# 经济社会学论文

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-08-31

*经济社会学是运用社会学的理论方法研究经济行为和经济体系、探讨经济与社会互动关系的一门科学,是社会学的一个分支。下面是范文网小编为大家整理的经济社会学论文，供大家参考。 经济社会学论文范文一：经济社会学视角下的服务型企业信任关系 近几年来，...*

经济社会学是运用社会学的理论方法研究经济行为和经济体系、探讨经济与社会互动关系的一门科学,是社会学的一个分支。下面是范文网小编为大家整理的经济社会学论文，供大家参考。

经济社会学论文范文一：经济社会学视角下的服务型企业信任关系

近几年来，中国服务企业在促进国民经济发展中的作用日益凸显出来，但因我国经济处于转型期，一些服务型企业为了追逐自身经济利益的最大化而无视对相关利益者的诚信，致使侵犯利益相关者合法权益的事件频繁发生，引起了社会大众的普遍关注。鉴于此，本笔者从经济社会学的视角出发，分析影响服务型企业的主要因素，并进而探索服务型企业通过相关诚信战略构建与顾客的信任关系。

一、国内外企业的信任研究的文献综述

信任的探讨一直是一个久远的话题，但直到20世纪70年代，作为对经济学帝国主义入侵的一种回应，信任问题逐渐成为西方经济社会学研究的一个热点，学者开始对信任进行了研究。

1.国外企业信任研究综述

新古典经济学是以理性选择理论研究信任问题。经济学家阿罗在其《组织限度》一书中指出信任是经济交换有效的润滑剂，将经济落后与信任联系起来，提出可以用缺少相互信任来解释世界上的很多经济落后现象。新经济社会学奠基人格兰诺维特以嵌入理论提出经济交易，经济行为者之间的相互信任可以有效地防止相互破坏和相互欺诈行为和事件的发生，从而降低为防止欺诈、破坏及处理争端所需的交易成本。日裔美籍学者福山在其所著《信任：社会美德与创造经济繁荣》一书中用企业发展的规模作为主要指标来反映一个国家信任度的高低，即一个国家的信任度越高，则其企业发展越好，反之则影响企业的发展。他指出人与人之间的信任是一种社会资本，这种社会资本可有助于经济行为者降低了交易成本，以提高经济效率与效益。

2.国内企业社会责任研究综述

我国对信任的研究相对滞后，随着中国信任度下降问题日趋严重，学者们开始将信任作为重要的课题来研究。张缕博士以嵌入性为视角，提出了当前我国企业间信任关系有二个特征：一是以工具性关系构建为基础的多元信任关系构成。二是不同信任关系模式的运作方式相差较大，这种不同信任关系模式级有利也有弊，有利的一面为各模式在企业经济活动中各尽其能地发挥作用，而不利的一面为各模式运作效果存在相互抵消的风险，对设计出有效的保障机制是极大的制约。清华大学的罗家德教授在《中国人的信任游戏》指出中国人做生意，一手是信任游戏，一手是权力游戏，信任是企业双方进行交易的基础。从国内外学者的研究中可以看出，学者关于信任理论的理论研究较多，而实证研究则较少，因此，本文立足于实践层面以服务型企业为例，运用企业信任理论，通过问卷法来探讨影响服务型与其消费者建立信任关系的重要因素，并在此基础提出构建服务型企业与消费者良好信任关系的建议。

二、服务企业的信任的界定

西方学者Sirdeshmuk以服务行业为背景来研究影响顾客信任的因素，将顾客信任定义为顾客所怀有的服务提供者是可靠的、并且能够履行其承诺的服务内容的期望。对服务性企业来说，其服信任包括以下几个方面的问题，即企业对员工的信任、企业与企业之间的信任、企业与消费者之间的信任。在这里我们讨论的是企业与消费者之间的信任问题。

三、影响服务型企业持续性信任关系的最主要因素

企业持续信任的形成，可分为三个阶段:首先是工具信任的形成，即企业通过独特的物质文化、建筑、服务设备，服务的规律性在顾客心目中获得良好的信任;第二阶段通过提供给消费者各种承诺性服务，提高办事效率，与顾客有友好的合作经历，这个过程我们称之为过程型信任;第三阶段通过上述两个过程最终获得顾客的满意感、忠诚度的情感信任。基于此，本文选取500名消费者，来研究物质文化、服务规律性、企业办事效率、提供给顾客的承诺性服务、顾客的满意度和顾客的忠诚度等6个因素来分析顾客是否会与服务型企业建立持续性的信任关系，顾客的满意度、顾客的忠诚度和服务型企业所提供各种承诺是影响服务型企业与其顾客建立持续性信任关系的重要因素。

1.顾客满意度是影响服务型企业与顾客建立持续信任的最主要因素

顾客满意是顾客对企业及企业员工所提供的产品和服务的直接性综合评价，顾客满意是顾客信任的前提。如果顾客对企业的服务态度、内外部设施越满意，顾客就会重复购买企业的企业的产品及服务，顾客的信任会增加企业的收入，提高企业的经济效率。

2.顾客忠诚度是影响服务型企业与顾客者建立持续信任的重要因素

顾客忠诚度是顾客对某企业产品或服务产生的好感形成的偏好，主要是通过顾客的情感和行为忠诚表现出来的。对于喜欢规避风险的消费者来说，其对企业的忠诚度越高，就越不可能冒险尝试接受另一家服务，而愿意选择已经习惯了的服务。因为一旦选择其它的企业，他可能要承担一定的风险。对于服务性企业来说，尽可能地维持与同一个的服务享受者的长期关系本身就可以帮助企业获取持续利润。

3.承诺也是影响服务型企业与消费者建立持续信任的重要因素

服务性企业产品具有无形性的特点，只有通过承诺才有可能建立某种信任关系。信任是对承诺的一种跨越，是不可化约的信念的一种品质。对于服务型企业来说，对服务接受方的承诺可以提供了一种激励，增进双方的合作，决定了可信赖性。但是承诺也必须适度，频繁的承诺可能不利于企业的成长，如果企业总是对顾客做出承诺，在顾客看来，企业会不可信。

四、培育服务型企业与消费者构建持续性信任关系的措施

本文通过对顾客的问卷调查，针对影响服务型企业构建信任因素的分析，认为应通过服务型企业应从自身出发，采取多种措施来培育服务性企业对顾客的持续性信任关系的构建。首先，因顾客满意度和顾客忠诚度是影响服务性企业信任的重要因素，所以企业应经常关注顾客的利益与诉求，可以通过通过提高服务质量，改善内部设施实现顾客满意，赢得顾客的忠诚，进而与顾客建立信任关系，使企业收益。其次，加强企业内部法制和行为规范的建设，对违反信任原则的要予以制裁。使员工认识到与交易方合作能为企业的长期发展带来很大的益处，在企业信任的基础上进行长期投资和管理。最后，服务型企业要有效发挥服务承诺的作用，在服务承诺设计上遵守内容适度、表述清晰和队服容易等原则;在实施服务承诺时，要综合考虑服务本身特点、服务企业状况、服务行业情况和顾客特征等一系列因素。

经济社会学论文范文二：新经济社会学的理论张力及范式反思

一、社会网络与关系嵌入说

社会网络与关系嵌入说是新经济社会学的主要代表性学说。它们假定，个体的经济社会行动是嵌入在人际关系网络之中的，人们正是通过对关系资本的建构与利用达至追求利益最大化的目的。从这个意义上说，各种社会关系与社会网络是屈从于个体理性的，关系人其实是理性人，关系嵌入本质上是一种弱嵌入，它并未否定经济理性的客观事实。在新经济社会学领域，格兰诺维特的探索最具代表性，其方法论关系主义原则的立论基础是在被其称之为低度社会化和过度社会化两种视角间展开的。格氏指出，社会学家将个体的经济行为视为一种社会化和制度化的过程，个人行为屈从于共有的价值与规范系统，受到文化与价值观念的支配。这是一种过度社会化的观念，持这一主张的典型代表人物是帕森斯。格氏反对帕森斯的社会学传统，十分贬抑对符号、价值、规范以及文化等等的学术关怀。他试图推翻帕森斯所强调的模糊的社会系统概念，而将个人行动理论及如何链接他人行动的方式置于新理论的核心位置，这个核心便是关系网络，它使个人行为和总体的社会形态的链接成为可能。与过度社会化相反，新古典经济学在认识人的经济行为时，将人视为理性个体，个人行为独立于社会关系之外，人类的一切文化与制度行为均可从理性个体的自利动机中得以理解，这便是低度社会化观点。该观点假定，生产、分配与消费行为完全不受社会关系与社会结构影响。格氏指出，无论是低度社会化还是过度社会化假定，都将社会性孤立的行动者作为行动与决定的中心，没有处理好社会网络与社会行动的关系。因此，对人类经济行为的分析应当尽量避免过度与低度社会化的孤立问题。行动者有目的的行动实际上是嵌入在真实的、正在运作的社会关系系统之中的，社会网络通过多种形式和途径影响着人们的经济行为。而嵌入性的基本内涵是：经济行动和经济绩效以及所有社会行动和社会绩效，都受到行动者动态的社会关系和全面的关系网络结构的影响。[1]格氏以职业流动为例，比较了社会学和经济学在分析个体经济行为上的差异。他指出，这两个学科在看待劳动力市场中行动者的跳槽行为时，都坚持方法论个体主义原则，从个人行为及其动机入手，来分析求职者通过何种手段来达致跳槽和转业的目的。不同之处是，社会学强调个人的求职流动嵌入于社会关系之中，受到社会网络的限制，而经济学则坚持社会孤立性假说，认为个人的经济行为可以脱离于社会关系网络的限制，强调是受雇者的个人倾向、经济动机、人力资本、升迁机会等因素决定了其跳槽或转行。格氏认为，经济学的解释不符合真实情况，个人的职业生涯及工作流动是嵌入在社会关系中的，一个人的求职及跳槽经历取决于他认识的人的数目及在工作中同这些人的关系状况。同样，经济学中的隐形契约、有效工资论将劳工行为视为一种社会孤立性行为，将员工和雇主视为陌生人，将他们的关系从社会组织网络中抽离出来，忽视了两者之间可能存在的熟识关系。在企业中，通常情况是，那些靠着关系获得职位的人已建立了工作上的非正式关系，这种关系促进了双方之间的信任。从社会学视角看，职位升迁的决定与行动嵌入在非正式的交换网络中。格氏关于关系人与职业生涯的经验研究是其方法论关系主义原则最具代表性的尝试，被视为新经济社会学的第一个范例，体现了他将个体经济行为与网络关系、微观层次与宏观层次加以链接的理论野心。他力求解答的基本问题是：人际关系如何建立和维系，如何利用这种关系传递信息、关系人如何从网络中获得信息，这种关系是强的还是弱的，其本质是什么。基本观点是：人际关系在求职过程中扮演了重要角色，个人高度依赖其现存的个人关系特别是由弱关系构成的关系链来获取求职信息。个人关系是寻找工作的主要方法。大多数被访者指出，更好的工作是通过弱关系即工作关系和其他关系找到的。在个人求职经历中，弱关系往往比强关系更有效。弱关系比强关系更有利于信息传递，对个体的经济行动更为有利。强关系是群体内部的纽带，组成者之间的相似度高，他们之间的信息的重复性也高，通过强关系传播的信息更可能限制在较小范围内;而弱关系是群体间的纽带，其中的信息传播由于经过较长的社会距离，能使信息流行起来，弱关系充当了信息传递的桥梁。在群体关系中，弱关系更能扩大自身的关系网络，连接不同群体的成员，从而能获得更多的求职机会并找到更好的工作。弱关系的引入建立了一座链接微观至宏观、个人经验与社会结构的桥梁，形成了一条解释个人经济行为的因果链条。

二、社会资本理论中的形式主义传统

以普特南、林南等为代表的社会资本理论，强调将关系视为一种结构性社会资源，当作一种能为行动者带来价值增值的新型资本形态。这种资本嵌入在社会关系、社群组织、社会群体、权威关系之中。与新古典经济学中的人力资本相比，社会资本突出个体行动与社会关系的链接，强调社会关系对个体行动的意义。与格兰诺维特等为代表的嵌入性关系相比，社会资本理论更明确地将人情关系作为一种能够带来价值增值的社会资源凸现出来，彰显了行动者的主体性与目的性。社会资本理论从个人及其行动出发，探讨行动者如何利用各种社会资源来实现自身利益。这些学者认定，在社会行动中，行动者是理性人，其行动的目的是在确保资源损失最小化的基础上，谋求收益最大化。林南是社会资本理论的主要代表人物。他以个人及其理性选择为出发点，在个人行动和社会结构互动的基础上，试图回答：行动者为了在工具性行动中获得回报，如何在社会关系中投资，如何获取和使用嵌入在社会网络中的资源。林南指出，社会资本是行动者在行动中获取和使用的嵌入在社会网络中的资源。它是在关系中获得并能带来更好回报的资本形态，包含两个重要组成部分即嵌入在社会关系而不是个人中的资源、这些资源的获取和使用取决于行动者。同人力资本一样，社会资本是行动者提高目的性行动成功的可能性的投资。不同之处是，人力资本是通过教育培训等方式对个人能力的投资，而社会资本则是在社会关系中的投资，通过社会关系可以使用和借取其他行动者的资源。林南的社会资本概念包含了三个基本含义：社会资本植根于社会关系之中，不能离开社会关系谈论社会资本;社会资本是可以增值的资源;社会资本不仅是嵌入在社会关系中的资源，而且是人们为了获取各种效益的投资行动。[2]行动、社会关系和资源构成了社会资本的基本结构要素。首先，资源及其利用是社会资本理论的核心。一般而言，行动者即个体或由个体组成的集体都会采取行动维持和获得有价值资源，促进自我利益。维持和获得有价值资源是行动的两个主要动机，而且维持资源比获得资源更重要。其次，这些有价值的资源是嵌入在等级制结构和网络结构之中的。资源的嵌入性与社会位置、权威关系、互动规则和位置占据者等结构要素相关，它们形成了一个密切相连的连续体，共同对行动者动用社会网络资源产生影响。第三，行动是社会资本得以运转的动因。行动者建立和维持社会资本、加强社会互动的目的在于从行动中获得益处并增进其福利。行动者通过行动直接或间接地从社会关系网络中获得社会资源。林南更关注目的性行动对行动者的意义，因为这种行动指导着社会互动。为评价互动在社会行动中的意义，林南将行动者之间的互动关系分为同质互动与异质互动[3]45-46。前者以拥有相似资源的两个行动者之间的关系为特征，揭示了情感、互动与共享资源的三角关系，这些资源包括财富、声望、权力和生活方式等。行动者之间的共鸣与共同关心促进了同质互动。异质互动表述的是拥有不同资源的两个行动者之间的关系。与同质互动相比，异质互动要求付出更多努力。行动者参与异质互动的目的是为了更好的回报，这意味着要超越自己的社会圈子，需要高代价的互惠承诺并向搭桥人提供资源。最终，林南的社会资本理论关注的是：嵌入在个体的社会网络中的资源，以及如何获取和使用这些资源使个体获益。[3]54资源是投资活动的对象，关系网络是投资活动的场所，而个体及其行动则是投资者及其活动。林楠认为，社会资本包含了三个过程：社会资本中的投资、对社会资本的获取和动员、社会资本的回报。社会关系包含了宏观的结构位置和中观的网络位置。行动者依靠行动和社会互动同嵌入在关系网络中的资源连接在一起，通过动员社会资本，使其实现资本化的转化，最终为其带来资源的增益与回报。林南沿着微观中观宏观自下而上的分析路径，从微观的个体有目的的社会行动开始，逐渐上升至社会网络和社会结构层面。微观层面上，社会资本是行动者在工具性行动中用来获取嵌入性资源的实际联系。中观网络层次上，强调的是个体如何获取嵌入在集体中的资源。宏观层次上，强调的是工具性或表达性行为所具有的结构意义，并受到结构性位置的限制。

三、新经济社会学的范式反思

新经济社会学始终将关系或社会网络视为个体经济行动的重要资源看待，从个体行动的关系论立场出发，力图超越政治经济学对人类经济行为的认知局限，拓展人类经济社会行动研究的新视野。新经济社会学试图将行动者的微观行动与宏观的社会结构链接起来，以弥合方法论个人主义和方法论整体主义之间的鸿沟。它究竟在多大程度上超越了古典政治经济学和新古典经济学对于人类经济行为的认知?要回答这个问题，有必要从理论硬核、知识论、价值论和方法论等层面对新经济社会学进行范式反思，并在这种范式反思的基础上，培养我们的范式自觉意识，进而推进中国经济社会学的发展。我们将再次以新经济社会学的主要开拓者格兰诺维特的理论观点为典型范例，来说明这门分支学科在认知人类经济社会关系时所陷入的范式困境。之所以选择格兰诺维特作为典范，是因为其经济社会思想在新经济社会学范式中最具代表性。甚至可以说，认清了格兰诺维特思想的误区，也就在一定程度上认清了新经济社会学面临的范式困境。格兰诺维特试图从关系主义方法论视角，展开对个体经济行为的研究，其理论抱负是超越低度社会化与过度社会化视角，建立经济行为分析的第三种研究思路。然而，格氏对上述两种视角的处理存在简单化倾向，甚至为了论述其关系主义的合理性，故意歪曲经济学与社会学的一些基本理论观点。如他将斯密视为低度社会化的主要代表。但斯密在谈到个体的经济行为时，强调了经济行为的道德与社会基础。同样，格氏在认识帕森斯的观点时，同样也存在着简单化和片面化倾向。在帕森斯思想中既包含着个人自主的社会基础，又包含着社会秩序的多元基础，行动既是个体的，又是社会的。帕森斯的理论是在与各种理论传统，特别是在同个人主义与集体主义传统进行激烈对话的基础上形成的，他一直未放弃整合两者的努力。帕氏一方面强调集体规范对个体的渗透，一方面又突出个体自发意志的意义，认为规范的相互渗透作用是由两个个体分享共同符号并使之内化的过程造成的。帕森斯认为，就像离散的个体是一种不可能发生的社会事实一样，无序的社会行动也是不可能发生的。符号的相互渗透意味着，个体之间必然会存在着某种确定的秩序要素。个人行动受内化于其中的规范制约，服从于个人意愿的调整。

格氏在对帕森斯的思想进行批判时，并未认真对待帕森斯的理论精神，他对过度社会化问题的解释十分草率。格氏所说的关系嵌入本质上是一种形式嵌入，从未否定方法论个体主义中关于理性个体、经济理性与市场自主性的假定。他关于经济行为的嵌入性分析强调的是行动者如何利用各种关系来实现自身的行动目的，关系是为个体理性行动服务的。在他笔下，求职者是自由人，是能够为了达致经济目的而建立、维系和利用关系的经济理性人。不论是强关系还是弱关系，均为个人的经济需要与目的而存在。因此，如果说新古典经济学说中的理性人、经济理性、市场自主性等要素，构成了市场经济的硬核。格氏所修正的，其实仅是市场硬核之外的保护带，没有从根本上动摇政治经济学的理论根基。格氏在个体行动的基础上，引入了社会网络变量，并探讨了社会网络如何影响经济行动、社会结构如何产生经济绩效等问题，这在一定程度上补充和修正了形式经济学的一些假定。正是在这个意义上，贝尔特认为，格氏的嵌入性思想与其说是对经济学的批判，不如说是对经济学的补充，他似乎在提醒经济家，在考虑经济行动时，应当关注社会网络。他的理论并未没有提出一种目的性与策略性行动的理论，仅仅补充了经济行为分析的某些变量。[5]斯威德伯格也指出，网络分析方法并没有形成一个关于到底何谓市场的完整理论，而是构建了一个探索社会关系的一般性方法。人们为什么从事交换活动，市场在何种情况下被建立等，都没有被包含在这一理论当中。[6]Krippner指出，格氏试图超越原子化个人的假设，但却陷入了经济学设定的模型中，将经济从社会中分离出来了。嵌入性观念假定，市场世界可以脱离社会而存在。但即便从理想类型看，市场也不可能不受时空限制，它本身就是一种典型的社会制度，反映了一种复杂的政治、文化和思想的炼金术。因此，以格氏为首的网路理论家尽管清晰地验证了市场，但社会内容却从社会结构中蒸馏了。他指出，格氏试图在低度社会化与过渡社会化之间寻求一条认识经济行为的中间道路，但却坚持将经济与社会的本质分割开。这个问题在经济社会学领域产生了一种悖论现象：研究者既可以放弃市场领域而研究社会领域中的经济过程;也可以将市场视为一个自治的理论实体来研究，而清除所有社会因素。因此，嵌入性概念对提升市场社会学的理论化水平贡献甚微。[7]倪志伟等指出，虽然格氏为经济生活的研究奠定了基础，但他对人际关系和网络结构本质的片面认知限制了经济社会学的分析视角，无法解释与经济相关的国家、法律、规则、契约、产权等制度，也无从解释维系交易的各种组织制度和与社会规范相关的各种非正式制度。如果缺乏制度性因素的考虑，这种网络嵌入的观点在解释力度上就会受到限制。格氏试图为个人行动建构一种社会基础，但他对网络与制度之间关系的理解是肤浅的。在倪志伟等看来，个体的关系网络除了正在进行的社会互动外什么也不是。这些网络牵涉到动态的社会过程，而不是静态的社会结构。格氏的嵌入说缺乏对行动机制的阐释，这种机制可以解释为什么经济行动者有时候为了获取经济利益而脱离持续的网路。

最后，格氏忽视了经济形式的多样性，忽视了文化因素和社会因素对经济行为的影响。虽然他也提及社会因素，但它基本上等同于社会网，显然简化了社会这一概念的丰富内涵。对此，格兰诺维特曾进行了认真检讨和反思，他指出，社会网络分析犯了两个致命错误：一是将很多精力放在追求网络分析的细枝末节和因果性分析上，却对社会理论面对的重大社会问题缺乏敏感性，忽视了经济关系中的文化、政治以及制度框架的重要性。实际上，社会网络不可能独立于社会建构和权力结构之外，经济行为是嵌入于特定的政治、文化和历史脉络之中的;二是，嵌入性理论未能有效分析较大的文化及政治力量如何影响个人的行动与网络。格氏的理论认知局限表明，新经济社会学的关系主义方法论本质上是沿着个体主义的思路展开的，其理论分析的基本单位是理性个体，没有实现对形式主义经济学的超越和替代，而且缺乏对重大问题的理论关怀。关系人本质上是理性人，是为追逐私利而利用关系的人。社会关系一旦建立，似乎便成为了一种客观的、静态的网络结构，一种可以用数理方法进行演绎推理、按照因果逻辑加以认识的资源。正如塞勒尼等指出，嵌入性观点将社会结构萎缩成关于网络的方法论个人主义，所有这些智识上的选择，都包含了对理性选择理论和新古典经济学的含蓄让步。在有限理性的假定下，模仿是理性的，网络是被理性个体操纵的资源，而嵌入性不过是在理性选择旁边加了个括号，亦即假设所有其他的东西都是平的。因此，格氏所主张的嵌入性观念不仅忽视了阶级的差异，而且忽视了社会转型和社会变迁的历史意义，收缩了经济社会行动的时空范围。

但实际上，建立在人际互动基础上的社会关系本质上具有理性与情感、工具性与表达性、历史性与共时性、流动性与易变性等特征，受到特定的文化传统与社会制度的限定，更难加以量化和客观化。因此，关系所能提供的仅仅是对纷繁的日常生活的一种可能的分析方法。[10]总之，新经济社会学明确以方法论关系主义为取向，来弥合方法论个体论与整体论、低度社会化与过度社会化之间的内在张力。关系存在于个体与社会、个人与集体、经济与社会之间，是开启个体与社会、行动与结构之张力的中间路径。然而，通过分析发现，这些学者主张的关系、网络和社会资本，本质是建立在微观基础上的人际互动产物，是经济人为谋求私欲而与他人互动的结果，是一种工具理性关系。当这些学者将关系视为一种客观结构、一种资源和资本时，表明这种分析理路已经陷入形式分析所追求的强调客观性、普遍性和一般性的思维困境之中。依照新经济社会学的理解，关系本身是一种客观性资源，这种资源能超越时空限制，无论在什么样的社会制度中，其发挥作用的机制都是一样的。所不同的仅是其表现形式而已，即在有的社会中发挥作用的是弱关系、而在其他社会中可能是强关系。在新经济社会学的理论表述中，关系成为了理性行动者谋求自身利益而启动的社会资源，是嵌入在经济社会行动之中的资本形式。因此，新经济社会学非但未否认经济理性与经济交往的客观事实，反而赋予了这种理性更丰富的现实基础，如关系理性、社会资本等。它强调的嵌入性，更确切的表述方式是：关系是嵌入在经济社会行动之中的，是理性行动者实现个人私欲的工具。这种嵌入性观点未从根本上动摇新古典政治经济学的学科基础。

四、实现中国经济社会学研究的范式自觉

以社会资本、经济社会行动和关系网络为关注对象的新经济社会学，已沦为了新古典政治经济学的女仆。该学科几乎不加质疑地将形式主义作为其学科基础，去探究人们之间的经济社会关系。从格兰诺维特开创的社会网络理论到以普特南、林南等为代表的社会资本理论，这些学者一以贯之的主线，便是将个人主义的价值承诺和方法论个体主义原则蕴涵于其理论分析之中，从个体理性与行为出发，展开对人类经济行为与社会关系的探讨。他们坚持以个人利益和关系理性为中心的分析取向，认为个人的经济行为是一种指向他人、并在社会互动中谋求利益的社会行为。新经济社会学并未从根本上修正、颠覆和取代政治经济学的知识传统。在对个体经济社会行为进行分析时，这些学者自觉或不自觉地陷入政治经济学的学术理路，沦为了其附庸和陪衬。新经济社会学研究范式并非是放之四海皆准的真理，其本身是存在认知局限的。这种局限既反映了西方理论范式本身的认识论困境，也为中国本土经济社会学的重建提供了新的历史契机。面对新经济社会学理论传统，我们一定要清晰认识到这种理论的知识论、价值论、方法论背景和各种理论之间承前启后的关系，弄清这些理论传统的社会文化与制度语境，把握理论的适应性、时间性与空间性问题。中国经济社会学的发展既要吸收和借鉴西方的知识体系，注重与西方学者进行对话。尤为重要的是，我们应当立足本土实践，直接面对中国的经验世界，深刻理解中国经济社会关系的本质内涵，重视自身的理论知识传统的积累，熟悉本土社会理论的知识传承与延续关系，而不是对西方理论亦步亦趋，去创造一些完全脱离本土经验、没有现实基础的新概念。只有这样，中国经济社会学才可能突破西方的理论边界，并最终从知识论、价值论、方法论和理论硬核等层面实现自身学科的复兴与重建。要实现这种复兴与重建，当前最为紧迫之事，乃是我们应当具备一种范式自觉的素养。

只有具备范式自觉素养，才能真正扎根于本土经验实在，对自身的理论知识及其传承关系进行凝炼，和西方学者站在互为主体性的立场上进行平等对话，最终实现本土经济社会学在知识论、价值论、方法论和理论硬核等层面的真正复兴。一个具备范式自觉素养的人，首先是一个对西方范式传统具有清晰认识的人，更是一个对本土社会科学的知识传统和中国本土社会经验烂熟于心的人。只有这样的人，才能承担起本土经济社会学重建的重任。也只有这样的人，才能真正为中国本土经济社会学的成长做出实质性贡献。范式自觉要求我们对过去的知识传统给予更多的保护、尊重和关注，应当重视社会科学知识的传承和新旧交替的过程。不应将范式自觉简单地理解为一种保守或守旧的情结，而应当视为一种严谨的学术风尚和治学态度，一种正确对待社会科学知识传承的态度。范式自觉不仅强调理论的创新，更强调知识的延续和一脉相承的关系，强调理论知识与知识论、价值论和方法论之间相互建构的过程。本土经济社会学的重建需要几代人沿着一定的知识理路的艰辛探索，需要一点一滴的长时段积累。在此，我们发出范式自觉的呼吁，希望有更多的学者参与到范式重建问题的讨论中，从中国经验的实践和理论知识的传统中寻找中国经济社会学知识的增长点，实现这门学科的重建与复兴。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找