

网络嵌入:嵌入差异与嵌入绩效

郭劲光

摘要:对经济与社会之间关系的关怀一直是经济社会学的主要宗旨,它在对经济学进行批判的基础之上,建构了一种可综合分析经济与社会关系的宏大的经济社会理论。其主要的贡献之一就是通过对其核心概念——“社会嵌入性”的一般化而从中获得了一种研究经济行动的新的视角,那就是从社会结构或社会网络的角度来研究经济生活的“合法性”。然而,目前对嵌入性所进行的系统研究还很少见,究其原因在于:一方面是由于人们对这一概念还不甚了解,或关注不多;另一方面就是因为嵌入性本身的分析层次错综复杂、类型繁多,而且各种嵌入类型与经济绩效间的关系更是扑朔迷离。以此为着眼点,分析嵌入性观点的理论发展,并以企业网络中的嵌入性为基点,本着回答“如何最佳嵌入”的问题,对各种嵌入类型与企业绩效之间的关系进行探讨。

关键词:社会嵌入性 绩效 企业网络 关系嵌入 结构嵌入

一、社会嵌入性观点

社会嵌入性简称嵌入性,是经济社会学中的核心概念之一。早在19世纪80年代,在经济学的内部就发生过由历史学派与边际主义学派发起的“方法论之争”。边际学派认为,经济学是一门抽象的、实证的、演绎的科学,其任务是发现经济规则,并且有其特定的研究对象;历史学派则认为经济学是一门规范的、经验的、归纳的科学,但他们坚持认为,经济学应当注重研究经济现象与社会现象之间的依存关系,应当注意与其他社会科学相互配合,而不是孤立地研究经济现象。除此之外,经济学还遇到了来自自由波兰尼发起和领导的“实体主义”对“形式主义”的挑战。实体主义批评形式经济学假定所有的经济形式都具有共同的内核,忽略了对经济至关重要的因素的历史相对性,如果形式主义所关心的这些因素的存在与具体的社会和历史条件相联系,那么显而易见的是,适用于这些因素存在的经济分析方法就不能用来分析这些因素不存在的经济,如形式经济学必须借助形成价格的市场进行分析,而事实上很多经济形态并不存在所谓的价格。波兰尼区分了三种主要的关系形式,即互惠、再分配与交换。前两种就不存在市场价格。实体主义对形式主义的批判是建立在嵌入性主题之上的,嵌入性是实体主义者著作的核心,波兰尼、霍普金斯等实体主义者都强调没有必要的经济过程赖以存在的社会条件概念,就

不可能有合理的经济理论。他们强调经济过程在社会中被制度化和经济过程被嵌入社会关系之中。所以,实体主义者必须致力于经济过程嵌入性的机制研究。在他们看来,嵌入性是不可避免的,它是保证经济秩序所必需的。

后来,格兰诺维特继续发展了嵌入性概念,他对企业、合同、市场等问题进行了细致研究。从抽象的层次看,他探讨的依然还是经济与社会的关系问题,但这次是从嵌入的角度着手研究的,而且还发展出了社会网络分析方法。在格兰诺维特看来,主流经济学长期以来存在着两种倾向:社会化不足倾向和过度社会化倾向。前者是指经济学家将社会因素排除在经济分析之外,而后者则重视对社会因素影响的研究,并认为社会因素影响的结果就是行动者机械地、自动地遵循习惯、规则,而不管行动是否理性。无论是社会化不足还是过度社会化的主张,格兰诺维特都认为是原子主义的主张。社会化不足忽视社会因素对个人的影响,其原子化的特征自不必言,过度社会化的观点表面上看起来强调社会因素对个人的影响,但是由于过度社会化概念强调社会因素被个人内化,强调社会因素完全内化于个人头脑与身体之中,最终社会关系只起到边缘作用。所以过度社会化的结果同样是不见了社会因素。可以说,格兰诺维特的嵌入性概念既反对社会化不足的概念,也反对过度社会化的概念。他指出,行动者既不可能脱离社会背景采取行动、做出决策,也不可能是规

则的奴隶,相反行动者在具体的、动态的社会关系制度中追求目标的实现。所以嵌入性概念并不完全否定这两种社会化,而是主张两者的相互支持,主张个体与结构二者之间的融合和互动。

总的来讲,关于嵌入性的研究代表了一种试图平衡行为理性和经济效率的努力(Smelser and Swedberg, 1994),是批判经济学家纯经济行为分析思想的具体体现。下面我们结合组织、战略及管理等领域的相关研究成果,对嵌入性的研究观点进行了划分,即结构主义嵌入性观点、认知嵌入性观点以及文化嵌入性观点。

(一) 结构主义嵌入性观点

可以说,持结构主义嵌入性观点的学者们沿袭了经济社会学的大部分思想,并在格兰诺维特的嵌入性概念基础之上进行了发展和延伸。格兰诺维特的嵌入性概念给了他们两个重要的启示:一个是由行动者间的联系和直接关系所体现的社会结构的概念化;另外一个就是将嵌入性视为某种限制机制,它一方面起到组织经济行为的作用,另一方面又将社会因素引入市场行为的分析框架之中。结构主义观点的传统主要是将研究视角集中于社会行动者(既可以是个人,也可以是企业)之间所存在的联系和关系方面,这些联系和关系共同构成的总体就是社会网络,从嵌入性的视角考察,经济行为正是发生在这些联系和关系的网络之中,而不是发生在“真空的社会”里。网络嵌入的观点后来形成了很好的用于分析那些有目的的、以经常交易为基础的关系形式,以及企业和其他组织内外部结构的理论和经验研究框架。如 Mizruchi (1992) 对企业的政治行为所进行的研究,证明了社会结构对企业行为所产生的强烈影响,并奠定了结构影响实证研究的基础;结构主义学者还同时开发出了许多有实际应用价值的技术方法和分析工具,如社会网络分析法以及 SNAFU、SIENA、UCINET 等分析软件,这对嵌入性研究的发展起了巨大的推进作用。

一般认为,受格兰诺维特和开放组织系统观点的影响,对行动者间嵌入性的研究基本上形成了三种有代表性的研究方向:其一,以古拉蒂(Gulati, 1998)为研究代表,对行动者间重复性交易的作用进行研究;其二,集中对行动者间的相互联系的内容进行研究,考察行动者间互相依赖性(简称互依性)的性质和形成来源(Uzzi, 1997),即我们将要在后一部分提到的关系嵌入性;第三,就是纯粹意义上的结构主义研究,它研究的是行动者间相互联系的结构,并关注于社会网络中的结构位置,认为行动者的网络位置对于行动者的行动和绩效会产生重要的影响。该研究方向以伯特提出的“结构空洞理论”为代表。

但是,现在的结构主义研究学者们早已超出了以往社会网络中位置结构的研究视野,他们已经将结构研究框架所涵盖的范围扩展到了任务结构、地位结构、正式或非正式沟通结构等等,并关注于更广泛的网络中结构和类型的重要性,而且,还利用社会心理学等学科内容对互依性和权力进行分析(Gulati, 1998)。

(二) 认知嵌入性观点

持认知嵌入性观点的学者主要关注的是在不同的分析层次上,解释个体或企业行动者的认知来源及其结果等问题。在他们看来,认知就是由不同的行动主体对其周围环境产生的不同感觉和不同的解释意义,它会对古典经济学中所提到的“理性”假设基础产生影响。从这个意义上讲,认知嵌入的研究对象正是“各种限制经济理性行为得以实现的心智过程”(Zukin and Dimaggio, 1990)。这一思想在许多研究利他主义的文献中得到了体现,如许多学者都注意到了决策制定过程中的利他主义对经济理性行为的影响:尽管组织的层级结构对于这种影响起到了一定的抑制作用,但是,在集体决策的制定过程中,的确存在着对个体决策制定过程发生扭曲的现象。Zajac 等(1991)就认为,在对行业和竞争者的分析中,存在诸多“盲点”而难以解释的原因无非是由于错误的分析逻辑、过度的承诺、决策中不合时宜的利他主义以及对判断的过度信任造成的。

认知观点除了考虑认知机制对个体行为理性的影响以外,还同时将注意力扩展到了更加广泛的社会认知方面,认为社会认知对组织行为和管理行为有着重要的影响作用,但是,此方面的研究学者们已经将重点转向了研究组织认同的来源及其影响等方面,而不再是围绕认知的限制作用进行研究。如 Dutton 等(1991)对纽约 Port Authority 公司的研究发现,公司管理者和雇员的态度和行为在很大程度上是由他们所拥有的道德伦理、感情因素以及审美观决定的,可以说他们的研究对于理解规范性因素对于组织战略形成的影响是非常有价值的。Porac 等(1995)也指出,产业结构的集体认知模式具有很重要的战略意义。另外,Reger 等(1993)认为,“以认知为基础,对作为地区性社会结构的战略组群的出现和发展进行理解,能够很容易地得出使本来难以想像的复杂信息变得异常简单的理由。”这里需要指出的是,当前的许多文献都是在探讨宏观认知因素及其建构的作用,虽然角度各异,但它们都有一个共同的特点,那就是将认知视为社会过程或集体过程的产物,而非源于行动者的头脑之中。

(三) 文化嵌入性观点

文化嵌入性观点主要认为,文化因素对于组织

行为、组织结构及组织的管理过程会产生重要的影响,它包括对组织战略和目标的集体理解、规定个人行动的意识形态以及组织的控制系统和组织的规则系统。而且,近期的许多研究,如对市场意识形态的研究、对生产文化及行业逻辑的研究以及关于管理和管理工作信念系统的研究等,都是与组织文化研究相关联的。通常地,人们对文化的理解只停留在“民族文化”的简单意义上,这对全面的文化认识产生了很大的限制。但是,在文化主义的研究著述中却突破了这种局限,其中存在着两种文化观点:一种将文化视为社会规范和价值体系;另一种则将其视为信念系统和基本的行为逻辑,并且是与各种认知机制相联系的。关于权威、控制及专有技能的文化嵌入性观点倾向于关注意识形态和文化实践对形成权威性组织政策所产生的影响,而且,对宏观变量进行了区别于传统结构主义的解释。如斯达克(Stark,1996)对匈牙利后社会主义时期新秩序立法的研究,以及豪弗曼等(Hoffman et al.,1999)所作的文化和制度过程对于环境政策制定的影响分析等。另外,持嵌入性观点的学者认为,当考察组织对文化环境的战略适应性问题时,务必要将文化因素考虑在内,这一点就与古典经济学家的观点有很大的差异,后者倾向于进行简单而抽象的分析,而将文化因素排除在外。

二、嵌入类型及嵌入悖论

我们同意这样的观点,即经济行为是嵌入于社会结构的,而社会结构的核心就是人们生活于其中的社会网络。在前面我们提到,网络分析是新经济社会学区别于旧经济社会学的主要标志,强调网络分析方法对于理解社会经济行为的重要性是近年来经济社会学的一个重要发展趋向。网络这个概念起源于结构主义的学术传统,简单地理解就是行动者之间的一种关系,在大多数情形下它指的就是社会网络。但是,现在的网络分析者已经将网络的概念进行了泛化,认为行动者既可以指个人,也可以指个人的总体。因此,网络也可以同时应用于企业,即由企业作为行动者而构成的企业网络,如战略联盟、供应链伙伴关系、特许协议等等。需要指出的是,社会网络与企业网络并不是截然分开、相互无关的,正确的理解应当是企业网络是嵌入于社会网络之中的。而且,将社会网络理论的观点应用于对企业网络的研究,既符合经济社会学的学术传统,又成为新经济社会学网络分析发展的趋势和关注的热点,而且这也构成了本文研究的思想脉络。

通过与竞争对手进行合作来提高企业经营绩效的观点在不久前听起来还有些荒诞,但是现在看来,

以这种做法来增强企业的竞争力、提高其竞争优势却已经成为不争的事实。对战略联盟的研究已经证明,通过战略联盟,企业能够更方便、快捷地接近并且获得自身所需要的各种资源和信息,这极大地促进了企业业绩的提高(Gulati,1998)。我们说,企业间的战略联盟是一种特殊类型的企业网络,对它的研究可以从内外两个角度来进行。前者主要分析社会网络对于联盟形成的影响,后者则主要考察联盟所累积下来的网络资源对于联盟产生的影响。在研究先前联盟的社会网络对未来联盟形成的影响时,两种角度的考察可以同时加以运用。正如齐美尔首先认识到的那样,社会环境的一个主要特征就是它的网络特征。无论社会环境多么复杂,展示了其他的什么维度,它的支柱仍然是处于一定位置之上的,和其他行动者相互交往的并交换资源的行动者之间互相联系的体系。从网络的角度出发,行动者(企业)并非是“原子式的”在完全自由与竞争性的市场环境中活动,而是彼此之间相互联结、相互影响的。持开放系统观点的组织理论学者和结构社会学家们很早就坚持认为,组织环境中最重要的就是它外部联系所构成的并嵌入其中的社会网络。然而,这里的问题是企业的嵌入类型有哪些?网络是否存在最优的嵌入方式?

一般认为,网络的嵌入性可以区分成两大类:一类属于关系嵌入,另一类则属于结构嵌入。关系嵌入又称关系力或关系凝聚力观点,认为行动者可以直接通过网络中结点间的相互联系纽带来获取信息收益,这种观点是由格兰诺维特(Granovetter,1985)提出来的,并且他从互动的频率、感情强度、亲密程度和互惠交换四个维度将关系类型进一步划分为强关系和弱关系两类。强关系观点认为,行动者之间的社会关系越是紧密,他们之间的行动就越是默契,进而影响到他们的战略行动。这将有利于行动者之间的学习和模仿,提高相互间的信任程度,减少不确定性所造成的风险。另外,在格兰诺维特之前,弱关系的力量一直受到忽视。直到他发表了《弱关系的力量》一文,弱关系才受到重视。在他看来,弱关系是一座沟通信息的桥梁,它提供了两点之间的唯一通道,它的重要意义就在于它创造了更多最短途径的局部桥梁。所以,与消除一般的强关系相比,消除一般的弱关系的破坏作用会更大。因此,在这里我们看到了有关嵌入性的第一对悖论,我们称之为“关系嵌入悖论”。

关系嵌入悖论:网络中的强关系与行动者的绩效是正相关的;另外,网络中的弱关系与行动者的绩效也是正相关的。

结构嵌入是一种网络结构观点,该观点认为,网

络成员按照联结点有差别地占有稀缺资源和结构性地分配这些资源。实际上,资源并非均匀或随机地在网络系统中流动。网络密度和行动者之间的联系属性限制了资源流动的方式。对处于网络中不同位置的各个行动者而言,他们获得资源的模式也极为不同。在一个具有不同对称关系的非随机的等级网络中(集中化网络),行动者必须运用协作或补充联系去获取资源,而且,网络结构分析强调按照行为的结构性限制而不是行动者的内在驱动力来解释行为。同样地,在结构嵌入中也存在着悖论。根据网络密度(也称为网络的可达性)的不同,可以将网络分为高密度网络和低密度网络两类。对于高密度网络,科尔曼从社会资本的角度予以了关注,他认为,网络的密度代表了网络中社会资本存量的大小,网络密度越高说明网络中的社会资本存量越大,也就是说行动者间保持了很大的社会资本量,因此将有助于行动者间信任机制的形成和协作关系的维系(Coleman,1988)。与此相反,伯特提出了“结构空洞”观点。该观点认为,分散的、低密度的网络更有利于行动者获得异质性的信息和发展机会。因为,在高密度网络中信息的同质性可能更大,行动者增加的接触很多会是多余的,也就是说,增加的接触没有带来更多的信息,因此密度的增加就失去了实际的意义。不仅如此,行动者还必须为增加的接触付出代价,因为他们不得不为扩大的接触投入时间和精力。结构空洞指的就是两个接触间非多余的关系。非多余在直接的意义上是指没有直接联系,在间接的意义上是指有着排他性的联系。当两个人与同一个人相接触时,就说这两个人是结构对等的。当存在结构对等时,他们接触所得到的信息就是相同的,所以无法得到结构空洞效益。因此,我们可以得到关于嵌入性的第二个悖论,即“结构嵌入悖论”。

结构嵌入悖论:高密度网络正相关于行动者绩效;另外,由于结构空洞的存在,低密度网络与行动者绩效间的关系也是正相关的。

需要进一步说明的是,网络结构观与传统的地位结构观截然不同:第一,网络结构观认为,应该通过行动者与其他行动者的关系来认识该行动者在网络中的位置,而地位结构观则按照行动者的自身属性特征来规定其所在的位置;第二,网络结构观通常将行动者按其社会关系分成不同的网络,而地位结构观则往往按照其属性特征对其进行归类;第三,网络结构观分析人们的社会关系面、社会行为的嵌入性,而地位结构观注重的是人们的身份和归属感;第四,网络结构观注重分析行动者对资源的获取能力而非对某些特定资源的占有程度。而且行动者是否处于中心位置,其所在的社会网络的数量和结构将

起到重要的作用,而地位结构观一般则将其都归结为行动者所占据的社会地位,如社会阶层、受教育程度和职业地位等。

三、嵌入性与嵌入绩效的差异

我们认为,无论是强关系嵌入还是弱关系嵌入,亦或是高密度网络嵌入还是低密度网络嵌入,它们之间并不存在必然的矛盾,在不同的条件下,对于不同的行动主体或是不同的行动目的而言,它们所起的作用是完全不同的。

(一)强-弱嵌入与高-低密度嵌入的初步调和
一般来说,强关系能够给企业带来两方面的优势:首先,强关系有利于企业获取高质量的信息和进行默会性知识的交流。Uzzi(1997)曾对美国纽约的企业进行过调查,发现在同行业中,具有比较亲密关系(强关系)的企业更能够互相交流各自的知识。在发展强关系的过程中,企业间伙伴能够逐渐增加彼此间的相互了解和依赖性,从而有利于加深彼此间的相互认同感和信任。其次,强关系能够作为某种社会控制机制,起到治理和规范联盟行动者行为的目的。企业进入战略联盟是为了获取所需要的各种外部互补性资源,实现风险和成本的分担,然而,进入组织间联盟,企业同样会遭到潜在的机会主义的威胁,因为企业间合作并不具有像企业层级和市场那样的强行治理机制,而且企业间的契约也不是完备的。Larson(1992)指出,强关系是一种信任、互惠、长期的观点,能够抑制行动者的短视行为,起到维系合作、实现共同获利的作用,因为“信任可以说是嵌入性的基本逻辑”。但是,我们应当看到,这些强关系产生的优势与弱关系产生的优势是完全不同的。弱关系本质上讲就是“信息桥”,这座桥保证了行动者获得异质性信息的可能性。相对于关系嵌入性来说,它更加接近于结构嵌入性的观点:弱关系能够给行动者带来优势,是由于它能够使行动者嵌入于一个更加分散化的网络之中。实际上,当我们在某一个时点考察网络中的企业时,它正是由不同的强关系和弱关系构成的“关系综合体”,这也在某种程度上反映了网络关系的复杂性。我们认为,无论是强关系还是弱关系,它们所带来的益处都不是无条件发生的,它们拥有各自的异质性特点。那么,它们产生优势的条件是什么呢?这关系到网络中企业如何嵌入的问题。

不仅强关系能够在企业间网络中作为某种治理机制而存在,而且,许多人认为结构嵌入性也能够治理方面发挥其用武之地。奥利弗(Oliver,1991)就曾认为,嵌入于紧密联结的网络中的企业成员,更容易拥有共同的行为预期,因此有利于网络中行为规

范的形成和实施。科尔曼 (Coleman, 1988) 曾说过, 他的高密度网络意味着行动者个体的行为会受制于群体的某些限制, 对于合作行为的实现有着重要的意义。结果我们发现, 与强关系类似, 高密度网络也能起到治理行动者行为的目的, 而且这种治理也可以认为是建立在信任基础之上的。但是, 需要指出的是, 这里的信任与通过强关系而形成的信任是不同的。强关系形成的信任是一种个体与个体间形成的二元关系信任; 在高密度网络中, 行动者通过网络的相互联结而建立的信任是一种网络层次上的系统信任——认为系统会按照预期的设计实现其功能, 认为网络成员的行为会受到整体网络的限制, 网络具有监视和裁决机会主义行为的功能, 因此有助于合作机制的维系。

那么, 分析到此我们会遇到这么一个问题: 当一个企业已经嵌入于一个密度很高的网络中时, 它是否还会从它所联结的强关系中获得更多的收益呢? 对此, Rowley 等人 (Rowley et al., 2000) 认为, 通过结构嵌入而产生的互联性与关系嵌入性之间, 在某种程度上是相互替代的。他们经过对美国钢铁行业和半导体行业的数据作了实证分析之后发现, 在企业已经从所嵌入的高密度网络中获取了收益的情况下, 再通过强关系所取得的收益就不会太大。因为, 高密度网络的结构嵌入性保证了行为规范的形成与实施, 再通过关系的加强, 只会使企业陷入一种“过度嵌入”的困境, 对于交易的治理来讲, 它只能是一种多余的结构。与其将更多的时间和精力用于发展强关系上, 还不如另外寻找新的机会和合作伙伴。因此, 可以得出这样的结论: 强关系与网络企业绩效间的正相关关系, 在分散化的低密度网络中会更大 (较之高密度网络而言)。不仅如此, Rowley 等人 (Rowley et al., 2000) 还分析了不同的环境背景对嵌入结果的影响, 接下来我们对此予以分析。

(二) 战略偏好与嵌入差异

围绕社会资本所进行的讨论是理解企业如何结构性地嵌入战略网络的关键。社会资本理论认为, 与网络联结得比较好的企业会拥有竞争优势。然而, 这里的“好”该如何理解却还没有一个定论。科尔曼的紧密联结观点与伯特的结构空洞理论之间的争议, 给理解企业的如何嵌入带来了很多的困惑。后来伯特建议要协调这两种观点, 提出“不应当无条件地以一种观点去怀疑另外一个” (Burt, 1998)。正确的理解应当是, 科尔曼和伯特的观点是出于不同的社会资本视角, 它们都能够给企业带来某种利得, 只是实施的战略目的不同而已: 科尔曼认为, 通过紧密联结的网络可以获取集体性社会资本所带来的收益, 它有助于行动者行为规范的实施和对合作行为

的预期; 但与此同时, 企业又占有着许多的结构空洞, 这些结构空洞给它带来的是结构性社会资本。一方面结构空洞意味着非多余的联系和在获取信息方面能够实现的经济性, 从而能够保证企业效率的提高; 另一方面拥有结构空洞的企业有一种作为信息中介的天然优势, 这种优势能够使它获得更多的控制权收益, 所以说拥有更多结构空洞的企业更具有竞争优势。因此, 为了理解如何嵌入的问题, 就有必要了解在不同的结构和社会资本形式下企业获取竞争优势的条件是什么。

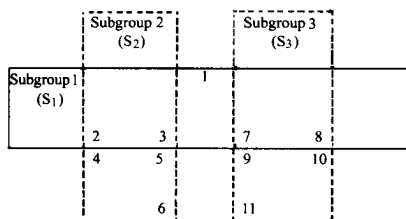
Rowley 等 (Rowley et al., 2000) 认为, 不同的企业拥有不同的战略偏好, 每一企业的战略都会表现出不同比例的利用偏好和开发偏好, 这是理解如何嵌入问题的关键。马奇 (March, 1991) 是最早区分利用和开发这两种战略的研究者, 在他看来, 利用战略的实质是着眼于用现有的资源、信息、技术和能力来实现企业的发展目标; 而开发战略则是以新的资源、技术的获得和实现创新为目的, 着眼于将来利润的实现。他还指出, 无论哪一种战略对于企业来讲都是必需的, 而且几乎要同时加以实施。但是, 应当注意到, 每一种战略的实施都要消耗掉一定的资源, 因此在有限的资源限制下, 只能对这两种战略进行必要的权衡, 考虑在不同的战略上进行投资的比例。一般认为, 这一投资比例取决于环境条件。比如, 环境的不确定性就会直接影响到企业是利用现有的资源还是去寻找新的资源: 在稳定的环境条件下, 企业可利用的资源要多些, 而在不确定的环境条件下, 可利用的投入相对要少一些, 而将更多的资源用于开发。可以说, 环境的不确定性增加了用于开发的资源投入比例。

而且, 由于开发战略和利用战略所需要的信息需求不同, 因而会影响到企业用于嵌入网络的社会资本类型 (集体性社会资本还是结构性社会资本) 比例的变化。对于开发战略, 着眼点在于收集更多的信息, 这些信息在性质上讲属于一般性信息, 但要求其来源渠道必须具备多样性, 因为这有助于企业进行未来的战略定位。如日本的丰田汽车制造供应商在其他的行动者身上倾注了大量的精力, 其目的就是为了了解本行业产品动态和环境的变化形势。而对于利用战略来讲, 其信息收集是为了对现有的技术和革新有更深入的了解, 因此他们需要的是更加专业性的信息和知识, 而不是范围广泛的一般信息。Dyer 等 (2000) 对丰田公司的供应商网络进行了分析, 发现其核心部分是一个由 5~7 家企业组成的企业群体, 在这个群体内, 各个企业从事着同样的工艺流程, 为的就是分享工作经验和传递默会性知识, 以期对原有的技术进行必要的改进。我们注意到,

这些不同的战略信息需求会导致不同的结构嵌入观点,如在不确定性程度高的环境条件下,企业需要进行更多的开发投入,此时高密度网络就会起到限制多样化的信息获得的负面作用。Nahapiet 等(1998)就曾指出过,“在高密度的网络中,集体性社会资本会限制网络的开放性,会束缚战略的及时转变。”此时,符合低密度网络要求的结构空洞观点恰恰是最优的嵌入选择。因此我们可以得出这样的结论:在环境需要对开发进行高投入的情况下,网络的联结强度和密度负相关于网络企业的绩效;相反,在环境需要对利用进行高投入的情况下,网络的联结强度和密度正相关于网络企业的绩效。

(三) 网络亚群体的嵌入结构与信息沟通绩效

不难理解,随着网络规模的扩大,行动者之间进行互动的机会就会变小,加上彼此间的联系也越来越复杂,因而对沟通的需求就会增加,沟通对于每一位网络成员来讲都是十分重要的。那么,我们所关注的嵌入性对于沟通有没有什么影响呢? Arthur 等(1969)曾对此进行过实验研究,他们将网络看作是由不同的网络亚群体所构成的沟通系统,并认为,由于各个亚群体在信息结构上存在着差异性,因而会对网络整体的沟通绩效产生很大的影响。在他们的实验中,他们选取了 11 位行动者,这些行动者构成了网络的整体,然后,他们将这些行动者进一步划分成了三个亚群体 S_1 (subgroup 1)、 S_2 (subgroup 2) 和 S_3 (subgroup 3),并且每个亚群体的成员数为 5,如图 1 所示。



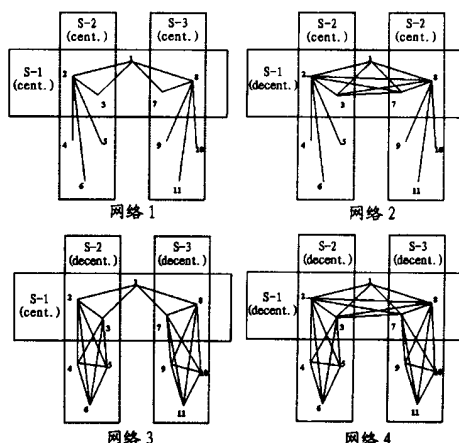
资料来源: Arthur, M. C., et al., 1969. "Experiments in Organizational Embeddedness." *Administrative Science Quarterly*, p. 210.

图 1 网络亚群体的相互嵌入图

他们假定,亚群体 2 和亚群体 3 拥有相同的信息结构,并按照亚群体的信息结构不同,得到如下四种情形的沟通网络,如图 2 中的网络 1 - 4 所示。

图 2 中的 cent. 代表集中化的信息结构,decent. 代表分散化的信息结构。对实验数据的分析显示,在这四种情形下的网络中,由网络 3 的信息结构所产生的沟通效率是最佳的,其次是网络 4 和网络 1,最差的是网络 2。在此我们看到,在这四种网络情形下,如果将每个亚群体看作单独的网络行动者的话,那么这四种网络就会具有相同的结构嵌入性,因为每种情形都可以简化成图 1 的形态。但是,当我

们进一步考虑到每个亚群体内部的结构时就会发现,它们拥有完全不同的嵌入结构特性,在这里表现为不同的信息沟通结构。



资料来源: Arthur, M. C., et al., 1969. "Experiments in Organizational Embeddedness." *Administrative Science Quarterly*, p. 211.

图 2 不同信息结构下的亚群体网络

另外,我们一方面对这四种网络中行动者的网络中心性进行了测量(如表 1 所示),结果发现,在每一种网络中,中心性最大的几个结点总是由行动者 1、2、3、7、8 构成,也就是亚群体 1 的所有成员,他们恰恰是几个亚群体相互嵌入的部分,这符合结构嵌入性理论认为的结点位置的重要性观点。另一方面,我们还计算了每一网络的行动者网络关系密度(见表 2)。

表 1 行动者网络中心性测量计算结果

网络 行动者	网络 1	网络 2	网络 3	网络 4
1	0.33	0.25	0.17	0.14
2	0.42	0.44	0.21	0.25
3	0.17	0.25	0.21	0.25
4	0.08	0.06	0.17	0.14
5	0.08	0.06	0.17	0.14
6	0.08	0.06	0.17	0.14
7	0.17	0.25	0.21	0.25
8	0.42	0.44	0.21	0.25
9	0.08	0.06	0.17	0.14
10	0.08	0.06	0.17	0.14
11	0.08	0.06	0.17	0.14

表 2 行动者网络关系密度测量计算结果

网络 行动者	网络 1	网络 2	网络 3	网络 4
1	0.3	0.5	0.3	0.5
2	0.2	0.23	0.4	0.34
3	0.5	0.5	0.4	0.34
4	0.5	0.5	0.5	0.5
5	0.5	0.5	0.5	0.5
6	0.5	0.5	0.5	0.5
7	0.5	0.5	0.4	0.34
8	0.2	0.23	0.4	0.34
9	0.5	0.5	0.5	0.5
10	0.5	0.5	0.5	0.5
11	0.5	0.5	0.5	0.5

结果发现,在每一种网络环境下,网络关系密度最低的几个行动者结点总是处于具有集中性信息结构的亚群体中网络中心性最大的那几个结点(对照表1可以看出),他们分别是网络1中的行动者1、2和8;网络2中的行动者2和8;网络3中的行动者1。这说明了网络成员的信息结构与其结构嵌入性一致的理论,也证明了结构空洞理论的正确性。

四、未来的研究方向

经济社会学是在回应“经济学帝国主义”基础上发展起来的一门学科,“它通过建构一种可综合分析经济与社会关系的宏大的经济社会理论,来回应学科之间的分隔和经济学分析方法的单方面的入侵”(汪和建,2000)。可以说,“嵌入性”概念的引入使经济社会学家们更加如虎添翼,他们通过一般化嵌入性概念而从中获得了一种研究经济行动的新的视角,即从社会结构或社会网络的角度研究经济生活的“合法性”。然而,任何事物都有它的两面性,对嵌入性的研究也是如此,还有许多问题尚待解决。比如,对于社会嵌入性本身来讲,它强调经济嵌入于社会的同时,却忽视了社会嵌入于经济的事实,更不能产生经济与社会相互嵌入和相互作用的辩证思想,因而会限制其研究空间和解释力度,因此有待对这一概念作进一步的拓展。另外,网络中的嵌入性能够使交易双方产生一种依赖性结构,这种依赖结构一方面可以便利交易的进行,但也可能使交易双方产生更多的风险,因为交易的结果要取决于交易对方的实际行为。对于风险厌恶型的行动来讲,得与失对他们都是高度敏感的,所以创建和维持利益的可预知状态就极为重要。那么,“减少风险进而产生这种状态的一个有效方法就是将交易转化为相互依赖的结构”(Molm,1994),这种结构也常常被称为互惠性嵌入。如在互惠性交易中,行动者必须建立一种相互的条件依赖,在其中,行动者将来的每次支付都依赖于他们的交易对象继续当前报酬模式的意愿。如果这种连续交易能够稳定化,从本质上讲,他们就成功地转化成了一种相互依赖的结构了。确切地说,这种互惠性嵌入结构是交易得以顺利进行的保证,是交易双方的互利之源,而且,网络中的信任和规范性预期的出现也可以被看作是交易由一个依赖结构向相互依赖结构转型的结果。然而,目前对这种互惠性嵌入的研究还仅仅是个开始,还有大量的工作有待深入和具体。我们认为,类似的需要拓展和延伸的问题还有很多,而且在研究的过程当中还会有许多新的问题和疑点将会出现,但是我们相信,只要努力去探索、去发现,对于嵌入性理论的发展来讲都会是大有裨益的。

注释:

社会环境或社会结构可以表现出很多的维度,这些维度可以是文化的、行动的、生态的、世俗的、心理的等等中的一种或几种的组合。

在此,信息结构被区分成集中化信息结构和分散化信息结构两种。

网络中心性代表了每个行动者对信息的处理能力和沟通效率,这里的测量方法是计算某一行动者介入的关系数量占网络中所有关系数量的比重。

关系密度是指行动者之间的实有关系与最大可能关系之比,它是测量网络密度的一种方法。如网络1中的行动者3,他的自我网络由行动者1、行动者2和他自己构成,因此其最大可能关系数为 $n(n-1) = 3 \times (3-1) = 6$,他的实有关系数为3,因此其关系密度为0.5。

参考文献:

1. 汪和建:《经济生活的新社会学:一个批判性述评》,载《马克思主义与现实》,2000(6)。
 2. 张其仔:《新经济社会学》,北京,中国社会科学出版社,2002。
 3. Arthur, M. C., et al., 1969. "Experiments in Organizational Embeddedness." *Administrative Science Quarterly*.
 4. Burt, R. S., 1998. "The Network Structure of Social Capital." Paper Presented at the Social Network and Social Capital Conference, Duke University, Durham, N. C. .
 5. Coleman, J. S., 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology*, 94.
 6. Dutton, J. E. and Dukerich, J. M., 1991. "Keeping an Eye on the Mirror: Image and Identity in Organizational Adaptation." *Academy of Management Journal*, 34.
 7. Dyer, J. H. and Nobeoka, K., 2000. "Creating and Managing a High Performance Knowledge Sharing Network: The Case of Toyota." *SJM*, 21.
 8. Granovetter, M. S., 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91.
 9. Gulati, R., 1998. "Alliance and Networks." *Strategic Management Journal*, 19.
 10. March, J. G., 1991. "Exploration and Exploitation in Organizational Learning." *Organization Science*, 2.
 11. Mizuchi, M. S., 1992. "Similarity of Political Behavior among Large American Corporations." *American Journal of Sociology*, 95.
 12. Molm, L. D., 1994. "Dependence and Risk: Transforming the Structure of Social Exchange." *Social Psychology Quarterly*, 57.
 13. Nahapiet, J. et al., 1998. "Social Capital, Decision Making, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage." *Academy of Management Review*, 23.
 14. Oliver, C., 1991. "Strategic Responses to Institutional Processes." *Academy of Management Review*, 16.
 15. Pbrac, J. F. et al., 1995. "Rivalry and the Industry Model of Scottish Knitwear Producers." *Administrative Science Quarterly*, 40.
 16. Smelser, N.J. and Swedberg, R., 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- (以下文献省略)

(作者单位:东北财经大学公共管理学院 大连 116025)
(责任编辑:N、K)