

论社会交换的概念与形式

李艳春

摘 要:社会交换是人类社会的古老现象。本文回顾社会交换研究的历史,阐述社会交换的相关概念,论证社会交换的直接交换和间接交换两种形式。直接交换分为互惠交换和协商交换,间接交换分为合作型交换和一般化交换。同时,对直接交换的两种交换形式进行区分:在交换结果、交换信息、交换时间、交换风险、利益流动等几个方面分析互惠交换与协商交换的差异。

关键词:社会交换;交换形式;互惠交换;协商交换

一 社会交换研究的历史沿革

交换作为一种古老的人类社会现象,是当今生活的常态,从某种意义上说,任何人类行为都可以视为交换行为。从人类历史发展上看,经济学首先发现人类活动中的交换现象与交换规律,并将其纳入到古典政治经济学的研究视域之内。经济交换的古典理论通常假定,交换是陌生人之间独立的、一次性交易。亚当·斯密认为,“互通有无、相互交换的倾向是人们的自发倾向,受到人们永恒不变的本性驱使”^{[1]287}。在经济学看来,任何复杂的社会生活都可以从个人对物质利益的追求中找到根源,因此应该从个人趋利避害的本性出发分析社会现象和社会问题。

此后,人类学家在考察不同于当今西方现代社会的现象时,在土著民族中发现了令人惊异的诸如库拉圈、婚姻交换等交换形式,从而开创人类学中的交换研究。人类学研究在制度化交换与一般化交换方面(Generalized Exchange)做出了一定的成绩。

交换行为受到社会学家的关注并且进行系统性研究要比经济学和人类学晚得多。从某种意义上说,经济市场之外的许多社会互动形式都可以概念化为利益交换,因为只有通过依赖他者、通过社会交换,人们才可以得到社会生活中所需之物。社会交换理论从经济学、心理学和社会学等学科领域

中衍生出来,形成自己的研究范式。

现代交换理论可以追溯到两位社会学家——乔治·霍曼斯和彼得·布劳。霍曼斯在1958年的一篇文章中最先将社会交换作为一个独特的研究视角提出来,然后在《社会行为:它的基本形式》中将其概念范围进一步扩大。霍曼斯借鉴经济学、人类学等学科的研究成果,同时借用心理学的研究成果提出成功命题、刺激命题、价值命题、剥夺与满足命题、攻击与赞同命题、理性命题等六个交换命题。在霍曼斯看来,个人为了满足自我的某种需求而具有与他者进行社会交换的动机,而布劳的旨趣则是在更为复杂的交换系统上,在组织与机构的宏观层面上进行分析。不仅如此,他还对微观交换加以拓展,使之融入到交换结构中,目的是要克服霍曼斯理论的缺陷,从而实现社会交换理论从微观层面向宏观层面的过渡。

在霍曼斯和布劳之后,爱默森(Emerson)、库克(Cook)及其同事以及莫姆(Molm)等人的研究对该理论不断加以扩充。爱默森把交换从二方交换扩展到规模更大的交换网络研究,他的理论围绕权力、结构展开,将交换与社会网络分析联系起来,他的权力依赖理论为交换理论指出新的研究方向。遵循这一最新研究动向,爱默森、库克等人创建交换论中一个新的理论流派——交换网络理论(Theory of Exchange Network);而同样对交换感兴趣的维勒(Willer)等人则从结构性视角来研究

作者简介:李艳春,哈尔滨工程大学人文学院讲师,中国社会科学院社会学所在站博士后。(黑龙江哈尔滨,150001)

基金项目:国家社会科学基金项目(13BSH054);哈尔滨工程大学中央高校基本科研基金项目(HEUCF20121309);国家社科基金重大项目子课题(13&ZD177)。

交换网络,从而发展出交换论中的另一个流派——网络交换理论(Network Exchange Theory)^[2]。

二 社会交换的几个基本概念

(一) 社会交换

布劳认为,“社会交换指的是人们期望从别人那里得到并且一般来说也能够从别人那里得到的回报所激发的自愿性行动”^[3]。他认为社会交换是这样一种行为:个体之所以愿意发生交换,是因为他们通过彼此的交换能够得到各自所需要的东西,这些东西对于行动者来说构成一定的激励,满足其需求愿望,从而使得行动者能够不断地持续交往。也就是说,参与交换的各方期待从对方处得到回报,一旦无法获得这种回报,那么交换关系就会中止^[3]。

(二) 行为主体——行动者

几乎所有的交换理论假定,行动者是自利的,行动者的行为目标是要增加他们认为有价值的资源,同时减少他们认为没有价值的资源^[4]。一些当代的交换理论,如网络交换理论、弗里德金的期望价值理论、理性选择理论等都明确假定行动者是理性的,其交换行为是出于需要或渴望获得有价值的利益而激发出来的。即行动者的动机是要获得更多的他们所需资源,但是该资源却是由他人所控制,因此该行动者只通过与对方进行交换才有可能得到资源。

(三) 行为客体——资源

资源就是用来交换的物品。用于进行交换的资源可以是有形物体也可以是无形之物,当行动者所拥有之物或行为能力受到其他行动者的重视时,这些有形之物或无形的能力就成为行动者与他者发生交换关系过程中的资源。有形之物如财物或物品,这些有形资源的交换即物品从某一行动者向另外行动者的传递与转让。社会交换当然也涉及到非实物性资源转让的情形,此时的资源可以是提供具有社会价值资源的能力,例如批准某一工程项目开工的决定权或某种社会地位,也可以是诸如快乐或自尊这样的心理状态。总之,行动者的行为给对方行动者带来了在后者看来有意义的价值。而且资源只是对于需要资源的人来说才是有价值的,因此资源拥有的是关系属性,这种关系是双方在交换过程中所涌现出来的(emergency),不可还原为其中任意行动者自身的一种属性。也可以这样理解资源,行动者 A 与行动者 B 形成某种关系中的

资源,在行动者 A 与行动者 C 形成的关系情境中很有可能就不再是有价值的^{[4]21}。书店出售的书籍对于求知的人来说是一种需要,对于厌倦读书的人来说就是“无用之物”。无论是在何种情况下,交换行动都会让施加行动的行动者付出成本,为对方带来某种有价值的资源。

(四) 交换结果——正向或负向

交换所带来的结果可能具有正向价值即奖励性(例如使利益增加、某种奖励、令人满意的服务,亦或是某种具有实用性的功能),也可能具有负向价值即惩罚性(例如利益的减少、某项处罚、不令人满意的服务)。行为主义者根据交换结果是奖励还是惩罚而从发生的频次上对其加以界定:如果交换结果是奖励性的,那么交换发生的可能性会增加;如果交换结果是惩罚性的,那么交换发生的可能性会降低。

当然,因为行为主体有时无法预先判断交换结果是奖励性的还是惩罚性的,因此交换的结果在某种程度上要取决于时间的验证,即从较长一段时期来看这种交换行为是正向还是负向,同时交换结果还要取决于不同行动者当前自身的状况^{[4]146}。例如,能够到高级饭店免费吃上一顿大餐,对于多日食不果腹的人来说肯定是天上掉下的馅饼,但是对于以瘦为美、想要保持苗条身材的时尚女性来说很可能意味着需要花费半月甚至更长时间来消耗掉这顿大餐所产生的多余脂肪。

(五) 交换媒介——关系

参与交换的行动者都是为了获得有价值的资源才进行交换,因此在交换过程中彼此形成某种程度的互相依赖关系。交换关系为行动者提供交换资源的机会;随着时间的推移,这种关系会随资源交换机会的运用、交换价值与分布的变化而改变。如果一种交换关系依赖另一种交换关系的话,这样形成的交换网络就可以界定为正向连接网络,例如从某种关系中所获得的金钱可以用来交换另一种关系中的社会地位。另一方面,如果一种交换关系要视另一种非交换关系而定,那么这样的网络连接就是负向的。例如某男孩要与某女孩确定恋爱关系取决于该女孩不能与其他男孩确定恋爱关系^[5]。

三 社会交换的形式

社会交换取决于行动者彼此之间的依赖关系,这种依赖关系可以是直接的也可以是间接的。当只有两个行动者 A 和 B 参与交换时,这种交换是

最简单的社会交换形式,在 A 与 B 建立的直接交换关系(direct exchange)中,A(B)直接向 B(A)付出其所有之物,A(B)的交换结果直接取决于 B(A)的行为,即 A 向 B 提供有价值之物,B 也向 A 提供有价值之物。

这种交换形式是早期交换研究学者的主要研究对象,当代交换学者将这种交换置于规模更大网络中的三个或多个行动者时,交换往往就是间接发生的。

间接交换分为一般化交换(generalized exchange)和合作型交换(productive exchange)。在一般化交换中,行动者向对方付出,但未必从对方处直接有所收获,即付出者和获得者不具有一一对应关系,B 从 A 处获得的收益并不是因为 B 对 A 有所付出的直接结果,而是通过 B 对网络中其他者(如 C)有所付出而间接从 A 处获得回报^[6]。例如,教师指导学生参加比赛,教师不会因为学生从比赛获得的奖励中直接得到回报,而是由师生双方共同所在的学校对教师的付出给予某种物质或精神上的回报(假定教师与学生同属于所院校)。合作型交换是两个(或多个)行动者为了一个共同的目标结果而分别做出各自的努力,最终的结果有利于每个行动者,行动者都会因这一目标结果而受益。显然,单个行动者不能独立完成合作型交换所期望的结果,为了实现最终的目标而生发出来的共同责任感将多个行动者聚集在一起。例子如两人(或多人)共同撰写一本著作、股份制商业合作伙伴、家长委员会共同抵制学校按学习成绩将学生分为优等班、差等班。

虽然人类学家从一开始就对集体形式的社会交换产生极大兴趣,但是社会学的研究学者对于一般化交换与合作型交换都没有太大关注,相反,直接交换在研究和理论化方面则一直占据主导地位。后者不仅在社会生活中比较常见,而且在当代交换研究明显占据优势。在直接交换关系中,交换依据其交换过程是协商性的还是互惠性的而得以分类^[7]。

(一)协商性交换

在协商性交换中,行动者要参与共同的决策过程,就交换结果进行明确的谈判和议价,就交换条件进行协商以达成某种契约性的交换协议,使行动者能够依据交换协议向对方提供利益,一旦协议达成对于双方来说具有严格的约束力。协议过程涉及交换双方提供报价、讨价还价,甚至在有些时候,

意欲达成交换的双方中的一方或双方有必要做出某种妥协或者让步。

协商性的交换要求交换双方在同一时间点上就交换条件进行商定,在真正进行交换之前,双方清楚地知道自己要付出什么,又会因之而得到什么。大多数经济行为都具有协商性交换的特点。购房者 A 向开发商 B 购买房子,如果双方能够在房子的销售价格、房子质量及相应售后服务等方面达成一致,则此种交换可以顺利进行,购房成功;如果双方中的任意一方在房子价格、质量等方面无法认同对方提出的条件,即双方无法达成一致,则购房行为终止。当然,某些社会交换也可以归为协商性交换,常见的如家务劳动分工,夫妻双方会就谁干哪些家务活而进行协商^[7]。协商性交换中尽管在达成协议时也强调双方的共同性,但是同合作型交换相比,这种交换形式中涉及到的共同责任感要小一些。

(二)互惠性交换

在互惠交换中,行动者进行的交换不是在同一时间点上进行的,而是在不同的时间点上分别进行的,行动者彼此之间没有就交换条件进行协商。行动者向对方施加单向的有利于对方的行动,但是不知道对方能否在未来的某一时间点上、在多大程度上由于已经接收到的有利行为而有所回报。在接下来的某个时间点上,如果一方由于接收到另一方的有利于其自身的互惠性行为而向另一方做出回报性的反应,那么双方的交换关系就得以建立并且有可能进一步发展,在未来的时间里双方之间也许会有多次交换发生。也就是说在互惠性交换中,行动者要受到对方或然性行动的影响,要视其合作伙伴是否发出有利于对方的行为而定,行动者可以对交换伙伴给予有价物品,也可以保留有价物品或者拒绝给予有价物品,即决定是否要做出有利于自己的行动或者不做出有利对方的行动。

例如行动者 A 向 B 提供论文写作意见或修改建议,此时 A 向 B 施加了有利于 B 的行动,该行动是 A 独自引发的交换,但是此时 A 不知道 B 是否会因此行为对其有所回报,也不清楚 B 何时会对其回报,更不晓得 B 对其有多少回报。然而,如果在 A 向 B 发出有利于 B 的行动之后,如果在接下来的一段时间之内 A 没有收到 B 对其进行的回报,那么这种关系可能会中止。也可以这样认为,这种关系的维持需要一系列依时间顺序发展起来的或然性行动。

另外,这种交换关系随着时间的推移而逐渐出现平等交换或不平等交换,此时的交换平等或不平等性是依据行动者给对方带来有价值利益的多少而定的。因为互惠性交换发生在不同时间点上,在T1时刻A对B的付出可能多些,T2时刻B对A的回报可能少些,T3时刻A对B的付出可能少些,因为互惠性交换发生在不同时间点上,不是即时性的,而且某一方收到的回报可能不足以抵消其行为付出,因此这种交换关系就会逐渐产生平等性或不平等性,而这种平等或不平等的关系是随着时间的推移慢慢建立起来的,平等或不平等程度由行动者的付出及收到回报的比例决定^[8]。再举一个例子加以说明。在T1时间点上行动者A参加行动者B的婚礼,并随附一定金额的礼金;当A在T2时间点上结婚时,B可能参加其婚礼,也可能不参加。如果B参加其婚姻,则A与B建立起互惠性交换,如果B没有参加,则A与B的交换或者到此结束;或者在T3时间点上B再对A施加其他形式的回报性行为,这样也可以认为A与B建立起互惠性交换。当然如果B参加A的婚姻,随附的礼金金额未必与A曾经付出的礼金相等。如果接到的礼金等于其之前付出的,则A与B建立起平等交换,如果礼金小于其以前付出的,则A与B建立起不平等交换。大多数社会交换,尤其是朋友、家庭成员等非陌生人之间的交换具有互惠性特点。

虽然古典理论家主要关注的是互惠交换,许多现代理论家们开始研究协商性交换。然而,互惠交易以及它们同协商交换之间的区别已开始接受重新关注。下面分析不同交换形式之间的差异。

(三) 区别

爱默森(1981)认为协商交换与互惠交换的区别类比于博弈论中的合作与非合作博弈之间的差异^[9]。合作性博弈类比于协商性交换,在合作性博弈中,行动者要共同制定具有严格约束力的协议。非合作博弈类比于互惠性交换,在非合作博弈中,行动者独立做出行为选择,不知道他人的行为选择是什么。简单地说,这两种不同类型交换的差异主要体现在以下几个方面^[6]。

1. 交换结果

在互惠交换中,每个行动者的交换结果完全取决于其交换伙伴的行为。即A单独对B发出有利于B的行为,或者相反,而没有考虑其他因素。因此在这种交换情况下,利益是从A单向流动到B。行动者可能开启一个没有回报的交换,也可能从对

方处获得利益而无需给予回报。然而,在协商交换中,每个行动者的交换结果都是要依自己和他人的共同行动而决定。因此在这种情况下,利益是双向流动的。交换双方不能在达成对双方都有益协议的情况下而进行交换^[6],如果对于双方都有益处的协议没有达成,则此交换不能发生,此时双方无法获得利益。

2. 交换信息

行动者进行协商性交换时,双方要就交换的对象进行沟通 and 商议,因此,行动者在进行交换之前就知道他们的付出会有什么样的回报,也就是说交换双方对于交换信息是完备的。协商交换需要任何一方在获得收益之前就要达成互惠协议,行动者对于为了要达成交换自己需要做什么,即对于达成交换所做的贡献在获得利益之前就是已经知晓的。

但是在互惠交换中,由于行动者是在没有就交换进行彼此协商的情况下而单独向对方施加的行动,因此大多数情况下他们并不确定由于其所付出会因此得到什么样的回报。这种交换情境中的信息处于“黑箱”状态,当行动者个体在没有协商的情况下将利益给予他者时,他们不了解他人是否能够以及何时能够给予回报。

3. 交换时间

在互惠性交换中,发出行动和接收行动是分开进行的单向行动。互惠随着时间的推移而出现并逐渐发展起来,即行动者依据对方以前是否有所付出而决定其现在是否决定实施付出行动。如果A接收到B发出的单方向利益,A内心里可能觉得有义务提供利益作为对B的回报;如果A对B发出单方向的利益,A可能会期望B在稍后的时间里有所回报。这只是A的一个期望,然而事实是否如A所料,还要视B的行动而定。

这两种不同形式的交换导致的平等或不平等交换出现的时间也不相同。在协商交换过程中,每次交换之前协商的协议能够使行动者意识到交换带来的是相等亦或是不等性交换。而在互惠交换中,相等或不等的交换结果只能随着时间的推移而定,并不是随着单次交换的结束而结束,而是在交换发生之后的较长一段时间之内,在未来的某一时间得到对方的某种反应(或者得不到对方的反应,即没有形成互惠性交换)。另外,交换结果取决于一方行动者向另一方施加有利行为的频次,还取决于互惠行为自身对于接收行为的一方具有多大的价值^[6]。

4. 交换风险

所有形式的社会交换都会涉及不确定性和风险问题,但是这种风险和不确定性的数量和类型却是各有不同。在互惠性交换中,行动者开始交换时不知道他们会得到什么样的回报,而且不能保证对方就一定能够提供回报。随着时间的推移,交换双方一旦彼此建立起某种关系,进而他们能够推断对方的意图,因此互惠交换会更加顺利的进行。然而,他们最初开始的交换是在缺少这些信息的前提下发生的,有时即使是在已经建立起来的、成熟的关系中,被剥削、被利用的情况也是始终存在的。因此,互惠性交换中的行动者将会面临这样的风险:单向提供利益的同时很可能得不到什么作为回报^[8]。因此,在互惠交换中,行动者就其合作伙伴和他的行为做出选择,不知道其合作者发生回报的可能性有多大,合作者是否提供回报也没有保证。在面临这些风险时,行动者往往更加注重大限度地减少损失,而不是最大可能地增加收益。

另一方面,在协商性交换中,协商过程本身具有某种不确定性。意欲进行交换的行动者双方不仅可以就交换条件不断地议价,也可以选择采用多种心理上的战略战术以达成最后的交换协议,这些都会影响协议条款以及达成协议的可能性。然而,事实是,行动者双方一旦就交换条款达成共识,这种不确定性就不存在:行动者知道他们付出什么又会因之而得到什么,在这种情况下,他们可以决定进行交换也可以决定不交换。其中的一方或者双方或许感觉到协议条件可能是不平等、不令人满意的,但是如果双方都认为从交换中得到的利益比他们不进行交换时获得的利益少的话,那么这种交换就不会在这两者之间发生。一旦达成某种协议,交换受到有约束力协议的保证的话,行动者就不大可能会面临对方不会兑现协议条款的风险^[8]。

5. 交换利益

在互惠性交换中,利益是单向流动的。行动者做出要交换的决定以及交换发生的行为是单独进行的,只要行动者 A 对行动者 B 做出有益于 B 的行动(例如给予帮助或提出建议),此时, A 就独自启动了交换行为。因为这种交换行为是由行动者 A 独自做出的,因此利益是从 A 单向到流动到 B。无论这种单向的利益流动是从 A 到 B,还是从 B 到 A,总之,这种有益于其中一方的行为可能在未来的某一时间上能够产生互惠性的利益。

在协商性交换中,利益的获得是在双方共同努

力下完成的,一旦具有约束力的协议生效,双方的交换得以进行,因此利益是在二者之间双向流动的。而且在协商性交换中,A 给予 B 的有价物品越多,A 从协议中获得的利益就越少;在互惠性交换中,A 向 B 提供利益的交换次数越多,A 从 B 之外的其他行动者中获得的利益就越少。

以上对两种交换形式从多个角度进行划分,然而这两种交换形式并非泾渭分明、截然不同,他们有区别,也有联系。以上关于交换形式所做的区别性分析有时会变得模糊,而且在一定条件下会发生转化。一般说来,随着时间的推移,协商性交换的行动者之间形成某种程度的依赖性时,他们协议的交换条件往往不再具有严格的约束力。此时协商性交换开始类似于互惠性交换,他们需要了解彼此,以获得关于对方更多的可能用于未来交换的信息。另一方面,即使是发生在家庭和朋友之间的交换,一些人情的交换、家庭工作、活动的选择也都是可以协商的^[8]。

参考文献:

- [1] 贾春增. 外国社会学史[M]. 北京:中国人民大学出版社, 2000.
- [2] 刘军, David Willer, Pamela Emanuelson. 网络结构与权力分配:要素论的解释[J]. 社会学研究, 2011, (2): 134-135.
- [3] 彼得·布劳. 社会生活中的交换与权力[M]. 北京:商务印书馆, 2008.
- [4] Linda D. Molm, The Social Exchange Framework, Contemporary Social Psychological Theories, 2006, edited by Peter J. Burke, P25-26.
- [5] Emerson, Richard M. 1972. "Exchange Theory, Part I: A Psycho-logical Basis for Social Exchange," and "Exchange Theory, Part II: Exchange Relations and Networks." Pp. 38-87 in Sociological Theories in Progress, Vol. 2, edited by Joseph Berger, Morris Zelditch, Jr., and Bo Anderson. Boston: Houghton-Mifflin.
- [6] Linda D. Molm, Theoretical Comparisons of Forms of Exchange, Sociological Theory, Vol. 21, No. 1 (Mar., 2003), p2, 4.
- [7] Linda D. Molm, Gretchen Peterson, Nobuyuki Takahashi, Power in Negotiated and Reciprocal Exchange, American Sociological Review, Vol. 64, No. 6 (Dec., 1999), p876-890.
- [8] Linda D. Molm, Nobuyuki Takahashi, Gretchen Peterson Risk and Trust in Social Exchange: An Experimental Test of a Classical Proposition, The American Journal of Sociology, Vol. 105, No. 5 (Mar., 2000), p1399-1401.
- [9] Emerson, Richard M. 1981. "Social Exchange Theory." P30-65 in Social Psychology. Sociological Perspectives, edited by Morris Rosenberg and Ralph H. Turner. New York: Basic Books.

(责任编辑:乌东峰)