

理论学习指南¹

出色的研究往往显示或隐含了独特的研究视角,成为一个出色的研究者意味着成为一个视角主义者。研究视角是对研究对象的分析角度,是研究结论的前提。刘良华教授认为:研究者遇到的首要问题是“我可以研究什么问题”。实际上,研究者首先需要考虑的问题只是“我将采用何种研究方法和研究视角”。对研究方法和研究视角的不同选择,将决定研究者走上不同的研究道路。或者说,研究的方法决定选题的方向。一个规范的社会科学研究一定是建立在某种视角之中,只不过有的视角比较明显,有的视角隐含在文字之间,甚至很多作者自己都没意识到自己持有的内在视角。库恩在《科学革命的结构》一书中提出“范式”的概念。范式是人们观察世界的方式,每一种范式都是对社会事实的一种独特假定,它不仅形塑了我们所看到的事物,同时也影响着我们如何去理解这些事物。但是,范式常常难以辨别,因为它们相当含蓄,是想当然的,是一种隐含的前提,认为“本来就应该这样的”。我们在做科学研究和学术论文写作中,也不可避免地受到研究者已有“范式”的影响,这些范式就是我们熟知的研究视角。

那么研究视角是怎样嵌入具体研究中的?我认为有以下几种方式:

- (一) 将理论作为研究的背景和分析框架;
- (二) 将某学科或学派作为研究视角;
- (三) 研究者依据自己的知识背景、理解、立场等给出一种分析框架;
- (四) 将关系对比作为一种研究视角;

其中,“将理论作为研究的背景和分析框架”是最常用的一种嵌入方式。理论是应用最多的一种研究视角,所以,在实际运用中,通常把理论视角约等于研究视角。理论是一种前人已经封装好了的,并且得到学科共同体认可的思想体系。理论是帮助科研工作者进行研究的“利器”,同样,也可以成为论文的创新来源。在论文撰写中,有些学者直接使用原有理论体系,有些学者则对原装理论体系进行适用化加工。

一个成熟的学科一定存在一些具有通约属性的理论,这学科合法性的基础,也是学科共同体形成的基础。一个具有通约属性的理论一般都有专门著作和关键人,所以理论的学习一定要找到理论的关键著作和关键学者,理清理论发展的脉

¹ 选自“学术志”微信公号 的推文:《C刊论文最常用 100 个理论资源》。
原文链接: https://mp.weixin.qq.com/s/VtCdG7ghdRLh_36lhZWtvw

络以及应用框架。一个具有通约属性的理论具有广泛的解释力，一般可以跨学科指导具体研究，理论越是经典，解释力越强。

那么，我们应该怎么样学习和运用理论资源？理论学习的大体顺序是：**积累、选择、深入**。

学习理论要通过文献阅读涉猎一些理论资源，这个过程可以泛泛而读，不必个个都深入了解，这种涉猎也尽量不要局限在自己所在学科，如前所述，理论可以跨学科指导具体研究，而且跨学科资源的运用也是创新的来源，所以尽量在文献阅读中打破信息茧房，扩大理论视野。然后，在自己的理论视野中，根据研究兴趣和研究方向选择几个合适理论，做深入了解，一个可行的方法是把自己感兴趣的选题当做一个研究选题，就此选题专门撰写论文，谋求发表，以写代学。最后，根据具体的研究问题和研究主题，选择最合适的理论资源，理论资源是研究问题的来源之一，理论资源要和文献资料不断碰撞、不断对话，直到明确研究中的研究问题，这时候就要根据研究问题深入理解理论细节，形成分析框架，和文献资料找到结合点，并形成论文的整体架构。

提供几个积累理论的具体方法：

关键词搜索法：在中国知网搜索关键词，以视角或理论等+学科进行搜索；

扫描法：翻阅本学科C刊，然后把带视角的文章进行整理；

主题聚类法：按照某个主题进行搜索，然后把其中涉及研究视角的文章进行整理；

视角引擎法：认定一个研究理论，然后用研究理论去匹配研究对象等其他要素；

目 录¹

1. 创新扩散理论.....	1
2. 公共领域.....	6
3. 赋权理论.....	14
4. 社会认知理论.....	17
5. 社会控制理论.....	21
6. 委托代理理论(Principal-agent Theory).....	22
7. 国家能力理论.....	31
8. 行动者网络理论(Actor-Network Theory).....	36
9. 理性选择理论 (Rational Choice Theory)	39
10. 推拉理论(Push and Pull Theory).....	50
11. 自我决定理论 (认知评价理论) (Cognitive Valuation Theory).....	51
12. 一般均衡理论 (General Equilibrium Theory)	53
13. 图式理论.....	59
14. 第三人效应理论.....	65
15. 角色分析理论(Role Theory).....	71
16. 公共选择理论 (Public Choice Theory)	76
17. 狂欢理论.....	80
18. 期望地位理论.....	82
19. 期望理论(Expectancy Theory).....	84
20. 内卷化效应.....	93
21. 凝视理论.....	94
22. 镜像理论.....	95
23. 嵌入理论.....	96
24. 社会支持理论.....	97
25. 集体行为理论.....	97
26. 符号互动.....	98
27. 操控理论.....	98
28. 互动仪式理论.....	99
29. 社会网络理论.....	100
30. 女性主义理论.....	101
31. “根植性”理论.....	102
32. 表演理论.....	105
33. 集体行动理论.....	106
34. 增权理论.....	106
35. 社会互赖理论.....	107
36. 后喻文化.....	108
37. 社会记忆理论.....	109
38. 嵌入型理论.....	110
39. 可行能力理论.....	110

40. 前景理论.....	111
41. 极化理论.....	112
42. 仪式理论.....	113
43. 场域理论.....	114
44. 增能理论.....	114
45. 信息生态理论.....	116
46. 解释水平理论.....	117
47. 具身认知理论.....	118
48. 社会嵌入理论.....	118
49. 风险社会理论.....	119
50. 内隐理论.....	120
51. 资源依赖理论.....	120
52. 场景理论.....	121
53. 沉浸理论.....	122
54. 归因理论.....	123
55. 框架理论.....	126
56. 依恋理论.....	127
57. 拟剧理论.....	129
58. 空间理论.....	129
59. 协同治理.....	131
60. 社会学习理论.....	132
61. 景观理论.....	137
62. 隐喻理论.....	138
63. 需求层次理论.....	139
64. 文化堕距理论.....	144
65. 三螺旋理论.....	145
66. “认知-情感-意动”理论.....	147
67. 政策网络理论.....	148
68. 交往行为理论.....	156
69. 内生发展理论.....	158
70. 创伤理论.....	161
71. 信任理论.....	162
72. 冲突理论.....	168
73. 效用理论.....	169
74. 社会生态系统理论.....	174
75. 涌现理论.....	176
76. 制度同构理论.....	179
77. 补偿性消费理论.....	181
78. 激励理论.....	183
79. 主体间性理论.....	192
80. 计划行为理论.....	195
81. 社会认同理论.....	199
82. 自我损耗理论.....	201
83. 全景敞视理论.....	202

84. 投票理论.....	202
85. 共同体理论.....	205
86. 脱域理论.....	205
87. 租差理论.....	206
88. 偏差行为理论.....	210
89. 认知双加工理论.....	216
90. 生命周期理论.....	217
91. 新制度主义理论.....	218
92. 高阶理论.....	234
93. 交易成本理论.....	235
94. S-O-R (刺激-有机体-反应) 理论.....	237
95. 心流理论.....	238
96. 议程设置理论.....	240
97. 共生理论.....	241
98. 生命历程理论.....	241
99. 从属性理论.....	242
100. 补偿性控制理论.....	243



1. 创新扩散理论

创新扩散模型¹是对创新采用的各类人群进行研究归类的一种模型，它的理论指导思想是在创新面前，部分人会比另一部分人思想更开放，更愿意采纳创新。这个模型也被称之为**创新扩散理论** (Diffusion of Innovations Theory)，或**多步创新流动理论** (Multi-Step Flow Theory) **创新采用曲线** (Innovation Adoption Curve)。

“创新扩散理论” 是美国学者**埃弗雷特·罗杰斯 (E. M. Rogers)** 提出的。埃弗雷特·罗杰斯认为创新是：“一种被个人或单位视为新颖的观念、时间或事物。”

而一项创新应具备相对的便利性、兼容性、复杂性、可靠性和可感知性五个要素。另一美国学者罗杰·菲德勒则认为创新还应当包括“熟悉”这一要素。

罗杰斯把**创新的采用者**分为革新者、早期采用者、早期追随者、晚期追随者和落后者。

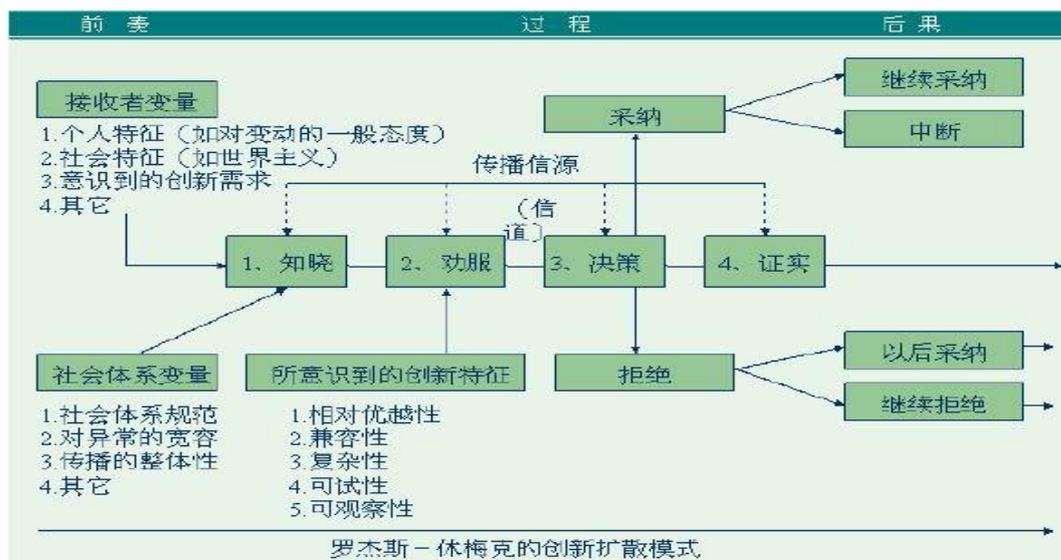
创新扩散包括五个阶段：了解阶段、兴趣阶段、评估阶段、试验阶段和采纳阶段。

- 了解阶段：接触新技术新事物，但知之甚少。
- 兴趣阶段：发生兴趣，并寻求更多的信息。
- 评估阶段：联系自身需求，考虑是否采纳。
- 试验阶段：观察是否适合自己的情况。
- 采纳阶段：决定在大范围内实施。

创新扩散被定义为以一定的方式随时间在社会系统的各种成员间进行传播的过程。这样，扩散过程就由创新、传播渠道、时间和社会系统四个要素组成。由此可见，传播渠道成为其中一个重要的环节。

如下图所示：

¹<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%88%9B%E6%96%B0%E6%89%A9%E6%95%A3%E7%90%86%E8%AE%BA>



创新扩散的传播过程可以用一条“S”形曲线来描述。在扩散的早期，采用者很少，进展速度也很慢；当采用者人数扩大到居民的10%~25%时，进展突然加快，曲线迅速上升并保持这一趋势，即所谓的“起飞期”；在接近饱和点时，进展又会减缓。整个过程类似于一条“S”形的曲线。在创新扩散过程中，早期采用者为后来的起飞作了必要的准备。这个看似“势单力薄”的群体能够在人际传播中发挥很大的作用，劝说他人接受创新。在罗杰斯看来，早期采用者就是愿意率先接受和使用创新事物并甘愿为之冒风险那部分人。这些人不仅对创新初期的种种不足有着较强的忍耐力，还能够对自身所处各群体的意见领袖展开“游说”，使之接受以至采用创新产品。之后，创新又通过意见领袖们迅速向外扩散。这样，创新距其“起飞期”的来临已然不远。

罗杰斯指出，创新事物在一个社会系统中要能继续扩散下去，首先必须有一定数量的人采纳这种创新物。通常，这个数量是人口的10%-20%。创新扩散比例一旦达到临界数量，扩散过程就起飞，进入快速扩散阶段。饱和点(saturated point)的概念是指创新在社会系统中一般不总能100%扩散。事实上，很多创新在社会系统中最终只能扩散到某个百分比。当系统中的创新采纳者再也没有增加时，系统中的创新采纳者数量(绝对数量表示)或创新采纳者比例(相对数量表示)，就是该创新扩散的饱和点。

罗杰斯认为，创新扩散总是借助一定的社会网络进行的，在创新向社会推广和扩散的过程中，信息技术能够有效地提供相关的知识和信息，但在说服人们接受和使用创新方面，人际交流则显得更为直接、有效。

因此，**创新推广的最佳途径是将信息技术和人际传播结合起来加以应用。**

创新扩散理论是多级传播模式在创新领域的具体运用。这一理论说明，在创新向社会推广和扩散的过程中，大众传播能够有效地提供相关的知识和信息，而在说服人们接受和使用创新方面，人际传播则显得更为直接、有效。因此，罗杰斯认为，推广创新的最佳途径是“双管齐下”“将大众传播和人际传播结合起来加以应用。这一观点已得到大部分人的认可。”

“S”形曲线理论在市场营销、广告推广、产品代谢以及媒介生命周期的研究方面都得到了承认，有着广阔的应用前景。

Rogers 创新采用曲线创新扩散研究的五个焦点

1. 对创新成果采用与否有重要影响的创新活动自身的特征。
2. 人们在考虑一个新主意、一件新产品或一项新项目时所采取的决策过程。
3. 采用创新人群的一些个人特征。
4. 个人或社会采用创新的后果和影响。
5. 采用创新过程中的沟通渠道。

创新采用者类别

- **创新者 (Innovators)** 他们是勇敢的先行者，自觉推动创新。创新者在创新交流过程中，发挥着非常重要的作用。
- **早期采用者 (Early Adopters)** 他们是受人尊敬的社会人士，是公众意见领袖，他们乐意引领时尚、尝试新鲜事物，但行为谨慎。
- **早期采用人群 (Early Majority)** 他们是有思想的一群人，也比较谨慎，但他们较之普通人群更愿意、更早地接受变革。
- **后期采用人群 (Late Majority)** 他们是持怀疑态度的一群人，只有当社会大众普遍接受了新鲜事物的时候，他们才会采用。
- **迟缓者 (Laggards)** 他们是保守传统的一群人，习惯于因循守旧，对新鲜事物吹毛求疵，只有当新的发展成为主流、成为传统时，他们才会被动接受。

创新采用曲线的运用 (实践)

Rogers 的创新采用曲线说明，试图快速印证、广泛采用全新的、争议中的

创新主意，是不现实的。促进创新采用的最好的方法是，首先说服创新者与早期采用者。在沟通过程中，还可以结合创新类别与采用百分比，更为准确地估计目标群体。

准确把握新品上市趋势——创新扩散模式的营销实战应用

创新扩散模式即在一个社会体系的成员中，将经由特定通路，随着时间的演进，散播创新的过程及程序。影响创新扩散的程序则包含了四个关键因素：创新本体、散播通路、时间及社会体系。模式首先假设新产品的潜量受到大众传播媒体及口头传播的影响，因此潜在接受者可分为受到大众媒体影响的“创新者”及仅受到口碑影响的“模仿者”。

该创新扩散模型具有三大特性：

- 1、累积接受者的分配图形具有 S 型的曲线；
- 2、当期的增加购买者具有钟型 (Bell) 的区线型态；
- 3、Bell 曲线是对称的。S 曲线揭示了累积扩散程度，即新品的销售状况；

Bell 曲线揭示了新品扩散的速率，既市场增长率，其受到创新系数和模仿系数的影响。

创新扩散模式的营销应用：新品上市的生命周期应用 创新在特定社会系统中的扩散呈现所谓 S 曲线形的扩散模式，一种创新在一个社会系统中的扩散，只有使用者达到系统总人口的某一比例后，整个扩散过程才可以自续下去，这一比例(有时也用其绝对数量，即已采用者的数量)，就是临界数量。这个临界点，在营销者看来，就是新产品的“上市门槛”。只有跨过上市门槛，新品才能成功上市。通常当一种创新刚刚开始开始在系统中扩散时，人们对它的接受程度比较低，因此一开始扩散过程比较缓慢；而当采用者比例一旦达到临界数量，扩散过程就会加快，出现起飞，以致系统中大部分最终会采用创新的人都在这一阶段采用该创新。这个起飞阶段，对营销者而言，就是新产品上市的“成长期”，原有的消费者会进行重复性购买，新的更多的消费者会来尝试购买，该阶段销量快速上升。然后，扩散过程再次慢下来，系统对创新的采用逐渐达到饱和点。此阶段，营销者认为是产品进入了成熟期，销售额和利润额都达到了历史最高点。

创新扩散模式对广告营销行为的启示

将营销和广告活动视作一个持续、渐进的过程，要进行战略规划，考虑中长

期的策略与计划。

针对产品推广的不同阶段进行不同策略的广告活动,至少要考虑前期需要广泛宣传和广铺市场,中期需要细致深入地传达说服性信息,后期要要根据受众的分化采取多元策略,并着重整合营销传播。

产品规划尤其是创新型产品要考虑社会对创新的容忍与需求,以及目标客户的价值观。

产品规划和广告营销中都需要考虑“创新特征”如何被“意识”,上面提供的5个特征可以转化为产品创新因素或者推广的诉求策略要点。

该模式是一个颇为宏观的模式,通常是指为了有计划的变革,进行创新扩散,推广新技术或应用,一般是政府行为或其它有组织的社会行为。

这个模式在“创新扩散”方面,更加适合自上而下,从外向内的推动性传播,如果是自下而上,采纳是应用者的主动行为,扩散是自然传播的结果,此时该模式的适用性较差。

关于知晓、劝服与决策的线性关系之批评:

1. 劝服或者态度变化位于知晓与决策之间,但决策出了需要判断性的态度以外还需要别的因素促发决策。

2. 态度改变是否优先于行为改变存在争议,往往难以分离甚至行为改变在先,进而导致态度改变。

3. 决策过程存在很多偶然性与变动因素,未必会有“劝服”过程。

4. 知晓、劝服和决策之间情况负责,应该增加可能的解释,并且讨论相互之间的联系与反馈。创新扩散模式建立在大量的经验研究之上,包含一整套研究方法、数据收集和分析模型。以此又能够很好地应用于新的创新扩散经验性研究,具有良好的预测性。国内比较经典和重要的研究如“互联网在中国的扩散”。

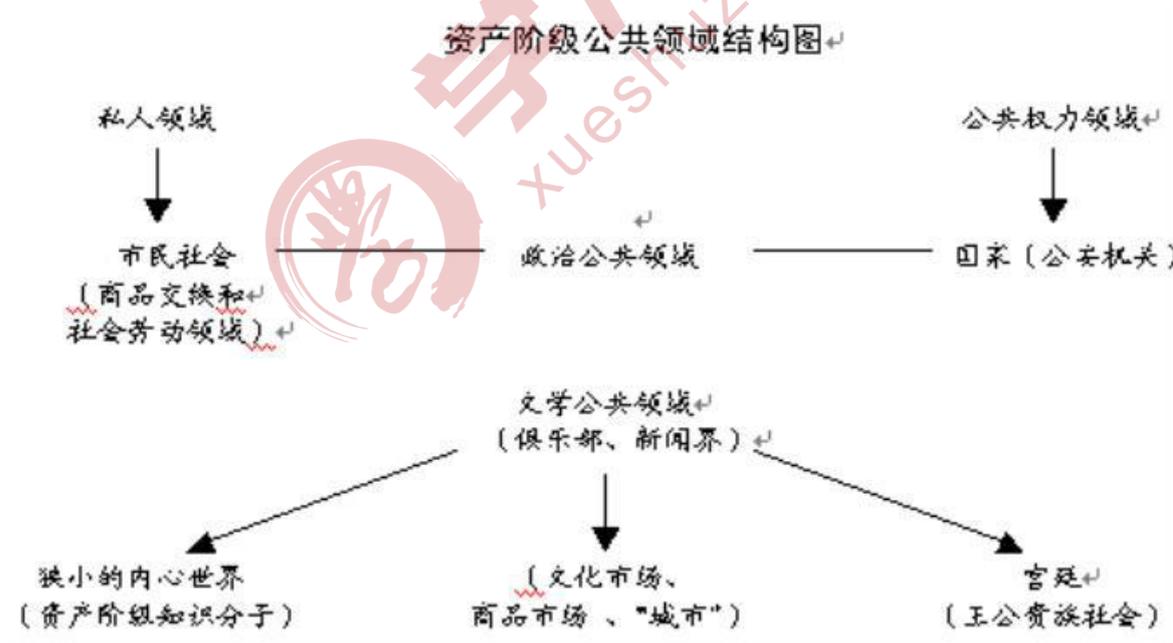
创新扩散模式是发展传播学的主导范式之一,为“传播促进社会发展”提供了理论基础和应用原理。

2. 公共领域

哈贝马斯的公共领域理论概述¹

哈贝马斯的公共领域理论，是以 18 世纪欧洲——主要是法国、英国和德国的历史为背景，所得出的一个马克斯·韦伯式的理想类型。他分析了 18 世纪资产阶级社会中出现的**俱乐部、咖啡馆、沙龙、杂志和报纸**，是一个公众们讨论公共问题、自由交往的**公共领域**，它形成了**政治权威重要的合法性基础**。《媒介研究进路》这本书只选了“公共领域的诸种机制”这一节，论述了宴会、沙龙、咖啡馆在机制上拥有一些共同的标准，由此可窥豹一斑。

哈氏所谓**公共领域**，指的是一个国家和社会之间的公共空间，市民们假定可以在这个空间中自由言论，不受国家的干涉。通俗地说，就是指“政治权力之外，作为民主政治基本条件的公民自由讨论公共事务、参与政治的活动空间”。公共领域最关键的含义，是独立于政治建构之外的公共交往和公众舆论，它们对于政治权力是具有批判性的，同时又是政治合法性的基础。



图：资产阶级公共领域结构图

哈贝马斯研究公共领域结构时重点采用了**民主理论**的视角，强调了政治公共

¹<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%93%88%E8%B4%9D%E9%A9%AC%E6%96%AF%E7%9A%84%E5%85%AC%E5%85%B1%E9%A2%86%E5%9F%9F%E7%90%86%E8%AE%BA>

领域对实现民主的重要作用，崇尚公民公众拥有对公共事务自由发表意见、交流看法的空间和权利。他研究的公共领域主要是资产阶级的公共领域。黄金时代的公共领域由拥有部分经济和政治特权的资产阶级组成，在小规模的咖啡馆、图书馆、大学及博物馆等场所谈论时政，而且人员严格限制在资产阶级内部。因此，“公共领域”概念的提出，体现了资产阶级的政治理想：建立一个民主的、平等参与的、自由讨论的整合社会。由于哈贝马斯过分注重对资产阶级公共领域的研究，而忽略了对平民公共领域的关注，因此，不少学者对其理论的普遍性和代表性产生怀疑。

哈贝马斯的公共领域理论的渊源

对于公共领域的研究，是西方哲学家最为关注的课题之一。哈贝马斯的公共领域理论的源头在于美籍德裔犹太血统的政治哲学家汉娜·阿伦特 (Hannah Arendt)。

阿伦特说的公共领域是指作为行动 (action) 实现的场所，是人们平等对话、参与行动的政治空间。所谓行动是指人们之间不借助于中介而直接交往的活动，它是人类意识发展最高阶段的产物，是优于劳动和工作的真正人类自律。

阿伦特认为，劳动与工作都属于私人领域，劳动的特点在于不留下永久的客体，它的结果一经产生立即被消耗，劳动仅仅是满足生命必需性的手段，它服从生命的本能活动。工作虽然比劳动高一层次，它产生了耐久的客体，并以此作为首要目标；工作使人产生了自我意识，但是工作者面临的仍然是物的世界而不是人的世界，只有行动才面临人的世界，行动不仅通过他人在场确立了个人认同和自我存在，而且提示着个体惟一的自由。

人生的意义在于什么呢？阿伦特认为，就是要参与到公共领域中，与同类一起行动，从而超越劳动与工作达到不朽，政治就是教会人们如何达到伟大与辉煌的艺术。一个忙于劳动和工作而无暇参与行动的人，绝不可能是真正自由、幸福的。由此，阿伦特推论道，自古希腊以来，西方政治就不再配称为政治，因为私人领域日益扩张，公共领域却日益萎缩，只有劳动而无行动，只有行政而无政治。

行动总是以语言为中介的，阿伦特认为，在公共领域中，人们参与政治，只有通过辩论才能和其他的人发生关联，才能成为交往共同体的成员。默默无言的

行动者不能算是行动者，他简直就是虽生犹死。近代以来，自由民主制度如代议制等都令人失望，原因就在于“经济利益占主导的意识形态导致了私人领域的膨胀，最终取代吞噬了公共领域”。

哈贝马斯继承了阿伦特把公共领域视为观点的竞技场的思想，同时对公共领域的兴衰作了历史考察，提出了“代表型公共领域”、“文学公共领域”、“政治公共领域”等不同的概念，从而进一步发展了公共领域理论。从字面上看，哈贝马斯的公共领域(public sphere)和阿伦特的公共领域(public realm)相差不多，都是指“政治权力之外，作为民主政治基本条件的公民自由讨论事务，参与政治的活动空间”，但实际上还是有着重大差别的。“阿伦特的公共领域是从政治的概念而来，而政治是在人们之间产生的，不同的人的自由和人的自发性是‘人之间’这个空间产生的前提，一人或者同质的人群不会有‘人之间’，政治的意义在于自由，它依据人的多样性这个前提，只有不同质的人才产生对公共空间的需要，而这个公共领域又保证哈贝马斯们的多元与不同。多元与差异是政治的本质，也是阿伦特的公共领域的一个重要特征。而哈贝马斯的公共领域理论则是指作为公众的私人聚集在一起，就公共事务进行讨论，最后形成意志，达成共识。”阿伦特强调观点与意见的异质性，而哈贝马斯则强调取得一致的意见，这是两种公共领域的最大的差别。

对哈贝马斯的公共领域理论的一些评价

英语世界在赞叹哈氏思想体系博大的同时，对公共领域理论的得失进行了多层面的探析。美国北卡罗莱纳大学的克雷格·卡尔霍恩认为，《公共领域》一书一问世便招来争议，并且可能继续引发争议(该书出版之初，德国国内的一些左翼青年抨击它排斥了无产阶级公共领域，未能充分把握发达资本主义制度中的日常生活(包括大众传媒)，夸大了被理想化了的资产阶级公共领域的解放潜能(Garnham, 1992: 8))，但是没有一本书能产生像它那么多的教益。卡尔霍恩也指出，《公共领域》的主要缺点是未能地对“古典的”资产阶级公共领域和“有组织的”或“当下的”资产阶级的后转型(postransformation)公共领域一视同仁。“哈贝马斯倾向于以洛克和康德的眼光评判18世纪，以马克思和密尔(Mill)的眼光评判19世纪，以典型的郊区电视观众的眼光来评判20世纪。”

因此哈氏并没有认真对待 20 世纪一流思想家的成果，恢复其作品中在意识形态方面被扭曲的真相，而这正是他对 17、18、19 世纪的研究所表现出来的特点。相反，他没有看到自由资本主义时期的那些既无理性、也无批判性的庸俗出版物、大肆刊登耸人听闻的犯罪和丑闻故事的小报。其结果也许是夸大了公共领域在 20 世纪的退化。1960 年代批判性政治公众的复兴进一步说明了这一点。此外，公共在大众传媒中的地位也不一定像《公共领域》一书中所指称的那么消极，就可选择的民主性媒介战略而言，也许其空间比哈氏所意识到的要大（Cahoun, 1992: 33）。

英国中央伦敦理工专科学校的尼古拉斯·加纳姆则对公共领域理论持更多的肯定态度。他将学术界《公共领域》一书的**批评**归纳如下：

（1）哈氏忽视了当代与资产阶级公共领域并行的平民公共领域（plebeian public sphere）的发展；

（2）哈氏将资产阶级公共领域理想化了。近期研究揭示了早期印刷市场恶性竞争的结构，而这个市场不是由致力于公共启蒙的能够自由交流的知识分子所控制；

（3）哈氏将家庭和经济排除在公共领域之外；

（4）哈氏的理性主义公共交流模式使他不能形成多元主义的公共领域理论；

（5）《公共领域》的后半部分带有鲜明的精英文化取向，因而过于倚重阿多尔诺的文化工业模式（cultural industries），它夸大了文化工业控制者的操纵力量，忽视了信息领域中国家干预的公益模式。

（6）哈氏的交往行动模式虽然已经成为公共交流的准则，但是它忽视了并非寻求共识的其他交往行动；

（7）因此，他在信息与娱乐之间划上了一条过于鲜明的界线，忽略了两者的联系，这一点在思考当代民主社会中大众传媒的角色时具有特殊的重要（Garnham 1992: 359~360）。

加纳姆认为，尽管这些批评有助于完善哈氏的理论，然而它们并不能贬低《公共领域》的**三大优点**：

（1）它聚焦于大众公共传播制度与实践之间和民主政治的制度与实践之间经久不变的联系；

(2) 它注重任何公共领域所不可或缺的物质基础；

(3) 它避免了“自由市场/国家控制”这种简单的二分法，而这种二分法在欧美支配着传媒方针研究。

出于两个原因，上述优点在今天可能比当年更有价值。

其一，随着全球市场一体化的进程和全球性私营经济中心地位的确立，民族国家的基础正在动摇；而在传统上，在民族国家的政治架构内，公民权问题以及传播与政治的关系等问题和公民权的性质。为了民主地控制全球经济和政治，我们必须培育新的政治体制和公共领域。

其二，西欧传统的公共广播电视体制正在经历一场深刻的变革。这种变革有如下特点：市场力量增强；在文化资源分配方面改革既有的公共服务模式；电视机成为越来越个人化、家庭化消费方式的中心；市场上出现享受昂贵的专门化信息和文化服务的信息富人（the information-rich）和接受日益同质化的大众性娱乐服务的信息穷人（the information-poor）；信息和文化领域从国内转向国际以及随之而来的音像新产品的激增；国家电信垄断产业的放松管制和私营化；赞助商对体育和艺术的渗透；在削减公共开支的压力下教育和科研机构转向私人筹措资金；将经济效益视为提供公共信息的标准。这一趋势的结果将改变文化界中市场与公益之间的平衡（Garnham, 1992: 360~363）。

美国加州大学圣迭戈分校的迈克尔·舒德森教授则以美国为个案，以公民的政治参与和理性一批判的政治交往这两个公共领域的要件入手，探讨了在美国有无公共领域的问题，进而得出了以下结论：在 18 世纪的殖民地时期，没有出现今天成为美国政治特点的一般意义上的理性一批判的讨论，有政治意图的骚乱要多于关于政治原则的讨论。在 19 世纪，政治交流并没有随着政治参与的实质性进展而变得更具有理性和批判性。如果我们根据刊登在报纸上的《联邦党人文集》来推断 18 世纪的政治、根据 1858 年的林肯一道格拉斯关于奴隶制度存废的大辩论来推断 19 世纪的政治，那就像以 1974 年众议院司法委员会关于弹劾尼克松总统的辩论电视直播以及社会各阶层人士的广泛讨论来描述 1970 年代的政治一样不可靠。这些都是特例，而不能反映各自时代的正常政治交流。因此如果说开展

理性一批判的政治交流的公共领域在 18 世纪和 19 世纪初的美国欣欣向荣,那是缺乏根据的 (Schudson, 1992: 160、146)。针对一些附和哈氏的学者抬高政党报刊(哈氏称之为传播“信念”的报刊(哈贝马斯, 1999a: 221))、贬低当代主流商业性报刊的观点,舒德森没有像美国新闻史名家弗兰克·莫特 (FrankL. Mott) 那样,称政党报刊时期为“黑暗时期”,并将 1830 年代大众化商业报纸的兴起誉之为如日初升,但他指出,早期报刊躲避政治讨论和争议,甚至回避本地新闻。而在 1840 到 1900 年间,尽管有不少报纸附属于政党,但是报纸上政治讨论的内容和新闻的比重大大增加,政治参与程度达到了最高水平。而当代大众传媒上的某些专栏和节目发表的不同意见在某种形式上更接近于理性一批判的政治交流。因此他认为,就美国的情形而言,传媒“今不如昔论”站不住脚,换言之,哈氏对早期报刊有过誉之嫌 (Schudson, 1992: 152—156)。

同加纳姆一样,比利时布鲁塞尔自由大学媒介社会学中心主任**汉斯·韦斯特拉滕教授更加重视公共领域理论在当代社会情境下的现实意义**。他认为,哈氏的公共领域概念是以如下要素为基础的 (Verstraeten, 1996: 348) :

1. 公共领域需要这样一个论坛:它对尽可能众多的人**开放**,可以在其间表达和交流多种多样的社会经验。

2. 在公共领域中,各种论点和意见可以通过**理性的讨论**来展开交锋。这意味着,只有在公共领域首先对于一个人可能作出的各种选择方案有一种明察的情况下,“理性的”政治选择才有可能。与此同时,传媒应该提供尽可能宽广的解释框架,以便使该公民也能够知晓他没有选择的方案是什么。

3. **系统地和批判性地检验政府的政策**是这种公众领域的首要任务。

从以上公共领域的结构特点可以得出以下与传媒有关的重要结论 (Verstraeten, 1996: 348~349) :

(1) 公共领域概念决不可以同公共广播电视法规混为一谈,因为西欧的大部分公共广播电视公司提供了许多公共领域受控制的实例。

(2) 上述结构特点恰恰表明,这样一种“公共领域”从来就没有真正出现过,充其量只有某种“萌芽”,既然如此,就无所谓公共领域的衰落与退化。因

此我们对传媒与公共领域关系的探讨与怀旧复古、回归 19 世纪无涉。恰恰相反，我们首先需要立足于当代的社会情境，使公共领域的概念具有现实的意义（Verstraeten, 1996: 348~349）。

韦斯特拉滕认为，有鉴于此，不能对公共领域中的理性作出过于狭窄的解释。尽管这与当代社会领域中的一个基本问题——传播、合理性和主体性——相关联，因而极为复杂。如果这种理性指涉的只是关于各种“严肃的”社会性主题的理性的和理由充足的讨论，那就可能导致错误的结论，即只有传媒的信息传递功能才受关注。事实决非如此，传媒提供娱乐的功能（这在电视上居支配地位）在促成公共领域的转型方面也发挥着重要作用（Verstraeten, 1996: 352~353）。

韦斯特拉滕强调，当代传播学者似乎应重新认识麦克卢汉和他的老师哈罗德·英尼斯（Harold Innis）的观点，而不能简单地斥之为“技术决定论”，应以媒介技术研究为重要使命。视听媒介的发展强烈地影响着公共领域的结构。电信不应被视为一种在两个分离的“地位环境”之间达成快速沟通的技术手段，而应被视为大大改变社会地位的媒介。有了电信，人们对于其他社会群体的“不在场”（“off-stage”）行为有了更多的认识，因此电信将公共领域中的人们安置在不同的位置上；公共领域将有更大的动力，不再仅仅以“在场”（“on-stage”）的行为为基础（Verstraeten, 1996: 354~355）。

看看哈氏自己后来的评价也是颇有意思的。到 1990 年代初，他已经放弃了意识形态批判的传统（Cahoun, 1992: 40），转而比较认同西方社会的传统价值观了（他在 1999 年北约—南斯拉夫战争中的立场表明了这一点（哈贝马斯，1999c））。他在 1990 年 3 月为《公共领域》德文新版写的序言中承认，“如果我今天重新研究公共领域的结构转型……也许，与当初写作本书不同的一点在于，我的评述会少一点悲观色彩，我所假定的前景会去掉一些固执的成分”。苏联东欧的巨变转型使他重新看到了“福利国家大众民主”（“welfare state mass democracy”）的活力和他过去小视的大众传媒尤其是电视在这场变革中的作用：

民主德国、捷克斯洛伐克和罗马尼亚巨变构成了链形事件，它不仅是电视转

播的一个历史事件，它自身正是通过电视转播的方式完成的。大众传媒不仅起到了世界范围内的传播作用。与 19 世纪和 20 世纪早期不同，电视使得游行民众在广场和街道的真实在场转变成为无所不在的在场，因此，它们展现出了革命力量。

由于哈氏公共领域理论的精深、国内研究的有待深入和笔者的能力所限，在这里只能提一些个人的浅见。正如卡尔霍恩所言，《公共领域》一书的最大贡献不在于给出了某种权威性的论断，而在于它作为一部硕果累累、灼见四射的发电机，不断激励着新的研究、分析和理论 (Calhoun, 1992: 41)。欧美学者对它的褒扬和批评都证明着它的价值。如果我们抽去“资产阶级”的限定语，那么公共领域作为一个有待实现的目标，在大力发展社会主义民主和法治，推进市场经济发展的中国的情境下，也是很有研究和借鉴意义的。

首先，一个合理而健康的国家应当努力营造一个公私分明、自由和责任界限清晰的社会。

其次，现代法治国家必须有一个良好的媒介环境，使传媒与国家、社会和公共形成良性互动，维系民主与法治；

第三，传媒应明确和维护自己的社会公器角色，成为公众的信息平台和公共论坛，防止在不良政治和经济势力的侵蚀下退化。

第四，传媒所传递的是社会中负责任的成员的理性的和批判性的声音，而不是非理性的和被操纵的意志；

第五，传媒研究的政治经济学方法仍就是一个基本方法，但是必须有所发展；

第六，传媒与高新技术和新经济的关系以及新技术对传媒和社会的影响有待深入研究。

3. 赋权理论

赋权（英语：Empowerment），¹也译为**赋能、充权、充能、授能、培力**等，有不同的定义解释。根据社区心理学家（如 Rappaport, 1987; Rappaport, 1992; Perkins & Zimmerman, 1995）的一般说法，赋权乃是个人、组织与社区借由一种学习、参与、合作等过程或机制，使获得掌控自己本身相关事务的力量，以提升个人生活、组织功能与社区生活品质。根据研究显示，觉察的控制感是非常重要的，它可以减少心理压力，能预测正向的健康行为，并与促进社会行动及政治参与有关。

赋权是一个范围较广泛的过程，其中含有**公民参与、协同合作、社群意识**等概念。

赋权的重要价值

许多社会问题的存在，乃是起源于资源分配不均，这些无法获得资源的人最好是透过互相、帮助别人或自己努力去争取他们应得的权利，而不是让社福机构或慈善团体来满足其需求。

##赋权观点是以“健康促进”取代传统的修复问题，以“发掘优势”取代传统的将危险因子收集成册，以寻找“环境影响”取代传统的责备受害者。

赋权的重要特性

- 具有多层次（个人、团体、组织及社区）与多面向（人际、社会、行为、组织及社区）的构念
- 涉入由下而上（bottom-up）的改变
- 发生在一个集体脉络（collective context）之中
- 是一段进程而非处于一个稳定状态

赋权的过程与结果如下

¹（参见 CNKI 文献）赋权（Empowerment）
<https://wiki.hk.wjvk.site/baike-%E8%B3%A6%E6%AC%8A>

层次	过程 (empowering)	结果 (empowered)
个人	学习决策技巧 运用与管理资源 与他人合作共同完成目标	控制感 批判意识 (对社会政治环境) 参与行为
组织	参与决策的机会 分担责任 共享领导	有效地争取资源 与其他组织形成网络连结 政策影响
社区	取得资源 开放政府的架构 对多元性的宽容	组织结盟 多元领导 居民的参与技巧

专业者的赋权角色

- 专业者的赋权角色有以下特点：

在赋权的过程中，专业者扮演的角色是合作者（collaborator）与促进者（facilitator），而不是专家（expert）与咨商师（counselor）。

- 一位协同合作的专业者应学习有关赋权对象（亦称参与者）的文化、世界观与其生命奋斗过程，并与其一起努力而不只是鼓吹他们去做。

- 专业者的技巧、利益或计划等不应强加在社区，而是成为社区的资源之一。

- 专业者要介入什么，应视当地人文的特殊性而定，而不是事先就决定要做什么，并且将其套在所有的情况。

- 虽然人际测量与评估技术是需要的，但要考量如何进行（在哪里、对象有谁），而专业者不能自动就假定是像在医疗院所里心理治疗师对病患个案一样的操作方法。

赋权理论的开拓者

Julian Rappaport

Marc A. Zimmerman

赋权与授权的区别¹

授权指主管将职权或职责授给某位部属负担,并责令其负责管理性或事务性工作。**授权是一门管理的艺术**,充分合理的授权能使管理者们不必亲力亲为,从而把更多的时间和精力投入到企业发展上,以及如何引领下属更好地运营企业。

赋权并非授权的同义词。授权是管理者将自己职责范围内的部分工作及该项工作的部分权限授予下属,下属既不是该项工作职责的承担者,也不是该项职责所享有的全部权力的支配者。即领导将琐碎的、不重要的事情交给下属办理,领导节省的是时间,而没有能力上的扩展,授权方对被授权方的管理与控制常常通过权力大小的分配来实现。换句话说,授权方是通过权威实现对下属的管理的,这就使授权双方经常产生摩擦,进而影响到团队的稳定和管理效率的提高。

较之授权,**赋权使下属有着更大的主观能动性**。它意味着被赋权的人有很大程度的自主权和独立性。之所以要赋予下属更大的自主权与独立性,是由市场的高度复杂性与多变性、员工队伍的人性化与灵活性所决定的。越是处于市场及管理的前沿,管理者就越应拥有更大程度的自主权和独立性。作为领导者的工作就是将事务专业细分,在信任的基础上,交由相关专业的下属处理,而领导可能不懂详细的专业细节,下属获得一定的空间处理自己相对熟悉的业务,这相当于领导的能力有所拓展,这也体现专业分工的趋势,脱下管理者技术的外衣,使管理更加职业化。可见,授权转向赋权是有领导转变为管理者,固守转为创新,粗犷转为细致,笨重转为灵活等变化。

¹ <https://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%B5%8B%E6%9D%83>

4. 社会认知理论

什么是社会认知理论¹

社会认知理论是在 20 世纪 70 年代末美国心理学家班杜拉的教育理论，90 年代得到迅猛发展；在传统的行为主义人格理论中加入了认知成分，形成了自己的社会认知理论。

社会认知理论的主要内容

(一) 三元交互决定论

行为到底是由外部力量决定的还是由内部力量决定的，长期以来存在两种决定论：个人决定论和环境决定论。

个人决定论强调人的内部心理因素对行为的调节和控制，环境决定论强调外部环境因素对行为的控制，美国心理学家班杜拉在批判前人的基础上提出自己的理论，他的理论在于探讨环境、人及其行为之间的动态的相互决定关系。将环境因素、行为、人的主体因素三者看成是相互独立、同时又相互作用从而相互决定的理论实体。其中，个人的主体因素包括行为主体的生理反应能力、认知能力等身心机能。所谓交互决定，是环境、行为、人三者之间互为因果，每二者之间都具有双向的互动和决定关系。在三元交互决定论中，一方面，人的主体因素如信念、动机等往往强有力地支配并引导其行为，行为及其结果反过来有影响并最终决定思维的内容与形式以及行为主体的情绪反应，另一方面，个体可以通过自己的主体特征如性格、社会角色等引起或激活不同的环境反应，再者，行为作为人与环境之间的中介，是人用以改变环境，使之适合人的需要而达到生存的目的并改善人与环境之间的适应关系的手段，而它不仅受人的需要支配，同时也受环境的现实条件的制约。

(二) 观察学习

班杜拉认为，观察学习，亦称替代学习，是指一个人通过观察他人的行为及其强化结果习得某些新的反应，或使他已经具有的某种行为反应特征得到矫正。他按信息加工的模式对观察学习进行了分析，认为观察学习是由 4 个相互关联的子过程组成的即注意过程、保持过程、产出过程、动机过程。注意过程指的是在

¹<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E8%AE%A4%E7%9F%A5%E7%90%86%E8%AE%BA>

观察时将心理资源开通的过程 它决定着观察者选择什么样的示范原型!第二个过程是对示范活动的保持,要对示范活动进行保持就必须以符号的形式把它表象化,从而保留在记忆中!观察学习主要依存于两个表象系统表象和言语,其中,言语编码较之视觉表象在观察学习时更具有确实性,第三个过程是产出过程也就是把符号表象转换成物理形式的外显行为的过程。最后一个过程动机过程是指观察着在特定的情境条件下由于某种诱因的作用而表现示范行为的过程。总之,观察学习只有在这四个过程都完成的基础上才能实现。

(三) 自我效能

自我效能感是个体对自己与环境发生相互作用效验性的一种自我判断,自我效能感强的人能对新的问题产生兴趣并全力投入其中,能不断努力去战胜困难,而且在这个过程中自我效能也将会不断的得到强化与提高,相反,自我效能感差的人总是怀疑自己什么都做不好,遇到困难时一味的畏缩和逃避。

班卡拉认为,个体在活动中是通过四个方面的信息来获得或形成自我效能感的。实践的成功经验,实践成败经验即个体对自己的实际活动过程中所取得的成就水平的感知,成功经验增强其自我效能感,反之降低自我效能感。替代性经验,替代性经验的效能信息,是指看到能力等人格特征和自己相似的他人,在活动中取得了成功的观察结果,能够使观察者相信当自己处于类似活动情境时也能获得同样的成功,从而提高观察者的自我效能感。言语的劝导是指接受别人认为自己具有执行某一任务的能力的语言鼓励而相信自己的效能。值得注意的是说服性的言语必须实事求是,调动个体的积极性。那些虚幻的、华而不实的劝导不但会适得其反,身心状态会影响自我效能的水平,个体在追求目标时,自我效能通过生理唤起影响行为改变。乐观积极的自己肯定信念能创造积极情感,消极情绪会产生挫败感,所以要变消极情感为乐观心态。由此可以看到,自我效能是可以通过个体在社会环境中来培养。所以在思想政治教育学习中注重引导受教育者,直面困难而不是逃避,在一次次迎难而上证明自己的坚强,使自己的自我效能得到强化。

社会认知理论的研究进展

首先我们大致介绍一下社会认知理论**大致的发展过程:**

1947年, J. S. Bruner 在《价值与需要是知觉中有组织的事实》一文中, 纵观以往研究, 首先提出了社会知觉概念, 并且就此进行实验, 从而开启了当代社会认知研究的大门。

1970年, 社会认知研究开始广泛借鉴认知心理学的理论和方法, 尤其受到信息加工理论的深刻影响, 开展了大量的实证研究。

1978年, 在 Western Ontario 大学召开的第一次人格社会心理学 Ontario 主题研讨会上, 首次选择社会认知作为大会的议题, 而且, 这次会议的有关论文被编成《社会认知专辑》。1982年, 由 Guilford 出版社在纽约出版发行, 这标志着社会认知进入了心理学主流的视野。从 1990年开始, 心理学家逐渐把研究的触角伸向社会认知的内隐层面, 从而加深了心理学对社会认知的理解和把握。

应该说从 J. S. Bruner 开始, 尤其是 1970 年以来, 社会认知研究的范式不断调整变化, 使社会认知的研究框架日益明确, 研究方法更加科学, 研究内容逐渐深化。但社会认知研究至今还未形成统一的理论体系, 它的发展趋势可以总结为由内容向过程的研究转换, 并随着研究深入进行结构与过程的整合。

1) 社会认知的结构研究

社会认知理论认为社会心理是以一定的结构存贮于人的头脑中的, 结构及其部分之间具有相互关系。有 3 种理论对社会认知信息的存在方式进行解释:

第一种可以称为特征理论, 认为有关的社会心理现象在人的长时记忆中, 是以其各种特征来表征的, 当受到相关的刺激时, 人就会对这些特征进行分析, 再与长时记忆中的特征及联系进行比较, 从而对某些社会心理现象做出反应。**第二种观点是原型说**, 认为某一社会心理形成的认知可以看成是这一社会心理各种具体现象的概括的表征, 它是这一社会心理的基本特征。**第三种观点是样例理论**, 它认为社会心理现象是以具体的例子贮存于人的头脑中的, 它们与外部的现象具有一一对应的关系, 当人受到相应的刺激时, 刺激信息得到编码, 就会激活相应的样例, 从而对某种社会心理现象产生相应的反应。

2) 社会认知的过程研究在研究社会认知结构的同时, 心理学家注意到**社会认知过程**的重要性, 开始倾向于社会心理获得的认知过程的研究, 我们可以将上述这些变化总结为由内容向过程的研究转换。主要是受到认知心理学中的信息加

工理论的影响, 它的研究的目的就是要明确社会信息加工的各阶段, 即人面临刺激时经过几个加工阶段才能做出反应, 以及各个阶段有哪些特点。Dodge 及其同事提出的儿童社会交往中的信息加工模式较好体现了社会心理认知的过程思想。

总结一下大致可以把**社会心理认知过程分为 5 个阶段**:

(1) 编码。即对社会性信息给予充分地注意和感知, 并选取有意义的信息。

(2) 解释。将获得的信息与已有的知识经验(图式、原型等)进行比较, 解释该信息的意义。

(3) 搜寻反应。在理解社会性刺激意义的基础上产生一系列可供选择的反应计划, 从中选择合适的行为反应。

(4) 反应评估。在形成各种反应计划后, 还要对其进行比较评价, 预测各种反应的效果。对反应计划如何评 firm 决定采取何种行为反应。

(5) 执行反应。执行所选择的行动计划, 做出真正的行为反应。

但我们知道社会认知与一般意义上的认知存在着根本的差异。其中最为重要的是, 社会认知要受到多种目标、动机等因素的影响。与动机倾向有关的一些研究表明, 人们在对他人的印象形成的过程中, 会由于动机、目标等因素的作用而在一定程度我们的社会认知并不是按照这样的信息加工流程进行的, 而且由于情境、个性、文化等方面所存在的差异, 人们可能受到这些非理性因素的影响作出一些不合规律的感知和判断。

3) 结构和过程的统一: 社会认知模型的建构

近年来, 研究者们将社会认知研究的结构和过程结合起来提出了**4 个具有代表性的理论模型**。

(1) 范畴模型

社会认知研究一般比较关注关于社会群体的抽象的、概括化的观念。在这种观点看来, 一旦获得有关某个群体的信息, 便会发展出该群体的一种概括化概念、即范畴。范畴并不具有可以决定个体是否是某个范畴成员的定义性特征或标准, 实际上某种范畴组织成员都是彼此变化的、只不过一定程度上在范畴框架下彼此相容的“模糊设置”, 如果某客体特征与范畴社会认知特征充分相似的话, 则该成员会被归属于该范畴。

(2) 样例模型

绝大多数社会认知模型都是说明一个归类过程的(就像上面所说的范畴模型也是一个规类的过程)。按照这些模型,归类并不能通过客体与范畴原型之间的比较、而是通过客体与样例记忆集合中范畴成员之间的比较而获得。这样的一种认知过程就是样例模型。

(3) 群体表征的混合模型

由于范畴模型和样例模型都有缺陷,因此有研究者认为有效的合理的社会认知模型必须包括抽象知识表征以及具体的样例表征。就是综合范畴模型和样例模型而得出的。

(4) 情境模型理论

该理论认为,存在两种知识结构,即情境模型和概化表征。其中,情境模型代表人们对具体事件和事态的理解,这种理解是在传递社会信息的过程中自动完成的。情景模型的建立,又为理解新信息及相关的人和事提供相应的基础。

5. 社会控制理论

社会控制理论¹是 1950~70 年代流行的一种**犯罪学理论**,主要在解释青少年犯罪的形成。是二十世纪**美国犯罪学三大理论**之一(其他两者是**差别接触理论**和**紧张理论**)。

社会控制理论是**多人相继完成**的理论,依时间先后主要由亚伯·J·莱斯的“遏止理论”,瓦特·C·雷克利斯(英语:Walter C. Reckless)的“抑制理论”(英语:containment theory),以及特拉维斯·赫胥(英语:Travis Hirschi)的“社会键理论”(英语:social bond theory)所完备。由于赫胥于学界持续活跃到 21 世纪初,所以提起社会控制理论时大多是指他的版本。

社会控制理论的出发点是:犯罪人是社会中的少数,因此若要处理犯罪问题,与其解释“人为什么犯罪”的问题,不如去解释“(大多数)人为什么不犯罪”。社会控制理论认为:大部分人之所以不犯罪,是因为其内心或外部有良好的控制因素。

¹<https://wiki.hk.wjvk.site/wiki/%E7%A4%BE%E6%9C%83%E6%8E%A7%E5%88%B6%E7%90%86%E8%AB%96>

6. 委托代理理论 (Principal-agent Theory)

委托代理理论概述¹

委托代理理论是建立在**非对称信息博弈论**的基础上的。非对称信息 (asymmetric information) 指的是某些参与人拥有但另一些参与人不拥有的信息。信息的非对称性可从以下两个角度进行划分: 一是非对称发生的时间, 二是非对称信息的内容。从非对称发生的时间看, 非对称性可能发生在当事人签约之前 (ex ante), 也可能发生在签约之后 (ex post), 分别称为事前非对称和事后非对称。研究事前非对称信息博弈的模型称为逆向选择模型 (adverse selection), 研究事后非对称信息的模型称为道德风险模型 (moral hazard)。从非对称信息的内容看, 非对称信息可能是指某些参与人的行为 (action), 研究此类问题的, 我们称为隐藏行为模型 (hidden action); 也可能是指某些参与人隐藏的知识 (knowledge), 研究此类问题的模型我们称之为隐藏知识模型 (hidden knowledge)。

委托代理理论是制度经济学契约理论的主要内容之一, 主要研究的委托代理关系是指一个或多个行为主体根据一种明示或隐含的契约, 指定、雇佣另一些行为主体为其服务, 同时授予后者一定的决策权利, 并根据后者提供的服务数量和质量对其支付相应的报酬。授权者就是**委托人**, 被授权者就是**代理人**。

委托代理关系**起源于“专业化”的存在**。当存在“专业化”时就可能出现一种关系, 在这种关系中, 代理人由于相对优势而代表委托人行动。现代意义的委托代理的概念最早是由**罗斯**提出的: “如果当事人双方, 其中代理人一方代表委托人一方的利益行使某些决策权, 则代理关系就随之产生。”委托代理理论不同于传统微观经济学的角度来分析企业内部、企业之间的委托代理关系, 它在解释一些组织现象时, 优于一般的微观经济学。

委托代理理论是过去 30 多年里契约理论最重要的发展之一。它是 20 世纪 60 年代末 70 年代初一些经济学家深入研究企业内部信息不对称和激励问题发展起来的。委托代理理论的中心任务是研究在利益相冲突和信息不对称的环境下,

¹<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%A7%94%E6%89%98%E4%BB%A3%E7%90%86%E7%90%86%E8%AE%BA>

委托人如何设计最优契约激励代理人。

委托代理理论的主要观点认为：委托代理关系是随着生产力大发展和规模化大生产的出现而产生的。其原因一方面是生产力发展使得分工进一步细化，权利的所有者由于知识、能力和精力的原因不能行使所有的权利了；另一方面专业化分工产生了一大批具有专业知识的代理人，他们有精力、有能力代理行使好被委托的权利。但在委托代理的关系当中，由于委托人与代理人的效用函数不一样，委托人追求的是自己的财富更大，而代理人追求自己的工资津贴收入、奢侈消费和闲暇时间最大化，这必然导致两者的利益冲突。在没有有效的制度安排下代理人的行为很可能最终损害委托人的利益。而世界——不管是经济领域还是社会领域——都普遍存在委托代理关系。

委托代理理论基本模型

近 20 多年来，委托代理理论的模型方法发展迅速。主要有三种：一种是由威尔逊 (Wilson, 1969), 斯宾塞, 泽克豪森 (Spence and Zeckhauser, 1971) 和罗斯 (Ross, 1973) 最初使用的“状态空间模型化方法” (Statespace formulation)。其主要的优点是每种技术关系都很自然地表现出来。但是，此方法让我们无法得到经济上有信息的解 (informative solution)。一种是由莫里斯 (Mirrlees, 1974, 1976) 最初使用，霍姆斯特姆 (Holmstrom, 1979) 进一步发展的“分布函数的参数化方法” (Parameterized distribution formulation)，这种方法可以说已成为标准化方法。另一种模型化方法是“一般分布方法” (general distribution formulation)，这种方法最抽象，它虽然对代理人的行动及发生的成本没有很清晰的解释，但是，它让我们得到非常简练的一般化模型。

在对称信息情况下，代理人的行为是可以被观察到的。委托人可以根据观测到的代理人行为对其实行奖惩。此时，帕累托最优风险分担和帕累托最优努力水平都可以达到。

在非对称信息情况下，委托人不能观测到代理人的行为，只能观测到相关变

量, 这些变量由代理人的行动和其它外生的随机因素共同决定。因而, 委托人不能使用“强制合同”(forcing contract)来迫使代理人选择委托人希望的行动, 激励兼容约束是起作用的。于是委托人的问题是选择满足代理人参与约束和激励兼容约束的激励合同以最大化自己的期望效用。当信息不对称时, 最优分担原则应满足莫里斯——霍姆斯特姆条件(Mirrlees—Holmstrom condition), 这是由莫里斯(1974, 1976)提出, 由霍姆斯特姆进一步解释的。非对称信息情况与对称信息时的最优合同不同。代理人的收入随似然率(likelihood ratio)的变化而变化。似然率度量了代理人选择偷懒时, 特定可观测变量发生的概率与给定代理人选择勤奋工作时, 此观测变量发生的概率的比率, 它告诉我们, 对于一确定观测变量, 有多大程度是由于偷懒导致。较高的似然率意味着产出有较大的可能性来自偷懒的行为; 相反, 较低的似然率告诉我们产出更有可能来自努力的行动。分配原则对似然率是单调的, 因此, 使用此原则的前提是似然率对产出是单调的, 这就是统计中著名的概念: 单调似然率(Monotone Likelihood Ratio Property, MLRP), 它是由米尔格罗姆(Milgrom, 1981)引入经济学的。莫里斯(Mirrlees, 1974)和霍姆斯特姆(Holmstrom, 1979)引入了“一阶条件方法”(the first-order approach)来证明了代理人行为是一个一维连续变量时, 信息非对称时的最优合同, 其结论与非连续变量情况相似。由于一阶条件方法存在不能保证最优解的唯一性的问题, 格鲁斯曼和哈特(Grossman and Hart, 1983)和罗杰森(Rogerson, 1985)导出了保证一阶条件有效的条件: 分布函数满足MLRP和凸性条件(CDFC, convexity of distribution function condition)。

委托代理关系是多次性的动态模型

把基本的模型扩展到动态的模型有**两个原因**:

(1) 在静态模型中, 委托人为了激励代理人选择委托人所希望的行动, 必须根据可观测的结果来奖惩代理人。这样的激励机制成为“显性激励机制”(explicit incentive mechanism)。现在的问题是: 多次的委托代理关系是否能在没有显性激励机制的情况下, 用“时间”本身无成本地解决代理问题。

(2) 把动态分析引入基本模型是否可以得出关于委托代理理论更多的结论。

(一) 重复博弈的委托代理模型

最早研究委托代理动态模型的是伦德纳(Radner, 1981)和罗宾斯泰英

(Rubbinstein, 1979)。他们使用重复博弈模型证明, 如果委托人和代理人保持长期的关系, 贴现因子足够大(双方有足够的信心), 那么, 帕累托一阶最优风险分担和激励是可以实现的。也就是说, 在长期的关系中, 其一, 由于大数定理, 外生不确定可以剔除, 委托人可以相对准确地从观测到的变量中推断代理人的努力水平, 代理人不可能用偷懒的办法提高自己的福利。其二, 长期合同部分上向代理人提供了“个人保险”(self-insurance), 委托人可以免除代理人的风险。即使合同不具法律上的可执行性, 出于声誉的考虑, 合同双方都会各尽义务。在他们的研究中, 以及后来罗杰森(Rogerson, 1985)和Lambert(1983)以及Roberts(1982)和Townsend(1982)的研究中, 都想说明长期的关系可以更有有效的处理激励问题, 最优长期合同与一系列的短期合同不同。但是, 弗得伯格(Fudenberg)等(1990)年证明, 如果代理人可以在与委托人同样的利率条件下进入资本市场, 长期合同可以被一系列的短期合同所取代。然而, 对委托代理关系长期的关系的关注和研究, 启发人们从其它的角度来分析长期委托代理关系的优势。

(二) 代理人市场声誉模型

当代理人的行为很难、甚至无法证实, 显性激励机制很难实施时, 长期的委托代理关系就有很大的优势, 长期关系可以利用“声誉效应”(reputation effects)。伦德纳(Radner, 1981)和罗宾斯泰英(Rubbinstein, 1979)的模型很好的解释了这种情况。但明确提出声誉问题的是法玛(Fama, 1980)。法玛认为, 激励问题在委托代理文献中被夸大了。在现实中, 由于代理人市场对代理人的约束作用, “时间”可以解决问题。他与伦德纳和罗宾斯泰英的解释不同, 法玛强调代理人市场对代理人行为的约束作用。他为经理人市场价值的自动机制创造了“事后清付”(ex post settling up)这一概念。他认为, 在竞争的市场上, 经理的市场价值取决于其过去的经营业绩, 从长期来看, 经理必须对自己的行为负责。因此, 即使没有显性的激励合同, 经理也有积极性努力工作, 因为这样做可以改进自己在经理市场上的声誉, 从而提高未来的收入。霍姆斯特姆(Holmstrom, 1982)模型化了法玛的思想。虽然该模型是在一些特殊情况(经理人是风险中性, 不存在未来收益贴现)下建立起来的, 但它证明了声誉效应在一定程度上可以解决代理人问题。并且, 它还说明努力随年龄的增长而递减, 因为随

年龄的增长努力的声誉效应越小。这就解释了为什么越是年轻的经理越是努力。声誉模型告诉我们，隐性激励机制可以达到显性激励机制同样的效果。

(三) 棘轮效应模型

“棘轮效应”一词最初来源于对苏联式计划经济制度的研究(魏茨曼, 1980)。在计划体制下, 企业的年度生产指标根据上年的实际生产不断调整, 好的表现反而因此受到惩罚, 于是“聪明”的人用隐瞒生产能力来对付计划当局。在中国, 类似的现象被成为“鞭打快牛”。当然, 这种现象在西方同样存在。委托人将同一代理人过去的业绩作为标准, 因为过去的业绩包含着有用的信息。问题是, 过去的业绩与经理人的主观努力相关。代理人越是努力, 好的业绩可能性越大, 自己给自己的“标准”也越高。当他意识到努力带来的结果是“标准”的提高, 代理人努力的积极性就会降低。这种标准业绩上升的倾向被称为“棘轮效应”。霍姆斯特姆(Holmstrom)和 Ricart-Costa (1986) 研究了相关的问题。在他们的模型里, 经理和股东之间风险分担存在着不一致性。原因是经理把投资结果看成是其能力的反映, 而股东把投资结果看成是其金融资产的回报。人力资本回报和资本回报的不完全一致性, 是股东在高收益时, 认为是资本的生产率高, 从而在下期提高对经理的要求。当经理认识到自己努力带来的高收益的结果是提高自己的标准是, 其努力的积极性就会降低。因此, 同样是在长期的过程中, 棘轮效应会弱化激励机制。

(四) 强制退休的模型

关于“强制退休”(mandatory retirement)的模型。莱瑟尔(Lazear, 1979)证明在长期的雇佣关系中, “工龄工资”可以遏制偷懒的行为。雇员在早期阶段的工资低于其边际生产率, 二者的差距等于一种“保证金”。当偷懒被发现时, 雇员被开除, 损失了保证金。因此, 偷懒的成本提高, 努力的积极性提高。该模型解释了强制退休: 到了一定的年龄, 雇员的工资将大于其边际生产率, 当然不会有人愿意退休, 因此, 必须强制退休。

虽然莱瑟尔的模型需要一些改进, 但他启发了人们如何在基本的委托——代理模型中引入动态分析, 并得出更多的结论。

委托代理多项任务模型

在简单的委托代理模型中, 我们仅考虑了代理人仅从事单项工作的情况。在

现实生活中,许多情况下代理人被委托的工作不只一项,即使是一项,也有多个维度。因此,同一代理人在不同工作之间分配精力是有冲突的。而委托人对不同工作的监督能力是不同的,有些工作是不容易被监督的。如:生产线上工人的产品数量是容易监督的,而产品的质量监督有难度。霍姆斯特姆和米尔格罗姆(Holmstrom and Milgrom, 1991)证明,当代理人从事多项工作时,从简单的委托代理模型得出的结论是不适用的。在有些情况下,固定工资合同可能优于根据可观测的变量奖惩代理人的激励合同。霍姆斯特姆和米尔格罗姆模型的基本结论是:当一个代理人从事多项工作时,对任何给定工作的激励不仅取决于该工作本身的可观测性,而且还取决于其它工作的可观测性。特别的,如果委托人期待代理人在某项工作上花费一定的精力,而该项工作又不可观测,那么,激励工资也不应该用于任何其它工作。

委托人与多个代理人的模型

在简单的委托代理模型当中,我们仅考虑了单个代理人的情况。但是在现实当中代理人一般有多个。阿尔钦、德莫塞茨(1972)、霍姆斯特姆(Holmstrom, 1982)、麦克阿斐(McAfee 1991)、麦克米伦(McMillan, 1991)以及伊藤(Itoh, 1991)等经济学家都对多个代理人的情况进行了研究。所谓“团队”是指一组代理人,他们独立地选择努力水平,但创造一个共同的产出,每个代理人对产出的边际贡献依赖于其它代理人的努力,不可独立观测。阿尔钦、德莫塞茨(1972)的观点解释了古典资本主义企业的由来,他们认为,团队工作将导致个人的偷懒行为(shirking),为了使监督者有积极性监督,监督者应该成为剩余的索取者(residual claimant)。

(一) “打破预算平衡”的模型

霍姆斯特姆(Holmstrom, 1982)证明团队工作中的偷懒行为可以通过适当的激励机制来解决。委托人的作用并不是监督团队成员,而是打破预算平衡(breaking budget)使得激励机制得以发挥作用。霍姆斯特姆的模型证明,满足预算平衡约束时的努力水平严格小于帕累托最优的努力水平。就是说,只要我们坚持预算平衡约束,帕累托最优是不可能达到的。其原因是我们所熟悉的“搭便车”(free-rider)的问题。所以,霍姆斯特姆认为要引入索取剩余的委托人,目的是打破预算平衡。模型告诉我们,如果放弃预算平衡,帕累托最优是可以通

过纳什均衡达到的。打破预算平衡的目的是使得“团体惩罚 (group penalties)”或“团体激励 (group incentive)”，这足以消除代理人搭便车的行为。因为每个人都害怕受到惩罚也渴望得到奖金，每个人都不得不选择帕累托最优努力水平。这解释了古典资本主义的雇佣制代替合伙制的原由。但是，通过纳什均衡达到帕累托最优是有前提条件的，即代理人的初始财富足够大。霍姆斯特姆认为，委托人的监督只有在团队规模很大、代理人和委托人都面临初始财富约束和代理人是风险规避的时候才是重要的。

(二) 考虑逆向选择的模型

在麦克阿斐和麦克米伦 (McAfee and McMillan, 1991) 的模型中不仅考虑了团队工作中的道德风险而且考虑了其中的逆向选择问题。他们证明不论委托人是观测团队产出，还是每个人的贡献，均衡结果都是一样的。个人贡献的不可观测性并不一定会带来搭便车的问题，监督并不是消除偷懒的必要手段。重要的是，他们认为监督的作用是约束委托人自己，而不是代理人。根据建立在总产出上的最优合同，委托人在事前收取代理人一定的保证金。委托人有动机故意破坏生产使代理人只能达到较低的产量，以获取保证金。解决这种委托人道德风险的办法是，让委托人监督代理人，而不是收取代理人的保证金。因为在监督的情况下，代理人的产出越高，委托人的剩余越多。委托人就没有破坏生产的动机。

(三) 合作型模型

从团队工作的“优势”方面考虑的经济学家是伊藤 (Itoh, 1991)，在他的模型里，委托人要考虑的问题是，是否应该诱使每个代理人除了在自己的工作上努力外，也花一定的精力来帮助同伴。伊藤证明，如果代理人自己工作的努力和帮助同伴付出的努力在成本函数上是独立的，但在工作上互补的，用激励机制诱使“团队工作”是最优的。即使代理人对来自别人的帮助的最优反应是减少自己的努力（“战略替代性”），如果所导致的努力下降会大大地降低努力水平的效用成本，诱使“团队工作”仍然是最优的。委托人诱使专业化的激励机制是每个人的工资只依赖于自己的工作业绩，诱使高度团队工作的激励机制是每个人的工资主要依赖于团队产出。决定团队工作是否最优的两个主要因素是代理人之间战略的依存（互补还是替代）和他们对工作的态度。

委托代理理论的相关研究

(一) “相对业绩评估”模型

如果几个代理人从事相关的工作,即一个代理人的工作能够提供另一个代理人工作的信息。那么,代理人的工资不仅要依赖自己的产出,还要考虑其它代理人的产出。这就是“相对业绩评估”。目的是排除外生的不确定性,让代理人努力程度表现得更为直观。相对业绩评估很普遍,特别是在组织内部有关奖励方面的问题(如内部提拔)。事实上,在劳动力市场上,相对评估直接或间接地起着很重要的作用。相对业绩评估一个很重要的方法是“锦标制度”(rank-order tournaments)。在锦标制度下,每个代理人的所得依赖于他在所有代理人中间的排名,与他的绝对表现没有关系。它最早由莱瑟尔(Lazear)和 Rosen(1981)提出,并由 Green and Stokey(1983)进一步发展。人们发现,用锦标制度作为工资的基础在基本的委托代理模型中不是最优的,但是,它有自己的优势:其一,锦标制度很易操作;其二, Carmichael(1984), Malcomson(1984a), and Bhattacharya(1983)提出:锦标制度可以解决委托人的道德风险问题(在下一部分具体说明)。

(二) 委托代理关系中,委托人道德风险模型

在委托代理人的模型中,我们讨论较多的是代理人道德风险的问题。实际上,委托人也同样存在道德风险。在许多委托代理关系中,有关代理人业绩的信息是非对称的。其度量存在很大的主观随意性。代理人可能无法观测到委托人观测到的东西。在这种情况下,就存在委托人的道德风险问题:根据合同,当观测到的产出高时,委托人应该支付给代理人高的报酬,但委托人可以谎称产出不高,而逃避责任,而把本应支付给代理人的收入占为己有。而如果代理人预计到委托人可能要耍赖,就不会有积极性努力工作。

问题的解决与前面提到的“锦标制度”有关。马尔科森(Malcomson, 1984)的模型证明:类似于锦标制度的激励合同是解决委托人道德风险的一个有效的办法。如果一个企业雇佣多个工人,合同规定一定的工人将被支付较高的工资,那么,委托人就必须对给定比例的工人支付较高的工资,他完全有积极性将较高的工资支付给努力的工人,因为这样可以在不增加成本的情况下激励工人努力工作。

(三) 关于监督问题的模型

存在委托代理关系就无法避免监督问题。事实上,在非对称信息的情况下,委托人对代理人信息的了解程度可以由委托人自己选择。比如说,通过雇佣监工或花更多的时间和精力,委托人可以在一定程度上更多的了解代理人的信息。从而加强对代理人的激励和监督。但信息的获取又是有成本的,于是,委托人面临着选择最优监督力度的问题。

古典经济学家认为,工资取决于工人的边际生产率。但发展经济学家发现,在发展中国家,二者的关系似乎正相反:边际生产率取决于工资。而且在发达国家这种现象也存在。索罗(Solow, 1979)和夏皮罗和斯蒂格里茨(Shapiro and Stiglitz, 1984)将较高的工资解释为企业为防止工人偷懒而采取的激励方法。当企业不能完全监督工人的行为时,工资构成工人偷懒被发现,而被解雇的机会成本。工资越高,机会成本越大。因此,较高的工资有利于减少工人偷懒的倾向性。另一方面,在激励工资模型下讨论监督力度问题,我们发现代理人的边际生产率越高,监督带来的边际收益越高,委托人监督的积极性也越高;代理人努力的边际成本越高,任何给定激励下的努力供给越低,且给定代理人行为的观测信息的方差下最优的激励也越低,监督的边际收益也越低,委托人监督的积极性自然也越低;此外,监督越困难,监督的边际成本越高,委托人监督的积极性也越低。

(四) 最优委托权安排模型

在标准的委托代理模型中,委托人、代理人都是给定的。但张维迎(1994, 1995)提出了委托代理关系中更为基本的问题:在一个特定组织中,谁应是委托人,谁应是代理人?或者说,委托权应该如何在不同成员之间分配?

在现实的组织中,信息不对称是相互的。以企业为例,企业中有直接的生产者,也有制定生产决策的经营者。经营者不易完全观测生产者的行为,工人更不易观测经营者的行为。张维迎证明,最优委托权安排的决定因素是:企业成员在生产中的相对重要性和监督上的相对有效性。如果经营者在生产上更为重要,如果经营者监督生产者比生产者监督经营者更容易,则将委托权分配给经营者是最优的。这一模型对古典资本主义企业及合伙制企业的委托权安排都作出了合理的解释。在古典资本主义企业里,不确定的环境使经营者的决策相当重要,而且经

营者的行为也很难监督，于是经营者拥有委托权；合伙企业当中，两个或更多成员，他们都同等重要，因此，采用合伙制是最优的。

委托代理理论的理论意义

由于委托代理关系在社会中普遍存在，因此委托代理理论被用于解决各种问题。如国有企业中，国家与国企经理、国企经理与雇员、国企所有者与注册会计师，公司股东与经理，选民与官员，医生与病人，债权人与债务人都是委托代理关系。因此，寻求激励的影响因素，设计最优的激励机制，将会越来越广泛的被应用于社会生活的方方面面。

7. 国家能力理论

¹国家

国家或国，有时又作邦。从广义的角度，国家是指拥有共同的语言、文化、种族、宗教、领土、政权或者历史的社会群体；从狭义的角度，国家是一定范围内的人群所形成的共同体形式。参见主权国家。

一般国家行政管理当局是国家的象征，它是一种拥有治理一个社会的权力的国家机构，在一定的领土内拥有外部和内部的主权。

国家的起源

乔纳森·哈斯概括了两种国家起源的模式：一种是**冲突论**，认为国家的产生源自于解决社会分层制度中的内在冲突的需要；一种是**融合论**，认为国家的出现是社会协作的需要。

哈斯总结了国家产生的途径，主要有三种：

- 国家的演进是在环境限制和频繁战争中进行的
- 国家的演进是在大量基本生活资料要求输出和交换的基础上进行的
- 国家是在大规模水利灌溉工程中演进的

马克思主义则认为国家是在原始社会晚期私有制产生之后才出现的，之前只有以血缘关系为基础的氏族公社。根据对古代欧洲和中国的考古学和人类学的一些研究，氏族公社向国家的过渡有两种模式：直接从氏族社会中演化形成；从氏

¹ 来源：<https://wiki.hk.wjbc.site/baike-%E5%9B%BD%E5%AE%B6>

族社会解体后出现的首邦中演化形成。

国家能力(State Capacity)¹

什么是国家能力

国家能力是指国家将自己的意志、目标转化为现实的能力，主要是指中央政府能力，而不是统指公共权威的能力。王绍光和胡鞍钢是中国最早关注国家能力建设的学者，他们主要是借鉴了西方回归国家学派的概念工具对中国的国家能力问题进行了研究。

国家能力的内容

在《中国国家能力报告》一书中，他们将国家能力定义为国家能力是指国家将自己的意志、目标转化为现实的能力。国家能力可以概括为四种能力：

- **第一，汲取能力**，即国家动员社会经济资源的能力，国家汲取财政的能力集中体现了国家汲取能力；
- **第二，调控能力**，即国家指导社会经济发展的能力；
- **第三，合法化能力**，即国家运用政治符号在属民中制造共识，进而巩固其经济地位的能力；
- **第四，强制能力**，即国家运用暴力手段、机构、威胁等方式维护其统治地位的能力。

他们认为财政汲取能力是最重要的国家能力，明确主张以汲取能力和调控能力作为衡量国家能力的指标。他们认为国家能力主要指中央政府能力，而不是泛指公共权威的能力。

王绍光教授将现代国家的国家能力分为八种，分别是：

1. **强制能力**：对外保卫政权和领土完整，对内维护社会秩序；
2. **汲取能力**：政府从社会汲取一定财政资源的能力；
3. **濡化能力**：强化国家认同以及核心价值观的培养；
4. **监管能力**：制止因工业化、市场化、城市化所可能给市场竞争和社会带来的危害；
5. **统合能力**：政府对自身的机构和工作人员行为的约束；

¹ 来源：<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%9B%BD%E5%AE%B6%E8%83%BD%E5%8A%9B>

6. 再分配能力：国家在不同社会集团间对稀缺资源进行权威性的调配，从而保障社会中所有人的经济安全，缩小社会不平等；

7. 吸纳能力：这幅对社会不同意见和利益诉求的吸收；

8. 整合能力：政府应该建立制度，使不同社会团体表达出来的各种政策偏好得以整合一国的现代化过程，本身就是一个需要动员全社会的人力资源、物力资源的过程，也是一个不断强化国家能力的过程。

国家能力的理论发展

为了顺应现代化的要求，动员各种社会资源，团结各种社会力量，建立稳定的经济社会秩序，形成全体国民对现代化的共识，维持整个民族团结和国家统一，都迫切需要一个更具权威和强有力的中央政府，不断提高国家汲取财政能力，加速本国的现代化进程。国家(其代表为中央政府)是经济发展、政治变革、社会转型和国际关系的主要指导者和驱动者。提高国家能力，就是提高中央政府控制宏观经济的能力，推进改革与开放的能力，以及加速工业化与现代化的能力。兴起于20世纪60、70年代，以斯考切波、米格代尔为主要代表的西方回归国家学派，他们以“国家自主性”为出发点，强调国家对社会的主导作用，并正式提出了“国家能力”这一政治概念。该学派认为，从社会抽取资源的能力是国家最基本的能力，而忽略了国家与社会的互动与对接。公认的社会学三大“奠基人”之一的马克斯·韦伯，其对国家能力的理解：国家能力的基本涵义就是国家贯彻、实现自己目标、意志的能力。英国著名社会学家，《第三条道路：社会民主主义的复兴》一书的作者吉登斯则认为，国家的强弱是由国家自主性和社会支持共同决定的，亦即国家的专断性权力和基础性权力。前者表现为国家精英可以在不必与社会各集团进行例行化、制度化讨价还价的前提下自行行动的范围；也就是国家自主性的体现。后者指国家必须渗透市民社会，在其统治的领域内有效贯彻其政治决策的能力。这一观点，超越了马克斯·韦伯对国家能力的理解，更符合国家能力在现代化背景下的意义。

美国著名国际关系理论家，新现实主义的代表人物华尔兹认为，在国际体系中的国家能力是与他国比较的相对能力，国家根据相对能力的大小在国际体系中占据不同的位置，一国能力的增长更快意味着另一国能力相对下降。基欧汉的新自由制度主义认为拥有强大权力的国家，可以通过领导创建国际机制，确立对其

有利的国际规则和行动框架，是国家权力得到延伸。国际机制下的国家间竞争是一种更高技艺的竞争。

国家能力从本质上看，就是政府能力或者说是执政能力。如何解决中国的国家能力不足问题，有学者认为提升国家软实力建设是解决国家能力宏观强大，而微观脆弱的根本路径。什么是国家软实力建设摆在眼前的当务之急，就是构建法治化的制度环境、确立民主化的价值观念、重塑道德化的社会秩序。如果剥离了法治的价值因素，仅仅把法治作为一种统治经验来看待的话，法治实际上应该是在充分意识到国家能力不足的基础上而有限运用国家权力的方式，它一方面赋予社会以自治，依靠社会力量为国家权力的运用设堤筑坝，这构成了法治的核心含义；另一方面一定的国家能力也是各种社会力量之间协调和秩序形成的必要保证，特别是在法治的快速推进中，这种要求就显得更为迫切。中国传统的依靠儒家思想的统治样态，虽则可以缓解国家能力的不足，但却无法控制国家权力不顾国家能力对社会领域的非理性扩张，从而形成所谓从“大乱”到“大治”又到“大乱”的不稳定循环，而这种循环对生产力的破坏是十分巨大的，所以中国必须选择在约束国家权力的同时加强国家能力的法治之路，当然，国家能力的加强是一个渐进的过程，其中至少涉及到四个指标的提高：(1)汲取能力；(2)调控能力；(3)合法化能力；(4)强制能力。然而这四个指标中，汲取能力最为根本，因为只有当国家掌握了必要的财力，才能实现它的其他功能，就此而言，在短期内加强国家能力的最佳选择必然是努力提高中央政府财政收入占整个财政收入的比重，而这种提高对法治的直接贡献就是减少司法机关对地方的依赖，这样司法独立的才可获得物质上的保证。

国家能力与国家权力的区别

国家能力问题与西方近几年热门讨论的国家自主权问题有一定关联。关于国家自主权的理论颇多，但就我们目前关注的问题而言，英国学者迈可·曼(Michael Mann)的观点颇有启迪意义。迈可·曼区分了两个层面的国家权力。其一是国家的专制权力(despotic power)，即国家精英可以在不必与市民社会各集团进行例行化、制度化讨价还价的前提下自行行动的范围(range)。其二是国家的基础性权力(infrastructural power)，即国家能力。它指的是国家事实上渗透市民社

会，在其统治的领域内有效贯彻其政治决策的能力(capacity)。

根据这两种权力强弱的状况，迈可·曼对历史上以及现实中的国家作了分类，归纳出四种理想类型：一、两种权力均弱型，如西欧中世纪的封建国家；二、强专制权力弱基础性权力型，如中华帝国、罗马帝国等传统帝国；三、弱专制权力强基础性权力型，如西方近代以来的官僚制国家；四、两种权力均强型，当代的集权主义国家即属于此类。

迈可·曼的分析对研究中国政治问题的的启迪意义是显而易见的。近代以来，中国学人在分析传统中国政治制度的本质特征时，曾有过一些似乎颇为矛盾的观察。譬如，严复以及不少自由主义学者强调传统制度的专制主义特征，强调人民在此制度下缺乏自由。而孙中山等人则看到传统制度下人民的自由太多，缺乏国家观念，缺乏国家对社会的整合与组织。迈可·曼的概念有助于我们理解这两种似乎矛盾的观察实际上并不矛盾，它们所描述的恰恰是传统中国国家的两个基本特征，即国家管辖范围宽泛与国家实际渗透社会能力软弱。英国学者约翰·豪(John Hall)曾对这一普遍存在于传统帝国的现象作过如下描述：

那些描述传统帝国的著作或者倾向于强调它们的强大，或者强调它们的软弱。但是，这两者都是现实的存在。帝国的悖论(而不是自相矛盾)是它们的强大——即它们的宏伟遗址、它们的专断、它们对人的生命的轻蔑——掩蔽了它们的社会软弱性。这种强大恰恰建立在并反映了其社会软弱性。这些帝国无力深入渗透、改变并动员社会秩序。

迈可·曼与约翰·豪的分析在很大程度上承继了马克斯·韦伯的学术传统。韦伯在分析传统中国政治时，十分敏锐地观察到中国政治的两个基本现象。一方面，传统中国的政治支配是典型的家产制支配形式(Patrimonialism)。皇帝作君作师，在理论上是帝国所有人与物的主人。“普天之下，莫非王土，率土之滨，莫非王臣”。就正式制度的安排而言，皇帝有权随意处置任何个人与团体。但另一方面，韦伯注意到，传统中国从未能够建立起有效的公共财政制度，因此，公共权力缺乏必要的财政支持，统一而有效的官僚制度难以建立。中央权力只能有效控制到县级，中央对地方的控制一直是传统中国政治的重要问题。

王绍光与胡鞍钢在研究中显然感觉到国家权力管辖的范围与国家实际贯彻其意志的能力有所区别。但他们一直未能从理论上区分这二者，在实际使用中往

往混淆二者的不同。譬如，他们在文中指出，“在一般人的印象中，中国政府是一个很强的政府、一个威力无边的政府，或简言之，一个集权的政府。本文的主旨是想指出，这个印象已不适合于描述当今的中国政府。实际的情形是：在过去十几年中，中国政府的国家能力已受到极大的削弱。”显然，这里有一个概念的混淆。集权的政府与强政府不是一个等同的概念。一个集权的政府，即享有宽泛权力的政府，完全可能是一个在能力上比较软弱的政府。这种概念的混淆在王绍光稍后发表的“分权的底线”一文中更加明显。在这篇文章中，分权既意味着地方政府从中央的分权，也意味着企业从政府分权。他把里根与撒切尔以减少政府对社会干预为主的保守主义经济政策简单地称为“分权”政策，是主张削弱中央政府权力、加强地方政府权力的政策。事实上，如果说里根的主张中包含某种地方分权理念的话，撒切尔的保守主义从未主张过地方分权。她的政策的主要导向是减少国家对社会的干预，减少国家在社会财富再分配方面的职能。撒切尔对地方政府权力的削弱在英国战后历届政府中恐怕是最为突出的。

8. 行动者网络理论(Actor-Network Theory)

什么是行动者网络理论¹

行动者网络理论是由法国社会学家卡龙和拉图尔提出的社会学分析方法，该基本理论研究了人与非人行动者之间相互作用并形成的异性网络，认为科学实践与其社会背景是在同一整个过程中产生，并不具有因果关系，它们相互建构、共同演进，并试图对技术的宏观分析和微观分析进行整合，把技术的社会建构向科学、技术与社会关系建构扩展。

行动者网络理论提出的背景

1、从知识社会学到科学知识社会学。科学知识社会学根源于曼海姆的知识社会学。知识社会学的基本思想可以从曼海姆的两本著作《知识社会学问题》、《意识形态与乌托邦》得到，即：知识经常形成一种社会历史过程，既能巩固现存的社会秩序，又能推动社会变迁，知识无法脱离社会现实存在，有其社会根源

¹<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%A1%8C%E5%8A%A8%E8%80%85%E7%BD%91%E7%BB%9C%E7%90%86%E8%AE%BA>

并且受到社会的制约。

2、**莫顿的科学社会学**。在批判的继承了知识社会学的研究成果的基础上，以莫顿为代表的科学社会学走在社会学舞台的最前沿。严格意义的科学社会学，即由专业社会学家运用社会学的概念，方法对科学进行研究，他认为：科学知识是由体制目标所规定的普遍性标准的产物，科学规范则能够保证创造系统有效的知识，社会因素(如科学家的情感、信念、偏好、科学共同体的外部环境或科学活动面对的社会现实)均不会渗透到科学的认知层面，都不会决定性的影响科学知识的生产和评价过程。这个理论只对科学体制方面做了分析，而不讨论科学知识本身的社会学。

3、**科学社会学的社会建构转向**。鉴于莫顿的这一缺陷，科学知识社会学强调知识社会学的原理推进到科学知识生产关键部位，即与知识内容直接相关即与知识内容直接相关，不像莫顿，他们认为：科学知识并不是由科学家发现的客观事实组成，不是对外在自然界的客观反映和合理表述，而是由科学家在实验室制造出来再加上各种修辞手段整理出的将其说成是普遍真理的知识。一切科学知识的内容归根结底是由社会，文化因素的参与作用形成的。这种研究思路或策略被称为社会建构论。

4、**拉图尔行动者网络理论**。拉图尔的行动者网络理论产生并不是偶然，莫顿学派的保守性和科学社会学的科学之社会研究的不对称性都促使了拉图尔展开新的研究视角，新的研究方法对科学事实进行分析。从而诞生了行动者网络理论 ANT。

行动者网络理论的内容

行动者网络理论的**主要含义**是：行动者网络理论是由法国社会学家 Michel Callon 和 Bruno Latour 提出的社会学分析方法，该基本理论研究了人与非人行动者之间相互作用并形成的异性网络，认为科学实践与其社会背景是在同一整个过程中产生，并不具有因果关系，它们相互建构、共同演进，并试图对技术的宏观分析和微观分析进行整合，把技术的社会建构向科学、技术与社会关系建构扩展。它的**基本思想**是：科学技术实践是由多种异质成分彼此联系、相互建构而形成的网络动态过程。其基本的方法论规则是：追随行动者，即从各种异质的行动者选择一个，通过追随行动者的方式，向读者展示以此行动者为中心的网络建构

过程。

1. 行动者。与之前的社会学家定义的行动者不同，拉图尔的行动者是广义的行动者，既可以指人类(actor)，也可以指非人的存在或力量(actant)。此行动者的意愿需要通过代言人或是代理人来表达。但是研究者和被研究者之间必须经过磋商才能获得该对象代言人的资格。在《科学在行动》一书中，拉图尔认为科学是一个人类与非人类两者相互作用的场域，在这里，任何一方都未被赋予特别的优先权。

2. 网络。网络这个词暗示了资源集中于某些地方一节点，他们彼此联系—链条与网眼，这些连接使分散的资源结成网络，并扩展到所有角落。拉图尔引用网络这个词的主要目的就是人类行动者和非人类行动者以同等的身份并入其中，以避免传统社会学和哲学关于自然和社会、主观和客观之间的二元对立的划分。在拉图尔的思想中，自然和社会不存在根本的对立，相反，他们完全是一体的，他们都是网络中的元素，在网络中相互运动，彼此共生！

3. 转译。转译是连接行动者组成的网络的。行动者之间的相互作用也是靠转译来完成。ANT的转译是指行动者不断努力把其他行动者的问题和兴趣用自己的语言转换出来。所有行动者都处于转译和被转译之中，意味着某一行动者的角色是通过其他行动者得到界定的。转译的成功是通过必经之点完成的，卡龙认为，转译所界定的角色作为必经之点表明的是这种角色是被转译要素的必然选择。也就是说，要获得成功的转译，就要使被转译者满意于进入网络后的转变，这种转变的实现主要通过问题化，引起兴趣，招募成员或成员注册和动员这四种方式完成。拉图尔对此作了一个很形象的解释：给我一个实验室，我能够举起世界。

4. 自然与社会间的消解。ANT对科学、自然和社会构成的无缝之网并不是停留在理论陈述上，而是诉诸于经验的解说。1988年拉图尔《法国的巴斯德化》一书，拉图尔通过考察巴斯德的微生物实验室的扩展与法国社会结构之间的共生关系，向人们展示了一个行动者网络的成功建构过程。在此，拉图尔解构了科学知识与社会结构的实在性，消解了现代科学观中的自然与社会的二元对立，提出以系统的网络法则理解行动中的科学和重塑中的社会，为理解科学研究提供了一个新的研究视角。

行动者网络理论的意义

1、拉图尔将关系思维引入到社会学的分析中。在行动者网络理论中，拉图尔颠覆了传统的认识论观念，强调关系性的思维。在网络中将人与非人置于同等的地位，自然与社会不再是巍然屹立认识论中的两极。要在人与非人、自然与社会的互生的关系中寻求社会的稳定点。这一思想引起了很多学者的共鸣，成为20世纪后期整个哲学界的一个重要潮流。

2、拉图尔将过程思维引入到对科学的研究中。行动者网络理论描述的是一种动态的关系，要求我们去追随行动中的科学。科学是一连串的行动，是形成科学、制造结论和物品的过程。强调我们对科学的研究必须以科学知识生产者的当下活动为出发点，或者说要跟踪科学家们构造科学知识的动态过程。这种对科学研究的过程分析，沟通了知识生产者(科学家)和生产成果(科学知识)，避免了科学研究的黑箱化。这无疑是我们理解科学事实的更先进的方法。拉图尔对科学知识进行的人类学研究的意义就在这里。

3、拉图尔的行动者网络理论对我们扩展科学研究的视野，明确未来科学社会学的研究方向具有重大意义。行动者网络理论以雄辩的事实说明了，真正从事科学的人们并不都坐在实验室里，相反，实验科学家的存在只是因为有更多的人在实验室以外的其他地方从事科学。社会才是科学活动得以可能的真正基础和深层原因。这就扩展了我们进行科学研究的视野，我们的科学研究不能只停留在微观的实验室，而要站在社会这个大的视域下，采用宏观与微观相结合的动态网络分析方法，充分调动网络中各种因素的积极性，促进我们的科学研究向更深一步迈进。从而为科学与人文的辩证关系提示了新的研究视角，并直接开辟了人类学社会学研究的强盛学术景观。

9. 理性选择理论 (Rational Choice Theory)

什么是理性选择理论¹

¹ 来源:

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%90%86%E6%80%A7%E9%80%89%E6%8B%A9%E7%90%86%E8%AE%BA>

要弄清“理性选择”，就要首先对“理性”这个概念作一番阐释。“理性”一词亦为舶来品，在西方哲学语境中有着丰富多变的涵义，从古希腊的毕达哥拉斯、斯多葛学派、柏拉图到尼采、康德、黑格尔等都对“理性”有深刻而不同的洞见，可说是众说纷纭，莫衷一是。这里所要探讨的“理性选择理论”中的“理性”主要是指社会科学意义上的。因此，要谈这个“理性”，定绕不开马克斯·韦伯。在社会学理论中，韦伯代表的“理解社会学”路线与迪尔凯姆代表的“实证社会学”路线是两大主要流派，体现在方法论上则为“方法论个体主义”与“方法论整体主义”的对峙。韦伯对社会学曾下定义为“社会学是指这样一门学科，即它以解释的方式来理解社会行动。据此，通过社会行动的过程及其结果，对社会行动作出因果解释。”由此观之，韦伯把社会学的研究对象集中到人的行动上。韦伯区分了四种社会行动的理想类型：①目的合理性行动(也称工具合理性行动)；②价值合理性行动；③情感的行动；④传统的行动。从合理性角度来看，韦伯认为，只有前两种类型的行动，即目的合理性(工具合理性)与价值合理性行动才属于合理的社会行动。而“理性选择理论”所考察的个体行为其实主要对应于韦伯的“工具合理性行动”，尽管后来理性选择范式经过修正与扩充后也将“价值合理性行动”包含在内。同时，理性选择范式继承了古典经济学家亚当·斯密著作中的一个基本假设——“经济人”假设，即假定人在一切经济活动中的行为都是合乎理性的，即都是以利己为动机，力图以最小的经济代价去追逐和获得自身最大的经济利益。

综上所述，“理性选择理论”所讲的“理性”就是解释个人有目的的行动与其所可能达到的结果之间的联系的工具性理性。一般认为，理性选择范式的基本理论假设包括：①个人是自身最大利益的追求者；②在特定情境中有不同的行为策略可供选择；③人在理智上相信不同的选择会导致不同的结果；④人在主观上对不同的选择结果有不同的偏好排列。可简单概括为理性人目标最优化或效用最大化，即理性行动者趋向于采取最优策略，以最小代价取得最大收益。

理性选择理论的提出

在社会科学中，几乎所有的理论都隐含着对社会行动者是理性的还是非理性的预设。亚历山大(Alexander, J. G.)指出，有关人的行为的理性和非与理性

二分法涉及的内容主要有：人到底是自私（理性）的还是唯意志主义（非理性）的；人对待世界的态度到底是纯粹工具性（理性）的还是规范和道德（非理性）的；人到底是根据效用最大化行动（理性）还是被感情和无意识的欲望所支配（非理性）。不同学科或同一学科内的不同理论的分野主要源于对行为的不同假设。格雷鲁维特（Granovetter, M.）认为经济学与社会学最大的差别在于前者强调人们为何作出选择，后者强调人们为何不作出选择。

在传统的经济学理论中，对人的行动持理性（经济人）的假设占据了主导地位。亚当·斯密认为人的理性在于他在各项利益的比较中选择自我的最大利益，以最小的牺牲满足自己的最大需要。个人利益最大化是通过交易实现的。人们在追逐自我利益的过程中，市场这只“看不见的手”会使整个社会富裕起来。

新古典经济学家继承和发展了古典经济学家理性人的假定。他们对人的行为的假定包括以下几个方面的内容：个体的行动决定是合乎理性的（指为达到目的而选择的手段）；个体可以获得足够充分的有关周围环境的信息（完全信息假定）；以及个体根据所获得的各方面信息进行计算和分析，从而按最有利于自身利益的目标选择决策方案，以获得最大利润或效用（利润或效用最大化假定）。

格雷鲁维特认为主流社会学强调宏观社会结构对人的行为的决定性作用的分析典范占据支配地位。社会学侧重于解释人们为什么不作出选择。在社会学中，非主流的理性选择理论一直处于边缘的地位。但是近二、三十年来，理性选择模式有逐步兴盛的迹象。六十年代兴起的社会交换理论相当大程度上认同理性选择理论的前题。一些学者开始以理性选择理论研究社会生活领域。例如奥尔森（Olson, M.）用于分析集体行动。贝克尔（Becker, G. S.）用于分析政治和法律、犯罪与惩罚以及婚姻和家庭等社会现象。科尔曼（Coleman, J.）以理性选择理论为立足点，发展出新的社会行动理论，成为社会学中理性选择理论的代表人物。

理性选择理论是建立在下列前提上的：第一，个人是自身最大利益的追求者。**第二**，在特定情境中有不同的行为策略可供选择。**第三**，人在理智上相信不同的选择会导致不同的结果。**第四**，人在主观上对不同的选择结果有不同的偏好排列。理性选择可以概括为最优化或效用最大化，即理性行动者趋向于采取最优策略，以最小代价取得最大收益。

理性选择理论受到的批判

理性选择流派自从斯密“经济人”假设的提出开始,就一直存在激烈的争议,受到了来自各方面的批判与质疑。应该说,“理性选择理论”是一个解释人类行为的精致的理想模型,但是正是这样一种理想状态在越来越受到现实生活的严峻挑战,因此“理性选择理论”的基本假设也不断被社会理论家们所修正与完善,以尽可能地逼近实际生活。批评主要来自新古典经济学家、新制度主义、社会学家、政治学家等,修正主要体现如下几个方面:

1. “工具理性”向“价值理性”的拓展,相应地,“经济人”扩充到“社会人”。工具理性强调在行动与目的之间完全基于个人最大化利益所采取的手段,而事实上,人都是有情感、责任感、有信仰的社会人,故很多情况下,个体完全可能会采取遵循着戒命或要求的引导而不顾及行动后果的价值合理性行动。因此,以追求个人经济利益最大化的“经济人”假设在许多情况下表现出很大的局限性,“社会人”假设开始浮出水面。其实,马斯洛关于人类需要的“五层次”学说早就成为了“社会人”假设的一个最好注脚。在政治学研究中,社会学新制度主义认为,要用“社会人”代替“经济人”,因为政治人与经济人有很大的区别,要受到制度环境的约束。正像韦伯所说的“政治作为一种职业”,是出于义务与道德的要求,并非全为自利。

2. 用“有限理性”替代“完全理性”,“满意准则”取代“最大化”假设。最大化假设把人看成是完全理性的,人具备找到实现目标的所有备选方案之能力,并通过预见方案的实施后果而衡量作出最优选择。因为事实上,人们面临的是个不确定的、复杂的环境,信息不可能完全,再加上人的计算能力与认识能力也是有限的,因此阿罗提出用“有限理性”替代“完全理性”,有限理性就是人的行为“即是有意识地理性的,但这种理性又是有限的”。西蒙则认为人们行动中并非寻求“最大”或“最优”,大多数情况下只是寻求“满意”,遂主张以有限理性的管理人代替完全理性的经济人。两者的差别在于:经济人企求找到最锋利的针,即寻求最优,从可为他所用的所有备选方案当中,择其最优者。经济人的堂弟——管理人找到足可以缝衣服的针就满足了,即寻求满意,寻求一个令人满意的或足够好的行动程序。

3. 修正了将制度与文化当作理性选择的外在变量的立场,把制度与文化作为一种内在变量来纳入到对个体行动的分析中来。新古典经济学,以个人的偏好

和目的作为研究的起点，而且认为个人的偏好是一成不变的，断言“口味这东西是不能讨论的”。对新古典经济学的这种立场，新制度经济学派给予猛烈的批评，指出他们拒绝考察与个人偏好、意图的形成过程有关的制度的或其它力量的作用，个人成了内在的，而且常常是偏好和信念的囚犯，批评他们极不愿意回答什么原因导致目的的产生，当被追问目的何来时，往往求助于心理学的解释，而那些心理学的解释又是非历史性的。霍奇逊指出制度和文化的极为重要，它们在影响和形成目的本身方面确实起作用。诸如制度结构和常规、社会规范和文化不仅影响行为，而且也影响对世界的看法以及追求的目标。

4. 应从行动者立场而非从外部立场来判断行为是否为理性选择。针对人们对个体行动合理性的怀疑，科尔曼答复道“如果社会理论的目标是解释以个人行动为基础的社会组织的活动，理解个人行动便意味着寻找其隐藏在行动内部的各种动机。因此，解释社会组织的活动时，必须从行动者的角度来理解他们的行动。换句话说，局外人认为行动者的行动不够合理或非理性，并不反映行动者的本意。”这样，很多从外部人看来非理性或无理性的个体行动，都可以用理性选择理论来加以解释，意味着极大地拓宽了理性选择范式的解释边界。经过一番修正与扩充，热衷于理性选择范式的理性选择理论家们越来越老练地把这种理论模型应用到社会生活的各方各面，从作礼拜与婚姻到吸毒与自杀(罗德尼·斯达克，2004；Arrow, 1951；Down, 1957；Olson, 1965；Becker, 1976)，概莫能外。但吊诡之处在于，本来以“经济人”为核心的理性选择理论，经过新古典经济学家、新制度主义学派、社会学家、政治学家等修正与补充，原本精致小巧的一枚小剑，如今变成一把硕大厚重的大刀，看似威力无比，实则锋芒全无。经过不断修正补充后的理性选择理论其实已经偏离了其原来的理论核心(经济理性人的假设)，并在这个偏离的轨道上越走越远，毋宁变成了另外一种恐怕难以称之为理性选择理论的理论了。理性选择理论所遭遇的困境因此而愈发凸现，有必要对理性选择范式进行一番深刻的反思。

社会学的理性选择理论

社会学中的理性选择理论是什么？科尔曼和费雷诺认为把握这个问题的一个相对直接的办法是首先列出三种许多人都认可的衡量什么是令人满意的社会

学理论的尺度:

1. 理论解释的是社会系统（大或小）的行为，而不是个体的行为。

2. 要求依据系统中行动者的行为来解释社会系统行为。这意味着：a. 要有社会系统行为层次和个体行动者行为层次之间转换的理论，即要解决通常称为微观——宏观的连接问题。b. 要有关于个体行动的动机的心理学理论或模型。

科尔曼和费雷诺认为目前没有理论能同时满足上述尺度的要求。不同的理论传统各有缺失。满足尺度 1，但是忽略了尺度 2a 和 2b 的理论可称为整体论。功能论便是其中的典型。另一类理论满足尺度 1 和 2b，但是忽略 2a 的理论，以个体相似行为或倾向来解释系统行为，微观——宏观的转换被假设是通过行为的简单加总而实现的。理性选择理论与前两类理论不同。它甚少考虑尺度 2b，即个体行动的动机的心理学理论或模型。构成理性选择理论的不是个体心理，而是符合尺度 2a 的理论要素，即微观个体行动层次与宏观系统行为层次之间的转换。最显著的例子是将宏观层次描述为制度结构，微观层次则是在这个结构中的行动者的行为。

他们以理性选择理论研究搭便车现象来说明心理学的观点在理性选择理论中只扮演次要角色。搭便车现象与个体心理无关，它指涉的是一种会导致“理性的”的行动的激励结构。理性选择理论建构的是一种关于制度结构如何产生系统行为的理论的策略。这种策略力图处理微观与宏观之间的连接的问题。

科尔曼与费雷诺认为大部分从事行动层次研究的社会理论家都运用理性选择的方法。他们多数的理论都建立在行动者的行动是“合理”或“或理解”的基础上。理性选择理论与这些理论的差别在于将最大化原则运用于所有问题上。此外，理性选择理论的主要目标不是理解一种特别的行动在行动者看来为何是合理的，而是展示对行动者而言是合理或理性的行动如何能结合起来产生社会后果。这些后果有时是行动者预期的，有时则是预料之外的；有时对社会而言是最优的，有时则否。正是最后一个方面彰显了理性选择理论与功能论的差别。功能论者预设社会系统层次的最优化、有效率或均衡，然后展示各种制度如何为社会的优化作出贡献。

科尔曼强调社会科学的主要任务是解释社会现象，而不是解释个人行为，但是如果充分了解系统行动，则应以系统层次之下的个人层次的行动作为研究的

起点。他称自己的理论是个人层次的行动理论。个人行动理论的核心概念是有目的的行动。有目的行动则可以用合理性来说明。合理性是理性行动者的基础，而行动者的行动原则可以表达为最大限度地获取利益。

科尔曼在对社会规范的分析中，清楚地体现了他上述的理论立场，他指出许多社会学把社会规范作为既定条件，以之研究规范指导下的个人行为或社会系统行为。帕森斯学派便是著名的代表。这个学派认为规范是行动原则的基础，其作用与理性选择理论中最大限度获取效益这一概念相当。上述行动原则，即“个人根据社会规范行动”，把规范的研究作为宏观水平上的理论任务。理性选择理论认为个人利益是既定的，因而以解释社会系统的活动为理论的目标。可是正统理论都认为社会规范是既定的，把解释个人行为作为理论目标。

科尔曼不同意认为规范的概念完全没有存在的必要的立场。他拒绝将规范作为既定的条件，但是研究规范如何产生并且在行动者之间怎样维持。社会规范按下列途径进入他的理论：规范指明人们什么样的行动是合乎体统或正确的。社会规范是人们有意创造的。创造并维持规范的人认为，如果规范为成员所遵守，他们将获益，如果人们违背规范，他们将受伤害。规范蕴含利益。因此，社会需要规范的条件是行动对行动者之外的其他人具有同类性质的外部影响，但以控制此种行动的权利为交易对象的市场难以建立，接受外在影响的任何个人无法在争取控制权的交换中获益。规范蕴含的利益不能形成规范，也不能确保规范必然形成；但是，利益为规范提供了基础，即接受外在影响的人们产生了对规范的需求。

在对社会规范的分析中，科尔曼还将对规范的讨论与社会理论的微观——宏观的连接问题结合起来。他认为社会理论涉及三个组成部分：宏观至微观的转变，微观层次上个人有目的行动和微观至宏观的转变。规范是宏观层次的产物。它的基础是微观层次上个人有目的行动。在特定条件下，规范通过微观至宏观的转变得以实现。规范一旦出现，便可引导个人的行动，从而决定个人所得利益。在某种意义上，规范的出现是典型的微观至宏观的转变。尽管规范属于系统水平，但是它来自个人行动。规范形成后，进一步影响个人行动，其途径是掌握规范的人实施赏罚以及人们的行动与规范保持一致。规范这种自微观水平开始，又以微观水平终结的过程可以表示为：

通过上述的介绍，可以看到与传统的理性选择理论相比，科尔曼的理论不但

较为精致和系统，而且兼容了社会学重视规范的传统。可以将科尔曼为首的社会学的理性选择理论归纳为，以宏观的社会系统行为作为研究的目标，以微观的个人行动作为研究的起点，以合理性说明有目的行动。合理性是理性行动者的行动基础，行动者的行动原则是最大限度地获取效益。通过研究个人的行动的结合如何产生制度结构以及制度结构如何孕育社会系统行为，实现微观——宏观的连接。

理性选择理论的应用策略

阿罗和西蒙等人以有限理性取代完全理性，使理性选择的预设条件较为贴近现实生活。帕累托、韦伯和诺思等人揭示了人类行为的多样性，表明虽然在现代生活中理性行为占有重要的位置，但是人的行为也有非理性的一面，用理性主义的行为观去研究所有的人类行为是不合适的。科尔曼和霍奇逊等人提醒我们必须关注制度化对个人偏好和目的的影响作用，不要把个人偏好和目的作为一成不变的外生变量。科尔曼将社会学强调制度结构的传统植入理性选择理论，将此理论精致化和系统化，并试图借此理论解决社会理论中微观——宏观的连接问题。理性选择理论并非完美无缺，也不可能解释所有的社会行为。理性假设的有效范围是有限的。

有鉴于此，泰勒 (Taylor, M.) 提出了狭义理性选择的概念，试图为理性选择理论寻找一块合适的园地。他的理论前提是：

1. 理性行动是根据既定信仰达到既定目标的工具性行动；
2. 行动者是利己主义的；
3. 诱因的等级序列是有限的。

泰勒认为理性选择理论的应用范围不是无限的。只有在下列条件下运用理性选择理论才是有效的：

1. 行动者可作的选择是有限的，即不是多到无从选择，也不是少到无可选择；
2. 诱因是清楚和实质性的；
3. 行动的选择对个人非常重要；
4. 有人曾在类似情境下作出选择，有前车之鉴。

社会科学理论是在不同的理论立场的争论之中发展的。几乎每一种理论立场都有它的长处和弱点。我们不能因为某种理论立场存在解释死角就置之不理。明

智的做法可能是在充分认识它的偏闭，尤其是认真对待它的宿敌的批评的前提下，为它寻找一块合适的园地。

首先，接受对传统的理性假设的批评：

1. 改变传统的完全理性的假设。以有限理性取代完全理性，以管理人代替经济人，以寻求满意代替寻求最优，使理性选择的预设条件与现实生活较为接近。

2. 承认人的行为也有非理性的一面。注意区分人的行为中的理性行为与非理性行为，只把理性行为纳入理性分析的范围。

3. 关注制度文化对个人偏好和目的的影响作用。将个人的偏好和目的作为受制度和文化影响的内生变量，将之纳入研究的范畴。

其次，参考泰勒的狭义理性选择的概念，将理性选择理论“狭义化”或者说“条件化”，清楚和具体地列举理性选择理论可发挥解释效力的条件和时空，例如泰勒所说的，行动者可作的选择是有限的；诱因是清楚和实质性的；选择对个人非常重要；有前车之鉴。在满足条件时才运用理性选择理论。

再次，正确处理制度与个人行动选择之间的关系：

1. 应该清楚地意识到，对个人理性行动选择的研究的目标不是为了刻画个人自私的心理，而是为了考察何种制度会使追求利益的个人有搭便车的机会，或者说何种制度可以减少个人搭便车的机会，使个人在追求个人利益的过程中不损害他人或社会整体的利益，从而实现社会整体利益的最大化。

2. 通过研究个人行动选择和社会交往的过程中怎样通过行动权力的交换产生制度结构，以及制度结构如何孕育社会系统行为。

3. 将既定制度结构视为个人行动选择的边界。不同的制度提供不同的行动空间和备选条件，个人选择的分析必须以对制度的把握和理解为前提。

上述立场可以使理性选择理论更接近现实社会，更具有解释效力。同时也有助于将源于经济学，强调个人选择的理性选择理论引入强调制度约制的社会学，使之“社会学化”。此外，还可以为处理社会学方法论中个体主义与集体主义的矛盾；微观与宏观或者行动与结构的连接闯出一条新路。

理性选择理论的困境

1. “目的论”与“同义反复”的陷阱。

“目的论”是指用理性选择理论来解释社会现象时，所选择的材料、视角、解释路径等都围绕理性选择来解释。理性选择理论家往往把适合于他们理论的偏好与信念赋予所研究的对象，甚至乐于将表面看来不合理性的社会实践努力论证为实际上是契合理性选择范式的。针对解释实际生活中的“利他行为”，而考虑到理性选择的“利己”出发点时，阿贝尔曾指出“理性选择理论家在诉诸这类情感始终非常谨慎，在面对外表上的虑他(利他)时，往往会去寻求隐藏的虑己(利己)”。叭“同义反复”是指人们在判断一种实现自身利益的个体行动时，由于利益没有自主的指示，必须依靠行动过程来说明何为利益最大化，即不得不把行动说成是自己说明了自己。导致的一个结果是，理性选择理论似乎可以对一切社会现象进行合理的解释，譬如一个人可以眼睁睁看着歹徒抢劫而不为所动，这当然是一种理性选择；一个人恰巧遇见有人落水而奋不顾身地营救，这也可以是一种理性选择；不发达国家掠夺性开采自然资源，大力发展本国工业，这是一种理性选择；发达国家通过立法禁止滥用自然资源，宁愿高价从国际市场购买，以保持本国经济可持续发展，这当然是一种理性选择。表面看来，理性选择理论能够解释的人类行动与社会现象越来越广泛，实际上暗示着理性选择理论的活力或生命力在降低，正因为如此，才不得不一次又一次地对理论进行修正补充。

2. 方法论的悖论。

“理性选择理论”走的是韦伯的“理解社会学”路线，本来是不折不扣的方法论个体主义。但即便在纯粹的经济领域，即使是严格按理性选择理论建立起来的复杂经济学模型，在解释多个自变量对某个因变量的影响程度时，事实上总存在一个既有变量无法解释的“残差”。这表明，即使是在经济领域，“不确定性”是无法排除的幽灵，而一些非理性或理性之外的因素也会产生常规的影响。相比之下，社会学比经济学更关注理性的有限性和个体行动受文化、制度因素的制约性。这意味着，欲对复杂的个体行动作合理性阐释，除了从个体内部作出说明外，还不得不将个体定位于外部文化、制度的框架之上。这样实则违反了理性选择范式所坚持的方法论个体主义原则，因为这等于承认了社会结构的地位更高，先在并独立于个体的意图。这样，理性选择范式照样摆脱不了个体主义与集体主义、宏观结构与个体行动的“二元对立”老问题，方法论上的悖论迫使社会学家们一直在努力弥合两者之间的鸿沟，我们可以在科尔曼的《社会理论的基础》中看到

这种不懈的努力。然而，不容乐观的是，由于人类社会现象的纷繁复杂，个体行动的灵活多变，使得要打通个体与集体、宏观与微观之间关联的路途还十分遥远。

3. 解释效力的质疑。

可以从两个方面来质疑理性选择理论的解释效力：一方面，并非如有人称赞理性选择范式在确立基本假设上所采用的“奥卡姆剃刀”的方式，把多余的问题全部去除，使假设简单明了，从而保证了整个范式解释的清晰和系统，避免了通常因为过大的理论雄心而希望面面俱到所导致的理论的内在矛盾，现在的问题却是对“理性选择理论”过多的修修补补，导致前面所提及的“目的论”与“同义反复”的陷阱和方法论的悖论，反而大大降低了理性选择范式的解释力度。甚至我们可以看到分析同一对象却会得出不同的结论，例如，面对理性化的搭便车者，奥尔森、阿罗等人都主张，提供公共物品的唯一途径就是采取(仁慈的)专制。而尼斯卡宁和唐斯则主张，政客和官僚的最大化行为妨碍了公共物品的最优分配。但每一种立场都同样是从一种利益最大化理性的假设推论出来的。另一方面，当把产生于“个体主义”西方文化中的“理性选择理论”，应用到异质于西方文化传统(譬如对于以“集体主义”为主导东方文化传统)中的社会现象时，“理性选择理论”的解释力度多少令人怀疑。毋庸置疑，几千年来受儒家文化浸淫下的中国人，所表现出来的行为取向自有不同于西方的特异之处。中国已有学者通过研究指出“中国人的社会行为的取向始终是和家长权威、道德规范、利益分配、血缘关系等四个因素联系在一起的”。或许，对于中国的许多社会现象，采用面子与人情的解释模式比直接套用“理性选择理论”来得妥帖、有效。理性选择范式具有盲目地把西方文化和价值推向普遍主义的危险倾向，忽视甚至无视其他文明和文化的存在，早已为人所诟病。正如查默斯·约翰逊对美国政治学界中的理性选择理论泛滥所做的批评那样，“在文化概念上理性选择理论完全是幼稚可笑的；与其说它超越了文化，不如说它仅仅反映了美国文化中的特有的地方偏狭主义(Parochialisms)以及像戴达卢思杂志(Daedalus)所说的‘美国的学术文化’。”

10. 推拉理论(Push and Pull Theory)

什么是推拉理论¹

推拉理论是指有利于改善生活条件的因素成为促使人口流动的拉力,而流出地不利的生活条件就是推力。人口流动是由拉力、推力、中间障碍三因素综合作用的结果。

推拉理论的产生和发展

推拉理论的起源可以追溯到 19 世纪。最早对人口迁移进行研究的学者是英国的雷文斯坦(E. Ravenstien)。他于 1880 年发表的一篇题为“人口迁移之规律”的论文。在这篇论文中,他提出了七条规律,主要是:1. 人口的迁移主要是短距离的,方向是朝工商业发达的城市的;2. 流动的人口首先迁居到城镇的周围地带,然后又迁居到城镇里面;3. 全国各地的流动都是相似的,即农村人口向城市集中;4. 每一次大的人口迁移也带来了作为补偿的反向流动;5. 长距离的流动基本上向大城市的流动;6. 城市居民与农村居民相比,流动率要低得多;7. 女性流动率要高于男性。

研究人口流动的原因方面,人口学上最重要的宏观理论是“推拉理论”。首先提出这一理论的是巴格内(D. J. Bagne)。他认为,人口流动的目的是改善生活条件,流入地的那些有利于改善生活条件的因素就成为拉力,而流出地的不利的生活条件就是推力。人口流动就由这两股力量前拉后推所决定。

在巴格内之后,迈德尔(G. Mydal)、索瓦尼(Sovani)、贝斯(Base)、特里瓦撒(Trewartha)都作了一些修正。国际劳工局也在一些研究报告中验证了巴格内的理论。李(E. S. Lee)在“移民人口学之理论”一文中,在巴格内理论上,认为流出地和流入地实际上都既有拉力又有推力,同时又补充了第三个因素:中间障碍因素。中间障碍因素主要包括距离远近、物质障碍、语言文化的差异,以及移民本人对于以上这些因素的价值判断。人口流动是这三个因素综合作用的结果。

¹ 来源: <https://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8E%A8%E6%8B%89%E7%90%86%E8%AE%BA>

推拉理论的现实意义

“推一拉”理论是最为全面、更能解释关于人口城乡迁移特别是农民工向城市流动动因的理论。按照“推一拉”理论的观点，在完全市场经济条件下，农民工向城市流动的过程，简单地说，是市场机制自发地对劳动力资源进行重新配置的过程。不过，农民工本身既是理性的经济人，也是劳动力资源的物质承担者，农民工向城市流动，就是农民工同时作为理性的经济人和作为劳动力资源的双重身份在行业和地区间的自由流动，这既是农民工重新选择就业的过程，也是劳动力资源由农村向城市流动的过程。农民工自身的价值选择和劳动力资源的逐利性决定了劳动力自由流动的方向和数量。从农民工个体来看，他的价值选择过程和流动就业过程是市场中同时存在着的推力和拉力共同作用。

11. 自我决定理论（认知评价理论）(Cognitive Valuation Theory)

认知评价理论概述¹

认知评价论由德西和莱恩 (Deci&Ryan) 在 1975 年提出的，又称为自我决定论，是指人对客观事件、事物的看法和评判。他认为控制行为的外部强化无视个人的自我决定，促使人们把自己的行为认知为是由外部所决定的，因此导致内在动机的降低，使本来具有内在兴趣的活动必须依靠外在奖励才能维持的行为。正如文学作家钱钟书所言：“内在的不足才借助外在的多余。”外部强化对于本身具有固有兴奋性的活动不仅是多余的，而且是有害的。

认知评价理论提出了“内在激励”的概念，也称为内在激励理论。其中认知评价是关键因素，即人们对于情景因素是支持行为或控制行为的一种心理评价。

认知评价理论认为过分强调外在的激励因素会导致内在激励因素的萎缩。当员工是出于喜欢某种工作而非常投入地工作，如果管理者对他的工作业绩过分看重，并对工作结果进行奖励，可能会导致员工工作动机下降。因为对工作业绩进行奖励可以会使员工感到自己是为了物质利益而工作，而不是为了自己的爱好和

¹ 来源:

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%87%AA%E6%88%91%E5%86%B3%E5%AE%9A%E7%90%86%E8%AE%BA>

兴趣,觉得自己丧失了对自己行为的控制。而且依靠内在动机促使员工工作可以确保员工工作比较稳定和持久地保持较高的质量;而外在激励因素促使员工工作是刚性的,一旦减少外在的激励因素,员工工作动机可能会大大下降。

认知评价理论的内容

认知评价理论认为:虽然人们可以分别被内在、外在因素激励,但这两个因素并不是毫无影响的。当对某种工作结果进行外部奖励时,那种因喜欢做这种工作而产生的内在激励作用便会降低,因为这会使人们感到他们不是自觉的人,是为了外部因素而工作,为了奖励而工作,觉得自己丧失了对自身行为的控制。

认知评价理论解释了为什么在组织中对出色的工作绩效进行奖励有时反而会使工作动机降低。

认知评价理论认为激励因素可以分为两类:

①**内在激励因素**:即工作目的就在于工作本身,人是为了工作而工作。

②**外在激励因素**:即工作目的不在于工作本身,而在于获得外部的奖赏,工作只是获得奖赏的工具。

认知评价理论认为,过分强调外在的激励因素会导致内在激励因素的萎缩。当员工是出于喜欢某种工作而非常投入地工作,并对工作结果进行奖励,可能会导致员工工作动机下降。对工作业绩进行奖励可以使员工感到自己是为了物质利益而工作,而不是为了自己的爱好和兴趣,从而导致员工工作动机的下降。

认知评价理论强调外在奖酬对内在激励的负面作用,反对将酬劳与绩效完全挂钩。这种理论只适用于那些外在奖酬对员工工作动机比较重要,而工作本身又有一定内在激励作用的工作。

认知评价理论的适用情形

这种理论适用那些外在奖酬对员工工作动机比较重要,而工作本身又有一定内在激励作用的工作。而大部分的底层工作都不太能提供内在性的激励,只有部分专业性与管理性的工作才有这种作用。

认知评价理论的评价

激励的认知评价理论强调人们对于奖励因素及其关系的认知和评价过程在激励产生机制中所发挥的作用。心理学家德西的实验研究中证实，当给由于内在兴趣而专注于玩具游戏的儿童多次外在的物质奖励后，他们的内在激励程度显著减弱。

认知评价理论主要集中于探讨内在奖励与外在奖励之间的关系。这个理论指出，过分突出的外在奖励很可能削弱内在激励的程度，因为过分突出的外在奖励往往会强化行为的外部控制源，使得人们对工作行为和获得奖励的原因“外在化”，从而削弱行为与目标的自身价值与内在激励效应。认知评价理论对于设计使用内在和外在奖励方面具有一定的指导意义。

12. 一般均衡理论 (General Equilibrium Theory)

一般均衡理论 (General Equilibrium Theory)，也称一般均衡分析 (General equilibrium analysis)¹

一般均衡理论简介

一般均衡理论 (General Equilibrium Theory) 是理论性的微观经济学的一个分支，寻求在整体经济的框架内解释生产、消费和价格。**一般均衡是指经济中存在着这样一套价格系统，它能够使**

- 每个消费者都能在给定价格下提供自己所拥有的生产要素，并在各自的预算限制下购买产品来达到自己的消费效用极大化
- 每个企业都会在给定的价格下决定其产量和对生产要素的需求，来达到其利润的极大化
- 每个市场 (产品市场和要素市场) 都会在这套价格体系下达到总供给与总需求

¹ 来源:

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%B8%80%E8%88%AC%E5%9D%87%E8%A1%A1%E7%90%86%E8%AE%BA>

的相等（均衡）

当经济具备上述这样的条件时，就是达到一般均衡，这时的价格就是一般均衡价格。

一般均衡是经济学中局部均衡概念的扩展。在一个一般均衡的市场中，每个单独的市场都是局部均衡的。

一般均衡的目标是**经济效率最优**，即经济福利最优。

一般均衡理论的发展

一般均衡理论是 1874 年法国经济学家**瓦尔拉斯**(Wal-ras)在《纯粹经济学要义》(“The mere economics to iustice”)一书中首先提出的。经希克斯, 萨缪尔森, 阿罗, 德布鲁等人延伸和完善。

瓦尔拉斯的一般均衡理论

一般均衡理论是 1874 年法国经济学家瓦尔拉斯(Wal-ras)在《纯粹经济学要义》(“The mere economics to iustice”)一书中首先提出的。瓦尔拉斯认为, 整个经济处于均衡状态时, 所有消费品和生产要素的价格将有一个确定的均衡值, 它们的产出和供给, 将有一个确定的均衡量。瓦尔拉斯是边际效用学派奠基人之一, 他的价格理论以边际效用价值论为基础, 他认为价格或价值达成均衡的过程是一致的, 因此价格决定和价值决定是一回事。他用“稀少性”说明价格决定的最终原因, 认为各种商品和劳务的供求数量和价格是相互联系的, 一种商品价格和数量的变化可引起其它商品的数量和价格的变化。所以不能仅研究一种商品、一个市场上的供求变化, 必须同时研究全部商品、全部市场供求的变化。只有当一切市场都处于均衡状态, 个别市场才能处于均衡状态。

瓦尔拉斯一般均衡需要这样几个假设: (1) 要求市场的参与者有关于市场的完全信息; (2) 假定经济中不存在不确定因素, 因此不会因为预防不测而贮藏货币; (3) 不存在虚假交易, 所有的交易都是在市场均衡价格形成时达成; (4) 经济系统是个“大经济”, 即有足够多的参与者, 从而符合“无剩余条件”, 即使在上述假定下, 瓦尔拉斯体系的问题也是明显的, 瓦尔拉斯没有注意到这个问题, 要决定 n 个未知数, 至少需要 n 个方程, 但是 n 个方程未必决定 n 个未知数, 要 n 个方程决定 n 个未知数, 方程必须是线性的, 而且方程之间必须线性无关。同时瓦尔拉斯

体系不能排除唯一的均衡解包括零价格(针对免费物品)和负价格(针对类似噪音的物品)的情况,因此瓦尔拉斯体系必须包括所有物品,而不仅仅是正常的经济物品。一般均衡理论后来由帕累托(Pareto)、希克斯(Hicks)、诺伊曼(Ronald Neumann)、萨缪尔森(Samuelson)、阿罗(Arrow)、德布鲁(Debreu)及麦肯齐(McKenzie)等人加以改进和发展,这些经济学家利用集合论、拓扑学等数学方法,在相当严格的假定条件之下证明:一般均衡体系存在着均衡解,而且,这种均衡可以处于稳定状态,并同时满足经济效率的要求。

希克斯的短期均衡分析

希克斯将均衡定义为:“当经济中的所有个体从多种可供选择的方案中挑选出他们所偏爱的生产和消费的数量时,静态经济(在其中需求不变,资源也不变)就处于一种均衡状态。——这些可供选择的(方案)——一部分决定于外在约束,——更多的是决定于其他个体的选择”,希克斯认为,他的静态均衡概念有两个特点:一是存在着向均衡方向变动的趋势;二是收敛于均衡的速度是极快的。

希克斯是在一个很短的时期中处理均衡问题的,他借助了马歇尔的方法,并且通过扩大马歇尔假定的范围进一步缩小经济主体的选择空间,这削弱了模型的解释力。

阿罗——德布鲁的一般均衡理论

阿罗——德布鲁用数学模型证明了的一般均衡。阿罗——德布鲁对一般均衡理论存在性的证明,主要依存于两个假设:消费与生产集合都是凸集,每个经济主体都拥有一些由其它经济主体计值的资源,因此,这种均衡的整体稳定性取决于某些动态过程,这些过程保证每个经济主体都具有总需求水平知识,并且没有一项最终交易实际上是按非均衡价格进行的,这当中的某些假定也许可以放松,以适应少数行业中的规模报酬递增、甚至所有行业卖方垄断竞争的度量。但是,寡头垄断的存在否决了所有一般均衡解(就象它否决竞争均衡的所有其它概念一样),更不用说消费和生产中的外在性的存在了。

阿罗——德布鲁(Arrow-Debreu)一般均衡理论,它主要是为了研究竞争的市场均衡。它的一个主要假设,也是新古典经济学的的一个基本假设,将市场制度安排

作为外生给定。一般均衡理论经过阿罗、德布鲁和哈恩等人运用数学形式加以修饰,已经变得更加完善。

在瓦尔拉斯-阿罗-德布鲁一般均衡理论中,货币的存在仅仅是为了便利生产和交换的进行,实际上,货币是可有可无的,由瓦尔拉斯创立,由阿罗和德布鲁进一步完善,并被希克斯、萨缪尔森等人加以运用的一般均衡模型要保持逻辑上的一致性,必须是一个只能分析实物经济的静态模型,这个静态模型是无法转而用来分析动态的货币经济的,这是由模型的内在逻辑结构或者其均衡的概念决定的,新古典一般均衡的框架中很难处理时间问题。

根据新古典一般均衡的概念,当经济主体在给定偏好、技术和商品所有权的情况下,实现最优时,“不存在使价格发生变动的机制”。新古典的框架要求在其他条件给定的情况下,经济主体只对价格的变动反应,既然价格不变动,也就不存在均衡的变动。

格朗蒙的短期一般均衡理论

20世纪70、80年代法国经济学家格朗蒙(Grandmont)发表了一系列论文试图将阿罗-德布罗(Arow-Debreu)模型动态化,发展了短期一般均衡理论致力于寻找宏观经济学的微观基础,虽然意识到Arow-Debreu一般均衡模型表面上的动态特征,遗憾的是,Grandmont预期函数仍然建立在严格的概率统计基础上,他的努力实际上没有超越Arow-Debreu框架,在一定程度上,可以认为过去50年里经济学没有发生多少变化,许多最近的经济理论创新,不过是将静态的最大化工具用于分析动态问题,虽然时间在纯粹静态条件下得以考虑,但是却错误地认为能够将特定时间分配从事特定活动。这样,时间和完全知识、完全可预测在本质上是相容的。

巴廷金的一般均衡理论

1956年发表了其著名的代表作《货币、利息与价格》(Money, Interest and Prices)。他根据凯恩斯的收入支出理论,采用宏观分析的方法,以表示财富存量对消费支出影响的实际余额效应(Real Balance Effect)为核心,对货币在

所谓静态一般均衡与动态一般均衡中的作用问题,进行了系统的分析;通过融合传统的货币理论与价值理论、凯恩斯效应和皮古效应,建立了一个所谓反映“货币经济”的宏观动态一般均衡学说。

巴廷金的一般均衡理论在西方经济学界具有重要的影响。在六十年代前后,围绕着巴廷金的一般均衡学说,西方经济学界曾展开过著名的“巴廷金论战”(Patinkin Controversy),争论新古典的两分法是否具有内在的矛盾和巴廷金关于货币中性分析的条件问题。以阿契贝尔德(G·C·Archibald)和李普赛(R·G·Lipsey)等人为代表的一些西方经济学家认为在不使用瓦尔拉斯定律的情况下,新古典的静态模型是相容的。而以哈恩(F·H·Hahn)和鲍莫尔(W·J·Baumol)等人为代表的另一些西方经济学者则提出了相反的看法。此外,葛莱(J·G·Gurley)和肖(E·S·Shaw)等人根据内在货币(inside money)与外在货币(outside money)的划分,认为巴廷金关于货币中性的分析实际上是局限于仅存在外在货币的经济体系中的。但尽管对巴廷金一般均衡学说存在着上述批评,西方经济学家大都认为,巴廷金的一般均衡学说“对货币理论作出了重大贡献”。温特罗勃甚至提出,五十年代宏观一般均衡理论的研究是“在巴廷金的《货币利息与价格》中达到了顶点。”因此,从西方一般均衡理论和货币理论发展的角度看,从新古典经济学解释绝对价格水平确定的货币理论与微观静态一般均衡价值论的两分法,到凯恩斯图说明货币对收入、产量、就业和利率影响的小于充分就业均衡的比较静态的宏观分析,又进一步发展为以实际余额效应为核心的宏观动态一般均衡理论。巴廷金的一般均衡学说在资产阶级经济理论的发展中,确实占有重要的地位。

一般均衡引申出的“市场效率损失”理论

政府介入经济活动的主要理论基础,就是一般均衡理论及由此派生的“市场失败”理论,新古典框架思路以理想均衡状态作为判断现实经济运行是否有效的参照标准,通过比较复杂、不完善现实与完全竞争的理想状态,一旦发现现实情况与理想标准出现差异,就断定出现“市场失败”,真实世界必然是无效或低效率的,由此想当然地推导出政府在微观经济领域的角色和作用,要求政府积极介入甚至干预微观经济运行,通过微观经济规制和实际干预控制经济运行。

完全竞争模型是一个理想经济模型,如果实际经济运行偏离了这些假设,就会出现各种不同类型的“市场失败”,现实市场被认为只会产生次优、非理性、沮丧或混乱,政府介入就成为理所当然的选择。完全竞争范式显然不能成为主张市场体系的有力基础,基于“市场失败”理论范式的政策设计,在方法论上存在致命错误。与其说一般均衡理论用以说明市场体系的效率,不如说更适合于作为政府介入和干预经济活动的理论基础,是政府实施微观规制的理论依据。一般均衡理论并非对市场真实运行的真实解释,其政策含义只能导致政府对微观经济领域的过多介入和广泛干预,只能导致政府对微观经济活动的广泛和深入规制,最终抑制和扭曲市场过程的展开,这样,主流微观经济理论的整个架构,由于建立在非现实的一般均衡理论基础上,无意中变得与中央计划者的观点极为接近。斯蒂格利茨也认为,如果新古典模型是正确的,那么市场社会主义也会取得成功。同样,如果经济中的新古典模型是正确的,那么中央计划经济遇到的问题比实际情况会少得多。市场社会主义失败的部分原因,在于没有能够理解市场经济运转的真正动力。瓦尔拉斯模型的功用之一,在于清晰展示了实际经济与理论模式间的差异,说明了非市场制度存在的价值,尤其是不完备现实市场上。

一般均衡理论的评价

一般均衡理论的发展涉及到以下两个方面:

(1) 一般均衡的存在性。

瓦尔拉斯的一般均衡理论尽管是基础性的,但其结果并没有说服力,甚至是错误的。事实上,未知量的个数等于方程个数的条件,既不是一组方程有解的必要条件,也不是充分条件。即使是一个方程组有解,也不能断定这些解一定是正数值。因此,现代西方经济学的一般均衡论首先要解决的问题是存在性问题。

大约在 20 世纪 40 年代,证明一般均衡存在性的数学理论有了长足的进步,其中的不动点:更是证明所需要的基础。于是,后来的希克斯、阿罗、德布鲁等人应用这些数学结论给出一般均衡存在性的精确论述。这些论述已经超出了本课程的要求。但有必要了解其基本思想

在纯交换经济中,一般均衡存在性证明的基本思想是通过消费者对行为的限定,证明需求的存在性,进而按照需求大于供给时,价格提高的调整过程,寻

求使得供给等于需求的价同样地,在包含生产的一般均衡存在性证明中,只需要把生产加入到产品的供给之中,即。用纯交换经济的结论。

(2)一般均衡论的扩展。

扩展的方面主要有:把存在性证明所要求的条件进一步降低;把 i 定性引入到一般均衡分析框+架中;引入时间因素等。最后需要说明,一般均衡论与福利经济学是密不可分的。如果说一般均衡只是与均衡价格·在性有关,那么福利经济学要说明一般均衡状态的福利特征。因此,宽泛地说,一般均衡,包含这一部分。总之,对一般均衡理论应注意以下几个方面:

第一,一般均衡理论是描述整个市场经济运行的总体概括,它是整个西方微观经济学论证“看不见的手”原理的一个必要环节。

第二,一般均衡论是建立在一系列更加严谨的假设条件之上的。这些假设条件在资本主义:实经济生活中往往并不存在。首先,一般均衡理论要求经济系统中的偏好、技术和资源保;变。其次,为了能够保证一般均衡价格的存在性,通常要求连续性特征。

第三,一般均衡理论以完全竞争市场为假设前提,认为均衡是资本主义经济的常态,而把[衡看成对均衡的一种暂时的偏离,从而也就不可能揭示资本主义经济中的矛盾。

由于以上所指出的问题,不少西方经济学家也承认,一般均衡理论缺乏现实的基础,从而缺乏实践的应用价值。一般均衡的存在性定理,只不过为一个数学问题提供了一个较完美科学解释。

13. 图式理论

什么是图式理论¹

所谓图式是指围绕某一个主题组织起来的知识的表征和贮存方式。人的一生要学习和掌握大量的知识,这些知识并不是杂乱无章地贮存在人的大脑中的,而是围绕某一主题相互联系起来形成一定的知识单元。这种单元就是图式。比如,

¹ 来源: <https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%9B%BE%E5%BC%8F%E7%90%86%E8%AE%BA>

我们见到某种动物的图片，就能很快想起它的名称、性情、生活习性等很多有关该动物的知识。这说明该动物的外观特征是与它的名称、性情、生活习性等有关知识是联系在一起存在人的大脑中的。所以说，图式实际上是一种关于知识的认知模式。图式理论研究的就是知识是怎样表征出来的。以及关于这种对于知识的表征如何以其特有的方式有利于知识的应用的理论。

图式一词早在康德的哲学著作中就已出现。在近代心理学研究中，最早对图式给以理论上高度重视的是格式塔心理学。瑞士著名的心理学家、教育家皮亚杰也十分重视图式概念。他认为“图式是指动作的结构或组织”。现代图式理论是在信息科学、计算机科学深入到心理学领域，使心理学中关于人的认知的研究发生了深刻变化之后于上世纪 70 年代后期发展起来的。

图式理论的发展

20 世纪 30 年代，英国心理学家 Bartlett 通常被认为是第一位以图式理论的现代含义运用图式理论的心理学家，然而关于这一评价的历史地位总是给了格式塔心理学家们。但他却成功地将图式概念运用到记忆和知识结构的研究之中，大大发展了图式理论。Bartlett 在其经典著作《记忆》中说道，“图式”是指“过去反应或过去经验”的一种主动组织作用，它不仅使个别成分一个连一个地发生作用，而且使之组织并成为一个整体。“主动”这个词被用来强调他看作关于记忆的具有建设性特点的内容，他将这种记忆 (remembering) 与一种“固定、无生命”的记忆 (memories) 作了对照。Bartlett 认为：人们所学的知识必然是某种抽象的系统或图式，而不是漫无边际的简单事例的罗列。概念能够从可以被称之为概念的典型或典范中学到。对语篇信息的记忆似乎不是以逐字记忆为基础的。正常的回忆模式是意义记忆。在 Bartlett 对成年人理解语篇的研究中，他发现回忆是一种重构的过程，而不是对已储存的记忆仅仅进行被动的重现。他认为，要记住语篇首先要对整个故事有印象，这个印象被用来重构细节，也就是重构理解的图式。虽然文章的意义与文章本身不尽相同，但意义在文章中和其他情景的文章变体中能被找到。意义是为了能使这篇文章在时空不变的背景下适应个人的知识系统而来自个人主动的认知努力，这样就有可能获得对这篇文章的意识。

20 世纪 70 年代以来,在人工智能专家 Rumelhart 的努力下,图式理论得到进一步完善。人工智能是计算机科学与认知心理学或认知科学的一个交叉学科,既然要模拟人的智能,就要对人脑的学习、记忆和思维过程进行深入研究。认知科学和认知心理学的共同基本原则是以 A. Newell 和 H. Simon 的物理符号说为基础,把认知看作是信息的表征和加工的过程。所谓表征是:个体接收、编码、储存、提取和使用信息的方法或指代事物的结构体系,信息加工则是:这些信息处理的过程。图式实质上指的是认知心理过程中的一个现象。根据心理学关于信息加工的原理,外部输入的信息,通过编码组成人脑可以接受的形式汇入到人脑中已有的知识网络,即长时记忆,并储存起来,经过编码后的具体形式便是各个具体的图式,即图式网络中不同的结点。在信息加工过程中,这些结点起到对输入信息进行组织(编码)和匹配的作用。

Rumelhart 认为,图式理论是一种关于人的知识是怎样被表征出来的,以及关于知识的表征如何以特有的方式有利于知识的应用的理论。依据该理论,人脑中所保存的一切知识经过加工都能分成单元、构成“组块”和组成系统。这些单元、组块和系统就是图式。Rumelhart 认为图式是认知的建筑构件,人类的认识依靠记忆中已经存在的图式。面对世界上千差万别的个体,图式能够使人把各种物体区别开来。图式是“以等级层次形式储存在人们长期记忆中的一个相互作用的知识结构”,它是认知的基石,人们处理外部信息都需要调用大脑中的图式,依照相关图式来解释、预测、组织和吸收外部信息。图式除了包含知识本身之外,还有关于这些知识如何被运用的信息。

图式理论的运用

(一)图式理论与阅读、听力理解

20 世纪 70 年代以来,众多语言学研究者及心理学家试图用它来解释二语 / 外语阅读的心理过程,也有人尝试用它来研究二语 / 外语听力的心理过程,形成了现代图式理论。该理论描述了人们获得的知识如何在大脑中储存起来,并在相互关联中如何构成一个完整的信息系统。人们运用图式理论来解释与认知存在紧密联系的语言习得过程,特别是用它来解释阅读理解和听力理解的心理过程。结果,在母语研究成果的基础上,图式阅读理论和图式听力理论也就应运而生。Hudson 运用图式理论研究外语阅读的实验结果表明,图式是阅读理解中的一个

重要因素,对理解的作用大于外语能力。这一发现意味着外语读者的背景知识一旦被激活,在阅读中会产生比外语能力更大的作用,语言技能不足可以由背景知识来弥补。An-demon 从认知理论出发,把听力理解分为既相互联系又循环往复的三个阶段:感知处理(perceptual processing)、切分(parsing)和运用(utilization)。在感知处理阶段,听者的注意力集中在听力材料本身,并将所听到的声音暂时保存在短时记忆中(short-memory)。在切分阶段,听者将短时记忆中的语音串切分成从句、短语、单词或其他语言单位,并在大脑中以心理表征的方式建构意义,储存到长时记忆中(longtermmemo[~])。在运用阶段,听者借助世界知识和语言知识将大脑中的心理表征与已知的知识联系起来,从而对听力材料做出正确理解。Carrell 就图式理论在第二语言阅读中的作用所做的调查表明:启动(或提供)和读物相关的内容知识有助于学生对读物的理解,也有助于对已读内容的回忆、形式结构对阅读理解也有很大贡献(a significant independent contributor)。他断言,缺乏图式知识的启动是第二语言阅读者的主要阅读困难。方鲁霞(1988)进行的外语阅读实验结果表明,只要读者具备与文章内容相关的背景知识(图式),即使文章语言偏难,理解也能得到保证。Clarbe, Eskey, Grabe 指出:“熟练读者读得快,并不是因为他的猜测能力强,而是因为他们能迅速自动地辨别大部分词汇。”心理学家 Adams&Colins, Mandler, Rumelhart 等提出相互作用模式(interactivemodel),以弥补自下而上和自上而下阅读模式的不足。

该模式认为,成功的阅读离不开自下而上加工和自上而下加工。这两种加工方式同时在字母和词的水平、句法水平、语义水平和解释水平上进行,并发生相互作用。相互作用模式中最有代表性的是鲁姆哈特(Rumelhart)的图式理论。他认为,图式就是组成在一起的知识的单元。在这个单元中,除了知识本身以外,还有关于这些知识如何被运用的信息。依据该理论,阅读理解包括所有水平图式的协调活动。一些较低水平(如视觉特征)的图式被激活以后,它们一定要激活上一级较高水平(如词),这也就是自下而上的加工。

同时,通过自上而下的加工。高级水平的图式要使低级水平的图式活动起来,以便使它的组成部分具体化。因此,图式理论认为,当熟练读者阅读文章时,自下而上和自上而下两种加工是同时发生的,并且发生在所有的分析水平上。这样,

阅读理解就是在文章的各个部分之间、在文章和读者个人之间积极构建意义的过程。文章本身并不带有意义，它仅是创造和产生意义的蓝图，它向读者提供了如何从已有知识和经验中使用一定的策略来构建意义的方向。文章中的字词在读者头脑中激起了与之有关的概念，它们之间过去的联系以及它们之间潜在的相互联系，而文章的组织结构则帮助读者在这些概念复合体中进行选择。因此，当读者对一篇文章的内容越熟悉，对文章的写作格式越熟悉时，就越容易理解文章。相互作用理论既重视运用图式知识进行预测、推断这些高层次阅读技巧，又强调低层次的迅速解码能力，在实际阅读过程中两种能力可以互为补充。如果读者的低层次迅速解码能力欠缺，高层次的背景知识可以弥补这一不足，反之，如果读者缺乏对阅读内容，背景知识的了解，就只能依赖对字面的解码来获取意义。因此，在第二语言和外语阅读过程中，为读者提供必要的背景知识、文化知识及相关内容，将有助于阅读理解。总之，鲁姆哈特的图式理论综合考虑了自下而上和自上而下的两种信息的相互作用，可以较有效地解决大量的阅读问题。但是它把文章和读者当时的情感因素和环境因素给分割了，具有一定的机械性和局限性。而图式听力理论认为，背景知识在听力理解中扮演着极其重要的角色：口头语篇(包括合作语篇中的话语)本身并不含有任何意思，相反口头语篇知识给听者提供了如何从背景知识中提取或构建意图的方向。也就是说，含义是听者头脑中的世界知识和口头语篇信息交互摩擦的结果。

(二) 图式理论与篇章语言学

同时，“图式”也被广泛运用于篇章语言学之中，成为语篇分析中不可或缺的理论之一。Brown 和 Yule 将它定义为可以激活以理解篇章的知识结构(knowledge structures)。Widdowson 认为，图式是已知事物或信息存储于人脑中的知识构架(knowledge structure)，它使信息有条不紊地储存在长期记忆中，当人们处理新知时，总会把它与已知相联通，从而给认知提供依据，赋予读物意义；Cook 则将“图式”定义为语篇过程所必需的思想表达(a mental representation essential to discourse processing)，是头脑中的“先存知识”(the pre-existent knowledge)，或称“背景知识”，即人脑长期记忆中对世界的认知；Eysenck 和 Keane 认为，图式是组织我们感知世界的内在结构(internal structure)；McCarthy 认为，新的知识只有与现存的知识框架

(existing knowledge frameworks)相联系才会得以处理加工, 高效的读者往往激活必要的知识框架来对所读文本进行解码。张怀建、黄建滨认为, 图式可以比作一个庞大的档案系统, 它把个人的知识经验分门别类贮存在大脑中。大脑接收一个新的信息后, 便会设立一个新的文件夹(或先验图式), 或把新的信息输送到现存的先验图式之中。

(三) 图式理论与翻译

迄今为止, 人们运用图式理论探讨背景知识与外语学习的关系所进行的研究主要集中于阅读和听力领域。近年来, 图式作为康德之哲学认识论和皮亚杰发生认识论的中心概念, 从哲学和心理学领域进入语言、信息和文化领域, 也为翻译提供了宏观视域, 开拓了新的理论解释空间。图式理论已经从心理学、语言学或文化学的不同角度应用于翻译研究, 有的侧重于语言信息, 有的侧重于文本结构, 有的侧重于文化问题等。这些研究可以构成我们研究的一个背景。Holmes 在描述文学翻译转换过程时, 提出了“双图式双层面文本级翻译模式”, 在这个模式中, 他着重强调了“双图式”(two. map)的作用, 译者在翻译过程中首先对原文形成一个“原文图式”(MapTs1), 然后在此基础上建立一个“译文图式”, 根据译文图式再造译语文本。王立弟归纳了“知识图式”的作用, 并运用“脚本”概念对翻译过程中的原文理解、词义选择、预测下文及译文表达方面进行了有益的探讨。

周笃宝探讨了图式理论对理解与翻译的解释力, 认为充分激活读译者大脑中存储的图式并发挥其认知能力, 会使理解翻译更准确全面。同时认为读译者应最大限度地获取尽可能多的新知, 在大脑中建立尽可能多的新图式。张梅岗将图式当作翻译过程中尚未外化为语言形态的对原文的理解结果, 将其作为处于原文文本和译文文本之间的一种图式文本, 并将其转换成为语篇单位上的“概念段”。刘明东引入了“文化图式”, 将其定义为人脑中关于文化的有组织的知识结构块, 通过文化的特性论述了文化图式的几种可译性方式。周红民将图式划分为知识图式和语言图式。

前者作用于文本的理解阶段, 后者作用于译语的表达阶段。翻译是译者利用知识图式对源语文本意义进行认知, 形成概念, 用目的语言图式对译语的表述进行干预的过程。通过对图式理论的应用, 周红民为欠额翻译和超额翻译、含义的

显性化和隐性化、译文的异化和归化等找到了心理上的解释。刘明东提出翻译即图式翻译的观点。图式翻译的过程包括源语图式解码和目的语图式再编码。在图式翻译过程中要重点进行语言图式、语境图式、文体图式和文化图式的成功传译。王克友、王宏印认为图式作为一种隐性信息和文本的显性信息共同构成翻译的对象，不仅参与原文向译文的显化赋形，也构成文本翻译的可能性和必要性，同时对仅以显文本为出发点的忠实和主观性等理论问题提供了新视角。

14. 第三人效应理论

什么是第三人效应¹

在传播与说服心理学中，人们把通过第三人佯作无意间转述他人的某种意见，或创造某种条件让对方间接地听到你对他的评价与关注，从而产生意想不到的传播效果或劝说效果的现象，称之为第三人效应。

这一现象，最早是由美国哥伦比亚大学戴维森 (Walter Davison) 教授于 1983 年发表的一篇题为《传播中第三人效应的作用》(The Third-Person Effect in Communication) 中提出的。他认为第三人假设似乎是一种普遍观点的变体，这种观点认为一些事件在社会层面 (对其他人) 上的影响与个人层面 (对我) 上的影响大相径庭，前者的影响要比后者大。简单来说，就是：暴露在说服讯息下的受众会认为讯息对其他人的影响比对自己的影响大。换句话说，人们倾向于低估大众媒介对自己的影响力，或高估大众媒介对自己的影响力。这个心理的认知基础是：我比别人更有主见和文化素养。

此后，许多学者对此都作了专门的研究。我国学者陶鹤山对此也作了比较深入的研究，发表了《第三人效应理论：传播效果研究的新视角》。它系统地介绍了戴维林等人的第三人效应理论的内容及其“互有差异的认知”概念。

第三人效应的提出和相关实验

二战时期，一群美国白人军官和黑人士兵占领了硫磺岛。日本人搞清楚了他

¹ 来源：<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%AC%AC%E4%B8%89%E4%BA%BA%E6%95%88%E5%BA%94>

们的具体位置，就派遣了几架飞机过去，不是去扔炸弹，而是扔小传单。

传单表达的主旨是，日本人跟黑人无冤无仇，黑人何必要为白人冒着生命危险打仗呢？撤退吧么么哒~结果第二天，军队真的撤了。

可问题在于，历史学家的研究发现，传单并没有在黑人身上起任何作用，反而是白人军官看了之后，决定撤军。

通过一系列的观察和分析，Davison 提出了第三人效应，一方面，人们在接触到说服性的传播信息时，倾向于觉得他人比自己更易受影响；另一方面，人们可能会因为预计他人受影响，而自己采取相应的行动。二战故事中，白人军官正是高估了传单对黑人士兵的影响力，担心他们会失去斗志，人心不稳，战局不利，只好采取了三十六计之上计。

为了验证第三人效应，Davison 做了好几个小实验，其中两个比较有意思。第一个实验有 33 个大学生参与，他们被问到，在纽约市市长选举中，候选人 A 不停强调候选人 B 的丑闻，这一举措在多大程度上会影响纽约市民的投票意向？如果他们是纽约市民，他们的投票决定会受到影响吗？

结果，48%的人认为其他纽约市民比自己更大程度上被候选人 A 的宣传策略影响。

第二个实验涉及到新闻报道对当时 1980 年美国大选的影响。跟第一个实验一样，也是探讨政治选举，但第一个实验研究的影响因素是政治宣传，而这个实验关注的是跟选举有关的各种新闻报道。25 个三十岁左右的参与者被问到，有关总统大选的新闻报道是否会影响自己的投票决定，是否会影响 Ronald Reagan 的支持率，是否会影响 Jimmy Carter 的支持率。

看到这儿发现问题了吗？！心机的 Davison 换了一种问法，如果新闻报道不会影响“我自己”的投票，但是里根的支持率又上升了。

通过这种巧妙的问题设置，避免了问题的措辞可能对结果的影响。最后，结果是支持第三人效应的！

第三人效应的产生

第三人效应之所以会产生，**主要原因**有如下几点：

一是感受误差造成的。一般来说，一个人都希望他人对自己有个好评价，因此，人们在交往中往往会多讲一些肯定的话，但是人们又不想因此而不知他人真实地对自己的评价，以致失去自我印象的管理。因此，人们便产生了一种既想听好话，又想真实地从他人中了解自己的矛盾心理。这种矛盾心理通过第一人是无法解决的，只有通过第三人才能加以解决。因为人们认为第三人是在自己不在场时说出肯定的话，这说明第三人说了真话，因为第三人没有必要说假话，不会有像当面说好话那样的奉承话，也不会有像当面说好话那样的动机。因此，一般都会认为背后的第三人的话会比较真实，说出了他的心理话。另有一点，人们还有这样一种假设，一个人在当面都比较喜欢说好话，背后都喜欢讲人家的坏话。然而，现在听到了第三人讲自己的好话，因此，倍感激动，信以为真。这种当面与背后的感受差异之大，其中有许多是误解引起的。事实上背后第三人也会说奉承话的，特别是在背后人群中有你所熟悉的人存在，人们更会像当面夸张你一样奉承一番，因为他知道这第三人（即你的熟人）必定会把他的话传达到你这儿。可见，这种感受误差是第三人效应的重要因素之一。

二是第三人效应与一个人的特质有密切的关系。① 与一个人受教育程度有关。程度越高，越易理性地认知他人的评价，不管是当面的还是背后的，他们更会理智地来进行自我评价，特别对背后的小道消息更会引起提防，因此就不容易产生第三人效应。② 一个人对第三人效应发生机制的认识程度有关。了解第三人效应者一般就不容易轻信第三人的传言，对第三人传言都会加以过滤，以便得出该传言是真是假，真的程度有多大。③ 与一个人对第三人效应的破解频率有关。一个人多次破解了第三人效应的发生原因，那么，他对第三人的传言就十分敏感、警觉，就不易再发生这一效应。否则，就容易发生该效应。④ 与一个人的偏信小道消息的个性有关。有的人就喜欢听小道消息，因此，这种人极易发生第三人效应。⑤ 与一个人的年龄大小有关。年龄大者日常生活经验丰富、信息渠道多，因此，不易发生第三人效应，年轻者则刚好相反，易发生第三人效应。⑥ 与一个人的信息渠道多少有关。信息渠道多、广，就不易发生第三人效应，因为不同渠道总会有误差，从而产生警觉，对信息进行过滤，易发现第三人传言的动机与真实性。⑦ 与一个人的距离（含社会距离、人际距离）远近有关。一般认为距离远，第三人效应越容易发生，而且强度越大。

第三人效应的相关争议

对“第三人”概念的设定模糊

尽管对于第三人效果的研究历经三个阶段，建立了较为丰富的理论体系，但关于概念中的“第三人”具体指哪些人，早期学者没有进行明确的研究与界定，直到现在对这个概念的界定也没有得到解决。从目前所了解的资料来看，人们对于“第三人”的理解通常是“他”、“他们”、“其他人”等。

通过阅读可以了解到很多研究者往往从自己特定的对象研究范围内进行界定，通常有：学生、某个学校学生等；普通市民、某个城市的市民、某个地区人、某个国家的人等；带有某种特征的人、女性、男性、老人、小孩等，还有其他研究对象。总体看起来，对于“第三人”的界定显得非常混杂，也难以归类。

在理论验证阶段，如前所述的佩瑟尔和彼特在美国中西部两个城市进行了调查，主要是以“教育程度高与年长者”为主的访问者，还有1994年时胡幼伟教授在台北市长选举期间的调查对象为“台北市民”。在新媒体与跨文化研究阶段，禹卫华和张国良在《“第三人效果”研究的新动向》中谈到，美国学者冈瑟针对尼泊尔边远地区的研究对象是“医务人员”。2005年，美国在对1687名中学生进行问卷调查，希望了解戒烟广告对吸烟行为及吸烟意图的影响，受访者是“中学生”。

尽管一般研究者常常将“第三人”界定为“其他人”、“他人”等较为宽泛的群体，但研究时面对的“第三人”更应该是“群体”，而被试者眼中的“第三人”更类似于“个人（自己）”，倘若研究者对“第三人”这一宽泛界定合理的话，那我们应该担心媒体审查者接触的不良内容是不是比普通人更多。可见，对于具体对象到底是“一般人”认为对“一些人”的影响大于“其他人”，到底是“一般人自己”还是“一些人”或“其他人”，所指对象有待进一步明确。

第三人效应在网络公共事件中的体现

雄安新区抢房事件

2017年4月1日，雄安新区发布设立通知，在网络上引发了大量关注和讨论，随着话题热度的急速攀升，各种谣言滚滚而来。“雄安第一跳”、“尹庄村

搬迁补偿明白纸”等假消息在微信朋友圈中大量转发,各种骇人的段子也在微博上广为流传,这些未经过滤的网络信息都不约而同地暗示着“雄安新区房价即将大涨”这一讯息。

在谣言铺天盖地地制造恐慌的同时,网民们立即在现实中采取了行动,一时间,全国各地的抢房者蜂拥而至,雄安新区房价一夜水涨船高,连县城附近的房子也暴涨了几十倍。直到当地县政府紧急冻结房地产交易市场,这一闹剧才最终谢幕。雄安新区炒房闹剧和公众的“第三人效应”错觉有很大的关系。房价话题关系到公众的切身利益,具有一定敏感性。谣言最初在网络上散布时,由于权威机构回应滞后,在真相的缺席的情况下,公众的好奇心被极大的激起,诱发了强烈的第三人效应认知。面对未加印证、来源模糊的网络谣言,不少公众认为自己不会受到太大的影响,低估了媒介对自己的影响力,但事实上,在炒房团的恶意鼓动下,个人极易受到暗示,甚至逐渐信服谣言。另一反面,公众会在想象中夸大了这些网络谣言对其他受众的影响,在雄安新区抢房事件中,由于担心其他受众抵抗不了这种巨大的诱惑,纷纷涌入雄安买房从而实现“快速致富”,于是选择了“不甘落后”地加入抢房团,群体的共识因此达成,致使事件愈演愈烈,荒唐收尾。

江某案百万人签名事件

2016年11月,中国留学生江某在日本遇害,因为案件中涉及到的道德议题,在中国引发了极高的关注。2017年11月,受害者母亲在日本公开征集群众签名,以请求日本法院判决陈世峰死刑。请愿书在国内的自媒体平台也得到了广泛转发,在网民的支持下,迅速征集到了百万余签名。征集网友签名事件的传播过程中体现出明显的“颠倒的第三人效应”。

首先“单身母亲痛失独女”的悲情话题引起网民的同情和怜悯,其次募集签名上诉的活动又具有慈善活动的性质,在面对这样的正面信息时,网民很容易会产生强烈的认同和怜悯,同时担心其他受众会不为所动,因此而主动参与传播来扩大事件的影响力。从众多网民自觉转发和分享“请愿书”这一行为中可以证明。随着“江某案”事件的发展,出现了针对涉事人刘鑫的网络暴力。案件中刘鑫的不作为直接导致了江某受害,而事发后,刘鑫采取的逃避、推诿的态度,和恶言

中伤江某母亲的行为，恰恰违背了中国传统伦理道德中“报恩”的观念，激发了网友的愤怒情绪。

第三人效应的影响因素

第三人效应的影响力大小和受众的特质、媒介内容性质、社会距离以及信源等因素有关。在新媒体时代这些因素都呈现出一些新的变化，第三人效应的影响力也被放大。

1、信源。当信息的来源越权威时，第三人效应会表现的越弱，反之第三人效应就会增强。

2、媒介内容性质。在网络平台上，公众习惯于“碎片化”地获取信息，本身就易导致认知偏差的产生，又由于新媒体信息储存海量性和超链接功能，公众注意力被严重分散。因此在网络平台中，网民的关注点决定了网络的导向，网民的点击率和关注程度也决定了网络公共事件的存活时间。

3、社会距离。第三效应的强度又与社会距离的远近有关，并随着社会距离的增大而增强。

4、受众特质。一方面低龄化导致了网民情绪会更大几率产生大幅波动，产生过激的言论或非理性的行为，另一方面，这些人群中的高学历高素质者，在预设立场的情况下又会加剧第三人效应。

第三人效应的意义

1、对大众媒介的警示意义。在面对自然灾害情况时，大众媒介应该充分发挥自己的社会预警和社会协调功能，及时准确地传达危机信息，防止由不实报道引发的社会混乱，实现对“第三人效应”的引导和控制。主流媒体在应对公共危机事件时，首先要充分保障受众的知情权，除此之外，还要把相应的科学知识准确快速地传递给他们，避免受众受到谣言的干扰，维护社会稳定。

2、建立健全网络监管机制。人们现在处在一个信息高速发达的社会，新媒体的发展为他们提供了更多自由表达自己意见的平台。一方面，它确实给受众的日常生活提供了极大的便利，在这个自媒体时代，人人都可以成为信息的传播者。而另一方面，这种便利也在一定程度上为“谣言”的产生提供了条件。以“人肉

搜索”为代表的一些网络暴力行为更是层出不穷，网络环境令人堪忧。而在这种情况下，学会合理地利用“第三人效应”来限制媒介内容，从而促进网络监管机制的建立健全、净化网络环境不失为一个好办法。

3、对传播效果研究的意义。“第三人效应”作为一种强效果理论，不仅有上述所提到的现实意义，它还具有非常高的理论价值。在分析群体事件的心理作用机制时，传统的传播效果理论研究，诸如“沉默的螺旋”，它主要从个体自身的考虑出发，强调自己的意见和行动如果不和群体保持一致，群体成员也许就会给本人带来压力。而“第三人效应”则认为，受众更多的是因为考虑到“他人”的行为会损害到自我的利益，因而采取行动维护自我的利益。因此，与传统的大众传播效果理论如“沉默的螺旋”“议程设置”等不同，“第三人效应”更多考虑的是一种“间接影响模式”，而不是直接考察媒介信息对受众态度的影响。即受众先判断他人是否受到媒介信息的影响，然后再根据自己的判断做出相应的行为。

15. 角色分析理论(Role Theory)

角色理论(Role Theory)¹

什么是角色理论

从角色的观点出发，来分析和研究一个人的社会行为活动，在心理学中，就称为角色理论。角色理论主要包括角色的认知，角色的学习和角色的期待等内容。

角色理论的内容

(一) 角色的认知

在社会组织活动中，各种社会角色总是不断地相互影响和相互作用。一个人对自己行为和地位的认识，总是根据对他人的行为和地位的认识获得的，因为角色的行为总是以对应的另一角色的行为为基础的。一个人在扮演某一个角色时，既要知道自己的身份和地位，也要知道对方的身份和地位。所以对角色的认识，

¹ 来源：<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%A7%92%E8%89%B2%E7%90%86%E8%AE%BA>

只有在角色的相互关系中才能更加明确。由于明确了自己的地位，也就加深了对对方地位的认识，例如，母亲和孩子的关系、医生和病人的关系、厂长和员工的关系等等，都是在与对方的相互关系中才明确了双方的地位。

(二) 角色的学习

在社会组织活动中，每个人经常分配到不同的权利和义务。因此，一个人的社会角色，也是在不断地变化的。有时，在不同的社会情境下，一个人往往要扮演各种不同的社会角色，所以每个人都必须在个人社会化的历程中，不断地学习符合各种角色的社会行为。例如，一个青年工人，同时他(她)又可能是父母或子女、兄弟或姐妹、爱人或朋友、班组长或夜大学员等不同的身份。在不同的情境中，扮演的角色是不能混淆的，否则，人类的社会生活将发生极大的混乱。

角色的学习主要包括两个方面，一是学习角色的责任和特权(义务和权利)，二是学习角色的态度与感情。例如一个企业的经理，他必须明确地知道经理的职责、地位和权力，同时还要学习管理的技能，懂得决策和规划，组织和用人，以及协调各种人际关系，既注意关心员工的生活，又注意自己的领导方法，并注意从各种反馈信息中了解员工的反应，从而调整自己的角色行为。

(三) 角色的期待

所谓角色期待，就是组织中的每个人，在组织中总是占有一定的“职位”，对于占有这个“职位”的人，人们对他总是赋予一定的期望，而人们对他所应具有的行为期望，就称为角色的期待。在这里，人们所期待的他的行为，一般地说是一种处在这类职位上的规范化的行为。为了使每个学习者进入角色，角色的期待往往是不可缺少的。期待有时是实现角色的有效手段。心理学研究表明，家长对子女升入大学的期望，总是与其子女的升学率成正相关的。同样的道理，管理者对其部属的角色期望越强烈，其部属达到要求的比例也就越高。

实际上，角色期待就是他人对自己提出符合本人身份的希望，同时本人也必须领会他人对自己所寄予的期望。如果一个人不知道别人对自己所寄予的期待，这时，就不可能发生明显的期待效果。所以，为了使一个人实现某种社会角色，除了使他清楚地知道自己充当这种角色的一整套行为模式外，还必须知道社会和他人对自己的期望。在这里，期待也就意味着是一种关心和信任，尤其是教师对学生，将帅对士卒，上级对下级的期待，往往能够发生巨大的作用。

心理学家罗森塔尔曾经把期待的效果称之为皮克马利翁效应。皮克马利翁是希腊神话中的人物。他是一个雕刻师，曾用象牙精心塑造了一个美丽的姑娘，他对所塑造的人物倾注了自己全部心血与感情，最后感动了上帝，使所雕刻的姑娘获得了生命。当然，这只是一个传说，但如果每一个组织管理者，都能够像皮克马利翁那样，对自己的部属寄予殷切的期望，并对之提出合理的要求，就使下属的角色行为因此而产生更好的社会效果。

角色理论的模型

近年来，角色理论已引起人们的普遍重视，并正在大量地应用于教学活动和企业的组织管理，其中最典型的有卡恩的“重叠角色组”模型、明茨伯格的管理角色理论和贝尔宾的团队角色理论。

(一) 卡恩的“重叠角色组”模型

著名心理学家卡恩认为，当一个人在组织中执行某种组织角色时，为了很好地完成这个角色的任务，往往要同一些人发生联系，并协同工作，于是这个人就可以被称为“中心人物”。而跟他协同工作的人，如上级、下级、同事以及组织外的某些人，就和他组成了一个“角色组”，整个组织则可以被看成是由许多这样一类重叠相连的角色组构成的。

卡恩认为组织成员的角色行为可以从以下三个方面来研究：

1. **角色冲突**。角色组中的不同成员，对中心人物有不同的期望。角色组中的人员构成越复杂，其角色冲突就越大。

2. **角色不明**。就是角色组中的成员，没有把中心人物完成任务所需要的情报资料传达给他，因此，中心人物就不能够及时地作出应有的反应。角色不明是新任领导经常遇到的，他虽然负有一定的责任，拥有一定的权力，但是上级没有告诉他如何恰当地完成他的任务。在这种情况下，个人所体验到的是强烈的不安。

3. **角色负担过重**。中心人物往往会遇到来自许多角色组成员的期望。而这些期望有的不符合要求，有的在短期内不能实现，因而使中心人物无能为力。

从心理学的角度看，角色冲突、角色不明和角色负担过重，都会引起个体心理上的紧张和焦虑。为了消除这种紧张和焦虑，中心人物往往会采取一种要么斗争、要么逃避的反应，因此有时会产生不顾整个组织效率的行为。

(二) 明茨伯格管理角色理论

加拿大学者亨利·明茨伯格与他的同事们通过对企业管理者的大量研究,提出了著名的管理角色理论。明茨伯格把管理者的角色划分为三种类型,而在每种类型里又分别包括若干种不同的角色。这三种角色类型主要是指人际角色、情报角色和决定角色。

1. 人际角色。所谓人际角色,就是处理各种人际关系的角色。这些角色包括挂名角色、领导角色和联络角色等。

挂名角色又称为挂名首脑。扮演挂名角色的人,其职能主要是代表本企业应付某些出头露面的事情。例如,负责接待参观来访的事务,迎接上级的检查、视察等。

领导角色就是负责全面指导和组织工作的角色。扮演这种角色的人,其职能就是促使下属满怀热情地去完成组织任务,对内实行有效的指挥和控制。

联络角色是负责上下、左右和内外协调的角色。扮演这种角色的人,其职能在于加强同各方面的联系,以有利于内外信息的沟通,使得上下协调,左右默契,从而促进企业的发展。

2. 情报角色。所谓情报角色,就是负责对各种信息的搜集整理和接受传播等方面的工作。其中主要包括接受者的角色,传播者的角色,发言者的角色等。

扮演接受者角色的人,其职能主要是接受外部的各种信息,通过加工整理制定出有关对策。例如接受上级的指示、命令和友邻组织的指责、控告等,并由此作出必要的贯彻、执行或交涉、干预的对策。

扮演传播者角色的人,其职能主要是负责传达有关的信息、命令以及上级领导部门的各种指示,保证上情下达,令行禁止。

扮演发言者角色的人,其职能主要是代表本企业或本部门,以权威人士的身份,发表公开的演说或声明,表达本企业或本部门的观点和态度,以维护企业和部门的利益。

3. 决定角色。所谓决定角色,就是以个人拥有的某些权力,对有关方面的决策行使最后决定。这种角色主要包括倡导者的角色,谈判者的角色,冲突处理者的角色,资源分配者的角色。

扮演倡导者角色的人,其职能主要是代表企业宣布某种主张,推行某种理论,倡导某种思想,实行某种变革。为此,他必须进行必要的自上而下的宣传、教育

和舆论准备工作，从而形成组织内某种积极的社会心理气氛。

扮演谈判者角色的人，其职能主要是代表企业与有关方面举行对等的谈判或协商。作为企业的全权代表，为达成某些协议，有权进行必要的妥协、让步甚至做出某些利益上的牺牲，最后代表企业签字。

扮演冲突处理者角色的人，其职能主要是代表企业解决组织中的内外矛盾和冲突。对于员工和企业部门之间的矛盾，有权召集双方进行协商、调解、仲裁以至实行铁腕政策。

扮演资源分配者角色的人，其职能主要是代表企业处理好各种资源的分配。例如工资、奖金和各种额外的物质报酬等，在分配时要力求做到公平合理，使员工没有怨言。

明茨伯格的管理角色理论，目前已经成为管理科学中的一个重要学派，它对改进现代企业管理，越来越起到不可忽视的作用，在这里我们只是粗略地介绍一个梗概，目的在于引起研究和使用者的兴趣，从而促进我国管理心理学的发展。

(三) 贝尔宾的团队角色理论

剑桥产业培训研究部前主任贝尔宾博士和他的同事们经过多年在澳洲和英国的研究与实践，提出了著名的贝尔宾团队角色理论，即一支结构合理的团队应该由八种人组成，这八种团队角色分别为：

1. **行政者或实干家**。其积极特征是有组织能力、注重实践经验，工作勤奋、有自我约束能力；可以容忍的弱点为：一般比较缺乏灵活性，表现为对没有把握的主意不太感兴趣。

2. **协调者**。其积极特征是比较客观、宽容、公正，能不带偏见地兼容各种比较有价值的意见；可以容忍的弱点为：一般在智能和创造力方面不是十分突出。

3. **推进者**。其积极特征是工作热情较高、干劲十足，并随时准备向传统、向效率、向自我满足挑战；可以容忍的弱点为：易急躁、爱冲动，好激起争端。

4. **创新者**。其积极特征是知识渊博、才华横溢、富有想象力且智慧超群；可以容忍的弱点为：不重细节、不拘礼仪，高高在上。

5. **信息者**。其积极特征是有广泛联系人的能力，能主动地不断探索新事物，勇于迎接挑战；可以容忍的弱点为：一旦事过境迁兴趣马上转移。

6. **监督者**。其积极特征是比较讲求实际，分辨力、判断力都很强；可以容

忍的弱点为：一般缺乏鼓励和激发他人的能力。

7. 凝聚者。积极特征是有适应周围环境及人的能力，能促进团队合作；可以容忍的弱点为：在危机时刻容易优柔寡断。

8. 完美主义者。其积极特征是对工作能够持之以恒，且追求十全十美；可以容忍的弱点为：容易拘泥于细节，不洒脱。

16. 公共选择理论 (Public Choice Theory)

公共选择的定义¹

公共选择 (Public Choice) 指在市场经济条件下，以个人利益最大化为内在动力，通过民主程序投票等实现的对公共经济的理性决策。公共选择理论是对政府决策过程的经济分析。公共选择理论的核心是对投票及其相关决策程序的研究。

公共选择的目的：保证政府按大多数社会成员的意愿来提供公共产品的数量和质量。

公共选择的方法：投票及其他民主形式和程序。

公共选择的机制：各参与主体通过交易来谋求自我利益最大化的实现。

公共选择的过程：个人偏好向社会偏好转化的过程。

公共选择的因素：投票者、中间投票者、政治家、政府部门、利益。

公共选择理论的概念

公共选择理论是一门介于经济学和政治学之间的新兴交叉学科，它是运用经济学的分析方法来研究政治决策机制如何运作的理论。

公共选择理论的代表人物詹姆斯·布坎南说：“公共选择是政治上的观点，它以经济学家的工具和方法大量应用于集体或非市场决策而产生。”丹尼斯·缪勒的定义常被西方学者引用：“公共选择理论可以定义为非市场决策的经济研究，或者简单地定义为把经济学应用于政治科学。公共选择的主题与政治科学的主题

¹<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%85%AC%E5%85%B1%E9%80%89%E6%8B%A9%E7%90%86%E8%AE%BA>

是一样的：国家理论，投票规则，投票者行为，政党政治学，官员政治等等。”

保罗·萨缪尔森和威廉·诺德豪斯在他们合著的流行教科书《经济学》中的定义是：“这一理论是一种研究政府决策方式的经济学和政治学。公共选择理论考察了不同选举机制运作的方式，指出了没有一种理想的机制能够将所有的个人偏好综合为社会选择；研究了当国家干预不能提高经济效率或改善收入分配不公平时所产生的政府失灵；还研究了国会议员的短视，缺乏严格预算，为竞选提供资金所导致的政府失灵等问题。”通过这些定义，我们不难对公共选择理论及其研究的主题有一个概要的了解。

公共选择理论认为，人类社会由两个市场组成，一个是经济市场，另一个是政治市场。在经济市场上活动的主体是消费者（需求者）和厂商（供给者），在政治市场上活动的主体是选民、利益集团（需求者）和政治家、官员（供给者）。在经济市场上，人们通过货币选票来选择能给其带来最大满足的私人物品；在政治市场上，人们通过政治选票来选择能给其带来最大利益的政治家、政策法案和法律制度。前一类行为是经济决策，后一类行为是政治决策，个人在社会活动中主要是做出这两类决策。该理论进一步认为，在经济市场和政治市场上活动的是同一个人，没有理由认为同一个人在两个不同的市场上会根据两种完全不同的行为动机进行活动，即在经济市场上追求自身利益的最大化，而在政治市场上则是利他主义的，自觉追求公共利益的最大化；同一个人在两种场合受不同的动机支配并追求不同的目标，是不可理解的，在逻辑上是自相矛盾的；这种政治经济截然对立的“善恶二元论”是不能成立的。公共选择理论试图把人的行为的两个方面重新纳入一个统一的分析框架或理论模式，用经济学的方法和基本假设来统一分析人的行为的这两个方面，从而拆除传统的西方经济学在经济学和政治学这两个学科之间竖起的隔墙，创立使二者融为一体的新政治经济学体系。

公共选择理论的起源

公共选择理论产生于 20 世纪 40 年代末，并于五六十年代形成了公共选择理论的基本原理和理论框架，60 年代末以来，其学术影响迅速扩大。英国经济学家邓肯·布莱克被尊为“公共选择理论之父”，他于 1948 年发表的《论集体决策原理》一文（载《政治经济学杂志》1948 年 2 月号），为公共选择理论奠定

了基础。他在 1958 年出版的《委员会和选举理论》被认为是公共选择理论的代表作。公共选择理论的领袖人物当推美国著名经济学家詹姆斯·布坎南。布坎南是从 20 世纪 50 年代开始从事公共选择理论研究的,他发表的第一篇专门研究公共选择的文章是《社会选择、民主政治与自由市场》(载《政治经济学杂志》第 62 期,1954 年 4 月号)。布坎南与戈登·塔洛克二人合著的《同意的计算——立宪民主的逻辑基础》被认为是公共选择理论的经典著作。布坎南因在公共选择理论方面的建树,尤其是提出并论证了经济学和政治决策理论的契约和宪法基础,而获得 1986 年度诺贝尔经济学奖。此外,著名经济学家阿罗和唐斯对公共选择理论的建立和发展也做出了重要贡献。

公共选择理论的方法论

公共选择理论的方法论包括三大要素,这是公共选择理论最为根本的东西。许多理论都在这个基础之上展开。三大要素是 1986 年诺贝尔经济学奖获得者布坎南(J. Buchanan)在其获奖演说中提出的。

(1) 方法论上的个体主义

个人看作是决策的基本单位,集体行动必定是由个体行动组成的,并认为无论是在个人活动或是在集体活动中,个人都是最终的决策者。

(2) 经济人假设

经济市场或政治市场中的个体都具有经济人的特征。人是理性的,总是在追求自身利益的最大化。

(3) 交易政治

政治活动也是交易活动,只是交易的对象不仅限于市场性的商品,而是包括选票在内的各种利益和好处。市场与政治之间的实质差别,不是个人追求的价值或利益的种类,而是个人追求其不同利益时所处的条件和手段。

公共选择理论的启示

尽管我国与西方资本主义国家的政治制度不同,财政决策和运行的政治环境不同,但从公共决策体制来看,也有相似之处,即都属于代议制民主决策体制。因此,以西方代议制民主决策体制为研究对象的公共选择理论是可以并能够为我国财政决策机制的改革和完善提供借鉴的,它的一些分析思路和结论也为我们研究财政制度和决策管理问题提供了有益的启示。

1. 公共选择理论中的“经济人”假设，为我们的财政决策机制设计提供了富有启发性的思路。政治市场中的“经济人”假设在西方学者中也是有争议的。但从应用角度看，这一假设也许是最接近实际的假设，便于人们以此为依据制定出有效率的制度和政策。这一假设的引伸含义是，若要政治决策能符合公共利益最大化要求，就必须建立起一套能约束和监督决策者的有效机制，否则，决策就可能偏离公共利益的轨道。我国的社会实践也证明，仅靠当事人的思想觉悟和道德约束，是难以形成理想的财政决策和有效的财政运行的。

2. 公共选择理论揭示了“偏好显示机制”在公共决策中的重要性，这对我们完善这一机制，实现有效的财政决策具有一定的借鉴意义。我们的政府是代表人民利益的，财政决策应当体现人民的意愿和要求，要做到这一点，仅凭决策者的良好愿望和优良素质是不够的，还必须有一套把人民的利益和要求由下而上及时传达的机制，即公民的偏好显示机制。只有充分了解人民的偏好，重大决策让群众知情，让群众讨论和参与，我们的决策才会符合人民的利益和要求。当前，亟待解决的是财政信息的透明度问题，要尽快建立规范、及时、准确的财政信息发布制度。在此基础上，建立和完善有保障的、通畅的公民财政偏好显示机制，以保证财政决策的科学性和民主性。

3. 公共选择理论对政治决策程序和规则的研究，对我国完善财政决策程序和规则有重要借鉴价值。决策的结果取决于决策程序和规则。从一定意义上说，在决策中，程序和规则更重要。我国以往的财政决策实践中，在一定程度上存在重结果，轻程序；重人的素质，忽视规则的作用问题。在财政立法中则表现为，重实体法，轻程序法。举例来说，我国的国家预算决策程序和运作程序都存在不科学、不规范的问题，预算的编制、审批、执行、调整到最后的决算，人为的、主观的因素都还太多，制约了预算绩效的提高。这种现象若要改观，就必须加强对科学的财政决策程序和规则的研究。

4. 公共选择理论中的“特殊利益集团”理论，对于我们分析我国一些经济和财政现象，并制定相应的财政对策提供了一个有益的视角。市场经济是一个利益和决策分散化的经济，因此在我国也是存在利益集团的。如行业利益集团、地区利益集团、生产者利益集团、消费者利益集团等。在一些地方盛行的地方保护主义就是以行政区划为单位的地区利益集团行动的结果。又如我国的农民利益集

团问题，该集团由于人数众多，组织松散，难以形成有力的“特殊利益集团”，从而对公共决策的影响力较小，其利益常受到侵害，各种负担沉重。再如我国的垄断行业价格（注意：是公共定价）过高问题迟迟难以解决，等等。公共选择理论都可给出一些令人信服的解释，这对我们提出和制定有关对策无疑是有助益的。

公共选择理论的基本特征

把经济学的研究对象拓展到以往被经济学家视为外部因素而由政治学研究的传统领域；把人类的经济行为和政治行为作为统一的研究对象，从实证分析的角度出发，以经济人为基本假定和前提，运用微观经济学的成本—效益分析方法，解释个人偏好与政府公共选择的关系，研究作为投票者的消费者如何对公共物品或服务的供给的决定表达意愿。

17. 狂欢理论

巴赫金“狂欢理论”¹

狂欢理论，由巴赫金在 20 世纪 60 年代《陀思妥耶夫斯基的诗学问题》一书中首次提出。该理论的内涵主要包括狂欢历史及其演变、狂欢的本质及其特征、狂欢的参与者、狂欢的广场形式、狂欢语言。他认为，狂欢节这一文化符号，蕴含着民众的集体狂欢和追求自由、平等、民主的精神，它区别于官方严肃的“第一世界”论断，是人类生活的“第二世界”，又称“第二种生活”。第一世界是等级森严的官方世界，统治阶级拥有绝对权力，而第二世界是“狂欢式”的生活，脱离了常规的生活，在某种程度上是“翻了个的生活”“反面的生活”。

概括而言，巴赫金的狂欢范畴可以归纳总结为**两个层面**：**一是**强调全民平等自由参与的主体；**二是**强调俯就颠倒且粗鄙戏谑的广场形式。在这里，巴赫金的狂欢式强调的是一种全民参与的平等自由对话的内核：通过全民化的对“国王”的戏谑式狂欢，底层与上层实现了一种暂时但平等自由的对话。籍由此，狂欢节构成了一种暂时性的第二世界。

巴赫金最初提出狂欢理论是用来解释特定的文学现象的。随着时代的发展，

¹ 来源：<https://new.qq.com/omn/20180612/20180612A1ZJ7C00>

狂欢理论逐渐渗透到大众文化和社会心理层面。巴赫金通过对西方历史上的狂欢节的研究，探讨出了具有普遍意义的狂欢精神。巴赫金所提倡的狂欢精神，其本质是等级的颠覆、对话地位的平等和开放性。

狂欢理论与大众文化

大众文化是现代化进程中不可避免的现象，它是社会都市化的产物，以普通市民大众为主要受众，带有消费倾向性，具有感性愉悦性，紧贴人的欲求，它不是神圣不可侵犯的，而是一种形式压倒内容的文化（叶志良，2004：23 — 24）。正是因为大众文化和狂欢理论都有追求欢愉的色彩，许多学者将狂欢理论作为分析大众文化的理论基础，把大众文化放在狂欢理论的框架下进行研究，但从理论发生学角度上来说，狂欢理论根源于民间的狂欢文化，巴赫金狂欢理论阐释的对象也一直是中世纪和文艺复兴时期的民间文化现象。但在仔细研究二者的过程中，有学者发现二者在理论蕴含上会有一些契合性，主要体现在以下四个方面：

1、尊重人自身的欲望

大众文化的产生过程中，他先是冲破了宗教的禁欲节制精神，后又削弱了资本主义所引以为傲的“社会契约”伦理和现代主义原则，成为了后现代主义的代表文化，其消解了社会的主流意识形态，以解放人自身需求的姿态迎合着各阶层人们对于欢愉的渴望。大众文化中这种关注人本身欲望宣泄的属性，也可以在巴赫金的狂欢理论中觅得踪迹。

2、蕴含着更新与交替的精神

狂欢节上的狂欢活动则是对现有官方权威和意识形态的解构，具有对抗性。另一方面，大众文化具有娱乐性、消费性和通俗性，在一定程度上解构了主流文化，不断对现有的社会体系和意识形态造成颠覆和解构。甚至大众文化也为主流文化和精英文化注入了新的素材和活力，使得其更适应社会的发展趋势。

3、蕴含着批判与反抗的精神

大众文化同巴赫金的狂欢文化一样都是快乐哲学，具有平面化、虚幻化的特点，容易被大众所接受，形成集体反抗力，迅速地攻城略地，挤压精英文化和主导文化的生存空间。基于这两个原因，大众文化对已有制度和意识形态进行解构，颠覆原有秩序，还原人们真实的精神生理需求。所以，无论是巴赫金的狂欢

还是大众文化，都蕴含着批判与反抗的力量。

4、具有解构精神

巴赫金通过肯定民间的狂欢文化来颠覆了中世纪的等级制度和权威，而大众文化是通过拒绝深度来解构主流文化的，基于这种基础，大众文化的内容也呈现出平面化和无深度性，正是由于大众文化的通俗性和娱乐性，使得不同层次、不同背景、不同知识结构的人自愿、主动地接受了大众文化。

18. 期望地位理论

期望地位理论¹在西方已有将近半个世纪的发展历程，从而积累了比较丰富的研究成果。其理论的奠基人 Berger 及其他研究人员指出，期望地位理论的主要目标在于解释给定了人员的初始地位、目标和交往条件的社会交往中，不平等的交往结构是怎样形释，这一理论也希望能提供一个普遍化的方法，来预测给定了初始地位、目标和交往条件的社会交往中的稳定的、可观察的不平等交往结构特征。

这一理论兼顾了交往的社会背景和交往的具体情境。在社会背景中，文化因素如信仰、规范、价值，制度因素如权威、各社会角色等，人际因素如情感等均得到考虑。与此同时，交往的具体情境，即交往场景的具体特征和性质也成为交往过程、交往结果研究的重要目标。可见，期望地位理论关注社会交往，采用的是宏观和微观相结合的方式，它将可能的社会因素落实到具体的场景之中，使理论具有广泛适用性的同时，也有很强的可观察性和可操作性。

期望地位理论内容庞杂，其核心和发展最为成熟的部分则是身份特征理论，以及由此延伸的如身份价值的社会构建理论及身份特征的干扰理论等。

身份特征理论的主要论断是，在社会交往中，尤其是带有目标的团体交往，各团体成员从自己和他人的身份特征所提供的价值信息出发，建立有关他们自己和其余团体成员完成团体目标能力的不同期待，从而建构团体交往成员间的不平等结构。这一理论中的关键概念是身份特征，它包括一切对于行为人信念和期待藉以构建的属性。身份特征理论将身份特征区分为散漫性的身份特征和特定性的身份特征。一种散漫性的身份特征可以包括两种或两种以上价值判定不同的状态，

¹ 吴艳红. 期望地位理论视角中的赖比尔现象[J]. 中南民族大学学报(人文社会科学版), 2006(04):123-128.

与每种状态相联系的是一组特定的期望地位。最典型的例子有性别, 种族等。而特定的身份特征则包含了在具体的特定的情况下, 对个人会如何行为的期待, 比如文字能力、动手能力等。简单地说, 散漫性的身份特征与交往目标的关系是一般性的, 而特定性的身份特征与交往目标是密切相关的。

不同的身份特征具有不同的价值, 价值的判定具有深刻的社会文化内涵。Ridgeway 将期望地位理论与彼特·布劳 (Peter Blau) 的宏观结构理论相结合, 解释人口和社会资源分布结构如何决定特定身份特征, 如男性、女性的身份价值。她的研究从一个方面说明了外在的社会结构、资源分布以及文化观念对身份特征价值的决定作用, 建立了身份特征所具有的价值和社会文化环境的密切关系。这样, 在社会交往中, 当交往人将身份特征及其相应的身份价值带入具体的交往场景时, 外在的社会条件、广阔的社会现实也就藉此进入交往的具体场景。

身份特征理论指出, 为外在社会文化条件所决定的身份特征及价值进入具体交往场景, 要在交往中起作用, 首先必须凸显。研究表明, 身份特征在以下两种情况下会凸显于团体成员面前。其一, 身份特征与团体目标有关。其二, 在特定的交往场景下, 身份特征起到了区别不同团体成员的作用。一个凸显的身份特征会被自然地与团体目标的胜利完成与否联系起来, 除非其不适用性能够被确定。身份特征理论指出, 当新的团体成员加入或已有团体成员离开交往场所时, 其余团体成员会按秩序重新建构团体交往的格局。在对自己和其余团体成员总体表现期待的建构中, 身份特征理论认为有关个人身份特征及其价值的信息是聚合的, 即所有积极的身份特征聚集到一起产生积极的表现期待的价值, 而所有消极的特征也聚集到一起产生消极的表现期待价值, 两组价值相加得出对每一位团体成员的总体期待。一个团体成员的总体期待价值直接影响他或她在团体交往实力和声望结构中的地位, 即具有较高总体期待价值的团体成员, 在实际交往过程中, 其地位要比其他团体成员更为重要。

在这个过程中, 最核心的部分是团体交往成员对多种身份特征及其价值进行评估和衡量。每个交往成员带入交往场景的往往是多个身份特征, 这些身份特征之间, 性质不同, 有散漫性的, 也有特定性的; 同时, 价值方向并不完全一致, 既有消极的较低身份价值的身份特征, 也有积极的较高身份价值的身份特征。传统期望地位理论提出的是上文所说的聚合原则。之后则有学者则提出了“平衡”原则。

即在多种身份特征中, 如果一个散漫性的身份特征与一个特定的身份特征价值相反, 比如一个团体成员带入消极的价值较低的散漫性身份特征, 同时也带入特定的具有较高价值的身份特征, 特定的身份特征因其特定性、具体性、实在性, 可以影响一般性的、普遍化的散漫性的身份特征, 可以削弱散漫性身份特征对交往过程的影响。而当各种身份特征一致, 尤其散漫性身份特征的价值较低的人群, 如果其特定身份特征的价值也是较低的, 那么, 散漫性身份特征的消极作用会强化。

19. 期望理论(Expectancy Theory)

什么是期望理论¹

期望理论 (Expectancy Theory), 又称作“效价-手段-期望理论”, 北美著名心理学家和行为科学家维克托·弗鲁姆 (Victor H. Vroom) 于 1964 年在《工作与激励》中提出来的激励理论。

期望理论是以三个因素反映需要与目标之间的关系, 要激励员工, 就必须让员工明确: (1) 工作能提供给他们真正需要的东西; (2) 他们欲求的东西是和绩效联系在一起的; (3) 只要努力工作就能提高他们的绩效。

激励 (motivation) 取决于行动结果的价值评价 (即“效价” valence) 和其对应的期望值 (expectancy) 的乘积:

$$M = V * E$$

期望理论的前提

弗鲁姆的期望理论是以下列两个前提展开的:

(1) 人们会主观地决定各种行动所期望的结果的价值, 所以, 每个人对结果的期望各有偏好;

(2) 任何对行为激励的解释, 不但要考虑人们所要完成的目标, 也要考虑人们为得到偏好的结果所采取的行动。弗鲁姆说, 当一个人在结果难以预料的多个可行方案中进行选择时, 他的行为不仅受其对期望效果的偏好影响, 也受他认为

¹<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%BC%97%E9%B2%81%E5%A7%86%E7%9A%84%E6%9C%9F%E6%9C%9B%E7%90%86%E8%AE%BA>

这些结果可能实现的程度影响。

期望理论的基本内容

期望理论的基本内容主要是弗鲁姆的期望公式和期望模式：

期望公式

弗鲁姆认为，人总是渴求满足一定的需要并设法达到一定的目标。这个目标在尚未实现时，表现为一种期望，这时目标反过来对个人的动机又是一种激发的力量，而这个激发力量的大小，取决于目标价值（效价）和期望概率（期望值）的乘积。用公式表示就是：

$$M=\sum\{V*E\}$$

- M 表示激发力量，是指调动一个人的积极性，激发人内部潜力的强度。
- V 表示目标价值（效价），这是一个心理学概念，是指达到目标对于满足他个人需要的价值。同一目标，由于各个人所处的环境不同，需求不同，其需要的目标价值也就不同。同一个目标对每一个人可能有三种效价：正、零、负。效价越高，激励力量就越大。某一客体如金钱、地位、汽车等，如果个体不喜欢、不愿意获取，目标效价就低，对人的行为的拉动力量就小。举个简单的例子，幼儿对糖果的目标效价就要大于对金钱的目标效价。
- E 是期望值，是人们根据过去经验判断自己达到某种目标的可能性是大还是小，即能够达到目标的概率。目标价值大小直接反映人的需要动机强弱，期望概率反映人实现需要和动机的信心强弱。如果个体相信通过努力肯定会取得优异成绩，期望值就高。

这个公式说明：假如一个人把某种目标的价值看得很大，估计能实现的概率也很高，那么这个目标激发动机力量越强烈。

经发展后，期望公式表示为： 动机=效价×期望值×工具性。其中：工具性是指能帮助个人实现的非个人因素，如环境、快捷方式、任务工具等。例如：战争环境下，效价和期望值再高，也无法正常提高人的动机性；再如：外资企业良好的办公环境、设备、文化制度，都是吸引人才的重要因素。

期望模式

怎样使激发力量达到最好值，弗鲁姆提出了人的期望模式：

个人努力→个人成绩（绩效）→组织奖励（报酬）→个人需要

在这个期望模式中的四个因素，**需要兼顾几个方面的关系。**

①努力和绩效的关系。这两者的关系取决于个体对目标的期望值。期望值又取决于目标是否合适个人的认识、态度、信仰等个性倾向，及个人的社会地位，别人对他的期望等社会因素。即由目标本身和个人的主客观条件决定。

②绩效与奖励关系。人们总是期望在达到预期成绩后，能够得到适当的合理奖励，如奖金、晋升、提级、表扬等。组织的目标，如果没有相应的有效的物质和精神奖励来强化，时间一长，积极性就会消失。

③奖励和个人需要关系。奖励什么要适合各种人的不同需要，要考虑效价。要采取多种形式的奖励，满足各种需要，最大限度的挖掘人的潜力，最有效的提高工作效率。

④需要的满足与新的行为动力之间的关系。当一个人的消买得到满足之后，他会产生新的需要和追求新的期望目标。需要得到满足的心理会促使他产生新的行为动力，并对实现新的期望目标产生更高的热情。

期望理论拓展模型分析

该理论的优点是能够找到影响人们工作动力的因素，即效价和期望值，为有效激励提供理论支持。

但是它也有不足之处：第一，该理论建立的前提条件是需要有一个科学、合理、有效的绩效评估机制，只有在这样的绩效评估体制下，才能产生有效的激励作用。第二，完成一项工作可以得到多项满足。第三，每种满足对于被激励者的重要程度不同，由此可见，一个人做某项工作努力程度的大小取决于目标实现的可能性，而且还取决于实现目标对其满足程度的各个方面及其重要性。用公式表示为： $M=E \times \sum V_r I_s$ 其中：M 表示努力程度；E 表示目标实现的可能性； V_r 表示实现目标的各种可能满足， $r=1, 2, \dots, n$ ； I_s 表示实现目标的各种可能满足相对重要程度 $s=1, 2, \dots, m$ ，且 $\sum I_s=1$ 如下图所示：



通过上述分析，期望拓展理论，告诉人们在工作中愿意付出努力程度的大小与此项工作的绩效评估机制有关，并取决于实现目标对其满足程度和目标实现的可能性两种因素。实现目标对其满足程度又可以分为不同的方面，而这些方面相对重要程度是不一样的。

期望理论的实践意义

佛隆的期望理论，对于有效地调动人的积极性，做好人的思想政治工作，具有一定的启发和借鉴意义。因为期望理论是在目标尚未实现的情况下研究目标对人的动机影响。一个好的管理者，应当研究在什么情况下使期望大于现实，在什么情况下使期望等于现实，以更好地调动人的积极性。

在思想政治工作中，应该充分地研究目标的设置、效价和期望概率对激发力量的影响。因为不同的人有不同的目标，同一个目标，对不同的人也会有不同的价值。只有具体问题具体分析，才能真正调动起每个员工的积极性。

(一) 目标设置

根据佛隆的期望理论，为了使激发力量达到最佳效果，首先应当注意目标的设置。心理学认为，恰当的目标能给人以期望，使人产生心理动力，从而激发起热情产生积极行为。为此，在设置目标时，必须考虑以下两个原则：

第一，目标必须与员工的物质需要和精神需要相联系，使他们能从组织的目标中看到自己的利益，这样效价就大。

第二，要让员工看到目标实现的可能性很大，这样期望概率就高。

此外，在目标的设置时，还应该考虑到以下几点：

1. 要考虑组织目标和员工个人目标的一致性。目标既有组织目标，又有个

人所追求的目标。从根本上说,组织利益与个人利益是一致的。但是,由于员工需要的个别差异,个人往往会有自己的具体目标,因此组织目标与员工个人目标既有一致性,又有差异性。管理者要善于使员工的个人目标与组织目标结合起来,使组织目标能够包含员工更多的共同需求,使更多的员工能在组织目标中看到自己的切身利益,从而把组织目标的完成看成是与自己休戚相关的事。

2. 要考虑目标的科学性。一般地说,目标应该带有挑战性,适当地高于个人的能力。但要注意,切不可使目标过高,以免造成心理上的挫折,失去取胜的信心;也不可使目标过低,以免鼓不起干劲,失去内部的动力。

3. 要考虑目标的阶段性。组织的总目标,往往使员工感到“遥远”,应该将总目标分成若干个阶段性的小目标。一方面,小目标易于实现,从而提高员工的期望概率;另一方面,小目标便于通过信息反馈检查落实,从而实行有效的定向控制,逐步将员工导向既定的总体目标。

4. 要考虑目标的可变性。目标设立以后,一方面要认真执行,另一方面要根据情境的变化,对目标作适当的修正或调整,使之更加符合变化了的主客观条件,更好地激励人们的积极进取精神。当然,也应注意不要轻易地频繁地调整目标。因为过于频繁的变化,容易降低目标在人们心目中的效价和期望值。所以,在一般情况下,应该维护目标的严肃性。

(二) 效价的作用

前面已经指出,同样的目标,在不同人的心目中,往往会有不同的效价,这主要是由各人的理想、信念、价值观不同造成的,同时也与人的文化水平、道德观念、知识能力、兴趣爱好以及个性特点有关。要全面地理解“效价”的作用和意义。企业和员工不能单纯地只看目标的价值“对自己有没有好处”或“对企业有没有好处”,还应该看到目标的价值对社会有多少贡献。如果对效价的理解,仅仅局限于“对自己有没有好处”,很容易使人走上追逐个人名利的邪路,如果对效价的理解只是“对企业本身有没有好处”,就会把企业引向歧途。

即使是在资本主义世界,企业的目标效价,也不能单纯地从企业的利益出发,而不考虑国家的利益。例如,日本的“住友”银行在一次招收新职员的工作中,总裁堀团出了一道试题:“当住友银行与国家双方利益发生冲突时,你以为如何去办才合适?”许多人答道:“应从住友的利益着想。”堀团对这些人的评语是:

“不能录取。”另有许多人答道：“应以国家的利益为重。”掘团认为这个答案及格，但不足以录用。只有少数几个人的回答是：“对于国家利益和住友利益不能双方兼顾的事，住友绝不染指。”掘团认为这几个人卓有见识，把他们录用了。一个资本主义国家的财团在考虑效价的时候，尚且能首先考虑到国家的利益，在社会主义国家的企业，就更应该以国家利益为重了。

(三) 期望值的估计

期望值的估计，即对实现目标可能性大小的估计。对期望值的估计应该恰如其分。估计过高会盲目乐观，实现不了，容易受到心理挫折；估计过低容易悲观泄气，会影响信心，放松努力。

对期望值的估计，人与人之间也存在着很大的差异，这主要与一个人的兴趣、愿望、知识、能力和生活经验等因素有关。一般来说如果目标符合社会发展规律，又不脱离当前的实际，达到的可能性就大，在这种情况下，就要设法提高员工的“期望值”，鼓舞士气，增强信心。相反，如果目标违背社会发展规律，就要劝说和引导员工降低“期望值”，直至最终放弃这个目标。

为了实现组织目标，作为管理者或领导者，既要设法提高目标在员工心目中的效价，又要设法提高员工对目标的期望值，除此之外，还应该采取切实可行的措施，建立有效的保证体系，只有这样，才能从总体上提高实现目标的最大可能性。

期望理论的应用价值

弗鲁姆提出的期望理论在**人事管理**中的实际价值如下：

①管理者应该同时注意提高期望概率和效价。仅仅重视激励是片面的，应该注意提高工作人员的素质，包括提高他们的思想素质和业务能力，通过提高他们对自身的期望概率去提高激励水平，创造较高的绩效目标。

②管理者应该提高对绩效与报酬关联性的认识，将绩效与报酬紧密结合起来。绩效与报酬的联系越紧密，拟实现的目标能够满足受激励者需要的程度相对提高，目标对受激励者的吸引力也就相对加大，激励的水平也就相对提高。

③管理者应该将物质奖励与精神奖励结合起来。期望理论表明，目标的吸引力与个人的需要有关。价值观的差异会产生需要的差异。因此，管理者应该了解

自己的管理对象,在可能的情况下,有针对性地采取多元化的奖励形式,使组织的报酬在一定程度上与工作人员的愿望相吻合。

期望理论和需要层次理论

研究激励过程中,一条途径是研究人们需要的缺乏,运用马斯洛的需要层次理论,找出人们所感觉到的某种缺乏的需要,并以满足这些需求为动力,来激励他们从事组织所要求的动机和行为;另一条途径是从个人追求目标的观点来研究个人对目标的期望,这就是期望理论。依照这一条途径,则所谓的激励,乃是推动个人向其期望目标而前进的一种动力。期望理论侧重于“外在目标”。需要理论着眼于“内在缺乏”。本质上这两种途径是互相关联和一致的,都认为激励的过程是在于:实现外在目标的同时又满足内在需要。

不过,期望理论的核心是研究需要和目标之间规律的。期望理论认为,一个人最佳动机的条件是:他认为他的努力极可能导致很好的表现;很好的表现极可能导致一定的成果;这个成果对他有积极的吸引力。这就是说,一个人已受他心目中的期望激励。

可以推断出:这个人内心已经建立了有关现在的行为与将来的成绩和报偿之间的某种联系。因此,要获得所希望的行为,就必须在他表现出这种行为时,及时地给予肯定、奖励和表扬,使之再度出现。同样,想消除某一行为,就必须表现出这种行为时给予负强化,如批评惩处。

这和条件反射理论的斯金纳的研究成果有一定关系。

期望理论案例分析

案例一:期望理论在秘书工作激励中的应用

期望理论作为一种很有影响的激励理论,具有很强的实践意义,它不仅适用于企业管理地适用于秘书工作激励。在秘书工作激励中应用期望理论,要注意以下几个问题:

第一,目标能够激励人心。

在秘书工作激励中应用期望理论,首先应确定恰当的目标。“恰当的目标会给人以期望,使人产生心理动力,激发热情,引导行为,因此目标的确定是一个重要环节”。根据激励理论,在确立激励所要达到的目标时,特别应考虑两点。一是目标要与秘书人员的物质需要和精神需要相联系,使他们能从组织目标中看

到自身的利益，从而将组织期望目标与个人追求目标统一起来；二是要让秘书人员认为目标是可能实现的，。使他们觉得目标是理想而非空想，从而将目标的可能性与现实希望性统一起来。目标达到了这两个统一，就能激动人心，调动秘书人员的积极性，为实现目标而努力。

第二，效价兼顾组织与个人。

目标相同，但在人们心目中的效价可能不同，”可以是正值、零值、负值，还会有大小、高低之别”。这些不同，是为每个人的价值观、需要与动机以及文化水平、道德观念、知识能力；个性特点所决定的。要全面地评价效价。必须将社会意义与个人意义结合起来。在对秘书工作的激励中，某个目标价值的大小，即效价高还是低，评价的标准既应是对社会的贡献和对秘书人员的利益，二者兼顾或统一和谐效价就高，反之，效价就低。

第三，期望值估计恰当。

在对秘书人员的激励中，对期望值的估计要高低得当，这才有利于激励活动的正常开展，并取得良好的激励效果。期望值过高或过低，都不利于激励活动的正常开展，也难产生激励作用。对期望估计过高，难于实现，易受心理挫折，对期望估计过低，会因悲观而泄气，影响信心。两种情况都不利于调动人们的积极性，都达不到激励效果。

案例二：利用期望拓展理论构建高校辅导员激励机制

1. 根据报酬期望设计高校辅导员薪酬制度。

如何设计一种有效激励机制，使之充分发挥辅导员工作的主观能动性、创造性，是目前高等教育管理面临的一项重要课题。根据期望原理来改革高校辅导员薪酬制度，建立合理的薪酬级别，并采取公平与效率相结合的原则，能够体现出薪酬制度的保障功能与激励功能。首先，提高辅导员工资的整体水平，使其与任课教师享受同等的经济待遇，增加其跳槽成本，使其安心本职工作。如浙江工业大学率先对辅导员报酬制度进行改革，改革后，辅导员薪酬待遇也能像副教授、教授一样在 5 7 级。其次，完善社会保障和福利制度。如高校应该根据自身实际情况提供多样化的辅导员培训体制，不仅提供职业能力的培训，还应提供符合自身发展需要的个性化培训。最后，设立绩效工资部分，使工资具有浮动性，目的是区别平庸与优秀，使工作出色的辅导员受到奖励，工作平庸的辅导员找到努力

的方向,从而激励其努力工作。当然,这部分工资应该与绩效评估机制挂钩,制定公平、公正、民主、合理的辅导员量化考核制度是薪酬制度改革的前提。

2. 根据成就期望设计高校辅导员激励机制。

成就期望是人们对挑战性工作及事业成就的追求,会激发人们的激情,振奋人的精神;具有强烈成就期望的人会把个人对成就的追求看得比经济报酬更为重要,经济报酬对他来说只是一种物质的满足。

一个人的成就期望会使个人认真完成自己认为有价值或者非常重要的工作,并形成一种内在的激励力。

因此,在设计辅导员激励机制时要充分考虑到辅导员个人的成就期望。首先,提高辅导员对自身职业的认同感。高校应该认识到思想政治教育工作是集思想政治教育专业与管理于一体的应用学科,而辅导员是学生思想政治教育工作的主体,他们是具有较高的理论水平、实践能力和具有较强的管理水平和领导能力的复合型人才。只有高校领导者及辅导员自身对学生工作价值认同,才会提升辅导员工作的积极性。其次,应明确辅导员岗位职责、划定工作范围。高校应该把辅导员的工作与其他职能部门的工作进行合理而明确的分工,使辅导员从繁重的非本职工作中解脱出来,高校领导应该明确辅导员工作范围就是对学生进行思想政治教育、促进学生全面发展和日常事务性的管理工作,强调辅导员在大学生个人成长和发展中的引导作用和示范作用。第三,加强组织支持。高校应认识到学生工作的重要性,把学生工作与教学科研放到同等重要的位置上,要为辅导员提供生活条件的保障、事业发展的空间和施展才华的平台,改变长期以来形成的“学生工作可有可无”的错误思想。最后,建立科学的奖惩机制。辅导员工作一定要多渠道、全方位进行评定和测量,同时要坚持定性与定量相结合的原则。对于考核优秀的辅导员要给予奖励,通过颁发荣誉证书、发放一定数额的奖金、给予进修机会等特别奖励,使其感到一种精神上的满足,从而更加努力地工作。

3. 根据机会期望设计高校辅导员发展机制。

机会期望是希望自己所做的工作对自己的职业生涯产生重要影响。因此,为了更好地实现辅导员的机会期望,有必要设计高校辅导员的发展机制,给每个辅导员一个明确、具体的愿景估计,让他们看到自己未来发展的方向。激励机制的设计要因具体对象的不同而有所差异,激励措施要符合辅导员实现自我的需要,

高校必须为辅导员的发展搭建成才的平台。首先，建立和完善辅导员培养体系。采取有力措施加强辅导员的教育、培养，有计划、有步骤地安排他们参加各种岗前培训和在岗培训，不断提高其政治理论素质和政策水平，提高组织管理工作水平和工作技能。其次，制定和实施辅导员流动机制。

对一些既有政策水平又有管理能力的优秀辅导员，可作为党政后备干部进行选拔和培养；对于既有专业背景又有学术造诣的辅导员，鼓励其进行思想政治教育的研究与探索，提高思想政治教育工作的系统性与科学性，这样做既有利于拓宽辅导员的知识面，又能使思想政治工作较好地渗透到教学中去，更好地为教学科研服务。同时应鼓励和支持辅导员在不影响工作的情况下，进修所学专业课程，攻读硕士或博士学位，提高辅导员的学历层次，鼓励其承担一定的教学工作，并为他们评定相应的技术职称。这样既拓宽了辅导员的后续发展空间，也较好地解决了辅导员的出路问题。

对当前辅导员工作缺乏激励机制的现实，运用期望拓展理论来设计高校辅导员激励机制，有一定的创新性。提出对于辅导员的激励机制的设计，不仅要满足其报酬期望，而且还要满足其成就期望，提高其工作兴趣，同时还要满足其机会期望，使其发展前景具有可预期性，这样才能充分实现对辅导员最有效的激励。

20.内卷化效应

20世纪60年代末，一位名叫利福德·盖尔茨的美国人类文化学家，曾在爪哇岛研究当地的农耕生活。他眼中看到的都是犁耙收割，日复一日，年复一年，原生态农业在维持着田园景色的同时，**长期停留在一种简单重复、没有进步的轮回状态**。这位学者把这种现象冠名为“内卷化”。

此后，这一概念便被广泛应用到了政治、经济、社会、文化及其他学术研究中。“内卷化”作为一个学术概念，意指一个社会或组织既无突变式的发展，也无渐进式的增长，长期以来，只是在一个简单层次上自我重复。

中央电视台记者到陕北采访一个放羊的男孩，曾留下这样一段经典对话：

“为什么要放羊？”

“为了卖钱。”

“卖钱做什么？”

“娶媳妇。”

“娶媳妇做什么呢？”

“生孩子。”

“生孩子为什么？”

“放羊。”

这段对话，就形象地为这种“内卷化”现象做了注解。

参考文献：

[1]李若曦. 如何走出“内卷化效应”的怪圈

[EB/OL]. http://views.ce.cn/view/economy/200903/30/t20090330_18654560.shtml, 2009-03-30.

21.凝视理论

“凝视”，是 20 世纪后半叶以来西方文论和文化批评中一个重要的概念。凝视指携带着权力运作和欲望纠结以及身份意识的观看方法，观者多是“看”的主体，也是权力的主体和欲望的主体，被观者多是“被看”的对象，也是权力的对象，可欲和所欲的对象。看与被看的行为建构了主体与对象，自我与他者，但在多重目光的交织中，主体与客体的地位又面临着转化的可能。因此，“凝视”导致了“看”的行为过程中产生复杂和多元的社会性、政治性关系。在西方文论和文化研究中，凝视已经成为重要的关键词，为我们的研究提供了新的批评范式和研究方法。作为语词使用的凝视在文艺批评，尤其是美术批评中早有运用，但 20 世纪文化研究中使用的“凝视”，则具备了关键词的色彩和理论的内涵。一般认为，凝视理论继

承了西方历史上流传已久的“视觉中心主义”观念,又以萨特、拉康和福柯对视觉的相关学说为理论资源。

雅克·拉康的精神分析理论是凝视理论的一个重要来源。在 20 世纪 30 年代开始,拉康就已经针对“凝视”方面的理论进行了适当的探索,并从视觉性的讨论入手加以解读,认为观看行为能对自己形成功能产生相应的影响,并在研究实践中从想象界和镜像阶段角度进行更加全面的理论化阐述。发展到 1964 年,拉康针对视觉性的问题进行更深层次的论述,并提出了“凝视”的思想理论,针对视觉活动实施激进化的处理,在自我观看中尝试嵌入大写的他者结构功能,还将实在界的维度引入其中,将从属于实在界的对象作为规定的行为绝对物,从而增加了观看行为的复杂性,为从全新的角度解读观看现象提供了理论参考。拉康对“凝视”的研究则表明,存在着眼睛和凝视的分裂,眼睛是来自主体的目光,凝视则是来自客体的目光,但是在复杂的“看”的辩证法中,凝视是无处不在的,它既在主体身上,也来自客体,但无论如何,这种凝视与不足、匮乏和欲望有关,它表征着主体的欲望,也导致主体在凝视的过程中向欲望沦陷,即要想实现自我的完成,就要将观看、镜像凝视作为主要的手段,而要实现主体的象征行认同,则需要发挥语言或者言语调停方面的重要作用。

参考文献:

- [1]钟萌骁.“凝视”理论与女性主义电影探究[J].艺术评鉴,2019(21):166-167.
- [2]马元龙.拉康论凝视[J].文艺研究,2012(09):23-32.
- [3]朱晓兰.“凝视”理论研究[D].南京大学,2011.

22.镜像理论

镜像理论是由雅克·拉康(Jacques Lacan, 1901-1981)提出的,是指将一切混淆了现实与想象的情景意识称为镜像体验的理论。拉康认为,意识的确立发生在婴儿的前语言期的一个神秘瞬间,当一个 6-18 个月的婴儿在镜中认出自己的影像时,婴儿尚不能控制自己的身体动作,还需要旁人的关照与扶持。然而,它能够认出自己在镜中的影像,意识到自己身体的完整性。在这个阶段,婴儿

首次充分认识到自我,此即为“镜像阶段”,之后才进入弗洛伊德所说的俄狄浦斯阶段¹。儿童的自我和他完整的自我意识由此开始出现。其对镜像阶段的思考基本上是在建立在生理事实上的。

换句话说,婴儿只有通过镜子认识到了“他人是谁”,才能够意识到“自己是谁”。“他人”的目光也是婴儿认识“自我”的一面镜子,“他人”不断地向“自我”发出约束信号。在他人的目光中,婴儿将镜像内化成为“自我”。拉康的镜像阶段从婴儿照镜子出发,将一切混淆了现实与想象的情景都称为镜像体验。

23.嵌入理论

嵌入理论在新经济社会学中的研究始于 Polanyi。在《大变革》(1944)一书中,Polanyi 提出了“嵌入”概念。他认为,在19世纪以前,经济行为是嵌入在社会关系之中的。经济行为的根源或动机由各种非经济因素促成,而不止是谋利。1985年,Granovetter 发表了题为《经济行为和社会结构:嵌入问题》的论文。对主流经济学中的社会化不足(undersocialized)观点和社会学中的社会化过度(oversocialized)观点进行了批判。他认为,这两种研究方法都犯了一个共同的错误,即将行为主体的决策和行为与其所处的具体社会情境割裂开来,完全忽视了鲜活的社会现实以及网络与行为主体之间的相互作用。Granovetter 认为,现实中行为主体既不可能脱离社会背景而孤立地行事,也不是完全受社会限制、按社会外在规范行事,而是在具体、动态的社会关系制度中追求自身多重目标体系的实现。可以看出,这种观点实质上并不是简单地否定社会化不足与社会化过度的任何一方,而是主张两者之间的相互支持与互相融合。

以 Granovetter 为代表的新经济社会学者提出的嵌入思想是:个人虽然追求个人大利益,但由于良好的人际关系 可以给他带来长远的利益,因此,个人会遵守人际交往的规范,以维持一个良好的人际关系。

¹ 弗洛伊德提出的“婴儿性欲说”认为性欲及其能量(libido,或译“力比多”)生来即有,婴儿也有性欲,不过表现形式与成人不同而已。婴儿在经历了口欲、肛欲与性蕾期(这时力比多主要贯注于自体的各部位获得肉体快感)之后,婴儿的力比多则转移贯注于外界对象,开始他“恋”,首先目标是家庭内的异性亲长。弗洛伊德对此命名为俄狄浦斯阶段,又名子恋母(仇父)情结。

参考文献:

[1]黄中伟,王宇露.关于经济行为的社会嵌入理论研究述评[J].外国经济与管理,2007(12):1-8.

24. 社会支持理论

社会支持按社会学学术上较为正式的定义,它是指一定社会网络运用一定的物质和精神手段对社会弱势群体进行无偿帮助的行为的总和。

依据社会支持理论的观点,一个人所拥有的社会支持网络越强大,就能够越好地应对各种来自环境的挑战。个人所拥有的资源又可以分为个人资源和社会资源。个人资源包括个人的自我功能和应对能力,后者是指个人社会网络中的广度和网络中的人所能提供的社会支持功能的程度。

以社会支持理论取向的社会工作,强调通过干预个人的社会网络来改变其在个人生活中的作用。特别对那些社会网络资源不足或者利用社会网络的能力不足的个体,社会工作者致力于给他们以必要的帮助,帮助他们扩大社会网络资源,提高其利用社会网络的能力。

25. 集体行为理论

集体行为这一概念是由美国社会学家帕克(R. E. Park)提出的。他认为集体行为是“在集体共同的推动和影响下发生的个人行为,是一种情绪冲动”。人们在参与集体行为时通常表示出对某种行为有一个共同的态度,并表现出类似的行动,这种共同的态度和类似的行动是人在相互交往过程中通过彼此情绪感染而形成的。此后,集体行为便成为社会学的一个专门术语。集体行为的性质可概括为:由人群的狂热性所驱使的、无组织、非理性的短暂的社会互动行为。集体行为受群体情绪感染,可导致行为越轨,易引起社会动乱。

集体行为的理论可分为三类:1、第一类理论,根据感染(contagion),情绪的迅速传播以及不加批判地接受指挥等来解释行为。2、第二类理论用具有相似的预先倾向、观念和目标的人们的趋同现象(convergence)来描述集体行为。

3、第三类理论认为集体行为由在特殊情况下出现的社会规范所调解，称为突生规范理论。

集合行为是一种大规模的无组织行为，对于现存社会生活秩序具有明显的破坏作用。在社会变革过程中，对于冲破陈旧的、探索建立新型的社会关系和规范，集体行为又具有积极作用。

26.符号互动

符号互动论 (symbolic interactionism) 是一种侧重于从心理学角度研究社会的理论流派，又称象征互动论，一种侧重于从心理学角度研究社会的理论流派。这一理论认为，社会是由互动着的个人构成的，对于诸种社会现象的解释只能从这种互动中寻找。

在符号互动理论中，符号是基本的概念。符号是指所有能代表人的某种意义的事物，比如语言、文字、动作、物品甚至场景等。一个事物之所以成为符号是因为人们赋予了它某种意义，而这种意义是大家（相关的人们）所公认的。实际上，任何具有意义的符号只有在一定的情境之中才能确切地表示出其意义。同样，人们只有将符号视为一个系统，或者在一定背景下去理解符号才能真正领会其中的涵义。

符号互动论的基本观点是：事物本身不存在客观的意义，它是人在社会互动过程中赋予的；人在社会互动过程中，根据自身对事物意义的理解来应对事物；人对事物意义的理解可以随着社会互动的过程而发生改变，不是绝对不变的。

27. 操控理论

依据安德烈·勒菲菲尔的操控理论，翻译不是等同于原文的一种简单再现，而是一种改写形式，主要受到三个因素，即意识形态、赞助人和时代的影响和制约。20世纪80年代在翻译研究领域兴起的一个以文化而不是文本作为翻译的单位，把文化研究纳入到翻译理论中的翻译的文化论。而勒菲菲尔提出的操纵理论是翻译研究文化派中的一种著名理论。

勒菲弗尔将翻译视为对原作的改写, 是对原作的“操控”, 打破了以原文作为标准评价翻译的传统思维。勒菲弗尔的操控理论泛指对文学 原作进行的翻译、改写、编选专集、批评和编辑等各种工作和调整过程。

勒菲弗尔在广阔的社会文化语境中考察翻译活动, 强调翻译必会受其支配而服务于一定的意识形态和诗学。 在他看来, “重写”就是“操纵”。不同的历史时期改写要受意识形态和主流诗学的操控, 最终与权力相关并成为为其服务的一种手段。

参考文献:

[1]张晓娟. 浅谈勒菲弗尔操控理论的三大要素对翻译的影响[J]. 西安社会科学, 2010, 28 (04) :130-131.

28. 互动仪式理论

“互动仪式”这一概念是由欧文·戈夫曼提出的。他认为互动仪式是表征意义的程序化活动, 这类型活动促进了群体的互动和团结, 具有重要的社会意义。人们生活中存在大量的常规仪式, 个体总是在他人面前进行表演, 从而内化并体现社会规约于个体的共同价值。在此意义上, 可以把它看成是对集体道德价值的重复表达和强化。

此后, 美国社会学家兰德尔·柯林斯进一步深化和发展了互动仪式理论。他认为互动和情境是紧密相连的, 一切互动总是伴随着一定的情境, 情境构成了人类的全部历史。互动仪式理论的核心机制是高度的相互关注, 表现为一种主体间互动的状态, 同时伴随着更加紧密的肢体语言互动和身体的节奏联动, 相互唤起和激起参与者的情绪和情感, 形成高度的情感连带, 从而形成了与认知符号相联系的成员身份感, 也为参加者带来了更多的情感能量, 使他们更有激情和愿望去做出符合自己道德标准的事情。

值得注意的是, 群体的身体在场是互动仪式发生的先决条件之一。身体在场更容易感知他人的情绪状态, 进行姿态和情感互动, 产生节奏联动, 确定共同的关注焦点, 从而达到主体间性的状态。因而, 他认为电子邮件与互联网由于“缺

乏实时的互动交流”、“不具有直接语音参与的节奏”、“很少或者几乎没有关注的焦点，也没有相互吸引的辅助语言背景信号”，然而随着互联网的进一步发展，特别是社会性媒体的出现，人们在网络情境中越来越体验到如同现实情境中的互为主体性和情感能量。

参考文献:

[1]蒋晓丽,何飞. 互动仪式理论视域下网络话题事件的情感传播研究[J]. 湘潭大学学报(哲学社会科学版), 2016, 40(02):120-123.

29. 社会网络理论

社会网络的概念最早是在英国著名人类学家 R·布朗对结构的关注中提出来的。较成熟的社会网络的定义是 Wellman 于 1988 年提出的“社会网络是由某些个体间的社会关系构成的相对稳定的系统”，即把“网络”视为是联结行动者(actor)的一系列社会联系(social ties)或社会关系(social relations)，它们相对稳定的模式构成社会结构(Social structure)。随着应用范围的不断拓展，社会网络的概念已超越了人际关系的范畴，网络的行动者(actor)既可以是个人，也可以是集合单位，如家庭、部门、组织。社会网络与企业知识、信息等资源的获取紧密相关。网络成员有差别占有各种稀缺性资源，关系的数量、方向、密度、力量和行动者在网络中的位置等因素，影响资源流动的方式和效率。

社会网络理论(social network theory)的基本观点是社会情境下的人由于彼此间的关系纽带而相似的方式思考和行事。社会网络理论研究既定的社会行动者(包括社会中的个体、群体和组织)所形成的一系列关系和纽带，将社会网络系统作为一个整体来解释社会行为(Mitchell, 1969; Tichy, Tushman, & Fombrun, 1979)。社会网络既会连接起没有纽带关系的行动者，也会将行动者划分为不同的关系网络。

30. 女性主义理论

女性主义 (Feminism) 又称女权 (女权主义)、性别平权 (男女平等) 主义, 是指为结束性别主义、性剥削、性歧视和性压迫, 促进性阶层平等而创立和发起的社会理论与政治运动, 批判之外也着重于性别不平等的分析以及推动性底层的权利、利益与议题。

女性主义理论的目的在于了解不平等的本质以及着重在性政治、权力关系与性意识之上。女性主义这个词会让人觉得这是单独的一个意识形态, 然而事实上女性主义存在有许多流派。由于历史背景、某些国家里面女性的法律地位、以及其他因素的影响, 女性主义为了达到不同的目的而产生了不同的路线。因此也就存在着各种的女性主义。

其中一个流派是激进女性主义 (radical feminism), 认为父权是造成社会最严重问题的根本原因。有许多人将“女性主义”这个词完全等同于激进女性主义所提出的观点。有些激进女性主义者提倡性别分离主义, 也就是将社会与文化中的男性与女性完全隔离开来, 但也有些人质疑的不只是男女之间的关系, 更质疑“男人”与“女人”的意义。有些人提出论点认为性别角色、性别认同与性倾向本身就是社会建构 (见父权规范 heteronormativity)。对这些女性主义者来说, 女性主义是达成人类解放的根本手段 (意即, 解放女人也解放男人, 以及从其他的社会问题一起解放)。有些女性主义者则认为某些社会问题可能与父权无关, 或者父权不是这些社会问题的优先考量 (比如说, 种族歧视或阶级划分); 他们将女性主义视为解放运动的其中一种, 与其他运动彼此影响。

女性主义的理论千头万绪, 归根结底就是一句话: 在全人类实现男女平等。综观女性主义的理论, 有些激烈如火, 有些平静如水, 有些主张做决死抗争, 有些认可退让妥协, 但是所有的女性主义理论都有一个基本的前提, 那就是: 女性在全世界范围内是一个受压迫、受歧视的等级。

31. “根植性”理论

根植性(Embeddedness)¹一词来源于经济社会学,其含义是指经济行为深深嵌入于社会关系之中。根植性是产业集群长期积累的历史属性,是资源、文化、知识、制度、地理区位等要素的本地化,它是支持集群生产体系地理集中的关键因素。Johannisson 将根植性区分了三个层次:第一层根植性是指企业与企业之间的关系,第二层根植性是指企业与社会机构之间的关系,第三层根植性是企业通过社会经济机构间接与国家联系起来。

产业集群的本地根植性一经形成,就有难以复制的特性。因此,可将集群根植性分为认知根植性(cognitive embeddedness)、组织根植性(organizational embeddedness)、社会根植性(social embeddedness)、制度根植性(institutional embeddedness)和地理根植性(geographical embeddedness)。

(一) 认知根植性

集群中的认知是指有效的、有价值的和结构性的意识形态。认知根植于本地人们的经验之中,经验包括:(1)具有深厚历史渊源性的地方文化(包括传统、民族风俗、行为习惯等)、信仰价值系统和道德世界观;(2)默会知识(不可言传、非规则化和非逻辑化)。前者孕育了人和企业的行为意识、经营观念特别是企业家精神,来源于地方文化中蕴涵的挑战阻力和风险的企业家精神是一种集体性的合作与创新关系,如享誉中外的“温州模式”造就了独特的经济文化景观,其地方根植性明显,本地网络发达,具有其他城市难以比拟的适宜新产业区发育和成长的条件。后者则来自于师徒制、范例学习和投靠权威的“干中学”模式的作用。集群内长期得以传承和积累下来的默会知识,如专家诊断、行家技艺、科学、艺术创造活动等,不但铸造了集群雄厚的专业知识基础,而且以工具或媒介(含理论、技术及实践)的形式融入研究者的创意之中,可以塑造出新的知识形态。高技能的特殊劳动力群体是集群的创新基础,丰富的默会知识和浓厚的创新创业氛围大大降低了革命性创新活动的成本和风险,从而带来创新优势。另外,集群内一致性的认知可以导致人与企业组织的契合(person-organization fit)以及组

¹ <https://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%A0%B9%E6%A4%8D%E6%80%A7>

织与集群的契合(organization-cluster fit), 很容易达成共同的发展目标和使命感, 形成协同优势。

(二) 组织根植性

集群组织根植于产业整体的层面, 而不偏向企业或个人, 它是指本地集群的组织性质、形式和结构。集群的产业性质不同, 将有不同的道路选择, 如上海张江集成电路集群在形成之初定位于高科技产业, 因此选择高端道路(high-road); 浙江温州、嵊州等产业集群定位于低成本的手工业, 因此走低端道路(low-road), 高端道路比低端道路有显著的效率优势。从集群的部门来看, 区域内生产部门、销售部门以及服务部门之间存在大量的部门劳动分工; 从生产过程来看, 产品的生产工序被高度分解, 每一道工序分别由不同企业来完成。集群内的专业化分工和合作机制使得所有工序型企业(供应商、生产商和购买者)沿着产业价值链上下游或水平方向排列并互相依赖, 加上大学、R&D 和技术中心、商业服务机构、管理机构和其他服务企业如金融、保险等的联结作用, 组成本地化的复杂价值链网络。本地企业或机构的质量水平是集群价值链网络的质量基础, 价值链网络的结构和作用方式也决定了它的效率和能力水平, 如开放的集群组织比封闭的集群组织有更强的抵御风险的能力和利用环境资源的能力; 灵活专业化比标准化大生产更能适应市场多变的需求; 紧密联系和快速运转的价值链网络比松散的价值链网络有更高的集体效率, 在外部经济与规模经济机制的作用下, 从而保证了较高的集群效应水平, 这是非集群地区所不具有的。

(三) 社会根植性

集群丰富的社会资本(social capital)使集群的经济关系具有较强的“社会根植性”。社会资本是指网络(networks)、规范(norms)、信念(beliefs)、规则(rules)及文化制度(cultural institutions)的总称, 它是一种经济资源, 这种资源不是一个地区天然拥有的, 而是经过历史的演进逐渐生成的。人与他人的连带关系为企业铺设了基本的互信关系, 这样的互信关系是在一定范围的家庭、组织、社群、网络等关系所培养及共享的(温州、宁波等地的集群尤为明显), 成员在此范围内, 可以依赖社会资本这一共同的基础从事不同的互动行为或集体行动, 社会资本愈多, 共同行动的阻力就愈小, 可带来降低交易成本的优势。基于

诚信的企业网络关系是保证集群信息流通的良好机制, 集群成员在网络中所占据的位置及其由此联结的结构影响了企业的能力表现。企业之间的情感和亲密度, 以及企业的合作频率、范围和深入程度决定了集群的网络协作关系。在高水平的集群网络内, 企业靠近知识资源, 集群网络内技能人员的流动和新知识的传播, 以及科研机构创新成果在本地企业的应用, 将产生更多的新知识和新技能, 知识溢出优势和协同效应优势非常明显。

(四) 制度根植性

集群的制度有正式制度和非正式制度之分。正式的制度由法律规定形成, 非正式制度则由社会习俗、默认的交易“游戏”规则和集体行为惯例等构成。正式制度的优势在于它具有强制性, 有时比非正式制度更有利于降低交易成本。非正式制度通常与正式制度是互补的, 它的存在可以降低正式制度的运行成本, 如一个道德健全的社会, 法律制度的运行成本会较低。集群制度根植于本地化不同层次相互联结在一起的社会结构、金融、政治和经济特征的组合。本地长期发展而来有一定“路径依赖”的集群在联合 R&D、联合营销、产学研联合、企业孵化、培训协议、知识产权保护等作用下, 使得集群经济体系具有明显的效率优势。制度根植还可以通过开发、生产和销售产品、服务及知识来增强集群竞争优势, 良好的制度也可减少集群经济中的不确定性。

(五) 地理根植性

集群的主要特征是地理集中。一般而言, 企业在选址时首先考虑的是资源供应是否便利, 资源的稀缺性使企业向生产资料丰富的地区集聚。因此地理根植性首先表现在本地的资源禀赋上, 包括土地、矿产和森林资源、旅游资源、劳动力资源以及与地理有联系的社会资本、人文资源、技术和信息条件等。另外, 企业都比较容易在一个靠近市场、运输成本较为低廉的地方聚集, 所以地理根植性还表现在地理区位上。经济活动中的生产地、原料地和市场地往往不会同在一处, 企业要考虑三者距离最短、运费最低的区位, 符合这些条件的集群无疑拥有明显的地理区位优势。集群所在区域的经济环境、政治环境、法律环境、社会环境、气候条件等, 也都赋予其丰富的地理根植性。必须注意的是, 五种根植性是相互联结的, 动力机制对根植性要素的转化是整体与整体的作用关系, 所获取的也是

整体的竞争优势。另外，根植程度超越一定界限后，将会带来集群的脆弱性、锁定(lock-in)、僵化、竞争压力降低和自满综合症等一系列陷阱和风险，从而导致动力机制的锁定或失效，因此在实践中要注意保持集群的开放，避免过度根植。

32. 表演理论

表演理论的主要观点表演,即创造性地模仿他人。表演理论认为,人与动物的区别之一就是人对于自己想成为什么样的人有能力进行选择。这种对行为方式的选择就是一种创造性的表演,人们从这种表演中得到发展。表演与普通的行为是不同的。行为是个人在社会生活中那些无数重复性的情境中根据社会所赋予的角色,如性别、年龄、种族、阶级等去行动。如果说行为是社会制度强加给我们的,对每个人的要求或多或少是相同的,那么表演却是创造性的。在表演中我们可以表达自己在历史与社会中的独特性。很多人认为,行为包括情感的行为是以自然为特征的,而表演是虚假的,只有演员在剧院中的表演才是合情合理的。的确,人们在日常生活中的表演早已被挤到特定的角落里,像政治和哲学一样,被制度化、职业化,变得像娱乐一样无足轻重,被少数的聪明人制造,而其余的人只能被动地消费。如此看来,在当今的社会中,人们存在的历史性、表演性的维度已被大大削弱,以至于不被允许在日常生活中有所表达了。我们中的大多数人成年后就停止了发展,就是因为社会环境没有为我们提供扮演他人角色的机会。而人类正是通过参与社会环境中的活动,通过扮演他人角色学会了各种活动。人类是会表演的物种,婴幼儿的呀呀学语就是在表演讲话。他们模仿成年人的时候,自己并不知道在做什么,也不知道自己的角色,他们的模仿行为并不是鹦鹉学舌式的简单模仿,而是一种创造性的模仿,是在社会情境中扮演他人角色。正是在表演中,人类实现了从呀呀学语到正式交谈的既普通又神奇的飞跃。

表演理论的目的并不是解决那些与存在有关的似是而非的问题,而是唤起大家对人类生活中表演维度的注意。表演理论要阐明的观点是,历史是一部戏剧,不是在别的地方,也不是另外的时间,而是正在进行着的,并永远继续下去的社会生活的全部。

参考文献:

[1]郝琦,乐国安.“非科学的心理学”对社会心理学方法论的启示[J].自然辩证法通讯,1999(06):14-19.

33. 集体行动理论

集体行动是社会心理学、经济社会学、政治经济学（尤其是公共选择学派）、和公共管理学研究的一个共同主题，凡是涉及到群体或集体的行为或行动的现象都离不开集体行动这一范畴的探讨。对集体行动的界定从最广义的角度来说，就是指各种形式的由一定群体参与的社会冲突的共同属性，是从突发的事件到正式的政治性社会运动的连续流。

集体行动的因素：(1)群体认同感。群体认同感源自社会认同感，指群体成员在归属感和价值观上对一个群体的重合度，是自我概念的一部分，标识着群体成员对所属群体的情感和价值认可程度。现在一般认为，群体认同度越高，自我概念中的社会属性就会越高，从而使个体将群体目标内化成个人目标，而达成了个人目标与群体目标的统一，利于集体行动的发生。(2)群体情绪。人们在进行群际比较并产生了相对剥夺感之后，会在情绪上产生波动。Chaiken表明，在不公平认知和集体行动之间，情绪起着重要的中介作用。而根据对群际情绪理论的分析，当群体认同感较高时，会使得群体成员对同一事件的情绪高度一致，并在互相的影响下提高彼此的情绪程度。(3)群体效能。在集体行动中，除了群体情绪的作用和影响，还有群体效能不能忽视。研究者们认为，当群体的群体效能感较高时，人们更倾向于参与集体行动。

参考文献：

[1]郝健宇.集体行动模型讨论及中国情景下的应对机制[J].社会心理学,2015,30(02):15-28.

34. 增权理论

“增权”理论是由权力、无权和去权等概念建构起来，要想了解增权的概念，首先必须了解权力和无权的概念，以及它们三者之间的逻辑关系。在《了解增权

实务：以实践者的知识为基础》一文中对社会工作中 增权实践的假设作了如是描述：作为一个几乎没有什么社会与政治权力的群体的成员,其经验具有个人和社会成本(personal aswell as social costs)。获得资源不平等会阻碍受压迫社区中的个人、家庭和 组织获得他们所需要的社会物品。这种不平等伴以造成无权感并使其长期存在的更大的社会制度,反过来会使社区或家庭系统不能很好地发挥功能。也就是说,由于种种原因社会中存在着无权现象,要想改变这种状况只能对权力重新再分配,而要达到 这一目的只能通过增权的途径。所以,从某种意义上讲,无权可以看作是社会工作介入的对象 ,获得权力是社会工作介入的目标,增权则是社会工作的途径。

增权的视角强调个人的主观能动性和潜能,强调个人有能力、有机会为自己的生活做出决定,并采取行动。同时,增权的核心是通过提供资源以及培养知识和能力,使个人能力被动的弱者变成主动的强者,这样他们控制自己生活的能力会得到提高。由上可见,增权并非赋予案主权力,而在于挖掘或激发 案主的潜能,恢复被剥夺了案主的尊严和自由。

从一定意义上来说,这种增权取向构成了社会工作理论与实践的一个新视角,对于我们反思和改进以往的社会工作(包括社会政策立 场)具有一定的启发意义。

参考文献:

- [1]唐咏. 中国增权理论研究述评[J]. 社会科学家, 2009(01):18-20.
- [2]陈树强. 增权:社会工作理论与实践的新视角[J]. 社会学研究, 2003(05):70-83.

35. 社会互赖理论

社会互赖理论发端于 20 世纪早期的德国柏林大学,库尔特·考夫卡(Kurt Koffka)于 1935 年提出,群体是成员间的互赖性,是可以变化的动力整体。莫顿·道奇(Morton Deutsch)于 1949 年提出了两种社会互赖——积极的和消极的社会互赖,并认为互赖类型直接影响到互动方式和心理过程。进入 70 年代

以来, 约翰逊兄弟发展了莫顿·道奇的两种社会互赖理论。他们认为, 除了积极的和消极的社会互赖之外, 还存在着一种无互赖的情境, 即群体内的成员缺乏个体间实质性互动。在三种社会互赖的基础上, 约翰逊兄弟建构了更为系统的社会互赖理论, 形成了一系列可操作的具体程序,

约翰逊兄弟提出的社会互赖理论的内涵用一句最简单的话来概括就是: 在特定的社会情境中, 人们所追求的目标结构决定着自身的互动方式, 而互动方式反过来又在很大程度上决定了该情境的结果。积极互赖是在合作的社会情境下, 个体间在达成目标上积极相关, 个体目标的实现只有在与其他个体的积极合作下才能完成。消极互赖是在竞争的社会情境下, 个体间在达成目标上消极相关, 个体只有在与其他个体竞争并打败别人的情况下才能达成目标。无互赖是个体在目标达成上与其他成员没有关系, 出现与他人无关的个体单干行为, 即意味着不会产生互动。

从结果来看, 积极互赖带来的是积极的结果, 而消极互赖和无互赖产生较多的是消极的结果。

参考文献:

[1]郑淑贞, 盛群力. 社会互赖理论对合作学习设计的启示[J]. 教育学报, 2010, 6(06):34-40.

36. 后喻文化

后喻文化亦称“青年文化”。指由年轻一代将知识文化传递给他们在世的前辈的过程。美国人类学家玛格丽特·米德在《文化与承诺——一项有关代沟的研究》(1970)一书中提出。在现代通讯、交通和技术革命迅猛发展的情景下, 长辈只有虚心向小辈学习, 利用他们广博而新颖的知识, 才能建立一个有生命力的未来。米德认为后喻文化将成为当代世界独特的文化传递方式。

后喻文化是对几千年文化的一种颠覆, 由于互联网的发展, 人们的很多学习观念已经悄然改变, 互联网包罗万象, 以前口头禅是“不懂问老师, 不懂问父母”, 现在成了“不懂问年轻人”。

37. 社会记忆理论

在保罗·康纳顿的《社会如何记忆》一书中为了解释“社会记忆”的问题，区分了三种记忆：（一）个人记忆。它将个人生活史作为记忆对象，只涉及个人的过去，原则上不能获得其他人或事的知识，它为精神分析专家所重视；（二）认知记忆。它涉及对记忆的利用，与个人记忆的区别在于记忆的对象不一定是过去的事，但是必须是在过去听过或遇见的，它主要为心理学家所研究；（三）社会习惯记忆。它再现了某种操演的能力，常常被认为是“约定俗成”了的东西。康纳顿认为，前两种记忆已经被研究得比较深入和全面，而第三种社会习惯记忆却被忽视了，但它却是非常重要的，所以，康纳顿用社会记忆的概念来强调他对记忆的社会性特质与习惯性特质的重视。

康纳顿认为，社会通过纪念仪式来传递记忆，而由于仪式要通过身体来完成，所以社会是通过体化实践来传播与维持社会记忆的。但同时，康纳顿也意识到了，纪念仪式和身体实践不是社会记忆的唯一构成成分，因为非正式口述史的生产，也是我们在日常生活中描述人类行为的基本活动，也是全部社会记忆的一个特征。这种口传记忆在体化记忆中极具代表性，它是最重要的记忆模式和记忆形态，须在以后的研究中得到不断的重视与应用。

其实目前为止，学界还尚未给出“社会记忆”一个明确的概念，但是自从社会记忆理论出现以来，它为传统的人文社会科学提供了新的研究视野与方法。

参考文献：

[1]高萍. 社会记忆理论研究综述[J]. 西北民族大学学报(哲学社会科学版), 2011(03):112-120.

38. 嵌入型理论

2.1 嵌入性理论研究概述

新经济社会学领域中的嵌入指的是“经济的社会嵌入”。人类学家Polanyi最早提出这一概念,认为经济行为是嵌入在社会关系中的,经济行为的动机是由各种非经济因素造成的^[2]。新经济社会学家Granovetter将其外延和内涵进一步扩展,指出“经济的社会嵌入包括经济活动在社会网络、文化、政治和宗教中的嵌入,对经济问题的研究除了交易成本以外,还要考虑人际互动和信任等社会情境对经济行动的影响”^[3]。所谓社会网络,是指一组行动者及联结他们的各种关系(如友谊、沟通和建议等关系)的集合^[4]。关系嵌入性与结构嵌入性是嵌入性理论中最为经典的分析框架。前者的研究视角是基于互惠预期而发生的双向关系,研究其网络关系的特征,强调的是网络中作为共享优质信息机制的直接结合关系;后者的研究视角是网络参与者间相互联系的多维总体性结构,研究关系结构的特征,强调网络的密度企业在网络中的位置对企业的行为和绩效带来的影响。

嵌入性理论建立了一种研究经济行动的新视角,即从社会结构或社会网络的角度来研究经济生活的“合法性”。随着对嵌入性理论研究的深入,它已经突破了社会经济学领域,被应用到产业区域、市场渠道、组织适应等多种社会活动中,并逐渐得到图书馆学、情报学界的关注,被用于分析和解释信息服务与情报研究、图书馆社会网络等方面的问题^[5]。

1

39. 可行能力理论

阿马蒂亚·森(Amartya Sen)的可行能力方法(Capability Approach):于20世纪80~90年代提出了他的可行能力方法框架。该方法实际上重新定义了福利的概念,他根据一个人实际能做什么和能成为什么来描述个人福利。能力方法的核心在于人们追求所珍视的生活的自由,即可根据个人的能力去采取有价值的行动和达到生命中有价值的状态,生活被看作相互关联的功能性活动(functionings)的集合,对福利的评估可通过评估这些组成成分来实现。森的可行能力方法作为福利分析的更为完整的理论框架得到了广泛认同。该方法考虑了除效用之外组成福利的更多内容,并研究了它们之间的关系,强调追求的目标应该是社会福利的最大化,这其中不仅包括个人效用的提高,而且包括自由、平等、个人权利等伦理方面的保证和提高。根据森的可行能力方法建立起来的联合国发展计划署(UNDP)的“人类发展指数”(Human Development Index)则是对该理论的最好实践,该方法在联合国人权报告和世界银行的年度发展报告中的

¹ 刘颖.嵌入式学科服务创新模式研究——基于嵌入性理论思考[J].图书情报工作,2012,56(01):18-22+59.

广泛应用使其在全球范围具有较高的知名度和认可度。森的可行能力理论把扩展自由作为发展的首要目的，体现了他对社会最底层群体的关怀。

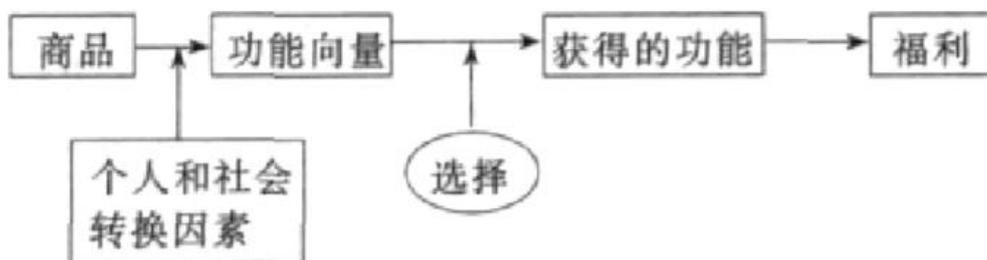


图 1 可行能力方法

参考文献：[1]高进云, 乔荣锋, 张安录. 农地城市流转前后农户福利变化的模糊评价——基于森的可行能力理论[J]. 管理世界, 2007 (06) :45-55.

40. 前景理论

展望理论 (prospect theory) 也译作“前景理论”，由丹尼尔·卡内曼和阿莫斯·特沃斯基教授提出，将心理学研究应用在经济学中，在不确定情况下的人为判断和决策方面作出了突出贡献。针对长期以来沿用的理性人假设，展望理论从实证研究出发，从人的心理特质、行为特征揭示了**影响选择行为的非理性心理因素**。理性人假设下的期望效用理论属于传统经济学，是规范性的经济学，教导人们应该怎样做；而展望理论则属于行为经济学，是实证性的经济学，描述人们事实上是怎样做的。人在面临获利时，不愿冒风险；而在面临损失时，人人都成了冒险家。而损失和获利是相对于参照点而言的，改变评价事物时的参照点，就会改变对风险的态度。比如买彩票和买保险。

期望效用理论将某种结果出现的概率视为效用权重，认为效用的加权和等于概率，而相同的选择通常是在相同概率下发生的。该理论包含偏好一致性假设的选择模型是建立在三个基本假设之上的：(1) 行为人某一期望的全部效用等于其结果的期望；(2) 资产组合在某一参照点被接受的条件，是行为人资产组合的整体期望值超过组合中的单个资产期望的加总；(3) 表示行为人风险厌恶状态下的效用函数呈凹状，其二阶导数小于零。^①这些假设偏离现实的最显著的表现，是人

们会高估事件可能发生的结果,以至选择行为与期望效用理论发生系统偏差。

针对期望效用理论有着系统性偏差的基本假设,学界提出了一种用以取代期望效用选择模型的替代模型——前景理论(Prospect Theory)。前景理论认为,不确定条件下的选择行为是介于有根据的展望和冒险碰运气之间的一种行为,人们展望风险做出选择,会背离偏好一致性和效用最大化。就背离偏好一致性来说,由于人们选择时会经常剔除影响决策的相同因素,行为人的相同选择并不表示偏好一致性,或者说不同形式的相同选择在偏好上存在着差别;就背离效用最大化而言,由于人们经常存在着将可能出现的结果与过去确定情况下取得的结果对比,从而低估可能结果的“确定性效应”,而不是完全按效用最大化原则决策。据此,前景理论得出一个重要的结论:**当收益确定时,人的选择行为表现为风险厌恶;当损失确定时,则表现为风险偏好。**这些观点在选择结果方面揭示了现实中理性选择和非理性选择的同构现象。

参考文献: [1]何大安. 理性选择向非理性选择转化的行为分析[J]. 经济研究, 2005(08):73-

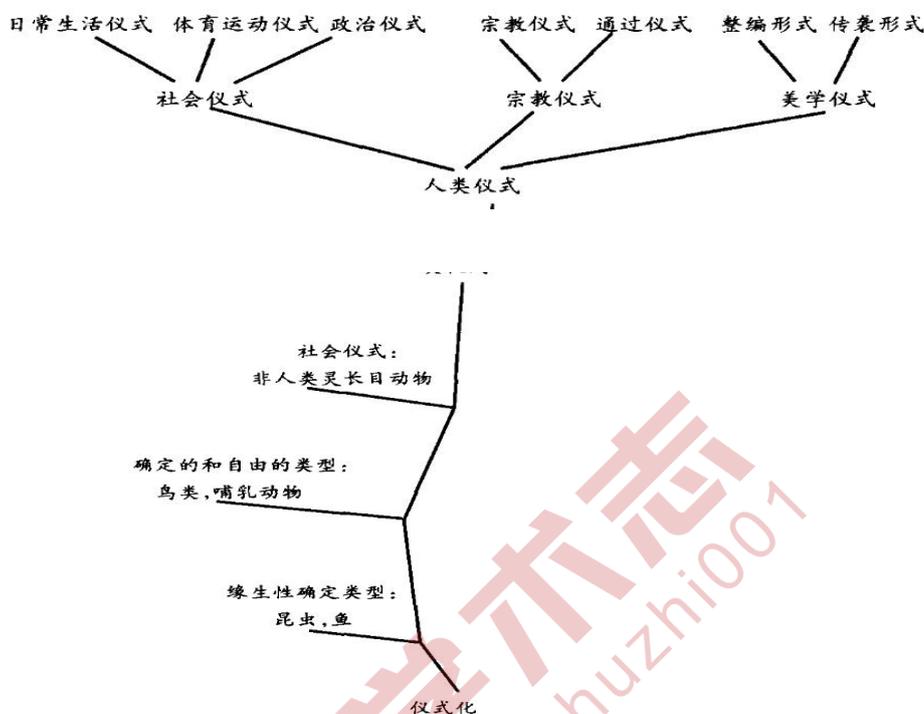
41.极化理论

极化理论于 20 世纪 50 年代由赫希曼正式提出,最初用来研究经济发展中不平衡问题。该理论的前提假设是区域资源禀赋空间分布的非均质性。这种非均质性以及历史机遇的偶然性,导致某些区域通过对周边资源的吸附和聚焦,率先形成增长极或极点。发达的极核与周边区域在空间上会产生两种相反的作用:一是极化效应,即各生产要素从落后区域发达的极核流动,使区域间经济差距扩大,二是扩散效应,表现为各生产要素从发达的极核向落后区域溢出或转移,使区域差距缩小。该理论强调的是**集中资源,支持重点区域优先发展,从而通过极核的扩散效应带动其他区域发展。**

参考文献: [1]邓向荣,杨彩丽. 极化理论视角下我国金融发展的区域比较[J]. 金融研究, 2011(03):86-96.

42. 仪式理论

茂密的“仪式树”：^④



维克多特纳的仪式理论指出，仪式就是人们在不利用技术程序，而求助于对神秘物质或神秘力量的信仰的场合时所进行的规定性正式行为。

互动仪式理论是由美国社会学家兰德尔·柯林斯在 2003 年提出的。其认为互动（即仪式）是社会动力的来源，每一个个体在社会中所呈现的形象是在与他人的社会互动中逐渐形成的。同时，在柯林斯看来，情感能量又是人类交流互动的核心要素，人们参与传播的动机实质上应归结于“情感能量的理性选择”。互动仪式的参与者在关注点与情感的相互连带中，能够产生一种共享的情感体验与身份认同，进而形成新的社会定位与社会形象。避免仪式失败，最为主要的就是强化相互关注与情感纽带，使参与者从互动中获得情感能量，产生高度的群体认同。

参考文献：1. 百度文库《人类学仪式理论的知识谱系》

[2] 丁荷生, 由红, 高师宁. 中国东南地方宗教仪式传统: 对宗教定义和仪式理论的挑战[J]. 学海, 2009 (03) :32-39.

43.场域理论

场域理论,是社会学的主要理论之一,是关于人类行为的一种概念模式,它起源于19世纪中叶的物理学概念。提出者是库尔特·考夫卡等。总体而言是指人的每一个行动均被行动所发生的场域所影响,而场域并非单指物理环境而言,也包括他人的行为以及与此相连的许多因素。对于场域(field)这一概念,布迪厄这样说过:“我将一个场域定义为位置间客观关系的一网络或一个形构,这些位置是经过客观限定的。”布迪厄的场域概念,不能理解为被一定边界物包围的领地,也不等同于一般的领域,而是在其中有内含力量的、有生气的、有潜力的存在。

场域可被视为不定项选择的空问,它为其中的社会成员标出了待选项目,但没有给定最终选项,个人可进行竞争策略的多种搭配选择,不同的人会出现不同的结果,在这些结果中,一方面可以体现出选择者的意志,即个体的创造性,另一方面可体现出选题的框架要求和限制。

参考文献: [1]李全生.布迪厄场域理论简析[J].烟台大学学报(哲学社会科学版),2002(02):146-150.

44.增能理论

增强理论是1971年由Skinner提出的一个理论,该理论认为行为是其结果的函数,即某种行为的产生系受某种结果的影响(行为乃受行为后果所控制),故适当的奖赏可能左右他人的行为。基本的增强理论:1.正面增强—即特定行为后,满足此人的需求。例如:做了一件事情后,即给获学校颁发嘉许状。2.负面

增强——即特定行为后，消除此人不想要的结果。例如：将功赎罪。3.惩罚——即特定行为后，给予此人不想要的结果。例如：旷课一日即给罚一星期的留堂。4.撤消——即特定行为后，取消该人想要的需求。例如：迟到返学即扣除应得的奖学金。

行为的建立端视行为的后果。若行为的表现所导致的后果是令人愉快的，则会增加行为的表现，称为增强作用（reinforcement）。凡任何能够加强行为发生的刺激，称为增强物（reinforcer）。能够令人愉快的事物，例如奖金、奖品等，称为正增强物（positive reinforcer）若是令人不愉快或痛苦的事物，则称为负增强（negative reinforcer）。负增强与惩罚（punishment）不同，负增强是利用嫌恶刺激的消除来促进行为的发生，而惩罚则是利用嫌恶刺激来压抑行为的发生。

复杂行为的塑造（shaping）：将复杂行为分析成为几个步骤，采用逐步渐进的方式，一步一步的学习。在学习每一个步骤之后，都应该给予适当的鼓励。（可以联想教育心理学中的正强化、负强化、正惩罚、负惩罚等）

增强理论主要以斯金纳的工具制约学习理论为基础。人们所表现出来的行为，是“行为后果的函数”。亦即强调行为的后果（增强物），对行为发生之可能性的影响。人们在行为上有相当持续之改变，系来自增强的经验，后果越令人愉悦，行为则重复出现；后果越令人憎恶，行为出现的比率降低。是故，行为的增强或停止，相当重要的是“正增强物”或“负增强物”的操作与运用。正增强物为“随着行为出现，而强化该行为的一切刺激”（Keller, 1969: 15），即如果我们表现出某种行为后所得到的结果，使我们愿意再重复类似行为，以得到相同之结果，此结果即正增强物。负增强物则包括人们所厌恶的一切刺激物，包括：责骂、威胁、体罚等，这是人们所不愿接受的。行为增强的方式，可分为“积极增强”和“消极增强”。积极增强指运用正面增强物，使人员养成应有之习惯或改变行为。消极增强指当行为者表现出应有之行为时，则免除负面增强物。无论是积极增强，抑或消极增强，都是对于应有行为的强化。而为了消除不应有之行为，则有“削弱”和“惩罚”的做法。削弱是当不应有行为出现时，则减少或停止正增强物，以降低不适当行为出现的比例。惩罚是当人员表现出不应有行为时，则给予负面增强物，施加痛苦，以减少不适当行为的出现。

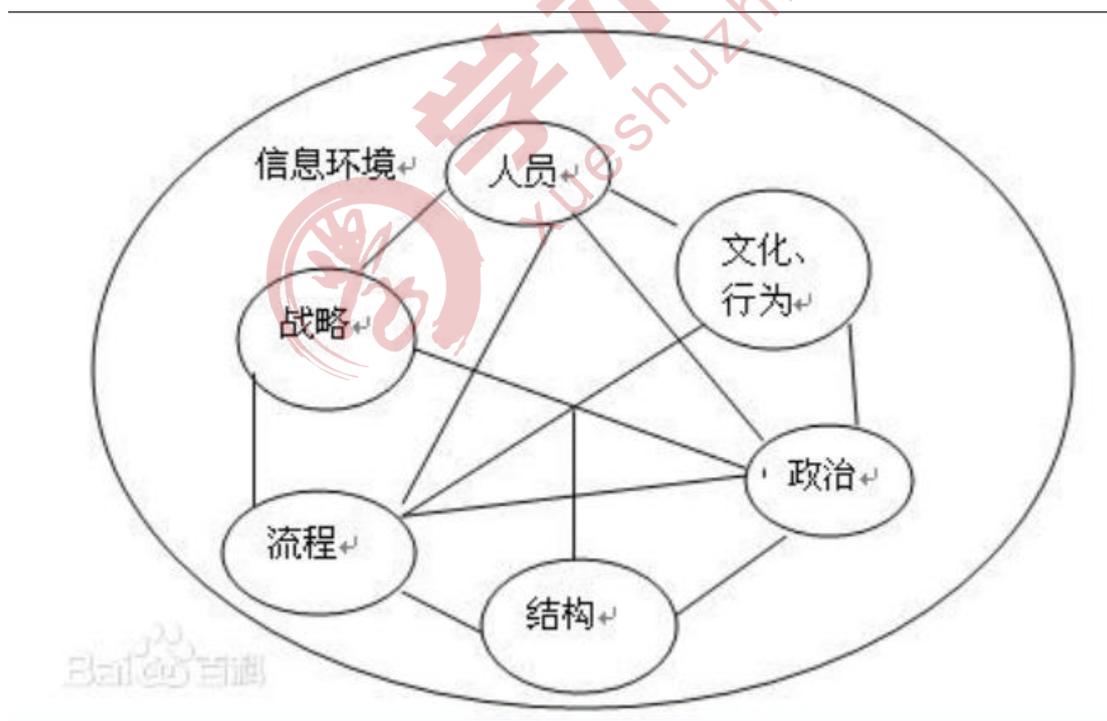
表 1 增强理论的增强类型

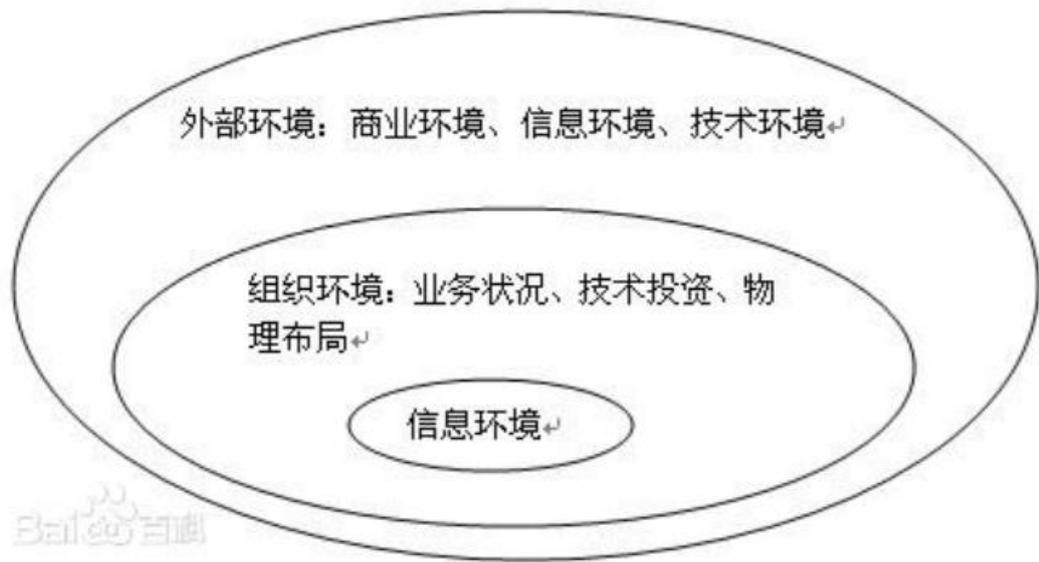
	正增强物	负增强物
应有之行为出现	积极增强	消极增强
不应有之行为出现	消弱	惩罚

参考文献：[1]顾慕晴. 公务人员贪污检举制度研究:台湾经验的分析[J]. 公共管理研究, 2007(00):190-205.

45.信息生态理论

信息生态是一个由人、行为、价值和技术在一定的环境下所构成的系统。在信息生态中，其核心并非技术，而是技术所服务的人类。





目前学术界对信息生态系统的构成要素已基本达成共识,即信息、人、信息环境。需要进一步研究各要素的功能及其相互作用关系,进而探究信息生态系统的结构层次及其形成条件、构建机理、构建模式等问题。

参考文献：[1] 靖继鹏. 信息生态理论研究发展前瞻 [J]. 图书情报工作, 2009, 53 (04) :5-7.

46.解释水平理论

解释水平理论 (CONSTRUAL LEVEL THEORY - CLT) 认为,人对远心理距离的事物会倾向于用高解释水平表征,即用主要、核心、本质、去背景化的特征来表征事物,而对近心理距离的事物则倾向与用低解释水平表征,即用次要、辅助、非本质、边缘化、细节化、背景化的特征来表征事物。解释水平是指人们对于事物表征的不同抽象水平,这一抽象水平有高有低。人们对于事件的表征有不同的抽象水平,这一抽象水平有高有低,抽象程度高即高解释水平,抽象程度低即低解释水平。高解释水平是抽象的、简单的、结构化及连贯的、去背景化的、首要的及核心的、本质的、上位的、与目标相关的,例如把钱表征为文字;而低解释水平是具体的、复杂的、无组织及不连贯的、背景化的、次要的及表面的、下位的、与目标无关的,例如把钱表征为图片。认为人们对认知客体的心理表征 具有不同的抽象程度即解释水平,而解释水平取决于人们所感知的与认知客体的心理距离,进而影响了人们的判断与决策。

参考文献： [1]李雁晨,周庭锐,周琇. 解释水平理论:从时间距离到心理距离[J]. 心理科学进展, 2009, 17(04):667-677.

47.具身认知理论

具身认知 (Embodied cognition), 也称“具体化” (embodiment), 是心理学中一个新兴的研究领域。具身认知理论主要指生理体验与心理状态之间有着强烈的联系。生理体验“激活”心理感觉, 反之亦然。简言之, 就是人在开心的时候会微笑, 而如果微笑, 人也会趋向于变得更开心。认知是包括大脑在内的身体的认知。身体的解剖学结构、身体的活动方式、身体的感觉和运动体验决定了我们怎样认识和看待世界, 我们的认知是被身体及其活动方式塑造出来的。它不是一个运行在“身体硬件”之上并可以指挥身体的“心理程序软件”。“具身认知的研究纲领强调的是身体在有机体认知过程中所扮演的角色……”, 它同传统认知主义视身体仅为刺激的感受器和行为的效应器的观点截然不同, 它赋予身体在认知的塑造中以一种枢轴的作用和决定性的意义, 在认知的解释中提高身体及其活动的重要性。

参考文献： [1]张良. 论具身认知理论的课程与教学意蕴[J]. 全球教育展望, 2013, 42(04):27-32+67.

48.社会嵌入理论

格兰诺维特认为, 社会学家过分强调个人对社会价值的服从, 将个人“过分社会化”; 经济学家过分强调个人与社会的隔离, 将个人“过分原子”化。个人既不是“社会人”亦不是“经济人”, 而是嵌入到社会关系中的理性人。即个人虽然追求个人大利益, 但由于良好的人际关系可以给他带来长远的利益, 因此, 个人会遵守人际交往的规范, 以维持一个良好的人际关系。“嵌入”是

一种处于中间范围的影响机制,它位于“过度社会化”(指行为较大程度上是由关系和社会背景来决定)和“低度社会化”(指行为几乎不受关系和社会环境的影响)之间(Granovetter, 1985)。

参考文献:[1]陈仕华,李维安.公司治理的社会嵌入性:理论框架及嵌入机制[J].中国工业经济,2011(06):99-108.

49.风险社会理论

风险社会是指在全球化发展背景下,由于人类实践所导致的全球性风险占据主导地位的社会发展阶段,在这样的社会里,各种全球性风险对人类的生存和发展存在着严重的威胁。

1. 在贝克(UlrichBeck)那里现代性的特征被称为“风险社会”。吉登斯在对现代性的分析中引入了时空特性他认为现代性与前现代性区别开来的明显特质就是现代性意味着社会变迁步伐的加快、范围的扩大和空前的深刻性 2. 风险社会是指这样一个时代,社会进步的阴暗面越来越支配社会和政治.他提出,人类面临着威胁其生存的由社会所制造的风险,如工业的自我危害及工业对自然的毁灭性的破坏 3. 一般来讲,所谓风险社会,即是指由于某些局部或是突发事件可能导致或引发的社会灾难.风险与社会政策。风险社会的风险管理理念现代社会是日益复杂化的“风险社会” 4. 因此,一些学者又把现代社会称为“风险社会”。在“风险社会”中,怀疑与信任、安全与风险无法达成长期平衡,二者永远处于一种紧张状态,需要通过持续不断的反思进行调适 5. 在这样的社会,新的需要越来越多,新的问题不断涌现,因此,国外有些学者也把当代社会称为“风险社会”。在这样的社会,满足需要的方法引出新的需要,解决问题的方法引出更多的问题

参考文献:[1]乌尔里希·贝克,刘宁宁,沈天霄.风险社会政治学[J].马克思主义与现实,2005(03):42-46.

50.内隐理论

内隐人格理论 (implicit personality theory) 是指主张个体通常在不知不觉中形成关于他人心理和行为假设的理论。**认为个体会刻板地认为别人的人格品质都是相互关联的**,一旦了解其中的一种品质就可以推知其他品质及其行为表现。例如,很多人以为,善良的人也很大方。从开始观察别人起,人们就用特质来形容他人。虽然通常随着认识程度的加深,人们越来越倾向于用特质来形容他人,但实际上,在人们做出特质推论的过程中,存在着个体差异。对结构化需要较高的人,即需要把信息结构化,整体化,形成清晰模式的个体,比没有这个特征的人更倾向于自动地做出特质推论。

当人们对社会世界的本质不甚确定时,就会运用自己的图式来填补这些空缺。图式是一种心理捷径,当我们掌握的信息很少时,图式就提供了额外的信息来填补空白。因此,当我们尝试了解他人时,我们把对这人的图式来进行更完整的充分的理解,图式让我们得以迅速地形成印象,而无需花费数周时间来与人们相处,并了解他们的本性。这一类图式叫做内隐人格理论。这一理论由我们关于哪些类型的人格特质会组合在一起的观点所组成。我们运用少数已知的特征来判断他人具有哪些特点,但是依靠图式也会让我们误入歧途,我们可能会对他与其所属团体的其他成员是一样的。

参考文献:[1]朱永祥.认知的内隐理论及其分析方法[J].心理发展与教育,1991(04):32-37.

51.资源依赖理论

所谓资源依赖理论,是指一个组织最重要的存活目标,就是**要想办法减低对外部关键资源供应组织的依赖程度**,并且寻求一个可以影响这些供应组织,以使关键资源能够稳定掌握的方法。资源依赖理论强调组织体的生存需要从周围环境中吸取资源,需要与周围环境相互依存、相互作用才能达到目的。它包括三层含义:组织与周围环境处于相互依存之中。除了服从环境之外,组织可以通过其它选择,调整对环境的依赖程度。环境不应被视为客观现实,对环境的认识通常是一个行为过程。

资源依赖理论较多强调组织关注策略性的行为方式,其优点就在于充分给予组织以能动性。在研究组织的变迁行为时,在真实组织行为中,组织的行动会受到多种而非一种驱动力的作用,权力依赖是其中的重要动力机制,但是,权力依赖必须与组织成员或组织行动者的价值期待联系在一起,才可以发生组织的变迁。组织的权力分析,组织的制度化、合法化分析,完全可以互相补充而发挥更强的解释力。与其他的组织理论(处理内部管理战略不同),资源依赖理论坚持,组织成员的内部行为只有参照外部机构的行为才能得到更好的理解;为组织提供资源的机构,能够、也确实对这些组织发挥巨大的影响力。与其他环境决定论不同之处在于,它包含了更多的组织为回应外部压力形成适应性策略的可能性,强调组织克服资源约束的战略决策空间,描述了组织通过内部结构和过程调整等政治性自主行动,追求组织自身的利益。普费弗进一步提出,一些组织比其他组织更有权力,是由组织间相互依赖的特点或者说由其在社会空间中的位置特性所决定。因此,资源依赖理论更多的是一种观察组织间关系的视角和概念系统,而不是可以操作化的方法体系。

参考文献: [1]马迎贤.资源依赖理论的发展和贡献评析[J].甘肃社会科学,2005(01):116-119+130.

52.场景理论

行为场景理论是从1947年开始,美国堪萨斯大学的心理学家巴克(Roger Barker)和赖特(Herbert Wright)及其助手们在800人的美国小镇米德韦斯特(Midwest)建立了心理学现场实验站,目的是研究真实行为场景对行为的影响,尤其是对儿童行为及其发展的影响,并与英国一个规模类似的小镇进行比较。研究者们详细记录了所观察到的如步行上学,骑车到杂货店购物,相遇交谈等各种行为现象。他们的研究开创了一种新的研究方法——通过对行为场景的系统观察和行为抽样研究生态环境中的行为现象。

这项研究坚持了25年,发表了一系列有关的论文和专著,标志着心理学研究的一项重要突破——使真实行为场景中所进行的研究在心理学界得到与传统的实验室研究同样的公认和重视,这一领域后来被称为生态心理学。

以巴克为代表的生态心理学家把环境与行为看作是双向作用的、生态上相互依存的整体单元：环境所具备的物质特征支持着某些固定的行为模式，尽管其中的使用者不断更换，但固定的行为模式在一段时期内却不断重复。这里的行为属非个体行为，这样的环境被称为场所，场所与其中人的行为共同构成了行为场景。场所犹如生活的舞台，在其中活动的人犹如相应角色的演员，演员及其表演与场所的特征在生态上构成了相互依存的关系，从而产生了一幕幕生动的场景。

参考文献： [1] 郜书锴. 场景理论的内容框架与困境对策 [J]. 当代传播, 2015(04):38-40.

53. 沉浸理论

早期沉浸理论指出，“挑战 (challenge) 与技巧 (skill) 是影响沉浸的主要因素。若挑战太高，使用者对环境会缺少控制能力，而产生焦虑或挫折感；反之，挑战太低，使用者会觉得无聊而失去兴趣，沉浸状态主要发生在两者平衡的情况下 (Csikszentmihalyi, 1975)。而 1985 年 Massimini 发现当挑战与技巧必须在一定的程度上，沉浸经验才有可能发生，两者均低时，使用者的心态为冷漠 (转引自黄琼慧, 2000)。后续的研究则开始着重沉浸经验带来的肯定自我，促使使用者的后续学习行为 (Csikszentmihalyi & Csikszentmihalyi, 1988; Csikszentmihalyi & LeFevre, 1989)。”这篇文章应用的沉浸理论对挑战与技巧的观点还集中在二者的平衡上。

随计算机科技的发展，沉浸理论延伸至人机互动上的讨论，Webster 等人视这种互动具游戏 (playful) 和探索 (exploratory) 的特质 (Webster, Trevino & Ryan, 1993)。Ghani 和 Deshpande (1994)，以人机互动对工作的影响进行研究，提出两个沉浸的主要特征：在活动中完全专注 (concentration) 和活动中被引导出来的心理享受 (enjoyment)。Novak、Hoffman 和 Yung 等人从 1996 年开始，即对网络沉浸进行一系列的研究与模式发展，有别于原始的沉浸模型，在人机互动中的沉浸主前提 (primary antecedents)，除挑战与技巧在一定程度上之外，还必须加上专注 (focused attention)。

之后 Novak 等人针对其模式做修正及更仔细的研究 (Hoffman&Novak, 1996; Hoffman, Novak&, Yung, 1998, 2000), 并针对不同的网络行为做沉浸模式的检验, 研究发现, 网络使用行为中, 信息寻求最容易进入沉浸, 其次为阅读与书写。不同的网络活动型式, 如在线游戏、在线购物、E-mail 等, 也会带来沉浸经验的差异。

沉浸体验的发生伴随着九个因素：每一步有明确的目标；对行动有迅速的反馈；挑战和技巧之间的平衡；行动和意识相融合；摒除杂念；不必担心失败；自我意识消失；时间感歪曲；行动具有自身的目的。

参考文献: [1]陶侃.沉浸理论视角下的虚拟交互与学习探究——兼论成人学习者“学习内存”的拓展[J].中国远程教育,2009(01):20-25+78.

54.归因理论

归因理论 (Attribution theory), 在日常的社会交往中, 人们为了有效地控制和适应环境, 往往对发生于周围环境中的各种社会行为有意识或无意识地做出一定的解释, 即认知整体在认知过程中, 根据他人某种特定的人格特征或某种行为特点推论出其他未知的特点, 以寻求各种特点之间的因果关系。

归因理论由社会心理学家海德于 1958 年提出。归因是指人们对自己或他人的行为进行分析, 推论出这些行为的原因的过程。归因方式影响到以后的行为方式和动机的强弱。1958 年, 海德 (Fritz Heider) 在他的著作《人际关系心理学》中, 从通俗心理学 (Naive psychology) 的角度提出了归因理论, 该理论主要解决的是日常生活中人们如何找出事件的原因。**海德认为人有二种强烈的动机：一是形成对周围环境一贯性理解的需要；二是控制环境的需要。**为了满足这两种需要, 普通人必须要对他人的行为进行归因, 并且经过归因来预测他人的行为, 唯有如此才有可能满足“理解环境和控制环境”的需要。因此, 普通人和心理学家一样, 都试图解释行为并且从中发现因果关系, 只是普通人的归因并没有什么科学方法, 他们更多地依靠理解和内省。普通人的这种归因活动被海德称为朴素心理学, 与之相应, 海德也被称为朴素的心理学家。

海德认为事件的原因无外乎有两种：一是内因，比如情绪、态度、人格、能力等；二是外因，比如外界压力、天气、情境等。一般人在解释别人的行为时，倾向于性格归因；在解释自己的行为时，倾向于情景归因。海德还指出，在归因的时候，人们经常使用两个原则：一是**共变原则**（Principle of covariation），它是指某个特定的原因在许多不同的情境下和某个特定结果相联系，该原因不存在时，结果也不出现，我们就可以把结果归于该原因，这就是共变原则。比如一个人老是在考试前闹别扭、抱怨世界，其他时候却很愉快，我们就会把闹别扭和考试连在一起，把别扭归于考试而非人格。二是**排除原则**，它是指如果内外因某一方面的原因足以解释事件，我们就可以排除另一方面的归因。比如一个凶残的罪犯又杀了一个人，我们在对他的行为进行归因的时候就会排除外部归因，而归因于他的本性等内在因素。

1972年，维纳（B. Weiner）在海德归因理论与阿特金森（J. W. Atkinson）的成就动机理论基础上，提出了自己的归因理论。维纳基本同意行为的原因分为内因和外因两种，他还提出一个新的维度，即把原因分为**暂时的和稳定的**两种。
[2]

H. 凯利提出的三度归因理论，又被称为多线索分析理论，或称共变归因理论，是凯利在吸收了海德的共变原则的基础上提出的。他认为，人们多是在不确定条件下进行归因的。人们从多种事件中积累信息，并且利用“共变原则”来解决不确定性的问题。凯利认为，人们在试图解释某人的行为时，可能用到三种形式的归因：归因于行为者，归因于客观刺激物（行为者对之做出反应的事件或他人），归因于行为者所处情境或关系。

美国心理学家伯纳德·韦纳（B. Weiner, 1974）认为，人们对行为成败原因的分析可归纳为以下六个原因：

- 能力，根据自己评估个人对该项工作是否胜任；
- 努力，个人反省检讨在工作过程中曾否尽力而为；
- 任务难度，凭个人经验判定该项任务的困难程度；
- 运气，个人自认为此次各种成败是否与运气有关；
- 身心状态，工作过程中个人当时身体及心情状况是否影响工作成效；

其他因素,个人自觉此次成败因素中,除上述五项外,尚有何其他事关人与事的影响因素(如别人帮助或评分不公等)。

以上六项因素作为一般人对成败归因的解释或类别,韦纳按各因素的性质,分别纳入以下三个向度之内:

1、控制点(因素源):指当事人自认影响其成败因素的来源,是以个人条件(内控),抑或来自外在环境(外控)。在此一向度上,能力、努力及身心状况三项属于内控,其他各项则属于外控。

2、稳定性:指当事人自认影响其成败的因素,在性质上是否稳定,是否在类似情境下具有一致性。在此一向度上,六因素中能力与工作难度两项是不致随情境改变的是比较稳定的。其他各项则均为不稳定者。

3、可控性:指当事人自认影响其成败的因素,在性质上是否能否由个人意愿所决定。在此一向度上,六因素中只有努力一项是可以凭个人意愿控制的,其他各项均非个人所能为力。

韦纳等人认为,我们对成功和失败的解释会对以后的行为产生重大的影响。如果把考试失败归因为缺乏能力,那么以后的考试还会期望失败;如果把考试失败归因为运气不佳,那么以后的考试就不大可能期望失败。这两种不同的归因会对生活产生重大的影响。

韦纳的归因理论的主要论点:

1、人的个性差异和成败经验等影响着他的归因。

2、人对前次成就的归因将会影响到他对下一次成就行为的期望、情绪和努力程度等。

3、个人的期望、情绪和努力程度对成就行为有很大的影响。

韦纳从个体的归因过程出发,探求个体对成败结果的归因与成就行为的关系,对影响行为结果的可觉察的原因特性、原因结构以及原因归因和情感的关系、情感反应的激励作用等都提出了创造性的见解。他认为每个人都力求解释自己的行为,分析其行为结果的原因。无论是成功还是失败,一个人在分析其根由时,主要有三个维度与六个因素。

参考文献: [1]张爱卿.归因理论研究的新进展[J].教育研究与实验,2003(01):38-41.

55. 框架理论

马文·明斯基 (Marvin Lee Minsky, 1927) 是“人工智能之父”和框架理论的创立者。框架的概念源自贝特森 (Bateson, 1955), 由戈夫曼 (Goffman, 1974) 将这个概念引入文化社会学。后来再被引入到大众传播研究中, **成为了定性研究中的一个重要观点**。高夫曼认为对一个人来说, 真实的东西就是其对情景的定义。这种定义可分为条和框架。条是指活动的顺序, 框架是指用来界定条的组织类型。他同时认为**框架是人们将社会真实转换为主观思想的重要凭据**, 也就是人们或组织对事件的主观解释与思考结构。关于框架如何而来戈夫曼认为一方面是源自过去的经验, 另一方面经常受到社会文化意识的影响。框架理论的来源有两方面的取向, 一方面是心理学, 一方面是社会学。心理学方面的学者主要是从“认知心理”的角度来研究框架, 他们认为框架是记忆中的认知结构 (或称基模, schema), “为人们据以了解外界事物的心智代表, 若经启用可影响其后续诠释或判断” (黄惠萍, 2003)。另有一种心理学研究取向认为, 框架是在一个特殊的语境中安排信息, 以至于一个议题的某些东西在个人的认知资源中占有更大的部分。随之而来的结果是, 这一部分东西在影响个人的判断和推断上变得很重要。

实际上, 这两种研究中的“框架”一词的含义已经有了一些差别, 前者指的是已经形成的框架 (frame), 后者指的框架形成的过程 (framing)。虽然 frame 和 framing 两个英文单词对应的中文都是“框架”, 但显然是两层意思, 而这两层意思在框架理论的相关叙述中也时常交替出现。

加姆桑 (Gammson) 在戈夫曼的基础上进一步认为框架定义可分为两类, 一类指界限, 也就包含了取舍的意思, 代表了取材的范围; 另一类是架构——人们以此来解释外在世界。这里可以把框架概念理解为一个名词和动词的复合体。作为动词, 是界限外部事实, 并心理再造真实的框架过程; 作为名词, 就是形成了的框架。对于作为动词的框架, 学者们对于它的具体机制作了许多的研究, 并且有不同的说法, 如基特林 (Gitlin, 1980) 认为是选择、强调和排除, 恩特曼 (Entman) 指出是选择与凸选, 而台湾的钟蔚文与藏国仁认为是选择与重组等。中国学者潘忠党认为, 框架的分析, “是一个关于人们如何建构社会现实的研究

领域”。对于新闻媒体的框架研究，学者们基本上是源自戈夫曼的思想。坦克德（Tankard，1991）认为框架是新闻的中心思想。恩特曼认为框架包含了选择和凸显两个作用，框架一件事，就是把认为需要的部分挑选出来，在报道中特别处理，以体现意义解释、归因推论，道德评估，及处理方式的建议。在对新闻框架的形成因素的研究中，伍（Woo，1994）等认为，框架是新闻工作人员、消息来源、受众、社会情境之间的互动的结果。

参考文献：[1]孙彩芹.框架理论发展 35 年文献综述——兼述内地框架理论发展 11 年的问题和建议[J].国际新闻界,2010,32(09):18-24+62.

56. 依恋理论

依恋，一般被定义为婴儿和其照顾者（一般为母亲）之间存在的一种特殊的感情关系。它产生于婴儿与其父母的相互作用过程中，是一种感情上的联结和纽带。因而，最初的研究者把对依恋研究的注意力放在母婴相互关系如何随婴儿的成长而丰富和变化的方面。现在，研究者普遍认为，依恋是人类适应生存的一个重要方面，因为它不仅提高婴儿生存的可能性，而且建构了婴儿终生适应的特点，并帮助婴儿终生向更好适应生存的方向发展。依恋研究的重大进展来自 Ainsworth 的认识：依恋关系中个体间的重要差异在于依恋的安全性或不安全性。于是，她与同事（1978）设计了陌生情境测验（strange situation test），评定 1 岁婴儿对其母亲的依恋的安全性。

陌生情境测验是在一间实验性玩具室内观察婴儿、养育者（多为母亲）和一名友好却陌生的成人在一系列情境中的行为与反应。此操作程序的关键是婴儿与每个成人分离、重聚的标准顺序。在设计 8 个情境中，儿童经历逐级增加的忧伤及对亲近的更大需要，整个过程约需 20 分钟。儿童需要满足的程度及使用的方法被认为表明依恋的质量。最初，母亲与儿童被邀请进入一间放有适当玩具的舒适的实验室，当儿童安静下来并开始玩玩具时，便有陌生人加入，以后，相继有母亲离去、陌生人与儿童相处、母亲回来陌生人离去、母亲离去儿童独处等情境，儿童的反应用录像带进行记录。事后，依据录像带的记录评估儿童的探索

行为、对养育者与陌生人的倾向性、在简单分离后重聚时对母亲的反应等，来将依恋分类。虽然儿童的所有行为都要考虑，但在区分依恋类别时，重聚时的行为表现具有最突出的意义。

Ainsworth 的陌生情境测验将婴儿的依恋关系分为三类：

① 安全依恋 (Secure)，这类儿童与母亲在一起时能舒心地玩玩具，并不总是依附母亲，当母亲离去时，明显地表现出苦恼。当母亲回来，会立即寻求与母亲的接触，很快平静下来并继续玩游戏；

② 不安全依恋，回避型 (insecure- avoidant)，这类儿童在母亲离去时并无紧张或忧虑，母亲回来，他们亦不予理会或短暂接近一下又走开，表现出忽视及躲避行为，这类儿童接受陌生人的安慰与母亲的安慰没有差别；

③ 不安全依恋，反抗型 (insecure- ambivalent)，此类儿童对母亲的离去表示强烈反抗，母亲回来，寻求与母亲的接触，但同时又显示出反抗，甚至发怒，不能再去玩游戏。然而，在实际工作中还发现一些儿童的行为不符合以上三种类型的任何一种，且这些儿童曾有被

虐待与被忽视的经验，于是，Crittenden(1988) 提出另一依恋类型：不安全依恋，破裂型 (insecure- disorganized)，此类儿童对母亲展现出冷漠。

在 Ainsworth 的最初研究中，安全依恋儿童约占 65%，不安全依恋回避型占 21%，反抗型占 14%。后来，在 8 个国家 2000 名儿童中进行的 39 个有关依恋类型的研究，虽然有一些文化的差异，却发现依恋类型的分布几乎与 Ainsworth 的研究相同。破裂型不安全依恋约占 4%。Bowlby 认为，不安全依恋类型是相对稳定并长期保存的，但是，它可随周围环境的变化而变化。

参考文献：[1]吴薇莉,简渝嘉,方莉.成人依恋研究[J].四川大学学报(哲学社会科学版),2004(03):131-134.

57. 拟剧理论

拟剧理论是指美国学者提出的一种解释人类行为的理论。代表人物是戈夫曼。该理论认为，人就像舞台上的演员，要努力展示自己，以各种方式在他人心目中塑造自己的形象。其核心概念是“印象管理”（亦称“印象整饰”），意即在人际互动过程中，行动者总是有意无意地运用某种技巧塑造自己给人的印

象, 选择适当的言辞、表情或动作来制造印象, 使他人形成对自己的特定看法, 并据此作出符合行动者愿望的反应。他把社会中的人看作是舞台上表演的演员, 利用各种的道具——符号(语言、文字, 非语言肢体或者表情等等)预先设计或者展示自己的形象——来进行表演, 并努力获取好的效果。这种通过虚拟戏剧方式来研究社会互动的理论就叫做“拟剧理论”。

“拟剧理论”将注意力集中在人与人之间面对面的符号互动, 日常生活中人们如何运用符号预先设计或展示在他人面前的形象, 如何利用符号进行表演, 并使表演取得良好效果。

参考文献: [1]黄建生. 戈夫曼的拟剧理论与行为分析[J]. 云南师范大学学报(哲学社会科学版), 2001(04):91-93.

58. 空间理论

在传统意义上存在着两种空间形式: 一种是欧几里得空间, 即**几何空间**; 另一种是**精神空间**。欧几里得空间和古典透视主义的话语大约从 16 世纪或者文艺复兴时期开始流行, 一直到 19 世纪末。而精神空间则是哲学家和认识论专家的空间, 精神领域和物理、社会领域的这两个空间概念都局限于一种二元谬误, 即“模糊的幻象”和“透明的幻象”。模糊的幻象只根据直接的表面现象来观察空间, 而拒绝超越这些现象来进行观察。空间由此被化约为物理的对象和形式, 它成为一种中立的、非政治化的空间, 湮没了任何社会冲突形式。透明的幻象全然忽视了物理对象和具体的空间形式, 并且将空间化约为一种精神的构造物、一种思考方式、一种概念形成的进程。在该进程中, “现实的‘影象’在认识论上优先于现实世界中的有形实体和现象。空间再次被化约为非政治化的领域, 在此领域中, 社会现实现象和社会冲突被删除了”。

与传统的空间理论相对, 列斐伏尔提出了空间“一体化理论”, 该理论包括**物理空间、精神空间和社会空间**, 也即**感知的、构思的和生活的空间**。列斐伏尔的这个三元组合概念表述为空间的术语, 即空间性实践、空间的表征和表征的空间。空间性实践涉及既定社会构成中的生产、再生产、特定场域和整体空间特征。空间的表征则涉及生产关系以及在此关系上所建立的秩序, 它所涉及的是一个既定构成中的符号、代码、意义以及知识体制。表征的空间涉及深层结构和

内心的创造，它们为空间实践想象出各种新的意义或者可能性。列斐伏尔创造性地提出了空间生产理论，他所谓的空间生产不是指在空间内部的物质生产，而是指以空间作为生产对象的空间本身的生产。即由“空间中的生产”转变为“空间生产”。空间是被有意图地生产出来，空间的生产同任何商品的生产一样，是一种策略性的谋划和政治产物。“空间不是自然性的，也不是一个物质性的器皿，它是一种充斥着各种意识形态的产物”。

而对福柯来说，空间是一个权力的场所或权力容器的隐喻。福柯的“异形地志学” (heterotopology) 区分了两种类型的空间：一种是虚构地点“乌托邦” (utopia)， “虚构地点是那些没有真实地点的基地，它们是那些与社会的真实空间有一个直接或倒转类比的普遍关系的空间；另一种是“异托邦” (heterotopias)。它们是那些“对立地点” (counter-site)，是存在于每一种文化、文明中的真实空间；并且构成社会的真正基础。

詹姆逊 (Jameson) 指出了三类空间形式：第一类空间由市场资本主义所产生，它是一种“无限等价和延伸的几何空间”。第二类空间对应于垄断资本主义或帝国主义，其特征可被描述为结构性分裂，即个人经验与其生产的结构模式之间所产生的差别；第三类是晚期资本主义社会中的后现代空间，这是詹姆逊所重点阐述的对象。他认为后现代就是空间化的文化。

从传统空间思想中几何空间和精神空间的二元划分到列斐伏尔的物理空间、精神空间和社会空间 (也即感知—构思—生活的空间)，福柯的权力—知识—话语体系下的“异型地志学”以及詹姆逊的欧氏几何空间、结构上断裂的帝国主义空间、充满无深度特性的后现代空间类型，空间思想的发展体现了传承与超越。他们都对传统空间观念中笛卡尔式的二元对立认知模式质疑。列斐伏尔通过“三重辩证法” (triple dialectic)，即把历史创造 (时间性)、社会构成 (社会性)和空间生产 (空间性)结合起来，试图阐释现代世界的复杂与多元化。福柯从观念史的角度来看待空间，列斐伏尔则是从政治经济的角度来对待空间。而詹姆逊的空间分析体现于两个辩证的维度：“一方面，他描绘了个体对后现代空间性的生存经验；另一方面，他使特殊的空间类型与特定的生产方式相互联系。

参考文献：王晴锋.从列斐伏尔到苏贾:社会科学空间理论的发展[J].哈尔滨师范大学社会科学学报,2013,4(02):1-4.

59. 协同治理

社会系统具有复杂性、动态性和多样性。首先，社会系统的复杂性主要是由社会各个子系统之间的相互作用体现出来，各个子系统之间既有竞争，又有协作，有时竞争关系占主导，有时协作关系占主导，而且它们之间结合的方式是多种多样的，因为子系统内部还有自己独特的结构。协同治理理论追求的是如何促进各个子系统之间的协作，进而发挥系统的最大功效。其次是社会系统的动态性，这种动态性不仅体现为各个子系统之间的相互竞争与协作，而且体现为系统整体的从无序到有序，或者从一种结构到另一种结构的转变。在一个系统中，总是有些力量要维护现存状态，另外一些力量则要改变现存状态。就是这种向心力和离心力的此消彼长构成了系统发展变化的动力。协同治理理论强调的就是在相互斗争的力量之间寻找分化与整合的途径不断实现治理效果的优化。最后是社会系统的多样性，社会系统内部越来越分化、专门化和多样化，由此导致的目标、计划和权利的多样性。在社会系统内部的各个行为体拥有不同的资源，也具有不同的利益需求，也就导致了各个子系统之间的目标的多元，而实现此目标的手段也各种各样。协同治理理论在尊重多样性的基础上，寻求实现各个子系统之间目标和实现目标手段的协同，构建都能接受的共同规则，而遵守这种规则的结果是实现各方的共赢。

参考文献：李汉卿.协同治理理论探析[J].理论月刊,2014(01):138-142.

60. 社会学习理论

社会学习理论¹是由美国心理学家阿尔伯特·班杜拉 (Albert Bandura) 于 1952 年提出的。它着眼于观察学习和自我调节在引发人的行为中的作用，重视人的行为和环境的相互作用。班杜拉认为是探讨个人的认知、行为与环境因素三者及其交互作用对人类行为的影响。按照班杜拉的观点，以往的学习理论家一般都忽视了社会变量对人类行为的制约作用。他们通常是用物理的方法对动物进行实验，并以此来建构他们的理论体系，这对于研究生活于社会之中的人的行为来说，

¹<https://baike.baidu.com/item/%E7%A4%BE%E4%BC%9A%E5%AD%A6%E4%B9%A0%E7%90%86%E8%AE%BA>

似乎不具有科学的说服力。由于人总是生活在一定的社会条件下的，所以班杜拉主张要在自然的社会情境中而不是在实验室里研究人的行为。

班杜拉指出，行为主义的刺激—反应理论无法解释人类的观察学习现象。因为刺激—反应理论不能解释为什么个体会表现出新的行为，以及为什么个体在观察榜样行为后，这种已获得的行为可能在数天、数周甚至数月之后才出现等现象。所以，如果社会学习完全是建立在奖励和惩罚之结果的基础上的话，那么大多数人都无法在社会化过程中生存下去(Bandura, 1969)。为了证明自己的观点，班杜拉进行了一系列实验，并在科学的实验基础上建立起了他的社会学习理论。

对成功的期望决定于三种因素：一个人过去在特定环境中的经验；在没有特定经验的情况下，先前的相关经验也会发生影响；人们对特定任务特征的知觉。

在任务特征方面，他重点考察了与技能有关的情景和与机遇有关的情景，结果发现在由技能决定的任务中，如果结果是由一个人的能力和努力决定的，成功后期望会增加，失败后期望会降低。但在由机遇决定的任务中，如抛硬币或掷骰子，无论上次成功还是失败，下次的可能性都相对不变。这种分析使得罗特开始考察技能决定与机遇决定两种情况在更一般的情景知觉中所存在的个体差异，并提出了著名的控制点理论。具有内部控制点的人认为自己应对自己的行为 and 所受到的强化负责，而具有外部控制点的人则认为强有力的他人、运气或环境等自己无法控制的东西应该对行为和强化负责。罗特认为拥有内部控制点是更具适应性的动机状态，内部控制与结果期待，包括成就追求呈正相关。

过程

关于行为

班杜拉认为，人的行为，特别是人的复杂行为主要是后天习得的。行为的习得既受遗传因素和生理因素的制约，又受后天经验环境的影响。生理因素的影响和后天经验的影响在决定行为上微妙地交织在一起，很难将两者分开。

班杜拉认为行为习得有两种不同的过程：一种是通过直接经验获得行为反应模式的过程，班杜拉把这种行为习得过程称为“通过反应的结果所进行的学习”，即我们所说的直接经验的学习；另一种是通过观察示范者的行为而习得行为的过程，班杜拉将它称之为“通过示范所进行的学习”，即我们所说的间接经验的学习。

班杜拉的社会学习理论所强调的是这种观察学习或模仿学习。在观察学习的过程中,人们获得了示范活动的象征性表象,并引导适当的操作。观察学习的全过程由四个阶段(或四个子过程)构成。注意过程是观察学习的起始环节,在注意过程中,示范者行动本身的特征、观察者本人的认知特征以及观察者和示范者之间的关系等诸多因素影响学习的效果。在观察学习的保持阶段,示范者虽然不再出现,但他的行为仍给观察者以影响。要使示范行为在记忆中保持,需要把示范行为以符号的形式表象化。通过符号这一媒介,短暂的榜样示范就能够被保持在长时记忆中。观察学习的第三个阶段是把记忆中的符号和表象转换成适当的行为,即再现以前所观察到的示范行为。这一过程涉及到运动再生的认知组织和根据信息反馈对行为的调整等一系列认知的和行为的操作。能够再现示范行为之后,观察学习者(或模仿者)是否能够经常表现出示范行为要受到行为结果因素的影响。行为结果包括外部强化、自我强化和替代性强化。班杜拉把这三种强化作用看成是学习者再现示范行为的动机力量。

交互决定论

班杜拉的社会学习理论还详细论述了决定人类行为的诸种因素。班杜拉将这些决定人类行为的因素概括为两大类:决定行为的先行因素和决定行为的结果因素。

决定行为的先行因素包括学习的遗传机制、以环境刺激信息为基础的对行为的预期、社会的预兆性线索等决定行为的结果因素包括替代性强化(观察者看到榜样或他人受到强化,从而使自己也倾向于做出榜样的行为)和自我强化(当人们达到了自己制定的标准时,他们以自己能够控制的奖赏来加强和维持自己行动的过程)。

为了解释说明人类行为,心理学家提出了各种理论。班杜拉对其中的环境决定论和个人决定论提出了批判,并提出了自己的交互决定论,即强调在社会学习过程中行为、认知和环境三者的交互作用。

环境决定论认为行为(B)是由作用于有机体的环境刺激(E)决定的 即 $B=f(E)$;个人决定论认为环境取决于个体如何对其发生作用,即 $E=f(B)$;班杜拉则认为行为、环境与个体的认知(P)之间的影响是相互的,但他同时反驳了“单向的相互作用”即行为是个体变量与环境变量的函数,即 $B=f(P, E)$,认为行为本身是个体认

知与环境相互作用的一种副产品,即 $B: f(P * E)$ 。班杜拉指出,行为、个体(主要指认知和其他个人的因素)和环境是“你中有我。我中有你”的,不能把某一个因素放在比其他因素重要的位置,尽管在有些情境中,某一个因素可能起支配作用。他把这种观点称为“交互决定论”。

自我调节理论

班杜拉认为自我调节是个人的内在强化过程,是个体通过将自己对行为的计划和预期与行为的现实成果加以对比和评价,来调节自己行为的过程。人能依照自我确立的内部标准来调节自己的行为。按照班杜拉的观点,自我具备提供参照机制的认知框架和知觉、评价及调节行为等能力。他认为人的行为不仅要受外在因素的影响,也受通过自我生成的内在因素的调节。自我调节由自我观察、自我判断和自我反应三个过程组成,经过上述三个过程,个体完成内在因素对行为的调节。

自我效能理论

自我效能是指个体对自己能否在一定水平上完成某一活动所具有的能力判断、信念或主体自我把握与感受。也就是个体在面临某一任务活动时的胜任感及其自信、自珍、自尊等方面的感受。自我效能也可称作“自我效能感”、“自我信念”、“自我效能期待”等。

班杜拉指出:“效能预期不只影响活动和场合的选择,也对努力程度产生影响。被知觉到的效能预期是人们遇到应激情况时选择什么活动、花费多大力气、支持多长时间的努力的主要决定者”。班杜拉对自我效能的形成条件及其对行为的影响进行了大量的研究,指出自我效能的形成主要受五种因素的影响,包括行为的成败经验;替代性经验;言语劝说;情绪的唤起以及情境条件。

第一,行为的成败经验指经由操作所获得的信息或直接经验。成功的经验可以提高自我效能感,使个体对自己的能力充满信心;反之,多次的失败会降低对自己能力的评估,使人丧失信心。第二,替代性经验指个体能够通过观察他人的行为获得关于自我可能性的认识。第三,言语劝说包括他人的暗示、说服性告诫、建议、劝告以及自我规劝。第四,情绪和生理状态也影响自我效能的形成。在充满紧张、危险的场合或负荷较大的情况下,情绪易于唤起,高度的情绪唤起和紧张的生理状态会降低对成功的预期水准。最后,情景条件对自我效能的形成也有

一定的影响,某些情境比其它情境更难以适应与控制。当个体进入一个陌生而易引起焦虑的情境中时,会降低自我效能的水平与强度。

学习理论

1、强调观察学习在人的行为获得中的作用。认为人的多数行为是通过观察别人的行为和行为的结果而学得的。依靠观察学习可以迅速掌握大量的行为模式。

2、重视榜样的作用。人的行为可以通过观察学习过程获得。但是获得什么样的行为以及行为的表现如何,则有赖于榜样的作用。榜样是否具有魅力、是否拥有奖赏、榜样行为的复杂程度、榜样行为的结果和榜样与观察者的人际关系都将影响观察者的行为表现。

3、强调自我调节的作用。人的行为不仅受外界行为结果的影响,而且更重要的是受自我引发的行为结果的影响,即自我调节的影响。自我调节主要是通过设立目标、自我评价,从而引发动机功能来调节行为的。

4、主张建立较高的自信心。一个人对自己应付各种情境能力的自信程度,在人的能动作用中起着重要作用。它将决定一个人是否愿意面临困难的情境,应付困难的程度以及个人面临困难情境的持久性。如果一个人对自己的能力有较高的预期,在面临困难时往往会勇往直前,愿意付出较大的努力,坚持较久的时间;如果一个人对自己的能力缺乏自信,往往会产生焦虑、不安和逃避行为。因此,改变人的回避行为,建立较高的自信心是十分必要的。

社会学习理论重视榜样的作用,强调个人对行为的自我调节,主张建立较高的自信心。所有这些思想都是十分可取的,值得我们借鉴和参考。就企业管理来说,企业领导应充分看到员工与员工之间的互相影响,主动在企业中树立员工榜样,利用榜样的作用激发员工的工作热情、使员工更多的表现出企业所希望的行为。在树立榜样时,企业领导要力求使榜样真实可近、平凡感人。如果将榜样完美化、理想化,常常会使员工感到高不可攀,或者感到榜样脱离生活、虚假骗人。结果不仅不能起到激励作用,反而会使员工反感,降低员工士气。

发展

20世纪60年代以后控制点理论框架基本上摆脱了期望—价值理论的根基,展现出其自身的生命力。其突出贡献首先是它通过启动个体控制的研究,重新揭

开了那个来源于哲学中的古老的动机话题——自由意志及其心理结果。其次，它所强调的控制点，为归因分析奠定了基础。尽管社会学习理论和控制点理论在60—70年代曾经独领风骚，但进入80年代以后，情况发生了很大变化，这种变化既有这些理论本身的原因，又有来自于整个动机研究取向变化的原因，即动机研究更加关注环境变量，而社会学习理论和控制点理论主要关注的是个体内的特质和个体差异。正如维纳(Weiner)所指出的，在动机研究中对个体差异的研究兴趣(例如成就需要、控制点)在逐渐减弱，因为他们缺少跨情境的普遍性，相反，对于提高或降低学生学习动机的环境变量的作用则越来越受关注。

三种机制

社会学习理论认为个体的学习行为有三种机制，即联结、强化和观察学习。这三种机制为人们正确理解社会行为提供了独特的视角和方法。

联结

社会学习理论中的联结概念，源于巴甫洛夫的经典条件反射学说。根据该学说提出的联结理论认为，学习就是刺激-反应联结的形成。这一理论强调各种联结的作用：情境与行为的联结，一些行为与另一些行为的联结，一些知觉的联结，甚至一些情绪也是由联结而形成的。在社会心理学中，人们经常用联结的观点来解释社会态度、人际吸引、社会规范等现象。

强化

强化理论认为，人们学习表现某个行为是因为随后会有一个令人愉快的，或者可以满足某种需要的东西出现，这是一种正强化；而人们避免表现出某种行为是因为随后会有一个不愉快的结果出现，这是一种负强化。强化可以分为直接强化、替代强化与自我强化三种。直接强化就是人们受到自己行为的直接后果的影响；替代强化就是人们还会观察他人做出行为后得到了什么后果，这种后果也会影响人们是否以及怎么样做出相同的行为；自我强化就是人们人们在行为之后，对自己的认知与评价会影响人们进一步的行为表现。在行为强化过程中，强化物、强化频率、强化时间等都会对人们的行为产生影响。

观察学习

观察理论认为，人们仅通过观察他人或模仿榜样，就可以学习某种社会态度和行为。在观察学习中，环境中的他人是一个重要的信息来源。观察学习可以在

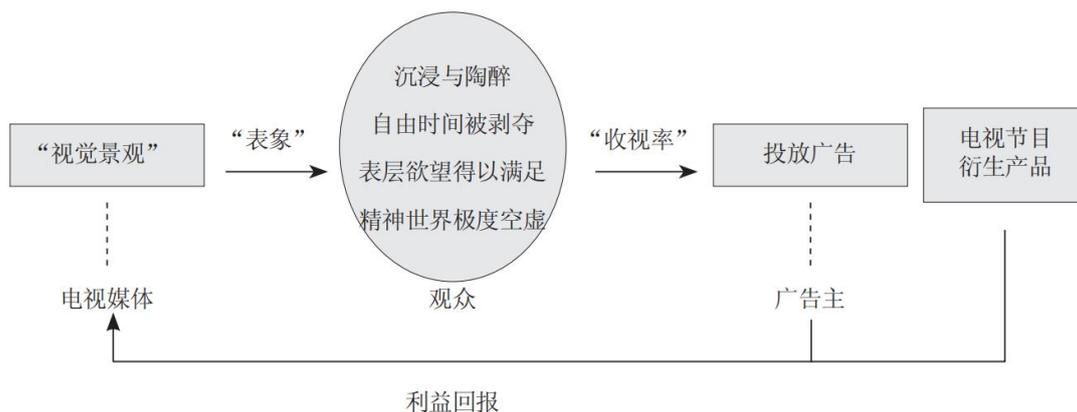
没有任何其他外在强化的情况下出现。

61. 景观理论

“景观”(spectacle)¹,是法国当代著名思想家、实验主义电影艺术大师居伊·德波(Guy Debord, 1931-1994)新社会批判理论的核心词汇,本指一种被展现出来的可视的客观景色、景象,引申而指一种主体性的、有意识的表演和做秀。德波作为当代西方激进文化组织“情境主义国际”的创始人,在他发表于《情境主义国际》1959年第3期关于《广岛之恋》的影评文章中第一次使用“景观”一词。1967年,德波出版了让他名扬天下的著作——《景观社会》,这本书所蕴含的学术思想深刻影响了后来的鲍德里亚、哈维、凯尔纳等学者,成为消费社会批判理论和后现代思潮的重要学术资源。

德波在书中对当代资本主义社会的新特质阐述了自己独到的见解,认为当代社会存在主要体现为一种被展示的图景性,即为“景观社会”。“景观不是附加于现实世界的无关紧要的装饰或补充,是现实社会非现实的核心。在其全部特有的形式——新闻、宣传、广告、娱乐表演中,景观成为主导性的生活模式”。现代社会里人们生活的一切都被景观所浸染。人们完全沉浸于景观的视觉满足而丧失了对本真生活的渴望与体验。在德波看来,景观是由感性的可观看性建构起来的“幻象”,它的存在由表象所支撑,各种不同的影像为其外部显现形式。而景观的在场是对社会本真存在的遮蔽“在景观中真实的世界被优于这一世界的影像的精选品所取代,然而,同时这些影像又成功地使自己被认为是卓越超群的现实之缩影”。同时,德波还指出,蕴藏于绚丽的表象之后的是商业资本的运行逻辑,资本家们依靠控制景观的生成和变换来操纵整个社会生活。景观社会理论以其敏锐的社会洞察力和犀利的批判言辞成为媒介文化批判的理论武器。

¹ 张莉.当下中国电视娱乐节目的问题初探——基于景观理论的视角[J].社会科学论坛,2011(06):227-232



6.2. 隐喻理论

隐喻研究史上比较有影响的隐喻解释理论有六种:比较理论、替代理论、互动理论、映射理论、转移理论和合成理论。了解隐喻理论有助于我们认识隐喻的工作机制、性质特征和主要功能。就隐喻的主要功能和研究角度来看,隐喻解释理论可归为三类:修辞隐喻、认知隐喻和语法隐喻,但是这三类隐喻理论都有局限性:修辞隐喻弱化了隐喻的作用,忽视隐喻的认知功能;概念隐喻却夸大了隐喻的作用和功能,似乎概念隐喻无所不能;语法隐喻过于强调语言形式,把语言表达形式的转换看作是语法隐喻。¹

¹ 胡萍英. 隐喻理论探究[J]. 四川理工学院学报(社会科学版), 2009, 24(06): 108-113.

63.需求层次理论

亚伯拉罕·马斯洛 (Abraham Harold Maslow, 1908-1970) 出生于纽约市布鲁克林区。美国社会心理学家、人格理论家和比较心理学家,人本主义心理学的主要发起者和理论家,心理学第三势力的领导人。1926年入康乃尔大学,三年后转至威斯康辛大学攻读心理学,在著名心理学家哈洛的指导下,1934年获得博士学位。之后留校任教。1935年在哥伦比亚大学任桑代克学习心理研究工作助理。1937年任纽约布鲁克林学院副教授。1951年被聘为布兰戴斯大学心理学教授兼系主任。1969年离任,成为加利福尼亚劳格林慈善基金会第一任常驻评议员。第二次世界大战后转到布兰戴斯大学任心理学教授兼系主任,开始对健康人格或自我实现者的心理特征进行研究。曾任美国人格与社会心理学会主席和美国心理学会主席(1967),是《人本主义心理学》和《超个人心理学》两个杂志的首任编辑。

马斯洛在1943年发表的《人类动机的理论》一书中提出了需要层次论。这种理论的构成根据3个基本假设:(1)人要生存,他的需要能够影响他的行为。只有未满足的需要能够影响行为,满足了的需要不能充当激励工具。(2)人的需要按重要性和层次性排成一定的次序,从基本的(如食物和住房)到复杂的(如自我实现)。(3)当人的某一级的需要得到最低限度满足后,才会追求高一级的需要,如此逐级上升,成为推动继续努力的内动力。

马斯洛理论把需求分成生理需求、安全需求、社会需求、尊重需求和自我实现需求五类,依次由较低层次到较高层次。

(1) 生理上的需要。

这是人类维持自身生存的最基本要求,包括饥、渴、衣、住、行的方面的要求。如果这些需要得不到满足,人类的生存就成了问题。在这个意义上说,生理需要是推动人们行动的最强大的动力。马斯洛认为,只有这些最基本的需要满足到维持生存所必需的程度后,其他的需要才能成为新的激励因素,而到了此时,这些已相对满足的需要也就不再成为激励因素了。

(2) 安全上的需要。

这是人类要求保障自身安全、摆脱事业和丧失财产威胁、避免职业病的侵袭、

接触严酷的监督等方面的需要。马斯洛认为,整个有机体是一个追求安全的机制,人的感受器官、效应器官、智能和其他能量主要是寻求安全的工具,甚至可以把科学和人生观都看成是满足安全需要的一部分。当然,当这种需要一旦相对满足后,也就不再成为激励因素了。

(3) 感情上的需要。

这一层次的需要包括两个方面的内容。一是友爱的需要,即人人都需要伙伴之间、同事之间的关系融洽或保持友谊和忠诚;人人都希望得到爱情,希望爱别人,也渴望接受别人的爱。二是归属的需要,即人都有一种属于一个群体的感情,希望成为群体中的一员,并相互关心和照顾。感情上的需要比生理上的需要来的细致,它和一个人的生理特性、经历、教育、宗教信仰都有关系。

(4) 尊重的需要。

人人都希望自己有稳定的社会地位,要求个人的能力和成就得到社会的承认。尊重的需要又可分为内部尊重和外部尊重。内部尊重是指一个人希望在各种不同情境中有实力、能胜任、充满信心、能独立自主。总之,内部尊重就是人的自尊。外部尊重是指一个人希望有地位、有威信,受到别人的尊重、信赖和高度评价。马斯洛认为,尊重需要得到满足,能使人对自己充满信心,对社会满腔热情,体验到自己活着的用处和价值。

(5) 自我实现的需要。

这是最高层次的需要,它是指实现个人理想、抱负,发挥个人的能力到最大程度,完成与自己的能力相称的一切事情的需要。也就是说,人必须干称职的工作,这样才会使他们感到最大的快乐。马斯洛提出,为满足自我实现需要所采取的途径是因人而异的。自我实现的需要是在努力实现自己的潜力,使自己越来越成为自己所期望的人物。

需求层次理论基本观点

(1) 五种需要象阶梯一样从低到高,按层次逐级递升,但这样次序不是完全固定的,可以变化,也有种种例外情况。

(2) 一般来说,某一层次的需要相对满足了,就会向高一层次发展,追求更高层次的需要就成为驱使行为的动力。相应的,获得基本满足的需要就不再是一股激励力量。

(3) 五种需要可以分为高低两级，其中生理上的需要、安全上的需要和感情上的需要都属于低一级的需要，这些需要通过外部条件就可以满足；而尊重的需要和自我实现的需要是高级需要，他们是通过内部因素才能满足的，而且一个人对尊重和自我实现的需要是无止境的。同一时期，一个人可能有几种需要，但每一时期总有一种需要占支配地位，对行为起决定作用。任何一种需要都不会因为更高层次需要的发展而消失。各层次的需要相互依赖和重叠，高层次的需要发展后，低层次的需要仍然存在，只是对行为影响的程度大大减小。

(4) 马斯洛和其他的行为科学家都认为，**一个国家多数人的需要层次结构，是同这个国家的经济发展水平、科技发展水平、文化和人民受教育的程度直接相关的**。在不发达国家，生理需要和安全需要占主导的人数比例较大，而高级需要占主导的人数比例较小；而在发达国家，则刚好相反。在同一国家不同时期，人们的需要层次会随着生产水平的变化而变化，戴维斯 (K.Davis) 曾就美国的情况做过估计，如下表：

需要种类	1935 年百分比	1995 年百分比
生理需要	35%	5%
安全需要	45%	15%
感情需要	10%	24%
尊重需要	7%	30%
自我实现需要	3%	26%

需求层次理论的价值

关于马斯洛理论的价值，目前国内外尚有各种不同的说法。我们认为，绝对肯定或绝对否定都是不恰当的，因为这个理论既有其积极因素，也有其消极因素。

1. 马斯洛理论的积极因素

第一，马斯洛提出人的需要有一个从低级向高级发展的过程，这在某种程度上是符合人类需要发展的一般规律的。一个人从出生到成年，其需要的发展过程，基本上是按照马斯洛提出的需要层次进行的。当然，关于自我实现是否能作为每个人的最高需要，目前尚有争议。但他提出的需要是由低级向高级发展的趋势是无可置疑的。

第二，**马斯洛的需要层次理论指出了人在每一个时期，都有一种需要占主导地位，而其他需要处于从属地位**。这一点对于管理工作具有启发意义。

第三，马斯洛需要层次论的基础是他的人本主义心理学。他认为人的内在力

量不同于动物的本能，人要求内在价值和内在潜能的实现乃是人的本性，人的行为是受意识支配的，人的行为是有目的性和创造性的。

2. 马斯洛理论的消极因素

第一，马斯洛过分地强调了遗传在人的发展中的作用，认为人的价值就是一种先天的潜能，而人的自我实现就是这种先天潜能的自然成熟过程，社会的影响反而束缚了一个人的自我实现。这种观点，过分强调了遗传的影响，忽视了社会生活条件对先天潜能的制约作用。

第二，马斯洛的需要层次理论带有一定的机械主义色彩。一方面，他提出了人类需要发展的一般趋势。另一方面，他又在一定程度上，把这种需要层次看成是固定的程序，看成是一种机械的上升运动，忽视了人的主观能动性，忽视了通过思想教育可以改变需要层次的主次关系。

第三，马斯洛的需要层次理论，只注意了一个人各种需要之间存在的纵向联系，忽视了一个人在同一时间内往往存在多种需要，而这些需要又会互相矛盾，进而导致动机的斗争。

对需求层次理论的评价

马斯洛的需求层次理论，在一定程度上反映了人类行为和心理活动的共同规律。马斯洛从人的需要出发探索人的激励和研究人的行为，抓住了问题的关键；马斯洛指出了人的需要是由低级向高级不断发展的，这一趋势基本上符合需要发展规律的。因此，需要层次理论对企业管理者如何有效的调动人的积极性有启发作用。

但是，马斯洛是离开社会条件、离开人的历史发展以及人的社会实践来考察人的需要及其结构的。其理论基础是存在主义的人本主义学说，即人的本质是超越社会历史的，抽象的“自然人”，由此得出的一些观点就难以适合其他国家的情况。

马斯洛需求层次理论中提到人的需求满足是阶梯式的，是一个需要满足后再追求下一个需要。只是我并不觉得人的需求有着如此强烈的界限划分。难道除了追求基本需求之外人就不能逾越需求的界限去渴望新的超越吗？或者说，平凡的人除了对生活中简单层次需求的追求之外就丧失了自我实现需求的追求吗？平凡中孕育着不平凡的理想和追求，也会因之产生超越基本需求的动力。

个人需求的层次内容是由个人自己的价值观和世界观决定的。平凡的人同样具有尊重和自我实现的需求。这里自我实现需求的内容不是以社会普遍价值观为标准的，例如：成为所谓的“成功人士”。而是来自于个体自身的价值观。比如：“老大的幸福”。所以，平凡人的自我实现是根据其自身的价值观定义的。而遵从世俗价值观的人却没有办法用这种价值标准衡量出来平凡人的自我实现。所以，这恰恰证明了自我实现是一个更高层级的需求，只有通过其个体的内在行为来满足而非外在的条件。

需要层次论在管理中的应用

马斯洛把人的需要划分为五个层次：生理的需要、安全的需要、社会上的需要（友爱和归属的需要）、尊重的需要、自我实现的需要。了解员工的需要是应用需要层次论对员工进行激励的一个重要前提。在不同组织中、不同时期的员工以及组织中不同的员工的需要充满差异性，而且经常变化。因此，管理者应该经常性地用各种方式进行调研，弄清员工未得到满足的需要是什么，然后有针对性地进行激励。

需求层次论的争议

Douglas T Hall 和 Khalil Nougaim 曾做过 5 年的相关研究，没有足够证据证明需求是有层次的。

而证据显示，随着主管人员的升迁，他们的生理需求和安全需求在重要程度上有逐渐减少的倾向，而归属需求，尊重需求，自我实现需求有增强倾向。

需求层次的提高，是职位上升的结果，而不是低级需求得到满足后产生的。换句话说，需求没什么层次之分。

例如：性骚扰这种低级趣味的生理需求，在总统，CEO，世界银行行长等高级人物身上，也不乏实证。需求的层次理论，不过是为基于需求的经济理论披上“理性”的外衣而已。

参考来源：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/马斯洛人类需求五层次理论>

64.文化堕距理论

文化堕距（英文：culture lag）是指社会变迁过程中，文化集丛中的一部分落后于其他部分而呈现呆滞的现象。亦称文化滞后或文化落后。文化的两个或多个部分，由于变化的时间和程度不一致，导致彼此间的协调性降低。

定义

美国社会学家 W.F.奥格本在 1923 年出版的《社会变迁》一书中首先提出“文化堕距”概念，他用这个概念来说明在社会变迁中由于社会各部分变化的速度不同而产生的种种问题。奥格本认为，在社会变迁的过程中，物质文化与科学技术的变迁速度往往是很快的，而制度与观念等部分的变化则较慢，这就产生了一种迟延现象。他认为，有的迟延现象可延续较长的时间，有时甚至达数年之久。这种迟延产生的差距即文化堕距。

一般而言，物质技术的变化发生在非物质的适应性文化之前。但是，非物质的适应性文化的变化先于物质文化的变化也经常发生。马克思主义认为，物质文化决定非物质文化，而非物质文化一旦形成必然具有相对的独立性和稳定性。因此，文化堕距是社会变迁中不可避免的一种现象。

原因

一般地说，物质技术方面的变化发生在前，非物质的适应性文化变化于后。如科学技术上的发明创造和发现，使物质生产发生了变化，而指导和管理生产的政策、组织、制度等并没有及时作相应的调整，这时后者就成为文化变迁过程中的滞后部分，从而发生堕距现象。然而文化堕距并非专指适应性文化落后于物质文化变化的情形，在物质文化变化之前先发生非物质文化变化的情形是时常发生的。这也是文化堕距的一种表现。

理论来源

文化堕距理论是建立在社会及文化功能整合理论基础之上的。整合理论认为，社会文化体系的各部分、各分支在功能上是互补的，部分和分支对于整体有不可缺少的功能，若各部分的变化不一致，就会发生社会解组现象。辩证唯物论的观点认为，物质文化决定非物质文化，而非物质文化一经形成，便具有相对的独立性和稳定性。首先，从客观过程来看，在物质文化发生变化的时候，这种变

化信息传达到适应性文化中去,要有一个过程,即适应性文化反映物质文化的变迁要经历一段时间即时间差,然后才能发生相应的变化,因而发生堕距现象。其次,特殊利益集团的保守。凡是对某一集团有特殊利益的文化,必然受到该集团的保护,因而使这种文化得以保存。文化堕距不可避免,但是可以通过社会整合和社会改革而缩短。

参考来源: <https://baike.baidu.com/item/文化堕距/6559895?fr=aladdin>

65.三螺旋理论

概述

美国遗传学家里查德·列万廷最先使用三螺旋来模式化基因、组织和环境之间的关系,在《三螺旋:基因、生物体和环境》中,总结了的生物哲学思想。他指出,并不存在一个既定的“生态空间”等待生物体去适应。环境离开了生物体是不存在的,生物体不仅适应环境,而且选择、创造和改变它们的生存环境,这种能力写入了基因。因此,基因、生物体和环境的关系,是一种“辨证的关系”,这三者就像三条螺旋缠绕在一起,都同时是因和果。基因和环境都是生物体的因,而生物体又是环境的因,因此基因以生物体为中介,又成了环境的因(方卫华,2003)。

通过引入生物学中的三螺旋概念,亨瑞·埃茨科瓦茨(HenryEtzkowitz)(1995)首次提出使用三螺旋模型来分析政府、产业和大学之间关系的动力学,并用以解释政府、企业和大学三者间在知识经济时代的新关系。自此,三螺旋理论被认为是一种创新结构理论。勒特·雷德斯道夫(LoetLeydesdorff)(1995)对此概念进行了发展,并提出了该模型的理论系统,如下图所示。三螺旋模型由三个部门组成:大学和其他一些知识生产机构;产业部门包括高科技创业公司、大型企业集团和跨国公司;政府部门包括地方性的、区域性的、国家层面的以及跨国层面等不同层次。这三个部门在履行传统的知识创造、财富生产和政策协调职能外,各部门之间的互动还衍生出一系列新的职能,最终孕育了以知识为基础的创新型社会。三螺旋模型理论认为,政府、企业和大学的“交迭”才是创新系统的核心单元,其三方联系是推动知识生产和传播的重要因素。在将知识转化为生产力的过程中,各参与者互相作用,从而推动创新螺旋上升。三螺旋模型理论还认为,在

创新系统中，知识流动主要在三大范畴内流动:第一种是参与者各自的内部交流和变化。第二种是一方对其他某方施加的影响，即两两产生的互动。第三种是三方的功能重叠形成的混合型组织，以满足技术创新和知识传输的要求（吴敏，2006）。

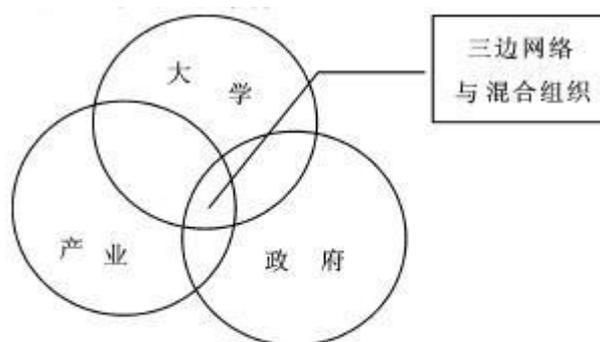


图 政府、产业、大学关系的三螺旋模型

三螺旋模型最发达模式是**重叠模式**，见上图，即通常所指的三螺旋创新模型理论。其具体结构是政府、大学、产业等三机构在保持各自独立身份的同时，又都表现出另外两个机构的一些能力，也就是说政府、大学和产业三机构除了完成他们的传统功能外，还表现出另外两机构的作用。该理论着重探讨了以大学为代表的学术界、产业部门、政府等创新主体，是如何借助市场需求这个纽带，围绕知识生产与转化，相互联接在一起，形成三种力量相互影响、抱成一团又螺旋上升的三重螺旋关系的。由于三重螺旋模型超越了以往的大学—产业、大学—政府、产业—政府的双螺旋关系模式，克服了以往的产学/产学研合作模式忽略国家层面考虑的不足，自提出以来一直为学界所热衷。

影响

大学—产业—政府关系的三螺旋理论提供了一个方法论意义上的研究工具。其核心价值就在于将具有不同价值体系的政府、企业和高校在促进区域经济社会发展统一起来，形成知识领域、行政领域和生产领域的三力合一，进而为经济与社会发展提供坚实的基础。创造这种合力的基石在于打破传统的边界，包括学科边界、行业边界、地域边界、观念边界等并在边界切面上建立起新的管理、教育和社会运作机制。

核心观点

三螺旋理论认为，在知识经济背景下，“高校—产业界—政府”三方应当相

互协调，以推动知识的生产、转化、应用、产业化以及升级，促进系统在三者相互作用的动态过程中不断提升。它强调产业、学术界和政府的合作关系，强调这些群体的共同利益是给他们所处在其中的社会创造价值。其中关键是，在公共与私立、科学和技术、大学和产业之间的边界是流动的。

大学和公司正承担以前是由其他部门领衔的任务，对政府来说，在不同层次的科学和技术政策中，去塑造这些相互关系成为工作主线。总之，大学—产业—政府关系可以认为是以沟通为核心的进化网络的三个螺旋。显然，与“双螺旋”中的直接地相互作用相比，三螺旋结构要更复杂得多，也更可能贴近现实状况。

参考来源：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/三螺旋理论>

66. “认知-情感-意动”理论

认知心理学是从二十世纪五十至六十年代才发展出来的心理学分支，它是一门研究认知及行为背后之心智处理的心理科学。分布式认知理论认为大量的心智活动（如协同问题解决）不仅仅由个体的心理活动构成，而是表现为群体中诸多个体间的交互活动，并且与其所处的社会、物理和文化环境密切相关。分布式认知的核心思想就是，人的内部认知系统的表征和加工一直延续到外部世界中。Clegg（1994）提出了现代认知观，他认为研究个体或群体在客观世界中的行动及结果不仅要研究个体的内部心理活动，而且研究个体与个体、个体与人造物理环境之间的动态交互作用，这样才有可能真正完全地理解心智活动的本质。动机研究心理学家维纳提出的动机理论必须遵循的原则当中，“包括全面的认知过程”和“包括全面的情感”两项原则表明了“认知—情感—意动”之间有着极为密切的交互作用。20世纪60年代，阿诺德提出认知评价理论，强调情绪感受，即情感，产生的必要条件是个体对特定刺激事件的认知，这个事件一旦被认知，个体就会从主观上对其进行好的或坏的评价。阿诺德不仅在“情绪—评价”方面做出理论贡献，而且在“情绪—动机”的问题上构建了一个行动序列。她认为人类是行动者，行为表现的过程应该分为“认知—评价—情感—需要—思考—行动”。心理学界一直将心理过程分为三个领域：认知、情感和意动。心理学者称这种分类方式为“心灵三部曲”。从古希腊和印度哲学家的思想理论到现代

众多心理学家的研究中，都可以找到这种分类传统的依据。本文采用心理学这种传统的分类方式，以认知、情感、意动这三种成分识别和研究组织中员工心态的形成过程。

参考文献：

刘向阳，张程程. 组织中员工心态的形成过程研究——基于“认知—情感—意动”理论视角[J]. 科技管理研究, 2011, 31 (20) :149-152+214.

67.政策网络理论

政策网络是指由于资源相互依赖而联系在一起的一群组织或者若干群组织的联合体” (Benson, 1982)。彼得森和鲍姆勃格 (Peterson & Bomberg, 1999:8) 则将政策网络定义为“在特定政策部门拥有各自的利益或者“股份”，并且有能力推动政策成功或者导致政策失败的一群 (政策) 主体”。

随着全球化、信息化和知识化的发展，人类面临的各种不断增加的社会问题和公共问题。这些问题的空前复杂性使得传统上依靠政府机构制订和推行政策的旧范式已经过时，跨国界、跨组织的多重治理理念和实践应运而生。在多主体、多组织直接或者间接参与或者影响公共政策的背景下，用各种“主义”已经无法解释复杂的政治过程与治理次系统 (governance subsystem) (Falkner, 2000)，公共行政和政策研究迫切需要新的理论框架和分析工具。于是，政策网络作为一种强大的分析概念 (Blom-Hansen, 1997)，被引入政治学与公共行政学以分析政府机构和利益集团和更为宏观的国家和社会之间的复杂关系。按照网络分析途径，公共行政或者政策过程发生于相互依赖的许多主体形成的各种网络中。政策的构建、制定、执行及政策变化受到政策网络的塑造、制约和影响。尽管学者们普遍认为政策网络在政策过程 (政治过程) 中扮演着重要作用，但是对政策网络内涵和本质的认识和理解学界并未形成一致看法。早期的政策网络分析侧重于揭示政府机构和利益集团之间的关系，后来学者又将政策网络的概念上升到宏观层面的治理范畴。甚至关于政策网络的定义也存在各种不同看法。比较有代表性是贝松 (Benson) 对政策网络的定义：“由于资源相互依赖而联系在一起的一群组织或者若干群组织的联合体” (Benson, 1982)。彼得森和鲍姆勃格 (Peterson & Bomberg, 1999:8) 则将政策网络定义为“在特定政策部门拥有各自的利益或者‘股

份’，并且有能力推动政策成功或者导致政策失败的一群（政策）主体”。

政策网络的特征

按照科林，政策网络具有三种显著特征（Klijn, May1996）。

（1）**主体之间相互依赖**。政策网络主体必须依赖其他主体获得实现自己目标的手段。它们之间的相互依赖性不是静态的，而是随着彼此间的互动而变化。

（2）**政策网络是一个过程**。政策网络由各种具有一定资源和不同利益和目标的主体构成；其中没有任何一种主体具备足够驾驭能力来主导其它主体的战略性活动。政策网络就是这些主体利用各自资源，寻求实现各自利益和目标的相互影响、相互作用的动态过程。

（3）**政策网络的活动受到制度制约**。政策网络主体因为相互依赖、相互作用而形成各种不同类型的关系和规则。这些关系和规则反过来会影响和制约它们之间的互动和相互作用，并使它们之间的互动方式得以持续，使它们之间的资源分配的方式得以形成，并在彼此间的相互影响和互动中发生变化。

政策网络的研究视角

西方学者对政策网络的功能的研究可主要区分为以英国和美国为主的盎格鲁-撒克逊的利益协调学派和欧洲大陆的以德国、荷兰为代表的治理学派。利益

协调学派认为政策网络是概括利益集团与国家之间各种关系形式的一般性术语，通指公共主体与私营主体之间所有关系。政策网络是分析国家与市民社会组织之间制度化的交换关系的工具。它反映特定利益在某一政策领域相对地位或者权力；政策网络影响政策后果。治理学派则将政策网络定义为治理的一种特定形式，即在政治资源分散于各种公共与私营主体的背景下动员政治力量的一种机制。按照治理学派，政策网络在本质上是一种建立于非等级的协调之上的、公共部门与私营部门之间相互作用而形成的一种特定治理形式或者治理结构

（Borzel, Summer1998）。它区别于科层制和市场，是政府和市场之外的一种新的治理形式。这两种学派之间的区分是相对的、含糊的，并不绝对相互排斥

（Borzel, Summer1998）。在政策网络的概念下，学者们形成了各种不同分析模式和研究路径。罗茨（Rhodes）认为从学科上讲，网络分析从社会学和政治科学中汲取了养分。在分析层次上政策网络的研究则可以区分为微观（micro）、中观（Meso）和宏观（macro）三个层次。学者们从不同的学科背景、从不同层次

上研究政策网络，形成了各种不同的路径。也有学者将政策网络分析的主要方法概括为 (Evans, 2001;Hudson&Lowe, 2004) :

(1) 理性选择 (Rational Choice Approach) , 将网络主体视为是自我利益追求者, 分析它们的行为和关系;

(2) 正式网络分析 (formal network analysis) , 关注形成于各种关系之上的网络的实际结构;

(3) 集团或者个人相互作用分析 (group/ personal interaction approach) , 采纳人类学的研究方法, 探究特定个人或者团体之间的互动;

(4) 比较研究 (comparative approach) , 比较不同国家、地区、不同政策部门 (policy sector) 或者次部门 (Sub-sector) 的政策网络特征的异同及其对政策过程的影响;

(5) 结构研究 (structural approach) , 分析社会中不同集体间更加广泛的关系 (Evans, 2001;Marsh&Smith, 2000) , 但是这些研究路径之间有较大的重复 (Evans, 2001) 。

政策网络的源流与发展

学者们关于公共政策研究中的政策网络分析的准确起源并未形成一致意见。一般认为政策网络的概念产生于美国, 发展、成熟于英国, 现流行于西方学界。政策网络最初作为一种比喻来描述政治过程中各种主体之间形成的复杂关系, 这一概念最早出现于上个世纪 50、60 年代的美国 (Jordan, 1990) 。政策网络分析的理论来源源头有二: 其一是盛行于 20 世纪 60、70 年代的组织社会学, 尤其是组织间关系的相关研究。其二是关于次系统 (subsystem) 和政策社群 (policy community) 的研究, 这些研究源于政治学领域, 是上个世纪 50、60 年精英主义和多元主义关于权力讨论的产物 (KlijnMay1996) 。由于各国的政治制度和文化的差异以及各自学术传统的不同, 学者们对政策网络的本质理解不同, 形成了不同理论和流派。根据罗茨的观点, 政策网络相关研究形成不同的传统: 美国传统、英国传统和德国、荷兰传统 (Rhodes1997) 。

美国的政策网络研究强调微观层面上政治主体之间的相互影响和互动。上个世纪 50、60 年代美国学者发展出次系统 (subsystem) 、次政府 (sub-government) 等概念来描述美国政治生活中形成常规的社会主体和国家主体相互影响和相互

作用的模式。当时，美国在立法性和管制性的事务方面出现了利益集团、议会委员会和政府机构之间的经常性的互动并在决出过程中彼此相互支持的现象。次政府的概念就是建立对这种现象的观察的基础之上(Howlett & Ramesh, 1995:148)。这种状况在农业、教育和交通的政策领域尤为明显，利益集团、议会委员会和政府机构之间结成了稳定的、互惠的“铁三角”一样的利益同盟关系，垄断了相关的政策决策。铁三角关系被认为破坏了国民主权原则，因为某些个人或者小团体的私利凌驾于公众的普遍利益之上。

进入上个世纪 60、70 年代，不少学者的深入研究揭示，次政府并不是全能的，“铁三角”的结构也并非存在于所有的政策领域。事实上，它们对政策过程的影响随政策议题和时间的不同而各不相同(Hayes, 1978;Ripley&Franklin, 1980)。1978 年，赫柯罗(Heclo)发表一篇重要文章：“议题网络与执行权威”，提出一个更有弹性、更松散的概念——议题网络(issue network)来分析美国的政策过程。在文中，他指出随着美国联邦政府越来越多通过拨款和规制等手段干预社会和经济事务，很多新组织和旧的政府机构一起参与政策过程。在很大程度上，封闭的铁三角关系和次政府已经被开放的议题网络所取代，如果“寻找封闭的三角控制关系的同时，我们将会错过对政府冲击越来越强的比较开放的网络”(Helco, 1978:88)。他进一步区分这两个概念。他将政策次系统比作光谱，议题网络和铁三角或次政府分处于两端。铁三角和次政府参与者较少，但拥有较高的自主性，它们由经济纽带联系起来，通过结成稳定联盟的方式来控制政策决策从而实现共同的经济利益。铁三角和次政府成员稳定、结构封闭、运作严密，其本质上是利益同盟关系。相比而言，议题网络的参加者范围广泛，结构松散，成员经常更新，决策结构呈现制度化程度低、非正式化、分散的特征，没有任何个人或者团体主宰和控制整个决策过程。与铁三角强调的利益纽带不同，议题网络的形成更多依赖参与者之间相互依赖、相互承诺的共存关系。此外，次政府和政策网络的差别还在于分析单元和层次的不同。

政策网络可以是个人、组织的构成部分或者组织联盟，而次系统一般将组织作为一个整体来分析(Milward & Francisco, 1983)赫柯罗是公认最早使用政策网络概念的学者，议题网络的提出标志着政策网络研究进入一个新阶段。此后，美国一些学者进一步沿着政策次系统的传统，推动和丰富政策网络的研究。例如，

萨巴蒂尔 (Paul.A.Sabatier) 提出倡导联盟框架 (Advocacy Coalition Framework), 分析政策过程, 解释政策变化的原因。按照萨巴蒂尔, 每个政策次系统最少包括两个以上的倡导联盟。所谓倡导联盟包括参与和影响政策制定和执行的层级不同的政府机构、记者、研究者、政策分析家, 它们有共同的价值观, 对某一政策问题的因果关系有共同的认识, 因而在政策过程中采取一致行动, 支持相同的政策方案。不同倡导联盟在政治过程中互相影响、互相作用, 争取制订规则的权力, 争取人事权和财政资源。一旦新的倡导联盟在竞争中取得主导地位, 掌握了资源, 它们倡导的政策方案就会上升为公共政策, 从而发生政策变化。和铁三角不同, 倡导联盟强调共同的价值观或者“信任系统” (belief system) 在政策网络形成中发挥重要作用。另外, 金登 (Kingdon) 的多元流理论也建立在政策网络的概念基础之上, 成为解释政策议程设定和政策过程的重要框架之一。

从以上美国研究政策网络的大致脉络可以看出, 美国的研究传统从政策次系统的角度出发, 从微观层面研究参与政策过程的关键主体之间的相互作用和相互影响, 强调个人之间的关系而不是政治机构之间的结构 (Rhodes, 1997)。美国学者的重要贡献在于提出政策网络的概念, 使人们对政策过程的研究从仅关注国家主体扩大到同一层次铁三角, 进而延伸到参与以兴趣和责任为纽带的议题网络、再到分散到不同层级、包括各种社会主体的、有共同的信任系统和政策主张的倡导联盟。美国学者, 尤其是赫柯罗提出议题网络的概念对政策次系统本质给予重新的定义和解释, 引发欧洲学者的学术兴趣, 推动了政策网络研究的深化和发展 (Howlett & Ramesh, 1995)。欧洲学者, 尤其是英国学者对政策次系统进行比较研究, 发现政策次系统范围广泛, 次政府或铁三角和议题网络的分类过于简单, 因而需要发展新的分类法 (Howlett & Ramesh, 1995:149)。在欧洲学者尤其是英国学者的发展和推动下, 美国传统的铁三角和议题网络逐渐被政策网络和政策社群所取代。英国政策网络研究主要强调利益集团和政府部门关系的连续性, 或者是施密特 (Schmitter, 1979) 所说的“利益集团的协调”。在西方政治理论中关于利益集团的协调的理论主要包括多元主义 (pluralism) 与合作主义 (corporatism)。多元主义虽然一度占据主导地位, 后来遭到合作主义者和网络分析者的批评。多元主义强调社会形成许多志愿的、竞争性的、非等级命令的、自决的团体, 它们之间相互竞争, 以便影响政策。没有任何一个团体在某一领域

形成垄断的利益代表地位，政府则被认为是被动地分配社会资源，政策被认为是反映某一特定时期利益集团之间的力量对比。合作主义则被定义为一种利益表达机制，其组成部分形成数量有限的单一的、强制性的、非竞争性的、等级制命令式的、有功能区分的各种类型的机构，它们由政府承认或者经政府许可成立，并被赋予在其相应的范围内具有垄断性的利益表达权，而政府则可以控制其领导人的任命和其利益要求和支持的表达（Schitter, 1979: 13）。

政策网络分析建立在对多元主义和合作主义的批评之上，是两者的替代（Rhodes, 1997）。围绕着英国的政策网络的研究路径，有两派观点。一种以乔丹（Jordan）为代表，强调美国政治（政策）科学的发展及其理论观念对英国的影响（Jordan, 1990）。例如，理查德森（Richardson）和乔丹（Jordan）明显受到赫柯罗和威尔达夫斯基（Wildavsky）1984年关于英国公共财政预算政策研究的影响，他们接受这两位美国同行关于政策社群（policy community）的概念，认为英国的决策过程发生在政府机构和压力集团相互协商而形成的政策次系统里。他们提出政策社群是理解稳定的自由民主国家政策决策过程的钥匙。威尔克斯（Wilks）和赖特（Wright）也强调政策网络中人际关系而不是结构关系发挥重要作用（Wilks & Wright, 1987）。

另一种观点以罗茨（Rhodes）为代表，认为政策网络的研究起源于英国。他们从更广的角度来理解和使用网络概念，强调网络概念在社会学、心理学、社会人类学及政治学的应用。这一派学者明显受到欧洲的组织间关系理论的影响，**否认美国政治学对英国政策网络研究的发挥重要影响**。例如，罗茨认为美国的“次政府”或者“铁三角”理论无法直接运用到英国这样的国家，因为立法机构在政策过程发挥的作用要比美国小；而且政策网络这个术语发展于英国而不是美国，因为美国学者更倾向于使用次政府或者类似概念（Rhodes, 1997）。他认为政策网络中最关键的构成部分是政治机构间的结构关系，而不是那些机构内个人之间的关系。罗茨将政策网络定义为：由于资源依赖关系而联系在一起的一群组织或者许多组织群的联合体。按照参与主体资格和资源分配关系的标准，他将政策网络分为5种政策网络类型，即政策社群（policy community），专业网络（professional networks），政府间网络（inter government networks），生产者网络（producer networks）和议题网络（issue network），这5种类型的政策网络从紧密到松散

构成一个的连续体。这种 5 分法只有结构最紧密政策社群和结构最为松散的议题网络学者常常论及，而其他 3 种类型的划分并不明显。此外，他还强调政策网络存在于部门层面，而不是次部门层面（Rhodes, 1997）。

可见，英国政策网络研究领域形成了两个传统，一种则承认并承袭美国传统，从微观层面出发，强调人际关系在政策网络中的作用。另一种派则认为政策网络研究源于英国，重视从中观的角度来分析利益集团与政府之间的关系。很显然，以罗茨为代表的后一派学者人数更多，他们的研究影响巨大，对政策网络理论的发展作出了巨大贡献（Rhodes, 1990）。首先，对政策网络有较为明确、清晰的概念。其次，从一开始，英国学者的研究形成了较为清晰的分析框架和比较研究的维度。再次，英国学界寻求将政策网络的概念置于修订过的多元理论之下。

德国和荷兰学者在宏观层面使用政策网络概念，政策网络被用来描述和分析国家和市民社会的关系。上个世纪 70、80 年代，欧洲社会发生深刻变化，私营 9 部门迅速发展，政府角色逐渐减弱，公共部门与私营部门之间相互依赖，国家和社会的界限日益模糊，国家机构和社会的不同部门共同参与公共治理过程。于是，政策网络被用来描述这种治理形式的变化巨大转变：

“政策网络是反映变化了的国家和社会关系的政治治理的新形式。……政策网络主要解决涉及复杂政治、经济与技术任务，资源互相依赖的各种政策问题，因此，需要以非常高的专业技术和其他专门化和分散的政策资源作为前提。政策网络是在政策决策、方案规划和执行能力分散于广泛的私营与公共主体背景下的一种政策动员的机制”（Martin & Mayntz, 1991:41）。德国和荷兰学者都将政策网络定位于较为宏观的治理层面，但主要观点仍稍稍不同。德国学者强调现代社会日益复杂、动态、多元，国家机构无力单独实施治理，必须依赖其层级控制以外的他社会主体的资源和协作，国家和社会的许多组织形成相互影响、相互依赖的政策网络。因而，政策网络是与市场、官僚等级制三足鼎立的第三种社会结构形式（Powell, 1990）与国家治理模式（Borzel, Summer 1998; Kenis & Schneider, 1991）。政策网络的参与主体基于经常性的互动和对资源的互相依赖，培养出共同的价值观，信任，形成一套解决问题的机制。这样，政策网络既可以避免传统等级制政府行政模式的反功能结果（dysfunctional consequences）（例如，政策对不同社会群体的不均衡影响），又没有市场无法控制的市场失灵，因而，政策

网络是介于政府和市场之间的治理模式，可以弥补市场失灵和政府失败。

荷兰的政策网络研究强调网络治理。学者们认为政策网络包括参与公共政策的公共部门、半公共部门及私有部门。各种不同的公共主体和社会主体拥有相互冲突的目标、利益和不同的权力地位，没有一个主体占据主导地位。在这样的背景下，政府已不能扮演万能的角色，政策过程中各个主体之间的协商至关重要。政策网络的重要性在于它将公共政策与制度性和战略性背景联系起来，成功的治理的关键在于实现有效的网络治理（Kickert, Winter1997）。网络治理有三种视角，即工具主义视角、互动视角和制度主义视角（Kickert, Winter1997）。工具主义视角的网络治理强调在政策网络背景下，以规制性工具为主的第一代治理工具已经被主要包括激励、沟通工具以及契约的第二代治理工具取而代之。在工具性政策网络视角下，网络治理成功的关键在于政策网络中有“驾驭”（steering）能力的主体如何影响其他主体的行为，发挥“目标导向”（goal-oriented）的作用，实现对目标群体行为的改变，达到预期后果。虽然各种主体都具有程度不同的驾驭能力，但是政府还是被认为在网络治理中发挥“焦点驾驭主体”的作用。网络治理的互动视角强调集体行动的重要性，关注相互依赖的网络主体如何互相调适其策略以便形成一致行动、达致共同结果。与工具视角和互动视角关注网络主体和它们之间的互动不同，制度主义视角则将整个政策网络作为分析单元，网络治理就是要影响网络形成、变化或者解体的过程。研究关注的不仅仅是主体、关系、资源分配方式、组织等结构性因素，还包括规则、规范、理解、制度等文化因素。按照制度主义视角，网络治理的目标是通过影响政策网络的结构和文化来改善政策决策和解决问题的背景。

可见，由于政治制度不同，承袭的学术传统不同，欧美各国对政策网络研究形成了不同传统和学派。美国学者往往强调微观层面上的人际关系的重要性。在英国文献中，政策网络则主要用来分析中观（meso-level）层次上利益集团与政府之间的关系。德国、荷兰则将政策网络提升到宏观层面（macro-level），成为与政府、市场并立的一种治理形式或者治理过程。

参考来源：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/政策网络>

68.交往行为理论

哈贝马斯在《交往行动理论》中通过对韦伯、米德、卢卡奇等思想家的理论进行分析,以理论建设和对这些思想家的理论进行重建的方式提出了“交往行为合理性”这一概念。哈贝马斯的交往行为理论从反面揭示出当代资本主义社会所存在的异化的、不健全的交往现象,指出在西方工业文明之下,人所面临的困境问题。对于晚期资本主义社会所存在的异化现象,哈贝马斯从以下两个方面对其原因进行了分析:

第一,科学技术在晚期资本主义成为第一生产力,使得劳动必须越来越符合科学技术的发展要求,人在其中的自主性被忽视,完全成为了科学技术的控制者。所以,随着工具行为的不断合理化,人的相互作用的交往行为却越来越处于不合理的状态。正如哈贝马斯所言:“随着科学技术进步的制度化,生产力的潜在能力就具有一种能够使人的意识中的劳动和相互作用的二元论消失的形态。”同时还会造成使交往行为的功能进入到自身范围中来,这样必然使合理的交往行为变为异化的交往行为。所以,随着科学技术的飞速发展,导致人在其中的主体性的丧失,使人在其中被手段化、抽象化,逐渐丧失其创造性和自主性,成为没有情感、价值和多样性的机器,工具,沦落为手段,使人与人、人与社会的正常交往形式被虚假的建立。

第二,哈贝马斯运用弗洛伊德的精神分析方法从人的内在方面,论述异化交往所产生的内在条件。众所周知,弗洛伊德认为如果人的原始本能和原始欲望无法得到宣泄和满足,就会造成精神病,导致他们的语言和行为不能被理解,就会造成交往的扭曲。对于在人与人之间的正常交往中其媒介作用的语言,哈贝马斯认为应该是相互交织并且是相互关联的,应该是表达欲求的正常符号。但是,在晚期资本主义的情况下,这种欲求被社会和其他权力压抑,成为被禁止谈论或者在某些范围内被拒绝合法的谈论,导致“语言私有化”的现象,这种“语言私有化”现象使得语言不能在公共领域按照公共性的规则来使用,就会出现一些精神错乱或者用词不当的现象,而且这种现象并不被病人自己察觉,因而无法实现自我认识。这样就会导致一种扭曲性的交往行为。并且这种扭曲性的交往会随着特定社会所具有的压抑程度的加深而相应的增加。在此中,语言由对话变为独白,

由语言所形成的理解不再是主体间的相互交流,而只是其自身的自我理解——语言丧失其沟通能力,不再具有其中立性,成为表达意识形态的工具。所以,以这种语言为媒介的交往是一种虚假的交往,一种无效的交往。

哈贝马斯之所以对资本主义社会所存在的交往的异化现象进行揭示,是为了对这种异化进行扬弃,使整个社会的单向度的工具理性行为发展成为社会的全面交往的合理性行为,通过对这种合理性交往行为的建立来重现人类生活世界的正常图景。对此,哈贝马斯提出了“交往合理化”的解决方案,所谓交往合理化也就是使交往行为不受国家、经济制度和行政制度的强制干预,从而使交往者能够生活在一个没有任何强制的、美好的、轻松的、充满正义的世界上。他主要从以下两个方面对“交往合理化”的方案进行了建构。

第一,改变社会的舆论结构。在哈贝马斯看来,所谓“社会的合理化就是社会运用文化上现成的合理性结构来改造它的基础结构。”使交往者能够在没有权利操纵、没有文化压抑的世界上生活。他赞同马克斯·韦伯的观点,即认为科学技术的发展会使得资本主义能够以合理化的借口对人进行统治。哈贝马斯在肯定韦伯提出的合理化概念的基础上,认为合理性本质上是通过对话以及交换意见达成的,这个过程并不关注于目的而关注于相互了解的对话过程。然而,在现代社会,目的合理性的强制性取代了生活世界进行对话的原形。在资本主义社会的发展中,随着政府力量和市场力量对生活世界的介入,公民的政治生活逐渐丧失了自主性,变成为对政府的盲目服从。而且国家尽可能的利用自己的舆论权利,创造有利于自己的舆论,使其政策受到欢迎。这样,人们之间的交往在受制于语言的同时,还受到社会权利和制度的制约,从而导致一种异化性的交往。所以,哈贝马斯认为一旦阶级利益与公共利益相一致,就会导致虚假的合理性舆论。所以哈贝马斯试图扫除这种社会意识形态的迷雾,还原人们的真实意识,最大程度发挥舆论的作用,使公民的个人舆论不再受国家政治、经济制度等权力的干预,是这种舆论能够独立地、真正代表民众的意愿。

第二,提高“道德理性”。在哈贝马斯看来,“生活世界”是一个包括文化、社会和个体的,交往行为在其中运行的境遇。在其中,生活世界的文化知识、社会和个性结构这三者相互联结,形成一个关系网,并储存信念。所以,哈贝马斯所说的生活世界本质上是由知识所组成的,并且这种知识作为一种文化传统,在

交往行为中起着十分重要的作用。哈贝马斯提出要建立一种“理想的语言环境”，既是希望通过语言交往，从而相互理解，达成彼此意见一致的目的。而要建立一种理想的语言环境，必须首先要重新构造这种理想语言环境所必需的条件和前提。

参考来源：

<https://www.xzbu.com/7/view-11120897.htm>

69.内生发展理论

内生增长理论是产生于 20 世纪 80 年代中期的一个西方宏观经济理论分支，其核心思想是认为经济能够不依赖外力推动实现持续增长，内生的技术进步是保证经济持续增长的決定因素。增长理论家主要在完全竞争假设下考察长期增长率的决定。内生增长模型又包含两条具体的研究思路。第一条是罗默、卢卡斯等人用全经济范围的收益递增、技术外部性解释经济增长的思路，代表性模型有罗默的知识溢出模型、卢卡斯的人力资本模型、巴罗模型等。第二条是用资本持续积累解释经济内生增长思路，代表性模型是琼斯—真野模型、雷贝洛模型等。完全竞争条件下内生增长模型存在一定的缺陷：一是完全竞争假设条件过于严格，限制了模型的解释力和适用性。二是完全竞争假设无法较好地描述技术商品的特性：非竞争性和部分排他性，并使一些内生增长模型产生逻辑上的不一致。

为了克服上述内生增长模型存在的问题，从 20 世纪 90 年代开始，增长理论家开始在垄断竞争假设下研究经济增长问题，提出了一些新的内生增长模型。这些模型又可以根据经济学者对技术进步的不同理解，分成三种类型：产品种类增加型内生增长模型、产品质量升级型内生增长模型、专业化加深型内生增长模型。这三类模型的提出，表明内生增长理论进入了一个新的发展阶段

基本思想

自亚当·斯密以来，整个经济学界围绕着驱动经济增长的因素争论了长达 200 多年，最终形成的比较一致的观点是：一个相当长的时期里，一国的经济增长主要取决于下列三个要素（Tanziand Zee, 1997, p.180）：（1）随着时间的推移，生产性资源的积累；（2）在一国的技术知识既定的情况下，现在资源存量的使用效率；（3）技术进步。但是，60 年代以来最流行的新古典经济增长理论，依

据以劳动投入量和物质资本投入量为自变量的柯布-道格拉斯生产函数建立的增长模型,把技术进步等作为外生因素来解释经济增长,因此就得到了当要素收益出现递减时长期经济增长停止的结论。可是,90年代初期形成的“新经济学”即内生增长理论则认为,长期增长率是由内生因素解释的,也就是说,在劳动投入过程中包含着因正规教育、培训、在职学习等等而形成的人力资本,在物质资本积累过程中包含着因研究与开发、发明、创新等活动而形成的技术进步,从而把技术进步等要素内生,得到因技术进步的存在要素收益会递增而长期增长率是正的结论。当然,许多经济学家早已看到了人力资本和技术进步对经济增长的作用(Schumpeter, 1934; 舒尔兹, 1990; 贝克尔, 1989),但是,他们都是把它们看作是外生因素。

这样,这两种理论的政策含义出现了分歧:尽管财政经济学家一直认为财政政策能够影响经济增长(因为财政政策与经济增长间的内在联系表现在许多方面,诸如扭曲性税收的负效应、累进税对储蓄倾向的不利影响以及增加税收动用额外资源以提高公共投资水平等等),但是新古典增长论却认为,长期经济增长完全是由理论本身的外生因素决定的,因此无论采取什么政策,长期增长都不变,或者说,财政政策对经济增长充其量只有短期效应,而不能影响长期增长;而内生增长论则认为,一国的长期增长是由一系列内生变量决定的,这些内生变量对政策(特别是财政政策)是敏感的,并受政策的影响。如果增长率是由内生因素决定的,那么,问题就是经济行为主体特别是政府如何能够影响增长率的大小,因而财政政策对经济增长的影响再次成为关注的焦点。

罗默模型、卢卡斯模型和格罗斯曼-赫普曼模型只是最著名的内生增长模型,还有很多其他模型侧重不同的增长方面,诸如金和罗伯森(King and Robson, 1993, p.445-466)的知识传播内生增长模型、阿格赫恩和豪威特(Aghion and Howitt, 1992, p.323-351)的模仿与创造性消化内生增长模型以及杨(Young, 1991, p.369-405)国际贸易内生增长模型。所有这些模型表达出来的一个重要思想是:企业是经济增长的最终推动力,特别是这些模型试图说明企业如何积累知识,这种知识广义地包括人力资本和技术变化(Rogers, 1997, p.43)。这种知识积累表示为增加人力资本、生产新产品和提高产品质量。这些模型表明,知识和积累过程会出现外部性或知识外溢效应,需要政府政策的干预:各种政策旨在

扶持研究与开发、革新、人力资本形成甚至关键性产业部门。

综上所述,我们对内生增长理论所表达的经济增长的原因作出如下简单的非技术性陈述:第一,获取新“知识”(包括革新、技术进步、人力资本积累等概念);第二,刺激新知识运用于生产(市场条件、产权、政治稳定以及宏观经济稳定);第三,提供运用新知识的资源(人力、资本、进口品等等)。

内生增长理论突出了第一个方面,而第二个方面隐含在各种内生增长模型中,因为这些模型对企业面临的市场条件、产权和经济稳定性作了假定,同时,还强调了这两个方面出现于企业层次上。最后一个方面按理说也稳含在内生增长模型中,因为,从数学上讲,这些模型都建立了消费者模型,用来解释(比如说)在人力资本投资的收益率是正的既定情况下,随着时间的推移消费者配置消费的动态最适化问题。

现代发展

随着理论的进展,不少经济学家已经意识到,内生增长理论面临的最大问题就是如何进行实证分析。从目前的研究来看,这种实证研究事实上是沿着两条技术路线进行的:一条是进行国别间的研究,寻找内生增长证据。另一条是利用一国的长时段数据,研究一国的经济增长因素;或者单独讨论某个具体因素,如对外开放、税收、平等、金融进步、教育支出、创新等,对经济增长的作用。

从内生增长理论的进展来看,内生增长理论仍处于一个活跃发展的时期,尽管没有划时代的创新,但在现代方法与经典理论的结合方面取得了不少的成就,如对 R&D(研究与开发)投入与经济增长之间关系的定量模型的建立、对熊彼特的创造性毁灭的重新探索等。另外,在实证分析方面,尽管目前仍存在大量问题尚未解决,但在估计方法、变量的调整、数据的调整、定性因素的量化等方面均取得了一定的成就。从未来的发展来看,内生增长理论的发展将沿两个方向进行:一是沿非线性动态模型路线进行,以更复杂的数学模型更精确地模拟现实经济世界;二是计量检验的研究,包括引入更多变量、对变量进行调整以具有现实性、定性因素的定量化等。

财政政策意义

在新古典增长模型中,物质资本(即可以积累的生产要素)的收益率递减使人均增长停滞不前,而且财政政策没有机会影响经济的增长率。然而,内生增长

理论则通过克服可以积累的生产要素收益递减性质而使经济增长率内生，并通过财政政策解决人力资本积累外部性、技术外部性和知识外部性等问题。

按照内生增长的因素概括出促进经济增长的财政政策措施：第一，增加人力资本投资的政策措施：政府直接增加人力资本投资；政府提供税收刺激或财政补贴鼓励企业增加人力资本投资。第二，增加基础设施投资的政策措施：政府直接增加基础设施投资；政府提供税收刺激或财政补贴鼓励企业增加基础设施投资。第三，增加研究与开发投资的政策措施：政府直接增加研究与开发投资；政府提供税收刺激或财政补贴鼓励企业增加研究与开发投资。

我国实践

近年来，我国提出了经济增长方式要从粗放型向集约型转变，而国际上衡量集约型增长方式的主要指标是“综合(全)要素生产率”(Total Factor Productivity, TFP)，这也正是内生增长理论的核心问题。

参考来源：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/内生增长理论>

70.创伤理论

“创伤”理论 (trauma theory) 始于 20 世纪 90 年代初期，这一术语首先是由美国学者凯西·卡鲁斯 (Cathy Caruth) 在她的著作《沉默的经验》(Unclaimed Experience, 1996) 中提出来的。她将“创伤”定义为某些人“对某一突发性或灾难性事件的一次极不寻常的经历”，她认为人们对灾难事件的反应通常会推迟出现，并反复出现幻觉，无法控制。灾难将会在人们的内心留下创伤，但心理创伤不是出现在灾难发生时，而是在灾难发生后的某段时间，留在人们对灾难的回忆中。灾难在受害者的心理留下了阴影和伤害，它将会影响未来的生活。对于受过创伤的人来说，不仅引起创伤的事件，甚至连生存本身都可能演变成为一场危机。创伤理论主要包括以下几个领域：心理创伤 (psychological trauma)、文化创伤 (cultural trauma)、民族创伤 (national trauma)、历史创伤 (historical trauma)。“心理创伤”是创伤理论中最基本的概念，指某一事件或灾难给受害者的心灵留下的难以愈合的伤害，受害者可以是个人也可以是群体。“心理创伤”主要有两种形式：“个人心理创伤” (individual trauma) 和“集体心理创

伤” (collective trauma)。一些学者强调后者的重要性:讲述有关创伤与生存的故事不仅仅是个人行为,也是一种集体行为。因为这需要人们彼此间相互合作,需要有听众、有人见证,这样做有助于其他读者或听众间接体验创伤的经历。个人心理创伤与集体心理创伤是相互依存、密不可分的。集体是由个体组成,集体的凝聚力是通过倾听个体讲述创伤故事来获得的。关于创伤的故事可以代表一个家族,如《金山勇士》中汤亭亭的父辈们;可以代表一个民族,如二战时期的犹太人;也可以代表一个国家,如抗日战争时期的中国等。记忆的社会性使某一社会群体成员之间相互关联,他们的集体记忆承载着本族群的历史。族群对历史的记忆具有相同性,而这意味着他们将共同分享、承受集体记忆,他们具有了共同的身份并共同面对未来。与“心理创伤”不同的是,“文化创伤”侧重某一事件或灾难对群体产生的影响。它标志某一群体身份的丧失,或者社会结构的瓦解对群体凝聚力造成的不良影响。这种“文化创伤”不是群体每个成员都会亲身经历的,但是它会影响整个群体。“文化创伤”不一定是负面的,由它唤起的集体记忆可能会增强群体的凝聚力。

参考文献:

王建会.“创伤”理论与亚裔美国文学批评——以亚裔男性研究为视角[J].当代外国文学,2010,31(02):68-74.

71.信任理论

信任理论概述

“信任”已成为众多学科共同关注的重要问题之一,尤其是社会学、社会心理学、经济学领域的研究最为瞩目,不管是国际上还是国内,信任研究的文献日渐增多。信任问题的出现几乎和人类的历史一样久远。信任的概念,是经由哲学和政治学著作进入社会学理论。在前现代阶段,信任的研究主要是从伦理学角度人手的。从伦理学研究到社会学研究的转换伴随着从前现代到现代的社会变迁。通常认为,社会学的信任研究从西美尔开启。然而,通观当前信任研究的文献资料,尤其是国内的信任研究文献,我们发现存在这样一个普遍的现象:低估了西美尔对信任理论的贡献。

西美尔开启了当代社会学信任研究的先河,但他的贡献没有得到应有的重

视。在《货币哲学》和《社会学》中，西美尔提出的信任理论具有开创性的价值。他认为社会开始于人们之间的互动，在当代，互动的主要形式是交换，尤其是以货币为中介的交换，这种交换离开信任就无法进行，进而，整个社会的运行离不开信任。西美尔认为，信任是重要的社会综合理论。信任不同于弱归纳性知识，不仅包含有认知性因素，还包含一种类似于信仰的超验的因素。

信任理论的形成背景

西美尔生于 1858 年，与迪尔凯姆同年，略早于乔治·赫伯特·米德（1863）和马克斯·韦伯（1864），卒于 1918 年。他的公认的代表作是 1900 年出版的《货币哲学》和 1908 年出版的《社会学》两部大部头著作。尤尔根·哈贝马斯（JurgenHabermas）在《西美尔论货币和文化》一文中评论道，“西美尔代表了一个不同的类型”。尽管他对一战前德国哲学气候有着非凡的影响，尽管他对德国社会学和对美国社会学有着重要的影响，但哈贝马斯认为：“西美尔是一个生气勃勃的而不是一个系统的思想者。他试图用社会科学的倾向来对他的时代做出哲学的诊断，而不是固守于哲学或者社会学一隅。”《货币哲学》一发表，立刻在当时的学术界掀起了一场波澜。到底该把这部著作归为哪一类，有人认为该书方法是形而上学的，内容是经济学的，论述人与人的关系的大框架是社会学的。米德认为，西美尔在《货币哲学》中分析经济现象的形式，而不是经济现象的内容，这明显与马克思的《资本论》不同。其实在《货币哲学》发表之前的 1889 年，西美尔写了一篇论文《货币心理学》，在这篇文章里，西美尔概略地提到了很多后来在《货币哲学》中发展的观点。从 1896 到 1899 这几年间，西美尔断断续续地写成了《货币哲学》的主要部分，之所以不再叫“货币心理学”，是西美尔想努力去构建一种货币哲学，而不同于经济学和心理学对货币的论述。在《货币哲学》中，西美尔超越了对货币经济的社会学和心理学的关注，不仅显示了他对货币经济影响社会和文化生活的社会学的关注，而且他的最终目标是建立一种文化哲学和一种关注日常生活形而上学。

《社会学——关于社会化形式的研究中》（以下简称《社会学》）是西美尔的社会学代表作。在该书中，西美尔详细地论述了他的社会学思想。早在《货币哲学》中，西美尔已经阐述了他的社会学的基本思想：强调社会交换和社会关系。他认为交换是人类社会化中最纯粹、最原始的形式之一，交换创造了人们之间的

社会关系，产生了社会化，创造了社会。在交换之中，货币充当了一种交换媒介。信任在货币发挥正常功能的过程中起着支柱的作用。

在《货币哲学》分析卷第二章第三节“社会交换与社会关系”标题下，西美尔提及了信任问题。从西美尔的整体著作来看，他并没有专门论述信任问题，和信任有关的论述除了刚提到的这一处外，还有另外两处，分别在《社会学》一书中第五章“秘密和秘密的社会”正文部分和注释部分。这三处尽管加起来篇幅还不到 10 页，然而这些思想却是相当丰富，充满启发性。

信任理论的出发点

西美尔信任理论的出发点是互动。西美尔认为正是互动形成了人们之间的复杂关系，形成了社会。个人之间的互动是所有社会构成形成的起点。社会生活真实的历史起源仍然晦暗不明，但不管怎样，一种系统的发生学分析一定要从这个最简单、最直接的关系出发，即使到了今天，这种关系也仍然是无数新的社会构成形式的源泉。西美尔认为，现代社会中占支配地位的互动形式或社会关系是交换。对此西美尔虽然没有做深入的历史的考察，我们仍认为他的评价是恰当的。他认为交换不仅存在于有货币参与的经济领域，这一点在资本主义时期表现得尤为突出，而且社会交往本身也是一种交换，每一次互动都可以被看作是一个交换，只不过是交换的评价标准不同而已。在经济领域中，我们用货币来评价交换双方的付出和收获，所以我们对交换的评价标准是交换价值，由此，西美尔认为是交换决定了商品的价值，这是有失偏颇的。马克思认为商品的价值是凝结在商品中的抽象的无差别的人类劳动。但交换的作用是明显的，交换教会我们的不仅是事物的相对价值，而且教会我们互惠。在前资本主义时期，货币经济尚不发达，主要的交换形式是物物交换，互惠就表现得更加明显，否则交换就无法进行。虽然在货币经济高度发达的现代社会，不再是物物交换，而是以货币为中介进行交换，互惠的性质仍然没有改变，因此西美尔认为互惠是所有人类关系中的一个构成因素。现代社会中，交换是创造一个社会的人们之间的内在联结和有机团结的前提条件之一。不仅如此，西美尔更进一步强调，交换创造了人与人之间内在联系的功能之一——社会，只不过替代了单纯的个体集合而已。当然，无论从历史上还是逻辑上都不能说交换创造了社会。在现代社会，随着社会分工的充分发达，交换更加普遍，社会关系的形式更加丰富，交换使人们有了更多的接触和联系，也

就为发展新的更多的个人关系和其他形式的社会关系提供了可能,开辟了新的空间,现代社会的良性运转离不开交换的正常进行。

因此,交换机制的前提条件同样也构成社会的持续性的前提条件。交换的一个最重要的条件是信任。如果人们彼此没有一个一般的信任,社会自身将会解体,因为很少关系可以完全建立在关于他人的确定的认知之上。如果信任不像理性的证据和个人经验那样强或者更强,也很少有什么关系可以持续下来。现代经济是货币经济,占主导地位的交换形式是货币交换,货币是交换的媒介。西美尔认为现金交易离开了公众的信任是无法进行的。不仅如此,人们还必须相信被接受的货币不会贬值或者至少不会大大贬值,而且可以再次消费掉。这种形式的信任似乎是对作为物的货币的信任,但西美尔强调信任必须是对赋予货币有效性的人或者政府的信任。社会的运行离不开信任。

信任理论的基本观点

1. 信任是重要的社会综合力量

与当代大多数信任研究者一样,西美尔对信任的重要性做出了最强烈的呼吁,在这一点上西美尔的文本中明显提及的有两处。一处是在《货币哲学》中,“离开了人们之间的一般性信任,社会自身将变成一盘散沙”。另一处是在《社会学》中,“信赖是在社会之内的最重要的综合力量之一”。对个体行动者来讲,信任的功能是“提供一种可靠的假设,这种假设足以作为保障把实际的行为建立在此之上。”无论是在社会层面,还是在个体层面,信任都显示出它的重要性。信任研究吸引了众多的学科参与,尽管分歧很大,即使像信任的概念这样一个基本的问题仍然没有达成一个公认的、清晰的定义,但在信任的重要性这方面,不同学科的研究者却达成了高度的一致。

2. 从人格信任到系统信任

虽然西美尔没有自觉地把信任分为人格信任(包括特殊主义的信任和普遍主义的信任)和系统信任,但在他的文本中,我们可以看出,西美尔已经间接地提到了这个问题。西美尔写道:“政府在十八世纪以前发行的库存债券是最早发明的对作为整体的国家税收所具有的要求权形式。在这个例子中,可获得偿付的确定性不依赖于那种一定非得查明的特殊情况,而是依赖于对国家偿付能力的一般性信任。”这种国家信贷的形式区别于个人信贷的形式,不可能像个人信贷一样,

去了解另外一个人的信用状况。西美尔认为从传统到现代的转变伴随着社会中的信任类型从以人格信任为主转到以系统信任为主。而且他认为正是货币在人格信任向系统信任的转化方面起到了巨大的作用。货币作为一种交换工具和尺度,已经改造了人们之间的关系。在《货币哲学》中,西美尔做了一个历史的考察,他认为货币在现代社会逐渐获得了一个抽象的和永恒的地位。正是通过货币,建立起了限于特定目的的非个人的联系,从而取代了传统社会的个人联系。因此,在人格信任方面,货币在特殊主义的信任形式向普遍主义的信任形式的转变方面发挥了重要的作用。韦伯对这个问题也有详细的论述,他认为特殊主义信任基于血缘或地缘共同体,普遍主义信任的出现很大程度上受到新教的影响。新教倡导的兄弟般的关系在信徒中间产生了普遍的信任。同时,货币经济发达的背后是对系统的信任,从西美尔的文本中我们可以推断他所说的“一般性信任”或者“普遍的信任”并不是人格信任意义上的普遍主义的信任,而是对系统的信任。西美尔关于货币媒介的理论被后来的卢曼、安东尼·吉登斯(Anthony Giddens)等人继承。卢曼从系统理论和符号功能主义视角,对信任的类型做出了明确的区分:人格信任和系统信任。同时,卢曼对交换媒介进行了深入的研究,在1979年发表的《信任与权力》,他提出了三种主要的交换媒介:货币、真理、权力。卢曼认为这三种交换媒介在信任情形中有着非常重要的地位。吉登斯对信任的类型学做出了新的概括,他认为信任的种类包括:人格信任、符号系统和专家系统。

3. 信任不同于弱归纳性知识

在《货币哲学》中,西美尔举了一个例子:“如果一个农夫对他的土地将像前一年那样出产粮食没有信心(confidence),他就不会去播种;如果一个商人不相信(belief)公众会需要他的商品,他就不会提供这些商品,等等。这种信赖只是归纳性知识的一种弱形式。”西美尔认为这种弱归纳性知识并不是信任,它不能够为信任提供可靠的基础,类似于现实生活中的统计规律。他把这种弱归纳性知识和借贷行为以及对他人信任的例子区别开来。区别就在于前者只是弱归纳性知识,而后者除此之外,还有另外一种他称之为在宗教信仰里面体现的最清楚的“难以描述的因素”。

卢曼把这个问题说得更明白,人要处理与世界的关系,世界包括自然和人类两个部分。卢曼区分了风险与危险,他把来自自然界的威胁称为危险,把来自人

自身行动后果的威胁称为风险。他把信任与风险联系起来，认为信任是属人的。风险是行动论，不去行动就不会有风险。波兰社会学家什托姆普卡在这点上和卢曼持基本相同的立场。卢曼继承了弱归纳性知识，他认为这是由于认识论上的永久的差距决定的。卢曼写道：“归纳到底没有确切根据供给信任；但信任总是从已有的证据进行推断；如西美尔指出的那样，它是知与无知的融合”。吉登斯也看到了这一点，他用了“欠充分的归纳性知识”这个概念。虽然弱归纳性知识不是信任，但对人的信任总是离不开弱归纳性知识，无论如何还要从弱归纳性知识出发，除了宗教信仰的例子外。西美尔认为，我们总要行动，信赖让我们敢于行动，因为这种信赖基于对未来的可能事件的可靠性的预测和计算之上，信赖作为假设是对一个人的知和不知之间的状态。彻底知晓的人不需要去信赖（他人），根本不知晓的人，从理智上讲，根本不可能信赖（他人）。因此，信赖介于知与无知之间。

通过以上的分析，我们可以肯定在信赖（confidence，也有译为“信心”）和信任之间存在着概念的差别，西美尔、卢曼和吉登斯都已经明确地指出了这一点。做这样的区分在对信任的更深入的分析过程中是必要的。那么，如果我们要付出信任，需要多少比例的信赖因素（也就是弱归纳性知识）？有些人在信赖因素占很高的比例下，才肯付出信任；而另外一些人可能在信赖因素并不占很高比例的情况下，付出他们的信任。为什么会有如此的差异？又是什么因素在信赖之外对信任的付出起着重要的作用？我们认为至少可以看到：当前关于信任基础的解释模型没有一种可以声称是普遍适用的，比如理性选择论、制度论、道德基础论等都是如此。信任需要视具体的情况而定。除了信赖因素之外，西美尔提到在信任中存在一种“另外的元素”。

4. 信任中存在超验的因素

在谈完货币交易与信任的关系后，西美尔用了一句话：“这种信任另外还有极微妙之处”如何微妙？他接着讲到，在借贷的例子中，以及对一个人的相信（believe in someone）中，存在另外的元素，介于知和无知之外，也就是说无法用知识的范畴去把握它，是超验的。一个极端的例子是对上帝的信仰、当某人说他相信上帝的时候，这并不仅仅表明是一种对上帝知识的尚不完善阶段，而毋宁说是一种与知识无关的心灵状态，它既比知识少，也比知识多。这个例子中完全

不涉及弱归纳性知识，也就是说与知识无关。在《货币哲学》的中译本中存在一个误译，“经济上的信用不包含这种超理论的信仰因素在内”应为“经济上的信用肯定包含这种超理论的信仰因素在内”。在英译本中可以看到译者在“包含”一词前用中不仅包含弱归纳性知识因素，还包含这种超验的因素。德国年轻的社会学者 M. Ilering 认为从《货币哲学》到《社会学》，在如何处理这个“深层因素”上，西美尔的态度有些变化，在《货币哲学》中，西美尔想把这种因素限定于宗教信仰，表现在他并没有过多地谈论这个因素，甚至说要努力去消除这个因素。但在《社会学》中他最终肯定了这个因素的存在，认为它不仅在宗教信仰中存在，而且存在于一切对他人相信的例子中。这种写作方式不太符合西美尔的惯常风格，有学者认为他是为了引人注目，不过也让很多人把这处关于信任的非常关键的评论给漏掉了，比如卢曼就没有注意西美尔信任理论中的超验的因素。吉登斯显然是注意到了西美尔所讲的这个因素，信任不同于弱归纳性知识，在于“信任意味着是对‘承诺’（commitment）的一种跨越，这是不可化约的‘信念’（faith）的一种品质”。信任把弱归纳性知识与这种超验的因素结合了起来。M. Ilering 提出了“悬置”的概念，以解决从信赖到信任的跳跃。他认为信赖属于认知领域或者是解释领域，信任的情形属于期望领域，在两个领域之间裂开了一道鸿沟。跨越的方式，就是“悬置”，通俗地讲，就是忘掉，不去想它。是什么因素促成这种悬置？比如说制度、法律、惯例等因素在这种“悬置”过程中起到多大的作用需要我们进一步研究。

参考来源：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/信任理论>

72.冲突理论

冲突是不可避免的社会现象，社会主义社会也不例外。因此，我们在构建社会主义和谐社会的过程中，应该重视西方社会学中的冲突理论。冲突广义指包括从社会差异到战争的社会秩序的非和谐状态。辩证唯物主义也认为，矛盾是普遍的、绝对的，存在于事物发展的一切过程，又贯穿于一切过程的始终。冲突理论认为，社会冲突是社会结构所固有的，冲突并非总是暴力性的和外显性的，它可以是潜在的、受调节的和暂时受控制的，但冲突不可能绝对地消除，社会和谐总是

暂时的。马克思被认为是西方冲突理论的创始人，他的许多理论命题都为后来的冲突理论家所传承。马克思认为，稀缺资源的分配不平等是产生冲突的根本原因；被剥夺群体对其真正利益的认识增加，以及由此产生对资源分配合法性的质疑，提高了弱势群体与统治者冲突的可能性；而且统治与被统治群体间的流动越少，冲突越是激烈；对被统治者在资源分布上的剥夺越是从绝对状态转向相对状态，冲突越是有暴力可能。德国社会学家达伦多夫在其冲突理论中部分地继承了马克思的冲突思想。他反对帕森斯结构功能理论只强调均衡、共识，而忽视冲突。他认为社会变迁与社会冲突无时不在，社会中的每一个要素都可能促使社会变迁。另一位西方社会学家路易斯·A·科塞在其冲突理论中主要是强调了冲突对系统的功能。他认为冲突对社会具有内部的整合功能、稳定功能，对新群体与社会的形成具有促进的功能，对新制度和规范的建立具有激发功能，冲突是社会中的重要平衡机制。同时科塞提出了“社会安全阀”理论：任何社会系统都会在运转过程中产生敌对情绪，形成有可能破坏系统的压力，当这种压力超过社会系统的耐压能力时，就会导致系统瓦解，所以社会要建立一种“安全阀”制度。

参考文献：

刘文祥,李长源.和谐社会的理论借鉴:结构功能理论和冲突理论[J].湖北大学学报(哲学社会科学版),2006(01):21-24.

73.效用理论

消费者行为理论也叫做效用理论，它研究消费者如何在各种商品和劳务之间分配他们的收入，以达到满足程度的最大化。这一理论将要解释为什么需求曲线向右下方倾斜。考察消费者行为，可以采用两种分析工具或分析方法：一种是以基数效用论为基础的边际效用分析；一种是以序数效用论为基础的无差异曲线分析。现代西方经济学界，比较流行的是无差异曲线分析。

欲望与效用

欲望也叫做需要，是指想要得到而又没有得到某种东西的一种心理状态。欲望须具备两个条件：第一，不足之感；第二，求足之愿。人的欲望是多种多样的，一种欲望被满足之后，一种新的欲望便随之产生，因此，从这种意义上说，人的欲望是无限的。但是就特定的时间特定商品而言，人的欲望又是有限的。从有限

性来说,欲望的强度具有递减的趋势。当一个人不断增加某种商品消费者时,他对这种商品的欲望逐渐减弱,最后对之完全无欲望。

效用是指商品满足人的欲望的能力,或者说,它是消费者在消费商品时所感觉到的满足程度。效用是消费者在消费活动中的一种主观心理感受,所以,效用会因人而异,因时而异,因地而异。

消费者消费某种物品能满足欲望的程度高就是效用大,反之,就是效用小。因此,这里说的效用不同于使用价值,它不仅在于物品本身具有的满足人们欲望的客观的物质属性(如面包可以充饥,衣服可以御寒),而且它有无效用和效用大小,还依存于消费者的主观感受。

效用有大有小,比较效用大小的标准,基数效用论认为,效用的大小是可以测度的,其标准就是效用的统一计数单位。人们就是根据这个效用计数单位来衡量不同商品效用的大小。

消费者行为理论的假设条件

- 1) 消费者具有完全理性(对自己消费的物品有完全的了解,自觉把效用最大化作为目标)
- 2) 存在消费者主权(消费者决定自己的消费,消费者的决策决定生产)
- 3) 效用仅仅来源于物品的消费

消费者行为理论的工具与方法

消费者行为理论主要有:基数效用论和序数效用论;基数效用论采用的是边际效用分析法,序数效用论采用的是无差异曲线分析法;

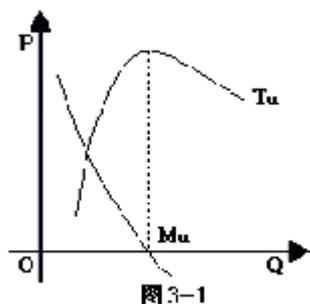
基数效用论与消费者行为优化

基数效用论是19世纪和20世纪初期西方经济学普遍使用的概念。该理论认为,效用是可以具体衡量的,并且它可以加总求和。同时,基数效用论又假定随着消费者消费商品或劳务数量的增加,消费者每增加一单位商品或劳务的消费所获得的满足程度逐步下降,消费者消费商品的目标是要达到总效用最大。

基数效用论认为商品的边际效用是递减的,而马歇尔指出,货币也必须服从边际效用递减规律。既然如此,由于富人持有的货币量大于穷人,所以前者的边际效用小于后者。如果把一元钱从富人那里转移到穷人那里,整个社会的效用就会增加。所以,边际效用递减规律可以成为收入平均化的理论依据。

边际效用分析方法与消费者均衡

总效用是指在一定时间内消费者从消费商品或劳务中的获得的满足程度的总和，记为 (Tu)，边际效用是指在一定时间内消费者以增加一单位商品或劳务的消费中所获得的效用增加量，记为 Mu。随着消费者消费某物品数量的增加，该物品对消费者的边际效用是递减的。一物的边际效用随其数量的增加而减少，这种现象普遍存在于一切物品，我们称之为边际效用递减规律，又称戈森定律



边际效用递减的原因

从消费者的角度看，商品被优先满足最重要的需要，故最先消费的商品 7 边际效用就大；从商品本身对消费者所产生的重复刺激看，随一种商品消费数量的连续增加，消费者接受的重复刺激程度越来越弱。

货币的边际效用

由于货币的边际效用递减速度很慢，通常把它看成是个常数。

消费者均衡

消费者均衡所研究的是消费者在既定收入的情况下，如何实现效用最大化的问题。在运用边际效用分析法来说明消费者均衡时，消费者均衡的条件是：消费者用全部收入所购买的各种物品所带来的边际效用，与为购买这些物品所支付的价格的比例相等，或者说每 1 单位货币所得到的边际效用都相等。

$$PXQX+PYQY=M \quad (1)$$

$$MUX/PX=MUY/PY \quad (2)$$

推广公式为：

$$PXQX+PYQY+PZQZ+\dots PNQN=M$$

$$MUX/PX=MUY/PY=MUZ/PZ=\dots MUN/PN$$

序数效用论与消费者行为优化

序数效用论是希克斯 1939 年在《价值与资本》一书中提出的。该理论认为，

效用的大小是无法具体衡量的，效用之间的比较只能通过顺序或等级来表示。

序数效用论的基本假定

第一，对于任何二个商品组合 A 和 B，消费者可以断定，要么对 A 的偏好大于对 B 的偏好，要么对 A 的偏好小于对 B 的偏好，要么对 A 和 B 的偏好一样或者说偏好无差异。

第二，对三个商品组合 A、B 和 C 而言，如果消费者对 A 的偏好大于 B，对 B 的偏好大于 C，则该消费者对 A 的偏好一定大于对 C 的偏好。

第三，在其他商品数量相同的条件下，消费者更偏好于一种产品数量大的商品组合。

无差异曲线

无差异曲线是用来表示两种商品的不同数量的组合给消费者所带来的效用完全相同的一条曲线。无差异曲线是一条向右下方倾斜，且凸向原点的曲线。

无差异曲线既可以反映不同消费者的不同偏好，又可以描述所能够追求的效用最大化。

无差异曲线具有如下特点：

- (1) 无差异曲线是一条向右下方倾斜的曲线，其斜率为负值。
- (2) 在同一平面图上有无数条无差异曲线，每一条无差异曲线代表一种满足水平即效用水平。而且离原点越远的无差异曲线所代表的效越大。
- (3) 在同一平面图上，任意两条无差异曲线不能相交。
- (4) 无差异曲线是一条凸向原点的线。

消费可能线

消费可能线是一条表明在消费者收入与商品价格既定的条件下，消费者所能购买到的两种商品数量最大组合的线。消费可能线又叫预算线或价格线。

消费可能线表明了消费者消费行为的限制条件。这种限制就是购买物品所花的钱不能大于收入，也不能小于收入。大于收入是在收既定的条件下无法实现的，小于收入则无法实现效用最大化。这种限制条件可以写为：

$$M = PX \cdot QX + PY \cdot QY$$

上式也可写为：

$$QY = M / PY - PX / PY \cdot QX$$

这是一条直线方程式，其斜率为 $-PX/PY$

把无差异曲线与消费可能线合在一个图上，那么，消费可能线必定与无差异曲线中的一条切于一点，在这个切点上就实现了消费者均衡。因为只有在这一点上所表示的 X 与 Y 商品的组合才达到在收入和价格既定的条件下，效用最大。其他的点不是无法实现就是不能达到最大的效用。

消费者行为与需求定理的关系

(1) 需求定理表明：一种商品的需求量与价格之间成反方向变动。

(2) 消费者购买各种物品是为了实现效用最大化，或者也可以说是为了消费者剩余最大。当某种物品价格既定时，消费者从这种物品中所得到的效用越大，即消费者对这种物品评价越高，消费者剩余越大。当消费者对某种物品的评价既定时，消费者支付的价格越低，消费者剩余越大。因此，消费者愿意支付的价格取决于他以这种价格所获得的物品能带来的效用大小。消费者为购买一定量某物品所愿意付出的货币价格取决于他从这一定量物品中所获得的效用，效用大，愿付出的价格高；效用小，愿付出的价格低。随着消费者购买的某物品数量的增加，该物品给消费者所带来的边际效用是递减的，而货币的边际效用是不变的。这样，随着物品的增加，消费者所愿付出的价格也在下降。因此，需求量与价格必然成反方向变动。

消费者行为理论对企业决策的启示

(1) 在市场经济中，消费者主权是指企业要根据消费者的需求进行生产。消费者行为理论告诉我们，消费者购买物品是为了效用最大化，而且，物品的效用越大，消费者愿意支付的价格越高。

(2) 根据消费者行为理论，企业在决定生产什么时首先要考虑商品能给消费者带来多大效用。效用是一种心理感觉，取决于消费者的偏好。所以，企业要使自己生产出的产品能卖出去，而且能卖高价，就要分析消费者的心理，能满足消费者的偏好。消费者的偏好首先取决于消费时尚。不同时代有不同消费时尚，一个企业要成功，不仅要了解当前的消费时尚，还要善于发现未来的消费时尚。这样才能从消费时尚中了解到消费者的偏好及变动，并及时开发出能满足这种偏好的产品。同时，消费时尚也受广告的影响。一种成功的广告会引导着一种新的消费时尚，左右消费者的偏好。从这个社会来看，影响消费者偏好的是消费时尚

与广告，但从个人来看，消费者的偏好要受个人立场和伦理道德观的影响。所以，企业在开发产品时要定位于某一群体消费者，根据特定群体的爱好来开发产品。

(3) 消费者行为理论还告诉我们，一种产品的边际效用是递减的。如果一种产品仅仅是数量增加，它带给消费者的边际效用就在递减，消费者愿意支付的价格就低了。因此，企业的产品要多样化，即使是同类产品，只要不相同，就不会引起边际效用递减。边际效用递减原理启示企业要进行创新，生产不同的产品。

参考来源：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/消费者行为理论>

74. 社会生态系统理论

社会生态系统理论 (Society Ecosystems Theory) 在社会学、社会工作学界内又往往被简称为生态系统理论 (Ecosystems Theory)，是将系统论、社会学和生态学紧密结合起来的基础理论。生态系统理论深受达尔文的进化论特别是“适者生存”观念的影响。它是一个开放的理论系统，在不同的发展阶段它融合了很多不同的理论概念。

20 世纪初，Mary Richmond 和 Jane Addams 提出了“社会处遇”、“人在情境中”等理论范式，这成为社会生态系统理论的先导，此后，许多学者都对生态系统理论做出过研究和贡献。到 20 世纪 80 年代，杰曼等人综合生态系统理论的观点，提出了“生态模型”，强调社会工作实务的干预焦点在于把个人置于其生活的场域中，重视个人与环境的之间的交流和相互作用等等。发展到今天，查尔斯·扎斯特罗 (Charles H. Zastrow) 等人对当代社会生态系统理论又有所丰富和发展。

概括而言，社会生态系统理论把人的社会环境如家庭、机构、团体、社区等看作是一种社会性的生态系统，强调每个人的生存环境应该是一个完整的生态系统体系，即由一系列相互联系的因素构成的一种功能性整体。这种社会生态系统分为三种基本类型：微观系统 (Micro system)、中观系统 (Mezzo system)、宏观系统 (Macro system)。其中：微观系统是指个人系统，包括影响个人的生物、心理和社会等子系统，社会生态系统理论认为个人既是一种生物的社会系统类

型，同时也是一种社会的、心理的社会系统类型。中观系统是指对个人有影响的小群体，包括家庭、单位和其他社会群体。宏观系统则是指比家庭等小群体更大的一些社会系统，对个人而言，较为重要的宏观系统主要有组织、社区和社会文化等等。在整个社会生态环境中，人类行为与社会环境相互联系、相互影响，具体来讲，微观系统的行为会受到中观系统如家庭成员、家庭环境和家庭氛围的影响，同时也会受到宏观系统如文化、社区、机构、制度、习俗等各方面社会因素的重要影响，反之，个人行为对于这些系统同样也会产生重要影响。图 1 表示了社会环境中多重相互作用的系统。

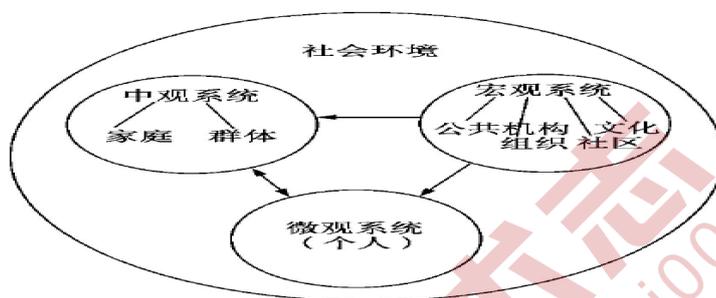


图 1 社会环境中多重相互作用的系统^[1]
Fig. 1 Multiple Interaction systems in the social environment

作为社会工作的重要基础理论之一，社会生态系统理论将系统理论的抽象与力求解决实际问题的社会工作注重实务性联系起来。社会生态系统理论是以宏观的角度去理解“人类的社会功能”，强调个人、家庭、群体、社区及其他社会环境之间的和谐互动，而要达到这一目标，社会工作者要关注个人与环境中各个系统的相互作用，并致力于改变环境，使之能有效地回应个人、家庭、群体和社区等各个系统的需要。这样，社会生态系统理论框架将抽象的系统理论与注重实务性、力求解决实际问题的社会工作联系起来，强调社会工作的实务目标是使个人能够适应环境的要求，环境能够提供满足个人需要的资源与条件。在社会生态系统的理论框架下，社会工作的主要目标是加强人们适应环境的能力，并影响人们的环境，以使人与环境的互动更具适应性，而对于社会工作者而言，要善于从人与环境互动的角度出发去寻找影响人类行为的各种深层原因，消除环境中阻碍人们成长、发展的要素，促使环境更好地满足人们的需要，即从改变人与生存环境的关系入手，去解决各种社会问题。

参考文献：

付立华.社会生态系统理论视角下的社区矫正与和谐社区建设[J].中国人口·资源与环境, 2009, 19(04):125-128

75.涌现理论

涌现理论是当代新兴的跨学科学术理论。基于复杂思想,该理论探讨具有普适性的事物生成与发展变化规律。涌现理论展示出新的学术视野及新的认识事物的方式,对当代科学技术与人文社科诸领域产生广泛影响,被运用于信息技术、教育、金融、军事、贸易、农业、气象、医学、管理等多方面研究之中。与当代系统论、控制论、混沌论及各种后现代文化思潮相交叉,涌现理论对当代城市设计、建筑设计、室内设计等空间设计发生很大影响,引发各种新的设计思潮与变革实验,成为“激发顶尖年轻建筑师创造力的最有趣的科学理论”。当代空间设计的“涌现”探讨不断动摇既定的空间环境认知,开拓新的空间与设计的认识视野,使设计思想与观念走向复杂。形形色色的涌现探索使当代设计满显活力,并且展现着未来设计的发展趋向。

20世纪50、60年代之后,随着社会信息化的发展与复杂思想、复杂理论逐渐形成和发展,当代涌现理论逐渐开始形成。90年代,在“复杂适应系统”(complex adaptive systems)即CAS研究的基础上,约翰·霍兰完成了《涌现——从混沌到有序》一书,书中将“涌现”作为一门跨学科、具有普适性的科学理论进行初步系统论述。霍兰提出的论点构建出当代涌现理论研究的大体框架。霍兰的论点包括以下几个方面内容,这些内容相互交叉渗透:

1.普适性

霍兰认为涌现是普遍现象,发生于很多看似不相关的学科领域,种子生长、受精卵发育、蚁群活动、神经网络活动等生物现象是涌现,棋类博弈、电

磁发生、因特网运行、全球经济系统运行等非生物现象也显现相似的涌现特征:这些都展现出系统性,展现出“整体大于部分之和”、“简单生成复杂”、“受限生成”、“自适应”等特征。霍兰提出运用跨学科及学科交叉的方式对“涌现”进行研究,探讨普遍规律并构建具有普适性的理论框架,以发展对于涌现的预测与控制能力。

2.集群效能

霍兰认为,形形色色的不同的事物或系统的涌现过程都显示出“整体大于部分相加之和”及“简单生成复杂”的特点。一些基本单元或个体相“集群”组构,

遵循少量的规则，却生成极为复杂的结果。例如，蚂蚁个体的行为比较简单，大部分行为都可以用十几条类似咒语的规则来描述，比如“用上颚抓紧物体”、“根据群体或成员气味辨别移动的物体”等，遵循这些简单规则，蚁群集群所显示的能力及适应性大大超过了个体成员的加和，在寻找食物、对付敌人、躲避灾难时显示出极大的灵活性和能力。国际象棋的棋子不多，游戏方法仅由简单的二十几条规则所限定，但能形成极为复杂的博弈格局。

3.受限生成

霍兰认为涌现是“受限生成”过程，并且提出“受限生成”的要素和动态层次论。“受限生成”包括三方面要素:1.基本单元或个体、2.活动限定的规则、3.系统内部基本单元或个体相互间的复杂作用。系统由一些基本单元或个体所结构，例如蚁群中的单个蚂蚁、神经网络中的神经元、器官中的细胞、棋类游戏棋子;系统内的基本单元或个体的活动遵循一定规则(相当计算机设计中的“转换函数”)，这些规则一般比较简单;事物的涌现过程中，在一定简单规则的支配下，系统内各基本单元、个体作为“主体”，构成复杂的非线性的交互关系，相互复杂作用，从而生成“整体大于部分之和”或“简单生成复杂”的现象，例如复杂的蚁群行为、复杂的神经网络与器官的活动等。系统内的基本单元或个体的构合与相互作用具有“无中心”、“自组织”等自发性特征。涌现的“受限生成”是动态的过程并具有系统的层次性，一定的“受限生成”的复杂系统成为组构成更大、更复杂系统的基本单元或子系统。例如，自然界一个蚁群和周围环境中一些相关事物组构成一定关系的新层次的系统，如食物链系统、生态环境系统等;人体的细胞系统组构成器官，器官组构成人的机体。霍兰认为，随着系统层次提升与支配规则的增加，系统的复杂性迅速增大，远远超过原先子系统相加之和。

4.内外内素交互作用

事物的涌现既要受系统内部规则及基本单元或个体的相互作用所限定，也受外部的环境所影响，是基于内外因素复杂的交互作用。例如，远古鱼鳃中作为活动连接装置的三块骨头演化到后来，就变成了使爬行类动物能把嘴张得很大的颞，再后来又演化为哺乳类动物内耳中连接装置。这三块骨头虽然随着时间的流逝保存下来，但由于它们所处的地方不同、环境不同、功能要求不同，其形状与

功能也大不相同。具有同样基因的种子生长在不同的地区或环境中，能生成不同的状态。在比较干旱少水的地区生长状况与生长在雨水充沛地区的也明显不同。

5. 自适应

很多有机体具有“自适应”及学习的能力。例如，根据一般规则，蚂蚁察觉移动的物体时会逃走，绝大多数情况下蚂蚁都会遵循这样的规则，因为周围环境中多数运动着的物体都有可能使之“解体”，这样的物体对它而言是危险的。这条规则经常被验证，常常使蚂蚁能够避免受伤害。但这个规则也排除了蚂蚁同其他运动中的蚂蚁接触的机会，对蚂蚁也不利，因而蚂蚁也逐渐生成了一些特殊的规则，如果运动的物件较小并发生“友好”信息，则接近，随着时间的发展，蚂蚁的行为规则也逐渐增多。神经网络也具有自己的机能，能根据各种环境与刺激状况，进行各种临时或持久性调节。霍兰提出系统的适应性是广义的，包括瞬间的反应、一定时间过程的学习改进、长期的进化等多种形式。有机体（植物、动物等）为了能够生存，适应竞争，都具“自适应”机能，机体能对一些环境变化或紧急情况瞬间作出反应，很多有机体能不断积累经验，学习改进，并且根据环境状况进行进化。一些研究表明，作为人造物的机器也能生成学习机能，塞缪尔的跳棋机器就是代表性之例。利用“领先棋子数”、“基于预测失败的修正”等法则及相应的权重，该机器棋手能够与人进行博弈并且向对手学习，对手愈强，机器棋手会通过“学习”掌握棋艺愈高，从而战胜对手。

6. 模型

霍兰认为建造模型是涌现研究的主旨，通过计算机模型对各种涌现现象加以模拟，能够实现对涌现的了解、预测和调控把握。自古以来，人们一直利用模型开展各种工作。例如，利用轮船模型的比例去测定真正的轮船上各种物件的比例，利用在风洞中飞行的飞机模型得到真实飞机飞行的相关数据。牛顿的方程式也是一种模型，帮助人们认识了解物质世界，并且了解围绕太阳移动的行星轨迹的活动规律。塞缪尔的下棋机器是博弈的模型，模拟对手的走棋方式并运用相应的策略战胜对手。计算机建模技术的发展极大提升了模型的机能，基于数字化的抽象与具象的综合特征，计算机模型能够较具体地模拟各种不同事物或系统的涌现状况，并且对各种状况加以控制和改变。霍兰的涌现研究工作的开展即以计算机建模为基础，计算机模型的设计与运行不断证实着其“简单生成复杂”等关于涌现

的一些基本论点。国内外众多学者从各种不同领域与学术层面对涌现展开研究，涌现的理论体系不断充实。扬勒提出关于社会发展过程中复杂性的论断，在社会系统中将涌现分为“强涌现”与“弱涌现”两种形式，“强涌现”中各要素（基本单元）非线性地相互联系和作用，形成远远大于独立要素之和的系统新质；“弱涌现”（例如天桥上拥挤的人群）是一种简单合成行为，各要素（基本构件）之间彼此独立不相干，构合性关系是一种零效应。欧阳莹之认为“涌现来自事物的某些变换”，“只有系统的额外特征才有资格为涌现”。涌现的性质与其组成部分及基本单元不同，是“新奇的”，例如氢气与氧气相结合后液态水的产生现象、超导电流的产生现象等。他将“涌现”与具有一般量的加合关系的“生成”加以分析和区分。欧阳莹之将涌现置于宏观认识的层面，开展了跨学科的物理系统、生物系统、经济系统的交叉研究。国内学者苗东升认为，按照数学模型的观点，可以把系统划分为“线性”和“非线性”两类，系统的涌现中不仅呈现“非线性”的构合性关系，也经常呈现有一定的“线性”的加合关系（即几个基本单元相加之和等于总数），这也正体现出系统的复杂性特征。他将涌现系统区分为“自组织”与“他组织”两类，自然界自发演化中产生的系统一般都是“自组织”，所有的组分在系统运作中处于大体同等的地位，人类设计制造的系统一般都是“他组织”的。对于各种人造物及人造系统的涌现研究而言，有区别的关于“自组织”与“他组织”的划分很有意义。

参考文献：

矫苏平，孙秀丽.涌现理论与当代空间设计[J].南京艺术学院学报（美术与设计），2010（06）:44-50+213.

76.制度同构理论

制度同构理论是社会学制度主义的核心理论之一。1983年，美国学者保罗·J·迪马乔和沃尔特·W·鲍威尔在《美国社会学评论》上发表《重临铁笼理论:组织领域中的制度同构与集体理性》一文，首次提出了制度同构的概念。所谓同构是一种“制约性过程”，在面临同样的环境条件时，有一种力量促使某一单元与其他单元变得相似迪马乔和鲍威尔试图解释的中心问题是:在现代社会中，为什么组织的结构和实践越来越相似？是什么力量推动着组织走向同质化，

从而使得组织的形式、结构和具体实践愈来愈相似和趋同? 根据迪马乔和鲍威尔的观察, 他们认为同构有两种形式, 即竞争性同构和制度性同构。竞争性同构是一个来自于“种群生态学”的概念。竞争性同构强调的是同质化与市场竞争之间的因果关系。相对于竞争性市场压力所导致的相似性, 制度性同构概念则强调的是合法性的重要性以及同质化过程的“适当性逻辑”。在现代组织生活中, 组织竞争的目的不仅仅是客户与资源, 同时还包含政治权力和制度的合法性。正如迪马乔和鲍威尔所说, “制度同构概念是理解渗透到众多现代组织生活之中的政治与仪式的有效工具。笔者认为, 制度性同构绝不仅仅是竞争性同构的简单补充。在政治生活中, 制度性同构可用于解释组织结构、制度、政策、规范趋同的原因并为全面理解“趋同现象”提供了一个新的有益视角。

迪马乔和鲍威尔认为制度性同构的变迁基于三种机制:强制性同构、模仿性同构和规范性同构。正是这三种机制的交互作用, 使得同类型组织之间的相似度随着时间的推移日益增加。

(1) 强制性同构强制性同构来自于两方面的压力:其一是该组织面临着的其他组织所施加的压力, 其二是该组织运作所处社会的文化期望。这种压力既可被感知为一种强制力量, 也可被感知为一种说服或邀请。

(2) 模仿性同构然而, 并不是所有的制度同构都来自于强制性权威。不确定性也是促进模仿的强大力量。笔者认为, 模仿性同构是组织对于不确定性的一种自发反应。在高度不确定性的环境中, 模仿或许是一种能够帮助组织做出决策和采取行动的风险减缓机制。面对不确定性, 某些组织倾向于模仿那些更成功的或者更合法的组织, 以此来节省“搜寻成本”。迪马乔和鲍威尔以 19 世纪后期的日本为例来说明模仿性同构。19 世纪后期, 日本积极地模仿成功的西方原型, 派遣官员去法国学习法院、军队和警察制度, 去英国学习海军和邮政系统; 去美国学习银行业和艺术教育。笔者认为, 这种积极西化的模仿性同构也部分源于一种复杂的不确定性。或者更确切地说, 源于日本对目标(富国强兵)和手段(如何富国强兵)之间关系的不明确。

(3) 规范性同构规范性同构是专业化的结果。迪马乔和鲍威尔将专业化解释为某种职业成员为了界定该职业的工作条件和方法, 控制生产者的业人员可能来自于不同的学科背景, 但他们拥有四个最重要的特征:共同的规范信念和原则

信念、共同的因果信念、共同的有效概念以及共同的政策取向。通过共同的专业知识和观念思维, 认知共同体的专业人员获得了共同的旨趣和事业。认识共同体能够提供专业的建议, 较好地厘清复杂问题中的因果关系, 帮助决策者界定国家收益, 为集体争论确定范围及协商的重点。作为知识的承受者和传播者, 认知共同体也获得了成为政策倡议者和构建者的机会。通过全球(或区域)网络, 认知共同体将新观念、新信息扩散传播, 并在与决策者的互动过程中形成合适的问题解决方案。若各政治行为体在认知共同体的推动下接受了相同的问题解决方案, 则制度、政策等也将逐渐趋同。

参考文献:

陈菲. 制度同构理论与欧洲一体化——以欧盟监察专员制度的建立为案例[J]. 世界经济与政治, 2009 (04) :64-71+5.

77. 补偿性消费理论

“补偿”(compensation)一词常被用在许多不同领域, 如生理学、经济学、工程学、教育学等。在心理学里, “补偿”是指个体为了弥补自身在某一方面的心理劣势感, 而努力在其他领域获得成功的过程, 是一种心理适应机制(Adler, 1917)。早期关于“补偿”的研究多集中在成就动机领域, 而未涉及消费行为。20世纪80年代, 研究者将补偿理论延伸到消费领域, 并提出“补偿性消费(compensatory consumption)”的概念, 认为消费行为也可以作为一种替代的心理需求满足工具。Gronmo (1988)首先提出, 补偿性消费是指消费者由于整体的自尊或自我实现的缺失(lack)而做出一定的消费行为以弥补这种心理需求。在Gronmo之前的许多消费行为模型都基于需求与行为匹配的潜在假设之上, 认为人们之所以购买某种商品或服务, 是因为他们有特定的消费需求, 强调的是消费的功能性作用。但Gronmo从另外一种截然相反的视角, 指出一些消费行为的发生恰恰是因为行为和需求之间系统性的不一致导致的。消费行为可能作为应对更一般的需求得不到满足的心理状态而出现, 用以补偿某些不足或者失败。在这种情况下, 消费成为弥补心理需求的替代工具。Gronmo对补偿性消费行为的定义以群体为基础, 主要针对经济弱势群体, 具有一定的局限性。Grunert (1993)进一步拓展了补偿性消费的定义, 提出任何普通的个体消费者都可能表现出各种

各样的补偿性消费行为。她指出：通常情况下，x 的缺失可以通过获得 x 来解决，但也可能通过得到 y 来解决。如果 y 被用来解决 x 的缺失，这个过程就是补偿。例如，当我们感觉孤单时，我们既可以通过找朋友聊天或者和朋友聚会来驱除孤独感；同样我们还可以通过吃冰淇淋或者其他自己喜爱的食物来缓解孤独体验。当我们采用后一种消费方式时，这一过程就是补偿。类似地，Woodruffe (1997) 将购物行为作为研究对象，提出当个体感受到需求、匮乏或者欲望时，由于无法通过原有的需求满足方式得到解决，而将购买行为作为替代方式满足需求的过程，称为补偿性消费。Rucker 和 Galinsky (2013) 基于一些最新研究，对 Gronmo (1988) 提出的补偿性消费定义进行了进一步细化。他们指出，“补偿”是指个体有意或无意地通过消费来弥补身份威胁或者达到一种理想的心理状态，而“消费”既包含生理层面的商品消费（如穿衣服、吃饭），也包括个体的产品偏好（如渴望某一特定的品牌，或喜欢某种特定的商品）。早期关于补偿性消费的研究多指购物疗法（retail therapy, Atalay, & Meloy, 2011），关注的是消费的情绪修复作用。例如，Woodruffe (1997) 通过访谈发现，女性在生活中体验到负向情绪时，经常会通过消费行为来补偿这种负向情绪状态，如吃东西或者逛街。Woodruffe-Burton (1998) 针对男性的访谈得到类似结果，例如与女友分手后，男性可能会通过购物行为来修复情绪。根据 Grunert (1993) 对补偿性消费的广义定义，这种有意识的、以情绪修复为目的的消费行为也可以看作是补偿性消费。近年来仍有部分学者沿用这一观点，探讨其不同表现形式（相关研究的综述可以参见 Sukhdev 和 Shallu, 2013）。总结而言，补偿性消费的本质特征是通过消费行为来弥补某些心理缺失或威胁，强调的是消费行为作为满足需求的一种替代性手段和工具，而非功能性价值。补偿性消费是一种纯粹的心理性消费，它是一种心理不平衡的自我修饰（叶敏，张波，平宇伟，2008）。

补偿性消费理论的研究始于 20 世纪 80 年代末，共分为两个阶段，以 2009 年为分界点。2009 年之前主要是从需求未得到满足的角度来开展研究，代表性学者为 Gronmo 和 Grunert。Gronmo 于 1988 年首先提出“补偿性消费”的概念，他认为补偿性消费指的是消费者由于整体自尊或自我实现的缺失而做出一定的消费行为以弥补这种心理需求。1993 年，Grunert 对补偿性消费概念进行了进一步解释，他提出，人们的需求可通过若干种资源满足，这些资源既可以是与需求相

对应的资源 x ，也可以是表面上与需求无关的资源 y 。缺乏 x 可以通过获取资源 x 来治愈，也可以通过获取资源 y 来治愈，若是后者，则该过程就称为补偿。2009 年及其之后的研究常从自我概念受威胁的视角来开展，其代表性人物是 Rucker。学者 Rucker 在 2009 年对补偿性消费进行了新的界定，他认为补偿性消费是指消费者在自我概念（自我价值感、自尊等）受威胁时，通过偏爱和选择能够应对这一威胁的产品来进行补偿。此外，国内学者柳武妹、王海忠、陈增祥（2014）通过综述补偿性消费的相关研究，认为补偿性消费是消费者在其基本需求或者自我概念受到威胁时，通过消费以应对威胁的一种策略。其中，需求受威胁主要包括生存需求受威胁、控制需求受威胁、人际归属受威胁三个方面。学者 Rothbaum 等（1982）认为控制需求受威胁时，人们会经历初级控制和次级控制，初级控制指控制外在环境满足自身需求，次级控制指改变自身以适应环境。由于个体通常很难控制环境，因此初级控制常常失败，此时人们会转向次级控制以补偿个人控制感的缺乏。郑晓莹、彭泗清（2014）则对补偿性消费研究的理论基础：物质与自我概念、象征性自我完成理论，以及补偿性消费的 3 种动机来源：自尊威胁、控制感缺失和归属感缺失进行了详细阐述。

参考文献：

李真, 李享, 刘贝贝. 补偿性消费理论视角下老年人旅游行为心理依据研究——以北京城市老年人为例[J]. 干旱区资源与环境, 2018, 32 (04) :196-202.

郑晓莹, 彭泗清. 补偿性消费行为:概念、类型与心理机制[J]. 心理科学进展, 2014, 22 (09) :1513-1520.

78. 激励理论

在经济发展的过程中，劳动分工与交易的出现带来了激励问题。激励理论是行为科学中用于处理需要、动机、目标和行为四者之间关系的核心理论。行为科学认为，人的动机来自需要，由需要确定人们的行为目标，激励则作用于人内心活动，激发、驱动和强化人的行为。激励理论是业绩评价理论的重要依据，它说明了为什么业绩评价能够促进组织业绩的提高，以及什么样的业绩评价机制才能够促进业绩的提高。

早期的激励理论研究是对于“需要”的研究，回答了以什么为基础、或根据

什么才能激发调动起工作积极性的问题,包括马斯洛的需求层次理论、赫茨伯格的双因素理论,和麦克利兰的成就需要理论等。最具代表性的马斯洛需要层次论就提出人类的需要是有等级层次的,从最低级的需要逐级向最高级的需要发展。需要按其重要性依次排列为:生理需要、安全需要、社会需要、尊重需要和自我实现需要。并且提出当某一级的需要获得满足以后,这种需要便中止了它的激励作用。

激励理论中的过程学派认为,通过满足人的需要实现组织的目标有一个过程,即需要通过制订一定的目标影响人们的需要,从而激发人的行动,包括弗洛姆的期望理论、洛克和休斯的目标设置理论、波特和劳勒的综合激励模式、亚当斯的公平理论、斯金纳的强化理论等等。

最具代表性的弗洛姆(V.H.Vroom)的“期望理论”认为,一个目标对人的激励程度受两个因素影响:

一是目标效价,指人对实现该目标有多大价值的主观判断。如果实现该目标对人来说,很有价值,人的积极性就高;反之,积极性则低。

二是期望值,指人对实现该目标可能性大小的主观估计。只有人认为实现该目标的可能性很大,才会去努力争取实现,从而在较高程度上发挥目标的激励作用;如果人认为实现该目标的可能性很小,甚至完全没有可能,目标激励作用则小,以至完全没有。

在弗洛姆之后,美国管理学家 E.洛克(E.A.Locke)和休斯(C.L.Huse)等人又提出了“目标设置理论”。概括起来,主要有三个因素:

(1) 目标难度。目标应该具有较高难度,那种轻而易举就能实现的目标缺乏挑战性,不能调动起人的奋发精神,因而激励作用不大。当然,高不可攀的目标也会使人望而生畏,从而失去激励作用。因此,应把目标控制在就有较大难度,又不超出人的承受能力这一水平上。

(2) 目标的明确性。目标应明确、具体,诸如“尽量干好”、“努力工作”等笼统空泛、抽象性的目标,对人的激励作用不大。而能够观察和测量的具体目标,可以使人明确奋斗方向,并明确了自己的差距,这样才能有较好的激励作用。

(3) 目标的可接受性。只有当职工接受了组织目标,并与个人目标协调起来时,目标才能发挥应有的激励功能。为此,应该让职工参与组织目标的制定,

这比由管理者将目标强加于职工更能提高目标的可接受性,可以使职工把实现目标看成自己的事情,从而提高目标的激励作用。

这些关于需要和目标的研究,都成为设计业绩评价体系必须考虑的因素,特别是激励的过程理论中提出的若干要求,对于设计有效的业绩评价体系具有指导意义。

各学派的激励理论

激励理论是关于如何满足人的各种需要、调动人的积极性的原则和方法的概括总结。激励的目的在于激发人的正确行为动机,调动人的积极性和创造性,以充分发挥人的智力效应,做出最大成绩。自从本世纪二三十年代以来,国外许多管理学家、心理学家和社会学家结合现代管理的实践,提出了许多激励理论。这些理论按照形成时间及其所研究的侧面不同,可分为行为主义激励理论、认知派激励理论和综合型激励理论 3 大类。

行为主义激励理论

本世纪 20 年代,美国风行一种行为主义的心理学理论,其创始人为华生。这个理论认为,管理过程的实质是激励,通过激励手段,诱发人的行为。在“刺激—反应”这种理论的指导下,激励者的任务就是去选择一套适当的刺激,即激励手段,以引起被激励者相应的反应标准和定型的活动。

新行为主义者斯金纳在后来又提出了操作性条件反射理论。这个理论认为,激励人的主要手段不能仅仅靠刺激变量,还要考虑到中间变量,即人的主观因素的存在。具体说来,在激励手段中除了考虑金钱这一刺激因素外,还要考虑到劳动者的主观因素的需要。根据新行为主义理论,激励手段的内容应从社会心理观点出发,深入分析人们的物质需要和精神需要,并使个体需要的满足与组织目标的实现一致化。

新行为主义理论强调,人们的行为不仅取决于刺激的感知,而且也决定于行为的结果。当行为的结果有利于个人时,这种行为就会重复出现而起着强化激励作用。如果行为的结果对个人不利,这一行为就会削弱或消失。所以在教育中运用肯定、表扬、奖赏或否定、批评、惩罚等强化手段,可以对学习者的行为进行定向控制或改变,以引导到预期的最佳状态。

认知派激励理论

行为简单地看成人的神经系统对客观刺激的机械反应,这不符合人的心理活动的客观规律性。对于人的行为的发生和发展,要充分考虑到人的内在因素,诸如思想意识、兴趣、价值和需要等。因此,这些理论都着重研究人的需要的内容和结构,以及如何推动人们的行为。

认知派激励理论还强调,激励的目的是要把消极行为转化为积极行为,以达到组织的预定目标,取得更好的效益。因此,在激励过程中还应该重点研究如何改造和转化人的行为。属于这一类型的理论还有斯金纳的操作条件反射理论和挫折理论等。这些理论认为,人的行为是外部环境刺激和内部思想认识相互作用的结果。所以,只有改变外部环境刺激与改变内部思想认识相结合,才能达到改变人的行为的目的。

综合型激励理论

行为主义激励理论强调外在激励的重要性,而认知派激励理论强调的是内在激励的重要性。综合性激励理论则是这两类理论的综合、概括和发展,它为调动人的积极性问题指出了更为有效的途径。

心理学家勒温提出的场动力理论是最早期的综合型激励理论。这个理论强调,对于人的行为发展来说,先是个人与环境相互作用的结果。外界环境的刺激实际上只是一种导火线,而人的需要则是一种内部的驱动力,人的行为方向决定于内部系统的需要的强度与外部引线之间的相互关系。如果内部需要不强烈,那么,再强的引线也没有多大的意义。

波特和劳勒于1968年提出了新的综合型激励模式,将行为主义的外在激励和认知派的内在激励综合起来。在这个模式中含有努力、绩效、个体品质和能力、个体知觉、内部激励、外部激励和满足等变量。

在这个模式中,波特与劳勒把激励过程看成外部刺激、个体内部条件、行为表现、行为结果相互作用的统一过程。一般人都认为,有了满足才有绩效。而他们则强调,先有绩效才能获得满足,奖励是以绩效为前提的,人们对绩效与奖励的满足程度反过来又影响以后的激励价值。人们对某一作业的努力程度,是由完成该作业时所获得的激励价值和个人感到做出努力后可能获得奖励的期望概率所决定的。很显然,对个体的激励价值愈高,其期望概率愈高,则他完成作业的努力程度也愈大。同时,人们活动的结果既依赖于个人的努力程度,也依赖于个

体的品质、能力以及个体对自己工作作用的知觉。

波特和劳勒的激励模式还进一步分析了个人对工作的满足与活动结果的相互关系。他们指出,对工作的满足依赖于所获得的激励同期望结果的一致性。如果激励等于或者大于期望所获得的结果,那么个体便会感到满足。如果激励和劳动结果之间的联系减弱,那么人们就会丧失信心。

激励理论的种类及应用

主要的激励理论有三大类,分别为内容型激励理论、过程型激励理论和行为修正型激励理论。

名称	提出者	基本内容	对管理实践的启示
需要层次论	美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛于 1943 年提出来的	马斯洛提出人的需要可分为五个层次,这五种需要成梯形分布(见图 2)。后来,他又补充了求知的需要和求美的需要,形成了七个层次。	<ol style="list-style-type: none"> 1. 正确认识被管理者需要的多层次性 2. 要努力将本组织的管理手段、管理条件同被管理者的各层次需要联系起来 3. 在科学分析的基础上,找出受时代、环境及个人条件差异影响的优势需要,然后,有针对性地进行激励
双因素论	美国心理学家赫茨伯格于 20 世纪 50 年代提出来的	提出两大类影响人的工作积极性的因素: (1) 保健因素 (2) 激励因素	<ol style="list-style-type: none"> 1. 善于区分管理实践中存在的两类因素,对于保健因素要给予基本的满足,以消除下级的不满 2. 要抓住激励因素,进行有针对性的激励 3. 正确识别与挑选激励因素
期望理论	美国心理学家弗鲁姆于 1964 年提出来的	人们对工作积极性的高低,取决于他对这种工作能满足其需要的程度及实现可能性大小的评价。激励水平取决于期望值与效价的乘积,其公式是: 激发力量 = 效价 × 期望	<ol style="list-style-type: none"> 1. 选择激励手段,一定要选择员工感兴趣、评价高,即认为效价大的项目或手段 2. 确定目标的标准不宜过高 3. 如果不从实际出发,只从管理者的意志或兴趣出发,推行对员工来说是不可能收到激励作用的
公平理论	美国心理学家亚当斯于 1965 年提出来的	人的工作积极性不仅受其所得的绝对报酬的影响,更重要的是受其相对报酬的影响。付出与报酬的比较方式包括横比和纵比两种	<ol style="list-style-type: none"> 1. 在管理中要高度重视相对报酬问题 2. 尽可能实现相对报酬的公平性 3. 当出现不公平现象时,要做好工作,积极引导,防止负面作用发生

内容型激励理论及其应用

内容型激励理论,就是针对激励的原因与起激励作用的因素的具体内容进行研究的理论。

(1) 马斯洛的需要层次理论在企业管理中的应用

①低层次的需要只有得到部分满足以后,高层次的需要才有可能成为行为的重要决定因素。

②高层次的需要比低层次需要更有价值,人的需要结构是动态的、发展变化的。

(2) 奥德弗的 ERG 理论:

“ERG”理论是生存—相互关系—成长需要理论的简称。奥德弗认为,职工

的需要有三类：生存的需要（E），相互关系需要（R），和成长发展需要（G）。

该理论认为，各个层次的需要受到的满足越少，越为人们所渴望；较低层次的需要者越是能够得到较多的满足，则较高层次的需要就越渴望得到满足；如果较高层次的需要一再受挫者得不到满足，人们会重新追求较低层次需要的满足。这一理论不仅提出了需要层次上的满足到上升趋势，而且也指出了挫折到倒退的趋势，这在管理工作中很有启发意义。

（3）麦克利兰的成就需要理论：

麦克利兰认为，在人的生存需要基本得到满足的前提下，成就需要、权利需要和合群需要是人的最主要的三种需要。成就需要的高低对一个人、一个企业发展起着特别重要的作用。该理论将成就需要定义为：根据适当的目标追求卓越、争取成功的一种内驱力。

该理论认为，成就需要强烈的人事业心强，喜欢那些能发挥其独立解决问题能力的环境。在管理中，只要对他提供合适的环境，它就会充分发挥自己的能力。权利需要较强的人有责任感，愿意承担需要的竞争，并且能够取得较高的社会地位的工作，喜欢追求和影响别人。

该理论还认为，合群需要是人们追求他人的接纳和友谊的欲望。合群需要欲望强烈的人渴望获得他人赞同，高度服从群体规范，忠实可靠。

（4）赫兹伯格的双因素理论

赫兹伯格认为职工非常不满意的原因，大都属于工作环境或工作关系方面的，如公司的政策、行政管理、职工与上级之间的关系、工资、工作安全、工作环境等。他发现上述条件如果达不到职工可接受的最低水平时，就会引发职工的不满情绪。但是，具备了这些条件并不能使职工感到激励。赫兹伯格把这些没有激励作用的外界因素称为“保健因素”。他还认为，能够使职工感到非常满意等因素，大都属于工作内容和工作本身三方面的，如工作的成就感、工作成绩得到上司的认可、工作本身具有挑战性，等等。这些因素的改善，能够激发职工的热情和积极性。赫兹伯格把这一因素成为“激励因素”。这就是“双因素理论”。

这一理论告诉我们，管理者首先应该注意满足职工的“保健因素”，防止职工消极怠工，使职工不致产生不满情绪，同时还要注意利用“激励因素”，尽量使职工得到满足的机会。

过程型激励理论及其应用

过程模型激励理论是研究从人的动机产生到最终采取行动的心理过程的理论。它的主要任务是找出对行为起决定作用的某些关键因素，弄清它们之间的相互关系，以预测和控制人的行为。

(1) 弗鲁姆的希望理论：

弗鲁姆认为，一种激励因素的作用大小取决于两个方面：一是人对激励因素所能实现的可能性大小的期望；二是激励因素对其本人效价的大小。激励力量等与期望值和效积的乘积，即：

激励力量 = 期望值 * 效价

所谓“希望”，就是指根据过去的经验，对获得某种结果概率的判断。

所谓“效价”，就是指此人对这个激励因素的爱好程度，即对他所要达到目标的价值估计。

在管理工作中应用“希望”，要注意三点：

第一，要科学地设置目标，使目标给人以希望，从而产生心理动力；

第二，要提高期望水平，提高员工对目标的重要意义的认识，这样就会提高效价；

第三，正确处理好期望与结果关系，防止员工期望过高，导致失望太大。

(2) 亚当斯的公平理论：

“公平理论”是研究人的动机和知觉关系的一种理论。亚当斯认为，一个人对他所得到报酬是否满意，不是只看其绝对值，而是进行社会比较和历史比较，看其相对值。两种比较结果相等时，就公平；公平就能激励人。反之，就会使人感到不公平；不公平就产生紧张、不安和不满情绪，影响工作积极性的发挥。

在管理工作中应用亚当斯的理论时，要加强对职工的思想教育，防止在工作评定中贬低别人、抬高自己、拨弄是非、左右舆论、制造矛盾等不良倾向。

行为改造型激励理论及其应用

行为改造理论是研究如何改造和转化人们的行为，使其达到目标的一种理论。

(1) 亚当斯的挫折理论：

由于目标无法实现，动机和需要不能满足，就会导致产生一种情绪状态，这

就是“挫折”。

使人产生挫折心理的三个必备条件：

第一，个人所得期望的目标是重要的、强烈的；

第二，个人认为这种目标有可能达成；

第三，在目标与现实中存在难以克服的障碍。

人受挫折后的行为表现：

根据不同人的心理特点，受到挫折后的行为表现主要由两大类：

第一，采取积极进取态度，采取减轻挫折和满足需要的积极适应的态度。

第二，采取消极态度，甚至是对抗态度，诸如攻击、冷漠、幻想、退化、忧虑、固执和妥协等。

在管理工作中，

第一，要培养员工掌握正确战胜挫折的方法，教育员工树立远大的目标，不要因为眼前的某种困难和挫折而失去前进的动力。

第二，要正确对待受挫折的员工，为他们排忧解难，维护他们的自尊，使他们尽快从挫折情境中解脱出来。

第三，要积极改变情境，避免受挫折员工“触景生情”，防止造成心理疾病和越轨行为。

(2) 斯金纳的强化理论：

心理学认为，人的行为的结果对动机有反作用。如果行为是好的结果，这就能对动机起正强化作用，即能使人的行为得到加强和重复；如果行为的结果使动机得到削弱，这就对动机起负强化作用，会使人的行为削弱或消失。

(3) 海德的归因理论：

它是关于人的某种行为与其动机、目的和价值取向等属性之间逻辑结合的理论。

归因的种类：

归因可分为两类：一是情境归因；二是个性倾向归因。情境归因是把个人行为的原因归为外部力量，如环境条件、社会舆论、企业的设备、工作任务、天气的变化等。个性倾向归因，是把个人行为的原因归结为个人的自身特点，如能力、兴趣、性格、努力程度等。

在管理工作中当员工完成任务受挫折时,管理人员要及时了解职工的归因倾向,才能帮助职工正确自己总结经验教训和顺利进行归因,是职工胜不骄、败不馁,进一步严格要求自己,更加发奋努力。

激励机制的建立和实施

(一) 实行目标激励

1.目标设置

- (1) 目标应该具体化。
- (2) 要阐明目标的社会价值并和个人利益相联系。
- (3) 目标既要有一定难度又要有实现的可能性。
- (4) 让完成目标的人参与目标设置。
- (5) 要对达到目标的进程有及时、客观的反馈信息。

2.目标管理

- (1) 制定总体目标。
- (2) 作好组织准备。
- (3) 制定个人计划。
- (4) 阶段性成果评定。

(二) 创建适合企业特点的企业文化。

21 世纪将是一个充满变化的时代,而且变化的幅度不断增大,节奏不断加快,这就要求企业组织必须从僵化的机械模式,转变为更具有灵活性和适应性的有机模式;企业之间的竞争已从生产效率的竞争演化为创新率的竞争,本质是企业文化的竞争,传统的“命令式”的领导方式已不适应对新型“知识员工”的管理。管理在一定程度上就是用一定的文化塑造人,只有当企业文化能够真正融入每个员工个人的价值观时,他们才能把企业的目标当成自己的奋斗目标,因此用员工认可的文化来管理,可以为企业的长远发展提供动力。

(三) 多跑道、多层次激励机制的建立和实施

进入 20 世纪九十年代以后,人们对物质要求更为强烈,并有很强的自我意识,从这些特点出发,如何制定新的、合理的、有效的激励方案?

- 1.多一点空间、多一点办法,根据企业发展的特点激励多条跑道。
- 2.要激励多条跑道,这样才能使员工真正安心在最适合他的岗位上工作。

3.想办法了解员工需要的是什么。

总之，所采取的激励的手段要灵活多样，要根据不同的工作、不同的人、不同的情况制定出不同的制度，而决不能是一种制度从一而终。

(四) 充分考虑员工的个体差异，实施有差别的激励机制

激励的目的是为了提高员工工作的积极性，影响工作积极性的主要因素有：工作性质、领导行为、个人发展、人际关系、报酬福利和工作环境，而且这些因素对于不同企业所产生影响的排序也不同。不同因素对不同类型的企业的影响力排序：

由此可见，企业要根据不同的类型和特点制定激励制度，而且在实施激励机制时一定要考虑到个体差异。

参考文献：

郭惠容.激励理论综述[J].企业经济，2001（06）:32-34.

<https://wiki.mbalib.com/wiki/激励理论>

79.主体间性理论

主体间性是交往理论的核心范畴，有人也把它称之为交互主体性、主体际性、主体通胜、共主体性、主体间本位等。主体间性是一个复杂的概念，美国哲学家M.怀特在《分析的时代》一书中就说过，对于胡塞尔称之为“交互主体性”的东西，“本书作者不十分了解，不能详加说明”，同时他又指出，这种情况“不只是本作者，同时也是较老一辈、较为博学和对加括号较为训练有素的哲学家所共有的过失”。

胡塞尔认为，为了使先验现象学摆脱“为我论”或“自我论”的危机，现象学必须从“自我”走向“他人”，从单数的“我”走向复数的“我们”，即从“主体性”走向“主体间性”；另外，他认为主体间性是一种在各个主体之间存在的“共同性”或“共通性”，即“交互主体的可涉性”。主体间性是通过主体的“类比统觉”、“同感”、“移情”等“视域互换”来实现的。海德格尔所谈的主体间性是我与他人之间生存上的联系，是我与他人的共同存在以及我与他人对同一客观对象的认同。伽达默尔所讲的主体间性是主体的“视域交融”。马丁·布伯所探讨的主体间性是主体通过“对话”所形成的“我一你”关系。哈贝马斯认为

主体间性是人与人在语言交往中形成的精神沟通、道德同情、主体的相互“理解”和“共识”。从以上粗线条的勾勒，我们可以发现主体间性的思想是不断演进的，即由先验的认识论层面逐步转向现实的实践层面。胡塞尔与海德格尔还是从认识论哲学的主客关系模式来间接地构筑主体间性的。胡塞尔是典型地从“自我”为基点来假想他人，因此，他建构的主体间性主要是个体认识上的。体伊尼森认为海德格尔对“共在的分析仍然仅仅是复制胡塞尔的主体间性理论而不是克服主体间性理论，这一点基于它的先验构想，也即基于来自作为世界先验构成的计划的那种出发点。但随后的哲学家不再从自我出发构筑主体间性，而提出了“视界融合”、“对话”、“交往”，这样，主体间性从认识论层面转向了实践层面。

如何理解主体间性？首先，主体间性是主体性研究的深化，分析主体间性必然要和主体性联系起来。国内学者普遍认为，主体间性是作为主体间关系的规定，是指主体与主体之间的相关性、统一性。这种说法只说出了主体间性内涵的一半。我们认为，主体间性是主体性问题研究的丰富与发展。对于主体性的探讨，人们“主要是在主客关系之中进行的，主体性也就是主体在与客体相互作用中表现出来的特性”。但是，在处理人与人之间的关系时，强调以主客体关系为基础的主体性，只能导致彼此把对方看作是为我所利用的客体，这样必然导致人际间的冲突。因此，主体性的内涵需要丰富与发展。另外在谈到主体间性的归属时，人们倾向于把主体间性归入主体性之中，认为“主体间性是主体性的伴生物”，“主体间性实际上是人的主体性在主体间的延伸，它在本质上是一种主体性”。持此观点者认为主体间性容易使人误解，“似乎它不是主体即人的属性，而是主体和主体之间的在人之外的某种属性”，为避免误解，应把主体间性归于主体性之中，更好的方式是把它译为“交互主体性”。此种观点具有一定的道理，其所说的误解在国内普遍存在。但我们不同意他的这种归类，既然认为主体性是主体与客体相互作用表现出来的特性，那么，人与人即主体与主体的相互作用的特性就难以归入主体性。另外，有人对此解释道：“主体性也就是在主客体相互作用中表现出来的特性。这是正确的。但仅仅如此，还没有全面地反映马克思关于人的主体性思想。”因此，全面的主体性应包含主体间性。我们认为，这句话所说的事实是正确的，因为现实中人们理解的主体性是片面的，它没有考虑到主体间的关系。但我们不能以此理由把主体间性看作是主体性的伴生物。

假如是这样的话,也就没有再提出主体间性这一词的必要,因为只要在主体性的众多特性中再加上一个“什么性”,这个问题不就“迎刃而解”了吗?另外,这样对主体性的理解还容易产生新的误解,别人不知道你谈的主体性是原来意义上的还是重新理解的。因为,原有的主体性概念在人们心中已经根深蒂固。其次,主体间性是交往理论的核心范畴,理解主体间性必然要和交往联系起来。主体性是主体作用于客体时表现出的特性,因此主体性是在对象性活动中生成的,而主体间性是在主体间性是交往理论的核心范畴,有人也把它称之为交互主体性、主体际性、主体通胜、共主体性、主体间本位等。主体间性是一个复杂的概念,美国哲学家 M.怀特在《分析的时代》一书中就说过,对于胡塞尔称之为“交互主体性”的东西,“本书作者不十分了解,不能详加说明”,同时他又指出,这种情况“不只是本作者,同时也是较老一辈、较为博学和对加括号较为训练有素的哲学家所共有的过失”。另外,对主体间性有过论述的不仅仅是胡塞尔一人,所以本文对他们的主体间性思想只能作简单的概括。交往中生成的,交往的内在目的就是使交往主体形成相互“理解”和非强迫性的“共识”,相互“理解”和“共识”在本质上就包含着主体间性的思想。在真正的交往中,主体能够克服个体单纯的“为我性”,能够站在他人的立场上去理解他人、关心他人、体谅他人。从而改变了原有的“偏见”,形成了“视界融合”。由于“视界融合”的程度是有深浅之别的,其完美状态是逐步形成的,因此主体间性的丰富程度也是一个过程。另一方面,主体间性的形成有利于主体之间的深入交往。通过一定程度的“互识”与“共识”,主体彼此能够更好地认识自己、调整自己,充分地敞开自己的心灵世界,在更深的层次上接纳对方,这又会使交往进一步深化,从而生成一种更高层次的主体间性。因此,交往与主体间性的关系是辩证统一的。

所以,我们不能因为主体间性这个词是在西方哲学中产生的,马克思主义哲学没有明确地提出过,就认为它是唯心的,而非要把它纳入“正统”的马克思主义的主体性概念之中才能放心。殊不知,这一“中国化”就“化”掉了主体间性的原本精神。我们认为,主体间性是主体间的“互识”与“共识”。“互识”是指主体之间是相互认识和相互理解;“共识”是指不同主体对同一事物所达成的相互理解,所形成的主体间的共同性和共通性。通过对共同事物达成的共识,主体才能达到深层的互识。因此,主体间的互识和共识是相互作用的。这样我们可

以看出，主体间性也涉及到主体与客体的关系，而不像某些人仅从字面来推断，而认为主体间性仅涉及主体之间的关系。这样，从理论上讲，主体间性是对主体性的发展和丰富，它把主体性从过去仅涉及主客之间的关系，扩展为也包含主体之间的关系。从实践这个角度来看，主体间性是对现实生活世界中人的重新认识，是对人进行更准确、更有价值的认识。人们所理解的全面的主体性与主体间性在本质上是同一个东西，基于对主体性的传统理解已经形成定势，也为了行文方便，我们把主体间性在一个包含主体性（传统意义上的）的意义上使用。

教育是人与人之间的灵肉交流活动，是主体间的交往行为，而主体间性就是交往的内在目的，因此对主体间性的追求也应该是教育的应有之意。另外，教育不仅要教人拥有改造世界的知识与技能，还要教人学会与他人相处的智慧，也就是说，教育的目的不是塑造一种外在的占有式主体，而是要生成一种人性丰富的人，而主体间性就是对片面主体性的丰富与发展，是对现实生活世界中的人进行重新认识与理解。因此，倡导主体间性对迷恋于占有式主体的主体教育可以起到纠偏的作用。

参考文献：

岳伟，王坤庆.主体间性:当代主体教育的价值追求[J].华东师范大学学报（教育科学版），2004（02）:1-6+36.

80.计划行为理论

计划行为理论是社会心理学中关于个体行为生成的最重要的理论之一。该理论认为行为意向是个体行为最直接的影响因素，而行为意向本身则是态度、主观规范和知觉行为控制三要素综合作用的结果。

计划行为理论是由 Icek Ajzen（1988，1991）提出的。是 Ajzen 和 Fishbein（1975，1980）共同提出的理性行为理论（Theory of Reasoned Action，TRA）的继承者，因为 Ajzen 研究发现，人的行为并不是百分百地出于自愿，而是处在控制之下，因此，他将 TRA 予以扩充，增加了一项对自我“行为控制认知”（Perceived Behavior Control）的新概念，从而发展成为新的行为理论研究模式——计划行为理论（Theory of Planned Behavior，TPB）。

计划行为理论有以下几个主要观点：

(1) 非个人意志完全控制的行为不仅受行为意向的影响, 还受执行行为的个人能力、机会以及资源等实际控制条件的制约, 在实际控制条件充分的情况下, 行为意向直接决定行为;

(2) 准确的知觉行为控制反映了实际控制条件的状况, 因此它可作为实际控制条件的替代测量指标, 直接预测行为发生的可能性(如下图虚线所示), 预测的准确性依赖于知觉行为控制的真实程度;

(3) 行为态度、主观规范和知觉行为控制是决定行为意向的 3 个主要变量, 态度越积极、重要他人支持越大、知觉行为控制越强, 行为意向就越大, 反之就越小;

(4) 个体拥有大量有关行为的信念, 但在特定的时间和环境下只有相当少量的行为信念能被获取, 这些可获取的信念也叫突显信念, 它们是行为态度、主观规范和知觉行为控制的认知与情绪基础;

(5) 个人以及社会文化等因素(如人格、智力、经验、年龄、性别、文化背景等)通过影响行为信念间接影响行为态度、主观规范和知觉行为控制, 并最终影响行为意向和行为;

(6) 行为态度、主观规范和知觉行为控制从概念上可完全区分开来, 但有时它们可能拥有共同的信念基础, 因此它们既彼此独立, 又两两相关。用结构模型图表示计划行为理论

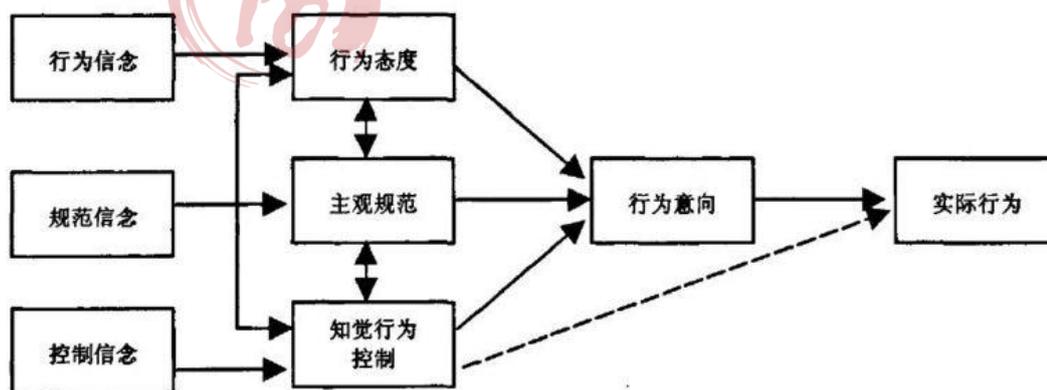


图 1 计划行为理论结构模型图

计划行为理论的考量项目

(一) 行为意图

Fishbein 和 Ajzen (1980) 认为行为意图 (behavior intention), 就是个人想要采取某一特定行为之行动倾向, 也就是指行为选择之决定过程下, 所引导而产生

生是否要采取此行为的某种程度表达，因此行为意图是任何行为表现的必需过程，为行为显现前的决定，Peter 和 Olson (1987) 提出对行为意图的测量，可用来预测实际行为的产生，可应用于营销市场对消费者行为作预测。

(二) 行为态度

行为意图第一个决定因素：实行某项行为的态度 (Attitude towards the Behavior) 对于态度的说法，并不一致。根据期望—价值理论 (Fishbein & Ajzen, 1975) 指出态度乃个人对特定对象所反应出来一种持续性的喜欢或不喜欢的预设立场，也可说是个人实行某特定行为的正向或负向的评价，他们认为态度的形成可从个人实行某特定行为结果的重要信念 (salient beliefs) 和对结果的评价 (outcome evaluations) 两个层面解释。即

$$Ab = \sum_{i=1}^n BB_i OE_i$$

Ab=执行某项行为的态度 (Attitude towards the Behavior)

BB_i=行为信念 (Behavior Beliefs)

OE_i=结果评价 (Outcome Evaluations)

i=显著信念的个数

(三) 主观规范

行为意图第二个决定因素：主观规范 (Subjective Norm) 它是由个人在采取某一特定行为时所感受到的社会压力的认知。主观规范 (Subjective Norm) 可以说是个人知觉重要的他人或团体 (salient individuals or groups) 认为他应不应实行某一特定行为的压力。所以主观规范是规范信念 (Normative Belief) 和依从此普遍性社会压力的依从动机 (Motivation to Comply) 的积和。即

$$SN = \sum_{j=1}^n NB_j MC_j$$

SN=主观规范 (Subjective Norm)

NB_j=规范信念 (Normative Belief)

MC_j=依从动机 (Motivation to Comply)

j=规范信念的个数

(四) 知觉行为控制

行为意图第三个决定因素：知觉行为控制 (Perceived Behavioral Control) ，亦即个人预期在采取某一特定的行为时自己所感受到可以控制(或掌握)的程度。

因此,可能促进或阻碍行为表现的因素之个人能力评估 (Control Belief) 和这些因素重要性考虑的便利性认知 (perceived facilitation) 的积和。即

$$PBC=CB_kPF_k$$

PBC=知觉行为控制 (Perceived Behavioral Control)

CB_k=控制信念 (Control Belief)

CF_k=便利性认知 (perceived facilitation)

k=控制信念的个数

知觉行为控制常反映个人过去的经验或二手信息或预期的阻碍。Ajzen 和 Madden 的知觉行为控制 (1986) 与 Bandura 的自我效能 (self-efficacy) 和 Triandis 的便利条件 (facilitating conditions) 概念类似。基本上,知觉行为控制 (PBC) 是包括了内在控制因素,如个人的缺点、技术、能力或情绪等,以及外在控制因素,如信息、机会、对他人的依赖性 or 障碍等 (Notani, 1998)。

Ajzen 的计划行为理论的五要素

1、态度 (Attitude) 是指个人对该项行为所抱持的正面或负面的感觉,亦即指由个人对此特定行为的评价经过概念化之后所形成的态度,所以态度的组成成份经常被视为个人对此行为结果的显著信念的函数。

2、主观规范 (Subjective Norm) 是指个人对于是否采取某项特定行为所感受到的社会压力,亦即在预测他人的行为时,那些对个人的行为决策具有影响力的个人或团体 (salient individuals or groups) 对于个人是否采取某项特定行为所发挥的影响作用大小。

3、知觉行为控制 (Perceived Behavioral Control) 是指反映个人过去的经验和预期的阻碍,当个人认为自己所掌握的资源与机会愈多、所预期的阻碍愈少,则对行为的知觉行为控制就愈强。而其影响的方式有两种,一是对行为意向具有动机上的含意;二是其亦能直接预测行为。

4、行为意向 (Behavior Intention) 是指个人对于采取某项特定行为的主观机率的判定,它反映了个人对于某一项特定行为的采行意愿。

5、行为 (Behavior) 是指个人实际采取行动的行为。

Ajzen 认为所有可能影响行为的因素都是经由行为意向来间接影响行为的表现。而行为意向受到三项相关因素的影响,其一是源自于个人本身的「态度」,

即对于采行某项特定行为所抱持的“态度” (Attitude)；其二是源自于外在的“主观规范”，即会影响个人采取某项特定行为的“主观规范”(Subjective Norm)；最后是源自于“知觉行为控制” (Perceived Behavioral Control)。

一般而言，个人对于某项行为的态度愈正向时，则个人的行为意向愈强；对于某项行为的主观规范愈正向时，同样个人的行为意向也会愈强；而当态度与主观规范愈正向且知觉行为控制愈强的话，则个人的行为意向也会愈强。反观理性行动理论的基本假设，Ajzen 主张将个人对行为的意志控制力视为一个连续体，一端是完全在意志控制之下的行为，另一端则是完全不在意志控制之下的行为。而人类大部分的行为落于此两个极端之间的某一点。因此，要预测不完全在意志控制之下的行为，有必要增加行为知觉控制这个变项。不过当个人对行为的控制愈接近最强的程度，或是控制问题并非个人所考量的因素时，则计划行为理论的预测效果是与理性行为理论是相近的。

参考来源：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/计划行为理论>

81. 社会认同理论

群体行为是社会心理学的一个重要课题，而社会认同理论已成为这一领域最有影响的理论之一。社会认同理论是 Tajfel 等人在 20 世纪 70 年代提出，并在群体行为的研究中不断发展起来。后来 Turner 又提出了自我归类理论，进一步完善了这一理论。社会认同理论强调了社会认同对群体行为的解释作用，它的提出促进了社会心理学在相关领域的发展，为群体心理学的研究做出了巨大贡献。

社会认同理论认为个体通过社会分类，对自己的群体产生认同，并产生内群体偏好和外群体偏见。个体通过实现或维持积极的社会认同 (social identity) 来提高自尊，积极的自尊来源于在内群体与相关的外群体的有利比较。当社会认同受到威胁时个体会采用各种策略来提高自尊。个体过分热衷于自己的群体，认为自己的群体比其他群体好，并在寻求积极的社会认同和自尊中体会团体间差异，就容易引起群体间偏见和群体间冲突。

Turner 和 Tajfel (1986) 区分了个体认同与社会认同，认为个体认同是指对个人的认同作用，或通常说明个体具体特点的自我描述，是个人特有的自我参照；

而社会认同是指社会的认同作用，或是由一个社会类别全体成员得出的自我描述。Tajfel (1978) 将社会认同定义为“个体认识到他（或她）属于特定的社会群体，同时也认识到作为群体成员带给他的情感和价值意义。”社会认同最初源于群体成员身份。人们总是争取积极的社会认同。而这种积极的社会认同是通过在内群体和相关的外群体的比较中获得的。如果没有获得满意的社会认同，个体就会离开他们的群体或想办法实现积极区分。人们会使用各种策略进行区分，Turner 和 Tajfel 认为有三组变量会影响群体间区分：（1）人们必须主观上认同他们的内群体；（2）情景允许评价性群体间比较；（3）外群体必须是可以充分比较的。Tajfel 认为对社会认同的追求是群体间冲突和歧视的根源所在，即对属于某群体的意识会强烈的影响着我们的知觉、态度和行为。

社会认同理论认为，社会认同是由社会分类（social-categorization）、社会比较（social Comparison）和积极区分原则（positive distinctiveness）建立的。

参考文献：

张莹瑞，佐斌.社会认同理论及其发展[J].心理科学进展，2006（03）:475-48



82.自我损耗理论

自我损耗是指自我进行意志活动的能力或意愿暂时下降的现象,包括控制环境、控制自我、做出抉择和发起行为等能力或意愿的下降。

自我损耗理论最初是基于自我控制的研究提出的, Baumeister 等人((2000)总结既往理论和研究, 提出自我的活动损耗心理能量的理论, 包括:

1. 心理能量对自我的执行功能(包括自我控制、审慎的选择、主动性行为)是不可或缺的;

2. 心理能量是有限的, 短期内只能进行有限次数的自我控制;

3. 所有的执行功能需要的是同一种资源, 一个领域的资源损耗会减少另一领域的可用资源;

4. 自我控制成功与否取决于心理能量的多少;

5. 自我控制的过程就是消耗心理能量的过程, 消耗后需要一段时间才能恢复, 类似于肌肉疲劳后需要休息才能恢复(Baumeister. 2000. 2001: Baumeister et al, 1998;Baumeister, Muraven, &Tice, 2000)。理论提出主要基于对自我控制的研究, 所以初期对这种能量的命名是自制力(self-control strength), 但审慎的选择、主动性行为本身也包含在原有的理论中, 而且随着研究的深入, 研究者逐渐发现复杂的智力活动、应对歧视等都需要这种能量的参与, 自制力一词字面上窄化了概念的内涵, 没有准确表达出其使用范围。

参考文献:

谭树华, 许燕, 王芳, 宋婧. 自我损耗:理论、影响因素及研究走向[J]. 心理科学进展, 2012, 20(05):715-725.

83.全景敞视理论

全景敞视理论由福柯在《规训与惩罚》中提出, 又称作全景敞视监狱, 指的是具备向心可见性+横向的不可见性结构的监狱。福柯认为圆形监狱所形成的自我监视的运作机制不仅仅存在于监狱中, 而且广泛存在于社会生活的方方面面。无论是医院, 还是教室、军队, 等等, 都存在着这种监视机制, 这种监视是权力实施的手段。通过这种监视, 权力得以展现其力量。但是, 权力的实施还需要技术上的操作。对此, 福柯列举了举枪和握笔等相关的例子, 并具体分析了举枪的方式和步骤, 这种对举枪方式和步骤的要求, 实际上正是**通过“对身体的规训”来达到权力运作目的的一种微观实践**。而对于病人来说, 医生不仅监督着病人的身体, 还监督着病人的心理, 这种对身体的矫正正如举枪这一动作对身体的特定要求一样, 通过对身体的规训达到权力运作。进而深入被监视者和被规训者的思想和心理, 形成自我的规训。在边沁和福柯的设想中, 无论是医院还是教室、军队, 其监视实施的空间都是特定的, 实施者和被监视者也是特定的。这种监视还是一种少数对多数人的监视。

参考文献:

张婷, 刘进军. 全景敞视理论视角下的网络直播[J]. 传媒, 2018 (02): 45-47.

84.投票理论

投票理论与其他数学领域不同的是, 投票理论一般而言较为简易, 非专业的业余人士也可以发现新的理论结果。也因此, 最近许多关于投票理论发现并非来自于出版的文件, 而是来自业余爱好者们非正式的网络讨论区和论坛之间。投票理论通常有一致同意与多数票规则。其他的还有加权投票规则, 否决投票规则。

投票理论的规则

一致同意。一致同意规则又称一票否决制, 是指在公共选择的表决过程中, 针对某项制度的决策或议案, 必须经由全体投票人一致赞同的条件下, 才可能获得通过的一种投票的表决方法。在直接民主制或特定的集体决策方法下, 每个投票人都拥有否决权。而根据这一规则做出的集体决策, 将满足所有投票人的偏好; 因为如果该决策导致任何一个人的利益受损, 都会招致反对票, 进而不获通过。

因此,一致同意规则从资源配置的角度看恰好对应帕雷托效率状态。

多数票原则。公共选择中的多数同意规则,显示一种有关公共物品的方案,必须由只有在所有利益相关者中有超过半数表示同意的情况下,即一半以上的利益相关者表示同意或者不反对的情况下,才能得到批准。

多数同意规则具有强制性,多数派可以把意愿强加于少数派,往往只能改善多数利益相关者的福利而损害少数利益相关者的福利,因此,公共选择中有最优多数的概念。多数同意规则损害少数利益相关者,这种损害称为外在成本,外在成本是一个方案得到批准所需要的最低多数的递减函数;为了使一个方案得到批准所需要的最低多数的数值越大,则协商所需要的时间越长,称为集体选择的时间成本。把外在成本函数式与时间成本函数式联立,则可以求出最优多数。

多数同意规则的优点,在于与一致同意相比决策成本相对小,容易作出决策。但它也存在很多不足,主要表现在:

1. 存在多数人强制现象(多数人暴政)。这就是所说的外部成本。
2. 与一致同意规则相比,单个参与者的选择行为不再具有决定性,影响个人参与投票的积极性,最终影响真实的偏好显示。
3. 存在多种结果的可能。“投票悖论”,即无法得出明确的均衡结果,而与投票次序有关。
4. 无法表达偏好强度。个人只能排列出对不同议案的偏好顺序,但无法反映出偏好的强度。这可能在总体上产生无效率的结果,并同时可能产生投票交易行为。

加权投票规则。是指根据一定标准给予国际组织成员国以不同票数或不等值的投票权的一种表决制度。是与一国一票的制度相反的。在这种表决制中,分配表决权所依据的标准包括成员国的人口、对组织的出资金额、贡献、责任、利害关系等。主要适用于国际经济组织中。联合国安理会模式是加权表决制的类型之一。

否决投票规则。否决投票规则下,由于所有参与者不仅有机会表达自己的意愿,而且有权对会使自己受损的被选方案投反对票,因此,为了使自己提出的方案不被别人强烈反对,在设计方案时会顾及到其他成员的利益。所以说,相对于其他投票规则,否决投票规则更有利于集体决策参与者之间的沟通和参与者偏好的真

实表达。

否决投票规则要求集体决策的所有参与者在利益和兴趣上必须具有共性, 否则集体决策可能无法作出。当参与集体决策人数较多, 各方利益冲突较大时, 不宜采取否决投票规则。

首先让参与某种集体选择的每个投票者提出自己认为可供选择的一个提案, 如果有 N 个投票者参与选择的话, 就有 $(N+1)$ 个提案, 其中一个是现状提案(即维持现状不变的提案, 这个提案可能是由上一次集体选择决定的)。然后使用随机过程来决定投否决票的次序, 否决投票的次序向参与选择的所有成员公布, 规定每个投票者对其他提案只能投一张否决票。每个投票者对提案集中最不满意的提案投否决票。这样, 第一个人从 $(n+1)$ 个提案中否决掉他最不喜欢的那个提案, 第二个人从剩下的 N 个提案中否决掉他最不喜欢的那个提案, 第三个人再从剩下的 $(N-1)$ 个提案中否决掉一个提案……直到 n 个人都分别投了一次否决票, 各否决了一个提案以后, 最后剩下来的未被否决的提案便是获胜提案, 这个提案就成为全体成员一致接受的集体选择的结果。

否决投票规则有如下好处: 可以促使每个参与成员都认真对待自己的提案, 且在提案时尽量照顾到其他成员的利益。因为谁都希望自己的提案获得通过, 如果不考虑别人的利益就有可能遭到否决。这样就有利于各参与者之间的沟通和真实意愿的表达。有利于促使最终结果趋近于帕累托最优。在否决投票规则下, 每个成员都能充分选择自己认为是合适的供选方案, 所有供选方案中最不为某一个或某些个成员所喜欢的方案又被选举过程否决了, 因此除留下来的没有被否决的方案之外, 其他任何方案都不可能更接近于帕累托最优。当然如果留下的方案不止一个, 仍需借助其他投票规则来做决定。

否决投票规则的局限性。否决投票制的局限性在于它要求参与集体行动的个体必须在利益和兴趣上有共同性; 否则, 也无法做出最终选择。而往往参与决策的人数越多, 各方的利益冲突越大, 实行否决投票是不能做出最终决策的。

参考文献:

投票理论[0B/0L][2020-02-10].<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%8A%95%E7%A5%A8%E7%90%86%E8%AE%BA>.

85.共同体理论

德国学者斐迪南·滕尼斯最初提出“共同体 (community)”的概念。不同的学者对共同体的认识的表述上存在一定程度的分歧。滕尼斯认为,共同体就是基于自然意志如情感、习惯等,以及基于血缘、地缘关系而形成的一种社会有机体。德国社会学家马克斯·韦伯认为,在个别场合、平均状况下或者在纯粹模式里。如果而且只要社会行为取向的基础是参与者主观感受到的情感或者传统的共同属于一个整体的感觉,这时的社会关系,就应当称作为“共同体”。英国现代思想家鲍曼认为,共同体是指社会中存在的、基于主观上或客观上的共同特征而组成的各种层次的团体、组织,既包括有形的共同体,也有无形的共同体。我国社会学学者吴文藻先生直接把“共同体”解释为“自然社会”,而把“社会”解释为“人为社会”。自然社会以感情、血缘等为纽带,而人为社会则以利益和契约关系为纽带。

虽然不同学者对共同体概念的表述过程中存在这样或那样的差异,但总的说来,其所描述的共同体的内涵与实质是相同的。共同体其实就是一种真正的生活,一种归属精神,一种可以信赖的权威结构,一种来自大家的互惠互利的意识,一种作为共有、共享的精神指引。

参考文献:

光锤,李福华.学术共同体理论研究综述[J].中国电力教育,2010(21):8-10.

86.脱域理论

在学校空间与“非教育”空间的关系上,学校通过脱域化,实现与更大的社会空间的联结。现代学校传承着“人类”的知识,这种知识已经完全脱离了地方化色彩,成为抽象的象征符号。当象征符号和专家系统将社会关系从即时的背景中抽离出来的时候,现代学校就扮演着将行动者与现代社会“抽象体系”实行整合的角色。

吉登斯的“脱域”理论通俗一点儿的解释是什么？

16 人赞同了该回答

谢邀。关于“脱域”理论，Anthony Giddens 的原文是：“Let me now move on to consider the disembedding of social systems. By disembedding I mean the “lifting out” of social relations from local contexts of interaction and their restructuring across indefinite spans of time-space.”

在国内比较接受的学者田禾的翻译中，译文是：“现在让我们来谈社会系统的脱域问题。所谓脱域，我指的是社会关系从彼此互动的地域性关联中，从通过对不确定的时间的无限穿越而被重构的关联中脱离出来”。

中英对照是不是能更好的理解呢？现代社会生活超越了各种地域关系和地方性范围维度，社会交往和社会关系在一个适度延伸的广阔空间中成为可能。

比如旅游中的民俗文化村，在前现代社会中，泼水节是傣族人们在特定的时间和空间中举行的活动，而在现代社会中，泼水节从傣族日常生活中抽离出来，可以随时随地举行。这里同时也涉及了“脱域” Disembedding 和“回归” Reembedding 两者力量的相互博弈，民俗村的发展和傣族泼水节的发展是相互的，这同时也是地方性与全球化和谐发展关键。

参考文献：

石艳. 区隔与脱域——学校空间管理的社会学分析[J]. 教育科学, 2006(04):23-25.

知乎·吉登斯的“脱域”理论[OB/OL][20200210]. <https://www.zhihu.com/question/65413118>.

87. 租差理论

什么是地租

马克思主义认为，地租是土地使用者由于使用土地而缴给土地所有者的超过平均利润以上的那部分剩余价值。

马克思按照地租产生的原因和条件的不同，将地租分为三类：级差地租、绝对地租和垄断地租。前两类地租是资本主义地租的普遍形式，后一类地租(垄断地租)仅是个别条件下产生的资本主义地租的特殊形式。

西方经济学回避地租所反映的经济关系，把地租定义为物主将其所有的土地、房屋或任何财产租给他人使用所获得的报酬，并不一定专指出租土地而获得的租金。按照这个定义，把地租分为契约地租和经济地租两类。契约地租又称商

业地租,是指物主将土地或其他财物出租给承租者,承租者按租赁契约支付给物主之租金。经济地租又称理论地租,有广义和狭义之分。广义上讲,经济地租是指人们使用任何生产要素所获得的超额利润。狭义上讲,经济地租是指人们利用土地所获的超额利润,即土地总收益扣除总成本的剩余部分。一般所谓地租,是针对狭义地租而言的。

地租的产生与发展

地租是一个历史范畴,在不同的社会形态下,由于所有权性质的不同,地租的性质、内容和形式也不同,体现着不同的生产关系。

在封建制度下,地租则反映的是地主剥削农民(农奴)的生产关系。地租包含了直接生产者(佃农)的全部剩余生产物。封建地租表现为三种形式:劳役地租(即地主直接占有农奴的剩余劳动)、实物地租(由农奴将剩余生产物以实物形态缴予地主)和货币地租(农民将生产物出售,以货币形态将大部分所得缴予地主)。资本主义地租是从封建地租中产生的,它以货币地租为主要形式。

资本主义地租所反映的是土地所有者(地主)和产业资本家共同剥削工人的经济关系。

社会主义地租反映的是在国家、集体和个人三者利益一致的前提下,对土地收益的分配关系;同时也是国家用于调节社会生产与分配的经济杠杆。

地租的种类

马克思指出,资本主义地租是以资本主义土地私有制为前提的,是土地所有者凭借土地所有权不劳而获的收入,其特点在于土地所有权和使用权的分离。马克思从土地所有制入手,对地租进行了分析,指出,无论地租的性质、内容和形式有何不同,都是土地所有权在经济上的实现。马克思还对地租产生的原因和条件进行了分析和研究。根据地租产生的原因和条件,马克思把地租分为级差地租和绝对地租,指出这是资本主义地租的两种基本形式。此外,还有垄断地租、矿山地租、建筑地段地租等形式。

(一)级差地租

级差地租的含义及其产生的条件与原因

马克思认为资本主义的级差地租是经营较优土地的农业资本家所获得的,并最终归土地所有者占有的超额利润。级差地租来源于农业工人创造的剩余价值,

即超额利润，它不过是由农业资本家手中转到地所有者手中了。

形成级差地租的条件有三种：①土地肥沃程度的差别；②土地位置的差别；③在同一地块上连续投资产生的劳动生产率的差别。马克思按级差地租形成的条件不同，将级差地租分为两种形式：级差地租第一形态(即级差地租 i)和级差地租第二形态(即级差地租 ii)。

级差地租工，是指农业工人因利用肥沃程度和位置较好的土地所创造的超额利润而转化为地租(即由前两个条件产生)级差地租 ii，是指对同一地块上的连续追加投资，由各次投资的生产率不同而产生的超额利润转化为地租 o。

级差地租 i 和级差地租 ii 的关系

级差地租 i 和级差地租 ii 虽各有不同的产生条件，但二者的实质是一样的，它们都是由产品的个别生产价格低于社会生产价格的差额所产生的超额利润转化而成。级差地租工是级差地租 ii 的前提、基础和出发点。

(二)绝对地租

绝对地租，是指土地所有者凭借土地所有权垄断所取得的地租。绝对地租既不是农业产品的社会生产价格与其个别生产价格之差，也不是各级土地与劣等土地之间社会生产价格之差，而是个别农业部门产品价值与生产价格之差。因此，农业资本有机构成低于社会平均资本有机构成是绝对地租形成的条件，而土地所有权的垄断才是绝对地租形成的根本原因。绝对地租的实质和来源是农业工人创造的剩余价值。

(三)垄断地租

垄断地租，是指由产品的垄断价格带来的超额利润而转化成的地租。垄断地租不是来自农业雇佣工人创造的剩余价值，而是来自社会其他部门工人创造的价值。

(四)关于非农业用地的地租在土地所有权与土地经营权相分离的条件下，不论租用农地或非农地都须支付地租。

马克思论述的非农业用地的地租，是指建筑地段和矿山地段的地租。建筑地段地租是指工商业资本家为获得建筑多种建筑物所需土地而支付给土地所有者的地租。建筑地段地租同农业地租的明显区别，在于农业中土地的肥沃程度和位

置对级差地租有决定作用，而对于建筑地租，则是位置起着决定作用。同时，由于垄断价格对建筑地租起着很大作用。

矿山地租指工业资本家为取得采掘地下矿藏的权利而向土地所有者支付的地租。由于矿山的数量有限，也存在着经营的垄断，使矿产品必须按劣等生产条件决定的生产价格出售，因而优中等矿山可以取得超额利润而转化为矿山地租。

西方资产阶级经济学家的地租理论

资产阶级古典经济学家和现代经济学家分别在各自的主要经济学著作中，对地租问题发表了自己的见解和观点。

早在 17 世纪后期，英国重商主义学派的代表人物、资产阶级古典政治经济学的创始人威廉·配第在其名著《赋税论》中首次提出，地租是劳动产品扣除生产投入维持劳动者生活必须后的余额，其实质是剩余劳动的产物和剩余价值的真正形态。

法国重农学派的代表人物之一杜尔哥在 1766 年发表的《关于财富的形成和分配的考察》一书中指出，由于农业中存在一种特殊的自然生产力，所以能使劳动者所生产出来的产品数量，扣除为自己再生产劳动力所必需的数量还有剩余，这就是自然恩赐的“纯产品”，也是土地对劳动者的赐予。这种“纯产品”是由农业劳动者用自己的劳动向土地取得的财富，但却为土地所有者所占有，这就是地租。

英国资产阶级古典政治经济学主要代表人物和创始人之一亚当·斯密，在其 1776 年出版的《国富论》中系统地研究了地租。他认为，地租是作为使用土地的代价，是为使用土地而支付给地主的价格，其来源是工人的无偿劳动。

英国古典政治经济学的杰出代表和理论完成者大卫·李嘉图，运用劳动价值论研究了地租，他在 1817 年发表的《政治经济学与赋税原理》一书中，集中地阐述了他的地租理论。他认为，土地的占有产生地租，地租是为使用土地而付给土地所有者的产品，是由劳动创造的。地租是由农业经营者从利润中扣除并付给土地所有者的部分。

现代资产阶级经济学的权威代表人物之一保罗·a·萨缪尔森认为，地租是为使用土地所付的代价。土地供给数量是固定的，因而地租量完全取决于土地需

求者的竞争。美国现代土地经济学家雷利·巴洛维在他所著《土地资源经济学——不动产经济学》一书中认为：地租可以简单地看作是一种经济剩余，即总产值或总收益减去总要素成本或总成本之后余下的那一部分。各类土地上的地租额取决于产品价格水平和成本之间的关系。

88. 偏差行为理论

越轨行为是指指偏离或违反一定社会行为规范的行为。亦称离轨行为或偏离行为，也称偏差行为。Robinsion 等把越轨行为的定义为“违反组织的重要规范，威胁到组织或其成员利益的自愿自发行为”。

职场攻击行为、反社会行为、越轨、组织偏差行为等都属于反生产行为。

在工作中对人行为粗鲁，未经允许从工作地拿走东西，在工作地乱丢乱扔东西，反复传播关于老板或同事的闲话或流言，你没有生病却声称生病，对老板的指示置之不理是越轨的一些表现，在防止越轨并鼓励遵从的努力就是社会控制 (Social controls)。

越轨行为的理论解释

社会学的解释

越轨行为又叫离轨行为、偏离行为，是指社会成员或社会群体、社会组织偏离或违反人们公认的现行社会规范的行为，如违俗、违德、违纪、违法行为，以及自毁行为和其他异常行为。违反某个群体或者社会的重要规范的行为，就是社会越轨。

社会学的解释主张从社会环境、社会关系和社会机构中研究社会越轨产生的社会原因。墨顿的社会失范理论，所谓失范，是指规范和价值相互冲突或者规范与价值相对脆弱的一种社会状况。默顿指出，当社会的文化与结构之间存在紧张或冲突时，越轨就可能产生。

越轨是社会学的一个术语，是指偏离或违反人们共同遵守的社会行为规范的行为：意即脱离社会生活的正常轨道。“越轨”一词最早由社会学家杜尔克姆提出来，默顿后来进一步发展了这一概念，提出了失范理论。作为一种违反社会规范的社会行为，是社会控制的主要对象。

它有三种不同的性质：消极性社会越轨是一种对社会共同生活和社会发展起

消极妨碍作用的越轨行为；积极性社会越轨是一种对社会发展起积极进步作用的越轨行为。中性社会越轨是一种对社会共同生活和社会发展的影响不十分明显的，介于消极与积极之间的越轨行为。

(1) 根据默顿的社会失范理论，社会越轨行为是文化目标与制度化手段之间矛盾的产物。

(2) 手段—目标理论

默顿同意迪尔凯姆的假设，即认为社会结构缺乏整合会导致极度紧张，从而引发失范行为。但他改变了迪尔凯姆的心理学假设，并将失范的含义由无规范改为规范冲突。默顿认为，社会作为一个文化体系为每一个社会成员规定了目标，但是社会在结构安排上并没有为每一个人提供到达上述目标的合法手段，即社会的即社会的特征并不一定能为每一个成员都提供条件以达到目标。在社会为人们提出的文化目标与达到目标的手段不配套、不统一时，人们就可能有五种行为方式：

- ① 遵从，认同文化目标，也遵从制度手段；
- ② 创新：只认同文化目标，但不遵从制度手段；
- ③ 形式主义：放弃文化目标，但遵从制度手段；
- ④ 逃避行为：既不遵从文化目标，也不遵从制度手段，消极退缩；
- ⑤ 反叛：用新的目标和手段替代文化目标和制度手段。

这样，按照社会的价值标准，创新、形式主义、逃避行为和反叛都对社会的要求发生了一定的偏离，属越轨行为。默顿的上述观点被成为“手段—目标理论”。他认为，美国社会中的下层阶级有较多的越轨行为与他们达到文化目标的机会不足有关，越轨行为是由社会结构方面的原因造成的。

(3) 亚文化群体论

亚文化群体是指一定社会中的、在文化价值上与主体社会有显著差异的群体。它是由阶级地位、种族背景、居住地区、宗教渊源之类的社会因素结合而成的具有一定功能的群体和社区。

作为社会整体中的一部分，亚文化群体要服从于主题社会的法律和某些准则，但是，该文化群体或社区有自己的历史、结构和生活方式，所以同时它又具有自身特有的文化价值规范。当亚文化群体成员按照自己特有的文化规范行事时，由于该文化规范与主体社会的行为准则相冲突而被视为反常，属于偏离或者

越轨行为。例如贫困群体常常有边缘感、依赖感、非正式婚姻、性行为早等特征，而这些在主流文化看来属于反常的偏差行为。亚文化理论认为，所谓偏差者或越轨者并不是自己有一违背社会规范，实际上他们也在遵从行为规范，无非在主流文化群体看来属于越轨亚文化。当然，这里自然会引出这种判定的合理性问题。

(4) 标签理论

解释越轨行为产生的原因及其发展过程的理论。20世纪30年代，坦南鲍姆首先提出标签理论，他认为，冲突在导致各个违法行为的产生方面起着重要作用，犯罪实际上之由社区规定的。他认为犯罪形成的过程就是一个指明、规定、识别、区分、描述、显示以及形成意识和自我意识的过程。后来学者们又分析了初次越轨和再次越轨，但大多是偶然的，程度也不严重。如果这种越轨行为被其他人发现并公诸于众的话，他就会被贴上越轨的标签，这时他的处境就会发生很大变化就可能从初次越轨向再次越轨转变，由平常人变成一个经常有越轨倾向的危险人物，越轨者可能成为他的身份。如果重要人士不判定此行为为越轨，并对他进行教导，此人就可能不再出现上述行为。这一理论认为，越轨者行为不在于行为本身，而是社会反应、他人定义的结果。正是他人给某一行为下定义、贴标签才使这一行为成为越轨，并引发了进一步的越轨行为。所以越轨行为是被社会建构而成的。

标签理论还注意到加标签者和被加标签者的身份和地位，即由谁给谁加标签。贝克尔认为，越轨并不是越轨者固有的特性，而是特定的统治集团制造出规定，并把这种规定加之于特定的人群，给他们贴上局外人的标签而制造出来的。该理论认为，基本上是社会上有地位的给下层人加标签，而上层人的此类行为或更严重的行为被视为正常。因此，加标签常有不平等的性质。

越轨行为的负向社会功能。

①破坏社会成员遵守社会规范的愿望；②破坏社会成员之间的信任联系；③破坏社会成员之间的正常联系

越轨行为的正向社会功能。

①有助于认清和界定社会规范；②增强社会组织和群体的团结；③引起社会变迁；④促使社会成员遵守社会规范。

生物学解释

把人类生物、生理方面的特征作为社会越轨的原因。此种解释也称为体质理论。这种理论认为社会越轨是由于人的体质中的生理缺陷造成

心理学解释

即从人们心理方面寻找社会越轨的原因。越轨与性格有关，外向性格的人更容易越轨。弗洛伊德的人格理论。弗洛伊德认为，一个人的人格由本我自我超我组成。本我是人的本能冲动，本能包括生的本能和死的本能，生的本能是性欲、恋爱和建设的动力；死的本能是伤害和破坏的动力。人的本能是按快乐原则行事的，他们总想表现出来，以满足自己的私利，但是这种没有任何控制的表现会造成对他人的侵犯。于是社会通过教育过程使社会行为归案在其成员身上内化，这就是超我的力量。超我是人格的检察官，起着压抑本能的作用。而一旦本我失控，本能随意表现，就会造成对他人的侵犯。

越轨行为的特点

1. 越轨行为具有相对性。即它总是在特定的时间、地点和条件下才成为越轨行为。某一社会或群体中的越轨行为，在另一社会或群体中可能是正常或正当行为；2. 越轨行为必须是违反了重要的社会规范的行为。在日常生活中，个别人或少数人所具有的特殊爱好、行为特点，只要不与社会规范发生冲突就不属于越轨行为。3. 越轨行为是多数人所不赞成的行为。任何社会或群体的大多数成员在其一生中都会或多或少地发生某种越轨行为。但是，只要人们不再重复此种行为，就不会被视为越轨行为者。4. 越轨行为不完全等同于社会问题。只有当某种越轨行为频繁地发生且对社会造成危害，使相当数量的人受到威胁时，才会转化为社会问题。5. 行为越轨的程度以及此种行为受到惩罚的程度取决于该种行为所触犯的重要性的规范。即取决于该规范在维系社会与群体上所处的地位。当越轨行为触犯到与社会及其统治者生死攸关的规范时，其越轨程度与所受惩罚必然严重。反之，则较轻。

越轨行为包含的行为

(1) 犯罪行为：它是一种违反刑事法规而应受到刑事处罚的特殊的越轨行为。(2) 反社会行为：指对他人与社会造成损害以至造成严重破坏的行为。(3) 异常行为：指由于情境因素的刺激所引起的人们心理上的不平衡和生理上的障碍或混乱所表现的行为，包括因精神疾病、心理变态导致的违反社会规范的行为。

主要有：①不适当行为。指违反特定场合的特定管理规则，但对社会并无重要损害的行为。此种行为虽会引起众人的不满，但通常不会受到正式惩罚。②异常行为。多指因精神疾病、心理变态导致的违反社会规范的行为。③自毁行为，即违反社会规范的自我毁坏或自我毁灭的行为，诸如吸毒、酗酒、自杀等。④不道德行为。指违反人们共同生活及其行为准则的行为，此种行为通常会受到舆论的谴责。⑤反社会行为。指对他人与社会造成损害以至造成严重破坏的行为。⑥轨行为未必就是坏的和不可接受的行为。越轨这个术语意味着不遵从。越轨行为并非总是自愿的。（4）犯罪行为：指违反刑事法规而应受刑事处罚的行为，它与反社会行为同属最严重的越轨行为，但并不是所有的反社会行为都构成犯罪行为，只有那些触犯刑法的反社会行为才是犯罪。越轨行为未必是犯罪行为。虽然大多犯罪行为都是越轨行为，但越轨行为不一定是犯罪。三种情况：一是既是越轨也是犯罪，如谋杀。二是是犯罪但不明显是越轨。如赌博。三是是越轨但不是犯罪。如检举。（5）员工越轨行为：社会群体成员（员工）偏离或违背组织规范，违反组织日常程序的一种行为，从定义上可以看出，越轨行为只是违背组织日常程序的一种行为，并没有指出这种行为是否具有破坏性。

国外学者 Galperin and Burke 对两种越轨行为进行了界定：破坏性越轨行为和建设性越轨行为。前者是指员工违背组织规范，危害破坏组织生存和其他员工的利益的行为。它主要包括撒谎、骗病假、早退、怠工、揩油等轻微行为，也包括偷漏税，破坏，偷窃、诈骗等严重行为，行为的后果会损害组织的利益和其他员工的利益；而后者是指员工违背组织规范及日常工作秩序，但维护了组织利益和其他员工的利益的行为，它主要包括创新的个人行为、对非胜任领导的批判行为和对组织混乱指令的叛逆反应等。

（6）科学活动中的越轨行为：违反科学活动中被共同承认的行为准则或者价值观念的行为。科学越轨行为是科技管理工作中经常遇到的，处理起来比较棘手的问题，尤其是在依靠科技振兴经济成为公式的今天，能否有效的约束科技越轨行为，对于科技的发展，社会的进步会产生直接的影响。

1. 科研成果获得阶段中的越轨。主要表现为：伪造研究证据或数据。2. 发表阶段中的越轨。主要表现为一稿多投、将一篇文章化整为零发表成多篇、在自己没有参予的文章上署名等等。3. 组织行为中的越轨。主要表现为对组织权威影

响力的滥用，其中和科学活动有关的一些影响力滥用行为，我们称之为组织行为中的越轨。

越轨行为虽不被赞同，却是一种普遍的文化现象。迪尔凯姆指出：越轨是任何健康社会不可或缺的一部分。当代美国社会学家罗伯特·金·默顿曾区分越轨行为或离轨行为者的4种类型：①变换手法者。此类人企图以不正当的或非法的手段来达到社会认可的目标，如靠盗窃、欺骗等非法手段致富。②形式主义者。此类人过分呆板地遵守社会制度的要求，宁可达不到社会认可的目标，也不愿丝毫违反条款的规定，如死守教条的官僚主义者。③退缩者。此类人是社会的寄生虫，既不关心社会所赞许的目标，也不遵守社会的行为规范，他们已脱离社会的正常生活。如酗酒者、吸毒者、精神病人、自杀者等。④反叛者。此类人反对现存的社会目标与手段，试图发动革命，建立一套新的行为标准。社会学认为，不同性质的越轨行为对社会的作用迥然不同。那些敢于向落后的、保守的、反动的行为挑战的革命者、革新者的行为，对社会发展起推动和促进作用；那些危害人民群众利益、破坏人民的正常生活秩序以及有损于人的身心健康的行为，则对社会发展起阻碍和破坏作用。

越轨行为的社会控制

社会越轨是对重要的社会规范的违犯。这种违犯常常导致社会努力去惩罚冒犯者并试图减少甚至消除进一步的不良行为。旨在防止越轨并鼓励遵从的努力就是社会控制（Social controls）。社会控制主要有两种类型：内在控制和外在控制。

对越轨的内在控制。

内化（Internalization）是指某个人对群体或社会的规范的认同（这是第六章讨论的社会化过程的一个方面）。一旦社会规范的内化成功，一个人通常会继续遵守它，即使无人监视他时也一样。当然，有时候，我们所有人会同群体和社会的期望有偏差：内化决不是完美的（赛克斯和马茨扎，1957）。源于内化的对规范的遵从与怕招致处罚的遵从大不相同。后者是对社会应用外在控制的反应。

内化是对越轨行为进行社会控制的最有效途径。虽然每个人曾体验过一些越轨冲动，但社会规范的内化趋向于将这些冲动控制在“不逾矩”的范围内。人们

可能对他们的父母亲、老师或者朋友撒过谎；他们可能从商店偷过一张 CD、一本书或者一条围巾；他们可能欺骗雇主请了一天假。但在大多数情况下，内化的社会规范导致自责、负罪感并使自尊意识减弱。结果，越轨行为很可能被放弃。

对越轨的外在控制

对越轨行为的外在控制包含了对社会制裁的动用（参见第三章）。有些社会制裁是非正式的，也就是说，通过日常生活中与我们互动的那些人的行动实现的。其他制裁均为正式的，也就是通过负有专门责任的社会机构实现的。非正式的社会控制机制（informal mechanisms of social control）。非正式社会制裁是初级群体的主要功能。消极制裁的范围包括，从群体的不赞成态度到群体的完全拒绝，甚或到身体的惩罚。同伴反应是非常重要的、非正式社会控制机制。在初级群体之外，非正式社会控制通常适用于工作场所，并为那些发生越轨时恰巧在场的人们所使用。

参考文献：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%B6%8A%E8%BD%A8%E8%A1%8C%E4%B8%BA>

89. 认知双加工理论

认知双加工理论是指人类的两类认知加工。谢夫林等人认为，人类的认知加工分为：**自动化加工 (automatic processing)** 和 **受意识控制的加工 (controlled processing)**。自动化加工不受认知资源的限制，不需要注意，是自动化进行的。自动化加工发生比较快，形成之后加工过程较难改变。受意识控制的加工受认知资源的限制，需要注意的参与，可以随环境的变化而不断进行调整。

认知双加工理论的实际应用

在体育课上，我们要教学生初学一种动作技能（比如三步上篮），需要他们全神贯注，注意力高度集中。当经过不断练习，已经熟练掌握这一技能，（即开始时要眼睛顾着脚的动作，后来就没有必要去看了。）就不需要占用太多的注意了。例如：我们通常能够同时做好几件事，如可以一边骑自行车欣赏路边的风景，或是一边看电视一边织毛衣。

参考文献：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%B3%A8%E6%84%8F%E7%9A%84%E5%8F%8C%E5%8A%A0%E5%B7%A5%E7%90%86%E8%AE%BA>

90.生命周期理论

生命周期是一种非常有力的工具，标准的生命周期分析认为市场经历发展、成长、成熟、衰退几个阶段。然而，真实的情况要微妙得多，给那些真正理解这一过程的企业提供了更多的机会，同时也更好地对未来可能发生的危机进行规避。生命周期理论由卡曼(A. K. Karman)于1966年首先提出，后来赫塞(Hersey)与布兰查德(Blanchard)于1976年发展了这一理论。它以四分图理论为基础，同时吸取了阿吉里斯的不成熟—成熟理论。

阿吉里斯主张有效的领导人应当帮助人们从不成熟或依赖状态转变到成熟状态。他认为，一个人由不成熟转变为成熟的过程，会发生七个方面的变化，如下表所示。他认为，这些变化是持续的，一般正常人都会从不成熟趋于成熟。每个人随着年龄的增长，有日益成熟的倾向，但能达到完全成熟的人只是极少数。



同时，他还发现，领导方式不好会影响人的成熟。在传统领导方式中，把成年人当成小孩对待，束缚了他们对环境的控制能力。工人被指定从事具体的、过分简单的和重复的劳动，完全是被动的，依赖性很大，主动性不能发挥，这样就阻碍了人们的成熟。

以此为基础，生命周期理论提出，领导类型应当适应组织成员的成熟度。在被领导者趋于成熟时，领导者的行为方式要作相应的调整，这样才能取得有效的领导。这一理论认为，高组织高关心人的“双高”领导者不一定经常有效；低组织低关心人的“双低”领导者也不一定经常无效，这都要由组织成员的成熟度而定。赫塞将被领导者的成长过程分为四个阶段：第一阶段为“没信心，没能力”；

第二阶段为“有信心，没能力”；第三阶段为“没把握，有能力”；第四阶段为“有信心，有能力”。在员工刚进公司时，其工作状态基本上为“没信心，没能力”，经过领导者的激励，可以将他带入“有信心，没能力”的第二阶段；当员工慢慢胜任工作，具有一定能力时，领导者就应该更多地授权给此员工，因为此员工要渐渐离开领导者的庇护，时常自己作决定，会出现信心不足的情况，于是就进入了“没把握，有能力”的第三阶段；最后这名员工一步步走向成熟，而领导者断定他到了“有信心，有能力”的第四阶段后，就可以完全授权给此员工了。

相对于被领导者从不成熟到成熟的四个阶段，领导者也应依次采取高工作—低关心，高工作—高关心，低工作—高关心，低工作—低关心等四种不同的领导模式，即：命令型—说服型—参与型—授权型

当员工在第一阶段时，领导者要采取“告知式”来引导并指示员工；当员工在第二阶段时，领导者要采取“推销式”来解释工作从而劝服员工；而当员工在第三阶段时，领导者要采取“参与式”来激励员工并帮助员工解决问题；如果员工到了第四阶段，领导者则要采取“授权式”将工作交付给员工，领导者只需作监控和考察的工作。

生命周期理论并不深奥，但对于领导者的难处在于不知如何通过员工的言行来判断其在何阶段，而且如果一旦判断有误，更会引起麻烦。比如一个员工如果已到第二阶段，领导者还是以“告知式”来带领，如此员工必不会长留于此公司，因为他会觉得没有机会成长。

参考文献：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E7%94%9F%E5%91%BD%E5%91%A8%E6%9C%9F%E7%90%86%E8%AE%BA>

91.新制度主义理论

新制度主义理论是由美国经济史学家道格拉斯·诺斯等人在上个世纪70年代创立。他将制度因素引入经济史研究之中并发现了制度与制度变迁在长期经济增长与停滞中所起的作用，建立了一套“制度—选择—经济和社会结果”的新制度经济学的分析框架和方法。该理论与方法在80年代被运用于政治学、社会学等诸多领域。美国斯坦福大学詹姆士·马奇和伯根大学约翰·奥尔逊合著的《新

制度主义：政治生活中的组织因素》被西方一些政治家看作是“近年来最重要的著作”。新制度主义政治学已成为西方继行为主义政治学之后一种新的政治理论。

新制度主义理论是在对传统政治学与行为主义政治学结合基础上的扬弃与超越。它经历了一个兴起、运用与总结及反思的发展过程。从制度与作为政治主体的个体关系这一角度看,在政治学的发展史上先后发生过三次研究视角的转变,即古希腊城邦政治中人与制度的原始互动观—向中世纪神学政治中人是制度的被动接受者的观念的转变—再向近代政治观中强调个人对制度的设计主导作用的转变—最后向行为主义革命后现代政治学对制度的反思及制度与个体关系的重新思考的转变。经历第三次转变后的个体与制度的关系,是一种多维的、立体的良性互动关系。对这种关系的清楚认识,有助于个体在政治生活中更好地发挥作用。

新制度主义的起源

20世纪70、80年代,西方社会科学领域“重新发现”了制度分析在解释现实问题中的地位 and 作用,进而形成了**新制度主义分析范式**。

制度一直是政治学的主要研究对象,但是,在20世纪50、60年代,受科学主义思潮和**反理性**思潮的影响,传统政治学开始向现代政治学转变。行为主义逐渐成为政治学的主流理论。制度被排除在主流政治学研究视野之外。

从本质上讲,行为主义政治学是对传统政治学研究对象和方法的革新。在研究对象上,行为主义以政治行为和行为互动代替传统的政策和制度;在研究方法上,行为主义借助各种科学技术手段,对研究对象进行量化和**实证分析**。行为主义认为,个体的真正偏好只有通过一定的行为才能具体地表现出来;集体现象是**个体行为**的聚集,个人的偏好只有通过利益聚集**机制**才能带来最佳的效果。但是,行为主义的研究同时也存在很大的局限性,一味地强调**价值中立**和研究手段的科学化,使政治科学远离了现实政治生活;而从现实来看,主流学者无法应用行为主义的方法来解释世界复杂的变化,他们对60、70年代的美国民权运动、学生运动和越南战争等一系列政治事件和政治现象无能为力。这就引起了越来越多的政治理论家的反思和批判。1984年,马奇和奥尔森发表了《新制度主义：政治生活中的组织因素》一文,他们指出,由于行为主义的影响,作为政治生活基本因素的组织被忽略了,而实际上,组织和法律制度则成为政治生活的主导者。个

体“表现出来的”偏好与真正的偏好是存在距离的，**集体决策**不是个体偏好聚集的结果，而是**决策规则**影响的产物，而且集体决策无法还原为个体偏好。他们提出用“**新制度主义**”观点来看待政治生活，重新复兴制度分析的作用。在政治学领域中，**新制度主义**的兴起与对行为主义理论的批判是分不开的。新制度主义者认为放弃对制度的研究是行为主义的一个主要缺陷。“新制度主义强烈反对把行为确定为政治分析的基础要素；他们不相信行为能够为解释‘所有政府现象’提供足够的基础。因为，行为发生在制度环境中，因此，在理解这一概念时，必须考虑制度因素。”^[1]

而在**经济学**领域中，主导二战后西方国家经济实践的主流思潮是**新古典经济学**和**凯恩斯主义**，它们使西方国家经历了战后长时期的经济繁荣。但是，到了20世纪70年代，西方各国纷纷陷入“**滞胀**”的困境，**通货膨胀**居高不下，经济停滞，**失业**问题困扰着各国的决策者。这种状况引起了人们对新古典经济学和凯恩斯主义的反思，**经济学家**开始关注宏观问题，政府作用、政府职能等问题进入了**经济学**领域。在这种背景下，一批主流经济学家开始深入研究制度、**制度变迁**及后果、国家和意识形态等，并得出了富有启发性的结论。例如**加尔布雷斯**的“制度演进”、**诺斯**的“制度变迁”和**科斯**的“**产权理论**”等，从经济学视角对制度进行研究，开拓了经济学研究的新视野，经济学领域的新制度主义研究逐渐兴起了。

社会学作为一门学科，自建立之日起，就与社会制度的研究和制度变革的**比较分析**密切相关。社会学者一直认为制度影响着**社会**和经济行为。然而，新制度主义社会学力图解释制度而不是简单地假定制度存在。正如维克多·尼所说：“事实上，方法论上的个人主义代表了现代实证社会学的主流。这一遗产是社会学中的新制度主义所寻找的基础。”^[2]社会学中的新制度主义研究路向可能被认为是社会学中向**新古典主义**的转向。**社会学**中的新制度主义扩展了古典主义社会学者和早期的社会学制度主义学者的知识遗产，后者同样与经济学进行了富有成效的知识交流。

新制度主义的知识基础

20世纪90年代以来，新制度主义分析范式已经变成超越单一学科，遍及**经济学**、政治学、社会学乃至整个**社会科学**的分析路径。豪尔和泰勒认为，在政治

科学中就至少有三种不同的新制度主义,即“**历史制度主义、理性选择制度主义和社会学制度主义**”。^[3]美国学者彼特斯也概括出了新制度主义分析范式的各种流派:**规范制度主义、理性选择制度主义、历史制度主义、经验制度主义、社会学制度主义、利益代表制度主义和国际制度主义**。^[4]这些不同学科、不同流派的制度研究共同建构了新制度主义的理论体系。其中,影响较大的是**社会学制度主义、理性选择制度主义、历史制度主义和规范制度主义**。

1. 社会学制度主义。社会学制度主义倾向于在更广泛的意义上界定制度,制度不仅包括正式规则、程序和规范,而且还包括为人的行动提供“意义框架”的象征**系统**、认知模式和道德模块。这种界定打破了制度与文化概念之间的界限,倾向于将文化本身也界定为制度。社会学制度主义解释的重点是为什么组织采取一套特定的制度形式、程序或象征符号,这些又是如何在组织内传播的,即:(1)“组织的生态,以及把组织的生物生态模式结合在一起。”环境为组织生存提供机会并维持许多结构,如**公共部门**的地位可能是预算资源、法律命令、制度的政治支持和群众的政治支持形构的;(2)对组织符号和价值向度的关注超越了组织的纯功利性视角。组织符号成为认识制度行为的最佳手段。“制度是一种意义系统,制度内的组织行为及个体行为依赖于意义的注入和符号的运用。”(3)人类生活的当前实践是建立在过去基础之上的,组织实践下面隐藏着历史遗留下的**价值**和理解力,反映了“制度的历史和积累性本质。这些结构可能随着时间而改变,但是,它们也保留了过去历史的特征”。(4)社会学制度主义是用制度透视组织,制度和组织实际上是同一个结构。^[5]

社会学制度主义认为,**制度影响行为的方式是通过提供行为所必不可少的认知模版、范畴和模式影响个体的基本偏好和对自我身份的认同**。个体与制度之间的相互关系建立在某种“实践理性”的基础之上,个体或组织寻求以一种具有社会适应性的方式来界定并表达他们的身份。

2. 历史制度主义。历史制度主义强调制度运作和产生过程中权力的非对称性、制度发展过程中的**路径依赖**和政治结果的多元动因。历史制度主义是“历史的”,历史是克服人类理性局限性的一个主要途径;同时历史制度主义又是“制度的”,它注重以制度为核心来考察历史,以国家、政治制度为中心来分析历史。

历史制度主义力图寻求对不同国家的差异性政治后果做出更好的解释。历史

制度主义认为, **政治结果的差异源自政治制度的多样性和政治变量之间的结构性关系**。例如 20 世纪 70 年代石油危机期间各国的政策差异以及欧洲各国医疗保健政策的差异等主要是由于一套政治制度的、政策制定机构的联结方式造成的。^[6] 某种政治结果的出现不是单一原因导致的, 存在着多种因素的综合作用。制度因素是推动历史沿着某一路径发展的相对稳定和最为核心的因素之一。“历史制度主义虽然关心制度在政治生活中的重大作用, 但是很少有历史制度主义者认为制度是产生某一政治后果的唯一因素。他们尤其倾向于将制度与其他因素一道定位于因果链之中, 社会经济的发展程度和观念的分布状况也是他们重点考虑的因素。”^[7]

历史制度主义的历史观**强调过去对现在的影响, 即前一阶段的政策选择往往会决定和影响着一阶段的政策方案**。政治制度的变迁和巩固存在着“路径依赖”, 历史制度主义在致力于发掘重大政治事件以及对人类产生相当影响的政治进程如国家与社会革命、国家建设、民主化等问题时, 不仅要找出那些共时性的结构因果关系, 而且还要从事件变迁的历时性模式中发掘出因果关系。

3. 理性选择制度主义。这种分析路径起源于对美国国会制度的研究, 关注国会的规则如何影响立法者的行为。理性选择制度主义首先坚持把“理性的个人”作为理论分析的起点, 其次, 理性选择制度主义认为要对政治现象提供充分的解释, 就必须对制度进行分析, 因为所有的政治行为都发生在一定的制度背景下。理性选择制度主义在方法论上是个人主义的。它以个人作为基本的分析单元, 把制度安排作为主要的解释变量来解释和预测个人行为及其导致的集合结果; 个体追求效用最大化的偏好是外生于制度的; 个体的行为以计算“回报”为基础; 制度的功能在于增进个体的效用, 因此, 人们通过对制度的**重新设计**实现制度的变化。

在理性选择制度主义看来, 制度就是某种规则, 该规则界定、约束了政治行为者在追求自身效用最大化时所采用的策略; 遵守制度不是道德、义务使然, 而是经过计算认为符合自身的利益, 即“结果性逻辑”的结果; 制度是可以设计的, 其结果主要取决于所设计制度内含的**激励**与约束。在个人与制度之间, 一方面, 制度通过塑造人的行为影响政策结果, 制度构成了个人的“策略背景”; 另一方面, 个人也塑造了制度, 制度是基于个人的需要才被创造出来的, 即个体通过制

度的创新提高收益水平。“考虑到行为者是理性的，因此一旦对制度产生了某种逻辑上的需要，它就会被创造出来。”^[8]

4. 规范制度主义。规范制度主义认为，人们的行为不是以计算回报为基础，而是以确认“什么是恰当的行为”为基础的，人们的行为是一种规范驱使的行为，即人们的行为遵循“恰当性逻辑”。^[9]制度是政治的基本特征，制度分析赋予政治制度更为独立的角色。制度代表了制度化的价值，制度的变化来源于“价值的冲突”。^[10]当规则所反映的价值与社会产生矛盾和冲突时，制度就会通过学习和适应逐渐调整。制度的变化是学习、适应和演进的结果。宏观的政策结果无法通过个体行为的还原来解释，个体行为只有纳入到组织、制度中才能得以解释。

新制度主义代表一种经验研究方法，它像关注个体行为一样关注社会政治生活的制度基础，强调制度因素的解释性权力。经济学中的新制度主义承袭其学科传统，关心个体在面临集体行动时如何进行选择的问题；社会学新制度主义倾向于论述制度无所不在的特质；历史制度主义则以政治学中权力与国家等传统论题作为其重新诠释的基础。各个学科的新制度主义以及新制度主义的各个流派在应用制度因素分析社会现实的过程中有着共同的兴趣。

新制度主义的理论内容

(一)制度：从规则到观念、资本与规制

制度是新制度主义的核心概念，也是制度分析方法的理论基石和逻辑起点。制度(institution)的中心含义是从拉丁语动词 instituere(创立或建立)派生而来的，它表明一种已确定的活动形式，或者结构的结合。例如，政府就是制度化了的政治。传统的制度分析主要集中于对政党、议会和法庭制度等的研究，主要关注正式的制度。20世纪后期，新制度主义的制度内涵开始从规则转向了观念、资本与规制。

在新制度主义的理论框架中，对制度的最初理解是将其看成是一系列的规则、组织和规范等。“制度是一系列被制定出来的规则、守法程序和行为的道德伦理规范，它旨在约束追求主体福利或效用最大化利益的个人行为。”“制度提供了人类相互影响的框架，它们建立了构成一个社会，或更确切地说，构成一种经济秩序的合作与竞争关系。”^[11]这种制度定义强调的是一种关系，是一种约束。

如约束婚姻的规则、政治权力配置规则、资源与收入的分配规则，货币、公司、合作社、遗产法和学校等都是制度。作为一种规则，制度通常被用于支配特定的行为模式与相互关系。当制度是一种或者一套行为规则时，这种规则就有正式与非正式之分。正式的制度如家庭、企业、工会、医院、大学、政府、货币、期货市场，等等。相反，价值、意识形态和习惯等就是非正式制度安排的例子。^[12]

制度还体现为某种结构性的安排，如组织。在政治生活中，主导着人们政治生活的基本因素就是组织，“现代经济和政治体系中的主要行为者是各种正式的组织，法律制度和官僚机构是当代生活的支配性角色。”^[13]国家、政党、议会和官僚机构等都是社会生活中的制度安排，政治制度、政治组织在塑造个人行为动机和偏好方面发挥着重要作用。

随着全球政治、经济和文化生活复杂性的增强，社会科学领域各学科相互渗透的密切，制度的内涵也开始逐渐扩展开来。首先，观念变成了制度的一种表现形式，它是影响政策发展和制度选择的决定性变量，观念分析逐渐变成了制度发展经验性工作的重要成分。观念是“政治合作的资源、政策行为合法化的手段、政策选择结构的认知框架、政策工具和制度变迁的催化剂”。^[14]在墨西哥，“输入的”和国内的合法性观念对民主化过程中政治制度化、公共行政、民主化、技术官僚政治化、市场取向的改革等产生了深远的影响。

在社会学制度主义中，制度不仅包括正式的规则、程序或规范，而且还包括符号系统、认知规定和道德模板。它们把组织和文化两者间的分裂融合起来，把文化理解成为组织所拥有的一种共同价值观和态度，理解成为惯例、符号或认知的网络，为行为提供模板，提供一个“意义框架”来指导人类的行为。文化也是一种制度。^[15]

同时，制度还表现为一种资本形式。作为具备约束性的规范，制度减少了人类行为的不确定性，规范体现了一个密切联系的群体或共同体中成员的兴趣和偏好。规范作为资本，支持着人与人之间的信用和信任；一种基础良好的信仰，不会总让你在支持私人的短期收益中受损失。遵守社会群体的规范就是使规范成为一种资本形式。

随着全球化的发展，制度在全球治理的层次上表现为一种新的形式：规制。规制是指覆盖不同领域并具有不同程度效力的协定，是一系列明确或隐含的原

则、模式、规则与决策程序，行为者的期望因此而在特定领域内融合在一起。在[全球治理](#)体系中，全球规制处于核心地位，它是人类共同遵守、对全球公民都具有约束力的普遍规范。正是由于国际规制的存在，国际政治生活才出现了一种“没有政府的治理”的新的治理体制。此外，国际政治学界也开始广泛采用制度分析的方法。阿瑟·斯坦在《协调与合作：无政府世界中的制度》一文中，把国内制度的定义扩展到国际制度，他认为，一旦国家之间产生共同的而非单个的决策行为模式，国际制度也就形成了。他还解释了国际制度的发展、变化和崩溃，建立了一种“国际制度变迁”理论。^[16]

休·E.S.克劳福德(Sue E. S. Crawford)和埃里诺·奥斯特罗姆(Elinor Ostrom)认为，制度包括三种基本内涵：首先，制度是一种均衡，制度是理性个人在相互理解偏好和选择行为的基础上的一种结果，呈现出稳定状态，稳定的行为方式就是制度。

其次，制度是一种规范，它认为许多观察到的互动方式是建立在特定的形势下一组个体对“适宜”和“不适宜”共同认识基础上的。这种认识往往超出当下手段-目的的分析，很大程度上来自一种规范性的义务。

再次，制度是一种规则，它认为互动是建立在共同理解的基础之上的，如果不遵守这些制度，将会受到惩处或带来低效率。^[17]

总之，制度或者是一种规则，这种规则可以是正式或非正式的。规则基本上表明了一种双向互动的制约关系，制度是人类行为的结果，但人类行为也受制度的约束。宏观层面的规则包括有产权、契约、科层制和宪政规则，等等。微观层面的规则包括存在于社会团体和[人际交往](#)中的规范、工作程序、指令、纪律等。制度或者是一种组织，家庭是制度，企业、工会、政党等也是制度。制度是[公民社会](#)的普遍存在形式，它构成了现代国家的基础。观念或文化也是制度，长期存在的价值理念、习惯、风俗等认知网络为人类行为提供了意义框架，约束着人类行为。现代组织所使用的规则、规范、程序是特定文化的一种实践形态。这些形式与程序很多都应被看成是文化的具体实践模式，类似于某些社会中设计出的神话与仪式。在某种程度上，它们是与文化实践模式的传播相关联的一系列过程模式的结果。即使在外表看来最具有官僚体制特征的组织也必须用文化术语来进行解释。

(二) 制度变迁与制度同形性

制度变迁理论是新制度主义理论中的重要组成部分。新制度主义认为,制度变迁不是泛指制度的任何一种变化,而是特指一种效率更高的制度替代原有的制度。制度变迁的动力来源于作为制度变迁的主体——“**经济人**”的“成本—收益”计算。主体只要能从变迁预期中获益或避免损失,就会去尝试变革制度。制度供给、**制度需求**、制度均衡与非均衡形成了整个制度变迁的过程。制度的供给是创造和维持一种制度的能力,一种制度供给的实现也就是一次制度变迁的过程;制度的需求是指当行为者的利益要求在现有制度下得不到满足时产生的对新的制度的需要。制度的变迁首先是从制度的非均衡开始的。

制度变迁的模式主要有两种:一种是自下而上的**诱致性制度变迁**,它受利益的驱使。“诱致性变迁指的是现行制度安排的变更或替代,或者是新制度安排的创造,它由个人或一群(个)人,在响应获利机会时自发倡导、组织和实行。”一种是自上而下的**强制性制度变迁**,它由国家强制推行。“**强制性制度变迁**由政府命令和法律引入和实行。”^[18]

诱致性变迁具有渐进性、自发性、自主性的特征,新制度的供给者或生产者只不过是对制度需求的一种自然反应和回应。在诱致性变迁中,原有制度往往也允许新的制度安排渐进地出现,以保持其活力。而强制性变迁则表现出突发性、强制性、被动性,主要是因为**制度竞争**的需要。在强制性变迁中,**创新主体**首先是新制度安排的引进者而非原创者。就本质而言,诱致性变迁只是在现存制度不变的情况下做出**制度创新**,即制度的完善;强制性变迁往往要改变现存的根本制度即实现制度的转轨。

制度变迁理论的发展就是新制度主义学者开始关注制度同形性问题。作为一种制度形式,其组织及多样性一直是诸多学者强调的重点。而保罗·迪马乔和鲍威尔则认为,现代组织在形式和实践上表现出极大的相似性,一旦组织领域形成,就会产生同质性的巨大动力。而理解这种同质性现象,最恰当的概念就是制度同形性(isomorphism),它是指在相同环境下,某一组织与其他组织在结构与实践上的相似性。制度同形性概念是理解渗透于现代组织生活中的政治和仪式的有用工具。^[19]

制度同形性包括三种基本形式:

1. 强制同形性。强制同形性来源于其所依靠的其他组织以及社会文化期望施加的正式或非正式压力。这种压力可以是强力、说服或邀请共谋。例如，制造商服从环境控制而采取新的污染控制技术；许多城市共同体中的邻里组织，被迫形成组织等级以获得更等级化管理的援助组织的支持等等。

2. 模仿同形性。并非所有的制度同形性都源于强制性权威。不确定性是鼓励模仿的强大力量。当组织技术难以理解、目标模糊时，或者当环境产生象征性不确定性时，组织就有可能按照其他组织的形式来塑造自己。尽管都在寻找多样性，但只有很少的变量可以选择。新组织模仿旧组织的现象遍及整个经济领域，[管理者](#)也积极找寻可以模仿的模型。

3. 规范同形性。规范同形性主要源自于[职业化](#)，即大学创造的认知基础上的正规教育与合法化，以及跨越组织并且新模型可以迅速传播的职业网络的发展与深化。

正如迪马乔和鲍威尔所说，制度同形性理论有助于解释我们观察到的事实，即组织变得越来越具有同质性，同时，也能够使人们理解组织生活中常见的非理性、权力失败以及创新的缺失。^[20]关注制度同形性还能强化关于争取组织权力和生存的政治斗争的观点，对相似组织策略和结构传播的考察应该是评估精英利益影响的有效途径，而对同形过程的思考也使我们关注权力及其在现代政治中的应用。

新制度主义的价值与前景

新制度主义要解释的问题是：制度的性质以及制度如何影响人的行为。新制度主义提出了[社会科学](#)的经典问题，即组织、结构、文化、规范、习俗是怎样构成社会行为，如何在行动者之间分配权力，以及怎样塑造个人的决策过程和结果的。因为制度内涵的广泛性涉及几乎整个社会科学领域的新制度主义，也触及到经济、政治、社会和意识形态多方面，新制度主义甚至可以用来解释人类社会的全部历史。

目前，新制度主义正以其独特的魅力吸引着越来越多的[经济学](#)、政治学、社会学等各界学者的视野。他们以对行为主义、新古典经济学的批判为起点，克服了旧制度学派的缺陷。在政治学领域，他们反对行为主义只注重过程不注重制度

的研究,努力把制度同政治行为和行为互动整合起来,使作为政治学主要研究对象的制度问题重新回到了主流政治学家的视野,推动了行为主义向后行为主义的转变;在经济学界,新制度主义的兴起,使一批著名的主流经济学家开始了对制度的研究,使分离了大半个世纪的政治学与经济学又重新结合起来,推动了新政治经济学的形成和发展,并为政治学的研究提供了一种全新的视角和思路;在社会学和其他学科,新制度主义者对制度概念的扩展,突破了政治学和经济学关于制度研究的壁垒,成功地实现了制度概念的普遍化,既为社会学和其他学科的发展提供了很好的分析方法,也使自己的影响力和生命力得到了加强。这些都是新制度主义理论的价值所在。

但是,也正因为如此,新制度主义存在着不可避免的缺陷。新制度主义的多样性无疑大大提高了人们对政治世界的理解水平,但是,它们在显示自己独特优势的同时也暴露了相应的不足之处。历史制度主义没有建立起一套对制度如何确切影响行为的复杂理解,也很少注意到具体而确切的因果链,而正是通过这些因果链,制度才影响到需要加以解释的行为;理性选择制度主义关注行动者之间的策略性互动对于政治结果的决定性作用,超越了传统理论利用如经济发展、教育水平等结构性变量对政治结果的解释,但是,这种进步却是以牺牲基于相对单薄的人类理性理论的概念意图为代价的。^[21]

从理论本身来看,新制度主义更多地关注制度对政策及其他政治选择的影响,而没有为制度的形成与变化提供充分的解释;其次,新制度主义各分支在方法论方面存在很多问题,如“制度”概念的测量与验证问题;“新制度主义还不同程度地存在‘无法证伪’的可能性,即当制度没有被遵循时,新制度主义往往辩解说那是因为制度还没有完全发展,或者说任何制度都允许某种程度的偏离,这使得‘制度影响个体的行为选择’的假设无法证伪。”^[22]或者,新制度主义还带有循环论证的倾向。如,新制度经济学家认为,经济绩效的好坏应从制度的优劣人手来分析,但评判制度优劣的标准又是以经济绩效的好坏为依据的。如此便陷入循环论证之中。^[23]

虽然新制度主义不可避免地存在着诸多困境,但这也并不影响新制度主义对于中国问题的解释力,不管在宏观还是微观上,正式制度还是非正式制度,对制度、制度与行为关系、制度变迁、制度绩效的研究无疑会为转型期的中国社会制

度建构提供有益的思路。微观、非正式制度的增量变迁最终会从结构上影响宏观、正式的制度安排，而宏观、正式的制度变革也自然会促进微观、非正式制度的变化。

新制度主义在西方^[24]

“制度”是政治学中最古老的话题之一。且不提古典哲学家和思想家对制度的关注，从政治学在 19 世纪末正式成为独立学科时算起，制度就是西方政治学界的主要研究对象。甚至有学者认为，在行为主义革命之前，整个政治学的研究方法都是制度主义的。早期制度主义的研究方法包括描述—归纳、形式—法律、历史—比较等，“强调制度的重要性构成了旧制度主义范式的理论‘硬核’”^[25]。当年美国政治学界领军人物如威尔逊 (Woodrow Wilson) 和伍尔西 (T. D. Woolsey) 等研究的重心都是国家体制问题，威尔逊的《国会政体》便是此类著作中的经典。

进入 20 世纪，先是芝加哥学派的兴起，紧接着是二战后的行为主义革命，还有影响极大的理性选择理论，旧制度主义范式迅速湮没无闻。戴维·伊斯顿对行为主义特征的总结也同样适用于理性选择理论，即：（1）政治学的目的是建立经验理论，从而最终成为一门可以预测和解释的科学；（2）社会科学应当探索理论范式，理论与资料之间必须相互支持；（3）价值中立，注重实证研究；（4）社会科学本质上是贯通的，打破学科界限进行合作有助于政治学发展；（5）政治学者应当发展完善方法论；（6）个体主义方法论，政治分析应关注个体及由个体形成的集体行动，而非政治制度^[26]。

尽管行为主义思潮及理性选择理论繁盛一时，但反思行为主义和理性选择理论、呼唤制度回归的声音从来就没有中断过。早在五六十年代，行为主义的代表人物凯伊 (V. O. Key)、达尔和伯恩海姆 (Walter Dean Burnham) 等已经感觉到，抽象的行为主义和理性选择理论不能满足研究的需要，要获得历史数据，要研究长期政治变迁，就绝不能忽视历史和制度^[27]。到 60 年代中期，各个政治学研究机构已经广泛地分化为“行为”和“制度”两大阵营，到处都有行为主义的拥护者和制度主义的拥护者，前者主要关注投票、公共舆论、政党和利益集团，后者则着重研究国会、总统制、官僚机构和司法部门等。当时有好几部获得美国政治学界最高奖伍德罗·威尔逊奖 (Woodrow Wilson Award) 的著作，都掺

杂了制度主义视角，例如达尔在《谁统治》一书中对市长重要角色的描绘，鲍尔、波尔和戴克斯特(Bauer, Pool & Dexter) 在《美国商业与公共政策》中对国会议员相对自主性的研究等。旧制度主义往往流于描述，过分重视正式制度和法律条文，而这些新制度主义取向的著作则注重理论构建，最重要的是，把注意力集中在非正式制度规范上^[28]。

到 70 年代末 80 年代初，新制度主义思潮开始在社会科学各个领域中兴起。诺斯(Douglass C. North) 在 70 年代就开始构建自己的新制度主义经济学，1978 年卡岑斯坦(Peter Katzenstein) 出版了历史制度主义名著《在权力与财富之间》，1979 年社会学家斯科克波(Theodor Skocpol) 在《国家与社会革命》一书中第一次提出国家中心观。1984 年马奇和奥尔森(James G. March & Johan P. Olsen) 在《美国政治学评论》上撰文，正式宣告政治学领域内新制度主义的诞生。马奇和奥尔森是该时期的代表人物，他们指出自 50 年代以来的政治学理论存在背景决定论、化约论、功利主义、工具主义、功能主义等五大问题，政治学研究决不应该忽视制度分析。自此以后，新制度主义开始蓬勃发展。

在彼得·霍尔和罗斯玛丽·泰勒(Peter Hall & Rosemary C. R. Taylor) 的一篇经典文章中，新制度主义被大致划分为三大流派，即理性选择制度主义、历史制度主义和社会学制度主义，这一划分已经成为西方政治学界的共识。这三个流派对制度的认识是不一样的：

1. 理性选择制度主义采用了理性选择理论的典型行为假设如固定偏好、效用最大化等，认为制度并不是中立的，而是对不同的行为有不同的激励或约束，理性的政治行动者面对制度应采取各种策略性行为。其代表人物有诺斯、奥斯特罗姆(Elinor Ostrom)、谢普索(Kenneth A. Shepsle)、麦卡宾斯(Mathew D. McCubbins)、泽比利斯(George Tsebelis) 等。

2. 历史制度主义强调从广泛的意义上研究制度与个人行为之间的关系，强调制度运作过程中权力的非对称性，强调制度发展的路径依赖和意外结果。代表人物有斯科克波、卡岑斯坦、霍尔(Peter Hall)、瑟伦(Kathleen Thelen)、埃文斯(Peter Evans) 等。

3. 社会学制度主义从社会意义、习惯、认知等更广泛的角度看待制度，研究制度的效率、异同、合法性等问题。社会学制度主义由于其特定的学科属性，对

政治学研究影响不大，政治学领域中涉及这种研究方法的主要是马奇和奥尔森。

进入新世纪之后，新制度主义仍然是一股强大的潮流，但其面临的困境也日渐凸显。颇具讽刺意味的是，在经历二十余年的发展之后，新制度主义者仍然无法确切地界定制度，也很难找到有效的办法来测量它，他们眼中的制度包罗万象，难以捉摸，既可以指宪法、法律等正式制度，也可以指文化、习惯、风俗、互动模式等极端模糊的社会现象。同时，新制度主义的几个流派在解释力上仍有诸多不足，在此不再赘述。

新制度主义在中国^[24]

早在20世纪80年代，我国学者就注意到新制度主义思潮在西方社会科学中的兴起。进入90年代，对新制度主义的研究日益增多，西方著作被大量译介过来，还出现了一些运用新制度主义理论研究中国问题的论著。

率先对新制度主义理论产生兴趣的是经济学家。国内很早就译介了一些早期制度主义者的名著，例如凡勃伦(Thorstein Veblen)的《有闲阶级论》、约翰·罗杰斯·康芒斯(John R. Commons)的《制度经济学》等。改革开放之后，大量新制度经济学著作被翻译过来，例如科斯的《交易成本问题》，诺斯的《西方世界的兴起》、《经济史中的结构与变迁》，科斯、诺斯和威廉姆森等人的文集《制度、契约与组织》，瑞典经济学家冈纳·缪尔达尔(Gunnar Myrdal)的《亚洲的戏剧》等。另外，还翻译、撰写了许多制度经济学的教材和著作。中国经济学界对新制度经济学的研究也比较多，例如厉以宁教授早在1979年就出版了评论新制度经济学的著作《论加尔布雷思的制度经济学说》，林毅夫教授提出了强制性制度变迁与诱致性制度变迁的理论^[29]，周其仁教授运用制度经济学研究中国农村经济^[30]等。

从根本上讲，新制度经济学无法取代新古典经济学的数理方法传统。但新制度经济学对数理要求不高的理论论述方式，对其他社会科学包括政治学造成了强大的影响。中国政治学界尤其是中青年学者，对新制度经济学理论极感兴趣，积极开展理论介绍、比较和评价。例如杨瑞龙的《追踪新制度经济学的最新发展动态》^[31]，陈振明的《政治经济学的复兴——西方“新政治经济学”的兴起、主题与意义》^[32]，赵波的《马克思制度经济学与新制度经济学之比较》^[33]等。在采用新制度经济学研究中国政治的著作中，两类作品比较多：一为行政管理

领域,受到西方新公共管理理论的影响,研究探讨最小国家、政治腐败等问题;二为制度创新,援引诺斯和林毅夫的理论研究改革开放和政府创新问题。

新制度经济学引入中国之后,中国政治学者受到了很大鼓舞,进而引入了理性选择制度主义的另一大分支——奥斯特罗姆夫妇的理论。奥斯特罗姆夫妇的理论在美国政治学界有一个特殊的称谓——制度下的理性选择 (Institutional rationalchoice, IRC),该理论在政策研究中尤为常用^①。文森特·奥斯特罗姆编著的《制度分析与发展的反思》早在1992年就被翻译过来并数次再版,他的《复合共和制的政治理论》、《美国公共行政的思想危机》等也被翻译过来。埃莉诺·奥斯特罗姆的著作《公共事物的治理之道——集体行动制度的演进》、《公共服务的制度建构——都市警察服务的制度结构》也被翻译过来并受到学界的重视。

奥斯特罗姆夫妇对制度的看法、对制度演进的分析以及他们独特的治理理念,是中国学者关注的焦点。陈剩勇等在对温州民间商会的研究中,考察了温州民间商会的生发机制、组织模式及其治理机制,剖析了这一民间性、自治性和服务性行业组织的自主治理实践及其面临的制度困境^[34]。陈敬德、何世晖在研究中国农村贫困地区公共服务时,认为由于农村贫困地区公共服务具有相当特殊的技术和经济性质,只有构建多中心体制即多中心的治理模式、多元化的供给主体以及多中心的资金安排等,才是解决农村贫困地区公共服务供给困境的合理选择^[35]。相对于理性选择制度主义,历史制度主义直到晚近才被中国政治学界所了解。根据笔者掌握的资料,可以认为直到1996年,也就是历史制度主义在西方最繁荣的时候,国内学术界才开始接触历史制度主义:当时翻译了凯尔布尔 (T. A. Koelble) 的《政治学和社会学中的新制度学派》一文;中央编译局何增科也在1996年发表了《新制度主义:从经济学到政治学》,对包括历史制度主义在内的新制度主义思潮进行介绍。历史制度主义真正引起中国政治学者的注意,是从2000年开始的。在中央编译局主办的两本杂志《经济社会体制比较》和《马克思主义与现实》上,相继翻译发表了历史制度主义的一些代表作品,例如彼得·霍尔和罗斯玛丽的《政治科学与三个新制度主义》,阿弗纳·格雷夫的《历史制度分析:从经济史视角研究制度问题的新进展》,埃伦·M·伊梅古特的《新制度主义的基本理论问题》等。2004年,这些论文被收入《全球化与新制度主

义》一书，该书是国内第一部专门介绍和研究历史制度主义的著作。与之类似的另一部著作是上海学者何俊志、任军峰、朱德米等编辑的《新制度主义政治学译文集》。

国内学者还撰写了不少介绍性文章，探讨历史制度主义思潮的产生、发展和演变。2001年，朱德米博士在《复旦学报》发表《新制度主义政治学的兴起》一文，介绍新制度主义政治学思潮。何俊志博士在2002年发表了《结构、历史与行为——历史制度主义的分析范式》，开专门介绍历史制度主义思潮的先河。此后介绍历史制度主义的文章不断增加，例如赵晖的《从新制度主义看历史制度主义及其特点》、魏少亮的《历史制度主义：理论与应用》等。值得一提的是，复旦大学的何俊志博士在其博士论文的基础上出版了《结构、历史与行为——历史制度主义对政治科学的重构》，对历史制度主义的学术地位、发展脉络、优缺点等进行了系统的梳理和阐释。

不少学者还积极运用历史制度主义的理念和分析框架研究国内外政治现象，中国人民大学的杨光斌教授，连续撰写《制度的形式与国家的兴衰——比较政治发展的理论与经验研究》、《制度变迁与国家治理——中国政治发展研究》等论著，从历史和制度的视角研究国家的治乱兴衰。王庆兵把历史制度主义运用到国际政党比较研究中，认为英国和美国不同的制度结构和政党组织特征塑造了选民的投票行为^[36]。复旦大学的何俊志博士，运用历史制度主义分析框架研究中国地方人大问题，指出人民代表大会制度给了各级人大很大的发展空间，最近出现的制度创新将会在实践中逐步落实^[37]。

目前，新制度主义尤其是历史制度主义，已经得到越来越多的青年学者的关注，形成了一股研究浪潮。新制度主义理论的冲击，为我们理解中国政治学的现状，提供了不可多得的良机。但可惜的是，至今还未见到学界有意识地探讨新制度主义思潮对中国政治研究的影响。

参考文献：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E6%96%B0%E5%88%B6%E5%BA%A6%E4%B8%BB%E4%B9%89%E7%90%86%E8%AE%BA>

92.高阶理论

高阶理论的核心是高层管理人员会对其所面临的情景和选择做出高度个性化的诠释,并以此为基础采取行动,即高层管理人员在行为中注入了大量自身所具有的经验、性格、价值观等特征,该理论建立在大量的实证论据上。早在1958年,Dearborn和Simon验证了管理人员会对复杂商业情景中某些特定信息给予特别关注,并且管理人员会用其擅长的专业术语来诠释这些信息。高阶理论为组织选择合适的管理者指出了可行的思路。不同行业特征的组织需要选择不同类型的高层管理者,这是因为不同类型的管理者对真实环境认知的侧重点不同,在管理实践中要寻找对组织所处行业环境认知能力强的高层管理者。管理者的认知结构体现了对不同决策的偏好。许多研究表明企业家的学历、曾任职的企业数、性别、年龄等特征与企业的战略行为和企业绩效有显著的关联。

参考文献:

孟晓华,张振波,张曾.大学校长之背景特征与大学绩效分析——基于高阶理论的视角[J].高等教育研究,2012,33(01):33-43.

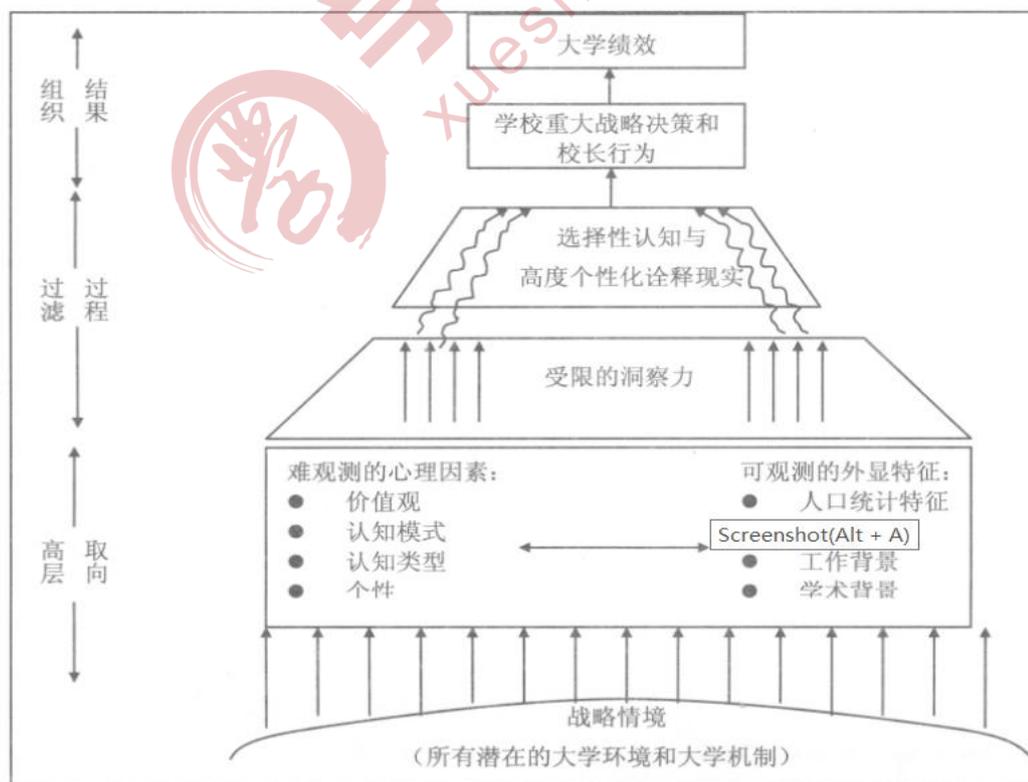


图1 有限理性下的战略选择:大学校长诠释的现实

资料来源:参考 Hambrick, Mason 和 Finkelstein 对企业最高管理者的研究并作了类比。[20][21][22]

93.交易成本理论

交易成本理论是用比较制度分析方法研究经济组织制度的理论。它是英国经济学家罗纳德·哈里·科斯 (R·H·Coase) 1937 年在其重要论文“论企业的性质”中提出来的。它的基本思路是：围绕交易费用节约这一中心，把交易作为分析单位，找出区分不同交易的特征因素，然后分析什么样的交易应该用什么样的体制组织来协调。

科斯认为，交易成本是获得准确市场信息所需要的费用，以及谈判和经常性契约的费用。也就是说，交易成本由信息搜寻成本、谈判成本、缔约成本、监督履约情况的成本、可能发生的处理违约行为的成本所构成。

科斯在尝试解释企业何以存在时为经济理论“发现”的就是这种反复发生的交易成本。他的结论是，通过建立一种无限期的、半永久性的层级性关系，或者说通过将资源结合起来形成像企业那样的组织，可以减少在市场中转包某些投入的成本。一种多少具有持久性的组织关系，如一个雇员与企业的关系，对企业来说，能节省每天去市场上招聘雇员的成本；对于雇员来说，能减少每天去市场应聘的成本和失业风险成本。这种“持久性的组织关系”就是制度，包括契约，也包括政策等。因此，依靠体制组织、契约以及其上的政策等制度，采纳和利用标准化的度量衡，能降低交易成本的水平。

交易成本理论中的制度在经济分析中的重要性，使许多经济学者重构了制度经济学，并把它 19 世纪末 20 世纪初德国“历史学派”和美国制度主义理论家的那种注重对制度作描述性分析的研究区分开来，冠之以“新制度经济学” (New Institutional Economics)，但我们仍然习惯地称之为制度经济学或制度分析学派。制度经济学研究经济生活与制度之间的双向关系，关心的是分析各种具有协调功能的规则和规则集等。制度经济学家也普遍关注公共政策与制度之间的互动关系。公共政策意味着通过政治的和集体的手段系统地追求某些目标。公共政策不仅由政府主体（议会、政治家、行政官员）来实施，它还由有组织集团的代表，像工会、行业协会、消费者和福利方面的院外集团、官僚和某些个人来实施。这些集团的代表左右着集体行动。集体行动涉及两个以上伙伴之间的协议，并往往涉及隐含于一共同体内千万人当中的协议。这种“协议”就是规则，而制度被定

义为由人制定的规则，那么“这种协议”就是制度。它抑制着人际效中可能出现的任意行为和**机会主义行为**；它为一个共同体所共有并总是依靠某种惩罚而得以贯彻。由此可知，**公共政策**也是一种制度。同时，公共政策知识有助根据特定目标在现实世界中形成各种制度。经济学家可以就如何能在不同制度集的基础上更有效率地追求特定目标提出政策建议。**公共政策**——在追求某些目标上对政治手段的系统应用——通常是在既定的制度约束中展开的，但它也可以靠努力改变制度的方式来实施。制度变革既可以通过明确的直接方式来实现，也可以表现为公共政策行动的一种副效应。

交易成本理论对于公共政策学的发展产生了重大的影响。它告诉我们，政策或制度的产生源于交易成本的降低，能够协调**组织行为**，走向公正、秩序和安全，使我们从另一处角度去了解公共政策的特征性及其必要性。在此基础上形成的制度分析学派，对于公共政策的研究和分析发挥着越来越重要的作用。但由于过分强调“成本”或“制度”概念，往往也使公共政策的合理性和价值性受到怀疑。

科斯的交易成本理论的根本论点在于对厂商的本质加以解释。由于**经济体系**中厂商的专业分工与市场价格机能之运作，产生了专业分工的现象；但是使用市场的价格机能的成本相对偏高，而形成厂商机制，它是人类追求经济效率所形成的组织体（Coase, 1937）。

由于交易成本泛指所有为促成交易发生而形成的成本，因此很难进行明确的界定与列举，不同的交易往往就涉及不同种类的交易成本。总体而言，简单的分类可将交易成本区分为以下几项（Williamson, 1975）：

- 1、**搜寻成本**：商品信息与交易对象信息的搜集。
- 2、**信息成本**：取得交易对象信息与和交易对象进行信息交换所需的成本。
- 3、**议价成本**：针对契约、价格、质量讨价还价的成本。
- 4、**决策成本**：进行相关决策与签订契约所需的内部成本。
- 5、**监督交易进行的成本**：监督交易对象是否依照契约内容进行交易的成本，例如追踪产品、监督、**验货**等。
- 6、**违约成本**：违约时所需付出的事后成本。

Williamson（1985）进一步将交易成本加以整理区分为**事前与事后**两大类。

事前的交易成本：签约、谈判、保障契约等成本。

事后的交易成本：

- (1)、适应性成本—指签约双方对契约不能适应所导致的成本。
- (2)、讨价还价的成本—指两方调整适应不良的谈判成本。
- (3)、建构及营运的成本—为解决双方的纠纷与争执而必须设置的相关成本。
- (4)、约束成本等—为取信于对方所需之成本。

Dahlman(1979)则将交易活动的内容加以类别化处理，认为交易成本包含：搜寻信息的成本、协商与决策成本、契约成本、监督成本、执行成本与转换成本，表 1 说明了交易成本的型态及基本内涵。简言之，所谓交易成本就是指“当交易行为发生时，所随同产生的信息搜寻、条件谈判与交易实施等的各项成本”。

表1 交易成本之种类及其内涵

交易成本种类	内涵
事前 (ex ante) 交易成本	
1. 搜寻信息的成本	欲交易者，寻找最适合的交易的对象，查询所能提供的服务与产品所需要支付的成本。
2. 协商与决策的成本	交易双方为达成交易所做之议价、协商、谈判并做出决策所产生的成本。由于交易双方的不信任及有限理性，常需耗费大量协商与谈判成本。
3. 契约成本	当交易双方达成协议准备进行交易时，通常会订定契约，并对契约内容进行磋商所产生的成本即为契约成本。
事后 (ex post) 成本	
4. 监督成本	交易双方订定契约之后，为了预防对方由于投机主义 (Opportunism) 产生违背契约的行为，故在订定契约之后，会在执行过程中相互监督所产生的成本即为监督成本。
5. 执行成本	契约订定之后，交易双方相互进行必要的检验以确定对方确实遵守契约，当对方违背契约时，强制对方履行契约交易成本种类内涵约所产生的成本，即为执行成本。
6. 转换成本	当交易双方完成交易之后，可能持续进行交易，此时若有一方更换交易对象，所产生的成本即为转换成本。

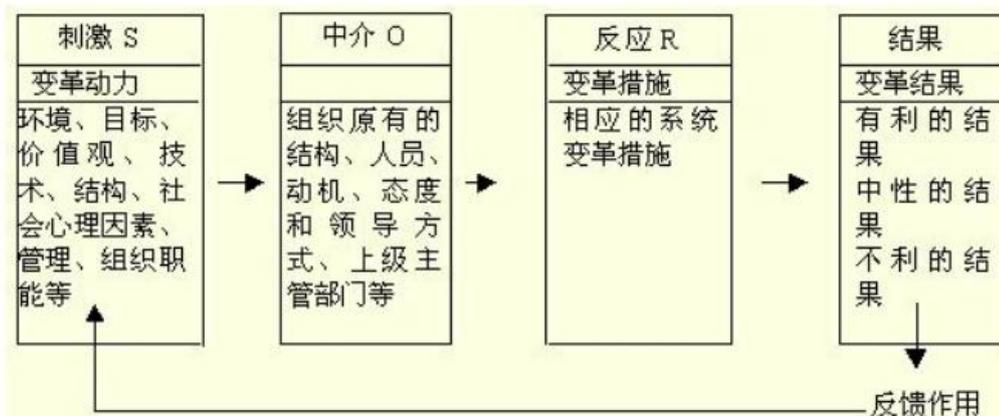
参考文献：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E4%BA%A4%E6%98%93%E6%88%90%E6%9C%AC%E7%90%86%E8%AE%BA>

94. S-O-R（刺激-有机体-反应）理论

人类行为的一般模式是 S-O-R 模式，即“刺激——个体生理、心理——反应”。该模式表明消费者的购买行为是由刺激所引起的，这种刺激既来自于消费者身体内部的生理、心理因素和外部的环境。消费者在各种因素的刺激下，产生动机，在动机的驱使下，做出购买商品的决策，实施购买行为，购后还会对购买的商品及其相关渠道和厂家做出评价，这样就完成了一次完整的购买决策过程。

S-O-R模式图



参考文献：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/S-O-R%E6%A8%A1%E5%BC%8F>

95. 心流理论

心流是心理学家米哈里·齐克森米哈里 (Mihaly Csikszentmihalyi) 在他的著作《心流：最优心理学体验》中提出的，将心流定义为一种将个人精神力完全投注在某种活动上的感觉；心流产生时同时会有高度的兴奋及充实感。

“心流”是指我们在做某些事情时，那种全神贯注、投入忘我的状态。这种状态下，你甚至感觉不到时间的存在，在这件事情完成之后我们会有一种充满能量并且非常满足的感受。

很多时候我们在做自己非常喜欢、有挑战并且擅长的事情的时候，就很容易体验到心流，比如爬山、游泳、打球、玩游戏、阅读、演奏乐器还有工作的时候。某者在此状态时，通常不愿被打扰，即抗拒中断。米哈里·契克森米哈赖认为，使心流发生的活动有多样性。

心流理论的特征

- 我们倾向去从事的活动。
- 我们会专注一致的活动。
- 有清楚目标的活动。
- 有立即回馈的活动。
- 我们对这项活动有主控感。

- 在从事活动时我们的忧虑感消失。
- 主观的时间感改变—例如可以从事很长的时间而不感觉时间的消逝。

以上项目不必同时全部存在才能使心流产生。但齐克森米哈里也提出一些方式使得一群人可以在一起工作使得每个个体都能达到心流的状态。这种工作群体的特征包括了：

- 1、创意的空间排列。
- 2、游戏场的设计。
- 3、平行而有组织的聚焦。
- 4、目标群组聚焦。
- 5、现存某项工作的改善(原型化)。
- 6、以视觉化增进效能。
- 7、参与者的差别是随机的。

如何进入心流状态

(1) 明确目标

要达到心流体验，首先需要做一件有明确目标的事情，因为目标才会引领专注，才能让我们投入心力。好的工作；有计划、有目标的闲暇生活及爱好都符合这一点。

(2) 即时回馈

即时回馈是达到心流的一个重点，为什么很多人会沉迷于游戏或赌博，就是游戏和赌博有即时回馈，做得如何，马上可以看到效果。很多企业员工没有活力，往往也跟没有即时回馈有关。

(3) 匹配难度

匹配难度就是，要不断提升事情的挑战，突破舒适区，没有难度很快就会厌倦，但如果难度太高，又很容易放弃。所以，适当的难度才是持续投入的基础，这在体育比赛中特别明显。工作中也一样，如果一个人的工作长期没有挑战，那么他很快就会失去兴趣，最终导致效率降低。聪明的领导应该懂得合理利用这一点。

(4) 全神贯注

把潜在的外界干扰都摒除掉可以让你更快的进入心流状态，并且不易被打

断。

(5) 持续挑战

不但要匹配难度,而且要继续提供,让该项活动一直具有挑战,这也是刻意练习的核心。只有这样不断挑战,才能长期处于一种全情投入的心流状态。

参考文献:

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%BF%83%E6%B5%81>

96. 议程设置理论

“议程设置功能”作为一种理论假说,最早见于美国传播学家 M. E. 麦库姆斯和唐纳德·肖于 1972 年在《舆论季刊》上发表的一篇论文,题目是《大众传播的议程设置功能》。这篇论文是他们在 1968 年美国总统选举期间就传播媒介的选举报道对选民的影响所作的一项调查研究的总结。

1968 年,麦库姆斯和肖对总统大选进行了调查,看媒介议程对公众议程有多大的影响。1972 年提出了议程设置理论,该理论认为大众传播往往不能决定人们对某一事件或意见的具体看法,但可以通过提供信息和安排相关的议题来有效地左右人们关注哪些事实和意见及他们谈论的先后顺序。大众传播可能无法影响人们怎么想,却可以影响人们去想什么。议程设置是大众传播媒介影响社会的重要方式,其观点主要来自政治学,李普曼的《舆论》最早提出该思想,被认为是传播学领域的奠基之作。

议程设置理论的观点

1) 大众媒介往往不能决定人们对某一事件或意见的具体看法,但是可以通过提供信息和安排相关的议题来有效地左右人们关注某些事实和意见,以及他们对议论的先后顺序,新闻媒介提供给公众的是他们的议程。

2) 大众传媒对事物和意见的强调程度与受众的重视程度成正比,该理论强调:受众会因媒介提供议题而改变对事物重要性的认识,对媒介认为重要的事件首先采取行动。

3) 媒介议程与公众议程对问题重要性的认识不是简单的吻合,这与其接触传媒的多少有关,常接触大众传媒的人的个人议程和大众媒介的议程具有更多的一致性。

4) 不仅关注媒介强调哪些议题, 而且关注这些议题是如何表达的, 对受众的影响因素除了媒介所强调的议题外, 还包括其他因素, 这些影响包括对态度和行为的两种影响。

参考文献:

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%AE%AE%E7%A8%8B%E8%AE%BE%E7%BD%AE%E7%90%86%E8%AE%BA>

97. 共生理论

生物学中的共生是指不同种属按某种物质联系而共同生活在一起。寄生也是一种共生。多学科交叉研究发现, 共生不仅是一种生物现象, 也是一种社会现象。袁纯清博士在《共生理论-兼论小型经济》一书中说: “一般意义上说, 共生是指共生单元之间在一定的共生环境中按某种共生模式形成的关系。” 研究共生关系的形成和发展的条件及规律, 共生关系对共生单元进化的作用及规律, 以及如何运用来指导可持续发展, 是共生理论研究的重要内容。连锁经营在某种程度上也是一种共生单元的共生现象, 因此, 将共生理论引入连锁经营发展研究, 具有重要的理论意义和实用价值。

将共生理论引入连锁经营研究可以得到如下启示: 连锁经营能产生共生效应, 即产生出新能量-连锁共生能量, 使连锁经营的生存能力和扩张能力提高, 从而使经济效益提高和经营规模扩大, 取得(1+1>2)的效果, 这是连锁经营快速发展的根本原因。共生效应是连锁经营的本质特征之一。

参考文献:

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%85%B1%E7%94%9F%E7%90%86%E8%AE%BA>

98. 生命历程理论

生命历程理论来自芝加哥学派对移民的研究, 是国际上正在兴起的一种跨学科理论, 它侧重于研究剧烈的社会变迁对个人生活与发展的显著影响, 将个体的生命历程看做是更大的社会力量和社会结构的产物。生命历程理论的基本分析范式, 是将个体的生命历程理解为一个由多个生命事件构成的序列, 同样一组生命

事件，若排序不同，对一个人人生的影响也会截然不同。

生命历程理论的基本原理大致可概括为四个方面：

一是“一定时空中的生活”原理。即个体在哪一年出生（出生组效应），属于哪一同龄群体，以及在什么地方出生（地理效应），基本上将人与某种历史力量联系起来；

二是“相互联系的生活”原理。人总是生活在由亲戚和朋友所构成的社会关系之中，个人正是通过一定的社会关系，才被整合入特定的群体的，每代人注定要受到在别人的生命历程中所发生的生活事件的巨大影响；

三是“生活的时间性”原理。生活的时间性指的是在生命历程中变迁所发生的社会性时间（social timing），他还指个体与个体之间生命历程的协调发展。这一原理认为，某一生活事件发生的时间甚至比事件本身更具意义，强调了人与环境的匹配；

四是“个人能动性”原理。人总是在一定社会建制之中有计划、有选择地推进自己的生命历程。即使在有约束的环境下，个体仍具有主动性。人在社会中所做出的选择除了受到社会情景的影响外，还受到个人经历和个人性格特征的影响。

参考文献：

<https://baike.baidu.com/item/生命历程理论>

99. 从属性理论

共犯从属性理论是关于正犯和共犯关系的理论，解决的是狭义共犯的成立条件和处罚范围问题。如今在德、日等大陆法系刑法学占据重要地位，堪称共犯论的基本原理之一，理论和实践意义重大。通常来说，区分制犯罪参与体系和限制正犯概念能够与共犯从属性说很好地结合在一起，而单一制犯罪参与体系和单一正犯概念倾向于否定共犯的从属性。奥地利学者 Kienapfel 提出，在统一正犯体系中，在解释论上将直接正犯和其他参与人同等看待，各共动者只对固有的不法和责任进行答责（自立答责性、独立可罚性原则）。由此，从属性原理没有产生的余地。意大利刑法学家帕多瓦尼指出，以共犯的行为类型作为基础（即将共犯分为教唆犯、帮助犯、共同正犯）的刑法制度（主要是德国的刑法制度），

也包括 1889 年意大利刑法典所采用的共犯制度，是共犯从属性说赖以产生并发展的前提。

参考文献：

http://www.cssn.cn/fx/fx_xfx_984/201401/t20140120_947992.shtml?COLLCC=4183678888&

100.补偿性控制理论

补偿性控制是针对某些环节的不足或缺陷而采取的控制措施。

补偿性控制的目的是要排除损失、错误和舞弊，把风险水平限制在一定的范围内。例如：岗位轮换、不定期盘点、突击检查等。

参考文献：

<https://wiki.mbalib.com/wiki/%E8%A1%A5%E5%81%BF%E6%80%A7%E6%8E%A7%E5%88%B6>

