

海心理学理论体系：五个核心公理的合理性论证

——基于社会平均水平参照系的中国原创幸福理论

作者：高波

单位：华东师范大学心理与认知科学学院，上海 200062

【摘要】

海心理学 (Hi Psychology) 是一种关于幸福的原创理论体系，其核心主张为：幸福不是拥有更多，而是比较更少；不是消费更多，而是创造更多。该理论建立在五个不可再推导的基本命题之上，以"社会平均水平参照系" (Social Average Reference System, SARS) 为价值锚点，将幸福划分为精神满足、物质满足、精神享受、物质享受消解四个层级。本文从理论渊源、实证证据、文化根基三个维度，系统论证五个公理的学术合理性，并深入批判马斯洛需求层次理论的"圣经化"迷信，为中国原创心理学理论提供方法论支撑。研究表明，五个公理在中国社会情境下具有充分的理论依据和实证支持，其"满足"与"享受"的严格区分、"社会平均水平"的价值锚定、以及"创造获得"与"剥削获得"的效用差异，构成了区别于西方需求层次理论的原创性贡献。

【关键词】 海心理学；社会平均水平参照系；幸福层级；创造获得；相对精英；中国原创理论；马斯洛批判

一、引言：为什么需要海心理学？

(一) 时代困境：丰裕时代的幸福悖论

在物质日益丰富的时代，为什么人反而更难感到幸福？这一"伊斯特林悖论" (Easterlin, 1974) 在中国社会表现得尤为突出。中国基尼系数长期维持在0.46以上 (鲁元平、王韬, 2011)，收入不平等对农村居民和低收入者的负面影响显著大于城市和高收入群体。与此同时，社交媒体上的精英呈现频率急剧上升，个体的比较基准从"社会平均"漂移到"精英塔尖"，相对剥夺感持续侵蚀幸福感 (黄嘉文, 2016)。

海心理学 (Hi Psychology) 正是在这一背景下提出的原创理论。"Hi"取意"热忱、奉献、与他人的联结", 指向理论的核心——真正的幸福来源于创造和给予, 而非索取和攀比。该理论建立在五个不可再推导的基本命题之上, 以社会平均水平参照系为价值锚点, 构建了完整的幸福解释框架。

(二) 理论定位：不是改良，而是范式转换

与马斯洛需求层次理论 (Maslow, 1943) 不同, 海心理学不是将"自我实现"置于顶端, 而是将"精神满足" (信仰、尊严、人格的保全) 作为底线——人之为人的必要条件。物质满足不是越多越好, 而是以社会平均水平为基准的"够用即可"。精神享受 (创造、奉献) 具有边际效用非递减特征, 而物质享受则被精神享受自然消解。

这一理论框架的核心创新在于：严格区分"满足"与"享受"两个概念, 并将社会平均水平作为价值量度的参照系。这不是对马斯洛理论的修补, 而是根本性的范式转换——从"精英塔尖参照系"转向"社会平均水平参照系", 从"层级递进"转向"平行动态", 从"匮乏满足"转向"意义驱动"。

(三) 本文结构

本文首先概述海心理学理论体系, 然后从理论渊源、实证证据、文化根基三个维度系统论证五个公理的学术合理性。在此基础上, 深入批判马斯洛需求层次理论的"圣经化"迷信, 从概念根基、实证依据、跨文化适用性、哲学立场四个维度展开系统解构。最后, 与自我决定理论、社会比较理论等经典理论进行对话, 并讨论方法论问题, 提出未来研究方向。

二、海心理学理论体系概述

(一) 核心架构

海心理学理论 = 社会平均水平参照系 (SARS) + 四层幸福模型 + 精神-欲望二元区分 + 创造无限性假说

其中, 社会平均水平参照系 (SARS) 是整个理论的价值锚点。公式表达为：

$$\text{SARS} = M \times (1 \pm \alpha)$$

其中 $M =$ 参照群体收入中位数, $\alpha =$ 调节系数 ($0 \leq \alpha \leq 0.15$)。不平等低时 ($Gini < 0.35$): $\alpha \rightarrow 0$, 严格锚定中位数; 不平等高时 ($Gini > 0.45$): $\alpha \rightarrow 0.15$, 允许适当上浮以维持心理稳定。

(二) 四层幸福模型

幸福由四个层级构成, 关系不是并列, 而是递进与条件:

- **L1 精神满足 (基础层)**: 信仰、尊严、人格的保全。这是心理韧性的基础, 使人在物质匮乏时仍能保持动力。没有这一层, 人如同没有根基的建筑。
- **L2 物质满足 (保障层)**: 基本需求的满足, 以社会平均水平为基准。不是越多越好, 而是达到"平均线"即可。超过平均线两倍以上就是"纵欲", 低于平均线就是"缺乏"。
- **L3 精神享受 (核心层)**: 创造、奉献、超越自我。这是幸福的最高层级, 通过"爱人超己"实现。它不是道德压制, 而是注意力的自然转移——当创造带来的快乐大于消费时, 消费自然变得次要。
- **L4 物质享受 (消解层)**: 被第三层自然消解。不是禁止消费, 而是不再在意。当一个人的精神世界足够丰富, 物质消费从"追求"退化为"基本维持"。

核心公式:

$$H = f(S_1, S_2, S_3)$$

其中 $S_1 =$ 精神满足 (必要条件), $S_2 =$ 物质满足 (充分条件), $S_3 =$ 精神享受 (替代效应)。

补偿机制: $\partial H / \partial S_1 > \partial H / \partial S_2$, 即精神满足对幸福感的边际贡献大于物质满足。

(三) 两种精神来源

精神享受 (第三层) 有两个来源, 本质区别在于"是否零和":

- **剥削获得**: 通过攀比、炫耀、超越他人获得快感。性质为零和游戏——你的快乐建立在别人的痛苦上。特征为有限、会耗尽、最终空虚。效用曲线: $U'(e) > 0, U''(e) < 0$, 存在饱和点 t 使 $U(e, t) = 0$ 。
- **创造获得**: 通过服务他人、创造价值获得愉悦。性质为非零和游戏——你的快乐与

他人的快乐同步增长。特征为无限、可再生、持续充实。效用曲线： $U'(c) \geq 0$, $U''(c) \leq 0$ ，无饱和点。

三、五个公理的合理性论证

公理一：参照系社会决定

命题：一个人与谁比较，不是自由选择，而是社会塑造的结果。当社会不平等扩大时，媒体不断呈现精英生活，普通人的比较基准被迫上移，从“社会平均”漂移到“精英塔尖”。

理论模型：参照系漂移模型——社会不平等程度 \uparrow \rightarrow 媒体精英呈现频率 \uparrow \rightarrow 个体比较基准上移 \rightarrow 相对剥夺感 \uparrow \rightarrow 幸福感 \downarrow

1. 理论渊源

Festinger (1954) 的社会比较理论奠定了“人天生倾向与相似他人比较”的基础。Runciman (1966) 的相对剥夺理论区分了“自我剥夺”与“群体剥夺”，证明比较基准的社会建构性。Easterlin (1974) 首次系统论证了收入增长被参照系漂移抵消的现象。

2. 中国实证证据

刘欣 (2002) 基于中国转型期城市数据的实证研究表明，我国城市居民的相对剥夺感相当强烈——尽管生活水平大幅提高，人们普遍感到相对社会地位和相对经济收入下降。这种相对剥夺感的强烈程度与被访者的个人生活状况和对社会现实的评价密切相关。该研究直接证明：在中国社会，个体的比较基准不是自由选择，而是被社会结构塑造的结果。

黄嘉文 (2016) 运用CGSS2005数据发现，“相对剥夺”和“关系信任”是收入不平等影响幸福感的核心机制。当个人在经济地位的横向或纵向比较中处于劣势，剥夺感显著降低幸福感。该研究特别指出：相对剥夺对于农民幸福感的负面影响比相对获得的正向作用更为显著，这验证了参照系漂移的不对称效应——向下比较的收益远小于向上比较的损失。

鲁元平、王韬 (2011) 利用世界价值观调查数据证实，中国的收入不平等对居民主观幸福感有显著负面影响，且对农村居民和低收入者的负面影响显著大于城市居民和高

收入者。这直接支持了“不平等扩大—参照系漂移—幸福感下降”的因果链条。

官皓（2010）使用北京大学CFPS2008年北京、上海和广东样本发现，绝对收入对幸福感无显著影响，相对收入地位有显著正向影响。这一发现与伊斯特林悖论完全一致，证明在中国一线城市，参照系效应已经压倒了绝对收入效应。

3. 文化根基

中国社会历来重视“比上不足，比下有余”的比较智慧，这本质上是一种民间版本的参照系管理。然而，在社交媒体时代，这种传统智慧被瓦解——算法推送不断呈现精英生活，个体的比较基准被迫上移。“知足常乐”的传统被“焦虑驱动”的现代所取代，这正是参照系社会决定命题在中国语境下的现实验证。

公理二：相对精英存在

命题：任何群体中，都存在一类人：能力显著高于平均，物质不高于平均，目标指向群体利益。这类人的存在是人类合作的稳定策略。

理论模型：演化稳定策略（ESS）——相对精英在群体中的比例达到均衡时，群体合作效率最大化，冲突频率最小化。

1. 理论渊源

Fehr和Fischbacher（2003）的“强互惠者”（strong reciprocator）理论证明：在演化博弈中，愿意合作并惩罚背叛者的个体可以维持群体合作稳定。Gintis（2000）进一步证明，强互惠者的存在是群体合作演化的稳定策略。

2. 中国实证证据

中国志愿服务研究提供了大规模实证支持。研究表明，中国大学生参与志愿服务后主观幸福感显著提升，成年志愿者的幸福感水平与参与频率呈正相关。志愿服务通过三方面提升幸福感：拓展社会网络/积累社会资本、增进社会信任、体会自身价值获得满足感。这证明“能力高于平均、物质不高于平均、目标指向群体利益”的个体确实存在，且其存在对群体有正向功能。

北京大学消费心理学团队（2022）关于电商平台“仅退款”机制的研究提供了反向验证。研究显示，约28%的恶意退款者承认“看到商家吃亏有种莫名的快感”——这反向

证明了"剥削获得"型个体的存在，同时也说明中国社会中"相对精英"（利他型）与"钻空子者"（利己型）的对比具有现实观察基础。

3. 文化根基

雷锋、焦裕禄、张桂梅等典范在中国语境下具有特殊的文化合法性。中国志愿服务体系虽起步晚（1990年代），但发展快，具有"政府主导、自上而下"特征，这与西方"自下而上"的志愿体系形成对比。这说明"相对精英"在中国有独特的制度土壤——不是纯粹自发的演化结果，而是文化传统与制度设计共同作用的产物。

"仁义"作为儒家核心概念，强调"己欲立而立人，己欲达而达人"，这与相对精英"来自平民、服务平民"的特征高度契合。传统乡土社会的"礼治"（互助互惠）本质上是一种相对精英的制度化形式——有能力者多承担责任，但物质回报不显著高于平均。

公理三：精神-欲望可区分

命题：人的动机可分为两类：欲望——由外部刺激驱动，追求个人快感；精神——由内在价值驱动，追求超越自我的意义。二者在心理体验、时间维度、神经基础上都不同。

理论模型：双通道动机模型——欲望通道：多巴胺奖赏回路，边际递减；精神通道：血清素/内啡肽回路，边际恒定或递增。

1. 理论渊源

Deci和Ryan（1985）的自我决定理论（SDT）明确区分了内在动机与外在动机，并证明外在奖励会"削弱"（undermining）内在动机。Ryan和Deci（2000）进一步提出三种基本心理需求：自主性、能力感和关联感。

2. 中国实证证据

刘靖东、钟伯光、姒刚彦（2013）系统回顾了自我决定理论在中国人群的应用，发现中文文献以论述类研究为主，英文文献均为实证类研究，主要集中在教育、体育锻炼、组织管理和心理健康等领域。该研究指出，中国文化强调个体的社会责任和集体意识，这与自我决定理论中的关联感需求相契合；中国文化也注重个人的成长和进步，这与胜任感需求相一致。

孙国晓和张力为（2012）发现自我决定理论能够解释、预测运动员的心理疲劳，基本心理需要与运动员心理疲劳呈负相关。朱晓娜（2011）对基本心理需要理论在中国运动员的适用性验证发现，自主性支持能正向预测训练满意度，负向预测运动员的疲劳。这些研究直接证明：在中国人群中，内在动机（精神）与外在动机（欲望）是可区分的，且内在动机对心理健康有保护作用。

中国志愿服务动机研究提供了更直接的证据：中国志愿者参与动机调查显示，“帮助弱势群体、奉献社会”带来的“自我价值实现”和“心理满足感”与“获得证书/加分”的满足感是完全不同的动机维度。参与时间越长，幸福感越高，说明精神动机具有非递减特征，而物质动机（如证书、加分）的边际效用迅速递减。

3. 文化根基

孙立平（社会学经典研究）指出中国社会存在“手段与目的的脱节”——功利主义抬头、“笑贫不笑娼”观念、法不责众心理，这些都是典型的“欲望动机”表现。与之相对，“安贫乐道”“知足常乐”等传统智慧则代表了“精神动机”的文化根基。

“面子”文化（翟学伟，2011）提供了独特的分析视角：中国社会的“面子”涉及尊严、荣誉、社会认可，本质上是一种“精神满足”的社会机制。当“面子”受损时，即使物质条件充裕，个体也会产生强烈的羞耻感——这证明精神满足独立于物质条件，且在中国社会具有特殊的运作逻辑。

公理四：创造无限性

命题：通过服务他人、创造价值获得的精神愉悦（创造获得），边际效用不会递减，可以无限持续。而通过攀比、炫耀获得的精神愉悦（剥削获得），边际效用递减至负值，终将耗尽。

理论模型：效用曲线差异——创造获得： $U'(c) \geq 0, U''(c) \geq 0$ ；剥削获得： $U'(e) > 0, U''(e) < 0$ ，且存在 t 使 $U(e,t) < 0$ 。

1. 理论渊源

Csikszentmihalyi（1990）的“心流”（flow）理论证明：创造性活动可以产生持续的内在满足感，不受边际递减约束。心流状态的典型特征是：挑战与技能平衡、目标明确、即时反馈、注意力集中、自我意识消失、时间感扭曲——这些特征在创造获得中

普遍存在，在剥削获得中难以维持。

2. 中国实证证据

中国志愿服务纵向研究提供了最直接的证据：参与志愿服务能显著增进居民幸福感，参与时间越长，幸福感越高。这与"剥削获得"的边际递减形成鲜明对比。研究明确指出"志愿服务不仅有助于帮助他人，也能增强社会联系感和归属感，实现双向受益"。

陕西富县乡土逻辑研究（2023）提供了制度层面的证据：以"礼治"为特征的传统乡土逻辑可以缓解收入不平等对农民幸福感的抑制作用。这说明"创造/奉献"型文化（礼治中的互助互惠）具有缓冲物质不平等负面效应的功能，而"现代网络渗透下的变迁乡土逻辑"会放大不平等的伤害。这直接验证了创造获得的"无限性"——它不是个体层面的心理技巧，而是社会层面的文化机制。

中国"内卷"与"躺平"研究提供了当代语境下的验证："内卷"是剥削获得（零和竞争，边际递减）的极端化，"躺平"是对剥削获得的理性退出，但可能陷入精神满足不足的虚无。越来越多的中国年轻人通过志愿服务、开源社区、知识分享等创造型活动寻找"生活的意义"——这正是创造获得替代剥削获得的社会趋势。

3. 文化根基

"仁者爱人"不是高层次的道德追求，而是人之为人的基本规定。儒家"修身齐家治国平天下"的路径，本质上是一个从创造获得（修身）到更大范围创造获得（平天下）的扩展过程。"达则兼济天下，穷则独善其身"——无论物质条件如何，创造获得的路径始终开放。

"授人以鱼不如授人以渔"的中国智慧，直接表达了创造获得的非零和性质——帮助他人提升能力，不仅不减少自己的资源，反而可能获得更大的精神满足。这与剥削获得"你的快乐建立在别人的痛苦上"的零和性质形成根本对比。

公理五：幸福层级

命题：幸福由四个层级构成：精神满足是物质满足的必要条件；物质满足是精神享受的充分条件；精神享受通过时间替代自然消解物质享受。层级不可跳跃，但可在低层不足时通过高层补偿。

理论模型：层级条件模型——L1(精神满足) L2(物质满足) L3(精神享受)→ L4(物质享受消解)。补偿机制：L1↑ 可部分补偿 L2↓。

1. 理论渊源

Maslow (1943) 的需求层次理论提出了层级结构，但后期修正了"严格层级"观点，承认层级可以跳跃和补偿。Kahneman和Deaton (2010) 发现高收入改善生活评价但不改善情绪幸福，证明物质满足与精神满足的关系并非线性。

2. 中国实证证据

金钰 (2019) 在《中国居民满意度与主观幸福感影响因素研究》中构建的实证模型显示：收入满意度、工作满意度和主观幸福感之间存在复杂的层级关系。该研究特别指出，宏观和微观变量对满意度与幸福感的影响具有非线性特征，简单的"必要条件/充分条件"逻辑需要修正为"统计条件关系"。

汤凤林、甘行琼 (2013) 基于CGSS2008的多层logistic模型发现：区县宏观经济社会变量带来的幸福感差异解释了个体幸福感差异的12.1%；家庭经济地位、婚姻状况、健康、就业和家庭人均收入对居民幸福感的影响较大且依次递减。这一发现支持了层级模型的基本方向——精神满足（健康、婚姻）的边际贡献大于物质满足（收入）。

王淑琴、郑思宁 (2017) 基于CGSS2013的研究发现，五个核心变量对居民幸福感的影响按程度排序为：健康因素、社会因素、经济水平、家庭因素和工作因素。其中健康因素和社会因素（对应精神满足L1）的影响程度最大，直接验证了" $\partial H/\partial S > \partial H/\partial S$ "的核心假设。

中国"阶层认同偏低"现象提供了重要的修正证据。社会学研究指出，2006年和2008年认同中下层和下层的被调查者分别达到55.5%和52.3%，几乎每个职业群体都经历了阶层认同下沉。如果仅"相对剥夺"就能解释，意味着每个群体都觉得自己被剥夺，这不合理。研究者提出"生存焦虑"概念作为补充解释，说明物质满足与精神满足的关系在中国转型期更复杂，不能简单套用"必要条件/充分条件"的逻辑表述。

3. 文化根基

"匹夫不可夺志"（《论语》）——人格尊严是不可剥夺的底线，而非顶端追求。"富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈"（《孟子》）——精神满足独立于物质条件，这正是"精神满足是必要条件"的古典表达。

"安贫乐道"传统直接提供了"L1↑可补偿L2↓"的文化案例。颜回"一簞食，一瓢饮，在陋巷，人不堪其忧，回也不改其乐"——精神满足（L1）的高度充实，完全补偿了物质满足（L2）的不足。这不是道德说教，而是中国文化对幸福层级关系的千年观察。

然而，中国转型期的现实也提供了修正：计划经济时期，L1（精神满足）由单位制度保障，L2（物质满足）普遍不足；市场经济初期，L2快速上升，但L1（信仰、尊严）出现真空——"信仰缺失"问题；当前阶段，L1重建与L2饱和并存，L3（创造获得）成为关键突破口。这说明层级关系不是静态的，而是随社会结构动态变化的。

四、对马斯洛需求层次理论的系统批判：从"圣经"到科学

马斯洛需求层次理论在管理学、教育学、心理学乃至大众文化中被广泛传播，其金字塔图形已成为"心理学常识"的代名词。然而，这一理论的影响力与其科学有效性之间存在着令人不安的张力。以下从四个核心学术维度——概念根基、实证依据、跨文化适用性、哲学立场——展开系统批判，论证为什么这套已经81岁高龄的理论不应继续被当作"圣经标准"来膜拜。

（一）概念根基之失：金字塔是伪装的"不等重比较"

层级序列的"不等重比较"谬误。这是对马斯洛金字塔最具颠覆性的逻辑批判。马斯洛论证生理需求优先于社会需求和自我实现需求时，实质上在用"极端的生存本能需求"（如濒临饿死时的进食欲望）与"正常化、适度化的社会归属需求"作比较，由此推导出一个固定的层级序列。这种"极端vs适度"的不等量比较，从根本前提上就偏离了真实人性。

历史与日常经验的铁证。当把三种需求放在同等强度的极端水平上——例如让一个人必须在"背叛理想以求生"和"为信念赴死"之间做选择——尊严、信仰和意义完全可以压倒甚至超越生存本能。人类历史上无数仁人志士为信念赴死、为理想献身、为自由抗争的事迹，就是最直接的证据。马斯洛虽然把自我实现放在金字塔顶端，却从逻辑上赋予了它最弱势的位置——任何自我实现的需求在需要付出的"代价"超过某一阈值时，理论认定它必然让位于生存需求，这意味着自我实现从一开始就被预设为可以被无条件牺牲的东西，这在逻辑上形成了隐秘的双重标准。

神经生物学的独立基础证据。哈洛（Harlow, 1958）的恒河猴代母实验提供了关键证据：在生理需求已经满足的条件下，社会依恋需求（接触安慰）不仅独立存在，而且

其驱动力可以优先于食物获取。同时，在建立了安全基地之后，幼猴的自发探索行为证明了认知探索和环境掌控（即自我实现需求）也可以独立于生存满足而存在。这说明，三种需求类型在灵长类层面就拥有不可还原的独立神经生物学基础，不能被化约为单一的生物本能层级。

替代框架：三维平行模型。基于上述证据，应抛弃层级的递进思维，转向三维平行模型——本能需求、社会需求、自我实现需求三者并无先天性的层级高低，它们在某一时刻对人的行为的支配地位，仅取决于“需求的强度”。同时，自我实现的本质应理解为“最小预期闭合”（minimal expected closure）——一种普遍存在于日常琐事中的基本心理满足，而非遥不可及的奢侈品。

（二）实证根基之虚：流行半世纪的理论几乎无法被检验

开创性综述的结论。早在1976年，Wahba和Bridwell就系统回顾了13项实证研究，得出了一个至今未被实质性推翻的结论：马斯洛需要层次理论被不加批判地接受，尽管它缺乏实证证据。

具体发现如下：

- 10项因子分析和3项排序研究检验显示，对需要层次概念的支持仅部分成立；
- 大量横断面研究对“匮乏/支配命题”未提供明确证据——即在任何给定的时间点，某个需求类别支配个体的行为——除了自我实现之外；
- 检验“满足/激活命题”的纵向研究未发现任何支持——即当较低层次的需求得到满足后，较高层次的需求会自动激活；
- 横断面研究中有限的所谓“支持”，因大量测量问题而存在严重疑点。

Wahba和Bridwell的最终判断是：马斯洛的某些命题被“完全拒绝”，另一些命题“至多得到混合且令人质疑的支持”。

学术界的持续共识。近五十年间，这一结论不但没有被推翻，反而在更广泛的跨学科研究中被反复印证。即使在当时，已有研究指出这一理论因忽视科学原则、忽略需求的客观和主观维度而受到批评。它本质上建立在马斯洛的个人观察和临床经验之上，而非系统的科学研究。

教育领域的深刻反思。这一实证困境在学术圈已经成为越来越公开的讨论。有学者尖锐地指出：引用马斯洛通常是“懒惰思维和对动机理论深度的普遍无知”的结果。在这个

领域，"任何仍然引用马斯洛的理论作为当代动机行为解释的人，很可能准备得不充分，不理解这个领域，或者——在最坏的情况下——是一个学术骗子。"这听起来刺耳，但它反映了一个令人不安的事实：在动机研究的学术前沿，马斯洛金字塔早已不再是核心话语，但在教科书和管理培训中却被当作永恒的真理反复传播。

（三）文化普适性之伪：西方个人主义偏见

从理论初衷到实际效应的悖论。马斯洛本人在1938年曾旅居Blackfoot原住民社群，观察到了集体主义文化下的自我实现形态，认为该社群70-80%的成员"比我们人口中最安全的5%还要有安全感"，并将这种安全感和自我实现归因于Blackfoot的公共生活方式。但由于担心白人种族歧视的反弹，他并未发表这些研究成果。这是一个根本性的反讽：马斯洛理论的批判者恰恰把它指认为西方个人主义的产物，而这个标签之所以成立，恰恰是因为马斯洛本人在已经掌握反证的情况下选择了沉默。

集体主义文化中的不适用性。无论马斯洛个人初衷如何，他最终公开的理论框架确实以西方个人主义价值观为底色。大量的跨文化研究表明，该理论在集体主义文化中的普适性极为有限。在东方文化、伊斯兰文化以及许多原住民文化中，社群和家庭的需求具有更大的道德分量和动机力量。满足群体需求比满足个人需求更能带来心理回报。马斯洛金字塔在这些文化语境中，实质上是一个水土不服的"舶来品"。

宗教与精神维度的严重遗漏。从神学维度看，马斯洛的框架完全忽略了超越性维度。对于世界上数十亿有信仰的人来说，宗教信仰、灵性追求和对超越性意义的探索，并非只有在生理、安全、归属、尊重等底层需求全部满足之后才会出现——恰恰相反，这些精神需求经常在最艰苦的条件下成为最强大的行为驱动力。这说明马斯洛的框架从构造上就漏掉了人类动机结构中的一个主维度。

（四）哲学立场之蔽：层级本身遮蔽了"高尚痛苦"与意义追求

唯物主义方法论的根本局限。马斯洛理论默认了一套以"匮乏—满足—递进"为逻辑的"科学"心理学方法论。这套方法有效捕捉了人类作为生物有机体的需求，却严重低估了人类作为意义追求者的那一面。当一个人为了正义、理想、信念或大我而选择"牺牲"个人的物质利益、生理安全甚至生命时，他的行为在马斯洛的框架中会被诊断为"需求受挫"或"非理性"。但问题的实质恰恰相反——这正是人的精神追求超越生物本能的证明。

"物质先于精神"次序的两重谬误：事实谬误与价值谬误。从事实层面看，无数反例证

明精神追求可以独立于物质基础；从价值层面看，马斯洛模型通过将其理论包装成“描述性科学”，实则暗中推行了一套“物质优先于精神”的价值判断。当数百万人在课堂上学到“你必须先满足生理和安全需求，才能追求自我实现”时，他们接受的不仅是“事实描述”，而是一种深层的价值预设：生存比意义更根本，物质比精神更优先。这正是“海心理学”所挑战的核心。

这一哲学立场对中国语境的特殊意义。在中国传统文化和当代社会主义价值观中，集体主义优先、精神追求优先的维度始终占据重要位置。“先天下之忧而忧”的士大夫精神、“为人民服务”的公仆精神、“舍小家为大家”的奉献精神，在马斯洛的框架中要么无法被恰当地定位，要么被贬低为“非理性的需求次序颠倒”。这正是中国传统思想资源和当代价值观与马斯洛框架之间最根本的冲突点——不是哪一个需求层级更高的问题，而是整个“先物质、后精神”的次序本身是否有效的根本分歧。

马斯洛本人的后期转向。值得指出的是，马斯洛本人晚年也意识到了模型的局限性。他在去世前在金字塔顶端增加了第六层——自我超越。然而，教科书上广为流传的始终是他的早期五层模型，后续修订和跨文化洞见几乎被完全过滤掉了，导致一个不完整的、有缺陷的版本被作为“定论”代代相传。

（五）破解之道：从金字塔到平行—动态模型

基于以上四个维度的系统性批判，学术突围的整体思路是：

第一，在理论形态上，从“层级递进”转向“平行—动态”模型。承认三类核心需求——生存需求、关系/归属需求、成长/意义需求——各自拥有独立的心理基础和神经生物学基础，它们没有天生的层级高低之分。它们在特定情境下对个体行为的支配地位，仅取决于“需求的强度”和文化、情境、个体差异等调节因素。

第二，在方法论上，从“匮乏满足”转向“意义驱动”视角。接受弗兰克尔的意义疗法、Dweck的统一动机模型以及Ryan和Deci的自我决定理论所代表的方向：人的行为驱动力不仅来自“缺失的补充”，更来自“价值的追求”。自主性、胜任感和归属感这三种基本心理需求在不同文化、不同物质条件下同时对人的幸福感产生积极影响。

第三，在文化定位上，从“伪普适”转向“情境敏感”。不再把任何一个动机模型当作跨文化的永恒真理，而是在任何应用和教学中明确承认模型的文化边界、社会条件约束和价值观前提。

第四，在哲学立场上，重新锚定“物质与精神的关系”。正视精神追求可以独立于物质

基础运作的事实，构建一个能够解释“为什么有些人在极端匮乏条件下依然追求、甚至更坚定地追求精神超越”的理论框架。这也正是“海心理学”相对于马斯洛框架的根本突围之处。

五、与经典理论的对话

（一）与马斯洛需求层次理论的对话

海心理学与马斯洛理论的根本区别在于：不是简单的层级顺序倒置，而是“满足”与“享受”的严格区分，以及“社会平均水平”的价值锚定。

马斯洛将“自我实现”置于顶端，海心理学将“精神满足”（信仰、尊严、人格）作为底线——人之为人的必要条件。这不是价值判断的差异，而是对幸福机制的不同理解：马斯洛关注“潜能实现”，海心理学关注“参照系管理”。

马斯洛的“生理需求”对应海心理学的“物质满足”，但后者明确以“社会平均水平”为锚点——不是越多越好，而是“够用即可”。这一修正直接回应了伊斯特林悖论：收入增长≠幸福增长，因为参照系在漂移。

马斯洛的“自我实现”对应海心理学的“精神享受”，但后者明确区分为“创造获得”（非零和）与“剥削获得”（零和），并证明前者的边际效用非递减。这一修正使“自我实现”从抽象概念变为可操作的行为指南。

（二）与自我决定理论的对话

Deci和Ryan（1985）的自我决定理论区分了内在动机与外在动机，海心理学将其推进为“精神-欲望”二元区分，并增加了“社会平均水平参照系”作为调节变量。

在中国情境下，刘靖东等（2013）的研究指出，自我决定理论的“自主性”概念需要文化调适——中国文化的“自主性”不是西方个人主义的“自我决定”，而是“在关系中的自主”。海心理学的“社会平均水平参照系”正是这一文化调适的具体化：个体的参照系不是孤立的自我选择，而是社会结构的产物。

（三）与社会比较理论的对话

Festinger（1954）的“相似他人比较”原则被海心理学修正为“参照系漂移”机制——“相

似性"的定义本身被社会重构。在中国社会，刘欣（2002）的研究证明，即使生活水平提高，人们的相对剥夺感仍然强烈，因为比较基准被社会不平等和媒体环境持续上移。

黄嘉文（2016）的研究进一步指出，"关系信任"是参照系效应的重要中介变量——在中国社会，比较不仅发生在经济维度，更发生在关系网络维度。这丰富了参照系漂移模型的内涵，使其更贴合中国社会的运作逻辑。

六、方法论讨论

（一）"公理"概念的适用性

在社会科学中，"公理"一词通常保留给数学/逻辑体系。心理学、经济学理论更常用"基本假设"（fundamental postulates）或"核心命题"（core propositions）。海心理学使用"公理"一词，旨在强调五个命题的不可推导性和体系支撑性，而非数学意义上的自明性。

建议在未来版本中，将"公理"改为"基本命题"或"核心假设"，以更符合社会科学的学术规范。同时，每个命题应明确其适用范围和边界条件，例如："在物质极端匮乏条件下，公理五的层级关系可能逆转。"

（二）"无限性"表述的严谨性

公理四中"创造获得的边际效用不会递减，可以无限持续"的表述过于绝对。经济学中，任何效用函数最终都会面临饱和。建议修正为："在中国大规模样本中，创造获得的边际效用呈现非递减或递增趋势，未发现显著递减证据。"这既保持了理论的创新性，又符合学术严谨性。

（三）"必要条件/充分条件"的逻辑表述

公理五中"精神满足是物质满足的必要条件"的表述与Maslow的"生理需求优先"直接冲突，且现实中存在大量反例。建议修正为统计条件关系："精神满足显著降低物质满足对幸福感的边际贡献阈值"，或"在控制其他变量后，精神满足对幸福感的偏效应大于物质满足"。

七、结论与展望

(一) 核心贡献

海心理学五个公理在中国社会情境下具有充分的理论依据和实证支持。其原创性贡献在于：

第一，以"社会平均水平参照系"替代"精英塔尖参照系"，为伊斯特林悖论提供了新的解释机制——参照系漂移。中国实证研究（刘欣，2002；黄嘉文，2016；鲁元平、王韬，2011）充分支持了这一机制的存在和运作。

第二，严格区分"满足"与"享受"，将幸福从"拥有更多"重新定义为"比较更少、创造更多"。中国志愿服务研究、乡土逻辑研究、阶层认同研究为这一区分提供了丰富的实证素材。

第三，提出"创造获得"与"剥削获得"的效用差异，为个体行为选择提供了可操作的分析框架。中国"内卷""躺平""佛系"等社会现象，正是这一框架的现实验证。

第四，将"相对精英"概念引入幸福理论，消解了"精英主义vs平民主义"的二元对立。中国志愿服务体系和传统"礼治"文化为这一概念提供了独特的制度土壤和文化根基。

(二) 对马斯洛理论的批判性超越

海心理学不是对马斯洛理论的简单修正，而是根本性的范式转换：

- 从"层级递进"到"平行动态"：三类需求（生存、关系、成长）各自独立，无先天层级
- 从"精英参照"到"社会平均参照"：以中位数而非塔尖为价值锚点
- 从"匮乏满足"到"意义驱动"：驱动力来自价值追求而非缺失补充
- 从"伪普适"到"情境敏感"：承认文化边界和价值观前提
- 从"物质优先"到"精神优先"：精神追求可独立于物质基础运作

(三) 未来研究方向

1. **跨文化验证**：检验五个公理在不同文化情境下的适用性，特别是集体主义文化vs个人主义文化的差异。
2. **纵向追踪研究**：验证"创造获得边际效用非递减"的假说，需要长期追踪数据支持。

3. **神经科学验证**：探索“精神-欲望”二元区分的神经基础，特别是中国人群的特殊性。
4. **干预实验**：设计基于SARS的参照系管理干预，验证其对幸福感的因果效应。
5. **政策应用**：将海心理学理论应用于公共政策设计，如媒体规制、志愿服务激励、不平等治理等。

海心理学是一个开放的体系。它欢迎实证检验、批判性反思和跨学科对话。理论的最终目标不是建立一个封闭的真理体系，而是为理解幸福提供一个可操作的分析框架——让每个人都能在物质丰裕的时代，找到属于自己的精神坐标。

【参考文献】

- [1] 刘欣. (2002). 相对剥夺地位与阶层认知. 社会学研究, (1), 81-90.
- [2] 黄嘉文. (2016). 收入不平等对中国居民幸福感的影响及其机制研究. 社会, (2), 123-145.
- [3] 鲁元平, 王韬. (2011). 收入不平等、社会犯罪与国民幸福感. 经济学(季刊), (4), 289-310.
- [4] 何立新, 潘春阳. (2011). 机会不均等对居民主观幸福感的影响. 经济研究, (4), 135-146.
- [5] 官皓. (2010). 相对收入对主观幸福感的影响. 世界经济文汇, (4), 87-99.
- [6] 罗楚亮. (2006). 城乡分割、就业状况与主观幸福感差异. 经济学(季刊), (2), 817-840.
- [7] 邢占军. (2011). 中国城市居民幸福感影响因素分析. 社会学研究, (6), 130-149.
- [8] 刘靖东, 钟伯光, 姒刚彦. (2013). 自我决定理论在中国人群的应用. 心理科学进展, 21(10), 1803-1813.
- [9] 孙国晓, 张力为. (2012). 运动员心理疲劳与基本心理需要的关系. 体育科学, 32(8), 44-51.
- [10] 朱晓娜. (2011). 基本心理需要理论在中国运动员的适用性验证. 体育学刊, 18(5),

78-83.

- [11] 金钰. (2019). 中国居民满意度与主观幸福感影响因素研究. 北京: 科学出版社.
- [12] 汤凤林, 甘行琼. (2013). 中国居民幸福感影响因素分析. 统计与决策, (24), 87-90.
- [13] 王淑琴, 郑思宁. (2017). 微观视角下居民幸福感影响因素研究. 石家庄铁道大学学报(社会科学版), 11(3), 81-87.
- [14] 陈钊, 陆铭, 佐藤宏. (2012). 谁进入了高收入群体? 经济研究, (1), 89-101.
- [15] 张学志, 才国伟. (2011). 收入、价值观与居民幸福感. 统计研究, 28(3), 64-70.
- [16] 中国志愿服务联合会. (2023). 中国志愿服务发展报告. 北京: 社会科学文献出版社.
- [17] 北京大学消费心理学团队. (2022). 电商平台消费心理与行为研究. 北京大学学报(哲学社会科学版).
- [18] 陕西富县乡土逻辑研究. (2023). 乡土逻辑变迁与农民幸福感. 中国农村经济, (5), 45-62.
- [19] 翟学伟. (2011). 中国人的面子与面子观. 北京: 北京大学出版社.
- [20] 黄光国. (1988). 中国人的权力游戏. 台北: 远流图书公司.
- [21] Festinger, L. (1954). A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140.
- [22] Runciman, W. G. (1966). *Relative Deprivation and Social Justice*. London: Routledge.
- [23] Easterlin, R. A. (1974). Does Economic Growth Improve the Human Lot? In *Nations and Households in Economic Growth* (pp. 89-125). Academic Press.
- [24] Clark, A. E., Frijters, P., & Shields, M. A. (2008). Relative Income, Happiness, and Utility. *Journal of Economic Literature*, 46(1), 95-144.
- [25] Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*. New York: Plenum.

- [26] Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2000). Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation. *American Psychologist*, 55(1), 68-78.
- [27] Fehr, E., & Fischbacher, U. (2003). The Nature of Human Altruism. *Nature*, 425, 785-791.
- [28] Gintis, H. (2000). Strong Reciprocity and Human Sociality. *Journal of Theoretical Biology*, 206(2), 169-179.
- [29] Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow: The Psychology of Optimal Experience*. Harper & Row.
- [30] Csikszentmihalyi, M. (1996). *Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention*. HarperCollins.
- [31] Wahba, M. A., & Bridwell, L. G. (1976). Maslow Reconsidered: A Review of Research on the Need Hierarchy Theory. *Organizational Behavior and Human Performance*, 15(2), 212-240.
- [32] Harlow, H. F. (1958). The Nature of Love. *American Psychologist*, 13(12), 673-685.
- [33] Kahneman, D., & Deaton, A. (2010). High Income Improves Evaluation of Life but Not Emotional Well-being. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(38), 16489-16493.
- [34] Frankl, V. E. (1946). *Man's Search for Meaning*. Beacon Press.
- [35] Dweck, C. S. (2017). From Needs to Goals and Representations: Foundations for a Unified Theory of Motivation, Personality, and Development. *Psychological Review*, 124(6), 689-719.
- [36] 马斯洛. (1943). A Theory of Human Motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370-396.
- [37] 马斯洛. (1971). *The Farther Reaches of Human Nature*. Viking Press.
- [38] 孙立平. (2003). *断裂: 20世纪90年代以来的中国社会*. 北京: 社会科学文献出版社.

[39] 李培林, 张翼. (2008). 中国中产阶级的规模、认同和社会态度. 社会, 28(2), 1-19.

[40] 周晓虹. (2005). 中国中产阶级调查. 北京: 社会科学文献出版社.