

组织社会学译丛 李友梅 主编

权力与规则

—— 组织行动的动力

Le Pouvoir
et la Règle

Dynamiques de l'action organisée

[法] 埃哈尔·费埃德伯格/著

Erhard Friedberg

张月 等译



格致出版社
上海人民出版社

组织社会学译丛 李友梅 主编

权力与规则

—— 组织行动的动力

Le Pouvoir

et la Règle

Dynamiques de l'action organisée

[法] 埃哈尔·费埃德伯格/著

Erhard Friedberg

张月 等译



格致出版社
上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

权力与规则/(法)费埃德伯格(Friedberg, E.)著;
张月等译. —上海:格致出版社:上海人民出版社, 2008
(组织社会学译丛/李友梅主编)
ISBN 978-7-5432-1475-0

I. 权… II. ①费…②张… III. 组织社会学 IV. C936

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 099532 号

责任编辑 田 青
封面装帧 人马艺术工作室·储平

权力与规则

组织行动的动力

[法]埃哈尔·费埃德伯格 著

张 月 等译

出 版 世纪出版集团 格致出版社
www.ewen.cc www.hibooks.cn
上海人民出版社
(200001 上海福建中路193号24层)



编辑部热线 021-63914988
市场部热线 021-63914081

发 行 世纪出版集团发行中心
印 刷 上海商务联西印刷有限公司
开 本 850×1168 毫米 1/32
印 张 17
插 页 2
字 数 363,000
版 次 2008 年 7 月第 1 版
印 次 2008 年 7 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-5432-1475-0/C·15
定 价 32.00 元

译者序

组织与行动者

埃哈尔·费埃德伯格，法国杰出的社会学家，与法国组织社会学之父米歇尔·克罗齐耶齐名。1977年，他与克罗齐耶出版了他们合著的《行动者与体系》一书，二人作为法国学派的代表人物，在书中系统地提出了法国组织社会学学派的理论主张，全面地展现了与盎格鲁—撒克逊学派迥然相异的有关组织的探索路径、研究范式、分析框架、概念工具与推论方式。为了让世人更为清晰地理解和认识法国学派关于组织研究的观点，1993年，他又出版了《权力与规则》一书，并于1997年出版了其修订版，集中而又有针对性地展示了法国组织社会学的研究成果，根据历史的线索，完整地描述了组织研究的发展历程，并采用一种比较的分析视角，将盎格鲁—撒克逊学派的观点与法国学派的主张进行对照，从集体行动的动力学的角度，提出了与盎格鲁—撒克逊学派完全不同的组织观，对组织做出了全新的界定与释义。

国内社会学界对盎格鲁—撒克逊学派的理论相当熟悉，而对法国组织社会学学派的主张则相对陌生，原因在于，国内学者的学术背景多是盎格鲁—撒克逊式的，具有法国学术背景的学者不多；国内翻译出版的关于盎格鲁—撒克逊组织理论的著作数量众多而相对系统，而翻译出版的法国组织理论

的书籍则寥寥无几,且读者甚少;盎格鲁—撒克逊的组织理论在学术界长期占据主流地位,而法国学派的理论则处于边缘;盎格鲁—撒克逊关于组织的研究是规范性的研究,其研究集中于组织的形式、结构、类型与规模上,具有科学的外观,重视定量分析和模型建构,注重还原,强调普适性,相对而言易于把握,而一旦掌握其程序便可方便使用,那种暗含着的允诺“你所要做的就是……”对人具有强烈的吸引力。这种研究宣称,其关于组织研究所获取的知识,是一种具有普遍解释力的知识,因而也更为人们所青睐;而法国学派的研究是一种分析性研究,注重组织的过程分析,重视组织的复杂构成,高度重视时间与环境因素,强调具体化、情境化的意义,侧重田野调查、定性分析和逻辑推论与归纳,反对演绎与过度还原,并着重指出,研究者所获取的知识,始终只是关于其所研究的具体组织的有限知识,这种知识并不具有普适性,因此并不能够做简单的移植,直接用来对其他组织做出解释。这种研究并不提供一种研究者可以直接拿来套用的理论,而只是为研究者提供一种分析框架,一套概念工具,一种推论方式。在从事研究的过程之中,每一次研究者都要在其分析框架内,运用其概念工具,根据存在于时间与环境中的组织的具体实际存在状况进行推论。若用服装生产作为比喻来说明两种研究的差别,我们大体上可以这样说,盎格鲁—撒克逊学派仿佛是根据几种有限的尺寸模型来制作服装,其大、中、小等尺码的产品几乎适用于所有的人穿用;而法国学派的做法则如同量体裁衣,因人而异。

就组织的研究与主张而言,盎格鲁—撒克逊学派与法国学派之间存在着诸多根本性的差异,而其首要的不同在于,两

者对组织与行动者有着不同的理解与定义,而组织与行动者的概念正是建构组织理论与学说的关键要素。

在盎格鲁—撒克逊学派看来,组织是为实现目标而设计出来的工具实体,旨在完成分工与合作任务,是一种履行控制与管理功能的社会集群单位。标准的组织形式是正式组织抑或形式组织,它有着本质上的工具属性,具有实现外源性的、预定的、固定不变的目标的功能;组织拥有高度的统一性、整合力与凝聚力,其边界是明晰的、不存在争议的、相对固定不变的;组织的边界将其内在功能与外部事件区分开来,确保外部事件对组织的内部不构成压力;组织作为一种理性的产物,将其理性贯穿于组织成员的整个行动过程,它要求其成员并且能够成功地令其成员遵从诸种规则,顺应被设定好的角色,作为组织成员的行动者具有高度的同质性,为同一目标所吸引,彼此信息互通,团结一致,齐心协力,为组织做出自己的贡献,并且从中获取相应的回报和利益。

当然,盎格鲁—撒克逊派学者也发现,偏离组织目标的行动时常出现,组织的成员为获取利益会从事投机性活动。在正式组织之外,还存在着非正式组织,这种非正式组织是不透明的,边界模糊不清,其间派系丛生,它采取的实践形式是隐匿的,非正式组织成员通过这种实践获取收益,而其潜在的目标与正式组织的总体目标是相悖的。在研究者看来,这种组织是脱离常规的组织,因而被定义为反常的、病态的组织。导致非正式组织滋生的原因在于,正式组织的制度不够健全,不能满足其成员要求,使其利益得以最大化。组织成员在利益最大化这一行为动力的驱使下,偏离正式组织,建构非正式组织,进行投机性活动,以获取正式组织不能令其获取的利益。

如果能够建立起健全合理的制度,最大限度地满足组合成员的要求,投机性的行动就会消除,非正式组织就会减少直至消失。因此首先应该做的是,建立起合理的制度。在这一方面,制度学派做了大量的研究,提出了自己的假设,根据自己的假设进行推论,取得了累累硕果,其假设与成果常被许多研究者拿来作为解释组织现象的理论依据。

毋庸置疑,盎格鲁—撒克逊学派的研究有着其自己内在的逻辑及合理性,对组织现象尤其是从宏观的层面上对组织现象能够做出合乎其自身逻辑的解释,然而,在面对具体存在着的组织并要对其做出解释时,却显得相当无力。造成这种局面的是其有问题的组织观,其对组织的理解过于单一化和固定化,对于组织的定义缺乏实践层面上的真实性,而其根据两分法设定的正式组织与非正式组织的二元观,使之无法对具体组织现象做出合理的解释,进而陷入一种尴尬的境地。事实上,实践领域中的组织从来也没有像先在的正式组织设定的那样存在着,也不是正式组织与非正式组织的简单合并,而是行动者、集体行动、行动结构、行动过程共在的现象。法国学派看到了盎格鲁—撒克逊学派的组织观所存在的真正问题,在吸取其合理性的同时,依据经验研究和田野调查,提出了一种关于组织的新的观察视角与分析视野,并对组织做出了全新的界定,提出了新的组织观。

法国学派对组织的界定是根据经验研究与分析推论做出的,在法国学派的研究者眼里,组织是有着多重维度的、立体而又错综复杂的现象:“组织,既是一种容器,又是容器中的内容;既是结构,又是过程;既是对人类行为的制约力量,同时又是人类行为的结果。”也就是说,组织既是一种负载集体行动

的领域,又是其所包含的行动者的联合行动;既是在行动者之间建构的关系系统,又是其关系系统建构的过程;既是限制行动者恣意妄为的规制力量,又是行动者进行集体合作的一种产物。组织,作为一种社会现象,有着极为丰富和深邃的意涵。研究者对组织应该具有尊重其复杂构成的态度,在对组织进行释义时,必须根据组织自身的存在状况来对组织做出解释,而不能仅仅凭借自己对组织的单一、固定的组织观念来对组织进行解读。

在法国学派的组织观中,行动者的概念具有至关重要的意义。盎格鲁—撒克逊学派的研究者虽然也注意到了行动者存在,但其对行动者的理解过于简单化,他们大体上将行动者看作是受利益驱使的行动单元、制度环境塑造的对象、规则的顺应者,对行动者的能动性、创造性和行动者的自由缺乏足够的认识。从组织理论研究的发展历程上,人们能够清楚地看到这一点。从早期的泰罗制到当今的制度学派理论,皆根据人性的假说来立论,从经济人、社会人到复杂人,假说发生着变化,主导行动者行动的动力也在发生着相应的改变,从经济利益最大化直到效益最大化,然而,其基本的假设却并没有发生根本性的改变:即人的特性和需求是相对不变的,因而是可以预知的,可以盘存,可以左右和操控的,只要找到了人们的行动的动力要素,就可以对人们的行动进行预测和控制。这种思路在盎格鲁—撒克逊学派的理论研究之中依然起着主导作用。

与盎格鲁—撒克逊学派的理解不同,法国学派的研究者对行动者有着其独特的认识。在他们看来,行动者并非只是受利益动机驱使的行动单元,不仅仅是制度环境塑造的对象

与规则的顺应者,他们更是组织的建构者,是能动的、自由的人,研究者认为,每一个行动者都有着其潜在的组织能力、选择能力、决策能力与创新实践能力。他们有能力建构组织,选择组织,根据存在的环境与条件,进行决策,做出于己有利的选择。行动者的行动动力是复杂多变的,其行动不可能被完全预知,行动者的行动是自由的,因而就某种程度而言是不确定的,所以无法对其进行先在的限定,在任何环境中,行动者的自由都不可能完全剥夺,他总是能够发现自己的自主领域,找到属于自己的自由余地。

在盎格鲁—撒克逊学派的组织理论与管理理论之中,决策是属于领导者的特定权力,但法国学派的学者认定,所有的行动者都有可能进行决策,在其自身存在的环境中,行动者首先关注的即是其如何生存及如何更好地生存。行动者根据自身对于环境的领悟,必然做出与己有利的选择和决定,这种选择与决定即是广泛意义上的决策。从某种意义上说,人是决策的动物。行动者既然是能动的和自由的,他就能够在组织的建构与解构过程之中发挥重要作用,就有可能根据自己的需要以及自身存在的环境,逾越组织规则,破坏组织制度。组织的行动者逾越组织的规则、破坏组织的制度不仅只有消极的意义,事实上行动者这样做同样也有着积极价值。逾越与破坏是创新的必要前提,行动者在进行必要的逾越与破坏之后从事新的建构,甚至在逾越与破坏的同时进行新的建构。由此可见,行动者本身既是组织的建构者,也是组织的改革者与创新者,是组织创新与制度创新的主导力量。总之,在法国学派的研究者看来,创建组织、对组织不断地进行解构与建构,并且给组织带来活力的,正是行动者本身。

行动者所拥有的地位在法国学派的组织理论之中至关重要。原因在于,组织是行动者的组织,正是行动者的集体行动构成了组织本身。没有了行动者,组织本身也就根本不可能存在。法国学派的研究者认为,组织与行动者之间的关系是共生关系,行动者的行动与组织同时出现,随行动者的行动的终止而销声匿迹。组织并不先于行动者的行动而存在,也不后于行动者的行动而存在。组织既不是一种自发的产物,也不是一种先在的设计和筹划的关系系统,而是一种刻意的、有意为之的适时建构,人们之所以要进行这种人为的建构,是为了一种联合,建立起人们之间的合作关系,利用集体的力量,来解决人们共同面对的问题。假如不这样做,问题就无法得到解决,也无法获取共同的利益。正是由于共同利益的存在,有着共同的利益目标,人们才能够聚集在一起,团结在一起,一起为了共同的利益而采取集体行动。共同的利益目标的存在,让建构组织的行动者产生了一种向心力,彼此凝聚成为一个整体,为解决共同面对的问题,达到共同的利益目标奠定了坚实的基础。但与此同时,作为组织成员的行动者除了有着共同要面对的问题与共同的利益目标之外,各自也有着彼此并不相同的利益目标。不一样的利益目标令他们彼此疏离,相互分异,甚至互相矛盾,互相冲突,这又会让它们相互之间产生一种离心的趋向,消解由行动成员因向心而形成的凝聚力,削弱组织成员之间的合作关系和集体联合的力量,瓦解组织的结构,令组织变得松散,直至组织最终完全解体。新的共同要面对的问题与新的利益需要会使组织重新建立起来,而彼此殊异的利益追逐又会再次对组织进行解构。向心的取向让行动者凝聚在一起,离心的态

势令联合起来的行动者彼此疏离,这种聚合又分离的运动,使组织始终处于不断的建构与解构的过程之中。由于双重利益目标的存在,行动者的行动不时地发生改变,其地位也在发生变化,组织必然会随着其改变,而在具体的时间和环境之中发生着相应的变化,组织的边界因而不可能固定不变,而是呈现为流动状态。变化着的组织让人们设想的清晰的边界变得模糊不清,伴随塑造组织的集体行动的展开,组织呈现为开放状态,在结构上具有权变性的特征,随着条件、环境、行动者的行动能力的改变而变化。组织结构的这种变动不居,其建构和解构过程的周而复始,循环往复,使任何想要为组织画出清晰的边界的努力都归于徒劳。

行动者建构组织,步入组织,并不仅仅只是为了解决其共同面对的问题,实现共同的利益目标,他们同样也期待在实现共同目标的同时,通过组织来实现自己的利益目标。解决共同的问题,实现共同的利益目标,需要行动者紧密联合,高度合作,这种合作是一种分工—协作,协作体现的是集体联合的力量,而分工则显示的是个人的能力与专长。由于在合作的过程中,每一个行动者所拥有抑或能够动用的资源不一样,彼此各有专长,能力大小不一,所发挥的作用各异,因而其所处的地位就不相同,有的处于重要的地位,有的则处于相对次要的地位,地位的不同使其彼此的重要性显示出差异,使之拥有不同的权力,令其处于不均衡因而也是不平等的关系之中。这种不平等关系不仅表现在分工与协作的过程之中,也体现在达成共同利益目标之后利益的分配环节之中。

在法国学派的代表人物费埃德伯格和克罗齐耶看来,组织之中的不平等关系即是权力关系,权力关系是集体行动领

域存在着的最为普遍的关系形态,这种关系体现为人们在进行合作的过程之中彼此协商,讨价还价,谈判,妥协互让,相互达成相对的共识。作为不平等的协商关系的权力关系并非一成不变,它随着行动者所拥有的权力的改变而发生变化,随着权力格局的变化而改变。

要想透彻地理解权力关系,首先要厘清法国学派所使用的权力观念的含义。

在一般人的心目中,权力有着一副邪恶的面相,而这一词语是一极具负面意义的语汇,人们对于它的误解远远超过了对于它的理解。一说到权力,人们本能地将其与压迫和强制性的力量等量齐观。把其视为强权,进一步加深人们对权力本身误解的是阿克顿爵士的那句并不正确却广为流传的论断:“权力导致腐败。绝对权力导致绝对腐败。”事实上,权力本身并不导致腐败,乔治·华盛顿、亚伯拉罕·林肯等人手中的权力不仅并未导致腐败,而且为民众带来了巨大的公共利益。显而易见,导致腐败的不是权力,而是权力的不当使用。就权力本身而言,它既不是一种压迫性的力量,也不是强权,而是一种行动者的行动能力,是行动者在组织成员互动过程中占据获利优势的协商能力。权力是行动者通过自己的活动而创建的协商谈判的能力,是作为建构于己有利的协商性行为为交换的能力,抑或是在其他行动者那里调动资源、使用资源的能力。权力的来源非常广泛,它可以来源于职权,来源于技能与职能的专业化与稀缺性,来源于对组织与环境的控制,来源于对知识的垄断,来源于信息的不对称,来源于对组织规则的利用,来源于不确定性领域等。按照费埃德伯格和克罗齐耶的说法,权力主要有四个方面的来源:即不可替代抑或难于

替代的职业技能和专业职能、对组织与环境关系的控制、信息的不对称以及对组织规则的利用。组织之中的行动者通常从这四个方面来生产权力,即想方设法拥有某种独特的他人无法获取或难于获取的专业技能,让自己所拥有的职能专业化程度提高,令他人无法取代或难于取代自己的位置;充分利用组织与环境的关系,控制环境,让自己处于比对手更为有利的地位;充分利用信息的不对称,让自己获取尽可能多的信息,让对方尽量处于无知的状态,发挥信息于己有利的优势;充分利用组织的规则,给对方造成尽可能多的限制,制约对方的行动能力,让对方处于不利的境地。

权力的另外一个重要的来源,是不确定性领域。组织之中的行动者获取权力的另一种方式即是尽量扩大他人的不确定性领域,缩小自己的不确定性领域,进而让自己在彼此的相互协商过程中争取到更多的利益空间,并占据更有利的优势地位。依照费埃德伯格的解释,不确定性领域通常有着两种形态:一种是所谓“客观上的”不确定性领域,另一种是“人为的”不确定性领域。“客观上的”不确定性领域所指的是:一、围绕诸种技术的不确定性建构的领域;二、围绕市场的不确定性建构的领域;三、围绕诸多现实制约因素的不确定性建构的领域;而“人为的”不确定性领域则指的是这样一些领域:即围绕权威力量分布建构的不确定性领域;围绕信息的通道建构的不确定性领域;还有围绕合法性的限制力量建构的不确定性领域等。与“客观上的”不确定性领域相比,“人为的”不确定性领域是行动者更能发挥自身的能动作用的领域。“人为的”不确定性领域的创建,是组织之中的成员之间进行互动,从事有组织的集体活动的前提条件之一,它使人们之间的协

商、谈判、讨价还价得以持续进行,并使行动成员为保留自己的自由余地提供了必不可少的条件与环境。

行动者关注权力,即是关注自己的行动能力,关注自己与其他行动者之间的关系,关注自己在组织中的地位和作用。法国学派赋予权力概念以中心性的地位,其理由在于权力与行动者有着不可分割的联系,行动者无法从根本上与权力分离开来,不了解权力,就无法真正理解组织之中的行动者。费埃德伯格指出,将权力置于分析的中心,决不意味着让权力成为行动者的行动的唯一动因,也决不是要建立一种行动者以追求权力为基础的新型的动因理论,而只是要说明,组织中的行动者身处其自身必须经营的诸种依存性的网络结构之中,身处诸种相互依存的网络结构之中,在这类网络结构之中,在自己的行动之中,他不得不为自己生产和他人进行交换的诸种可能性。

关注权力的重要意义,并不是要向人表明行动者唯一所想的是将其自己的权力最大化,而只是说,没有任何一个行动者能够完完全全地摆脱与权力之间的联系,没有任何一个行动者能够做到对权力完全视而不见,没有任何社会领域之中的行动者甘愿付出这样的代价:完全漠视与自身行动能力相关的事情。因为假如没有了这类能力,他就会彻底蜕变成完全被动的、他人手中的工具,被他人玩弄于股掌之间,为了摆脱可能落入的这种境地,他就必须关注作为自己行动能力的权力。

在论及作为行动者的行动能力的权力时,费埃德伯格强调指出,将权力置于问题的中心,并不意味着,组织分析理论认定,只有在权力的基础之上,一切事情才会产生作用,也不

表明,每一个行动者在每一时刻唯一真正的、居主导地位的行动动力是权力,而只是要提醒人们关注一种基本的事实:行动者由于参与行动领域的活动,无论喜欢与否,在行动领域之中皆有着与己相关的利害关系或相关利益,不论其具有何种性质。行动者对自己参与其间的行动领域感兴趣,他们不可能让自己对发生的一切视而不见,特别是他们不可能不去关注与其相关的其他行动者的行动,他们必定会为这些行动者定位,确定他们的身份。为能做到这一点,他们自然而然倾向于关注自身拥有的自由余地,关注能使其发展针对他人行动能力的不确定性,他们会希望使用这种能力,不管为何种目标或何种利益。

在行动领域,行动者有着要捍卫的诸种利益,这些利益通常分散在各处。由于行动者之间存在着相互的依赖性,关系的不平衡性,意愿的殊异性和矛盾性,因此冲突总会出现,要解决冲突,就必须运用作为行动能力的权力,进行协商、讨价还价和交换,进而达成妥协性的均衡。

费埃德伯格希望人们理解,谈论权力的真正要义并不是要表明行动者渴望获取权力,而是要说明行动者无法规避行动者之间的相互依赖关系、利害关系及其互动的必然结果,无法规避权力。面对这种境况,行动者唯一能够采取的做法,即是慎重地运用他们不得不用于交换的所有的资源,最为重要的是,慎重地使用容纳着其余一切的资源,这就是其自主权力及能够产生功效的自我行动能力。

从费埃德伯格的表述中,人们可以看出,权力的内涵极为复杂丰富,它总是会出现在人们的合作关系与交换关系之中,使合作关系与交换关系具有权力关系的属性,抑或换一种表

述,我们可以说,合作关系与交换关系原本就是有着权力属性的关系。事实上,权力与合作及交换往往总是同时出现。费埃德伯格指出,权力与合作之间、权力与交换之间存在着不可化简的内在联系,不存在没有合作关系的权力,也不存在没有交换的权力关系和合作关系。人们之所以要进入权力关系,其目的在于要让其他人合作,以完成事关集体利益的计划和任务,或是达成一个共同的目标,或是解决一个或数个共同的难题,这类难题已在某种程度上为人们明确认识。在人们的直觉印象里,权力与合作是矛盾的,不相容的,而实际上权力与合作并不相互冲突,恰恰相反,其一方原本是另一方的产物。

合作意味着分工协作,意味着参与合作的行动者各尽其能,运用自己的权力即行动能力,动用不同的资源,将各种能够动用的资源和能力整合在一起,以达成共同的利益目标。行动者在其合作的过程之中处在不同的位置上,因行动能力的大小不一,发挥着不同的作用,其影响力各不一样,其各自的重要性也不一样,有的行动者处于主导地位,有的行动者处于从属地位,有的处于主要地位,有的处于次要地位,虽然在合作的过程之中,他们各尽其力,但是他们的合作原本就是不同的行动者的大小不一、效能不等的行动能力的联合,因而在解决大家面对的问题,实现共同的利益目标的集体行动中,有的行动者发挥着关键的作用,主导着整个进程,为组织做出巨大的贡献,有的行动者则起着辅助性的作用,配合他人的行动,为组织做出的贡献相应较小。这种作用的大小与贡献大小的不一,使他们在组织之中享有的地位、声望和影响力各不相同,而这诸种差异影响着、甚至在某种程度上决定着行动者

作为组织成员在实现共同目标之后所能够分享到的、各自所占的利益的份额。

交换关系是人们之间的另一种基本关系形态。在交换关系之中,人们从事的最为频繁的活动就是互相协商、谈判与讨价还价,以求在交换过程中获取尽可能多的利益抑或是自我认定应该得到的利益。为了达到这一目的,行动者会动用各种资源,利用各种于己有力的因素,诸如稀缺性、专有性、市场供需关系、信息的不对称性、时限性、合作伙伴的潜在多重选择性以及各种各样的不确定性,来提高自己的价码,谋取尽可能大的利益空间,在协商、讨价还价以及谈判的过程之中占据优势。相关的利益各方为此会展开各种形式的、或明或暗的竞争,彼此之间进行各显其能的角逐,会千方百计地利用自己的自由余地,增加自己的不可预测性,扩大别人的不确定性领域,想方设法消除对手的不可预测性,缩小自己的不确定性领域,使交换能够按照自己设定的方式进行。由于各方利益相关的行动者皆参与诸如此类的活动,相互之间的关系会时时发生变化,彼此之间的竞争或平缓或激烈,其角逐或暗中进行或公开进行,相互之间的博弈反复多次展开,通过多轮谈判、协商、讨价还价,达成妥协,按照相关各方可以接受的方式,而并非是按照一方一厢情愿设定的方式完成交换。

人们为解决共同要面对的问题或实现共同的利益目标而进行联合,建构组织,因利益不同而分异、而产生矛盾与冲突,在相互需要、相互补充、相互共谋、相互角逐、相互博弈的过程中既协作又竞争,既相互依存又彼此斗争,既为了共同的目标而一起奉献,又为了各自的目标而为自己留出足够的自由余地,竭尽所能地维护或扩展自己的自主领地。