

# 交易秩序的多重面向<sup>\*</sup>

## ——寻访新经济社会学

李林艳

**提要:** 本文是对新经济社会学进行重新解读的一种尝试。这一尝试建立在作者对经济社会学的独特理解的基础之上,即这一学科应该把自己的任务限定在从社会—文化的角度去解读交易秩序,也就是说,经济社会学的议题应该紧紧围绕交易秩序来进行。本文归纳和整理了新经济社会学中散布的关于交易秩序的研究,并在此基础上,提出交易秩序应被理解为多向度的社会空间。这一多重空间除了包括传统的经济层面,还至少应包括政治和象征这两个相当重要的维度。本文还指出,对于这样一个多维空间来说,社会网络是最好的分析载体。

**关键词:** 交易秩序 新经济社会学 社会网络 权力 社会认知

以“交易秩序”为线索来整理新经济社会学的进展,可能很多人会感到陌生甚至怀疑。显然,人们已经习惯了以“嵌入性”来标识我们时代的经济社会学。本文另辟蹊径,无非是期望能别有发现。采用“交易秩序”这个概念,是受哈耶克著名论题的启发。<sup>①</sup>哈耶克毕其一生论证市场经济秩序的合理性。他认为,市场经济的实质在于分工合作关系的自发的和持续不断的扩展,哈耶克把这种秩序称为“扩展秩序”(Hayek, 1988)。扩展秩序在哈耶克那里属于系统层次的概念,用来说明市场经济作为一种交易秩序的运动和发展模式,而本文所谓的交易秩序,首先是一个微观层次上的概念,指交易主体之间一种相对协调和稳定的关系状态,这种状态使得特定的物品和服务在交易主体之间的转移成为可能。

---

<sup>\*</sup> 这篇文章是笔者近几年来在香港中文大学师从吕大乐教授修读经济社会学的一点心得。在写作过程中,张德胜教授和彭玉生教授也给予过不少指导。一如既往地,成伯清在第一时间阅读了初稿,并提出修改建议。在此深表谢忱!此外,也感谢东南大学科学基金项目对本研究的资助,课题标准号为XJ031343。

<sup>①</sup> 据笔者所知,汪和建教授是较早论述交易秩序的学者(见汪和建,1999),笔者对这一概念的关注,也是从接触他的著作开始。不过,拙作对交易和交易秩序的理解与之相比似乎有很大的差别。

在经济学当中, 交易概念的理论价值, 最早为老制度经济学家康芒斯所发掘 (Commons, 1934)<sup>①</sup>, 但只有在新制度经济学中才真正放出异彩。这一学派的领军人物之一威廉姆森对交易的定义是: 当一件货品或服务通过一个技术上可分的界面发生转移时, 交易就发生了。一个阶段的活动终止而另一个阶段开始 (Williamson, 1985: 41)。这一定义不仅具有较强的可操作性, 而且还把企业内部和外部交易, 或者说企业中的交易与市场上的交易都包含在内 (Furubotn & Richter, 1997: 41), 从而使“交易”概念对经济活动具有了广泛的指涉能力。

劳森 (T. Lawson) 曾经指出, 新古典经济学在对现象进行抽象时, 把关注的重心放在了“理想化、启发式虚构和外向式经验主义条件上”, 而不是“经济力量的内在生成机制” (generative intrinsic mechanism), 而真正的经济解释首先要从现象中抽象出经济生活的本质 (参见博伊兰、奥戈尔曼, 2002: 139)。有迹象表明, 新制度经济学家试图超越新古典主义的这种理想化倾向。科斯就曾经这样批评大多数经济学家的工作方式: 他们绘制了一幅理想经济体系的图画, 然后用他们观察到 (或他们以为观察到) 的现实与之对比, 指出还需要什么才能达到理想状态, 却又对怎样才能实现考虑不多 (Coase, 1988: 28)。科斯认为, 这种“黑板经济学”, 对经济的实际运转缺乏认识 (Coase, 1988: 28), 他本人则更明确提出, “现代制度经济学应以实际的制度为出发点” (科斯, 1994/1988)。但凭心而论, 新制度经济学并未实现他们所标榜的目标。不容否认, 新制度经济学的“交易成本”概念是一个具有革命性的概念, 它看到物品和服务的转移不会自动地按照效率最优的配置原则自发地进行, 因为要实现这一目标, 还必须依赖于制度上的保障。但由于始终无法抛开“效率”最优这一至高无上的理想原则, 使得新制度经济学的探索偏离了交易的实际过程, 最终又回到了新古典经济学的原点。本文认为, 要想完成交易的现实主义解释, 就必须把关注重心由交易效率转移到交易秩序上来。现实中的交易, 并不是为达到资源配置最优这一目标而进行的, 那不过是经济学家的一厢情愿, 相反, 交易源自交易各方使自身利益最大化的种种努力, 也正因为如此, 交易必然涉及到交易各方的利益妥协、认知协调和实力的权衡等诸多复杂的社会动力学问

① 康芒斯所谓的交易, 是指法律允许范围内的产权交易, 比新制度经济学所讨论的交易范围要狭窄 (参见 Furubotn & Richter 1997: 39-40)。

题,而这才是新制度经济学所谓交易成本或交易制度的本源。

虽未明确提出以交易秩序为研究对象,但新经济社会学的文献当中隐含了诸多对交易秩序的探究。实际上,在我们看来,新经济社会学作为一个学术流派,本身具有多重“焦点”的特征,而“交易秩序”可被解读为其中的一个“焦点”。更为重要的是,我们认为,从交易秩序的角度来展示新经济社会学,可以放大甚至弥补“嵌入性”概念相对忽视的经济现象所特有的利益层面。韦伯是关注利益在经济行动中的作用的,他曾强调,交换是各方利益的妥协过程,在这一过程中,货品或其他机会由于互惠式的补偿而得以把握(Weber, 1968/1922: 72)。而如斯威伯格所言,新经济社会学却把关注核心由逐利行为转向这类行为的“嵌入性”(Swedberg, 1998)。本文并不反对“嵌入性”,更庆幸“嵌入性”概念令社会学在对经济现象的处理上找到了指导性的认识原则,但同时认为,通过适当地提升“交易秩序”问题在新经济社会学中的地位,或许可以磨砺新经济社会学针对经济问题的分析锋芒。

## 一、社会网络与交易秩序

近年来,网络作为一种交易秩序的构成性因素日益受到学界关注。如威廉姆森开始把网络明确列为治理机制的三种形式之一(Williamson, 1996),而在此之前,他的交易成本经济学认定交易的基本结构仅包含市场和组织(Williamson, 1985)。毋庸置疑,这一变化主要来自新经济社会学的推动。在1985年的著名论文中,这一学派的始作俑者格兰诺维特指出,“行动者既不像独立原子一样运行在社会脉络之外,也不会奴隶般地顺从于他/她所依附的社会类别赋予他/她的脚本。”社会行为“嵌入在真实、正在运作的社会关系系统当中”(Granovetter, 1985: 217)。在格兰诺维特看来,经济生活中的人际关系种类,不仅可以帮助人们认识纵向一体化的动机,还可使人们意识到,在经济学所假定的由孤立原子组成的市场和高度整合的企业之间,存在种种过渡形式(Granovetter, 1985: 234)。

网络如何构建交易秩序?在这方面,鲍威尔是重要的代表人物。他撰文指出,在市场、层级组织(hierarchy)之外,网络式组织可谓协调经济活动的另一种形式。这三种形式,在规范性基础、沟通手段、解决冲

突的方法、灵活程度、彼此承诺、交往基调、行为选择等方面,都各有特点。鲍威尔认为,相较而言,网络式组织可降低监控成本,获得有价值的信息,还可在市场形势发生改变时使企业灵活地退出。此外,他还指出,在知识和学习方面,对于秘诀、技术能力、特定的产品样式和风格、创新和实验的精神来说,也许没有比网络更好的获得途径(Powell, 1990)。

鲍威尔的上述论述,实际上是从经济学的逻辑出发,论证了网络作为第三种制度框架的合理性。事实上,在新经济社会学与新制度经济学的对话当中,有两种不同的理论取向特别值得注意。一种如鲍威尔,致力于与新制度经济学在理论上的融合,或者说将经济学的逻辑直接运用于网络分析。而另有一批学者则在有关网络的经验研究中,获得了很多有趣发现。这些发现所揭示的交易秩序的实际状况,既暴露出经济学理论解释力的贫乏,也彰显了建构新的市场理论的可能性。这一思路的代表人物有怀特、贝克尔、博特、普多尼等。

怀特致力于探索在市场秩序形成中网络的作用。通过分析生产商间的网络结构,他试图论证,并没有抽象的市场制度存在,市场秩序实际上是借助于社会网络建立起来的,是处于同一网络中的生产商之间在互相交往中产生的暗示、信任和规则的结果(White, 1981)。传统经济学所描绘的市场多是匿名的,如果说市场也存在结构,那么结构至多是指买卖双方的数量,而不是他/她们之间的特定关系(Carruthers & Babb, 2000: 47)。怀特的分析表明,市场中不仅存在着社会性地位分化,而且正是这种社会结构造就了特定的市场形态。

贝克尔的研究探讨了网络规模的市场后果,同时也代表了网络研究者对价格机制问题的深度介入。贝克尔指出,传统上关于价格波动幅度会随市场规模的扩大而降低的假设是错误的,因为这一假设忽略了交易的社会结构。市场是社会性地构成的,市场表现为特定的社会结构模态,这种模态戏剧性地影响着价格变动的方向和幅度。他对一个国家证券交易市场的研究显示,交易大厅里的人群规模与价格波动的幅度呈正比。他对此的解释是,随着交易人数的增加,市场网络会分化,因为在大规模的人群中,资讯的传递受到一定的限制。此外,行动者还可利用大规模人群所提供的相对匿名性,规避维护价格稳定的责任。其结果,就是在人数众多的市场上,可以同时产生多种不同的交易价格,从而导致价格的大幅波动;而在小规模的人群中,由于网络未曾

分裂,交易者积极参与,反而降低了价格的波动。在此,交易者数量的意义在于,它们易于导致不同的网络结构:小型的、稠密的网络与大型的、更加分化也更为松散的网络,而在这两种网络中,行动者的市场行为是不同的,因此导致了不同的市场后果(Baker, 1984)。

博特的结构洞理论则分析网络“空洞”的市场后果。博特认为,市场竞争不完全是资源的竞争,这种看法实际上是通过行动者的属性来理解竞争过程,而没有看到竞争其实也是一个关系问题(Burt, 1992: 4)。他的理论旨在揭示结构洞这种特殊的网络结构所带来的市场竞争优势。所谓结构洞,是指两个关系人之间存在非冗余性关系(a relationship of nonredundancy)。而所谓非冗余性关系,是指网络中由于缺少直接联系而存在的间断现象,或者由于缺少非直接联系而使网络发生断裂的情形(Burt, 1992: 18)。在博特看来,结构洞是一种回报丰厚的社会结构,因为它能够提供非冗余性的信息和获得齐美尔所谓的第三方的控制权(Burt, 1992)。

博特的结构洞理论表明,在名义上公平竞争的市场中,由于网络充当了信息和资源的传递渠道,因此,市场行动者间存在信息和控制等方面的实际上的不平等。普多尼从另外一个角度揭示了市场不平等是如何被制造出来的。他认为,网络除了可以像博特等所认为的传递资源和信息的作用,它还具有象征和认知意义。他关于银行间关系的分析显示,银行间的辛迪加(syndicate)关系不仅可以促进银行间的资源流动,而且有利于形成一个地位序阶,使发行公司和投资者可以根据这一地位序阶判断银行的素质。普多尼证实,如同科学界存在“马太效应”(Matthew effect)一样,在市场中,高地位的行动者,会比低地位的行动者获得较高的投资回报率(Podolny, 1993)。

在2001年的一篇文章中,普多尼把他的这一思想进一步阐述为,网络不仅是市场中各种资源流动的“管道”,同时还是市场的“棱镜”,透过它,可以折射出行动者的品质。在这篇文章中,普多尼比较了关于网络的管道观点和棱镜观点的不同解释效力。他认为,管道观点涉及的是网络如何降低“以自我为中心的不确定性”(egocentric uncertainty),在这方面,拥有结构洞的网络具有相对优势;而棱镜/地位(prismatic/status)的观点长于分析网络如何降低了“以他者为中心的不确定性”(altercentric uncertainty),在这方面,高地位的网络具有相对优势。而根据“以自我为中心的不确定性”和“以他者为中心的不确定性”的程度,市

场可以划分为不同的情境和类型。这样,每一种网络的优势只有在特定的市场情境和类型中才能显示出来(Podolny, 2001)。

普多尼的分析表明,有时网络地位虽然是象征性的,但却实实在在地影响到行动者间的利益分配。这至少暗示我们,由于象征地位有利可图,有实力的行动者必然围绕着象征秩序的维护和改变展开争夺。

新经济社会学家的网络研究,除了如上所述,致力于揭示市场秩序在其形成中所内含的社会过程,还通过丰富的经验材料,生动地展现了市场中的行动者如何借助于网络来促使交易秩序向着有利的方向发展。如福克纳和安德森(Faulkner & Anderson, 1987)就发现,在好莱坞,电影人的工作方式是参与短期项目,而不是与企业签订合同。演员、制片人、导演、摄影师、编剧、作曲等相互寻求合作,他们可能形成长期的工作“班底”,并且谋求未来的合作。这其中,制片人、导演和摄影师最容易表现出相互合作的倾向。两位作者认为,这种“治理结构”是由电影业的高度不确定性导致的。电影人对竞争中的每一分优势都志在必得,不容有失,体现在合作的准则上,就是尽量选择那些已有成绩记录和那些对其能力已有所了解的人。

贝克尔(Baker, 1990)的调查表明,企业通常会结合使用长期关系纽带(long-term committed ties)和短期交易纽带(short-term episodic ties),以尽可能控制交易伙伴。他的这一结论根据对福特公司和通用汽车公司同投资银行的关系资料的分析而得出。他发现福特公司69%的生意都由一家银行代理,通用公司则除去委托两家银行各自代理了其27%的生意之外,其余生意以不同比例散布在多家银行。贝克尔认为,这是企业有意识地采取混合策略(a hybrid strategy)的结果,即把相当比例的业务交给一家或两家银行代理,以获得较优质的服务,同时把其他的业务适当分散给不同的银行,既避免了对任何一家银行的过度依赖,同时又可从银行间的价格竞争中获得优势。与此相关,乌兹的经验研究得出了“嵌入性”应适度的结论。他认为,嵌入性过高或过低都不利于企业的绩效(Uzzi, 1997)。

## 二、权力与交易秩序

权力是社会学的传统概念,历史上也不乏社会学家把它用于经济

分析。韦伯早就指出,名义上的市场自由之下,却存在着实质性的管制(regulation)(Weber, 1968/1922)。在马克思看来,作为一种系统性的权力分布格局,工人和资本家之间的结构性不平等,是资本主义生产和再生产的前提(Marx, 1967/1867)。对于波兰尼,市场经济确立的过程也是国家权力全面干预经济的过程(Polanyi, 1985/1944)。

在新经济社会学家与新制度经济学的对话当中,权力是一个重要的批判性概念,被用来批评新制度经济学家过于强调“效率”,而忽略了权力这一重要的维度。如佩罗对威廉姆森关于内部生产能够降低交易成本的说法提出质疑,因为很多迹象表明,企业内部的分工可能比外部的供应商更令母公司感到困扰。他认为,一体化是由企业之间在市场上的权力斗争驱动的,规模大的优势可能与“效率”没多大关系。在佩罗看来,公司之所以能够赢利,不仅在于它们是有效率的,而且还因为它们成功的支配工具(Petrow, 1981、1986)。奥伯斯肖和雷佛尔提出,在新制度经济学那里,制度的效率是根据集合体的绩效判断的(aggregate performance),制度的变迁或演进也归因于绩效在集体层次的改进,并没有把注意力投向参与者之间在收益和损失方面的差别,以及这些如何随着一个新的制度的产生而发生改变(Oberschall & Leifer, 1986: 245)。在较为封闭的社会结构中,以前存在的权力关系可能使效率合法化变得多余。他们进而指出,效率分析掩盖了权力,忽视了制度目标的含混性,也低估了制度选择上的相对主义(Oberschall & Leifer, 1986)。艾宗尼也曾指出,在所有交换结构当中,成本—收益的最大化有时会被其他极为不同的激励所取代,比如对政治影响力或者公司权力等的地位追求,公正以及其他相关联的维度(Etzioni, 1988)。

在新经济社会学中,权力概念不仅充当批判的“武器”,还越来越成为重要的分析工具。在正式权力方面,新经济社会学家一方面认同新制度经济学关于国家重要性的论述,承认政府是游戏规则和法律框架的提供者,也是经济活动的仲裁者。但另一方面也认为,国家不是个不可分析的抽象概念,而是影响到经济活动的治理(governance)的一个行动者和制度结构(Campbell & Linberg, 1990)。在国家的构成上,那些有影响力的行动者得到关注,制度的确立被认为是由强大的行动者所从事的政治方案(Fligstein, 1996)。国家的行为不仅体现在目标导向的国家官员的行为当中,而且国家还通过组织的构型来促进或阻碍各种类型的政治和经济群体的形成(Skoepol, 1985: 21)。对国家影响力的分

析还被指向组织的行动层面。在社会学家看来,国家虽然是强有力的行动者,但并不意味着国家所制订的法律能够得到彻底的贯彻和执行,组织对法律的反应也是了解国家作用的重要环节。那些包含了含混的或者相互矛盾的语言的法律,那些更多涉及组织步骤而非这些步骤的实质结果的法律,那些执行机制薄弱的法律,比起那些明确的、实质性的和能得到强有力执行的法律,可以给组织保留更多的回旋余地 (Edelman, 1992)。在国家与经济的关系上,社会学家则认为,根本不存在一种非干涉主义的国家 (noninterventionist state) (Roy, 1997), 国家干预的效果也不总是积极的,有时对经济发展会造成负面影响,这可能是因为政府在干预经济的过程中缺乏有效的组织能力,也可能是因为政府陷入了寻租当中不能自拔 (Evans, 1995)。国家和产业的关系,对于美国这样的国家来说,体现为弱势国家和强势的私有制度之间的配合,但如对日本、南韩和台湾这些地区的研究所显示的,国家和产业之间的关系不存在既定的正确形式,相反,无论是美国还是日本、南韩、台湾,这种关系都是历史演变的结果 (Hamilton & Biggart, 1988: S88)。

新经济社会学家的洞察力还体现在他们对国家以外的权力特别是隐性权力的分析中。弗里格斯滕认为,市场可被视为产品的生产者和消费者相遇的社会场所,市场制度也是社会制度,社会学家的主要任务就是考察生产者和消费者的关系是如何结构的 (Fligstein, 2003: 63)。从静态看,市场是一个生产者之间存在地位等级的社会结构,从动态看,市场则是围绕着地位和规则而进行的政治建构过程 (Fligstein, 1996)。

弗里格斯滕认为,对于企业来说,有效地配置资源并不是惟一的生存之道,而稳定与它的竞争者、供应商、消费者和政府之间的关系,则是企业的一种基本生存策略。从这方面看,市场中的关系结构是一种缓和竞争的安排,它们的存在,使企业的处境变得相对稳定,也就是说,市场中的社会关系是行动者面对资本主义竞争时谋求稳定性的一种手段,从根本上有利于组织生存。基于此,弗里格斯滕赞成用“有效性” (effectiveness) 原则而不单单是效率原则来评价市场中结构和规则的作用 (Fligstein, 2003)。

弗里格斯滕所谓的市场中的等级结构,是指大规模和支配性的企业在其中起主导作用,它们维护自身地位的同时也允许小企业找到自己的立足之地。弗里格斯滕指出,等级是建立在某种共同理解之上的,

也就是市场行动者对于他们每一步行动的意义,以及他们采取这些步骤的意图都“默会在心”(Fligstein, 2003)。

借用“市场作为政治”的隐喻,弗里格斯滕试图说明这些社会结构是如何产生的,企业又是如何由面临激烈的市场竞争变为相对稳定的社会结构中的行动者。市场中有两种不稳定的潜在来源:企业本身不能形成稳定的政治联盟(political coalition);企业间有争相压低价格的趋势。对应地,市场中存在两种政治过程:一是组织内部的权力斗争,即关于重要组织问题的发言权、决策权方面进行的争夺。那些成功说服或击败对手的行动者,可以按照他们自己的意愿界定、分析和解决组织中的问题,因此也会成为组织的领袖人物。一旦领袖人物确定下来,控制就作为特定的组织文化而稳定运行,组织中的社会关系就可以保持稳定。一是企业之间围绕着市场控制权所展开的较量。在这方面,弗里格斯滕认为企业虽然并不总是能够成功地建立起便于避开价格竞争的“保护机制”,但市场政治或市场的社会组织用意确在于此。因为市场是一个混沌的世界,行动者对于何种行动会导致何种后果并不十分清楚,但行动者又必须建立起对世界的描述,只有这样才能够解释混沌,驱动和确定行动的路线并把最终的选择合理化。因此,市场行动就指向建立一个稳定的世界。行动者通常能够采取以下策略来控制价格竞争和稳定市场:一是与竞争者合作并瓜分市场,如卡特尔、价格竞争、建立市场进入壁垒、限量生产、专利、特许协议、共同产权等等;与此相关的一个策略是参与国家有关管制或保护方面的立法,以增加企业的生存几率;行动者还可以运用两个内部组织原则来控制竞争:合并(integration)和分散经营(diversification)。其中合并可以是纵向的(与供应商或客户),也可以是横向的(与竞争者)(Fligstein, 1996)。

罗伊是近年来在经济史研究中试图全面贯彻权力视角的经济社会学家。她用权力理论解释经济学家争论不休的一个问题——美国大公司的兴起。罗伊指出,对这一历史事件来说,一个效率理论追问,为什么一种组织形式比它所替代的其他组织形式更有效率?一个权力理论的问题则始于,谁把一种产权格局转换为另一种?并考察个人层次的资本是怎样在社会层次被重构的。她的观点是,大公司作为一种产权形式,之所以能在一个广泛的制度结构中被确立下来,很大程度上是因为这一制度结构受到权力的塑造,其深刻程度至少可以与效率相提并论(Roy, 1997)。

### 三、社会认知与交易秩序

近些年来,社会学家越来越倾向于认为,人是根据心灵范畴(mental categories)感知、解释和评价世界的,而心灵范畴是在人与物理和制度的环境的互动中形成的。这表明,感知、解释和评价依从于制度环境,多多少少地具有路径依赖和独特性成分。从对人的假设方面来看,就不仅要看到不同的人具有不同的偏好,还得承认“不同的心灵想不同的东西”,不同的人之间或多或少都有“认知距离”。较大的认知距离的优点是会带来新鲜感,但同时也可能使相互之间感到不可理喻。为了达到特定的共同目标,人们的思想范畴就必须在某种程度上加以协调(Nootboom, 2000)。上述有关思想体现在新经济社会学中,就是把组织和制度看作成员间的认知协调装置。在这一观点指导下,新经济社会学家揭示了认知协调对于弥合交易过程中行动者之间的差别所起到的特殊作用。

企业的有效运转即需要内部的认知协调。对于企业来说,为了让企业成员相互理解,达成企业的目标,一个很重要的任务就是降低认知距离,也就是达成一个足够的心灵范畴的联盟,通过相互理解和能力的互补来达成一个共同的目标,这导致组织是一个“聚焦装置”(focusing device)的观念。其实,长期以来,在组织文献中,就有组织作为“感觉制造系统”(sense-making system)、意义共享系统(system of shared meaning)、解释系统(interpretation system)等种种说法(Nootboom, 2000)。

维尔金斯和奥奇撰文指出,单就认知协调而言,市场和科层制都有不可克服的局限性。两位作者认为,对于组织或者交易的治理来说,核心的问题可以表述为:怎样才能自利的和具有有限理性的交易伙伴中间达成“公正”的共识?市场是在竞争的场景下以合同形式并通过价格机制来解决这一社会问题。但一旦含混性(一个独特产品,或者环境条件的快速变化)增加到一定程度,就不再能够确保对价值的公正评价,也不能防止自利性的个体从中获取不公平的优势。科层制对含混性问题的处理办法是以雇佣合同的方式建立不完全合同,雇员以服从监督换取薪资。这一治理机制的特点是日复一日地处理不确定性,从而缓解了理性受到限制这一不利因素,另外还可以密切地监视雇员的表现,从而使自利的问题最小化。但当不确定性和复杂性进一步增加

时,这一治理形式也同样会失败(Wilkins & Ouchi, 1983)。

维尔金斯和奥奇提出,还存在第三种交易治理机制,即宗族(clan)。宗族治理交易的原理是:尽管交易者是自利的,但通过社会化可以使交易者认识到在交易中他/她们的目标是一致的,并且可以通过提供一个一般性的范式(paradigm),帮助交易各方明确最有利于双方关系的行为方式,如此一来,密切的监督就不再成为必需。两位作者认为,日本企业是宗族的典型。日本企业倾向于雇佣没有经验的生手,通过教化使他/她们把公司的观点和目标也当成自己的,薪酬的发放则不是根据绩效,而是根据年资和其他一些非绩效标准。“对于这些组织来说,完全没有必要用测度绩效的办法来控制或引导它们的雇员,因为雇员的天然的(经过教化的)倾向就是做那些最有利于组织的事情。也没有必要发展明确的、可验证的对附加值的测度方法,因为报酬是根据与绩效无关的标准来分配的,而这些标准可以相对容易地确定下来”(Ouchi, 1980: 132)。

需要说明的是,维尔金斯和奥奇关于范式和目标一致(goal congruence)的概念并不是规范意义上的目标共享,而是认知意义上的目标趋同。“目标一致”用来传达这样一种理念:宗族成员倾向于相信,他们终将得到公正的对待(Wilkins & Ouchi, 1983: 471)。也正因为如此,在三种治理机制中,宗族最需要在培育地方性共享的社会知识或者文化方面付出大量的努力。两位作者指出,市场只需要对竞争和价格的理解(understanding),对一个新手来说,社会所提供的这方面知识已经足够了;科层制只需要某些社会理解——如合法权威的概念,互惠规范或者公正(如干一天工作拿一天工资)等等,这些知识似乎在社会中也是广泛共享的。只有宗族需要相对高水平的、与特定组织有关的社会理解,这种社会理解包括集体的总目标、方法和价值。

当然,组织不仅需要内部的认知协调,也离不开外部的智力资源。在更广泛的制度环境中,组织发展了他们自己特有的符号性定位(semiotic niches):语言、符号、隐喻、神话、仪式这些被称为组织文化的东西。但在取得“焦点”之后,也有近视的危险:感知不到对企业的潜在威胁和各种机会。为了弥补这一点,企业需要外部的智力资源和吸收这些资源的能力,以利用“认知范围的外部经济”。这也就说明,企业的外部联系,不仅包括通常意义上的经济往来,它本身还是一个认知和学习的过程。诺特布姆试图证明,企业层次的创新成果很大程度上取决

于企业间关系协调的形式(Nootboom, 2000)。

#### 四、交易秩序作为多维空间

显然,目前新经济社会学关于交易秩序的研究过于松散、缺乏自觉性和系统性,更谈不上形成一个能与经济学相抗衡的理论。但从中不难发现和提炼一些启发性的观念,可作为经济学的补充甚至修正。

自从新制度经济学提出“交易是有成本的”这一观念以来,人们对交易本身所蕴涵的复杂性以及社会安排对交易的重要性已有深刻体认。但新制度经济学对交易成本的讨论,受新古典经济学的影响,仅仅围绕着“帕累托最优”这一至高无上的经济原则来进行。所谓“帕累托最优”,无非是令资源得到最优配置,令物力得到最充分的发挥。

马克思曾说,“资本不是物,而是由物所调节的人与人之间的社会关系”(Marx, 1967:932)。但在“帕累托最优”这一原则支配之下,经济学对“物的秩序”的关心却远超过人的秩序。人不仅没有得到充分的“尊重”,沦为单面的“经济人”,而且还常被视作“理想秩序”实现过程中不得不克服的“摩擦”或“障碍”。在社会学家看来,交易不应被理解为物在其位置或形态方面的机械改变。因为交易的主体是人,它是由人发出的活动,是人与人关系的生产和再生产,从这一意义上说,物的秩序是人的秩序的展开和具体化;物的秩序取决于人的秩序,而不是相反。那种“见物而不见人”的经济科学,那种声称要为物质资源寻求一个理想秩序的学说,掩盖了人与人的关系,呈现的是一个颠倒的世界,不仅其理论是有失偏颇的,其服务对象和学术宗旨也是极其可疑的。从这一意义上说,新经济社会学的贡献正在于,它以丰富的经验素材,扩充了我们对交易秩序形成过程中人的活动和状况的认识和理解。

韦伯曾从阶级、地位和权力三个不同的分析向度来划分社会阶层;迈克尔·曼在社会权力的历史分析中,借鉴了这一思想,他区分了社会权力的四个向度:军事的或者地缘政治的(military/geopolitical)、政治的、经济的、文化的或意识形态的(Mann, 1986)。沿用上述分类体系,我们把交易秩序想象为由经济、政治和象征三个维度组成的可能性空间。这三种向度代表了建构交易秩序的不同方式:分别借助于物力、权力和符号。

**经济秩序** 凡通过物质性手段来组织和协调的交易活动,都属于经济秩序。不可否认,很多情形下,经济的因素在交易秩序中所起的作用是主导的,甚至是最为根本的。例如,现货市场是靠市场中的价格信号来组织和运转的,它差不多是一种典型的经济秩序。但长期以来,人们几乎把经济秩序当成惟一的交易组织形式,而很多原来被认为是经济秩序的,现在看来,应该被视为经济、政治和象征秩序的混合体。比如,“企业是契约的连结”,新制度经济学的这一观点就很有代表性,它把企业处理成了纯粹的经济秩序。而事实上,企业不仅是物质利益交换的“平台”或者集市的翻版,它所具有的权威结构表明它同时是一种政治秩序,而如果考虑到企业会形成独特的文化,那么,企业还具有象征秩序。市场,是一种以经济秩序为主导的交易秩序,对此很难提出异议,但正如新经济社会学家所发现的,很多市场中也存在政治过程(Fligstein, 1996),它有时还会建立象征秩序(Podolny, 1993)。因此对于研究者来说,重要的是揭示每一类秩序发生的动力与机制,以及这些秩序的相互作用。

**象征秩序** 交易秩序可被理解为一种象征秩序,在这方面布迪厄曾有过意味深长的阐述。他指出,我们现在能够谈论“经济的”秩序,是因为一种特定的社会信念和追求被区隔出来,赢得不受社会现实影响的自主性,这使社会行动者更多地参考经济的标准而且把其他的社会标准置之度外,至少在一部分的实践中是如此。这样一种自主性的活动场域,被功利主义哲学家表述为“生意就是生意”,它的历史就是一个自主性不断增加和扩张的历史,因为它倾向于宰制整个的社会生活,尽管它受到其他领域(宗教领域、科层领域、文化生产领域等)的限制(Bourdieu, 1998, 转引自 Lebaron, 2001: 124-125)。布迪厄似乎并不赞同波兰尼关于现代经济的非嵌入性的观点,恰恰相反,他认为,现代经济未能“脱嵌”,只是“生意就是生意”的行动法则(符号)左右了人们的经济行为,也制造了“脱嵌”的假象(符号秩序)。从布迪厄的观点看,所谓现代经济的自主性,主要是一种符号秩序,而经济学家对个体有追逐利益最大化倾向的声称,不过是在帮忙制造这一象征秩序罢了。

现代经济中的象征秩序,不仅令经济领域赢得自主性,是经济领域向社会其他领域扩张的有效工具,它还渗透到社会成员的心灵结构当中。如维尔金斯和奥奇所言,市场交易需要对竞争和价格的理解(understanding),科层制需要对合法权威、互惠规范或者公正(如干一天工

作拿一天工资)的理解,这些游戏规则在社会中已经成为广泛共享的知识。这说明一个扩张性的象征秩序对于建立和维护经济体系的重要性。此外,维尔金斯和奥奇的论述还暗含着,特定的交易秩序需要特定的象征秩序来辅助实现。宗族,在两位作者看来是日本组织的典型形式,运行一套特殊的交易秩序,其最大特点就是成员自觉自愿地采取使组织效益最大化的行为。在他们看来,之所以能够做到这一点,主要是因为宗族发展了一套与之相匹配的强大的象征秩序。宗族内部存在相对高水平的、与特定组织有关的社会理解,这种社会理解包括集体的总目标、方法和价值。也因为如此,宗族需要在培育地方性共享的社会知识或者文化方面付出大量的努力(Wilkins & Ouchi, 1983)。可见,对于分析交易秩序来说,象征性秩序是十分重要的维度,它使我们更充分地理解交易行动和交易组织的逻辑。

所谓象征秩序,这里我们姑且把它定义为“一定程度上共享的关于经济现实的理解图式(schemes)和行为准则”。对于交易秩序的形成来说,象征秩序不仅是一套行动参照系统,引导交易者采取适当的行为,帮助他/她有效地预期其他交易者的行动,还提供一副“有色眼镜”,使行动者对经济现实的感知简单化和有序化。

上文曾提及的美国银行的声望制度就属于一种象征秩序。普多尼的研究表明,银行之间的地位序阶,对于那些潜在的顾客来说,象征着银行服务质量的高低,他们根据这一地位序阶来挑选目标银行,结果使利润更多地流向高地位的银行(Podolny, 1993)。可见,就经济利益而言,象征秩序功莫大焉,仅凭这一点,象征秩序已足以构成经济利益的角斗场了。而如果我们把交易秩序只理解为经济秩序(在普多尼的研究中体现为银行和顾客之间以及银行和银行之间围绕物质利益最大化所展开的争夺),则遗漏了对于理解交易秩序来说很多关键性的结构和过程。

**政治秩序** 政治秩序借助权力来协调交易者的行动,它是一种由支配与被支配的逻辑组成的秩序。长期以来,正统观点认为,权力是交易秩序的干扰因素,必须通过一定的隔离装置来减少它对经济秩序的介入,这种观点若用于国家权力的分析,尚不失其合理性。在我们看来,权力,不管它的来源是什么,它对交易秩序的意义在于,由于可对交易中的一方或双方的选择做出限制,因此它可减少交易中的不确定性因素,从而提高交易者对交易结果的预见性。这在威廉姆森的分析再

明显不过了。专用性资产的交易具有高度的不确定性,其中一方的利益最大化行为可招致另一方的巨大损失,这使稳定变为一种突出的诉求。由于层级具有一定的控制能力,因而比市场更宜于进行此类交易。当然,在权力所具有的潜在经济价值方面,经济学家的寻租理论已经为我们贡献了很多的真知灼见。

弗里格斯滕提出,经济领域中存在两种基本的政治过程:企业内部的权力斗争和企业之间为争夺市场控制权而进行的斗争(Fligstein, 1996)。但这还只能构成对一个微观交易秩序的政治分析框架。在现代经济中,支配关系变得正式化(如通过强迫接受的劳动合同)、理性化(借助于正式的层级或职业化)和合法化(借助于科学,特别是经济学和管理学)(Lebaron, 2001),因而也更具系统性和隐蔽性。一种完整的政治分析,必须把这些结构性的权力因素考虑在内,否则我们就会被表面上的“合意性”秩序所蒙蔽。结构性的权力虽然主要来自国家和政府,但又不能把它简单地归结为国家行政、立法机构的决策过程。在这方面,我们可以借鉴诺克和劳曼的做法。在关于美国能源和政策的政策制订过程的研究中,他们提出政策领域(policy domain)的概念,这个概念把政策制订过程中处于末梢部分的行动者,如私营企业、贸易协会、基金会、公共利益团体对政府职能部门施加影响的过程也包括在内(Knoke & Laumann, 1982)。此外,如果我们承认象征秩序也是一种交易秩序,那么,还应该注意注意到交易秩序中存在着政治斗争的“第三领域”,即象征层面上的支配。布迪厄曾提出符号支配的概念,它被界定为“一种被支配者积极地参与其中的支配方式:他们通过支配者的双眼感知世界,他们的行为完全由他们所参与其中的支配关系所左右”(Bourdieu, 1998, 转引自 Lebaron, 2001: 125)。

交易秩序的载体 交易秩序的每一个维度都对应着一种产生它们的社会过程,这里我们认为,分析这些社会过程的合适载体不是组织和制度,而是社会网络。

如前所述,很多学者把网络视为与组织和市场相对等的一种交易制度框架。而我们认为,对于研究交易秩序的目标来说,网络不应与组织和市场相并列,而是应把它视为遍布于组织和市场当中的一种实际的经济活动的组织方式。首先,商场这一特殊的活动场域总是蕴藏着风云突变的可能性,任何稳定的制度框架对于表征这一特质来说都无济于事。而如果不能体现商场的这一特质,可以肯定,我们对交易秩序

的理解只能是浮光掠影。而网络所特有的动态、弹性和多变性质,有表征这类场域的潜力。其次,在组织和制度视角之下,我们看到的更多的是理想的和向往的交易秩序,而不是现实的实际的交易秩序。由于网络本身并不承载过多的规范性要求,因此它具有更多的现实品格。最后,我们认为,网络作为行动的具体情境,并不存在于市场和组织之外,而是无所不在,而且组织和制度的力量最终会反映在网络的构成和活动趋势当中。

显然,每一种交易秩序都牵涉到相对不同的行动者,每一种秩序也都对应着不同的社会网络。即使每一种秩序都发生在同一个网络当中(如传统的村落),由于每一种秩序的“焦点”不同,其构型和型构的机制也必定有很大差异,交易秩序正是在不同网络之间的张力之下不断展开和演进。基于这一考虑,我们可以尝试将经济网络、象征网络和权力网络分别加以分析。最终,我们将有望通过三种社会网络的交叉、重叠或分离,以及它们之间相互构造的过程,达到模拟和解释现实中的交易秩序的目标。

目前已有很多分析技术用来简化网络中的结构和过程,这些技术值得我们在对各种网络的分析中借鉴和运用。比如,对于政治网络来说,首要的是确定网络的权力核心。在这方面,结构取向有两个重要的指标,即中介度中心性(betweenness centrality)和密切度中心性(closeness centrality),它们分别代表个体摆脱他人控制的能力和他人控制他人的能力。另外,网络中是否存在小团体(subgroup or cliques)、网络中心化(centralization)的程度都有助于理解网络中的政治过程。对于分析正式权力的运作过程来说,组织中高层成员组成的小群体及其结构(被称作 dominant coalition, Brass & Burkhardt, 1992)也是合适的切入点。而如果我们把象征网络的作用界定为为个体提供行为规范以及“社会结构的认知地图”,那么,我们或许可以根据结构对等(structural equivalence)模型和凝聚(cohesion)模型来预见其中象征秩序的浓重程度(intensiveness)。此外,我们还应该注意,弱关系传递新鲜信息,强关系传递影响力,前者的作用在认知方面,后者的作用在规范方面。又如对经济网络来说,开放性结构和闭合性结构是一对有用的概念,它们可能意味着不同类型的经济秩序。开放性结构促进不同群体和族群之间的经济交换,但同时也需要完善的制度体系;闭合式结构导致信任经济,有利于节约制度建设和实施的成本,但不利于开拓市场。

当然, 以上列举的一些操作性概念只是随意性的, 实际上, 我们这里只提出了一种分析思路, 至于概念、指标、假设等方面的完善和充实, 只能留待日后去完成了。

## 五、结 论

打破经济的“自主”幻象, 把社会性带入经济行动和经济系统的分析, 是新经济社会学的主要理论旨趣所在。但经过 20 多年的辛苦经营和长足发展之后, 嵌入性概念亦如强弩之末, 其冲击力仿佛已然被耗费殆尽 (Krippner, 2001; Krippner et al., 2004)。

泊鼎曾言, “交换性交易和过程是社会文化现象, 这是市场的社会经济学和(或者)经济社会学的最基本的前提”(Boulding, 1970: 153)。特纳和罗杰克最近提出, 社会学应该研究稀缺性和团结 (scarcity and solidarity) (Turner & Rojek, 2001: 7)。他们这种提法是基于两方面的认识, 一方面, 秩序是社会学的根本旨趣所在, 另一方面, 稀缺是经济和政治领域的本质特征, 而这两个领域正是现代社会中的支配性领域。上述观点启发我们, 经济社会学应该把自己的任务限定在从社会—文化的角度去解读交易秩序, 也就是说, 经济社会学的议题应该紧紧围绕交易秩序来进行。在回顾新经济社会学相关文献的基础上, 本文提出, 交易秩序应被理解为多向度的社会空间, 除了传统的经济层面, 政治和象征也是相当重要的维度。而对于交易秩序的多维空间来说, 社会网络是最好的分析载体。

### 参考文献:

- 博伊兰、奥戈尔曼 (Boylan, T. A. & O'Gorman, P. O.), 2002, 《经济学方法论新论——超越经济学中的唯名论与唯实论》, 夏业良译, 北京: 经济科学出版社。
- 科斯, 1994/1988, 《论生产的制度结构》, 盛洪译, 上海: 上海三联书店。
- 汪和建, 1999, 《迈向中国的新经济社会学: 交易秩序的结构研究》, 北京: 中央编译出版社。
- Baker, Wayne 1984. "The Social Structure of a National Security Market." *American Journal of Sociology* 89.
- 1990, "Market Networks and Corporate Behavior." *American Journal of Sociology* 98.
- Boulding K. 1970, *Economics as a Science*. New York: McGraw-Hill.
- Brass, Daniel J. & Marlene E. Burkhardt 1992, "Centrality and Power in Organizations." In Nohria & Rob-

- ert G. Eccles(eds.) *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*. Boston, Massachusetts; Harvard Business School Press.
- Burt, Ronald S. 1992, *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Campbell, John L. & Leon N. Linberg 1990, "Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State." *American Sociological Review* 55.
- Carruthers, Bruce G. & Sarah L. Babb 2000, *Economy/Society: Markets, Meanings, and Social Structure*. Pine Forge Press.
- Coase, Ronald 1988 *The Firm, the Market and the Law*. Chicago and London: The University of Chicago Press.
- Commons, J. R. 1934, *Institutional Economics*. New York: MacMillan.
- Edelman, Lauren B. 1992, "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Civil Rights Law." *American Journal of Sociology* 97(6).
- Etzioni, Amitai 1988, *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: The Free Press.
- Evans, Peter 1995 *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Faulkner, Robert & Andy Anderson, 1987, "Short-Term Projects and Emergence Careers: Evidence from Hollywood." *American Journal of Sociology* 92.
- Fligstein, Neil 1996, "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* 61.
- 2003 "Agreements, Disagreements, and Opportunities in the New Sociology of Markets." In Nauro F. Guillen, Randall Collins, Paula England & Marshall Meyer (eds.) *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*. New York: Russell Sage Foundation.
- Furubotn, Eirik & Rudolf Richter 1997, *Institutions and Economic Theory: The Contributions of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Granovetter, Mark 1985, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91(3).
- Hamilton, Gary G. & Nicole Woolsey Biggart 1988 "Market, Culture, and Authority: A Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East." *American Journal of Sociology* 94(Supplement).
- Hayek, F. A. 1988, *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. London: Routledge.
- Knock, D. & Edward O. Laumann 1982 "The Social Organization of National Policy Domains: An Exploration of Some Structural Hypotheses." in Marsden P. V. & Nan Lin (ed.) *Social Structure and Network Analysis*. Sage Publications.
- Krippner, Greta R. 2001, "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology." *Theory and Society* 30.
- Krippner, Greta R., Mark Granovetter, Fred Block et al. 2004, "Polanyi Symposium: A Conversation on Embeddedness." *Socio-Economic Review* 2.
- Lebaron, Frederic 2001, "Toward a New Critique of Economic Discourse". *Theory, Culture and Society*

18(5).

- Mann, Michael 1986 *The Sources of Social Power. Vol. 1, A History of Power from the Beginning to A. D. 1760*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marx, Karl 1967/1867 *Capital: A Critique of Political Economy*. New York: International Publishers.
- Nootboom, Bart 2000, "Institutions and Forms of Co-operation in Innovation Systems." *Organization Studies* 21(5).
- Oberschall, Anthony & Eric M. Leifer 1986, "Efficiency and Social Institutions: Uses and Misuses of Economic Reasoning in Sociology." *Annual Review of Sociology* 12.
- Ouchi, William G. 1980 "Markets, Bureaucracies, and Clans." *Administrative Science Quarterly* 25 (1).
- Ouchi, Williams G. & Alan L. Wilkins 1983 "Efficient Cultures: Exploring the Relationship Between Culture and Organizational Performance." *Administrative Science Quarterly* 11.
- Penow, Charles 1981, "Markets, Hierarchies and Hegemony." in *Perspectives on Organization Design and Behavior*, (eds.) by A. Van de Ven & William Joyce. New York: Wiley.
- 1986 *Complex Organizations: A Critical Essay*. New York: Random House.
- Podolny, J.M. 1993, "A Status-Based Model of Market Competition." *American Journal of Sociology* 98.
- 2001, "Networks as the Pipes and Prisms of the Market." *American Journal of Sociology* 107.
- Polanyi, Karl 1985/1944, *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Powell, Walter W. 1990 "Neither Markets Nor Hierarchy: Network Forms of Organization." *Research in Organizational Behavior* 12.
- Powell, Walter W., Kenneth Koput & Laurel Smith-Doerr 1996, "Inter-Organizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology." *Administrative Science Quarterly* 41.
- Roy, William G. 1997, *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Skocpol, Theda 1985, "Bringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research." in *Bringing the State Back In*, (eds.) by Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer & Theda Skocpol. New York: Cambridge University Press.
- Smircich, L. 1983, "Organization as Shared Meanings." In L. R. Pondy, P. J. Frost, G. Morgan & T. C. Dandridge (eds.) *Organizational Symbolism* Greenwich, CN: JAI Press.
- Swedberg, Richard 1990, "The New 'Battle of Methods'", *Challenge* 33(Jan/Feb.).
- 1991, "Introduction: The Man and His work." In *The Economics and Sociology of Capitalism*, (ed.) by Richard Swedberg. Princeton, New Jersey: Princeton University.
- 1998 "Max Weber's Vision of Economic Sociology." *Journal of Socio-Economics* 27(4).
- Tumer, Bryan S. & Chris Rojek 2001, *Society and Culture: Principles of Scarcity and Solidarity*. Sage Publications.
- Uzzi, Brian 1997, "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly* 42.

- Weber, Marx 1968/1922, *Economy and Society*, (eds.) by Guenther Roth & Calus Wittich. New York: Bedminster Press.
- 1978/1922, *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Berkeley: University of California Press.
- White, Harrison C. 1981, "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87.
- Wilkins Alan L. & Williams G. Ouchi 1983, "Efficient Cultures; Exploring the Relationship between Culture Organizational Performance." *Administrative Science Quarterly* 11.
- Williamson, Oliver 1975, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- 1985 *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- 1996 *The Mechanism of Governance*. New York: Oxford University Press.

作者单位:东南大学人文学院  
责任编辑:沈杰

mobilization affected social relations and cultural meanings in urban life. The paper studies the Chinese term *shequ*, which was highlighted during the mobilization. Originally a translation of the English term community, *shequ* has developed into a concept that emphasizes locality, heterogeneity, and spatiality, revealing a very particular representation of place in the Taiwanese context. This paper contends urban community movements represent a search for identity and meaning among city residents living in a fast-changing environment.

## REVIEW

### Multidimensional Transaction Order: New economic sociology revisited

..... Li Linyan 198

**Abstract** This is a review of new economic sociology. Attempting to limit the object of economic sociology to transaction order, the author argues that though they did not claim that they are to study transaction order, the new economic sociologists do provide a lot of clues which is valuable to our understanding of it. Inspired by these researchers, the author argues that transaction order can be viewed as a multidimensional social space. Except the economic dimension, political and symbolic dimension are also important. As the configuration of relationships between the economic actors, social networks are the best tools to identify the structure and dynamics within such a multidimensional transaction order space.

## BOOK REVIEW

### Theory of Anti-Jurisdiction in the Practice of Jurisdiction in the Basic Unit

Reading Su Li, *Sending the Law to the Countryside* ... Zhao Xiaoli 218

### Anthropology as Cultural Critique?

Reading George E. Marcus & Michael M. J. Fischer, *Anthropology as Cultural Critique* ..... Zhao Bingxiang 226

### Origin and Orientation of “New Social History”

Reading Yang Nianqun (ed.), *The Space, Memory, and Social Transformation* ..... Jiang Mei 233

国际标准刊号:ISSN 1002—5936

国内统一刊号:CN 11—1100 C