

THOMSON

# 人类传播理论

## Theories of Human Communication

(第七版)

Seventh Edition

斯蒂芬·李特约翰 / 著

史安斌 / 译



新闻与传播系列教材·翻译版

清华大学出版社

# 人类传播理论 Theories of Human Communication



我不止一次地发现具备一定背景知识的学生——尤其是高年级本科生和研究生——特别欣赏本书的明白晓畅。……第七版仍然坚持了高标准的读者定位。本书不是写给那些对传播理论一无所知的入门者。虽然我可以把本书的写作“降低”到这种最基础的层次，但那些高年级本科生和研究生更需要一本对传播学理论进行概观式介绍的教科书。这本《人类传播理论》旨在为这些学生提供一本高质量的教科书，帮助他们完成本科的专业学习，为他们开始研究生阶段的学习打好基础。

——斯蒂芬·李特约翰

在林林总总的传播学著述中，这本书堪称一部上乘之作。自1978年第一版问世以来，此书迄今为止已经出到第七版。对传播学这门二战后兴起的新学科来说，一部理论著作能连续25年高居“排行榜”，其地位与价值也就可想而知。

——李彬

ISBN 7-302-09325-3



9 787302 093251 >

定价：45.00元

新闻与传播系列教材·翻译版

0113401

G206.3

1

# 人类传播理论

## Theories of Human Communication

(第七版)  
Seventh Edition

斯蒂芬·李特约翰 / 著  
史安斌 / 译



\*201134012\*



清华大学出版社  
北京

**Stephen W. Littlejohn**  
**Theories of Human Communication (Seventh Edition)**  
EISBN: 0-534 51957-8

Copyright © 2002 by Wadsworth Publishing Company, a division of Thomson Learning.  
Original language published by Thomson Learning (a division of Thomson Learning Asia Pte Ltd.) All rights reserved.

本书原版由汤姆森学习出版集团出版。版权所有，盗印必究。

Tsinghua University Press is authorized by Thomson Learning to publish and distribute exclusively this Simplified Chinese edition. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only (excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan). Unauthorized export of this edition is a violation of the Copyright Act. No part of this publication may be reproduced or distributed by any means, or stored in a database or retrieval system, without the prior written permission of the publisher.

本中文简体字翻译版由汤姆森学习出版集团授权清华大学出版社独家出版发行。此版本仅限在中华人民共和国境内（不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区）销售。未经授权的本书出口将被视为违反版权法的行为。未经出版者预先书面许可，不得以任何方式复制或发行本书的任何部分。

981-254-544-1

北京市版权局著作权合同登记号 图字：01-2004-2563

版权所有，翻印必究。举报电话：010-62782989 13901104297 13801310933  
本书封面贴有清华大学出版社激光防伪标签。无标签者不得销售。

#### 图书在版编目 (CIP) 数据

人类传播理论 (第7版) 李特约翰 (Littlejohn, S. W.) 著; 史安斌译. 北京: 清华大学出版社, 2004. 9

(新闻与传播系列教材·翻译版)

书名原文: Theories of Human Communication

ISBN 7-302-09325-3

I. 人… II. ①李… ②史… III. 大众传播—传播学—教材 IV. G206.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 087888 号

出版者: 清华大学出版社 地址: 北京清华大学学研大厦  
http://www.tup.com.cn 邮编: 100084  
社总机: 010-62770175 客户服务: 010-62776969

责任编辑: 纪海虹

封面设计: 孙剑波

印刷者: 北京密云胶印厂

装订者: 三河市李旗庄少明装订厂

发行者: 新华书店总店北京发行所

开本: 185×235 印张: 27.75 插页: 3 字数: 577 千字

版次: 2004 年 9 月第 1 版 2004 年 9 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-302-09325-3/G·505

印数: 1~4000

定 价: 45.00 元

本书如存在文字不清、漏印以及缺页、倒页、脱页等印装质量问题, 请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话: (010)62770175-3103 或 (010)62795704

## 新闻与传播系列教材·翻译版

# 总序

从20世纪90年代中期开始,新闻与传播学教育从人民大学、复旦大学等为数甚少的几家高校的“专有”学科,迅速成为一个几乎所有综合大学乃至相当部分如财经大学、工商大学、农业大学以及师范、艺术类院校都设有的“常规”学科。中国最著名的两所高等学府清华大学、北京大学也相继成立新闻与传播学院。据新闻教育学会的不完全统计,连同各地未经教育部备案的专业点,目前,中国大陆大约有200多个新闻学与传播学专业教学点。全国有新闻学与传播学专业硕士授予点近50个,博士授予点8个,形成了大专本科、硕士和博士层次齐全的办学格局。新闻专业本、专科的在校生人数至少达到4万~5万人。

这样一种“显学”局面的形成,一方面是进入信息时代以后,新闻与传播的社会地位、角色、影响不仅越来越重要,而且也越来越被人们所意识到;另一方面是媒介行业近年来的迅速发展为青年人提供了职业前景和想像。尽管与美国大约有14万在校学生学习的新闻学与大众传播学课程相比,中国的新闻与传播学教育的规模并不十分庞大,但是就中国国情而言,这种新闻与传播教育的繁荣局面还是可能因为一种“泡沫”驱动而显得似乎有些过度。但是,超越传统的新闻学,将更加广义的媒介政治、媒介舆论、媒介文化、媒介艺术、媒介经济、媒介法规、媒介伦理纳入新闻与传播学科,将传播学理论以及各种量化的社会科学研究方法纳入新闻与传播学领域,将人际传播、公共关系等纳入传播学视野,都证明了新闻与传播学的转向和扩展,也正是这种转向和扩展使新闻与传播学教育有了更加广阔的发展空间和学科魅力。

对于目前中国的新闻与传播学教育来说,缺少的不是热情、不是学生,甚至也不是职

业市场，而是真正具有专业水准的教师，能够既与国际接轨又具国情适应性的教学体系和内容，既反映了学科传统又具有当代素养的教材。人力、物力、财力、知识力资源的匮乏，可以说，深刻地制约着中国的新闻与传播学向深度和广度发展，向专业性与综合性相结合的方向发展。新闻与传播学是否“有学”，是否具有学科的合理性，是由这个学科本身的“专业门槛”决定的。当任何学科的人都能够在不经过3、5年以上的专业系统学习，就可以成为本专业的专家、教师，甚至教授、博士生导师的时候，当一名学生经过4~7年本科+硕士新闻与传播学科的专业学习以后，他从事传媒工作却并不能在专业素质上显示出与学习文学、外语、法律，甚至自然科学的学生具有明显差异的时候，我们很难相信，新闻与传播学的教育具有真正的合法性。

作为一种专业建设，需要岁月的积累。所以，无论是来自原来新闻学领域的人，还是来自其他各种不同学科的人，我们都在为中国的新闻与传播学科积累着学科的基础。而在这些积累中，教材建设则是其中核心的基础之一。10年前，“南复旦、北人大”，作为原来中国新闻与传播学的超级力量，曾经推出过各自的体系性的教材，后来北京广播学院也加入了传媒教育的领头行列，进入21世纪以后，清华大学、武汉大学、华中科技大学，以及北京大学的新闻传播学科也相继引起关注，并陆续推出各种系列的或者散本的翻译或原编教材，一些非教育系统的出版社，如华夏出版社、新华出版社等整合力量出版了一些有影响的新闻与传播教材。应该说，这些教材的出版，为中国的新闻与传播学教育提供了更多的选择、更多的比较、更多的借鉴。尽管目前可能还没有形成被大家公认的相对“权威”的教材系列，尽管许多教材还是大同小异，尽管相当部分教材似乎在观念、知识、方法以及教学方式的更新方面还不理想，但是这种自由竞争的局面为以后的教材整合和分工提供了基础。

由于清华大学新闻与传播学院的建立，一定程度上为过去基本不涉足新闻与传播学教材的清华大学出版社提供了一种契机，近年来陆续出版了多套相关的著作系列和教材系列。除《清华传播译丛》以外，教材方面目前已经陆续面世的包括《新闻与传播系列教材·英文原版系列》以及原编系列的部分教材。而现在呈现给大家的则是《新闻与传播系列教材·翻译版》。

本系列的原版本都是从欧美国家大学使用的主流教材中选择出来的，大多已经多次重印，有的如今已经被公认为至少是本学科最“经典”的教材之一。其中一部分，已经由清华大学出版社推出了英文原版，可以帮助读者进行中英文对照学习。这些教材包括三方面内容：

一、传播学基础理论和历史教材。这类教材我们选择的都是经过比较长时间考验的权威教材，有的如《麦奎尔大众传播理论》(Denis McQuail, *McQuail's Mass Communication Theory*)和《人类传播理论》(Stephen W. Littlejohn, *Theories of human communication*)，虽然过去曾经有中文译本出版，但是这次我们选择的最新版本，反映了传播学

近年来快速发展的成果。《大众传媒研究导论》(Roger D. Wimmer & Joseph R. Dominick, *Mass Communication Research: An Introduction*) 也是国内出版的有关媒介研究量化方法的少见的教材。这次我们还特别选择了一本由 James Curran 和 Jean Seaton 撰写的《英国新闻史》(*Power without Responsibility—The press, broadcasting, and new media in Britain*), 弥补了国内欧洲新闻史方面的教材空白。

二、新闻与传播实务类教材。主要选择了一些具有鲜明特点和可操作性的教材, 弥补国内教材的不足。如《理解传媒经济学》(Gillian Doyle, *Understanding Media Economics*)、《传播法》(John D. Zelezny, *Communications Law*) 等。

三、新闻与传播前沿领域或者交叉领域的教材。例如《全球传播》(Yahya R. Kamalipour, *Global Communication*) 等。

这些教材中, 有的比较普及、通俗, 适合大学本科使用, 特别是适合开设目前受到广泛欢迎的媒介通识课程使用, 如《大众传播理论》(Stanley J. Baran & Dennis K. Davis, *Mass Communication theory*); 有的则可能专业程度比较高, 更加适合高年级专业学生和研究生使用。但是从总体上来讲, 为了适应目前中国新闻与传播学教育的现状和需要, 目前选择的书籍更偏向于大众传播、大众传媒, 而对传播学的其他分支的关注相对较少。因为考虑国情的特殊性, 新闻学教材也选择比较少。当然, 由于新闻与传媒本身所具备的相当特殊的本土性以及文化身份性、意识形态意义等, 这些教材并非都适合作为我们骨干课程的主教材, 但是至少它们都可以作为主要的辅助性教材使用。

人是通过镜像完成自我认识的, 而中国的新闻与传播教育也需要这样的镜子来获得对自我的关照。希望这些译本能够成为一个台阶, 帮助更多的青年学生和读者登高临远, 建构我们自己的制高点。

尹鸿

2004年9月13日于清华大学

## 导 读

在林林总总的传播学著述中，这部《人类传播理论》堪称上乘之作。本书自 1978 年第一版问世，迄今为止已经出到第七版。对传播学这门二战后兴起的新学科来说，一部理论著作能连续 25 年高居“排行榜”，其地位与价值也就可想而知了。这里不妨对比一下，爱德华·萨义德（Edward W. Said）的《东方学》，也是在 1978 年问世的，也是一印再印畅销不衰，并且成为一部当代学术经典。李特约翰的这部《人类传播理论》的权威地位在传播学中应是毋庸置疑的。

本书第五版的中译本曾于 1999 年面世，现在清华大学出版社又将出版本书第七版的原版影印书和翻译书，并嘱我写一篇“导读”文字。导读云云自不敢当，最多只是把自己的一点学习心得拿来与读者交流，希望能对大家特别是对初次涉足传播领域的莘莘学子有所帮助，仅此而已。

### 一

如上所述，传播学是一门历史不过半百的新兴学科，而我国的传播学研究更是在改革开放之后才开始起步的。目前，在我国影响较大的传播理论著作有三部，一部是“传播学集大成者”威尔伯·施拉姆的代表作《传播学概论》。该书是改革开放后第一部译介到我国的传播学著作，对传播学研究在我国的起步与发展起到首屈一指的作用，以至于 20 世纪 80 年代在我国研习传播学似乎言必称施拉姆，论必出《传播学概论》。

第二部是《传播学的起源、研究与应用》，这部书对初学者尤为有用。第三部就是本文所谈的这部《人类传播理论》，其特点在于深刻性和复杂性。本书内容包罗广泛，涉猎渊深，不仅包括传播研究的基本探讨，而且涉及大量与传播研究有关的思想、理论或学科，比如哲学、语言学、符号学、社会学、心理学、人类学等。因此，本书不仅要求学生



“具备必要的背景知识，以理解更为复杂的思想以及本书所提供的基础性研究”<sup>1</sup>，而且要求学生“具备对各种思想进行思考的能力，对事物复杂性的接受能力以及一般的学术研究经验”<sup>2</sup>。《人类传播理论》“作为一种高层次的研究，旨在向学生提供该领域的广阔视角。它帮助学生理解对人类传播进行研究和探讨的多种途径。正是出于此，这本教科书提供了一种多理论、多学科综合的观点”<sup>3</sup>。

由此说来，一般学生在啃这部英文著作前，最好先有两方面的准备。一方面，自然是对传播理论的基本了解；另一方面，要对当代人文社会科学研究有个整体把握，建议大家先认真研读一部社会学的著作，比如澳大利亚社会学教授马尔科姆·沃特斯的《现代社会学理论》。有了这“两手”准备，再来读这部《人类传播理论》可能会相对容易一些。

## 二

本书分为四个部分，共计 16 章。其中，第一部分属于导论，第四部分属于结语，中间两个部分属于主体——第二部分讲的是基本理论，而第三部分谈的是各种社会情景中的传播话题。

具体说来，第一部分共有 2 章，内容主要是理论以及理论研究的意义，解答了“什么是理论”、“为什么要研究理论”、“理论有什么用处”、“怎样研究传播理论”等问题。其中，第 1 章论及七种殊途同归的传播研究，或者说七种传播学的学术渊源。一是修辞学传统，二是符号学传统，三是现象学传统，四是控制论传统，五是社会心理学传统，六是社会文化学传统，七是批判传统。这七种传统为理解传播理论的由来与发展提供了一幅全景地图，不妨说传播学这条波涛汹涌的大河，就是由这些众多的学术流派汇集、融合、交织而成的。所以，我们前面特别强调要对整个人文社会科学有所了解，而不能仅仅就传播谈传播。

第二部分是全书的重点，共有 9 章。这部分详细论述了九种传播理论，即所谓系统理论、符号与语言理论、话语理论、信息生产理论、信息接收理论、象征互动理论、社会与文化现实理论、经验与阐释理论和批判理论。

——所谓系统理论，是与系统、信息、控制、反馈等范畴相关的一路研究与探讨，其代表人物一般来说有信息论的创立者香农和控制论的创立者维纳。这些概念、范畴、模式

---

① Littlejohn, Stephen W., *Theories of Human Communication* (7<sup>th</sup> ed.), Belmont: Wadsworth Publishing, 2002, VII.

② 见李特约翰《人类传播理论》“前言”，第 3 页，陈德民、叶晓辉译，北京，中国社会科学出版社，1999 年。

③ 同上“中文本序言”，第 1 页。

等本身就像个系统，由这个系统所生成的一系列理论构成传播研究中最早也最经典的一套话语。其主要特征是把传播活动视为信息的传输过程，即某个信源、通过某条信道、发出某则讯息、到达某个信宿，而这个过程通过反馈环节加以控制，从而尽量排除不必要的噪音，以达最佳传播效果。这套理论，与第一部分中谈的控制论传统一脉相承。

——所谓符号与语言理论，显然与上述修辞学传统和符号学传统有关。这里所说的语言符号，并不单纯指一般意义上的语言文字，毋宁说它更具有有一种形而上的哲学意味。如果说系统理论源于工具理性，旨在解决实际传播过程中的具体问题，那么符号与语言理论则出自价值理性，旨在探求各种传播现象的精神内涵。正因如此，这方面的理论大都比较艰深玄奥，甚至可以说是“理论中的理论”。简言之，这套理论的共性是将一切传播活动归结为符号（语言）问题，进而从符号（语言）的角度审视、透视或检视传播现象，而这种视角也是20世纪以来整个西方人文社会科学的一大共性，即所谓“语言学的转向”。所以，为了透彻理解这套传播理论，至少需要明了现代语言学之父——索绪尔的语言学理论，以及深受索绪尔影响的符号学家罗兰·巴尔特的结构主义思想。

——所谓话语理论，则涉及一系列既深刻又庞杂的思想，而本书对此所做的论述客观说并不充分。其实话语问题，与上述语言与符号问题密切相关，我们可把话语视为活的语言、能动的语言、与社会生活密不可分的语言，这种语言或话语总是同各种各样的利害关系息息相关，而非纯粹的、透明的或中性的表达。举例来说，“什么树开什么花，什么阶级说什么话。”这个“话”就不是你说我听大家懂的那种大白话，而是体现特定的利益背景与价值取向的话语。美国媒体总是自诩“客观”、“公正”、“不偏不倚”，然而，用话语理论的显微镜或照妖镜一看就知道，原来那里面藏着那么多鸡鸣狗盗的名堂。所以，研究话语实际上是研究传播活动中的权力关系与意识形态背景。

——所谓信息生产理论，应该同信息接收理论一同考察，因为，信息的生产与接收是同一过程的两个相辅相成的方面。这里，李特约翰论述了美国实证主义研究的主要理论，特别是社会心理学方面的一些经典理论，如奥斯古德的语义分析学说、费斯廷格的认知失调理论等。这些研究和理论旨在揭示传播活动与态度问题的变量关系，从而为获取最佳的传播效果提供方略。这方面的探讨大致形成两种进路，一是学习论，一是平衡论。在学习论看来，某种态度的形成与转变在于获知某种信息，即所谓学习；而平衡论认为，人之所以持有或不持有某种态度，关键在于这种信息是否与其认知结构相谐调，即所谓平衡。这两套传播理论，与上述第一部分的社会心理学传统相关。

——所谓象征互动理论，同美国社会学的芝加哥学派具有密切的关系。这个学派的核心人物都是社会学中的名家，如米德、布鲁默、高夫曼等，象征互动一语即由布鲁默所首创。作为社会学家，他们主要研究的是自我（self）的形成，以及自我与他人、自我与社会的关系。他们认为，自我的形成与发展离不开符号即他们所说的象征，人只有通过符号才能为其生活赋予意义，也只有通过符号才能同他人和社会建立各种有机的联系。所以，

人实际上是符号动物，人生活在一张无形的象征网络之中，而人类传播的意义也由此得以确立。

——所谓社会与文化现实理论、经验与阐释理论，均源于上述第一部分的社会文化学传统（文化人类学）。这里，李特约翰提到的人物有文化人类学家格尔茨、社会语言学家萨丕尔、哲学家胡塞尔、哲学解释学家保罗·瑞柯等。这些学者及其理论从不同角度涉及社会文化与传播现象。比如，在萨丕尔与另一位社会语言学家沃尔夫的思想中所形成的“萨丕尔—沃尔夫假说”，就提出了一种颇为新颖的传播观。按照这个假说，不是社会现实决定着我们的语言（传播），而是我们的语言（传播）塑造着不同的世界图景。

——所谓批判理论，不言而喻是由上述第一部分所说的批判传统发展而来的。在传播学的研究中，现在大致形成两种风貌殊异的学派，一种是以美国为代表的经验学派，另一种是以欧洲为典型的批判学派。经验学派秉承实用主义与科学主义的传统，注重传播研究的经验性、实用性与科学性，以期为既定的传播秩序“出谋划策”。批判学派则继承西方文化中源远流长的批判、质疑与否定的精神，着眼于传播研究的反思性、历史性与批判性，从而在现存关系之外提供超越的选择。在传播学批判学派的发展过程中，西方马克思主义的重镇——法兰克福学派最受瞩目，可以说当代一切批判性思想的源头都可追溯到法兰克福学派。其中，英国伯明翰大学“当代文化研究中心”向称典范，这里曾云集了一批国际知名的文化与传播学者，如理查德·霍加特、雷蒙德·威廉斯、斯图尔特·霍尔等，他们以不同于美国经验研究的范式、取向及方法对传播问题展开全新的研究，取得一系列意义重大、影响深远的成果，从而为传播学研究开辟了一方新的天地——“文化研究”。

以上这些传播理论，以不同的学科、不同的视角、不同的方法揭示了人类传播活动的本质、规律及特征，为理解传播问题提供了多角度、多侧面、多层次的观点，从而大大丰富了我们对于传播问题的认识。

### 三

第三部分有4章，是将传播问题放在各种社会背景与人际环境中进行考察。其中，第12章讲的是人际传播方面的内容；第13章讲的是群体传播方面的内容；第14章讲的是组织传播方面的内容；而第15章则讲的是信息通过媒介网络与人际渠道在社会中的扩散以及对社会文化的影响。这一章不仅是第三部分的重心，而且也是全书的核心，犹如百川归海，前面所讲的内容（百川）最后都汇集到这一章（大海），由此展现出传播理论的一系列经典思想——麦克卢汉的媒介观、鲍德里亚的媒介符号学、拉斯韦尔的媒介功能论、拉扎斯菲尔的两级传播论、纽曼的沉默螺旋论、格博纳的培植分析论、麦库姆斯与肖的议程设置论以及卡茨等人的使用满足论。

第四部分属于全书的结语，只有一章，即第16章“打造传播理论”。之所以称“打造”，是因为任何理论都是对现实的一种描绘、解释与建构，用作者李特约翰的话说：“我们总是用符号对现实进行表现，我们总是在理论的天地中活动。一种理论就是一种思考体系，一种观察世界的方式。我们绝不可能‘看到’纯粹的现实，相反，我们必须用一套概念与符号去界定我们的所见所闻，而理论就给我们提供了观察世界和感受世界的透镜。所以，理论是被打造的。”<sup>①</sup>在这一部分中，作者对如何“打造传播理论”做了言简意赅的阐释，为有志于进一步探讨传播理论者提供了一些有益的启发、建议与方案。比如，最后李特约翰是以“前沿理论”这个话题收束全书，其中他特别提到前沿理论的五个特征：

前沿理论提供了新颖的洞见 (insights)；

前沿理论富于趣味与吸引力；

前沿理论具有不断演进的开放空间；

前沿理论始终保持解释力；

前沿理论属于前后传承的结果。<sup>②</sup>

这些看法对有志探究传播理论的学子，都是颇有意义的。

20年前，国门初开，西风渐来，我懵懵懂懂地第一次接触传播学。记得那是在一家书店里，我偶然见到一本薄薄的小册子《传播学(简介)》(人民日报出版社，1983年)——祖国大陆出版的第一部传播学著作。当时，捧读之下，新奇不已，仿佛发现一片别有洞天的领域，什么“两级传播”、“意见领袖”、“五W模式”等等，跟大学时的新闻学简直太不一样，甚至风马牛不相及，尽管新闻学也有一个五W理论。弹指一挥间，20年倏忽而逝，今天的学生已经可以阅读众多的传播学经典著作，这怎不让人又是感慨又是羡慕。我一向认为，一代人有一代人的作为，一代人有一代人的使命，现在的莘莘学子20年后必将成为我国传播学的栋梁，而且必将把我国的传播学研究推向更高的水平。

李 彬

2003年7月12日于清华园

<sup>①</sup> Littlejohn, Stephen W., *Theories of Human Communication* (7<sup>th</sup> ed.), Belmont: Wadsworth Publishing, 2002, pp. 332.

<sup>②</sup> 同上, pp. 335-336.

## 中文版（第七版）前言

我十分高兴地得知《人类传播理论》一书在中国受到欢迎。对中文版（第七版）的面世，我感到十分荣幸。我相信，这本书将为读者展示有关人类传播的各种思想，这有助于拓宽读者的视野，以便你们更好地理解人类生活的这个方面，并且更好地付诸于实践。

以下主张近来在一些学术领域内十分流行：东西方的视角是完全不同的，而西方理论限制了我们这一领域——例如传播——的现状和未来的理解。在我看来，这种看法是错误的。至少从地理学的角度来说是这样。我希望读者不要用理论产生的地域来对其做出区分，而应当从更加广泛的意义上——例如从哲学和文化的角度——来看待理论的差异。不同的理论流派既体现了不同的整体、过程、循环性、关系、非因果关系、语境和社群，也体现了不同的预测、因果联系、个性、分析和量化过程。这些不同之处是世界范围的。在上述两个取向上所聚合的不同的理论传统互为映照，能够为你提供认识世界的洞见——无论你所认同的是亚洲文化还是别的地区的文化。

有鉴于此，我希望读者在读完本书后，能够体会到对传播理论的探索是一次引人入胜的探险经历，从而更为全面地把握传播这一为人类所共享的、跨越文化界限的重要过程。我要感谢译者史安斌博士和清华大学出版社为此付出的努力。

斯蒂芬·李特约翰

2004年5月19日 美国新墨西哥州阿尔伯克基

## 英文原版前言

多年来我一直收到不少教师和学生对本书的反馈意见。我非常感激他们对本书所作贡献的肯定。在每次修订新版本的过程中，我都尽可能多地收入教师们最为欣赏的部分——对传播学理论的概观，从而真实地反映这一学术领域的复杂性；另一方面，我也会保留学生们最喜欢的部分——对传播学理论明白晓畅的阐释，这在原有的文献中是很难获得的。

追踪学生们的反馈意见是一件极有趣的工作。我不止一次地发现具备一定传播学背景知识的学生——尤其是高年级本科生和研究生——特别欣赏本书的明白晓畅。而学术经验和背景知识较为欠缺的学生却认为同样的文本艰深难懂。在每次修订新版本的过程中，我都对文字进行一再的推敲，尽可能做到清晰易读，并且更新或加入新的例证。尽管如此，如果学生缺乏足够的兴趣、背景知识和理解能力，就不可能在一定程度上领会和把握传播学理论。我感到最为关键的是学生对传播学领域的兴趣不能停留于表面，只有这样他们才有可能进入更高层次的学习和研究。一旦学生对传播学理论——尤其是那些概念——产生浓厚的兴趣，他/她就会具备深入探索的动力，会觉得阅读那些更高层次的教科书既有趣又有意义。这些学生会有一些基础性的书籍（例如本书）中得到他们理解高深的理论和概念所必需的背景知识，从而为他们未来的学术探索打下扎实的基础。实际上，这本书经常受到一些新入行的教师的肯定——包括我的许多新同事在内——他们告诉我，这本书在他们求学期间对他们帮助很大。

从第二版开始，我的出版商——沃兹沃斯（Wadsworth）公司就表示支持本书的读者定位——面向那些具备一定专业基础的学生。第七版仍然坚持了高标准的读者定位。本书不是写给那些对传播理论一无所知的人门者。虽然我可以把本书的写作“降低”到这种最基础的层次，但那些高年级本科生和研究生更需要一本对传播学理论进行概观式介绍的教科书。这本《人类传播理论》旨在为这些学生提供一本高质量的教科书，帮助他们完成本科的专业学习，为他们开始研究生阶段的学习打好基础。

共有 11 位评阅人对本版提出了好的建议。他们是我所遇到的最具建设性的、对我帮

助最大的一群评阅人。对他们提出的意见和建议，我都再三考虑，并且采纳其中的大部分。这些评阅人为我指出和提供了许多新的资源和材料。由于我自己是一个“通才”型的学者，我需要依赖于那些在传播学分支领域的“专才”的知识和智慧——无论是他们已经发表各类文献，还是对我的书稿提出的意见。在此，我要感谢以下评阅人提出了富于建设性的、善意的和对我帮助极大的批评和建议：宾州州立大学的沃里德·阿非非（Walid Afifi）、伊利诺伊大学的戴尔·布莱舍斯（Dale Brashers）、路易斯维尔大学的帕特·科林斯（Bart Collins）、特拉华大学的约翰·库特瑞特（John A. Courtright）、科罗拉多大学布尔德分校的罗伯特·克雷格（Robert T. Craig）、普渡大学的约翰·格林（John Greene）、休斯顿大学的玛莎·霍恩（Martha J. Haun）、雷吉斯大学的希娜·玛尔奥塔（Shcna Malhorta）、俄亥俄大学的丹尼尔·莫达夫（Daniel P. Modaff）和普渡大学的史蒂文·威尔逊（Steven R. Wilson）。

我还要感谢我的研究助理三井吉隆，他帮助我在六个月的时间内专注于分析、组织和写作。他还让我注意到了一些有关东方传播理论的著作，丰富了本书原有的西方中心的视角和语境。

斯蒂芬·李特约翰

# 目 录

导读 .....	(13)
中文版(第七版)前言 .....	(18)
英文原版前言 .....	(19)
第一部分 探索和本质的本质 .....	(1)
第1章 传播理论和学术研究 .....	(3)
什么是传播理论 .....	(3)
为什么要学习传播理论 .....	(4)
有关传播的学术研究 .....	(5)
给传播下定义 .....	(7)
传播研究中探索的过程 .....	(10)
探索的基本模式 .....	(11)
学术研究的种类 .....	(11)
传播理论:一个新的学术领域 .....	(13)
修辞学传统 .....	(15)
符号学传统 .....	(15)
现象学传统 .....	(15)
控制论传统 .....	(16)
社会心理学传统 .....	(16)
社会文化传统 .....	(16)
批判理论传统 .....	(16)



传播的层面 .....	(17)
传播学核心理论的发展 .....	(17)
传播学领域的知识结构 .....	(18)
小结 .....	(19)
<b>第2章 处于探索过程中的理论 .....</b>	<b>(21)</b>
理论的本质 .....	(22)
理论的基本要素 .....	(23)
理论的传统理想化模式 .....	(24)
替代性范式 .....	(28)
理论的发展和变化 .....	(29)
超理论 .....	(30)
认识论 .....	(31)
本体论 .....	(33)
价值论 .....	(34)
如何评估传播理论 .....	(36)
理论视野 .....	(36)
适用性 .....	(36)
启发式的价值观 .....	(37)
合理性 .....	(37)
简洁性 .....	(38)
开放性 .....	(38)
小结 .....	(38)
<b>第二部分 传播理论论题 .....</b>	<b>(41)</b>
<b>第3章 系统论 .....</b>	<b>(43)</b>
系统的基本原理 .....	(44)
什么是系统 .....	(44)
系统的特质 .....	(45)
信息论 .....	(49)
基本概念 .....	(49)
语言和信息 .....	(50)
信息传递 .....	(50)
控制论 .....	(52)
反馈的程序 .....	(52)

复杂的网络 .....	(55)
第二级控制论 .....	(57)
动态社会影响理论 .....	(59)
小结和评论 .....	(62)
第4章 符号和语言理论 .....	(68)
三个分支 .....	(68)
经典语义学理论 .....	(70)
皮尔斯关于符号的基本概念 .....	(70)
查尔斯·莫理斯的理论 .....	(71)
苏珊·朗格的理论 .....	(73)
语言和符号关系学研究 .....	(75)
古典学派的基础 .....	(75)
结构语言学 .....	(77)
生成语法 .....	(78)
非言语行为的语义学和符号关系学 .....	(79)
伯德惠斯泰尔的身势学理论 .....	(81)
艾克曼和弗瑞森的身势学理论 .....	(82)
霍尔的空间关系学理论 .....	(84)
小结和评论 .....	(85)
第5章 话语理论 .....	(90)
言语—行为理论 .....	(92)
谈话分析 .....	(95)
谈话原则 .....	(96)
谈话的一致性 .....	(98)
谈话中的争论 .....	(103)
小结和评论 .....	(106)
第6章 信息生产理论 .....	(112)
特征和行为 .....	(112)
有关特征的三个例子 .....	(113)
特征、性情和生物学 .....	(114)
调节和适应 .....	(115)
认知理论 .....	(118)
规划和行动理论 .....	(119)
信息选择理论 .....	(124)

信息设计理论 .....	(129)
小结和评论 .....	(132)
第7章 信息接受和处理理论 .....	(139)
信息阐释 .....	(140)
奥斯古德论意义 .....	(140)
归因理论 .....	(143)
信息组织 .....	(146)
信息 整合理论 .....	(146)
一致性理论 .....	(150)
判断的过程 .....	(154)
社会判断理论 .....	(154)
深思概率理论 .....	(156)
期望破坏理论 .....	(159)
人际欺骗理论 .....	(162)
小结和评论 .....	(164)
第8章 符号的互动、建构和聚合理论 .....	(170)
符号互动主义 .....	(170)
芝加哥学派 .....	(172)
衣阿华学派 .....	(175)
互动主义的拓展: 厄文·高夫曼的理论 .....	(177)
符号建构理论 .....	(180)
符号聚合的过程 .....	(182)
肯尼斯·伯克的认同理论 .....	(182)
符号聚合理论 .....	(186)
小结和评论 .....	(188)
第9章 社会与文化现实理论 .....	(193)
现实的社会构建 .....	(193)
社会构建的一些例子 .....	(196)
意义的协调与管理 .....	(202)
语言和文化 .....	(208)
语言的相对性 .....	(208)
精心设计的符码和限制性符码 .....	(210)
小结和评论 .....	(214)

第 10 章 体验和阐释理论 .....	(217)
现象学 .....	(217)
文本阐释学 .....	(220)
保罗·瑞柯 .....	(222)
斯坦利·费什 .....	(223)
汉斯·乔治·伽达默尔 .....	(224)
文化阐释 .....	(226)
传播的人种志研究 .....	(228)
表演性的人种志研究 .....	(232)
组织文化 .....	(233)
阐释性的媒介研究 .....	(236)
小结和评论 .....	(238)
第 11 章 批判理论 .....	(244)
梳理批判理论 .....	(245)
结构取向 .....	(246)
马克思主义基础 .....	(246)
法兰克福学派和普遍语用学 .....	(249)
后结构主义传统 .....	(254)
文化研究 .....	(254)
米歇尔·福柯 .....	(258)
女性主义研究 .....	(260)
语言和权力 .....	(263)
邀请式修辞 .....	(266)
小结和评论 .....	(268)
<b>第三部分 传播的语境主题 .....</b>	<b>(273)</b>
<b>第 12 章 人际关系中的传播 .....</b>	<b>(275)</b>
人际关系的本质 .....	(275)
人际关系传播的基本原理 .....	(276)
人际关系的辩证法 .....	(280)
人际关系的管理 .....	(285)
不确定性和焦虑情绪的管理 .....	(285)
面子的管理 .....	(289)
边界的管理 .....	(292)

冲突的管理 .....	(298)
小结和评论 .....	(304)
第 13 章 群体决策中的传播 .....	(308)
输入 过程 产出模型 .....	(309)
一个总体性的组织模型 .....	(309)
功能性的传统 .....	(310)
互动性的传统 .....	(315)
建构的视角 .....	(319)
小结和评论 .....	(323)
第 14 章 传播和组织网络 .....	(328)
组织网络 .....	(329)
位置传统 .....	(331)
古典理论基础: 韦伯的理论 .....	(331)
莱克特的四种系统 .....	(332)
关系传统 .....	(334)
组织的过程 .....	(335)
组织过程中的谈话和文本 .....	(338)
组织中的建构 .....	(340)
组织控制和身份认同中的建构 .....	(343)
文化传统 .....	(348)
小结和评论 .....	(349)
第 15 章 传播和媒介 .....	(352)
一个组织模型 .....	(353)
媒介内容和结构 .....	(354)
媒介理论 .....	(354)
让·鲍德里亚和媒介符号学 .....	(356)
作为社会机构的媒介 .....	(358)
媒介和受众 .....	(360)
大众社会与小型社群的对立 .....	(360)
主动型受众与被动型受众的对立 .....	(362)
文化结果理论 .....	(363)
大众传播的功能 .....	(363)
信息的扩散及其影响 .....	(364)
公众舆论和“沉默螺旋”效应 .....	(366)

培植分析 .....	(368)
议程设置功能 .....	(370)
个人结果理论 .....	(373)
效果研究的传统 .....	(373)
有限的效果还是有力的效果 .....	(373)
使用、满足和依附 .....	(375)
小结和评论 .....	(377)
<b>第四部分 结论 .....</b>	<b>(383)</b>
第 16 章 打造传播理论 .....	(385)
译后记 .....	(391)
参考书目 .....	(394)



第一部分

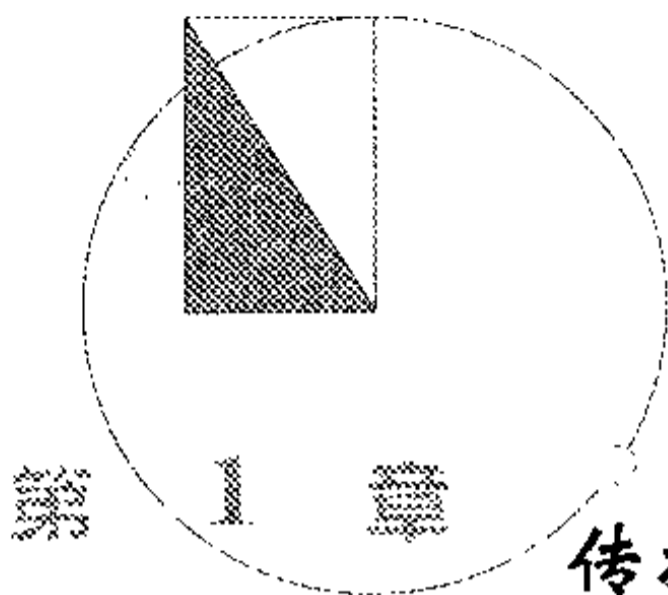
# 探索和理论的本质

第1章 传播理论和学术研究

第2章 处于探索过程中的理论







## 传播理论和学术研究

只要人类对世界心存疑问，他们就一定会对人性的神秘充满好奇。每当人类试图理解日常生活中再普通不过的行为和那些我们认为理所当然的事情的时候，它们就变得令人迷惑不解了。传播学与人类生活的各个方面交织在一起，因此，一切有关人类生活的研究都不可避免地涉及到这门学科。一些学者把它当作中心学科，而另一些学者则将其视为边缘学科。不管怎样，传播学的存在是任何人都无法否认的。

在本书中，我们把传播视为人类生活的中心。我首先提出的一个带有引导性质的问题是：具有不同学术背景的学者如何描述和阐释传播这一带有普遍性的人类体验。尽管本书不可能完全解决人类有关传播的疑问，但我还是力图勾勒出这门学科的形成过程及其分支的概况。

### 什么是传播理论

从广义上说，任何试图阐释和再现人类体验的努力都可能导致理论的产生。简而言之，理论就是人们在思考事件究竟如何发生的过程中所产生的种种想法。每个人都会或多或少地运用理论，没有理论，我们几乎无法生存下去。理论指引着我们的思维和行动。理论可以用来指认事件的模式，从而让我们对事件的进程心中有数。理论引导我们关注日常生活中的重要方面，可以帮助我们确定哪些方面是重要的，而哪些是不重要的。理论也可

以使我们有能力预知下一步会发生什么。

虽然有人把“理论”描述为受过教育的人对普通人日常生活的预测，但在学术研究领域，“理论”一词具有更加准确的含义。学者的工作就是用专注的眼光对某种特殊的体验进行研究。读者会在下一章里发现，理论的创建并非一项轻而易举的任务，而是需要大量的、有重点的观察、假设和修正的工作。

“传播理论”一词可以指某一种单一的理论，也可以被用来指所有与传播有关的理论中集体智慧的结晶。一个充实的传播学理论体系究竟是怎样构成的？对于这个问题一直是众说纷纭。本书将尽可能展现各种不同的理论。读者读过本书后，可以做出自己的判断，确定哪些理论是最有益处的，并且可以进一步思考它们为何是最有益处的。

## 为什么要学习传播理论

传播是人类生活中最具普遍性的、最重要的和最复杂的方面。我们的日常生活很大程度上受到我们与他人的交流行为和各种各样的人——认识或不认识的、尚健在的或已经故去的、近在咫尺的或远在天边的——所传递的信息的影响。正因为传播在我们的生活当中扮演了如此重要的角色，它才值得我们仔细研究。

有时候教师会给学生提供一些如何改进传播效果的诀窍，但是传播过程本身的复杂性决定了我们不能用这种简单化的方式来研究它。在某些情况下，这些公式化的“窍门”或许会有些用处，但是一旦情况变得复杂，这些“窍门”便失去了效用。在这种情况下，理论显得尤为重要，这是因为理论可以有效地应对那些错综复杂的情况和问题。

每个人都试图给自己的亲身体验赋予一定的意义。我们试图给各种事情——无论是在自己的内心还是在周围发生的——赋予一定的意义。有时候这些意义可以被共享，有时候却不能。有时候这些意义十分清晰，有时候却十分模糊，甚至于自相矛盾。我们通过理解和把握各种传播理论，可以用更为灵活、务实和有鉴别力的方式来阐释各种事件（Craig, 1999, pp. 119-161）。

我的一位同事曾说，学习传播理论可以使学生们运用一种从未有过的全新视角来看待事物。汉森（N. R. Hanson）这样写道：“熟悉某种范式的观察者与一般的观察者有所不同，他可以在人们熟悉的事物中发现别人所不能发现的东西”（1961, p. 30）。换言之，传播理论可以开拓我们的视野，为我们扫清认识过程中的障碍，帮助我们超越思维定势，并且提高我们的适应能力，变得更加灵活。借用哲学家托马斯·库恩（Thomas Kuhn）的譬喻：“一幅等高线地图，在学生的眼里是纸上画的一堆线条，而在绘图员眼里，它是一幅地势和地形图；一张气泡室照片，学生看到的是一堆乱七八糟的不连贯曲线，而在物理学家眼中，它记录了他们再熟悉不过的亚核反应活动”（1970, p. 111）。总而言之，理论可

以为我们发现新的和有用的东西提供一些有效的手段。

## 有关传播的学术研究

虽然有关传播的研究古已有之，但它真正被当作一个重要的课题来研究还是始于 20 世纪。皮尔斯 (W. B. Pearce, 1989) 曾经把这一发展说成是“革命性的发现”，在很大程度上受到了方兴未艾的传播技术——例如广播、电视、电话、卫星和电脑网络——加上工业化、大型商业集团和全球政治的共同影响。显而易见，传播对当今世界产生了巨大的影响。

第一次世界大战后，人类科技水平和受教育的程度迅速提高，从而使传播成为一个重要的课题，学术界对传播也开始表现出浓厚的兴趣。20 世纪风靡一时的哲学流派——进步主义和实用主义激发了人们通过广泛的变革来推动社会进步的欲望，从而对传播研究的发展起了推波助澜的作用。

以下一些方面的发展激发了学术界对传播的兴趣：公共信息所产生的政治性影响促使学术界展开对宣传和舆论的研究。20 世纪初，学术界开展了对态度和观点的研究，旨在发现媒体能够在多大的程度上影响公众舆论。

与此同时，社会科学也在迅速发展。社会学和社会心理学成为传播研究领域的“领头羊”。20 世纪 30 年代，许多社会学家开始关注传播如何对个人和社群产生影响。而在社会心理学领域，最为盛行的研究课题包括电影对儿童的影响、宣传和说服研究以及群体动力研究。

20 世纪初的另一个学术研究传统与教育有关。不少学者关注如何在教育的过程中使用广播，如何让学生掌握基本的传播技巧——例如在公共场合讲话、参与小组讨论等，以及在教学当中各种传播手段的效应。

20 世纪上半叶，商业利益——例如广告——的影响力也不容忽视。传播学领域中的早期研究——甚至包括一些在学院里开展的项目——都是为了满足商界人士的要求，后者希望多了解传播如何在市场行为中发挥作用。

第二次世界大战结束后，社会科学的合法性已经得到了学术界的认可。研究者对各种社会现象和心理过程的兴趣愈发强烈。社群中的说服和决策不仅成为学术界……也成为整个社会——关注的中心议题之一。传播研究的重要地位是在二战后凸现出来的。

但是，传播研究在欧洲和美国的学术界表现出截然不同的取向 (Fortner, 1994, pp. 209-240)。美国的传播研究者采用量化分析的方法，旨在保持其研究的客观性。尽管他们对这个“保持客观性”的宗旨有不同的理解，但在相当长一段时间里，量化分析是传播研究的标准方法。相比之下，欧洲的传播研究受到了历史、文化和批判研究的影响，尤

其在很大程度上受到了马克思主义的影响。尽管这两种截然不同的学术取向出现了双向流动的态势——例如科学的研究步骤在欧洲传播研究领域占有了一席之地，而北美传播学界也开始以严肃认真的态度看待批判视角，但长期以来，欧美不同的学术取向之间的紧张关系并未得到根本的缓解。

毋庸置疑，我们所理解的欧美学术界的传播研究完全是西方中心的。本书中所探讨的所有理论流派都来自于西方的学术传统。但是，东方的思维方式也同样有益于我们对传播的理解。在这方面，劳伦斯·金凯德（Lawrence Kincaid, 1987）作了既有趣味又有价值的尝试，他对东西方传播理论中几种不同的视角进行了比较研究。

他指出了亚洲和欧美传播理论的几个不同之处（1987, pp. 331-353）。首先，东方理论注重整体性和统一性，而西方理论注重对各个组成部分逐一进行考察，并不一定会把这些部分整合为一个统一的过程。

其次，西方理论以个人主义的视角为主导，强调个体的主动性和对个人目标的争取。相比之下，许多东方理论把传播的结果视为事件未经筹划的、自然而然产生的后果。许多欧美的理论家即便赞同亚洲同行对传播结果不确定性的看法，还是更为强调这样的结果是个体化的、是可以被认知的；而东方的理论家强调的是传播结果是情感和精神达到融合后的产物。

第三个不同之处是对待语言和思想的态度。许多西方理论是以语言为主导的，而在东方，研究者并不看重语言符号——尤其是口头语言——的重要性，相反，他们是以怀疑论的视角看待语言的。东方的学术传统对西方的思维方式抱着不信任的态度。来自亚洲的哲学家们相信的是从直接体验中获得的带有直觉性的洞见。只有在不介入自然性事件的条件下才能获得这种洞见——这便解释了为何沉默是东方式传播和交往中的重要方式之一。

最后一个不同之处是对关系的不同认识。在西方的思想家看来，关系存在于两个或多个不同的个体之间。而在东方的传统中，关系更为复杂，它是从角色、地位和权力等社会位置的差异中演化而来的。

许多大学和学院都开办了传播系、言语传播系或大众传播系，但其研究对象依然是多学科、兼收并蓄的。实际上，传播理论的多样性反映了传播本身的复杂性。因此，有关哪一种是最好的传播理论的争论并无益处，这是由于传播不仅仅是某一种特定的行为。

每一种理论都是从不同的视角来观照传播的过程，提出的是各具特色的洞见。诚然，这并不意味着所有的理论都具有相同的用处和合理性。研究者会发现在特定的语境下，某种理论比其他的理论更有用。因此，我们应当对这种理论的多样性持欢迎——而非拒斥——的态度（参看 Bowers & Bradac, pp. 1-28）。

不可否认的是，学术界内部运用某一特定学科的狭窄视角来观照传播现象的趋势依然是十分明显的。由于传统学科的划分带有一定的主观性，因此，这种划分并不一定是对知识进行整合的最佳方式。有鉴于此，开展跨学科的合作对传播学研究来说是十分重要的。

本书中所涉及的理论来自各种不同的学术领域。同样道理，在大学里开设的与传播有关的课程也遍布于各个系科。正如迪恩·巴朗德（Dean Barlund）所概括的那样：“许多学科的研究都受益于对传播模式的运用；反过来，这些学科也同样加深了我们对人类传播的理解”（1968，p. v）。请记住如果有人自称为传播研究的专家，这样的称谓并没有多少实际意义。他的专业很可能首先是数学、文学、生物、政治或者艺术。

许多学术领域的研究者倾向于把传播看作是一个从属的过程。例如，心理学家主要研究个体行为，把传播看作是个体行为中的一种特殊的形式；社会学家关注社会和社会过程，把传播看作是重要的社会因素之一；人类学家最感兴趣的是文化，如果他们来研究传播，会把它看作是文化这个宏大主题的一个方面。但我们是否可以据此得出结论：传播不如行为、社会和文化重要？回答是否定的。

近年来，学术界已经普遍承认了传播在人类体验中的中心地位和学术研究中的重要性。在从事传播研究的学者中，有些人接受的是传统学科的学术训练，另一些人则出自与传播有关的系科——包括言语传播系和大众传播系。无论他们的学术背景如何，这些学者已经组成了一个较为成熟的学术领域——传播学。这门学科把传播作为主要研究对象，范围涵盖了与人类传播有关的所有课题。一些相关的专业组织——如国际传播学协会（ICA）和美国全国传播学协会（NCA）——相继成立，创办了相关的学术杂志，把这个领域内最新的动态加以系统化和理论化。这门年轻的学科的确产生了不少新的理论流派，本书将对它们中的大多数进行介绍和讨论。

## 给传播下定义

给传播下定义是困难的。有的学者搜集并且列出了126种不同的定义（Dance & Larson, 1976）。正如小西奥多·克莱文杰（Theodore Clevenger, Jr.）指出的那样，“学术界在给传播下定义的过程中，一个无法解决的难点在于动词‘传播’在普通的词典中已经有了约定俗成的定义，这样一来，便不太容易把它作为一个科学术语来把握。事实上，‘传播’一词是英文中用得最滥的词汇之一”（1991，p. 351）。学者们为了给传播下定义，进行了不少尝试，但事实证明，采用某种单一的定义是不可能的，也是没有成效的。

弗兰克·丹斯（Frank Dance）在澄清这一模糊不清的概念方面迈出了关键性的一步：他罗列出了一系列元素，从而把传播和其他概念区别开来（1970，pp. 201-210）。他发现了组成“传播”的基本层面中三个具有批评性的概念区分因素。第一个因素是观察的层面或者说“抽象性”。有些定义非常宽泛，因而显得无所不包；另一些则带有局限性。例如，有人把传播定义为“将我们生活的世界中互不关联的部分相互联结起来的过程”（Ruesch, 1957，p. 462）。这个定义未免过于笼统了。相比之下，有人把传播定义为“通过电话、电

报、广播和信使发送军事信息和指令等等的方式” (*American College Dictionary*, 1964, p. 244), 这就显得过于狭窄了。

第二个区分因素是“意图性”。有些定义中只包括有目的的信息发送和接收, 而其他的定义则没有加上这样的限制。下面的例子就是一种包含了“意图性”的定义: 传播是指这样的情况: 信源带有一定的意图将信息传送给接收者, 意在对后者的行为施加影响”(Miller, 1966, p. 92)。下面的例子则不需要意图: 传播是指这样的过程: 把被一个人或某些人垄断的东西让两个人甚至更多的人分享 (Gode, 1959, p. 5)。

第三个层面是合乎规范的判断。有些定义包含有关成功和精确性的叙述, 而有些定义不包含这些隐性的判断。例如, 下面的定义就已经预设了传播已经取得成功这一先决条件: “传播是用语言形式进行思想和主张的互换的过程” (Hoben, 1954, p. 77)。实际上, 上述的定义已经预设了这样一个事实: 思想或主张已经被成功地交换了。但是, 另一种定义却没有对传播的结果是否成功做出判断: “传播 (是) 信息的传递” (Berelson & Steiner, 1964, p. 254)。按照这一定义, 信息只是被传递, 并不一定被接收或理解。

有关传播定义的争论会一直持续下去。图 1.1 表示出了可以列入传播范畴的九种行为。这九种行为实际上取决于对以下两个问题的回答: (1) 传播必须具备意图性吗? (2) 传播一定要被接收吗? 图中列出的包括有意图的和无意图的行为, 还有几行列出这些信源行为是否被接收。

接收者行为	信源行为		
	无意图行为 (症候类)	有意图行为	
		非言语的	言语的
未接收	1A 未被察觉到的症候型行为	2A 未被察觉到的非言语信息	3A 未被察觉到的言语信息
偶然性接收	1B 被偶然察觉到的症候	2B 偶然性的非言语信息	3B 偶然性的言语信息
加以注意	1C 被注意到的症候	2C 被注意到的非言语信息	3C 被注意到的言语信息

图 1.1 与传播有关的行为

在图 1.1 中, 第一列是无意图的信源行为。这些行为都是“症候型”的, 可以被读解为传播信息的一方所处的某种状态的符码——例如疲倦、紧张或者愤怒。第二列是发送给另一方的、带有一定意图的非言语行为——例如向朋友挥挥手、耸耸肩, 表示你不知如何作答。第三列是带有一定意图的、言语性或有言语倾向的行为——例如写信、谈话或发表

演说。

图中的三行分别列出信息是否被接收。第一行是“未接收”，意思是没有人察觉到信源的行为或听到他发出的信息。想想看，有多少次你哈欠连天，甚至说“我累了”，但就是没人搭理你。第二行是“偶然性接收”——这就是说某人看到了某件事情，但并未有意识地记住它。例如，你对朋友说：“我累了。”他这才意识到你刚才已经有了疲劳的表现，只是未加注意而已。第三行是对信源的行为有意识地加以注意。

从这张图中，我们可以列出以下九种属于传播范畴的行为：

- 1A. 未被察觉到的症候型行为——例如你打哈欠，但没人注意到这个行为（很多人认为这不属于传播范畴，至少不属于人际传播的范畴，但也有人把它归入人内传播的范畴）。
- 1B. 被偶然察觉的症候——你说“我累了”，对方这才意识到你早就表现出疲劳的“症候”了，只是当时未加注意而已。
- 1C. 被注意到的症候——你打哈欠，对方立即做出反应：“我让你感到厌倦了吗？”
- 2A. 未被察觉到的非言语信息——你向朋友挥手致意，但他没搭理你。
- 2B. 偶然性的非言语信息——朋友后来向你解释：“真抱歉我没有做出反应。当时我脑子里想着别的事情，直到快拐弯时，我才意识到你刚才是冲着我挥手来着。”
- 2C. 被注意到的非言语信息——你向朋友摆摆手打招呼，他也向你挥手致意。
- 3A. 未被察觉到的言语信息——你给朋友发了一封信，但却在投递过程中遗失了。
- 3B. 偶然性的言语信息——女儿房间乱七八糟，你教训她。尽管她心里明明知道你说的是她，却故意置之不理。
- 3C. 被注意到的言语信息——你对一群人发表演说，他们都急切地想听到你会说些什么。

上述这些现象中哪些属于传播的范畴，哪些不属于？对这个问题的争论至少存在以下三种不同的立场：第一种由迈克尔·莫特雷（Michael Motley）提出——传播应当局限在那些向他人发出的、带有一定意图性的、并且被对方接收的行为（1990，pp. 1-20）。在上述九种行为中，只有四种属于传播的范畴（如图 1.2（a）所示）。第二种由彼得·安德森（Peter Anderson）提出——传播应该包括以任何方式发出的、对接收者来说有意义的行为——不论它是有意还是无意的（1991，pp. 309-325）。这样，有六种行为可以被归入传播的范畴（如图 1.2（b）所示）。最后一种由克莱文杰提出。他基本上赞同莫特雷的立场，但是他又指出，所谓“意图性”实际上是难以确定的。因此，他提出把带有一定意图性的发送和接收的行为都归入传播的范畴，这样一来就包括了更多的行为（如图 1.2（c）所示）。

1A	2A	3A
1B	2B	3B
1C	2C	3C

(a) 发送者-接收者模式

1A	2A	3A
1B	2B	3B
1C	2C	3C

(b) 接收者模式

1A	2A	3A
1B	2B	3B
1C	2C	3C

(c) 传播行为模式

图 1.2 什么是传播？什么不是传播？

上述三位学者的共同点是：凡是被接收的、带有一定意图的行为都属于传播的范畴。实际上所有从事传播学研究的学者对此都不持异议，但对于其他行为是否算作传播，学者们有不同的意见。

我们花了这么多篇幅讨论传播的定义是非常必要的。正如安德森提醒我们的：“尽管研究的视角无所谓对错之分，但选择（何种定义）却不是小事。这些不同的视角决定了研究者会采用不同的理论路向，为他们的研究预设了截然不同的问题，从而使他们从事着各种各样的传播研究”（1991，p. 309）。诚然，不同的定义具有不同的功能，可以使理论家做出完全不同的研究。衡量某种定义的利弊，应当看它是否有益于研究者实现自己的目标。不同种类的学术研究需要截然不同的——甚至是互相矛盾的——有关传播的定义。而对于这些定义的使用也应采取灵活的态度。本书将具体阐释不同的理论如何产生出有关传播的不同定义。

在此，丹斯的结论值得引用：“我们总是期望有一种能够无所不包、无所不能的‘传播’定义的出现”（1970，p. 210）。有鉴于此，他建议我们使用一个有关传播的概念“家族”；本书的各个章节正是要具体阐释这一“家族”的各个成员。

## 传播研究中探索的过程

探索就是对体验进行系统化研究的过程，旨在获得理解和学到知识。当一个人试图以按部就班的程序来找到问题的答案时，他实际上就处在探索的过程中。诚然，探索不仅仅是一个过程。在探索中可以使用多种不同的方法。但它们与一般的体验是完全不同的。



## 探索的基本模式

探索一般可分为三步走：首先是提出问题。杰拉尔德·米勒（Gerald Miller）和亨利·尼克尔森（Henry Nicholson）指出，探索“不过是……提出有趣而重要的问题……并且给出严谨的、有系统性的答案”（1976，p. ix）。例如，有关某个概念的问题需要用定义来回答，旨在说清楚所观察到的现象和推理出的结论：这是什么？我们如何称呼它？有关事实的问题则要求说清楚所观察到的属性和关系：它由哪些元素组成？与其他事物存在着怎样的关系？有关价值观的问题则要求说清楚所观察到的美学的、实用的和伦理的品质：它美不美？它是否有效？它好不好？

探索的第二步是观察。研究者通过这个步骤旨在寻找问题的答案。观察的方法因传统的不同而有极大的差异。有些学者通过仔细考察档案和实物来观察；有些是通过个人的参与；有些运用仪器设备进行严格的实验；而另一些人则去访问别人。不管用何种方法，研究者的目的都是通过精心设计的方法和步骤找到问题的答案。

探索的第三个步骤是构建答案。研究者通过这个步骤来定义、描述和解释，并且做出判断。这个步骤的最终产物就是理论——这也是本书的焦点所在。

一般人通常认为探索的步骤是线性的，在某一段时间只进行其中的某个步骤——先是提问，然后是观察，最后是回答。但实际上，探索的过程并不是这样按部就班地进行的。每个步骤都影响着其他的步骤，也受到其他步骤的影响。在观察的过程中往往会产生新的问题，而得出的理论会受到观察和新问题的挑战。理论往往会引发新的问题，观察是由理论所决定的——至少在一部分层面上是这样。因此，与其说探索像沿着一条直线行进，不如说是围绕着环形跑道慢跑。图 1.3 表示出探索的三个步骤之间的互动关系。

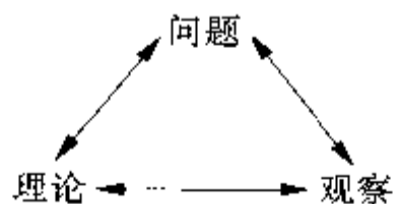


图 1.3 探索的各个阶段

## 学术研究的种类

上一节简要阐释了探索过程中的一些基本元素，但是未能指出其中存在的差异性。不同类型的探索提出不同的问题，运用不同的观察方法，最终产生出不同的理论。探索的方

法大致可以被归纳为三种类型的学术研究：科学的、人文的和社会科学的。虽然这三种类型的研究有许多相似之处——这在上一节中已经做了探讨，它们之间还是存在着许多明显的不同之处。

**科学的研究** 科学通常要求客观性。但是，科学真的是客观的吗？如果你所说的“客观性”是指价值观念的取消，那么科学肯定不是客观的。但是，如果你所说的“客观性”是指标准化，那么科学就是客观的。更确切地说，这样的客观性是它所追求的目标。科学家试图以这样的方式看待世界：其他所有的观察者，接受的是同样的专业训练，运用的是同样的方法，那么他们看到的一定是同样的东西。科学研究可以得出完全相同的结果，因此，它是可以复制的。

对科学研究来说，标准化和可复制性十分重要。这是由于科学家们假设世界具有一个可以观察到的形式，他们的任务便是发现世界原本的形式。世界坐等他们去发现；科学的目标就是尽可能精确地观察和阐释世界。要知道一个人的观察精确与否，并没有神灵的启示，而需要得到其他观察者的认可。这就是为何标准化和可复制性对科学研究来说如此重要。如果所有受过专业训练的观察者得出了同样的结论，那么我们就可以满怀信心地说这个事物已经被十分精确地观察过了。科学的方法强调去发现一个可知的世界，因此就特别适于解决自然界所存在的问题。

**人文的研究** 科学研究是与客观性紧密联结的，而人文研究与主观性密不可分。科学旨在对观察的过程进行标准化，而人文研究旨在寻找个性。如果说科学研究的目的是尽可能介绍人们在所观察的事物上的差异性，那么人文研究的目的则是尽可能去理解个性化的、主观性的反应。许多人文学者对个案研究的兴趣胜过对总体理论的研究。

如果说科学研究是一种“在那儿”的行为，那么人文研究强调的是“在这里”。科学聚焦于发现的世界，而人文研究则聚焦于发现人。科学研究要求最终达成共识，而人文研究寻找的是另类的解读。科学家认为存在一个永恒不变的世界等待人类去发现，而人文学者对此却深表怀疑。他们更倾向于不把知情人和他所知道的情况截然分开。经典的人文研究的立场是：“他是谁”决定了“他看见什么”。由于人文研究强调的是主观的反应，因此特别适合于解决文学艺术、个人体验和价值观中存在的问题。

科学和人文研究并不是两条永远不会相交的平行线。几乎所有的研究项目和理论的创立都要同时运用科学和人文研究中的某些方面。一位科学家可以同时是一位人文学者，在科学研究中运用直觉、创造力、阐释和洞察力。有趣的是，科学家在设计研究方法的时候必须具备主观性，以便于进行客观性的研究——这就使得研究的筹划成为了一个创造性的过程。反过来，一位人文学者同时也应具备科学精神。他应该尽可能多地搜集事实，从而更好地对人类的体验进行阐释。我们在下一节中将会看到，科学和人文的分界点实际上并不清晰。

**社会科学研究的特例** 第三种类型是社会科学研究。虽然许多学者把社会科学视为自然科学的延伸，这是由于社会科学借鉴了物理学等自然科学的研究方法，但是，社会科学仍然是自成一体的。其中的“悖论”之一是它同时包含了自然和人文科学的因素，但又与这两者截然不同。

社会科学将人类作为研究对象，旨在观察和阐释人类行为的模式。社会科学的研究者为了理解人类的行为，首先就需要对它进行观察。如果真的存在这样的行为模式，那么观察的过程和结果必须尽可能的客观。换言之，社会科学家与自然科学家一样，必须在研究的对象和结果上达成共识。一旦人类行为的现象得到精确的观察，那么也应得到解释和阐明。

由于观察的对象是人类主体——它本身就是一个具有主动性和知性的存在，因此，与自然科学相比，社会科学研究中阐释的过程就变得复杂得多。与大自然中的客体不同，人类主体具备知识和价值观，能够进行阐释和采取行动。如果不考虑被观察对象的“人文”知识，我们能对人类行为进行“科学”的解释吗？这是社会科学研究中最重要的哲学问题，引发了学术界激烈的争论，社会科学似乎面临着一场“身份/认同危机”。过去，大多数社会科学家曾经相信自然科学的研究方法足以解决人类体验的奥秘，但是今天，越来越多的人认识到社会科学研究也需要强烈的人文关怀。

**传播学：一门社会科学** 传播学旨在理解人类如何创制、交换和解读信息，因此，传播学研究将科学与人文研究结合起来（Farrell, 1987, pp. 123-139）。本书中所探讨的传播理论大多属于社会科学的范畴，它们或多或少地运用了科学和人文的因素。从传统上看，传播学中的人文理论主要是指修辞学理论，而科学理论主要是指传播理论。这种区分并不是十分有效的。本书讨论的所有理论都与人类传播有关。因此，人文的和科学的理论都应该被包括在有关人类传播的知识体系中。

## 传播理论：一个新的学术领域

如何将传播理论发展为一个学术领域？多年以来，传播学者都在苦苦思索这个问题。由于涉及众多的理论流派及其哲学上的和实践上的复杂性和差异性，这个问题对理论家、教师和学生来说都是一个极大的挑战。罗伯特·克里格（Robert Craig）在1999年发表的一篇具有里程碑意义的文章中指出日前传播学领域显得较为分散，因此他提出了一种新型的传播理论的视角，从而使传播学领域的理论和学科整合迈出了重大的一步。

克里格提出传播学科永远不会被一种理论或理论体系统一起来。由于日常生活中的传播实践体现出多样性的特征，而传播理论也反应了这一特征，因此，始终会有多种多样的学术路向——而非一种单一的理论体系——摆在传播学者面前。我们的目标不应该是去寻

找一种标准化的模式，如果这种几乎不可能出现的状况真的成为现实，那么传播学就成了“一个停滞不前的领域，一个行将就木的领域”（1999，p. 123）。

有鉴于此，我们应当寻找另外一种学术上的一致性，其依据为：（1）对不同理论流派之间的相似、差异和矛盾的共同理解；（2）应承担的通过对话解决矛盾的义务。克里格写到：“最终的目标不是出现这样的状态——我们没有什么可以争论的，而应当是我们对各自的理论有了深入的理解，并且找到了可以争论的重要话题”（1999，p. 124）。按照克里格的观点，要把传播理论建成一个学术领域，应当具备两个必要条件。

第一个必要条件是对不同理论流派之间的相似和差异的共同理解。除了罗列出这些相似和差异之外，更重要的是应当对这些理论流派在哪些方面、以何种方式交汇和碰撞达成共识。换言之，我们需要一种“超模式”（metamodel）。英文中的“meta”一词意思是“在……之上”，因此，所谓“超模式”就是“用来阐明其他模式的更高级的模式”。

要建立学术上的一致性的第二个必要条件是需要重新定义“理论”这一概念。学术界通常把理论视为对某个过程的阐释。而传播学者应当突破这一传统观念，把理论看作是有关学术路向的陈述和争论的过程。换言之，理论是一种话语形式。更确切地说，理论是用来阐述其他话语的更高级的话语形式，是“超话语”（也可译作“元话语”——译注）。

传播系的学生会逐步体会到“超模式”和“超话语”这一对概念的重要性，它们可以帮助你搞清楚这门学科到底是研究什么的。如果你能够发现一个有用的“超模式”，你就能在各种理论流派之间建立起联系。如果你把传播理论看作一种“超话语”，你就能理解这个领域内多学科、多视角的研究方法的价值所在。换言之，与其说传播理论像在地质学实验室的桌子上排列的一块块石头，倒不如说它更像地质史课上用电脑演示的地质结构模型。

克里格为这个“超模式”设定了基本前提。他指出，传播是人类体验的最基本的过程：传播构成了现实。我们以怎样的方式传播我们的体验，这本身就形成或者说构建了我们的生活体验。各种不同的传播形式产生出不同的体验。就不同的社群、背景、时间而言，同一个现象有着不同的意义——这是由于传播本身就是随着外部条件的变化而变化的。上述的思想对建立传播理论这一学术领域显得尤为重要，克里格这样论述其重要性：

传播……不是一种能用先前出现的学科——如心理学、社会学、文化学和经济学——可以解释清楚的、从属性的现象；相反，传播本身就是构成社会活动的重要过程，它可以被用来解释上述所有学科中存在的问题。（1999，p. 126）

克里格建议我们把同样的原则放在另一个层面上来观照。理论是传播的特殊形式之一。因此，理论组成了——或者说构建了——有关传播的体验。理论所传播的正是有关传播的体验，这就是克里格所谓的“超话语”。不同的理论不过是讨论传播的不同形式，每



种形式都具有其优势和局限性。为了将各种理论统合为一个学术领域，我们需要承认理论的建设作用，并且需要在以下问题上达成共识：（1）每种理论所探讨的究竟是什么主题？（2）它们在探讨的形式上究竟有何不同？

克里格写道，所有的传播理论最终都是为了实践的目的，这是由于每种理论所回应的是日常生活中传播的某一个方面。每种理论试图以一种或另一种形式来探讨传播的实践。在这个领域内的学术对话应当聚焦于不同理论所探讨的究竟是我们所生活的这个社会世界中哪些方面的内容以及探讨的不同形式。克里格描述了进入到这场对话中的七种传统立场：（1）修辞学；（2）符号学；（3）现象学；（4）控制论；（5）社会心理学；（6）社会文化；（7）批判理论。

### 修辞学传统

属于这种传统的理论把传播看作是一门实用艺术。传播者——例如发言人、媒体制作人和作家——通常用精心设计的信息来应对各种具有挑战性的问题。根据这一传统，传播者设计一些策略——通常是采用一些常见的手段——来达到感动受众的目的。修辞学理论的典型特征是充分利用逻辑和情感上的吸引力。根据这一传统，传播者的工作成效取决于技巧和方法的运用。它的基本信条包括：（1）言辞具有相当大的力量；（2）信息有益于人们做出正确的判断；（3）可以对传播进行评估，并且逐步改进它。修辞学理论对下述观点提出了挑战：（1）言辞不是行动；（2）外表不是真实；（3）风格无关紧要；（4）观点不是真理。

### 符号学传统

这一传统聚焦于符号和象征，把传播看作是沟通不同的个人世界的桥梁。在那些世界里，符号具有一定的意义，有些意义为人们所共享，而有些则不一定如此。这一传统适用于讨论分歧、误解和主体性回应等问题。它提出了以下一些与语言有关的概念：符号、象征、指涉物、符码和理解。符号学有力地揭示了以下一些问题：（1）人类对共同语言的需求；（2）将主体性视作理解和沟通的障碍；（3）符号的多重意义。符号学理论质疑了以下传统观念：（1）词语有正确的含义；（2）符号代指的是客体，因此，语言是纯客观的。

### 现象学传统

现象学传统聚焦于个人的体验——包括人与人之间的相互体验。传播被视为通过交流和对话实现个人体验的共享的过程。这一传统崇尚真正意义上的人际关系。从理论上说，它适于解决有关人际关系的问题——例如强有力的人际关系因何而瓦解等等。在这一传统

的话语中，你会听到体验、自我、对话、真性（genuine）、支持性和开放性等术语。作为一种理论取向，其吸引力在于它体现了人类对于相互接触、尊重和共同立场的需求和对差异性的认可。它抵制了以下一些理论话语：（1）传播只是一门技术；（2）词语和事物是截然分开的；（3）价值观与事实也是截然分开的。

### 控制论传统

这一传统首先将传播视为信息处理的过程，主要解决的是这一过程中出现的噪音干扰、超负荷、功能障碍等问题。其所使用的主要词汇包括发送者、接收者、信息、反馈、多余信息和系统等。控制论传统在解释与大脑、思维、理性和其他复杂系统有关的问题时具有相当强的说服力。从总体上看，这一传统对以下观念提出了挑战：（1）人类和机器的截然对立；（2）线性的因果关系。

### 社会心理学传统

属于这一传统的理论集中探讨的是传播过程中某些方面的问题——包括表达、互动和影响，旨在监控其中所出现的一些挑战和问题的后果。属于这一传统的理论话语强调行为、变量、效果、人格和特质、知觉、认知、态度和互动。在下列语境当中，这一传统具有相当强的说服力：（1）人格似乎是最重要的因素；（2）信仰和感情导致判断出现偏见；（3）人与人之间产生了显而易见的相互影响。社会心理学传统反对以下一些观念：（1）人类总是有理性的；（2）人类清楚地了解自己的思维活动；（3）通过知觉来观察真实世界不会出现任何问题和障碍。

### 社会文化传统

这一类型的理论将社会秩序作为讨论的中心，将传播视为社会的粘合剂。其所关注的问题和挑战包括冲突、异化和协调失败。属于这一传统的学者往往对个案进行争论，所使用的语言包括社会、结构、仪式、规则和文化等因素。这些学者尽量避免争论以下问题：（1）个人的力量和责任；（2）自我的统一；（3）如何将人类交流与社会结构分割开来。

### 批判理论传统

这一组理论倾向于把传播视为权力和压制的社会化排列方式。批判理论所回应的是意识形态、权力和征服等问题。其基本概念包括意识形态、辩证法、压制、意识的唤起

(consciousness raising)、抵抗和解放。这一传统在以下的情况下具有相当强的吸引力：  
(1)权力的自我维系；(2)自由和平等的价值；(3)在充分知情的前提下进行讨论的重要性。

## 传播的层面

在过去的岁月里，传播学如何整合为一个独立的学术领域？对这一过程进行回顾是很有意思的。不管是好是坏，学术界已经发展起一种具有较强影响力的模式——按照个体参与程度的不断增长来划分学科领域。按照这一模式——虽然会有一些差异——通常把传播划分为人际、群体、组织和大众传播四个层面。相关的大学课程、手册和教材都是按照这四个层面来分门别类的。例如，美国大学的传播专业通常要求学生选修“人际传播”、“群体传播”、“组织传播”和“大众传播”四门基础“导论”课和相关课程。

人际传播主要探讨人与人之间的交流——通常是在面对面的或非公开的场合下进行。群体传播探讨的是小范围内人与人之间的互动——通常是在决策的情境之中。诚然，群体传播包括人际传播。因此，人际传播中的大多数理论也同时适用于群体的层面。组织传播则出现在更大规模的合作网络中，几乎涵盖了人际传播和群体传播的方方面面。它所探讨的课题包括组织的结构和概念，人际关系，交流，组织的过程和组织文化。最后，大众传播探讨的是面向公众的传播——通常是通过媒介来进行的。大众传播也涵盖了人际、群体和组织传播中很多方面的内容。

不幸的是，按照上述模式来构建传播学科强化了一种思维定势——这四个层面彼此之间截然不同。但实际上，这些层面不过是用来组织传播学研究内容的一种较为便利的形式而已。把这门学科分成上述四个领域——尤其是将大众传播与其他类型分开——的做法一直受到学术界的质疑，不少学者试图将这四个层面连结起来。

## 传播学核心理论的发展

本书中涉及的许多理论探讨的都是传播中的一些特别的方面。在上一节我们已经谈到，有些理论阐释的是传播中一些特定的层面；而另一些理论阐释的则是适用于所有类型的传播的总体概念和过程。我们可以把这种总体性的阐释称为传播学核心理论。

核心理论意义重大，这是由于它有助于我们从总体上把握传播的概念。每当传播发生并开始运行的时候，核心理论可以使我们对这一过程进行深入探讨。下面我们对传播理论中应当涵盖的几种类型的因素进行一番阐释：

首先，核心理论阐明了信息的形成和发展。我们如何创制信息，并以书面或口头的方

式传递给他人？其中包含了哪些思维过程？在与其他人进行交流的过程中，我们在多大的范围内、以何种方式创制了信息？信息发展的过程在不同的文化背景下有何不同？在信息发展的过程中，是哪些文化机制在起作用？

其次，核心理论探讨的是意义的生成和读解。人类如何理解信息？意义是如何在我们与他人的互动过程中产生的？大脑是如何处理信息、读解体验？意义和理解在多大的范围内、以何种方式成为文化的产物？

再次，核心理论探讨的是信息的结构。信息由书面、口头和非言语性的元素所构成。信息如何被组合在一起的？它们是怎样被组织起来的？信息的组织以何种方式生成了意义？对话过程中传播者的信息是如何组织的？参加者是如何将谈话融为一体的？

核心理论探讨的第四个元素是交互的动因。它包括传播者之间的关系和相互依赖性，以及他们对话语和意义生成所起的作用。它所关注的是交流过程中的各方是个人还是群体，以及他们是如何进行信息的给予和获取、生产和接受的。

最后，核心理论有助于我们理解社会和机构的动因——即权力和资源是如何在社会中分配的、文化是如何生产的、社会各部门之间是如何进行互动的。

值得注意的是，没有一种理论可以涵盖上述所有的元素。由于上述各个元素之间的内在联系，某种理论可能会包括或者蕴含其中的一个或几个元素。例如，某种理论关注的是交互动因，同时也间接地告诉我们信息是如何组织起来的。这是由于交互动因和信息结构之间是相互连结的。同样道理，某种理论主要探讨的是信息的生产，它同时也会讨论信息接受的问题。这是由于在信息处理的过程中，信息的生产 and 接受具有相似的认知结构。

你在学习本书所涉及的理论时，请努力找出每种理论是如何为核心理论的形成做出贡献的。你会发现第二部分介绍的许多理论直接涉及到了传播学的核心概念和过程。第二部分中的其他理论和第三部分中介绍的所有理论都与特定的传播层面相关。但是如果仔细研究，你会发现它们也同样有助于深入理解核心理论。

## 传播学领域的知识结构

约翰·鲍尔斯（John Powers）在把握传播学领域的统一性和多样性方面做出了令人称道的努力。他创立了一种有关该学科知识结构的模型，将本章中所探讨的所有种类都包括在内（1995，pp. 191-222）。根据他的设想，传播学领域的知识结构是这样构成的：

第一级——信息的内容和形式

第二级——传播者的行为

(a) 个人

(b) 社会关系的参与者



(c) 文化群体中的成员

第三级——传播的层面；包括

(a) 公众

(b) 小组

(c) 人际

第四级——传播出现的语境和情况，例如医疗、法庭、组织、宗教等等。

我们可以运用这一模式来组织传播学领域几乎所有的工作，包括理论、研究和实际运用。它是有益于我们理解各种传播学理论之间的相同点和不同点的另一种方式——一种非常有用的方式。

事实上，本书第二、三部分恰好对应于鲍尔斯模式中的头三级。在第二部分中，第4章和第5章探讨了信息结构；第6章和第7章涵盖了有关个体传播者的理论；第8章和第9章主要关注的是社会事务；第10章和第11章主要探讨了文化事务。第三部分观照的是鲍尔斯模式第三级的各个层面。该模式第四级所涉及的材料过于具体，超出了本书的范围，因此在本书中未加讨论。

## 小 结

本章为全书搭建了总体的框架，因而显得十分重要。在本章中，你了解到了理论探索的本质，以及传播学研究是如何进行的。请记住传播理论不完全是一种思维训练。虽然探讨抽象的概念有益于深入而全面地理解传播本身，但通过研究理论来理解传播的过程可以培养你的洞察力，有助于你成为一个更出色的、更能随机应变的传播者。在我们生活的时代，传播的重要地位日益凸显出来。从长远看，这种趋势也不会改变。有鉴于此，学习和研究传播理论可以使你成为这个社会掌握更多信息的成员，有助于你理解在社会生活的各个领域遇到的各种问题。传播理论能够为你介入社会事务和发起变革提供思想源泉，因此能使你具备更强的能力。

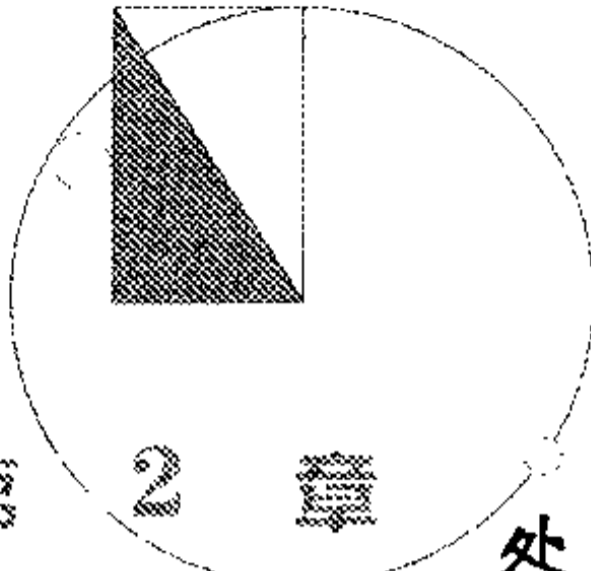
如果只是让你记住一些有关传播的定义并没有多大的意义。你完全可以自己下一个有关传播的定义。但更为重要的是，你应当记住下定义的目的不在于搞清楚此时此刻应当观察和体验的聚焦点在哪里。在建构理论的过程中，下定义就好比给理论构建者拍一张X光片，弄清楚他真正关心的东西。给传播下一个简洁的定义当然不失为一件美事，但在现有的情况下，这几乎是不可能做到的。传播学研究的多样性实在太强了，多种多样的定义是不可避免的，同样道理，产生各种各样的理论也是不足为奇的。

在本章和下一章中，你可以开始了解人类在创造知识的过程中是如何进行思维的。这大概是全书最为重要的一个知识点。我们理解的有关传播的内容可能会不断变化，但探索

知识的路向不会改变。你所学到的有关传播的知识可能会在一段时间内有用，但与此同时，你所学到的有关探索和批判性思维的方法会使你终生受益无穷。如果你打算继续从事传播学或是其他门类的社会科学的专业研究，那么本书对理论建构过程的概要性介绍对你来说将会具有特殊的价值。

请记住创造知识的方法多种多样，每一种都有其优势和局限。你可以根据自己对科学或是人文方法的偏好和兴趣找出适宜的方法，你可以在多种不同的方法之间游刃有余。但你必须清楚地认识到这些方法能够为你做什么和不能为你做什么。你还应该记住单单使用某一种方法是无法全面理解像传播这样的社会性过程的，必须采用各种发现、阐释和批评的方法才能在学术研究上做出有意义的贡献。

本章最重要的经验之一是理论不仅仅是对事实或现实情况的简单化的阐释。理论是建立在对知识、价值观和具体事物做出假设的基础之上的。因此，不同的理论在内容、形式和哲学视角上均会有所不同。给理论进行分类有助于我们理解不同理论之间的相同点和不同点，但这样的分类并非是纯粹的铁板一块。每种理论类型之间诚然会有很多差异，但你会发现属于某一类型的理论与其他类型的理论之间会有很多相似之处。理论也可以按照不同的层面来加以归类，这对学术研究来说也是非常有用的。但是，在这些层面之间肯定会存在许多实质性的相似之处。



## 第 2 章 处于探索过程中的理论

几乎所有大学的传播系科都至少开设一门有关传播理论的课程。为何这个主题显得如此重要？这是由于理论是任何一门学科的学术基础。它是我们对知识进行归纳和整理的方式。它使得学者、教师和学生能够将信息转化为知识。

我们不是用零碎的信息来认识世界的，而是要将它们加以组织和综合（Berger, 1994, pp. 11-19）。我们寻找的是模式和联系。理论是实现组织化功能的最重要的方法。既然如此，理论可以被视为知识积累的一种形式。我们每开展一项新的研究时，不必另起炉灶。前人已经将知识组织成一个知识体系，我们便可以在此基础上开展研究。

理论除了具有组织信息的功能以外，还有助于将我们的注意力集中于重要的变量和关系上。理论像地图一样。从表面上看，它指示了娱乐场所、社区、野餐营地和购物中心的位置。理论也像导游手册那样，帮助读解、阐释和领会人际关系的复杂性。它为我们廓清所观察的对象，让我们理解各种关系、为我们读解各种事件。这就使理论能够为我们观察世界提供有价值的帮助，不但指明了观察什么，还指导我们如何去观察。许多理论流派还能帮助我们对研究的结果和效应做出预测。具体来说，不同种类的传播理论可以帮助我们有用有理有据的假设来代替盲目的臆测。

理论在学术研究中是不可或缺的。理论化的思考可以为今后的研究提供想法，可以指导我们开展一系列研究，从而填补我们的知识空白。这一有助于我们发现问题的、启发式的功能对知识的积累来说是非常关键的。理论还有助于我们传播和交流知识。它就像装满知识的包裹。大多数研究者愿意将自己的观察与思考公开发表，与其他同道共享。理论为

做到这一点提供了方法，同时也为学术讨论、争鸣和批评提供了一个开放式的论坛。通过交流我们对所研究对象的不同看法，才有可能进行比较和不断对理论进行完善。

理论还有助于我们进行评估。理论对价值观念进行了探讨，因此可以帮助我们特定行为是否有效、适当进行评判。许多理论家都相信所有的理论都包含了价值观念，旨在进行管理和控制——即便有些理论并未明确表达这一点。理论还为我们反思现存的文化 and 生活方式，从而创造新的方式提供了方法。用肯尼思·格尔根（Kenneth Gergen）的话来概括，理论具有以下这些“能力”：“对有关文化的指导性假设提出挑战，提出有关当代社会生活的根本性问题，培养人们对所有‘理所当然’的事进行再思考的习惯，并在此基础上产生新的、替代性的社会行为”（1982, p. 109）。

## 理论的本质

什么是理论？这一术语的使用范围很广：一位名叫琼斯的农夫有一套关于他的小母鸡何时开始生蛋的理论；爱因斯坦提出了著名的相对论。科学家、文学家和哲学家都以不同的方式来使用“理论”这一术语。本书的目的是向读者介绍关于传播过程的各种理论。因此，我是从最广泛的意义上使用“理论”一词。在本书中，理论是指所有关于某一具体现象的、经过组织的一系列概念和阐释。

所有的理论都是抽象的。它将具体的经验简约为一系列门类，因此总是会省略一些细节。一种理论聚焦于某些具体的事物，而忽略其他的事物。之所以要强调这一真理是为了揭示任何理论都有欠缺，这是它最基本的特征之一。没有一种单一的理论能够穷尽全部真理。

理论是经过建构的产物。理论是由人创造的，不是神明的旨意。它反映的是研究者观察其周围环境的不同方式，但是，理论本身并不能反映现实世界。许多读者和理论家很容易将这条原则抛在脑后，而学生往往会产生这样的误解——可以用这种或那种理论来认识现实世界。亚伯拉罕·卡普兰（Abraham Kaplan）这样写道：“理论的形成不仅仅是发现隐藏着的事实，它是观照、组织和再现这些现实的一种手段……在某种程度上说，理论应当与上帝创造的世界相契合，但更为重要的是，它创造了一个属于自己的世界”（1964, p. 309）。

斯坦利·迪兹（Stanley Deetz）补充道：“理论是对世界进行观察和思考的方式。因此，与其将理论看作是大自然的‘镜子’，不如将它视为研究者用来观察大自然的‘透镜’”（1992, p. 66）。两位不同的观察者运用显微镜观察“阿米巴”变形虫，会看到不同的东西。这取决于观察者不同的理论视角。其中一位看到的是一种单细胞动物，另一位看到的是无细胞有机体。前者强调“阿米巴”变形虫具有细胞的所有属性——细胞壁、细胞

核和细胞质；而后者将该生物与其他的健全动物相提并论，因为它也能够摄取食物、排泄、生殖和运动。两位观察者都没错，这只是因为他们各自所采用的理论框架强调的是被观察对象的不同侧面。在以后各个章节中，我们还会一再遇到这样的例子。由于理论都是一种建构，因此讨论其功效要比讨论其真实性更为明智。所有已知的真理都可以用不同的方式加以再现，这取决于理论家自身的定位。以下便是一个简明的例子：

老师拿出四只盒子。每只盒子里有一张画片——分别画有树、猫、狗和松鼠。他问孩子哪一张画片跟别的不一樣。相当于二年级程度的孩子马上会选择树。他不仅知道如何区分植物和动物，而且还知道首先应当考虑动物和植物之间的区别……（但是）这样的选择是较为武断的，更谈不上在思考问题上的新意。如果孩子按照是否可以家养或者是否能在商店里买到来考虑，他会选择松鼠。如果考虑到树、猫和松鼠之间存在的有趣的联系，他也可以选择狗。孩子也可能选择猫，因为其他三个都喜欢在院子里活动。（1992，pp. 71-72）

理论与行动紧密相连。我们如何思想——即我们的理论——指导着我们的行动；而我们如何行动——即我们的实践——则指导着我们的思想。在学术领域，规范的理论 and 脑力的实践是不可分割的。正如詹姆斯·安德森（James Anderson）所说：“理论……包含了一整套一个如何读解世界和如何在其中行动的指南……（它）探讨的是这样一个独一无二的、至关重要的问题：‘到底什么是学术研究的真谛？’没有一项学术研究会比真正的理论更重要”（1996，p. 1）。

阅读本书，仿佛走进一座艺术馆。当你徜徉于艺术馆里，你一定会发现一些作品更具艺术性、更能引人入胜、更富有启发性。你可以就艺术馆内展品的构成和某件作品是否具有代表性提出质疑，但从某种意义上说，你可以把它们当作各具特色和价值的作品来欣赏。如果我们把理论比作艺术馆内的展品，那么我们就可以更加全面和完整地理解传播学。

## 理论的基本要素

理论最基本的元素是它的概念和门类（Taylor, 1995）。我们按照所观察到的特征来把事物归为不同的概念和门类。在日常生活中，我们划分了不同的概念和门类：树木、房屋、汽车等等。从本质上说，人类也是概念化的存在。正如托马斯·库恩所说：“不管是科学家还是普通人都不会把世界视为支离破碎的片断……他们会从不断变化的体验之中选取整块的领域来认知世界”（1970，p. 128）。

传播理论的研究者们观察到传播过程中的一些可变因素，然后将其按照已有的模式进行分类和命名。理论的目的在于提出一些经过分类和命名的概念。理论家通过各种象征符号（通常是文字）来指认概念。这套术语便成为理论不可缺少的组成部分。通过这些概念、术语和定义可以了解理论家所观察的对象以及哪些对象在他们看来是十分重要的。

有些理论停留在概念的层面上，只是提供了一些门类的名称，而未能解释它们之间的内在关系。这些理论属于分类学的范畴，处于较为初始的状态，这是由于它们未能提供关于事物的深入理解。事实上，由于分类学不能进行解释，因此，许多学者认为它们不能算真正意义上的理论。最好的理论应当超越概念的层面，提供深入的解释——即阐述这些可变因素之间的内在联系和这些概念之间是如何互为联系的。

所谓解释是指对可变因素之间内在联系的规律和模式进行指认。用最简单的话来说，解释回答了一个问题：为什么？解释能够指认联结不同可变因素之间的“具有逻辑性的力量”。例如，一位理论家可以假设，如果孩子看了很多带有暴力内容的电视节目，他们便会具有暴力倾向。社会科学研究很少将联系看作是绝对的。事实上，可以说甲事物“通常”或“经常”与乙事物联系起来，它们之间存在着一种或然（而非必然）的联系：如果孩子看了很多带有暴力内容的电视节目，他们极有可能具有暴力倾向。

解释可以分为许多种类，但是两种最为普遍的是因果型的和实践型的。因果型的解释运用因果关系将不同的事件联系在一起，其中的某一个事件导致了另一个事件的发生。实践型的解释将行动与目标联系起来，采取某种行动是为了获得预期的某种状态。因果型的解释将结果解释为一种回应，而实践型的解释将行为看作是可以控制的和具有战略性的。按照因果型的解释，后续的事件往往是由先前发生的事件所决定的。而在实践型的解释看来，选择采取什么样的行动便会导致什么样的结果。

为了更好地理解这两种解释之间的区别，我们举一个常见的例子：你如何跟朋友解释自己的考试成绩？如果你把考低分的原因归结为自己不擅长这门课程或者是老师的水平太低，那么你运用的就是因果型的解释：“我取得这样糟糕的成绩实属身不由己。”另一方面，如果你考了高分，你极有可能运用的是实践型和必要型的解释：“我是为了提高我的平均成绩，争取奖学金才努力学习的。”

## 理论的传统理想化模式

在理论和研究方法上，以实验为主的自然科学取向一直在传统的社会科学研究领域中占据主导地位。它一般包括以下四个步骤：（1）提出问题；（2）形成假设；（3）检验假设；（4）形成理论。这种取向被称为假设—归纳法。这种方法设置了这样一个假设性前提：对部分的细致分析是认清复杂事物整体的最佳方法。也有学者将其称之为变量—分析传统。

对假设进行检验是一个令人痛苦的漫长过程。在这个过程中，理论经过无数次的检验而逐步走向完善。这四个步骤——提问、假设、检验和理论化——要在一个“砌砖头”式的积累过程中不断重复。图 2.1 演示了这种假设—归纳法。这一方法是以下列五个（组）重要概念为基础的：假设、操作主义（operationism）、管理和操控、说明性法则和预言。

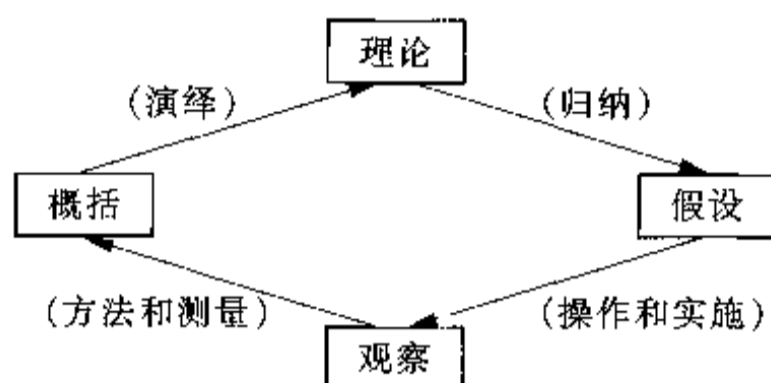


图 2.1 科学的经典理论

所谓“假设”是在充分理解有关情况的基础上，对各变量之间的关系进行推测。它是以直觉、个人体验或者是研究为基础的，而后者也是进行假设的最为理想的基础。假设也是以归纳为基础的，从多种多样的观察结果中归纳出一些规律。假设应当经得起检验。在构建假设的时候，应当考虑到它完全不成立的可能性。换言之，假设必须具有证伪的功能，如果不是这样，任何一种检验都将产生积极的或者是模棱两可的结果。这样一来，几乎不可能验证假设是正确的还是错误的。因此，对假设的检验实际上是寻找特例的过程。

例如，人们总是喜欢做一些他们自认为可以获得回报的事情。这就产生了一个假设：人们更愿意做那些可以获得回报的事情，而不愿意做那些没有任何回报的事情。你如何检验这个假设是否成立呢？你当然可以找到很多例子来证明人们总是愿意做那些他们喜欢做的事情，但你能找到人们愿意做自己不喜欢的事情的例子吗？从本质上说，任何事情都可能产生一定意义上的回报。上述的假设在表述上存在着一些问题——你既无法证明它成立，也无法证明它不成立。例如，有些不合常理的人可能会出于自我责罚的目的去做某件事，他们当然认为责罚本身就是一种回报。

所谓“操作主义”就是这样一种原则：假设当中包含的所有变量应当具有可操作性，能够准确反映科学观察的过程。具有可操作性的定义在对概念的各种定义中是最准确的，这是因为它准确地反映了概念是如何在科学观察中得到检验的过程。例如，心理学研究中著名的斯坦福-比奈测验就给出了“智力”这一概念的具有可操作性的定义。又如，我们可以让受试者对有关命令式的和表示服从的信息的一系列指标进行评分，在此基础上给出“统治”这一概念的具有可操作性的定义。

回到上面提到的那个有关内在回报的假设。你可以对这一假设进行一些修改，使之更

加具体、准确。例如，可以这样修改：人们会反复做那些在内在回报测试中被评为“具有高度回报性”的行为。在此设置了一个测量内在回报性的标尺，从而能够给“内在回报”这一概念下一个具有可操作性的定义。你会发现，上述假设经过重新措辞，变得可以验证了。你既可以证明它成立，也可以证明它不成立。

从上面的例子可以看出，操作主义是以测量为基础的。具体说来，就是采用精确的（通常是数字化的）测量指标。通过测量的手段可以让我们发现差异性，而如果采用其他手段，则较难将这种差异性具体化。例如，你可以设计一个包含七个点的标尺，然后让受试者对自己的行为进行测评。运用这个标尺，你就可以将各种行为之间的差异具体化。比方说，你可以区分具有中度和中低度回报性的行为。对于同样的行为，有些人会认为它具有高度回报性，而另一些则认为它不具有回报性。对于这样的差异性，你都可以测量出来。

测量是按照合理性和可靠性这两个标准来进行的。合理性是指观察和研究应该达到的程度。比如说，我们如何确定观察主体对各项指标的评分真的能够测量出回报性？或许存在一些隐性的因素影响评分；或许评分本身并未反映出什么特别的情况。研究者掌握了一定的方法来判断他们的测量是否具有合理性。

可靠性是指测量可以达到的精确程度。在通常情况下，是以一致性作为标准来衡量研究结果是否具有可靠性。如果你浴室内的磅秤每天显示的是一个不同的体重数——即便你的体重没有变化，这架磅秤也是不可靠的。同样道理，如果在不同的场合进行的智力测验产生的是不同的结果，那么这种测试也是不可靠的。如果测试中所有的项目针对的是同一个主题（例如智力），而测试的结果彼此之间缺乏一致性，那么这样的测试也是不可靠的。

回到上面提到的那个有关内在回报的研究。你必须确定你所设计的标尺是否真的能够测出“回报性”。你首先应当确保它与得到认可的、类似主题的测量保持一定程度上的一致性。如果你能证明这一点，那么你所设计的标尺就是合理的。除此以外，还需要证明你的测量具有一定的可靠性。你可以让同一组受试者在两个完全不同的场合接受测试，如果他们的反馈相同或十分接近，那么就说明你所使用的标尺是可靠的。

传统科学中的第三个概念是管理和操控。这两个因素很重要，这是由于它们是我们用来确定因果关系的惟一方式。如果我们能够确认某一套变量是恒定的（管理），而另一套变量表现出有规律的差异性（即操控），那么研究者可以测量出这些可操控的变量所产生的影响，而不用担心其他变量会产生潜在的影响。管理和操控可以通过直接的手段——例如通过实验或者特定的统计法——来发挥作用。

再回到内在回报的假设。假设你已经修改完善了衡量回报性的标尺，并且确定这个标尺具有合理性和可靠性，那么你将如何检验你的假设？你可以找到一群受试者，给他们一份列有各种行为的清单，让他们对这些行为的内在回报性进行评分。但这样的测试只能让



你知道受试者认为哪些行为具有回报性，你还是无法确定他们是否会去采取那些内在回报价值高的行动。因此，你可以设计一个更加完善的测试方案，分两次进行，一次是关于回报价值，另一次是调查受试者采取某种行为的频率。通过这两次测试，你就会搞清回报价值与行为之间的内在联系。但是，要据此得出某种因素引发了某个行为的结论，理由恐怕还不够充分。

要想真正检验你的假设，还应该设计一项测试——你可以把有回报的行为与没有回报的行为进行比较测试，来看看受试者是否愿意重复前一种行动，而不愿采取后一种行动。你可以把受试者分为两组，一组完成的是具有回报性的行为，例如品尝一些美味的糕点；而另一组所采取的是缺乏回报性的行动，例如品尝生的蔬菜。通过测试，我们可以对比一下哪一组吃的更多。

第四个概念是说明性法则。它是指对在各种条件下一系列变量之间的因果关系的理论化阐释。在传统科学研究中，说明性法则在解释各种事物和现象方面发挥着十分重要的作用。它还可以使研究者能够对未来的事件做出预测。

当代社会科学家很少借助于这一法则。这是由于他们认为绝对意义上的普遍性法则是不符合现实的。研究者反而应当寻找各种变量之间的统计学上的关系。他们得出的法则也应当具有较大的可能性（Bostrom & Donohew, 1992, pp. 109-129）。例如，你不应当说回报性会导致行动，而应当说回报性通常会导致行动。

预测是经典社会科学探索中最后一个重要概念。预测是科学探索的重要产物，这是由于它赋予人们驾驭环境的能力。例如，如果你能预言哪些有回报性的行动会重复出现，那么你就能够通过调控某些行动的回报价值来管理人们的行动。

这一传统观念与查尔斯·帕维特（Charles Pavitt）所谓的“科学现实主义”十分接近。这一哲学流派相信的是由具有真实特征和因果关系的真实事物所组成的真实世界（1999, pp. 162-188）。理论不一定能完整地、准确地反映出世间万物的秩序，但精心构建的理论与现实最为接近。一个较为完善的理论概念最终能够准确地反映出世间的万事万物。

帕维特还认为，如果传播学理论的研究者们能够采取科学现实主义的理念，那么他们应当关注概念的重要性，并把它们简约化为本质化的、较为精确的概念体系。理论家们应当避免不必要地增加新的概念。更进一步说，理论家们应当善于运用原因阐释的方法来把握在现实世界中各种变量之间存在的真正意义上的因果关系。总之，传播学理论家们应当注重阐释的可靠性，并且应当相信读者最终能够充分理解各种术语，从而确保传播能够准确地进行下去。从下一节的分析中我们会看到，帕维特的观点和立场受到了质疑。

## 替代性范式

上一节中我们所阐释的研究和理论的古典取向深深植根于“知识即发现”的科学研究传统。但是，正如我们在第一章中已经指出的那样，这一传统受到了坚持其他理念的学者的拒斥。

在上一节中，我们曾设想了如何来检验回报性和行动之间的关系。主张替代性范式的理论家不会十分赞同上述有关内在回报性的假设。他们会觉得你的思想很有趣，甚至于很有用，但他们会说这只是解读个人行为的方法之一。他们甚至会认为你把回报性简约为标尺上的几个节点的做法是十分可笑的。他们还会说，你所得出的回报导致行动的结论过于武断。这两者之间的关系完全可以用相反的方式来表述：人们有目的地采取行动，从而制造出回报性。

罗宾·潘曼（Robyn Penman）归纳出替代性方式的五个原则（1992，pp. 234-250）：首先，行为完全是出于自愿的。人们部分地受到自身的驱动，但你不能以外部的变量为依据来预测行为。如果这种说法成立的话，那么我们很难预测人们是不是根据回报性来采取行动的。例如，有人偏偏觉得生的蔬菜比糕点好吃。这并不是由于他们喜欢吃生的蔬菜，只是出于保健的考虑才去吃生蔬菜的。

第二，知识是在社会中创造出来的。这就意味着传播理论本身是通过传播过程创造的。我们之所以要构建传播理论就是要解释传播这一过程。理论与客观现实之间并非一一对应的关系。因此，有关内在回报性的假设也是理论家的创造，也是理解人类行为的众多途径之一，而并非对人类行为的“真正”动机的镜像式反映。

第三，理论都具备一定的历史性。它们是特定时代背景的反映。随着时代的变迁，理论也会随之改变。美国文化是以物质主义和个人主义为特征的。整个美国文化体系就是以这样的理念作为其思想基础——人类的行为都受到回报和惩罚的驱动。因此，在美国文化的语境下，有关回报性的假设似乎是合乎逻辑的。而在另一个时代或者文化背景下，这种假设完全是不合时宜的。斯坦利·迪兹这样写道：

当代所有的理论迟早会过时，这并不是说它们有什么谬误，至少与过去出现的理论相差无几。在处理人类各种问题的时候——尤其是那些我们知之甚少甚至认为是愚蠢的问题——它们都会发挥作用。人类之所以需要构建新的理论，旨在回答新出现的问题。我们力图找到思考和讨论现状的既有趣又有用的方式，从而有助于构建符合我们自身意愿的世界。（1992，p. 77）

第四，理论会对其所涉及的现实产生影响。理论家与它们所创造的世界是密不可分的，他们就是这个世界的一部分。如果人们相信上述有关内在回报性的假设，那么他们就会认为所有人的行动都是受到回报性的驱使。他们为了做成某件事情，就会主动提供某些回报或者奖励措施。在很短的时间内，人们便会在由这一理论构建的回报驱动的氛围内工作。因此，这一假设所产生的是一种本身就会成为事实的预言。

第五，理论都具有一定的价值倾向。理论从来都不可能是中立的。坚持替代性范式的人会批评你的假设充满了各种价值观。既然你如此看中回报，那么你的注意力完全集中到这个因素上。这样一来，你便会忽略其他的因素。你选择对个人行为进行观察，这说明你把个人的因素置于文化和群体等因素之上。这种优先原则从本质上说本来无可厚非，但它确实包含了一定的价值观。在那些主张替代性范式的批评者看来，你应当明确承认你自己所持的价值观。传统范式和替代性范式之间的紧张关系并非无关紧要，相反是值得重视的。在本章的后半部分，我们还要详细探讨各个理论流派之间存在的分歧。

## 理论的发展和变化

理论不单单是为了读读和学学而存在的。建构理论是一项长期的、处于不断演化中的工作。理论是由一些值得深思的观点所构成的。理论工作本身包含了许多不同的任务 (Anderson, 1996, pp. 127-153)。

理论工作的核心是将一些被人所接受的方法运用到实践当中。其主要内容应当如安德森所说的是“低调的、需要揭示的、严谨的，并且通过一些很有效的方法和话语体系来掌握” (1996, p. 141)。他接着描述了理论工作的意义：

在分析的框架内获得前后一致的意义是一个值得“庆祝”的理由。这一意义本身就成为分析工作的“荣誉勋章”。它证明了我们所付出的努力的有效性。获取这一意义也验证了理论工作的目标，证明理论分析确实优于常识。这便是我们所说的分析的工具性。在较为理想的条件下，它可以促使更多的人来从事理论探索的工作。(1996, p. 141)。

在构建理论的过程中，还包含着其他许多相关的工作。我们必须建立一种理论上的权威，通过一系列复杂的过程建立经得起时间检验的职业规范，使从事理论工作的人能够纯熟地运用专业演讲和写作的形式，并且保持可信度。我们必须对理论工作的意义进行有效的讨论。任何一个从事学术研究的人应该用被学术界所认可的声音和合乎规范的形式来发表自己的观点。

学者的研究成果可以在各种不同的论坛或研讨会上得以展现。学者应该花一部分精力搞清这些学术会议的内容和地点，如何报名参与。学者们按照会议的要求准备一篇学术论文，提交会议的组织者，由同行进行评议，提出批评和建议。作者根据这些意见进行修改，然后提交相应的学术杂志发表。

理论良性发展的过程应该是检验和系统化阐释的过程。对于传统的理论家来说，通过检验可以不断完善真实世界的假设。对于坚持替代性范式的理论家来说，这是一个逐步调整阐释框架来理解事物的过程。

因此，理论的发展需要以研究为基础。通过研究可以对有意义的事件进行具体的调查。它可以使我们检测出理论是否能够发挥预测和阐释的功用。同时，它也有助于我们进一步发展理论，并且以更完善的方式将其表述出来。

理论发展和变化的方式有多种。它们可以逐步得以扩展，通过新老概念的结合，一部分一部分地来理解现实世界。同时，它们也可被用于更为确切地理解某一单个的概念。

托马斯·库恩在他有关“科学革命”的论著中，提出“正规的科学”实际上是一个理论形成的过程。这一理论反映了科学家在有关其研究对象的本质问题上所达成的相对的共识。有时候，我们会发现某些反例，它们与那些正被广泛使用的时髦理论相悖。在某个危机出现并且迅速发展的时刻，一个新的理论取向便会应运而生。这一新理论（也可能是一系列理论）代表了一种完全不同的、并且具有相当挑战性的观察世界的方式（Kuhn, 1970）。

在本专业领域会有越来越多的人逐渐接受这种崭新的、革命性的理论，直到最终演变为一门新的“正规科学”的首要的理论取向。在科学革命的过程中，两种范式会相互竞争。老的范式代表正规的科学，而新的范式则代表经过修正完善后的观点。所谓范式就是学者们认为值得研究的一系列概念和变量，再加上一些有关事物如何运作的特殊观点。在正规科学的研究中，绝大多数学者会就研究对象以及如何阐释它们达成共识。

在科学革命的过程中，研究者会以全新的方式来理解原有的概念及其具体运用，甚至对整个知识领域进行重新定义。以往旧的研究领域会逐渐消失，新的研究领域则会逐渐产生，同时还会出现新旧领域的交叉和结合。正如库恩所说，“科学革命之前在科学世界里是鸭子的东西在革命之后就成了兔子。原来人们从上方观察盒子的外部，现在从下面观察盒子的内部”（1970, p. 111）。

## 超 理 论

不同理论流派之间存在着很大的不同。它们不仅涵盖着不同的领域，而且具有完全不同的基本前提。超理论便是有关试图描述、解释不同理论之间的相同点和不同点的领域。

在第1章中，我们曾简要勾勒了一下超理论的轮廓，在本章中，我们再做一个详细的阐述。

超理论是有关探索本质的一系列思考所组成的体系。一般说来，它要高于某一特定理论的具体内容。超理论要探讨的是以下问题：应当观察什么，应当如何进行观察，理论应当采取何种形式。超理论是关于理论的理论，它所探讨的是日前知识领域内的一些不确定的因素及其可能产生的后果。自20世纪70年代以降，超理论逐渐占据了传播学领域的主导地位。传播学者开始质疑原有的理论和研究方法，甚至是社会科学本身存在的问题。关于这些问题，我在第一章中已经做了概括性的阐述。

超理论的问题十分复杂，大致可以归纳为三个主题：认识论（有关知识的问题）、本体论（有关存在的问题）和价值论（有关价值观的问题）。

## 认识论

认识论是哲学的一个分支，它是以知识为研究对象的；或者说，它研究的是人们是如何获得知识的。所有关于理论的探索和讨论最终都会回到认识论的问题上。由于传播学研究涉及到多个学科，所以在思想上会出现各种分歧。因此，在这一领域内，认识论的问题就显得尤为重要。以下我们将以提问的形式来表述认识论中存在的一些基本问题：

**在体验之前，知识在哪些范围内存在？**许多人都相信知识来自体验。我们通过观察世界，并且逐渐了解它。在我们体验世界之前，人性的本质中是否存在获得知识的能力？许多哲学家都相信这一点。这类知识包含了一个内在的观察和思考的机制。例如，有充足的证据表明，小孩学习语言并不完全是通过模仿他们所听到的东西。相反，他们通过天生所具备的模式来检验自己所听到的东西，通过这种方法来习得语言。

**知识在何种程度上是确定的？**知识是否具有潜在的确定性？任何人只要发现它就能接受它吗？真理是绝对的、相对的还是不断改变的？关于这些问题的讨论已经持续了几百年。传播学理论家们在有关真理的确定性方面提出了许多假说。那些主张普遍主义的理论家们承认了他们理论中存在的谬误。这些谬误产生的根源还是由于真理尚未完全被穷尽。而主张相对主义的理论家们则相信知识永远不会到达完全被确定的阶段，这是由于根本不存在普遍性的、确定的真理。

**知识产生的过程是怎样的？**这个问题是极其复杂的。有关这个问题的争论是认识论的核心。为了更好地说明这一点，艾纳托尔·拉普波特（Anatol Rapoport）讲了一个关于棒球裁判的小故事：

第一个裁判是一个“现实主义者”。他说：“投手投出的有‘好球’，也有‘坏球’，我会按照实际情况来命名。”另一个裁判则强调职业选手也会有一定的

差错率，因此他不同意第一个裁判的意见：“是好球还是坏球，我得看见了才知道。”而最聪明的裁判会说：“是好球还是坏球，得我说了算。我没发言之前，它什么也不是”。(1967, p. 95)

在这个问题上，至少存在着四种不同的立场。主张“心灵主义”(mentalism)或者“理性主义”(rationalism)的理论家认为人类所独有的是认知真理的能力(“我会按照实际情况来命名”)。持这种立场的人相信人类可以凭借自己的推理能力弄清真理。主张经验主义(empiricism)的理论家认为知识是在人类观察世界的过程中产生的。我们通过自身的体验——即我们所看见的——来认知世界(“我得看见了才知道”)。主张构成主义(constructivism)的理论家认为人类创造知识的目的在于能够更好地发挥实用的功能。他们把自己的感觉“投射”到对世界的体验中去(“我没发言之前，它什么也不是”)。构成主义还认为可以用各种不同的方法来理解世间万物。知识就是人类对世界的理解的总和。最后一种是将构成主义在进一步发挥成为社会构建主义(social constructionism)。持这种立场的理论家认为知识是不同社会群体之间进行符号互动的产物。换言之，现实是由各种社会因素共同构建的，也是群体和文化生活的产物(因此，上述这些裁判们最终会得出结论：“是好球还是坏球，是由大家达成共识后决定的”)。

**知识最好是被看作是部分还是一个整体?** 心理学中的格式塔学派(Gestaltists)主张知识是由人们对世界总体上的、不可分割的理解所构成的。他们认为不同的现象之间存在着内在的联系，并且是作为一个完整的体系来运作的。另一方面，分析学派则认为知识是由对一个个独立运作的部分的理解所组成的。

**知识在何种范围内是明晰的?** 许多哲人和学者都认为直到你能够把对某个事物的理解清晰地表述出来，才算你真正理解了它，因此，知识必须是明确而清晰的。但也有不少人表示大部分知识都具有一定的隐蔽性。人们通过各种感觉(包括潜意识或者无意识)来感知世界，所感知到的不一定能明晰地表达出来。这类知识被称为“隐含型”的。(Polanyi, 1958)

学者们在进行学术探索和理论构建的时候，在很大程度上依赖于他们在认识论上的种种假设。许多基本立场都会从上述的问题当中产生。对于这些不同的立场和观点，可以做出详细的划分。如果我们来对比一下两种广义上的世界观，就可以弄清它们之间的差异。

第一类世界观是以经验主义和理性主义为思想基础的。它把现实与人类截然分开，认为现实是人们所发现的身外之物。按照它的假设，现实是有形的、可知的，对于受过专业训练的观察者来说，现实是不言自明的(Bostrom & Donohew, 1992)。

这种世界观把发现作为重要的因素。客观世界有待于人类去发现，知识被视为人类所获取的身外之物。因此通常把这种类型的世界观称之为“接受型观念”。按照这种观念，客观性是十分重要的。因此，要求研究者确切地定义观察事物的全过程和所使用的方法。

自然科学中的主流学科、行为科学和社会科学中的许多学科都属于这种世界观的范畴。

第一类世界观旨在对现象做出合乎法则和规范的陈述，能够对万事万物进行适用于各个时期和各种条件的概括性阐释。坚持这一传统的研究者试图说明事物的表象及其运作方式。这样一来，研究者便具有了高度的分析能力，试图对研究对象的各个部分都进行定义。传统社会科学的理念包含了这种世界观。

第二类世界观采取了与前者完全不同的路向。它在很大程度上依赖于构成主义，把世界看作是一个过程来进行研究。按照这种观念，人类在创造知识的过程中发挥了积极的作用。世间的万事万物存在于人类的身外，人类可以用不同的方式来对这些事物进行概念化。因此，知识不是在发现的过程中产生的，而是在求知者和已知的事物之间的互动中产生的。基于这个理由，个人的观察和读解的过程也成为学术研究的重要对象。

第二类世界观不期望发现和揭示什么“普遍真理”，而是希望能够描述个人行动的丰富语境。它带有一定的人文主义的色彩，这是由于它所强调的是个人所做出的主体性回应。获取知识的过程就是阐释的过程。按照这种观念，每个人都无法回避阐释这一行为。传播学理论中的许多流派所采取的都是这种立场。其中所包含的假设是：传播是对现实进行社会性构建的重要手段。这一点正是我们在本章开始讨论的“替代性方式”的主要内容。

## 本体论

本体论这一哲学分支探讨的是关于存在的本质问题。从狭义上说，它探讨的是我们想知道的万事万物的本质。实际上，认识论和本体论两者是密不可分的。我们对知识的看法部分地是由我们对现实的看法所决定的。在社会科学中，本体论在很大程度上探讨的是人类存在的本质。在传播学领域，本体论聚焦的是人类社会交往中的本质问题。

本体论之所以重要，主要是由于它影响了理论家对传播进行概念化的方式。其中有四个方面的问题最为重要（Bavers & Bradac, 1982, pp. 1-28）。

人类在何种范围内能够做出真实的选择？虽然所有的研究者都不否认选择的重要性，但长期以来，有关是否存在真正的选择的哲学论争就一直没有停歇过。争论的一方是决定论者，他们认为人类的行为都是由许多先决条件所引发的；此外，人类从根本上说只能对外界产生被动的反应。争论的另一方是实用主义者，他们认为人们可以筹划自己的行为来达到未来的目标；此外，人类具有主观能动性，可以做出决定，掌控自己的命运。在这两派观点之间还有一个“中间派”，他们提出人们是在有限的范围内做出选择，有些行为受制于外部因素，而有些行为则完全出于“自由意志”。

是从“状态”还是从“特质”的角度来理解人类行为？所谓“状态”是指影响人类的短暂性状况。持状态观的学者认为人类是在不断变化的，在一天、一年或一生的时间内

经历了许多阶段。状态观把人类看作是动态的。相形之下，持特质观的学者主张大部分的人类行为是可预测的，多多少少地表现出一致的特性。人类或许会因为特质的改变而改变，但从总体上看仍然是“江山易改，本性难移”。从本质上看，人类是静态的。诚然，也有不少社会科学家相信状态和特质共同构成了人类行为的特色。

**人类的体验首先是个人还是社会的？** 许多社会科学家倾向于把人类看作是个体。虽然这些学者也明白人类彼此之间是不可分离的，人类之间的交流是非常重要的，但是他们仍然认为行为本身是个人化的。他们的分析是以人类心理为单位的，但是也有不少研究者把社会生活作为首要的分析单位。在他们看来，个人无法与群体和文化分开。因此，个人、群体和文化之间的关系对传播学研究来讲尤为重要，这是由于这门学科着重研究的是人类的互动和交往。

**传播是在何种范围内被语境化的？** 换个方式提出这个问题：行为是受到普遍性法则的控制，还是依赖于条件性因素？有些理论家认为我们应当通过理解普遍性因素来充分理解人类的生活和行动；另一些理论家则主张，行为本身包含着丰富的语境。如果脱离了当时的语境，很难从总体上对行为进行概括和分析。在这两派观点之间还有一个“中间派”，他们强调人类的行为同时受到总体性因素和条件性因素的影响。

虽然在传播理论中，对本体论的问题存在着许多不同的立场，但我们可以把它们大致分为两类：行动性的和非行动性的。行动性的理论首先假定个人能够创造意义、具备明确的意图和做出真正的选择。这一派理论家不主张对普遍性法则进行总结，他们首先假定个人行为不完全被先前发生的事件所控制；相反，他们提出由于规则的改变，人类在不同的条件下会采取不同的行动。

非行动性的理论首先假定人类的行为从根本上说是由环境所决定的。按照这一传统理论，法则被视为是最重要的和最适宜的因素；而个人的主动性解读则被低估了。

## 价值论

价值论是哲学中研究价值观的一个分支。对于传播学研究来说，以下三个有关价值论的问题最为重要（Anderson, 1996, pp. 186-199）：

**理论是否完全不包含价值判断？** 传统科学主张理论和研究完全不受价值观的控制，学术研究应当是完全中立的，它所探求的是客观事实本身。如果科学家自身的价值观影响了他的工作，那么从科学的角度来看，其结果往往是很糟糕的。但是，在这一问题上也有人提出了不同的观点。他们认为，学术研究虽然不应受实质性的价值观的影响，但它还是体现出一些超价值观：例如对真理的追求、思想和客观性的重要性以及科学本身的价值等等。因此，我们不应笼统地提出科学不受价值观的影响，这是由于进行任何一项科学研究工作都是出于某种利益因素的考虑（Jensen, 1993, pp. 67-74）。



让我们换一个角度来看这个问题。有些人提出理论永远不可能摆脱价值观的影响——不管在方法上还是在内容上都是如此。科学家在选择研究对象时，肯定会受到个人和相关机构的价值观的影响。例如，政府和私人机构的价值观决定了他们将会资助什么样的研究计划。政治、经济和意识形态等因素影响了人们认识世界的方式。这些不同的认知方式通过不同的理论和研究形式表现出来。

这样一来，便出现了有关科学价值观的实质性的、政治化的争论。持传统观点的科学家认为，人类如何运用科学知识不在科学家负责的范围之内。换言之，人们既可以运用科学来造福，也可以用它来制造灾祸——这不是科学家所能决定的。而持批判立场的科学家反对上述观点。他们提出，科学知识从本质上说是工具主义的，并受到外界力量的控制。它主要被统治阶级用来提升他们的社会权力和对其他阶层的征服。按照这种观点，传统的传播学知识是权力精英阶层的统治工具。持批判立场的科学家认为，科学并不能凌驾于科学之上。他们所选择的价值观向统治阶级对社会的宰制提出了挑战，而不是要把这种宰制长久地维持下去。关于这两派理论之间的论争，我们将在第11章详细讨论。

**对理论的探索在何种范围内会影响到研究工作？** 这个问题实际上讨论的是学者是否应该介入影响他们自身研究的对象和过程中。传统的科学观坚持认为科学家应当仔细观察，不应干预研究本身，以确保研究的精确度。持批判立场的人则怀疑科学家是否真的能够做到这一点。从本质上说，观察过程本身就是对所观察对象的扭曲。有时扭曲的程度大一些，有时小一些，但这种扭曲总是存在的。

在更高的层次上看，某些理论家坚持认为知识和理论本身会影响人类生活的进程。(Fay, pp. 21-34) 这就导致了两个潜在的问题：首先，从学术工作的本质上看，学者可以成为变革的中介。我们应当积极地去理解和思考学者所承担的这一角色。无论如何，学者必须思考有关伦理道德的问题；其次，研究人类生活是为了改善人类生活，你过去信以为真的东西也许现在变成了谎言。尤其是第二个方面，在认识论上具有深远的含义。

**学术研究在何种范围内能够引发社会变革？** 学者是应该保持客观的态度，还是应当有意识地进行各种努力，从而有助于社会变革朝着积极的方向发展？很多人都相信学者适宜的角色是生产知识，他们与技工和政客没什么两样，都是在完成自己的工作。对此，有些学者坚决反对。他们提出，任何一个负责任的学者都有义务推动积极的社会变革。显而易见，后一个观点与关注“知识发展”的批判学派是相符合的 (Hamelink, 1983, pp. 74-79)。

总的来说，有关价值论的讨论有以下两种截然相反的立场：一方面，具有价值意识的学术研究强调价值观在理论研究中的重要性，通过学者们的共同努力，把这些价值观念向着积极的方向引导。诚然，这个积极的方向究竟是什么，是值得我们探讨的。另一方面，价值中立的学术研究则主张科学研究应当与价值观相剥离，价值观并非一个重要的因素。

## 如何评估传播理论

在探讨传播理论的时候，你需要找到一个标准来衡量和比较各种流派。评估各种理论流派要运用以下这些标准。但是我们应该记住没有一种理论是完美无缺的，它们都会具有一定的局限性。因此，以下的标准都是理想化的。

### 理论视野

所谓“理论视野”就是指其综合性和包容性。理论视野依赖于普遍法则。这就是说，理论应当具有一定的概括性，可以涵盖范围很广的事物。解释只是人们对某一个事件进行思考的产物，它未能上升到理论化的高度。换言之，如果解释能够超越一个具体的实例，能够覆盖一系列事件，那么它就能达到理论化的高度。

理论视野必须具备一定的批判性。斯坦利·迪兹做了如下的论述：“如果考虑到具体情况，那么几乎没有一种理论可称得上是失败的，它们总会有自身的用武之地。但是，如果理论在具体情况下无法运用，那么这些理论最终是失败的。各种理论之间的差异主要表现在其所涵盖的领域的大小及其所包含的因素的本质，而不在于其是否正确”（1992，p. 69）。

理论的普遍性分为两种。第一种是其覆盖面。经过检验的、具有普遍性的理论可以用来解释很多现象。符合这一标准的传播学理论可以解释各种不同类型的与传播有关的行为。这是系统论当中一个富于吸引力的主题（详见第3章）。它所解释的事物的范围相当广泛。

但另一种理论虽然也称得上是好的理论，但它的覆盖面并不宽，因此，它们所表现出来的是另一种类型的普遍性：虽然它们涉及事物的范围较窄，但是它们对这些事物的解释却适用于许多具体情况。某些关于人际关系破裂的理论（详见第12章）表现出的就是这种类型的普遍性。它们虽然各自只涉及一个主题，但却可以被用来解释许多有关人际关系的实例。因此，它们的普遍性并不弱。

### 适用性

有关理论的认识论、本体论和价值论的假设是否符合我们在此所讨论的理论问题和研究方法的要求？在最后一章中，我们要探讨一下不同类型的理论是否有利于学者们来完成不同的研究工作。评估理论的标准之一便是它与预先提出的假设是否能保持一致。如果你

假设人们为了达到某种目的而做出选择，然后再筹划行动，那么凭借几个具有因果关系的事件来对行为进行预测显然是不合适的。如果你假设最能影响人类行为的都是一些无意识的因素，那么用调查取证的方法来了解受试者的行为动机显然是不合适的。如果你坚持认为所有的理论都不受价值观的影响，那么用效果来定义传播这一概念显然也是不合适的。

从某种程度上说，所谓适用性是指理论和假设之间在逻辑上的一致性。例如，坚持认知传统的理论家提出，人们应该主动地对信息进行加工处理，并且据此制定计划来实现个人的目标。但是，这一派研究者创制的理论通常是用定律的方式来对普遍性行为做出阐释。如果情况果真如此，那么它为带有目的性的行为留下的理论空间就很少了。

### 启发式的价值观

理论能够为研究和创制更新的理论带来灵感吗？在本章的前半部分，我们曾对启发式的方法进行了探讨。我们也谈及了启发式价值观的重要意义。一个较为典型的例子是罗伯特·贝尔（Robert Bale）的互动过程理论（详见第13章）。该理论促进了相关研究的发展，并最终促成了群体传播学的理论化。即便是那些对贝尔理论持批评态度的人也承认它确实是一块“有用的跳板”，启发了许多新的概念和理论的产生。

### 合理性

总的看来，合理性是指理论的“真理价值”（truth value）。诚然，我们必须认识到这里所说的“真理”并非意味着绝对的、无误的事实，相反，在人类的经验中肯定会存在多种多样的“真理价值”。作为理论评估标准的合理性至少具有以下三种形式（Brinberg & McGrath, 1985）：

第一种形式是价值。这种类型的合理性指的是重要性或者功用，也就是说某一理论有没有价值。在阐释和批判理论中，价值是合理性最主要的表现形式。迪兹这样论述道：“就大多数理论而言，它们所存在的主要问题并不在于它们是错误的，或者是缺乏有力的证据，而在于它们要么根本不重要，要么就是建立对事物带有误导性的观察之上。具体来说，它们并未帮助人们进行有效的观察，从而达到重要的目标或者满足人们主要的需求”（1992, p. 67）。

第二种形式是一致性。问题在于由理论具体阐述的概念和关系是否能真的被观察到。传统科学研究假定只有一种表述是合适的。然而阐释性的科学相信在某种情况下，同时会有好几种理论都适合。如果出现了后一种情况，我们会运用第一种形式的合理性——即价值和功用——来评判这些理论。

第三种形式是概括性。这是指理论在多大的范围内适用。这是对合理性的经典定义。

它只适用于传统的、强调发现的和定律式的理论。

### 简洁性

所谓“简洁性”是指逻辑上的简明扼要。如果两种理论具有同样的合理性，那么能够用最简明的逻辑阐明的就是较好的理论。例如传统的信息论（详见第3章），如果从其他的角度来看，可以挑出一些毛病，但它却十分简明扼要。只需几个主要的假设和前提就能从逻辑上推导出有关信道、符号、信息和传输等概念的各种不同的理论阐述。

### 开放性

最后，我们还可以用开放性的标准来评估理论。这一标准对替代性范式而言尤为重要。这就意味着理论仍然具备新的可能性。它可能是试验性的、语境化的和合格的。理论家们认识到他们的理论建构是观察现实——而非对现实的重新复制——的一种方式。它认可多样性，并且积极地与其他理论视角进行对话。它也承认自身的不完整性。

## 小 结

在本章中，我们了解到了有关传播学研究、理论本质的一些情况和理论建构所采取的各种不同形式；也了解到了理论究竟可以为我们做些什么，以及如何对传播理论进行评估。

理论是一种建构。它与其他话语一样，是人类对现实世界进行读解以后创制的。它不可以被视作真理，这是由于它是一种抽象；而在同样的观察对象中，不同的学者看到的是完全不同的事物。因此，传播学研究中理论构建——不仅在内容上，而且在形式和风格上——可以是多种多样的。对于到底什么才算是正统的理论，一直存在着各种不同的意见。这就使我们在构建传播理论的过程中能够采取更为宽泛的视角。这一覆盖而极宽的视角对理论家而言是机会，而不是障碍。它有助于我们探索各种各样的表现形式和风格。它也让我们看到了各种不同的描述知识的方式。说得更形象一些，狭义上的理论探索有点像在一个文艺复兴时代的肖像画廊中徜徉，而本书中的理论探索则仿佛在一个包含各个时代、各种类型的艺术品的综合艺术馆内漫步。

如果不考虑各种理论之间的差异性，它们都是由各种概念和经过命名的范畴组成的。这些概念和范畴被用来为观察的结果进行分类。许多理论都从不同的角度解释了传播是如何来起作用的。本章中讨论了一些解释的模式，但是我们应当记住最重要的一点是这些模



式都依赖于某些必要的形式和概念之间的逻辑关系。理论构建中所采取的逻辑可以产生出一种力量，不断产生出一个又一个新的理论阐释。

我们已经知道从传统意义上说，理论是假设和演绎的产物。换言之，理论建构在假设和研究的基础上。研究者提出某种关系，并对它进行检验，并在研究的基础上对这些假设进行修正。从传统的观点上看，理论建构是一个积累的过程，是在对假设进行重复性的检验的基础上发展起来的。

但不是所有的理论都追随传统的形式，由于学者们探讨的是超理论的问题，这些问题影响到了传播理论的发展。研究者做出的有关知识、现实和价值观的假设决定了他会采取什么样的研究方法，他会以何种方式来阐述理论，以及他会以什么样的方式来探讨模式和价值观。

无论采取何种形式，理论都在不断变化和发展。它们在传统科学的基础上不断积累，从一个知识点发展到下一个知识点。理论所覆盖的范围越来越广，并且向纵深发展。在理论探索的过程中也发现了越来越多的细节。除了横向和纵向的发展以外，理论发展的第三种形式是革命。旧的理论被抛弃了，新的概念和理论出现了。

下面几章将介绍各种不同的传播理论，我们应当注意一下它们是如何发挥各自的功能的。例如，这些理论是如何组织有关传播的知识的？它们聚焦于传播过程的哪些要素？它们试图说清什么问题？它们指导我们应当如何来观察与传播有关的现象？它们是否能够让我们做出各种预测？它们提出了哪些新的问题值得我们去研究？它们还留下了哪些空白有待我们去填补？学者如何运用它们去与他人交流自己的主张？它们产生了哪些新的思想来提高社会生活的质量？

如果我们仔细思索每一种理论，就会发现哪些是引人入胜的，而哪些不是这样。我们也会发现其中有些理论有助于理解外部世界，而有些则不一定是这样。当我们评估这些理论的时候，应当首先想一想它们所涉猎的范围：它们究竟能告诉我们多少东西？再想一想这些理论是否合适：它们在逻辑上是否具有一致性？再想一想它们的启发性：它们是否就如何进行进一步研究提出了建议？再想一想它们的简洁性：它们是否做到了简明而又不失高雅？最后一点，这些理论具有多大的开放性？

好了，现在请大家做个深呼吸，让我们一起跳入传播理论的海洋中。





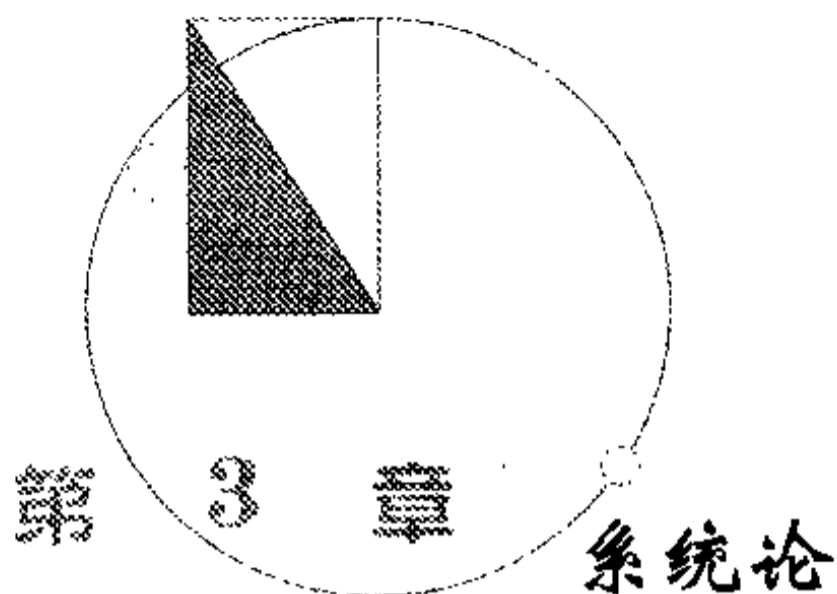
第二部分

## 传播理论论题

- 第3章 系统论
- 第4章 符号和语言理论
- 第5章 话语理论
- 第6章 信息生产理论
- 第7章 信息接受和处理理论
- 第8章 符号的互动、建构和聚合理论
- 第9章 社会与文化现实理论
- 第10章 体验和阐释理论
- 第11章 批判理论







第 3 章 系统论

系统论及其相关领域——控制论和信息论——为我们理解现实世界究竟是如何运作的提供了广阔的视角。系统论所探讨的是一个规模较大的过程当中各个元素之间的互动；控制论探讨的是系统内部的管理和指挥；信息论则聚焦于符号的测量和传输。这一系列理论将有助于我们理解涉猎广泛、种类繁多的过程——包括物理的、生物的、社会的和行为的过程，当然也包括传播。

系统式思维的起源可以追溯到 19 世纪哲学家黑格尔的理论中。黑格尔将世界视为动态的，总是处于一定的程序之中，并且受控于对立双方之间的张力作用。例如，从历史上看，两个超级大国之间的冷战之后便是其中一方的解体和一个新的世界秩序的出现。对立双方之间所经历的紧张关系——在上述的例子中是代表新旧世界秩序的势力之间的斗争——最终会通过两股势力的合并而得以解决——例如一系列新的民族国家的产生和随之出现的新的种族冲突。这种合并本身便产生了新的立场，直到平衡被打破，出现新的对立。这样的过程周而复始。黑格尔就是通过这种动态过程来解释历史的发展和变化，他将其称之为辩证法（Kaufmann, 1966）。

马克思很快就用黑格尔的思想来解释当时社会内部权力的分配，旨在把劳动者联合起来，共同对抗资本主义（详见第 11 章）（Giddens, 1982）。达尔文也借助于黑格尔的思想，提出了物种进化和适者生存的学说。但是，他在对过程的解释上不同于黑格尔和马克思。在达尔文看来，变化是由适应和调节带来的（Grene, 1974; Rogers, 1994, pp. 41-64）。

尽管系统论是西方思想史的产物，它与东方的哲学思想也有相通的地方。从整体上

说，东方哲学强调模式和整体，这两个概念正是系统论的核心。此外，系统论和东方哲学都极力避免简单化的、线性的因果推理；相反，它们都聚焦于不同事物之间是如何相互影响的。

德国生物学家路德维希·冯·伯塔兰非（Ludwig von Bertalanffy）首先用系统论作为其研究基础。他把自己所研究的领域称为系统总论（general system theory）。这是对知识进行探索的、极其宽泛的、涉及多个学科的理论取向（Bertalanffy, 1972, pp. 219-228; Macy, 1991, pp. 69-89）。这一理论运用系统原理来阐释许多不同领域内的事物之间存在着相似之处。例如，掌控着经济增长、生物界变化和社会发展的程序可以用类似的术语来进行探讨。

## 系统的基本原理

有哪些特质可以被用来概括世间万事万物的特征？首先我们先来给“系统”下一个定义，然后再来看看系统的特质。

### 什么是系统

我们可以说，任何系统都包含着以下四个要素（Hall & Fagen, 1968, pp. 81-92）：（1）实体——即系统内部的部分、元素和变量。它们可以是具体的，也可以是抽象的，也可能两个都是——这要看系统的本质而定；（2）属性——系统和其实体所具有的特质和性能；（3）系统内部各个实体之间的内在联系。这一要素是最为关键性的。在本章中，我们将会详细探讨这一要素；（4）系统存在于某一特定的环境中。据此，我们可以为“系统”定义如下：系统是在某种特定的环境之中互相影响的一系列事物，它们形成了一个不同于系统内部任何一个部分的、更为宽泛的模式。

从本质上说，开放的系统 and 封闭的系统是截然不同的。封闭的系统与外部环境之间没有任何交流。它有向内部的混乱状态发展的趋势，甚至会走向解体和灭亡。封闭系统的模式最适用于星球这类物质性的系统，它们的存在通常是暂时性的，不具有维持其生命力的特质。而开放的系统从外部环境中获取物质和能量，同时也把物质和能量传递给外部环境。开放的系统通常会长久地发展下去。

家庭就是一个典型的开放性系统（Bochner & Eisenberg, 1987, pp. 540-563）。家庭成员都是这个系统中的“实体”，他们不同的个性便是“属性”。这个家庭系统就是在成员之间的互动的基础之上形成的。同时，家庭也存在于特定的社会和文化环境之中。家庭与这个外部环境之间相互影响。家庭成员之间并不是彼此隔绝的。我们在把家庭作为一个整

体来进行研究的时候，必须把其成员之间的关系考虑在内。

## 系统的特质

生物、心理和社会文化系统都具有某些共同的特质。你会注意到这些特质彼此之间并不是互相排斥的，而是以不同的方式彼此相连的。

**完整性和相互依赖性** 每一个系统就是一个独一无二的整体。它所包含的是与其他系统截然不同的关系模式。人们常说，整体不仅仅是部分的总和。为了更好地理解这一观点，我们应该仔细思考一下与之对立的观念——“物质累加性”（physical summativity）。按照这一观念，“整体”只是由各个部分组成的集合体，它们彼此之间并没有互动关系，仿佛是装在一个盒子中的石头。但是“系统”必须是各个部分相互作用和交流的产物。站在公共汽车站候车的一排乘客不能算作是一个系统，但围着圆桌谈话的一群人肯定能被称为是一个系统。因此，系统的任何一个部分，总是受制于它对其他部分之间的依赖关系。这种类型的相互依赖性就能够组织起“系统”本身。

我们还是以家庭为例来解释“相互依赖性”。家庭中的每一个成员都受到了其他成员行为的影响。虽然每个家庭成员都有个人自由，但是由于彼此之间的纽带关系，不可能获得绝对意义上的自由。一个家庭的行为遵循一定的结构和模式，因此，从某种程度上说，这些行为是可以预知的。一般而言，家庭中某位成员的言行是参照其他成员以往的言行来进行的，同时也会对其他成员未来的言行产生影响。由于相互依赖性系统中最为重要的特征之一，我们在此需要花点篇幅来详细讨论。

系统中变量之间的相互依赖性可以用“相关性”（correlation）这一概念及其有关系数来表示（Bahg, 1990, p.104）。在“相关性”的概念中，两个或者更多的变量共同发生变化。例如在家庭生活中，愤怒和喊叫是两个相关的“系数”。有些系数之间的联系较强，而有些则较弱。在一个较为复杂的体系中，许多变量相互关联，结成一张关系网，但这些变量所产生的影响有强有弱。例如在家庭生活中，愤怒、喊叫、沮丧和退缩往往联结在一起。

有时候，某一变量的变化会影响到另一个变量。例如，某位家庭成员使用权力会导致另一位成员的退让。在此，权力与服从之间存在着直接的因果关系。传统意义上的因果关系意味着变量A会影响变量B。但是，系统内部的因果关系是双向的，即变量A与变量B之间会相互影响。

例如，“唠叨”和“退缩”便是这样一对“变量”。父母一开始唠叨，儿女便退缩一旁；而儿女越是退缩，父母唠叨得更厉害。这两个因素之间互相影响。在传播过程中，虽然有必要让系统中的参与者意识到原因，但是要想确认真正的因果关系十分困难。例如，父母可能把儿女的退缩视为他们唠叨不休的原因，然而儿女也可以把父母的唠叨视为引起



他们退缩的原因。哪个是因，哪个是果，确实很难说清楚。

在某些情况下，变量之间也可以具有间接的联系。在这类关系当中，两个变量之间相互关联，但并没有直接的因果关系。它们都是由第三个变量引起的。例如，孩子在学校的表现和他们的家务劳动可能有一定的联系。家务做得好的孩子往往在学校的表现也很出色；而在学校表现不好的孩子在家里也很懒惰。如果研究者发现了这一联系，那么他应该找出第三个变量——例如父母与孩子在一起的时间。一般来说，如果父母在孩子身上花较多的时间，那么孩子在学校和家庭都会表现出一种积极主动的合作态度。

在一条“影响链”当中，往往会表现出更为复杂的联系。变量 A 导致了变量 B 的出现，B 又引起了 C，C 又引起了 D，D 又引起了 E，E 又引起了 A，这样就形成了一条因果关系链。

比方说，父亲的专断会导致母亲的退让，这又引发了孩子的消沉情绪，使他不愿意上学，从而与老师产生了隔阂。老师打电话给父母反映情况，父亲便大发雷霆。他以一贯的专断方式命令母亲把孩子“押送”到学校去，而母亲则像以往一样退避三舍。

**等级关系** 系统之间是互相“嵌入”的，呈现出“你中有我，我中有你”的形式。换言之，某个系统必然是另一个更大规模的系统的一部分。阿瑟·科斯勒 (Arthur Koestler) 讲了一个故事来说明这一点：

有两个瑞士的钟表匠，名叫白奥斯（以下简称 B）和迈克斯（以下简称 M）。他们俩的手艺都非常棒，做的手表价格都很贵。他们的名字听上去有点怪，这是因为他们的父亲对希腊文略知一二，喜欢猜谜。虽然他们两人做的手表同样受欢迎，但 B 的生意兴隆，而 M 总是入不敷出，最后不得不关张大吉，到 B 的店里做了一名技工。当地人为两人的不同境遇争论不休，每个人都有一套自己的解释，直到有一天真相大白，其中的缘由既简单明了，又让人吃惊。

他们俩制作的手表有一千多个零件，但是这两个竞争对手组装的方法却各不相同。M 是一个零件一个零件地装，就像用一块块彩色的碎石拼装马赛克地板一样。因此，每次有人打断他的工作时，他不得不放下还未装好的手表。结果零件散落一地，他不得不从头再来。

而 B 则设计了一套“构建”手表的办法。他一开始就“构建”了十个独立的部分，按照这些部分来进行零件的组装。这十个部分组成一个“亚系统”，依此类推，最后，十个“亚系统”组成了一只完整的手表……

我们再用计算的方法来说明一下。如果一块手表包含了一千个零件，平均每装一百个零件就有人来打扰，那么 M 组装一只手表的时间就是 B 的四千倍。换言之，如果 B 装好一只手表只需一天的话，那么 M 就需要十一年。如果我们用氨基酸、蛋白质分子或者细胞器等等来代替机械零件，那么时间段之间的比例将

是天文数字。有些学者的计算显示，一个阿米巴变形虫的成长期甚至超过了地球的生命。因此，除非 M 改用 B 的方法，按照从简单到复杂的次序来装配，否则他只能落得个关张大吉的下场。(1967, pp. 45-47)

一个系统是由从简单到复杂的一系列层面所组成的。由这些系统组成的更大规模的系统称之为“超系统” (suprasystem)。系统内部包含的小规模的系统称之为“亚系统” (subsystem)。图 3.1 用树状图演示了系统的等级关系。

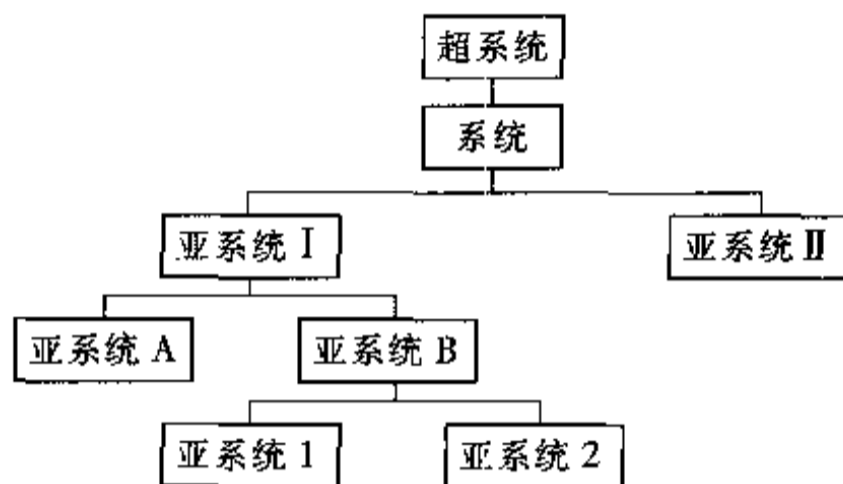


图 3.1 系统的等级关系

家庭也是解释这种等级关系的典型例子。大家族——作为大型社会系统中的一部分——就是一个“超系统”。大家族都是由几个小型家庭（即所谓“核心家庭”）单位组成的，而每个家庭单位又包含配偶、孩子等“亚系统”以及父母、子女等基本单位。

科斯勒把这种系统的等级关系称之为“双面效应” (Janus effect)：

处于等级关系中的成员就如同罗马神话中的杰纳斯神，他有两张面孔，分别朝着相反的方向看，朝下看的那张面孔代表一个自足的整体；而朝上看的那张面孔指向顶点，代表依赖于整体而存在的部分。一张是主人的面孔，而另一张则是仆人的面孔。(1967, p. 48)

一个系统及其外部环境的起点和终点在哪里？由于系统之间是互相嵌入的，它们之间的界限是由观察者人为划定的。我们通过观察一个大型的超系统中一系列子系统之间的互动来获得更为广阔的视角。我们也可以采取一个较为狭窄的视角来观察一个小型的子系统，而把更大规模的系统视为其外部环境。

**自我管理和控制** 许多系统都规定了十分明确的目标，通过对自身行为的管理以期达到一定的目标。系统内部的各个部分必须按照一定的规则来采取行动、进行回应和反馈。我们还是以家庭为例说明。一个家庭内部存在着各种各样的控制机制。例如，整个家庭依

赖于户主做出决定，为其他成员提供指导。他掌控着整个家庭。一旦出现了偏离家规的信号（或者反馈），他便实施必要的管理措施。其他家庭则以完全不同的方式来进行管理。例如在家庭内部制定明确的角色分工，每个人只能在自己特定的范围内做出决定或者实施管理。我们在“控制论”一节中再详细探讨这种管理系统。

**与外部环境的交流** 前文中提到，开放性的系统与其外部环境之间进行交流。它可以吸收和释放物质和能量，既有输入，也有产出。例如，父母必须时常根据家庭外部环境来调整与子女之间的关系，他们要面对朋友、老师和电视等外部因素对子女的影响。

**平衡** 平衡——有时也借用生理学上的“体内平衡”（homeostasis）概念——是自我调控的一种方式。系统一旦探测出失衡的状态，会立即进行调适，直到系统重新回到正轨上。系统可以暂时容忍偏离常规和变化，但时间不会太长。一旦系统无法自我调控，最终便会分崩离析。

对平衡的需求也解释了为何家庭内部要千方百计地维护自身的团结。例如，为何父母要唠叨不体。让子女注意自己的一言一行。为何夫妇两人争吵不体，最终还是会和好如初？从系统论的观点来看，上述的例子都是维持家庭的“体内平衡”而采取的自然而然的举动。诚然，在复杂多变的社会环境中，很多家庭由于无法维持平衡关系，而最终走向解体。一些令人不快的行为模式——例如愤怒和责怪——也是家庭系统自身的一个组成部分。这些行为模式反复出现，系统便会想方设法来维护自身的平衡。从上面的例子中，你可以看出平衡不一定是一种令人感到舒适的状态。

**变化和适应性** 由于系统存在于一个动态的外部环境中，因此它必须具备一定的适应性。一个系统要想存活下来，必须保持平衡的状态，但它也必须不断变化——这似乎有些自相矛盾。有时候，复杂的系统必须经过结构性的调整来适应外部环境的变化；而这种变化意味着在一段时间内，平衡会被打破。实际上，较为成熟的系统会通过重组来适应来自外部环境的压力。理论家借助于生物学上的术语“形态发生”（morphogenesis）来描述系统的变化。例如，家庭成员会不断成长、变老，经过一个新陈代谢的过程。在外部环境的挑战面前，家庭必须设法适应这种变化。

**同等终极性** 所谓“终极性”是指系统达到目标或者完成任务。而所谓“同等终极性”（equifinality）是指一种从不同的起点、以不同方式完成的特定的终极状态。具备了一定适应性的系统可以在各种不同的环境条件下达到预期的目标。系统本身能够以不同的方式来处理输入的信息，然后生成并且输出新的信息。如果一条信道失败，会有另一条取而代之。如果有一个程序受阻，会有另一个新的介入。例如，比较聪明的父母知道使用各种技巧来影响孩子。因此，家庭内部的决策会通过不同的渠道来进行，同时孩子也学会了各种方法，确保他们在日常生活中听从大人的教导。

在本节中，我们已经了解到系统是动态的整体，其中的各个部分以较为复杂的形式联系和互动。系统内部所发生的说明它不仅仅是部分的总和。系统内部互动的频率有多高？

系统产生影响要通过什么媒介？要回答这些问题，我们要借助于一门同类学科——信息论。

## 信 息 论

信息论是随着第二次世界大战后电讯业的发展而日渐成形的。该领域的研究关注的是以系统为单位进行的传播活动。信息论包括对信号进行量化的研究，同时也包括对电子学中相关知识的实际运用——即如何设计传送器、接收器和信号来更为迅速、高效地对信息进行处理。信息论在行为科学和社会科学领域内都得以广泛运用。

信息论是在物理学、工程学和数学研究的基础上发展而来的。著名的“贝尔电话实验室”的通讯工程师克劳德·香农（Claude Shannon）对信息论的早期研究进行了总结，他与沃伦·韦弗（Warren Weaver）合著的《传播的数学理论》（*The Mathematical Theory of Communication*）现在已经成为传播学的经典著作之一（1949）。

### 基本概念

要理解“信息”这一概念，首先要从“熵”这个概念开始。后者是从热力学中借用来的。熵（entropy）体现的是一种随意性，是在某一特定条件下的缺乏组织的表现。一个完全处于“熵”的状态是不可预测的。由于我们所处的大多数状态部分地或并非完全不可预测，因此“熵”是一个变量。如果看到天空中布满了乌云，你就会预言马上会下雨，这个预言可能是正确的，也可能是错误的。由于天气是一个有组织的系统，任何预言都是不确定的。你不能对是否会下雨做出一个结论性的预言。在某一特定条件下存在的熵引发了这种不确定性。简而言之，熵值越高，其组织程度和预测性就越低。所谓“信息”就是指在一定条件下对不确定性或者熵的测量。不确定性越大，信息量也越大。在一个完全可以预测的条件下就没有任何信息可言，我们把这种情况称之为“负熵”。

上述对“信息”的定义可能会让人感到困惑，这是由于很多人把信息与知识或者确定性联系在一起。但是，信息论的研究者所使用的“信息”概念强调的不是意义，而是强调刺激因素或者信号的量化过程。

乍一看，上述对信息的定义有些荒唐可笑。但如果仔细考察一下，会发现该定义还是有些道理的，因为你完全可以把信息视为减少不确定性所需要的信号的数量。例如，假设你要投掷一枚硬币，哪一面会朝上？你不能确定，也无法预测。只有等到看到结果，所有的疑虑才会消除。假如你事先知道硬币的两面图案相同，那么投掷的结果便毫无悬念，既不存在任何不确定性，也不存在任何信息。换言之，你已无法接收到更多的信号来做出更



好的预测。你所处的是一个再熟悉不过的环境，没有任何新的信息会出现。

信息可以被视为一个人预测结果时所拥有的选择或者替代性方案的数量。在某些较为复杂的情况下，会出现各种可能性和不同的结果，例如，掷两个骰子要比掷一个骰子包含更多的信息，而掷一个骰子要比掷一枚硬币包含更多的信息。由于信息发挥着提供一系列替代性方案的功能，因此，它所反映的是在特定条件下做出选择的自由度。在一定的条件下，掌握的信息越多，就意味着你拥有更多的选择。

## 语言和信息

许多信息所包含的是一次性同时或者依次接收的一系列刺激性的信号。例如，在语言所传递的信息中，字母依次出现，而词汇则是一次性地同时流出。信息论可以在这种条件下得以运用。但是如果在一个句子中，字母完全是以无序的状态出现，那么你根本无法预知下一个出现的会是哪一个字母。在这个信息传递的过程中，由于信息量过大，因此无法进行解码。但在实际情况下，字母（或者是说话过程中的音节）并不是混乱无序、没有组织的，它们是以能够预测的不同模式出现的。这样的模式使得解码变得更容易一些，这是因为其中包含的信息量小一些，而确定性大一些。例如，在英语中，一个形容词后面极有可能跟的是一个名词，“q”字母后面通常出现的是“u”字。同样道理，句子的结构是有一定规律的，同时在一定程度上也是可以预测的。这在信息论上被称为过剩信息（redundancy）。

另一方面，语言确实包含了一定的不确定性，这是因为你永远都无法以百分之百的精确率来做出预测。如果情况不是这样，那么就意味着人们完全失去了选择的自由。一旦第一个字母出现，那么其他的字母就会自动依次显示出来。幸好实际情况并非如此。语言所具有的是适度的过剩信息。这使得人们在解码相对容易的同时也拥有编码的充分自由。

语言信息是所谓“马尔可夫过程”（Markov process）的典型例子。在这一过程中，一系列事件呈链状一个接一个地依次发生。这根链条上的某个元素的出现为随后紧接的因素的出现奠定了较高的概率。除了语言之外，许多其他的现象都会遵循这一模式。例如，在一个工作日内会包括一系列能够预测出的、有待完成的任务；开车从A城市到B城市需要依次经过一系列弯道等。

在探讨语言这类“马尔可夫过程”时，应当使用“平均过剩信息量”的概念。这是由于链条上的每一个点的实际数量都不相同。例如，英文中的平均过剩信息量为50%左右。

## 信息传递

信息论与信息的关系不大，它所关注的是它们的传递和接收。这在电子信息传递



中显得尤为重要。在这一过程中，信号沿着线路或者通过其他媒介进行传播。

香农和韦弗设计了一个信息传递的基本模式：信源系统阐述了或者选择了由需要传递的信号所组成的信息 (Shannon & Weaver, 1949, p. 5)。传送器把信息转换为一套信号，通过信道传送给接收者。接收者再把信号转换为信息。这个模式可以运用于各种条件之中。在电子传播领域，电视传播是一个典型的例子：制片人、导演和主持人（播音员）是信源；信息由电波（信道）传到电视机（接收者）上。后者将电磁波转回到观众可以接收到的视觉图像。

在人际传播中，说话者的大脑就是信源，他的发声系统就是传送器，空气就是信道，听众的耳朵是接收者，他的大脑是传播的目的地。这一系统中还有最后一个元素——噪音。它是指在信道内出现的任何形式的干扰。后者可能造成信号的失真或者被屏蔽。

不论信息被以何种形式来解码——常规语言、电子信号或是其他形式的言语和非言语信号，信息传输的目的只有一个：在目的地精确地重新构建信息。任何一位国际互联网的用户都能证明这一点。

现在我们可以开始讨论信息传递过程中过剩信息所发挥的作用。实际上，过剩信息弥补了噪音带来的负作用。噪音扭曲了、屏蔽了甚至代替了信号，过剩信息使得接收者能够纠正错误的信息或者填补丢失的信息。例如，假设你接到了一封朋友的来信，但雨水把它给浸湿了。头一句话可能成了这个样子：“你……吗？我……好”。又如，由于静电的干扰，广播新闻中的句子成了这个样子：“美……总……已……宣”。尽管如此，由于语言本身所具有的可预测性和过剩信息，你还是可以从这些失真的句子中猜出大概的意义。

另一个制约信息传递的精确度的因素是信道容量 (channel capacity)。所谓“信道容量”是指在单位时间（精确到百万分之一秒）内由一个信道所传递的信息量的最大值。而信道内信息的实际容量可被称之为“信息吞吐量” (throughput)。如果信息吞吐量超过了信道容量——例如在你将放大器开到最大，超过了扬声器的容量时，便会出现失真的现象，传递的速度也会下降。

如果你经常在网上冲浪，你就会对“信道容量”的概念有亲身体会。如果你的电脑解调器是 28.8M，那么你就会在下载视频文件时感到焦躁不安。这便是一个有关“信道容量”的问题。解决的办法之一便是将信道的容量提高 56.6M 或者更高，更好的解决方法是干脆换成宽带。你也许会有以下的体会：周日的早上在网上冲浪，可以在不同的网站之间随意穿梭。但到了傍晚时分，因特网就变成了一潭死水，甚至根本上不去网。这是怎么回事？问题的根源不在信道的容量，而在于对信息吞吐量的需求——周日早上不会有太多人上网，而到了晚上，人人都在网上泡着。

那么，高效的信息传递需要什么条件呢？简言之，高效的信息传递需要最大限度的解码率，但又不能超过信道的容量。它还意味着使用适量的过剩信息代码，以此来抵消信道内存在的噪音的负面影响。但是过多的过剩信息会导致信息传递的效率下降，过少的过剩

信息则会导致信息传递的不准确。

我们可以把系统视作是许多部件的集合体，其中信息由一个部件流向另一个部件。例如，因特网就是一个庞大的系统。如何对系统内的信息流动进行管理呢？要回答这个问题，我们就要引入下一个主题——控制论。

## 控制论

控制论研究的是系统内的管理和监控。人们对系统进行管理，通过它达到一定的目标，因而系统是有目的性的。这就是控制论所研究的主题。简言之，控制论就是对反馈的研究。

### 反馈的程序

控制论研究的是系统如何对效应进行测量，从而进行必要调整的过程。最简单的控制装置包括一个感应器、比较器和激活器。感应器向比较器提供有关反馈的信息。比较器根据这些信息确定机器是否偏离了常规。接下来，比较器向激活器发出指令。激活器最终产生一定的效应，对周围的环境产生影响。这个产出一反馈—调整的基本过程就是控制论的基础。

反馈机制具有不同的复杂程度，如图 3.2 所示（Rosenblueth, Norbert & Bigelow, 1943, pp. 18-24）。反馈机制内最基本的区别就是主动行为和被动行为之间的差异。主动行为来自系统本身，而从严格意义上说，被动行为完全来自外界的刺激。挠痒痒是一种被动行为，而冲着朋友挥手则是主动行为。主动行为又可再被细分为无目的、随意性和有目的的行为。有目的的行为指向一个明确的目标，而随意性的行为则不是这样。摸摸脸或者摆摆手可能只是一种随意性的行为，但如果是为了表达一种想法或者强调某个重点才做出上述举动的话，那么很显然就成了有目的的行为。

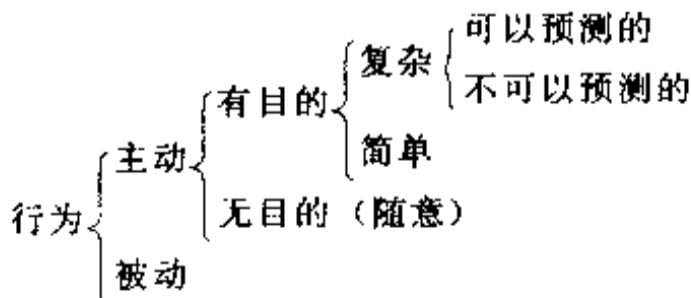


图 3.2 控制复杂程度的模式

一切有目的的行为都需要反馈。诚然，如同图中的模式所显示的那样，反馈的复杂程



度并不相同。而有目的的行为可以再被细分为复杂型和简单型两种。在简单型系统中，机体只是用“开”和“关”两种方式对反馈产生反应。温度调节器是这种简单型反馈机制的典型例子。而复杂型系统用正面的和负面的反馈做出反应，并且在行动过程中进行自身的调节和适应。复杂型系统有时可以预测，有时则不能。可以预测的行为是以预期的立场和反应——而不是实际的立场和反应——为基础的。以橄榄球比赛为例，一个好的枢纽前卫能够把球传到接球队员预定到达的位置上，而不是后者当时所处的位置上。在通常的情况下，接球者还未来得及回头去找球，前卫已经把球传出去了。

图 3.3 所示的是一个简单的反馈模型。图中的 B 是能量的来源，其输出物指向 C。A 代表一个管理的机制，对 C 的反馈做出反应。如果考虑到系统的复杂性和输出物的本质，这个管理机制只能在有限的范围内进行管理。图 3.4 所示的是一些可能出现的情况。

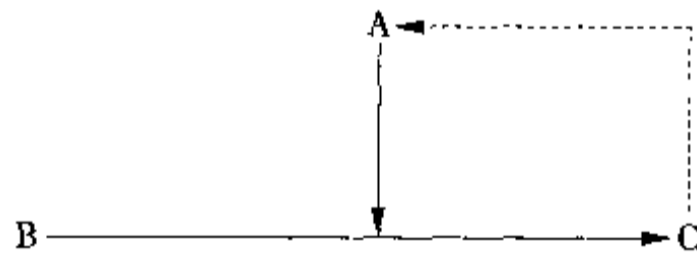


图 3.3 简单反馈模式

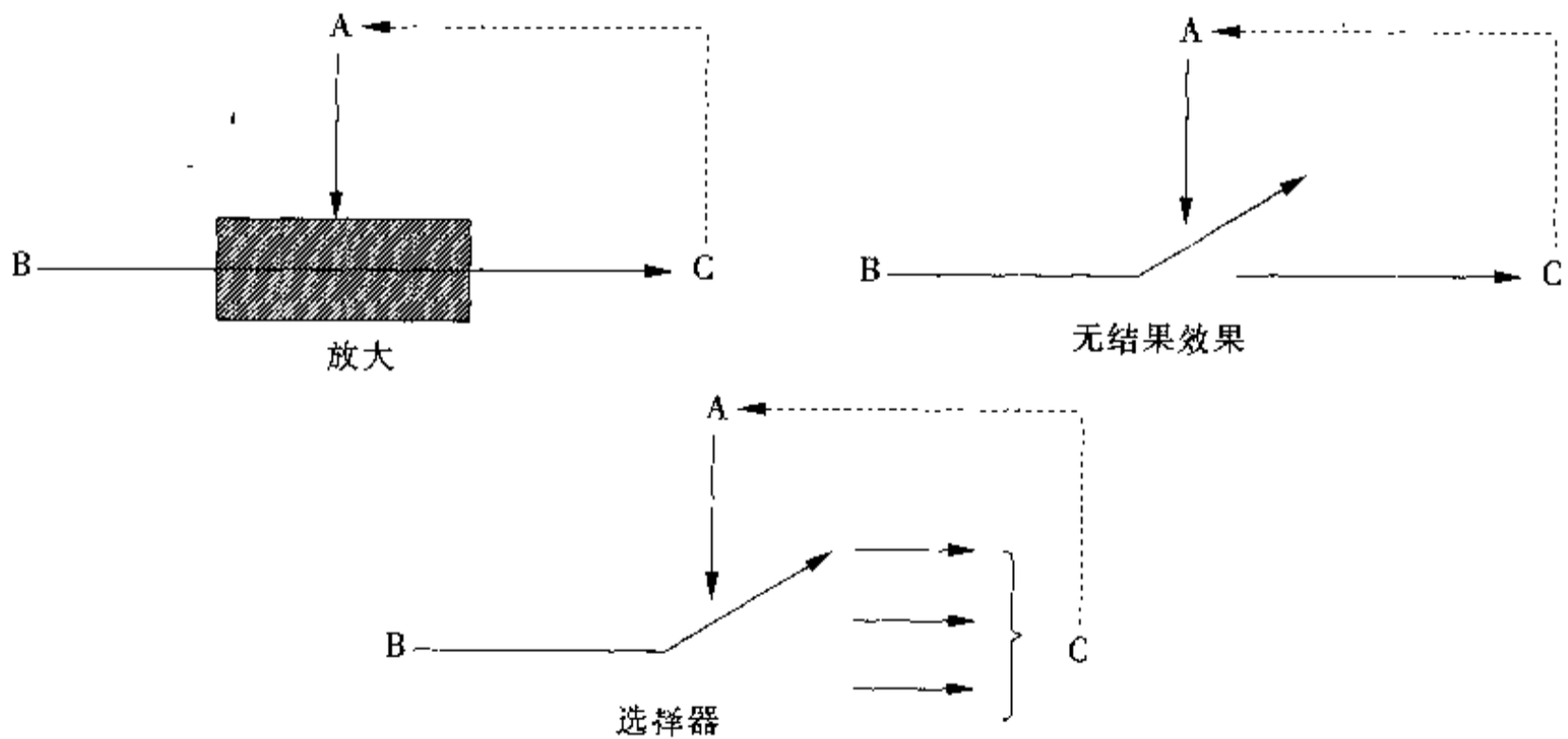


图 3.4 管理模式演示

图 3.4 中的第一个模型所示的是信号被改变以后的情况——在本案中信号被放大了。例如，从扬声器中传来的刺耳的嘎吱声。第二个模型所示的是一个简单的开关装置——例如温度调节器或是断路器。第三个模型所示的是管理过程中出现的选择：A 按照一定的标

准选择某个信道或者位置。例如导弹中的导航系统能够按照从目标接收的反馈信息来调整方向。

一个规范的系统必须遵循一定的管理规章。管理中心必须“知道”根据环境条件的变化如何进行回应，如何采取行动。该系统必须对环境中那些对实现目标起主要作用的方方面面保持高度的敏感性 (Buckley, 1967, pp. 52-53)。

反馈可以大致分为积极的和消极的两种，这取决于系统如何做出回应。消极反馈表现为一个指示着系统出现偏差的错误信息。系统会及时做出调整，减少或者抵消偏差。消极反馈对维持系统的平衡和稳定状态来说非常重要。

但是，系统也可以选择保持甚至于放大偏差，这种情况我们称之为积极反馈。它在“形态发生”和诸如信息这样的系统成长的过程中显得尤为重要。经济学中的通货膨胀周期律就是积极反馈的一个典型例子。无论是在机械还是在人类系统中，对消极反馈的回应一般是“削减、放缓甚至中断”。而对积极反馈的回应则是“增加、保持或者继续进行”。

图 3.5 所示的是三种系统的状态。第一种是稳定状态，第二种是成长状态，第三种是变化状态。在稳定状态下，系统使用消极反馈来确保系统在正常轨道上运转。消极反馈意味着系统在偏离正常轨道的情况下，经过调整回到正轨上来。请注意，系统总是处于不停的运行和变化当中。虽然系统偏离了理想状态，但是由于消极反馈的作用，它不会偏离得太远。例如，一名经理希望与他的下属保持相互合作和支持的关系。他一直试图保持积极的态度。但是，当雇员感到缺乏支持的时候，他马上能够觉察出这种不满，并且努力让这些人体体会到团队的支持。这名经理的态度会时常摇摆不定，但是由于消极反馈的作用，

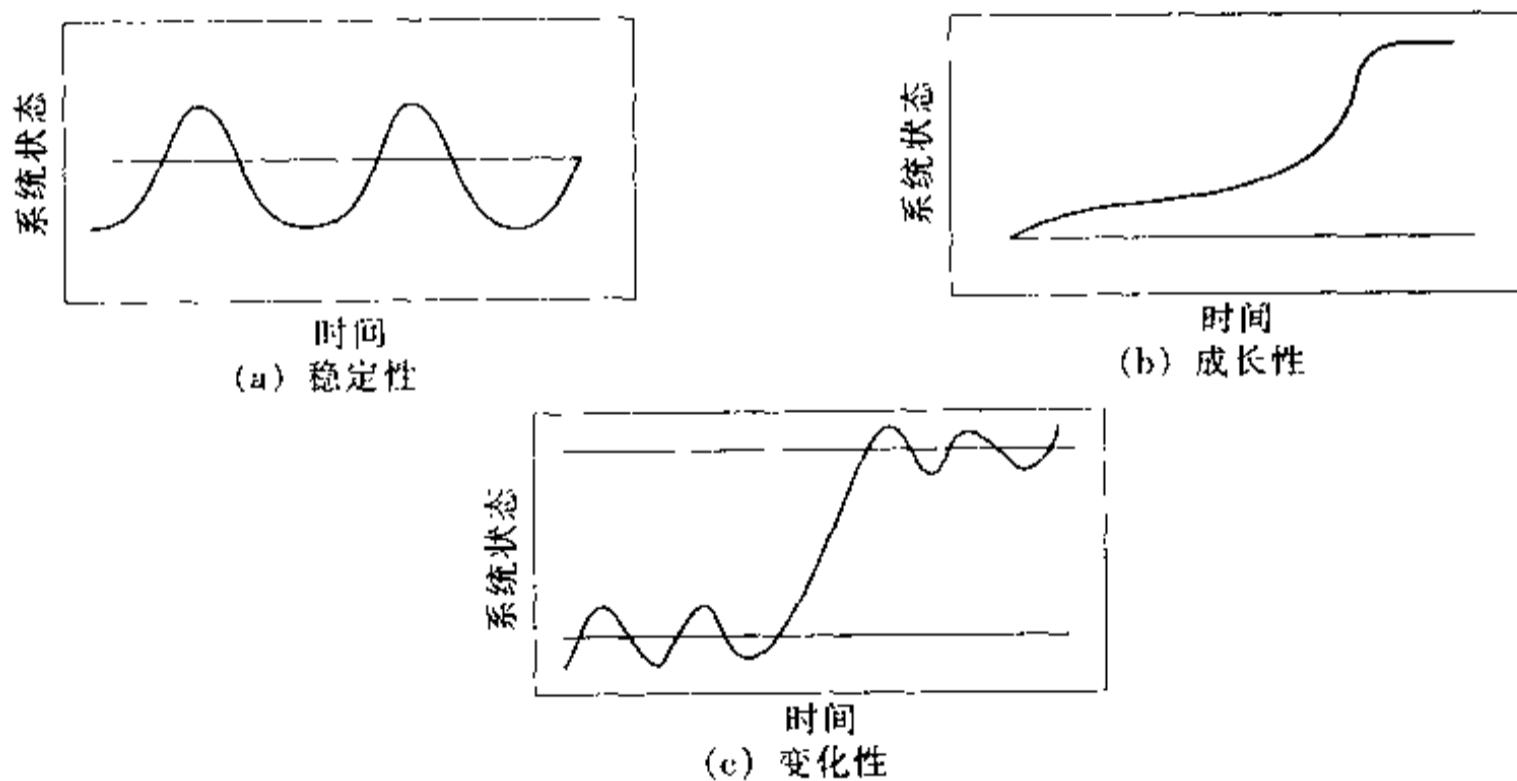


图 3.5 反馈的三种状态

他从总体上可以维持与下属之间相互支持的关系。

第二种是成长状态。在此，当系统出现偏差时，积极反馈维持着这一偏差，其结果是系统离原来的状态越来越远。在这种状态下，系统会促进某种新行为的发生，但如果这种偏差无休止地继续下去，系统便会有解体的危险。

所谓“相关螺旋”(relational spiral)现象便是一个典型的例子。当系统内合作的各方加剧了他们互动的强度时，便会出现“相关螺旋”现象。我们来设想一下，有个女孩与朋友外出，没事先告诉她的男朋友，当后者发现这一点时便非常生气。但是，女孩觉得他的气生得毫无道理，对他的气愤不予理睬，下次仍然不打招呼就跟朋友一块外出。这一下男孩更生气了，而女孩认为这样做无非是想表明自己有行动的自由。最终，她与朋友的外出活动更加频繁，而男孩也因愤怒和嫉妒大发雷霆。在这个例子当中，每个当事人的行为都是表现为积极反馈，加剧了与原来的状态之间的偏差。如果这样的“相关螺旋”效应不停止的话，系统内各方之间的关系就不会继续下去。消极反馈本身倒不一定是坏事，这是由于系统需要它来维持平衡的状态。

第三种是变化状态。系统从一个状态转化为另一个状态。在此过程中，系统既需要积极反馈，也需要消极反馈。积极反馈使系统向着新的方向运行，但消极反馈在某一层面上起作用，从而使系统回归到平衡状态。系统在维持平衡的同时能够不断调整和更新自身的能力是自然和人类系统的最为引人注目的特征。

我们还是以上文提到的经理与雇员的关系为例。有时候，过度的相互支持会造成压制富有成效的冲突和必要的变化。假设我们的经理得到这样的反馈——他负责的部门工作不够富有成效。为了对此做出回应，他批评了下属的工作习惯。这样一来，下属对他的支持便有所减弱。在下属的生产率提高的情况下，他减少了对他们的批评。在此，系统就转化为一种新的状态——相互支持有所下降，而相互的监督则有所增加。

## 复杂的网络

上文有关反馈的探讨似乎给读者产生了这样的印象：系统是作为一个整体对外界的反馈做出回应的。但是这种印象只适用于一些最简单的系统（例如加热器和温度调节器）。那些高级系统包含了一系列按照等级关系排列的亚系统。因此，它的情况更为复杂。再进一步说，我们已经知道，这些亚系统之间会彼此回应。这样一来，我们应当以复杂的网络为背景，进一步扩充反馈的概念。一个复杂系统的各个亚系统之内和之间包含着一系列反馈循环圈，它们构成了网络。有时候反馈圈是积极的，有时候则是消极的，但都遵循着最基本的反馈原则——系统的产出最终还是以反馈输入的形式回到系统中。不管网络本身如何复杂，它总是会回到起始状态。

我们可以用图 3.6 所示的城市化的过程来简要说明一下什么是“系统网络”(Caley &

Sawada, 1994, p. 311)。图中的加号代表了积极的关系，减号则代表了消极的关系。在积极的关系中，各个变量共同消长；而在消极的关系中，各个变量此消彼长。例如，随着城市人口（P）的增加，现代化的程度也在增长。随着现代化程度的增长，移民的数量也会随之增长，这样一来又会使人口增加。上述的例子构成了一个积极的反馈循环圈。疾病数量（D）对人口（P）的影响则是消极的反馈循环圈的例子。

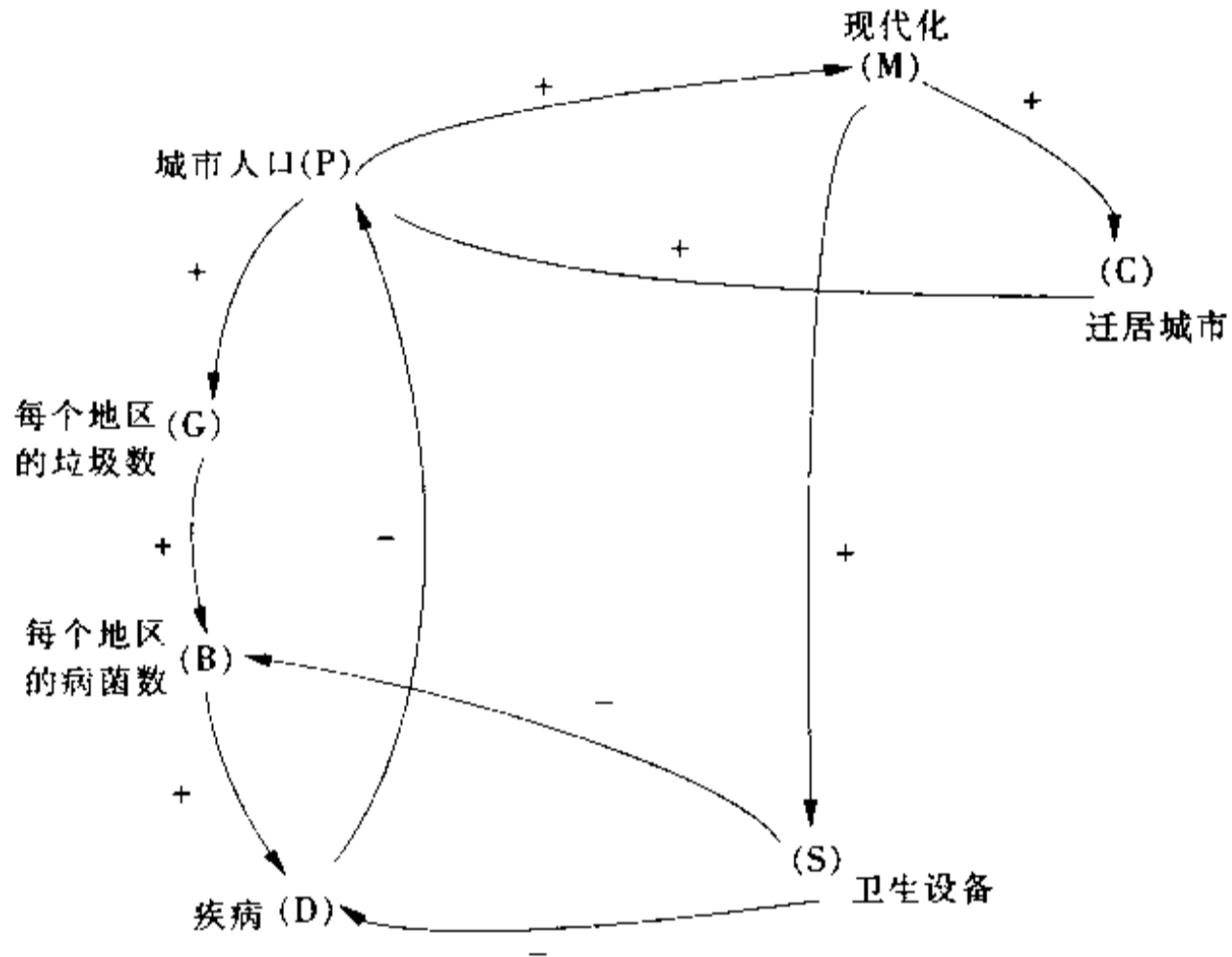


图 3.6 反馈网络简图

上述的讨论说明了控制论关注的是系统中最重要的那些过程。它阐明了系统所具备的一些特质——完整性（如果脱离了亚系统之间的循环圈，我们就无法理解这些亚系统）、相互依赖性（亚系统受到了彼此之间反馈的限制）、自我管理（系统通过对积极反馈和消极反馈进行合适的回应来保持平衡和变化）和与外部环境之间的交流（输入和产出构成了反馈的循环圈）。

虽然控制论中的这些概念是从生理学、工程学和数学中借用来的，但是它们从行为科学和社会科学的层面上被赋予了新的含义（Deutsch, 1968, pp. 387-400）。正如控制论的创始人诺伯特·韦纳（Norbert Wiener）所阐释的那样：“控制论的原理不只可被运用于巴拿马船闸，它也适用于国家、军队和个人……它所研究的社会反馈在社会学和人类学上具有很大的意义”（1954, pp. 49-50）。

诚然，控制论是一种思维方式。它所强调的循环式推理向传统的线性思维方式提出了

挑战。后者认为一个事物会引发另一个事物的产生。它让我们注意到事物之间不仅是以线性的方式，而且还会以循环的方式相互影响。事物之间就是这样来来往往，循环往复。最新的控制论的观点是观察者无法站在系统本身之外来观察系统是如何运作的，这是由于从控制论的角度来看，观察者多多少少都会与他所观察的系统有一些联系。我们来看看情况为何会是这样。

## 第二级控制论

不论你是在什么时候观察一个系统，你总会系统产生影响，同时也会被系统所影响。为了更好地阐释这一情况，学者汉斯·冯·福斯特（Heinz von Foerster）制造出了一个新的术语——“第二级控制论”——有时候也被称之为“观察系统的控制论”。这是由于它阐释了观察过程本身如何通过观察者和被观察对象之间的反馈循环作用而构成一个控制机制。

“第二级控制论”也被称为“有关求知的控制论”，这是由于它阐明了知识本身就是求知者和求知对象之间的反馈循环作用的产物（Donaldson, 1992, pp. 1-4 & Brier, 1992）。我们在一个系统中所观察到的结果部分地是由观察的类别和方法所决定的，而后两者反过来也受到了观察结果的影响。这个循环圈就构成了一个系统论体系，任何观察者都无法回避它。

“第二级控制论”是由一群志同道合的思想者发展起来的，包括汉斯·冯·福斯特、格里高利·贝特森（Gregory Bateson）、胡伯特·马图拉纳（Humberto Maturana）和弗朗西斯科·瓦雷拉（Francisco Varela）。

“第二级控制论”提出纯客观的观察和知识都是不可能的，因此它在系统论的发展中是具有革命性的。传统的系统论和控制论都把系统视为应当从客观的角度观察的事物；而被观察的系统既对观察者产生了影响，反过来又受到观察者的影响。这种主张不仅对系统论的发展产生了重大的影响，而且对认识论哲学也产生了重大的影响（详见第2章）。冯·福斯特做了这样的阐释：

无论是人们把自己视为一个独立的观察者，还是把自己视为一名演员——参与这出关于人类周而复始的互动与交流关系的活剧的一名演员，这一主张（“第二级控制论”）都可以算得上是认识论上根本性的变化。（<http://shr.stanford.edu/shr-review/4-2/text/foerster>）。

乍一看，这一理论显得有些奇怪，这是由于我们人类总是感觉自身与我们所观察的对象之间是彼此分离的。产生这种感觉是生物学上所谓“自体生成”（autopoiesis）的结果。

“自体生成”是指生物系统表现出的一种趋势——千方百计地与其他系统区别开来，保持自身的自治和分离状态。但是，系统内部的结构关系限制了系统追求个性的种种努力。换言之，我们对别的系统的看法在很大程度上是由我们自身的性质和历史——也包括过去与其他人的交流——所决定的。

与此同时，当我们观察另一个系统时，会受到其结构和历史的影响。在“第二级控制论”中称之为“结构性配对”(structural coupling)。在此，两个系统彼此会产生影响。它们彼此协调各自的行动，从而达到共同演化的目的。这一理论在大自然和人类关系中都适用。

当观察者所观察的系统就是自身所处的环境时，上述关于观察的控制论就变得十分有趣了。人类随时随地都在进行这样的观察。例如，如果你想解释大脑是如何运作的，你就得从自己的大脑入手，而在解释的同时你的大脑也在运作。这样一来，你对系统的观察就必须包括对观察行为本身的观察！这就非常有意义了。又如，你要对某个社群进行观察，但你本人恰恰又是那个社群的一员。如果你不把自己的行为（包括你正在进行的观察）包括在内，那么你对这个社群的观察就是不完整的。

利用病人所属的家庭系统来进行治疗便是运用“第二级控制论”的最佳例证之一。传统的系统论者会说医生应当保持局外人的身份来进行观察、诊断和开处方，但坚持“第二级控制论”的学者不这么看。当医生与病人家属会面时，他本人也作为系统的一部分观察另一个系统，并与后者进行交流。按照控制论的看法，医生与病人家属共同构成了一个系统，他们组成了一个彼此相互影响的反馈循环圈。

因此，医生自己必须意识到这种治疗关系本身已经构成了一个系统。医生本人所观察的应当是一个更大的系统。换言之，医生本人也是被观察系统的一部分。这样一来，治疗就成了一系列交流互动行为的集合体。按照“第二级控制论”的观点，治疗就成为一个有机的、循序渐进的、并且可以从一个方向转移到另一个方向的过程。虽然大夫和病人家属都希望治疗的结果可以产生一种更为健康、快乐的关系，但最终准确的结果是无法事先预测的或指定的。大夫的想法是通过影响系统原有的交流和互动的模式，从而使家庭成员可以发现一种新的模式，使这个家庭系统向着积极的方向发展。

从控制论的角度来看，人类总是拥有在更大的系统内进行选择的自由。人类本身就是一个与许多其他系统进行交流和互动的庞大系统中的一分子；因此，他们具有一整套不同的方式对反馈进行回应。“自体生成”的一个最基本的原则就是系统能够以不同的方式来行动，从而维持系统的身份/认同。

这就意味着你在观察另一个系统的时候，可以用各种不同的方式来设计观察的框架；而当你对所观察到的事物进行回应时，也能够以各种富于创造性的方式来采取行动。作为一名观察者，你可以承担起一些个人责任：例如，你所采取的观察框架如何影响了系统；你的回应如何改变了系统；以及你对系统的观察如何改变了你自身。



生态学者往往采用上述的推理方式。在他们看来，可以采用各种不同的方法来观察红杉林，而我们观察它的方式也影响了我们对它采取怎样的行动，后者反过来又会改变人类自身和其所处的自然以及社会环境。

由于观察者从不会在孤立和隔绝的状态下工作，并且他还是许多系统的一部分，因此，“第二级控制论”所探讨的是相当复杂的过程。我们如何来观察某个特定的系统，我们在观察的过程中到底能发现什么，我们以何种方式参与到系统中，以上这些都是由不同群体的人们世代交流和互动的历史所决定的。因此，对任何系统的观察和参与都是一个社会化的过程。从这个意义上说，“第二级控制论”与社会建构主义理论（详见第9章）紧密相连。上述两种理论都把交流和互动作为中心论题来理解和探讨（Yevby, 1995）。

## 动态社会影响理论

系统论对人类传播研究产生了重大影响。虽然我们在此不可能面面俱到地讨论所有与系统影响有关的理论，但在接下来的几章内，我们会选择几个主要的来加以探讨。在本节中，我们将探讨的这种理论具有相当强的普遍性，它清楚地阐明了如何将系统论运用于传播学研究中。

动态社会影响理论（DSIT）是由毕伯·拉塔内（Bibb Latané）等人发展起来的（Latané, 1996, pp. 287-310 & Fink, 1996, pp. 4-77）。这种理论将整个社会设想为一个巨大的传播系统，其中包含了许多文化的亚系统。在这些系统内，人与人之间进行交流和互动。由于这些系统中最基本的元素是个人，让我们就从这里开始讨论。

动态社会影响理论采用的是一条被普遍接受的公理——人与人彼此互不相同。他们具有不同的主张、信仰、态度和行为。但是人与人之间也具有一些共同的特点，所以志同道合的个人往往会形成群体。实际上，文化就是这样形成的：具有共同或相似的意识形态和实践经验的人们形成了相对较大的群体。动态社会影响理论试图运用系统论来阐释这种共同性是如何发展起来的以及文化是如何形成的。

个人并不是彼此孤立和相互隔绝的。在一定的社会空间内，他们彼此之间进行交流和互动。所谓“社会空间”就是人们相遇、互相交流和影响的“区域”。拉塔内发现社会空间主要是一个有形的物质空间，受到了个人之间实际的身体距离的限制。如果在其他因素相差无几的情况下，一般说来，你受到离你最近的那个人的影响会大一些，而离你较远的那个人对你的影响就小一些。但是，身体上的距离并非社会空间惟一的方面。由于各种原因的限制，我们与身边的人的交流程度并不是完全相同的。尽管人们在近距离的范围内共同生活和工作，但社会排列组合的不同方式——例如种族和阶级——阻碍了人们之间的相互交流。

影响社会空间的另一个因素是不同的传播和交流的媒介。这些媒介使人们能够跨越时空的距离进行交流，它们包括电话、电子邮件和大众传媒。设想一下那些与你交流最为频繁的人，其中不少可能与你在近距离的范围内工作和生活，但也有不少与你相隔遥远。不管你们彼此之间的身体距离是远还是近，你们所拥有的是一个相同的社会空间，很可能会以各种不同的方式彼此互相影响。

为了更好地理解动态社会影响理论是如何发生作用的，把你就读的大学设想为一个社会空间。比如说你是传播系的研究生。你跟哪些人最常交往呢？大概是同一个系的成员，尤其是那些与你接近的人。相比之下，医学院的学生和维修部门的师傅不大可能是你交往的对象。因此，我们可以得出这样的结论：你与本系成员之间所共享的特征要比与其他的、离你较远的系或者部门的人多得多。

与此同时，你与本系成员交往得越多，你们之间相互的影响就会越来越大，你们之间的思维方式也会越来越接近。你们会共享专业知识，处事的态度也会逐渐趋于一致。再过一段时间，你们可能会逐渐形成一种“传播系文化”——即这个系的成员所共享的思维和做事的方式。诚然，在传播系内部，会存在一些不同的“亚群体”。例如，一群研究生会经常在一起聚会，可能每周五下午一块儿出去泡酒吧。

这种“物以类聚，人以群分”的现象是由处于相同社会空间之内的个人之间的相互影响所引起的。这个群体所共享的特征会随着新的接触和交流的产生而发生动态的变化。

显而易见，这种“扎堆儿”的现象并非是毫无规律可言的。个人之间的相互影响在三个层面上表现出不同的特征：第一个是处于相同社会空间的不同个体之间相互影响的力度；第二个是亲密度，即两个人之间是否亲近；第三个是社会空间内个体的数量。如果某个社会空间有许多人，其中不少人都具有一定的影响力，并且较容易“抱团儿”，那么他们之间的交流度就比较高；而假如某个社会空间内人不多，具有影响力的人更少，也没有多少互相交谈的机会，那么“抱团儿”的可能性就小得多。

有一点是显而易见的：处于某个社会空间的个人并非互不相连的节点，他们之间的联系也不是随意性的。从控制论的角度来说，他们经过组织成为一个具有共同特征的动态群体结构。你可以看出系统如何通过自身的组织而持续发展下去。个人按照他们在社会空间内的接近程度形成不同的群体，这些群体反过来又为社会空间增加了新的结构。这种循环往复的方式也影响了该空间内部产生相互影响的模式。

上述这种自我组织的趋势可被用来阐释少数民族群体的形成过程。长期以来，社会中的主流群体凭借着他们在数量上的绝对优势，在社会空间中产生了重大影响，让大多数社会成员接受了他们的信仰，并且认可了他们的主导地位。但是，具有反讽意味的是，少数民族群体中的交流并没有中断，他们所共享的思想信念和实践经验反而得以加强，抵御了主流意识形态的宰制。这种控制机制有效地确保了一个较大规模的系统内多



样性的存在。

设想一下，如果你进入研究生院后发现同系师生对质化和量化的研究方法表现出不同的态度。起初并不存在两个真正意义上的学术“阵营”。但随着时间的推移，这两个“阵营”日渐成形。由于系里某些“强人”的影响，或者是部分成员之间较为亲密的关系，大多数人倾向于采用量化研究的方法，越来越多的学生加入了量化研究的“阵营”。但是，与此同时，一个强调质化研究的“少数派”也开始出现，他们通过彼此持续不断的交流来强化他们的立场和观点。

上述的群体组成是一个很有趣的例子。群体一旦形成，其成员之间的相互交流会加强影响力，同时会在一些新的主题上达成共识，而这些主题与群体形成的初衷倒不见得会有逻辑上的关系。例如，假设上述量化研究的“阵营”中有一些成员吸烟，由于该“阵营”的成员之间频繁接触，会有越来越多的人开始吸烟。而质化研究的“阵营”所具有的独特的交流方式不会导致这样的结果。这样一来，你所观察到的是“量化组”的成员大都是“烟枪”，而“质化组”却不是这样。量化研究的方法与吸烟就产生了一定的联系——即便这两个变量之间并不存在逻辑上的联系——而这种联系则深化了系统原有的结构。

如果社会空间内的个人之间的联系处于完全平等的状态，那么你会看到个人不同的观点会出现向心的趋势，这使得处于该空间内的个人逐渐趋于一致，而不再极端化。你甚至可以预测，系里的每个人都会逐渐接受量化研究的方法。诚然，这种情况是十分罕见的。这是由于系统维持的仍然是多样化的状况，个人之间的交流并非毫无规律可言，而彼此之间的影响也并非完全是线性的。因此，系统的非线性特征对维持其多样性和变化是十分重要的。我们来进一步分析一下。

尤其是在一些重要的事务上，人们认识的变化并非仅仅随着时间的推移而呈现“累加式变化”。人们会在一段时间内专注于他们的思想和实践，直到一个突破口的出现，引发了重大变化——即所谓千钧一发的机遇到来的时候。一旦变革的力量超过了维持现状的力量，重大的突破便会出现了。

事务越是重要，个人参与该事务的程度越深入，线性变化出现的几率就越小。实际上，随着社会压力的不断增长，你在一些问题上的观点就会变得更加极端化。例如在上述的例子中，“量化组”和“质化组”会逐渐趋于两极分化，使系统的多样性得以进一步加强。

在本节中，你已经看到了积极和消极反馈循环圈是如何起作用的。消极反馈循环圈会逐渐化解系统的多样性，使系统趋同；而积极反馈循环圈会促使系统趋于分化，呈现出更强的多样性。实际上，社会就是这样一个由个体的交流组成的庞大系统，其中不同的循环圈共同作用，在维持秩序和稳定的前提下促进社会朝着多样化的方向发展。

## 小结和评论

在传播学研究中，系统论是最受欢迎和最具影响力的理论传统之一。系统论有助于我们从总体上把握传播这一概念，也有助于我们理解日常生活中出现的有关传播的实例。

概括起来说，系统论的基本原理可能有些深奥和费解。但一旦我们举出相关的实例，这些原理便有了具体的意义。系统论中最为重要的原理是完整性和相互依赖性。对系统正常运转真正起作用的是该系统各个部分之间的交流和互动。甚至于系统本身的一些特质——例如自我监控和与外部环境之间的交流——从本质上说也是相互依赖性原理的延伸。

由于系统中各个部分的相互影响和相互控制，相互依赖性体现的是一个控制论意义上的过程。虽然简单的循环圈模式是控制论的基础，但是更加复杂的系统——当然包括所有的人类系统——都会对具有一定影响力的网络加以整体利用。

虽然系统论的支持者们一直表现出咄咄逼人的气势，但是，它也在以下几个前沿“阵地”受到批评和攻击。具体说来有以下六个问题：

1. 系统论从总体上具有整合的优势还是意义模糊的缺陷？
2. 系统论的开放性导致了其应用上的灵活性还是令人糊涂的模棱两可？
3. 系统论只是哲学上的一个理论视角，还是能够提供富于实用性的解释？
4. 系统论是否有助于开展有用的研究工作？
5. 系统论的范式是主观臆断的准则还是对现实本质的反映？
6. 系统论是把各种现象简单化，还是把它们搞得更加复杂？

第一个问题显然与理论所涉及的范围有关。从一开始，该理论的支持者们便提出，系统论为我们提供了一种共同的理论语汇。它有助于整合各门科学，并且创造出一种能够被有效地、广泛地运用到各个领域的理论逻辑。但是，也有人提出，系统论无非是一种把大家搞得更糊涂的理论。如果它无所不包，那么实际上它什么问题也解决不了。如果所有的现象都遵循同样的系统论原理，那么我们便无法理解世间的万事万物为何会彼此各不相同，从而失去了认识世界的基础。

依据同样的道理，有些批评者指出系统论不能既想保留蛋糕又把它给吃掉。要么它维持一个总体性的理论框架。不期望对现实世界中的具体现象和事件做出解释；要么它放弃从总体上进行学科整合的努力，而转向提出更具实际意义的观点。杰西·德里亚（Jesse Delia）是这样阐述上述这种关注的：

总体系统论表现出一种根深蒂固的多义性：有时它想通过实质性的视角提出

具体的理论主张，但有时它使用的又是一种缺乏具体的和实质性内容的、高度概括和抽象的语言，旨在把各种另类的理论观点统一起来。(1977, p. 51)

第二个问题是关于系统论的灵活性和多义性。贬损系统论的人提出，该理论体现的是“一种关于谬误和模棱两可的花哨形式”（德里亚语）。换言之，系统论号称可以被广泛地运用于各个领域，但它却无法解决在运用过程中出现的不一致甚至于自相矛盾。系统论的原理在两种理论领域内都适用，但这两种理论恰恰是自相矛盾的。有鉴于此，德里亚问道，系统论所带来的统一性究竟表现在哪儿呢？如果我们考虑到这一事实——系统论同时采用多种理论逻辑，而这些逻辑并不见得是彼此一致的，那么上述的问题就变得更为突出了(1977, pp. 51-52)。

亚裔学者白章珍 (Chang-Gen Bahg) 指出，“系统论”这一命名本身就是模糊不清的(1990, pp. 79-107)。实际上，存在具有不同命名的多种系统理论。他讨论了 21 种传统的系统理论。然而，更糟糕的是，这些不同的系统理论有时候使用的是同一个命名；而在世界各地，“系统论”这个命名指涉的是完全不同的含义。

系统论中尤其让人糊涂的是其所遵循的不同的认识论体系——即理解事物的不同方式。有些是较为机械地把世界视为一部机器那样来运作；另一些（例如“第二级控制论”）则把世界看作是社会构建的产物（详见第 9 章）。

系统论的支持者强调开放性是系统论最显著的特征之一。它所提供的不仅仅是一件工具，而是彼此相关的不同工具，并且能够以不同的方式来加以使用。系统论中包含的一整套带有普遍性的思想——例如完整性和相互依赖性——被人们以不同的方式加以运用，这充分证明了系统论所蕴含的丰富的潜力。

关于第三个问题，有些批评者质疑系统论的本质，他们提出系统论甚至根本算不得理论，也不具有解释事物的能力。虽然它为我们提供了一种概念化和理论化的方式或者视角，但它却未能为我们理解世间的万事万物提供坚实的基础。对此，奥伯瑞·费舍 (B. Aubrey Fisher) 是这样阐述的：

（系统理论的）这些原理过于抽象——也就是说，过于笼统了。这样一来，不同的理论家可以用不同的方式来运用它们，得出的是完全不同的结果。实际上，所谓系统“理论”本身就是一个错误的命名……简而言之，系统理论是由一整套彼此之间关系较为松散的、高度抽象的原理组成的。这些原理可以被用来指导我们的思想，但对它们也会有不同的解释。(1978, p. 196)

系统论的支持者恐怕还是会赞同费舍这一番对总体系统论的评价的，但他们会强调，任何一种有关传播的系统理论本身就具有高度的解释性——费舍并未看到这一点。但是，

即便系统论原理本身再有用，在运用它们解决实际问题时，这些原理会分散观察者对一些重要问题的注意力，而这些重要问题恰恰是系统论所忽视的。拉塞尔·塞瑞特（Russell Searight）和威廉·莫克尔（William Merkel）以家族系统治疗法为例来说明这一点。他们写道：“家族治疗完全聚焦于成员之间的人际交流，把它看作是导致症候的惟一因素，而忽视了人内交流——即家族成员自身的因素——例如该成员中枢神经系统的机能障碍。这种忽视阻碍了对一些症候——例如注意力缺乏和失调、学习障碍和恐惧失调等——的有效治疗”（1991，pp. 19-31）。

塞瑞特和莫克尔进一步指出，从文化的角度来说，家族系统治疗法并不适用于美国。这是由于美国文化以个人主义为其典型特征，因此，任何问题大都从个体的角度来理解。从总体上看，家族系统治疗法与文化之间就出现了断裂。塞瑞特和莫克尔并不是完全否认系统治疗法的功效，他们指出的是过于强调系统论所产生的负面效应，并希望能够通过引人不同的理论取向来对理论进行修正和充实。

第四个问题质疑的是系统论是否具有启发性价值或者说是否有助于产生新的研究路向。唐纳德·克什曼（Donald Cushman）指出：“系统论这一理论视角所产生的坚定的鼓吹者要比它所产生的理论和经验主义研究成果多得多”（1977，pp. 30-45）。与上文中提到的对系统论的批评意见一样，质疑该理论的启发性价值的学者仍然是把其高度的概括性作为攻击的靶子。他们指出，系统论根本没有解决调查研究中的实质性问题。

相比之下，系统论的支持者提出，该理论所提供的新鲜视角让我们以崭新的方式重新看待那些老问题。因此，系统论具有极高的启发性价值。韦恩·毕奇（Wayne Beach）举例说，1971年，奥伯瑞·费舍和列奥纳德·霍伊（Leonard Hawes）发表了有关小规模系统研究的论文。其后，产生了一批富有成效的相关研究成果（Fisher & Hawes, 1971; Beach, 1977）。今天，系统论已经成为传播学研究中的一个重要分支。许多传播学者理所当然地运用它，并未刻意用一个“标签”来突出它。

第五个问题与系统论的合法性有关。系统论的批评者质疑该理论是否真的能够反映现实世界，它是否能够成为我们把复杂过程概念化的有用准则。实际上，系统论的支持者在这个问题上采取的是完全不同的立场。他们指出，那些批评者把系统论置于两难的境地。如果理论只是能够真实准确地反映现实世界，那么这个理论不具有合法性。理论所归纳出的万事万物之间的相似性实际上并不存在。但是另一方面，假如理论只是为我们提供一些有用的辞藻，那么它所归纳的事物之间的相似性不过是一些语义学上的文字游戏，对我们理解万事万物并没有多少实质上的意义。正如德里亚所指出的那样，“（事物）具有不同的指涉，也需要不同的解释；说它们属于同类……不等于把它们绝对等同起来”（1977，p. 51）。冯·伯塔兰非把对系统论的合法性的质疑称为一个无法回答的“那又怎么样”式的问题（1962）。

最后一个问题与系统论的简洁性有关。拥护该理论的人提出，现实世界如此复杂，因

此我们需要一个像系统论这样的切合实际的理论框架来挑选出复杂过程中的重要元素。但是，系统论的批评者质疑现实世界是否真的有该理论描述的那样复杂。他们提出，系统论把本来很简单的事情搞的过于复杂。查尔斯·伯格（Charles Berger）举例来反对这种凡事都要复杂化的论点：

在行为科学中……我们都有可能成为我称之为“无关的多样性”的受害者。某些特质与我们所研究的现象没有多大关联。但却会给人以该现象极其复杂的印象。在这种情况下，“无关的多样性”便产生了……诚然，每个人在生理、心理和社会的层面上都会表现出许多不同之处，但不能仅仅因此就断定这些不同之处会对我们所研究的现象产生影响……相对而言，我们可能只需用少数几个变量便可解释大多数行为。（1977，pp. 7-18）

但是，系统论还是可以算得上是一个简洁的理论取向，我们在上文中分析的动态社会影响理论便说明了这一点。

上述对系统论的六条批评意见应当说是公平的。但是，我们还是应当根据实际情况来评价系统论在传播学理论中的作用。传播学中的许多理论流派都运用了系统论的原理。我们在上文中举出的例子证明了这些原理的运用是十分具体的，并且确实有助于我们对具体情况的理解。你还会注意到这些理论流派之间具有一致性，彼此相互支持。由于系统论的影响力，这些理论流派所共享的理论语汇使它们具有了整体上的一致和效用。

应当指出的是，传播系统论的各个理论流派之间所具有的一致性并不能从根本上推翻上述的批评意见——例如总体系统论在具体运用的方式上并不一致。但是，至少在传播学研究中，我们发现了许多有关该理论运用上的一致性的实例。在这些例子当中，系统论原理使这种一致性变得更加清晰，而非更加模糊。更进一步说，虽然总体系统论本身并不能被用来解释具体现象，但通过对系统论的各种运用便可以达到这种解释的效用。这一点在动态社会影响理论中得到了证明。

完全不触及信息论的传播学研究是不完整的。虽然从各个不同的方面来说，信息论的影响力都相当大，但是当今，人们普遍感到信息论的概念对于人类传播的研究而言过于晦涩难懂。从主题上看，信息论与传播的技术和工程方面的联系更为紧密。如果你习惯采用理工科式的思维，擅长数学，对电子学和广电设备略知一二，那么你才会充分理解信息论及其相关性。但是，如果你喜欢用类比的方法，习惯于用物质世界的概念来理解人类体验，你就会把信息论看作是一个隐喻，这样一来，它与人类传播研究便有了关联。

毫不奇怪，许多研究人类传播的人会发现系统论很难被运用到他们的研究当中。与本书中介绍的其他理论相比，信息论与传播学的关系也没有那么紧密。信息论中最直接地被运用到传播学研究中的便是本章所介绍的香农和韦弗的信息传输模式。该模式虽然有些简

单化，但问世半个世纪以来受到了普遍认可，一直都是讲授传播基本要素的范本。

虽然在开发高级电子传播设备的过程中，信息论是不可或缺的，但是部分信息论的原创者、系统论的支持者和其他学者仍然试图将信息论更广泛地运用于传播领域。香农和韦弗一直致力于把信息论发展为一个适用于所有的人类和机器传播形式的无所不包的理论模式。但是即便是像科林·切瑞（Colin Cherry）这样的信息论的鼓吹者（他曾在1957年发表了一篇影响很大的传播学论文，该文借用的主要是信息论）后来也不得不承认：“自然科学的语言对于探讨人类传播——尤其是其中所包含的人文因素——来说是远远不够的”（1978，p. ix）。

许多信息论的批评者在批评该理论时采用的都是“适用性”这一标准。他们提出，信息论所包含的许多哲学上的假设并不适用于理解人类传播中的许多方面。罗杰·科南特（Roger Conant）的阐述抓住了这一问题的实质：

香农（和韦弗）的理论自面世起就引发了普遍的乐观情绪——不仅在那些能够直接把它运用到技术中去的电话公司当中，也在生物学家和心理学家之类的研究者当中。后者希望该理论可以用来阐释世间万事万物——包括细胞、动物、人类甚至于社会——使用信息的方式。虽然信息论已经按照这样的方式得以运用，但其结果却不尽人意……香农（和韦弗）的理论没能为我们理解日常生活中的传播提供任何实质性的帮助。（1979，p. 178）

在这个问题上，许多批评者聚焦于“信息”这一术语。他们指出，对这个术语的滥用是问题的症结所在。对这一术语的使用与“信息”一词的通常意义之间存在着矛盾，从而导致了认识上的混乱。具有反讽意味的是，信息理论所探讨的根本不是我们通常所理解的所谓“信息”。无怪乎某些学者提出应该把这一理论流派重新命名为“符号传输理论”（Bar-Hillel, 1955, p. 3）。由于这些理论家所使用的“信息”的概念很难被运用于人类传播，有些学者便尝试重新定义这一概念，结果是越定义越糊涂（Krippendorff, 1975）。诚然，术语定义上的混乱反映的是问题的症候。其症结在于我们试图扩展概念，把它运用于完全不相干的领域中去。在以往的相关文献中，学者们聚焦于以下三个问题：

第一，信息理论实质上是建立在统计程序基础之上的一个测量工具。就其复杂性而言，人类传播的信息较难分解为可以观测和测量的符号。虽然语言的语音结构适宜进行分析，但是如果你加入声音的信号或者提示——更不要说加上身体语言——的话，那么信息的测量便完全失去了意义。此外，人类传播中使用的许多代码都具有一定的连续性，并非毫不相干。这就是说，人类传播不包含那些“开关型”的代码。一般来说，人类传播中使用的代码很难用数学的方法来测量。

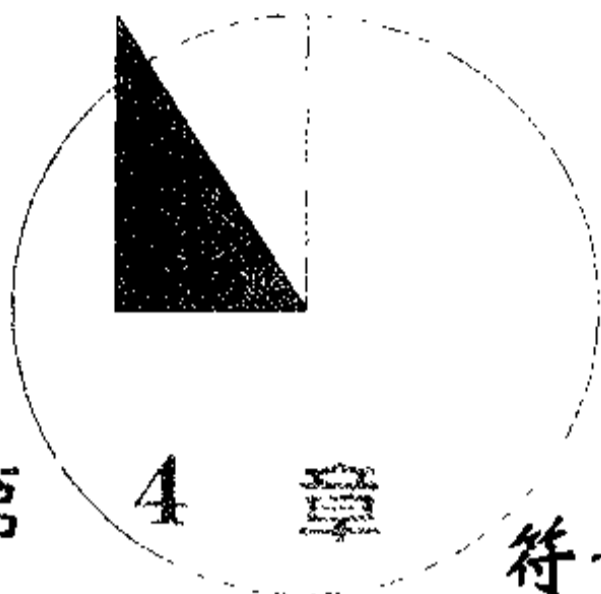
第二，把信息论运用于人类传播会导致以下后果：信息论往往会低估人类传播中意义



的重要性。即便我们可以预测出听众所能够接收到的信息量大小，也无从得知他们是否完全理解了这些信息以及这些信息对他们所产生的影响。

最后一个问题，信息论并未涉及影响个人信道容量的语境因素和个人因素。众所周知，学习可以提高个人理解某些类型信息的能力，并且最终提高个人接收各种信息符码的能力。但是经典的信息论对学习这一论题竟然未置一词。

总之，系统论、控制论和信息论为传播学的许多理论流派提供了充实的背景。在下一章里，我们要聚焦于传播学理论中的一些更加具体的论题。



## 第 4 章 符号和语言理论

一般都认为符号是一切传播活动的基础。在接下来的两章中，我们将探讨各种象征符号在人类生活中的重要性及其被运用的各种复杂方式。约翰·鲍尔斯在对传播学的不同分支进行了广泛的研究后，指出该领域可被细分为一系列不同的层次，其中居于中心地位的是信息（Powers, 1995, pp. 191-222）。在他看来，信息包含了三层结构：象征符号、语言和话语。第 4 章将集中探讨头两个层面上的元素，第 5 章将聚焦“话语”层面上的因素。

符号所指示的是自身以外的东西。这一基本认识把涉及象征、语言、话语和非言语行为的覆盖面广的各种理论联结起来。从总体上说，有关符号的研究都属于符号学的范畴。

### 三个分支

著名哲学家查尔斯·莫里斯（Charles Morris）多年来发表了不少有关符号和价值观的著述。其影响最为深远的贡献是确立了符号学的三个分支：第一个是语义学，即研究符号是如何与事物发生关系的学科。在此，我们感兴趣的是符号被确定指示什么东西，即符号世界和物质世界之间的关系。第二个分支是句法学，即研究符号是如何与其他符号发生关系的学科。这一分支里点研究的是语法和句法结构，即符号是以何种方式被组织成为更高层次的符号系统。最后一个分支是语用学。在此，我们感兴趣的是符号是如何在日常生

活中得以运用的。包括符号对人类行为所产生的影响以及人们以何种方式在互动和交流的过程中塑造符号及其意义。有高度组织性的符号系统和这些系统在实际生活中的运用被称之为句法和语用符号 (Ellis, 1992, pp. 1-23)。

由于人们的体验并不总是完全相同, 因此需要借助于预先设定的符码来进行交流。即便人们没有机会相互探讨符号所代表的意义, 句法符号所具有的一系列特征也可以使人们在各种不同的条件下进行交流。要做到这一点, 必须使句法符号具有相对的完整性, 并且遵循一定的形式。人们之所以能够理解句法符号, 不是因为他们能够共享许多专门的知识, 而是因为他们已经掌握了语法规则。这方面的典型例子是遗嘱和合同等法律文书。这类文本旨在取消语义的模糊性, 将留给交流者的想象空间减低到最小限度。你可以读懂一本用本国语言创作于一百多年前的小说, 正是由于你与作者之间共享了长期以来约定俗成的句法符号。

相比而言, 语用符号更多地被运用于日常生活语言中, 主要来源于特定的群体在特定的条件下形成的知识和实践经验。因此, 只有处于那种特定条件下, 并且具备了群体所共享的知识, 才能够理解语用符号。举例来说, 你可能对以下术语有一些了解: “完成”、“排骨店”、“主顾工作室”、“画家”、“墨水”、“清洁点”、“褪色”、“装饰店”、“干得漂亮”等等。这些词语你都明白, 但你的理解与那些喜好文身的亚文化群体截然不同。对那些人来说, 这些术语被赋予了特殊的含义, 并被纳入了一个独特的语用符号体系当中。例如, 对“文身族”而言, “清洁”一词并不是被用作“肮脏”的反义词, 它是指还未被文身的那部分皮肤。

大部分的谈话和写作具有句法和语用符号的双重特征。从总体上看, 其所传递的信息也仅仅是程度上的差异而已。表 4.1 列出了这两种不同的符号所具有的特征 (Ellis, 1992, p. 18)。在本章里, 我们主要探讨的是符号的语义和句法层面; 在第 5 章中, 我们对语用层面进行探讨。

表 4.1 语用符号和句法符号的小结

特 征	语 用 符 号	句 法 符 号
意 义	个人交往中, 假定的	文本中
理 解	一致的; 把语言和体验相关联	聚合的; 语汇的内在联系
推 理	主观性的; 有机的	逻辑的
结 构	含蓄的	明晰的
语 境	高语境的	低语境的
片断化/整合	片断化的	经过整合的
参与/疏离	参与其中的	保持一定距离的
规划程度	未经规划的	经过规划的
口头/书面	类似于口头语的	类似于书面语的

## 经典语义学理论

### 皮尔斯关于符号的基本概念

现代符号学理论最早是由 19 世纪的哲学家和逻辑学家查尔斯·桑德斯·皮尔斯 (Charles Saunders Peirce) 发展起来的,他是现代符号学的创立者。他把“指号过程”(semiosis) 定义为符号、事物和意义发生关系的过程 (Parmentier, 1985, pp. 23-48)。在阐释者的脑海中,符号代表某个事物,皮尔斯将其称之为“指涉物”(referent)。他把用来代指物体的符号称为“阐释物”(interpretant)。例如,在你的脑海中,“狗”这个词与某种动物联系起来,这个词并非动物,而是通过“阐释物”把两者联系到一起。在符号发挥作用的过程中。上述三个元素都是不可或缺的,它们形成了一个三角关系。学者奥格登 (C. K. Ogden) 和理查兹 (I. A. Richards) 用图 4.1 清晰地表明了这三个元素之间的关系 (Ogden & Richards, 1923)。

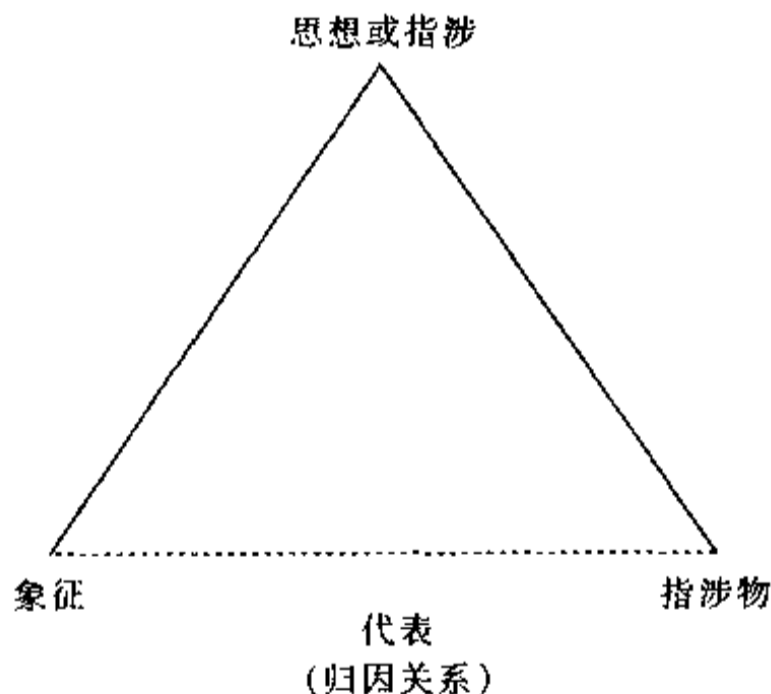


图 4.1 奥格登和理查兹的意义三角图思想或指涉

温蒂·玛蒂娜 (Wendy Martyna) 对人称指示代词的研究生动地阐明了上述的“指号过程” (Martyna, 1978, pp. 131-138)。按照传统语法,在有男有女的情况下,一般用“他”来代指单个成员。例如在以下这个句子中,“老师把考试卷子发还给同学后,他通常都要跟大家讨论一下。”研究者所感兴趣的是人们在现实生活中会做出怎样的选择及其所指涉的意义。她让斯坦福大学的 40 名学生用人称指示代词完成了一系列句子。有些句子

所指代的人，人们通常将其视为男性（例如，“在法官做出最终判决前，他必须仔细考察证据”）；有些句子所指代的人，人们则通常将其视为女性（“护士在受训后，她会立即上岗”）；而另一些则被看作中性（“一个人丢钱后，他一般会感到伤心”）。

这名研究者发现受试者所运用的代词一般与他们脑海中的性别模式相符。在上述的那个中性的例子中，大多数受试者用的是“他”，但也有一些人有意使用“她”来挑战传统的性别模式；还有一些人为了避免性别歧视，干脆两个都用（“他或她”）。相对而言，女性受试者更加倾向使用“她”。

在受试者完成了句子后，研究者让他们说说在受试过程中脑海中出现的形象。在通常情况下，他们会按照传统的性别形象来想象他们所指的人，例如法官通常是男性，而护士往往是女性。在中性的例子中，大多数人倾向于采用男性的形象。

上述研究阐明了任何符号——在本案中是代词——与使用者脑海中的指涉物是紧密相连的。因此，符号的意义就依赖于语言使用者脑海中的形象和思想——即符号和其所象征的事物。许多符号学理论家对这一基本思想进行了详尽的阐述，并且进行了扩展。

### 查尔斯·莫理斯的理论

莫理斯从事了近三十年的符号学研究。在此期间，他的理论日趋成熟。在他后来的论著中，他提出，人类的一切行为都包含了符号和意义，并通过各种各样的有趣的方式表现出来。他把行为分为三个阶段——感知、操控和完成（Mead, 1934）。在感知阶段，人们意识到符号的存在。在操控阶段，人们对符号进行读解和阐释，并且确定如何对它进行回应。最后，行为以实际回应的方式得以完成。

在不同的阶段，符号发挥着不同的作用。例如，在感知阶段，符号起到了指明的作用——即指出、展示或者指涉某个事物或者某种情形。在操控阶段，符号会规定、指导或者告诉我们应当做什么。在完成阶段，符号起到了评价和估算的作用。“感知”通常是一个感情上较为疏离的阶段，人们往往用客观的态度来观察各种事物和情形。“操控”则是一个主宰和控制的阶段，符号往往担负起一定的权威地位。而“完成”阶段通常是一个是在感情上表现出依赖性的阶段，人们通常依赖于符号这种方式来构建回应行为。

你一定还记得在系统论中，一个系统既影响着其他系统，同时也受到其他系统的影响。当一个系统受到其他系统的影响时，我们就说它依赖于其他系统。当它对其他系统产生影响时，我们就说它主宰和控制了其他系统。当一个系统处于疏离状态时，它就具有了一定程度的自治力。这种疏离状态对应的是感知和表意过程中的“指明意义”的模式；主宰和控制的狀態则对应于操控和规定性的因素；而依赖状态对应的是完成和价值评估的阶

段。表 4.2 是对以上论述的总结 (Morris, 1964, p. 22)。

表 4.2 在表意和价值观的层面上的行为阶段

行为阶段	表意层面	价值观层面
感知的	指明的	疏离的
操控的	规定的	主宰和控制的
完成的	评估的	依赖的

举例来说,某天晚上你正在看电视,恰好看到了一则商品广告片,你还未使用过该产品。观看电视广告就代表了行为的感知阶段。这时你的感情处于疏离状态,只是被动地接受信息。但是,看完广告以后,你会花点时间仔细考虑一下,想想那些广告语的含义,也可能要确定一下该产品与你到底有什么关系。这就意味着你进入了操控阶段。在此,你完全被这条信息所主宰和控制,陷入对它的思考中,并且决定买还是不买。如果你买下了这种新产品,那么就意味着你进入了第三个阶段(完成)。在此你让自己“依赖”于这种产品——即便这种依赖是暂时的。

在这个过程的每个节点上,符号都得以使用。在第一个阶段,产品被识别出来,其所包含的不同层面得到指明。在操控阶段,你开始考虑对该产品采取何种行动(买还是不买),因此主要运用的是规定性符号。最终,通过行为的完成,你确定了并且表示出对该产品的好恶。

到此为止,我们所举的都是关于个人的例子。实际上,群体行为与上述例子也十分相似。开联欢会、上课、合伙用车、买卖汽车和指挥乐队都是群体行为的例子。仔细想想,实际上没有几个行为是纯粹个人化的。群体行为,也可被称为“社会行为”,经历了与个人行为完全一样的阶段,但在群体中可以进行分工。由于各个成员担当了不同的角色,有些主要负责的是行为当中与感知有关的方面,有些主要负责的是与操控有关的方面,还有些负责的则是与完成有关的方面。

除此之外,不同的人会对个人和社会行为中的不同方面表现出偏好。这种偏好分别通过疏离、宰制以及依赖表现出来,是不同的个人价值观念的反映。

价值观可以是个人的,也可以是社会的。社会价值观涉及的是人际关系,而个人价值观涉及的是个人的偏好。莫里斯归纳出了五种价值观集合体:社会约束和自我克制;享受实践和行动的乐趣;退避和自给自足;接受性、同情和关心;自我放纵。图 4.2 显示了上述这些因素与图 4.1 所示的行为的“三角模式”之间的关系 (Morris, 1964, p. 26)。

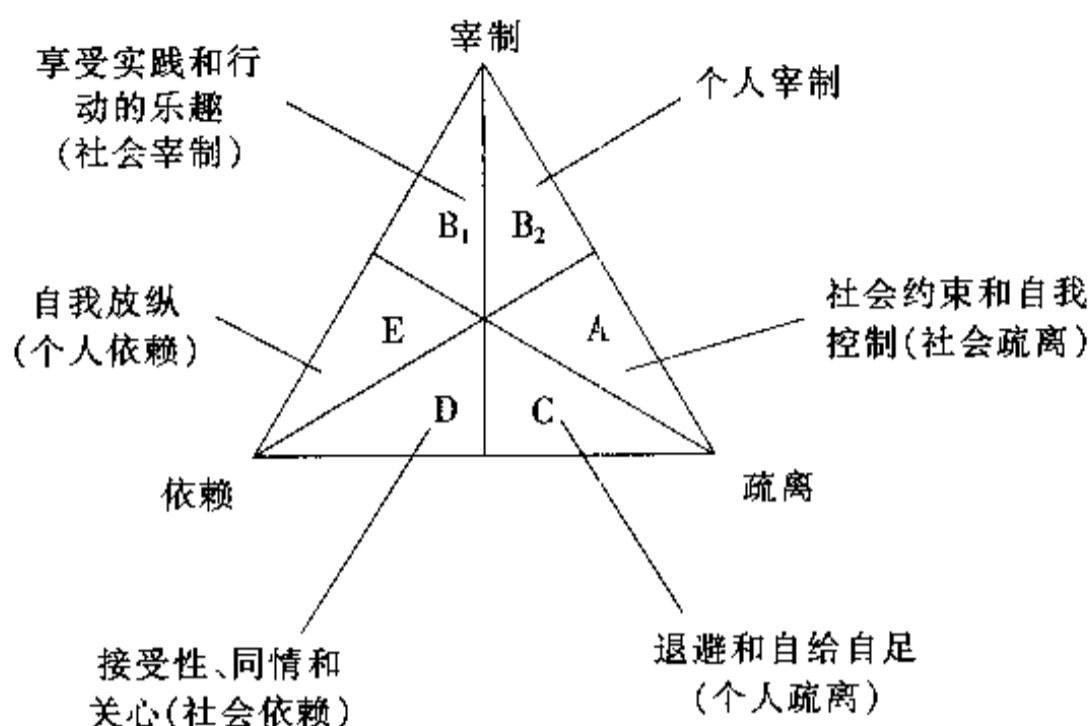


图 4.2 价值观、符号和行为关系模式

B<sub>1</sub> 和 B<sub>2</sub>：宰制；行为的操纵阶段；表意过程的规范性层面。

A 和 C：疏离；行为的认知阶段；表意过程的指导性层面。

E 和 D：依赖；行为的终结阶段；表意过程的评价性层面。

## 苏珊·朗格的理论

苏珊·朗格 (Susan Langer) 的语言哲学具有广泛的影响力和实用性，其代表作《哲学的新音符》(*Philosophy in a New Key*) 受到了对符号学和象征主义感兴趣的学者的关注。在她看来，符号和象征体系应当是哲学所关注的中心论题之一，这是由于它们是人类感知和理解世界的基础。她指出，动物的生命体验是以情感为主的，但人类的情感和体验受到了概念、象征和语言的影响。

朗格对符号和象征进行了区分。她对符号的定义比莫里斯更为严格：符号是一种刺激因素，它所指示的是另一种事物的存在。符号对其所指代的实际事物有严格的对应关系。从这个意义上说，云是雨的符号，笑声是欢乐的符号，红绿灯则是交通状况的符号。相比之下，象征更为复杂：“象征不是事物的替代物，而是对事物进行概念化的工具” (1942, p. 61)。象征可以让人们思考超越事物即时的存在以外的东西。换言之，象征是“思维的工具” (1942, p. 63)。

人们不仅具有运用象征的能力，而且还具有对象征的基本需求。创造象征与吃饭和睡眠一样，都是一个连续不断的过程。很多人类行为从满足象征的需求的角度都可以得到解释。

朗格认为意义反映的是象征、事物和语言使用者之间的复杂关系。在这一点上，她与皮尔斯和莫里斯不谋而合。她这样阐述道：“(任何符号和象征) 至少指代一种事物，同时

至少能被一个人所理解。如果连这一点也做不到，那么就谈不上完整的意义”（1942，p. 56）。在此，她所强调的是逻辑上和心理上两个不同层面上的意义——前者是指象征和指涉物之间的关系；后者则是指象征和语言使用者之间的关系。

但是，语言的真正意义并不存在于单个的词语中，而存在于话语当中。词语为事物命名，但是“在词语被嵌入命题之前，它们没有指示任何信息，也没有排除任何可能性……简言之，什么也没说”（Langer, 1942, p. 67）。语言使用者将词语联结成为句子，创造出了命题。命题都是由一系列复杂的象征组成的，它提供了关于事物的完整信息。“狗”这个词提供的只是一个概念，它与其他词语的组合便能够勾勒出一幅完整的“画卷”：一只小灰狗蜷缩在我的脚边。正是由于语言所具有的这种丰富的排列组合的潜力，才使人类与动物区别开来——通过语言，人类能够进行交流、思考和感觉。

那么，象征是如何起作用的呢？任何象征——包括命题——传递的都是概念，即一个高度概括性的主张、类型或者形式。概念就是交流者之间共享的意义，但是，每个交流者也都有个人化的形象和意义，后者构成了交流者共享的意义“画卷”中的细枝末节。这些个人化的形象便构成了个人化的概念。

有鉴于此，意义是由个人化的概念和与其他交流者共享的概念所组成的。例如，文森特·凡·高（Vincent Van Gogh）的画中充满了象征，这些象征既具有共享的意义，也具有个人化的意义。任何一位观众都能够领会画中包含的共享意义，它们都是当场就能识别出的意象。但是，只有凡·高本人和那些研究他的专家才能识别出画中蕴含的个人化意义。

例如，他的作品《一本打开的圣经》（*Open Bible*）画的是一本被人打开的大开本《圣经》，放在一支蜡烛旁边。《圣经》旁边是一本小开本的小说——法国作家艾弥尔·左拉（Emile Zola）的《生活的快乐》（*The Joy of Living*）。对一般观众而言，画上出现的只是一些平常的物品，但对画家本人而言，上述这些意象具有非常特别的个人化的意义。从整体上说，这幅画象征着画家父亲的生与死。那本打开的《圣经》象征着凡·高的父亲，他是一位牧师。那根蜡烛则象征着他的死，它为众多受苦受难的仆人照亮了由先知以塞亚所指引的道路。那本小说的题目则象征了老凡·高的一生。凡·高在给兄弟的信中曾经探讨了这幅画的象征意义：

我要画那些处于永恒状态中的男人和女人。我们曾经用灵光来象征这种永恒的状态，并且在画中用色彩的发散和色调的细微变化来表现它。

……我总是希望能够用两种具有互补性的色彩的结合来表现一对恋人的爱情，这两种色彩时而混合在一起，时而相互映衬，并且形成各种色调上的神秘的细微变化。用暗背景下淡色调的扩散来表达一种思想；用星星来表达希望；用日落时的光线发散表现灵魂深处的渴望。（转引自 Roskill, 1979, 第 157 页）



朗格的理论语汇中还包括其他三个术语：表意、本义和引申义。表意是指符号的意思；或者说一种简单的刺激因素，它宣告了某种事物的存在。表意是符号与事物之间简单的、一一对应的关系，例如红绿灯和十字路口交通状况的对应关系。

本义是符号和其所指代的事物之间的关系。例如，“狗”这个符号的本义就是脑海中那个蜷缩在你脚边的小灰狗的形象。词语符号和小狗之间的关系只出现在你的脑海中，其表现方式为你对小狗的印象。即便小狗不在你身边，你也能借助于象征和形象之间的联系来想象它。

符号的引申义是指符号与概念之间的直接关系。引申义包括语言使用者一切与该符号有关的个人情感和联想。在此，语言使用者所关心的不只是与符号有关的事物（例如小狗），他更关注的是与该事物有关的个人体验——例如童年的回忆。

朗格提出，人类具有一种与生俱来的进行抽象思维的倾向。抽象思维是指从各种具体经验中概括出一种想法的过程。在这一过程中，人们舍弃了细节，用概括性的语言来思考事物、现象和情形。例如，“狗”这个词可能包含着特别的引申义，但这一概念化的过程是不完整的，总是会舍弃一些细节。符号越是抽象，概念就越粗略：狗是一种哺乳动物；它是一种动物；它是一种生物；它是一种物体。在上述一系列符号中，每个比前一个都舍弃了更多的细节，这样一来就比前一个更加抽象。

在本节中，我们着重讨论了朗格的语言哲学，她将其称之为“话语象征体系”。诚然，她也承认非话语（即表现型）符号的重要性。人类最重要的体验中有一些是感性的，是通过形式——例如宗教仪式、艺术和音乐——来得以充分的传递和交流的。

## 语言和符号关系学研究

符号学对语言学研究产生了重大影响，反之亦然。现代结构语言学的奠基人索绪尔（Ferdinand de Saussure）与其他先驱者——包括皮尔斯、奥格登、莫里斯和朗格，对建立传播学研究的结构主义学派做出了重大贡献。

### 古典学派的基础

索绪尔提出，包括语言在内的所有符号都带有主观性和随意性（Saussure, 1960）。不同的语言运用不同的词语来指代同一个事物，而词语和指涉物之间并不存在任何必然的联系。因此，符号实质上就是受制于一定规则的惯例。上述的假设不仅支持了“语言是一种结构”的学说，而且还强化了“语言与现实分离”的主张。因此，索绪尔把语言看作是表现现实世界的结构体系。他强调语言学的研究者应当注重语言的形式——例如语音、词

汇和语法。虽然语言结构带有主观性和随意性，但是对语言的使用却不是主观随意的。你并不能随心所欲地使用词语，也不能任意更换语法规则。

用结构主义的术语来说，语言是按照一定的形式关系严格构建的、非物质性的系统。理解系统结构的关键在于差异性。语言本身所蕴含的各种因素和关系是以其差异性相区分的。一种语音区别于另一种语音（例如 p 和 b）；一个词区别于另一个词（例如“帽子”和“拍子”）；一种语法规则区别于另一种语法规则（例如“已经跑了”和“快要跑了”）。这种具有差异性的系统组成了语言的结构。不论是在口头语还是在书面语中，人们都是通过语言符号之间的差异来区分其所对应的指代物。任何一个语言单位本身没有任何意义，也不包含任何意义，只有在与其他语言单位进行对照后，才能形成某种特定的结构，并且获得特定的意义。

索绪尔相信人类对世界的了解是由语言所决定的。与其他符号学者不同的是，索绪尔不把符号看作是指涉性的。符号并不指代事物，而是构成了事物本身。如果没有指代事物的符号存在，那么也谈不上事物的存在。从这个意义上说，索绪尔为 20 世纪学术思想的发展开辟了道路——不仅在结构语言学领域，而且还在交互理论（详见第 8、9 章）和阐释性的批判理论领域（详见第 10、11 章）（Berman, 1988, pp. 114-143）。

索绪尔的另一个重要贡献是对不同的语言形式进行了区分：（1）形式语言——他将其称之为语言（langue）；（2）在传播过程中对语言的实际运用——他将其称之为言语（parole）。“语言”和“言语”这两个术语分别对应于“书面语”和“口头语”的说法。语言（书面语）是一个形式上的体系，在对它进行分析时可以不考虑它在实际生活中的运用。言语（口头语）是对语言所进行的有目的的实际运用。言语是由使用者所创造的，而语言却不是。诚然，口头语是对书面语的运用。言语从语言这一形式体系中衍生而来，但是，言语的规律性不如语言的那样强，但比语言更加多样化。换言之，当你正在使用语言的时候，实际上你也在使之适应你的需求，以便达到你所期望的目标。

对索绪尔而言，语言学研究的是应当是语言，而非言语：“从整体上说，口头语（言语）具有多面性和异质性，可以同时跨越多个领域……我们无法将其归入关于人类现实的任何一个领域中，这是由于我们找不到它的一致性。相反，书面语（语言）则是一个独立的、自足的整体，遵循一定的分类原则”（1960, p. 9）。

索绪尔指出语言和言语之间的区别在于其稳定性。语言以其共时性为特征，这就是说它随着时间的变化不大；另一方面，言语则以其历时性为特征，这就是说，它随着情况的变化而变化。

由于言语总是处于流动的状态当中，许多学者相信它尤其不适于科学研究。这就解释了为何语言学研究的焦点是语言（书面语），是具有共时性的。其中的缘由并不在于语言是一成不变的，而在于如果不采用共时性的视角，我们就无法理解语言形式。

但是，我们在第8章和第9章将会进一步了解到，语言和言语、历时和共时的区别受到了来自其他学派的理论家的尖锐批评。在第5章中，我们还会回到语言这一主题上，从理论上更加详细地讨论语言在话语（或是口头语）中是如何发挥作用的。

## 结构语言学

在本节中，我们将对语言结构本身进行详细的探讨。20世纪30—50年代期间，在索绪尔学说的影响之下，理论家发展出一套关于句子结构的标准模式。从根本上说，这一模式按照等级的形式把句子分解成不同的组成部分：音素和音素组被组合成词根和词素；词根和词素再被组合成词语；然后再组成词组；词组被组成句子或者从句。因此，我们可以在不同的层面上分析语言，这些层面大致对应于音素、词语和词组。

第一个层面上的分析包括对语音的研究，这门学科被称为语音学。某一个特定的语音被称为音子。听上去较为相似的音子可被归为同一个语音的家族，我们把它称为音素。它是构成任何一种语言最为根本的基石。任何一个语系中的各种同源语包括相同的音素，按照一定的规则组合后成为语素——这是最小的、有一定意义的语言单位。词语按照一定的语法规则被组合成词组，然后再依次递进组成从句和句子。

这一结构主义的理论取向将组成语言的“零部件”按次序进行分类，并按照构建句子的程序依次排列。在每一个分析层面上都有能够在语言的使用中观察到的一整套类别（例如音素和语素）。句子是从这一序列的最底层开始逐级向上“搭建”的。这一模式也被称为“词组—结构语法”。该种语法所遵循的规则构成了句法。词组—结构语法由一系列“重写法则”所构成。所谓“重写法则”旨在将句子或者其他语言单位“重写”为语言的“零部件”。

例如，我们可以按照下列的“重写法则”把句子进行分解：

句子 = 名词词组 (NP) + 动词词组 (VP)

而动词词组可以进一步按照下列的“重写法则”被分解：

动词词组 (VP) = 动词 (V) + 名词词组 (NP)

这一过程会持续下去，直到句子中的所有“零部件”都得到分解。我们通常用树状图来显示词组结构，如图4.3所示。

虽然这一理论取向对语言的结构做出了清晰的描述，但是，它却未能解释人类是如何构建和理解语言的。后一个问题对传播学研究而言是关键性的，比语言结构更重要。因此，20世纪50年代以降，这个问题得到了心理语言学家和社会语言学家的广泛关注。

众所周知，人们能够凭借直觉获得有关母语的知识，从而构建出有一定意义的、符合语法的口头语言。那么，有关母语的知识本质是什么呢？它究竟是如何获得的？它是如何被运用的？有关这些问题的研究著述可谓是汗牛充栋，学者们的争论也异常激烈，有时

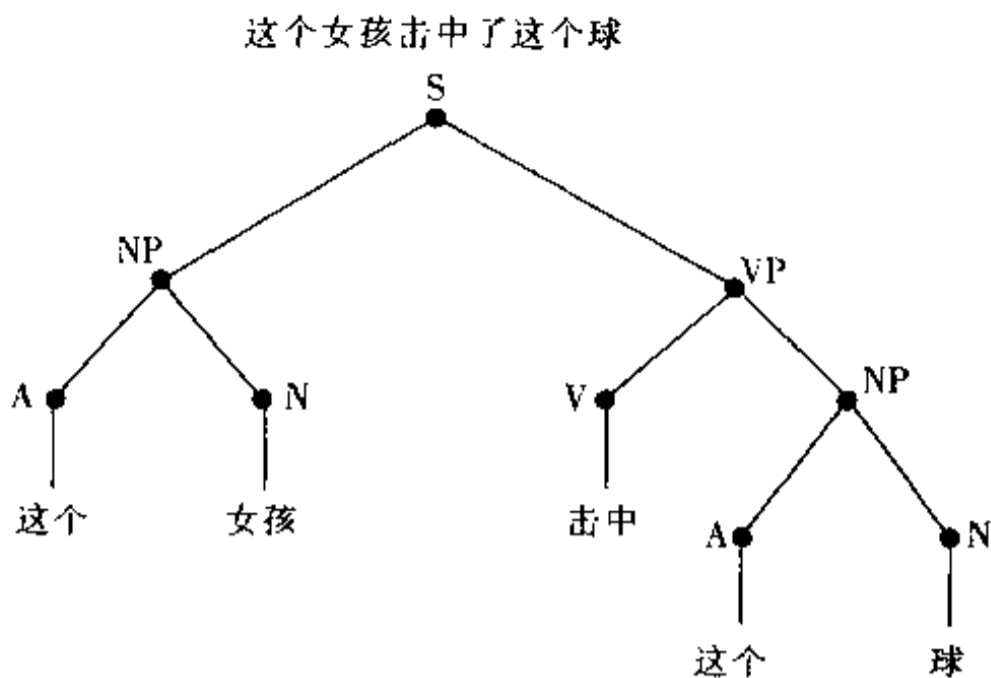


图 4.3 简单的树形图

这样的学术争论是高度技术性的，很难为一般人所理解。

现在看起来，词组—结构语法已经过时了，用它来解释句子的产生和形成已显得远远不够了。很多学者提出古典语言学派最大的问题是：尽管它能够对语言结构进行有效的描述和分析，但是它却无力解释语言是如何产生的。例如，以下意思完全不同的两个句子，用词组—结构语法来分析便无法找出它们的不同之处：

John is easy to please. (想让约翰高兴很容易)。

John is eager to pleasure. (约翰很想取悦别人)。

从句法学的角度看，这两个句子完全不同。在第一个句子中，约翰是不及物动词“please”（使……高兴）指涉的对象；而在第二个句子中，约翰是该句中的名词词组。正规的词组结构无法解释这两个句子在语法意义上有何不同。

类似上面这样的问题又会引发一系列其他问题，而传统的词组—结构语法也同样无法对它们做出令人满意的回答：

1. 语言的使用者如何用仅有的几条规则来构建出无限多的新句子？
2. 句子是通过什么样的认知过程得以产生和理解的？
3. 如何解释句法上的含糊现象？
4. 语言是如何习得的？

为了回答上述这些问题，语言学家又发展了一整套新的体系——生成语法。

## 生成语法

诺姆·乔姆斯基 (Noam Chomsky) 是生成语法的主要创始人。20 世纪 50 年代，这

位年轻的语言学家与古典语言学派分道扬镳，创立了一个新的理论取向，自此便成为当代语言学的支柱。与其他的理论传统一样，生成语法已经形成了一套完整的体系，但其中也包含着不同的理论立场。

首先，生成语法的基本假设是句子的生成对句子的结构来讲至关重要。换言之，句子的外在形式不能与其生成的过程分开。古典语言学擅长描述句子的结构，但它未能解释语言使用者是如何构建句子的。进一步说，句子的外在结构有可能对我们产生误导，从而无法认清句子究竟是如何在脑海中形成的。

其次，生成语法旨在总结出一整套独立的规则，从而可以被用来解释句子的产生过程。虽然从理论上说，人们可以构建和理解无限多的规则，但进行思考时所遵循的规则是有限的。因此，为解释每一种事物都构建出一套新的法则，从实践上说是不可操作的。为了解决这一看似自相矛盾的问题，我们必须构建一套充实的语法规则。换言之，我们可以反复运用数量相对有限的几条规则来构建无限多的新句子。

生成语法具有的第三个特征是它所具有的转换性。实际上，生成语法也被称为“转换语法”或者“转换—生成语法”。在某一阶段，句子的外在形式是由某种深层结构转换而来的。生成语法旨在能够解释这一转换的过程。

乔姆斯基把对思维的研究看作是一门自然科学，他坚信语言和思维具有普遍规律，只有科学家才能发现这些普遍规律。他的研究路向是分析性的，旨在揭示思维运作的内在机制。但是另一方面，他又把个人看作是具有创造力的；因此，他极力主张知识的产生就是内在范畴在实际经验世界中的“外化”（projection）过程（Chomsky, 1980）。简言之，乔姆斯基是倡导理性主义的先锋，而理性主义直到20世纪50、60年代才逐渐兴盛起来。

生成语法具有高度的技术性，限于篇幅，我们不可能在此做详细的阐述。总之，语言是一个重要而又十分引人入胜的研究主题。但是，我们也应当看到，传播过程中所使用的符号不仅局限于语言的层面。意义上的细微差别是通过非言语的手段来传播的。

## 非言语行为的语义学和符号关系学

学者们对于什么是“非言语传播”一直是莫衷一是。正如兰德尔·哈里森（Randall Harrison）所指出的那样：

“非言语传播”这个术语究竟涉及哪些事物和现象，答案至今仍然是模糊不清的。从动物之间的空间距离到外交上的礼仪，从面部表情到肌肉痉挛，从内在的、难以表达的情感到位于户外的标志性公共建筑物，从用按摩传递信息到鼓动某个人重拳出击，从舞蹈和戏剧到音乐和模仿秀，从感情的流动到车辆的流动，

从超感官的特异功能到国际各权力集团的经济政策，从时装和生活时尚到建筑和模拟计算机，从玫瑰的香味到牛排的美味，从弗洛伊德谈及的各种象征到星象，从暴力行为到脱衣舞中所包含的修辞手法，凡此种种似乎都可以划入到这个范畴。(1974, pp. 24-25)

这段引文告诉我们，对于什么才算得上“非言语传播”，学者们并未达成共识。有关非言语传播的研究涉及的领域相当广泛，这样一来，有关学科定义的问题就变得更为复杂化了。有鉴于此，对非言语传播进行归纳和分类就变得十分困难。本书的后几个章节会涉及相关的主题。在本节中，我们将聚焦于对非言语符码进行结构主义的分析。

朱迪·伯古恩 (Judee Burgoon) 从结构主义的角度归纳出非言语符码的几个特征。第一，非言语符码具有模拟性，而非数字化的。数字化符码——例如数字和字母——彼此之间是毫不相干的；而模拟性的符码是连续不断的，形成了一个系列或者范围——类似于光谱和音幅那样。因此，像面部表情或者音调这样的非言语符号不能被简单地归入某一个门类中——例如声音的高低或者光线的强弱。非言语符号形成的是一个逐级递进的层次关系。第二，一部分非言语符码具有图像的特征，或者说是形似性。应当指出，不是所有的非言语符码都具有这样的特征。图像式符码与其所指代的事物具有外形上的相似——例如用手势来描摹事物的形状。第三，某些特定的非言语符码具有普遍意义。尤其是那些表达感情和用来威胁别人的非言语符码具有这样的特征，这是由人类共有的生物性所决定的。第四，非言语符码使多个不同信息的同时传播成为可能。运用身体语言、面部表情和噪音的变化以及其他的符码，一个人可以同时传递几个不同的信息。第五，非言语符码可以引发不受思维控制的无意识反应。举个最常见的例子，你一看见红灯，就不假思索地踩刹车闸。第六，非言语符码的传播具有自发性。例如当你感到紧张时，会本能地用一些动作来减缓这种紧张情绪。

我们可以用上文中提到的莫里斯语言理论的三个层面——语义学、句法学和语用学来归纳非言语形式的特征。语义学研究的是符码的意义。例如，在某人的头后伸出两个指头，意义是说这人是个魔鬼。句法学研究的是不同的符码如何组成一个有意义的系统。例如，我们可以在某人的头后伸出两个指头，但同时做个鬼脸，并且笑着说：“开个玩笑”。在此，手势、声音符号（笑声）、面部表情（做鬼脸）和语言本身一起构成了一个语义系统。

言语与非言语符码的意义都完全受制于语境。换言之，这些符码的意义部分地是由构建它们的情形所决定的。语言使用者可以将数量上相对有限的言语和非言语符码进行组合，创造出无限多的、多样化的、复杂的表意过程。

我们可以按照符码所涉及的行为来对非言语符码体系进行分类：身体语言、辅助语言或者语声、外貌、触觉、空间观、时间观和人造物 (Burgoon, 1994, p. 232)。其中有两

个相关领域的研究已经较为成熟：身势学和空间关系学。

### 伯德惠斯泰尔的身势学理论

雷·伯德惠斯泰尔 (Ray Birdwhistell) 被认为是身势学的创始人。这位人类学家对语言表现出了浓厚的兴趣，他把语言学作为研究身势 (包括手势) 的理论模式。实际上，人们习惯于将身势称为“身体语言”。

伯德惠斯泰尔在《身势与语境》(*Kinesics and Context*) 一书中列出了以下七个假设，作为他的理论基础 (1970, pp. 183-184)：

1. 所有的身体活动在交流的语境下都有潜在的含义。人们总会赋予这些身体活动一定的意义；
2. 由于行为具有一定的组织性，因此它可以被分析；行为的组织过程值得我们做出系统分析；
3. 虽然身体行为受到一定的生理限制，在交流中所使用的身体活动也可以被视为社会系统的一部分。因此，不同的社群以不同的方式来使用身势；
4. 人们会受到其他人做出来的、较为明显的行为和动作的影响；
5. 可以通过研究来搞清在交流过程中，身体活动和行为以何种方式起作用；
6. 身势学的相关研究中所发现的意义，一方面依赖于研究哪些行为，另一方面也要看采用何种研究方法；
7. 人们对身势的使用虽然与个人的癖好有关，但同时也是与其他人共享的社会系统的一部分。

伯德惠斯泰尔的观点在很大程度上是建立在身势和语言的相似性的基础之上的。学者们把这一相似性称之为“语言—身势类比”。

学者们对手势进行研究，得出的初步结论是：身势和语言从结构上说是平行的关系。通过对一定语境下手势的意义进行研究，学者们发现身势系统中的许多形式与语言中的词汇有着惊人的相似之处。这一发现便引起了学者们对“身体语言”中各种形式的关注，他们试图找出这些形式的组成元素，进而找出由这些元素所组成的更大规模的体系……显而易见，有些身体行为起到了语音的作用；这些具有一定意义的语音进而构成了更高级的简单或者相对复杂的语言单位——例如词语；而这些词语又构成了句子甚至段落。同样道理，简单的身体行为也会构成更加复杂、持续时间更长、具有一定结构的体系。(Birdwhistell, 1970, p. 80)

身势学和语言学所具备相似的等级结构是十分引人注目的。同时，这两门学科的研究者所碰到的问题也是非常相似的：“身势学所关注的是如何把连续不断的肌肉转换动作加以抽象化。这些肌肉转换动作正是任何一个鲜活的生理系统所具备的特征。将这些动作排列组合，形成特定社群的互动交流体系，这对传播过程来说具有十分重要的意义。”(Bridwhistell, 1970, p. 192)。

在短时间内产生的可以觉察到的身体活动就有上千次，其中有一些对于传播来说十分重要。这样的身体活动被称为“身势”(kine)。所谓“身势”便是被视为一个整体的一系列动作和姿势。可以觉察到的眼睑活动或者是一举手一投足都可以被视为“身势”。但对于不同的文化群体来说，对“身势”的定义并不相同。

我们还可将身势进一步归纳为“身势因子”(kinemes)，即具有特定含义的身势元素。这一概念与语言学中的“音素”相类似。所谓“身势因子”就是一组相对而言可以互相调换的身势。例如，研究者分辨出23种不同的眼睑活动的形式(身势)，它们可被进一步归纳为四类身势因子。身势因子与音素一样，都是在特定的语境下出现的。将不同的身势因子——皱眉、微笑、手势等组合为较为复杂的“身势语素”(kinemorph)。

### 艾克曼和弗瑞森的身势学理论

多年来，保罗·艾克曼和华莱士·弗瑞森(Wallace Friesen)合作进行研究，发展出一套完善的有关身势和行为的总体性模式。他们的研究特别关注的是脸和手的活动。研究目标雄心勃勃：“我们的研究旨在增进对个人——包括其感觉、情绪、人格和态度——的理解，增进对某一特定条件下人际传播的理解——包括传播的状态和质量、形成了何种印象、传播的风格和技巧及其所显示的意义”(1972, p. 353)。

他们从以下三个角度来分析非言语行为：来源、编码和用途。来源是指行为发生的根源。非言语行为具有一定的内在性(植根于神经系统)，从种类上说是固定的(为了达到生存目的而做出的普遍性行为)，但因文化、群体和个人的不同而不同。例如，我们可以把扬眉看作是惊讶的表示，这一行为就具有一定的内在性；划定边界体现的是种类的固定性；用前后摆手的动作表示“不”则是体现了文化的特殊性(在另一种文化中，同样的动作可能表示“是”)。

编码是指把某种行为跟特定的意义联结起来。行为本身具有主观随意性，这是因为这个动作符码本身并不包含任何内在的意义。按照我们的文化规则，点头表示赞同，但这一编码过程完全是随意的。还有些非言语行为具有图像性，动作本身与其所指代的事物十分相像。例如，我们经常用手比划出所谈论事物的形状。第三类编码行为具有内在性。某些具有暗示性的非言语行为本身就包含一定的意义；同时该动作本身就是其所指代的事物的一部分。哭泣就是内在性编码的一个典型例子。哭泣这一行为是象征情感的符码，但同时



也是其所指代的一部分。

分析非言语行为的第三种角度是其用途。所谓“用途”是指非言语行为在多大程度上有效传递了信息。传播行为是用来有意识地传播意义的；而互动行为是用来影响传播过程中其他参与者的。如果某种行为既是有意识的，又是有影响的，那么它就成为一种传播—互动行为。例如，你有意识地向朋友挥手致意，你的朋友也向你挥手回应，那么你就完成了一个传播—互动行为。有些行为本身并不是传播行为，但还是向对方提供了一些信息，我们把它称之为信息行为。有一天你也许心情不好，看见一个熟人走来，便赶紧躲到门后。但如果你的这一举动被他看见了，那么它就成为信息行为——尽管你并不想用它来传播任何信息。

按照其来源、编码和用途，非言语行为可以被归纳为五类。第一类是象征性的。象征性行为是对其所表达意义的准确翻译。人们通常有意识地运用它来传递特定的信息。如表示胜利的“V”字手势，再如表示黑人权力的攥紧的拳头。象征性行为的起源是文化的习得，它要么具有随意性，要么具有图像性。

第二类非言语行为是说明性的。说明性行为是用来描述本来可以用语言来表达的事物。它们都是有意识的行为，尽管我们不一定总是能直接意识到它们的存在和意义。具体说来包括以下八种：

- “指挥棒”式动作——表示突出和强调
- 表意性动作——“勾勒”思路 and 想法
- 指示性动作——指明方向、对象等
- 空间性动作——比划或者描述空间
- 节奏性动作——按照一定节奏来测量距离、速度等
- 身势性动作——描述身体的活动和行为
- “象形文字”式动作——凭空比划出图形
- 象征性行为——配合言语阐述进行

上述类别不一定截然分开。某些非言语行为可能是上述几种动作的混合体。从用途上说，说明性行为既是传播行为，也是互动行为。它们都是可以习得的。

第三类非言语行为是转移性的。转移性行为是用来释放和缓解身体和心理的紧张。例如，搓手、挠头、抖腿等。自我转移性行为针对的是自己的身体，例如挠头、摸下巴、捋头发和攥紧拳头等。他人转移性行为主要针对的是他人的身体，例如拍打别人的后背。物体转移性行为针对的是物体，例如有人感到紧张时，便会来回扭动手中的曲别针。不论在何种情况下，转移性行为既可以是图像性的，也可以是内在性的，但它几乎不会是有意识的行为。换言之，人们一般不会意识到自己的转移性行为。转移性行为也基本不属于传播行为的范畴，有时候可能是互动行为，而在通常情况下是信息行为。

第四类非言语行为是规范性的。规范性行为是用来监控和协调交流和互动过程的。例

如，在谈话过程中，我们会用目光的交接来指示该轮到谁发言。说话人和听众的角色是由眼神来分配的。因此从根本上说，规范性行为属于互动行为的范畴。它的符码意义既可以是图像的，也可以是内在性的，其来源是文化的习得。

最后一类非言语行为是情感的表达。这类行为在一定程度上是固有的，其所涉及的是感觉和情绪的表达。面部为情感表达提供了丰富的来源。情感的表达一般都经历了内在编码的过程，它们一般不是传播行为，通常是互动行为，并且必定是信息行为。我们将本节涉及的五类非言语行为总结如下，如表 4.3 所示：

表 4.3 非言语行为的特点

行 为	来 源	编 码	用 途
象征性行为	习得	随意性或者图像性	传播
说明性行为	习得	图像性	信息/传播/互动
转移性行为	固有的/种类固定/各种变体	图像性或者内在性	信息/互动
规范性行为	习得	图像性或者内在性	互动
情感的表达	固有的/种类固定/各种变体	内在性	信息/互动

## 霍尔的空间关系学理论

与其他传播学学者一样，爱德华·霍尔（Edward Hall）也相信传播是通过多个信道来进行的。语言随文化的不同而不同；同样道理，非言语行为也随文化的不同而不同。具体来说，所谓“空间关系学”（proxemics）研究的是传播过程中对空间的使用。霍尔做了如下阐释：“对人们如何在无意识的层面上构建‘微型空间’进行研究——包括人们在每天的交通工具中对空间的安排，对住房和建筑物内空间的布置，最终是对所居住城市空间的布局”（1963, p. 1003）。

霍尔提出，交流过程中对空间的使用方式在很大程度上与文化有关。不同的文化会导致对空间的不同感受。例如，在美国，人们首先会考虑视觉和听觉；而在阿拉伯文化中，除了视觉和听觉之外，嗅觉也很重要；而其他文化对触觉特别重视。从总体上说，文化上占主导地位的感觉，部分地决定了该文化使用空间的方式。

由于不同的文化对“自我”这一概念的定义不同，因此也就表现出不同的空间关系。在大多数西方国家，人们一般是通过肤色和服饰来完成自我认同的过程；而在阿拉伯文化中，人们认为，“自我”是潜伏于身体深处的东西。有鉴于此，不同文化背景的人们对空间的安排和布局便会采取截然不同的方式。

霍尔归纳出三种不同类型的空间形式。第一种是固定特征的空间，包括一些不可移动的东西，例如墙和房间；半固定特征的空间包括家具这类可移动的东西；非正式的空间是

属于个人的“领地”，是指随着个人的活动而不断变换的周围环境，它决定了人际传播中参与者之间的身体距离。例如，在英美文化中，人们采用四种类型的身体距离来表达不同的意义：亲密接触（0英尺~18英寸或者0厘米~45厘米）、个人交流（18英寸~4英尺或者45厘米~1.2米）、社交场合（4英尺~12英尺或者1.2米~3.6米）和公共场合（12英尺或者3.6米以上）。

当人们在进行对话的过程中，有八个因素影响到他们如何使用空间：

- 姿态—性别因素：包括传播过程参与者的性别和基本姿态（站、坐或躺）。
- 社会离心—向心轴线：所谓“社会离心”是指对社会交流采取不鼓励的态度；而“社会向心”则是对社交的鼓励和促进。轴线是指交流者肩膀相对于对方的肩膀所形成的角度。交流的双方可以面对面，也可以背靠背，或者在一定的半径范围内形成任何形式的对角。因此，其中有些角度——例如面对面——便有助于交流；而另一些角度——例如背靠背——便不利于交流。
- 身势的因素：这是指交流各方从接触性的角度来说的紧密程度。他们可能有身体上的接触，可能彼此靠近，可能位于身体无法接触的距离内，也可能位于这两极之间的任何距离上。这一因素还包括交流过程中身体各部位的姿态和接触的是哪些部位。
- 触碰的行为：交流各方可能会相互拥抱、扶持、触摸、挤压、长时间接触、瞬时碰触、不小心碰触或者没有任何接触。
- 视觉符码：这一类别涉及的是视线接触的方式——从直接对视到没有任何目光接触。
- 热量符码：这一因素涉及的是从交流的对方身上观测到的热量。
- 嗅觉符码：这一因素涉及的是在交流过程中观测到的体味种类和程度。
- 音量：讲话音量的大小也会影响到交流各方之间的距离。

## 小结和评论

有关语言和符号的研究是传播理论的核心，对于传播学研究来说具有十分重要的意义。它不仅提供了观察和研究传播的方法，而且对目前在传播理论中所采用的几乎所有的视角都产生了重大的影响。语言和符号研究的核心是关于意义的基本概念以及符号—指涉物—阐释的“三角”关系。虽然不同的理论家对这一“三角”关系有着不同的定义，侧重点也各不相同，但这一“三角”关系构成了符号学思想的核心却是不争的事实。

符号学思想的发展经历了几个不同版本的变化。皮尔斯最早提出了符号—指涉物—阐释的“三角”关系，其他理论家发展了这一基本思想。索绪尔把符号学运用于语言学研究

中，而伯德惠斯泰尔、霍尔等理论家强调的是非语言的形式。

索绪尔的“差异性”的概念是我们理解语言的关键性概念，但它也同样适用于对所有符号系统的理解。作为独立标识的符号本身并没有任何意义，只有借助于符号之间的差异性它才能具有一定的意义。

莫里斯把符号学分为语义学、句法学和语用学三个层面，这对阐明结构主义的理论传统来说十分有用。包括莫里斯、朗格和尤伯托·艾柯（Umberto Eco）在内的许多符号学者对语义的层面尤为关注。在这个层面上，符号把思想、感觉或者概念带入了人们脑海中。

句法学研究的是符号之间的关系，在语言和非言语传播中占据了主导地位。索绪尔提出的“差异性”概念对句法学研究来说显得尤为重要。这是由于它抓住了符号的本质特征——即符号之间的差异性使得符号的组合成为可能。单个的符号互不相同，这使得我们可以将它们彼此区分开来；而符号的组合方式也各不相同，这使得不同的语法结构可以产生出完全不同的意义来。

语用学研究的则是符号如何在人们的生活中产生差异性。换言之，它关注的是符号的实际效应。从总体上说，传播理论中的许多流派都具有实用性，这是因为它们关注的是传播的结果或者效应。在下一章中，我们将开始讨论语用学的一些概念和理论，在本书的其他章节中我们还会再次讨论它们。

在当今稍具语言和传播背景知识的人看来，古典符号学理论显得不言自明，也过于简单化。但不容置疑的是，它为20世纪发展起来的更为复杂的语言和传播理论奠定了基础。

温迪·里兹-赫维兹（Wendy Leeds-Hurwitz）指出，由于符号学所研究的是一个复杂网络中各个事物之间的关系，因此它体现的是传播学理论所关注的核心问题（1993，pp. 3-21）。符号学家可以从单个的符号入手，但只有搞清了在一个复杂系统中该符号与其他符号之间的联系，才能理解该符号的功能。甚至像文化这样一个无所不包的概念，也被有些学者视为一个有相互联系的符号构成的系统。艾柯指出：“每一种传播行为——无论是对某个人还是人际间的——或者是任何具有智能的生物体或者机械装置——都把具有表意功能的系统预设为进行传播的必要条件”（1976，p. 9）。托马斯·塞布克（Thomas Sebeok）在此基础上又提出：“学者们一般都承认，符号学的主题就是任何信息的交换。简言之，符号学的主题就是传播……因此，符号学可以被归类为传播学这门经过整合的学科的一个中枢性的分支”（1986，p. 36）。

对语言和符号持批评态度的学者都同意语言是符合一定习俗的，但对其是否具有主观随意性提出了质疑。只有接受了以下两个观点以后，我们才能说语言和符号具有主观随意性：（1）书面语言和口头语言是截然分开的；（2）符号与它们的指涉物是截然分开的（Giddens，1979）。

学者们提出以上的质疑主要是出于对视觉符号的考虑。当代人都生活在一个充满视觉

形象的世界里。随着电子媒体尤其是录像的普及，视像日益成为当代文化中最重要符号形式。但是，视像并不完全符合我们在前文中谈到的符号再现的范式。诚然，视像可以被理解为再现事物的一种形式，但它并不具有主观随意性，也不能与其所再现的事物截然分开。视像对应的是实际体验中的深层结构，而一般的具有主观随意性的符号则做不到这一点（Redner, 1994）。

由于视像符号具有十分丰富和开放的潜在意义，因此对它们做出的阐释也必然是主观性的。这种阐释超越了传统的符号再现规则的限制，而与观看者内在的感知和认知过程紧密相连。这并不是说人们对视像意义的阐释是完全个人化的。各种视觉形式也受到了后天的社会习得的影响，但观察视像与理解语言完全是两码事。对视像进行观察不仅仅是与其所再现的事物进行比照，还需要对视像进行类型的识别、组织和分辨。因此，视像的意义是个人化和社会化的感觉和知识共同作用的产物。

约翰·斯图尔特（John Stewart）是符号学的批评者之一。他对该理论所下的五项结论提出了质疑（1996, pp. 9-63; 1991）。第一项是有关两个世界的义务——即符号是对事物的再现，因此，两者是截然分开的两个世界。第二项是原子论，具体来说是把包括语言在内的符号系统分解为一个个更小的单位来加以分析。第三项是再现——即符号所再现的并非事物本身。下一项是系统，即用客观的体系来对符号进行描述，这些体系可以从外部来进行考察和理解。最后一项是关于工具的假设，即符号和语言可以被用来把思想和主张从一个地方传递到另一个地方。

斯图尔特并未宣称所有的语言和符号学家对上述结论公开表示接受。正如我们在本章中分析的那样，许多学者试图对符号学进行扩展，使其超越事物—词语的简单对应关系。斯图尔特所关心的是符号和象征这两个术语自身所承载的意义。一旦你使用了这些术语，你就会接受上述的结论——即便是以十分含蓄的方式。但是，这五项结论掩盖甚至歪曲了其他理论家所持的更加复杂的看法。

斯图尔特对这五项结论的拒斥主要是由于它们在实践中不起任何作用。当你试图把它们运用于正在进行的社会交流中，你就会碰到许多相当大的阻碍。我们以“所以、和、关于、一定”这些词语为例。这些词语所再现的究竟是什么？当然不是具体的事物。你也许会说它们再现的是某种状态或者想法，但状态和想法只能由其他的词语来进行再现。在这些个案中，意义并非是建立在符号—事物关系的基础之上的，而是建立在符号—符号关系的基础上。而符号—符号的关系不是由符号本身的结构特征所决定的，而是由传播者运用符号的方式所决定的。

上文中提到将语言这样的符号体系分解为更加细小的单位，即便是这样的做法也有问题。以“STOP”（停车）的交通标志为例。在此，符号究竟是指什么呢？是指字母S、单词“STOP”。这个标志的外形，还是指该标志所在的位置？抑或是以上四者的结合体？在我们试图对语言进行分析的过程中，也同样会碰到上述的困难。如果你听到的是活生生的

语言，那么其音素、语素和语法规则都会被扭曲和打破，但这并不妨碍你的理解，当然你也无法像形式语言学家那样对其做出理想化的分析。

斯图尔特对符号学的批评得到了不少理论家的响应。他们都认为，对符号的使用所构建的正是这些符号所代表的东西。甚至连索绪尔也不得不承认我们所具有的有关外部世界的知识完全是由语言所决定的。他们还认为，不能像索绪尔区分口头语和书面语那样来区分语言和传播，这是由于语言和符号是通过口头语、书面语和其他传播形式等机制得以创造、维持和改变的（Hodge & Kress, 1988）。符号学的批评者们指出的这一难点也为后世的符号学家（例如艾柯）所承认。与此同时，某些属于交互流派和阐释流派的理论家对符号学的这一“缺陷”进行了直言不讳的攻击（详见第8、9、10章）。他们指出，在实际的交流过程中，各种非言语传播形式和语言的重要性要比符号系统本身的结构重要得多。

斯图尔特提出用一种新的观念来代替符号学的理念，即语言是一种“构成性的、表达清晰的接触形式”。语言是具有构成性的，这是由于人们通过使用语言构成并且构建了认知世界的概念和范畴；语言又是一种“表达清晰的接触形式”，这是由于人类使用语言来进行彼此之间的接触和社会交往活动。语言同时也是一种媒介，各种事件和问题都是通过对话来得以解决的。

唐纳德·艾里斯（Donald Ellis）对“意义”这一概念提出了不同的阐释（1995, pp. 515-544）。他同意斯图尔特的观点，后者认为符号不是对真实事物的简单再现，而是人们出于传播和交流的需要，必须预先约定一些有关意义的假设。符号之间构成的体系能够让交流者找到真正的意义，否则的话，传播和交流就不可能进行。人们必须在对信息的传递中享有一定程度的一致性，否则的话就谈不上理解。此外，我们还必须做出这样的假设——当我们运用一定的语言规则进行交流的时候，大多数了解这些规则的交流者能够理解我们的本义。

艾里斯在赫什（E. D. Hirsch）的基础上对“意义”（meaning）和“意指”（significance）做出了区分。由于人们生活在不同的环境中，他们可以把语言与世界上的万事万物联系起来。这种形形色色的联系便构成了某个词语或者其他符号的“意指”。但与此同时，一个词语或者表达法应当具有人所共知的指涉物，这便是艾里斯所谓的“意义”。意义的稳定性有强有弱，但词语和指涉物之间总是存在一定程度的对应性，否则的话，人们将无法对世界进行理解和阐释。

这并不是说每个人会以完全相同的方式对信息做出反应，甚至于连每个人的思想都完全相同。艾里斯的观点所强调的是，不同的人以不同的方式来理解和联结信息所包含的意义，但总是会有一个统一的基本意义来确保交流者之间的理解和沟通。

法国当代哲学家让·鲍德里亚（Jean Baudrillard）为人们理解符号、意义和社会之间的关系提供了一个新鲜的视角（1994）。他所关心的是符号如何与其所指涉的事物相脱离，从而获得自身的生命力——他把这一过程称之为“仿真”（simulation）。作为一位社会批

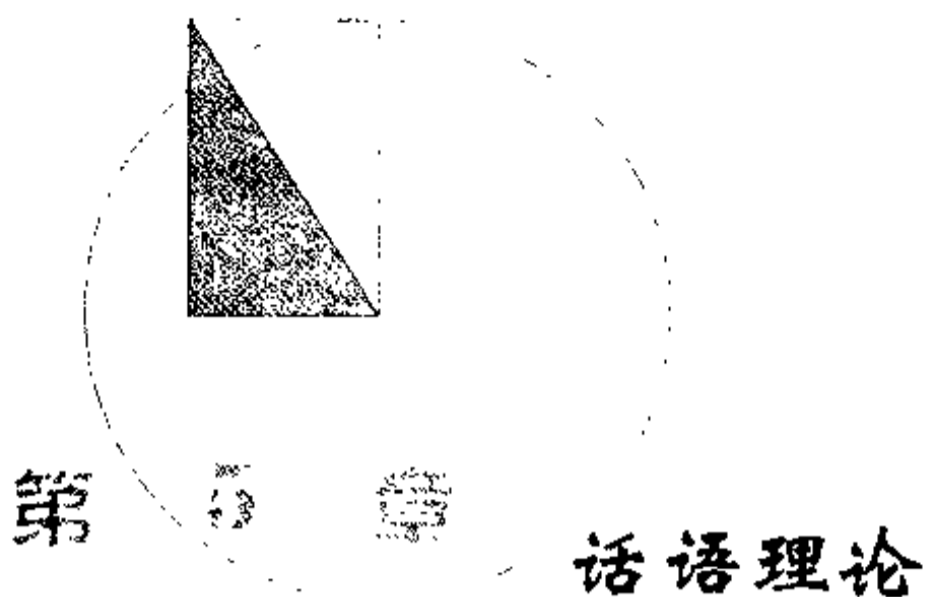
评家，鲍德里亚提出，在当今社会中符号正在失去其原有的意义，这是由于它们与其所指涉的实际事物越来越远。当代人倾向于将符号看作是一个独立的个体，而不把它放在现实生活的条件下来看待。当代艺术中的“庸俗性杂糅”（kitsch）手法和那些被称之为“基斯莫”（gizmo）的尚未有定名便被遗忘的“小玩意儿”都是这种趋势的代表。

本章讨论的关于非言语传播的研究具有一定的重要意义。它充分证明了传播过程中除了语言之外，还包含着其他各种类型的符号。与此同时，由于许多理论流派对非言语因素的重视，因此，它们在对传播符码本质的理解上克服了整体论的束缚。诚然，言语和非言语传播研究所具有的高度思辨性也充分证明了传播过程本身的复杂性。学者们把这一问题称之为“分析上的谬误”。里兹—霍维茨这样来描述这个问题：“为了研究的方便，学者们把它们（非言语符码）暂时（与其他符码）分开。但是我们这些做研究的人恐怕过于图省事了，以至于忘记把这些符码再重新合并起来进行研究。对我而言，研究非言语传播的目的在于帮助我们更好地从整体上理解和把握社会中的传播活动”（1993，p. xvii）。

正当非言语传播研究逐步把语言和其他行为剥离开来的时候，具有反讽意味的是，这项研究对语言学理论和方法的借鉴和依赖程度却在逐渐加深。换言之，学者们逐渐认识到，非言语传播从本质上说与言语传播的组织方式基本一致。实际上，这样的结论并不出人意外，这是由于言语和非言语传播尽管属于两条不同的研究路向，但它们共同享有的都是符号学的传统。早期的符号学家已经阐明，符号之间的组织方式——即句法——是构成意义的最为重要的因素。索绪尔将这一理念运用到了对语言的研究中，而伯德惠斯泰尔则将句法学的有关理论运用到了对非言语符码的研究中。

上述的问题被称之为“语言学借用中的谬误”。虽然语言和身体活动之间存在着一些显而易见的相似之处，但两者之间的差异性还是远远大于相似性。语言所包含的是一系列互不关联的符号，按照一定的顺序依次出现；而非言语符码则不是依次出现的，通常也不包含彼此毫不相干的动作。虽然语言是按照一定的等级制组织起来的符码，但目前还没有充足的证据证明非言语符码也在遵循这样的组织方式。此外，人们是在有意识地运用语言，而非言语符码则是以无意识的方式表现出来的。

本章所介绍的许多理论都存在着一个共同的局限：它们只聚焦于构成意义的几个最小的语言单位和符码组织结构中的较低级的层而上。然而我们知道，传播的丰富性恰恰是在较高的层面上表现出来的。只有在这些层面上，符码经过融和后才会产生出意义更为复杂的信息——即理论家们所谓的“话语”。在第5章中，我们将对话语理论进行讨论。



## 第 5 章 话语理论

在前一章中，我们探讨的是语言和编码/解码等问题，并且认识到传播过程中可以使用一种符码，也可将不同的符码混合起来使用。通常情况下，传播的过程不仅仅包括简单的语言表达和动作。大多数传播过程——不论是日常生活中的还是较为复杂的——都包括构成信息的复杂的语言表达和行为方式。这就是理论家所谓的“话语”（discourse）。

约翰·鲍尔斯在研究传播的思辨结构时，将“信息”（message）指认为传播过程的中心环节（1995，pp. 191-222）。他指出，信息具有以下三种结构上的特征：（1）较为独立的符号和象征体系；（2）作为形式符码的语言；（3）彼此之间联系较为紧密的话语结构。本章将对其中的第三项特征加以重点讨论。

话语分析使我们可以更加仔细地观照信息究竟是如何被组织、使用 and 理解的。话语的结构会随着使用者目标的变化而变化。通过话语分析这种方法，我们可以仔细考察通过信息传播来实现目标的各种不同方式。

虽然书面语言甚至非言语行为都可以被视为话语，但大部分的话语分析所聚焦的是自然而然进行的谈话。话语分析有几种不同的研究路向。虽然采用的方法不同，但是大多数从事话语分析的学者都认为，这一学术分支的特点就在于对话语结构本身进行仔细的研究。

斯科特·雅各布（Scott Jacobs）把话语分析所涉及的问题分为三类（1994）。首先，话语分析关注的是有关意义的问题。人们如何理解信息？某句陈述的内在结构中嵌入了什么信息，从而使对方能够准确理解这句话的真正意义？例如，当你在电话中问“玛丽在



吗”，对方就明白你是想跟玛丽讲话；又如，你说“约翰肯定是个大热门”，对方就明白了你的意义是说约翰一定会获胜。

话语分析遇到的第二项挑战是有关行动的问题，或者说如何通过谈话来达到目的。我们想做某件事——例如求人办事或者跟别人打招呼，会有那些表达方式可供选择？人们是如何确定自己的表达方式的？他如何理解合适的和不合适的表达方式之间的差异？

话语分析涉及的第三个问题是有关一致性的问题，即探讨如何使表达方式更容易被理解，更符合逻辑。例如，在谈话过程中，所有的参与者遵循有来有往的话语“流动”规则。他们是如何将词语按照理性的规则串联起来的？一个参与者的话是按照何种规则与另一个人的话联系起来，从而使每个人都理解它们的意义？如果仔细看一看谈话的记录稿，你会发现谈话本身似乎有些脱节；但是谈话仍然能够进行下去，这说明参与交流的人都能理解对方的话。那么他们是如何做到这一点的呢？

也许有人会说，这些问题都很无聊。我们能够进行逻辑上一致的谈话，并且能够彼此理解和共同采取行动，上述这些都是出于人类的本能。但如果你真的想系统地回答这些问题，它们就变得具有挑战性了。学者们提出了几种不同的理论，试图解释有关话语的意义和行为的问题。

人类社会的运作受制于语言、话语和社会行为的准则——这一点已经得到了广泛的共识。苏珊·史曼诺夫（Susan Shimanoff）对上述观点做出了总结：

为了使交流能够存在和继续下去，两个或者两个以上的参与者必须具有相同的符码使用规则，但他们还要在另外一些问题上一——例如如何轮流发言，如何表示礼貌，如何羞辱对方，如何打招呼等等——达成共识。如果每个使用者都随心所欲地来使用符码，那么结果就是一片混乱，而无法进行交流。（1980，pp. 31-32）

交流者使用话语来达到一定的目的，而他们使用话语的方式是受制于一定的规则的。迄今已经出版了大量的理论文献，探讨这些规则在话语使用过程中所起的作用。这些文献都阐明了这些规则规定了话语组织和理解的方式。这些规则能够对特定条件下出现的一些不同的选择方案产生影响。但是，正因为这些规则都具有一定的条件性，因此它们规定交流者在不同的时间和地点采取不同的行动。

本章中介绍的所有理论都在一定的程度上依赖于上述的规则概念。例如，我们会探讨一下交流者是如何利用规则来实现他们的意图的；还会看看如何利用规则来构建和理解谈话的。我们首先来探讨第一个问题——交流者如何利用以规则为基础的话语来实现他们的意图。

## 言语—行为理论

德国哲学家路德维希·维特根斯坦（Ludwig Wittgenstein）构建了一派思想体系——名为“普通语言哲学”。他指出，语言的意义有赖于它的实际运用。在日常生活中使用的语言包含着一定的规则，因此它实际上是一种语言游戏。换言之，人们在使用语言的时候遵循了一定的规则。当你发出和遵守命令、提出和回答问题或者描述事件的时候，你就加入到了这个语言游戏中去。与扑克和象棋之类常见的游戏一样，每一个语言游戏都有一套不同的游戏规则。后世的理论家奥斯丁（J. L. Austin）把这种对语言的实际使用称之为“言语行为”（speech act）（1962；1964）。因此，一般认为维特根斯坦和奥斯丁奠定了言语—行为理论的基础。

当今的言语—行为理论总是跟约翰·席尔勒（John Searle）的名字联系在一起，后者是奥斯丁的学生。按照这一理论，言语—行为是用来表达一定意义和意图的最基本的语言单位。通常情况下，言语—行为是一个句子。但是，只要遵循那些能够实现意图的规则，或者说能够进行语言游戏，一个词语或者短语也可以成为言语—行为。

当人们说话的时候，他们实际上也在实施一种行为。这种行为可以是陈述、质疑、命令、许诺或者其他各种可能。因此，言语实际上不止在指涉特定的事物，而且也做了特定的事情。这就是说，言语也可以被视为一种行为。因此，言语—行为理论所强调的并非是符码分别所指涉的单个事物，而是行为作为一个整体所体现的意图。

例如，你许下了一个诺言。实际上，你所表达的是一种关于未来行为的意图。更为重要的是，你希望对方能够从你的话中认识到这个意图。假设你说“我保证把钱还给你”，你一定期望对方理解你使用的这些词语的意义。但是，光理解词语本身的意义是不够的，最为关键的是对方应该理解你使用这些词语到底期望实现怎样的意图。

你在说“我保证把钱还给你”的时候，实际上已经实施了三四种行为。第一种是表达行为。简言之就是把这些词语说出来。你实施的第二种行为是建议行为，这是由于你说出了一些你相信是真实的东西。第三种行为是从言语行为理论的角度，也是最为重要的一种行为。你实施的是为了实现意图而设计的语内表现（illocutionary）行为。在上述的例子中，你许下了一个诺言。但是，对于交流本身来说，对方理解你的意图才是更为重要的。最后，你实施的是言语表达效果（perlocutionary）行为，期望通过它对交流另一方的行为产生实际的影响。你做出上述的承诺后，当然是期望对方最终把钱借给你。

因为语内表现和言语表达效果之间的差异有时是难以把握的，让我们进一步探讨一下。在语内表现行为中，说话人关心的首要问题是听话人能否理解其意图——例如向别人许诺、求人办事等等。而在言语表达效果行为中，说话人希望听话人不仅能够理解其意

图，而且要在理解的基础上按照其意图来行动。如果我对你说“我渴死了”，其中包含的意图是让你知道我想喝水，那么我实施的就是语内表现行为；如果更进一步，我还想让你给我倒杯水，那么“我渴死了”这句话就成为一项间接的请求，因此，它既是语内表现行为，也是言语表达效果行为。

我们再来详细分析一下建议行为和语内表现行为之间的差异。建议可以被理解为陈述内容的一个方面。它所指涉的是一个物体、事件或者情况的某种特征或者联系。例如“蛋糕很好吃”、“过量吃盐对身体有害”、“她名叫凯伦”：这些陈述都是建议的典型例子。我们可以按照建议所包含的真实性程度来对其进行评估。

但是，言语一行为理论并未把真实性当作最关键的因素。它更关注的是说话人通过提出一项建议到底想要做什么。因此，席尔勒提出，必须把建议放在一个更大的语境下来进行考察。这个更大的语境指的就是语内表现。席尔勒会对以下的言语一行为感兴趣：我问你蛋糕好不好吃；我警告你过量吃盐对身体有害；我告诉你那个女孩名叫凯伦。在上述的例子中，说话人在提出建议时实施的是一系列言语一行为：询问、警告和陈述。

言语行为的意义有赖于其语内表现力。例如，你在陈述“蛋糕很好吃”这一建议时，也可能是用反讽的口吻。你想表达的正是完全相反的意义：这是我吃过的最难吃的蛋糕。在此，这个看似简单的建议实际上包含着侮辱性的语内表现力。

席尔勒提出了如下的基本主张：“说一种语言实际上就是参与了一项受制于一定规则的行为形式”（1969，p. 22）。有两种类型的规则很重要——组成性的和规范性的。组成性规则实际上创造了游戏本身。换言之，游戏是由其规则所创造的或者说“组成的”。例如，足球就是这样一种游戏，它完全依赖于规则而存在。规则组成了这项游戏。当你看到一群人遵循一套特定的规则进行游戏，你就知道他们在踢足球。在此，你是根据这些规则来判断他们玩的是足球，而非篮球或者棒球。

同样道理，在言语一行为中，你能够根据组成性规则来判断说话人是在许诺，而非请求或者是发号施令。听话人主要是根据组成性规则来理解说话人的意图，据此他可以断定言语一行为的类型。

例如，当你听到一句话，你如何来判断它算不算是许诺？按照言语一行为理论家的解释，许诺包含以下五项基本准则：首先，它必须包含这样一个句子：说话人通过它表达未来要实施某项行动的意图；其次，只有当听话人期望说话人实施这项行动时，说话人才能进行陈述；第三，只有在说话人和听话人看来，这项行动会按照事件的发展而顺理成章地得以实施的情况下，说话人的陈述才能成为承诺；第四，说话人必须有意实施这项行动；最后一点，做出许诺就意味着说话人已经承担了实施这项行动的义务。上述五项规则“组成”了一系列充分条件。只有满足了这些条件的言语一行为才能被算作是许诺。

任何一种语内表现行为都具有一系列基本的组成性规则。以建议为内容的规则具体阐

述了其所指涉的事物的情况。例如，在许诺时，说话人必须阐明他会在将来某一天实施某项行动——比如说偿还债务。预备性规则指的是说话人和听话人预先设定的、能够使行动得以实施的条件。例如，在许诺时，听话人必须期望说话人未来会实施这项行动，而不是相反；否则的话，说话人表达的信息就没有任何意义。诚信规则要求说话人说到做到。你既然做出了偿还债务的许诺，就要诚心诚意地履行。本质性规则要求说话人和听话人从字面上理解这项言语—行为。换言之，做出许诺就意味着说话人和听话人双方订立了包含责任和义务的合同。上述几种类型的组成性规则适用于各种不同的语内表现行为——例如，请求、断言、质疑、感谢、劝诫、警告、问候和祝贺等等。

第二种类型是规范性规则。规范性规则为游戏的进行提供行动上的指南。在付诸行动之前，人们已经通过这些规则了解到可以采取怎样的行动，以及如何运用言语实现特定的意图。例如，如果我想要什么东西，我就会提出请求。当我向你提出请求的时候，你有权接受或者拒绝我的请求。

如果交流的各方不能理解言语—行为中所包含的语内表现力，那么言语—行为就失败了。我们可以根据言语—行为在多大程度上运用了规则来对其进行评估。上文已经提到，我们可以根据真实性或者合理性来对建议性陈述进行评估。在此，言语—行为则可根据得体性来进行评估。所谓得体性是指言语—行为在多大程度上满足了特定的条件。例如，评估某项许诺要看它是否满足了实施许诺行为的基本规则。

虽然不少类型的言语—行为是直接性的，即说话人对意图进行直截了当的陈述，但也有一些言语—行为是间接性的。例如，父亲叫全家人吃饭的时候会说“有人饿了吗？”从表面上看，这是一个问题，但实际上这是一个间接性的请求，甚至是命令。

席尔勒总结出了五种类型的语内交流行为。第一种他称之为断言式。断言式的陈述表明了说话人坚决维护建议的真实性。这类言语—行为包括陈述、肯定、下结论和相信等。第二种是指令式的。这类言语—行为旨在促使听话人做某件事情，包括命令、请求、呼吁、祈祷、恳求、邀请等。委托式是第三种类型的语内交流行为。它旨在使说话人承担起对未来某种行为的义务，包括许诺、发誓、保证、订立合同、担保等。第四种是表达式的。这类言语—行为传播的是说话人心理状态的某个方面，例如感谢、祝贺、道歉、慰问和欢迎等。最后一种类型是宣告式的。宣告式的言语—行为旨在做出建议性陈述，并且通过肯定和强调等手段使之成为现实，包括任命、主婚、解雇和辞职等。例如，直到具有一定权威的主婚人说“我宣布你们成为夫妻”，你和你的配偶才算真正结合了。

言语—行为理论阐明了构成一个成功的言语—行为所需要的种种条件。所谓成功的言语—行为是指说话人做出了清晰的陈述，而听话人也准确理解了说话人的意图。但在现实生活中，言语—行为并非孤立存在的，它往往是不间断进行的谈话的一个组成部分。那么，谈话是如何组织起来的呢？这是传播理论中的一个引人入胜的、重要的问题。

## 谈话分析

传播研究中最有趣也是最常见的一个流派是谈话分析，它属于社会学中的一个分支——“民族志方法学”（ethnomethodology）。该分支对人类如何组织其日常生活进行详细的研究。它具有一系列研究方法，可以使我们仔细地研究人们是通过何种方式来共同工作、创造出一定的社会组织结构的。与社会生活中的其他现象一样，谈话也被视为是一种“社会性成就”。这是由于我们通过谈话可以进行合作，共同完成某项工作。“话语分析”旨在找出这些社会性成就的具体内容。

谈话分析的特点就是按照实际次序对谈话进行仔细的分析。分析者对谈话的某一部分进行仔细的考察，看看通过这段谈话完成了何种类型的行为，以及谈话各方在交流过程中在做什么。他们可能同时在做好几件事情——提出和回答问题、调节发言的次序或者保住面子。最为重要的是如何通过语言来做成事情。在谈话各方通过互动完成某种行为的时候，他们采用了哪些形式和手段？认知理论（详见第6、7章）从心理学的角度对人类的思想 and 行为进行解释；相比之下，谈话分析更关心的是语言、文本和话语本身的运作。此外，谈话分析还聚焦于话语中的交流和互动——你一言我一语、发言次序的安排和提示，以及谈话各方是如何按照一定的次序来组织谈话的。

谈话分析中最为重要的问题是参与各方通过何种方式使谈话既具有稳定性，又具有条理性。即便是谈话从表面上看显得有些杂乱无章，实际上却暗含了一定的组织原则，使其具有一致性。这样的组织原则是由参与谈话的各方共同创造出来的，确保谈话能够顺利进行下去。学者们首先要对实际进行的谈话——通常是多次谈话——的细枝末节进行分析，然后再归纳总结出参与的各方组织谈话的一些原则和规律。

我们以讲故事为例来说明上述问题。如果你讲了一个故事，表面上看是你一个人完成的，但实际上这是一个由你和你的听众共同完成的“社会性成就”。虽然在这个过程中，你占用的时间最长，但其他的参与者也是严格按照精心组织起来的程序来共同完成这项工作的。首先，你得找到一个适当的场合来讲故事，这一场合必须得到你的听众的认可。在讲故事的过程中，听众们会轮流用各种方式表达对这个故事的认可，并且强化现场气氛。例如，他们可以表示听懂了这个故事，对它表现出浓厚的兴趣，并且示意你继续讲下去，用某种方式来影响或指导故事的进行，甚至纠正和修复你的讲述中不够完美的部分。上述这些工作需要在场每个人的参与和组织才能得以完成（Mandelbaum, 1989, pp. 114-126）。

此外，谈话分析还要涉及到其他各种各样的问题。首先，它涉及说话人对谈话本身的了解，即他是否知道谈话进行的规则。谈话所具有的一些特征——发言的轮次、谈话过程

中出现的沉默、“空白”和交叉都是研究者所感兴趣的。其次，谈话分析所涉及到的问题还包括参与谈话的各方如何破坏了谈话的规则，以及如何防止和纠正谈话中出现的错误。

毫无疑问，谈话分析中最受欢迎的——也可能是最有意义的——一部分就是关于谈话一致性的研究（Craig & Tracy, 1983）。简言之，一致性是指谈话中的联系和意义。一次前后一致的谈话一定是经过精心组织的，对参与的各方来说也很有意义。人们通常把一致性当作是理所当然的，但实际上，如何获得一致性是一个非常复杂的过程，同时也没有得到充分的理解。要探讨谈话一致性的问题，保罗·格瑞斯（H. Paul Grice）的理论是一个很好的切入点。

## 谈话原则

格瑞斯从总体上提出了一套假设性原则，只要参与谈话的各方能够遵循这些原则，便可以进行有效的沟通和交流（1975, pp. 41-58）。第一个也是最具概括性的是合作原则——谈话各方的参与必须是适宜和得体的。他在此所说的合作并不一定意味着各方在口头上必须达成一致，而是指每个人都愿意根据谈话的主旨来做出贡献。例如，如果有人向你提问，你要么正面回答，要么至少对提问者示意，或用别的方式做出回应。否则的话，别人会觉得你无礼。如果有人未能得体地完成自己的言语行为，造成交流上的混乱，破坏了谈话的一致性，那么每个人都会感到不快。格瑞斯提出，要实现合作必须遵循下面的四个原则。

第一个原则是数量原则：谈话的参与者应当提供足够的——但并非过量的——信息，作为对谈话的贡献。如果你三言两语敷衍了事，或者长篇大论惹人厌烦，那么你就违背了数量原则。第二个是质量原则：谈话的参与者贡献的信息和思想必须是真实的。无论是信口雌黄还是言不由衷，都违背了质量原则。第三个是相关性原则：你的发言必须与谈话的主旨有关。如果你东拉西扯，那么就违背了相关性原则。第四个是表达方式原则：谈话中切勿闪烁其辞、故弄玄虚或者缺乏条理。

你可能会觉得上述这些原则过于简单明了，但与之相关的问题——说话人在实际生活中如何运用这些原则，以及他们如何处理谈话中出现的公然违背这些原则的行为等等——就显得十分复杂而有趣了。诚然，在实际的谈话过程中，常常出现违反上述合作原则的情况，有时甚至是有意而为之。但是我们还是要强调它们的重要性，这是由于一旦出现违背合作原则的情况，谈话的进程便会受到破坏，同时也会对谈话参与者的感知产生影响。换言之，对上述原则的违背是一个需要交流者共同合作来面对的问题。

当出现违背原则的情况时，谈话的参与者一时间会无所适从。为了解决这一问题，我们就需要进行一些读解和阐释——传播学上称之为“谈话蕴含”（conversational implicatures）——便于我们理解这类公然违背原则的行为所蕴含的意义。听话人首先假设说话人



本意上是想遵守合作原则，只不过无意中忽略了它们；因此，他在读解的过程中便增加了一些新的意义，使得这些话基本能够符合那些原则的要求。实际上，即便是你有意违背某项原则，你还是会假设听话人能够理解，因为你的本意还是想与他们好好合作。例如，你说“天上掉馅饼了”。尽管从技术的角度上说你违背了上述的质量原则——天上并没有真的掉馅饼，但听话人都理解你不过是采用了隐喻的手法。这便是——一个“谈话蕴含”的例子。

“谈话蕴含”使我们可以自如地使用各种有趣的、间接的说法来达到目的，同时又不被说成是“不会与人交流”。实际上，交流能力本身就需要对“谈话蕴含”进行有效的运用。如果没有它，谈话就会变得枯燥乏味，毫无悬念和生气可言。

最常见的一类违反谈话原则的行为是间接传播——即拐弯抹角地说出自己想说的话。间接传播对于达到某些社交和私人的目的来说显得十分重要。例如，为了礼貌起见，我们经常会采用间接传播的方式。如果有人问你拿到了多少稿费，你也许会说“哦，没多少钱”。从表面上看，你的回答不符合上述的数量原则，显得你不愿意合作。但具有较强交流能力的谈话者马上会意识到你的回答是一种委婉的拒绝，意义是“这关你什么事，我不想告诉你”。

对“谈话蕴含”现象的研究实际上就是搞清楚人们究竟运用了哪些规则来解释自己违背其他规则的合理性。了解“谈话蕴含”对我们从总体上把握谈话还是十分重要的。

把握合作原则的另一种方式是说话时提供一定的线索，暗示自己虽然违背了原则，但本意上仍然希望与其他参与者合作。这样的线索被称为“违规特许”(license for violations)，这是由于它们使得说话人可以违背某些原则，但又不会招致其他参与者的异议。例如，你可以说：“我刚才说的可能有点儿过火，但是……”你也可以在陈述完之后加上一句提示语：“……如果你明白刚才我说的意思”。使用类似上述例子的短语和限定性的说明要求“违规特许”的有效手段。我们来看一个谈话的片段：

凯特：你跟你老公是怎么认识的？

贝蒂：哦，说来话长。

凯特：好啊。我现在正好没事，你说来听听。

贝蒂说“说来话长”，结果凯特把她的话当作一个违背数量原则的请求。贝蒂的话还有另一种解读：这或许是她委婉地表达拒绝的方式。她不愿意谈论这个话题，而凯特却误会了她的意思 (Mura, 1983, pp. 101-115)。

持传统观念的理论家假设有一定交流能力的人至少愿意与其他人合作。史蒂文·迈考奈克 (Steven McCornack) 等人提出了“信息操控理论”(information manipulation theory) 对这种观念进行质疑。他们强调，人们通常会采用违背原则的手段来有意欺骗对方 (1992, pp. 1-17)。例如，你想说谎时便违背质量原则；你想隐瞒时便违背数量原则；你

想转移听者的注意力时便违背相关性原则。斯科特·雅各布等学者指出，欺骗包括对质量原则公然的和隐蔽的违背；至于对其他各项原则的隐蔽的违背，只有当它们包括虚假的含义时才会具有欺骗性。换言之，旨在欺骗听者的说话人在违背原则的时候，会向听者暗示他所做的是个正常的而非欺骗性的“违规”行为。例如，你的同事问你是否写完了工作总结，你可能这样回答他：“我得赶紧去吃午饭。等一下再跟你讲。”很显然，你的回答违背了相关性原则，你说完上面的话后起身走出门去，你在向他暗示这是一次正常的“违规”，但实际上你没有写完总结，并且尽量避免在同事面前承认这个事实。

### 谈话的一致性

一致性主要是指交流者如何创造出清晰的意义。你怎么知道谈话是否有条理、是否得体？为了解决上述问题，学者们提出了各种理论，其中有些运用了地方性原则，有些则是运用全球性原则。

**运用地方性原则：排序取向** 排序取向的背后蕴含着这样一个主张：谈话包含着一系列受制于规则的言语—行为；只要确保其中的一个行为是对前一个行为适宜的回应，那么谈话就取得了一致性。例如，“嗨，你好吗？”这个问题通常紧随着这样的回应：“好啊。你呢？”

排序取向聚焦于“毗邻配对”（adjacency pair），即两个紧密联结的言语—行为，分别称为“第一对组成部分”（first-pair part 或 FPP）和“第二对组成部分”（second-pair part 或 SPP）。通过 SPP 最终实现了一个完整的言语—行为。例如我对你许诺，说我会做这个，做那个，你则可以通过接受或者拒绝来完成这一许诺的言语—行为。根据排序取向的要求，如果一次谈话中的 FPP 和 SPP 都前后一致地运用了适宜的原则，那么我们就可以说这次谈话是具有一致性的。

有三位学者提出的排序模式是最有影响的，他们是哈维·塞克斯（Harvey Sacks）、伊曼纽尔·谢格罗夫（Emanuel Schegloff）和盖尔·杰弗逊（Gail Jefferson）（1974, pp. 696-735）。按照这一排序的理论模式，谈话中的下一个轮次必须是对前一个轮次的适宜的回应，这两个轮次组成了一组“毗邻配对”。例如，紧随问题之后的是回答，一句敬语之后紧接着另一句回敬语；一个提议或者一个请求之后紧接着表示接受或拒绝的话等。有许多文献讨论了以下这些“毗邻配对”：提议/断言—赞同/异议、提问—回答、传唤—回答、问候—问候、结束—结束、请求—准予/拒绝、侮辱—回应、道歉—接受/拒绝、赞美—接受/拒绝、威胁—回应、挑战—回应、指控—否认/坦白以及说大话—欣赏/嘲笑。

一个言语—行为的完成指示着下一位说话人轮次的开始，他必须按照适宜的规则做出适宜的回应。只要做出适宜的回应，说话人可以明确指示谁下一个发言，或者由





另一位说话人自然而然地接过话头。假如没有适宜的回应，那么说话人还会继续往下说。

进一步而言，“毗邻配对”还意味着“对赞同的偏好”（preference for agreement）。换言之，在一般情况下，SPP与FPP应该保持前后一致。例如，一句陈述之后通常紧随着一句表示赞同的话（例如：“你难道不喜欢阳光吗？”“当然了。”）；一句请求之后紧接着一句表示接受的话（例如：“我能借一下你的太阳镜吗？”“没问题。”）。这并不是说人们总是表示同意，但不同意往往会招致一些特别的行为——例如解释、找借口甚至争论。

从事话语分析的学者承认，人们并不是按照一系列“毗邻配对”来机械地进行交流。在这方面，实际上大多数谈话都并不那么井然有序。因此，对有关谈话一致性的研究来说，真正的挑战是要阐明参与谈话的各方是如何在一系列看似杂乱无章的对话中获得信息，使谈话得以进行下去的。学者们对一些现场录制的谈话文本进行了分析，从而找出了一些交流者用来维持谈话一致性的规则，例如预先排序、插入和扩展等。

所谓“预先排序”（presequence）是指一组“毗邻配对”，其意义有赖于另一组尚未表达出来的言语—行为。在此，开始出现的FPP召唤着下一个言语—行为的出现：

FPP：你洗手了没有？（预先排序）

SPP：没有，怎么了？

FPP：马上就吃饭了。

SPP：好的，我这就去洗。

在以上的例子中，说话人旨在提出一个请求——洗手，但如果没有那个起到预先排序作用的问题，恐怕就不能理解说话人的意图了。

所谓“插入”是指在一组“毗邻配对”的两个部分之间出现的另一组“毗邻配对”，它隶属于前者。有必要用这样的插入语来澄清首先出现的FPP的意图。例如：

FPP1：你什么时候有空出去？

FPP2：跟你？（插入）

SPP2：是啊，跟我。

SPP1：哦，好吧。

上述的例子也可以用来阐明什么是“扩展”。所谓“扩展”就是指下一个说话人对谈话的轮次进行扩展，从而加入其他的或者次要的意图。从理论上说，谈话中的一个环节——例如打招呼、赞美或者请求——可以在一个轮次内完成。但在扩展的情况下，这个环节就需要几个环节来完成。“扩展”这一概念体系可以使我们把谈话分割成几个部分，并从语法结构上来进行分析（参见表5.1）。

表 5.1 谈话的排序分析

打招呼- 打招呼	FPP	FPP	{ 嗨! { 嗨! 你的衣服挺漂亮! { 谢谢! 上周末我妈给买的。 { 哦,你穿上挺不错的。 { 哪里哪里,真的没那么好。 { 特里好吗? { 他还可以,这几天越来越精神了。 { 那他很快就可以出院了吧? { 我看大概三天以后吧。 { 太好了。 { 好吧,我还有点事儿,先走一步了。 { 哦,我也一样。回头见!
赞美-接受	FPP	SPP	
断言-赞同	SPP	FPP	
赞美-拒绝	FPP	SPP	
提问-回答	SPP	FPP	
提问-回答	FPP	SPP	
断言-赞同	SPP	FPP	
结束-结束	FPP	SPP	

毗邻配对的模式对谈话分析来说非常有用,但从事谈话分析的学者普遍认为,从严格的意义上讲,像排序这类地方性法则还不能充分解释谈话的一致性。对交流者来说,谈话的次序是显而易见的,因此也是很容易识别的。但是,谈话中也会包含一些在当时的语境下无法理解的毗邻陈述。在下一节中,我们要谈谈如何来处理这些更为复杂的情况。

**运用全球性原则:推理—策略取向** 在分析谈话一致性时,我们可以采取更为务实的和理性的取向。这一取向假定谈话是为了达到某种目标而进行的实践性行为。为了达到谈话的目标,参与者必须运用推理的方法:“如果我要达到什么目标,我得先如此这般地做。”因此,谈话的一致性有赖于交流者的推理过程。他们必须决定说什么,如何达到他们的意图。我们必须根据整个推理的过程来判别谈话是否取得了一致性。具体来说,如果言语—行为的排序对于事先约定的目标来说是合理的,那么我们就可以判定谈话是前后一致的。

这一理论取向通常运用的是全球性的原则,通常与莎莉·杰克逊(Sally Jackson)和斯科特·雅各布等学者的名字联系起来(Jacobs, 1985, pp. 330-335)。他们用比赛做比喻来解释谈话是如何运作的。比赛本身受制于一系列规则。参加比赛的选手都要对这些规则十分熟悉。选手们在比赛中都有明确的目标,他们知道如何运用比赛规则来达到其目标。

如果对规则运用得当，取得了理所应当的成绩，那么比赛就具有了一致性。因此，参赛的选手要具备两方面的知识：他们对比赛规则必须了如指掌；他们也应知道如何在规则许可的范围内合理地进行比赛。

例如，你在打篮球时要想方设法多投多中，但你必须遵守比赛的规则。要判定你的每一次投篮是否合理或者一致，并不是看你在投篮前后的动作是否一致，而是看你的每一次动作与比赛的整体目标是否一致。

与比赛一样，谈话也必须与他人合作才能进行。因此，谈话有时也会显得较为复杂。一个人的言语-行为要与其他人的相契合。要做到这一点，需要参与谈话的各方在目标和视角的互动上取得一定程度的共识。任何发言都蕴含着一种影响力，要求听者理解说话人的意图；而对说话人而言，他必须表达清晰得体，从而确保听者能够理解其意图。参与谈话的各方不仅要对其一个人的言语-行为做出回应，而且要对所有参与者的意图从整体上做出回应。因此，不仅要按照毗邻配对的模式，还要按照谈话整体规划的逐步展开来判定谈话是否具有一致性。

杰克逊和雅各布提出了有关谈话一致性的两类规则。正当性规则规定了确保言语-行为出于真心实意的必要条件。第二类规则是理性规则，要求说话人按照其他参与者的信念和视角来调整自己的表述。但这并不意味着说话人只能说听众想听的东西。实际上，说话人应该从听众的视角出发，对自己的表述从内容和形式上进行构思，从而让听众易于理解和接受。例如，如果你跟一个朋友谈论你考得怎么样，他突然迸出一句“晚饭吃比萨饼吧”，你会一时摸不着头脑，不知他的话与你们所谈论的话题有什么相干。

从根本上说，上述这些法则帮助交流者建立起一个逻辑体系，从而使谈话具有一致性。但我们不要忘了这些规则也时常被违反，谈话也不会总是前后一致。对于谈话的排序是否满足正当性和理性的必要条件，参与者们会有不同的观点，这就导致了谈话中会出现冲突。无论如何，既然谈话是一种目标明确的实践行为，交流者应当经常做出判断，确保交流和互动朝着符合既定目标的方向发展；如果偏离了这个方向，那么交流者就应该决定是否要对谈话中的言语-行为做出调整；如果回答是肯定的，再确定需要做出怎样的调整。只有这样做，才能确保谈话成为一个有来有往、具有实践性和推理性的动态过程。

为了对这一过程做进一步的解释，唐纳德·艾里斯提出了意义一致性理论（1995，pp. 515-544）。在他看来，对话语的理解是一个务实的行为。通过这一行为，交流者运用共享的意义来取得交流的一致性。只有交流者共同享有一定的意义，才有可能进行交流。他提出，正是话语具有的三方面特征才使理解成为可能：

第一方面的特征是明白易懂性（intelligibility）。如果话语包含或者指明了证据，就能使交流者很容易推断出其中的意义。例如，父亲问儿子：“你的大衣是不是在地板上啊？”儿子可以准确地做出推理，这是父亲委婉地要求或者命令他把扔在地板上的衣服拣起来。在此，父亲和儿子都经历过类似的情况，这使他们共同享有一定的意义。地板上的大衣，

父亲提问的时机，以及父子二人以前可能用过类似的对话方式，上述这些都是儿子可以用来得出正确结论的依据。

第二个方面的特征是组织性（organization）。陈述是更高级的语言结构体系的一个组成部分。你不能随心所欲地把意义赋予给一个句子。任何陈述的意义都是有限的。具有交流能力的人知道意义能够在多大的范围内起作用。正是由于话语所具有的组织性，我们才有可能进行理性的谈话。

上面提到的杰克逊和雅各布打的那个比方在此很有用。比赛的规则规定了每一个动作的含义以及如何在许可的范围内对此做出合理的回应。在上述父子对话的例子中，交流的双方都知道要求或者命令是以问题的形式出现的，因此，父亲的问题应当理解为他儿子的要求或者指令。诚然在实际情况下，这可能是惟一正确的理解。

这就引出了艾里斯提出的话语第三个方面的特征——证实性（verification）。在一个谈话的流程中，某一个陈述可以用来证实或者确定其他陈述的意义。例如在上例中，儿子会回答：“好的，爸爸，我马上去把它拣起来。”他通过这样的回答证实了父亲刚才发出的指令。因此，谈话的参与者通过这种有来有往的方式来验证各自的意义，并且通过推理的方式达到事先约定的结论。

值得注意的是，运用全球性法则并不意味着否定地方性法则的价值。实际上，毗邻配对的一致性为理性行为中一个特殊的个案。FPP 引导听话人参与一个“微观计划”来达到目的，如果 SPP 能够融入这个“微观计划”中，那么谈话就取得了一致性。例如，说话人的一句问候语（FPP）引导听话人来进行交流，如果听话人用问候语来回应，那么就完成了一个问候的“契约”。对 FPP 的回应可以是直截了当的合作，也可以是委婉地表达合作态度，还可以是勉强的同意，甚至是对 FPP 所蕴含的目标的扩展、改变或者拒绝。在一个轮次的谈话中，交流者实际上努力在对达到一定目标的计划进行不断的调整。杰克逊和雅各布将其称之为信念/需求语境的转换。交流者在心里会问自己，我们在此谈话到底要达到什么样的目标，每一个谈话的参与者需要采取何种符合逻辑的言语—行为来达到这个目标？如果谈话各方达成共识，并且采取了合适的言语—行为达到了既定的目标，那么我们就可以说，谈话取得了一致性。

杰克逊和雅各布曾运用其理论对“请求”这一言语—行为进行解释，我们以此为例来看看上述那些主张是如何得以具体运用的（Jacobs & Jackson, 1983, pp. 285-304）。实际上，请求是学者们研究得最多的言语—行为之一。而杰克逊和雅各布的理论对该项研究进行了很好的扩展和修正。

人们可以运用各种不同的方式来对请求做出回应。听话人的言语—行为可以是直接的回应，也可以是间接的，甚至是毫不相干的。说话人提出的请求越是清楚和直接，听话人做出的回应也就相应地越清楚和直接，整个谈话轮次的排序也就更具有一致性。道理很简单：直截了当的表达有助于谈话的清晰性和相关性。例如，我说“请把黄油递给我”，我

的目的非常清楚，你的回答“当然可以”显然也是相关的。如果我说“我的烤面包片太干了”，那么我让你递黄油的目的表达得就不那么清晰了，你回答“那你应该把烤箱的温度调低一些”，这样答非所问的回应当然会让我感到沮丧。

杰克逊和雅各布归纳了各种可以被当作请求的表达方式，包括直接的、间接的、相关的、不相关的等。在上述的例子中，“请把黄油递给我”肯定是直接的请求；间接的请求在表述上就没有那么清楚了：“我的烤面包片太干了。”；还有些暗示性的请求在表述上就更不直接了：“咱们这张桌上有人拿着一样东西，我肯定会喜欢这样东西。”

谈话中十分常见的一些表达方式可以被当作预先的请求，为听话人即将接到的请求做了预设。例如，“对不起，我能插句话提个要求吗？”

无论是请求还是预先的请求，一旦设定，听话人便可以采用各种方式——直接或者间接的——来做出回应。如果交流各方能够识别出请求者提出的意图，他就可以采用直接回应的方式来把意思表达清楚。例如，我说“我的烤面包片太干了”，而你马上就领会到了我的意思，回答“喏，给你黄油”。在此，听话人识别出间接的或者是隐藏着请求，并且立即予以满足，学者们把这种情况称之为“期待性行动”（anticipatory move）。这类行动旨在对交流的另一方的显著意图进行回应，因而可以使言语一行为达到一致性。如果听话人未能完全理解说话人的陈述，那么他做出的回应就缺乏一致性。例如说话人随便说说的话被听话人当成了正式的请求，结果搞得双方都很尴尬。

以上我们简略地概括了推断一策略取向的一些特征。这类取向的理论研究可谓硕果累累，它把谈话中出现的争论引入了谈话分析的范围内。我们在下一节中将详细探讨谈话中出现的争论问题。

## 谈话中的争论

对谈话中出现的争论进行研究是对我们在上文中讨论的理性—实用主义模式的另一个重要的应用。该项研究很好地阐释了这一理论模式。这一研究领域把争论作为谈话来看待，通过分析来阐明争论是如何遵循合乎理性的一致性规则的。具体来说，谈话争论研究指导人们如何处理意见不一。与谈话中的其他结构性特征一样，处理意见不一也是一项受制于规则，需要通过合作才能取得的成果。

在谈话当中，存在着几个不同层面的意见不一。在一个典型的案例中，谈话的双方公开表达不同的意见，并且陈述各自的立场和观点。但是更为典型的却是那些不那么公开表达不同意见的案例。人们都希望能够达成共识，因此，谈话中争论的目标就是取得一致的意见。每一个轮次应当是合乎理性的、旨在达成一致的言语一行动。争论的一致性在很大程度上取决于为了达到上述目标而采取的言语一行为是否具有合理性。因此，谈话争论研究旨在找到处理不同意见的有效手段，从而最大限度地缓解矛盾和冲突，尽可能迅速地取得一致意见。

争论可以大致分为两类。争论1是引发争论，即陈述观点，给出理由。我们可以直接亮出自己的观点，或者用充足的理由表示对别人观点的支持，从而引发争论。例如，“玛丽提出吸烟对她儿子的健康有害”。争论2为进行争论，即与对方互相交换反对意见，例如“玛丽跟她儿子就吸烟问题争论不休”。人们可以引发争论，但不一定非要进行争论。但是，人们如果不引发争论，就不容易进行争论了。以下是一个有关争论的典型例子：

乔治：哦，我得把家里的草坪修剪一下了。

哈里：是啊，我家里的也该修剪了。

乔治：我能借一下你家的割草机吗？

哈里：哦，我现在真的要用。

乔治：哎呀，一会儿就还你。

哈里：可上回你借了俩礼拜才还。

乔治：哪能啊，这回我一定还。

哈里：去年春天，你借了一个月才还。

乔治：啊呀，老兄，我真的今天就还给你。

在此，乔治提出一个请求，并且做出了承诺。接下来发生了争论（争论2），哈里没有像乔治期待的那样答应后者的请求，甚至对后者的承诺提出了质疑。哈里在表示异议时运用了争论（争论1）的形式，说乔治以前曾经多次违约。乔治做出回应，再次强调了其意图，并且做出保证及时归还的承诺。

与其他类型的谈话一样，争论也遵循一定的次序，体现一定的合理性，而这种次序和合理性有时并不是显而易见的。在参与者看来，争论似乎是前后一致的。合作原则要求交流者必须共同合作，从而完成一个解决争端的谈话段落。这一阐述听起来有些自相矛盾。争论怎么会体现合作原则呢？但仔细想想一个巴掌拍不响的道理：如果没有交流双方的合作，争论又从何谈起呢？下面这段对话带有一些喜剧色彩。由于其中一方拒绝合作，争论就不那么具有一致性了：

凯蒂：莎拉，你从来不按时交工作报告。

莎拉：我知道，可我做事情向来喜欢多花点工夫。

凯蒂：可你老是迟交，真让我生气。

莎拉：瞧，我就是喜欢你这种充满感情的回应。

凯蒂：得了得了，我就是想知道你为什么做不到按时交差。

莎拉：我就是喜欢成为被人关注的焦点。这太棒了！

从本质上说，争论的各方同意运用某些特定的言语一行为来达到目标。但在以上的谈话中，莎拉以调侃的方式拒绝参加这场争论的“语言游戏”。

上文中我们已经谈到，许诺和请求都有自身的必要条件，争论也不例外。为了进行争论，你首先要提出一个观点。你一开始并不指望对方会接受你的观点。在谈话争论理论

中，这类观点被称之为立足点 (standpoint)。由于你预料到这一立足点在对方看来并不那么明显，你就必须用推理和证据来支持它。诚然，如果你不是从一开始就对这一立足点深信不疑，那么你就不会以合作的态度来进行这场争论。

实际上，争论可以有很多表现形式。其中有一种理想化的形式，大多数的争论都与其十分近似。这种形式包括四个阶段。只有经过这四个阶段，才算完成一个完整的争论过程——冲突、开场、辩论和总结。应当指出，不能把它们看作是四个“步骤”，这是由于在实际的争论过程中，它们很少按照这样的顺序出现。更为确切的看法是，这四个阶段是争论过程的四个方面或组成部分。如果一场争论中这四个阶段都存在的话，那么我们就说交流者参与的是一场具有批判性的讨论 (critical discussion)。

交流各方在冲突阶段识别出意见上的不一致；在开场阶段就如何处理争端建立了共识；在辩论阶段，各种立场和观点进行交锋；在总结阶段，要么是矛盾得以解决，要么各自保留不同的意见。

上述各个阶段分别以特定种类的言语—行为作为其特征 (详见表 5.2)。从总体上看，理想化的模式为人们进行争论提供了行为准则。尽管受到客观条件的限制，人们仍然尽可能地模仿这一理想化模式。因此，我们在比较和评估实际生活中的争论时，这一理想化模式就成为再合适不过的标尺。

表 5.2 讨论过程中各功能性阶段的言语—行为的类型分布

讨论过程的阶段	言语—行为的类型
冲突	
1.1	表达立足点 (断言性的)
1.2	接受或者不接受立足点 (表态性的)
开场	
2.1	质疑对方，为己方的立足点辩护 (指示性的)
2.2	接受质疑，为己方的立足点辩护 (表态性的)
2.3	决定开始进行讨论；就讨论规则达成共识 (表态性的)
辩论	
3.1	进行辩论、说理 (推断性的)
3.2	接受或者不接受辩论 (表态性的)
3.3	要求进行深入的辩论 (指示性的)
3.4	进行深入辩论 (断言性的)
总结	
4.1	确立讨论的结果 (推断性的)
4.2	接受经过讨论后达成的共识或者仍然持保留意见 (表态性的)
4.3	坚持或者收回己方的立足点 (断言性的)
(任何阶段)	
5.1	要求宣示惯例 (指示性的)
5.2	下定义、使之精确、放大或者强化等等 (宣示惯例)

## 小结和评论

如果不对话语进行讨论，那么任何关于语言和传播的讨论都是不完整的。所谓“话语”是指比句子高一级的信息单位，它是正在进行的传播行为（包括谈话、书面文本，甚至于非言语形式）的组成部分。尽管语言和其他符号体系是构建传播的基石，但是传播本身的“原材料”仍然是话语。

凯伦·特蕾西（Karen Tracy）对上述有关话语地位的评价表示赞同，她进一步阐明了话语研究是如何成为传播学领域的重要分支的。在传播学研究领域，从事话语分析的学者做出了特殊的贡献。她把话语分析关注的焦点总结为以下几个方面：（1）谈话比书面文本更受关注；（2）话语具有相当程度的重要性，以受众为中心；（3）更加强调话语中出现的问题，它们比显而易见的话语模式更为重要；（4）用辩论的形式来处理一些有争议的话题；（5）谈话被视为人类完成实践性任务和维护伦理道德的过程。

作为日常生活的组成部分，话语受制于一定的规则。有关这方面的文献可谓汗牛充栋。规则为人们的行动提供指南。具体说来，规则指导人们如何在各个层面——语义学的、句法学的和语用学的——来运用语言。换言之，交流者运用规则来确定词语的意义，句子的表达方式，以及如何在交流过程中使用语言。在本章中，我们已经分析了如何使用这些规则来创造言语行为和谈话。

规则的概念在传播学研究领域十分常见，这是由于规则反映了这样一个事实：人们可以在进行选择的同时保持一定程度上的行为可预见性。尽管如此，规则理论也不乏批评者。对规则理论的批评主要集中在以下两个方面：概念上的一致性和阐释力。即便是坚持规则理论的学者也承认规则理论缺乏传统上的统一性和一致性。杰西·德里亚（Jesse Delia）毫不客气地表达了以下的反对意见：

由“规则”的概念所覆盖的领域过于宽泛，甚至于有些不着边际，同时在表述上也不够准确。任何一种自称为普遍性规则的理论立场所存在的真正问题是，“规则”一词的意义无论是在其所覆盖的领域之内还是之外，都并非一成不变。从整体上看，这一“规则”的概念领域的确是混乱的，这一点并非言过其实。至少有一点是十分清楚的：根本不存在一个统一的关于“规则”的概念建构。无论是就该建构所指涉的现象而言，还是从概念是否对行为具有生成性的指导作用上……还是从有关该建构的具体运用的恰当阐述上，情况都是如此。“规则”作为一个概括性的建构所体现的是一个漫无边际的概念，缺乏特定的、实质性的理论内容。（1977，p. 54）



本章中我们所探讨的理论也表现出上述这种一致性的缺乏。语言的规则与语言本身的内在建构紧密相连。这些规则在很大程度上决定了句子如何得以生成和理解。正如席尔勒所描述的那样，言语一行为也受制于严格的规则。另一方面，维特根斯坦则认为语言游戏的规则具有延展性和可变性。就人们使用规则的传统而言，情况亦是如此。最初的谈话分析——尤其是对那些受制于毗邻排序规则的谈话所进行的分析——是从严格的、狭义的意义上来运用规则；但在杰克逊和雅各布所提出的全球性的理性取向中，规则被视为交流者在谈话过程中不断进行调和的产物。

对规则理论的批评还集中于它的阐释力。学者们普遍认为如果这些有关规则理论的取向无法构建出跨越各种语境的普遍性规则，那么这些取向就不具备阐释的能力。仅仅识别出在某一特定的语境下起作用的规则还不足以对交流过程进行充分的解释。查尔斯·伯格(Charles Berger)相信：“在某一阶段，人们应当超越那些有关‘规则是什么’的描述，应当问一问为什么选择这些规则，而没有选择另一些(规则)……(以及)是哪些社会力量产生出我们所观察到的这些规范和得体行为的模式”(1977, p. 12)。伯格提出，在对事件进行解释时，有必要采用一些含有说明性的法则。实际上，规则理论就是经过“伪装”的说明性法则。

但是，许多规则理论的鼓吹者并不以为然。史曼诺夫指出，与法则阐释行为相比，大多数用规则进行的阐释行为具有很强的实践性，或者说是提供了缘由。我们用行为所产生的实践性影响——即是否导致了预期结果的产生来对行为进行阐释。尽管普遍性的阐释是不可取的——甚至可以说是不可能的，规则理论仍然试图通过提供缘由的方法进行阐释。阐释的范围覆盖了相当广泛的领域——甚至允许做出适度的预测(Shimanoff, 1980, pp. 217-234)。

有鉴于此，真正的问题并不是规则理论是否具有阐释性，而是在批评者们看来，哪种类型的阐释是必需的。显而易见，伯格和史曼诺夫在进行充分阐释所需要的概括性的程度上产生了分歧。但是，我们也不应忘记不同的规则理论具有不同程度的阐释力(Pearce, 1980)。

对规则理论最为重要的应用就是普通语言哲学和言语一行为理论。后两种理论都可以被列入当代哲学和社会科学最具创造性和实用价值的成果当中。这两种理论的力量就在于它们成功地运用意图来对话语进行解释。我们在交流的过程中不仅传达了内容、指涉的意义和对真理的理解，也传达了我们的运用这些语汇期望实现的意图。这两种理论还阐明了人们是如何运用语言来进行某项行动或者达到某种目的的。

言语一行为理论还对其他一些理论分支——包括谈话分析——产生了影响。研究者对言语一行为的概念进行了探讨，并将其运用到不同的语境当中。与此同时，他们也揭示出了言语一行为理论所存在的一些弱点。

批评者一般都赞同以下观点：意图是意义的重要组成部分之一；言语构成了行为的某

种形式：言语—行为受制于特定的规则。但是，他们指出言语—行为理论的概念范畴是模糊不清的，甚至是毫无意义的。从这个意义上说，奥斯丁所区分的三种言语—行为——非语内表现（locutionary）、语内表现（illocutionary）和言语表达效果（perlocutionary）行为——受到了相当严厉的批评。一位批评者甚至这样说：“据我判断，奥斯丁构建起来的是一个岌岌可危的理论建构”（Campbell, 1973, p. 287）。

批评者提出了这样的质疑：如果按照奥斯丁本人的说法，如果惯用语（locution）的表达顺理成章地组成了一个语内表现行为，那么“惯用语”作为一个概念还有什么存在的必要呢？就许多学者而言，语内表现行为和言语表达效果行为之间的界限也不那么清晰。有人甚至提出，即便是我们能够指出这两个概念之间的区别，它们对我们理解和区分各种言语—行为也起不到什么指导性的作用。因此，我们应当采取一种更富于成效的思维方式——即承认任何一种特定的言语—行为都是想实现不同的意图，不同的听者对其会产生不同的理解（Lyne, 1981, pp. 202-208; Trapp, 1986, pp. 23-41）。

对组成性行为 and 规定性行为的区分同样是模糊不清的（Shimanoff, 1980, pp. 84-85）。在此，问题是一旦任何言语—行为被标准化——例如，几乎所有的语内表现行为就是如此，从创造新的言语—行为的角度来说，规则就不再具有组成性了。用来规范行为的规则可以被视为组成性的，而组成言语—行为的规则也可用来规范行为。

对规则理论的另一运用是谈话分析，它也深受言语—行为理论的影响。谈话分析实际上是用民族志方法（ethnomethodological）来研究参与者是如何共同组织交流和互动的，主要是对现实生活中的谈话细节进行细致的研究，旨在发现人们是如何通过合作达到目标和解决问题的。

从根本上说，谈话是一种需要合作才能完成的行为。人们应当按照同样的规则来进行游戏，否则的话，参与者永远都不会知道自己在做些什么。为了实现合作，参与者之间应该做出某种假设——他或她都是怀着善意并且按照一定的规则在进行谈话。即便出现了公然破坏谈话规则的行为，也应该按照“谈话蕴含”原则把它读解为愿意合作的表现。实际上，把合作的基本规则结合在一起——例如适量的谈话、真实性、相关性和“谈话蕴含”原则所允许的组织上的灵活性——使人们有可能对谈话进行多种多样的、富于创造性的扩展，从而满足各种不同的意图。

谈话分析最重要的一个方面是发现了如何使谈话做到前后一致。这也是该领域内问题最多的一个方面。起初，从事谈话分析的学者严格按照地方性规则来解释谈话是如何获得一致性的，或者说包含毗邻配对的轮次是如何做到前后一致的。但是，现在有越来越多的学者认为，这种严格按照地方性的毗邻规则所进行的解释是远远不够的（Jacobs, 1994）。

这一缺陷促使学者们运用全球性的原则来对一致性进行解释。其中最有意义的是杰克逊和雅各布提出的理性模式。按照他们更加人性化的解释，交流者在一个更为宽泛的语境内——而非在某一特定时刻简单的言语—行为轮次内——来理解谈话是如何进行的。他们

运用谈话的方式就未来的行动规划进行协商。这样一来，谈话本身就显得更加理性化了。如果严格按照地方性原则来考察，有些言语一行为显得互不相干，但是如果把这些行为放在一个更为宽泛的语境内来理解，它们就获得了一致性。

对这种理性取向最有意义的运用是杰克逊和雅各布对谈话争论进行分析，即考察交流者是如何处理谈话中出现的意见不一的。具体说来，就是分析说话人和听话人如何通过谈话的形式来引发和进行争论。区分引发和进行争论是十分重要的，它们实质上涉及的是谈话中的两个不同的层面——一个人的言语一行为和交流的组织过程。

对谈话分析的反对意见主要集中于以下这个问题——谈话分析完全囿于话语的界限之内。研究者完全以文本作为基础来进行观察和推理，不考虑外界因素，甚至连谈话参与者的观点也不予考虑。此外，研究者在进行话语分析时，仅仅把自己当成是某一特定文化群体中的成员，并且完全依赖于自身的直觉。虽然这样的研究程序具备一些优点，但它却回避了对言语一行为可能进行的多重阐释的问题。谈话参与者对言语一行为本身的理解与研究者并不完全一致，因此，研究者不能想当然地断定参与者是如何理解言语一行为的。凯茜·凯勒曼（Kathy Kellermann）和卡拉·丝蕾特（Carra Sleight）提出，一致性并非存在于文本之中，而是存在于观察者的认知体系当中（1989，pp. 95-129）。虽然话语中会出现各种提示和暗号，但是真正的一致性仍然是来源于交流者自己的知识结构在话语当中的运用。

另两位学者芭芭拉·奥凯菲（Barbara O'Keefe）和布鲁斯·兰伯特（Bruce Lambert）提出了类似的论点。他们首先从认知的角度分析了全球性理论的不足之处，然后提出，从认知的角度来说，信息都是以对当下发生的事件的了解和评估为基础，并且按照地方性原则来设计的（1995，pp. 54-82）。

特恩·范迪克（Teun A. van Dijk）提出一个更加宽泛的观点，从而把认知、意义和社会结构联结起来（1995，pp. 243-289；1993，pp. 249-283；1987）。他指出，人们的认知和社会权力建构是通过话语联结起来的。某些有关主宰和控制的意识形态形式通过话语得以表现出来，从而对整个社会当中的压迫者和被压迫者的思想都产生了影响。反过来，认知中所持有的思想观念也会对我们谈话的方式（即话语）产生影响，转而制造出新的社会权力结构和压迫形式。范迪克坚持认为社会结构、话语结构和认知结构三者是密不可分的。

另一个相关的问题是谈话的组织是否与外界因素——例如交流者的特征和当时的社会状况——有联系。如果研究者走出话语的界限，那么他就无法确定这种联系是否存在。但是大多数从事谈话分析的学者都不关心上述问题，他们倾向于把这些问题留给那些不采用谈话分析方法的学者去考虑。

在话语分析和文本分析的后结构主义取向之间存在着一种自然而然的紧张关系。研究者不管从事的是哪种类型的话语分析，都假定可以通过对文本结构的细致分析来揭示谈话

的意义和功能。但是，上述假定立即遭到了后结构主义理论家的否定。

后结构主义理论家从未把话语视为实现个人目标的重要方法。一般说来，后结构主义旨在推翻有关语言和话语结构的理论——包括我们在第四、五章探讨的大多数理论流派。

大多数后结构主义理论家都不接受话语主要是一种交流工具的主张。交流者可能会这样认为，但实际上，话语的功能要比本章中着重探讨的传统的话语分析所揭示的复杂、深刻的多。雅克·德里达（Jacques Derrida）、雅克·拉康（Jacques Lacan）和米歇尔·福柯（Michel Foucault）是最为知名的三位后结构主义理论家。他们各自的理论有着实质性的差异。实际上，把后结构主义称之为一种理论根本就是对真理的歪曲。甚至正相反，后结构主义本身是反理论的，它对一切有关话语的真理假说（truth claim）——甚至包括理论本身——都一概加以拒斥。

德里达坚决拒绝承认语言具有固定的意义（1976）。他坚信文本中存在多种替代性的意义，任何阐释只能提供其中一种替代性的意义。德里达设计了“解构”（deconstruction）的方法，旨在对意义进行拆解，从而阐明不能将文本读解为对某种特定的意义或者真理的表达。

拉康是弗洛伊德的学生，他主要研究话语如何对自我产生影响（1981）。他给我们阐明了语言在人类成长过程中所起的作用。孩童一开始把自我看作一个统一的存在，随着年龄的增长，人们在语言的影响下逐渐形成了对自我的认知，而压制了另一些认知。有鉴于此，自我不是与生俱来的，也不是内在固有的，而是话语的产物。

与前两位理论家相比，福柯采取的是完全不同的理论取向。他否认交流者创造并且运用话语来达到其目标。话语的结构和运用的方式不是由交流者所决定的，而是由特定的社会和历史过程所决定的。在这一过程中，当时占主导地位的权力结构制造了特定的话语形式。按照福柯的理论，正是话语形成了某个特定时代的知识结构。话语中所蕴含的规则指导我们做什么和怎样做，说话人不过是轮流担当话语构成中早已建立好的角色罢了。在福柯这样的后结构主义理论家看来，语言本身蕴含着知识和行动，并且预先决定了行动者如何运用口头语言来做出回应。从这个意义上说，书面的文本是先于口头的发言而存在的。

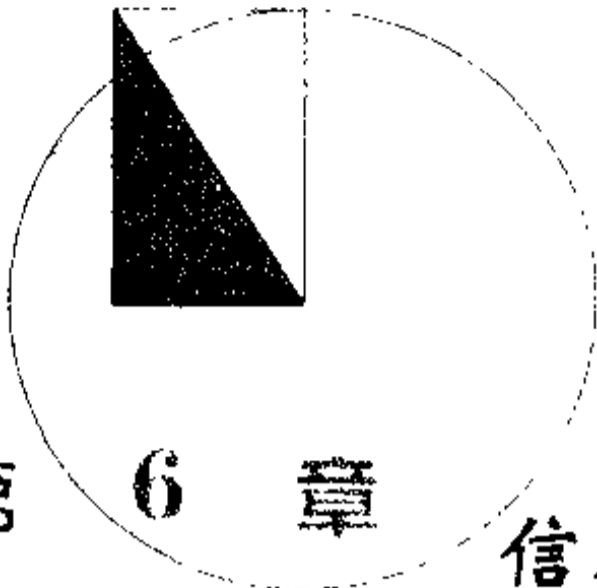
作为语言和话语理论的卫士，唐纳德·艾里斯对后结构主义理论进行了迎头痛击：

后结构主义派生出了一些理论原则，并且孕育了批判理论。没有哪种理论比上述这些与传播理论更为背道而驰。人类本来就是运用语言和生产信息的动物，而人类传播理论正是帮助我们理解信息是如何被读解、评估、领会和生产的。任何一种传播理论都必须尽量远离那些破坏语言形式（de-form）的后结构主义，



而应当尽量接近以意图性 (intentionality) 为基础的传播理论, 后者阐明了语言如何反映世间的万事万物及其产生过程, 从而将意义嵌入 (in-form) 语言形式当中。(1991, pp. 213-224)

在接下来的两章中, 我们将把焦点由话语转向传播者本身, 具体说来就是探讨那些关于影响信息生产和处理的认知结构和过程的理论流派。



第 6 章 信息生产理论

传播可被视为一个以信息为基础和以信息为中心的过程。许多传播学理论流派集中探讨的都是与信息有关的课题。本章和下一章也是遵循这一取向，着重探讨与信息生产和接受有关的理论。这两章中出现的理论流派虽然都承认传播的社会性本质，但都不从社会的层面上对传播进行解释。相反，这些理论流派把信息的生产 and 接受视为心理现象，并且聚焦于个体特征和过程。

这些理论流派大致可分为三种类型。第一类是特征阐释，主要研究个体相对固定的特征以及这些特征与其他变量之间的联系。这类理论预言，当你具有某种人格特征时，你会倾向于采用某种特定的传播方式或者倾向于生产特定种类的信息。

第二类关于信息生产和接受的理论主要依赖于行为阐释，主要研究行为的种类，各种行为是如何形成的，以及某种特定的行为与其他种类的行为、感情、思想和特征之间的联系。

第三类是认知阐释，主要试图把握思维机制。这类理论聚焦于如何获得信息并将其组织起来，如何运用记忆，人们是如何决定采取行动的，如何设计信息以便实现某种目标，以及其他类似的相关问题。

## 特征和行为

特征和行为通常是紧密相连的。因此从组织学的角度来说，把有关特征和行为的理论放在一起加以讨论是适当的。当今的心理学家普遍认为，人类的行为是由特征和条件因素



的共同作用决定的。你在特定的时段如何进行传播取决于你的个性和你所处的具体条件 (Miller, Lody & Mclaughlin, 1994, pp. 162-197)。

### 有关特征三个例子

传播学研究对人类所具有的各种特征进行了研究，在此限于篇幅不可能一一涉猎。作为典型的例子，我们重点讨论三种有趣的、研究得较为充分的特征。

**谈话自恋** 自恋——不严格地说，就是自己爱自己——是多年来心理学家关注的热门课题之一。安妮塔·万杰里斯蒂 (Anita Vangelisti)、马克·奈普 (Mark Knapp)、约翰·达利 (John Daly) 把自恋的概念运用到传播学研究中，从而识别出人类传播过程中所表现出的一种特征，他们将其称之为“谈话自恋” (conversation narcissism)，即不自觉地自我沉浸于谈话中的一种倾向 (1990, pp. 251-274)。具有谈话自恋倾向的人通过诸如“抢风头”或者夸海口等举动来突出自己在谈话中的重要性。他们喜欢操控谈话的流程，尤其是善于制造各种谈论自己的机会。他们也善于运用各种具有自我表现倾向的非言语行为——例如夸张的身体语言，他们通常会忽视其他参与者，对别人的言语——行为缺乏回应。

**喜好争论** 具有这种心理倾向的人喜欢参与对各种敏感话题的争议，千方百计地支持自己的观点和驳斥各种反对意见。多米尼克·英凡特 (Dominic Infante) 等人最先提出了这一概念。他们相信，喜好争论的特性有助于学习和了解别人的观点，同时提高可信度，培养传播的技巧。从定义上看，喜好争论的人都容易冲动，但不是所有容易冲动的人都喜欢争论。英凡特等人也区分了喜好争论 (argumentativeness) 和喜好争斗 (aggressiveness)。前者具有正面效应，而后者通常表现为喜欢使用富于攻击性的言辞表示敌意，因此具有负面效应。诚然，了解如何得体地进行争论是防止好斗倾向的最有效手段。

作为典型个案，英凡特等人对具有暴力倾向的婚姻关系进行了研究，发现这种关系最主要的特征就是高度的言语攻击性，而争论的成分很少 (1987, pp. 163-177)。那些没有暴力倾向的夫妻通常是采用富于建设性的争论来解决他们之间的分歧。相比之下，倾向使用暴力的夫妻则不能用这种方法来解决问题。

**交往恐惧** 许多人害怕参与社交活动。传播学者对这个问题也进行了相当多的研究。传播学界最为著名的是詹姆斯·麦克罗斯基 (James McCroskey) 等学者对“交往恐惧”或者“社交焦虑” (communication apprehension, 简称 CA) 所做的研究 (1984, pp. 13-38)。虽然每个人偶尔都会有所谓的“舞台恐惧症”，害怕登台发言或者表演，但交往恐惧却是一种持续性的心理倾向，通常表现为对各种条件下交往的恐惧心理。正常的恐惧心理不是什么大不了的问题，但病理性的交往恐惧——即个人对社会交往的持久性的极端恐

惧——肯定是心理问题。不正常的高度的交往恐惧会给个人带来许多严重的问题——例如在社交场合中极度的不适、回避与人交往以至于影响到正常的工作和生活等。

与“交往恐惧”同属一族的概念还包括社会逃避、社会焦虑、交流焦虑和害羞等。我们把这一族概念统称为“社会和交往焦虑”（social and communicative anxiety）。迈尔斯·帕特森（Miles Patterson）和维姬·瑞茨（Vicki Ritts）对有关研究成果和文献进行了整理和分析，归纳出了其中的几个重要因素（1997，pp. 263-303）。

从总体上看，社会和交往焦虑包含心理层面（例如心跳加速和脸红）、行为表现（例如逃避和自我保护）和认知层面（例如自我中心和消极思维）。有趣的是，研究者发现认知因素是这三个层面中影响力最大的，这就意味着社会和交往焦虑主要取决于我们如何根据特定的交往环境来看待自己。例如，消极思维往往会导致对自我的过度关注，从而导致焦虑情绪的产生，这样便会阻碍人们全面考虑交往环境中出现的所有信息和暗示，破坏正常的信息处理过程，并且最终导致一些过激行为（例如退缩、逃避）的出现。

### 特征、性情和生物学

多年来，心理学家一直在探寻人类行为的生物学基础。他们越来越倾向于用基因决定论来解释人类的特征。近几年，詹姆斯·麦克罗斯基（James McCroskey）和迈克尔·比蒂（Michael Beatty）一直在努力将这一派理论引入传播学领域（1998，pp. 197-219）。总的来说，这派理论的前提是：特征就是深深植根于神经生物结构（或称大脑活动）中的性情倾向。这一结构或行为都是由基因所决定的。这一前提十分重要，由于大脑的运转是一切心理过程的基础，它决定了我们如何思考、感觉和采取行动，因此，我们如何体验这个世界在很大程度上取决于我们的大脑里发生了什么，而大脑的活动在很大程度上又是由基因所决定的。实际上，外部环境或者后天学习对人类的影响是十分有限的，因此，我们可以从生物学的角度来解释在传播和交流过程中出现的个体差异。麦克罗斯基和比蒂强调了心理学和生物学在传播学研究中的重要性。他们指出，人类各种各样的特征可以被简约为几个层面，其中有80%都是由基因所决定的（Eysenck, 1991, pp. 244-276）。

麦克罗斯基和比蒂把传播—生物学范式（communibiological paradigm）运用于他们对“交往恐惧”的研究中。在他们看来，“交往恐惧”这种特征是“神经质内倾”（neurotic introversion）这类性情的特殊表现形式。在对这一特征进行了多年的探索和研究后，他们确信导致高度交往恐惧的动因是生物性的。这一观点与学术界所公认的权威解释有所不同，甚至推翻了麦克罗斯基早期的观点——对交往的恐惧是后天习得的。从生物学的角度来看，以性情为基础的特征是由大脑的深层活动所引起的。

大脑的边缘系统（limbic system）控制着感情，而感情的差异通常与大脑结构的差异紧密相连。具体说来，一个人的大脑边缘系统越敏感，就越容易出现焦虑的体验。外部环



境中的刺激是由大脑中一个叫做“行为抑制系统”（behavioral inhibition system, 简称 BIS）的部分来处理的。负面的刺激能够唤起 BIS, 它反过来又会激活大脑边缘系统。当你的 BIS 被唤起以后, 你就会对外界环境中的威胁格外敏感。因此, 如果一个人的 BIS 过度活跃, 他就会表现出强烈的焦虑和恐惧情绪; 反之, 如果一个人的 BIS 不那么活跃, 他就不易于表现出焦虑和恐惧。

如果出现了交往恐惧, 一定是发生了什么事情, 使得参与者把交往看作是一种令人厌恶的刺激, 因而对其退避三舍。在这个过程中起作用的是大脑的另一个部分——行为激活系统（behavioral activation system, 简称 BAS）。这一系统与奖励（心理学上称之为“阳性强化刺激”）有关, 因此可以刺激人们的动机, 从而促使他们采取行动。甚至那些带有恐惧心理的人有时也会在阳性强化刺激的作用下参与到交往中来。例如, 虽然你可能害怕演讲, 但为了在口语课上得到高分, 会迫使自己参加演讲比赛。在此, BAS 促使你做到一些本来有些害怕做的事情。

对那些容易患交往恐惧症的个人来说, 问题不在于演讲本身, 而在于他们在演讲过程中会体验到极度的恐惧, 从而使这一体验变得令人不快。这一不快的体验往往对他们来说是刻骨铭心的, 因此会把交往的体验都与负面的刺激联系起来。

上面探讨的生物学取向对于传播学研究而言是全新的, 因此, 学者们都在饶有兴趣地观察这一取向在今后一段时期内如何发展。

## 调节和适应

如果我们仔细观察交流的过程, 就会发现参与者经常在不断调整自己的言语—行为来彼此适应。例如, 说话人不断调整自己的口音、语速和身体语言, 使之与其他参与者类似。但是, 有时候, 说话人会做出相反的举动, 实际上他是想夸大与其他参与者之间的差异性。研究者早就注意到了上述现象, 并且对此采用各种不同的方式进行研究。在这一节里, 我们来看看与此有关的两种标志性的理论。

**调节理论** 传播学研究最具影响力的行为理论之一便是调节理论（accommodation theory）。霍华德·贾尔斯（Howard Giles）等学者构建了这一理论, 并且运用它来解释相关的行为模式（Giles, Coupland & Coupland, 1991, pp. 1-68）。他们经过调查研究后确信: 交流者有模仿对方行为的倾向。这种倾向被称之为“聚合”（convergence）——即走到一起来。反之, 如果说话人开始夸大彼此之间的差异, 则出现了“离散”（divergence）——即向着不同的方向移动。“调节”的这两种表现形式差不多在所有可以想像到的交流行为（包括口音、语速、音量、词汇、语法、噪音、身体语言等特征）中都可以找到。聚合和离散可以是交互性的, 即交流双方走到一起来或者彼此分离; 也可以是非交互性的, 即交流中的一方主动接近或者疏远另一方。结合既可以是部分的, 也可以是整体

的。例如，在谈话的过程中，你发现对方说话很快，便会加快语速，尽可能接近对方；或者你跟对方说得一样快，完全与对方保持一致。

虽然有时候交流双方有意进行调节，但在大多数情况下，说话人并未意识到自己在进行调节。实际上，调节与其他种类的功能性的潜意识行为相类似，可以按照一定的“剧本”来进行“演出”，但“演员”们却不必顾及该行为的每个具体细节。就调节的两种表现形式而言，与聚合相比，人们一般更容易意识到离散的存在。

研究者发现调节在交流过程中起到了十分重要的作用。调节可以导致社会认同和社会契约的形成，也可以导致疏离甚至反目。例如，一般来说，聚合出现在你想赢得别人赞同的情况下。在具有很多相似之处的群体中，更易于产生聚合行为。这是由于该群体的成员彼此之间容易进行沟通和协调。聚合行为会提高吸引力、预见性、可理解性和相互参与的程度。

当你表现出聚合的倾向时，你完全依赖于对其他人言语一行为性质的感知。你的感知通常是正确的；但有时也会出错，这便会导致负面的结果。有时人们在聚合的时候不是根据对方的实际言语，而是根据一些模式化的陈规。例如，护士用儿童化的语言跟老年病人说话；又如，人们在对盲人说话时，往往会提高声调，放慢语速。

更为有趣的是对人们如何评价聚合行为的研究。一般来说，聚合往往容易受到对方的认可。例如，对方如果努力尝试顺着你的风格说话，你就会对他的要求做出积极的回应。但是，如果聚合过多也可能会招致对方的反感——尤其在聚合运用不当的情况下。一般说来，如果聚合是善意的、表现得体，又符合当时当地的具体情况，那么往往易于得到对方的接受。

你如何评价聚合行为部分地取决于你如何评价对方的动机，即对方为何要想方设法跟你保持一致。研究表明，当听话人观察到对方在有意模仿他的风格说话，他就会对对方产生好感。但如果聚合行为超出了说话人的控制范围，那么便会引起对方的反感。任何聚合的举动如果被视作不符合当时当地的情况，或者完全是出于恶意，那么几乎肯定会获得负面的评价。这些举动包括嘲弄性模仿、挑逗、对社会规范的漠视或者不容变通。

诚然，人们并不总会为了得到认可而去刻意迎合对方的行为。具有较高社会地位的说话人在与来自底层的听众交流时，通常会放慢语速，并且尽量采用一些通俗易懂的词汇，以期增进彼此的理解。同样道理，来自较低社会阶层的交流者为了得到比他社会地位高的对方的认可，往往会有意将自己的言语一行为“升级”来迎合对方。

调节通常似乎与权力有关。例如，一般认为纽约市内黑人拥有比波多黎各裔移民更多的权力，因此，后者在言语一行为上通常会向前者“聚合”。你会发现大多数波多黎各裔移民都喜欢说黑人英语。在各类组织中，处于从属地位的成员通常会向他们的上级“聚合”，而相反的例子并不常见。

虽然言语一行为上的聚合可以得到实质性的回报，但其所付出的代价也是不容忽视

的。聚合需要付出一定的努力，也可能意味着个人身份/认同的缺失。聚合行为有时候甚至会被视为不正常的，因而惹人反感。

有时候交流者没有做到聚合，而是保持自己原有的风格，甚至于完全与其他参与者背道而驰。当交流者想要强化自己的身份/认同时，他会努力保持自身的风格。我们来看一个典型的例子：某一族群的成员说话带有浓重的口音，但是为了抵御主流文化对他们所进行的“同质化”，他们往往会努力保留这种口音，并且使之代代相传。因此，离散行为起到的是强化“内集团”（in-group）的身份/认同、抵御“外集团”（out-group）影响的作用。

有时候，某些群体的成员在一个陌生的环境中会刻意突出其言语-行为的特征，以期博得占主导地位的宿主群体（host group）的同情。这种看似自残的举动实际上赋予说话人充分的自由，使他们用不着担心违反了某些社会规范，而这些社会规范又恰恰是他们所不熟悉的。还有的时候，说话人会刻意偏离其他交流者的风格，旨在对他们的行为产生一定程度的影响。例如，老师有时候会在学生面前故作高深，使用一些超过后者理解能力的语言，目的是激发他们学习的动力。又如，如果你面对的是一个语速极快的说话人，那么你会有意用极慢的语速说话，以期使对方的语速降下来。

**互动适应理论** 调节理论为我们识别各种不同类型的调节及其相关行为奠定了基础。但是，这一现象实际上是一个更为复杂的过程——互动过程中的适应——的一部分。有鉴于此，朱迪·伯古恩（Judee Burgoon）等人提出了互动适应理论（interaction adaptation）。

这些学者注意到交流者具有一种互动同步性（interactional synchrony），即一种经过组织和协调的有来有往的模式。如果你曾经把与朋友的谈话拍成录像，你在回放的时候便会注意到这一效应。在某些时段，你会发现你们两人的言语-行为相似，以交互的方式来彼此“映照”或者“聚合”。而在另一些时段，你会发现你们两人以补偿的方式表现出退缩或离散。如果用互动适应理论的“棱镜”来观照，你就会发现你们两人实际上在互相影响，共同创造出行为模式。这一理论就是试图对上述现象进行解释。

当你开始与别人进行交流的时候，你大概知道会发生什么事。这便是你的互动位置（interaction position），也就是你进行交流的起点。它取决于多个因素的共同作用。理论家们巧妙地将这些因素统称为 RED，即要求（requirement）、期待（expectation）和愿望（desire）三个英文单词首字母的缩写。要求是指你在互动当中最需要的东西，可以是生物性的（例如对食物的需求），也可以是社会性的（例如对人际关系和持续性友谊的需求），也可以是功能性的（例如对互动顺利进行的需求）。期待是人们所预测未来会出现的种种模式。如果你对交流的另一方不那么熟悉，你就会根据社会性的成规（例如礼节）和当时当地的具体情况（例如交流的目的）来揣测对方。如果你对另一方十分熟悉，那么你的期待主要依赖于过去的体验。愿望则是你想要完成的目标或者是你所期望出现的情况。

在互动过程中，参与者最初的行为是言语和非言语行为的结合，它们反映的是你在互动中所处的位置、环境因素以及互动技巧的水平高低。但在大多数互动过程中，你和同伴的行为都会发生变化，这是由于你们之间的相互影响所致。相互影响的作用是不容忽视的，在大多数情况下，其作用要比你预想的大的多。你通常会以同样的行为回报对方，这是一种“弃权”式的回应（default response）。例如，对方拥抱你，你也会还之以拥抱。人们似乎都需要一种有组织的行为模式。而互相回报可以帮助我们做到这一点。这种互相回报的趋势可能是由一系列生物性和社会性因素的共同作用所致。但是，这并不意味着我们总是会互相回报。有时候互相回报的模式被破坏了或者丧失了功效，这就导致了第二种回应——“补偿式”的回应。

如果在交流的过程中，你发现自己比预想的更加喜欢对方的行为，就可能会采取“聚合”的行动。也可能采取互相回报的方式，总之是让自己的行为更接近于对方。相反，如果你发现自己对对方行为的反感程度比预想的还要糟，你可能会采取“补偿”式的回应——即坚持自己的风格，甚至夸大你从一开始的所作所为。譬如说，你与某位朋友很要好，以至于想拥抱他，但又不期望这样做，怕对方误会。没想到，他主动走过来把手放在你的肩膀上，这样一来，你也采取互相回报的方式，自然而然地抱住他的腰。这是一个积极性的评估和互相回报的方式。

相反，假如你期望得到对方的拥抱，而对方却未做出任何身体接触的表现，那么你肯定会感到非常失望。在这种情况下，你可能会采取补偿式的回应，主动走上前去拥抱对方。假如你不想拥抱对方，他又未做出任何身体接触的表现，那么你就会采取互相回报的方式，往后退几步，以此保持与对方的距离。人类的互动是一个复杂的过程，它是各种动机和行为模式的混合体。实际上，你可以同时采取互相回报和补偿的方式来回应对方的行为。

对互动行为做出适应性的解释是以“期望破坏假设”（expectancy violation hypothesis）为基础的。所谓“期望破坏假设”是指人们对自身期望值的破坏程度进行评估，这一评估反过来影响了你接下来会采取的行为。伯古恩等人对这一理论进行了较为详尽的阐述，我们在第7章还会做出进一步的探讨。

调节和适应理论所探讨的是行为在互动过程中的某种组织方式。在下一节中，我们所探讨的理论将帮助我们理解人们是如何在现实生活中系统地构建信息的。这一理论流派属于认知传统的范畴。

## 认 知 理 论

认知传统聚焦于在信息的输入和产出、刺激和回应之间不断调和的思维过程。认知理论假设人们的行为都是目的性和选择性的，它所关注的正是使人们能够付诸行动的思维过

程。认知理论聚焦于思维的内容、结构和过程。

认知系统的内容包括人们用来理解体验和筹划行动的相关信息——即思想、态度和概念。其结构则反映了人们是如何组织储存在“记忆库”中的思维内容、程序和运作，也反映了人们是如何管理思维内容的——即你是如何改变它的，如何在日常生活中运用它的。

认知倾向与上一节中探讨的特征理论不同，它试图揭示交流者生产信息的机制，以及他们是如何处理接收到的信息的——这一点我们将在下一章中谈及。认知的过程可以帮助人们组织他们所占有的知识，这样就能在适宜的条件下更加有效地运用这些知识。

本节是围绕以下三个领域来组织的——筹划和行动理论、信息选择理论和信息设计理论。

### 规划和行动理论

**行动集合理论** 我们以一种具有概括性的认知理论——约翰·格林 (John Greene) 提出的行动集合理论——来开始本节的探讨。这一理论力图对人们构建交流行为的过程进行阐释，并对人们组织和运用知识的方式进行考察。

根据这一理论，人们占有两种类型的知识——内容性知识和程序性知识。前者是指对某个事物有所了解，或者是指了解如何做成这件事。在行动集合理论中，程序性知识占据了中心地位。如果你想知道你所占有的程序性知识究竟是什么，只需要想想你的记忆库。实际上，你的记忆中充满了各种紧密相连的因素。每一个记忆的元素是一个节点 (node)，这些节点彼此相连，就像因特网上彼此相连的网站。具体说来，程序性知识包括与行为、后果和情况有关的彼此相连的节点。例如，当你跟别人打招呼说“嗨，你好吗？”对方也会微笑作答：“我很好，你呢？”在此，你把上述的场景作为一整套相关的节点储存在你的记忆中，从而把以下各种情况——跟人打招呼、微笑、运用某些特定的词语和对方同样以问候作答——联系在一起。

上述的例子尽管非常简单，但是在实际生活中形成的相关的节点网络却是一个不断变化的、复杂的系统。但这并不是说它是一个缺乏组织的系统。在特定的时段，最经常和最近被激活的联系往往表现得更为强烈，因此这些节点便聚合为一个模块 (module)——格林将其称之为程序性记录 (procedural record)。上文中描述的微笑—问候的礼仪便是程序性记录的一个简单的例子。但是，程序性记录并不存在一个严格的界限。因为其中所包含的元素——例如微笑、打招呼、问候身体状况等——也与其他因素有关，所以程序性记录是不够精确的。

简言之，程序性记录是指一个行为网络中各节点之间的联系。其中，有些联系是自然而然的。正如你开车的时候，一只脚踩着油门，而另一只脚踩着离合器。类似这样的行为反复同时出现，因此，它们之间便产生了联系，成为“程序性记录”。实际上，其他类型

的记录也蕴含了信息或者意义。例如你知道踩油门的一些规则，也知道离合器是变速装置的一部分，在驾车时必须与换档杆一同使用。

你在采取行动时，必须把适宜的程序或者行为“集合”起来。这就是说，你必须根据具体情况从关于程序的记忆中选择最合适的行动，来获得你所期望的结果。你通过选择一个合适的行动轮次来做到这一点。但是，“选择”一词掩盖了在你的脑海中——通常是在无意识的层面上——所发生的情况的复杂性。按照这一理论，你必须把那些来源于合适的程序性记录中的相关行动集合起来。

有些行为集合已经非常稳固，经常被人运用。因此，人们已经离不开这样按部就班的行为了——有些学者将其称之为“统一化集合”（utilized assembles）。这类行为往往是高效率的，并且不需花费多少努力。由于行为的排序已经植根于你的记忆库里，因此你无须为下一步要作什么而费神。上文中所举的微笑一问候的礼仪便是统一化集合的典型例子。

但是，在很多具体情况下，通常需要人们做些认知的工作。人们通过交流想要获得不同的结果：例如与对方共同达到一个目标、传递信息、把握谈话、做一篇通俗易懂的演讲等。当你做自我介绍时，你是想尽快认识别人，给大家留下好的印象，并与大家相处愉快——以上所有的目标都集合在一个行为当中。从本质上说，你把相关的程序都集合起来，以便完成上述所有的目标，其结果是把这套有条有理的行为集合加以理念化。这一理念模式被称之为“产出再现”（output representation）——即在你所处的情况下你的脑海里所持有的对今后行为的“计划”。

比方说，你看见一个朋友朝着你走来。你一想到他母亲刚刚去世，心里顿时感到十分难过。你的一言一行都必须十分得体。那么你的大脑如何处理这一复杂的情况？

首先，这样的情况会引发或者激活一系列关于某些主题的节点。这些主题包括死亡、朋友、问候、感情、言语、手势等。每一个被激活的节点都是不同程序性记录的一部分。这些节点合并为一个格林所谓的“集合体”（coalition）。因此，当你看到朋友时，你的大脑便会把相关的程序性记录集合起来，但你不能把它们统统都用上。在集合的同时，你的大脑会迅速将一整套动作——从低水平的（例如说出单词）到高水平的（例如完成目标）——集合起来。这就是我们刚才所说的产出再现：你所记住的每个步骤都是为了得体地、有条理地行动。这些行为——从记住某些单词的发音到如何表达同情心——在此时此刻都紧紧地联结在了一起。在上述例子中，程序性记录中一些关系不大的联系在所谓“衰变”（fade）过程中逐渐消失，最后留下的是一个对这一特定情况前后一致的产出再现。

显而易见，没有哪一个行为可以独立存在。每个行为都与其他的行为以这样或者那样的方式联系在一起。你在做自我介绍的时候，必须运用各种不同的行为——包括使声带振动（发声）、运用特定的词语和手势等。你在写一段话的时候，也必须运用各种不同的行为——包括整理自己的知识储备、使用合适的语言来写在纸上或者输入电脑。这样一来，行为就被整合到了知识的网络中。在整个常规过程中每一个知识点都是对各环节的再现。

较高层次的目标（例如自我介绍）和较低层次的惯例（例如微笑）都被整合到了这个产出再现的系统中。该系统会对你的交流行为进行指导。

此外，还有一类特别的行为对人们的交流起到了指导、监督、调节和改变的作用。这类行为构成了一个实施性过程（executive processes）。虽然理解这一过程使我们更有意识地、更为谨慎地行动，它与行为中的任何一个方面一样，仍然是由程序性记录所组成的。实施性过程不仅可以对交流过程中的行为进行指导，也能帮助我们更好地识别目标和计划，并且着手实施行为集合的规程。

行为集合是一个复杂的过程，也不能确保每次都成功。要想做好某件事情，不仅需要知识和动机，而且需要相当强的能力，以便迅速地从记忆库中检索出相关行为并且有效地将它们组织起来。如果你犯了错误，或者遇到了麻烦——即便是你具备了正确的知识和动机——你也无法实施最佳的行为规程。例如，你在某些方面还缺乏实践经验，你没有注意到实际情况中较为重要的方面，你或许过分依赖于统一的规程，或者会遇到行为集合程序中出现的其他问题等。

行为集合需要花费时间和精力。思考也是工作中的一部分。集合的任务越是复杂，花费的时间和精力就越多。比如说这样两个任务——进行自我介绍和在一个出人意料的场合表达同情，后者的难度显然要大得多。交流者看上去似乎毫不费力地对具体的情况做出回应，但是，研究表明任何形式的回应都需要花费时间——即便是几分之一秒。完成复杂的任务所花费的时间要多一些，而较为简单的任务所需的时间就少一些。从自身的经验中，人们都会体验到在陌生条件下进行交流花费的脑力和体力都要多一些。如果人们在交流过程中处理信息时遇到困难，便会从他们的停顿和语塞等行为模式上反映出来。当人们说话的语速放缓，出现频繁的停顿、结巴，甚至出现失语的状况时，他们肯定是在整合程序性知识和规划行为方面遇到了困难。如果交流者反应迅速，说话流利，那么就说明他们需要完成的任务较为容易，对当时的情况也较为熟悉。

行为集合理论也可以被视为一种微观认知理论，这是由于它所涉及的是相当具体化的认知运作的过程。相比之下，下一节讨论的是一种宏观认知理论，它所涉及的是更高层次上的一般性程序——规划。

**规划理论** 在传播学领域较为知名的规划理论（planning theory）是由查尔斯·伯格（Charles Berger）提出的，它主要是用来解释个人是如何来规划他们的交流行为的（1997）。对规划的研究是认知科学中最主要的课题。心理学家在这方面进行了大量的思考和研究。但是，把认知规划和交流行为联结起来的说法并未受到足够的重视。因此，伯格希望通过自己的理论和研究来填补这一空白。

伯格把“规划”定义为“对有明确目标的行为轮次的等级分明的认知再现”（1997, p. 25）。换言之，规划就是人们在脑海里设想的实现目标所必经的步骤。这些步骤之所以等级分明是由于必须首先实施一些行为，才能再实施另一些行为。因此，规划就是构想实

施这些行为的步骤的过程。

正是由于交流在实现目标的过程中起着重要的作用，信息规划才应当是研究者所关心的课题。如果你想要在班上成为优秀生，你应当与同学、朋友甚至于老师一起商量怎样做。你会努力按照老师的要求完成作业，你对做什么和怎样做都有十分明确的想法。

在日常生活中，我们每天都会努力实现许多目标——包括从一日三餐到出行的规划。诚然，社会性目标是最为重要的。既然人类是社会性的动物，他人在我们自身的生活中也占有重要的地位，我们也希望通过各种方式来影响他人。我们可以运用不同的交流方式来实现许多不同类型的目标，但是，交流在实现社会性目标的过程中占有绝对的中心地位。有鉴于此，理解人们如何规划自己的行为来实现目标应当成为传播学研究的主要课题之一。

但是，对目标行为进行研究不是一项容易的任务。一方面，目标一般都较为复杂。目标是按照等级制来排列的，首先实现某些目标为今后实现另一些目标打下了基础。例如，你可能发现对方很有吸引力，因此想结识他。为了实现这一主要目标，你可能首先得实现一些小的目标——例如找个合适的机会跟对方搭话。

实际上，我们想要达到的许多目标就是规划过程本身的一部分。这些元目标（meta-goal）指导着我们的规划。例如，我们一般都希望采取最容易的方式来进行规划，因此就把效率作为一个主要的元目标（这便是我们为何每次驾车时不再重新做新的轮子）。我们通常希望采取符合社会规范的方式来实施行动，因此就把行为得体作为另一个元目标。还有一个常见的元目标是彬彬有礼。这是由于无论我们想通过交流实现什么样的目标，通常都是希望自己的行为合乎礼仪。

人们都希望自己的规划更为高效，因此都依赖于“罐头”式规划（canned plan）——即以前使用过的现成规划。这些规划都储存在长期记忆（long-term memory）中，我们可以在需要的时候随时提取它们。比如说，你在一生中已经进行了数不清的谈话，已经十分清楚用哪些方式来与对方搭话。你依赖于这些方式，并且会反复使用，因此，可以不假思索地使用它们。

“罐头”式规划并不总是畅行无阻。一个新的、更为复杂的目标需要新的思维方式。比方说，你需要一笔数目不小的贷款，想找你的一位近亲——比方说你的姑姑——求援。你以前从未做过这样的事情，不知从何人手。那么你得在“工作记忆”（working memory）中构想出新的规划。在“工作记忆”当中，你把过去的规划、储存的相关知识和创造性思维加以综合运用，最终找出解决问题的方法。

目标会影响到规划的复杂程度。如果你迫不及待地想做成某件事，你就会努力工作，构想出一个较为周密的规划。在上述的例子中，你如果真心想得到那笔贷款，那么就会认真地规划你的行动。诚然，你的规划的复杂程度也取决于你对贷款和你姑姑本人有多少了解，以及你对说服技巧的了解。伯格把与主题直接有关的信息（例如贷款和你姑姑本



人的情况)称之为特殊性领域的知识(specific domain knowledge);而把有关如何进行交流的知识(例如说服本人的技巧)称之为普遍性领域的知识(general domain knowledge)。伯格的理论预言,你知道得越多(无论是特殊的还是普遍的),你的规划就会越复杂。显而易见,你的知识结构和动机越复杂,你就会构想出较为复杂的规划。如果你的知识结构和动机较为单一,你的规划就会显得不够成熟。

诚然,规划的复杂程度是有一定限度的。在人际传播中,由于效率和得体等元目标的作用,这一限度就更为明显。你之所以不能随心所欲地做任何事情,就是因为有些行为花费的努力超过了人的承受范围,而有些行为并不符合社会规范。例如,你不可能为了从姑姑那儿借到钱,就做出一个包含一百个条目的规划,这显然需要花费太多的精力。你当然也不可能为了让姑姑借给你钱而做出不合乎社会规范的举动——比如说用“激将法”故意拿话来损她。

如果你为了实现目标而付出的种种努力遭到挫败,你该怎么办?如果目标确实重要,你当然会坚持下去。但是,你几乎不可能再重复使用同样的策略。你可能会采取两种不同的行动路线:一种是尝试采取不同的具体行动,伯格将其称之为低层次的规划等级变更(low-level hierarchy alteration);另一种是调整为更具普遍性的行动,伯格称之为抽象的变更(abstract alterations)。

人们倾向于首先进行低层次上的调整。例如,你向姑姑提到交学费的截止日期快到了,想借此引起借钱的话题。假如姑姑这样回答你:“孩子,这下你该高兴了吧!幸亏暑假你打的那份工报酬挺高!”你没有得到期望中的回答,于是再尝试发出不同的信息,比如说,你这样回答姑姑:“是啊,那份工作是帮了大忙。可没曾想课本那么贵,房租更是高得离谱。”这就是一个低水平变更的例子。

但有时候,情况的变化需要我们对更高层次的策略进行变更。例如,如果姑姑说:“是啊,钱是个大问题。可我最近做了一笔大的投资,积蓄全被它套牢了,连我自己手头上的现金都紧得很呢!”听到这话,你可能要重新考虑并且调整一下原定的目标了——可能这次就算了,等几个礼拜以后再跟姑姑提借钱的事。

按照伯格的理论,你做出的是低层次还是高层次的调整,要取决于你实现目标的决心到底有多大。如果这个目标真的很重要,你会立即做出高层次的调整。如果你的决心不大,那么你做的会是低层次的调整。

规划和实现目标与情感紧密相连。我们不是机器人,如果目标未能实现,很自然地会做出负面的回应。相反,如果目标很顺利地得以实现,就会觉得很振奋。在目标未能实现时,人们所经历的挫折感的强弱取决于目标有多么重要,也取决于人们付出努力的多少和最终的结果与目标的接近程度。如果你为了从姑姑那里借到钱费尽心机地想了各种办法,而她的种种回应让你觉得拿到钱不会有什么问题。如果姑姑最后的回答是“对不起,不行”,那你肯定会大失所望。

伯格曾指出，合乎社会规范是一项十分重要的元目标。我们通常按照合乎社会规范的方式来行动，但也有例外。如果实现目标的努力遭到挫败，出于负面情感效应，我们往往会做出一些不合乎社会规范的举动——尤其是当我们的努力一败再败，或者是该目标对我们而言实在太重要了，情况就更是如此。在这种情况下，往往还会出现其他的情况：我们一次又一次地努力去实现目标，出于孤注一掷的心态，我们所采用的规划会越来越简单。

即便我们试图保持原有的较为复杂的规划，在失败面前，我们往往会动摇，很难真正实行它。有的学者把人们能够毫不费力地按照规划行事的状况称之为行为流动性（action fluidity）。人们在行动当中有时候会发现自己具有很强的流动性，有时候却不是这样。我们的规划越是复杂，情感越是强烈，行动的流动性就会变得越低。

例如，伯格等人曾经做了一项实验，要求受试者就校园中一项有争议的事务表态，然后向别人阐释自己的立场（Berger, Kard & Jordan, 1989, pp. 91-119）。其中，有些受试者没有得到准备的时间，而有些受试者则得到了一段时间来准备，还有另一些不仅得到了充足的准备时间，还被邀请准备了应急预案。

这项实验中听取受试者阐述的人都是由伯格等研究者事先安排好的“托儿”。他们按照指令对受试者进行反驳，从而让后者产生挫败感。接下来，研究者统计出受试者发言中出现的言语混乱或者中断的次数，以此来测量出流动性的程度。结果发现，那些准备了预案的受试者相比之下具有较低的行为流动性，这是由于与没有事先准备的受试者相比，那些有备而来的受试者往往会采用较为复杂的规划。

人们将规划付诸行动的难易程度是由许多不同的变量所决定的，其中的一个重要变量便是人们思维的复杂程度。

## 信息选择理论

史蒂文·威尔逊（Steven Wilson）对“说服”进行了研究，概括出同属认知传统的两代理论家的贡献——策略选择和目标探索（1997, pp. 15-46）。策略选择（strategy selection）理论主要探讨的是有哪些种类的信息可供交流者选择，以及选择策略的相关过程。目标探索（goal pursuit）理论则聚焦于人们是如何根据自己的目标来积极主动地创制或者设计信息的。芭芭拉·奥凯菲采用了类似的分析方法，并且从总体上把它扩展到了对信息生产的研究中，将其命名为“策略选择模式”（strategy choice）和“信息设计模式”（message design）（1997, pp. 85-118）。在本节中，我们首先对策略选择模式中的两种理论进行探讨。

**顺从获得** 获得对方的顺从是交流过程最具普遍性的目标之一。具体来说，就是让对方按照你的意愿来行事：做你想让他做的事或者停止做你不喜欢他做的事。在传播学研究领域，有关顺从获得的信息和策略是最受关注的主题之一，这方面的研究项目可谓是汗牛

充栋。应当承认，它们都受到了由杰拉尔德·马维尔（Gerald Marwell）和大卫·施密特（David Schmitt）所从事的具有开拓性的研究的启发（1967，pp. 350-364）。

上述两位学者归纳总结出了获得对方顺从的最常用的16种策略（如表6.1所示）。从总体上看，马维尔和施密特所采用的是交换理论取向。在他们看来，顺从是交换的产物，即寻求顺从的人向对方提供了特定的东西，从而换取了后者的顺从。如果你按照我的意愿行事，那么我马上会给你回报——尊重、赞许、金钱、减轻负荷、好感等。交换是在社会理论最为常用的取向之一，它的基本假设是：人们从本质上说都是期望提供一些东西来从对方那里换取另一些东西。

表 6.1 马维尔和施密特总结的顺从获得技巧

1. 许诺	许诺获得顺从之后将给予回报
2. 威胁	暗示如果不顺从将会受到惩罚
3. 表现出对可能出现的正面结果的熟知	阐明顺从行为会带来的正面的后果
4. 表现出对可能出现的负面结果的熟知	阐明顺从行为会带来的负面的后果
5. 喜欢	表现出友好的态度
6. 预先给予	在要求顺从之前先给予奖赏
7. 运用厌恶刺激	运用惩罚性手段，直到获得顺从为止
8. 唤起“欠人情”心理	谈及对方曾经欠自己的人情债
9. 进行道德召唤	把顺从说成是符合道德规范的行为
10. 加人积极的情感	告诉对方如果顺从，他（她）将会感觉良好
11. 加人消极的情感	告诉对方如果不顺从，他（她）将会感到难受
12. 正面的“角色转换”	把顺从与品质好的人联系起来
13. 负面的“角色转换”	把顺从与品质不好的人联系起来
14. 寻求利他性的服从	请求对方以顺从的方式来帮助自己
15. 表现出积极的尊重	向对方阐明如果服从，将会赢得别人的好感
16. 表现出消极的尊重	向对方阐明如果不服从，将会失去别人的好感

对“顺从获得”进行理论探讨的主要任务之一便是如何把一长串相关技巧的名单概括为几类具有可操作性的策略或是方面。开列一长串说服别人的技巧不一定能够提供多少人们还未掌握的信息；反之，只需一个短小精悍的清单就能把这些技巧概括为一些本质化的特征、功能、目标或者方面，这些都能更为清晰地阐明人们在试图说服对方时究竟想要达到什么目标。

马维尔和施密特为了能够总结出这样一套原则，让受试者把那16条策略运用到实际情况当中。根据测试中得出的数据，他们对这些策略逐一进行了分析。经过分析，五种整体性策略——或者称为“策略组”——终于浮出水面：回报型（例如许诺）、惩罚型（例如威胁）、熟知型（例如表现出对回报的熟知）、非个人化义务型（例如进行道德召唤）、

个人化义务型（例如唤起“欠人情”心理）。

由劳伦斯·惠理斯（Lawrence Wheeler）、罗伯特·巴拉克劳（Robert Barraclough）和罗伯特·斯图尔特（Robert Stewart）组成的“惠理斯研究小组”对顺从获得的相关研究文献进行了迄今为止最为全面的分析和评价，在此基础上总结出了顺从获得的几种模式（1983，pp. 105-145）。他们提出，最好按照交流者在获得对方顺从的过程中所使用的权力的类型来对顺从获得的信息进行分类。众所周知，权力是获得具有影响力的资源的重要途径。它也是交流过程中人与人之间相互感知的结果。换言之，对方觉得你有多大权力，你就有多大权力。

惠理斯研究小组归纳出三种类型的权力：第一种是驾驭某些行动所产生的后果的能力。父母在奖惩孩子的时候常常使用这种权力。比如说，父母会对孩子许诺，如果他们下雨天乖乖地呆在家里，就给他们买新的靴子。在此，父母所使用的正是这种驾驭后果的权力。

第二种是确定自己与对方的相对位置的能力。在此，拥有权力的一方可以分辨出能导致顺从的人际关系所包含的因素。如果你的男朋友或是女朋友非常爱你，但同时又感到你对两人之间的关系并未全身心地投入，便会对你百依百顺。这是因为他们怕你会提出分手。

第三种是确定价值观和（或者）义务的能力。在此，具有较高信誉的一方会告诉对方哪些行为模式是可以被接受的或者是必需的。这方面典型的例子有回报对方、善意地行动和关注对方的需求。在以上这些情况下，交流的一方来定义什么是正确的和得体的行为，而另一方就按照这个标准来行事。

如果交流的一方想要获得另一方的顺从，那么他首先要对自己所拥有的权力进行评估，然后再选择合适的策略来实施权力。惠理斯列出了一系列与上述三类权力有关的策略。例如，如果你想影响对方的期望值或是行动的后果，那么你就会采用许诺、威胁和警告等策略。如果你打算驾驭与别人的关系，那么你可能会采用以下策略：表达你对对方的好感、运用正面或者负面的评价、从情感上进行召唤、奉承对方等。而第三种权力——确定价值观和义务——会让你采用唤起道德感、“欠人情”、负罪感等技巧。

大多数关于顺从获得的研究文献都列出了人们可以采用的策略，但它们并不能有效地帮助我们理解策略选择的理论基础。以下的理论填补了这一空白。

**构成主义** 构成主义（constructivism）是由杰西·德里亚（Jesse Delia）等人提出的，对传播学研究产生了相当大的影响。根据这一理论，每个人都是按照个人思维中固有的概念和范畴来进行阐释和采取行动的。现实并不是以其本来面目展示出来的，而是经过了每个人独特视角的“过滤”。

构成主义的理论基础部分地来源于乔治·凯利的个人建构（personal constructs）理论。后者主张人们在理解对外部世界的体验时，按照相似性来把事物进行归类，并且按照

差异性来区分事物(1995)。人们所看到的差异性并非自然形成的,而是存在于个人认知系统中的一组又一组恒定的对立物。这些被用来理解事物的二元对立组(例如高/矮、冷/热、黑/白)就是“个人构建”。凯利的理论因此而得名。

人们的认知系统就是由许多类似这样的差异组成的。人们把自己对外部世界的体验分门别类,赋予它们以一定的意义。例如,你会说母亲个高,父亲个矮;咖啡是热的,而牛奶是凉的;你最喜欢的那件上衣是黑色的,帽子是白色的。

人们把各种建构归纳为特定的阐释模型,用来识别事物,并且将其归类。人们在理解某个事物时通常会把它放在一个更大的类别当中。按照定向遗传原则(orthogenetic principle),阐释模式会随着人的逐渐成熟而趋于完善——从相对简单性和普遍性发展为相对的复杂性和特殊性(Werner, 1957)。例如,我们小时候往往会把人简单地分为两类:大人和小孩,好人和坏人等。长大以后,我们就会用越来越多的建构来分辨各种类型的人。

构成主义理论强调建构有其社会的根源,并且是在与别人的交流过程中逐渐习得的。这样一来,文化在确定事物的意义方面就扮演了举足轻重的角色。文化可以影响人们如何来定义交流的目的,如何达到目的,以及认知规划中将采取何种类型的建构。虽然构成主义理论强调了社会交流和文化对认知体系的影响,但是它首先关注的还是个人建构的复杂程度和交流中所使用的策略差异性。

与那些头脑简单的人相比,具有高度完善的认知体系的个人往往能够做出更为细致的鉴别。虽然个人的建构系统是在整个儿童期和青春期形成和发展起来的,但是,即便是成人在认知系统的复杂程度上也存在着差异。另一方面,一个人的建构系统的不同部分复杂程度也不一样。比如说,你在音乐方面有很深入的认识,但对国际关系的看法却较为简单。

认知的复杂性在交流过程中扮演着非常重要的角色,因此,这一概念是构成主义的支柱(Crockett, 1965, pp. 47-90)。某个系统的复杂性和简单性反映在建构的相对数目和做出分辨的深浅程度上。每个人的认知系统的复杂性并不处于同一水平线上。对于不同的主题,每个人会在不同的层面上进行思考,因此就表现出了不同程度的复杂性。人们在某个主题上所采用的建构的数目被称为认知区分力(cognitive differentiation)。认知系统较为成熟的人往往会做出更多、更复杂的区分。这就是为何每年在报税时会有那么多人去找税务专家咨询。

德里亚等人通过研究证明了每条信息的复杂程度也不一样。简单的信息只“瞄准”一个目标;复杂的信息则“瞄准”不同的目标,一个个地来“对付”它们;而最为复杂的信息则把不同的目标整合为一体。人们通常希望能够做到“一箭双雕”,因此,发出的信息往往同时包含着多个——有时甚至是自相矛盾的——目标。从这个意义上说,认知区分对信息的复杂程度产生了影响。

更进一步说，最简单的说服性信息只体现了说话人自身的目标，而没有考虑到他人的需求；而更为复杂的、具有适应性的说服性信息既满足了说话人的需求，同时也满足了他人的需求。

例如，你打算让对方停止吸烟，应当考虑采取给对方留面子的方式。这就意味着你要通过同一条信息达到至少两个不同的目标：发出禁止吸烟的信息和保护对方的自尊心。简单的信息当然无法做到这一点，但较为复杂的信息可以做到“一箭双雕”。构成主义理论家通过研究发现，那些具有认知复杂性的交流者往往倾向于帮助对方保住面子。

人际建构 (interpersonal construct) 有助于我们对他人的理解，因此显得尤为重要。每个人看待他人的复杂程度是不一样的。头脑简单的人通常会将他人模式化，而具备认知区分力的人能够对他人做出更为细致和敏锐的判断。

相关的研究已经证明认知复杂性有利于对他人视角的理解，并且有助于说话人设计出更容易被对方所接受的信息。这种能力被称之为“视角获得” (perspective taking)，有利于交流者提出更为成熟的论点和进行更高层次的争鸣 (Hale, 1980, pp. 304-311)。在交流过程中主动适应对方被称之为“人本传播” (person-centered communication)。交流者在使用以人为本的信息方面有不同的表现。

顺从获得是采用人本视角进行研究的众多传播现象之一。说服型信息覆盖了两个极端：最以人为本的和最不以人为本的。例如，在简单的层面上，你可以通过命令或者威胁的手段来达到单一的目标——获得对方的顺从；在复杂的层面上，你也可以摆事实、讲道理，帮助对方理解为何顺从是必需的；在更为复杂的层面上，你甚至可以唤起对方的同情心，与他产生情感上的共鸣，帮助他深入理解现状，通过以上的手段获得他的顺从。诚然，随着信息变得越来越复杂，其所包含的目标也会越来越多，也会变得越来越以人为本。

学者们还运用构成主义理论对安慰型信息进行了研究。人们试图采用各种方式来为他人提供社会性的支持。在这些方式中，有些较为复杂，而有些则较为简单。对安慰型信息的研究显示，具有较为复杂的认知体系的人往往能够创制较为精密的信息。这些精密的信息往往更具有人本主义色彩。毫无疑问，信息越是精密，就越能达到安慰对方的效果 (Barleson, 1994, pp. 3-28)。

人本传播方面的典型例子是由苏珊·克莱恩 (Susan Kline) 和珍妮特·克罗普斯基 (Janet Ceropski) 所从事的以医生—病人为对象的传播研究 (1984, pp. 120-141)。她们对46名医学院的学生进行了调查，先是把他们给病人看病的过程进行录像，然后再让他们书面陈述诊断的目标。

两位研究者对所获得的录像和书面资料进行了认真的分析，并且按照“以人为本”的原则进行了分类。研究者发现其中有40%的受试者在说服病人的过程中能够做到“以人为本”，他们发出的信息也较为复杂一些。他们向病人解释了服从医生的必要性，并且充分

考虑到了病人的感受。其次，当病人表现出沮丧情绪时，有50%的受试者采取了人本传播的策略，接受了（而非拒绝）病人的沮丧情绪，与后者一起分析其产生的根源，最后给出如何消除沮丧情绪的建议。最后，在向病人问诊的过程中，有70%的受试者采取了人本传播的策略。他们向病人提出的问题非常具体。在病人陈述自己的情况时，他们并未做出太多的限制。

该项研究也证明了那些采用人本主义策略的交流者往往具有较为复杂的认知规划，因而也能更好地理解对方，更愿意接受对方的意见，并且更容易与对方产生情感上的共鸣。

尽管构成主义看上去有些复杂，但从本质上说，仍然属于策略选择理论的范畴。按照构成主义研究的步骤，研究者应当首先选择信息的类型，并且根据策略来对其进行分类。诚然，策略选择理论中存在着一些潜在的缺陷，因此，理论家们又发展出新一代的信息设计理论，对交流者采用的信息设计的过程进行系统的观照。

## 信息设计理论

根据上一节探讨的信息选择理论，交流者选择了抽象的策略来达到具体的目标。相比之下，信息设计理论提供的是一个更为复杂的“脚本”——交流者根据自己所处的情境设计出与自身意图相符的信息。如果你打算换新房子，从五个现成的设计方案中选出一个和设计出符合你全家需求的一个并没有什么不同。与特意设计的房子一样，信息在形式上也要与其功能匹配。在此，我们来探讨一下属于这一传统的两种理论。

**礼貌** 人们在交流的过程中都希望能够同时达到几个目标。礼貌就是其中相当重要的目标之一。人们讲礼貌的目的在于维护对方的面子。从理论层面上探讨礼貌和面子问题的学者中最为知名的是佩内洛普·布朗（Penelope Brown）和史蒂芬·列文森（Stephen Levinson）（1987）。他们指出，在日常生活中，人们每天都在为了保住面子而设计信息，与此同时还能达到其他的目标。

布朗和列文森认为，正因为礼貌是一个具有文化普遍性的价值观，所以才成为交流中最为常见的目标。不同的文化对礼貌有不同的要求，因此，礼貌的表现方式也不尽相同。尽管如此，人们都有获得别人的欣赏和保护的欲望，学者们将其称之为面子需求（face needs）。积极的面子（positive face）是指获得别人欣赏、肯定、喜欢和尊重的欲望，因此，人们设计了积极的礼节（positive politeness）来满足这样的欲望。这方面的例子有表达关心和祝愿、运用各种尊称等。消极的面子是指摆脱强加和侵扰的欲望。当消极的面子需求受到威胁时，人们也设计了消极的礼节来保护对方。这方面的典型例子是我们在向对方提出请求时，通常会强调把自己的愿望强加给了对方，并且为此道歉。

每当我们威胁到了对方的面子的時候，礼貌就显得格外重要。这种潜在的威胁在人际交往中是时时出现的。如果我们的行为未能达到积极和消极的面子需求，那么我们所实施

的便是威胁面子的行为 (face-threatening acts 简称 FTA)。对别人的面子产生威胁是正常的现象,它本身并非什么大问题。但是,我们应该运用特定的手段来处理它,尽量减轻它可能带来的负面影响。处理 FTA 的方式很多,我们不一定要遵循同样的方式。我们是否实施了这类行为、我们到底是如何实施的,以及运用何种形式的礼节——要解决这些问题通常取决于很多因素。

当 FTA 出现的时候,我们可以采取五种不同的方式:(1)直接采取 FTA,不加任何礼节性的行为;(2)在采取 FTA 的同时加上某些积极礼节的形式;(3)在采取 FTA 的同时加上某些消极礼节的形式;(4)间接地采取 FTA,用非正式的方式;(5)根本不采取 FTA。显而易见,上述的五种方式是按照对面子的威胁程度由高到低的次序安排的。

例如,你要求教授重新考虑给你的成绩。对教授来说,这当然是个面子问题。他(她)既然已经公布了给你的成绩,因此可能觉得你的请求并无充分的理由。那么你该怎么办?一种可能的方式就是你直接采取 FTA:“教授,请您重新考虑一下您给我的成绩”——仅此而已。但你一般不会采取这种方式,这是由于这样做太没有礼貌了。

如果采取威胁性稍微小一点的方式,你会把请求与积极礼貌的形式结合起来。你可能会这么说:“教授,如果您能再看一下我的成绩,那么我将感激不尽。别的同学都说您特别通情达理。”在此,说话人将请求 (FTA) 与赞美结合起来。

与上例相比威胁性更小的方式就是把 FTA 与消极礼貌的形式联系起来。你可能会这么说:“对不起,教授。我知道您很忙。我能占用您几分钟时间吗?如果您能再看一下我的成绩,那么我将感激不尽。”请注意在此说话人承认了给对方造成的不便,并且为此道歉。因此,该信息满足了消极的面子需求。

第四种方式特别有趣而复杂。非正式的 FTA 通常是间接的、含义模糊的,因此,可以使你否认做出了 FTA 式的陈述。例如,你想借朋友的车,就对他说:“下午我想进城办点儿急事。我该怎么去呢?”你当然希望对方马上领会了你的意思,回答:“哦,那你干嘛不开我的车去呢?”但如果对方回答:“哎呀,你可不能用我的车”,那你也可以很轻易地否认:“可我并没向你借啊。”

在上述要求教授重新考虑成绩的例子中,你也可以对他说:“我的天,我可没想到自己考得这么差!”你当然希望他回答:“那好吧,我再看看你的卷子。”但是,假如他用异样的目光盯着你,你也可以否认你是在要求他重新考虑你的分数。

那么,到底是什么因素决定了你运用的是哪种策略?布朗和莱文森提出,你的策略有赖于以下的公式:

$$W_x = D(S, H) + P(H, S) + R_x$$

在这个公式中,你为了做到有礼貌所花费的工作量 (W) 有赖于说话人 (S) 和听话人 (H) 之间的社会距离 (D),加上听话人对说话人的控制力 (P),加上给对方造成伤害的风险性 (R)。



我们再来看两个例子。你想让哥哥帮个简单的、不具有威胁性的忙——比方说开车顺便把你送到商场。你与哥哥具有平等的地位，他对你而言并不拥有特别的控制力，而你的要求也没有什么威胁性，因此，你不需要为了礼貌而做什么工作。

另一方面，如果你想向父母借钱。假设你父母十分严厉，当然要比你的地位高的多，对你的财务有相当大的控制力，而开口借钱要比伸手要糖吃严肃的多。诚然，上述的假设不一定符合你的情况，但类似这样为了保住面子而需要做大量工作的例子可谓俯拾即是。

在上述两种极端的例子之间还存在着许多表示礼貌的不同层次，其中一个变量会对另一个产生反作用。例如，说话人和听话人之间的社会距离可能很小，但彼此之间的权力差异却很大。又如，FTA 起到的作用微不足道，因此，社会距离和权力并不起作用。

布朗和列文森的理论可谓信息设计领域的基石，它揭示了在某些领域（例如表示礼貌）中信息设计有多么必要。

**信息设计逻辑** 芭芭拉·奥凯菲首先是以构成主义理论作为她的研究基础的，但后来逐渐扩展了她的理论路向，将信息设计模式整合到其研究工作当中。她提出的主要观点是：人们对传播和信息有不同的想法，他们在特定的情境中决定跟对方说些什么的时候，运用了不同的逻辑。她用“信息设计逻辑”（message design logic）这个术语来描述信息背后的思维过程（1988，pp. 80-103）。

奥凯菲归纳出了三种可能出现的信息设计逻辑——按照其所体现的人本色彩的由弱到强的顺序排列。表达性逻辑（expressive logic）把交流看作是自我表达的一种模式，它可以用来交流感情和思想。从本质上说，它所传达的信息是开放的，对外界的刺激反应很灵敏，但它并未对他人的需求和欲望表现出足够的重视。举例来说，符合这种逻辑的信息可以是对一个喜欢丢三落四的朋友表示愤怒，他忘了去买演唱会的人场券：

现在我们来不及去弄票了。我满以为靠你可以弄到票的。这可是我最喜欢的乐队，我真的想听他们的现场演唱。我这几个礼拜一直在盼着这场演唱会。可是，我想做什么事，偏偏就是做不成。我真的很生气，以后不会再搭理你。（1988，p. 100）

成规性逻辑（conventional logic）把交流看作是一场按照特定规则来进行的游戏。按照这一逻辑，交流是自我表达的方式之一，它是按照被普遍接受的规则来进行的，这些规则涉及到每一个参与者的权力和责任。这一逻辑旨在设计出符合礼节的、得体的、以每个参与者应当了解的规则为基础的信息。根据这一逻辑，对上述的有关演唱会入场券的情况会做出以下的回应：

你是负责搞票的。为了组织今晚的活动，每个人都分了工，而买票是你自己

选的工作。所以，你得想办法去买票——即便是花再多的钱，你也得负责把票弄来。(p. 102)

修辞性逻辑 (rhetorical logic) 把交流看作是通过谈判来改变规则的一种方式。按照这一逻辑设计的信息较为灵活、深刻和以人为本。这类信息重新设计了情境，以便将各种不同的目标——包括说服和讲礼貌——整合为一个严丝合缝的整体。以下例子是按照修辞性逻辑来处理上述有关演唱会入场券的情况：

哎呀，让你感到为难，我很抱歉。但这真的让我们大家陷入困境。我知道你该怎么做：鲍伯下班回家时路过售票处。你可以打个电话给售票处，让他们把钱打到你的信用卡上。然后再打电话给鲍勃，看他能否在那儿停一下把票取来。他要愿意回来带你去买票也行。(p. 103)

奥凯菲注意到在某些情况下，信息是相似的；在别的情况下，这些信息又是彼此不同的。例如，你让十个朋友描述一下他们住的公寓，从本质上说，他们会采用完全相同的方式。但如果你让他们评估一下各自在团队工作中的表现，他们会采用完全不同的方式。这个例子所体现的是信息多样性 (message diversity)。在某些条件下，信息表现出较强的多样性；而在另一些条件下，情况则正好相反。如果交流的目标较为简单，也不需要过多考虑面子的因素，每一种信息设计逻辑导致的往往是相同的信息形式。相反，如果交流有多个目标，较为复杂，而且必须考虑面子的因素，那么各种不同的设计逻辑导致的则是不同的信息形式。在更为复杂的条件下，才能真正看出每个人思维过程的质量高低。

## 小结和评论

认知取向在美国学术界较为流行。有些理论聚焦于个人的特质以及这些特质与各种信息行为之间的关系，而另一些理论探讨的则是外部条件对信息行为的影响，还有一些理论则集中讨论实际生活中信息生产的过程。

虽然这些理论彼此各不相同，但它们所关注的都是行为及其生成机制。这并非什么新的研究课题。在整个 20 世纪，个人化的和认知的传统占据了有关人类的各门科学的主导地位。

个人化取向在传播学研究领域乃至整个行为和社会科学领域都是十分常见的。这一点在西方的文化背景下是很容易理解的。个人这一主题在 18 世纪启蒙运动以降的西方思想界一直占据着主导地位。在西方的思想领域内，独立存在的个人一直是进行分析和研究

的最基本的单位。在心理学家看来，人们都是一个个独立存在的实体，他们身上所具有的特质使他们以独立的方式来行动。心理学家还把个人的思维看作是生产、处理和理解信息的中心地域。无怪乎许多传播学者被心理学所深深吸引。

但是，个人化的取向并非理解传播的惟一途径。具有反讽意味的是，传播最为鲜明的特征便是它是发生在两个或者两个以上的人之间的行为，因此，从个人思维的角度来解释传播是远远不够的。甚至于一些坚持认知传统的理论家也承认了这一难点，文森特·沃尔德隆（Vincent Waldron）和唐纳德·塞格拉（Donald J. Cegala）这样写道：

虽然在传播学研究中通常把认知当作是个人层面上的一個变量，但是系统论的视角建议我们在研究认知的时候应该超越个人的层面。例如，谈话——尤其是那些朋友和熟人之间的谈话，反映了并且制约了双方在认知上的相互依赖性。（1992，p. 606）

沃农·克龙恩（Vernon Cronen）是传播理论中个人主义取向最为激烈的批评者之一（1998，pp. 18-38）。他把个人主义称之为“一艘沉船”，并且归纳出了它所存在的几个主要的思想问题：个人主义未能看到意义是逐渐显现的和具有社会性的，将个人与社会过程剥离开来，并且忽视了交互模式和共同生产（conjoint production）的作用。克龙恩更为关注个人主义的社会文化效应，担心它会威胁到人类的价值观、文化的差异性和社会公共机构的变革。同时，个人主义的取向也把一些合乎道德伦理的问题——例如社会责任及其与实际经验之间的联系——给弄糊涂了。

心理学家以三种不同的方式对上述的批评意见做出了回应。第一种方式是一方面承认传播的社会性本质，另一方面又提出仅有社会性的解释是远远不够的。按照这一观点，传播就是个人化的，也具有社会性。个人参与了传播的过程，因此值得传播学者认真研究。聚焦于个人并不意味着否认社会理论的价值，而是为我们从总体上把握传播提供了一个相当重要的联结点（Hewes & Planalp, 1987, pp. 146-183）。

对克龙恩等人的批评意见进行的第二种回应是正面予以驳斥。虽然在传播的过程中，人们要以某种方式来共同行动，但这一过程中的每个环节都要经过个人的思考才能产生。虽然从本质上说传播的结果具有一定的社会性，但它最终的起源仍然是个人化的，这就有必要对传播进行心理学上的阐释。

第三种回应是加入相互依赖性的因素，从而扩展认知的过程。莎莉·普莱纳普（Sally Planalp）在探讨她的研究计划时写道：“我要探索的第一条研究线索是人际传播中相互了解的程度。相互的了解是指谈话各方所共享的知识以及他们对传播的依赖性”（1993，pp. 3-4）像她这样的传播学研究者对未来的研究方向和如何加强其理论基础都做到了心中有数。约翰·格林（John Greene）指出有关认知的研究过分偏向于言语传播、表层内容

和心理学阐释（2000，pp. 139-155）。因此，这一理论取向应当去把握更为复杂的过程，并且对其进行动态的、多层面的阐释。它不仅应当有助于我们理解那些前后一致的信息，还应该有助于我们理解思维和行动上缺乏一致性的方面。

特质理论是有关信息生产的研究中较为简单的一个分支。有关传播特质的研究文献是相当丰富的，不仅发展出了一个较为成熟的理论路向——“传播特质”，而且还融入了其他相关的特质——例如自我监控、自尊和教条主义等。在此，我们只探讨几种较为重要的特质理论。事实已经证明，大多数特质理论既有趣又具有一定的实用价值，但是它们仍然局限于仅仅对特质和行动的关系进行解释。迪恩·休思（Dean Hewes）和莎莉·普莱纳普对这一局限性提出了措辞严厉的批评：

人的脾气和禀性并不能用来进行深入的解释。一旦用特质理论来解释某种特质为何会起作用，研究者们往往会被迫去探索特质背后的机制。而这一机制却属于禀性之外的范畴，并且总是包含了创制和阐释行为或者调适的过程。特质理论如果用的得法，确实会让我们认识到个人身上的某种东西是构成社会性行为的因果关系的重要因素，但是这种仅限于个人能力的解释并不能让我们看得更深入。它仅仅告诉我们个人因素对于人类传播研究来说十分重要，但并未告诉我们它如何重要以及为何重要。（1987，pp. 146-183）

尽管特质理论并未忽视具体情境的作用，但是的确低估了后者的重要性。如果特质能在各种语境下保持稳定性，那么从定义来看，特质因素通常会抵消情境因素的影响。特质理论就是以这一假设作为其前提的。但是，大量研究表明，人们在不同的情境下会采取不同的行动。这样一来，特质阐释和情境阐释便自然而然地产生了理论上的紧张关系。无论是特质理论还是情境理论都要面对一个共同的挑战：如何更为直接地去处理这种紧张关系（Andersen, 1986）。

解决这一两难境地的一种方法是把特质和情境阐释结合起来，即阐明某些变化是由情境因素所引起的，而另一些变化则是由特质因素所引起的。但是从本质上说，这种解决办法是有问题的，这是由于我们在衡量特质的时候，假定它是恒定的。我们对特质进行衡量旨在把握其恒定性，并且把它与对情境因素的衡量进行对比，找出两者之间的相互关系。但是，无论是从概念上还是从方法论上来看，这种做法都缺乏一致性。

构建特质理论旨在识别人们所具有的品质。理论家给他们认为存在的那些特质贴上“标签”，因此，这是一个语义学上的过程。这些特质也和其他概念一样，都是由理论家构建的。诚然，为了对人们实际的行为和体验进行研究，需要进行一些较为复杂的数据分析来验证这些经过假设得出的特质是否合适。最终，要给这些特质命名，并且使抽象的概念具体化。

上述理论构建的过程也会导致一些问题，其中之一便是如何阐明和分辨那些特质。例如，交流过程中出现的焦虑、害羞、沉默、神经质、内敛（introversion）和躲避究竟有什么不同？这些特质从概念上说是否完全一样或者相似，抑或截然不同？研究社交焦虑的学者对于上述这些特质的内涵和外延很难达成共识。更让人糊涂的是社交焦虑研究中出现的生物学取向。后者把这一特质与大脑最基本的功能联系起来，得出了以下结论：像社交焦虑这样的特质与任何由恐惧所引起的反应并没有什么不同。

贴“标签”的方法很容易导致概念上的混乱。例如，学者英凡特把攻击型人格分为以下四种特质——好下结论、好争论、敌对情绪和言语攻击性。在此，“攻击型人格”中的“攻击”一词指涉的是正面的和负面的特质，而“言语攻击性”中的“攻击”一词指的是负面的特质，这便导致了“标签”上的不一致。又如，好下结论和好争论大都是言语行为，我们怎么能说它们是正面的特质呢？这听起来好像是在进行语言游戏，但确实体现出了给特质贴“标签”的做法所遇到的语义学上的矛盾。

构建特质理论过程中遇到的第二个问题是特质的数量——有无限多的“特质”有待于人们去发现。实际上，任何一种倾向都可以被定义为某种特质。按照特质理论，一个人不仅具有一系列特质，而且他所具有的特质根本就数不清。既然如此，我们怎么能说在某些特定的情境下，某种特质的效应超过了其他特质呢？如果我们承认特质在不同的语境下都是恒定的，那么一种特质的效应又怎么能超过其他特质而居于主导地位呢？

评估特质理论的最关键的一点并不是“特质”这一概念究竟是否存在，而是它在传播研究、教学和应用中究竟能发挥多大的作用？运用特质这一概念存在着哪些局限性？例如，在传播教学中，上文中探讨过的“社交焦虑”就是一个非常有用的概念，它可以被用来处理许多学生在课堂上碰到的实际困难。

第三个问题是特质理论的价值取向，这也是该理论本身所固有的“构建性”。人们在传播过程中试图识别个人所具备的正面的和负面的品质，在此基础上产生了特质理论。本章中我们探讨的三种特质——好争论、自恋和社交焦虑都是这样产生的。给特质所下的定义深受价值观的影响，从而使特质理论具有程式化和规范化的取向。例如，通过探讨本章中的理论，我们懂得了以下一些程式和规范：低度的社交恐惧要好于高度的社交恐惧；好争论要好于敌对情绪；没有自恋倾向要好于有自恋倾向等。

当人们把研究者的价值观与客观存在的特质混为一谈时，潜在的问题便会浮现出来。研究者描述和衡量特质的方式使得读者相信人们身上“客观”存在的特质是可以被逐步“发现”的。但实际上，这些测试是由研究者精心设计的，旨在找到能够证实他们早已认定的正面和负面特质的思想、行为和感情的例子。

上述这种状况也会引发另一些理论上的难题。例如，我们应该如何对待那些表现出负面特质的人？既然我们把特质定义为人们所具有恒定的禀性——甚至是由基因所决定的，那么对于这些表现出负面特质的人，我们是一味谴责和回避，还是积极改造他们？如果人

们能够改变其特质——大多数特质理论家还是愿意相信这种可能性的存在，那么特质便成为一种状态，而非禀性。随之出现的理论问题便是：人们如何行动？是何时、在何种情况下、为何采取这种行为模式而非与之相反的那种模式？

亚裔学者金敏勋（Min-Sun Kim）从文化的视角对这些集中探讨交流动机的特质理论进行了批判式的分析（1999，pp. 51-89）。这些理论包括我们探讨过的社交焦虑和好争论。这些理论提出的假设是：只要愿意交流——不管以何种方式——都是一种正面的特质。金敏勋指出，这种理论假设并不适用于所有的文化——尤其是那些以集体主义为核心的文化。事实上，“躲避”一词在以个人主义和集体主义为中心的文化中有着完全不同的含义。某些行为在西方人看来是“躲避”，而在东方人看来，恰恰是为了维护群体利益而放弃个人利益的主动性的策略。东方文化将自我视为是相互依赖的产物，而非完全独立的。

我们之所以要构建认知理论，其中部分的原因是为了解决特质理论中所遇到的问题。在本章中，我们探讨了认知理论的三种不同取向。其中一种旨在阐释导致行动生成的认知机制——行为集合理论便是一个典型的例子。应当承认，要研究其中所涉及的问题是有一定难度的。行为主义的理论家断言，无法运用客观的手段对认知过程进行观照。这一断言无疑是正确的。这也就不难理解为何有关特质的研究要比对认知过程的研究在数量上多得多，这是由于前者进行起来较为容易。

所有有关认知的研究都包含了间接的观察和大量的推论。研究者预设了某些认知机制，并且期望在实际行为中找到相关的证据。例如，行为集合研究旨在找出人们完成复杂和简单的任务时在信息处理上花费的时间到底相差多少。由于行为集合的过程需要花费一定的时间，因此可以用上述的“时间差”来证明研究者预设的机制确实是存在的。但问题在于这一证据只能证明研究者预设的机制模式可能在运转，而不能证明它确实正在运转。其他各种认知模式也会导致相同的行为差异。

我们探讨的顺从获得研究代表的是第二种取向，旨在推断出人们是如何通过对信息类型的分析来进行策略选择的。由于这类理论是通过行为分析来推断策略选择的，因此可以勉强算作是“认知”理论。问题在于你是以对行为的外在分析作为研究基础的，因此永远不可能确定到底是那种认知机制在起作用。例如，如果有人做出承诺，并不意味着他选择了直截了当的策略，表示赞同，或者是完全能够控制交流所产生的后果。实际上，他脑子里运作的可能是完全不同的认知机制。

正如我们在探讨顺从获得策略时所指出的那样，对信息策略进行分类存在着不少问题。凯茜·凯勒曼（Kathy Kellermann）和提姆·克尔（Tim Cole）对这种分类提出了尖锐的批评。他们指出，这类研究中采取的分类体系是不完整的、不清晰的，甚至是不合理的，因而是没有说服力的（1994，pp. 3-60）。丹尼尔·奥凯菲（Daniel O’Keefe）对这个问题表现出了特别的关注，他甚至提出要完全抛弃“策略”这一概念（1994，pp. 61-69）。相反，我们应当关注顺从获得过程中话语的特点，而不应当加入策略的因素。

大卫·塞伯德 (David Seibold) 等学者提出, 顺从获得研究的困境在于对策略选择模式 (strategic choice model) 的过度依赖。他们建议用目标局限模式 (goal limitation model) 取而代之 (Seibold, Cantrill & Meyers, 1994)。在前一种模式中, 交流者被视为“策略机器”, 他能够制定有影响力的目标, 并且能够决定采用何种方式来实现目标。而在后一种模式中, 交流者完全受制于他在特定条件下的目标。虽然交流者确实是有目标的, 但目标并不是单一的, 也不一定是明确的。人们在实际情况中做出的策略选择是以下两种因素——程式化的习惯和具体情境的限制——共同作用的结果。对于哪些行为是有效的, 哪些是得体的, 不同的人有不同的看法。在构建信息的过程中, 人们相应地也会采用不同的逻辑。有鉴于此, 塞伯德等人提出我们的时间不应当花在列出策略的清单上, 而应当花在理解信息设计过程中所遇到的认知上的和情境上的局限。

在预先规划信息方面, 策略选择模式和信息设计模式赋予交流者个人以相当大的权力。这也许并不是对现实生活中交流过程的完美再现。不可否认, 在交流之前出现的认知过程具有相当的重要性, 但是博古恩 (Burgoon) 等学者通过他们的研究发现, 交流过程中所碰到的实际情况对交流者行为的影响要比任何预先进行的规划大得多。交流过程中的认知恐怕不是一个完整的过程, 而是每时每刻都在进行的行为。这是由于交流者都在不断地调整自身的行为, 从而适应对方。这一观点得到了我们在上一章探讨的谈话分析和交流研究的印证。事实上, 作为信息设计取向的领军人物, 芭芭拉·奥凯菲坚持认为对谈话进行管理是一个地方性——而非全球性——的行为 (O'keefe & Lambert, 1995, pp. 54-82)。

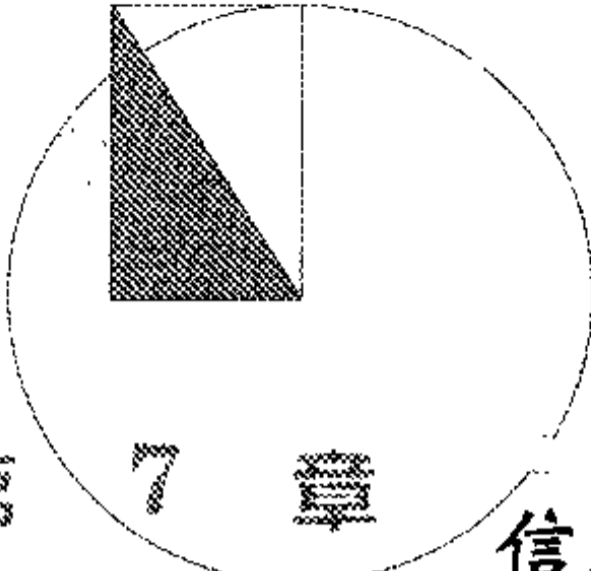
构成主义的确预设了一个隐藏在信息选择背后的认知结构。人们通过运用认知建构来分辨他们所观察到的事物。随着认知的过程变得越来越复杂, 人们会发现更多的差异, 也会构建出更为复杂的信息。约翰·加斯泰尔 (John Gastil) 对构成主义提出了批评。他指出, 实际的认知过程——即进行分辨、制定目标和构建信息的过程——是模糊不清的 (1995)。在实际的系统中, 信息究竟是如何被处理的? 记忆的本质是什么? 认知建构是如何在记忆中保留, 又如何从记忆中提取的? 最终的问题是, 策略选择到底是如何做出来的?

显而易见, 有关认知过程的理论存在着许多难点和疑点。证实单个过程的存在并且阐明其本质已经是一项相当困难的工作, 然而传播是由多个同时进行的过程所共同驱动的。越来越多的研究者已经认识到现有的认知过程理论存在着许多不足之处。正如奥斯丁·巴布罗 (Austin Babrow) 所指出的那样: “最近提出的一些新的观点开始让研究者注意到他们以往所忽略的一些问题: (1) 传播包括了多个在本质上截然不同的过程; (2) 这些过程有可能是互为补充的, 也可能是互有重复的, 甚至是互相矛盾的; (3) 其中一些过程会间接影响或者调和另一些过程” (1993, p. 110)。

应当承认, 本章所覆盖的理论流派是有限的。它也是由两个章节组成的一整套关于信

息生产、接受和处理的理论的第一部分。因此，它所阐明的只是有关人们如何处理、创制和理解信息的一部分问题。为了学习的方便，我们把它分成了两个章节。但应当指出的是，本章和下一章具有内容上的连续性，因此应当放在一起学习。它们共同展示了有关个人在传播过程中的作用的一系列相关理论。为了完整阐述这些理论，我们现在转入对有关信息处理和传播结果的理论的探讨当中。





## 第 7 章 信息接受和处理理论

本章是由两个章节组成的一整套关于信息生产、接受和处理的理论的第二部分。第 6 章所探讨的理论阐明了信息究竟是如何生产出来的。在此，我们将探讨信息是如何被接受的。本章探讨的主要问题是人们如何理解、组织和利用他们接受的信息中有价值的那些部分。这方面的理论探索数量很大，限于篇幅，我们只能讨论其中的一部分。为了全面起见，本章既包括了有关信息处理的经典理论，也涉及到了最新的相关理论进展。

本章中探讨的大多数理论流派仍属于认知传统的范畴。我们曾在第一章对这一传统做了详细的描述。简单来说，认知就是对思考——或者说信息处理——过程的研究。托马斯·奥斯托姆（Thomas Ostrom）等学者概括了认知系统的三个层面——符码、结构和过程（Ostrom, Skowronski & Navak, 1994, pp. 196-258）。

认知符码是组成信息最基本的元素。它们被储存在记忆中，人们在思考的时候，以不同的方式来运用它们。这些方面的本质到底是什么？人们对此众说纷纭。一般说来，人们会使好几种不同的符码同时运作。常见的符码包括语言命题、视觉形象、对事件的记忆、行为的轮次和感情等等。

第二个层面是认知结构——即组织符码的方式。很明显，像词语、句子和形象等符码并非完全独立的单位，而是必须以一定的方式把它们组织起来。至于这样的组织工作是如何完成的，认知心理学家们对此意见不一，因此提出了几种不同的理论取向。一种较为常见的解释是人们是按照不同的范畴来把符码组织起来的。例如，“树”和“鱼”就是两个

完全不同的概念范畴。另一种方式是把这些认知因素按照它们彼此之间的联系或者彼此所形成的复杂网络联结起来。例如，你会把“树”与“绿色”联系起来。这种理论更为复杂的版本就是所谓“结构性网络”(structured network)取向，即互为联系的网络按照一定的等级被嵌入一个更大、更高级的网络中，类似于网络中的超文本。

认知系统的第三个层面是认知过程——即符码的运作。人们究竟是如何处理信息的？对此，学者们提出了几种不同的理论取向。一种是散布-激活取向，即外部环境中的某种因素激活或者刺激了认知网络中的某个节点，并且得以扩散，从而激活了其他节点乃至整个网络。我们在第6章探讨的“行为集合”理论就是典型的例子。该理论主张人们在完成某项任务时，把储存在记忆中的相关“指令”按照一定的次序集合起来。

本章分为三个互为关联的部分。第一部分探讨的是阐释——即理解和意义生成的过程。在此概述的理论阐明了意义是如何产生和发展的，人们是如何理解信息的内容和交流者的意图的，又是如何评估行为的根本原因的。

第二部分探讨的是信息组织。这些理论阐明了信息是如何被整合到认知系统中的，它是如何影响人们的态度的，以及一致性是如何成为人们组织信息的原则的。

第三部分探讨的是人们是如何做出判断的。这些理论阐明了人们如何把获得的信息与已有的知识和期望进行比较，信息与期望的偏离，以及如何评估信息的价值。上面的概述可能会使你感到信息接受和处理理论具有相当的技术性，因此也较为复杂。我们首先从信息的阐释开始本章的讨论。

## 信息阐释

“阐释”这个术语指的是我们是如何理解自身的体验的。在第十章，我们将从文本和哲学的角度探讨几种不同的阐释理论，而本章是从心理学的角度来探讨阐释问题的。

### 奥古德论意义

查尔斯·奥古德(Charles Osgood)是20世纪60年代的知名学者。他提出的有关意义的理论是最具影响力的一种。在他的时代，行为主义占据了心理学的主导地位，而认知取向刚刚开始为人们所熟悉。奥古德的理论探讨的是意义是如何被习得的，它与思维和行为有着怎样的联系(1963, pp. 735-751)。他的理论产生了很大的影响，逐渐成为心理学的经典理论之一。这种理论虽然今天看来已经有些过时，但仍然发挥了一定的作用，不失为探讨信息接受理论的一个理想的起点。我们还是先从一个简单的例子入手，看看奥

斯古德是怎样解释它的。

例如说到“飞行”一词，你会产生怎样的联想？你可能把它看作是轻柔的、飘浮不定的、愉快的体验，也可能把它视为难受的、危险的甚至是可怕的体验。不管你产生怎样的联想，这些都是你给该词赋予的内涵（connotation）。奥斯古德的理论就是试图解释内涵是从哪里来的，是由哪些因素组成的。

奥斯古德运用了习得理论，其出发点是以下的假设：个人对外部环境中的刺激产生回应，形成一种刺激—回应（S—R）的关系。他指出，这种刺激—回应的关系正是建立意义的基础。实际上，意义就是对刺激所产生的内在的、思维上的回应。例如，你看到一架飞机，脑海中便会产生联想，这种联系就构成了有关“飞机”和“飞行”等概念的意义。

但在实际生活中，刺激和回应之间的联系要比上面的例子复杂得多。表面上，你看到的是一个有形的刺激物（飞机），你产生了行为上的回应（不去登机）。这一回应是由你脑海中的内在再现来传递的。这种再现就是你所建立的意义，而后者所蕴含的是外部刺激物（飞机）和内在回应（不去登机）之间的联系。外部的刺激物导致了内在的意义，后者又导致了外部的回应。

内在意义本身可以被分解为两个部分：内在回应和内在刺激。它们构成了一条反应链。它的组成如下：（1）有形的刺激物→（2）内在回应→（3）内在刺激→（4）外在回应。例如，一个害怕飞行的人，会对飞机产生内在回应（恐惧），这种恐惧感又导致了躲避倾向的产生。这种躲避倾向成为内在刺激，导致了外在回应——不去登机（如图7.1所示）。

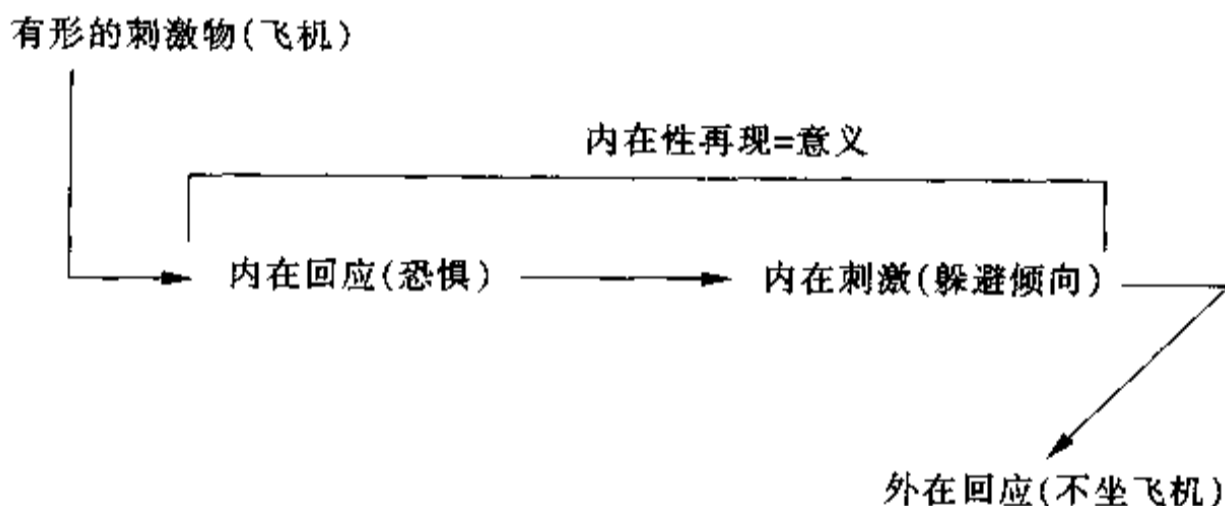


图 7.1 作为内在性再现的意义

除了那些有形的物体，我们还会用符号——例如词语和手势——来代表这些问题，并且赋予它们一定的意义。换言之，当某个符号与意义配对的时候，该符号就会引发相同的或者相似的回应。这就解释了为何仅仅提到“飞机”一词也会吓坏某些人。即便他们并未表现出恐惧的样子，他们也会找出各种借口不坐飞机。这是因为他们心里很清楚，如果他们真的到了机场会做出怎样的回应。

由于意义是内在的，它反映的是某个人对外界刺激的独一无二的体验，因此，意义具

有内涵性。如果你害怕蜘蛛，只要见到它就会引发你的回应——躲避。而“蜘蛛”一词与你的个人体验有关——例如小时候被蜘蛛咬过，你的一部分内在回应（恐惧）便会与这个词联系起来。这一内在意义在你的回应和这个词之间起到了中介作用——即便有形的物体（蜘蛛）当时并不在场（Osgood, 1969, pp. 9-10）。

应当指出的是，相当多的意义并非通过对外界刺激的直接体验而习得，而是通过一个符号与另一个符号之间的联系而习得的。这一符号联系的过程就是人们把与刺激物的亲身体验进行抽象化的过程。通过这一符号联系的过程，概念的某些意义会被“擦去”，同时会生成一些新的意义。回到上文中那个有关蜘蛛的例子。一个孩子已经建立起了“蜘蛛”、“大”和“毛茸茸”等词之间的联系。例如，你曾听过一个关于狼蛛的故事，了解狼蛛的特点，即“毛茸茸的大蜘蛛”。通过这种概念上的联系，你就了解了“狼蛛”这个新词的意义。由于这个词与其他词之间产生了联系，它可能掺杂了其他词的内涵。例如，你把“蜘蛛”与“恐惧”、“大”与“危险”、“毛茸茸”与“毛骨悚然”的感觉联系起来，那么你对真的或是想像中的狼蛛的第一回应便是逃离。上面举的“飞行恐惧”和对蜘蛛的恐惧都是负面的例子，但是一切意义——不管它们是正面的还是中性的——都是通过同样的方式习得的。

奥斯古德最主要的贡献是他对意义的测量。测量意义采用的是语义级差法（semantic differential），这种方法假定意义是通过形容词的使用表达出来的（1969）。首先我们要找出一系列用来表达刺激物（包括符号）内涵的形容词。这些形容词通常是一对反义词，例如好/坏，高/低、快/慢。研究者给受试者分派一个主题、词语或者其他的符号，让他们确定符号与这对形容词组之间的联系程度，在一个分为七级的量表上标出来。以下是一个量表的例子：

好 \_\_\_ : \_\_\_ : \_\_\_ : \_\_\_ : \_\_\_ : \_\_\_ : \_\_\_ 坏

受试者在“好”和“坏”之间合适的空格内画上“×”，表示“好”和“坏”与刺激物之间的联系程度。在一次测试中，受试者可能要填写数十个类似的量表，每个量表涉及的是一种刺激物（例如“飞机”或者“蜘蛛”等词语），并且都有一对反义的形容词组（例如快/慢、积极/消极）。

接下来，奥斯古德采用的是统计学上的因子分析法（factor analysis）来找出受试者最基本的意义层面。他的研究成果导致了语义空间（semantic space）理论的产生（Osgood & Richards, 1973, pp. 380-412）。根据这种理论，人们赋予符号的意义位于一个隐喻性的空间。它可被分为以下三个层面：评估、活动和效力。任何一个符号——例如词语或者概念——都可以引发人们的反应。这一反应由评估（是好是坏）、活动（积极还是消极）和效力（是强是弱）组成。意义的内涵便位于这个假设空间的某个位置上——这要看人们对上述三个因素的反应（如图 7.2 所示）。

例如，飞机可被视为好的、积极的和强大的；也可被视为坏的、积极的和强大的。

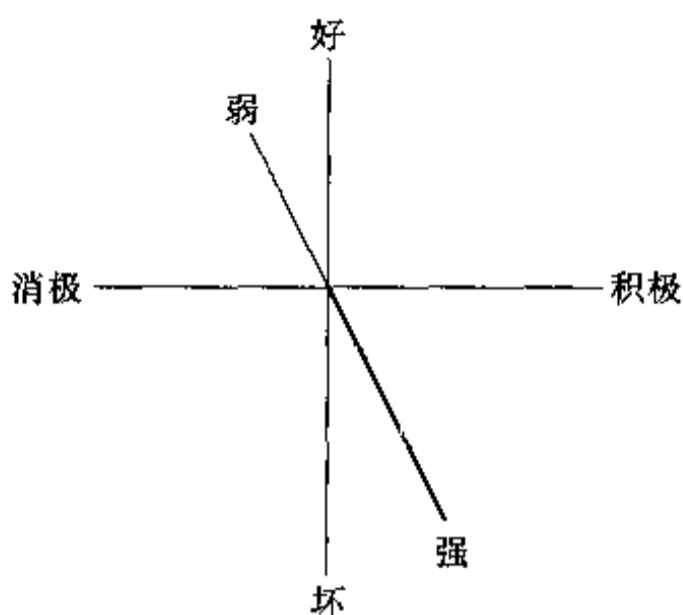


图 7.2 三维语义空间

蜘蛛可被视为是坏的、消极的和强大的；也可被视为好的、积极的和弱小的。

奥古德等人对各种类型的概念——包括词语、音乐、艺术品，甚至于声纳——都进行了语义级差测量。除此之外，他们还对不同文化背景下的符号意义进行了研究。奥古德坚信意义的三个因素——评估、活动和效力——对于所有的概念和所有人都是适用的（1969, pp. 303-323; 1975）。如果这些因素真的像奥古德相信的那样具有普适性，那么他就把人们有关意义的认识推进了一大步。但是，他的观点引起了广泛的争议，我们将在本章的最后一节对此进行详细的讨论。

## 归因理论

归因理论 (attribution theory) 探讨的是人们如何来推断行为的原因。有时候归因理论又被称为“朴素心理学”。与试图确证行为真实原因的“科学心理学”不同，“朴素心理学”聚焦于普通人日常生活行为的可以感知到的原因。它对人们逐步理解自身和他人行为的过程进行了解释。

归因理论的创始人弗里茨·海德 (Fritz Heider) 概括出了几种人们经常采用的归因方式 (1958)：情境原因 (受到外部环境的影响)、个人效应 (从个人的角度影响事物)、能力 (能够做某件事情)、努力 (试图做某件事情)、愿望 (要做某件事情)、情感 (情愿做某件事情)、归属 (继续做某件事情)、义务 (觉得应当做某件事情) 和准许 (被允许做某件事情)。

在被研究的行为与原因之间并不存在一一对应的关系。各种不同的行为可被视为源于同一个原因。反之，同一种行为也可能源于多个不同的原因。因此，人们在交流的过程中需要解决这些模棱两可的问题。

比如说，你是一家小公司的老板。你注意到有一位员工突然之间变得特别勤快起来。你当然想推断出个中缘由：他也许是被迫努力工作，可以归因于环境；也许他想获得老板的加薪；也许他是为了讨好你；也许他最近百无聊赖，有意让自己忙一些。

人们很自然地会利用语境来帮助他们确定行为的原因。因此，为了对你的雇员做出公正的评价，你会对他进行反复的考察，以期获得更多的信息。最终，你可以观察出他何时努力工作，而何时却不是这样。

对原因的感知就是通过中介来找出人们自身心理结构中的变量。其中一个很重要的变量是意义。你赋予所观察到的事物以一定的意义，这一意义决定了你究竟“看到”了什么。意义有助于人们对观察和感知到的事物进行整合和组织，从而形成一定的模式。这些模式有助于你理解外部世界。人们给事物下定义是为了更好地理解它们，也是出于一致性的需要。这样一来，你的归因才会具有完整性和一致性。在上面的例子中，如果你觉得自己供职的是一家好的公司，那么你可能会把雇员的勤奋归因于他对公司的忠诚。

每个人处理那些模糊不清的问题的方式以及他们建立的具有一致性的模式都各不相同。海德尔把这种个人化的感知模式称为感知风格 (perceptual style)。他承认，对同一种情形会有几种不同的阐释，而每一种阐释对于个人而言都是合适的。

最有趣的一种归因往往出现在发现别人故意做某件事情的情况下。这时候，我们可以识别出两种潜在的特性：能力和动机。假设你的同事未能按时赴约，你会推断他要么是来不了，要么是不努力。如果是前者，那么他一定有什么特殊的原因（例如生病），或者是其他事阻碍了他（例如爆胎）。如果是后者，那么可能是因为他根本不想来（归因于意图），或者是出于懒惰（归因于努力）。以上这个例子说明了人际感知究竟是怎么一回事。在此，你是根据自身的体验、感知风格、意义和当时的情境因素来推断你同事的行为原因。

还有一种有趣的归因出现在你觉得自己“应该”做某件事情的情况下。义务通常被视为一种不受个人因素影响的、客观性的要求。许多人对义务都不持异议，因此，它具有相当大的合理性。例如，你会说：“我该去看医生”，或者“我该去报警”。但是，“应该”不一定与价值观念相对应。即便你知道自己应该去看医生，但还是不敢去。由于人们通常所追求的是一致性，他们会在义务和价值观念之间找到平衡点。对此海德尔做了以下的论述：

人们通常倾向于与某个客观性指令的要求保持一致，因此，以下的情况都处于平衡状态：人们乐意做他们认为自己该做的事情；人们喜欢并且乐意接受他们认为有价值的实体；快乐与善良同在；观察者崇拜自己的观察对象，并且享有同样的价值观念；应该做的跟实际情况完全吻合等。（1958，p. 233）



海德的理论具有相当大的影响力。由于篇幅的限制，我们不可能对其他的归因理论进行一一评述。我们只需再举一个具有引申意义的例子，看看归因在日常生活中是如何起作用的。布兰特·勃列森（Brant Burleson）录下了两位助教唐和鲍勃有关一个学生的谈话（1986，pp. 63-86）。其中，唐向鲍勃抱怨说，他的一个学生同一次考试考了三次都不及格。两人一起讨论了个中缘由。

他们首先讨论的是考试的难度，但是唐说并未更换考题，而且其他同学都通过了。同时还发现该生的行为具有一致性，因此排除了难度因素的影响。接下来，他们推断可能是由于该生个人的原因。要么是她能力不够，要么是她不够努力。但是，她完成了所有的作业，而且也考了三次，因此没有理由说她不努力。通过演绎法，他们最终得出结论——她没有能力通过这次考试，更没有能力学完这门课，因此唐决定劝说该生退课。

在以上的例子中，唐和鲍勃在讨论那名学生的问题时似乎非常有条理、符合逻辑。但是，实际生活中更为常见的却是人们在归因的过程中往往不顾逻辑，并且带有偏见。人们在对自己和别人进行因果推断时，往往不能保持客观性。他们不能对所有的因素进行衡量，而是依赖于现有的线索和情感因素迅速地做出判断。相关研究还表明，不管证据多么具有说服力，人们往往很难抛弃自己最初做出的判断。简言之，一旦人们做出归因，就会抓住它不放。

但是，贯穿归因理论的假设便是人们能够做到有条理、符合逻辑。我们如何来解决实际的研究结果和理论假设之间的不一致？许多研究者指出，人们可以用符合逻辑的和不符合逻辑的方式来处理信息——这取决于当时的具体情况——例如动机。如果你有较为强烈改善自我的动机——例如在维护面子的情况下，那么你就易于受偏见的影响，做出维护个人利益的情境化的归因。比如说，约会时你迟到了，就会设法找出一个借口。另一方面，如果你的动机是想控制局面，那么在对个人职责进行归因时难免会带有偏见。因此，如果老板称赞你的工作做得好，你一般都会觉得功劳全是你一个人的。

在归因研究中反复出现的结果之一是基本归因错误（fundamental attribution error）。它指的是人们倾向于把某个事件归因于个人的品质，即个人似乎应该对他们身上所发生的事情负责。但从总体上看，人们对那些引发事件的情境因素并不敏感，因此容易忽略那些并非个人错误的因素。

但是，当人们评估自己的责任时，上述倾向的作用便减少了。换言之，如果事情发生在别人身上，我们往往会怪罪他们；而假如事情发生我们自己身上，往往会怪罪于外部环境。比如说，如果你的朋友考试不及格，你往往会说他学习不够努力；而假如你自己也没通过考试，你通常会怪老师出的题太难了。

有关归因理论的文献可谓是汗牛充栋。限于篇幅，我们不可能在此对它们一一进行概述。我们还是来看一个具有阐释性的例子。艾伦·塞勒斯（Alan Sillars）曾经做了一项具有里程碑意义的研究——大学里的室友在解决矛盾的过程中，归因起到了什么样的作用？

结果表明，归因对日常生活中的交流影响很大（1980，pp. 180-200；1980，pp. 217-236）。具体来说，他的研究分为两个部分：首先，他让受试者写下与同屋曾经发生的冲突；其次，他让受试的室友讨论一些容易产生争执的问题——例如烦躁情绪、异性朋友、个人爱好等，对这个过程进行录像。通过分析，他归纳出了三种解决冲突的策略：消极策略（例如躲避或者屈从）、竞争策略（例如请求、命令或者威胁）、合作策略（例如共同商讨如何解决矛盾）。他发现归因在很大程度上影响了受试者在解决矛盾时采用什么样的策略。

例如，如果受试者认为对方有合作的倾向，那么他们通常会选择合作策略。多做自我归因往往导致双方采用合作策略；而过多怪罪对方往往会导致双方采用竞争策略。把一些消极的人格特质归因于对方也会阻碍双方的合作。除此之外，塞勒斯还发现，由于“基本归因错误”的效应，受试者在发生冲突时容易把责任归因于对方，认为自己的责任仅仅是对冲突进行回应。

阐释是信息接受过程中的一个重要的方面。人们一旦理解了信息，就会采用某种方式来对信息加以组织。下一节探讨的就是信息组织。

## 信息组织

本节中我们将探讨人们是如何组织和管理信息的，以及信息是如何影响人们的认知体系的。本章中探讨的大多数理论流派都与态度有关。在近五十年来的传播理论研究中，态度和态度变化一直是最受关注的主题。起初，研究者把态度视为一种后天习得和塑造的“精神”行为。但是近年来，态度理论出现了认知的转向——即态度被视为认知体系中的元素。人们将其储存在记忆中，以便在对不同的情境做出回应时加以使用。

### 信息—整合理论

信息—整合（information-integration）理论的取向聚焦于人们是如何积累和组织有关某个人、某个事物、情境或者思想的信息，并且在此基础上形成态度。态度是一种性格趋向，这种趋向表现为人们对某个事物是以积极的还是消极的方式采取行动。信息—整合取向是有关态度本质和态度变化的最常见的模式之一。

根据这一理论，一切信息都具有影响人们态度的潜力。在态度变化的过程中，有两个变量的作用最为重要。第一个变量是信息价位或者指向。所谓信息“价位”（valence）是指信息是支持了还是驳倒了你的信念。如果信息支持了你的信念和态度，它就具有正价。反之，它就是负价的。如果你支持安乐死，那么对你而言，凡是反对安乐死的信息就是负



价的，而支持安乐死的信息则是正价的。

第二个对信息效应产生影响的变量是人们赋予信息的重要性。重要性（weight）是指信息所具有的可信度的功能。如果你认为信息是真实的，你就会赋予它更高的重要性，反之，你赋予它的重要性就会更低一些。

因此，信息价位决定了信息如何影响了人们的态度，而重要性决定的是信息在何种程度上影响了人们的态度。当信息的重要性较低时，不管它是正价的还是负价的，它就不会产生什么效应。比如说，你有两个好朋友——一个坚决支持合法的安乐死，另一个则坚决反对。电视台正好播放了一则新闻，报道了安乐死在其他国家遭到滥用的情况。这样的信息会对他们两人对安乐死的态度产生怎样的影响？

我们先看一下你那位支持安乐死的朋友。如果他认为这部纪录片所传递的信息并不重要，那么他的态度就不会受到多大的影响。反之，如果他觉得这一信息是真实的和非常重要的，那么他的态度势必会受到影响。高度的重要性和负价会改变他的态度。他对安乐死的支持会有所减低。

我们再来看一下你那位反对安乐死的朋友。同样道理，如果他认为其中的信息并不重要，那么它就不会产生太大的影响。反之，如果他觉得这一信息是真实的和非常重要的，那么他对安乐死的反对程度便会比原来大大增加。为什么？这是因为高度的重要性和正价的结合会进一步强化他的立场。

实际上，态度可被视为关于某个人、某个事物、情境或者体验的信息的积累。当新的信息对态度产生影响，改变了人们对原有的信息价位和重要性的判断时，便会出现态度变化。单独一条信息对态度所产生的影响是十分有限的，这是因为态度包含了相当多的会对新的信息产生反作用的因素。

你并不希望你的朋友完全改变他原有的态度。这是由于他还有很多你并不了解的信念。那个支持合法安乐死的朋友有很多充足理由，他也许并不在意有人滥用安乐死。即便那部电视片使他相信滥用安乐死的现象在一些国家确实存在，他还是会争辩说滥用安乐死的问题可以通过有效的法治手段来解决。现在让我们来探讨一下由这一理论引申出的另一派理论，它阐明了为何人们那么不容易改变态度。

**期望值—价值理论** 马丁·费什贝恩（Martin Fishbein）是信息—整合理论家中最知名而且最令人尊敬的一位。他提出了期望值—价值理论（expectancy-value theory），强调了态度所具有的复杂本质。

费什贝恩认为，人们通常具有两种信念：一种是对事物的信念。当你相信某种事物时，你就会坚信它的存在；另一种是对可能性的信念。当你相信某种可能性时，你就会坚信事物之间存在着某种特定的关系。例如，你对病痛的存在深信不疑，相信自己老了以后也会受到病痛的折磨；但你也可能相信病痛是无法忍受的。人们之所以死去就是为了摆脱病痛的折磨。

与信念不同，态度具有评估性。态度与信念是紧密相连的。信念也会导致你以特定的方式对某个事物采取行动。在上述有关安乐死的例子中，两种不同的信念会导致人们采取行动——投票支持或者反对关于安乐死合法化的议案。

费什贝恩把态度看作是有组织的，因此，人们对具体事物所持的特定态度经过累加，便产生了总体态度。例如，对安乐死的总体态度也包括许多特定的态度——对生命、死亡、个人权利、病痛等具体事物的态度。信念和态度之间的关系可以用代数公式表示出来 (Fishbein ed., 1967, p. 394):

$$A_0 = \sum_i^N B_i a_i$$

其中:

$A_0$  = 对某个对象 (O) 的态度

$B_i$  = 对 O 的相信程度 (i); 即 O 与其他概念 (x) 的可能性或者不大可能性

$a_i$  = B 所包含的评估因素, 即对 x 的评估

N = 有关 O 的信念种类的数目

因此, 对某个事物的态度等于对该事物各种信念的总和再乘以对它的评估。

费什贝恩的公式阐明了态度是由各种不同的信念和评估所构成的复合体, 这是该公式最为突出的特征 (如表 7.1 所示)。这张表描述的是一个假设的对慢跑的态度。在此, 慢跑与对下列六个概念的信念有关——心血管健康、疾病、肥胖、心理健康、友谊和体型。每个概念都与某种信念有关, 而每种信念都具有正价或者负价。在这个例子中, 如果你把所有的信念累加起来, 再乘以评估, 你就会得出一个对慢跑相当积极的态度。

表 7.1 有关费什贝恩模式的一个态度等级的简单例子

态度的对象 (O) —— 慢跑      N=6 (系统中信念的数目)		
互有关联的概念 (X <sub>i</sub> )	联系的可能性 (B <sub>i</sub> )	评估 (a <sub>i</sub> )
X <sub>1</sub> 心血管健康	B <sub>1</sub> 慢跑增进心血管的活力	a <sub>1</sub> 增进心血管活力有好处
X <sub>2</sub> 疾病	B <sub>2</sub> 慢跑减少得病的机会	a <sub>2</sub> 疾病没有好处
X <sub>3</sub> 肥胖	B <sub>3</sub> 慢跑可以减肥	a <sub>3</sub> 过度肥胖没有好处
X <sub>4</sub> 心理健康	B <sub>4</sub> 慢跑促使心态平和	a <sub>4</sub> 释放心理压力
X <sub>5</sub> 友谊	B <sub>5</sub> 慢跑可以结识朋友	a <sub>5</sub> 友谊是很重要的
X <sub>6</sub> 体型	B <sub>6</sub> 慢跑可以改善体型	a <sub>6</sub> 健美的体型具有吸引力

根据这一理论, 态度改变主要来源于三个方面。首先, 信息会改变特定信念的可信度或者重要性。在上述有关安乐死的例子中, 你的那两位朋友可能了解到那则有关滥用安乐死的报道是虚假的。其次, 信息可以改变信念的价位。例如, 你的朋友了解到那则新闻报道中所说的“滥用”实际上是技术性的、合法的, 并非为了牟取个人利益。这样一来, 这条信息就成了正而的, 而非负而的。最后一点, 信息还可以给原有的态度结构加入新的信

念。例如，你的朋友又了解到安乐死实际上在绝大多数情况下是在病人的要求之下才实施的。

费什贝恩的理论阐明了信息是如何影响认知系统的，但是，作为其结果的态度又是如何影响行为的呢？这是个更为复杂的问题。

**推理行动理论** 伊赛克·艾奇森 (Icek Ajzen) 和马丁·费什贝恩在期望值—价值理论的基础上进一步提出了推理行动理论 (theory of reasoned action)。按照这一理论，行为部分地是由意图引起的，而意图是各种态度的复合产物 (1980)。具体来说，你愿意采取何种行为方式一方面取决于你自己对该行为的态度，另一方面也取决于你所推断的别人对该行为的看法。比方说你在大学里的学习进程。你是想一鼓作气拿下学位，还是中途休学一段时间？对这个问题的回答不仅取决于你自己对求学的态度，还取决于你所推断的别人对此事的看法。你可以按照重要性来衡量每个因素——你自己的态度和别人的看法。有时候你自己的态度更重要，有时候别人的看法更重要，有时候这两个因素的重要性差不多。我们可以用下面的公式来表示：

$$BI = A_B w_1 + (SN) w_2$$

其中：

$BI$  = 行为的意图

$A_B$  = 对某种行为的态度

$SN$  = 主观性模式 (别人的看法)

$w_1$  = 态度的重要性

$w_2$  = 主观性模式的重要性

因此，你做某件事情的意图等于你对这一行为的态度乘以你的态度的重要性，再加上别人的看法与其重要性的乘积。

现在我们再来看看上述那个有关上大学的例子。如果你对大学生活持消极态度，你的朋友们又劝你休学一个学期去外面工作——这恰恰是你打算采取的行动。如果你的朋友们极力劝说你坚持到底，而且你向来很看重朋友的意见，那么即便你对大学生活持消极态度，也会留下继续求学的。如果朋友的意见对你来说并没有那么重要，那么你还是坚持自己的态度和意图，选择休学去外面工作。

上面的公式预测了你的行为意图，但是它并不一定预测实际行为。这是由于你的所作所为并不总是与意图保持一致。人们往往想的是一回事，而做的又是另一回事。有时候人们徒有良好的愿望，但是由于各种各样的限制根本做不到。老“烟枪”们大都想戒烟，但是他们已经成了瘾，因此根本戒不掉。你想休学去外面工作，但父母威胁说，如果你不上学，他们就不会再给你一分钱。这样一来，也许会迫使你放弃休学的想法。

在信息组织的过程中，一致性是最有影响力的因素之一。下一节我们将探讨有关一致性原则的一些理论。

## 一致性理论

毫无疑问，有关态度、态度改变和说服研究中最大的一块是对一致性理论的研究。各种一致性理论都是以同样的前提作为起始点：人们总是希望获得一致性，消除不一致性。因此，一致性就成为认知处理过程中首要的组织原则。那些打破平衡的信息通常会引发态度上的改变。

虽然这些理论的概念和词汇不尽相同，但对一致性的基本假设贯穿于各个理论中。如果用系统论（详见第3章）的术语来描述，人们希望获得的是一种“体内平衡”（homeostasis）。在一个开放的系统中，人们都希望能够维持自身的稳定性和平衡性。

本节将概括介绍两种有关认知一致性的理论。之所以选择这两种理论是由于它们在本领域中的突出地位及其所提供的较为完整的解释。第一种是雷昂·费斯廷杰（Leon Festinger）的认知不和谐理论；第二种是米尔顿·罗凯奇（Milton Rokeach）有关态度、信念和价值观的理论。

**认知不和谐理论** 费斯廷杰的认知不和谐（cognitive dissonance）理论是社会心理学史上最为重要的理论之一。自问世以后，出现了大量以它为基础的实证研究以及对它进行批评、阐释和引申的论著（1957）。

费斯廷杰提出，任何两种认知因素——包括态度、感知、知识和行为——之间必定会产生以下三种关系中的一种：第一种是无效关系，或称毫不相干；第二种是一致的关系，或称和谐；第三种是不一致的关系，或称不和谐。当一个因素没有按照预期的那样，接在另一个因素之后出现，便产生了不和谐。例如，如果你相信饱和性脂肪对健康有害，那么你就可能减少肉类的摄入。对一个人来说和谐或者不和谐的关系，而对另一个人来说可能不是这样。因此，我们对一致性的讨论只能限于某个人的心理系统。例如，你可能会更为看重肉类中蛋白质对人体的重要性，这样你就不会因为减肥而减少肉类的摄入量。

不和谐理论受制于两个首要的前提。第一个是不和谐会产生压力或者张力，从而导致变化。第二个前提是：当系统出现不和谐的时候，人们不仅会努力去减小它，而且会设法避免更多的不和谐现象的出现。不和谐的程度越高，减小它的需求就越迫切。例如你了解到胆固醇对健康不利，而你日常的食谱中包含了許多胆固醇高的食物。这种认知上的不一致越严重，你感到的压力就越大。

不和谐的产生还与其他两个变量有关——认知因素的重要性和不和谐关系中包含的因素的数量。换言之，如果你同时遇到好几个不一致的因素，而且它们对你来说都很重要，那么你就体验到相当严重的不和谐。比如说，你对保健并不重视，那么即使你知道某些种类的脂肪对健康不利，你也不会去改变原有的饮食习惯。

你如何处理认知不和谐的问题？费斯廷杰提出了几种可能的办法：第一种是改变一个



或者几个认知因素——某种行为和某种态度。例如，你会相信脂肪对健康不利，因此，你会决定成为素食主义者；但你也会相信脂肪对身体的影响并没有遗传因素大，因此你就可以继续吃肉。第二种方法是在构成紧张关系的任何一方添加一些新的因素。例如，为了保健，你做饭时只选用橄榄油。第三种方法是你可以调整自己对某些因素原有的一些看法。例如，你经过思考，会确定心境的因素比身体健康更加重要，这样你就可以心安理得地继续吃肉。第四种方法是你可以寻找一些增进和谐性的信息。例如，你可以去浏览一些新的资料，找到一些吃肉有益的证据。第五种方法是你可以有意歪曲和误读相关信息，从而减少认知上的不和谐。例如，虽然吃肉过量会对健康产生危害，但如果因此而完全停止或减少肉的输入量，造成铁和蛋白质的缺乏，那么造成的危害更大。不管你用的是哪一种方法，最终的目的都是减少认知上的不和谐，使你对自己所采取的态度、信念和行为更有信心。

有关认知不和谐的大部分理论探讨和实证研究都聚焦于不和谐可能会导致的种种情况。这些情况包括做出决定、被迫服从、进行指导、给予社会性的支持和做出努力。

做出决定的过程引起了不少研究者的关注。推销人员把人们在购买某种商品后出现的不和谐称之为“购买者的反悔”。1970年出版的一篇关于购买汽车的研究报告非常有意思(Donnelly & Ivancevich, 1970, pp. 399-400)。顾客在等待汽车销售商送货的过程中，经常会做出取消订货的决定。这被称之为决定后的不和谐(post-decisional dissonance)，或者是“购买者的反悔”。在上述的研究中，在签订购买合同和最终送货的这段时间里，销售商给一组购买者打了两次电话。而对另一组作为对照的购买者，销售者在同一时间段没有给他们打任何电话。不出所料，没有接到电话的这一组取消订货的比例要大的多，差不多是前一组的两倍。

不和谐的产生往往源于人们所做出的决定。而人们所体验的不和谐的程度取决于以下四个变量：第一个是决定的重要性。某些决定——例如不吃早餐——并不重要，也不会产生什么不和谐。但购买汽车就有可能产生相当严重的不和谐。

第二个变量是人们所选择的替代物的吸引力。如果其他因素都相同，所选择的替代物的吸引力越低，不和谐的程度就越高。例如，买一辆外观丑陋的汽车和买一辆漂亮的汽车，前者体验的不和谐要比后者大的多。

第三个变量是人们未选择的替代物的吸引力。你未选择的替代物在你心目中的吸引力越高，说的通俗一些就是“吃着碗里的，看着锅里的”，你所体验的不和谐就越严重。如果你买了汽车，但又希望省下这笔钱去欧洲旅游，那么你就会体验到这种不和谐。

最后一个变量是替代物之间的相似性。替代物之间的相似或者交叉程度越高，不和谐的程度就越低。如果你选择的两辆车都差不多，那么买哪一辆都不会导致不和谐。但是，如果让你在买汽车和去欧洲旅游之间做出取舍，不管选择哪一个，你都会感到一定程度的不和谐。

容易引起不和谐的另一情况是被迫服从，即被人诱导（或者胁迫）做了（或说了）有悖于自己的信念和价值观的事（或话）。这类情况通常是在有奖惩的情况下出现的——即如果服从，便会得到奖赏；反之则会受到惩罚。在工作中常常出现这种情况。例如，你的老板让你做了你不愿做的事情。按照不和谐理论，趋同的压力越小，不和谐的程度越高。比如说，老板要你干一件你不愿意做的事情，并且给你一笔丰厚的奖金，你可能就乖乖地照办了。但假如他给你的是一只印有公司标志的茶杯作为奖励，那么你可能就会感到不公平了。

1959年，研究者曾经进行了一项有趣的实验，要求受试的学生完成一项枯燥的任务，但主持人用红包“贿赂”他们，让他们去告诉别的同学这项任务十分有趣（Festinger & Carlsmith, 1959, pp. 203-210）。有些受试者拿到的是一美元的红包，而有些拿的是20美元的红包。果不其然，他们体验到的是更多的不和谐。拿一美元红包的“骗子”更容易改变自己的观点，反而觉得这项任务实际上是很有意思的；而拿20美元红包的“骗子”反而坚持原有的观点，他们坚信这项任务是枯燥的，只是为了拿到这笔“奖金”，他们才会去说谎。他们觉得自己这样做不是没有理由的，这是因为在1959年，20美元可不是一个小数目。

可以用作正当理由的外部因素（例如奖惩）越少，人们就越倾向于关注自身内部的不一致性。有鉴于此，按照不和谐理论，“软性”的社会压力会引发较为严重的不和谐，因此也会产生较大的影响。同样道理，许多人即便不喜欢自己的工作，也会因为它待遇丰厚而坚持做下去。丰厚的待遇可被当作是保持现状的相当充足的理由。

根据不和谐理论还可以做出其他几种不同的推断。例如，一个人越难融入某个群体中，他就能培育出更为强烈的责任感。一个人得到的社会性支持越多，他在思想和行为上受到的群体压力就越大。一个人在完成某项任务时付出的努力越多，他就越强调该项任务的价值。试着回忆一下，你有没有这样的经历：接到一项自己并不感兴趣的任務，不得不花了很大精力去做，然而在完成以后，你却突然发现自己还是很喜欢这项任务的。

**罗凯奇：信念、态度和价值观** 在众多一致性理论中，最为全面的要算是米尔顿·罗凯奇（Milton Rokeach）的理论。他在信念、态度和价值观的基础上发展出了一套有关人类行为的综合性阐释理论（1969；1973）。诚然，他的理论是建立在前人相关研究的基础之上的，对原有理论进行了有趣的、有价值的拓展。

罗凯奇坚信每个人都具有一套包含信念、态度和价值观的、组织严密的系统。这一系统对人类的行为起着指导作用。信念是人们做出的有关自身和外部世界的成千上万种阐述。信念可以是普遍性的，也可以是具体化的。在系统中，信念是按照它们相对于自我的中心地位和重要性来排列的。居于信念系统中心的是那些已被确立的、具有相对稳定性的信念，它们构成了该系统的核心部分。而在系统的边缘是许多不重要的、容易改变的信念。例如，相信你父母的婚姻美满就是一个中心信念，它会影响到你对其他事物的信念；

而相信你需要理发就是一个边缘信念。

信念越是接近中心地位，就越是难以改变，而一旦改变，对整个系统产生的影响就越大。换言之，如果你的中心信念发生了改变，那么可以预期的是你对许多事物的看法就会发生变化。这就是为何父母离异往往会动摇孩子的信念。

态度是有关某个特定事物的信念组合。它预先设定人们是以某种方式对该事物采取行动。人们可能会具有成千上万种信念和上千种态度。每种态度都包括了对于某个特定事物的好几种信念。图 7.3 是一个有关信念组织方式的简明图示。

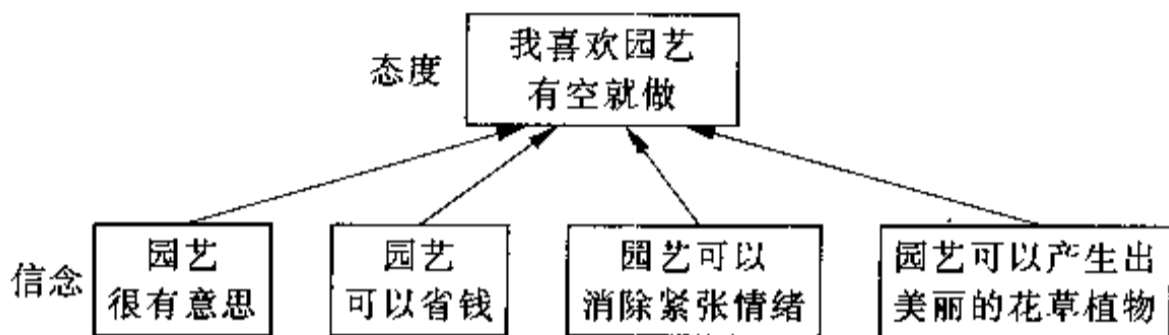


图 7.3 态度中信念结构的简单示例

罗凯奇区分了两种最重要的态度——对事物的态度和对情况的态度。他同时强调，这两种态度要放在一起观照。一个人在特定情况下的行为是上述两种态度共同作用的结果。如果人们在特定情况下的所作所为并不符合他们对该事物的态度，那么很可能是由于态度对行为起了阻碍作用。这种不一致性可以用以下的例子说明：如果你去朋友家做客，他上了一道你并不爱吃的菜，但出于礼貌，你还是把它吃了。值得注意的是，行为源于各种态度和包含各种中心信念的系统的复合作用。

罗凯奇还强调，在阐释人类行为的三个概念中，最为重要的是价值观。价值观是居于系统中心地位的、起到人生指南作用的特定类型的信念。他把价值观分为两类：工具价值（instrumental value）——例如努力工作、忠诚——指导我们的日常生活和行为。终极价值（terminal value）是指我们为之奋斗的最终目标——例如财富和快乐。

在信念—态度—价值观系统中，另一个具有全局性重要意义的组成因素是人的自我概念（self-concept），即对自身的信念。换言之，就是要回答一个最根本的问题：我是谁？自尊心是认知系统中的首要动力，它影响着系统中的其他因素。因此，自我概念对于整个系统而言显得尤为重要。虽然认知系统是由信念、态度和价值观等诸种因素所组成的，但是自我概念还是对整个系统的目标起着指导的作用。

从本质上说，罗凯奇的主张还是属于一致性理论的范畴。他的结论是人们对一致性的追求对他们的行为起着指导作用，而不一致性所产生的压力会引发变化。但是，与其他一致性理论流派相比，他的理论更为系统化，更注重以实践为基础。他把整个认知系统都列入观照的范围内。这样一来，一致性就成为一个极端复杂的问题。有鉴于此，他把自己的

著作命名为《有关变化的综合性理论》(A Comprehensive Theory of Change)。

罗凯奇指出,一个人心理系统中最值得关注的非一致性表现在他对自己的认知上。只有在自我概念出现不一致的情况下,才会出现具有重要意义的、持久的变化。这是由于这一矛盾增强了人们对自身的不满意程度。既然人类心理系统的最终目标是维持自尊,那么变化就成为自然而然的了。

到目前为止我们探讨了信息的阐释和组织。信息处理的结果之一便是做出评定。在下一节中,我们将探讨关于判断的理论。

## 判断的过程

在本节中,我们将探讨人们是如何在传播过程中做出判断的——即对争论、非言语行为、提出的信念和态度的判断。

### 社会判断理论

我们的探讨从社会判断理论开始,这是由于该理论是关于判断的经典理论,奠定了这一领域内其他理论的基础。该理论是由心理学家穆萨弗·谢里夫(Muzafer Sherif)等人提出的,主要探讨了人们是如何对信息做出判断的。这一理论以早期的心理学研究为基础。早期的心理物理学(psychophysics)研究侧重分析人们对外界刺激——例如物体的重量和光线的亮度——的判断能力。谢里夫参照这一方法,对人们判断信息的方式进行了研究,并且发现心理物理学中的许多原则也同样适用于社会判断中。

研究表明,人们是在支点或者参照点的基础上做出判断的。比如说,有人让你推断一下五个物体的相对重量。你拿什么来作为判断的基础呢?如果有人给你一件物品,告诉你它的重量是十公斤,那么你就获得了一个参照点,并以此为基础来推断其他物体的重量。那么第一件物品就成为一个“支点”,它影响了你对其他事物的感知。

为了说明“支点”这个概念,我们来做一个简单的实验。拿三只碗,分别装上热水、冷水和温水。把一只手放入热水中,再把另一只手放入冷水中,过一会儿,把两只手放入温水中,你会发现两只手感受到的温度并不一样。这显然是由于两只手有不同的支点或者参照点。

谢里夫进一步指出,同样的原理也在人们对传播的信息做出判断时起作用。人们感知社会的支点是内在的,并且是建立在以往经验的基础上的。这些内在的支点或者参照点总是无所不在的,它们影响着人们对信息做出回应的方式。某个事物对于一个人的自我意识来说越是重要,支点对他的认知所产生的影响就越大。



在有关社会判断的实验中，主持人发给受试者一些文字资料，内容是对于某个事物的各种不同观点，然后要求受试者依据相似性的原则把这些观点进行分组。分成几组、如何分，完全由受试者来决定。接下来再把这些组别按照从正面到负面的顺序来排列。下一步，受试者要决定哪些组是可以接受的，那些是无法接受的，而那些是模棱两可的。这被称为问题挑选法（Q-sort）。

第一组构成了受试者的接受范围——即哪些观点是可以被接受的；第二组是受试者的拒斥范围——即哪些观点是无法接受的；第三组则是中立范围。实际上，这一研究过程把日常生活中所发生的事进行了系统化。对于任何一种事物，通常都会有一系列不同的观点表述——从支持到反对，你可以容忍其中一些；但对另一些，你会坚决反对。

人的接受或者拒斥范围受到一个关键性因素的影响——这就是“自我的介入”（ego involvement），它指的是个人与特定事物的相关程度，即一个人对某件事物的态度在多大程度上影响了自我概念或者是他对该事物重要性的估价。

例如，你可能读过了不少关于“臭氧层空洞化”的文章，逐渐相信这是一个十分严重的问题。如果这个问题还未给你个人带来任何麻烦，那么它对你来说就不那么重要，也就是说，你的自我介入程度较低。但是，假如你被诊断患上了皮肤癌，那么你的自我介入程度就会较高。

自我介入在很大程度上影响了你如何对相关主题的信息进行回应。你对某一主题持有较为偏激的观点，自我介入的程度当然就比较深。但是情况并不总是如此，你也可以对某一主题持中立的态度，同时仍然保留较深的自我介入。

社会判断理论是如何阐述传播这一概念的？首先，我们从谢里夫的研究中得知，人们是以自身内在的支点和自我介入为基础来判断信息是否受到欢迎。但是，这一判断的过程也可能包括歪曲。对于某一事物——例如臭氧洞，人们可以通过对比或者吸收的方法来对相关信息进行歪曲。当人们判断某些信息远远超出了自身的认知范围（实际上却并没有他们想像的那么远），往往会产生对比效应；而当人们判断某些信息与自身的认知范围十分接近（实际上却并没有他们想像的那么近），往往会产生吸收效应。

从本质上说，当信息与个人的立场较为接近的时候，它就会被吸收；而对于那些远离个人立场的信息，人们会进行对比。这种吸收和对比的效应会因自我介入而得以加强。比方说，如果你坚信应该控制并且逐步停止相关企业氟利昂（CFC）的排放，由于同化效应，原本立场中立的陈述听起来就成了强烈支持的言论；反之，由于对比效应，原本立场中立的陈述听起来就成了强烈反对控制氟利昂排放的言论。如果你本人也介入了这项事务中，那么这种效应会变得更加明显。

社会判断理论有助于我们对传播的理解。其中第二个方面表现在态度变化上。社会理论对此做出了以下几点预测：

首先，如果信息在你的接受范围内，那么它就会促进态度的变化。在接受范围内表达

的支持比在接受范围外的更具有说服力。如果你反对氟利昂的排放，但你的接受范围具有一定的灵活性，那么你就会接受以下的信息：在现有的条件下，可以允许氟利昂的定量排放。

其次，如果信息在你的拒斥范围内，那么态度变化就会小的多，甚至根本不存在。实际上，如果信息与你的立场大相径庭，反而会加强你原有的立场，这就是所谓的“回力飞镖效应”（boomrang 为澳洲土著的一种武器，飞镖投不中会飞回原处——译注）。如果你坚决反对氟利昂的排放，而你接到的信息是反对控制氟利昂的排放，那么你的立场不会有任何变化。这是由于该信息位于你的拒斥范围内。实际上，这条与你的立场完全相悖的信息反而会使你更加坚定地支持对氟利昂排放进行控制的做法。

再次，如果信息在你接受或者中立的范围内，那么该信息与你的立场越是不一致，态度变化的可能性就越大。但是，一旦信息“落入”拒斥范围内，那么就不会出现态度的变化了。信息与你的态度反差越大，它所带来的变化就越大；反之，反差越小，变化就越小。

最后一点，你对某个事物自我介入的程度越深，那么你的拒斥范围就越大，而你的中立范围就越小，态度变化的可能性就越小。自我介入程度高的人是最难以说服的。与那些自我介入程度较低的人相比，他们拒斥的信息所涉及的范围更广，因此，这些被拒斥的信息就起不了任何作用。如果你个人较深地介入了臭氧层空洞化的问题，那么你对信息的拒斥范围就很广。凡是与你立场不一致的信息，你通常都不会接受。

为了进一步解释社会判断的运作过程，我们来看一个有趣的实验。它是在 20 世纪 50 年代俄克拉何马州通过禁酒令后不久进行的（Hovland, Harvey & Sherif, 1957, pp. 244-252）。他们挑选的受试者来自积极投身于此事、支持和反对禁酒的双方，也包括了与此事关系不大、持温和态度的人。研究表明，那些自我介入较深、立场鲜明的激进派所拥有的拒斥范围要比那些温和派大的多；而温和派的中立范围则要比激进派大的多。有趣的是，面对同一条立场中立的信息，与其他各组受试者相比，更多的主张禁酒的“干”派判断这条信息体现的是反对禁酒的立场；而更多的反对禁酒的“湿”派则判断该信息体现的是支持禁酒的立场。换言之，这两个激进派群体所体现的是对比效应。从总体上看，在新信息的影响下出现态度变化的情况，温和派群体要比其他两个自我介入较深的激进派群体高出两倍左右。

显而易见，自我介入是社会判断理论的最重要的概念。我们下面要探讨的理论聚焦于“介入”这一概念，并且将其与批判式思维过程联系起来。

## 深思概率理论

社会心理学家理查德·培蒂（Richard Petty）和约翰·卡西奥普（John Cacioppo）在

总结了各种态度变化理论精华的基础上发展出一套“深思概率”(elaboration likelihood)理论,成为当今最受欢迎的说服理论之一(1986)。

根据该理论,人们是以不同的方式来评估信息的。有时候人们也会用一种非常繁复的方式和批判式思考来对信息进行评估。而有时候人们评估信息的方式则比较简单,批判的色彩也较弱。有时候你对自己的论点会进行深入思考,有时候却做不到这一点。

所谓“深思概率”是指对论点进行批判式评估的可能性。深思概率取决于人们处理信息的方式,大致可归纳为两种:中心路线和边缘路线。深思——或者说批判式思考——往往出现在中心路线上,而一般性的思考——或者说缺乏批判式思考——则出现在边缘路线上。因此,如果你是在中心路线上处理某个信息,那么就意味着你对该信息进行了积极的思考,并结合已经获得的信息对其进行评估。如果你是在边缘路线上处理某个信息,那么你的思考就不那么深入和审慎了。

当你采用中心路线时,你会对论点进行认真的思考。这时候,如果你改变了态度,那么这种改变会较为持久,也会对你的实际行动产生一定的影响。另一方面,如果你采用的是边缘路线,那么任何一种改变都可能是暂时性的,对你实际行动的影响恐怕也不大。但必须记住的是,深思概率也是一个变量。有时候,你也可能同时采用两条路线,这取决于信息与你本人的相关程度。

你的批判式思考有赖于两个因素——动力和能力。当你有较大的动力时,你会采用中心路线来处理信息。当你的动力较小时,往往会采用边缘路线。例如,大学校报上刊出两组文章:一组是关于学费该不该上涨的争论,另一组是有关该不该给学生活动中心安装新屋顶的争论。大多数学生可能更为关注前一组而非后一组(除非你家是开装修公司的!)

动力至少包括三个因素:第一个因素是介入,或者说是个人与信息主题的相关程度。主题越重要,你就越有可能对它进行批判式思考。第二个因素是论点的多样性。你会对来自不同信源的各种论点进行深入的思考。道理很简单:如果你听见几个人在讨论同一件事情,你就不会轻易做出判断。在其他因素都相同的情况下,如果存在多种不同的信源和论点,那么信息的接收者更倾向于采用中心路线来处理它。

动力的第三个因素是个人对批判式思维的偏好程度。遇事喜欢深入思考的人往往更倾向于采用中心路线来处理信息,而不喜欢多费脑筋的人往往会采用边缘路线。

但是,不论你的动力有多大,你必须具备一定的能力,才能采用中心路线。比如说,很多大学生说起时尚潮流来头头是道,因此可以对它进行批评,但说到层子和电子便哑口无言了,更不用说进行批判式思考了。

图7.4演示了运用中心和边缘路线处理信息的过程(Petty & Cacioppo, 1986)。如图所示,如果你没有足够的动力,处理信息的能力也不强,那么你能只能去操控一些边缘性的线索了。相反,如果你有足够的动力,处理信息的能力也很强,那么你就会把信息中包含的因素与已有的知识进行比较。如果这部分知识还是不足以让你做出判断,你才会转向

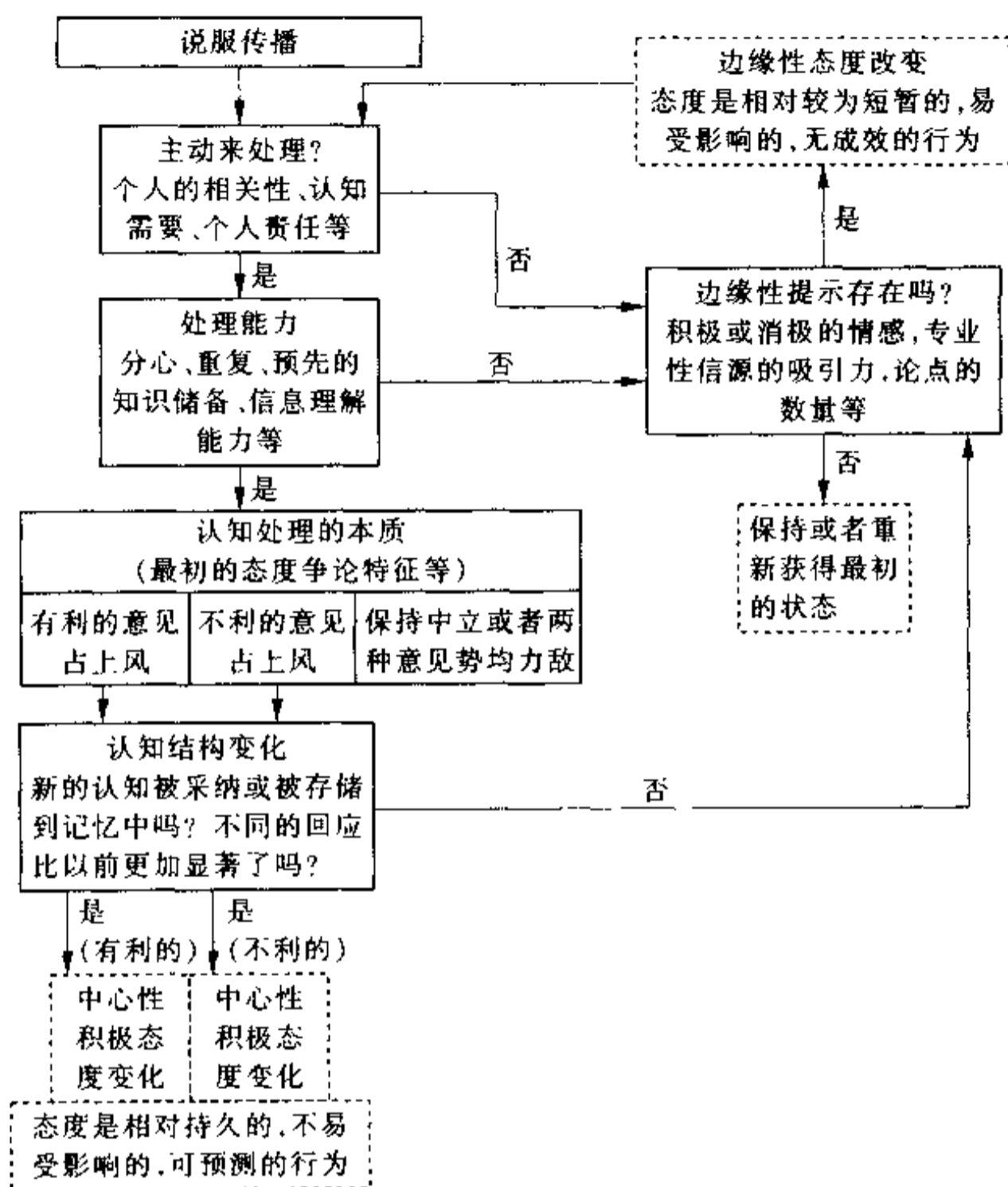


图 7.4 说服的两种路线结构示意图

边缘路线。

如果你采用中心路线来处理信息，你会对各种论点进行深入细致的思考。在这种情况下，什么因素才能说服你呢？在此起作用的是信息与你原有态度的契合程度。较为契合你的观点的信息往往会得到正面的评价，而不符合你的观点的信息往往得到的是负面的评价。另一方面，论点本身所具备的说服力也起到一定的作用。这是由于你在运用中心路线处理信息时往往采用的是批判式思考。你会识别出各种观点的好坏。毫无疑问，好的观点对你产生的影响更大。

你在运用边缘路线处理信息时，你不会仔细考虑论点是否具有说服力。相反，你会根据一些简单的线索，匆忙地对所见所闻的可信度做出判断。例如，在信源具有较高可信度

的情况下，信息也就较为可信。你越喜欢某个人，也就越容易相信他。论点的数目也可以成为一条有用的线索——你可以单单依据论点的数目来决定是否接受某个信息。在用边缘路线处理信息时，通常会采用多种类型的线索。

我们来以一项实验为例说明如何采用中心和边缘路线来处理信息。145名学生参加了这项实验。主持人要求他们听一段录音，内容是争论本科毕业生是否应当参加综合考试，然后对此信息进行评估（Petty, Cacioppo & Goldman, 1981, pp. 847-855）。主持人采用了两种不同的录音版本。一种版本中的论点鲜明，论证有力；而另一个版本要差一些。主持人告诉一半受试者，综合考试会从明年起实施，而告诉另一半学生，在今后十年内，不大可能出现这种变化。相比之下，前一组受试者会觉得这条信息与自己的关系更大，因此也就具备了深入思考各种论点的动力。研究者假设，这组受试者也不易受到边缘性线索的影响。

为了检验这一假设是否正确，研究者把上述两组受试者再分成两半，告诉其中一半人，他们听到的争论是从高中的课堂上录下来的；而告诉另一半人，这段录音来源于卡内基基金会（美国一家全国性的教育管理机构——译注）的一次会议。这样一来，前一组受试者认为，他们接到的是可信度较低的信源线索；而后一组认为，他们接到的是可信度较高的线索。

不出所料，以为该信息与自己关系较密切的那些学生往往具有较大的动力，对各种论点的质量较为关注，也更容易受到这些论点的影响。而那些认为信息与自己关系不大的学生情况则正好相反。培蒂和卡西奥普等人还进行了与此相类似的实验，获得的结果也基本相同。

深思概率理论告诉我们，在评估信息时要进行深入而审慎的思考。但是在实际生活中，人们不可能对每个信息都做到这一点。人们在处理信息时，通常把中心和边缘路线结合起来使用，因此同时受到了这两条路线的影响。即便是在动力和能力都很低的情况下，人们仍然会多多少少受到那些强势论点的影响；而即便是采用了中心路线来处理信息，人们的态度也会受到一些不具有批判色彩的边缘性因素的影响。

## 期望破坏理论

我们在第6章已经谈到，朱迪·伯古恩等人发展出了一套引人入胜的互动理论，其理论前提是交流者愿意调整自己的行为，在交流的过程中努力做到相互适应。虽然我们是把它作为调节和适应理论中的一个分支来进行讨论的，但是实际上，它是一个相当有影响的、独立的理论流派。在第6章中，我们把这一“大”理论的基本观点归入了“互动适应理论”的标题下。而在本章中，我们则要探讨如何运用这一理论来阐释期望破坏和人际欺骗等问题。首先，我们来看看期望值破坏理论。

如果有人破坏了你的期望，你将做出怎样的回应？这个有意思的问题受到了研究者的广泛关注，伯古恩的理论就是其中最具代表性的（Burgoon & Hale, 1988, pp. 58-79）。按照她的理论，我们对他人的行为都会有所期望。这一期望取决于以下三个因素：社会规范，我们以往对他人的了解和体验，以及行为出现的具体情境。这一期望通过各种非言语行为体现出来——例如，目光的交接、身体的距离和角度等。诚然，我们的期望也可以通过言语行为表达出来，但伯古恩的理论没有探讨言语行为。

期望破坏理论的基本假设是：如果期望得以满足，那么他人的行为就可以得到正面的评价；反之，如果期望被破坏，那么其行为就会被判为负面的。但是，伯古恩通过研究发现，这一假设并不完全成立。期望破坏通常得到的是正面的评价。

不管评价是好是坏，期望破坏总会引起观察者的兴趣。比如说，如果有人站得离你特别近或者特别远，如果对方与你的目光交接有些反常，或者有人破坏了其他种类的预期行为，你都会产生特别的感受，从而唤起你的注意力。这种唤起并不一定是负面的。实际上，有时候它所产生的是一种愉快的感受，尤其是当对方对你抱有好感时。但是有时候，期望破坏会给你带来不愉快。显而易见的是，人们从很小的时候——甚至在婴儿期——就开始学习如何对别人产生期望，以及如何辨别别人破坏期望的行为。

以上的例子最有趣的地方是你对一些行为产生了关注，但这些行为通常是不引人注目的。具体说来，当你的期望得到了满足时，你就不会注意这些行为；而一旦你的期望遭到破坏，你的注意力就会被转移到这些行为上去。这种转移自然会引发你的关注，导致你对他人行为的评估。

设想一下，假如你被人介绍给一个魅力十足的人。为了套近乎，你跟他谈天说地，从天气一直谈到家庭。突然，你意识到对方站得离你特别近，这有些异乎寻常，于是你赶紧往后退两步，而他则迅速跟进。你的头一个反应是先读解对方的行为，再做出评估。你可能会把对方的行为读解为“得了，别装了，我知道你喜欢我”。假如你真的对他有好感，那么这种期望破坏当然是好事；假如你并不喜欢他，那么期望破坏就成了坏事。

上面这个例子表明，在评估过程中，“回报价值”（reward valence）是一个重要的变量，它是人们对交流进行的评价，指的是交流的回报程度到底有多大。例如，一次有回报价值的谈话可以给双方带来积极的成果。相反，如果一次交流的回报价值是负值，那么它所带来的收益就抵不上付出的成本。一个典型的例子是性骚扰。这一行为虽然是负面的，但在某些情况下——例如工作场合——会带来正面的回报价值。

图 7.5 所示的是期望破坏—评价的全过程。从这张图上我们可以看出，期望来源于以下三个因素：人们对另一方的特征的感知、双方关系的现状，以及行为出现的具体语境。

在这个过程中，破坏对判断起到了强化的作用。在此，参与交流的另一方的回报价

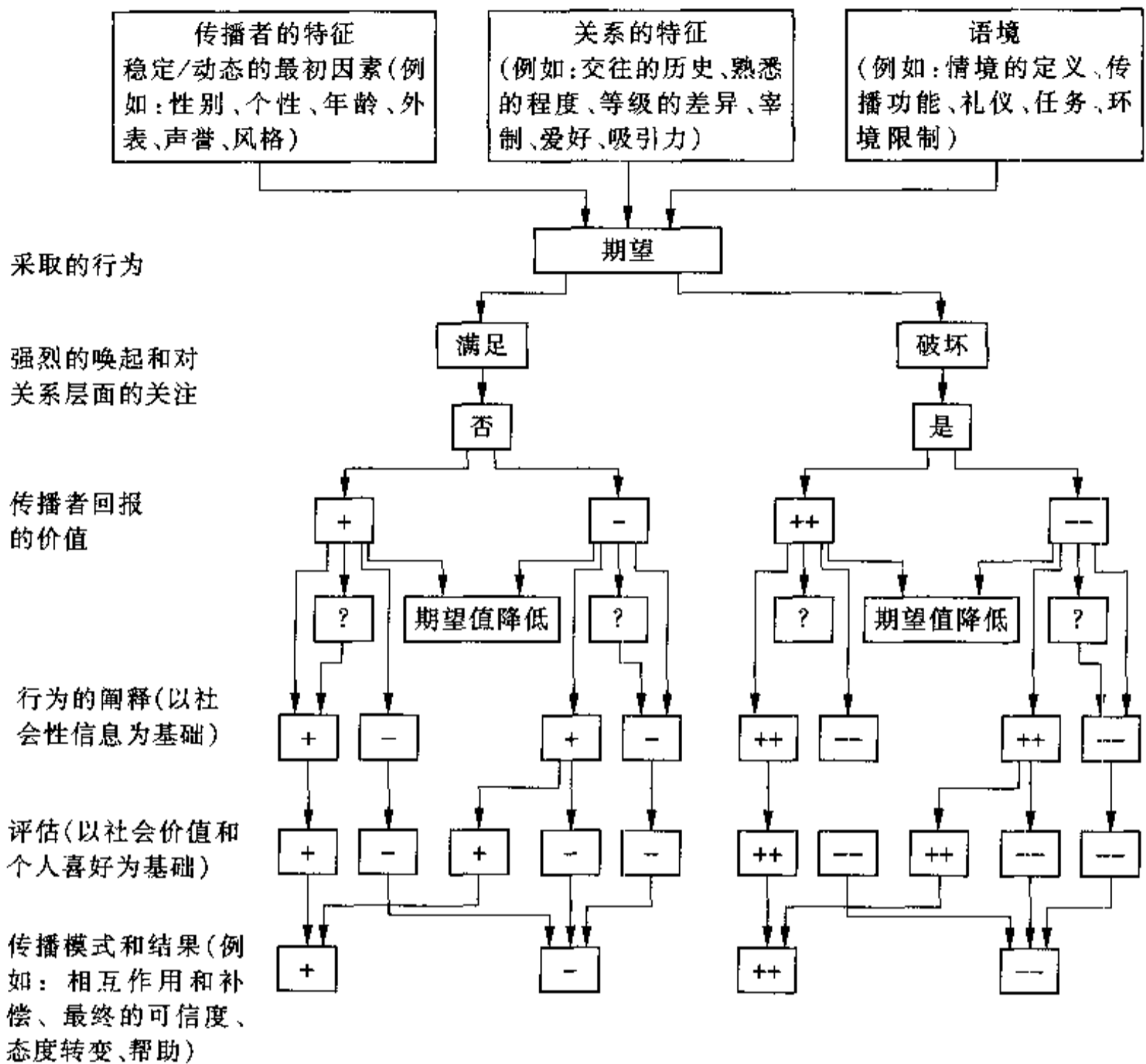


图 7.5 非语言性的期望破坏模式

说明:为简化起见,“传播者的回报价值”、“行为阐释”、“行为评估”等因素被极化为正面(+)和负面(-)的,但实际上,上述因素是一个整体。“++”和“--”表示效应的放大和加强。

值起到了重要的作用:他破坏期望的行为唤起了你的某种情绪,反过来又强化了你对他的评价,对交流过程的评价,以及对信息意义的评价。如果你对交流过程做出了正面的评价,交流行为就具有了积极的意义,那么便会出现积极的成果。

图 7.5 也包含其他的可能性。行为本身的意义也许是模糊不清的,你无法确定它到底意味着什么。根据这一理论,我们可以推断如果某个行为的意义模糊不清,但只要它是由一位有价值的交流者所做出的,那么该行为往往也会被视为正面的;反之,如果该行为是由一位没有回报价值的交流者所做出的,那么它往往会被视为负面的行为。在期望破坏的

情况下，上述的效应会显得更加突出。

有人曾经对交流者的目光交接进行了一项有趣的研究，正好说明了期望破坏是如何影响人们对行为的判断和交流的结果的（Burgoon, 1986, pp. 495-524）。主持人事先培训了四名助手，他们学会如何控制自己的目光，从而在实验的过程中能够按照要求“自然而然”地做出破坏期望的行为。有150名选修“组织传播学”的学生参加了这项实验。他们扮演了招聘面试中的考官，对由四位助手扮演的求职者进行访谈。在准备面试的过程中，有一半考官拿到的是高水准的简历，充分展示了求职者的才能；而另一半考官拿到的是低水准的简历，反映出求职者的能力平平。这样一来，前一组考官大都期望这次面试具有较高的回报价值；而后一组的期望正好相反。在实际的面试过程中，由那四位助手扮演的求职者按照实验的要求表现出了不同的目光交接行为：有的与考官进行正常的目光交接；有的则完全不敢正视考官；有的则与考官做了频繁的目光交接。

这项研究旨在测量出在回报价值高和低的交流过程中，由目光交接所导致的期望破坏对交流的结果所产生的影响。在面试结束后，由学生扮演的考官要填写量表，对求职者进行以下三方面的评估：他们的可信度、他们被雇用的可能性、他们的吸引力以及在面试过程中产生的其他方面的问题。

研究结果表明，如果求职者不与考官进行目光交接，那么他在考官心目中的形象便会大打折扣——不管他的简历水准的高低。如果求职者与考官的目光交接过于频繁，那么这就成为一种破坏期望的行为。但在两种不同的条件下，对它的读解也完全不同。两位求职者与考官的目光交接同样频繁，简历水准较高的那一位往往会得到考官正面的评价；而简历水准较低的那位得到的评价就没有那么好了。

我们对他人行为做出的最为有趣的判断之一便是他是否诚实。最近二十年来，传播学界对人际欺骗和如何发现欺骗进行了大量的研究。大卫·布勒（David Buller）和朱迪·伯古恩在期望破坏理论的基础上进行了拓展，总结并且发展出了一套新型的“人际欺骗”（interpersonal deception）理论。

## 人际欺骗理论

布勒和伯古恩把欺骗和发现欺骗看作交流者之间你来我往、进行互动的过程（1996, pp. 203-242）。欺骗指的是通过对信息、行为和形象的精心操控，导致对方接受一个虚假的信念或者结论。一般来说，如果某个说话人实施了欺骗行为，那么他所从事的是一种策略性行为。这种行为歪曲了信息的真实性，它本身是一种不全面的、不相关的、不清楚的和直接的言语行为。说话人有时甚至会努力把自己与他们所发布的欺骗性信息分离开来。如果听话人能够发现说话人使用了上述这些策略，那么他们就会怀疑自己有可能上当受骗。

骗子——即欺骗性信息的发出者——通常会有某种程度的焦虑感，害怕自己的谎言被



戳穿；而接收者也会产生某种程度的疑心，怀疑自己上当受骗。这些“内在”的想法通常都会通过“外部”的行为表现出来。有鉴于此，接收者通常会努力寻找谎言的蛛丝马迹；而骗子也会努力寻找引起对方怀疑的种种迹象。在这个你来我往的交流和互动过程中，发出者会随着时间的推移逐渐认识到欺骗是否成功，而接收者也会逐渐认识到他的怀疑是否有根据。

欺骗焦虑和怀疑会通过有节制的策略性行为表现出来，但更易于通过非策略性行为表现出来，或者是出现了行为失控的情况。后两种过程被称之为泄露。你发现对方一些不寻常的举动怀疑自己被他所欺骗，而他对此却毫无察觉；如果你打算欺骗对方，你会产生焦虑感，这是由于你担心自己一些失控的举动会被对方所察觉。例如，骗子非常完美地控制了自己的嗓音和面部表情，但他的肢体动作却露出了破绽。

在上一节中我们已经谈到，交流者的期望是他做出判断最为重要的支点或者参照点。因此，期望在出现欺骗的情况下起着明显的作用。如果信息接收者的期望遭到破坏，那么就会唤起他的疑心；而当发出者的期望遭到破坏时，那么就会唤起他的欺骗焦虑。

上述的过程受到诸多因素的影响——例如，在何种程度上交流者可以进行充分的互动。这一相关变量被称为互动性（interactivity）。面对面的交谈比打电话具有更高的互动性，但是打电话比用书信或者电子邮件的互动性高的多，互动性可以增加交流的直接性——即交流者心理距离的紧密程度。如果直接性较高，那么交流者会对现场的线索表现出更多的关注。他们会站得更近些，一块儿对当时发生的事情进行仔细的考察，从而在整体上有利于更多合作行为的实施。我们也可以推断，交流者对彼此的行为越了解，他们就会掌握更多认知上的信息，从而对彼此的意图或者猜疑做出更为准确的判断。研究表明，上述的推断有时候是正确的，但有时候却正好相反——直接性和关系的紧密程度会使你对别人更为接近，从而减小了你对他的猜疑。

一方面，如果交流者关系较为紧密，那么彼此之间便会十分熟悉。而一旦彼此熟悉以后，人们便会对即将发生的事情产生某种偏见或者期望。真理偏见（truth bias）会阻碍人们发现欺骗。如果交流者之间关系不错，那么他们多多少少都会相信彼此之间所说的都是真话。在这种情况下，他们对欺骗的戒心便会大为减少，而对有关欺骗的行为线索也会视而不见。另一方面，谎言偏见（lie bias）则会加重人们的猜疑，容易导致误会的产生——例如，对方明明说的是真话，你却坚信他在撒谎。

人们欺骗或者发现欺骗的努力还受到另一个因素的影响——谈话需求（conversational demand）——即我们在交流中需要完成哪些内容。如果同时要谈论好几件事情，如果交流过程过于复杂，包含了许多目标，那么我们就不能像在谈话需求较低的情况下，对所有的细节都面面俱到。

交流者之间的熟悉程度也增加了彼此之间掌握的关于对方的信息量——尤其是有关对方的历史和行为方式的信息。因此，在某些情况下，彼此熟悉的程度加大了欺骗的难度，

也使欺骗更容易被发现。

还有两个因素影响了发现欺骗的过程：欺骗动机的强弱；进行欺骗和发现欺骗的技巧。当欺骗的动机很强时，人们欺骗他人的欲望就会盖过对被他人戳穿的恐惧。与此同时，如果信息接收者知道了发出者的动机较为强烈，那么他的疑心也会相应地加强。有些人的骗术更加“高明”，这是由于他们掌握了多种多样的相关行为。当然，如果对方也掌握了高超的发现欺骗的技巧，那么再“高明”的骗术也会被戳穿。

但是，我们一定不能忘记人们在交流过程中既使用策略性行为，也使用非策略性行为。人们在撒谎时，通常会精心操控信息、行为和形象（以上都属策略性行为）；但是，与此同时，有些失控的（即非策略性的）行为会被对方所察觉——当然，这取决于对方的动机和技巧。在互动性很高的情况下——即交流各方彼此接近，全身心地投入交流当中，人们就会减少非策略性行为的使用，在某些情况下便会阻碍人们发现欺骗。

欺骗的目的似乎较为公式化。为了谋取个人私利而欺骗的信息发出者通常比那些为了他人或公共利益而欺骗的人更难掩盖真相。诚然，欺骗行为的结果部分地取决于接收者发现欺骗的动机强弱。如果谎言会产生较大的影响，接收者的警惕性也较高，那么他当然会不遗余力地去发现欺骗行为。

## 小结和评论

本章探讨的理论阐释了人们究竟是如何处理信息的。其中大部分理论流派都是以接收者为主要取向，但这并不是说它们与信息生产毫无关联。实际上，正如互动适应理论所揭示的那样，信息的生产 and 接受是一枚硬币的两面，在实践中不能割裂开来。

所有这些理论流派旨在阐明同一个道理：传播取决于人们是如何理解和判断信息的。它们还以不同的方式阐明了信息接收者做了什么，他们是怎样做的。作为一个整体，这些理论流派主要探讨的是传播所完成的三项互为关联的任务：阐释、组织和判断。

第一项任务是阐释——赋予概念以一定的意义，推断行为的意图，归结事件的原因。第二项任务是组织——把新的信息整合到已有的信念和态度系统当中。最后，人们以信息为基础，不断做出各种判断。有时候对论点进行深入的思考，有时候关注的是信息或者信源的次要方面。在判断的过程中，人们还要对非言语行为、论点的提出和有关态度的陈述进行评估。

虽然本章中的理论是按照信息处理的三个元素来组织的，但是每一种都涉及到了上述三项任务中的某些方面。从本质上说，阐释、组织和判断是同一过程中的不同层面，他们之间一定是互有关联的。

在人们如何处理信息这个问题上，本章介绍的各个理论流派体现了一些共识。具体来

说，本章中的理论流派从总体上概括了信息处理的四个过程：第一个过程是赋予意义。奥古斯德的意义理论阐明了人们在评估、行动和效力的基础上是如何解读单个概念的。相关性理论告诉我们相关性是解读意图的一把钥匙；而归因理论探讨的是意义的因果性本质，甚至连有关非言语行为的期望破坏模式也表明了阐释是判断非言语行为的一个关键性步骤。

信息处理的第二种机制是推理——或者说做出推断。推理以不同的方式在阐释、组织和判断的过程中得以表现。本章中介绍的几种理论流派都谈及这个问题。例如，推理行为理论阐明了交流者是如何评估信息的重要性的；而归因理论则揭示了人们在评估起因时所采用的推理过程。

本章中涉及的几个理论流派集中探讨的第三个过程是论点的比较。这是社会判断理论的中心思想。其他几种理论流派也对这一过程进行了较为深入的阐释——例如一致性理论和信息—整合理论。一致性理论阐明了人们如何把新的信息与认知过程中的其他元素进行比较，以及他们是如何处理不一致性的。信息—整合理论则阐明了人们是如何根据不同信息在认知系统中所产生的整体效应来评估它们的重要性的。

最后，本章中涉及的几种理论流派还集中探讨了变化的过程。信息—整合理论阐明了经过整合后产生的新信息是如何引发变化的。一致性理论则阐明了不平衡的状态是如何导致变化的。社会判断理论阐明了通过陈述感知到的态度是如何导致变化的。深思概率理论则阐明了采用中心和边缘路线处理信息是如何影响态度变化的。

但是，如果我们采用认知的取向来研究说服，那么变化问题就变得更加复杂和有趣了。许多传统的态度理论家都采用线性的思维方式，他们指出，变化是信源、信息、情境、接收者等变量共同作用的结果。大卫·罗斯克—艾沃尔德森（David Roskos-Ewoldsen）对此观点提出了质疑（1997）。他坚信态度植根于一个关系极为复杂的认知系统当中。因此，人们并不能每时每刻、随心所欲地感知到它的变化。他批评了传统态度理论中有关信息直接影响态度的假设，强调记忆发挥着十分重要的作用；而通过说服的间接作用，人们可以更容易地感知到态度的变化，它对整个认知系统所产生的循环效应最终导致了态度的变化。

在某种程度上，本章介绍的所有理论流派都遵循了“理性人”（rational person）的模式。作为一个整体，这些理论都体现了这样的共识：人们能够理性地、客观地对具体的问题和状况进行思考。诚然，难免也会出现一些例外的情况。例如，归因理论指出人们在判断的过程中经常会出现不准确和非理性的状况。社会判断理论指出人们通常会对信息进行曲解，深思概率理论则提出人们只有在部分时间段内才对论点和论据进行评估。不管怎样，本章所介绍的理论都承认理性决策的可能性，也没有哪一派理论否认人们在判断时会努力做到理性和客观。

人们如何在情感上对信息产生回应？实际上，传播学者和心理学者对这个问题进行了

大量的研究，也做了不少理论化的工作。认知理论的研究者逐渐认识到情感是传播过程的重要组成部分。这一领域最有效的理论之一是评估理论（appraisal theory）。根据这一理论，当信息的接收者在周围的环境中感知到变化时，他们会对它进行评估，这将会导致他们在情感上做出积极的或者是消极的回应（Dillard, Kinney & Cruz, 1996, pp. 105-131）。

“理性人”的模式对人类思想的本质做出了清晰的理论假设。人类被视为独立的、理性的、具有选择能力的动物。这一观点深深植根于西方哲学思想中，也体现在西方文化观念中。但是，对于其他文化而言，上述对人类的描述可能是怪异的观点。实际上，任何一种理论模式或者取向都必然是某种世界观的产物。

这种西方中心的世界观是从个人认知的角度来解释人类的体验。同时，它还假设在人类行为背后都蕴含着一些普适性的机制。所有关于信息处理的实验、测量、假设和理论化都是为了找出这些普适性的机制。本章介绍的许多理论流派都是这种思维方式典型的和直接的体现，而其他一些理论流派则对各种类型的行为做了更加具体的阐释。

大部分理论流派阐明了有关人类思想和行为的原理、运作规律或者机制。另一些——例如期望破坏理论和归因理论——则对各种类型的思想和行为做了具体的探讨。考虑到这些理论的整体目标，它们最大的优势在于其简洁性和敏锐性。许多理论只用了几个变量就阐明了许多现象。奥斯古德把各种内涵意义归纳为三个层面。费什贝恩和阿奇森把认知组织的复杂过程简约为单一的一致性原理。类似的例子还有不少，在此就不一一列举了。这些理论的吸引力恰恰在于它们有助于我们理解这些令人困惑和难懂的过程。说的形象些，每当我们百思不得其解的时候，运用认知理论做出的解释能够让我们发出“哈！原来如此！”的感叹。这也就解释了认知理论为何如此受到人们的欢迎。

有关认知一致性的各种理论也体现了上面所说的这种优势。这些理论对人们有关态度和态度变化问题的思考产生了重要的影响。长期以来，认知一致性一直是社会心理学的重要支柱。它的吸引力在于其简洁性和启发性价值，因此在最近二十年来导致了大量相关研究的产生。一致性理论旨在找出那几个能够用来预测社会行为的重要因素，无怪乎它受到了人们的欢迎。一致性理论分离出了认知过程中的几个重要因素，并且阐明了如何通过对这几个因素的调控来预测人们的思想、行为和感情。该理论还有效解释了那些直觉性的行为，因此也吸引了那些讲究逻辑思维的科学家们。一致性理论曾一度受到广泛的认可，以至于争论的焦点不在于人们是否会对不和谐做出回应，而在于在该理论的基础上如何提高预测的准确度。

但与此同时，这一理论化的过程也存在着一些相当严重的危险，表现在以下两方面：一是有关普适性这个恼人的问题。认知的过程是否真的具有普适性？如果不是这样，那么这些过程覆盖的范围有多宽？奥斯古德提出的意义的三个具有“普适性”的层面便是一个典型的例子。虽然大部分研究认知的学者承认，奥斯古德采用的“语义级差法”是测量内

涵意义的有效手段，但有些学者也提出疑问：他提出的意义的三个因素——评估、效力和行动——是否在各种不同的条件、概念和文化中都能保持稳定性和普适性。虽然这三个因素在令人眼花缭乱的各类研究中都会出现，但问题是它们并不能总是同时出现。因此，说它们具有普适性是一种过于简单化的论断，也是不符合实际情况的。

另一个问题是人们在试图找出认知的普适性因素时，往往怀有一种错误的想法：如果事先设定的机制与信息相契合，那么单用这种机制就可以对该信息做出解释。实际上，可以解释信息的机制肯定不止一种。那么，我们如何从这些不同的——甚至于相互冲突的——解释中做出选择呢？这确实是一个难以解决的问题。对认知不和谐理论的批评意见就集中在这个问题上。

第二个方面的危险是过度简单化的问题，即认知理论把本来十分复杂的过程简约为一套简单的预测性因素。例如，一些学者批评深思概率模式（ELM）忽略了几个相当重要的变量。而依据这一模式做出的预测并未得到相关研究的验证。有人甚至提出应当发展出一套更为缜密的理论来解决上述这些问题。对于期望值—价值观理论，一些学者也提出了相似的批评意见。

迈克尔·斯雷特（Michael Slater）对于那些以“介入”作为其核心概念的理论——例如 ELM、社会判断理论等——提出了一些很有意思的见解（1997, pp. 125-148）。他指出，信息接收者的介入主要取决于其目标，但迄今为止所提出的理论还未把这一使问题复杂化的因素考虑进去。斯雷特主张应当扩展现有的说服理论，从而把接收者的目标考虑进去。这些目标包括娱乐、获得信息、监督检查、自我评估以及价值的维护或者加强。他坚信接收者的信息处理会因不同的目标而表现为不同的过程。

诚然，本章介绍的所有理论流派都被指责为过于简单化。其中大多数理论都主张信息的组织和整合是以相对而言较为一致的、理性化的方式来进行的。但我们从自身的实践经验中都体会到，信息处理是一个问题丛生的过程。

这一观点成为奥斯丁·巴布罗（Austin Babrow）新近提出的“问题整合”（problematic integration）理论的主题。该理论探讨了传播是如何创制出不一致的，甚至于相互矛盾的认知的（1992, pp. 95-130）。我们知道，一致性理论主张信息可以被用来减少不一致。但巴布罗的理论正好与之背道而驰，他阐明了使用信息通常不但不能减少——反而会增加——不一致。具有反讽意味的是，我们也常常运用传播来解决这类问题。我们用得越多，信息就越难被整合。传播会使我们想要做的与所期望的产生不一致。传播会导致意义变得模糊不清，会带来模棱两可的态度，甚至会使我们想要做的与所期望的全部落空。要想减少甚至消除上述不一致问题不是一件简单的事，通常几乎是不可能做到的。

认知过程并不是以那种不言自明的形式表现出来的。尽管研究认知的学者大都具有科学的倾向，但是认知过程并非呆在那儿等着研究者去发现，而是需要理论家来加以定义。对信息处理的探索包括从观察到的行为中推断其背后蕴含的过程，还包括为人们所认定的

那些发挥一定作用的变量命名。我们从社会科学的发展史中可以看出，人们创制和命名的各种概念和理论建构是没有尽头的。理论化的定义通常是抽象的、不完整的，为后人进一步的构建、命名和定义留下足够的空间。这种状况自然而然地引起了一个问题：人们的思维结构是否真的能够被“发现”。

在本章中，我们介绍的理论建构所涉及的范围相当广泛。这些建构包括：不和谐、深思、态度、期望值、相关性、归因、自我介入等。它们都是用来解释人类思想和行为。这些不同的解释相互竞争，以期引起人们的关注。这本身就说明了解释人类的认知和行为是一项多么具有挑战性的工作。

对目前这种状况也产生了各种不同的回应。一种回应是竞争：哪一种理论会占上风？这个问题难以回答，这是由于几乎不可能证明哪一种解释是完全没有道理的。另一种回应是整合：理论如何被结合起来？这种回应颇具吸引力，这是由于它承认所有理论都是有用的。但实际上它不过是一种遁词而已。理论的整合通常会导致简洁性的丧失，以及无法找出认知的普适性因素。第三种回应是灵活性：如何根据不同的目的以适宜的方式来使用每种理论，与此同时又不抹煞其他理论的效用？这种取向有益于我们超越单个理论的局限，从多个不同的理论视角来看问题。但要做到这一点，我们不得不放弃寻找人类思想和行为的简明的中心机制的种种努力。

从理论家的角度来说，创制和定义理论建构就是对未来做出预测。这种预测往往会自然而然地变为现实。一旦这套建构被证明是合适的——哪怕只是在部分情形之下，不管你怎么看，十有八九看到的是同样的东西。有鉴于此，不管有多少种不同的意义，奥古斯特“看到”的总是他通过“因子分析法”得出的三个因素——评估、效力和行动。

社会判断理论很好地说明了研究者的偏见是如何影响对实验结果的解读的。在许多实验中，研究者把那些自我介入程度较高的受试者和程度较低的受试者进行比较，从而得出结论：他们介入程度的差异导致了不同的结果。实际上，受试者之间还存在着其他各种差异，它们也会导致不同的结果。这样一来，社会判断理论所做出的阐释就不那么令人信服了。

在对任何一项研究的结果做出阐释的时候，研究者都必须做出某些假设。采用社会判断理论的研究者也不例外。例如，他们假设判断的过程中存在着一个依次进行的、体现因果关系的机制。其中，作为认知行为的判断是在态度变化之前进行的。但是，有关社会判断的研究却无法证明这一假设。

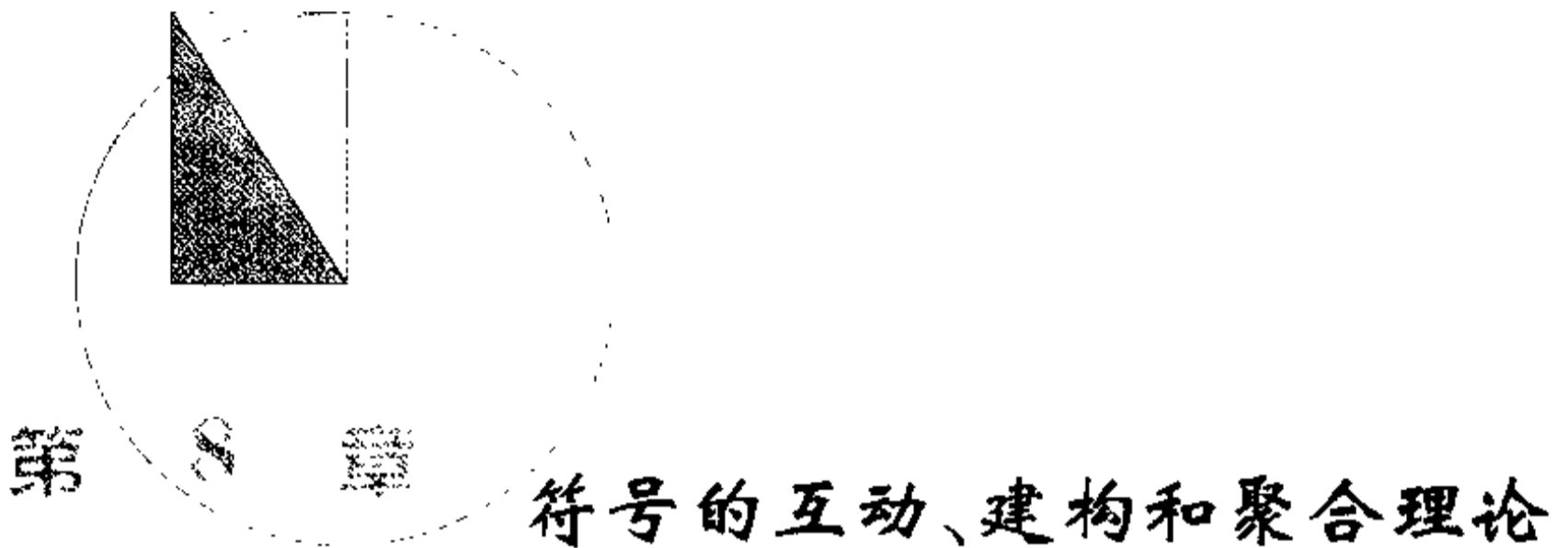
客观地看，许多有关认知过程的实验结果并不像研究者本人所相信的那么清晰。例如，大部分针对信息—整合理论的批评意见集中在其使用的测量手段是否合理。虽然大多数理论家都赞同这一主张——态度是由经过评估的、积累而成的信念所组成的，但是也有不少人怀疑是否可以用“合理性”的指标来测量出一个信念系统所积累的价值总和。在实际的操作中，研究者首先要用归因的方法分离出各种不同的信念，然后再精确地测量它

们，并且估算出系统内其他因素的影响力。但是要做到这一点是很困难的，甚至于是是不可能的。因此，信息—整合理论中的大部分研究都是人为的、假设的和受到控制的。这就难免让人对其外在的合理性产生怀疑。还有一个问题：人们究竟是如何积累信息来形成态度的？对此，学者们并未达成共识。因此，这方面研究所提供的证据就很难说服人，也使该理论的合法性受到质疑。同样道理，有关深思概率模式的研究也经常被批评为“缺乏合法性”。

衡量任何一种预见性理论的基本标准是它的表述方式——即它应当给反面的例子留下一定的余地，这些反例会证明根据该理论所做的预测是错误的。简言之，理论本身应具有证伪性。例如，对不和谐理论最重要的批评集中在它缺乏证伪性。具体说来，该理论可被用来解释各种不同的，甚至互相矛盾的结果，根本无法证明它会出错。这就是说，不管进行什么样的实验，主张不和谐理论的人总会获胜，这怎么能令人信服呢？如果人们态度的变化是受到操控的结果，那么我们可以争辩说，这种变化是由不和谐引起的；如果人们的态度没有出现变化，那么我们又可以说，根本不存在不和谐。

更进一步说，不和谐是一个总体性的概念，它可以表现为许多具体的形式。这样一来，研究者在分析实验结果时可以说。某个结果是由某种形式的不和谐所导致的；而另一个完全不同的结果又是由另一种形式的不和谐所导致的。产生这种循环论证的原因是运用不和谐理论的研究者并没有对不和谐本身进行测量，而是从行为中推断出不和谐的存在。诚然，这又引发了另一个问题：对不和谐究竟能否直接进行测量？这个问题实际上也涉及到了所有的认知过程：对认知过程究竟能否进行测量？

实际上，上述这些对信息处理理论的反驳和批评意见都是带有“站着说话不腰疼”的意味。它们掩盖了传播学者们在构建这些理论的过程中所表现出的智慧和所付出的辛勤工作。在第2章中，我们已经指出，没有一种理论与真理有直接的关系。理论是以猜想、推断和创造为基础的。我们所能做的也就是这些了，这是因为任何理论都不可能穷尽真理。无论是否相信普适性的思维过程，我们都无法否认，本章中所呈现的这些理论以及与此类似的理论流派为我们理解人类传播提供了引人入胜和有用的洞见。



第 8 章 符号的互动、建构和聚合理论

第 8 章和第 9 章所探讨的理论与前两章所探讨的认知理论完全不同。对属于互动理论传统的学者而言，传播和意义具有相当显著的社会性。因此，认知理论的阐释再好，也比不上互动理论（Leeds-Harwitz, ed., 1995）。后者主张，意义是在社会群体之间的互动过程中得以创制和维持的。互动建立、维持和改变了某个社群或文化中的特定成规——包括角色、模式、规则和意义等。这些成规反过来又确定了文化的实际状况。由于语言是现实的载体，因此，它在互动理论流派中发挥着特别重要的作用。

我们将用两章的篇幅来探讨这组理论。本章主要讨论关于符号互动主义以及符号建构和聚合的基本理论文献；第 9 章将考察现实、规则和文化的社会构建。

## 符号互动主义

符号互动主义（symbolic interactionism）主要是社会学领域内的一场理论运动。其特征就是提出了一些有关传播和社会的主张。其理论基础是：所有社会结构和意义都是由社会互动所创制和维持的。芭芭拉·贝莱斯·莱尔（Barbara Ballis Lal）对这场理论运动的前提做了如下的总结（1995, pp. 421-441）：

- 人们是按照他们对所处的情境的主观理解来做出决定和实施行动的。
- 社会生活是由互动过程——而非结构——组成的，因此，社会生活处在不断的变



化当中。

- 人们是通过其所属群体共享的符号的意义来理解他们的体验的。语言是社会生活中最为重要的部分。
- 世界是由社会性客体组成的。这些事物都获得一定的命名和意义；而这些意义是由社会所决定的。
- 人们的行为是以他们的阐释为基础的。通过阐释，人们对相关的事物和行为进行思考和界定。
- 每个人的自我都是一个有意义的客体。与所有的社会性客体一样，自我是通过与他人进行的社会性互动来得到定义的。

早期的互动主义分为两个学派 (Meltzer & Petras, 1970)。由赫伯特·布鲁默 (Herbert Blumer) 领导的芝加哥学派 (Chicago School) 继承了乔治·赫伯特·米德 (George Herbert Mead) 的研究成果。布鲁默所持的最基本观点是：对人类的研究必须采取与对事物的研究完全不同的方式。研究者要努力融入对象的体验中去，与对象产生共鸣，并且尝试理解每个人的价值。布鲁默及其追随者避免采用量化的科学取向，转而强调生活经历、自传、个案研究、日记、信件和间接的访问。布鲁默特别强调了传播研究中的参与者进行观察的重要性。此外，芝加哥学派把人们看作是创造性的和富于创新精神的，他们能够随心所欲地对不同的情境做出难以预测的定义。自我和社会被视为过程——而非结构。如果这一过程停滞，也就意味着社会关系本质的丧失。

第二个是以科学取向为特征的衣阿华 (Iowa) 学派。曼福德·库恩 (Manford Kuhn) 和卡尔·考奇 (Carl Couch) 是该学派的代表人物。他们相信，互动理论提出的各个概念是具有可操作性的。虽然库恩接受了符号互动主义的基本理念，但是他强调客观的研究方法要比布鲁默采用的“软性”方法更富有成效。我们在下面的章节中将以库恩创制的那套著名的“二十项陈述法”的测量方法为例来说明这一点 (Meltzer & Petras, 1970)。

直到今天，早期互动理论的基本理念仍然被许多社会科学家所采纳。但是，正如盖瑞·范恩 (Gary Fine) 所指出的那样，与早期相比，当今的互动理论已经起了很大的变化 (1993, pp. 61-87)。通过引入其他学科领域中的相关理论，互动理论得到了很大的拓展，与此同时，它对社会科学其他领域的研究也产生了一定的影响。

范恩还指出，符号互动理论整合了对以下几个问题的研究：群体成员如何协调他们的行为，如何理解和控制情感，现实是如何构建的，较大规模的社会结构是如何建立起来的，以及如何影响公共政策。

本章将聚焦于符号互动主义的古典学派，该理论运动的基本主张，及其在传播学领域内得以公认的理论拓展。

## 芝加哥学派

乔治·赫伯特·米德被公认为这一理论运动的始作俑者，他的理论著述也构成了芝加哥学派的核心。他最为坚定的追随者和门徒赫伯特·布鲁默创造了“符号互动主义”一词，而米德本人并未使用过这种说法。布鲁默本人是这样评价这个命名的：这是一个“有些粗糙的新词，我几乎是不假思索地造出这个术语来的……看来它还挺受欢迎”（1969，p. 1）。

社会、自我和思维是米德理论中三个最为核心的概念，也恰好构成了其代表作的标题。这些概念范畴体现的是同一个整体性过程——社会行为（social act）——的不同侧面。社会行为是一个无所不包的概念，几乎包括了一切心理和社会性过程。行为是一个完整的有关人们举止的单位，不能拆解为更为细小的部分来分析。行为既可以是短暂而简单的，例如系鞋带；也可以是持久和复杂的，例如实现自己一生的理想。行为之间彼此联结，并在一生当中日渐积累起来。行为源于某种冲动，包括认知、赋予意义、思考和假设、权衡各种方案和最终实现等步骤。

社会行为最基本的形式是由以下三个元素构成的关系：（1）某个人做的最初的表示；（2）另一个人对此做出的回应；（3）结果。结果通常是传播者所赋予行为的意义。意义并不依赖于上述三个元素中的任何一个，而是依赖于三者之间的相互关系（Woodward, 1996, pp. 155-174）。

例如在一次抢劫中，强盗向受害者表明他的要求。受害者以交出金钱和财物的方式做出回应。因此，就出现了一个符合定义的抢劫行为。即便是个人行为——例如独自散步——也会是交互性的。这是由于这些行为的基础便是曾经多次出现过的表示和回应，而这些表示和回应也会在此人的脑海中出现。意义和行为都是在社会交往的过程中习得的。如果没有这一基础，那么人们恐怕连独自散步这样的行为也不会实施。

联合行动（joint action）涉及到群体，例如婚姻、贸易、战争或者宗教仪式等。它是由较小规模的互动行为之间的联结（interlinkage）所组成的。布鲁默指出，在一个高级社会，群体行动主要是由高度稳定的、重复出现的模式所组成的。这些模式具有全体参与者共享的既定意义。由于这些模式的复现率较高，意义也较为稳定，学者们通常把它们视为结构，而忽略了一个事实——它们是起源于互动过程的。为此，布鲁默提醒我们不要忘了需要根据新情况下出现的新问题来做出调整和重新定义。对此，唐纳德·艾里斯做出的最新论述是：“社会学上的一些宏观主题（例如族性）从来也没有在现实生活中被观察到。但它们确实存在于个人所处的微观情境之中，并且通过后者表现出来”（1999，p. xii）。

即便对于那些复现率极高的群体模式而言，它们也不是一成不变的。每一次行动都是从个人开始重新来过。不管群体行动模式有多么稳固，它仍然植根于个人的选择当中。正

如布鲁默所阐释的那样：“正是群体生活中的社会性过程创造和维护了规则，而不是由规则创造和维护了群体生活”（1969，p.19）。

行为之间的联结是无所不在的，可以通过复杂的网络来维持并且得以扩展。尽管实施行动的人相隔遥远，但它们最终还是可以通过不同的方式被连接起来。不过，与一般人的看法相反：“一个网络或者机制并不会因为某些内在的动力或者系统的要求而自发地起作用；它之所以起作用是由于人们在不同的时段会做不同的事，而其所作所为取决于他们是如何定义其所处的情境的”（Blumer, 1969, p.19）。以布鲁默对社会行为的看法为出发点，我们来仔细分析一下米德理论的第一个侧面——社会。

社会——或者说群体生活——是由社会成员经过合作而完成的行为所组成的。人类的合作需要彼此理解对方的意图，后者引起了对自己 and 他人未来行为的推测。因此，合作是由以下两个方面组成的：“读解”他人的行为和意图；以适宜的方式做出回应。

意义是传播最重要的结果之一。你所获得的意义是与他人交流的结果。比方说，你可能从未听过“厕所电话”的说法，但是进过监狱的人都明白其意义。他们是从自身的体验中理解其意义的：囚犯可以通过监狱的下水管道听到对方声音，从而进行交流。

我们运用意义来阐释周围的事物。阐释仿佛是在人的内心深处进行的谈话：“行动者是根据其所处的情境和所接收的指令来对意义进行选择、检查、取消、重组和改变的”（Blumer, 1969, p.5）。显而易见，如果我们对所使用的意义没有达成共识，那么传播和交流就无法进行。米德把具有共享意义的表现称作意义符号（significant symbol）。意义符号使社会的形成成为可能。因为人类可以用声音把这些符号表达出来，所以我们可以听到对方，并且能够彼此回应。我们既是信息的发出者，也是接收者，都要经历接受信息和做出回应的过程。社会就是这样一个由人们之间的互动所构成的网络。在这个过程中，参与者运用符号给自己和他人的行为赋予一定的意义。各种不同的社会机构便是由其参与者之间的互动所构成的。

以美国的法庭系统为例：它是建立在法官、陪审团成员、律师、证人、书记员、记录员之间的互动的基础之上的。他们是用语言来进行交流和互动的。法庭就是要对所有参与者的行为做出阐释。除此之外，它没有任何意义。其他社会机构——学校、教会、政府、工厂等——都是如此。米德理论中最为重要的概念便是这种由回应自己 and 他人所构成的相互作用。这也很自然地过渡到他所阐释的第二个重要概念——自我。

正因为人们把自己当作一个对象来做出回应，所以才会有“自我”的概念。有时候，你会对自己做出积极的回应，因此会感到自豪；而有时候你会对自己感到愤怒和厌恶。你站在别人的位置上对自己做出回应，这在社会学上被称为“角色互换”（role taking）。换言之，你采取了别人的视角，导致了“自我概念”（self-concept）的产生。

“自我概念”在心理学上被称为“被类化的他者”（generalized other），指的是你用来观照自己的复合视角，即你站在别人的角度对自己的感知。你是在与别人长期进行的符号

互动中形成这一“自我概念”的。而所谓“意义重大的他者”(significant others)是指那些与你最为亲近的人。他们之所以对你“意义重大”是因为他们做出的回应会对你产生很大的影响。

我们以青少年的“自我形象”(self-image)为例。他们是通过与“意义重大的他者”——父母、兄弟姐妹、同学、朋友——的互动形成自我形象的。他们通过互动了解到别人对他们的看法，于是乎他们就按照这样的看法来塑造自己的形象——心理学上称之为“人格面貌”(persona)。他们的所作所为都是在强化这一“人格面貌”，这样一来当然会得到别人的认可，形成一种良性循环。比方说，如果别人都觉得某个孩子内向，他便也会认为自己不善于社交，于是乎便会尽量回避公共场合，这样一来，就强化了他内向的“人格面貌”。

“自我”的概念可以分成两个侧面，每个侧面都发挥着关键性的作用。作为主体的“我”(I)是“自我”中冲动性的、无组织的、无方向的和不可预测的那部分。作为客体的“我”(me)即“被类化的他者”，是由与他人共享的具有组织性和一致性的模式所构成的。每个行为始自主体的“我”的神经冲动，但立即被客体的“我”所控制。主体的“我”是行为的驱动力，客体的“我”指挥和引导行为。米德运用客体的“我”来解释那些符合社会规范的、调适性的行为；而用主体的“我”来解释那些富于创造性的、无法预测的行为。

例如，许多人都会有意改变自己的生活状况，以此来改变自我形象。在此，主体的“我”驱动自我的改变，而客体的“我”则阻碍这种改变。比方说，你离开家乡到另一个地方去上大学，这就可能导致这种改变的出现。很多高中毕业生都把上大学看作是重塑自我的机会：一方面，他们可以找到新的一群“意义重大的他者”，并且与之建立联系；另一方面，他们也希望在新的环境中建立起新的“被类化的他者”。人们常说“我要开始新的生活”，其心理学意义就在于此。

人们之所以能够进行思考，是由于他们能够使用有意义的符号来对自我做出回应。思考(thinking)是米德理论中的第三个核心概念，他将其称之为“思维”(mind)。思维不是一种事物，而是一个过程。这只是一个与自己进行互动的过程。这种思维能力是与自我共同发展起来的，对人类的生活显得尤为重要——这是由于任何一个行为都离不开思维。思维就是人们对所处情境进行解读的过程，因此会表现为犹豫不决——即推迟外在行为。在此过程中，人们会仔细考虑现状，并对未来的行动进行规划。人们可以想像出各种不同的结果，对各种方案进行选择 and 测试。

人们还能够运用所掌握的有意义的符号来给事物命名。人们给事物下的定义通常反映了他们会以何种方式对该事物采取行动。例如，海景之所以被命名为“海景”是人们欣赏这种景色。一杯饮料被称为“柠檬茶”是因为你想喝它(或者不喝它)。所谓事物是指那些经过了个人的符号思维过程的事物。当个人想要对某个事物采取新的或者不同的行动

时，该事物就被改变了。

布鲁默把事物分为三种类型：物质的（东西）、社会的（人）和抽象的（思想）。人们对事物做出不同的定义。这取决于他们如何对这些事物采取行动。警官说的同一句话，对于城市贫民窟和高档住宅区的居民来说，会有不同的意义。警官与这两个不同社群的成员所进行的互动过程决定了其不同的意义。

霍华德·贝克（Howard Becker）曾对吸食大麻的人进行了一项有趣的研究，很好地阐明了“社会事物”的概念（1953，pp. 235-242）。贝克发现这些人在与其他“瘾君子”交流的过程中学习了三个方面的内容：第一个方面是如何“正确”吸食。贝克访问的每一个人都告诉他，他们开始吸食大麻时都达不到神魂颠倒的状态；直到别人告诉他们应该怎么做。第二，吸食者要学会如何来定义“神魂颠倒”的状态。换言之，他们要学会如何分辨大麻带来的感受，并把这些感受与吸食行为联系起来。贝克指出，这种联系并非自发形成的，而是从与其他吸食者的社会性互动中习得的。一些“老手”告诉贝克，“新手”们实际上已经进入了神魂颠倒的状态。他们之所以意识不到这一点，是因为没人教他们如何识别这种感受。第三，吸食者要学会把这种感受定义为“快乐的”、“值得期待的”。同样道理，这种定义并非自发获得。许多“新手”在开始吸食大麻时并未感到快乐。但那些“老手”会对他们循循善诱，让他们觉得这是一种“快乐”。

上述的研究表明包括大麻在内的毒品是一种社会事物。其意义是在互动的过程中产生的。人们对毒品的看法（思维）是由意义所决定的，而对群体的假设（社会）也是互动的产物。虽然贝克在研究中没有对吸毒者的自我概念做出专门的访谈，但是研究的结果清楚地表明，这些人的自我概念在很大程度上是由吸毒者群体内所进行的互动所决定的。

## 衣阿华学派

曼福德·库恩和他的学生们虽然坚持了基本的互动理论原则，但他们在此基础上做了以下两个方面的创新。第一个方面是对自我的概念进行具体化；第二个是采取量化的取向，这也使第一个方面的创新成为可能。第二个方面是芝加哥和衣阿华学派的分歧。布鲁默严厉批评了行为科学中出现的越来越强的操作性趋势，而库恩所做的恰恰就是这一点！这样一来，库恩的研究越来越接近于微观分析的取向。

库恩的理论前提与米德的思想是一致的。在他看来，符号互动是所有行为的基础。少年儿童是通过与其所处的社群中的其他成员之间的互动来完成社会化过程的。人们通过社会性互动来处理外部环境中的事物，同时给后者赋予了意义。对库恩来说，为事物命名是很重要的。这是由于命名是传递事物意义的主要方式。与芝加哥学派的理论家一样，库恩也主张个人不是被动的反应器，而是主动的策划者。他强调，个人把与自我的“对话”作为其行为的一个组成部分。他也强调了语言在思维和传播中的重要性。

与米德和布鲁默一样，库恩所关注的也是在动作发出者所处的世界中事物的重要性。这里所说的事物（object）可以是个人现实生活中的任何一个方面：一件东西、一种品质、一个事件或者一种状态。成为事物的惟一必要条件是个人为它命名——即运用符号来再现它。对于人们而言，所谓“现实生活”就是其社会性事物的全部——这些事物都是从社会性的角度来加以定义的。

库恩提出的第二个重要概念是行动规划（plan of action）——即个人对某一事物所采取的总体性行为模式。态度——即个人对该事物所持的价值观的语言表述——对个人的行动和规划起着指导的作用。因为态度是用语言表述出来的，因此，人们可以观察并且测量到它。上大学就包括了行动规划的过程——实际上是一系列的行动规划。这些规划都是在你的一系列态度——即你到底想通过大学生活达到什么目标——的指导下进行的。例如，你可能会在一系列积极的态度——例如对未来收入、事业发展和个人成功的态度——的指导下进行规划。

库恩提出的第三个重要概念是导向性他者（orientational other）——即对某个人生活产生重大影响的他人。这个术语与米德所采用的术语“意义重大的他者”相互呼应。库恩指出，成为某个人的“导向性他者”应该具备四个方面的特质：首先，他们应当赢得此人情感和心理学上的信任；其次，他们为此人提供了基本的语汇、中心概念和范畴；第三，他们为此人提供了区分“自我”和“他者”最基本的依据，包括此人心目中区分各种社会角色的依据；第四，“导向性他者”的传播效应会持续不断地影响此人的“自我概念”。“导向性他者”既可以是身边的人，也可以是历史人物；既可以当场施加影响，也可以不在场，间接地起作用。总之，这个术语印证了以下的事实：个人是通过与他人——尤其是与那些能够对其生活产生重大影响的人——的互动来形成自己的世界观的。

最后，我们来看看库恩提出的最为重要的概念——自我（self）。库恩的理论和方法都是围绕着“自我”这一概念来展开的。正是在这一概念上，库恩对符号互动理论做了最为引人注目的拓展。自我概念——即个人针对自我所进行的行为规划——包含了个人的身份、好恶、目标、意识形态和自我评价。自我概念是个人对其他事物做出判断时最常采用的参考框架。因此，它对态度起着引导的作用。所有随后进行的行动规划都源自这一自我概念。

在研究方法上，库恩创制了一套测量自我概念的各个不同侧面的方法——“二十项陈述的自测”（TST）。如果你去参加 TST 测试，你将读到如下的说明：

下面有二十项用数字标注的空白。请你在空白处依次写下二十项对这个简单问题的回答：“我是谁？”你只需给出二十个不同的答案。在回答时，想像自己是在自言自语，而不是给别人作答。按照这些答案在你脑海中闪现的次序来写下，无须考虑它们的逻辑或者“重要性”。时间有限，请尽快完成。（引自 Tucker，

1966, p. 308)

有几种不同的方法来分析测试的结果。每种方法针对的是自我概念的不同侧面。在此我们重点介绍两种——排序变量和中心变量。排序变量 (ordering variable) 是指个人所具有的身份/认同的相对显著性。这可以通过测试表上答案的排序观察出来。例如, 如果受试者把“浸礼会教徒”的身份/认同排在前面, 而把“父亲”排在后面, 那么我们可以据此推断他对宗教信仰要比对家庭关系的认同强烈的多。中心变量 (locus variable) 是指个人对整体性身份的认知程度。例如, 受试者更容易认知“美国人”这样引起共鸣的群体性分类; 而非一些特有的、主观性的特质——例如“强壮”。

在为这项有关“自我态度” (self-attitude) 的测试评分时, 你可以把那些答案归入一到两个不同的范畴中。如果某项陈述包含了对特定群体或者阶层的身份/认同——例如女性、丈夫、浸礼会教徒、芝加哥人、医学院预科生、女儿、长子(女)、工科学生等——我们就可以把这项陈述归入“共感” (consensual) 类的范畴。另一些陈述不属于为大家所公认的概念范畴, 因此, 我们可以把它们归入“亚共感” (subconsensual) 类的范畴, 例如欢乐、枯燥、漂亮、好学生、太胖、贤妻良母、有意思等。归入“共感”范畴的陈述的数量便是该受试者的最主要的得分。

在有关传播的社会性理论中, 符号互动主义是一支具有相当影响的力量。在下一节中, 我们将探讨另一些相关理论。

### 互动主义的拓展: 厄文·高夫曼的理论

厄文·高夫曼 (Erving Goffman) 是 20 世纪最有影响的社会学家之一。他因在社会学理论中运用了戏剧的隐喻而著名。他把社会比作舞台, 人们都是台上的演员, 通过表演给观众留下印象。

高夫曼最初的假设是: 人们都要设法给日常生活中所遇到的事件赋予一定的意义 (1974)。你对情况的阐释就是你给情况下的定义。通常人们会问自己: 到底发生了什么事? 他们的回答便构成了对当下情况的定义。对情况——例如一个生活中的玩笑、错误或者误会——最初所做出的定义是不完善的。因此, 有必要进行重读。重读之所以重要是由于在传播的过程中会经常出现互相欺骗的情况。

人们对情况的定义可以分为片段和框架。所谓“片段” (strip) 是指一系列动作的组合——例如打开冰箱门, 拿出牛奶, 倒到玻璃杯里, 喝下去, 把杯子放入洗碗机里。所谓“框架” (frame) 是指用来定义片段的最基本的组织模式。例如上述的动作片段可以形成一个框架: “喝点东西”。

所谓“框架分析” (frame analysis) 就是对个人如何组织自身的体验进行分析。人们

借助于框架来识别和理解事件，给生活中出现的行为赋予一定的意义；否则的话，这些事件和行为就没有任何意义。自然性的框架——例如风暴——是指不具有导向性的自然性事件；而社会性的框架是受到一定的思维过程——例如筹划一次请客——的控制和引导的。这两种框架是互相关联的。这是由于一切形式的社会性存在都要按照自然性的秩序来行动，因此，自然性的秩序反过来也影响着社会性的存在。

有鉴于此，框架就成为我们理解自身体验的模式。换言之，框架的形成就是指我们如何把某个事物归入一致性的范畴中。所谓“首要框架”（primary framework）是指那些最基本的组织形式，例如交谈、饮食、穿衣等。但是，首要框架可以被变换为“次要框架”（secondary framework）。在此，首要框架的基本组织原则被用来满足不同的目的。例如，比赛就是一个次要框架，它模仿的是“打斗”这一首要框架。我们所具有的框架中有很大的部分并非首要框架，而是对后者的模仿——例如玩耍、欺骗、实验等“构成物”（fabrication）。我们的日常生活中充满了次要框架。

与其他行为一样，交流的行为也可以采用框架分析来进行观照。当人们集中精力进行交流时，便出现了“当面对遇”（face engagement）或者“遭遇”（encounter）（Goffman, 1961, 1967, 1971）。在一次“当面的交锋”中，你只有一个关注的焦点，所规划的也是共同的行为。而在公共场合进行的那些缺乏焦点的交流过程中，你只是承认对方的存在，并没有对他进行关注。举个日常生活中的例子，你在排队等车时就处于缺乏焦点的交流过程中。这时候，你有机会进行交流，但没有明确的关注对象。一旦你跟排在前面的某位乘客进行交谈，你就开始转为“当面对遇”的状态。你和对方有一种默契，使这种面对面的交流最终出现某种结果。“当面对遇”可以表现为言语行为，也可以表现为非言语行为。其中所展现出的一些线索是非常重要的，这是因为它们揭示了交流双方关系的本质以及对当时情况所做出的、得到双方认可的定义。

在高夫曼看来，处于“当面对遇”下的人们轮流给对方“演戏”。例如，你在讲故事——或者是向对方复述曾经发生的事情——的时候，会运用戏剧性描述的手法来吸引听者：

我想强调的是，说话人所做的并不是向听者提供信息，而是给他“演戏”。实际上，（在交流过程中），说话人并未把主要的时间花在提供信息上，而是花在“做秀”上。仔细观察一下，这种“戏剧性”（theatricality）并不是以对感情或者自发意图的装腔作势的表现为基础的，不是我们蔑称为“戏剧化行为”的大喊大叫。我所说的舞台表演与谈话之间的平行关系要深刻得多。问题的关键在于，在通常情况下，一个人所说的并不是以他个人名义做出的大胆的表述。他是在描述。他再现的是一系列已经发生的事件片段，旨在吸引听者的关注。（1974, p. 508）



为了吸引听者，说话人要把某种特征展示给他们。高夫曼指出，说话人与舞台上的演员一样，用特定的角色来展示某种性格特征；而听者通常能够接受这种“人物塑造”的手法。他相信，自我实际上是由这种戏剧化的过程所决定的。他对“自我”这一概念做了以下阐述：

一个以适当的形式展现和表演的场景会使听者把自己归类于其中的某个角色。这一归类的行为就导致了自我的产生，它是上述场景的产物，而非其原因。因此，自我就成为表演中某个人物。它不是一个有机的整体，而是一个特定的定位：其根本的命运就是出生、成熟直至死亡。自我也是一种戏剧化的效果，它是从所展现的场景中发散出来的；同时，自我的形成也是一个人物塑造的过程。问题的关键在于这一戏剧化的过程能否得到听者的肯定。(1959, pp. 252-253)

根据高夫曼的理论，你只需关心你展现自我形象的种种情境。因此，你在好朋友和在父母面前的行为是完全不同的；你在教授面前与在联欢会上展现的形象也是完全两样的。在你所参与的各种场合中，你要决定自己扮演什么样的角色，如何来表演。

人们为了定义某种情况，一般会经历两个步骤：首先要了解处于同一情况下其他人的信息；然后再提供有关自己的信息。这一信息交换的过程使人们了解到别人对自己的期望。这一信息交换的过程通常是以间接的方式进行的：观察别人的行为，然后再构建自己的行为，以期给别人留下深刻的印象。因此，自我展现 (self-presentation) 实际上就是印象管理 (impression management)：

他希望给别人留下好印象，或者希望别人知道他们对他们的印象不错，或者希望形成对别人的印象，或者是什么印象也没留下；他希望能够与别人保持足够的和谐，从而维持双方的互动，或者是欺骗、清除、迷惑、误导、激怒、侮辱别人。(1959, p. 3)

最有意思的是出现令人尴尬的困境。比如说，你因为做了某件事情受到了别人的指责，可以采用不同的方式做出回应——给出理由、找借口、道歉等。为了找借口为自己开脱责任，你可以说自己不是故意要这样做的，没有预料到事情的后果，或者是无法控制自己不去做这件事情。找借口的目的是为了说服比自己地位高的权威，可以唤起同情、忠诚或者其他的价值观念。

同处于某种情况下的参与者共同展示形象，这样就形成了对这种情况概括性的定义。这一总体性定义通常是统一的。一旦定型，就会产生道德上的压力来压制怀疑和冲突，从而维持这一定义。人们可以在这一定型的基础上进行完善，但永远不能背离最初那个定型

的形象。社会的组织正是建立在这一基础之上的。

## 符号建构理论

从总体上看，符号互动主义聚焦于微观的过程——或者说人们在最低的层面上进行的实际的互动过程。这一派理论家指出，这些微观过程创制了社会的宏观结构，但并未详细阐述这一观点。从总体上说，他们也忽视了与之相反的效应——即宏观结构对微观过程的影响。建构理论就是为更加具体地解释微观/宏观的关系而设计的。

建构理论是关于社会性行为的总体性理论，是由社会学家安东尼·吉登斯（Anthony Giddens）及其追随者创制的。根据这一理论，人类行为是一个生产和再生产不同的社会体系的过程。交流者按照规则有策略地采取行动来实现其目标，从而创制出新的结构，反过来会对未来的行动产生影响。这些结构——例如相关期望（relational expectation）、群体角色和模式、交流网络和社会性机构——既对社会性行为产生影响，又反过来受到社会性行为的影响。这些结构也为个人提供了指导他们行为的规则；但是这些行为反过来又创制出新的规则，同时也在复制旧的规则。艾里斯把上述交流的过程和社会性行为称作“辫子状实体”（braided entities）（1999, p. 123）。

对于人类行为的起因，长期以来一直存在着两派观点的争论：一派主张人类的行为是由外部力量所引起的；另一派则强调人类行为的意图性（intentionality）。吉登斯试图超越这一争论。他提出，社会生活就好像一枚双面的硬币，因此，这两派观点都有各自的道理。我们有意采取某种行动，旨在实现我们的意图；与此同时，我们的行动也会产生一些意料之外的后果，从而建立一些新的结构，对我们今后的行为产生影响。当我们为了达到某个目标而采取某种行动时，我们并不能意识到该行动及随之产生的结构会导致哪些后果。

我们来看看上述这些原则是如何在群体中起作用的。有人为了达到某个目标而做了某件事情。因此，群体中的其他成员便会认为此人具有某种特殊的思想，能够做某些特定的事情。这样一来便形成了特定的社会角色——这是此人行为所产生的意料之外的后果——导致某种结构的形成，从而对群体或者个人今后的行为产生制约作用。

例如，你讨厌别人在会议室乱扔东西，因此每次开会前，你都会主动收拾一下。时间一长，群体内的其他成员便对你产生了依赖，收拾房间就成了你一个人的事情。换言之，你为自己创制了“保洁员”的社会角色。即便你哪天不情愿做，你也得收拾。吉登斯认为像这样的“建构”在日常社会生活中随处可见，诚然，其表现形式要比收拾房间复杂得多。

唐纳德·艾里斯曾举例说明族性（ethnicity）是如何通过“建构”来实现的（1999）。

我们通过同一族群内部与不同族群之间的交流模式来创制出种族之间的差异性。族性就是通过世界各地长期的本土性实践过程创制出来的“构造”。正如符号互动理论家所想像的那样，族性也是符号互动的产物。但是，一旦族性被创制出来，它就具有了自身的生命力，对人们今后的行为产生了制约作用。因此，人们在思考和行动时不可能摆脱种族体验的影响，只不过影响的方式不同而已。在日常生活中，人们出于善良的本意，以正常的方式采取行动，从而解决问题或者达到某种目标。他们的行动也创制出社会性结构中一些意料之外的新范畴，限制了他们今后的行动。这类新结构倒不一定是负面的，但它们确实蕴含了权力的分配——即一个群体要支配另一个群体。人们曾经设计了大规模的社会性试验，通过改变微观结构来改变整个宏观结构，但最终总是会产生一些意料之外的新结构。这些新的结构也具有自身的权力和局限性。

吉登斯认为，建构包含了三种模态——或者说层面：(1)阐释或者读解；(2)道德感或者得体的行为举止；(3)行动中的能力感。换言之，我们用以指导行为的准则会告诉我们：如何理解事物（阐释）；哪些是应该做的（道德）；如何去做（能力）。反过来，我们自身的行为也强化了上述这些结构——阐释、道德和能力。

假设某个群体创制出了一种“结构”——每个成员都会对所探讨的主题积极地发表意见。我们来看看这一结构是怎样被创制出来的。与其他“建构”的产物一样，这一结构不是群体成员事先规划出来的，而是长期以来群体成员善意行为的一个意料之外的“副产品”。在这种情况下，首先出现的是阐释的规则——即该群体所有成员都是平等的。不管探讨的是什么题目，每个人都要发表自己的看法，不能保持沉默——这才是得体的行为。同时每个人都具有语言的能力，可以用它来进行争论，说服对方。

在实际生活中，你的行为不大会只受一种结构的影响——例如上述的“保洁员”角色或者“积极发言”的规则。相反，你的行为同时受到几种不同的结构性因素的影响。诚然，与此同时，你的行为也在影响这些结构性因素。这样便会产生两种结果：一种结构可以间接产生（mediate）另一种结构。换言之，一种结构的产生是通过另一种结构的产生来完成的。例如，群体成员之间的交流会产一张关系网，但这张关系网是在为每个成员建立角色的过程中产生的。在此，角色的建构间接产生了关系网。

结构之间产生联系的第二种方式是通过矛盾（contradiction）。在此，在一种结构的产生过程中，需要建立另一种结构来对该结构起破坏作用。这是一个经典的、自相矛盾的“吊诡”。矛盾显然会导致冲突。通过矛盾性因素之间的辩证关系或者说张力的作用，系统会出现变化。

矛盾性结构的典型例子便是群体工作常常碰到的一个老问题——任务和关系。为了完成任务，群体成员会努力搞好人际关系。但这两者之间是一对矛盾：如果花很多时间去搞关系，便会分散人们的注意力，影响任务的完成；但如果只注重完成任务，便没有足够的时间和精力去发展良好的人际关系，弥和彼此的分歧，从而很难高质量地完成任务。

我们再举一对美国社会中常见的深刻矛盾——机会平等的原则和为保护少数民族和弱势群体利益而制定的“肯定性法案”（affirmative action）。根据美国宪法，公民是完全平等的，因此应当获得同等的机会，受到同等的对待。这一理想化的原则也被贯彻到联邦法案的制定和各种强制性机制的运作中。因此，在工作、教育、体育运动、买（租）房中出现的歧视性行为都是违法的。但是，与此同时，必须采取补救性的行动来在美国社会的“竞技场”上维持平衡——这一点得到了多数人的认可。单单禁止歧视是不够的，因此在制定法律的过程中，又加入了“肯定性法案”，以此来保证那些未得到充分代表的边缘弱势群体获得平等的机会。在当今美国社会，保证平等机会的法案和“肯定性法案”的共存，旨在通过改善微观的交流过程来消除社会中存在的那些压制性的宏观社会结构。

对于某一社会组织来说，它首先要面对如何消除歧视的问题，但同时也必须对某些特殊群体实行一些优惠政策。请大家注意平等机会的原则与“肯定性法案”之间存在的深刻矛盾。这一矛盾导致了美国社会在宏观和微观的层面上出现的种种矛盾。因此，相关的争论和随之而来的变革一直没有停歇。这个典型的例子很好地说明了建构过程中的矛盾性是如何导致宏观和微观社会结构的变化。

## 符号聚合的过程

按照符号互动理论的说法，语言的共同意义可以把人们聚合到一起；而按照建构理论的说法，互动与社会结构之间存在着紧密的联系。在这两个前提之下，我们来看看人们如何运用语言来创制结构，从而通过聚合的作用增强其影响力。在本节中，我们要探讨的是其中最为著名的两种相关理论。

### 肯尼斯·伯克的认同理论

肯尼斯·伯克（Kenneth Burke）涉及了许多领域——包括文学创作、文学和修辞学批评、社会心理学和语言学分析。伯克的概念不是直接源自米德等早期社会学家的论著，但是他的理论与本章所探讨的其他取向之间存在着高度的一致性。

毫无疑问，伯克是符号理论家中的“巨人”。他的写作跨越了半个世纪，因此，他的理论在所有有关符号的理论中是最为全面的流派之一。他的一个追随者曾经这样写道：“可以毫不夸张地说，当今所有关于传播的论述——不管它具有怎样的独创性——都是在回应伯克所说过的”（Duncan, 1964, p. 105）。伯克从1931年到1989年出版了十多本著作，还有不少学者撰写了相关论著，对伯克的理论进行读解。要对他的传播理论进行概观，还是要从他的“行动”概念说起；然后再探讨他的中心学说——即有关符号、语言和

传播的论述；最后再对他的研究方法做一简要概括。

伯克把“行为”（act）视为他的“戏剧主义”（dramatism）理论的中心概念。他区分了“行动”（action）和“动作”（motion）的概念。前者是指有目的性的、自发性的行为；而后者是指无目的、无意义的行为。物体和动物会有动作，但只有人类才会有行动。

伯克把人类视为具有生物性的和神经性的存在。与其他存在形式相比，他们所独有的是具有运用符号来实施行动的能力。人类是创制、运用和误用符号的动物。他们创制符号是为了给事物和情况命名；他们运用符号是为了传播和交流；诚然，他们也会滥用符号，造成不良的后果。

伯克心目中的符号涵盖的范围非常广，包括一系列语言的和非言语的元素。他提出的最有趣的观点是：人类可以把符号加以符号化。具体来说，人们可以谈论曾经说过的话，可以写下对词语的看法。历史本身是一个书写符号的过程——即写下各种历史事件中人们所说的和所写的东西。

人们可以用一面符号的屏幕来过滤现实。现实是以符号为中介来传递的。伯克同意米德的主张：语言是行动的工具。由于人们在行动的过程中需要社会性的合作，所以说语言塑造了行为。

在伯克看来，语言承载着感情。没有哪个词语是完全中立的。因此，人们的态度、判断和感觉都无一例外地通过其所使用的语言表现出来。从本质上说，语言是具有选择性和抽象性的。因此，语言所关注的是现实的某些特定的方面，也就难免忽略其他的方面。语言越是简练，其多义性就越强。

伯克的著述中首要关注的是“罪感”（guilt）的概念。他把这个术语当作一个通用语来使用，涵盖了人们各种类型的紧张情绪——焦虑、难堪、自我憎恨、厌恶等。他认为，符号的使用导致了罪感的产生。他归纳了罪感的三个相关来源：第一个来源是负面因素（the negative）。人们通过语言来进行道德上的训诫。他们构建了各种各样的规则和禁忌。这些规则不会是完全一致的。你遵循了其中的一条，就会打破另一条，于是乎罪感便产生了。各种宗教、职业、组织、家庭和社区都有许多隐性规则，对其成员的行为起着指导作用。人们在生活中逐渐习得这些规则，并且用它们来判断行动的好坏。

罪感的第二个来源是尽善尽美的原则（the principle of perfection）。人们通常都对失败很敏感，并且通过语言来想像出一种尽善尽美的状态。接下来，他们理所当然地在生活中为在一定程度上实现这种想像而奋斗。理想和现实的差异便导致了罪感的产生。例如，许多从事政治运动的积极分子都是以这种罪感为动力的。他们在集会上宣称在21世纪，战争是一种野蛮行径，不利于矛盾的解决。这些人所想像的是一个没有战争的世界，他们正是在尽善尽美原则的驱动下发言的。

罪感的第三个原则是等级原则（the principle of hierarchy）。为了维持秩序，人们以“社会金字塔”的形式——即等级制（包括社会价值评估和排序等）——来构建社会。这

一构建的过程当然是通过符号来完成的。竞争和分歧导致了社群等级和阶级的出现，从而引发了罪感。这方面最典型的例子是种族之间的矛盾和冲突。

在伯克看来，罪感是一切行动和交流背后的首要动力。人们之所以要进行交流就是为了排遣罪感。在描述交流行为时，伯克使用了好几个同义词：同体性、认同、说服、交流和修辞。下面我们来看看这些概念是怎样被整合到他的理论中的。

第一个概念是“同体性”（consubstantiality）。每个事物都具有本质，或者说实体。所谓“实体”（substance）是指事物的总体上的本质或者实质。人类也具有实体，而每个人又具有不同的实体。但是，任何两个人的实体在一定的程度上是相互交叉的。这种交叉永远不会是完全彻底的，因此，不可能实现完美无缺的交流。无论人与人之间进行怎样的交流，其中发挥作用的是他们共享的——或者说共同的——实体，伯克称之为“同体性”。

设想一下，在一个炎热的夏日，你和朋友在游泳池里戏水，你们以一种轻松、自由的方式进行交流。这是由于你们共享了所使用语言的意义。这就是说，你们具有同体性。如果你在瑞士的一家饭馆里，叫住一个忙得晕头转向的服务生，问他一个问题，你的感觉会很失望。这是由于你跟对方缺少共享的意义。综合一下米德和伯克的理论，一个有意义的符号是通过同体性而获得共享的意义的。

伯克理论中另一个重要的术语是“认同”（identification）。从总体上看，“认同”与“同体性”的概念十分相似。认同的反义词是分歧（division），或者说分隔。分歧以及由此产生的罪感是促成交流的最主要动力。通过交流可以促进认同。随着认同的增强，共享的意义也会增加，从而增进理解——这一过程呈螺旋式上升的趋势。因此，认同就成为进行说服和有效交流的一种方式；同时，它本身也是目的。认同可以是有意识的，也可以是无意识的，可以是事先规划好的，也可以是偶然发生的。

人与人之间存在着三种互相交叉的认同来源。物质性认同通常来源于商品、占有物和东西——例如拥有相同种类的汽车，对衣着有着相同的品位。理想化认同来源于共享的主张、态度、感觉和价值观——例如成为同一教会或者政党的成员。形式上的认同来源于交流双方共同参与的事件的组织、安排和形式。如果两个人互相做过自我介绍后握手，那么握手的模式就会引发认同。

认同并不是一个非此即彼的现象，而是一个程度大小的问题。某些形式的同体性的存在只是由于人与人所共享的人性。认同可以是大规模的，也可以是小范围的，可以随着交流行为而增加或者减少。其次，虽然任何两人都会经历某种程度的认同或者分歧，但是只有在认同大于分歧的情况下，交流才会更为成功。

尽管彼此之间存在着巨大的、明显的分歧，处于社会较低层的人通常还是会认同于处于上层的人。这种类型的认同表现在人们对领袖人物的崇拜上。为何会产生这种现象？首先，人们在他人身上看到了自己为之奋斗的尽善尽美的状态。其次，领袖人物身上表现出的神秘色彩和魅力掩盖了他们与普通民众之间存在的巨大分歧。因此，这种现象被称之为

“神秘化作用下的认同”(identification through mystification)。

由于适宜的策略对交流的成功而言十分重要，因此，人们在与他人进行交流的过程中会采用某些认同的策略。认同的形式是数不胜数的，因此，伯克并未试图概括现存所有的策略，而是提出，在分析口头进行的社交个案时，人们应当确定交流者采用的是哪种策略。

伯克在分析个案时采用的最基本的方法是戏剧性五元法(dramatisitic pentad)。五元法是对任何行为进行最有效研究时所采用的分析框架。五元法的第一个元素是行为，这是由演员(动作的发出者)来完成的，主要是指演员表演的是何种角色，取得了何种成效。第二个元素是场景——即实施行为时所处的情况或背景。它既包括了实施行为时所处的自然环境，也包括了其所处的社会和文化背景。第三个元素是中介人(agent)——即演员，包括人们了解到的关于他的情况。中介人的实体影响了他自身的方方面面——包括其状态、历史、人格、举止以及其他起作用的因素。第四个元素是中介(agency)——即中介人用来实施行为的方式或者工具，包括传播的信道、设备、机制、策略和信息等。第五个元素是目的——即行为的动因、言语交流的目标、期望达到的效果或者行为的结果。

例如，你在写一篇传播理论课的学期论文。你作为中介人，收集相关的信息，然后交给任课老师(行为)。课程、学校、图书馆、书桌和寝室以及社交氛围构成了场景；论文的格式本身就是中介。此外，你写这篇论文还会有许多目的，十有八九是为了取得好成绩，也可能为了发表等。

大卫·凌(David Ling)运用伯克的五元法来解读了一个传播上的事件(1970, pp. 81-86)。1969年，马萨诸塞州参议员爱德华·肯尼迪(Edward Kennedy)卷入了一场车祸中。当时，他和女助手玛丽·乔·科佩奇(Mary Jo Kopechne)驾车不慎从桥上落入一个水塘中。肯尼迪死里逃生，而助手不幸被淹死。事故发生一周后，他对全州人民发表了一篇精彩的演说，对这起车祸做了解释，试图重新赢得民众的支持。凌认为肯尼迪打算通过演说达到两个目的：尽可能减小他对事故所负的责任；让全州的选民来决定他是否还留任参议员的职位。

首先，肯尼迪描述了车祸的全过程(场景)，虽然他的助手不幸遇难，但是他呼吁大家注意这样的事实：他本人也是这起事故中无助的受害者(agent)。他还解释道，他之所以未能及时报案(行为)，是由于他本人当时也受了伤，精神上处于迷乱的状态。显而易见，他的描述旨在证明他本人也是这场悲剧的受害者。在演说的后半部分，他提出了一个实质性的建议：如果选民让他辞职，他马上就会这样做。在此，场景由车祸变成了公众的反应；马萨诸塞州的选民成为中介人；行为也变成了他们决定肯尼迪是否应当为此事辞职；中介就成了辞职声明，而目的则是迫使肯尼迪下台。在大卫·凌看来，这是一篇极为成功的演说，肯尼迪十分有效地运用了伯克的“戏剧性五元法”。无怪乎选民们做出了积极的回应，肯尼迪保住了参议员的位子。

总的看来，伯克突出强调了语言和符号的作用——可以把人们聚合到一起，也可以让他们分道扬镳。他认为，人们可以设计一些策略，来达到上述任何一个作用。在下一节中，我们来看看叙述的深层结构是如何以相同的方式形成群体意识的。

## 符号聚合理论

符号聚合理论 (symbolic convergence theory) 也被称为想像—主题分析 (fantasy-theme analysis)，是由厄内斯特·鲍曼 (Ernest Bormann)、约翰·克里甘 (John Cragan) 和唐纳德·希尔茨 (Donald Shields) 发展起来的一套有关在传播中如何使用叙述的相当完备的理论。按照该理论的设想，人们有关现实生活的形象受到一些故事的引导。这些故事反映了人们对事物的看法，是在小规模群体的符号互动中创制出来的，并且在人与人之间、群体与群体之间形成了一个“故事链”。

想像性主题出现在那些较长、较复杂的故事中。这些故事是更大型的“戏剧”，也被称之为“修辞性视野” (rhetorical vision)。从本质上说，修辞性视野是对事物过去、现在和未来状态的看法。在我们无法直接体验到的、只能通过符号再现来了解的那些领域，修辞性视野构建着我们对现实生活的认识。这样一来，我们便具有了关于过去、未来或者远方事物的形象。在很大的程度上，修辞性视野所形成的假设便成为群体知识的基础。

例如，在当今这个集团化的世界，做出任何规划的目的都是产生利润。在一个有限的市场内，不是每个竞争者都能获利。因此，人们希望集团的规划者能够具有一个以竞争为导向的修辞性视野。他们所讲述的故事体现的就是这种视野。

想像性主题——甚至于更大范围的修辞性视野——都包括人物、情节线索、场景和公认的中介人。人物可以是英雄、恶棍和其他的配角。情节线索是故事的主要行动及其发展过程。场景就是布景，包括地点、道具和社会文化背景。最后，公认的中介是使故事合法化的源泉。这一源泉可以是某种权威，它可以让这个故事具有更高的可信度，也可以决定是否有权讲述这个故事。该源泉还可以是对上帝的共同信仰，或者是另一种为大家所公认的理念——例如公正和民主；或者是一种情况或事件，使得讲故事成为一种合适的行为。

我们来设想一下，公司的几位主管召开高层会议。在会前，会议开始时，或在会议中的不同阶段，与会成员会分享一下彼此的体验和故事——或者说想像性主题——来把他们聚合到一起。有些故事可能已经听了很多遍了。每个故事都会有人物、情节、场景和公认的中介。在通常情况下，公认的中介就是公司本身。

修辞性视野从来不是以完整的面目展现出来的，而是通过分享相关想像性主题一点一滴地积累起来的。如果想要对修辞性视野做一个完整的把握，就应当仔细研究想像性主



题。这是因为这些主题构成了谈话的核心内容。人们正是通过这样的谈话创制和链接了修辞性视野。想像性主题是很容易识别的，这是由于它们总是反复出现的。实际上，在某个特定的集体或者社区中，某些主题是时常被讨论的，因此也是尽人皆知的。这样一来，群体成员在谈及它的时候，无须叙述整个段落，而是删繁就简，只需提及符号线索（symbolic cue）——俗称“扳机”。这种情况出现在人们所谓的“内部笑话”中。例如，在上述的公司会议上，一名主管会说：“是啊，这怎么跟《弗雷泽》（Frasier，美国热门电视剧名——译注）里演的似的！”在场的人都会哄堂大笑，他们都知道说话人指的是什么。如果想像性主题发展到这种尽人皆知的程度，那么就成为幻想典型（fantasy type）——某一群体内说了一遍又一遍的模式化情形。这些反复讲述的故事通常是关于个人、集体或者社区所取得的成就，采取的是传奇（saga）的形式。在家庭、工作单位或者社会组织中，都会出现这样的传奇故事。你肯定听过许多国家、民族和社会的传奇故事——例如有关华盛顿、独立革命、《独立宣言》甚至于比尔·盖茨的故事。

人们通过共享想像性主题形成了修辞性视野，后者把他们聚合到一起，使他们对现实达成共识，从而获得认同感。在这个过程中，人们通过共享想像性主题而聚合到一起，并且逐渐形成相同的看法。事实上，共享的修辞性视野——尤其是对幻想典型的使用——可以充分证明聚合现象的存在。

在有限的范围内，群体通过共享想像性主题而建立起修辞性视野，后者发挥的是创制群体意识的功能。它们使人们逐渐认识到观察事物的特定方式。之所以出现这种情况，是由于在这个阶段，修辞性视野的元素是崭新的，具有诠释的力量。它们也通过模仿原有的观察类似事物的方式，而引发关注，建立起群体意识。换言之，修辞性视野创制或者维持了群体所共享的意识（shared consciousness）。

如果群体中那些首先具有修辞性视野的人能够形成意识，那么通过传播，这种意识会在群体中得以扩散，得到越来越多的成员的支持。这种传播被称之为“意识唤起型”传播（consciousness-raising communication）。如果修辞性视野得以广泛传播，就会赢得大量的支持者。接下来，修辞性视野发挥的是意识维持（consciousness-sustaining）功能。在此情况下，想像性主题起到了保持群体成员对意识的支持的作用。

值得注意的是，修辞性视野并非只是叙述性的故事，而且还包含了某种深层结构，后者体现并且影响了我们对现实的认识。例如，比尔·盖茨的故事——当然要看你听到的是哪一个版本——具有关于个人智慧、勤奋工作和成功的深层结构。故事中所蕴含的是一些“主要的比拟”（master analogue）。这些比拟相互竞争，看哪一个最能反映真实，从而吸引人们的注意。道义性比拟（righteous analogue）试图告诉人们如何以符合道德的方式生活，什么是好的，什么是坏的。社会性比拟（social analogue）告诉人们如何与他人进行联系。实用性比拟（pragmatic analogue）则告诉人们如何做事情，提供符合实际的、有效的解决办法。

显而易见，想像性主题是说服过程中一个非常重要的因素。通过演说、文章、书籍、电影和其他媒体所进行的公共传播，经常利用的是阅听群最主要的想像性主题。公共传播通过放大、改变和增加想像性主题的方式来对修辞性视野进行扩展或者修正。如果要对公共传播的效果进行评估，方法之一便是看看利用想像性主题的有效性。如果演说人运用共享的想像性主题吸引了听众，那么我们就可以说这场演说是成功的。

但是，对想像性主题の利用远远超出了说服的范围。作为社会关系的中介，人们利用它来创制一些叙事结构。这些结构使生命变得有意义，也使人们具有社群意识。对想像性主题进行评估的更好的方式是艺术性——即创造性、时新性和智慧。正是凭借其艺术性，这些主题才得以运用和融合，从而形成视野。举例来说，如果你评论一部反响很好的影片，你应当透过影片的表层，看看它如何利用了现实社会中所蕴含的文化“暗流”。当然，创作者是以富于艺术性的手段做到这一点的。这正是理论家所说的“想像性主题的艺术性”的含义。

凯伦·福斯（Karen Foss）和斯蒂芬·李特约翰（Stephen Littlejohn）对《翌日》（*The Day After*）的评论说明了艺术性是如何起作用的。这部核战争题材的电视故事片是1983年摄制的，当时公众对全球核军备竞赛的关注达到了高潮。（1986，pp. 317-336）上述两位学者让80位受试者描述了他们心目中核战争的景象。然后，他们把这些描述与影片中的想像性主题做了一番对比，发现其中存在着紧密的联系。

这部片子取得了很高的收视率。很明显，它的成功地来自于对观众所共享的修辞性视野的有效运用。福斯和里特约翰指出，这一视野的深层结构就是一个反讽：它既来自于一个独立的观察者，又来自于一个深深卷入这场核危机的参与者。这种视野上的不一致性成为许多影片的典型特征：观众在观看影片时，就是独立的观察者，又是参与者。正因为如此，影片才能吸引观众。

## 小结和评论

本章中的理论把传播看作是联结起社会经纬的红线。特定文化背景下的现实是由意义所界定的，而意义是在不同社会群体的交往中产生的。每个人脑海中词语、符号、事物、故事和角色的意义都取决于在实际的交流过程中运用符号来定义人和事物的方式。因此，行动就成为交流过程中所产生的意义的产物。图8.1指示了最基本的互动过程（Charon, 1992, p. 49）。

社会性结构无非是较大规模的互动网络。意义便生成于这些网络当中。把自我作为研究的对象显得十分重要，这是由于自我也是由符号和意义所定义的，而这些符号和意义是在这个人与他人的互动中产生的。

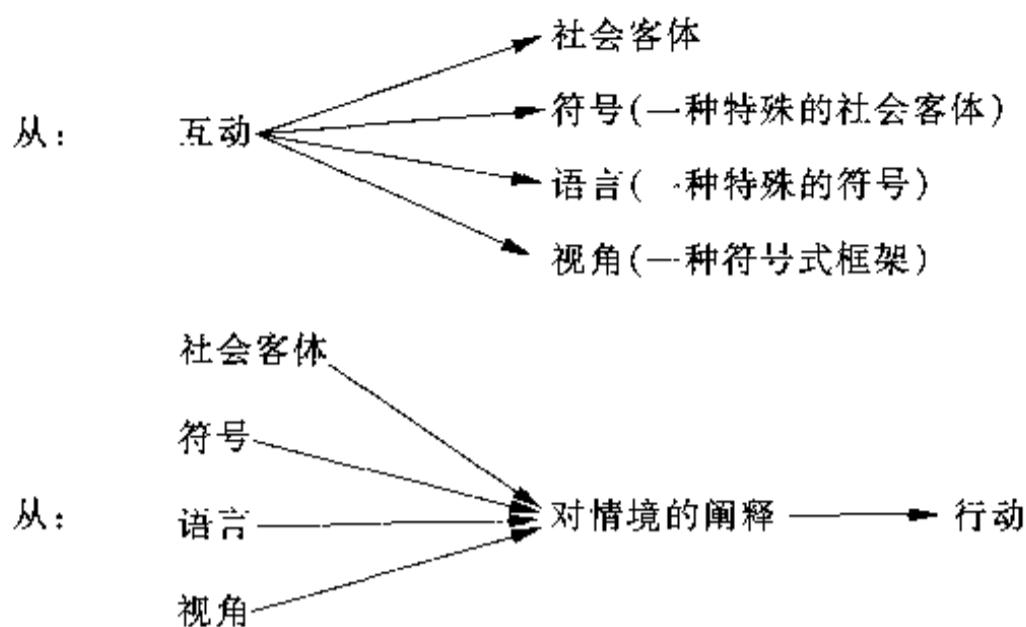


图 8.1 针对行动的互动

在社会生活中，人们进行交流和互动就好像演员在台上表演一般，这使得社会生活更像一出戏剧。人们在各种场景中行动，做出各种展示，再现各种人物，讲述各种故事。这些传播行为创制、维持和改变了某个群体或者文化中现实的本质。

虽然学者们对符号互动主义提出了许多具体的批评或者反对的意见，但是归纳起来大致可以分为四类：第一，符号互动主义不是来自经验或者观察的。这也就是说，我们无法把其中的概念转换为可供分析和观察的单位。第二，符号互动主义所考虑的因素太有限了。很多学者批评该理论一方面忽视了许多关键性的心理因素，另一方面又忽视了许多社会因素。第三，它使用概念的方式是不准确的，也缺乏一致性。第四，它对于意义采取了一种过于天真的合作性视点。让我们来对这些批评意见逐条进行探讨。

对符号互动主义最主要的批评意见是其含义过于广泛。尽管布鲁默对此加以否认，但是批评者们还是坚持认为在现实生活中，研究者无法按照符号互动理论中的概念来进行观察。问题似乎是源于早期互动理论中那些模糊的、直觉性的观点。例如，什么是思想？这些概念如何能观察到？我们已经分析过库恩理论的失败之处——即如果坚持他对行为过程本质的假设，那么那些互动理论的概念就不具有可操作性。从本质上说，符号互动理论的批评者们对其适用性提出了质疑——即是否能够运用该理论对日常行为做出更为全面的理解。有鉴于此，批评者们认为符号互动主义与其说是理论，不如说是一种社会哲学。

约翰·洛夫兰（John Lofland）的批评最为一针见血。他认为互动主义者参与了以下三种行为：“对大师教诲的机械复述……使整体性形象变得略为具体些……把描述性的个案研究与互动主义联结起来”（1970，p. 37）。如果上述的指责果真成立的话，那么符号互动主义的启发性就远远不够了，在此基础上产生的假设和研究就经不起考验了。

卡尔·考奇是符号互动主义的主要倡导者，同时也是其内部的批评者。他指出，互动主义者确实是从事研究的，但问题在于他们的观察和研究未能很好地解释该理论的重要概

念，这就使得他们很难对这些概念做出修正和深入的阐述。考奇认为这种情况是可以改变的。他所创制的新一代“衣阿华”学派正是满足了互动主义者从事“更为认真的社会学研究”的需要（1979）。鉴于该领域出现的一些最新研究成果，上述那些听起来入情入理的批评现在也站不住脚了。更准确地说，这些批评意见对于早期的互动理论而言是合理的。

第二种主要的批评意见是互动主义忽视或者低估了解释性因素的重要性。批评者认为它一方面除去了个人的感情因素，另一方面省去了社会性组织的因素。上述的批评合在一起就是：互动主义在范围上过于局限了。如果互动主义像其所宣称的那样覆盖社会生活的各个领域，那么它还应该把社会结构和个人情感考虑在内。但是，同样的问题又出现了：如果我们转向许多与互动主义思想有关的理论——无论它们是否被称之为符号互动主义——我们都会发现其所包含的概念要宽泛的多。例如，在第9章，我们将会谈到一些专门探讨情感、价值观和道德观的社会性构建的理论。我们还会探讨解释和“表演”社会生活的过程。上述这些主题都包括在广义上的互动传统中，并且得到了仔细的研究。

上述那些批评指责符号互动主义未涉及社会性组织的因素，这确实是一个主要的问题。社会性组织或者结构取消了个人专有的权力，而后者在传统的互动主义中是受到高度重视的理念之一。社会性结构通常是一个权力问题。在对某些情况下定义时，有些群体的影响力要比其他群体大的多，但是互动主义者不愿意承认这种权力上的不平等。但是，我们可以从互动主义的角度来解析权力的概念。实际上，已经有好几个研究项目开始这样做了。当今的互动主义理论家严肃地对待上述的批评，并且已经开展了大量的研究工作来阐明符号互动主义与社会性结构和权力生成之间的关联。这方面的研究工作大都是把符号互动主义与文化研究（详见第11章）结合起来。

诚然，吉登斯的建构理论是解决上述问题时迈出的一大步。虽然吉登斯并不认为自己是一个符号互动主义者，但他肯定会承认，他的研究结合了符号互动主义的一些概念，并且在此基础上进行了拓展，从而加深了我们对社会性组织的认识。

对符号互动主义的第三种批评是其概念在使用上缺乏一致性。因此，像“主体的我(I)”、“客体的我(me)”、“自我”、“角色”等概念都是模糊不清的。但是，我们不应忘记符号互动主义并不是一个统一的理论。相反，它是一个总体性的框架。正如我们已经看到的，它有许多不同的版本。因此，上述的批评对于早期的互动理论是合乎情理的，但对于当今的理论发展而言就不那么公平了。

在符号象征主义的各种版本中，始终存在的不一致性与决定论的问题有关。许多主流的互动理论家清楚地阐明，个人和群体有能力去寻找目标，能够运用新的方式来给各种情况下定义，并且具有变革的能力。但是，有关意义的社会性起源的主张创制出某种决定论。换言之，如果群体通过互动创制出意义，那么个人就没有多少选择的余地，而只能按预先决定的方式来看世界。米德试图运用“主体的我”的概念来解决这个难题，但这一概念是一个模糊、神秘和定义不清的概念。

困扰着当今互动主义理论家的问题是：人们如何按照个人的目标来行动，与此同时又如何受到通过长期的交流和互动而形成意义的影响。建构理论恐怕能为这一问题提供一个最为严肃和可信的答案。这是由于该理论阐明了行动如何导致了意料之外的结果，反过来又限制了今后的行动。许多学者认为占登斯成功地调和了结构论、决定论和互动论这三种理论取向，创制出一种统一的有关社会生活的理论。

对于符号互动理论的第四种批评是它过于天真地依赖于自我与意义相结合的“合作性”观点。在此出现的问题是：在早期的符号互动理论中，意义——包括自我的概念——会毫不费力地在互动中产生出来；而从本质上说，社会生活是一种合作性行为。但对此持批评意见的学者指出，拥有权势的群体经常用一种蔑视而且有害的方式看待某些人。但是，人们对自身的看法通常不受这些负面看法的影响。实际上，人们通常以一种与他人的看法相反的方式来界定自身——说得通俗些，别人认为我是内向的，我偏要认为自己是外向的。总之，人们对自我的概念不是从合作中——而是从冲突和操控中——产生的。

诚然，高夫曼等理论家阐明了人们通常是以不同的方式来对所处的情况进行操控，因此，他们对自我的看法往往与各种习惯和模式是完全背道而驰的。高夫曼的观点是有一定道理的，这是由于传播过程会贯穿人的整个生命，从中不可能只产生一种有关自我的形象。既然我们可以运用各种不同的方式来给自我下定义，那么这些方式之间出现对立和矛盾便不足为奇了。互动理论家并未排斥上述观点。实际上，他们已经做了很多努力，以期能够在社会生活领域内拓展对自我、意义和行动的看法。

近年来，伯克的理论引起了世界范围内的关注。不少学者认为该理论开启了一些具有重要意义的领域；但也有部分学者认为伯克的理论缺乏焦点，因此会让人产生无休止的迷惑，最终会让人不得不放弃它。例如，约翰·斯图尔特（John Stewart）就曾分析了伯克理论中有关符号模式的显而易见的混乱之处（1995，pp. 197-228）。

斯图尔特的主要观点是：我们无法将符号与事物截然分开，而现实本身则是通过日常交流中语言的使用表现出来。在斯图尔特看来，伯克在这一点上是模棱两可的。一方面，他似乎承认语言在现实构建中的重要性；但另一方面，他的著述中贯彻了这样的主张——符号所再现的是一个分崩离析的世界。斯图尔特的观点很有意思：伯克通常被指认为符号互动主义者，而这与他所坚持的符号模式是背道而驰的。有鉴于此，斯图尔特认为伯克提出的符号模式是站不住脚的。

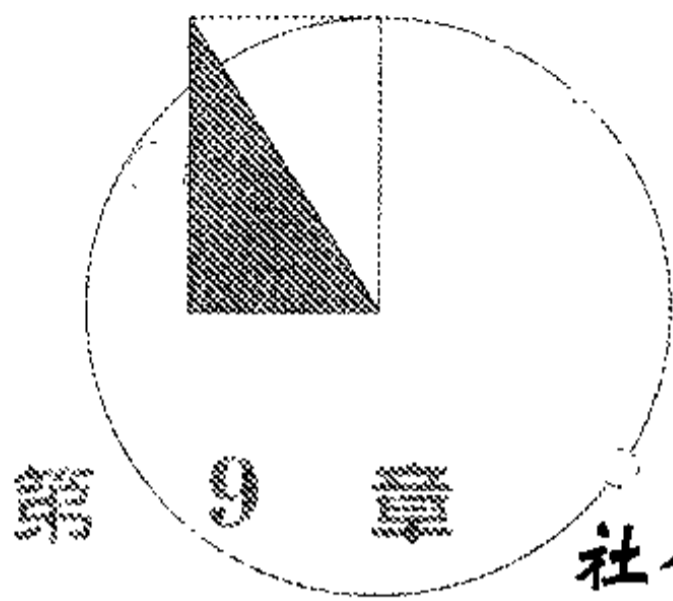
我们再看一个较新的例子。最近，詹姆斯·切塞博罗（James Chesebro）批评伯克的理论体系过于局限，需要依照多元文化主义的观点进行修正，才能保持其生命力（1994，pp. 83-90）。具体说来，他担心伯克提出的是一个有关人类知识的片面模式，过分依赖于语言的因素，因此并不适用于其他各种文化。

在本章所探讨的各种理论中，高夫曼的主张可能是最缺乏理论性的。这是由于它们过于分散，很难归纳为一个统一的类目。他的许多著述既新颖有趣又充满洞见，但很难整合

在一起。他很少重复使用同一个词汇。在他学术生涯的最后阶段，他似乎不愿做概括性的阐述，而更愿意提出一些符合个人癖好的观点。值得庆幸的是，他的最后一本著作《框架分析》(*Frame Analysis*)提出了一个整体性的框架，以便后世的学者用来整理他一生的研究成果。

与高夫曼一样，鲍曼的理论也是毁誉参半。他和同事们一起为廓清和阐明想像性主题分析中的那些术语做了大量的工作。今天看来，这些工作是非常有意义的。诚然，讲故事和分享修辞性视野是人类共同的——也可能是具有普遍性的——行为。因此，故事在传播和说服过程中的功能是一个很有意义的研究领域。关于叙述在传播中的地位，还存在着很大的争议。例如，对符号聚合理论的批评意见涉及面就很广：未能阐明最基本的理论假设；不恰当地将小群体的现象运用到公众或大众当中；过分依赖于研究者主观性的观察，而没有依据相关的理论范畴；缺乏新颖的视角。上述这些批评意见也得到了鲍曼等人的回应，他们指出这些批评大都缺乏足够的依据，值得进一步商榷 (Bormann, Cragan & Shields, 1994, pp. 259-294)。

在第9章中，我们将把讨论的范围扩展到新的领域：现实的社会性建构和意义的文化差异。



## 社会与文化现实理论

传播理论的互动主义取向探讨的是人们如何通过传播中的互动获得理解、意义、模式、角色和规则的。上一章我们介绍的是有关这一取向的最基本的理论研究。在本章中，我们将对人们所生活的这个充满交流和互动的世界做进一步的探索。在此介绍的这一组理论可被称之为传播理论的社会取向。我们首先探讨的是这组理论的思想基础——现实的社会构建（social construction of reality）理论。

### 现实的社会构建

这一派理论的前提是：现实不是独立于人类自身之外的一系列客观的排列与组合，而是在各个集体、社群和文化之间的互动过程中构建起来的。虽然符号互动主义（详见第8章）为这一派理论搭建了平台，但是其主要推动力还是来自于以下著述：彼得·伯格（Peter Berger）和托马斯·拉克曼（Thomas Luckmann）的《现实的社会构建》（*The Social Construction of Reality*）和阿尔弗莱德·舒茨（Alfred Schutz）的《社会领域的现象学》（*The Phenomenology of the Social World*）。肯尼斯·格尔根（Kenneth Gergen）把这一派理论命名为“社会构建流派”（1985, pp. 266-275）。

我们可以用一次有趣的课堂练习为例来阐明社会构建理论的基本主张。每个学生拿一件东西放在桌上，然后让其中一人来给它们归类。这是一件很容易的事。一个学生会把这

些东西归为四类：木头、金属、布和塑料制品。另一个学生会用其他的方式来归类。依此类推，每个人会依据不同的标准——大小、颜色、用途、零件的数量、是否适于当作礼物送给孩子、是否适于用作武器等。

上述的例子说明人们理解事物的方式千变万化。人们通过语言来给事物命名，借此区分它们。人们如何理解事物，对事物采取怎样的行动，在很大程度上取决于当时起作用的社会现实因素——即人们通过交流和互动对现实情况进行的排列和组合。

与其他的理论流派一样，社会构建主义并非是完全一致的，有多个不同的版本。但是，大多数版本的理论假设是共同的。罗宾·潘曼（Robyn Penman）对此做了归纳（1992，pp. 234-250）：

1. 交流行为是自发的。与符号互动主义者一样，大多数构建主义者主张交流者可以自行做出选择。但这并不意味着他们可以随心所欲地做出选择。诚然，社会环境限制了人们已经做的和能够做的事情。在某个社群内，人们在选择各自的行为方式上有很大的余地，但是，他们仍然受到了意义、道德秩序、角色和规则的限制，不可能为所欲为。
2. 知识是社会的产物。知识并不是人们所发现的客观存在，而是在特定的时间和地点，通过与他人交流而“获得”的。在很大程度上，语言及其运用方式决定了意义，并对行为产生了很大的影响。
3. 知识是语境化的。人们给事件赋予的意义是从在特定的时间、地点、社会背景下进行的交流中派生出来的。人们对事件的理解也随时间的变化而变化。每个人以不同的方式来理解自身的经验，这取决于人们所处的语境。
4. 理论创造了世界。从总体上看，理论和学术研究并不是用来发现真理的客观性工具，而是有助于人们创造新的知识。学术研究本身就是一种社会行为，它指导人们应该观察什么，如何理解自身的经验。
5. 学术研究受到价值观的影响。人们所采取的理论取向中蕴含的价值观念影响了人们选择什么样的研究对象，以及如何运用传播理论来解释研究结果。

从传统上看，传播一直被当作一个与众不同的范畴来加以研究。有些事物属于传播的范畴，有些则不是。传播与房子、马和篮圈（作者有意选取英文中三个押韵的词语，下同——译注）当然不是一回事，与吃饭、挣钱和私奔也是两码事。因此，传播学与物理学、林学和地理学也是截然不同的学科。

但是，随着社会构建主义的兴起，我们就可以采用一种不同的方式来看待传播——不是作为一个“主题”，而是作为一个“视角”（Deetz, 1994, pp. 565-600）。因为观实都是在传播过程中建立起来的，所以传播就包括了所有的事物，无法与它们分开。如果我们把传播看作是一种视角的话，那么就只能区分“传播视角”和“其他视角”，而无法区分“传播”和“非传播”现象。



那么,究竟什么才是传播视角呢?巴尼特·皮尔斯(W. Barnett Pearce)在他的《传播和人类状况》(*Communication and the Human Condition*)中对这个问题进行了一定程度的深入探讨(1989)。在他看来,所谓“视角”就是观察或者思考某种事物的方式。在这本著作中,他试图回答人们是如何从传播视角来观察和思考事物的。

简而言之,如果你采取了传播视角,那么就意味着你在观察现实是如何在人们的互动中被构建起来的。例如,建筑是设计师、建筑工人和使用者构建社会现实的一种表达方式。从本质上说,各种不同的建筑和家居样式表达的是各种不同的文化、价值观和信念。衣着也是如此。人们穿着某种衣服,实际上是想“说出”自己的情况和观点。即便是最为平常的人行道也是一种表达方式。人行道宽阔舒适还是狭窄拥挤?是不是挤满了小商小贩的货摊和售货车?人们如何使用人行道?人行道如何随着城市的发展而变化的?

实际上,人类经验的任何一个方面都可以从社会构建的角度来观照——也就是看看这些方面是如何在现实的社会构建过程中得以创造和使用的。我们的资源(resource)是由整个生命中用于“构建”的一小块块基石所组成的。这些资源包括各种思想、价值观念、故事、符号、意义、社会机制和所有用于“建构”现实的因素。这些因素是我们与他人共享的,也是通过社会交往共同构建的。实践(practice)就是我们所做的和所表现的,包括行为、行动和各种表达方式。资源和实践是相互联结、密不可分的。资源是在实践中建立起来的,而实践则是由资源所塑造的。这便是由资源和实践所构成的循环圈。

所谓“传播视角”便是对经验进行思考的方式。通过这种方式,上述的资源—实践的循环圈得以观察、研究和思考。你可以想想哪些经验对你而言是重要的,这样你就会理解上述这些主张。比方说,你喜爱滑雪,那么,怎样从传播视角来看待这项运动呢?

滑雪是一个社会性领域,包含了地点、时间、器材、能力、习惯、规则、态度、技术和方法等因素。人们运用各种资源来对滑雪进行探讨——比方说,该做哪些准备、去哪儿滑雪、带哪些器材、安排哪些活动等。但这些因素并不是彼此分离的知识碎片,它们之间的联系在行动中得以加强。你对滑雪的“了解”和你的所作所为紧密相连。滑雪是一种社会性行为,受到了你与他人之间互动行为的影响。当你认识到这一点,并且开始严肃认真地对待它时,你就采用了传播视角。

即便是那些“硬科学”也可以从传播视角来加以理解。大自然中的任何事物——从原子到麋鹿——都可以放在社会性领域中来加以理解。科学家们共同创造出观察自然界各种事物的方式;他们共同创造出一套专业术语和词汇;他们参加各种学术会议来交流研究成果;他们发表论文、出版著作供他人阅读;他们就研究对象的学术价值展开争论,然后再确定研究课题的先后顺序;他们就同行研究成果的合理性展开争论;他们想方设法寻求外部机构和公众的支持。上述这些社会实践行为塑造了科学家对其研究对象的理解方式。因此,即便是岩石、火箭和“赤潮”这样的现象都可以从传播视角来加以观照。

人类自身也是由社会所构建的。与滑雪和其他的例子一样,人们对自己的看法也是社

会构建的产物。

### 社会构建的一些例子

**自我** 当代一些社会科学家把构建主义的假设作为其理论的核心。其中最有代表性的是罗姆·哈瑞 (Rom Harré)。他承认自我既是个人化的，也是社会化的，特别强调的是个人如何解释自己在特定片段中的所作所为。

哈瑞和他的同事保罗·塞科德 (Paul Secord) 创立了“行为起源学” (ethogeny)，来研究人们如何理解自己在某一片段内的行动。所谓“片段” (episode) 是指一个可以预测的行为序列 (1972)。它是一个由行动的参与者共同指认出的、有头有尾的事件——例如，请客吃饭、发表演说、举行毕业典礼、进行辩论、开车上班和通过谈判达成协议等。因此，行为起源学就是研究人们如何来理解这些片段的。人们用日常语言来描述和解释这些片段，实际上就是把特定的意义赋予了这些片段。

例如一对堕入爱河的恋人有一套关于爱情是什么和如何表达爱情的“理论”。这一“理论”也被许多人所共享。当他们说彼此“堕入爱河”，他们会用这套“理论”来描述、解释或阐明这种共同的体验。这个道理也同样适用于日常生活中的其他领域。人们通过交流和互动创造出套人生理论，用来解释他们的现实体验 (Harré, 1979)。这套理论由群体成员共同创造。它描述了某个片段的特征，预测了人们在该片段内的行为所产生的符合逻辑的结果。这些“理论”就好像一块块“结构性模板” (structured template)，人们在某一片段内的行动就是按照这些模板来依次实施的。人们给某一片段内的事件所赋予的意义引发了一系列规则的产生，这些规则对所有参与者在该片段内的行动起着指导作用。换言之，参与者都是按照这些在特定时段起作用的规则来实施行动的。例如，上面假设的那对恋人进入到“做爱”这一片段。该片段由一系列有始有终的行为所组成。这些行为都有特定的意义，并且按照可以预测的次序来完成。但是对于不同的恋人来说，做爱的片段是各不相同的。这是因为他们对“做爱”有着不同的定义。其中哪些行为是必须完成的，以何种顺序完成——每个人的理解也不一样。

我们已经了解到，“自我”的概念对符号互动主义 (详见第8章) 来说非常重要；而它也是哈瑞在其大部分论著中所探讨的中心课题 (1979; 1984)。他认为，自我与其他类型的体验一样，都是由个人化的理论所构建的。这就是说，你所用来理解自我的理论正是用来定义这一概念的理论。这听起来有些费解，问题的关键在于我们必须区分“自我” (self) 和“人” (person) 这两个不同的概念。

在哈瑞看来，“人”是在公开场合中展示的存在，它体现的是在特定文化背景下和社群内建立起来的属性和特征。例如，欧美文化往往把人看作是独立自主的存在，他们可以根据自身的目标做出选择。但是，不是所有文化都持这种看法。

与“人”相比，“自我”是你对自己作为人的整体性、个人化的概念。因此，“做人”（personhood）是一个公共性的概念，而“自我”——尽管你会与别人分享这个概念——从本质上看还是个人化的。某个人的性格受制于其所处的文化中有关“做人”的理论；而该人的“自我”观念则受制于他对自己作为某个文化群体成员的看法。

有鉴于此，人的存在具有两面性：社会性的存在（“人”）和个人化的存在（“自我”）。例如，许多传统文化都把“人”概念化为某种社会角色——父亲、母亲、牧师、工人等。从总体上看，人们是这些角色的体现。另一方面，单个的人往往会把某种本质、感情和性格归于自我，成为在社会角色范围内的个体——比方说，“我是朱克（Zuk）的父亲，一名野外工作者，我是个好父亲和好工人。”

人们关于自我的“理论”是通过长期以来与别人的交流和互动所习得的。我们所有的思想、意图和感情都是以我们在社交过程中习得的术语来进行命名和归类的。由于不同文化所构建的社会现实各不相同，因此，“自我”概念所涉及的范围就是千差万别的，例如，许多西方工业化国家的文化观念强调，“自我”是整体性的、不可分割的和独立的人。相比之下，日本文化把人分为两个独立的组成部分——内在感情和可观察到的外在行为。而在摩洛哥文化中，自我是个人所处的地点和情况的体现，因此，他们的身份/认同与其所处的情境紧密地联结在一起（Geertz, 1983, p. 60）。

从空间上看，自我是由处于三个不同层面上的因素所构成。第一个层面是展示（display）——自我的某个侧面是在公开场合展示出来，还是保持个人化的状态。例如，我们可以把“情感”定义为个人化的，而把“人格”定义为公开化的。但在某些文化中，“情感”也可以是十分公开化的。

第二个层面是实现（realization）或者是资源——即自我的某些属性在多大程度上是来源于个人，或在多大程度上是来源于群体。自我中那些来源于个人自身的因素一般是得以个人化实现的；而那些来自个人社会关系的因素则是得以集体性实现的。例如，按照某些自我理论，“目的”是得以个人化实现的，这是由于目的通常是个人所独有的。相比之下，“合作”是得以集体性实现的，这是由于只有在个人把自己看作是集体的一份子的情况下，才有可能进行合作。

第三个层面——中介（agency）——是自我具有多大程度的主动性。主动性因素（例如“说话”和“开车”）是相对于被动性因素（例如“听别人说话”和“坐车”）而言的。一个人的“自我”不同于另一个人的，这是由于自我的不同侧面——例如情感、人格、目的和合作等——在上述三个层面上都具有不同的定义。例如受英美文化（即盎格鲁—萨克逊文化）影响的人通常把情感视为在私下展现的、个人化实现的和被动的。换言之，他们认为情感是偶然发生在他们身上的，必须限于个人的范围之内。另一方面，许多南欧人（例如意大利人和西班牙人）把情感视为公开的、集体性的和主动的。换言之，他们相信情感是群体共同创造出来的，应该共同分享和表现出来。

所有的有关自我的理论都包含三个共同的因素。首先，它们都包含了自我意识 (self-consciousness)。这就意味着人们都是把自己当作是一个客体。当你思考和谈论自己时，你所展现的是关于你自己的意识。因此，“自我”一词就具有了两种含义——“能够了解”的自我 ( $I_1$ ) 和“被了解”的自我 ( $I_2$ )。因此有人这样表述：“ $I_1$  了解到  $I_2$  很害怕。”在此， $I_1$  体现的是意识到某种现象后的感觉，而  $I_2$  体现的是成为恐惧的对象后的感觉。

在自我概念中，最为重要的一点是人们在定义和实践  $I_1$  和  $I_2$  时必须保持一致性。哈瑞把它称之为双重惟一性原则 (double singularity principle) (1994, pp. 55-73)。按照此原则，任何一种关于自我的概念都要把这两种自我视为具有一致性的整体。作为一个同一的存在，你无时无刻都要保持自我意识。一旦你丧失了自我意识，你就会被认为不正常或者是脑子出了问题。简而言之，你总是得把自己看作是你本人。在自我概念的不同侧面中，你必须保持统一性和一致性，对自身的体验做出前后一致的理解。如果你做不到这一点，就会给自己和别人带来麻烦。例如，虚伪往往表现为说的是一套，做的是另一套，因此被视为一种不一致、不道德的状态。

有鉴于此，自我意识是自我概念最重要的方面。另两个概念是中介 (agency) 和自传 (autobiography)。自我具有一定的能力去完成某些事情。因此，人们把自己视为具有意图和能够实施行动的中介。自传是指对个人历史和未来的感觉。当你做规划的时候，你的中介作用就很明显了；当你跟别人讲述自己的情况时，你的自传作用就很明显了。

哈瑞以爱斯基摩人为例来阐明自我概念的构建过程 (1984, p. 87)。爱斯基摩人的自我概念是在彼此之间的关系网中形成的。一个爱斯基摩人可以有个人情感，但通常被认为是无关紧要的。相反，自我的概念是依据与他人之间的关系来定义的。在英语中，我们会说：“我听见他的话了”。而爱斯基摩人所说的同样的话直译过来就是：“他发出了指涉我的声音”。在爱斯基摩人看来，不管是积极的还是消极的情感，都不是个人化的，而是公开的展示。

外来的参观者有时会看到爱斯基摩人会以集体行为的方式表达共同的情感。例如，他们会一块儿哭，一块儿笑。他们的许多道德品质都是社会性的，这是因为他们运用这些道德品质来保持他们的群体意识。爱斯基摩人的艺术也体现了这种特征。他们缺乏个人创造力的观念，相信艺术创作只是在释放原材料中已经蕴含的一些东西。例如，他们完成的木刻人像不是被当作雕塑家的作品，而是被视为展现了木头所蕴含的一个存在。

作为社会性构建的“客体”，自我的概念对社会构建理论思潮产生了深远而重要的影响。下面我们将探讨的是“情感”这一概念，它既是“自我”概念的重要组成部分，也是社会构建的产物。

**情感** 人们通常不会认为情感是经过“构建”的，但是，情况并非如此。哈瑞指出，情感与人类体验的任何一个层面一样，都是经过构建的概念，这是由于情感是由一定文化和社群内的“地方性”语言和道德准则所决定的（1986，pp. 2-14）。

在有关情感的社会构建的研究方面，詹姆斯·艾沃瑞尔（James Averill）是最为知名的学者之一。在他看来，情感是一种信念体系，它指导人们给所处的情境下定义。从本质上说，情感（emotion）就是控制人类感受（feeling）的内在化的社会规范和准则。这些规范和准则告诉我们如何给情感下定义，并且如何对感情做出回应。诚然，情感包含了生理性的组成因素，但识别生理上的感觉并且为之命名则是在一定社会和文化语境内逐渐习得的。换言之，理解情感意义的能力是由社会因素构建起来的。

艾沃瑞尔把情感称之为“综合症”（syndrome），它是由一系列生理和心理的反应所聚合而成的。单凭某一种反应还不足以定义一种情感。换言之，必须把各种反应综合起来看待。情感综合症是社会构建的产物。这是因为人们是通过交流和互动来逐渐习得采取某一系列行为构建特定的情感意义，以及如何来表现这种情感。换言之，情感是通过具体的方式得以表现的。我们是从交流和互动的过程中逐渐习得由情感所代表的社会性角色的。比方说，悲伤是什么样的？在不同的社会和文化语境中，悲伤的表现形式并不相同。人们必须逐渐学会识别和扮演不同的角色——悲伤的人、生气的人和嫉妒的人等。

每种情感的体验都有一个目标——即这种感情指向何方。每种感情的目标所涉及的范围是有限的。你生气的时候，一定是对着某个人生气。你嫉妒的时候，一定是嫉妒某个人的成就或是占有物。你悲伤的时候，一定是因为某种损失而悲伤。正如艾沃瑞尔指出的那样，你不能为某个明星而感到自豪，这是因为自豪感只属于那些取得了一定成就的人。你可以说“爱”你的新车，但你不会真正地与你的车“相爱”。同样道理，你也不能说某个人生气地打了你，引起了你的嫉妒。

如何给各种情感命名，或者说给他们贴什么样的标签，这对于人们的情感体验起到了推动作用。对于同一种生理反应，人们可以赋予它不同的意义——这要看是叫它“愤怒”还是“恐惧”。人们把某种情感体验称为“嫉妒”，而把另一种称之为“孤独”。到底什么是愤怒、恐惧、嫉妒和孤独，人们都会构建出一定的规则。同样道理，如何对这些情感做出回应，人们也会构建出一定的规则。总之，这些规则都是在人们长期的社会交流和互动过程中构建起来的。

情感受制于四类规则。评估规则告诉我们情感是什么，它指向何方，它是积极的还是消极的。行为规则告诉我们如何对情感做出回应——是把它掩藏起来，还是在私下里表露一下，抑或是在公开场合发泄一下。预测规则界定了情感的发展过程：它持续多久？可以分为哪几个阶段？它是如何开始、如何结束的？归因规则规定了我们应当如何解释某种情感并使之合理化？如何对别人讲述它？如何在公开场合表达它？

比方说，如果你生某个人的气，评估规则会告诉你：应该产生怎样的感受？这种感受的目标指向谁？这类规则还会界定你的愤怒是积极的（例如义愤填膺的那种“义愤”）还是消极的（例如暴跳如雷）。行为规则指导你的行为——如何表达你的愤怒之情，是发泄出来还是克制下去，是进攻还是后退。预测规则会规定这个愤怒的片段将持续多长时间，将经过哪些阶段？最后，归因规则帮助你对愤怒之情做出解释——例如，“她的行为简直像个疯子一样，真把我气死了！”

有鉴于此，情感并不限于它本身。人们是按照在与他人进行的社会交往中的习得来定义和对待情感的。从童年时代起，我们一辈子都在学习这些情感规则。艾沃瑞尔说得很清楚：人的情感会起变化，情况也确实如此。当你进入一个新的生活环境中，就要学习一些理解和表达情感的新方式，以及如何来控制类似的情感变化。

艾沃瑞尔进行了一项有趣的研究。他开列出 500 个词，包括了英语中最有代表性的有关情感的术语（1980）。他让受试者在几个不同的层次上来评估这些术语——例如快乐/不快乐。他发现，被评估为“消极的”情感（例如愤怒、嫉妒）要比“积极的”情感（例如欢乐、高兴）多得多，大约是二比一的比例。这确实是一个有趣的问题：为何消极的情感远远超过积极的情感呢？

问题的答案是情感并不是预先被包装为“积极的”或者是“消极的”；人们是按照自身的社会建构来为情感定性的。在艾沃瑞尔的研究中，积极的情感通常是与行动有关的；而消极的情感通常是超出了人们所控制的范围。比方说，勇气来自人们的勇敢行动，因此是积极的；而嫉妒则是某种不走运的情况导致的结果，因此是消极的。

从总体上看，人们一般把情感看作是无法控制的，是碰巧发生在我们身上的。因此，积极的结果往往被视为行动而非情感，而消极的结果往往被视为情感，这就导致了一种看法：在关于情感的术语中，贬义的要比褒义的多。值得注意的是，上述看法只适用于西方文化的语境中。在其他的文化中，结果可能会截然不同。

居住在南太平洋密克罗尼西亚群岛上的艾法鲁克人（Ifaluk）对愤怒的体验有几种不同的形式：有的会伴随着恶心；有的是由几次气恼和心烦逐渐积累起来的；有的是因为亲朋好友没能达到自己的期望而引起的；而有的则是由个人的不走运而引起的（Lutz, 1990, pp. 204-226）。显而易见，这种文化中的“愤怒”已经不是西方语境所定义的“愤怒”，而是包括了西方人几种不同的情感类型。

义愤（在当地语言中被称之为 song）——即合乎情理的愤怒——是艾法鲁克人当中有着很强的规律性的行为。如果你看到有人破坏规矩，应当马上指出，并且严厉谴责这种行为。在你的谴责下，肇事者应当表现出恐惧，并且向你保证下不为例。

**解释** 人们构建社会性现实的主要方式之一便是做出描述和解释，从而使自己的行为合理化。比方说，你忘了母亲的生日，那么就应当做出合乎情理的解释：学习和工作太忙——这就强化了“事业第一”的主张；弄丢了记事本——这说明凡事应当做记录的重要

性；或者你没有任何其他借口，只能对母亲说抱歉——这说明家庭的亲情是不应当忽略的。不管你做出怎样的解释，你都是在构建在你做出解释时起作用的社会性现实的某些方面。

约翰·肖特（John Shotter）把构建主义的思想扩展到责任感和道德感的层面上（1984）。肖特主张人类的体验是无法与彼此之间的交流分开的。我们的言语既反映了也创制了我们对现实的体验。做出解释的过程是联结交流和体验的中心环节。

在日常会话中，“我”跟“你”是无法分割的，这是由于说话者（我）和听话者（你）构成了一种你来我往的互动关系。因此在交谈中，人们互相向对方提出要求，告诉对方应该如何行动，应当想些什么等。日常生活的道德就是在这样的过程中得以构建起来的。

交流者都相信自己具有行动的能力，但他们肯定会感到受制于一定的行为准则。人们可以遵循这些规则，也可以打破它们。不管采取怎样的行动，人们都应当对此做出解释——既可以基于这些规则本身，也可以基于例外的原则。正因为这些规则的存在和我们所具有的遵循或者打破它们的能力，我们才应当仔细考虑和规划自身的行动。在考虑和规划的过程中，我们应当时时想到如何对自己的所作所为做出解释。试想一下：当你采取行动时，你必须先考虑好如何对别人做出解释。换言之，这种潜在的解释实际上有助于你预先规划好自己的行动。

肖特与其他构建主义者一样，相信人们在不断给自己的体验赋予意义，从而更好地理解它们。他们赋予事件的意义与他们在交流过程中用来向其他参与者解释该事件的语言紧密联结在一起。理查德·巴特尼（Richard Buttny）通过研究发现，如果是一起失败的事件，那么交流的参与者就会主动地去控制该事件的意义（1985，pp. 57-77）。解释所承担的恰恰就是这样的功能——即达到某种特定的目标，例如挽回面子或者是维持原有的关系。巴特尼指出，从本质上说，解释就是对那些事件进行重新构建——具体说来，就是为重新读解那些事件创制出新的语境。

为了阐明上述观点，巴特尼举了一个例子：老师与学生共同探讨演说课上的一次作业（1985）。老师批评学生表现不佳；而学生辩解道：“我那天特别倒霉。演说课前我刚刚把数学考砸了，所以不想说话”。在此，这名学生试图为他“倒霉”的一天创制一种语境，使自己在演说课上不佳的表现变得合乎情理。实际上，他试图通过解释的手段来控制该事件的意义。

肖特阐明了交流（说话和解释）和对现实的体验之间所构成的循环圈（如图 9.1 所示）：交流决定了现实是如何被体验的；而对现实的体验又反过来对交流产生影响（1984，p. 140）。

我们再回到上面提到的有关母亲生日的例子。在许多西方国家，庆祝生日是一种很普通的活动。有关这类事件的谈话形式也很多——当然也包括做出解释。这类解释已经被

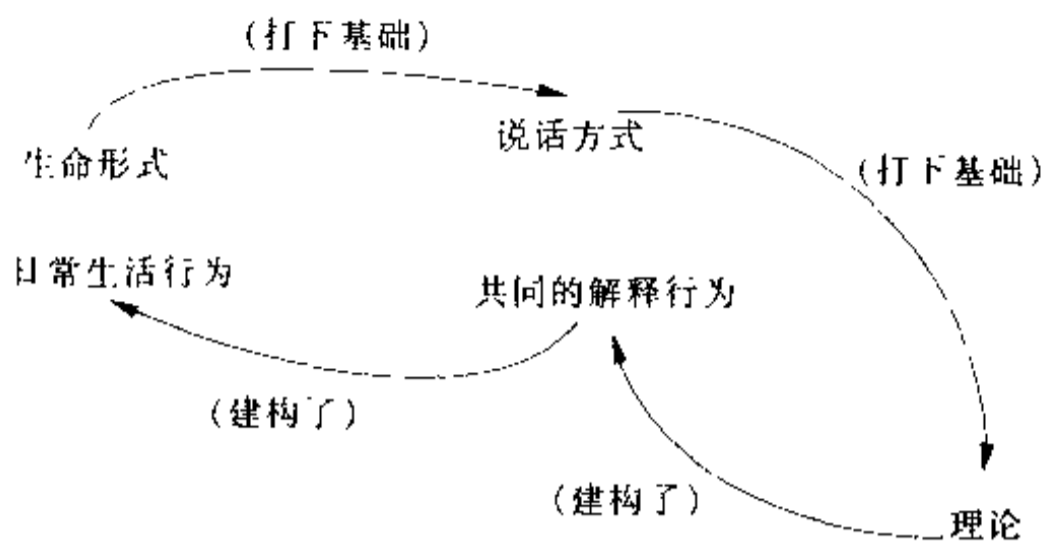


图 9.1 交流—体验循环图

程式化了：例如，如果你忘了某人的生日，或在生日晚会上迟到，那么你就会送上一张被标准化了的生日贺卡，再写上几句道歉的话。反过来，这些不同的谈话形式有助于我们更好地理解个人及其生活的重要性，也有助于我们理解那些有关个人责任和人际关系的文化理论（诚然，你最好别忘了母亲的生日，否则她会认为你不关心她）。当你表达了对某人生日的关注，那么实际上，你就在印证个人主义——即个人在社会中的重要性，这是西方文化中关于做人（personhood）的文化理论的重要组成部分。这些理论反过来也影响了我们的谈话方式——包括我们在庆祝生日的场合所使用的言语形式。

与哈瑞一样，肖特也相信个人与社会是不可分割的。任何人都不是绝对独立的：“我们的注意力不应集中于人的‘外在’行为和‘内在’机制之间的假定性关系上。换言之，我们根本不应聚焦于个人，而是应当聚焦于人们彼此的关系”（1984，p. 94）。从本质上看，人类所处的总体环境应当是一个由权利、责任、特权和义务组成的道德世界。人类体验的道德框架既是在传播过程中，也是通过传播表现出来的：“人们为了维护自身的自主权，不仅需要对自身的行动进行解释，而且还需要对自身做出解释——即回答诸如‘我是谁，我是什么’这类问题”（1984，p. 152）。

### 意义的协调与管理

意义的协调与管理理论（coordinated management of meaning，简称 CMM）是由巴尼特·皮尔斯（Barnett Pearce）和沃农·克龙恩（Vernon Cronen）等人发展起来的。它是社会构建理论中最具综合性和条理性的。实际上，该理论整合了几个不同领域的研究成果：包括系统论（第 3 章）、符号互动主义（第 8 章）、社会构建理论（第 9 章）、言语—行为理论（第 5 章）和人际关系传播（第 12 章）等领域。

CMM 是一种规则理论，阐明了人们如何以规则为基础来进行阐释和行动。处于某种



社会条件下的个人首先想要理解所发生的事情。他们会运用规则来进行阐释。然后，他们会在理解的基础上采取行动，运用规则来确定哪种行动是合适的。

在第5章，我们曾经谈及规则的两类型：组成性规则 and 规定性规则，从本质上说，组成性规则是有关意义的规则，传播者利用它来阐释和理解某个事件或信息；规定性规则是有关行为的规则，传播者利用它来决定如何回应和采取什么样的行动。

比方说，朋友跟你说了点什么，你要进行阐释，确定其意义——也就是说，你要对信息的意义进行破译。这种体验通常是比较简单的，差不多是无意识的。这是由于你的阐释规则是现成的，也是较为简单的。但是，阐释有时候会变得更为困难些，你必须去发掘合适的规则来理解信息的意义。一旦你明白了信息的意义，有关行为的规则便会帮助你确定如何进行回应。

不论规则是关于意义的还是关于行为的，都是在一定的语境内起作用。语境是指用来阐释和行动的参考框架。一种语境通常嵌入了另一个语境中，这样一来，每个语境都是一个更大的语境的组成部分（如图9.2所示）。

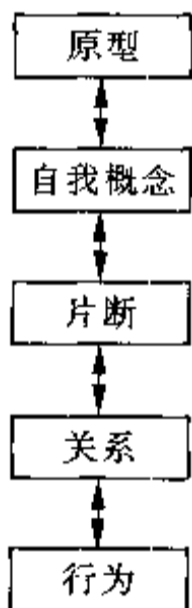


图 9.2 语境等级结构

这张图展示了四种典型的语境。关系语境是指群体中各个成员彼此之间的期望。片段语境是指某个事件。自我概念语境是指人对自身的定义。最后，原型语境是一个体现普遍真理的形象。比方说，你跟女儿关系不好。在这一语境下，你就会把她所说的略微尖刻一些的话读解为对你的辱骂。反过来，根据你们之间争吵的片段，别人就会判定你们父女关系不好。如果你认为自己是一个固执己见的人，那么你就会认为这场争吵是很典型的事件。

图9.2中所示的各种语境的排序并不具有普遍性。在实际生活中，这样的排序是经常被改换的。例如，人们有时候在关系的语境中理解自我的概念；而在其他的情况下，人们又会参照自我的概念来理解关系。虽然图9.2中所列出的语境是普遍存在的，也具有一定

的代表性，但它们并不是人们的阐释和行动中可能出现的所有类型的语境。换言之，人们具有创制各种阐释和行动语境的能力。

任何一种被阐释的事件或者行动都可以被称为文本。在上述的例子中，女儿那些尖刻的言辞就是文本，而你们之间的关系就是语境。文本和语境构成一个循环圈（如图 9.3 所示）。这体现的是自反性（reflexivity）——即每种语境都反射了其他语境。自反性总是会在某个时刻进入语境的等级体系中，这是由于这种体系不可能永远维持下去。在某个时刻，这一语境的“阶梯”会走到它的尽头，然后再从最底层开始运行。换言之，在某个时刻，语境肯定会转变为文本。

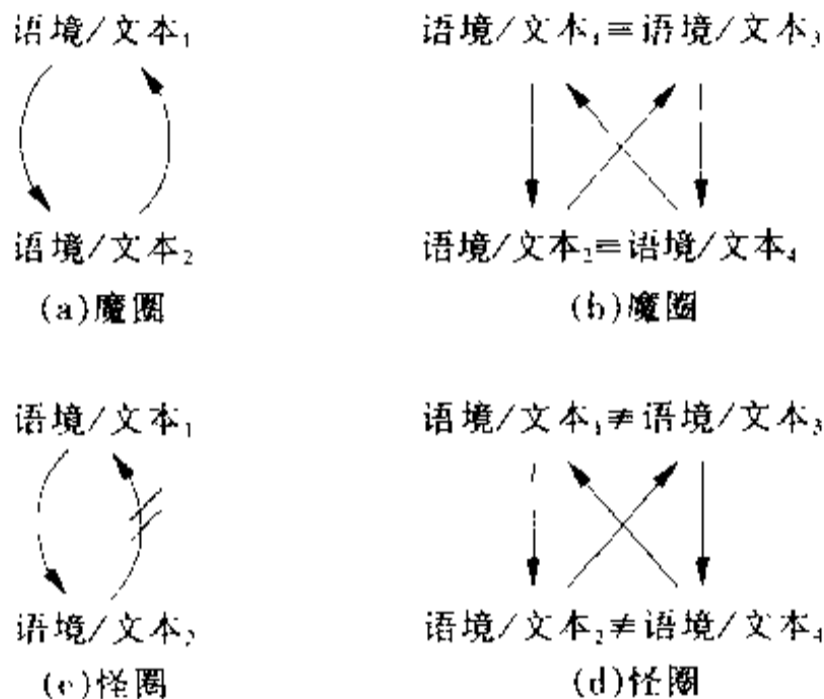


图 9.3 文本—语境循环圈的模式

如果在整个循环过程中，意义的规则能够保持一致，那么我们就称之为“魔圈”（charmed loop），或者自我肯定的循环圈。在上述的例子中，你女儿的“辱骂”和你们之间的紧张关系就构成了一个“魔圈”——每一个环节都肯定了另一个。但是，在循环圈的每一个节点上，阐释的规则会随着节点的变化而变化，从而出现了似是而非的矛盾状况，形成了一个“怪圈”（strange loop）——即每一个环节都否定了另一个。例如，你感觉与女儿的关系不错，但她却发出了很多侮辱性的言辞。在此，关系不能肯定言辞，言辞也不能肯定关系。因此，传播的结果就是混乱的。

图 9.4 展示的是一个酗酒者的“怪圈”。请注意，此人对自我控制的看法是混乱不清的。在清醒状态（语境）下，他可以控制自己，喝酒被视为一种可以接受的行为；而他在喝酒的语境中，便失去了自制力，这样一来，喝酒就成了禁忌。图 9.4 演示了很多酗酒者都经历过的“恶性循环”过程。他们一旦开始喝酒，便无法控制自己。接下来他们会感到后悔，于是便停止喝酒。这样一来，他们以为自己恢复了自制力，于是便又开始喝酒。

皮尔斯和克龙恩运用一系列符码来阐明上述的规则是如何运作的（如图 9.5 所示）。



你来上大学是父母强迫你来的。

实践力 (practical force) 是一种作为行为的结果而出现的联系。它是指人们以特定的方式来行动, 从而导致未来出现的某种状况。例如, 你之所以上大学, 是由于你相信拿到大学文凭比只有高中学历更容易找到一份好工作。

第三种类型的逻辑力是语境力 (contextual force)。它是指来自语境的压力。在此, 人们相信, 行为或者阐释自然而然地成为语境的一部分。例如, 在自我概念的语境内, 你会觉得上大学是人生的必经之路, 是你生命过程当中的一部分。

最后一种类型是蕴含力 (implicative force)。它是指以某种方式改变或者转换语境的力量。在此, 人们采取行动来创制一个新的语境, 改变现有的语境。例如, 你的家人向来对上大学持无所谓的态度, 也从未鼓励过孩子去上大学。在这种情况下, 蕴含力就会起作用了。你会通过自己的努力来改变这种状况, 创制出一种新的家庭观念, 让全家人为你或者任何一个成员获得大学学位而感到骄傲。在此, 你实际上改变了家人期望的语境。

在现代社会中, 每个人都是各个系统的组成部分, 每个系统都有自己一套意义和行为规则。这些规则是通过社会群体中的互动而习得的。长期以来, 人们把这些规则内在化, 从而利用它们来指导自己的行为。传播中出现的一个基本问题是: 当某个人进入互动过程时, 他无法立即知道其他参与者所使用的规则。因此, 对所有形式的传播来说, 首要的任务是获得并且维持某种形式的协调。

所谓“协调”是指把某个行为与其他的行为结合起来, 最终使行为的排序既合适又符合逻辑。交流者不一定对事件做出同样的阐释, 但他们应当依据各自的规则体系对事件进行阐释——即每个交流者都感到该事件是有一定意义的。

图 9.6 所展示的是协调是如何运作的 (Pearce & Cronen, 1980, p. 174)。甲以某种方式行动, 乙把该行动看作某种信息。乙运用意义规则来对该信息做出阐释。这样一来, 甲的行为就成为一个先出现的事件, 乙要按照行为规则对甲做出回应。反过来, 甲又要按

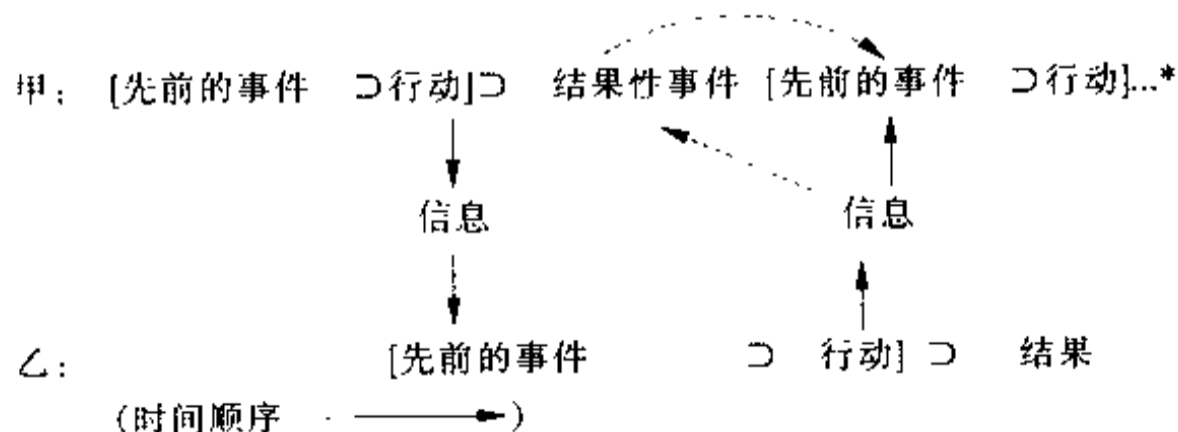


图 9.6 协调过程

照意义规则来对乙的行为进行阐释。应该说，甲先实施的行为引发了乙的行为。如果甲和乙所依据的规则结构具有本质上的差异，那么他们很快会发现一个人的行为并未引发预期的结果。因此，他们会重新调整各自的规则，直到获得某种程度的协调。

我们来举个简单的例子：一个孩子不小心把球扔进了邻居家，他想把球要回来 (Rearce & Cronen, 1980, pp. 162-164)。邻居（成年人）会用以下的规则结构来开场：

- 意义规则：如果邻居非常严肃地问：“这是你的球吗？”，那么孩子一定会把这种言语一行为视为愤怒的表示，以为邻居叫他认错或是对他进行威胁。
- 行为规则：如果邻居的行为被孩子视为愤怒的表示，那么就会引发孩子的道歉，也许还会把孩子吓哭。这样一来，邻居的怒气会减少一些，把球还给孩子。

另一方面，孩子会有一套截然不同的规则：

- 意义规则：邻居问：“这是你的球吗？”实际上，他在要求得到信息。孩子说：“把它还给我吧。”——这是在提出请求。
- 行为规则：当邻居要求得到信息时，孩子会照实回答：“是的，那是我的球。”孩子会继续说：“把它还给我吧。”邻居就会把球还给孩子。

现在，让我们来看看实际的谈话记录：

邻居：这是你的球吗？

孩子：是的，这是我的球。把它还给我吧。

显而易见，邻居没有得到他预期的回答，他会把孩子的回答读解为粗鲁的表示，而不是像孩子所期望的那样，只是提出一个请求。这时候，他们之间的互动没有得以协调。邻居就得调整自己的行为准则，采用不同的方式：

邻居：还给你？说得轻巧，球都扔到我家里了。你知道吗？

如果孩子有足够复杂的规则结构，他也会调整规则，采取其他的交流方式，从而获得令双方都满意的结果。如果情况不是这样，那么双方还是未能相互协调。我们来看：

#### 【不满意的结果】

孩子：把球还给我，不然我告诉爸爸。

邻居：这个小鬼，马上给我滚出去！

#### 【满意的结果：获得了协调】

孩子：对不起。我不是故意的。下次我一定注意。

邻居：那好吧。把球拿去。

意义的协调和管理 (CMM) 理论最为重要的贡献是：人们可以在彼此不了解的情况下取得令各方满意的、近乎完美的协调。换言之，交流者可以运用对各方来说都是合乎逻辑的方式来组织他们的行为；与此同时，他们对当时的情况可以有不同的理解。例如，演说人和听众可以协调地非常好：演说人充满活力、热情洋溢，听众反响热烈。在此，双方都认为当时的情况十分合适，因此都感到满意；但是演说人所期望发生的并未发生——他

以为自己教育和说服了听众，而听众只是感到十分愉快，过几个小时就会把演说的要点忘得一干二净。

在现实生活中，有很多这种协调未获理解的例子。其中较为典型的是乌玛·纳茹拉(Uma Narula)和巴尼特·皮尔斯(Barnett Pearce)对印度经济发展过程中的传播模式所进行的研究(1986)。长期以来，印度政府一直把立法、直接行动和传播作为其经济发展计划的基石。这项计划中有关传播的部分旨在让人们更清楚地认识到他们的问题，从而更积极地参与到振兴当地经济的运动中去。但是，实施该计划的结果是人们认识到了他们的问题和发展的潜力，却没有多少人参加到这个发展项目中来。这就是协调未获理解的典型例子。

问题的关键在于：民众所运用的阐释和回应振兴经济运动的规则与政府的截然不同。政府期望民众直接参与到经济发展项目中去，而民众则认为应当由政府直接采取行动，期望政府承担这个项目。这就是“消极参与”的模式，导致民众对政府的批评越来越高涨，觉得政府没有给他们解决问题。政府以为这项传播计划彻底失败了，但实际上却获得了成功。其中的缘由是：政府没有认识到民众会把它所采取的直接行动视为这样的信息——即这些问题可以由政府单独来解决。

显而易见，语言在CMM理论中是非常重要的。从总体上看，语言对于社会构建理论来说也非常重要。在下一节中，我们将探讨有关语言和文化关系的理论。

## 语言和文化

谈了这么多，大概没有读者会怀疑语言和文化是社会生活中的关键性部分。因此，在本章最后一节中，我们将重点探讨以下有关语言、文化和两者之间联系的理论。除了本节介绍的这些理论之外，我们还会在第十章再次触及语言和文化的主题。

对语言和文化的研究是社会语言学的重要课题。这门学科覆盖的范围很广，包括所有运用社会素材进行的语言学研究 and 所有运用语言素材进行的社会学研究。社会语言学与我们在第4章探讨的结构主义取向形成了鲜明的对比——后者把语言与传播截然分开。现在，大部分研究语言学的人都不会怀疑语言受到了其结构性和社会属性的影响(Sankoff, 1980, p. xvii)。

下面我们来介绍一下有关语言和文化的两种经典理论。

### 语言的相对性

萨丕尔-沃尔夫假说(Sapir-Whorf hypothesis)——即语言相对性理论——是由著名

语言学家爱德华·萨丕尔 (Edward Sapir) 和他的门生本杰明·李·沃尔夫 (Benjamin Lee Whorf) 提出的 (Sapir, 1921; Whorf, 1956)。沃尔夫以他在语言学方面从事的大量“田野调查”而闻名, 其中最为出名的是他对印第安人的霍皮 (Hopi) 部落进行的语言研究。他发现在不同的语言群体中, 在句法上存在着根本的差异。关于语言相对性的“沃尔夫假说”阐明了语言结构决定某个文化群体成员的行为和思维习惯。萨丕尔对此进行了进一步阐释:

人类不仅仅只生活在客观世界当中; 也不像通常认为的那样, 只生活在社会行为的世界中; 而是受制于某种特定的语言环境。这种语言也成为人们在社会中表达自己的媒介……实际上, 所谓“现实世界”在很大程度上是由该群体的语言习惯无意识地积累而成的……由于我们所属群体的语言习惯已经预先影响了人们对阐释的选择, 因此, 我们的所见所闻和体验在很大程度上与我们原先所想的差不多。(引自 Whorf, 1956, p. 134)

这个假说阐明了我们的思维过程和看待世界的方式都是由我们所使用的语言的语法结构来塑造的。正像一位学者所阐述的那样, “在一生中, 他都在语言结构的‘蒙蔽’下接受了某种观察现实的方式”(引自 Whorf, 1956, p. 27)。

沃尔夫花了大量精力研究语言和行为之间的关系。他对霍皮语的研究阐明了有关语言相对性的假设。与所有的文化群体一样, 霍皮族具有自己独特的世界观。沃尔夫对霍皮族的思维方式进行了广泛的研究, 其中一个领域是对霍皮人时间观念的分析。在许多文化中, 不同的时间点(例如季节)都是用名词来指示的; 而霍皮人把时间看成是一种推移的过程。因此, 霍皮语从来不会把时间客体化——即不会用名词来指代时间。例如, 他们不会说“夏天”——而是会把它描述为一个永远不会固定的、处于不断变化和积累中的阶段。在英文中, 我们使用三种时态——过去时、现在时和将来时, 而霍皮语没有相应的时态, 其动词形式跟持续的时间和顺序有关。典型的欧洲语言 (SAE) ——包括英语——把时间看成是线性的。但霍皮人的概念更为复杂, 下面我们举几个例子来说明 (Whorf, 1956, p. 213)。

比方说, 看见一个人在跑步, 我们会说: “他正在跑步”。霍皮人会使用一个词 (wari), 意思是“跑步的事实”。在英语中, 我们会用过去时表示“他跑过步了” (He ran)。但对霍皮人来说, 事实是最为重要的。至于它是现在还是过去出现的, 他们并不关心。但是, 如果说话人想描述“对跑步的记忆”(听话人并未看见跑步), 那么他会用一个不同的词 (era wari)。英文中“跑步”一词的将来时 (He will run) 翻成霍皮语是 wari-ki, 意思是“跑步的期望”。正如上面指出的那样, 对于霍皮人来说, 动作是在过去、现在还是将来发生的并不重要。他们关注的是这个动作究竟是一个观察到的事实, 还是一个

从记忆中提取的事实，抑或是一个期望出现的事实。同样道理，英文中说“他（在田径队）跑步”，翻成霍皮语就是 warikngwe，意思是“跑步的状况”。

由于上述的语言差异，霍皮文化中的时间观念——即如何思考和认知时间，如何对时间采取行动——就与 SAE 文化截然不同。例如，霍皮人会花很长时间来准备。因此，他们对“准备”的体验就随着时间的拖延而逐步积累起来。因此，他们强调的重点不是时间本身，而是随着时间的流逝积累起来的体验。由于 SAE 文化所具有的是截然不同的时间观念，因此，也就不会具有像霍皮人一样的对“准备”的体验。欧美人通常不会有如此复杂而漫长的准备过程。按照 SAE 文化的习俗，人们会把事件记录下来——即把过去发生的事情客体化。沃尔夫是这样来概括上述的观点的：“关于‘时间’和‘事物’的概念不是以同样的体验形式来赋予每个人的，而是取决于语言在发展过程中逐渐形成的本质”（1956, p. 158）。

值得注意的是，语言相对性理论与我们在本章前半部分探讨的社会构建理论是完全不同的。社会构建理论认为，人们能够在交流和互动的过程中创制现实；而沃尔夫和萨丕尔则主张，现实早已嵌入了语言当中，因此，现实不是“构建”出来的，而是“表现”出来的。这两种理论都是探讨社会、文化和现实之间的关系，但它们采取的是完全相反的取向。

### 精心设计的符码和限制性符码

社会语言学中最为重要的理论之一便是巴希尔·伯恩斯坦（Basil Bernstein）有关精心设计的符码和限制性符码的理论（1971）。该理论阐明了日常会话所采用的语言结构是如何反映和塑造社群的假设性观念的。伯恩斯坦对社会中的阶级问题表现出了浓厚的兴趣。他重点研究的是这些阶级体系是如何创制出不同类型的语言；而语言又是如何维持这些体系的。

该理论最基本的假设是：社群内部建立起来的关系会影响到该社群使用何种类型的语言。与此同时，该社群所使用的语言结构把不同的事物联结起来，并且赋予它们以不同的意义。之所以出现上述的现象，是由于不同的群体具有不同的属性；语言的出现正是出于维持群体内关系的需要。换言之，人们是借助于其所使用的语言符码来理解他们在世界中所处的位置的。

比方说，在具有严格的权威管理体系的家庭里，孩子都学会了服从命令——哪怕是非常简单的命令。在这类家庭里，说服的手段不仅根本不适用，反而会起到适得其反的作用。在伯恩斯坦看来，角色与语言是相辅相成的。社群——尤其是家庭——所采用的语言强化了孩子习得的角色。所谓“符码”（code）指的是社群成员所使用的语言背后所蕴含的一套组织原则。两个美国孩子尽管说的都是英语，但他们来自不同的社群，因此他们所



采用的符码可能是截然不同的。

伯恩斯坦的理论聚焦于两种符码——精心设计的和限制性的。精心设计的符码 (elaborated code) 为表达同一个事物提供了各种各样的方式。它使得说话人能够阐明自己的想法和意图。由于精心设计的符码较为复杂, 需要进行更多的思考和规划。这就不难理解为何说话人在使用这类符码时会经常停顿, 仿佛在进行思考。限制性符码 (restricted code) 所提供的可供选择的范围要窄的多, 因此预测其形式就较为容易。说话人在使用这类符码时, 不能对其意义做进一步的扩展和更加深入的阐述。

限制性符码适用于这样的群体——其成员具有较多的共享的假设性观念, 不需要对各自的意图进行进一步的阐述; 而精心设计的符码则适用于这样的群体——其成员具有不同的视角, 必须对各自的意图做出进一步的阐述。限制性符码强调的是社会性范畴, 要求每个成员具有相同的意义体系; 而精心设计的符码强调的则是个人化的范畴, 因此, 其成员不一定要具有共享的意义体系。

例如, 在强调“男女有别”的社群中, 其成员对男性和女性的不同特征有严格的区分, 因此具有相当清楚的性别角色的认同。每个人都清楚男人和女人、男孩和女孩所属的不同社会位置。他们的思维和情感都是以这样泾渭分明的性别角色为基础的, 因此无需对个体之间的差异做出进一步阐释。但是在另一些社群中, 性别的因素并不那么重要, 其成员对男性和女性的社会特征和角色并未达成共识。因此, 在前一种“男女有别”的社群里, 你只要命令一个小女孩去厨房帮妈妈做饭, 她会乖乖地服从; 而在后一种社群里, 你就要多费口舌给每个孩子解释哪些行为是得体的。

有鉴于此, 如果说话人认为个性比群体认同更为重要, 他就会采用精心设计的符码。这样一来, 我们无法从说话人的社会角色中推断出他的意图, 他只能使用更多的细节来表达自己的意图。伯恩斯坦以两对夫妻的谈话为例说明这一点。其中一对看完电影后顺路到另一对家中拜访。在此, 他们较为仔细地讨论了那部电影。另一对夫妻虽然没有看过那部电影, 但是他们仍然能够理解来访的那对夫妻对电影的看法:

讨论进行了一个小时候左右, 内容涉及影片在政治、道德和美学上的复杂而细微的意义, 以及它在当代影坛中的地位……这次谈话要公开发表, 并且要让那些没看过电影的人明白谈话的意义。因此, 发表的谈话记录稿经过了精心的编辑——尤其是在语法和措辞上。它脱离了原来的语境。其意义十分明显, 经过了精心的设计, 并且显得非常个人化……但我们却不能想当然地推测听者的体验。群体中的每个成员都会各自做出完全独立的阐释。(Bernstein, 1971, p. 177)

具有多大程度的开放性是运用这两种符码的不同类型的群体之间最主要的差别。在封闭式角色系统 (closed-role system) 中, 参与者没有多少选择角色的余地。所有的角色都

已被固定。人们是按照角色来看待这些参与者的：包括他们是谁，应该如何行动等。对这些问题的理解构成了该群体所共享的知识的基础。正是由于群体所具有的这种共享的意义，成员就无需对语言进行精心设计，更不需通过培养和习得来掌握这种语言。

在开放式角色系统（open-role system）中，个人选择角色的余地得以扩展。角色不是简单化的模式，是个人化和经过调和的，并且是处于流动和变化状态的。在这一开放系统中，对于个人的身份/认同并不能达成任何共识。因此，精心设计的符码就成为在这一系统中进行传播的必要条件。

系统中使用哪种符码——是精心设计的符码还是限制性符码——主要取决于以下两个因素：第一个因素是该系统中最主要的社会化中介——包括家庭、同龄人群体、学校和工作单位等——的本质。如果这些群体的结构是由固定的社会角色来界定的话，那么限制性符码便会占主导地位。如果这些群体的结构没有严格的界定，其中角色也处于流动的状态，那么系统便会创制出一套精心设计的符码。

第二个主要因素是价值观。强调个性发展的多元化社会有助于精心设计的符码的产生；而较为封闭、狭隘的社会往往鼓励限制性符码的使用。

现在我们可以看出符码与社会阶级因素之间存在着多么紧密的联系。伯恩斯坦认为，中产阶级成员对上述两种角色系统都加以运用。例如，他们在家里选择开放式角色，而在工作单位选择封闭式角色。青少年也是一样：在学校选择封闭式角色，而在同龄人中选择开放式角色。

但是，工人阶级的成员不大可能运用精心设计的符码。他们所持的价值观和角色体系都强化了限制性符码。对此，伯恩斯坦做了以下评述：

从社会学的角度来看，我们可以没有一丝怀疑地说，阶级对社会化过程和角色的形成所产生的影响最大。阶级结构影响了工作和教育中所形成的角色，使家庭成员之间形成了特殊的关系，并且深深地穿透了个人生活体验的结构……我应当更进一步提出，传播本身的深层结构也受到（阶级的）影响。诚然，产生影响的方式并非终极性的和不可改变的。（1971，p. 175）

为了验证上述观点，伯恩斯坦进行了一项著名的研究，他让来自工人阶级和中产阶级的英国小伙子一起讨论死刑问题，对谈话进行了录音（1971，pp. 76-117）。他对谈话中的一些样本进行了分析，发现了一些有趣的阶级差异。他们所掌握的有关死刑的信息显然受到了一些限制。即便如此，他们还是在语言的使用上表现出了明显的不同：来自工人阶级的说话人喜欢用简单的词汇，较长的句子，停顿较少；而来自中产阶级的小伙子们喜欢用精心设计的符码，需要较多的时间进行思考，因此，他们说出的句子就较短，停顿较多也较长。

这项研究中还有其他一些发现也阐明了两种符码的特征。例如，来自中产阶级的说话人喜欢说“我认为”，使用的频率要比来自工人阶级的多得多；而来自工人阶级的说话人则喜欢在句子的结尾加入一些短语——例如“是吧？”、“对吧？”、“你知道”等——来强化双方的共识。来自中产阶级的说话人使用了更长、更复杂的动词词组，更多地使用被动语态和不太常用的形容词和副词，更频繁地使用了第一人称代词“我”。

精心设计的符码能够增强说话人的能力，使他能够适应各种不同的情况，从而吸引各种不同层次的听众。但是，另一方面，精心设计的符码也会产生疏离的作用。正如伯恩斯坦指出的那样，把“思想和情感、自我和他人、个人信念和角色义务”分割开来（1971, p. 186）。

虽然伯恩斯坦并不否认限制性符码的局限性，但是他并未贬低其价值：“毋庸置疑，限制性符码蕴含着相当大的意义潜力，能够表达出各种文化形式的精致、微妙和多样化的特征。它所传递的是一种独一无二的美学价值——说话人能够以此为基础，运用经过浓缩的符码来影响想像的形式”（1971, p. 186）。此外，他还指出，社会权力阶层通常会贬低限制性符码的价值，这就进一步强化了阶级系统，并且使之永久地存在下去。

在这两种符码的发展过程中，家庭起到了相当重要的作用。这两种符码分别对应了两种类型的家庭。位置型家庭（position family）具有泾渭分明、严格界定的角色结构。他们通常具有一个封闭型的传播系统，使用的是限制性符码。这类家庭在空间的使用上和在对人对事的看法上都有着严格的界限。他们是以自己所处的位置来定义人和事物的。

个人中心型家庭（person-centered family）是以个人的取向——而非严格划定的分类——为基础来确定各自的角色。他们通常采用的是开放型的传播系统和精心设计的符码。这类家庭内部的角色和关系是不稳定的，总是处于不断调和的状态之中。他们在空间的使用上和在对人对事的看法上没有明确的界限。

虽然家庭可以运用不同的方法来控制和规范其成员的行为，但是总是可以找到一种最常用的、占主导地位的方法，这取决于家庭的类型。有些家庭使用的是强制模式——即以权威、命令和规范为基础。在这种类型的家庭里，如果爸爸说“闭嘴”，大家就都不敢说话了。这类家庭严格实行等级制，按照角色结构来决定谁来行使控制权。这种控制的信息通常是用限制性符码来传播的。

另一类家庭则偏好采用位置吸引力（positional appeal），它是以有关角色的模式为基础的。在此，家庭成员是依据他们共同理解的有关角色的模式来行使控制权的。例如，位置吸引力来自年龄：“你最年长，自然知道的比大家都多”；它还可能来自性别：“男孩子不玩布娃娃”。这种控制的信息既可以用精心设计的符码来表达，也可以用限制性符码来表达——这取决于系统内成员之间分化的程度。

最后，还有一类家庭借助于个人魅力，它以个人化的特征和规则为基础，通常表现为向其成员阐明应当这样做或者不应当这样做的理由。同样，这种控制的信息既可以用精心

设计的符码来表达，也可以用限制性符码来表达——这取决于家庭成员之间达成共识的程度。

## 小结和评论

本章中介绍的大部分理论填补了第8章介绍的符号互动主义留下的空白。我们看到了人们通过传播构建现实的各种不同方式。社会构建主义之所以赢得了广泛的青睐，正是由于其所具有敏锐的直觉。本章中介绍的所有理论都探讨了语言和现实之间的紧密联系，都从各个角度阐明了语言和文化对现实的塑造作用。

从这些理论中，我们看到现实的所有侧面——例如自我和感情——都是经过社会性构建的。我们还看到了日常生活中的说话形式——例如解释——是如何影响某个社会群体或文化中现实的构建。规则是社会现实中一个重要的组成部分。它们对传播过程起了指导作用，而传播过程又影响了我们对现实的感知。

本章涉及的一个重要问题是在现实构建体系中互动的作用。符号互动主义的基本假设便是语言是互动的产物。社会构建主义者也采用了这一假设，并在此基础上提出，现实是在传播过程中构建起来的。

另一方面，萨丕尔和沃尔夫提出了这样的假设：语言是先于互动而存在的；我们的互动模式是这一语言结构的结果，而非其原因。托马斯·斯泰因法特（Thomas Steinfatt）曾对语言习得、语言差异、双语制和传感神经科学的相关研究文献做了非常精彩的整理和分析。他得出的结论是：虽然萨丕尔—沃尔夫假说是无法检验的，但能够证明它的证据并不充分（1989，pp. 35-75）。

诚然，我们可以采取一种“中间立场”，认为符号互动主义和萨丕尔—沃尔夫假说都是有道理的。互动塑造了语言，但是语言反过来也塑造了互动。这一“中间立场”已经得到了大多数构建主义理论家的认可。

伯恩斯坦的论著较好地阐释了这一立场。在家庭或者其他社会化机构中进行的互动的类型决定了其成员所习得的语言的类型；反过来，语言也强化了互动的模式。在第10章我们探讨现象学和文本读解时，还会回过头再来考察语言和互动关系的重要性。

虽然社会构建主义的主张具有一定的吸引力，但是它仍然受到某些人的强烈反对。现实通常被视为客观和独立的。这一深深植根于西方思想传统中的常识性的理念与社会构建主义发生了冲突，因此，社会构建主义引发了一些争议。许多研究社会和研究科学哲学的学者坚信，人们用语言来传播世间万事万物，而这些事物是以某种特定的形式先于相关的传播而存在的。

在很大程度上，人类的体验是在文化中——并且是通过文化——来形成的。虽然这一

假设在社会构建主义者看来是再明显不过的了，但许多研究社会行为学的学者根本不采纳这种假设。许多社会科学的门类仍然采取原有的假设——由于人类具有共同的生物遗传性和认知结构，因此，人类的体验在很大程度上是具有普遍性的。例如，乔姆斯基（详见第4章）认为语言结构是具有普遍性的，而语言中的文化差异仅仅是表面现象而已。他进一步指出，所有语言中都蕴含着内在的普遍性因素，可以称之为“埋线”（wired-in）结构；而语言便是人们在体验和这种“埋线”结构的互动过程中习得的。奥古斯特（详见第7章）提出，意义的各个层面都具有普遍性。他的结论与社会构建主义又是截然对立的。

如果结构主义者是正确的，那么文化相对主义者就白忙了一场。在结构主义者看来，我们不应该努力寻找各种各样的语言和意义体验；相反，我们应当努力发现那些可以用来解释人类行为的普遍性因素。这场争论还会持续下去。这个问题我们在本书的其他地方还会讨论。

最近，唐纳德·艾里斯对社会构建主义提出了一系列经过深思熟虑的质疑（1995, pp. 515-544; 1999）。他也相信这样的假设——生活在一个先验的现实主义（*a priori realism*）的世界里。只有在这一假设条件下，传播才能进行下去。换言之，我们必须假设，我们所谈论的是同一件事；否则，传播便不能进行下去。艾里斯的论断是基于以下两个原则——语义现实主义和一致主义。

语义现实主义（*semantic realism*）是指词语都具有标准意义。你在谈话时会假设对方也具有共享的意义。从本质上说，你和听话人仿佛签订了以下合同：“双方同意使用一套标准化的意义”。更进一步说，这些意义非常稳定。虽然事实上，意义会在传播过程中发生变化，但是如果意义不能在本质上保持相对的稳定性，传播就无法进行——比方说，你就看不懂一部写于19世纪的小说。

语义现实主义与科学现实主义不是一回事。后者假定现实结构是独立于人类体验之外而存在的。构建主义者当然不会接受这一假定。相比之下，语义现实主义认为，意义本身就是真实的存在。实际上，语义现实和科学现实是互为联系的。这是因为如果我们假定存在着真实的意义，那就意味着我们也假定了客观现实。我们需要运用世界的结构来构造意义。这就引出了艾里斯的第二条原则。

根据一致主义原则（*coherentist principle*），从严格的语用学意义上说，意义必须得到人类体验的验证。桌子之所以是“桌子”，是因为我们看见并且触摸到它。这并不意味着桌子是“真实的存在”，而是我们依据有关桌子的共同体验而假定了它的存在。天堂里并没有一张巨大的地图供我们来验证现实，但是我们可以依据自身的体验来验证我们所说的与现实是否有关。

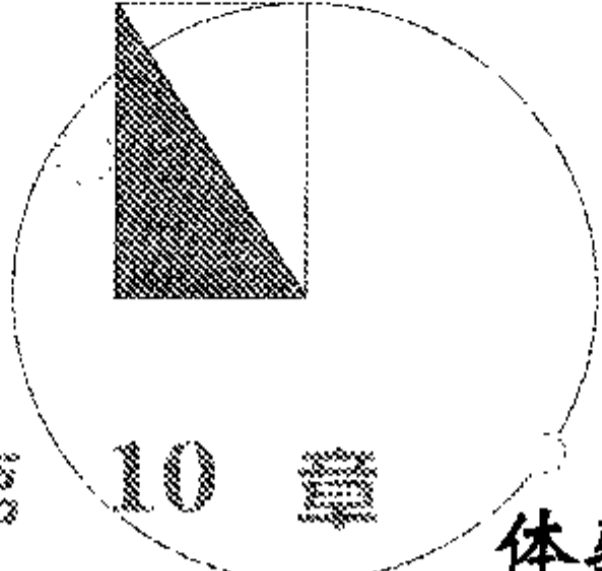
在此，艾里斯并不是说人们总是可以百分之百地理解对方的意思，不会出现误解。他旨在强调，我们至少怀有一种理想和清晰的现实观念，使我们有信心通过与别人的交流获得理解和理性观点。

社会构建主义者不会否认世间万事万物的真实性。理查德·切维茨 (Richard Chervitz) 和詹姆斯·希金斯 (James Hikins) 曾举了以下的例子说明这一点 (1986, p. 19)。如果你站在一个迎面飞驰而来的火车头前, 千万不能否认它的真实性! 在此, 问题不在于火车头是否独立于人类的构建而存在, 而在于它到底是什么东西, 如何看待它, 以及它如何与观察者体验到的其他事物发生联系。火车头本身并不是一个“火车头”的概念, 后者是由人们在广阔而丰富的社会意义的语境中创制出来的。如果脱离了社会互动的语境, 这个迎面而来的火车头就失去了意义。同样道理, 如果你站在火车头前不动, 那么由此引起的死伤也适用于上述的一致主义原则。这起事故组成的伤亡在不同的社会和文化语境中也具有不同的意义。

还有几个非常严肃的问题: 如果现实确实是社会构建的, 那么知识是怎样归纳和概括出来的呢? 如果传播是受制于语境的, 那么如何会产生具有总体性和概括性的传播理论? 约瑟夫·卡佩拉 (Joseph Cappella) 一方面承认社会取向所具有的吸引力, 同时也指出了它在实际运用上的困难: “简言之, 如果 (社会构建) 产生出完全对立的知识论断, 那么我们该如何做出裁决呢?” (1989, p. 142) 要对这一批评做出回应, 我们就得回到社会构建主义最初的立场上。好的传播理论不应旨在得出一整套规范化的评估标准; 相反, 传播理论的好坏应当取决于它的用途和它是否具备充实人类体验的潜力。

本章所介绍的一系列相互关联的理论都属于规则理论的范畴, 它进一步加深了我们对社会和文化现实的理解。规则概念之所以具有吸引力, 是因为它阐明了人们理解现实的机制。但正如我们已经在第 5 章中指出的那样, 由于不同的理论对规则的定义不同, 因此, 规则的概念并不具有一致性。规则使用上缺乏一致性导致了认识上的混乱。例如, 大卫·布伦德斯 (David Brenders) 在批评意义的协调与管理理论 (CMM) 时, 依据遵循规则的传统, 指出皮尔斯和克龙恩模糊了意义之间的区分 (1987, pp. 329-348)。我们在第 5 章介绍过, 奥斯丁、席尔勒等人认为意义的区分是十分重要的。针对布伦德斯的批评, 皮尔斯、克龙恩和郗长声 (华裔学者) 回应道, 遵循规则的传统中蕴含的有关意义的观念对于理解传播来说是不合适的, 这是因为传播应当被视为人们塑造他们的体验的过程 (1989—1990, pp. 1-40)。布伦德斯的问题在于他仅仅把传播看作是传递意义的一种工具, 遵循规则仅仅是为了完成传递意义的任务。但如果按照皮尔斯和克龙恩的主张, 传播是建构意义的一个过程, 而规则本身是社会构建的现实的一个组成部分。那么遵循规则的传统就没有太大的用处了。

实际上, 布伦德斯的批评和 CMM 理论家们的回应带着我们兜了一大圈, 最后又回到社会构建主义的基本问题上: 传播到底是准确传递有关世界的信息的工具, 还是决定世界本身的一个过程? 显而易见, 这个问题近期不会有明确的答案, 这场争论也不会马上结束。



第 10 章 体验和阐释理论

传播学领域对各种不同的人类体验进行了探索。本章所介绍的理论将会告诉我们有意识的体验的本质和在这一过程中传播所起的作用。具体来说，我们要对两种理论传统进行探索——现象学和阐释学（Anderson，1996）。

本章所涉及的大多数理论的最基本的假设是：人们给他们的所见所闻赋予一定的意义，从而主动地对自身的体验做出阐释。例如，你在阅读本书时，有意识地关注其中的内容，并对它进行阐释。你所读到的内容总会产生一定的意义。

阐释（interpretation）——有时候也用德文中的“理解”（Verstehen）一词——是一个给你所观察到的事物，例如文本、行为或者情况等赋予一定意义的过程。由于信息或者行为可能具有不同的意义，所以我们不能说意义是被“发现”的。按照理论家对阐释的定义，它是一个主动的、经过一定训练的思维过程，也是一个寻找各种可能意义的创造性行为。

## 现 象 学

现象学所研究的是来自意识的知识，以及人们如何通过有意识的体验来理解万事万物。它是从个人的角度来看这些事物。所谓“现象”（phenomenon）就是人类感知当中物体、事件或者情况的外观。现象学传统的代表人物之一毛瑞斯·梅洛-庞蒂（Maurice

Merleau-Ponty) 是这样表述的：“我所掌握的有关世界的全部知识——甚至于包括科学知识——都是以我自己独特的视角获得的，或者说是从我对世界的体验中获得的。如果没有这一体验，那些科学的符号就没有任何意义”（1974, p. viii）。

显而易见，这一取向背离了传统的科学方法。后者假定人们无法从日常的体验中获知现实的存在。现象学则把实际的生活体验作为现实最基本的资料，提出人们所能获知的就是他们所体验的。现象学意味着应当把事物变得显而易见，无需把人为的概念范畴强加给它们（Palmer, 1969, p. 128）。一个持“客观”立场的科学家首先要假设某种特定的结构，然后再去看看它是否存在；而一个现象学家从不做出任何假设，而是会对实际的生活体验进行仔细的考察，看看它们到底是什么样子的。比方说，如果你想知道爱情是什么，你不会去问心理学家，而是会诉诸于自身对爱情的体验。

斯坦利·迪兹（Stanley Deetz）总结出了现象学的三个基本原则。（1973, pp. 40-51）第一，知识是有意识的。知识并不是从体验中推断出来的，而是在有意识的体验中直接找到的。第二，事物的意义是由该事物在人们生活中所具有的潜在性构成的。换言之，你与该事物有怎样的联系就决定了它对你的意义。比方说，一串钥匙可以用来开门，也可以拿来当镇纸——其意义完全取决于你怎么使用它。第三个假设是语言是意义的工具。我们运用语言来定义和表现世界；这也就是说，我们是通过语言来体验世界的。在前面的例子中，我们是通过一系列相关的命名来理解钥匙这一物体的：“锁”、“开（门）”、“金属”、“镇纸”等。

爱德蒙·胡塞尔（Edmund Husserl）被公认为现代现象学的奠基人。胡塞尔的主要著述都是在20世纪上半叶发表的，旨在发展出一套新的研究方法，从而通过对意识的关注来弄清真理。在他看来，任何独立于实际的直接体验的概念框架都不足以发现真理。相反，个人对现实的有意识的体验是发现真理的唯一途径。只有通过有意识的关注才能获知真理。换言之，我们应当以不带偏见的方式考察世间万事万物，从而了解它们。

但是，在当今的现象学家中，胡塞尔的理论已经“失宠”了，这主要是由于他对主体/客体的过于绝对化的区分。换言之，他认为人与事物之间是截然分开的。如果人们能够认真地清除偏见，那么就能自然而然地理解该事物。但是，当今的现象学家——例如梅洛-庞蒂——会说体验是主观性的，而非客观性的，因此，我们应当把主体性视为一项重要的知识来加以理解。

诚然，梅洛-庞蒂深受胡塞尔的影响，但他拒绝接受胡塞尔过于理想主义的观点。对梅洛-庞蒂来说，人类是肉体和精神的统一体，是意义的创造者。人类是作为主体或者说“知者”（knower）与世间万事万物联系起来的。人类的生命受到了世界的影响；反过来给世界下定义，给它赋予一定的意义。梅洛-庞蒂反对现实主义，认为事物并非外在或内在的独立存在。世间万事万物的意义是由人类所赋予的，但是独立于世界的人类体验是不存在的。因此，世间万事万物之间进行着有来有往的对话，彼此之间是相互影响的关系。



人们以传播为工具，给体验赋予一定的意义。人们的思想是言语的产物，这是由于意义本身也是在言语当中被创造出来的。在传播的过程中，人们创造出观察世界的新方式。与此同时，我们借助于日常生活中的语言——或者叫“口语”——来理解世间的万事万物。

知识与语言和传播是紧密地联结在一起的。你在某个特定时刻使用的语言给你所体验到的事物赋予了一定的意义；但是，这种意义是暂时的，因而是可以变化的。在梅洛—庞蒂看来，不可能把事物简约为某种抽象的“本质”。如果人们共享某种语言，那么他们也共享意义。

另一位重要的现象学理论家阿尔弗莱德·舒茨（Alfred Schutz）是梅洛—庞蒂的同代人。舒茨把现象学理论进一步运用到对社会生活的研究中，从实际参与者的角度来考察事件。舒茨认为，人们在日常生活中做出了三种最基本的假定。首先，人们假定现实是恒定不变的——即世界会保持现有的面目。第二，人们假定自身对世界的体验是合理的。这样一来，人们就会相信他们的所见所闻是准确的。第三，人们假定自己具备了采取行动和实现目标的能力，即具备了影响世界的能力。

人们对世界的理解取决于从其所处的社会和文化群体中的其他成员身上所学到的知识。这类知识通常是特定的历史情境的一部分。在不同时间和地点，人们对世界会产生不同的体验。现实是在某一群体内社会构建的产物，这就是为何我们无法找到一种具有普适性的现实。正如有的学者指出的那样，“世界经过了其所积累的生活经验的过滤，就成了‘我的’世界”（Gorman, 1977, p. 38）。

每个人的现实取决于其所处的文化中采用的概念范畴。这些范畴是经过概括的产物——舒茨称之为“典型化产物”（typification）——例如典型的树木、典型的孩子、典型的爱情、典型的问候等。这些典型都因社会的条件的变化而变化。在某一特定的社群中，其成员把人和事物归入这些概括性的、典型化的范畴中加以理解。

语言和其他符码便是由这些典型化的范畴所组成的。人们在阐释这些符码时是以他们与其他成员共享的范畴为基础的。传播能在多大的程度上取得成功，取决于该社群的成员在多大的范围内有共享的意义。

诚然，典型化产物因群体、文化和时间的不同而不同。那么，我们到底如何来研究社会生活呢？我们究竟能获知什么呢？舒茨提出的解决办法是对特定文化和群体中的典型化产物——而非普遍性的范畴——加以研究。我们不可能找到有关人类体验的普遍真理，但还是可以发现有关个体历史的具体真相。

在舒茨看来，社会知识是由各种常规和惯例——舒茨形象地称之为社会“菜谱”（social recipe）——即在特定条件下典型的、被大家所熟悉的做事方式——所组成的。这些常规或者惯例使人们能够按照某种共同理解的逻辑来对事物进行分类、解决问题、承担社会角色、传播以及在不同的情境下采取得体的行动。谈判、结婚、宗教仪式、子女教育和

买卖等各种社会行为都是按照这些社会“菜谱”来进行的。

当今最有影响的现象学家是德国哲学家马丁·海德格尔 (Martin Heidegger)。他主要是以创立阐释现象学 (hermeneutic phenomenology) ——或称“哲学阐释学” (philosophical hermeneutics) ——而闻名的 (1962; 1971; 1959)。海德格尔最为重要的理念是：只要在这个世界里存在，自然体验就会不可避免地出现。他的哲学思想被称为“存在阐释学” (hermeneutics of Dasein)，意即“对存在的阐释”。

在海德格尔看来，人们不是通过仔细的分析或者简约，而是通过自然体验来理解现实的；而自然体验是由日常生活中对语言的使用创制出来的。现实就是在某一特定语境下通过对语言的自然使用而获得的体验。他这样阐述道：“词语和语言并不是事物的包装纸，仅仅用来供人们说话和写作之用。正是在词语和语言中，事物才第一次成形并且存在下来” (1959, p. 13)。

现象学的这一传统——即把体验与语言和社会互动联系起来——与阐释学紧密地联结在一起。在下一节中，我们将转向阐释学这一主题。

## 文本阐释学

阐释学是对理解——尤其是对行为和文本的读解——进行研究。阐释学有不同的分支——包括对宗教经典的诠释 (《圣经》诠释学)、对文学性文本的阐释 (文献学) 和对个人和社会行为的阐释 (社会阐释学)。

现代阐释学起源于 19 世纪初德国神学家弗里德里希·施莱艾尔马赫 (Friedrich Schleiermacher) 的理论 (1959)。他试图建立起一个体系，从而发现作者通过其作品想要表达的意义。他运用了科学取向进行文本分析，坚信这一取向是找出作者本义和情感的“钥匙”。19 世纪后半叶，为他撰写传记的威尔海姆·迪尔塞 (Wilhelm Dilthey) 深受上述主张的影响 (1972, pp. 229-244)。但是迪尔塞认为，阐释学是一切人文科学和社会科学的“钥匙”。他坚信，我们要想理解人类社会的方方面面，不是借助于科学方法，而是通过主观性的阐释。他还指出，人类的世界既是社会性的，也是历史性的，需要从其生活和工作的社群的角度来理解。人类的行为并非固定不变的，也无法通过客观的方式来理解。因此，他所倡导的是在今天的社会科学领域十分普遍的历史相对主义。

任何一种读解或诠释行为都可以被贴上“阐释学”的标签。它意味着理解另一个人的感情和意义；理解一个事件或者片段的意义；对某个集体内的行动进行“翻译”，从而使局外人能够理解；或者是揭示一个书面文本的意义。

为了讨论的方便，我们把阐释学大致分为两类：运用阐释学来理解文本的、把阐释学作为工具来理解行为的。前者称之为文本阐释学 (text hermeneutics)、后者称之为社会/

文化阐释学 (social/cultural hermeneutics)。在本章中，我们将分别对这两种阐释学进行讨论。

总的来说，文本是指任何一种可供考察和读解的人造物。虽然文本阐释学通常被用于书面文本的解读，但它并不局限在这个范围。任何一种行动都可以被记录下来。从本质上说，文本就是一种记录——文字的、电子的、影像的，或者是以其他方式保存的，甚至连行动本身也可被视为文本。但是通常情况下，文本指的还是文字记录。不管文本的形式如何，我们所需要回答的问题是一样的：我们如何来读解一个已经成为历史记录的信息？

虽然学术界对阐释的具体技巧并未达成共识，但是几乎所有的理论流派都依赖于一个有关阐释总体过程的概念。这个过程被称之为阐释循环圈 (hermeneutic circle)。具体来说，你在阐释某个事物时，要么是从总体概念到具体细节，要么是从具体细节到总体概念。你在看一个具体文本时，是从其总体意义的角度入手的。然后以对文本细节的考察为基础来修正对其总体意义的理解。你的阐释过程是在总体概念和具体细节之间循环往复地进行的——可以先考察文本的复合意义，再考察其具体的语言结构，然后回到其总体意义上，再回到具体细节上。

在这个循环圈内，你会把自己对事物的观察与你已经知道的情况联系起来。然后你会交替使用你所熟悉的和不熟悉的一整套概念，直到两者融合，得出一个初步的解释。比方说，人类学家在阐释异国文化时，会首先使用自己熟悉的概念来解释他所观察到的现象，然后再去了解当地人是如何以其特有的方式理解他们的体验的，接下来再运用他所获得的信息去修正最初采纳的那些概念范畴。这一循环往复的过程正是人们在进行文本解读所采用的。

我们以《圣经》的解读为例说明这一过程。阐释者首先要把《圣经》的文本与自己已经掌握的相关知识联系起来，找出那些陌生、难懂的细节，对原有的读解进行修正，然后对文本进行重新考察……阐释的过程会这样循环往复下去。我们可以看出，阐释的过程实际上是一个文本意义和阐释者本人现有的假设之间进行对话的过程。

长期以来，文本的读解一直是阐释学的中心议题。实际上，阐释学起源于对《圣经》这类古代经典文本的读解方式的探讨。这是由于人们无法确定这些古典文本的作者是如何解读自己的作品的。在现实生活中，阐释学也起着一定的作用。最高法院就是运用阐释学对宪法进行读解。事实上，所有的文本都可以有不同的读解。不管作者是否健在，他们本人的意见已经不那么重要了。文本自身直接跟我们对话；除了作者、说话人或者受众的意图以外，文本自身也具有完全独立的意义。因此，文本阐释学遇到的最大挑战是如何弄清文本自身的意义。

文本阐释学领域两位最著名的理论家——保罗·瑞柯 (Paul Ricoeur) 和斯坦利·费什 (Stanley Fish)。他们分别代表了解决文本阐释问题的两种不同的取向。



## 保罗·瑞柯

作为当代最有影响的阐释理论家之一，瑞柯主要借助的是现象学和阐释学的理论传统。虽然他并不否认实际生活中言语的重要性，但是他最为关注的还是文本。一旦言语被记录下来，就与创造它的说话人和实际情境脱离了关系。因此，文本的读解方式肯定要与现实生活中的话语不同，这是由于文本是以永久的方式存在的；而言语是转瞬即逝的。当作者或说话人不在场——尤其对历史文献而言，文本阐释就显得特别重要了。但是，文本阐释不能完全拘泥于上述的情况。实际上，文本自身在与读者进行对话，阐释者的任务便是要弄清文本自身究竟“说”了些什么。

把文本和其所处的情境分离开来的做法被称之为疏离（*distanciation*）。文本自身所具有的意义与作者的本义无关。换言之，尽管你并未参与某个事件，你仍然可以对相关的信息进行读解。因此，作者的意图并不能预先规定读者如何读解文本，而任何一名读者的理解也不能穷尽文本自身想要“说”的。一旦成文，文本可以由任何读者来进行解读。这就提供了无限的可能性——即可能产生无限多样的读解（意义）。这也解释了为何瑞柯认为对书面文本的解读要比对口头话语的解读复杂而有趣的多。

对文本的解读就像是对乐谱进行解读。你也许并不知道莫扎特在创作《朱庇特交响曲》（*Jupiter Symphony*）时的情绪和感受。如果你是一个经验丰富的乐迷，你会做出好几种言之成理的读解，但这样的读解并不是没有界限的。任何读解都要受制于乐谱本身。指挥家会仔细研究文本（乐谱）中的各个元素，确定其中所蕴含的意义，然后以音乐手段做出阐释。不同指挥家的演奏版本可能会千差万别，但你总能识别出他们演奏的还是莫扎特的《朱庇特交响曲》。

与对音乐的阐释一样，文本的意义总是整体的某种模式，而不是单个元素的集合体。为了对此进行解释，瑞柯提出的“阐释循环圈”的版本是由解释和理解组成的。解释（*explanation*）是经验性的和分析性的：它用对各个部分进行观察中得来的整体性模式来解释事物。例如，你在研究《圣经》的过程中，你对每句话、每个词都会进行认真的考察，关注他们是如何组成意义的模式的。在分析文本的过程中，阐释者会寻找重复出现的词语和词组、叙事主题及其各种变体。瑞柯本人对那些具有隐喻价值的词语——即能够体现文本背后所隐藏的意义的那些词语——特别感兴趣。这些结构性元素本身并没有多少意义。在阐释过程中的“理解”阶段，我们要把这些元素组成一个整体性模式。

理解（*understanding*）是从整体上对事物进行综合性的解释。在你对《圣经》的词语和句子进行研究的基础上，你会找出一些段落来把握其总体、概括性的意义。实际上，阐释包括了两个过程——把文本分解为片段，指出其模式；然后再回头从主观上确定其整体意义。换言之，从理解到解释再回到理解，这个过程循环往复地进行。因此，解释和理解



并非截然分开，而是阐释这一“光谱”上的两极。

瑞柯赞同文本和阐释者之间进行亲密互动的观点。文本可以直接与阐释者对话，并且可以改变后者。瑞柯把进行开放式解读的行为称之为移用 (appropriation)。如果你对文本的信息进行了开放式解读，你就移用了它，把它变成了自己的东西。因此，阐释是以疏离作为开始，而以移用作为结束的。比方说，你对《圣经》里的章节进行解读。在研究文本所具有的内在意义时，你就不能考虑个人的因素；但是，一旦找到了内在意义，你就要把这些意义与自身所处的情境相结合。

运用瑞柯式阐释的典型例子是芭芭拉·沃尼克 (Barbara Warnick) 对林肯总统的《葛底斯堡演说》 (Gettysburg Address) 的研究 (1987, pp. 227-244)。她对该文本进行了细读，找出了那些与人物、地点和时间有关的词句。人物包括“我们的祖先”、“那些献出自己生命的人”、“我们”和“我们的后代”等。地点的指涉包括“位于这个 (北美) 洲的我们的国家”、“一个辽阔的战场”。时间的指涉包括较为遥远的过去 (“87年前”)、较近的过去、固定的现在和可能的将来。这篇演说超越了当时情境的即时性，游走于过去、现在和将来之间，从当下的人物联系到过去和未来的人物，从此地 (葛底斯堡) 联系到其他地方。通过上述手段，这个文本讲述了一个有关国家的诞生、艰难困苦、对价值观的认可、国家的重生以及如何将那些宝贵的价值观传承下去的故事。

沃尼克的解读也是“移用”的典型例子。她指出，林肯演说中蕴含的故事与基督教的叙事相对应。在美国社会，基督教的故事具有深远的吸引力。同时，该文本中还深深嵌入了美国文化的价值观。她通过解读告诉我们该文本的细节和总体意义都是美国式理想的投射。总的来看，沃尼克的阐释表明林肯的这篇演说超越了他当时所处的情境，因此能够引起一代又一代美国人的共鸣。

### 斯坦利·费什

费什是一位文学批评家，在英语文学研究领域享有盛誉。由于他对文学的浓厚兴趣，他的大部分论述聚焦于如何进行文本阐释和意义到底位于何处等问题。他与瑞柯的观点截然不同。他否认意义可以在文本中找到。严格说来，意义只能产生于读者当中。读者反应理论 (reader-response theory) 就得名于费什的论著 (1980)。因此在他看来，我们应当回答的问题不是“文本的意义是什么？”而是“文本做了什么？”

显而易见，文本能够激活读者的主观能动性。读者——而非文本本身——能够提供文本的意义。如果你修过有关 19 世纪美国文学的课程，你一定在课上花时间讨论了《白鲸》 (Moby Dick) 的意义。你会发现每个同学在该文本中找到了不同的意义。你可能会花时间考虑一下该文本的真正意义是什么，也可能还会用阐释学的理论。但是费什会说《白鲸》文本自身没有任何意义，是读者给它赋予不同的意义的。

但是，费什清楚地指明意义的赋予并不是个人化的行为。你不可以随心所欲地把意义赋予文本，你的读解也不会是古怪离奇的。费什受社会构建取向（详见第9章）的启发，提出了“阐释群体”（interpretative community）的概念。读者都是该群体的成员。他们进行交流和互动，构建共同的现实和意义，并且在阅读文本的过程中运用这些意义。因此，意义实际上位于这个读者阐释群体里。

在上述的文学课上，全班同学最终会形成对《白鲸》意义的共同读解。这是因为你们共享了英语专业学生的身份/认同，共同在课堂上进行讨论，共用相同的教科书和参考书，完成同样的作业，参加相同的考试，并且“共享”同一个教授。因此，整个班级极有可能形成一个阐释群体，对文本的意义达成共识。实际上，你所在的这个班还会与在这之前或者之后各个学期的班级联结成更大规模的阐释群体。由于你的教授与其他大学研究19世纪美国小说的教授阅读同一本杂志，参加同一次学术会议，那么你就很可能成为一个相当庞大的阐释群体中的一员。

诚然，如果你接受了费什的理论，你就不会再费劲去寻找单一的意义。根本不存在对文本做出的“正确的”读解。文本的意义完全取决于受众的读解。因此，意义不是客观存在的，没必要费劲到文本中找出其意义。毫无疑问，费什的上述观点在文学研究领域引发了激烈的争论。这是由于当时大多数的文学批评流派都是从作者的意图入手，探讨作者如何通过文本的写作方式来传播这一意图。

在这一点上，瑞柯和费什会达成一致：不要到作者那儿去找意义。他们两人采用的都是循环圈，但各自强调的重点有所不同。在瑞柯看来，读者通过对文本特征的考察来找出文本的意义；而费什则认为读者把自己的意义投射到文本的特征中去，最终得出当然只是他们对文本意义的读解。瑞柯心目中的文本像一块模板；而费什的则像“罗夏墨迹测验”（Rorschach test，瑞士精神病学家罗夏用墨迹测知患者的人格结构——译注）。

疏离原则对瑞柯来说至关重要，但对费什而言没有任何意义。这是因为费什认为读者根本无法与文本分开，他们总是将自己的意义嵌入到文本中去。

读者反应理论对媒介研究产生了重大的影响。如果说文学性文本的意义总是来自读者，那么媒介描述的意义也应当从阐释群体中派生出来。在下一节中，我们将仔细讨论这一主张。

### 汉斯—乔治·伽达摩尔

汉斯—乔治·伽达摩尔（Hans-Georg Gadamer）是海德格尔的追随者。他提出个人没必要为了阐释和分析事物而与它们保持距离；相反，我们进行阐释是日常生活行为中自然而然的一个组成部分（1975）。如果没有阐释，我们就不能算得上是人类。这就是说，我们的体验和我们阐释的世界之间紧密联结成了一体。

伽达摩尔理论的主旨是人们总是从预先假设的角度来理解体验的。我们具有的传统给了我们理解事物的方式，我们不能把自己与这一传统完全割裂开来。观察、推理和理解从来不是绝对客观和纯粹的；它们受制于历史和人们对其他人或事的体验。

进一步说，历史也无法与现实分开。我们总是成为历史的一部分，处于现实中，同时又期待着未来。换言之，过去对处于现在的人们起作用，并且影响着人们对未来的构想。与此同时，人们对现实的认识影响着他们如何看待过去。

上述主张并不否认变化的存在。随着时间的流逝，我们逐渐与过去的时间疏离开来。我们在现时观察事物的方式创造了一种与过去事物之间的时空距离。对于我们来说，这些人造物（artifact）既熟悉又陌生。比方说，如果你从阁楼上一个尘封已久的箱子中找出了老祖母的一件旧衣服，你看着它会感到有些眼熟，但同时又非常陌生。

我们之所以理解一件人造物是基于我们对于历史的了解。历史就是一种有着高度相关性的本质性意义的积淀。例如，你之所以能够认出老祖母的旧衣服，正是基于你从老照片中看到的、从书中看到的和平时听到的有关历史信息——即那个时代衣服的特征。不管那件衣服的年代有多么久远，你仍然会识别出它的纽扣、花边等细节特征。

从某种意义上说，对历史文物和事件——包括对书面文本——的阐释都是随着历史距离的增加而增加的。直到今天，人们仍然能够理解林肯总统的《葛底斯堡演说》，正是由于那些词句的本质性意义是经久不衰的。伽达摩尔认为，对文本的理解应当包括对该文本在传统中永恒意义的发掘，而不必要去考虑传播者本来的意图。因此，任何文本——无论其年代多么久远——都是与读者处于同一时代，都在与读者进行即时的对话。

《葛底斯堡演说》这一口头话语文本原来是为了在南北战争期间达到某种目的而构思的。一旦发表后，这一文本便成为了具有内在意义的独立事物。那些非本质性的细节——由一位高高瘦瘦的总统在坐火车时写在信封的背面——会逐渐被遗忘。在读者所处的不同年代，文本自身会逐渐显示出其本质性意义。

我们从文本中获得的意义就是我们现时的意义和嵌入文本语言中的那些本质性意义进行对话的结果。你之所以能够识别和理解那件旧衣服，正是由于它的某些特征直到今天仍然具有某种意义，但与此同时，你也把现时的意义赋予了那件旧衣服——它的式样看起来很滑稽、笨重、过时，穿着它一定会感到很热、很压抑等。你之所以能够看懂《葛底斯堡演说》，正是由于那些词句经久不衰，但你的读解肯定会受到自身背景和现时体验的影响。

伽达摩尔所描述的阐释过程是充满矛盾性的：一方面我们与文本进行独立的对话；另一方面，我们在理解该文本又不能摆脱种种偏见和预设。变化是现时的偏见与文本意义进行对话的结果。从这个意义上说，偏见是一种积极的力量，在我们的日常生活中会得到认可，并且可以得到有效的运用。正如一位学者所指出的那样，“传播研究中的问题不是偏见的存在，而是对它的存在浑然不觉，并且导致我们无法区分合适的与不合适的偏见”（Deetz, 1978, p. 14）。

阐释不仅仅是我们就文本意义提出问题的过程，也是文本向我们提出问题的过程。文本自身暗示了哪些问题？当我们探讨这些问题时，文本提供了什么样的答案？比方说，我们从《葛底斯堡演说》中能够了解到哪些关于我们自身的信息呢？

与海德格尔一样，伽达摩尔也相信从本质上说，体验是具有语言性的。我们无法把体验和语言分割开来。我们用来观察世界的传统视角是存在于语言中的。请注意上述观点与第4章所概括的结构主义的语言观有多大的差异——后者把语言视为表达和指涉客观现实的主观性工具。同时，伽达摩尔的主张也不同于互动主义的概念（甚至于费什的概念）——后者主张语言和意义是在社会互动过程中创制出来的。伽达摩尔所强调的重点是语言本身预设了所有的体验，世界是通过语言来展示给我们的。因此在传播过程中，双方并不是在运用语言来互相交流；相反，传播过程体现的是交流双方和语言三位一体的关系（Campbell, 1978, pp. 101-122）。

伽达摩尔以比赛为例阐明上述主张。比赛本身是独立于单个的参赛者而存在的。不管比赛进行与否，谁来参加比赛，其基本结构总是一样的。桥牌就是桥牌——不管打牌的是1920年四个意大利的老人还是1994年四个大学室友。比赛本身是永恒不变的，只有参赛者在不断变化。

语言和生活都像比赛一样。我们体验生活，就好像打比赛一样。但是更准确的说，比赛由我们来“表演”。结束之后，比赛本身保持不变。正如一位学者所说：“世界本身是饱含意义的。这就是说，这一饱含意义的人类世界通过惟一的方式——语言——来到我们身边”（Campbell, 1978, p. 107）。

伽达摩尔把现象学和阐释学融入同一个过程中。现象学研究的是通过体验来理解的过程；而阐释学研究的则是读解的过程。这两个过程是不可分割的。

## 文化阐释

文化阐释是指理解某一文化群体的行为的过程。这类群体可以是南非祖鲁人、居住在旧金山卡斯特罗区的拉美裔移民，或者是纽约市的高中生。文化阐释要求我们对某一群体的行为进行观察和描述——就像我们对书面文本进行考察，对其意义进行读解一样。文化阐释也被称为人种志（ethnography）。

克利福德·吉尔兹（Clifford Geertz）是当代最具影响力的文化阐释者之一（1973；1983）。吉尔兹把文化阐释称为厚重的描述（thick description）——即阐释者从“土著的视角”来描述文化的实践过程。这一阐释层面与单薄的描述（thin description）形成了对比，后者是指阐释者只描述行为模式，不考虑这些模式对于参与者意味着什么。

与其他阐释行为一样，文化阐释也运用了循环圈。吉尔兹“循环圈”的版本包括了从



“接近体验的概念”到“远离体验的概念”的运动。所谓“接近体验的概念”(experience-near concepts)是指那些对文化群体中各成员有意义的概念；而“远离体验的概念”(experience-distant concepts)是指那些对群体以外的人有意义的概念。从本质上说，文化阐释者在这两种概念之间进行翻译。这样一来，来自外部的观察者就可以理解特定条件下内部成员的感情和意义。阐释就成为一个在局外人所观察到的和局内人所定义的事物之间来回运行的过程。我们也能逐渐发展出一套合适的词汇体系来把局内人的观点向局外人做解释，与此同时又能够保持局内人自身所具有的那套接近体验的概念(Geertz, 1983, p. 57)。

例如，一名人种志研究者想要了解青少年穿肥大的裤子有什么特殊意义。从远离体验的角度来看，这似乎是一种群体内从众意识的表现。但是如果他去青少年中做调查，就会得到一些更加接近体验的回答：“(这种穿着)很酷啊。”接着，他就得去调查“酷”的含义，并且把这一回答与其他人的陈述联系起来。最终，他会创制出一套词汇，既能为这些青少年所接受，同时也能被该群体以外的其他成员所理解。

如果阐释者缺乏足够的理解，那么就会出现人种志研究上的问题。研究者可能会观察到一些无法用自身概念来理解的现象——比方说，穿着过于肥大的裤子，以至于走路都很费力——于是便努力进行解释来解决这一难题。简而言之，人种志研究试图理解的就是那些一般人认为是稀奇古怪的东西。

比方说，你如何理解一个包含着耍眼镜蛇的祭祀仪式？一般人不能够理解这一行为，但人种志研究者可以通过仔细的考察、面谈、推测和体验来做出合乎情理的解释。

诚然，这些研究者并不是两手空空地进行阐释。他们过去的体验为理解眼前的事物提供了某种认知框架。通过人种志研究，他们的理解会变得更加准确和完善。

实际上，人种志研究(ethnography, 指对人类各种文化的系统记录和分析——译注)就是一种阐释行为，也是一个非常个人化的过程。在这一过程中，研究者亲身体会了某种文化，并且对其不同的表现形式进行解读。虽然研究者会采用不同的研究取向，但是其中最好的一种是生活在该文化中。关于这一点，莱奥·克劳福德(Lyall Crawford)写道：“作为一个人种志研究者，我只在那些能够亲身验证的方面称得上是专家。我要验证的那些方面受制于情感的脆弱、思想上的不稳定和学术上的怀疑。从这些方面入手，采用人种志的研究取向，按照人种志研究者的方式来生活和写作。从本质上说，人种志研究就是对个人体验的自我报告”(1996, p. 158)。

多娜尔·卡堡(Donal Carbaugh)和萨莉·海斯廷斯(Sally Hastings)把人种志研究归纳为四个阶段(1992, pp. 156-165)：第一个阶段是确立研究主题及其基本取向。在此，研究者要评估自己对于文化及其表现形式所做的假设。例如，从事传播的人种志研究的学者，首先要确定传播在文化中的核心地位，并且值得进行人种志的研究，并且确定该项研究应该聚焦于传播当中哪些方面。比方说，他们会进一步假设衣服是意义最主要的表达方



式之一，因此也是一种传播的形式。

第二个阶段是确定所观察的行为的层次和种类。在上述的例子中，研究者应当确定衣服的穿着方式是最主要的研究对象。

下一步，研究者应对其所研究的具体文化现象进行理论化。在此，应该在文化本身所处的特殊语境内对具体的行为进行读解。例如，当你发现许多青少年爱穿肥大的裤子，你就会把它理解为群体内从众和接受意识的一种符号。

最后一个阶段，研究者回头再看看他所运用的整体性的理论框架，用具体的个案来检验它。例如，研究者可以得出结论，肥大的裤子提供了又一个例子，证明文化群体中的成员会用穿着来建立一种共同的联系。

在以下几节中，我们将探讨一下传播学领域内进行文化阐释的四种最主要的形式——传播的人种志研究、表演性的人种志研究、组织文化和阐释性的媒介研究。

### 传播的人种志研究

简而言之，传播的人种志研究就是把人种志的方法运用到对群体传播模式的研究当中。在此，阐释者试图理解的是某一文化或群体成员所采用的传播方式。

盖瑞·菲利浦森（Gerry Philipsen）归纳了传播的人种志研究的四条假设（1989, pp. 258-269）。第一是同一文化群体的成员创造了共享的意义。他们所采用的符码具有一定程度的共性。第二，任何一个文化群体内的传播者必须协调他们之间的行为。换言之，传播行为必须具有一定的秩序或者体系。第三，对单个的群体来说，意义和行为具有特殊性。换言之，它们因文化的不同而不同。第四，不同群体的行为和符码模式各不相同。不仅如此，每个群体在理解特定符码和行为时所采用的方式也不同。

这一学术传统的奠基人是人类学家戴尔·海姆斯（Dell Hymes）（1974）。海姆斯提出，光靠形式语言学本身并不能对语言做出充分的理解，这是因为形式语言学忽视了语言在日常传播过程中五花八门的方式。

尽管文化是以不同形式传播的，但是所有传播形式都需要共享的符码。传播者理解和运用符码、信道、背景、信息形式、主题以及由信息传递创造出的事件。只要是符合上述条件并且得到内部成员的认可，任何行为都可以算得上是传播。耍蛇是传播吗？肥大的裤子呢？群体成员当中存在着共享的表达符码吗？要回答以上问题，我们就要进行传播的人种志研究。

简而言之，从总体上看，文化对人类生活会产生强有力的影响；就局部而言，文化对个人生活的影响也很大。如果承认各种文化是截然不同的，那么要想对它进行概括就很难了。为了应对这一挑战，比较人种志研究创制了一系列范畴，用于对不同的文化进行比较。在传播的人种志研究范围内，海姆斯提出了九种用来比较各种文化的范畴（1974，

pp. 29-66):

1. 说话方式，即群体成员所熟悉的传播模式；
2. 说话人的理想模式，即一个可被当作典范的流利的说话人；
3. 言语社群，即群体本身及其边界；
4. 言语状况，即可以在群体内进行合适的传播行为的那些时段；
5. 言语活动，即哪些片段可以算得上是群体内的传播；
6. 言语行为，即在某一言语活动过程中，哪一系列的行为可以算得上是传播；
7. 言语行为的要素，即群体认为传播行为是由哪些要素构成；
8. 群体内的说话规则，即用哪些指导原则和标准来判定传播行为；
9. 群体内的言语功能，即什么样的传播才算是完成了的。

以上列出的仅仅是可以用来比较不同文化的概念范畴。例如，美国印第安人部落中的阿帕奇（Apache）文化和伊隆格特（Ilongot）文化中便有很多活动可以算得上是传播；在这些言语活动中，有不少行为可以算得上是合适的；也存在着许多如何进行传播的明确规则。另一方面，两种文化中也具有一些相似的传播类型和功能。

多娜尔·卡堡提出，传播的人种志研究至少涉及了三个方面的问题（1990，pp. 1-9）。第一个是找出文化群体在传播过程中所创制的共享的身份/认同的类型——例如，美国黑人（非洲裔美国人）、拉拉队队长、慈善组织“扶轮社（Rotary）”会员、日本商人或者某汽车俱乐部会员。这些都反映了群体成员对自身身份/认同的理解，都是大多数群体成员能够识别的一系列共同的品质。

第二个问题是找出群体中公共表演的共享意义。哪些因素构成了文化内的传播？这些不同的表现形式唤起了哪些意义的联想？在美国黑人青年文化中，“playing the dozen”是什么意思（黑人俚语中指“互相骂娘”——译注）？高中生篮球赛的拉拉队队长传播了什么信息？在扶轮社的会议上，“fines”一词被赋予了怎样的意义？

第三个问题是探索群体中的矛盾或者悖论。如何通过传播来处理这些矛盾？比方说，某种文化如何在树立群体意识的同时兼顾其成员的个性？如何在维护权威的同时保证个人的自主权？如何在传授角色模型的同时灌输个性自由的理想？

在着力解决上述问题的同时，传播的人种志研究还对以下三方面的问题进行了探讨。模式问题旨在找出如何运用传播来建立一整套标准，以及是非观如何影响了传播模式。形式问题旨在找出社会生活中运用传播的类型。什么样的行为算得上是传播？它们是如何被组织起来的？文化符码问题让我们关注文化群体中被用作传播工具的符码和行为的意义。

虽然人种志研究突出了群体生活的方方面面，它也展现了其成员是如何把自己作为个体来看待的。换言之，群体身份/认同导致了个人身份/认同。你是谁，你作为人的身份/认同在很大程度上取决于你如何传播、对象是谁、在什么样的情况下进行传播。卡堡从对各种对象——包括大学篮球联赛的观众、一家电视台的职工、已婚者的姓名、一场电视脱



口秀和一场有关社区公共用地的争论——的研究中得出了以下结论：

我不能很好地理解人们所说的话，或者说向我传播的信息。直到我深入地探索了他们在具体社会场景中所使用的一些特别语，我才开始理解……我在路上遇见的听不见或者不认识的人。直到我在他们所处的社会和文化场景中去听，我才开始理解……个人、社会身份/认同（或者社会阶级）以及文化中介都不是彼此孤立的。它们都是在某个群体所处的特定场景中被一起想出的和做出的。（1996, p. 197）

传播的人种志研究的另一个典型的例子是塔玛尔·卡特瑞尔（Tamar Katriel）对以色列人的牢骚话的研究（1990, pp. 99-114）。她以亲身经历为基础，又采访了近50位以色列中产阶级人士，发现“牢骚话”已经成为一种特殊的传播模式。这种传播模式在整个以色列的成人群体中都有体现，但最为常见的还是在中产阶级人士每周五进行的社交聚会上。这种聚会因而得名“牢骚聚会”。

这种传播模式在以色列十分普遍，甚至被公认为他们民族性的一个组成部分。这些牢骚话所涉及的不是个人问题，而是国家的——有时是地方的——公共事务。它们证明了以色列人有共同关心的问题，因此加强了他们的身份/认同。这些问题的解决从理论上说需要全社会的共同努力，个人对此无能为力。因此，发牢骚成了一种共同发泄沮丧情绪的方式。但是，实际情况还不止于此。卡特瑞尔的研究还发现，这些牢骚话还发挥了团结和娱乐的功能。实际上，发牢骚和开玩笑在任何一个社群中都被视为建立凝聚力的首要方式。

发牢骚是仪式化的行为，因此其所传播的内容倒不显得那么重要了。人们也不能把发牢骚话理解为在严肃地讨论如何解决问题。实际上，如果有外国人——比方说旅游者——在场，以色列人是绝对不能开玩笑的。这是因为外国人是无法理解这些牢骚话的内涵，他们会从字面上理解这些话，这可能会使在场的以色列人感到难堪。

发牢骚遵循的是一种事先可预测的模式。通常由一个人先带头发牢骚，然后得到另一个人的响应，继续发牢骚。从内容上说，通常先是有关总体性的社会问题，再转向地方性问题；有时也会以相反的顺序来进行。卡特瑞尔还发现了两种牢骚主题的变体：元牢骚（metagriping）是关于牢骚的牢骚——比方说，抱怨以色列人太爱发牢骚了；反牢骚（antigriping）——比方说：“别发牢骚了，开始做点什么吧。”

这项研究极好地阐释了海姆斯提出的有关比较人种志研究的范畴。发牢骚本身是一种言语活动，由特定类型的言语行为组成，具有一定的规则，也具有特定的功能。这个例子还阐明了有关身份/认同、意义和紧张关系的人种志研究方面的一些问题。发牢骚本身还体现了以色列人的国家—民族认同。以色列人都会明白这些牢骚话的特殊含义。



发牢骚本身已经成为一种机制，有效地化解了严肃话题与娱乐场合这两个极端的紧张关系。

发牢骚是一种应当放在更大范围的言语符码中去理解的传播形式。盖瑞·菲利浦森(Gerry Philipsen)发表了不少研究这类符码的论著(1997, pp. 119-156)。所谓“言语符码”(speech code)就是指(1)对某种文化语境中传播行为的一整套明确的理解；(2)某种文化语境中传播形式的重要意义；(3)如何理解这些形式；(4)如何表现这些形式。言语符码是某种文化中未经书写的、通常存在于潜意识层面有关如何在某种文化语境内进行传播的“指南手册”。一个美国孩子怎么学会在学校里跟同学打交道——应该说些什么，怎么理解别人的话，如何来说？这就需要了解这一群体的言语符码。菲利浦森对于言语符码提出了以下几个观点：

1. 这些符码是非常鲜明的。不同的文化具有不同的符码。以色列人发牢骚的方式和意义与其他文化背景下的同类传播方式截然不同。
2. 言语符码构成了某种文化下对以下问题的明确理解：如何做人、如何跟其他人打交道、如何在社群中采取行动和进行传播。符码不仅仅是一系列语义的罗列；它们所建立起来的是一些具有实践意义的传播形式。该文化中具有一定能力的成员就是按照这些形式来行动的。
3. 言语符码指导传播者如何体验互动的过程。它们会告诉传播者什么样的行为算得上是传播。它们也定义了言语一行为的意义(详见第5章)。当人们参与到“发牢骚”这类特定的传播行为中，他们知道应该做什么，怎样做。他们也理解该行为本身的意义。
4. 言语符码不是彼此分离的实体，而是嵌入到人们的日常用语中。你可以通过以下渠道“发现”这些符码：最普遍运用的传播模式；传播者用于描述其所作所为的特殊语汇；他们如何解释、证明和评估其所采用的传播行为；文化群体中的成员如何以不同的传播形式改变其行为和语汇。
5. 言语符码的影响力相当强大。它们为文化群体中的成员如何实施和评估传播行为提供了基础。我们依据言语符码的一些必要条件来观察和评估传播过程中各种表现的技巧和质量。我们还可以进行道德上的判断——个人和群体的传播行为是否得体，他们所运用的文化传播形式是否得当。

你去任何一所美国高中参观，就会亲身体验到言语符码是如何运作的。你听一听学生如何交谈，注意一下他们在什么样的场合说这些话，再观察一下他们所采用的不同的传播形式。请注意只有他们才理解自己的行为 and 传播模式的意义。总之，传播总是受制于符码。如果我们从一个文化语境转移到另一个文化语境，就会转换所使用的符码，但我们永远无法摆脱符码的影响。

## 表演性的人种志研究

如果你在某一外国文化环境中做田野调查，你会通过各种感官体验到许多事物。但是，其中最重要的是“看看”该文化群体中的成员都在做什么。换言之，你会仔细地观察他们的身体行动。

人类学家维克托·特纳（Victor Turner）首先提出了文化具有表演性的观点，并因此而闻名（1987）。在他之前的人种志研究大多聚焦于文化群体中的成员说了些什么，而对他们做了些什么关注的不够。诚然，说也是一种行为，但我们要采用更大的框架来观察，就好像观看戏院里上演的戏剧一样。实际上，特纳发现了戏剧和日常文化生活之间的许多相似之处。我们在生活中好像演员一样，说着自己的台词，用我们的身体进行表演。

文化表演包括操控不同的媒介形式，用眼、耳、鼻、舌和触觉去体验。人们是如何运用这些媒介来创造和反映文化的意义的呢？特纳做出了以下的回答：

在一次表演中，不同种类的香在不同的时间被点燃，传播着不同的意义。人们按照需要传播的情感和想法来为手势和面部表情赋予不同的意义……这样一来，特定的感觉符码就与特定的媒介联系起来。仪式的主持人、牧师、制作人或者导演把媒介和符码相结合，创造出艺术作品，就好像指挥家在指挥某种样式的乐曲时，把不同乐器的声音混合起来，或者进行对照，从而创造出一种无法复制的效果。（1987，p. 23）

某种文化语境中的公开表演就像社会性戏剧（social drama）一样。这类戏剧通常是有阈限（liminal）的——即这类戏剧标志着从一种状态向另一种状态的转变，或者是两个事物之间的边界。心理学上所谓的“阈”（limin）就像一个门槛，或者是两个地方之间的那扇门。典型的例子是标志着生命由一个阶段转到另一个阶段的过渡性仪式。仪式通常都是有阈限的，这是因为它们把神圣的与世俗的事物联结起来，或者象征着季节的更替。

特纳指出，社会性戏剧通常遵循某种程序。第一个阶段是破裂（breach）——即对群体秩序的某种破坏或者是威胁。接下来是危机（crisis）——群体内的成员开始躁动不安，针对破裂的缘由分成不同的派别。第三个阶段是纠正或者补偿的过程（redressive or remedial procedures）——群体成员开始进行表演，试图修补破裂之处，或者回到为各方所接受的状态。在社会性戏剧的过程中，这一阶段所进行的自我考察是最多的。在此，新的意义被创造出来，老的意义得以复制。第四个阶段是重为一体（reintegration）——即回到和平状态中。

群体如何来对某种威胁——例如攻击或是自然灾害——做出回应就构成了社会性戏

剧。在一个较小的范围内，某些群体进行仪式的表演，用来表达它们对威胁的理解和做出的回应。

在某一文化群体中，不是每个成员都会参与这样的社会性戏剧和表演。某些特定的成员会带头表演，而另一些成员需要通过选拔后才能参与表演。文化表演——例如总统竞选——就是“明星”们向观众们展示其文化的一种方式。人们通过观察表演者如何经历了上述的过程——破裂、危机、纠正和重为一体——来形成和习得某种文化。

体育比赛是社会性戏剧的典型例子。比赛双方共同竞争，这就创造出了破裂或是对秩序的威胁。双方开始比赛，比分交替上升——某种危机感便出现了。观战的球迷分成两派，欢呼，喝倒彩，时而兴高采烈，时而又大失所望。规则、裁判、暂停、中场休息、球员抱在一起互相鼓劲、教练调整战术——上述这些都是对场上队员的行为进行纠正或者补偿。球员和球迷也采取不同的方式来应对危机。在比赛结束时出现了重为一体的状态——球员互相握手，球迷撤下横幅，离开球场。他们一边启动汽车，一边打开收音机，收听另一场比赛实况。

一场大型的体育比赛复制了文化的方方面面。它向人们灌输了竞争、合作、忠诚等一系列价值观念。它也展现了团队精神以及教练和队员的专业素质。

表演性的人种志研究的重要意义在于它突破了该领域只关注文本和语言的传统界限，把它扩展到了表现性实践（embodied practice）的范围（Conquergood, 1991, pp. 179-194; 1992, pp. 80-97）。对于传播学研究来说，表演性的人种志研究的重要意义在于传播行为本身可以被理解为表演，因此，很多传播学研究者最感兴趣的就是表演。这一从文本到表演的转向提出了以下一些有趣的问题（Conquergood, 1991）：

1. 我们是否应当把文化理解为一个动词，而非一个名词？
2. 人种志研究的田野调查是不是一个由研究者和调查对象共同完成的表演？
3. 表演如何影响阐释？表演可以被视为一种阐释行为吗？
4. 如何发表表演性的人种志研究的成果？学术研究本身如何利用表演？
5. 表演和权力之间存在着怎样的关系？

社会性戏剧的主要“表演”场所之一便是组织。因此，把社会性组织当作文化现象来研究是一种引人入胜的尝试。下一节中我们会详细探讨。

## 组织文化

把组织当作文化来研究为文化阐释提出了新的课题。某个组织对于其成员来说是一种生活方式。它创造出了一种共享的现实，把它与其他文化区分开来。盖瑞思·摩根（Gareth Morgan）这样解释道：

共享的意义、共享的理解和共享的意义生成都是描述文化的不同方式。我们在谈论文化时，实际上是在谈论现实构建的过程。这一过程使我们以明确的方式来观察和理解特定的事件、行为、物体、言语或情况等。这些理解的模式也为我们把握自身行为的意义奠定了基础。(1986, p. 128)

组织文化是在成员互动过程中被创制出来的。某些任务型行为旨在取得立竿见影的目标，同时也能创制或者强化理解体验的特定方式。但是，雇员除了完成官方规定的任务之外，还有其他方式来创造文化。实际上，很多最普通的日常行为都对组织文化的创造做出贡献。

迈克尔·帕卡诺夫斯基 (Michael Pacanowsky) 和尼克·奥唐奈尔-楚吉罗 (Nick O'Donnell-Trujillo) 是组织文化研究的代表人物。他们设计一些特别的问题，旨在揭示组织中存在的文化模式。他们两人也深受维克托·特纳的影响，提出“表演就是那些由群体成员实施的、向自己和别人揭示其文化意义的行为”(1983, p. 131)。他们还解释了该研究取向与传统方法之间的差别：

我们相信，传播的有趣之处在于它是如何创造和构成了那些被认为是理所当然的社会现实。我们发现，社会性行为首先用传播的手段来完成一些彼此相关的行动。因此，传统研究潜在的动机是试图理解如何让组织更好地运作；而组织文化取向的潜在动机是如何通过传播的手段来改善组织生活。要想理解“组织生活”这一概念，我们不能把自己限制在对组织的生产力的关注上，更不能认为只有与组织生产力有直接或间接关系的问题才是合乎情理的。(1982, p. 121)

组织内的成员用什么指标来创造或者表现他们对组织内部事件的理解呢？这些指标包括相关的建构和词汇、感知到的事实、实践或行为、隐喻、故事和仪式等。它们所展示的都是该群体的生命体验，因此，它们属于表演的范畴。但是，生活中的表演与舞台上的演出一样，也是一种行动的完成；它们所带来的是有关文化的现实：“……表演使某种结构形式——例如象征、故事、隐喻、意识形态和家族史——的意义和重要性浮出水面”(1983, p. 129)。

帕卡诺夫斯基和奥唐奈尔-楚吉罗归纳了传播表演行为的四个基本特征。第一，它们都是互动的，更多的情况是对话，而非独白。它们是社会性行为，不是单独的个人行为。组织性表演是其成员共同参与完成的。第二，表演是语境化的。它们不能被视为独立的行为，而应当被嵌入到更大的行为框架中。所谓“语境”包括谁在何时何处实施了某种行为。表演本身既反映了也创制了语境。第三，表演都是一个完整的片段。它们都是有始有终的事件，表演者可以把它们与其他片段区分开来。最后一点，表演是即兴创作的。如何



来表演一个传播片段？其方式是灵活多样的。虽然同一种表演可以重复进行，但是每次表演的方式并不会完全相同。

两位学者还归纳出了组织传播中有哪几种表演行为。第一种是仪式。仪式 (ritual) 是定期重复进行的、为群体成员所熟悉的常规性程序——例如办公室的每周例会和公司一年一度的郊外野餐会。这些仪式之所以显得特别重要，是由于它们不断地更新着我们对共同体验的理解，并且能够验证我们的思想、感情和行为的合理性。他们举了以下的例子：

娄·普里托·道奇 (Lou Polito Dodge) 公司的业主兼总经理娄·普里托每天要亲自拆封公司所有的邮件。如果他有空，还会亲自把邮件送到公司的有关部门。通过这种方式，他想让大家知道他对下属的所作所为了如指掌。(1983, p. 135)

上面的例子属于个人仪式。另一种是任务仪式——即那些帮助群体成员完成其工作的重复出现的行为：

“山谷风景”小区的巡警拦下了一辆违反交通规则的汽车，他按照常规问了驾驶员一些问题：“我可以看看你的驾照吗？”“这上面写的住址准确吗？”“我看看你的车检证明好吗？”“你知道我为什么拦你的车吗？”“你知道这条街上的限速是多少吗？”“你知道你的车速有多快吗？”“你想看看雷达表上的读数吗？”很明显，这名巡警是按照在警校学到的规章提问，既彬彬有礼又很专业化。他的目的是想看看驾驶员如何回答，然后对后者做出评估，决定是否给他处罚——是口头警告还是开罚单。(1983, p. 136)

社会仪式与任务无关，但它们也是组织内部十分重要的表演行为。一个典型的例子是下班后的集体“泡吧”：“每周五下午，斯蒂尔制造厂的工头们会到镇上的小酒馆喝啤酒。他们的谈话通常与工作有关，但也会涉及从体育到政治的话题”(1983, p. 137)。

最后一种是组织仪式——即全体成员定期参与的常规活动：“每年传播系会举办一次郊外野餐会。活动的高潮是传统的垒球赛，由研究生队对教工队。竞争非常激烈，过去五年中，研究生队赢过四次”(1983, p. 137)。

两位学者把第二种表演行为称之为激情 (passion)。在此，群体成员通过表演的方式把原本枯燥乏味的常规行为变得有趣、充满激情。最常用的方式是讲故事。每个人都讲过与自己工作有关的故事，讲得既生动又有戏剧性。进一步说，这些故事会不断被重复，人们会一遍又一遍互相讲述同样的故事。这些故事中有的关于自己的 (个人故事)，有的是关于别人的 (同事故事)，或者是关于整个组织的 (团体故事)。

第三种表演行为是交际活动 (sociality)。它既可以充分利用组织内部的社会性规则,也可以加强群体成员对礼仪得体性的理解。客套和打趣就是这样的例子。交际活动又可分为两类:社会性的交际活动 (socialities) 是指那些可以在群体中创造认同感的表演行为——例如开玩笑、发牢骚和清谈等。私密性的交际活动 (privacies) 是指那些传播敏感和私密信息的交际性表演行为——例如忏悔、安慰和批评等。

第四种表演行为是组织政治 (organizational politics)。这类表演行为创造并且加强了权力和影响力——包括展示个人的力量、巩固联盟和讨价还价等。

第五种是适应文化环境 (enculturation) ——即向组织内部的成员“传授”文化的过程。适应文化环境的过程是不间断进行的,但是某些表演行为在这一过程中起到了关键性的作用。例如对组织内新成员进行的培训。另外还有不那么正式的“学窍门”——即群体中的一个成员向另一个成员学习处理事务的一些诀窍。虽然这些窍门也可以通过直接的传授来学习 (“这就是我们怎样完成这项工作的”),但是更为常见的是人们通过平时的交流来学习——例如通过交谈来帮助对方更好地理解某件事。

例如,在警察局,戴维斯警官告诉新来的本森警官如何处理那些吵吵嚷嚷的醉汉。本森说,他听说有一次戴维斯差点跟一个醉汉打起来。戴维斯回答道:“不是这么回事。我根本没去惹那家伙。”

帕卡诺夫斯基和奥唐奈尔——楚吉罗对上述的交谈做了以下的阐释:

我们把戴维斯与本森的交流视为一种独特的有关适应文化环境的表演行为,戴维斯对交流本身做出评论,从而引导本森如何来解读以前的表演行为。这一元交流旨在让新手(本森)知道,以前的表演行为不是对打斗行为的认可,而是在“幕后”进行的“演出”。随着这名新手听到更多这类在幕后进行的“粗鲁”的谈话,他会逐渐明白这类谈话“不是这么回事”,但依然是十分严肃的。(1983, p. 145)

逐步理解这类组织内的表演行为(例如上述的警官之间的交流)的文化意义——这个过程就是传播的人种志研究。研究者首先描述组织内成员的行为,然后再做出读解。这一读解不仅是从组织内成员的角度看是如实可靠的,而且也能够被组织外的成员所理解。无论从哪个角度来说,这都是一个阐释的过程。

### 阐释性的媒介研究

传统的媒介研究把媒介视为向受众传输信息的渠道(详见第15章)。近年来日渐兴盛的一个新的媒介研究取向是把受众视为不同的阐释群体,其中每个群体对所看见的、所听

见的和所读到的东西都有自己的读解。

在本章介绍斯坦利·费什理论的部分，我们已经探讨了阐释群体的概念。费什的理论对阐释性的媒介研究产生了很大的影响（Fish, 1980）。在费什看来，阐释群体是围绕着特定的媒介和内容组织起来的。一个群体是围绕着共享的使用模式发展起来的。其成员对所看见的、所听见的和所读到的内容有共同的理解，同时也具有相同的结果。比方说，电视观众是由不同文化背景下的不同观众群所组成。他们以不同的方式来运用和感知这种媒介或者是其中播放的某一个节目。因此，如果你想研究电视对观众的影响，那么首先要理解这些观众群所处的不同文化背景。

因为媒介使用的结果取决于受众群的文化建构，所以媒介研究需要进行文化阐释。詹姆斯·拉尔（James Lull）把这种取向称之为“大众传播的人种志研究”（1980, pp. 197-209）。

例如，美国著名的儿童节目《芝麻街》（*Sesame Street*）吸引了不同的阐释群体。其中一个群体是中产阶级家庭——父母鼓励孩子观看这个节目，并且一起讨论。另一个群体是那些没有明确收视目标的孩子们——他们通常是自己收看这个节目，仅仅是为了打发晚饭前的空闲时间。

阐释性群体的另一个例子是在下班开车回家的路上收听全国公共广播电台（NPR）的新闻节目《新闻博览》（*All Things Considered*）的听众。还有一个例子是收看周末橄榄球赛的观众——其目的是放松、娱乐和社交。

任何人都可能是某一阐释群体的成员。某一社群——例如家庭——可能是几个阐释群体的交叉点。例如，家庭成员中有的爱看电视新闻，有的喜欢听广播中的热门歌曲排行榜，有的喜欢看情景喜剧，孩子们当然喜欢看动画片，还有的爱看传记。因此，同一个家庭的成员可能属于不同的阐释群体。

托马斯·林德洛夫（Thomas Lindlof）勾勒出了阐释群体的三个不同的层面（1988, pp. 81-107）。由于阐释群体给媒介赋予了各自不同的意义。林德洛夫把这些因素归纳为样式（genre）——即通过阐释群体的内部活动阐释的媒介效果的整体类型。这一主张与本章前半部分讨论过的舒茨的社会现象学是一致的；同时与第9章讨论过的社会构建主义也是一致的。

作为阐释群体特征的第一种样式是内容——它是由群体所观看的不同类型的节目和媒介组成的。某一群体的成员都对电视直播的橄榄球比赛感兴趣，而另一个群体的成员都对推理小说着迷，还有的爱看音乐电视片（MTV）。某个群体的成员不仅对某种类型的媒介内容感兴趣，而且还对那些内容有着共同的理解。比方说，妈妈觉得《芝麻街》是适宜孩子观看的有趣的而且无害的节目，因此让孩子每天观看这个节目。天长日久，孩子对节目中的人物着了迷。而他十来岁的哥哥也许会觉得《芝麻街》是个很愚蠢的节目；孩子们的爷爷喜欢的则是其中的提线木偶。显然，他们不属于同一个阐释群体，这是因为每个人从



节目的内容中看到是完全不同的东西。

第二种是读解的样式——它是围绕共享的意义而构成的。群体中的成员以相似的方式来理解节目的内容或是其他媒介。该媒介对他们的行为所产生的影响——尤其是他们对它的评价，以及在描述它时所采用的语言——都是相似的。一个典型的例子是“周二上午四分卫俱乐部”——其成员在每周一晚上收看职业橄榄球联赛，周二上午聚在一起花很多时间分析前晚的比赛。

最后一种是社会性行为的样式——即群体成员对所讨论的媒介共同采取的行动。它不仅包括媒介内容是如何被使用的（它是在何时何地被浏览或者观看的），还包括它是如何影响群体成员的行为举止的。媒介是如何影响成员之间的关系？媒介中某种类型的内容是否会以某种方式促进成员之间的关系？人们如何互相谈论他们的所见所闻？他们是否会把在电视上看到的人物关系作为他们之间关系的范式？

媒介文化分析的典型例子之一是琳达·斯泰纳（Linda Steiner）对美国著名的女权主义杂志《女士》（Ms.）中“无可奉告”专栏的调查（1988, pp. 1-15）。该专栏主要是登载读者推荐的见诸于其他媒介的有关歧视女性的言论或者条目。其标题“无可奉告”意味着这些引文是独立存在的，《女士》杂志对它们不予置评。

从其他的报纸杂志（特别是其广告插页）甚至于教科书和手册中搜集来的相关条目成为“无可奉告”专栏的主要内容。所有的条目在最初出版的时候具有其特定的意义，但《女士》的读者却用不同的方式来读解他们。读者们一次又一次地推荐相似的条目说明他们拒绝接受出版者的原意，这就使得他们组成了一个特殊的阐释群体。他们对媒介如何对待女性有着相同的感知和态度。

斯泰纳在她的分析中归纳了这些条目的意义。例如，许多条目把女性描述为男性的占有物。有些条目对女权主义进行了嘲笑和冒犯。有些则滥用女性的身体达到商业目的，还有一些则鼓吹对女性实施性虐待和暴力。在每个例子中，斯泰纳的读解都与这些条目原创者的意图大相径庭。她的研究旨在阐明通过对“无可奉告”这个专栏的投稿和解读如何强化了《女士》读者这一阐释群体所共享的价值观念。

## 小结和评论

本章中所介绍的理论是一个经过扩展的大家庭中的诸位成员。跟其他家庭一样，这些理论虽然各不相同，但却享有共同的关系。这些理论取向以各种不同的形式强调了人类有意识的认知和体验。在现象学中，个人有意识的体验提供了认识真理的一条途径。在阐释学中，对文化或者文本的读解是一种经过严格训练的、有意识的人类应当完成的任务。本章中介绍了这两种传统的几种变体——包括古典的、社会的和阐释的现象学，同时也考察

了文化和文本阐释学的理论。

仍然存在许多有关体验和阐释的重要的理论问题。人类体验是个人化的还是社会性的？能否通过对体验的认真考察来弄清现实，抑或现实是由人类行为构建起来的？意义到底是存在于文本中还是读者中，抑或是在文本和读者的互动过程中产生出来的？历史和传统在建构意义的过程中起到什么样的作用？

让我们把上述问题暂且搁置一下，先来看看围绕着现象学和阐释学的三类严肃的争论。第一，现象学和阐释学取向与传统的结构主义和认知视角（详见第6和第7章）互相矛盾。第二，它们也与后结构主义和批判理论（详见第11章）发生冲突。第三，在文本和文化阐释之间存在着紧张关系。下面让我们依次讨论一下这三类争论。

从本书前几章中介绍的一些观点中，我们可以很容易推测出结构主义对现象学和阐释学的批评。我们在讨论传播理论的哲学问题以及对结构主义、认知主义和建构主义的批评时，已经遇到了这个问题——即现象学和阐释学取向与传统的结构主义和认知视角之间的矛盾。这类批评是基于两个相互对立的假设：（1）结构都是真实的，是独立于人类对它们的体验之外而存在的；（2）这些现实是以传播者既无法预料的、又无法理解的方式来影响人类的体验。结构主义和认知理论家认为，这些强有力的外在选择只能通过精心统筹的观察才能被发现，而单纯的读解和阐释不足以完成这项任务（Hamlyn, 1982, p. 194）。

传统的批评者相信阐释取向忽略了影响人类行为的那些重要的心理和社会结构。虽然阐释取向强调的是有意识的体验，但却未能注意到外在因素是如何影响人类生活的。阐释性的媒介研究便是这样的例子。正如凯文·卡瑞基（Kevin Carragee）指出的那样：

阐释性研究期望能够考察受众的读解和对媒介内容的利用，但却在很大程度上忽略了影响媒介文本的组织和经济因素……阐释性方案未能纳入对解码过程的研究，把媒介文本简约为自足的表意体系。实际上，媒介文本起源于一定的组织规范和程序。阐释性研究把媒介文本与上述的起源割裂开来。（1990, p. 81）

根据结构主义—认知的批评，影响人类生活的这些结构大都是无意图的、不知不觉的。认知是一系列相当复杂的过程，其中很多过程是个人无法意识到的。诚然，我们的所作所为大部分是有意识的，但也有不少控制人类生活的结构是人们所意识不到的（Bailey, 1986, p. 74）。

社会性结构也是独立于人们日常生活中的规划或者意图而存在的。安东尼·吉登斯（Anthony Giddens）把这类结构称之为有目的许多的“无意的结果”。他指出，在人们的日常生活中，某些结果是事先无法想到的，甚至是根本无法意识到的。这些结构对接下来的行动会产生相当严重的影响。吉登斯指出了这类结构的重要性：

历史不是一个有意而为之的行为方案。一切有意图的行为都是在经过长期积淀的结构的语境内产生的。行为的非计划中的结构对社会理论而言具有十分重要的意义，尤其是这些结果被吸收进了重新复制机构的过程中。(1982, p. 180)

显然，这一论点是与现象学对着干的。现象学认为，有意识的体验在理解现实结构符号上发挥了相当重要的作用。像胡塞尔等早期现象学理论家也会赞同结构主义者以下的观点：现实的实质通常不存在于人类的意识当中，而是一种自然而然的态度。但是他们会提出，通过简约的手段可以让人们意识到体验当中哪些是实质性的，哪些是真实的。

后来的社会现象学和阐释学传统的现象学对结构主义的批评意见——不管是哪种版本的——都采取一概拒斥的态度，在他们看来，现实永远是在生活中所获得的体验。

阐释学的研究方法赋予人们读解行为和文本的能力。对于坚持这一传统的理论家来说，在行为和文本之外根本不存在结构性的现实。行为和文本所具有的多义性要求我们进行读解和阐释。因此，阐释是一种必不可少的、有意识的人类体验。

另一方面，结构主义者认为，人们既无法准确地理解现实，也无法让人信赖地描述现实。如果人们的意图是模糊不清的，而且还隐藏了一些重要的过程，那么观察者就无法在社会生活中体验到所发生的事。相反，运用科学的研究方法来发现真理就显得十分必要了。对归因理论（详见第7章）的研究阐明了解释自身的行为会有多么困难。

传统的社会科学的另一条批评意见是：阐释的方法偏重个案，因此对概括和理论构建帮助不大。在现象学研究中，人们通过对体验的仔细考察来理解每个事物的本体及其属性。在阐释学研究中，人们对一系列群体行为和文本进行读解，但并不鼓励人们做出超越个案以外的概括。即便是比较人种志研究，表面上看，似乎是在着力寻找各种文化所共享的属性，但实际上它更感兴趣的还是文化之间的差异。那么，阐释的方法除了能够有助于找到个案的事实外，还能起到什么作用呢？对于舒茨等学者来说，能够找到个案的事实已经是很不错了。这些学者回避理论，这是因为他们相信理论所采纳的都是一些实际生活中并不存在的概括，因此会对人们产生误导。海姆斯等学者则认为，概括是在对一些个案的仔细考察之后做出的。

从文化的角度来研究组织说明了进行概括有多么困难。如果我们假设组织的社会性现实是在其成员之间的互动中产生的，组织文化因而也是各不相同的，那么我们就陷入了一个尴尬的理论位置——无法对组织的生活做出概括或者预测。既然对每个组织都要进行独立的研究，那么总体性的概括就变得相当困难了。

对上述的难题，我们也可以这样来回答：理论不应当试图做出预测，而是应当把握行为的总体性范畴。这一范畴可以在不同的文化背景下加以运用。例如，虽然每个组织各不相同，但它们都具有一些共同的范畴——例如仪式、故事等。这类“中程理论”——例如帕卡诺夫斯基和奥唐奈尔-楚吉罗的理论和海姆斯的理论——让我们在观察各种文化时，

既能够关注它们丰富的个性，又不会忽略它们的共性。

我们可以说，结构主义和认知理论的批评意见过于保守了，这是由于这些批评意见是基于西方思想传统和20世纪兴起的社会科学传统而提出的。从某种意义上说，上面介绍的一系列批评意见可以说是来自右派，但也不乏来自左派的批评意见。这些左派理论家对传统的社会科学持批评态度，期望对社会科学研究进行改革。如果说右派指责阐释理论忽视、扭曲或者破坏了有关现实和结构的传统观念，那么左派则指责阐释理论过于保守，在必要的变革面前反应迟钝。

我们将在下一章看到，传播理论的阐释取向和批判取向之间存在着某些共同的原则。但是，两者之间也有本质的不同，这就成为争论的来源。批判理论起到了改造作用：它不仅展现了社会的图景，而且还想通过增强人们对社会权力的意识来达到变革社会结构的目的。

批判理论指责阐释取向过于保守，未能识别其自身的意识形态特征。换言之，对人类行为本身的理解是远远不够的。学者们必须研究人们是如何受到压制的，从而帮助他们改善生活状况。单一的阐释性研究的失败之处在于它使压制性的权力结构合法化，从而使社会压迫延续下去。从这个制高点来看，现象学最关键的问题在于它否认了日常生活体验的政治性本质 (Deetz, 1992, pp. 113-144)。

实际上，许多批判学派的理论家指责阐释理论强化了主流意识形态的宰制地位。一个典型的例子是组织理论的文化取向。组织文化中容易被人忽视的“背面”在于其管理者大都具有经验主义的头脑，因此会把文化看作是组织管理中的一个可操控的因素。这种想法会导致意识形态操控这一负面后果 (Sackmann, 1990, pp. 114-148)。

站在左派立场上的批评者指出，任何一种阐释都会给研究对象带来某种指向、意识形态和一整套价值观念。这种状况并不会阻碍观察的合理性——这是由于在任何情况下，都不存在一种可以被有效观察的文化形式。相反，对文化的描述是某种视角的产物——这是由于人种志研究者的思想指向在一定程度上决定了他会做出怎样的阐释。

更有甚者，研究者和对象之间也充满着权力关系。这一可以预见的后果不仅对研究结果、做出的阐释和再现特定的人或者文化的方式产生影响，而且也会影响到对待研究对象的方式 (West, 1993, pp. 209-220)。

对左派的批评意见至少存在着四种不同的回应。第一种是承认在建构阐释的过程中确实存在着写作的权力，因此我们应该特别关注人们是如何来写出阐释的。这样做的目的是通过写作来把握和表达人种志研究者的意识形态。

第二种回应是解释研究者和对象之间的权力关系，并且承认研究者享有权力的来源，可以界定对象，并且负有赋予对象一定能力的特殊使命。这显然与第一种假设不太一致。例如，访谈的方法会影响调查者和参与调查者之间的政治性关系，因此人种志研究者应当承认并且描述这种影响是如何产生的。



第三种回应是人种志研究者应当尽可能地接近土著文化的“体现性表演”(embodied performance), 尽可能像一个土著那样去体验那种文化, 尽可能地避免运用自己的方式去观察事物。这正是本章所探讨的表演性人种志研究的最为重要的目标。

第四种回应就是直截了当地采取批判的立场, 把人种志研究作为一种手段去发现文化内部所存在的压制性的权力结构。这一取向通常被称为批判式人种志研究, 它把文化阐释当作社会批判的一种形式来加以使用。

实际上, 来自左派的批评意见并不像上面概括的那样整齐划一。在个人和群体究竟有多大权力来决定他们的命运这一问题上, 左派的声音也并不统一。他们的主张大致可以分为两派。

第一派是后结构主义。它否认语言和话语普遍性结构的真实性, 也否认行为或者文本意义的确定性。后结构主义者认为, 阐释取向从本质上说是基础性的, 这是由于该取向旨在找出行为和文本的本质意义。现象学试图找出人类体验的本质; 而后结构主义否认的恰恰是本质。阐释学者努力寻找文本的中心或者中心意义; 而后结构主义相信文本的中心意义根本不存在。

在后结构主义的各种版本中, 对阐释持最为强烈的反对态度的是解构主义(deconstructionism)——即主张完全抹去意义的思想倾向。阐释是对意义的重建; 而解构旨在阐明不管衍生出什么样的意义都是错误的。由于任何文本都具有无穷无尽的可能意义, 因此根本不存在任何中心的或者真正的意义。

上述的带有后现代色彩的批评意见受到了第二派主张的反对。后者与前面讨论过的保守的、结构主义的批评意见十分相似。这一派相信意义的确定性, 因此, 确定的意义是要在隐藏的压制性社会结构中发现的, 是通过话语表达出来的。这一深层结构意义决定了阶级和群体之间的权力关系, 个人在世界上几乎没有什么行动自由。这些结构主义者指出, 阐释性理论家以为个人和群体可以通过任何方式来影响他们所处的世界, 这种假设是十分天真可笑的。

上面的讨论似乎暗示着在来自外部的攻击之下, 体验和阐释理论成为一个同一的、一致的思想集合体。这是一个带有误导性的印象。实际上, 本章介绍的诸种理论之间存在着根本性的差异, 其中最为重要的一项就是文本阐释和文化阐释之间的差异。这两种阐释学派争论的焦点在于意义的中心到底在哪儿。

对文化阐释学派来说, 意义存在于文化的各种实践活动中; 而就文本阐释学派来说, 意义存在于语言和文本当中。瑞柯的“疏离”(distanciation)的概念旨在把文本从文化实践中脱离开来。文化阐释学派认为, 文本是社会互动的产物; 而文本阐释学派则相信文本以十分重要的方式预示了文化的外形。

实际上, 文化阐释学派和社会构建主义是紧密相连的。我们完全可以把它们放在同一章里进行讨论。它们都是社会现象学的“孩子”, 都认为意义是社会实践所固有的。因此,





文本和实践之间的紧张关系反映了传统的文本阐释学和社会构建主义之间的分歧。

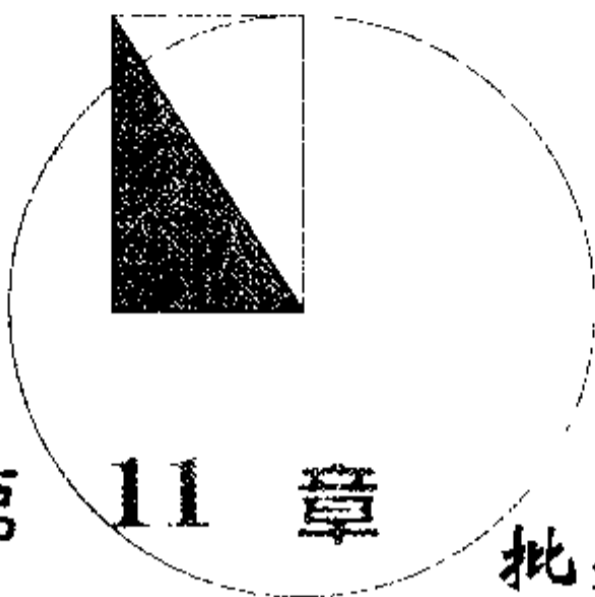
这一分歧也在对媒介的争论中反映出来。费什的“阐释群体”的概念赋予社会群体相当大的权力来构建他们生活中所使用的媒介的意义。另一方面，媒介文本理论赋予媒介内容相当大的权力来创造文化。卡瑞基这样继续了他对阐释研究的批评：

阐释研究者需要把相当多的注意力投向媒介信息的属性和结构，以及文本的符号权力。把文本——更确切的说是媒介——描述为“空虚的容器”否认了文本和媒介为其受众构建意义和现实的功能。文本和媒介是通过突出某些意义和价值观，而排斥其他的意义和价值观来做到这一点的。(1990, p. 89)

在此，关键性的问题是文本—实践之争是否真的说明这两者是一对不可调和的矛盾。有些重量级的理论家认为情况并非如此。同时给文本和文化实践赋予权力不仅是完全可能的，而且也是可取的。

伽达摩尔的理论之所以重要正是由于它有效地解决了有关文本—实践的争论。他认为读者不能像瑞柯主张的那样，与他们所属的阐释群体截然分开。与此同时，文本本身具有内在意义，读者必须与文本展开对话。文本向读者传递的是丰富的意义，而读者总是借助于阐释学传统来读解文本。阐释性框架指导读者如何阅读文本；而文本也有助于构建这一阐释性框架。

在第11章，我们将继续讨论意义和社会性权力之间的关系。我们探讨的重点将从如何阐释文本和行为转向如何改变它们。



## 第 11 章 批判理论

批评在传播学领域中具有悠久的历史，例如，修辞性批评仔细地考察和评估了话语和其他传播形式的性质。本章的主题则是关于另一种类型的批评——批判性的社会科学。

虽然批判性的社会科学有各种不同的类型，它们具有三种共同的本质性特征（Fay, 1975, p. 94）。第一，批判性的社会科学相信，有必要结合不同的语境理解人们真实的生活体验。因此，批判理论与我们在上一章所探讨的阐释理论具有共同的主张和方法论。它们两者之间的差异主要表现在批判理论聚焦于社会压制的问题。

第二，批判取向考察了社会状况，揭示了压制性的权力分配。在这一点上，批判理论借鉴了结构主义（详见第4章）的某些原理。批判理论主张知识是一种权力，这是因为你只有理解了如何受到压制，才能采取行动战胜压制性势力。

在传播学领域，批判学派尤其感兴趣的是信息如何加强了社会压制。它们感兴趣的虽然是社会行为，但更为关注的是那些宣扬特定的意识形态、建立并且维持权力以及颠覆某些群体和阶级利益的话语和文本。批判性的话语分析所观照的是那些体现压制性权力结构的文本特征。

第三，批判性社会科学有意识地将理论和行动结合起来。这些理论显然是合乎规范的，旨在对那些影响我们生活的条件进行变革——正如黛拉·伯洛克（Della Pollock）和罗伯特·考克斯（Robert Cox）所概括的那样，“用一双塑造世界的眼睛来读解世界”（1991, p. 171）。批判性研究旨在揭示不同利益是如何竞争和冲突的，以及冲突是如何以有利于某些群体的方式得以解决的。宰制（domination）的过程往往是不易察觉的，批判

理论旨在揭示这样的过程。有鉴于此，批判理论常常与边缘弱势群体的利益相结合。

从传统上看，批判理论聚焦的是社会内部的利益冲突，但其中占更重要地位的是一种社会形态对另一种的宰制。例如，后殖民主义理论关注的是某种社会如何从思想上主宰和控制另一种社会，尤其关注的是宰制过程中话语和媒介所扮演的角色。来自第一世界的人——包括学者在内，书写和讨论整个世界的方式维持的是为自身利益服务的权力结构。西方媒体对整个世界的宰制对这种趋势起到了推进的作用。

无论是以社会内部利益的宰制为中心，还是以一种社会形态对另一种实施的帝国主义为中心，批判性社会科学从本质上说都是关于政治的和经济的，传播则是其中重要的组成部分。从实践上看，批判理论通常不愿意把传播与压制势力的总体系统中的其他因素区分开来。

作为一个整体，几乎不可能有效地归纳出批判理论的特点。在本章的开篇，我们有必要仔细探讨以下不同类型的批判理论。

## 梳理批判理论

批判理论涉及的范围非常广泛，因此很难在传播理论的总体系统中为它们定位和归类。丹尼斯·莫姆比（Dennis Mumby）为我们勾勒出一幅简明而清晰的结构图（1997，pp. 1-28）。

莫姆比把传播学研究归纳为两大类——现代的和后现代的。他没有把这两类看作是简单的二元对立，而是沿着从极端现代到极端后现代的标尺提出了四种“话语位置”。其中后两种属于批判理论的范畴，而前两种则不属于这一范畴。

第一种是“有关再现的话语”（discourse of representation）——即关于现代主义的实证主义版本。在此，学者们严格区分了观察者和世界。人们可以感知身外的现实，并且能够用语言来再现这种现实。其中的大部分理论我们在本书中已经做了介绍。例如，符号学、信息生产和接收理论中的一些分支都属于这类话语。

第二种是“有关理解的话语”（discourse of understanding）——即阐释性的现代主义。在此，观察者和被观察的对象之间的界限是不够清晰的。现实是通过研究者和被研究对象之间的互动来定义的。观察者构建观察的方式影响了他所观察到的事物。在前面各章对符号互动主义、社会构建、阐释和文化理论的探讨中，我们可以找到不少属于这类话语的例子。

第三种和第四种话语就是我们在本书中所说的“批判性的”，也是本章所要探讨的主题。它们分别是“有关怀疑的话语”（discourse of suspicion）——即批判性的现代主义，以及“有关脆弱性的话语”（discourse of vulnerability）——即后现代主义。批判性的现

代主义属于“结构的”传统，这是因为它所批判的是有关在人类感知之外永恒存在的、想像性的社会排列结构。后现代主义是“后结构的”，这是因为它否认任何真正的、持久性的社会排列的存在。

区分现代和后现代的理论版本在批判传统内部画出了一条具有重要意义的分界线。现代的理论版本——通常被称为“结构的”——是以压制性的社会结构为中心的。它们是真实而持久的——虽然大多数人并未意识到它们的存在。这一派理论试图揭示这些压制性的社会结构，并且为它们命名。

相比之下，后现代的理论版本告诉我们，根本不存在客观、真实的结构或者中心意义，而那些压制性的“结构”都是短暂的。虽然斗争是存在的，但并不是在各个单一的意识形态之间进行的，而是在不断变动的利益和主张之间进行的。

批判性社会科学中的结构传统是高度“理论性”的，这是因为它所展现的是一个有关社会生活的长期不变的版本，从而解释了压制性结构是如何运作的。而后现代传统是“反理论的”，这是由于它否认任何特定的、持久性结构的存在。

在此，这些理论流派的命名容易把人搞糊涂。许多批判理论取向都是马克思主义的，由于马克思主义作为一种现代主义理论具有高度的结构性和理论性，因此后现代主义理论家有时候坚决不承认自己是“马克思主义者”。由于后现代主义从总体上否认任何“理论”的合理性，后现代主义有时候被排除出“批判理论”的范畴。

在本章中，我们之所以把现代主义和后现代主义取向都视为“批判性的”，这是基于他们对传统的社会科学持有共同的反对立场。伯洛克和考克斯提出，虽然这两种理论流派有明显的差异，它们共享的是“一种对发动社会变革的难度的感知，以及由此而来的失望——如果不是绝望的话。它们受到了庸俗的社会教条和社会生活各个领域日益增长的商业化的限制，因此，它们与后现代主义相似，不信任‘中心’意义或者对话语模式的‘整体化’”（1991，p. 175）。

接下来，我们将探讨的是批判研究的三种广义上的理论传统——结构主义、后结构主义和女性主义。结构主义理论告诉我们批判理论的现代主义传统究竟是什么样的，而后结构主义理论展示的是后现代传统。这两种理论在女性主义研究中都有所体现。

## 结构取向

### 马克思主义基础

虽然自马克思以降，批判理论已经取得了很大的进展，但从本质上看，大多数批判流

派仍然以马克思主义为基础的。实际上，20世纪思想史最重要的一个组成部分就是以马克思主义为基础的社会理论。它起源于卡尔·马克思（Karl Marx）和弗里德里希·恩格斯（Friedrich Engels）的思想，由一些彼此联系不太紧密的、挑战社会现存统治秩序的理论所组成的。实际上，社会科学的所有分支——包括传播学在内——都受到了这一理论流派的影响。

马克思指出，社会生产方式决定了社会的本质（1888；1909）。马克思主义的最基本的主张是基础和上层建筑（base-superstructure）之间的关系。经济是所有社会结构的基础。在资本主义的体系中，利润推动了生产的进行，因此对劳动起到了宰制的作用。

工人阶级受到了那些从利润中受益的强势群体的压制。这种经济体系导致了资本主义社会中维持宰制关系的各种社会结构的产生。只有当工人阶级起来反抗统治集团，才能改变生产关系，从而实现工人阶级的解放。这种解放使历史的自然演化向前迈进了一步。在马克思看来，历史的进步就是矛盾的辩证冲突，最终会演化为更高一级的社会秩序。经典马克思主义理论被称为政治经济学批判（critique of political economy）。

当今，马克思主义的批判理论依然方兴未艾，变得更加多样化，其影响扩散到各个领域。如果按照经典马克思主义理论来衡量，并非所有的批判理论都是“马克思主义的”。但马克思对批判理论的巨大影响力是毋庸置疑的。虽然当今的批判理论很少采用马克思的政治经济学思想，但其中的一些基本理念——例如辩证的冲突、宰制和压制——仍然是十分重要的。因此，批判理论经常被贴上“新马克思主义”和“小写的马克思主义”等标签。

与早期马克思主义的简单模式基础—上层建筑相比，大多数当代批判理论把社会过程看作是多重决定的（overdetermined）——即社会过程是由多种来源所引起的。它们把社会结构看作是一个许多因素彼此互动、互相影响的系统（详见第3章）。

批判理论的任务是通过辩证的分析（dialectical analysis）来发现压制性的势力。辩证分析法是为揭示对立矛盾之间潜在的斗争而设计的。虽然一般人能够感知到事物之间表面上存在的秩序，但是批判理论的任务是指出其中存在的矛盾。人们只有认识到权力斗争中对立矛盾之间的辩证关系，才能解放自身，获得自由，从而改变现存的秩序。否则，他们仍旧是彼此隔绝，并且被纳入压制性的体系中去。

马克思主义十分重视社会中的传播方式。传播实践是个人创造力与社会限制力之间的紧张关系的结果。只有当个人获得真正意义上的自由，能够清晰地、有理性地表达自己的时候，才会实现个人的解放。因此，在一个以阶级为基础的社会中，不会出现这种状况。

另一方面，批判理论相信矛盾、紧张关系和冲突是社会秩序当中不可避免的方面。社会环境的最理想的状态是所有的声音都可以被听见，没有哪一种势力可以宰制其他的

力量。

语言是限制个人表达的最主要的力量。工人阶级很难用统治阶级的语言来理解他们的生存状况，更谈不上摆脱这种状况了。换言之，统治阶级的语言界定了边缘弱势群体的压制，并且使之持续存在下去。有鉴于此，批判理论有责任创制新的语言形式，从而揭示占统治地位的意识形态，让人们有机会了解其他与之竞争的意识形态。

对于许多批判理论流派来说，“意识形态”这个术语显得尤为重要。意识形态是构建群体对现实的认知的一系列主张，是一个影响个人或者群体如何看待世界的再现体系或者意义符码体系。在经典马克思主义看来，意识形态是统治阶级中的政治势力长期维护的一系列虚假的思想。因此，经典马克思主义者主张运用科学来发现真理，从而战胜意识形态的虚假意识（false consciousness）。

近来，批判理论家提出当今社会中不存在某一种占绝对统治地位的意识形态。各种意识形态之间进行的斗争构成了统治阶级。许多当代理论家不同意把意识形态视为社会体系中的一个孤立的元素。相反，意识形态深深嵌入了语言和其他的社会文化过程当中。

当代最著名的意识形态理论家是法国的马克思主义者路易斯·阿尔杜塞（Louis Althusser）。对阿尔杜塞来说，意识形态存在于社会结构之中，产生于社会机构所从事的实践行为当中。因此，个人的意识实际上是在意识形态的基础上形成的。同时，意识形态也创造了个人对体验的主观理解。按照这一模式，上层建筑（即社会组织）创造了意识形态，后者又影响到了个人对现实的认识。

阿尔杜塞认为，这种上层建筑是由压制性的国家机器——例如军队和警察——和意识形态的国家机器——例如教育、宗教和大众传媒——所组成的。当统治阶级受到反叛行为的威胁时，它会调动压制性的机制来把自身的意识形态强加给大众。意识形态机器则以通过日常生活中的传播行为以更加微妙的方式复制这种意识形态，从而使它看起来是自然而然的。

我们生活在一系列真实的状况中，但是除了通过意识形态，我们还没有其他方式来理解自身与所处的实际状况之间的关系。人类存在的真实状况只能通过科学的手段来发现。阿尔杜塞把科学放在意识形态的对立面。他的这一主张引发了很大的争议。这是由于他的主张是以对真理的现实主义的认识为基础的——后者恰恰是许多批判理论家所反对的。

马克思主义理论把社会视为代表不同阶级利益的意识形态之间进行斗争的主要场所。通过斗争，一种意识形态取得了对另一种的宰制权。霸权（hegemony）便是宰制的过程。在这个过程中，一系列思想颠覆或者吸纳了另一个思想系列，使得一个群体能够对其他群体行使领导权。迄今为止，对“霸权”概念做了最全面阐释的是意大利的马克思主义理论家安东尼奥·葛兰西（Antonio Gramsci）（1971）。

霸权产生的过程会以各种方式出现在不同的环境当中。从本质上说，如果对事件或者文本的读解促使某个群体的利益凌驾于其他群体之上，我们就可以说产生了霸权。这是一个相当微妙的过程——把居于从属地位的阶级的利益进行同化，使其支持统治阶级的利益。例如，广告商巧妙地利用女性解放这一主题来促销，让消费者相信他们十分支持对女性权益的维护。在此，对女性权益的维护被重新读解为对资本主义经济利益的宣扬。在这一过程中，意识形态起到了关键性的作用——它构建了人们对自身体验的理解。因此，意识形态有力地塑造了人们读解事物的方式。

丹尼斯·莫姆比（Dennis Mumby）提出了关于组织内部的霸权理论（1987，pp. 113-127）。他对霸权产生的过程做了很好的阐释，从而使他的理论具有很强的说服力。他解释了组织如何成为霸权斗争的场所。某一组织内部的权力是通过一种意识形态对其他意识形态的宰制而建立起来的。在上一章中，我们已经探讨了传播在创造组织文化的过程中所起的作用。组织文化部分地是通过仪式和故事之类的传播行为建立起来的。莫姆比阐明了组织文化如何在本质上成为一个政治过程。组织内的传播不仅起到了建立意义的作用，而且还创造了权力和宰制。

例如，通过讲故事的手段——或者说对叙事的运用——来建立霸权。所谓“叙事”就是某种创造意识形态并且使之持久化的文本。例如，国际商用机器公司（IBM）内部流传的一个故事，被人们反复讲述。大意是IBM的董事会主席被一位22岁的女保安拦住，因为他没有佩戴合适的徽章，因此不能进入她负责保卫的区域。人们一般都认为主席会以势压人，但他按照保安的要求找到了徽章，从而获准进入那个区域。对这个故事的一种解读是主席本人是一个严守规章制度的好人。但是，这个故事如果不是因为涉及了权力关系，也许根本不值一提。结果，这个故事在IBM内部被反复讲述，实际上强化了该公司成员对权力关系的认识。

最近，莫姆比又进一步阐明，他对霸权的阐释是一个有关坚持自己的主张和抵抗的实用主义的、互动的和辩证的过程。与其说霸权是一个有关主动的、强有力的群体如何宰制被动的、力量相对薄弱的群体的问题，不如说是一个权力安排的过程。这一过程是多个群体主动参与社会构建的过程。霸权是一个必然出现的结果——既不是好的、也不是坏的——它是在日常生活中各个利益群体之间进行斗争的结果（1997，pp. 343-375）。

### 法兰克福学派和普遍语用学

马克思主义传统中历史最悠久、也是最为著名的理论流派之一是法兰克福学派。法兰克福学派是批判研究领域中的一个重要的理论分支，通常它被简称为批判理论。这一派的理论主张是以马克思主义为基础的。在过去50年间，它已经逐渐偏离了马克思主义的理论源泉，传播占据了这一理论流派的中心位置，因此，它对大众传播的研究显得尤为重要

(Huspek, 1997, pp. 265-276)。

法兰克福学派起源于1923年创立的法兰克福社会研究所。其主要成员包括麦克斯·霍克海默(Max Horkheimer)、西奥多·阿多诺(Theodor Adorno)、赫伯特·马尔库塞(Herbert Marcuse)等。虽然这些人从未加入过任何政党,但他们的理论最初是在马克思主义原理的指导下提出的。他们的工作主要是学术性的,而非行动主义的。随着20世纪30年代由希特勒领导的德国国家社会党的兴起,这些学者先后移民美国。他们的研究兴趣也逐渐转向大众传播,把媒体视为资本主义社会内部的一种压制性结构。

早期的法兰克福学派对马克思主义的经典思想和俄国十月革命的成功做出了强烈的回应。他们把资本主义视为人类进化和发展的一个阶段,然后再向社会主义和共产主义过渡。当时,他们对资本主义制度和自由民主提出了尖锐的批评。

但是,早期的法兰克福学派缺乏一个公认的、统一的理论模式,因而无法概括其各个成员所共有的特征。当代最著名的法兰克福学派的理论家是于尔根·哈贝马斯(Jürgen Habermas)。他的普遍语用学和社会转型理论在欧洲产生了巨大的影响,在美国其影响也在日益增加。毋庸置疑,他是当今法兰克福学派最重要的代言人。他对各种理论流派进行了广泛的借鉴,对传播和社会提出了有条有理的批判性主张。下面我们来看看仔细讨论一下他的贡献。

哈贝马斯指出,对社会的理解必须结合三种主要的利益:工作、互动和权力。这三种利益都是十分必要的。第一种利益是工作——它包括了创造各种物质资源的努力。它具有鲜明的工具性本质——即完成有形的任务和达到具体的目标。因此从根本上说,工作是一种“技术性利益”。它包含的是工具理性,因此要用实证—分析的科​​学来加以体现。换言之,技术是以科学研究为基础的,可以当作一种工具来使用,从而获得实践性的结果。通过工作可以设计电脑、建造桥梁、把卫星送入轨道、管理各种组织和进行各种令人惊奇的医学诊疗。

第二种利益是互动——即使用语言或者其他种类的传播符号系统。由于社会合作对于人类的生存来说十分必要,所以哈贝马斯把它称为“实践性利益”。它包含的是实践性的推理,因此要用历史学和阐释学来加以体现。互动利益主要表现在演讲、集会、心理治疗、家庭关系和其他合作性的行动中。

第三种利益是权力。社会秩序自然而然地导致了权力的分配,但是人们仍然期望能把自己从宰制中解放出来。权力导致的是被扭曲的传播,但是,如果社群成员意识到意识形态对社会的宰制作用,那么他们自己就会努力去改造社会。结果,权力就成为一种“解放性利益”。权力的理性在于自我反思,批判理论探讨的恰恰是这个主题。在哈贝马斯看来,批判理论是具有解放性的,这是因为它们给那些弱势群体赋予了权力。表11.1对上述三种利益做了总结。



表 11.1 社会的三种利益

类型	利益的本质	理性	相关的学术研究
工作	技术性的	工具性的	经验科学
互动	实践性的	实践性的	历史/阐释学
权力	解放性的	自我反思	批判理论

对上述三种利益研究的一个实例是史蒂文·伊尔莱 (Steven Ealy) 1970 年对美国佐治亚州职业满意度的调查 (1981)。当时, 佐治亚州要对州内 45 000 个工作岗位进行重新分类。这是一项极其繁重的工作。伊尔莱认为, 这项工作的结果是传播方面出现的严重分裂。州政府雇用了一家咨询公司来做必要的调查工作。他们起草了一份计划, 包括收集关于每个岗位的信息、编写岗位的详情介绍、进行分类以及确定相应的薪酬。

强大的技术利益对这项重新分类的研究起到了指导性的作用。每出现一项新的工作, 这些咨询员就会设计出一种方法来完成对它的研究。他们就这样进行下去, 似乎完成整个研究只需要借助于那些“客观的”或者科学的程序——收集信息、对工作进行分类等。

但是, 雇员和他们所属的单位并不是这样来看待这项研究的。他们把这项研究视为一个实践性的问题——一个影响到他们日常工作和薪酬的问题。就单位而言, 收集信息和得出结论应当包括大量互动和达成共识的工作。但研究者并未做到这些, 于是乎便出现了利益上的冲突。

由于组织的决策者们把持着权力, 因此他们的技术性利益占了上风, 于是乎便把咨询员们设计的方法强加给雇员, 后者的实践性利益被完全抹杀了。换言之, 雇员只要服从相关的调查指令即可, 既不关注他们的需求, 也不讨论他们在实践中碰到的问题——例如由重新对工作岗位进行分类所引发的操作过程中的难点、管理上存在的问题和道德方面的问题等。

简而言之, 参与者在权力和知识上都处于不平等的位置。管理层的利益颠覆了雇员的利益。这项研究缺乏哈贝马斯认为自由社会所必需的那种开放式传播。结果, 新的岗位分类体系遭到雇员们的强烈反对。经过一再拖延——包括一系列法律诉讼和上诉以及重新进行研究, 这个体系才得以部分的实施。

上面这个例子说明, 如果只考虑某一方面的利益——无论是工作、互动还是权力, 人类的生活都无法正常运转。实际上, 每一种行为都涵盖了这三种利益。因此, 所有三种利益都是必不可少的。

例如, 一种新药的推广显然反映的是技术利益。但如果没有合作和传播——即必须考虑到互动利益, 这项工作就无法进行下去。在市场经济的体系中, 这种新药一般都是由某家公司来推广的, 以期在竞争中获利——这显然体现的是权力利益。

生活中任何一个方面都无法摆脱利益——甚至于科学也不例外。一个获得解放的社会

应当摆脱了任何一种利益的不必要的宰制。这就是说，每个人都有同等的机会来参与决策的过程。哈贝马斯相信，要实现上述目标，必须建立一个不受私人利益影响的、强有力的公共领域。

哈贝马斯特别关心的是当代资本主义社会中技术利益的宰制（1975）。他认为，在当代资本主义社会中，公共领域和私人空间互相纠缠在一起，以至于公共领域无法防止私人的、技术性的压制。在理想状态下，公共领域和私人空间应当取得一种平衡。强有力的公共领域可以为自由发表意见和进行争论创造一种“大气候”。但在当今社会中，这种“大气候”被扼杀了。

从以上的介绍中，我们可以清楚地看到，哈贝马斯把传播和交流奉为实现解放的关键性因素。这是因为语言是实现“解放性利益”的主要手段。因此，传播和交流能力是有效参与决策的必要条件。如果你具备了这种能力，就应当知道如何得体地运用言语来实现自己的目标——通常需要运用雄辩的技巧。

哈贝马斯的传播理论在很大程度上是以言语—行为理论（详见第5章）为基础的。他把自己的言语—行为理论称作普遍语用学（universal pragmatics）——它所研究的是语言的普遍性规则。他概括了三种类型的言语行为。第一种是断言（constatives）或者是坚持某种意见，运用它可以让人相信自己的观点是真理。比方说，你卷入了一场劳资纠纷中。为了维护工人的利益，你可以指控资方给了他们不公正的待遇。

规范语（regulative）意在对个人或者群体之间的关系施加影响——例如命令、许诺等。在以上的劳资纠纷的例子中，你有关不公正待遇的陈述旨在把资方带到谈判桌上来，因此，这一陈述就是规范性的。在此，你想要用某种方式来影响对方，从而达到规范其行为的目的一——具体来说，就是引发谈判。

最后一种是宣称语（avowal）。它能够用来表达说话人的内在情绪，从而强化说话人的自我表达。例如，在劳资谈判的过程中，参与者通常会表达对对方行为的愤怒情绪。

值得注意的是，你所传递的信息中可以同时包括多种类型的言语行为，同时达到几个不同的目的。例如，你会对劳工受到的不公正待遇做出措辞激烈的陈述。它表达的是你的内在情绪（愤怒），因此属于“宣称语”的范畴；也用来引发谈判，因此属于“规范语”的范畴；还可以运用它来证明自己观点的真实性，因此也属于“断言”的范畴。

更进一步说，言语行为的种类决定了你的陈述应该达到的合理性的程度。说话人使用断言来阐明其观点的真实性；使用规范语来达到言语得体的标准；而使用宣称语时必须做到发自内心和真实坦诚。

由于单一的言语行为就能体现上述三种类型，所以言语行为应当符合各种合理性形式的组合。例如，要满足上述三种合理性的必要条件，你所做的有关劳工待遇的陈述必须是真实的（即有确凿证据显示，劳工受到了不公正的待遇）、得体的（在一定的条件下，进行讨价还价式的谈判是合适的）和真诚的（你对目前的状况表示发自内心的愤怒）。



但是，要维护这样的合理性主张并不那么容易。这是由于人们并不会轻易相信别人的主张就是合乎情理的。在劳资谈判中，你想证明自己的观点会碰到许多困难。上面列举的佐治亚州重新分类工作岗位的例子就说明了这一点。在此，管理层有关新体系的合理化主张受到了各种形式的挑战——强烈反对、法律诉讼和个人上诉等。

哈贝马斯使用了“话语”这一术语来描述说话人在遇到挑战时所必须采取的特殊的传播形式。与一般的传播形式不同，“话语”指的是系统化的辩论过程，其中说话人可以做出特殊形式的申诉来阐明其主张的合理性。

按照话语所辩护的言语—行为的类型，哈贝马斯把话语分为三类：理论性话语是用来为真理假说做辩护的，它所强调的是证据。如果资方否认你的指控，那么你就要提出更多的证据证明劳工确实受到了不公正的待遇，强化你的主张。

有关得体性的争论所运用的是实践性话语，它所强调的是模式。如果你试图与资方进行讨价还价，遭到他们的拒绝，那么你就要创造出实践性话语来阐明，进行谈判是十分得体的解决办法。如果你的真诚受到了怀疑，你就要采取特殊的行为来表明你的真心。但是这与其说是一种话语，不如说是直接的行动。

诚然，无法保证资方一定会接受你的证据或者你呼吁进行谈判时所使用的模式。如果交流各方在评估争论的说服力是无法共享同样的标准和理念，他们就要进入更高一级的话语层面——哈贝马斯称之为“元理论话语”（metatheoretical discourse）。在此，交流各方可以争论那些是证明某种主张的有力证据，或者那些模式在特定的条件下确实是得体的。实际上，美国的最高法院做的就是这些工作。

有时候，有必要进入更高一级的话语层面——元道德话语（metaethical discourse）。在此，知识的本质也成为争论的主题。这类话语是一个有关知识的正确构成的哲学争论。批判理论做的就是这项工作，它质疑的是为社会所普遍接受的知识产生的假定性程序。

哈贝马斯相信自由的言论是进行正常的、有效的传播和进入更高的话语层面的必要条件。他描述了一种理想化的言语状况。虽然在现实生活中几乎不可能实现，但它应当是值得人类社会效仿的模式。首先，这种理想化的言语状况需要言论自由，人们在表达自己的观点时不应该受到任何限制。第二，每个人都有同等的发言的机会。换言之，所有的说话人和他们的立场都应当被看作是合法的。最后，社会的模式和义务不是单面的，而应当有助于权力在社会各阶层平等的分配。只有满足了上述的必要条件，才会出现解放性传播。

以更高层面的话语形式进行的解放性传播在社会变革中起到了关键性的作用。只有进行解放性传播。才能满足每个人的需求。哈贝马斯认为，人们所处的是一个无可争议的生命世界（life-world）——即人们普通的日常行为。但是，生命世界受到了社会体系中的某些方面的限制——例如金钱、官僚机构和集团势力等。在哈贝马斯的理论中，我们看到了阿尔杜塞的影子——上层建筑创造出一种意识形态，来影响普通公民在日常生活中的理解。

哈贝马斯把这个问题称之为“殖民化”——即系统的权力凌驾于个人之上。当生命世界被社会体系殖民化以后，个人便没有多少机会运用语言来达到积极的目标。

这正是批判理论的切入点。它的首要功能便是提出那些存在于生命世界中的问题，引起人们的注意，从而认识到通过批判性反思来解决这些问题的必要性。只有当我们意识到生命—世界存在的问题，以及社会体系是如何影响我们的入生观的，才能把我们从该体系的束缚中解放出来。

与传统社会相比，在现代社会有更多的机会来实现人类的解放。这是由于相对而言，现代性中存在着更多的矛盾和冲突。在现代社会中，人们有机会听到各种各样的观点——当然，是在社会体系允许人们自由表达观点的前提下。从这个意义上说，现代资本主义社会并未实现这种解放。有鉴于此，批判理论便有责任使得这种解放成为可能。

## 后结构主义传统

在这一节中，我们来看看两种通常被视为后结构取向的理论——文化研究和米歇尔·福柯的理论。实际上，这两种理论并不相同。它们也是以不同的方向来吸纳后结构主义的理论传统的。

### 文化研究

文化研究关注的是文化是如何通过不同意识形态之间的斗争而产生的，其中最为知名的是“英国文化研究学派”，他们大多与设在伯明翰大学的当代文化研究中心有联系。这一传统的起源可以一直追溯到理查德·霍加特（Richard Hoggart）和雷蒙德·威廉姆斯（Raymond Williams）发表于20世纪50年代的一些著述。他们二人考察的是第二次世界大战后英国工人阶级的情况（Hoggart, 1957; Williams, 1961）。当今，斯图尔特·霍尔（Stuart Hall）是英国文化研究学派的领军人物。

从导向上看，文化研究的传统带有鲜明的改良主义色彩。这些学者期望看到西方社会的变化，把自己的学术研究当作进行社会主义文化斗争的一种工具（Murdock, 1995）。他们相信这种变化是以下列两种方式来进行的：（1）首先识别现存的社会矛盾，通过解决这一矛盾引发积极的变化，从而抵制社会压制；（2）对各种社会文化现象进行解读，帮助人们理解宰制以及他们所期望的积极的变化。塞缪尔·贝克（Samuel Becker）把文化研究的目标概括为“警告媒体的从业者和受众不要不加分析地接受各种现存的实践行为和幻象，使得他们能质疑那些东西和所处的现状”（1984, p. 67）。

文化研究的中心论题是大众传播。这是由于媒体被视为传播统治阶级意识形态的有力

工具。除此之外，媒体的另一潜在功能是提高大众对有关阶级、权力和宰制的事务的意识。但是，我们从媒体的角度来理解文化研究时也要十分小心。媒体虽然十分重要，但它仍然是更大规模的机构势力的一部分，因此，这些学者并不只是对媒体感兴趣。这就解释了这些学者为何把自己的学术领域称之为“文化研究”，而非“媒体研究”。

那么，“文化研究”中的“文化”究竟是什么意思？在此我们采用了两种定义：(1)文化是指群体或者社会所依赖的共同思想、其意识形态以及某个群体理解其体验的集体方式；(2)某个群体的实践行为和生活方式——即个人每天在做什么有形的东西。这两种对文化的不同理解不能被截然分开。这是因为某个群体的意识形态是通过其实践行为生产和复制出来的。实际上，文化理论家们在总体上关注的是媒体和文化等社会机构的行为之间的联系。在特定的历史语境中，实践和思想总是同时出现的。

例如，人们每天看电视。整个电视工业就是一种文化生产，它已经成为创造、争论、复制和改变文化的一种手段。在生产和消费电视节目的过程中，具体的或者有形的实践行为成为构建意识形态的一种重要机制。实际上，这些行为与排队、吃早饭或者开车一样，都在构建着意识形态。

我们共享着有关事物的一些常识。这种共同的理解就形成了一种意识形态。它是由各种各样的——通常是十分微妙的——影响所决定的。这些影响因素汇聚到一起，让我们相信那些共享的体验是真实的。在文化研究中，这种运用多种来源强化我们对现实的认识的过程被称为连为一体 (articulation)。正是由于各种用于验证的来源之间的联系——或者说它们连为一体，所以，我们共享的那些理解似乎就成了不容置疑的真实。

例如，在当今社会，一张大学文凭似乎是必不可少的。人们毫不怀疑上大学是件好事，有助于将来找到一份好工作，大学里学到的东西会使人们的生活变得更有意义。同时，大学教育会使人们具备更强的理解力和判断力，从而以更强烈的批判意识参与社会的民主建设。在西方文化中，许多人都自然而然地接受了上述的理念。但是，不容置疑的是，这些理念是社会建构的产物，而且通过各种手段——家庭、媒体和学校教育本身——得以强化。因此，我们对高等教育的优越性的认可，实际上就是强有力的连为一体的产物。

正是由于这种连为一体的作用，社会中现存的各种意识形态并不是处于同等的地位上。文化理论指出，资本主义社会受到了某种精英意识形态的宰制作用。对工人阶级来说，统治阶级的意识形态没有代表他们的利益，因而是虚假的。相反，占统治地位的意识形态是一种不利于弱势群体的霸权。

但是，霸权是一种流动的过程，霍尔把它称之为“充满斗争的剧场”中的暂时性状态。因此，我们“要把社会视为一种复杂的构成，必然是矛盾的，永远是具体的、历史的” (1986, p. 36)。换言之，各种彼此矛盾的意识形态之间的斗争总是处于不断的变动当中。

教育、宗教和政府等社会机构彼此联结，共同支持着占统治地位的意识形态，使得抵抗难以进行下去。其中最为重要的是基础结构（infrastructure）和上层建筑（superstructure）之间的联系。基础结构有时也被称为“基础”（base）——即社会中最基本的经济因素的排列，它指的是建筑物、货币体系、资本、机器等。而上层建筑是由各种社会机构组成的。基础结构和上层建筑之间的确切关系尚处于争论之中。

早期的马克思主义理论指出，基础结构（经济资源基础）决定了上层建筑。但是，文化研究认为它们之间的关系更为复杂。社会中的各种势力通常是多重决定（overdetermined）的——即由多种来源引起的，因此，基础结构和上层建筑之间是相互依赖的。由于社会当中各种因果关系的复杂性，没有一种情况是导致某一种结果的必要条件。

意识形态也是如此。多种意识形态并存，同处于动态的紧张关系当中。霍尔做了这样的阐述：

再现（representation）体系最重要的一点是它们并非单一的……当你进入了一个意识形态场，挑出一个再现或者思想的节点，立即就引出了一系列相关的内涵意义。意识形态的再现彼此暗示着、召唤着对方。（1985，p. 104）

传播——特别是那些通过媒体进行的传播——通过信息扩散对大众文化产生了相当大的影响。媒体之所以尤为重要是由于它们直接呈现了一种观察现实的方式。不管媒体是以含蓄的方式还是以直接的方式来展现意识形态，总是会存在反对的声音。这是不同社会群体之间辩证斗争的一部分。

媒体仍然受到了主流意识形态的宰制。因此，它们是按照主流意识形态的内部框架来对待不同意见的，把异见群体定义为“边缘”。媒体——尤其是电视——的反讽之处在于它们展现的是多样性和客观性的幻象，实际上充当的却是统治秩序的再明白不过的工具。

创作者通过编码来控制媒体的内容。贝克这样描述这一过程：

事件本身不能表意……如果想要理解这个事件，先要把它转换为符号的形式……传播者可以选择符号或者代码。他所选择的符码对接收者理解该事件会产生影响。既然每种语言——即每个符码——都与某种意识形态相契合，那么对符码的选择——不管是有意或者是无意——实际上就是对意识形态的选择。（1984，p. 72）

例如，广告商精心设计电视广告片，创造出某种形象，通过这一手段来销售这种产品。其他类型的节目——例如新闻和喜剧——看上去似乎与意识形态无关，但实际上，其中每一个画面体现的都是意识形态。

但是，与此同时，受众也运用了自己的概念范畴来对信息进行解码。他们对媒体信息的重新解读通常与信源的意图大相径庭。由于出现了这种替代性的意义，因此对抗性的意识形态能够——也确实——出现在社会生活中。由于一部分受众采用的是不同的读解方式，所以他们未能理解创作者的意图。例如，广告的创作者用性感的美女来吸引男性受众，而信奉女性主义的观众则把这些形象读解为对妇女的歧视。

对霍尔及其追随者而言，对媒体文本的解读总是出现在争夺意识形态控制权的斗争当中。罗纳尔多·莱姆伯（Ronald Lembo）和肯尼斯·塔克（Kenneth Tucker）把这一过程描述为“一个竞技场，在此，个人或群体可以表达彼此对立、代表各自利益的观点，为文化权力展开斗争”（1990，p.100）。美国黑人的说唱乐（rap）是这种“斗争”的一个典型例子。它到底是体现了黑人青年文化的真正价值观和利益，抑或象征着社会的堕落？答案取决于你所询问的是哪一个阐释群体。

有鉴于此，文化研究的主要目的是揭示强势群体是如何以难以察觉的方式来维持其意识形态的，而那些被剥夺了权力的群体又是如何抵抗主流意识形态，从而颠覆整个权力体系的。

劳伦斯·格罗斯堡（Lawrence Grossberg）对摇滚乐的研究生动地阐明了文化学者是如何进行文化研究的。他在相关论著中对这一文化现象进行了全面的探讨——包括摇滚乐在当代文化中的意义，“朋克”（punk）文化的社会功能和青年在社会中的地位等（1986，pp. 50-73）。

对格罗斯堡来说，摇滚乐是一种文化“机器”，也是由它在乐迷中引发的情感统一起来的一场文化运动。与其他文化文本一样，对摇滚乐可以有多种解读，没有哪一种是“权威”的。各种类型的摇滚乐在不同的观众群中引发了大量的意义解读。这些解读也可以被用于不同的目的。因此，摇滚乐具有相当大的抵抗主流文化的潜力。格罗斯堡用以下的证据来阐明摇滚乐的抵抗性本质：

长期以来，摇滚乐持续不断地受到攻击和嘲弄，甚至遭到禁止，以至于被归入文化的边缘位置。为了让它沉默，（主流社会）花了这么大的精力，这个事实本身就让我们可以做出一个合乎情理的假设——其中正在进行着一场斗争，发出了抵抗的声音。（1986，p. 53）

三种特征界定了摇滚乐。第一，它与一个特定的乐迷群体联系在一起，标志着这些人有些与众不同。第二，它进入了这些听众的日常生活中，是这些人生活的更大语境的一部分。第三，从总体上看，摇滚“机器”给乐迷们提供了强烈的快感——即一种感官刺激和快乐的感觉。简而言之，它改变了乐迷的日常生活：“摇滚乐是一种机器，像一把不断改变着糕饼形状的切刀，把乐迷生活的有形的片段组织起来，从而创造和印刻了乐迷欲望和



关系的结构” (Grossberg, 1986, p. 55)。

摇滚乐之所以是抵抗性的，是因为它把青年文化定义为“一本正经的”、“枯燥乏味的”主流文化的对立面。摇滚乐聚焦于表象、风格和人为的修饰，从而有效的抵抗了第二次世界大战后在西方文化中占统治地位，强调深度、目的和秩序的意识形态霸权。正如格罗斯堡所阐述的那样，“摇滚机器不仅激发了日常生活中的新的活力，而且把这种活力放在一个没有意义的生活的中心位置” (1986, p. 57)。他认为，摇滚乐的这一首要的抵抗性本质构成了它的基本“态度”。

格罗斯堡相信“朋克”文化的兴起对摇滚乐的抵抗作用产生了深远的影响。朋克文化本身似乎显示的是“什么都行”的无所谓态度。朋克“解构”了所有的文化形式——包括传统的摇滚乐。因此，朋克本身就成为一种反对势力。它与其他一些社会和文化因素共同解构了作为摇滚乐最主要的意义来源的青年文化：“朋克攻击了摇滚乐，指出后者已经变得又老又蠢，既失去了与受众的接触，也无法独立于霸权的现实之外” (Grossberg, 1986, p. 62)。格罗斯堡坚信青年文化正在经历重建的过程，但他还不能确定如何进行重建。

批判理论中的许多论述都被应用到对大众传媒的研究中。原因是非常清楚的：媒介是社会生活中强有力的意识形态工具。但是，正如摇滚乐的例子所阐明的，马克思主义取向不仅仅限于对传媒的研究。实际上，社会结构的任何方面都可以用这一取向来研究。

## 米歇尔·福柯

福柯通常被当作是后结构主义者，但实际上很难对他的理论进行明确的分类。虽然他否认自己的研究中存在着结构主义的偏见，但是他的著述联结了批判传统中的结构主义和后结构主义的传统。

福柯指出，每一个时代都有鲜明的世界观或者概念结构。后两者决定了那个时代知识的本质。福柯把特定时代的知识特征称为哲学认识 (episteme)，或者话语组成 (discursive formation)。每个时代的观点是独一无二的，与其他时代的观点是不一致的，这就使得一个时代的人不可能用另一个时代的观点来进行观察和思考。因此，哲学认识——即思维方式——并不取决于个人，而是取决于那个时代占统治地位的话语结构。这些话语结构是深深嵌入人们实践和思想表达中的方式。因此，你无法把人们的知识与他们言论表达这种知识的话语结构截然分开。福柯所谓的“话语”既包括书面文本，也包括口头语言和非言语形式——例如建筑、机制化的实践行为，甚至包括图形和表格。

理查德·尼克松 (Richard Nixon) 著名的“方格”演说是话语如何塑造知识的典型例子。玛莎·库伯 (Martha Cooper) 运用福柯的理论来解读这个文本，阐明话语如何利用了——更确切地说是创造了——回应指控的标准 (1988, pp. 1-17)。在 1952 年的总统竞



选中，副总统候选人尼克松被人指控接受秘密的竞选基金。他对此做出了以下回应：否认指控、公布个人账户供公众审查，并且宣称他所接受惟一的非法捐助是一只名叫“方格”的小花狗。

几位修辞学家对这篇演说进行了分析。他们着重分析的是尼克松是如何运用策略来吸引当时全国听众的。福柯大概会认为这种研究是不着边际的。而库伯则阐明这篇演说成为一个媒介事件，它创造并且强化了美国文化中的知识结构。尤其值得注意的是，这篇演说树立了回应指控的典范，强化了“受到指控就必须做出回应”的准则。

话语的结构是一系列内在的法则，它们决定了话语实践的形式和内容。福柯对法则的运用与本章介绍的其他理论家不同。在他看来，规则应当适用于各种文化和各种类型的话语中，并且在深层和强势阶层起作用。这不仅仅指的是那些有关如何说话的规则，而且还包括那些决定了我们的知识、权力和伦理道德的本质的规则。这些规则规定了什么该说，什么该写；谁来说，谁来写；以及谁的话应当被严肃地对待。这些规则还规定了话语应当采取什么样的形式。例如，在当今社会中，“科学权威”被赋予了极大的可信度。“事实上，大多数人更相信的是“客观研究”的形式，而非以揣测或神话的形式。

例如，在“方格”演说中，我们看到了什么才是证明政治家腐败与否的有力证据。我们从这一话语中学到，政治家在受到指控时必须勇敢地站出来发言。同时，它也创造了一个平易近人、坦诚自信的美国人的典范。

福柯认为，与人们的普遍信念不同，我们不用为创造话语状况而负责。相反，话语决定了人们在世界体系中的位置。我们现有的话语结构把人类定义为知识的基础和来源，但人类在此之前的其他任何时代都没有取得这样的地位，而且很快会失去这种地位。福柯相信，哲学认识会再次出现改变，人类会再次从世界中心的位置消失：“值得欣慰的是……能够如释重负的来源是——想到人类只是一个产生不久的发明，一个存在还不到两个世纪的形象，我们知识中的一个新的难点；一旦发现一种新的知识形式，他便会再次消失”（1970，p. xxii）。

这一激进的主张并不意味着人类没有生产话语。恰恰相反，他们生产了话语。每个人都能够生产出某种特定的陈述。任何一个说话人或者是写作者都是通过制造陈述来完成自己的角色的。在“方格”演说的例子中，尼克松是说话人，这一点并不重要。他只不过承担了中介的角色。此后其他许多的大小政客也做了同样的事情。因此，话语需要一个知识主体——即一个创造、消耗、理解和使用它的人。语言本身预见着做人的方式。换言之，语言创造了人。“方格”演说中的语言创造了一种“尼克松”模式，为后人所效仿。

在当今的时代，我们都相信人类可以获得知识、拥有权力。这一观念是由当今占统治地位的话语组成方式所创造出来的。我们在传播过程中使用的表达规则也确立了上述的观念。而历史上的其他阶段对知识和权力有着完全不同的看法，这也从当时所使用的话语中产生出来的。



福柯对刑罚制度的研究能够说明上述的观念(1979)。他发现18、19世纪刑罚制度上的一个根本性的变化——逐渐放弃了原来的做法,转而采用监禁,并且保护犯人不受身体上的侵害。在此之前,被判决的犯人要在公开的场所遭到处决或是拷打,形成一种“奇观”。按照那时候的话语组成方式,身体被视为政治关系的中心对象。权力自然要在人的身体上得以实施,刑罚自然要包括身体的疼痛。但是后来,这种话语组成方式起了变化,身体失去了这种地位,权力的实施逐渐由身体转向了人的心理或者灵魂层面。因此,把犯人关押起来逐渐被视为比当众鞭笞更为有效的惩戒方法。

福柯对话语的分析旨在揭示其规则和结构,他把这种方法称之为考古学。考古学是通过细致的描述来发现话语的内在规律。它展示的是差异和矛盾——而非一致性——以及一个接一个话语形式的系列。有鉴于此,福柯特别强调对两种或者更多话语的比较性描述。

文本分析无法回避阐释——即对文本意义的构建。但是,阐释的作用应当被减小。这是因为阐释不仅不能揭示——反而模糊了——话语结构。福柯认为分析话语时,应该尽量避免把话语与作者联系起来。这是因为作者只是完成了话语的概念而已,在建立文本结构的过程中,作者并未起到多少关键性的作用。因此,我们说尼克松作为“方格”演说的发布者并不重要。我们要考察的是话语中一个知识、权力和伦理道德的内容,而不是把它视为某一作者的工具。

福柯的著述聚焦于权力这一主题。他相信权力是所有话语组成形式的固有的部分。因此,权力并不是人类或者机构的属性,而是话语或者知识的功能。哲学认识赋予了权力,并且通过语言表达出来。因此,权力和知识密不可分。但是,权力是一种好的、创造性的力量。其最高表现形式是“惩戒性权力”(disciplinary power)——即制定和规范关于正确行为的标准。

## 女性主义研究

“女性主义研究”这一通称指的是探索人类社会中性别意义的一种视角。女性主义理论认为人类生活的方方面面都是“性别化”的——意即人们是以男性或者女性性征来体验生活的。在此,“性别”不仅指的是生物上的性别,而且包括人类生活的每一个方面——包括语言、工作、家庭角色、教育和社会化。

女性主义理论的基本假设是性别是一个有关体验的无所不在的范畴。性别也是一种社会构建。虽然它很有用,但它受到了男性偏见的宰制,尤其是对女性进行压制。女性主义理论旨在挑战社会中占主导地位的性别假设,为女性——也为男性——在世界的生存提供更具解放性的方式。

在传播学领域,女性主义批评越来越受到重视。女性主义的传播研究涵盖了以下主

题：男性的语言偏见如何影响了两性之间的关系；男性的宰制如何限制了与女性有关的传播；女性如何适应和抵制男性的口头和书面语言模式；女性传播形式的影响力等。

女性主义学者指出，学术研究和理论构建与生活中的方方面面一样，受到了性别偏见的宰制。她们认为，传统的研究方法和带有男性偏见的理论不仅具有误导性，而且还具有危险性。这是由于它们抹杀了女性表达自己体验的声音，掩盖了女性体验的价值。有鉴于此，女性主义研究把女性的体验视为中心，并且确认了女性体验本身的价值。

上述的研究取向把女性作为不准“发声”的群体，聚焦于她们对社会的体验，因此被称为女性主义立场理论（feminist standpoint theories）。从总体上看，这一取向认为，女性的体验导致她们产生了某种独特的理解。这类体验使她们具有男性所不具有的优势和能力，看到了男性看不到的东西（Hallstein, 1999, pp. 32-56）。

女性主义理论指出，可以用各种不同的富有成效的方式来理解世界。她们抵制了传统研究对所谓“积极真理”（positive truth）的探索。她们强调女性认知世界的方式与女性截然不同。上述的观点在卡罗尔·吉里甘（Carol Gilligan）的名著《用不同的声音》（*In Difference Voices*）得以充分的表达。她在书中把女性的独特能力和价值概括为亲密、呵护和关系（1982）。

虽然没有人会坚持认为女性体验是本质化的、铁板一块的，但学者们还是发表了大量的著述，试图归纳女性视角的特征。这类特征包括相互依赖感、关系意识、情感的合理性、把公共领域和私人空间的体验相结合、平等的价值、对过程（而非结果）的关注和对观察和行动的多种方式的开放性等。

女性主义运动强调多种类型声音的表达，因此它不是一种单一的理论或者简单化的思想体系。学者们力图运用各种方式来丰富女性主义理论，并使之多样化。对该理论不断进行更新的源泉之一是有色人种的女性主义者的贡献。玛莎·休斯敦（Marsha Houston）发表了不少著述，比较了白人和黑人（非洲裔美国人）女性的不同视角（1988, pp. 78-88）。莉莎·弗罗瑞斯（Lisa Flores）详细阐述了奇卡诺（墨西哥裔美国人）女性的独特视角（1996, pp. 142-156）。

在女性主义研究中，有必要区分一下自由女性主义和激进女性主义。自由女性主义（liberal feminism）是20世纪60、70年代女权运动的思想基础。它是基于自由民主观念——即社会公正是要确保每个人的平等权利。自由女性主义认为，妇女作为一个群体受到压制，她们没有享受到与男性一样的权利——其证据包括女性的平均收入比男性低，女性一向被权力和决策中心排斥在外，女性在事业的选择和发展上缺少机会。简而言之，自由女性主义主要处理的是有关女性的公众形象和权利的问题。

与自由派相比，激进女性主义（radical feminism）相信对女性的压制要比公共权利层面深入的多。在她们看来，问题不应停留在平等权利的方面，而是应当深入到我们的社会结构的核心——父权制度。父权制度使得一系列满载性别意义的结构恒久不变地存在下



去。而这类意义结构维护的是男性的利益，使女性的利益居于从属的地位。女性之所以受到压制，是因为社会构造的基础就是贬低女性体验并使之边缘化的构建性现实。就这一流派而言，“激进”一词是非常合适的。这是由于激进女性主义进入了社会结构的根基，要求对社会的所有方面进行根本性的重新定义。

自由女性主义要求女性拥有男性已经拥有的权利。然而，激进女性主义认为这还不是最终的答案。实际上，女性获得与男性同等的社会地位不过是把父权制度延续下去。这是因为最终还是由父权制度来定义什么重要，而什么不重要。比方说，仅仅培养更多的女医生是不够的，社会本身应当对医疗制度的本质进行重新定义——尤其是那些涉及女性体验的方面。女性不应当仅仅为克服“玻璃天花板”效应（指女性、有色人种等边缘群体无法进入美国工商界管理核心的现象——译注）而奋斗，而应当力图对经济和商业体系——乃至整个社会——进行重新定义，从而确保女性和儿童的福利不再受到侵害。

当今，许多激进女性主义者呼吁女性定义自己的现实和社会秩序，以自己的直觉和体验为指导来进行自我定义和人际交往。换言之，女性问题的最终答案是对人类体验进行全面的重新定义和对世界的重新构建。

女性主义对主流的传播学研究构成了日渐强大的挑战。索尼娅·福斯（Sonja Foss）、凯伦·福斯（Karen Foss）和罗伯特·特莱普（Robert Trapp）分别从自由和激进女性主义两个派别的角度对这一挑战做了探讨（1991）。第一种挑战——上述学者将其称之为包容（inclusion）阶段——试图为女性所做的贡献得到更多的社会认可。它的研究课题包括：语言中的性别歧视；语言如何创制了性别的不平等和传播中的性别差异；男性和女性的传播行为之间的差异；杰出的女演说家；女性在历史上对公共演讲做出的贡献；女性文化（包括两性思想和行为的差异）等。总的来说，包容阶段突出的是对女性在现实世界中存在和认知方式的确认。

修正（revisionist）阶段与激进女性主义相一致。它所挑战的是当今社会对传播特征的定义。上述学者提出要修正那些传统的定义，从而把女性的体验包括进去。它质疑的和重新阐释的课题包括：修辞的定义；有效的口头语言包括哪些因素；普通女性表达方式所具有的雄辩特征；在私人场合中传播的重要性；社会运动的本质；说服和影响的本质等。

得到传播学领域认可的女性主义研究呈现上升的趋势。索尼娅·福斯、凯伦·福斯和辛迪·格瑞芬（Cindy Griffin）在最新出版的著作《女性主义修辞理论》（*Feminist Rhetorical Theories*）中对以下女性主义理论家的传播研究进行了概括：格罗莉娅·安塞尔杜阿（Gloria Anzaldúa）、宝拉·加恩·艾伦（Paula Gunn Allen）、贝尔·胡克斯（bell hooks）、索尼娅·约翰逊（Sonia Johnson）、莎莉·米勒·吉尔哈特（Sally Miller Gearhart）、斯塔霍克（Starhawk）、玛丽·达利（Mary Daly）、郑明霞（Trinh T. Minh-ha）和切瑞丝·克莱玛瑞（Cheris Kramarae）（1999）。限于篇幅，我们不可能在此对她们的理论做一一的介绍。在此，我们聚焦于两种著名的女性主义的传播理论。

## 语言和权力

女性主义研究中最完善的领域之一是对语言中性别歧视现象和语言/权力关系的研究。朱莉娅·佩内洛普 (Julia Penelope) 是这一领域最有代表性的思想家 (1990)。在她这个语言学家看来,语言是人类社会和所有人类体验的中心。我们的文化和语言预示了我们的体验。无怪乎语言会成为压制的工具。人们从本质上接受了语言,就意味着接受了其所包含的真理的范畴。大多数语言的使用者不假思索地做到了这一点。

切瑞丝·克莱玛瑞在这个问题上进行了探索,发展出一套有关语言当中性别和权力关系的强有力的、一致的理论。她与佩内洛普一样,阐明了语言是构建我们所处的世界的工具;社会权力安排在很大程度上被嵌入到语言当中。由于语言本身是父权制度的产物,它为女人创造出的是一个不安全的、不舒适的世界。实际上,在语言所创造的世界里,女性的声音受到了极度的压制。

在女性的声音受到压制这一问题上,克莱玛瑞吸纳了人类学家埃德温·阿登纳 (Edwin Ardener) 和雪莉·阿登纳 (Shirley Ardener) 有关被噤声群体 (muted group) 的理论。埃德温·阿登纳指出,由于人种志研究者偏重于对某一文化的男性进行观察,因此,人类学者倾向于使用男性的语言来归纳某一文化的特征。但是,阿登纳经过更为细致的考察发现,每一种文化中实际运用的语言都具有内在的男性偏见——即男性为群体创造意义,而女性的声音被压制了,或者说被“噤声”了。在阿登纳看来,这种噤声导致了女性无法使用男性的语言来流利而充分地表达自己。

雪莉·阿登纳对上述理论做了补充。她指出,女性的沉默有好几种不同的表达方式——在公共话语中表现得尤为鲜明。在公共场合,女性通常不如男性那样表达自如;而她们在公共场合的表现也不如在私人场合那样自如。结果,女性对自身传播行为的控制要比男性更加严格。换言之,女性出言更加谨慎,还要把她们的感受和思想用男性的语言进行“翻译”。当男性和女性的意义和表达发生冲突时,男性的意义和表达通常会因男性在社会当中的统治地位而最终获得胜利。其结果往往是女性遭到噤声,而陷入沉默。

克莱玛瑞通过对女性和传播进行的研究,扩展了阿登纳夫妇的理论。她指出,由于男性和女性不同的社会分工,因此,他们对世界就产生了不同的感知和体验。从政治上说,男性在社会当中居于统治地位,他们的感知体系就相应地具有统治地位,从而阻止公众接受女性的感知。更进一步说,女性必须把她们的理解方式按照男性的世界观来进行翻译;否则,她们就无法参与到公共生活中去。克莱玛瑞具体分析了女性被噤声的原因。

女性表达自己通常比男性要困难得多。女性之所以无法用语言来表达其共同的体验,总感到缺少“那么一个词”,显然是由于男性缺乏这种体验,因而没有创造出“那么一个词”。但是,与此同时,女性理解男性的意义要比男性理解女性的意义容易得多。这是因



为当男性发现自己无法理解女性的言谈时，他们往往采取的是敬而远之的态度。此外，女性还具有一些男性所缺乏的语言体验。比方说，女性在表达自己的时候总感到缺少“那么一个词”。男性往往会以女性缺乏理性、表达不够清晰为由压制女性的声音。由于在传播过程中这种权力上的不平等，女性往往被迫去习得男性的传播体系，而相比之下，男性却不需要学习女性的语言。

诚然，女性确实具有自身的表达形式。她们创造出一些特有的方式来表达一些独立于占统治地位的男性话语体系之外的东西。这些方式包括书信、日记、增强女性意识的群体活动和另类的艺术形式。索尼娅·福斯和凯伦·福斯通过访谈的方法对女性的传播形式进行了研究，出版了一本学术专著《女性说话：女性生活的说服力》（*Women Speak: The Eloquence of Women's Lives*）。在这本书里，她们对传统的传播理论中的一些假设——尤其是什​​么才算作有说服力的传播——提出了挑战，说明了尽管以男性为主导的公共领域对女性所采用的许多传播形式不屑一顾，但女性的传播形式具有其独特的价值（1991）。这本书把女性传播纳入了公众的视野，旨在让一向被噤声的女性在社会当中发出自己的声音。

克莱玛瑞指出，由于女性在言语上受到噤声，因此她们在传播过程中更加依赖于非言语表达，比男性更加频繁地使用各种非言语形式。例如，一些相关的研究表明，面部表情、停顿和手势等非言语因素在女性之间的交流中要比在男性之间的交流中更加重要。女性在言谈中所使用的表达方式要比男性多得多。

女性被噤声所导致的结果是：她们会努力改变、抵制或者很巧妙地避开那些占统治地位的传播规则。例如，女性解放运动的倡导者们创造出一些新的词语——“女士”（英文为“Ms.”，以此区别于传统的“太太”（Mrs.）和“小姐”（Miss）——译注）和“女性史”（英文为“herstory”，可拆解为“她的历史”，以此区别于“历史”（history），可拆解为“他的历史”——译注）。她们还发展出一些吸纳了女性体验的、独特的传播形式，增强女性意识的群体活动是这方面的典型例子。

克莱玛瑞感兴趣的是技术及其对人类社会中性别关系的影响。例如，互联网复制了现实生活中存在的不平等的性别关系。又如，克莱玛瑞相信在大学校园内有关技术政策的制定过程中，女性师生总是被排斥在外的。她还指出，电子游戏也说明了新技术所维护的依然是传统的男性价值观。

谈话也是体现性别权力的主要领域之一。克莱玛瑞指出，男性会运用各种方式来控制谈话。他们会主导整个谈话，经常打断女性的发言，极少对女性的发言做出反应。男性通常会控制感情，不愿透露个人信息，这会让他们进一步在谈话中占据主导地位。上述的模式在实际的谈话和网上“聊天”中都会出现。

男性对女性最为极端的权力施展是以暴力的形式进行的。强奸就是直接实施身体暴力的典型例子。但是，女性通常也是传播中的暴力——例如运用电子媒介进行性骚扰、街上



性骚扰和工作场合的性骚扰——的受害者。

克莱玛瑞极力主张，女性只有创造出让自己觉得舒适和友善的传播形式，才能主宰自己所处的世界。她期望女性所创造的是一个能够安全地进行自由的、批判式思想探索的世界。只有人们拒绝一切形式的压制——包括那些傲慢的语言形式，才能创造出这样一个世界。她想看到的是一个互有联系——而非彼此隔绝——的世界，一个尊重——而非拒斥——多样性的世界，一个个人人都可以自由、平等地获取信息的世界。有鉴于此，她把以互联网为主的“赛博”空间（cyberspace）视为一种理想模式，它对女孩和女人——乃至整个人类——都是可以开放而舒适的。

女性如何去朝着上述目标而努力？克莱玛瑞的回答是掌握语言的控制权，从父权的宰制中解放出来。她提出了三种方法。

第一，我们应当对语言宰制——有时候是相当复杂而微妙的——形式进行分析，从而更好地理解。

第二，我们应当对女性传播进行研究，从而更多地了解那些非主流的另类传播方式；最后一点，我们应当创造和使用新的传播形式。

具体说来，女性首先能做的是创造一些新的语汇来表达她们的体验。例如，有的研究者让一群女学生创造一些新的语汇来描述她们的体验。后者轻而易举地就做到了这一点。她们创造了以下一些新词：

灵魂冲洗（soul rinse）——大哭一场后的感受

独自哼小曲（solo whole）——指一个人的生活状态：既没有配偶或者伴侣，又不主动去寻找，但又没有完全排除结婚的可能性，对自己目前的生活方式很满意

女性性能力（femipotent）——指女性性欲和生殖力

仓库里的坚果（silonuts）——指对男性的宰制没有任何反应；心甘情愿地被噤声

按照上述的原则，语言学家苏赛特·埃尔金（Suzette Elgin）甚至创造了一种全新的语言——莱丹（Láadan）语——来反映女性的体验（1988；1984）。克莱玛瑞本人与宝拉·翠奇勒（Paula Treichler）和安·罗素（Ann Russo）等同事一道编纂了一本《女性主义词典》（*A Feminist Dictionary*）（1985）。这本著作旨在把握所谓“女性话语系统”的特征。它包括一些对女性有着特殊意义的词，以及一些与女性——而非男性——体验相一致的定义。例如，女性的“出生姓”（birth name）是指“她在结婚前使用的姓”，这个词要比现行的、包含双重性别标准的“处女姓”（maiden name）一词更合适。“分娩”（birthing）一词是指“女性所独有的另一种典型体验”。“女性祖先”（foremother）代替现有的、男性中心的“祖先”（forefather）一词。

除了创造新词以外，女性还可以对男性用来维持他们的权力的语汇进行重新定义。具体说来，既可以采用反话正说的形式——例如“老巫婆”（hag）一词是男性对女性的蔑称，女性主义把它重新定义为敢于挑战父权制度的女性；也可以揭示出某些词语中蕴含的权力意



义——女性主义者用“给小费”(tipping)一词指付给女性低于最低标准的报酬的现象。

第三,女性还可以采取新的交流和互动的方式,打破男性宰制的循环圈,从而获得传播的主动权。例如在谈话中,女性可以对其他女性参与者给予更多的关注,更主动地回应她们。

对语言和权力的研究指明了女性主义的一个方向——增强女性对权力关系的意识,为增加女性权力出谋划策。另一个不同的取向是对传统的传播形式的重建或修正——与其说是赋予女性更多的权力,不如说改变人类交流和互动的方式。下一节我们将探讨的便是这一理论取向。

### 邀请式修辞

这一派学者提出的是体现女性主义价值观的另类的传播理念,其代表人物是索妮娅·福斯。这一理论取向被称为“邀请式修辞”(invitational rhetoric) (Foss & Griffin, 1995, pp. 2-18)。它提出的是修辞学上的一个转向——从说服或影响转换到邀请。

以说服为主的传统修辞学是基于父权制的世界观。它所投射的是变革、竞争和宰制等男性中心的价值观。任何影响他人——甚至是说服他人——的企图都蕴含了以下的基本假设:一个人有权向他人施压,从而控制对方。这就意味着自己的观点总是在别人之上。与上述的传统观念不同,索妮娅·福斯等人提出了一种基于平等、内在价值和自决能力的女性主义价值观的修辞理论。平等(equality)的态度把各种视角放在同等的位置上,形成的是一种相互尊重的、非宰制的关系。内在价值(immanent value)的态度认为所有的生命形式都具有价值和尊严。一个人的价值并不取决于其声望或者是经过努力后赢得的可信度,而是取决于其本身所固有的价值。最后,自决能力(self-determination)的态度赋予每个人决定自己行动的权力。

邀请式的传播者所采取的不是改变他人的立场,而是邀请别人进入自己的世界,从而获得别人的理解。实际上,在对话当中,传播者本人也尊重和试图理解对方的观点。这一过程所引发的变化都是出于内在的洞察,而不是来自外部的影响。这种调查和变化可能是痛苦的。传播者会逐渐发现自己的观点中蕴含的权力的局限性,从而最终改变它。

索妮娅·福斯和辛迪·格里芬(Cindy Griffin)指出,这种传播形式是通过提供视角来实现的。在提供视角的过程中,传播者并不认为自己的立场是高人一等的,而是把它作为谈话的引子——或者一种观察方式,一个开头——来提出。提供视角时所采用的语法或者方式是非常重要的。例如,你最好不要说:“你今晚应该给妈妈打个电话。”而应该问:“你上回给妈妈打电话是什么时候?”或者“你妈妈好久没听到你的消息了。她该担心了吧?”在此,传播者的语气听起来是提出一个观点来让对方考虑,而不是宣传或施压。我们可以运用不同的方式——直接或者间接的——来提出自己的观点。我们可以就如何穿戴、如何行动以及如何回应别人提出自己的视角。



莎莉·米勒·吉尔哈特 (Sally Miller Gearhart) 提出了一种提供视角的方式——她称之为“重新溯源”(re-sourcing)。这种策略有助于解决由实施权力而引发的剧烈冲突。其基本思想是不要关注当时条件下权力的来源,而是重新寻找一个新的来源。重新溯源使得传播者可以摆脱冲突,去构建新的、创造性的视角。例如,如果有人与你发生争执,你可以先认可对方的观点,给他们送上一些小甜饼。“重新溯源”法最重要的是传播者拒绝卷入任何形式的争斗中去。

如果你提供的视角被对方接受,就可以成为谈话的起点。这时候,传播者应该满足——更确切地说是创造——三个外部条件。第一个是安全——或者说让对方感到有保障。这意味着传播者应当尽量避免伤害、贬低或者侮辱对方,并且应当表现出一种开放的态度,愿意探讨各种不同的意见。第二个条件是价值——或者是尊重对方。总的来说,如果人们没有感到自己的意见受到重视,他们就不会真正参与到对话中来。这一条件最为充分的体现是传播者能否听取别人意见。第三,传播者应当努力创造出一种自由的氛围。换言之,他们应当让别人享有充分自主的选择权。

吉尔哈特的著述对邀请式修辞产生了很大的影响。在她看来,所有说服或影响对方的尝试都是一种暴力形式,这是因为这些尝试旨在破坏或改变别人的观念。改变本身不是问题,这是一种自然而然的现象。我们能够也应当改变,但是以高人一等的姿态去实施强制性改变实际上践踏了他人的价值。因此,我们不应去改变他人,而应当努力去包容别人。“包容”(enfoldment)这个词很好地概括了人们相互交流的最理想的方式。

包容意味着一种开放的态度——邀请、提供和倾听。包容是一个试图理解他人的过程。它强调的是一个人的变化只有在他已经准备好、并且选择了变化的情况下才会发生。同时,变化的发生也需要有适宜的外部条件。因此,变化不是你可以让对方做的事情。谁无法强迫社会变革的出现。只有当社会成员自己选择变化的时候,社会变革才有可能出现。

那么,在实践中,我们应当如何进行传播和交流呢?吉尔哈特提出了“包容”的六个组成元素。第一个是认可。这意味着你应当倾听,并且告诉对方你所听到的非常重要。第二个是寻找共同的立场。这意味着你与对方应当努力寻找一个双方可以交汇的地方。这也意味着应当共同找出双方共享的具有积极意义的资源,在此基础上构建共同的信仰和价值观。第三个是视角的共享。这意味着你应当怀着真正的好奇心去倾听,提出一些开放式的问题来了解更多的现象,然后再从自己的视角提出一些想法——而非高人一等的真理。第四个是让步的意愿。这意味着对变化持开放的态度。第五个是见证。这意味着你应当在现场进行观察,并且记录下你的所见所闻。通过这种方式向对方证明你严肃认真地对待并且充分尊重他的意见。最后一个元素是提出共享的要求。这意味着你应当询问对方是否有兴趣倾听别人的观点或者想法。

假设你处于与一群人对立的情况下。如果你运用传统的方法,就得准备卷入一场冲突



之中。你要施展辩论的才能，试图改变那个群体的观点。但是，你也可以另辟蹊径，采取替代性的策略——邀请式修辞，用包容的态度与对方进行交流。这样一来，你会仔细倾听对方的意见，找出其闪光点，并对他们表示认可。然后，你会寻找双方的共同立场，邀请对方一块儿探讨双方的共同点何在。你会表现出开放性的态度，在合适的情况下，愿意改变自己的立场。如果你更好地了解对方，你在交流过程中也会感觉更好。你会觉得对方也更加深入地了解了你的立场。你也会对事物产生前所未有的新的理解。

## 小结和评论

在本章中，我们介绍了批判理论的三个重要的领域。它们都阐明了一系列旨在增强人们批判意识的价值观念，从而使人们能够更有效地抵抗宰制性的和压制性的意识形态势力。

女性主义者把对女性的压制归罪于父权制度。她们相信男性的价值观充斥着整个社会，掌控着所有的权力中心，因此把女性的体验边缘化。这种推理方式与最初的法兰克福学派如出一辙。后者认为，资本主义社会受到了单一的霸权利益——政治经济学因素——的宰制。虽然女性主义和法兰克福学派所使用的是相似的推理方式，但他们用不同的因素来解释压制现象。马克思主义者认为阶级因素——而非性别因素——是压制的起源。

在关于压制的问题上，文化研究传统采取的是更为复杂的立场。从事文化研究的学者认为，任何一个思想体系都不会永远占据统治地位。虽然在不同的时期，不同的利益因素会占据统治地位。而在这一过程中，某一阶层的成员总是会被边缘化，但意识形态领域内的斗争总是处于不停的变动当中。这一主张从根本上否定了女性主义的性别基础。对文化研究而言，性别只是社会诸多因素之一，与其他因素处于动态的紧张关系之中。

女性主义理论围绕的是男性和女性的二元对立，批评者则对其实用性提出了质疑。虽然男性/女性的二元对立在批判理论中有一定的用处，但它过于简化了实际的社会状况，从而未能准确地反映现实。实际上，这种男性/女性的标签所具体化和强化的二元对立正是女性主义本身力图克服的。琳达·普特南（Linda Putnam）这样阐述这一观点：“具体化的问题和对女性主义标签的使用产生的是一种双重效应：一方面是对女性的承认；与此同时又孤立了她们”（1982，p. 4）；“去性别化的努力可以把我们从二元对立所产生的性别角色的分类中解放出来”（1982，p. 7）。在她看来，问题不在于放弃女性主义的理论或理想，而是应当换个角度来看传播的过程。我们不当简单地假设性别是所有问题的根源，而应当仔细考察传播模式如何导致性别差异的产生。如果从事文化研究的学者所持的观点是正确的话，“性别”这个观念本身也是一种意识形态的建构，而女性主义者本人也被同化到了这一建构中去。

几乎所有女性主义和当代马克思主义的流派都认为，要克服宰制和压制就应当强化相关人群的意识，从而赋予他们能力。对女性主义者而言，当女性意识到自己所受的压制时，他们就会有能力去构建自己的社会现实，表达自己的权益。对马克思主义者来说，意识可以赋予人们进行抵抗式理解的能力，推行一系列不同的、更为健康的社会价值观念，从而改变现有的矛盾状况。所有的批判理论流派贯穿了一个共同的主题——让被压制的群体说话。例如，哈贝马斯的研究就体现了这一主题：创造一种理想化的言语群体，其中所有成员都有同等的机会表达自己的权益。

在第2章中，我们曾经探讨了理论的价值观念层面。价值观念问题可以从两个方面来进行阐述——这取决于你采取的是哪种视角。从传统科学的视角来看，问题是理论是否包含了有关价值观念的陈述。从批判理论的视角来看，问题是理论家是否意识到了所有理论中都不可避免地存在着价值观念。

本章所探讨的理论都毫不讳言其中包含着价值观念。批判理论认为，所有形式的研究都包含着价值观念。价值观念只有在没有得到识别和承认时，才会具有危险性。这一主张成为批评传统的社会科学的基础。虽然批判理论广泛地借用了系统论、结构主义、阐释理论和社会构建理论等其他理论传统中的相关概念，但是，批判理论也对这些理论传统进行了抵抗式的批判。

批判理论展现的是一种对社会的和对传统社会科学的双重批判。从某种角度来说，这两重批判可以合二为一。这是因为传统的社会科学就是维持统治阶级权益的、存在于社会内部的机制。

政治学家保罗·拉扎斯菲尔德（Paul Lazarsfeld）第一个为这两大理论阵营贴上了“管理性”和“批判性”的标签（1941, pp. 2-16）。管理性研究（administrative research）旨在协助对公共和私人项目的管理；批判性研究（critical research）旨在反对和抵抗社会当中的权力管理。在当今的批判理论家看来，凡是不具备批判性的研究都是管理性的。这是由于后者自然而然地服务于管理的目的。

无怪乎在传统的社会科学和批判理论之间存在着一条鲜明的分界线——甚至可以说是敌意（Allen, 1993, pp. 200-208; Hanna, 1991, pp. 202-212）。批判理论指责传统理论为维护权力中心效力，对自身维护霸权的种种方式浑然不觉，另外，传统理论还顽固地坚持对现实主义认识论的信仰。

传统的社会科学对批判理论的攻击也同样毫不留情。他们指责批判理论在缺乏数据和信息的情况下进行推理；所鼓吹的是一种狭隘的、缺乏信息支持的方案；其理论基础是一种想入非非的乌托邦主义。研究电视的学者詹姆斯·拉尔（James Lull）评论道：“马克思主义和新马克思主义听起来特别像走廊里的回声，而不像一种导向性的理论视角”（1988, p. 239）。

杰·布拉姆勒（Jay Blumler）概括了以下几种反对批判理论的意见（1983, pp. 166-173）。



第一，即便媒体机构应当变得更加平等，批判理论也未能就如何做到这一点提供充分的指导：“但是批判范式——就目前所发表的著述来看——缺乏一种作为政治性诊断的清晰的道德规范和现实主义理念。换言之，真正的政治性诊断在现实社会中被利用或者参照时，应当有助于建立一种使人们成为具备主动性、选择能力和目的性的主体的新型传播机制”（1983，p. 168）。

第二，批判理论具有一种“有违自己初衷的、向着乌托邦主义发展的趋势”（p. 168）。换言之，这些理论流派低估了当今政治现实中对民主的需求，并且忽略了这一事实——媒体是民主制度运作的必要条件。实际上，当代马克思主义取向从本质上说都是反民主的：“批判视角倾向于砰地关上——而非撬开——通往民主的大门。新闻界应当不断改善自身，从而为民主建设做出更大的贡献。但批判理论却无助于做到这一点。”（p. 169）。

最后一点，管理性的研究者强烈反对马克思主义者对行为科学和社会科学研究表现出的反感情绪。马克思主义的主张之所以令人怀疑，是因为它们没有像传统的社会科学理论那样具有充足的信息和数据的支持。

诚然，女性主义和当代马克思主义有许多不同的流派，它们彼此之间也存在着差异。从这个意义上说，这一事实符合批判理论的共同信念——即矛盾无所不在。社会本身充满了矛盾，因此，批判理论也用不着回避这一点。实际上，批判理论最主要的观点之一便是我们应当承认矛盾的无所不在，并且学会有效地处理它。

批判理论的问题在于它如何在缺乏统一性主题的情况下确立自己的位置。女性主义是一个典型的例子。一方面，女性主义旨在为女性争取同等的权利，要求公众承认女性具有与男性相同的品质和才能，因此，她们能够与男性一样在各行各业有出色的表现。另一方面，女性主义似乎在强调女性与男性不同，因此，她们特有的才能和表达方式应当受到重视。如果从纯粹分析的角度来看，以上似乎是两种不同类型的女性主义理论。但如果换个角度看，这两方面都合乎情理，形成了一种真正意义上的悖论。女性既要受到重视，又要拥有平等的权利，这就要求公众承认女性的独特才能。但是，对女性独特才能的强调实际上强化了父权制度的看法——女人有属于她们自己的位置。

上述悖论正是激进女性主义着力解决的。她们没有把女性与男性完全对立起来，而是试图对女性特征进行重新定义，从而创造出一个不以差异作为中心的世界。我们介绍的“邀请性修辞”便是这方面的典型例子。这种修辞并非女性的专利，也不是专门为女性设计。作为一种普遍性的传播形式，它体现了女性的传统价值观念，旨在为每个社会成员重新构建传播的本质。

在文化研究领域，对群体和个人进行抵抗的权力问题存在着一些模糊的认识。实际上，这个问题在其他的批判理论研究中也同样存在。一方面，文化研究把社会看作一个复杂的机器，其中充满了无休止的意识形态斗争。而另一方面，文化研究似乎赋予个人一定的权力，对媒介文本进行对抗性解读，从而采取行动来克服霸权势力的影响。

上述的是一个有关主体权力的老问题。个人在创造信息意义时到底具有多大的权力？个人的思想是由社会结构和语言所塑造的呢，抑或是个人能够创造出自己的语言和结构来达到自己的目的？女性主义语言理论（例如佩内洛普的理论）在这些问题上闪烁其词。如果女性受到了父权制语言的压制，那么她们如何获得权力来克服这种压制？

批判理论最为重要的分野是结构主义和后结构主义。我们在本章前半部分已经对这两种理论进行了讨论。这两种理论流派在许多重要的问题上针锋相对。例如，代表结构主义传统的哈贝马斯构建出了一种较为繁复的社会理论，以此作为揭示压制现象的模板。但是，不少批评者指责哈贝马斯的理论过于严苛，并且忽略了在个人日常生活中不断变动着的意义构建过程（Baynes, 1994, pp. 315-326）。

结构主义和后结构主义之间的冲突与阐释理论和批判理论之间的冲突颇为相似。哈贝马斯等批判理论家指责伽达摩尔（详见第10章）等阐释理论家过于保守。实际上，阐释的目标是描述文本和社会关系中的意义结构。另一方面，批判理论从本质上说是激进主义的，旨在改变社会基础。无怪乎它对现象学那种保守的方式表现出不耐烦。

伽达摩尔等阐释理论家对传统极为尊重，指责批判理论试图破坏的是其永远无法逃避的历史。阐释理论家努力寻找揭示意义的各种方法，克服各种误解，从而使传统能够以更为积极的方式与我们进行对话。他们坚决否认批判理论家的以下主张——这些误解是由权力集团进行的有系统的歪曲。最后一点，阐释理论家从对话的立场出发，反对批判理论家提出的所谓“理想化传播”的模式。后者设计这一模式旨在把社会从不公正和不平等的状况中解救出来。与之相反，阐释理论家坚信，语言和传播是日常生活中自然而然的因素，它们构成了一种值得倾听的积极的声音。用伽达摩尔的话来说，谁也无法摆脱传统，任何一个思想上的规划都是传统的一部分，传统塑造了这一规划的视角和价值观。

伽达摩尔的上述主张带来了两个系列的相关问题。第一，批判理论是从哪种文化传统中产生出来的？这一传统怎样影响了该理论提出的真理假说？如果批判理论完全是欧洲中心的，那么它与那些非西方文化具有怎样的联系？第二，批判理论如何走出意识形态——尽管这种意识形态历史悠久，足以用来对其他意识形态进行判断？

对于这些问题，早期的马克思主义者轻而易举地给出了答案——他们把科学奉为非意识形态的。但是，后来的马克思主义者对这个答案产生了怀疑，他们发现科学也无法摆脱利益的影响。实际上，科学本身也提倡某种意识形态。对上述那些两难问题最有希望的解决方法是由霍尔等人提出的——各种思想的斗争无处不在，而文化研究正是要揭示这种斗争，而不是提出一个一劳永逸的解决办法。文化研究更感兴趣的是倡导文本的抵抗式阅读，而非指明应当摆脱哪一种意识形态的影响。

瑞柯对阐释理论和批判理论不同的视角做了以下具体化的阐述：

问题的关键可以表述为一种选择：要么是阐释性的意识；要么是批判性的意



识……与对阐释学的积极评价相比，意识形态理论采取的是一种怀疑一切的取向——把传统视为在未公开承认的暴力条件下对传播形式进行的有系统的歪曲。  
(1981, p. 64)

瑞柯本人也主张建立“一种交汇的领域……它可以成为阐释学发展到一个新阶段的起始点”(p. 79)。他相信，通过疏离作用(详见第10章)，我们可以发现语境的界限，从而更好地理解文本。文本一旦摆脱了语境和作者的影响，它就可以提供一些有关历史状况的洞见。此外，当摆脱了形式影响的“纯文本”跟我们对话的时候，它们就会展现出我们自身的局限性和我们所处时代的局限性。这样的文本解读也为今后可能出现的新方法开辟了道路。因此，对于瑞柯来说，阐释理论和批判理论相距并不遥远。

有一种理论流派试图把阐释传统和批判传统结合起来，这就是批判人种志。批判人种志的研究者遵从的是这两种传统中的洞见。他们既看到了进行人种志描述的必要性，也力图超越单纯的描述，对在某种文化中观察到的压制性结构做出价值判断。

从各个角度来说，对上述那些问题的回答取决于意义的区域。意义是如何建立起来的？如果像某些女性主义者和当代马克思主义者指出的那样，语言预先“包装”了意义，那么个人就无力与意义进行抗争了。另一方面，如果像另一些女性主义者和当代马克思主义者指出的那样，意义是在社会交往中构建起来的，那么个人就具有一定的能力来创造新的社会现实。这个问题带着我们绕了一圈，又回到结构性认识论和构建性认识论之争的老问题上。批判理论感兴趣的是引发社会变革，这就需要建立一种构建性的社会观。但是，批判理论还应当证明哪些具体情况需要变革，这就需要建立一种结构性的社会观。这正是批判理论的终极矛盾所在。



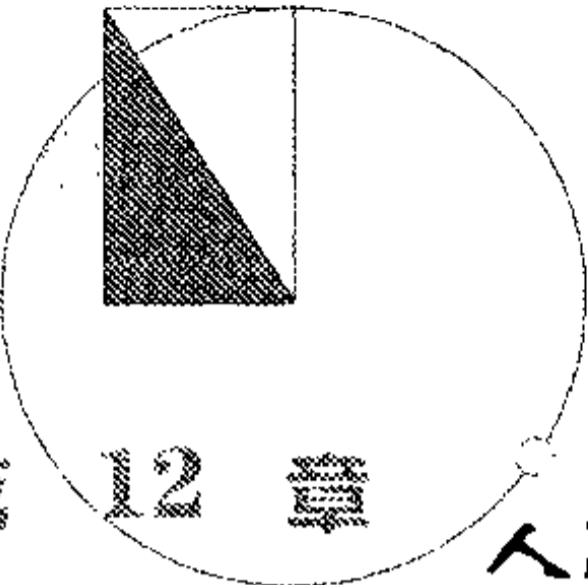
第三部分

## 传播的语境主题

- 第 12 章 人际关系中的传播
- 第 13 章 群体决策中的传播
- 第 14 章 传播和组织网络
- 第 15 章 传播和媒介







第 12 章 人际关系中的传播

从本章开始，我们将进入本书的第三部分。在此，我们将探讨的是传播理论当中的具有重要影响的语境主题——关系、决策、网络和媒介。本章探讨的是关系问题，它是人际传播研究的中心议题。所谓“关系”是指双方对他们的行为的一系列期望。它是建立在双方交往模式的基础之上的。这一主张是人际传播理论的核心。下面我们将对此进行深入的探讨。

承认关系在人际传播中的重要性，至少可以追溯到 20 世纪 60 年代。虽然人们对关系从各种不同的角度进行了研究，但其中的核心仍然是以传播学假设为基础的“关系传播”（relational communication）理论（Montgomery, 1992, pp. 475-507）。首先，关系总是与传播联系在一起，无法与之分开。第二，关系的本质是由群体成员的传播行为来定义的。第三，关系通常是以含蓄的方式——而非明显的方式——来定义的。第四，关系是在参与者之间的长期谈判和协商的过程中发展起来的，因此，关系是一个动态的过程（Werner & Baxter, 1994, pp. 323-379）。上述这些假设将在本章介绍的各种理论得以进一步的探讨和阐释。

### 人际关系的本质

在这一节中，我们探讨的是两种推动了人际关系传播研究的理论取向，首先从“帕罗阿尔托群体”（Palo Alto Group）的经典研究开始。



## 人际关系传播的基本原理

许多关系理论家都不会否认，在人际传播的早期阶段最为重要的是格里高利·贝特森 (Gregory Bateson)、保罗·瓦茨莱维奇 (Paul Watzlawick) 等人的研究。我们曾在第3章中简要讨论过贝特森的理论。他对超传播的主张对这一领域的形成起到了重要的作用。

贝特森早期的追随者被称为“帕罗阿尔托群体”。他们在加利福尼亚州的帕罗阿尔托建立了“精神研究所”，此后一直在那里从事研究工作，这一群体由此得名。他们的主张在《人类传播的语用学》(Pragmatics of Human Communication) 一书中得以清晰的阐述。这本书现在成为传播学研究的经典 (1967)。保罗·瓦茨莱维奇、简妮特·比文 (Janet Beavin) 和唐·杰克逊 (Don Jackson) 在书中运用系统论原理对传播做了分析。这一分析至今仍然十分著名 (详见第3章)。

关系是系统的重要组成部分。两个人之间的交流行为——除了他们所做的其他的事情——定义了他们之间的关系 (Watzlawick, Beavin & Jackson, 1967, pp. 120-121)。建立了关系的人往往创造出一系列新的期望、强化旧的期望，或者改变现存的交流模式。

关系是通过交流和互动建立起来的。例如，如果夫妻中的一方总是控制着另一方的行为，那么他们之间就建立起宰制—顺从的关系。在某一组织内，其成员之间的交流会导一种地位关系的出现——即某个成员要比其他成员更加受到尊敬。邻里之间的互动也会建立起一种平等的、彬彬有礼的关系。任何一种正在发展中的关系——无论是友谊、事业合作、恋爱还是其他类型——都具有无数隐含的潜规则。

瓦茨莱维奇、比文和杰克逊提出了关系传播的五条基本原理 (1967)。第一，“一个人没法不传播”。这句话在各种传播学的教科书中被反复引用。这是由于它说出了一个很重要的道理——不管我们是否愿意，我们总是在影响着别人的感知。这条原理也强调了任何一种可以感知到的行为都具有潜在的传播性。这并不是说每个行为都是在传播，但它确实意味着如果有另一个人 在场，你就会跟他进行交流，从而建立起某种关系。即便你不愿意与他建立任何关系，你也会向他表示这一点——即传播不愿与他建立交流关系的信息 (Bavelas, 1990, pp. 593-602)。例如，你在飞机上如果不想与别人交谈，就会打开一本书来读。这就向坐在你身边的人传播了这样的信息：“我现在不愿说话”。

第二条原理是任何一次谈话——无论长短——都包含了两个信息：内容信息和关系信息。当两个人在交流时，他们都在互相传播信息；与此同时，每个人都在更高的层面上“评论”着对方传播的信息。这一同时进行的关系传播——通常是非言语的——被称为“超传播” (metacommunication)。

比方说，你的教授宣布即将进行一次考试。在此，他同时传播着很多可能出现的关系信息。他可能在说，我是这间教室里的权威；我教，你们学；我讲的都很重要；我要了解

你们是否有进步；我要对你们进行评判；我要让你们意识到我在履行教授的职责等。这类关系信息不胜枚举。诚然，学生们的回应也包含了关系的层面，可能会表达顺从、蔑视、尊敬、害怕、平等或者其他的信息。在传播有关考试或是其他主题的信息时，师生之间不断地在定义和重新定义他们之间关系的本质。

朱迪·伯古恩等人对有关人际传播的研究文献进行了整理，总结出了关系传播的五个元素，归纳出了传播关系的十二个方面——他们称之为关系传播的基本主题。它们包括了各种不同层面的关系：宰制、亲密、喜爱、介入、包容、信任、肤浅、情感唤起、镇定、相似、礼仪性和任务—社交指向。这些主题可以进一步归纳为关系传播四个基本的、独立的层面：

1. 情感唤起、控制和礼仪性
2. 亲密和相似
3. 直接性（喜爱或吸引）
4. 宰制—顺从

在上面的例子中，教授在宣布考试时传播的是礼仪性关系（第一个层面）、与学生之间的距离感（第二个层面）、对单个学生的公正性（第三个层面）和宰制（第四个层面）。

而学生们对考试的回应也体现了焦虑（第一个层面）、与教授之间的距离感（第二个层面）、对教授的不喜欢（第三个层面）、对教授有权掌控考试的接受（第四个层面）。另一个教授与学生之间可能具有完全不同的关系，它通过在上述四个层面上的另一套不同的超信息得以反映。

伯古恩等人进一步研究了特定的非言语行为如何影响了人们的感知，得出了一些有趣的结论。在超传播中有四种行为尤为重要。接近（proximity）在传播亲密、吸引、信任、关心、宰制、说服力和攻击性时显得特别重要。微笑在传播情感唤起、镇定、礼仪性关系、亲密和喜爱时显得非常重要。触摸在传播亲密时也是很重要的。目光的交接就好像一个感叹号，对其他非言语行为起到了强化的作用。

瓦茨莱维奇、比文和杰克逊提出的第三个原理是交流者总是能够把互动行为组织成为有意义的模式。这一原理被称作句读法（punctuation）。互动行为的系列就好像句子一样，不能分割开来一个个地去理解。要理解它们必须进行排序，就好像给句子加上标点符号一样。

一个互动行为似乎是由一连串的言语和非言语行为所组成的。传播过程与句子中包含的语音系列一样，不是一条简单的链接。其中某些行为是对另一些行为的回应。因此，我们可以把行为排列组合——或者说“句读”——为更高一级的单位，这有助于我们从整体上把握这些行为的意义。这一排列组合的过程在很大程度上与个人的感知有关。因此，我们不能确保每一个参与者以同样的方式来对互动行为进行“句读”。

任何一连串行为都可以用不同的方式来进行“句读”。假设有一对夫妻，丈夫总是不



停地抱怨，而妻子总是一味退让。这一行为系列可以用两种方式进行“句读”：妻子的退让可被视为对丈夫抱怨的回应：抱怨—退让，再抱怨—再退让；反过来，丈夫的抱怨也可被视为对妻子退让的回应：退让—抱怨，再退让—再抱怨。在前一种情况下，“抱怨—退让”的排列组合蕴含着进攻—撤退型的关系；但“退让—抱怨”的排列组合则蕴含着忽视—恳求型的关系。因此，交流的意义取决于排列组合的方式。在上面的例子中，当时的状况对丈夫和妻子来说有着完全不同的意义。这也是人际关系当中存在的最为普遍性的问题。

瓦茨莱维奇、比文和杰克逊提出的第四个原理是人们同时使用数字式和类比式符码。我们在第4章中曾经讨论过使用符码的问题。我们已经了解到，数字式符码(digital code)带有随意性。其符号和指涉物虽然有一定的关联，但它们之间并不存在内在固有的关系。两者之间的关系完全是人为制定的。我们用“熊”这个字来指涉那个在森林中爬行的、又大又黑、带有利爪的动物，完全是随意性的。更进一步来看，数字式符码是彼此分离的，处于“开”或“关”的状态：要么说出来，要么不说出来，不能只说一部分。人类传播当中最为常见的数字式符码就是语言。声音、词汇、短语都是用来传播意义的数字式符码。某些非言语符码——例如表示“胜利”的手势或者含有色情意味的手势——也是数字式的。

类比式符码(analogic code)则完全不同。它不像数字式符码那样具有随意性。实际上，类比式符码可以与实际生活中的事物十分相像——例如，你用手势比划出相关事物的外形。它们也可以是被表义的事物或者状况的一部分——例如哭泣。更进一步说，类比式符码是连续不断的，而非零散的。它们具有一定程度的持续性和强度，而不仅仅处于“开”和“关”的状态。

大多数非言语符码都是类比式的。例如，表示惊奇的面部表情不仅体现了某种感情或状况，而且实际上就是惊奇本身的一部分，其意义是内在固有的。面部表情不是一种非此即彼的符码，而是处于“没有表情”和“极度的面部扭曲”这两个极端之间的一个连续性的变量。通过声音的变化来表达的情感也是一种类比式代码，具有与面部表情同样的属性。

虽然数字式符码和类比式符码互不相同，但它们在实际的传播过程中被共同使用，很难彼此分开。例如，一个数字式的词语可以用不同的类比方式表达出来（大声地、轻柔地、高声地、低声地等）。同样道理，一个包含了数字式字母和词语的书而信息可以用不同的类比式符码——例如不同的格式、手写或是印刷的形式——表现出来。

一系列互动行为的流程是数字式符码和类比式符码的混合体。理论家们相信它们起到了不同的作用。相比之下，数字式符码具有较为准确的意义，因此，它们传播的是内容层面；而类比式符码具有较为丰富的情感和内涵，是传播关系信息的工具。因此，当人们用数字式符码传播内容时，他们同时也在用类比式符码评述与他人的关系。

假设父亲看到女儿在运动场上摔倒，擦伤了膝盖。他马上会说：“别哭，爸爸来了。”在此，内容的意义十分清晰，但是关系信息呢？这取决于这一信息是如何表达出来的。父亲传播的可能是恐惧、担心、愤怒、厌烦或宰制。与此同时，他可能会传播几种不同的感性认识，其中包括：“你真不当心”、“你一刻也不让人省心”、“我对你够关心了”等。因此，一旦涉及到关系，就会出现“行胜于言”的状况。

最后一条传播原理涉及了在互动过程中信息的组织和匹配问题。根据这条原理，交流各方的回应可能彼此相似，也可能互不相同。当处于特定关系中的交流双方实施相似的行为，而尽量减小彼此的差异，这种关系就可以称得上是对称的。但是，当双方之间的差异被放大时，我们可以说存在的是互补的关系。

如果夫妻双方都争强好胜，为争夺婚姻关系的主导权而展开竞争，那么他们之间的关系就是对称的。同样道理，如果同事之间都期望对方告诉自己应该怎样做，那么他们就能进行对称的交流。另一方面，如果妻子总是颐指气使，丈夫总是言听计从，那么这种婚姻关系就是互补的。在工作场合，如果总是由老板发号施令，而雇员都很乐于服从他的命令，那么就存在着一种互补的工作关系。

与这条原理关系最为密切、经常被研究的一个变量是控制。在这方面，埃德纳·罗杰斯 (Edna Rogers) 和弗兰克·米拉尔 (Frank Millar) 的研究值得我们探讨。他们所提出的是关系传播中最有说服力和最有价值的论点之一，并且对帕罗阿尔托群体的研究进行了具体的扩展。虽然罗杰斯和米拉尔对关系的各个层面——包括信任和亲密——进行了探讨，但他们的研究所聚焦的仍然是控制。

与关系传播的其他各个方面一样，控制不能由一个人的行为来定义。我们必须对交流双方在一定时段内的行为模式进行考察。下面让我们来看看这一原理是如何在控制层面上运作的。

当交流中的一方提出一项主张，另一方则以以下三种形式来做出回应：他可以接受——我们称之为低人一头的“下策” (one-down move)；他也可以进行反驳，或者干脆拒绝对方的主张——这是胜人一筹的“上策” (one-up move)；第三种回应是既不接受也不拒绝对方试图掌握控制权的举动——这是与对方讲和的“中策” (one-across)。

如果交流中的一方传播的是上策的信息，而另一方用下策来回应，那么就出现了互补式的信息交换。如果这种交流方式在双方的关系中占据了主导地位，那么我们就可以说双方之间是互补的关系。如果在某一个时段，某个人的上策信息一直占据主导地位，那么这个人就具有宰制性。在此，请注意“宰制” (dominance) 和“统治” (domineeringness) 之间的区别。胜人一筹的“上策”可以是为了统治对方，但只有在对方接受的情况下，它才能称得上是“宰制”。在对称的交流中，双方用同样的方式做出回应。表 12.1 所示的是这几种类型的控制信息排列组合后产生的九种控制的状态 (Millar & Rogers, 1976, p. 97)。

表 12.1 控制的构形

说话人 A 的信息控制指向	说话人 B 的信息控制指向		
	上策 (↑)	下策 (↓)	中策 (→)
上策 (↑)	1. 竞争性对称 (↑↑)	4. 互补性 (↑↓)	7. 过渡 (↑→)
下策 (↓)	2. 互补性 (↑↓)	5. 屈服性对称 (↓↓)	8. 过渡 (↓→)
中策 (→)	3. 过渡 (→↑)	6. 过渡 (→↓)	9. 中性对称 (→→)
<b>控制模式举例</b>			
1. 竞争性对称 (上策/上策)	A: 我希望你在白天能保持宿舍的整洁。 B: 这又不是我一个人的事。你也得帮帮忙。		6. 过渡 (中策/下策) A: 我爸爸今晚话特别多。 B: 你说得不错, 他确实是这样的。
2. 互补性 (下策/上策)	A: 请帮帮忙吧。我需要你。 B: 没问题, 我知道怎么做。		7. 过渡 (上策/中策) A: 我确实想多生几个孩子。 B: 现在许多人都想多要孩子。
3. 过渡 (中策/上策)	A: 咱们互相让步吧。 B: 不行, 我的就是最佳方案。		8. 过渡 (下策/中策) A: 请帮帮我吧。我该怎么办? B: 我也不大清楚。
4. 互补性 (上策/下策)	A: 周末咱们出城去玩玩吧。 B: 好啊。		9. 中性对称 (中策/中策) A: 邻居的房子要粉刷一下了。 B: 是啊, 窗户也够脏的。
5. 屈服性对称 (下策/下策)	A: 我累死了。咱们该怎么办? B: 我也不大清楚。还是你来决定吧。		

## 人际关系的辩证法

**用辩证的思维来看待关系** 辩证关系是系统内两个或者两个以上的矛盾性因素之间的紧张关系。辩证的分析是观察系统如何发展或变化, 即如何对这一紧张关系做出回应。如果我们以辩证的思维看待关系, 那么就应该在一段时间内, 运用交流双方处理矛盾的方式来对关系进行定义和塑造。

本节将对莱思利·贝克斯特 (Leslie Baxter) 和芭芭拉·蒙哥马利 (Barbara Montgomery) 等人对关系的辩证法的研究进行概括。他们的理论揭示了辩证关系的四个层面——矛盾、变化、实践和整体性 (1998, pp. 1-15)。

矛盾是对立面之间的紧张关系。这些对立面并非一张客观性势力的有限清单，而是在关系双方来来往往的互动过程中产生的。人们通常是以二元对立的形式——例如依赖—独立、稳定—变化等——来讨论矛盾的，但贝克斯特和蒙哥马利认为，这种二元对立把一个不同势力进行“拔河”式较量的复杂过程过于简单化了。在任何一个时点，某些宰制性势力与那些抵消性势力相抗衡。宰制势力把系统向中心聚合，因此形成了向心力；而抵消性势力则使系统偏离中心，形成了离心力。贝克斯特和蒙哥马利把它们视为一个“势力股”——或者是“矛盾结”（1988, p. 160）。

每个势力股都包括关系中可能出现的各种相关的矛盾。例如，“聚合—分离”就是一个矛盾结，体现了聚合的势力和分离的势力之间的紧张关系。具体来说，它体现了这样的矛盾关系——一方面要满足交流一方的要求，另一方面又要与关系以外的其他人进行交流。它还可以体现为个性与共性之间的斗争。每当你进行这样的思想斗争——到底是坚持自己的意见还是支持他人的意见，你面临的就是这种矛盾。

第二个矛盾结是表达—不表达。这是指应当透露信息还是保守秘密之间的紧张关系。如果你无法决定是否应当告诉对方，但却欲言又止的时候，你体验到的就是这种紧张关系。

第三个矛盾结是稳定—变化。矛盾的一方是可预测性和一致性，另一方是自发性和差异性。如果你处于一种犹豫不决的状态——到底是走同样的老路，还是尝试新路。在这种情况下，你体验到的就是这种紧张关系。

矛盾是辩证过程中最为重要的组成部分，但矛盾本身并非辩证关系的全部。诚然，对抗性势力之间动态的相互作用会导致变化的出现。关系内部存在的矛盾之间的相互斗争使得我们必须处理稳定—变化之间的紧张关系。一方面，你要确保事物具有一定的可预测性和稳定性；另一方面，你又让关系不断增长和变化。那么，你采取怎样的交流方式来做到这一点呢？

从总体上看，我们可以说，对矛盾的管理是导致关系发展的最重要的动力。发展本身就自然地意味着一段时间里的变化，而关系的确是在以不同的方式变化的。卡罗尔·沃纳（Carol Werner）和莱思利·贝克斯特归纳了关系发展过程中变化的五种特征（1994）。这些特征可以简要地定义如下：

- 强度——感受和行为的力度。例如，在关系的某个时点上，你会表现得积极主动，对所发生的事情有着强烈的感受；但在另外的时点上，你可能会感到较为轻松和平静。
- 显著性——对过去、现在和将来的关注。例如，在关系的某个时点上，你会集中考虑过去的事情对你会产生怎样的影响；但在另外的时点上，你会聚焦于现在所发生的；还有的时候，你考虑最多的是将来——关系在未来向着怎样的方向发展、你个人发展的方向如何等。

- 持久性——模式持续的时间长短。你和你的伙伴之间在交流过程中有一套用了很长时间的“仪式”；但你也可能花了较短的时间完成了某个行动。
- 顺序——关系当中相关事件的排列顺序。当关系出现变化时，我们会着手做不同的事情。但在关系的整个过程中，它们并不是按照同样的方式组织起来的。回顾一下你的关系的历史变化是很有趣的。看看你们双方是如何围绕对方来相互协调时间和行动。你也许会发现在不同的时点上，会有不同的行动顺序。有些行动的顺序较为稳定，持续的时间也较长；而有些则较为“短命”，很快会被关系中新的行为模式所取代。
- 步伐/节奏——关系当中事件的迅速性和事件之间的间歇。在关系中的某些时点上，事件是以“机关枪”的速度出现，每件事都是以很快的速度发生。在另一些时点上，事件的节奏会放慢。

在特定的时段内，关系是以上述变量的结合为特征的。追踪关系的发展过程意味着观察事件的轮廓如何随着时间的变化而变化。沃纳和贝克斯特提出，我们可以用三种不同的方式来看待变化。如果我们运用线性的视角来看待随着时间推移而出现的变化模式，会发现关系是从一种状态发展到另一种状态的。如果我们运用循环式或者螺旋式的视点，则发现的是模式随着时间推移不断回归和重复自身的模式。运用线性的视角是在一条直线上的跟踪关系的发展；而运用循环式的视角则是在一条螺线上追随关系的运动。

上面概括的关系的所有时间特征都可以用三种方式中的任意一种来定义。这当中只有步伐/节奏除外，我们只能运用循环式的视角对步伐/节奏来进行定义。比方说，我们运用线性的视角注意到的是事件的顺序或者是系列。具体说来，随着时间的推移，其中一个事件会导致另一个事情的发生。相比之下，如果我们运用的是循环式的视角，我们会注意到事件如何按照一定的模式来重复发生，而这些模式又是如何在关系发展过程中的不同时点对自身进行重复。

在探讨了辩证关系如何导致变化之后，我们再来看看辩证分析的第三个元素——实践（praxis）。理论家使用的“praxis”一词来自拉丁文，就是英文中的“practice”，指的是人们做的事情，及其行动和行为。换言之，它包括人们如何行动及其行动所产生的影响。用关系理论的术语来说，关系模式和定义是在实际行动的来来往往的过程中产生的。关系不是由人们通过认知的方式在头脑中思考出来的，而是在传播和交流过程中“制造”出来的。在辩证的关系传统中，事物是以积累的方式逐渐形成的——这就是我们所说的关系的演化过程。

辩证分析的最后一个基本假设为整体性（totality）。所谓“整体性”是指完整的或者不可分割的状态（详见第3章）。矛盾通常不能彼此分开。每个矛盾都与其他矛盾互有联系，都可能引发或者导致另一个矛盾的产生。整体性就是由各种矛盾“打”成的“结”。

许多有关关系辩证法的研究旨在发现交流各方是如何处理他们之间的紧张关系的。亚



瑟·冯·李尔 (C. Arthur Van Lear) 归纳出四种矛盾的辩证管理模式 (1998, pp. 109-136)。第一种是重新定义 (redefinition)。在此, 你对矛盾的一方进行重新定义, 使它与另一方不再发生冲突。比方说, 如果你想做的和对方想做的发生矛盾时, 你可以这样说服自己: 你真正想要的是让对方高兴, 这样一来, 矛盾便得以解决。

另一个取向是平衡 (balancing), 即先在两种选择之间进行调和, 然后再采取行动。比方说, 你可以做一些自己喜欢的事情, 同时做一些对方喜欢的事情。第三种策略是随机选择 (contingent selection), 即在某种情况下采取一种行动, 而在另一种情况下采取另一种行动。比方说, 你可以依据自己和对方的感受来决定采取何种行动。如果对方急不可待地想做某件事情, 你可以迁就他; 但当你自己非常想做某件事时, 就会采取相应的行动。最后一种是循环式更替 (cyclical alternation)。这种模式是双方交替采取行动, 好像商人之间周期性的物物交换。比方说, 这个星期你可以做对方喜欢的事情, 而下个星期你可以做自己喜欢的事情。

为了更进一步详细阐明关系辩证法, 我们来看看一个有关友谊中出现的矛盾的研究。

**友谊辩证法** 关于友谊中矛盾研究的一个有趣而复杂的取向是威廉·若林斯 (William Rawlins) 的友谊辩证法 (1992)。他认为, 在人生的各个阶段, 友谊通常会给我们带来种种有趣而复杂的挑战。这些挑战主要是来源于对各种辩证矛盾进行管理的需要。我们会逐渐发现, 若林斯提出的辩证法与我们在上一节中探讨过的贝克斯特的辩证法有许多相似之处。

若林斯对友谊进行了广泛的研究。他考察了相关的社会科学文献和案例报告, 阅读了有关的文学性描述, 进行了一百多例个人访谈, 对自己搜集到的案例进行了深入的分析。他在专著中对人生各个阶段——包括童年期、青春期、青年期、中年期和老年期——友谊特征的变化进行了详细的讨论。在人生的不同阶段, 友谊会给我们提出不同的挑战。因此, 各个年龄段的人都必须以这样或那样的方式来处理友谊中存在的辩证的紧张关系。需要指出的是, 他的研究只适用于美国中产阶级的文化语境。

若林斯指出, 从总体上看, 友谊当中有两种类型的辩证关系。第一种是语境辩证关系。它所涉及的是在较为宽泛的文化背景下友谊的意义。第二种是互动辩证关系。它所涉及的是日常交往中任何一种友谊的多义性。

语境辩证关系探讨的是友谊在社会中的总体位置问题。你无法用简单几句话来概括友谊的特征。任何定义都必须在两重矛盾之间进行调和。第一重矛盾存在于公共领域和私人空间之间。从本质上说, 友谊是私人性的。从定义上看, 友谊是由两个人共同创造出的, 但同时也受制于社会和文化的期望性因素。在此, 矛盾的一方来自公共领域, 即社会对友谊的看法; 而另一方来自私人空间, 即朋友们之间发展出的关系。友谊辩证法是指以能够被社会所接受的方式向社会再现友谊。

这种紧张关系的典型例子之一是异性之间的友谊。由于社会和公众多多少少把这种关



系视为浪漫、爱情和性，因此，如果一个男人和一个女人之间存在着柏拉图式的关系——即精神上的友情，他们通常需要向别人进行解释。他们也会遇到一些来自于外界的压力。这是因为局外人会把他们之间的关系从友谊牵扯到更加亲密一层的关系上去。

语境辩证关系中的第二重矛盾存在于理想和现实之间。我们所处的文化赋予了我们一系列有待实现的理想的价值观念，但在现实生活中，几乎不存在完全满足这些价值观念的友谊。朋友之间必须采取行动，来适应理想和现实之间的矛盾。例如，友谊的理想境界是朋友之间应当做到彼此忠诚，随叫随到。但是，绝对的忠诚会削弱个性的独立、降低个人的自由度和尊严。

显而易见，上述两种辩证关系彼此相连。社会和公众对友谊的看法充满了理想的价值观念；而私人空间的现实状况则受制于朋友之间不断进行妥协和调和的真实关系。

影响友谊的第二种类型的紧张关系是互动辩证关系——即个人友谊当中的多义性和复杂心理。它包括朋友之间为了维持友谊所必须经受和管理的所有矛盾。由于这些矛盾主宰着友谊当中的交流过程，因此，若林斯的研究主要聚焦于这个领域。他提出了管理友谊中交流过程的四项辩证原则。

第一项，自由既是独立的，也是相互依赖的。朋友之间应当拥有各自独立的生活空间；但是在需要相互帮助、指导和咨询的时候，作为朋友应当是随叫随到。每次你要决定是让朋友参与进来好呢，还是回避一下，你所面对的就是这种矛盾。有各种方式可以暂时解决一下这个矛盾，其中一种就是让对方自己做出决定——包括是否需要朋友的帮助。

若林斯进行的一项相关的个案研究是26岁的拉娜(Lana)和达尔琳(Darlene)。她们从高中一年级开始就是好朋友。对她们而言，相互依赖和保持独立是十分重要的问题。多年以来，她们的友谊经历了几个发展阶段，已经能够适应相互依赖和保持独立的要求。她们与各自的男朋友或者丈夫关系较为融洽的时候，往往倾向于独立；而当她们需要帮助和支持的时候——例如达尔琳离婚前后，相互依赖就变得十分重要了。

第二项原则是情感和工具性的辩证关系。友谊当中都存在着这样一种矛盾：一方面是把朋友当成朋友，达到友谊本身的目的；另一方面而是把朋友当成工具，达到别的目的。这就是情感和工具性之间的紧张关系。你给朋友打电话，让他来帮忙搬家吗？你最好还是三思而后行。你会把车借给朋友吗？恐怕会，因为这就是朋友的意义。真的是这样吗？实际上，在此，你所碰到的问题是如何做到让朋友帮忙，又不让对方觉得你是在利用彼此之间的友谊。要做到这一点，人们设计出了许多不同的方式。比方说，应当善于把握利用适当的时机来请求帮助。朋友之间应当共同努力，真挚地表达出彼此的情感和提供帮助的愿望。

中年期的友谊——尤其是男性之间的——往往是在工作的接触中发展起来的。他们往往把友谊和事业发展结合在一起。在中年男性之间，很难实现辩证关系中情感的这一面，因此，他们通常会感到除了自己的妻子之外没有知心朋友；而中年女性之间往往能够较好

地平衡辩证关系的两面，因此她们通常会说，除了自己的丈夫以外，还有一两个知心朋友。

第三项原则是判断和接受的辩证关系。朋友之间会接受对方为人处事的方式，但也需要对此互相进行判断，提出建议。有时候，我们会对朋友提出批评；但在另一些时候，我们尽量避免这样做。我们批评朋友的时候，通常会认真选择合适的言辞。有时候，到底是接受朋友的言行呢，还是直截了当地表达我们对他的意见呢，对此，我们常常会举棋不定。总之，朋友之间会发展出各种相应的模式来处理这种矛盾，有的效果好些，而有的效果差些。

若林斯进行的一项相关的个案研究是20刚出头的卡罗尔（Carol）和布伦特（Brent）。她们成为好朋友已经有七年了。在她们的友谊中，接受和判断之间的紧张关系成为一个十分重要的因素。她们在接受访谈时，都表示接受对彼此的友谊有多么重要。有鉴于此，她们在表达关于对方的判断时都十分谨慎。例如，卡罗尔最不喜欢布伦特像个兄长一般对她的男朋友无所顾忌地评头论足。

第四项原则是表达和保护的辩证关系。你到底能在多大的范围内向朋友公开表达自己的感受？你为了不伤害朋友，或者不让他感到为难，是否应当把一些相关信息隐藏起来？这就是自发性和策略性之间的紧张关系，也是诚实和修辞性调整（rhetorical adaptation）的问题。这就是说，一方面，你要让朋友感到你说的是实话；另一方面，你又不愿意伤害他。解决这一矛盾最常见的办法是同时兼顾两头——既要说实话，又要谨慎地选择合适的表达方式。这是朋友之间常常使用的一种修辞性的技巧。

友谊形成了关系发展的一种独特而有趣的语境。若林斯的研究让我们更加清晰地理解了什么是关系的辩证分析。

## 人际关系的管理

关系传播理论的一个鲜明的特色是它所聚焦的是人们如何共同管理关系当中的方方面面。在这一节中，我们将讨论的是用来阐明这一特征的几种相关理论。

### 不确定性和焦虑情绪的管理

这一理论流派由查尔斯·伯格（Charles Berger）和威廉·葛迪昆斯特（William Gudykunst）等人发展而来的。它所涉及的是人们如何搜集有关他人的信息，我们为何这样做以及所引起的后果。它探讨的是人们如何来控制其所处的社会环境，增加对自己和他人的了解。伯格的理论被称之为“不确定性削减理论”（uncertainty reduction theory,

URT)。葛迪昆斯特对伯格理论进行了扩展，提出了“焦虑情绪—不确定性管理理论”（anxiety-uncertainty management, AUM）（Gudykunst, 1995, pp. 67-100）。我们先来看看URT理论。

**不确定性削减理论** 该理论所关注的是两方面内容——自我意识和对他人的了解。伯格以社会心理学的研究成果为基础，提出自我意识（self-awareness）因人而异，因具体情况而异。在客观性自我意识中，人们关注的是自我，而非环境中的其他事物。相比之下，主观性自我意识则把自我放在边缘位置上，使之融入由不同时点的体验构成“体验流”中。

比方说，你在发言的时候，意识到观众都在看着你。用心理学的术语来说，你意识到自己成为了一个客体。这就是你产生紧张情绪的原因所在。相比之下，如果你在与好朋友进行没有威胁性的谈话，你的自我意识就更具主观性，表现得更为自然。

研究表明，客观性自我意识更为常见。这是因为在不同的场合，我们必须关注自己的表现。但是，这种状态通常令我们感到不舒服。虽然每个人的自我意识会因时而异，但是每个人还是会具有一个相对持久的自我意识模式。有些人总是或者经常会具有自我意识，而另一些人很少甚至从来没有自我意识。

持久性的客观性自我意识可以被称之为自知之明（self-consciousness）。这种特征表现为一种自我控制（self-monitor）的倾向，说得通俗些，是“管住自己”。具有高度的自我控制倾向的人格外注意和当心自己留给别人的印象。他们对别人的反馈意见格外敏感，努力调整自己的行为来适应对方。而自我控制倾向较低的人对自己和他人都不太敏感，也不关心自己给别人造成的印象。具有高度的自我控制倾向的人大都是“演员”，而自我控制倾向较低的人往往是“实话实说”。我们就是通过上述的方式来了解自身的。

我们通常还有另一种需求——通过人际传播来获取对别人的了解——这正是“不确定性削减理论”关注的焦点。我们在碰到一个陌生人时，会产生一种削减不确定性的强烈愿望——即通过获取有关此人的更多信息的手段来增加对他的了解。我们不能确定的内容包括：对方的交际能力、目标和规划，他在此时此刻的感受，以及其他相关信息。伯格指出，由于不确定性的存在，双方在交流过程中会经历一个困难的时段。由于我们希望能够预测对方的行动，因此产生了搜集有关对方信息的动机。实际上，这一削减不确定性的过程构成了发展人际关系的最为重要的一个层面。

伯格认为，我们在交流中制定了如何实现目标的规划。这一规划的形成要以我们自身的目标为基础，同时也要以在交流中获取的有关对方的信息为基础。不确定性越大，我们就越是警觉，越是依赖于当时所能获取到的信息。在高度不确定的时点上，我们的自我意识会更强烈，会更加谨慎地规划自身的行动。如果我们不能确知对方的情况，那么在交流中便会显得不那么自信，从而更多地进行偶然性的规划，或者采取替代性的回应方式。

吸引力和归属感是削减不确定性的积极因素。例如，非言语的表达方式有助于减小不

确定性，而不确定性的减小反过来又促进了非言语的表达。高度的不确定性使交流的双方产生了距离，而削减不确定性恰恰能够把人们聚合到一起。随着交流双方逐渐发现他们具有越来越多的相似之处，彼此之间的吸引力在不断增加，而彼此之间获取更多信息的需求则随之下降。

有时候，对方的言行会马上削减你的不确定性，大大降低你获取更多信息的愿望。当双方的交流局限于某种具体的条件下，你又具有能够理解对方行动的全部信息，便会出现上述的结果。但是，在某些情况下，你希望了解对方的愿望反而会被进一步强化。这些情况包括：对方做出了不正常的举动；你产生了今后继续与对方进行交流的期望；双方的交往有可能带来很大的回报或者付出高昂的代价。如果出现了上述的情况，你会立即采取行动去更多地了解对方的信息。

比方说，你家的水管漏水，于是你雇了一个水暖工来修理。在此，你不需要了解多少与他有关的信息。但如果这个水暖工注意到你家门上贴的“有房间出租”的广告，并且向你表达了租房的意向，你可能在突然之间就有了获取更多有关他的信息的动机。具体说来，你是想削减有关此人的可预测的不确定性（predictive uncertainty），这样你就能更清楚地预见到你的房客可能采取的行动。你也可能想削减的是可解释的不确定性（explanatory uncertainty），这样你就能更好地理解房客可能采取的行动。

伯克坚持认为，不确定性是关系发展过程中一个极其重要的因素。在交流的初期，人们会互相问长问短，聊个没完，主要是为了获取更多的信息。当不确定性逐渐被消除后，询问和获取信息的策略也会逐渐消失。

那么，你如何来获取有关别人的信息呢？伯格提出了几种不同的方式。被动性策略是与观察有关的；而主动性策略需要观察者采取一些行动来获取信息；互动性策略则直接依赖于与对方进行交流来获取信息。

第一种被动性策略是寻找反应（reactivity searching）。在此，我们可以看到个人实际上正在采取行动——在特定的条件下做出反应。比方说，你想进一步了解某个同学，于是会在一段时间内对他进行仔细的观察。你观察的重点是他在班上对某些特定事件的反应——老师提出的问题，课堂上的讨论等。总的来看，观察者应当关注的是他在与别人进行交流时如何反应。因此，你会仔细倾听他在班上与别人进行的谈话。

另一种被动性策略是寻找解除禁忌（disinhibition searching）。在此，我们看到的是个人在非正式的场合降低了自我控制，以更为自然的方式行动。在上面的例子中，你所感兴趣的是那个同学在课堂以外的场合（例如餐厅或者宿舍）的举动。

获取信息的主动性策略包括向别人打听你想了解的对象的情况，或者为对象设计一些情境，以便更好地对他进行观察。例如，你可能会主动要求与那个同学分在一个小组，在完成研究项目的过程中增加对他的了解。

互动性策略包括问答和自我信息的透露。自我信息的透露是获取信息的一种重要的策

略，我们在后面的章节中还会进行详细的讨论。这一策略之所以重要是由于在交流的过程中，如果你透露一些有关自己的信息，对方也会透露一些作为回报。例如，如果你和那个同学在一个小组里做研究，你会有很多机会与他交谈。你可以问一些问题，也可以先透露一些有关自己的情况，从而增加对他的了解。

查尔斯·伯格和凯瑟琳·凯勒曼（Katherine Kellermann）在他们的实验室里录制了50多段对话，来研究陌生人是如何互相获取信息的（1983，pp. 342-368）。事先，受试者被告知他们应当获取数量不等的信息，大致可以分为三类：A类受试者被告知应当获取尽可能多的信息；B类受试者则被告知应当获取尽可能少的信息；而C类受试者则没有得到这方面的任何指令。在配对时采取的是混合的原则。有的谈话组都是由A类受试者组成的；有的组都是由B类受试者组成的；还有的包括各种类型的受试者。

这些谈话的录像由不同的评判者以各种方式来进行解码。研究者感兴趣的主要是发现交流者是如何从对方那里获取信息的，或者如何拒绝对方获取信息的要求的。不出所料，人们获取信息最常见的策略是提问。除此之外，人们还采用了其他的策略——例如让对方感到放松，与他闲谈；自我信息的透露等。即便是B类受试者也采用提问的方法。诚然，他们问的都是一些无关紧要的、没有多少信息价值的问题（例如天气）。

A类受试者所提的问题要远远多于B类受试者。而C类受试者提问的数量与A类不相上下。这说明，我们在与陌生人交谈时，一般都喜欢提出许多问题。这一假设还可以用另一种方式来证明：在这次实验中，B类受试者比A类和C类受试者在交流时感到更为困难。不出所料，与B类受试者相比，A类受试者提出的问题大多是开放式的，需要更多的解释。

迈克尔·桑那弗兰克（Michael Sunnafrank）指出，我们获取信息的最主要原因不是为了削减不确定性，而是为了对交流的潜在结果进行评估。根据他提出的“预测性结果价值理论”（predicted-outcome value theory），人们之所以具有削减不确定性的动机，是因为他们想知道交流如果继续下去，会产生什么样的结果——是积极的还是消极的（1986，pp. 3-33；1990，pp. 76-103）。例如，你想更多地了解那个水暖工的主要原因不只是为了削减不确定性，而是为了决定是否该把房间出租给他。当你根据所获取的信息，预测交流将给你带来回报，就可能会被对方所吸引，从而继续你们的联系。相反，如果你最初获得的信息导致的是消极的预测，那么你可能会千方百计地减少相关信息，最终切断与对方的联系。

**焦虑情绪—不确定性管理理论** 威廉·葛迪昆斯特等人在很多重要的方面扩展了伯格的理论——特别是把不确定性和焦虑情绪放在跨文化的背景下进行观照。他们发现，几乎所有的文化都是在关系的初级阶段进行削减不确定性的工作，但是它们所采取的方式各不相同。这种方式上的差异可以用其所属的文化是高语境文化还是低语境文化来做出解释。高语境文化主要是依赖于总体的情况来对事件进行阐释；而低语境文化所依赖的主要是信

息当中明确的言语内容。高语境文化（例如日本文化）在削减不确定性时，主要依赖于非言语的提示性信息和有关个人背景的信息；而低语境文化（例如英国文化）则直截了当地提出有关体验、态度和信念的问题。

来自不同文化背景的交流者削减不确定性的过程也受到了其他因素的影响。当你对自己所属的文化群体表现出强烈的认同时，你往往会把对方视为非我族类的典型，这样你就会产生较为强烈的焦虑情绪和不确定性。另一方面，如果你相信交流将产生的是积极的成果，那么你就具有更强的自信心去了解对方，你的焦虑情绪也会大大降低。如果你有在不同文化当中的生活体验，结交来自不同文化背景的朋友，那么你在与来自不同群体的陌生人交往时的自信心会大大增强。除此之外，掌握对方的语言也有助于这种跨文化的交流，同时也会增强你对多义性的包容程度。总之，你在会见来自不同群体的人的时候，自信心更强，焦虑情绪更弱，那么你也会大大削减不确定性，从而在交流中获取更多的有关对方的信息。

跨文化背景下的不确定性和焦虑情绪是出现无效交流和缺乏适应性的潜在原因，你了解的越少，就会感到越焦虑，那么跨文化背景下的交流的效果就更差。这就使得对不确定性和焦虑情绪的削减或者管理显得尤为重要。

对于什么是困难的或是有问题的交流，并没有一条明确的界限。相反，每个人产生不确定性和焦虑情绪的“门槛”却是不同的。如果不确定性的水平超过了你“门槛”的高端或者说上限，你可能会感到不自信。如果焦虑情绪的水平过高，你就可能会完全放弃交流。当然也存在“门槛”的低端或者说下限。如果低于这个下限，交流的动机也会消失。比方说，你遇到一位来自不同文化的陌生人，你就可能尽量避免与他进行交流。这是因为你不知道如何与他打交道。同时，如果你没有感到足够的不确定性，你也同样没有进行交流的动机。这是因为你认为自己已经知道的够多了。如果你过于焦虑，你会感到紧张，尽量避免交流；但如果你没有足够的焦虑情绪，那么你就会对交流不屑一顾。因此，群体间交流的理想状况是不确定性和焦虑情绪处于“门槛”的上限和下限之间。这就会导致交流的动机和削减不确定性策略的产生。

近年来，葛迪昆斯特对他的理论又做了更为详尽的阐述，提出了近50种不同的观点，内容涉及了自我概念、动机、对陌生人的反应、社会分类、情境化过程（situational process）、与陌生人的联系以及其他一系列与焦虑情绪和交流有效性的问题（1988）。

## 面子的管理

在本书第6章讨论“礼貌”问题和第8章讨论“自我展现”问题时，我们曾经涉及了面子问题。我们现在则要把面子问题放在关系的语境中进行讨论。丝黛拉·丁—图美（Stella Ting-Toomey）发展出一套“面子—商议理论”（face-negotiation theory），用来预



测不同文化背景下人们如何完成与面子有关的“工作”。

所谓“面子”是指在他人在场的情况下一个人的自我形象，它包括有关尊敬、荣誉、地位、联系、忠心和其他类似的价值的感受。换言之，面子意味着一个人在自己文化许可的范围内以任何方式所获得的良好自我感觉。对有些人而言，面子意味着成为一名好的家庭成员；对另一些人而言，它意味着成为一名成功的专业人士。所谓“面子工作”(facework)是指人们用来构建和保护自己面子以及用来保护、构建或者威胁别人面子的交流行为。

当你观察到人们在进行面子工作的时候，会发现其中包含着好几个因素。比方说，你会注意到面子工作的轨迹(locus)——即有关面子的工作是指向自己还是指向他人。你会注意到人们在夸耀自己的成就，或者是称赞别人出色的工作。在人们交流的过程中，你也会注意到面子的价位(valence)——即一个人的行动是积极的还是消极的，是在保护、维持或者尊重面子，还是在攻击甚至毁坏面子。接下来，你会注意到时间性(temporality)——即交流行为是为了防止今后面子遭到破坏，还是为了恢复已经遭到破坏的面子。

面子是人们普遍关注的问题。但是，如何定义面子，以何种方式来完成面子工作——对这两个问题的答案却是因人而异，也因文化而异。无论是哪种文化都有办法来完成预防性和修复性的面子工作。预防性的面子工作是指那些用来保护个人或者群体面子不受威胁的交流行为。比方说，你需要与上司讨论一个问题，可以这样开始：“我知道您很忙，非常抱歉打搅您，可是……”修复性的面子工作是指在丢面子的事情已经发生以后，用来重新构建面子的交流行为。如果你在生气的时候出言不逊，伤害了朋友，你事后可以这样道歉：“你真是了不起的朋友。我很抱歉说这了那样的话，我真的不是那个意思。”

影响面子的文化因素主要有两个。第一个是个人主义—集体主义。许多文化把个人放在集体或者社群之上。这些文化宣扬个人的责任、自治力和个人成就；受制于“我的身份/认同”，因此，它们是个人的文化。相比之下，其他文化则把集体或者社群放在个人之上。对于这些文化而言，最为重要的是人与人之间的联系。因此，宣扬某个人的利益会令人感到不合适甚至不愉快。这些文化受制于“我们的身份/认同”，因此是集体主义的文化。

应当指出的是，文化从来就不是非此即彼的纯粹物。许多人会同时具有个人主义和集体主义的价值观。但就某一特定文化而言，总是会有某种价值观占据主导地位。总的来说，北欧、西欧和北美的文化倾向于个人主义，而集体主义在亚、非、拉美和中东的文化中较为常见。

影响面子的第二个因素是权力距离。世界各地的许多文化中都存在着很严格的等级制，具有强烈的地位观念。社会中某些成员或者群体发挥着较大的影响，控制着其他成员或者群体。这些文化中的成员把权力的不平等分配当作正常的现象来接受。但在其他文化中，个人和群体之间的并不存在多大的距离。所以从这个意义上说，权力距离是一个变



量，在有些文化中有较大的影响力，而在其他的文化中，其影响力要小的多。在马来西亚、菲律宾、某些拉美国家和阿拉伯国家中，可以找到高权力距离的文化。而低权力距离的文化可以在新西兰和斯堪的那维亚半岛找到。

由于荣誉在不同的文化中有不同的意义，因此，面子工作因文化的不同而大相径庭。我们可以预见到，那些个人主义文化会努力把其成员尊为具有自主性的个体。他们会把自己看的很重要，脱离别人而存在，并且会努力构建自己的尊严以及其他人的尊严。在个人主义文化中，当某个成员受到某种形式的攻击或者威胁时，就应当帮助他保护面子，修复已经受到损害的面子，或者为了补偿对其面子的威胁，对他表示特别的尊重，上述这些行为都是十分适宜的。相比之下，在集体主义文化中，荣誉被定义为个人对集体价值的敬重。因此，在正常情况下，面子工作不以个人为重点。相反，个人必须尊重集体或者社群。集体主义文化中的成员通常表现的毕恭毕敬，避免突出个人。如果出现了丢面子的情况，他们会认为是对集体荣誉的破坏，并且会以集体的名义来努力工作，挽回面子。

在个人主义文化中，你可以为自己找借口，解释为何不能达到别人期望的结果。你也可以赞扬别人的工作做得好；在别人失败的时候，提醒他们所具有的长处，从而挽回他们的面子。相比之下，在集体主义文化中，你会接受别人的批评，谈论别人工作的有效性，并且许诺将来一定会做得更好，达到集体的标准。为了挽回别人的面子，你会赞扬这个人所属的群体，或者赞扬他是集体中一个非常好的成员。

在发生冲突的情况下，面子便成为一个重要的问题。当你与别人发生冲突时，尊严和荣誉往往会受到损害。在竞争当中或者有强烈的求胜欲望时，在感到气愤或者失去自信时，在价值观念、观点和态度发生冲突时，往往会对面子产生威胁。不管在哪种情况下，对面子的威胁在冲突中都是十分常见的。所以，面子工作是冲突传播中一个常规的组成部分。面子工作通常是消极的，其主要形式是对别人进行攻击。有时候，我们也可以利用积极性的面子工作来共同面对冲突，达到自己的目的；同时在这个过程中也帮助别人获得良好的自我感觉。

由于文化的差异，人们在冲突中表现出不同的风格。例如，个人主义者会更多地进行直接的个人攻击。他们会通过向个人表示尊敬来保住或者重建自己或者别人的面子。相比之下，集体主义者较少进行个人攻击，在冲突中表现得更为含蓄。他们会回避矛盾，尽量不正而讨论它，而是讨论一些次要的事情，花更多的时间逐渐进入正题。他们的谈话方式往往是把集体放在自己之上。在发生冲突时，个人主义者会直接面对矛盾，解决问题或者平息冲突。相比之下，集体主义者更为关注的是巩固关系。在这两种文化中，合作和调和的含义完全不同。对个人主义者而言，合作和调和是解决问题的手段；而对集体主义者而言，合作和调和是建立关系的手段。

诚然，如果我们考虑到权力距离的因素，面子工作和冲突的管理就变得更为复杂了。在低权力距离的文化中，咨询和参与是解决矛盾的钥匙。每个人都愿意参与到冲突的解决



中。结果，人们的交流变得更为直接，也更为个人化。而在高权力距离文化中，决定通常是由社会地位较高的人做出的，然后被每个人接受。人们按照自己的社会地位采取不同的行动，因此，他们的面子工作也不同。由于具有极高社会地位的成员已经拥有了权力，所以他们在交流中不需要直截了当。他们往往采取间接的方式来交流，避免威胁社会地位较低的成员的面子，但仍然能够维持他们的权威。另一方面，地位较低的成员则表现的毕恭毕敬，避免突出个人。他们承认地位较高的人拥有决策的权力。在这种情况下，交流过程中会使用很多的礼仪，旨在维持权力距离。在高权力距离文化中，矛盾通常是由一个中介人来解决的。这个中介人同时受到高权力组成员和低权力组成员的尊重。

在丁一图美看来，文化在很大程度上决定了面子工作和冲突是如何进行的。但是，文化并非惟一的因素。因此，我们必须把个人的差异考虑进去。在此，最为主要的个人特征是自己解释（self-construal）——即对自己的独立性和与他人的相互依赖性的认识。简而言之，这个变量是指你如何看待自己以及与别人的关系。独立意识较强的人倾向于进行更为直接的、能够解决问题的交流；而依赖思想较重的人在遇到冲突时注重的是关系。既有独立意识和依赖思想的人在面子工作和解决冲突时有更为广泛的策略。那些举棋不定的人往往会借助于第三方（中介人）的介入。

显而易见，跨文化交流给我们提出了不少挑战。虽然朋友和同事与我们享有相似的观点，但我们与他们的交流也会碰到不少困难。然而当今世界跨文化和跨国际的交流日益增长，冲突也就在所难免，而且变得更为复杂和困难。我们必须对跨文化交流加以重视，培养与来自其他文化背景的人们进行交往的能力。要做到这一点，就必须更多地了解他们，更认真地观察他们，逐步掌握倾听、面子工作和对话的技巧。

## 边界的管理

20世纪60、70年代，自我信息的透露是传播理论中的一个重要主题。在心理学的人本主义学派的影响下，出现了一种“诚实传播”（honest communication）的意识形态，它对人际传播的研究产生了很大的影响。很多学者都认为，好的人际传播必须是诚实传播。卡尔·罗杰斯（Carl Rogers）是这一流派——即所谓的“心理学的第三股势力”——的代表人物。这一流派的主要观点是：传播旨在获得对自身和他人的精确理解，而这种理解只有在真实的自我信息透露的情况下才会产生（Cissna & Anderson, 1990, pp. 125-147）。

当今的学者普遍认为关系的发展是一个更为复杂的过程。这种认识比早期的学者更进了一步（Duck & Pittman, 1994）。我们不再把关系简约为增进亲密的程度和自我信息的透露；相反，我们把关系视为一个管理自我信息的过程。在这一过程中，我们必须确定公共领域和私人空间的边界在哪里。下面我们来介绍一下这一领域中最有影响和最为重要的几种理论。

**社会穿透理论** 关系发展中得到最广泛研究的过程之一是社会穿透 (social penetration)。它是指随着时间的流逝, 交流双方会透露出越来越多的有关个人的信息, 因此, 他们之间的关系也越来越亲密。简而言之, 社会穿透就是关系当中增进亲密感和信息透露的过程。

社会穿透理论的代表人物是厄文·艾尔特曼 (Irwin Altman) 和达尔马斯·泰勒 (Dalmás Taylor)。实际上, “社会穿透”的说法是由他们两人创造的 (1973)。根据这一理论, 一个人可以用一个由不同层次组成的球体来代表。这些层面具有一定的广度和深度。广度是指被吸纳进入个人生活中的各种体验。深度是指体验的每一个方面可以提供的信息量。在这个球体的最外层, 是可以观察到的信息层次——例如衣着和言语。由表及里是有关个人生活、情感和思想的细节, 其私密程度层层递进。随着交流双方关系的发展, 他们对彼此方方面面的了解会逐渐增多, 也就是说, 他们在对彼此了解的广度和深度上都在不断增加。

艾尔特曼和泰勒最初的理论基础是当时在社会科学领域最为普遍的主张之一: 如果关系相对而言具有回报性, 那么就能维持下去; 反之, 如果关系的代价过于高昂, 那么就会逐渐冷淡下去。这一过程被称之为社会交换 (social exchange) (Rolloff, 1981)。艾尔特曼和泰勒指出, 交流双方不仅会在各个特定的时点上评估关系的回报和代价, 同时也会利用他们所搜集到的相关信息来预测未来关系的回报和代价。

理论家们提出了关系发展的四个阶段。导向 (orientation) 阶段主要是非个人传播 (impersonal communication)。在此, 交流的双方只向对方透露一些有关自己的公共性信息。如果双方觉得这个阶段能够带来一些回报, 他们就会进入下一个阶段——探索性情感交流 (exploratory affective exchange)。在此, 最初获得的信息得以扩展, 信息的透露进入了更深一个层次。第三个阶段是情感交流 (affective exchange)。这个阶段聚焦于更深层次的评估性和批判性的情感。当交流双方都能感知到实质性的回报时, 才会进入到这个阶段。最后是稳定交流 (stable exchange) 阶段。在此, 交流双方具有十分亲密的关系, 可以较为准确地预测出对方的行动和反应。

早期的社会穿透理论之所以重要, 是因为它把关系的发展视为一个传播的过程。但它并未很好地解释日常生活中实际的关系体验。当今许多研究关系发展的学者相信, 社会穿透是一个循环往复的辩证过程 (Lear, 1991, pp. 337-361)。之所以说它是循环往复的, 是因为它总是按照来来往往的循环模式运行; 之所以说它是辩证的, 是由于它所涉及的是如何管理两个对立面之间的紧张关系。这与我们在本章前半部分介绍的辩证取向是一致的。

艾尔特曼等人在后来的研究中对社会穿透理论做了修正, 将辩证分析的方法纳入其中。他们指出, 关系并非沿着一条单一的线路向着更大的开发性发展。相反, 关系的双方在共享和疏离之间摇来摆去。它们必须共同管理一对矛盾——对私密性的需求和对联系的

需求。当他们共同管理着这对矛盾——对预测性的需求和对灵活性的需求时，关系也在稳定和变化之间起伏不定。

最近，艾尔特曼等人又提出，在长期的关系中，这些矛盾是通过一种预测性的循环圈来得以管理的。换言之，双方关系的发展具有一定的规律性，以一种可以预测的节律在开放性和封闭性之间循环运动。在发展较为成熟的关系中，循环圈的范围要比那些发展还不够成熟的关系大的多。这是因为依据社会穿透理论，关系发展得越成熟，透露的信息就越多。

关系发展过程中还会出现其他一些现象。关系双方能够更好地协调信息透露的循环圈。他们在对时机的把握和透露信息的程度上都能做到步调一致——至少在理论上是如此。相关的研究结果虽然有些不一致的地方，但基本上还是支持了艾尔特曼等人有关循环圈和辩证关系的理论。

为了检验上述的理论，亚瑟·凡·李尔（Arthur Van Lear）找来一些学生，给他们配对（1991）。每对受试者每周进行半小时的谈话，一共持续了五周。他按照自我信息透露的类型和数量对谈话录音进行了分析，运用统计学的方法来考察循环的模式。经过分析发现，在谈话中确实存在着开放性的循环圈，也存在着谈话双方之间进行的协调。

为了把上述的研究结果与正在进行中的、真实的关系进行比较，李尔又找来另一些学生，来观察和记录他们与有实际关系的人（例如配偶、朋友和恋人）之间的谈话。这次研究进行了十个星期，每对受试者被要求进行至少十五分钟的对话，然后再填写一份“谈话控制表”，回答有关满意度和他们所感知到的开放性/封闭性的问题。这次研究的结果与上一次基本一致。两次研究都表明，谈话中确实出现了循环圈，这些循环圈也较为复杂；谈话的双方也能识别出这些循环圈，因此能够进行匹配和协调的工作。但是，应当指出的重要的一点是，对每对谈话者来说，协调的程度是不一样的，这说明他们在协调有关自我信息透露的循环圈的能力上有高有低。

**边界管理理论** 近来，桑德拉·佩特罗尼奥（Sandra Petronio）对信息透露的发展过程做了进一步的阐释，提出了“传播边界管理理论”（Communication Boundary Management Theory，简称CBM）（2001）。这一理论是在她自己的研究和其他关于关系发展和信息透露的研究的基础上提出的。

佩特罗尼奥提出，关系中的各方不停的进行边界管理的工作。他们主要是管理公共领域和私人空间之间的边界。在此，边界是指在思想和感情上愿意与对方分享的和不愿意分享的之间的界线，或者说是私密性的和非私密性的事物之间的界线。有时候，这条边界是具有渗透性的，这就是说可以透露一些特定的信息。有时候，边界是无法渗透的，这就是说，不能共享任何信息。诚然，边界的渗透性是会变化的，具体的情况会导致边界的“开放”或者“关闭”。保持一个封闭性的边界可以带来更大的自主权 and 安全感；而开放的边界会导致更为亲密的关系和更多的共享信息——当然，这是以个人更容易受到伤害为代

价的。

与人分享和保护自己的需求之间的冲突是经常性的，这就需要双方商议和协调他们之间的边界。你何时透露自己的信息？何时不透露？当对方透露了个人信息时，你应该如何应对？我们都具有个人信息的所有权，也有控制这些信息的权力。我们经常要就以下问题做出决定：应该透露什么信息？向谁透露？何时、以何种方式透露？佩特罗尼奥把这一决定的过程视为一个辩证的过程——即透露和隐藏的压力之间的互动。

一旦我们把个人信息透露给对方，他就成为该信息的共有者。这一共有权也同样具有经过协商之后达成的权利和责任。比方说，你家有一条不成文的规定，不能在家庭以外与别人讨论某些话题。全体家庭成员都是相关信息的共有者，因此，在什么是家庭内部的事情和什么不是之间有一条界线，每个家庭成员都清楚地知道这条边界在哪里。

当关系的一方透露了某个信息，他实际上也给对方提出了要求，要求对方做出合适的回应。在此需要对要求和回应进行协调。当你向对方透露信息时，他会以增进双方关系和快乐的方式来进行回应；他也可以以完全相反的方式来进行回应。

有鉴于此，边界管理需要思想和考虑。人们既要决定何时、以何种方式来透露信息；又要决定如何回应对方的要求。

佩特罗尼奥把边界管理看作是一个以规则为基础的过程。它体现的不仅仅是个人的决定——说还是不说？相反，它是一个有关如何管理信息规则的协商过程。当妻子发现自己怀孕时，她几乎总是会仔细考虑何时、以何种方式来透露这一信息。有些妻子会立即告诉丈夫，另一些妻子会等待合适的时机。最终，当妻子告诉丈夫后，他们就共享了这一信息，接下来他们会讨论何时、以何种方式把这一信息透露给别人：是先让其他的家庭成员知道？还是同时向家人和朋友宣布这一信息？在什么样的时机和场合透露这一信息？有些夫妇迫不及待地打电话通知亲朋好友，也有些夫妇会一直等到不得不说的那一天。

家庭的边界规则对家庭成员的身份/认同具有十分重要的意义，因此是个有趣的研究课题。你可以留心一下不同的家庭在管理有关健康、财产、工作和孩子等重要事务的信息的方式上有哪些差异。

边界管理的规则是在批评或判断的尺度和风险评估的基础上发展起来的。所谓“尺度”（criteria）包括特定的文化期望、性别差异、个人动机以及情境要求等。如果你怀孕了，你要决定对谁、在什么时候透露这一信息。你做出决定的基础包括：作为女性对隐私的理解、你的家庭传统上是如何处理怀孕的、你对怀孕的个人感受，甚至于你已经有几个孩子了。

风险评估（risk assessment）意味着考虑透露信息的回报和代价。比方说，你已经有过几次流产的经历，你会发现透露怀孕的信息要冒很大的风险。但是，如果这是你首次怀孕，而且已经为此努力了很长时间，你就会迫不及待地与家人和朋友分享这一喜悦，接受他们的祝贺和鼓励。

边界规则会因具体条件的改变而改变。有些规则具有一致性、常规性和可靠性；而有些则具有高度的可变性。夫妻之间有一些恒久不变的规则——例如，从不与别人谈论家庭的经济状况。这项规则可能会年复一年地实行下去，直到有一天——比方说退休以后——他们发现与朋友谈论家庭经济问题的益处，这项规则就会被改变。

商议有关信息共享的规则是一个复杂而微妙的过程。分享个人信息的各方必须协调各自的行为，做到步调一致。对于如何管理共享的信息，他们需要达成各种成文的和不成文的协议。首先，关系中的各方必须就有关边界渗透性（boundary permeability）的规则进行商谈。所谓“边界渗透性”是指边界应当开放或封闭到何种程度。这便是为何夫妻们要认真讨论何时、以何种方式来透露妻子怀孕的信息。其次，关系中的各方还要就有关边界联系性（boundary linkage）的规则进行商谈，对谁参与、谁退出达成一致意见。换言之，谁应该在边界以内，谁又应该在边界以外。比方说，夫妻之间可以达成这样的共识：只把怀孕的信息透露给双方的父母，对别人一概不说。第三，关系中的各方还要商谈边界的所有权（boundary ownership）——即作为共同所有者的权利和责任。当你把某个信息透露给某人，然后让他发誓保守秘密的时候，边界的所有权显然就成为你们最为关注的一个方面。

边界规则通常是明白无误的。但也有些时候，关系中的各方没有共享的规则，或者规则本身是模糊不清的。诚然也有时候，有人会故意违反规则。这方面一个典型的例子是传闲话。明明知道某件事情是别人的隐私，还要偷偷散布。如果出现了违反规则的情况，就要动用制裁手段。比方说，如果你发现某个人喜欢传闲话，违反了你的隐私规则，那么就不会再把个人信息向他透露。佩特罗尼奥把上述的情况——边界规则的缺乏共享、模糊不清或者故意违反——称之为“边界混乱”（boundary turbulence）。这种混乱状况通常是矛盾和冲突的根源，需要采取更加强有力的或是更为小心的行动来改变旧规则或者建立新规则。

**家庭内的信息管理** 玛丽·安·费茨帕特里克（Mary Anne Fitzpatrick）是公认的研究家庭传播的专家。她在进行广泛研究的基础上提出了有关婚姻类型和家庭传播的理论（1988；1998）。费茨帕特里克的理论是以大卫·坎托（David Kantor）和威廉·莱尔（William Lehr）的研究为基础的。后者提出，婚姻的特征表现为夫妻双方如何利用时间、空间和精力，以及他们能在多大的范围内表达感情、施加权力和共享婚姻观念（1975）。

费茨帕特里克就上述课题对1500名已婚人士进行了问卷调查。她发现这些项目主要衡量了三个最基本的变量——意识形态、相互依赖性和冲突。意识形态变量涉及的是传统与非传统家庭观念的矛盾。相互依赖性变量反映的是婚姻关系中依赖性与自主性的矛盾。冲突变量反映的是婚姻关系当中不一致或者碰撞的数量。虽然她没有用这些术语来构建她的研究框架，但是她的研究还是阐明了不同家庭管理他们的边界的不同方式。

费茨帕特里克发现，可以按照上述这些层面把夫妻分为三个互不相同的小组。具体说

来，她发现了三种不同类型的婚姻关系——传统型、独立型和分离型。传统型所坚持的是较为传统的婚姻观念，在角色关系中，传统型所强调的是稳定性和确定性，而非多样性和自发性。夫妻之间相互依赖的程度较高，具有共享一切的伙伴关系，虽然他们不强调彼此之间的不一致之处，但是他们也不回避矛盾。

例如，一个传统型妻子会随丈夫的姓。传统型的夫妻反对不忠的行为，时间和空间的共享程度也较高。他们会共同制定一个标准化的时间安排，尽可能多地在一起共度时光。同样道理，他们也不会有多少自己独立的活动空间。在家里，他们通常没有各自单独的房间。

在传统型婚姻中，不会出现多少矛盾和冲突。这是由于权力分配和决策都是按照常规和惯例来进行的。例如，丈夫会负责对某些事情做决定，而妻子则负责对另外一些事情做决定。结果，他们之间没有多少需要商谈和解决的矛盾和冲突。与此同时，这种关系也就不会产生改革和增长的动力。传统型夫妻会在必要时强调他们的关系，但双方一旦有任何需求时，都会诉诸于他们的关系，而不是互相驳斥对方的观点。

传统型夫妻往往公开表达他们的喜怒哀乐。这种类型的家庭传播往往对感情的表达持鼓励的态度——甚至对男性成员也是如此。他们会发出许多积极性的、非言语的提示来表达彼此之间的支持。

第二种类型的婚姻关系是独立型。在此，夫妻双方的婚姻观念往往不合常规，他们之间的相互依赖程度也较低。虽然他们也在一起共度时光，共享许多事物和信息，但他们更看重自主权，拥有较多的独立活动空间。在家里，他们有各自单独的房间。在家庭生活以外，他们也有各自不同的兴趣爱好和朋友。

由于他们不依赖传统的角色分配，因此他们之间的关系处于不断的让步和调整当中。正因为个性的作用，在一个典型的独立型婚姻关系中，矛盾和冲突是不可避免的。夫妻双方为权力展开竞争，使用各种不同的说服技巧，毫不迟疑地驳斥对方的观点，有时甚至到了针锋相对的程度。与传统型夫妻一样，独立型夫妻也善于表达，他们积极回应对方的非言语提示，能够很好地理解对方。

第三种类型的婚姻关系是分离型。在此，夫妻双方并不十分清楚彼此的角色分配和关系的本质。他们的婚姻观念也许是传统型的，但他们之间并不相互依赖，在很大程度上不能做到共同分享，有鉴于此，费茨帕特里克把这种分离型的婚姻关系称为“感情上的离异”。他们有各自独立的观点，通常会发生争吵。但他们的冲突通常不会持续，这是由于他们往往对矛盾采取退避的态度。实际上，他们不能协调彼此的行动，因此也就无法把冲突维持下去。当他们遇到矛盾和冲突时，很少诉诸于婚姻关系来寻求解决。相反，他们会提及夫妻之间如果不相互妥协所导致的种种恶果，通过这种手段来让对方服从。

分离型夫妻往往采取的是警觉的态度。他们会提出很多问题，但却很少提出建议。可以预见的是，他们往往不擅长表达，也不能很好地理解对方的情感。



费茨帕特里克所调查的夫妇中有60%属于上述三种类型。他们在回答问卷时都把自己归类为纯粹的传统型、独立型或者分离型。显而易见，不是每对夫妇都同意这种分类。在费茨帕特里克的调查中，也有相当一部分受试者不同意这种分类。这些夫妇认为他们的婚姻关系是混合型的，包括分离—传统型、传统—独立型和独立—分离型。混合型婚姻关系的特征自然就更为复杂了。

这种分类学把婚姻关系分为纯粹型和混合型。不同类型的婚姻中的夫妻有不同种类的互动模式。传统型、独立型和分离型这三种范畴反映了我们所属的文化对婚姻关系的看法。它们不仅仅是婚姻关系的种类，而且还是人们用来理解婚姻及其含义的认知框架。如果某对夫妻具有同样的认知框架，他们共享同一种理解方式，可以被很清楚地归入其中的一个范畴。这些认知框架可以被用来理解你与配偶之间的关系，也可以被用来指导你的行为——包括与你的丈夫或者妻子发展关系、进行交流，也可以被用来理解整个家庭体系。

费茨帕特里克等人还发现了这些类型的家庭进行传播和边界管理的不同方式。第一种是趋同（conformity）。这套思维方式鼓励家庭成员具有相同或相似的信念。有些家庭具有较高度度的趋同指向，而有些家庭的趋同指向则较低。第二种是谈话（conversation）。它鼓励家庭成员自由地参与自发性的讨论。对于不同的家庭而言，这个层面也是个变量——有些家庭谈话的程度较高；而有些家庭则较低。

如果你把趋同和谈话两个层面合二为一，你会得出家庭内部传播的四种模式。第一种是同感式（consensual），即趋同和谈话的程度均为较高。这种形式的传播的特征是：探索新想法以不破坏家庭决策的同感模式为限度。生活在这种类型家庭中的夫妇通常是传统型的。第二种是多元式（pluralistic）。这意味着家庭成员都能公开地进行交往，从而培养独立的思想。生活在这种类型家庭中的夫妇通常是独立型的。第三种是保护式（protective）。它强调的是服从，不鼓励探索新的想法。生活在保护型家庭的孩子往往易受权威的影响，他们的父母是分离型的。最后一种是放任式（laissez-faire）。其标志是家庭成员之间缺乏参与，彼此之间较为疏离。生活在这种家庭里的孩子往往更容易认同于外部的社会群体。他们的父母往往是混合型的——很可能是分离—独立型的。

上述所有的传播形式和婚姻类型都同样是正面的吗？费茨帕特里克现在相信它们并不都是正面的。虽然不同的家庭模式适用于不同的人，混合型和放任型家庭往往会出现功能失调的情况。

## 冲突的管理

本章介绍的所有理论探讨的都是这种或是那种形式的冲突。实际上，关系传播在很大程度上是一个管理冲突的过程。因此，冲突是这方面相关文献的热门主题。如果我们采用



的是关系的视角，就会获得有关冲突本质的丰富而复杂的观点。冲突管理的范围包括控制、紧张关系的管理、面子工作的管理、文化管理、边界管理以及目标竞争管理。在本节中，我们将介绍有关人们在冲突条件下如何回应或者行动的理论。

**博弈论** 许多年以前，约翰·冯·纽曼（John von Neumann）和奥斯卡·摩根斯特恩（Oskar Morgenstern）发展出一套博弈理论（Game Theory），成为研究经济行为的工具。从此以后，它被广泛地运用到各门学科中，成为受到普遍欢迎的研究工具（1944）。对于研究决策和目标竞争过程的学者而言，博弈论提供了一个相当有用的研究取向。因此，它在有关冲突的研究中得以广泛运用。该理论虽然在当今的传播学研究中已经不那么盛行，但从历史上看还是相当重要的。本书收入这一理论，主要是基于其独特的视角和巨大的影响力。

博弈论本身并不是关于关系传播的理论，但它蕴含着一些与关系研究有关的因素。博弈论研究的是人与人之间采取行动和应对行动的过程，因此它对关系传播的研究来说是很很有用的。我们下面来做一个具体的阐述。

博弈是由经过精心构建的情境组成的。其中，参赛者轮番做出选择，最终导致报偿性的结果。所有形式的博弈都强调理性的决策过程。关键的问题是参赛者如何采取行动来获得报偿。博弈可以按照以下的因素来进行分类：提供给参赛者的信息量、允许参赛者之间进行传播的总量、嵌入报偿“矩阵”的合作与竞争的范围和程度。

由于博弈所强调的是理性的决策，因此它的核心是策略的博弈。在这一过程中，参赛者根据对手的行动来“出招”（即做出选择），导致奖励或者惩罚的结果。博弈旨在获得最大限度的收益和最小的损失。

比方说，你和你的配偶在度假的地点上产生了分歧。你要想达到自己的目的，就必须使出一系列“招数”：给旅行社打电话咨询、向亲朋好友咨询、买衣服、与配偶商议各自的喜好。你出的每一招都是为了说服对方按照你的意愿去度假。如果你能这样做，就会获得最终的胜利，对方就会失败。

最为常见的博弈被称为“囚犯的困境”（Prisoner's Dilemma）（Davis, 1970, pp. 93-107）。它看起来虽然简单，但却从总体上体现了博弈的几个明显特征。它之所以有意思，是因为它是一种典型的多重动机博弈（mixed-motive game）。在博弈的过程中，参赛者彼此合作或竞争，其真实的动机也十分明显。

下面我们具体阐释一下什么是“囚犯的困境”：警方以某项罪名逮捕了你和同谋。你们俩被分开关押，而且必须立即做出选择：招还是不招。如果你招了，而同谋没有招，那么结果可能是你被释放，而你的证词把同谋送进监狱，服刑二十年。如果你们俩都招了，那么结果可能是各自被判五年徒刑。如果你们俩都不招，那么结果可能是你们俩被以较轻的罪名指控，判刑一年（见图 12.1）。

		嫌疑犯 A	
		坦白	沉默
嫌疑犯 B	坦白	5	20
	沉默	0	1

图 12.1 囚徒的困境

如果你和同谋之间没有交流的机会，那么你们俩就无法知道对方的选择，都要面临一个两难的困境：是通过保持沉默的方式表达与对方信任和合作的态度，还是通过坦白的方式来与对方竞争。如果你们俩愿意以不坦白的方式来进行合作，那么就能获得双方长期收益的最大化。但如果一方不愿合作，另一方也会很快放弃。经过几次审问后，大多数囚犯都会选择不合作的策略。

在上面那个度假的例子中，冲突似乎得到了双赢的解决，但实际情况远没有那么简单。它往往会成为像“囚犯的困境”这样的多重动机冲突。你可以选择竞争，最终说服对方按照你的意愿来度假；也可以选择合作，最终找到一个双方都觉得合适的地点。如果你选择竞争，并且最终获胜，那么你的假期会更加开心（虽然你的配偶会不太开心）。如果你选择合作，并且与对方进行协商，那么你仍然会感到开心。那么，你究竟是选择竞争还是选择合作？这就是一个多重动机博弈的问题。

托马斯·斯泰因法特（Thomas Steinfatt）和杰拉尔德·米勒（Gerald Miller）回顾和整理了运用博弈论研究冲突传播的相关文献。他们以囚犯之间的博弈作为类比，总结出了冲突中的各方对他人使用策略进行评估的三种方式。第一种是观察对手的举动。在类似于“囚犯的困境”的博弈中，双方要经过几个回合的较量，通过观察对手的“出招”来决定下一步的行动。在上面提到的度假的例子中，如果你的配偶出去购买了游泳衣，那么你就知道他（她）已经打定了主意要去海边度假。因此，你也出去购买登山靴，向对方表明你也打定主意要去山区和野外度假。

第二种策略评估的方式是观察冲突的总体情况。这样一来，参赛者可以根据具体情况推断出对手的策略。具体说来，他会仔细研究博弈的“矩阵”，据此猜测对手可能会采用什么样的策略。在上面的例子中，你既然已经与配偶多次外出度假，那么他（她）喜欢去哪儿度假，会采取怎样的策略来达到其目的，你对此都能猜出个大概。

第三种取向是直接的交流。斯泰因法特和米勒指出：

在理想的状态下，交流使得整个冲突过程有可能在符码的层面上进行——即



每一个参赛者先要陈述如何回应对手的“出招”。这一出招是用语言表述的，而不是在实际中进行的……这样做可以避免敌对情绪或者对交流的破坏，以及因实际的出招而导致的损失。进行商谈可以使交流的各方摆脱“赢家通吃”的立场，以便找到一个多边共赢的解决办法。(1974, pp. 14-75)

如果在“囚犯的困境”的博弈过程中，双方可以通过交流，同意进行合作，那么他们俩就能被从轻发落。同样道理，如果你和配偶能够坐下来好好谈一谈，还是有可能找到一个双方都认为合适的度假地点。在国际关系学中，外交通常被认为优于战争。这是因为通过外交，冲突的各方可以找出求同存异的解决办法，而避免用杀人的办法来解决冲突。

直接的交流有三个好处。第一，由于交流是在符码层面上进行，因此它不会产生实际“出招”行为所产生的种种后果。因此，通过交流可以检验想法是否可行。这样一来，你就不会做出一些将来会悔之晚矣的蠢事。第二，交流可以改变招数的概率。从发生冲突的各方来说，交流减轻了竞争的激烈程度。比方说，如果你的配偶向你解释了为何想去海边度假，那么你就会理解他的决定，不太可能拒绝接受他的想法。第三，交流也会改变对方看问题的视角。换言之，你可以直接劝说对方，最终让他改变原来的想法。

通过交流，各方可以减轻自身的沙文主义的行为倾向。实际上，相关的研究也证实了这一点。博弈之前进行的讨论能够增进彼此的合作。从冲突发生开始就进行交流，那么才会取得最佳的效应。相关的研究还表明，交流越是圆满，信道越是开放，那么合作的机会就越大。

研究者们设计出“多重动机博弈”旨在对竞争行为和合作行为进行研究。博弈论还是一种初级的理论。研究者们用更为挑剔的眼光来看待冲突传播，提出了更为完善的理论。

**冲突归因理论** 我们在第7章曾经介绍了归因理论，涉及了人们推断行为原因的几种不同的方式。冲突归因理论的前提是：人们通常会发展出各自的理论来解释冲突的原因，这些理论在很大程度上是归因的产物。换言之，你如何解决冲突取决于你如何归咎责任。阿兰·塞勒斯(Alan Sillars)在这一前提的基础上发展出了一套冲突理论。本书之所以介绍他的理论，是由于它整合了冲突传播中不少主流理论，归纳出了冲突行为的各种类型，并且做出令人信服的解释，这在其他的冲突理论中是很难看到的。

塞勒斯指出，在人际关系中，解决冲突一般有三种策略。有的策略可以避免或者减小冲突，有的是为了在冲突中获胜而设计，面有的则旨在“双赢”，让双方都获得积极的结果。多年来，塞勒斯不断修改和完善自己的概念框架，最终归纳出三个范畴：回避行为、竞争行为和合作行为。

回避行为(avoidance behaviors)通常不进行交流，最多也是进行间接的交流。竞争行为(competitive behaviors)包括很多消极信息。合作行为(cooperative behaviors)引发了更为开放和积极的交流。表12.2列出的是塞勒斯在研究中发现的各种策略(1986)。

表 12.2 冲突管理的分类框架

回避行为	合作行为
<p><b>否认和含糊其辞</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>直接的否认：明确否认冲突的存在。</li> <li>含蓄的否认：暗含否认的陈述，并且为否认提供了合理的解释；有关否认的陈述是不明确的。</li> <li>回避性言辞：既不承认也不否认冲突的存在；让对方提出有关冲突的问题，或者做出有关冲突的陈述。</li> </ol> <p><b>话题管理</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>话题转换：在讨论过程中突然停顿下来，打断其自然的流程，以便转换正在讨论的主题，并且让对方也转移话题。请注意，我们在此所说的话题转换不包括对某个话题的讨论已经完成之后自然而然的话题转换。</li> <li>话题回避：在讨论某个冲突性的话题过程中，在该话题尚未得以充分讨论之前，做出明确的中断讨论的陈述。</li> </ol> <p><b>含糊其辞</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>抽象性言辞：抽象的原理、概括或者是假设性陈述。在高度抽象的层面上谈论某事，内容不涉及在场各方的实际状况。</li> <li>含糊性陈述：既不承认也不否认冲突的存在；同时也不是回避性的陈述或是话题变换。</li> <li>含糊性问题：提出一些不着边际的问题，或者把对方提出的问题再转述一遍。</li> <li>程序性言辞：用来取代讨论冲突的一些套话。</li> </ol> <p><b>不敬的言辞</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>玩笑话：开一些无伤大雅的玩笑，打断或者补充正在进行的对某个话题的严肃讨论。</li> </ol>	<p><b>分析性言辞</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>描述：对问题的本质和范围做出非评估性、非责备性、事实性的描述。</li> <li>限制性陈述（就事论事）：通过把讨论的话题与具体的行为和事件结合起来，明确地限定了问题的本质和范围。</li> <li>透露：提供对方无法观察到的信息——即有关思想、感情、意图、行为起因或者过去的相关体验等对方没有机会接触到的信息。</li> <li>要求透露：向对方询问有关思想、感情、意图、行为起因或者过去的相关体验等无法观察到的事物的信息。</li> <li>征询批评：向对方提出一些不带敌意的问题，征询对自己的批评意见。</li> <li>共鸣或支持：做出以下陈述：向对方表达理解、支持或接受，指出对方的优点或双方共享的利益、目标和契合之处。</li> <li>让步：做出以下陈述：向对方表示愿意改变现状、表现出一定的灵活性、做出让步或者开始考虑双方都能接受的冲突的解决方案。</li> <li>承担责任：做出陈述，把问题的一部分原因归于自身。</li> </ol> <p><b>竞争行为</b></p> <p><b>冲突性言辞</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>个人批评：向对方明确提出或者暗示负面的评价。</li> <li>拒绝：向对方直接表达或者暗示拒绝接受或者不同意对方观点。</li> <li>带有敌意的祈使性陈述：威胁、命令、争辩等规定性的陈述，暗示责怪对方和要求对方改变现有的行为。</li> <li>带有敌意的询问：提出问题，旨在挑对方的错或者责备对方。</li> <li>带有定义的玩笑或讽刺：跟对方开玩笑或者讥讽对方，旨在挑错或责备。</li> <li>推定式归因：把想法、感情、意图或者原因归于对方，而对方并不接受。这一分类与“要求透露”正好相反。</li> <li>推卸责任：做出相关陈述，完全否认或者尽可能减小自己在冲突中所负的责任。</li> </ol>

在人际冲突中，人们究竟是如何运用这些策略的？塞勒斯等人对婚姻冲突的研究提供了一个典型例子（Sillars, Pike, Jones & Redmon, 1983, pp. 414-429）。研究者征集了四十对夫妇作为受试者，给每对夫妇配备了一个文件夹，让他们带回家去。文件夹中包括两套问卷，一张列出了十个冲突主题的清单和一盘录音带。在进行其他的程序之前，每对夫妇要分头填写问卷，填好后用信封装好。然后，夫妇二人对十个冲突主题进行讨论，并进行录音。这些主题包括工作压力、缺乏关注、如何度过闲暇时光以及孩子的管教等。

同时，夫妇二人还要完成对自己在婚姻过程中的调节程度的评估，并在标尺上标注出来；按照上文中介绍过的费茨帕特里克对婚姻的分类，确定自己的婚姻属于哪一种类型。这项研究的目的之一是要看看按照费茨帕特里克分类法所识别出的各种类型的夫妇在婚姻的调节上的能力有哪些差异。研究者按照以下范畴对录音进行了分析：夫妇二人在讨论中发生明显冲突的数量及其所使用的策略。

研究者发现，在所有类型的夫妇当中，那些对自己婚姻较为满意的夫妇面对冲突会采用较为积极的声调。分离性夫妇往往是回避者——他们在冲突中保持了平和的声调，尽可能把冲突的范围减少到最低限度。那些对自己婚姻满意的分离性夫妇在这方面的表现更为极端。而独立型夫妇——不管他们对自己的婚姻满意与否——都表现出消极的情绪。在这类夫妇当中，那些对婚姻较为满意的受试者较多地采用描述和自我透露的策略。最后一点，传统型夫妇——无论是满意自己的婚姻的还是不满意的——都没有表现出多少差异。

塞勒斯最为突出的贡献是运用归因理论来解释冲突行为。我们在第七章已经提到，归因就是对行为的原因做出的推测。我们可以推测产生某种效果的原因，也可以推测某个人身上某种特质的产生原因，还可以预测某种状况可能产生的结果。总而言之，人们用推测的方法来解释事件的时候，必然包括了归因的策略。

塞勒斯指出，归因对于冲突的定义和结果尤为重要，主要表现在以下三个方面：首先，个人对冲突的归因决定了他将选择何种策略来处理冲突。这不但是由于归因会影响一个人的反应和情感，而且还因为过去所发生的事情在很大程度上形成了一个人对未来的期望。比方说，如果你把对方视为合作伙伴，那么你就会选择合作性策略；如果你把对方视为竞争对手，那么你就会选择竞争性策略。

在此，你对责任的评估显得尤为重要：如果你觉得自己应当受到责备，那么你就会采取更为合作的态度；但是如果你觉得对方应当负责，那么你就会采取与之竞争的态度。此外，如果你觉得对方身上具有某种负面的人格特征，那么你就不太可能采取合作的态度。

其次，归因当中的偏见会降低使用整合策略的几率。在此，我们所说的偏见包括以下的思想倾向：认准别人应当对消极性事件负责；把自己视为仅仅是被动地对具体事件做出回应。人们相信冲突是由别人引起的，通常是由于别人的恶意、缺乏考虑、竞争性或者不称职；而至于自己的行为，人们只是把它看作是对别人的刺激的回应。

第三，人们所选择的策略会影响冲突的结果。合作性的策略鼓励双方用整合的手段来



解决冲突，同时也鼓励双方进行信息的交换；而竞争性的策略则会加剧冲突，可能会导致不太令人满意的解决方式。

上面我们对冲突和传播的关系做了初步的探讨。我们可以看出，冲突传播是关系研究中一个非常重要的组成部分。从传播理论的角度来看，最为重要的一点是传播是引发和管理人际冲突中不可或缺的部分。

## 小结和评论

在本章中，我们简要介绍了人际传播中最为重要的一些理论流派，其中许多都获得了普遍的认可，并且产生了巨大的影响。这些理论大都聚焦于人际传播的互动性和关系性的本质。这一理论体系不强调个人的特征和行为，这使得它区别于我们在第6章和第7章介绍的有关信息展示和接受的认知理论。认知理论具有心理学指向，它是从个人的变量（例如特质、行为或者认知结构）的角度来解释传播的差异。相比之下，关系理论更强调的是互动性，它考察的是交流双方之间发生了什么，而不是他们的内心发生了什么。

但是，从严格的意义上看，本章中介绍的理论不都具有关系理论的属性。在人际传播领域，仍然有许多研究者预设人际传播首先是有关心理方面的，或是个人化的。莱思利·贝克斯特（Leslie Baxter）将这一特征称之为“心理学指向研究的霸权地位”（1998, p. 60）。例如，从本质上说，不确定性削减理论就是有关心理方面的。这是因为该理论关注的是个人的行为——尽管主要还是对别人的反应。即便是费茨帕特里克有关婚姻类型的理论也是如此。虽然从表面上看，它是关系性的；但是它主要还是基于对配偶的个人感知。“面子—商议理论”也是如此。从许多方面来看，面子—商议理论只是一种有关个人特质和文化物质的类型理论（typology）。实际上，它并不太关注作为面子工作基础的关系动因。

许多与个人化有关的理论都表现出过于理性化的趋势。例如，社会交换理论和博弈论都把关系视为以个人收益为动机的一系列行动。这两种理论考察的是人们在回应各种偶然性的不同回报和代价时所做出的选择。有的学者指出，我们可以用分数和筹码来计算比赛结果；但是，我们却无法用这样的方法来衡量社会性的回报。实际上，我们根本无法确定社会性回报是不是按照博弈的方式产生的（Lagaipa, 1971, pp. 129-164）。上述理论都假设人们是以理性的方式来做出决定的，并且努力使积极的结果最大化。但是，确定人们在社会生活中到底寻求的是何种结果并不是一件简单的事情。人们如何处理实际的社会性冲突取决于以下一些因素：他们的自我概念、动机、精神健康状况、人生目标以及其他一些复杂的因素。斯泰因法特和米勒对这种反对意见做了更加清晰的阐述：“在我们每天面对政治、经济和社会冲突中，‘双赢’或‘多赢’的解决方法是十分少见的，因而也很难做



出明确的定义。因此，在寻找一个大家都能接受的解决方法时，传播和交流发挥了多种多样的认知和情感功能。”

从本质上说，个人化的分析并没有什么错误，但问题是它未能把握关系当中最为重要的互动层面——例如冲突、控制、权力、相互界定和社会意义。贝克斯特阐述了对这一问题进行心理学层面的理论化的困难之处：

（心理学）理论共享了以下的假设：我们可以通过理解组成关系的个人来充分解释关系动因。我们在关系传播的研究文献中经常看到这种抱怨：将关系‘个人化’或者说‘原子化’导致了理论化的失败。因此，关系研究的领域仍然缺乏真正意义上的关于关系层面的理论。（1988，p.258）

“帕罗阿尔托群体”所做的原创性研究就是从互动的角度来进行关系研究的一个典型例子。传播模式把关系定义为——并且一直定义为——这一理论流派的中心概念。正是这一主张使米拉尔和罗杰斯的研究显得十分有趣而重要。他们考察的不是单个的信息，而是互相回应的一对对信息。

大多数关系理论聚焦于面对面进行的交流模式，以及这些模式是如何塑造了关系。从表面上看，许多关系传播的理论流派都蕴含了以下的观念：互动会产生出简单和清楚的模式，它们反过来又创造出清晰可辨的关系类型。关系可被视为互补型的或对称型的。控制的模式和婚姻关系的类型都能得到清晰的定义和分类。

但在实际生活中，根本找不到如此清晰的定义和分类。贝克斯特通过访谈，从受访者的讲述中发现了“他们所表达的对关系意义的理解中普遍存在的矛盾、偶然性、非理性和多重现实”（1992，p.330）。实际上，关系是复杂多变的；而关系中的各方会在实际生活中共同处理许多困难，求得平衡。有鉴于此，更有成效的关系研究不应当是试图找出关系的各种类型，而应当考察解决各种矛盾和复杂情况的过程。这正是辩证取向的优势所在——即我们在本章中介绍的贝克斯特、若林斯、博古恩、佩特罗尼奥等人的理论。

对互动模式的过度关注引发的另一个问题是：它使得我们忽视了对关系中的各方在互动过程中构建的理解和阐释。尽管“帕罗阿尔托群体”及其追随者（例如米拉尔和罗杰斯）也在讨论如何运用传播来定义某个体系内关系的本质，但是他们从本质上忽略了参与者本人对关系的定义。因此，他们的理论就带有鲜明的行为科学的色彩，这与他们的初衷是不一致的。

互动性传统的研究对象主要是可以观察到的行为。对行为的编码/解码是从局外的观察者的角度做出的，而非从关系内部做出的。虽然互动分析在归纳行为模式方面能够起到很大作用，但它却无法解释这些模式对于参与者本人意味着什么。费茨帕特里克、若林斯、贝克斯特和塞勒斯等人后来进行的研究填补了这一空白。



但是，在某些批评者看来，即便是在这些后来进行的研究中也忽略了关系中的一些重要方面。本章介绍的大多数理论都聚焦于可观察到的行为模式；还有一些理论聚焦于这些行为的意义。但所有这些理论都未能关注关系模式的非意图性的、主要是在无意识层面上的社会性结果。

最近，有些学者撰文呼吁对关系模式所构建的权力安排——包括意识形态的宰制——进行批判式研究（Lamamam, 1991, pp. 179-203; 1992, pp. 139-149）。在此，他们指出了两方面的问题：一方面，现有的关系研究忽视了人际关系中的意识形态；另一方面，它也忽视了用来研究人际关系的方法中所包含的意识形态。

与大多数不属于批判传统的研究者一样，从事人际传播的学者也倾向于预设自己研究的对象具有普适性。但是，批评者指出，关系理论所研究的这种带有普适性的社会性结构并不存在于现实生活中。与其他社会性结构一样，关系也是历史的产物。实际上，关系研究所采用的各种方法有助于构建这种以历史为基础的社会性结构。这样的结果是不可避免的，因此，我们在研究中必须承认这一点——尤其是在关系中积累产生的权力安排。在第11章中，我们对这一主张进行了详细的探讨，在此毋庸赘言。我们要强调的是，当今传播理论的批判取向已经超出了媒介和组织性结构的范围，而深入到人际关系领域当中。

关系研究中另一个被忽略的方面是那些维持关系的机制——这些过程并非总是面对面进行的。除了可观察到的行为之外，还存在着某种使关系能够维持下去的“想像当中进行的互动”（interaction-in-imagination）——即便是在关系中的各方都不在场的情况下。斯图尔特·西格曼（Stuart Sigman）归纳出了这种想像性互动的几种方式，并且呼吁对这一课题进行更为深入的研究（1991, pp. 106-127）。

关系传播中另一个难点是概念上的模糊不清。例如，在许多相关的文献中，“传播”（communication）一词的含义便是含糊的。瓦茨莱维奇、比文和杰克逊提出的关系传播的第一条基本原理——“一个人没法不传播”——的意义便是含糊的。同样，对于关系的报告和命令功能以及“超传播”（metacommunication）等概念的理解也是混乱的。有些批评者形容这些概念让我们“陷入了混乱的泥潭中”（Bochner & Krueger, 1979, p. 203）。例如，帕罗阿尔托群体的理论家在他们的著述中，使用了三种不同的对“超传播”的定义（而他们使用的其他术语——例如命令信息和关系信息——也无助于我们理解这个概念）。有时候，超传播指的是对内容信息的言语或非言语的归类。对方正是用这种超信息来指导你如何对信息进行解码。而在另一种语境下，超传播指的是关于关系本身的非言语性陈述——例如控制。超传播还可以指人们对关系的本质进行的公开讨论。更糟糕的是，他们对超传播的本质也没有做出严格的定义：可以是类比式的、可以既是数字式又是类比式的、可以非言语性的、也可以既是言语性又是非言语性的。

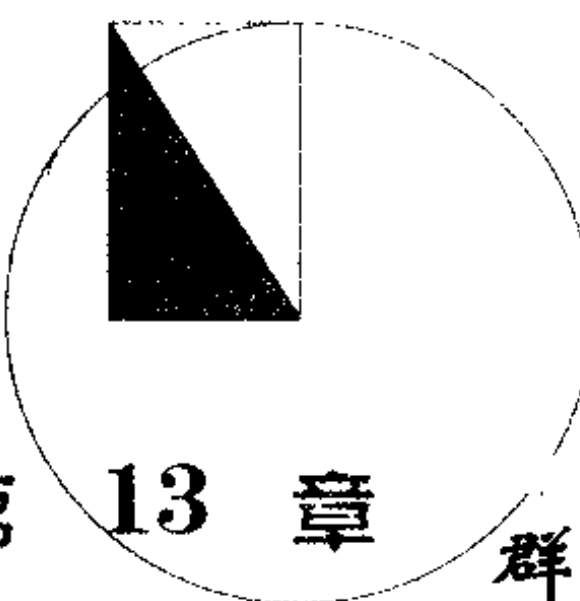
本章所介绍的大多数理论做出的最为重要的贡献是它们为传播理论提供了一个全新的指向——对发展过程的关注。发展过程一般是很难进行研究的。因此，人们容易把关系的





定义和发展过程做过于简单化的处理。理论也相应地预设某种单一的发展轨迹或者过程，而没有区分不同的关系类型和其中包含的各种变量。例如，社会穿透理论原先预设的就是一种线性的发展轨迹。正如近来一些理论家指出的那样，这种轨迹太整齐划一了，与实际情况不符。在不同类型的关系中，有不同的过程起作用。比方说，我们不能假定在关系的各个阶段，回报—代价的过程都会起作用（Bochner, 1984, p. 579）。

毋庸置疑，关系传播理论是一个相当有趣、重要并且富于挑战性的研究领域。在迄今为止发展出的相关理论中，我们看到了几代学者为增进我们对这一人类生活最为神秘的领域的理解所做出的不懈努力。虽然单个的理论留下了许多疑问和缺憾，但从整体来说，它们提供了许多有关人际关系的深刻见解。



## 第 13 章 群体决策中的传播

长期以来，小组传播（或者说小型群体传播）一直是传播学研究领域的重要分支之一。迄今为止，这一分支中最为重要的课题是做决定（或者说决策）。在本章中，我们要介绍的是与这一重要母题有关的一些有意思的、富于洞见的理论。

群体传播的理论和研究起源于 20 世纪早期的一些研究。其中最为重要的来源是玛丽·帕克·弗莱特（Mary Parker Follett）对整合式思维的研究（1924）。早在 1924 年，弗莱特就提出，在群体、组织和社区内解决问题是一个创造性的过程，包括以下三个方面：（1）从专家那里搜集信息；（2）在日常生活的体验中检验这些信息；（3）发展出一种整合式的解决问题的方法，能够满足各方的不同利益，而不是引发各方利益之间的竞争。在 20 世纪美国的思想体系中，通过讨论来解决问题和冲突已经获得了广泛的共识。

对群体传播研究产生重要影响的另一个领域是言语传播中有关群体讨论的教学和研究。在群体讨论课上，老师教学生如何有效地与他人进行谈话。这门课是美国高中和大学言语传播课程的重要内容之一。群体传播理论的第三个重要来源是社会心理学有关群体动力的大量研究。

这些年来，群体传播研究大多遵循的是一个“输入—过程—产出”的模型。它把群体的体验分成几个部分：影响群体的因素（输入）、群体内发生的事情（过程）和结果（产出）。例如，我们可以研究群体成员的异质性（输入变量）对群体内谈话量的影响，以及互动模式（过程变量）对群体成员满意度（产出变量）的影响。

## 输入—过程—产出模型

### 一个总体性的组织模型

由巴里·柯林斯 (Barry Collins) 和哈罗德·盖茨考 (Harold Guetzkow) 构建的这一简单的模型 (如图 13.1 所示) 把握住了有关任务群体 (task group) 研究的主题, 也很好地演示了“输入—过程—产出”模型 (1964, p. 81)。

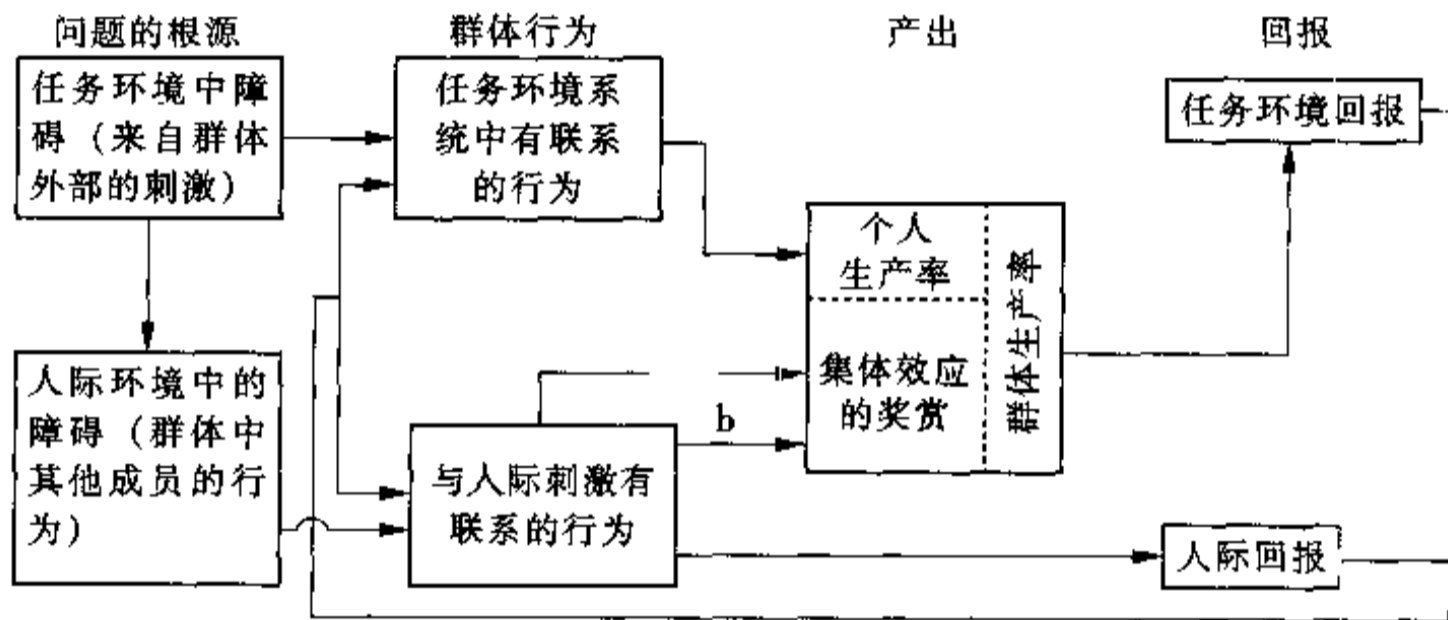


图 13.1 群体决策的简单运作模式

根据这一模型, 任务群体面临着两类问题——任务障碍和人际障碍。任务障碍是群体成员在完成分派给他们的工作 (例如筹划某个事件或者制定某项政策) 时碰到的困难。群体成员直接处理这些问题。他们会分析所处的具体情境, 提出可能的解决方案, 并对替代性方案进行评估。

群体决策不同于个人解决问题, 这是因为前者包含了人际关系的因素。当两个或者更多的人共同处理问题时, 就会出现人际障碍, 其中包括向对方阐明你的想法、处理相互之间的冲突以及协调彼此的分歧等。因此, 在任何一次群体讨论的过程中, 所有成员都要同时面对任务障碍和人际障碍。

在小型群体传播 (小组传播) 的研究中, 任务的完成与人际关系的根本差异是最主要的课题。就传播的有效性而言, 这两类行为都非常重要, 所有对群体传播的分析都要对它们进行讨论。

如果能够把任务和人际关系有效地整合起来, 那么就会出现一种集合效应 (assembly

effect)。由于这种效应，群体的解决方案或者产品要比个人的——即便是最好的那个人的——方案或产品强得多。比方说，如果某个俱乐部开会策划一次野餐活动，如果他们能够把任务和人际关系整合起来，那么做出的策划肯定比由某个成员来一手操办要好得多。

群体的回报可以是积极的，也可以是消极的。对于群体成员而言，积极的回报就是成功地实现了目标。除此之外，积极的回报还包括冲突的解决和成功的传播。消极的“回报”会对群体成员产生负面的影响。

比方说，一次成功策划的野餐是任务回报，而在策划过程中的乐趣是人际回报。如果任务完成得很好，群体成员又感到很高兴，那么就会对群体今后的决策产生积极的影响。反之，如果任务完成得不好，群体成员之间的分歧没有得到很好的解决，那么就会对今后的决策产生消极的作用，下一次决策过程就会变得更加困难。

群体传播要花费一定的精力。有些精力要花在克服任务障碍上，而有些精力要用来处理人际障碍。雷蒙德·卡泰尔 (Raymond Cattell) 用“增效”(synergy) 一词来定义这种群体的努力。在克服人际障碍上花费的精力总量被称之为内在性增效 (intrinsic synergy)，而剩下的用来完成任务的精力总量被称之为效果性增效 (effective synergy)。如果效果性增效较高，那么就能更有效地完成任务 (1948, pp. 48-63)。

群体中的增效水平取决于其成员对待别人的态度。如果成员之间发生冲突，那么就要花费大量精力维持群体的团结。这样一来，就没有多少精力来完成的任务了。反之，如果群体成员具有相似的态度，那么在人际关系上投入的精力就很少，效果性增效就会大为提高。

比方说，你和同学组成了一个传播理论的学习小组。你发现组员之间在学习态度、动机和方法都存在着较大差异。在小组会上，你们会花很多时间争论如何组织小组的活动，以及采取何种学习方法。每个组员对小组活动做出的贡献有很大差异，因此，你会感到十分沮丧。上述围绕着人际关系的难题就构成了内在性增效。等到考试结果出来以后，你发现小组的学习没有给你带来任何收益。于是，你决定退出该小组，转而进入别的小组，或者干脆自己学习。在这种情况下，小组的效果性增效很低，甚至还不如你自己学习所能达到的效果。

假设你加入了另一个学习小组，大家很快就如何进行小组学习达成共识，并且立即付诸行动。由于没有多少人际障碍，这个小组十分团结。换言之，该小组具有较高的效果性增效。小组学习的效果比自学要好得多，因此，你的成绩也提高了不少。在上述两个小组中的不同体验体现了花在人际关系上的精力（内在性增效）和它与最终结果之间的关系（效果性增效）。

### 功能性的传统

群体传播的功能理论把过程视为群体用来进行决策的一种手段，它强调的是传播的质

量和群体产出的质量之间的联系。在决定群体的产出方面，传播能够以各种不同的方式做成一些事情——即发挥不同的功能：它是共享信息的手段；它也是群体成员探索和识别思想上的错误的途径；它还是说服的工具。

在“小组讨论”课程教学基础上总结出的语用学理论对群体传播研究的功能取向产生了相当大的影响。这一理论在很大程度上是以约翰·杜威（John Dewey）的实用主义哲学为基础的。杜威在1910年出版的《我们如何思考》（*How We Think*）一书奠定了20世纪实用主义哲学的基础。

杜威提出的解决问题的过程分为以下六个步骤：（1）说出所遇到的困难；（2）定义问题；（3）分析问题；（4）提出解决方案；（5）比较替代性方案，并且按照一整套目标或评判标准来检验它们；（6）实施最佳方案。属于功能传统范畴的理论所探讨的就是传播如何影响了上述的每个因素。

**一个总体性的功能理论** 美籍日裔学者蓝迪·广川（Randy Hirokawa）是功能传统的领军人物。他的研究旨在发现群体传播会出现的种种问题和错误，从而找出解决的办法，使群体传播变得更为有效。他对群体决策过程的描述与杜威提出的解决问题的六个步骤是相契合的。

某个群体的决策过程通常以识别和评估问题为起点。在此，他们要回答以下问题：发生了什么？为什么？谁参与到其中？会产生什么危害？谁受到了伤害？接下来，群体要搜集和评估相关信息。在群体成员讨论解决方案的过程中，他们也在不断搜集关于这些问题的信息。

下一步，群体要提出解决问题的各种替代性建议，还要讨论通过解决这些问题所期望达到的目标，并且对这些目标和替代性建议加以评估，最终的目标是就行动的过程达成共识。图13.2演示的是解决问题的总体性步骤（Hirokawa & Scheerhorn, 1986, p. 66）。

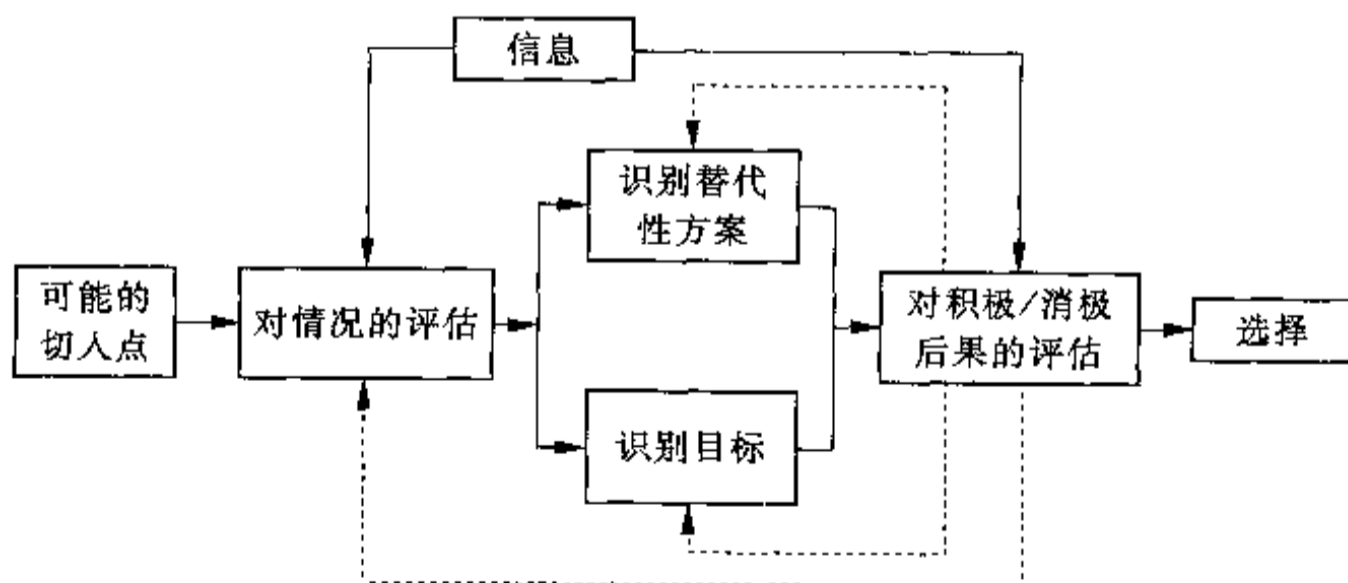


图 13.2 群体决策过程中的总体模式

从这一决策过程中，我们可以很容易地推断出导致决策失误的种种因素。第一个因素是对问题做出的不恰当评估。这要归咎于对具体情况做出的不充分或不准确的分析。决策失误的第二个来源是不适当的目标或宗旨。群体可能忽略了应当达到的重要目标，也可能努力达到的都是一些无关紧要的目标。第三个问题是对积极和消极特质的不恰当评估，即忽略了各种建议中的某些长处和短处，也可能是过度估计了决策所带来的积极或消极的结果。第四，群体决策所依据的是一个不够充分的信息基础，包括以下几种情形：合理的信息被排斥在外，而不合理的信息则被接受进来；搜集的信息太少；搜集了过量的信息，引发了超载和混乱。最后一个因素是群体在信息基础上做出的错误推理。

群体为何会陷入上述这些陷阱呢？广川认为这些错误通常都是在群体传播的过程中产生的。群体受到了某些成员的控制，他们自觉或不自觉地以某种方式误导了群体。在这种情况下，就需要有人向群体施加积极的影响，通过这种手段来抵制误导。

广川进行的相关研究中有一部分是针对决策质量的。他归纳了决策质量的四个方面：对问题的恰当理解；对决策目标和标准的恰当理解；对替代性方案中的正面特质的恰当评价和对替代性方案中的负面特质的恰当评价（1988，pp. 487-515）。在实验当中，广川把受试者分成四十多个三人小组，让他们讨论如何处理大学里发生的一起剽窃案。他对每个小组的讨论都进行了录像，每个讨论的长度从17到47分钟不等。他请来两位在处理有关学生道德规范的个案方面颇有经验的教授对这些小组决策的总体质量进行评估。他还组成了一个评审团，对上述四个方面完成的程度进行评估。通过统计学的分析，他发现群体决策的质量与这四个有着不容置疑的联系。如果把评估成绩最好的小组与最差的小组做一比较，我们会发现他们在目标的实现上表现出很大的差异。显而易见，那些较为有效地发挥了上述四个方面功能的小组所做的决策的质量更高。

**贾尼斯的群体思维理论** 对功能传统产生重大影响的另一位理论家是厄文·贾尼斯（Irving Janis）。我们在此介绍的是他提出的群体思维假设（groupthink hypothesis）（1982）。

贾尼斯对群体决策的适宜性进行了仔细的研究。他采用的是批判式的思维方式，阐明了为何有时候在群体满意度较高时，会出现其产出的有效性较低的情况。

群体思维是群体内部粘合性的直接结果。柯特·莱文（Kurt Lewin）曾在20世纪30年代首先对粘合性进行了一定深度的讨论。自此以后，它就成为群体传播有效性的一个重要因素（1948）。所谓“粘合性”（cohesiveness）是指群体成员之间彼此感兴趣的程度。在一个粘合性较高的群体中，彼此之间较高的认同程度把群体成员“粘合”在一起。

粘合性也反映了群体成员对于通过集体努力实现目标的认知程度。这就是说，成员不一定要具有相似的态度，但他们之间相互依赖，依靠对方来实现共同的目标。群体的粘合性越高，其成员承受的压力就越大。

粘合性是一个积极的因素，这是由于它能够把群体成员聚合到一起，改进群体内部的人际关系。贾尼斯在强调粘合性所具有的价值的时候，也不否认其潜在的危险性。一方面，具有较高粘合性的群体把精力过多地投入到维持群体的团结上，这样一来便对决策本身产生了副作用。群体成员之所以花费这么多精力来维持群体的团结，是由于这会给他们带来一些潜在的回报：友谊、威信和对自我价值的肯定。由于人们通常具有较高的自尊需求，因此会花费较多的精力来建立积极的社会关系，这就导致了群体思维的出现。

在群体粘合性较低的情况下，某些因素会使群体内的一致同意成为一种幻象。群体内部的不团结会自然而然地导致冲突的出现，这就意味着要对某件事务的方方面面进行考虑和争论。贾尼斯通过研究发现，群体思维会产生以下六种消极的结果：

1. 群体的讨论会局限于几种替代性方案，而未能对所有富于创造性的可能方案进行全面的考虑。对于该群体而言，解决方案既简单又明白，因而无需对其他想法做出进一步的探索。
2. 未能对最初受到大多数成员青睐的立场做出重新的审视，因此也就不能发现其中不太明显的一些漏洞。换言之，该群体在考察其成员偏爱的解决方案所产生的后果时缺乏批判性立场。
3. 群体无法对最初未获大多数成员青睐的替代性方案进行重新审视。少数派的观点被迅速打入冷宫，或者干脆弃之不用——不仅大多数成员是这样做的，就连起初支持少数派观点的成员也是这样做的。
4. 未能征询专家的意见。该群体容易产生自满情绪，把局外人的意见看作是一种威胁。
5. 群体在关注和搜集相关信息上具有高度的选择性。其成员倾向于关注那些支持他们所青睐的方案的信息。
6. 群体对于自己的想法过于自信，因而未考虑对偶发情况做出预案。他们看不到失败的可能性，更不用说对失败做出预案了。

上述这些负面效应都来源于群体缺乏批判性思维和过于自信。贾尼斯指出了群体思维所具有的几种标志性的“症候”：第一种症候是无懈可击的幻象（illusion of invulnerability），它导致的是盲目乐观的情绪。群体成员具有这样一种强烈的感受：“我们知道自己在做些什么，不需要外人来搅和。”第二，群体会共同努力，使其所决定的行动方案合理化（rationalize）。他们会自圆其说，使得其决策看起来似乎是绝对正确的选择；这样一来，便使自己相信所做的决定是准确无误的。第三，群体坚持的是对其固有的伦理道德（morality）的毋庸置疑的信念。他们认为自己具有良好的动机，是为了获得最佳结果而努力。这就使该群体对道德和伦理上的后果采取低调处理的态度。第四，群体之外的领袖人物往往被模式化（stereotyped）为邪恶的、软弱的或是愚蠢的。第五，群体成员会受到直

接的压力 (direct pressure), 以至于不敢表达反对意见。不同的声音立即被压制下去, 这就导致了第六种症候: 对不同意见的自我审查 (self-censorship)。这就意味着单个的成员在表达反对意见时迟疑不决, 最终悄悄地把自已的保留意见压制下去。这样一来便导致了第七种症候: 群体成员所共享的一致同意的幻象 (illusion of unanimity)。即便决策并未获得一致同意, 群体也要在表面上做出团结一致立场。第八种也是最后一种症候是群体内部出现了一些自封的“卫道士”(mindguards)。他们会阻止群体领袖及其成员接触任何反面意见或者是不需要的信息。这些卫道士的典型做法是: 劝告人们不要“添乱”, 从而压制反面的意见和信息。

那么, 究竟应该如何解决群体思维带来的这些问题呢? 贾尼斯提出, 在决策的过程中应当承认群体思维存在着一定的危险性, 并且采取以下措施来防止危险的出现:

1. 鼓励每个成员都成为具有批判意识的评估者, 一旦有不同的意见就应当表达出来。
2. 不要让群体的领袖人物直接地、正面地表达他们的偏好。
3. 建立几个独立的、彼此分隔的决策群体。
4. 把现有群体再分为若干小组。
5. 与群体以外的人讨论所发生的事情。
6. 邀请局外人参与群体讨论, 带来一些新鲜的视角。
7. 每次开会时指派某个成员“唱反调”, 引发争论。
8. 花一定的时间考察种种带有警告性的迹象。
9. 在做出最终决定之前, 再次对所有方案进行考虑。

贾尼斯的研究方法也很有意思。他运用历史资料来支持他的理论, 对美国历史上六次最高层的政治决策过程进行了分析。这些决策的结果有好有坏, 主要取决于运用群体思维的程度和范围。正面的例子包括古巴导弹危机和马歇尔计划。反面的例子包括猪湾入侵、朝鲜战争、珍珠港事件和越战的不断升级。

贾尼斯所举的成功决策的个案之一是肯尼迪政府对古巴导弹危机做出的回应。1962年10月, 美国情报机构发现古巴在苏联的帮助下正在建造防御性核武器及其相关设施。在一年前的猪湾事件中, 肯尼迪总统已经吃过了群体决策失误带来的苦头(1961年4月, 肯尼迪总统秘密派遣由1400名古巴流亡人士组成的中央情报局特工登陆猪湾, 企图推翻卡斯特罗政权。结果遭到失败——译注)。从这次事件中, 他知道了在这类国际性危机中不应该做什么。因此, 在古巴导弹危机发生后, 他自己做到不过早发表任何意见, 而是鼓励顾问们之间互相进行挑战和争论。他把顾问团分成若干小组, 独立地讨论问题, 以免受到相互影响。小组中的各个成员——包括总统本人——都要与小组以外的专家和同事进行讨论, 确保听到各种新观点。最终, 肯尼迪总统成功地运用军事手段阻止了古巴和苏联的联手行动, 化解了这场危机。



## 互动性的传统

我们已经了解到，群体传播的结果在很大程度上依赖于群体内部的互动本质。在本书中，群体互动理论具有特别的重要性，这是由于它把传播视为群体生产力的核心。在此，我们介绍的是有关群体互动的两种理论。第一种理论是罗伯特·贝尔斯（Robert Bales）的互动过程分析，它体现的是老的标准。第二种理论对贝尔斯的互动概念做了改进，采取了一个不同的取向。

**互动过程分析** 贝尔斯的互动过程分析（interaction process analysis）是小型群体（小组）传播研究中最重要理论流派之一。他在多年研究的基础上创制出一套统一而完善的小组互动理论，旨在阐释小型任务群体的反应模式。

贝尔斯对互动行为做了分类（如图 13.3 所示）（1970，p. 92）。其中的每一个范畴代表的是群体成员做出的是哪一类陈述，这十二个范畴还可以再组成四个更高级的体系（在图 13.3 的左半部分列出），此外还可以给这些行为类型配对。每一对暗示着群体内出现的某种特定的问题领域（在图 13.3 的下半部分列出），这些配对包括征求意见/提供信

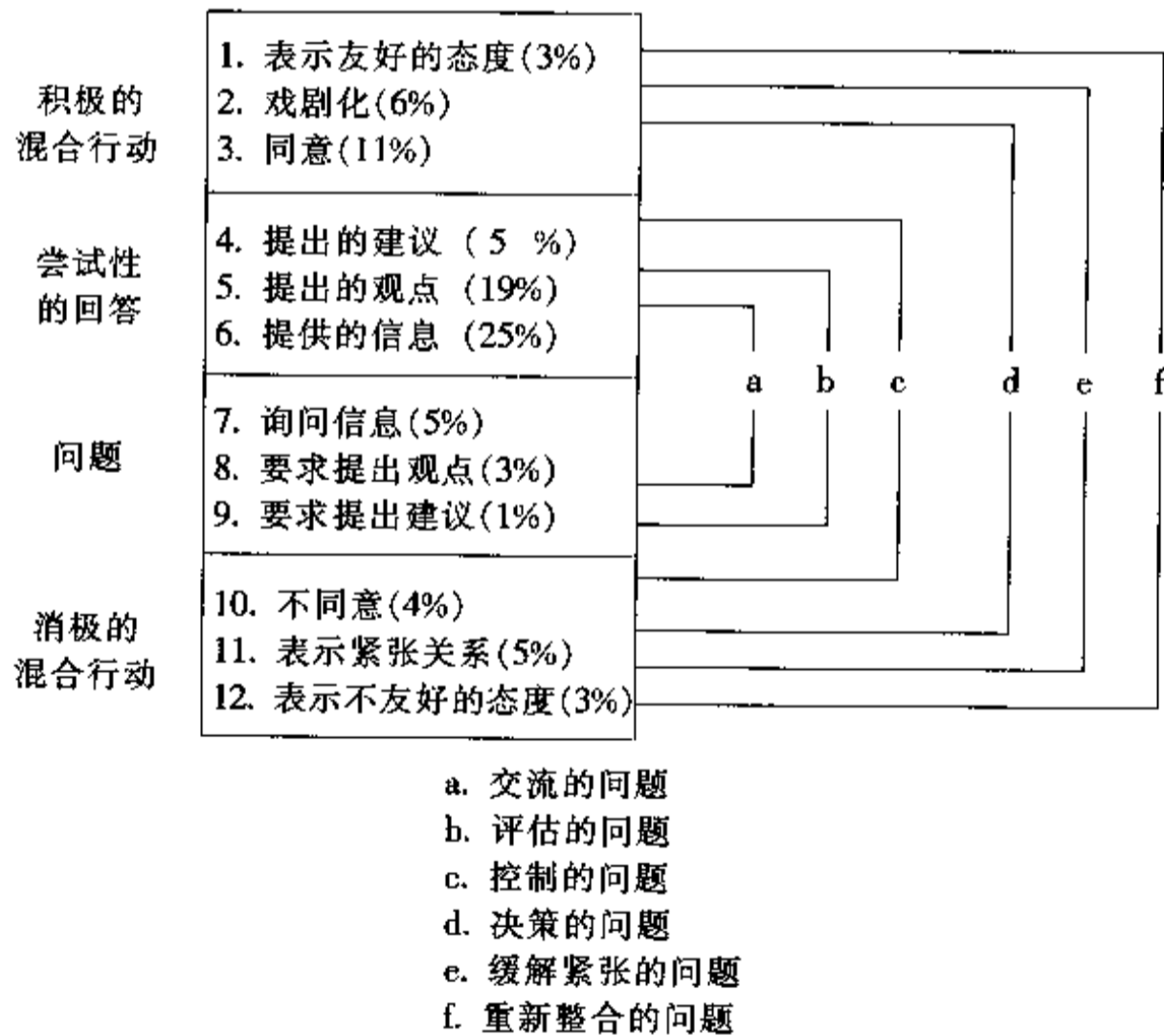


图 13.3 互动过程分析的各个范畴

息、征求意见/提出意见和征求建议/提出建议等。

贝尔斯发现讲故事（也称为戏剧化）是群体缓解紧张情绪的一种方式。在第八章中，我们曾经介绍了厄内斯特·鲍曼等人的符号聚合理论，它特别适用于小组传播的研究（1986, pp. 219-236）。鲍曼认为，讲故事这种传播形式不仅有助于缓和紧张关系，也能从总体上影响小组讨论的质量。在小组内部，一些讲了又讲的故事包含着想像性主题或者说共享的知识，有助于在小组内部建立起共同的身份/认同。组员之间的粘合性正是在“想像性主题”这一机制中逐渐形成的。上文中我们已经谈到，粘合性对决策既会产生积极的影响，也会产生消极的影响。

从总体上看，传播行为可以分为两大类：一类是社会情感（socioemotional）行为，其代表是一些积极的和消极的行为——例如表面客套、表明紧张关系和戏剧化等。另一类是任务行为（task behavior），其代表是提出建议、发表意见和提供信息等。应当指出的是，这种分类与本章开头部分介绍的、也是在许多有关小组传播的文献中可以看到分类——任务功能和人际功能——是相一致的。

贝尔斯还研究了领导权问题，指出在同一个群体中存在着两种不同类型的领导者。任务领袖（task leader）促使成员发表与任务有关的意见，并且进行协调，指导成员投入一定的精力来完成任务。与之同样重要的是社会情感领袖（socioemotional leader），其作用是改善群体成员之间的关系，关注群体内部积极的和消极的领域之间的互动。在通常情况下，由不同的人来担当任务领袖和社会情感领袖。

贝尔斯阐明了个人对自己在群体中所处位置的认知主要在三个层面上发挥作用。这些对立的层面包括：（1）宰制的对屈从的；（2）友好的对敌对的；（3）情感的对工具的。这些因素可被视为组成了一个三维空间，代表这三个维度的轴（axe）分别是：“积极的一消极的”、“上升的一下降的”和“前进的一后退的”。

在某个特定的群体内部，任何一名成员的行为都可以放在这个三维空间中来考察。某个成员的位置取决于他处于哪一个象限（quadrant）——比方说，“前进的一积极的一上升的”象限，简称UPF。他在该象限中的位置取决于每个层面所体现的维度。例如，UPF可以出现在空间当中不同的点上，这取决于三个维度（U、P、F三个点）的大小。当全体成员的行为类型在这张空间图上表示出来后，他们之间的关系网络也就浮出水面了。群体的规模越大，形成小组或亚群体（subgroup）结盟的趋势就越明显。这些亚群体是由处于相似的价值层面的成员所组成的。显而易见，在价值取向或者层面上较为接近的成员之间往往会产生亲密的关系；反之，彼此疏远的成员之间不大可能产生任何联系。

在贝尔斯看来，我们可以从行为类型的分布上预测出群体内部可能出现的结盟或者关系网。他还阐明了行为类型会影响成员所做的陈述的种类。某个成员引发的和接收到的互动部分地是由他的行为类型所决定的。

**费希尔的互动分析** 虽然贝尔斯的理论被称为“互动的”，但它实际上探讨的还是个



人行为。奥伯里·费希尔 (Aubrey Fisher) 和伦纳德·郝伊斯 (Leonard Hawes) 把它称之为人类系统模式 (human system model)。他们提出了一种更为符合群体传播实际状况的研究取向——互动系统模式 (interact system model), 它所强调的是相互关联的行为——即“互动行为” (interacts) (1971, pp. 444-453)。所谓“互动行为”是一个人的行动之后紧接着另一个人的行动——例如提问—回答、陈述—陈述和问候—问候等。在此, 分析的基本单位不是个人行为——例如提出建议, 而是连续性的行为配对——例如提出建议和做出回应。互动行为可以按照内容层面和关系层面来进行分类。比方说, 有人向你提问, 你做出了回答, 但你回答问题时的举止暗示着你觉得这个问题十分愚蠢。在此, 你的回答属于内容层面; 而你的非言语举止就属于关系层面。

尽管分析小组讨论的内容层面似乎更加有用, 但是费希尔还是首先聚焦于内容层面。由于任务群体中每个成员的陈述都与决策建议有着这样或那样的联系, 因此, 费希尔按照成员如何对决策建议做出回应来对他们的陈述进行分类。比方说, 他们的陈述可以赞同决策建议, 也可以不赞同。

贝尔斯和费希尔的理论最本质的区别表现在两个方面。第一, 贝尔斯应该按照功能来对特定的互动行为进行分类——任务的和社会情感的。费希尔则假设任何互动行为都要同时实现这两种功能。第二, 贝尔斯只对单个行为进行分类, 费希尔对互动行为进行分类——即某个时段内两个连续的行为。换言之, 研究者进行观察和分类的是每个行为及其后续的行为, 或者是一个支持的言论和接下来的反对言论。这样一来, 研究者才能搞清楚在小组讨论中行为配对的性质和出现的频率。

费希尔把他的理论称之为“决策浮现 (decision emergence) 理论”。他指明了任务群体决策经过的四个阶段: 介绍 (orientation)、冲突 (conflict)、浮现 (emergence) 和强化 (reinforcement) (1970, pp. 53-60; 1980)。他在研究了各个阶段互动行为的分布后指出, 群体互动的方式随着决策的形成和巩固而不断变化。

介绍阶段包括组员之间彼此熟悉、讲清情况和开始表达各自的观点。高度的一致性是该阶段的特征。他们发表的评论是用于检验其他组员的反应。因此, 他们表达的立场既是试探性的, 也是有所保留的。在此, 组员都在摸索着发展的方向和彼此的理解。

冲突阶段包括大量的冲突。在第二个阶段, 组员开始巩固各自的态度, 因此便导致了对立和矛盾。在此, 互动行为更多地是指意见不一和彼此的负面评价。组员进行争论, 试图说服对方, 也可能结为临时同盟。

在第三个阶段——浮现阶段, 这些临时性的结盟会逐渐消失。在此首次出现了合作的迹象。组员不再死抱着自己的观点不放。他们的立场会有所松动, 态度也会出现变化。他们做出的评论变得越来越模棱两可。正面的评价会逐渐增多, 群体的决策开始浮出水面。

在最后一个阶段——强化阶段, 群体的决策会得以巩固, 并且得到组员的肯定。群体统一了意见, 支持最终达成的解决方案。组员做出的评论几乎都是正面的和支持性的。在

此，作为第三个阶段标志的含糊言论逐渐消失了。

为了更好地阐明群体互动的各阶段的发展过程，费希尔对案件审理进行了个案分析。他的实验模拟了一个陪审团，对一起汽车撞伤行人的诉讼进行了裁夺（1980，pp. 298-306）。在第一个阶段，陪审员对他们的责任进行了探讨。陪审团要做什么？如何来做？可能做出的裁决方案有哪些？陪审员们开始表达的都是不确定的态度，直到最终澄清了情况。在冲突阶段，陪审团内部出现了相当大的分歧。陪审员就被告是否故意撞人以及应该运用哪种标准来进行判断展开了激烈的争论。在此，互动行为充满了感情，有时甚至达到了白热化的程度。

在浮现阶段，陪审员开始同意被告是故意撞人，行人本来是可以避免这次事故的。诚然，这种意见是初步的，陪审员们还要在这个问题上反复进行商议。但在这个阶段，情感和争论已经逐渐淡化了。在最后的强化阶段，陪审团做出最终的裁决，每个成员都确信这个裁决是正确的。

群体决策的各个阶段体现的是互动的特征，而互动本身也随着时间的变化而变化。与此相关的一个重要的主题是决策修正（decision modification）。人们一般认为，群体在某一时段内只引进一种想法；他们只形成一种决议，对它进行修改，直到达成共识。费希尔通过研究发现，上述的情况并不具有代表性。相反，决策修正是一个循环的过程。具体来说，群体会形成几种不同的决议方案，对它们进行简要的讨论，其中有些方案要搁置一下，以后再重新引入讨论中。对这些方案的讨论就像人们迸发精力那样一阵一阵来进行的。A方案先被引入讨论中，但讨论可能突然中止。小组会暂时搁置A方案，进入B方案的讨论。讨论完B方案后，小组又引入并且讨论其他的方案。然后，有些组员会重新提及A方案，对它进行修正后引入讨论。最终，小组会采纳这个最先引入的A方案。诚然，这个方案经过了无数次的修正，可能已经面目全非。

讨论为什么会是以这种不规则的方式来进行的？这可能是出于讨论过程当中人际传播的需求——即需要时不时地“摆脱”一下正在进行的工作。从效果上看，由于群体工作所具有的高强度特征，组员只能在很短的时间内做到思想的高度集中。因此，有限度的“溜号”行为可以缓解紧张和冲突。

费希尔还发现，群体在决策修正的过程中，通常会遵循一两种模式。如果冲突不严重的话，该群体会以更具体的语言来重新介绍被搁置的方案。例如，在一次公众健康与护理的讨论会上，有人首先提议“从一种不具有威胁性的东西入手”，这一让人不知所云的表达被修正为“从历史上护理对公众健康领域所做的贡献入手”（1980，p. 155）。群体再回过头讨论早先提出的方案时，往往会遵循以下的模式：陈述问题、讨论解决方法和评估标准、引入一种抽象的解决方案、经过讨论和修正最终形成具体的方案。但是我们应当记住，小组讨论不太可能按照上述四个步骤来依次进行，而是以间歇性的方式来进行。具体说来，小组会搁置某个方案，过一会儿回过头来再讨论，讨论就是以这种时断时续的方式



进行的。

如果冲突较为严重，小组讨论就会采用另一种方式。在此，小组不会努力把该方案具体化。这是由于组员之间对该方案存在着根本性的分歧。因此，小组会引入替代性的方案，其抽象性的程度与原来的方案相同，在讨论过程中，同样需要使之逐渐具体化。而在第一种模式中，小组是把最初的方案具体化，这是因为组员们认定该方案是最好的，他们所要做的是如何把这一总体性的想法付诸具体的实施。

费希尔的理论是群体发展的阶段模式的一个典型。阶段模式预测出了群体在解决问题或完成任务的过程中需要经历的几个步骤。在群体传播研究的历史上曾经出现过许多类似的模式。因此，阶段取向成为有关群体发展研究的主体。但是最近一段时间以来，越来越多的学者批评阶段模式过于简单化。在下一节中，我们将介绍一种新出现的有关群体行为和发展的理论，与我们以前介绍的相关理论相比，它的视角更为复杂，也更加实用。

## 建构的视角

“输入—过程—产出”的模型对我们理解小组决策有很大的帮助。但是，它在方法论上的局限性也是十分明显的。取代它的是近来出现的一种新的视角——建构取向。

我们在第8章已经探讨了“建构”（structuration）的概念。它指的是这样一个过程：个人行为导致了意料之外的后果，限制了自己后来的行为。比方说，一位组员为了表现出自己的创造性，为小组设计出了新的替代性方案。但没想到这样一来，他便为自己预设了一种期望或者角色——在今后的小组讨论中，他都必须提出新的想法。作为小组的成员，我们应当享有充分的行动自由，但也不能随心所欲。我们的一举一动必须有助于实现个人和集体的目标。说的抽象些，我们总是受到通过建构过程创制出来的社会性结构的限制。

马歇尔·斯科特·普尔（Marshall Scott Poole）等人在多年研究的基础上，创制出了一套群体决策的建构理论。根据这一理论，群体决策的过程旨在获得聚合效应（convergence），或者说就最终的决策达成一致意见。这一决策过程实际上也构建了他们的社会体系。在此，每个人表达了自己的意见和偏好，由此创制和复制了产生或者阻碍聚合效应的某些规则。

行为中包含的三种元素——阐释、道德和权力——影响了群体的工作（详见第8章）。人们通过语言进行阐释；通过群体的行为准则来建立道德；通过群体传播中出现的人际权力结构来获得权力。

假设你想要劝说其他组员接受某个方案。你首先要做的是阐释工作——运用小组内常用的而且能够被其他组员理解的语言，来与他们分享你的读解。诚然，你所使用的语言可能包括一些具体化的、专业化的、只能被同组成员理解的术语。你所采用的特定的说话和

行为方式都符合群体内的道德规范，因而能够被其他组员所接受。为了使你的传播行为更有效，你还可以利用各种权力资源——比方说领导地位和领导才能等。你在小组会上发表的言论不一定能够达到预期的目的，但它肯定会产生一些意料之外的后果，从而有助于在群体内部建立起共同的理解、语言、规则和权力结构。

外部因素总会对群体行为产生影响。但是，这些外部因素只有得到群体的理解和阐释，才会产生一定的意义。这种阐释也是群体内部的互动和商谈的结果。最为重要的外部因素之一是任务的类型——即该群体被分配做什么。任务本身决定了哪些规则是合适的，而哪些规则是不合适的。比方说，某个学习小组在准备考试时与做研究时采取的是完全不同的行为方式，但是该小组本身必须从实际出发来理解任务的意义。

更进一步说，我们对待别人的方式反应了我们对他们在群体中所处位置的看法。在某个时候会形成对每个成员的“群体性”定义和对整个群体的定义。结果，这一群体性定义会影响成员之间的互动，并且被一次次复制，从而形成各自在群体中的位置——他们会分别成为任务领袖、社会情感领袖、信息提供者和冲突管理者等。

建构的过程通常会导致矛盾的出现。因此，任务群体时常要面对这些矛盾。群体行为既会引发又可以解决这种内在固有的紧张关系。例如，小组必须在截止日期之前做出一个好的决策，但在这么短的时间内很难把工作做好。一方面，小组要满足任务的各项必要条件，但要完成任务就必须顾及社会情感的需要。正如我们在前面指出的那样，问题的关键在于满足社会情感的需求必然会分散我们对工作质量的关注。更进一步说，个人之所以加入某个群体是为了实现自己的目标，但他们在实现个人目标时必须关注集体的目标，这必然会影响到个人的需求。群体的聚合效应要通过商谈之后达成一致来实现，但这并不是说不能发表不同的意见。群体需要各种不同意见来检验其决策的可行性。

建构理论最有意思的贡献之一是它所提出的群体决策的程序。普尔等人提出了群体决策经过的种种不同的路线，这取决于他们所面临是何种偶然情况（contingency）。有时候，群体是按照某种可预测的步骤来行动的——例如广川提出的几个解决物体问题的步骤（如图 13.2 所示）。但有时候，他们的行为缺乏系统性。更有甚者，他们会依据特殊情况的需要走自己的道路。

群体决策的运作方式取决于三组因素。第一组是客观性任务特征（objective task characteristics），它是指任务的一些标准属性，例如：现有问题与预先提出的解决方案之间的相契合的程度，问题的清晰程度，解决它所需要的专业知识，问题产生影响的范围，问题所蕴含的价值大小和本质，以及解决该问题是一次性的行动还是具有更广泛的政策含义。

比方说，你所参加的俱乐部正在讨论是否参加市里举办的节庆活动；如果是，以何种方式参加。可供选择的决策方案很多，这将是一个相当困难的决策过程。决策所包含的潜在价值很高，而且今年的决策会对俱乐部今后几年的发展产生一定的影响。因此，这次决

策会花费一定的时间，所经过的过程也是较为复杂的。

另一方面，如果俱乐部讨论的是要不要在节庆活动中设一个卖墨西哥煎玉米卷的摊位，那么决策就变得简单多了。可供选择的方案是有限的，决策本身也不包含多少价值，它对俱乐部以外的人产生不了什么影响。因此，决策会以简单而迅速的方式做出。

影响群体决策过程的第二组因素是群体任务特征（group task characteristics）。不同的群体会会有不同的因素，大体上包括：该小组以前是否碰到过类似的问题；如果是，其经验的丰富程度；是需要创制一种新的解决方案，还是采取原有的标准化行动路线——两者之间的对比度；决策的紧迫程度。

影响群体决策过程的第三组因素是群体结构性特征（group structural characteristics）——包括粘合性、权力分配、冲突的历史和群体的规模。如果俱乐部成员众多，权力集中于几个负责人身上，组员之间曾经有过多次冲突，那么决策就会采用某种特定的程序。反之，如果是一个小型俱乐部，成员之间较为团结，权力由成员共享，那么我们可以预见到一套与前一种情况截然不同的决策程序。

上述三组因素会共同起作用，从而影响群体决策所采用的程序，具体包括：是采用标准化的程序还是特殊的程序；决策过程的复杂程度；完成任务过程中组织化或非组织化的程度；不同的行动所花费的时间。

还是回到上面的例子中。你所在的俱乐部可能会采用标准化的方法——例如广川的模式——来解决问题；也可能创制一种完全不同的方法。决策的程序可能简单而迅速，但也可能是复杂而耗时的。同样道理，决策过程虽然复杂，也是有条不紊地进行的；但也可能是杂乱无章的。

为了找出不同群体所采用的不同路线，普尔和乔奈尔·罗斯（Jonelle Roth）研究了29个群体所进行的47个决策过程。这些群体在规模、任务的复杂程度、紧迫程度、粘合性和冲突的历史等方面各不相同，其中包括医学院的教研小组、节能规划小组、大学生的学期报告研究小组、宿舍管理委员会等。他们对每一个群体的讨论都进行了录音和分析。由专门的评判人结合任务与互动行为等因素对各个群体进行了分类，这与前面讨论过的费希尔的实验有相似之处。他们还制作了长30秒的讨论录音片段，让评判人按照关系范畴进行分类。普尔和罗斯运用一套复杂的分析方法，识别出了按照任务和关系取向进行的互动过程中出现的种种不同的决策路线。

普尔和罗斯从总体上找出了三种类型的路线。有些群体遵循的是统一标准程序（standard unitary sequence）——虽然程序本身并不完全相同。还有些群体遵循的是两位学者所说的复合循环程序（complex cyclic sequence），它指的是解决问题的循环圈。与费希尔所设想的相似，他们发现这些群体会在定义问题和设计解决方案之间循环往复。第三类是解决问题指向（solution-oriented）的程序。其中几乎没有出现对问题本身所进行的分析。

群体所采取的决策路线是由三股相互交织的行动轨迹 (activity tracks) ——即群体活动或发展所遵循的程序——组成的。在每一条轨迹上, 群体是以不同的方式发展的。他们在每一条轨迹上所采取的行动路线部分地受到了上面讨论过的三组因素——客观性任务特征、群体任务特征和群体结构性特征——的影响。

可能出现的行动轨迹有很多种。普尔等人的理论中详细阐述的有三种——任务过程轨迹、关系轨迹和主题焦点轨迹。任务过程轨迹 (task-process track) 由那些直接涉及问题或任务本身的行动组成。这些行动包括: 分析问题、设计解决方案、评估解决方案和跑题等。关系轨迹 (relational track) 包括那些影响群体内部人际关系的行动——例如表示不同意见、进行调和等。这两种轨迹恰好对应于我们在本章前半部分介绍的几种理论中包含的“任务-维持”这一配对。第三种是主题焦点轨迹 (topic-focus track)。它指的是某一时段内群体所关注的事物或主题。图 13.4 所演示的是上述三种行动轨迹以及它们是如何共同运作的 (Poole, 1983, pp. 327, 329; Podes & Roth, 1989, pp. 334-335)。

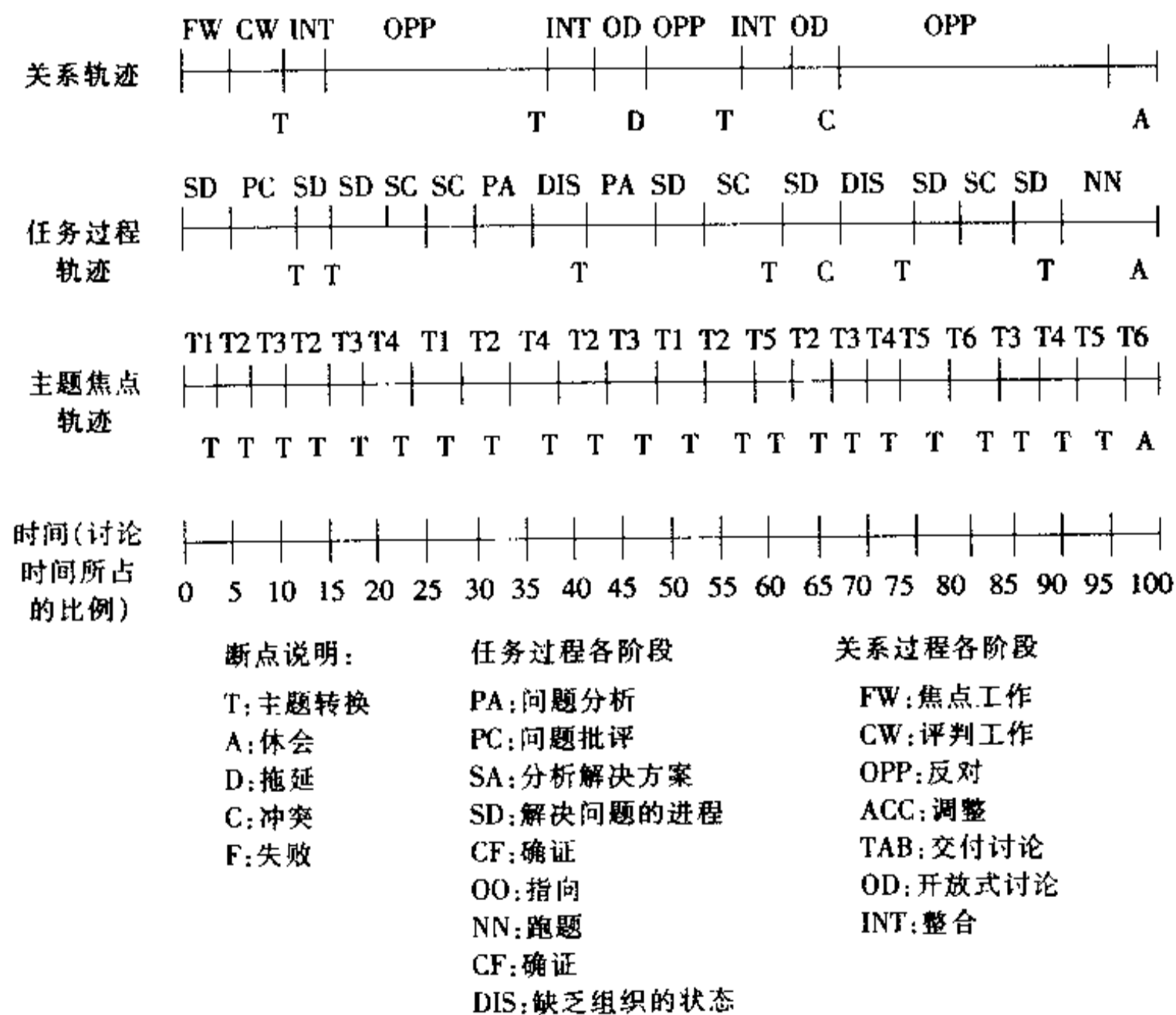


图 13.4 按行动轨迹进行讨论的样本





这种多重程序模式所构想的是：群体随时间沿着不同的轨迹运动。图中下方的时间标尺就表现了这种随时间进行的运动。在某一特定的时刻，群体处于每一个轨迹的不同的时点上。在这张图上，三种轨迹被分为不同的行动片段。这些片段是以横线上方的缩写字母为标志的。横线下方的缩写字母表示断点，我们在下文中再做解释。

在图 13.4 所示的讨论中，群体由主题 1 (T1) 开始。这样一来，该群体就被卷入了关系轨迹中的“焦点工作”(FW) 和任务过程轨迹中的“解决问题的进程”(SD) 中。随着讨论转入下一个主题，群体就进入了任务过程轨迹中的“问题批评”(PC) 和关系轨迹中的“评判工作”(CW) 中。讨论持续了一段时间，经过了几个阶段后直至结束。这就是说，群体经过了任务过程轨迹中的“跑题”(NN)，但是最终完成了关系轨迹中的“整合”(INT)。应当注意的是，图中所示的讨论中不同轨迹上的各个行动片段或阶段，彼此之间并不存在对应关系。这就使得决策路线变得更为复杂。

在讨论过程中，不时出现中断现象。这些表示转换的点被称为“断点”(breakpoints)。有时候，断点代表在单一轨迹上出现的变化，但在更多的情况下，它表示在几条轨迹上同时出现的变化。断点之所以重要是由于它们标志着群体决策行为的发展过程中的关键之处。

显而易见，群体讨论的过程中存在着三类断点。正常断点(normal breakpoints)是指那些预期的、自然而然的中止或转换——例如休会、召开核心会议(也就是我们通常说的“开小会”)或者是转换话题。拖延(delays)是指导致群体正常运作暂时停止的出乎意料的问题。拖延通常意味着对某些事务的重新讨论。这些事务对于解决冲突和建立理解而言是必需的。拖延可能预示着困难的出现；也可以是一种积极的象征——它标志着认真思考和创造性行为的出现。中断(disruptions)是更为严重的问题，它标志着根本性分歧的出现，也标志着群体传播的失败。

虽然本节介绍的理论有些复杂和深奥，但它很好地揭示了群体决策中的建构性本质。它阐明了这样的道理：群体确实采取了特定的行动路线来达到他们的目标；但是这样做就创制出了限制未来行为的结构。

## 小结和评论

群体对于个人和社会而言都是很重要的。一个人在世上若想有所作为，就少不了跟别人进行合作。人们运用传播和交流的手段在解决问题的过程中共享资源。这样一来，群体传播不仅成为完成任务的工具，而且也是维持群体团结的手段。

群体传播可被视为一个由输入、内在过程和产出组成的系统。对于决策过程而言，输入包括信息、群体资源和任务特征；过程包括群体的互动和决策的进展；而产出则包括任

务和决策的完成。

群体传播也是一种建构的形式。群体的实践创制出了限制未来行为的结构。输入—过程—产出的模式和建构理论彼此不一定完全契合，但却提供了观察群体运作的两种不同的方法。从许多方面来看，普尔等人的理论遵循的是输入—过程—产出的模式。这是由于该理论所假设的是一系列影响过程的因素，而过程反过来又影响了最终的结果。这两种不同方法之间的区别在于：建构理论承认群体内的权力在一定程度上塑造了其过程的路线。

小组决策理论形成了一种鲜明的传统。这些理论流派具有相当清晰的共同的“影响线”(influence line)，也具有一致性。正是这样的特征把它们聚合在一起。从历史上看，某些基本观念贯穿了这些理论的发展进程。后来提出的理论是对早期思想的拓展和深化。

其中，第一种基本观念是把群体的努力分解为任务和社会情感这两个因素(the division of group effort into task and socioemotional factors)。这一观念几乎在本章所介绍的所有理论中均有所体现。人们把“任务精力”(task energy)花在解决问题上，而把“社会情感精力”(socioemotional energy)花在维持群体团结和人际关系上。群体传播的有效性取决于这两种传播行为之间的平衡。如果对这两个因素不加以足够的重视，便会导致质量较差的决策和组员的不满。

在区分任务和关系的各种理论中，贝尔斯具有奠基作用的研究是最具影响力的。对于群体互动的理解而言，贝尔斯的理论是一个很好的开端。他的理论取向既具有高度的简洁性，又具有内在的一致性。其所依赖的概念基础既是合乎情理的，又具有直觉上的吸引力。有关群体互动的许多主张都是从这一概念基础上派生出来的。

在贝尔斯看来，群体在有关任务的讨论和有关社会事务的讨论之间来回摇摆。但是，如果我们仔细考察处于行动过程中的群体，就会发现任务功能和社会情感功能是完全混合在一起的。一个人在一次陈述中同时实现这两种功能。在对群体行为进行分类时，把这两种功能进行合乎情理的分割是很困难的。诚然，某一次陈述可能强调的是任务，也可能强调的是社会情感，但把他们截然分开的做法肯定是错误的。

从严格的意义上说，贝尔斯的理论是行为指向的，因此未能描述出真实的互动状况。它假定任何陈述都是独立与其他人的紧随其后的陈述而存在的。费希尔的理论则把彼此相连的行为视为分析的基本单位。因此可以算得上是第二代互动理论。虽然费希尔的理论认可了互动过程中关系层面的存在，但却未能把小组讨论中的内容层面和关系层面联系起来进行研究。

从总体上看，贝尔斯和费希尔的理论存在着共同的强势和弱点。其强势在于：两种理论都运用了互动分析的方法，使我们能仔细考察群体传播行为，同时把信息与群体中存在的其他因素联系起来加以考察。换言之，互动分析是群体传播研究的一种重要的方法。因此，这两种理论既是合情合理的，又具有启发性。但这些强势的取得不是没有代价的，它们导致了共同的弱点出现。当我们按照现有的分类方案来分析个人行为(或互动行为)

时，就掩盖了其意义的丰富性和特殊性。对普遍性群体趋向的理解是以牺牲对群体内特殊事件的彻底理解为代价的。

普尔等人的研究代表了第三代关于任务和关系传播的理论。它同时阐述了任务和关系这两条轨迹，因此是对费希尔理论的进一步发展。它阐明了群体是如何创造出不同的决策模式的，因此在把握群体体验的特殊本质方面也迈出了一步。

群体决策的第二个基本主题是群体结构（group structure）。群体结构是以不同的方式表现出来的。个人在群体内所做出的陈述是各不相同的。贝尔斯早在20世纪50年代就对这些陈述进行了分类，从而把个人的行为与他们的角色联系起来。他阐明了个人陈述的类型是如何塑造群体互动的，以及群体是如何根据个人的陈述来给他们分配不同的角色的。他还阐明了组员是如何按照他们不同的个性来组成亚群体的。

费希尔所使用的分类与贝尔斯的有些不同之处。他更感兴趣的是在互动过程中，组员如何通过陈述来进行互动。就连普尔提出的那样较为深奥的理论也是从对陈述和互动行为的分类入手的。但是，普尔比任何一位先驱者都要走得更远。这是由于他阐明了互动行为是如何融入一个个行动片段中的，以及这些片段又是如何融入各个阶段中的。普尔提出的有关群体结构的观念之所以既复杂又深奥，是因为他阐明了在一个群体内可以同时出现几种不同的结构。

小组研究中第三个长期性的主题是决策的进展（decision development）。讨论过程中不同的时段都有不同的互动行为。许多理论家把它视为一个线性的发展过程。但是，这一过程的确切本质迄今为止还是模糊不清的，是有争议的，并且还在理论家们的努力探索之中。从某种意义上说，普尔的理论在揭示群体决策进展的个性和复杂性上还有很大的潜力。那么，群体究竟是如何在决策上达成一致的呢？这一直是一个让人感兴趣的课题。本章中介绍的几种理论都对这一课题做了探讨。显而易见的是，认真的、富于批判性的思考是讨论中最为重要的因素。长期以来，瑞妮·梅尔斯（Renée Meyers）、黛尔·布莱舍斯（Dale Brashers）等人对群体争论的过程进行了研究。他们指出这种你来我往的争论的重要性，作为一种批判式思考的形式，争论有助于最终达成共识，实现聚合效应。

小组理论的第四个趋向是对有效性的兴趣（interest in effectiveness）。功能传统对此做了很好的阐释，其中尤以贾尼斯的理论最具吸引力。这是因为它对有效性做出了高度集中的和在直觉上具有吸引力的解释。它不仅基于实验室内进行的研究，而且也是在实地应用和对历史个案的分析中总结出来的。这一理论阐明了群体动力学（group dynamics）相关主张的用途，因此有助于我们理解群体传播的实际运作过程。

正如我们在本书中反复指出的那样，大多数传播理论的缺陷在于它们基于的是有限的视角和有限的研究类型。从这个意义上说，贾尼斯的理论带来了一股清新的空气。实际上，如果我们仔细考察一下小组研究在整个过程中运用的信息和数据，就会发现其中包含的种类繁多，涉及的范围也相当广泛，并且大都来自实际的应用当中。普尔在研究中所运

用的群体决策实例是这方面又一个典型的例子。

贾尼斯理论的与众不同之处还表现在其所具有的应用本质上。该理论是规范性的，或者说是约定俗成的。它对改善群体运作起着指导性的作用。但是，该理论的这一层面也正是其弱点所在——它无法让我们更进一步理解或者解释群体是如何运作的。虽然它提出了如何防止群体中出现某种危险的建议，但它并未帮助我们理解粘合性、冲突、角色和传播的本质。有鉴于此，有些学者不太愿意承认贾尼斯所提出的是一种理论；而他本人也只是把这种应用型的研究称为一种“假设”。

广川的理论也具有高度的规范性。它与社会群体的日常体验是一致的，并且对于提高群体传播的有效性有着潜在的实践意义。广川的理论也把群体运作限制在一个理性的、单一的任务指向的过程中。因此，它未能揭示出群体的成功与失败也是社会情感、关系或建构活动的结果。除此之外，该理论未能对群体无法掌控的问题做足够的整合工作。这些问题包括具体情境的捉摸不定，或者是信息搜集过程中的实际障碍等。

就传播研究的整体而言，小组理论是其中有趣而重要的组成部分。但近来它似乎不那么受欢迎了。实际上，如果我们仔细考察一下几个相关领域，会发现研究工作要比人们所想像的活跃的多。普尔把这一问题称之为“离散状态”（diaspora）。为此，他呼吁在各个领域内从事群体研究的学者加强交流和互动，从而建立起更大规模的学术社群（1998, pp. 94-97）。

长期以来，许多研究者试图用具体的变量来归纳群体传播的特征。正如本章所阐明的那样，已经出现了有些富于洞见的理论流派。尽管如此，群体传播还是经常受到“缺乏理论化”（under-theorized）的批评。换言之，有关群体传播的研究成果可谓汗牛充栋，但却没有足够的理论来对这些成果进行解释和总结。一个典型的例子是，约瑟夫·伯尼托（Joseph Bonito）和安德莉娅·霍灵斯海德（Andrea Hollingshead）对有关“参与”变量——它是这一领域研究的最多的课题之一——的研究文献进行了考察（1997, pp. 227-261）。他们恰恰得出了以下的结论：我们目前已经掌握了大量有关参与的信息，但是仍然缺乏足够的理论帮助我们去理解这些信息究竟意味着什么。平心而论，在过去二三十年间，这一领域还是创制了不少理论，也建立起了一些具有一致性的理论指向。诚然，还有一些问题——例如群体传播和其他类型的语境之间的关系——还有待今后的理论去阐明。

群体传播研究在很大程度上仍然与其他相关领域——例如人际传播和组织传播——的研究彼此脱节。仔细想来，群体传播的确是微观结构（例如谈话和互动）和宏观结构（例如组织和社群）之间理想的交界面。但是，这一领域的研究者却未能把足够的精力放在这种联系上。其中值得注意的一个例外是鲍曼等人提出的聚合理论（详见第8章）。该理论以贝勒斯有关群体的“想像性主题”的研究为起点，并对这一概念进行了拓展，把它与许多类型的语境联系起来。

大卫·塞伯德（David Seibold）给我们阐明了为何要把群体理论和组织理论联系起

来。他指出，现有的群体研究和组织研究方式倾向于把各自的语境分隔开来，实际上，它们是紧密相连的，因此也就不应当被分隔开（1998，pp. 162-168）。琳达·普特南（Linda Putnam）、辛茜娅·斯托尔（Cynthia Stohl）等人对传统的群体研究进行了广泛的批评，呼吁对那些“真实群体”（bona fide groups）进行更为认真的研究。他们指出，目前群体研究的问题在于把各个群体分隔开来。这样一来，我们就无法很好地理解群体之间的相互联系以及它们与更大规模的系统之间的联系，也无法确证各个群体和系统之间所进行的重要的互动行为的效果。

普特南和斯托尔还注意到，许多群体理论都运用了一种“容器隐喻”。它把研究者的注意力从群体内部和群体之间重要的动态上转移开来。所有的群体都是真实的，但我们所做的研究却未能阐明他们在日常生活中究竟是如何运作的。实际上，群体最为重要的特征是他们都被嵌入了更大规模的系统中；同时，他们之间的界限也是相互渗透的。某些成员可以同时跨越几个不同的群体。换言之，人们可以是几个不同群体的成员，他们可以在不同的群体之间进行传播。这些群体及其成员通常要在更大的系统内调和他们的身份/认同和界限。群体的精力也要在更广阔的语境内进行协调。群体之间的冲突是屡见不鲜的，他们经常会彼此对立。发生冲突的群体之间具有恒定的但却相互渗透的界限，但是，由于系统内部出现的常量和动态的改变，他们之间的界限也是不稳定的、模糊不清的。

上述这些想法都是引人深思的，它们不仅对小组理论也对其他相关领域的研究者提出了挑战。



## 第 14 章 传播和组织网络

社会学家艾马泰·伊茨奥尼 (Amatai Etzioni) 指出：

我们的社会是一个组织化的社会。我们生在某个组织中，在组织中接受教育。我们中的大多数人花费大量的时间为组织工作，并在组织中度过闲暇时光——游戏或祈祷。就连死也与组织有关，举行葬礼的时候，必须得到最大的组织——国家——的正式批准。(1964, p. 1)

近年来出版了大量的有关组织传播的文献。我们可以从不同的视角对组织进行考察。盖瑞丝·摩根 (Gareth Morgan) 用几种比喻来概括这些不同的视角 (1986)。第一个比喻是“机器”。一个组织就像一台机器一样，是由许多能够生产产品和服务的零件所组成的。第二种比喻是“有机体”。组织就像动植物一样，在特定的环境下出生、成长、发挥作用和适应变化，最终死亡。第三，组织就像“大脑”一样：它们处理信息、运用智力进行概念化和制定计划。第四，组织与“文化”一样，创造了意义、价值观念和规范，并且依靠共享的故事和仪式来维持。

接下来，组织像“政治体系”一样，包含了分配权力、施加影响和做出决策的过程。摩根还说明，组织还像个“精神监狱” (psychic prison) 一样，塑造和限制了其成员的生活。她还提出，组织应当被理解为“流体和变形” (flux and transformation)，这是由于它们会在信息、反馈和逻辑势力的基础上调整、变化和成长。最后，摩根指出组织还是“宰

制的工具” (instruments of domination), 这是由于在组织内部会出现利益的竞争, 某些利益会压倒其他的利益而占据主导地位。

我们可以在摩根的比喻清单上再加入一项——网络——这也是我们所选择的贯穿整个章节的比喻。网络是在个人和群体的传播和交流中创制出的社会结构 (Stohl, 1995)。人们在与他人进行的交流中建立了联系和接触的渠道。这些渠道对于各种社会运转形式——某个组织或者整个社会——而言是极有促进作用的。实际上, 网络能够以这样或那样的方式涉及到组织传播的方方面面。

组织理论有助于我们理解组织的结构和功能。它探讨了社会现实是如何在组织内部被构建起来的, 也阐明了网络不仅是工具性的, 而且也是文化的。除此之外, 网络还是施加影响和权力的渠道, 向组织成员施加影响和权力既可以是正式的方式进行操控, 也可以通过非正式的方式。

## 组 织 网 络

许多理论家都对网络的概念进行了详细的阐述。在这一节中, 我们重点介绍的是辛茜娅·斯托尔 (Cynthia Stohl) 的概括。她对各种主张进行了兼收并蓄, 总结出一套具有内在一致性的、综合性的网络理论 (1995)。

网络理论的基本主张是: 组织的结构是由其成员的互动模式所组成的。谁跟谁说话? 信息的流动是怎样的? 斯托尔把组织传播定义为“产生和阐释信息的集体性和互动性过程” (1995, p. 4)。联系性 (connectedness) 是网络理论最基本的结构性概念。它具体指的是人际传播存在着相对恒定的路线。处于交流状态的个人联结在一起, 就成为群体; 而这些群体联结在一起, 又成为一个总体性的网络。

我们首先来看看个人的概念。组织当中的个人与他人之间存在着某种独特的联系。这就是所谓的个人网络。就个人而言, 他们倾向于跟组织内部特定的成员进行频繁的交流。这些人聚在一起, 成为联系更为紧密的群体, 构成了群体网络。这些组织网络成为总体性组织的一个重要的组成部分。总的来看, 组织内部包含了许多小型群体 (小组), 但是这些小组并不是彼此隔绝的。由于组员会与小组以外的成员进行交流, 因此他们联结在一起, 形成了组织网络。

虽然有些组织网络是在组织构成图上正式指定出来的, 但是组织的真正特征还是由非正式的结构——即突然出现的网络 (emergent networks)——所决定的。这类网络体现的才是人们在日常生活中真正的联系。诚然, 还存在着组织间网络 (inter-organization networks), 这是由于每个组织之间并不是彼此隔绝的。不管网络是群体的、组织的还是组织之间的, 把人们聚在一起的联系都是在个人与个人之间完成的。

因此，组织的最基本单位是两个人之间的联系。组织系统是由把个人聚合为群体，再把他们与组织联结起来的数不胜数的联系所组成的。可以按照以下因素来定义联系：联系的目的（可以是一个，也可以是多个）、联系的广泛性以及联系在组织内的功能。大多数联系都具有不止一个目的，比方说，你可以运用联系同时达到共享信息和建立友谊的目的。联系有时候是独享的，但在大多数情况下，联系可以被许多人共享。

联系也定义了特定的网络角色（network role），这就意味着它以特定的方式把群体联系起来。群体成员在相互交流的过程中，充当了各种不同的网络角色。例如，有些成员充当了“桥梁”的角色——他们同时成为两个群体的成员。有些成员则充当了“联络员”的角色——他们帮助两个群体建立联系，但自己并不是这两个群体的成员。

一个组织不会由单一的网络组成，而是由许许多多相互交叉的网络形成的。虽然大多数网络是多功能的，但往往突出的是其中一种功能。例如，有些网络主要是施加权力或影响——学者们称之为“权威”或者“工具性网络”。其他网络突出的可能是友谊或从属关系、信息、生产或者革新。

网络具有许多特征。其中一个规模（size）——即组员的数量，另一个是组织间的联系性（inter-connectedness）——实际建立的联系与可能建立的联系之比。一个具有高度联系性的网络是强大和紧密的。这些网络通过建立思想和行为的规范来产生较大的影响。与你住在同一个宿舍楼的同学和你偶尔在课堂上碰见的同学相比，你会觉得前者更加亲近，更容易受到前者的影响。

网络的另一个特征是中心性（centrality）——即某个网络与其他网络的联系程度。在一个高度中心化的组织中，某几个群体或个人之间的联系程度较高，而其中大多数个人或群体的联系程度却没有那么高。在一个去中心化（decentralized）的系统中，每个成员之间在总体上具有更多的联系。如果你每次需要什么东西时，都必须与相同小组的成员打交道，那么你就不会与组织内的其他成员有多少联系。反之，如果你有充分的自由与任何组员接触，那么从总体上说，你在组织内部就会具有较多的联系。

网络理论能够把涉及范围很广的视角整合到一起。因此，它是一个很好的“宏大隐喻”（master metaphor）。彼得·蒙格（Peter Monge）和埃里克·艾森伯格（Eric Eisenberg）指出，网络理论把三种组织研究的传统聚合到一起（1987）。第一种是位置传统（positional tradition）。它所关注的是组织内的形式结构和角色。这一传统把组织视为一系列位置——例如管理者、老师和学生。每个位置都有某种特定的功能。

第二种与网络有关的传统是关系传统（relational tradition）。这一传统所关注的是某个组织内成员之间是如何自然而然地发展关系的，而在关系的发展过程当中又是如何形成网络的。在此，组织被视为一个活生生、不断变化的系统。组员之间的互动不断地塑造着这一系统，并且赋予它意义。

第三种是文化传统（cultural tradition）。符码和意义是这一传统的中心。组员通过故



事、仪式和任务工作创造出了一个组织的世界。组织的真正结构不是预先设计好的，而是在组员每天的工作和生活中以非正式的方式形成的。

## 位置传统

位置传统是由几种有关形式传播网络的理论所组成的，这些理论考察的是管理过程中是如何运用形式网络来达到目标的。这一传统的基础理论是麦克斯·韦伯（Max Weber）的官僚体制理论。位置传统在当今的传播学领域不那么受到青睐，但是，它确实代表了组织研究的古典取向，提供了相关的历史背景。在本书中，我们要介绍的是两种不同的典型理论，分别涉及了官僚体制和人际关系。

### 古典理论基础：韦伯的理论

毫无疑问，韦伯是人类历史上最为重要的社会理论家之一。在他的有生之年——即从1864年到1920年，他撰写了大量的探讨人类社会机构和制度本质的论著，其中最为著名的领域之一便是官僚体制。韦伯在20世纪初叶提出了这一理论，成为后来被称之为“古典组织理论”的重要组成部分。

韦伯把组织定义为为了协调任务而设计的一个有目的的人际活动系统（1947, p. 151）。权力——某个人所具有的影响他人和克服抵抗的能力——是大多数社会关系的基础。如果权力是“合法的”——或者说是由组织正式授权的——那么组员的服从就是有效的和完整的。传播是否能够在组织内部得以接受，这取决于领导或上级在多大程度上具备了合法权威（legitimate authority）。你一般会对上司言听计从，这当然是由于你所在的组织赋予了他发号施令的合法权威。

那么，这种权威是哪里来的呢？最常见的一种权威形式是从组织的规定和准则中衍生出来的。这就导致了官僚权威（bureaucratic authority），或合理合法的权威（rational-legal authority）。这种权威通常被授予管理者和指导者。

韦伯把官僚体制视为大众管理的最有效率的模式。诚然，该体制受制于一系列众所周知的原理。首先，官僚体制是以规则为基础的。这些规则使得我们能够在组织内解决问题，实现标准化和平等。第二，官僚体制是以能力范围为基础的。组织内有系统的劳动分工便是基于能力范围而存在的。在这个范围内，每个角色都有明确界定的权力和权利。第三，官僚体制的本质是等级制——它可以在组织结构图上清楚地表示出来。第四，管理者是依据其知识水平和接受的训练来任命的。他们通常不是通过选举产生的，但也不是通过继承的方式，而是通过训练、经验和选拔而获得其职位的。第五，官僚体制的成员不能

分享组织的所有权。第六，官僚应当在其影响的范围内自由地进行资源分配，而不用害怕外界的干预。第七，官僚体制需要精心维护的档案记录。因此，大多数组织都做出强制性的规定：必须对所有重要的业务记录在案。

官僚体制的另一个特征是其首脑通常由一名非官僚人士担任。他通常是通过选举或者继承的方法来获得职位的——包括总统、内阁、董事会和君主。官僚可以随时被任命或免职的；他们的位置可以由受过相似训练的个人所取代。但非官僚的首脑的更替则往往会引发危机，从而加速改革和变化。

在此，韦伯的理论为其后介绍的理论乃至整个位置传统提供了一个总体背景。它主要是发挥了两方面的作用，首先，它提供了一张“古典的”或者说标准的图景，其他理论可以与之进行对比。其次，它所展现的是有关组织的传统观念。韦伯的理论间接地揭示了组织内部的传播应当是什么样的，但是其中并未把传播视为一个可以解释的变量，也没有把它看作一个重要的因素。因此，韦伯的理论不是真正意义上的传播理论。我们在以下几节会看到，它的这一缺陷还是十分重要的。

### 莱克特的四种系统

伦西斯·莱克特 (Rensis Likert) 是人际关系流派的重要理论家。人际关系流派是对像韦伯那样的古典学派做出的回应，主要关注的是工作者的情感和需求。这一流派在 20 世纪 40 到 60 年代十分盛行。人际关系流派立足于位置和关系两种传统之上，但是其中大多数理论——包括莱克特的理论在内——是从生产和管理的角度来考察人际关系的。这些理论家强调，如果对工作者的给予足够的关心和培养，那么将大大改善组织的运转。莱克特的理论所展示的正是人际关系的位置本质 (1961; 1967)。

莱克特指出，组织可以在由四种系统组成的连续体 (continuum) 上的任何一点进行运转。系统 1 是剥削性-权威系统 (exploitative-authoritative system)。在此，领导或主管实行是“铁腕”式管理，所有的决策都由他们做出，反馈没有任何用处。前进一步是系统 2——仁政-威权系统 (benevolence authoritative leadership)。在此，管理者对工作者的需求十分敏感。再往前是系统 3——咨询系统 (consultative system)。在此，权威人物牢牢掌控着组织，但他们会向下级征询意见。这一“光谱”的另一端是系统 4——参与性管理系统 (participative management)。它容许工作者完全参与到决策过程中来。

由管理者选择的系统会引发某种结果的出现。在莱克特的方案中，系统管理是一个因果变量。除此之外，某些介入性变量会对结果产生影响 (如图 14.1 所示) (1972, p. 24)。

在莱克特看来，系统 4 显然是最佳方案。这是由于它将使工作者具有更强烈的动

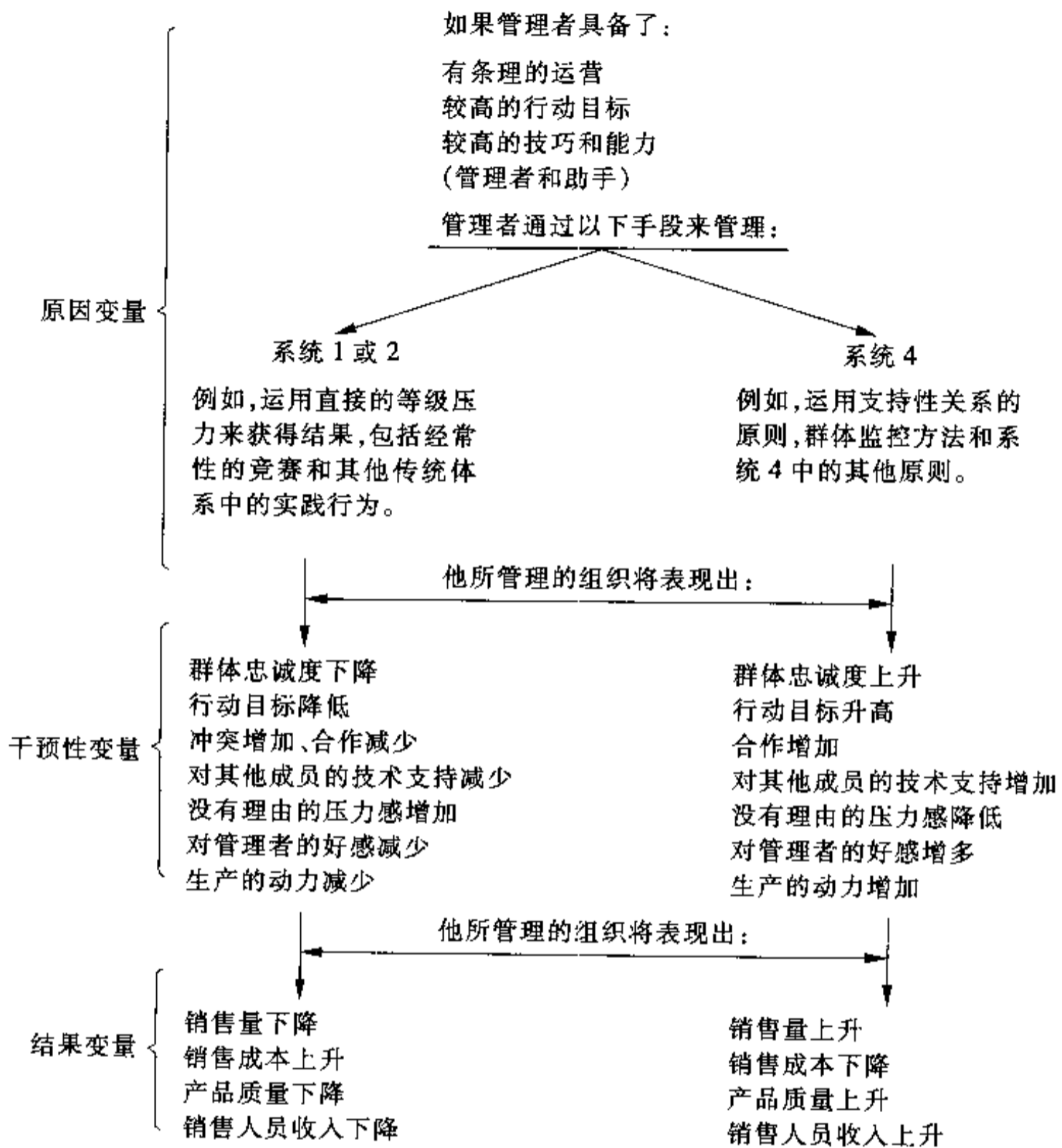


图 14.1 一个井然有序的企业的发展过程

机和责任感，从而做出更为出色的表现。如果管理是威权式的，那么工作者对组织的忠诚度会降低，他们之间的冲突会增加。结果，他们之间的相互支持就会越来越少，工作者对管理者的态度也会变得越来越消极，从而产生不出多少工作的动机。可以预见到的结果是销售下滑，成本增加，而收益却降低。相比之下，咨询式和参与式管理则导致工作者忠诚度上升，表现更为出色，相互支持增加，态度变得更为积极。工作和生产的动机越来越强烈，因此，销售会增加，成本下降，而收益却增加了。

那么，传播在上述的过程中扮演了什么样的角色呢？莱克特把传播视为介人性变量之一。剥削式的管理者很少考虑到传播的作用，他们只会向工作者发号施令。在这一系统中，很少有自下而上的传播，由下向上传播的信息通常被歪曲。上级和下属之间很少接近，因此，他们之间就谈不上准确的相互理解。相比之下，参与性管理的一大特征便是强大的上下双向传播，传播的效果准确而清晰。管理者和工作者之间彼此接近，能够很好地理解对方。虽然也有人批评莱克特的理论和人际关系流派过于简单化和机械化，但不能否认的是，它们至少揭示了这样一个真理：剥削性系统会导致负面效应，而参与性系统会产生积极的效应。

弗吉尼亚·里奇蒙德（Virginia Richmond）和詹姆斯·迈克罗斯基（James McCroskey）在39个学区的183位教师中进行了工作满意度的调查（1979，pp. 359-373）。这些教师接受了一系列相关测试，其中包括学校的管理风格、管理者对不同意见的包容度以及对工作的满意度等。通过对测试结果的衡量和分析，他们总结出了四种管理风格——分别被称之为“命令式”、“推销式”、“咨询式”和“参与式”。从本质上说，它们与莱克特的四种系统是完全一致的。

这些数据清楚地显示出了研究者所设想的管理风格和工作满意度之间的联系。那些认为校领导采用了咨询式或参与式管理的受试者对自己工作的满意度高于那些认为校领导采用了命令式或推销式管理的受试者。就“对不同意见的包容度”这一变量而言，研究结果也反映出相同的关系。那些认为上司不太能够包容不同意见的雇员对自己工作的满意度要低于那些认为上司包容度较高的雇员。

这种在组织内部进行的形式传播的功能之一便是赢得雇员的合作。莱克特认为通过参与式管理可以做到这一点。我们在下一节中将介绍另外一些理论，它们探讨的是在组织内部赢得合作的一些较为含蓄的做法。

## 关系传统

关系传统中的理论流派关注的是如何通过个人之间的互动来完成组织的工作。它们对贯穿组织过程的传播这一线索不太感兴趣，更为关心的是人们如何通过互动来完成任务。

我们在第12章中已经探讨了关系传播理论，曾经指出，这些理论对于人与人之间相互传递的信息并不感兴趣；它们关注的是人与人之间的互动效果。这一传统也对组织传播的研究产生了相当大的影响。组织研究中互动取向的主要倡导者是卡尔·韦克（Carl Weick）。我们首先来介绍一下他的理论。



## 组织的过程

韦克的理论是关系传统中最有影响的理论之一（1979）。他的组织理论在传播学领域之所以重要，是由于它把传播用做人类组织工作的基础，并且阐明了人类是如何进行组织的。

韦克的理论具有以下特征：组织不是由位置和角色组成的结构，而是传播行为。这一特征把它与位置传统的理论流派区别开来。因此，韦克认为，“组织行为”是比“组织”更为确切的提法，这是因为组织是人们通过连续不断的传播过程完成的。人们所进行的日常的互动行为创造了组织，这些互动行为是环环相扣的——即一个人的行为有赖于另一个的行为。

根据上述的分析，所谓“行为”（act）是指某个人的陈述或行动。所谓“互动行为”（interact）是指一个行为及其后续的回应。所谓“双重互动行为”（double interact）是这样组成的：一个人的行为紧接着别人的回应，然后再接着第一个人的调整或者其他后续行为。韦克认为，所有的组织行为都是双重互动行为。

我们以主管和他的行政助理为例。主管叫助理实施某项行动（行为）；助理要求主管做出更清楚的解释（互动行为）；主管按照助理的要求再做进一步的解释（双重互动行为）。或者是主管叫助理帮忙（行为）；助理按照主管的要求做（互动行为）；然后主管向助理表示感谢（双重互动行为）。难道就这么简单吗？是的，上述的行为就是韦克所相信的构成组织的这类行为。

组织行为所实现的功能是降低从环境——即周围事物——中所接收到的信息的不确定性。韦克用“模棱两可”（equivocality）这个术语来指不确定性、复杂情况、多义性或缺乏可预测性。在他看来，所有从外部环境中接收到的信息都是模棱两可的——只不过程度不同而已。组织行为正是为了降低这种不确定性而设计的。

我们再回到上面那个关于主管的例子。假设主管接到了公司总裁的指示，叫他解决工厂安全的问题。问题的实质是什么？主管应当如何解决这个问题？这些问题的答案并不清楚。问题似乎可以用多种方式来定义，也可以用多种方式来解决。换言之，主管面对的是一大堆模棱两可的问题。

韦克指出，组织行为是由双重互动行为——或者说环环相扣的行为——所组成的。这些行为是为了使情况更为清楚而设计的。诚然，信息的重要性及其模棱两可的程度是各不相同的。在第一个例子中，叫行政助理来帮忙是一个不太重要的行为，其模棱两可的程度也较低。而第二个例子——解决安全问题——是一个较为重要的行为，其模棱两可的程度也较高。

在韦克看来，上述的差异并不重要，重要的是组织的过程就是要处理这些模棱两可的

程度适中或较高的信息。在此，这些信息的确切本质并不重要，重要的是组织成员参与到处理这些信息的过程中。组员的互动旨在获得共同的意义，然后他们再把这些共同的意义赋予相关的信息。这实际上提供了一种降低模棱两可程度的机制。换言之，我们通过互动获得了一定量的共同理解，从而降低了不确定性。

为了检验模棱两可程度与互动行为之间的关系，加里·克瑞普斯（Gary Kreps）对南加州大学的教师委员会的讨论进行了一年的研究（1980，pp. 389-398）。他请代表们对当年讨论的24项议案的模棱两可程度进行了评估。受试者填写量表，来确定每项议案的复杂性、可预测性和多义性程度。克瑞普斯选择了模棱两可程度最高和最低的各五项议案，再统计讨论这些议案的过程中双重互动行为的次数。结果是显而易见的：模棱两可程度较高的议案需要较多的讨论；而模棱两可程度较低的议案所需的讨论极少。就平均次数而言，前者所需的双重互动行为是74次；而后者只有7次。

上面我们已经讨论了个人是如何进行互动，从而来处理从外部环境中接收的模棱两可的信息的。但是，环境究竟指的是什么呢？组织者总是被一系列刺激物的混合体所包围，他们必须对这些刺激做出回应。但是，对“环境”的概念而言，除了个人赋予它的意义之外，没有其他意义。换言之，环境是个人的产物，而不是个人外部的存在。就个人而言，环境最为显著的意义在于个人对外部刺激的某些特定方面的关注。在任何情况下，人们都会精心挑选其所关注的方面。因此，环境与组织现实状况的其他方面一样，都是由组织内部的成员所界定的。人们不断地重新界定他们的环境，这取决于他们当时的态度、价值观和经验。

还是举上面那个例子。主管要解决工厂的安全问题，首先要对情况进行解读。他会尽快强调哪些方面属于“安全问题”的范畴。然后，他会招募合适的人员——例如行政助理——来帮助他开展组织工作。组织起一个团队后，他们把安全问题视为当时的环境来进行处理。诚然，这一环境是模棱两可的。为此，团队中的某些成员提出建议（行为），其他成员做出回应（互动行为），从而使提出建议的人可以对其进行完善（双重互动行为）。

主管可以叫行政助理查一下事故记录的档案。这就构成了一种建议行为，旨在降低模棱两可的程度。助理听从指示，调出相关的档案进行核查，从而使主管对整个公司的安全问题的严重程度做到心中有数。在此，双重互动行为是按照以下顺序进行的：要求调档（行为）、提供档案（互动行为）、拿到档案并进行审阅（双重互动行为）。

韦克把组织视为一个不断演化的过程。它依赖于以下三个主要过程组成的系列：界定、选择和保留。界定（enactment）是对情况的定义，或者是记录从外部获得的信息。这是对外部刺激的关注，也是承认模棱两可的存在。对环境的某些特定方面的毫无保留的接受降低了模棱两可的程度。具体来说，主管接受了处理安全问题的任务，这实际上已经缩小了他的关注范围，降低了不确定性。换言之，他不必关注所有可能出现的问题，只需聚焦于安全问题。

第二个过程是选择 (selection)。它使得团队可以接受信息的某些方面，而拒绝另一些方面。这也起到了缩小范围的作用，去除了组织不希望处理的那些替代性方案。因此，这一过程消除了更多的初始信息中的模棱两可的方面。例如，管理团队在处理安全问题时，会决定只考虑那些在他们掌控范围内的方面，而去掉那些他们无法掌控的方面。

第三个过程是保留 (retention)。在此，信息中的某些特定方面会被留到以后再使用。被保留的信息被整合到现有的信息体系中。组织正是在这一体系的基础上运作的。在上面的例子中，管理团队最终确定安全问题完全是由工厂所使用的机器引起的，排除了其他可能的起因。这样一来，问题当中模棱两可的方面被去除，变得更加清晰起来。

在出现保留的情况以后，组织的成员要面对一个选择点 (choice point)。他们首先要决定是否应当对环境进行界定。在此，他们会探讨以下的问题：“我（或我们）是否应当重新关注环境当中以前被拒绝过的方面？”例如，主管会决定对档案进行重新核查，找出那些不是由机器规章所引发的事故及其所占的比例。然后，管理团队中的每个成员要决定是否应当对自己的行为进行修正。在此要讨论的问题是：“我是否应当采取与以前不一样的行动？”比方说，主管会要求管理团队分别提出对机器和非机器因素导致的事故的解决方案。

到目前为止，我们对韦克理论的介绍似乎表明，组织的过程是从一个过程过渡到下一个过程，是由界定、选择、保留和选择点等过程环环相扣的，但实际情况却并非如此。上述过程是由组织中单个的亚群体针对环境的不同方面连续不断地进行的，虽然其中的某个亚群体专攻组织中的某一个过程，但几乎每个成员都会在不同的时段参与到某个过程当中。

行为的循环圈是由一系列环环相扣的行为组成的。它使得群体在接受和拒绝哪些意义的问题上达成共识。在上面的例子中，主管会召集一个安全问题会议，要求所有对此感兴趣的成员都来发表意见，然后决定采取什么样的行动。上述组织当中的三个过程都自然而然地包含着这样的行为循环圈。

在行为循环圈中，组织成员的行动受制于“集合规则” (assembly rules)。该规则指导我们采取何种路线来完成上述那些组织过程——界定、选择或者保留。所谓规则实际上是一系列评判的标准，组织者据此来决定该做些什么来降低模棱两可的程度。集合规则要回答的是这样一个问题：在该组织的所有可能出现的行为循环圈当中，我们应当运用哪一个？比方说，在选择的过程中，主管会援引“集合规则”——“两人的头脑胜过一人”，在此基础上召集工厂的全体工程师开会。

现在我们已经介绍完了韦克模式中的基本要素：包括环境、模棱两可的程度、界定、选择、保留、选择点、行为循环圈和集合规则，这些因素都有助于降低模棱两可的程度。韦克设想这些要素能够在一个系统内共同起作用，每个要素都与其他要素有关联。

韦克最重要的贡献是提出了以下主张：组织是在人们之间的互动过程中产生的。这一

理论又被其他的理论家所拓展。我们将在下一节中做介绍。

### 组织过程中的谈话和文本

詹姆斯·泰勒（James Taylor）等人对韦克的理论进行了拓展。与韦克一样，泰勒也把组织视为一种互动过程。这一派理论家吸取了语言学、话语理论和组织理论的研究成果，在此基础上发展出一套涉猎广泛的理论，重点描述了组织是如何在谈话中产生的（Taylor & Every, 2000）。在此，组织的结果取决于谈话和文本的双重过程。在这一过程中，组织成员通过他们之间的互动共同阐释或理解他们运用语言创制的文本。

组织是一个在互动和阐释之间互相引发、不断循环的过程。泰勒所说的“谈话”指的就是互动，“文本”则是指谈话的语言产物。谈话本身就是一种行为，即参与者互相实施怎样的行为——具体说来就是他们参与什么样的词语、举止和手势。文本是指参与者说的话——即嵌入到语言中的内容和思想。

我们可以这样设想：当你与另一个人谈话时，就是以各自不同的方式实施你来我往的行为。但是这些行为不是没有意义的：它们具有特定的内容、目的和效应。当你集中思考所发生的事情时，你所聚焦的是谈话；当你集中思考所说的话时，你所聚焦的是文本。文本的语言——不管是雇员手册或是几秒钟以前某个人所做的评论——都提供了一种由词语和语法组成的结构。我们在阐释所说的话和所写的文字时，都要依赖于这种结构。

但是，上述两个过程——文本和结构——不可能真正地被分隔开来，我们要依据文本来理解对话。泰勒等人把这一过程称为双重翻译（double translation），它是这样运作的：首先，行为被翻译成特定的意义。说话人所使用的语言和手势决定了他们所说的话。这是第一重翻译——从文本到谈话，或者说从说话的方式到实际说的话。但是与此同时，你也给行为赋予了一定的意义。你对某种行为进行界定，聚焦于它与其他行为之间的联系，然后再决定该行为所代表的意义。这是第二重翻译——从谈话到文本。这两重翻译同时发生，彼此紧密相连。

虽然我们在传播的方式上享有充分的自由，但是，我们在说话的方式上还是多多少少受制于组织和社会早已建立起来的语言成规和传播形式。对于阐释而言也同样如此。我们对文本可以进行不同的阐释，但这些阐释只能是在由语言结构和预先建立起来的话语形式所决定的可能的范围内。比方说，主管打算给雇员们讲解一项新政策。虽然他可以采用不同的方式来讲解，但不能使用一些模糊不清的言辞。一方面，语言结构不允许他这样做；另一方面，雇员们也听不懂他究竟想说些什么。同样道理，虽然主管有很多方式和形式来传播这一信息，但组织内部就这类传播已经建立起某种为大家所接受的话语模式。此外，这些模式本身都蕴含了特定的意义。比方说，主管可以给全体雇员发一份抬头写着“政策



变更”的备忘录，这种传播形式就意味着某种权威的力量。

人类传播得以进行的资源之一是用于理解传播所带来的后果的某些特定的模式或框架。某些主张——例如传播就是信息从一个中介向另一个“中介”的“转移”——成为用来理解传播框架的带有批判性的组成部分。谁在传递？传递的是什么信息？谁在接收？上述这些问题在不同的时点上有不同的答案，但是，我们应当从“转移”的概念入手来理解传播。例如，我们看到某个信息在组织中传递，旨在建立一种共享的世界观。但是，从一个中介向另一个中介的传递对于谈话的发生还显得远远不够。完整的传播应当包括这样一种互动：在这一过程中，互动的最终意义不仅是由最初的行为所决定的，而且还是由对这一行为的回应所决定的。

泰勒等人把这一过程称之为“共同定向”（co-orientation）。这就是说，两个人确定指向某个共同的对象（例如，某个主题、事务、关注、情况、想法、目标、个人、群体等）。传播者共同协商，从而产生有关该对象的一致意义。有时候他们能够成功地做到这一点，有时候则不能，有时候则需要通过大量的互动来获得某种程度的共同意义。例如，主管觉得政策的变更是相当关键的，而某个雇员却认为这种变更是可有可无的。在此，他们对于政策的“共同定向”是不平衡的，因此需要设计更多的互动过程来建立一个一致的、可行的共同定向。泰勒把这种组织比喻为相互连接的瓦片，每一个瓦片就好像是一次互动，每一次互动与其他的互动连接起来，就好像建筑物上的每一片瓦都是与其他的瓦片相连的一样。

泰勒把他对组织的看法——它是由一系列相互关联的“瓦片”组成的——称之为“平地”观念。这与把组织视为自上而下的结构的传统观念形成对照。按照传统观念，组织是由那些指挥下级行为的上级领导们“制造”出来的。虽然这种传统的管理模式有一定的道理，但是，组织的实际结构是由各个层面上的互动不断地重新创造或重新构建的。管理层的互动只是其中的一种类型，所有的互动行为都有助于组织的构建。宏观层面（即对组织的总体性、大范围的观察）和微观层面（较为琐碎的日常互动）互相引发对方的作用，他们之间的相互影响使得我们难以把总体性结构和日常互动行为截然分开。

我们对谈话的连续不断的阐释给组织赋予一定的形式和生命力。组织就是在这样共同对象的三角式互动中产生的。每一次互动都与其他互动相连，从而构成了一张相互交织的互动网络，正是这张网络使组织成形，并且随着时间的推移维持和改变着组织。

比方说你是一名消防队员，每周为城市的消防队工作40小时。你每天做什么呢？你说话、发出命令、接受指令、维护消防队及其设备、发放消防许可证、检查学校的消防设施、接急救电话以及从事其他许许多多的日常工作。其中每项工作都是通过一系列谈话来完成的，但是，消防队作为一个整体不止是一系列日常工作的集合体。所有这些日常工作都在定义和构建着组织本身。这些工作会导致更高层次的产物。

那么，你怎么知道消防队作为一个组织具有哪些特征呢？这个问题说明了文本为何如此重要。正是文本——即那些说过的话和写下的文字——用符码来代表了组织成员是如何定义组织的。从理论上说，你可以深入到组织内部，听听人们的谈话，从而了解他们是如何来理解组织的结构和功能的。实际上，这正是研究者所做的工作。

更好的办法是看看组织的地图。某些个人会承担组织中介人的角色，用正式或不太正式的文本来阐释组织的某些方面，这样的阐释就是体现该组织某些方面的“地图”。以公司为例，人事部撰写一本雇员手册、董事会规划组织结构、首席执行官（CEO）向某一群体发表演说、某一部门撰写年度工作总结、招聘委员会撰写描述职位要求的招聘广告、某一小组撰写工作日志，或者一个外来的研究者撰写一本研究该公司的书。上述这些重要的文本都是我们所说的组织“地图”，它们从总体上描绘了该组织的边界、行为和其成员的角色。

如果我们对现实生活中的人际传播进行研究，就会发现其互动和关系的模式。你还会注意到组织的表层结构（surface structure）——即成员的日常行为。但是，这些行为并不是杂乱无章或毫无联系的。相反，它们是从组织的深层结构（deep structure）中产生的。所谓“深层结构”是指那些使组织具备一定特征并且指导其行动的语法或结构安排。这一深层结构是一个复杂的规则网络，这些规则规定了组织中的互动模式，成员的义务、责任和期望。它们属于道德层面，反映了人们对于为人处事的方式的理解。组织地图作为文本的一种，能够提供一些理解该组织深层结构的线索。

在组织的深层结构和实际谈话之间存在着相互递归（recursive）的关系。深层结构是在人们的相互交流中产生的；这种深层结构反过来也指导着交流本身。在这一循环圈内，表层结构和深层结构之间你来我往，相互影响和作用。有时候，这种关系是高度稳定的，这就使得我们可以预测组织的发展进程；但有时候这种关系不那么稳定，组织的文本和谈话要经过较多的变化。

诚然，上述的发展进程不是由什么大师级的设计师以理性的方式策划出来的。实际上，它是在人们日常组织生活的实际互动行为中长期累积而成的。在这一过程中创造出的结构在很大程度上是出乎意料的。我们在下一节中再仔细讨论一下上述这些现象是如何发生的。

## 组织中的建构

请读者再回忆一下社会学家安东尼·吉登斯提出的“建构理论”。它所探讨的是行动如何带来出乎意料的后果，而这样的后果反过来又形成了影响未来行动的社会体系。这一“行动—后果”的循环圈体现了一切社会系统中文化资源生产和再生产的机制（1979；1982）。人们有意识的行动旨在实现他们的目标，但这并不意味着他们可以随心所欲地行



动。相反，他们的行动受制于社会系统中的长期互动所创制出的结构。

组织与其他的社会结构一样，是通过人与人之间的行为和互动所产生出来的。人们依赖于各种组织资源——例如角色、模式和规则等——来指导他们的行动。他们不但要实现个人和组织的目标，而且还会复制组织系统本身——这就是韦克所说的“界定”。

斯科特·普尔（Scott Poole）和罗伯特·迈克菲（Robert McPhee）把上述的主张运用到组织传播的两个方面——结构和气候。在一篇相关的论文中，迈克菲强调了组织结构的重要性：“我要指出结构是组织的一种决定性的特征。正是它所产生的气氛和长期的、规律的目的性（purposiveness）把组织中的工作与某个群体、帮派或社会中的行为区别开来”（1985，p.150）。组织结构为实现各种功能提供了必要的形式。结构既是组织传播的表现形式，也是它的产物。

组织的形式结构会通过雇员手册、组织图表和政策得以体现。它实际上包含了两种类型的传播。首先，它以间接的方式告诉雇员有关组织的情况——其价值观、程序和方法。其次，它是超传播（详见第12章）的一种形式——组织通过这种形式直接探讨其传播模式。

组织结构是在人与人之间的交流中创制出来的。这种交流在三种带有隐喻性的“区域”内——或者说建构的中心（centers of structuration）——进行的。第一个中心包括组织生活过程中所有关于决策和选择的片段。这些决策和选择行为对组织今后所发生的情况起到了限制作用。这也就是所谓的“构想”（conception）区域。比方说，某个大学决定成立艺术学院，这一决定会影响组织内部的传播路线。

组织建构的第二个区域是决策和选择的阐释和公布形式。这也被称之为“实施”（implementation）区域。例如，一旦大学管理层决定建立艺术学院，教务长会给每个教职员工发出一份备忘录，公布这个决定。这种公布的形式本身在塑造未来的组织时起到了相当重要的作用。

最后，组织的成员按照决策来行动，这也是一个建构过程，被称之为“接受”（reception）区域。还是举上而那个例子，做出建立艺术学院的决定之后，校方将任命一名院长，院长再任命各系系主任，同时确定教员的人选。

虽然组织中的任何成员可以在任何时候参与到传播的各个区域中——其中一个区域或是所有三个区域，建构的过程还是体现出专业化的趋势。高级管理层通常进行构想的传播，各级管理人员完成实施的工作，而普通工作人员则参与到接受的过程中。

上述三个区域中的传播行为通常是较为困难的，并且充满了冲突。在现实生活中，大学要建立一个新的学院通常都会在这三个阶段遇到大量的不同意见和抵制的行为，在任何一个组织中进行变革都会碰到类似的情况。这三个区域内的传播模式通常是较为复杂的，也要耗费大量的时间，其结果在很大程度上受到相关人员的技术水平的影响。

普尔和迈克菲运用建构式思维的第二个领域是组织的“气候”(climate)(Poole, 1985; Poole & Mcphee, 1983)。这是组织传播中研究的最多的课题之一。从传统上看,气候被视为影响传播及其后的生产率和雇员满意度的最为重要的因素之一。普尔和迈克菲指出,所谓“气候”是指对组织进行的总体性和集体性的描述,或者是组织中塑造其成员的期望和情感的——以至于最终影响组织的表现——那些部分。气候是由组织成员在其日常行为中界定的。在任何一个组织内,不同小组的成员具有不同的气候。

普尔和迈克菲从建构的角度把气候定义为“一种由成员的互动连续不断地创造和复制的集体性的态度”(1983, p. 213)。换言之,气候不是一个影响组织的客观性“变量”,也不是个人对组织的认知。相反,气候是在那些与组织有关的人之间的互动中产生出来的。气候是建构的产物:它既是一种媒介,也是互动的产物。

普尔把气候看作由三个层次构成的等级制。第一层是成员用来定义和描述组织的一系列术语——即“概念集合”(concept pool)。第二层是一个基本的、高度抽象的、共享的有关组织气氛的概念——即“核心气候”(kernel climate)。最后,该组织把核心气候翻译成更为具体化的术语,从而对组织中某些特定的部分产生影响,这就是第三个层次——“特殊气候”(particular climate)。核心气候渗透到整个组织当中,但是组织的不同部分则具有不同的特殊气候。

气候的三个层次是以线性的方式联结在一起的:(1)概念形成了对组织现状的理解;(2)这些基本的理解形成了核心气候;(3)亚群体把这些总体性的原则翻译为更为具体的气候元素;这些元素反过来又影响了个人的思想、情感和行为。

普尔等人对某个咨询机构所做的研究是上述过程的典型案例(Johnson, 1976, pp. 275-292)。该机构由两代雇员组成,其中一部分人工作时间较长,形成了一个小组;而另一部分雇员是新近加入的。虽然这两个小组共享了一系列基本理念,但是他们所体验到的是不同的气候。

在这些基本概念的基础上,形成了有关该组织内部核心气候的四个主要元素:

1. “该机构的形式过于死板,因此,该组织的大气候较为压抑”;
2. “凡是有助于获得收益的工作都是很重要的”;
3. “创造性的工作比常规性工作更受赏识”;
4. “雇员的责任感十分重要”。

在两个小组中,核心气候的上述四个元素被翻译为不同的特殊气候。

老一代雇员相信“压力是可以调控的,组织内存在个人成长的空间”;但是,新一代雇员相信“压力束缚了他们的表现,组织内几乎没有个人成长的空间”(如图 14.2 所示)(1985, p. 98)。

组织内的气候元素是如何发展起来的?从建构的角度来看,气候是在组织成员的实践中产生的;气候也反过来影响和限制了这些实践行为。因此,气候不是静止的,而是处

概念组	核心气候	特殊气候	行动/情感上的反应
收益	“该机构结构 死板,大气候 转为压抑”	[对于第一代雇员来说:] “压力是可以控制的” “有增长的空间”	[对于第一代雇员来说:] “高度的责任感” “对自我表现的较高评价” “较高的满意度”
第一代—第二代			
专才—通才	“凡有助于收益的工作都很重要”	[对于第二代雇员来说:] “压力阻碍了表现”	[对于第二代雇员来说:] “高度的责任感” “对自我表现评价不一” “较低的满意度”
责任感			
创造性—常规性	“创造性工作比常规性工作更受赏识”	“几乎没有增长空间”	
结构			
官僚体系	“雇员的责任感十分重要”		
全能的天才			

图 14.2 气候结构示意图

于不断发展的过程当中。有三个互动因素在这一发展过程中起到了重要作用。

第一个因素是组织结构本身。结构限制了组织中互动和实践行为的种类；因此，它也限制了从这些互动和实践中产生的气候的种类。比方说，某个机构中部门和雇员之间差异很大，因而形成了相当鲜明的分层。这样一来，个人所能选择的合作者就十分有限，这也增大了“限制性”气候出现的机会。

第二个影响气候的因素是不同的产生气候的手段——即那些为了影响雇员认知和表现而设计的机制——例如新闻简报和培训项目等。

第三个因素是成员特征——即他们所具备的技术和知识。例如，如果雇员足够聪明，并且勤于反思，那么他们会对现有的权威提出挑战，并且能够“看透”管理层所使用的手段。成员特征还包括工作小组内部一致性和协调性的程度。

### 组织控制和身份认同中的建构

菲利普·汤普金斯 (Phillip Tompkins)、乔治·切尼 (George Cheney) 等人发展出一套实用的、崭新的组织传播取向。他们总结出了在组织内实施控制的四种方式。第一种是简单式控制——即公开地、直接地使用权力。这与里克特的“系统1”管理模式——主管者仅仅采用强迫的手段让雇员服从——非常相似。

第二种是技术式控制——即使用机器。比方说，如果主管者发给雇员一台电脑，并且

告诉他们在工作中应当如何使用，那么电脑本身就限制了雇员可以做什么和怎样做。

第三种是官僚式控制——即使用组织程序和各种形式的规则。这与韦伯所设想的非常相似。比方说，主管者发给每位雇员一本工作手册，内容包括了他们应当遵守的各项规章制度。此外，主管者经常给雇员发备忘录和报告，向他们传播一些额外的要求。

第四种也是汤普金斯和切尼觉得最有趣的是协作式控制——即运用人际关系和团队协作的手段。这也是最为微妙的一种控制形式，这是因为它所依赖的是共享的现实和价值观，正如这两位学者所阐述的那样：

在合作式控制中，明文的规定和准则在很大程度上被以下手段所代替：组织成员对价值观、目标以及实现目标的方法的共同理解，再加上对组织“使命”的深刻理解。我们把它称之为……“新组织的灵魂”。(1985, p. 184)

上述的理论强调的是协作式控制。因此，它既属于位置传统，也属于关系传统的理论范畴。协作式控制的前提是管理性质的，并且这种控制至少部分地是通过正式的渠道来实现的。因此，它可以被包括在本章所探讨的关系理论当中。

虽然在现实生活中，我们经常看到的是上述四种手段的混合使用，但是我们还是可以发现这样一种趋势：逐渐远离简单和直接的控制，而转向使用更为复杂和微妙的形式。这种有关隐含式控制的理论所关注的主要是控制如何在协作系统中得以实现。

组织控制是一种“管制”，或者说是维持秩序和一致性的力量。权力是实现这种管制的手段。应当强调的是，权力是无法避免的，而总是存在于系统之内。与此同时，权力并不是一种来自外部的势力，而是由系统内部不同形式的互动所创造出来的。因此，权力实现了控制，而组织本身又强化了权力的来源。

在协作式控制当中，施加管制就意味着使行为“规范化”——即使得某些运作方式显得正常和自然，从而使组织成员都愿意去遵循。在组织内部，许多事物——包括权力关系——都会变得规范化。因此，我们再次看到了这样的循环：权力关系使得管制成为可能；而管制又强化了权力关系。在当代的各种组织中，管制性控制是通过四种方式来实现的。

第一种方式是采用一些含而不露的方法。管制不必明显地或有意识地进行，而是组织内部正在进行的日常行为中的一部分。例如，连正常的工作时间这样简单的事物也是管制的一种形式，在一定的程度上，雇员们接受了工作时间的安排，就意味着他们参与到自我控制当中。

第二，管制是在合作的过程中产生的。组织成员共同合作，使得一系列实践行为规范化，从而建立一系列标准，这便是管制的产生过程。开会是一个典型的例子。在许多组织中，会议是按照一定的时间开始和结束的。不管其长度是一个还是两三个小时，会议的模

式是具有普遍性的。人们通过共同合作，使得开会成为一种规范化的状态。参加会议的成员按时到会，到了会议该结束的时间，大家会按照预先的期望，收拾东西，向门口走去。

第三，管制也是社会关系的一部分。人们互相说的和做的，一方面受制于规范化的实践行为，另一方面也产生了这种实践行为。组织内部的许多未公布的潜规则告诉其成员：在工作中什么该说，什么不该说；互动在何时、何处发生；哪些非言语行为是得体的，哪些是不得体的；谁能够引发谈话。

最后，最为有效的控制方式是以构成组织成员行为动机的价值观——即他们为之奋斗的目标，其中可能包括：金钱、时间、成就、团队精神等——为基础。

汤普金斯和切尼在前辈学者赫伯特·西蒙（Herbert Simon）的基础上（1976），进一步阐明了控制是如何通过对组织成员决策的影响来实现的。西蒙认为，决策所遵循的是一种三段论的模式：决策者根据总体性的前提进行演绎式推理；选择就是以这些前提为基础的。当成员接受了特定的总体性前提后，经过推理得出了管理层所期望的结论——这就意味着管理层成功地对成员施加了控制。

这些前提之所以被接受，是由于一些激励机制（例如工资）和某些具有合法权力的人士所具有的权威（详见韦伯的理论）。但是，这种接受并非自动产生。这是因为冲突通常来源于组织前提和成员个人的信念之间的差异。诚然，企业内部的大量冲突都是由于这种差异而产生的。那么，组织是如何在潜在的冲突面前实现协作式控制呢？问题的答案在于构建个人身份/认同的过程中。

组织互动的产物之一便是个人的身份/认同。显而易见，我们具有相当复杂的身份/认同。我们的身份基于在组织或小组内部与别人建立起来的关系。一个人的身份与认同（identification）的过程紧密相连。所谓“认同”就是把自我与他人联系起来的过程。你可能会认同于一位亲戚或朋友、一个小组或整个组织。在组织生活中，我们认同于许多不同的来源，或者说把我们自己与这些不同的来源联系起来。在此，相关的理论在很大程度上依赖于肯尼斯·伯克的理论（详见第8章）。当人们意识到他们的共同立场时，就会出现认同。我们认同于那些有共同之处的人，我们共享的方面越多，所产生的潜在认同也就越多。当成员认同于组织时，他们就更有可能是接受组织的前提，他们所做的决策也更有可能与组织的目标达成一致。

我们的身份——即我们在组织中究竟是谁——在一定的程度上决定了我们形成的认同。与此同时，我们的认同塑造我们的身份——即我们是谁。这一“双向街道”式的理论也被称之为“身份—认同中的二元性”（identity-identification duality）。根据这一理论，身份—认同的过程是建构性的。换言之，在主动寻找与他人的联系的过程中，我们不自觉地创造出了一些反过来能够影响我们身份的结构。许多师生之间的关系都是这样发展起来的：学生找到了他所倾慕的教授，与教授产生了认同，与教授建立起亲密的关系，开始接受教授的学术观点，并且帮助教授工作。上述过程的效果便是教授与学生之间的一系列期

望，它会导致学生逐渐形成一种学术身份——认同，决定继续攻读硕士和博士，最终选择去大学教书，做一名教授。这样一来，师生的关系模式便可继续下去。

随着时间的流逝，组织内部会开始出现这样一种现象：其成员之间创造出一种与该组织的相互认同。由于他们的个人身份部分地是由这种认同所塑造的，因此，他们逐渐接受了组织的价值观念、主张和理想。这种认同塑造了成员的假设和行为，这也正是协作式控制的本质。组织成员能够依据共享的前提共同进行“推理”。对组织前提的接受也是组织认同的一部分（Cheney, 1983, pp. 143-158）。

一旦取得了某种程度的认同，组织内部的“心照不宣的推理”（enthymemes）使得协作式的控制成为可能。“心照不宣的推理”概念是由亚里士多德在两千年前提出的，在逻辑学上称之为“三段论省略式”。这种修辞手段旨在帮助听者参与到说话者的推理过程中去。在这一过程中，推理环节中的一个或几个前提被说话人有意省略了，而让听者来提供。在组织当中，成员就是这样的听者，他们要根据某些共享的隐含性前提来得出特定的结论。有时候，被压制的前提恰好是被广泛接受的文化观念；有时候，这些前提则是通过说服来灌输给听者的。

比方说，说话人鼓吹禁止海上石油的开采，他会做出一个“三段论”式的推理：（1）这会使得本来就很脆弱的沿海地区的生态环境陷入危机；（2）沿海地区的生态环境是有价值的，因此应当得到保护；（3）因此，应当禁止海上石油的开采。如果这名说话人的听众是环保组织的成员，那么他就不需要进行意义明确的辩论，而是可以依赖于成员对这些前提的普遍接受。成员们几乎都会自动接受他的观点。正是由于他们与环保组织的认同，他们会主动与说话人合作，共同反对海上石油的开采。

汤姆金斯和切尼尤其感兴趣的是决策过程中的隐含式控制是如何运用心照不宣的推理的。他们指出，当成员表现出对组织的忠诚，“有组织地”行动，那么从本质上说，这就意味着他们接受了主要的组织前提。在通常情况下，组织会通过新闻简报和培训项目等手段直接向其成员“兜售”这些前提。有时候，组织也会采取一些激励手段来使成员忠于组织。不管怎样，一旦成员接受了特定的前提，他们的结论和决策就受到了控制。

例如，许多工商业机构的前提之一便是，淘汰过时的东西是一项积极的政策。这是由于它起到了保持进步、维护市场和保护工作的作用。一旦工程师接受了这一主张，就意味着他们接受了组织最基本的前提，因此，他们便会自动选择那些包括有计划淘汰过时产品的设计方案。

为了对组织认同做进一步探索，迈克尔·帕帕（Michael Papa）、穆罕默德·奥瓦尔（Mohammad Auwal）和阿文德·辛格尔（Arvind Singhal）等人对孟加拉国的“格拉民”（Grameen）银行进行了研究（1997, pp. 219-249）。“格拉民”的意思是“农村银行”。它成立于1976年，是为了加快农村的发展和加强农村的实力而设计的，旨在把金融服务扩展到农村，消除剥削，创造就业机会，建立由当地农民自己管理的小型、地方性的金融





机构。

在银行建立之初，该机构招募了一批参与者——包括贷款的申请人——来实现银行的各项使命。通过与新雇员进行启发式的谈话，引导他们逐渐形成与组织的认同，接受组织的价值观念和目标。此外，还邀请这些新雇员参加一些团队项目。在这些概念性的项目中，所有的雇员——甚至包括客户——共同协作，从而达到永久性地消除贫困的目的。该银行取得了成功，得到了国际社会的好评。银行内部各个阶层的雇员共享了这些荣誉。所有工作人员都是银行使命和价值观念的最强有力的鼓吹者。他们给自己和其他同事制定了相当高的标准，这些标准不是由管理层强制执行的。

“格拉民”银行成为通过认同实现协作式控制的一个缩影。其成员长时间地工作，自觉地完成各自的使命，确保贷款的接受者按期偿还。由于雇员的身份与银行完全融合到一起，从而产生了相当大的“群体压力”（peer pressure），大家都为了组织而努力工作。

一方面，雇员们认同于银行消除贫困的使命，另一方面也认同于在各地分行工作的同事。这种高度的协作式控制本身是自相矛盾的。表面上看，它使得雇员有能力建立自己的标准，但在实际的运作中，他们的工作步骤和伦理已经被体制化了。具有反讽意味的是，这种体制化剥夺了雇员自身创造新的工作方式的能力。雇员们看似被从压制中解放出来，但是，他们又受到了自己创造出来的新的形式的压制。

协作式控制是组织管理多种身份的一种机制。当今的组织变得更为复杂，它不再具有单一的形象和一致的利益体系。相反，它已成为一整套复杂的——有时候甚至是自相矛盾的——互动性身份/认同系统。组织传播面对的就是这样一种复杂的态势。乔治·切尼对这种困难的状况做了这样的解释：

讨论集体身份就是讨论集体共享的利益——至少也是某个集体的利益是如何得以代表和理解的。这是当代组织所关心的一个基本问题。大型的官僚式组织应当着手进行身份/认同的管理；其成员应当关注如何把组织作为一个整体展现（再现）出来，以及如何把成员的个人身份与集体身份联系起来。（1991，p.14）

因此，组织应当引导个人——尽管他们具有不同的利益——实现与组织的认同。如果在一定程度上实现与组织的整体性认同，那么多种多样的身份——即便是那些相互矛盾的身份——也可以得到管理。有时候，组织必须进行变革——也就是说要改变身份，但是，为了组织能够继续生存下去，它必须创造一种基于大多数成员的共同利益的新的身份。

有鉴于此，不受任何限制的多元主义和多样性是无法被组织所容忍的。从这个意义上说，通过认同来实现协作式控制确实是非常重要的。

## 文化传统

组织研究中的文化传统强调的是人们如何构建组织性的现实。作为对组织生活方式的研究，文化取向考察的是其成员的意义和价值观念。具体来说，它考察的是个人是如何运用故事、仪式、象征和其他类型的活动来产生和复制一系列的理解。

约翰·凡·麦安恩 (John Van Maanen) 和史蒂文·巴里 (Stephen Barley) 勾勒出组织文化的四块“领地” (1985, pp. 31-54)。第一块领地是生态语境 (ecological context)。它指的是物质世界，包括组织运作所处的时间、地点、历史和社会语境。组织文化的第二块领地是由各种网络——即区分互动 (differential interaction) ——所组成的。接下来是阐释事件的共同方式——即集体理解 (collective understanding)。它是组织文化的“内容”——其主张、理想、价值观念和实践。最后，个人的实践或行动组成了个人领地 (individual domain)。

很少有大型的组织只具有单一的组织文化。在通常的情况下，组织内部会出现某些认同于特定群体的亚文化。我们可以想像得出，一个组织是由一系列相互交叠的文化圈——也被称为维恩交集图 (Venn diagrams) ——所组成的。

在第 10 章，我们曾经接触过组织研究中的文化传统——即迈克尔·帕卡诺夫斯基和尼克·奥唐奈尔—楚吉罗的阐释理论，它探讨了组织成员是如何通过故事、仪式、象征等手段来创造出对其体验的理解并使之持久化的 (1982, pp. 115-130)。如果你想要更多地理解这一理论，可以再回顾一下第 10 章的相关内容。

组织传播理论中的文化传统标志着这一领域出现的一个重要的转变——从功能主义向阐释的转变，从一种假设——即组织具有一些预先存在的元素，这些元素以可以预测的方式相互作用——向另一种假设——即组织具有一系列不断变化的意义，这些意义是在传播的过程中建构出来的。

这种转变不仅仅局限于组织传播的领域，而是几乎出现在传播学的所有领域中。我们在本书的各个章节——尤其是在第 1、第 9、10 章——对此进行了讨论。丹尼斯·莫姆比相信，阐释取向越来越受到欢迎并非一个无关紧要的现象：

大概是从 20 世纪 70 年代开始，研究者越来越关注于传播发挥其功能的不同方式——动态的、程序性的和组成性的。传播通过这些方式创造出一种集体性的意义系统——我们给了它一个“组织”的名字……这种向着更为“意义中心”的取向的转变成功地质疑了那些与主流功能主义的组织研究有关的术语——例如等级制、信息、有效性——最为重要的是——“组织”这一术语本身。从效果上

说，这种向阐释理论和研究的转变导致了一种富有成效的“再现危机”……在组织传播领域中出现。这一危机的结果是对传统研究取向提出了根本性的挑战。(1993, pp. 18-25)

莫姆比区分了文化传统中两种不同的理论流派。第一种是“描述性的阐释学”。它所描述的是传播创造组织的过程以及为组织事件提供有用的阐释的过程。另一个分支是“怀疑的阐释学”。它采用的是一种更具批判色彩的取向，与我们在第11章探讨的批判理论是一致的。这一阐释学的版本把组织作为一个宰制的领域——即传播意识形态和加强利益霸权的领域。

近来，组织传播的批判传统越来越受到欢迎，其影响也越来越显著。莫姆比通过研究阐明了组织文化并非中立的和自发的创造，而是意识形态的产物，它所强化的是某些群体对其他群体的利益上的宰制(1988; 1997, pp. 343-375)。文化本身是政治性的，充满了权力斗争。组织内所使用的语言和其他形式的符码是占统治地位的文化的产物，它所强化的是统治集团的利益。

斯坦利·迪兹在此基础上又进一步指出，在当代的民主制度中，公众的声音已经被集团利益所取代。实际上，集团利益已经宰制了社会的各个方面。为了管理和协调各大集团的利益做出的决策在很大程度上决定了我们的生活，迪兹把这种倾向称之为“管理主义”(managerialism)(1992)。它所产生的深远影响之一是把管理阶层的利益置于其他“利益共享者”之上。为此，迪兹提出了“利益共享者—多重利益”(stakeholder/multiple-interest)的模式。根据这一模式，对话成为占主导地位的传播形式，冲突是通过对话来进行解决，而不是被掩盖(1998, pp. 153-161)。

## 小结和评论

本章中介绍的理论告诉我们，组织是通过传播创制出来的；人们通过互动来完成他们各自的和共同的目标。传播过程也产生了不同的结构性结果——例如，权威关系、角色、传播网络和气候。上述这些结构性因素都是组织内的个人和群体互动的结果，它们反过来也对组织内将要进行的互动行为产生了影响。

我们之所以选择网络这一主题来组织本章的素材，是因为这一术语把握了组织结构和功能的互动性本质。网络理论是以人与人之间的互动所建立起来的宏观结构为基础的。这一多重网络的主张能够用来整合本章所介绍的大多数概念——包括官僚制度、控制、管理风格、文化和建构。

我们在本章中讨论了三种有关组织网络传统——即位置、关系和文化传统。严格意义

上的位置理论所表达的是一种共同的结构主义“神话”，但是，在传播学者看来，位置理论忽略了很多方面。古典理论（例如韦伯的理论）体现了——或者说有助于建立——一种有关如何进行组织的强有力的文化模式。但是，这些理论并未阐明成员之间是如何导致有特定意义的结果。诚然，传播理论的一个贡献便是它有助于我们深入认识组织内部传播的重要性。

里克特的理论之所以比早期的理论有所进步，正是因为它揭示了传播的重要性，但即便是他的理论也未能承认传播在组织过程中的无所不在。里克特的理论的诱人之处在于其形式主义的阐释风格，但是，它仍然是一种严格意义上的线性理论，除了有助于建立起组织内的管理系统之外，并没有给个人留下多少想像的空间。

里克特的理论是人际关系运动的一部分。这场理论运动帮助学者和实践者理解了以下的观点：（1）人们具有对组织功能的需求和与之相关的价值观念；（2）传播是组织生活的一个重要组成部分。但是，里克特的版本与其他的理论一样，是以线性的因果推理为特征的，因此显得过于简单化了。

人际关系理论从一开始就受到了批评。它的问题可以归结为其极端的立场和简单化的观点——即高涨的士气可以提高生产率。从总体上看，人际关系因素和组织有效性之间的联系并未得到经验主义研究的验证。本章中我们讨论的一项研究验证了管理风格与雇员满意度之间存在的积极联系，但是，这项研究并未涉及生产力。而在很多的研究中并未发现上述的联系。凡是能够发现这种联系的研究，在方法论上遭到了很多学者的质疑。

从许多方面来看，人际关系的理论运动试图达到的目标最终是由组织文化运动实现的——具体说来，就是认可了组织内部的人性需求并且归纳出其特征。诚然，组织除了实现其任务指向的目标以外，还是一种包含着丰富的传统、共享意义和仪式的人类文化的集合体。人们在组织中所做的，创造和反映了组织内部蕴含的文化。

文化取向是组织研究所取得的一项重要的进展。它让我们重新关注了未被传统的管理指向的变量分析研究仔细考察的一系列过程。传统取向把管理视为一个为了组织的利益而控制“事物”的理性过程。文化取向表明，上述的概念并不完全符合事实。实际上，不受管理层有意识控制的文化是组织的一个不容忽视的重要特征。文化取向反驳了以下观念：管理层能够控制那些独立于组织本身的“客体”（例如原材料和机器）。这些客体只能通过组织文化的意义来得以理解；而这些意义因不同的组织——甚至不同的亚群体——而不同。组织不会主动地去适应环境；相反，实际上，组织在共享的概念和阐释的基础上创造出了他们自身的环境。

从整体上看，“边界”的概念是模糊不清的，也是有争议的。组织到底从哪里开始，到哪里结束？大卫·塞伯德（David Seibold）指出，小组和组织之间是相互引发的关系，因此，把它们分开的做法是不符合实际的（1998，pp. 162-168）。琳达·普特南（Linda



Putnam)、辛茜娅·斯托尔 (Cynthia Stohl) 等人也提出了相似的观点：小组并不是组织内部一个个独立的“容器”，而是由小组之间和组织的各种联系组成的更高级别的环境的一部分。

那些信奉经验主义的管理者恰恰看不到这一点。他们往往认为文化不过是又一个可以控制和管理的变量而已 (Sackmann, 1990, pp. 114-148)。这一主张会导致负面的后果——即实施意识形态的控制。要想避免这样的后果，我们应当认识到所有形式的管理都会产生这样或那样形式的意识形态的控制——即便是协作式控制也是如此。因此，我们应当尽可能创造更加人性化的、富有成效的组织文化。

一旦我们承认所有形式的互动都有助于层层累积地构建起组织文化，那么我们就在文化取向上迈出了一小步——即开始思考如何使组织内部的联系网变得更为人性化，更具包容性。这个问题就导致了工作场所的民主运动——即包括所有的利益群体——包括全体雇员和组织以外的群体——都可以在组织的决策过程中发出自己的声音，并且得到认可。有关组织民主的各种理论是对组织研究的结构取向和位置取向的深刻批判。后两者主张的是自上而下的、压制冲突的管理和控制风格；而民主理论呼吁对话和参与，把冲突奉为改善包括全体成员在内的组织生存状态的一种有效方式。

工作场所的民主运动与批判理论存在着某种亲缘关系。虽然批判取向在组织传播领域不如在媒介研究领域发展得那样成熟，但它确实呈现了上升的势头。莫姆比告诫我们，要在批判研究中注意三个问题 (1993)。第一，由于研究行为本身具有政治性，因此，研究者必须意识到自己在研究对象面前所拥有的权力，也要意识到研究如何塑造了组织关系。第二，组织传播的研究者必须考察该领域本身是如何构建了一种提升某个群体利益的组织观。最后，组织传播似乎对女性主义研究的最新进展浑然不觉，因此，研究者应当把女性主义的洞见吸收到对组织的批判当中 (Marshall, 1993, pp. 122-143)。

传播理论对我们理解组织做出了巨大的贡献。它揭示了传播模式在构建网络联系、权力结构和组织文化中的重要性。从这个意义上说，传播理论极大地提升了组织研究的层次。



## 第 15 章 传播和媒介

我们都居住在马歇尔·麦克卢汉 (Marshall McLuhan) 所谓的“地球村” (global village) 中。现代传播媒介使一个人有可能与处于地球上任何一个地方的另一个人保持联络。乔治·格伯纳 (George Gerbner) 阐明了媒介在人类社会中的重要性：

大众传播媒介广泛的“决策”意义——即创造公众、定义事务、提供共同的参照系，因而能够分配注意力和权力——已经引起了理论界的关注，发表了大量的相关文献。(1967, p. 45)

大众传播是指媒介组织生产信息并且将其传输给广大受众的过程；也是指受众寻求、利用、理解和影响这些信息的过程。

媒介是大众传播研究的中心。媒介组织散布了那些能够影响和反映社会文化的信息，同时也向大批同质化的受众提供了这些信息，这使得媒介成为社会体制化势力的一部分。

诚然，所谓“媒介” (media) 就意味着“传递” (mediation)——即媒介在受众和外部世界之间来回传递信息。为了把握这一主张，丹尼斯·麦克奎尔 (Denis McQuail) 提出了几种比喻：媒介是窗口，让我们看到了周围环境以外的东西；媒介是译员，帮助我们理解自身的体验；媒介是传递信息的平台或载体；媒介是包括受众反馈的互动式传播；媒介是路标，为我们提供教导和指南；媒介是过滤器，筛选掉体验中的某些方面，让我们关

注另一些方面；媒介是镜子，把我们的形象反射给自身；媒介也是阻挡我们获得真理的障碍（1987，pp. 52-53）。乔舒亚·梅罗维兹（Joshua Meyrowitz）又补充了几种比喻——媒介是导管、语言和环境（1993，pp. 55-67）。那么，媒介到底是什么呢？它并没有单一或简单的定义。

## 一个组织模型

媒介研究者应当承认大众传播具有两张面孔（如图 15.1 所示）（Rosengren, 1994, pp. 3-28）。一张面孔是从媒介的角度来观察广义的社会及其相关机制。那些对媒介/社会的联系感兴趣的理论家关注的是媒介是如何嵌入社会中的，以及广义的社会结构和媒介之间是如何相互影响的。这便是大众传播理论的宏观层面。

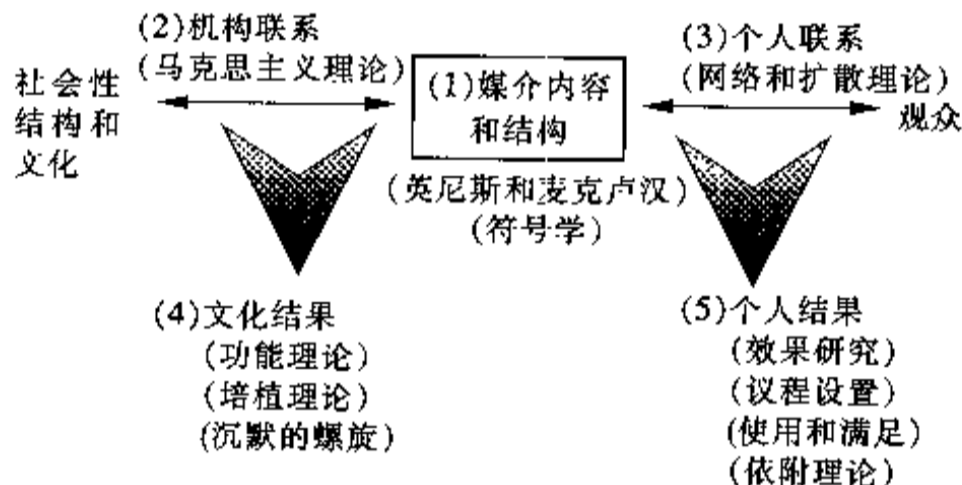


图 15.1 一个组织模型

另一张面孔则是从媒介的角度来观察人类——即群体和个人。这张面孔反映了媒介和受众之间的联系。那些对媒介/受众的联系感兴趣的理论家聚焦于媒介交流中的群体和个人效应和结果。这便是大众传播理论的微观层面（McQuail, 1987, pp. 53-57）。

这一模型意味着大众传播的两面是两种不同的事物，但事实上，它们是从不同视角观察到的同一个事物。媒介和社会机制的关系只有通过媒体与受众的交流才可能出现。同样道理，不可能把受众—媒介关系从这些受众所处的社会机制当中分隔开来。因此，这一模型不是一张关于大众传播过程的地图，而是勾勒出了媒介理论和研究的领域。

本章的各个章节对应于该模型的各个组成部分：(1)媒介内容和结构；(2)媒介—社会机制的联系；(3)媒介—受众的联系；(4)文化结果；(5)个人结果。

## 媒介内容和结构

某些理论强调的是媒介和媒介信息内在的结构属性。它们尤其关注大众传播过程中“发送者”一方，或者说媒介生产者实际生产的東西。“编码”（encoding）这一术语概括了这一过程。媒介生产过程中有两个重要的方面：第一个是传播发生所借助的媒介；第二个是媒介信息的内容。我们分别用两节对此进行讨论。

### 媒介理论

在把媒介视为一种传输手段加以研究的理论家当中，麦克卢汉的影响最大。他是大众文化研究的权威。他之所以受到广泛的关注，是由于他所提出的令人震惊而又引人深思的主张，以及怪异而有趣的文字风格。虽然他的理论中许多细节在今天看来是无法接受的，但其主要观点还是得到了普遍的认可：除了媒介所传递的内容，它作为一种手段也影响着个人和社会。这一主张有许多不同的表述形式，也就是我们所说的“媒介理论”。

麦克卢汉并不是第一个提出上述这些观点的。他的导师哈罗德·亚当斯·英尼斯（Harold Adams Innis）对他产生了深远的影响。英尼斯指出，传播媒介是人类文明的本质所在；历史就是由每个时代占主导地位的媒介形式所引领的（Carey, 1967, pp. 5-39）。

对麦克卢汉和英尼斯来说，媒介是人类思维的延伸，因此，任何一个历史时期的潮流都体现了当时所使用的媒介的偏向。换言之，媒介决定了某一历史时期所发生的事件以及哪些事件是具有历史意义的。“重媒介”（heavy media）——例如羊皮、粘土和石头——具有持久性，因此它们起到了联结时间（time-binding）的作用。由于它们促进了上一代与下一代之间的传播，因此它们对传统是有偏见的。相比之下，联结空间的“软媒介”——例如纸张——非常轻便，易于运输，促进了不同地点之间的传播，因此，它们有助于大型的官僚制度的和军队的建立，从而孕育了帝国。

言语——即口头语言——在一个时点上只能产生一种声音，因此，它作为一种媒介促使人们按照时间的先后顺序来组织有关他们体验的叙述。言语需要以知识和传统为基础，因此它也支持着群体和人际关系。书面媒介是按照空间来安排的，因此，它产生的是一种不同种类的文化。它所产生的联结空间的效应导致和强化了政治权威以及帝国的扩张。

麦克卢汉的主要观点是：人们可以通过获得感觉上的某种比例或平衡来适应他们所处的环境。某一时代的主要媒介能够带来这种特定的感觉比例，以此来影响人们的知觉。他把每种媒介都看作是人类感官的延伸；媒介对人类的感觉起到了放大的作用：“轮子……是脚的延伸。书是眼睛的延伸……衣服是皮肤的延伸……电路是中枢神经系统的延伸”



(Mchuhan, & Fiore, 1967)。

在印刷术发明以前，部落里的居民主要是以听觉为主的交流者。他们在情感上和人际关系上较为接近。对部落民来说，“听到了就相信了”。但是，印刷术的发明改变了这一切。谷登堡（Joshua Gutenberg 15世纪的德国金匠，铅字印刷术的发明者——译注）时代带来了全新的感觉比例——视觉占据了主导地位。西方文化中印刷术的兴起把人们带入了一个线性的以逻辑和范畴为主的认知系统中。

电子技术又使听觉的主导地位得以回归。谷登堡的印刷术在社会内部产生了爆破效应：不仅把人们分隔开来，而且导致了社会的分层。但是，电子时代产生了内爆（implosion）效应，把世界重新聚合为一个“地球村”。结果，我们“不得不对以前认为是理所当然的每种思想、行为和机制进行重新思考和评估”（Mchuhan & Fiore, 1967）。如果麦克卢汉能够活到今天，他会如何评论因特网？

麦克卢汉最著名的论断是“媒介即信息”（1964, p. 7）。这一口号式的表述既令人困惑，又发人深思。从总体上看，它强调了媒介除了内容以外所能够产生的影响。汤姆·沃尔夫（Tom Wolfe）这样来阐述这一观点：“电视网每天是放二十小时牛仔龇牙咧嘴地施虐，还是放二十小时的保罗·卡萨尔斯（Pablo Casals）在一间纯白的西班牙式客厅里拉大提琴，这都无关紧要。内容是无关紧要的”（1967, p. 19）。诚然，麦克卢汉在这一点上与大多数当代媒介理论家们分道扬镳，后者相信内容是十分重要的。当今的大多数媒介理论家会赞同媒介与内容同样重要。

唐纳德·艾里斯总结了媒介理论的相关文献，整理出了一套有代表性和时新性的视角和观点（1999）。艾里斯继承了英尼斯和麦克卢汉的理论，指出任何一个时代的主导性媒介都会塑造行为和思想。人类的思维方式、管理信息的方式和人际关系都会随着媒介的变化而变化。在口头、书面和电子媒介之间存在着鲜明的差别。

口头传播具有极强的可塑性，同时又是十分简朴的。口传信息是直接的，也是转瞬即逝的，因此个人和群体必须立即把信息储存在脑海里，再用口头语言（言语）进行传递。由于我们的日常体验无法与口传媒介分开，因此，生活和知识也是不可分割的。人们在一定的时段内讲故事和复述故事，使得叙事成为一种重要的传播方式。这也需要群体记忆充当社会性知识的“容器”的角色，于是乎产生了无法将个人和群体区分开来的集体意识。在口头媒介占主导地位的时代，群体的认同程度和粘合力就较高。

书面媒介——尤其是在印刷术兴起以后——导致了社会的深刻变化。当人们可以把信息记录下来后，就可以把它与时间分离开来，于是乎可以操控它，改变它，对它进行编辑和重写。换言之，人们可以对信息和知识“采取行动”，这种方式在口头传统中是不显著的。它导致了知识（知道什么）和知者（谁知道）的分离。那些能写会读的人可以拥有特殊的社会地位，因此，正式的教育就扮演了越来越重要的社会角色。人们可以通过阅读来了解那些可以被了解的事物（即那些被记录下来事物）。这样一来，知识就被物化了，

获得了与客观真理同等的地位；个人和群体可以被划分为“掌握真理的”和“不掌握真理的”。此外，运用文字可以储存信息，使它成为传播的重要工具。凡是能用书面语言“储存”起来的信息都被视为是重要的。

媒介的第三次变革出现在电子媒介走向前台的时候。电子媒介与口头媒介有相似之处——它们都是直接的、转瞬即逝的。但是电子媒介是能够进行广播的，并不像口头媒介那样仅仅限于某个地方。电子媒介扩展了人们在当时当地的感知范围，创造了所谓的“地球村”。与此同时，它又像书面媒介那样可以把信息储存起来，但是，要比书面媒介更容易被人们所接触到。因此，电子媒介导致了“信息爆炸”的出现。不同形式的媒介相互竞争，争夺人们的眼球和耳朵。电子媒介中的信息像“商品”一样被出售，这就迫使信息变得越来越具有吸引力。在电子时代，知识的更新在加快。人们可以意识到真理的几种不同“版本”的存在。电子媒介所导致的不断变化使我们感到迷惑不解，甚至于焦躁不安。

如果说口头传播创造了社群文化，而书面传播创造了阶级文化，那么电子传播则创造了一种“细胞”文化——即社会各个群体为了争取自身的利益相互争斗，并且出现了一种不受地点限制的新型公众。利益政治成为电子传播时代的主流。民主——加上其所具有的足够的“礼仪”（civility）价值——成为管理多元化社会的重要手段。但是，具有反讽意味的是，伴随电子媒介一同出现的竞争和商品经济与其外部环境最为需要的价值观——礼仪和共享权力——之间发生了冲突。因此，电子传播制造出一种自相矛盾的理念：一方面是因差异而产生的社会多元化和分层化；另一方面则是参与型民主的重要性。

如果你生活在以口头传播为主的文化环境中，那么你与其他成员几乎没有什么差别；个人和群体依据代代相传的传统来进行决策。如果你是以书面传播为主的文化群体中的一员，决策所依据的是储存在档案中的“真理”。那些有机会接触信息的人会组成一个特权阶级，对社会性决策产生影响。但是当今，我们大多数人都生活在以电子文化为主体的环境当中，我们大都认同于相互争斗的某个利益群体，我们会听到众声喧哗。社会性的决策必须在听到所有的声音之后才能做出——以某种方式整合不同群体的利益，从而创造出尽可能满足各个群体的利益的形式。

上面简要介绍了艾里斯对媒介发展史的概括。它有助于我们更好地理解媒介理论，尤其是它是如何把媒介本身置于社会结构和变革的中心。为了进一步分析这一主张，下面我们要讨论一下让·鲍德里亚（Jean Baudrillard）的理论。

## 让·鲍德里亚和媒介符号学

符号学为我们考察大众传媒的影响提供了有力的工具。对于符号学家而言，内容是重要的；但是，内容是使用符号的产物。这一取向聚焦于生产者创造符号的方式和受众理解符号的方式。

20世纪，符号学走过了一段相当长的发展历程（详见第4章）（Leeds-Hurwitz, 1993）。这一领域让我们掌握了如何运用符号来阐释事件，因此，符号学是我们用来分析媒介信息的内容的重要工具。大多数人都会赞同以下的观点：符号在媒介当中承载了特别的意义；在许多方面上，媒介塑造了符号的功能。为了进一步探讨上述的主张，有必要在此介绍法国社会批评家鲍德里亚的理论。

鲍德里亚相信，符号正逐渐于其所代表的事物分离开来，而媒介推进了这一过程，以至于导致了这样的状况：没有什么东西是真实的。但是，媒介并不是在忽然之间就导致了这种状况的出现；它只不过是加剧了这一贯穿整个现代史的趋势。

人类社会对符号的使用经历了一个演化的过程。起初，符号只是某个事物或者状况的简单再现。符号与其“意指”（signified）有着清晰的联系。鲍德里亚把它称之为“符号等级”（symbolic order）的阶段，符号等级在封建社会十分常见。第二个阶段是“赝品”（counterfeit）阶段。从文艺复兴时期一直到工业革命以前的历史时期，赝品十分普遍，符号与生活中的事物之间的关系变得不那么直接了。实际上，符号创造出来的新的意义不一定是其所指代的体验中自然而然的一部分。比方说，地位、财富和名望与某些事物联系起来，完全取决于它们的表意方式。工业革命时期是生产（production）的阶段。机器被发明出来，取代了人类的位置，这使得事物完全独立于人们对符号的使用之外。

当今，我们生活在一个“仿真”（simulation）的时代。在此，符号不再指代——而是创造了——我们的现实状况。仿真决定了人类的身份（我们是谁）和行动（我们做什么）。我们的体验不再借助于外部工具来得以再现，符号建立起我们的体验。迪斯尼乐园便是我们这个“仿真”时代的缩影。所谓“主题公园”不过是由符号构建出来的幻象。真实的人或事物——海盗、边疆和各种动物等——可以在任何时间、任何地点进行复制。新媒介（例如网络）用仿真对我们进行“狂轰滥炸”。事实上，它主宰了我们的社会，创造了我们所处的世界。人们不再依赖于真实的人际传播和交流，而是被媒介所主宰。媒介信息构成了我们所相信的所谓“真实”的体验，但实际上，它与万事万物的自然秩序相去甚远。这就导致了一种鲍德里亚所谓的“夸张到令人憎恶的程度的生命形式”（obscenely exaggerated forms of life）的出现。我们把它视为真实的体验，但实际上它不过是在媒介制造出的仿真的范围内的体验。

消费文化也体现了我们生活的“仿真”世界中的一个方面。仿真的外部环境告诉我们需要什么。它形成了我们的品味、选择、偏好和需要。消费与价值有关，同时它本身也具有一定的价值。最为重要的是我们消费了，而不是到底买了什么东西。换言之，我们是为消费而消费，而不是因为想要得到具有一定功能的真实的商品。我们相信自己与众不同，但实际上，大多数人的价值观和行为都受到了媒介“仿真”出来的现实的极大影响。我们相信个人的需求得到了满足，但那不过是媒介符号的使用塑造出来的同质化的需求。

由于事物已经与其最初的自然状态截然分开，它们被赋予了一些对我们而言十分怪异

的意义。占有某件东西比使用它更为重要。过去我们需要驯养家畜来为我们劳动，而现在则把它们尊为宠物，只是为了满足占有的欲望。我们的生活中充斥着这些毫无实用价值的小玩意儿。它们被置于书架案头，不过是为了满足我们占有和观看的欲望。我们过的便是这样一种具有纯粹“象征性”（symbolicity）的生活。比方说，我们买一块手表，不完全是为了知道时间，更多的是把它当作一种装饰品来佩戴。

这一“仿真”的过程所导致的结果便是我们所做的区分越来越少。意义“坍塌”或“内爆”为一大团混沌物——鲍德里亚称之为“超级孢子”（hypertelia）。实际上，仿真是一个靠各种大吹大擂的骗局（hype）而兴起的夸张的过程。在此，我们不再区分善恶美丑，而是把所有的事物捣碎，搅和成一种“超现实”（hyperreal）。这便导致一种“过度”（excess）的生活状态。在此，细微的差别变得无关紧要了。

本章介绍的理论传统始自英尼斯，并由鲍德里亚这样的学者延续至今。它与你的体验可能存在着某种共鸣。你可能也有同感——无所不在的大众传媒确实深刻地影响了我们的生活。但是，这一取向也许过于简单化了。我们之所以选择这一取向作为本章的开篇，是由于它确实指明了媒介的重要性。但是，要从中分离出更多的因素和效应，还要进行很多研究工作。我们将在下一节中对此做介绍。

## 作为社会机构的媒介

媒介不仅仅是传播信息的简单工具，而是社会当中的重要机构和复杂的组织。马克思主义的批判理论是讨论媒介的社会机构功能的最为重要的理论流派。我们在第11章中已经对批判理论做了讨论，在此毋庸赘言。我们只要回想一下，批判理论关注的是权力在社会当中的分配和某些利益群体对其他群体的宰制。显而易见，媒介是这场意识形态斗争的“主力队员”。媒介可以延续某种意识形态的统治地位。大多数批判的传播理论最为关注的是大众传媒，这是由于后者所具有的传播意识形态和表达另类甚至于反对意见的潜力。某些批判理论家把媒介视为文化工业的一部分。事实上，媒介所创造的是压制边缘弱势群体的各种形象和符号。

麦克奎尔认为，马克思主义的媒介理论是由五个主要的分支所组成的（1987，pp. 63-68）。第一个是经典马克思主义。在此，媒介被视为统治阶级的工具——尤其是资本家赚取最多利润、获得最大利益的手段。媒介在社会当中传播了统治阶级的意识形态，因而对某些阶级进行了压制。

第二个分支是政治—经济媒介理论。与经典马克思主义一样，它也把社会的痼疾归咎于媒体的所有权。这派理论主张，媒介内容是可以市场上出售的商品。在此，传播的信息受到市场所能承受的范围的控制，形成了不冒任何风险、趋于保守的媒介运作体系，使

得特定的媒介机构和特定的节目占据主导地位，而把“另类”的机构和节目边缘化。

第三个分支是法兰克福学派。这派理论把媒介视为构建文化的一种手段，强调的是无形的思想，而非有形的货品。这样一来，媒介便导致了社会精英阶层意识形态的宰制。媒介所操控的各种形象和符号是为统治阶级的利益服务的，从而导致这一宰制的结果。

第四个分支是霸权理论。所谓“霸权”（hegemony）是指一种虚假的意识形态或思维方式对真实状况的宰制。意识形态并不仅仅是由经济体系所导致的，而是深深地嵌入了各种社会行为当中。因此，意识形态不是由一个群体强加给另一个群体的，而是一种无孔不入的无意识的存在。占据主导地位意识形态维持了某些阶级的利益以及它们对其他社群的宰制。显而易见，媒介在这一过程中扮演了重要的角色。

马克思主义媒介研究的最后一个分支是社会文化取向——通常被简单地称之为“文化研究”。这一派学者在很大程度上依赖于符号学理论，主要考察媒介产品的文化意义以及如何对媒介内容进行阐释——包括宰制性和反对性的阐释。文化研究把社会视为各种思想和意义进行争斗的“竞技场”。比方说，一段音乐录像具有哪些意义？在从事文化研究的学者看来，这些相互竞争的意义是社会文化的产物。文化研究已经成为一个越来越受欢迎的、有用的研究取向。它整合了来自不同学科和理论流派的深刻见解（Davis & Puckett, 1992, pp. 3-34）。

尽管批判的传播理论在北美学术界已经获得一席之地，但是其发展和优势还是表现在欧洲和拉美。欧洲的批判理论广为人知，这是由于其中大多数重要的著述都被译成了英语，也是由于人们历来对欧洲传统的重视。相比之下，拉美的传播理论在美国不受重视，也没有多少相关译著出版。在此，有必要介绍一下罗伯特·胡埃斯卡（Robert Huesca）和布兰达·德文（Brenda Dervin）对拉美传播理论进行的总结（1994, pp. 53-73）。

上述两位学者指出，拉美的传播学研究在许多方面对占主导地位的北美取向提出了正面的挑战。从总体上看，前者尊崇的是横向的、艺术的、民主的和艺术的传播，而非纵向的、工业化的、威权的和精英的形式。它更为关注的是“草根阶层”的传播行为和自我管理的传播体系，而非自上而下的模式和中心化的体系。拉美的传播研究聚焦于人类的解放，而非信息的传递；聚焦于良知的构建而非宰制的构建；聚焦于统一化而非片断化；聚焦于反威权而非维护威权的内容。

虽然上述这些主张与大多数北美学派一样，带有鲜明的二元论趋向——即把一个事物与另一个事物截然对立起来，但是从整体上看，拉美学派为克服这种二元论趋向做了很多努力。他们通过以下几种方式来做到这一点，例如，他们拒绝把传播信源与受众截然分开，并且通过研究阐明了受众本身也参与了意义的创造。这些学者还主张，传播研究应当把全球趋向置于国家趋向之上。为此，他们呼吁全球各个阶层和群体进行对话，交流思想，从而建立起关系网络，结成同盟。



## 媒介和受众

在媒介理论的各个领域，没有哪个像受众研究那样展现了如此严重的窘境和如此激烈的争论。在如何将受众和受众效果概念化的问题上，媒介理论家们莫衷一是。对受众本质的争论包括了两类辩证关系。一类是“受众是广大公众”和“受众是小型群体”这两种观点之间的争论；另一类是“受众是被动的”和“受众是主动的”这两种观点之间的争论。下面，让我们依次讨论这些争论。

### 大众社会与小型社群的对立

这一派争论包括了有关受众的不同观点。有些人把受众视为无法区分的大众；有些人则将其视为形形色色的小组或小型社群。在前一种情况下，受众被看作由媒体塑造的大规模人群；而在后一种情况下，受众被看作主要受到同类人影响的、有差异的小组成员。

“大众社会”的概念和理论产生于对现代国家本质的认识。一般认为，现代国家具有大规模的、复杂的和官僚主义的本质。该理论设想的是一个具有可塑性的大众群体，其中，整个社会范围内的、非个性化的关系取代了小组聚集、社群生活和族群身份/认同。运用这一概念可以对现代生活和媒介进行广泛的批评。在以上对鲍德里亚的理论的探讨中，我们已经触及了大众社会理论。

信奉大众社会理论的批评家提出了以下一些观点。首先，交通工具和传播手段的迅速发展增加了人们彼此之间的联系。出于经济因素的考虑，人们彼此之间也变得越来越相互依赖。因此，在一个庞大的体系中，某一个部分的失衡会影响到系统中的每个成员。具有反讽意味的是，我们彼此之间一方面变得越来越相互依赖；另一方面也越来越疏远。传统的价值观受到质疑，社群和家庭的纽带关系被割裂了。

其次，由于人们不再相信社会是由精英阶层所领导的，道德、价值观和品味呈现下滑的趋势。快速的社会变化把男人和女人抛到多重角色的情境当中，引发了自我的迷失。人们变得越来越焦躁不安，因此也就越来越渴望能出现具有超凡魅力的领袖人物，把整个社会从深渊中拯救出来。

大众社会理论显得较为悲观，但是它对于大众传媒的研究具有一定的启发性。大众社会的批评者担心人们的思想会受到媒介宣传的反复冲击，因而会改变原有的信念。正如保罗·拉扎斯菲尔德（Paul Lazarsfeld）和罗伯特·莫顿（Robert Merton）阐述的那样：“令人担忧的是，这些技术上高度发达的大众传播工具会成为导致大众文化标准和美学趣味降低的主要渠道”（1971，p. 557）。

如果把上述观点再深化一步，大众传媒模糊了社会的界线和社群的分野，从而使其成员的社会失去了意义和稳定性。乔舒亚·梅洛维茨（Joshua Meyrowitz）在他的《不知所在》（*No Sense of Place*）写道，电视让我们失去了“界线感”——我们无法分清公共领域和私人空间、自然的和社会的以及各个社群之间的界线。从本质上说，人们不知道自己在当今世界中处于什么“位置”（1985）。

虽然大众社会理论在整个学术界已经不如十年前那样受欢迎，但在一般的公众当中还是颇有影响力的。麦克卢汉的理论无疑是属于大众社会理论的范畴。马克思主义的一些理论流派也属于这个范畴。某些“强力效应”（powerful-effects）理论——包括后文中要探讨的著名的“培植”（cultivation）理论受到了大众社会思潮的很大影响。

与大众社会思潮形成对照的另一派理论主张，受众不能被视为一群无组织、无规则的“乌合之众”。相反，它是由严格区分的各个群体所构成的，其中，每一个群体都有其自身的价值观、主张和利益。群体是按照其所共享的意义来对媒介内容加以阐释的，就个人而言，同一群体其他成员对他们的影响要比媒介大的多。在第10章中，我们对“媒介阐释群体”的概念做了一些探讨。在此，群体成员以相似的方式使用媒介，通过互动的方式共同形成媒介信息的意义。

杰拉德·舍恩宁（Gerard Schoening）和詹姆斯·安德森（James Anderson）把这种以群体为基础的取向称之为“社会行动媒介研究”（social action media studies）。他们为此归纳了六个理论前提（1995，pp. 93-116）。首先，意义并不包含在信息当中，而是在受众阐释的过程中产生的。不同的受众以不同的方式阐释或理解他们所读到的和所看到的。例如，某个电台“脱口秀”节目可以有不同的意义，这要看谁在听这个节目。

社会行动媒介研究的第二个前提是媒介信息的意义不是被动决定的，而是主动“生产”出来的。这就意味着受众在观看和阅读的过程中采取了行动。例如，有些听众是因为闲的无聊才打开收音机，收听“脱口秀”节目的；有些则是在夜深人静时收听这个节目，把它作为催眠的手段；还有不少人选择在白天“主动”收听，旨在了解信息和时事。因此，该节目的意义是听众的收听目的和方式的产物。

第三个前提是：由于群体成员以不同的方式来对待媒介，因此，媒介的意义处于不断的变化当中。例如电台“脱口秀”节目有时候完全是娱乐性的，有时候则包含严肃的新闻或信息；还有的时候仅仅充当“背景噪声”——这要取决于在何时、以怎样的方式来收听。

第四个前提是：节目或信息的意义从来不是以个人化的方式——而是以集体的方式——建立起来的。它是一个小组、群体或文化传统的组成部分。这就意味着，当你加入某个群体（不管是以出生还是以会员的名义），你都自动接受了该小组或群体正在进行当中的行动和意义。你自身的行为会以某种方式影响该群体，改变其行为或意义。但是，在任何一个特定的时段内，你的行为所产生的结果都跳不出小组或群体的范围。

第五个前提是：群体是通过其成员之间的互动来决定媒介内容的意义的。换言之，我们如何对媒介采取行动，这些行动过程中会产生怎样的意义，这些都属于社会性互动的范畴。但是，这并不是说你不会独自一人看电视，而是说你如何看电视和你对电视机采取了怎样的行动（例如转换频道和调节音量），已成为你与他人正在进行的互动行为的一部分。如果你通常是在开车上班时收听电台脱口秀节目，这一行为模式就成为你与家人和同事进行互动的更大规模的网络的组成部分。这一惯例就成为由工作、家庭、电台、无聊的时光、汽车和高速公路等因素组成的一个较大规模的网络。

社会行动媒介研究最后一个前提是研究者也加入到他们所研究的群体中——尽管他们的加入是短暂的。因此，他们就承担了一定的伦理性责任——对于他们研究的对象保持开放的态度，与他们的研究对象共同分享所了解到的信息。

### 主动型受众与被动型受众的对立

媒介受众研究的另一个引发争论的方面是主动型与被动型受众的对立。被动型受众理论认为，人们很容易受到媒介的直接影响。然而，主动型受众理论认为，人们在如何使用媒介方面能够做出更多的主动性的决定。大众社会理论在很大程度上倾向于接受“被动型受众”的概念，但这并不是说所有的被动型受众理论都可以合法地被归入大众社会理论的范畴。同样道理，大多数群体理论则接受“主动型受众”的概念。

上述这些有关受众的理论与下面将要探讨的有关媒介效应的各种理论紧密相连。“强力效应”理论是以被动型受众的概念为基础的；而“简约效应”（minimal-effects）理论则更多地基于主动型受众的概念。

弗兰克·毕奥卡（Frank Biocca）讨论了“简约效应”理论中蕴含的“主动型受众”的五个主要特征（1988，pp. 51-80）。第一个特征是选择性（selectivity）。主动型受众在媒介的使用上具有较强的选择性。第二个特征是实用性（utilitarianism）。主动型受众运用媒介满足某种特定的需要或者达到某种特定的目的。第三个特征是意图性（intentionality）——即有目的地使用媒介内容。第四个特征是参与性（involvement），或者努力。在此，受众主动参与、思考和使用媒介。最后，主动型受众具有不受外界影响（impervious to influence）的特征——即不容易被媒介说服。

许多媒介研究者相信，“大众社会”的概念和“主动型—被动型受众”的二元对立过于简单化了。它们未能把握住受众的复杂性。受众可能会既具有一些大众社会的元素，又具有一些地方性群体的元素。他们在某些方面是主动的，而在另一些方面是被动的；有时候是主动的，而另一些时候则是被动的。因此，我们要研究的并非受众是否容易受到媒介的影响；更好的研究课题是在何时、何种条件下他们会（或者不会）受到影响。这就使得学术争论的主题从受众的成分转移到媒介对受众在不同时间和地点所产生的意义（Allor，



1988, pp. 217-233)。

## 文化结果理论

我们现在要转而研究媒介传播的结果。在大众传播研究的所有领域里，对结果的研究是最为普遍的——尤其是在美国学术界。贯穿媒介理论整个历史的一个中心论题便是媒介对社会和个人的影响。

卡尔·艾里克·罗森格伦 (Karl Erik Rosengren) 指出，媒介结果是个既复杂多变、涉及范围又相当宽广的问题 (1994)。不同的理论聚焦于不同的结果——短期的和长期的、小范围的和大范围的、个人的和文化的。他列出了五个关于上述差别的例子：

- 新闻扩散研究 (以小时和天为单位)
- 议程设置 (以星期和月为单位)
- 沉默的螺旋 (以月和年为单位)
- 培植 (以年和十年为单位)
- 公共领域研究 (以十年和世纪为单位)

上面这些理论可以分为两大派别：一个聚焦于总体的文化结果；另一个聚焦于个人效应。我们将用两节的篇幅对它们分别进行讨论。

### 大众传播的功能

许多年来，媒介理论聚焦于媒介的运作及其对受众所产生的效应。从本质上说，这是一个功能主义取向 (详见第1章)。它主要探讨的是大众传播体系的运作和功能。

哈罗德·拉斯威尔 (Harold Lasswell) 是这一传统中最早也是最为知名的理论家之一。在1948年发表的一篇经典论文《传播的结构及其社会功能》 (*The Structure and Function of Communication in Society*) 中，他提出了一个简单的、被经常引用的传播模式 (1948, p. 37)：

谁→说了什么→通过何种信道→对谁说→取得了什么效应

这一模式勾勒出了传播最基本的因素，其中最后一个因素指向的就是传播效果研究。

拉斯威尔归纳出了传播媒介的三个功能：(1) 提供有关环境的信息，他称之为监管 (surveillance)；(2) 展现各种解决问题的选择性方案，或者联系 (correlation)；(3) 社交和教育，他称之为传输 (transmission)。

拉斯威尔模式是一个经典性的模式。他列出了大众传播体系的本质化因素，以及大众传播发挥的功能。自他之后的许多理论家对传播的其他功能进行了探索，我们将在本章中

对这些功能进行探讨。下一节首先探讨的是信息和影响的扩散。

## 信息的扩散及其影响

上文中我们从社群的视角对受众进行了探讨。这一视角实际上受到了一项经典性研究的启发。1940年，拉扎斯菲尔德等人对纽约州的艾尔米拉(Elmira)镇的投票进行了研究(Lazarsfeld, Berelson & Gaudet, 1948)。出乎研究者意料之外的是，他们发现媒介的效应取决于人际传播。这一惊人的效应后来被称为“二级流动假设”(two-step flow hypothesis)。它对我们理解大众传媒的作用产生了很大的影响。

拉扎斯菲尔德等人的研究是有关信息和影响如何在社会中得以扩散的理论取向的开始。他们假设信息是从大众传媒流向社群当中的某些“意见领袖”。后者通过谈话的方式再把信息传给其他成员。他们还发现，投票者更容易受到他们的朋友——而非媒体——的影响。自这项具有原创性的“艾尔米拉镇”研究之后，更多类似的实验及其相关数据纷纷面世，为这一假设提供了更多实质性的证据。

艾里胡·卡兹(Elihu Katz)和拉扎斯菲尔德在他们合写的经典著作《个人影响》(*Personal Influence*)中对“二级理论”做了很好的概括(1955)。他们肯定地指出，群体中某些人——即所谓的“意见领袖”(opinion leader)——从媒介当中接受信息，然后再传给其他成员。任何类型的群体——无论是职业的、社会的、社区的还是其他联系的——都有自己的“意见领袖”。但是，很难把这些人同其他成员区别开来。这是由于“意见领袖”不是某种特性，而是某些人在特定条件下承担的一种角色。意见领袖的人选因时间和具体事务的不同而不同。

意见领袖分为两种：一种在某个主题上具有一定的影响力，或者称之为“单态型”(monomorphism)；另一种人在各个不同的主题上具有影响力，称之为“多态型”(polymorphism)。随着系统变得更加现代化，单态型意见领袖会变得更加常见。

拉扎斯菲尔德之后的一些研究表明，信息的扩散并非简单的“二级”过程。一个“多级”模式得到了学术界的普遍接受。这一模式与上述的“二级流动假设”十分类似，但却容纳了更多的可能性。研究表明，在媒介和最终接收者之间信息传递次数是个变量。例如，对于一个革新方案的采纳，有的人可能是直接从媒介信源中获得，而有的人则经过了多级传播才获得。

信息和革新方案的扩散是我们在第13和14章中探讨过的互动和网络传统中的一部分。在那两章中，我们看到网络中的互动在关系、小组和组织中扮演了重要的角色。在本章中，我们看到了它在大众传播中也扮演了同样重要的角色。信息的扩散是传播最为重要的结果之一。信息的经常扩散促进了革新方案的采纳。

当新的想法、实践或者事物通过在社会系统中传播被逐渐采纳时，就实现了所谓“革



新扩散”(diffusion of innovations)。一些从事农业和农村、国家发展和组织传播研究的欧美知名学者开创了这一新的研究取向。

“革新扩散”涉猎最为广泛的、与传播学联系最为密切的是艾弗瑞特·罗杰斯(Everett Rogers)等人所做的研究。罗杰斯把扩散与社会变革的过程联系起来。这一过程包括发明、扩散(或者说传播)和后果。这样的变革既可以出现在组织内部,又可以通过与外来的“变革中介”的接触而发生。这种接触既可以是自发性的,也可以是偶然性的,还可以是外部中介机构进行规划的结果。

在革新扩散的过程中,一个新思想的普及往往需要很多年的时间。罗杰斯指出,实际上,我们之所以要进行扩散研究就是为了找出一些办法来缩短这一过程。革新一旦得以实施,就会产生一些后果——无论是发挥作用还是导致障碍,直接的还是间接的,显著的还是隐含的。“变革中介”通常都希望他们的影响是直接的、显著的和起作用的,但是,这种积极的后果在现实生活中并不常见。

下面我们以1968年韩国推行计划生育项目为例来说明“革新扩散”理论。首先,有关部门在全国12 000多个村子建立了“妈妈俱乐部”,来传播有关计划生育的信息。从总体上看,这个项目是成功的。在那段时期,韩国的生育率出现了明显的下降。该项目基于这样的理念:人际传播渠道对于采用节育手段是十分关键的。1973年,罗杰斯等人对上述个案进行了研究。他们访问了24个村子的大约1 000名妇女,收集了大量的相关信息,试图找出这些妇女使用的是一个怎样的传播网络(Rogers & Kincaid, 1981)。

他们发现,首先是由村干部从大众传媒或者是来访的计划生育宣传员那里获得相关的信息。但是,在从扩散到采纳的整个过程中,人际网络显得最为重要,其中有两个因素尤为重要。一个是“妈妈俱乐部”的负责人与乡村网络中其他成员之间的亲密程度。另一个是计划生育传播网络和整体上的乡村网络之间的重合程度。在采纳节育措施比例较高的村子中,村干部往往尽可能跟每一个家庭当面交流,同村的妇女之间就计划生育的话题交流的次数也较多。罗杰斯在研究中还发现,人们确实对抽象的理念进行了探讨。这往往会导致变革的发生。

手机、宽带、艾滋病新疗法和网上购物等新生事物从出现到被公众所接纳确实需要一段时间。它们以不同的速度得以普及,但也有些还未流行开来便会销声匿迹。在普及的过程中,人际影响最为重要。人们通过彼此交谈能够增强革新意识。他们分享各自的观点,探讨有关革新的体验,有时候支持这种革新,有时候又反对这种革新。革新方案能否被采纳取决于人们对它所具有的相对优势的认识,以及它与现存价值观和体验的契合程度。革新方案的复杂程度也是一个重要因素。人们更容易接受的是那些可以尝试或者进行实验,而不需要承担太多责任的方案。他们在决定试一试之前还希望观察一下别人是如何采纳该方案的。

在采纳一种新的思想、实践或者事物的过程中,人们表现出不同程度的支持和抵制。

总有一些人会比大多数成员先接受革新方案。这些“敢吃螃蟹”的人会为革新搭建一个舞台。他们往往也是该组织内的意见领袖。随后会有更多的成员加入到革新的行列中。在某个时点上，采纳者的数量会出现迅速的增长，但也有一些“后进分子”总是要等到亲眼看到变革的结果以后，才会考虑是否采纳。诚然，有些人也许永远也不会采纳革新方案。从总体上看，罗杰斯等人发现革新方案的采纳呈现出一个“S”。从时间的横轴上看，起初，采纳者数量的增长较为缓慢，然后会出现一个突然的增加，接下来又降到同样的水平上。

但是，在某些情况下，人们不会进行交谈，却仍然能够相互影响。在下一节中，我们要介绍一种理论来解释这一现象。

### 公众舆论和“沉默螺旋”效应

上文中探讨的有关韩国计划生育项目的个案说明，传播与公众舆论密切相关。政治学研究十分关注公众舆论的主题，把它定义为“公开表达的、与公共事务有关的观点”。它是作为一个整体的公众——而非个人或者小组——的共同看法。德国政治学研究者伊丽莎白·诺埃尔-纽曼（Elisabeth Noelle-Neumann）提出的“沉默的螺旋”（spiral of silence）理论对舆论分析做了深化，它阐明了在公众舆论的形成过程中人际传播和媒体是如何共同起作用的（1984）。

诺埃尔·纽曼对选举进行了考察，发现总会有某些观点占上风，于是，人们保持沉默，而不愿意发表自己的看法。她把这种现象称之为“沉默的螺旋”。如果人们觉得自己的观点会得到大家的认可，就会公开发表；反之就会保持沉默。在这种情况下，就会出现“沉默的螺旋”。这一螺旋式过程导致的结果是：一派的观点最终会占上风，而另一派的观点则会销声匿迹。

在日常生活中，我们运用各种方式来表达个人观点：谈话、佩戴某种标志、在汽车保险杠上贴各种小标签。按照“沉默的螺旋”理论，人们只有在感到自己的观点受到欢迎的情况下，才会做这些事情；反之，他们就不大可能去做。

该理论有两个前提条件：（1）人们知道哪些观点会受到欢迎，而哪些不会。这被称为“类统计感觉”（quasi-statistical sense）。这是由于人们会毫不犹豫地凭经验对公众舆论做出猜测。具体来说，他们会推测出支持和反对某个观点的人口比例；（2）人们会按照他们对公众舆论的猜测，来对观点的表达进行调整。

诺埃尔·纽曼通过研究，提出了许多证据来支持上述的假设。例如，在政治选举中，人们通常可以较为准确地知道哪位候选人和他的哪些政见占上风。因此，如果他觉得在场的其他人也同意他的观点，就会表达出个人的偏好。反之，他就会保持沉默。

一项有趣的“火车测试”能够验证人们所具有的趋向——对于不受欢迎的观点保持沉默（Noella-Neumann, 1984, pp. 16-22）。此项测试要求受试者想像自己在一节火车包厢



内与一名陌生人共处五个小时。假设这名陌生人提出一些话题，受试者要决定是否愿意与他讨论这些话题——从打孩子的屁股到德国政府。

研究者就这些话题，在几年的时间内对3500多人进行了测试。他们发现占压倒多数的趋向是：当受试者觉得某个话题会得到多数人的赞同时，就会继续讨论下去；反之，就会把它丢到一旁。人们似乎不愿意“兴风作浪”。

诚然，在决定是否公开发表自己的观点时，还有一些因素起作用——例如，年龄、受教育的程度和性别等。具体说来，青年人比中老年人更愿意表达自己的观点；受过良好教育的人比未受过教育的人更愿意表达自己的观点；男性通常比女性更愿意表达自己的观点。但是，“沉默的螺旋”也是一个因素——根据这项研究——是一个十分重要的因素。

沉默的螺旋是由对孤立的恐惧所引起的。它并不仅仅是站在获胜一方的立场上的问题；更重要的是，它是人们为了避免受到其所属的社群的孤立而做出的尝试。害怕受到同类的批评是导致沉默的最为重要的因素。例如，一些提出要保障自身合法权益的“烟民”在不吸烟者占多数的场合，通常不会发表自己的意见，而是选择沉默。这是由于他们经常受到对方的批评。

在某些情况下，对发表不同意见的威胁会走向极端：

被割破的轮胎、被涂抹或撕破的海报、对一位迷路的外来者不予理睬——这些现象表明，如果人们发现观点的“气候”与自己的相左，就会陷入不快——甚至于危险——的境地。当人们试图避免被孤立的时候，就不会对一些鸡毛蒜皮的小事做出过度反应。因此，上述现象的存在隐含着真正的危险。(Noelle-Neumann, 1984, p. 56)

我们可以很容易地看出这一过程是如何影响公众舆论的。诚然，也有一些特例不能证明“沉默的螺旋”理论。有些个人和群体不怕被管理，会不顾一切后果公开发表自己的观点——这是改革家、革新中介人和先锋派所具有的特征。

在民意测验中，人们通常会说自己在媒体面前感到无能为力。两种体验强化了这种无助感。第一种是感到很难让公众理解某种观点或者原因；第二种是怕自己充当媒体的替罪羊。诺埃尔·纽曼把后者称为媒体的“颈手枷”功能 (pillory function)。在上述两种情况下，个人在媒体面前感到无能为力，使得媒体成为“沉默的螺旋”的重要组成部分。具体说来，媒体向公众宣布哪些观点是受欢迎的，而哪些是不受欢迎的。

虽然公众舆论是由个人的观察和媒体共同作用而形成的，但是，人们还是会把两者混为一谈——即哪些是从媒体中获知的，而哪些又是从人际的渠道获得的。这种趋向在人与电视的关系上表现的尤为突出。这是因为许多人与电视之间存在着个人化的关系：



对大众传媒的研究越深入，就会越清楚地发现要测量它们的影响有多么困难。这样的影响不是由某个刺激因素直接导致的，而是由“累积原则”所带来的——正应了“水滴石穿”的说法。人们之间的讨论越深入，就意味着媒体信息的传播越深入。不久以后，人们就分不清哪些是由媒体接受的观点，哪些是与之毫不相干的个人观点。媒体的影响主要是无意识的；人们无法解释究竟发生了什么。相反，他们把自己直接的体验和经过媒体的“眼睛”过滤的体验混合为一个无法分隔的整体。这一整体仿佛是从他们自身的思想和体验中派生出来的。(Noelle-Neumann, 1984, p. 169)

有时候，记者与公众的观点截然不同。因此，媒体的描述与公众普遍的看法发生了矛盾。在这种情况下，就出现了双重的观点“气候”。有关现实的两个不同版本同时运作：媒体的版本和公众的版本。诺埃尔·纽曼把这种情况比喻为一种不常见、有趣而怪异的天气现象。

有鉴于此，“沉默的螺旋”是一种有关传播信道——个人和媒体——的现象。媒体传播了公众舆论，向受众指明哪些观点是占主导地位的。个人是否公开表达自己的观点，这主要取决于它是否符合占主导地位的观点。反过来，媒体只关注那些公开表达的观点，这样螺旋会一直持续下去。

### 培植分析

另一个有关大众传播的社会文化结果的理论流派是由乔治·格博纳 (George Gerbner) 开创的。以他为首的一批研究者相信，由于电视是几乎每个人的共同体验，因此，它的影响就在于能够为我们提供观察世界的共同方式：

电视是一个讲故事的中心化体系。它是我们日常生活的重要组成部分。其中播放的电视剧、广告、新闻和其他节目把一个由共同的形象和 Information 所组成的、具有相对一致性的世界带入了千家万户。从婴儿期开始，电视就在培植人们的某些性向和偏好，而后两者在过去都是通过其他渠道获得的。电视还跨越了读写能力和移动性的历史性障碍，成为千差万别的人群社会化和日常信息的首要共同来源 (主要是通过娱乐的方式)。电视大批量生产信息和形象的重复性模式形成了一个共同的符号环境的主流。(Gerbner et al., 1986, p. 18)

格博纳把这一影响称之为培植 (cultivation)。他相信电视是当代文化中进行同质化的中介物。培植分析所关注的是人们在长期观看电视的过程中积累起来的整体性模式，而不



是某种特定的内容或具体的效应。换言之，它不是一种有关单个媒体“影响”的理论，而是从整体上对文化问题提出见解。此外，它关注的不是某种策略或某次活动的效应，而是一个时段内多种策略和多次活动的整体效应。当代人全身心地沉浸在电视节目中，而不是有选择地观看，这就培植了他们头脑中的社会现实形象和认识世界的方式。

我们可以想像，培植理论预测到，在经常和偶尔看电视的人脑海中的社会现实是截然不同的——甚至是对立的。尽管电视反映的不一定是现实世界，电视迷还是相信，现实与他们在电视中看到的是一致的。例如，格博纳对黄金时段电视节目的研究表明，其中男女角色的比例约为3:1；很少有拉美裔出现——即便有也是配角；大部分角色都来自中产阶级；司法人员出现的次数是蓝领工人的3倍。

培植分析中最有意思的一个方面是所谓“黑暗世界症候”。虽然在美国任何一年的统计中，暴力犯罪的受害者都没有超过总人口的1%，但是充斥于电视节目中的暴力内容会使得经常看电视的人确信，我们生活在一个充满暴力的世界当中，不能信赖任何人。

南希·茜妮奥莱莉（Nancy Signorielli）的研究就验证了上述的“黑暗世界症候”（1990, pp. 85-106）。她对1967年到1985年在黄金时段和周末播出的2000多个儿童电视节目——其中包括6000多个主要人物——进行了分析，得出了很有意思的结果。其中，71%的黄金时段节目和94%的周末节目都展现了暴力行为。每个黄金时段节目中平均有5个暴力行为，而每个周末节目有6个。在黄金时段，平均每小时有超过5个暴力行为；而在周末，这个数字上升到每小时20个。

作为上述研究的一部分，茜妮奥莱莉在1980年到1986年间选择了五个不同的场合，调查了人们对世界现状的看法。为了测量受试者的孤立和悲观情绪，他们要表示是否同意以下三种说法（从同意到不同意有七个等级，受试者要在量表上标出自己的态度——译注）：（1）“不管人们怎么说，我感到普通人的命运越来越糟，而非越来越好”；（2）“引导孩子们憧憬未来的作法是不公平的”；（3）“大多数政府官员对普通民众遇到的问题不闻不问”。

除此之外，为了测量受试者对“黑暗世界”的感受，还要回答以下三个问题：（1）“你认为在通常情况下，人们是乐于助人呢，还是只顾自己呢？”（2）“你认为大多数人是一有机会便要利用别人呢，还是能够保持公正呢？”（3）“总的来说，你认为可以信赖大多数人呢，还是得时时提防别人呢？”研究结果表明，与偶尔看电视的人相比，经常看电视的人更倾向于对现实世界持悲观和黑暗的看法，对他人持不信任的态度。

培植分析还发现了电视所产生的一个总体性的附带效应——文化的同质化，或者说主流化（mainstreamed）。从这个意义上说，电视不是变革的力量，而是维护稳定的力量。

上述那些有关“黑暗世界”的数据也能够验证“主流化”效应。虽然在“黑暗世界”的指标上，经常看电视的人的得分要高于偶尔看电视的人，但在后者当中，也有相当数量的人支持“黑暗世界”的观念。实际上，如果你除去两组当中那些上过大学的受试者，那么他们在这个指标上的得分几乎是相同的。

虽然培植是看电视这一行为的总体性结果，尽管还有主流化因素的影响，但培植并不是一个普遍现象。实际上，不同的群体受到培植因素的影响并不相同。你跟他人的互动也会影响你是否会接受电视所再现的社会现实。比方说，那些经常与父母讨论电视节目的青少年往往不太会受到电视中呈现的形象的影响；反之，那些很少与父母讨论电视节目的青少年受到的影响就大的多。另一个有趣的结果是，收看有线电视节目较多的观众表现出了更强的主流化效应。

### 议程设置功能

长期以来，学者们一直在探讨媒体具有为公众构建事务的潜在功能（McCombs & Bell, 1996, pp. 93-110）。美国著名记者沃尔特·李普曼（Walter Lippmann）是最早阐明这一理念的理论家之一。李普曼以其新闻、演说和社会评论的写作而闻名。他主张，公众回应的不是环境中的真实事件，而是“我们脑海中的图画”——他称之为“虚构环境”（pseudoenvironment）：

总的来说，真实的环境太大、太复杂、太捉摸不定，因此很难直接把握。我们不具备足够的能力去处理这种细微的、多样化的、充满变换和混合的状况。从总体上看，我们不得不依据这样的环境来采取行动，也不得不用一种简化的模式来重新构建这种环境，然后才谈得上对它进行控制。（Lippmann, 1921, p. 16）

迄今为止，对议程设置功能做出最好阐释的是唐纳德·肖（Donald Shaw）和麦克斯威尔·麦科姆斯（Maxwell McCombs）（1977）。他们这样写道：

已经积累起来的大量证据表明，编辑和播音员每天要完成选择和展示新闻的任务，因此他们在塑造我们的社会现实的过程中扮演了重要的角色……大众传媒的影响力——即它所具有的构建公众思想和引发他们的认知变化的能力——就是大众传播的议程设置功能。大众传播最为重要的功能恐怕就在于此——即为我们安排和组织了脑海中的现实世界。简而言之，大众传媒并不能告诉我们应当思考什么；但在告诉我们应该对哪些事务进行思考上，大众传媒取得了令人惊异的成功。（1977, p. 5）

换言之，议程设置就是在公众的头脑中建立起突出的事务或形象。

之所以会出现“议程设置”的现象，是由于媒体必须有选择地报道新闻。新闻机构作



为信息的“守门员”，要选择报道什么以及如何进行报道。在特定的时段内，公众对时事的了解在很大程度上是媒体“守门”功能的产物（Shoemaker, 1996, pp. 79-91）。更进一步说，我们都知道，选民投谁的票取决于他认为哪些事务最为重要。有鉴于此，不少研究者逐渐相信，候选人任期内的新闻报道对选举的影响要超过竞选活动本身。

议程设置分为两个层面。第一个层面建立起了具有重要意义的总体性事务；第二个层面则决定了这些事务中的哪些方面是重要的。不管从哪个角度来看，第二层与第一层具有同等的重要性。这是由于前者告诉我们应当如何构建重要事务，从而组成公众和媒体的“议程”。比方说，媒体告诉我们，解除政府对电力行业的控制是当前一个重要的事务（第一层）；然后它们又聚焦于各州之间的差异，把这个事务转化为如何实现“解控”上来（第二层）（Scheufele, 1999, pp. 103-122）。

议程设置功能是一个线性的过程，由三个部分组成（Rogers & Dearing, 1988）：首先，媒体要讨论哪些事务是重要的，形成媒体议程；其次，媒体议程以某种方式影响了公众的思想，或者是与公众的思想进行互动，形成公众议程；最后，公众议程以某种方式影响决策者的思想，或者是与决策者的思想进行互动，形成政策议程。理论家们用最简单和直接的方式来表述这一理论：媒体议程影响了公众议程；公众议程又影响了政策议程。

虽然已经有大量的研究表明，媒体能够强有力地影响公众议程，但是目前仍然无法肯定公众议程本身到底能否对媒体议程产生影响。两者之间很可能是互为因果关系，而非线性的因果关系。此外，相关研究还表明，实际的事件对媒体议程和公众议程都会产生一定的影响。

研究者当中盛行的观点是媒体能够对公共议程产生重大的影响，但情况并非总是如此。媒体的力量取决于以下因素：媒体在特定时段内、在特定事务上有多大的公信力；公众当中每个成员能够在多大的范围内获得与媒体报道相矛盾的证据；在特定的时段内，公众所共享的媒体价值观有多大的范围；以及公众对媒体指导的需求有多大等。如果媒体的公信力高，矛盾的证据较少，公众对媒体价值观的认识较为一致，并且迫切需要获得指导，那么媒体的影响力就会十分强大。

凯伦·秀娜（Karen Siune）和欧莱·波尔（Ole Borre）对丹麦的一次选举进行了研究，揭示了其中议程设置的复杂性（1975, pp. 65-73）。由于在丹麦，竞选活动只持续三周，广电媒体中政治性节目的数量与美国相比又十分有限，因此，那里的研究者就获得了研究议程设置的良机。

当地的广电媒体主要播送三类政治性的节目：一类是由政党制作的节目；在第二类节目中，由记者和公民组成的小组对候选人进行质询；还有一类是候选人之间的辩论。研究者把这些节目录下来，针对竞选纲领中列出的议程对候选人的相关陈述进行统计。在竞选期间，他们还访问了1300多名选民，从中确定公众议程。从上述的信息中，研究者可以确定媒体所体现的候选人、新闻报道和选民的议程。

这项研究显示三种议程设置效应。第一种是媒体在多大程度上反映了公众议程——研究者称之为代表 (representation)。就代表性议程而言, 公众影响了媒体。第二种是公众在整个选举期间能够在多大的程度上维持原有的议程——研究者称之为持久 (persistence)。就持久性公众议程而言, 媒体几乎没有什么影响。当媒体议程影响公众议程时就出现了第三种效应——研究者称之为说服 (persuasion)。这种说服性效应——即媒体影响公众——正是经典的议程设置理论所预言的。

研究者确定了选举活动中三个时点——即开始 (时间 1)、中期 (时间 2) 和结束 (时间 3)——的议程, 从而阐明了上述三种不同的效应。时间 1 的公众议程和时间 2 的媒体议程之间的对比说明了“代表”效应——即受众影响媒体。时间 1 和时间 3 的公众议程之间的对比说明了“持久”效应——即公众议程的稳定性。时间 2 的媒体议程和时间 3 的公众议程之间的对比说明了“说服”效应——即媒体影响公众议程。诚然, 这三种效应有可能同时出现, 共同起作用。

秀娜和波尔对丹麦选举的研究显示了公众议程的持久性, 但也显示了一定的说服效应——这主要体现在广电节目在一定程度上影响了公众议程。那些公众为媒体设置议程的节目——即公民代表对候选人进行质询的节目——具有最强的说服效应。同时, 记者和政治家本人也具有一定的议程设置效应。在此次调查中, 研究者并未发现代表效应——即公众影响媒体——的存在。

随之而来的问题是: 到底是谁首先影响了媒体议程? 这个问题很复杂, 也很难回答。媒体议程是媒体机构内部和外界来源共同作用的结果。换言之, 媒体议程是由内部的节目编排、编辑和管理者的决定以及来自非媒体源 (例如有一定社会影响的名人、政府官员、赞助商之类的来源) 的外部影响共同建立起来的。

媒体对公众议程的影响力部分地取决于它们与权力中心之间的关系。如果媒体与社会精英阶层有着紧密的联系, 那么这一阶层很可能会影响媒介议程, 并且也会相应地影响公众议程。批判理论家确信媒体是社会主导性意识形态的工具。如果情况果真如此, 那么主导性意识形态就会充斥公众议程。

媒体与外部来源之间存在着四种类型的权力关系。第一种是强大的来源和强大的媒体。在这种权力关系中, 如果双方一拍即合, 那么就会构成积极的共生关系, 从而共同对公众议程产生强大的影响。比方说, 如果一名政府高官与媒体保持着良好关系, 就会出现上述的情况。反之, 如果双方无法达成一致, 那么就会出现激烈的斗争。

第二种情况是强大的来源和弱小的媒体。在此, 外部来源将会掌控媒体, 从而利用它们来达到自身的目的。比方说, 候选人向媒体购买时间段; 受人欢迎的总统 (例如罗纳德·里根) 接受媒体的独家专访等。

第三种情况是弱小的来源和强大的媒体。在此, 媒体机构本身在很大程度上设置自己的议程。在 20 世纪 60 年代, 媒体故意将某些新闻信息源 (例如学生中的激进分子) 边

缘化。

在第四种权力关系中，媒体和外部来源的权力都很弱小。在这种情况下，公众议程就会由事件本身——而非媒体或者领袖——来设置。

从以上介绍中我们可以看出，议程设置并不是那么简单的。从早期提出简化的理论模式至今，学术界已经走过了相当长的路。我们也逐渐认识到了它的复杂性。

## 个人结果理论

上一节所介绍的理论强调的是大众传播的社会和文化结果。另一理论流派探讨的是大众传播的个人效果。在本节中，我们将讨论“个人效果”传统中的几种理论。

### 效果研究的传统

大众传播的效果理论在20世纪经历了一个奇特的演化过程（McQuail, 1987, pp. 252-256）。早先，研究者相信的是传播效果的“魔弹”（magic bullet）理论。具体说来，个人受到了媒体信息的直接而强大的影响；媒体在塑造舆论方面发挥了极大的作用。按照这一理论模式，大多数人在广播中听到了“百事可乐”的广告后，马上就会买来喝。

接下来在50年代，当“二级流动假设”被广泛接受以后，媒体效果被低估了。因此，大多数人在听到“百事可乐”的广告后会无动于衷。换言之，广告对人们并不会产生多少直接的影响。后来到了60年代，学术界又认为媒体的效果是由其他因素传递过来的，因此在强度上处于中等水平。因此，“百事可乐”的广告可能会影响一些人，也可能根本没有影响——这取决于其他的因素。

经过了70年代和80年代的研究以后，当今的大多数学者又回到了“强力效果”的模式上去，又相信公众受到了媒体的极大影响。这类研究把电视作为一种强势媒体来进行研究。

### 有限的效果还是有力的效果

在关于有限效果的早期研究中，约瑟夫·克莱伯（Joseph Klapper）提出的“强化”（reinforcement）取向大概是最为著名的（1960）。他对有关大众传播效果的文献进行了总结，归纳出以下论点：大众传播本身不一定也不足以对受众产生影响，其效果是由其他因素传递的，因此，媒介只是起到了一定的传递作用。

雷蒙德·鲍尔（Raymond Bauer）指出，受众是很难被说服的，他甚至用了“顽固”

(obstinate) 一词 (1964, pp. 319-328)。鲍尔否认在传播者和受众之间存在着直接的“皮下注射器”效应。相反,与受众有关的许多因素相互作用,以不同的方式来塑造效果。受众效果是由群体、人际和选择性等因素所传递的。研究显示,受众在接触信息的时候表现出一定的选择性。简而言之,根据选择性接触的假设,人们在绝大多数情况下会选择与他们的态度相一致的信息。

在强化取向盛行的时候,它被视为在正确方向上迈出的决定性一步。与“魔弹”理论相比,强化取向认为大众传播是一个相当复杂的现象,其复杂性要比人们以前想像的大得多。该取向所设置的各种情况都充满了有关媒介效果的中介性因素,这一理论传统中的研究识别出了一些重要的中介性因素,从而完成了比以往更为精密的理论构架。

有限效果模型的问题在于它坚持的是一个线性的因果模式。它未能考虑到社会力量或个人对媒介所产生的影响。此外,这一模型完全聚焦于态度和观点效应,忽视了其他类型的效应或功能(例如培植或扩散等)。最后一点,这类研究因循传统,聚焦于大众传播的短期效果,而未能考虑到反复接触或时间因素是否会影响受众。

从总体上看,对克莱伯等人的有限效果研究主要有两种类型的回应。第一种是拒绝接受有限效果理论,而赞同有力效果理论。第二种是试图从受众的力量——而不是从媒体——的角度来对有限效果进行解释。

“有力效果”理论在当代最为活跃的代言人是诺埃尔·纽曼。她指出,有限效果理论“曲解了多年来的研究成果”,因此,“所谓‘媒体软弱无力’的教条再也站不住脚了”(1983, p. 157)。她还宣称,在克莱伯的著作出版后,理论的“钟摆”摇向了“有限效果”一方;现在,钟摆已经到达了极限,该是它回头的时候了。这是因为大多数研究者相信媒体确实会产生强有力的影响。

在诺埃尔·纽曼看来,大多数有限效果的研究者要么是具有学术背景的记者;要么推崇媒体在自由社会中的重要作用。他们认为媒体起到了扩散信息的作用,但并不能扩散影响。如果我们承认媒体的重要作用,而不是夸大它们对受众的控制,那么媒体就能继续拥有新闻自由,在某个时段内调查和报道他们认为重要的事务。记者们也会拥护这样的看法。这种观点会导致人们在媒体研究的结果中倾向于“看到”有限效果,而忽略了有力效果——诺埃尔·纽曼把它称之为“媒体对媒体研究的影响”。

詹姆斯·波特 (James Potter) 分析了关于媒体暴力影响研究的相关文献,从中归纳出几种较为明显的效果 (1999, pp. 25-42)。例如,接触媒体中的暴力内容,从短期来看会增加人们的攻击性、恐惧感和对暴力的麻木不仁;而长期的接触会增加人们的攻击行为,反过来又会促使他们接触更多的暴力内容;它还会导致妄想症的增强——即时时担心自己会遭到别人的迫害,并且促使人们逐渐接受暴力行为。但是,波特也十分谨慎地指出,他的研究成果不一定能够验证“有力效果”模式,这是由于效果本身经过了个人、情境、机构和信息等因素的传递,而这些因素使效应复杂化。诚然,波特自己也承认,“有

力效果”模式已经被推翻了近五十年(1999, p. 211)! 因此, 他呼吁建立一种系统化的取向, 对暴力和效果进行更为全面的定义, 并在此基础上对各种因素进行综合考察。

从以上分析可以看出, 无论是“有限效果”模式还是“影响效果”模式在目前都未获得广泛的认可。在下一节中, 我们所介绍的理论对效果的描述要比上述两种模式更加中规中矩, 也更为复杂。

## 使用、满足和依附

大众传播中最受欢迎的理论流派之一便是使用—满足取向。在此, 我们首先来看看有关使用—满足的最初想法, 然后再来探讨一下其所引申出来的一些主张。

**最初的想法** 使用—满足取向聚焦于消费者——即受众成员——而非信息本身(Katz, Blumler & Gurevitch, 1974, pp. 11-35)。与有力效果的传统不同, 这一取向把受众成员设想为具有辨别力的媒介使用者。其基本立场可以概括如下:

与传统的效果研究相比, 使用—满足取向把媒介受众——而非媒介信息——作为其出发点, 从受众直接的媒介体验的角度来对传播行为进行探索。它主张, 受众成员主动利用媒介内容, 而不是被动接受媒介的控制。因此, 它所假设的并不是媒介与效果之间的直接关系, 而是推定受众成员能够利用信息。他们对信息的利用也会影响到媒介的效果。(Katz et al., 1974, p. 12)

在此, 受众被假定为是主动的、目标明确的。在很大程度上, 他们知道自己需要什么, 如何满足这些需求, 尤其是能够选择相应的媒介来满足自身的需要。媒介被视为满足个人需要的途径之一。个人可以通过媒介或者其他途径来满足自身的需要。换言之, 个人是通过媒介所提供的各种方案来选择能够满足自身需求的途径的。

我们可以看出, 上述主张虽然很有意思, 但却没能告诉我们更多实质性的东西。下面要介绍的是对这一取向的一些拓展。

**期望值—价值理论** 菲利普·帕姆格林(Philip Palmgreen)承认早期的使用—满足研究缺乏理论上的一致性。他在自己和卡尔·罗森格伦(Karl Rosengren)等人理论的基础上对使用—满足理论做了拓展和深化(1984, pp. 20-55)。他提出的理论是以期望值—价值理论(详见第7章)为基础的。

我们在第7章已经了解到你会按照自己的态度来调整自身的行为。态度是由一系列信念和评价所组成的。帕姆格林提出的有关媒介使用和满足的理论不过是对这一基本主张的拓展和延伸。在此, 你对媒介某个片段的态度取决于你对它的信念和评价。

你从媒介中获得的满足取决于你对该媒介的态度——即你相信该媒体可以给你提供什

么，以及你对它的评价。比方说，如果你相信电视情景喜剧可以让你开心，又希望回到家中能够轻松一下，那么就能通过观看肥皂剧的方式满足自己对娱乐的需求。相反，如果你相信情景喜剧纯粹是胡编乱造，根本就不喜欢这类节目，那么你就会尽量不看。

诚然，你对情景喜剧的看法是由几种信念和评价组成的。你是否会观看这类节目取决于几个不同的因素。你对任何类型节目的态度指向取决于你全部信念和评价的集合。帕姆格林就此提出了一个公式，与我们在第七章介绍的期望值·价值公式是一致的：

$$GS_i = \sum_j^n b_j e_j$$

在此，GS=满足需求； $b_j$ =信念； $e_j$ =评估。你在任何一个媒介片段（例如一个节目、一种节目类型、某一种特别的内容、或者整个媒介）当中得到满足的程度由上面的公式所决定。随着你在媒介的某个部分中获得体验，你获得的满足感会反过来影响你的信念，进一步强化你的收视模式。

为了验证期望值和媒介满足之间的联系大卫·斯旺森（David Swanson）和奥斯丁·巴布罗（Austin Babrow）进行了一项关于大学生新闻节目的收视习惯研究（1989，pp. 361-375）。大约300名伊利诺伊大学的学生填写了有关新闻收视情况的问卷。研究者为了搞清他们的收视习惯和感受，提出了以下一些问题：他们一周看多少次全国和地方新闻；他们一般每周收看新闻节目的可能性；以及别人是否认为他们应当收看新闻节目。问卷还测试了大学生对新闻的态度。

研究者为了搞清新闻节目在多大的范围内满足了不同的媒介需求，让受试者回答观看新闻节目到底满足了他们哪些类型的需求——包括了解时事、获得娱乐、提供与别人交流的话题等，问卷中包括了十四种可能出现的满足。研究者发现，学生们对新闻的期望值（即态度）与他们在多大范围内运用新闻来满足某种媒介需求有很大的关系。

**依附理论** 使用·满足取向是一种有限效果理论。换言之，它赋予个人较大的权力来控制他们如何在生活中运用媒介。虽然媒介研究者对媒介影响力的大小意见不一，但有些学者提出，有限效果和有力效果模式并不一定是水火不相容的。依附理论在这方面迈进了一步，旨在揭示这两种理论可以共同用来解释媒介效果。

依附理论起初是由桑德拉·保尔-罗凯奇（Sandra Ball-Rokeach）和迈尔文·德弗勒（Melvin DeFleur）共同提出的（1976，pp. 3-21）。与使用·满足理论一样，这一取向也拒绝接受早期“强化”理论中包含的因果假设。为了克服这一弱点，两位学者采用了更为广泛的系统取向。他们的理论模式提出了受众、媒介和更大规模的社会系统之间的一体化关系。

与使用·满足理论一致，依附理论预测人们要依赖于媒介信息来满足某些需求，得到某些目标。但是，人们对各种媒介的依附程度是不一样的。那么，究竟是什么因素决定了人们的依附程度呢？答案有两个。

首先，媒介能够满足人们的需求越多，人们对媒介的依附程度就越高。媒介可以发挥许多功能——例如监控政府和提供娱乐。就某些特定的人群而言，其中的某些功能要比别的功能更为重要。媒介给你提供的信息越是重要，你对它的依附程度就越高。如果你是个体育迷，那么肯定离不开体育娱乐频道（ESPN）和《体育画报》（*Sports Illustrated*）。一个对体育不感兴趣的人甚至不知道 ESPN 是第几台，也从未听说过《体育画报》，通常也在读报时跳过整个体育版。

依附的第二个因素是社交能力。当社会矛盾激化，变革的呼声高涨，现存的机制、信念和实践都会受到挑战，这就迫使人们重新评价，从而做出新的选择。这时候，人们对媒介信息的依附程度就会增长。而在社会较为稳定的时候，人们对媒介的依附程度就会下降。比方说，在战争期间，人们对新闻节目的依附程度会高得令人难以置信。

这一模式表明社会机构和媒介系统会与受众进行互动，从而产生了需求、兴趣和动机。这些因素反过来又影响到受众对媒介和非媒介信源的选择，从而导致了他们不同程度的依附。由于个人依附于媒介的某个部分，因此他会在认知、情感和行为上受到该部分的影响。所以，媒介是以不同的方式、在不同的程度上影响着人们。

诚然，人们的需求严格来说并不是个人化的，而是由文化或者不同的社会状况所塑造的。换言之，个人的需求、动机和对媒介的使用往往受制于外部因素；而这些因素并不在个人可以控制的范围之内。这些外部因素限制了人们使用媒介的内容和方式，也限制了人们对其他非媒介形式的使用。

例如，一个上了年纪的人无法开车，又没有朋友，他对电视的依附程度肯定与其他人不同，这是由于他们有着完全不同的生活状况。跑通勤的上班族依赖于广播来获得新闻和信息。十来岁的少年依赖于音乐录像。这是由于不同的社会群体有着特定的行为模式。总的说来，“某种媒介在使用上越是便利，应用性越强，社会和文化的认可程度越高，它就越有可能被视为是最合适、最有效的使用手段”（Rubin & Windahl, 1986, p. 193）。

更进一步说，一个人所具有的满足需求的手段越多，他对于某一种媒介的依附程度就越低。但是，有效的使用手段的数量并不只与个人的选择——甚至也不只与心理特征——有关，而是还取决于其他一些因素——例如使用某种媒介的便利程度。

## 小结和评论

大众传播指的是信息和影响，通过媒介和人际渠道在社会内部的扩散。它是文化的一个重要组成部分，同时也不能与其他大型的社会机制分割开来。媒介形式（例如电视、电影和印刷媒体）和媒介内容都影响了我们观察和思考世界的方式。诚然，媒介已经参与到

文化自身的创造过程中来。很多人都相信媒介在权力和宰制在社会内部的扩散方面起到了相当重要的作用。因此，媒介是意识形态和霸权的工具。

早期的大众传播理论聚焦于媒介的结构和功能。例如，拉斯威尔的模式列出了信息、娱乐和阐释等功能。其他的功能主义理论还提出了塑造舆论、扩散革新思维、培育共同价值观、维持多数人的观点和设置公众议程等功能。这一功能主义的传统受到了其他视角的挑战，至少到20世纪80年代还是如此（Barroues, 1996）。

学者对媒介影响的力度和范围大小一直争论不休。有些人认为大众传播能够强化受众的观点和态度，但实际研究结果却证明了媒介影响并不仅仅限于“强化”作用。与此同时，受众又在主动利用媒介来满足其需求。实际上，他们越是依赖于某种类型的媒介和内容，后者对他们所产生的影响就越大（Desmond & Carveth, 1995, pp. 241-265）。

有关媒介功能的争议反映出了大众传播研究中一个长期存在的矛盾。媒介对文化的控制力到底有多大？麦克卢汉、梅罗维茨和格博纳等人认为媒介具有相当大的力量，可以决定文化和个人生活的特征。另一些理论家则认为，个人对于他们在生活中与媒介进行接触的结果有着很大的控制力。还有第三种观点：大众传媒虽然重要，但它们只是社会宰制过程中的复杂因素之一；而个人也在整个宰制势力系统的影响之下。

媒介影响过程的结果是十分复杂的。归根结底，大众传播的结果是各种社会结构和个人的需求、欲望和依附之间相互作用的产物。将这一体系简约为容易识别的数学公式几乎是不可能的。本章所介绍的各种理论便强调了这一复杂关系的不同侧面。

麦克卢汉的理论虽然在今天风光不再，但是，没有人会否认他的基本主张——从本体和外部来看，各种媒介形式都会对文化产生影响——会深刻地影响我们对媒介的看法。至于这些影响具体指的是什么，当今的媒介研究者当然不如麦克卢汉说的那般漂亮面肤浅。

平心而论，麦克卢汉的理论启发我们从一个新的视角来看待媒介，但并不能指导我们如何去理解大众传播的过程。他的理论指出了媒介形式在社会当中的重要性——这正是其价值所在，但却未能如实反映与媒介形式的效果有关的各种因素。正如肯尼斯·博尔丁（Kenneth Boulding）所概括的那样，“那些富有创造力的思想者们往往能够敲到大的钉子，但却没有击中钉子的头部”（1967, p. 68）。

当今更为流行的是符号学。它对整个传播学研究领域都产生了巨大的影响，也得到了媒介研究者的普遍接受。原因很简单：在分析媒介信息的意义时，符号学可以十分清晰地告诉我们应当考察哪些东西。符号学研究考察的是视觉、听觉和语言符号。它还有助于阐明为何媒介会产生不同级别的效果。符号学的价值就在于它能够帮助研究者分析媒介信息的结构，与此同时又没有忽视受众的阐释过程。

有关媒介在文化上的影响，最为重要的研究方向之一便是批判理论。它坚持认为媒介是维持社会宰制势力利益的重要力量。所谓“媒介霸权”的论点坚持认为，媒介是意识形



态宰制的重要工具。正如凯文·卡瑞基在一篇总结性的论文中指出的那样，“媒介霸权”的论点得到了激烈的争论（1993，pp. 330-348）。持反对意见的学者认为，媒介实际上代表了多种多样的价值观，也常常发出反对社会强势阶层的意识形态的声音。

媒介研究中一个显而易见的课题是大众传播过程中人际和群体传播的作用。有关思想和革新扩散的研究表明，人际传播是这一过程中影响巨大的组成部分。扩散理论和研究是由拉扎斯菲尔德所开创，现在已经取得了巨大的成功。对于拉扎斯菲尔德的贡献，丹尼斯·戴维斯（Dennis Davis）和斯坦利·巴朗（Stanley Baran）这样评价：“如果只能有一个人可以当得起‘大众传播研究创立者’的称号，那么这个称号非保罗·拉扎斯菲尔德莫属。在确定发展和运用什么样的理论和方法来帮助我们理解大众传播上，无人能出其右”（1981，p. 27）。

扩散理论十分简明扼要，能够使研究者较为轻松地处理庞大而复杂的现象。此外，该理论又具有高度的启发性，因而产生了数量可观的相关研究成果。在很长一段时期内，信息和革新思想的二级流动（后来发展为多级流动）模式是大众传播理论的重要支柱。

传统的扩散理论采用的是线性模式——即信息在网络中是从一个人传递给另一个人的。有些当代的扩散理论家认为，这一逻辑并不能充分地解释扩散现象。扩散到底是如何出现的？对于这个问题，相关研究给出的答案并不一致。有时候媒介是直接向公众传递信息，其中并不包含人际的参与；有时候则呈现出不同形式的扩散。此外，“意见领袖”及其追随者之间的严格区分实际上是过于简单化的。在日常谈话的你来我往中，人们相互交换信息，对它进行质疑和争论，最终达成共同的理解。

扩散的线性模式中包含的另一个问题是它低估了语境的重要性。扩散现象所处的实际情境与个人用来分享信息和革新思想的扩散模式有着很大的关系。从这个意义上说，扩散更接近于聚合或者获得共享的意义，而非严格的线性影响。

扩散理论中的一个主要问题是如何解释信息有时为什么不在网络内流动。其中一种有意思的解释就是“沉默的螺旋”。这一模式是如何在研究中逐步发展理论的典型例证。在20世纪70年代初，诺埃尔·纽曼提出了一个简单的假设。此后，她继续进行了大量的研究，旨在检验该理论模式的基本主张、假设以及可能的结果。

但与此同时，“沉默的螺旋”不一定适用于所有的社会。例如，贺尔南多·冈萨雷斯（Hernando González）通过对菲律宾革命中公众舆论的研究，证明了“沉默的螺旋”模式与当地的经验并不一致。在此，替代性的媒介发出了自己的声音，因此，社会上并未出现支持主流观点的“沉默的螺旋”效应（1988，pp. 33-48）。

马克思主义者和文化研究者从另一个角度提出，大众传播的效果研究是他们所质疑的那些理论流派其中的一个典型。首先，他们不相信能够通过调查的方法找出公众舆论所蕴含的结构。社会科学的研究方法之所以不值得信赖，是由于它只能揭示研究者所赋予的意

义，而无法揭示该意义以外的现实。其次，大众传播的效果研究最大的疏忽在于它没有承认公众舆论的意识形态本质。第三，信奉批判理论的研究者指出，“沉默的螺旋”实际上是霸权当中的一个因素，它从总体上维持了社会统治阶层的利益。第四，这些批评者拒绝承认“沉默的螺旋”是一个普遍性的现象。他们认为社会生活的所有方面都应当结合历史的语境进行观察，而“沉默的螺旋”与其他传统社会科学的发现一样，都是超越现实世界之外的抽象物。最后，效果研究确实是如拉扎斯菲尔德所谓的“行政”式（administrative）研究，这是由于它已经成为管理和散布主流意识形态的工具。

有关媒介的文化结果的另一派重要理论是培植分析。这一理论建立在二十多年来对文化指标的实证研究的基础上，从而使我们关注电视的影响力。但是，对培植分析也不乏批评意见（Morgan & Shanahan, 1997）。实际上，电视研究者保罗·赫什（Paul Hirsch）对培植分析提出了严厉批评。他对格博纳的数据做了重新分析，并未找到有关培植的证据。赫什得出结论：“对培植假设的接受不过是一种有趣的、但却未经证实的推测，就目前而言，它既是不成熟的，也是没有根据的”（1980, p. 404）。对此，格博纳等人做出了回应：“赫什的分析是有缺陷的、不完整的和带有偏见的”（1981, p. 39）；他们同时对自己研究的合理性做了进一步的验证。

更加普遍的态度是把培植效应看作是一种可能的、有意义的发现，但是对研究者过于精确的解释提出质疑。培植理论的前提非常简单：看电视能使受众接受电视制作人对现实的看法——看的越多，接受的程度越高。对此，批评者提出了几点质疑：首先，对于不同的群体和不同的收视水平而言，电视的影响力是不同的；其次，实际的因果关系并不像上述的前提所预测的那样，例如，人们也可以用电视节目来强化原有的信念；第三，与其他能够影响我们的文化信念的因素（例如教育）相比，培植效应的优势和影响力都是值得怀疑的。培植理论揭示了一部分——或许是相当大的一部分——真理，但它并未反映出真理的全部。

媒体传播的另一个重要文化结果便是议程设置。议程设置理论之所以受到欢迎，原因有二：（1）在一个相当长的时期内，学术界忽视了对媒体效果的研究；而议程设置理论把一定程度的权力还给了媒体；（2）它聚焦于认知效果，而非态度和观点的变化，这就为大众传播的效果研究增添了一个迫切需要关注的方面。某些议题的突出是由于媒体的效应——这样的主张既是让人感兴趣的，也是十分重要的。

议程设置理论的一个基本问题是：尽管它阐明了媒体和议题突出之间的因果关系，但是这方面的证据却不具备足够的说服力（Severin & Tankard, 1979, pp. 253-254）。相关研究已经揭示了媒体和受众对议题重要性的认识上所具有的联系，但它并不总能说明媒体选择的议题为何会引起受众的关注。实际上，正如我们在前而提到的那样，有些理论家提出，媒体突出某些议题是受众议程的反映，而不是后者的原因。这是一个“先有鸡，还是先有蛋”式的问题。有时候，媒体和公众之间在议程和议题上会有一些互动，但是，在建

立公众议程方面，外部的情境因素会随时对媒介效果的强弱产生影响。

某些研究无法证明媒体行为和受众关注之间存在着直接的联系。这并不意味着这种关系不存在。这只能说明这种关系更为复杂——也许是由于某些外部因素的干预或是非线性关系。学者纽曼（W. R. Neuman）通过研究揭示了这样一种可能性：起初，公众对议题的反映会被很快激发起来；但是不久以后便会达到一个饱和点而变得稳定下来（1990, pp. 159-176）。

使用—满足取向为媒介研究带来一股清新之风。这一取向首次把接收者视为传播过程中的主动参与者，而非传统观念中的被动的、没有思考能力的受众。毫无疑问，这一取向是大众传播研究中最受欢迎的理论框架之一，但是，也有不少针对它的批评意见。

对使用—满足取向的批评意见可以大致分为三类（McQuail, 1984, pp. 177-193）。第一类是指责它缺乏一致性和传统上的理论来源。虽然这种批评意见直到最近才被认可，但是我们已经看到了一些具有更高的统一性的理论——例如价值—期望值理论和价值—依附性理论——的出现。

第二类是从社会和文化角度提出批评。根据批判理论的原则，使用—满足理论过于强调其功能指向，因而忽视了媒介在社会和文化方面出现的功能障碍。它从本质上是保守的，把媒介视为可以用来满足个人需求的积极手段，未能关注到媒介在社会和文化方面所产生的消极效果。

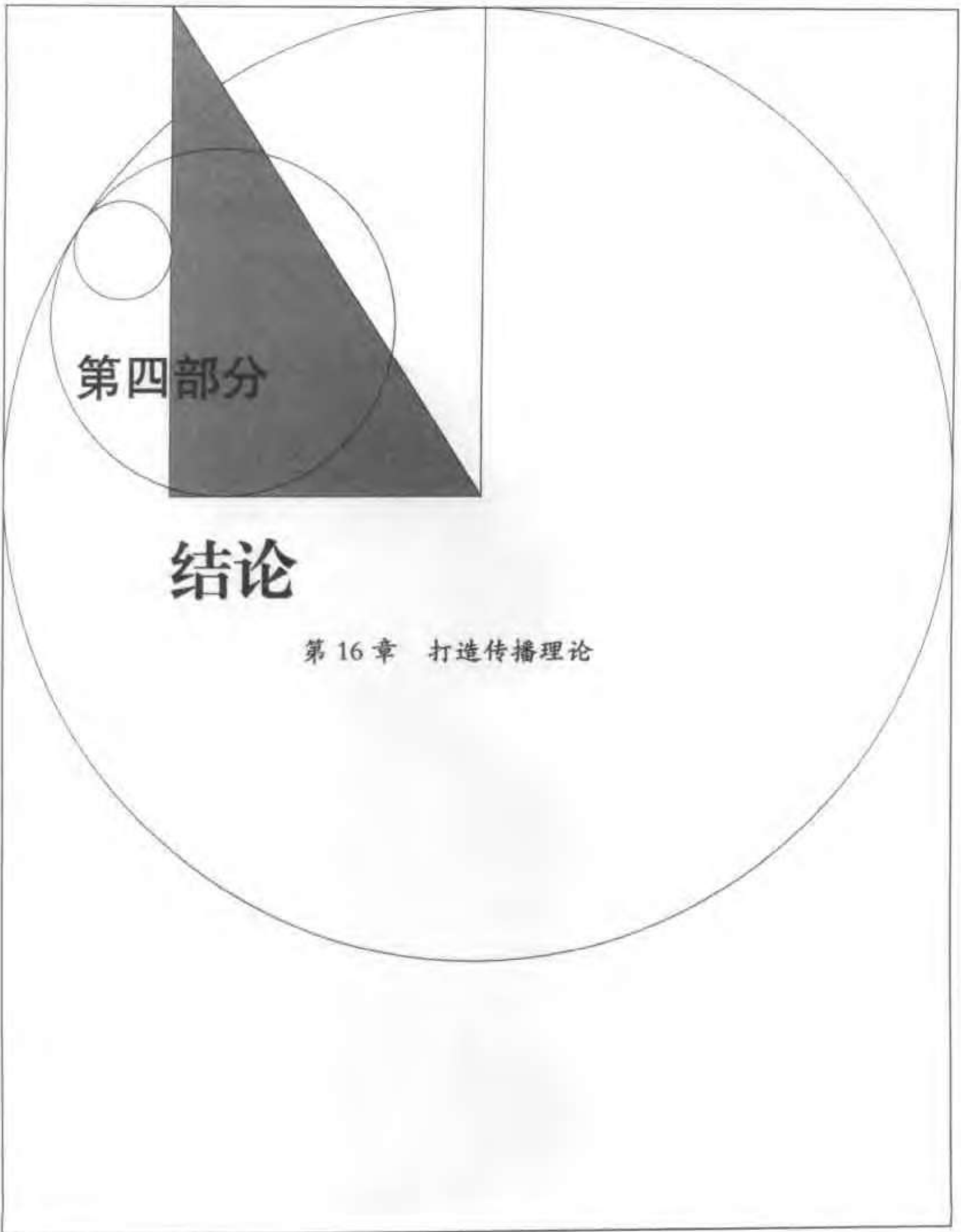
第三，有些人对使用—满足的工具性哲学提出了批评。使用和满足把媒介消费变得过于理性化、行为化和个人化。依据这一理论取向，个人能够按照有意识的目标来管理他们的媒介消费行为，但是，它却未能关注个人是如何对媒介进行无意识的或是仪式化的消费的。该理论也没有研究媒介内容是如何形成和反映文化价值观或行为模式的。换言之，人们的大众传媒消费行为恐怕不太容易归结为个人的需求，而应当归结为文化习惯。此外，个人很难意识到与其消费选择相关的诸多因素。按照归因理论（详见第7章），人们经常错误地判定自己行为的起因。有些研究也证明了这一结论同样适用于媒介消费（Zillmann, 1978, pp. 335-368）。

使用—满足取向的知名理论家麦克奎尔在认真思考了第三类批评之后，提出传统的使用—满足模式只反映了媒介使用的部分情况（1984）。他指出，虽然人们使用媒介是为了获得指南、监管和信息，但是他们也有一种总体性的唤起需求，而这种需求来自文化的渗透作用。

依附理论试图用其他的“有力效果”模式来解决使用和满足中出现的一些问题。这一理论既解释了总体性的媒介效果，也解释了媒介反应的个人化差异。作为一种系统理论，它揭示了媒介的相互作用中的不同侧面之间互动的复杂性。使用—满足理论和依附理论的结合会产生一种更为全面的视角。

但是，使用—满足理论和依附理论与本章中探讨的大多数理论一样，与批判理论是

互相冲突的。这种冲突指明了媒介理论中的一些瓶颈式的问题：(1)媒介是否能对文化产生重大影响？(2)效果和文化现实是不是个人和阐释群体的产物？(3)个人能否做出真正的选择？(4)文化因素对个人选择何种媒介有多大的影响力？(5)理论描述和阐释的范围有多大？能够在多大的范围内引发改革？上述这些问题不乏答案，但是永远不可能取得共识。

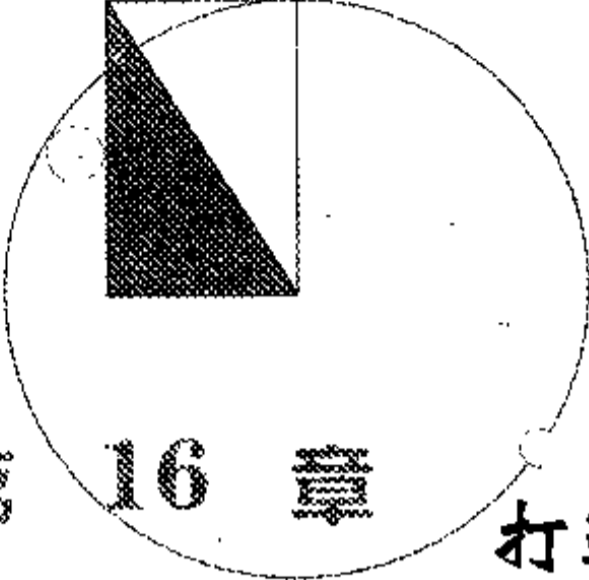
A large square frame contains a large circle on the right side. On the left side, there is a smaller square containing a shaded right-angled triangle. The triangle's hypotenuse is the diagonal from the top-left to the bottom-right. The text '第四部分' is positioned to the left of the triangle's vertical side. The text '结论' is centered below the triangle, and '第 16 章 打造传播理论' is centered further below.

第四部分

# 结论

第 16 章 打造传播理论





第 16 章 打造传播理论

至此，读者们对传播理论已经有了较好的认识。人们都有寻求清晰和有用的解释的趋势，无怪乎科学家和学者要用理论来进行这样的解释。在选修传播理论课之前，你可能会认为理论就是对事物的运作做出有根据的推测。从某种角度来说，这种想法是准确的，但通过阅读本书，你应当学会用更加成熟的方式来理解理论。首先，理论就是一种对现实进行综合理解的方式。既然可以用各种不同的方式来再现个人的体验，那么就会产生多种有用的理论。人们总是用符号来再现客观现实；这一再现的过程总是在理论的领域内进行。其次，理论是一个思维体系和一种观察事物的方式。我们不可能用一种纯粹的方式来“观照”现实。相反，我们必须运用一系列观念和符号来定义我们的所见所闻。从这个意义上说，理论为我们提供了观察和体验世界的棱镜。

如此说来，理论是人造的。学者们为理论中的概念贴上各种标签。他们要决定突出哪些联系或者关系；也要决定如何组织理论；还要为理论命名。然后，他们运用这一理论来谈论自身的体验。衡量所有的理论并没有一个统一的标准。理论的创造和发展是一种由主观决定的人类社会行为。人类创造了理论，再对它进行检验和评估。作为一种社会行为，理论的创造是在享有共同的认识方式和实践行为的学术群体中进行的。最终是由学术群体和实践者群体来决定哪些行为可以进行，哪些理论会占上风。由于实践者群体之间存在着极大的差异，因此，对于哪些行为是合理的、有价值的，他们会有不同的看法。被某一群体所广泛接受的群体可能会遭到另一个群体的完全拒斥。因此，理论的创造实际上就是说服某一群体的过程，最终的目的是让他们觉得这一理论是有用的、合

适的。

初学者通常无法认识到理论究竟是如何创造出来的。一般来说，本科生会觉得书中所有的注释都很别扭，但实际上它们是很重要的。这是由于它们表明了发表研究成果和论著在理论发展过程中的重要性。而对研究生来说，他们同样对注释会持欣赏的态度，这是由于这些注释可以帮助他们着手进行相关研究。

注释是展现学术研究的一种形式。它也提供了一种“检验”学术研究的方式。对于学术研究的评估，并没有一把客观的标尺，而是要由同行进行主观的判断。虽然学者们互相评估研究成果会运用一套完善的标准，但是评估本身还是一个主观判断的过程。对某项学术研究的价值达成完全一致的意见，这样的情况较为罕见。学生们对老师教学工作的高下很难达成一致意见，同样道理，学者们对某项研究或某个理论的优劣也是“仁者见仁，智者见智”的。

虽然不同的学术群体有不同的评判标准，但是在理论的创造上，不管是单个的学者还是学术群体遵循的都是一套可以预见的模式。首先，他们对某个主题产生疑问。有时候，该主题会与学者个人生活中的某些方面产生联系。有时候它是该学者阅读过的相关文献的延伸。与导师或者同事的交谈通常会引发对某个主题的兴趣。同样，当教师备课或主持课堂讨论时，也会碰到一些挑战性的问题。

学者们通常会主动去探索一些有意思的主题。这是由于他们在专业上的进展取决于这种探索。他们只有培养出一种学术上的好奇心，选择某个合适的主题，并且完成对它的研究，才能获得博士学位。同样道理，只有完成类似的学术研究，他们才会获得加薪、提职或者得到终身教职。诚然，还有许多其他的激励性因素，例如获得研究基金的能力、行政和领导才能，获得各种奖励等。因此，学术研究的过程是从对某个主题的好奇开始的，但它不会就此终结，而是一直深入下去。

为了使自己的研究工作获得进展，学者们要对研究的主题进行相关的文献研究，了解其他学者对此都做了哪些工作。此外，他们还要进行某些系统性的观察。学者观察些什么，如何收集信息和数据——这都要取决于他们所采用的理论和研究传统。这就导致了不同的学术群体之间研究的实践有如此大的差别。有些人聚焦于文本，阐释其意义；有些人运用的是批评的标准；有些人做实验，运用相当复杂的统计方法；有些人则进行访谈；还有一些人观察人们在自然情境中的行为。

由于学术研究从来不是一种个体的行为，任何一名研究者都要与他人共同分享阅读、观察和思考的结果。在最不正式的层面上，他要与学生共享研究工作。他会把最新的研究成果带到课堂上，作为讲课或者是课堂讨论的基础。这将有助于他对自己的想法做进一步的完善。对于这一点，研究生通常心知肚明，但本科生通常不会意识到教授会在课上“检验”他的理论主张。一般来说，如果你要就某个主题做演讲，你就会看到还有哪些漏洞需要填补，哪些论述的环节还较为薄弱，以及概念化过程的优缺点等。



最终，学者的研究成果要拿出去由同行来检验和评判。第一次正式的“检验”往往是以学术会议论文的形式。研究者撰写一篇论文，提交给相关的专业组织，在全国性或地区性的学术会议上宣读。大多数论文要经过由同行组成的评审团的评议。这一评议过程本身就有助于学者确定自己的研究是不是“上路子”。大学通常会鼓励教师向各种学术会议提交论文。如果有谁的论文被接受，校方会为他支付参加学术会议的费用。

在通常情况下，要在开会前对提交的论文进行评判和选拔。除此之外，同行评判至少还有其他两种方式。一种更为非正式的形式是由同行在听完论文宣读之后进行评论。这种反馈不但是在会上，而且还会在酒吧、饭店走廊和机场进行，甚至还可能以电话或电子邮件的形式进行。另一种较为正式的形式是：指定一位较为权威的评判人，在所有论文宣读完之后，向听众阐释对这些论文的意见。

学术会议是学者们检验自己研究成果价值的第一步。与会者有机会接触到最新的学术动向；而宣读论文的人可以听到同行的反应，在此基础上进一步完善自己的研究工作。许多学者在正式出版论著之前，往往要在几次学术会议上宣读论文，听取同行的批评意见。

学术界推崇的出版方式主要有两种：一种是期刊论文，另一种是书籍或论文集。目前世界各地的学术期刊有几千种。即便再小的领域也至少有一两种。只要浏览一下本书附录中的“参考文献选编”，就可以找出传播学领域最为重要的一些学术期刊。在传播理论领域最有影响的期刊之一是与之同名的《传播理论》，它是把各种理论引入传播学领域的最为重要的平台。在“参考文献选编”中，你会看到《传播理论》(Communication Theory)的名字随处可见，这就充分说明了该刊的重要性。传播学领域的另一些得到高度认可的期刊有《人类传播研究》(Human Communication Research)、《大众传播批评》(Critical Studies in Mass Communication)和《传播学论文集》(Communication Monograph)等。

传播学研究者订阅这些期刊，把其中的内容作为自己研究的背景。这些期刊论文通常都要经过评审——即由一个评审委员会对论文的质量做出正式的审读和评判。这样就确保了最好的论文能够在上述的学术期刊上出版。这也就是说，大量的投稿最终都不会被印成铅字。这种严格的评审制度是建立学术规范和确保学术界的严谨之风的首要力量。

许多理论和研究项目还有另外一个发表的渠道——学术论文集或书籍。如果一群学者能够发展出一条较为清晰的理论路线——通常是在几次学术会议后，或者发表了一系列期刊论文之后。他们就可以把这些会议或期刊论文汇编成书稿。它与教材不同。编写教材主要是为了帮助学生掌握某门课程的内容；而学术论文主要是为了有益于其他学者的研究工作才出版的。论文集便是“容纳”某个大型研究项目的成果的便捷方式。学术专著一般供专业人员和研究生使用，不少教师也会把它们用作讲课内容的基础。与期刊论文一样，书稿的出版也要经过同行的审读，只有一部分书稿的价值会得到公认，从而获得出版的机会。学术专著的出版在任何一个领域中都被视为一种荣誉。

通过会议论文的宣读和期刊的出版，那些被公认为有意思、深刻、有用或具有创新性的学术研究会“浮出水面”，进入了学术的殿堂。学者们会与同行合作，进一步完善这些研究，做出更加严谨的阐释，并且把相关的学术成果融合在一起。起初，他们只是对研究成果进行“就事论事”式的解释。然后，他们在各种学术会议上与同行进行交流，并且发表相关的期刊论文。这样一来，他们的阐释就会变得更为严谨和系统化——这便是理论的起源。一旦某种理论——或是正在成形的理论——得到认可，其他学者便可用它来做指导，进行更为深入的研究，反过来又丰富了原有的、在学术群体内被奉为标准的理论和研究体系。

一旦学者建立了自己的学术声望，便会应邀为一些书籍或论文集撰写综述或者评论。这些论文集往往汇集了多位学者有关同一主题的研究成果。在传播学领域，这种出版的形式尤为常见。它之所以有用，是因为教师和学生可以通过阅读它来掌握某个领域内的最新学术动态。

通过以上的叙述，你可以看出理论的发展是一种社会行为。一旦你走上了学术的道路——从事研究、提出理论、接受评审、修改论文、出版论著和运用别人已经发表的研究成果，你就不能否认理论的创立实际上是一个社会构建的过程。理论的价值就在于它是学术群体集体智慧的结晶。

阅读本书的各个章节可以让你粗略了解一下学术界的情况。本书中引用的所有作者都是传播学领域内公认的权威。他们都在各种学术会议上宣读论文，发表了许多期刊论文，其中很多人都出版了学术专著。请记住，本书所选择介绍的这些理论都至少被传播学界的某一个群体公认为理解传播的重要途径。

值得注意的是，这些理论之间在产生过程、研究方法、表述方式和侧重点上都各不相同。它们之所以各不相同，是由于它们来自于传播学界不同的学术群体，每一个群体都有自己特有的评判标准。某个群体认为是有价值的理论，在另一个群体看来也许是既不有趣，也不严谨。这是学术界的自然状况。诚然，到底是哪一个群体的方法和标准可以在传播学界占上风，对此一直都存在着激烈的争论。但是，这些争论永远不会停歇。最终，我们应当认识到以下两点：（1）理论是人类判断和社会交流的产物；（2）我们所生活的世界具有多元的价值取向，不同的人运用不同的方式来认识世界。我们不当把传播学界的现状看作一个问题。相反，我们应当把它视为一个丰富的资源，它肯定有助于我们更加全面地理解自身复杂的传播体验。

作为一门学科，传播学是由许多分支领域组成的。每个领域都形成了自己的理论体系，供相关学术群体的成员使用。虽然这些学术群体的界限并不是泾渭分明的，其理论体系也是互有交叉，但是大多数学者还是能够说出他们最为信赖、最常运用的理论。至于哪些理论是最有价值和最有用的，他们的意见并不一致。但是，哪些理论可以指导他们的研究工作——在这一点上他们还是能够达成共识的。

任何一个理论体系就好像一张瞬间完成的快照，它可以让我们匆匆浏览一下在某个学术群体思想演化的历史中的某个特定时刻。体系与身体一样，会经历成长、变化、发展、衰老和更新的过程。学术群体与其他社群一样，随着时间的流逝而变化。考察这种变化的方法之一便是关注某一特定时段内理论发生了什么样的变化。

在任何领域，你都会看到理论体系随时间的流逝而变化。某个学者在读研究生时推崇和运用的理论与他学术生涯的中期或者后期肯定是不一样的。一般来说，在学者们阅读过去的期刊文献时。在图书馆挑挑拣拣时，以及准备新课的时候，学者们就会对自己的理论取向进行思考。

但是，有些理论体系总是存在于任何一个时点上，并且总是起到关键性的作用。这样的理论体系勾勒了该学科的轮廓，赋予该学科一定的意义，为相关的教学、科研和实践提供一整套工具。它还能够帮助学术群体的成员确定他们的研究兴趣和工作领域，把他们团结为一个群体，并且为他们的学术研究提供一整套标准。

那么，主导性理论是怎样形成的呢？尽管不同的时代有不同的主导性理论，它们还是具有一些共同的特征。首先，主导性理论能够提供一些我们通常不具备的洞见。当你接触到一种真正出色的理论时，会发出“原来如此”的感叹。尽管理解这种理论并不困难，但它绝对是你所意想不到的。换言之，理论让你看到了新的事物，也让你用新的视角来看待事物。

其次，从概念上说，主导性理论是十分有趣的。它关注的不是那些显而易见的东西，也不是重复那些我们从自身的文化视角已经了解的东西。相反，它能够提供一些引人入胜的、有益的概念和视角，这正是它的有趣之处。

第三，主导性理论是与时俱进的。它们处于变化的状态，会演变为新的形式。当今的主导性理论是早期的理论主张演化的产物。它们通过研究和认真的思考得以丰富、扩展和融合。主导性理论的一个标志便是它的历史性，它是从萌芽状态逐步发展起来的；它也是开放式的，未来会继续演化下去，不会有尽头。

第四，主导性理论具有持久的影响力。虽然它们在变化，但是在一定的时段内会相对稳定。它们既有趣又实用，充满洞见，因而不会被轻易抛弃。诚然，主导性理论也会过时，但是现时最好的那些理论都不是新出现的。某些理论之所以成为“领袖”，是由于它们在若干年内以这样或那样的形式广为人知。实际上，今天还在课堂上讲授的一些理论并不一定是最为时髦的，而是因为它们在历史上曾经产生过的重大影响——这就是所谓的“经典理论”。

最后一点，主导性理论是团队协作的产物。某一种重要理论的创制通常不是由一个人来完成的。诚然，总会有一个理论家的名字会与该理论联系在一起，但是如果你仔细阅读与该理论有关的论著，就会发现许多理论家为此做出了贡献。这一现象之所以重要，是由于它意味着该理论吸引了不少对此感兴趣的学者，他们把该理论又介绍给学生。这样一

来，对于那些继续从事该理论研究的一代又一代学者而言，最初的研究团队就成了“爷爷辈”的，有时甚至是“太爷爷辈的”。

这本书所介绍的绝不是一些无关紧要的工作。对于人类所谓的智性特征而言，没有什么比这些工作更重要的了。理论的创制贯穿了整个人类历史，直到今天依然是人类所从事的最有意义的事业之一。

## 译 后 记

传播学作为一门新兴的交叉学科，涉及的领域之广泛、课题之庞杂是其他学科难以比拟的。只要想想那句被引滥的了“名言”——“一个人没法不传播”——便可以想见这门学科包罗万象的程度。因此，传播学界的学术会议——例如国际传播学协会（ICA）或美国全国传播学协会（NCA）年会——大都规模庞大，与会代表上千之众。他们专攻的研究领域林林总总，即便都共享着“传播学者”的名分，但凑到一起往往是“隔行如隔山”，少见其他学科的学者开会时“抱团儿”、“扎堆儿”的景象。但本书作者斯蒂芬·李特约翰教授是一个例外，俨然是这类会议上一颗耀眼的“明星”。来自全美甚至于世界各地的学者（尤以年轻学者居多）都会争相与他打招呼，围在他身边交谈。从严格的意义上说，他并非这个领域内的“大牌”学者或“领军”人物。他所专攻的并且有所成就的“冲突管理”只是言语传播学中的一个分支。他之所以拥有这样的“明星”地位完全是这本《人类传播理论》的功劳。实际上，聚在他身边的“追星族”们大都并非与他进行学术上的探讨，而只是为了说一声“我读过您的《人类传播理论》”。无可否认的是，这本书为他们开启了传播学研究之门。

显而易见，本书并不是一本具有开创性的学术专著，而是一本供初学者使用的教科书或参考书。自1978年问世以来，它受到了专家学者和师生的广泛好评，在同类书籍中脱颖而出，被美国许多大学用作“传播学导论”和“传播学理论”等基础课的教材。到2002年为止已经出到第七版。

拉拉杂杂写下这些，无非是希望读者理解译者的一番用意。况且本书第五版的中译本已经于1999年推出，此番接受清华大学出版社的邀请，另起炉灶将第七版译出，一方面是表达一个来自大洋彼岸的学人对作者和这本“启蒙读物”的敬意。译者负笈北美时，与大多数“入行者”一样，也是通过李特约翰教授娓娓道来的叙述和分析对传播学理论有了一个系统的了解和把握。另一方面，第七版与前几版（包括现有中译本所依据的第五版）相比，在以下几个方面做了较大的改动：（1）根据传播学研究的最新发展动向对第1章

“传播理论和学术研究”进行了修订，尤其是在定义和知识结构的阐述上更具包容性和前瞻性；(2)增加了近年来传播学理论的一些最新成果，例如信息生产理论、女性主义理论、关系辩证法和组织传播中的谈话取向等；(3)每章的最后一节“小结和评论”部分一直被认为是本书独具特色之处，作者重点对这些部分做了增补和修订。最为重要的一点是，本书经过学术界和读者近四分之一世纪的检验，也经过作者数次推敲和锤炼，确实无愧于“经典”的称号。对于这样一本经典著作，在条件允许的情况下有几个译本同时存在，对读者来说是大有裨益的。

部分读者对《人类传播理论》这一书名可能会心存疑问，不知为何要加入“人类”二字。在译者看来，李特约翰教授加入的“人类”二字意指本书所涵盖的广泛领域。在此有必要花点笔墨讨论一下传播学的定位问题。应该承认，自上世纪中叶传播学作为一门独立的学科问世以来，学术界对其学科归属一直存在着不同意见，直到现在，学者们在其研究对象、主题和方法上仍然莫衷一是。这一点从美国各大学对传播系科归属的“混乱”状况中可略见一斑。有的大学将传播学系科划归人文或社科学院，有的则划归法学院或商学院，有的干脆成立一个大包大揽的传播学院。即便如此，对传播学具体研究领域的归属仍旧存在分歧。例如对大众传播和大众文化的研究，在美国不同大学里被归入传播系、广播影视系，言语传播系、戏剧艺术系或新闻系。以上系科的课程不同程度地涉及了传播和文化的理论、实践和生产，往往既包括了学术理论的研究，又包括专业技能培训（如影视制作）。

甚至在传播学的学科命名上也难以达成共识。有的学者倾向于用“传播”一词的单数形式，旨在强调传播学的整体性，有的则用复数形式，突出其多学科和跨学科的特点。顺便说一句，这在不区分单复数的中文学术圈中倒是无关紧要的。对这一命名上的纷争，李特约翰教授借用心理学上的“人类传播”（相对于“动物传播”和“机器传播”等“亚学科”而言）的命名来加以解决。尽管他的说法并未在传播学界推广开来，但译者还是决定尊重作者的意愿，保留“人类传播”的说法。

传播学界现行的较为标准的学科分类是由 ICA 制定的，可细分为大众传播、人际传播、组织传播、传播理论和传播哲学等“亚学科”。本书大体涵盖了这些“亚学科”中的基本概念以及核心理论。作为一本人门书，作者并不满足于对概念和理论进行泛泛的介绍，而是深刻地揭示了理论（不仅仅是传播学理论）的产生和流变的过程，从而在一定的程度上使初学者不仅能够知其然，更能知其所以然。尤其是书中广受好评的“小结与评论”的单元，让读者初步了解到如何发现理论的不完善之处，以及在此基础上如何需求突破。这就能够帮助入门者从一开始就树立起批评与质疑的学术立场，而不会轻易对任何理论权威顶礼膜拜。从这个意义上说，本书具有一般的“概论”和“导论”书籍难以企及的开放视野和求真、务实的态度。

书中出现最多、也是最难翻译的是 communication 一词。在不同的学科和语境中，该

词有不下十种对应（不是对等）的译法。有学者乐观地预言，随着传播学在国内的进一步普及，将来人们很可能将所有语境中的 communication 一词统统用一个中文词“传播”来对译。尽管译者对这样的预言抱着乐观其成的态度，但在本书中遵循的仍然是根据上下文进行对译的原则，大体采用了“传播”、“传递”和“交流”这三个词来翻译英文 communicate（包括其名词形式 communication）一词。

在此顺便提及一下作者姓氏的汉译。国内学术界（包括第五版的译者）大都根据“意译加音译”的原则译作“小约翰”。据译者的理解，“小约翰”对应的英文应当是“John Jr.”有时也译作“约翰二世”，以区分姓名完全相同的父子。此外，“小约翰”（Little John）在英语国家是一个妇孺皆知的人物——传说中的大侠罗宾汉手下的得力干将。译者就此向作者本人进行了核实，他的回答否定了上述两种情况。有鉴于此，译者采用了“李特约翰”的音译名。

最后要感谢本书编辑纪海虹女士：从联系版权、登门劝说译者接受此项任务，到翻译过程中不断的鞭策，再到定稿阶段精心的校对，莫不印证了她为本书的出版付出的努力。译者的研究生助理郭森同学为本书绘制了所有的图表，裴广江同学负责了文稿的打印，在此一并致谢。译文中的错误和疏漏之处概由译者本人负责，恳请方家不吝指正。总而言之，既然“一个人没法不传播”，那么本书的价值绝不仅仅限于传播学科本身，各行各业的读者都可以从中获得一定的启发，这也是本书作者所倡导的“人类传播”的真正意义所在。

2004年5月8日  
北京清华园

## 参考书目

### Chapter 1 Communication Theory and Scholarship

- Andersen, Peter A. "When One Cannot Not Communicate: A Challenge to Motley's Traditional Communication Postulates." *Communication Studies* 42 (1991): 309-325.
- Anderson, James A. *Communication Theory: Epistemological Foundations*. New York: Guilford, 1996.
- Atwater, Tony. "Communication Theory and Research: The Quest for Credibility in the Social Sciences." In *An Integrated Approach to Communication Theory*. Edited by M. B. Salwen and D. W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 539-549.
- Barrlund, Dean C. *Interpersonal Communication: Survey and Studies*. New York: Houghton Mifflin, 1968.
- Bavelas, Janet Beavin. "Behaving and Communicating: A Reply to Motley." *Western Journal of Speech Communication* 54 (1990): 593-602.
- Beach, Wayne A. "On (Not) Observing Behavior Interactively." *Western Journal of Speech Communication* 54 (1990): 603-612.
- Berger, Charles R., and Chaffee, Steven H. "The Study of Communication as a Science." In *Handbook of Communication Science*. Edited by Charles R. Berger and Steven H. Chaffee. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 15-19.
- Blalock, Hubert M. *Basic Dilemmas in the Social Sciences*. Beverly Hills, CA: Sage, 1984.
- Bormann, Ernest G. *Theory and Research in the Communicative Arts*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1965.
- Bowers, John Waite, and Bradac, James J. "Issues in Communication Theory: A Metatheoretical Analysis." In *Communication Yearbook* 5. Edited by Michael Burgoon. New Brunswick, NJ: Transaction, 1982, pp. 1-28.
- Burrell, G., and Morgan, G. *Sociological Paradigms and Organizational Analysis*. London: Heinemann, 1979.
- Cappella, Joseph N., ed. "Symposium on Mass and Interpersonal Communication." *Human Communication Research* 15 (1988): 236-318.
- Clevenger, Theodore, Jr. "Can One Not Communicate? A Conflict of Models." *Communication Studies* 42 (1991): 340-353.
- Cohen, Jonathan, and Metzger, Miriam. "Social Affiliation and the Achievement of Ontological Security Through Interpersonal and Mass Communication." *Critical Studies in Mass Communication* 15 (1998): 41-60.
- Craig, Robert T. "Communication Theory as a Field." *Communication Theory* 9 (1999): 119-161.
- . "Why Are There So Many Communication Theories?" *Journal of Communication* 43 (1993): 26-33.
- Dallmayr, Fred R. *Language and Politics*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1984.
- Dance, Frank E. X. "The 'Concept' of Communication." *Journal of Communication* 20 (1970): 201-210.
- Dance, Frank E. X., and Larson, Carl E. *The Functions of Human Communication: A Theoretical Approach*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1976.
- Deetz, Stanley A. "Describing Differences in Approaches to Organization Science." *Organization Science* 7 (1996): 191-207.
- . "Future of the Discipline: The Challenges, the Research, and the Social Contribution." In *Communication Yearbook* 17. Edited by Stanley A. Deetz. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 565-600.
- Delia, Jesse G. "Communication Research: A History." In *Handbook of Communication Science*. Edited by Charles R. Berger and Steven H. Chaffee. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 20-98.
- de Saussure, Ferdinand. *Course in General Linguistics*. London: Peter Owen, 1960.
- Diefenbeck, James A. *A Celebration of Subjective Thought*. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1984.
- Dissanayake, Wimal. *Communication Theory: The Asian Perspective*. Singapore: Asian Mass Communication Research and Information Center, 1988.
- . "The Need for the Study of Asian Approaches to Communication." *Media Asia* 13 (1986): 6-13.
- Durkheim, Emile. *The Division of Labor in Society*. London: Collier-Macmillan, 1964.
- Ellis, Donald G. *Crafting Society: Ethnicity, Class, and Communication Theory*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1999.
- Farrell, Thomas B. "Beyond Science: Humanities Contributions to Communication Theory." In *Handbook of Communication Science*. Edited by Charles R. Berger and Steven H. Chaffee. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 123-139.
- Fiske, Donald W., and Shweder, Richard A. "Introduction: Uneasy Social Science." In *Metatheory in Social Science:*



- Pluralisms and Subjectivities*. Edited by Donald W. Fiske and Richard A. Shweder. Chicago: University of Chicago Press, 1986, pp. 1-18.
- Friedrich, Gustav W., and Boileau, Don M. "The Communication Discipline." In *Teaching Communication*. Edited by Anita L. Vangelisti, John A. Daly, and Gustav Friedrich. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1999, pp. 3-13.
- Gergen, Kenneth J. *Toward Transformation in Social Knowledge*. New York: Springer-Verlag, 1982.
- Giddens, Anthony. *Central Problems in Social Theory*. Berkeley: University of California Press, 1979.
- . *Profiles and Critiques in Social Theory*. Berkeley: University of California Press, 1983.
- Grossberg, Lawrence. "Does Communication Theory Need Intersubjectivity? Toward an Immanent Philosophy of Interpersonal Relations." In *Communication Yearbook 6*. Edited by Michael Burgoon. Beverly Hills, CA: Sage, 1984, pp. 171-205.
- Hanson, N. R. *Patterns of Discovery*. Cambridge: Cambridge University Press, 1961.
- Harper, Nancy. *Human Communication Theory: The History of a Paradigm*. Rochelle Park, NJ: Hayden, 1979.
- Hawkins, Robert P., Wiemann, John M., and Pingree, Suzanne, eds. *Advancing Communication Science*. Newbury Park, CA: Sage, 1988.
- Holton, Gerald. "Science, Science Teaching, and Rationality." In *The Philosophy of the Curriculum*. Edited by Sidney Hook. Buffalo, NY: Prometheus, 1975, pp. 101-108.
- Jarrett, James L. *The Humanities and Humanistic Education*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1973.
- Kincaid, D. Lawrence. *Communication Theory: Eastern and Western Perspectives*. San Diego: Academic, 1987.
- Krippendorff, Klaus. "Conversation or Intellectual Imperialism in Comparing Communication (Theories)." *Communication Theory 3* (1993): 252-266.
- Kuhn, Thomas S. *The Structure of Scientific Revolutions*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1970.
- Lakoff, George, and Johnson, Mark. *Metaphors We Live By*. Chicago: University of Chicago Press, 1980.
- Littlejohn, Stephen W. "An Overview of the Contributions to Human Communication Theory from Other Disciplines." In *Human Communication Theory: Comparative Essays*. Edited by Frank E. X. Dance. New York: Harper & Row, 1982, pp. 243-285.
- McKeon, Richard. "Gibson Winter's Elements for a Social Ethic: A Review." *Journal of Religion 49* (1969): 77-84.
- Miller, Gerald R. "On Defining Communication: Another Stab." *Journal of Communication 16* (1966): 92.
- Miller, Gerald R., and Nicholson, Henry. *Communication Inquiry*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1976.
- Monge, Peter R. "Communication Theory for a Globalizing World." In *Communication: Views from the Helm for the 21st Century*. Edited by Judith S. Trent. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 3-7.
- Motley, Michael T. "Communication as Interaction: A Reply to Beach and Bavelas." *Western Journal of Speech Communication 54* (1990): 613-623.
- . "How One May Not Communicate: A Reply to Andersen." *Communication Studies 42* (1991): 326-339.
- . "On Whether One Can(not) (Not) Communicate: An Examination Via Traditional Communication Postulates." *Western Journal of Speech Communication 54* (1990): 1-20.
- O'Sullivan, Patrick B. "Bridging the Mass-Interpersonal Divide." *Human Communication Research 25* (1999): 569-588.
- Pearce, W. Barnett. *Communication and the Human Condition*. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1989.
- . "Scientific Research Methods in Communication Studies and Their Implications for Theory and Research." In *Speech Communication in the 20th Century*. Edited by Thomas W. Benson. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1985, pp. 255-281.
- Pearce, W. Barnett, and Foss, Karen A. "The Historical Context of Communication as a Science." In *Human Communication: Theory and Research*. Edited by Gordon L. Dahnke and Glen W. Clatterbuck. Belmont, CA: Wadsworth, 1990, pp. 1-20.
- Peters, John Durham. "The Gaps of Which Communication Is Made." *Critical Studies in Mass Communication 11* (1994): 117-140.
- . "Tangled Legacies." *Journal of Communication 46* (1996): 85-147.
- Powers, John H. "On the Intellectual Structure of the Human Communication Discipline." *Communication Education 44* (1995): 191-222.
- Reardon, Kathleen K., and dePillis, Emmeline G. "Multi-channel Leadership: Revisiting the False Dichotomy." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by M. B. Salwen and D. W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 399-407.
- Rogers, Everett M. "Anatomy of the Two Subdisciplines of Communication Study." *Human Communication Research 25* (1999): 618-631.
- . *A History of Communication Study: A Biographical Approach*. New York: Free Press, 1994.
- Rosengren, Karl Erik. "Culture, Media, and Society: Agency and Structure, Continuity and Change." In *Media Effects and Beyond*. Edited by Karl Erik Rosengren. London: Routledge, 1994, pp. 3-28.
- . "From Field to Frog Ponds." *Journal of Communication 43* (1993): 6-17.
- Ruesch, Jurgen. "Technology and Social Communication." In *Communication Theory and Research*. Edited by L. Thayer. Springfield, IL: Thomas, 1957, p. 462.
- Sholle, David. "Resisting Disciplines: Repositioning Media Studies in the University." *Communication Theory 5* (1995): 130-143.
- Smith, Ted J., III. "Diversity and Order in Communication Theory: The Uses of Philosophical Analysis." *Communication Quarterly 36* (1988): 28-40.
- Snow, C. P. *The Two Cultures and a Second Look*. Cambridge: Cambridge University Press, 1964.
- Sparks, Glen G., Potter, W. James, Cooper, Roger, and Dupagne, Michel. "Is Media Research Prescientific?" *Communication Theory 5* (1995): 273-289.
- Stacks, Don W., and Salwen, Michael B. "Integrating Theory and Research: Starting with Questions." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by M. B. Salwen and D. W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 3-14.
- Stewart, John. *Language as Articulate Contact*. Albany: SUNY Press, 1995.
- . "Speech and Human Being." *Quarterly Journal of Speech 72* (1986): 55-73.

- Streeter, Thomas. "Introduction: For the Study of Communication and Against the Discipline of Communication." *Communication Theory* 5 (1995): 117-129.
- Winch, Peter. *The Idea of a Social Science and Its Relation to Philosophy*. London: Routledge & Kegan Paul, 1958.
- Winter, Gibson. *Elements for a Social Ethic: Scientific and Ethical Perspectives on Social Process*. New York: Macmillan, 1966.

## Chapter 2 Theory in the Process of Inquiry

- Achinstein, P. *Laws and Explanation*. New York: Oxford University Press, 1971.
- Andersen, Peter A. "The Trait Debate: A Critical Examination of the Individual Differences Paradigm in the Communication Sciences." In *Progress in Communication Sciences*. Edited by B. Dervin and M. J. Voight. Norwood, NJ: Ablex, 1986.
- Anderson, James A. *Communication Theory: Epistemological Foundations*. New York: Guilford, 1996.
- Beatty, Michael J. "Thinking Quantitatively." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by M. B. Salwen and D. W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 33-44.
- Berger, Charles R. "Evidence? For What?" *Western Journal of Communication* 58 (1994): 11-19.
- Berger, Peter, and Luckmann, Thomas. *The Social Construction of Reality*. Garden City, NY: Doubleday, 1966.
- Bostrom, Robert, and Donohew, Lewis. "The Case for Empiricism: Clarifying Fundamental Issues in Communication Theory." *Communication Monographs* 59 (1992): 109-129.
- Bowers, John Waite, and Bradac, James J. "Issues in Communication Theory: A Metatheoretical Analysis." In *Communication Yearbook 5*. Edited by Michael Burgoon. New Brunswick, NJ: Transaction, 1982, pp. 1-28.
- Brinberg, David, and McGrath, Joseph E. *Validity and the Research Process*. Beverly Hills, CA: Sage, 1985.
- Brummett, Barry. "Some Implications of 'Process' or 'Intersubjectivity': Postmodern Rhetoric." *Philosophy and Rhetoric* 9 (1976): 21-51.
- Casmir, Fred L. "The Role of Theory and Theory Building." In *Building Communication Theories: A Socio/Cultural Approach*. Edited by Fred L. Casmir. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1994, pp. 7-45.
- Chaffee, Steven H. "Thinking About Theory." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by M. B. Salwen and D. W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 15-32.
- Cragan, John F., and Shields, Donald C. *Understanding Communication Theory: The Communicative Forces for Human Action*. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 1-31.
- Craig, Robert T. "Communication Theory as a Field." *Communication Theory* 9 (1999): 119-161.
- Craig, Robert T., and Tracy, Karen. "Grounded Practical Theory: The Case of Intellectual Discussion." *Communication Theory* 5 (1995): 248-272.
- Cushman, Donald P., and Pearce, W. Barnett. "Generality and Necessity in Three Types of Theory About Human Communication, with Special Attention to Rules Theory." *Human Communication Research* 3 (1977): 344-353.
- Deetz, Stanley A. *Democracy in an Age of Corporate Colonization: Developments in Communication and the Politics of Everyday Life*. Albany: SUNY Press, 1992.
- DePaulo, Beila M., Ansfield, Matthew E., and Bell, Kathy L. "Theories About Deception and Paradigms for Studying It: A Critical Appraisal of Buller and Burgoon's Deception Theory and Research." *Communication Theory* 6 (1996): 297-311.
- Dervin, Brenda, Grossberg, Lawrence, O'Keefe, Barbara, and Wartella, Ellen, eds. *Rethinking Communication: Paradigm Issues*. Newbury Park, CA: Sage, 1989.
- Deutsch, Karl W. "On Communication Models in the Social Sciences." *Public Opinion Quarterly* 16 (1952): 356-380.
- Fay, Brian. *Social Theory and Political Practice*. London: Allen & Unwin, 1975.
- Fisher, B. Aubrey. *Perspectives on Human Communication*. New York: Macmillan, 1978.
- Fiske, Donald W., and Shweder, Richard A., eds. *Metatheory in Social Science: Pluralisms and Subjectivities*. Chicago: University of Chicago Press, 1986.
- Gergen, Kenneth J. "The Social Constructionist Movement in Modern Psychology." *American Psychologist* 40 (1985): 266-275.
- . *Toward Transformation in Social Knowledge*. New York: Springer-Verlag, 1982.
- Hall, Calvin S., and Lindzey, Gardner. *Theories of Personality*. New York: Wiley, 1970.
- Hamelink, Cees J. "Emancipation or Domestication: Toward a Utopian Science of Communication." *Journal of Communication* 33 (1983): 74-79.
- Hanson, N. R. *Patterns of Discovery*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1961.
- Harré, Rom, and Secord, Paul F. *The Explanation of Social Behavior*. Totowa, NJ: Littlefield, Adams, 1979.
- Houna, Joseph. "Two Ideals of Scientific Theorizing." In *Communication Yearbook 5*. Edited by Michael Burgoon. New Brunswick, NJ: Transaction, 1982, pp. 29-48.
- Jacobsen, Thomas L. "Theories as Communications." *Communication Theory* 2 (1991): 145-150.
- Jensen, Joli. "The Consequences of Vocabularies." *Journal of Communication* 43 (1993): 67-74.
- Kaplan, Abraham. *The Conduct of Inquiry*. San Francisco: Chandler, 1964.
- Krippendorff, Klaus. "Conversation or Intellectual Imperialism in Comparing Communication (Theories)." *Communication Theory* 3 (1993): 252-266.
- Kuhn, Thomas S. *The Structure of Scientific Revolutions*, 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 1970.
- Levy, Mark R., ed. *The Future of the Field*. Special issue of *Journal of Communication* 43 (Summer 1993).
- Littlejohn, Stephen W. "Communication Theory." In *Encyclopedia of Rhetoric and Composition: Communication from Ancient Times to the Information Age*. Edited by Teresa Enos. New York: Garland, 1996, pp. 117-121.
- . "An Overview of Contributions to Human Communication Theory from Other Disciplines." In *Human Communication Theory: Comparative Essays*. Edited by Frank E. X. Dance. New York: Harper & Row, 1982, pp. 243-285.
- Lustig, Myron W. "Theorizing About Human Communication." *Communication Quarterly* 34 (1986): 451-459.

- MacIntyre, Alasdair. "Ontology." In *The Encyclopedia of Philosophy*, vol. 5. Edited by Paul Edwards. New York: Macmillan, 1967, pp. 542-543.
- Macy, Joanna. *Mutual Causality in Buddhism and General System Theory*. Albany: SUNY Press, 1991, pp. 117-137.
- McNamee, Sheila. "Research as Social Intervention: A Research Methodology for the New Epistemology." Paper delivered at the Fifth International Conference on Culture and Communication, Philadelphia, October 1988.
- Miller, Gerald. "The Current Status of Theory and Research in Interpersonal Communication." *Human Communication Research* 4 (1978): 175.
- Pavitt, Charles. "The Third Way: Scientific Realism and Communication Theory." *Communication Theory* 9 (1999): 162-188.
- Pearce, W. Barnett. "Metatheoretical Concerns in Communication." *Communication Quarterly* 25 (1977): 3-6.
- . "On Comparing Theories: Treating Theories as Commensurate or Incommensurate." *Communication Theory* 2 (1991): 159-164.
- Penman, Robyn. "Good Theory and Good Practice: An Argument in Progress." *Communication Theory* 3 (1992): 234-250.
- Pepper, Stephen. *World Hypotheses*. Berkeley: University of California Press, 1942.
- Polanyi, Michael. *Personal Knowledge*. London: Routledge & Kegan Paul, 1958.
- Rorty, Richard. *Philosophy and the Mirror of Nature*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1979.
- Rosengren, Karl Erik. "Substantive Theories and Formal Models—Bourdieu Confronted." *European Journal of Communication* 10 (1995): 7-39.
- Secord, Paul F., ed. *Explaining Human Behavior: Consciousness, Human Action, and Social Structure*. Beverly Hills, CA: Sage, 1982.
- Sigman, Stuart. "Do Social Approaches to Interpersonal Communication Constitute a Contribution to Communication Theory?" *Communication Theory* 2 (1992): 347-356.
- Stiff, James B. "Theoretical Approaches to the Study of Deceptive Communication: Comments on Interpersonal Deception Theory." *Communication Theory* 6 (1996): 289-296.
- Taylor, John R. *Linguistic Categorization: Prototypes in Linguistic Theory*. London: Clarendon, 1995.
- Van Lear, Arthur. "Dialectical Empiricism: Science and Relationship Metaphors." In *Dialectical Approaches to Studying Personal Relationships*. Edited by Barbara M. Montgomery and Leslie A. Baxter. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1998, pp. 109-136.
- von Wright, Georg H. *Explanation and Understanding*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1971.
- Wallace, Walter L. *Sociological Theory: An Introduction*. Chicago: Aldine, 1969.
- Williams, Kenneth R. "Reflections on a Human Science of Communication." *Journal of Communication* 23 (1973): 239-250.
- Ashby, W. Ross. "Principles of the Self-Organizing System." In *Principles of Self-Organization*. Edited by Heinz von Foerster and George Zopf. New York: Pergamon, 1962, pp. 255-278.
- Bahg, Chang-Gen. "Major Systems Theories Throughout the World." *Behavioral Science* 35 (1990): 79-107.
- Bar-Hillel, Yehoshua. "Concluding Review." In *Information Theory in Psychology*. Edited by Henry Quastler. Glencoe, IL: Free Press, 1955, p. 3.
- Bateson, Gregory. *Naven*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1958.
- . *Steps to an Ecology of Mind*. New York: Ballantine, 1972.
- Beach, Wayne. "Stocktaking Open-Systems Research and Theory: A Critique and Proposals for Action." Paper delivered at the annual conference of the Western Speech Communication Association, Phoenix, November 1977.
- Berger, Charles. "The Covering Law Perspective as a Theoretical Basis for the Study of Human Communication." *Communication Quarterly* 75 (1977): 7-18.
- Bertalanffy, Ludwig von. "General Systems Theory: A Critical Review." *General Systems* 7 (1962): 1-20.
- . *General Systems Theory: Foundations, Development, Applications*. New York: Braziller, 1968.
- Bochner, Arthur P., and Eisenberg, Eric M. "Family Process: System Perspectives." In *Handbook of Communication Science*. Edited by Charles R. Berger and Steven H. Chaffee. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 540-563.
- Boulding, Kenneth. "General Systems Theory—The Skeleton of Science." In *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*. Edited by Walter Buckley. Chicago: Aldine, 1968, pp. 3-10.
- Brier, Søren. "Forward." *Cybernetics and Human Knowing: A Journal of Second Order Cybernetics and Cyber-Semantics* 1 (1992). <http://www.db.dk/daaa/sbr/vol1/v1-1for.htm>
- Broadhurst, Allan R., and Darnell, Donald K. "An Introduction to Cybernetics and Information Theory." *Quarterly Journal of Speech* 51 (1965): 442-453.
- Buckley, Walter. "Society as a Complex Adaptive System." In *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*. Edited by Walter Buckley. Chicago: Aldine, 1968, pp. 490-513.
- . *Sociology and Modern Systems Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1967.
- Buckley, Walter, ed. *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*. Chicago: Aldine, 1968.
- Caley, Michael T., and Sawada, Daiyo, eds. *Mindscape: The Epistemology of Magoroh Maruyama*. Amsterdam: Gordon and Breach, 1994.
- Cherry, Colin. *On Human Communication*, 3rd ed. Cambridge, MA: MIT Press, 1978.
- Conant, Roger C. "A Vector Theory of Information." In *Communication Yearbook* 3. Edited by Dan Nimmo. New Brunswick, NJ: Transaction, 1979, pp. 177-196.
- Crowley, D. J. *Understanding Communication: The Signifying Web*. New York: Gordon and Breach, 1982.
- Cushman, Donald. "The Rules Perspective as a Theoretical Basis for the Study of Human Communication." *Communication Quarterly* 25 (1977): 30-45.
- Delia, Jesse. "Alternative Perspectives for the Study of Human Communication: Critique and Response." *Communication Quarterly* 25 (1977): 51-52.
- Deutsch, Karl. "Toward a Cybernetic Model of Man and Society." In *Modern Systems Research for the Behavioral Sci-*

### Chapter 3 System Theory

Allport, Gordon W. "The Open System in Personality Theory." In *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*. Edited by Walter Buckley. Chicago: Aldine, 1968, pp. 343-350.

- entist. Edited by Walter Buckley. Chicago: Aldine, 1968, pp. 387-400.
- Dissanayake, Wimal. "The Communication Significance of the Buddhist Concept of Dependent Co-Origination." *Communication* 8 (1983): 29-45.
- Donaldson, Rodney E. "Cybernetics and Human Knowing: One Possible Prolegomenon." *Cybernetics and Human Knowing* 1 (1992): 1-4.
- Fink, Edward L. "Dynamic Social Impact Theory and the Study of Human Communication." *Journal of Communication* 46 (1996): 4-77.
- Fisher, B. Aubrey. *Perspectives on Human Communication*. New York: Macmillan, 1978.
- . *Small Group Decision Making: Communication and the Group Process*. New York: McGraw-Hill, 1980.
- Fisher, B. Aubrey, and Hawes, Leonard C. "An Interact System Model: Generating a Grounded Theory of Small Groups." *Quarterly Journal of Speech* 57 (1971): 444-453.
- Foerster, Heinz von. "Ethics and Second-Order Cybernetics," *SEHR* 4 (2): 4. <http://shr.stanford.edu/shreview/4-2/text/foerster.html>
- . *Observing Systems. Selected Papers of Heinz von Foerster*. Seaside, CA: Intersystems, 1981.
- Giddens, Anthony. *Profiles and Critiques in Social Theory*. Berkeley: University of California Press, 1982.
- Grene, Marjorie. *The Knower and the Known*. Berkeley: University of California Press, 1974.
- Guilbaud, G. T. *What Is Cybernetics?* New York: Grove, 1959.
- Hall, A. D., and Fagen, R. E. "Definition of System." In *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*. Edited by Walter Buckley. Chicago: Aldine, 1968, pp. 81-92.
- Handy, Rollo, and Kurtz, Paul. "A Current Appraisal of the Behavioral Sciences: Information Theory." *American Behavioral Scientist* 7 (6, 1964): 99-104.
- Koestler, Arthur. *The Ghost in the Machine*. New York: Macmillan, 1967.
- Krippendorff, Klaus. "Cybernetics." In *International Encyclopedia of Communications*, vol. 1. Edited by Erik Barnouw et al. New York: Oxford University Press, 1989, pp. 443-446.
- . "Information Theory." In *Communication and Behavior*. Edited by Gerhard Hanneman and William McEwen. Reading, MA: Addison-Wesley, 1975, pp. 351-389.
- Latané, Bibb. "Dynamic Social Impact: Robust Predictions from Simple Theory." In *Modeling and Simulation in the Social Sciences from the Philosophy of Science Point of View*. Edited by R. Hegselmann, U. Mueller, and K. G. Troitzsch. Dordrecht, Netherlands: Kluwer Theory and Decision Library, 1996, pp. 287-310.
- "Ludwig von Bertalanffy." *General Systems* 17 (1972): 219-228.
- Macy, Joanna. *Mutual Causality in Buddhism and General System Theory*. Albany: SUNY Press, 1991.
- Maruyama, Magoroh. "The Second Cybernetics: Deviation-Amplifying Mutual Causal Processes." *American Scientist* 51 (1963): 164-179. (Reprinted in *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*. Edited by Walter Buckley. Chicago: Aldine, 1968, pp. 304-316.)
- Mattelart, Armand, and Mattelart, Michèle. *Theories of Communication: A Short Introduction*. London: Sage, 1998, pp. 43-55.
- Maturana, Humberto, and Varela, Francisco. *The Tree of Knowledge: The Biological Roots of Human Understanding*. Boston: Shambhala, 1992.
- Miller, Gerald R. "The Pervasiveness and Marvelous Complexity of Human Communication: A Note of Skepticism." Keynote address, Fourth Annual Conference on Communication, California State University, Fresno, May 1977.
- Monge, Peter. "The Systems Perspective as a Theoretical Basis for the Study of Human Communication." *Communication Quarterly* 25 (1977): 19-29.
- Pask, Gordon. *An Approach to Cybernetics*. New York: Harper & Row, 1961.
- Pressman, Todd Evan. "A Synthesis of Systems Inquiry and the Eastern Mode of Inquiry." *System Research* 9 (1992): 46-63.
- Rapoport, Anatol. "The Promises and Pitfalls of Information Theory." *Behavioral Science* 1 (1956): 303-309. (Reprinted in *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*. Edited by Walter Buckley. Chicago: Aldine, 1968, pp. 137-142.)
- Rogers, Everett M. *A History of Communication Study: A Biographical Approach*. New York: Free Press, 1994, pp. 41-64.
- Rosenbleuth, Arturo, Weiner, Norbert, and Bigelow, Julian. "Behavior, Purpose, and Teleology." *Philosophy of Science* 10 (1943): 18-24. (Reprinted in *Modern Systems Research for the Behavioral Scientist*. Edited by Walter Buckley. Chicago: Aldine, 1968, pp. 221-225.)
- Searight, H. Russell, and Merkel, William T. "Systems Theory and Its Discontents: Clinical and Ethical Issues." *The American Journal of Family Therapy* 19 (1991): 19-31.
- Shannon, Claude, and Weaver, Warren. *The Mathematical Theory of Communication*. Urbana: University of Illinois Press, 1949.
- Toda, Masanao, and Shuford, Emir H. "Logic of Systems: Introduction to a Formal Theory of Structure." *General Systems* 10 (1965): 3-27.
- Varela, Francisco. "Heinz von Foerster, the Scientist, the Man: Prologue to the Interview." *SEHR* 4(2). <http://shr.stanford.edu/shreview/4-2/text/varela.html>
- Wheatley, Margaret. *Leadership and the New Science: Learning About Organization from an Orderly Universe*. San Francisco: Berrett-Koehler, 1992.
- Whitaker, Randall. "Overview of Autopoietic Theory." <http://www.acm.org/signois/auto/ATReview.html#Background>
- Wiener, Norbert. *Cybernetics or Control and Communication in the Animal and the Machine*. Cambridge, MA: MIT Press, 1961.
- . *The Human Use of Human Beings: Cybernetics and Society*. Boston: Houghton Mifflin, 1954.
- Yerby, Janet. "Family Systems Theory Reconsidered: Integrating Social Construction Theory and Dialectical Process." *Communication Theory* 5 (1995): 339-365.

## Chapter 4 Theories of Signs and Language

- Akmanian, Adrian, Demers, Richard A., Farmer, Ann K., and Harnish, Robert M. *An Introduction to Language and Communication*. Cambridge, MA: MIT Press, 1994, pp. 123-192.

- Baudrillard, Jean. *The Illusion of the End*. Translated by Chris Turner. Cambridge: Polity, 1994.
- Berger, Arthur Asa. *Signs in Contemporary Culture: An Introduction to Semiotics*. Salem, WI: Sheffield, 1989.
- Berman, Art. *From the New Criticism to Deconstruction*. Urbana: University of Illinois Press, 1988.
- Birdwhistell, Ray. *Introduction to Kinesics*. Louisville, KY: University of Louisville Press, 1952.
- . *Kinesics and Context*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1970.
- . "A System for the Notation of Proxemic Behavior." *American Anthropologist* 65 (1963): 1003-1026.
- Bloomfield, Leonard. *Language*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1933.
- Bourdieu, Pierre. *Language and Symbol Power*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.
- Burgoon, Judee K. "Nonverbal Signals." In *Handbook of Interpersonal Communication*. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 229-285.
- Burgoon, Judee K., and Saine, Thomas. *The Unspoken Dialogue: An Introduction to Nonverbal Communication*. Boston: Houghton Mifflin, 1978.
- Chomsky, Noam. *Aspects of the Theory of Syntax*. Cambridge, MA: MIT Press, 1965.
- . *Cartesian Linguistics: A Chapter in the History of Rationalist Thought*. New York: Harper & Row, 1966.
- . *Current Issues in Linguistic Theory*. The Hague: Mouton, 1970.
- . *Essays on Form and Interpretation*. New York: North Holland, 1977.
- . *Language and Mind*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972.
- . *The Logical Structure of Linguistic Theory*. New York: Plenum, 1975.
- . *Problems of Knowledge and Freedom*. New York: Pantheon, 1971.
- . *Reflections on Language*. New York: Pantheon, 1975.
- . *Rules and Representations*. New York: Columbia University Press, 1980.
- . *The Sound Pattern of English*. New York: Harper & Row, 1968.
- . *Studies on Semantics in Generative Grammar*. The Hague: Mouton, 1972.
- . *Syntactic Structures*. The Hague: Mouton, 1957.
- . "Three Models for the Description of Language." *Transactions on Information Theory* IT-2 (1956): 113-124.
- . *Topics in the Theory of Generative Grammar*. The Hague: Mouton, 1966.
- Dallmayr, Fred. *Language and Politics*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1984.
- Descartes, René. *Meditations on First Philosophy*. Translated by Lawrence J. LaFleur. Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1960.
- Eco, Umberto. *A Theory of Semiotics*. Bloomington: Indiana University Press, 1976.
- Ekman, Paul, and Friesen, Wallace. *Emotion in the Human Face: Guidelines for Research and an Integration of Findings*. New York: Pergamon, 1972.
- . "Hand Movements." *Journal of Communication* 22 (1972): 353-374.
- . "Nonverbal Behavior in Psychotherapy Research." In *Research in Psychotherapy*, vol. 3. Edited by J. Shlien. Washington, DC: American Psychological Association, 1968, pp. 179-216.
- . "The Repertoire of Nonverbal Behavior: Categories, Origins, Usage, and Coding." *Semiotica* 1 (1969): 49-98.
- . *Unmasking the Face*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1975.
- Ellis, Donald G. *Crafting Society: Ethnicity, Class, and Communication Theory*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1999.
- . "Fixing Communicative Meaning: A Coherentist Theory." *Communication Research* 22 (1995): 515-544.
- . *From Language to Communication*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1999.
- . "Syntactic and Pragmatic Codes in Communication." *Communication Theory* 2 (1992): 1-23.
- Fisch, Max H. *Peirce, Semiotic, and Pragmatism*. Bloomington: Indiana University Press, 1986.
- Fodor, J. A., Bever, T. G., and Garrett, M. F. *The Psychology of Language: An Introduction to Psycholinguistics and Generative Grammar*. New York: McGraw-Hill, 1974.
- Fodor, Jerry, Jenkins, James, and Saporta, Sol. "Psycholinguistics and Communication Theory." In *Human Communication Theory*. Edited by Frank E. X. Dance. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1967, pp. 160-201.
- Foss, Sonja K., Foss, Karen A., and Trapp, Robert. *Contemporary Perspectives on Rhetoric*, 3rd ed. Prospect Heights, IL: Waveland, in press.
- Fries, Charles. *The Structure of English*. New York: Harcourt, Brace & World, 1952.
- Giddens, Anthony. *Central Problems in Social Theory: Action, Structure, and Contradiction in Social Analysis*. Berkeley: University of California Press, 1979.
- Gouge, Thomas A. *The Thought of Peirce*. Toronto: University of Toronto Press, 1950.
- Graddol, David, Cheshire, Jenny, and Swann, Joan. *Descriptive Language*. Buckingham, England: Open University Press, 1994, pp. 65-101.
- Hall, Edward T. *The Hidden Dimension*. New York: Random House, 1966.
- . *The Silent Language*. Greenwich, CT: Fawcett, 1959.
- Harmon, Gilbert. *On Noam Chomsky: Critical Essays*. Garden City, NY: Anchor, 1974.
- Harper, Robert G., Weiss, Arthur, and Motarozzo, Joseph. *Nonverbal Communication: The State of the Art*. New York: Wiley, 1978.
- Harris, Zeilig. *Structural Linguistics*. Chicago: University of Chicago Press, 1951.
- Harrison, Randall. *Beyond Words: An Introduction to Nonverbal Communication*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1974.
- . "Nonverbal Communication." In *Handbook of Communication*. Edited by Ithiel de sola Pool and others. Chicago: Rand McNally, 1973.
- Hirsch, E. D. *Validity in Interpretation*. New Haven, CT: Yale University Press, 1967.
- Hodge, Robert, and Kress, Gunther. *Social Semiotics*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1988.
- Hookway, Christopher. *Peirce*. London: Routledge & Kegan Paul, 1985.
- Jacobs, Scott. "Language and Interpersonal Communication." In *Handbook of Interpersonal Communication*. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 199-228.

- Knapp, Mark, and Hall, Judith. *Nonverbal Communication in Human Interaction*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1992.
- Knapp, Mark, Wiemann, John, and Daly, John. "Nonverbal Communication: Issues and Appraisal." *Human Communication Research* 4 (1978): 271-280.
- Langer, Susanne. *Mind: An Essay on Human Feeling*. 3 vols. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1967, 1972, 1982.
- . *Philosophy in a New Key*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1942.
- Leeds-Hurwitz, Wendy. *Semiotics and Communication: Signs, Codes, Cultures*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1993.
- Lyne, John R. "Rhetoric and Semiotic in C. S. Peirce." *Quarterly Journal of Speech* 66 (1980): 155-168.
- Martyna, Wendy. "What Does 'He' Mean?" *Journal of Communication* 28 (1978): 131-138.
- Mead, George H. *Mind, Self, and Society*. Chicago: University of Chicago Press, 1934.
- Mertz, Elizabeth, and Parmentier, Richard J., eds. *Semiotic Mediation: Sociocultural and Psychological Perspectives*. Orlando: Academic, 1985.
- Moriarty, Sandra E. "Abduction: A Theory of Visual Interpretation." *Communication Theory* 6 (1996): 167-187.
- Morris, Charles. "Foundations in the Theory of Signs." In *International Encyclopedia of Unified Science*, vol. 1, part 1. Chicago: University of Chicago Press, 1955, p. 84.
- . *Signification and Significance*. Cambridge, MA: MIT Press, 1964.
- . *Signs, Language, and Behavior*. New York: Braziller, 1946.
- Motley, Michael T. "Facial Affect and Verbal Context in Conversation." *Human Communication Research* 20 (1993): 3-40.
- Motley, Michael T., and Camden, Carl T. "Facial Expression of Emotion: A Comparison of Posed Expressions Versus Spontaneous Expressions in an Interpersonal Communication Setting." *Western Journal of Speech Communication* 52 (1988): 1-22.
- Ogden, C. K., and Richards, I. A. *The Meaning of Meaning*. London: Kegan, Paul, Trench, Trubner, 1923.
- Parmentier, Richard J. "Signs' Place in Medias Res: Peirce's Concept of Semiotic Mediation." In *Semiotic Mediation: Sociocultural and Psychological Perspectives*. Edited by Elizabeth Mertz and Richard Parmentier. Orlando: Academic, 1985, pp. 23-48.
- Peirce, Charles Saunders. *Charles S. Peirce: Selected Writings*. Edited by P. O. Wiener. New York: Dover, 1958.
- Powers, John H. "On the Intellectual Structure of the Human Communication Discipline." *Communication Education* 4 (1995): 191-222.
- Redner, Harry. *A New Science of Representation: Towards an Integrated Theory of Representation in Science, Politics, and Art*. Boulder, CO: Westview, 1994.
- Roskill, Mark. "'Public' and 'Private' Meanings: The Paintings of Van Gogh." *Journal of Communication* 29 (1979): 157-169.
- Saussure, Ferdinand de. *Course in General Linguistics*. London: Peter Owen, 1960.
- Sebeok, Thomas. "The Doctrine of Sign." In *Frontiers in Semiotics*. Edited by J. Deely, B. Williams, and F. E. Kruse. Bloomington: Indiana University Press, 1986.
- Silverman, Kaja. *The Subject of Semiotics*. New York: Oxford University Press, 1983.
- Stewart, John. *Language as Articulate Contact: Toward a Post-Semiotic Philosophy of Communication*. Albany: SUNY Press, 1995, pp. 76-81.
- . "The Symbol Model vs. Language as Constitutive Articulate Contact." In *Beyond the Symbol Model: Reflections on the Representational Nature of Language*. Edited by John Stewart. Albany: SUNY Press, 1996, pp. 9-63.
- Wasow, Thomas. "Grammar." In *International Encyclopedia of Communications*, vol. 2. Edited by Erik Barnouw et al. New York: Oxford University Press, 1989, pp. 234-238.
- Weiser, Irwin. "Linguistics." In *Encyclopedia of Rhetoric and Composition*. Edited by Theresa Enos. New York: Garland, 1996, pp. 386-391.

## Chapter 5 Theories of Discourse

- Austin, J. L. *How to Do Things with Words*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962.
- . *Philosophy of Language*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1964.
- Beach, Wayne. "Orienting to the Phenomenon." In *Communication Yearbook* 13. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1990, pp. 216-244.
- Berger, Charles R. "The Covering Law Perspective as a Theoretical Basis for the Study of Human Communication." *Communication Quarterly* 25 (1977): 12.
- Berman, Art. *From the New Criticism to Deconstruction: The Reception of Structuralism and Post-Structuralism*. Urbana: University of Illinois Press, 1988.
- Blair, Carole. "The Statement: Foundation of Foucault's Historical Criticism." *Western Journal of Speech Communication* 51 (1987): 364-383.
- Buller, David B., and Burgoon, Judee K. "Another Look at Information Management: A Rejoinder to McCormack, Levine, Morrison, & Lapinski." *Communication Monographs* 63 (1996): 92-98.
- Buttny, Richard. "The Ascription of Meaning: A Wittgensteinian Perspective." *Quarterly Journal of Speech* 72 (1986): 261-273.
- Button, Graham, ed. *Ethnomethodology and the Human Sciences*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- Campbell, Paul N. "A Rhetorical View of Locutionary, Illocutionary, and Perlocutionary Acts." *Quarterly Journal of Speech* 59 (1973): 284-296.
- Cappella, Joseph N. "The Management of Conversations." In *Handbook of Interpersonal Communication*. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Beverly Hills, CA: Sage, 1985, pp. 393-439.
- Chimombo, Moira, and Roseberry, Robert L. *The Power of Discourse: An Introduction to Discourse Analysis*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1998.
- Cooper, Martha. "Rhetorical Criticism and Foucault's Philosophy of Discursive Events." *Central States Speech Journal* 39 (1988): 1-17.
- Craig, Robert T., and Tracy, Karen, eds. *Conversational Coherence: Form, Structure, and Strategy*. Beverly Hills, CA: Sage, 1983.
- Cushman, Donald P. "The Rules Approach to Communication Theory: A Philosophical and Operational Perspec-

- tive." In *Communication Theory: Eastern and Western Perspectives*. Edited by D. Lawrence Kincaid. San Diego: Academic, 1987, pp. 223-234.
- . "The Rules Perspective as a Theoretical Basis for the Study of Human Communication." *Communication Quarterly* 25 (1977): 30-45.
- Delia, Jesse. "Alternative Perspectives for the Study of Human Communication: Critique and Response." *Communication Quarterly* 25 (1977): 54.
- Derrida, Jacques. *Of Grammatology*. Translated by Gayatri Spivak. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1976.
- Ellis, Donald. "Fixing Communicative Meaning: A Coherentist Theory." *Communication Research* 22 (1995): 515-544.
- . *From Language to Communication*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1999.
- . "Post-Structuralism and Language: Non-Sense." *Communication Monographs* 58 (1991): 213-224.
- Ellis, Donald G., and Donohue, William A., eds. *Contemporary Issues in Language and Discourse Processes*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1986.
- Foss, Sonja K., Foss, Karen A., and Trapp, Robert. *Contemporary Perspectives on Rhetoric*. Prospect Heights, IL: Waveland, 1991.
- Foss, Sonja K., and Gill, Ann. "Michel Foucault's Theory of Rhetoric as Epistemic." *Western Journal of Speech Communication* 51 (1987): 384-402.
- Foucault, Michel. *The Archaeology of Knowledge*. Translated by A. M. Sheridan Smith. New York: Pantheon, 1972.
- . *The Order of Things: An Archaeology of the Human Sciences*. New York: Pantheon, 1970.
- . *Power/Knowledge: Selected Interviews and Other Writings 1927-1977*. Translated by Colin Gordon and others and edited by Colin Gordon. New York: Pantheon, 1980.
- Fraser, Nancy. *Unruly Practices: Power, Discourse, and Gender in Contemporary Social Theory*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1989.
- Gaines, Robert. "Doing by Saying: Toward a Theory of Perlocution." *Quarterly Journal of Speech* 65 (1979): 207-217.
- Garfinkel, Harold. *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1967.
- Giddens, Anthony. *Central Problems in Social Theory: Action, Structure, and Contradiction in Social Analysis*. Berkeley: University of California Press, 1979.
- Grice, H. Paul. "Logic and Conversation." In *Syntax and Semantics*, vol. 3. Edited by P. Cole and J. Morgan. New York: Academic, 1975, pp. 41-58.
- Hopper, Robert, Koch, Susan, and Mandelbaum, Jennifer. "Conversation Analysis Methods." In *Contemporary Issues in Language and Discourse Processes*. Edited by Donald G. Ellis and William A. Donohue. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1986, pp. 169-186.
- Jackson, Sally, and Jacobs, Scott. "Characterizing Ordinary Argument: Substantive and Methodological Issues." *Journal of the American Forensic Association* 22 (1986): 42-57.
- . "The Collaborative Production of Proposals in Conversational Argument and Persuasion: A Study of Disagreement Regulation." *Journal of the American Forensic Association* 18 (1981): 77-90.
- . "Conversational Relevance: Three Experiments on Pragmatic Connectedness in Conversation." In *Communication Yearbook 10*. Edited by Margaret L. McLaughlin. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 323-347.
- . "Structure of Conversational Argument: Pragmatic Bases for the Enthymeme." *Quarterly Journal of Speech* 66 (1980): 251-265.
- Jacobs, Scott. "Language and Interpersonal Communication." In *Handbook of Interpersonal Communication*. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 199-228.
- . "Recent Advances in Discourse Analysis." *Quarterly Journal of Speech* 66 (1980): 450-472.
- Jacobs, Scott, Dawson, Edwin J., and Brashers, Dale. "Information Manipulation Theory: A Replication and Assessment." *Communication Monographs* 63 (1996): 70-82.
- Jacobs, Scott, and Jackson, Sally. "Argument as a Natural Category: The Routine Grounds for Arguing in Conversation." *Western Journal of Speech Communication* 45 (1981): 118-132.
- . "Building a Model of Conversational Argument." In *Rethinking Communication: Paradigm Exemplars*, vol. 2. Edited by Brenda Dervin, Lawrence Grossberg, Barbara O'Keefe, and Ellen Wartella. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 153-171.
- . "Speech Act Structure in Conversation: Rational Aspects of Pragmatic Coherence." In *Conversational Coherence: Form, Structure, and Strategy*. Edited by Robert T. Craig and Karen Tracy. Beverly Hills, CA: Sage, 1983, pp. 47-66.
- . "Strategy and Structure in Conversational Influence Attempts." *Communication Monographs* 50 (1983): 285-304.
- Jarvik, Allan, and Toulmin, Stephen. *Wittgenstein's Vienna*. New York: Simon & Schuster, 1973.
- Kellermann, Kathy, and Sleight, Carra. "Coherence: A Meaningful Adhesive for Discourse." In *Communication Yearbook 12*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 95-129.
- Lacan, Jacques. *The Four Fundamental Concepts of Psychoanalysis*. Translated by A. Sheridan. New York: Norton, 1981.
- Lyne, John. "Speech Acts in a Semiotic Frame." *Communication Quarterly* 29 (1981): 202-208.
- Mandelbaum, Jenny. "Interpersonal Activities in Conversational Storytelling." *Western Journal of Speech Communication* 53 (1989): 114-126.
- McCornack, Steven A. "Information Manipulation Theory." *Communication Monographs* 59 (1992): 1-17.
- McCornack, Steven A., et. al. "When the Alteration of Information Is Viewed as Deception: An Empirical Test of Information Manipulation Theory." *Communication Monographs* 59 (1992): 17-29.
- McCornack, Steven A., Levine, Timothy R., Morrison, Kelly, and Lapinski, Maria. "Speaking of Information Manipulation: A Critical Rejoinder." *Communication Monographs* 63 (1996): 83-92.
- McLaughlin, Margaret L. *Conversation: How Talk Is Organized*. Beverly Hills, CA: Sage, 1984.
- Mura, Susan Swan. "Licensing Violations: Legitimate Violations of Grice's Conversational Principle." In *Conversational Coherence: Form, Structure, and Strategy*. Edited by

- Robert T. Craig and Karen Tracy. Beverly Hills, CA: Sage, 1983, pp. 101-115.
- Nofsinger, Robert. *Everyday Conversation*. Newbury Park, CA: Sage, 1991.
- O'Keefe, Barbara J., and Lambert, Bruce L. "Managing the Flow of Ideas: A Local Management Approach to Message Design." In *Communication Yearbook 18*. Edited by Brant R. Bureson. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995, pp. 54-82.
- O'Keefe, Daniel J. "Two Concepts of Argument." *Journal of the American Forensic Association* 13 (1977): 121-128.
- Pearce, W. Barnett. "Rules Theories of Communication: Varieties, Limitations, and Potentials." Paper delivered at the annual meeting of the Speech Communication Association, New York, 1980.
- Pomerantz, Anita, and Fehr, B. J. "Conversation Analysis: An Approach to the Study of Social Action as Sense Making Practices." In *Discourse as Social Interaction*. Edited by Teun A. van Dijk. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997, pp. 64-91.
- Potter, Jonathan, and Wetherell, Margaret. *Discourse and Social Psychology: Beyond Attitudes and Behavior*. London: Sage, 1987.
- Powers, John. "On the Intellectual Structure of the Human Communication Discipline." *Communication Education* 44 (1995): 191-222.
- Psathas, George. *Conversation Analysis: The Study of Talk-in-Interaction*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.
- Sacks, Harvey, Schegloff, Emanuel, and Jefferson, Gail. "A Simplest Systematics for the Organization of Turn Taking for Conversation." *Language* 50 (1974): 696-735.
- Searle, John. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
- Shimanoff, Susan B. *Communication Rules: Theory and Research*. Beverly Hills, CA: Sage, 1980.
- Sigman, Stuart J. "On Communication Rules from a Social Perspective." *Human Communication Research* 7 (1980): 37-51.
- Silverman, David, and Torode, Brian. *The Material Word: Some Theories of Language and Its Limits*. London: Routledge & Kegan Paul, 1980.
- Stenström, Anna-Brita. *An Introduction to Spoken Interaction*. London: Longman, 1994.
- Stewart, John. "Concepts of Language and Meaning: A Comparative Study." *Quarterly Journal of Speech* 58 (1972): 123-133.
- Stillar, Glenn F. *Analyzing Everyday Texts: Discourse, Rhetoric, and Social Processes*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1998.
- Tracy, Karen. "Discourse Analysis in Communication." In *Handbook of Discourse Analysis*. Edited by D. Schiffrin, D. Tannen, and H. Hamilton. Oxford: Blackwell, in press.
- Trapp, Robert. "The Role of Disagreement in Interactional Argument." *Journal of the American Forensic Association* 23 (1986): 23-41.
- van Dijk, Teun A. *Communicating Racism: Ethnic Prejudice in Thought and Talk*. Newbury Park, CA: Sage, 1987.
- . "Discourse Semantics and Ideology." *Discourse and Society* 6 (1995): 243-289.
- . *Macrostructures: An Interdisciplinary Study of Global Structures in Discourse, Interaction, and Cognition*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1980.
- . *News as Discourse*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1988.
- . "Principles of Critical Discourse Analysis." *Discourse and Society* 4 (1993): 249-283.
- . *Studies in the Pragmatics of Discourse*. The Hague: Mouton, 1981.
- van Eemeren, Frans H., and Grootendorst, Rob. *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1992.
- van Eemeren, Frans H., Grootendorst, Rob, Jackson, Sally, and Jacobs, Scott. *Reconstructing Argumentative Discourse*. Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1993.
- Walton, Douglas N. *Plausible Argument in Everyday Conversation*. Albany: SUNY Press, 1992.
- Wittgenstein, Ludwig. *Philosophical Investigations*. Oxford: Blackwell, 1953.
- . *Tractatus Logico-Philosophicus*. London: Routledge & Kegan Paul, 1922.
- Young, Robert, ed. "Post-Structuralism: An Introduction." In *Untying the Text: A Post-Structuralist Reader*. Boston: Routledge & Kegan Paul, 1981, pp. 1-28.

## Chapter 6 Theories of Message Production

- Andersen, Peter A. "The Trait Debate: A Critical Examination of the Individual Differences Paradigm in the Communication Sciences." In *Progress in Communication Sciences*. Edited by B. Dervin and M. J. Voigt. Norwood, NJ: Ablex, 1986.
- Applegate, James L. "The Impact of Construct System Development on Communication and Impression Formation in Persuasive Messages." *Communication Monographs* 49 (1982): 277-289.
- Applegate, James L., and Sypher, Howard E. "A Constructivist Theory of Communication and Culture." In *Theories in Intercultural Communication*. Edited by Young Y. Kim and William B. Gudykunst. Newbury Park, CA: Sage, 1988, pp. 41-65.
- Babrow, Austin. "The Advent of Multiple-Process Theories of Communication." *Journal of Communication* 43 (1993): 110-118.
- Beatty, Michael J., and McCroskey, James C. "Interpersonal Communication as Temperamental Expression." In *Personality and Communication: Trait Perspectives*. New York: Hampton, 1998.
- Beatty, Michael J., McCroskey, James C., and Heisel, Alan D. "Communication Apprehension as Temperamental Expression: A Communibiological Paradigm." *Communication Monographs* 65 (1998): 197-219.
- Bellah, Robert N., and others. *Habits of the Heart*. Berkeley: University of California Press, 1985.
- Berger, Charles R. "Goal Detection and Efficiency: Neglected Aspects of Message Production." *Communication Theory* 10 (2000): 156-166.
- . *Planning Strategic Interaction: Attaining Goals Through Communicative Action*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997.
- Berger, Charles R., Karol, Susan H., and Jordan, Jerry M. "When a Lot of Knowledge Is a Dangerous Thing: The Debilitating Effects of Plan Complexity on Verbal Fluency." *Human Communication Research* 16 (1989): 91-119.



- Brown, Penelope, and Levinson, Stephen. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Brown, Roger. "Politeness Theory: Exemplar and Exemplary." In *The Legacy of Solomon Asch: Essays in Cognition and Social Psychology*. Edited by Irvin Rock. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1990, pp. 23-38.
- Buck, Ross. "From DNA to MTV: The Spontaneous Communication of Emotional Messages." In *Message Production: Advances in Communication Theory*. Edited by John O. Greene. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997, pp. 313-340.
- Burgoon, Judee K. "It Takes Two to Tango: Interpersonal Adaptation and Implications for Relational Communication." In *Communication from the Helm for the 21st Century*. Edited by Judith S. Trent. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 53-59.
- Burgoon, Judee K., Dillman, Leesa, and Stern, Lesa A. "Adaptation in Dyadic Interaction: Defining and Operationalizing Patterns of Reciprocity and Compensation." *Communication Theory* 3 (1993): 295-316.
- Burgoon, Judee K., Stern, Lesa A., and Dillmann, Leesa. *Interpersonal Adaptation: Dyadic Interaction Patterns*. New York: Cambridge University Press, 1995.
- Burgoon, Judee K., and White, Cindy H. "Researching Nonverbal Message Production: A View from Interaction Adaptation Theory." In *Message Production: Advances in Communication Theory*. Edited by John O. Greene. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997, pp. 279-312.
- Burleson, Brant R. "The Constructivist Approach to Person-Centered Communication: Analysis of a Research Exemplar." In *Rethinking Communication: Paradigm Exemplars*. Edited by Brenda Dervin, Lawrence Grossberg, Barbara O'Keefe, and Ellen Wartella. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 29-46.
- Burleson, Brant R., Albrecht, Terrance L., and Sarason, Irwin C., eds. *Communication of Social Support: Messages, Interactions, Relationships, and Community*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994.
- Burleson, Brant R., and Planalp, Sally. "Producing Emotion(al) Messages." *Communication Theory* 10 (2000): 221-250.
- Crockett, Walter H. "Cognitive Complexity and Impression Formation." In *Progress in Experimental Personality Research*, vol. 2. Edited by Brendon A. Maher. New York: Academic, 1965, pp. 47-90.
- Cronen, Vernon E. "Communication Theory for the Twenty-First Century: Cleaning Up the Wreckage of the Psychology Project." In *Communication: Views from the Helm for the 21st Century*. Edited by Judith S. Trent. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 18-38.
- Darnell, Donald, and Brockriede, Wayne. *Persons Communicating*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1976.
- Delia, Jesse G. "Interpersonal Cognition, Message Goals, and Organization of Communication: Recent Constructivist Research." In *Communication Theory: Eastern and Western Perspectives*. Edited by D. Lawrence Kincaid. San Diego: Academic, 1987, pp. 255-274.
- Delia, Jesse G., Kline, Susan L., and Burleson, Brant R. "The Development of Persuasive Communication Strategies in Kindergartners Through Twelfth-Graders." *Communication Monographs* 46 (1979): 241-256.
- Delia, Jesse G., O'Keefe, Barbara J., and O'Keefe, Daniel J. "The Constructivist Approach to Communication." In *Human Communication Theory: Comparative Essays*. Edited by Frank E. X. Dance. New York: Harper & Row, 1982, pp. 147-191.
- Devine, Patricia G., Hamilton, David L., and Ostrom, Thomas M. *Social Cognition: Impact on Social Psychology*. San Diego: Academic, 1994.
- Dillard, James Price. "Explicating the Goal Construct: Tools for Theorists." In *Message Production: Advances in Communication Theory*. Edited by John O. Greene. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997, pp. 47-70.
- Eisenberg, Eric. "Equivocal Communication." *Communication Theory* 1 (1991): 351-354.
- Eysenck, H. J. "Biological Dimensions of Personality." In *Handbook of Personality*. Edited by L. A. Pervin. New York: Guilford, 1991, pp. 244-276.
- Garko, Michael G. "Perspectives on and Conceptualizations of Compliance and Compliance-Gaining." *Communication Quarterly* 38 (1990): 138-157.
- Gastil, John. "An Appraisal and Revision of the Constructivist Research Program." In *Communication Yearbook 18*. Edited by Brant Burleson. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995, pp. 83-104.
- Giles, Howard, Coupland, Justine, and Coupland, Nikolas. "Accommodation Theory: Communication, Context, and Consequence." In *Contexts of Accommodation: Developments in Applied Sociolinguistics*. Edited by Howard Giles, Justine Coupland, and Nikolas Coupland. Cambridge: Cambridge University Press, 1991, pp. 1-68.
- Giles, Howard, Mulac, Anthony, Bradac, James J., and Johnson, Patricia. "Speech Accommodation Theory: The First Decade and Beyond." In *Communication Yearbook 10*. Edited by Margaret L. McLaughlin. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 13-48.
- Giles, Howard, and Street, Richard L., Jr. "Communicator Characteristics and Behavior." In *Handbook of Interpersonal Communication*. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 103-161.
- Goldsmith, Daena J. "The Role of Facework in Supportive Communication." In *Communication of Social Support*. Edited by Brant R. Burleson, Terrance L. Albrecht, and Irwin G. Sarason. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 29-49.
- Greene, John O. "Action Assembly Theory: Meta-theoretical Commitments, Theoretical Propositions, and Empirical Applications." In *Rethinking Communication: Paradigm Exemplars*. Edited by Brenda Dervin, Lawrence Grossberg, Barbara O'Keefe, and Ellen Wartella. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 117-128.
- . "A Cognitive Approach to Human Communication: An Action Assembly Theory." *Communication Monographs* 51 (1984): 289-306.
- . "Evaluating Cognitive Explanations of Communication Phenomena." *Quarterly Journal of Speech* 70 (1984): 241-254.
- . "Evanescence Mentation: An Ameliorative Conceptual Foundation for Research and Theory on Message Production." *Communication Theory* 10 (2000): 139-155.
- Greene, John O., ed. *Message Production: Advances in Communication Theory*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997.
- Greene, John O., and Geddes, Dearnna. "An Action Assembly Perspective on Social Skill." *Communication Theory* 3 (1993): 26-49.

- Hale, Claudia. "Cognitive Complexity-Simplicity as a Determinant of Communication Effectiveness." *Communication Monographs* 47 (1980): 304-311.
- Harré, Rom. "Language Games and Texts of Identity." In *Texts of Identity*. Edited by John Shotter and Kenneth J. Gergen. London: Sage, 1989, pp. 20-35.
- Hewes, Dean E., and Planalp, Sally. "The Individual's Place in Communication Science." In *Handbook of Communication Science*. Edited by Charles R. Berger and Steven H. Chaffee. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 146-183.
- Infante, Dominic A., and Rancer, Andrew S. "A Conceptualization and Measure of Argumentativeness." *Journal of Personality Assessment* 46 (1982): 72-80.
- Infante, Dominic A., Rancer, Andrew S., and Womack, Deanna F. *Building Communication Theory*. Prospect Heights, IL: Waveland, 1990.
- Kellermann, Kathy, and Cole, Tim. "Classifying Compliance Gaining Messages: Taxonomic Disorder and Strategic Confusion." *Communication Theory* 4 (1994): 3-60.
- Kelly, George. *The Psychology of Personal Constructs*. New York: North, 1955.
- Kim, Min-Sun. "Cross-Cultural Perspectives on Motivations of Verbal Communication: Review, Critique, and a Theoretical Framework." In *Communication Yearbook* 22. Edited by Michael E. Roloff. Thousand Oaks, CA: Sage, 1999, pp. 51-89.
- Kline, Susan L., and Ceropski, Janet M. "Person-Centered Communication in Medical Practice." In *Emergent Issues in Human Decision Making*. Edited by Gerald M. Phillips and Julia T. Wood. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1984, pp. 120-141.
- Lannamann, John W. "Deconstructing the Person and Changing the Subject of Interpersonal Studies." *Communication Theory* 2 (1992): 139-148.
- . "Interpersonal Communication Research as Ideological Practice." *Communication Theory* 1 (1991): 179-203.
- MacIntyre, Alistair. *After Virtue*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1984.
- Marwell, Gerald, and Schmitt, David R. "Dimensions of Compliance-Gaining Strategies: A Dimensional Analysis." *Sociometry* 30 (1967): 350-364.
- Matson, Floyd W. *The Idea of Man*. New York: Delacorte, 1976.
- McCroskey, James C. "The Communication Apprehension Perspective." In *Avoiding Communication: Shyness, Reticence, and Communication Apprehension*. Edited by John A. Daly and James C. McCroskey. Beverly Hills, CA: Sage, 1984, pp. 13-38.
- McCroskey, James C., ed. *Personality and Communication: Trait Perspectives*. New York: Hampton, 1998.
- McCroskey, James C., and Beatty, Michael J. "Communication Apprehension." In *Personality and Communication: Trait Perspectives*. Edited by James C. McCroskey. New York: Hampton, 1998.
- Meyer, Janet R. "Cognitive Influences on the Ability to Address Interaction Goals." In *Message Production: Advances in Communication Theory*. Edited by John O. Greene. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997, pp. 71-90.
- Miller, Gerald R. "Persuasion." In *Handbook of Communication Science*. Edited by Charles R. Berger and Steven H. Chaffee. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 446-483.
- . "Some (Moderately) Apprehensive Thoughts on Avoiding Communication." In *Avoiding Communication: Shyness, Reticence, and Communication Apprehension*. Edited by John A. Daly and James C. McCroskey. Beverly Hills, CA: Sage, 1984, pp. 237-246.
- Miller, Lynn C., Cody, Michael J., and McLaughlin, Margaret L. "Situations and Goals as Fundamental Constructs in Interpersonal Communication Research." In *Handbook of Interpersonal Communication*, 2nd ed. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 162-197.
- Nicotera, Arne Maydan. "The Constructivist Theory of Delia, Clark, and Associates." In *Watershed Research Traditions in Human Communication Theory*. Edited by Donald P. Cushman and Branislav Kovačić. Albany: SUNY Press, 1995, pp. 45-66.
- O'Keefe, Barbara J. "Variation, Adaptation, and Functional Explanation in the Study of Message Design." In *Developing Communication Theories*. Edited by Gerry Philipsen. Albany: SUNY Press, 1997, pp. 85-118.
- O'Keefe, Barbara J., and Lambert, Bruce L. "Managing the Flow of Ideas: A Local Management Approach to Message Design." In *Communication Yearbook* 18. Edited by Brant R. Burleson. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995, pp. 54-82.
- O'Keefe, Barbara J., and Shepherd, Gregory J. "The Pursuit of Multiple Objectives in Face-to-Face Persuasive Interactions: Effects of Construct Differentiation on Message Organization." *Communication Monographs* 54 (1987): 396-419.
- O'Keefe, Daniel J. "From Strategy-Based to Feature-Based Analyses of Compliance Gaining Message Classification and Production." *Communication Theory* 4 (1994): 61-69.
- . *Persuasion: Theory and Research*. Newbury Park, CA: Sage, 1990.
- Patterson, Miles L., McCroskey, James C., and Heisel, Alan D. "Communication Apprehension as Temperamental Expression: A Communibiological Paradigm." *Communication Monographs* 65 (1998): 197-219.
- Planalp, Sally. "Communication, Cognition, and Emotion." *Communication Monographs* 60 (1993): 3-4.
- Powers, John H. "On the Intellectual Structure of the Human Communication Discipline." *Communication Education* 44 (1995): 191-222.
- Seibold, David R., Cantrill, James G., and Meyers, Renée A. "Communication and Interpersonal Influence." In *Handbook of Interpersonal Communication*, 2nd ed. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 542-588.
- Semin, Gün R. "Everyday Assumptions, Language, and Personality." In *Everyday Understanding: Social and Scientific Implications*. Edited by Gün R. Semin and Kenneth J. Gergen. London: Sage, 1990, pp. 151-175.
- Shotter, John, and Gergen, Kenneth J. "Social Construction: Knowledge, Self, Others, and Continuing the Conversation." In *Communication Yearbook* 17. Edited by Stanley Deetz. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 3-33.
- Stiff, James B. *Persuasive Communication*. New York: Guilford, 1994.
- Waldron, Vincent R., and Cegala, Donald J. "Assessing Conversational Cognition: Levels of Cognitive Theory and Associated Methodological Requirements." *Human Communication Research* 18 (1992): 606.

- Werner, H. "The Concept of Development from a Comparative and Organismic Point of View." In *The Concept of Development*. Edited by D. B. Harris. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1957.
- Wheless, Lawrence R., Barraclough, Robert, and Stewart, Robert. "Compliance-Gaining and Power in Persuasion." In *Communication Yearbook 7*. Edited by Robert N. Bostrom. Beverly Hills, CA: Sage, 1983, pp. 105-145.
- Wilson, Steven R. "Developing Theories of Persuasive Message Production: The Next Generation." In *Message Production: Advances in Communication Theory*. Edited by John O. Greene. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997, pp. 15-46.
- ## Chapter 7
- ### Theories of Message Reception and Processing
- Ajzen, Icek, and Fishbein, Martin. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1980.
- Allen, Mike, and Reynolds, Rodney. "The Elaboration Likelihood Model and the Sleeper Effect: An Assessment of Attitude Change over Time." *Communication Theory 8* (1993): 73-82.
- Andersen, Peter A. "Nonverbal Immediacy in Interpersonal Communication." In *Multichannel Integrations of Nonverbal Behavior*. Edited by A. W. Siegman and S. Feldstein. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1985, pp. 1-36.
- Andersen, Peter A., Guerrero, Laura K., Buller, David, and Jorgensen, Peter F. "An Empirical Comparison of Three Theories of Nonverbal Immediacy Exchange." *Human Communication Research 24* (1998): 501-535.
- Anderson, Norman H. "Integration Theory and Attitude Change." *Psychological Review 78* (1971): 171-206.
- Aronson, Elliot. *The Social Animal*. New York: Viking, 1972.
- Babrow, Austin. "Communication and Problematic Integration: Understanding Diverging Probability and Value, Ambiguity, Ambivalence, and Impossibility." *Communication Theory 2* (1992): 95-130.
- Buller, David B., and Burgoon, Judee K. "Interpersonal Deception Theory." *Communication Theory 6* (1996): 203-242.
- Burgoon, Judee K. "Communicative Effects of Gaze Behavior: A Test of Two Contrasting Explanations." *Human Communication Research 12* (1986): 495-524.
- . "Nonverbal Signals." In *Handbook of Interpersonal Communication*. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 253-255.
- Burgoon, Judee K., et. al. "Interpersonal Deception: XII. Information Management Dimensions Underlying Deceptive and Truthful Messages." *Communication Monographs 63* (1996): 50-69.
- Burgoon, Judee K., Dillman, Leesa, and Stern, Lesa A. "Adaptation in Dyadic Interaction: Defining and Operationalizing Patterns of Reciprocity and Compensation." *Communication Theory 3* (1993): 295-316.
- Burgoon, Judee K., and Hale, Jerold L. "Nonverbal Expectancy Violations: Model Elaboration and Application." *Communication Monographs 55* (1988): 58-79.
- Burgoon, Judee K., Stern, Lesa A., and Dillman, Leesa. *Interpersonal Adaptation: Dyadic Interaction Patterns*. New York: Cambridge University Press, 1995.
- Burgoon, Judee K., and White, Cindy H. "Researching Nonverbal Message Production: A View from Interaction Adaptation Theory." In *Message Production: Advances in Communication Theory*. Edited by John O. Greene. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1997, pp. 279-312.
- Burgoon, Michael, Newton, Deborah A., and Birk, Thomas S. "A Theory of Belief, Attitude, Intention, and Behavior Extended to the Domain of Corrective Advertising." In *Communication Yearbook 15*. Edited by Stanley A. Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1992, pp. 263-286.
- Burhans, David T. "The Attitude-Behavior Discrepancy Problem: Revisited." *Quarterly Journal of Speech 57* (1971): 418-428.
- Burleson, Brant R. "Attribution Schemes and Causal Inference in Natural Conversations." In *Contemporary Issues in Language and Discourse Processes*. Edited by Donald G. Ellis and William A. Donohue. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1986, pp. 63-86.
- Cappella, Joseph N. "The Management of Conversational Interaction in Adults and Infants." In *Handbook of Interpersonal Communication*. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 406-407.
- Cappella, Joseph N., and Greene, John O. "A Discrepancy-Arousal Explanation of Mutual Influence in Expressive Behavior for Adult-Adult and Infant-Adult Interaction." *Communication Monographs 49* (1982): 89-114.
- Chapanis, Natalia P., and Chapanis, Alphonse. "Cognitive Dissonance: Five Years Later." *Psychological Bulletin 61* (1964): 21.
- Dillard, James Price. "Persuasion Past and Present: Attitudes Aren't What They Used to Be." *Communication Monographs 60* (1993): 90-97.
- Dillard, James Price, Kinney, Terry A., and Cruz, Michael G. "Influence, Appraisals, and Emotions in Close Relationships." *Communication Monographs 63* (1996): 105-131.
- Donnelly, J. H., and Ivancevich, J. M. "Post-Purchase Reinforcement and Back-Out Behavior." *Journal of Marketing Research 7* (1970): 399-400.
- Festinger, Leon. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1957.
- Festinger, Leon, and Carlsmith, James M. "Cognitive Consequences of Forced Compliance." *Journal of Abnormal and Social Psychology 58* (1959): 203-210.
- Fishbein, Martin. "A Behavior Theory Approach to the Relations Between Beliefs About an Object and the Attitude Toward the Object." In *Readings in Attitude Theory and Measurement*. Edited by Martin Fishbein. New York: Wiley, 1967, pp. 399-400.
- Fishbein, Martin, and Ajzen, Icek. *Belief, Attitude, Intention, and Behavior*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1975.
- Gergen, Kenneth J., and Semin, Gün R. "Everyday Understanding in Science and Daily Life." In *Everyday Understanding: Social and Scientific Implications*. Edited by Gün R. Semin and Kenneth J. Gergen. London: Sage, 1990, pp. 1-18.
- Hamilton, Mark A., Hunter, John E., and Boster, Franklin J. "The Elaboration Likelihood Model as a Theory of Attitude Formation: A Mathematical Analysis." *Communication Theory 8* (1993): 50-64.
- Heider, Fritz. *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley, 1958.

- Hovland, Carl I., Harvey, O. J., and Sherif, Muzafer. "Assimilation and Contrast Effects in Reactions to Communication and Attitude Change." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 55 (1957): 244-252.
- Krippendorff, Klaus. "The Past of Communication's Hoped-For Future." *Journal of Communication* 43 (1993): 34-44.
- Lannamann, John W. "Deconstructing the Person and Changing the Subject of Interpersonal Studies." *Communication Theory* 2 (1992): 139-148.
- . "Interpersonal Communication: Research as Ideological Practice." *Communication Theory* 1 (1991): 179-203.
- LePoire, Beth A. "Two Contrasting Explanations of Involvement Violations: Expectancy Violations Theory Versus Discrepancy Arousal Theory." *Human Communication Research* 20 (1994): 560-591.
- Martin, Leonard, and Tesser, Abraham, eds. *The Construction of Social Judgments*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1992.
- Mongeau, Paul, and Stiff, James B. "Specifying Causal Relationships in the Elaboration Likelihood Model." *Communication Theory* 8 (1993): 65-72.
- O'Keefe, Daniel J. *Persuasion: Theory and Research*. Newbury Park, CA: Sage, 1990.
- Osgood, Charles. *Cross Cultural Universals of Affective Meaning*. Urbana: University of Illinois Press, 1975.
- . "The Nature and Measurement of Meaning." In *The Semantic Differential Technique*. Edited by James Snider and Charles Osgood. Chicago: Aldine, 1969, pp. 9-10.
- . "On Understanding and Creating Sentences." *American Psychologist* 18 (1963): 735-751.
- . "Semantic Differential Technique in the Comparative Study of Cultures." In *The Semantic Differential Technique*. Edited by James Snider and Charles Osgood. Chicago: Aldine, 1969, pp. 303-334.
- Osgood, Charles, and Richards, Meredith. "From Yang and Yin to and or but." *Language* 49 (1973): 380-412.
- Ostrom, Thomas M., Skowronski, John J., and Nowak, Andrezej. "The Cognitive Foundation of Attitudes: It's a Wonderful Construct." In *Social Cognition: Impact on Social Psychology*. Edited by Patricia G. Devine, David L. Hamilton, and Thomas M. Ostrom. San Diego: Academic, 1994, pp. 196-258.
- Patterson, M. L. *Nonverbal Behavior: A Functional Perspective*. New York: Springer-Verlag, 1983.
- Petty, Richard E., and Cacioppo, John T. *Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change*. New York: Springer-Verlag, 1986.
- Petty, Richard E., Cacioppo, John T., and Goldman, R. "Personal Involvement as a Determinant of Argument-Based Persuasion." *Journal of Personality and Social Psychology* 41 (1981): 847-855.
- Petty, Richard E., and others. "Conceptual and Methodological Issues in the Elaboration Likelihood Model of Persuasion: A Reply to the Michigan State Critics." *Communication Theory* 3 (1993): 336-362.
- Rokeach, Milton. *Beliefs, Attitudes, and Values: A Theory of Organization and Change*. San Francisco: Jossey-Bass, 1969.
- . *The Nature of Human Values*. New York: Free Press, 1973.
- Roskos-Ewoldsen, David R. "Attitude Accessibility and Persuasion: Review and a Transactive Model." In *Communication Yearbook* 20. Edited by Brant Burleson. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997, pp. 185-225.
- Seibold, David R., and Spitzberg, Brian H. "Attribution Theory and Research: Formalization, Review, and Implications for Communication." In *Progress in Communication Sciences*, vol. 3. Edited by B. Dervin and M. J. Voigt. Norwood, NJ: Ablex, 1981, pp. 85-125.
- Sherif, Muzafer. *Social Interaction—Process and Products*. Chicago: Aldine, 1967.
- Sherif, Muzafer, and Hovland, Carl I. *Social Judgment*. New Haven, CT: Yale University Press, 1961.
- Sherif, Muzafer, Sherif, Carolyn, and Nebergall, Roger. *Attitude and Attitude Change: The Social Judgment-Involvement Approach*. Philadelphia: Saunders, 1965.
- Sillars, Alan L. "Attribution and Communication." In *Social Cognition and Communication*. Edited by Michael E. Roloff and Charles R. Berger. Beverly Hills, CA: Sage, 1982, pp. 73-106.
- . "Attributions and Communication in Roommate Conflicts." *Communication Monographs* 47 (1980): 180-200.
- . "The Sequential and Distributional Structure of Conflict Interaction as a Function of Attributions Concerning the Locus of Responsibility and Stability of Conflict." In *Communication Yearbook* 4. Edited by Dan Nimmo. New Brunswick, NJ: Transaction, 1980, pp. 217-236.
- Smith, Eliot R. "Social Cognition Contributions to Attribution Theory and Research." In *Social Cognition: Impact on Social Psychology*. Edited by Patricia G. Devine, David L. Hamilton, and Thomas M. Ostrom. San Diego: Academic, 1994, pp. 77-108.
- Smith, Mary John. *Persuasion and Human Action: A Review and Critique of Social Influence Theories*. Belmont, CA: Wadsworth, 1982.
- Snider, James, and Osgood, Charles, eds. *The Semantic Differential Technique*. Chicago: Aldine, 1969.
- Stiff, James B. *Persuasive Communication*. New York: Guilford, 1994.
- Wyer, Robert S. *Cognitive Organization and Change*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1974.
- Wyer, Robert S., and Goldberg, Lee. "A Probabilistic Analysis of the Relationship Between Beliefs and Attitudes." *Psychological Review* 77 (1970): 100-120.

## Chapter 8 Theories of Symbolic Interaction, Structuration, and Convergence

- Bales, Robert F. *Personality and Interpersonal Behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1970.
- Banks, Stephen P., and Riley, Patricia. "Structuration Theory as an Ontology for Communication Research." *Communication Yearbook* 16. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1993, pp. 167-196.
- Becker, Howard. "Becoming a Marijuana User." *American Journal of Sociology* 59 (1953): 235-242.
- Blumer, Herbert. *Symbolic Interactionism: Perspective and Method*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1969.
- Bormann, Ernest G. *Communication Theory*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1980.

- . "Fantasy and Rhetorical Vision: The Rhetorical Criticism of Social Reality." *Quarterly Journal of Speech* 58 (1972): 396-407.
- . "Fantasy and Rhetorical Vision: Ten Years Later." *Quarterly Journal of Speech* 68 (1982): 288-305.
- . *The Force of Fantasy: Restoring the American Dream*. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1985.
- Bormann, Ernest G., Cragan, John F., and Shields, Donald C. "An Expansion of the Rhetorical Vision Component of the Symbolic Convergence Theory: The Cold War Paradigm Case." *Communication Monographs* 63 (1996): 1-28.
- . "In Defense of Symbolic Convergence Theory: A Look at the Theory and Its Criticisms After Two Decades." *Communication Theory* 4 (1994): 259-294.
- Brock, Bernard L. "Evolution of Kenneth Burke's Criticism and Philosophy of Language." In *Kenneth Burke and Contemporary European Thought: Rhetoric in Transition*. Edited by Bernard L. Brock. Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1995, pp. 1-33.
- Burke, Kenneth. *Attitudes Toward History*. New York: New Republic, 1937.
- . *Counter-Statement*. New York: Harcourt, Brace, 1931.
- . *A Grammar of Motives*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1945.
- . *Language as Symbolic Action*. Berkeley: University of California Press, 1966.
- . *Permanence and Change*. New York: New Republic, 1935.
- . *The Philosophy of Literary Form*. Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1941.
- . *A Rhetoric of Motives*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1950.
- . *A Rhetoric of Religion*. Boston: Beacon, 1961.
- Cahill, Spencer. "Erving Goffman." In *Symbolic Interactionism: An Introduction, an Interpretation, an Integration*. Edited by Joel M. Charon. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1992, pp. 185-200.
- Charon, Joel M. *Symbolic Interactionism: An Introduction, an Interpretation, an Integration*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1992.
- Chesebro, James. "Extending the Burkeian System: A Response to Tompkins and Cheney." *Quarterly Journal of Speech* 80 (1994): 83-90.
- Cragan, John F., and Shields, Donald C. *Applied Communication Research: A Dramatistic Approach*. Prospect Heights, IL: Waveland, 1981.
- . *Symbolic Theories in Applied Communication Research: Bormann, Burke, and Fisher*. Cresskill, NJ: Hampton, 1995.
- . *Understanding Communication Theory: The Communicative Forces for Human Action*. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 93-121.
- Delia, Jesse G. "Communication Research: A History." In *Handbook of Communication Science*. Edited by Charles R. Berger and Steven H. Chaffee. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 30-37.
- Denzin, Norman K. *Symbolic Interactionism and Cultural Studies: The Politics of Interpretation*. Oxford: Blackwell, 1992.
- Fine, Gary Alan. "The Sad Demise, Mysterious Disappearance, and Glorious Triumph of Symbolic Interactionism." *Annual Review of Sociology* 19 (1993): 61-87.
- Foss, Karen A., and Littlejohn, Stephen W. "The Day After: Rhetorical Vision in an Ironic Frame." *Critical Studies in Mass Communication* 3 (1986): 317-336.
- Foss, Sonja K., Foss, Karen A., and Trapp, Robert. *Contemporary Perspectives on Rhetoric*. Prospect Heights, IL: Waveland, 1991.
- Giddens, Anthony. *New Rules of Sociological Method*. New York: Basic Books, 1976.
- . *Profiles and Critiques in Social Theory*. Berkeley: University of California Press, 1982, pp. 8-11.
- . *Studies in Social and Political Theory*. New York: Basic, 1977.
- Goffman, Erving. *Behavior in Public Places*. New York: Free Press, 1963.
- . *Encounters: Two Studies in the Sociology of Interaction*. Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1961.
- . *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974.
- . *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*. Garden City, NY: Doubleday, 1967.
- . *The Presentation of Self in Everyday Life*. Garden City, NY: Doubleday, 1959.
- . *Relations in Public*. New York: Basic, 1971.
- Gronbeck, Bruce E. "Dramaturgical Theory and Criticism: The State of the Art (or Science?)." *Western Journal of Speech Communication* 44 (1980): 315-330.
- Hall, Peter M. "Structuring Symbolic Interaction: Communication and Power." In *Communication Yearbook 4*. Edited by Dan Nimmo. New Brunswick, NJ: Transaction, 1980, pp. 49-60.
- Hickman, C. A., and Kuhn, Manfred. *Individuals, Groups, and Economic Behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1956.
- Johnson, C. David, and Picou, J. Stephen. "The Foundations of Symbolic Interactionism Reconsidered." In *Micro-Sociological Theory: Perspectives on Sociological Theory*, vol. 2. Edited by H. J. Heile and S. N. Eisenstadt. Beverly Hills, CA: Sage, 1985, pp. 54-70.
- Katovich, Michael A., and Reese, William A., III. "Postmodern Thought in Symbolic Interaction: Reconstructing Social Inquiry in Light of Late-Modern Concerns." *The Sociological Quarterly* 34 (1993): 391-411.
- Kuhn, Manfred H. "Major Trends in Symbolic Interaction Theory in the Past Twenty-Five Years." *Sociological Quarterly* 5 (1964): 61-84.
- Kuhn, Manfred H., and McPartland, Thomas S. "An Empirical Investigation of Self-Attitudes." *American Sociological Review* 19 (1954): 68-76.
- Lal, Barbara Ballis. "Symbolic Interaction Theories." *American Behavioral Scientist* 38 (1995): 421-441.
- Leeds-Hurwitz, Wendy. "A Social Account of Symbols." In *Beyond the Symbol Model: Reflections on the Representational Nature of Language*. Edited by John Stewart. Albany: SUNY Press, 1996, pp. 257-278.
- . "Social Approaches to Interpersonal Communication." *Communication Theory* 2 (1992): 131-139.
- Leeds-Hurwitz, Wendy, ed. *Social Approaches to Communication*. New York: Guilford, 1995.
- Ling, David A. "A Pentadic Analysis of Senator Edward Kennedy's Address to the People of Massachusetts July 25, 1969." *Central States Speech Journal* 21 (1970): 81-86.
- Lofland, John. "Interactionist Imagery and Analytic Interuptus." In *Human Nature and Collective Behavior*. Edited

- by Tamotsu Shibutani. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1970.
- Manis, Jerome G., and Meltzer, Bernard N. "Appraisals of Symbolic Interactionism." In *Symbolic Interactionism*. Edited by Jerome G. Manis and Bernard N. Meltzer. Boston: Allyn & Bacon, 1978, pp. 393-440.
- Manis, Jerome G., and Meltzer, Bernard N., eds. *Symbolic Interactionism*. Boston: Allyn & Bacon, 1978.
- McCall, Michal M., and Becker, Howard S. *Symbolic Interaction and Cultural Studies*. Chicago: University of Chicago Press, 1990.
- Mead, George H. *Mind, Self, and Society*. Chicago: University of Chicago Press, 1934.
- Meltzer, Bernard N. "Mead's Social Psychology." In *Symbolic Interactionism*. Edited by Jerome G. Manis and Bernard N. Meltzer. Boston: Allyn & Bacon, 1972, pp. 4-22.
- Meltzer, Bernard N., and Petras, John W. "The Chicago and Iowa Schools of Symbolic Interactionism." In *Human Nature and Collective Behavior*. Edited by Tamotsu Shibutani. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1970.
- Meltzer, Bernard N., Petras, John, and Reynolds, Larry. *Symbolic Interactionism: Genesis, Varieties, and Criticism*. London: Routledge & Kegan Paul, 1975.
- Mohrmann, G. P. "An Essay on Fantasy Theme Criticism." *Quarterly Journal of Speech* 68 (1982): 109-132.
- Morris, Charles. "George H. Mead as Social Psychologist and Social Philosopher." In *Mind, Self, and Society* (Introduction). Chicago: University of Chicago Press, 1934, pp. ix-xxxv.
- Musolf, Gil Richard. "Structure, Institutions, Power, and Ideology: New Directions Within Symbolic Interactionism." *The Sociological Quarterly* 33 (1992): 171-189.
- Reynolds, Larry T. *Interactionism: Exposition and Critique*. Dix Hills, NY: General Hall, 1990.
- Rogers, Everett M. *A History of Communication Study: A Biographical Approach*. New York: Free Press, 1994.
- Rueckert, William, ed. *Critical Responses to Kenneth Burke*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1969.
- Scheff, Thomas J. *Microsociology: Discourse, Emotion, and Social Structure*. Chicago: University of Chicago Press, 1990.
- Sigman, Stuart J. *A Perspective on Social Communication*. Lexington, MA: Lexington, 1987.
- Simons, Herbert W., and Melia, Trevor, eds. *The Legacy of Kenneth Burke*. Madison: University of Wisconsin Press, 1989.
- Stewart, John. *Language as Articulate Contact*. Albany: SUNY Press, 1995.
- Swartz, Omar. *Conducting Socially Responsible Research*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997, pp. 68-90.
- Tedeschi, J. T., and Reiss, M. "Verbal Strategies in Impression Management." In *The Psychology of Ordinary Explanations of Social Behavior*. Edited by Charles Antaki. New York: Academic, 1981, pp. 271-309.
- Tucker, Charles W. "Some Methodological Problems of Kuhn's Self-Theory." *Sociological Quarterly* 7 (1966): 345-358.
- Verhoeven, Jef. "Goffman's Frame Analysis and Modern Micro-Sociological Paradigms." In *Micro-Sociological Theory: Perspectives on Sociological Theory*, vol. 2. Edited by H. J. Helle and S. N. Eisenstadt. Beverly Hills, CA: Sage, 1985, pp. 71-100.
- Wiley, Norbert. *The Semiotic Self*. Chicago: University of Chicago Press, 1994.
- Woodward, Wayne. "Triadic Communication as Transactional Participation." *Critical Studies in Mass Communication* 13 (1996): 155-174.

## Chapter 9 Theories of Social and Cultural Reality

- Alvy, K. T. "The Development of Listener Adapted Communication in Grade-School Children from Different Social Class Backgrounds." *Genetic Psychology Monographs* 87 (1973): 33-104.
- Averill, James. "The Acquisition of Emotions During Adulthood." In *The Social Construction of Emotions*. Edited by Rom Harré. New York: Blackwell, 1986, pp. 98-119.
- . *Anger and Aggression: An Essay on Emotion*. New York: Springer-Verlag, 1982.
- . "A Constructivist View of Emotion." In *Theories of Emotion*. Edited by K. Plutchik and H. Kellerman. New York: Academic, 1980, pp. 305-339.
- . "On the Paucity of Positive Emotions." In *Assessment and Modification of Emotional Behavior*. Edited by K. R. Blankstein, P. Pliner, and J. Polivy. New York: Plenum, 1980, pp. 7-45.
- Berger, Peter L., and Luckmann, Thomas. *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. New York: Doubleday, 1966.
- Bernstein, Basil. *Class, Codes, and Control: Theoretical Studies Toward a Sociology of Language*. London: Routledge & Kegan Paul, 1971.
- Bostrom, Robert, and Donohew, Lewis. "The Case for Empiricism: Clarifying Fundamental Issues in Communication Theory." *Communication Monographs* 59 (1992): 109-129.
- Branham, Robert J., and Pearce, W. Barnett. "Between Text and Context: Toward a Rhetoric of Contextual Reconstruction." *Quarterly Journal of Speech* 71 (1985): 19-36.
- Brenders, David A. "Fallacies in the Coordinated Management of Meaning: A Philosophy of Language Critique of the Hierarchical Organization of Coherent Conversation and Related Theory." *Quarterly Journal of Speech* 73 (1987): 329-348.
- Burr, Vivien. *Introduction to Social Constructionism*. London: Routledge, 1995.
- Buttny, Richard. "Accounts as a Reconstruction of an Event's Context." *Communication Monographs* 52 (1985): 57-77.
- Cappella, Joseph. "Remaking Communication Inquiry." In *Rethinking Communication: Paradigm Issues*. Edited by Brenda Dervin, Lawrence Grossberg, Barbara O'Keefe, and Ellen Wartella. Newbury Park, CA: Sage, 1989, p. 142.
- Carroll, John B. "Introduction." In *Language, Thought, and Reality*. Edited by Benjamin L. Whorf. New York: Wiley, 1956, pp. 1-34.
- Cherwitz, Richard A., and Hikins, James W. *Communication and Knowledge: An Investigation in Rhetorical Epistemology*. Columbia: University of South Carolina Press, 1986.
- Cronen, Vernon E., Chen, Victoria, and Pearce, W. Barnett. "Coordinated Management of Meaning: A Critical Theory." In *Theories in Intercultural Communication*. Edited by Young Yun Kim and William B. Gudykunst. Newbury Park, CA: Sage, 1988, pp. 66-98.

- Cronen, Vernon E., Johnson, Kenneth M., and Lannamann, John W. "Paradoxes, Double Birds, and Reflexive Loops: An Alternative Theoretical Perspective." *Family Process* 20 (1982): 91-112.
- Cronen, Vernon, and Lang, Peter. "Language and Action: Wittgenstein and Dewey in the Practice of Therapy and Consultation." *Human Systems: The Journal of Systemic Consultation and Management* 5 (1994): 5-43.
- Cronen, Vernon E., Pearce, W. Barnett, and Changsheng, Xi. "The Meaning of 'Meaning' in the CMM Analysis of Communication: A Comparison of Two Traditions." *Research on Language and Social Interaction* 23 (1989-1990): 1-40.
- Cronen, Vernon, Pearce, W. Barnett, and Harris, Linda. "The Coordinated Management of Meaning." In *Comparative Human Communication Theory*. Edited by Frank E. X. Dance. New York: Harper & Row, 1982.
- . "The Logic of the Coordinated Management of Meaning." *Communication Education* 28 (1979): 22-38.
- Deetz, Stanley. "Future of the Discipline: The Challenges, the Research, and the Social Contribution." In *Communication Yearbook 17*. Edited by Stanley Deetz. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 565-600.
- Ellis, Donald G. *Crafting Society: Ethnicity, Class, and Communication Theory*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1999.
- . "Fixing Communicative Meaning: A Coherentist Theory." *Communication Research* 22 (1995): 515-544.
- Geertz, Clifford. *Local Knowledge: Further Essays in Interpretive Anthropology*. New York: Basic, 1983.
- Gergen, Kenneth J. "The Social Constructionist Movement in Modern Psychology." *American Psychologist* 40 (1985): 266-275.
- . *Toward Transformation in Social Knowledge*. New York: Springer-Verlag, 1982.
- Giddens, Anthony. *Profiles and Critiques in Social Theory*. Berkeley: University of California Press, 1982.
- Harré, Rom. "Is There Still a Problem About the Self?" In *Communication Yearbook 17*. Edited by Stanley Deetz. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994.
- . "An Outline of the Social Constructionist Viewpoint." In *The Social Construction of Emotions*. Edited by Rom Harré. New York: Blackwell, 1986, pp. 2-14.
- . *Personal Being: A Theory for Individual Psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984.
- . *Social Being: A Theory for Social Behavior*. Totowa, NJ: Littlefield, Adams, 1979.
- Harré, Rom, and Secord, Paul. *The Explanation of Social Behavior*. Totowa, NJ: Rowman & Littlefield, 1972.
- Krippendorff, Klaus. "The Past of Communication's Hoped-For Future." *Journal of Communication* 43 (1993): 34-44.
- Leeds-Hurwitz, Wendy, ed. *Social Approaches to Communication*. New York: Guilford, 1995.
- Lutz, Catherine. "Morality, Domination, and Understandings of 'Justifiable Anger' Among the Ifaluk." In *Everyday Understanding: Social and Scientific Implications*. Edited by Gün R. Semin and Kenneth J. Gergen. London: Sage, 1990, pp. 204-226.
- McLaughlin, Margaret L., Cody, Michael J., and O'Hair, H. Dan. "The Management of Failure Events: Some Contextual Determinants of Accounting Behavior." *Human Communication Research* 9 (1983): 208-224.
- McLaughlin, Margaret L., Cody, Michael J., and Read, Stephen, eds. *Explaining One's Self to Others: Reason-Giving in a Social Context*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1992.
- McLaughlin, Margaret L., Cody, Michael J., and Rosenstein, Nancy E. "Account Sequences in Conversations Between Strangers." *Communication Monographs* 50 (1983): 102-125.
- Narula, Uma, and Pearce, W. Barnett. *Development as Communication: A Perspective on India*. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1986.
- Pearce, W. Barnett. "A 'Camper's Guide' to Constructionism." *Human Systems: The Journal of Systemic Consultation and Management* 3 (1992): 139-161.
- . *Communication and the Human Condition*. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1989.
- . "The Coordinated Management of Meaning: A Rules Based Theory of Interpersonal Communication." In *Explorations in Interpersonal Communication*. Edited by Gerald R. Miller. Beverly Hills, CA: Sage, 1976, pp. 17-36.
- . "A Sailing Guide for Social Constructionists." In *Social Approaches to Communication*. Edited by Wendy Leeds-Hurwitz. New York: Guilford, 1995, pp. 88-113.
- Pearce, W. Barnett, and Cronen, Vernon. *Communication Action, and Meaning*. New York: Praeger, 1980.
- Pearce, W. Barnett, and Pearce, Kimberly A. "Extending the Theory of the Coordinated Management of Meaning (CMM) Through a Community Dialogue Process." *Communication Theory* 10 (2000): 405-423.
- Penman, Robyn. "Good Theory and Good Practice: An Argument in Progress." *Communication Theory* 2 (1992): 234-250.
- Philipsen, Gerry. "The Coordinated Management of Meaning Theory of Pearce, Cronen, and Associates." In *Watershed Research Traditions in Human Communication Theory*. Edited by Donald P. Cushman and Branislav Kovačić. Albany: SUNY Press, 1995, pp. 13-43.
- Powers, John H. "On the Intellectual Structure of the Human Communication Discipline." *Communication Education* 44 (1995): 191-222.
- Sankoff, Gillian. *The Social Life of Language*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1980.
- Sapir, Edward. *Language: An Introduction to the Study of Speech*. New York: Harcourt, Brace & World, 1921.
- Schonbach, P. A. "A Category System for Account Phases." *European Journal of Social Psychology* 10 (1980): 195-200.
- Schutz, Alfred. *On Phenomenology and Social Relations*. Chicago: University of Chicago Press, 1970.
- Shotter, John. "Before Theory and After Representationalism: Understanding Meaning 'From Within' a Dialogue Process." In *Beyond the Symbol Model: Reflections on the Representational Nature of Language*. Edited by John Stewart. Albany: SUNY Press, 1996, pp. 103-134.
- . *Social Accountability and Selfhood*. Oxford: Blackwell, 1984.
- . "Social Accountability and the Social Construction of 'You.'" In *Texts of Identity*. Edited by John Shotter and Kenneth J. Gergen. London: Sage, 1989, pp. 133-151.
- Shotter, John, and Gergen, Kenneth J. "Social Construction: Knowledge, Self, Others, and Continuing the Conversation." In *Communication Yearbook 17*. Edited by Stanley Deetz. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 3-33.

- Sigman, Stuart J. "Do Social Approaches to Interpersonal Communication Constitute a Contribution to Communication Theory?" *Communication Theory* 2 (1992): 347-356.
- Steinfatt, Thomas M. "Linguistic Relativity." In *Language, Communication, and Culture: Current Directions*. Edited by Stella Ting-Toomey and Felipe Korzenny. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 35-75.
- Stewart, John. *Language as Articulate Contact: Toward a Post-Semiotic Philosophy of Communication*. Albany: SUNY Press, 1995.
- . "The Symbol Model vs. Language as Constitutive Articulate Contact." In *Beyond the Symbol Model: Reflections on the Representational Nature of Language*. Edited by John Stewart. Albany: SUNY Press, 1996, pp. 9-68.
- Taylor, James R., Cooren, Francois, Giroux, Nicole, and Robichaud, Daniel. "The Communicational Basis of Organization: Between the Conversation and the Text." *Communication Theory* 6 (1996): 1-39.
- Whorf, Benjamin L. "Language, Mind, and Reality." In *Language, Thought, and Reality*. Edited by John B. Carroll. New York: Wiley, 1956, pp. 246-270.
- . *Language, Thought, and Reality*. Edited by John B. Carroll. New York: Wiley, 1956.
- ## Chapter 10
- ### Theories of Experience and Interpretation
- Agar, Michael. *Speaking of Ethnography*. Beverly Hills, CA: Sage, 1986.
- Anderson, James A. *Communication Theory: Epistemological Foundations*. New York: Guilford, 1996.
- Atkinson, Paul. *Understanding Ethnographic Texts*. New York: Basic, 1973.
- Bailey, William. "Consciousness and Action/Motion Theories of Communication." *Western Journal of Speech Communication* 50 (1986): 74.
- Bauman, Zygmunt. *Hermeneutics and Social Science*. New York: Columbia University Press, 1978.
- Benoit, Pamela J., and Benoit, William L. "Consciousness: The Mindlessness/Mindfulness and Verbal Report of Controversies." *Western Journal of Speech Communication* 50 (1986): 41-63.
- Berman, Art. *From the New Criticism to Deconstruction*. Urbana, IL: University of Chicago Press, 1988.
- Bernstein, Richard J. *Beyond Objectivism and Relativism: Science, Hermeneutics, and Praxis*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1983.
- Campbell, John Angus. "Hans-Georg Gadamer's Truth and Method." *Quarterly Journal of Speech* 64 (1978): 101-122.
- Carbaugh, Donal, ed. "Culture Talking About Itself." In *Cultural Communication and Intercultural Contact*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1990, pp. 1-9.
- . *Situating Selves: The Communication of Social Identities in American Scenes*. Albany: SUNY Press, 1996.
- Carbaugh, Donal, and Hastings, Sally. "A Role for Communication Theory in Ethnography and Cultural Analysis." *Communication Theory* 2 (1992): 156-165.
- Carragee, Kevin M. "Interpretive Media Study and Interpretive Social Science." *Critical Studies in Mass Communication* 7 (1990): 81-96.
- Cheney, George, and Tompkins, Phillip K. "On the Facts of the Text as the Basis of Human Communication Research." In *Communication Yearbook 11*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1988, pp. 455-501.
- Conquergood, Dwight. "Ethnography, Rhetoric, and Performance." *Quarterly Journal of Speech* 78 (1992): 80-97.
- . "Rethinking Ethnography: Toward a Critical Cultural Politics." *Communication Monographs* 58 (1991): 179-194.
- Crawford, Lyall. "Personal Ethnography." *Communication Monographs* 63 (1996): 158.
- Deetz, Stanley. "Conceptualizing Human Understanding: Gadamer's Hermeneutics and American Communication Studies." *Communication Quarterly* 26 (1978): 14.
- . *Democracy in an Age of Corporate Colonization*. Albany: SUNY Press, 1992, pp. 113-144.
- . "Words Without Things: Toward a Social Phenomenology of Language." *Quarterly Journal of Speech* 59 (1973): 40-51.
- Derrida, Jacques. *Of Grammatology*. Translated by Gayatri Spivak. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1976.
- Dilthey, Wilhelm. "The Rise of Hermeneutics." Translated by Fredric Jameson. *New Literary History* 3 (1972): 229-244.
- Fay, Brian. *Social Theory and Political Practice*. London: Allen & Unwin, 1975.
- Fish, Stanley. *Is There a Text in This Class?* Cambridge, MA: Harvard University Press, 1980.
- Froman, Wayne. *Merleau-Ponty: Language and the Act of Speech*. Lewisburg, PA: Bucknell University Press, 1982.
- Gadamer, Hans-Georg. *Truth and Method*. New York: Seabury, 1975.
- Geertz, Clifford. *The Interpretation of Cultures*. New York: Basic, 1973.
- . *Local Knowledge: Further Essays in Interpretive Anthropology*. New York: Basic, 1983.
- Gergen, Kenneth. *Toward Transformation in Social Knowledge*. New York: Springer-Verlag, 1982, pp. 126-133.
- Giddens, Anthony. "On the Relation of Sociology to Philosophy." In *Explaining Human Behavior: Consciousness, Human Action, and Social Structure*. Edited by Paul F. Secord. Beverly Hills, CA: Sage, 1982, pp. 175-188.
- Gorman, Robert A. *The Dual Vision: Alfred Schutz and the Myth of Phenomenological Social Science*. London: Routledge & Kegan Paul, 1977.
- Hamlyn, D. W. "The Concept of Social Reality." In *Explaining Human Behavior: Consciousness, Human Action, and Social Structure*. Edited by Paul F. Secord. Beverly Hills, CA: Sage, 1982, pp. 189-210.
- Heidegger, Martin. *Being and Time*. Translated by John Macquarrie and Edward Robinson. New York: Harper & Row, 1962.
- . *An Introduction to Metaphysics*. Translated by Ralph Manheim. New Haven, CT: Yale University Press, 1959.
- . *On the Way to Language*. Translated by Peter Hertz. New York: Harper & Row, 1971.
- Huspek, Michael. "Dueling Structures: The Theory of Resistance in Discourse." *Communication Theory* 3 (1993): 1-25.



- Husserl, Edmund. *Ideas: General Introduction to Pure Phenomenology*. Translated by W. R. Boyce Gibson. New York: Collier, 1962.
- . *Phenomenology and the Crisis of Philosophy*. Translated by Quentin Lauer. New York: Harper & Row, 1965.
- Hyde, Michael J. "Transcendental Philosophy and Human Communication." In *Interpersonal Communication*. Edited by Joseph J. Pilotta. Washington, DC: Center for Advanced Research in Phenomenology, 1982, pp. 15-34.
- Hymes, Dell. *Foundations in Sociolinguistics: An Ethnographic Approach*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1974.
- Ihde, Don, ed. *The Conflict of Interpretations: Essays on Hermeneutics* [by Paul Ricoeur]. Evanston, IL: Northwestern University Press, 1974.
- Jensen, Klaus Bruhn. "When Is Meaning? Communication Theory, Pragmatism, and Mass Media Reception." In *Communication Yearbook 14*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1991, pp. 3-32.
- Kauffman, Bette J. "Feminist Facts: Interview Strategies and Political Subjects in Ethnography." *Communication Theory 2* (1992): 187-206.
- Kwant, Remy C. *The Phenomenological Philosophy of Merleau-Ponty*. Pittsburgh: Duquesne University Press, 1963.
- Lanigan, Richard L. *Phenomenology of Communication: Merleau-Ponty's Thematics in Communicology and Semiology*. Pittsburgh: Duquesne University Press, 1988.
- . "A Treasure House of Preconstituted Types: Alfred Schutz on Communicology." In *Phenomenology of Communication: Merleau-Ponty's Thematics in Communicology and Semiology*. Pittsburgh: Duquesne University Press, 1988, pp. 203-222.
- Lindlof, Thomas R. "Media Audiences as Interpretive Communities." In *Communication Yearbook 11*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1988, pp. 81-107.
- Lindlof, Thomas R., and Meyer, Timothy P. "Mediated Communication as Ways of Seeing, Acting, and Constructing Culture: The Tools and Foundations of Qualitative Research." In *Natural Audiences: Qualitative Research of Media Uses and Effects*. Edited by Thomas R. Lindlof. Norwood, NJ: Ablex, 1987, pp. 1-32.
- Lull, James. "The Social Uses of Television." *Human Communication Research 6* (1980): 197-209.
- Mallin, Samuel B. *Merleau-Ponty's Philosophy*. New Haven, CT: Yale University Press, 1979.
- Merleau-Ponty, Maurice. *Phenomenology of Perception*. New York: Humanities, 1962 (original published in Paris, 1945).
- . *The Phenomenology of Perception*. Translated by Colin Smith. London: Routledge & Kegan Paul, 1974.
- Moore, Shaun. *Interpreting Audiences: The Ethnography of Media Consumption*. London: Sage, 1993.
- Morgan, Gareth. *Images of Organization*. Beverly Hills, CA: Sage, 1986.
- Motley, Michael T. "Consciousness and Intentionality in Communication: A Preliminary Model and Methodological Approaches." *Western Journal of Speech Communication 50* (1986): 3-23.
- Nisbett, R. E., and Wilson, T. D. "Telling More than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes." *Psychological Review 84* (1977): 231-259.
- Pacanowsky, Michael. "Creating and Narrating Organizational Realities." In *Rethinking Communication: Paradigm Exemplars*. Edited by Brenda Dervin, Lawrence Grossberg, Barbara O'Keefe, and Ellen Wartella. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 250-257.
- Pacanowsky, Michael, and O'Donnell-Trujillo, Nick. "Communication and Organizational Cultures." *Western Journal of Speech Communication 46* (1982): 121.
- . "Organizational Communication as Cultural Performance." *Communication Monographs 50* (1983): 129-145.
- Palmer, Richard E. *Hermeneutics: Interpretation Theory in Schleiermacher, Dilthey, Heidegger, and Gadamer*. Evanston, IL: Northwestern University Press, 1969.
- Philipsen, Gerry. "An Ethnographic Approach to Communication Studies." In *Rethinking Communication: Paradigm Exemplars*. Edited by Brenda Dervin, Lawrence Grossberg, Barbara O'Keefe, and Ellen Wartella. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 258-269.
- . "A Theory of Speech Codes." In *Developing Communication Theories*. Edited by Gerry Philipsen and Terrance L. Albrecht. Albany: SUNY Press, 1997, pp. 119-156.
- Powers, John H. "On the Intellectual Structure of the Human Communication Discipline." *Communication Education 44* (1995): 191-222.
- Ricoeur, Paul. *Hermeneutics and the Human Sciences: Essays on Language, Action and Interpretation*. Translated and edited by John B. Thompson. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- . *Interpretation Theory: Discourse and the Surplus of Meaning*. Fort Worth: Texas University Press, 1976.
- Sackmann, Sonja A. "Managing Organizational Culture: Dreams and Possibilities." *Communication Yearbook 13*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1990, pp. 114-148.
- Schleiermacher, Friedrich. *Hermeneutik*. Edited by Heinz Kimmerle. Heidelberg, Germany: Carl Winter, Universitätsverlag, 1959.
- Schoening, Gerard T., and Anderson, James A. "Social Action Media Studies: Foundational Arguments and Common Premises." *Communication Theory 5* (1995): 93-116.
- Schutz, Alfred. *The Phenomenology of the Social World*. Translated by George Walsh and Frederick Lehnert. Evanston, IL: Northwestern University Press, 1967 (original published in 1932).
- Shotton, John. *Social Accountability and Selfhood*. New York: Blackwell, 1984, pp. 167-172.
- Steiner, Linda. "Oppositional Decoding as an Act of Resistance." *Critical Studies in Mass Communication 5* (1988): 1-15.
- Stewart, John. "One Philosophical Dimension of Social Approaches to Interpersonal Communication." *Communication Theory 2* (1992): 337-347.
- Thomas, Jim. *Doing Critical Ethnography*. Newbury Park, CA: Sage, 1993.
- Tracy, David. "Interpretation (Hermeneutics)." In *International Encyclopedia of Communications*. Edited by Erik Barnouw. New York: Oxford University Press, 1989, pp. 343-348.
- Turner, Victor. *The Anthropology of Performance*. New York: PAJ, 1987.

- . *Dramas, Fields, and Metaphors*. Ithaca, NY: Cornell University Press, 1974.
- Warruck, Barbara. "A Ricoeurian Approach to Rhetorical Criticism." *Western Journal of Speech Communication* 51 (1987): 227-244.
- West, James T. "Ethnography and ideology: The Politics of Cultural Representation." *Western Journal of Communication* 57 (1993): 209-220.

## Chapter 11 Critical Theories

- Agger, Ben. *Cultural Studies as Critical Theory*. London: Falmer, 1992.
- Allen, Mike. "Critical and Traditional Science: Implications for Communication Research." *Western Journal of Communication* 57 (1993): 200-208.
- Althusser, Louis. *Lenin and Philosophy*. Translated by B. Brewster. New York: Monthly Review, 1971.
- . *For Marx*. Translated by B. Brewster. New York: Vintage, 1970.
- Alvesson, Mats, and Deetz, Stanley. "Critical Theory and Postmodernism Approaches to Organizational Studies." In *Handbook of Organizational Studies*. Edited by S. Clegg, C. Harding, and W. Nord. London: Sage, 1996, pp. 173-202.
- Angus, Ian. "The Politics of Common Sense: Articulation Theory and Critical Communication Studies." In *Communication Yearbook* 15. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1992, pp. 535-570.
- Arato, Andrew, and Gebhardt, Eike, eds. *The Essential Frankfurt School Reader*. New York: Continuum, 1982.
- Ardener, Edwin. "The 'Problem' Revisited." In *Perceiving Women*. Edited by Shirley Ardener. London: Malaby, 1975.
- Ardener, Shirley. *Defining Females: The Nature of Women in Society*. New York: Wiley, 1978.
- Baynes, Kenneth. "Communicative Ethics, the Public Sphere and Communication Media." *Critical Studies in Mass Communication* 11 (1994): 315-326.
- Becker, Samuel L. "Marxist Approaches to Media Studies: The British Experience." *Critical Studies in Mass Communication* 1 (1984): 66-80.
- Blair, Carole. "The Statement: Foundation of Foucault's Historical Criticism." *Western Journal of Speech Communication* 51 (1987): 364-383.
- Blumler, Jay. "Communication and Democracy: The Crisis Beyond and the Ferment Within." *Journal of Communication* 33 (1983): 166-173.
- Bottomore, Tom, and Mattelart, Armand. "Marxist Theories of Communication." In *International Encyclopedia of Communications*, vol. 2. Edited by Erik Barnouw and others. New York: Oxford University Press, 1989, pp. 476-483.
- Carragee, Kevin M. "A Critical Evaluation of the Media Hegemony Thesis." *Western Journal of Communication* 57 (1993): 330-348.
- Cobb, Sara. "A Critique of Critical Discourse Analysis: Deconstructing and Reconstructing the Role of Intention." *Communication Theory* 4 (1994): 132-152.
- Condit, Celeste. "Gender Diversity: A Theory of Communication for the Postmodern Era." In *Communication: Views from the Helm for the 21st Century*. Edited by Judith S. Trent. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 177-183.
- . "In Praise of Eloquent Diversity: Gender and Rhetoric as Public Persuasion." *Women's Studies in Communication* 20 (1997).
- Cooper, Martha. "Rhetorical Criticism and Foucault's Philosophy of Discursive Events." *Central States Speech Journal* 39 (1988): 1-17.
- Dervin, Brenda. "The Potential Contribution of Feminist Scholarship to the Field of Communication." *Journal of Communication* 37 (1987): 107-120.
- Ealy, Steven D. *Communication, Speech, and Politics: Habermas and Political Analysis*. Washington, DC: University Press of America, 1981.
- Elgin, Suzette. *A First Dictionary and Grammar of Loadan*, 2nd ed. Madison, WI: Society for the Furtherance and Study of Fantasy and Science Fiction, 1988.
- Ellis, Donald G. "Poststructuralism and Language: Non-Sense." *Communication Monographs* 58 (1991): 213-224.
- Farrell, Thomas B. *Norms of Rhetorical Culture*. New Haven CT: Yale University Press, 1993.
- Farrell, Thomas B., and Aune, James A. "Critical Theory and Communication: A Selective Literature Review." *Quarterly Journal of Speech* 65 (1979): 93-120.
- Fay, Brian. *Social Theory and Political Practice*. London: Allen & Unwin, 1975.
- Flores, Lisa A. "Creating Discursive Space Through a Rhetoric of Difference: Chicana Feminists Craft a Homeland." *Quarterly Journal of Speech* 82 (1996): 142-156.
- Foss, Karen A., and Foss, Sonja K. "Personal Experience as Evidence in Feminist Scholarship." *Western Journal of Communication* 58 (1994): 39-43.
- . *Women Speak: The Eloquence of Women's Lives*. Prospect Heights, IL: Waveland, 1991.
- Foss, Karen A., Foss, Sonja, and Griffin, Cindy L. *Feminist Rhetorical Theories*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1999.
- Foss, Sonja K. *Rhetorical Criticism: Exploration and Practice*. Prospect Heights, IL: Waveland, 1989.
- Foss, Sonja K., Foss, Karen A., and Trapp, Robert. *Contemporary Perspectives on Rhetoric*. Prospect Heights, IL: Waveland, 1991.
- Foss, Sonja K., and Gill, Ann. "Michel Foucault's Theory of Rhetoric as Epistemic." *Western Journal of Speech Communication* 51 (1987): 384-402.
- Foss, Sonja K., Griffin, Cindy L., and Foss, Karen A. "Transforming Rhetoric Through Feminist Reconstruction: A Response to the Gender-Diversity Perspective." *Women's Studies in Communication* 20 (1997): 117-136.
- Foucault, Michel. *The Archaeology of Knowledge*. Translated by A. M. Sheridan Smith. New York: Pantheon, 1972.
- . *Discipline and Punish: The Birth of the Prison*. Translated by A. Sheridan. New York: Vintage, 1979.
- . *The Order of Things: An Archaeology of the Human Sciences*. New York: Pantheon, 1970.
- . *Power/Knowledge: Selected Interviews and Other Writings 1927-1977*. Translated by Colin Gordon and others. Edited by Colin Gordon. New York: Pantheon, 1980.
- Fraser, Nancy. *Unruly Practices: Power, Discourse, and Gender in Contemporary Social Theory*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1989.
- Fusfield, William. "Communication Without Constellation? Habermas's Argumentative Turn in (and Away

- from) Critical Theory." *Communication Theory* 7 (1997): 301-320.
- Gearhart, Sally Miller. "Womanpower: Energy Resourcement." In *The Politics of Women's Spirituality: Essays on the Rise of Spiritual Power Within the Feminist Movement*. Edited by Charlene Spretnak. Garden City, NY: Doubleday, 1982, pp. 194-206.
- Gilligan, Carol. *In a Different Voice*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.
- Gramsci, Antonio. *Selections from the Prison Notebooks*. Translated by Q. Hoare and G. Nowell Smith. New York: International, 1971.
- Grossberg, Lawrence. "Is There Rock After Punk?" *Critical Studies in Mass Communication* 3 (1986): 50-73.
- . "Strategies of Marxist Cultural Interpretation." *Critical Studies in Mass Communication* 1 (1984): 392-421.
- Habermas, Jürgen. *Knowledge and Human Interests*. Translated by Jeremy J. Shapiro. Boston: Beacon, 1971.
- . *Legitimation Crisis*. Translated by Thomas McCarthy. Boston: Beacon, 1975.
- . *Postmetaphysical Thinking: Philosophical Essays*. Translated by William Mark Hohengarten. Cambridge, MA: MIT Press, 1992.
- . *The Theory of Communicative Action, Volume 1: Reason and the Rationalization of Society*. Translated by Thomas McCarthy. Boston: Beacon, 1984.
- Hall, Stuart. "Cultural Studies and the Centre: Some Problematics and Problems." In *Culture, Media, Language*. Edited by Stuart Hall, Dorothy Hobson, Andrew Lowe, and Paul Willis. London: Hutchinson, 1981, pp. 15-47.
- . "Cultural Studies: Two Paradigms." In *Media, Culture, and Society: A Critical Reader*. Edited by R. Collins. London: Sage, 1986.
- . "Ideology." In *International Encyclopedia of Communications*, vol. 2. Edited by Erik Barnouw and others. New York: Oxford University Press, 1989, pp. 307-311.
- . "Signification, Representation, Ideology: Althusser and the Post-Structuralist Debates." *Critical Studies in Mass Communication* 2 (1985): 91-114.
- Hall, Stuart, Hobson, Dorothy, Lowe, Andrew, and Willis, Paul, eds. *Culture, Media, Language*. London: Hutchinson, 1981.
- Hallstein, Lynn O'Brien. "A Postmodern Caring: Feminist Standpoint Theories, Revisioning Caring, and Communication Ethics." *Western Journal of Communication* 63 (1999): 32-56.
- Hanna, Joseph F. "Critical Theory and the Politicization of Science." *Communication Monographs* 58 (1991): 202-212.
- Harms, John B., and Dickens, David R. "Postmodern Media Studies: Analysis or Symptom." *Critical Studies in Mass Communication* 13 (1996): 210-227.
- Hoggart, Richard. *Uses of Literacy*. London: Chatto & Windus, 1957.
- Houston, Marsha. "What Makes Scholarship About Black Women and Communication Feminist Communication Scholarship?" *Women's Studies in Communication* 10 (1988): 78-88.
- Huspek, Michael. "Dueling Structures: The Theory of Resistance in Discourse." *Communication Theory* 3 (1993): 1-25.
- . "Taking Aim on Habermas's Critical Theory: On the Road Toward a Critical Hermeneutics." *Communication Monographs* 58 (1991): 225-233.
- . "Toward Normative Theories of Communication with Reference to the Frankfurt School: An Introduction." *Communication Theory* 7 (1997): 265-276.
- Jansen, Sue Curry. "Power and Knowledge: Toward a New Critical Synthesis." *Journal of Communication* 33 (1983): 342-354.
- Kavoori, Anandam P. "Getting Past the Latest 'Post': Assessing the Term 'Post-Colonial.'" *Critical Studies in Mass Communication* 15 (1998): 195-202.
- Kellner, Douglas. "Media Communications vs. Cultural Studies: Overcoming the Divide." *Communication Theory* 5 (1995): 162-177.
- Kerfoot, Deborah, and Knights, David. "Into the Realm of the Fearful: Power, Identity, and the Gender Problematic." In *Power/Gender: Social Relations in Theory and Practice*. Edited by H. Lorraine Radtke and Henderikus J. Stam. London: Sage, 1994, pp. 67-88.
- . *Media Culture: Cultural Studies, Identity and Politics Between the Modern and the Postmodern*. London: Routledge, 1995.
- Kramarae, Cheri. "Feminist Theories of Communication." In *International Encyclopedia of Communications*, vol. 2. Edited by Erik Barnouw and others. New York: Oxford University Press, 1989, pp. 157-160.
- . *Women and Men Speaking: Frameworks for Analysis*. Rowley, MA: Newbury House, 1981.
- Kramarae, Cheri, Treichler, Paula A., and Russo, Ann. *A Feminist Dictionary*. Boston: Pandora, 1985.
- LaFrance, Marianne, and Herley, Nancy M. "An Oppressing Hypothesis: Or Differences in Nonverbal Sensitivity Revisited." In *Power/Gender: Social Relations in Theory and Practice*. Edited by H. Lorraine Radtke and Henderikus J. Stam. London: Sage, 1994, pp. 287-311.
- Lanigan, Richard L. *Phenomenology of Communication: Merleau-Ponty's Thematics in Communicology and Semiology*. Pittsburgh: Duquesne University Press, 1988.
- Lannamann, John W. "Interpersonal Communication Research as Ideological Practice." *Communication Theory* 1 (1991): 179-203.
- Lazarsfeld, Paul. "Remarks on Administrative and Critical Communications Research." *Studies in Philosophy and Social Science* 9 (1941): 2-16.
- Lembo, Ronald, and Tucker, Kenneth H. "Culture, Television, and Opposition: Rethinking Cultural Studies." *Critical Studies in Mass Communication* 7 (1990): 97-116.
- Lull, James. "The Audience as Nuisance." *Critical Studies in Mass Communication* 5 (1988): 239.
- Mahmood, Saba. "Cultural Studies and Ethnic Absolutism: Comments on Stuart Hall's 'Culture, Community, and Nation.'" *Cultural Studies* 10 (1996): 1-11.
- Makus, Anne. "Stuart Hall's Theory of Ideology: A Frame for Rhetorical Criticism." *Western Journal of Speech Communication* 54 (1990): 495-514.
- Marx, Karl. *Capital*. Chicago: Kerr, 1909.
- . *The Communist Manifesto*. London: Reeves, 1888.
- McCarthy, Thomas. *Ideals and Illusions: On Reconstruction and Deconstruction in Contemporary Critical Theory*. Cambridge, MA: MIT Press, 1993.
- McLaughlin, Lisa. "Feminist Communication Scholarship and 'The Woman Question' in the Academy." *Communication Theory* 5 (1995): 144-161.
- Mueller, Milton. "Why Communications Policy Is Passing 'Mass Communication' By: Political Economy as the

- Missing Link." *Critical Studies in Mass Communication* 12 (1995): 455-472.
- Mumby, Dennis K. *Communication and Power in Organizations: Discourse, Ideology, and Domination*. Norwood, NJ: Ablex, 1988.
- . "Modernism, Postmodernism, and Communication Studies: A Rereading of an Ongoing Debate." *Communication Theory* 7 (1997): 1-28.
- . "The Political Function of Narrative in Organizations." *Communication Monographs* 54 (1987): 113-127.
- Murdock, Graham. "Across the Great Divide: Cultural Analysis and the Condition of Democracy." *Critical Studies in Mass Communication* 12 (1995): 89-95.
- Nelson, Cary, and Grossberg, Lawrence, eds. *Marxism and the Interpretation of Culture*. Urbana: University of Illinois Press, 1988.
- Penelope, Julia. *Speaking Freely: Unlearning the Lies of the Fathers' Tongues*. New York: Pergamon, 1990.
- Pillai, Poonam. "Rereading Stuart Hall's Encoding/Decoding Model." *Communication Theory* 2 (1992): 221-233.
- Pollock, Della, and Cox, J. Robert. "Historicizing 'Reason': Critical Theory, Practice, and Postmodernity." *Communication Monographs* 58 (1991): 170-178.
- Pryor, Robert. "On the Method of Critical Theory and Its Implications for a Critical Theory of Communication." In *Phenomenology in Rhetoric and Communication*. Edited by Stanley Deetz. Washington, DC: Center for Advanced Research in Phenomenology/University Press of America, 1981, pp. 25-35.
- Putnam, Linda L. "In Search of Gender: A Critique of Communication and Sex-Roles Research." *Women's Studies in Communication* 5 (1982): 1-9.
- Rakow, Lana F., ed. *Women Making Meaning: New Feminist Directions in Communication*. New York: Routledge, 1992.
- Real, Michael. "The Debate on Critical Theory and the Study of Communications." *Journal of Communication* 34 (autumn 1984): 72-80.
- Ricoeur, Paul. *Hermeneutics and the Human Sciences: Essays on Language, Action, and Interpretation*. Translated and edited by John B. Thompson. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- Rogers, Everett M. "The Empirical and the Critical Schools of Communication Research." In *Communication Yearbook* 5. Edited by Michael Burgoon. New Brunswick, NJ: Transaction, 1982, pp. 125-144.
- . *A History of Communication Study: A Biographical Approach*. New York: Free Press, 1994, pp. 102-128.
- Rosteck, Thomas. "Cultural Studies and Rhetorical Studies." *Quarterly Journal of Speech* 81 (1995): 386-421.
- Rush, Ramona R., and Grubb-Swetman, Autumn. "Feminist Approaches." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by Michael B. Salwen and Don W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 497-518.
- Shome, Raka. "Caught in the Term 'Post-Colonial': Why the 'Post-Colonial' Still Matters." *Critical Studies in Mass Communication* 15 (1998): 203-212.
- . "Postcolonial Interventions in the Rhetorical Canon: An 'Other' View." *Communication Theory* 6 (1996): 40-59.
- Slack, Jennifer Daryl, and Ailor, Martin. "The Political and Epistemological Constituents of Critical Communication Research." *Journal of Communication* 33 (1983): 128-218.
- Smythe, Dallas W., and Dinh, Tran Van. "On Critical and Administrative Research: A New Critical Analysis." *Journal of Communication* 33 (1983): 117-127.
- Swartz, Omar. *Conducting Socially Responsible Research*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997.
- Thomas, Jim. *Doing Critical Ethnography*. Newbury Park, CA: Sage, 1993.
- van Dijk, Teun. "Discourse Semantics and Ideology." *Discourse and Society* 6 (1995): 243-289.
- . "Principles of Critical Discourse Analysis." *Discourse and Society* 4 (1993): 249-283.
- White, Robert. "Mass Communication and Culture: Transition to a New Paradigm." *Journal of Communication* 33 (1983): 279-301.
- Williams, Raymond. *The Long Revolution*. New York: Columbia University Press, 1961.
- Wood, Julia T., and Pearce, W. Barnett. "Sexists, Racists, and Other Classes of Classifiers: Form and Function of 'ist' Accusations." *Quarterly Journal of Speech* 66 (1980): 239-250.
- Zompetti, Joseph P. "Toward a Gramscian Critical Rhetoric." *Western Journal of Communication* 61 (1997): 66-86.

## Chapter 12 Communication in Relationships

- Altman, Irwin. "Dialectics, Physical Environments, and Personal Relationships." *Communication Monographs* 60 (1993): 26-34.
- Altman, Irwin, and Taylor, Daimas. *Social Penetration: The Development of Interpersonal Relationships*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1973.
- Altman, Irwin, Vinsel, A., and Brown, B. "Dialectic Conceptions in Social Psychology: An Application to Social Penetration and Privacy Regulation." In *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 14. Edited by L. Berkowitz. New York: Academic, 1981, pp. 76-100.
- Andersen, Peter J. "When One Cannot Not Communicate: A Challenge to Motley's Traditional Communication Postulates." *Communication Studies* 42 (1991): 326-339.
- Applegate, James L., and Leichty, Gregory B. "Managing Interpersonal Relationships: Social Cognitive and Strategic Determinants of Competence." In *Competence in Communication: A Multi-Disciplinary Approach*. Edited by Robert N. Bostrom. Beverly Hills, CA: Sage, 1984.
- Bavelas, Janet Beavin. "Behaving and Communicating: A Reply to Motley." *Western Journal of Speech Communication* 54 (1990): 593-602.
- Baxter, Leslie A. "A Dialectical Perspective on Communication Strategies in Relationship Development." In *Handbook of Personal Relationships*. Edited by Steve Duck. New York: Wiley, 1988, pp. 257-273.
- . "Interpersonal Communication as Dialogue: A Response to the 'Social Approaches' Forum." *Communication Theory* 2 (1992): 330.
- . "The Social Side of Personal Relationships: A Dialectical Perspective." In *Social Context and Relationships: Understanding Relationship Processes*, vol. 3. Edited by Steve Duck. Newbury Park, CA: Sage, 1993, pp. 139-169.
- . "Strategies for Ending Relationships: Two Studies." *Western Journal of Speech Communication* 46 (1982): 223-241.

- . "Trajectories of Relationship Disengagement." *Journal of Social and Personal Relationships* 1 (1984): 29-48.
- Baxter, Leslie A., and Montgomery, Barbara M. "A Guide to Dialectical Approaches to Studying Personal Relationships." In *Dialectical Approaches to Studying Personal Relationships*. Edited by Barbara Montgomery and Leslie Baxter. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1998, pp. 1-15.
- Beisecker, Thomas. "Game Theory in Communication Research: A Rejoinder and a Re-orientation." *Journal of Communication* 20 (1970): 107-120.
- Berger, Charles R. "Interpersonal Communication." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by Michael B. Salwen and Don W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 277-296.
- Berger, Charles R., and Bradac, James J. *Language and Social Knowledge: Uncertainty in Interpersonal Relations*. London: Arnold, 1982.
- Berger, Charles R., and Calabrese, R. J. "Some Explorations in Initial Interaction and Beyond: Toward a Developmental Theory of Interpersonal Communication." *Human Communication Research* 1 (1975): 99-112.
- Berger, Charles R., and Douglas, William. "Thought and Talk: 'Excuse Me, But Have I Been Talking to Myself?'" In *Human Communication Theory*. Edited by Frank E. X. Dance. New York: Harper & Row, 1982, pp. 42-60.
- Berger, Charles R., Gardner, R. R., Parks, M. R., Schulman, L., and Miller, G. R. "Interpersonal Epistemology and Interpersonal Communication." In *Explorations in Interpersonal Communication*. Edited by Gerald R. Miller. Beverly Hills, CA: Sage, 1976, pp. 149-171.
- Berger, Charles R., and Kellermann, Katherine Ann. "To Ask or Not to Ask: Is That a Question?" In *Communication Yearbook* 7. Edited by Robert Bostrom. Beverly Hills, CA: Sage, 1983, pp. 342-368.
- Bochner, Arthur, and Krueger, Dorothy. "Interpersonal Communication Theory and Research: An Overview of Inscrutable Epistemologies and Muddled Concepts." In *Communication Yearbook* 3. Edited by Dan Nimmo. New Brunswick, NJ: Transaction, 1979, pp. 197-211.
- Bostrom, Robert. "Game Theory in Communication Research." *Journal of Communication* 18 (1968): 369-388.
- Burgoon, Judee K., Buller, David B., Hale, Jerold L., and deTurck, Mark A. "Relational Messages Associated with Nonverbal Behaviors." *Human Communication Research* 10 (1984): 351-378.
- Burgoon, Judee K., and Hale, Jerold L. "The Fundamental Topoi of Relational Communication." *Communication Monographs* 51 (1984): 193-214.
- Burrell, Nancy A., and Fitzpatrick, Mary Anne. "The Psychological Reality of Marital Conflict." In *Intimates in Conflict: A Communication Perspective*. Edited by Dudley D. Cahn. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1990, pp. 167-186.
- Cahn, Dudley D., ed. *Intimates in Conflict: A Communication Perspective*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1990.
- Cissna, Kenneth J., and Anderson, Rob. "The Contributions of Carl R. Rogers to Philosophical Praxis of Dialogue." *Western Journal of Speech Communication* 54 (1990): 125-147.
- Cozby, P. W. "Self-Disclosure: A Literature Review." *Psychological Bulletin* 79 (1973): 73-91.
- Cragan, John F., and Shields, Donald C. *Understanding Communication Theory: The Communicative Forces for Human Action*. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 122-148.
- Cupach, William R., and Metts, Sandra. *Facework*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994.
- Davis, Morton. *Game Theory: A Non-technical Introduction*. New York: Basic, 1970.
- Duck, Steve. *Meaningful Relationships: Talking, Sense, and Relating*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994.
- Duck, Steve, and Pittman, Garth. "Social and Personal Relationships." In *Handbook of Interpersonal Communication*, 2nd ed. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 676-695.
- Duval, S., and Wicklund, R. A. *A Theory of Objective Self-Awareness*. New York: Academic, 1972.
- Fitch, Christine L. "Culture, Ideology, and Interpersonal Communication Research." In *Communication Yearbook* 17. Edited by Stanley A. Deetz. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 104-135.
- Fitzpatrick, Mary Anne. *Between Husbands and Wives: Communication in Marriage*. Newbury Park, CA: Sage, 1988.
- Fitzpatrick, Mary Anne, and Ritchie, L. David. "Communication Schemata Within the Family: Multiple Perspectives on Family Interaction." *Human Communication Research* 20 (1994): 275-301.
- Frost, Joyce, and Wilmot, William. *Interpersonal Conflict*. Dubuque, IA: Brown, 1978.
- Gilbert, Shirley J. "Empirical and Theoretical Extensions of Self-Disclosure." In *Explorations in Interpersonal Communication*. Edited by Gerald R. Miller. Beverly Hills, CA: Sage, 1976, pp. 197-216.
- Gudykunst, William B. "Culture and the Development of Interpersonal Relationships." In *Communication Yearbook* 12. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 315-354.
- . "Uncertainty and Anxiety." In *Theories in Intercultural Communication*. Edited by Young Yun Kim and William B. Gudykunst. Newbury Park, CA: Sage, 1988, pp. 123-156.
- Hall, Edward T. *Beyond Culture*. New York: Doubleday, 1976.
- Hofstede, G. *Cultures Consequences*. Beverly Hills, CA: Sage, 1980.
- Jourard, Sidney. *Disclosing Man to Himself*. New York: Van Nostrand, 1968.
- . *Self-Disclosure: An Experimental Analysis of the Transparent Self*. New York: Wiley, 1971.
- . *The Transparent Self*. New York: Van Nostrand Reinhold, 1971.
- Kantor, David, and Lehr, William. *Inside the Family*. New York: Harper & Row, 1975.
- Kelley, Harold H., and Thibaut, John W. *Interpersonal Relations: A Theory of Interdependence*. New York: Wiley, 1978.
- Knapp, Mark L., and Miller, Gerald R., eds. *Handbook of Interpersonal Communication*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994.
- Knapp, Mark L., Miller, Gerald R., and Fudge, Kelly. "Background and Current Trends in the Study of Interpersonal Communication." In *Handbook of Interpersonal Communication*. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 3-20.
- LaGaipa, John L. "Interpersonal Attraction and Social Exchange." In *Theory and Practice in Interpersonal Attraction*. Edited by Steve Duck. New York: Academic, 1971, pp. 129-164.

- Lannamann, John W. "Deconstructing the Person and Changing the Subject of Interpersonal Studies." *Communication Theory* 2 (1992): 139-148.
- . "Interpersonal Communication Research as Ideological Practice." *Communication Theory* 1 (1991): 179-203.
- Millar, Frank E., and Rogers, L. Edna. "Power Dynamics in Marital Relationships." In *Perspectives on Marital Interaction*. Edited by P. Noller and M. Fitzpatrick. Clevedon, England: Multilingual Matters, 1988, pp. 78-97.
- . "A Relational Approach to Interpersonal Communication." In *Explorations in Interpersonal Communication*. Edited by Gerald R. Miller. Beverly Hills, CA: Sage, 1976, pp. 87-203.
- . "Relational Dimensions of Interpersonal Dynamics." In *Interpersonal Processes: New Directions in Communication Research*. Edited by Michael E. Roloff and Gerald R. Miller. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 117-139.
- Montgomery, Barbara M. "Communication as the Interface Between Couples and Culture." In *Communication Yearbook* 15. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1992, pp. 475-507.
- Montgomery, Barbara M., and Baxter, Leslie A., eds. *Dialectical Approaches to Studying Personal Relationships*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1998.
- . "A Dialectical Perspective on Communication Strategies in Relationship Development." In *Handbook of Personal Relationships*. Edited by Steve Duck. New York: Wiley, 1988, pp. 257-273.
- . "Dialogism and Relational Dialectics." In *Dialectical Approaches to Studying Personal Relationships*. Edited by Barbara Montgomery and Leslie Baxter. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1998, p. 160.
- Morton, Teru L., and Douglas, Mary Ann. "Growth of Relationships." In *Personal Relationships 2: Developing Personal Relationships*. Edited by Steve Duck and Robin Gilmour. London: Academic, 1981, pp. 3-26.
- Motley, Michael. "On Whether One Can(not) Not Communicate: An Examination via Traditional Communication Postulates." *Western Journal of Speech Communication* 54 (1990): 1-20.
- Neumann, John von, and Morgenstern, Oskar. *The Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1944.
- Parks, Malcolm R. "Ideology in Interpersonal Communication: Off the Couch and into the World." In *Communication Yearbook* 5. Edited by Michael Burgoon. New Brunswick, NJ: Transaction, 1982, pp. 79-108.
- Petronio, Sandra. *Boundaries of Private Disclosure*. Albany: SUNY Press, 2001.
- . "Communication Boundary Management: A Theoretical Model of Managing Disclosure of Private Information Between Marital Couples." *Communication Theory* 1 (1991): 311-335.
- Rawlins, William K. "A Dialectical Analysis of the Tensions, Functions, and Strategic Challenges of Communication in Young Adult Friendships." In *Communication Yearbook* 12. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 157-189.
- . *Friendship Matters: Communication, Dialectics, and the Life Course*. Hawthorne, NY: Aldine, 1992.
- . "Writing About Friendship Matters: A Case Study in Dialectical and Dialogical Inquiry." In *Dialectical Approaches to Studying Personal Relationships*. Edited by Barbara Montgomery and Leslie Baxter. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1998, pp. 63-81.
- Rogers, Carl. *Client-Centered Therapy*. Boston: Houghton Mifflin, 1951.
- Rogers-Millar, L. Edna, and Millar, Frank E. "Domineeringness and Dominance: A Transactional View." *Human Communication Research* 5 (1979): 238-246.
- Roloff, Michael E. "Communication and Conflict." In *Handbook of Communication Science*. Edited by Charles R. Berger and Steven H. Chaffee. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 484-536.
- . *Interpersonal Communication: The Social Exchange Approach*. Beverly Hills, CA: Sage, 1981.
- Royce, Joseph R., and Mos, Leendert P., eds. *Humanistic Psychology: Concepts and Criticisms*. New York: Plenum, 1981.
- Sigman, Stuart J. "Handling the Discontinuous Aspects of Continuous Social Relationships: Toward Research on the Persistence of Social Forms." *Communication Theory* 1 (1991): 106-127.
- Sillars, Alan L. "Attributions and Communication in Roommate Conflicts." *Communication Monographs* 47 (1980): 180-200.
- . *Manual for Coding Interpersonal Conflict*. Unpublished manuscript, Department of Communication, University of Montana, 1986.
- . "The Sequential and Distributional Structure of Conflict Interaction as a Function of Attributions Concerning the Locus of Responsibility and Stability of Conflict." In *Communication Yearbook* 4. Edited by Dan Nimmo. New Brunswick, NJ: Transaction, 1980, pp. 217-236.
- Sillars, Alan L., Coletti, Stephen F., Parry, Doug, and Rogers, Mark A. "Coding Verbal Conflict Tactics: Non-verbal and Perceptual Correlates of the 'Avoidance-Distributive-Integrative' Distinction." *Human Communication Research* 9 (1982): 83-95.
- Sillars, Alan L., Pike, Gary R., Jones, Tricia S., and Redmon, Kathleen. "Communication and Conflict in Marriage." In *Communication Yearbook* 7. Edited by Robert Bostrom. Beverly Hills, CA: Sage, 1983, pp. 414-429.
- Sillars, Alan, and Weisberg, Judith. "Conflict as a Social Skill." In *Interpersonal Processes: New Directions in Communication Research*. Edited by Michael E. Roloff and Gerald R. Miller. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 140-171.
- Steinfatt, Thomas, and Miller, Gerald. "Communication in Game Theoretic Models of Conflict." In *Perspectives on Communication in Conflict*. Edited by Gerald R. Miller and Herbert Simons. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1974, pp. 14-75.
- Stephen, Timothy, and Harrison, Teresa M. "Interpersonal Communication, Theory, and History." *Communication Theory* 3 (1993): 163-171.
- Stewart, John. *Language as Articulate Contact*. Albany: SUNY Press, 1995.
- Sunnafrank, Michael. "Predicted Outcome Value During Initial Interactions." *Human Communication Research* 13 (1986): 3-33.
- . "Predicted Outcome Value and Uncertainty Reduction Theories: A Test of Competing Perspectives." *Human Communication Research* 17 (1990): 76-103.

- Taylor, Dalmis A., and Altman, Irwin. "Communication in Interpersonal Relationships: Social Penetration Theory." In *Interpersonal Processes: New Directions in Communication Research*. Edited by Michael E. Roloff and Gerald R. Miller. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 257-277.
- Thibaut, John W., and Kelley, Harold H. *The Social Psychology of Groups*. New York: Wiley, 1959.
- Ting-Toomey, Stella. "Intercultural Conflict Styles: Face-Negotiation Theory." In *Theories in Intercultural Communication*. Edited by Yung Y. Kim and William Gudykunst. Newbury Park, CA: Sage, 1988, pp. 213-235.
- . "Toward a Theory of Conflict and Culture." In *Communication, Culture, and Organizational Processes*. Edited by William Gudykunst, Leah Stewart, and Stella Ting-Toomey. Beverly Hills, CA: Sage, 1985, pp. 71-86.
- Ting-Toomey, Stella, and Kurogi, Atsuko. "Facework Competence in Intercultural Conflict: An Updated Face-Negotiation Theory." *International Journal of Intercultural Relations* 22 (1998): 187-225.
- Van Lear, C. Arthur. "Dialectical Empiricism: Science and Relationship Metaphors." In *Dialectical Approaches to Studying Personal Relationships*. Edited by Barbara Montgomery and Leslie Baxter. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1998, pp. 109-136.
- . "Testing a Cyclical Model of Communicative Openness in Relationship Development: Two Longitudinal Studies." *Communication Monographs* 58 (1991): 337-361.
- Watzlawick, Paul, Beavin, Janet, and Jackson, Don. *Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes*. New York: Norton, 1967.
- Werner, Carol M., and Baxter, Leslie A. "Temporal Qualities of Relationships: Organismic, Transactional, and Dialectical Views." In *Handbook of Interpersonal Communication*. Edited by Mark L. Knapp and Gerald R. Miller. Thousand Oaks, CA: Sage, 1994, pp. 323-379.
- Wilmot, William. "Meta-communication: A Re-examination and Extension." In *Communication Yearbook* 4. Edited by Dan Nimmo. New Brunswick, NJ: Transaction, 1980, pp. 61-69.
- Chapter 13**  
**Communication in Group Decision Making**
- Bales, Robert F. *Interaction Process Analysis: A Method for the Study of Small Groups*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1950.
- . *Personality and Interpersonal Behavior*. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1970.
- Bales, Robert F., Cohen, Stephen P., and Williamson, Stephen A. *SYMLOG: A System for the Multiple Level Observation of Groups*. London: Collier, 1979.
- Bales, Robert F., and Strodtbeck, F. L. "Phases in Group Problem-Solving." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 46 (1951): 485-495.
- Barge, J. Kevin, and Hirokawa, Randy Y. "Toward a Communication Competency Model of Group Leadership." *Small Group Behavior* 20 (1989): 167-189.
- Bell, M. A. "Phases in Group Problem-Solving." *Small Group Behavior* 13 (1982): 475-495.
- Bennis, W. G., and Shepard, H. A. "The Theory of Group Development." *Human Relations* 9 (1956): 415-437.
- Billingsley, Julie M. "An Evaluation of the Functional Perspective in Small Group Communication." In *Communication Yearbook* 16. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1993, pp. 615-622.
- Bonito, Joseph A., and Hollingshead, Andrea B. "Participation in Small Groups." In *Communication Yearbook* 20. Edited by Brant R. Burleson. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997, pp. 227-261.
- Bormann, Ernest. "Symbolic Convergence and Communication in Group Decision Making." In *Communication and Group Decision-Making*. Edited by Randy Y. Hirokawa and Marshall Scott Poole. Beverly Hills, CA: Sage, 1986, pp. 219-236.
- Cattell, Raymond. "Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality." *Psychological Review* 55 (1948): 48-63.
- Collins, Barry, and Guetzkow, Harold. *A Social Psychology of Group Processes for Decision-Making*. New York: Wiley, 1964.
- Courtright, John A. "A Laboratory Investigation of Groupthink." *Communication Monographs* 45 (1978): 229-246.
- Cragan, John F., and Shields, Donald. *Understanding Communication Theory: The Communicative Forces for Human Action*. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 93-121.
- Cragan, John F., and Wright, David W. "Small Group Communication Research of the 1980s: A Synthesis and Critique." *Communication Studies* 41 (1990): 212-236.
- Dewey, John. *How We Think*. Boston: Heath, 1910.
- Fisher, B. Aubrey. "Decision Emergence: Phases in Group Decision Making." *Speech Monographs* 37 (1970): 53-60.
- . "The Process of Decision Modification in Small Discussion Groups." *Journal of Communication* 20 (1970): 51-64.
- . *Small Group Decision Making: Communication and the Group Process*. New York: McGraw-Hill, 1980.
- Fisher, B. Aubrey, and Hawes, Leonard. "An Interact System Model: Generating a Grounded Theory of Small Groups." *Quarterly Journal of Speech* 57 (1971): 444-453.
- Follett, Mary Parker. *Creative Experience*. New York: Longmans, Green, 1924.
- Frey, Lawrence R., ed. *The Handbook of Group Communication Theory and Research*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1999.
- Giddens, Anthony. *New Rules of Sociological Method*. New York: Basic, 1976.
- . *Profiles and Critiques in Social Theory*. Berkeley: University of California Press, 1982.
- . *Studies in Social and Political Theory*. New York: Basic, 1977.
- Gouran, Dennis S. "Communication in Groups: The Emergence and Evolution of a Field of Study." In *The Handbook of Group Communication Theory and Research*. Edited by Lawrence R. Frey. Thousand Oaks, CA: Sage, 1999, pp. 3-36.
- . "The Paradigm of Unfulfilled Promise: A Critical Examination of the History of Research on Small Groups in Speech Communication." In *Speech Communication in the 20th Century*. Edited by Thomas W. Benson. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1985, pp. 90-108.
- Gouran, Dennis S., and Fisher, B. Aubrey. "The Functions of Human Communication in the Formation, Maintenance

- nance, and Performance of Small Groups." In *Handbook of Rhetorical and Communication Theory*. Edited by Carroll C. Arnold and John Waite Bowers. Boston: Allyn & Bacon, 1984, pp. 622-659.
- Gouran, Dennis S., and Hirokawa, Randy Y. "Counteractive Functions of Communication in Effective Group Decision-Making." In *Communication and Group Decision-Making*. Edited by Randy Y. Hirokawa and Marshall Scott Poole. Beverly Hills, CA: Sage, 1986, pp. 81-92.
- Gouran, Dennis S., Hirokawa, Randy Y., Julian, Kelly M., and Leatham, Geoff B. "The Evolution and Current Status of the Functional Perspective on Communication in Decision-Making and Problem-Solving Groups." In *Communication Yearbook 16*. Edited by Stanley A. Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1993, pp. 573-600.
- Gouran, Dennis S., Hirokawa, Randy Y., McGee, Michael Calvin, and Miller, Laurie L. "Communication in Groups: Research Trends and Theoretical Perspectives." In *Building Communication Theories: A Socio/Cultural Approach*. Edited by Fred L. Casmir. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1994, pp. 241-268.
- Hirokawa, Randy Y. "Group Communication and Decision Making Performance: A Continued Test of the Functional Perspective." *Human Communication Research* 14 (1988): 487-515.
- . "Group Communication and Problem-Solving Effectiveness I: A Critical Review of Inconsistent Findings." *Communication Quarterly* 30 (1982): 134-141.
- . "Group Communication and Problem-Solving Effectiveness: An Investigation of Group Phases." *Human Communication Research* 9 (1983): 291-305.
- . "Group Communication and Problem-Solving Effectiveness II." *Western Journal of Speech Communication* 47 (1983): 59-74.
- Hirokawa, Randy Y., and Poole, Marshall Scott, eds. *Communication and Group Decision-Making*. Beverly Hills, CA: Sage, 1986.
- Hirokawa, Randy Y., and Scheerhorn, Dirk R. "Communication in Faulty Group Decision-Making." In *Communication and Group Decision-Making*. Edited by Randy Y. Hirokawa and Marshall Scott Poole. Beverly Hills, CA: Sage, 1986, pp. 63-80.
- Hirokawa, Randy, Salazar, Abran J., Erbert, Larry, and Ice, Richard J. "Small Group Communication." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by Michael B. Salwen and Don W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 359-382.
- Janis, Irving. *Crucial Decisions: Leadership in Policy Making and Crisis Management*. New York: Free Press, 1989.
- . *Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes*. Boston: Houghton Mifflin, 1982.
- Janis, Irving, and Mann, Leon. *Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice, and Commitment*. New York: Free Press, 1977.
- Jarboe, Susan. "A Comparison of Input-Output, Process-Output, and Input-Process-Output Models of Small Group Problem-Solving Effectiveness." *Communication Monographs* 55 (1988): 121-142.
- Lacoursiere, R. *The Life Cycle of Groups*. New York: Human Sciences, 1980.
- Lewin, Kurt. *Resolving Social Conflicts: Selected Papers on Group Dynamics*. New York: Harper & Row, 1948.
- Meyers, Renée A., and Brashers, Dale E. "Argument in Group Decision Making: Explicating a Process Model and Investigating the Argument-Outcome Link." *Communication Monographs* 65 (1998): 262-281.
- Phillips, Gerald M., and Wood, Julia T., eds. *Emergent Issues in Human Decision Making*. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1984.
- Poole, Marshall Scott. "Decision Development in Small Groups, III: A Multiple Sequence Model of Group Decision Development." *Communication Monographs* 50 (1983): 321-342.
- . "Do We Have Any Theories of Group Communication?" *Communication Studies* 41 (1990): 237-247.
- . "The Small Group Should be the Fundamental Unit of Communication Research." In *Communication: Views from the Helm for the 21st Century*. Edited by Judith S. Trent. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 94-97.
- Poole, Marshall Scott, and Roth, Jonelle. "Decision Development in Small Groups IV: A Typology of Group Decision Paths." *Human Communication Research* 15 (1989): 323-356.
- . "Decision Development in Small Groups V: Test of a Contingency Model." *Human Communication Research* 15 (1989): 549-589.
- Poole, Marshall Scott, Seibold, David R., and McPhee, Robert D. "Group Decision-Making as a Structural Process." *Quarterly Journal of Speech* 71 (1985): 74-102.
- . "A Structural Approach to Theory-Building in Group Decision-Making Research." In *Communication and Group Decision-Making*. Edited by Randy Y. Hirokawa and Marshall Scott Poole. Beverly Hills, CA: Sage, 1986, pp. 238-240.
- Putnam, Linda L., and Stohl, Cynthia. "Bona Fide Groups: An Alternative Perspective for Communication and Small Group Decision Making." In *Communication and Group Decision Making*. Edited by R. Y. Hirokawa and M. S. Poole. Thousand Oaks, CA: Sage, 1996, pp. 247-278.
- . "Bona Fide Groups: A Reconceptualization of Groups in Context." *Communication Studies* 41 (1990): 248-265.
- Rogers, Everett M. *A History of Communication Study: A Biographical Approach*. New York: Free Press, 1994.
- Stohl, Cynthia, and Holmes, Michael E. "A Functional Perspective for Bona Fide Groups." In *Communication Yearbook 16*. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1993, pp. 601-614.
- Stohl, Cynthia, and Putnam, Linda L. "Group Communication in Context: Implications for the Study of Bona Fide Groups." In *Group Communication in Context: Studies of Natural Groups*. Edited by L. R. Frey. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1994, pp. 285-292.
- Tuckman, Bruce. "Developmental Sequence in Small Groups." *Psychological Bulletin* 63 (1965): 384-399.

## Chapter 14 Communication and Organizational Networks

- Allen, Myria Watkins, Gotcher, M. Michael, and Seibert, Joy Hart. "A Decade of Organizational Communication Research: Journal Articles 1980-1991." In *Communication*





- Yearbook 16. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1993, pp. 252-330.
- Aivesson, Mats, and Deetz, Stanley. "Critical Theory and Postmodernism Approaches to Organizational Studies." In *Handbook of Organizational Studies*. Edited by S. Clegg, C. Harding, and W. Nord. London: Sage, 1996, pp. 173-202.
- Banks, Stephen P., and Riley, Patricia. "Structuration Theory as an Ontology for Communication Research." In *Communication Yearbook 16*. Edited by Stanley A. Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1993, pp. 167-196.
- Barker, James R., and Cheney, George. "The Concept and the Practices of Discipline in Contemporary Organizational Life." *Communication Monographs* 61 (1994): 19-43.
- Carlone, David, and Taylor, Bryan. "Organizational Communication and Cultural Studies: A Review Essay." *Communication Theory* 8 (1998): 337-367.
- Cheney, George. "The Rhetoric of Identification and the Study of Organizational Communication." *Quarterly Journal of Speech* 69 (1983): 143-158.
- Cheney, George, et. al. "Democracy, Participation, and Communication at Work: A Multidisciplinary Review." In *Communication Yearbook 21*. Edited by Michael E. Roloff. Thousand Oaks, CA: Sage, 1998, pp. 35-91.
- . *Rhetoric in an Organizational Society: Managing Multiple Identities*. Columbia: University of South Carolina Press, 1991.
- Cheney, George, and Tompkins, Phillip K. "Coming to Terms with Organizational Identification and Commitment." *Central States Speech Journal* 38 (1987): 1-15.
- Deetz, Stanley. *Democracy in an Age of Corporate Colonization: Developments in Communication and the Politics of Everyday Life*. Albany: SUNY Press, 1992.
- . "Stakeholders and Negotiating the New Social Contracts: A Communication Theory Perspective." In *Communication: Views from the Helm for the 21st Century*. Edited by Judith S. Trent. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 153-161.
- Delia, Jesse. "The Logic Fallacy, Cognitive Theory, and the Enthymeme: A Search for the Foundations of Reasoned Discourse." *Quarterly Journal of Speech* 56 (1970): 140-148.
- Eisenstadt, S. N. *Max Weber on Charisma and Institution Building*. Chicago: University of Chicago Press, 1968.
- Etzioni, Amatai. *Modern Organizations*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1964.
- Everett, James L. "Communication and Sociocultural Evolution in Organizations and Organizational Populations." *Communication Theory* 4 (1994): 93-110.
- Farace, Richard V., Monge, Peter R., and Russell, Hamish. *Communicating and Organizing*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1977.
- Fayol, Henri. *General and Industrial Management*. New York: Pitman, 1949.
- Giddens, Anthony. *Central Problems in Social Theory*. Berkeley: University of California Press, 1979.
- . *Profiles and Critiques in Social Theory*. Berkeley: University of California Press, 1982.
- Johnson, H. "A New Conceptualization of Source of Organizational Climate." *Administrative Science Quarterly* 3 (1976): 275-292.
- Kovačić, Branislav. "The Democracy and Organizational Communication Theories of Deetz, Mumby, and Associates." *Watershed Research Traditions in Human Communication Theory*. Edited by Donald P. Cushman and Branislav Kovačić. Albany: SUNY Press, 1995, pp. 211-238.
- Kreps, Gary L. "A Field Experimental Test and Reevaluation of Weick's Model of Organizing." In *Communication Yearbook 4*. Edited by Dan Nimmo. New Brunswick, NJ: Transaction, 1980, pp. 389-398.
- Likert, Rensis. *The Human Organization*. New York: McGraw-Hill, 1967.
- . *New Patterns of Management*. New York: McGraw-Hill, 1961.
- Marshall, Judi. "Viewing Organizational Communication from a Feminist Perspective: A Critique and Some Offerings." In *Communication Yearbook 16*. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1993, pp. 122-143.
- McPhee, Robert D. "Formal Structure and Organizational Communication." In *Organizational Communication: Traditional Themes and New Directions*. Edited by Robert D. McPhee and Phillip K. Tompkins. Beverly Hills, CA: Sage, 1985, pp. 149-178.
- . "Organizational Communication: A Structural Exemplar." In *Rethinking Communication: Paradigm Exemplars*. Edited by Brenda Dervin, Lawrence Grossberg, Barbara O'Keefe, and Ellen Wartella. Beverly Hills, CA: Sage, 1989, pp. 199-212.
- Monge, Peter R. "The Network Level of Analysis." In *Handbook of Communication Science*. Edited by Charles R. Berger and Steven H. Chaffee. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 239-270.
- Monge, Peter R., and Eisenberg, Eric M. "Emergent Communication Networks." In *Handbook of Organizational Communication: An Interdisciplinary Perspective*. Edited by Frederic M. Jablin, Linda L. Putnam, Karlene H. Roberts, and Lyman W. Porter. Newbury Park, CA: Sage, 1987, pp. 304-342.
- Morgan, Gareth. *Images of Organization*. Beverly Hills, CA: Sage, 1986.
- Mumby, Dennis K. *Communication and Power in Organizations: Discourse, Ideology, and Domination*. Norwood, NJ: Ablex, 1988.
- . "Critical Organizational Communication Studies: The Next 10 Years." *Communication Monographs* 60 (1993): 18-25.
- . "The Problem of Hegemony: Rereading Gramsci for Organizational Communication Studies." *Western Journal of Communication* 61 (1997): 343-375.
- Pacanowsky, Michael. "Creating and Narrating Organizational Realities." In *Rethinking Communication: Paradigm Exemplars*. Edited by Brenda Dervin, Lawrence Grossberg, Barbara O'Keefe, and Ellen Wartella. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 250-257.
- Pacanowsky, Michael, and O'Donnell-Trujillo, Nick. "Communication and Organizational Cultures." *Western Journal of Speech Communication* 46 (1982): 115-130.
- . "Organizational Communication as Cultural Performance." *Communication Monographs* 50 (1983): 126-147.
- Papa, Michael J., Auwal, Mohammad, and Singhal, Arvind. "Organizing for Social Change Within Concertive Control Systems: Member Identification, Empowerment, and the Masking of Discipline." *Communication Monographs* 64 (1997): 219-249.
- Perrow, Charles. *Complex Organizations: A Critical Essay*. Glenview, IL: Scott, Foresman, 1972.

- Poole, Marshall Scott. "Communication and Organizational Climate: Review, Critique, and a New Perspective." In *Organizational Communication: Traditional Themes and New Directions*. Edited by Robert D. McPhee and Phillip K. Tompkins. Beverly Hills, CA: Sage, 1985, pp. 79-108.
- Poole, Marshall Scott, and McPhee, Robert D. "A Structural Analysis of Organizational Climate." In *Communication and Organizations: An Interpretive Approach*. Edited by Linda L. Putnam and Michael E. Pacanowsky. Beverly Hills, CA: Sage, 1983, pp. 195-220.
- Putnam, Linda L., and Stohl, Cynthia. "Bona Fide Groups: An Alternative Perspective for Communication and Small Group Decision Making." In *Communication and Group Decision Making*. Edited by R. Y. Hirokawa and M. S. Poole. Thousand Oaks, CA: Sage, 1996, pp. 247-278.
- . "Bona Fide Groups: A Reconceptualization of Groups in Context." *Communication Studies* 41 (1990): 248-265.
- Richmond, Virginia P., and McCroskey, James C. "Management Communication Style, Tolerance for Disagreement, and Innovativeness as Predictors of Employee Satisfaction: A Comparison of Single-Factor, Two-Factor, and Multiple-Factor Approaches." In *Communication Yearbook 3*. Edited by Dan Nimmo. New Brunswick, NJ: Transaction, 1979, pp. 359-373.
- Sackmann, Sonja A. "Managing Organizational Culture: Dreams and Possibilities." In *Communication Yearbook 13*. Edited by James Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1990, pp. 114-148.
- Sass, James S., and Canary, Daniel J. "Organizational Commitment and Identification: An Examination of Conceptual and Operational Convergence." *Western Journal of Speech Communication* 55 (1991): 275-293.
- Scott, Craig R., Corman, Steven R., and Cheney, George. "Development of a Structural Model of Identification in the Organization." *Communication Theory* 8 (1998): 298-336.
- Siebold, David R. "Groups and Organizations: Premises and Perspectives." In *Communication: Views from the Helm for the 21st Century*. Edited by Judith S. Trent. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 162-268.
- Simon, Herbert. *Administrative Behavior*. New York: Free Press, 1976.
- Stohl, Cynthia. *Organizational Communication: Connectedness in Action*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.
- Stohl, Cynthia, and Holmes, Michael E. "A Functional Perspective for Bona Fide Groups." In *Communication Yearbook 16*. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1993, pp. 601-614.
- Stohl, Cynthia, and Putnam, Linda L. "Group Communication in Context: Implications for the Study of Bona Fide Groups." In *Group Communication in Context: Studies of Natural Groups*. Edited by L. R. Frey. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1994, pp. 285-292.
- Taylor, Frederick W. *Principles of Scientific Management*. New York: Harper Brothers, 1947.
- Taylor, James R. *Rethinking the Theory of Organizational Communication: How to Read an Organization*. Norwood, NJ: Ablex, 1993.
- . "Shifting from a Heteronomous to an Autonomous Worldview of Organizational Communication: Communication Theory on the Cusp." *Communication Theory* 5 (1995): 1-35.
- Taylor, James R., Cooren, Francois, Giroux, Nicole, and Robichaud, Daniel. "The Communicational Basis of Organization: Between the Conversation and the Text." *Communication Theory* 6 (1996): 1-39.
- Taylor, James R., and Van Every, Elizabeth J. *The Emergent Organization: Communication as its Site and Surface*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 2000.
- Tompkins, Phillip K., and Cheney, George. "Account Analysis of Organizations: Decision Making and Identification." In *Communication and Organizations: An Interpretive Approach*. Edited by Linda L. Putnam and Michael E. Pacanowsky. Beverly Hills, CA: Sage, 1983, pp. 123-146.
- . "Communication and Unobtrusive Control in Contemporary Organizations." In *Organizational Communication: Traditional Themes and New Directions*. Edited by Robert D. McPhee and Phillip K. Tompkins. Beverly Hills, CA: Sage, 1985, pp. 179-210.
- Van Maanen, John, and Barley, Stephen R. "Cultural Organization: Fragments of a Theory." In *Organizational Culture*. Edited by Peter J. Frost and others. Beverly Hills, CA: Sage, 1985, pp. 31-54.
- Weber, Max. *The Theory of Social and Economic Organizations*. Translated by A. M. Henderson and Talcott Parsons. New York: Oxford University Press, 1947.
- Weick, Carl. *The Social Psychology of Organizing*, 2nd ed. Reading, MA: Addison-Wesley, 1979.
- Wert-Gray, Stacia, Center, Candy, Brashers, Dale E., and Meyers, Renée A. "Research Topics and Methodological Orientations in Organizational Communication: A Decade in Review." *Communication Studies* 42 (1991): 141-154.

## Chapter 15 Communication and Media

- Allor, Martin. "Relocating the Site of the Audience." *Critical Studies in Mass Communication* 5 (1988): 217-233.
- Ball-Rokeach, Sandra J., and Cantor, Muriel G., eds. *Media, Audience, and Social Structure*. Beverly Hills, CA: Sage, 1986.
- Ball-Rokeach, Sandra J., and DeFleur, Melvin L. "A Dependency Model of Mass-Media Effects." *Communication Research* 3 (1976): 3-21.
- Barker, David, and Timberg, Bernard M. "Encounters with the Television Image: Thirty Years of Encoding Research." In *Communication Yearbook 15*. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1992, pp. 209-238.
- Baudrillard, Jean. *The Illusion of the End*. Translated by Chris Turner. Cambridge, UK: Polity, 1994.
- . *Simulations*. Translated by Paul Foss, Paul Patton, and Philip Beitchman. New York: Semiotext(e), 1983.
- . *Symbolic Exchange and Death*. Translated by Iain Hamilton Grant. Thousand Oaks, CA: Sage, 1993.
- Bauer, Raymond. "The Audience." In *Handbook of Communication*. Edited by Ithiel de sola Pool and others. Chicago: Rand McNally, 1973, pp. 141-152.
- . "The Obstinate Audience: The Influence Process from the Point of View of Social Communication." *American Psychologist* 19 (1964): 319-328.

- Bineham, Jeffery L. "A Historical Account of the Hypodermic Model in Mass Communication." *Communication Monographs* 55 (1988): 230-246.
- Biocca, Frank A. "Opposing Conceptions of the Audience: The Active and Passive Hemispheres of Mass Communication Theory." In *Communication Yearbook 11*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1988, pp. 51-80.
- Blumler, Jay, and Katz, Elihu, eds. *The Uses of Mass Communication*. Beverly Hills, CA: Sage, 1974.
- Boulding, Kenneth. "The Medium Is the Massage." In *McLuhan: Hot and Cool*. Edited by Gerald E. Stearn. New York: Dial, 1967, pp. 56-68.
- Bryant, Jennings, and Zillmann, Dolf, eds. *Perspectives on Media Effects*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1986.
- Burrowes, Carl Patrick. "From Functionalism to Cultural Studies: Manifest Ruptures and Latent Continuities." *Communication Theory* 6 (1996): 88-103.
- Carey, J. W. "Harold Adams Innis and Marshall McLuhan." *Antioch Review* 27 (1967): 5-39.
- Carragee, Kevin. "A Critical Evaluation of Debates Examining the Media Hegemony Thesis." *Western Journal of Communication* 57 (summer 1993): 330-348.
- Childs, M., and Reston, J., eds. *Walter Lippmann and His Times*. New York: Harcourt Brace, 1959.
- Cragan, John F., and Shields, Donald C. *Understanding Communication Theory: The Communicative Forces for Human Action*. Boston: Allyn & Bacon, 1998, pp. 175-207.
- Davis, Dennis K., and Baran, Stanley J. *Mass Communication and Everyday Life: A Perspective on Theory and Effects*. Belmont, CA: Wadsworth, 1981.
- Davis, Dennis K., and Puckett, Thomas F. N. "Mass Entertainment and Community: Toward a Culture-Centered Paradigm for Mass Communication Research." In *Communication Yearbook 15*. Edited by Stanley Deetz. Newbury Park, CA: Sage, 1992, pp. 3-34.
- DeFleur, Melvin L., and Ball-Rokeach, Sandra J. *Theories of Mass Communication*. New York: Longman, 1982.
- Elliott, Philip. "Uses and Gratifications Research: A Critique and Sociological Alternative." In *The Uses of Mass Communication*. Edited by Jay Blumler and Elihu Katz. Beverly Hills, CA: Sage, 1974, pp. 249-268.
- Ellis, Donald G. *Crafting Society: Ethnicity, Class, and Communication Theory*. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1999.
- Emmers-Sommer, Tara M., and Allen, Mike. "Surveying the Effect of Media Effects: A Meta-Analytic Summary of the Media Effects Research." *Human Communication Research* 25 (1999): 478-497.
- Fiske, John. *Introduction to Communication Studies*. New York: Methuen, 1982.
- . *Reading the Popular*. Winchester, MA: Unwin Hyman, 1989.
- . *Television Culture*. New York: Methuen, 1987.
- . *Understanding Popular Culture*. Winchester, MA: Unwin Hyman, 1989.
- Fortner, Robert S. "Mediated Communication Theory." In *Building Communication Theories: A Socio/Cultural Approach*. Edited by Fred L. Casmir. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1994, pp. 209-240.
- Fry, Donald L., and Fry, Virginia H. "A Semiotic Model for the Study of Mass Communication." In *Communication Yearbook 9*. Edited by Margaret L. McLaughlin. Beverly Hills, CA: Sage, 1986, pp. 443-462.
- Gerbner, George. "Mass Media and Human Communication Theory." In *Human Communication Theory*. Edited by Frank E. X. Dance. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1967.
- Gerbner, George, Gross, Larry, Morgan, Michael, and Signorielli, Nancy. "A Curious Journey into the Scary World of Paul Hirsch." *Communication Research* 8 (1981): 39.
- . "Living with Television: The Dynamics of the Cultivation Process." In *Perspectives on Media Effects*. Edited by Jennings Bryant and Dolf Zillmann. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1986, pp. 17-40.
- Gergen, Kenneth J. *The Saturated Self: Dilemmas of Identity in Contemporary Life*. New York: HarperCollins, 1991.
- González, Hernando. "Mass Media and the Spiral of Silence: The Philippines from Marcos to Aquino." *Journal of Communication* 34 (1988): 33-48.
- Greenberg, Bradley S., and Salwen, Michael B. "Mass Communication Theory and Research: Concepts and Models." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by Michael B. Salwen and Don W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 63-78.
- Gronbeck, Bruce. "McLuhan as Rhetorical Theorist." *Journal of Communication* 31 (1981): 117-128.
- Grossberg, Lawrence. "Strategies of Marxist Cultural Interpretation." *Critical Studies in Mass Communication* 1 (1984): 392-421.
- Hirsch, Paul M. "The 'Scary World' of the Nonviewer and Other Anomalies: A Reanalysis of Gerbner et al.'s Findings on Cultivation Analysis." *Communication Research* 7 (1980): 404.
- Huesca, Robert, and Dervin, Brenda. "Theory and Practice in Latin American Alternative Communication Research." *Journal of Communication* 44 (1994): 53-73.
- Innis, Harold Adams. *The Bias of Communication*. Toronto: University of Toronto Press, 1951.
- . *Empire and Communications*, 2nd ed. Toronto: University of Toronto Press, 1972.
- Jensen, Klaus Bruhn. "When Is Meaning? Communication Theory, Pragmatism, and Mass Media Reception." In *Communication Yearbook 14*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1991, pp. 3-32.
- Katz, Elihu. "The Two-Step Flow of Communication." *Public Opinion Quarterly* 21 (1957): 61-78.
- Katz, Elihu, Blumler, Jay, and Gurevitch, Michael. "Uses of Mass Communication by the Individual." In *Mass Communication Research: Major Issues and Future Directions*. Edited by W. Phillips Davidson and Frederick Yu. New York: Praeger, 1974, pp. 11-35.
- Katz, Elihu, and Lazarsfeld, Paul. *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communications*. New York: Free Press, 1955.
- Klapper, Joseph T. *The Effects of Mass Communication*. Glencoe, IL: Free Press, 1960.
- Lasswell, Harold. "The Structure and Function of Communication in Society." In *The Communication of Ideas*. Edited by Lyman Bryson. New York: Institute for Religious and Social Studies, 1948, pp. 37-51.
- Lazarsfeld, Paul, Berelson, Bernard, and Gaudet, H. *The People's Choice*. New York: Columbia University Press, 1948.
- Lazarsfeld, Paul, and Merton, Robert K. "Mass Communication, Popular Taste, and Organized Social Action." In

- The Process and Effects of Mass Communication*. Edited by Wilbur Schramm and Donald Roberts. Urbana: University of Illinois Press, 1971, pp. 554-578.
- Leeds-Hurwitz, Wendy. *Semiotics and Communication: Signs, Codes, Cultures*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1993.
- Lindlof, Thomas R. "Media Audiences as Interpretive Communities." In *Communication Yearbook 11*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1988, pp. 81-107.
- Lippmann, Walter. *Public Opinion*. New York: Macmillan, 1921.
- Mahler, Alwin, and Rogers, Everett M. "The Diffusion of Interactive Communication Innovations and the Critical Mass: The Adoption of Telecommunications Services by German Banks." *Telecommunications Policy* 23 (1999): 719-740.
- McCombs, Maxwell. "New Frontiers in Agenda Setting: Agendas of Attributes and Frames." *Mass Communication Review* 24 (1997): 4-24.
- McCombs, Maxwell, and Bell, Tamara. "The Agenda Setting Role of Mass Communication." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by Michael B. Salwen and Don W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 93-110.
- McLuhan, Marshall. *The Gutenberg Galaxy: The Making of Typographic Man*. Toronto: University of Toronto Press, 1962.
- . *The Mechanical Bride*. New York: Vanguard, 1951.
- . *Understanding Media*. New York: McGraw-Hill, 1964.
- McLuhan, Marshall, and Fiore, Quentin. *The Medium Is the Massage*. New York: Bantam, 1967.
- McQuail, Denis. *Mass Communication Theory: An Introduction*. London: Sage, 1987.
- . "With the Benefits of Hindsight: Reflections on Uses and Gratifications Research." *Critical Studies in Mass Communication* 1 (1984): 177-193.
- Meyrowitz, Joshua. "Images of Media: Hidden Ferment—and Harmony—in the Field." *Journal of Communication* 43 (1993): 55-67.
- . *No Sense of Place: The Impact of Electronic Media on Social Behavior*. New York: Oxford University Press, 1985.
- Morgan, Michael, and Shanahan, James. "Two Decades of Cultivation Research: An Appraisal and Meta-Analysis." In *Communication Yearbook 20*. Edited by Brant R. Bureson. Thousand Oaks, CA: Sage, 1997, pp. 1-45.
- Neuman, W. R. "The Threshold of Public Opinion." *Public Opinion Quarterly* 54 (1990): 159-176.
- Noelle-Neumann, Elisabeth. "The Effect of Media on Media Effects Research." *Journal of Communication* 33 (1983): 157-165.
- . "Return to the Concept of Powerful Mass Media." In *Studies of Broadcasting*. Edited by H. Eguchi and K. Sata. Tokyo: Nippon Hoso Kyokai, 1973, pp. 67-112.
- . *The Spiral of Silence: Public Opinion—Our Social Skin*. Chicago: University of Chicago Press, 1984.
- . "The Theory of Public Opinion: The Concept of the Spiral of Silence." In *Communication Yearbook 14*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1991, pp. 256-287.
- Palmgreen, Philip. "Uses and Gratifications: A Theoretical Perspective." In *Communication Yearbook 8*. Edited by Robert N. Bostrom. Beverly Hills, CA: Sage, 1984, pp. 20-55.
- Pietilä, Veikko. "Perspectives on Our Past: Charting the Histories of Mass Communication Studies." *Critical Studies in Mass Communication* 11 (1994): 346-361.
- Potter, W. James. "Cultivation Theory and Research: A Conceptual Critique." *Human Communication Research* 19 (1993): 564-601.
- . *On Media Violence*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1999, pp. 11-24.
- Protest, David, and McCombs, Maxwell. *Agenda Setting: Readings on Media, Public Opinion, and Policymaking*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1991.
- Rayburn, J. D., II. "Uses and Gratifications." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by Michael B. Salwen and Don W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 145-163.
- Reese, Stephen D. "Setting the Media's Agenda: A Power Balance Perspective." In *Communication Yearbook 14*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1991, pp. 309-340.
- Rogers, Everett M. *Diffusion of Innovations*, 4th ed. New York: Free Press, 1995.
- . *A History of Communication Study: A Biographical Approach*. New York: Free Press, 1994, chaps. 1, 6, 7, 12.
- Rogers, Everett M., and Dearing, James W. "Agenda-Setting Research: Where Has It Been, Where Is It Going?" In *Communication Yearbook 11*. Edited by James A. Anderson. Newbury Park, CA: Sage, 1988, pp. 555-593.
- Rogers, Everett M., and Kincaid, D. Lawrence. *Communication Networks: Toward a New Paradigm for Research*. New York: Free Press, 1981.
- Rogers, Everett M., and Shoemaker, F. Floyd. *Communication of Innovations: A Cross-Cultural Approach*. New York: Free Press, 1971.
- Rosengren, Karl Erik. "Culture, Media, and Society: Agency and Structure, Continuity and Change." In *Media Effects and Beyond: Culture, Socializations, and Lifestyles*. Edited by Karl Erik Rosengren. London: Routledge, 1994, pp. 3-28.
- Rosengren, K., Wenner, L., and Palmgreen, P., eds. *Media Gratifications Research: Current Perspectives*. Beverly Hills, CA: Sage, 1985.
- Rubin, Alan M. "Audience Activity and Media Use." *Communication Monographs* 60 (1993): 98-105.
- Rubin, Alan M., and Windahl, Sven. "The Uses and Dependency Model of Mass Communication." *Critical Studies in Mass Communication* 3 (1986): 186.
- Salmon, Charles T., and Glynn, Carroll J. "Spiral of Silence: Communication and Public Opinion as Social Control." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by Michael B. Salwen and Don W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 165-180.
- Scheufele, Dietram A. "Framing as a Theory of Media Effects." *Journal of Communication* 49 (1999): 103-122.
- Schoening, Gerard T., and Anderson, James A. "Social Action Media Studies: Foundational Arguments and Common Premises." *Communication Theory* 5 (1995): 93-116.
- Sears, David O., and Freedman, Jonathan I. "Selective Exposure to Information: A Critical Review." In *The Process and Effects of Mass Communication*. Edited by Wilbur Schramm and Donald F. Roberts. Urbana: University of Illinois Press, 1971, pp. 209-234.

- Severin, Werner J., and Tankard, James W. *Communication Theories: Origins, Methods, Uses*. New York: Hastings House, 1979.
- Shaw, Donald L., and McCombs, Maxwell E. *The Emergence of American Political Issues*. St. Paul, MN: West, 1977.
- Shoemaker, Pamela J. "Media Gatekeeping." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by Michael B. Salwen and Don W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 79-91.
- Signorielli, Nancy. "Television's Mean and Dangerous World: A Continuation of the Cultural Indicators Perspective." In *Cultivation Analysis: New Directions in Media Effects Research*. Edited by Nancy Signorielli and Michael Morgan. Newbury Park, CA: Sage, 1990, pp. 85-106.
- Signorielli, Nancy, and Morgan, Michael, eds. *Cultivation Analysis: New Directions in Media Effects Research*. Newbury Park, CA: Sage, 1990.
- . "Cultivation Analysis: Research and Practice." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*. Edited by Michael B. Salwen and Don W. Stacks. Mahwah, NJ: Erlbaum, 1996, pp. 111-126.
- Siune, Karen, and Borre, Ole. "Setting the Agenda for a Danish Election." *Journal of Communication* 25 (1975): 65-73.
- Sproule, J. Michael. "Progressive Propaganda Critics and the Magic Bullet Myth." *Critical Studies in Mass Communication* 6 (1989): 225-246.
- Swanson, David L. "Political Communication Research and the Uses and Gratifications Model: A Critique." *Communication Research* 6 (1979): 36-53.
- Swanson, David L., and Babrow, Austin S. "Uses and Gratifications: The Influence of Gratification-Seeking and Expectancy-Value Judgments on the Viewing of Television News." In *Rethinking Communication: Paradigm Exemplars*. Edited by Brenda Dervin, Lawrence Grossberg, Barbara O'Keefe, and Ellen Wartella. Newbury Park, CA: Sage, 1989, pp. 361-375.
- Tapper, John. "The Ecology of Cultivation: A Conceptual Model for Cultivation Research." *Communication Theory* 5 (1995): 36-57.
- Wolfe, Tom. "The New Life Out There." In *McLuhan: Hot and Cool*. Edited by Gerald E. Stearn. New York: Dial, 1967, pp. 34-56.
- Zhu, Jian-Hua, and Blood, Deborah. "Media Agenda-Setting Theory: Telling the Public What to Think About." In *Emerging Theories of Human Communication*. Edited by Branislav Kovačić. Albany: SUNY Press, 1997, pp. 88-114.
- Zillmann, Dolf. "Attribution and Misattribution of Excitatory Reactions." In *New Directions in Attribution Research*, vol. 2. Edited by J. H. Harvey, W. J. Ickes, and R. F. Kidd. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1978, pp. 335-368.

[ G e n e r a l I n f o r m a t i o n ]

书名 = 新闻与传播系列教材·翻译版 人类传播理论 (第七版)

作者 =

页数 = 4 2 3

SS号 = 1 1 3 4 3 1 8 7

出版日期 =