



新经济社会学读本

THE NEW ECONOMIC SOCIOLOGY:

A READER

FRANK DOBBIN

[美] 弗兰克·道宾 主编

左 晗 程秀英 沈原 译

程秀英 校



上海人民出版社

FRANK DOBBIN

THE NEW ECONOMIC SOCIOLOGY:
A READER

新经济社会学读本

[美] 弗兰克·道宾 主编

左 晗 程秀英 沈原 译

程秀英 校

 上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

新经济社会学读本/(美)道宾(Dobbin, F.)主编;
左晗,程秀英,沈原译;程秀英校. —上海:上海
人民出版社,2013

书名原文:The new economic sociology: a reader

ISBN 978-7-208-11458-6

I. ①新… II. ①道… ②左… ③程… ④沈… III.
①经济社会学-教材 IV. ①F069

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 126413 号

责任编辑 任俊萍

封面装帧 王小阳

新经济社会学读本

[美]弗兰克·道宾 主编

左 晗 程秀英 沈 原 译

程秀英 校

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

常熟新骅印刷厂印刷

开本 720×1000 1/16 印张 35.5 插页 4 字数 549,000

2013 年 7 月第 1 版 2013 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-208-11458-6/C·439

定价 78.00 元

中文版序言

对经济的研究,在早期如卡尔·马克思、马克斯·韦伯、埃米尔·涂尔干和格奥尔格·齐美尔那里占据着社会学分析的中心地位。马克思(1894)发展了劳动价值理论,并毕生致力于研究经济关系的历史和未来。韦伯的巨著《经济与社会》[1921(1968)]探讨了历史、政治和宗教如何形塑了经济行为。涂尔干[1933(1983)]考察了嵌入在现代市场劳动分工中的经济关系与社会关系,以此作为理解社会秩序和整合的关键。在货币哲学中,齐美尔[1907(1978)]试图理解人们怎样创造出“价值”,同时又逐渐和他们自己生产的物品相疏离。从一开始,社会学就致力于研究资本主义和工业革命的兴起所带来的影响。

但在20世纪的大多数时间里,经济社会学这个领域里建树甚微。一大批社会学家在组织社会学的旗号下去研究公司,但真正对经济行为本身的探讨却寥寥无几。这种状况在20世纪80年代以后开始转变,国民经济的社会组织开始被媒体、公众和社会学家群体所关注,而在此之前的40—80年之间,社会组织形式被认为对经济发展无足轻重。这很大程度上要归咎于英国和美国人过分依赖通过“自由放任”(laissez faire)的透镜来审视他们的经济;他们轻易地相信,现代经济总会趋于一种理想的自由市场模型。但20世纪70年代的经济危机,使得西方企业和政治领导者们开始质疑这一模型。有人指出,国家工业计划让法国的战后经济发展得很好,因此将作为一种新型工业国家的基础(Shonfield, 1965)。另外一些学者则认为,日本提供了同样有竞争力的发展模式,这种模式提供了更强的稳定性,能够维持公司对个人、国家对公司和银行与公司间的长期承诺(Vogel, 1979)。亚历山大·格申克隆(Alexander Gerschenfron, 1962)已经注意到,起步晚的一些西方国家,如德国和俄罗斯,很依赖国家对工业的促进作用;路易斯·哈茨

(Louis Hartz, 1948)也发现工业革命时期美国政府并未采取自由放任的政策。以上这些见解都说明,现代经济并不能仅仅靠一些先验的市场规则构造,而是通过一系列社会过程组织起来的。

20世纪70年代的经济危机促使很多社会学家把注意力转向研究经济的社会组织,因为看起来有不只一种方式可以有效地让经济增长;并且如果其中存在一种最优模式的话,这种最优模式也似乎不是英国和美国的自由放任政策。很明显,如果发展不存在一个最优路径,也就意味着单靠经济规律并不能决定经济实践。这就为社会学家的进入打开了大门,社会学家可以开始探讨社会现象如何塑造经济生活。在日益经济全球化的条件下,竞争很可能导致趋同,但如果在这样的背景下,经济实践依然能够在法国、德国、日本和美国之间如此不同,并且如果这些如此有差异的经济实践,都被证明能使经济繁荣发展,那么可以说经济管制是相当宽松的,能够容许任何社会和文化的系统来整合经济秩序。

由社会因素决定的经济实践在国与国之间呈现显著差异,并且这种差异将长期持续,这一点已经被越来越清楚地认识到。法国选出国家经济的龙头企业,大力投资扶持;美国曾发誓绝不会这样做,也不会把公共财政投入工业,虽然事实上常常违背这一承诺;而在德国,公司的股权集中在银行和家庭手里。当美国学者坚称股权分散是最优选择时,韩国在家族和财阀的高度控股下经济却高速增长。而中国台湾地区,一方面控制大型的垄断行业,同时在其他领域小企业之间激烈竞争,经济也同样繁荣发展。

1989年后,东欧和苏联计划经济体制的转型又提供了一些发展的新路径,这些国家都有不同的对经济的社会组织形式。匈牙利、波兰、俄罗斯之间的差别,就像日本、美国和德国之间的一样明显。对这些国家进行休克疗法,摧毁旧的经济传统的做法被证明并不成功。国家又重新恢复了自身的经济传统,对旧经济制度的破除也并未像休克疗法预料的那样,导致西方自由放任的经济制度的建立(Stark, 1996)。政治家一旦摧毁原有制度,经济就出现崩溃,直到原先的制度被重新建立起来。

东欧和苏联的经验促使我们重新思考社会和制度的因素在现代经济中的作用。古典市场理论的唯一合理性再不可信,因为许多经济体都在没有自由政策的社会安排和制度模式下取得了快速的经济发展。从20世纪90年代起,中国的经

验又进一步挑战了西方对经济发展的传统理解。中国保持着经济的快速增长,同时民主不健全,这是在洛克[Locke, 2010(1969)]和霍布斯[Hobbes, 1651(1909)]这些哲学理论家那里被视为市场模式首要条件的设置。中国同样在一些私人企业不发达的行业部门有高度的经济增长,这也和传统观点相违背。中国经济的许多部门都由中央和地方政府控制,在股票市场的众多投资者们也是公共或者半公共性质的。这样的发展模式似乎要比俄罗斯和东欧国家的快速私有化方针更为成功。

我们要理解今天的经济发展,至关重要的一点是理解社会结构的、制度的、权力的和认知的因素,如何导致经济实践中的多样性。在这本读本里收录的经典研究,提供了检视这些因素的很好的分析工具和理论概念。在中国,社会学正处于复兴的过程中,把这些研究介绍到中国最令人激动的一点在于,我们可以看到这些被证明能够很好地解释西方国家经济现象的方法和理论概念,将会如何来面对中国的经济现象,这些经济现象是当今世界上最为复杂和有趣的。本书中收录的研究展示了如何从网络、制度、权力和认知的理论框架来分析经济现象,通过借鉴这些研究成果,中国的学者能加深我们对社会过程如何影响经济这一主题的理解,同时也将进一步加强中西方社会学者之间的交流。

十分感谢为该书做出努力的人们。我衷心感谢我的朋友甄志宏教授发起和领导了这项翻译。这本读本收编了西方经济社会学领域的经典研究,而中译本则为东方和西方学者之间正在进行的对话创造了基础。特别感谢我的朋友沈原教授对翻译工作的监督校正。当然也要感谢编辑任俊萍和上海人民出版社出版这本书。最后,感谢哈佛大学对中译本获得授权的资助。

弗兰克·道宾

2012年12月21日

参考文献

- Durkheim, Emile. 1933(1893). *The Division of Labor in Society*. New York, Free Press.
Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in historical Perspective*. Cambridge, Cambridge University Press.
Hartz, Louis. 1948. *Economic Policy and Democratic Thought: Pennsylvania, 1776—1860*.

- Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hobbes, Thomas. 1909(1651). *Leviathan, or The Matter, Forme and Power of a Common Wealth Ecclesiasticall and Civil*. London: Clarendon.
- Locke, John. 2010(1689). *Two Treatises of Government and an Essay on Tolerance*. New York: Classic Books International.
- Marx, Karl(1894). *Das Kapital*. New York, International.
- Shonfield, Andrew(1965). *Modern Capitalism: The Changing Balance of Public and Private Power*. London, Oxford University Press.
- Simmel, Georg. 1978(1907). *The Philosophy of Money*. Third, Enlarged, Edition. London: Routledge.
- Stark, David(1996). "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101:993—1027.
- Vogel, Ezra. 1979. *Japan as Number One: Lessons for America*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Weber, Max. 1921(1968). *Economy and Society*. Totowa, NJ, Bedminster.

致 谢

感谢劳伦·戴伊、米歇尔·拉蒙特和约翰·迈耶对导论部分的建议,感谢普林斯顿大学出版社的彼得·多尔蒂对出版该选集的支持及多次卓有成效的交流和建议,感谢出版社的蒂莫西·沙利文提供的编辑方面的出色帮助,以及感谢理查德·伊索马奇精湛的审稿。

目 录

中文版序言 / 1

致谢 / 1

第 1 章 关于经济的社会学观点 / 1

制度 / 49

第 2 章 新教伦理与资本主义精神 / 51

第 3 章 制度化组织:作为神话和仪式的正式
结构 / 83

第 4 章 重访铁笼:组织领域中的制度同形与
集体理性 / 107

第 5 章 给无价的儿童定价:变迁中的儿童社
会价值 / 130

第 6 章 组织与市场的社会建构:商业秘诀的
比较分析 / 157

第 7 章 20 世纪 80 年代集团企业的衰退与崩
溃:组织形式的去集团化 / 181

网络 / 217

第 8 章 社会分工 / 219

第 9 章 经济行动与社会结构:嵌入性问题
/ 238

第 10 章 嵌入性和移民:经济行动的社会决
定因素 / 268

第 11 章 市场的结构思路 / 295

第 12 章 结构洞:竞争的社会结构 / 318

第 13 章 金融资本形成的嵌入性:社会关系
和网络如何利于寻找融资的公司
/ 341

权力 / 375

第 14 章 德意志意识形态 / 377

第 15 章 公司控制的转变 / 397

第 16 章 资本的社会化:美国大工业公司的
兴起 / 422

第 17 章 资本之城:英国财政改革中的政治
和市场 / 445

认知 / 469

第 18 章 宗教生活的基本形式 / 471

第 19 章 对事实的社会建构:一篇知识社会
学论文 / 482

第 20 章 组织:理性的认知限度 / 502

第 21 章 组织中的意会 / 516

索引 / 537

译后记 / 554

第1章 关于经济的社会学观点

1

弗兰克·道宾

在同巴西北部的雅诺马蒙人(Yanomamo)共同生活了18个月后,N.查格农(Napoleon Chagnon, 1986)将他们形容为一群崇尚火爆脾气和随意使用暴力的凶悍人种。M.刘易斯(Michael Lewis, 1987)在和所罗门兄弟(Salomon Brothers)证券交易所的交易员们待了更长一段时间后,把他们形容成一群狡猾的人,崇尚急智和信手拈来的骗术。

这些人有着不同种类的经济制度,即用来生产他们得以维持生活的系统。他们有不同的儿童社会化的机制,有不同的宇宙观,或者说感知世界的信仰。两类宇宙观都将社会习俗(customs)和有形物体与某种比社会本身更为宽广的东西连接起来,有时是一种精神世界,有时是一种自然规律。雅诺马蒙人想象一个由故去祖先组成的世界,它就存在于可以看见的天空之上,并且把经济(擂台比赛)和有形物体(番薯)溯源于某位先祖。证券交易员们则想象一组超越时空的社会和物质规律组成的世界,并寻找惯例(convention,比如套利)和有形物质(比如河豚寿司)的特定规律。在每个部落中,一个普通人可能并不清楚关于统治世界的祖先灵魂或者科学规律的方方面面,但他相信权威们知道这些。

作为一名社会科学家,你需要了解什么才能预测出擂台比赛或者证券交易中的一幕呢?擂台比赛和证券交易的确都是经济行为,因为它们决定了一个人能够获得多少集体资源。如果了解了当地包含在习俗和仪式之中的宇宙观基础,就会有助于你对任何一个片段的预测。这个宇宙观大体上是神秘化的、宗教的、哲学的,还是理性的?已经建立的社会角色是什么——猎人、武士、商人,还是投资者?当地宇宙观中特定习俗的含义是什么?擂台者或证券交易员是在展示他们的羽

毛、力量,还是商业头脑呢?习俗更为宽泛的角色是什么呢?是用来显示对暴力还是对增加资本的偏好呢?你知道得越多,对情况预测得就越好。

- 2 作为大多数经济行为理论的核心概念,利己主义的概念对于预测却帮助不大。雅诺马蒙人和证券交易员可能是自私的,但是他们的行为很大程度上是被社会制度所形塑的。只有置于特定的宇宙观背景下,捶胸的行为才能被理解。这并不是因为雅诺马蒙武士是他自身文化的傀儡。他立足于自身的文化,并重新解释和挑战这个文化。他会嘲弄统治天地的祖先,会抱怨生活待他不公,也会提出有关土壤肥力和天气状况的新理论。但是宇宙观给了他观察世界的透视镜和进行文化改变的起点。这一点同样适用于证券交易者。商人们的行为在他特别的宇宙观背景下才能够被理解。他不知道比通过自然规律的透视镜来诠释经历更好的方法了。他可能放弃一切遁入空门,却不大可能向万有引力定律或者供求规律提出质疑。

这并不仅仅因为证券交易员是理性的,而雅诺马蒙人则属于一个邪教团体(他们有时会大量消耗一种当地的致幻物质)。即使在现代的理性社会中,经济行为也存在广泛差异。东京、巴黎、纽约的证券交易员们都是通过理性透视镜观看世界,但这些理性透视镜也非常不同。支配恩登布人(Ndembu)和雅诺马蒙人的并非同样的精神,就像东京和纽约不曾获得同样的供求规律。在所有这些地方的人们都可能是自私自利的,但是自私自利的概念在解释为什么人们在不同的地方会有不同的行为时,几乎毫无用处。

社会学对经济行为的独特思路

经济现代化可以被视作一系列社会工程。有以欧洲的东印度公司和殖民君主为先导的,发展洲际贸易航线的工程;有以马萨诸塞和曼彻斯特的早期工业家为先锋,使用雇佣劳动力建设大型工厂的工程;还有以资本家、政治家以及哲学家和社会观察家为首的,把经济从社会和政治中分离出来的工程。像卡尔·波兰尼在《大转型》(Karl Polanyi, 1944)中论证的那样,英国的工业化建立在这样一种观点基础之上,认为经济可以从社会中脱离出来,即认为一个自由劳动力市场可以通过打破传统领主和农奴之间的纽带来完成,同时它也依赖具体的公共政策与资本家的行为。

将经济从社会中分离的一个智识上的表现,就是将经济学和社会学分成不同的学科。在19世纪,经济学和社会学之间的界线难以划分。很多今天我们认为的社会学家曾经研究经济行为,并称他们自己为经济学家。卡尔·马克思(Karl Marx)最感兴趣的是资本主义如何从封建制度中产生;马克斯·韦伯(Max Weber)感兴趣的是宗教制度如何加速了资本主义的发展;埃米尔·涂尔干(Emile Durkheim)感兴趣的是劳动分工的后果。实证研究普遍表明,经济并不是一个独特的领域,它融会于社会生活之中。当经济学家们试图抵抗这个观点的时候,他们越来越转向抽象的理论化,他们对经济行为进行建模,就“仿佛”经济可以被处理为一个分离的世界。

社会学家则继续将经济和社会看作是相互交织的,但是甚至他们也开始接受正在出现的学科间的分离。社会学家采用归纳的方法,从对行为的观察中产生出社会行为的理论。经济学家则采用演绎的方法,从自利驱使个体行为的公理中推导出经济行为理论。

从而经济学越来越像物理学,像保罗·克鲁格曼(Paul Krugman, 1994)笑言的那样:“一个印度出生的经济学家有一次向他们的经济学研究生班解释他个人关于转世的理论:‘如果你是一个好的经济学家,一个品行端正的经济学家’,他说,‘你会投胎成一个物理学家。如果你是一个邪恶的、败坏的经济学家,你投胎以后就会变成一个社会学家。’”对于经济学家来说,学术金字塔的顶点已经成为拥有永恒不变规律的最纯洁的科学。经济学家详细说明如果人们遵守纯粹的利己主义原则,他们将会如何行为。像物理学家一样,经济学家认为他们在定义宇宙规律。像哲学家一样,他们设想一个理想的世界,并制订出一套关于人们如何在其中行动的细节。他们变成了在另一个时代中先知所扮演的角色,用凭空杜撰的魔咒召唤了一个完美的世界以及它的行为规则。

基于对社区、企业和经济部门的深入研究,社会学则变得越来越经验主义。罗伯特·林德和海伦·林德的《中镇》(Robert and Helen Lynd, *Middletown*, 1929)叙述了1925年前后一个普通美国城市已经改变了的经济制度、正在转变着的网络结构以及缓慢变迁的文化。菲利普·塞尔茨尼克的《田纳西流域管理局与草根》(Philip Selznick, *TVA and the Grass Roots*, 1949)深入研究了大萧条期间为与阿巴拉契亚贫困做斗争而建立的社会机构,揭示了官员和企业会破坏公共政策

的经济目标。C. 赖特·米尔斯的《权力精英》(C. Wright Mills, *The Power Elite*, 1956)显示了权力正越来越集中于商业、政府和军队,且这些精英之间的连结正越来越紧密。与此同时,D. 巴尔特策尔的《新教建立》(Digby Baltzell, *The Protestant Establishment*, 1964)揭示了新教精英日趋下降的排他性,以及其他社会群体在商业和社会中的兴起。威廉·H. 怀特的《组织人》(William H. Whyte, *The Organization Man*, 1956)显示了企业惯例使得中层管理人员变得循规蹈矩、自以为是,消解了马克斯·韦伯形容的资本家的那种工作道德准绳和企业家进取心。在这些研究和其他的研究中,社会学家发现经济和社会不可分割地融合在一起,但是他们却把对经济行为的理论化任务留给了经济学家。

4 从大约 1980 年开始,经济学家和社会学家都开始挑战这样一种智识的劳动分工:即经济学家使用演绎模型解释经济行为,而社会学家用归纳法解释其他社会行为。从那时起,经济学家把经济行为看作是由社会形塑的,社会学家则认为家庭关系、宗教系统和政治制度都受经济影响。尤其是,社会学家认为社会进程不仅对经济行为产生边际影响,而且从根本上形塑了经济行为。

社会学家开始用他们观察到可以形塑一切社会行为的四个社会机制来解释经济行为。这些社会机制以制度、网络、权力和认知四个术语进入人们的日常词汇。

社会学的核心观点就是个体依据与社会角色相连的剧本行动。这些剧本在集体层面被称为惯例,在个体层面被称为认知图式。惯例和图式只有在一个更为宽大的制度框架下才能够被理解,无论是理性的还是宗教的,抑或是神秘的。这些习俗和模式形塑了个体的行为,因此预测经济行为就成为对习俗、认知框架和制度的理解问题。但是预测不仅于此,因为习俗会改变。首先要理解它们为何会改变,而改变常常追溯到制度、权力、网络 and 认知。经济制度提供了对行为的广泛建议。而制度是由定义了社会角色的职业、产业以及社区网络来维持。当权力能够对他人行为提供强有力约束以及形塑法律制度时,它就影响了风俗的进化。在个体层面,认知是习惯的载体,它提供了我们用来不断理解习俗以及挑战它们的模式。

本论文集概述了对于经济行为的社会学观点。它分为四个部分,每一部分聚焦于一种社会学家在经济行为的源头所发现的社会机制。每一组文章都追踪了

一种社会机制,从它的知识起源到它的重要性,再到它如何与其他机制相吻合。

在这个介绍性章节里,我努力表明,社会学家把这些机制视为共同作用,产生了经济行为的模式。我这样做是因为人们常常只见树木不见森林。经济学家 M. 皮奥雷(Michael Piore)把经济社会学形容为“一个观点和看法的大杂烩,包含了所有种类的不同层面的抽象,常常相互矛盾,常常不相称,没有一个基础的理论或框架能将它们整理,或者分类”(1996, 742)。这是一个公正的评价,因为在一定程度上,个体研究都倾向于关注四个机制中的一种,保持其他不变,并倾向于不描述大图景。在评估网络的影响时,社会学家也会人为地保持权力要素不变,就像物理学家估计重力时保持大气压强恒定一样。不过,社会学家实际上正在试图提出关于经济习俗如何兴起及演变的整合理论。所有这四个机制都在这个理论中起到了作用,而我的目标就是要为这个整合理论抛砖引玉。

制度

一般说来,人们用制度这个词来表示社会的部门,比如有组织宗教的制度。社会学家用这个术语来讨论特定的惯例,其中某些由法律界定,有些则由传统定义。制度的复杂性有所不同,可以从简单的交换习俗到复杂的现代国家。说到底,美国就是一个由众多非正式与典章化的小惯例组成的庞大聚合体。制度无论大小,不仅通过提供行为参照,也通过表达世界中事物之间的关系来形塑人类的行为,比如当地图腾和生殖能力之间的关系,或者反托拉斯和进步之间的关系。对社会学家和人类学家来说(Geertz, 1983; Douglas, 1986),同在神秘的和宗教的社会中一样,惯例和常规也影响着理性化社会中的行为。虽然现代环境下的社会生活可能更多地按照进步的观念而不是祖先崇拜组织起来,但是个体做出的决定仍然是基于惯例,就像那些处于青蛙图腾而非数学公式主宰的世界里的人们一样。今天,我们通过理解其理性目标来重塑传统,但是这并不是说我们的每次行动都是经过理性计算的。我们的惯例可能围绕着理性和利己主义来演变,但是惯例永远是惯例。

网络

我们通过社会网络学习如何成为武士、证券交易员、老师或者巫医。当一个

买家不付钱、或者咒语没能缓解干旱的时候,该怎么办呢?办法从与他人结成的社会网络中来。网络理论建立在法国早期社会学家埃米尔·涂尔干的观点上,涂尔干认为社会位置形塑了身份和行为。你的网络影响了你如何行动,以及你对扮演其他角色的人该如何行动的理解。角色行为是由惯例来定义的,它采用的是一种对行为的情景式规划;也就是说,如果你是一家大型的移动电话公司首席信息官,那么你就会支持把公司的采购功能交给网络竞价系统。你所处网络中的他人定义了你应该如何着装(布克兄弟还是遮裆布条)、言谈、自我表现,还有对债券投标的反应。社会网络是新的经济行为以及何为理性和效率的新观点的载体。社会网络也奖励恰如其分的角色行为,比如,由于把债券卖了个好价钱而成功,以及惩戒破坏规范的行为,比如盗窃。

6

权力

卡尔·马克思最先定义了并不只是作为强制力的权力,而是把它当成型塑他人对世界及自身利益的观点的一种能力。资本主义伊始,成功的企业家和经理人就定义了经济惯例,其方式是改变人们的信仰,并告诉世界他们的方式就是最好的经营方式。成功本身给予了这些人定义何为理性行为的权威。经济权力还和政治权力携手共进,共同决定那些形塑人们如何看待其利益和行为方式的公共政策。举个例子,在本书第16章会提到,威廉·罗伊(William Roy)发现,在20世纪初期,一群想要增强美国制造业的金融家们塑造了这样一种美国式观点,即认为寡头垄断是理所当然的,而大企业比小企业更有效率。通过这种方式,权力形塑了管理公司之间竞争和企业定价惯例的公共政策。这种关于经济制度和经济规范的权力,是通过政治网络、工业网络和职业网络来运行的,它们成为新的政策观念和商业策略的管道。

认知

社会学家使用认知这一术语指涉理解世界及其社会惯例的心理过程。韦伯和涂尔干提出了作为他们经济行为理论一部分的社会心理学理论。对于他们来说,人类的大脑天然就能发展出范畴、因果框架以及世界图景。涂尔干和韦伯感兴趣的不是追寻单一的人类认知原型,而是“人类的天性”如何随着社会环境而变

化。韦伯发现,许多社会系统都产生出一种取向于传统而非进步的个体心理。他把传统和现代的心理都追溯到宗教制度的结构,不仅在社会学中,而且也在认知心理学、行为经济学及认知科学中,心理的核心方面是情境的而非固定的已经成为常识。经济社会学家们尤其感兴趣的是,理性自利的思想是如何由于戈夫曼称为理解世界的不同“框架”(frames, Erving Goffman, 1974)的显露而变化的。戈夫曼和认知心理学家们一样认为,认知框架位于个体的意识之中,但是处于相同制度下的人群也分享这一框架。证券交易员们共享一个形塑个体认知结构的文化,雅诺马蒙的武士们也同样如此。在现代社会系统中,人们在不同的领域中接受不同的框架:市场效率、经济公平,如此等等(Boltanski and Thevenot, 1991)。

为什么经济社会学需要一个四重的理论? 只要这些因素中任何一个的改变就可能带来经济惯例的变化,而其他因素也在其中起作用。让我们来看看这个问题,为什么在 20 世纪 70 和 80 年代,美国最大的公司放弃主导的多元化商业策略,转而采取核心竞争力的策略呢? 在 1970 年,大企业购买了许多其他行业领域的公司来实现它们的资产多样化,通用电气公司买了 NBC,雷诺收购了纳贝斯克。到 1990 年,大企业开始购买同行业的其他企业,以利用其核心管理能力的优势:戴姆勒公司收购了克莱斯勒。这种转变是如何发生的? N. 弗利格斯坦和 L. 马克维茨(Neil Fligstein and Linda Markowitz, 1993), G. 戴维斯、K. 迪克曼恩和 C. 廷斯利(Gerald Davis, Kristina Diekmann and Catherine Tinsley, 1994)追溯了这些变化。法律制度的一个变化为商业惯例的改变打开了大门,其时里根政府放松了反托拉斯的执法力度,允许公司购买相关企业。核心竞争力策略的传播也依赖于制度性投资者和保险分析师的网络的兴起,这些人开始把去多元化定义为自己的利益所在,因为评估非多元化的公司要更容易。他们使用自己的市场权力削减了多元化企业集团的价值,邀请恶意并购的大师和 CEO 来重组企业集团。核心竞争力也依赖于当时存在的认知图式,即管理主义(managerialism)的力量,它帮助经营者和投资者快速理解核心竞争力模型,并挑战隐藏在企业集团背后的公司投资组合(corporation-as-portfolio)图式。管理主义将业界资深人士的专业知识定义为企业成功的关键,从而为核心竞争力公司提供了理论基础。离开这其中任何一个要素,美国公司结构可能仍然停留在 1970 年。这个改变能够用新模型带来的更高的效率去解释吗? 也许在某些情况下它的确更有效率,但是这种模式甚至蔓延