

学术论文规范与论文撰写——2022年秋季学期博士生课程

# 第4课

## 以学术为业

---

陈方豪 助理教授

经济学院 特区港澳经济研究所

2022年9月21日



暨南大学  
JINAN UNIVERSITY

# 学术也是一门“产业链”

---

- ◆ “研发设计”：选题
- ◆ “生产制造”：创作
- ◆ “销售”：发表

# “研发设计”：选题

- ◆ 决定了一篇文章最终成功的50%以上
- ◆ 选题的第一原则：内心深处的召唤
  - 不会因为被拒稿而对自身研究的价值产生怀疑
  - 不以期刊等级评判论文的价值
  - 自己的“亲生骨肉”，自己理论体系的一环
- ◆ 最好的起步路径就是个人经验的问题化（项飙，2020）
- ◆ “把生命的体验讲出来就是好的故事”（贾樟柯）
- ◆ 我：华侨投资、南安的石材产业集群



# Secret 1: 个人经验的问题化

“把个人经验问题化是一个重要方法。我们关心的是世界，不是自己……关键就是从哪里开始了解这个世界，同时也更好地了解自己，把个人自己的经历问题化，就是一个了解世界的具体的开始。我对自己不满意，看自己的成长经历，同时也要看自己和这个世界的关系，别人怎么会想到这些事情而自己看不到，这样才能不断地看到很具体的世界。自己的经验都不是自然发生的，都是在一定的情景下发生，有它的历史、来源和局限。问题化的意思不是把它变成了负面意义上的问题，把它割除掉，而是要更好地去拥抱它。”

——项飙，《把自己作为方法》，2020年



## Secret 2: 靠近你的研究对象

- ◆ 第一手的采风才能带来新鲜的故事、深刻的洞察
  - 科斯在企业实习之后写出了《企业的本质》
  - Jane Jacobs在城市街道漫步、观察、思考
  - 我：西财学生实验超市、[白沟箱包集群调研](#)、[ESIEC企业调研](#)
- ◆ “理解物质性的创造过程”（项飙，2020）
  - 理解data generating process
  - 我的技巧：每一个回归都要找到一个具象的图景/案例/故事与之对应
  - 撤县设区提亮地区灯光→每天通勤的打工仔聚居的郊区城中村每晚灯火通明
  - 改革开放以来中国制造业工人的去技能化→“制造业只需要中等人才”
- ◆ 我：华侨、出海、产业→暨南大学、广州、珠三角



## Secret 3: 记录思考与想法 (Document Everything)

- ◆ “通过维护一份充实的档案，并由此培养自省的习惯，你将学会怎样保持内在精神世界的清醒。无论何时，当你对什么事件或观念感受强烈，一定不要让它们从你头脑里溜走，而是要加以梳理，归入档案，同时勾勒意涵，让自己看看这些感觉或想法有多么愚蠢，或者它们是否可能被阐述成富有启发的样子。档案还有助于你培养写作习惯。如果你不是至少每周写点东西，就会“手生”。在维护这份档案的时候，你可以练习写作，从而像大家说的那样，提高你的表达能力。……维护这样一种档案本身就是学术生产。它就是在持续不断地积累各种事实和想法，从极其模糊到渐趋完善。”——米尔斯，《社会学的想象力》
- ◆ “整理的时候会发现有话写过好多遍。发生这样的情况，不要觉得是浪费时间，感到很沮丧，觉得自己记性很差，写完以后就忘了，应该意识到终于找到要点了。这句话一定非常重要，不然不会反复想到它。……一本书就是一篇文章，一篇文章就是一句话……这句话很有可能就是可以支撑一篇文章甚至一本书的那句话。”——李连江，《不发表，就出局》
- ◆ “我们的身体是垃圾堆：我们收集经验，而丢掷到心灵垃圾场的蛋壳、菠菜、咖啡渣和陈年牛排骨头，腐烂分解以后，制造出氮气、热能和非常肥沃的土壤，我们的诗和故事文章便从这片沃土里开花结果”——刘军强，《写作是一门手艺》
- ◆ 我：日记+印象笔记

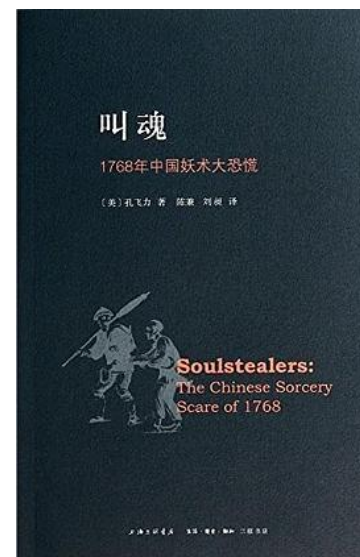
## Secret 4: 用比较的（Comparative）的视野看问题

- ◆ 不识庐山真面目，只缘身在此山中
- ◆ 柏拉图的洞喻：目光转向，本来不是问题的事物也变得有问题了。
- ◆ “无论你关注的是什么问题，都会发现，用比较的方式把握材料会很有帮助。无论在一个文明或一个历史时期里，还是在几个文明或历史时期里，探寻可供比较的多个个案都会给你以头绪。”——赖斯，《社会学的想象力》
  - 读万卷书，行万里路
  - 全球视野
- ◆ 我的两个案例：
  - 河南丰富的劳动力为什么需要背井离乡到沿海打工，不能就地打工嘛？
    - 产业活动的空间分布是怎么形成的？
  - 改革开放以来中国成功实现外向型发展（高FDI高、高出口）之谜
    - 华人华侨在中国产业发展中发挥的作用



## Secret 5: 沙漏法（刘军强，2020）

- ◆ 一个好问题需要经过一个从大到小和从小到大的过程
  - 从纷繁复杂的现象中提炼出一个聚焦而具体的疑问，从广泛的背景收口到一个问号，这是从大到小的过程
  - 问题回答完毕之后，你不能仅仅就事论事，而是要再度跟重大的问题关联起来，这是从小到大的过程
- ◆ 个体（individuals）→殊相（particulars）→共相（universals）
- ◆ 灵巧的研究者知道如何zoom in and zoom out。
  - 多个侧面，择其一二；
  - 多个部分，择其一二；
  - 多个阶段，择其一二；
  - 多个类型，择其一二。
- ◆ 小的研究拼接起来就是大的图景
- ◆ 升华：和领域里的fundamental thoughts和先贤对话
  - Lucas Paradox（Lucas，1990）
  - Institutional change（North,1990）
  - Social embededness（Granovetter，1985）





## Secret 6: 矛盾冲突吸引读者

### ◆ 戏剧创作中的冲突原理

- 人内在都有追求认知协同的根本需求，但反之不和谐才能抓住人的注意力，因为人内心里渴望看到不协同的事物被协同。在文学上，这就体现为戏剧冲突。在学术上，这体现为矛盾与悖论，或者挑战传统观点更能吸引人的关注。

### ◆ Revert the convention（颠覆传统视角）

- 白雪公主换个角度就是吸血鬼公主和丧尸王子（尼尔·盖曼）
- 看得见的手（Chandler, 1977）
- 社会网络可能办坏事？Bowling for Fascism
- 教育能改变（国家的）命运吗？（Easterly, 2002）
- 整齐划一的城市规划是好事吗？（Jacobs, 1961）

### ◆ “It's economists' job to question what's seemingly right.”（Duranton）

### ◆ 我：制造业的“低端化”与快速扩张并存



## Secret 7: 衡量选题意义的四把尺子（刘军强，2020）

- ◆ 第一把尺子是相关性（**relevance**）
  - 问题和多少人相关？跟多少钱相关？
- ◆ 第二把尺子涉及时间尺度（**scale of time**）
  - 问题有多紧急？问题持续多久？
- ◆ 第三把尺子涉及研究的贡献（**potential contribution**）
  - 没有人写过这个问题
  - 虽然有学者写过，但文献中仍存在空白和不足
  - 很多学者都写过这一主题，话题重要性毋庸置疑，你的研究通过新发现、新方法或新问题来掀起对现有文献的重新评估
    - 刷新率（读者看完你的研究后，想法改变了多少）
    - 镜头感（阐发新的理论或概念）
    - 新方法（开发出新的工具，从而把以往无法研究的问题变得可能）
- ◆ 第四把尺子是因变量和福祉的距离（**distance from well being**）



# “生产制造”：创作

- ◆ 与文学创作的异同
  - 同：激发好奇心、吸引注意力
  - 异：结构八股化，目的在于满足不同读者的需要
- ◆ Quality-quantity Tradeoff:
  - $q \uparrow Q \uparrow$
  - 品酒师的例子
- ◆ 很多想做的题目？
  - 比较优势（资源、经历、听众）
  - Do-able



# “生产制造”：合作

- ◆ 工欲善其事，必先利其器：
  - 文本同步工具：Overleaf/飞书
  - 文件同步工具：Dropbox/百度网盘
- ◆ 理想的合作伙伴：
  - 技能和资源互补
    - 想法
    - 数据
    - 建模
    - 写作
    - 实证
    - 资金
  - 长期合作成为金字招牌
    - Acemoglu & Robinson (and Simon Johnson)
    - Duranton & Puga
    - Allen & Arkolakis



# “生产制造”：合作

---

## ◆ 如何寻找合作者？

- 相同的研究兴趣、标签交叉但不重叠、不同的优势
- 建立你自己的价值：别人主动找你
- 参加（小型）学术会议
- 和不同的人聊天
  - weak tie theory
- 培养自己的学生



# “销售”：发表 “营销”——学术品牌的定位

- ◆ 销售还可以再细分为两个环节：营销和批发零售
- ◆ 营销在学术创造上的体现是对个人学术品牌的定位
- ◆ 狐狸型学者 vs. 刺猬型学者
- ◆ 定位：标签化
  - 几个词/一句话通俗地概括你研究什么，致力于解决什么问题
    - 广告语：研究外企入华，理解中国产业，服务中企出海
    - 我：华侨、出海、产业
  - 最低成本的传播方式；传播重在“传”，而不在“播”（华与华）
  - 谷歌搜索结果排序模型（TF-IDF）的启示

$$w_{x,y} = \text{tf}_{x,y} \times \log\left(\frac{N}{\text{df}_x}\right)$$

**TF-IDF**

Term  $x$  within document  $y$

$\text{tf}_{x,y}$  = frequency of  $x$  in  $y$

$\text{df}_x$  = number of documents containing  $x$

$N$  = total number of documents



暨南大学  
JINAN UNIVERSITY

# “销售”：发表 “批发零售”——交流与投稿

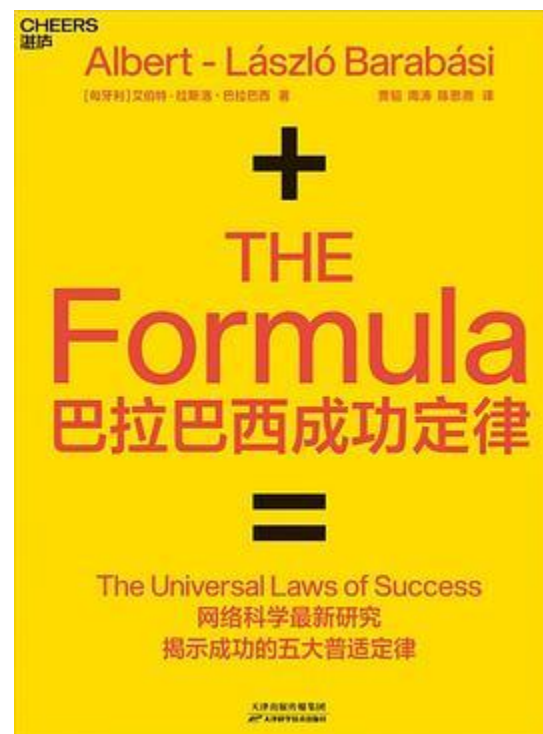
---

- ◆ 学术上的成功很大程度上取决于你的同行如何评价你
- ◆ 靠近你的“客户”：同行（≈潜在的审稿人）
  - 讲座
  - 学术会议
  - Coffee talk



# Network很重要 (Barabasi, 2018)

- ◆ When performance is well-measured (tennis, basketball), performance predicts success.
- ◆ When performance is arbitrary (modern arts, some social sciences), networks matter.





# 艺术界的案例：莫奈的一天

“（莫奈）人生中的多数日子，都在做两件事：一是寻找风景然后于旷野之中作画，管它阳光明媚还是风狂雨骤，直到搞得筋疲力尽画不动才歇上两天；二是卖画，通过参与画展以及后期举办个展来累积人气吸引买家，与潜在买家展开社交，以及和长期买家尤其是经销商讨价还价以求不断提高价格，周旋于各个经销商之间让他们又爱又气。”

——《莫奈：印象派泰斗的传奇一生》



# 社会科学界的案例：名校毕业生的发表优势

Figure 3: Authors' institution of PhD award



Notes: The figure plots the PhD institutions of authors that account for the first 50% of published articles over the period 2000-2006.

Tommaso Colussi; Social Ties in Academia: A Friend Is a Treasure. *The Review of Economics and Statistics* 2018; 100 (1): 45–50



# Shortcut: “贴牌生产”——与大佬合作

- ◆ 大佬在发表上有天然优势
- ◆ 本质上是借助大佬已经建立的学术品牌拓宽销售渠道
- ◆ 和“大佬”合作的正确方式（Barabasi, 2018）
  - “大佬”有巨大的光芒，也投射巨大的阴影
  - 一篇论文可以有多个标签，和“大佬”有交叉，但不要重叠
  - 通过合作倒逼提高自己的制造技艺、分享销售渠道、不断提升自己的附加值
  - 久而久之，你也会建立自己的品牌



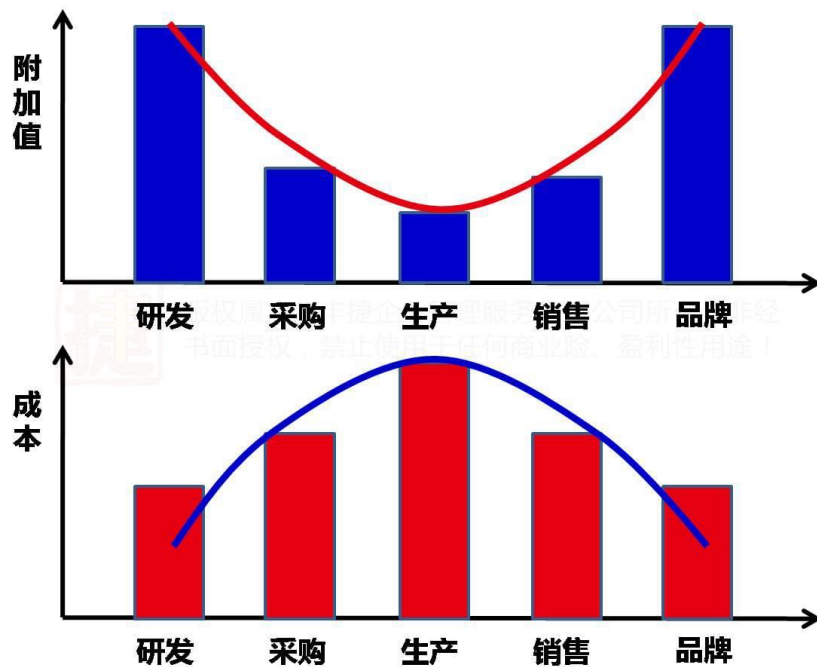
# 被拒稿的心态调节

---

- ◆ 学术圈生存下来的任何一个人都是遍体鳞伤（李连江，2016）
- ◆ 随机性很高，不要因此否定自己的价值（Barabasi，2018）
- ◆ 徐立新：Rejection Club

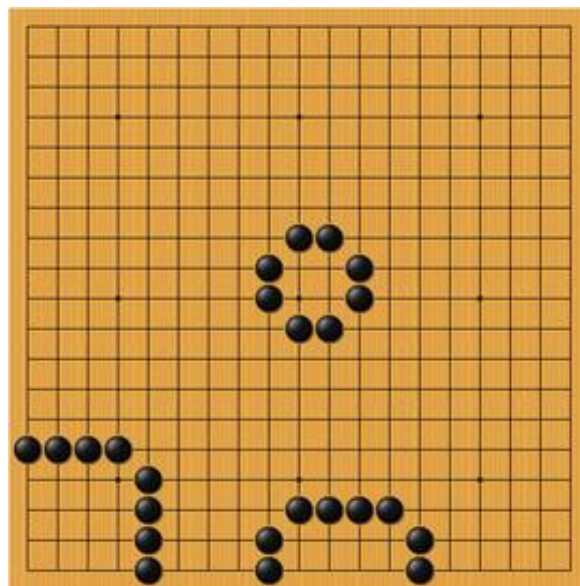
# 微笑曲线

- ◆ 不同环节的附加值不同
  - 选题和发表的附加值较高
  - 生产制造的附加值较低
  - 职业生涯的不同阶段
- ◆ 不同选题的附加值也不同
  - 没有人做的题目也可能是没人关心
  - 经济研究的不可能三角（姚洋）
    - 好问题
    - 别人没有做过的问题
    - 合适的方法



# 学术生涯的规划战略：围棋模型（华与华，2014）

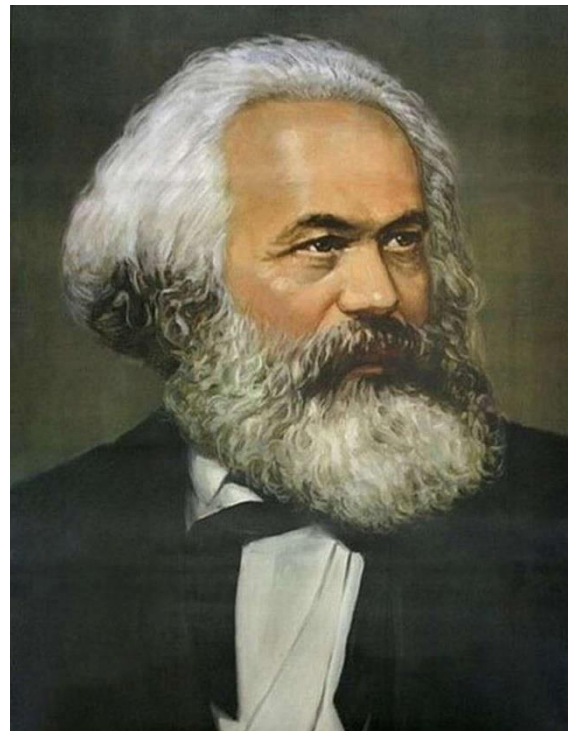
- ◆ 金角银边草肚皮
  - 金角：华人华侨→银边：出海（贸易+FDI）→草肚皮：产业
- ◆ 先点最容易做活的金角，然后是边，最后看占的肚皮大小定胜负。
- ◆ 学习成功者的经验当是考古学，而非仿生学
- ◆ 自己的进入成本越做越低，竞争对手的进入成本越做越高



# 学术之上：和真实世界产生连接

“哲学家们只是用不同的方式解释世界，而问题在于改变世界。”

—— 卡尔·马克思 (Karl Marx)



# 我的愿景：陪伴、协助中国企业走向全球化

- ◆ 依托学术品牌与媒体平台，接触扎根于一线的中国出海企业家
- ◆ 观察总结中国企业在开拓海外市场上的经验教训以及抽象出背后的经济学意义
- ◆ 形成基于中国本土实践的跨国公司运营管理知识
- ◆ 提供中国企业国际化战略与对接企业境外的落地配套服务
- ◆ 见证中国跨国集团在世界上的崛起



中国企业创新创业调查  
Enterprise Survey for Innovation and Entrepreneurship in China



暨南大学  
JINAN UNIVERSITY



## 参考资料

- ◆ 《写作是一门手艺》，刘军强，广西师范大学出版社，2020
- ◆ 《把自己作为方法》，项飙，上海文艺出版社，2020
- ◆ 《社会学的想象力》，查尔斯·赖特·米尔斯，北京师范大学出版社，2017
- ◆ 《不发表，就出局》，李连江，中国政法大学出版社，2016
- ◆ 《The Formula: The Universal Law of Success》，Albert-Laszlo Barabasi，2018
- ◆ 《超级符号就是超级创意》，华与华，天津人民出版社，2014
- ◆ Psychology and Craft, Colin Lixin Xu, PKU Short Lectures “*Empirical Studies of Institutions and Development*, “ 2018
- ◆ 讲故事的艺术（The Art of Storytelling），尼尔·盖曼（Neil Gaiman）



# 谢 谢

- ◆ 陈方豪 助理教授
- ◆ 经济学院 特区港澳经济研究所
- ◆ 2022年毕业于北京大学国家发展研究院，获经济学博士学位，多伦多大学访问学者；主要研究领域为产业经济学、城市经济学与国际经济学；现有学术论文发表或待刊于《管理世界》、《经济学（季刊）》、《中国经济学》等权威期刊。他的研究主线是开放经济下的产业变迁，尤其关注中国的产业发展与中国不断深化参与的国际贸易与跨国投资之间的关系。当前的研究重心为改革开放后作为先驱投资者的海外侨商在中国大陆投资的历史演变、决定因素与长期影响。
- ◆ 邮箱：chenfanghao@jnu.edu.cn 或 fhchen2017@nsd.pku.edu.cn
- ◆ 个人网页：<https://fanghaochen.github.io/homepage/>
- ◆ 知乎号：Chinhogo



# 白沟箱包集群调研



专业化市场 一站式采购

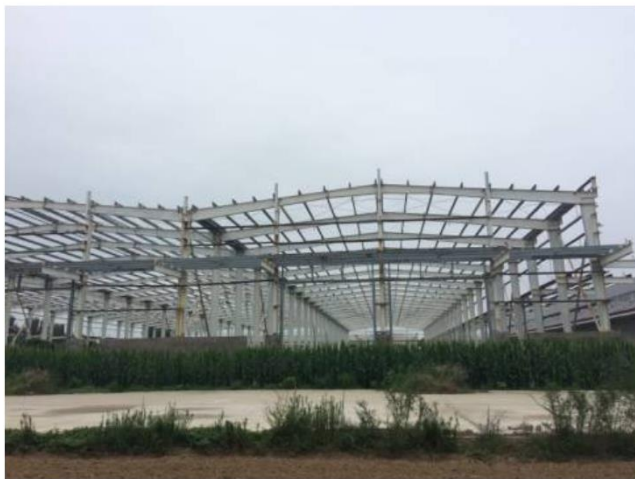


家庭作坊压缩成本 电商扩大市场





# 中国企业创新创业调查（2017，河南）



工厂里的玉米地



随处可见的“人力资源”公司



# 中国企业创新创业调查（2018，上海、甘肃）

## 沈阳的一个空壳企业案例（XXX科技服务公司）



房屋租赁协议			
出租方(甲方)姓名	刘行	身份证号	210104198903280928
租用方(乙方)姓名	王露吉	身份证号	21010619940512001X
出租地址	沈阳市皇姑区北陵(街)巷18-1号楼1单元6层1号		
出租日期	自2015年11月16日至2016年11月15日止		
交费要求	月租金300元 季交 半年一年1050元 半年1050元		
水表字:	102	电表字:	1022
煤气表字:	89		
甲方责任	1. 必须给乙方在租用期间的正常居住和使用权。 2. 租用协议达成后, 甲方不得另加其它租用条件。 3. 甲方负责交房产局的房产税和冬季取暖费。 4. 如租期未到或遇其它特殊情况, 不能继续租给乙方, 必须提前30天通知乙方。 5. 如果租门市或网点, 在合同没有到期, 甲方违约的不租或加钱应承担年租金的一半。		
乙方责任	1. 乙方负责自己租期内的水、电、暖气、卫生、物业、电话、宽带网费、有线电视(数字电视)费用, 并承担因乙方原因造成房屋漏水、漏电、燃气、失火、下水道堵塞而发生的一切费用, 并提前3天交下期房租。 2. 乙方必须精心爱护甲方房屋和物品, 造成损坏按价赔偿; 未经甲方同意, 乙方在装修时, 不得擅自改变房屋主体结构, 否则后果自负。 3. 乙方不得中途将房屋转租他人, 更不能在出租房内存放易燃、易爆、剧毒、腐蚀性物品或从事其它违法活动, 否则一切后果自负。 4. 租赁期限已到与乙方联系不上, 甲方有权自行收回房屋及对所租房屋的处理。 5. 出租房屋如有电话、水、电、煤气、室内物品等需乙方留押金200元, 租期结束后多退少补。 6. 如租期未到不租此房或到期后续租此房, 必须提前30天通知甲方, 如果乙方不续租此房, 必须配合甲方看房。		
甲方室内物品有: 双人床( ) 单人床( ) 茶几( ) 沙发( ) 衣柜( ) 冰箱( ) 彩电( ) 有线( ) 机顶盒( ) 电脑( ) 洗衣机( ) 热水器( ) 空调( ) 微波炉( ) 电磁炉( ) 厨具( ) 洗碗机( ) 餐桌( ) 椅子( )			
中介费由乙方承担300元。签定协议时一次性支付, 协议签定后, 中介方终止一切责任和义务。如单方违约而发生不能自行调节时, 可到管辖区内的人民法院起诉。但中介费不予退还。在房屋租期甲乙任何一方违约, 须向对方赔偿一个月房租。此协议经甲乙双方同意签字后法律生效。			
其它约定事项: 乙方不得随意转租, 不拖欠, 到期时付租金甲方收回房屋, 乙方如有损坏保持原样。 租金今收到租房款一个季度300元。 共计: 叁仟元。 出租人: 刘行 甲方签字: 刘行 乙方签字: 王露吉 中介签字: 王露吉 电话: 13842073256 电话: 13842073256 电话: 13842073256			

# 中国企业创新创业调查（2018，上海、甘肃）



北京大学企业大数据研究中心  
CENTER FOR ENTERPRISE RESEARCH, PKU

## 修正前后样本状态对比

访员实地判断类型	企业状态类型	个体户		公司			
		未调整	访员备注调整	未调整	访员备注调整	年报数据调整	调整后比例
在原地址经营	原地址存在	3,066	3,066	11,313	11,313	11,313	32.04%
暂停经营							
正在筹建							
从未营业	空壳企业	31	103	311	110	3426	9.73%
已关闭	企业关闭	1,235	1,538	1,856	2,964	10,695	30.29%
以转给他人							
已注销							
被吊销	异地经营	178	442	2300	3493	9861	27.93%
本县其他地址经营							
外县其他地址经营							
总计	知道信息	4,510	5,1	28%企业异地经营			
不确定状况	不知道信息	5,381	4,742				
找不到							
	总计	9,891		39,402			
	未接触	164		721			
	访问前退出	1,645		6,677			



暨南大学  
JINAN UNIVERSITY