

经济社会学视角下的企业研究

彭文兵¹, 桂勇²

(1. 上海财经大学 经济学院, 上海 200083;

2. 复旦大学 经济学院, 上海 200433)

摘要:经济学用狭隘的理性概念来分析企业问题,会在很大程度上造成对企业经济生活的狭隘理解。经济社会学视野中的经济行动者虽然是以理性选择为基础的主体,但在他作出选择之时,纳入理性思考范围的因素除了经济变量之外,还包括其他社会性变量,即理性选择是嵌入于社会结构之中的。但这并不意味着对经济学理性选择方法的摒弃,而仅仅是使只包括少数几个经济变量的经济学模型在经济社会学研究的补充下充实起来,进而使经济社会学对经济学可以起到有益的修正与补充作用。

关键词:理性选择;经济社会学;社会行动者

中图分类号:F091 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-9952(2000)09-0010-06

在主流经济学理论中,“企业”一直被视为无须分析的“黑箱”。各类经济活动都是在企业之外进行的,而企业则被视为一个对周围环境作出灵敏反应的完全理性的“整体”。这无疑造成了对企业本身、对它内部的组织与运行状况缺乏具体的考察。真正的企业理论始于20世纪30年代。1933年,伯利与米恩斯出版了《现代公司与私有财产》一书;1937年,科斯发表了名为《企业的性质》的论文。这两件事,标志着现代企业理论的起源。特别是科斯的论文,对企业与市场之间的关系进行了开拓性的分析,最终导致了新制度经济学中的“交易费用学派”的出现。从今天来看,《企业的性质》已成为关于企业的经济学研究的宣言。但是,新制度主义经济学关于企业的分析是建筑在古典经济学微观分析的基础上,仍带有浓厚的主流经济学的抽象色彩,并大大简化了与企业有关的变量,因而无法反映复杂的企业现实运作。正是出于这一点,经济社会学家才开始对企业进行现实的考察。

一、理性选择:企业研究的方法

在一些经济社会学家看来,经济学家采用“效率”、“理性”、“最大化行为”等理性选择方法来分析经济与社会生活,不可避免地要走入以单个理性行动来解释现实的谬误,因此必须强调社会行动者所受到的社会性制约(无论是内在的规范还是外在的社会结构)。实际上,新经济社会学家所提出的一个最大批评是:个人的经济理性只存在于理论的想象之中,现实中存在着

收稿日期:2000-05-18

作者简介:彭文兵(1966—),男,安徽广德人,上海财经大学经济学院博士生;

桂勇(1972—),男,江西吉安人,复旦大学经济学院博士生。

大量的不合乎理性的或是不以经济效益最大化为基础的行为。例如,运用经济理性的概念很难说明舍身救人的壮举——理性的经济人将不会蠢到牺牲自己去换取他人的生命,这显然是不合乎经济理性的。而只有把救人者置于整体文化情境、社会规范的氛围中考虑,才能正确理解舍身救人的行为。

关于这一点,有必要为理性选择方法作一辩护。例如,从另一个角度来看,舍身救人仍然是一种“理性”行为,只不过这种理性是不同于经济理性的。如果救人者认为“救人”这一行为的“价值”要大于自己生命的“价值”,那么,舍身救人仍然是理性选择基础上的行动。问题的关键在于:理性究竟意味着什么?事实上,如果对经济理性假设加以修正的话,理性选择方法仍可以适用于对任何行动的分析。如果我们认为行动者所追求的不仅仅是经济效益,而且包括像权力、地位、声望等其他任何对行动者“有价值”的事物的话,那么任何行动者所作出的行动都将是建立在理性选择基础上的,并都是以“价值最大化”为目的的行动。只要目的设定,围绕着目的而设计的手段与进行的行动总是理性的,总是力求最有效地实现目的的,只不过目的本身未必是合乎经济理性的,这种目的可能带有情感、社会、文化等方面的意蕴,而不仅仅是经济性的。

为什么理性选择方法适用于对社会生活的分析?因为社会生活背后所蕴涵的“人”的因素总与理性息息相关,即一般性社会行动(经济行动是这种行动的一个特例)是以行动者的理性选择为前提的。这意味着,只要是经济社会学意义上的“行动”,对行动者本人而言便是理性的,因为行动者可以为自己的行动提供充足的理由,并加以解释。也就是说,他会令其他行动者感觉到,他作出的这一行动是在充分考虑到现实情境的制约与潜在行动可能后进行理性选择的结果。凡是行动,都是理性的,都是行动者有根据、合理性进行的。当然,这种社会行动中的理性是有其限度与局限性的,即新制度经济学家所说的“有限理性”。行动者根据自己所处的环境、自己拥有的知识与经验以及自己的判断,作出行动的选择,但这只是主观上合乎理性的行动,行动在客观上的正确性(即为实现个人目标而利用资源及手段的真实合理性)却无法得到完全的保证,因为他的行动不可避免地会产生难以预料的后果,从而损害行动的合理性程度。

上面的论述意味着,个人的现实行动总是理性的,总是力图通过行动实现某方面的价值最大化目标。如果把理性选择的方法从经济社会学家的工具箱中扔出去,就很难正确理解人们的实际行动。同样,对企业的经济社会学研究而言,理性选择也应成为最主要的分析方法。可以说,企业成员的行动总是理性化的,即不是为了增加工资、减少工作量,就是为了追求企业内部斗争的权力优势。有时候,企业成员具有某类难以理解的行为(在外人看来,是缺乏理性的行为),往往是他在各个对立目标间进行选择与取舍乃至进行调和的结果,但无论如何,都总是他认为能达到“价值最大化”目标的行动。如果行动的最终后果并不如预期所料,那也只是由于信息不完全、估计错误或是偶然因素的介入,但在作出行动决策时,他始终是理性的。在这种情况下,个人道德、企业制度、企业内的社会关系网络等外在因素都只不过是行动策略箱中的可用工具或是影响可用工具的数量与种类的因素,最终总归要靠理性选择把它们贯穿起来。

二、社会行动框架中的经济行动

经济社会学要从经济学的企业理论中吸收养分,就必须采取一种批判性继承的态度:既要借鉴经济学中理性选择的分析方法,又要摒弃其中反历史、反经验的粗糙功能主义,强调从企

业的现实运作来理解企业、以更具经验性的理论为基础对企业予以实证的分析。

把关注的焦点转向经验性的与现实性的因素之上,这就要求经济社会学家从社会行动的角度对企业进行研究。关于企业的经济学理论是以“经济理性”的假设为前提的。它假定企业成员与企业本身具有“经济理性”上的一致性,无论企业、还是企业成员,都将按最大化目标行动,而其他实际因素则被忽略掉。可以说,经济学的企业理论也是以某种行动理论为基础的,但这种行动理论只是“经济人”的行为理论,而不是“社会人”的行动理论。而且,经济学家往往很自然地把企业视为一个整体来研究。他们认为,决定企业并对其经济环境发生影响的是企业本身——它的最大化行动以及在市场中的个体性存在。从这一点来看,对企业的研究需要建立在社会行动理论的框架之上。通过对“社会行动”的分析来克服反经验、反历史的功能主义,这实质上意味着观察视角的彻底转换:分析对象从企业本身转变为企业成员,“个体行动”的命题取代了“整体效率”的命题。总的来看,从行动视角展开对企业的研究有助于克服:(1)经济学中抽象的(有时显得充斥主观想象成分的)理论演绎方法。因为行动就是行动,它的经济实证性质有助于排斥经济学企业理论的思辨性。(2)经济学企业理论中的功能主义和目的论色彩。因为具体的、现实的行动并不必然具有某种功能(经济效率),企业成员的行动是具体的人在特定社会情境中所作出的具体的选择,他不必为了企业整体的效率而作出相应的行动。

可以对此作进一步的解释。作为一门经验实证性较强的学科,经济社会学对企业的研究应如何着手?经济社会学家观察的对象应该是企业整体还是企业成员?回答是企业可以作为社会“分析”的对象而存在,但它却不能作为社会“观察”的对象而存在。它本身不能行动、不能表达其意向,使它行动、使它表达其意向的是它的成员——各个活生生的企业中的行动者。从经验的意义上来说,我们无法直接“看”到企业,但我们却能通过观察它的各个成员的活动来间接分析企业。企业只是一个抽象的概念,而企业中的行动者却是看得见、摸得着的,正是他们决定着企业的一切。因此,从个人行动的角度出发对企业进行分析,这是经济社会学区别于经济学的主要特征。就新制度经济学家来说,尽管他们的企业理论与大多数经济学家看待企业的方式有所不同,但在忽略企业中行动者这一点上却应受到同样的批评。这可以通过考察企业组织的产生予以说明。在经济生活中,企业与单个的经济行动者的区别在于:企业中包含着许多单个经济行动者,它通过纵向一体化把个人的活动汇入同一个等级制的框架中,并从而以企业整体取代了单个经济行动者的市场交换活动(Coase, 1937; Williamson, 1981)。的确,企业组织对市场的取代有助于削减交易费用,但是,企业组织的产生本身并没有消除单个经济活动主体依仗现有情境理性决策的能力。个人在企业中仍然象在市场中一样,理性地运用各种策略行事,他并不和企业融为一体。在此,企业仍然是一种特殊的市场组织,人们在其中讨价还价,重要的是个人的理性而不是集体的理性。例如,从理论上说,企业与个人活动于市场最主要的区别是,个人在市场中比企业具有更大的自由度,而企业以固定价格将个人的劳动力一次性买断,并以此来全面控制个人的活动,这似乎将减少个人作为行动者的自由性与自主能力。而且,这种固定价格与全面控制也可能带来企业的低效率,因为个人总会针对不同的环境(市场或企业)理性地选择灵活的应付策略。在市场中,谈判的无限制性使得个人可以随自己付出劳动力质量与数量的变化而不断重新与买方商谈价格,从而谋求个人利益的最大化。而在企业中,劳动力的价格是固定的,并且这种价格主要是以劳动时间(而非劳动数量与质量,尽管它们与劳动时间有一定相关性)为基础来计算的,企业成员的工作时间是一定的。这种结构性限制促使个人采取这样一种应对策略:在不减少劳动时间的前提下,降低劳动强度,削减劳

动的数量,放松对劳动质量的要求。这种行为在制度被侵蚀、非正式组织的存在等条件下将很难被发觉。造成这一事实的原因在于企业对其成员行动的控制的困难。由于在市场交易中难以写明或实施完全的契约,企业中的控制与命令可以带来相应的收益,避免欺诈、破坏等行为。但是,企业中的控制与命令是有其实际上的限度的,对企业成员的全面监督与考核等不可能完全做到。因此,企业中的控制与命令机制并不能根除各种机会主义行为。相反,由于上述劳动力定价的固定性(对企业成员来说,这意味着收益的固定性,在此情况下,要做到利润最大化,唯一的可能是实现成本最小化,即尽可能缩减自己的实际工作量),对于企业成员来说,越是直接或间接地最大限度排斥控制,就越有利,他们将采取各种策略做到这一点。可见,要正确地理解现实中的企业(不管是它的高效还是低效),就必须首先正确理解企业成员的行动以及作为行动的基础的理性选择。

从经济社会学发展的思想脉络来看,“行动”一直是经济社会学所关注的中心问题,因为正是行动连接着自我与他人、个人与社会。韦伯传统影响下的社会学更显示出这种关注。他本人就分析了一般行动框架下的具体行动类型(韦伯,1997)。韦伯在《经济与社会》一书中指出,经济行动是一种以经济资源和效用的满足为取向的行动。与经济学理论中的经济行为相比,这种行动有着两个特点:其一,经济行动总是一种他向型的行动,它必须把行动者外的他人的行动也考虑进去。这可以表现为与他人交谈,也可以表现为行动时想到他人,等等。这意味着,经济行动从本质上来讲,是社会性的,而经济学理论中的行为则是只考虑自己、不指向他人的个体性行为。其二,经济行动与权力有关。韦伯把经济行动本身定义为“一种和平行使主要是以经济为取向的支配权力”的行为。他认为,经济体系构成了社会中主要的权力源泉,这就是经济权力。所谓经济行动,总是与经济权力息息相关,而不是象经济学家所想象的是一种最大化行为(韦伯,1997)。

从韦伯关于经济行动的论述来看,尽管他的观点中隐含着效率、经济理性等方面的含义,“效用”、“最大化”等概念仍适用于经济行动者(这与经济学理论是一致的),但这种行动者绝非是原子化的个人,因为他的行动总是以他人为取向的,在行动中乃至在作出行动决策之前都必须考虑到他人、考虑到社会。在此意义上,韦伯的研究为后来的社会学家进一步探讨经济问题提供了理论基础。不过,致力于发掘韦伯传统、并将韦伯学术思想引入美国的帕森斯却把这种社会行动改造为一种僵化的社会成员的机械行为。在帕森斯主义的理论框架之中,行动只不过是内化于个人的社会规则的反映,它更多地具有延时性与文化性,而不是活生生的、与当下的社会情境进行微妙互动的人的能动的活动。20世纪80年代,新经济社会学家从一个独特的角度对帕森斯的行动理论发出了挑战。

经济社会学家提出了与经济学角度不同,却又能进行相互对话的行动理论,即在经济领域作出大量经验研究的基础上,借助于“嵌入”与“网络”等概念提出了有关经济行动的经济社会学理论。“嵌入”与“网络”强调了即时的具体社会环境(这主要表现为社会关系网络)对经济行为的影响。新经济社会学家认为,经济行动是被社会性地限定着的,它不能仅通过个人动机得到解释。它嵌入于现存的个人关系网络中,而不是由原子似的个人所单独进行的。“网络”一词意味着在个人或群体间有一套固定的联系或类似的社会组合。网络中的一个成员的行动是“嵌入”于网络之中的,因为它体现于与他人的互动之中。格兰诺维特还把这种“嵌入”分为“关系性嵌入”和“结构性嵌入”。“关系性嵌入”是指经济行动者嵌入于个人关系之中,而“结构性嵌入”则指许多行动者嵌入于其中的更为广阔的社会关系网络。用这种行动理论不仅可以避

免关于原子个人的概念陷阱,而且也可以避免把技术、所有权结构视为对经济事件的唯一解释的理论。

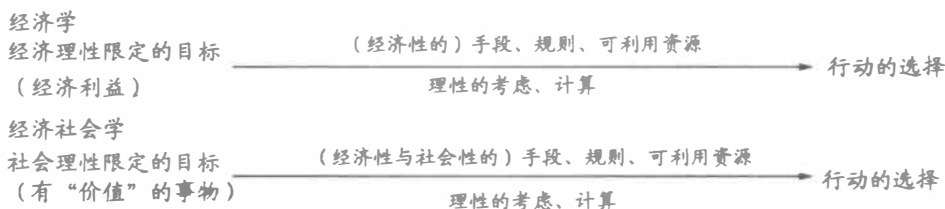
三、结论

上面的论述意味着经济社会学家提出了对企业展开经济社会学研究的一种可能的视角(当然,它绝对不是唯一的视角):从经济社会行动的角度出发、借助于理性选择的方法框架对企业生活中因素进行分析。也就是说,理性选择基础上的经济行动仍是关于企业的经济社会学研究的出发点。在对经济生活的分析中把社会性变量——社会关系因素包含进去,这并不意味着对经济学理性选择方法的摒弃,而仅仅是使只包括少数几个经济变量的经济学模型在经济社会学研究的补充下充实起来。受社会因素影响的行为者仍是理性的,仍可以用经济学的理性选择方法来加以分析。

由此可以得到这样一个推论:在对经济生活的研究中经济社会学与经济学的结合是完全可能的。经济社会学对经济学可以起到有益的修正与补充作用,这包括两个方面的内容:第一,经济社会学可以加深对各种不同“理性”的理解。它可以揭示,除了狭隘的“经济理性”之外,还存在着其他各种“社会理性”。经济社会学研究甚至还可以揭示“理性”本身的社会根源。事实上,除了经济利益之外,其他有“价值”的事物——权力、声望等也可以成为个人经济行动的目标与出发点,从而限定着理性本身。正如格兰诺维特所指出的:如果我们注意到这种行为的主旨不仅在于经济目标,而且也在于交往、赞许、身份和权力时,这种行为的理性或工具性的特点,就更易于为人察觉。经济学家很少将这些目标视为理性的,这种看待问题的方式就导致经济学家专门分析仅仅由‘利益’所驱动的行为,并且假设其他动机是在与此分离的情况下在无理性的领域中发生的(Granovetter, 1985)。或许,经济社会学研究对经济领域的介入,其最大贡献就在于表明:用狭隘的理性概念来分析经济问题,会在很大程度上失去对经济生活的正确理解。

经济社会学视野中的经济行动者仍然是以理性选择为基础的主体,但在他作出选择之时,纳入理性思考范围的因素除了经济变量之外,还包括其他社会性变量。理性选择是在具体的现实情境、而不是抽象经济学模型中的简化背景下作出的。宽泛意义上的理性选择与经济社会学的行动理论是不矛盾的,这样的理性选择是一种适用于所有关于人的科学的有效分析方法。^①只要充分考虑到情境的制约以及行动者对当下情境的理性反应,那绝大多数行动都能用理性选择的方法加以解释。

经济学与经济社会学理性选择模型之比较



经济生活的参与者本质上是一个社会行动者,其特殊性仅在于他是处于经济框架内的行动者。对于这个行动者来说,目的及与之相关的手段、规则、可利用的资源等构成了行动选择

的情境,这一情境制约和引导着行动者,成为理性考虑的隐含前提,最终决定着行动者的行动方式与行动选择。然而,这种选择本身是人的社会性行动,不可能脱离社会的限定。理性选择主体所具有的目的、动机是由社会现实及社会化方式所赋予的,手段、规则、可利用资源等也是处于经济体系内的社会因素。在这种社会情境限定下的以理性选择为基础的经济行动,仍然将呈现社会性的特征。可见,只有把理性选择方法与经济社会学的分析结合起来,才能富有成效地把握现实的经济生活。

注释:

①格兰诺维特写道:“尽管理性行动的假设必定是有问题,但它却是一个不应轻易放弃的有效的工作假设。”(Granovetter,1985)

主要参考文献:

- [1]Granovetter, M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness[J]. American Journal of Sociology, 1985,(91).
- [2]Granovetter, M. The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View [A]. Industries, Firms and Jobs: Sociological and Economic Approaches[C]. New York: Plenum Press, 1988.
- [3]Granovetter, M. and Swedberg. The Sociology of Economic Life[M]. Westview Prell, 1992.
- [4]韦伯. 经济与社会[M]. 北京: 商务印书馆, 1997.
- [5]杨春学. 经济人与社会秩序分析[M]. 上海: 上海三联书店、上海人民出版社, 1998.

Research on Firm: A View from Economic Sociology

PENG Wen-bing¹, GUI Yong²

(1. School of Economics, Shanghai University of Finance and Economics, Shanghai, China, 200083;

2. School of Economics, Fudan University, Shanghai, China, 200433)

Abstract: Using the narrow concept of rationality in its research of firm, economics can only understand the economic life of the firm limitedly. In economic sociology, however, economic actor is the one who makes rational choices, but before he does that, factors in his rational consideration include not only economic variables, but also social variables, which means that rational choice is embedded in social structures. But this does not mean to discard the rational choice in economics, but to enhance the economic models which usually contains only few variables with the supplement of economic sociology. In this way, economic sociology makes helpful amendment and supplement to economic research.

Key words: rational choice; economic sociology; social actors