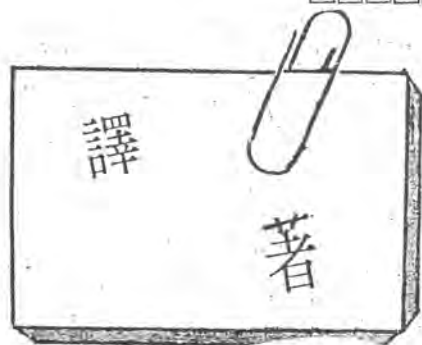


# 社會交換理論



黃 維 憲

本文譯自 Emerson, Richard M. "Social Exchange Theory," in Alex Inkeles and Neil J. Smelser (eds). *Annual Review of Sociology*. Vol. 2. Palo Alto, California: Annual Reviews Inc., 1976, pp. 335-359.

## 一、緒 論

過去十五年來，在社會學和社會心理學裏，出現了一個很特出的研究取向，稱為社會交換理論。此理論的四個主要學者是：何門斯 (George Homans)、許寶特 (John Thibaut)、克萊 (Harold Kelley) 和布勞 (Peter Blau)。何門斯在一九五八年所著的「社會行為是交換的」一書中，曾做了有意的努力，以認同和推進此觀點。到一九六一年時，他再次於「社會行為的基本形式」一書中，詳述此觀點，此書已於一九七四年再版。同時，在一九五〇年代末期，克萊和許寶特，也建構了他們的簡潔概念於「團體的社會心理學」一書中；另外他們的工作，在不同的重要方式上，是與何門斯的觀點相聚合，從而加強了一般交換取向。而直到布勞的「交換與權力」(一九六四)一書出版後，交換理論才被證明為，可做為未來的一個研究園地。

上述三個主要工作的不同，在交換理論的開創上，是與三者間的相同，同樣的重要。其中布勞較着重於科技經濟的分析 (technical economic analysis)，而何門斯因浸淫於工具性行為心理學 (the psychology of instrumental behavior)，故其所依據的心理學，與許寶特和克萊所呈現者，是不同理論派別的心理學，同時他們各自也有其自己的理論建構策略。許寶特和克萊兩人，開始於心理學的概念，進而建構二人 (dyad) 行為的研究，最後達到小團體行為研究。何門斯採用的為歸謬學

者取向 (reductionist approach)，即從反證著手來證明。由於他心中已具備有大量的團體層面 (group-level) 過程之智識，他指出並主張心理學中的增強作用 (reinforcement) 原則，是可以解釋上述的過程。然而，布勞則與上述兩種取向不同，他提醒我們，如有心理學的先見存在，則它將會使我們看不到社會交換中重要且料想不到的層面 (important emergent aspects)。

當此三種各別不同的堅強陳述，輻湊於一個中心觀點上時 (社會交換是一個參考架構)，此觀點遂激起了最大的推動力。今天已到七十年代末期，交換理論雖然仍在成長，但它也包含着多種變異，同時常常也有爭論的火花發生。

### (一) 交換理論的領域 (The Scope of Exchange Theory)

在樹立批評社會交換理論的目的之前，我們必須知道，它一點都不像理論，它是一個參考架構；在其中有許多理論，有些是微視的，有些是巨視的；但他們之間，就辯論和互相支持而言，是可以相互溝通的。此交換參考架構的領域條件，曾被布勞簡潔的界定為：所謂社會交換，指的是視別人的酬賞 (reward) 反應，而定的有限行動。它包含的為，兩方面在交易或簡純交換中的互相隨意的 (Contingent)、互相酬賞的過程。

增強作用心理學的基本原則，和個體經濟學，與社會交換理論的研究有關，是很清楚的。實際上，簡單的說，社會學中的交換取向，可以視為非經

濟的社會制度的經濟分析。被何門斯、許實特、珂萊和布勞等所認定的社會情境，大部份是屬於小型團體的非正式社會互動，而交換理論，就是分析這些情境的準經濟學 (quasi-economic) 的模式。例如，團體壓力和成員從眾，是否可以牽涉到兩方的效用 (utility) 和酬賞的交換來解釋較好？同輩團體情境，是否能經由供給曲線，和回報遞減律 (the law of diminishing return)，而加以檢證？因一個微笑的眼神而引起的有價值的贊同時，是否也可以被視為是交換關係中的一個交易 (transaction) 而加以研究等。

何門斯、許實特、珂萊和布勞等人的輻合，可以說是依次與其他人的重要工作聚集在一起。在微視層面上，策略互動是與交換取向有很強的同緣關係。我們在社會互動中，藉創造認同和表現自我而得的任何東西，是否也像是一種物品，在含蓄的評價選價中的得與失。換言之，溫史田 (Weinstein)、德司柏格 (Deutschberger)、瓊斯 (Jones)、哥根 (Gergen) 和高富門 (Goffman) 等所代表的路線，也與何門斯的操作性心理學，和其他人的輻湊在一起。很清楚的，操作性心理學，並不是交換研究的唯一着手點，柏斯 (Barth) 在人類學中所發展的外顯交換架構 (explicit exchange framework)，也是沿着此工作路線。

再者，在交換理論和角色理論間，有希望的聚合，也可以在顧地 (Goode) 的工作、艾默森 (Emerson)、史脫鐵 (Stolte) 和艾默森的研究中發現。

在巨視社會學層面上，交換已被利用於分析社會階層和勞力分工，同時也被利用於作組織間關係、都市社區結構和決策等的研究。在某些討論裏，交換理論是被視為與結構功能論相平行的一般性理論；在政治科學中，交換理論也是研究政治行為的一般性取向的一種。

依我看來，輻湊的另一條線，特別地重要。誠如安德森 (Anderson) 所說：社會交換理論，是「不知不覺地受經濟人類學的陰影所影響」。從赫茲克維斯 (Herskovits) 到施耐德 (Schneider)，因為人類學家的開始注意於初民經濟，使得他們長久以來，就有經濟學理論在人類學研究中佔何正確位置的爭論。簡潔地說，新古典經濟學理論，完全是依賴於完全競爭市場中，個人理性決定的假定；此種假定，是否能適用於競爭市場外，受傳統拘束和規範地節制的行為 (regulated behavior)，是有疑問的。因為即使是物品的生產和分配，也是透過交換而得，因此社會交換理論必須討論到非西方經濟的交換行為，同時，也要討論到在西方社會中，不屬於完全競爭市場的交換行為。

可能我已撒出太多的網。我把交換理論包括了蒲其斯 (Burgess) 和奈爾遜 (Neilsen) 的二人互惠操作性增強作用的實驗和波拉尼 (Polanyi) 於比較經濟人類學中的「互惠、再分配和交換的研究」等不同的項目。假如我錯了，它可能是我迷失了某一面；然而就形態論上 (morphological) 而言，資料的呈現可說是極度的異質；它的分析概念，滲雜有資源 (resource)、酬賞、增強作用、成

本 (Cost)、效用 (utility)、機會 (opportunity)、利潤 (profit)、結果 (outcome)、交易和償付 (pay-off)。

這些來自不同學科，而且也在不同學科脈絡中流行使用的概念；雖然是個龐大的數目，但隱含於其背後的事實，却帶來了極大潛在高度節省的希望。

### (I) 本文的評論計劃 (Plan of this Critique)

首先，我要檢驗的為，交換參考架構中，我認爲的中心概念和某些主要研究論題是什麼。尤其特別注意於由那些概念所引起的爭論；理性 (rationality)、套套邏輯 (tautology) 和歸謬法。然後我轉到經濟人類學，因爲在那裏，也可看到經濟學理論和經濟人類學理論，兩者之間交互作用的一般性爭論。這種平行的爭論，可被用於暗示下列問題的部份答案，即爲何要選擇明顯的社會關係，而不用個人或行動作爲分析單位的理由。同時以社會關係爲分析單位，其來源於經濟學理論和社會交換理論的不同，也是一個被觀察的項目。

最後的注意焦點，則放在大多數交換分析中特有的二人特質。而從微視或二人，到巨視交換理論的轉變，則爲本文的壓軸好戲。

## II、概念和辯論 (Concept and Controversies)

何門斯認爲行爲心理學，包含着最一般性的法

則，可以適用於人類社會行爲。因爲從他而言，社會是由行動中的人們所組成；他暗示出，假如增強作用能包括在社會學的解釋之內，則社會學理論，就能超越目前的貧瘠狀況。從而他在社會學中，吹起了交換理論的行爲心理學形式之號角。其理論假定了理性和套套邏輯的論證，反應出充滿了歸謬主義。它的精髓在於，爲了面對這些辯論，我們開始檢驗社會交換理論的心理學基礎。就我的意見，理性、套套邏輯、歸謬主義三者，是真正的實質，且被交換學者所小心注意的根據。此種論題，正好與出現於經濟人類學家在應用經濟學理論於初民交換研究的情況相似。

### (I) 操作性格式 (The Operate Format)

在不同的增強作用心理學中，被何門斯所挑出來的爲施金納操作性心理學 (Skinnerian operate psychology)。這個學派有兩個重要的特點：第一個特點是，它有其自己的方法論；此方法論是以著名的施金納箱 (Skinner box) 而形成。第二個特點是，透過上述的方法，它集合了一大套經驗規則，從而獲得了理論解釋的極小量，即使不是絕對地少。

典型操作性研究格式，包括 (a) 單一主題，(b) 實驗了一段時期，(c) 在有限的環境中，允許刺激條件繼續的操作。此環境可能是育嬰室、白痴兒童學校、病人的醫院或爲鴿子而做的施金納箱，或其他形式的全控制制度 (total institution)。

(d) 實驗者或行爲改變者 (behavior modifier)，享有事件中的社會權力。因而我們將看到，操作性心理學，是一個在控制行爲中有效利用社會權力的研究。

從社會交換理論家的眼光而言，操作性研究是機體——環境間的交換系統之研究。就如何門斯所做的一樣，讓我們以在施金納箱內的鴿子來做爲說明。讓箱子包括有燈光 ( $S_1$ )，它可能是亮或不亮，和一個圓盤 (disc)。鴿子可能有時會啄擊它 (R)。此外，箱子有時也會提供一些刺激，目前在此我們稱它爲  $S_2$ 。假如箱子是這樣的設計：(a) 假如燈亮了，(b) 假如圓盤被啄擊了五次，那末刺激就會出現，此後另外五個啄擊 (presses) 將會使  $S_2$  出現，從而繼續的持續一段時間。現在，假如鴿子是被做如下的設計：(c) 假如在不久之前，鴿子不常遇到  $S_2$ ，(d) 假如圓盤啄擊出現  $S_2$ ，然後鴿子將啄擊圓盤。在這些條件下，交換關係將在鴿子和其環境間 (此例子爲施金納箱) 形成。鴿子將發出啄擊行爲 R，附隨於  $S_2$  之後，而箱子則提供  $S_2$ ，附隨於 R 之後。此種續發後果 (Contingency)，就是上述布勞的定義中所解釋的行爲。

下一步驟，何門斯大部份的工作，則是基於社會交換理論的邏輯結構的推演而得。在上述續發後果中，圓盤——啄擊的觀察爲實，是發生於下列確定條件中： $S_1$  代表差別刺激或  $S^D$ ，R 稱做爲操作性反應， $S_2$  則爲增強刺激或  $S^R$ 。這三種概念，是依據彼此間的關係來界定，三者構成一個單一的經驗系統，即一個交換關係的三個分析元素。此觀點

，我們在下列社會交換理論的套套邏輯問題的討論和解決時，將會再次提到它。

此種機體——環境的交換，可以清楚的由續發後果的  $R/S_2$  之比例看出。這種續發後果被稱為增強作用表，如  $S_1$  固定比例表，即簡稱為  $FR-5$  表。假如  $S_2$  代表着一單位的穀子，那末  $FR-5$  就表示鴿子在交換穀子的圓盤啄擊上必須付出的代價，操作性研究的大部份思考，是基於在與實驗者獲得可慾的交換時，不同增強作用表的功效 (efficacy) 。我們知道  $FR-1$ ，是使鴿子產生交換關係最為有效。一當關係形成後，我們被告知，如何把表稀釋為  $FR-2$ ， $FR-3$ ……， $FR-347$ ，也就是說實驗者如何才能使用最少的代價，而得到最大的行為。同時，操作性研究也告訴我們，假如我們將固定比例變成變動比例時，其結果行為的消失，將會很緩慢。那就是說，在我們已經終止了我方的交換後，我們仍能夠繼續得到鴿子的行為。

因此在社會交換理論中，出現了兩個有影響力和公正的研究，是不值得驚奇的。在社會學中，是否有其他的研究，比上兩個研究更重要呢？

### II 何門斯的命題 (Homan's Proposition)

然而社會學家的興趣不是鴿子，何門斯提醒我們，上述的系統也可以應用於人們。他從上述續發結果 (a)……到 (d) 的系統描述中，摘要出有關人類行為的三個基本命題：

(c) 成功命題 (The Success proposition)：在

一個人所作過的所有行為裏，如有某一行為經常得到酬賞，則一個人將愈願意去扮演該行為 (在相似刺激的條件下)。

(2) 刺激命題 (The Stimulus Proposition)：假如在過去時間裏，某一特別刺激或一組刺激，有時會對個人的行為帶來酬賞，則現在的刺激，如果愈與過去刺激相似，那麼在今日，那個人愈會扮演那種行為或某些相似的行为。

(3) 剝奪——飽滿命題 (The Deprivation-Satiation Proposition)：在最近的過去，一個人愈得到某一特別酬賞，那麼該酬賞的任何進一步單位，對於此人而言，是愈沒有價值。

諸位必須注意，這三個命題是與上述三個分析元素相互對映 (即分別與續發結果 (d)，(a)，(c) 相對映)，此三個元素聯合而形成增強作用。因為酬賞即為增強，它使得命題 (1) 不是虛偽，也就是說它是一種非續發的命題 (noncontingent proposition)。

何門斯同時也以其他的命題，補足上述三個命題，其中的二個命題將在下文中介紹之。依照他的界定：價值為酬賞的程度而言，他觀察到酬賞的發生，是有大小 (magnitude) 的不同；然後他陳述了下列二個命題，此二命題我認為是用來精鍊命題 (1) 的。它們是：

(4) 價值命題 (The Value Proposition)：一個人的行動結果，愈是對那個人有價值，則那個人愈喜歡扮演該行動。

(5) 理性命題 (The Rationality Proposition)

：在有備選行動 (alternative actions) 的選擇中，一個人將以下列標準選擇其中的一個行動；即一個人在那些行動結果之價值 (V)，與獲得那結果的或然率 (P) 的相乘積為最大的一個行動。

### (II) 理性的論題：操作性心理學對立於決策理論 (The Issue of Rationality: Operate Psychology Versus Decision Theory)

諸位將會體會出，在此段中所討論的酬賞、增強作用、價值和效用等名詞的意義，是非常的相似。在何門斯的用語中，酬賞和價值，是與操作性語言中的增強作用與大小 (magnitude) 兩名詞相同。在經濟學和決策理論中，是以  $u$  代表效用，何門斯則在理性命題中以  $V$  代表之。元素  $P$ ，在決策理論中，是一個主觀或然率的估價或期望，它是與命題 (1) 中的酬賞頻率相呼應。把上面的事實加在一起，則經濟理論中著名和最重要的原則，邊際效用遞減律 (principle of diminishing marginal utility) 所表示的觀念，是與剝奪——飽滿命題所含的觀念相同。因此，我們可以很清楚地看出，操作性心理學和經濟決策理論兩者，提供了社會交換理論二中擇一的出發點。就我而言，不論一個人選擇那一個傳統，雖然差別很小，但其中有些不同是要知道的。

首先，我們來談談人類社會互動中的理性問題。布勞曾說過：交換行為指的是，一個人希望回報的產生而激起的志願行動。這句話加上上述的理

性命題，似乎是說，人們在行動前所作的有意識選擇，是基於自我利益的考慮。波斯泰地 (Bierstedt) 在同顧了布勞的書後，不加思考地想到，很多人類社會行動，是不基於上述的考慮，我很贊同波氏的想法。再者，雖然人們和工廠，有時是根據思考的理性而行動，但我不希望社會交換理論，自限於如此狹窄種類的行動之研究。實際上，交換理論中所研究的大幅度行為，例如禮物給付、互惠關係 (relations of reciprocity)、互惠規範等，很清楚，不是如布勞所界定的：希望回報的產生而激起。

然而，我們也碰到了那些行為通常是否會有回報的矛盾。禮物接受者雖有義務要提供回報，但它可能不符合給與者的期待。在此階段上，操作性心理學和決策理論，對於期待的分類的不同，就非常的明顯。因為根據一般的瞭解，或經濟學裏的假定，一個聰明和有充分消息的行動者，在其決策和行動前，將會對備選行動，以公式或或然率，來預估行動的預期效用。在人類行為中的理性，指的是前決策的認知過程，加上理性命題中所陳述的決策原則。相反的，任何讀者都會感覺到，在人們與他人的社會關係裏，人們的行動，並不是如何門斯和操作性心理學所說的，是基於思考的決策；而是愈依賴於情操 (sentiment)，愈會感到愉快。社會交換理論中的操作性取向，是允許理性的存在，但它存在並不一定為必需的。在人類為務中的長程交換關係裏，人們行動的先決條件是依賴於價值，而不是計算和推理。一個禮物給與一個朋友，雖沒有期

待回報，但如互惠關係不存在，則給與在一段時間內將不會再出現。則此友誼在增強作用過程中，可能消失或不致形成，同時此事件可能完全不滲雜有理性的成份。那麼此處的問題，不在於給與者之前的計算，而是一種未來關係的開展。禮物和宴會邀請，不常是互惠的，因此它們也不常會重覆。

上述的解釋，是一個基本操作性格式的筆直地應用。從而我得到了拒絕回報前的計算，是交換的確實形態，以支持較大的基準 (社會操作行為) 的想法，因為後者包括前者，但是它並不肯定前者。社會操作性行為，是一種被其他人的行動 (酬賞) 所支持的扮演基準和頻率。例如愛的情緒及其相伴的行為，如在尋求他人的福利時，它帶有全部地非理性的自我克制，則在長程中它將受到互惠的愛所支持；那麼愛的關係，是可在交換取向中，作適當的分析。

我相信這種想法，是符合何門斯的意見。有關前計劃和慎思選擇的人們之問題，有時是較像鴿子而不像企業家，但是企業家才是人。因而依賴於期望回報的前計算，在行動意義中就稱為理性，它也形成了交換理論中的大部份討論主題。

### ② 套套邏輯的問題 (The Issue of Tautology)

鴿子和人兩者具有的理性，可能都要比知識份子所謂的理性為低，他們似乎只有在，長程或一段時間裏，才會考慮到最大的回報和最小的成本之行動。再者，從此處，我們可以看出，何門斯的操作

性基礎取向，是與經濟的或決策的理論取向，有顯著的不同。何門斯的命題(1)和(3)，在長程中主張酬賞和效用的最大，它雖與決策理論一致，但是却以不同的邏輯地位作此主張。

從經濟學者和決策學者的最好理論理由而言，理性不是被當做假定，就是被視為是一個「適應行為」的規範模式。相反的，何門斯的想法，是把它 (命題(1)和(3)) 當做為，是用施金納實驗而得到證明的經驗事實。不幸地是，它既不是施金納，也不是任何人，曾經或將會從實驗中證明其為真實的，因為它們是不可能被測試的。從而 (a) 何門斯的體系，常常因為套套邏輯基礎而受到挑戰。(b) 假如除去命題(1)和(3)，我們將會對操作性心理學對於社會交換理論的真實貢獻，感到驚奇。

顯然上述意見是必須加以解釋的。因為在一九六一和一九六四年時，何門斯已經為其體系是否會引起套套邏輯的責難，盡了很大的防禦。然而為什麼仍有此責難？此責難是否便是真正的問題？

社會交換理論的中心問題，存在於其中最重要的兩個概念：酬賞和價值。何門斯感覺到，成功命題可以通過此挑戰，因為反應頻率和增強作用 (酬賞)，是可以獨立地測度。雖然它們是可以獨立地測度，但此並非真正重要的地點；因為它們並沒有獨立的意義：蓋從定義而言，一個酬賞是反應頻率增加或不變的刺激後果，因此命題(1)，不可能是錯的，但是它却是不可測度的。因而，我們所能做的，只是使用它，在邏輯中使用它，以使用它來決

定何者是，何者不是酬賞的刺激。假如在施金納箱中的鴿子，當圓盤啄擊時，會產出食物，而鴿子却不曾啄擊圓盤，則鴿子將可能死亡，但命題(1)則堅強如昔。這種想法雖然邏輯地有用，但它仍然是一個無法測度的簡潔且明白的陳述。正如沃爾金斯(Walkins)所說的，做爲社會科學家的我們，在價值到行動的連接中，假如不使用某些命題，是無法邏輯地組織我們的工作。

因而，假如我們需要命題(1)或類似它的東西，則其真實是基於事實或定義有什麼關係呢？但是，假如我們不知道分配於其的爲何種形式的真實，那麼我們的思想將會一塌糊塗。例如，我們可能設計一個實驗，想要測度在定義上是真的命題。柯斯白(Crosbie)就曾做了那樣一個實驗，此一絕無僅有(假如有也很少)的實驗，是針對着何門斯的原始命題。柯斯白開始於測定上述命題(1)、(3)和(4)的對等性。他作的是下列的實驗：談論的話題，可以順從支持者，亦可以不順從支持者，但順從者才有酬賞。被選做酬賞的東西爲田頓(Tandem)筆記本，因它被認爲是可以做爲學生話題的最初酬賞價值。

因而，藉着以此筆記簿爲酬賞，實驗的要領是要測定某些一般假設。此實驗發現，給與筆記本時，比較不給與時的話題，愈容易被同意(成功命題)；當給與兩本筆記本時，比較只給與一本時，話題也較容易被同意(價值命題)；然而當酬賞量增大後，順從則隨着多餘筆記本的蓄積而走下坡(剝奪——飽滿命題)。但是假如此結果與上述結果不

同：即我認爲，假如話題不以上述最初假定的承諾開始——以筆記本爲酬賞——是否將會被拒絕呢？進一步而言，實驗者如有其他獨立證據，可以證明筆記本將給與那些話題，然而却不能够以筆記本交換到順從時；那麼我們是否會因其爲假，從而拒絕命題(1)和(3)。假如不拒絕它，則我們的結論將是，沒有承諾的價值大過於給與話題的筆記本價值。事實上，命題(1)和(3)在此實驗中並不是爭論的問題，它們是真的，它們是有用的，但它們是無法測度的。

從解釋的邏輯而言，這些命題的效用，曾經被沃爾金斯詳細討論過；同時李斯卡(Liska)亦指出，它們是套套邏輯的有用和没用。在實驗研究中，它們能够以一個研究加以例證，因爲它們是邏輯結構地組織而成，是與上述的實驗不同。寇日比(Cooby)的研究，是藉着社會交換過程中親密性交換的觀察，企圖要發現，親密性關係是否對於接受者有價值，而對於給與者產生成本。

### (五)解釋對立於預測的問題(The Issue of Explanation Versus Prediction)

但是套套邏輯除上述外，尚其他的層面存在。所謂何門斯的命題(1)和(3)是不能測度的，從操作性心理學而言，它的含意僅是說，它只能做爲假定來使用，而不可做爲一個經驗的貢獻；它並不是說，目前何門斯對於那些命題的使用是循環的或套套邏輯的。正如米克(Meeker)所看到的：假如我

們預測人們選擇的爲他們認爲有價值的，並且用觀察他們所選擇的，以定他們認爲何者是有價值者時，我們除了描述選擇行爲外，仍然沒有完成其他的工作，因此理性很容易變成爲套套的邏輯。

何門斯是充分瞭解米克所敘述的危險性，因此他在形成其命題時，已經預先用了數頁的篇幅來討論它。假如一個人具有關於個人發現其酬賞是什麼的獨立智識時，那麼，命題(1)和(3)就可以用以解釋或預測個人的行爲。下列的例子將有助於瞭解：

例1：爲何團體成員A從衆(Conform)於團體規範。

(a) 命題(3) (已被假定)，(b) 支持價值爲成員A所熟知，(c) 當成員A從衆時，成員B、C……N，才給與其支持，(d) 從而A從衆。

例2：爲什麼政治家X擁護其政黨的政策。

(a) 命題(3) (已被假定)，(b) X需要此競選運動的助益，(c) 根據X擁護政策的程度，團體Y才貢獻其力量，(d) 因此X擁護某些政策。

例3：當朋友在約翰家時，爲什麼他會有不正確的行爲。

(a) 命題(3) (已被假定)，(b) 父母注意的價值，爲約翰所熟知，(c) 當他有不正確行爲時，他的父母會注意到他，(d) 因此，約翰在朋友的面前作了不正確的行爲。

只要我們對於(b)的智識，不是來源於智識(d)，上述的推論就不是循環的；何門斯在這一點上是很小心的，然而不論其如何小心，何門斯的

批評者，仍然以套套邏輯非難之。假如一個人使用酬賞——成本分析架構，仍然需要如此小心以避免循環推理，而不論如何小心，似乎仍然被人以循環論而非難之；那麼酬賞——成本分析架構，必然有某些其他種類的瑕疵存在。我懷疑套套邏輯的非難，是來源於其他兩個問題，此兩個問題，在本質上是微妙和迷惑人的。第一個是牽涉到後見之明（*hindsight*）與預測的不同之解釋。第二個，則與心理學的歸謬法之爭論有關。

上述基於酬賞所做的例子，將使我們瞭解此論題。從（a）到（d）的邏輯順序，雖然不是循環的，但它也不是一個可靠的預測。雖然所有的政治家，對於競選運動的錢，都感到有價值，但是他們可能都有其個別價值，我們不能知道是否「價錢是正確」，除非事實（d）出現。另一方面，即使大多數人都感覺到社會支持的價值，但我們也很少能以測度從眾成本的價值，就足夠預測一個人將會從眾，以換得支持。例3，小孩的例子和其他任何人喜歡談到的一樣，亦可做相同的利用。不幸地是，我們必須要有（b），獨立於（d）的證據，而（d）却是我們能獲得的最好證據；我們在解釋脈絡中，最先有它，而不是在預測脈絡中才有它。從價值去預測交換行為，將會碰到在相關價值情境的評價中，深奧地測度問題；然而解釋是類似於後見之明，而且它是不太需要精確的，因為我們能從後續交換行為中，評估其價值；但是假如我們如此做，則我們的解釋便是循環的。

### （六）歸謬法的問題（The Issue of Reductionism）

何門斯的理論，除了上述依據酬賞概念而暗示出，在邏輯和經驗上，產生有疑問的解釋之外，尚有關於歸謬法的一般挑戰。上述例子，把交換過程中的兩個團體視為已知，然後應用一個團體的行為，可以解釋另一個團體的行為。但是行動却可能是相反的：如（a）為什麼團體成員支持成員A（命題③），（b）他們知道從眾價值，（c）成員A從眾，（d）因而他受到支持。此例我們是以規範為已知，那麼上述例子問題在那裏呢？

一個對於心理學歸謬法的可能性和希望發生懷疑的社會學家，將會有理由詢問至少下列三點問題：（1）當兩個行動者互相的解釋，那麼我們解釋了什麼，我們是否只是單純地描述了一個相互間的社會現象？（2）要用那一種正確行為（或何種推理），我們才能在兩個準獨立地個人行動（兩者都要被解釋）中，分離出一個簡單的社會事件（以從眾交換支持）。（3）如上所述，假如每一個團體的貢獻行為已經被解釋了，我們是否視此社會關係已被解釋了；或許由於吾人早熟的感覺而導致的理解，是否仍有社會關係的其他層面，似乎是被忽略了或仍未曾被檢驗過。我相信，這就是布勞所提出的問題，他警告我們在做社會交換研究時，必須留意可能突現（沒有料想到）的現象。布勞所提出的警告，是值得注意的，因為僅就實用理由而言，心理學仍然未達到行為的全知。

### 三、社會交換關係（Social Exchange Relations）

在第一部份時，我認為有四個學科對於交換理論有貢獻。但是目前我們的討論，大部份是心理學和社會學兩部份的工作；我們看到當增強作用心理學被應用於社會情境時，產生了理性、套套邏輯、歸謬法等值得爭論的問題。

轉到其他兩個園地時，我們發現了有趣且具教育性的平行。那就是在經濟人類學中，經濟學理論遭遇到人類學資料的挑戰，上述的問題也在此處產生，甚至已引起激烈的辯論。舉例而言，孔恩（*Conrad*）曾經指出，在經濟學中具有幾種經濟分析的模式，其中最佔優勢者為：「現在有些經濟學家認為是其學科最基本的方法——依賴於假定——即對於任何既定的資源，人們將願意藉著獲得最大可能的回報，而尋求其極大化的收穫」，但是當此種假定被應用於許多人類學的環境時，孔恩發現：

「那假定變成很少，或完全不適用，而僅是一種自我失敗的套套邏輯，蓋任何行動都可說是極大化其獲得。假如一個人，因為其性急而離開市場，以致於不能為其貨品取得最高的可能價格；那麼此人亦可以說已極大化其獲得，因為獲得額外貨幣的期待，比較他其他利益而言，是不充分的，例如參加儀式。由是他已極大化其獲得，不論他做了什麼，從而此概念也就很難去解釋價值。」

此處我們不須再重覆早先我們對於理性和套套

邏輯的分析，重要的是，存在於經濟學與人類學，社會學與增強作用心理學之間的問題，是相似的。我們將會從上述平行中，學習到一些事情。

### (I) 社會關係是一個分析的單位 (Social Relations as units of Analysis)

我們只需要明白地採取社會關係為基本的分析單位，則大多數對於理性、套套邏輯和歸謬法的爭論，將很容易解決，此種想法是來源於增強作用概念的本質之認識。上文的討論，開始於對於R和S<sub>a</sub>的觀察，酬賞和操作性行為報賞，是依賴於其相互關係而界定，它們形成一個單一概念和觀察的單位；此兩部份只能在分析時才可以分離，因為兩元素都延伸於交換關係的兩方面（例如R是團體成員的從眾行為，S<sub>a</sub>是用以交換從眾行為時，團體所給與的社會支持），以致於在本質上，我們似乎把社會關係視為是，一個整合和概念的單位。是故，我個人認為，上述有關理性、套套邏輯和歸謬法等爭論的源起，可說是沒有瞭解到社會關係是一個分析單位的整體所致。

為了使此觀點盡可能地清楚，下面將以三個不同的經驗觀察來加以說明：(1)個人的行動或決定，(2)個人間的交易，(3)交換關係是相同個人間的一連串交易。在哲學基準而言，上述三個單位，沒有任何一個單位，能主張其是比其他兩者來得真，因為那些人是能够被縮小化 (Patched)，而使得此事實在本質上不過是社會關係，從而交換關係可說是行動的連接，其上並不附着任何經驗第一的意味。

舉例而言，禮物給與行動是發生於社會關係中，然而此行動亦是社會關係開展的一部份。大部份操作性行動，是在這種關係中開展的。就如佛斯 (Firth) 所說的：在社會人類學中，有一個可瞭解的觀點，那就是社會關係是佔第一位的，它決定了交易的内容和形式。

同時佛斯亦引用了沙林斯 (Sahlins) 的同樣觀點：即在繼續性的社會關係中，一個物質的交易，通常只不過是貨幣的插曲，社會關係才是居於支配的地位；物品的流量，是或一部份是，受到地位儀禮的限制。

長久以來，在社會學和人類學傳統中，已使我們注意到社會關係的重要，同時在此關係中，個人和行動只不過是兩個純粹的分析元素。例如，我們與其研究領導者的行動，毋寧研究領導者——追隨者的關係；與其談到個人的權力，不如談到權力——歸屬的關係等等。

當明顯地以關係做為分析單位時，則套套邏輯問題，自然會消失，同時與其相連的價值測量問題，也會有意義的容易了。回憶在第二部份(-)地方所列的操作性實驗，並不會解釋了鴿子的行為，只是把它做為機體——環境交換的一部份，從而它提供了測量鴿子的 S<sub>a</sub> 的價值基準。相似地，假如我們所描述的為，一個團體給與其成員支持或地位，以換取其從眾的社會交換關係（例如套套邏輯中，所討論的第一個例子）；那麼它能告訴我們的，顯然地比目前我們基於支持或從眾，以討論價值測量來得更好。當然假如我們視關係為，一個經驗和概念

單位，則我們將放棄了，以個人的價值，來解釋個人行為的權利；同時，當我們放棄了這類解釋時，我們將會喪失那些重要的洞見，似乎也是要考虑的。

### (II) 社會交換關係 (Social Exchange Relation)

基於上述社會關係為首位的討論，何門斯的交換理論必須把施金納的行為包括在鴿子的行為裏，是很清楚的。社會學家將發現，只有在整合社會關係中，當鴿子與施金納教授為共享事實時，鴿子的行為，才是有趣的。正如鴿子，從施金納處得到繼續的增強作用，從而發展和反覆其啄擊行為一樣；施金納也從，在繼續增強作用條件下，不同的鴿子行為形式裏，發展和反覆其實驗的形式。施金納箱子，透過一段時間的相互社會關係之發展，而成為主題與實驗者兩者間的互動媒介。此種社會關係（它可能在某些層面是很小的）是一個所謂交換關係的最好例子。其意義，簡言之，就是在作關係研究時，我們應該注意到，參與者雙方的相互價值行為之流量，因交易或交換兩名詞，很正確地是隱藏着流量的意義，同時自然是相互的。

我曾經在別處建議，採用(A<sub>x</sub>和B<sub>y</sub>)的表示法。A與B代表行動者（或是個人或是共作團體），x和y依次地，則為在交換中，被A或B，所介紹於此交換的資源。我們瞭解(A<sub>x</sub>是一個A部份的操作性行為，它意味着是一種視B之y而定，且不停地扮演的一種確定事實；同時它對於A而言，是一

種建立於以 $Y_1$ 為增強者或酬賞的確定事實。雖然理論暗示着，純粹單方面酬賞的實驗例子是極端少的，且其本質上是很短暫的；然而對稱關係（即 $X_1$ 也是 $Y_1$ 的一個操作性增強者），並不是邏輯地必需。

現在，上文所列的操作性研究格式，應該再被檢驗，並要強調交換關係的某些形態，以做為分析的單位，它們也需要一種兩個認同團體的長程交換關係的認定。同時，上文的增強作用概念的界定，也需要一連串的 $X$ 與 $Y$ 的交易。我們將看到，此種交換關係的長程形態是很重要的，特別是因為大部份的經濟學理論都有系統地忽略它。

### (I) 基本概念 (Basic Concept)

首先，爲了要確立關係可以做为分析的單位，我已延後了對於基本概念的批評。現在我們將來檢驗基本概念。這些基本概念的大部份，很明顯地是被我們視為分析的工具。

今天社會交換理論的字彙——酬賞、增強作用、成本、價值、效用、資源、比較基準、交易、利潤、結果等，是一個常用語言，和技術性研究學科的字彙（特別是來自心理學和經濟學），所形成的一個非統一的混合語。但是除了多餘的字彙以外，其基本概念字彙是很少的，並且它們的意義也很固定。下面我們就開始來討論這些基本概念。

#### 1. 增強作用 (Reinforcement)

增強作用，如上述第一部份所界定的，它是大多數其他概念的最簡單和基本的分離點。(A)舉例而

言，酬賞實際上是正增強作用的同類語，只是附加社會支持的內涵。(B)相似地，資源是一個行動者，酬賞（或懲罰）另一個特殊行動者的一種能力，所有或其他的特質之能量 (Capacity)。一個人所具有的全部能力，可能僅是與另一個特殊的個人，對此能力感到有價值時，才可稱此能力為資源。因而，嚴格地說，資源不是個體行動者的所有或特質，而是行動者關係間的特質。(C)沒有任何概念，比價值來得更重要，也更含混，但是其基本定義是很清楚的。它是可以增強作用為依據，來做最佳的說明。某些刺激單位的價值，就是那個單位所影響的增強作用之大小。當我們把增強作用，視為是一個量的變數時，我們才使用價值之名詞。

我從何門斯書中，直接地摘取了此價值的概念。經濟學家也利用效用概念，來表示實際上相同的觀念：即效用為個人從物品或服務中，所得到的主觀地價值（如增強作用總量）。姑且不論效用的主觀地位，如把它與透過操作性格式而得到純運作意義的價值相比較，則兩者在談到某些滿足單位時，是相似的。我認為效用和此處所用的價值意義，並沒有多大的差別。

$S_R$ 單位的價值，已經透過下列四組有用的導引概念，而被進一步地精鍊：(a)價值起點或標準，許寶特和克萊稱之為比較基準，(b)飽滿——剝奪現象和相關的經濟學概念——邊際效用遞減概念，(c)偏好次序和價值階層 (preference orders and value hierarchies)，(d)成本概念，特別地過去酬賞、經濟學中的機會成本概念和嫌惡刺激 (aversive

stimulation) 等。

#### 2 比較基準 (Comparison Level)

從一既定環境資源的連串交易中的一個交易裏，所取得的  $S_R$  總量，是可變成為一段時間中，測度  $S_R$  的價值量表之一個中立點 (neutral point) 例如，一個小孩被其父母所認可的一週責任，或一般好行為，可能是 $X$ 元；此小孩透過此基準價值的適應後，其行動比較於 $X$ 而言，將被假定為是正或負的離開此 $X$ 有多大。

價值刺激的適應標準，已被不同的著作作用不同的方法所認知。巴龍 (Baron) 曾寫到：一個人是從反應他人行為後，由社會增強作用才形成內部的規範或參考架構。何門斯也曾說：當  $S_R$  發生於期待基準之下時，一個人會表現出生氣。然而，在此方面最有名和充分發展的討論，是由許寶特和克萊兩人，以比較基準為名的討論。比較基準在他們有關兩人成員的討論時，扮演了決定性的角色。

#### 3 邊際效用遞減 (Diminishing Marginal

Utility) 法則

任何類型  $S_R$  增強物的一個單位之價值，是最接近接受（擁有的）單位數量之遞減函數。此原則（在行為心理學中稱為飽滿——剝奪）是一個經驗通則，它描述了每一個酬賞刺激，是一個回饋系統，操縱系統或自我規範系統的一部份。一般而言，機體所以會有此方式的行為，乃在避免太少或過多的吃、喝、玩和刺激。隱藏於此經驗通則的，為有趣的需要 (need) 概念，就我的想法，我們必須發展此概念，而不是貶視它，因為此經驗通則是非常

普遍的。舉例而言，何門斯和其他人，都認為最重要且普遍的增強物，是社會贊同 (Social approval)。如不論一般化增強物，必備比較少的主觀滿足效果之想法的事實，則愈對人們增強，且減少對其剝奪；則人們愈會滿足於贊同。在上述柯斯白的實驗中，也顯示出，學生對於筆記本，是主觀地效用遞減，學生需要一些筆記本，但不需要很多的筆記本。

#### 4. 成本 (Cost)

假如酬賞是一個最普通的名詞，那麼，成本就是交換字彙中最麻煩的一個名詞。它具有下列兩個基本意義：

A 在社會交易的對抗中，成本是嫌惡刺激的一種形式 (例如痛苦或無聊工作的扮演)。

B 成本是過去酬賞的一種形式 (例如時間和精力的花費，可做其他用途，從而獲得其他有價值的回報。)

在經濟學理論中，透過機會成本概念的成本分析，在策略上，只是牽涉到第二個意義(B)。但是社會交換學家，因他們有心理學的考慮，故增加了另外一個麻煩層面的意義——即A之意義。

考慮下列的普通例子。一個人穿過疾雨，趕到六條路外的酒館去會晤一個朋友，他雖滿身濕淋淋，但很高興地進入酒館，且在裏面花費了一小時左右，然後乘車回家吃晚餐。本來，他可以直接地搭汽車回家，迴避了疾雨，並且可在晚餐前，欣賞一本書和一杯酒。現在大多數站在社會心理學立場的交換學者 (許寶特、克萊和何門斯，可能包括布

勞)，把上述的例子，寫成爲是牽涉到行動的兩條路徑之選擇插曲，它是可以用某些快樂主義式的算計來分析它，那就是以  $r_1$  減  $C_1$ ，再減  $C_2$ ，小於 0 的算式來分析它，其中  $r_2$  代表在酒館中會晤朋友的酬賞， $C_1$  爲在雨中疾行的嫌惡成本， $C_2$  則等於  $r_1$ ，是書本和酒的過去酬賞。

我們不能在此重覆地討論理性、套套邏輯和歸謬法，但是此三者却因成本概念再度引起問題。假如我們假定社會生活過程，是兩個人間的一個選擇流量 (我是否要一直回家去看書，或我要去會我的朋友；或……或……?)，那麼我們的理論將陷入上述快樂主義的計算。假如我們以社會生活是包括形成、變遷和維持一段時間的長程社會關係，那麼上述例子的每一形態，就可被視爲是一個不同的觀點。即當體驗於長程朋友友誼時，是否會比疾行於雨中花成本？假如一陣疾雨，使得我取消此計劃聚會，同時當友誼可透過其他聚會而繼續時，是否有多少酬賞已逝去？當書本和酒各有其長程的時間和地位時，書本和酒過去曾經對於友誼有附加的成本嗎？

當把交換關係視爲一個分析單位時，我們看到一個行動者，是同時地參與無數個交換關係；每一個關係，由於資源的約束，都與其他關係處於競爭地位。我懷疑價值階序 (value hierarchy)，可能會形成爲管制那些資源的約束力量。

#### 四、經濟和社會交換理論 (Economic and Social Exchange Theory)

在經濟學理論裏，我們已有一個完全發展的交換理論，人類學和社會學需要再形成另一個理論嗎？是否社會交換理論，僅是借用了經濟學的概念，或改變其名詞，而應用於不同的情境中，除此以外，並沒有任何基本理論上的貢獻？

然而對於這些問題的決定性答案，現在言之，似乎也太早了。我相信一個深奧地經濟和社會交換理論的不同已經出現。它們的不同，我認爲是來源於兩者所應用的分析單位不同——即長程交換關係對立於無歷史個人決定的不同。此種不同亦可以在經濟學中，最富創意的競爭市場理論之建構中看到。

#### (一) 市場是一個過份簡化的概念 (The Market as Simplifying Concept)

誠如佛斯所觀察到的，市場是被使用於三個方面：(a) 一個許多人集合在一起，參與交易的市集。(b) 爲了特別物品或服務的銷售的市場。(c) 市場過程：

……它隱含着，支持追求直接的利潤最大化，而忽視個人連結 (ties) 和社會目的的標準所做的資源分配。此概念是特別地被挑出，以作爲經濟學家 and 人類學家兩者所研究的爲不同經濟系統類型的標準。

佛斯爲人類學所說的，對於社會學來說，也是對的。經濟學理論是靠一組假定 (assumption) 而重疊組成完全競爭市場假定，然而社會交換理論，則完全不一樣。那些假定的成立，正如白羅克斯 (

Perroux) 所說的，它是需要……

……被交換的物品和服務，是同質的、完全地和可無限地分割的。在它們的酬賞基準上的一個變更力下，假如把它們從一個工廠內，或從一個工廠到另一個工廠做各種移動，是不會有反對和摩擦出現……

在這個市場建構下，產生反對和摩擦的主要來源，就是個人連結和社會目的，而佛斯指出，人類學家所研究的，即為上述的交換形態。當然，那些個人連結，是長程交換關係的特質，這些特質是極難從社會交換理論中取消或假定出去；它們就像植基於社會關係一樣，已成為一個主要的概念單位。

這種不同的結果，是相當深奧的。真實的社會結構，實質上是逸離競爭市場——同時大部份的結構也是如此，從而形成了經濟分析中的麻煩的缺陷。當經濟學分析，嘗試去彌補這些缺點時，經濟學理論便喪失了它的許多權力和高雅。相反的，社會交換理論似乎是特別地形成於對於此真實但不完全的社會結構分析——因社會結構牽涉到人們間相當長程的關係，在其間權力既不是分散，也不是平等分配，並不像完全競爭所隱含的一樣。

假如經濟和社會交換理論的分離點，是在市場這個概念，那麼我們必須詢問下列兩個問題。第一，在經濟學理論中，此概念扮演何種角色；第二，它在社會交換理論中，是否仍能以原角色視之？

第一個問題，經濟學家杭丁頓 (Lodgington) 已給與我們一個很好的分析，他說……

在市場理論中，它藉着所有其他留下的行動者，所組成的集體行為之某些表象，已經可能理論地討論到，許多經濟行動者的互動現象，從而假定每一個行動者都表現其環境特徵……這種取向，在個體經濟學中已特別地啓發了包括大多數經濟單位的環境。然而，此過程僅僅牽涉到少數經濟單位，以致於引起許多理論的問題，此問題的來源，是行動者間的很強的互賴關係，也是衆所週知的……

在競爭市場過程的經濟學理論中，因構想出一個非人性化的另一團體（即市場），從而達到理論地可控制的單純。

透過簡單化地市場假定，雖達成了分析的長處，但也付出很高的代價——即理論無法討論行動者間的互相依賴關係。下面兩個研究園地，是可容許多理論去克服它：(a) 在互相依賴的行動者間的相互交換過程（此處稱為交換關係），(b) 在多數互相依賴的行動中的不完全的社會結構。

### (一) 雙方獨佔交換 (Exchange in Bilateral Monopoly)

經濟學理論無法處理最簡單的二人社會結構，可說是經濟學理論的矛盾。此矛盾來源，僅是因為二人在經濟學中是太重要了，但是却被忽視了，因而現在已經引起很多的注意，而被視為是一種獨立的交換 (isolated exchange) 或雙方獨佔。

當獨佔者面臨牽涉到許多行動者的市場時，他的反應可能……可以需要曲線充分地代表之……然而，當獨佔者面臨獨佔者時，他的決定不再能以

集體反應考慮之……因獨佔者面臨了其他的決策者，於是我們達到了雙方獨佔或孤立交換的理論之老經濟學問題。

當一個行動者碰到另一個行動者，而其狀況却不像需要曲線中所描述的市場統計規則時，則其問題是在於交換是不確定的。

誠如彭氏 (Pen) 所指出的，它的結果不是不確定，而是經濟學的……此不確定似乎隱含着，假如我們不在進一步的理論架構中加上其他概念，則我們不能對於互相依賴關係中的行動者，有正確的瞭解。

當然在此處所討論的獨立交換或雙方獨佔的條件是，上文以  $A_x$ 、 $B_y$  為代表的基本交換關係。不確定指的是，經濟學理論無能力去詳述交換率 ( $A_x$ )、去預測誰將得多少、去敘述或根據  $A_x$  時，資源  $x$  的價格是多少。依照杭丁頓的意思，進一步的概念是必須被介紹到理論裏。他介紹的概念是，為未來一連串日子的有關的其他需要之期望，此期望可藉着時間流量（或連續性行動），來加以測度和校正。

因而一個經濟學家想要討論社會關係，而不是市場行動者的關係時，將被迫要引入社會關係的最根本形態，如上述的長程和發展的特徵。杭丁頓所想的「期望」，是與許寶特和克萊的比較基準相似，但此兩個概念，却以非常不同的方式使用它。

雖然社會理論，注重於交換關係，並正確地選擇了傳統競爭經濟學理論中感到着慌之處；但是在雙方獨佔或寡佔 (oligopoly) 的經濟學中，所遭到

的不確定問題，是否可以在社會交換理論中解決呢？

### ①交換率(The Exchange Ratio $x/y$ )

毫無疑問地，在今日大多數社會交換理論的研究題目，是交換率 $X/Y$ 的決定。它可與經濟學中的價格理論相對應。

#### 1. 米克和庫克的交換規則和分配規則(Meeker and Cook on Exchange Rules and Distribution Rules)

在直接談到 $X/Y$ 的決定因素之前，我們必須記住，我們是在討論同一團體間的連串系列的交換。不像經濟學理論中的無歷史(ahistory)的遭遇一樣，當兩個人交互作用或期待一段時間後，交換關係將呈現出(如布勞所謂的)，必然的(emergent)或簡單地發展的特質。舉例而言，人們間吸引力的態度，將在人們間，誰經常參與互相酬賞交換裏形成，並加上有另一個關係的全新層面，即一個人好像是受結果為 $X/Y$ 的討價還價過程的影響一樣。

在此點上，米克和庫克兩人，已經個別地發展出，在社會關係中的決策之研究取向，它們是值得去知道的。在任何情境中，一個人的行動如能影響酬賞的分配，那麼那個人將會利用交換規則中的任何一個變異。交換規則或分配規則，是一個情境的規範定義，它是在交換關係中的參與者所形成和採用；它是存在於交換關係裏的必然特質中。舉例而言，理性是一個交換規則，它分配P的結果給最大化它的全部價付或所得……團體所得是一個交換

規則，它分配最大價值給所有P的和O的所有價付之總和(此種觀念與派深思的集體取向相符合)。其他被米克所討論到的交換規則則有：利他主義(altruism)、競爭(competition)、互惠(reciprocity)和地位穩定性(status consistency)等，最後兩個是具有通常所謂的平等和公平分配的狀態。然而她的表列，並不意謂着，是最後或窮盡的。

我的意見是，透過交換規則的一般觀念，米克已對於社會交換理論有真實的貢獻。人們是否有理性，不再妨礙我們的討論，而理性(利他主義和平等)看起來，似乎是人們依據他們間的社會關係，有時(sometimes)所採取的取向。她已經把由來已久的情境定義觀念納入於交換理論的架構內。如此一來，一個很重要的新研究路線開展了：即引起交換關係的規範特質的特別交換規則的因素是什麼？

在此領域中的單純且重要的概念之研究——平等和公平分配(equity and distributive justice)，是最直接地依賴於 $X/Y$ 。此研究是太廣濶了，以致於無法在此處加以批評或摘要；然而我想最好的聲明(就如庫克所建議的)，應該是平等必須，或至少是暫時地，要被視為是許多交換規則中的一個交換規則。

#### 2. 沙林斯的交換策略(Sahlins on The Diplomacy of trade)

有人可能反對上述的討論，而認為米克交換規則，或庫克分配規則，並不會改變了經濟學中決定

因素的整個問題。即假如平等原則在A與B之間運作，就如雙方獨佔的經濟學問題所假定的，那麼A就不會想要最大化 $y_j$ 。

上述想法是對的，但是我們所討論的是不同的結局(game)，其間的差別，是比交換關係中，長程層面對立於(versus)一個單一市場裏的交叉結局(cross-sectional game)的差別為小。短程(Short-run)和長程(long-run)的所得，使得它們分離為兩個狀況。

沙林斯所作的有趣工作，說明了此點，也加深了我們對於發展於社會交換關係中的規範特質之分配規則的瞭解。他最先的觀點，是考慮到民族誌裏對於 $x/y$ 的觀察(ethnographic observation)：

……大多數交換——不論是禮物贈送、互相援助、販賣、以物易物、強迫性禮物或其他形式——都不會以統一的比率發生，它們是廣泛地相互決定(interdeterminacy)。相同的物品，在不同的人之間，以不同的比率，在不同的交易中存在。此種相互決定的比率，是初民交換的特有事實。

因為大多數這些交易，是發生於明顯地非完全市場，沙林斯觀察到，這種變異可能反映出上述的相互決定是交易的不確定性結果。

然而非常不幸地，在初民中的交易，可說是處於交換策略的邊緣地位，以致於不能做為比率變異的解釋，它們的大多數仍然是不清楚的。在不同社會中使用殺價的策略，可說是典型的一個邊緣交易(marginal transaction)，但此種策略只限定於，在社區間或與比較陌生者間，或在社會領域內與

被認為是聲名狼藉者的交易時，才是如此的激烈。

內團體交換 (in-group exchange) 與外部交易 (external trade) 的不同，沙林斯是看得很清楚，同時他對內團體的描述，就像庫克分配規則中的一個規則一樣，是以兩個不同的模式來解釋之。他認為運作於內團體的為親屬距離和居處距離兩規則（在經濟人類學中稱為相互性），因此在此領域中的交換率，是很廣泛地按照「各取所需，各盡所能」的規則。

然而外部的交易，則是運作於平等分配規則。每一個交易，是交易友伴或同伴間的系列交易之一個。每一個交易，必須藉着前次交易而保有其連帶性 (solidarity)，並為將來的交易預先鋪路。其結果在此種嚴格的經濟關係裏所發展出來的倫理和策略，却變成為交易過程的一部份。因而：

經濟的比率 (economic ratio) 是一個策略行動，它是要具備，對許多個人的考慮之機智。就如瑞克夫布朗 (Radcliffe-Brown)，對於安達曼人遊羣間 (interband) 的交換所描寫的：假如一個人想到，他是不曾收到所給與的同等價值之回報時，就要避免表現不愉快……人們必須照原樣地達成協議，交換率可說是和平契約 (Peace treaty) 的函數。

不用說，團體間的交換，僅僅是為交朋友的目的而服務，就是內容如何，實用性多大也是不會變成仇敵，因而安全和健全的手續，也就不被再三地考慮，這樣才是真正的平衡互惠。最老練的策略，是再三地對經濟物品之測度，這樣才不致有

怨言，而這種趨勢則稱為超互惠 (Over-reciprocity)。

假如兩個團體都欣賞權力平衡 (a balance of power)，則它們在長程關係中，將會出現平等，甚至其他的利他主義，也可變為交換規則。與此方面相關的實驗研究，有巴克維茲和唐尼爾 (Berkowitz & Daniels) 和瓊尼 (Jones) 的研究。

3. 庫恩、彭氏和艾默森的權力研究 (Kuhn, Pen and Emerson on Power)

經濟學本身對於  $x/y$  率的不確定之許多討論，表現出其問題重心在於權力。庫恩形成了一個在 A—B 關係中，交易權力 (bargaining power) 的清楚和普遍的概念，他的概念正和我自己的權力——依賴關係理論相似，同時也與經濟學裏的其他形成 (formulations) 相似。在較早時，彭氏曾寫到，勞工——經理關係的談判，也是趨向於形成權力過程的問題（他認為，當勞工組織成立後，勞工和經理兩方，已成為雙方獨佔問題）：

現在藉着保存物品，B 所做的犧牲，很清楚地表現出 B 不過是依賴於 A。因而經濟權力是植基於自我克服的程度，而自我克服却依賴於有權力的自我 (Powerful Subject)；然而有權力自我却是獨立於自我克服的程度。

交易權力，像一般社會權力一樣，是具影響他人行動的潛能（在每一單位的  $y$  上，產出較多的  $y$  或接受較少的  $x$ ）。但是我們所考慮的系列交易，它是由進行的社會關係所組成。我們的假設是：假如對於 A 的利益之權力是不平衡關係時，則  $x/y$

將隨着不斷的交易而遞減，直到權力平衡，或是  $x/y$  遞減到 B 的生存基準。（所謂生存基準，我的意思是，B 脫離關係之點，不論其為移民，饑餓或喪失生產更多的  $y$ 。）這個假設的理論基礎有二：(a) 在一個可預測的路途上，相對依賴關係的改變，將使  $x/y$  改變。(b) 假如 A 有權力減少  $x/y$ ，但不曾如此做，則在 A—B 關係中，他將尋求較少的酬賞，或增加成本，要比 B 為多。因此平等和公平分配，在權力使用和剝奪兩者之間，並不是成為對立的位置。其結果，就社會權力的使用而言，自以為是 (self-righteous) 的道德辯護，是很容易流行的，如白人的義務 (white man's burden)，就是基於此理論基礎。

在一個民族誌脈絡中，艾布斯坦 (Epstein) 給與我們一個有名的印度雅基馬尼村落系統 (Jamani village system of India) 之最好的分析。他呈現出  $X/Y$ （佃農交付給地主的農產品佔生產的農產品之比例），如何在準生存基準 (near-subsistence level) 的佃農中發展出來。相似過程的實驗，則可見史考特和艾默森在一九七六年的實驗中。

#### 4. 策略互動 (Strategic Interaction)

此外，雖有許多較分散的理論系統和研究，在一方面或另一方面討論到與  $X/Y$  率有關的社會交互過程，但他們所牽涉到的，大多是交換關係的特質……決定法則，權力——從屬關係等……，這些工作可說是討論到內部的交互過程；而此過程我們所能表列的只有少數幾個，如順從——獲得技術 (Compliance-gaining techniques)，爭辯 (altercating

## 1. 團體過程是一個生產性的交換 (Group Process as Productive Exchange)

經濟學家庫恩曾經主張，大多數有組織的社會團體，不論大或小的——家庭、商業合作團體、委員會和法人等——都是植基於，經濟學所謂的生產，此一簡單的一般性過程。為了檢驗此過程的特徵，庫恩自己的例子是值得再次重覆的：

假如A有X資源的麵包，B有Y資源的乾酪。讓A和B對Z感到有價值，而Z代表乾酪三明治。在這些條件下，以X交換Y，將會產生典型的交換關係—— $Ax:By$ 。經過交換後，A與B將感到合適，而各自吃了他們各自的三明治。描述上述簡單且常見的過程，其目的在於，下列生產性過程做一比較。如果以 $1X$ 交換 $2Y$ ，兩人除同時分別地製造三明治外，A與B可能共同製造Z，然後分割共同生產的Z，因為有些Z可能要集體合作才能產出。舉例而言，在現代農業工藝尚未傳入印度鄉村以前，穀物的生產，可能要以全鄉村社區來生產才最有效，因而生產成員包括數種階級的農人和技工。在這種全部參與的有名的雅基馬尼交換系統中，鄉村就像一個合作團體，它的成員在一個特殊形式的交換中互相結合在一起。

上述類型的交換，可以稱之為生產性的交換。它不像在簡單交換中的價值項目 (Items of value) 是直接的轉移；此處的價值項目，是透過加值的社會過程，才被生產出來。一般而言，二人或更多人 (A、B、C……到N) 的個別資源，是可以透過勞力分工的社會過程，而結合在一起。其結果的

價值產品，是可以分割給所有參與的生產者，或者透過簡單的交換，亦可以轉換為可以分割的中介物 (金錢)，從而依分配規則而分配於所有參與者。

## 2. 交換網絡 (Exchange Network)

生產性的交換觀念，已可預先容納很多的行動者，因此使得交換理論能不局限於兩人格式，生產性交換在合作團體中，可說是唯一的指導資源分配者。此類團體，在簡單交換過程裏，可以被正確地視為是一組行動者。例如，在女人交換中的李奇 (Leach) 的地域世系羣，在穆哈 (Mughal) 帝國的土地收益系統中的合作鄉村等。從而可使得簡單交換超越於二人形式而加以分析，這也是巨視交換理論的本質。

由此我們牽涉到三人或多個行動者的交換網絡概念，結構交換系統，也就與團體系統不會相混淆。網絡使團體和個人連結起來而成為行動者。某些早期社會交換理論，曾經討論到此類的網絡，例如馬林諾斯基 (Malinowski) 和其他人的庫拉圈 (Kula) 研究，李維史特勞斯 (Levi-Strauss) 和其他人的母方交表婚的循環 (matrilateral cross-cousin marriage) 研究等。

此兩個網絡結構的例子，是值得加以描述的。庫拉圈是屬於小海灣島嶼社會的一種部落間的項鍊交換。假如一方不會給與另一方所給與它的東西——例如，沒有回報去年聖誕卡寄送者之聖誕卡；又如此物品不是果菜或可消費者，那麼它必會發生下列的事件：(A) 此交換系統，將結束或循環不已，(B) 一個物品將永遠順着一方向流過去，而與另一物

品在另一方相遇，也就是說它帶着庫拉圈。

相似地，在母方交表婚裏，一個世系羣永遠不能從它所給與女人的世系羣那裏得到女人。此婚姻規則的起源和功能，曾引起很熱烈的辯論，其中有許多辯論是與我們關心的微視對立於巨視理論相關。可是不論起源是什麼？它的某些結構含意是很清楚的：即婚姻脈絡形成一個循環，它是與女人同一流向。但是與女人相對的物品流向是什麼呢？它們是否需要此流向呢？

艾克 (Ekel) 寧願相信，社會交換不是完全的功利主義 (Utilitarian)，從而在循環上的禮物 (項鍊、女人等) 流量，不必或實際上不會有另一物質價值的流向。實際上他是喜好另一流向上沒有任何東西，因為假如它是如此，則此種擴展脈絡交換的一般化偏愛，將可能因團體連帶和他人導向道德 (Other-directed morality) 的喪失而瓦解，從而形成兩團體互相酬賞的限制性交換。

然而，事實上此類脈絡是傾向於連結雙方交換關係的構成。有重大物質價值的物品，通常是被用於交換妻子，兩種物品都在循環中流轉。聯合理論 (alliance theory) 的重要研究，並不依賴於非功利主義式的交換，它們也牽涉到榮譽、地位和權力的交換。

用上述網絡所說明的觀念，即網絡形式和結構的一般性主題，已開展出最豐富的研究路線。許多交換網絡的研究，目前正在進行中。在實驗室中，史脫爾特和艾默森兩人，曾經證明出，在不同形式的網絡結構中，權力是地位的函數。柏特也給與我

)、迎合(ingratiation)、自我表現(self-presentation)和印象經營(impression management)等。

最後，一個特別有趣的主题，是關於交易過程中的規範和契約，如何出現的問題，此問題可說是從策略互動，轉變為規範地規則交換過程的伴隨問題。

## 五、從微視到巨視交換理論 (From Micro to Macro Exchange Theory)

我們討論的交換理論，因為是植基於心理學的和效用的理論基礎上，故着重於微視的社會分析。實際上，許寶特、克萊、何門斯和布勞等人，在文獻上所認定的交換理論，大部份也是只限於基本社會過程的社會心理學的分析。雖然目前社會交換理論，所着重的為微視層面，然而它是有其巨視層面的社會分析的源頭，現在已有此種趨向的徵兆出現。艾利斯(Ellis)目前在檢驗霍布斯(Hobbesian)學派的秩序問題時，即把交換理論視為同等於結構——功能理論、衝突理論等的巨視理論，而加以使用。相似的，克拉克(Clark)亦視功能論和交換論兩者，為平行或補足的巨視層面的社會分析來討論之。克勒門(Coleman)的工作，發揮了交換和權力的巨視層面的分析形式，就如柏特(Burt)所做的一樣。庫克則開始着手組織間研究的交換取向。

何門斯的基本過程和藍斯基(Lenski)的全社

會(total societies)權力和資源分配的描述之間的空隙，是不能用單一步幅(a single span)而連接起來。因此，交換理論在一步一步向巨視層面伸展的路途中，很清楚地，繼續不斷的理论形成是很重要的。

### (一)基本社會行爲 (Elementary Social Behavior)

從微視轉變到巨視層面理論的過程中，我們必須清楚地認知此一層面形態的區別。它們的不同有三：

1. 何門斯的基本社會行爲是次制度的，它與隱藏於社會團體或社會結構形式的行爲不同，它是一種受個人偏好所支配的行爲。假如在交換過程中，個人的行爲是制度化地被要求，我們可能追問，為什麼酬賞/成本分析，可以告訴我們此過程；再者，假如有價值的資源，是透過規定行爲(prescribed behavior)而被交換；那麼確實的，它也會牽涉到某些類似的酬賞。

2. 上述透過規定行爲的交換問題，也可以降低為誰受惠的問題。此問題引起了基本交換的第二個形態：即牽涉到的行動者，通常都被認為是自動的個人，它與來自共作團體和社人(角色佔據者)不同。在婚姻制度中，女人被用以交換食物時，做為共作團體的地域世系羣(local lineages)，被視為是一個牽涉到行動的行動者。這些集體行動者，透過團體中角色扮演(role-playing)的代理者，而完成了談判和認知了其酬賞，並共同負擔支出的

資源。因而，在某種程度而言，我們在角色理論中已有討論規定交易和集體行動者的概念。

3. 這是微規交換理論的第三個形態，也是最麻煩的形態：二人的(Dyadic)。雖然被何門斯所研究的基本社會過程，並不需要一人的，但理論(即概念和命題所介紹的)却使我們趨向於二團體的交易分析。布勞的主要貢獻，亦有相似的趨勢；即使在潛在多數人間的交換分析的明顯考慮時，他所應用的基本概念，包括那些來自經濟學的(如無異曲線)，也常會使人把社會情境減少到二人系列的交換。因而經濟學理論提供了，一系列屬於社會地分立的兩個團體之交易的集體分析。

很清楚地，社會交換理論，是需要一系列的觀念和原則，來描述它轉向於大社會結構的交換關係之連結。此種社會結構在社會交換理論中所扮演的角色，正如競爭市場在經濟學交換理論中所扮演的角色相似。

### (二)從二到N團體的交換：共作團體和交換網絡 (From 2 to N-Party Exchange: Corporate Groups and Exchange Networks)

我曾在別處建議，二個非常不同，但可補足的觀念，是可以幫助我們把兩人擴展到大社會結構的系統分析。一個是生產性的交換，它可使用於討論團體問題的解決、勞分工和共作團體。另一個是交換關係中的連結概念(the concept of Connection)，它可以導致交換網絡結構的分析。

們把社區結構看成爲交換網絡時，關於權力和地位的數學模式，他使用的資料是勞門和白比(Lauman & Pappi)所提供的。艾默森亦曾建議，實質交換網絡理論(Substantive exchange network theory)的方向，可以做爲檢驗社會階級、社會階層和勞力分工等題目。

能使此實質理論(substantive theory)派得上用場的，將是一套有系統的圖示理論(Graph theory)和網絡理論(network theory)的有效數學習識。

## 六、結語意見(Concluding Comment)

交換理論不能被視爲理論；它是一個參考架構，它採取了透過社會過程中價植物(資源)的移動爲其研究焦點。就如我們所看到的，它的領域是基於一個假定而界定：僅有在有價值的回報能繼續時，一個資源才能繼續地流通。心理學稱此繼續回報爲增強作用，而經濟學則簡單地稱此繼續發流量爲交換。

在同顧目前的社會交換理論文獻後，吾人發現了有概念混淆、套套邏輯問題、社會行爲的理性問題、解釋策略歸謬法等的爭論。我相信此種混淆將阻礙實驗研究，又我的意見是，這些混淆來源於社會學中所使用的概念，是產生於個人行動和決定的

## 副總統在全國兒童福利研討會上呼籲

# 做好兒童福利工作 培養健全的下一代

【本刊訊】副總統於全國兒童福利研討會中，呼籲全體國人，本著「鞏固國本」精神，負起責任，盡力做好兒童福利的工作，使我們的下一代都能獲得良好的成長與發展。

謝副總統說，兒童是民族的幼苗，國家未來的棟樑，如果能在其幼年時多加關懷、愛護、培育與扶持，長大以後自能成爲身心健全的國民。有了健全的國民，才有強盛的國家，社會上身心健全的分愈多，社會就愈能安全繁榮。

謝副總統強調：兒童福利的增進，已不單純是人道的養育問題，而是如何促進兒童身心健全，使德、智、體、羣四育能夠均衡發展，爲改善未來人力資源的素質預作準備。

中華民國兒童福利研討會，於十一月十一日上午十時在臺北市

分析。我建議長程社會關係——即交換關係，應該有意識地被用於做爲分析的單位。

只有以此爲單位，然後它才能有啓發地討論到團體間持續不斷的互動結構(共作團體)，和它們的角色——佔據成員。同時網絡的概念，不論其爲共作團體或個人，兩者都涉及及到許多的行動者。此種類型的正確社會結構，是與新古典經濟學的假定不同(例如在石油產業中的垂直組織和寡佔)。因而，我希望社會交換理論能發展出必需的概念工具(長程交換關係和網絡結構)，以便能正確地討論經濟學感到頭疼的項目——即市場的不完全性(market imperfections)。

僑光堂舉行開幕典禮，由內政部長邱創煥主持，謝副總統在典禮中致詞。邱部長在主持開幕典禮時表示：今年是國際兒童年，也是中華民國兒童年，我們在這個時候，召開全國性的兒童福利研討會，其主要目的，希望一方面集思廣益，檢討當前推行兒童福利工作的得失，以爲各有關機關改進的參考，一方面策劃兒童福利的發展方向，作爲將來推行的指針。

邱部長說，兒童的成長發展，關係着國家興亡與民族盛衰，因此推行兒童福利，應重視如何促進兒童身心發展，與關懷其日常生活，不僅要謀求兒童在發育、成長及需要上獲得最大滿足，同時也要使兒童在成長後，能成爲社會上最有用的人，希望社會各界協力合作，共同努力，使兒童在家庭、學校、社會的發展過程中，得到最適當的照顧與保護。

開幕典禮後，大會曾分別聽取內政部社會司長詹騰孫、臺灣省社會處長許水德、臺北市社會局長邱成瑛、高雄市社會局長鄭心雄的兒童福利工作報告，下午進行分組專題演講及分組討論。該研討會十九日閉幕。

在三天的會期中，出席的兒童教育、兒童衛生保健、兒童福利服務及兒童司法保護的專家學者及業務主管三百三十多人，均就各項有關問題作深入的研討。