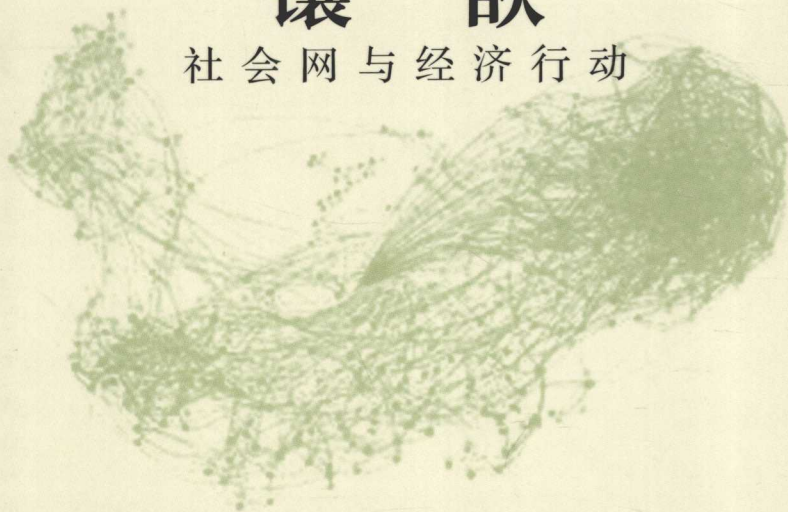
 新社会学文丛

# Embeddedness

Social Network and  
Economic Action

## 镶 嵌

社会网与经济行动




---

[美] 马克·格兰诺维特 (Mark Granovetter) 著

---

罗家德 等 译

 社会科学文献出版社  
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

 新社会学文丛

# Embeddedness

Social Network and  
Economic Action

## 镶 嵌

社会网与经济行动

[美] 马克·格兰诺维特 (Mark Granovetter) 著

罗家德 等 译



社会科学文献出版社  
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

## 图书在版编目(CIP)数据

镶嵌：社会网与经济行动 / (美) 格兰诺维特著；罗家德等译. —增订本. —北京：社会科学文献出版社，2015. 10

(新社会学文丛)

ISBN 978 - 7 - 5097 - 4228 - 0

I. ①镶… II. ①格… ②罗… III. ①经济社会学 - 文集  
②管理学 - 文集 IV. ①F069.9 - 53 ②C93 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 014788 号

· 新社会学文丛 ·

### 镶嵌：社会网与经济行动

---

著 者 / [美] 马克·格兰诺维特

译 者 / 罗家德 等

出 版 人 / 谢寿光

项目统筹 / 童根兴

责任编辑 / 孙 瑜 马蓉蕊 刘德顺

出 版 / 社会科学文献出版社·社会政法分社 (010) 59367156

地址：北京市北三环中路甲 29 号院华龙大厦 邮编：100029

网址：www.ssap.com.cn

发 行 / 市场营销中心 (010) 59367081 59367090

读者服务中心 (010) 59367028

印 装 / 三河市尚艺印装有限公司

规 格 / 开 本：787mm × 1092mm 1/16

印 张：15.75 字 数：225 千字


版 次 / 2015 年 10 月第 1 版 2015 年 10 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978 - 7 - 5097 - 4228 - 0

定 价 / 49.00 元

---

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社读者服务中心联系更换

 版权所有 翻印必究

## 作者格兰诺维特致中文读者序

---

在这篇我从 1973 ~ 1995 年间主要论文选集的序里，我希望说明几件事，一是对这些内容迥异的论文背后共通的概念做一些评论，一是介绍在此期间以及之前我的思想发展历程。

我于 1965 ~ 1970 年在哈佛大学的社会关系学系（Department of Social Relations）接受研究生教育。此系的三个因素深深影响了我的智识发展，值得一提：①社会关系学系并不是一个纯社会学系，而包含了人类学、心理学及社会学的师生；②帕森斯（Talcott Parsons）虽然还是此系的要人，但他的影响力正在减弱；③一位名叫怀特（Harrison White）的年轻教授刚好来到系里，他即将成为社会网分析的奠基人之一，也将成为我的导师，对我的智识成长造成极大的影响。

围绕在怀特身旁的一群学生十分活跃而且积极打倒偶像。我们自认是反抗社会学中传统的帕森斯统治的勇士，所以十分贬抑对符号、价值、规范以及文化等的学术关怀。我们认为这些概念无疑是帕森斯及其徒子徒孙们建构的一套复杂的分类系统中空洞又循环论证的推理。

取代“社会系统”或“共同价值”这类大而无当的语汇及臆测，我们将希望寄托在远为具体又可以切实分析的社会网之上。如此，我们意在推翻帕森斯所强调的模糊的社会系统概念，而将个人行动理论

及如何连接他人行动的方式置于新理论的核心位置。

我们明显地将这样的新思想与另一个反帕森斯的思想划清界限，那就是同样出现于本系的霍曼斯（George Homans）的心理化约主义，他对社会交换的论证部分建基于他的好友斯金纳（B. F. Skinner）的行为主义心理学（请参考 Homans, 1961）。我们虽然都很欣赏他对个人动机的兴趣，但又觉得他把所有社会行动理解成为个人行为动机及社会制约的结果，实在是太过头了一点。社会网分析骨子里仍是一种社会分析而非心理分析。关系而非个人才是主要的研究主题，我们不可能靠着理解个人动机就能掌握社会网的整体结构。这一点，我们自认坚定地立基于韦伯及涂尔干的社会学传统上，强调社会生活是真实存在的，不能化约为心理现象。

因此，从这个形成期以来，社会网理论的学生就很少加入化约主义的阵营。然而社会网分析却在两条战线上面对了失败。一是他们花了太多力气去追求网络分析的细枝末节，却对社会理论面对的较大问题毫无兴趣，而研究这些大问题却是当初推动网络分析发展的起始动机。所以不少社会网的研究只为了一己兴趣而研究社会网的数量性质，投入十分专精却几近于狭隘的工作中。我曾两度对此倾向十分抱怨，一次是在我 1979 年的论文中，一次是在 1990 年社会网研究年会上的演讲（参考 Granovetter, 1990）。另一不好的倾向，也是我不免会犯的 error，是贬抑了对文化、政治以及制度架构的兴趣，而社会网又镶嵌在此一架构之中。

撇开这些缺陷，多数进行网络分析的学生自始就相信，一如我在 1973 年那篇《弱连带的优势》一文中前两段所说的，我们对社会网的兴趣主要在于这些分析提供了连接个人行为成为总体社会形态的可能性。这并不是说网络比它连接的两端更重要，但它却是变个体行动为总体形态的因果联结的关键媒介；尤有甚者，几乎所有的社会学工作都集中在个体与总体的两端，而忽略了这两端之间的一层，这一层却提供了社会行动与形态大略的成因，所以我们有正当理由特别注意这被忽略的一层。这“特别”地投注于网络这一层的研究，误导了

很多读者，让他们以为我们只注意网络这一层，而且视网络独立于社会架构之外。

在我 1985 年那篇文章（即本论文集的《经济行动与社会结构：镶嵌问题》）的最后，我就指出，“镶嵌观点处理的是直接因果的分析。我并不曾讨论广泛的历史与结构环境会导演出一个什么样的社会结构特征，所以我不以为这个分析可以回答现代社会的本质或政治经济变迁的来源等大型的问题。我有意地把焦点放在直接因果关系上，因为必须先了解镶嵌的机制，以及全面变迁可能造成的效果，这类大型问题才能被满意地回答”（Granovetter, 1985: 506）。这样说，我正是希望自己不要落入“方法论的互动主义”（methodological interactionism）中，以为社会网可以独立于更大的社会建构以及权力结构之外，只是这一小段话可能并不曾把我的意思说清楚。在我最近与经济学家吉本斯（Robert Gibbons and Granovetter, 1990）讨论克罗奇埃（Crozier, 1963）笔下的法国企业时，我就扎扎实实地批评了经济学模型，他们不能总是预设行动者可以独立于文化、政治及历史的脉络之外而追求个人的目标。

误解的第二个来源，如同稍早指出的，来自经济社会学者未能有效地正视并分析较大的文化及政治力量如何影响个人的行动与网络。以我本人为例，我即炫目于社会网可能作为个体与总体间的因果之桥，以至于置研究重点于个人的理性行为如何构成并运作个人的社会网。举例来说，在我 1978 年的那篇论文（即本论文集的《门槛模型与集体行为》）中，我便试图挑战社会规范可以引导集体行为方向这样的模糊理论。相反，我以为抽离出规范的架构是很重要的，应该观察人际间复杂而非线性的互动如何导致集体行为的结果，这结果常常与规范或思想无关。也就是说，不管个人的偏好或思想是什么，个人行为如何加总为集体行为却是不相关的另外一个复杂问题。这样论述确实想将研究焦点从个人思想转移到一个更高的层次，此一层次强调个人长时段的互动。

同时我必须说，在这篇文章的架构里，并无必要把个人行为视为

#### 4 \*\*\* 镶嵌：社会网与经济行动

理性成本效益的计算成果。“门槛”这个概念十分有用，事实上它并不需要预设一个人类行动的模式。我因为周遭有一半的人参加了暴动也跟着参加暴动，这其中可以有成打的理由，却不必然牵涉个人的成本效益分析。或许只是纯粹的非理性行为，或许是对地区风俗习惯性的顺服，或许是由家庭对人格的影响所致，甚至牵扯到每一个人对某些意识形态拥抱程度的不同。不管这些个人“门槛”背后产生的认知或规范的因素是什么，这篇文章以及其后几篇我讨论“门槛”相关议题文章（Granovetter and Soong, 1983, 1986, 1988）的结论依然有效。

让我回到另一议题，就是我在1988年论文《社会学与经济学的劳动力市场分析》（本书有收录）中第一段讨论到的，大多数经济学的劳动力市场分析其实也是采取了“方法论个人主义”。这或许有些言过其实，这是因为这篇文章是写给经济学读者的，目的在于尖锐地批评经济学对劳动力市场的研究，并为两门学问间的讨论建立共同基础。但更精确地说，社会学如经济学一样，其实也对个人行动十分关切，只是前者更加注意内含在其中的社会角色。

我很高兴地知道罗家德教授把我的论文翻译给中文读者。结构社会学（structural sociology）——也就是研究社会网的社会学——应该在中国社会的研究中占重要的一席；因为学者们长期都在争论关系在这个社会中好、坏影响的相对重要性，而且每个经济行动者的社会接触更是深深地影响到中国的经济。经济社会学在了解中国经济过程中势必极有价值，毕竟中国经济正超越了它固有的疆界而整合进世界经济体系之中。在此一令人兴奋又前所未有的大成长与大改变中，所有的社会科学都要接受挑战，延伸它们的理论境域以帮助了解人的行为。如果我的思想能在其中扮演一定角色，我将感到十分荣幸。

#### 参考文献

- Boltanski, Luc et Laurent Thévenot. 1991. *De la Justification. Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard.

- Bourdieu, Pierre. 1997. "Le Champ Economique." *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 119 (September): 48 - 66.
- Caillé, Alain. 1989. *Critique de la Raison Utilitaire*. Paris: Editions la Découverte.
- . 1995. "Embeddedness, Ordres et Contextes." pp. 22 - 30, in A. Jacob et Vérin, editeurs, *L'Inscription Sociale du Marché*. Paris: Editions IHarmattan.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Granovetter, Mark. 1979. "The Theory-Gap in Social Network Analysis." In P. Holland and S. Leinhardt, eds., *Perspectives on Social Network Research*, pp. 501 - 518. New York: Academic Press.
- . 1990. "The Myth of Social Network Analysis as a Separate Method in the Social Sciences." *Connections* 13 (1 - 2), Spring-Summer, pp. 13 - 16.
- . 1995a. "Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy." *Industrial and Corporate Change* 4 (1): 93 - 130.
- . 1995b. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs." pp. 128 - 165, in Alejandro Portes, editor, *The Economic Sociology of Immigration: Essays in Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.
- . 1999. "Coase Encounters and Formal Models: Taking Gibbons Seriously." *Administrative Science Quarterly* (March) .
- Granovetter, Mark and Charles Tilly. 1988. "Inequality and Labor Processes." pp. 175 - 221, in Neil Smelser, editor, *Handbook of Sociology*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Granovetter, Mark and Patrick McGuire. 1998. "The Making of an Industry: Electricity in the United States." With Patrick McGuire. pp. 147 - 173, in Michel Callon, editor, *The Law of The Markets*. Oxford: Blackwell.
- Homans, George. 1961. *Social Behavior: The Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace, Jovanovich.
- Laville, Jean-Louis. 1997. "Le Renouveau de la Sociologie économique." *Cahiers Internationaux de Sociologie*, vol. CIII; 229 - 235.
- Levesque, Benoit, Gilles Bourque et Eric Forgues. 1997. "La Sociologie Economique de Langue Francaise: Originalité et Diversité des Approches." *Cahiers Internationaux de Sociologie*, vol. CIII; 265 - 294.
- Stark, David. 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101 (January): 993 - 1027.



## ——我所认识的格兰诺维特\* 译者序

我在美国求学的时候，偶然的机会有接触到“新经济社会学”<sup>①</sup>，听到格兰诺维特以崭新的角度来诠释经济现象，开启了经济解释的另外一片天空，遂深受吸引，乃从经济学系转到社会学系就读，自此和格兰诺维特结了解之缘。至今每年都会趁着去参加美国社会学年会或美国管理学年会的机会，到斯坦福大学社会学系盘桓一两个礼拜，请其指点我的研究及新写的论文。虽然已经毕业二十几年了，我还是不断地得到他的指导。能有此良师益友实为我一生的幸运。

格兰诺维特虽是提名诺贝尔经济学奖的社会学一代宗师，但与之相处却丝毫不见其咄咄逼人的霸气，反而如坐春风，如逢化雨。他对学生的要求很高，却从来不会责备我们，反而抱持着教学相长的态度。犹记得我刚从经济学系转到社会学系时，他因为想以社会网理论建构起来的新经济社会学与经济学加以对话，所以喜欢找我聊聊我对经济学的一些看法。虽然其“镶嵌理论”与组织经济学大师威廉姆森（Williamson）的对话已在学界激起大波大浪，他还是抱持着学习

---

\* 本文由译者罗家德撰写，首次成稿于2007年，2015年8月再次修订。

① 这是格兰诺维特用语，与其他“旧”经济社会学的不同之处，在于它要以网络分析为基础，并且要与经济学保持对话。

的态度去探索更多的知识。他要我去多读书，读到好的，就去借两本，一本自己读一本给他，我们好一起看书一起讨论。对一个初入社会学之门的学生，他说要与我一起学习，这些话出自大师之口，至今让我觉得难以相信。

格兰诺维特指导我读书让我见识了什么叫大师风范。他从来不会“教导”我什么，谈话时总让我自由发挥，说说最近的读书心得。我说到哪里，他就把相关的最有价值的一些书目开给我，也会提出几个概念让我回去继续想。他往往让我在求知的路上思而学，学而思，他点出的新方向又为我开出一片桃花源。比较一些具匠气的教授只有一套东西，一定要学生跟着亦步亦趋地学，格兰诺维特却让我自由地驰骋，我走到哪里他就能跟到哪里，并随时指引我更新的方向。因为博学强记，使他能保有这番大师气势，以这样的方式循循善诱学生，给我空间，发我深思。

能造就格兰诺维特大师气质的除了他的博学，还有他的儒雅。他说话总是不疾不徐，待人体贴谦和。记得第一次找他谈话是为了想从经济学系转到社会学系，我侃侃而谈我对经济学的看法，以及为什么觉得社会学可以弥补经济学的不足，一谈一个小时，出来感到十分满足。能和大师对话那么久，我颇感自豪。后来快毕业时我们闲聊，他说我英文进步多了。第一次见他时，我讲的一嘴破英文，他听得有时懂有时不懂，但可以感觉到我对学术的热情，所以还是让我入学而且给了我奖学金。我这才发现，他只是鼓励后进，不忍浇熄我的学术热情，所以耐心听完不太懂的话，而且一听一小时。其为人着想的同情心，鼓励人向学的风范，让我这个十分没有耐性的人每一想到还觉得十分自惭；不断惕厉自己要如此对待学生，我不只以他的学问为师，也要以其人品为师。

格兰诺维特对中国有一份特殊的感情，他最爱吃的食物首推泰国菜，其次就是中国菜。毕业后有一次到芝加哥看他，他当时在西北大学（Northwestern University）任教，竟能对芝加哥中国城里的中餐厅一家一家比较，还告诉我哪几家可以去，哪几家不要去。最后他推荐了一家叫红绵的中餐厅，小小破破的，但口味却十分道地。因为他爱

吃中国菜，当时在纽约州立大学石溪分校的中国同学固定每年与他聚会一次，大家带去中国菜请其一家人欢聚。他对中国学生也特别好，所以美国同学还十分吃醋，说大师爱中国同学甚于本国同学。

谈完格兰诺维特的生活点滴，当然更要介绍他的理论成就。首先，必须谈他的镶嵌观点。在解释格兰诺维特的镶嵌观点（Granovetter, 1985, 1992a）之前，我先要介绍一下此一观点的发展背景。因为国内学者亦曾有人提起此一观点，却加以扩大解释，以为“镶嵌观点”就是把经济行为放入社会与文化的架构之中去研究。我们自然可以把这种说法视为广义的“镶嵌观点”，但本文所欲引用的却是格兰诺维特原初的观点，后文中“镶嵌”二字也一概指称格兰诺维特的观点。简单地说，此观点指出经济行动是在社会网内的互动过程中做出决定的。这种说法固然道出了格兰诺维特的原意，但仍然略嫌空泛，并和社会网方法（Network Approach）无法区隔，也未掌握此一观点的精义。镶嵌观点的精义必须从两个角度观察，一是它与新古典经济学的对话；一是它的方法论的个性，可以上承大理论（grand theory）的社会网理论，下开可检证的因果推论模型。下面让我分述这两项特性。

自从理性行动理论 [Rational Action Theory, 亦称理性选择理论 (Rational Choice Theory)] 不断对外扩展它的“霸权”以来，一群社会学内以社会网方法为研究取向的学者便起而应战。比如，在劳动力市场理论中，人力资本理论强调教育能提高边际生产力。公司依生产力决定用人、升迁与加薪（Schultz, 1963; Backer, 1964），个人则依个人与工作的配合效率来决定找职和转业（Mincer and Jovanovic, 1981）。这群社会学家却强调就业与转业有赖于职业信息的流通与就业机会的多寡，这些信息又取决于一个人的关系有多广（Granovetter, 1995; Lin, Ensel and Vaughn, 1981）。而内部劳动力市场的升迁、加薪则受影响于一个人在公司内关系网络中的位置（Granovetter, 1992b; Krackhardt, 1992; Burt, 1992）。在消费行为上，新古典经济学视个人极大化效用函数为消费行为的决定过程，并

将之加载于个体经济学教科书中（比如，Nicholson，1985）。这群社会学家却把个人影响、传播效果（diffusion effects；Rogers，1995）、示范效果（demonstration effects）、门槛模型（threshold model）带入消费者行为的讨论之中，认为人们进行消费时，会视他人的消费而做决定（Granovetter and Soong，1986）。当探讨公共物品与集体行为时，理性选择学派会假设一个人会为了极大化自身利益而做公共物品的“搭便车者”（free rider），所以必须要有一种制度设计使搭便车的成本大于利益（Olson，1965），让人们不会坐享其成。这群社会学家则发扬光大示范效果与门槛模型的理论，强调社会影响与社会压力在解决“搭便车”问题上的功能（Macy，1991）。当组织经济学（Economics of Organization；Williamson，1981）与新制度经济学以最小化交易成本（Transaction Cost）的观念来探讨组织与制度如何成形时，格兰诺维特（Granovetter，1985）试图把两个变项——人际关系连带与信任——结合起来讨论交易成本如何决定，更进一步批判了“市场或层级”（market or hierarchy）的分析概念。这个观点也正是本文要介绍的镶嵌观点。

自从萨缪尔森（Samuelson，1939/1947）建立现代经济分析的数学基础，50多年来，在成本效益分析中最大化效用与最小化成本成了新古典经济学的不二方法，亦为理性行动理论奠定了方法与理论的基础。镶嵌观点在上述的攻防战中逐渐成形，它批评新古典经济学观点过于窄化（注意，它不是说新古典经济学错了），忽略了经济行动都是在人际互动中做出的决定。如果能把人际互动带入经济分析之中，人们必然能对经济行为提出更有力的解释。所以若不能理解新古典经济学的理论与方法，我们就很难理解镶嵌观点如何兵来将挡，水来土掩。

既然镶嵌观点在与新古典经济学的攻防战中成长与茁壮，面对一个已建构50多年，理论模型、实证检证灿然具备的大敌，绝不是借助一些观点、概念与描述、观察，说明了人际关系对经济行动有影响，就能说服“敌人”；它还必须提出新古典理论模型的替代模型，

并在经验验证中证明它有更强的解释力才行。所以镶嵌观点在方法论上是有承先启后性的，它上承社会网理论的一些概念与观点，下启和新古典模型对话的理论模型。为了建构可检证的因果推论模型，它必须从大理论（Grand theory）的庞杂概念以及大量的观察数据中，简化萃取出一组抽象的概念，以有效解释某一类现象。进一步地，为了检证理论的解释力，好与新古典模型一较高低，这组概念必须确立操作化定义与方法，这样才能建构出解释概念与被解释现象间的因果机制（causal mechanism；见 Swedberg and Hedstrom, 1996），从而导演出因果推论理论。比如，在劳动力市场理论中，社会网（以及其中的人际互动）、弱连带（weak tie）与信息传递被提出来作为关键概念（Granovetter, 1973）；在市场机会的社会研究里，社会网、“结构洞”（structural holes；Burt, 1992）与信息传递是核心变项（Geertz, 1992）；在消费行为的讨论上，个人影响（personal influence）、门槛效果（Lazarsfeld, 1957）与传播效果是所有解释模型的基础（Granovetter and Soong, 1986）；在组织理论里，社会网与信任关系则是掌握问题的关键（Granovetter, 1985）。在操作化方法与理论模型的建立上，人际关系连带的强弱被衡量了（tie strength；Marsden and Campbell, 1984），社会网的性质可以被数量化描述（Wasserman and Faust, 1994），结构洞可以被计算出来（Burt, 1992），传播效果被统计模型化（Morris, 1994），门槛效果也被理论模型化（Granovetter and Soong, 1986）。为了硬碰硬地和新古典理论模型一比高下，魁克哈特等人甚至用计算机仿真（computer simulation）来计算社会网模型的解释能力（Krackhardt, 1996）。亦有人试图以镶嵌观点发展可仿真的动态网络模型（simulated stochastic network model；Watts, 1999；Chang and Luo, 2002），以描述人际互动的动态过程（dynamics of network）。自怀特（Harrison White, 1970）建立“新经济社会学”的传统以来，社会网的操作化与模型化的发展就不绝如缕，在此不再一一列举。

和新古典经济学的对话标示了“新经济社会学”与其他“经济

社会学”的不同。而镶嵌观点则是“新经济社会学”的核心。如果不能掌握萨缪尔森所建立的经济分析的理论与方法，以及自萨缪尔森以来理性行动理论在各个研究领域建立的“霸权”，我们就很难理解镶嵌观点的简化与抽象化，更难掌握它的方法论特性——也就是它建基在社会网方法与社会网理论上，却承先启后，向下开启因果推论模型的大门。

本书第一章即格兰诺维特的《经济行动与社会结构：镶嵌问题》，即是镶嵌观点的原创之作。此文一出便引起美国社会学界的注意，往后十年它一直是被引用最频繁的论文之一，镶嵌问题遂成一时显学。只是镶嵌二字被使用太滥，连格兰诺维特本人都感慨，此义已有失真。再加上镶嵌语源于波兰尼（Karl Polanyi, 1957），两人用词之意略有不同，所以张冠李戴的情况不免多有。此一借词发挥的情况，在国内亦可见及，所以编者把原文译出，以资辨正。

此文除了为新经济社会学提出上述架构外，也应用此一架构与新制度经济学大家威廉姆森对话，探讨信任与交易成本之间的关系。其实镶嵌观点自波兰尼提出以来，主要是强调经济行动乃是一个制度化的社会过程；而格兰诺维特则指出这个社会过程应被视为人际互动过程，并在研究组织理论时强调，人际互动产生的信任是组织从事交易必要的基础，也是决定交易成本的重要因素。格兰诺维特的镶嵌观点并不强调交易成本是决定组织形态的决定性因素，不过也不排斥交易成本在组织建构中可能扮演的角色，只是他仍然对新制度经济学以交易成本高低选择或淘汰制度的观点有所批评。这从格兰诺维特对理性行动理论的态度可以窥知一斑：他从不认为理性行动理论错了，只说其假设“太狭窄”（too narrow），需要补充社会情境的解释变量。比如，格兰诺维特在对消费者行为理论进行“社会情境补充”时，除了提出信息传播之外，也在行动者动机上补充了模仿他人行为与屈于社会压力等社会性动机。然而在组织理论上，他并未在交易成本之外补充更多的中介性因果机制，以有效地连接信任与组织建构间的关系。

谈到信任与交易成本，就必先谈谈欺诈问题。社会秩序问题其实是一个老掉牙的问题，早在17世纪的霍布斯就已经谈到“自然状态”（State of Nature）下的人如何漫无秩序，任意而为。当然也如众所周知的，霍布斯提出维持社会秩序的良方就是威权统治，置“自然状态”中的人于一个权威之下，大家就会循规蹈矩，社会秩序因此恢复。霍布斯的结论早已不值一驳，但他提出来的问题却一直困扰着很多学者。亚当·斯密在建构那只“看不见的手”时，就面对了经济秩序在自利的个人间如何维持的问题，他的答案是自由竞争与完整信息可以使经济欺诈消失。功利主义论者（utilitarianism）以及新古典经济学家基本上承袭了亚当·斯密的观点，强调理性自利的个人因为欺诈所得的利益不抵付出的成本时，欺诈行为便会被遏止。所以在良好的制度设计之下，“经济人”比较利弊得失，就会循规蹈矩，经济秩序因此可以维系（如 Okun, 1981）。犯罪经济学基本上也采取了非常类似的观点来探讨犯罪和欺诈的防治。

完全竞争实际上并不是普遍现象，完整信息更无疑是天方夜谭。制度设计不可能巨细靡遗地规范每个人的每项经济行为，更何况，即使是法律规范的行为，也还有法律漏洞可钻、法律边缘可走。但是经济秩序依然存在，否则，我们的经济生活就无法得以持续。一些经济学家因此转向社会层面寻求答案（如 Arrow, 1974; Akerlof, 1983），采用社会学家惯用的文化、规范、社会化这些概念去解释诚实行为，以为“一般道德”会使行动者的经济行为信实守分。

前者，功利主义暨新古典经济学的观点，预设了一个拥有完整的自由意志的行动者，以经济理性的成本效益分析决定其行为，格兰诺维特称其为“低度社会化观点”（Undersocialized Approach; Granovetter, 1985: 483）。后者又刚好相反，预设了一个完全没有自由意志的行动者，百分之百地屈从在社会压力之下，所以“一般道德”就足以保证人人遵守规范，也间接保证了经济秩序。格兰诺维特称其为“过度社会化观点”（Oversocialized Approach; Granovetter, 1985: 483）。“过度社会化”的个人，一旦其所属的社会及社会类型

为已知，则其行为亦为已知，因为他/她毫无反抗地会满足他/她的社会或社会类型的期待，表现出文化、规范或次文化要他/她做的行为。不过，两个观点都预设了“社会性孤立”（Atomized）的个人，因为它们都忽略了行为当时所存在的社会情境，以及行为往往发生在人与人互动的过程中这一事实。

镶嵌观点如何看待经济秩序与欺诈问题呢？它以为，过度社会化观点认为一般道德可以使人信任别人不会欺诈，并未掌握事实的全貌，而低度社会化观点用法律与制度来取代人与人之间的信任，也失之偏颇。其实，信任主要是在人与人的互动中产生的，人际关系对某人的了解以及听到某人的声誉，这些才会使我们信任一个人，而乐意与其从事交易（Granovetter, 1985: 490）。经济行为之所以发生，经济交易之所以顺遂，信任是很重要的基础。因为商业世界并不是一个冰冷冷的，只有制度、法律、经济利益与成本效益分析的世界。像在超级市场购物那样，只面对物不接触人的经济交易，其实只占了我们的经济行为的一小部分而已，大多数的交易都是镶嵌在社会网内的。在这样的交易网络中，为了使交易关系持续，交易行为顺遂，也为了取得良好的商誉，让别人产生信任，扩大自己的交易网络，互动双方都会自制，欺诈行为因此受到制止，经济秩序也因此能够维系。

我们从事任何一笔交易，都会有防止欺诈及处理争端的交易成本。在没有任何其他手段建立我们对交易对象的“信任”时，查询信用、契约与法律，以及必要时付诸诉讼，就成了防止欺诈、处理争端的最后保障（前提是，该社会的法律系统能执行防止欺诈、处理争端的功能），随之而来的法律事务的相关费用也成了这笔交易中必要的交易成本。“信任”关系可节省的正是这项防止欺诈、处理争端的交易成本。

这笔交易倘若是长期合约，交易内容复杂，交易商品有特用性，因为交易外在情境在长时间中的多变，要想规范交易双方的每一项行为，契约就必须订得洋洋洒洒，巨细靡遗。执行契约所需的法律行为也会特别复杂，发生争端或不履行契约所造成损失的可能性也特别



高，所以在市场上从事这种交易的成本便会很高。依照威廉姆森的见解，这种交易就应该内化成为公司组织内的交易，因为将其置于一个权威体系之下，由这些权威体系协调相关的各部门从事交易，可以节省交易成本。

格兰诺维特则批评威廉姆森忽略了市场上存在的信任关系，也高估了科层体系内权威的协调能力。实际上，市场上的信任关系可能使得长期、复杂而特用的交易，“闲话一句”就成交。而公司科层组织内的权威系统，也不必然能有效地规范、协调这种交易，由公司内的浪费、联合欺诈或内斗内耗，即可见一斑。有时，这种类型的交易，在市场上的交易成本，可能反而比公司内的交易成本低，所以适合把这种交易留在市场上，台湾的“网络式劳力过程”的外包体系就是一个好例子（Luo, 1997; Luo and Yeh, 2002）。在市场上，有了信任关系，即使相当不愉快的情境产生，如交货延迟、交货有瑕疵、发生亏损等等，双方也会保持“善意”（goodwill），共同努力应付难关，甚或一起认捐损失金额（Dore, 1992）。相关的防止欺诈成本的法律，反而变得多余了。

镶嵌观点一方面调和了低度社会化与过度社会化的观点，一方面也避免了“社会性孤立”的假设。它一方面保留了个人的自由意志，一方面又把个人的行为置于人际关系互动网络中观察，强调行动者在做一项经济行为时，固然有自己的理性算计与个人偏好，但他/她的理性与偏好却是在一个动态的互动过程中做出行为决定的。他/她会和周遭的社会网不断地交换信息，搜集情报，受到影响，改变偏好，所以行动者的行为既是“自主”的，也“镶嵌”在互动网络中，受到社会脉络的制约。正是这样的理论架构试图调和个体行动的分析与总体结果的分析，为个体分析与总体分析之间架构一座桥。《门槛模型与集体行为》即为如何架构这座桥的一篇代表之作。

本书第二章《门槛模型与集体行为》（Granovetter, 1978）解答下述问题：为什么会有集体行为产生，比如 20 世纪 60 年代的美国黑人暴动；为什么这个城市发生暴动，那个城市却不发生。过去的理论