未名社科菁华·社会学

儒家关系主义：文化反思与典范重建

黄光国摇著

北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

需要全本请访问 www.ertongbook.com

摇图书在版编目（悦摇P）数据

摇儒家关系主义：文化反思与典范重建 辕黄光国著援—北京：北京大学出版社，圆猿猿园援猿
摇（未名社科菁华·社会学）
摇陨杂月晕苑原则藻则原圆园园源园园园圆员

摇Ⅰ援摇需…摇Ⅱ援摇黄…摇Ⅲ援摇儒家 原研究摇Ⅳ援摇圆猿猿园援猿

摇中国版本图书馆 悦摇P）数据核字（圆园园源）第 园园园园园号

摇书　　名：儒家关系主义：文化反思与典范重建
摇著作责任者：黄光国摇著
摇责 任 编 辑：诸葛蔚东摇鲁高平摇李摇萍
摇标 准 书 号：陨杂月晕苑原则藻则原圆园园源园园园圆员·园猿园
摇出 版 发 行：北京大学出版社
摇地　　址：北京市海淀区成府路 圆园园号摇邮政编码：员园园园园员
摇网　　址：澡贼贼责：辕辕则藻员园援责藻噪援藻凿怎援糟灶辕则藻员园
摇电　　话：邮购部 员园—远圆苑园圆园圆园摇发行部 员园—远圆苑园圆园圆园摇编辑部 员园—远圆苑园圆园猿园
摇电 子 信 箱：则藻员园遭枣则藻员园援责藻噪援藻凿怎援糟灶
摇排　版　者：北京高新特打字服务社摇电话：远圆苑园圆园圆园
摇印　刷　者：
摇经　销　者：新华书店
　　员员远毫米 伊员圆远毫米摇员远开本摇圆园印张摇猿园园千字
　　圆园员园年 源月第 员版摇圆园员园年 源月第 员次印刷
摇定　　价：猿怨援园园元

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，翻版必究

目　录

第一篇　儒家关系主义的理论建构

人情与面子:中国人的权力游戏 …… (3)
从社会心理学的角度看:儒家文化传统的内在结构 …… (31)
关系与面子:华人社会中的冲突化解模式 …… (60)
论华人的关系主义:理论的建构与方法论的考量 …… (82)

第二篇　华人社会中的道德、脸面与价值

华人社会中的脸面观 …… (109)
儒家价值观的现代转化:理论分析与实证研究 …… (139)

第三篇　华人社会中的企业组织

华人的企业文化与生产力 …… (187)
儒家伦理与专业伦理:矛盾与出路 …… (205)

第四篇　华人社会中的心理健康与心理治疗

华人的世界观与心理治疗 …… (221)

第五篇　本土心理学的方法论与知识论

现代性的不连续假说与建构实在论:论本土心理学的
　　哲学基础 …… (239)
全球化与本土化:论心理学本土化的意涵 …… (265)
文化的反思——典范的重建 …… (289)

第一篇

儒家关系主义的理论建构

需要全本请访问 www.ertongbook.com

人情与面子:中国人的权力游戏

长久以来,强调社会和谐性及人际关系的合理安排一直被认为是中国文化最显著的特性之一([illegible])。许多社会科学家曾经注意到:在中国语文中有些本土性的概念常为人们用以定义人际关系之安排的合适性。他们曾经试图阐释诸如"人情"(金耀基,[illegible],"面子"([illegible],"关系"(乔健,[illegible],与"报"(文崇一,[illegible])等本土性概念的意义及重要性,他们的努力对于深入了解中国人的社会行为,的确有所贡献。不过,以往的研究大都偏重于厘清其中一两个概念,而未曾整合这四个概念。

本文的目的,是以社会交易理论为基础,发展出一套理论架构来解释这些概念之间的动力关系。笔者认为:这个理论架构不仅描绘出中国社会中社会行为的原型,同时也可以作为解释大多数文化中社会互动过程的一般性模式,尤其适用于"集体主义"的文化中。许多研究"正义理论"([illegible])的学者主张:在群体里,人们经常根据三种法则来进行社会交易,或分配社会资源,它们是"公平法则"([illegible])、"均等法则"([illegible])以及"需求法则"([illegible])。

"公平法则"认为每个人都应当依其贡献比例的大小,获得相当的报酬。在"以经济生产力为主要目标的利益导向的情境中"([illegible]),在"接受者的主要责任是有效率地完成工作"([illegible]),或者当"互动双方不把对方当作个人,而只是考虑彼此所扮演的角色关系"时([illegible]),此一法则最常为人所引用。

"均等法则"不管每个人客观贡献的大小,要求大家一律平均分摊利润及损失。它在重视分工合作、团结和谐的情境下,强调"促进或维系和乐之社会关系"的场所([illegible]),适用于当"接受者之间的和谐及团结十分重要"的时候([illegible]),或者当个人视对方为"人",而不是某一社会地位之占有者的时候。

"需求法则"认为利润、成果或其他利益的分配应该满足接受者的合理需求,而不管他们个别贡献的大小。它适用于一个亲密的社会团体中,每个成员均热衷于"促进团体的福利与发展"的情境([illegible]),"成

员间关系非常亲密”的时候（[illegible]），或者个人和他人感情深厚而有亲密的“同一关系”（[illegible]）的时候（[illegible]）。

笔者虽然同意[illegible]这些行为的法则几乎是普遍且适用于任何文化的，然而笔者以为[illegible]它们仍然不足以解释我们在某些文化中观察到的令人着迷的行为现象。由于每个文化都是独特的结构情境，也各有一组特殊的文化分类体系，它们会使个体用不同的方式来思考人际关系，世界各地的人处理社会关系的方式也会有所差异。在面对高度工业化、都市化、教育普及和快速信息交流的情况下，这些差异虽然可能逐渐消失，但其速度仍然十分缓慢。

中国的“人情”概念，虽然可视为普遍性的“均等法则”之一例，但以之与其他文化相较，“人情”的含意却更为复杂；它与相互性的“报”之观念也有更为紧密的关系。它强调在差序性结构的社会关系内维持人际和谐及社会秩序的重要性。换言之，“人情法则”不仅是一种用以规范社会交易的准则，也是个体在稳定及结构性的社会网络下可以用来争取可欲性资源的一种社会机制（[illegible]）。

在其他集体主义的文化中也可以发现类似的行为模式。例如，日本文化中“恩”的概念也蕴涵着一种类似的相互性交易。当一个施恩者因为施恩于他人，而产生一“恩”的关系后，接受者便有义务回报“恩”，以恢复两者关系之平衡（[illegible]）。

为了解释“人情”及“面子”的社会机制及其在中国社会中的作用，首先要讨论“人情”、“关系”及“面子”等概念在中国语文体系中的意义以及它们之间的关系。接着，本文将回顾以往有关中国人心理及社会心理历程的实证研究，以作为佐证，作为支持此一理论模型的主要论据。最后，将讨论可能促使个人使用“人情”及“面子”机制的某些社会情境。

即使东亚某些地区仍然顽强地抗拒变迁，这些观念无疑仍在改变之中。由于都市化及西化的结果，新加坡、中国的香港和台湾地区以及世界各地的华侨社区都逐渐由共同社会（[illegible]）转变成为利益社会（[illegible]）。社会结构的机械联结（[illegible]）变得愈来愈有机化（[illegible]）。这种社会变迁不可避免地会改变生活于这些社会中的中国人之人格结构及社会行为。本文中的模式也将考虑中国人行为形态的这种改变。

一、中国人权力游戏的社会机制

在分析“人情”和“面子”的“权力游戏”之前,我们必须先对“权力”下一个清楚的定义。所谓“权力”,是指社会交往过程中,一方以社会道德的说服或群体的压力加诸另一方,使其改变态度、动机或行为而表现服从的力量。有些社会心理学者以为:个人以“权力”影响他人的过程,基本上也是一种“社会交易”的过程([illegible])。

个人之所以会用权力来影响别人,主要是因为这样做可以让他获得对方所能支配的某种社会资源([illegible]),来满足自己的需要。同样地,对方之所以愿意接受个人的影响,也是因为他预期这样做能带给他某种酬赏([illegible]),或帮助他避开他所嫌恶的某种惩罚([illegible])。

为了说明上的方便,兹将请托者的行为和资源支配者的心理历程绘如图[illegible]的理论模式,用以说明中国人如何以“人情”和“面子”的社会机制影响他人。由于“人情”、“面子”、“关系”和“报”都是流传于中国民间的本土性概念,在此,我们特地以与其对应的西方心理学术语来加以解释。

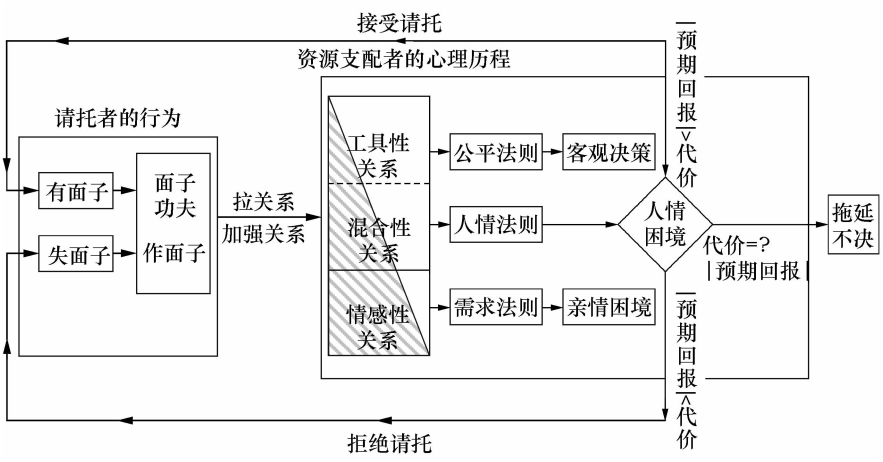
图[illegible]的理论架构将社会行为化约成为双人互动的形式([illegible]),是为了方便读者的理解。其实此一架构也可以用来解释三人以上的社会行为。更值得强调的是:此一理论架构将交往双方区分为资源支配者和请托者,亦是为了说明上的方便。在实际的社会互动情境中,互动双方都可能掌握某些能够满足对方需求的社会资源,也都可能期望对方将其掌握的资源做有利于自己的分配。因此,在交往过程中,交往双方中的任何一方都可能在某些时候扮演资源支配的角色,在其他时候又扮演请托者的角色。以下各节将对图[illegible]各阶段的心理历程做更为详尽的说明。

二、关系判断:支配者在权力游戏中的第一步

在某些情况下,诸如公平、均等或需求等法则均可能被视为是合乎正义的交易法则([illegible]),而且个人会以不同的交易法则和关系不同、亲密程度不同的人交

往(缁渊,这些都是社会心理学中广为人所接受的普遍性原则。然而,受中国文化影响的社群却较其他地区更强调这些原则。

传统中国人非常讲究社会关系中的"差序格局",他们常常用不同的标准来对待和自己关系不同的人(费孝通,缁渊;杨,缁渊)。如果有人向掌握有某种社会资源之支配权的他人要求将他所掌握的资源做有利于请托者的分配,资源支配者首先会考虑的问题是:对方和自己之间具有什么样的"关系"?这种"关系"又有多强?



缁渊自我概念 缁渊印象装饰 缁渊角色套系
缁渊关系判断 缁渊交换法则 缁渊心理冲突

图 缁渊人情与面子的理论模式

图 缁渊中,代表资源支配者之心理历程的方块里,以一个长方形代表不同的人际关系。长方形的对角线将之分成两部分,斜线部分代表人际关系中的情感性成分,空白的部分代表其工具性成分。长方形中的一条实线和一条虚线将该长方形分隔成三部分,分别代表中国社会中个人可能拥有的三大类人际关系,即情感性关系([illegible])、工具性关系([illegible])和混合性关系([illegible])。这两条线的性质代表划分这三类人际关系之心理界线的可渗透性:虚线表示,属于工具性关系的个人较容易改变成为混合性关系;实线的意思是,混合性关系与情感性关系之间的相互转换,比较困难。图 缁渊显示:上述三种人际关系都是由工具性成分和情感性成分所构成的,其间差异仅在于不同关系中两种成分所占比

例不同而已。以下将解释中国社会中，这三种人际关系的性质及其相关的社会行为法则。

（一）情感性的关系

情感性的关系通常都是一种长久而稳定的社会关系。这种关系可以满足个人在关爱、温情、安全感、归属感等情感方面的需要。像家庭、密友、朋侪团体等原级团体（[illegible]）中的人际关系，都属情感性关系之例。当然，除了满足情感方面的需要之外，个人也可以用这种关系为工具，来获取他所需要的物质资源。不过，在这类关系中，情感性的成分仍然大于工具性的成分。

在传统中国社会中，家庭可以说是对个人最重要的原级团体。典型的传统中国家庭具有政治、经济、宗教、教育等多重功能，能够满足个人各种不同的需要（[illegible]）。传统中国家庭的理想是把家庭成员整合在一起，成为一个共同的收支单位。这个收支单位的特色有三：（[illegible]）每一个人的劳力所得皆归公库（妇女的私房钱除外）；（[illegible]）每一个人的生活所需皆由公库支出；（[illegible]）家庭的财富由家中成员所共享（[illegible]）。换言之，在未分家之前，中国式家庭中主要的社会交易和资源分配法则是“各尽所能，各取所需”的“需求法则”（[illegible]），依照这一法则，每一成员都应当为家庭尽力，家庭也应当供给他生活所需之资源。

子女幼小时，父母不仅有抚养他们的义务，而且有教导他们的责任。他们通常会训练儿童压抑住任何形式的攻击行为，并且要互相帮忙以增进家庭中的团结与和谐（[illegible]）。当父母年老不能工作时，子女亦有奉养父母的责任。

当然，家庭成员彼此以“需求法则”交往且分配资源，并非是指中国家庭中的成员很少发生人际冲突。从以往的研究看来，对大多数中国人而言，其人际困扰的主要来源乃是家庭内的人际冲突（例如：[illegible]）。在本文的理论架构中，作者将引起这类冲突的情境称为“亲情困境”。由于这种家庭内的困境不是本文所要处理的对象，故对这个问题不再多加讨论。

（二）工具性的关系

在图[illegible]的长方形中，和情感性关系相对者，是工具性关系。个人在生

需要全本请访问 www.ertongbook.com

活中和家庭外与其他人建立工具性关系的目的,主要是为了达到他所希冀的某些物质目标。具体地说,个人和他人维持情感关系时,维持关系本身便是最终目的;可是,个人和他人建立工具性关系时,不过是以这种关系作为达到其他目标的一种手段或一种工具,因此这种关系基本上是短暂而不稳定的。譬如:店员和顾客,公车司机和乘客,大医院中的护士和门诊病人,双方都以和对方交往作为达成自身目标的手段,双方交往时,彼此可能不知道对方的姓名,其间纵然带有情感成分,亦属十分有限。

像其他文化一样,中国人和属于工具性人际关系的其他人交往时所遵循的法则是讲究"童叟无欺"的"公平法则"([illegible])。这是一种普遍性而非个人化的法则,凡被个人划归为工具性关系的对象,个人都会一视同仁地以同样的原则与之交往。当个人以公平法则和他人交往时,双方都会根据一定的比较水准([illegible])来衡量:自己可以从对方获得多少酬赏([illegible])?为了获得这些酬赏,自己必须付出多少代价([illegible])?酬赏减去代价后的结果([illegible])是否与对方获得的结果不相上下([illegible])?

由于工具性关系中的情感成分甚为微小,个人以公平法则和他人交往时,比较能依据客观的标准,做对自己较为有利的决策。如果他认为某项交易关系的结果对自己不利,他可能提出条件和对方讨价还价;对于对方不合理的要求,他可能严词拒绝;如果对方不接受自己的条件,他还可能中止这项交易关系,而不以为意([illegible])。

有些实证性的研究显示,当中国人和陌生人交往时,往往倾向于斤斤计较而尽量作出理性的行为。[illegible]曾做过一项文化比较的实验,以[illegible]位女性作为受试者,其中[illegible]位是来自香港的中国人,另外[illegible]位是美国人。他们要求每位受试者与每一位陌生人(其实是研究者)一起做加法的工作。受试者必须以其较不常用的手法从一份本国文字的文稿及另一份外文稿件中抄写资料。最后,受试者发现她所完成的工作是同伴的两倍或只有一半。然后,实验者要求受试者分配一笔款项给她自己及同伴作为酬劳。结果显示:中国受试者往往比美国受试者更能衡量客观情势而采取较公平的策略来分配酬劳。

社会学者通常假设:在像中国这样的重视集体主义的社会中,个人对社会亲和的需求,在既定的群体内已经可以获得充分的满足。个人可能只在这些群体中积极扩展社会关系,他和陌生人交往时所关心的是公平

与否，而不是以平等主义的方式和对方分配资源。

同样的理由也可以用来解释中国人在帮助陌生人时为何犹疑不前。在一个文化比较的田野实验中，实验者在台北市及新墨西哥艾尔布寇市的街道上挡住陌生的受试者，要求他们帮忙寄信。结果显示：中国受试者比美国受试者更不愿意帮助陌生人（[illegible]）。看来中国人虽然常常因为社会义务而帮助其所属群体中需要帮忙的对象，但他们却未必乐于帮助陌生人。

当中国人认为自己和陌生人的社会交易关系发生不公平的现象时，他们便很可能和对方发生冲突，尤其是这种冲突系出自于捍卫自己所属群体的利益时，更为明显。在仔细回顾有关中国社会中攻击行为的文献之后，有一篇研究报告指出，中国人常常为了维护团体内的人际和谐而压制或禁止攻击行为。然而，他们却常常为了团体的利益，而对其他的敌对团体采取非常激烈而且过度的集体攻击行动（[illegible]）。

（三）混合性的关系

在中国社会中，混合性关系是个人最可能以“人情”和“面子”来影响他人的人际关系范畴。这类人际关系的特色是：交往双方彼此认识而且有一定程度的情感关系，但其情感关系又不像原级团体那样，深厚到可以随意表现出真诚的行为。一般而言，这类关系可能包含亲戚、邻居、师生、同学、同事、同乡等等不同的角色关系（[illegible]）。

在这类角色关系中，交往双方通常都会共同认识一个或一个以上的第三者，这些彼此认识的一群人，构成了一张张复杂程度不同的关系网。从旁观者的角色看来，一个人可能同时涉入几个不同的群体中，而置身于数张不同的关系网内。从当事者的角度看来，每个人都以自己为中心，而拥有其独特的社会关系网（[illegible]）。每个人关系网内的其他人又各有其关系网，这些关系网彼此交叉重叠，构成了复杂的人际关系网络。

这种人际关系网络对于中国人的社会行为有十分深远的影响。由于关系网内的人彼此认识，混合性关系的另一项特色是它在时间上的延续性。混合性的人际关系大多不是以血缘关系为基础，它不像情感性关系那样的绵延不断，长久存在。它的延续必须藉人与人之间的往来加以维系。

不仅如此，它和工具性的人际关系也不大相同。在工具性关系中，人

际交往的本质是普遍性（[illegible]）和非个人性（[illegible]），交往双方即使可能再次相遇，他们也不能预期将来他们会进行更进一步的情感性交往；而混合性关系则不然。在混合性关系中，人际交往的本质是特殊性（[illegible]）和个人化的（[illegible]），交往双方不仅会预期将来他们可能再次进行情感性的交往，而且他们还会预期其共同关系网内的其他人也可能了解到他们交往的情形，并根据社会规范的标准加以评判。因为关系网具有这些特性，如果个人需要某种生活资源，而要求其关系网内的某一资源支配者给予协助时，资源支配者往往会陷入所谓的“人情困境”中。假如资源支配者坚持公平交易的法则，拒绝给予对方特殊的帮助，则势必会影响他们之间的关系，甚至破坏其“人缘”。因此，在许多情况下，资源支配者不得不遵循“人情法则”，给予对方特殊的帮助。尤其当对方掌握有权力时，更是如此。

在中国社会中，许多人常常利用混合性人际关系的这种特性，运用种种方法来加强自己在他人心目中的权力形象，以影响对方，并获得自己想要的生活资源。在下列各节中，我们将进一步讨论“人情法则”、“人情困境”以及中国人运用“人情法则”来影响别人的种种方法。

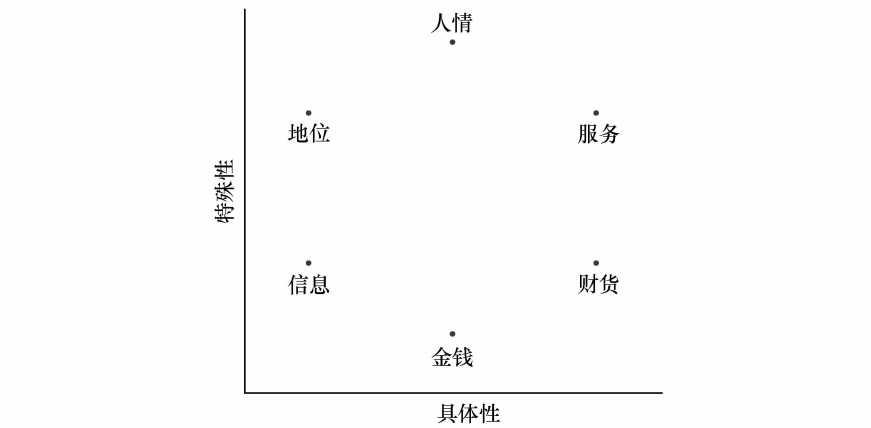
三、人情及人情法则

大体而言，“人情”在中国文化中，有下列三种不同的涵义：

第一，“人情”是指个人遭遇到各种不同生活情境时，可能产生的情绪反应。《礼记·礼运》中有言：“何谓人情？喜、怒、哀、惧、爱、恶、欲七者，弗学而能。”用心理学的术语来说，一个通晓人情的人，就是具有“同情心”（[illegible]）的人。如果他能够了解别人在生活上遭遇到各种不同情境时可能产生的情绪反应，进而喜其所喜，哀其所哀，甚至投其所好，避其所恶，这个人便是“通情达理”的人。反过来说，如果他对别人的喜、怒、哀、乐无动于衷，见人有喜，既不欣然于色；遇人有难，又不拔刀相助，这个人便是“不通人情”的人。

第二，“人情”是指人与人进行社会交易时，可以用来馈赠对方的一种资源（[illegible]）。在中国社会里，别人有喜事，我赠送礼物；别人有急难，我给予实质的济助，这时候，我便是“做人情”给对方。对方接受了我的礼物或济助，便欠了我的“人情”。此处所谓“人情”，指的是一种可以用来交易的“资源”。

[illegible]在其“社会交易的资源说”([illegible])中,以“具体性”([illegible])和“特殊性”([illegible])两个向度,来描述人们经常用来作社会交易之资源的性质([illegible])。假如我们采用他们的坐标架构来描述“人情”的性质,则“人情”在其架构中的位置,应当与[illegible]所称的“爱情”([illegible])约略相当(见图圆)。



图圆摇人情及其他社会交易之资源在特殊性及具体性二向度上之位置

由图圆可以看出:在各种资源中,“人情”的“特殊性”最高。换言之,个人只和其“关系网”内的某些特定对象进行特殊的“人情交易”。“人情”的具体性则居中。换言之,作为社会交易资源的“人情”,不仅可能包含具体的金钱、财货或服务,而且还包含有抽象的情感。“人情”之不易计算,“人情债”之难以清偿,其道理即在于此。

第三,“人情”是指中国社会中人与人应该如何相处的社会规范。“人情”的社会规范主要包含两大类的社会行为:其一是,在平常时候,个人应当用馈赠礼物、互相问候和拜会访问等方式与其关系网内的其他人保持联系和良好的人际关系。“有来有往,亲眷不冷场”、“圆团来,塌饼去,人在人情在”,斯之谓也。其次是,当关系网内的某一个人遭遇到贫病困厄或生活上的重大难题时,其他人应当有“不忍人之心”,同情他,体谅他,并尽力帮助他,“做人情”给他。“己所不欲,勿施于人”及其蕴涵的“己之所欲,施之于人”,诸如此类儒家所谓的“恕道”,都是这个意思。

“受人点滴之恩,须当涌泉以报”,对方受了别人恩惠,欠了别人人情,也应当时时想办法回报。这样的社会规范,构成了本文指称的“人情法则”。

人情法则的涵义之一是：由于关系网内的人彼此都会预期：将来他们还会继续交往；而且因为在任何文化中，以“均等法则”分配资源，一向都是避免人际冲突的重要方法（[illegible]），如果有“关系”的两个或两个以上的人在一起做一件事情，不论个人在完成这件工作时投入（[illegible]）有多少，资源支配者为了维持团体的和谐及团体成员之间的感情，他往往会依照“均等法则”，将工作所得的成果（[illegible]）在工作者之间做均等的分配。

许多实验研究的结果支持了此一假设。例如 [illegible] 和 [illegible] 等人发现：当团体成员共同努力而获致某种成果后，中国受试者在分配成果给团体成员时，倾向于采取平等均分的策略。尽管他们事实上都能客观地评估成员们在团体工作上的贡献，但是在作酬赏的分配时，他们都宁可修改公平法则：贡献较少的成员，相对地得到较多的酬赏，而贡献较多的人，却相对地获得较少的报酬。

朱真茹和杨国枢（[illegible]）所做的另一项有关分配行为的实验显示：台湾的学生倾向于偏好在同伴或实验者心目中塑造出一种能获得社会赞许的印象，即使因此而使自己在社会交易情境中蒙受利益的损失亦在所不惜。当受试者的工作表现比同伴差时，他宁愿依个人的表现来分配他们共同获得的资源；但是当他的工作表现比同伴好时，他却愿意将利益平均分配给每一个人。由此可见，对中国人而言，维持团体内的和谐与团结似乎比强调公平分配更为重要。

四、“报”的规范及人情法则

[illegible] 认为：“报”的规范是一种普遍存在于人类社会中的规范，也是任何文化公认的基本道德律（[illegible]）。人类的社会关系莫不建立在“报”的规范上。在中国文化中的人情法则，和需求法则或公平法则一样，都是“报之规范”的衍生物（[illegible]）。这些法则的主要差异，在于它们适用的人际关系范畴不同，“报”的方式和期限也有所不同。

在工具性的关系中，交往双方并不预期他们将来会进行何种情感性的交易，所以他们可以根据比较客观的标准，估计双方所掌握的资源的价值，然后在彼此认为“公平”的情况下进行交易。在交易过程中，一方将资源交付给另外一方后，对方通常必须立即给予回报，其间如有延宕的事

情,双方必须明确约定回报日期。

在中国式家庭中,依照“需求法则”进行交往的情感性关系,也同样遵循“报之规范”。“养儿防老,积谷防饥”,其中便蕴涵有父母预期子女回报的意思。事实上,许多有关中国家庭生活的实证研究均显示:在不同时代的中国各地区,年轻一代的男性通常都必须轮流奉养年老的父母([illegible])。当然,这种回报关系不管在交易的资源或是回报的期限方面都没有一定的限制:父母抚养子女时,子女有任何需要,父母大都会竭尽所能,设法予以满足,很少考虑自己付出资源之代价。反之亦然,子女回报父母,亦是“各尽所能,各取所需”,没有明确的范围和客观的计算方法。至于子女回报父母的时间间隔,更是可长可短,没有一定的回报期限。

以“人情法则”进行交易的混合性关系,自然也和“报之规范”相一致。不过其中蕴涵的“报”的方式和性质,都和“公平法则”或“需求法则”大不相同。中国社会中讲究的“有恩报恩,有仇报仇”,主要适用于混合性的人际关系范畴(文崇一,[illegible])。混合性的关系既不像血缘关系那样的不可分割,又不像工具性关系那样的可以“合则来,不合则去”。假使个人不顾“人情法则”而开罪他人,则双方在心理上都会陷入尴尬的境地。因此,在混合性的关系网内,交往双方平时必须讲究“礼尚往来”、“投之以桃,报之以李”,以维系彼此间的情感关系。一旦一方在生活上遭遇到贫病困厄或其他重大困难,而开口向拥有资源支配权的另一方请求帮忙时,资源支配者往往会考虑对方可能做的各种回报,而给予特别的济助。在这种情况下,受恩者便欠资源支配者一份人情,而必须在将来俟机回报。这时候,他们之间的情感关系便发挥了工具性的作用。反过来说,如果资源支配者不讲人情,不愿意伸出援手,双方的关系便可能弄僵;甚至彼此“反目成仇”。

总而言之,促使中国人对别人“做人情”的主要动机之一,是他对别人回报的预期。尽管儒家伦理十分强调“施人慎勿念”、“施恩拒报”,然而,诸如此类的想法基本上只是一种“圣贤的理想”(金耀基,[illegible])。对于一般人而言,中国伦理十分肯定“受恩者”回报的义务,而强调“受施慎勿忘”、“人有德于我,虽小不可忘也”。这种符合“报之规范”的道德律是一般人实际行动的准绳,在这样的道德律之下,“施者”能够放心地期待:“受者”欠了自己“人情”,将来自己如果开口向他要求帮忙,对方必然难以拒绝。基于此种回报的预期,资源支配者才愿意对别人“做人情”。

需要全本请访问 www.ertongbook.com