

改革中几种社会心理倾向的初步分析

管益忻 陈显容

从传统封闭稳定型的社会心理向开放变动型的社会心理的转变，是改革时期社会心理的主要特征。改革的现实刺激人们产生多种多样的心理反响。“议论纷纷”就是改革时期社会心理的写照。当前人们在社会心理方面主要是渴望和关注改革，认为改革是强国富民的必由之路。这可从抽样调查中获得90%以上的人赞成、支持改革的数据（北京市总工会对28 280人的调查结果是90%以上；四川省对4 111人调查的结果是90%以上得到验证。也还有种种不利于改革的社会心理倾向，必须予以高度重视。例如：逆差心理倾向、攀比心理倾向、局部失衡心理倾向等等。

一、逆差心理

何为逆差心理？一般说来，这是指人们的利益因出现某种（实际的或仅仅是观念的）“负差”时而产生的一种社会心理。在当前改革中人们产生的这种逆差心理，有许多特点。一是负值性。经济体制、政治体制、文化观念等的改革和社会变迁，必然引出社会各阶层人们在利益、关系及社会地位方面的新调整，由此而生成人们心理的“逆（负）差”状态。人们不时地感到“物价高了”，“东西贵了”，“实际收入少了”，“生活水平下降了”等等，就是这种负值性特征的普通表现形式。二是纵向性。这种“负差”是一种纵向的，往往是在“今昔”对比中感受、体验到的“负差”。正因此，所以又叫“逆差”心理。过去是物价稳定，现在是物价上涨；过去不要钱的事（补贴、供给、事业开支等等），现在要钱（进入商品交换）了。三是相对性。这是一种相对的而不是绝对的“逆差”心理。例如，在总收入大于总支出前提下某一项支出（如购买蔬菜等副食品）所占比重增大了，或者，实际价格高于主观想象、主观愿望的价格，这种纯粹观念性的东西也可以形成一种心理上的“负差”状态。

逆差心理赖以产生、发展的主要经济根源如基本社会机理，大致上可分为以下三类：

（1）观念（习惯）型。首先整个社会正在从产品计划经济向有计划商品经济过渡；从“安全”的“趋稳态”因而极乏活力的经济社会结构向虽有一定风险，但以充满活力的有计划市场机制为内核的经济社会结构过渡，尤其是其中必然产生的竞争、淘汰、企业破产、个人失业，等等，人们不习惯。同过去比，观念上生出一种逆差心理。其次，斯大林的价格（价值规律）工具论，多年来统治了我们的头脑。总是立足于实物分配，在观念上总以实物分配为“正宗”。现在，在真正从实物分配向价值计量过渡时，人们便不自觉地产生了一种逆差的心理。再者，对“一切向钱看”的非科学批判造成的非科学观念，也必然导致并强化这种逆差心理。在我国，俗话说“钱能通神”、“有钱能使鬼推磨”。历来，“钱”被认为是一切罪恶的渊藪。在这种古训和“左”的理论指导下对“一切向钱看”的非科学批判，完

全混淆了作为价值实现形式的货币交换同个人主义、自私自利等等行为的界限。现在要给“五花八绑”的“钱”松绑，让它在其应当涉足的领域通行无阻。于是，人们在“什么都要钱”的惊愕下，产生了“负差”心理。

(2) 实体(利益)型。这一类是指源于实际利益的逆差所引起的心理逆差。大体上有三个层次：一是家庭(个人)层次。个人收入方面的相对逆差，最能激发这种心理。即虽然总收入大于总支出，但是，在某些个别项目的实际支出值大于(以往的、或纯粹是主观愿望的)预定支出值，便产生一种相对逆差心理。二是企(事)业单位层次。如盈利因原材料涨价，或因分、留比例变动感到“少了”、“亏了”的相对逆差心理。三是社会范围，包括不同阶层、不同层次。不讲总物价指数的上升幅度同总收入指数(这当然是后者大于前者)，而只讲某某局部、阶段、时区，这当然总会产生某种相对逆差感的。

(3) 体制(关系)型。此类，既不是观念，也非实际利益本身，而是旧体制的改革中造成的心理倾向上的相对逆差感。它大体分为三种。其一，喜欢封建人身依附关系。一听说“宏观控制，微观搞活”，不仅综合部门、主管部门，就连二级公司、基层中心店(商店)或工区(建筑行业)等等，也出来争当控制(企业)微观的“宏观”。其二，以前是卖方控制买方、供方控制求方。现在这种关系颠倒过来了，在人们心理上造成的一种相对逆差感，以往似乎并不为人们所注意，而在改革揭开了旧体制的“奥秘”的今天，人确乎是强烈地感受到了这一点。其三，恶性循环场。一个突出的表现，就是许多同志所亲身感受到并生动形容的“无名火”。上班挤车，生一肚子气；下班买东西，店员待答不理，个体户缺斤少两。无疑，这同时也是一种循环“授(受)气”圈。A慢待了B，B再去慢待C，C再去慢待D……由此，造成了一个相关系统都充满了“无名火”的恶性循环的社会场。

二、攀比心理

现在，我们来剖析攀比心理。所谓攀比心理乃是指不同个人或不同企(事)业单位之间，在主观设定一条均等线前提下，自发比较，产生差距感，形成攀高的心理趋向。在体制改革中产生的这种横向联系上的攀比心理倾向，其基本特征有三。其一，静态性。产生这种心理的根本起因是，在经济社会发展、变动的某一时点上，某一横断面上，静止地看待人们相互之间利益关系，社会地位等的演变情况，再加上改革中的机会不均等机制，不平衡现象的存在，就会产生一种攀比心理。如行业之间、干群之间、一二线之间、企事业单位之间攀比，并且只比收入多少，不比贡献大小。其二，横比性。这种心理也是一种“负差”(“亏了”、“低了”，等等)心理，但它不是在今昔纵向比较中产生，而是在主观(当然不能说丝毫没有客观要素在内)设定的可比线进行横向比较产生的。如，同一年参加工作，同一个专业毕业，同一类企业……，甚至同年龄的脑力劳动者与体力劳动者，同学历的专业技术人员与行政管理干部。其三，攀高性。比高不比低，是它的突出的特征。因而，必然走上向高工资收入(个人)、高盈利(企业)、高权位(机关)攀比的攀高心理倾向。尽管随着经济增长，生活水平在不断提高，人们反而牢骚不断，怪话连篇，出现“端起饭碗吃肉，放下筷子骂娘”的事情。攀高心理倾向的产生、发展固然同人们自发地倾向于追求更高的物质文化生活需要的满足分不开。但是，原有体制或改革过程中的问题，也是更为重要的因由。

攀比心理倾向产生与发展的经济根源和社会机理，大体有如下几种类型：

(1) 史遗型。如, 不同地区(城市)之间、不同企业之间, 因原先的固定资产投资数额多寡不同, 设备先进程度高低不等, 价格、信贷、税收等不一而造成的相互之间的利益、体制、地位等的差别, 用某一人为假定的可比线进行横比时, 就必然产生攀比心理。如现在仍按50年代定价壹角伍分一瓶的北冰洋汽水, 其生产者(企业、职工)必然要向其它一些比它质量差而价格却高的汽水生产者(企业、职工)攀比。

(2) 双轨型。在计划、物资、价格、税收、劳动等各方面都实行双轨制的情况下, 必然直接、间接地激起人们的强烈攀比心理。如: 计划内的企业攀比计划外的企业利用市场机制获得更多的利润, 中小企业攀比大企业能得到更多计划内平价原材料的优越条件, 等等。再如, 在劳资制度方面, “高价老头”就激起了许多人的攀比心理。

(3) 人为型。试点与非试点, 照顾与非照顾, 自销权的有与无、大与小, 等等, 在客观上都或多或少地诱发着人们的相互攀比、攀高的心理。如京西煤矿的职工们, 一走到首钢地区, “心里就很不平静”, 他们认为, 过去争投资, 现在又加上一个争试点。其实一旦成了试点, 平价物资多了, 自销权有了(或大了)等等, 即使不在生产经营上努力, 也可获得高效益、高收入。因而有人说, 政策叫谁富, 谁就能富。

三、失衡心理

失去平衡的社会心理, 即失衡心理, 主要是由人们的行为规范的更新、改革引起的。就是说, 面对急剧、深刻、复杂的经济社会变革, 人们在观念上产生了许多不适应的, 失去行为规范“参照”的心理倾向, 一般说来, 它是基于旧体制、旧结构模式运行的行为规范被突破, 而适应新体制、新结构模式运行的行为规模尚未成型这一特定形势下的产物。在绝大多数情况下, 是一种局部失衡。因此, 它的特征是: 第一, “空白”性。由于旧的一套行为准则被突破了, 或正在被改造之中, 新的一套行为准则一时又建造不起来, 思路的某一“区段”上产生某种“空白”, 遇事心中感到“茫然若失”, 没着没落、似乎失去了依托和保证, 这在改革初期, 几乎所有的人都程度不等地存在着。在这种心理支配下, 对于本应同时兼顾起来的两头(两个方面), 人们往往注意一头忽略一头, 或者在力量投入上人为地一头大一头小, 以致失衡。例如, 一到商店(作为购买消费品的消费者时), 就骂“东西贵”, 一到(自己的)工厂(作为生产者时), 就又想(自己的)产品更大幅度的涨价。第二, 静止性。强调绝对静止的平衡。一些对改革思想准备不足、或者因利益负差而产生某种心理抵抗的人, 对改革中难免政策失误, 出点问题, 或一有点什么“风吹草动”, 就大惊小怪, 心理上自觉不自觉地流露出倾向旧体制、旧秩序的神情。不用说, 这是少数人。这种人求稳怕乱, 同超稳态自然经济在观念和行为上仍然有着种种联系。

从其产生与发展的经济根源和社会机理上来看, 局部失衡的社会心理倾向, 主要有下面这样一些类型:

(1) 因目标(对象)模糊而失衡。有许多事, 说不清、道不明、改革的对象是什么、达到的目标是什么, 思想上处于迷惘状态, 在心理上产生一种失去平衡常态的感觉。比如, 计划与市场的关系, 尽管多年来学术界多次讨论, 经济部门和广大群众反复实践, 但至今未弄清楚, 这样, 思想上必然产生一种不着边际之感。再如, 厂长经理负责制。到底厂长经理与党委(党委书记)是什么关系, 党管干部与厂长任命中层干部是什么关系, 现在都难以作

的回答与科学的界线。而现实是有的厂原本是“哥俩好”，有的则两者打的不可开交。又如，“捧铁饭碗吃大锅饭”的“平均”主义局面被打破以后，在商品经济和竞争的环 境中，要求人们“八仙过海各显神通”如何适应才好。这些问题造成的视线的模糊度的增大，也必然导致人们心态的失衡。

(2) 因忧虑(以至恐惧)而失衡。改革以来，已经或将推行的从商品、货币、到股份经济、个体(雇工)经营，劳动力市场等，以及由此而联想到的旧社会两极分化。破产、失业等等，在一些观念尚未更新、或旧的残余甚多的同志的头脑里，便不时地冒出资本主义“豺狼”的可怕影象。对诸如此类的改革，在心理上总是带有几分“恐惧症”。一位农村的老党员说：“现在放的太开了，什么事都有”，担心政策一步步地从“左安门”走向“右安门”，变到资本主义去。一些厂长经理和党委书记认为：我们是父母官，企业破产、工人会抓住我们不放。

(3) 因不满(以至愤怒)而失衡。在横向的攀比、攀高过程中，尤其是再加上一些不正之风的干扰，或者急于改革成功而不达，从而不悦、不满、烦恼、愤怒、一直到怒不可遏，由此而导致心理失衡。其内容，不外是利益关系、社会地位等方面。如社会分配报酬不等。此高彼低，引起人们心理上的不公平感。公共汽车司机对出租汽车司机由羡慕到嫉妒，心理极度失衡。又如，因人事关系紧张或工作能力有限。在改革实践中遇到障碍，受到挫折，挫折容忍力有限而失去心理平衡，诸如此类问题严重者，可能出现所谓“闹事”。

(4) 因信仰危机而失衡。原以为是社会主义的(实际上是非科学社会主义的)东西，现在日益被所谓“资本主义的(实际上是现代经济发展所要求的真正科学社会主义的)东西”所取代，原以为是最能体现社会主义制度优越性的体制，现在看清了其中许多都带有“大锅饭”、平均主义等非社会主义的阻碍社会进步的性质。如此种种改革的现实，使得一些同志对马克思主义，对社会主义的信仰趋向淡化，以至失去精神支柱，心理上产生了某种程度的信仰危机感。

(5) 行为非职业化观念。某些企、事业单位、某些政府机构及其工作人员，在当前经济体制、政治体制正在变动、社会分工重新调整的情况下，在自己的观念和行 为中，不时地表现出一种非职业(职能、职份)规范的社会心理倾向。一个已在职的工人或公职人员该干什么，不该干什么，是由社会分工、职业规范确定的；并不是自己的主观决定的。由于当前是转换期间，政策、规定都在变动。但一定时段上的职业规范是一定的。有些单位、有些人，本属于应干的事，应负的责，也不管了，拒之门外。例如某些党政干部经商等等。

四、改革理论研究不得力，心理承载力薄弱

无论是纵向的相对逆差社会心理，还是横向的相互攀比社会心理，或者是行为规范方面的某些局部失衡社会心理，其产生、存在和发展，一方面，固然有其特定的经济根源与社会机理；另一方面，与观念心理承载力的薄弱，理论政策上某种程度的“潜在”(不自觉)“饥渴”，也是密不可分的。

应当说，要改革经济体制，首先要改造经济理论，改变人们的经济、政治、社会意识，造成一个最佳的社会心理环境。可是，现实却远远不是这样的。若从造成最佳社会心理环境的要求来说，当前，观念心理承受力的薄弱，理论政策的潜在“饥渴”，突出的表现和原因有

以下几个方面：

(1) 开发性理论研究不利。新观念的开发研究，新理论的开发研究、新思想的开发研究、新生活方式的开发研究、新的社会主义的人际关系的研究等等，无论是在广度上，还是深度上，都是很不得力的。例如，对张法世一类先进人物的宣传，如何把作为有中心特色的社会主义企业家的独有的素质开掘出来，这是很值得深入进行一番开发研究的。

稍具体地说，我们现在，一是基本理论研究跟不上改革的需要；二是理论同实践结合点上的开发不力；三是在意识方面，为揭开社会主义新人内心世界的研究太少了。上海文化发展战略研讨的重大意义，亦正在于此。应当明瞭，开发性理论研讨不利，因而新的观念、理论、思想、生活方式、人际关系、行为规范等等，或者较为短缺，或者“青黄不接”。这是当前人们整个观念更新、行为指导、政策设计等改革实践中，所以举步艰难产生各种各样的逆向、攀比、失衡心理的主要原因之一。

(2) 普及性宣传不利。我们这次改革之所以极为艰难，特别表现在这一点上，改革每前进一步，都同时要求干部、群众、企业、事业单位的素质提高，观念更新一步。但是，实际的普及宣传不利。甚至许多厂长、经理，到现在都还不了解什么叫“横向经济联系”。这说明，即使是在理论、政策上已经解决(或在某些层次上已经解决)了的问题，现在也并没有真正普及开来，为改革当事人和广大群众所了解，所理解。其实，将这些已有(且比较正确)的理论和政策使干部、群众所理解，并积极地贯彻、执行，正是解决其“饥渴”，提高其素质的重要一环。

(3) 政策性灌输不利。许多政策要么灌不下去，要么走了样，要么缺乏创造性，以至于把政策“灌死”。总的来说，政策灌输缺乏新的理解与科学的方法，照搬旧的灌输模式。一种是不理解政策，或不了解“自己”，结合不起来，无法贯彻；一种是胡乱解释；一种是照抄照转，不想(或不能)创造，没有特色；一种是不注意改革进程中的政策必然带有的某种探索性和不确定性。这种情况民主革命时期也是有的，如解放战争准备打15年，开始好多政策都是据此制定的，这就有一种探索性，不确定性，把政策文件理解“死了”。

(4) 研讨性分析不利。对改革中出现的新思想、新问题、新情况，对其规律性特点研究不利；缺乏从社会心理变化角度分析。客观地说，我们的思想政治工作正在从过去的简单地上纲上线，或“穿鞋带帽”、“对号入座”的模式向“探讨——分析——疏导”的方式转换与过渡。

(5) 诱导性教育不利。根本的问题是把理论教育、政策灌输当成更新人的观念、提高人的素质、改造人的精神世界的问题。如何多用启发式教育、弹性教育，这是新的重大课题。就是说，教育主要不是旧的批判式的，主要是建设人们的新的美好心灵世界。从这个基点出发，教育的方式当然就必然是诱导、启发。接受教育者和教育者其思路都有一定的弹性幅度，或叫浮动值，要求不能过“死”。

上述五个方面，既是提高观念和心理承载能力，解决理论和政策“饥渴”，校正各种社会心理的“负倾斜”所必须回答与解决的，也是为把理论与实际、观念变革与实际改造、改革“软件”与改革“硬件”结合起来，而必须建立、完善、强化的理论的五个环节。

五、整个社会心理将进入一个新的阶段

(1) 推动社会心理向着积极的方面演化的基本社会条件和主要原动力是：第一，社会主义有计划商品经济的发展。在国家、企业、个人不断地较明显增大收入的同时，人们经受了—定商品经济生活的锻炼；第二，经济（以及政治、文化等）体制改革的根本转机 and 重大战略性突破。改革的各项政策、措施的为群众所理解；第三，社会主义精神文明建设，实行本位（人的素质开发）战略，造就社会主义新人这个工程不断的向纵深推进；第四，上下对话系统的建立、完善和强化，将及时、有成效地发挥作用。

(2) 社会心理向高级阶段转化。

上述三种社会心理倾向，是以改革引致的冲击力同社会各阶层心理承受相矛盾的形式表现出来的精神现象。在一定条件和动力（第一点中讲的四条）作用下，必将发生根本变化，集中表现在其运行轨迹和表现形式向高级化的更易。这至少包括，第一，社会心理机制从求稳型向多变型转化。第二，社会心理机制从经验型向科学型转化。第三，社会心理机制从滞后型向趋前型转化。第四，社会心理机制从被动型向自制型转化。第五，社会心理机制从单向型向双向型、多元化转化。

在体制模式转换基本完成后，有计划的商品经济获得了大发展。这时，社会心理素质的建设，将把重点转到人的素质的更全面、更高度化的开发上。

当前社会心理倾向可能出现的发展趋向：一种是用事实说话，由改革（尤其是其成功之举）本身来回答。一种是改革本身解决不了，要结合人的素质的提高来解决（农村第二步即如此）。一种是在一定阶段上解决不了，但暂时还不致形成尖锐矛盾。一种是形成尖锐的矛盾。

作者工作单位：北京市社会科学院

责任编辑：林国灿

更正

本刊1937年第1期第63页第4行“一年串世纪”应为“一个半世纪”。