

论从众作为守法的非理性基础

伍德志

【摘要】法律秩序在一定程度上是建立在“盲从”的基础上的,而并非全部出于对法律各种好处的理性认知与自主判断。面对高度复杂与抽象的现代法律制度,人们通过从众心理与从众行为来降低认知与学习的负担,将他人的合法或违法行为与观念不加反思地作为自己判断的依据。从众会导致对盲从行为的合理化,但正由于此,同样也可以依赖从众心理来使人们正当化非共识性或不利性的法律决定,从而规避获得普遍认同与社会共识的困难。从众也完全有可能颠覆人们对合法社会秩序的既定认知与遵守,并做出在事后看来非常不理智的违法行为。

【关键词】守法行为;从众心理;公平感;非理性

【作者简介】伍德志,法学博士,武汉大学法学院副教授(武汉 430072)。

【原文出处】《浙江社会科学》(杭州),2022.10.45~55

众所周知,自马克斯·韦伯以来,现代法律制度一直被认为是一套理性的制度化体系,但其运作却很难建立在理性的基础上。现代法律制度的复杂性与抽象性已经远远超越了个体理性所能把握的范围。即便关于法治建设有很多理性化的“顶层设计”,但在实践中的成功落实很多时候并非是通过理性认知来得以保障的。本文认为,法律制度如果被人们普遍遵守,在一定程度上并非完全是理性反思的结果,也可能是建立在盲目性的从众基础之上的。由于人们对现代法律制度的认知负担过于沉重,因此不得不简化认知,以多数他人之所思与所为作为是否认同与遵守法律的依据。本文将借鉴社会心理学中的洞识来阐明这一问题,这一视角对于理解中国法治建设中的很多问题也具有一定的启发性意义。

一、法律可以被理性地遵守吗?

由于现代学术话语基本上以理性主义或唯理主义为导向,法学理论也不自觉地赋予了法律运作高度理性化的色彩。^①法学界关于公民意识、法律意识、法律理念、法律服从、守法义务、守法行为等的研

究,基本上将守法当成一种理性现象。^②对守法或法律认知的理性解释一般假定:人们可以在掌握充分信息与知识的基础上,对遵守某项法律的个人成本与收益或社会短期与长远利弊进行理性反思与理性计算,并进而决定是守法还是违法。与理性解释相关的另一个潜在假定就是,守法的个体被当成原子化的孤独存在,能够独立自主地进行理性判断。但是,随着现代社会的复杂化,法律也日趋复杂化与抽象化,这大大超出了个体的理性认知能力与自主判断能力。虽然不排除在某些特殊的情况下,法律产生的成本与收益对个体来说比较明确,但在大多数情况下,公民个体很难对法律形成理性的认知与自主的判断。

法律制度的复杂化导致了个体公民与现代法律制度之间严重的知识与信息不对称,计算守法与违法所产生的风险与收益基本上变得不可能,理性也就很难成为法律秩序的正当性基础。现代法律制度作为一种复杂的制度体系,类似于经济学意义上的“信赖品”,而不是“检查品”,^③“检查品”在购买当场就能够验证其质量好坏,但“信赖品”是在使用后也

不能确定其质量的产品。法律实质上是一种“信赖品”,因为大多数法律制度在实践或学理上的长远好处并不是个人在当下就能够观察与获得的。首先就法律规范体系而言,其内容与学理的复杂程度不仅超出了普通公民的知识范围,即使是法律专家也只能在某一特定领域“术业有专攻”。^④其次就法律运作过程而言,尽管法学理论常常强调我们要通过看得见的程序正义来实现看不见的实体正义,但程序正义很难将法律的公正性与合理性以一种完全没有死角、一览无遗的方式展示给外行的公众与当事人。在表面的程序正义背后,似乎仍然有看不见的黑幕,而在缺乏程序传统的中国,现有的程序机制很难抵挡关系文化无孔不入的渗透。对于法律外行来说,法律运作过程很像是“暗箱操作”,而从中国人的视角,也很难完全以程序为媒介来认知法律的内在可靠性。

即便人们能够做到对于法律的理性认知,但认知的结果很可能是发现守法在大多情况下对于个体来说是得不偿失的。法律也是一种经济学意义上的“集体物品”或“公共物品”^⑤,法律所能提供的公共服务多数情况下是一种“弥散性”的好处,其无法将未付费者排除在外。与具体的个人打交道,我们大致能够期待获得短期或长期的物质或精神回报,但与法律这种抽象系统打交道,我们能够得到的可能只是一些抽象的统计数字或者意识形态承诺。^⑥也许法律在专业上有着极大的合理性,但对于个人来说却难以根据常识去判断,特别是对于遵守税法这一类对公民施加成本与负担的法律更是如此。遵守税法所产生的收益很大程度上是一种所有人皆可享用的公共产品,如国防、公共道路、公园、卫生与防疫、基础教育、犯罪治理等,但要想计算这种公共产品给个人带来的潜在好处是否匹配个人在税款上的付出几乎是不可能的事情。对于个体来说,其付出与回报极有可能是不成比例的。因此,公民守法会产生一种不可避免的社会困境:个人的短期利益与集体的长远利益往往是冲突的。^⑦特别是很多法律制度涉及长远的利益保证,其在当下就要求个体公民承担一定程度的成本与牺牲,而由此所致的长远好处并不在当下能够兑现,而未来能否兑现很大程

度上也是不可预知的。如果说守法只能基于个体的理性,那么守法将不具有可持续性。

二、守法的非理性基础:从众

既然理性很多情况下很难构成个体守法的正当性基础,那么现实当中个体又是基于何种基础来守法呢?基于社会心理学的启示,本文认为从众在实践当中构成了守法的正当性基础的一种重要来源,而从众很大程度是非理性与盲目性的。尽管学界也有一些关于从众现象的类似研究,如有学者在守法信任的概念下分析了对他人守法的信任对于普遍守法的影响;^⑧还有学者通过“法不责众”这一特殊现象的社会心理原因的研究,也能够表明从众心理对于公民守法的显著影响。^⑨但这些研究仍然带有浓厚的理性色彩,很大程度上将从众现象当成了一种基于风险计算的理性选择。另外,在学界关于法律与情感关系的一些研究中,也间接指出了守法存在一定的盲目性,^⑩但这些研究仍然主要是基于对个体行为的观察,而本文认为由他人守法或违法行为构成的外在环境在很多情况下对于个体公民的守法行为产生了决定性的影响。在制度的复杂性超出个体理性认知能力的情况下,从众心理与行为提供了一种认知成本较低的学习机制,从而使得个体能够“盲目”地以他人行为作为参照,接受后果不明确或可能带来不利后果的制度决定。

(一)守法的盲目性:对信任的信任与从众行为

任何类似于法律的抽象系统的运转都需要一种卢曼所说的“系统信任”,其建立在“对信任的信任”的基础上,这种系统信任并不是因为我们能够掌握关于系统运作的可靠性及其风险的充分知识与信息,而取决于对他人信任该系统的信任。^⑪“对信任的信任”能够降低认知与学习的负担,使得人们不必去具体考虑复杂系统中的每一个对象、行动与情境,而只需要将他人的行动与观念作为自己的行动与观念的依据。“对信任的信任”只涉及期待的简化,不涉及对于期待本身合理性的判断。当然,这也导致了行动的盲目性,因为其不加反思地以他人的所作所为作为自己行动的依据。现实当中任何复杂系统的运作都依赖于“对信任的信任”,如科学系统,大多数人之所以认为爱因斯坦的相对论是正确的,

并不是因为真的懂得相对论。同样道理,由于判断法律制度专业合理性的困难,大部分情况下个体只能以他人是否信任法律作为自己是否信任法律的根据。法律秩序能否得到维护在一定程度上就取决于个体是否相信其他人也会遵守普遍性规范,因为多数人都守法或对多数人都守法的假定能够为守法的正当性提供一种强有力而又直观的证明与支持。

从社会心理学的角度来看,“对信任的信任”就是从众心理与行为,其有利于人们在一个复杂环境下简化对于复杂现实的判断,从而便利了行动决定的做出。按照社会心理学理论,从众的一个非常重要的原因就是判断的困难程度。^⑫在非常简单的问题情境当中,如果守法的好处非常显著或违法风险巨大,这时可以假定人们能够独立做出理性的选择。但如果问题情境比较模糊,就容易发生从众行为。社会心理学家谢里夫早期的一个心理实验研究就直观地证明了这一点:在一个黑暗环境下,实验者告诉被实验者一个实际静止的光点正在移动,然后让被实验者估计光点移动的距离,在缺乏相互参照的孤立情境下,被实验者的判断往往大相径庭,但在可以相互参考的群体情境下,被实验者会不断修正自己的判断,最终接近于群体判断的平均值。^⑬模糊的情景会存在明显的群体压力与从众现象。正如社会心理学家勒庞很早就观察到:“学别人,是天底下最容易不过的事情。”^⑭在信息匮乏而又存在决定压力的情况下,支配大众的是榜样,而不是论证。因此,从众很大程度是盲目的。

由于大多数人都生活在某个自己很在意或临时凑成的集体当中,或者假设他人可能观察到自己的虚拟集体当中,这时对他人如何行为的认知与假定在一种无知的环境中就会成为判断的“强大而有用的知识资源”。^⑮在从众现象中,他人的行为有两个方面的重要影响:信息性社会影响与规范性社会影响。^⑯信息性社会影响是指当人们面对一种模糊情境时,容易接纳该信息并相信他人行为的准确性与正确性。而规范性社会影响是指他人行为会影响个体的规范选择。有时为了迎合集体中他人的喜好,避免他人的厌恶与排斥,或为了避免显得不合群与

愚蠢,人们会随大流,接受群体所普遍遵循的规则。不仅如此,这种盲目从众还有一种额外的正当化效果:当看到他人的行为与观点与自己一致,也更加确信自己观点与行为的正当性。^⑰何为应当遵守的规范,很多情况下并不是一清二楚的,集体当中多数人遵循的规范,不论这种规范是否和国家法律相冲突,是否合理,往往就会被人们不假思索地接受,历史上遗留下来的很多不合时宜的规范之所以能得以延续就是如此。^⑱

在法律领域,人们大多数情况下并不清楚某项法律制度与行为对于个体意味着什么,如某项立法所产生的各种复杂的正面与负面后果,某项法律决定是不是真正地做到了公正,个体法律行为所面临的风险与收益到底是多大等等,都不是可以拿“标尺”去精确测量的问题。这时某个个体是否守法很大程度上就取决于周围的环境,他人如何判断行为的恰当性就成了个体判断守法的风险与收益以及规范正当性的重要知识来源,或者说是一种低成本的信号机制。而且规范本身是一种目的在于组织与规范社会的社会性现象,他人如何评价规范或是否遵守规范很多情况下比自己的独立判断对于确立规范的正当性更重要。因此,为了能够在集体或社会当中立足,从众往往是“最好”的选择。美国就有学者研究发现,大多数律师在为公司拟定合同时常常相互跟风选择一些标准化格式条款,这不仅能够降低合同撰写成本以及降低法律对待的不确定性,而且还有“网络外部效应”,也即不同公司之间的兼容、沟通与协作。^⑲个体的从众行为能够为自己提供安全与生存上的保证。就此而言,一项法律制度不论从实体角度看起来多么合理与正确,并不必然在实践中就会获得该制度在条文上所要求的“应然性”,这种“应然性”是否被个体接受,仍然需要集体性环境的支持。典型的例子就是官场,在一个大家都奉公守法、廉洁自好的环境中,个体不仅能够由此判断腐败的风险比较高,而且对腐败犯罪会有更强的羞耻感与罪恶感。但如果官场风气败坏,则可能向个别官员暗示其他官员都会腐败,因此收受贿赂时也更加不知廉耻、理直气壮,因为其他人都这么做。而一些实验经济学的研究也能够表明,集体腐败的心理成本

低于个体腐败,集体环境下的腐败率也比个体环境下的腐败率更高。^③其他官员的“榜样”力量对此起到了重要作用。而且在复杂的官僚决策系统中,由于决策与决策后果的时间与结构距离较为遥远,腐败分子无法计算自己行为的伦理后果,个体在集体性行为的影响下会无意而为地陷入腐败当中。^④最终,受从众心理与群体思维的驱使,官员就可能改变合法秩序中的信念与行为,不自觉陷入集体性腐败当中。^⑤而且最初清白的个体可能在一个集体性腐败环境中还要接受同流合污的“反考验”(counter-test),^⑥因为腐败分子的安全感与道德感需要集体环境的组织庇护与心理庇护。

当然,个体的判断也并非对守法性从众没有任何影响,如果规范更加符合个体偏好,那么对于规范性行为的从众会更容易持续,从众范围会更加广泛。^⑦但守法在很多情况下都是一种负担,并不必然符合个体的内在偏好。个体的偏好在面对复杂、抽象的法律制度时,往往也不清晰。因此,守法很多情况下不得不依赖于盲目性的从众。

(二)集体性守法中的公平感与从众现象

守法中的从众现象还可能源自一种与法律实践密切相关的规范性追求:公平感。公平感在集体生活中是一种普遍的社会心理,他人的所得与所失往往成为自己行为正当性的重要衡量标准。很多时候,重要的不是自己的所得所失,而是和他人相比较自己的得失是多还是少,正如孔子所言:“不患寡而患不均”。公平感在法律实践中有非常特殊的地位,因为公平感可以搁置实质性争议。特别是守法可能会产生短期或长期的成本的情况下,只有当所有人公平承担这一成本,才能激励人们遵守一项可能使其得不偿失的法律。在公平感的驱使下,人们为了追求和他人的整齐划一,就可能盲从他人的行为。从一定意义上来说,人们是否守法不是因为法律本身是否合理,而是其他人是否会平等守法。

公平感也是源自人类集体生活的相互协作需要。法律所提供的服务作为一种“集体物品”,其供给需要大多数人能够平等遵守,由此才能实现协作的成功。公平感不仅有助于确立规范的正当性,而且也有利于集体性协作的成功。从社会心理学的角

度来看,从众心理可以为“集体物品”的供给行为提供重要支持,因为人们往往会根据相关或不相关他人对“集体物品”的贡献大小来决定自己愿意承担的贡献大小。^⑧一项法律是否值得遵守,一个重要的影响因素就是个体是否认为或期待其他人也会平等遵守。而另一方面,守法很多情况下都处于一种需要集体协作而不是孤立的环境中,集体成员之间需要相互依赖与相互配合。例如,为避免交通事故,道路上大部分汽车都必须遵守交通规则;为防止市场竞争中一方占据不正当优势,竞争对手之间需要同等遵守竞争规则,等等。集体行动若想成功,就有必要建立对他人都会公平合作的“普遍信任”:只有当我们相信他人都会合作的时候,我们才愿意合作。^⑨如果守法带来的成本和收益不是非常清晰,理性计算就很难奏效,而公平感以及由此引发的从众行为,在一定程度上就让个人“搁置”对于守法的成本收益计算,而以对他人是否都在平等守法的认知或期待作为自己行为的参照。在集体性环境中,人们是否自觉承担自己的那一份法律义务,在一定程度上取决于对他人是否平等承担义务的期待与信任,即使这种合作并没有实质性利益与惩罚的激励。^⑩公平感很大程度上是一种非理性的情感,为了实现公平,我们可能宁愿牺牲本来可获得的好处。^⑪公平感对于集体的协作是极为重要的,在充满公平感的集体氛围当中,由于集体成员能够建立对他人平等守法(或违法)的期待,相信其他人能够共担守法的成本或违法的风险,由此可以假定大家会为了长远的共同利益(也可能是非法的),而不必计较当下个人的成本、收益或风险。

西方学者关于纳税动机的社会心理学研究就能够证明上述观点。纳税行为中的少缴税、多享受公共服务的“搭便车”现象很难被完全消除。而公平感及其引发的从众行为非常有利于促进依法纳税。拉沃伊通过总结相关研究发现,对他人是否履行纳税义务的认知对于公民是否自觉纳税有着强烈的影响,当公民认为他人都在依法纳税时,他们也会依法纳税,当公民认为其他人没有这么做时,就会通过不合作来予以回应。^⑫另外,还有一些西方学者的问卷调查研究也能够表明,这种对他人诚信的普遍信任

对税基范围非常广泛而又更容易避税的税种来说尤其重要。^③有些税种的征税法律惩罚的可能性很低,这时人们是否自觉依法纳税就基本取决于对他人是否也同等依法纳税的期待与信任。因此,我们有理由认为,在难以对依法纳税所得的收益与回报以及偷税漏税的法律制裁风险进行理性计算的情况下,这种“相信”人人依法平等纳税的公平感就能促进这一类纳税行为。如果不能保证这种公平感,就会导致这样的反应:当我相信其他人都偷税漏税,为什么我还要依法纳税?^④人们会以欺骗回应欺骗,以诚实回应诚实。

三、从众对于合法社会秩序的正当性支持与颠覆

尽管法律秩序需要集体性守法行为的支持,但由于现代法律制度很难建立在理性共识的基础上,那么从众心理与行为当中所内含的“盲从”对于确立法律秩序的正当性来说就尤其重要。也正由于此,负面的从众心理与行为也完全有可能颠覆合法社会秩序的正当性。

(一)从众对于合法社会秩序的支持:对他人接受非共识性或不利性法律决定的从众

基于社会契约论传统,现代政治学理论与宪法学理论一般将法律制度的正当性建立在社会共识的基础上。共识理论仍然是一种理性主义理论,其假定公民具备理性参与政治与法律运作并达成社会共识的能力。但由于现代法律制度的复杂性与抽象性,人们很大程度上已经失去了理性认知法律的能力,而法律决定的正当性也不可能建立在每个人心悦诚服的理性认同基础上。因此,共识理论无法完全解释现代法律秩序的正当性。现在的问题在于:即使法律对个体公民是不利的或不符合社会共识的,如何还能说服他们去认同与遵守。卢曼认为,由于法律决定可能会使很多人失望,法律秩序的合法性只能建立在“对接受的假定”之上,这意味着:每一个人都规范性期望着所有受到决定影响的人都会认知性地适应通过约束性决定产生的规范。^⑤简而言之,正当性就是指对每个人信任他人接受可能对自己不利的法律决定的普遍假定,这就类似于刚才前面提到的“对信任的信任”,也即从众心理。卢曼的观点也类似于克罗松所谓的“虚假共识效应”

(false consensus effect):很多人其实没有什么主见,只是相信他人所赞同的或所做的。^⑥即使没有共识,现实当中的人也必须要不断地对是否需要与法律进行合作做出决定。那么决定的正当性就不在于每个人都能实现意见上的一致或得到满意的结果,而在于每个人都能够相信他人会接受意见不一致或不满意的法律决定。这种假定与互信仅仅涉及期待的简化,抽离了对实质性观点的考虑,有利于我们在一个多元化的世界实现与陌生人的合作。现代法律秩序的正当性逻辑在一定程度上也搁置了对于实质性观点的考虑,因为其包含了极为强烈的公平要求与从众机制:我们之所以接受某项不满意的法律决定,只是因为相信其他人在遇到这种法律决定时也会去遵守。这对于法律决定正当化的意义就在于,对他人遵守不利法律决定的信任与盲从可以规避获得理性认同与达成社会共识的困难。

从众的正当性效果并不仅仅源自纯粹外来的信息性压力与规范性压力,其还源自从众者对盲从行为的“合理化”。^⑦也即只要人人都愿意去做的事情,即便对于在刚开始还和群体意见不一致的个体,也会逐渐地怀疑自己最初的看法。与之前谢里夫对模糊情景下从众行为的研究不同,在社会心理学家阿什所做的关于从众行为的著名研究中,实验对象即使在单独判断时对正确判断坚信不疑,但如果其他多数人都做出一致性的错误判断,该实验对象也极易被困扰,从而做出跟随他人错误判断的行为。^⑧这一点在集体腐败现象中也是如此,集体环境对于腐败的制度化与合理化以及对于成员的同化,能够使得腐败行为变得“理所当然”,集体组织成员会通过种种自我欺骗、自我辩解、自我说服的方式来否定自己行为的腐败性质。^⑨但正由于此,我们也可以依赖从众来“合理化”不利的法律决定。多元化的现代社会不可能仅仅依赖于共识,也需要依赖纯粹的期望,通过建立对他人都会遵守不利法律决定的期待与信任,能够大大减少法律决定正当化的负担。法律秩序在一定程度上需要人们的“盲从”,没有这种盲从,已经不可能被个体理性认知的法律秩序也很难通过理性的方式建立起来,法律秩序的合理性很多情况下也经不起个体的理性反思。因此,我们可

以认为,现代法律制度即便是一个高度理性化的系统,但其运作也不能完全建立在个体的理性的基础上,其恰恰需要非理性心理的支撑。

(二)从众对合法社会秩序的正当性颠覆:对他人违法行为的从众

从众尽管可以为合法社会秩序提供支持,但集体性的违法行为也完全可能成为人们从众的对象。周围环境中的负面行为可能借着从众心理颠覆人们对合法秩序的既定认知与遵守。在法律领域,从众心理与行为不仅可能弱化法律所要求的规范正当意识,也可能使人们漠视客观的法律制裁风险,从而实施一些极为鲁莽的违法行为。有学者研究发现,一个生活于犯罪多发社区的人,会认为犯罪有着更大的社会与道德可接受性。^⑤不仅如此,从众心理还可能导致人们从事一些对自己明显有害或愚蠢的违法行为。^⑥最能体现从众心理对于法律秩序颠覆性效果的就是各种群体性事件与暴力抗法事件。^⑦他人的集体抗法行为既是我们判断“法不责众”的信息来源,也可能成为判断规范正当性的来源。

从众对正式规范的颠覆性效果在内部信任感很强的小集体内往往非常明显。小型集体内部通过长期互动所形成的信任会非常坚固,其通过从众心理与行为会强烈地影响到个体对于规范正当性的判断。根据社会心理学的研究,在集体非常有凝聚力时,从众行为就会大幅度地增加,关系越亲近,从众行为也越明显。^⑧而在信息匮乏的情况下,从众往往使得人们非常短视,仅仅以身边可观察的他人行为作为正当性标准。^⑨集体内部的关系越亲密,信任感也就越强,个体受到其他集体成员的行为的影响也就越大,但这也意味着更有可能与外界相脱节。小型集体内部的信任网络往往成为规避法律制裁的信息与规范机制,能够为各种违法性的从众行为提供心理与组织屏障。中国古代王朝一直以来都严禁秘密结社就是这个道理,因为秘密结社不仅能够提供成员之间的相互心理支持,凝聚更大的力量,而且其内部的信任网络与从众行为也可能颠覆人们对于公开性规范的既定认知与判断。历史上很多农民起义都是以某个民间宗教、会道门组织或会党组织作为信任纽带与动员机制,这些民间教门能够“妖言惑

众”“伤风败化”,最终“党与日多,则其心叵测”,成为颠覆正统价值观、动员大规模造反的组织资源与信任机制。^⑩秘密教门有时被称为“邪教”,其能够通过内部有着极为强大凝聚力的信任网络,减少官府打压与世俗社会歧视所产生的不安全感,强化“邪教”教义的正当性,从而以从众为机制在其内部传播迥异于正教的荒诞不经的行为模式。

在现实当中,内部信任感比较强的集体也容易成为集体性犯罪的温床,如贵州松桃的“造枪村”^⑪、福建安溪的电信“诈骗村”^⑫、江西余干的“重金求子诈骗村”等,^⑬同乡关系构成了信任网络,提供了从众的信息来源与规范依据,对同事或同乡的信任能够激发风险极高的从众行为。如在福建安溪的电信“诈骗村”,同乡之间的信任关系与相互之间的从众心理与行为颠覆了村民的规范意识,使得他们不仅不以诈骗为耻,反而以没有诈骗到钱财为耻。^⑭犯罪能够在乡村熟人信任网络中“自我合理化”,甚至沿着费孝通的“差序格局”,犯罪的规模从最亲近的家人扩展到亲戚、同村人、同学与同事,^⑮进而引发盲目性的从众行为与集体性犯罪。

四、对法律秩序中从众现象的正面引导:从众的事实源头问题

上文所述的从众现象都是以一种最初的集体性行为模式与态度为前提。从众心理与行为是盲目性的,那么我们是否可以设立一种正面的集体性行为模式与态度作为“表率”,然后让人们去模仿与从众从而促进普遍守法呢?这就涉及从众现象的事实源头问题。法律秩序中从众的源头也不可能只是理论上的规范或理念,还是一种事实,也即只有现实当中的很多人所遵循与持有的行为模式或行为态度才会成为从众的源头,才能为其他个体的守法提供正当性支持与心理安全。作为法律秩序从众源头的集体性行为模式或态度大部分情况下应当是作为既定的事实或至少是假定的既定事实被认知的。从众的事实源头也极有可能是任意或偶然的,也即不论何种原因只要已经形成了某种集体性的行为模式,都有可能被人们不加反思地遵循。参照中国的情况,法律秩序中可以起到引导守法行为的从众事实源头大致包括以下几个方面:

(一)西方社会作为强大吸引力群体的示范效应

从制度起源的角度来看,中国现代法律秩序中从众的最早源头应归因于西方社会。西方社会的法律秩序被认为是现代法治的“典范”,在现实当中对于中国社会的秩序建构与维护起到了重要的示范效应。按照社会心理学的理论,如果某一种群体越成功或越具有吸引力,那么对该群体的从众就会越明显。^⑧这一点对制度移植同样也能成立。如果说西方社会是一个有着强大吸引力的群体,那么西方国家的制度模式对于非西方国家来说也构成了值得从众与模仿的一种事实源头。西方的科技更为发达、生活水平更为富裕、国民素质更高,这些和法律制度并无必然联系的社会因素,同样也会成为增强西方法律制度对于中国的吸引力的因素。很显然,那些科技与经济都不发达的发展中国家,如印度、巴西、墨西哥,即使其某项制度适合中国,我们也很少去认真研究与模仿。因此,在从众心理的驱使下,这种对西方的模仿很多情况下必然是盲目与非理性的。我们实际上并没有在对西方制度于中国的利弊进行清晰认知的情况下,就盲目地将西方的制度移植过来。即便对于专业的学者,他们对于西方制度模式与法律实践都可能会陷入这种盲目而又狂热的模仿之中,正如有学者所总结的:中国法学仍然处于“半封建半殖民地”的学术图景,并呈现出“理论法学研究美国化,部门法学研究德国化”的现状。^⑨因此,我国的很多法律移植可能是非常肤浅的。实际上,世界上大部分发展中国家对于西方宪政制度的移植都是失败的,真正成功建立宪政国家的只有二十多个,而且多数集中于欧洲,^⑩但这似乎并不妨碍中国人对于西方制度模式的盲目从众与热情。

(二)社会优势群体守法的示范效应

我们中国人都知道“上梁不正下梁歪”“上行下效”之类的老话,其背后都内含了从众心理。社会优势群体,如掌握权力的官员,^⑪或社会地位、声望、关系资源或财富占据优势的富人或名人,他们守法与否,是法律秩序中从众心理或公平感的最重要事实源头,而不论他们的行为或态度实际上是对是错。这实际上也颠覆了我们关于规范与事实的传统划分,因为事实本身就有着强大的规范性力量。通过

在事实上首先确立可以被多数公民“盲从”的既定行为模式或行为态度,也能够强化人们的规范性态度。特别对于那些施加个人负担的法律,社会优势群体的守法就极具象征性意义,其能够向公众传达一种合理、公平的强烈信号,使得人们即使无法辨明法律的长远利害,也能够假定法律是应予以遵守的。

在社会优势群体当中,立法者与执法者的带头守法对于树立法律的正当性尤其重要。如果人们不相信政府官员也会遵纪守法与廉洁奉公,那么法律的正当性就会大打折扣。有些经验调查表明,政府官员不守法或腐败,导致民众对政府的不信任,都会增加公民对他人普遍不守法的主观认知与感受,减少自己守法的意愿。^⑫政府官员的平等守法具有一种特殊的正当化效果,其能够使人们在一定程度上“搁置”对于个人利害得失与法律本身的合理性的考虑。其他在资源、声望或关系上有比较优势的社会群体,如富人、知名人士、明星等,是否被认为平等守法也极为重要。如果这一类人有逍遥法外的特权,则会严重破坏公众的公平感以及法律在社会认知中的正当性。如果社会优势群体没有受到平等的法律制裁,必然使公众丧失对于他人是否平等守法的信心,因为社会优势群体相比于普通百姓更容易通过贿赂或关系来影响法律决定的公正性。总之,重要的往往不是法律本身是否合理,而是社会优势群体是否同等守法并被同等执法。如果民众对此存在不信任,会导致其无须去认真考察法律的内在合理性,也会认为自己无遵守法律的必要性。对于偷税漏税者来说,他们会很自然地认为:“那些贪官动辄贪污几千万,我少缴点税算什么?”本来对于公共服务必不可少的依法纳税,就可能完全失去了社会正当性。

(三)民主立法作为传达多数人规范性态度的信号

虽然民众很多情况下非常在意他人的行为与态度,但由于信息匮乏其并不能确切地了解到这一点,这时就需要通过认知成本较低的信号来传达这方面的信息,而民主立法就有这方面的功能。在很多情况下,法律是传达相关信息的一种信号机制,^⑬或者说,法律有一种“表达性效果”。^⑭通过民主方式制定出来的法律,能够成为表达多数人潜在的规范性态度的一种信号,^⑮其能够向人们发出指示,表明多数

人所赞成或反对的行为是什么,这也有利于激励守法性的从众行为。而且小范围的民主立法比大范围的民主立法所产生的从众效果更明显,地方性法令比全国性立法所传达的多数人态度更值得关注。^⑤如果法律是由一个关系比较密切或地理上相近的群体所制定的,法律就能够更为鲜明地反映该群体中多数人的规范性态度,并能对其他成员施加一定的压力,个别成员会非常在意群体其他成员的态度。但根据前面的理论,我们可以推断,随着群体规模的增大以及关系与地理上的疏远,从众压力就不再显著。在一个大型国家,中央层面法律背后的意义对于小型的熟人团体来说会变得相当的陌生,法律的这种信号作用就变得不明显了,陌生他人的行为对自己的规范性压力以及自己对陌生他人行为的依赖都会小很多。因此,基层的小范围民主更有利于对守法行为施加从众压力,但对于现代社会的大型国家而言,还需要更强烈的能够反映多数人行为选择的信号机制,这就是公平而又严格的法律制裁。

(四)暴力制裁作为传达普遍性守法的信号

在大型国家的法律秩序中,作为个人是不可能知道其他多数陌生人的行为模式与态度的,我们必须能够找到一种强有力的信号机制传达这方面的相对可靠的信息。这就需要公平而又严格的法律制裁,特别是暴力制裁。

由于法律实施的巨大成本,法律不可能完全依赖于制裁得到贯彻。^⑥但法律制裁在这里主要不是作为一种强制机制而是一种信号机制发挥作用的,也即法律制裁本身是一种传达其他人都服从法律的信息。社会心理学认为,负面信息作为危机信息比正面信息更能吸引人的注意力和引起警觉。^⑦这也意味着制裁比奖励有着更强烈的“表达性效果”。法律制裁作为传达多数人守法选择的信号意义远比法律所提供的各种潜在好处要确定得多,也更加容易认知。在法律所提供的好处往往不能被理性认知的情况下,只有通过公平而又严格的法律制裁才能让民众相信不仅自己会服从法律制裁,其他人也能理解并服从法律制裁。

暴力制裁对这种相互信任的形成尤其重要。从社会学的角度来看,暴力是一种纯粹的行动机制,^⑧

其有一个非常重要的特征:暴力的实施效果仅仅以力量优势为前提,不依赖于特殊的社会结构,如等级秩序、角色语境、群体身份、信息分配以及价值判断等。^⑨暴力能将遭受暴力的人简化到“肉体”的特征当中,心理暴力也可以被视为物理暴力的肉体效果在心理上的再现。^⑩对肉体的侵害、控制或威胁,能够超越特殊社会结构条件的束缚,激发人皆有之的生理与心理反应。由于人皆有“肉体”,暴力因此几乎在任何情境中以及针对任何人时都能够达到相同或类似的震慑效果。无论是何种身份与文化背景的人,都会在心理上深切地感受到暴力强制、失去人身自由以及死亡所带来的恐惧与威胁。暴力因此具备了独一无二的信号价值,其能够超越多元化的社会语境,向所有人传达一种高度普遍化的信息。我们因此也能够相信大多数人都会理解并服从法律所施加的暴力制裁,并由此促进普遍守法。暴力制裁由此可以作为一种普遍的守法动机,提供一种广泛的安全保障,并大大扩展人们的行动链条与相互依赖,促进法律与规范的持久控制。^⑪

由于暴力的这些特性,法律中的暴力制裁如果能够被公平、严格地实施,就能够建立对他人都会平等守法的普遍信任,进而在从众心理的驱使下,建立守法的正当性。暴力制裁之外的其他法律制裁方式也有类似的效果,但由于存在结构依赖性,如罚款对于个人财富的依赖,剥夺政治权利对于表达能力的依赖,开除公职对于职位的依赖等,其心理震慑效果的普遍性程度都不及暴力制裁。无论何种法律制裁,要实现对他人都会平等守法的信任与期待,必须达到这样的社会效果:能够使人们相信多数其他人也会理解并服从法律制裁。但如果制裁不仅欠平等,而且力度也不均,那么不仅会使得人们对法律没有信心,而且也会对其他入是否会平等守法缺乏信心,这最终就可能导致人们对于自己是否应当守法产生疑虑。

上述四个方面在一定程度上构成了中国法律秩序中从众心理与行为的事实性源头,有利于促进人们的普遍守法。无论上述何种源头,不论其合理与否,只要形成了某种现实的法律秩序,都可能被人们不加反思地遵从。

结语

本文的观点似乎违反我们的理论直觉,现代法律制度一直被当成一种理性化的秩序,但其被人们所普遍接受却可能不是一个理性认知的过程,而是一个盲目从众的过程。法律秩序从众的事实源头也并不必然就是合理的,其形成可能是一个带有偶然性与强制性的过程。在法学理论当中我们强调更多的是法律要符合程序正义、道德规范或人民需求,这些正当性来源固然重要,但如果没有在事实上对多数人集体行为模式或观念的认知或假定,这些正当性来源在实践当中就很难获得正当性。通过本文的论述,我们也能够推导出一个结论:事实也是守法正当性的一个重要证明。法学理论中长久以来对规范与事实进行的区分,证成了事实也是一种重要的规范性力量。很少有人规范或价值层面上否定公民有遵纪守法的义务,但现实当中一旦涉及具体的事务,真正决定人们行为的就不是上述“高大上”的规范或价值了,而是对其他人在事实上的行为模式与观念的期待。

注释:

①李柏杨:《情感,不再无处安放——法律与情感研究发展综述》,《环球法律评论》2016年第5期。

②这方面的文献众多,如马长山:《从主人意识走向公民意识:兼论法治条件下的角色意识转型》,《法律科学》1997年第5期;谢晓尧:《守法刍议》,《现代法学》1997年第5期;李双元、蒋新苗、蒋茂凝:《中国法律理念的现代化》,《法学研究》1997年第3期;陈和芳:《守法行为的经济解释》,哈尔滨工业大学出版社2015年版;刘旺洪:《论法律意识现代化的动力》,《法学家》2002年第2期;苏力:《法律如何信仰》,载许章润等著:《法律信仰——中国语境及其意义》,广西师范大学出版社2003年版,第134页;冯仕政:《法社会学:法律服从与法律正义》,《江海学刊》2003年第4期;丁以升、李清春:《公民为什么守法(下)》,《法学评论》2004年第1期;游劝荣:《守法的成本及其控制》,《国家检察官学院学报》2006年第5期;郭星华、王平:《中国农村的纠纷与解决途径》,《江苏社会科学》2004年第2期;杨清望:《论法律服从的产生机制及其实现途径》,《政治与法律》2012年第2期;姚建宗:《中国语境中的法律实践概

念》,《中国社会科学》2014年第6期;汪雄:《守法义务与理由给予》,《法哲学与法社会学论丛》2014年第1期;李娜:《守法作为一种个体选择》,《思想战线》2015年第6期。

③参见[美]理查德·波斯纳:《超越法律》,苏力译,中国政法大学出版社2001年版,第574页;也可参见郑也夫、彭泗清等著:《中国社会中的信任》,中国城市出版社2003年版,第250页。

④参见[德]尼克拉斯·卢曼:《法社会学》,宾凯译,上海世纪出版集团2013年版,第303页。

⑤参见[美]曼瑟尔·奥尔森:《集体行动的逻辑》,陈郁等译,上海三联书店2011年版,第12~13页。

⑥参见[英]安东尼·吉登斯:《现代性后果》,田禾译,译林出版社2000版,第99~100页。

⑦See Paul A. M. Van Lange, Jeff Joireman & Craig D. Parks, The Psychology of Social Dilemmas: A review, Organizational Behavior & Human Decision Processes, Vol.120, Issue 2, March 2013, p.125-141. 这种情况在纳税与公共产品供应之间的关系上体现得最为明显, See Katharina Gangl, Eva Hofmann & Erich Kirchler, Tax authorities' interaction with taxpayers: A conception of compliance in social dilemmas by power and trust, New Ideas in Psychology, Vol.37, February 2015, p.13-23.

⑧参见郭忠:《守法风险与守法信任》,《南京社会科学》2015年第10期。

⑨参见王立峰、潘博:《“法不责众”的博弈心理与法治对策》,《国家检察官学院学报》2016年第3期。

⑩参见郭景萍:《法律情感逻辑形成、运行与功能的三维机制》,《社会科学研究》2013年第1期;赵雷:《热案、民众情感与民众法》,《法律科学》2015年第2期;陈柏峰:《偏执型上访及其治理机制》,《思想战线》2015年第5期;王凌峰、葛岩、秦裕林:《多学科视角下的守法行为研究——兼论自动守法中高效认知界面优化》,《浙江社会科学》2015年第8期;廖奕:《面向美好生活的纠纷解决——一种“法律与情感”的研究框架》,《法学》2019年第6期;成凡:《法律认知与法律原则:情感、效率与公平》,《交大法学》2020年第1期,等等。

⑪See Niklas Luhmann, Trust and Power, translated by Howard Davis, John Raffan and Kathryn Rooney, John Wiley & Sons Ltd, 1979, p.66-70.

⑫参见[美]斯蒂芬·沃切尔:《社会心理学》,金盛华等译,江苏教育出版集团2008年版,第421页。

⑬请参见谢里夫早期的经典研究, See Muzafer Sherif, An

Experimental Approach to the Study of Attitudes, Sociometry, Vol.1, No.1/2, 1937, p.90-98.

⑭参见[法]古斯塔夫·勒庞:《乌合之众:大众心理研究》,戴光年译,新世界出版社2010年版,第111页。

⑮参见[美]Timothy D. Wilson, Robin M. Akert:《社会心理学》,侯玉波等译,中国轻工业出版社2005年版,第204页。

⑯⑰⑱参见[美]R.A.巴伦, D.伯恩:《社会心理学(下)》,黄敏儿等译,华东师范大学出版社2004年版,第469~461、456~458、453页。

⑲尽管孙斯坦讨论的是信息传播中的从众现象,但也完全适用于公众行为中的从众现象,参见[美]卡斯·R.孙斯坦:《信息乌托邦:众人如何生产信息》,毕竟悦译,法律出版社2008年版,第99~104页。

⑳ See Marcel Kahan and Michael Klausner, Path Dependence in Corporate Contracting: Increasing Returns, Herd Behavior and Cognitive Biases, 74 Washington University Law Quarterly, Vol.74, Issue 2 1996, p.350-353.

㉑参见雷震:《集体与个体腐败行为研究》,《经济研究》2013年第4期。

㉒参见薛刚:《“涉入”与“知情”:集体腐败道路上分离的两点》,《政治学研究》2010年第1期。

㉓参见张鹏:《我国公务员集体腐败问题研究》,《政治学研究》2011年第5期。

㉔ See Niklas Luhmann, Trust and Power, translated by Howard Davis, John Raffan and Kathryn Rooney, John Wiley & Sons Ltd, 1979, p.44.“反考验”也非常类似于水浒当中林冲要入伙梁山所要缴纳的“投名状”,由此来证明自己加入的决心。

㉕ See B. Douglas Bernheim, A Theory of Conformity, Journal of Political Economy, Vol.102, No.5(Oct., 1994), p.841-877.

㉖ See Nicholas Bardsley and Rupert Sausgrube, Conformity and Reciprocity in Public Good Provision, Journal of Economic Psychology, Vol.26, No.5(Aug., 2005), p.664-681.

㉗ See Kim Mannemar Sonderskov, Different Goods, Differences: Exploring the Effects of Generalized Social Trust in Large-N Collective Action, Public Choice, Vol.140, No1/2(Jul., 2009), p.145-160.

㉘ See Dan M. Kahan, The Logic of Reciprocity: Trust, Collective action, and Law, Michigan Law Review, Vol.102, No.1 (Oct., 2003), p.71-103.

㉙对此,可参考一些实验经济学的研究结论,参见[美]塞

缪尔·鲍尔斯、赫伯特·金迪斯:《合作的物种》,张弘译,浙江大学出版社2015年版,第34~37页;Ernst Fehr and Simon Gächter, Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments, Working Paper No.10, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, 1999, p.28-29.

㉚ See Richard Lavoie, Cultivating A Compliance Culture: An Alternative Approach For Addressing The Tax Gap, University of Akron Legal Studies Research Paper, No.08-05, September 1, 2008, p.24-25.

㉛ See Bermo Torgler and Friedrich Schneider, Attitudes towards paying taxes in Austria: an empirical analysis, Empirica, Vol.32, No.2, Jun., 2005, p.231-250; Henrik Hammar, Sverker C. Jagers and Katarina Nordblom, Perceived tax evasion and the importance of trust, The Journal of Socio-Economics, Vol.38, Issue. 2, Mar., 2009, p.238-245.

㉜ See Richard Lavoie, Cultivating A Compliance Culture: An Alternative Approach For Addressing The Tax Gap, University of Akron Legal Studies Research Paper, No.08-05, September 1, 2008, p.24.

㉝参见[德]尼克拉斯·卢曼:《法社会学》,宾凯译,上海世纪出版集团2013年版,第311~314页。

㉞ Rachel T. A. Croson, Thinking Like a Game Theorist: Factors Affecting the Frequency of Equilibrium Play, Journal of Economic Behavior & Organization, Vol.41, 2010, p.299-314.

㉟ See Solomon E. Asch, Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority, Psychol Monographs: General and Applied, Vol.70, No.9, 1956, p.24; Roger Buehler and Dale Griffin, Change-of-meaning effects in conformity and dissent: Observing construal processes over time, Journal of Personality and Social Psychology, Vol.67, No.6, 1994, p.984-996.

㊱ See Solomon E. Asch, Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority, Psychol Monographs: General and Applied, Vol.70, No.9, 1956, p.6-12, 27-28.

㊲ See Blake E. Ashforth and Vikas Anand, The normalization of corruption in organizations, Research in Organizational Behavior, Vol.25, 2003, p.1-52.

㊳ See Kahan, D. M, Social Influence, Social Meaning, and Deterrence, Virginia Law Review, Vol.83, No.2, 1997, p.349-395.

③⑧参见[美]凯斯·R. 孙斯坦:《风险与理性》,师帅译,中国政法大学出版社2005年版,第46~48页。

③⑨相关现象的研究,请参见于建嵘:《自媒体时代公众参与的困境与破解路径——以2012年重大群体性事件为例》,《上海大学学报(哲学社会科学版)》2013年第4期。

④⑩请参见关于这方面的两个经典研究,See Bibb Latané and Todd L'Herrou, Spatial Clustering in the Conformity Game: Dynamic Social Impact in Electronic Groups, Journal of Personality & Social Psychology, Vol.70, No.6, 1996, p.1218-1230; Christian S Crandall, Social Contagion of Binge Eating, Journal of Personality & Social Psychology, Vol.55, No.4, Oct., 1988, p.588-598.

④⑪关于这一点的经验研究,请参见:Boğaçhan Çelen and Shachar Kariv, An Experimental Test of Observational Learning under Imperfect Information, Economic Theory, Vol.26, No.3, Oct., 2005, p.677-699.

④⑫参见曹新宇、宋军、鲍齐:《中国秘密结社第三卷:清代教门》,福建人民出版社2002年版,第277~310页。

④⑬参见刘健、秦亚洲、张琴:《“造枪村”警醒贫困地区路径选择》,《瞭望新闻周刊》2006年第22期。

④⑭吴铎思:《“诈骗之乡”的“前世今生”》,载《工人日报》2016年9月18日,第002版。

④⑮蔡长春、李豪:《江西余干重金求子诈骗村覆灭》,载《法制日报》2016年10月12日,第003版。

④⑯参见谷岳飞:《徐玉玉案背后:安溪电信诈骗屡禁不绝》,载《新京报》2016年9月1日,第A01版。

④⑰参见吴鲁平、简臻锐:《农村青年电信诈骗行为的产生、延续与断裂》,《青年研究》2014年第1期。

④⑱参见凌斌:《中国法学时局图》,北京大学出版社2014年版,第2~3页。

⑤⑰参见[美]巴里·温加斯特:《发展中国家为什么如此抵制法治》,黄少卿译,载《比较》第47辑,中信出版社2010年版。

⑤⑱这一点在哈特的次级规则学说中实际上有强调,例如哈特认为作为承认、改变初级规则的次级规则必须被政府官员“实实在在地”接受。按照本文的观点来看,这个事实仅仅是从众事实源头的的一个方面。参见[英]哈特:《法律的概念》,许家

馨、李冠宜译,法律出版社2011年版,第106页。

⑤⑲请参见关于对政治家是否起带头表率作用的信任与人们纳税态度之间关系的经验调查,See Henrik Hammar, Sverker C. Jagers and Katarina Nordblom, Perceived tax evasion and the importance of trust, The Journal of Socio-Economics, Vol.38, Issue 2, Mar., 2009, p.238-245. 另外一个基于欧洲价值观调查的研究,请参见: Bruno S. Frey and Benno Torgler, Tax morale and conditional cooperation, Working Paper No.286, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, 2006, p.1-39.

⑤⑳参见张维迎:《信息、信任与法律》,生活·读书·新知三联书店2006年版,第38~43页。

⑤㉑ See Richard H. McAdams, An Attitudinal Theory of Expressive Law, Oregon Law Review, Vol.79, 2000, p.339-340.

⑤㉒参见[美]凯斯·R. 桑斯坦:《社会因何要异见》,支振锋译,中国政法大学出版社2016年版,第42~45页。

⑤㉓关于这方面的观点,参见 Richard H. McAdams, An Attitudinal Theory of Expressive Law, Oregon Law Review, Vol.79, 2000, p.373-374.

⑤㉔参见[德]N. 卢曼:《社会的法律》,郑伊倩译,人民出版社2009年版,第78页。

⑤㉕这方面的经验研究, See Felicia Pratto and Oliver P. John, Automatic vigilance: The attention-grabbing power of negative social information. Journal of Personality & Social Psychology, Vol.61, No.3, 1991, p.380-391.

⑤㉖ See Niklas Luhmann, Trust and Power, translated by Howard Davis, John Raffan and Kathryn Rooney, John Wiley & Sons Ltd, 1979, p.149.

⑤㉗参见[德]尼克拉斯·卢曼:《法社会学》,宾凯译,上海世纪出版集团2013年版,第144~145页。

⑤㉘参见[德]扬·菲利普·雷姆茨玛:《信任与暴力:论现代的一种特殊局面》,赵蕾莲译,商务印书馆2016年版,第131、137页。

⑤㉙参见[德]诺贝特·埃利亚斯:《文明的进程》,王佩莉译,上海译文出版社2013年版,第448~455页。