贸易政治学的个体主义视角^{*}

贺 平◎

【内容提要】 基于个体主义视角下有限理性与有限自利的假定，贸易政治学的研究逐渐从国家、阶级、利益集团等集体视角深入到个体本身。本文试图超越传统的要素分析模式，从生产者、消费者、一国公民三个身份出发，对这一领域的已有研究进行文献梳理，并考察不同身份背后占据主导的要素动因及其相互联系。第一，作为生产者，由于不同的人力资本水平，个体的就业和收入受到贸易开放程度不一的影响，决定人力资本水平的最重要因素在于个人的受教育水平。第二，作为消费者，个体受到消费产品的种类和数量、消费者身份的强弱或消费活动对日常生活的相对重要性、“移情”作用三大因素的影响。第三，作为一国公民，“政治人”的角色使价值观、认同、忠诚度等非经济因素也对塑造个人贸易偏好起到重要作用。论文进而分析了个体的贸易政策偏好以及分散的利益群体的选举影响与政治后果，并探讨了上述研究在方法论和数据处理上可能存在的缺陷以及理论研究的政策启示。

【关键词】 贸易政治学 个体主义 个人 有限理性 有限自利

【作者简介】 贺 平 复旦大学国际问题研究院、金砖国家研究中心副教授。电子信箱: heping@fudan.edu.cn。

* 本文得到2013年国家社科基金青年项目“中国亚太跨区域开放合作战略研究”(项目编号:13CGJ029)、复旦大学自主科研项目的资助。感谢匿名评审专家的批评和建议,文责由笔者自负。

《国际政治科学》2014年第2期(总第38期),第88—118页。
Quarterly Journal of International Politics

长期以来，贸易政治学研究通常遵循两个视角：一为国家（statist）视角，注重国家利益和国内机构，强调政治家、政府官僚等决策者的偏好和能动作用；二为社会（societal）视角或多元（pluralist）视角，将关注的目光集中于不同利益集团的相互博弈。在选举制民主国家中，作为贸易政策最直接作用者的个人却在学术研究中出现了严重的缺位。个人被高度地抽象和聚合，化约在利益（interests）、制度（institutions）、观念（ideas）或共有理念（shared beliefs）的主流研究中。

与此同时，全球化的发展似乎又呈现出另一幅吊诡的图景。当市场开放和贸易自由化成为越来越多国家和绝大多数经济学家的共识之时，各国相当部分的选民却在各种问卷调查中表现出坚定的保护主义立场和对贸易自由化进程的警惕、怀疑乃至抵制。人们不禁要问，为何“平民百姓”的经济认知和政策态度迥异于经济学家？普通民众出于何种原因普遍对自由贸易退避三舍？^① 这种立场是否以及在多大程度上对一国的贸易政策产生影响？^②

正是在上述背景下，平民经济学（Folk Economics）不再仅仅是普及经济学常识的通俗读物，而日益成为贸易政治学的研究重点之一。本文强调，要把国际贸易政治化进程中的“个人”找回来，既要关注少数的社会精英和意见领袖，^③ 更要分析为数众多的普通民众或曰“非专业人士”（lay people）的贸易政策偏好及其影响。

社会科学究其根本是“人的科学”，迫切地需要多学科的交叉互补和融会贯通。得益于行为经济学、社会心理学、政治学、国际关系学

^① 国际经济学界已经对此有了初步的研究，相关的梳理可参见 Cletus C. Coughlin, “The Controversy over Free Trade: The Gap between Economists and the General Public,” *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 84, No. 1, 2002, pp. 1–21.

^② 国内研究中对于这一主题较为初步和零星的梳理可参见贺平《贸易政治学研究》，上海人民出版社，2013，第478—487页。

^③ Richard M. Alston et al., “Is There a Consensus Among Economists in the 1990’s?” *The American Economic Review*, Vol. 82, No. 2, 1992, pp. 203–209.

等多学科的支撑,西方学界已经对上述问题做了初步研究。例如有个别研究者从心理学的角度对贸易保护主义的成因做了初步梳理,涉及对就业和消费权重的取舍、维持现状的偏见与规避风险的倾向、利他主义与地方观念(parochialism)、对贸易谈判中公平概念的判断、对零和博弈的认知、对比较优势理论的误解等诸多因素。^①与此同时,综合性民调机构或项目以及主流媒体已开展了大量的问卷调查和集中访谈,所提供的数据样本也为从个人层次分析贸易政策偏好提供了必要的基础数据。^②

个人的贸易政策偏好受到诸多因素的影响,如性别、年龄、收入、教育水平、行业、职业、所在地、家庭背景等,而这些因素又往往相互交叉影响,如何有效剥离使之相对独立,成为研究的一个难点。身份与规范和社会类型紧密地结合在一起,身份选择甚至被认为是“一个人最重要的经济决策”。^③由于身份是行为的基础,个体可能有意识地选择其身份,对于这一选择的限制也成为影响个体福利的最重要的决定因素。^④有鉴于此,本文试图跳出传统的要素分析模式,从生产者、消费者、一国公民三个身份出发,对这一领域的已有研究进行梳理,并考察不同身份背后占据主导的要素动因。在此基础上,论文的第三部分将对个体贸易偏好的选举影响与政治后果做正反两方面的阐述。

^① Simon Kemp, “Psychology and Opposition to Free Trade,” *World Trade Review*, Vol. 6, No. 1, 2007, pp. 25–44.

^② 这些项目和机构包括欧洲民调(Eurobarometer)、美国国家选举研究(ANES)、美国国会选举合作研究(CCES)、比较选举制度研究(CSES)以及“对美国人和经济学家的经济调查”(SAEE)、世界价值观调查(The World Values Surveys)、国际社会调查项目(ISSP)、芝加哥对外关系委员会(Chicago Council on Foreign Relations)、盖洛普、EPIC·MRA公司等。此外,《今日美国与世界报道》(*US News and World Report*)、《商业周刊》/哈里斯(*Business Week/Harris*)、CBS、NBC、CNN、《华盛顿邮报》、《华尔街日报》等媒体也都曾进行过相关的问卷调查。

^③ 乔治·阿克洛夫、瑞秋·克兰顿《身份经济学:身份如何影响我们的工作、薪酬和幸福感》,颜超凡、汪潇潇译,北京,中信出版社,2013,第15页。

^④ George A. Akerlof and Rachel E. Kranton, “Economics and Identity,” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No. 3, 2000, p. 717.

一 个体主义视角下的有限理性与有限自利

以自利作为首要动机的理性选择理论是分析个体决策的重要模式之一。^① 基于经济学的一般假定，个人是偏好的聚合体（locus），是追求效用最大化的行动者。因此，任何一个政策的经济学分析都植根于个人效用。^② 自边沁以降，功利主义者都将追求自我快乐或效用的最大化假定为个人的选择。经济自利（economic self-interest）由此成为分析个人支持或反对特定贸易政策的重要路径，甚至是左右个人立场和判断的决定性因素。^③ 考虑到“自利”这一概念本身的模糊语义和宽泛指涉，一般把个人或家庭的短期物质性收益作为考察“自利”的最主要因素。20世纪70年代之后，对于“理性”的研究日益成为国际政治学界的一个重要课题。^④ 根据对理性的一般性界定，态度和信念不应由非职务的或不相关的因素所形成或改变。^⑤ 上述关于“自利”和“理性”的假定在贸易政治学的个体主义研究中面临两大修正。

首先，人不是完全理性的。与传统的经济学假定存在偏离，行为经济学的研究通常假定人类表现出有限理性（bounded rationality）、有限意志力（bounded willpower）和有限自利（bounded self-interest），对于其他群

① 当然，除了自利之外，认知的连贯性、决策的效率、直觉等其他因素也会影响乃至左右个人的决策。Richard R. Lau and David P. Redlawsk, *How Voters Decide: Information Processing during Election Campaigns* (New York: Cambridge University Press, 2006), p. 8.

② 詹姆斯·A. 卡波拉索、戴维·P. 莱文《政治经济学理论》，刘骥等译，南京，江苏人民出版社、凤凰出版传媒集团，2009，第183页。

③ Robert E. Baldwin, "The Political Economy of Trade Policy," *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, No. 4, 1989, pp. 120, 130.

④ Robert Jervis, *Perception and Misperception in International Politics* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1976); James D. Fearon, "Rationalist Explanations for War," *International Organization*, Vol. 49, No. 3, 1995, pp. 379 - 414; Miles Kahler, "Rationality in International Relations," *International Organization*, Vol. 52, No. 4, 1998, pp. 919 - 941; Jonathan Mercer, "Rationality and Psychology in International Politics," *International Organization*, Vol. 59, No. 1, 2005, pp. 77 - 106.

⑤ 尼克·威尔金森《行为经济学》，贺京同、那艺等译，北京，中国人民大学出版社，2012，第310页。

体的隐性偏见是有限理性的一种特殊表现。^①

因此，“理性选民”的假定越来越多地受到学界的质疑和反思。布莱恩·卡普兰 (Bryan Caplan) 从政治心理学的视角总结了所谓的“理性选民”在贸易问题上经常出现的四种偏见。第一种是“反市场偏见” (anti-market bias)，主要是指选民无法理解市场这只“看不见的手”及其在协调私人贪欲和公共利益关系上的能力；第二种是“排外偏见” (anti-foreign bias)，即选民低估了与外国人交往的好处；第三种是“就业偏见” (make-work bias)，指选民把经济繁荣等同于就业，而不与生产挂钩；第四种是“悲观主义偏见” (pessimistic bias)，指选民过于消极地判断经济形势，甚至认为经济形势将会越来越糟。^② 在这里，偏见是指“人们依据有错误的和不全面的信息概括而来的、针对某个特定群体的敌对的或负向的态度”。^③ 偏见的出现可能由于以下原因：为了争夺经济和政治方面的物质利益，掠夺和诋毁弱势群体；替代性攻击，即寻找“替罪羊”，攻击挫折源；维持地位或自我形象，为自身行为和自我感觉进行辩护；由于“权威人格”等性格因素；对现存社会规范的遵从，一味从众。^④ 以这四种偏见为代表的心理通常能够影响一国的贸易政策，进而促使本国政府奉行贸易保护主义。

其次，人也不是完全自利的，个体未必始终追求本人利益的最大化。在社会学中，个体立场与整体立场（如阶级、群体、组织、社会、国家、共同利益等）成为透视社会维度的两大重要视角。^⑤ 在高度分化的社会中，个体是基本的、重要的构成单位。集体行动是由个体行动组成的，个体行为是群

① 彼得·戴蒙德、汉努·瓦蒂艾宁编著《行为经济学及其应用》，贺京同等译，北京，中国人民大学出版社，2011，第 121 页；Christine Jolls et al., “A Behavioral Approach to Law and Economics,” *Stanford Law Review*, Vol. 50, No. 5, 1998, pp. 1471 - 1550.

② 布莱恩·卡普兰《理性选民的神话——为何民主制度选择不良政策》，刘艳红译，上海人民出版社，2010，第 11—12 页。

③ E. 阿伦森《社会性动物》，邢占军译，上海，华东师范大学出版社，2007，第 220 页。

④ E. 阿伦森《社会性动物》，第 240—249 页。

⑤ 乌尔里希·贝克、伊丽莎白·贝克-格恩斯海姆《个体化》，李荣山等译，北京大学出版社，2011，第 14 页。

体选择 (group choice) 的基础。^① 艾历克斯·英格尔斯 (Alex Inkeles) 在对“国民性”的经典研究中, 将其界定为“一个社会成年群体中具有众数特征的、相对稳定持久的人格特征和模式”, 强调其中作为个体特质的人格又与作为群体特质的文化和作为制度和体系特质的社会结构紧密地联系在一起。^② 作为决策主体的个体, 其偏好和行为具有异质性。同时, 个人的偏好又非完全独立于社会, 不同个体之间的关系也不是杂乱无章的原子式关系。^③ 因此, 在分析个体的贸易政策偏好时, 不能完全排除其由于社会性影响而产生的利他意识和行为。

正因上述两大原因, 阿马蒂亚·森 (Amartya Sen) 指出, 有必要跳出传统的基于“经济人”和“理性主体”假定的所谓“身份无关论”, 而应考察社会生活中个人的动机、社会联系和追求的多样性。^④ 随着开放经济条件下各国民众化水平的日益提高, 这种方法论上的个体主义在分析一国的贸易政策偏好时具有越来越重要的意义。换言之, 有必要超越传统的自利归因或自我中心主义。物质主义或曰实利主义的理性视角是分析个体贸易政策偏好的重要一步乃至第一步, 但显然不是全部。

二 影响个体贸易政策偏好的主要因素

2003 年的“皮尤全球态度项目” (Pew Global Attitudes Project) 显示, 在 85% 接受调查的国家中, 77%—98% 的回答者认为国际贸易和业务对

^① 詹姆斯·M. 布坎南、戈登·塔洛克 《同意的计算——立宪民主的逻辑基础》, 陈光金译, 北京, 中国社会科学出版社, 2000, 第 2 页。

^② 艾历克斯·英格尔斯 《国民性: 心理—社会的视角》, 王今一译, 北京, 社会科学文献出版社, 2012, 第 8、11 页。

^③ 唐·罗斯 《经济学理论与认知科学: 微观解释》, 贾拥民译, 北京, 中国人民大学出版社, 2011, 第 229—230 页。

^④ 阿马蒂亚·森 《身份与暴力——命运的幻象》, 李风华等译, 北京, 中国人民大学出版社, 2009, 第 19 页。

其国家是一种积极的或比较积极的力量。^① 尽管由于全球金融危机的影响出现些许起伏,但这一正面评价在直至 2012 年的数次后续调查中仍未出现明显的变化。^② 与此形成鲜明对照的是,一旦将利益指向从国家整体聚焦到个人本身,受访者对国际贸易的态度和观点就出现显著的分化。根据美国芝加哥对外关系委员会 (CCFR) 1974—2002 年每隔 4 年进行的问卷调查结果,在被问及美国外交政策“非常重要”的目标是什么时,选择“降低美国与外国贸易赤字”的受访者已从最高时期 1990 年的 70% 下降到接近 50%,而选择“保护美国工人工作”的受访者却始终保持高位且稳步提升,从 1974 年的 74% 上升到 2002 年的 85%。^③ 更值得注意的是,意见领袖与普通民众对于贸易政策存在着日益扩大的意见背离。根据对外政策领导项目调查 (FPLP) 1984—1996 年每隔 4 年的数据统计显示,分别仅有 24%、16%、21% 和 22% 的意见领袖同意或部分同意美国政府应该“提高对外国商品的贸易壁垒从而保护美国的产业和工作”,而根据芝加哥对外关系委员会于 1998 年和 2002 年分别进行的问卷调查,认为“来自低工资国家的经济竞争对美国至关重要”的普通民众分别为 40% 和 31%,认同这一观点的意见领袖仅为 16% 和 7%,两者都存在 24 个百分点的巨大落差。^④

从理论上来说,任何一个个体,其政治和社会身份都是一国公民,而从经济身份来看,其首先必然是一个消费者,其次有可能是一个生产者,或由于家庭、社群等关系与其他生产者存在联系。

第一,作为生产者,贸易开放对自身就业和收入的影响是个体建立贸易偏好的首要因素。贸易政策、就业政策与各种社会政策须臾交织。

① 国际复兴开发银行、世界银行《2005 年世界发展报告:改善投资环境,促进人人受益》,中国科学院、清华大学国情研究中心译,北京,清华大学出版社,2005,第 51—52 页。

② Pew Global Attitudes Project, <http://www.pewglobal.org/question-search/?qid=1011&entIDs=&stdIDs=>.

③ Ole R. Holsti, *Public Opinion and American Foreign Policy* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 2004), p. 92.

④ Ole R. Holsti, *Public Opinion and American Foreign Policy*, pp. 108, 112.

例如，根据 2012 年的数据，每 10 亿美元的货物贸易出口和服务贸易出口将分别支撑近 5400 个和近 4000 个美国国内的工作岗位。^① 尽管贸易和就业之间并不是简单的线性关系，但民众往往认为，贸易基于生产，过多的进口无异于把本国的就业机会拱手让给别国；反之，出口的扩大则有助于提升本国的就业水平和劳动者的福利收入。^② 随着经济全球化的深入发展，上述认知又与外包（outsourcing）、离岸外包（offshoring）、产业外移、生产链和价值链的重组等因素紧密联系在一起。^③

肯尼斯·舍费（Kenneth F. Scheve）与马修·斯劳特（Matthew J. Slaughter）汇总比较罗普民调研究中心（Roper Center for Public Opinion Research）等多个数据库的大量民调结果后发现，个人的技能水平^④对其贸易政策偏好的影响非常显著。^⑤ 影响个人技能水平的核心因素在于个人的要素禀赋，即人力资本，而决定人力资本水平的最重要因素在于个人的受教育水平。如果个体的受教育水平从高中辍学（受教育年份约为 11 年）提升至完成高中和大学教育（约为 16 年），则其对贸易保护主义的支持率将下降 25% 至 35%。^⑥ 同时，受进口竞争影响而失业的工人，其再就业的比例相对较低，而其再就业的可能性也与其教育水平相关。在一项对美国国内情况的研究中，大学及以上学

① USTR, “The President’s 2013 Trade Policy Agenda,” p. 2.

② 对于这一问题更为学术和系统的研究可参见 Lori G. Kletzer, *Job Loss from Imports: Measuring the Costs* (Washington, D. C.: Institute for International Economics, 2001); Marc Bacchetta and Marion Jansen, eds., *Making Globalization Socially Sustainable* (Geneva: International Labour Organization and World Trade Organization, 2011)。

③ William Milberg and Deborah Winkler, “Actual and Perceived Effects of Offshoring on Economic Insecurity: The Role of Labour Market Regimes,” in Marc Bacchetta and Marion Jansen, eds., *Making Globalization Socially Sustainable*, pp. 147 – 198.

④ 在英语文献中，高技能型（skilled）工人和低技能型（less skilled）工人之间的分野有时也用白领和蓝领、非体力劳动者和体力劳动者、非生产性工人和生产性工人等术语来表示。见罗伯特·芬斯特拉《全球经济下的离岸外移——微观经济结构与宏观经济影响》，孟雪译，上海人民出版社，2011，第 9 页。

⑤ Kenneth F. Scheve and Matthew J. Slaughter, *Globalization and the Perceptions of American Workers* (Washington, D. C.: Institute for International Economics, 2001)。

⑥ Kenneth F. Scheve and Matthew J. Slaughter, *Globalization and the Perceptions of American Workers*, p. 61.

历者和中学学历者的再就业可能分别比中学辍学者高出 25 个和 9.4 个百分点。^① 布鲁斯·布罗尼根 (Bruce A. Blonigen) 利用 1986、1988、1996、1998 等多个年份的数据甚至发现,受教育年限是连接个人的劳动力市场属性(人力资本禀赋或产业特征)与其贸易政策偏好的唯一重要因素。^②

这一判断与斯托普尔—萨缪尔森定理^③相符,其基本假设是,生产要素在国家之间不能自由流动,而在一国国内却可以自由流动,因此,国家间贸易会使得本国充裕生产要素(abundant factor)所有者的实际收益提高,而稀缺生产要素(scarce factor)所有者的实际收益下降。^④

拥有较高人力资本(包括劳动力的教育、培训和长期健康水平等)的个体,往往表现出较高的自我效能感(self-efficacy),即对于经济事务的控制感较高,无助感较低。^⑤ 当面临金融危机等席卷本国乃至整个地区的重大冲击时,这种由于受教育水平等因素导致的对就业和福利的满意度差异就表现得更为明显。^⑥ 在经济民族主义所产生的内群(in-group)与外群(out-group)对立中,似乎存在着如下的逻辑:自身的工作不安全感导致对潜在威胁的认知,而后者又导致对经济民族主义政策的支持。^⑦ 因此,在发达国家进行的诸多问卷调查中,通常受教育程度和自身技能较高

① Lori G. Kletzer, "Trade-related Job Loss and Wage Insurance: a Synthetic Review," *Review of International Economics*, Vol. 12, No. 5, 2004, pp. 724 - 748.

② Bruce A. Blonigen, "Revisiting the Evidence on Trade Policy Preferences," *Journal of International Economics*, Vol. 85, No. 1, 2011, pp. 129 - 135.

③ Wolfgang Stolper and Paul Samuelson, "Protection and Real Wages," *Review of Economic Studies*, Vol. 9, No. 1, 1941, pp. 58 - 73.

④ 作为分析国际贸易中利益集团运作的另一个基础经济理论,李嘉图—维纳模型(Ricardo-Viner model)认为生产要素即便在一国国内的各个部门之间也难以转移,至少在短期内只能被用于生产某种特定产品。因此,当工人无法在不同行业间流动时,这一行业的特性而非工人本身的技术水平就成为决定其收入变化和贸易政策偏好的重要因素。

⑤ Michael W. Allen et al., "Adult Economic Model and Values Survey: Cross-national Differences in Economic Beliefs," *Journal of Economic Psychology*, Vol. 26, No. 2, 2005, pp. 159 - 185.

⑥ David N. F. Bell and David G. Blanchflower, "The Crisis, Policy Reactions and Attitudes to Globalization and Jobs," in Marc Bacchetta and Marion Jansen, eds., *Making Globalization Socially Sustainable*, pp. 85 - 117.

⑦ C. Christopher Baughn and Attila Yaprak, "Economic Nationalism: Conceptual and Empirical Development," *Political Psychology*, Vol. 17, No. 4, 1996, pp. 772 - 773.

的人（如拥有大学以上学历、白领工人）比较支持贸易自由化，而受教育程度和自身技能较低的人则为贸易自由化的反对力量。^① 例如，1991年美国参众两院需要表决是否延长给予老布什总统的“贸易快车道”授权，从而推进乌拉圭回合多边贸易谈判和美国与墨西哥的自由贸易协定谈判。数据显示，无论是否身处对贸易敏感的产业，与低工资工人相比，高工资工人对于延长“贸易快车道”授权的支持程度明显上升。^② 肯尼斯·舍费与马修·斯劳特对1992年美国国家选举研究（ANES）的数据进行研究后发现，低技能劳动力往往更为欢迎和支持新的贸易壁垒，同时在那些拥有比较劣势产业的地区拥有不动产的劳动力也往往对于贸易自由化更敬而远之。^③ 类似地，低技能劳动力也往往更为支持限制性的人口流动政策，反对外来劳工的大量涌入。^④

不同教育水平和技能水平的个人对于贸易自由化的受益和受损情况存在差异，连接两者的核心因素在于“相对剥夺感”（sense of relative deprivation）。这一“相对剥夺感”既是对于现时情况的反应，也是对事后发展的一种预期，而这种对于个人境遇的预期又受到其他经济预期的影响。当对于本国经济发展的预期向好时，国内的政治气氛往往更为开放和自由化；反之，当经济预期恶化时，政治气氛往往更为保守和封闭。^⑤ 不少学者进一

① 例如可参见富浦英一、伊藤万里、棕寛、若杉隆平、桑波田浩之「貿易政策に関する選好と個人特性—1万人の調査結果—」、*RIETI Discussion Paper Series*、13-J-049、2013年7月。这一研究的精要概括和理论阐述可参见英文版，Tomiura Eiichi et al.，"Endowment Effect and Trade Policy Preferences: Evidence from a Survey on Individuals," *RIETI Discussion Paper Series*，13-E-009，February 2013。

② William H. Kaempfer and Stephen V. Marks，"The Expected Effects of Trade Liberalization: Evidence from US Congressional Action on Fast-track Authority," *The World Economy*，Vol. 16，No. 6，1993，pp. 725 - 740.

③ Kenneth F. Scheve and Matthew J. Slaughter，"What Determines Individual Trade-policy Preferences?" pp. 267 - 292.

④ Kenneth F. Scheve and Matthew J. Slaughter，"Labor Market Competition and Individual Preferences over Immigration Policy," *The Review of Economics and Statistics*，Vol. 83，No. 1，2001，pp. 133 - 145.

⑤ Robert H. Durr，"What Moves Policy Sentiment?" *The American Political Science Review*，Vol. 87，No. 1，1993，pp. 158 - 170.

步指出,高技能群体和低技能群体对于自由贸易政策的不同态度事实上也反映了不同个体对于风险的偏好。相比预期的收益,人们通常对于潜在的损失更为在意。低技能群体往往是厌恶风险 (risk-averse) 的群体,对于损失等风险的信息更为敏感,而高技能群体则往往是接受风险 (risk-acceptant) 的群体,对于收益等机会的信息更为敏感。^①肖恩·埃尔利希 (Sean Ehrlich) 等学者利用 2006 年美国国会选举合作研究 (Cooperative Congressional Election Survey) 的数据也证实了这一假设。^②

基于技能差异的贸易政策偏好同样出现在其他发达国家和发展中国家。在加拿大,普通选民对于 1988 年美加自由贸易协定的态度与其工作岗位和要素构成息息相关。^③卡尔·卡特哈勒 (Karl C. Kaltenthaler) 等学者运用 1995—1997 年世界价值观调查 (The World Values Surveys) 的数据,对澳大利亚、德国、挪威、西班牙、瑞士和美国 6 个工业化国家的研究发现,经济考量的作用远比政治观点更为显著,其中受教育程度是影响个人对贸易自由化态度的最重要因素。^④安娜·梅达 (Anna Maria Mayda) 和丹尼·罗德里克 (Dani Rodrik) 运用 1995 年国际社会调查项目 (The International Social Survey Programme) 中的国家认同模块 (National Identity Module) 数据进行了研究。这一数据包含 23 个国家的 28456 位受访者的信息,这 23 个国家除了美国、加拿大、日本以及部分西欧和东欧国家之外,还包括发展中国家菲律宾。他们发现,部门差异也会对个人的贸易倾向造成重要影响,除了人力资本水平之外,受雇于非贸易部门的个人通常最为支持自由贸易,而处于那些拥有比较劣势的部门的个人,其贸易保护主义

① Sean Ehrlich and Cherie Maestas, "Risk Orientation, Risk Exposure, and Policy Opinions: The Case of Free Trade," *Political Psychology*, Vol. 31, No. 5, 2010, p. 664.

② Sean Ehrlich and Cherie Maestas, "Risk Orientation, Risk Exposure, and Policy Opinions: The Case of Free Trade," pp. 657 - 684.

③ Edward J. Balistreri, "The Performance of the Heckscher-Ohlin-Vanek Model in Predicting Endogenous Policy Forces at the Individual Level," *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 30, No. 1, 1997, pp. 1 - 17.

④ Karl C. Kaltenthaler, Ronald D. Gelleny and Stephen J. Ceccoli, "Explaining Citizen Support for Trade Liberalization," *International Studies Quarterly*, Vol. 48, No. 4, 2004, pp. 829 - 851.

倾向最为明显。^① 受雇于小型企业的低技能劳动力将比那些在大型企业工作的同行更易受到贸易带来的负面影响。^② 尤金·比尤利 (Eugene Beaulieu) 等学者对 17 个拉美国家的研究亦证实, 技术工人确实比非技术工人更支持自由贸易。平均而言, 在那些拥有较高国内生产总值、增长较快、耕地面积较大、改革时间较长的国家中, 其民众较为支持贸易自由化。^③ 凯文·奥罗克 (Kevin H. O'Rourke) 和理查德·辛诺特 (Richard Sinnott) 进一步指出, 技能差异与贸易保护主义偏好负相关, 但随着一国平均收入水平的下降, 这一关系会不断弱化甚至反转。他们利用 1995 年国际社会调查项目 (ISSP) 对 24 个国家的调查数据进行研究后发现, 在那些人均收入低于 1.2 万美元的国家, 低技能劳动者更为支持自由贸易, 而在超过这条线的国家, 低技能劳动者则更为偏好贸易保护主义。^④

第二, 个人往往在不同的情境中扮演多重的社会身份, 拥有多重的自我认知,^⑤ 并进而受到由此产生的“交叉压力”。贸易政策不仅影响到个人和家庭的收入水平, 也对其消费状况形成制约。尽管对失业的恐惧与消费带来的诱惑往往是不对称的, 但仍有必要把消费者的个人偏好纳入对贸易政策的分析之中。

具体而言, 这一消费者的身份又受到三大因素的影响。首先是消费产品的种类和数量。对于国产或进口商品的消费选择关系到个体和家庭的实际收入。安迪·贝克 (Andy Baker) 对 41 个国家的数据进行研究发现,

① Anna Maria Mayda and Dani Rodrik, “Why Are Some People (and Countries) More Protectionist than Others?” *European Economic Review*, Vol. 49, No. 6, 2005, pp. 1393–1430.

② World Trade Organization, *World Trade Report 2013: Factors Shaping the Future of World Trade* (Geneva: World Trade Organization, 2013), p. 229.

③ Eugene Beaulieu et al., “Who Supports Free Trade in Latin America?” *The World Economy*, Vol. 28, No. 7, 2005, pp. 941–958.

④ Kevin H. O'Rourke and Richard Sinnott, “The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence,” in Susan M. Collins and Dani Rodrik, eds., *Brookings Trade Forum 2001* (Washington, D. C.: Brookings Institution Press, 2002), pp. 157–206.

⑤ Brent W. Roberts and Eileen M. Donahue, “One Personality, Multiple Selves: Integrating Personality and Social Roles,” *Journal of Personality*, Vol. 62, No. 2, 1994, pp. 199–218.

与大量消费可出口产品 (exportables) 的消费者相比,大量消费进口产品和进口竞争产品的消费者更持贸易保护主义立场,前者主要是指技能稀缺型国家中的贫困群体和技能充裕型国家中的富裕群体,而后者主要是指技能充裕型国家中的贫困群体和技能稀缺型国家中的富裕群体。^① 现实案例也证实了这一判断,在美国等技能充裕型国家中,低收入的消费者通过沃尔玛等零售商从大量进口的低价商品中获益,节省了日常开支,从整体上改善了个人福利;而在拉丁美洲等较不发达的国家中,中上阶层的消费者则由于家电、汽车、国外娱乐等奢侈品和服务的贸易自由化而受益。^②

其次是消费者身份的强弱或消费活动对日常生活的相对重要性。早期研究将家庭中男性成员的身份设定为关注要素禀赋的生产者,而将女性成员设定为关注消费价格的消费者,由此造成男女贸易政策偏好的差异。^③ 这一假设在家庭分工明确、家庭主妇比例较高的国家中表现得更为明显。例如,2011 年 10 月日本进行的问卷调查显示,13% 的女性“强烈反对”进口自由化,远远高出 5% 的男性回答比例。“比较反对”的女性占 31%,同样高出男性 23% 的比例。^④ 同理,65 岁以上的老年人或退休者大多已退出了生产者的角色,更多地扮演了消费者的角色,因而对贸易自

① Andy Baker, “Who Wants to Globalize? Consumer Tastes and Labor Markets in a Theory of Trade Policy Beliefs,” *American Journal of Political Science*, Vol. 49, No. 4, 2005, pp. 924 – 938.

② Andy Baker, “Why Is Trade Reform so Popular in Latin America? A Consumption-Based Theory of Trade Policy Preferences,” *World Politics*, Vol. 55, No. 3, 2003, pp. 423 – 455. 对此情况也不应一概而论,例如世界银行的吉多·波尔图认为,阿根廷的贫困家庭和中等收入家庭从南美洲共同市场带来的自由贸易中普遍受益,贫困阶层相比富裕阶层从关税减让中获益更多。参见 Guido G. Porto, “Using Survey Data to Assess the Distributional Effects of Trade Policy,” *Journal of International Economics*, Vol. 70, No. 1, 2006, pp. 140 – 160.

③ H. Keith Hall et al., “Women and Tariffs: Testing the Gender Gap Hypothesis in a Downs-Mayer Political-Economy Model,” *Economic Inquiry*, Vol. 36, No. 2, 1998, pp. 320 – 332. 《离开中国产品的一年》(萨拉·邦焦尔尼著,闫佳译,北京,机械工业出版社,2008)一书从一个家庭主妇的实验视角和经历出发,对此有着更为生动的描述。

④ 从表面上看,这一数据似乎与理论假设相违背,因为一般认为进口自由化有助于降低产品价格,使消费者受益。但联系下文关于“规避风险”“同情心理”“国产信仰”等因素可以发现,由于家庭主妇对于消费价格和消费内容极其敏感,因此也往往容易对进口自由化及其带来的不确定性产生更多的“担忧”乃至“恐惧”。

由化持更为支持的态度。^①

最后是消费心理的外延能够起到“移情”等重要作用。经合组织(OECD)成员国的大量民意调查显示,发达工业化国家的消费者普遍能忍受甚至赞同本国的农业保护政策。日本学者直井惠(Megumi Naoi)和久米郁男(Ikuo Kume)对日本的实践进行研究后认为,除了农业生产者的政治动员能和所谓“农林水产族议员”的选举需求等传统因素之外,另一个重要的原因在于普通消费者的“同情心理”(sympathy),以及担心自己同样面临就业危机的“心理投射”(projection)。由此,在就职不安感较高的群体中形成了一种支持农业保护的所谓“败者联盟”(coalition of losers)。^②上述“同情心理”甚至有可能越过国界。例如,在发达国家对发展中国家采取的贸易保护措施中,贸易经常与维护人权、保护环境等其他非经贸因素联系起来。不可否认的是,确实有一部分发达国家的普通消费者出于某种利他心理和“普世价值”,关心生产国的劳工福利、可持续发展,反对童工、劳改产品等通过侵犯生产者权益获取成本竞争力的行为。

在社会心理学上,如果认为自身的行为尽管有损于非集团成员,但从整体上有助于本集团,人们经常愿意牺牲自我利益,这事实上也是“自利行为”的一种变体表现。^③这与西托夫斯基提出的“社会舒适”高度相关,即消费者在满足个人舒适和追求刺激的同时,还往往寻求某种“对别人有用的舒适”,从而实现和增强其对特定群体的归属感。^④上述贸易保护主义背后的心理无疑与这一判断是极为相似的,部分群体表面上做出了“利他行为”,情愿以更高的价格购买本国产品,从而抵御外来商品的

① 富浦英一、伊藤万里、棕寛、若杉隆平、桑波田浩之「貿易政策に関する選好と個人特性—1万人の調査結果—」。

② Megumi Naoi and Ikuo Kume, “Explaining Mass Support for Agricultural Protectionism: Evidence from a Survey Experiment during the Global Recession,” *International Organization*, Vol. 65, No. 4, 2011, pp. 771 – 795.

③ Jonathan Baron, “Confusion of Group Interest and Self-Interest in Parochial Cooperation on Behalf of a Group,” *The Journal of Conflict Resolution*, Vol. 45, No. 3, 2001, pp. 283 – 296.

④ 提勃尔·西托夫斯基:《无快乐的经济:人类获得满足的心理学》,高永平译,北京,中国人民大学出版社,2008,第91—115页。

冲击, 保护本国产业和工人, 但究其根本仍是一种出于“集团利益”的“自利行为”, 而这种“自利行为”还能带来额外的心理纾解。阿马蒂亚·森敏锐地指出, 这种“同情”本质上与亚当·斯密所谓的“爱自己”无异, 只有当一个人无论自身的福利是否受到影响, 仍愿意尽力减轻他人的痛苦时, 这一明显偏离自利的行为才可称为“信奉”。^①

第三, 作为一国公民, “政治人”的角色使价值观、认同、忠诚度等非经济因素也会对解释个人贸易偏好起重要作用。

对于“情感”或“情绪”的关注, 长期以来是国内政治和国际关系研究的一个重点, 不少学者认识到将政治心理学与对外政策研究相结合的必要性和重要性, 建构主义的兴起和发展也提供了更多的理论支撑。甚至有学者提出, 理性 (rationality) 源于情绪 (emotion), 同时, 情绪又构成和加强了信任、民族主义、正义、信誉等理念 (belief)。^② 郝拓德 (Todd Hall) 和安德鲁·罗斯 (Andrew Ross) 把国际关系中的情感根据其强度分为两大类型。一种是“基调情感”, 又分为“信念” (conviction)、 “忠诚” (allegiance)、 “情感定向” (affective orientations) 与“情感氛围” (affective climate) 等, 其主要是指长期的性情, 往往难以察觉。另一种是“状态情感”, 与当前所处情境密切相关, 时效性较短。^③ 两种情感在下面提到的个人贸易政策偏好中均有所体现。例如, “公平”是驱动许多个体经济行为的重要动机,^④ 因而公平贸易 (fair trade) 与自由贸易 (free trade)^⑤

① 阿马蒂亚·森 《正义的理念》, 王磊、李航译, 北京, 中国人民大学出版社, 2012, 第 175 页。

② Jonathan Mercer, “Emotional Beliefs,” *International Organization*, Vol. 64, No. 1, 2010, pp. 1-31.

③ 郝拓德、安德鲁·罗斯 《情感转向: 情感的类型及其国际关系影响》, 《外交评论》2011 年第 4 期, 第 44 页。

④ Ernst Fehr and Klaus M. Schmidt, “A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation,” *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 3, 1999, pp. 817-868.

⑤ 例如可参见 Daniel Kahneman et al., “Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market,” *The American Economic Review*, Vol. 76, No. 4, 1986, pp. 728-741; Daniel Kahneman and Amos Tversky, “Conflict Resolution: A Cognitive Perspective,” in Daniel Kahneman and Amos Tversky, eds., *Choices, Values, and Frames* (New York: Russell Sage Foundation and Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2000), pp. 473-487.

也成为贸易政治学研究的热门议题。由于研究对象的特殊性，国际关系领域的情感研究往往难以量化。^① 而贸易政策的制定和实施则由于大量数据的可得性，一定程度上弥补了这一不足。

首先，这一情感因素的大小与个人教育息息相关。除了导致技能差异之外，个人教育水平的高低所产生的另一个重要影响在于其对经济认知的间接作用。政治心理学的大量研究证实，个人的教育水平与其民族优越感（ethnocentrism）紧密相关，低教育群体往往对内群拥有较为强烈的正面态度，而对外群的立场则相反。^② 正如廷斯·海勒（Jens Hainmueller）和迈克尔·希斯考克斯（Michael J. Hiscox）所指出的，受教育程度较高的群体接触更多关于本国经济从贸易开放中受益的信息和观念，因此对与贸易保护主义相关的民族主义和排外情绪相对敬而远之。^③ 在大学阶段接受的经济学基础教育将对个体对经济事务的判断产生较为明显而持久的影响，^④ 教育水平较高的群体，其对于经济事务的正确认知程度也相对较高。^⑤ 对于“比较收益”等经济知识和原理了解程度较低的群体往往更为支持进口限制政策，而前者与受访者的整体教育水平息息相关。^⑥ 布莱恩·伯古（Brian A. Burgoon）和希斯考克斯也发现，同样接受过大学以上教育的群体中，女性与男性相比更为支持贸易保护主义，这一差别随着年龄的增长出现上升趋势。他们将这一差别归结于男性和女性在大学阶段对经济学特别是贸易

① Roland Bleiker and Emma Hutchison, “Fear No More: Emotions and World Politics,” *Review of International Studies*, Vol. 34, Supplement S1, 2008, pp. 115–135.

② 相关研究众多，例如可参见 A. Wade Smith, “Cohorts, Education, and the Evolution of Tolerance,” *Social Science Research*, Vol. 14, No. 3, 1985, pp. 205–225; Marcel Coenders and Peer Scheepers, “The Effect of Education on Nationalism and Ethnic Exclusionism: An International Comparison,” *Political Psychology*, Vol. 24, No. 2, 2003, pp. 313–343。

③ Jens Hainmueller and Michael J. Hiscox, “Learning to Love Globalization: Education and Individual Attitudes toward International Trade,” *International Organization*, Vol. 60, No. 2, 2006, pp. 469–498.

④ Phillip Saunders, “The Lasting Effects of Introductory Economics Courses,” *The Journal of Economic Education*, Vol. 12, No. 1, 1980, pp. 1–14.

⑤ Joyce Gleason and Lee J. van Scyoc, “A Report on the Economic Literacy of Adults,” *The Journal of Economic Education*, Vol. 26, No. 3, 1995, pp. 203–210.

⑥ Jonathan Baron and Simon Kemp, “Support for Trade Restrictions, Attitudes, and Understanding of Comparative Advantage,” *Journal of Economic Psychology*, Vol. 25, No. 5, 2004, pp. 565–580.

收益的所受教育差异。^① 爱德华·曼斯菲尔德和戴安娜·穆兹 (Diana C. Mutz) 甚至强调, 尽管个人对贸易的态度确实受到教育水平的影响, 但教育水平与其说是个人技能的反映, 不如说是个人对本国和别国外群焦虑感的一种反映。个体所受正规教育越少, 对“非我族类”的负面感觉就越显著, 孤立主义和民族中心主义及其产生的对自由贸易的敌意就越强烈。^②

这一受教育水平导致的情感认知因素也部分解释了为何经济学家与普通民众对于同一个经济议题表现出明显的结构性差异, 两者在综合教育水平特别是在经济学方面的受教育水平差异是一个重要原因。^③ 一般认为, 经济学家强调效率优先, 而普通民众则更为重视公平。^④ 甚至有学者认为, 平民经济学的特点在于“零和博弈”的假设。^⑤ 在美国国内进行的大量调查显示, 主流经济学家往往认为本国与别国的自由贸易有助于本国经济, 反对通过限制进口降低贸易赤字, 而一般民众对经济的认知水平越高, 其与经济学家的立场和观点越为接近。^⑥ 与此同时, 教育水平较高的

① Brian A. Burgoon and Michael J. Hiscox, “The Mysterious Case of Female Protectionism: Gender Bias in Attitudes toward International Trade,” unpublished manuscript, Department of Government, Harvard University, Cambridge, Mass, 2004. 也有学者通过访谈发现, 男女之间的这一差异, 与其说源于教育和知识水平, 不如说是因为兴趣的差异, 男性比女性对于经济事务更感兴趣, 对自身的经济认知也似乎更为自信。参见 Maureen R. Williamson and Alexander J. Wearing, “Lay People’s Cognitive Models of the Economy,” *Journal of Economic Psychology*, Vol. 17, No. 3, 1996, p. 34.

② Edward D. Mansfield and Diana C. Mutz, “Support for Free Trade: Self-Interest, Sociotropic Politics, and Out-Group Anxiety,” *International Organization*, Vol. 63, No. 3, 2009, pp. 425–457.

③ Robert J. Blendon et al., “Bridging the Gap Between the Public’s and Economists’ Views of the Economy,” *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 3, 1997, pp. 105–118; Bryan Caplan, “Systematically Biased Beliefs about Economics: Robust Evidence of Judgmental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy,” *The Economic Journal*, Vol. 112, No. 479, 2002, pp. 433–458.

④ Alexandra Haferkamp et al., “Efficiency versus Fairness: The Evaluation of Labor Market Policies by Economists and Laypeople,” *Journal of Economic Psychology*, Vol. 30, No. 4, 2009, pp. 527–539; Jonathan Baron et al., “Enlarging the Societal Pie through Wise Legislation: A Psychological Perspective,” *Perspectives on Psychological Science*, Vol. 1, No. 2, 2006, pp. 123–132.

⑤ Paul H. Rubin, “Folk Economics,” *Southern Economic Journal*, Vol. 70, No. 1, 2003, pp. 157–158.

⑥ William B. Walstad, “The Effect of Economic Knowledge on Public Opinion of Economic Issues,” *The Journal of Economic Education*, Vol. 28, No. 3, 1997, pp. 195–205; William B. Walstad and Ken Rebeck, “Assessing the Economic Knowledge and Economic Opinions of Adults,” *The Quarterly Review of Economics and Finance*, Vol. 42, No. 5, 2002, pp. 921–935.

群体往往更为自信，较少受外来信息的影响，观点和立场更为坚定，也更愿意表达自身的观点和立场。^①

值得注意的是，个体的经济学知识可能并不仅仅来源于课堂。除了学校教育之外，通过媒体获取信息和认知是另一个重要的途径。一项在德国的研究发现，非经济学专业的一般教师对于经济事务的认知与普通民众比较接近，而记者等媒体从业者的认知则与经济学家更为接近。但无论是一般教师还是记者都与普通民众一样，更为重视“公平”因素而非“效率”，与经济学家表现出明显的差异。^②从这个意义上而言，专业教育或媒体影响都参与塑造了个体的经济认知，左右了个体的观点形成。

其次，这一情感因素与个体对于保持现状或接受风险的偏好有关。尤金·比尤利和迈克尔·纳皮尔（Michael Napier）等学者试图超越前述伯古和希斯考克斯对于美国一国数据的分析。通过对1995年和2003年各24个和35个国家的国际社会调查项目（ISSP）等数据的分析，他们发现，与女性相比，男性对贸易自由化的支持率高出8—10个百分点。与穷国相比，在富国内部出现的上述性别差异更为明显。鉴于贸易政策变动对个人收入和福利带来的可能风险^③，一个可能的解释是，女性“规避风险”（risk aversion）的倾向比男性更强，由于贸易自由化带来失业、拉低低技能工人收益、增加工资收入不平等等后果，女性更为关注受其影响的弱势

① Michael J. Hiscox, “Through a Glass and Darkly: Attitudes toward International Trade and the Curious Effects of Issue Framing,” *International Organization*, Vol. 60, No. 3, 2006, pp. 755–780.

② Robert Jacob et al., “Economic Experts or Laypeople? How Teachers and Journalists Judge Trade and Immigration Policies,” *Journal of Economic Psychology*, Vol. 32, No. 5, 2011, pp. 662–671.

③ 对于贸易政策中“规避风险”倾向的开创性研究可参见 Daniel Kahneman and Amos Tversky, “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk,” *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 1979, pp. 263–292; 最新的研究可参见 Tom Krebs et al., “Trade Policy, Income Risk and Welfare,” *The Review of Economics & Statistics*, Vol. 92, No. 3, 2010, pp. 467–481; Caroline Freund and Çağlar Özden, “Trade Policy and Loss Aversion,” *The American Economic Review*, Vol. 98, No. 4, 2008, pp. 1675–1691; Patricia Tovar, “The Effects of Loss Aversion on Trade Policy: Theory and Evidence,” *Journal of International Economics*, Vol. 78, No. 1, 2009, pp. 154–167.

群体,对家庭和子女的责任也使其更为支持社会援助、收入再分配、公共服务等政府行为。^① 在澳大利亚开展的问卷调查也显示,女性更为强调本国政府对于社区(以及包含其中的各个产业)的保护,因而更为支持政府在本国企业面临进口冲击时提供保护,而男性则更强调产业本身的效率。^②

最后,受上述情感因素影响的选择具有强烈的“社会取向”(sociotropic),而不是仅仅关注于本身的福利收益。在日常生活中,作为“对某特定目标的评价倾向”,对于议题的“态度”成为个人对某一事物或人喜欢或赞成程度高低的一个习得性评价。^③ “我者”与“他者”的区分乃至对立容易产生某种“同质性效应”和“内群体偏爱”。^④ 在这种群体思维的作用下,对邻里社会的忠诚度(attachment)、强烈的国家认同以及与之相关的爱国主义、民族主义、民族优越感乃至排外主义是影响个体贸易政策偏好的另一个重要原因。^⑤ 与社会大众相比,精英阶层的“全球公民感”更为强烈,而那些无特殊技能、流动性较差、社会阶层较低的群体,其“国家归属感”则更为强烈。^⑥ 例如,在美国国内,拥有较高人力资本和财富资本的群体在战后美国主导的国际秩序中相对收益更多,对于开放的贸易政策以及更宽泛意义上的全球能动主义(global activism)也持更为支持的立场。^⑦

普通消费者往往受到消费民族中心主义(consumer ethnocentrism)等

① Eugene Beaulieu and Michael Napier, “Why Are Women More Protectionist than Men?” Mimeo, The University of Calgary, October 8, 2008.

② Maureen R. Williamson and Alexander J. Wearing, “Lay People’s Cognitive Models of the Economy,” p. 32.

③ 菲利普·津巴多、迈克尔·利佩 《态度改变与社会影响》,邓羽、肖莉、唐小艳译,北京,人民邮电出版社,2007,第27页。

④ E. 阿伦森 《社会性动物》,第104—105页。

⑤ Kevin H. O’Rourke and Richard Sinnott, “The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence,” pp. 157 – 206; Anna Maria Mayda and Dani Rodrik, “Why Are Some People (and Countries) More Protectionist than Others?” pp. 1393 – 1430.

⑥ 丹尼·罗德里克 《全球化的悖论》,廖丽华译,北京,中国人民大学出版社,2011,第192—193页。

⑦ Benjamin O. Fordham, “Economic Interests and Public Support for American Global Activism,” *International Organization*, Vol. 62, No. 1, 2008, pp. 163 – 182.

因素的影响。所谓消费民族中心主义，是指刻意拔高购买本国产品的正当性和道德优越感，而将购买进口商品视为有损本国经济的非爱国主义行为。^① 由此，除了本身的质量优劣之外，一件商品的原产国（country-of-origin）又与购买者的社会地位、民族自豪感等象征性和情感性价值、社会和个人价值观念等因素联系在一起。^② 尽管消费民族中心主义会因生产国的不同而有所差异，但整体而言表现出偏爱国货的立场。^③ “国产信仰”乃至“产地偏见”就成为源自消费者的特殊的贸易保护主义表现。例如，很多日本消费者在购买牛肉、芦笋、鳗鱼、洋葱、茶叶等一般农林水产品时往往认定本国产品是安全的、美味的，而日本政府有时也乐于向消费者灌输和强化这一“国产信仰”，从而延缓本国市场开放，保护国内少数利益集团的利益。^④ 一些发展中国家如巴西和印度也分别提出“近似规则”和“本地可得性”（indigenous availability）等原则，一味以国内替代品排斥进口，以此“储蓄外汇”。^⑤ 在印度，通过手工业实现乡村复兴曾是反对殖民统治的解放运动的重要组成部分，然而这一抵制英货甚至外货的传统思想（swadeshi）在民族主义斗争之后甚至被提升为一种道德准则。^⑥

个人的这种贸易政策偏好有可能异化成某种偏见，在极端情况下甚至表现为经济民族主义，且与双边关系等其他因素交织在一起。经济民族主义本身与个体感受到的就业不安全感、世界主义（cosmopolitanism）认知

① Terence A. Shimp and Subhash Sharma, “Consumer Ethnocentrism: Construction and Validation of the CETSCALE,” *Journal of Marketing Research*, Vol. 24, No. 3, 1987, pp. 280–289.

② Peeter W. J. Verlegh and Jan-Benedict E. M. Steenkamp, “A Review and Meta-analysis of Country-of-origin Research,” *Journal of Economic Psychology*, Vol. 20, No. 5, 1999, p. 524.

③ George Balabanis and Adamantios Diamantopoulos, “Domestic Country Bias, Country of Origin Effects, and Consumer Ethnocentrism: A Multidimensional Unfolding Approach,” *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 32, No. 1, 2004, pp. 80–95.

④ 大前研一：《M型社会——中产阶级消失掉的危机与商机》，刘锦秀、江裕真译，北京，中信出版社，2007，第132—137页。

⑤ 贾格迪什·巴格沃特《贸易保护主义》，王世华等译，北京，中国人民大学出版社，2010，第76页。

⑥ 冈纳·缪尔达尔《亚洲的戏剧——南亚国家贫困问题研究》，塞思·金缩写，方福前译，北京，首都经济贸易大学出版社，2001，第252—253页。

水平、威权主义 (authoritarianism) 人格、对不确定情况 (ambiguity) 的忍耐程度等因素息息相关。^① 上述经济民族主义事实上也符合社会心理学的一个基本判断, 即当个人自信和自尊水平较低时, 在面临威胁时往往更容易刻意贬低外部群体, 以此作为一种自我增强和自我保护的方式。^② 因此总体而言, 消费民族中心主义的强度往往与消费者的爱国主义和保守主义倾向成正比, 而与其文化开放度、教育水平、收入水平成反比, 特别是当消费者认为自身或本国受到威胁时, 这一民族中心主义就表现得更为强烈。^③ 例如在 20 世纪 90 年代, 尽管美国长期保持对加拿大和日本的贸易逆差, 但是由于媒体报道等的作用, 普通民众对于两国的反应和认知却大相径庭。对日贸易逆差以及美国政府在迫使日本改变“不公正”的贸易行为、在减少双边贸易失衡上的“无所作为”成为影响克林顿政府支持率的重要因素。^④

三 个体贸易偏好的选举影响与政治后果

作为个体的选民, 其利益诉求和政策偏好需要通过选举等间歇性机制以及利益集团等日常的利益表达机制得以反映, 并最终传导至一国政府的贸易决策和贸易行为。个体的政治行为往往是其政治观念、政治参与和政治知识共同作用的产物。上文分析了影响了个体贸易政策偏好的三大主要身份及其作用路径和具体表现。由此产生的一个问题是: 个体的偏好是否以及在多大程度上影响一国的贸易政策和政治运作。简而言之, 这种影响

① C. Christopher Baughn and Attila Yaprak, “Economic Nationalism: Conceptual and Empirical Development,” *Political Psychology*, Vol. 17, No. 4, 1996, pp. 759–778.

② Thomas Ashby Wills, “Downward Comparison Principles in Social Psychology,” *Psychological Bulletin*, Vol. 90, No. 2, 1981, pp. 245–271; Jennifer Crocker et al., “Downward Comparison, Prejudice, and Evaluations of Others: Effects of Self-Esteem and Threat,” *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 52, No. 5, 1987, pp. 907–916.

③ Subhash Sharma et al., “Consumer Ethnocentrism: A Test of Antecedents and Moderators,” *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 23, No. 1, 1995, pp. 26–37.

④ Barry C. Burden and Anthony Mughan, “The International Economy and Presidential Approval,” *Public Opinion Quarterly*, Vol. 67, No. 4, 2003, pp. 555–578.

主要体现在以下三个方面。

首先，个体的贸易政策偏好和更宽泛意义上的经济政策偏好是影响选举政治的重要因素之一。这一经济投票理论又大致分为两类：回溯性投票（retrospective voting）和前瞻性投票（prospective voting），前者指通过投票奖惩在任政府的既有经济表现，而后者则侧重对于候选政府的经济政策偏好。^①

在早期的研究中，对经济形势的整体判断而非个人的经济状况被认为是影响选民投票倾向的主要经济因素。^② 根据杰拉德·克莱默（Gerald H. Kramer）于1971年进行的开创性研究，经济状况的起伏是左右美国国会选举的重要因素，其中尤以个人真实收入的影响最为显著。^③ 对于法国、英国、丹麦等其他国家的国别研究和比较研究也证实，失业率、通货膨胀率等构成的“民生痛苦指数”（misery index）以及经济增长率等指标构建的经济状况评判是影响民主国家选民抉择的首要因素。^④

宏观经济状况势必最终影响到每一个个人和家庭的经济境遇，后者又进而影响到个体对现任政府的支持程度及其后续投票行为，这部分群体由此被称为“钱袋子选民”（pocketbook voter）。因此，在第二阶段研究中，对于选民个体经济境遇与其投票行为的交叉分析逐渐成为西方学界的一个

① 前者可参见 V. O. Key Jr. , *The Responsible Electorate: Rationality in Presidential Voting, 1936 - 1960* (Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press , 1966) ; Morris P. Fiorina , *Retrospective Voting in American National Elections* (New Haven: Yale University Press , 1981) 。后者可参见安东尼·唐斯《民主的经济理论》，姚洋等译，上海人民出版社，2010。当然，也有相当多的学者试图将两者结合，如 Richard Nadeau and Michael S. Lewis-Beck, “National Economic Voting in U. S. Presidential Elections,” *The Journal of Politics* , Vol. 63 , No. 1 , 2001 , pp. 159 - 181。

② Donald R. Kinder and D. Roderick Kiewiet, “Economic Discontent and Political Behavior: The Role of Personal Grievances and Collective Economic Judgments in Congressional Voting,” *American Journal of Political Science* , Vol. 23 , No. 3 , 1979 , pp. 495 - 527; Richard R. Lau and David O. Sears, “Cognitive Links between Economic Grievances and Political Responses,” *Political Behavior* , Vol. 3 , No. 4 , 1981 , pp. 279 - 302.

③ Gerald H. Kramer, “Short-Term Fluctuations in U. S. Voting Behavior, 1896 - 1964,” *The American Political Science Review* , Vol. 65 , No. 1 , 1971 , pp. 131 - 143.

④ 相关文献综述可参见 Michael S. Lewis-Beck and Mary Stegmaier, “Economic Determinants of Electoral Outcomes,” *Annual Review of Political Science* , Vol. 3 , No. 1 , 2000 , pp. 183 - 219。

关注重点。^① 一般而言,当整体经济陷入萧条、波动和疲敝时,或选民个体面对失业和经济脆弱感时,贸易政策等经济议题在选举中的显著性 (salience) 明显上升。^② 克林顿凭借“经济才是重点,傻瓜”(It's economy, stupid) 一举赢得大选成为学界反复引证的案例。同理,罗斯·佩罗 (Henry Ross Perot) 作为改革党领袖于 1992 年和 1996 年两次参加美国总统选举。在 1992 年的选举中,历史性地获得了 18.9% 的选票,成为影响克林顿和布什 (George H. W. Bush) 竞选胜负的重要原因,也是战后作为民主党和共和党之外第三方参选的成功案例。尽管他并未当选,但是他的主要竞选口号之一“拯救工作、拯救国家”(save your job, save our country) 以及反对美国加入北美自由贸易协定 (NAFTA) 的危言耸听式的警示 (“巨大的吮吸声”, giant sucking sound)^③ 确实顺应了美国国内部分产业对就业的强烈不安全感,因而获得了大量选民的支持。^④

第三阶段的研究对上述判断做了进一步整合和修正,强调考虑到阶级、社会阶层等群体性身份,选民个体在投票时往往既要顾及个人的经济境遇和政策偏好,又无法完全脱离由于集体性身份所产生的“象征性”偏好。^⑤ 同时,选民的投票又受到政府的意识形态形象、选民基础、政治

① 例如可参见 Gregory B. Markus, “The Impact of Personal and National Economic Conditions on the Presidential Vote: A Pooled Cross-Sectional Analysis,” *American Journal of Political Science*, Vol. 32, No. 1, 1988, pp. 137 – 154; Delli Carpini et al., *What Americans Know About Politics and Why It Matters* (New Haven: Yale University Press, 1996); Brad T. Gomez and J. Matthew Wilson, “Cognitive Heterogeneity and Economic Voting: A Comparative Analysis of Four Democratic Electorates,” *American Journal of Political Science*, Vol. 50, No. 1, 2006, pp. 127 – 145.

② Matthew M. Singer, “Who Says ‘It’s the Economy’? Cross-National and Cross-Individual Variation in the Salience of Economic Performance,” *Comparative Political Studies*, Vol. 44, No. 3, 2011, pp. 284 – 312.

③ Ross Perot, *United We Stand: How We Can Take Back Our Country* (New York: Hyperion Books, 1992); H. Ross Perot and Pat Choate, *Save Your Job, Save Our Country: Why NAFTA Must Be Stopped-Now!* (New York: Hyperion Books, 1993).

④ Anthony Mughan and Dean Lacy, “Economic Performance, Job Insecurity and Electoral Choice,” *British Journal of Political Science*, Vol. 32, No. 3, 2002, pp. 513 – 533.

⑤ M. Stephen Weatherford, “Economic Voting and the ‘Symbolic Politics’ Argument: A Reinterpretation and Synthesis,” *The American Political Science Review*, Vol. 77, No. 1, 1983, pp. 158 – 174.

责任的明确程度等其他因素的影响。^① 议员等立法代表也有可能利用部分选民的利他主义偏好，为进口竞争部门提供特惠政策乃至贸易保护。^② 换言之，无论是分析“经济投票论”还是其母体“经济民主论”，都需要考虑多重因素，而不能简单地断定两者之间的应然联系。^③

其次，除了有组织的利益集团之外，分散的利益群体也有可能对立法部门的贸易投票产生重要影响。对于国会成员来说，既要得到有组织的利益集团的政治捐献，又必须获得普通选民的支持。因此，对于分散的利益群体而言，缺乏组织并不意味着不被代表。^④ 迈克尔·贝利（Michael Bailey）认为接受过大学以上教育的高技能劳动力或熟练工人就是典型的分散的利益群体。尽管他们的组织程度并不高，但由于自由贸易有助于降低他们的消费支出、增加工资所得并提高消费质量，这部分工人往往成为自由贸易的支持者。相互竞争的政治家、利益集团、媒体和总统出于各自的有着动员这一群体的巨大动力，因此国会议员不得不采取先发制人（preemptive）的战略取悦这一群体。贝利对1983—1994年美国参众两院的投票行为研究证实，在熟练工人比例较高的地区或州中，参众议员支持自由贸易的比例也较高。^⑤ 通过对1979—2004年众议院议员投票行为的分析，海伦·米尔纳等学者再一次证实了这一判断，即高技能工人占比较高的州，往往对贸易自由化和对外援助持更为积极的态度。^⑥

① G. Bingham Powell, Jr. and Guy D. Whitten, “A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context,” *American Journal of Political Science*, Vol. 37, No. 2, 1993, pp. 391–414.

② Julio J. Rotemberg, “Commercial Policy with Altruistic Voters,” *Journal of Political Economy*, Vol. 111, No. 1, 2003, pp. 174–201.

③ Christopher J. Anderson, “The End of Economic Voting? Contingency Dilemmas and the Limits of Democratic Accountability,” *Annual Review of Political Science*, Vol. 10, 2007, pp. 271–296.

④ Arthur T. Denzau and Michael C. Munger, “Legislators and Interest Groups: How Unorganized Interests Get Represented,” *The American Political Science Review*, Vol. 80, No. 1, 1986, pp. 89–106.

⑤ Michael Bailey, “Quiet Influence: The Representation of Diffuse Interests on Trade Policy, 1983–1994,” *Legislative Studies Quarterly*, Vol. 26, No. 1, 2001, pp. 45–80.

⑥ Helen V. Milner and Dustin H. Tingley, “Who Supports Global Economic Engagement? The Sources of Preferences in American Foreign Economic Policy,” *International Organization*, Vol. 65, No. 1, 2011, pp. 37–68.

最后, 为了防止政治动荡和市场经济可能出现的倒退, 政府和业界将不得不提供更多的社会福利和社会保障, 特别是对受到负面影响的特定部门提供补偿并协调各方利益。通过贸易自由化等路径, 各国日益暴露在国际市场之下, 也势必面临着更大的社会失调、政策不确定性和收入分配的非均衡性。跨国公司在全球范围直接投资, 努力实现资源的最佳配置, 部分产业离岸外包, 由此造成的国内就业机会递减将通过选民的认知和投票行为形成重要的政治影响。例如, 在 2004 年的美国大选中, 与贸易相关的就业损失使选民对现任者的支持率下降 0.2 个百分点, 这一负面影响等同于全国失业率上升 0.5 个百分点。^① 在澳大利亚、法国等国, 由于贸易失衡、非法移民等产生的“就业不安全感”成为改变选举力量、造成个别极右翼政治人物得势的重要原因。^②

美国、西欧等发达国家的实践基本印证了这一观点, 职业培训、收入补贴、社会保障措施等能够在一定程度上缓解选民对于就业的不安全感, 减少对于经济全球化和贸易自由化的抵触。^③ 特别是在进口竞争行业中, 失业保险、积极的劳动力市场项目将有效地缓解对贸易开放的阻力。换言之, 对于政治家而言, 主要的顾虑和应对的对象并不是对外贸易整体的扩大 (如果这一贸易是相对平衡的), 而在于进口的激增。^④ 因此, 为了建立和维持社会安全网以提供社会保证和就业机会, 在富裕水平相当的国家

① Yotam Margalit, “Costly Jobs: Trade-related Layoffs, Government Compensation, and Voting in U. S. Elections,” *American Political Science Review*, Vol. 105, No. 1, 2011, pp. 166 – 188.

② A. Mughan et al., “Economic Globalization, Job Insecurity and the Populist Reaction,” *Electoral Studies*, Vol. 22, No. 4, 2003, pp. 617 – 633.

③ 例如可参见 David R. Cameron, “The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis,” *The American Political Science Review*, Vol. 72, No. 4, 1978, pp. 1243 – 1261; Alexander M. Hicks and Duane H. Swank, “Politics, Institutions, and Welfare Spending in Industrialized Democracies, 1960 – 1982,” *The American Political Science Review*, Vol. 86, No. 3, 1992, pp. 658 – 674; Leah E. Marcal, “Does Trade Adjustment Assistance Help Trade-displaced Workers?” *Contemporary Economic Policy*, Vol. 19, No. 1, 2001, pp. 59 – 72. Yotam Margalit, “Costly Jobs: Trade-related Layoffs, Government Compensation, and Voting in U. S. Elections,” pp. 166 – 188.

④ Jude C. Hays et al., “Government Spending and Public Support for Trade in the OECD: An Empirical Test of the Embedded Liberalism,” *International Organization*, Vol. 59, No. 2, 2005, pp. 473 – 494.

中，国际贸易规模比较大或者对外贸易在经济活动中重要性比较显著的国家，其政府部门的规模往往较大。^① 这一现象在拉丁美洲以及亚洲的民主国家内也有所体现。^② 大卫·布朗 (David S. Brown)、温迪·亨特 (Wendy Hunter) 等学者对拉丁美洲的研究认为，民主政体在面临经济衰退时更易提供社会保障、教育和健康等方面的支出。贸易开放促使一国政府将更多的资源投向教育和社会安全，而后者的增加又有助于促进民主。^③ 这其中，教育的作用尤为重要。本·安塞尔 (Ben W. Ansell) 对 1960—2000 年 113 个国家的研究证实，国际经济一体化程度的提高将导致公共教育投入的增加，而民主化进程又与公共教育支出的提高、私立教育支出的减少以及教育支出从高等教育向基础教育转移等因素联系在一起。通过自由贸易，一国的公民事实上得以将自身所受的教育“出口”到别国，全球化对技术的要求促进了教育的发展，而发展中国家为了最大限度地开发和利用人力资源这一比较优势，不得不加强对基础教育的重视和投入。^④

需要指出的是，近年来，也有学者对贸易政策和普通选民议题的显著性提出了质疑。亚历山德罗·盖辛格 (Alexandra Guisinger) 发现，在 2005 年美国国内进行的民意调查中，反对和支持中美洲自由贸易协定 (CAFTA) 的分别占到 51% 和 32%，但这一协定却紧接着在参众两院获得通过，两者的反差说明选民与政治领导人的贸易偏好并不一致。换言之，选民的贸易偏好并未对政治领导人的政治偏好造成实质性制约。为

① 丹尼·罗德里克 《全球化的悖论》，第 13—14 页。

② Dae Jin Yi, "Globalization, Democracy, and the Public Sector in Asia," *Asian Survey*, Vol. 51, No. 3, 2011, pp. 472 - 496.

③ David S. Brown and Wendy Hunter, "Democracy and Social Spending in Latin America, 1980 - 1992," *The American Political Science Review*, Vol. 93, No. 4, 1999, pp. 779 - 790; George Avelino, David S. Brown and Wendy Hunter, "The Effects of Capital Mobility, Trade Openness, and Democracy on Social Spending in Latin America, 1980 - 1999," *American Journal of Political Science*, Vol. 49, No. 3, 2005, pp. 625 - 641.

④ Ben W. Ansell, "Traders, Teachers, and Tyrants: Democracy, Globalization, and Public Investment in Education," *International Organization*, Vol. 62, No. 2, 2008, pp. 289 - 322.

此,作者强调了显著性的概念。所谓显著性,是指候选人在某一议题上的立场在多大程度上影响选民对该候选人的效用 (utility)。显著性包含两个因素:对候选人立场偏离选民政策偏好的认知,以及这一偏离对选民的相对重要性。盖辛格对 2006 年美国中期选举中的 36501 位潜在选民的数据进行研究后发现,在某些情况下,贸易政策对选民的显著性并不突出,大部分选民既不知道政治家的贸易立场,也不会因为两者的贸易观点差异支持或惩罚政治家,即便是那些保护主义集团中的个人也是如此。^①这一论断与传统的内生关税理论及中间选民理论背道而驰,尽管因其案例局限性,似乎并不能涵盖所有贸易决策,但对重视选民个人和利益集团作用的主流理论提出了修正。

在某种“慷慨精神”(generosity of spirit)的作用下,当涉及国家经济政策时,相比狭隘的个人“私益”,选民似乎更关心他们眼中的“公益”。^②从美国等国的投票实践来看,在特定情况下,社会公益而非个人私益有可能成为左右个人政治判断的主要因素,特别是当这一决断将为别的群体带来收益而非损害本人的收益时。^③何塞·柴巴布(José Antonio Cheibub)和普沃斯基(Adam Przeworski)等学者对 1950—1990 年 135 个国家(包括所有民主国家)的研究发现,选民在自身物质利益之外还有其他的关心事项,单是经济因素本身并不能解释其投票行为。^④作者指出,其原因可能有两方面。一方面,所谓公共舆论或民意(public opinion)事实上是政策的结果而非动因,即政府并不会为了选民在未来做出的回溯性判断制定当下的政策;另一方面,选民只是利用选举选择更好

^① Alexandra Guisinger, “Determining Trade Policy: Do Voters Hold Politicians Accountable?” *International Organization*, Vol. 63, No. 3, 2009, pp. 533–557.

^② Alan S. Blinder and Alan B. Krueger, “What Does the Public Know about Economic Policy, and How Does It Know It?” *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2004, No. 1, 2004, pp. 327–387.

^③ Carolyn L. Funk, “The Dual Influence of Self-Interest and Societal Interest in Public Opinion,” *Political Research Quarterly*, Vol. 53, No. 1, 2000, pp. 37–62.

^④ José Antonio Cheibub and Adam Przeworski, “Democracy, Elections, and Accountability for Economic Outcomes,” in Adam Przeworski et al., eds., *Democracy, Accountability, and Representation* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1999), pp. 222–249.

的政府，而不是用其奖罚现任政府。^① 罗纳德·金德 (Donald R. Kinder) 等学者对 1956—1976 年美国国会选举的数据的研究发现，个人的经济不满与其选举行为之间并无密切的关联。一个可能的解释是，由于强烈的个人主义倾向，选民往往将经济困境或成功归结于自身，而非政府和国家。个体的投票行为事实上与其“集体性经济判断” (collective economic judgments) 有关，即选民更为关心基本的经济状况和走势，以及执政党和在野党应对经济问题的能力。^② 对 1975—2002 年在 75 个国家的 560 场选举的研究结果也显示，随着经济全球化的发展，越是开放经济体的选民，其基于经济表现奖惩本国政治领导人的可能性就越低，全球化事实上弱化了选民与在任官员间的问责联系。^③ 艾伦·布林德 (Alan S. Blinder) 和艾伦·克鲁格 (Alan B. Krueger) 在 2003 年通过对 1002 位 18 岁以上美国公民的随机电话访谈后发现，意识形态是决定主要经济议题上的公众舆论的最主要因素，而物质方面的自利因素最不重要，经济知识的作用则介于两者之间。^④ 上述质疑从另一个侧面印证了本文所阐述的“有限理性”和“有限自利”的假设以及情感等非经济因素的作用。

四 余论

第一，从上述分析可以看出，要素禀赋的比较优势或比较劣势、受益

^① Bernard Manin, Adam Przeworski and Susan C. Stokes, "Introduction," in Adam Przeworski et al., eds., *Democracy, Accountability, and Representation*, pp. 18 - 19.

^② Donald R. Kinder and D. Roderick Kiewiet, "Economic Discontent and Political Behavior: The Role of Personal Grievances and Collective Economic Judgments in Congressional Voting," *American Journal of Political Science*, Vol. 23, No. 3, 1979, pp. 495 - 527.

^③ Timothy Hellwig and David Samuels, "Voting in Open Economies: The Electoral Consequences of Globalization," *Comparative Political Studies*, Vol. 40, No. 3, 2007, pp. 283 - 306.

^④ Alan S. Blinder and Alan B. Krueger, "What Does the Public Know about Economic Policy, and How Does It Know It?" *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2004, No. 1, 2004, pp. 327 - 387. 两位学者主要考察了税收、联邦预算赤字、最低工资、社会保障、医疗保险五大议题，并未直接涉及贸易政策。

或受损的利益状况、自我或他人的利益指向、生产者或消费者的身份立场、消极或积极的政治活性等简单的两分法,难以真正透视个人贸易政策偏好的全貌。换言之,有必要超越非此即彼、黑白分明的“便捷式判断”,更多地关注各种连续变量而非二分变量。

作为人的行为的三大动机,激情、利益和理智可以呈现出一种动态的双向转化。^①正如公共选择理论所强调的,个人行为是在一定的综合性背景下发生的,这一背景由诸多要素构成,如物质条件、秩序化的规则关系、共享的理解共同体(文化)等。^②在保留理性行为假定的前提下,经济学研究早已将个人行为的驱动因素视为多元价值和偏好的集合,认为其受到“个人资本”和“社会资本”的双重制约。^③社会选择理论的一个核心问题也在于,是否能够找到加总个人福利的合理方法,以及如何实现这一合理的加总。这一疑问同样适用于对于贸易政治学的个体主义分析。人们对贸易的判断事实上与对任何一个交易一样,基于对其收益和损失价值的综合评估。这一评估对象不单单是实际的物质利益,也往往涉及心理评估的过程。^④正是在上述多重因素的制约下,西方民主国家中传统的投票行为模式也发生了微妙改变,选民的投票行为不再牢牢地与其阶级、种族、宗教、阶层等单一因素挂钩,选民对政党的认同度和忠诚度也随之出现程度不一的下降。对于美国等国民意的长期跟踪研究表明,其经济政策偏好往往是强烈的个人主义倾向与某种程度的社会责任感的结合,前者强调自由资本主义及个人在其中的责任和能动性,而后者则呼唤政府行为对前者查漏补缺。^⑤

① 乔恩·埃尔斯特 《心灵的炼金术: 理性与情感》,郭忠华、潘华凌译,北京,中国人民大学出版社,2009,第 378—455 页。

② 文森特·奥斯特罗姆 《严肃对待宪政: 布坎南对 20 世纪政治学的挑战》,载于詹姆斯·艾尔特、玛格丽特·莱维、埃莉诺·奥斯特罗姆主编 《竞争与合作——与诺贝尔经济学家谈经济学和政治学》,万鹏飞等译,北京大学出版社,2011,第 149 页。

③ 加里·贝克尔 《口味的经济学分析》,李杰、王晓刚译,北京,首都经济贸易大学出版社,2000。

④ Daniel Kahneman and Amos Tversky, “Choices, Values, and Frames,” pp. 10 – 15.

⑤ Benjamin I. Page and Robert Y. Shapiro, *The Rational Public: Fifty Years of Trends in Americans' Policy Preferences* (Chicago: University of Chicago Press, 1992), pp. 117 – 171.

这或许也是全球化背景下“生活政治”的一种体现。^①

第二，有必要审慎对待问卷调查在研究方法和数据结果上可能出现的不足和偏差。首先，通过问卷调查等方式得到的“主观”经济判断尽管有助于补充宏观经济数据等“客观”指标，但有可能由于偏见、无知、误解等原因产生种种误差。^② 由于舆论调查中设问措辞和议题营造 (framing) 等因素，各种调查结果显示的较为强烈的反全球化和反自由贸易的民意或许与真实的情况有所区别。^③ 肯尼斯·舍费与马修·斯劳特在对比中美最惠国待遇问题等大量民调结果后也发现，如果这些调查在涉及国际贸易时设问相对宽泛，如不直接提及美国贸易政策甚至对贸易政策本身避而不谈，那么受访者对国际贸易的支持程度要高得多。^④ 如何最大限度地排除议题引导和调研机构本身的价值取向影响，更为准确和清晰地反映和分析个体的贸易政策偏好将是这一领域研究进一步深化的一个重点。其次，如何区分影响个人贸易政策偏好的不同因素涉及重要的方法论问题。这些因素大多是相互关联和影响的，如个人的海外经历往往与其经济思想的开放程度相关，而且与个人的教育背景、家庭收入水平无法分离。性别通常与收入水平、受教育水平等其他因素联系在一起。个体的受教育水平不仅影响其工作技能和收入水平，也影响其价值观，也反过来反映了这一个体的家庭特别是其父母既有的经济水平。这是因为，一般而言，经济水平较高的家庭对于让子女接受较高年限教育的能力和意愿也相

① 安东尼·吉登斯 《现代性与自我认同：现代晚期的自我与社会》，赵旭东、方文译，北京，生活·读书·新知三联书店，1998，第252页。

② Michael S. Lewis-Beck et al. , *The American Voter Revisited* (Ann Arbor: University of Michigan Press , 2008) , pp. 385 - 386.

③ 对于这一问题在方法论上的反思可参见 Gerald H. Kramer, “The Ecological Fallacy Revisited: Aggregate-versus Individual-level Findings on Economics and Elections, and Sociotropic Voting,” *The American Political Science Review* , Vol. 77 , No. 1 , 1983 , pp. 92 - 111; Michael J. Hiscox, “Through a Glass and Darkly: Attitudes toward International Trade and the Curious Effects of Issue Framing,” pp. 755 - 780.

④ Kenneth F. Scheve and Matthew J. Slaughter , *Globalization and the Perceptions of American Workers* , pp. 33 - 35.

应增加。^① 如何从不同的要素中抽丝剥茧，辨析其独立的作用殊为不易。在国别比较研究中，这一问题又因社会文化、历史传统、意识形态等因素的影响而更为复杂。

第三，正是因为个体的贸易政策偏好是“理智与情感”共同作用的产物，一国的对外贸易有可能导致本国或他国部分个体产生强烈的焦虑乃至恐惧，这在不少国家既是一种客观存在，也因经济全球化的深入发展逐渐演变成一种常态。因此，从政策意义上而言，积极宣示“避免贸易问题政治化”固然是一种正当的政府行为和外交立场，但对决策者而言，更重要的恐怕是全面把握“贸易问题政治化”的成因和机理，感知和缓解贸易伙伴国部分个体的不安全感，表现出一种“理解之同情”的姿态。在这个意义上，除了传统的政治家、官僚、业界团体之间的沟通之外，一国领导人作为本国决策者的代表，与另一国选民之间的跨层次（cross-level）的直接交流和联系就显得尤为重要。^② 近年来，中国国家领导人和相关政府部门负责人越来越多地借助西方主流媒体、面对面交流等形式，宣传、解释和辩护中国的贸易政策，阐述双边经贸关系的互利格局，^③ 这就是贸易政治领域跨层次互动的有益尝试。

^① Ronald Inglehart, *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1997), pp. 149–156.

^② Jeffrey W. Knopf, “Beyond Two-Level Games: Domestic-International Interaction in the Intermediate-Range Nuclear Forces Negotiations,” *International Organization*, Vol. 47, No. 4, 1993, pp. 599–628.

^③ 如国务院前副总理吴仪、前商务部长陈德铭等在美国《华尔街日报》等西方媒体发表署名文章，又如国务院前总理温家宝接受美国国际码头工人协会颁发的“美国工人最佳朋友奖”等。