. Waterman, Jr. 1982. *In Search of Excellence*. New York: Warner.
- Portes, Alejandro, and John Walton. 1981. *Labor, Class, and the International System*. New York: Academic.
- Ranis, Gustav. 1979. "Industrial Development." pp.206-262 in *Economic Growth and Structural Change in Taiwan*, edited by Walter Galenson. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Redding, S. C. 1980. "Cognition as an Aspect of Culture and Its Relation to Management Processes: An Exploratory View of the Chinese Case." *Journal of Management Studies* 17: 127-148.
- Reynolds, Lloyd G. 1983. "The Spread of Economic Growth to the Third World 1850-1980." *Journal of Economic Literature* 21: 941-980.
- SaKong, Il. 1980. "Macroeconomic Aspects of the Public Enterprise Sector." pp.99-128 in *Macroeconomic and Industrial Development in Korea*, edited by Chong Kee Park. Seoul: Korea Development Institute.
- Sayle, Murray. 1985. "Japan Victorious." *New York Review of Books* 33 (5): 33-40.
- Schluchter, Wolfgang. 1981. *The Rise of Western Rationalism: Max Weber's Developmental History*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Silin, Robert H. 1976. *Leadership and Values: The Organization of Large-scale Taiwanese Enterprises*. Cambridge, Mass.: East Asian Research Center, Harvard University.

- Smircich, Linda. 1983. "Concepts of Culture and Organizational Analysis." *Administrative Science Quarterly* 28: 339-358.
- Swidler, Ann. 1986. "Culture in Action: Symbols and Strategies." *American Sociological Review* 51: 273-286.
- Taira, Koji. 1970. *Economic Development and the Labor Market in Japan*. New York: Columbia University Press.
- Taiwan Statistical Data Book. 1985. *Council for Economical Planning and Development*, Republic of China.
- Tannenbaum, Arnold S., Bogdan Kavcic, Menachem Rosner, Mino Vianello, and Georg Weiser. 1974. *Hierarchy in Organizations*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Teece, David. 1980. "Economics of Scope and the Scope of the Enterprise." *Journal of Economic Behavior and Organization* 1: 223-248.
- Tu, Wei-ming. 1984. "Gongye dongya yu rujia jingshen" (Industrial East Asia and the Spirit of Confucianism). *Tianxia zazhi* 41 (October 1): 124-137.
- Vogel, Ezra. 1979. *Japan as Number One: Lessons for America*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Wade, Robert. 1985. "East Asian Financial Systems as a Challenge to Economics: Lessons from Taiwan." *California Management Review* 27: 106-127.
- Ward, Barbara E. 1972. "A Small Factory in Hong Kong: Some Aspects of Its Internal Organization." Pp.353-386 in *Economic Organization in Chinese Society*, edited by W. E. Willmott. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Watson, James L. 1975a. "Agnates and Outsiders: Adoption in a Chinese Lineage." *Man* 10: 293-306.
- _____. 1975b. *Emigration and the Chinese Lineage*. Berkeley: University of California Press.
- _____. 1982. "Chinese Kinship Reconsidered: Anthropological Perspectives on Historical Research." *China Quarterly* 92 (December): 589-627.
- Weber, Max. 1958. *From Max Weber*. New York: Oxford University Press.
- _____. 1978. *Economy and Society*, edited by Guenther Roth and Claus Wittich. Berkeley: University of California Press.
- Weick, Karl. 1979. *The Social Psychology of Organizing*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Weiner, Steve. 1985. "K-Mart Apparel Buyers Hopscotch the Orient to Find Quality Goods." *Wall Street Journal*, March 19, pp. 1, 20.
- Westphal, Larry E., Yung W. Rhee, Lin Su Kim, and Alice H. Amsden. 1984. "Republic of Korea." *World Development* 12: 505-533.
- White, Harrison. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87: 517-547.
- Wickberg, Edgar. 1965. *The Chinese in Philippine Life, 1850-1898*. New Haven, Conn.: Yale University Press.

- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- _____. 1981. "The Economics of Organization." *American Journal of Sociology* 87: 548–577.
- _____. 1983. "Organization Form, Residual Claimants and Corporate Control." *Journal of Law and Economics* 36: 351–366.
- _____. 1985. *The Economic Institution of Capitalism*. New York: Free Press.
- Williamson, Oliver E., and William G. Ouchi. 1981. "The Markets and Hierarchies and Visible Hand Perspective." pp. 347–370, 387–390 in *Perspectives on Organization Design and Behavior*, edited by Andrew Van de Ven and William Joyce. New York: Wiley.
- Willmott, W. E., ed. 1972. *Economic Organization in Chinese Society*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Wong, Siu-lun. 1985. "The Chinese Family Firm: A Model." *British Journal of Sociology* 36, no. 1 (March): 58–72.
- Wuthnow, Robert. 1985. "State Structures and Ideological Outcomes." *American Sociological Review* 50: 799–821.
- Yang, Jinlung. 1981. "Zhongxiao qiye yinhang zhedu zhi tantao." *Jiceng jinrong* 30: 58–63.
- Yang, Lien-sheng. 1970. "Government Control of Urban Merchants in Traditional China." *Tsing Hua Journal of Chinese Studies* 8: 186–206.
- Yasuba, Yasukichi. 1976. "The Evolution of Dualistic Wage Structure." pp.249–298 in *Japanese Industrialization and Its Social Consequences*, edited by Hugh Patrick. Berkeley: University of California Press.
- Young, Alexander K. 1979. *The Sogo Shosha: Japan's Multinational Trading Corporations*. Boulder, Colo.: Westview.
- 477 Zeng, Shiqiang. 1984. "Yi rujia wei zhuliu de chongguo shi guanli linian zhi shentao" (An In-depth Discussion of Using Confucian Philosophy as the Unifying Principle for Chinese-style Management Concepts). pp.101–120 in *Zhongguo shi guanli* (Chinese-style Management). Taipei: Gungshang shibao.
- Zhao, Jichang. 1982. "Zhengfu ying ruhe fudao zhongxiao quye zhi fazhan" (How Should the Government Develop an Assistance Policy for Small and Medium Businesses?). *Qiyin jikan* 5: 32–38.
- Zhonghua Zhengxinso, comp. 1985. *Taiwan diqu jitua qiye yanjiu* (Business Groups in Taiwan). Taipei: China Credit Information Service.
- Zo, Ki-zun. 1970. "Development and Behavioral Patterns of Korean Entrepreneurs." *Korea Journal* 10: 9–14.
- Zucker, Lynn G. 1983. "Organizations as Institutions." *Research in the Sociology of Organizations* 2: 1–48.

延伸阅读推荐

汉密尔顿和比加特论文的一个长处是，他们清晰地勾画了研究经济组织的三种有明显差异的视角——“市场研究方式”、“文化研究方式”和“权威研究方式”。对文化研究方式有思考的辩护，参看维维安纳·泽利泽的论文：“超越市场的争论：制定理论和经验的工作计划”，载《社会学论坛》（“Beyond the Polemics on the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda”，*Sociological Forum* 3, 1988: 614–634）。关于经济与文化的有益读物在本读本（第7章）泽利泽论文后面的延伸阅读推荐中列出。关于市场研究方式的补充材料，参看钱德勒的作品，同样也在本选集威廉·罗伊论文后的编者按中列出。马克斯·韦伯是最符合权威研究方式的作者，我们再次向读者推荐他的《经济通史》和汉斯·格思和C.赖特·米尔斯编《马克斯·韦伯文选》。比较方法的参考文献，请参看本文集（第19章）弗兰克·多宾文稿后的延伸阅读推荐。

自本读本再版的论文问世以来，汉密尔顿、比加特及其合作者已写出一系列重要论文，撤回在本文对国家重要地位的强调，赞成把更多的注意力放在不同的东亚国家资本主义经济产生的历史环境。这些论文有些可参看马科·奥吕、尼科尔·伍尔西·比加特和加里·汉密尔顿的《亚洲资本主义的经济组织》（*The Economic Organization of East Asian Capitalism*, 1997）。也请参看汉密尔顿和高承恕，“中国工商企业的制度基础：台湾的家族企业”，载克雷格·卡尔霍恩编《比较研究（第12卷）：工商企业制度》（“The Institutional Foundations of Chinese Business: The Family Firm in Taiwan”，*Comparative Social Research* [Vol.12] : *Business Institutions*, 1991）。同样也可参看卡尔霍恩的那一卷中，比加特的“韩国工商企业中制度化的家长制”（“Institutionalized Patrimonialism in Korean Business”）。也请参看汉密尔顿、威廉·蔡里和万金金的“东亚经济的网络结构”，载S. R. 克莱格和S. G. 雷丁《差异文化中的资本主义》（“The Network Structures of East Asian Economies”，*Capitalism in Contrasting Cultures*, 1989），和汉密尔顿“亚洲资本主义模式：台湾和韩国的案例”，载马克·弗鲁因（Mark Fruin）编，《网络、市场与太平洋沿岸诸国》（“Patterns of Asian Capitalism: The Cases of Taiwan and South Korea”，*Networks, Markets and the Pacific Rim*, 1998）。

关于台湾的有益专著是埃德温·温克勒和苏珊·格林哈夫（Edwin Winckler and Susan Greenhalgh）的《对台湾政治经济的有争议的研究》（*Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, 1988）。请特别参看格林哈夫的论文“台湾经济发展中的家族和网络”（“Families and Networks in Taiwan's Economic Development”）。关于台湾社会结构背景，请参看“网络及其网结：台湾的城市社会”，载《中国季刊》（“Networks and Their Nodes: Urban Society on Taiwan”，*The China Quarterly* 99, 1984）。另请参看托马斯·戈尔德（Thomas Gold）《台湾奇迹中的政府与社会》（*State and Society in the Taiwan Miracle*, 1985），和艾丽斯·H. 阿姆斯登（Alice H. Amsden）“政府与台湾的经济发展”，载皮特·埃文斯、迪特里希·吕舍迈尔和西达·斯科克珀尔编《招回国家》（“The State and Taiwan's Economic Development”，*Bringing the State Back In*, 1985），第78—106页。

关于日本企业间结盟，英文最全面的原始资料是迈克尔·格拉克的《结盟资本主义：

东欧资本主义的重组产权^[1]

戴维·斯塔克

引言

社会学作为一门研究转变的科学诞生于20世纪初，研究从传统到现代，从农村到城市，从团体到社会，从封建主义到资本主义，从机械团结到有机团结的划时代转变。在社会学的创始人看来，19世纪末，困扰东欧社会的危机被诊断为一个标准的和制度的真空。受传统支配的旧秩序已经不复存在，但新的道德秩序还没有建立起来。

20世纪末，不是传统结构的残余，而是共产主义在东欧的崩溃把新的生机给予过渡的总问题(Nee, 1989; Lipset, 1990; 关于进一步的批判讨论，参见 Alexander, 1994)。在这个总问题中，现在当作接近指定的将来被研究(Blanchard, Froot and Sachs, 1994)，因而冒基本目的论的危险，在目的论中，概念受实体化的终极状态驱动。在过渡论的框架中，当社会经历过渡——穿过悬在一种社会秩序和另一种社会秩序之间的阈限状态时，过渡的现在是一个混乱时期(Bunce and Csanadi, 1993)，每一种秩序都被设想为以一致的、或多或少单一的逻辑为基础组织的稳定的平衡。

但是，我们的时代仍然是一个过渡时代吗？在社会学初创时期形成的这种社会变革模型仍能用来理解当代东欧的重大变革吗？

难以吸收进过渡总问题的是来自东欧的许多研究，这些研究引证类似的和矛盾的逻辑，按照这些逻辑，在1989年之前的十年里，普通公民先前正在经历的社会世界，其中各个领域还没有协调地整合在一起(Gábor, 1979, 1986; Szelényi, 1988; Stark, 1986, 1989; Róna-Tas, 1994)。^[2]通过调查研究和民族志研究，研究者已确认许多社会关系——不符合官方规定的等级制模式。这些互惠的关系和类似市场的交易，在社会主义经济部门中和在“第二经济”中是普遍的，而且源于企图“科学地管理”全民经

[1] 本文选自《美国社会学杂志》101，第4号，1996年1月，第993—1027页，芝加哥大学版权所有，经授权转载。

[2] 长期以来，东欧的学者认为，社会变革是稳定结构转型的改组，显示多样性而不是一致性(Konrad and Szelényi, 1979; Szücs, 1985; Staniszkis, 1993; Szelényi, 1994)。

日本工商企业的社会组织》(Allianle Capitalism: The Social Organization of Japanese Business, 1992)。关于大学/政府/工商企业/亲属关系结合的引人入胜的叙述，参见幸二泰良和贞一和田(Koji Taira and Teiichi Wada)的“现代日本的工商企业与政府关系：A Todai-Yakkai-Zakai?”，第264—297页，载马克·S·米茨鲁奇(Mark S. Mizruchi)和迈克尔·施瓦茨编《公司间关系：工商企业的结构分析》(“Business-Government Relations in Modern Japan: A Todai-Yakkai-Zakai Complex?” Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business, 1987)；关于学校与工作的结合，请参看詹姆斯·罗森鲍姆和武彦狩谷(James Rosenbaum and Tekehiko Kariya)的“从高等院校到工作：日本的市场和制度机制”，载《美国社会学杂志》(“From High School to Work: Market and Institutional Mechanisms in Japan”, American Journal of Sociology 94, 1989: 1334-1365)，和玛丽·布林顿和武彦狩谷(Mary Brinton and Takehiko Kariya)“日本劳动市场中的制度嵌入性”，载玛丽·布林顿和维克托·尼编《社会学中的新制度主义》(“Institutional Embeddedness in Japanese Labor Markets”, The New Institutionalism in Sociology, 1998: 181-207)。关于日本的其他参考文献，参见本选集(第20章)多尔论文后的阅读推荐。

经济学家如何看待日本、台湾和韩国经济的快速入门读物，请参看“来自亚洲经验的发展教训”，《美国经济评论增刊》(“Lessons for Development from the Experience in Asia”, Supplement to the American Economic Review 80, 1990: 104-121)。新古典经济学家解释了不同的新工业国家相对而言的成功，对这些解释的出色批评，参看斯图尔特·克莱格、德克斯特·邓菲和S.G.雷丁，“东亚的组织和管理”，参见这些作者的《东亚的企业与管理》(《临时论文和著作》，香港大学，亚洲研究中心，69期，1986年)。亚洲和拉丁美洲国家工业化不同道路比较研究文集参看：加里·格里夫和唐纳德·怀曼(Gary Gereffi and Donald Wyman)《制造业奇迹：拉丁美洲和亚洲的不同的工业化道路》(Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia, 1990)。关于1990年代的亚洲危机，参看罗纳德·多尔，“亚洲危机和日本模式的未来”，载《剑桥经济学杂志》(“The Asian Crisis and the Future of the Japanese Model”, Cambridge Journal of Economics 22, no. 6, 1998: 773-787)；也请参看斯蒂芬·哈格特《亚洲金融危机的政治经济情况》(The Political Economy of the Asian Financial Crisis, 2000)。

(瞿铁鹏译)

济的矛盾。在生产第一线，短缺和供应瓶颈导致在监督者和非正式群体之间的讨价还价；在管理层次上，满足计划目标的任务需要一个贯穿企业和地方组织的非正式群体的密集网络；中央计划的分配扭曲，为在网络联系的范围、密度上不同的第二经济的占优势的兼职企业家身份创造了条件，也创造了跨地区的合法性条件（Gábor, 1979; Kornai, 1980; Sabel and Stark, 1982; Szelényi, 1988）。

类似结构（不管有多矛盾和不完整）在这些“把活儿搞定”的非正式厂商间网络中存在，这意味着社会主义制度的正式结构的崩溃并不是在制度的真空中发生的。相反，我们发现惯例和惯常做法、组织形式和社会联系的连续性可能成为在后社会主义时期中资产、资源、可靠承诺和协调一致的行动的基础（Bourdieu, 1990; Nelson and Winter, 1982）。简言之，我们发现地下组织形式的彻底变化和以前存在的关系网络的恢复，而不是方向的迷失。

如果在1980年代，东欧社会确实不是以单一逻辑为基础组织的体制，那么东欧社会在后社会主义时期也不可能成为具有同样的单一体系特性的社会，或多或少不同于我们的社会。社会的变革，乃至基本变革，不是从一个秩序向另一种秩序的过渡，而是关于各种秩序怎样紧密结合的模式的新布局。按照这个观点，组织革新不是替代，而是重新组合（Schumpeter, 1934）。

因此，我们考察在后社会主义背景下行动者如何用共产主义的废墟（而不是在共产主义的废墟上）重建组织和制度，他们重新调配可利用的资源，以便对他们当前的实际困难作出反应。这种路径依赖的概念并不谴责行动者重复和倒退，^[1]正是因为借助基于熟练惯例的即兴创作，在适应新的不确定事物的过程中，新的组织形式出现了（Nelson and Winter, 1982; Sabel and Zeitlin, 1996）。以下的分析将强调，当行动者在一系列合法的原则之间游刃有余，而且在策略上利用在构成现代社会的工作、价值和正义的多样解释中的含糊性时，组织的反射性反应是可能的（Boltanski and Thévenot, 1991; White, 1992; Stark, 1990; Padgett and Ansell, 1993; Breiger, 1955）。

一种新型的混合经济？

文本将考察在匈牙利的财产权关系变更中组织革新的重组逻辑。我们设问：重组过程是否会导致一个新型的混合经济，一种独特的东欧资本主义？

在30多年的时间里，东欧的政策分析家始终在争论“计划和市场的适当混

合”（Stark and Nee, 1989）。在1980年代的匈牙利，当以前神圣不可侵犯的集体财产由于第二经济的增长受到侵蚀时，争论的焦点转到“国有财产和私有财产”的混合。在国家社会主义衰落的年代，加博（1986）和泽列尼（1988）新造了“社会主义混合经济”一词，以指称新的经济模式。^[1]其间，斯塔克（1989: 168）进一步阐述加博的观点：承认混合经济是“一种有生命力的混杂形式，而不是本质上不稳定的和必要的过渡形式”，不过还是质疑混合经济的概念是否足以把握晚期社会主义中新生的现象。根据对匈牙利“企业内”分包单位的实地研究，本文认为，新兴的私有财产的各个方面并不尊重第二经济的边界，但正在与社会主义企业内的公有制融合，后者导致“产权形式的多样化”。在确认“公有制和私人首创精神的杂交混合”（Stark, 1989: 167-168）之后，我们认为，不是研究具有清楚边界的国家和私人部门的混合经济，分析应当着手于处理跨越并模糊传统产权边界的“混合所有制形式”不断增加的多样性。

后来，研究中国经济改革的学者制定了一些相关概念，用来分析财政改革在地方政府中形成的新的激励形式，导致“乡镇企业”产生。奥伊（1992）的“地方法团主义”概念，尼（1992）的“杂交产权”概念，崔（Cui）（付印中）的“麦比乌斯带所有制”（moebius-strip ownership）概念，分别描述了中国产权转变的一个特殊方面，支持一般的结论：中国经济不仅仅是简单的混合经济，而且也是混合的公有和私有产权形式的万花筒。

与本文的研究有特殊关系的是沃尔德（Walder, 1994）的深刻见解：产权转变不等同于私有化。沃尔德认为，在中国财政改革中的“使产权明晰”，甚至在维护没有私有化的“公有制”的情况下，也能产生增加绩效的激励。我们关于匈牙利国情的分析也表明，产权转变可以在不进行普通的私有化的情况下发生。^[2]然而，区别在于匈牙利的产权转变不一定能使财产权明晰。正如我们将看到的，在匈牙利，新生的新产权形式模糊了（1）公有制和私有制的边界，（2）企业的组织边界，和（3）合法原则的边界。本文采用“重组产权”这个术语，来表示三种边界变得模糊的这些过程。

重组产权是在组织上修理树篱或资产管理的一种形式。以这种形式，行动者借助使其资产多样化、重新界定和重新组合资源来对组织中的不确定性作出反应。这是能

[1] 泽列尼（1978）认为，“混合”是东方国家、也是西方国家的特征：当再分配的福利国家试图缓和先进的资本主义市场造成的不平等时，在国家社会主义中，从属的类似市场制度也试图缓和由占统治地位的再分配机制造成的不平等。在其他地方（Stark, 1986），我把这种分析方法贴上“镜中对立”的标签，并用它来分析在资本主义和社会主义内部劳动力市场之间的差异。

[2] 在分析波兰“政治资本主义”时，斯坦尼斯（1993）同样在各种租赁形式和成本转移的安排中发现了“不明确的双重身份”的“杂交形式”，通过这些手法，名义公司享有私有化产权转变的好处。

[1] 作为对比，参见布洛维和克罗托夫把变革当作倒退的解释：“我们的案例研究表明，随着政党国家的消失，苏维埃经济并没有崩溃或自我改造，而是采取其以前自我夸大的样式。”（1992: 34）

用多种测量标准来解释和评估的控制资源的一种企图。

匈牙利作为重组产权的在组织上修理树篱的明显变体，是在两个同时发生的过程中产生的：与资产的分散重组并列的是债务的集中管理。一方面，分散重组产生了企业间产权网络的交叉线；另一方面，债务的合并使私人债务变成了公共债务。虽然这两个维度是分别讨论的，但它们的的同时存在赋予匈牙利产权以独特形式。竞争指挥原则的碰撞产生了组织的多样性，这种多样性能形成具有更强适应能力的基础，但同时也创造了责任制的尖锐问题。

本文的论点基于作者于1993—1994年在布达佩斯11个月的逗留时期里收集到的资料。本研究包括（1）在6个匈牙利企业的实地研究，^[1]（2）关于匈牙利200家最大的股份有限公司和25家最重要银行的所有制结构的资料收集，^[2]以及（3）与银行、资产机构、政党和政府各个部的领导人的访谈。^[3]

匈牙利产权转变：政策争论

本文的出发点是东欧和前苏联当代争论中的中心问题：在生产资料的国家所有制占主导地位的经济中，私有产权何以成为财产权关系的典型形式？

大多数这类争论可能围绕着两个基本的策略。第一，私有产权的制度化最好能通过把国有财产转到私人手中的方法来实现。尽管这种私有化的特殊方法中存在着差异（即，出售与自由销售），但在这种激进观点之内的各种建议都假设，私人部门的建立从现有的国有企业着手，也就是说，新兴市场经济的基本组织单位是已经存在的但最近被私有化的企业。

第二种策略起源于制度（特别地，演化论）经济学的观点，使私有制制度化的这条道路虽然较慢，但更可靠，取决于私人所有者阶级的发展。如果不把某个组织单位的资产从一种所有制形式转到另一个所有制形式，那么政府政策应该降低进入中小型私人企业的门槛。这种观点通常把现有的第二经济企业家当作新兴市场经济的基本的组织材料。

最近的事实表明，匈牙利既不采取大爆炸的方法，也不采取演化论经济学的政

[1] 其中的三个企业属于匈牙利最大的20个公司，是匈牙利冶金、电子和橡胶产品制造业的重要企业。其余的三个企业是中小型的塑料、机械制造和工业工程公司。实地研究是与拉茨洛·纽曼（László Neumann）合作进行的，包括对这些企业的纵向分析，在这之前，我们曾经在社会主义企业内部分包的组织改革的研究（Stark, 1986, 1989, 1990; Neumann, 1989）。

[2] 补充这些资料的是所有制资料——采自国家资产局局长管理下的约800家企业档案。

[3] 被采访者的部分名单包括国民银行前总裁；财政部前副部长；四家最大商业银行和两家主要投资银行的执行官；国家控股公司的前总裁；国家资产局局长、顾问和官员；世界银行驻匈牙利机构的高级官员；两个主要自由党的首席经济顾问；匈牙利工会联盟前主席；以及匈牙利社会党的领导官员（后来晋升到在新社会自由联合政府中的高级职位）。

策规定。和预测国有企业的资产将迅速转入私人手中的国内政治家和西方经济学家的乐观主义设想相反，匈牙利经济的主体仍然是国有财产。在约瑟夫·安塔尔（Jozsef Antall）总理充满自信地宣布新政府将在1995年前把50%以上的国家财产私有化后的第二年，和国家资产局并行运作的私有化研究所所长估计，只有3%的国有生产资本被私有化了（Mellár, 1992）。根据最近由世界银行委托的一项研究，截至1994年中期，国家资产局仅出售了大约11%的原资产价值。

和演化论经济学的期望相反，目前，大量的事实表明，第二经济并没有成为一个有活力的合法私人部门：虽然注册的私人企业数迅猛增加，但其中的许多企业是“虚设的公司”，逃税是普遍的，许多企业家（在某些行业中，大多数企业家）仅仅以第二职业从事私人商业活动（Laky, 1992; Gábor, 1994, 1996）。虽然就业在私人部门中缓慢增长，但大多数研究者一致认为，没有注册的经营活动（国家收不到社会保障的支付款项、雇员也得不到权益的经营活动）的比例在快速增加（Kornai, 1992: 13）。

这些趋势，加上腐败、勒索钱财和剥削的新形式，促使一位研究者把经济过渡贴上“从第二经济到非正式经济”过渡的标签，他认为正是现在，在这些新条件下，拉丁美洲的经济更适用于匈牙利的国情（Sik, 1992）。当私人企业家期待政府的政策时，他们仅仅看到负担过重的税收，缺乏信贷，差不多没有鼓励地区或地方发展的计划，国有部门的公司拖欠供货的款项（Webster, 1992; Kornai, 1992）。通过盗用免税代码，用账外资金支付工人的工资，不愿意进行资本投入，许多私人部门作出的反应是以货代款（Gábor, 1996）。因此，政府的政策和私人部门的反应显然不有助于发展合法的私人部门，使之成为经济增长的动力。

表 22.1 匈牙利主要的企业形式（1988—1994年）

组织形式	1988年	1989年	1990年	1991年	1992年	1993年	1994年
国家企业	2 378	2 400	2 363	2 233	1 733	1 130	892
控股公司	116	307	646	1 072	1 712	2 375	2 679
股份有限公司	450	4 464	18 317	41 206	57 262	72 897	79 395

注：数据表示在每年12月份统计的企业数，1994年例外，因为是在5月份统计的。

资料来源：匈牙利国民银行《月报》1994/2，以及匈牙利中央统计局《统计月报》1994/5。

资产的分散重组

虽然具有重要意义的所有制转变不符合“大爆炸”改革的政策规定，也不符合演化论经济学的政策规定，但它正在匈牙利发生。自1989年以来，新的经济单位迅速增

加。在表 22.1 中，我们看到：

1. 从 1988 年底到 1994 年中期，国有企业的数量大约减少了 60%。
2. 合并控股公司的数量增加了 20 多倍（从 116 到 2 679）。
3. 股份有限公司的数量增加最为迅猛，从 1988 年的仅仅 450 个增加到 1994 年中期的 79 000 多个。

表 22.1 清楚地表明了匈牙利经济中新单位的迅速增加。但该表是否提供了当代匈牙利的财产权关系的可靠图像？我们的答案是没有，至少在数据两分为国家部门和私人部门的情况下，没有。这种两分法构成了关于后社会主义国家的产权转变的讨论。正如我们将看到的，前大型国有企业内的行动者正在改变企业层次上的财产权关系。不过，结果并不是明确界定的私有财产权，结果也不是旧的国家所有制形式的继续或再现。

国家所有制的新形式

我们首先考察表 22.1 中第二行的控股公司。其中的一些公司是在“体制变革”后新建立的私人企业。但更多公司是表 22.1 第一行中上一年的国有企业的法定继承者。通过强制性的“公司化”过程，前国有企业把它的合法组织形式改变成控股公司。当然，问题是谁持有股份？在大多数这些股份公司中，大多数股份由国家资产局或新建立的国家控股公司持有。这就是说，当“国家”和“私人”活动者共同参与新的重组财产权形式时，“国家”的性质和成分发生了变化：社会主义的“国家所有制”意味着国家的一个部（例如，工业部）的无中介的和不可分的所有制，后共产主义的公司化必然导致由负责国家财产一个或另一个政府机构的股份所有制。

在当前的情况下，由私有化专业行政部门批准的这种公司化具有一些明显的重新国有化的特征。在 1980 年代，匈牙利的管理者（和波兰的工人）行使实际上的财产权。尽管他们不享有处置财产的权利，但他们行使剩余的控制权，以及行使对剩余收入来源的权利。在 1990 年代，公司化自相矛盾地包含国家的各种努力，要求收回过去已转交给企业级行动者的财产行使权。具有讽刺意义的是，负责私有化的专业行政部门做出来的行为好像是国有化的执法者（Voszka, 1992）。

但是，地区众所周知的“集权化陷阱”（Bruszt, 1988）作为一个警告，表明对这种中央控制权的有效行使与直接干预的范围和程度的变化呈反比化。因此，人们遇到了对资产管理机构进行私有化的建议。在这样的方案中，国家保留支配财产的权利，但把作为股份持有者的权利委托给私人咨询公司和资产管理机构，后者监督日常经营和

分包或授权基本原则的战略决策。

企业间所有制

但是，国家是股份公司的惟一股份持有者。谁是表格 22.1 第二行中的控股公司的其他股份持有者？为了回答这个问题，作者收集了 200 个匈牙利最大的股份有限公司（根据销售额计算）的一系列数据。^[1] 这些公司构成了 1993 年一份叫做 *Figyelő* 的匈牙利最重要的商业周刊排出的“200 强企业”。和美国《财富杂志》的世界 500 强企业一样，*Figyelő* 的 200 强企业是匈牙利经济的主角，雇用了大约 21% 的劳动力，占净销售总额的 37% 和出口收入的 42%（*Figyelő*, 1993）。数据也包括匈牙利 25 家最大的银行（根据资产排列）。所有制的数据直接从匈牙利注册法院获得，该法院的公司档案不仅仅包含公司官员和董事会的信息，而且也包含 1993 年度股东会议的公司所有人的完整名单。在本文中被分析的数据局限于每个股份有限公司的 20 个最大的股东。^[2] 在布达佩斯注册法院和 19 个县级注册机构，我们能查到 200 家股份有限公司中的 195 家和所

有 25 家银行、以下称为“220 强”公司的所有制档案。

谁持有 220 强企业和银行的股份？我们发现了国有制的某种形式——国家控股公司和国家资产局，或地方政府机构（通过以拥有的地产来交换企业的股份）持有的股份占这些企业和银行的压倒性多数（71%）。更令人感到吃惊的是，1989—1990 年“体制改革”以来的短短时间里，我们发现 36 家公司（占“220 强”公司的 16% 多）的大部分股份被外国公司持有。匈牙利的个人持股（总数低于 20 个最大股东）仅仅在这些最大企业和银行中的 12 家，占至少 25% 的股份。

从本文的观点看，最令人感兴趣的调查结果是，在 87 个案例中，另一个匈牙利公司是 20 个最大股东之一。在其中的 42 个案例中，其他匈牙利公司总共持有多数股份（50% 略高一些的份额）。因此，根据最高程度的限制性规定，差不多“220 强”公司中的 20% 属于毫不含糊的企业间所有权的公司；我们发现企业间所有权的程度在这些最大的公司中大约为 40%。

图 22.1 表示通过这种企业间所有权形成的两个互不关联的网络。箭头所指的方向是某个公司持有另一个公司的股份。弱联系（不管作为持有者或被持有者，至少没

[1] 这样的数据收集不是资本市场不发达的简单问题。在匈牙利，没有相当于日本工商集团或系统的名称录（参见 Gerlach and Lincoln, 1992）的穆迪指南，当然也没有工商行名录。劳动密集型的解决方案必须直接从匈牙利注册法院收集资料。我感谢 ELTE 和布达佩斯高等学院院长，法学教授拉若·韦卡（Lajos Vékás）的参与，以保证这些资料的获得，我也感谢扎博茨·凯弥尼（Szabolcs Kemény）和乔纳森·厄普夫（Jonathan Uphoff）协助资料的收集。

[2] 20 个最大股东的限制是研究东亚公司间所有制的通常做法（Gerlach and Lincoln, 1992; Hoshi, 1994）。在只有 37 家公司在布达佩斯证券交易所上市，公司股份不是广泛地分散在几百个小额投资者中间的匈牙利经济中，20 个最大股东的限制能允许我们至少涵盖每个公司的 90% 股份。

有与网络中的另一个公司有另一种联系的其他公司的持股)没有显示出来。^[1]我们强调,图中描述的关系是在这些最大企业中间的直接横向联系——可以说,匈牙利公司网络的超级高速公路。与表 22.1 的数据显示不同,图 22.1 中的图解以另一种方式描述产权转变的社会空间。表 22.1 根据其合法公司身份对实体进行分类,在这里,我们不描述社会联系的属性分布,而描述社会联系的类型。

在分析重组产权的关系动力学的时候,我们把重点从连接大型企业的公司主要道路转向考察在大型企业的引力场中连接派生产权的地方性次要道路。

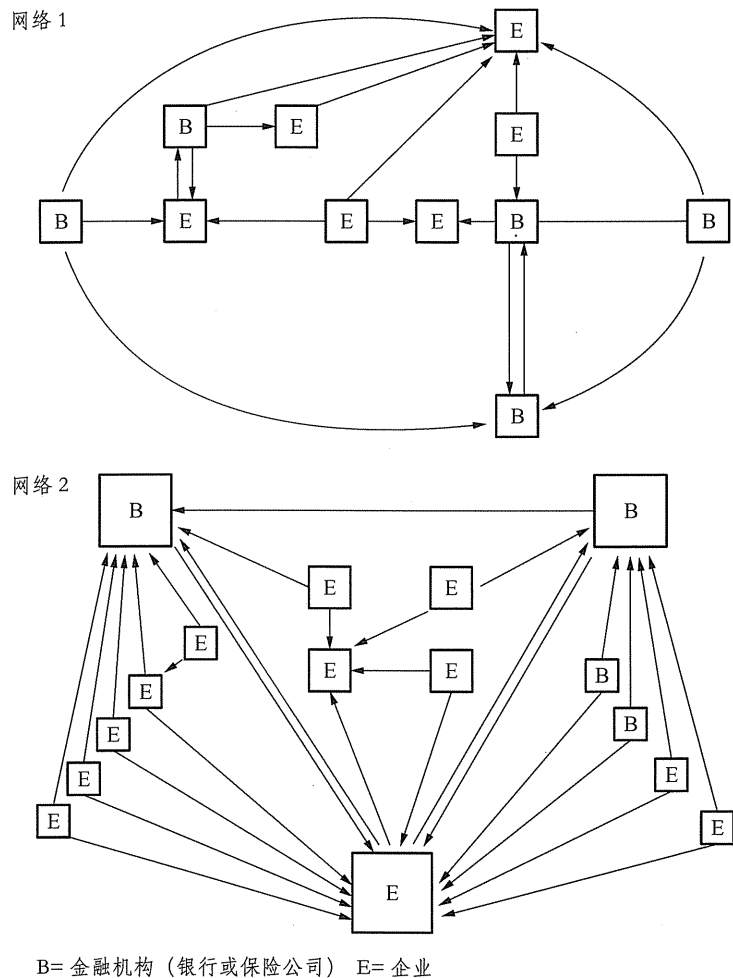


图 22.1 在匈牙利大型企业中的两种企业间所有权网络 (根据从匈牙利注册法院 200 家最大企业和 25 家最大银行的公司档案收集到的资料)

[1] 弱联系和强联系的总体模式,将在以后用整体模型分析,检验银行的中心地位,评估所有制关系和董事连锁之间关系的研究中加以考察。该研究的目的在于找出在匈牙利经济中的主要公司集团。

企业的附属公司

我们由此转向在后社会主义时期中迅速增长的形式,表 22.1 第三行中的新建股份有限公司。一些股份有限公司是真正的私人企业。不过,另外的许多股份有限公司并非完全不同于在前面考察过的经改造的控股公司。事实上,前社会主义企业是促成改革的奠基者,继续作为新建公司的现任所有者。

这种产权转变的基本过程是一种分散重组:在巨额债务、销售下降和破产危险的压力下(或者在比较成功的企业中,须设法预先阻止接管,增加从国家的各个部门得到的自主权),许多大型企业的董事把自己的公司(包括分部、工厂、部门、甚至车间生产线)分解为许多股份公司和股份有限公司。一个大型国有企业的所有活动围绕着企业总部,分布在 15~20 个这样的附属公司中,这种情况并非不常见。

作为新合并的和具有法律身份的实体,这些新单位在名义上是独立的——分别注册,有自己的董事会,在财务上独立核算。但是,由于受到严密的监督,它们的地位实际上是半独立的。例如,对布达佩斯注册法院电脑存档的考察表明,这些附属公司通常是由国有企业控股的。在图 22.2 中的匈牙利最大冶金企业之一的案例证明了这种情况。正如我们在图 22.2 中所看到的,“重金属公司”,国家控股公司的资产中的一个

486

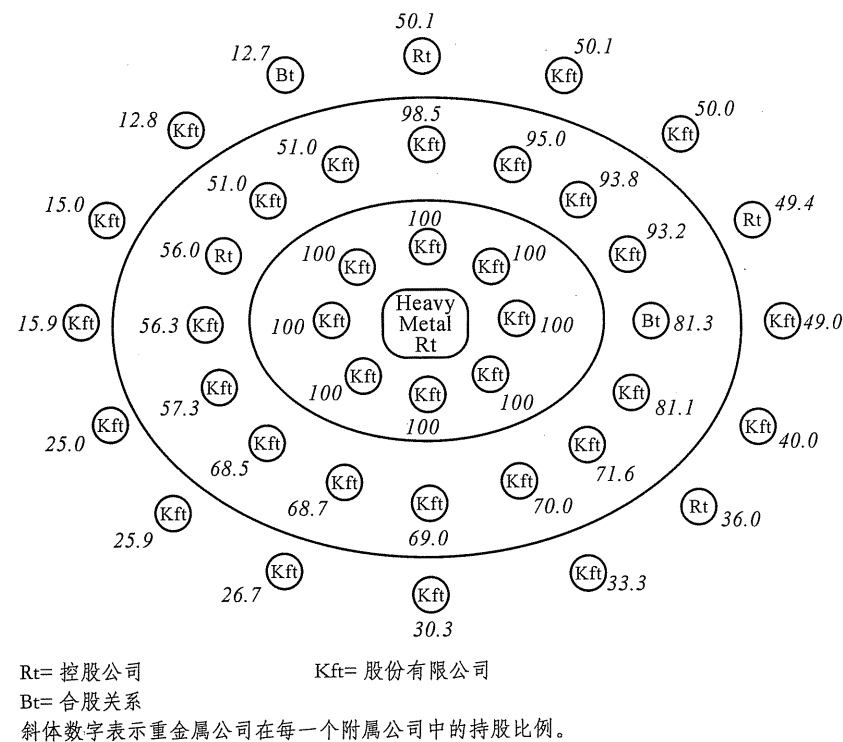


图 22.2 重金属公司的附属公司 (根据公司内部资料的数据)

巨型控股公司，是其 40 个附属公司中的 20 个公司的第一大股东。

如同土星的环，重金属公司的附属单位围绕着公司这个巨大的行星在同心轨道上转动。靠近中心的内环是在静止轨道上的核心冶金公司、热轧工厂、能源、维修和总设计单位，母公司持有其 100% 的股份。中环是母公司持有其 50%~99% 的股份的附属单位：冷轧工厂、金属丝和电缆生产、氧气设备、镀锌和其他后处理单位、专门铸造、质量控制，以及销售单位。正如上述列举所表明的，这些附属公司相互联系在一起，并通过技术依赖关系维系于核心公司。中环的附属公司和公司中心之间关系的标志是公司中心不断地引入更严格的会计制度和更严厉的财务控制。这些做法受制于附属公司要求增加自主权的努力——通过个人关系的协调和每两周一次的“股份有限公司经理俱乐部”会议的正式制度。

外环的附属公司在其生产领域（建筑、工业辅助设备、计算机的使用、硅酸盐材料、机械）具有更多异质性，资本化水平通常较低。外环的单位并不是完全固定在重金属公司的引力场内：有一些单位最近才进入，有一些单位刚刚离开。在这些新加盟的单位中，有些是重金属公司的国内客户。由于不能收到应收款项，重金属公司以其客户的股份来抵消公司间的债务，希望这些流星能进入一个轨道，而不是在债务的清偿中消失。在从前国有企业派生出来的附属单位中，对一些控股不到一半的单位，重金属公司用租赁的办法增加其股份，以控制离心力。

因此，在表 22.1 第三行的股份有限公司中的附属公司，远不是边界分明的“私人”企业；它们也不是边界分明的前社会主义“国有企业”的残余。大多数附属公司中的股份不局限于发起企业。在合伙发起人和目前所有者的名单上，我们可以见到高级和中级管理者，专业人员和和其他职员。这些私人虽然没有获得附属公司的全部所有权，但希望运用自己的专业知识来利用制度上的共同所有权的模棱两可。因此，附属公司部分地是个人管理者的修理树篱和风险分担策略的结果。我们可以问：为什么某个经理不想得到 100% 的所有权，以便获得 100% 的利润，但从经理的观点看，他的盘算是：“如果有人分享公司的利润，为什么我要承担 100% 的风险？”因为不明确的利益和相互抵触的忠诚，分担风险（或回避风险）的所有者和管理者在组织上修理树篱（Sabel, 1990）。^[1]

常见的情况是，这些个人通过其他股份公司和股份有限公司——有时通过在一个企业的势力范围内的其他股份有限公司，一般通过控股公司或在另一个企业周围的股份有限公司和公司单位的采购和供应部门——进入混合所有制（Voszka, 1991）。银

[1] 许多中层经理在 1980 年代具有目前的重组形式——企业合股关系——的组织先驱的经历，在这种形式中，半独立的分包单位使用企业设备在“淡季”生产商品或提供服务（Stark, 1986, 1989）。如同继续在国家企业有一个工作职位的“第一经济”生产者，这些企业内的单位是匈牙利经济中修理树篱策略的一个普遍结果。一些合股经营单位赤裸裸地追求利润，把各种利润占为己有，把费用留给国有企业。另一些合股经营单位创造性地重新调配来自生产第一线的各个部门的资源，用专业人员的技术标准重新制定互惠的非正式标准。

行也参与这种重组产权的形式。在许多情况下，股份有限公司和其他的合作新形式是由企业债务引发的。在重组无清偿能力的公司的过程中，商业银行（国家仍拥有银行股份公司的绝大部分股份）通过以股抵债的方式成为附属公司的股东。

我们使用“附属公司”这个术语来说明重组产权的这种情况。一个精确的（但累赘的）术语能反映匈牙利财产权关系中错综复杂的特性：私人、私人企业和其他股份有限公司拥有一个股份有限公司，而股份公司、银行和大型国家企业则拥有这些其他的股份有限公司，而国家拥有这些股份公司、银行和大型国家企业。因此，新的产权形式找到跨产权的横向联系——与嵌套的受控股公司控制的公司的纵向联系交织在一起。

变形网络

匈牙利产权的重组特征不仅仅是在大型企业中的直接（横向）所有制联系和与附属公司的直接（纵向）所有制联系的应变量，而且也是连接这些实体——不管它们的形态属性如何（大型的、小型的，或各种法定形式）——的所有直接和间接关系的网络性质的应变量。可利用的数据不允许我们对这些复杂的关系作出综合性描述。注册法院的档案包括关于某公司的所有者的资料，但是，企业不必汇报它们持有其股份的公司。不过，根据企业的实地研究、国家资产局的公开档案的查阅，以及与银行高级职员和咨询公司执行官的访谈，我们能部分地重建这样的网络，如图 22.3 所示。

为了解这个图解，我们应该把图 22.3 与图 22.1、22.2 联系起来。图 22.1 表示通

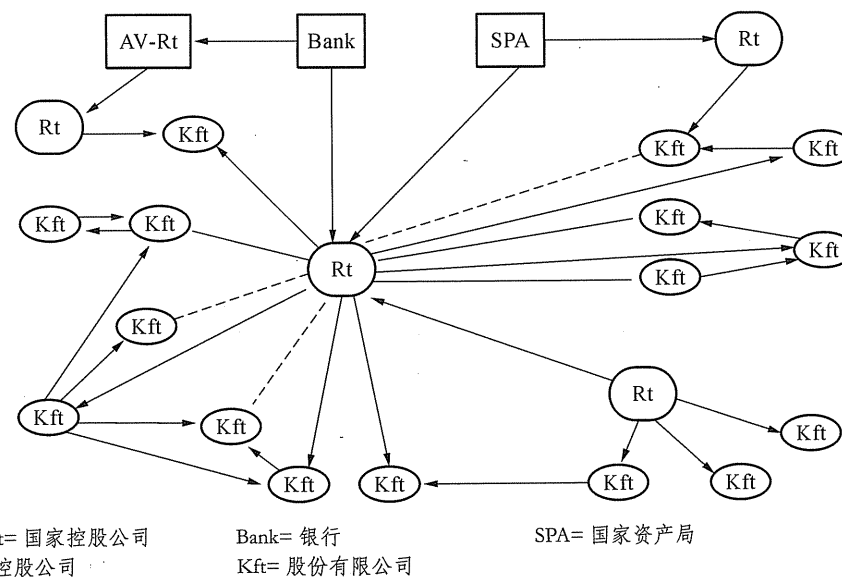


图 22.3 变形网络（根据重金属公司内部资料、国家资产局档案、公司档案，以及布达佩斯注册法院）

过直接连接大型企业的横向关系而形成的企业间所有权网络。图 22.2 表示一个大型企业的附属公司。在图 22.3 中，我们回过头来考察一个更大范围的企业间所有权网络的一个部分，着重考察把附属公司相互联系在一起和在一个松散连接的网络中的异质单位中形成间接联系的关系纽带。^[1]

我们把这种刚出现的重组产权的形式叫做**变形网络**。我们在这里发现，股份有限公司，最初作为资产分派生产的新公司，通过所有制关系纽带或者联系于一个以上的控股公司，和 / 或者联系于其他股份有限公司。在变形网络中，行动者承认其相互依存的资产的网络性质，并穿越正式组织的边界重组这些资产。这些创造性重组不遵守在企业之间和国有企业以及私人企业之间的边界。

尽管可能性很小 (Sabel and Prokop, 1994)，但关于后社会主义产权转变 (大多数产权转变局限于“私有化”) 的文献假定，**有待于重建的经济单位是个体企业**。但是，公司间网络的认同表明，旨在重建的政策和实践不应该以孤立的公司为目标，而是应该以公司的网络为目标。这种可选择的重建策略承认资产和负债有明显的网络性质。

社会主义经济的工业结构通常在一个单一的企业内把不相容的资产组合在一起 (除非在中央计划的逻辑中)。在现有的企业内仅仅分离或重组这样的资产，并不等于在一系列公司中更有成效地重组互补的资产。因此，通过重组网络的重建开辟了通过资产重组而使现有资产增值的可能性。这种重组并不一定意味着把相互依存的资产置于一个有等级结构的企业的共有之下。因此，匈牙利的重组产权提供了公司间网络的范例，作为在市场和等级体系之间被迫两者择一。

债务的集中管理

在前一节中，我们考察了资产的分散重组。但是，产权转变不仅仅包括资产和权利，而且也包括债务和责任。在本节中，我们分析当行动者被要求清偿债务时，在后社会主义经济中发生的事情。

采取最后的小措施

1991 年，匈牙利政府在根本上修改关于资产和债务结算的三个重要法规，以确保政

[1] 变形网络不是一系列直接和间接关系的单纯总和：明确地给某个股份有限公司和某个控股公司之间关系贴上“纵向”联系的标签，也许就是无视股份有限公司重组产权的方式。当网络性质 (在双重意义上，网络资产) 出现在变形网络中时，横向和纵向的术语将让位于更贴切的描述用语，如广度、密度、紧密的或松弛的联系，强的或弱的联系，结构性缺陷，以及诸如此类的东西 (Breiger and Pattison, 1986; Burt, 1992)。

府在外国投资和国际信贷的地区竞争中的领导地位时，债务管理的问题出现了。看来，匈牙利的相对优势是渐进主义，从 1970 年代到 1980 年代的 20 年间，渐进主义产生了一系列完整的类市场制度。诚然，这些制度不是市场经济的制度，但接近市场经济的制度；因此，政府在想，为什么不采取最后的小措施？先驱者试图使后社会主义的实践完全符合西方会计和银行业务的标准，当需要求助于国际贷款机构时，新措施作为大胆的步骤被推出。因为新措施不是大措施，所以能获得外部的合法性，又不会造成国内动荡。

因此，1991 年的会计法 (自 1992 年 1 月 1 日起生效) 要求企业转向西方式的会计原则。同时颁布的西方式的破产法同样包括对企业经理严厉的个人处罚，如果会计人员 (使用新的会计原则) 发出警告、企业经理不提出破产申请的话。同时，1991 年 12 月通过的金融制度新法案旨在把匈牙利商业银行纳入西方制的轨道。特别是测量资本充足率的准备金要求得到了修改，对有限制贷款采取预防措施的保证金和其他金融工具得到了规定。

然而，最后的小措施是陷入困境的一步。由于经互会 (经济互助委员会) 的垮台，市场变得不稳定，企业经理从他们的会计人员那里得知，新的会计法使公司的账本呈现出比原先预期更多的赤字。1992 年底，受理的破产案和清算程序共 10 000 件——这个数字是上一年的 10 倍，尽管企业在上一年经历了东欧市场崩溃的最大冲击 (Bokros, 1994)。三分之一到二分之一的企业陷入赤字，亏损的公司开始停止偿还银行贷款。1992 年底，银行系统的逾期贷款总额达 1 270 亿福林 (15 亿美元)，比前一年增加 90% (匈牙利国民银行，1992: 109)。

成千上万的公司申请破产。根据新的银行法，银行被迫重新分类各种贷款。为防止不良贷款恶化，新的法定保证金的急剧增加大幅度减少了银行的赢利，削减了从银行系统到国库的效益和税收，使银行的资本充足率从正变为负。银行系统处在危机中——这一现象居然首先在《伦敦金融时报》上被报道 (Denton, 1993)。

从小措施到大规模紧急援助

在引发了非故意的金融动荡后，政府提出了一个大胆的计划以拯救银行。在 1992 年的贷款支持计划中，政府买入包括 14 家银行和 1 885 家公司的 1 049 亿福林 (约 10 亿美元) 的有限制贷款 (差不多全是“坏”账)。在 1993 年的一个相关措施中，政府又买入 11 家大型企业 (所谓的十二大肮脏企业) 的银行贷款，约 3 亿美元。但是，贷款支持和企业重新核定资本计划并没有恢复银行部门的稳定。1993 年 9 月，仅仅 9 个月之后，金融专家估计，逾期贷款又一次上升到总贷款金额的 20%。十家最大银行的资本充足率又徘徊在 0% 附近，或低于 0%。

在政府看来，新的银行规则并不排除一次又一次地帮助银行和企业脱离困境。但是，1993年的大规模紧急援助有一个新的手法，这一次，政府不是买入银行的债务，而是采取一种分为两个阶段的策略，首先重新核定银行的资本，然后利用银行来解决债务问题。财政部向银行注入新的巨额资本，从而成为大型商业银行的第一大股东。策略的第一阶段可以用一句话来概括：不是获得债务，而是获得银行。

策略的第二阶段旨在利用银行的专业知识为国家服务。因为是银行，而不是国家留下有限制债务，所以银行应要求收回债务，或至少还没有从账面中购销的一部分债务。这一次，银行不是与作为其伙伴的国家一起，而是与作为其所有者的国家一起收回债务。但是，由于匈牙利保守的民族主义政府从国家社会主义的经验中学到了东西，通过直接所有权行使控制的努力不等于更有效的国家控制。银行几乎都不愿意使用联合基金来积极地重建公司；尽管财政部的所有权可以控制银行，但在监督银行如何使用重新资本化的基金方面，政府几乎完全没有效率。

当然，大规模紧急援助计划并非没有效果：3000亿福林（约30亿美元）——达到匈牙利国内生产总值（GDP）的10%和1994年国家预算的18.3%（按照比例，超过美国的存款和贷款援助）——的紧急援助使银行和公司排起长队，伸出它们的手向国库要钱。

在公司网络对资产进行分散重组的同时，匈牙利政府尝试集中管理债务。债务的集中管理并非没有影响到资产的分散重组。从企业的观点看，“债务整理”引起债务和资产的组织分离。匈牙利政府集中管理债务的尝试促使公司网络用回避风险的新策略来补充分散风险的策略。两种策略可能是相同的，每一种策略都基于资产和债务的组织分离。在一种策略中，资产被分派给附属单位，债务集中在一起，增加了企业被纳入国家提供资助的债务整理的机会。在另一种策略中，资产由企业中心牢固地控制，债务被分派给附属单位，在附属单位中，网络关系和政治联系支配匈牙利版本的“为赢利而破产”（在研究美国存款和贷款紧急援助中的国家管理债务时，阿克洛夫和罗默 [1993] 创造的新词）的程序。

我们由此在匈牙利看到一种新的家长式统治：在国家社会主义经济中，家长式统治基于国家对资产进行集中管理的做法（Kornai, 1993a），而在后社会主义经济的最初几年中，家长式统治则基于国家对债务进行集中管理的做法。债务的集中管理不会无限期地延续下去，但是，在新的家长式统治条件下形成的企业组织动力可能有强烈的路径依赖作用。

重组产权的多重账目

在后社会主义经济的高度不确定的组织环境中，少数行动者（制度的设计者除

外）怀着建立市场经济的目标开始工作。确实，许多人可能欢迎这样的结果。但是，他们的直接目标更务实：至多要繁荣发达，至少要生存下去。因此，他们尽力利用任何可以得到的资源。这个工作并不是十分简单的，因为人们必须首先识别某种东西能作为资源存在的有关结算系统。在极端情况下，有时甚至难以区分债务和资产。如果你的组织（企业或银行）的债务非常大，它们也许会转化为资源的先决条件。什么东西比破产的股份有限公司更有价值？——当然，除非你已经把风险推给银行（然后推给国家），把资产放进另一个公司。资产和债务本身没有价值，但相对于合法化原则来说有价值。

为了考察在后社会主义背景中经济行动者如何不仅通过一种组织生态学、而且也通过一种复杂的管理原则生态学进行工作，我们必须理解资产的双重结合的特征。不存在自由浮动的资源。为了作为资源存在，一种潜在的资源必须通过人与人之间的结合的关系才能被调动（Granovetter, 1985）。为了获得价值，潜在的资源必须根据测量标准具有相对价值。为了能在连接的关系中流通（因而对这种连接作出贡献），一项资产必须在相对稳定的范畴网络中有存在的理由，因为范畴网络决定了一个合法化的原则（Thévenot, 1985; Boltanski and Thévenot, 1991; Latour, 1988; White, 1992）。因此，重组产权包括进行新的结合——不仅重新安排人和物的社会关系，而且也利用起辩护作用的原则。

为了强调这个过程的形式和表现方面，本文利用“账目”的概念。这个术语在词源上有丰富的意义，具有簿记和记叙的含义。这两个方面意味着评估判断，其中的一个包含另一个：会计人员按照既定的格式编写故事情节，在一个擅长讲故事的人的叙述中，我们知道什么是重要的。在日常生活中，我们都是簿记员和讲故事的人。我们记录账目和提供账目，最重要的是，我们被要求说明我们的行为。当我们进行结算时，我们利用和重建社会秩序。我们有能力仅仅用既定的和公认的原则、标准和测量来提供正当的理由。因为我们不仅仅给出理由，而且也有理由做事情；账目不仅仅是回顾；提供理由的需要不仅仅决定了我们如何解释，而且也决定了我们做什么（Boltanski and Thévenot, 1991）。我们决不仅仅“计算”，因为我们必须用测量单位和工具进行计算，判断什么东西具有价值的账目在本质上构成了测量单位和工具。当我们确信我们的价值时，当我们看重“更有价值的东西”时，或者当我们根据其他评估标准否定其价值时，我们重新制定这些测量单位，我们重新调整我们的测量工具。当我们提供一个账目时，我们根据我们的行为（以及/或其他人的行为）在以前和将来被评估的情况来肯定或否认规定的标准。我们始终在账目中“判断形势”，因为并不是每一种价值形式都是适用的，并不是每一种资产都处在一种随时可调动的形式中。我们评估形势，设法使用能测量某些类型的价值，而不是其他类型的价值的尺度，从而

确认一些账目是有效的，另一些账目值得怀疑。

重组产权的多重账目是对组织环境的基本和扩散的不确定的反应，并利用这种不确定。在经济的转变中，公司不仅仅担心自己的产品是否有需求，投资的回报率或利润率，而且也担心选择原理本身。因此，问题不仅仅是“我能经受市场的考验，继续生存下去吗？”——而且也是“在什么条件下，市场原则的价值对于生存来说既不是充分的、也不是必要的？”因为按照你能给出的对自己行为的解释，存在着起多重作用和相互共存的解释原则。你根据何种证明、根据何种解释原则，才配得上管理这样或那样的资源？由于这种不确定，行动者试图分散他们的资产，把资源保管在多重账目中。

游移于各种原则之间和产生多重结算的能力是在组织上修理树篱。但是，它不同于我们可能在一种纯粹的市场逻辑中发现的使风险最小化的一种限制——例如，出售游泳衣和防晒油的店主也贡献出一些遮阳的占地面积。这些活动者不是在一种单一评估体系内进行业务活动，而是在组织上修理树篱，使用交叉和组合分散的评估原则。重组产权是一种特殊的资产管理。它试图拥有一种能用以上的测量标准来解释和评估的资源（例如，纪录片《罗杰和我》[*Roger and Me*]中的兔子饲养者，其路边的售货处在做“宠物和食物”的广告）。在管理自己的正当资产时，人们遵循格言：分散你的账目。

在东中欧的经济转变中，精明的重组主使者分散他们的资产，以应对什么东西可能是一种资源的基本不确定。在市场不确定和组织不确定的情况下，人们可能使用多重的（和交织的）生存策略——在一些场合基于赢利，在另一些场合基于资格。你的成功得到评估，你能支配的资源有时取决于你的市场份额，有时取决于你在一个地区雇佣的工人数量；有时取决于你的价格收益比率，有时取决于你的“策略的分量”；当你损失的绝对量可能转化为一种能产生收入来源的资产时，你可能明智地分散你的资产、转移你的账目、精明地像申请工作岗位设置补助金那样申请贷款，使用多种语言来把握信贷价值的语法学和债务豁免的句法。持有重组产权，就是持有这种分散的资产。

为了获得行动的空间，活动者追求模棱两可，甚至创造模棱两可。他们用多重单位进行测量，他们以多种语调说话。如果他们能向许多人解释（做可信的账目），那么他们很少会被其他人控制。^[1]他们在这样做的时候，说出了称得上后社会主义的多音话语。

我们可以听到不同方式的多音合唱，这种合唱表明了他们想参与债务救济计划的要求。下面的一系列理由是在与银行高级职员、资产局官员，以及企业经理的讨论中遇到的格式化要求——我们的公司应列入债务救济计划中：

[1] 关于在另一种历史背景中的这种多义性的分析，参见帕吉特和安塞尔。

因为我们将宽恕我们的债务人（也就是说，我们的公司在企业间债务的网络中占据一个战略地位）；

因为我们是真正守信用的（也就是说，如果我们的债务与我们的资产分离，那么我们又有资格获得银行的资金。同样的表述能被用于下面的每一个理由）；

因为我们雇用了成千上万的工人；

因为我们的供应公司在市场上依靠我们；

因为我们在你们的选区中；

因为我们的客户依靠我们的产品投入；

因为我们能被私有化；

因为我们不可能被私有化；

因为我们冒很大的风险；

因为我们是谨慎的，不冒风险；

因为我们在过去按计划行事；

因为我们有一个将来的计划；

因为我们向西方出口；

因为我们向东方出口；

因为我们的产品已经获得了国际标准质量证书；

因为我们的产品属于匈牙利民族遗产；

因为我们是雇员买下全部股份的公司；

因为我们是经理买进股份的公司；

因为我们部分是国有企业；

因为我们部分是私营企业；

因为我们的债权人迫使我们破产，他们高于市场利率贷款给我们，人为地提高银行利润，以便向国库支付红利，如果像我们这样的股份有限公司不再交税，那么国库的资金将越来越少。

我们必须问：债务的豁免将进入谁的账目并通过什么账目？然而，在这种情况下，是否每一个人都应负责？

东欧资本主义？

我们如何理解非正统的形式，这些把表面的不协调重新组合在一起的组织“怪物”？在作为结论的本节中，我们用三个基本概念——混合、多样性和复杂性——来

重新考察重组产权的三个方(公有制和私有制边界的模糊、企业边界的模糊,以及合法化原则边界的模糊)。

混 合

设想有两种经济,每一种经济都有相等的公有和私有部分。在一种经济中,一半公司是完全私有的,另一半公司完全是国有的。在另一种经济中,每一个公司一半是国有的,一半是私有的。每一种经济都是“混合经济”。它们的动力是否有可能相同?^[1]两种经济都不是想像实验的理想形式;但是,它与“什么是后社会主义混合经济的混合”这一问题形成鲜明的对比。

495 本文的研究结果——关于企业层次上的公司资产分派和重组,以及与最大企业中的企业间所有权网络相结合的广泛分布的公有制——向在私有化争论中普遍被接受的假设提出挑战,该假设认为,后社会主义经济能恰当地体现在两个部分的模式中。这种分析的缺点不可能用公有制和私有制之间更精确的规定来弥补:旧的所有制划分已经变得模糊,曾经十分清晰的边界现在已经成为一个重组区域。匈牙利经济之所以是一种后社会主义的混合经济,不是因为一个部分是明确界定的国有企业,另一个部分是私有企业的简单二元性,而是因为许多公司本身利用了公有产权和私有产权关系的某些方面。^[2]我们所发现的是所有制的新形式,在这种形式中,公有制和私有制的性质融合和交织在一起,并重新组合。东欧资本主义的产权是重组产权,对这种产权的分析表明,具有特色的东欧资本主义在很大程度上不同于西欧资本主义,也不同于东亚资本主义的变种。

后社会主义混合经济的概念是关于东欧资本主义的一个有用的近似概念。但是,其本质主义的“公有制”和“私有制”范畴(和相关的“市场”和“再分配”的二元性)——即使有在同样的组织背景中混合在一起的可能性——可能更多地是限制性的,而不是启发性的。

在几十年的时间里,资本主义因社会主义而得到界定,反之亦然。资本主义和社会制度的系统丰富了我们对其的理解,但是,与这些二元性共同起作用的“镜中对立方法”和类似的构念(Stark, 1986; Szelényi, 1988)不再有丰富的结果。社会主义的失

[1] 在一个相关的路径依赖的想像实验中:设想有两种混合经济,在每一种经济中,一半公司是完全私有的,另一半公司完全是国有的。在一种经济中,部门混合从国有公司开始;在另一种经济中,部门混合从私有公司开始。它们的动力是否相同?

[2] 本文的目的不是对公有制和私有制的相对分量,以及后社会主义混合经济中的重组区域进行最后的检验。如果要这样做,我们需要进行紧密配合的详细企业实地研究的组织调查,以便带来更精确和更细致的范畴和测量。

败向分析上的强迫选择提出挑战,并提供能充实制度比较分析的一个机会。当我们不再用社会主义来定义资本主义的时候,我们发现,在我们的时代中,作为构思结果的资本主义仅仅在复数中值得进行分析,各种资本主义必须相互界定和比较。

多样性

因此,我们最初的分析必须从围绕混合概念的概念工具转到围绕多样性概念的概念工具。资本主义是多种多样的,这种多样性体现在不能适当地作为资本主义和社会主义的混合被概念化的形式中。^[1]如果在分析中不仅仅把重组产权当作公有制和私有制的融合和交织,而且也当作在连锁产权网络中的组织界限的模糊,我们就能摆脱“东亚从东欧得到的经验”是否就是新自由主义或新国家主义的优势的争论(世界银行, 1993; Amsden, 1994)。我们加入用网络中心的方法来研究东亚经济的经济社会学家的队伍中,因为在这种方法中,基本的分析单位不是市场,不是国家,也不是孤立的公司,而是社会网络(Gereffi, 1994; Hamilton, Zeile and Kim, 1995)。在这种观点中,能灵活地适应世界市场变化的东亚经济的力量在于把公司集团的特点联系在一起(Orrù, Biggart and Hamilton, 1991; Granovetter, 1995),公司集团是否就是在日本Keiretsu内的相互持股的模式(Gerlach and Lincoln, 1992; Hoshi, 1994);在纵向整合的韩国财团中的家族所有制联系(Kim, 1991; Hamilton and Feenstra, 1995);横向整合的台湾“联系企业”的社会联系(Numazaki, 1991);或在香港、新加坡和东南亚其他地方“买主驱动”和“生产者驱动”网络中跨越组织边界的紧密联系(Gereffi, 1994)。

关于东亚公司网络特有的社会嵌入和地方组织改革的最近研究表明,策略选择不是计划或者市场,也不是家族或者市场,而是为了市场的家族。市场取向必须区别于市场协调:各种各样的非市场协调的制度是与高效率的市场取向相容的(Schmitter, 1988; Boyer, 1991; Bresser Pereira, 1993)。此外,在以前的观察家看来,最成功的东亚网络协调形式是最不可能的形式,因为其以前的特征不可能在它们从中产生的战后重建时期之后继续存在。^[2]然而,十分清楚的是,我们的出发点不是期待东欧有匈牙利的企业集团或韩国的财团。当我们借助于对在一个地区内的各个国家间差异的解释,把握了地区变体的特殊性之时,东亚和东欧的比较不是寻找对应的东西,而是产生新的

[1] 我论点和“第三条道路”的解决办法(即可能有资本主义最好特征和社会主义最好特征的某种组合的错误概念)没有相似之处。因此,我并不认为重组产权是一种“最好的方式”。正如我们在几十年里,如果不是在几个世纪里所知道的生活在东中欧的人民,所有最好的通向资本主义的道路是从别的地方开始的。我想起一个笑话,在边远乡村的一个爱尔兰人被问道:“哪条道路是通向都柏林的最好道路?”他思考片刻,然后回答说:“不是从这里开始的道路”。

[2] 不协调本身既不能保证继续存在,也不能使一种组织形式夭折。金(1991)关于第二次世界大战后韩国财团形成的组合逻辑的讨论,对当代东欧重建时期的重组结构的形成进行了比较。

概念。^[1]

进一步的研究必须考察东欧的公司网络是否能成功地转向世界市场。但是，提出我们得以评估重组产权对经济发展贡献的潜力的分析维度，并非过早。

根据大量“过渡”经济的文献，一个出发点可能是设问：过渡经济有助于创造性破坏吗？立见分晓的检验办法是基于一个公认的假设：经济发展最好的办法是使低效企业破产，“允许选择机制起作用”。用这种标准来衡量，重组产权不可能得到一个明确的肯定分数。确实，上述类型的企业间所有权是缓和公司间差异的风险分散和风险分担的经典机制。通过降低在公司间网络中较强公司的绩效和促进较弱公司的生存能力，上述类型的企业间所有权可能阻止在一般意义上的创造性破坏。

但是，还有一个问题：大量破产的浪潮是后社会主义经济的一个长期解决办法。由于东方市场的巨大损失，以及潜在的西方贸易伙伴的经济停滞，东中欧的过渡危机的深度和长度已经超过了两次世界大战之间的大萧条（Kornai, 1993b）。在这种情况下，公司预算限制的绝对硬性规定不仅使低效率公司破产，而且也把能以另一种方式提高绩效的企业弄得一团糟（参见 Cui, 1994）。肆意破坏不是创造性破坏，如果这种推理是有效的，那么重组产权就能通过分担风险的网络挽救一些拼命挣扎、但有力量

的公司。按照这种推理，我们想要评估，因推迟破产造成的配置效率的亏蚀是否正在被具有实际潜力的资产保全抵消，由于该资产在经济恢复期具有高绩效。

相关的、但可分离的一点是，风险分散可能是风险承担的一个基础。我们在后社会主义经济中看到的高度不确定性，可能导致低水平的投资和消极的政策互补性（例如，公司之所以放弃投资，是因为公司预期由于没有其他公司的投资而造成的经济萧条）。风险分散缓和了对投资的消极态度，可能是脱离低水平平衡陷阱的一种方法。^[2]在后社会主义转变危机中的公司就像强行攀登不牢靠岩面的登山者，而公司间所有权的网络是把他们维系在一起的安全索。对延期破产率表示惋惜的新自由主义者不承认这种相互维系是艰难攀登的先决条件。按照这种推理，我们试图评估，当网络（而不是“发展状态”[Evans, 1992]）履行促进和刺激企业冒险的不平衡功能时，在匈牙利背景中的风险回避的机会是否能被抵消。

东中欧的经济发展要求更多的退出（一些公司，确实，许多公司必须消亡），也要求更多的进入。不过，对创造性破坏来说，这些消亡必然伴随着新的组织和新的组

[1] 例如，斯塔克和布卢兹（1995）比较了匈牙利和捷克共和国的公司网络。他们发现，匈牙利的公司网络主要通过企业与企业的联系形成，有时包括银行，但没有银行与中间组织，如投资公司之间的联系。相比之下，在捷克共和国，所有权网络主要通过银行和大型投资基金管理机构的交叉所有权的中间水平的联系形成，但是，在企业间的直接所有权联系是罕见的。匈牙利的公司网络在企业水平上联系紧密，但在中间水平上联系松弛，而捷克的公司网络在企业水平上联系松弛，但在中间水平上联系紧密。

[2] 关于后社会主义经济中的政策互补性，参见 Litwack, 1994。赫希曼（1958）对低水平平衡陷阱和风险分散对经济发展的重要性作了经典的论述。

织形式的产生。组织形式是一系列特殊的惯例，其多样性的减少意味着当环境变化时可能具有价值的有组织结构的信息的损失（Hannan, 1986; Boyer, 1989; Stark, 1992）。按照这个观点，（通过把所有资源放在最有效的形式中）使配置效率最大化的一种经济可能牺牲适应效率。在这个观点中，社会主义的失败不仅仅是因为社会主义缺少淘汰低效率组织的选择机制，而且也是因为社会主义把所有的经济资源放在单一的组织形式中——国有企业。社会主义大量地减少组织的多样性，从而使对集体行动问题的结构性解决办法成为不可能。按照这种推理，对东欧资本主义的重组产权形式的评价不应该从检验这些形式是否会重新产生国家社会主义着手，而是应该从检验这些形式是否有助于适应效率着手。

在产权学派看来，不是破坏（破产），也不是多样性，而是产权的明晰，产生了在后社会主义提高绩效的转变中的一系列正面激励。由于不把产权重新分配给单个所有者（一种本质上的马克思主义的产权概念具有讽刺意义的遗产），这个学派认为，财产可以在生产方面被“分解”（Grey, 1980），以至于不同的行动者能合法地提出对同样东西的不同方面和功能的权利要求（Hart, 1998; Comisso, 1991）。但是，财产权一旦被分解，就必须加以澄清和解释，如果解释能得到保证的话。例如，在后社会主义争论中的这种观点的主要支持者沃尔德（1994）认为，不是产权的私有化，而是产权的明晰使中国轻工业中的乡镇企业产生活力。

按照这种推理，我们应该评价重组的产权是否导致明确定义的财产权利。本文提出的最初证据表明，重组产权不能通过这样的一种检验。从财产权利争论中的另一个观点看，企业边界的模糊可能是一种促进组织灵活性的可行策略。根据德国和美国的先进制造业的研究，萨贝尔（1990）和科格特（Kogut），单（Shan），沃克（Walker, 1992）证明，在市场急剧动荡或技术快速变化的条件下，经济行动者在其组织领域中采取对其他组织（伙伴或竞争者）修理树篱的策略。当未来十分不确定的时候，你不可能在时间 1 知道你的资产和我的资产在时间 2 是否相互依存。在这种情况下，除了制造或购买（等级制或市场）的二元选择，还有一个供替代的选择——合作。科格特观察到，这种修理树篱策略的一个表现是交叉所有制（不仅仅在采购者和供应者中间，而且也在竞争者中间），他发现在微处理领域中竞争者的交叉所有制的密集形式，在这种形式中，公司不能确保其标准将成为下一轮的工业标准。萨贝尔走得更远，他认为在极端复杂的资产相互依存的情况下，不是明确的产权要求（交叉所有制的密集形式），而是模糊的产权要求能灵活地适应市场。萨贝尔的论点基本上从财产权学派出发：他主张行动者不应被授予对一项资产的不同方面的不同权利，而是应该对同一个方面提出重叠的要求。这是模糊的产权，不是分离的产权。

看来，后社会主义重建中的修理树篱策略和边界模糊，在北美和西欧资本主义的

一些尖端技术部门找到了对应者。按照这种推理,我们应该评价重组产权事实上是否有助于灵活性,可能增加的收益是否足以抵消可解释性的可能牺牲。当我们从组织多样性和财产权问题转向不等的合法化原则问题的时候,我们将再次遇到适应性和可解释性的这种平衡。

复杂性

关于资产重组,我们可以说,行动者“确认”新的资源,但是,这暗示资源是隐藏的或没有得到充分利用,需要被开发。事实上,在重组资源之前,行动者必须重新评估资源。我们把“确认”人和物的财产的这种能力叫做“组织的反射性反应”。除了代替组织原则模糊性的一个功能外,它不可能源于产权主张的模糊性。从这个观点看,适应性的关键不仅是组织形式的多样性,而且也是在组织之内和跨越组织的相互影响的可能性,在组织中,起多重作用的合法化原则发生碰撞——或者用哈里森·怀特(1993)的话来说:“价值与变革联姻”。^[1]

当然,一些人可能认为,多种秩序是有益的——只要每一种秩序占据一个边界分明的领域。这就是在“现代化”理论中的现代性模型:通过分化,每一个社会领域将作为一种具有自己的特殊逻辑的独立子系统得到发展。从这个观点看,复杂性需要多样性,但仅仅是作为边界分明的合理性并列的多样性。当然,马克思主义有自己的复杂性概念:相互矛盾的原则的暂时重叠。现代化理论和马克思主义深深地建立在过渡的总问题的基础上。秩序的混乱仅仅是暂时的:在一种理论看来是革命时期,在另一种理论看来是向分化领域的过渡。

如果我们抛开这个过渡问题,那么我们就摆脱马克思主义和现代化理论中贫困的复杂性概念。在本文提出的可供选择的观念中,复杂性是多种解释原则在同一个领域中的交织。当然,这个观点与现代化理论分享特殊领域——相对独立自主的行动场域(Bourdieu, 1990)——的概念。这个观点与马克思主义分享有序原则的冲突的概念。但是,和现代化理论不同,每一个领域都是一个异质性的场所;和马克思主义不同,紧张没有加剧,然后在包罗一切的革命时期得到释放。秩序的混乱在整个社会世界中发生,它不是短暂的,而是持续的——中间有相对的、局部的稳定,但没有平衡(Latour, 1988)。

后社会主义社会正在进入这个不协调的世界。用一种会计学的支配地位,以及

[1] 参见格拉伯(Grabher, 1994)关于共存的组织形式的竞争如何有助于反射性反应和适应能力的讨论。关于反射性反应和复杂性的有关论点,参见Landau, 1969; Morin, 1974; Conrad, 1983。

作为惟一尺度的赢利水平和作为惟一的调节机制来平息混乱,就是重演共产主义的企图,推行统一的起辩护作用的原则,严格的产权形式的等级制度,以及单一的协调机制。用不同颜料复制单色画,就是破坏作为适应能力基础的组织原则的异质性。

正如重组产权的这种解释所表明的,后社会主义社会缺乏异质的组织原则。因此,问题不仅仅是可解释性的缺乏,而是可解释性的过于丰富:在同一个领域里应对每一个原则作解释的行动者无需对任何原则作解释。现代资本主义的适应能力不仅仅在于组织的多样性,而且也在于多样性的组织:跨领域的合法化原则的重叠足以支撑在领域内的争夺利益的竞争,合理性的界限足以支撑可解释性。不是由于发现公有制和私有制的恰当混合,而是由于发现产生适应能力和可解释性的真正多样性组织,后社会主义社会才正视其最大的挑战。

从事本论文的研究时,作者是布达佩斯高级研究院的访问学者,资助来自自然科学基金、IRIS (Institutional Reform and Informal Sector) 和世界银行/中欧大学公司治理计划的研究经费。我感谢吕克·博尔坦斯基, 罗纳德·布瑞格(Ronald Breiger), 罗杰斯·布鲁贝克, 拉兹洛(László Bruszt), 艾伦(Ellen Comisso), 保罗·迪马乔, 尼尔·弗利格斯坦, 杰夫·馥奇(Geoff Fougere), 伊斯特万·加博尔(István Gábor), 吉内特·葛兰博(Gernot Grabher), 索博·凯梅尼(Szabolcs Kemény), 亚诺什·科尔奈(János Kornai), 亚诺什·卢卡斯(János Lukács), 彼得·默雷尔, 拉茨洛·纽曼, 克劳斯·奥菲(Claus Offe), 肯特·雷丁(Kent Redding), 罗纳·塔斯(Róna-Tas), 伊万·撒列尼(Iván Szelényi), 安德鲁·瓦德勒(Andrew Walder), 帕梅拉·沃尔特斯(Pamela Walters), 尤其感谢莫尼克·乔基奈·斯塔克(Monique Djokic Stark), 感谢他们对初稿的批评意见。通信联系请致: David Stark, Department of Sociology, Uris Hall, Cornell University, Ithaca, New York, 14853。

参考文献

- Akerlof, George A., and Paul M. Romer. 1993. "Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit." *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 1-73.
- Alexander, Jeffrey C. 1994. "Modern, Anti, Post, and Neo: How Social Theories Have Tried to Understand the 'New World' of 'Our Time.'" *Zeitschrift für Sociologie* 23: 165-197.
- Amsden, Alice. 1994. "Can Eastern Europe Compete by Getting the Prices Right? Contrast with East Asian Structural Reforms." pp.81-107 in *Rebuilding Capitalism: Alternative Roads After Socialism and Dirigisme*, edited by Andres Soimano, Osvaldo Sunkel, and Mario I. Blejer. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Blanchard, Oliver Jean, Kenneth A. Froot, and Jeffrey D. Sachs. 1994. *Introduction to The Transition*

- in *Eastern Europe*, vol. 2, edited by Oliver Jean Blanchard, Kenneth A. Foot, and Jeffrey D. Sachs. Chicago: University of Chicago Press.
- Bokros, Lajos. 1994. "Privatization and the Banking System in Hungary." pp. 305–320 in *Privatization in the Transition Process. Recent Experiences in Eastern Europe*, edited by László Samuely. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development and KOPINTDATORG.
- Boltanski, Luc, and Laurent Thévenot. 1991. *De la justification: Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard.
- Bourdieu, Pierre. 1990. *The Logic of Practice*, translated by Richard Nice. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Boyer, Robert. 1991. "Markets Within Alternative Coordinating Mechanisms: History, Theory, and Policy in the Light of the Nineties." Paper presented at the Conference on the Comparative Governance of Sectors, Bigorio, Switzerland.
- Breiger, Ronald L. 1995. "Social Structure and the Phenomenology of Attainment." *Annual Review of Sociology* 21: 115–136.
- Breiger, Ronald L., and Philippa E. Pattison. 1986. "Cumulated Social Roles: The Duality of Persons and Their Algebras." *Social Networks* 8(3): 215–256.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos. 1993. "The Crisis of the State Approach to Latin America." Discussion Paper No. 1., November. Instituto SulNorte.
- Bruszt, László. 1988. "A centralizáció espadája és a politikai rendszer reformalternatívái" ("The trap of centralization and the alternatives of reforming the political system"). *Medvetanc*, no. 1, pp. 171–197.
- Bunce, Valerie, and Mfiria Csanadi. 1993. "Uncertainty in the Transition: Post-Communism in Hungary." *East European Politics and Societies* 7(2): 240–275.
- Burawoy, Michael, and Pavel Krotov. 1992. "The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining in the Wood Industry." *American Sociological Review* 57: 16–38.
- Burt, Ronald. 1992. *Structural Holes*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Comisso, Ellen. 1991. "Property Rights, Liberalism, and the Transition from 'Actually Existing' Socialism." *East European Politics and Societies* 5(1): 162–188.
- Conrad, Michael. 1983. *Adaptability*. New York: Plenum Press.
- Cui, Zhiyuan. 1994. "Epilogue: A Schumpeterian Perspective and Beyond." In *China: A Reformable Socialism?* edited by Yang Gan and Zhiyuan Cui. Oxford: Oxford University Press.
- _____. In press. "Moebius-Strip Ownership and Its Prototype in Chinese Rural Industry." *Economy and Society*.
- Denton, Nicholas. 1993. "Two Hungarian Banks Said To Be Technically Insolvent." *Financial Times*, May 20.
- Evans, Peter. 1992. "The State as Problem and as Solution." pp.139–181 in *The Politics of Economic*

Adjustment, edited by Stephan Haggard and Robert Kaufman. Princeton: Princeton University Press.

- Figyelő. 1993. *Top 200: A legnagyobb vállalkozások* ("The top 200 largest enterprises"). Figyelő, special issue.
- Gábor, István. 1979. "The Second (Secondary) Economy." *Acta Oeconomica* 22(3–4): 91–311.
- _____. 1986. "Reformok második gazdaság, fib lamszocializmus. A 80-as évek tapasztalatainak fejlődéstani és összehasonlító gazdaságtani tanulságairól" ("Reforms, second economy, state socialism: Speculation on the evolutionary and comparative economic lessons of the Hungarian eighties"). *Valóság*, no. 6, pp. 32–48.
- _____. 1994. "Modernity or a New Type of Duality? The Second Economy of Today." pp.3–21 in *The Legacy of Communism in Eastern Europe*, edited by János Mátyás Kovács. New Brunswick, N.J.: Transaction Books.
- _____. 1996. "Too Many, Too Small: Small Businesses in Postsocialist Hungary." In *Restructuring Networks: Legacies, Linkages, and Localities in Postsocialist Eastern Europe*, edited by Gernot Grabher and David Stark. New York: Oxford University Press.
- Gereffi, Gary. 1994. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Networks." pp.95–122 in *Commodity Chains and Global Capitalism*, edited by Gary Gereffi and Miguel Kornzeniewicz. Westport, Conn.: Praeger.
- Gerlach, Michael L., and James R. Lincoln. 1992. "The Organization of Business Networks in the United States and Japan." pp.491–520 in *Networks and Organizations*, edited by Nitin Nohria and Robert G. Eccles. Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- Grabher, Gernot. 1994. *In Praise of Waste: Redundancy in Regional Development*. Berlin: Edition Sigma.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action, Social Structure, and Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481–510.
- _____. 1995. "Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy." *Industrial and Corporate Change* 4(1): 93–130.
- Grey, Thomas. 1980. "The Disintegration of Property." pp. 69–85 in *Property*, edited by J. Rolland Pennock and John W. Chapman. New York: New York University Press.
- Hamilton, Gary G., and Robert C. Feenstra. 1995. "Varieties of Hierarchies and Markets: An Introduction." *Industrial and Corporate Change* 4(1): 51–91.
- Hamilton, Gary G., William Zeile, and Wan-Jin Kim. 1990. "The Network Structures of East Asian Economies." In *Capitalism in Contrasting Cultures*, edited by S. R. Clegg and S. G. Redding. Berlin: Walter de Gruyter.
- Hannan, Michael T. 1986. "Uncertainty, Diversity, and Organizational Change." pp.73–94 in *Behavioral and Social Science: Fifty Years of Discovery*. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Hart, Oliver. 1988. "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm." *Journal of Law, Economics*

- and *Organization* 4(1): 119–139.
- Hirschman, Albert. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Hoshi, Takco. 1994. "The Economic Role of Corporate Grouping and the Main Bank System." pp.285–309 in *The Japanese Firm: The Sources of Competitive Strength*, edited by Masahiko Aoki and Ronald Dore. London: Oxford University Press.
- Kim, Eun Mee. 1991. "The Industrial Organization and Growth of the Korean Chaebol: Integrating Development and Organizational Theories." pp.272–299 in *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, edited by Gary Hamilton. Hong Kong: University of Hong Kong, Centre of Asian Studies.
- Kogut, Bruce, Weijan Shan, and Gordon Walker. 1992. "The Make-or-Cooperate Decision in the Context of an Industry Network." pp.348–365 in *Networks and Organizations*, edited by Nitin Nohria and Robert G. Eccles. Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- Kogut, Bruce, and Udo Zander. 1992. "Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology." *Organization Science* 3(3): 383–397.
- Konrad, George, and Ivan Szelényi. 1979. *Intellectuals on the Road to Class Power*. New York: Harcourt Brace & Jovanovich.
- Kornai, János. 1980. *The Economics of Shortage*. Amsterdam: North-Holland Publishing.
- _____. 1992. "The Post-Socialist Transition and the State: Reflections in the Light of Hungarian Fiscal Problems." *American Economic Review* 82(2): 1–21.
- _____. 1993a. "The Evolution of Financial Discipline Under the Postsocialist System." *Kyklos* 46:315–336.
- _____. 1993b. "Transitional Recession." Discussion paper. Institute for Advanced Study/Collegium Budapest.
- Laky, Teréz. 1992. "Small and Medium-Size Enterprises in Hungary." Report for the European Commission. Budapest: Institute for Labour Studies.
- Landau, Martin. 1969. "Redundancy, Rationality, and the Problem of Duplication and Overlap." *Public Administration Review* 29(4): 346–358.
- Latour, Bruno. 1988. *The Pasteurization of France*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Lipset, Seymour Martin. 1990. "The Death of the Third Way." *National Interest*, No. 20(Summer): 25–37.
- Litwack, John. 1994. "Strategic Complementarities and Economic Transition." Discussion paper. Institute for Advanced Study/Collegium Budapest.
- Mellfir, Tamás. 1992. "Two Years of Privatization." *Népszabadság*, May 22.
- Morin, Edgar. 1974. "Complexity." *International Social Science Journal* 26 (4):555–582.
- National Bank of Hungary. 1992. *Annual Report*. Budapest: National Bank of Hungary.
- Nee, Victor. 1989. "A Theory of Market Transition." *American Sociological Review* 4(5): 663–681.
- _____. 1992. "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China." *Administrative Science Quarterly* 37: 1–27.
- Nelson, Richard R., and Sidney G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Neumann, László. 1989. "Market Relations in Intra-enterprise Wage Bargaining?" *Acta Oeconomica* 40: 319–338.
- Numazaki, Ichiro. 1991. "The Role of Personal Networks in the Making of Taiwan's Guanxigiyue (Related Enterprises)." pp.77–93 in *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, edited by Gary Hamilton. Hong Kong: University of Hong Kong, Centre of Asian Studies.
- Oi, Jean C. 1992. "Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China." *World Politics* 45: 99–126.
- Orrù, Marco, Nicole Woolsey Biggart, and Gary G. Hamilton. 1991. "Organizational Isomorphism in East Asia." pp.361–389 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, edited by Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- Padgett, John E, and Christopher K. Ansell. 1993. "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400–1434." *American Journal of Sociology* 98: 1259–1319.
- Pistor, Katharina, and Joe [Turkewitz]. 1994. "Coping with Hydra State Ownership After Privatization: A Comparative Study of Hungary, Russia, and the Czech Republic." Paper presented at the Conference on Corporate Governance in Central Europe and Russia, World Bank, December.
- Röna-Tas, Akos. 1994. "The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism." *American Journal of Sociology* 100: 40–69.
- Sabel, Charles. 1990. "Möbius-Strip Organizations and Open Labor Markets: Some Consequences of the Reintegration of Conception and Execution in a Volatile Economy." pp.23–54 in *Social Theory for a Changing Society*, edited by Pierre Bourdieu and James Coleman. Boulder/New York: Westview Press and Russell Sage Foundation.
- Sabel, Charles, and Jane E. Prokop. 1994. "Stabilization Through Reorganization? Some Preliminary Implications of Russia's Entry into World Markets in the Age of Discursive Quality Standards." Paper presented at the Conference on Corporate Governance in Central Europe and Russia, World Bank, December.
- Sabel, Charles, and David Stark. 1982. "Planning, Politics, and Shop-Floor Power: Hidden Forms of Bargaining in Soviet-Imposed State Socialist Societies." *Politics and Society* 11: 439–475.
- Sabel, Charles, and Jonathan Zeitlin. 1996. "Stories, Strategies, Structures: Rethinking Historical Alternatives to Mass Production." In *Worlds of Possibility: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*, edited by C. Sabel and J. Zeitlin. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schmitter, Philippe. 1988. "Modes of Governance of Economic Sectors." Manuscript. Stanford University, Stanford, Calif.

- Schumpeter, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Sik, Endre. 1992. "From Second Economy to Informal Economy." *Journal of Public Policy* 12(2): 153-175.
- Staniszki, Jadwiga. 1991. "Political Capitalism in Poland." *East European Politics and Societies* 5: 127-141.
- _____. 1993. "Ontology, Context and Chance Three Exit Routes from Communism." Working Papers on Central and Eastern Europe, No. 31. Cambridge, Mass.: Harvard University, Center for European Studies.
- Stark, David. 1986. "Rethinking Internal Labor Markets: New Insights from a Comparative Perspective." *American Sociological Review* 51: 492-504.
- _____. 1989. "Coexisting Organizational Forms in Hungary's Emerging Mixed Economy." pp.137-168 in *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*, edited by Victor Nee and David Stark. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- _____. 1990. "Work, Worth, and Justice." Working Papers on Central and East Europe, no. 5. Cambridge, Mass.: Harvard University, Center for European Studies.
- _____. 1992. "Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe." *East European Politics and Societies* 6: 17-51.
- Stark, David, and Lfiszl6 Bruszt. 1995. "Restructuring Networks in the Postsocialist Economic Transformation." Cornell Working Papers on Transitions from State Socialism, no. 95.4. Ithaca: Cornell University, Einaudi Center for International Studies.
- Stark, David, and Victor Nee. 1989. "Toward an Institutional Analysis of State Socialism." pp.1-31 in *Remaking the Economic Institutions of Socialism: China and Eastern Europe*, edited by Victor Nee and David Stark. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Szelényi, Ivan. 1978. "Social Inequalities in State Socialist Redistributive Economies." *Theory and Society* 1-2: 63-87.
- _____. 1988. *Socialist Entrepreneurs*. Madison: University of Wisconsin Press.
- _____. 1994. "Socialist Entrepreneurs-Revisited." Working Paper no. 4. Ann Arbor: University of Michigan, International Institute.
- Szücs, Jenő. 1985. *Les trois Europes*. Paris: Harmattan.
- Thévenot, Laurent. 1985. "Rules and hnpemerits: Investment in Forms." *Social Science Information* 23 (1): 1-45.
- Voszka, Eva 1991. "Homályból homályba. A tulajdonosi szerkezet a nagyiparban" ("From twilight to twilight: Property changes in large industry"). *Társadalmi Szemle*, no. 5, pp.3-12.
- _____. 1992. "Escaping from the State, Escaping to the State." Paper presented at the Arne Ryde Symposium on the "Transition Problem," Rungsted, Denmark, June.
- Walder, Andrew. 1994. "Corporate Organization and Local Government Property Rights in China."

- Pp.53-66 in *Changing Political Economies: Privatization in Post-Communist and Reforming Communist States*, edited by Vedat Milor. Boulder: Lynne Rienner.
- Webster, Leila. 1992. "Private Sector Manufacturing in Hungary: A Survey of Firms." Manuscript. World Bank, Industry Development Division, Washington, D.C.
- White, Harrison C. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press.
- _____. 1993. "Values Come in Styles, Which Mate to Change." pp.63-91 in *The Origins of Values*, edited by Michael Hechter, Lynn Nadel, and Richard E. Michod. New York: Aldine de Gruyter.
- World Bank. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Oxford: Oxford University Press.

延伸阅读推荐

关于应当如何处理社会主义过渡到资本主义的一种有影响力的经济学家的观点，参见杰弗里·萨克斯 (Jeffrey Sachs) 的《波兰向市场经济跃进》 (*Poland's Jump to the Market Economy*, 1993)；也可参见彼得·默雷尔 (Peter Murrell) 的“根据马萨诸塞州坎布里奇的过渡”，载《经济文献杂志》 (“The Transition According to Cambridge”, *Journal of Economic Literature* 1995: 164-178)，以及《经济观点杂志》，“来自社会主义的过渡” (“Transition from Socialism”, *Journal of Economic Perspectives* 10, 1996: 25-104) 的主题讨论。一种非常不同观点见于戴维·斯塔克的“东欧的路径依赖和私有化策略”，载《东欧政治和社会》 (“Path Dependence and Privatization Strategies in Eastern Europe”, *East European Politics and Societies* 6, 1992: 17-54)，更广泛的讨论见于戴维·斯塔克和拉斯洛·布鲁斯特的《后社会主义道路：东中欧转型中的政治和产权》 (*Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*, 1998)，以及热诺·格拉伯和戴维·斯塔克主编的《后社会主义中的重建网络：遗产、联系和地区》 (*Restructuring Networks in Post-Socialism: Legacies, Linkages and Localities*, 1997)。米格尔·安杰尔·森特诺 (Miguel Angel Centeno) 的“不牢靠民主和硬市场之间：双重变革的两难”，《社会学学报》 (“Between Rocky Democracies and Hard Markets: Dilemmas of the Double Transition”)，考察同时进行政治变革 (转向民主制度) 和经济变革 (转向资本主义) 的困难。约翰·坎佩尔 (John Campbell) 在《后共产主义欧洲的财政改革的制度分析》，《理论和社会》 (“An Institutional Analysis of Fiscal Reform in Postcommunist Europe”, *Theory and Society* 25, 1996: 45-84)，分析了在前社会主义国家中的财政政策是怎样的和共产主义崩溃后它们的变革。关于新的统治精英在东欧的作用的比较研究，参见吉尔·艾尔、伊万·泽列尼和埃莉诺·汤斯利的《创造没有资本家的资本主义》 (*Making Capitalism Without Capitalists*, 1998)。

关于社会主义过渡到资本主义的许多文献涉及单一的国家。例如，斯塔克的文章涉及匈牙利，如同另一项重要研究，阿科·罗纳塔 (Akós Rona-Tas) 的《小转变的大惊奇：匈牙利共产主义的灭亡和私有部门的兴起》 (*The Great Surprise of the Small Transformation: The Demise of Communism and the Rise of the Private Sector*, 1997)。关于俄罗斯改革的社会学观

点, 参见维莱里·雅科布维奇和伊丽娜·科茨娜 (Valery Yakubovich and Irina Kozina) 的“联系的变化中的意义: 俄罗斯过渡劳动力市场中雇佣途径的研究”, 载《国际社会学》(“The Changing Significance of Ties: An Exploration of the Hiring Channels in the Russian Transitional Labor Market”, *International Sociology* 15, 2000: 479-500)。西蒙·克拉克的《俄罗斯的管理和工业》(*Management and Industry in Russia*, 1995) 是计划中的四卷本的第一卷。访谈和参与观察为迈克尔·布洛维和佩韦尔·克罗托夫的“苏联从社会主义向资本主义过度: 木材业中的工人管理和经济谈判”提供了材料; 也可参见迈克尔·布洛维和佩韦尔·克罗托夫主编的《不确定的过渡: 关于后社会主义世界中变革的民族志》(*Uncertain Transition: Ethnographies of Change in the Postsocialist World*, 1999) 中的一些论文。在《美国社会学杂志》1997年3月号上, 布拉瓦也评论关于俄罗斯变革的某些经济和社会学著作。

维克托·尼和安德鲁·沃尔德 (Andrew Walder) 的著作在关于中国的社会学争论中占主导地位。在1989年《美国社会学评论》的一篇重要文章中, 尼认为, 向市场的过渡意味着干部收入的下降, 因为市场开始支配再分配。这种观点和有关的问题在《美国社会学杂志》1996年1月号上得到批判的讨论。尼的批评家之一是安德鲁·沃尔德, 《共产主义的新传统主义: 中国工业中的劳动和权力》(*Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*, 1996) 的作者。地方政府和国有企业在1980年代和1990年代对支持中国经济的重要作用的讨论, 见于沃尔德的“作为工业公司的地方政府: 中国传统经济的组织分析” (“Local Governments as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Traditional Economy”, *American Journal of Sociology* 100, 1995: 263-301)。关于在中国和俄罗斯的早期过渡阶段的发展比较, 参见迈克尔·布洛维的“国家的经济介入: 通过中国透镜看俄罗斯”, 载《世界发展》 (“The State and Economic Involvement: Russia Through a China Lens”, *World Development* 24, 1996: 1105-1117)。最近关于中国的重要著作是戴维·万克 (David Wank) 关于港口城市厦门的商业和政府之间关系的研究: 《商品化的共产主义: 一个中国城市的商业、信任和政策》 (*Commodifying Communism: Business, Trust and Politics in a Chinese City*, 1999), 以及林益民 (Yi-min Lin) 基于国家的有关研究: 《在政策和市场之间: 后毛泽东时代的中国的公司、竞争和制度变革》 (*Between Politics and Markets: Firms, Competition and Institutional Change in Post-Mao China*, 2001)。

(姜志辉译, 瞿铁鹏校)

索引

(索引页码为原书页码, 即本书页边码)

- Absolutism 专制主义 409-410, 412, 414
- Abstract-deductive method 抽象—演绎方法 4
- Acceptance 接受
zone of 地带 72n4
- Accounting 会计 46, 381-382
cost 成本 65
goodwill and 商誉与 426
Hungary, privatization, bankruptcy and 匈牙利, 私有化, 破产 490, 492-493
- Accumulation 积累 304, 392-393, 397n19, 398n22
- Action 行动
collective 集体的 71n1
economic 经济的 9, 10, 11-14, 85-87, 207-210
interest-driven 利益驱动的 78, 90
rational 理性的 33, 70, 90t3.1, 92
social 社会的 8, 9, 35, 71, 85, 85t3.1
social economic 社会经济的 77, 85-86, 85t3.1, 87t3.2
structural 结构的 71n1
- Actors 行动者
atomized 原子式的 53-54, 55, 56, 59, 71n1, 208, 232, 307, 361
bounded rationality of 有限理性 60, 69
cooperation vs. self-interest for 合作对自利 224, 226, 231-232, 233
corporate 法人 111
fictitious (economic) 虚构的 (经济的) 8, 22n3
internalization of 内化 56
motive of linking of 联系的动机 328-329
opportunism, self-interest and 机会主义, 自利 56
revealed preference of 显露的偏好 15
role sets for 角色设定 55
social ties of 社会联系 221
utility, interest, social action and 效用、利益、社会行动 85t3.1
- Adaptation 调适、适应
regional networks and 地区网络 358-359, 361-363
- Administered efficiency model 管理效率模型
internal job structure vs. internal wage structure in 内部职位结构与内部工资结构 170
key and non-key jobs in 关键岗位和非关键岗位 170-171
sex discrimination/undervaluation unanswered in 性别歧视/未通报的过低评价 171
- Administration 管理 337
bureaucracy and rational 官僚体制式和理性的 282-284
calculable law for public 公众可计算的 382
clerical in 职员 274-275, 275t13.1, 276, 278-279, 279t13.3
craft vs. bureaucracy 手艺式与官僚体制式的 274-276, 275t13.1, 275t13.2, 284n4, 289
in cultural industry 在文化产业 290-291, 292, 304
professionals in 专家 273, 275, 275t13.1, 284n1, 285, 290, 372, 375, 406, 409-410
proportion of personnel in 人员比例 274, 275t13.1, 275t13.2

Advertising 广告
cultural media 文化传媒 292-293, 295-298, 301n12-13
direct 直接的 292
free 免费的 293
indirect 间接的 295
media income from 媒体收入来自 298
publishing industry 广告业 297
record industry 唱片业 296-297
Affluence 富裕 7
relational contracting and 关系合约 438-439
Agency theory 能动作用理论 209
Agglomeration 聚集 358-359
Aggressiveness 侵犯性
curbing of 抑制 61
Agrarian Sociology of Ancient Civilizations, The (Weber) 《古代文明的农业社会学》(韦伯) 80
Agreements 协议
search and integrative agreements of 搜寻和一体化协议 221-222
Agriculture 农业 383, 384, 392
Aldrich, Howard 奥尔德里奇, 霍华德 375
American Business Creed, The (Sutton) 《美国的商业信条》(萨顿) 6
American Economic Association 美国经济学会 2
American exceptionalism 美国例外论 403
American Federation of State, County and Municipal Employees (AFSCME) vs. *Washington* 美国州、县和城市雇员协会对华盛顿 166, 175-184
American Sociological Association 美国社会学协会 1
Anthropology, economic 人类学, 经济的
economic sociology and 经济社会学 139, 144
formalists vs substantivists in 形式主义对实质主义 6, 10, 49-50, 139-140, 144
trade and 贸易、交易 42
Antitrusts 反托拉斯
Europe vs. American policy on 欧洲对美国的政策 404, 408-409
Apollo Computer 阿波罗计算机公司 363-367
Apparel industry 服装产业 210-230, 211t10.1, 212f10.1, 233
Aristotle 亚里士多德 38, 42
Arm's-length relationships 不即不离的关系(交易双方都不受对方控制的) 213, 214t10.2, 215, 216, 219, 222, 223, 225, 228-229, 230f10.2, 232
Arrow, Kenneth 阿罗, 肯尼斯 2, 14, 57
Arrow effect 箭头效应 100, 108n7
Arthur, Brian 阿瑟, 布赖恩 17, 23n19
Artists. See also Cultural industry 艺术家, 也参看: 文化产业 300-301
Arts, the 艺术
distribution of 分配 288, 300n2, 300n3
Associations 协会
business groups vs. 工商企业集团 336
credit 信贷 122-125, 131n3
trade 贸易、交易 62
Atomization 原子化 53, 54-55, 59, 68, 69, 71n1, 229, 230f10.2, 307, 361
Audits 审计 70
internal vs. external 内部对外部的 64-65
management and 管理与 253, 258, 270n4
Authoritarian, power 专制的, 权力 54
Authority 权威 276
business groups and 工商企业集团与 342-344
local 地方的 261-262, 264
official vs. unofficial 官方的对非官方的 248-252, 248fi 2.1, 249f12.2, 270nn1-3
professionals in 有权威的专家 273, 275, 275t13.1, 284n1
Authority (political economic) approach 权威(政治经济的)研究 444, 445, 460-469, 468t21.6, 471n19, 471n21-22, 477-478
Bailyn, Bernard 贝林, 伯纳德 16
Baker, Wayne 贝克, 韦恩 304

Bali 巴里 126
Bankruptcy 破产 453, 455, 470n8, 490-491, 492, 496
Banks 银行
business groups, finance, capital and 工商企业集团、金融、资本 347-348, 352n19
Hungarian 匈牙利 481, 484, 485, 490, 491-492, 494, 500n7
Japanese 日本人 431, 449, 470n2
Koreans 韩国人 462
Taiwanese 台湾人 463
Bargaining 讨价还价, 谈判 39, 44, 47, 48, 143-144
power 权力 204
Barnard, Chester 巴纳德, 切斯特 72n4
Baron, James 巴伦, 詹姆斯 167-168
Barter 巴特 45, 48
Bazaar economy 集市经济 139, 145
adversaries in 集市中的对手 142
bargaining in 讨价还价 143-144
clientelization in 集市中的老主顾关系 142-143
permanent vs. periodic 永久的对周期性的 140
search for information within 集市内搜集信息 141, 144
selling/buying attitudes of 买卖态度 140-141
Bazaars 集市 20, 139-144
Becket, Gary 贝克特, 加里 2, 3, 6, 55, 108n2, 189, 245, 435
Behavior, individual. See also Actors 行为, 个体, 也参看: 行动者
altruistic 利他主义的 226
economically relevant 经济方面相关的 90t3.1
institutions reciprocal relationship with 制度互惠的关系 36-37, 51
rational self-interested 理性自利的 51, 52, 54
regulations of 规则 54
social influences on 社会影响 54

supervisory management 监督管理 253-254
Behavior Economics (Tversky and Kahneman) 行为经济学(特弗斯基和卡尼曼) 3
Ben-Porath, Yoram 本-波拉, 约伦 59
Bendix, Reinhard 本迪克斯, 莱茵哈德 460, 461, 471n18, 471n21
Benevolence. See also Goodwill 恩, 恩惠, 也参看: 商誉
exploitation vs. 剥削 429-430
self-interest vs. 自利 425, 433, 435
Berger, Peter 伯杰, 彼得 17, 402
Bias, cultural 文化成见 1656
Biggart, Nicole 比加特, 尼科尔 342, 424, 443, 477
Blacklisting 列入黑名单 200
Blau, Peter 布劳, 彼得 148
Board of directors 董事会 340, 347-348
Böhm-Bawerk 庞巴维克 391, 397n17
Boltanski, Luc 博尔坦斯基, 吕克 7
Book industry. See Cultural industry 书业, 参看: 文化产业
Boston (Route 128) 波士顿(128公路) 357
decline of 衰落 358-360, 359f17.1, 360f17.2, 361, 363, 367, 368t17.1, 373
as firm-based 以企业为基础的 360-361, 363
large firms and 大型企业 367-372, 368t17.1
rigidity of firms in 企业的僵化 362
start-up companies in 新开张公司 363-367
venture capital investments in 风险资本投资 363-367, 364f17.3
Bounded solidarity 有限的团结 115-116, 117t5.1, 135, 237
culture and 文化与 118-121
effects of 的效应 130-131, 130f5.1
immigrants and 移民与 118-121
loans, enforced trust and 贷款, 强迫的信任 123
Bourdieu, Pierre 布迪厄, 皮埃尔 7, 16, 20, 111

Braudel, Fernand 布罗代尔, 费尔南 13, 19-
 Brazil 巴西 339, 435
 Bridges, William 布里奇斯 190, 191, 206
 Britain. See also Railroads, British 英国, 也参
 看: 铁路, 英国的 4, 22, 335, 492
 business culture of 商业文化 432, 437
 entrepreneurial (state institutions) model
 for 企业(国家制度)的模式 414-
 416, 417, 420
 governmental influence of industry in 政
 府对工业的影响 403
 Parliament and 议会与 415-417, 418
 protection of citizens by 公民的保护 417-
 418, 419, 420
 relational contracting in 关系合约 438-439
 weak central government of 弱中央政府
 415
 Buchanan, James 布坎南, 詹姆斯 2
 Buddhism 佛教 460
 Building. See Construction industry 建筑, 参
 看: 建筑产业
 Burawoy, Michael 布洛维, 迈克尔 12
 Bureaucracy 官僚体制 66, 286
 capitalism and 资本主义与 282-284,
 381, 385, 386, 389, 396n5
 craft administration and 手艺式管理 21,
 274-276, 275t13.1, 275t13.2, 284n4, 290, 292
 organization of 的组织 313, 317, 322n1
 permanent channels of communication
 in 沟通的永久渠道 276
 professionalism of 职业精神 273, 275,
 275t13.1, 284n1, 285, 290, 372, 375, 406,
 409-410
 rational administration and 理性的管理
 与 282-284, 289, 381, 396n5
 seasonality and 合理性与 279-280, 279t13.3
 specialized labor and 专业的劳动 280-
 281
 unrestrained 不受约束的 389, 390
 variability and 易变性 276-280, 277f13.1,
 278f13.2, 279t13.3
 Burt, Ronald 伯特, 罗纳德 13, 232, 275
 Business. See Trade 工商业, 参看: 贸易、
 交易
 Business groups. See also Community; Immigrants;
 Japan; Korea: Relational contracting 工商企
 业集团, 也参看: 社区; 移民; 日本;
 韩国; 关系合约 21, 356, 443
 Asian 亚洲的、亚洲人 330-331, 337-
 338, 349, 350, 351, 431, 433, 447-450, 453,
 454, 470n1-4
 associations vs. 协会 336
 authority structures for 权威结构 342-
 344
 critique/background of existing literature
 on 现存文献的批判/背景 332-338
 ethnicity of 族群特性 339
 family members in 家族成员 339-340
 finance, capital, banks and 金融、资本、
 银行与 347-348, 352n19
 formal and informal ties of 正式的非正式
 的联系 341
 forming of 构成 328
 government and 政府与 348-349, 350
 instability of 不稳定 333
 invisibility as problem of 作为问题的不
 可见性 330-332
 lower costs from 低成本来自 337
 meaning of 的意义 329-330, 336, 353n4
 moral economy and 道德经济 334-347
 ownership relations of 所有制关系 340-
 342, 352n15, 431
 regional 地区的 339-340
 solidarity for 团结 338-340, 350
 strategic alliances of 战略联盟 328
 trust in 信任 328, 336, 338, 339
 Businessmen 商人
 business friends of 生意方面的朋友 213,
 223, 228
 as robber baron 作为强盗大亨 316,
 323n7
 simplicity of contract for 合同的简明
 性 194-195
 Buyers 买方

report cards of 工作成绩鉴定表 200-
 201
 Calvinism 加尔文教 380, 388, 400
 Campbell, John 坎贝尔, 约翰 505
 Cancellations 注销 197
 Capital 资本
 accumulation of 的积累 392-393, 394,
 397n19, 398n22
 banks, finance, business groups and 银行、
 金融、工商企业集团 347-348, 352n19
 conversions of 的转换 102, 105-108,
 110n18-110n21
 cultural 文化 97, 98-102, 106, 109n9,
 109n10, 111, 165, 172, 175
 different types of 的不同类型 97, 108n2
 economic 经济 97-98, 99, 102, 106-107,
 110n19, 125
 finance 金融 317, 318, 319, 321
 foreign 外国的 339-340
 gratitude and 感激之情与 106, 110n18
 human 人力 99, 113, 119, 125, 175
 individual 个体 307, 319
 institutionalized mechanisms for 制度化
 机制 99, 102, 105, 108, 109n10
 meaning of 的意义 96, 111
 political 政治的 99
 raising of 增加 401
 social 社会 97, 98, 102-105, 106-107,
 109n11-110n17, 110n21, 111, 113-131, 319
 socialization of 社会化 307, 314, 319, 321
 symbolic 符号/象征 100, 108n3, 110n17,
 110n19
 Capital (Marx) 资本(马克思) 18
 Capitalism 资本主义 14, 15
 bureaucracy, rational administration and 官
 僚体制式、理性的管理与 282-284, 289,
 381, 385, 396n5
 calculability of 的可计算性 381-382,
 384, 392, 397n14-15
 capitalist class, corporations and 资本家阶
 级 307, 314, 316-319, 322n2, 323
 causal chain (Weberian) of 因果链(韦伯

的) 383-389, 385f18.1, 396n7
 class struggles and 阶级结构 390, 397n16
 cooperative 合作的 337
 corporate classes in 公司的阶层 317,
 318, 319, 320, 321, 322
 Eastern European 东欧的 494-499
 economic institutions of 的经济制度 15
 efficiency and 效率与 381-382
 embeddedness and 嵌入性与 74
 entrepreneurial classes in 企业家阶层 317,
 319, 321
 future of 的未来 395
 general historical theory of 历史通论 389-
 390
 government, cities and 政府、城市与 385-
 387, 388, 389, 393, 394, 397n10
 ideology of 意识形态 7
 lack of non-Western 非西方的缺乏 384,
 396n6
 laissez-faire 自由放任 52, 315, 317, 382
 large corporations coordinating market
 for 大公司协调的市场 305
 managerial 管理的 311, 451, 455
 military and 军事与 389, 394-395, 397n13
 mixture of socialism with 社会主义与……
 混合 495-498, 501n16
 morality and free market 道德与自由市
 场 162
 nationalism of 的民族主义 305
 nature of 的性质 69
 non-Western 非西方 92
 opportunity, and 机会 86, 393-394
 origins of 的起源 393-394, 399-400
 overcoming ethical dualism for 克服伦理
 二元论 385
 penny 便士 139
 political 政治的 86, 88f3.3
 postwar 战后 19
 preconditions for 先决条件 383-384,
 392, 453
 predictability of market for 市场的可预
 见性 383, 384, 451

- rational (modern) 理性的(现代) 22, 80, 86, 87, 88f3.3, 111, 312, 381-383, 384, 388, 394, 396n3-4
- religion and 地区与 83, 313, 379-380, 385-386, 387-390, 397n1 1-12, 397n14
- socialism from 社会主义来自…… 383
- socialism to 社会主义到…… 7, 10, 22
- against societal interests 反社会的利益 328
- state 国家 453
- supply and demand and 供需 12, 13-14
- technology for 技术 383, 396n5
- theory of 的理论 380
- traditional commercial 传统商业的 88f3.3, 93n1086
- types of 的类型 19, 86
- Western 西方的 22, 48, 305, 337, 384, 396n6
- Capitalism, Socialism and Democracy (Schumpeter)*
《资本主义、社会主义与民主》(熊彼特) 5, 19
- Carnegie, Andrew 卡内基, 安德鲁 312, 316, 426
- Cartels 卡特尔 329
- Japan and 日本与 431
- legality and international 合法与国际的 345-346, 417, 419
- railroad monopoly 铁路垄断 406, 407-408, 409, 417-419
- Catholics 天主教徒 173
- Cattallactics 作为交换科学的政治经济学 8
- Celler-Kefauver Act 《塞勒基福弗法案》 334, 335
- Centeno, Miguel Angel 森特诺, 米格尔·安杰尔 505
- Centralization 集权
- decentralization vs. 分权 21, 481, 483-485
- Centralized Management, of Liabilities 债务集中管理 489-490
- big bailout of 大规模紧急援助 490-492
- last small steps for 最后的小措施 490
- Chaebol 综合企业财团 21, 329, 330, 338-339, 342, 346, 350, 351n4, 449-450, 453, 455-456, 462, 470n4, 496, 501n17
- Chandler, Alfred 钱德勒, 阿尔弗雷德 7, 16, 21, 305-307, 310-313, 316-318, 320, 322n1, 323n9, 325-326, 330, 332-335, 337, 339, 341, 343-346, 351n5-6, 352n7, 352n12, 406, 450-456, 464, 470n5, 470n7
- Cheating 欺骗 57
- Chian Kai-Shek 蒋介石 464, 466
- Chile 智利 331, 341
- China/Chinese. *See also* Taiwan/Taiwanese 中国/中国人、台湾/台湾人 118-120, 124, 127, 339, 340, 341, 349, 350, 384, 386, 387, 389
- culture of 的文化 458-459
- family business and 家族企业 466-467, 471n23-25
- local corporatism of 地方法团主义 481
- management practices of 的管理实践 458-459, 466-467
- Choice 选择
- economics, sociology and 经济学、社会学与 54
- insufficiency of means and 手段的不充分 33, 34
- meaning of 的意义 33
- moral 道德的 33
- rational 理性的 69, 70, 165-166
- Christensen vs. Iowa 克里斯特森对艾奥瓦州 166, 175-184
- Christianity 基督教 387-388, 397n1 1-12
- Cities 城市 386-387, 388, 389, 393, 394, 397n10
- Citizenship 公民身份 385-387, 388, 397n10, 397n13-14
- protection of 的保护 417-418, 419, 420
- Civil War (American) 南北战争(美国) 315, 317, 322
- Civilization and Capitalism (Braudel) 文明与资本主义 13, 19
- Class 阶级、阶层
- capitalist 资本家 307, 314, 316-319, 322n2, 32
- collision of working and bourgeois 劳动与资产者的冲突 115
- consciousness 意识 118
- corporate 法人 317, 318, 319, 320, 321, 322
- cultural capital and 文化资本与 99-100
- different cognitive process for different 不同阶级的不同的认知过程 54
- entrepreneurial 企业家 317, 319, 321
- government, technology and structure of 的支配、技术和结构 319-321
- rise of corporations and analysis of 公司的兴起与阶级分析 317-318
- social influence over 社会影响力 55
- socializing unequally and 社会化的不平等 104, 109n15
- struggles of 斗争 390, 397n16
- working 劳动 319, 321, 391
- Clerks 职员 274-276, 275t13.1, 278, 279t13.3, 280, 292
- Clientelization 老主顾关系 143
- localization and 地方化与 142
- subpopulations and 分组人口与 142
- Clique(s) 派系 252, 260, 261
- competition and, 竞争与 66
- control of 控制 269-270
- cooperation and 合作与 267
- as fountainhead of action 作为行动的源头 264-265
- horizontal aggressive 横向进攻的 267-268, 270n4
- horizontal defensive 横向防卫的 265, 267, 267f12.3
- negative approach of 消极的接近 266
- random 随机 268-269, 271n8-9
- types of 类型 265-269
- vertical parasitic 纵向寄生的 266-267
- vertical symbiotic 纵向共生的 265-266, 267, 271n6
- Coase, Ronald 科斯, 罗纳德 327-328, 332
- Coercion 强制
- management of 的管理 254, 261-262
- Cohen, G. A. 科恩· 308, 323n4-5
- Colbert, Jean-Baptiste 柯尔贝尔, 让-巴蒂斯特 410
- Coleman, James 科尔曼, 詹姆斯 2, 71n1, 111, 113, 114, 121, 125
- Collected Essays in the Sociology of Religion (Weber)*
《宗教社会学文集》(韦伯) 5, 84
- Collective bargaining 集体谈判 429
- Colligation 总括 308
- Collins, Randall 柯林斯, 兰德尔 399
- Communication. *See also* Information 沟通、信息, 也参看: 信息 64
- bargaining and 谈判与 143, 144
- channels of 渠道 275-276, 278, 282-283
- clientelization and 老顾客关系与 143
- contracts as 合同 202
- fine-grained information transferred in 细致的信息传递 216-218
- horizontal 横向的 361
- poor bazaar 贫乏的集市 141
- Communism, agrarian 共产主义, 农业的 391
- Communist Manifesto (Marx)* 《共产党宣言》(马克思) 115
- Community 社区
- allocative center in 分配中心 10, 12, 13, 19, 36, 37
- bounded solidarity of 有限团结 115-116, 117t1, 118-121, 123, 130-131, 130f5
- enforceable trust of 可实施的信任 121-125, 130-131, 130f5.1
- goodwill in 商誉 38
- mobility and leveling pressures on 流动和拉平压力 128-131
- self-government of 自治 403, 404, 409
- sense in business 商业方面的含义 441
- solidarity costs of 团结的代价 126, 130f5.1, 1301-131
- Competition 竞争 5
- American market model and 美国的市场模型与 405-409, 414, 418
- among factory workers 在工厂工人之中

的 12
British entrepreneurial (state) model and 英国企业(国家)模型与 413-414, 417-419
cliques and 派系与 66
conflict and 冲突与 66
coordination vs. 协调对 414
cultural capital and 文化资本与 101
French dirigiste (state) model and 法国统制主义(国家)模型与 413-414, 418-419
gender inequality and 性别不平等与 164, 165
markets and 市场与 47, 53, 208
social atomization for perfect 为完全竞争的社会原子化 54
social networks and 社会网络与 223-224, 233
Comte, Auguste 孔德, 奥古斯特 4
Conflict 冲突
class 阶级 390, 397n16
competition and 竞争与 66
corporate 法人的 21
immigrants, bounded solidarity and 移民、有限团结与 118-121
Confucianism 儒教 458-460, 465, 466
Conglomerates 聚集 329, 334, 335, 338, 349
Construction industry 建筑产业
craft vs. bureaucracy 手艺对官僚体制 274-276, 275t13.1, 275t13.2, 283, 284n4, 286, 290, 292
marketing reform and 营销改革 280-281
professionalized culture of workers in 工人的专业化文化 276, 280
subcontracting and 分包与 276, 280-282, 285n23
variability of 易变性 277f13.1, 278-280, 279t13.3, 281, 285n8, 285n10-11
Consumer. See also Customers 消费者, 也参看: 顾客
goods 商品 35
labor, income and 劳动、收入与 393, 398n21
Contingency 偶然性 309, 333-334, 352n9
Continuity 连续性 282, 283-264
Contract(s). See also Agreements; Forms 合同、契约, 也参看: 协议; 各种形式
businessmen, and simplicity of 商人, 简明性 194-195
construction 建筑业 276
contingencies in 偶然性 193, 194, 196-197, 199
culture, trust and 文化、信任与 457
defaults in 未履行 198, 199
definition of 的定义 192
disclaimer clause of 弃权条款 202
disputes 争议 194, 196
flexibility of 灵活性 201
as form of communication 202
hard or soft 硬的或软的 452, 470n7
limitations to 限制 191, 204n1, 204n2
negotiating 谈判、协商 192-193, 195, 201
noncontractual 非契约的 114-115, 196-198, 199-202, 433-434, 454
order vs. 订单对 197-198
as organizing tools 作为组织的工具 203
performance issues in 绩效问题 193, 194, 196-197
relational 理性的 205-206
requirements 必需品 196
standardized form 标准化形式 193-194, 195-196
unsubstantiated 无事实根据的 195-196
variable use of 可变的用法 204
written vs. verbal 书面的对口头的 430
Contracting. See also Relational contracting 合约, 也参看: 关系合约
spot/obligational 职位/责任 428
Cooley, C.H. 库利 5
Cooperation 合作 91
audits and 审计与 65
cliques and 派系与 267
collective success of 的集体成功 226, 233
joint-problem solving 共同解决难题 218, 219, 220, 230-231, 231f10.3
management "politics" and 管理“政

治”与 262
self-interest and 自利的与 209, 213, 224, 225-226
within trading divisions 从事交易的各部门 65-66
Corporation(s) Corporation(s). 公司 206, 325-326
See also Firms; Limited Liability 也参看: 厂商(企业)、有限债权
Company; Management 公司、管理
board of directors interlocking among 连锁董事会 340, 347-348, 352n19
buying out of 收买 428, 455-456
capitalist class influence on 资本家阶级的影响力 307, 314, 316-319, 322n2, 323
changes between 19th/20th century 在 19/20世纪间的变革 305-306, 322n1
class analysis of rise of 兴起的阶级分析 316-319
conflict in 之中的冲突 21
consolidation of 的巩固 319, 323n9, 329, 334, 335, 336, 351n3
crossholding of stock of 的交叉持股 342
cultures of 文化 457
deconglomeration of 解散大联合企业 329
development of 发展 451, 470n5
discrepancy between estimates and actual costs in 估计成本与实际成本的差异 256-257, 258, 263
distinct social system of 独特的社会系统 21
dominance of single 单个公司的统治 368-369
goodwill value of 的商誉价值 426
internal conflicts in 内部冲突 369-371
medieval trading 中古时代的贸易 4
minority ownership power in 少数人所有制权力 341, 352n15
operation vs. maintenance and 业务对维修 252-259
ownership of 所有制 340-342, 352n15
"politics" and power struggle in "政治"与权力斗争 272

profits and 利润与 314
in regional networks 在地区网络 362
reinventing itself for 彻底改造自己 369-370
restructuring 重建 336
rise of industrial 工业公司的兴起 305-306, 310-313, 313-314, 322n1-2
satellite 附属公司 483t22.1, 485-488, 487f22.2, 500n11-12
slow response by large 大企业反应慢 333, 352n8
small vs. large 小的对大的 332, 333-335, 336, 344, 352n8, 363, 366
social factors and large 社会因素与大企业 7, 16, 21
sociology of 的社会学 21
the state (political) influence on 国家(政治的)影响 307, 314-316, 319, 323n8
technology influence on large 对大企业技术的影响 16, 306-307, 310-312, 314
welfare paternalism of 福利的家长式管理 430
Corporatization 公司化 484
Council of Mutual Economic Assistance (CMEA) 经济互助委员会(经互会) 490
Craft. See Administration 手工艺, 行业, 参看: 管理
Credit 信贷
bad business 不合算的生意 200
Credit associations. See also Loans 信贷协会, 也参看: 贷款
rotating 轮流的 122-125, 131n3
Cubans 古巴人 123, 127, 339
Cultural approach 文化的研究方式 444-445, 456-460, 477-478
Cultural capital 文化资本 98-99, 111
conversion of 转换 106-107
economic capital link to 与文化资本联系的经济资本 100-101
embodied state of 体现的形态 99-101, 109n9
gender issues in 性别问题 165, 172-175

- institutionalized state of 制度化的形态 99, 102, 109n10
- objectified state of 客观化的形态 99, 101-102, 109n9
- Cultural industry 文化产业
- administration of 管理 21, 290-291, 292, 304
 - contact men proliferation in 联系人的增加 294-296
 - customer's feedback to 顾客的反应 293-294, 297, 299, 301n15, 301n18-19
 - failures vs. successes in 失败对成功 296, 301n18-19, 320n21
 - innovations in 革新 294, 301n14-15
 - marketing/distribution of 营销/分配 288-289, 292-294, 296-298, 299-300, 300n4, 301n11-13, 301n17-19
 - media cooptation by 媒体公司 297-298
 - overproduction, differential promotion and. 过量生产, 差额促销 296-297
 - production costs in 生产成本 291, 300n9, 301n9-10
 - profits in 利润 291, 296, 301n10, 310n18-19
 - royalty payments in 版税支付 291, 300n8
 - selection of art by 挑选的艺术 289, 290
 - serious vs. popular forms of 严肃的对流行的 298-299, 302n22
 - subcontracting in 分包 291, 300n9
 - task-environment uncertainties, management and 工作环境部确定, 管理 294-298
 - uncertainty of best-seller formula in 畅销品的不确定性 290-291, 292, 296-297, 300n7, 301n18-19
 - variability within 内部的易变性 298-300, 302n21-22, 304
 - as weaker organization 作为弱组织 299-300
- Cultural sociology 文化社会学 402
- Culture(s) 文化 11, 99
- assimilation of 同化 128
 - business relationships in different 不同文化中的商业关系 63
 - corporate 法人 457
- devaluation of women in 女性的贬值 164-165
- differences in 差异 457
- economic sociology and 经济社会学与 8
- intermixing of 混合 459
- Japanese, British, American 日本人、英国人、美国人 432
- organizational 组织的 169
- organizations and approach via 组织与研究 444-445, 456-460, 471n16, 471n20
- organizations and aspects of 组织及各方面 169, 172-175; 187n8
- relational contacting and 关系合约 432-434
- solidarity from differences in 因差异而团结 118-120
- trust, contracts and 信任、合同与 457
- Customers 顾客
- cultural industry, feedback and 文化产业, 反馈 293-294, 297, 299, 301n15, 301n18-19
 - markets and 市场 14
 - sales agents and 销售代理 199
 - "surrogate" "替代品" 293, 294
- Czech Republic 捷克共和国 496, 501n18
- Dalton, Melville 多尔顿, 梅尔维尔 65, 169, 173, 247, 271-272
- Darwinian approach 达尔文主义的研究方式 15, 68, 308
- David, Paul 戴维, 保罗 17, 23n8
- Death. *See* Life/Death 死亡, 参看: 生/死
- Debreu, Gerard 德布勒, 杰勒德 2
- Debts. *See* Loans 债, 参看: 贷款
- DEC 数字设备公司 358, 363, 365, 367-372
- Decentralization 分权
- centralization vs. 集权 21
 - reorganization of assets with 资产重组 481, 483-489, 483t22.1, 486f22.1, 487f22.2, 489f22.3, 500n11-12
- Decisionmaking 做决策 221
- trust and 信任与 214-216, 220
- Defaults. *See also* Bankruptcy 违约, 也参看: 破产 198, 199, 202
- Defense spending 军费开支 361
- Demand (crowds) 需要 (大众)
- 460-462, 471n19
 - distinctness of supply vs. 供应的独特性对 48
 - price, supply and 价格, 供应与 47
 - supply and 供应与 12-14, 23n6, 45, 47
 - wages, supply and 工资, 供应与 170, 186, 186n4
- Democracy 民主 404, 414, 415, 421
- Dependency theory 依附理论 339
- Depression 萧条 198
- Desirability 可取性 310
- Determinism 决定论 306, 309
- Developing countries. *See* Third World 发展中国家, 参看: 第三世界
- Development 发展
- dependent 依赖 339
 - locked-in 锁定 18, 23n8
 - path-dependent 路径依赖 17-18, 23n 10
- Digital Equipment Corporation. *See* DEC 数字设备公司, 参看: DEC
- Directors. *See* Board of directors 董事, 参看: 董事会
- Dirigiste model of 统制的模型 409, 410-411
- Discrimination 歧视
- as advantage 当作优势 124
 - employers allowance for 雇主允许的 164
 - sexism and 性别歧视与 164, 165
- Disorder 无序
- trust, fraud and 信任、欺诈与 59-60
- Disposition 性情 3-5
- Disputes 争议
- settlements of 解决、和解 62-63, 192, 196, 197-199, 201, 202-203
- Division of Labor in Society* (Durkheim) 《社会分工论》(涂尔干) 9, 19
- Dobbin, Frank 多宾, 弗兰克 424
- Domhoff, G.W. 多姆霍夫 323nll
- Domination 统治、支配
- appropriation of materials for 物资占用为了 394
 - forms of 诸形式 86-89, 89f3.4, 90t3.3,
- 460-462, 471n19
- Dominicans 多米尼加共和国人 122-123, 131n3
- Donors 捐赠者
- blood/organ 血/器官 147, 158, 158n4, 158n7, 162
- Dore, Ronald 多尔, 罗纳德 205, 442-443, 471n14
- Downs, Anthony 唐斯, 安东尼 2
- Drucker, Peter 德鲁克, 彼得 277, 284
- Durkheim, Emile 涂尔干, 埃米尔 4, 8, 19, 32, 114-115, 148, 153, 206, 433-434
- Duty 职责、责任 432, 434, 445
- Eastern Europe 东欧
- contradictions in 矛盾 479-480
 - second economy of 第二经济 480-483, 499n3, 500n4
- Eastern European capitalism 东欧的资本主义
- complexity of 复杂性 498-499, 501n20
 - diversity of 多样性 495-498, 501n16-19
 - mixture of 混合 494-495, 501n15
- Eccles, Robert 埃克尔斯, 罗伯特 63-64, 65-66, 304, 360
- Economic 经济的
- formal meaning of 形式的意义 31-32, 34
 - scarcity, subsistence and 稀缺(匮乏), 维持生活 31-32
 - in social sciences 社会科学中的 31
 - substantive meaning of 实质的意义 31-32, 34
- Economic action 经济行动
- closed world of 封闭的世界 9
 - different structures of 不同的结构 85-86, 85f3.1
 - economic organizations from 经济组织 86-87, 87f3.2
 - as embedded/socially situated 作为嵌入的/情境中的 11-14, 207-210
 - emotions as part of 作为其部分的情绪 10
 - noneconomic action vs. 非经济行动 9

power of 的权力 10
social 社会的 77, 85-86, 85f3.1, 87f3.2
Economic and Philosophic Manuscripts (Marx) 《经济学与哲学手稿》(马克思) 147
Economic ethics 经济伦理 5, 80, 84, 114
overcoming of internal/external 内部与外部伦理的克服 384-385, 390
Economic Ethics of the World Religions, The (Weber) 《世界宗教的经济伦理》(韦伯) 7, 77, 81
Economic Imperialism (Becker and Hirschleifer) 经济学帝国主义(贝克尔和赫什利弗) 3
Economic institutions 经济制度
central coordination of 的中央协调 403
economic laws of 经济法 401
governmental differences for different 由于政府差异的不同经济制度 401, 403-404, 419-421
social construction of 社会的建构 14-18
Economic sociology 经济社会学 78, 402
basic principles of 基本原理 5, 8-18, 90-91, 91t3.2, 444 445
cultural perspective of 文化视角 8
economic action as social action for 经济行动与社会行动 8-11, 77
economic action as socially situated/embedded for 经济行动——嵌入的/情境中的 11-14
economic theory vs. 经济理论对 10, 89-90, 90t3.1
economically conditioned phenomena and 经济制约的现象 83, 90t3.1
history of 历史 3-8
instrumental-reductionist view and 工具主义—简化论观点 9
social construction of economic institutions for 经济制度的社会建构 14-18, 84
Weber and current 韦伯与目前的 88-92, 90t3.1, 91t3.2
Weber's presociological works and 韦伯的前社会学著作 81-84
Weber's sociological works and 韦伯的社会学著作 84-88, 85f3.1, 87f3.2, 88f3.4, 89f3.4
Economic sphere 经济领域 77
Economic Theory of Social Institutions, The (Schotter) 《社会制度的经济理论》(肖特) 15
Economics. See also New Institutional Economics; Neoclassicism 经济学, 也参看: 新制度经济学; 新古典经济学 7
fictitious actor of 虚构的行动者 8, 22n3
formal 形式的 33
human economy and formal 人类经济与形式的 34, 97
institutions analyzed in 制度分析 14-15, 34
instrumental-reductionist view diverges from 工具主义—简化论观点区别于 9
law and 法律与 3
mathematical analysis of 数学分析 1-2
methodological individualism for 方法论个人主义 11
morality and 道德与 162
of real people 现实的人 1-2
reductionist concept of 简化论的概念 10
revisionist 修正主义者 209-210, 234n1
of technology 技术的 17-18, 23n10
theory of 理论 82, 83-84
transaction cost economics 交易成本经济学 209
Western 西方的 8
Economistic fallacy 经济学谬误 49n1
Economy(ies). See also Second economy 经济, 也参看: 第二经济
according to integration 按照整合的 39-40
domination forms in 支配的各种形式 86-88, 89f3.4
economic model suitable almost primarily for 经济模型几乎主要适合于 2

empirical 经验的 34
external 外部的 357-360
growth of Japanese, Korean, Taiwanese 日本、韩国、台湾的增长 445-447, 446t21.1
human 人类 33, 34, 35
informal 非正式的 482-483
institutional aspects of 制度的方面 35-36
integration in 整合 36
moral 道德的 51-52
nonmarket prices in planned 计划中的非市场价格 34
political 政治的 8
process of 的过程 34-35
systems perspective of 体制的视角 7
Economy and Society (Parsons and Smelser) 《经济与社会》(帕森斯与斯梅尔塞) 6, 381
Economy and Society (Weber) 《经济与社会》(韦伯) 4-5, 10, 19, 78, 81, 82, 84, 85, 92, 380, 386, 396n3, 397n10
Economy and the Social Orders and Powers, The (Weber) 《经济与社会秩序和权力》(韦伯) 81, 93n7
Ecuador 厄瓜多尔 126
Edelman, Lauren 埃德尔曼, 劳伦 169, 185, 190, 206
Edison, Thomas 爱迪森, 托马斯 18
Education 教育 175
academic qualification for 学院的资格证明 102
cultural goods of 文化商品 108n7
investments in 投资 98-99, 108n2, 108n5
Efficiency 效率 337
allocative 配置的 16, 219-220, 231f:10.3, 436, 437, 440
capitalism and 资本主义与 381-382
chance elements and winning not by 机会因素与非效率赢得的 17
growth influence on 增长影响的 15
natural selection and 自然选择 68
production 生产 281, 382
quality control and 质量控制与 437, 438
relational contracting and 理性合约与 435-437
solving of problems of 难题的解决 67-68, 171, 187n6
survival and 生存与 312-313
technology and 技术与 312-313, 320, 392
theory of 论 312-313, 325
of transaction costs 交易成本的 68, 470n6
X X效率 436, 437, 440
Efficiency-wage theory 利率工资论 170, 186n3
Elite 精英 321, 323n1 1-12, 403
Embarrassment 窘境 257, 263
Embeddedness 嵌入性 1, 7, 50, 113
allocative efficiency of 配置效率 219-220
behavior and 行为与 91t3.2
complex adaptation with 复杂的适应 224-227
degree of 程度 75
economic action, social networks and 经济行动、社会网络与 11-14, 20, 57-58, 61-63, 68, 70, 74, 90, 207-208, 213-214, 214t10.2, 218-219, 230, 477
of economic actions in social structure 社会结构中的经济行动 6, 8, 32, 36, 90, 112, 208-210, 421
in economic actions with political/religious actions 在经济行动与政治/宗教行动中 10, 12
economies of time with 时间节省与 219-220
entrepreneurship and 工商企业家与 12-13, 227
features of 特征 213-214, 214t10.2
historical and structural 历史的和结构的 55
immigration communities and 移民社区与 114, 125
individuals, institutions and 个体、制度与 74-75

information (fine-grained) transfer and. 信息 (细致的) 传递与 216-128, 219, 235n2, 238

interfirm networks, performance and 企业间网络、绩效与 212f10.1, 219-227, 230-233, 231f10.3, 237-238

joint problem-solving arrangements with 共同解决问题的安排 218, 219

liability/paradoxes of 债务/悖论 227-230, 230f 0.3

modernization and 现代化与 51-52

nonmarket society and 非市场社会 52

overembeddedness of 过度嵌入性 228-230, 230f10.2, 231f10.3

pareto improvements with 帕雷托改善 225-227

problem of 的问题 51-52, 69

risk taking, investments with 担风险、投资 222-224

search and integrative 搜寻与整合的 221-222

small firms and 小企业 71

social capital and 社会资本与 114, 125, 131, 135

structural 结构的 208, 232

trust, malfeasance and 信任、违法行为与 60, 75-76, 214-216, 214t10.2, 219, 231f10.3

types of 类型 74. 208, 233

unity of human beings and 人类的统一性与 74

varying degrees of 变化程度 58

Emotions 情绪

as economic action 作为经济行动 10

social action, tradition and 社会行动、传统与 85-86, 85f3.1

Employees 雇员 64

coalitions with 联合 65

Employment 雇用

growth of 增长 358, 359f17.1, 360f17.2

lifetime 终身 435, 436, 458

relational contracting and 理性合约与 434-435

seniority system of 年资体制 458

unregistered 未登记的 482

Encaoua, D. 昂卡瓦, D. 331, 337, 340

Ends, graded 目的, 分级的 33

Enforceable trust 可实施的信任 116, 117t5.1, 121-122, 135, 237

community resources and 社区资源 124-125, 130f5.1

Cubans, Miami and 古巴人, 迈阿密与 123

Dominicans, New York City and 多米尼加人, 纽约市与 122-123, 131n3

effects of 效应 130-131, 130f5.1

rotating credit associations and 轮流信贷协会 122-123, 131n3

Engels, Friedrich 恩格斯, 弗里德里希 391

England, Paula 英格兰, 葆拉 164, 165

Entrepreneur(s) 企业家 375

American vs. British approach to 美国的对英国的研究 414, 420

the arts and 艺术与 288

Chinese vs. Japanese 中国对日本 459

class 阶级、阶层 317, 319, 320

community solidarity and 社区团结与 122, 123, 126, 128-129, 135

cultural industry and 文化产业与 294

decentralization and growth of 分权与增长 369

decline of 衰落 317

embeddedness and 嵌入性与 12-13, 227

escape from community by 逃离社区 128-129

individual capital for 个人资本 307

knowledge transfer in 知识传递 208, 361

meaning of 意义 328

means of production with 生产资料 381-382

network resources/restrictions for 网络资源/限制 227

novel combinations utilized by 所利用的新组合 13

private enterprise of 私人企业 305,

312, 313, 350, 361, 384, 409

protection of individual 保护个人企业 403, 414

second economy 第二经济 482-483

as state institutions (Britain) model 作为国家制度 (英国) 模型 414-416, 417, 420

Epstein, Richard 爱波斯坦, 理查德 163-164

Equal Employment Opportunity Commission (EEOC) vs Sears, Roebuck, and Co. 就业机会平等委员会对西尔斯和罗布克公司 166-167, 175-184

Equivalencies 等价

element of 要素 47

price systems, and historical 价格体系, 与历史的 48

Errors 错误 16

Ethnicity 族群特性

business group 工商企业集团 339

division with 部门 173, 187n9

Europe. See also Eastern Europe 欧洲, 也参看: 西欧 337, 362, 456-457

Evans, Peter 埃文斯, 彼得 339, 348, 424

Evolutionary economics 演化的经济学 15

heterodox 异端的 22n4

Exchange(s) 交换、交易

adjustments of relationships of 关系调整 197-199

as contract 作为合同 192

creation of relationships of 关系的创造 192-197

decisional 决策 39

integration, market trade and 整合, 市场交易与 44

integrative 整合的、一体的 39, 47, 48

interfirms relations of 企业间关系 209

market as locus of 市场作为关系集中地 46-47

money used in 货币使用 34, 41, 45

mutually beneficial 相互有益的 215

price formation, trade, and 价格形成,

贸易与 48

redistribution, reciprocity and 在分配、互惠与 36, 37, 48

Exploitation 剥削

benevolence vs. 恩惠对 429-430

family business and self 家族企业与我 427

Exports 出口

imports vs. 进口对 43, 44, 461-462

External economies 外部经济 357-360

Factory production 工厂生产

fragmentation of 的分割 426-428, 439

quality control of 的质量控制 437, 438

satellite 附属公司 454

Fads 时尚品 294, 300n6, 301n16

Family 家族 391, 397n16, 456

life insurance and 寿险与 154-155, 159n12

Family and Other Business Groups in Economic Development (Strachan), 《在经济发展中的家族与其他企业集团》(斯特罗恩) 331

Family business 家族企业

business groups and 工商企业集团 339-340

growth of 增长 426-427

self-exploitation in 自愿付出劳动 427

Taiwanese/Chinese 台湾人/中国人 449-450, 453-455, 459, 466-467, 470n12-13, 471n23-25

tax avoidance through 避税 427

Fashions. See Fads 时尚, 参看: 时尚品

Faulkner, Wayne 福克纳, 韦恩 304

Favoritism 偏爱 169

Fear 恐惧

management and 管理与 256, 261, 266, 269

Feudalism 封建主义 39, 88, 89f3.4, 392, 397n10, 414, 415, 465

Field Work Department (FWD) 实地调研部门 255-261

Files 档案 282

- Film industry. *See* Cultural industry 电影产业, 参见: 文化产业
- Firm(s). *See also* Interfirms 企业, 也参见: 企业间 284
autarkic 自给自足的 361, 364, 367, 368
business groups connection with 工商企业集团的联系 328
cooperation of 合作 307-308
decentralization in 分权 366-367, 369, 371-372
dominance of 统治 67, 368-369
downsizing of 缩小规模 335
extraction of "rents" from government/society for 从政府/社会提取“租金” 328
family 家族 427-428, 449-450, 453-454, 453-455, 459, 466-467, 470n12-13, 471n23-25
formal vs. informal organizations of 正式的对非正式组织 67
Japanese government and structure of 日本的政府与企业的结构 465, 468-469, 468t21.6
Korean government and structure of 韩国的政府与企业的结构 465-466, 468-469, 468t21.6
multiunit 多单位的 451-453
opposition to vertical integration by 与纵向整合的对立 365-366, 371-372, 427-428, 432, 450, 454, 455
partnerships between 之间的合作关系 372
pricing, markets and 定价, 市场与 327
private vs. public 私人的对公众的 179-181, 481, 494 495, 500n14
regional network-based vs. independent based 基于地区网络对独立的 361-362, 362-372
regional networks, start-up companies and 地区网络, 新开张的公司 363-367, 364t 7.3
regional networks and large 地区网络与大企业 367-372, 368t17.1
relationships vs. authority in 关系对权威 66
rigidity of 僵化 362
small vs. large 小型的对大型的 71, 194, 233, 332, 333-335, 336, 344, 352n10, 352n20, 362, 363, 366, 453-454
stock brokerage 股票经纪业 314, 316
strength of small 小企业的力量 333-334, 340, 352n9
Taiwanese government and structure of 台湾政府与企业的结构 466-469, 468t21.6
vertical/horizontal integration of 纵向/横向整合 343, 452, 488
vertical integration of 纵向整合 67-68, 70, 291, 311, 330, 333, 335, 337, 344, 366, 367, 368, 427, 432, 449, 453
Fligstein, Neil 弗利格斯坦, 尼尔 272, 334, 335, 336, 352n10, 408
Fogel, Robert 福格尔, 罗伯特 424
Foreigners 外国人 42-43
Foreman 工长 258
cliques and 派系与 266
management pressure from 管理压力 255
power increased for 加强的权力 257
rewarding/penalizing certain management by 奖赏/惩罚某种管理 256-257
Formalists 形式主义 52
vs substantivists in 对实质主义 6, 49-50, 52, 139, 144-145
Forms 诸形式
battle of 较量 195-196
standardized 标准化 194-195
Fourteenth Amendment 第十四修正条款 314, 315
France. *See also* Railroads, French 法国, 也参见: 铁路, 法国的 22, 402
absolutism and 专制主义与 409-410, 412, 414
central (centrifugal) governmental influence of industry in 中央政府对工业的影响力 403, 409, 410, 412, 414, 418, 420
professional bureaucrats of 专家官员 409-410
weakness of regional government in 地区政府的弱点 406
Fraud. *See also* Malfeasance 欺诈, 参见: 违法行为
force, network teams and 力量, 网络团队 59
trust, disorder and 信任, 无序与 59-60
Free markets 自由市场 315, 351, 408
discrimination controls unnecessary in 没有必要差别管理 164
government support of 政府的支持 463-464, 466
laissez-faire 自由放任 52, 315, 317, 382, 403, 415, 417, 420
Taiwanese 台湾人 463
Free-rider problem 搭便车难题 227
Freedom 自由
social capital constraint on 社会资本的约束 127-128
French étatism 法国的国家主义 403
Functionalism 功能主义 15, 21, 58, 67, 69, 76, 305-306, 316, 337
alternative outcomes, counterfactuals and 分析的成果, 反事实的与 16, 309, 312
cultural capital and 文化资本与 98-99
latent functions of 潜功能 317, 325
Marxist 马克思主义 322, 323n10
random change 随机变化 308
statements vs. causal explanations of 陈述对因果解释 310
teleological 目的论的 308, 311
unintended consequences and 未预期的后果 317
Funerals 葬礼
expense of 费用 153, 154
non-prearranging of 非预先安排 151-152
as secular ritual 作为世俗的仪式 154
Furlong, Tom 弗朗, 汤姆 371
Games 博弈
factory workers "making out" in 工厂工人“假装” 12
social coordination 社会协调 15
theory of 论 3, 209, 224, 225, 232
Garçia, Marie-France 加西亚, 玛丽-弗朗斯 161-7
Gender inequality. *See also* Organizations; Pay rates 性别不平等, 也参见: 组织; 工资率 7, 20-21, 181-186, 206
administered efficiency model vs. organizational inequality model for 管理的效率模型对组织不平等模型 170-175
cultural dis/advantages in 文化有利/不利于 169, 172-175, 187n8
introduction to wage issues and 工资问题引论 163-167
market-mediating factors in pay for 工资的市场调节的因素 168-170, 181-183, 184-185
mediation of the market with 市场的中介作用 176-181
organizational basis of 组织基础 181-186, 189
organizational variations to 组织的变化 167-168, 186n2
patterns of 模式 175-176
public vs. private firms for 公共部门对私人部门的企业 179-181
substantial deviations in pay with 工资的实际的偏离 183-184
General Economic History (Weber) 《经济通史》(韦伯) 5, 82, 379, 380, 386, 390-391, 392, 395, 397n10
Gerlach, Michael 格拉拉克, 迈克尔 477
Germany 德国 4
Getting a Job (Granovetter) 《找工作》(格兰诺维特) 7
Gift 礼物
trade 贸易 40, 43-44
year-end 年终 429, 431
Gift, The (Mauss) 《礼物》(莫斯) 5
Glass vs Coastal Bank 格拉斯对海岸银

行 167, 175-184

Goods 商品

acquisition at distance of 远距离获取 41-42, 43

cultural 文化 101, 108n7, 288-289

import vs. export 进口对出口 43

movement of 运动 41, 451

nonmaterial 非物质的 288

order of 订单 34-35

trade 贸易 44

Goodwill 商誉 38, 200

failure of providing 假诺失效 429

meaning of 意义 425-426

self-interest vs. 自利对商誉 43, 425, 435

between unequals 不平等者间的 430

Government(s) 政府

administered trade by 所管理的贸易 44

assistance from 帮助来自 307, 314-316, 318, 405-406, 407, 411-412, 413-414, 420, 462

business groups and 工商企业集团 348-349

capitalism, cities and 资本主义, 城市与 385-387, 388, 393, 394

central (centrifugal) influence of 中心的(离心的)影响 403, 409, 410, 412, 414, 418, 420, 462

citizens protected by 所保护的公民 417-418, 419, 420

citizenship rights and 公民权利与 385-387, 397n10, 397n13-14

different economic institutions from different 由于不同政府的不同经济制度 403-404, 419-421, 462-469, 468t21.6, 471n21-22

extraction of "rents" from 从政府提取"租金" 328

federal (centrifugal) influence of 联盟的(离心的)影响 403, 410

foreign aid of 外援 349, 447

free market support by 自由市场的支

持 463-464, 466

intermediate power business relationship in 中间权力企业关系 433, 462-463, 464

Japanese structure of business and 日本的企业结构与 465, 468-469, 468t21.6

Korean structure of business and 韩国的企业结构与 465-466, 468-469, 468t21.6

local 地方的 403, 404, 409, 419

as noneconomic 作为非经济的 36

patrimonial 家长式专制的 349

Platonic state and 柏拉图式的国家与 39

referee value of federal 联邦政府的仲裁人价值 404, 405, 408, 420

state 国家 405-406

state control of holding companies by 掌握的国家控制的持股公司 449

strong state model of 强国家模型 461-462, 463, 464

supremacy of 至上 410

Taiwanese structure of business and 台湾的企业结构与 466-469, 468t21.6

technology, class structure, corporations and 技术、阶级结构、公司与 319-321

Graft 贿赂 406, 409, 419

Granovetter, Mark 格兰诺维特, 马克 2, 6, 13, 17-18, 19-20, 50, 74-75, 90, 112, 113, 124, 126, 135, 207, 213, 230, 232, 233, 237, 246, 286, 351, 421, 443, 447

Great Transformation, The (Polanyi) 《大转型》(波兰尼) 6, 8, 22n5, 49

Green revolution 绿色革命 383

Group. See Zaibatsu 集团, 参看: 企业集团

Groups, 12. See Business groups 集团, 参看: 工商企业集团

barriers between cliques and 派系间的隔阂与 269

cliques in 派系 252, 260, 261, 264-270, 270n4, 271n6-9

elite power 精英的权力 321, 323n11-12

establishment of 建制 37-38

fear in 恐惧 256, 261, 266

foreman's relationship with 工长的关系 242-243

management and 管理与 244-245, 246

"politics" of personal relationships between 集团间个人关系的"政治" 251-254, 256, 258, 259

problem of dynamics of 动力问题 241-242

smaller 较小的 38-39

social capital and 社会资本与 103-105, 109n12, 114, 116, 121-122, 126

strong (French) civil 强(法国的)公民的 410

success/failure analysis of 成/败分析 244-245

work improvement suggestions of, 工作改善的建议 243-244, 246

Grundriss der Sozialökonomik 《社会经济概论》 80-81

Grupos 集团 330

Grupos económicos 经济集团 21

Haitians 海地人 124, 128

Hamilton, Gary 汉密尔顿, 加里 477

Hannah, Leslie 汉纳, 莱斯利 335-336

Hayek 哈耶克 237-238

Hedging strategy 修理树篱策略 497-498

Hellenistic society 古希腊社会 42, 48

Hewlett Packard. See HP 惠普, 参看: HP

Hierarchies 等级制

internalization of 内化 62

management and 管理与 312, 313, 361, 367, 369, 451

markets and 市场与 60-68, 70, 312, 332, 333, 351n7

moral community and 道德共同体与 346

obligated trade relationships with 有义务的贸易关系 430-431

office, bureaucracy and 办公室、官僚体制与 290-291

over-estimating efficiency of 高估的效率 64-65

subcontracting and 分包 63-64, 290

submission to 屈服 445

vertically integrated firm and 纵向整合的企业 63-64, 333

Higgling-haggling. See Bargaining 讨价还价, 参看: 讨价还价、谈判

Hildebrand, George 希尔德布兰德, 乔治 170, 186n4, 187n6

Hinduism 印度教 389, 396n2

Hirsch, Paul 赫希, 保罗 304

Hirschman, Albert 赫希曼, 艾伯特 56, 218, 220, 440

Historical model 历史模型 4, 308, 310, 313-317, 322, 465-467

History 历史

Asia, business/government and 亚洲, 商业/政府 364-367

economic 经济的 4, 79, 90, 90t3.1, 91t3.2

general (Weberian) theory of 通论(韦伯的) 389-390, 391

hypothetical vs. actual 假说的对现实的 16

Hobbes, Thomas 霍布斯, 托马斯 51, 52, 53, 54, 56, 57, 59-60, 61, 66

Hobhouse, L.T. 霍布豪斯 425, 432, 434, 441

Holding companies 持股公司 315, 318, 329, 340-341, 343, 349, 431, 448, 449

Homo economicus 经济人 3, 4, 8, 55, 125

historical/cultural aspect of 历史/文化方面 9, 82

HP 惠普 358, 363, 364, 365, 367-372

Hungary 匈牙利 11, 22

banks of 银行 481, 484, 485, 494, 500n7

centralized management of liabilities in 债务集中管理 481, 489-492

decentralized reorganization of assets in 资产的分权重组 481, 483-489, 483t2.2.1, 486f2.2.1, 487f2.2.2, 489f2.2.3, 500n11-12

East European capitalism and 东欧资本主义与 494-499

property transformation in 财产权转变 482-483
reform without privatization in 没有私有化的改革 481, 499n3, 500n4
IBM 国际商用机器公司 365, 372
Immigrants. *See also* Ethnicity 移民, 也参看: 族群特性 113-114, 135
adaptation of 调适、适应 116, 117t5.1
bounded solidarity of 有限的团结 116, 118-121, 130-131, 130f5.1
community solidarity costs of 社区的团结成本 126-127
division with 分享 173, 187n9
enforceable trust of 可实施的信任 121-125, 130-131, 130f5.1
freedom's constraint on 自由的限制 127-128
mobility and leveling pressures on 流动与拉平压力 128-131
persecution of exiting 迫害现存的 119
Imperialism 帝国主义 2, 5
Imports 进口
exports vs. 出口对 43, 44, 461-462
Incentive plans 激励计划
maintenance 维修 251-252, 259
piecework 计件工作 254-255
India/Indians 印度/印度人 339, 340, 341, 352n16, 396n3
Individualism 个人主义 334, 352n17, 432, 457
embeddedness, institutions and 嵌入性, 制度与 74-75
rise of 兴起 146, 156, 158n1
Individuals 个人
New Institutional Economics and inattention to beliefs of 新制度经济学与不注意个人信念 15, 23n7
Indonesia 印度尼西亚 348-349
Industrial policy 产业政策 401
Industrial revolution 工业革命 383, 403
Industrial sociology 工业社会学 245-246, 271-272
Industrialization 工业化 9
product-cycle 产品—周期 461-462
Industries. *See* Corporations 各行业, 参看: 公司
Information 信息
clerks and communication of 职员与信息沟通 276
employee 雇员 64
fine-grained transfer of 细致的信息传递 213f10.3, 216-218, 219, 220, 230-231
"hushed," "秘密的" 253-254
impacted 密集的 428
interfirms and 企业间与 358-359
knowledge transfer of 知识传递 209
leaks of 泄露 269
open flow of 公开流动 362, 363, 364, 367, 370, 433
positive/negative 正面的/负面的 225-226
search for bazaar 搜寻集市的 20, 141, 144
style as 流行式样作为 216-217
through technical papers 经由技术文件的 370
trust and 信任与 433
Innovations 革新 21-22
adaptability and continuous 能适应与连续性 362
the arts and 艺术与 290
cultural industry 文化产业 294, 301n14-15
management 管理 36-367, 311, 312-313
media as regulators of 媒体作为革新的调节者 294
of organizations 组织的 287-288, 300n2, 311, 375, 480
Institution(s). *See also* Economic institutions 制度, 也参看: 经济制度
alleged efficiency of 所谓的效率 12
analysis, actors and 分析, 行动者与 15
economic elements in 经济因素 35, 86
embeddedness, individuals and 嵌入性, 个体与 74-75
evolutionary problem requirement of 所需要的进化难题 56

growth of efficient 有效的制度成长 15
historical process of production of 生产的历史过程 17
individual behavior reciprocal relationship with 个体行为的互惠关系 36-37
inefficient 没有效率 16
noneconomic and economic 非经济的与经济的 36
social 社会的 131
Institutionalist 制度主义 4
Insufficiency 不充分 33-34
Insull, Samuel 英萨尔, 塞缪尔 18
Integration 整合
economies according to 经济按照 39-40
of groups 集团的 38, 39
market trade, exchange and 市场交易, 交换与 44
motives of 的动机 68
opposition to vertical 与纵向整合的对立面 365-366, 371-372, 427-428, 432, 450, 452, 455
reciprocity, redistribution, exchange and 互惠、在分配、交换 36, 37-39, 40, 47, 48
vertical 纵向的 67-68, 70, 291, 311, 333, 335, 337, 344, 366, 368, 427, 428, 432, 449, 453
vertical/horizontal 纵向/横向的 343, 452, 488
Integrity 正直 217
Intel 英特尔 358
Interest 兴趣、利益、利息
cognitive 认知的兴趣 83
role of 利益作用 89
utility and 效用与利益 8513.1
Interest rates 利率 123, 131n3
Interfirm(s) 企业(厂商)间
arm's-length relationships and embedded ties in 不即不离的关系与嵌入的联系 229-230, 230f10.2
complex adaptation with 复杂的适应 224-227

economies of time with 时间节省 219-220
embeddedness, performance, networks in 嵌入性、绩效、网络 212f10.1, 219-227, 230-233, 230f10.2, 231f10.3
exchange relations of 交换关系 209
fine-grained information transfer for 细致的信息传递 216-218
formal structures taken over by 所采用的正式结构 480
information flow, learning and 信息流, 学习与 358-359
institutional forces rationalized markets for 理性化市场的制度力量 227-228
joint problem-solving arrangements with 共同解决难题的安排 218
lost of core player in 主要玩家消失 227
metamorphic networks and 变形网络 488-489, 489f22.3, 500n12, 501n18
networks structure in 网络结构 210-212, 212f10.1, 480
overembeddedness in 过度嵌入性 228-230, 230f10.2, 231f10.3
pareto improvements with 帕累托改善 225-227
research methodology for 研究方法论 210-213, 211t10.1, 212f10.1
risk taking, investments with 担风险、投资 222-224
search and integrative agreements of 搜寻与一体化协议 221-222
small vs. large firms and 小的对大的厂商 233, 336
specialization 专门化 427
trust in 信任于 214-216, 214t10.2
Internalization 内化 56, 62, 67
Interstate Commerce Act (1887) 州际贸易法案 408, 414
Interstate Commerce Commission 州际贸易委员会 408
Interviews 访谈 211-212, 233-234
Investments 投资

- economic 经济的 98
- educational 教育的 98-99, 108n2, 108n5
- long-term approach to 长期对待的 277-278, 285n6
- non-monetary 非货币的 108n2
- raising capital for 增长资本的 401
- risk and 风险与 222-224, 228, 231f10.3, 455
- three-ponged 三方面的 332
- transaction-specific 交易专有的 60
- venture capital start-up 风险资本启动 363-367, 364f17.3
- Invitation to Reflexive Sociology* (Bourdieu and Wacquant) 《反思社会学导引》(布迪厄和华康德)
- Jacquemin, A. 雅克曼 331, 337, 340
- Japan/Japanese. *See also* Keiretsu; Zaibatsu 日本、日本人, 也参看: 企业集团, 财阀 21, 22, 63, 223, 224, 424
- authority structure in 权威结构 343-344
- banks of 银行 431, 449, 470n2
- business and enterprise groups in 工商企业集团 330, 331, 337, 350, 352n12, 443, 447-450, 448t21.2, 452-453, 455-456, 458, 465, 470n1, 470n4
- cultural approach to 文化研究 457-460
- economic development of 经济发展 445-447, 446t21.1
- emperor of 皇帝 465
- entrepreneurs of 企业家 459
- extensive networks in 广泛的网络 362
- family, society and 家族(家庭), 社会与 456
- firm structure and government relationship in 厂商结构与政府关系 465, 468-469, 468t21.6
- fragmentation of factory production in 工厂生产的分割 426-428
- government/business (intermediate power) relationship in 433, 462-463, 464, 465
- historical approach for 历史研究 465
- ownership relations in 所有制关系 342
- relational contracting, efficiency and 关系合约, 效率与 435-437
- relational contracting, employment practices and 关系合约, 商誉与 434-435
- relational contracting, goodwill and 关系合约, 商誉与 428-429
- relational contracting, preferences (cultural) and 关系合约, 偏好与 432-434
- relational contracting, quality, affluence and 关系合约, 质量, 富裕与 438-439
- relational contracting, rigidities, economic policy and 关系合约, 僵化, 经济政策与 439-441
- relational contracting, the markets and 关系合约, 市场与 431, 432, 442
- relational contracting between equals in 平等者间的关系合约 431-432
- relational contracting between unequals in 不平等者间的关系合约 429-431
- relational contracting uniqueness to 关系合约独一无二性 437-438
- sincerity and 诚实与 230, 429
- wholesale transactions in 批发交易 432
- Japanese Society* (Nakane) 《日本社会》(中根) 456
- Jews 犹太人 119, 124, 387, 398n23
- Jituanqiye 企业集团 449-450
- Jiazuciye 家族企业 449
- Job(s) 岗位
- classifications vs. grade and step system for 分类对官阶等级与级别体系 180
- complexity of 复杂性 174
- key 关键 170, 186n4
- politics in 的政治 180-181
- Johnson, Chalmers 约翰逊, 查默斯 462-463, 471n22
- Joint-problem solving 共同解决难题 218, 219, 220, 230-231, 231f10.3
- Journal of Economic Behavior and Organization* 经济行为与组织杂志 14
- Journal of Institutional and Theoretical Economics* 制度与理论经济学杂志 14
- Judgment, failed 判断, 失败的 7
- Judiciary, power of 法官, 的权力 404-405
- Justification 辩护 7
- Kaisha 巨人株式会社 449, 453
- Kanter, Rosabeth Moss, 坎特, 罗萨贝思·莫斯 375
- Keiretsu 企业集团 21, 330, 331, 352n17, 431, 470n3, 496
- Kinecon 亲属经济 341
- Kinship 亲属关系 38, 51, 338
- Knies, Karl 尼斯, 卡尔 79
- Knight, Frank 奈特, 弗兰克 82
- Korea/Koreans. *See also* Chaebol 韩国/韩国人, 也参看: 综合企业财团 21, 22, 127-128, 424, 435
- authority structure in 权威机构 342, 343, 346
- banking system of 银行体系 462
- business and industrial groups in 工商业集团 329, 337, 350-351, 351n4, 449-450, 450t21.3, 452-453, 455-456, 470n4
- cultural approach to 文化研究 459-460
- economic development of 经济发展 445-447, 446t21.1
- firm structure and government relationship in 企业结构与政府关系 465-466, 468-469, 468t21.6
- historical approach for 历史研究 465-466
- moral economy and 道德经济与 346
- ownership relations in 所有制关系 340
- solidarity of groups in 集团的团结 338
- strong state government/business model of 强国家政府/商业模式 349, 453, 461-462, 463, 464
- Labor 劳动
- as consumers 作为消费者 393, 398n21
- cost of 成本 52
- division of 分工 38, 141, 170, 189, 246, 320, 342
- relations of 关系 187n7
- specialized 专门化 280-281
- Labor force 劳动力 39-40, 64
- freedom of 自由 382, 384
- gender correction inability in 性别修正的无能 164
- gender correctional value of 性别修正值 164
- organizational (women's) inequality paradigm for 组织不平等范式 164
- professionalism in 职业特征 273, 284n1
- rational administration of 理性的管理 283
- wages, gender and 工资, 性别与 163
- Lamoreaux, N. 拉莫雷奥 347
- Language 语言 8
- Latin America 拉丁美洲 330, 331, 339, 343, 344, 346, 348, 483-484
- Latinos 拉丁美洲人 118, 128-129
- Law(s) 法律
- calculable 可计算的 382, 384, 392, 397n14-15
- civil (French) 公民(法国的) 410
- corporation creation through 公司的创建 314-315
- economic 经济 401-402
- society and 社会与 206, 402
- variance in 差异 403
- Lawsuits 诉讼 190
- comparable worth, gender inequality and 可比价值, 性别不平等与 163, 165, 166-167, 175-181, 184
- contract disputes and 合同纠纷与 192, 196, 198, 201-202, 205n9
- cultural industry 文化产业 301n11-12-2
- wrongful termination 错误的结局 202-203
- Lawyers 律师
- business lawsuits and 商业诉讼案件

与 201-202, 203
contract negotiations of 合同谈判 193-195, 202, 205n12, 438
inside corporate 内部合伙公司 198, 203-204
Leadership 领导
 domination and 支配与 86-87
 responsibility of 责任 283
Leff, N. 莱夫 336, 338
Leibenstein, Harvey 莱本施泰因, 哈维 436
Leviathan (Hobbes) 《利维坦》(霍布斯) 54, 56, 61
Liberalism 自由主义 53, 330
Life/death 生/死
 economic valuing of 经济评价 148, 150, 152-153, 157
 hesitancy/barriers to value 价值的犹疑/隔阂 147-148, 150, 151, 157
Life insurance 寿险 20, 162
 background history of 背景史 148-150, 159n17
 on children 儿童 159n12
 formalization of 形式化 148
 the good (appropriate) death and 善终(寿终)与 154-155, 156-157
 human value system vs. 人类价值体系与 147-148, 150, 156
 as pathway to economic immortality 走向经济不朽之路 155-156, 157
 religion and 宗教与 148, 150-151, 152
 as ritual 仪式上 148, 154, 158
 superstitions and 迷信与 152
 sustenance of family through 家庭财力 154-155
 on women 妇女 159n12
Limited Liability Company (LLC) 有限责任公司 483f22.1, 485-488, 48n22.2, 500n11-12
Limits of Organization, The (Arrow) 组织的局限 14
Lincoln, James 林肯, 詹姆斯 66
Literacy 识字 428
Livelihood. *See also* Jobs 生计, 也参看: 工作、岗位
 economic meaning and 经济意义 31-32
 institutions beyond markets for 超越市场的制度 32
Loans 贷款
 bad business credit for 不良商业信贷 200
 centralized management of liabilities and 债务的集中管理 481, 489-492
 character 特征 123
 clearing of 结清 46
 credit associations and 信贷协会 122-125, 131n3
 guest peoples making 客人给的 396n8
 recombinant property and 重组的产权 481, 493-494
Local corporatism 地方法团主义 481
Localization 地方化
 dominance of single firm and 单个公司统治 368-369
 industrial 产业的 358
Logic. *See also* Functionalism 逻辑, 也参看: 功能主义
 counterfactual reasoning 反事实的推理 309
 functionalist 功能主义者 306, 307, 308-310, 311, 316, 317, 319, 323n4-5, 325, 337
 historical (explanatory) 历史的(说明的) 232n3, 306, 302, 308-310, 313-317, 319, 322
Loyalty. *See* Duty 忠诚, 参见: 责任
Luckmann, Thomas 勒可曼, 托马斯 17, 402
Luhmann, Niklas 卢曼, 尼克拉斯 7
Macaulay, Stewart 麦考利, 斯图尔特 62-63, 205, 438
Macroeconomy 宏观经济 18-19, 22
Maisel, Sherman 梅塞尔, 舍曼 280-281
Malfeasance 违法行为 56-57
 coalitions, malfeasance and 联合, 违法行为 66
 disorder and 无序与 59-60

inhibition of 的禁止 67
network of 的网络 59
trust, personal relations and 信任, 个人关系与 57, 58-59
Malinowski, Bronislaw 马林诺夫斯基, 布劳 尼斯劳 37
Management 管理
 audit department and 审计部门与 253, 255, 258, 270n4
 centralized liabilities in 集中的债务 481, 489-492
 Chinese/Taiwanese practices of 中国/台湾的实践 458-459, 466-467
 cliques in 派系 252, 260, 261, 264-269, 270n4, 271n7-9
 coalitions, malfeasance and 联合, 违法行为与 66
 coercion by 强制 254, 261-262, 269
 cost pressure of 成本压力 252-255, 259, 260
 cost reorganization by office 办公室对成本重新制定 260
 cultural industry, task-environment uncertainties and 文化产业, 工作环境不确定与 294-298
 decentralized 分权的 366-367, 369, 371-372
 departments, conflict and 各车间, 冲突与 257, 267-269, 272
 development of 发展 311, 451, 455
 discrepancy between estimates and actual costs for 估计成本与实际成本间的差异 256-257, 258, 263
 embarrassment factor for 难堪因素 257, 263
 executives reaction to office 经理们对办公室的反应 261-262
 fear of 害怕 256, 261, 266, 269
 foreman and pressure from 工长与来自管理的压力 255
 foreman complicity with one side of 工长与……一方串通 256-257, 266

frustration of 挫败 261
gossip utilized by 所利用的闲言碎语 268, 269
groups and 群体与 244-245, 246, 256
helplessness of 无助 261
hierarchies and 等级制与 312, 313, 361, 367, 369, 451
incentive plans by 激励计划 251-252, 254-255, 259
informal activities and 非正式活动 269
information "hushed" by "压下来的" 信息 253-254
information leaks and 信息泄露 269
innovations from 革新 311, 312-313, 366-367
intermediate organization established for control by 为控制而建立的中间组织 255-256
Japanese 日本人 430, 432-435, 435-437, 453, 458-459, 465
Korean 韩国人 465-466
local authority of 地方权威 261-262, 264
loopholes searched for by 找到的漏洞 253, 256
lower vs. middle 低的对中间的 252
middle 中间 312, 316
movement to new firm with 向新厂商转移 365
nesting box system of 筑巢箱子体系 467
new control mechanism (FWD) to prevent friction and 新控制机制防止虚报 255-258
office vs. maintenance 总部对维修部门 259-261
office vs. plant 总部对工厂 259-264
official vs. unofficial authority of 正式的对非正式的权威 248-252, 248f12.1, 249f12.2
operating costs cushion by 业务成本的弹性 262
operation vs. maintenance and 业务对维修 252-259, 264
personnel reorganization by office 总部

做的人员重组 260-261
 poaching, maintenance accounts and 侵占, 维修账户与 256-257, 259
 "politics" power struggle and "政治" 权力斗争与 251-254, 256, 258, 259, 262-263, 267-268, 270n4
 prevention of interdepartmental conflicts by 防止部门间的冲突 258
 professional control or 专家的管理或 316, 320, 332, 352n15, 406
 real issues avoided by 所避免的现实问题 254-255, 259
 realignment of groups of 集团的重新调整 256
 relationships over ability in 能力范围的关系 260-261
 resistance to change by 抵制变化 261-263
 rewards, penalties and 奖, 惩与 252, 257, 259, 264, 270
 risk-adverse 风险—逆境 366-367
 social (fellowship) maintenance by 社交(友谊)保持 27, 262-263, 266-268, 271n7
 start-up mixture of 初期的成分比例 365
 state-prompted 国家推动的 465-466
 supervisory behavior problem of 监督行为问题 253-254
 surprise inspections of 出其不意的检查 263-264
 team work of 团队工作 265, 270
 teleological functionalism, corporations and 目的论功能主义, 公司与 308, 311, 316
 top 高层 258-259, 261, 265, 267, 270, 271n7, 275, 275t1 3.2
 unions and 工会与 252, 255, 258, 260, 269
 Managing agency system 管理机构体制 340, 341, 352n16
 Manifesto of the Communist Party (Marx) 《共产党宣言》(马克思) 158n5
 Manipulation 操纵 18, 264
 Manufacturing, administration and 制造, 管理与 274
 Manufacturing Consent (Burawoy) 《制造满意》(伯拉沃伊) 12
 Marginal utility 边际效用 82, 83, 84
 "Marginal Utility Theory and The Fundamental Law of Psychophysics" (Weber) "边际效用论与心理物理学的基本法则"(韦伯) 80
 Market(s). See also Free markets; Mass markets; Price-making markets; Trade absolutization of 市场, 也参看: 市场; 大市场; 定价市场; 贸易 158n3
 allocative efficiency of 配置效率 3, 220, 231f10
 atomistic 原子式的 229, 230f10.2
 capitalism, large corporations and 资本主义, 大公司与 305-306, 314
 central coordination of 中央的协调 403
 competitive (unrestricted) 竞争的(不受控制的) 47, 56, 382, 384, 390, 397n15
 computerized 电脑化的 16-17
 control of mechanism of 机制的控制 403
 elements of 各要素 46-49
 freedom from irrational restrictions on 不受非理性约束 382, 393
 gender inequality and mediation of 性别不平等与市场的中介作用 176-181, 183-185
 Hellenistic 古希腊的 48
 hierarchies and 等级制度 60-68, 70, 312, 332, 333, 351n7
 homogeneous 同类的 43
 idealized 理想化的 20
 institutional forces rationalizing 理性化制度力量 227-228
 institutional structure of 制度的结构 314
 institutions as efficient solutions to failure

in 制度作为市场失效的解决办法 15
 labor 劳动 64
 laissez-faire 自由放任 52, 315, 317, 382, 403, 415, 417, 420
 legal sanctions against the 法律制裁违反 20
 as locus of exchange 交换地点 46-47
 nonmarket prices in planned economy of 计划经济的非市场价格 34
 orientation vs. coordination of 取向对协调 496
 pure model of 纯模型 308
 relational contracting and 关系合约 431, 432
 self-regulating 自己调节的 49, 56, 306, 407
 social construction of 社会建构 16-17
 social order and 社会秩序与 49
 sociological analysis of 社会学分析 69
 sociology of 社会学 20-21
 supply and demand with 供需 47
 trade 贸易 44, 45
 visible hand vs. invisible hand (guiding) of 看得见的手对看不见的手(指导) 16, 306, 311, 312, 451-452
 Market approach 市场研究 444, 445, 450-456, 477-478
 Marketing 营销
 in the cultural industry 在文化产业 288-289, 292-294, 296-298, 299-300, 300n4, 301n11-13, 301n17-19
 life insurance 寿险 149, 157, 158n9
 manufacturing vs. 制造对 272
 reform of 的改革 280-281
 subcontracting of 分包 292
 tract housing and 大批住房与 273
 Markets and Hierarchies (Williamson) 《市场与等级制》(威廉姆森) 14, 60, 332
 Marshall, Alfred 马歇尔, 艾尔弗雷德 357-358
 Marx, Karl 马克思, 卡尔 8, 14, 18, 52, 115, 118, 147, 158n5, 309, 382-383, 397n18
 Marxian themes 马克思主义的主题 380, 390, 398n23
 Marxism 马克思主义 309, 328, 379, 381, 498-499S
 Weberian confrontation of 韦伯对抗 390-395, 397n18
 Mass markets 大市场 452
 predictability of 可预见 383, 384, 451
 Mass production. See also Factory Production 批量生产, 也参看: 工厂生产 311, 334
 bureaucratic administration and 官僚体制式管理与 274, 276-278, 277f13.1, 278f13.2. 281, 282, 284
 industrial revolution and 工业革命 383
 Mauss, Marcel 莫斯, 马塞尔 5
 Max Weber and the Ideal of Economic Sociology (Swedberg) 《马克斯·韦伯与经济社会学思想》(斯维德伯格) 93n9, 94
 McNealy, Scott 麦克尼利, 斯科特 366
 Meaning system 意义系统 402
 Means-ends relationship 手段—目的关系 6, 31, 34
 cliques and 派系与 264-265
 insufficiency of 不充分 33
 social capital and 社会资本与 113
 Media 媒体
 advertising in 广告 292-293, 295-298, 298, 301n12-13
 cultural industry cooptation of 文化产业的笼络 297-298
 cultural products covered by 涵盖的文化产品 289, 292-294
 innovative vs. corporate firms and 创新的对合伙的厂商 366-367
 as regulators of innovation 作为革新的调节者 294
 Medici 美第奇 11
 Men Who Manage (Dalton) 《管理者》(多尔顿) 65
 Mercantilism 重商主义
 Colbertian 柯尔贝尔的 409
 local 地方的 405

- rivalistic 竞争性的 404, 405
- Merchants, Hellenistic 商人, 古希腊的 42
- Mergers 合并 417-418, 419
- Methodenstreit 《方法论之争》 4
- Methods 方法
- abstract-deductive 抽象—演绎的 4
 - battle of 之争 4
 - cost-based 基于成本的 65
 - data collection 数据收集 331
 - data-reduction, 资料简化 213
 - historical-social 历史—社会的 4
- Metic 享有部分公民权的外侨 42
- Mexico 墨西哥 330, 339, 348
- Meyer, John 迈耶, 约翰 286, 402, 461
- Miami 迈阿密 116, 118, 123, 127, 131n1
- Military 军事的 386-387
- capitalism and 资本主义与 389, 394-395, 397n13
 - religion and 中间与 398n23
- Milkman, Ruth 米尔克曼, 鲁思 173-174, 189
- Mill, John Stuart 穆勒, 约翰·斯图尔特 2, 308
- Mills, C.W. 米尔斯 323n11
- Mintz, B. 明茨 347-348, 352n19
- Mitsubishi 三井 431, 433, 448
- Mitsui 三菱 431, 433, 448
- Mobility 流动
- social capital and restriction of 社会资本与流动限制 128-131
- Models 模型
- administered efficiency 管理的效率 170-171
 - economic 经济 2
 - organizational inequality 组织不平等 166
 - random change 随机变化 308
 - teleological 目的论的 308
- Modern World-System, The (Wallerstein) 《现代世界体系》(沃斯坦) 19
- Modernity 现代性 309
- Modernization 现代化 338, 498-499
- ...embeddedness and 嵌入性 51-52
- Monarchy 君主制 409, 410-411, 414
- Money 货币
- blood 血 146
 - cash nexus of 现金联系 146, 156
 - dehumanizing impact of 非人的影响 147, 158n5
 - ideal units of 理想单位 46
 - magical 有魔力的 151-152
 - as means of exchange 作为交换手段 34, 40, 41, 45
 - prices, struggle and 价格, 斗争与 397n15
 - profane 凡俗的 150-151
 - sacred 神圣的 152-154
 - special-purpose 具体用途
 - uses of 用法 45-46
- Money and Motivation (Whyte) 《货币与动机激发》(怀特) 246
- Monopoly 垄断 408-409, 426, 439
- Moral economy 道德经济
- business groups and 工商业集团 334-348
 - trust in 信任 345, 346
 - violence in 暴力 345
- Morality 道德
- economics and 经济与 162
 - free market capitalism and 自由市场资本主义 162, 441, 466
 - generalized 一般化的 57, 60
- Morals in Evolution (Hobhouse) 《演化中的道德》(霍布豪斯)
- Morgan, J.P. 摩根 18, 426
- Morocco 摩洛哥 140, 142, 144
- Motivation(s) 动机
- actors 行动者 328-329
 - integration and 整合与 68
 - non-economic 非经济的 245-246
 - status as 身份 42
 - voluntary religion and 自发的宗教与 388
- Nakane, Chie 中根 456
- Nationalism 民族主义 109n14
- Natural resources 自然资源
- humans as 人力 447
- Nature 自然 43
- Nee, Victor 尼, 维克多 2, 481, 505
- Nee, Victor and Brett 尼, 维克多与布雷特 127
- Nelson, Robert 尼尔森, 罗伯特 190, 191, 206
- NenkÄ 年资体制 458
- Neoclassicism 新古典主义 6, 13, 14, 15, 16, 53, 61, 69, 112, 113, 139, 163, 165, 208, 221, 224, 332, 382, 383
- Neoliberalism 新自由主义 402, 404
- Networks, social. See also Business groups; Regional networks 网络, 社会的, 也参看: 工商企业集团; 地区网络 7
- analysis of 分析 75
 - arm's-length relationships and embedded ties in 不即不离的关系与嵌入的联系 229-230, 230f10.2, 231f10.3
 - competition 竞争 223-224, 233
 - complex adaptation with 复杂的适应 224-227
 - complex transactions mediated through 经网络中介的复杂的交易 67
 - economies of time with 时间节省 219-220
 - embeddedness, performance, interfirm 嵌入性, 绩效, 企业间 212f10.1, 219-227, 230-233, 230f10.2, 231f10.3
 - embeddedness of economic action in 经济行动嵌入 11-14, 20, 57-58, 61-63, 68, 70, 74, 90, 207-208, 213-214, 214t10.2, 218-219
 - fine-grained information transferred in 所传递的细致信息 216-218
 - formation of 形成 218-219
 - institutional forces with rationalized markets for 理性化市场的制度力量 227-228
 - interfirm 企业间 210-212, 212f10.1
 - joint problem-solving arrangements with 共同解决问题的安排 218
- lost of core player in 核心玩家的退出 227
- mobilization through 通过网络动员 18
- overembeddedness in 嵌入性 228-230, 230f10.2
- pareto improvements with 帕累托改善 225-227
- risk taking, investments with 风险承担, 投资 222-224
- safety net from 安全网 227
- search and integrative agreements of 搜寻与一体化协议 221-222
- small vs. large firms and 小企业对大企业 233
- social capital from 来自网络的社会资本 103-105, 109n12, 124
- top levels of 高层 62
- trust in 信任 214-216, 214t10.2
- New Economic Sociology 新经济社会学 1, 2, 78
- basis of approach of 研究的基础 90-92, 91t3.2
 - computerized market and 电脑化的市场 16-17
 - embeddedness and 嵌入性 1, 6-7, 8, 90-91
 - manifesto of, 宣言 6, 74
 - Old Economic Sociology vs. 旧经济社会学对 6
 - other spheres and 其他领域与 92
 - role of interest of 利益的作用 89
 - social construction of economic institutions for 经济制度的社会建构 6, 8
 - Weber vs. 韦伯对 90-92
- New Economic Sociology (Granovetter, White and Zelizer) 新经济社会学(格兰诺维特、怀特和泽利泽) 2
- New Institutional Economics 新制度经济学 12, 14-15, 59, 76, 337
- cost of economic transactions in 经济交易成本 60
- Darwinian approach to 达尔文主义的研究方式 15, 68
- efficient solution to economic problems

- with 对经济问题的有效解决办法 69
 inattention to social structure and beliefs of individual by 不关注社会结构和个人信念 15, 20, 23n7
 undersocialization and 低度社会化 56
 New Institutional Economics (Williamson and North) 新制度经济学 (威廉姆森和诺思) 3
 New York City 纽约市 122-123, 131n3
 Newman, Andrew 纽曼, 安德鲁 168
 Nobel Prize 诺贝尔奖 1, 2
 Nobility 高贵 98, 105, 107, 108n3
 Non-profits 非赢利的 289
 Nonmarket economy 非市场经济 34
 disinterested aspect of 无私的方面 97, 106
 imports and exports in 进口与出口 43
 reciprocity, redistribution and 互惠, 再分配 38
 religion, government, institutions and 宗教, 政府, 制度与 36
 Nonmarket society 非市场社会
 embeddedness lower in 嵌入性低 52
 Norms, economic 规范, 经济的 10
 North, Douglas 诺思, 道格拉斯 3, 15, 16, 23n7
 Obedience 服从 52, 72n4
 Obligations 义务
 capital of 资本 107
 discharging of 解除 45
 relational contracting 理性合约 434
 social 社会的 51, 121, 433-434
 Okun, Arthur 奥肯, 阿瑟 13-14, 440
 Old Economic Sociology 旧经济社会学
 New Economic Sociology vs. 新经济社会学 6
 Opportunism 机会主义 56, 58, 209, 219, 232, 428
 authority structures against 权威结构 57, 60-61, 67, 452
 Opportunity 机会
 capitalism and 资本主义与 86
 community solidarity and restriction of 社区团结和限制 128-129
 Organization(s). See Institutions; Reorganization of assets 组织, 参看: 制度; 资产重组
 authority (political economic) approach to 权威 (政治经济的) 研究 444-445, 460-469, 468t21.6, 471n19, 471n21-22, 477-478
 centralized management of liabilities in 债务的集中管理 481, 489-492
 cliques and 派系与 264-265, 266
 cultural approach to 文化研究方式 444-445, 456-460, 471n16, 471n20, 477-478
 cultural aspects of 的文化方面 169, 172-175, 187n8
 cultural goods distributed by 所提供的文化产品 288-290, 300n4, 300n8
 decentralized reorganization of assets in 资产的分散的重组 481, 483-489, 483t22.1, 486f22.1, 487f22.2, 489f22.3, 500n11-12
 domination principles in 支配原则 86-89, 89f3.4, 90t3.3, 460-462, 471n19
 economic 经济的 86, 87f3.2
 economic development after structure of 组织结构之后的经济发展 455-456
 fine arts distributed by 所分配的美术 288, 300n2, 300n3
 focal 焦点 290, 300n7
 gender inequality institutionalized in 性别不平等制度化 168-170, 182-183, 184, 186
 innovation and recombination of 革新与重组 480
 innovations through 经由组织的革新 287-288, 300n2, 311, 375
 internal equity in 内部公平 169, 172, 182-183
 legitimacy concerns of 合法性关切 169-170, 172
 market approach to 市场研究方式 444-445, 450-456, 477-478
 non-profit 非赢利的 289
 organization-set of 组织丛 290
 personal favoritism in 个人偏爱 169, 172
 power in 权力 171
 sensitivity to environmental influences by 对环境影响的敏感性 167-168, 186n2
 sociology of 社会学 246
 structured pay plans in 结构工资方案 170, 187n5
 technical efficiency and 技术效率与 168-169
 Organization-sets 组织丛 290, 301n16
 input 投入 290-292, 294
 output 产出 290, 292-294
 Organizational inequality model 组织不平等模型 166, 170-175
 Organizational power theory 组织权力论 171-172
 Ouchi, William 乌奇, 威廉 452, 457, 470n7, 471n15
 Outline (Weber) 《概要》(韦伯) 82-83
 Oversocialization 过度社会化 52-55, 56, 68, 71n1, 115
 generalized morality of 泛化的道德 60, 66
 sovereign state and 主权国家 61
 Ownership 所有制
 business group's relationship to 企业集团关系到 340-342, 352n15, 431
 corporate 公司的 340-342
 of corporate satellites (LLC) 附属公司 483t22.1, 485-488, 487f22.2, 500n11-12
 cross 交叉 498
 interenterprise 企业间 483t22.1, 484-485, 486t22.1, 488, 500n9
 of metamorphic networks 变形网络的 488-489, 489f22.3, 500n12
 networks 网络 496, 501n18
 new forms of 新形式 484
 Pakistan 巴基斯坦 330, 339
 Pareto improvements 帕累托改善 225-227, 231f10.3
 Parsons, Talcott 帕森斯, 塔科特 32, 52, 93n7, 380, 381, 434
 abstract analysis of 抽象分析 7
 means-ends chains, values, sociology and 目的一手段链, 价值观, 社会学与 5-6
 Participant observation 参与观察 21
 Partnerships 合伙关系 372
 Passions and the Interests, The (Hirschman) 情绪与利益 9, 56
 Pay rates 工资率
 between-job and within differences of 岗位间与岗位内的差异 180
 consultants and 顾问 176, 177, 183, 184
 cultural aspects influencing gender and 影响性别的文化方面与 172-175, 182
 executives and gender inequality in 经理与性别不平等 176, 186n2
 inertia and 惯性与 174-175
 large job classifications and gender inequality in 主要职业分类与性别不平等 167-168
 maintaining employees and market adjustments for 留用的雇员与市场调整 178
 market mediation and 市场的中介作用与 176-181
 organizational mediating factors for 组织的调解因素 168-170
 personnel/manager bureaucracy, technocratic pragmatism and 人事/经理官僚体制, 技术实用主义与 176-178, 181, 182
 salary survey methods for 薪水调查法 177
 substantial deviations in gender inequality for 性别不平等中的实际偏离 183
 Peasant market systems. See also Bazaar economy 农民的市场体系, 也参看: 集市经济 145
 Penalties 惩罚
 management, rewards and 管理, 奖与惩 252, 257, 259
 People, real 人, 现实的, 也参看: 行动

- 者 1, 8, 11, 22n3. See also Actors
- Performance 绩效
defective 有缺陷的 193, 194, 196-197
definition of required 定义规定的 193, 194, 197
- Perrow, Charles 佩罗, 查尔斯 272, 302, 326, 461, 471n21
- Persecution 迫害 119
- Personnel bureaucracy 人事官僚体制 176-177
- Peters, Thomas 彼得斯, 托马斯 457
- Pfeifer, Jeffrey 普费弗, 杰夫里 272, 328
- Philosophy of Money, The* (Simmel) 《货币哲学》(西美尔) 5, 127, 146
- Piore, M. 皮奥里 333-334, 352n9
- Planning 计划
extensive contractual 全面合同的 193
standardized 标准化 193-194, 195
- Plato 柏拉图 39
- Poduska, William 波达斯卡, 威廉 364-365, 366
- Polanyi, Karl 波兰尼
embeddedness for 嵌入性 6, 12, 19-20, 50, 51, 74, 112, 207, 232
industrial society for 工业社会 10, 12, 22n5
pre-industrial for 前工业的 6, 10, 13, 12, 20, 22n5
writings by and on 作品 49-50
- Political economic approach. See Authority approach 政治经济研究, 参看: 权威研究
- Politics. See also Government 政治, 也参看: 政府 108n1
bureaucratic 官僚体制的 171-172
business groups and 工商业集团 348-349
capitalism and 资本主义与 86, 88f3.3
corporations influenced by 影响的公司 307, 314-316
different economic institutions from different 不同的经济制度 403-404, 419-420
domination and 支配与 86-87, 89f3.4
economic models of 经济模型 2
laissez-faire 自由放任 53
- Portes, Alejandro 波特斯, 阿列简德罗 227, 237, 238, 339
- Possibility 可能性 310, 313
- Powell, Walter W. 鲍尔, 沃尔特 208
- Power 权力 10
- Predestination 预定论 380, 388
- Price formation 价格形成 13, 23n6, 83, 220
relational contracting and 理性合约 429
set prices in 固定价格 39, 44, 47, 48
trade, exchange and 贸易, 交换与 48, 225, 237-238
- Price-making markets 定价市场 13, 32, 40
customers and 顾客与 14, 23n6
exchange in 交换 36, 37, 39, 47
purchasing power, money inx 购买力, 货币 36, 37, 39, 47
reciprocity and redistribution in 互惠与再分配 12, 20
self-regulating 自我调节的 22n5
supply, demand and 供应, 需求与 47-48
- Price systems 价格体系
historical equivalencies and 历史上的等价物 48
- Prices and Quantities* (Okun) 《价格与数量》(奥肯) 13-14, 440
- Prisoner's Dilemma 囚徒困境 58-59
- Private 私人的
public vs. 公共的对 35, 179-181, 463, 480-482, 494-495, 500n14
- Privatization 私有化 11
corporatization with 公司化 484
proprietors of 所有人 482
slowness of property 产权耽误 481, 482
- Producer, goods 生产者, 商品 35
- Product-cycle industrialization 产品周期制度化 461-462
- Products. See Technology 产品, 见技术
- Professionals 专家
administration, crafts and 管理, 手艺 273, 275, 275t13.1, 284n1, 285, 290
management 管理 316, 320, 332, 352n15
- Profits 利润 86, 91, 97, 332, 382
conservation law of 自然资源保护法 106
cultural capital and 文化资本 101
in cultural industry 在文化产业 291, 296, 301n10, 310n18-19
different forms of 不同的形式 98, 102, 458
government-guaranteed speculative 政府保证的冒风险的 314
loss, not 损失, 否 277
sales vs. 销售对 368, 368t17.1
symbolic 符号/象征 100
- Promotions 晋级 64
approval for 批准 250
- Property 财产权 4
accumulation of 积累 392-393, 394, 397n19, 398n22
clarity of 明晰 497
corporations as 公司 314-315
decentralized reorganization of assets and 资产分散重组 481, 483-489, 483t22.1, 486f22.1, 487f22.2, 489f22.3
disintegrated 分裂 497
human body not as 人的身体 147, 151
inherited vs. acquired 继承的对获取的 100
public and private 公共的对私人的 480-481, 482
recombinant 重组的 11, 481, 489, 492-499
reform without privatization in 没有私有化的改革 481, 482, 499n3, 500n4
revolution of 革命 393
- Prostitution 卖淫 147, 397n16
- Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism, The* (Weber) 《新教伦理与资本主义精神》(韦伯) 80, 82, 83, 84, 94, 114, 115, 126, 246, 379, 380, 395n1, 396n3
- Protestantism 388, 400
- Psychophysics of Labor, The* (Weber) 《劳动的心理物理学》(韦伯) 80
- Public 公共的
private vs. 私人的对 35, 179-181, 463, 480-482, 494-495, 500n14
- Public coordination 政府管理 401
- Puerto Ricans 波多黎各人 128-129
- Purchasing agents 买方代理人 62-63, 194, 195, 197, 198, 203
sales agents reciprocal relationship with 卖方代理人的互惠关系 199-200, 201
- Quasifirm 准企业 63
- Railroads 铁路 22, 424
- Railroads, American 铁路, 美国的 312, 315-316, 317, 321
competition policy of 竞争政策 407-409, 414, 418
financing/planning of 的融资/计划 405-406
government as referee of 作为仲裁人的政府 408, 410, 420
market model of 市场模型 351, 405-408, 414, 419-420
technical coordination of 技术协调 406-407
trusts collapse of 托拉斯瓦解 318-319
- Railroads, British 铁路, 英国的
competition policy of 竞争政策 417-419
entrepreneurial (state institutions) model for 企业家的(国家制度)模型 414-415, 420
financing/planning for 融资/计划 415-416
no public influence in 无任何政府影响 406
state orchestrated cartels of 国家协调结合的卡特尔 406
technical coordination of 技术协调 416-417
- Railroads, French 铁路, 法国的
competition policy of 竞争政策 413-

414, 418-419
dirigiste model of 统制模型 410-411, 420
financing/planning of 融资/计划 411-412
preclusion of regional government in 排除地方政府 406
state (monopolistic) control of 国家(垄断的)控制 408-409, 412-414, 420
state institutions and 国家制度与 409-410
technical coordination of 技术协调 412-413
Ratcliff, R. 拉特克利夫 331, 341
Rate of return 回报率
social 社会的 98
Rational action 理性行动 33, 70
Rational Choice Sociology (Coleman, Nee and Hechter) 《理性选择社会学》(科尔曼, 尼和赫克特) 2-3
Rationality 合理性 90t3.1, 91-92, 91t3.2, 335, 336
action, calculability and 行动、可计算性与 296n3, 381
capitalism and 资本主义与 22, 80, 86, 87, 88f3.3, 111, 312, 381-383, 384, 388, 394, 396n3-4
chunking and expert 组块与经验的 217, 235n2
formal vs. substantive 形式的对实质的 116, 396n4
random change model and 随机变化模型 308
selective 挑选的 69-70
socialism and 社会主义 395
Weberian 韦伯主义 381, 396n3
Rawls, John 罗尔斯, 约翰 51
Reciprocity 互惠
buying/selling 买/卖 200
contract law and 合同法 191-192
as form of integration 作为整合形式 38, 40, 48
gift trade and 礼物贸易与 40, 43-44
meaning of 的意义 36
personal and organized structures for 个人的与组织的结构 10, 12, 13, 19, 36-37
trust and 信任与 214-215, 222
Reciprocity transactions 互惠的交易 115, 117t5.1, 121, 226
Recombinant property 重组的财产权
blurring of enterprise boundaries in 企业边界模糊 495-498, 501n16, 501n18
blurring of legitimating principles in 合法性原则模糊 498-499
blurring of public and private in 公共的和私人的模糊 494, 495
loans and 贷款与 481, 493-494
multiple accounts of 多重账目 492-494
Recording industry. See Cultural industry 唱片业, 参看: 文化产业
Redistribution 再分配
with allocative center in community 社区分配中心 10, 12, 13, 19, 36, 37
collecting and 收集与 38
integration of groups with 集团整合 39, 40
money use in 货币用法 45
Reductionist 简化论 9, 10, 215, 456
Regional networks 地区网络
firm's dominance in 厂商的支配 368-369
geographic clustering alone and 只有地理上集聚的 357, 373
independent firm-based system vs. network-based 基于独立厂商的体系对基于网络的 361-362
industrial adaptation and 产业适应与 358-359, 361-363
large independent firms vs. large firms of 大型独立厂商对地区网络的大型厂商 367-372, 368t17.1
limits of external economies in 外部经济的局限 357-360, 359f17.1, 360f17.2
partnerships in 合伙 372

start-up companies and 新开张公司 363-367, 364f17.3
synergy of small and large firms in 小型和大型企业协同作用 362
technology laboratories and 技术实验室与 370-371
Relational contracting 理性合约
as cultural preference 作为文化偏好 432-434
efficiency and 效率与 435-437
employment practices and 雇用惯例与 434 435
between equals 平等者间的 431-432
establishing 确立 428-429
Japanese uniqueness of 日本独特性 437-438
obligations to trading partner in 对交易伙伴的义务 434
quality, affluence and 质量, 富裕与 438-439
rigidities, economic policy and 僵化, 经济政策 439-441
between unequals 不平等者间的 429-431
Relationship(s). See also Cliques 关系, 参看: 派系
adversarial vs. trusting 对手的对信任的 434
arm's-length 不即不离的 213, 214t10.2, 215, 216, 219, 222, 223, 225, 229, 232
business 工商业 58, 59, 61, 62-63
economic social 经济行动 86, 95
family 家族 58
go-between set up for 确立中间人 219
intergroup 社会团体间的 241-246
long-term 长期的 60-61, 222
market 市场 213
means-ends 目的—手段 6, 31, 33, 34, 113
neighborhood 邻里 103, 109n12
noncontractual 非契约的 114-115, 196-198, 199-202
organizational forms vs. structures of 组织形式对关系的结构 66, 67
"politics" of personal 人事“政治” 251-254, 256, 258, 259
power 权力 67
solutions within 内部解决办法 221-222
special 特殊的 213
symbiotic 共生的 265-266, 271n6
trust and social 信任与社会的 58-60, 66
Religion 宗教 323n5
capitalism and 资本主义与 83, 313, 379-380, 385-386, 387-390, 388n11-12, 396n3, 397n11-12, 397n14
civic (Greek) cults of 公民(古希腊)崇拜 387-388
economically conditioned phenomena and 经济制约的现象 83, 90t3.1, 92
life insurance and 寿险 148, 150-151
military and 不朽与 398n23
monasteries abolished and 废除的隐修院与 388, 389, 397n12, 397n14
as noneconomic 作为非经济的 36
personal vs. economic immortality for 个人的对经济的不朽 155-156, 159n15
secularization of ritual of 仪式的世俗化 153, 159n13
voluntary 自愿的 388-389
Religions, of Asia 宗教, 亚洲的 458-460
Reorganization of assets, decentralized 资产重组, 分散的 483, 483t22.1
corporate satellites (LLC) for 附属公司 483t22.1, 485-488, 487f22.2, 500n11-12
interenterprise ownership of 企业间的所有制 483t22.1, 484-485, 486f22.1, 488, 500n9-10
metamorphic networks for 变形网络 488-489, 489f22.3, 500n12
new forms of state ownership with 国家所有制新形式 484
Retail 零售
wholesale vs. 批发对 432

Revisionist economics 修正主义者的经济学 209-210, 234n1
Revolution 革命 392, 393-394, 397n20, 410
Rewards 奖赏
community, enforced trust and 社区, 可实施的信任与 124-125, 130, 130f5.1
life insurance as 寿险 156
management, penalties and 管理, 惩罚与 252, 257, 259, 264
Ricardo, David 李嘉图, 大卫 414
Risk 风险
based judgments 基于判断的 215
investments and 投资与 222-224, 228, 231f10.3, 455
relational contracting and reduction of 理性合约与风险降低 433-434
spreading/taking of 分散/承担 496-497, 501n19
trust distinguished from 信任区别于 214, 215
Rockefeller, John D. 洛克菲勒, 约翰 318
Role-sets 角色丛 290, 301n17
Romans 古罗马人 40, 43, 151
Rosenbaum, James 罗森鲍姆, 詹姆斯 177, 183
Ross, D. 罗斯 333, 341
Rowan, Brian 罗恩, 布赖恩 286, 402
Roy, William 罗伊, 威廉 325-326, 424, 470n5, 477
Rules of Sociological Method (Durkheim) 《社会学方法的准则》(涂尔干) 4
Sabel, Charles 萨贝尔, 查尔斯 333-334, 352n9, 375
Sacred 神圣的
profanation of 凡俗化 148, 158
Sahlins, Marshall 萨林斯, 马歇尔 13
Sales agents 卖方代理人 62-63, 198
angry customers and 生气的顾客 199
forms and 形式与 196, 201, 203
life insurance 寿险 149, 157, 158n9
purchasing agents reciprocal relationship with 买方代理人 199-200
Samuelson, Paul 萨缪尔森, 保罗 2
Sanctions 制裁
collective 集体的 124-125
internal 内部的 199
legal 法律的 20, 193, 194, 196-197, 199, 202
non-legal 非法律的 200
Sanders, E. 桑德斯 334-335
Saxenian, Anna Lee 萨克斯妮, 安娜·李 375, 424
Scarcity 稀缺 31-32, 34
postulate 假定 33
Scherer, EM. 谢勒 333, 341
Schotter, Andrew 肖特, 安德鲁 15, 16, 56
Schultz, Alfred 舒茨 11, 17, 22n3
Schumpeter, Joseph 熊彼特, 约瑟夫 5, 13, 14, 19, 131, 233, 328, 391, 397n17
Schwartz, M. 施瓦茨 347-348, 352n19
Scott, W. Richard 斯科特, W·理查德 461
Search 搜寻 221-222
Search of Excellence, In (Peters and Waterman) 《追求卓越》(彼得斯和沃特曼) 457
Second economy 第二经济
entrepreneurs of 企业家 482-483
as informal economy 作为非正规经济 482-483
mixed property in 混合所有制 480-481, 494-495, 499n3, 500n4
Second Industrial Divide, The (Piore and Sabel) 《第二产业的分界线》(皮奥里和萨贝尔) 333
Selection 选择
bias 偏见 167
natural 自然 68
Self-determination 自行决定 406, 409, 421
Self-improvement 自我改善 99
Self-interest 自利
benevolence vs. 恩, 恩惠 425, 433, 435
cooperation and 合作与 209, 213, 224, 225-226
economic 经济的 97, 158, 208, 213, 226, 461

morals and 道德与 346, 352n18
naked 赤裸裸的 125
opportunism and 机会主义 56
rational 理性的 51, 52, 54
social interaction with 社会互动 9
Sensenbrenner, Julia 森森布伦纳, 朱莉娅 227, 237, 238
Services 服务 110n21
Set-price markets 固定价格市场 47
Settlements 解决
disputes and 纠纷 192, 196, 197-199, 200, 202-203
threats used in 所用的威胁 201, 202-203
Sexism 性别歧视
gender-biased wages and 有性别偏见的工资 164, 173-175, 176
Sherman Anti-Trust Act (1890) 谢尔曼反托拉斯法案 314, 315, 317, 334, 345, 352n10, 408
Silicon Valley 硅谷 21-22, 357
adaptability and recoverable nature of 易适应和能康复的性质 358-360, 359f17.1, 360f17.2, 373
fragmentation in 分裂 359
large firms and 大型企业 367-372, 368t17.1
network-based industrial system of 基于网络的产业体系 361-372
start-up companies in 新开张公司 363-367
time to market efficiency in 达到市场效率的时间 366
venture capital investments in 风险资本投资 363-364, 367f17.3
Simmel, George 西美尔, 格奥尔格 5, 8, 127, 146, 162, 8
Simon, Herbert 西蒙, 赫伯特 217, 235n2
Singapore 新加坡 339, 341
Slaves 奴隶 159n11
Smelser, Neff 斯梅尔塞 6
Smith, Adam 斯密, 亚当 2, 9, 52, 53, 226, 306, 401-402, 420, 425, 433

Social action 社会行动 35
economic 经济的 71, 77, 85-86, 85f3.1, 87f3.2
economic action vs. 经济行动 9, 71
meaning of 意义 8
tradition, emotions and 传统, 情感与 85-86, 85f3.1
Social capital 社会资本 97, 102, 109n14, 109n16-110n17, 111, 113
bounded solidarity of 有限团结 115-116, 117t.1, 118-121, 123, 130f5.1, 135
classes and unequal 阶级与不平等 104, 109n15
as collectively owned 集体拥有的 103, 109n11
community solidarity costs of 社区团结的代价 126-127
constraints, negative effects of 约束, 负面效应 125-131, 130f5.1
conversion of 转换 106-107, 110n21
definition of 定义 98, 99, 102-103, 114
embezzlement of 嵌入性 105
enforceable trust of 可实施的信任 116, 117t.1, 121-125, 130f5.1, 135
freedom's constraint of 自由的约束 127-128
groups and 团体与 103-105, 109n12, 114, 116, 121-122, 126
institutionalized 制度化 105
leveling pressures of 拉平压力 128-131
manners and 礼貌与 109n13
positive effects of 正面效应 116-125, 130-131, 130f5.1
reciprocity transactions of 互惠的交易 115, 117t.1, 121
types of 类型 114-116, 117t.1
value introjection of 价值的内在融合 114-115, 117t.1, 121
Social change 社会变革
enduring structures with 持久的结构与 479, 499n1
retrogression and 倒退与 480, 499n2

Social construction 社会建构
of economic institutions 经济制度的 14-18, 91, 91t3.2

Social Construction of Reality (Berger and Luckmann) 《现实的社会建构》(伯杰和勒克曼) 17

Social contracts 社会契约 21

Social mechanisms 社会机制 11

Social orders 社会秩序
powers and 权力与 84

Social structure(s) 社会结构
embeddedness of 嵌入性 230-231, 231f10.3
independent from individuals 不依赖个体的 11
institutions alleged efficiency with 所谓有效率的制度 12
moral community facilitated by 所促进的道德社区 346
New Institutional Economics and inattention to 新制度经济学与不关注 15
open and closed 开放的与封闭的 121
trust as 信任 216

Socialism 社会主义 35, 390
capitalism to 资本主义 383
mixed economy of 混合经济 481
mixture of capitalism with 资本主义与社会主义混合 495-498, 501n16
nonauthoritarian 非权力主义的 74
post 后 498-499
rational 理性 395

Society 社会
agrarian 农业 383, 384, 392
archaic 古代 42, 45, 46
generalized morality for 泛化道德 57
Hellenistic 古希腊 42, 48
industrial 工业 10, 12, 22n5
Japanese 日本 456, 458
law and 法律与 206
meaning system of 的意义系统 402
as model of government 作为支配模型 463

obligations to 义务 433-434
pre-industrial 前工业 4, 6, 10, 12, 13, 22n5
premodern 前现代 402
primitive 原始 45, 46
savage and feudal 野蛮和封建 39
undifferentiated 未分化的 108n6
unity of 统一 458

Sociologist(s) 社会学家
shying away from economic topics by 回避经济主题 5
structural 结构的 55

Sociology 社会学
methodological individualism for 方法论个人主义 11
micro and macro 微观与宏观 19
of organizations 组织的 256
real people in 现实的人 1, 8, 22n3
structural-functional 结构—功能 19

Solidarity 团结
bounded 有限 115-116, 117t5.1, 117t5.1, 118-121, 123
business group 工商业集团 338-340, 350
costs of community 社区团结的代价 126
effects of 效应 130-131, 130f5.1

Solutions 解决办法
positive-sum 正—和 222
zero-sum 零—和 221

Soviet Union 苏联 22, 40

Sozialökonomik 社会经济学 78, 92

Specialization 专业化
flexible 灵活的 333, 343

Stagflation 滞涨 439, 440

Standard Oil Trust 美孚石油公司托拉斯 32, 314, 318-319

Standardized parts 标准化零部件 281

Stark, David 斯塔克, 戴维 11, 22, 481, 501n18, 505

Start-up companies 新开张公司 358, 360f17.2, 363-367
from large organizations 来自大型厂商 369, 371

State, Platonic 国家, 柏拉图式的 39

Status 身份 42

Steel industry 钢铁工业 431, 435

Steinberg, Ronnie 施泰因贝格, 龙尼 164, 174-175

Stinchcombe, Arthur 斯廷奇库姆, 阿瑟 286, 290, 291, 304, 307, 325, 351n5

Stock 股票
crossholding 交叉持股 342
minority power interest in 少数股东权益 340, 352n15

Stock brokerages and exchanges 股票经纪业和交易 4, 314, 316, 319, 322

Stone Age Economics (Sahlins) 《石器时代经济学》(萨林斯) 13

Strachan, Harry 斯特罗恩, 哈里 329, 331, 336, 340, 346, 352n11, 352n16

Strauss, George 斯特劳斯, 乔治 247-248

Structure of Social Action, The (Parsons) 《社会行动的结构》(帕森斯) 8

Subcontracting 分包 63-64
in the construction industry 在建筑产业中 276, 280-282, 285n23, 290
in the cultural industry 在文化产业中 291, 300n9
firm having internal 厂商具有的内部 371
hierarchies and 等级制与 63-64, 290
intrapreneurial (Hungarian) 企业内(匈牙利的) 481
of marketing 营销 292
relational (Japanese) contracting and 关系的(日本的)分包与 430, 437, 449
in technology 在技术方面 365, 366, 368, 371

Subsistence 生计 31-32

Substantivists 实质主义 6, 10, 51
formalists vs. 形式主义 6, 49-50, 139, 144-145

Sumitomo 住友集团 448

Sun Microsystems 太阳微系统公司 363-367

Suppliers 供应商
defaults of 欺诈 198, 199, 202

report cards on 工作成绩鉴定表 200

Supply (crowds) 供应(大众)
demand and 需求与 12-14, 23n6, 45, 47, 170, 186n4
distinctness of demand vs. 需求对供应的特性 48
price, demand and 价格, 需求与 47
wages, demand and 工资, 需求与 170, 186, 186n4

Survival 生存
adaptation for 调适 308
efficiency and 效率 312-313

Sutton, Francis X. 萨顿, 弗朗西斯 6

Swedberg, Richard 20, 93n9, 94, 399

Taiwan/Taiwanese. See also China/Chinese 台湾/台湾人, 也参看: 中国/中国人 22, 330, 424
banking system of 银行体系 462
cultural approach to 文化研究 458-460
economic development of 经济发展 445-447, 446t21.1
family businesses of 家族企业 449-450, 453-455, 459, 463, 466-467, 470n12-13, 471n23-245
firm structure and government relationship in 企业结构与政府关系 466-469, 468t21.6
historical approach for 历史研究 466-467
industrial groups of 产业集团 449-450, 450t21.4, 451t21.5, 452-456, 470n4, 470n10
management practices of 管理实践 458-459, 466, 467-468
strong society/government relationship in 强社会/政府关系 463-464, 466

Talent scouts 专业人才 290

Tamkarum 塔木卡 42, 43

Tariffs 关税 436

Tax 税
family business, and avoidance of 家族企业, 与避税 427

Team theory 团队力量 209

Technology 技术

capital-intensive 资本密集的 311
cloning/stealing of 克隆/剽窃 365
compatibility of 兼容性 365
economics of 的经济学 17-18, 23n10
efficiency, calculability and 效率, 可计算 312-313, 320, 392
flexibility/speed in new products of 灵活性/促进新技术产品 365, 368, 369, 370, 372
innovations from 革新来自 311
laboratory, regional networks an 实验室、地区网络 370-371
large corporations influenced by 所影响的大公司 16, 306-307, 310-312, 314, 452
large expense of new 新技术的高费用 427
partnerships in 合伙 372
proprietary vs. compatible 优先权对兼容的 365-366, 368
rational 理性的 383, 384, 396n5
rigidity in adapting 调适方面的僵化 362
start-up companies in 新开张公司 358, 360f17.2, 363-367
the state, class structure and 国家, 阶级结构与 319-321
Teleological model 技术模型 308
Textile industry 纺织业 426-431
Thai 泰国 330
Theory 理论 2
abstract vs. realistic 抽象的对现实的 82-83, 84
agency 能动作用 209, 224, 232
capital 资本 97
contingency 偶然性 333-334, 352n9
cultural bias 文化成见 166
dependency 依附性 339
economic 经济 10, 82, 83-84, 89-90, 90t3.1
efficiency 效率 312-313, 325
efficiency-wage 效率工资 170, 186n3
game 博弈 3, 209, 224, 225, 232

mature 成熟 381
modernization 现代化 498-499
null 无效 352n18
organizational power 组织权力 171-172
rational choice 理性选择 165
social action and 社会行动 85-86, 85f3.1
team 团队 209
transaction-cost 交易成本 60, 452, 454
voluntaristic 唯意志主义 164, 320
worth 价值 164
Third World 第三世界 470n9
shift of jobs to 工作转移到 362
Thomas, Robert Paul 托马斯, 罗伯特·保罗 15
Thompson, E.P. 汤普森 345
Thurnwald, Richard 特恩沃尔德, 理查德 37
Ties. See Relationships 联系, 见关系
Time 时间 110n20
economies of 经济学 219-220, 231f10.3
incorrectly charging of 不正确记时 257
long-term stability of 长时期稳定 276-278, 285n6
sequence process of 连续过程 318
time to market efficiency and 达到市场效率的时间 366
Titmuss, Richard 蒂特马斯, 理查德 147
Trade 贸易, 交易
administered 管理的 44
anthropological approach to 人类学研究 42
forms of 形式 40-45
freedom from irrational restrictions on 摆脱非理性限制 382, 393
gift 礼物 43-44
give-and-take 公平交换 431, 435, 438
historical (antiquity) approach of 历史的(古代)研究 42
laissez-faire 自由放任 52, 315, 317, 382, 403, 415, 417, 420
market 市场 44-45
meaning of 意义 41

motive of status for 身份动机 41-42
passive 消极的 42
persons engaged in 个人从事 41-42
port of 港 44, 46
price formation, exchange, and 价格形成, 交换 48
price-making markets of 定价市场 12
Roman 古罗马人 43
self-regulation of 自己调节的 407
social interaction vs. 社会互动 9
specific 专门的 43
standard of life (of archaic society) for (古代社会的)生活标准 42
treaties of 条约 44
Trade and Market in the Early Empires (Polanyi) 《早期帝国的贸易和市场》(波兰尼) 6
Traditions 传统
social action, emotions and 社会行动与 85-86, 85f3.1
Transactions 交易 35
costs of economic 经济交易的成本 60, 452, 454-455
efficiency of costs of 成本效率 68, 452, 470n6
internalization of 内部化 60-61
obligations and 义务与 45
science of 科学 8
Transitology 过渡论 479
Treaties 条约 44
Trust 信任 20, 75-76
abuse of 滥用 216
adversarial bargaining vs. 对手的讨价还价对 434
business groups and 工商企业集团与 328, 336, 338, 339, 431, 433-434
culture, contracts and 文化, 合同与 457
decisionmaking with 作决策 215-216
disorder, fraud and 无序, 欺骗 59-60
embeddedness and 嵌入性与 214-216, 214t10.2, 219, 231f10.3

enforceable 可实施的 116, 117t5.1, 121-125, 130f5.1, 131n3
as integrity 作为正直的 217
joint investments with 联合投资 223
malfeasance, personal relations and 违约行为, 个人关系与 58-59
moral economy and 道德经济 345, 346
opportunism vs. 机会主义 58
reciprocity and 互惠与 214-215
risk distinguished from 风险区别于 214, 215
social relations for 社会关系 58, 208-209, 223, 328
as substitute for malfeasance 作为对违约行为的替代 57
Trusts 托拉斯 312, 318-319, 329, 334
Uncertainty 不确定性
cultural industry and demand 文化产业和需要 290-291, 292, 296-297, 300n3, 300n7, 301n18-19
cultural industry and task-environment 文化产业与工作环境 294-298
expansion of market and reduction of 市场扩张与不确定性降低 452, 470n6
recombinant property with 重组产权 481, 493, 496-497, 501n19
Taiwanese 台湾人 455, 470n13
Undersocialization 低度社会化 53-54, 55, 56, 68, 71n1
institutionalized arrangement of 制度化安排 60
malfeasance and 违约行为与 57
new institutional economics and 新制度经济学与 56
reputation as 名声 57
Union(s) 工会 439
Japanese and 日本与 458
management and 管理与 252, 255, 258, 260, 266, 269
prohibitive wages of 禁止的工资 427
United States nited States. See also Railroads, American 合众国, 也参看: 铁路, 美

- 国 22
- antitrust policy in 反托拉斯政策 404, 408
- business culture of 商业文化 432, 437-438, 457, 466
- capitalism managerial in 资本主义经营 311, 451
- federal government as referee 作为仲裁人的联邦政府 404, 408, 410, 420
- federal (centrifugal) governmental influence of industry in 对工业的联邦(分散的)政府的影响力 403, 410
- governmental system of 政府体制 403
- political institutions, the market model and 政治制度, 市场模型与 404 405
- rivalistic mercantilism for 竞争的机制 404
- Urbanization 城市化
- estates and 地产与 154
- life insurance and 寿险 149, 150, 154
- Utilitarianism 功利主义 51, 52, 53, 54
- Utility firms 公共事业公司 18, 23n8
- Uzzi, Brian 乌兹, 布里安 75, 237-238
- Value introjection 价值的内心融合 114-115, 117t5.1, 121
- Values 价值观 190
- Judeo-Christian 犹太—基督教的 146
- justification 辩护 7
- as means-ends chains 作为手段—目的链 6
- morality, economics and 道德, 经济的与 162
- Vanderslice, Thomas 范德思利, 托马斯 366-367
- Variability 易变性
- construction industry 建筑产业 277f13.1, 278-280, 279t13.3, 281, 285n8, 285n10-11
- cultural industry and 文化产业与 291, 298-300, 302n21-22
- mass production bureaucracy and 批量生产官僚体制 276-278, 277f13.1, 278f13.2
- Veblen 凡勃伦 131, 285n6
- Venture capital. See Investments 创业资本, 参看: 投资
- Vietnamese 越南人 126
- Violence 暴力 10
- moral economy and 道德经济与 345
- Visible Hand, The* (Chandler) 《看得见的手》(钱德勒) 310-311, 323n6, 451, 460
- Wa 和 458
- Wage(s). See also Pay rates 工资, 也参看: 工资率
- devaluation of female's 女性的贬值 165
- market forces, gender differences and 市场力量, 性别差异与 163-164
- occupational wage correlation to organizational 职业工资与组织工资相关 185
- shift of jobs of low 低工资工作转移 361-362
- Walder, Andrew 沃尔德, 安德鲁 481, 505
- Wallerstein 沃勒斯坦 19, 380, 392-394, 396n7, 398n21
- Want satisfaction 需要满足 34
- Waterman, Robert 沃特曼, 罗伯特 457
- Wealth. See Affluence 财富, 参见: 富裕
- Wealth of Nations, The* (Smith) 《国富论》(斯密) 3, 9, 56, 401, 425
- Weber, Max 韦伯, 马克斯 14, 17, 19, 20, 22, 32, 66, 77, 114, 190, 206, 246, 399-400, 424
- background of 背景 79-81
- bureaucracy and 官僚体制与 274, 282-284, 284n4, 286
- capitalism's causal chain of 资本主义的因果链 383-389, 385f18.1, 396n7
- capitalism's theory of 资本主义理论 379-380, 400
- economic sociology today and 当代经济社会学理论 88-92, 90t3.1, 91t32
- as founder of economic sociology 经济社会学创立者 4, 131
- general theory of history (for capitalism) of (资本主义) 历史通论 389-390, 391
- Marxism confronted by 与马克思主义的对抗 390-395, 397n 18
- mature theory of 成熟理论 381
- presociological works, economic sociology and 前社会学著作, 经济社会学与 81-84
- rationality, capitalism and 合理性、资本主义与 80m86, 87, 88f3.3, 381-383, 396n4
- social action/order and 社会行动/秩序与 8, 71
- sociological works, economic sociology and 社会学著作, 经济社会学与 84-88, 85f3.1, 87f3.2, 88f3.4, 89f3.4, 420, 460-461, 444-445, 471n19
- Western capitalism and 西方资本主义 48, 114, 115, 126
- Weixing gongchang “卫星工厂” 454
- White, Harrison 怀特, 哈里森 2, 7
- Whitney, Eli 威特尼, 伊莱 281
- Wholesale 批发
- vs. retail 对零售 432
- Whyte, William Foote 怀特, 威廉·富特 246, 270n10, 272
- Widows 寡妇 147, 149, 150, 154
- Williamson, Oliver 威廉姆森, 奥利弗 3, 14, 15, 52, 60-61, 64, 67, 68, 69, 206, 305, 326, 327, 332-335, 351n7, 427, 428, 432, 436, 452, 454 456, 464, 470n7, 471n14-15
- Wills 意志 148, 151, 155, 159n14
- Wilson, Robert B. 威尔逊, 罗伯特 208
- Win-win solutions 双赢的解决办法 221
- Wisconsin 威斯康星州 191, 196, 205n3, 205n9
- Women. See also Sexism 妇女, 也参看: 性别歧视 159n12
- devaluation of 贬值 164-165
- Woodward, Joan 伍德沃德, 琼 333
- Work and Authority in Industry* (Bendix) 《工业中的劳动与权威》(本迪克斯) 460
- World War II 第二次世界大战 445-446
- Worth, comparable 价值, 可比的 164, 165
- Wrong, Dennis 朗, 丹尼斯 52-54
- Zaibatsu 财阀 343, 344, 431, 448-449, 455, 462
- Zeitlin, M. 蔡特林 331, 341
- Zelizer, Viviana 泽利泽, 薇薇安纳 2, 8, 162, 477
- Zero-sum solutions 零和解决办法 221