

《社会生活中的交换与权力》

图书基本信息

《社会生活中的交换与权力》

内容概要

美国社会学家彼得·M·布劳是最著名的现代社会交换理论家。他的交换理论被称为结构交换理论，以区别于霍曼斯的行为主义交换理论。《社会生活中的交换与权力》是其最主要著作。他认为，人际之间的社会交换开始于社会吸引。他用对等性解释部分社会交换，用不对等性解释另外一些社会交换。不对等性交换产生社会的权力差异和社会分层现象。因而，他用交换理论解决了社会学中微观研究与宏观研究之间的鸿沟。这是他对社会学的最突出贡献。

社会交换的概念

布劳认为，社会交换是人类行为的一部分。人类行为成为社会交换，必须满足两个条件：“一是该行为的最终目标只有通过与他人互动才能达到；二是该行为必须采取有助于实现这些目的的手段。”所以，社会交换是当别人作出报答性反应就发生、当别人不再作出报答性反应就停止的一种自愿性行为，它是个体之间的关系与群体之间的关系、权力分化与伙伴群体关系、对抗力量之间的冲突与合作、社区成员之间间接的联系与亲密关系等的基础。人们之间之所以相互交往，是因为他们通过交往得到了某些东西。

正因为社会交换是一种以期待回报和换取回报为目的的行为，所以，社会交换活动的参与者同“经济人”有类似之处。“经济人”那种理性选择的特点同样会出现在社会交换领域，经济交易中的“边际效益递减”原理也同样适用于社会交换领域。但是，社会交换与经济交换还是有许多重大区别。第一，经济交换是根据明文规定的契约合同进行的，社会交换不作任何具体的规定和明文的承诺。第二，经济交换不会引起个人的责任、感激和信任感，而社会交换则会。第三，从经济交换中得到的利益可以精确计算和预测，货币是经济交换中衡量一切价值的媒介；从社会交换中得到的利益则没有统一的衡量标准，报酬的价值具有相对性和模糊性，比如爱、感激、社会赞赏等都无法用货币来衡量。

社会交换的形式

布劳是根据社会交换得到的社会报酬，来划分社会交换形式的。社会报酬有两类：一是内在性报酬，即从社会交换活动本身取得的报酬，比如乐趣、爱、感激和社会赞赏等；二是外在性报酬，即在社会交换关系以外所取得的报酬，比如金钱、商品、劝告、邀请、帮助和服从等。

社会交换有三种形式：

一是内在性报酬的社会交换。社会交换活动的参与者把交换活动本身作为目的，比如一个男孩与他所爱慕的女孩进行交往，所依据的就是内在性报酬。

二是外在性报酬的社会交换。社会交换活动的参与者把交换看作是实现更远目标的手段，它对人们合理选择交往伙伴提供了客观的独立标准。

三是混合型的社会交换。这种交换既有内在性报酬，也有外在性报酬。比如，一个人接受邀请赴宴，可能是为了享受饮食之乐，也可能是同时为了得到与老朋友相处的愉悦，甚至更可能是后者；工人参加某个工会，不仅仅是为了改善其雇用条件，也可能是他们内在地喜欢该工会中的伙伴关系，并能从帮助工会实现其目标中得到某种满足。

社会交换的基本过程

在确定了社会交换的概念之后，布劳把注意力集中于分析社会交换的基本过程。根据布劳的分析，社会交换的过程始于社会吸引。他所讲的社会吸引，是指与别人交往的倾向性。一个人期望与别人的交往会带来报酬，不论这些报酬是内在性的还是外在性的，他会受到能提供报酬的人的吸引。要使对方承认自己，愿意与自己交往，就必须向对方证明自己也是一个有吸引力的人，表明与自己交往也能从中得到报酬。如果他能够成功地做到这一点，对方接受了他，交往行为就会随之发生。如果双方都从交往中得到了期望的报酬，则会进一步加强双方的相互吸引。当不断的相互吸引使双方建立起稳定化的共同纽带时，便形成了某种社会群体。

在交换中，各交换主体都会尽力展示自己的报酬能力，以吸引其他人同自己交换。因此，在社会交换中必然发生竞争。但是，由于人们拥有的资源在数量、质量、种类、稀缺程度等方面是不均等的，那些拥有丰富资源或稀缺资源的人在群体中会获得较高的交换地位。他们作为为数不多的资源提供者，可以自由地选择交换对象。相反，那些没有多少资源的其他成员，只能处于较低的交换地位，没有或很少有自由选择其他交换对象的余地。当社会地位差距较大的双方进行社会交换时，处于弱势的一方会选择尊敬、服从等作为回报，这就使另一方获得了权力，群体中就出现了权力分化。

权力的分化会导致两个结果的产生。一方面，为了获得利益，处于弱势地位的人会甘居臣属地位，这

《社会生活中的交换与权力》

就等于认可了权力。他们能够在多大程度上沟通并表达这种认可，权力就在多大程度上得到了合法化。权力的合法化使每个成员都有了固定的位置，只要按照自己的角色办事，就可以得到相应的回报，从而减少了交换中的竞争和磨擦，有助于促进群体的整合。另一方面，如果权力的实施没有带来所期望的报酬，人们会产生被剥夺感。这种被剥夺感会逐渐瓦解合法权威赖以存在的基础，并导致对权力的反抗。人们为了有效地表达他们的反抗，会形成对抗性组织，比如社会运动、政党和工会等。解决问题的办法是对原有权力结构进行调整，或者推翻现存权力结构并代之以新的权力结构。布劳以社会吸引、竞争、分化、整合和反抗等概念为核心，形成了分析社会交换过程的基本框架。

宏观社会结构中的间接交换

布劳不仅分析了社会生活中的微观交换过程，而且运用社会交换基本过程的分析框架，考察了宏观社会结构中更为复杂的交换过程。宏观社会结构中的交换不仅包括人际互动，还包括群体之间、组织之间的交换；不仅包括直接的面对面的互动，还包括间接的、时空间隔较大的交换。尽管宏观社会结构中的交换也包含吸引、竞争、分化、整合和反抗等一般过程，但是，宏观社会结构中的交换与微观社会结构中的交换还是有重大区别的。首先，微观社会结构中的交换是人与人之间的直接交往，交换双方能够提供彼此所期望的报酬是产生社会吸引的基础；宏观社会结构中的交换则主要是间接交往，共同价值成为间接交换的媒介。共同价值为宏观社会结构中复杂的间接交换提供了一套共有的标准，使交换各方能以同样的情景定义进行交换，因而共同价值在宏观社会结构的交换中也起着基础性作用。其次，宏观社会结构中的交换是以制度化为特征的，那些历史上业已确立的制度约束着群体之间、组织之间的吸引、竞争、分化、整合和反抗的基本交换过程。共同价值为宏观社会结构中交换关系的形成提供了可能，要使宏观交换关系得以维持、稳定和发展，必须有一个制度化的过程。制度化的核心是在共同价值的基础上提出一整套涉及各种具体交换关系的、稳定和普遍的规范，以调整各社会群体、社会组织之间的交换关系。社会规范禁止人们通过损害集体共同利益而获取个人利益的行为，集体成员也不能在缺少社会规范的情况下实现他们的个人利益。遵从规范的结果，使集体与它的成员之间的交换取代了个体之间的直接交换。比如，富人阶层的成员从事慈善性捐赠，是他们遵从其所属阶层的规范并因而获得人们的社会赞赏，而并不是为了赢得施舍对象的感激。

来源：《学习时报》（责任编辑：字秀春）

<http://theory.people.com.cn/GB/40764/77068/77069/5272483.html>

《社会生活中的交换与权力》

精彩短评

- 1、完成作业.....
- 2、“毒害”了多少天朝的所谓学者.....
- 3、神作必须五星。Dilemma, Ideology, Independence, Intrinsic reward, Diminishing returns, Leadership, Mass Society, Mobility, Postponement of gratification 这些问题都太有趣了啊。
- 4、老实说，这是一本写得很好的书，但翻译得太唬人了，一个句子套四个从句，要慢慢地划主谓宾才理解一句话，不能坚持了。
- 5、看了大纲部分，翻译堪忧。
- 6、非常的学术~

《社会生活中的交换与权力》

精彩书评

1、青连斌 <http://theory.people.com.cn/GB/40764/77068/77069/5272483.html>链接的内容和上面的图书介绍一样，提供一个不同格式的阅读版本吧。肥马注：书是1988年出版的，我在单向街听老白讲座时顺手淘到的。原价3.15元，15块就拿到了。人与人之间的交际，本质上就是交换，内在的和外在的。这本书讲得很清楚。

2、读了彼德·布劳的《社会生活中的交换与权力》一书，我觉得在社会生活中，人与人的接触与交流都是一种交换的行为。彼德认为，有两种交往方式，一种交往是被参加者看作自在的目的，另一种交往是被参加者被看作是实现某些更远目标的手段。也就是说一种交往的目的是使自身得到愉悦，比如说，我们在与朋友交往的时候，我们愿意用自己付出的时间，承担的责任换得在他人身上得到对自身的认可以及赞同。又或者，我们在恋爱之中，愿意为对方付出很多，并不是在期待可以按自己所付出的成本比例获得收益，而是为了证明自身在爱情之中在爱情过程中拥有的责任。所以说，爱是第一种形式比较极端的代表。然而另外一种情况，往往是需要与对方合作才能得到利益或者是只有对方才能提供的利益或者是需要实现的目标。然而交换是如何与权力产生交集的呢？当交换不是处于相对平等的时候，人们会有不一样的反应。获益小的一方面对获益大的一方的态度就决定了他们彼此之间的权利。当获益小的一方，能够放弃另一方的回报，或是坚持使另一方能给他回报，亦或是通过其他办法最终得到回报那么另一方就不会对其产生相对的权利。如果受益小的那一方愿意牺牲自己的回报，尊崇了另一方的意志，那么另一方就对其产生了权利。举个例子，比如说在爱情之中，一个人越是爱一个人，越是竭尽全力让对方高兴。而在爱情关系中陷得浅的一方就越是处于一种有利的地位。因为对方的依赖性加强了另一方的权力，这种权力甚至可以成为剥削、操纵的工具。劳讨论了获得权力的条件。所以，在一个社会中，拥有较少资源的人的地位以及权利往往处于弱势，而相反，拥有多数珍贵资源的人就往往处于权利金字塔的顶端。布劳把权力看作是“个人或群体将其意志强加给其他人的能力。获得与维持权力的战略是防止其他人选择保持社会独立性的任何一个条件方案。同时强制其他人服从，使其他人知道只有服从才能获得他们所需要的东西。布劳也提出了获得权力的四种必要条件：(1)对于他人能够提供给自己的作为交换的利益保持冷淡；(2)对于别人需要的东西加以垄断防止其他人为满足他们的需要而形成强制力量；(4)别人需要他所能提供的利益。

3、人是社会化生物，同时社会又是不公平的。并且在社会上除了有智商外，还需要有情商与他人交往。这就是本书的研究方向。在社会生活中，人需要与他人进行交往，以达到自我的目的，并且不仅仅是人与人，还有人与组织，组织与组织。两者或者多者之间进行交换，以达到各自需求。这种交换包含情感、物质、心理等等。必须满足两个条件：“一是该行为的最终目标只有通过与他人互动才能达到；二是该行为必须采取有助于实现这些目的的手段。”不管是朋友、爱人、上司之间，都存在着种种的交换。社会交换有三种形式：一是内在性报酬的社会交换。二是外在性报酬的社会交换。三是混合型的社会交换。很专业，有些难理解，但可以细细思考。

《社会生活中的交换与权力》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com