网络关系中的权力

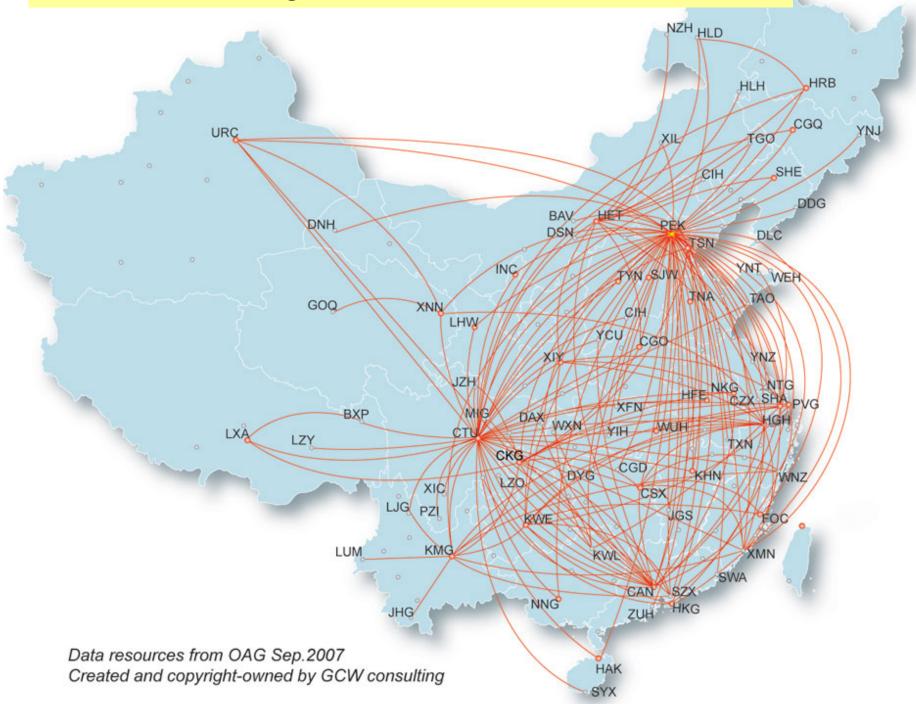
提要

- 问题: 如何判别网络中一个节点的权力?
- 社会网络: 节点的权力 vs 关系上的利益
- 课堂实验
- 网络交换实验的一般性描述
- 从若干例子看相关概念和认识
- 理论基础: 纳什议价解与终极博弈
- 追求理论与实践的吻合
 - 稳定性:不可能有人来"破坏"已有的结果
 - 平衡性: 关系本身也达到均衡

基本问题

- · 给定一个网络(结构),其中的节点在"重要性"、"权力"、"地位"(或在其他什么意义)上是否有不同?
- 如果有,如何确定(估计,预测)?
 - 计算机科学的问题: 能否计算? 如何计算?
- 容易预想到,不同类型的网络对这问题的回答会不同

节点的度数(degree)是重要性的直接指标



航线网

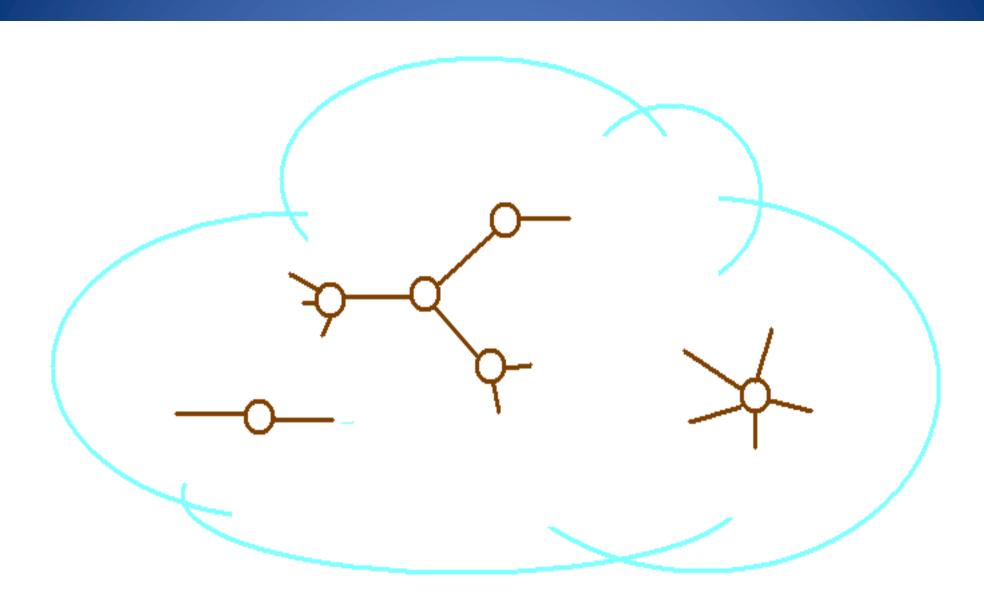
信息网(The Web)

- 节点是网页
- · 边是网页之间的超链(hyper link)
- · 每个节点的"出度"(outdegree):对应 网页上的超链数
- · 每个节点的"入度"(indegree):指向对应网页的链接数
- · 入度高是重要性的一种体现,但还不够具有区分性,于是人们发明了PageRank(成为Google最初的核心技术)

社会网络

- 节点: 人
- 边: 朋友关系、经济关系、同事关系等等
- Richard Emerson认为
 - 在社会网络上,与其讨论一个节点的权力(power),不如讨论在一个关系中的两个人哪一个更有 权力
 - 于是,同一个节点,与不同的邻居,所表现出来的权力就可能不一样。(现实生活不就是如此吗?)
 - 社会交换(social exchange)框架的著名学者,曾 任华盛顿大学社会学系系主任,1982去世

从"边"上看社会网络中节点的权力

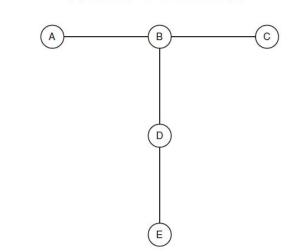


课堂小实验

- 出5个有手机的同学
 - 分别代表图中的节点



- 商议的过程通过短信(微信)进行(可以来回多次)
- 每个人只能和自己的邻居商议(为区别:可发"A4"等)
- 每人最终只能最多与一个邻居达成协议;因此一旦在某个 边上达成了协议,就通知另外的邻居,例如"B-end"
- 整个过程进行5分钟,时间到则强行终止,没达成协议的节点收益为0(无论是时间到终止还是被邻居"抛弃")
- 每人追求得到尽量多的收益



关系上的价值



- 谁在这个关系中具有较大的权力?
 - 如果有利益冲突,谁将比较有优势(优越)?
- 利益的"均衡"≈关系的稳定
 - 双方共识认定的,不是单方面强加的
- "均衡" ≠ "均等"

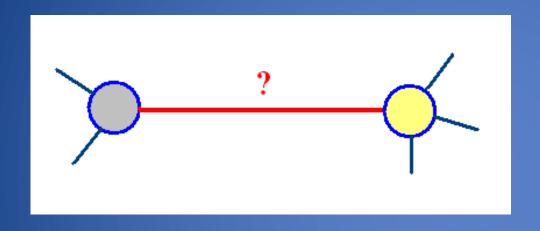
网络交换实验的一般性描述

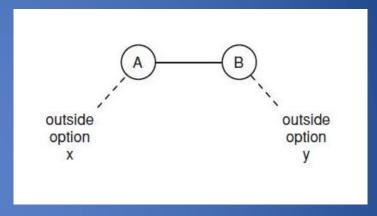
- 通过一种有经济象征意义的操作,考察社会网络结构对权力的影响
- 选择有代表性的网络
 - 针对一个原理,一种认识等
 - 依赖性、排他性、饱和性、中心性,等等
- 同一网络,多次重复实验,得统计性结果
 - "高信息"和"低信息"的差别不大
 - -1一交换,2一交换,等等,影响复杂
- 如果一种实验结果一致性强,问:为什么会如此?
 - 背后当然会涉及人们的心理因素,但明显是由网络结构 调动出来的心理因素。

若干例子与其中蕴含的概念

- 2一节点路径: 完全对称性
- 3一节点路径: 权力的极端不平衡
- 4一节点路径: 权力的弱不平衡
- 5一节点路径: 中心不一定有强权
- 柄图: 较强, 但不极端的权力
- 三角图: 不稳定性
- 一般地,任意给定一个网络,若执行网络交换实验,我们能预期什么结果?

理论基础: 纳什议价解与终极博弈

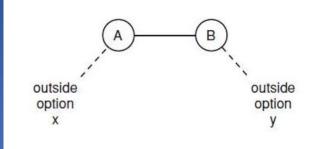




- 讨论两个节点之间的权力关系,可将网络中其他部分的影响归结为一个"外部选项"
 - 类似于"谈判底线",即人们不会同意达不到外部选项的谈判结果,或者说有"退路"。
 - 是节点在网络中地位的一种集中体现

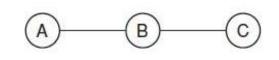
纳什议价解

(Nash Bargaining Solution)



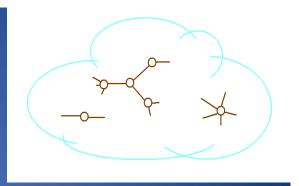
- · 假设网络中两个节点的外部选项可以量化为 x和y, 在关系上¥1划分的预期结果如何?
 - -规格化,0≤x<1,0≤y<1,x+y<1
- 纳什的理论结果: 均分 s = 1-x-y
 - 对于A,(x+1-y) / 2
 - 对于B, (y+1-x) / 2
- 证明不简单,但与直觉(平分剩余)相符
- 因此,我们将用这个结果作为(理论上)分析任意网络中节点关系价值划分的基础

终极博弈



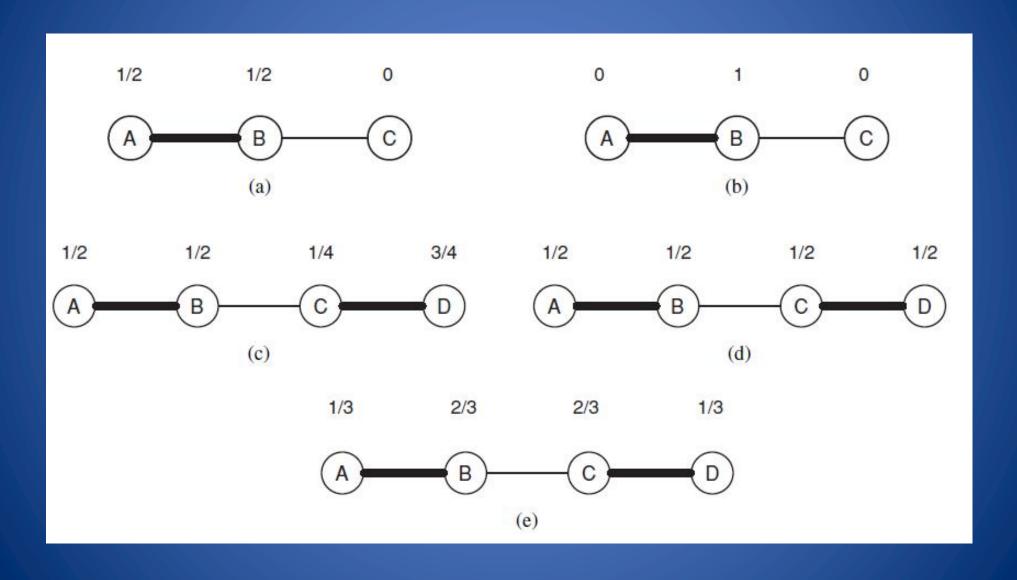
- 解释纳什议价解与实验结果的出入
- 3-节点路径,两边节点(A)别无选择(x=0),中间节点(B)具有绝对支配地位,似乎可以使A的份额压缩到趋于0
- 但实验结果不支持这一点,而是给出类似于(1/6,5/6)的分配关系。也就是说,这种相对"温和"的结果是自然的
- 什么原因?
 - 在趋于极端的情况下,"金钱至上"不是人类的典型行为
 - "回报"在均衡中的综合含义
- 结论: 现实中得到1/6-5/6之类就可以认为达到理论极端结果

追求理论与实践的吻合



- 任意给定一个网络,若执行网络交换实验, 我们能(从理论上)预期什么结果?
- 定义"结果"
 - 1. 图的一个匹配(一组边的集合,任何节点最多只出现一次)
 - 2. 匹配中每个节点在交换中得到的价值(0和1之间), 匹配中一条边上两节点价值之和为1
 - 3. (不在匹配中的节点价值为0)

哪些结果是可能的?

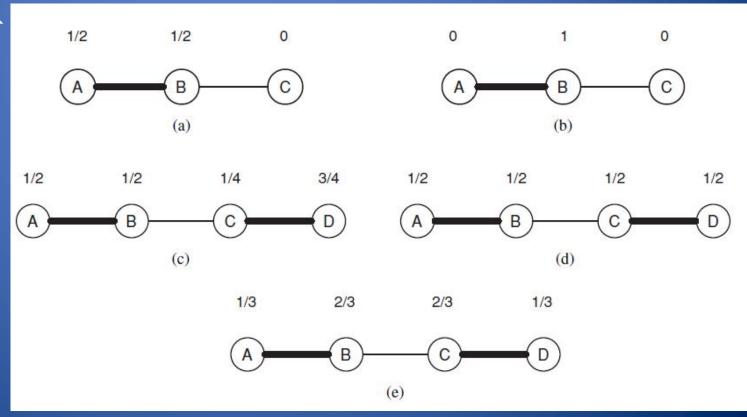


提问题的角度

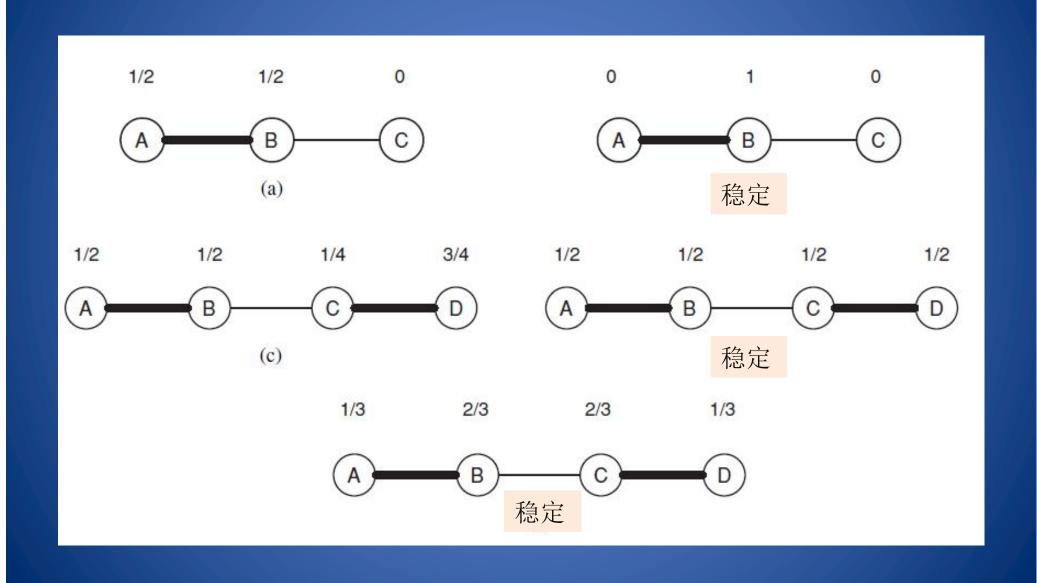
- 给定一个网络,若按照关于结果的定义,显然能有许多种结果出现,其中大概可分三类
 - 第一,实验中不太可能看到的
 - 第二,实验中很可能看到的(包括终极博弈体现的近似)
 - 第三,说不清楚的
- 理工背景的考虑:能否有一些判别准则(计算方法),来将第一类排除,将第二类识别?
- 社会学背景的考虑
 - -判断一个结果稳定还是不稳定
 - 判断一个关系应该对等还是不对等
 - -判断结构微小变化对权力的影响

稳定结果(stable outcome)

- 不稳定因素:不在结果中的一条边,其两端节点的价值之和小于1
- 稳定结果: 不存在不稳定因素的结果
- 考察例子



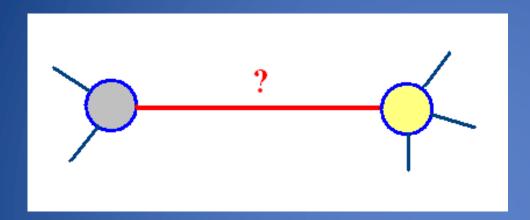
稳定结果都是"很可能出现的结果"吗?

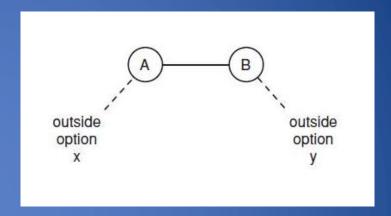


平衡结果(balanced outcome)

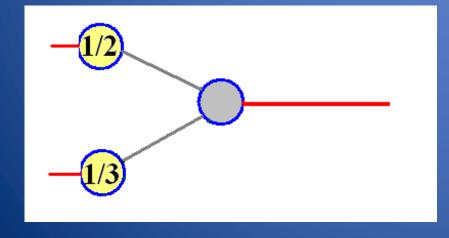
- 稳定结果意味着一个"外人"不可能通过提供好处来破坏一个已有的价值分配关系
- 但那个分配关系本身是不是合理呢?
 - 即关系中的两个人是不是都满意?
- 前面明确了,若一个价值分配对应纳什议价解,则认为双方应该是满意的(反过来就不一定满意,即存在议价空间)
 - 但纳什议价解涉及到"外部选项",如何得知?

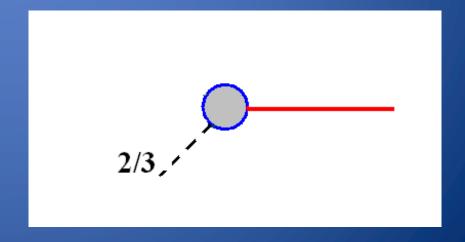
外部选项: 网络其他部分的影响

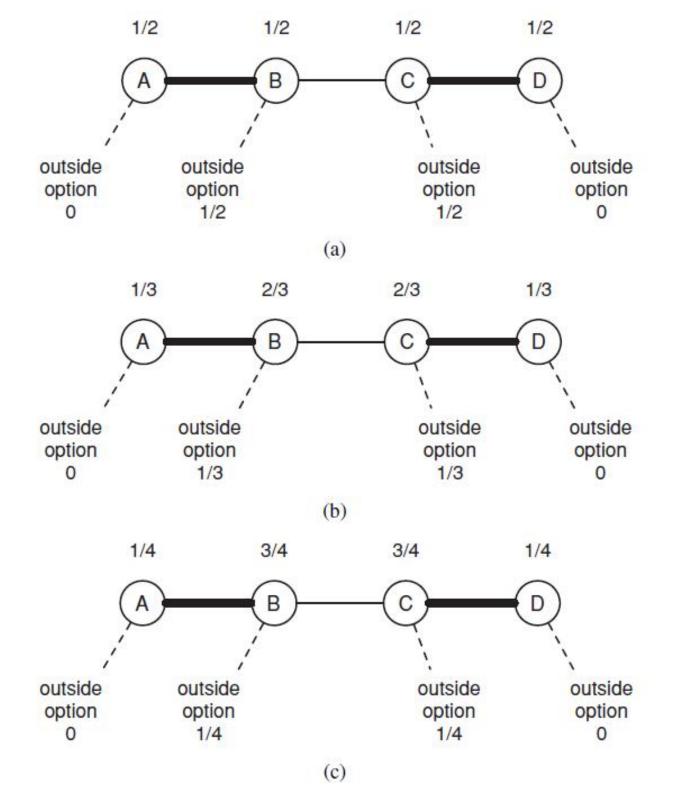




- 放弃当前的匹配关系后所能得到的最大好处
 - -即"退路"的价值





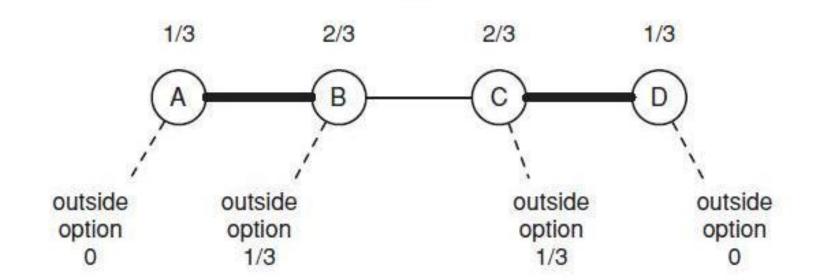


果 点 的 选

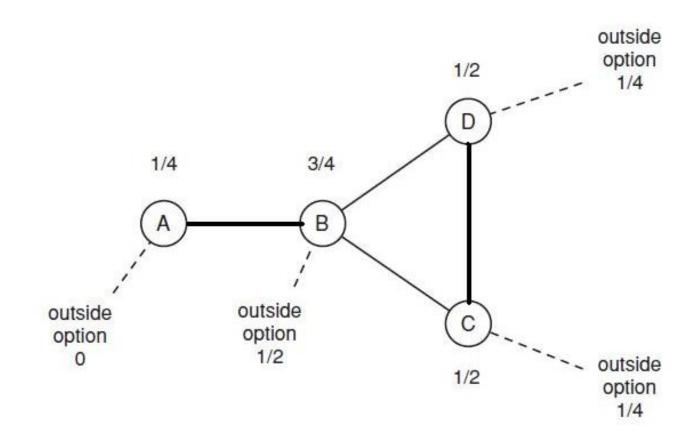
平衡结果 (续)

- 于是,给定一个结果,我们可得每一个节点的外部选项,进而可以根据结果中节点的价值算得工作中每条边上的交换是否为纳什议价解
- 平衡结果(定义): 结果中匹配的每条边上的价值划分都满足纳什议价解

- 平衡结果一定是稳定结果(证明)
- 社会网络中一定有平衡结果?



平衡结果 概念的区 分能力



小结

- 在社会网络中,讨论节点权力的差别在关系上的体现比讨论节点的权力更有意义
- 网络交换实验是社会学中用于理解关系上权力差别的有效手段
- 纳什议价解与终极博弈是理解关系上权力差别的两个基础原理
- 追求理论与实践的吻合: 合理结果的性质
 - 稳定性: 不可能有人来破坏已有的结果
 - 平衡性: 关系本身达到均衡, 与实验结果更接近

进一步可能关心的问题

- 还有没有比"平衡结果"更精细反映实验结果的概念?
- 1一交换, 2一交换, 多交换
- 计算机专业人员本能会问:给定社会网络, 能否(如何)求得所有平衡结果?
 - Balanced Outcomes in Social Exchange Networks,
 Symposium on Theory of Computing, 2008

•

作业

• 第12章 5,6