

جامعه‌شناسی اقتصادی و اقتصاد نهادگرایی نوین*

نویسندگان: ویکتور نی و ریچارد سوئدبرگ

مترجمان: رضا مجیدزاده و آصفه توکلی**

جامعه‌شناسی اقتصادی از اواسط دهه ۱۹۸۰ میلادی در محافل علمی مطرح شد و از آن زمان، رابطه متقابل این رشته با اقتصاد نهادگرایی نوین به همان میزان توسعه‌اش، مولد نیز بوده است. به ویژه، عقاید الیور ویلیامسون و داگلاس نورث اغلب مورد بحث قرار گرفته‌اند و نکات مفیدی داشته‌اند. مفهوم «هیبرید» که توسط ویلیامسون در پاسخ به توصیه‌های مربوط به جداسازی بازار و سلسله مراتب توسط عده‌ای از جامعه‌شناسان ارائه شده، یکی از نمونه‌های ثمربخشی تعامل پیش گفته است. مفهوم «هزینه مبادله» به سرعت به مجموعه واژگان زبان جامعه‌شناسی افزوده شد و به نظر می‌رسد جامعه‌شناسان، بر خلاف سابقه طولانی بی‌توجهی به اقتصاددانان در گذشته، به ناگاه توجه بیشتری به عقاید اقتصاددانان نشان می‌دهند.

اگرچه، چند سال بعد، میزان تکرر و ثمربخشی تعامل بین جامعه‌شناسی اقتصادی و اقتصاد نهادگرایی نوین رو به افول گذارد، شماری از جامعه‌شناسان به شرکت در جلسه سالیانه انجمن بین‌المللی اقتصاد نهادگرایی نوین^۱ ادامه داده‌اند و مقالات جامعه‌شناسان گهگاه در نشریه‌ای نظیر مجله اقتصاد نهادگرایی و نظری^۲ چاپ می‌شود. گلچینی از سوابق تعامل دو مبحث علمی مزبور نیز توسط مری بریتون و ویکتور نی (با نام نهادگرایی نوین در

* اصل مقاله ترجمه‌ای است از:

Nee, Victor & Swedberg, Richard (2005), "Economic Sociology and New Institutional Economic", Handbook for new institutional Economics, Springer.

** کارشناسی ارشد اقتصاد

*** کارشناسی ارشد علوم اجتماعی



جامعه‌شناسی اقتصادی [۱۹۹۸]) تهیه شده که، کوششی موفق را برای گردهمایی جامعه‌شناسان و اقتصاددانان پیرامون موضوع نهادها بازگو می‌کند. در مجموع، زمانی نزدیک به یک دهه است که تعامل بین جامعه‌شناسی و نهادگرایی به میزان قابل توجهی از حد مطلوب کمتر شده است. این نوشتار نشان دهنده اهتمامی است که در جهت اصلاح وضعیت پیش آمده و ایجاد بستر داد و ستد بیشتر جامعه‌شناسی اقتصادی و اقتصاد نهادگرایی نوین صورت می‌گیرد. به نظر ما، جامعه‌شناسی اقتصادی درس‌های بسیار بیشتری از اقتصاد نهادگرایی نوین فرا خواهد گرفت و این کتاب مرجع نیز نقش اساسی در این فرایند یادگیری ایفا می‌کند. همچنین از دید ما، اقتصاددانانی که در چارچوب نهادگرایی نوین کار می‌کنند، ممکن است بخواهند در مورد آنچه طی چندسال گذشته در عرصه جامعه‌شناسی اقتصادی روی داده، به ویژه چگونگی دستیابی به زمینه‌های مفهومی مشترکی همچون نهاد و نقش نهادها در زندگی اقتصادی، اطلاعات بهتری کسب کنند. با اشاره به این ملاحظات، ساختار مقاله به شرح زیر شکل گرفته است. ابتدا توسعه جامعه‌شناسی اقتصادی از اوایل دهه ۱۹۹۰ میلادی، یعنی زمانی که پیوند بین دو زمینه مطالعاتی مزبور ضعیف‌تر شد، به صورت خلاصه مورد اشاره قرار می‌گیرد. ما به تغییر گرایش به مفهوم نهاد و چگونگی تنقیح آن خواهیم پرداخت. همچنین مفهوم نهاد به هنجارها ارتباط داده خواهد شد و به همین ترتیب بحث با معرفی چند ایده جدید پیش خواهد رفت.

۱. جامعه‌شناسی اقتصادی: پیشرفت‌های اخیر

رشد چشمگیر و پویای جامعه‌شناسی اقتصادی و نیز نهادگرایی شدن تدریجی این زمینه مطالعاتی به عنوان مشخصه فاصله زمانی ده تا پنجاه سال گذشته عنوان شده است (ن.ک جدول یک). مباحث جدیدی، نظیر ثروت، کارآفرینی و نقش قانون در اقتصاد مطرح شده‌اند. بینش‌های نوین بر مبنای این مباحث به دست آمده و در مسیرهای جدیدی توسعه یافته‌اند. مطلب دوم واقعیت دارد، ایده‌های مشهور مارک گرانونتر در باره درون‌گیر شدن^۳ و نظریه بازارهای محصول هریسون وایت نمونه‌هایی از توسعه مزبور هستند. همچنین، کوششی در جهت تحکیم بینش جامعه‌شناسی اقتصادی با بازگشت به نظریات کلاسیک و یادگیری از آنها در جریان است.

آنچه در اواسط دهه ۱۹۸۰ میلادی برای جامعه‌شناسان اقتصادی مهم می‌نمود، از آنچه امروزه برای آنان مهم است، تا حدی فاصله دارد. همین وضعیت در مورد رابطه بین جامعه‌شناسی اقتصادی و نظریه اقتصادی نیز برقرار است: آنچه آنها دو دهه قبل مهم

جدول (۱). جامعه‌شناسی اقتصادی معاصر

گزاره‌های برنامه محور: نظریات مشهور کلاسیک: ماکس وبر، اقتصاد و جامعه (۱۹۲۰)؛ کارل پولانی، در باب تجارت و بازار در اوایل امپراطوری (۱۹۵۷)؛ همچنین کارل مارکس، سرمایه (۱۸۶۷)

نقاط عطف نو: مارک گرانووتر، کنش اقتصادی و ساختار اجتماعی: مسئله درونه گیر شدن (۱۹۸۵)؛ همچنین: پیر بوردیو، اصول انسان‌شناسی اقتصادی (۱۹۹۷، ۲۰۰۱).

رهیافت مینا: پدیده‌های اقتصادی رامی توان با کمک دستگاه جامعه‌شناسانه (ایده‌ها، مفاهیم و روش‌های آن) تجزیه و تحلیل کرد. رابطه بین پدیده‌های اقتصادی و غیراقتصادی نیز به همان اندازه مهم است.

ابزار مفهومی محوری: درونه گیر شدن، شبکه‌ها (شامل کنشگر شبکه نظریه)، مفهوم مبتنی بر نفع از نهادها، زمینه‌ها (سازمان و سایر)، سرمایه (اجتماعی، فرهنگی و از این قبیل).

مقدمه‌هایی در جامعه‌شناسی اقتصادی: کتاب مرجع جامعه‌شناسی اقتصادی (۱۹۹۴، ویراست دوم، در دست چاپ در سال ۲۰۰۵)؛ جامعه‌شناسی و زندگی اقتصادی (کتاب درسی پیشرفته)؛ سارا باب و بروس کاروترز، اقتصاد/جامعه (کتاب درسی دوره لیسانس)؛ ریچارد سوئدبرگ، اصول جامعه‌شناسی اقتصادی و کارلو تریگیلا، جامعه‌شناسی اقتصادی (مقدمه‌های سطح میانه)؛ مری برینتون و ویکتور نی (گردآوری)، نهادگرایی نوین در جامعه‌شناسی (اقتصاددانان و جامعه‌شناسان اقتصادی، معرفی پیشرفته).

مراکز کنونی استقرار: در ایالات متحده: دانشگاه‌های برجسته‌ای چون کرنل، استانفورد، برکلی، پرینستون و نورث وسترن؛ همچنین چند مدرسه بازرگانی، همانند مدرسه مدیریت اسلوان (ام.آی.تی) و مدرسه بازرگانی دانشگاه شیکاگو. در اروپا، جامعه‌شناسی اقتصادی به ویژه در فرانسه (پاریس، لیل)، آلمان (گوتینگن)، انگلستان (لندن، کمبریج) و اسکاتلند (ادینبرو) توانمند است.

افراد کلیدی: وین بکر، جنز بکرت، نیکول وولسی بیگارت، لوک بولتانسکی، مری برینتون، رونالد برت، مایکل کالون، بروس کاروترز، جری دیویس، فرانک دوین، پیتر اوانز، نیل فلیگشتاین، بای گائو، گری گرفی، مارک گرانووتر، مائورو ژولیان، کارن نور ستینا، دونالد مکنزی، مارک میزروچی، ویکتور نی، ژول پودولنی، والتر پاول، ریچارد سوئدبرگ، لورن تونو، برایان اووزی، هریسون وایت و ویویانا زلیزر.

رساله‌های کلیدی اخیر: پیر بوردیو، ساختارهای اجتماعی اقتصاد (۲۰۰۴)، جنز بکرت، ثروت کسب نشده (در دست چاپ)، بروس کاروترز، شهر سرمایه (۱۹۹۶)، فرانک دوین، جعل سیاست صنعتی (۱۹۹۴)، نیل فلیگشتاین، دگرگونی کنترل شرکتی (۱۹۹۰)، مارک گرانووتر، به دست آوردن یک شغل (۱۹۷۴، ۱۹۹۵)، ریچارد سوئدبرگ، ماکس وبر و ایده جامعه‌شناسی اقتصادی (۱۹۹۸)، هریسون وایت، بازارهایی از شبکه‌ها (۲۰۰۲)، و ویویانا زلیزر، معنای اجتماعی پول (۱۹۹۴).

می‌انگاشتند، ضرورتاً با آنچه که امروزه جالب توجه و دلالت‌کننده می‌پندارد، یکسان نیست. به عنوان مثال، آهنگ رشد نگرانی مربوط به هزینه مبادله کمتر شده است؛ در حالی که علاقه به مطالعه نهادها با اقتصاددانان از نظر اهمیت به شدت افزایش نشان می‌دهد. با وجود اینکه مطالعه بازارها طی یک دهه گذشته به طور معمول بر هزینه مبادله متمرکز بوده است، امروزه چنین رویه‌ای دنبال نمی‌شود. برداشت رو به گسترشی نیز وجود دارد، مبنی بر این که جامعه‌شناسی اقتصادی و اقتصاد رفتاری اندکی زمینه مشترک دارند.

نظریه و دستاوردهای مربوط به آن

وقتی در اواسط دهه ۱۹۸۰ جامعه‌شناسی اقتصادی احیا شد، جامعه‌شناسان به صورت پایه‌ای در مورد ورود این زمینه مطالعاتی به نظریه دچار تردید بودند. برداشت غالب این بود که جامعه‌شناسان باید رهیافت خود را توسعه دهند و این رهیافت باید از اقتصاد مرسوم متفاوت باشد (در حالی که این رهیافت در مورد همه چیز بود). میراث جامعه‌شناسی اقتصادی، به ویژه ایده قدرتمند ماکس وبر در باره جامعه‌شناسی اقتصادی^۴ انتخاب نشد، زیرا به میزان کمی شناخته شده بود (به نقل از سوئدبرگ، ۱۹۹۸). از آنجا که تکیه دوران جامعه‌شناسی رادیکال به سر آمده بود، تکیه بر کار مارکس نیز به عنوان یک گزینه ممکن برای انتخاب به نظر نمی‌رسید. در چنین وضعیتی مارک گرانووتر (۱۹۸۵)، با نشان دادن اینکه ممکن است بتوان ایده کارل پولانی را در مورد درونه گیر شدن با ایده‌های مربوط به تحلیل شبکه‌ها تلفیق کرد، مطرح شد. به دنبال طرح پیشنهاد گرانووتر، وظیفه عمده جامعه‌شناسی اقتصادی پیروی از روش بررسی ساخت‌یابی کنش اقتصادی از طریق شبکه‌ها شد. چکیده این دیدگاه این است که، بر خلاف ادعای اقتصاددانان، کنش‌های اقتصادی از مسیرهای مستقیم و کوتاه بیشینه‌سازی تبعیت نمی‌کنند، بلکه در عوض، به میزان قابل توجهی تابع مسیرهای پیچیده‌تر شبکه‌های موجودند. همچنین، گرانووتر نشان داد که شبکه‌ها می‌توانند نهادها را با مفهوم‌سازی شان به عنوان شبکه‌های «منجمد» توضیح دهند (گرانووتر، ۱۹۹۲: ۹).

پروژه درونه‌گیر شدن گرانووتر با موفقیت‌های همراه شد؛ و به عنوان مثال، طی دهه اخیر، همانقدر که مفهوم درونه گیر شدن به تدریج توسط گرانووتر پخته‌تر شده، به میزان چشمگیری نیز توسط دانشجویان وی و پژوهشگران دیگری مورد استفاده قرار گرفته است (اوزی (۱۹۹۶ و ۱۹۹۷)، پورتز و سنسبرنر (۱۹۹۳) نمونه‌هایی از این دست هستند). اگرچه، طی دهه اخیر، این چشم‌انداز توسط شماری از جامعه‌شناسان اقتصادی به گونه‌ای فزاینده به



چالش کشیده شده است؛ و اگر کسی از نارضایتی عمومی نسبت به چشم انداز درونه گیر شدن در جامعه‌شناسی اقتصادی معاصر سخن بگوید، تلاشی در جهت گذار از این مفهوم با سخن وی همراه خواهد بود (همانند نی و اینگرام (۱۹۹۸)، کریپنر (۲۰۰۱)). پیر بوردیو یکی از کسانی است که ایده درونه‌گیری گرانووتر و همکارانش را به علت تمرکز انحصاری آن بر تعاملات بین اشخاص و ناتوانی در احتساب عوامل اجتماعی مورد انتقاد قرار داد (همانند بوردیو (۲۰۰۰)). خود بوردیو به عنوان چاره‌جویی برای این معضل پیشنهاد کرد که مفهوم میدان مورد استفاده قرار گیرد، زیرا این مفهوم امکان به کارگیری موضوعات کلان را در کنار آثار ساختاری برای تحلیل‌گر فراهم می‌نمود (این بحث در کتاب در دست چاپ بوردیو ارایه شده است).

تعدادی از جامعه‌شناسان اقتصادی نیز از منظر اقتصاد مرسوم گرانووتر را با شدت کمتری مورد نقد قرار داده‌اند و اغلب این انتقادات بر مبنای کارهای اعضای مختلفی از اقتصاد نهادگرای نوین انجام شده است. این اقتصاددانان تأکید می‌کنند که گرانووتر (به دلیل مخالفت با شبکه‌های بین فردی) در طرز برخورد با نقش نهادها در زندگی اقتصادی دچار مشکل بوده است، و اینکه جامعه‌شناسان چیزی بیش از افزوده خود در زمینه طبقه‌بندی رابطه بین عناصر رسمی و غیر رسمی نهادها در چننه دارند (به عنوان مثال، ن.ک. نی و اینگرام (۱۹۹۸)). همچنین، به نظر می‌رسد به علت مخالفت با اوضاع تحت سیطره روابط غیرشخصی، به همان میزان موجود در سرمایه‌داری، بین طرفداران رهیافت درونه‌گیری و گرایش مثبت به اوضاع متصف به روابط متراکم بین شخصی، قرابتی وجود داشته باشد (همانند اوزی (۱۹۹۶)).

میزان اتکای جامعه‌شناسان اقتصادی به نظریه بازی نشان دهنده بحث دیگری است که به تازگی مطرح شده، و رهیافت درونه‌گیری دلالت اندکی برای آن به همراه دارد (مثل سوئدبرگ (۲۰۰۱)). از چند سال پیش، مهمترین مجله‌های جامعه‌شناسی اقتصادی به صورت مرتب حاوی تحلیل‌های مبتنی بر نظریه بازی بوده‌اند. از طرف دیگر، جامعه‌شناسان اقتصادی به گونه‌ای اساسی مشکوک به استفاده از نظریه بازی هستند. حداقل جرم این افراد موافقت با تلاش‌های معطوف به ترکیب تحلیل تجربی با نظریه بازی، از آن نوعی که در آثار مشهور اونر گریف (مثل گریف (۱۹۹۸)) دیده می‌شود، بوده است. روی هم رفته، اکنون نتیجه می‌گیریم که در حال حاضر جامعه‌شناسی اقتصادی متصف به چند رهیافت نظری است، و هسته نظری آن ناپیدا است. با وجود اینکه جامعه‌شناسان اغلب مخالف علم اقتصاد بوده‌اند، به تدریج این درک شکل گرفت که علم اقتصاد علمی چند وجهی و همچنین دربرگیرنده ایده‌هایی است که

به جامعه‌شناسی اقتصادی ارتباط پیدا می‌کنند. برخی اقتصاددانان نیز نزد خود به این فکر افتاده‌اند که تحلیل‌های خود را با ورود مفاهیم جامعه‌شناسانه به عرصه روش‌اندشیدن و تحلیل‌هایشان بهبود بخشند. به عنوان مثال، خمیرمایه آثار هربرت سیمون همچنان با جامعه‌شناسی اقتصادی همخوانی دارد (همانند ۱۹۹۷). چنین برداشتی در مورد آثار جرج اکرف و جفری ساش نیز درست است (مثل اکرف و کرانستون (۲۰۰۰)، ساش (۲۰۰۰)). برخی از جامعه‌شناسان اقتصادی نیز مجذوب تلاش‌های داگلاس نورث و اونر گریف، در احیای مفهوم نهاد و ارتقای درونمایه اقتصاد نهادگرای نوین بر مبنای آن، شده‌اند (همانند کار در دست انتشار گریف و نورث ۱۹۹۰).

پیشرفت‌های جدید در تحلیل مباحث قدیمی (شبکه، بازار و بنگاه)

در بحث درون‌گیری، به اعتقاد گرانووتر (۱۹۸۵) فعالیت‌های اقتصادی فقط درون‌گیر روابط اجتماعی نیستند، بلکه در شبکه‌ها نیز وجود دارند. در دهه ۱۹۸۰، بسیاری از دانشجویان گرانووتر در دانشگاه دولتی نیویورک شهر استونی بروک نیز تحلیل شبکه را در مطالعات اقتصادی‌شان به کار بردند. برخی از آنها بر نوعی از شبکه‌ها متمرکز شدند که حول بنگاه توسعه می‌یابد، ضمن اینکه، عده دیگری به تحلیل شبکه‌هایی پرداختند که توسط مدیران صاحب‌کرسی در هیئت مدیره‌های متعدد شکل می‌گیرند و به اصطلاح درهم‌تنیده‌ها^۵ نامیده می‌شوند. با وجود اینکه، در ابتدا امید و افری به نوع دوم مطالعه شبکه‌ها بسته شده بود، سرانجام این نکته روشن گردید که تحقیق روی درهم‌تنیده‌ها پتانسیل نسبتاً محدودی دارد (همانند میزروچی ۱۹۹۶).

یکی از نقاط قوت مهم تحلیل شبکه‌ها این است که ابزار انعطاف‌پذیر و عالمانه‌ای به دست می‌دهد که به وسیله آن می‌توان به درک بهتر شماری از پدیده‌های اجتماعی نایل شد، و پیشرفت‌های اخیر جامعه‌شناسی اقتصادی به تأیید این شیوه‌گرایش دارند (روچ و کاسلا ۲۰۰۱) و زوکرم (۲۰۰۳)، نمونه‌های این رویه‌اند. به عنوان مثال، تحلیل شبکه‌ها برای تشریح گونه‌هایی از تعامل اقتصادی به کار رفته که نه به عنوان عرف و نه به مثابه سازمان اقتصادی قابل دسته‌بندی نبوده‌اند. گاه، چنین قالب‌های اجتماعی میانی به عنوان «شکل شبکه‌ای سازمان»^۶ معرفی می‌شوند (همانند پودولنی و پیچ ۱۹۹۸).

در اوایل دهه ۱۹۹۰، رونالد برت در یک کار بسیار تأثیرگذار نشان می‌دهد که کارآفرینی^۷ را نیز می‌توان به کمک تحلیل شبکه درک نمود (برت، ۱۹۹۳). ایده محوری برت این است که



کارآفرینی دو گروه از افراد (یعنی خریداران و فروشندگان) را به هم پیوند می‌دهد که در فقدان وی از هم جدا بودند. طبق برهان برت، کارآفرینی، بسته به ظرفیت خود، یک به اصطلاح «خلأ ساختاری» را پر می‌کند. همچنین، باید توجه ویژه‌ای به گروه‌های کسب و کاری معطوف داشت که به صورت نمونه به کمک شبکه‌ها تحلیل می‌شوند. در اوایل دهه ۱۹۹۰، مارک گرانووتر از طریق مقاله‌ای این سرفصل مطالعاتی را به صورت برجسته‌ای نمایان ساخت، و از آن زمان شمار فزاینده‌ای از مطالعات به این پدیده اختصاص یافته‌اند (گرانووتر ۱۹۹۴؛ برای مرور این مطالعات ن.ک. اثر در دست چاپ گرانووتر). یکی از بینش‌هایی که به واسطه تحقیق پیش‌گفته به دست آمده این است که، در کشورهای متعددی از قاره اروپا، آسیا و امریکای لاتین، گروه‌های کسب و کار تبدیل به بخش مهمی از اقتصاد شده‌اند. برعکس، در ایالات متحده، احتمالاً به علت قوانین ضد تراست، این نوع گروه‌ها کمتر مورد توجه قرار می‌گیرند.

تحلیل شبکه برای بررسی مصرف نیز مورد استفاده قرار گرفته است، مطالعه جالب پال دی‌ماجو و هیولاوچ (۱۹۹۸) را می‌توان به عنوان نمونه‌ای از این پیشرفت در نظر گرفت. محور تمرکز مطالعه دی‌ماجو و لاوچ نوع خاصی از مخارج مصرفی، یعنی آن دسته مخارجی که به خاطر آنها افراد از شبکه‌های دوستی و آشنایی خود استفاده می‌کنند، بوده است؛ این گونه خریدها با آن دسته از خریدها مقابله داده می‌شوند که در آنها، خریدار نیازی به استفاده از مرجع یا شبکه ندارد. در نهایت، پاجت و انسل مطالعه تاریخی بسیار دلالت‌کننده‌ای با کمک تحلیل شبکه انجام داده‌اند (پاجت و انسل، ۱۹۹۳). در مطالعه آنها نشان داده می‌شود که خانواده مشهور مدیچی^۸، به علت مهارت برجسته در ساخت و فعال‌سازی انواع مختلف شبکه‌های اقتصادی و سیاسی، قدرت خود را حفظ کرده است.

روایت اروپایی از نظریه شبکه، یعنی اصطلاح نظریه شبکه کنشگر^۹، نیز باید مد نظر قرار گیرد (همانند کالون (۱۹۸۹)، لاوا و هزارد (۱۹۹۹)). ایده محوری نسخه اروپایی نظریه شبکه این است که، افراد و بنگاه‌ها علاوه بر اینکه کنشگرند، می‌توان آنها را در مقام مفعول نیز در نظر گرفت. منظور از این گزاره تناقض‌گونه این است که، تحلیل نباید تنها بر روابط اجتماعی متمرکز شود، بلکه لازم است مفعول را نیز در بر گیرد؛ و منطقی گزاره فوق امکان شرکت‌پذیری مفعول در تعاملات اجتماعی یا هدایت آنها در مسیری مجزا است. به عنوان مثال، تکنولوژی مراقبت سرپرستان را به ردیابی نیروی کارکنان قادر می‌نماید یا خط تولید با پیش فرض هماهنگی اقدامات کارگران راه می‌افتد.

از ابتدای طرح مفهوم شبکه، بازار ضمیمه شده به شبکه یکی از مباحث اصلی جامعه‌شناسی



اقتصادی بوده است. یکی از مقالاتی که به شروع جامعه‌شناسی اقتصادی در دهه ۱۹۸۰ کمک کرد، دقیقاً به این مبحث اختصاص یافته است (وایت، ۱۹۸۱). هریسون وایت، فیزیکدان گرویده به جامعه‌شناسی و یکی از جامعه‌شناسان برجسته قرن بیستم، نویسنده مقاله پیش‌گفته بود. وایت پس از ترک مبحث بازار طی اوایل دهه ۱۹۹۰، با افزودن خصوصیات گوناگونی به مدل اولیه خود، مطالعه روی این موضوع را از سر گرفت (همانند وایت، ۲۰۰۱). همچنین، باید خاطرنشان ساخت که یکی از پیروان وایت عقاید وی درباره روابط بین بازار و هویت را دنبال کرد (اسپرز، ۲۰۰۱).

طبق نظریه وایت، بازار (صنعتی) نوعی شامل شمار اندکی از افراد است که با علامت‌دهی به یکدیگر از طریق قیمت و مقدار، گروه منسجمی را با یک ساختار اجتماعی با ثبات (به طور خلاصه یک بازار) شکل می‌دهند. دیدگاه نیل فلیگشتاین مبنی بر اینکه خصوصیت بارز بازارهای مدرن ثبات آنها است، نظریه وایت را تکمیل می‌کند (فلیگشتاین ۱۹۹۶، ۲۰۰۱). بنابر دیدگاه فلیگشتاین، کنشگران بازار خواستار نوسان قیمت یا رقابت نیستند، بلکه بازارها را به صورت با ثبات و بدون هیچ رخداد غیرمنتظره‌ای می‌خواهند. به تازگی، فلیگشتاین رشد مفهوم ارزش از دیدگاه سهامدار بنگاه را نیز که امروزه در شرکت‌های امریکایی حکمفرماست، مورد تجزیه و تحلیل قرار داده است (فلیگشتاین و شین (۲۰۰۴)؛ مقایسه کنید با اثر در دست انتشار دوین و زرن).

پیش از کنارگذاشتن بحث بازار، باید به مطالعه ظریف ژول پودولنی در مورد نقش منزلت در بازار نیز توجه ویژه‌ای معطوف داشت (پودولنی، ۱۹۹۲). به اعتقاد پودولنی خریداران مایلند در ازای کسب منزلت هزینه‌ای پرداخت کنند، به روشنی چنین چیزی برای فروشنده سودآور است. البته، برخورداری از منزلت فروشنده را به بازار کوچکی محدود می‌کند، زیرا، در غیراین صورت منزلت خود و (بازار اول) را از دست می‌دهد.

از دو دهه پیش تاکنون، بنگاه نیز همانند بازار و شبکه در دستور کار مطالعات جامعه‌شناسی اقتصادی قرار داشته است. یکی از دلایل اصلی توجه به بنگاه این است که جامعه‌شناسان از گذشته دور روی نظریه سازمان مطالعه کرده‌اند و بنگاه را به عنوان بخشی از سازمان مورد بررسی قرار داده‌اند. در واقع، بسیاری از جامعه‌شناسان اقتصادی نیز در مدارس بازرگانی استخدام می‌شوند و اغلب در این مدارس نظریه سازمان مفید ارزیابی می‌شود. یکی از مهمترین افزوده‌های جامعه‌شناسان به تحلیل نظریه بنگاه، که طی دهه اخیر به گونه چشمگیر اهمیت یافته، اکولوژی جمعیت است (هنان و فریمن (۱۹۸۸)؛ هنان و کارول (۱۹۹۵)). در

اکولوژی جمعیت، به عوض بررسی یک بنگاه یا چند بنگاه جدید، محور تمرکز به جمعیت بنگاه‌های ناحیه‌ای از اقتصاد (مثل راه‌آهن، روزنامه یا کارخانجات آبجوسازی) معطوف می‌شود. سپس، وظیفه محقق مطالعه چگونگی به وجود آمدن جمعیت بنگاه‌ها در برهه‌ای از زمان، توسعه و افول تدریجی آنها خواهد بود. افزوده دیگر جامعه‌شناسان، که طی دهه اخیر به طور مؤثری توسعه یافت، تحلیل انتشار ایده‌ها و روش‌های گوناگون انجام کار در جمعیت بنگاه‌ها بوده است (به عنوان مثال دیویس، ۱۹۹۱). روش ساخت‌یابی روابط اجتماعی بین بنگاه‌ها به وضوح سرعت و وسعت انتشار را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

البته، تازه‌ترین محور تحقیقاتی جامعه‌شناسان در مورد بنگاه تحقیق بر روی کارآفرینی بوده است. با وجود اینکه بحث کارآفرینی در دهه ۱۹۸۰ مطرح شد، امروزه کسی نمی‌تواند به واقع از جامعه‌شناسی کارآفرینی در آن زمان سخن به میان آورد، البته موضوعیت چنین اصطلاحی برای زمان حال ممکن است (همانند تورنتون (۱۹۹۹)، سوئدبرگ (۲۰۰۰)). به عنوان مثال، مارک گرانووتر به توضیح علت این پدیده کمک کرده است که، افرادی که در کشور خود کارآفرینی را بروز نمی‌دهند، همین‌که در یک محیط خارج از کشورشان قرار می‌گیرند به کارآفرینان موفق مبدل می‌شوند (گرانووتر، ۱۹۹۵).

گرانووتر نشان می‌دهد که قید و بندهای گسترده خانوادگی ممکن است از بروز کارآفرینی در سرزمین مادری ممانعت به عمل آورند، اما این قیود در سرزمین جدید وجود ندارند، و در نتیجه کارآفرینی به صورت توانمندی به منصفه ظهور می‌رسد. آنالی ساگزینان (۱۹۹۶) از طریق مطالعه خود در مورد سیلیکون ولی^۱ مواردی به عقاید آلفرد مارشال درباره محدودیت‌های رشته فعالیت‌های اقتصادی افزوده است. ساگزینان با مقابله ساختار اجتماعی غیررسمی و غیرمتمرکز سیلیکون ولی در کالیفرنیا با ساختار اجتماعی رسمی و متمرکز جاده ۱۲۸ ماساچوست، سعی کرده است عوامل هدایت‌کننده کارآفرینی را شناسایی کند. یوشنگ پنگ (۲۰۰۴) در مطالعه بنگاه‌های روستایی در چین، به صورت تجربی فرضیه جامعه‌شناسانه‌ای را در مورد خصوصی‌سازی تأیید کرد که حقوق مالکیت را برخاسته از هنجارهای اجتماعی شبکه‌های به هم پیوسته کارفرمایی تلقی می‌نمود.

چند سرفصل جدید (مالیه، حقوق، قشریندی، مطالعات تطبیقی تاریخی)

با وجود اینکه هر کس می‌تواند از پیوستار معینی در مطالعه شبکه، بازار و بنگاه بین جامعه‌شناسان اقتصادی سخن به میان آورد، ولو اینکه طی دهه اخیر گام‌های مهم و جدیدی



برداشته شده باشد، مطالعه این موارد کمتر از میزان بحثی است که در زمینه سرفصل‌های جدیدی صورت می‌گیرد که مورد اشاره قرار خواهند گرفت. به عنوان مثال، در مورد مالیه، شماری از پیشرفت‌ها طی دهه اخیر رخ داده‌اند. آن چنان که مطالعات دونالد مک‌کنایز و ازرا زاکرمن نشان می‌دهد، تحلیل عالمانه مکانیزم‌های اجتماعی که در این نوع بازارها عمل می‌کنند، کم‌کم پدیدار می‌شوند (مک‌کنایز (۲۰۰۳)، مک‌کنایز و میلو (۲۰۰۳)، زاکرمن (۱۹۹۹)). دونالد مک‌کنایز در یکی از مطالعات مشترک خود با یوال میلو استدلال می‌کند که بازار اختیار معاملات تا حدی با کمک نظریه اقتصادی به وجود آمده است، که متعاقب تشکیل این بازار برای تبیین کارکردهای آن نیز به کار می‌رود (و نظریه هجایی^{۱۱} نام گرفته است). ازرا زاکرمن جرمه‌هایی را تحلیل می‌کند که بنگاه ناگزیر از پرداخت آنها است و به وسیله کارشناسان ارزش‌گذاری بنگاه^{۱۲} قابل پیگیری نیست.

البته، جامعه‌شناسی اقتصادی در مراحل نخست از فرهنگ و قوم‌نگاری برای مطالعه مسایل مالی استفاده نموده است و از این جهت نوع پرسش‌هایی را که باید مطرح گردند و نوع پدیده‌هایی را که باید مورد جستجو قرار گیرند، تغییر داده است. به عنوان مثال، ویویانا زلا یزر با توسل به این روش دریافته که افراد، آنچنانکه اکثر نظریه پردازان اجتماعی اعتقاد دارند، در زندگی روزمره خویش به پول به عنوان نوع یگانه‌ای از جنس نگاه نمی‌کنند، بلکه در عوض آن را به پول‌ها یا ارزهای متفاوت تقسیم‌بندی می‌نمایند (مثل زلا یزر، ۱۹۸۹). کارن نور و اورس بروگر (۲۰۰۲) از پدیدارشناسی برای تحلیل معنای پول نزد افرادی، نظیر دلانان استفاده می‌کنند، که با کمک کامپیوتر با یکدیگر تعامل دارند.

بسیار پیشتر از اینکه جامعه‌شناسی اقتصادی مدرن به منصفه ظهور برسد، حقوق و اقتصاد به مثابه زمینه متمایزی از تحقیق پدیدار شد، و در ابتدا جامعه‌شناسان اقتصادی توجه چندانی به آن معطوف نداشتند. البته، به تدریج جامعه‌شناسان اقتصادی تصدیق کردند که حقوق بخش محوری اقتصاد جدید را تشکیل می‌دهد و به تازگی برنامه گسترده‌ای برای تعیین چگونگی تحلیل نقش حقوق از منظر جامعه‌شناسانه شکل‌بندی شده است (سوئدبرگ ۲۰۰۳a,b، مقایسه کنید با اثر در دست چاپ ادلمن و استرایکر). برنامه مزبور وظایفی را که هر جامعه‌شناس اقتصادی حقوق باید به عهده بگیرد شرح می‌دهد؛ همچنین در آن به شمار اندکی از مطالعات موجود اشاره می‌شود که ارتباط زیادی با این زمینه دارند.

لورن ادلمن پیشگام مدرن کاربرد رهیافت جامعه‌شناسانه در حقوق و اقتصاد است که یکی از مهمترین مطالعات موجود در این زمینه را به رشته تحریر درآورده است. او به ویژه توصیه می‌کند

که مطالعه سازمان‌ها با مطالعه حقوق تجمیع گردد؛ ادلمن در یکی از مطالعات اخیرش در مورد کارآیین‌های حقوقی در محیط کار، به دقت همین روش را پیش گرفته است (ادلمن ۱۹۹۰). در مطالعه دیگری که به تحلیل موضوعی مرتبط با سازمان و حقوق، یعنی تقنین در محیط کار می‌پردازد، نیز رهیافت ادلمن مبنای عمل بوده است (ساتن و دیگران، ۱۹۹۴).

با این حال، توسعه رهیافت جامعه‌شناختی برای اقتصاد و حقوق، نیازمند تلاش‌های بسیار بیشتری است. به عنوان مثال، کوشش نوینی صورت می‌گیرد تا نشان دهد تحلیل شبکه‌ها را می‌توان در بررسی ساختار اجتماعی کارتل‌های غیرقانونی به کار برد (بکر و فالکنر، ۱۹۹۳). یک مطالعه نیز نشان می‌دهد که فرایند خصوصی‌سازی در اروپای شرقی گونه جدیدی از مالکیت را به وجود آورده است (استارک، ۱۹۹۶).

این ادعا که قشربندی و ثروت، گونه جدیدی از جامعه‌شناسی اقتصادی را به نمایش خواهد گذارد که برای هر کس، به استثنای جامعه‌شناسان، ناشناخته است. آیا آنچه جامعه‌شناسی اقتصادی، از زمان مارکس و وبر تا دوره سی‌رایت میلز و پس از آن، بدان می‌پردازد، در این دو مبحث خلاصه نمی‌شود؟ البته، امروزه مسایل مربوط به نابرابری به صورت اختصاصی در زیرشاخه قشربندی جامعه‌شناسی و نه جامعه‌شناسی اقتصادی، مورد بررسی قرار می‌گیرند. و تولید ثروت نیز، به ندرت در جامعه‌شناسی معاصر مورد مطالعه قرار می‌گیرد. هرچند، به تازگی کارشناسان قشربندی و جامعه‌شناسان اقتصادی به مطالعه ثروت و ارتباط آن با فعالیت‌های اقتصادی نیز پرداخته‌اند (مثل کایزتر و مولر (۲۰۰۰)، اسپیلرمن (۲۰۰۰)). در مطالعه ویکتور نی (۱۹۸۹) نیز تلاش دیگری در تلفیق بررسی قشربندی با فعالیت‌های جاری اقتصادی دیده می‌شود. نی با کاربست تغییرات اخیر چین به عنوان نمونه تجربی کار خویش، اعتقاد دارد که وقتی جامعه با توسل به بازار از بازتوزیع به سمت مبادله حرکت کند آثار آن در سیستم قشربندی انعکاس خواهد یافت. نظریه به اصطلاح گذار بازار نی به مباحثاتی بین جامعه‌شناسان منجر شده که هنوز هم در جریان‌اند (مثل کائو و نی، ۲۰۰۰) و جامعه‌شناسان اقتصادی را به تحقیق در مورد طبقه‌بندی نقش دولت در استقرار اقتصاد بازار و پایدارسازی توسعه اقتصادی در اقتصادهای در حال گذار برانگیخته‌اند (همانند نی (۲۰۰۰)؛ والدر (۱۹۹۵)؛ پنگ (۲۰۰۱)).

پیش از جمع بندی مرور مختصر در مورد پیشرفت‌های اخیر جامعه‌شناسی اقتصادی، لازم است نکاتی در مورد تلاش‌های اخیر معطوف به توسعه جامعه‌شناسی اقتصادی تطبیقی و تاریخی گفته شود. جامعه‌شناسان سنت دیرینه و موفقی در تحلیل مباحث تاریخی و

تطبیقی دارند و گاه استدلال می‌شود که جامعه‌شناسان اقتصادی در این دو حوزه نسبت به اقتصاددانان از مزیت نسبی برخوردارند. البته، برای نشان دادن این روند چند نمونه از مطالعات انجام شده مورد اشاره قرار می‌گیرند.

برخی از این مطالعات، نظیر مطالعه کاروترز و اسپلند (۱۹۹۱) در مورد تکامل حسابداری و مطالعه گرانووتر و مک‌گایر (۱۹۹۸) در زمینه ساخت اجتماعی صنعت تسهیلات عمومی الکترونیسته در ایالات متحده، از ماهیت تاریخی برخوردارند. مطالعات دیگری با این استدلال که فعالیت‌های اقتصادی مشابه به روش‌های متفاوتی سازمان‌پذیرند و از این رو، نمی‌توان از ایده یکتا بودن روش بهینه‌یابی هر فعالیتی حمایت نمود، کشورها و دوره‌های زمانی متفاوتی را پوشش می‌دهند. به عنوان مثال، ماریون فورکادی گورینچاس نشان می‌دهد که چگونه نظریه اقتصادی بازتاب محیط اجتماعی کشورهایی است که در آنها ارائه شده، این نکته را در مورد نظریه اقتصادی صادق می‌داند (فورکادی گورینچاس، ۲۰۰۱). جنز بکرت (در دست چاپ) در یک مطالعه نمونه، تکامل قانون ارثیه را از قرن هجدهم، در ایالات متحده، آلمان و فرانسه ردیابی می‌کند. در نهایت، فرانک دوجن، نشان می‌دهد که سیاست صنعتی کشورهای مختلف نه تنها از یکدیگر متفاوت است بلکه از روش سازماندهی قدرت سیاسی نیز تأثیر می‌پذیرد.

۲- اقتصاد نهادگرایی جدید در جامعه‌شناسی اقتصادی

پس از معرفی مختصر پیشرفت‌های اخیر جامعه‌شناسی اقتصادی، نوشتار حاضر با بحثی در مورد مفهوم نهاد و طرح پرسش در زمینه چگونگی ارتباط نهادها با هنجارها و مکانیزم‌های اجتماعی مشابه ادامه خواهد یافت. در اینجا به مرور عقاید جامعه‌شناسان قرن ماضی درباره نهادها نمی‌پردازیم، نه تنها به این علت که ارائه چنین مختصری نیازمند فضای زیادی است بلکه به در گذشته نیز چندین بار این کار انجام شده است (مثل دی‌ماجو و پاول ۳۸-۱۹۹۱: ۱، استینچکومب (۱۹۹۷)). در عوض، متن را به مشاهده مختصر زیر محدود می‌کنیم. در حالی که جامعه‌شناسان اولیه گرایش به تحدید مفهوم نهاد به وجوه کلیدی و محوری جامعه (همچون سیاست، اقتصاد و خانواده) داشته‌اند، جامعه‌شناسان دیگری معنای بسیار گسترده‌تری را از آن مستفاد نموده‌اند. طبق دیدگاه به اصطلاح نهادگرایی در تحلیل سازمانی (پاول و دی‌ماجو، ۱۹۹۱)، یعنی در مواردی که نقش فرهنگ، مفهوم‌سازی و مدل‌های اشاعه رفتار مورد تأکید قرار گرفته‌اند، چیزهای بسیار زیادی، اعم از رقص و دست‌دادن، به مثابه نهاد در نظر گرفته

شده‌اند (همانند چیرسون، ۱۹۹۱). نهادگرایان جدید دارای رویکرد سازمانی به ناچیز شمردن مفهوم منفعت نیز گرایش داشته و در عوض تمرکز بر آن وجوهی از نهادها را که به منافع ربطی ندارند، ترجیح می‌دهند (دی ماجو، ۱۹۸۸).

به اعتقاد ما دیدگاه مزبور متمایل به حاشیه زدایی از مفهوم نهاد است، که از نظر ما باید به آن حوزه‌هایی از جامعه، نظیر سیاست، اقتصاد و خانواده، محدود گردد، که منافع نقش مهم و تأثیرگذاری در آنها ایفا می‌کنند. همچنین معتقدیم که قدرت نهادها به صورت اکید از این واقعیت ناشی می‌شود که آنها مجرای کسب منافع را مشخص می‌نمایند، یا به بیان دیگر، مدل‌های مسلط چگونگی تحقق منافع را نشان می‌دهند. این مدل‌ها به صورت نمونه تحت احاطه مفهوم مشروعیت‌اند، یا به بیان دیگر، طی زمان با ثبات نیستند. نهادها به علت برخورداری از نقش محوری برای جامعه، اغلب از جانب قانون نیز تنفیذ می‌گردند. در مواردی نهادها آگاهانه طراحی شده‌اند، مثل قانون اساسی، اما آنها به صورت تدریجی و به شیوه‌ای غیر عمدی نیز، در امتداد آنچه هایک (۱۹۸۲) نشان می‌دهد، ظهور می‌کنند. از آنجا که نهادها حوزه‌هایی از جامعه را ساماندهی می‌کنند، که برای افراد از اهمیت زیادی برخوردارند، اغلب موضوع کشمکش و بازتاب ستیزهای جامعه هستند.

ما تعریف زیر را برای نهاد پیشنهاد می‌کنیم:

هر نهاد را می‌توان به مثابه سیستم مسلطی از عناصر به هم وابسته رسمی و غیررسمی (عرف، اعتقادات مشترک، هنجارها و قواعد) مفهوم‌سازی نمود که کنشگران کنش‌های خود را هنگام تعقیب منافعشان بر محور آنها تنظیم می‌کنند. نهادها در این دیدگاه ساختارهای اجتماعی مسلط‌اند که با تسهیل و ساخت‌بندی منافع کنشگران و تقویت روابط کارگزار و کارفرما مجرای برای کنش جمعی و اجتماعی فراهم می‌آورند. از این تعریف مبتنی بر منافع می‌توان نتیجه گرفت که تغییر نهادی صرفاً خلق مجدد قواعد رسمی را در برنمی‌گیرد بلکه مستلزم منافع، هنجارها و قدرت نیز هست^{۱۳}. دوباره بیان می‌کنیم که، نهادهایی که به مثابه مشروعیت یا اعتبار در نظر گرفته می‌شوند، از نهادهایی که به صورت مستقیم مبتنی بر نیروی قهری هستند، قابل تحمل‌ترند. همچنین، می‌توان به این نکته افزود که افراد و عواملان شرکتی، در تعقیب منافع خود، از قواعد یا مدل‌های موجود تحصیل عواید دنباله‌روی خواهند کرد، در غیر این صورت بخت آنها در تحقق منافعشان به شدت کاهش می‌شود. قواعد یا مدل‌های تحصیل عواید عناصر دو نوع نهاد را تشکیل می‌دهند: رسمی و غیررسمی. به عنوان مثال، بارون و هنان (در دست چاپ) در مطالعه بنگاه‌های دارای تکنولوژی برتر در سیلیکون



ولی اثر چشم‌انداز کارفرما را بر شکل سازمانی بنگاه‌های تازه‌تأسیس بررسی کردند. قواعد رسمی سازمانی به طور نمونه قوانین و مقررات محیط نهادی، مثلاً جایگاه نیروی کار در شرکت‌های مدرن، را منعکس می‌کنند. از طرف دیگر، به محض اینکه طراحی‌های مدیران در عمل به اجرا درمی‌آید، عناصر غیررسمی ظهور می‌کنند و از چشم‌انداز کارفرما و هنجارهای غیررسمی و فرهنگ شبکه مجتمعی در گروه محوری بنگاه تازه‌تأسیس، تأثیر می‌پذیرند. نتیجه نهایی، همواره، مخلوطی از عناصر رسمی و غیررسمی است که شکل سازمانی بنگاه را تشکیل می‌دهند، و این نقشه اولیه اثر پایا و طولانی مدتی بر عملکرد سازمانی دارد. شرکت تا حدی قادر به کارکرد بدون مواجه با چالش است که عناصر رسمی و غیررسمی نیز مشروع (معتبر یا الزام‌آور) ارزیابی شوند.

مفهوم نهادی که از آن دفاع می‌کنیم، به ویژه به مفهوم مورد پذیرش داگلاس نورث نزدیک است و ما می‌پذیریم که جامعه‌شناسی اقتصادی آنچه را که چشم‌انداز نهادگرایانه می‌نامیم از تحلیل‌های نهادگرایان اقتباس نموده است (مثلاً از نورث، ۱۹۹۰). به خاطر سپردن تمیزی که نورث بین نهادها به مثابه قواعد و سازمان‌ها به مثابه بازیگران قائل می‌شود، اهمیت ویژه دارد؛ همچنین ما نیز بسان نورث معتقدیم که نهادها ارتباط نزدیکی با ساختارهای انگیزش دارند. البته، ما بر این عقیده نیز هستیم که چند نکته انتقادی نیز بر آثار نورث وارد است. اول، مفهوم منفعت باید در محوریت معنای نهاد قرار گیرد؛ دوم، ادبیات موجود نهادها تفکیک بسیار شدیدی بین نهاد و کنشگر قائل می‌شود که به فهم نهادها لطمه می‌زند. این دو نکته را به اختصار می‌شکافیم.

منافع

منافع عاملی اساسی است که فرد را برانگیخته و به همین دلیل باید در محوریت مفهوم نهاد قرار گیرد. ممکن است منافع انواع مختلفی، مثلاً مادی یا ایده‌آل داشته باشد. یکی از راه‌های نشان دادن منافع در مرکز تحلیل، این است که نهادها به عنوان مدل‌های مسلطی تصور شود تا بدین وسیله چگونگی تأمین منافع برای آنها معین گردد. فردی که به دنبال تحقق منفعت شخصی خود می‌باشد از این رویکرد استفاده می‌کند و نوعاً فعالیت‌هایش را در جهت نهاد هدایت می‌کند، بدین معنی که اگر فردی به دنبال دستیابی به منفعت شخصی خود می‌باشد باید از قوانین عمومی نهاد تبعیت کند. همان‌طور که ریمون بودن (۱۹۸۷) تأکید می‌کند عقلانیت شکل دهنده به متن است تا جایی که نهادها ساختار انگیزه را معین می‌کند.

فرد ممکن است عدم تبعیت از مدل نهادی را انتخاب کند که در این حالت ضمانت‌های اجرای قانون رخ می‌دهد و توجه به هزینه‌ها و مزایایی که در ضمن یک کنش وجود دارد، انتخاب مجازی است که به وسیله افراد انجام می‌شود.

با تأکید بر استقلال کنشگر (به واسطه مفهوم "جهت دادن فرد به قوانین" به جای نظریه "پیروی از قوانین") مفهوم فردگرایی روش‌شناختی شناخته می‌شود.

زمانی که یک نفر مفهوم نهاد را به عنوان مدلی مسلط برای اینکه چطور منافع باید تحقق یابد ارائه می‌دهد، بسیار مهم است که بر عناصری از مدل که مربوط به غایب بودن افراد می‌باشد تأکید نکنیم. از این رو، جامعه‌شناسان نهادگرایی اقتصادی مدرن همانند اقتصاددانان بر منفعت فردی که انگیزه کنش می‌باشد، تأکید می‌نمایند.

به این دلیل به منفعت فردی توجه می‌شود که جامعه از قوانین و مدل‌ها ترکیب نشده است بلکه از کنش‌های مداوم تشکیل یافته و از اینرو هیچ نهادی خود به خود وجود ندارد، بلکه نهادها تنها از طریق کنش‌ها تحقق می‌یابد و بدین ترتیب قدرت نهادها از افرادی منتج می‌شود که الگوهای رفتار را اجرا می‌کنند تا منافع شخصی‌شان تحقق یابد و دقیقاً همین عامل اهمیت و قدرت زیادی را به نهادها در جامعه اعطا می‌کند.

اگر نهادها به سختی تغییر می‌کنند تنها به این علت نیست که مدل‌های رفتار به سختی تغییر می‌کنند بلکه به این علت است که قدرت نهادها از منفعت در کنش به وجود آمده است. مفهوم نهاد که در اینجا مطرح می‌کنیم دو ایده اقتصاد را به طور جدی مطرح می‌کند: ایده منفعت و ایده فردگرایی روش‌شناختی و به همین دلیل نهاد را به عنوان چشم‌انداز نوین نهادگرایی نامیده‌ایم.

ما، همانند جامعه‌شناسان می‌خواهیم نقشی را که ارتباطات اجتماعی و هنجارها در مفهوم نهاد ایفا می‌کنند، برجسته نماییم و هم‌اکنون باید به چالش تبیین و تفسیر کردن مکانیزم‌های اجتماعی که تعیین‌کننده روابط بین سازمان‌های اجتماعی غیررسمی و گروه‌های به شدت به هم پیوسته و قواعد رسمی ساختارهای نهادی که به وسیله دولت کنترل و اجبار می‌شود، بازگردیم.

عناصر نهادگرایی غیررسمی

آشکار است که اقتصاد نهادگرایی نوین به طور مؤثری در ظهور و حفظ نهادگرایی رسمی که رفتار اقتصادی را شکل می‌دهد مشارکت داشته است. با این وجود همان‌طور که نورت

(۱۹۹۳: ۱۲) تصدیق می‌کند "اقتصاد تا اندازه زیادی ساختار هنجارهای رفتار و قراردادهای رسمی را نادیده گرفته است."

اقتصاددانان هنگامی که با محدودیت‌هایی در تحلیل اقتصادی نهادها مواجه می‌شوند موضوعاتی را درباره ابعاد اجتماعی اقتصاد مطرح نموده‌اند. (مثل نورث (۱۹۹۱) و ویلیامسون (۲۰۰۰)). موضوعات آنها وضعیتی را نشان می‌دهد که سازمان‌های اجتماعی غیررسمی، قوانین رسمی و منافع با یکدیگر ترکیب می‌شوند تا عملکرد سازمان‌ها و نهادهای اقتصادی مشخص گردد. با پیشرفت‌های اخیر در کاربرد تئوری بازی، اقتصاددانان اخیراً ترکیب نمودن عناصر نهادگرایی غیررسمی را با مدل‌های عملکرد اقتصادی، آغاز نموده‌اند (گریف: ۲۰۰۴، در حال چاپ).

در حالی که جامعه‌شناسان اقتصادی ممکن است پاسخی برای همه موضوعات حاضر نداشته باشند، تحقیقات بین رشته‌ای خواهان این هستند تا قابلیت نهادهای اجتماعی را برای تسهیل، برانگیختن و کنترل رفتار اجتماعی، تشریح نمایند.

برتری نسبی جامعه‌شناسی این است که بر موضوعاتی درباره مکانیزم اجتماعی که منافع اقتصادی را هدایت می‌کند و رفتارهای اقتصادی را شکل می‌دهد، تمرکز یافته است. این مکانیزم‌ها در هنجارها و شبکه‌های اجتماعی پنهان شده و جامعه‌شناسان عناصر نهادگرایی غیررسمی در مطالعاتشان درباره حیات اجتماعی غیررسمی بر این موارد تأکید دارند.

در حالی که شکل یک، مدلی را نشان می‌دهد که گاهی اوقات در اقتصاد نهاد گرای نوین دیده می‌شود، شکل دو نمایش الگویی از مدل علی چند سطحی برای نهادگرایی نوین جامعه‌شناسی اقتصادی است.

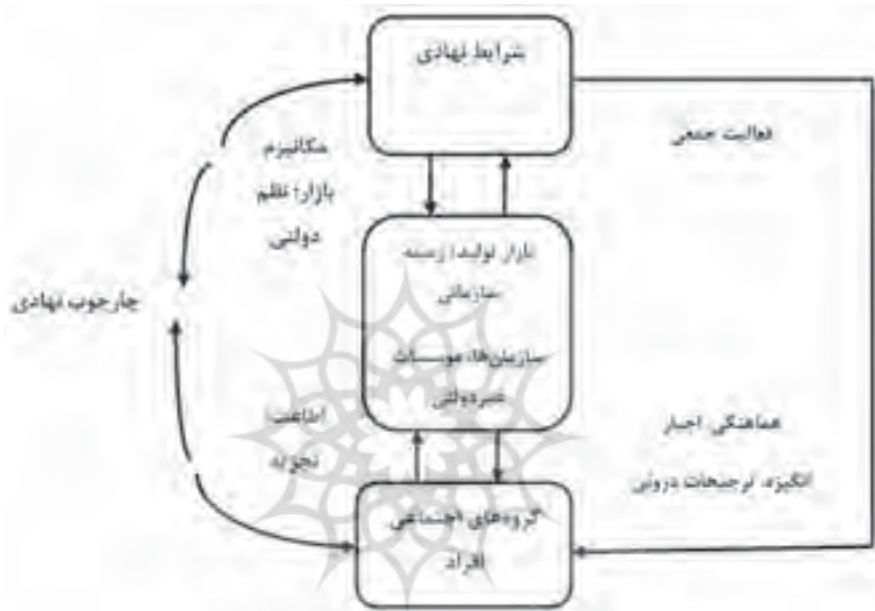
این شکل در عین حال که با مدل نهادگرایی نوین که به وسیله ویلیامسون پیشنهاد شده مرتبط است اما بسیار از این مدل فاصله دارد.

شکل ۱: مدل اقتصاد نهادگرای نوین، منبع ویلیامسون، ۱۹۹۴: ۱۸۰.



شرایط نهادی (قانون‌های نظم‌دهنده رسمی که به وسیله دولت کنترل و اجبار می‌شود، دولتی که حق مالکیت را کنترل می‌کند) از طریق مکانیزم‌های بازار و قواعد دولتی فشارهایی را بر بنگاه‌های اقتصادی تحمیل می‌کنند، بنابراین، ساختار تشویقی و مفهومی این را که چطور منافع باید تحقق یابد را شکل می‌دهند.

شکل ۲: مدل نهادگرایی نوین در جامعه‌شناسی اقتصادی، منبع: نی.



در مقابل مکانیزم‌های اجتماعی بی‌واسطه در سطح خرد و میانی که به افراد و نیازهایشان می‌پردازد، عملکرد مکانیزم نهادگرا در این سطح دور از مرکز است. مکانیزم‌های نهادگرایی دلایل عمیق‌تری را در خود جای داده‌اند، زیرا این مکانیزم‌ها ساختارهای تشویقی را برای افراد شکل می‌دهند. بنابراین زمینه‌ای است که مکانیزم‌های موجود در آن عمل نموده و منافع تحقق می‌یابند.

مکانیزم‌های سطح نهادگرایی که به وسیله جامعه‌شناسان و اقتصاددانان بیان شده‌اند با وجود تفاوت‌هایی در فرض‌های رفتاری و زبان مفهومی‌آنقدر که معمولاً به نظر می‌آید از یکدیگر مجزا نیستند.

اقتصاددانان نهادگرایی نوین بر انگیزه‌هایی که از طریق نظارت و اجبار قواعد رسمی

تقویت می‌گردند تأکید می‌نمایند، انگیزه‌هایی که جامعه‌شناسی و اقتصاد سیاسی تا اندازه‌ای آنها را مورد پذیرش قرار داده است.

نهادگرایی نوین در جامعه‌شناسی اقتصادی روشی را بیان می‌کند که هنجارهای گروه به شدت به هم پیوسته با قواعد رسمی برای تحقق منافع در کنش متقابل قرار می‌گیرند. گوناگونی مکانیزم‌های بازار که با فلش رو به پایین از محیط نهادی به سازمان‌ها ترسیم شده است مکانیزم‌های درون‌گیر بازار نیروی کار، بازار سرمایه، بازار مواد خام و از این قبیل را در بر می‌گیرد. شاید شگفت‌آور باشد که اقتصاددانان عموماً به این شکل روی بازارها تمرکز نمی‌کنند بلکه تنها با دیدگاه نئوکلاسیکی موجود رقابت کامل در بازارها را فرض می‌کنند که زمینه‌ساز منحنی عرضه و تقاضا است. چارچوب نهادی قواعد رسمی محیط نهادی و هنجارهای درون‌گیر روابط جاری اجتماعی را در بر می‌گیرد که از تعامل آنها رفتار اقتصادی قالب خود را پیدا می‌کند. جامعه‌شناسان، صرفه‌نظر از اینکه روابط بین‌بنگامی را به مثابه زمینه سازمانی درک کنند یا بازار تولید، گرایش به تمرکز بر پویایی‌های روابط بین‌بنگامی دارند تا رفتار بنگاه‌های انفرادی را توضیح دهند.

پاول دی‌ماجو و والتر پاول (۱۹۸۳) شباهت شگفت‌آور اقدامات سازمانی در یک زمینه سازمانی بنگاه‌های وابسته را با ارجاع به ارزش مشروعیت برای بقا و موفقیت بنگاه توضیح می‌دهند. به همین ترتیب، هریسون وایت (۱۹۸۱، ۲۰۰۱) ساختار اجتماعی به اصلاح بازارهای تولید را به تدریج که از بنگاه‌های در حال رقابت با بنگاه‌های هم‌تا و در حال فعالیت برای کسب مزیت و منزلت در موقعیت مناسب بازار شکل می‌گیرد، مدلسازی می‌کند. علائمی که آنها از عملیات هم‌تایان خود دریافت می‌دارند، راهنمایان می‌باشد. در بازارهای رقابتی، فشار ناشی از فرایند انتخاب داروینی بر بنگاه شیوه عمل وابسته به منفعت کنش استراتژیک را ضروری می‌کند و تأکید را از محوریت مشروعیت در سازمان‌های غیرانتفاعی (مدارس عمومی، موزه‌ها و مراکز بهداشتی عمومی که وابسته به دولت و منابع بشردوستانه هستند) بر می‌دارد. مشروعیت نیز، به سان فهرست سرمایه‌گذاری‌های بنگاه، در ارتقای به رسمیت شناختن علامت تجاری بنگاه، نیک‌نامی در خدمات یا محصول مطمئن و با کیفیت و تطابق با قوانین دولتی و فدرال، اهمیت دارد، منتهی مشروعیت جویی عمدتاً از منفعت بنگاه در بقاء و سودآوری در بازارهای رقابتی مشتق می‌شود. مشروعیت، به ویژه نزد سازمان‌های غیرانتفاعی، یک سرمایه اجتماعی اساسی است که بخت بهینه‌سازی دسترسی را به منابع کمیاب افزایش می‌دهد. مشروعیت برای هر دو نوع سازمان، به مثابه شرط برآزشی قابل تصور است که بنگاه‌های

انتفاعی و سازمان‌های غیرانتفاعی را به افزایش بخت بقا و تضمین مزایا در بازارهای سیاسی و اقتصادی قادر می‌سازد. فرایندهای مطابقت با قواعد بازی و اعتقادات فرهنگی در زمینه‌های سازمانی (هم‌ریختی)^{۱۴} موجب هدایت و انگیزش سازمان‌ها می‌شود و به صورت درون‌زا زمینه افزایش همگنی را در هر زمینه سازمانی به وجود می‌آورد (دی‌ماجو و پاول، ۱۹۸۳).

جعبه انتهایی این مدلی علی‌چندسطحی، آنجا که استدلال می‌کند ساختار و ماهیت روابط اجتماعی با هدایت رفتار اقتصادی بیش از ترتیبات نهادی در تحقق منافع و اشکال سازمانی مرتبط اثرگذار است با مفهوم درونه‌گیری پیش‌گفته هم‌پوشانی دارد. به ویژه، گرانووتر (۱۹۸۵:۴۹۰) به نقش روابط شخصی ذاتی و ساختارها (شبکه‌ها)ی چنین روابطی در ایجاد اعتماد و نکوهش تخلف اشاره دارد که به ترجیحات انسان برای مبادله با افراد قابل اعتماد و پرهیز از فرصت‌طلبی نسبت می‌دهد. اما چه چیزی انگیزش برای قابل اعتماد بودن و پرهیز از فرصت‌طلبی را در روابط جاری اجتماعی توضیح می‌دهد؟ چرا قابلیت اعتماد بیش از مبادلات بین اشخاص بیگانه در روابط جاری اجتماعی متداول‌تر است؟

پاسخ این پرسش‌ها با تعیین مکانیزم‌های ذاتی روابط اجتماعی به دست می‌آید که موجب ظهور و بقای رفتار همکاری در گروه‌های به شدت به هم پیوسته می‌شوند و کنشگران را قادر می‌نمایند تا در کنش جمعی شرکت کنند و منافع خود را تحقق بخشند. این مکانیزم‌ها پاداش و مجازات مبادله اجتماعی و کاربست آنها در اجرای هنجاری اجتماعی (اعتقادات مشترک و گزاره‌هایی در مورد رفتار مورد انتظار) هستند.

مطالعه کلاسیک پیتر بلاو (۱۹۹۵) درباره معاملات و شبکه‌ها در یک بوروکراسی فدرال باعنوان پویایی‌شناسی بوروکراسی، تأثیر تنبیه و پاداش‌های اجتماعی را در تسهیل کردن، برانگیختن و مدیریت بر فعالیت گروه و رفتارهای قابل اعتماد تأیید می‌کند.

در شرح جزئیات کنش متقابل در گروه‌های کاری، او یک ناظر، ۱۶ عامل و یک کارمند ساختگی را بررسی کرده است. بلاو یک تصویر کمیاب از نهاد‌های در حال کنش فراهم کرده است: چطور کنش‌های افراد با منفعت فردی به طور درونی، سازمان‌های اجتماعی غیررسمی را در یک گروه کاری به شدت به هم پیوسته فراهم می‌کند. بلاو در یک گروه کاری، به مطالعه رابطه وکلای همکار پرداخت که به عوض متوجه ساختن سرپرست خود که کار آنها را ارزیابی می‌کند، در مورد رویه حقوقی مناسبی که باید در پرونده خود پیش گیرند به هم مشورت می‌دهند. بلاو مشاهده کرد کنش‌های اجتماعی غیررسمی، مبادله اجتماعی را همانند منطق تغییر تمرکز زدایی از بازار را در بر می‌گیرد. مشورت به عنوان مبادله ارزش‌هایی مطرح می‌شود

شکل ۳: مدل ایوان و راش درباره تأثیرات ساختار وبری دولت بر رشد اقتصادی



که هر دو طرف از عاملین چیزی به دست می‌آورند و هر دو باید هزینه‌ای را پرداخت کنند. عامل سؤال کننده در مقایسه با حالتی که مشکلاتش را با ناظر مطرح نمی‌کرد اجرای بهتری می‌تواند داشته باشد و با درخواست راهنمایی به طور ضمنی به مهارت همکار خود احترام گذاشته است و این نازل بودن هزینه‌های دریافت کمک را نشان می‌دهد. مشاور پرستیژ به دست می‌آورد و در عوض مایل است زمانی را به مشورت اختصاص دهد و کار خود را مختل نماید.

در اینجا یک مثال بیان می‌شود "من نصیحت می‌خواهم، من فکر می‌کنم اگر دیگران پیش شما بیایند برای نصیحت یک چالپوسی است." (نقل از هومنز، ۳۴۳:۱۹۷۴) بلاو دریافت شایسته‌ترین عامل، بیشترین تماس را با دیگر عاملین خواهد داشت. تعدادی از عاملین شایسته به نظر می‌رسند اما دیگران را از مشورت دادن دلسرد می‌کنند این افراد مورد تفرغ واقع شده و کمترین تماس‌ها را خواهند داشت. یافته‌ها اهمیت پاداش‌ها و ضمانت‌های اجرایی اجتماعی را (مثل ارزشمندی و عدم تأیید) در تنظیم قانونی سازمان‌های اجتماعی غیررسمی بیان می‌کنند. مبادلات اجتماعی متداول، شامل سازمان‌های اجتماعی غیررسمی است (مثل آن مدلی که به وسیله بلاو بیان شد) که اجرای سازمان‌های رسمی را بوجود آورده و حمایت می‌کند.



شکل ۴: مدل نی و لیان درباره کاهش تعهد سیاسی سوسیالیسم دولتی



هنجارها قوانین رسمی هستند که کنش‌های مشترک اعضای گروه‌های به هم پیوسته را تسهیل نموده، برانگیخته و کنترل می‌کنند و تلاش برای دستیابی به منافع اعضا را در بر می‌گیرد.

هنجارها از کنش‌های حل مسئله افراد که به عنوان راهنمای رفتارهای مورد انتظار هستند، بوجود می‌آیند و نوعاً توسط بعضی از ضمانت‌های اجرایی مانند عدم تأیید حفظ می‌شوند. در طی تاریخ هنجارها، فعالیت گروه را هماهنگ کرده‌اند تا شانس دستیابی به موفقیت را دستیابی به پاداش و تحقق منافع از طریق همکاری ارتقا دهند.

در بیان عقاید مشترک درباره رفتارهای مورد انتظار، هنجارها احتمالاً همزمان با زبان نمود یافته‌اند همانند هنجارهایی که به وسیله گروه‌های شکار اولیه برای کنش‌های هماهنگ در طی یک دوره سفر شکار، بیان شده‌اند. هنجارها احتمالاً از طریق آزمایش و خطا و با موفقیت در دآوری اینکه چرا نهادهای خاص در موازنه میان نسل‌ها و اشاعه به گروه‌های مختلف دوام آورده‌اند، رشد می‌کند.

اعضای گروه به هم پیوسته در اجرای هنجارها با یکدیگر همکاری دارند، نه تنها به این دلیل که منفعتشان به موفقیت گروه وابسته است بلکه به این دلیل که هویتشان نیز وابسته به گروه است. (وایت، ۱۹۹۲)



ارتباط بین عناصر نهادگرایی رسمی و غیررسمی:

در آشکارسازی هنجارهای اجتماعی ایالت شاستا، که یک شهرستان کم جمعیت در کالیفرنیا شمالی است و در آن گاو چران‌ها و حومه نشینان دارای روابط متعددی هستند، الیکسون با مشاهده اینکه آنها به صورت مستمر کارور به نظر می‌رسند دچار حیرت شد و با این امر این طور استنباط کرد، اعضای یک گروه به هم پیوسته هنجارهایی را دارند که محتوای آن جهت افزایش رفاه کلی اعضای آن در امور روزانه و استفاده از آن در کنار یکدیگر به کار می‌رود (الیکسون، ۱۹۹۱: ۱۶۷).

شرح هنجارهایی که موجب هماهنگی فعالیت‌های افراد می‌شوند مانند حضور به موقع در یک همایش اجتماعی و مورد توافق مشکل نیست زیرا به راحتی می‌توان نشان داد که افراد دارای یک نفع و سود مشترک در رعایت این هنجار و توافق در آن هستند. اما شرح معضل زندانی مشکل‌تر است، زیرا افراد برای فرصت طلبی خود در یک بازی همراه با معضل زندانی بهای بیشتری را می‌پردازند. آنچه که این بازی را مهم می‌سازد این است که این نوع معضل یکی از ویژگی‌های رایج حیات اجتماعی و اقتصادی و همینطور جوانب مشکل‌آفرین روابط انسانی است که موجب فرصت طلبی در توافقاتی قراردادی و روابط جاری اجتماعی می‌شود. تا حدودی تمام مبادلات اجتماعی شبیه به یک بازی زندانی هستند، زیرا همیشه نوعی اغوا جهت عدم معامله به مثل در قبال خوبی یک دولت یا آشنا وجود دارد (هاردین، ۱۹۹۸).

هنجار معضل زندانی، هزینه‌های بالاتری از نظر نظارت و اجبار نسبت به هنجارهای هماهنگی دارد، زیرا این همیشه به نفع افراد است خود را رها سازند، زیرا در غیر این صورت آسیب می‌بینند. از این رو، از دیدگاه معیار کالدور و هیکس هنجارهای معضل زندانی باید موجب افزایش رفاه شوند تا بتواند پاداش کافی به افراد بدهند و بتوانند بر اغوای درونی خود غلبه کنند (الیکسون، ۱۹۹۱: ۱۷۱)؛ پس، (۱۱-۵: ۱۹۸۶).

ماهیت ارتباط بین گروه‌های اجتماعی غیررسمی و سازمان‌های رسمی می‌تواند به بهای نظارت و اجرای قوانین رسمی در محیط‌های سازمانی تأثیر بگذارد. هنجارهای گروه‌های به هم پیوسته می‌تواند در تحقق اهداف سازمانی نقش داشته باشد، اما به شرطی که منافع گنجانده شده در هنجارهای فوق به صورت گسترده مطابق با انگیزه‌های موجود در قوانین رسمی باشند. این وقتی حاصل می‌شود که اعضای گروه‌های به هم پیوسته یا شبکه‌ها در یابند که اولویت‌ها و منافع آنها مطابق با توان سازمان جهت ادامه حیات و سودآوری است. این امر وقتی تقویت می‌شود که اعضای شبکه اهداف سازمان را درک کند که خود موجب انگیزه

زیادی در شبکه‌ها جهت تقویت قوانین رسمی می‌شود و خود باعث کاهش هزینه نظارت برای سازمان‌ها از طریق تحریم مکانیسم‌ها و ارایه شرایط کافی و لازم برای عملکرد گروهی بالا مطابق با اهداف رسمی سازمانی می‌شود. در عوض، وقتی که قوانین رسمی با منافع و هویت افراد در گروه‌های به هم پیوسته هم خوانی نداشته باشند، در فرضیه افزایش رفاه، فرض بر این است که هنجارهای مخالفی ایجاد می‌شوند که موجب تسهیل، برانگیختن و هدایت اعمال افراد در این گروه‌ها می‌شوند.

هنجارهای مخالف، به شبکه‌ها امکان هماهنگ‌سازی اقدامات جهت مقابله در برابر قوانین رسمی و به مدیران سازمانی را از طریق رکود یا عدم اطاعت قدرت می‌دهند. این امر موجب افزایش هزینه نظارت و اجرای قوانین رسمی و افزایش فرصت طلبی و سوءاستفاده از مقام می‌شود. همین‌طور سطح بی‌ثباتی و عدم تقارن اطلاعاتی افزایش می‌یابد، زیرا اعضای شبکه‌های به هم پیوسته به صورت گروهی مانع از انتشار اطلاعاتی می‌شوند که ممکن است منجر به کشف فرصت طلبی و سوءاستفاده از مقام شوند. وقتی عملکرد گروهی تسهیل می‌شود و با استفاده از هنجارهای مخالف به نقطه اوج می‌رسد، شرایط کافی و لازم برای نهضت‌های مخالف در سطوح سازمانی و نهادی برقرار می‌شود. انگیزه‌ها و بی‌انگیزگی‌های حاصل از محیط سازمانی و نهادی، به همراه منافع نیازها و اولویت‌های افراد بر این امر تأثیر می‌گذارد که آیا هنجارها و شبکه‌ها منجر به ترکیب قوانین رسمی و غیررسمی می‌شوند و یا منجر به جدایی آنها از طریق هنجارهای مخالف می‌گردند.

در جامعه‌شناسی اقتصادی نهادگرا اقدام هدفمند از سوی افراد و کنش‌هایشان (معمولاً شبکه‌های به هم پیوسته) رانمی‌توان جدای از چهارچوب نهادگرایی که این اهداف در آنها محقق می‌شوند درک کرد. به طور مثال، علیرغم تفاوت‌های تاریخ و فرهنگ محلی و منطقه‌ای قوانین و مقررات تحت نظارت و اجرای دولت فدرال در تمام نواحی ایالات متحده به غیر از چند مورد استثنایی اندک، تسری دارد. تنوع محل و منطقه باعث کاهش، کارایی نظارت و اجرا می‌شود، اما منجر به ایجاد قوانین متفاوت نمی‌شود. نه تنها چارچوب اساسی و قانونی ثابت است، بلکه هدف از قوانین فدرال گسترش قدرت دولت مرکزی به صورت یکنواخت است.

همان‌طور که در فرضیه نورث پیرامون دولت ذکر شده، دولت عامل مستقل در چارچوب قوانین است که بر رقابت و همکاری در یک اجتماع نظارت دارد، و می‌تواند قوانین را اجرا و تصویب کند و نوآوری‌های نهادگرایی را جهت تأمین و ارتقای رفاه عمومی ارائه کند و به تغییر نسبی قیمت‌ها واکنش نشان دهد.

قوانین

قوانین، همانند هنجارها رفتارهای مورد انتظاری هستند که به وسیله قدرت دولتی مورد حمایت قرار می‌گیرند. در نظر وبر، وقتی قواعد رفتارهای مورد انتظار از طریق فعالیت‌های قهری و به وسیله کارکنان خاص به اجرا در می‌آیند، در این حالت قانون وجود دارد. (ویر: ۳۴: ۱۹۷۸)

قوانین چه به صورت عقاید فرهنگی و چه به عنوان اصول مبتنی بر ایدئولوژی دیده شوند، پارامترهای رفتار مشروعی را بیان می‌کند که سازمان‌ها و افراد، باید بر آن منطبق بوده و فعالیت‌های خود را با آن قوانین هماهنگ نمایند.

مطابق با سنت‌های موجود در رشته‌ها، اقتصاددانان بر هزینه‌های مخالفت با نیروهای دولتی تأکید می‌کنند و جامعه‌شناسان نهادگرا بر اعتبار مشروعی تأکید می‌کنند که از طریق تبعیت از قانون‌های دولتی به دست می‌آید.

این مسلم است که هزینه‌های عدم پذیرش قوانین چه به عنوان هزینه‌هایی در نظر گرفته شود که از طریق مجازات تحمیل می‌شود و یا به عنوان از دست دادن مشروعیت در نظر گرفته شود، در هر دو حالت هزینه‌ها برای بنگاه اقتصادی بسیار گزاف است.

مکانیزم‌های نهادگرای نظارت و اجبار به طور مستقیم در بنگاه‌ها و سازمان‌های غیرانتفاعی از طریق هزینه‌های مجازات انجام می‌شود اما تأثیرات غیر مستقیمی نیز دارد. افزایش هزینه‌های تبعیض (کاهش مشروعیت و جرایم مالی) منتج از دوره حقوق مدنی و تغییرات نهادی ناشی از آن، با در برداشتن قراردادهای و واگذاری‌های فدرال قطعا در سازمان‌های مهم آمریکا که قبلاً گروه‌های نژادی و قومی را مستثنی می‌کردند، تغییراتی را بوجود آورد. جنبش‌های حقوق مدنی و تغییرات قانونی که به وسیله مجلس سنا تصویب شد، شرایط قانونی را بوجود آورد که در آن مشروعیت، مشروط به نظارت منصفانه از طریق حمایت رسمی اصل برابری حقوق بود. قانون فرصت‌های استخدامی برابر عوامل گسترده و راهبردهای مشروع سازمانی را در رابطه با اقلیت‌ها و زنان تشریح می‌کند. البته، ممکن است ساختارهای قانون فرصت استخدامی برابر هیات‌های نمایندگی را به وجود آورده یا تقویت کنند که به نهادینه شدن اهداف این قانون کمک کنند (ادلمن ۱۵۶۹: ۱۹۹۲). حقوق مدنی ممکن است بیشترین اثر را به طور غیرمستقیم از طریق متخصصانی داشته باشد که «ایدئولوژی عقلانیت» یا نگرش‌های فرهنگی را در باره اینکه چگونه سازمان‌ها باید در برابر قانون واکنش نشان دهند خلق کرده‌اند. پرونده‌های قضایی مربوط به مشخصه‌های سرزمین (مثل تگزاس، کوکاکولا) نه تنها از طریق جرایم و



زیان مشروعیت هزینه‌های مستقیمی برای بنگاه‌های خاص تحمیل می‌کنند، بلکه اثر گسترده‌تر این تصمیمات قضایی، در راستای توصیه‌های حقوقی در مورد آنچه سازمان‌ها می‌توانند برای خلاصی خود از هزینه ترافع دعوی انجام دهند، اعتقادات فرهنگی در مورد عقلانیت تطابق خودکنترلی با قوانین ضد تبعیض نیز به وجود می‌آورند. این وضعیت در اشاعه رویه‌های شکایت مبتنی بر فرصت‌های استخدامی برابر در سازمان‌ها دیده شده است (ادلمن، اوگن و ارلانگر، ۱۹۹۹).

بنابراین، ایدئولوژی عقلانیت و نگرش‌ها باید با شرایط نهادی بازدارنده و تشویق‌کننده ترکیب گردد، شرایطی که با میانجی‌گری قوانین دولتی و مکانیزم بازار ایجاد شده است. این حالت با مدل علی در شکل ۲ یکسان است، مدلی که پیشنهاد می‌دهد مکانیزم یکسان‌سازی با ساختارهای تشویقی که از قواعد رسمی شرایط نهادی بوجود آمده است، در یک مسیر قرار می‌گیرد.

۳- برخی از مطالعات نمونه در جامعه‌شناسی اقتصادی نهادگرای نوین:

در مدل علی در جامعه‌شناسی اقتصادی نهادگرای نوین، یک اساس مرکب برای پیگیری منطقی منافع و تحت تأثیر روابط و هنجارهای اجتماعی ارائه شده است و این ایده در آن مطرح شده است که هر اقتصادی دارای یک چارچوب نهادگرایی است. طبق نمودار ۲، مکانیسم علی در هر دو جهت از کلان تا خرد و از خرد تا کلان قابل تحلیل است.

مدل علی چند سطحی فراتر از دیدگاه قبلی نسبت به روابط اجتماعی و نگرش نهادگرایی است که می‌تواند به خوبی ظهور، استمرار و تغییر نهادها و رفتارهای اقتصادی را شرح دهد. نهادگرایی نوین به عنوان یک چارچوب ذهنی در جامعه‌شناسی اقتصادی یک ساختار باز را برای ارزیابی نظریه‌ها در طیف متوسط ایجاد می‌کند و به این ترتیب نگرش جامعه‌شناسانه را گسترش می‌دهد تا بتوان رفتار اقتصادی را درک کرد.

چالش اصلی در جامعه‌شناسی اقتصادی نهادگرای نوین بیان و شرح ماهیت روابط بین عناصر در سطوح مختلف مدل علی است تا بتوان شرح داد که نحوه ارتباط سازمان‌های اجتماعی غیر رسمی با ساختارهای بزرگ نهادگرایی به چه صورتی است. در اینجا ۲ نمونه از استفاده از چنین مدل علی چند سطحی ارائه شده است.

مثال یک؛ یک مدل وبری از رشد اقتصادی

ایوانز و راش (۱۹۹۹) جهت بررسی تأثیر ساختارهای دولتی وبری بر رشد اقتصادی، یک



مدل علی چند سطحی را در کشورهای در حال توسعه ارائه کرده‌اند. آنها معتقدند که ویژگی خاص چارچوب نهادگرایی دولت توسعه، برخلاف دولت قبلی حضور فرم‌های بروکراتیک گسترش یافته‌تر در اداره دولت است.

طبق نظر وبر در تئوری بروکراسی، معرفی و ظهور افراد براساس امتیازات آنها باعث ایجاد اساس تعهدات دراز مدت نسبت به خدمات بروکراتیک شد. اینکه آیا در بروکراسی دوره میجی در ژاپن و یا کشورهای در حال توسعه صنعتی مانند چین گسترش توان بروکراتیک مدرن در خدمت رسانی به سیاست مدران اصلاح طلب عامل اصلی توانایی دولت در نظارت و تصویب قوانین بوده یا خیر، معلوم نیست اما هدف از این کار ارتقای رشد اقتصادی بوده است.

در سطح فردی، گروه‌های به هم پیوسته بروکرات‌های برجسته دارای هنجارها و اهدافی هستند که براساس قوانین شایسته‌سالاری جهت استخدام و ترفیع تشکیل شده‌اند که این امر موجب کاهش جذابیت فساد می‌شود. این مدل و بری یک راه را برای طرح شلیفر و وشنی (۱۹۹۴:۱۰۲۳) ارائه می‌کند: "فشردن دست دولت" و این مدلی است که در آن بروکرات‌ها و سیاستمداران با هم ادغام می‌شوند و نشانگر آن است که سیاستمداران همواره تلاش دارند تا شرکت‌ها را وادار به تعقیب اهداف سیاسی نمایند که این امر با رشد اقتصادی در تضاد است. در مدل و بری، بروکرات‌ها از سیاستمداران جدا هستند، زیرا آنها دارای مشاغل درازمدتی هستند که تحت قوانین استخدامی و ترفیع شایسته‌سالاری اداره می‌شوند. هنجارها، عقاید مشترک در خدمات شایسته‌سالاری و اهداف رشد ملی نه تنها باعث کاهش اغوا نسبت به فساد می‌شوند بلکه باعث افزایش صلاحیت و اعتبار تعهد نسبت به خدمات مدنی برای نفع عمومی می‌شوند.

نتیجه، افزایش توان سازمانی دولت است که خود باعث ایجاد انگیزه در حکمرانان اصلاح طلب جهت افزایش عواید از طریق رشد اقتصادی می‌شود نه از طریق چپاول.

مثال دو؛ یک مدل تئوریک بازی از نهادزدایی کردن:

یک مدل سببی چند سطحی یک اهرم تحلیلی را جهت درک ظهور اقتصادی بازاری در چین پست سوسیالیست، شرق اروپا و شوروی سابق فراهم می‌آورد. وقتی اقتصاد دانان غربی به شرق اروپا و شوروی سابق جهت مشاوره دادن به اصلاح طلبان در آغاز اصلاحات بازاری سفر کردند، توصیه‌های آنها قویاً متمرکز بر نگرش‌های ضربه زدن به نهادی کردن یک اقتصاد بازاری با طراحی تغییرات در قوانین رسمی حاکم بر حقوق دارایی‌ها و بازار بود.

فرض آنها این بود که قوانین رسمی یعنی قانون اساسی، قانون مدنی و سایر مقررات که براساس فرمان و حکم اجرایی نهادی شده بودند منجر به پیروزی در استقرار یک اقتصاد مدرن سرمایه داری خواهند شد.

در چنین تلاش‌هایی جهت ایجاد نظام سرمایه‌داری از طریق تغییر و قوانین بازی به واقعیت‌های قدرت و منافع موجود در خرابه‌های باقی مانده از نظام کمونیسم توجه نشده بود. در عوض، نگرش اصلاحی تدریجی که اصلاح طلبان در چین آن را اجرا کردند موجب شد که فعالان اقتصادی انتخاب خود را بر روی روش آزمون و خطا قرار دهند که خود موجب تعدیل سرعت و افزایش موفقیت شد. این نگرش دگرگون ساز نسبت به تغییرات بازار به زودی باعث ایجاد پویاترین اقتصاد جهان شد.

در چین، تغییر نهادی نه تنها ناشی از تغییرات بالا به پایین در قوانین رسمی بود، بلکه منافع از پایین به بالا مطرح شدند و اصلاحات سازمانی جدید، حقوق دارایی‌های خصوصی و مؤسسات بازاری به رشد رسیدند، آن هم در اقتصادی که در حال دور شدن از کنترل دولت مرکزی و تسلط آن بر فعالیت اقتصادی و حرکت به سوی عملکرد شرکتی بود. تغییرات قوانین رسمی حاکم بر اقتصاد بازاری نوین باعث ایجاد تغییرات بیشتری در روش‌های تجارت غیررسمی شد که بیشتر منطبق با منافع واقعی فعالان سیاسی و اقتصادی بود. در هر حال درست مانند شوروی سابق، تلاش جهت اصلاح شرکت‌های دولتی از طریق تغییر قوانین رسمی در چین بی‌فایده بود زیرا تا حدودی این تغییرات مانع از کسب منافع می‌شدند و در تضاد با مشروعیت سازماندهی حزب کمونیست بودند که ریشه آن در شرکت‌های دولتی بود. مدل نی و لیان (۱۹۹۴) پیرامون تئوری مسابقه پویا در زمینه کاهش تعهدات سیاسی و ایدئولوژیکی به ما در شرح نهادزدایی کردن حزب کمونیست و جدایی از برنامه‌ریزی مرکزی در اقتصادهای روبه تغییر کمک می‌کند. تفاوت تکنولوژیکی و نظامی که در طی جنگ سرد بین اقتصادهای پیشرفته و کشورهای سوسیالیست ایجاد شد، مانع تلاش‌های اصلاحی نخبگان کمونیست جهت محدود کردن فاصله از طریق نوآوری‌هایی شد که هدف از آنها گنجاندن اتکای بیشتر به مکانیسم بازاری در چارچوب نهادی برنامه‌ریزی مرکزی بود. اما در سطح فردی بروکرات‌های حزبی و مقامات حزبی، رشد بازارهای اقتصادی و اجتماعی باعث افزایش شانس فرصت طلبی و سوءاستفاده از مقام شد که خود باعث ایجاد جرقه گروه‌های به هم پیوسته اعضای حزب و ایجاد یک دینامیک اجتماعی شد که خود منجر به کاهش تعهدات ایدئولوژیکی و سیاسی نسبت به حزب کمونیست شد. این امر در یک مدل نمایش

داده شده که در آن فرصت طلبی و سوءاستفاده از مقام از سوی اعضای حزب به تدریج به یک نقطه بحرانی و گسترده می‌رسد. رهبران اصلاح‌گرا در حزب تلاش می‌کند مسائل را از طریق تبلیغات با هدف مجازات کردن سوءاستفاده از مقام رفع کنند. در هر حال، با مرور زمان، کاهش تعهد به نقطه بحرانی خود می‌رسد و باعث سقوط حزب کمونیست به عنوان یک سازمان حاکم کارآمد می‌شود.

این امر به نوبه راه را برای نهادزدایی کردن حزب و تغییرات دور از دسترس در نهادهای سیاسی بازکرد، شامل انقلاب سیاسی در اصلاح سوسیالیسم دولتی.

این مدل یک شرح را برای کاهش عملکرد سازمانی ارائه می‌کند که بیانگر ماهیت تعهدات ایدئولوژیکی در بین اعضای حزب و تعیین دینامیک اجتماعی می‌شود که خود باعث ایجاد تغییر از تعهد نسبت به قوانین و اهداف حزب به سوی فرصت طلبی گسترده می‌شود. در این مدل تغییر ساختار انگیزش محیط نهادی از توزیع مجدد به سوی بازار به ظهور شبکه‌های حزبی و اعتقادی منجر می‌شود که در حال حاضر یک حزب حاکم ریشه در یک ایدئولوژی دارد که برخلاف این رفتار است. این شرح جامعه‌شناسانه سقوط سریع و نسبتاً آرام سیاست‌های کمونیسم در شرق اروپا و شوروی سابق یک راه جهت بیان تفاسیر سیاسی و اقتصادی است (آسلوند: ۱۹۹۵)؛ بیسفینگر: (۲۰۰۲)).

در چین و ویتنام، که احزاب کمونیست هنوز هم قدرت دارند، این مدل بیانگر کاهش کلی تعهدات سازمانی ایدئولوژیکی نسبت به حزب و اتکای بیشتر به بروکرات‌ها است و نه سیاست‌مداران در تغییر نهادی جهت ایجاد یک اقتصادی بازاری.

۴- نکات پایانی:

در پایان، قبل از هر چیز می‌خواهیم بگوییم که تحلیل جامعه‌شناسانه ماهیت ارتباط بین شبکه‌ها، هنجارها و ساختارهای نهادی بزرگ در حیات اقتصادی هنوز هم در مراحل اولیه است. با عمیق شدن و گسترش جامعه‌شناسی اقتصادی و شرح ماهیت این روابط، لازم است که انواع روش‌ها و ابزارهای نظری به کار روند. نگرش‌های حاصل از علوم ادراکی، فرضیه‌بازی و شبیه‌سازی رایانه‌ای تغییر هنجارها و عقاید همگی می‌توانند در درک عمیق‌تر روابط خرد و کلان نقش داشته باشند.

این مدل می‌تواند در درک بهتر تأثیر مشترک عرف‌ها، معاهدات، هنجارها، عقاید و علائق نقش داشته باشد.



نکته اصلی در صورت جلسه تحقیقی نگرش نوین نهادگرایی که ما طرفدار آن هستیم عبارت است از ایجاد مجدد تحلیل نهادی در جامعه‌شناسی اقتصادی. بخش عمده این کار تاکنون شامل تحلیل تاریخی و کیفی یک یا دو مورد بوده است در حالی که این امر منجر به یک سری دستاوردهای مهم در درک ارتباط بین نهادها و رفتار اقتصادی شده است، اما استفاده از روش‌های کمی فراتر از این مطالعات موردی در مطالعات شرکتی و فرا ملی، در تلاش جهت تعیین و شرح نحوه تأثیر محیط نهادی بر رفتار شرکت‌ها، بسیار ارزشمند خواهد بود. تحلیل قیاسی نهادی اطلاعات شرکتی براساس منبع هزینه‌ها در طرح‌های محیط مؤسساتی بیانگر یک روش نوید بخش در ارزیابی هزینه‌های معاملاتی می‌باشد. اگرچه هزینه‌های معاملاتی مفهوم اصلی در اقتصادهای نهادی نوین است، اما اقتصاد دانان باز هم نیازمند ارزیابی این مفهوم به شکلی هستند که مناسب با تحلیل تجربی باشد. در مورد هزینه‌های حاصل از بی‌ثباتی و عدم تقارن اطلاعاتی در روابط اجتماعی (مانند رابطه رئیس، مرئوس)، این امر می‌تواند مورد توجه جامعه‌شناسان نیز قرار گیرد. گسترش شاخص‌های استاندارد هزینه‌های معاملاتی حاصل از انواع منابع نهادگرایی (مانند حقوق دارایی، بی‌ثباتی، شفافیت قوانین، وابستگی منابع، بروکراسی، مقررات دولتی) با استفاده از داده‌های شرکتی راه را برای بررسی تأثیر محیط مؤسساتی بر رفتار اقتصادی باز می‌کند. جامعه‌شناسان اقتصادی می‌توانند استدلال اکولوژیکی جامعه‌شناسی زمانی را گسترش دهند تا الگوهای شخصی را در محیط‌های سازمانی کشف کنند که حامی فرم‌های سازمانی شخص است. به طور مثال، کلام و ویژگی محیط سازمانی اکولوژی نهادگرایی حامی شرکت‌های دولتی مدرن برخلاف شرکت‌های مرسوم خانوادگی در اقتصاد جهانی است؟ ایده استقلال روش که از علوم فیزیکی وارد علم اقتصاد شده است باعث عمیق شدن درک اجتماعی پیرامون تغییر نهادی شده است. استقلال روش به معنای تأثیرات حاصل از شرایط اولیه بر روی گسترش و دستاوردهای بعدی و تغییر محیط نهادی است (نیلسون و وینتر (۱۹۸۲)؛ دیوید (۱۹۸۶)؛ آرتو (۱۹۸۸)).

مورخان اقتصادی از این ایده به شکل کارآمد جهت ثبات مؤسسات و استمرار ترتیبات مؤسساتی استفاده کرده‌اند که ممکن است برای فعالان اقتصادی، ناکارآمد باشند، آن هم با توجه به تغییرات نسبی قیمت‌ها (نورث (۱۹۹۰)؛ گریف (۱۹۹۸)). همیلتون و فنیسترا نشان داده‌اند که ایده استقلال روش در قالب تئوری و بر پیرامون عقلانیت اقتصادی می‌باشد که فرض آن بر این است که استراتژی شرکتی الزاماً در روابط اقتصادی و سازمان‌های فعلی نهفته است. تحقیق بیشتری نیز جهت تعمیق درک تغییر نهادی وابسته به روش و به



ویژه درک رابطه بین استمرار عناصر نهادگرایی غیررسمی و تغییر قوانین رسمی لازم است. (نی و کائو: ۱۹۹۹) ثبات عناصر مؤسساتی غیررسمی عرف، شبکه‌ها، هنجارها، عقاید فرهنگی به همراه ترکیبی از منافع امکان‌پذیر است. همین‌طور یک مسئله مهم وجود دارد داگلاس نورث در اثر جدید خود به آن اشاره کرده و آن هم این است که مدل‌های مشترک ذهنی نقش مهمی در حیات اقتصادی دارند که مورد بی‌توجهی قرار گرفته است.

منابع اصلی الهام بخش او دستاوردهای اخیر در علوم ادراکی و کتاب "نظم حسی" اثر هایک بوده است. ما باید به این دو منبع، تلاش دراز مدت جهت معرفی دیدگاه فعالان در تحلیل مستمر را اضافه کنیم که به نام "جامعه‌شناسی تفسیری" (وبر: ۱۹۷۸) نامیده می‌شود. وبر قبل از تولد علوم ادراکی مدرن به فعالیت در این زمینه پرداخته بود اما در هر حال استدلال ما این است که برخی از نظریه‌های او در این مورد هنوز هم مفید هستند.

جهت نمایش سریع این مطلب به استدلال معروف وبر در مورد نحوه هدایت اقدامات اقتصادی در شیوه‌های مختلف به وسیله مدل‌های ذهنی مذهبی اشاره می‌کنیم. طبق فرمول مشهور وبر: هیچ نظریه‌ای مهم نیست، بلکه این منافع مادی و ایده آل هستند که اعمال انسان را هدایت می‌کنند. با این حال "تصاویر جهانی مذهب" که به وسیله ایده‌ها ایجاد شده‌اند موجب تعیین مسیری شده‌اند که دینامیک منافع در آن جهت به جلو رانده شده است. (وبر، ۲۸۰: ۱۹۴۶)

در پایان، درست همانگونه که برای اقتصاد دانان استفاده از دیدگاه شبکه‌ای در مدل‌های اقتصادی مفید است، جامعه‌شناسی اقتصادی نیز می‌تواند از ادغام نظریه‌های اقتصادی بهره برد که مکمل نگرش جامعه‌شناسی مدرن هستند.

به طور مثال، تبادل اقتصادی را می‌توان یک فرم تخصصی از تبادل اجتماعی نامید (هومنز، ۶۸: ۱۹۷۴). از این رو، مکانیسم تسهیل‌کننده، انگیزش‌دهنده و حاکم بر فرآیندهای اجتماعی نیز به سوی رفتار اقتصادی گسترش می‌یابد. برخورد چندجانبه با اقتصاد برای تأثیرگذاری جامعه‌شناسی در گذشته مفید بوده است، که این امر در استفاده از علم اقتصاد از سوی مؤسسان جامعه‌شناسی مدرن و درک تأثیرگذاری ایده‌های مهم چون سرمایه انسانی، وابستگی به روش بسیار اهمیت داشته و مفید بوده است.

جامعه‌شناسی اقتصادی نهادگرایی نوین به نظر ما به خوبی قابل استفاده و مؤثر است و در برخورد ذهنی با اقتصاد دانان به ویژه با توجه به بازگشت آنها به سوی جامعه‌شناسی جهت درک ابعاد اجتماعی زندگی اقتصادی نقش دارد.

- ۱- ISNIE
- ۲- Journal of Institutional and theoretical Economics
- ۳- Embeddedness
- ۴- Wirtschaftssoziologie
- ۵- Interlocks
- ۶- Network forms of organization، در نگارش فارسی واژگان مبین حالت مجرد بر عکس زبان انگلیسی به صورت مفرد به کار می‌روند. م.
- ۷- Entrepreneurship
- ۸- Medici Family (Italian Origin)
- ۹- ANT
- ۱۰- Silicon Valley، محلی در دره سانتاکلارای کالیفرنیا با گسترده‌ترین تمرکز تجارت و کار تکنولوژی عالی در جهان. م.
- ۱۱- performativity theory، یعنی نظریه‌ای که که ارکان بازار را با مفهوم آنها نشان می‌دهد. م.
- ۱۲- security analyst کسی است که بنگاه‌ها و صنایع مختلف را مطالعه نموده و گزارش تحقیق و ارزش‌گذاری ارائه می‌دهد. م.
- ۱۳- نی و سوئدبرگ در مرکز مطالعات اقتصاد و جامعه دانشگاه کرنل بحث توسعه رهیافت مبتنی بر منافع را در تحلیل تطبیقی نهادی دنبال می‌کنند (ن.ک. www.economyandsociety.org).
- ۱۴- Isomorphism

- Akerlof, George and Rachel Kranton (2000), Economicsso "dentity". uarterly Journal of Economics 15: 715-753.
- Alba Richard and Victor Nee(2003), Remaking the American Mainstream: Assimilation and Contemporary Immigration.Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Arthur,BrianW(1988), "Self-Reinforcing Mechanisms in Economics " in P.W. Anderson and Kenneth J. Arrow (eds.), The Economy as an Evolving Complex System. Menlo Park, CA: Assison-Wesley,pp.932.
- Aslund, Anders(1995), How Russia Became a Market Economy. Washington, DC: The Brook-WW ings Institution.
- Aspers, Patrik(2001), "A Market in Vogue: Fashion Photography in Sweden" European Soci-eties 3(1): 122.
- Aspers, Patrik ,Forth coming ,A Market in Vogue: A Study of Fashion Photography in Sweden. London: Routledge.
- Baker, Wayne and Robert Faulkner.(1993), "The Social Organization of Conspiracy: I llegal Networks in the Heavy Electrical Industry". American Sociological Review 58:837-860.
- Baron, James N. and Michael T. Hannan. Forth coming. "The Economic Sociology of Organi- zational Entrepreneurship: Lessons from the Stanford Projecton Emerging Companies" in Victor Nee and Richard Swedberg(eds.),VV The Economic Sociology of Capitalism. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Beissinger, Mark R. (2002), Nationalist Mobilization and the Collapse of the Soviet State.Cambridge: Cambridge University Press.
- Blau, Peter. (1955),The Dynamicsof Bureaucracy, 2nd ed n. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Blau, Peter (1964), Exchange and Power in Social Life. NewYork: Wiley.YY
- Bott, Elizabeth (1957), Family and Social Network FF. London: Tavistock Publications.
- Bourdieu, Pierre (2000), Les Structures Social esdel Economie. Paris: Seuil.
- Brinton, Mary C. and Victor Nee (eds.), (1998), The New Institution alismin Sociology. NewYork: RussellSage Foundation.YY
- Burt, Ronald (1993), "The Social Structure of Competition" in Richard Swedberg(ed.), Explorationsin Economic Sociology rr . New York: Russell Sage Foundation, pp.65-103.YY
- Cao, Yang and Victor Nee (2000), "Comment: Controversies and Evidence in the Market Transition Debate", American Journal of Sociology 105(2000): 1175-1189.



- Cao, Yang (2001), "Careers inside Organizations: A Comparative Analysis of Promotion Determination in Reforming China". *Social Forces* 80:683-712.
- Carruthers, Bruce and Wendy Nelson Espel and (1991), "Accounting for Rationality: Double-Entry Book keeping and the Rhetoric of Economic Rationality", *American Journal of Sociology* 97:31-69.
- Cook, Karen S., Richard M. Emerson, Mary R. Gillmore, and Toshio Yamagishi (1983), "The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results", *American Journal of Sociology* 89:275-305.
- David, Paul (1986), "Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History", in W. Parker (ed.), *Economic History and the Modern Historian*. London: Blackwell, pp.30-49.
- Davis, Gerald (1991), "Agents with out Principles? The Spread of the Poison Pill through the Intercorporate Network", *Administrative Science Quarterly* 36:583-613.
- Denzau, Arthur and Douglass North (1994), "Shared Mental Models: ideologies and Institutions". *Kyklos* 47:331.
- Di Maggio, Paul and Hugh Louch (1998), "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kind of Purchases Do People Most Often Use Networks? ", *American Sociological Review* 63:619-637.
- Di Maggio, Paul J. and Walter Powell (1983), "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organization al Fields", *American Sociologic al Review* 48:147-160.
- Di Maggio, Paul J. and Walter Powell (1991), "Introduction flin Walter Powell and Paul DiMaggio (eds.), *The New Institution alism in Organization al Analysis*. Chicago, IL: University of Chicago Press, pp.138.
- Di Maggio, Paul (1988), "Interest and Agency in Institution al Theory", in Lynn Zucker (ed.), *Institution al Patterns and Organizations*. Cambridge: Ballinger Publishing Company, pp.321.
- Dobbin, Frank and Dirk Zorn. Forth coming, "The Rise of the Financial Of? cerin U.S. Corporations", *Social Forces*.
- Dobbin, Frank (2001), "Why the Economy Re? cts. the Polity: Early Rail Policy in Britain, France, and the United States" in Mark Granovetter and Richard Swedberg (eds.), *The Sociology of Economic Life*, 2nd edn. Boulder, CO: Westview, pp.401-424.
- Edelman, Lauren and Robin Stryker. Forth coming. "Law and the Economy" in Neil Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. 2nd rev. edn. New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.

- Edelman, Lauren B., Christopher Uggen, and Howard S. Erlanger (1999), "The Endogeneity of Legal Regulation: Grievance Procedures as Rational Myth", *American Journal of Sociology* 105:406-454.
- Edelman, Lauren. (1990), "Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the American Workplace", *American Journal of Sociology* 95:1401-1440.
- Edelman, Lauren (1992), "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Civil Rights Law", *American Journal of Sociology* 97:1531-1576.
- Ellickson, Robert (1991) *Order without Law*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Emerson, Richard (1962), "Power-Dependence Relations", *American Sociological Review* 22:31-41.
- Evans, Peter and James E. Rauch (1999) "Bureaucracy and Growth: A Cross National Analysis of the Effects of Weberian State Structures on Economic Growth", *American Sociological Review* 64:748-765.
- Festinger, Leon; Schachter, Stanley; and Back, Kurt (1950), *Social Pressures in Informal Groups*. New York: Harper.
- Fligstein, Neil and Taek jin Shin (2004), "Shareholder Value and the Transformation of the American Economy: 1984-2001", Center for the Study of Economy and Society, Cornell University, Working Paper Series #19.
- Fligstein, Neil (1996), "Markets as Politics: A Political Cultural Approach to Market Structure", *American Sociological Review* 61:656-673.
- Fligstein, Neil (2001), *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of 21st Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fourcade-Gourinchas, Marion (2001), "Politics, Institutional Structures, and the Rise of Economics: A Comparative Study", *Theory and Society* 30: 397-447.
- Granovetter, Mark (1985), "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- Granovetter, Mark (1992), "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis", *Acta Sociologica* 35:311.
- Granovetter, Mark (1994), "Business Groups" in Neil Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press, pp.453-475.
- Granovetter, Mark (1995), "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs" in Alejandro Portes (ed.), *The Economic Sociology of Immi-*



- gration. New York: Russell Sage Foundation, YY pp.128-165.
- Granovetter, Mark. Forthcoming, "Business Groups and Social Organization" in Neil Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd rev. edn. New York and Princeton: Russell Sage Foundation and Princeton University Press. YY
- Gray, Cheryl W. and Kathryn Hendley (1997), "Developing Commercial Law in Transition Economies: Examples from Hungary and Russia" in Jeffrey Sachs and Katharina Pistor (eds.), *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*, Cambridge, MA: Westview, pp.139-164.
- Greif, Avner [1994]1998, "Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies", *Journal of Political Economy* 102:912-50; adapted for *The New Institutionalism in Sociology*, edited by Mary Brinton and Victor Nee, New York: Russell Sage Foundation.
- Greif, Avner (1998), "Self-Enforcing Political Systems and Economic Growth: Late Medieval Genoa" in Robert Bates et al., *Analytical Narratives*. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp.23-63.
- Greif, Avner, Forthcoming, *Institutions and History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Guthrie, Doug (1999), *Dragonina Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hamilton, Gary D. and Robert Feenstra (1998), "The Organization of Economies", in Mary Brinton and Victor Nee (eds.), *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage Foundation, pp.153-180.
- Hannan, Michael and Glenn Carroll (1995), "An Introduction to Organizational Ecology" in Glenn Carroll and Michael Hannan (eds.), *Organizations in Industry*. New York: Oxford University Press, pp.17-31.
- Hannan, Michael T., and John Freeman (1989), *Organizational Ecology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hardin, Russell (1988), *Morality with in the Limits of Reason*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Hayek, Friedrich (1952), *The Sensory Order*. London: Routledge.
- Hayek, Friedrich (1982), *Law, Legislation and Liberty*. London: Routledge.
- Hellman, Joel S. (1997), "Constitutions and Economic Reform in the Post Communist Transitions" in Jeffrey Sachs and Katharina Pistor (eds.), *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*. Cambridge, MA: Westview, pp. 55-78.
- Homans, George C. (1974), *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.

- Jenning, Helen Hall (1950), *Leadership and Isolation*, 2nd edn .New York: Longmans, Green.
- Jepperson, Ronald (1991), "Institutions, Institutional Effects, and Institutionalism" in Walter Powell and Paul DiMaggio (eds.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago, IL: University of Chicago Press, pp.143-163.
- Keister, Lisa and Stephanie Moller (2000), "Wealth Inequality in the United States" *Annual Review of Sociology* 26:63-81.
- Keister, Lisa (2000), *Chinese Business Groups: The Structure and Impact of Interfirm Relations during Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Knorr Cetina, Karin and Urs Bruggen (2002), "Global Macro Structures: The Virtual Societies of Financial Markets", *American Journal of Sociology* 107:905-950.
- Kollock, Peter (1994), "The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust", *American Journal of Sociology* 100: 315-345.
- Krippner, Greta (2001), "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology", *Theory and Society* 30:775-810.
- Lawler, Edward J. and Jeong koo Yoon (1995), "Commitment in Exchange Relations: Test of a Theory of Relational Cohesion", *American Sociological Review* 61:89-108.
- MacKenzie, Donald and Yuval Millo (2003), "Constructing a Market, Performing a Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange", *American Journal of Sociology* 109:107-146.
- MacKenzie, Donald (2003), "Long Term Capital Management and the Sociology of Arbitrage", *Economy and Society* 32(3):349-380.
- Mizruchi, Mark (1996), "What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique and Assessment of Research on Interlocking Directorates", *Annual Review of Sociology* 22:271-298.
- Naughton, Barry (1995), *Growing out of the Plan: Chinese Economic Reform 1978-1993*. Cambridge: University of Cambridge Press.
- Nee, Victor (1989), "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism", *American Sociological Review* 54:66-381.
- _____, (1996), "The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China", *American Journal of Sociology* 101: 908-949.
- _____, (2000), "The Role of the State in Making a Market Economy", *Journal of Institutional Economics and Theoretical Economics* 156:64-88.



- _____, Forthcoming , "The New Institutionalism in Economics and Sociology" in Neil Smelser and Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, 2nd edn. Princeton, NJ: Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- _____, Forthcoming, "The Organizational Dynamics of Institutional Change" in Victor Nee and Richard Swedberg (eds.), *The Economic Sociology of Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Nee, Victor and Paul Ingram (1998), "Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure" in Mary Brinton and Victor Nee(eds.), *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage Foundation, pp.19-45.YY
- Nee, Victor and Peng Lian (1994), "Sleeping with the Enemy: A Dynamic Model of Declining Political Commitment in State Socialism", *Theory and Society* 23:253-296.
- Nee, Victor and Yang Cao (1999), "Path Dependent Societal Transformations", *Theory and Society* 28:799-834.
- Nelson, Richard and Sidney Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C (1981), *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
- North, Douglass C. and John J. Wallis (1986), "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970", in Staley L. Engerman and Robert E. Gallman(eds.), *Long-Term Factors in American Economic Growth* FF ,vol. 51 of *The Income and Wealth Series*. Chicago IL: University of Chicago Press, pp.95-148.
- North, Douglass (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass (1991), "Institutions", *Journal of Economic Perspectives* JJ 5: 97-112.
- North, Douglass (1993), "Institutions and Credible Commitment", *Journal of Institutional and JJ Theoretical Economics* 149:11-23.
- Opper, Sonja, Sonia M.L. Wong ,and Ruyin Hu (2002), "Party Power, Market, and Private Power: Chinese Communist Party Persistence in Chinas Listed Companies" in K.Leicht (eds.), *The Future of Market Transition. Research in Social Stratification and Mobility* 19 Special Issue:105-138.
- Padgett, John and Christopher Ansell (1993), "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434", *American Journal of Sociology* 98:1259-1319.
- Peng, Yusheng (2001), "Chinese Townships and Villages as Industrial Corporations: Ownership, Governance, and Productivity", *American Journal of Sociology* 106:1338-1370.

- _____. (2004), "Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy", *American Journal of Sociology* 109:1045-1074.
- Petersen, Trond (1992), "Individual, Collective, and Systems Rationality in Work Groups", *Rationality and Society* 4:332-355.
- Podolny, Joel and Karen Page (1998), "Network Forms of Organization", *Annual Review of Sociology* 24:57-76.
- Podolny, Joel (1992), "A Status-Based Model of Market Competition", *American Journal of Sociology* 98:829-72.
- Portes, Alejandro and Sensenbrenner, J (1993), "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology* 98:1320-1350.
- Posner, Richard A (1986), *Economic Analysis of Law*, Boston, MA: Little Brown and Co.
- Rauch, James and Alessandra Casella (eds.) (2001), *Networks and Markets*. New York: Russell YY Sage Foundation.
- Riley, M.W. and R. Cohn. (1958), "Control Networks in Informal Groups", *Sociometry* 21: 30-49.
- Roethlisberger, F.J. and W.J. Dickson (1939), *Management and the Worker*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rona-Tas, Akos and Alya Guseva (2001), "Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Markets Compared", *American Sociological Review* 66:623-646.
- Sachs, Jeffrey D. (1995), "Consolidating Capitalism", *Foreign Policy*, Number 98, Spring.
- Sachs, Jeffrey (2000), "Notes on a New Sociology of Economic Development", in Lawrence Harrison and Samuel Huntington (eds.), *Culture Matters*. New York: Basic Books, pp.29-43.
- Saxenian, Anna Lee (1996), "Silicon Valley: Competition and Community" in *Regional Competition: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA: Harvard University Press, pp.29-57.
- Schachter, Stanley, N. Ellertson, D. McBride, and D. Gregory (1951), "An Experimental Study of Cohesiveness and Productivity", *Human Relations* 4:229-238.
- Schutz, Alfred (1967), *The Phenomenology of the Social World*. Chicago, IL: Northwestern University Press.
- Seashore, Stanley E. (1954), *Group Cohesiveness in the Industrial Work Group*. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research, University of Michigan.
- Shibutani, Tomatsu (1978), *The Derelicts of Company K: A Study of Demoralization*. Berkeley, CA: University of California Press.



- Shirk, SusanL (1993), *The Political Logic of Economic Reform in China*. Berkeley, CA:University of California Press.
- Shleifer, Andrei and Robert W. Vishny (1994), "Politicians and Firms", *The Quarterly Journal of Economics* 109: 995-1025.
- Simon, Herbert (1997), *The Role of Organizations in an Economy*", in Herbert Simon(ed.), *An Empirically Based Microeconomics*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, pp.33-53.
- Spilerman, Seymour (2000), "Wealth and Stratification Processes", *Annual Review of Sociology* 26:497-524.
- Stark, David (1996), "Recombinant Property in Eastern European Capitalism", *American Journal of Sociology* 101:993-1027.
- Stiglitz, Joseph E (1989), *The Economic Role of the State*. Oxford: Basil Blackwell.
- Stinchcombe, Arthur (1997), "On the Virtues of the Old Institutionalism", *Annual Review of Sociology* 23:118.
- Sutton, John, Frank Dobbin, John Meyer, and Richard Scott (1994), "The Legalization of the Workplace", *WW American Journal of Sociology* 99: 944-971.
- Swedberg, Richard (ed.), (1996), *Economic Sociology*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Swedberg, Richard (ed.) (2000), *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press.
- Swedberg, Richard (2001), "Sociology and Game Theory: Contemporary and Historical Perspectives", *Theory and Society* 30(3):301-335.
- Swedberg, Richard (2003a), "The Case for an Economic Sociology of Law", *Theory and Society* 32(1):137.
- Swedberg, Richard (2003b), *Principles of Economic Sociology*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard, Forthcoming, "Introduction", in Richard Swedberg (ed.), *New Developments in Economic Sociology*. 2vols. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Thornton, Patricia (1999), "The Sociology of Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology* 25:19-46.
- Uzzi, Brian (1996), "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect", *American Sociological Review* 61:674-698.
- Uzzi, Brian (1997), "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness", *Administrative Science Quarterly* 42:35-67.
- Varese, Fedrico (2001), *The Russian Mafia: Private Protection in a New Market Economy*. London: Oxford University Press.

- Walder, Andrew G. (1995), "Local Government as Industrial Firms: An Organizational Analysis WW of Chinas Transitional Economy" ,American Journal of Sociology 101:263-301.
- Walker, Edward L. and Roger W. Heyns (1962), WW An Anatomy for Conformity. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Weber, Max (1946), In Hans Gerth and C. Wright Mills(eds.), WW from Max Weber. New York: YY Oxford University Press.
- Weber, Max (1978), In Guenther Roth and Claus Wittich(eds.), WW Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology. Berkeley, CA: University of California Press.
- White, Harrison (1981), "Where Do Markets Come From? ", American Journal of Sociology 87: 517-547.
- White, Harrison (1992), Identity and Control: A Structural Theory of Social Action. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- White, Harrison (2001), Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Whyte, William Foote (1943), Street Corner Society. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Williamson, Oliver E. (1994), "Transaction Cost Economics and Organization Theory" in Neil WW Smelser and Richard Swedberg(eds.), The Handbook of Economic Sociology. New York: YY Russell Sage Foundation, pp.77-107.
- Williamson, Oliver E (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking WW Ahead" Journal of Economic Literature JJ XXXVIII: 595-613.
- Zelizer, Viviana (1989), The Social Meaning of Money: Special Monies", American Journal of Sociology 95:342-377.
- Zelizer, Viviana (2002), "Intimate Transactions", in Mauro Guillenetal.(eds.), The New Economic Sociology. New York: Russell Sage Foundation, pp. 101-125. YY
- Zuckerman, Ezra (1999), "The Categorical Imperative: Securities Analystsand the Illegitimacy Discount", American Journal of Sociology 104:1398-1438.