

我国弱势地区的弱势心理 对经济心理动力的影响

刘 恒 新

(四川师范大学 青年工作部, 四川 成都 610068)

摘要:长期以来,西部经济发展严重滞后,地区经济造血功能弱化甚至缺失,而与此伴随的还有教育、文化等方面的贫弱。究其根源,固然有其社会的、历史的和环境的等诸多客观原因,但这些地区的群体主观上的一种弱势心理却是弱势地区经济发展影响最持久、破坏力最大、溶解最难的因素。要全面建设小康社会,要真正实现平衡、和谐、全面的小康,就必须解决区域经济结构问题,也就必须对弱势地区弱势心理及其影响进行密切关注或改善。

关键词:弱势心理;经济心理动力;影响

中图分类号:F127.7 **文献标识码:**A **文章编号:**1000-5315(2003)06-0041-06

西部地区特别是弱势地区的小康,是我国“全面小康”不可或缺的重要组成部分。探讨和研究弱势地区的弱势心理对地区经济心理动力的影响,对全面建设小康社会的目标具有举足轻重的现实意义。目前,我国西部地区的“小康”之所以还未实现或实现的难度较大,经济心理动力的缺乏或不足是一个重要原因。关注弱势地区的弱势心理对地区经济心理动力的影响,从社会学、经济学、心理学的角度来分析和解决我国西部特别是弱势地区经济可持续发展的内动力问题,是我国实现“全面小康”目标的现实迫切问题。

一 弱势地区弱势心理的内涵、表现及形成

“弱势”向来是个比较意义上的词汇。在特定的地区,生产力水平低,生产关系落后;经济发展迟缓,经济基础脆弱;上层建筑滞后,社会发育程度低;生产生活条件艰苦,人民生活水平低。与发达地区相比,我们将这一地区称为弱势地区。在我国,弱势地

区主要指边远地区和少数民族聚居的农村地区。这一地区的社会群体构成地理意义上的边缘人和社会意义上的边缘人,这些边缘性社会群体中的人们在经济、政治、教育、科学文化以及社会地位等方面处于相对弱势。

“因为人的心理是社会实践活动和社会交往中产生和发展的,是对复杂多变的客观现实的反映”[1](4页),所以,弱势地区的群体心理往往表现出弱势的心理特点。从心理学的角度看,在某些既定的条件下,聚集成群的人,他们的感情和思想全都转到同一个方向,他们自觉的个性消失了,就形成了一个心理群体。在弱势地区,由于社会人口统计特征、经济状况、体力和脑力状况、生活方式等差异,使这些易受自然和社会伤害的人群,遭受风险的几率要比其他人多,有些人甚至会遭受多种重复的致弱因素的打击。当经济过渡或者调整而产生极度困难的弱势结合在一起时,将加重他们的精神压力。这些特

收稿日期:2003-07-08

作者简介:刘恒新(1966—),男,土家族,重庆市酉阳县人,四川师范大学青年工作部讲师,四川省委组织部选派干部、布拖县副县长。

定的人群,在心理上极其脆弱。这种心理在弱势地区具有社会各阶层的普遍性、群体性,在人们心中具有稳固性、主导性,对经济社会发展的影响具有长期性、消极性,对未来的信心存在模糊性、丧失性的特征。

弱势心理,属于社会心理学的范畴。心理活动既是对客观现实的反映,又受客观现实的制约,正如曹日昌先生所说:“心理活动作为客观现实的反映,是人作用于世界和改变现实的指针,它在客观世界中确定方向,有可能去改造作用于它的环境条件。”[2](11页)在弱势地区,人们受客观经济社会条件的制约,整体表现出自卑、自弃而不自信,失望、失衡而不自立,封闭、保守而不自强,无赖、“无为”而不思进取等群体性心理特征;在社会生活中,时常表现出冲动、易变、易受暗示,轻信、情绪的夸张,单纯、偏执、专横和保守,道德水平较低等社会心理;在经济活动过程中,弱势心理外显为偏重预防支出、抑制消费、保障不善、“积谷防饥”、“存钱养老”等经济心理。

按照拓扑心理学的观点,“只有当人们使形式数学概念(边界、区域、连通、向量)正确地等同于由观察到的过程来最后定义的心理内容(如边界的固体性、材料的流动性、心理力的强度)时,人们才能够把它们应用于心理学”[3](83页)。所以,研究弱势心理的形成原因,势必考虑其拓扑、向量、维度、诱导、张力等问题。“事实上,99%的痛苦并非实际生活的困扰和挫折所引起,而是我们内心对事物的观点和感受所产生的”[4]。当“生活空间”[5]位移,受诱导因素的刺激时,群体心理空间和心理内容都会发生变化,对事物的观点和感受也会发生变化。

我国的弱势地区往往同时又是一个多民族的聚居地。作为在历史上就形成的稳定的共同体,共同的地域、共同的语言、共同的经济生活等,反映在其精神面貌上,就形成了其共同的心理素质和性格特质。反过来,这些共同的心理素质和性格特质又反作用于民族成员的生产方式、生活习俗。它有时表现在宗教信仰和民族文化艺术中,有时又渗透于政治经济制度中,有时还沉淀在其民族成员的具体的行为方式、生活习惯和性格气质中。随着社会历史的发展,民族心理素质也不会一成不变,如随着生活条件改善、自然环境的变化和民族之间文化的交叉融合,共同的民族心理素质和性格特质也会出现分化和变异,但同一民族在不同地区的发展变异往往

是不同步的。弱势地区的弱势心理,就是在民族心理发展中的延缓者和变异者。如:弱势心理中的族地定势思维、自卑、自弃而不自信,甚至偏执、狭隘、保守等特点中就带有一定的民族心理根源。

弱势地区并非天生就弱,其弱势心理也并非固有,而是在特定的“生活空间”里,在时间的作用下形成的。在历史上,弱势地区的人民常常是受剥削受压迫的重灾区,也是政治集团利益争夺的牺牲品。在长期的政治压迫、经济剥削和严酷的精神桎梏下,弱势地区往往表现出很强烈的自我保护意识,对外界信息和力量存在恐惧感和排斥感,逐渐形成胆怯、懦弱、不信任、封闭保守的心理特征和失衡、失望的心理过程。

一般来说,弱势地区的自然环境条件相对处于弱势地位。弱势地区往往存在自然环境险恶、土地贫瘠的客观现实,不利于人们改善居家生活,再加上历史上长期受忽视,近代基础建设严重滞后,以及交通不方便、信息不灵通等原因,造成这些地区与外界隔绝和易受自然灾害的严重侵害。人们的努力往往得不到相应的回报,当人们做出种种努力而又无法得到满足和顺从时,常常会产生焦虑,这又严重地打击了劳动者的积极性,使他们对生存、生活、生产丧失了挑战的勇气,人们的创新本能不能发挥,年复一年,克服自然、征服自然的本领减弱,其创新心理淡化,弱势心理进一步加深。

在弱势地区,经济发展水平和能力也处于弱势地位。这缘于“缺乏物质资本、教育、技术、发达的资本市场、政府干预了资源的有效配置、极度的收入不平等”[6]。客观上,一方面,弱势地区受自然条件和传统生产方式的影响,长期处于自给自足的传统农业经营模式阶段,农业技术装备水平和劳动生产率极为低下,农业成本高,种植和产品结构单一,社会化和市场化程度更为低下,基本上是靠天吃饭,既有的资源也不能当成经济财富加以合理利用,使人们的生产生活条件难以改善。另一方面,受社会环境、政策措施和市场机制的作用,生产力水平难以有大的提高,与发达地区的差距越来越大,生产者的劳动积极性容易受到挫伤。主观上,一是一些老少边穷地区借着国家的扶贫和优抚政策得过且过,仍然固守着“输血式”扶贫观念,躺在贫困的“温床”上,艰苦奋斗和开拓进取的精神弱化,自我“造血”功能衰退。二是一些“援助者把自己放在优于受援人的地位”

[7](3页),弱势地区的受援者往往得不到尊重和尊敬,人格维度容易受伤。长此以往,就形成了安于现状、无奈、“无为”而不思进取,等待、观望和对未来失去信心的弱势心理特质。

在弱势地区,现实中还普遍存在教育条件差、师资力量薄弱、教育观念淡漠。受教育投资限制、社会就业压力影响、市场机制作用,这一地区的学生入学率低,失学、辍学现象严重,群体接受科学文化知识的教育与继续教育的机会少、成本高,而没有科学文化素质支撑的心理更新就显得苍白脆弱。在文化的模式中被迫接受长辈的命令,要接受既定法规习俗的约束。由于基本文化差异造成了与外界的差异,再加上弱势地区的人们惯用方言、民族语言,接受公共媒体的信息迟缓,与大众交流隔阂,新观念、新技术都难以切入融合等等,都可能使弱势心理难以克服和变迁。因而呈现出普遍性、群体性、稳固性、主导性的特点。

辩证地看,弱势心理与非弱势心理同时并存,并在一定条件下可以相互转化。当“生活空间”发生变化时,二者都会相应地发生变化或相互转变,“生活空间”和诱导因素一旦有利于弱势心理改善时,通过量变的积累,弱势心理会向非弱势心理转变;相反,也能向弱势心理转变。正因如此,当弱势心理起消极作用时,我们通过一定条件的创设对其进行治理和调控也就具有了可能。

二 经济心理动力的产生、表现和作用

社会生产活动的正常进行和经济的发展总是源于一定的经济心理动力的推动,人类的经济行为也都是由经济心理动力引发的。刘颂认为,“现代经济活动的最大特点在于物的经济转化为人的经济,人从被经济提线牵动的木偶跃为经济主体,从而,人的经济行为以及内在制约经济行为的经济心理具有了重要作用”[8]。可以说,任何经济现象都可能既是经济的,同时也是非经济的(心理的、文化的、历史的、社会的等)。由此可知,经济心理动力是经济行为和经济活动的内部原因。

从微观经济学角度看,经济心理是影响供给和需求、消费者行为、生产和成本、要素价格、厂商均衡等经济现象的内在或潜在因素。当这种经济心理通过价格机制、竞争机制、效益机制反作用于一定的经济活动,并产生相应的结果时,便产生了经济心理动力效应。在市场经济条件下,经济心理动力主要表

现为生产动力、消费动力、市场动力。在经济人行为、经济效益和市场经济中,经济心理动力既有可能成为生产顺利进行和社会经济高速发展的积极促进力量,也有可能成为社会经济萧条和停顿的祸源。

在心理学中,“动力”(dynamic & dynamics)一词含有力、能量和活动等意义。所以,经济心理动力包括所有决定有机体行为的内在或潜在因素。勒温认为,“只要在一个人的内部存在一种心理的需求,也就会存在一种处于紧张状态的系统”[5]。紧张(tension,或称张力)的释放为心理活动和行为提供动力,从而构成了决定人的心理活动和行为表现,也构成了潜在的、可调动的和已调动的精神力量。

勒温在实验中发现,“当被试接受一项工作时,内心便产生一种完成这项工作的准需求,完成工作便意味着解除心理紧张,或使准需求得到满足;如果未完成工作,紧张状态继续存在,准需求有待实现。中途受阻未完成工作的被试,之所以在回忆工作时占优势,一定与这些继续存在的准需求有关”[5]。“正的引拒值(Valence)具有吸引力,负的引拒值具有排斥力,所以,人的行为不单是由于内在需求和紧张的推动,而且还由于目标本身的吸引(或排拒)。需求的强度增加,与该需求有关的目标的引拒值也会增加;而引拒值的增加,又会反过来影响到需求的强度”[5]。同理,当人的经济心理需求处于不平衡状态(紧张状态),必然通过一定的生产活动和消费行为来释放心理上的紧张情绪或消除心理上的不平衡,此时,人的经济心理需求就会在市场中外化为相应的经济现象,从而起到了经济心理原动力的作用。不管处于微观层面(个人)还是宏观层面(群体、社会),经济心理动力都是经济行为和经济现象产生的内部动力因素,并在经济规律的共同作用下,推动或阻碍着经济的发展。

其实,生产和经济活动与人类是相伴而生的,同时,人的生产和经济活动必然又蕴涵了人的一定经济心理。所以说,是人类求生存和发展的经济心理推动了生产活动的进行和社会由低级向高级阶段的发展,是人类不断增长的各种需求和对利益最大化追求的经济心理促进了现代市场经济的繁荣。

三 我国弱势地区的弱势心理对经济心理动力的影响

人的经济心理动力的产生、形成和发展是多种因素共同作用的结果,而心理因素是其中的内因和

主导因素。在我国弱势地区,弱势心理对地区经济心理动力的产生形成起着非常重要的作用。

(一)弱势心理对生产动力的影响

生产动力即生产者的生产积极性。受生产力发展水平和社会历史条件的制约,生产的动力是不相同的。即使是同样在社会化大生产条件下,受地区群体心理文化特征等因素的影响,生产动力的表现和作用的程度也不一样。

由于“生产者”是生产行为的核心,而生产要素则是生产的基础,厂商(生产者)进行任何生产都必须投入生产要素”[9](79页)。“劳动、资本、土地和企业家都可能成为生产中不可或缺的投入要素”[9](79页)。所以,无论是什么样的生产动力,反映在生产活动中,主要表现为生产者的决策行为,即生产什么、生产多少、怎样生产、为谁生产等问题的决策,归根到底,就是各种生产要素资源的组合问题。在适当、合理的生产动力激励下,生产要素资源得以优化组合而产生最大效益,反之,生产动力不足或不当,则不利于生产要素资源优化组合,以至不产生效益甚至产生负效益。在我国西部特别是弱势地区,其经济积弱的内因就在于生产动力的引拒力不足或不当,而生产动力的不足或不当在很大程度上与当地人群的弱势心理有十分密切的关系。

如,在作“生产什么”和“为谁生产”的决策时,受“封闭”、“保守”心理的影响,他们首先考虑的是祖辈们生产什么和其他人生产什么,或者是我需要什么,而很少考虑市场需要什么和什么效益最好,“生产什么”的动力基本上源于经验和自我生存,自然经济的痕迹还非常重。

又如,在作“怎样生产”的决策时,受“无奈、无为而不思进取”等群体性心理的影响下,他们的生产活动仅仅是将人、生产工具和生产对象简单相加的过程和完全的粗放阶段,所以常常会出现出了很多工、种了大片地、播了无数种却收获寥寥的结局,遇到天灾人祸,还可能颗粒无收,即便如此,国家的救济特别是“无奈、无为”的心理仍能让他们心安理得,以至生产的再进行仍然在粗放的组合经营中恶性循环。在此情况下,使各种生产要素资源得以优化组合的心理动力当然也就没有置身的土壤。

再从生产中最活跃的因素——劳动者角度看,当劳动者的心理需要与生产的高效有机结合时,劳动者就会成为生产最积极的推动者和最大效益的实

现者,因此,如何恰当地调动劳动者的心理需要是提高效率的关键问题。而在弱势地区,“随遇而安”使他们的心理需求常处于平衡状态,“懒散”、“粗心”和“狭隘”的心理特性又使他们难以适应社会化大生产紧张、细致、高效、协作的生产要求,外界新的观念、信息、技术等人类文明的先进成果也难以融入当地的生产过程转化为现实的生产力。所以,很难使“人”这个最活跃的生产要素在生产过程中“活”起来,“人的心理需求不平衡”作为生产动力之一的作用也就无从发挥了。正如张践所说,“我国不少少数民族在生产心理方面缺乏进取精神和经济效益观念、不重视生产中的分工及专业化协作、对科技是生产力缺乏认识,在分配心理方面的平均主义、在交换心理方面以商为耻和在消费心理方面浪费夸张等,为自然经济产物,严重阻碍着民族地区经济向专业化、商品化和现代化的转变”[10]。

(二)弱势心理对消费动力的影响

消费动力是一种多元的和多层次的结构,满足消费者需求的动力主要是为了获得有限的生理、心理和金钱利益。消费者把收入用来购买商品以满足消费欲望,从商品中获得满足或效用,这种欲望、满足或效用诱惑的原动力即是消费动力。消费既是收入的函数,同时也是消费意愿的函数,“购买不仅仅取决于经济形势、可使用的资金和购买的财力,而且取决于它的心理情绪、他对经济形势的心理倾向,即取决于消费者的消费态度、动机、期望,以及对消费对象的渴望程度,总之取决于它的意向”[8]。消费既是生产的目的,也是生产继续进行的动力。

消费的动力来自于哪里呢?概括起来,无非为了满足三个层次的需要,一是生存的需要,二是发展的需要,三是享受的需要。在不同国家、不同地区、不同的人,由于受经济发展水平、家庭收入、价格水平、兴趣爱好、消费观念等因素的影响,消费的内容、消费水平和消费结构都是不相同的。其中,消费观念作为一种心理因素,对消费的决策起着非常重要的作用。

在我国弱势地区,在“存钱养老”、“保障不善”、“偏重预防支出”经济心理的影响下,在消费行为上往往表现出抑制消费的现象,这样的消费行为习惯“可能是不自觉地、消极的与被动的”[11](43页)。一旦遇到天灾人祸,除了必需的生存消费外,更是捂紧钱袋子不放。再加上对未来预期的不确定性,防

备不测、深谋远虑、精打细算的不消费现象比较普遍。因此,即使现在政府实行积极的财政政策,企业也纷纷打出“用未来的钱现在就享受生活”的各种刺激消费措施,但人们的消费动力仍未开动起来,也影响了当地经济的发展。

在我国弱势地区,“民族传统的纯粹性”、“只顾眼前”、“闭锁”的心理往往使人们在消费时体现出较强的排外性。特别是在精神消费方面,很多都潜意识地限定在能体现传统的民族文化的产品消费上,即使是人类的优秀文明成果也难以渗入,在教育、购买书籍、旅游等为发展和享受需要的消费在当地极受冷落,其他较发达地区以文化消费来带动一个或多个相关产业的成功经验在当地几乎不可能推广。正是当地的一些弱势消费心理导致了很多现代产业的消费动力不足,也导致了当地产业结构的不合理。

在弱势地区,人们豪爽的性格常与“慷慨大方”的心理相连,乐观的性格常与“喜欢享乐、缺乏远见”的心理相伴,表现在消费上,常常不自觉地违反约束条件而损害其他的消费动力。如:在“婚、丧、嫁、娶”时,不惜倾家荡产,大办宴席,有的一生都难还清一次消费的债务。

美国经济学家保罗·萨缪尔森认为:“幸福可以用效用与欲望的比值来表示,幸福与效用成正比,与欲望成反比。因此,在欲望一定的条件下,最大幸福实际上就是效用最大化。”[12](47页)从消费需求的角度看,幸福的程度主要决定于消费需求的满足程度,消费需求得到满足,就会感到幸福。反之,只要需求未得到满足,一种与目标相连的力便存在,并引导着朝向目标的活动。这种满足消费的目的,本应促进生产活动,但是,在生产条件的限制和生产成果不理想时,容易使生产动力减弱,生产成果就更不理想,消费需求进一步得不到满足,这一恶性循环,将导致消费动力的正“引拒力”受到弱势心理的反作用力的阻碍。

(三)弱势心理对市场动力的影响

现代市场经济迅速增进的直接动力,主要来自于对最大利润和额外利润的追逐。正是在实现资本利润的最大化这个市场经济动力的直接牵引下,才会出现生产要素的频繁流动以寻找“含金量”最高的市场,也才会促使生产者不断提高生产技术水平和管理水平以实现成本的最低化,也才能实现优胜劣汰,也才会有各个行业、产业、社会的不断进步、人类

消费水平和生活质量的不断提高以及市场经济的迅速发展。这是市场经济条件下经济规律作用下的一般现象,其中,价格机制、竞争机制、效益机制是市场动力得以有效发挥作用的三大市场机制,三大市场机制发挥作用越大的地方,其市场动力就越足,也是市场经济越发达的地方。在我国弱势地区,之所以市场经济不发达,就在于其市场动力严重不足,三大机制不能正常运作。究其缘由,当地的弱势心理是一个非常重要的影响因素。“显然保守的经济活动目标,也使得单重文化县域市场交易经济的规模十分有限,而且在规模的进一步扩张中,首先会出现经济主体动力不足的要害问题”[13]。

弱势地区人们的“惯性”心理使人们习惯于做同样的事,吃同样的东西。这使生产、分配、交换、消费四个环节常处于分离状态,供求与价格的互动关系没有形成,其对生产要素流动的引导作用也不甚明显。由于生活空间和生活内容的惯性,语言隔阂、信息闭塞、交往不频繁的惯性,传统思想难以将市场环节紧密联系在一起,市场要素得不到优化组合。同时,他们不肯轻易从自己熟悉的地头迈向充满未知的市场,所以,弱势地区人们的定势思维、狭隘和保守的观念使生产不是面向市场,而更多是承袭传统需要;生产工具也多为祖辈用过的耕牛挖锄,生产效率普遍低下;生产方式也多为个体家庭为单位,几乎没有社会化生产;市场交易活动少,品种贫乏,结构单一。生产力得不到大规模的发展,没有推动科技发展的市场动力得不到充分发挥。

弱势地区人们的“安于现状”的心理使人们在消费需求上没有太强的欲望,消费的疲软和单一性也使生产环节少了市场味,缺乏竞争、缺乏活力、缺乏创新。有需求就有供给,强烈的需求动力,是市场发育的重要力量源泉。但是,弱势心理以满足直接消费为目的,不是以交换取得盈利为目的。当产品基本满足了经济主体自身消费需要以后,经济活动就失去了增进的动力。产出目标有限,产品与货币剩余主要用于消费,而不是投资,不是努力改善自己的处境,而是等靠要等等。所以,“安于现状”心理作用下的市场动力就处于疲软状态。

在某些行业、某些地区,计划经济体制下的陈规旧习仍然发挥着主导作用,而在一些弱势地区,甚至还带有强烈的自给自足的自然经济特征,这使地区差距越拉越大。市场发育仍处于萌芽阶段,市场机

制的形成和发展还有赖于积极地促进市场动力的发展。而我国在1992年就确立了建立社会主义市场经济的目标,并且经过这十多年的发展,市场体系正在发育完善,市场已在资源配置过程发挥着基础性作用。

当前,我国经济社会发展的战略对改善弱势地区弱势心理具有重要的作用。宏观上,国家实施的西部大开发战略,对推进我国弱势地区特别是西部地区的经济社会发展,已提到了政府工作的重要日程上来。党的十六大提出“积极推进西部大开发,促进区域经济协调发展”[14](12页)。第十届全国人大会议也提出了“采取有力措施,支持东北地区等老工业基地加快调整和改造,支持以资源开采为主的城市和地区发展接续产业,支持革命老区和少数民族地区加快发展”[15]的政府工作目标。中观层面

上,地方政府制定具体有效措施,贯彻落实党和国家方针政策,加强物质文明和精神文明建设,促进地方经济社会全面发展,不断满足人民群众的物质文化生活水平的需要。微观上,广大群众在物质、精神生活方面有了很大的改善,思想观念得到了进一步转变。这些举措,在经济、政治、文化、社会生活等方面都使弱势心理得到了很大的改善。但是,我们应该充分认识到,“民族心理不平衡、低水平的经济文化状态和自满的惰性心理、死守单一粮食生产、传统因循守旧心理、商品流通不畅带来的闭锁内向心理、原始文化残余带来的重义轻利的旧道德心理、长期贫穷靠国家支援产生的自卑心理,是阻碍商品经济发展的心理因素”[16],也是全面推进中国特色社会主义事业的历史进程中,影响全面建设小康社会目标的举足轻重的因素。所以,探讨和尝试改善弱势地区弱势心理的策略,是我们面临的重要任务。

参考文献:

- [1]杜本然.商业心理学[M].北京:中国商业出版社,1984.
- [2]曹日昌.普通心理学[M].北京:人民教育出版社,1987.
- [3][德]库尔特·勒温.拓扑心理学原理[M].杭州:浙江教育出版社,1997.
- [4]Dr. C. E. wolker. 正确思想的功效[EB/OL]. <http://www.socialpsy.org/show.php> 2002. 11. 11.
- [5]申荷永.论勒温心理学中的动力[EB/OL]. <http://shenhy.3322.net/zyzz/lwdl.htm> 2003.
- [6][美]斯蒂格利茨.经济学(第2版):下册[M].梁小民,黄险峰译.北京:中国人民大学出版社,2002.
- [7][法]保罗·阿尔布.经济心理学[M].符锦勇译.上海:上海译文出版社,1992.
- [8]刘颂.经济心理:透视现代经济的微观窗口[J].南京社会科学(文史哲版),1997,(4).
- [9]杨伯华,缪一德.西方经济学原理[M].成都:西南财经大学出版社,2002.
- [10]张践.改造经济心理是发展少数民族地区经济的重要环节[J].民族研究,1985,(4).
- [11]时蓉华.社会心理学[M].上海:上海人民出版社,2002.
- [12]转引自:杨伯华,缪一德.西方经济学原理[M].成都:西南财经大学出版社,2002.
- [13]蒋振声,李激.文化禀赋与沿海开放地区县域经济的发展[J].浙江社会科学,1997,(1).
- [14]江泽民.全面建设小康社会 开创中国特色社会主义事业新局面——在中国共产党第十六次全国代表大会上的报告[R].北京:人民出版社,2002.
- [15]朱镕基.积极推进产业结构调整和西部大开发[N].人民日报,2003-03-06.
- [16]郭大烈.社会化的商品经济与民族心理的商品化[J].民族研究,1987,(3).

[责任编辑:李大明]