

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

政治与市场

e-BOOK
网络资源·学校专集

译者的话

林德布洛姆(C. E. Lindblom)是当代西方著名学者,美国耶鲁大学经济学和政治学 Sterling 教授(相当于我国的一级教授)。1917年出生于美国加利福尼亚州。1945年获芝加哥大学哲学博士学位,1973年被授予该校名誉博士称号。曾任美国比较经济学学会主席(1975—1976年)、美国政治学会主席(1981—1982年),以及其他许多学界的重要职务。

作为政治学家和比较经济学家,林德布洛姆教授涉猎广泛且著述众多,主要作品有:《合并与资本主义》(1949年版);《政治、经济和福利》(1953年版,与R. A. Dahl 合著);《决策战略》(1963年版,与D. Brybrooke 合著);《民主的知识》(1965年版);《决策过程》(1968年初版、1980年再版);《政治与市场:世界各国的政治——经济制度》(1977年版)和《可用的知识:社会科学和社会问题的解决》(1979年版,与D. K. Cohen 合著)。

《政治与市场:世界的政治—经济制度》是林德布洛姆教授的一部最重要的著作,也是当代西方比较经济学和政治学的名作之一。这本书主要以欧美、苏东、中国和古巴为经验对象,研讨林德布洛姆所讲的成型及成熟的世界主要的政治经济制度的结构、组织方式及其意识形态,寻找各种体系的异与同,客观分析它们的起源、现状及走势,比较评说它们的成就和缺陷。与西方现代政治学的许多“纯理论”的经典不同(如阿尔蒙德、达尔、亨廷顿等人的作品),也有别于比较经济学——这一学科作为成熟的形态是在60年代才刚刚崛起——的许多重要成果,林德布洛姆的这本书把比较经济学和比较政治学两大学科的对象与方法巧妙地结合使用,娴熟地贯穿制度分析的始终;作为一部“毋宁说更多地是经验的”著述,作者却同时独辟蹊径地在理论和研究手法上提出了新的内容:例如,在政府(政府)与市场的关系这一“个案”式的主题下面,林德布洛姆教授避开了传统的市场与计划、“资本主义”与“社会主义”、集权(集中)与分权(分散)的分析套路,相反,他从权威(国家权力)、交换(市场关系)、说服(训导制度)三种范畴出发(他称之为“要素”),建构、显示和比较人们平日熟悉的各种政治—经济组织构造之异同,并阐发了一系列既有特色又有内在逻辑的命题(论点),如:西方多头政治中趋于明显化的大众化控制的循环;实业界在市场经济内的特权地位以及市场制度的双重领导权;西方的政府和公司在计划和管理上不同于“东方”的创新;权威方式与说服方式(训导式“教育”)的并用与差异(尤其在他所说的“共产主义制度”——现实社会主义国家的应用);市场社会主义的长处、限度以及它在东西方的经验对照(林德布洛姆取70年代的南斯拉夫、一定程度上还有当时的匈牙利为这一实验的范例)。逻辑和分析当然有时令人殚精竭虑,但教授在书中列举的大量饶有趣味、生动形象的事实证据以及鲜明且一以贯之的线索,想必会给勤于思考、择善固执的读者带来仔细阅读的兴致。

当然,必须强调的是,作为一个生长在美国的资产阶级思想家,林德布洛姆无论是政治价值观、或知识的背景,还是观察事物的立场、乃至词语的使用法,都与我们中国读者大相径庭,在不少问题上存在偏见甚至谬误;这一切,相信明智而有耐心的读者能够以正确的态度批判鉴定。

1991年8月于北京

序言

撇开专横残暴的政府与主张自由的政府之间的区别不说，一个政府同另一个政府的最大不同，在于市场取代政府或政府取代市场的程度。无论是亚当·斯密（Adam Smith），还是卡尔·马克思（Karl Marx）都懂得这一点。所以，政府与市场的关系既是政治学又是经济学的核心问题，它对计划制度和市场制度来说同样重要。

不管是政治学或者是经济学，从一定程度上讲，由于它们各自孤立地研究问题，都已陷入了贫乏枯竭的状态，结果是两头落空。因此，当政治学转向对诸如立法机关、行政机构、政党和利益集团等机构建制的讨论时，它实际上是在同次要问题打交道。议会和立法机关、行政当局、政党以及利益集团的活动，大多取决于政府替代市场或者市场替代政府的程度。在政治学中，甚至连那些界说民主理论的雄心勃勃的尝试，也都伴随有对政府或国家功能的疏忽，这种功能依市场在政治—经济生活中的作用大小而不同。

所以，本书所要探讨的，是有关政府及政治、市场制度以及它们二者联系相关的基本问题。讨论尽量由简到繁、明确清晰地展开。我们先从社会制度的要素开始，理解它们可使人们把握由各要素以不同方式组合而成的复杂制度。最简单的要素是，交换，权威和说服。

我的研究进一步分析了达尔（Robert A. Dahl）和林德布洛姆（Charles E. Lindblom）在《政治、经济和福利》一书（Harpur & Brother, New York, 1953年）中讨论的问题。不过，它并未重述先前那本书的规范性内容，毋宁说，它是更为经验性的。它还修正了先前那本书的民主理论，更加明确地显示了经济和政治现象之间的联系，特别是对在政治中的有限公司作了细致的剖析。基本过程的分类（即先前那本书中的等级制度，价格体系，讨价还价和多头政治）也得到了再认识，更加深入地揭示出等级制度同其他三个方面的根本区别。所有这些内容都表现着相互调整的形式，而非近似于单向度的控制。

先前那本书主要涉及自由民主制度自身，本书则做了广泛比较。它跨越了两个业已确立的研究领域，即比较经济学和比较政治学；我试想使它们结合起来，依此丰富各自的内容。

第19章和第23章的部分内容，多据我早先在“计划的社会学”一文中的分析，见莫里斯·伯恩斯坦（Morris Bornstein）编的《经济计划：东方和西方》一书（1975年版，Ballinger 出版公司）。

多数研究都试图回答“从何处来？”、“往哪里去？”这类宽泛的问题。总的讲，我在本研究里不太谈论制度分析的源头和走向的问题。我的尝试主要是解剖和分析制度的基本层面，它们相伴我们至少已几个世纪，且显示出其无限的持续性的全部迹象。如果我们想对自己的未来有任何掌握的话，那么，在一定程度上讲，认真理解我们的机构建制（目的是重新构造它们），比在我们完全无能为力构造它的假设之上预测未来更有必要。

故，本书将揭示的是这样一类问题：为什么政府权威有时会令人惊奇地顷刻瓦解？许多非民主的政府何以似乎是强烈渴望像民主政府那样保障公民们的福利？为什么“自由的”市场有时如同政府权威一般强制？实业家们何以在政治中扮演一种不同于他们利益集团且更具影响力的角色？为什么“工业民主”在一个非民主国家中，以工人参与管理的形式，比在一个民主社会中能够更容易地发展？共产主义中国的毛泽东主义传统，是象征着对一般共产主义根本性的偏离，还是次要的偏离？这是一本有多个而非一个命题的著述。其中，某些命题在叙述中得到很大发展：例如，一方面，有诸如实业界在市场取向的制度中的“特权地位”，西方民主制中政府和市场的社会化控制的循环趋势，共产主义者在活动方式的设想和激励手段上的某些趋同等命题，另一方面，还有公司和政府在科学计划和管理上的西方式创新的命题。把握这些命题的同时，整个著作是对古典的自由主义和多元主义思想之有效性的一个重新认识。

它们被察觉出大量缺陷，不过它们的某些核心要素似乎仍然是牢固的。

我感到应该抱歉的，是无法对在我从事这项研究的日子给予科学援助的许多人以恰当感谢。我要对大学研究院的许多同事和学生表示谢意，尽管我未一一记下他们的名字。1973年我曾准备过一个较早的、与本书有很大出入的讲义，供大学本科和研究生使用，我从班级组织的对这份稿子的讨论中获益不浅。我应当特别感谢 Fredrick C. Barghoorn, Robert E. Emmer, Martin Kessler, Everett C. Ladd, Robert E. Lane, Nicholas R. Lardy, Robert Z. Lawrence, Steven W. Lindblom, Harris N. Miller, J. Michael Montias, Richard R. Nelson, Raymond P. Powell, Arvid Roach, William Roth, Harold Stanley, Burton A. Weisbrod 和 Edward J. Woodhouse, 他们在不同阶段仔细阅读和评价了我的部分或全部手稿。

对研究方面的支持，我希望感谢 Arvid Roach, Harris N. Miller, Robert Z. Lawrence, James Swiss 和 Richard W. Smithey。

至于版本方面的帮助，我的谢忱要给予 Ann Collins, Richard W. Smithey, Eric N. Lindblom, 特别是 Janet Adami, 后者两年来在从打字到逐步使手稿变成读本方面提供了出色的服务。

我还要感谢福特基金会 (the Ford Foundation) 的帮助，以及来自耶鲁大学社会和政策研究所的援助。

但耶鲁大学是我渴望从所有致谢中单独挑出来加以说明的。在表达我对这所大学的谢意时，我不是指某栋建筑或某处地点，而是指一大批人，对我来讲，他们在保护和激发探索上比任何其他机构具有更强烈的影响。

第一部分 要素

1、比较制度

渐增的迹象无情地显示，这个星球的人类生活正在被引向一场灾难。的确，好几种祸患是可能的，即便我们躲过了其中之一，也会被另外的

灾祸攥住，按目前的人口增长率，下个世纪地球上将有 400 亿人，太多的人口需要喂养。假如工业生产在下个世纪照现在的速度增长，对资源的需求将扩大 1000 倍。一些科学家们说，能量的散发将在很长一段时间内使地球的温度上升到人类居所无法忍受的水平之上。所有这一切都假定，一场核灾难并不会使我们逃脱退化衰败的长期的极度痛苦。然而，最令人担忧的一个灾难也许是，人类易犯错误和迟钝愚笨的智识，要么结束人的生命，要么使之坠入一个难以忍受的悲惨境地。人类条件的下降不是不可避免的。我们务必决定，是否继续以灾难性的速度从事再生产，劫掠星球的资源，或者通过热量污染或少数瞬间爆炸从地球表面上烧毁自己。世界是人的产物，并非是与人类无关的既成事实。

设想，人们期望留给未来某种思想，那么，他们可以利用什么样的政治—经济机制，来保持——实实在在地扩展——地球上人类的生活质量？这便是本书的课题。一些人怀疑政治和经济机制的功用。他们会说，人类的未来决定于道德的复兴，或者是科学和工艺技术，或者是内心的反省，或者是家庭的一种新形式或其他小集团的组合，或者是有机的食品——其清单已经开列出来。本书是为那些相信政治学 and 经济学可以解释事物的人们而作。

政治——经济制度

适用于现在和未来的政治—经济机制，在一个很低的抽象水平上，已经多得难以计数。它们包括各种各样的设计发明，如立法机构、监狱、研究单位、军队、双重账目簿记、国民收入统计、商业企业、司局处署、契约合同、间谍机构、秘密警察、联合国和经互会一类的国际组织、选举、民意测验、市政环保厅等。它们在永无止息地调整改组之中，世界所有国家都在创造新的形式。

在一个更高的抽象水平上，这些多变的机制可以聚合成少量不大变化的范畴。虽然几年前古巴那种用道德激励代替传统的市场刺激以创造新时代的尝试曾吸引了人们的注意力，虽然出现了中国的无产阶级文化大革命的豪情壮志，但呈现在人们面前的基本的政治—经济抉择只有一张很短的清单。一是通过政府权威的社会组织。另一是通过交换和市场的社会组织。还有一个，如我将建议的，乃通过说服的社会组织；必须承认，它的可行性尚未得到充分界定。此外还有少量社会组织。在这为数不多的社会组织下，人们可以用形式多样的方法组合并给出特殊的形态。

基本抉择的可能性，大多是在世界的工业化国家以及中国、古巴和南斯拉夫得到充分发展。在世界其他地区，不发达国家主要是移植照搬工业化制度。我们因而将在自己的分析里尽量排除数量最多的不发达制度；我们认识到，无论如何，它们的特殊问题及表征值得分卷专述。

谬见

基本的政治—经济机制依然没有获得很好的理解。比如，有一种神话在传播，说市场已经死亡或接近死亡。这一点是怎么知道的呢？因为计划的作用在显著增加。计划作用确实有增加，但争论的逻辑等于是说，假如一个人为了锻炼而慢步，就必须放弃游泳，仿佛两者不可兼得。计划的重要内容，

采取了指导或引导市场而不是取而代之的形式；在一个公司内部，计划是一种使公司更有效地参与市场的方法。大规模经营的出现，亦不成其为市场衰败的证据。有两位或许指望见到市场衰败证据的马克思主义经济学家写道：“主要是通过市场，大企业互相联系，也联系着消费者，联系着劳动，联系着更小的经营。”我们之所以格外需要更好地理解市场制度，还因为南斯拉夫——一定程度上也包括匈牙利——从 50 年代以来已建立起一种社会主义市场制度。

有一种不算神话、而属于误解的普遍观点，其内容涉及自由民主的政府如何运作的问题。除了一些关于利益集团的分析外，民主理论没有给商业企业留下任何余地。在美国的法律中，公司是一个“人”；在所有民主的市场取向的制度下，公司和其他商业企业已进入政治生活。它们的需求和偏好传递到立法者那儿，其迫力和强度不亚于公民们的需求和偏好。

但这些非真实的人比我们这些人更高大更富有，且具有我们不具有的权利。它们的政治作用有别于一般公民的政治作用，并使后者相形见绌。显然，需要扩展民主理论，吸收有关我们所说的实业界的特权地位的分析。

事实上，我们对自由民主的理解是如此贫乏，以致我们不知道——不论经济学家还是政治学家都未得出比探讨问题的思辩性随笔更多的东西——为什么自由民主仅仅出现在市场取向的国家，但不是所有市场取向的国家，只是其中一部分国家。市场与民主之间的联系，从多方面估量，乃是一个惊人的历史事实。如果我们不能解释它，就既无法理解市场，也不能理解民主。

我们同样没有很好地了解共产主义制度。以某些重要方式而论，它们比多数市场取向的制度更人道，显示了对于收入平等、职业保障、最低限度的保健以及其他必需品的一种更大的关切。由于惊骇共产主义社会中公民自由的缺乏，由于担心它们对思想无情地加以操纵，自由民主的拥护者常常忘记，历史上人类许多最严重的过火行为是某种伟大的利他主义努力的另一面。在法国大革命时期，恐怖同自由、平等、博爱的口号结伴而行；在美国进行越南战争时，对村庄和生活本身的野蛮摧残，伴有许多美国人正确或错误认为的保卫一个民族自由的崇高激励。

有一方面的失败是世界范围的问题，那就是以新的结合方式理解基本的政治—经济机制以及它们的潜力。印度在经济发展上的困难，应部分归咎于它的领导人不能理解增长需要增长机制：若不是市场（印度人的政策已使其瘫痪），就应是政府权威（印度从未选择过动员方式）。这就像美国人、英国人和苏联人在政策上曾经有过的重大失误一样。60 年代时，苏联曾以为，依靠更多投放劳力和资本资源以使农业朝工业过渡的粗放而巨大的生产形式，而不是依靠知识和计划的科学质量，便可以实现迅速的增长；在基本的政治—经济机制的理解上，这就是一个根本性错误。

人的工具

我们怎样尝试提高自己对这些制度的理解水平呢？途径之一是设想在所有制度中，多数人花费他们的大部分时间照料他们自己，这意味着，他们要么忽视他人、要么利用他人。

有此一假设，我们就可以对社会组织作出大量解释。它解释了专制，即社会中的一些人享有可用于剥削其同胞的巨大权威。它解释了生存机会分

配方面的严重不平等，即财产权垒起了隔离墙。它还解释了次一级的病症，如公司对消费者的剥削，劳工诈骗，医疗行业的玩忽职守，开支上的铺张浪费——人对自己同类的侵犯滥用不胜枚举。

另一个途径是把每个制度看成一个机制，通机它，人们要么互相接近，要么防备着现在预见的但并不可能出现的未来（这方面所有人都干得很糟，或许在具体含义上做得稍好一点）。本书所取的位置是，我们所迫切需要了解的有关制度的内容，在于这些制度的特征，这类特征关系到如何使制度更加有效用和更少摧毁性。

这样一个分析并不是放弃价值（判断）。追求它意味着我们从传统的价值观（自由、平等、民主及决策中的大众化参与）里选择我们的一般方位。某些类似的承诺，不管是赞成还是反对这些价值观，都有必要给出分析的逻辑连贯性。否则，人们就只是随意地和漫无目标地观察研究对象。

不过，我们的目的是描述而非评价政治—经济制度。然而，这两个过程是不能断然分开的。询问美国人实际上是否控制着他们的政府，或市场制度是否实现了资源的系统配置，既可以是经验性的问题，又能够是价值性的问题，它们取决于提出问题和给出答案后的意旨如何。无论如何，我们的一般方法是，分析政治—经济制度的特征，这些特征看来对于一些广泛接受的价值观——如大众化控制、效率（含有各种类别）、自由（有待于界定）、平等（亦有各种类别）——是要紧的，同时不强加价值判断式的、规范化的或哲学意义上的分析。

随后，我们的任务是对基本的政治—经济机制和制度加以分类。它与猜测未来、衡量动向或考察这个那个国家的特殊政策或者发展战略不是一回事。它是对基本的政治—经济手段的审视；通过这些手段，世界各国能够发展它们的未来。

它们是这样一些手段，人们可以用来同他们熟悉的问题（犯罪、贫困、战争、失业）和新暴露的问题（人口、能源、环境）作斗争。无论是在世界的较不发达地区，还是在工业化社会，或是在走向“后工业化国家”的更富裕的民族那里，它们都是人们不得不打交道的。不管马克思主义者长期以来如何称呼资本主义，也不论在一个共产主义逐步扩张的世界资本主义如何处在衰退之中，它们是人的工具。对于资本主义者和对于共产主义者来说，基本的抉择是相同的，尽管他们也许选择以不同的方式组合它们。

斯密和马克思

本书的两个中心人物，是亚当·斯密和卡尔·马克思。我们已不再生活在一个原子竞争的斯密主义的世界；但是市场依然是能够组织起千百万人合作的少数机构建制之一。

这要归功于斯密在 200 年前写下的《国富论》，我们对市场能做什么和不能做什么的认识大多源于此书。我们也把我们至今仍不完善的一个理解归功于斯密，那就是：人们的许多目标的实现，乃是他们追求其他目标的行为的附带现象和副产品。收入分配，资源配置，和经济增长，它们的完成是小小的自我服务式的由个人买卖决定的副产品。社会学家们从此在有关社会机构建制的潜在功能的概念中结识了随机后果的观念。

不过，由斯密发轫的对附带现象的探索仍有待深入。

至于天才的马克思，我们要归功于他的，比我们能列出的内容更多，尽管他所从事的雄心勃勃的分析存在不少错误。

即便在社会科学历史的晚近阶段上，我们仍必须回到马克思，以理解譬如说关于民主制政府在财产权和它的严重不平等分配上的有害后果的问题。正如我们说政府是一种权威制度一样，财产是政府建立的权威制度。出于对政府权威问题上的偏见，自由民主思想对于体现在财产权上的权威问题仍然感觉迟钝。

政治和经济

鉴于多种理由，在分析基本的社会机制和制度时，必须把政治和经济联系起来。政府的主要行为很大程度上是经济性的，如税收、国防、教育、能源保护和行政管理、交通运输和讯息传递、社会保障、经济稳定，以及推动增长。

我们要感谢托马斯·霍布斯（Thomas Hobbes）在政治与经济关系上的某种混淆。从《利维坦》出版以后，对政治的研究主要是对冲突及其解决方案的研究。但是政府不仅仅是甚或主要是冲突的解决者。当它关心冲突时，如霍布斯见到的那样，冲突并非有关土地、妻子、牲口的冲突，而是有关政府控制本身，有关政府内人们的合作以及有关合作的目的等方面的冲突。政府承担着繁重的经济任务——支持军队，修建道路，鼓励商业企业从事经营，征集税赋以资养自身的经济行为。这就是为何冲突如此繁杂多样和后果如此利害重大的原因。

在世界上所有的政治制度中，大部分政治是经济性的，而大部分经济亦是政治性的。

那么两者间有何区别？就普遍意义而言，“经济”是一种特殊的行为，不论这种行为是由个人、企业还是政府进行。更确切地讲，“经济”是指这么一种行为，它有可能也是政治的行为，只是寻求以特殊的方式实行。所以当我说一支军队如何从国家的劳力中征募兵源，如何装备自己以及如何支付费用等问题时，我是把军队视作一个经济的机构而言的，尽管事实上军队又是一个政治的或政府的机构。对下面各章来说，指明过程和机构的经济观特点是有益的，无论它们是否具有政治性。

事物的经济观

应当避免的一个错误看法是，经济的内容完全是实物产品。在现实中，任何经济的主要投入都是劳务而非实物；而实物的投入主要也是过去劳务投入的产物。至于产出方面，它所含有的劳务（价值）显然不亚于实物——劳务产出以医生和牙科大夫、招待员、侍者、洗衣工、修理工、教师、法官、警察和职员的个人服务的形式表现出来，还有许多劳务体现为家庭主妇的家务劳动。甚至在市场产出上，劳务也赫然耸现。第二次世界大战以后，美国成为一半以上的市场产出来自于劳务而非商品形式的第一个国家；其他富裕国家现在也正迎头赶上。

另一个错误的见解是，某些属于人的目标和抱负的范畴，可以贴上经济的标签。人们劳动和经营，追求的是各式各样的目标，例如舒适，安全，

审美的愉快，新颖别致，共同性，激情或消遣。在经济生活中，个人、集团和民族都运用他们的物质的和非物质的资源——他们的能量、时间、脑力和实物设备——寻求所有可以想象的目标。

抛开上述错误的见解，事物的经济观就是在一个过程或行为中找出一种投入—产出关系。更准确地说，把一个过程视为一个经济现象，这就意味着把这个过程视为完成产品和劳务由一种形式朝另一种形式转换或过渡的过程。铁矿石和劳动被变成小轿车、冰箱和铁路货运上的装卸劳动。我也可以把修剪我的指甲视为一种类似的转换，不论这工作由我自己干还是雇人做。花费时间替人照看小孩也是一种转换。

然而，我们之所以把这些过程称之为经济的过程，仅仅是因为还有一个假设：我们从它们那里可以见到一种价值的获取。比如，铁矿石轻换为钢制品，钢制品中就含有比原先的铁矿石更多的价值。因此，我们也见到了正在进行选择的人们，他们在各种抉择中挑选，最终选择了一个特殊的方式——增值而不是贬值的方式。只有当人们为了得到他们所要的，必须放弃另一些他们也想要的东西时，他们才会作出经济的选择——换句话说，即只有当选择需要付出代价时，才会作出经济的选择。

决定某天穿两双鞋子中的哪一双，这是一个选择的行为，但不是经济选择的行为，除非一个人如此迷恋他的鞋子，以致一双鞋弄疼了他的脚，还接着穿另一双。同样，选择支持一个政党或候选人而不是其他政党或候选人，属于选择行为，但对多数人来说不是一个经济的选择行为，除非他们支持双方。然而，为一个政党或候选人工作，却是一个经济选择的行为。如果我在这儿花费的时间占去了我参加娱乐活动的时间，那我的参加娱乐活动的时间，正是我的政治行为的成本。

在许多选择场合，选中一个目的、目标或价值观，就是对其 11 他的放弃，也即付出一个代价（成本）。代价（成本）选择显然是事物的经济观的基本内容。

选择包含的成本，不仅是以货币单位代表的成本。每个人都知道，驾驶小汽车的成本，比驾驶它的人付出的货币成本更大。其他一些成本包括，未受污染的空气的价值，没有噪声的宁静的价值，以及当人们控制交通时对资源利用的期望等等。当我们问及由谁偿付这些成本、是否它们比应当负担更多、社会有无社会机制评价它们并使之纳入有关小汽车使用的规定的问题时，我们正是在从经济的观点上考察社会生活。

社会控制的基本方法

现在，如何着手分析政治—经济组织？一种可能是，以行政官僚的或指令的制度同市场制度的传统划分为基础展开分析。撇开家庭不算，世界上两个最大的组织机构建制的确是国家和市场。奴隶制几乎消失了，封建社会的采邑经济也差不多消失了。尽管在亚洲、非洲和南美，前工业化环境中的成千上万的人仍然主要是从事生计农业，但所有这些人现在几乎都卷入市场洪流之中，像他们的政府在发展纲要里为他们规划的那样（如果他们不是积极参与的话）。

但是，国家指导的制度同市场制度之间惊人的相似之处，混淆了两者间任何简单的差异。市场制度的某些用途，即使是对于中央计划制度来说也

是必不可少的。1917年俄国革命的最早的雄心勃勃的目标之一，是在废弃货币和价格的同时废弃市场制度。布尔什维克初尝禁果，却面临了接踵而至的极度的社会混乱。从此无论是苏联的制度，或是任何其他的共产主义制度，再也没有企图打发市场，虽然卡斯特罗（Castro）在一段时期内为古巴宣布了这种意旨。世界上所有国家的制度都从各种设计中选用了市场，以征募和分配劳动者从事各种工作。所有国家的制度都是通过市场，把多数消费品分配给有意的买者。所有国家的制度都使用着货币和价格。当然，它们也都大量使用国家政权。

从另一方面考虑，差别又是模糊不清的。在所有工业制度中，生产不是由市场、而是由行政权威（或者是私人权威，或者是政府权威）直接组织的：尤尼莱佛（Unilever）、通用汽车公司（General Motors）、亨得斯达机械公司（Hindustan Machine Tools）、美国邮政部、英国交通委员会、石景山钢铁公司、和苏联的某个国营农场，都是一种官僚行政制度。

无论这种制度是处在市场制度的网络中，还是处在政府行政当局的网络中，对雇员和消费者可能都没有多大影响。

因此，我们需要有比诸如市场和行政制度这类复杂的抽象更有把握的概念供起步之用。我建议从所有政治—经济制度都使用的社会控制的要素机制开始。

人们控制他人的特殊办法仿佛不尽其数。他们不只限于蓄意地试图控制，他们还可用很多无意识的方式影响他人的行为。学者们一向企图作出最终的分类。头一个重要的区别，常常是实际改变奖惩办法同仅仅改变人们对奖惩的观念的办法之间的区别。为了控制我，你可以发出使我处于不利境地的威胁，假如我不按你的要求去做的话。或者，如果没有任何这类威胁或意图可以伤害我，你可直接劝解我，用我不响应你的请求便将处于劣势的理由吸引我的注意力。

并非所有的控制方法都可纳入这两个范畴。比如，一个有特色的、虽然不常使用的控制方法，是肉体的约束，像警察当场捉住醉汉时所做的那样。或者，通过药物或脑手术，像医生企图改变一个人的智力或情感特征那样；从而他是以一种变化了的方式思考问题——即计算报酬和惩罚。或者，甲要操纵乙的资源，他剥夺了乙做甲不想让乙做的事情的能力，或者给乙新的能力——金钱、地位、甚至武器——使其做甲希望乙做的事情。在这些范畴之外，存在着多种约束乙的现实环境或议事日程（而不是改变其资源）的可能性。这样，某些可能的行为类别不会进入他的考虑之中。防止小孩贪食甜品的一个办法是为此而惩罚他，另一个办法是干脆不给任何甜品。

在不忽略所有这些方法或者一些有可能出现的更为复杂的方法的前提下，我们找出了三个方法，它们是：交换，权威和说服；这三个方法对于政治—经济组织具有重要的意义，需要在分析开始时给予它们特殊的关注。

交换是无所不在的。我们大家彼此交换好处以融洽共处，政治家们交换好处以增进彼此的合作。交换也是市场制度赖以建立的基本关系。

权威关系是在正式的组织中（如教会、俱乐部、联谊会、公司、工会）标明其成员身分特征的基本关系。当一个人说他隶属于这些组织中的任何一个时，他实际上是在说，他承认他们的领导人对他的权威，或是在组织的作用上官员们控制他的权威。一个政府是一个正式的组织；所以，权威关系是支撑政府的柱石。权威对政府之要紧，如同交换对市场制度之要紧一样。

说服在所有社会制度内都是一个中心的和基本的要素。

然而，它在任何现有的政治—经济制度中，并未充当交换在市场中或权威在政府中扮演的那种特有角色。但它亦是社会控制的一个无所不在的形式，在三种要素对政治—经济制度的分析中具有特殊的重要性。借助意识形态工具和宣传方式，说服成为了对大众实行控制的一个主要方法，它在共产主义制度里比在自由民主制度里远为普遍。通过商业广告的形式，它成了市场社会中公司对消费大众进行控制的一个主要手段。在“自由”社会即在“观念的自由竞争”的形态中，通过相互说服的形式，它又成为自由民主的基本内容。

作为一种社会控制的方法，或许毛泽东主义的中国赋予了说服极有特色的用途；为做到这一点，它的制度倾注了特别的关注。无论如何，人们可以想象中国那种建构在大规模的普遍的说服之上的一种特殊控制制度的画面或模式。训导制度极原始地承受着一种说服关系。像市场承受着交换关系、政府承受着权威关系一样。但只是极其原始简单地；人们不应当把平行线拉得太远。

2、权威和国家

市场制度建筑在交换关系之上，这一点十分明显，但另一个事实却不那么显见，即：政府以权威关系为基础。由于这个缘故，权威关系到底为何物的问题并未彻底弄清楚。在先前的那本书中，达尔和我认为，权威可以等同于用得到约定的处罚所支持的指挥和控制地位；但是，比如说，在人们分享汽车使用权的某段时间中，人们授予他们中间某个人以权威，让他确定轮流用车的顺序，可他既不能规定某种惩罚（假使人们后来拒绝服从他），又不能强制他人（如果他试图这么做的话）。

权威究竟是什么，政府如何依赖它，这两个问题都需要仔细考察。

权威关系

1970年，当尼日利亚政府军与比亚夫拉（Biafra）分离主义分子之间的战争临近尾声时，埃菲奥上校（Colonel Efe Eiong）来到拉各斯（Lagos）表示投降，“我们接受尼日利亚联邦军政府的权威”，他说道。实际上，他给了一种导致秩序的许可；他誓约了一个服从的角色。这是一个关键的联系，对此——鉴于有充足的先例——我们赋予权威的称谓。只要人们（不管是一个人、几个人还是许多人）明确地或缄默地允许他人为自己作出某种行为规范的决定，权威就出现了。一旦我同意另一个人为我作出决定，那么，他为了控制我需要做的全部事情就是说出他的要求。

人们是有可能给予这种许可的，因为他们笃信，某个人最了解该怎样做——比如说，某人最了解何时根据季节播种。

或者，因为他们想把做出某个棘手决定的责任转嫁到某个人身上——比如说，决定是否断开透析器并让病人死亡。或者，因为他们需要把责任集

中在某个人身上，由他协调众人，就像一群分享用车时间的人把确定先后次序的权威授给他们中的某个成员一样。

权某还有苛刻的一面。埃菲奥上校授出权威，是因为他和他的支持者们否则会面临暴力和死亡的威胁。

处在自愿的权威和强迫的权威这两个极端中间，人们也授出权威——雇员们授予雇主或监工以权威——只有这样做他们才能得到报酬。

我们此时称作权威的东西，是一个古老的控制机制：它在伊甸乐园（the Garden of Eden）中建立起来，遭到了拒绝，然后再度出现。至少在5000年以前，统治者们已经知道如何在大范围内使用它。在古代苏美尔（Sumer），权威分配土地，指挥修筑运河和排水道的劳动组合，协调农业中的分工。这是社会控制的一个重要方法，它可能是有效的，因为与说服和交换不同，权威是这样一种控制方法，它常常以极简单的方式运作。

有的时候甚至一个字也不需要；在权威关系中，一个驯服的人懂得，需要他干什么，不需要他干什么。

不同的文化群在授出权威的意愿上存在差异。因此，比方说，德国人常常被认为是比法国人更愿意服从权威。某些研究证实了这一差异：佛兰芒人（Elemish）比瓦龙人（Wal Cloons）更愿意授出权威；或者，比较肯尼亚和苏丹的两个部族，古斯族人（Gusii）比纽俄族人（Nuer）更愿意授出权威。一个人可以使用各种各样的控制办法，比如，通过灌输、合法剥夺和非法剥夺的威胁、提供好处，以及说服（包括欺骗）的办法来控制另一个人；既可以用直接的、又可以用间接的途径，引诱他人把权威授给操纵者，即赞同顺从的规则。

每个特殊控制的使用，既可当作直接控制的方法，也可当作建立服从（权威）规则的方法；一旦建立起来，只要没有撤销，它就尽可能充分行使控制。现行的权威能够委派新的权威。

自马克斯·韦伯（Max Weber）以来，许多社会科学家一直认为，权威关系一般都要求合法性。只有当一个人深信他必须服从并且实际去做时才会是这样。但是人们也会被迫遵守服从的规则，哪怕他们认为命令和发号施令的人是不合法的，如纳粹德国的一些人那样。他们授出权威，因为道德法规引导他们如此，但这仅是一个常见的而非所需的权威基础。

多半的情形是，人们之所以授出权威，并非直接由于行使权威者的努力，而是鉴于其他理由：某个父亲进行了干预，是为了维护神智不清的母亲在孩子面前的权威；工厂的工人会顺从他的领班，因为付钱的老板让他这样。比方说，一个税务官的权威，是由立法当局授予他的，而立法当局这样做的权威则是由公民们愿意不愿意都要授出的。税务官在税收部门的上司也以他们的权威支持他。假如有必要，法庭会运用其权威支持他；司法当局的权威有赖于执法官和警察的权威的支持。

政治权威亦经常得到对持异议者的普遍声讨的支持。在多数场合，无论在小集团、协会和政府里，任何个人都实践着服从规则，条件是其他人也这么做。就任何成员个人而言，把权威授给协会主席，只有当大家都这么做时，才是有意义的。

通过交换的控制常常要求一个人放弃某种价值，这个价值就是劝诱别人去做自己愿意让别人做的事情；通过说服的控制则花费时间和精力。对比之下，通过权威的控制经常是成本较低，因为有些人发现靠权威协调相当便

利，也有人享受着协调他们的乐趣。

然而，没有人会否认，权威的建立和保持常常是成本很高的，尤其是在政府中，在那里，它需要武器、警察、军队以及诸如法院等其他特殊的维护权威的组织。可是，当它建立起来后，权威的任何个别行使总是无成本的或几近如此。因而控制的边际成本为零或近似于零。确实，重复地使用控制常常有助于保持它。

权威的行使在特殊的场合是没有成本的，因为权威的授予可以先于它的使用，可以是稳定的和持久的，可以容纳大量的行为范畴。尔后，当需要一种反应时，则常常无须任何报偿、任何惩罚、任何操纵，甚至无须任何说服。需要做的一切，都是指示什么样的反应是合乎（权威）愿望的。某些社会科学家在错误地寻求——在各种场合下，当一个人权威式地控制另一个人时——特别适合某种场合的一种控制设计，如一个说服的交往，或者可能是某个威胁或支付。他们无法发现它，因为在权威关系中，不存在这类东西。

这解释了为何权威成为社会控制的一个主要方法的原因；当花费时间来操作这个方法时，它是低成本的。但选择的昂贵成本，常常会令人沮丧。虽然美国的家庭生活中曾经有过父母的良好权威，当代的不少父母，却要么在树立权威上失败，要么根本不想树立权威；现在只好靠哄骗、央求和收买，做某些须花费时间和金钱的事情。所以，控制他们孩子的边际成本上升了许多，有的时候高得迫使他们放弃控制的企图。

有时降低控制成本相当重要——或者说被认为很重要。

在第二次世界大战时的欧洲，为了降低控制美国士兵的边际成本（他们越来越多地测试着军队对开小差的容忍限度），艾森豪威尔（Eisenhower）将军批准执行了“波艾瓦特—斯洛维克”（Privateslovik）计划。作为一个“恢复权威”的方法，它遭到了失败。依照一般的讲法，“权威”一词已超出社会控制特定形式的主要含义。我们称伯纳德·拜伦森（Bernard Berenson）是艺术的一个权威，称沃森（Watson）和科瑞克（Crick）是脱氧核糖核酸分子方面的权威。我们有时也说一个人“说话具有权威”，这并非意味着我们服从他，仅仅是指他仿佛十分自信。这些用法可以放到一旁，它们对我们的目的并不需要。然而，我们需要另一些用法，如，“财务主管拥有付帐的权威”或“我授权你发言并以我的名义投票”。在这些场合，权威似乎首先并不是指对任何人的控制。财务主管的出现，不是要控制谁，而是拥有做某件事的许可，这一许可是他人不具有的。不是所有人都能分享属于某个集团的基金。但当某个人得到许可去做别人不允许做的事情时，这个许可仅仅由于其他人遵循作出特定反应的程序才得以奏效。为了给予某个人使用团体基金的权威，比如说，要求其他人必须接受这个人对团体账目的检查，虽然他们不会接受别的人对这个账目的检查，而且也许会由于任何人试图瞒过大家而将他送进监狱。

因此，人们应从两方面理解权威——恰似两种许可——一个是程序上的控制许可，一个是做别人不能做的事情的程序上的许可（所做的这个行为仅仅是为了取得对他人的控制）。

正式组织和政府中的权威关系

在哲学、神话、科幻小说、连环漫画里，人们想象出比他们自己更生

气勃勃和更强有力的创造物。他们也以正式组织的形态创造着自身，这种组织能够从事人们单枪匹马无法做到的事情。它是一个可以建筑金字塔，管理印加帝国，指挥宗教法庭和把人类送上月球的实体。

如何装配这个巨物并使它活动呢？权威关系不仅造就了它，还给它注入了生机。权威使普通人服从于组织的官员，使不同职能的官员相互服从。许多权威关系——它们每一个都至少使组织的一个成员与他人联系起来——把成员个人纳入了一个合作的整体。

事实上，人们可以把一个组织定义为一个有目标的权威关系结构。像单独的个人一样，正式的组织亦有自己追求的目标，虽然一如单独的个人，但正式的组织常常会被内部的矛盾所分裂。某些组织追求利润，某些组织主张发展教育，某些组织游说公共官员，某些组织劫持飞机，某些组织安排协作日照料儿童。不论是什么目标，创造权威网络就是为了实现目标。

作为一个权威网络的政府

人们会以为，承认政府作为一个组织的简便办法，是说政府行使对其他组织的权威。

但是，某些非政府的组织有时候拒绝服从政府的规则；古巴的游击队员授出权威的对象，不是巴蒂斯塔（Batista）政府，而是卡斯特罗。

为了描述政府与其他组织的区别，我们不得不涉及下述公式：对于任何既定的人民，一个政府在这样一个意义上是存在的，即作为对他们行使权威的集团之一，它拥有对其他一切人或权利要求的权威，不会遇到来自于一个与之平起平坐的权利要求者的挑战，它在维护自身秩序方面具备居于其他一切组织之上的普遍的权威。在冲突的情况下它也许无法使其声称的优先权生效；在某些场合它甚至可能无法谋求实行优先权。但是它对优先权具有的要求的普遍性和唯一性，使它与众不同。

权威的效能——尤其是权威控制的任何单个行为的低边际成本——解释了它在政府中的核心作用。靠奖惩的特殊安排实行的政府控制——例如对待重复举行并波及每个公民生活的讨价还价的每次罢工——昂贵得让人无法指望，而且由于政府任务繁重，这种方式要消耗大量的时间。即便政府可以利用一套特殊的执行方法，也仅仅是因为有很大数量的一批人愿意贯彻这些方法。可是，如果不是借助于权威，何以指望这么多人的合作？当列宁（Lenin）估计到——鉴于权威现象——军队和警察控制俄国民众的那支力量是多么微不足道时，他便着手俄国的革命事业。他意识到，一个小小的革命家集团或许也能做到这点。

权威是使政府成为可能的核心现象，它说明了一个国会如何可以比一支军队更有力量，一个斯大林（Stalin）如何可以践踏党的领导层中他的同事们一致同意的观点，以及一个政治领袖何以成其为领导者的原因。无论是政治的显著特征，还是政治的困惑难题，除非参照权威关系，参照支撑任何特殊的权威关系的复杂关系网络，否则都是得不到解说的。政治领袖和组织的重大成就均决定于权威现象。扰乱政治秩序的危机也是如此。权威能够使人惊讶地突然消失，其速度之快就像人们可以变化他们对待自己曾经愿意服从的规则的心情一样，这已为前统治者的一串长长的名单——包括海尔·塞拉西（Haile Selassie）和伊萨贝尔·庇隆（Isabel Peron）——所

证实。

政府中的权威主义规则

政府官员有时也下达个人命令，例如一个法官宣布对一个公民审判的结果，“被告必须付给原告 5000 美元。”但是，权威通常依靠法律和其他约定俗成的普遍规则行动。

与此类似，由那些隶属于它的人们授出的政府权威，往往采用规则的形式，这些规则详尽说明了在什么样的环境下、由谁来行使、对哪些人的、何种类型的控制。“共产主义”，一位苏联作者说道，“是人们从未了解过的最有条理的社会”。他接着说，这一社会是靠规则组织的，它实现了“对规则的惯常观测，让它作为引导平日生活的规范。”对任何政府都可以说同样的话。

甚至在革命的无序状态下，列宁还使用了传统的多数规则，用它在党中央委员会中投票决定是否接受布列斯特——里托夫斯克协议（the Brest - Litovsk Treaty）。

当那些正式宣布的规则（比如禁止中央情报局从事国内侦查活动）遭到忽视时，其他缄默的或非正式的规则就取而代之。人们常常把规则加诸自身。在斯大林去世和贝利亚（Beria）随即遭处决之后，为了保护自己苏联领导层就对被废黜的政治局委员，不再需要施以流放或死刑这一规则达成了协议。

在政府中，游戏的权威主义规则所采用的控制手法，同在扑克牌或篮球比赛中的玩法是一样的。它再度解释了某些环境中政治的反复无常性。突然地，——就像他们可能改变主意那样突然——政治领袖决定不再想遵守某个现行的规则。之后，是新一轮游戏。

权威的间接和扩展使用

间接权威

当一个官员希望指导下属或公民时，他并不总是直接使用他的权威发布命令或制定有关规则。他有多种便利的可能，靠间接方式运用权威。为了让几乎所有人提前一个小时，官员们宣布了新的白昼时刻，而不必专门指示人们务必早起。为了给国家提供更多的医生，他们可以授权医疗系学生延起应征入伍，而不必以权威主义方式命令年轻人参加医务培训。

对于权威的间接使用，最主要的途径之一，是权威在市场制度中进入交换或改变交换的条件。政府能够运用权威雇佣军人以替代征募军队。政府可以通过进口征税来提高进口品的价格，以替代直接禁止进口，同样可以间接地获得同样的效果。“直接的”和“间接的”经济控制的一般区别，成为权威的直接应用和间接应用的一个特别界限。

权威的扩展使用

凯撒（Caesar）运用他的有限的军事权威以改变罗马政府。由于不存在复杂的组织——在这种组织中，可将权威约束在由建立权威的人所想要

的限度内——权威在某种程度上常常变得不可控制。一个官员被授权做某项工作，他同时想用它去做并未授权于他的事情。权威，不论直接的或间接的，经常能够扩展开来，取得超出最初授权范围的权力。

在权威的扩展方面，政府中的某些人已发展出了值得注意的技巧。通过作为党的总书记的权威，斯大林委派了各地的党委书记，他们将影响党代会代表的选举，这将反过来认可斯大林梦寐以求的新的权力。一个上司经常会扩大一个下属的权威，如果这个下属同意上司权威的扩展使用的话；所以，权威的合作的扩展运用与权威的阴谋的扩展运用是一样的。尼克松（Nixon）同联邦调查局（FBI）的合作，对权威进行非法扩展，便是一例。

“一意孤行”（wheelinganddealing），“玩弄政治”（playingpolitics）和“权力游戏”（powerplays），是一些口语化的概念，它们谨谨不准确地揭示出许多精巧的方式，政府里的人用这些方式——并非直接使用他们的权威，而是靠其扩展使用——互相操纵。一个市政公共工程的官员拥有组织清扫街道和铲除积雪工作的权威。由于他能够提供工作给那些愿意做有利于他的事情的人，他可以越出对他的授权，扩展他的控制。他可以要求他雇用的任何人为他的党派竞选。他可以运用他在合同方面的权威，强迫实业家为他的政党、本人、乃至他的盟友募捐。综合考虑这些及其他利用的可能性以后，他可能得寸进尺，要求被承认为市政当局最高决策集团中的一员。察觉出他会成为一名权贵，其他人事先便竭力奉承讨好他，以望未来的好处；从而，他的影响增加了。

同样的过程可以在政府的其他层次上见到。美国总统无权管制工业价格。但是为了约束价格上升，约翰逊（Johnson）总统使用了他对军事合同的权威，并把权威扩展到约束价格的程度上，以便撤销与那些抬价的公司签订的合同。

肯尼迪（Kennedy）总统扩展了他的权威，使用联邦调查局和反托拉斯调查以对付提价的公司。简言之，通过运用被授予的权威，来取得对未被授权的某个领域的控制，权威得到了扩展。

当我们观察政府中权力和影响链条延伸时，我们有时错误地以为自己见到了不同于权威的权力形态。但如我们所见到的好处和佣金，事实上就是授出雇人和签约的权威的典型产物。如果我们见到一个受强制的官员担心失去工作，那是因为某个人拥有雇用他的权威。如果我们见到一群忠诚的亲信围绕在一个统治他们的人物身边，这个人提供好处的权威已被用于拢络他们。当金钱在政府中旁若无人地大声说话时，某个人已拥有了施舍它的权威。

创造新权威结构的扩展使用

东印度公司在 17 世纪时已被授权在印度经商，它扩展了这一权威，直至成为印度一些地区实际上的政府。拥有权威的人们通常都在扩展他们的权威应用范围，不止是要获取额外的影响，而且是为了赢得新的权威授予。在充当参议院多数派领袖的角色时，林登·约翰逊（LyndonJohnson）参议员以令人钦佩的技巧做到了这一点。他运用他的权威为他的参议员同事提供好处，这对于树立他个人的一种新权威（它在右左参议院方面可与总统匹敌）是十分有效，以致有一种夸张的说法，说参议院“如同一个驯良的实体，处于一个年老的政界寡头统治之下”。一架政治机器便是一个权威结构，它的

基础是有优先权的权威之扩展使用。一个公共项目的官员运用他在市政合同上的权威，从每个将构成他的机器零件的人那里——用好处交换——获得权威的授予。然后，这些人运用得到的好处，再从围绕他的下属集团那里获取特许的权威。

实际的和表面的权力

在以下诸章，我们经常要借助于权威的扩展使用的概念。

我们甚至现在就可以使用这一概念，以消除一个普遍的幻觉，即政府官员的权威外表后面隐藏着神秘的、不可告人的“实际的”权力的分配；这个幻觉以为，社会权力像一个家庭或阶级的结构，政府中权威的分配必须符合它或服从它。

权威不总是出现在仿佛要出现的地方——这在很大程度上是不错的。可是，如果一组权威关系是表层的，必有另一组权威关系（不是另一种社会过程）藏匿其后。人们不会找到有关政治权力的“真相”，假如在忽视权威的前提下寻求它的话；人们通过揭示活动着的权威关系发现“真相”。如果一个“老的家族”的寡头政治治理着一个城镇，那是因为表面上的权威们将权威授予了这个老家族。如果党的领袖或干部的秘密会议起支配作用，那是因为里面的每个人都同意建立起对政治追随者的一个特殊控制形式。

一些人相信，财富或财产是权力的根本源泉。但是财产本身是由政府创造的一个权威形式。财产是一种控制资产的权利：拒绝由他人使用，保持它们的完整，或用光耗尽它们。

因而财产权是对一些人或组织的权威授予，不论是公共的还是私人的，并且得到其他人和组织的认可。富人是指这样一些人，他们比大多数人享有更大的授权。正像中世纪时欧洲的基督教会的权威确立了对世俗权威的限制一样，今天企业家权威以财产权的形式确立了对政府权威的限制。但其所以如此，是由于政府授予了这种安排。

有的时候，民主政治看上去似乎远离通过权威实行的组织，倒是更类似交换。总统制订牛奶最低售价的一个较高的标准，以答谢某个奶酪制品协会的财政捐款；或者，一位州长保证支持某个总统候选人，以期得到副总统提名。无论如何，这同游戏中的竞争者是一样的。总统能够把好处“卖给”奶酪商，仅仅是因为他有政策权威。一个（总统）候选人可以提出副总统名单，仅仅是因为——根据不成文的政党规则——总统提名人有权选择他的竞选伙伴。

然而，权威常常与其他控制形式混淆在一块。一个权威网络导致一个平行的说服网络。在评价下属逃避服从权威之容易时（除非还加上说服），杜鲁门（Truman）总统对他的继任人说道：“他就站在这儿，他会说，‘做这件事！做那件事！’但什么也没有发生。可怜的艾克，这里不是军队。”我们已经见到，权威还常常采用了购买或者出售的形式：杰弗逊（Jefferson）总统宣称自己拥有购买而不是征服路易斯安那州（Louisiana）的权威。

并不使人感到惊奇的是，霍布斯、卢梭（Rousseau）和其他人试图从社会契约中找出政府权威的起源。这是由于，如我们所见，权威关系能够靠契约加以确定，有时是非常明确地做到了这一点，如“五月花号”契约那样。

在缺少一个明确的契约的条件下，这对于解释公民们自愿授权他人的行为有某种意义——回报统治者的誓约即保护公民们和为他们做他们自己办不到的事情。如果公民们接受统治者的权威是慑于他的胁迫或恫吓，那么，我们讨论的仍然是一个被迫的契约合同。从统治者一方讲，他提供了对恐惧和伤害的缓解；从被恫吓者一方讲，他们提供了服从。

等级制和官僚制

在私人的和政府的组织中，按照最让人熟悉的（但不是最常见的）权威模式，一个官员行使着对他的下属的权威，下属层的每个人又行使着对各自部下的权威，这样一直到达阶梯的底部。为取得协调分工和职能专门化的效率，形成了等级制的或金字塔形的结构。

金字塔形的权威或等级制度常具有被总称为官僚制度的特征。无论在政府组织或私人组织中，官僚制是一个有力的多用途的工具。它极端地依靠惯常的解决问题的方式，避免依赖任何非常规的技巧或创新。对于每一种范畴的问题，官僚制永远有一套现成的恰如其分的解决方案，并用一种合乎分寸的标准技巧加以贯彻。具体地讲，它的特征包括：

1. 官僚制执行着高度专门化的任务，其根据是下述假设，即：

专业化有利于效率（同时存在一个风险，那就是，它也有利于那些不到组织目标的眼界狭窄的机关人员）。

2. 对个人或下属单位的每个具体的权威主义任命，较多数其他形态的正式组组都更加明确的一点在于，它预先规定，组织职能的发挥不依赖于占有官位的个人的任何特长。

在一个理想的官僚制中，没有人与众不同。

3. 问题、程序和解决方案都有预定的范畴。在一个食品配给制度下，如果我申请增加我的配额，我会被要求证明自己符合某个范畴的条件，如，体弱、年老、或要抚养母亲。

4. 对规范化的委任方式加以协调，被认为是处在最上层的人们的一个主要任务（而不是去激发每个参加者的独特才能和最大限度地开拓他们的能量）。

5. 根据组织准备的需要（不论可能面临什么任务），在官僚制内对一个相对稳定的委派和权威的结构加以评价。

6. 因而组织在某种程度上成为目的本身。官僚制的成员会经常发展对组组的忠诚，这种忠诚较他们对组织的特殊目标的责任更大。当小儿麻痹症至少可说被征服时，为此而设立的官僚制非但没有解散，反而去寻求同新的痼疾较量。一个公司的官僚制比一个政府的官僚制在发现新的职能上有更大的自由，它会采用越来越多的不同的生产线，这是由于公司官员们喜欢把组织作为一个有巨大价值的工具，以致要为其发现适宜的职能。

7. 不过，每个官僚制都趋于发展自己的类别，因此迄今为止它只能有限地服从和部分地适合新的任务。虽然老的官僚制看上去仍然具有可用性，高层决策者们必须经常创造新的官僚制以应付新的任务。

8. 所以，对于政府的许多部门和分支来讲，不存在理想的构造，行政改革是永无止境的。

虽然等级制和官僚制有着古老的起源，在当今世界上，人们还是被官

僚制用前所未有的方式组织起来。19 世纪初，4L5 的美国人自我就业；现在这个数字不到 1L10。假设几乎全部最小的公司都是按官僚制办法组织的，那么一半以上有收益的就业劳动是在官僚制中进行的。另有 1300 万美国人在几千个官僚制组织中工作，这包括联邦政府、50 个州政府和 78000 个地方政府机构。还有数百万人是用官僚制组织起来的工会、雇主集团、互助会、退伍军人协会和农场组织的成员；他们的孩子被鼓励在童子军和少儿团中尝试官僚制。一些官僚制极其庞大。按雇员数目计，美国最大的官僚机构是国防部，它有 100 它们各拥有约 80 万人。

一场不曾设计的革命是由这样一些人创造的，他们（不曾在自己模糊的理解中得出政治结论）使来自小农业和小企业的多数劳动力进入了现代官僚制企业的权威关系之中。

对多数有收益的就业来说，这场革命从根本上改变了工业制度下工作的模式和人们相互依赖的其他形式。它不是靠平等、民主或其他人类抱负推动的革命，它的动力来自于利润和权力；它的成就是为了追求不比效率更崇高的目标。但它仍是一场革命。它比法国革命、布尔什维克革命或毛泽东（MaoTse - Tung）的革命都更有力地改变了政治—经济组织。

它在苏联和中国建立起不亚于西方制度的新秩序。

我们应当看到，无论在共产主义制度中，还是在西方，革命现在已被一场反革命所激发，这中间明显地有南斯拉夫工人自治的实践家，毛泽东主义的大众斗士，西方参与式民主的鼓吹者，新潮的职业精神分析学家，试行着装配线选择的公司和工会。尽管人类知道官僚制至少已有 3000 年——从汉谟拉比（Hammurabi）的衰败直到现代民族国家、公立学校和公司——，我们将会看到，有些人仍然指望它从地球上消失，指望它被各种合作协调的形式所取代，在这些形式中，“人们按照地位和作用将有所不同，但这种不同并非上下级式的，而是灵活的和职能性的……。”

权威的相互调整

虽然思维的习惯总把权威同等级制连在一起，但这个习惯需要打破，因为权威可能更多地不是在等级制模式中实现的。

金字塔形的模式当然总是不完整的。例如金字塔或许缺少顶部。在最上层，有几个或许多权威，他们作为一个统治集团的成员而相互作用，有时各人具有对自己的一群下属的权威。作为一个整体的政府，通常不会有顶尖人物。毛泽东以顶尖权威的身分发号施令，也仅仅是一个短暂的时期，如果说很充分的话。在民主政府里，权威分成官员的多重组合体——一个主要的执行官，一个立法机构的成员们，有时还有一个法官。

某些官员处于金字塔的或等级制的权威的线条之外。预算、人事、安全部门官员的特殊权威，处在金字塔的等级权威线条的交叉点上。斯庇尔（Speer）告诉我们，希特勒（Hitler）曾遭到养老金发放部门的反对，后者一再企图争取更慷慨大方的养老金。甚至在一个民主外表的制度内，某个警察当局有时也会运用骚扰、黑信和暗杀手段，来建立它对等级制中的上司的权威。

在任何水平上，权威之间的相互依赖——如果不是针锋相对的冲突——都常常会要求在它们之间相互协调，如美国和英国政府里数百个局际和部

际协调委员会所做的那样。

相互协调有时是无组织的，将会制造矛盾而不是消除它们。然而，它在任何政府中都承担了繁重的协调任务。在 19 世纪的 100 年中，世界列强相对地和平共处，其原因就在于它们为解决彼此间的冲突安排了有效的相互调整。在大都市范围内，政府权威的综合体也是通过相互调整来协调的。例如，在纽约市区，纽约和新泽西两个州政府，纽约大都会市政府，和像纽约港当局等一些特殊机构，在没有一个权威监督人的前提下，通过相互的调整，解决了它们之间的矛盾，安排了彼此的合作。

有的时候，一个权威通过让步与另一个权威调整关系。在极端的形式上，一个官员可能会完全顺从另一个官员，甚至于宣布自己对后者的忠诚。当没有这种忠诚时，他也许仅限于做一些无碍其他官员的事情。更常见的现象是，官员们积极地行使权威和对他人的各种控制——比如，以不在自己的项目上合作为威胁，强制其他机构的合作。由于多个原因，较低的权威取得了对较高的权威的影响、控制和某种权力。上司需要下级的建议，或后者的认真合作，只要对下级在一些问题上作出让步，便能赢得这一点。或者，通过扩展使用他的权威，某个官员获得了对其上司的控制。

在官员的相互调整中，各种各样的控制都得到了运用，包括交换和说服。然而，特别值得注意的，是威胁以及其他专门用来控制一定官员的操纵手法。我们也许应给予这些控制特别的叫法，以区别于更常规的控制手法——比如下达权威主义指令。虽然官员们用找麻烦的方式设计针对每个公民的特殊控制，他们却可以设计更重要的目标——互相牵制。例如，美国财政部和联邦储备委员会常常为短期利率发生冲突。

一段时期内财政部的战略是，通过提前宣布会导致新的借款动向的利率，来阻挠联邦储备委员会提高利率的尝试。它使联邦储备委员会处在困难的境地：要么依从财政部的决定，要么面对广泛的抨击，说它拒绝以财政部的标准为基础支持美国的金融市场。

所以，官员的相互控制比他们对民众的控制更加错综复杂。

权威间的互惠义务

在任何一个时代，权威总是被固定在义务的网络之中，它要求他运用他的权威为其他官员提供好处，这些官员同样使用他们的权威为他提供方便。反过来，他还主动地为其他官员提供好处，以使他们欠下对他的义务。当某个官员首先提出这种独特的和普遍的相互调整的形式时，他并没有为引导某种反应而提供某种临时考虑的好处，像平常的好处交换那样，他也没有就某个具体的交换概念进行谈判或讨价还价。相反，他仅仅使用权威授出一个好处，他知道，这样他已经制造了未来的某个时刻向他提供互惠式的好处的一个义务，虽然尚不能确定这种好处的准确内容和特征。

提供好处如同把钱存进银行。1969 年，参议员克林顿·安德森（Clinton Anderson）在反弹道导弹的辩论中支持尼克松总统。“长期观察安德森行为的专家推测，他已获得行政当局的一张借据，这张借据在他为他的选区争取某项特殊计划时就会到期。”人们可以积攒大量的借款收据。它们中的某些将被非预期的或非需求的好处返还所抵消。

不过，义务有时也允许一个官员从欠他的义务的人那里要求特别的好

处。以互惠的义务为基石，建立起了联盟。

互惠义务是强有力的控制的基础，这已不断得到证实；正是它腐蚀了公共官员。根据自己的美国参议院的经验，参议员保罗·道格拉斯（Paul Douglas）评论了公共官员与私人团体（它们也进入了相互的控制）的互惠义务。关于后者，他说：他企图……用各种各样的好处把公共官员置于个人义务的感情之下，这种感情逐步使公共官员丧失对公众的使命感，并开始觉得应该把他的第一位的忠诚给予他的赞助者和庇护人。发生的一切是，一个人的忠诚由对社会共同体逐渐转向对那些给他提供好处的人。逻辑上讲，我们可作出局部的概括，即：大的政治—经济组织既可能依靠等级制官僚制中的单向度协调，也可能依靠权威的相互调整，这些权威以权威的扩展运用来相互控制。

相互调整的最常见的形式之一（虽然是与众不同的类型），就是交换。我们将要看到，在市场制度下，交换属另一套控制体系；与政府比较，交换代表了相互调整的另一极，在那里，人口中的多数完全被卷了进去。

3、交换和市场

正如毛泽东在我们时代的作用一样，亚当·斯密在他那个时代表达了对等级制和官僚制的一种日益强烈的对抗意识。他仿佛是一边摇头，一边评论路易十四（Louis XIV）的伟大部长戈伯特（Colbert）说：“他竭力照着公共部的某个处署的样子管理一个伟大国家的工业和商业。”《国富论》坚持一个古典的命题，即：这种做法是一个巨大的失误，它将使国家永远贫穷。

历史上看，能代替国家的政治—经济制度的政府统治的选择，始终是市场。如同等级制、官僚制和政府体系源于权威关系一样，市场制度源于简单的交换关系。

简单的和复杂的交换

市场赖以建立的交换关系，是一种审慎的控制。它是两个人（有时也许是更多人）之间的关系，每人提供一个好处，以诱导一个反应。因此好处的提议取决于所获得的反应。

一个好处可以是任何东西，只要获得者感到它是合乎愿望的（不论这个感受是否正确）。

在最简单的交换中，两人偶尔学到了一个知识，那就是：他们各自拥有对方所需要的某样东西或者可以做的某件事情。或者，一个人发现另一个人的某样东西或可以做的某件事情是自己所需要的，于是他找到一个自己能够提供给别人的好处，来引导别人做出自己希望的事情。交换不仅是变换占有物的一个方法，它也是控制行为方式和组织人们协作的一个方法。18和19世纪，在美国的新边疆，劳务的交换把人们组织在一起开垦土地和修造谷仓。交换还吸收着能量。它挖掘了苏伊士运河（the Suez Canal），把人送上月球，

在地球上根除了霍乱，平整了耕地并不断获得丰产。

撇开少数沉湎于空想的可能性不谈，人们离开了规则就将缺少提供（或不出让）好处的能力。规则办到了这一点。规则靠关于个人自由和财产的法律形态，详细说明了，人们拥有控制他们自己劳动的权威，可以对他们自己的财产握有主权并且决定是否出让给他人。交换只有在一个用道德法规和权威维护着安宁的社会才有可能。

货币和价格

然而，假如交换仅仅是个别的和偶然的，它就很难成为社会组织的一个重要方法。

一周一次以货易货的集会或公共告示的招贴，只是有限地增加了交换的频率。唯有用货币和价格，交换才能成为主要的而非偶然及小型的社会组织的工具。价格是一种以规范的形式宣布交换赖以提出或完善的界限的设计。对一个人来说，有了价格，就不再需要在交换时向每个潜在的参与者通告每个商品和劳务（连同其数量）的具体情况，拿它们按他的提议与人交换。他只要宣布它们的价格即足矣。

当缺少货币和价格时，交换受到一种对双重巧合的需要的阻塞：A 不得不找到一个 B，B 拥有或能制造 A 需要的事物，而 B 需要的也正是 A 所能提供的。我们通常称为货币的东西，是我们容易看管、使用和交换的。由于几乎所有人都把价格带入交换和用它交换，对巧合的那种需要消失了，交换机会的增长超过了人们的预计。

虽然我愿意在我的邻居外出期间帮他照看房间，以报答他在某天曾为我做过的同样事情，我仍不情愿把我的服务以一个看门人的价钱卖给任何人。人们也不能买卖孩子。

然而，用于交换货币的好处范围几乎是无限的。这种无形的东西作为商品的“信用”被带入市场和出售给人。忠诚，奉承，公众的承认，选票，法院判决，政党提名——这一切在一定时候都可以出售，不管合法还是非法。市场交换遍布生活的各个角落，展现着它的后果。

专门的商人

在货币的帮助下，交换的另一精致产物——专门的商人之参与——使交换关系的长链条成为可能。商人通过职业性的交换，而不是偶尔的便利，寻求着谋生——也许是好运的可能性。美国人需要来自于哥伦比亚咖啡种植主的咖啡，后者想要各种制造业产品。

甚至用货币也可能进行一个直接的交换，哥伦比亚咖啡种植主把咖啡卖给商人，商人所以愿意购买是因为他知道某个美国加工商会从他手上买去咖啡。加工商所以如此，是因为他知道某个批发商将从他那里买去加工过的咖啡——最终咖啡到了消费者手上。

职业的或专门的商人（他以向有需求的人提供交换的“合伙人”为营生），被冠上现代的名称以示特征，如零售商、发货人、股票经纪人、批发商，甚至还有汽车商和废品商的用法。但有些商人是伟大的组织家。公元前 2000 年时，巴比伦的商人们无论在国内还是国外都为一个形成中的美索不

达米亚（Mesopotamian）都市社会莫立了基础。市场环的链条从那时起一直左右着重大的社会变化。14至16世纪，正是这样一种长长的环链——主要由欧洲一些城市商人、尤其是北意大利商人锻造的——头一次使西欧连为一个整体化的经济，实现了甚至连政府都望尘莫及的一个大陆的协调。

商业企业

有一种特殊的商人进一步改变了交换制度——无条件地和彻底地。他并不是简单地促进更广泛地交换、安排已有的商品和工作任务。同卖掉自己买入的东西的商人不同，这种商人购买或租用投入，组织生产过程，然后再售出成品和劳务。他和人及其他资源打交道，寻找各种任务，组织人们完成它们。他因而成了领导者、监工或人们的指挥者（确实，有时他像一个暴君）。如果他的企业很大，他——企业家——实际上成了一个公共官员，尽管他不是政府或政治官员。

一个企业家在一个市场制度中行使权威。在一个有限的场合，他可以组织一个劳动力而不必问他的工人是否接受他的权威，因为，像18世纪英国的生产体系的组织者那样，他能够直接为工人的劳动产品支付报酬。或者，他也可以使他的权威缩小到最低限度，即把工人们赶进他的作坊里和按件计酬，每个工人的劳动速度和方式由他确定。但是，占压倒多数的是另一种情形：一个企业家发现，付给工人报酬的有效办法，不是根据他们的产量，也不是事先决定的特殊任务，而是按照他们在工作期间接受他的权威的程度。

企业家是市场制度下的特殊人物，他们比一般的商人更有力地把正式的组织引入了市场；有的时候，这些组织极为庞大。从17世纪开始，经过18世纪，欧洲的企业家们设法使两种资源前所未有地得到利用：首先是各种各样的机器（科学和工程学的迅速发展使之有了可能），其次是煤炭（它是驱动机械的能源）。正如矿区的组织需要有组织的商业企业一样，人与机器的协作对于发挥新机器的生产潜力的优势也是必要的。

不仅如此，在寻找原材料和产品的顾客的过程中，这些企业锻造了连接每一块可居住的陆地的市场环链。18至19世纪，世界在人类历史上首次完成了一元化的整体——不是指语言、政府或文化方面，而是在劳动的协调和世界资源的利用上。在每一块可居住的大陆上，数以百万计的人为每块其他大陆的大批人提供了服务，又从后者那里获得了好处。与此相适应，在大约1900年，历史上第一次，世界上数以百万计的居民——西欧人和北美——抛掉了文盲、瘟疫和饥荒。

无论人们就殖民主义、帝国主义和新的秩序之外依然遭受持续痛苦的千千万万人说些什么，这个头一回的全球一体化代表着社会组织的新水平和综合性。

三种市场的制度

企业家和企业组织的崛起，使一种曾经是同质的交换形式一分为三。人们不再直接用他们的劳动和其他资产，交换他们日常生活及享乐所需。相反，他们进入一种市场——劳动力和其他要素的市场——用他们的能量和资产换取货币。

他们接着进入第二种市场——消费者市场——用换来的货币交换想要的产品和劳务。

由于在两种市场内它们都面临了商业企业，因此，企业涵盖了整个市场制度；它是社会组织中的一个伟大发展，其意义至今仍未充分揭示。

在第三种市场上，商业企业互相买与卖。在这些起媒介作用的市场，个人消费者和个人供应者已被排除在外，交换的数量通常比其他两种市场的总合还大。零售商与批发商交换，后者再与制造商交换。制造商从其他企业订购零配件、原材料、电力及商业服务（包括计账、设备维修和广告）。顺便说一句，仅仅是这一种（第三种）市场，而不是另两种市场，已被“计划”制度（例如苏联的制度）废弃。

如同政府官员有别于普通公民一样，企业经理也有别于普通消费者和雇员。在市场制度下，当正式的组织而不是企业成为参与者时，领导人或“官员”更是不同于普通的参与者。工会领袖们在许多市场制度中承担了谈判工资和劳动条件的主要任务。代表军队、公共工程局和其他政府机构的政府官员们，成为市场制度里的主要购买者。

有关控制形式

虽然市场交换是本章的主要兴趣所在，交换在市场之外也是一个毋庸置疑的存在。

我们已经见到，它在政治中是普遍的。一个议员，比方说，将提供对他的同事的议案的支持，如果后者也投桃报李的话。常与交换混淆的，是另一种类似交换的形式：给予一个无条件的好处（旨在导致某种反应）。

但没有得到有条件的交换的补偿。例如，一个减税举动对实业界是一个无条件的好处，实业界从中获利并可能产生一定的反应。但这个举动并不只是提供给那些指望某种反应的人。

依照无条件的好处的复杂作用，我们在后面的章节中将会发现一种控制的方法，它在某些制度下有可能同交换、权威和说服在政治—经济组织中的核心地位媲美。

前景

加尔布雷思（Galbraith）在《新工业国》一书中所做的分析的某些含糊之处也许在于，他的一些论述读起来似乎是在说，交换在美国已被作为经济生活的主要协调者的公司的权威所取代。这要么是阅读理解上的错误，要么就是写作上的错误。大公司显然没有被政府的一项计划或其他任何占压倒优势的政府指导所普遍协调，它们是靠市场交换取得这一点的。它们通过销售处置它们的大部分产品。如果企业的生产计划需要综合的投入——包括各种劳力、电力、原材料、零配件——它们之被导向企业（和从另一些企业抽调出来）并非通过任何协调的权威，不论是私人权威还是公共权威，而是通过在一系列配套的市场上的购买。例如，假如说美国的实业界对劳动力的总需求大体同总供给一致，那么，这种一致性的取得，是靠劳动力的买和卖，而不是靠某种人力计划。

（如果这种一致性不像人们预期的那样完美——如果，简单说，存在

失业的话——那是由于市场交换远不及理想的交换那么有效。)大公司的确在“内部”事务上使用权威——它们中的每一个从自身讲都是一个权威制度；但它们是靠市场上的买和卖指导它们的“对外关系”。

忽略市场制度的协调功能是容易的，其程度之甚到了我们把它看成理所当然的地步。

经常性的职业的重新分派便是一例。7年时间内美国的空中小姐的数目翻了一番，速记员、打字员和社会工人增加了50%。与此同时，机动消防队员减少了一半，制电版工和细木工减少了1/3，有几百个其他职业的升降幅度达到20%。英国在10年中，煤矿和棉田的劳动者减少了1/4还多，而在其他一些行业，其中有体育和娱乐，就业者增加了一倍；在某些领域，数字翻了三番。消费者与职业偏好在劳动力的一个从未止息过的重新组合中结合到一块。

当描述成千上万的买者和卖者——每人仅仅努力寻找自己交换的时机——如何创造出一个协调有序的庞大体系时，亚当·斯密在他那最著名的段落中写道，人们“由一只看不见的手引导着推动实现并非自身期待的目标。”甚至从那以后，人们就普遍地把市场力量当作自动的、有时是无意识的力量来谈论。奥秘的暗示是不幸的；而在斯密的世界观中没有丝毫神秘的成分。所有的社会控制都具有自动的、非意向的和无意识的因素。

多数父母“自动地”教他们的后代说话，不论他们是否打算或有意这么做。在市场生活中，人们是审慎的和有意识的；但他们的行为却实现了一个非他们有意的协调任务。

然而，只有在价格上才能取得协调。一个设想中的纯粹而不加修正的市场制度，将是十分极端的和难以容忍的；在那里，它几乎剥夺了个人向社会其他成员提出要求的权利。他不能要求别人对处境危急的他伸出援助之手，像他在传统的前市场制度里可以得到的那样；在后一种制度中，他作为部落或氏族的被接纳的成员，应当受到众人的怜悯同情。在纯粹的市场制度中，如果并且只有当他有某种东西提供交换时，他对别人的权利要求才能成立。马克思比我们中的多数人更早和更好地理解这一点。在《共产党宣言》里，他注意到，市场“把人的尊严变成了交换价值”；它“使人和人之间除了赤裸裸的利害关系，除了冷酷无情的‘现金交易’，就再也没有任何别的联系了”。

虽然19世纪初的英国及其他国家在日常生活中显示了“魔鬼作坊”(satantcmill)的某些特征，在整个世界上，市译注场制度以各种制度与其他的组织方法结合在一块，减轻了市场制度本身的严酷性。甚至在19世纪初的英国，在自由放任之风盛行的时期，无论是贫困法还是私人慈善团体，均承认最低限度的需求，起作用的不仅仅是市场的主张。

有效价格

可以看出，根据一定的假设，市场交换所以能接近某种最佳的或有效的状态，是因为人们进入了交换——此时他们能有所得而在其他条件下则一无所获。然而，一种错误的价格，会妨碍一个有效的交换。因此，这种每个经济学家都十分熟悉的有效价格的观念，对于理解市场制度是不可缺少的(而它对于理解共产主义制度也是不可缺少的，在那里，价格问题极为严重)。

假设我需要食物，你需要我的力气。你栽种了土豆，我手头正空闲。我们在某个价格上达成协议：我帮你干一小时活，你给我 10 磅土豆。我们作了交换，双方都由此受益。

但是，假设政府从它的角度作了干预，规定一小时劳动所获不得少于 20 磅土豆。你将保存你的土豆，而不是屈从于为我的一小时劳动付 20 磅土豆的要求。结果你决定在没有我的帮助下自己来干，而我继续过着挨俄的生活。我们双方都比我们原本可能有的情况更糟。

在理论经济学术语中，反映人们偏好的价格被称为有效价格 (efficient price)，妨碍反映这种偏好的价格被称为武断价格 (或仲裁价格, arbitrary price)。一个有效价格对交易的双方都是有效的。它也叫稀缺价格 (scarcity price)；它符合你的估价和我的相对稀缺状况。对我来说，土豆比劳动时间更稀缺；对你，情形正好相反。

协议的价格不是受土豆的重量、密度或任何物的量左右，而是在我们偏好的影响下形成，这种偏好内容是关于我们的稀缺资源的使用。

仔细看看我们的受阻的交换。仲裁价格的一个后果是，虽然我做好准备向你提供我的劳动，但你却不愿意采用它。这种价格无法廓清市场。所以，对一个有效价格或稀缺价格来说，一个要求是，它能够廓清市场。

可是，严格地说，当一个买者或很少的买者面对一个卖者或很少的卖者时，有效价格或稀缺价格是不能界定的，因为这少量的买者和卖者或许能够在一大堆价格里任选一个从事交易。一个妨碍有意愿的交换者进行交易的价格当然不是一个有效价格，但在各种价格中哪一个是不妨碍交易的有效价格呢？此时能满足全部要求的一个回答是，有效价格是这样一种价格，即当买者和卖者是如此之多，以致谁也不能操纵价格时，有效价格便得以成立。

仲裁价格的一个后果是，你被告之一小时的劳动成本对你来说相当于 20 磅土豆，但实际上至少有一个人愿意出此价的一半出售他的小时劳动。仲裁价格向你错误地显示着成本 (或不可避免的抉择)——以此为基础，如果不是强加的价格，你可以拥有你想要的东西。因此，衡量有效价格或稀缺价格的一个更进一步的尺度是，价格能正确显示买者和卖者在成本 (不可避免的抉择) 上的信息；根据这个价格，如果人们按他们的愿望自由出价，产品和劳务事实上就可以被提供出来。

对于由商业企业生产和销售的产品，什么是稀缺价格或有效价格呢？同样，这个价格将廓清市场，而且是非垄断控制的。它是这样一种价格，即对于有意愿的顾客来说它不会低到让他们感觉供给是不充分的，对于产家一方来说它不会高到让买者不敢光临。

它又是这样一种价格，既不会夸大期限或成本，也不会低估期限和成本；在这种价格上，产品或劳务可以各得其所，如果人们按照自己的意愿自由出价的话。

所以它不应当达不到或超出了生产的各种成本的总量。可是，如何衡量每种成本？答案是，每一个投入必须根据它自己的稀缺价格，在总成本的计算中作出评估。

一个不是有效价格的企业售价，把企业推到这样一个位置上，它以少于或多于边际成本的价格向顾客提供产品和劳务。如果低于边际成本，那么企业是在边际的投入价值大于产出价值的情况下供应商品或劳务。如果高于边际成本，那么顾客无异是被告之，生产过程耗用了比真实情况更多的资源。

无论哪一种情形，错误的信息导致了倒霉的选择。

类似于有效价格的东西，既可以通过供需双方在竞争性市场的相互作用决定，又可以由一个定价权威确定。这里的问题不是谁来建立价格或如何确定它们是否为有效价格，而是它们的水平能否符合那三项标准。

让我们从一个假设的中央计划者的角度，看看稀缺价格或有效价格的原理。他将了解社会的需要，比如说，钢材、食品和运输服务。但是，各种产品和服务必须提供多少，对此一开始他甚至无法想象，除非他知道物物交换的比率，因为一种产品（劳务）的生产扩大只有在其他产品（劳务）减少的同时才有可能。他需要了解，比方说，价值多少的钢材生产才是不可少的，以便按给定的数量扩大运输服务。

对不能同时兼顾的因素的权衡，可以在价格上呈现出来。

当你说一吨钢材价值 400 美元时，也就意味着，为得到一吨钢材，你不得不放弃 400 美元的其他物品。正确反映真实的权衡可能性的价格，就是有效价格或稀缺价格；任何其它的价格都被称为仲裁价格。

为衡量各种不能兼得的因素，计划者能否直接指定下达给每个单位的一定数量（一个价格）的商品，它既要符合所需的重量、深度（程度）或——在提供个人服务的场合——每个人的身高尺寸，又使这一切都同其他商品（或劳务）保持（正确的）比率？我们会说，那样一种价格显然不现实得让人可笑。但是为什么说它可笑？因为，投入的重量或大小与成本无关：一吨钢材价值低于 3 盎司重的结构复杂的电器零件。为什么？是由于更多的劳动进入了电器零件吗？那就让计划者指定一些符合投入产品的劳动量的数量级或价格好了。

假如他这么做了，他就将把同样的数量级或价格给予两个有相同劳动投入的商品，哪怕其中一个在生产中所需的设备远多于另一个。这如同光考虑重量而不管劳动投入来定价一样不能令人满意。那么，看来似乎他需要一个能够把所运用的物资、劳动、设备和其他任何在生产中使用的投入都正确地加以综合的数量级。他需要一个包罗万象的公分母。

把不同投入综合为一个公分母式的数量级或价格的有效方式是指什么？一小时劳动在计算时应当多于还是少于一磅钢材？多于 5 磅钢材？100 磅？正确的数目——即有效价格——不决定于任何物的属性，而决定于投入的相对价值。但是，这又意味着什么？这意味着达到如下程度，即：某个投入可以生产出理想的产出，它在其他地方依照公分母衡量是有价值的和可计量的。从极端的形态上讲，假如一个投入不能生产出别的理想的产出，它就不是有价值的投入——而只是一个免费产品——而且，不应根据公分母加以计算。其他的理想的产出究竟如何，将取决于使用者与稀缺性有关的偏好（包括对闲暇方式的偏好）。有效价格因此代表着偏好——稀缺关系。现实世界的市场制度近似于有效价格；从这个角度看，它们的价格将反映这种关系。

不平等

对市场制度与社会的共同价值观之间的根本关系，需要作一初步的介绍。比如，关于市场制度，没有什么比下述看法更普遍，即它们使少数人的富有是以多数人的贫困为代价。

我们将看到，单从这一点出发，许多新兴国家就极少考虑用市场促进

自己的增长。

与市场制度背道而驰的是，古巴和中国转向了收入和财富的均等。难道市场制度受到它的做法的自身逻辑的阻抑？很清楚，一个假设的纯粹形态的市场制度，在通过工资、租金、利息和利润挣取的收入方面，是严重不平等的，因为每个人的收入完全取决于他能够在和将要在交换中提供些什么，人们根据自己所能提供而各异。现实世界的市场制度则是另一种情况，它们被税收和其他再分配手段所修正。无论逻辑上或是经验事实都没有显示，把一个现实世界的市场制度同一个比较平等的财富和收入的再分配协调起来是不可能的。

有时人们就优先次序争辩说，如果收入差别减少，我们将失去创造性生产的动力。

这个次序在结局上同反对意见是一样的：当额外收入难以得到时，人们会更努力地去得到它。

一个人实际将做什么，取决于他的工作——闲暇选择的模式；这又决定于文化、个性及社会和职业的多个特殊模式，正是它们负荷着人的动因。

经验事实表明，在收入不平等程度同工作习惯或勤勉态度的差别之间并无明显的联系。斯堪的那维亚的比较平等的市场制度，比如，没有显示出生产率的损失，当它同相对不太平等的美国对比时。我们也找不出这样的证据，即：在严厉的所得税不断增加的数十年间，经营管理方面的激励减退了。像英国、德国和美国的其他研究报告一样，有一份对近 1000 名高收入的美国人的考察成果得出的结论是：78 答复所报告的税收方面的不少抑制作用，用其他信息衡量似乎难以置信。

这个证据支持了一个假设，即：相对于他们实际得到的收入，高收入者受到他们的“成就”——他们的税前收入——更多的鼓舞。这样一个假设打开了一个革命性的可能的大门，那就是：一个市场导向的制度，有可能通过“记分牌”收入保持工作动力，哪怕税收完全拉平了可掌握的收入。

即便收入不平等的减少事实上降低了工作动力的论点可以成立，它也不能证明协调市场制度和收入平等的不可能性。

它仅仅表明，在这样一种协调中，市场生产会有所下降，其结局既难说坏，也难说好。就生产力可能下降这一点论，后面各章将说明，对工作单位和文化改变（如工作道德的下降）中权威的不满，比收入不平等提供了更好的解释。

历史上，所有的社会（市场的或非市场的）都保留了经济的不平等。在现实世界的市场导向的制度中，横在更大的收入及财富平等面前的障碍，并未演成任何内在的逻辑；相反，如我们将要见到的，它是一种历史遗传的和政治上保存的、体现个人财产和挣钱能力以及收入份额上的不平等。例如，在英国，市场制度的崛起伴随着圈地运动并得到后者的支持，它驱使农民离开土地，为未来市场制度的参与者们留下了富有的贵族和贫穷的工人阶级。原则上，政府可以对收入和财富进行再分配，而且，可以按它希望的那样不断实行再分配。它们对于这件事的不情愿态度，需有一个政治上的解说，而不必涉及市场力量。

自由

在市场制度问题上，古典的自由概念认为：自由必须经过市场（实现），没有市场就没有自由。确实是这样吗？人们是不会理解市场制度的，除非他鉴定出在这个问题上能够给出多少即使是矛盾的，但是好的答案。从父母对婴儿的控制开始，无人能逃出社会的控制。“自主”（Freedom）和“自由”（Liberty）意味着一种情形，在这种情形中不乏控制但控制在一定意义上是可以接受的。所以，无论市场是否支持自由，它都提出了独特的控制形式的问题。根据洛克（Locke）、斯密、密尔斯（theMills）、斯宾塞（Spencer）和迪西（Dicey）传统的自由论点，在一个市场制度中，人们作出响应——如承担一项工作——仅仅是因为提供的好处是有吸引力的，从而仅仅是因为人们自愿做出这个选择。在一个权威制度中，人们被要求按指定的位置工作，在不考虑好处的前提下服从命令。如一些人所见，没有必要说更多的话，以证明人们在市场制度中比在权威制度中更自由。

对上述论点，一个直觉式的异议是：它完全忽视了某项交易对非团体的个人的影响——个人必须忍受本地某家新工厂排放的气味、摩托车刺破左邻右舍安宁气氛的噪音、或某个核动力工厂发生事故的危险。在市场制度中，他们对此无法做出自由的选择；这些后果是强加于他们的。

撇开第三者或外部后果不论，上述论点甚至不能适用于直接从事交易的团体，它们被认为是自愿进入交换的。让我们看看为什么。

财产

通过交换我能够实现多少以及我如何做到有效地保护自己，很大程度上取决于交换时我拥有什么和能够提供什么。传统论点中一个隐藏的假设是，交换赖以建立的私有财产，对自由不构成障碍，此外，它是非强制建立的和永远存在的。假如，人们设想一个小小的社会，那里原先是集体共享资产，但现在通过把每件物品分给个人，使之变成一个私有财产所有者相互交换的社会——并存在着个人资产分配上的严重不平等——这时，自由的交换能否使仅有少量财产的社会成员享有自由，完全是不清楚的。不仅如此，假如集体所有制向私人所有制的转变过程，是由一个强迫掠夺了最大份额财产的强人所施加的，那么显然没有论据会导出一个结论，即人们从此以后进行的交换，即便是自由的交换，会使那些拥有很少财产的人将变得自由。如果我们大家都出生在一个财产权已被分派完的社会，像确实发生的那样，同样得不出结论，说交换支持着我们的自由（除非我们拥有大量财产）。

对自由论点的这一异议，不取决于私有财产在历史上是怎样建立起来的，它事实上是如何保存的，或者它是不是一个良好的机构建制。异议依靠的是逻辑。传统的自由论点是不完善的，除非它用同自由的一致性为私有财产辩护；正是在这一点上，它采取了沉默不语的态度。论是普鲁东（Proudhon）的“财产即为盗窃！”这句话对自由含义的解释，还是有关财产如何建立和维护的一些不那么极端的解释，都属于盲目的认识。

这个论点的另一个表现形式是：按照自由的思想，交换的世界是不存在冲突的。每人做他想做的事。当所有的社会协调通过自愿交换进行时，没有人把自己的意志强加于他人。

但我们要问，怎样才能使这种令人愉快的状态得以实现？它之所以可能，只是因为有关谁得到什么的冲突已经在社会里通过财产权的分配得到了

解决。这种分配不存在冲突吗？显然不是。它是非强制实现的吗？显然不是。比如说，在现代英国，财富的分配是几百年冲突的一个结果，其中包括北欧海盗（Vikingraids）的侵扰，诺曼底人的征服（theNormanConquest），君主和贵族的早期权威，把农业劳动力从土地上驱逐的两次浪潮，以及继承法。

交换中的权威

在发达的市场制度下，多数拿工资的雇员事实上是在某个权威制度中——典型的是某个有组织的商业企业——度过他们的工作日。必然产生的对自由的威胁，在大公司里尤其明显：它是一个不会滋长自由的组织，在这里，少数人以标准的官僚制模式号令着成千上万的人。对此，自由论者回答说，接受管理权威的雇员们仍是自由的，因为他们是自愿接受这个权威，也可以自愿终止它，那么，难道说，权威是否允许人们自由，将取决于人们是否选择进入权威制度？倘若如此，自由论点——人们在交换中是自由的，在权威制度中是不自由的——不攻自破；一切要视情况而定。

或许有论者说，与雇主的权威不一样，国家的权威永远是在威胁下强加的，而非人们自愿接受的。尽管有些公民这样看待一切政府权威，我们看到，其他公民并不如此。

他们自愿授权官员下达命令，自愿接受一个服从的规则（即使他们有的时候也希望逃避已建立的权威）。

非人格化的强制

古典的自由论点还忘记了思想史上的一个论点。在古典经济学家眼里，市场的最大长处之一，是它强制人们工作。依靠市场制度，本能懒惰的人们不得不在法律威力面前或在饥饿的“缄默、持久的压力”面前从事劳动。

那些把市场等同于自由的人，提出下述区别：只有当一个人能够强迫另一个人按照自己的命令行事时，自由才算被剥夺。在市场制度下，没有什么特殊的人强迫别人劳动。

人们所以被迫工作，仅仅由于非人格化制度的要求在起作用。有鉴于此，多数人可能认为，任何社会制度必须要求身体健康的成年人工作。可这一点——人们在市场制度中必须工作——很难说有什么特色。

生计

但是，当生计在交换中处于窘迫状态时，像迄今为止历史上一切市场制度都曾有过的那样，非人格化的强制之上便有了人格化的强制。如果就业机会很少，任何能提供职业的人都可以强迫职业申请者：索要工资回扣或个人服务，或向某个政党捐款，或工作本身的某种强制关系，以及其他可能。

如果劳动力市场由于严重的失业而造成强制行为猖獗，那么，甚至在“充分”就业的时期，合适位置和合适种类的工作也不会充裕到消除某些强制形式的地步。只有在这样一个市场制度中，即所有人靠货币收入都被提供了充分的生存所需（不论他们是否工作），交换中各种强制的可能性才会消失。

通过终止交换的强制古典的自由论点以不参与经济协作和不懂得如何组织的人民为出发点。它靠的是使人们进入互有优势的自愿交换之中。这样一种组织方法会损害他们的自由吗？当然不会，因为进入交换的每一个人都是靠自身的优势，从而自愿的。可是，社会事实上已经通过市场组织起来。那么，今天和明天，由于时间总在变化，如何使人们从旧的委派或任务中解脱出来进入新的工作和任务之中？经济组织如何不断适应变化的环境？存在两种形式。首先，通过敞开新的互有优势的交换的可能性之门，让人们自愿进入。其次，通过终止这样或那样的现有的交换关系（比如，一家公司削减某些工作）。

第二种形式，终止，属于强制性质。人们必须迁走，离开自己的家，改变他们的职业——这许多可能的重大变化中，没有一个出自他们自身的选择。终止的威胁除了作为一种约束之外，它在强制上的恐吓作用类似政度权威的命令。如果一个人的生活方式和家庭生计多年来始终取决于某个特殊的工作、职业或位置，他会发现，一道由能解雇他的威胁所支持的命令，从对他的自由的各方面的后果上说，无异是一道受到警察和法院支持的命令。

在许多社会，法律广泛地禁止一个人对另一个人施加伤害：例如，禁止强奸、偷窃、诽谤和陷害。甚至威胁也是非法的。但它留有一个重大的例外：通过终止交换关系造成的伤害。不难看出为何必须允许这种伤害存在，假如想维持市场制度的话。但是它是一个例外，对此古典的自由理论似乎视而不见。

不同选择在吸引力上的差别

交换中很多潜在的强制可以归入同一类概括之中。假设，A 向 B 提供某个具有巨大价值的东西，比方讲，终身收入，对此 B 的回报是必须做某种他憎恶的事情。他当真能自由地拒绝吗？假设，A 向 B 提供某个必不可少的东西——水，当后者被困在沙漠中时——但却是以昂贵的价格提供的。这时 B 是被强制的吗？很清楚，自由取决于抉择的特点。我们的概括是，当每个参与者能够在提供的各种东西中加以选择时——它们彼此在价值上相差无几，或者同完全没有交换也差不多——交换是最好地支持着自由。

下述两种环境中不论哪一种都可以满足这个要求。之一是使交换限制在微量价值以内（因而生计必须有起码保证）。

另一个是，尽管交换了重大的价值，但对于参与者来说，没有哪个单独交换行为拥有比其他可进行的交换机会大得多的优势。在这两种环境下，任何人都不会受到强制；由于不会有很大的损失，他可以很容易地拒绝任何交换建议。

竞争与自由

第二种环境——没有一个交换机会具有远远超出其他机会的优势——使得自由取决于竞争。在这一点上，自由论点是正确的：市场制度下自由之所以存在，仅仅是因为任何人都能够躲开被某个买者或卖者玩弄的厄运。如果这个见解包含着扩大人的自由的一种愿望，那么它也告诉我们，不幸的劳动力市场是作为自由的世界范围内的敌人而存在的。在世界的许多地方，没

有土地的农业劳动力迫于生计仍然依赖于数量少得难以竞争的地主。这有助于解释为什么（譬如说）在民主的民族政府执政的 25 年间，几百万印度农业劳动力常常听任地主控制地方政府，被攥在地主手心上忍受着痛苦和各种侮辱，以及接受苛刻的工作合同。

出价的有限能力

为什么机能不全的劳动力市场是对自由的严重抵消？有两个互相关联的原因。原因之一是，人们的生计在市场制度中再度陷入困境。原因之二是，成千上万的人除了他们的劳动力之外，别无手段谋求生计；这是一个显而易见的道理，但它的重要性很长时期中是不清楚的。没有土地的劳动力，没有任何财产的劳动力，必须单靠工作来保护他们在市场中的自由。对数以百万计的工业工人亦是如此。像美国这样一个富有的社会，在 600 马克思看到了这一简单事实的令人吃惊的重要性；古典的自由思想受到它的困扰。

赚取收入的财产，仅仅对那些拥有财产的人才是自由的保障！那些实行强制的人是不会受到责难的，因为职业的不足和无保障已到了如此地步，以致职业本身可能都已成为稀缺之物。在市场社会里，失业补助和其他福利计划——按照我们的分析思路讲——对于自由是必要的。

控制的高昂代价

在一个交换制度中，控制人的每种尝试都要付出高昂的代价。因为必须提供出有价值的东西，才能诱导出理想的反应。谁也不会处在实行控制相当容易和无须思考的这种位置上，如在权威制度里常常出现的那样，在那儿，实行控制的边际成本经常等于零。

确实，我们看到，在有些权威制度中，只要行使权威就可以保持权威。所以，有的时候，不使用权威是代价很高的。

作为极端的纯粹权威

对市场制度的自由之最后一个透视，可以采用一个假设的角度进行：存在一个没有货币没有市场的社会。比方说考虑一下这个制度下住房分配的特点。怎样决定谁得到什么？每个人，不论年龄大小，都分得一间住房或一定标准数量的地板面积吗？或者，分配将取决于年龄和家庭结构？在某个复杂的社会经济集团中，或在一个层次多样的社会经济集团中，一个人所分到的居住空间要靠近他的上班地点、靠近他的亲朋好友吗？或者，设想一个人喜欢旅行。批准由谁来运送他？为什么？经常如此吗？飞机还是小汽车？再设想一个人希望出版一本书或小册子。

谁会被批准来从事各种劳务（编辑、排字、分发、装运等等）？谁会得到许可充当各种角色（如艺术家、音乐家、社会活动家、牧师、工会组织者和党的官员）？所有这些决定，市场把它们留给个人，现在必须由政府权威作出。如果不向政府提请求并得到某个政府官员的合作，我们所希望的、超出家庭和友谊关心的、需要昂贵设备和其他资源或他人帮助的一切事情，都将无法实现。无论说我们自由还是不自由，在缺少货币和市场的条件下，

我们的生活方式已被转变。对于我们早已习惯的靠交换取得的每一个决定或结果——每人每天都有很多决定——我们现在必须请求来自一个官僚制的一个官方决定。

交换和市场以及它们的社会运作的要素的这一轮廓，仅仅是对市场导向的社会加以分析的开始。

4、说服和训导制度

作为一种控制制度的说服

权威的象征并非枪杆，而是词语。最常见的政府行为，是交谈、写作、倾听和阅读。

处在权威地位的人，发现他们被说服的信息所包围——事实、分析、恳求、告诫以及谎言——他们的答复同样是信息沟通。他们也渴望得到信息。比如，一个不得不负责货币政策的官员，必须依靠那些能够向他解释货币和信贷运动的复杂性的人们。在永不停息的交谈中，说服也完成了权威相互调整的很大一部分工作。甚至当并非有意追求影响的时候，事实、分析、观念和错误信息也取得了效果，这只是因为，我们大家永远会对我们自己有关周围世界的感受作出反应。人是一个知性动物，拥有智识积淀的文化，所以，说服所能作用的，不止是权威制度，而且能深入人的肺腑。某些学者把政治制度描述成一个信息和反馈的控制论系统，另一些人则试图把所有人相互作用的特征规定为讯息交往或广义上的说服。然而，作为社会控制的一种方法，说服看来在任何复杂的制度中没有充当决定性的角色——像交换在市场制度或权威在政府的角色那样。

后面，我们将考察它在民主政府中的作用。民主的某些阐释者——其中有洛德·布赖斯（Lord Bryce）——走得是如此之远，以致把民主定义为“依靠讨论的政府”，它或许可以视为依靠说服的政府的同义语。我们也将以后考虑说服在市场制度中以商业广告形式表现的巨大作用。

但是，作为两套综合性的说服方案中的一个，广告作用直到 20 世纪以前尚未出现——不论是它所使用的资源的连续性，还是目标的广泛性以及在使用资源的数量上，均可得出这个结论。另一种是大规模的、集中管理的、渗透了政治灌输的说服方案。这种说服是极权主义的一个主要手段，或者——为了避开围绕概念产生的争论——是这样一种制度的一个主要手段，它的特征是，社会精英阶层为建立权威做了巨大势力，权威是如此广泛、深刻、不受束缚，以致其他一切权威（教会、工会、互助会、学校、甚至家庭的权威）都必须削弱。在这种外观下，说服更接近成为一个整体制度的定义要素。

差不多 150 年以前，托克维尔（Tocqueville）预见的正是这种制度，他不是靠胡思乱想，而是凭借对当时的民主社会的社会机制的辩认。我们从他那里所得到的启迪是，德国和意大利的法西斯主义，远非那种不大会重复的“偶然事件”，而是一个可测定的模式的变种（共产主义是它的另一变种）。

像共产主义国家一样，法西斯主义制度是想要扩张到全球的铁板一块

的权威制度的可能的前兆。“一个巨大的、监护人的势力”将“把它的手臂伸向整个社会”。它“压榨、削弱、灭绝和麻痹全体人民”。

德国和意大利的法西斯主义使用了一切强制的权威形式，包括恐怖，以对付少数民族和政治少数派。不过，在托克维尔的词汇中，它对大众的那种控制得到了比较好听的描述，如“精细的、经常的、节制的、温和的”。它利用灌输来俘获人们的内心，以致让人们“心甘情愿”地去做苛刻的控制让他们做的一切，而毋需强迫。纳粹主义企图阻止一切可供选择的说服来源，然后通过传播炫耀，塑造它的臣民的心灵。借助于发射台和政治广播频道的数量，德国比起那个时代的任何一个国家来，取得了——就电台对人民的覆盖面而言——更多的东西。在希特勒执政的头一年中，他就作了多达 50 次的广播讲话。这虽是一件小事，但它可能是一个已经显露的新时期的端倪。

法西斯主义是适合于民主时代的一种权威主义的控制形式。在公民们受教育、被讲授和热切追求民主的地方，如德国和意大利，对权威主义的统治者来说，有必要说服公民们，他们不再需要民主。简单拒绝政治要求的老式办法不再会成功。法西斯主义并非简单地作为反对民主的一个选择，相反，它是民主之子的身分露面的。民主的要求和能力若从未被唤醒过，法西斯主义也绝不会诞生。与民主相对立的法西斯主义灌输的中心思想其实很简单：顺从单向度的权威，尤其是顺从一个自由意志——领袖的自由意志。

借用意大利法西斯主义的一句箴言，“一切为着国家，永不反对国家，谁也不许超越国家”。

像我们将要见到的那样，共产主义国家的灌输方案也是通过对心灵的控制阻挠大众的抱负，维持单向度的权威，否则这些心灵便会反抗。不过，共产主义的说服又不同于法西斯主义的说服。它并不明确地吹捧权威。相反它许诺民主的未来。它并不鼓吹精英统治。相反它积极地实践在某些方面减少不平等和在另一些方面承诺这种减少。而且，我们将会见到，它呼吁人的某种理性，这方面远远胜过了法西斯主义的说服。它不使用希特勒式的术语——“用你的热血思考！”——来激励人们。列宁、毛泽东、卡斯特罗不是希特勒，早期的斯大林也不是。他们都谈论平等主义的——有时是民主主义的——抱负，希特勒则没有这样做；而且，我们几乎没有多少根据来断言他们的言语比丘吉尔(churchill)、戴高乐(deGaulle)或罗斯福(Roosevelt)的言语更加虚伪。

所以，需要考虑一种可能性，即：特定的共产主义的说服或灌输模式确实是不同于法西斯主义这方面的模式，它指示了有关人的一个根本不同的观点。由于说服已被毛泽东主义者挑出来作为社会控制的主要形式在中国实践，我们有必要仔细考察它，并且——为了在以后参照它——给它一个称谓。因为缺乏现成的叫法，我们不妨称之为训导制度(preceptoral system)；这个称呼来自于“训导者”(preceptor)一词，意思是教师。

训导制度

在理想化的形态上，一个训导制度是——概括地讲——大规模的、纯粹单向度的说服方式；在这里，少数智睿的政府精英指导着大众，所采用的方式很像卢梭建议教师教育孩子时采用的方式，他想象它是一个转变每个人的“更高级的智识”。世界上尚未建立任何高度发达的训导制度。只有共产

主义制度的不完善的现实因素。它比较像一种抱负，而非已接近实现的东西；它更多的是用来作为实施强制的（甚至是恐怖）的伪装，而不是一个独立的控制制度。然而，它是毛泽东领导的中国共产主义的最有特色的成分和意识形态的中心因素，它激励了许多把欧洲的共产主义斥为官僚制和压迫性制度的人。但在共产主义者构造的这样一种新社会秩序的模式中，训导制度与传统的权威制度常常混在一起。在中国，两种模式处于冲突之中。如果说“文化革命”是毛泽东以第二种模式为代价肯定第一种模式的尝试，那么看来从“文化革命”以后，中国正在回到传统的权威之中。

为了说明建立在一个纯粹单向度说服之上的组织方法的可能性，我们需要为此创造一个简化的图式或模型。它应当尽可能的节省，提出尽可能少的问题。我们将假设，在下述意义上社会精英是智睿的，即：在消息灵通方面它不亚于一个民主制度中的领导层，它也同样尊重事实及合理的论点。我们还假设，它不会有意地和广泛地剥削大众，尽管它可能使剥削合理化和有时候盲目出错。我们不会假定，它完全有能力了解什么对它是最好的；我们也不假定，精英们与大众之间不存在任何冲突。

这样一来，训导模式比开头的设想可能多少更复杂一些。

单靠把传统的权威从等级制的权威制度中抽出去，然后把说服放入这种办法，人们是无法了解训导模式的。随着人们开始作出这种替换，另外的改变会接踵而至。

在勾勒它们时，我们将不成比例地从中国提取事例，在那里训导因素最为显著。不过，我们不打算在这一章描述中国的或其他的任何政治—经济制度。我们只想给一个训导制度的概念定形。像权威制度和市场制度一样，它仅仅是一个抽象：模式从现实世界的混合制度中选择了一组密切相关的因素。

教育、“新人”、唯意志论

训导制度是一个通过纯粹单向度的政府说服实施的制度，它说服的对象，不是一个精英阶层，也不是一个官僚制，而是整个人民。它还是一个旨在实现中央的理想抱负的制度，而不是一个广泛参与建立社会目标的制度。

“说服”(persuasion)，虽然从技术上讲它是一个合适的词汇，却很难用它公平地裁判训导制度里使用的各种各样的说服性交流。说服、信息、灌输、指导、宣传、劝告和思想控制，构成了用来引导理想反应的一套办法。

“教育”(education)一词比任何其他单个的词汇都更接近于公开宣布的共产主义意图，可我们不得不给它打上引号，以记住它不过是一把掩护伞。

说服或“教育”首先瞄准的，是——但也许仅仅是过渡性地——人的个性的转变和“新人”(newman)的创造（如共产主义的演说中常常提到的那样）。毛泽东讲过“改造人的灵魂”的必要。“要斗私批修”。卡斯特罗宣布，“基本的任务”是“奠定新人的基础，这种新人对他对社会的作用、职守和社会责任有着深刻的认识……”。

无论在苏联、古巴或是中国，构造的新人榜样来源于社会主义的思想，乔治·奥威尔(George Orwell)的《一九八四年》和维多利亚(Victoria)时代的英国。无私、合作、平等主义和服务社会等等作为主旋律，同责任感、艰苦工作、自我约束、爱国主义以及在穿着、艺术欣赏和性行为方面的道德

保守主义等混为一体。新的个性的两个特点是不可分割的。“教育”试图创造出一种“自觉”服务于集体利益的人，就是说，他会主动去做那些在其他社会必须在命令或诱导下才会做的事情。还必须创造出会自愿响应国家和党的召唤的人，一旦国家和党要求他有某个行动的话。

解释所有任务并证明它们有理，争取大家赞成之——这一切需要太多的时间；说服的努力必须留给引导个性转变和激励完成重要任务，必须说服公民们接受他们的领导人在大部分任务分派上的权威。那么，在这方面如何使训导制度区别于传统的权威制度呢？区别在于，新人通常不需要任何外来的指导。在新人那里，权威是一个多余的工具，它的使用仅限于那种由于费时费力太多而不宜使用说服的场合。此外，所需的这种权威还有赖于说服在过去帮助它确立的基础。如果说这些要求看来难以满足的话，那么，它们将有助于解释为什么训导制度很大程度上依然是一个抱负而不是事实。在今天的共产主义制度中，对特殊任务所进行的说服——例如劝导中国的城镇居民自愿到指定的农村去劳动的一场运动——经常含有受国家和政党的强制支持的重要指令。

对官僚制的敌意

一个训导制度不可避免地需要一个等级官僚制，以组织训导者们，即组织从事“教导”公民劳动的“教师、向导和领导者”这类干部，如列宁要求的那样。人们也许设想，在这方面，传统的权威制度和训导制度的区别仅仅是，在前一个制度中，官僚制是权威主义地指挥人民，在后一个制度下，同一个官僚制是“教育”人民。不过，区别是很大的。在训导制度中，政府和党的官僚机构的成员本身也是“受教育的”，而不是接受最高权威的命令。由于力图用对干部的全面“教育”来减少官僚制的影响，一个训导制度显示出对官僚制的意识形态上的敌意，例如，这种敌意在毛泽东的思想里是一个引人注目的因素。

动员和革命

靠控制信息来诱导人们作消极的顺从，这是政治学的一个老故事。训导制度的“教育”远远超过了它。“教育”从每个人那里诱发积极的反应，例如在本职岗位上努力工作，把农产品交付给城市，参加水利建设，街道清扫，邻里监视，小组内的相互批评，教会文盲阅读。

其提倡者认为，“教育”对那些受资本主义环境影响根深蒂固的顽固分子是不可能具有说服力的，那些人惯于谋取个人利益并同自己的同类对抗。而且，如果人们适应了国家掌握的“教育”，他们就必然较少地根据家庭、工会、教会、雇主、地主和其他社团的要求作出反应。一个人是不会顺从他的训导者的，假如他还在对村里的长老言听计从的话。所以，即使“教育”不是设计来取得一场革命的结果，它依然可能是社会革命的一种方法，而且，这种方法只存在于一个消灭了多元化的社团和依恋的社会，可以说，只存在于一个经历了

高强度的和渗透式的教育

只有高强度的和渗透式的教育能够完成社会转变。信息交流的十八般武艺全得上：报刊、广播、官员的公开演讲、墙报、集会、授课、公众节日和纪念活动。另外，党的干部们还运用不断的小组会议和家庭会议，对单位的和家庭的成员做工作，通过家访形式学习政治理论，进行自我批评，培养公民的社会责任感。北京城的一个居委会公约显示出“教育”如何渗透到中国的训导教育的最深处。虽然似乎让人难以置信，居民们是这样商定的：“为了加强团结和互相帮助，要支援工作繁忙或生病的邻居，批评有缺点错误的人，也接受别人的这方面的批评；为了防止失火、制止坏人闹事和遵守规则，要求各家各户汇报来客的到达和离走的情况；负责清扫街道、水沟和厕所，消灭苍蝇蚊虫；要保持个人清洁卫生，经常洗澡、勤换衣物、饭前洗手、洗干净各种蔬菜瓜果，给小孩子穿戴要留心气候变化；勤俭持家，对衣、食、煤、水、电各项开支精打细算；参加扫盲学习，经常阅读报纸；关心国家大事，响应政府号召，参加各项活动，把情况转告给不能参加会议的人。”强度最高的活动通常是为党员和政府官员保留的，至少在中国是这样实践的。

“每个渴望成为党员的人必经经历思想改造的过程。首先，党要收集一份有关他的背景的尽可能全面的档案……；其次，在党小组会议上，他必须回答有关他日常个人生活（无论是社会生活还是私生活）的所有细节的发问……。随着了解的深入，党小组开始对他进行严格的批评……。自始至终，这个人被迫使用意识形态的范畴和语言剖析自己。党小组的批评亦是如此。当他最终完成答辩时，已使自己的一切隐私公诸于众。而且，他面对着一个向他的所有失误发动攻击的有敌意的集体。一旦矛盾尖锐化，这便成了反对他入党的人的借口。这时，党小组的态度改变了，他们开始‘帮助’他树立一个正确的看法。”无论如何，普通公民会时刻被推上一个高强度的历程。

“……每个农民都务必提高觉悟，这样他可以逐渐进步和声讨地主……。这对于让地主暴露真实想法，对于使农民产生‘诉苦’的高度觉悟，都是很要紧的。当每个农民起来揭发地主时，他终于克服了他在旧的统治阶级的真实权威面前的畏惧心理。”

DN

理性主义

法西斯主义灌输召唤无意识的、非理性的动力，而一个训导制度呼吁有意识的、理性的激励；这是区分“教育”概念与德国和意大利曾经实行过的那种灌输的一个根本之处。在训导制度中，理性有赖于一种意识形态，它教导个人要“正确”认识社会世界和指导个人决定。虽然训导制度取决于道德和情感对增强理性的作用，新人创造过程的核心因素仍然是他所受的意识形态教育，它是提高他的觉悟、思想、理解力的水平的一个真正的尝试。对党员来说，高水平的觉悟是格外需要的。他们必须演讲、写作和发表文章。这一切所以可能，是因为“教育”常常有意来帮助人们发现他们真正的或客观的许多利益，而不是故意蒙蔽或利用他们。

毛泽东曾写道：人们也许能够禁止谈论错误的观点，但它们仍然会存在……只有用讨论的方法、批评的方法、推理的方法，我们才能树立正确的

观点，纠正错误的观点。

毛泽东实施了强制，当他需要这么做时；但是，他的理性主义抱负似乎是确凿无疑的，如同他自己表明的偏好那样——改造一个灵魂，而不是摧毁它。

效率和创造性的新药方

对“教育”的重视和对干部“教育”的加强，同对官僚制的敌意结合起来，构成了训导制度最基本的特点之一，它可能也是最关键的追求目标。它靠的是个人的能量和资源，而不是社会的协作——这方面远远超过传统的权威制度或市场制度。

在社会组织内，重大成就可以靠两种方式取得。一种是对个人努力作出井然有序的协调，这在市场理论或管理学上受到重视。另一种是仅仅用不太严格的方式协调参与的个人，提高个人成就和发明创造的非凡水平。虽然所有社会制度都含有这两种方式，但在训导制度的梦想里，第二种方式起支配作用。它设定，其他一切现有制度都造成了巨大的浪费，因为它们无法挖掘个人的能量和资源。为了“开启热情、能量和创造性的巨大库存”，“教育”将向群众提供“能最充分地挖掘自身能量的知识”。尚未解决的大问题是个人及组织的涣散，因为多数人从未接受过这种挑战。

所以，在一个训导制度中，传统的官僚制对协调任务安排的关心，让位于不那么精确的分派。这种分派留给每个参与者以选择的自由，由他决定自己的职责和相关的义务，并把他的全部能量、资源和创造性带到工作中。强调重心的改变，适用于工作和公共活动里的干部和普通百姓。比较松散的协调还意味着相对于传统官僚制决策过程的重大分权。不仅如此，它也意味着大量的相互调整的行动，不过，这不是在最高权威内部，而是在一般公民和干部中间。

一个训导制度甚至走得更远。技术的能力服从于正确的态度（依靠“教育”）。充沛的精力超过了技术熟练的效率。通往效率的这两条通路之间的竞赛，表现在中国行政部门有关红与专的持续争论中。

重心从技术能力向正确态度的转变，还意味着，一个训导者或干部更经常地是多面手和专家。他不太发展一般官僚那种顽固的狭隘性，相反，对他参与其中的那种更重大的共同奋斗目标有较多的理解。由于见多识广，他变得更有能力。

无论如何，专家主义被看成是培育不平等和削弱社会凝聚力的东西。

虽然涂尔干（Durkheim）也许是正确的——他认为，专家相互依赖所产生的有机的团结，胜过建立在个人无差别的基础上的机械的团结——但在这里，职能的专门化却被视为是通向顺从、彼此不信任、没有情义、往往会产生误解的道路，因为它把人们按层次等级分开。

训导制度对分散化、创造性、挖掘资源和一般能力的重视，可以在市场制度内找到响应。它出现在近年来有关劳动组织的试验中，在那里，管理层停下了装配线，工人小组自己来决定个人的工作分配，工人们不停地变换着安排，而不再是一成不变地守着某一项任务。这种发明只有靠受过重新教育的工人和公民才可能广泛推广。而这种假设在训导制度中已成为“教育”的根本所在。

亚当·斯密对通过分工获得效率的信念，同训导制度对“受过教育的”新人的生产率信心之间，存在很大的差距。

然而，无论是斯密还是他在市场意识形态中的追随者，从未完全忽视个人的动力。

相反，传统论点中关于市场制度的很大一部分内容，取决于对个人的货币激励的坚持、专一和强化。近年来，不论是“工业人际关系”运动，还是职业经济学家对经济效率和创造性的源泉的兴趣的复活，都给予个人动力和创造性以新的强调。因此，我们不能把训导制度中有关“教育”的能量和资源的想法作为世界其他地区的一个外在的东西而斥为胡思乱想。它通过做出其他制度尚未充分做出的事情，瞄准了人类动力的一种革命性的再组织。

一个人道的制度吗？

至少是经常性的，那些给训导的想法留有余地的现实中的制度，也实行了残忍的压迫。例如，70年代中期，柬埔寨的新的共产主义统治者们，实施了强迫人民大量迁徙，强制劳动、暗杀，以及对整个村庄和家庭的屠杀。无论如何，这一切不断构成了对人民的一种无所不在的威胁。依靠对通讯手段的垄断，依靠用自己的消息来洗刷公民的头脑，训导制度奠定了暴政的基石。

人们可以嘲弄训导的追求，因为在整个世界上，那些想取得权威的人正寻求用改良的方式对它乔装打扮。对于西方商业企业中出现的民主参与的趋向，有一种学究式的评论似乎对它的革命意义欢欣鼓舞：“在生产问题上，来自于工人和工会官员阶层的首创精神的广泛发展，已在组织上造成一个名副其实的革命。

它要求经理按照领导层的见解去思想和行动，而不是简单地以权力和控制为标尺。”可是结论却暴露了局限性：“这并不意味着，他（经理）对组织的控制比从前他拥有的要少”。

如果权威隐藏在有关自由立宪的西方中一个参与和首创性的花言巧语内，那么，在乔装打扮的训导的意识形态里发现这种东西是不会让人奇怪的。

不过，必须给予社会组织的训导想法中某些明显的人道主义成分以某种肯定。尽管有过镇压，毛泽东主义后来的做法是重新教育而不是处死下台的领导人，而且毛泽东主义的思想把重点放在人的自发性和觉悟而不是技术上。很难把毛泽东的“世间一切事物中，人是最宝贵的”名言仅仅当成诡辩。从不同角度看来，“受过教育的”公民的想法就像人类信念历史上任何其他关于人的伟大思想一样人道，它多方面呼唤着人的作用——一定程度上讲比市场人（marketman）的观念更人道——，即便这种想法在中国已趋于衰败。

需要将作为一整套追求的训导制度与自由民主主义者的追求（即通过说服建立政府）进行比较，因为自由民主主义者很看重自己的为着个人自我发展而实行的非强制的政府的模糊观念。如我们将要见到的，他们也用一种“新人”为出发点，这种新人绝非由国家塑造，而是形成于观念的一种竞争。

第二部分 权威和市场制度的缺陷

5、权威制度

只有粗大的拇指 而无其他手指

一个通过权威而不是市场的政治—经济制度的组织，在某些方面是臃肿笨拙的。这并不意味着一个价值判断，因为权威在其他许多方面可以有效地完成市场所不能做到的事情。但是，需要认识那些可以称得上臃肿笨拙的权威的特征。理解它们的人则排除了对资本主义和社会主义的大幅度摇摆及情感上的渲泄。作为考察它们的副产品，我们还将对共产主义制度进行初步的观测。那些特征——在需要其他手指的地方却出现拇指——在共产主义制度极为显著。至于市场制度可比较的不同的缺陷，将在下一章分析。这两章构成了关于我们熟悉的权威和市场制度的缺陷的基础知识；通过对它们的了解，两种制度在大体框架上会变得更加清晰。我们从政治—经济组织的两个基本问题开始讨论，它们具有简单的但又是普遍的和抽象的特征。具体说，在所有社会中，人们都会同时面对理性选择这个普遍的问题和经济选择这个特殊的问题。让我们给这一陈述以专门内容。

理性选择的普遍问题

人类的条件是，小的头脑，大的问题。所以人们需要帮助——设计、过程和机构——来简化问题的解决：这里面包括报纸和铅笔，写作的语言，科学，双重簿记之类的专门设计，以及像官僚制、立法机关和市场一样的机构。

在一个水平上，社会问题似乎是简单的。把食物喂给饥饿的孩子吃，不是什么难以解决的大问题。但是人们使问题的解决变得复杂起来。有些人不想给饥饿者进食。那些这么做的人常常想施以最低限度的强迫（和为所做的事征税）。或者，他们干脆不想行动，如果这样做的结果会加强政府的权力或导致任何其他可能的烦扰。因此每一种政治—经济制度中都有不计其数的异议，反对在某一问题上任何可能的解决办法。用幻想家的话说，所有解决办法都不得不满足尺度的多元性。这就是无止境的困难之所在。

我们看到，为了对付复杂性，等级制和官僚制把问题分开，运用特别的技能处理次要问题，使运用标准化的解决办法应付各类问题的决定常规化。数学和计算机对理性决策的新的和迅速发展的援助，极大拓展了等级制官僚制解决问题的能力。

等级制和官僚制仍然没有达到目标。人脑仍然太小。甚至依靠技能的专门化，专门的决策者也不能创造出或寻找出他们需要的全部信息。他们仍然缺少为设计适当的政策所需的能力。他们仍然会在估价各种抉择的复杂性面前受挫。例如，美国州际商务委员会把自己的任务限定在制订州际运输的比率及劳务的规章上，它却不能为美国预测有选择的可能的比例结构的后果。它最终无法掌握经济的内在规律，以致无法向国会呈交一个比较合理的运输体系的方案。它只是不完整地应付了为管理运输政策所需的价值排列及其相互联系的令人惊愕的问题。

而且，等级制和官僚制本身亦给合理的决策设置了障碍，这些障碍抵消了它们的某些长处。把问题分开，需要赋予某个人以权威，由他协调各个

次要问题的相互关联的解决办法。

这种协调是如此之难，以致于世界上还没有一个政治—经济制度能够对作为一个整体的经济实行比较宽泛的集中协调有更多的作为，除了在经济的个别关键部门的重大努力之外。在第二次世界大战时的美国，只有三类商品是必须靠资源的集中配置加以组织的，它们是：铝、铜和钢。在苏联，我们将会见到，经济的集中计划总是有选择的。

在中央权威协调常见的失败中，信息传递的失败就是其中之一。例如，等级制的下级成员向他们的上级输送关于自己能力的错误信息，因为他们担心正确的信息可能导致上级对他们提出太多的要求。这正是有关共产主义经济计划过程的一个长期争论的焦点。

一位苏联作者指出；计划和管理中的基本缺陷是，每一细节都设想由中央决定，而且，由于不可能了解每个企业的环境，中央只好从现实中并不存在于任何一个企业的平均条件出发。

另一个人们熟悉的失败，是信息负荷量过重。能源研究和发展委员会准备了一份长达 5000 页、共有 10 卷的关于增殖反应堆对环境的影响的最新报告。对任何一个决策者来说，纸张的总量常常多于他所能消化的数量。另一个共同问题是内部控制的失败。追求自身利益的下属机构逃避它们上级的权威，或者同其他下属机构发生冲突，这个问题对苏联人和中国人是如此地司空见惯，以致它们各自为它起了一个名称：“Vedomstvennot”（机构本位作风）和“pen - wiechu - yi”（本位主义）。

我们已经看见，除开单向度的金字塔控制的正式模型的重负之外，非正式的控制公开的等级制的所有方向均已出现。参与者们互相交换好处，用现在的好处交换未来的义务，“兑现”从前的义务。通过这些交易，相互的调整具备了市场的许多特征。但是，我们已经看见，市场只有靠货币才能良好运行，它用价格指示交换可以进行的概念，建立起保护方式以反对一个交换者用垄断来剥削另一个交换者。作为理性选择的一个工具，官僚制因而常常是一种臃肿笨拙的市场，对那些用正式组织的理性主义寻求躲避市场“混乱”的人来说，它是一个难以预料的后果。

在这些方面，市场的特征阐明了——比较而言——等级制和官僚制的不灵活性。在一个组织良好的市场制度内，有一些特殊的办法对付——使用其他手指而不是拇指——不论是复杂问题造成的关键困难，还是等级制官僚制的缺陷。市场制度把复杂的决策问题彻底变为简单的决策问题。在缺乏市场制度的条件下，一个人不得不面对各种复杂的问题，如：应当生产哪些产品和劳务，国民生产总值中有多少应用于消费而不是投资，国家的哪些经济部门应当从事哪些经济活动，社会应当鼓励农民还是从国外进口农产品。在一个市场制度中，与个人消费者的需求相适应，任何个人都不会碰到这类决策问题。为了“解决”这类问题，许许多多人中的每一个人都抓住一个大大简化的问题：买还是卖才符合自己的优势。

至于集中协调的问题，在市场制度下完全不需要任何集中协调的人，因为，协调——甚至全球性的协调——是通过交换取得的。市场制度还允许在一个决定中必须加以考虑的那些因素通过一个公分母（价格），得到高质量的表现，以互相比较。所有这一切——它们有助于合理的选择——在一个权威制度中是缺乏的。

经济选择的问题

从成本考虑，权威制度下理性选择的问题便具有了一个特殊的表征，即：由于资源稀缺的缘故，这时做出任何一个选择都需要牺牲另一个选择的好处。更多的枪枝，更少的黄油。

优先权的不合逻辑

人们也许以为，权威可以安排——用时下流行的令人生厌的说法，是“优先安排”——国家资源的各种可供选择的可能用途，其依据是事先确定的产出或最终产品的优先权。但是，这种安排在诸如住房建设与医疗服务的比较上，或在增产谷物与装配镜片比较上，是没有任何意义的。由于人们都需要，所以，问题在于比例，而不是等次。

而且，是否一般说来医生比律师更重要，或自行车比鸡蛋更重要，这与任何实际的决定不相干。有关系的问题是，给定这各式各样劳务和商品的各自现有流量，是否一种劳务或商品的流量的扩张比另一种劳务或商品的流量的扩张更加重要。假如说优先权有意义，它们必须是优先权中这样一种过渡的优先次序或边际变化，即它们作为需要和供给变化的后果而变化的。边际的优先权与一个产品或劳务的本质这类观念之间没有任何联系。德国一份战时计划的文件上写道：根据产品的性质来确定重要产品的一个优先次序，必然导致严重的失误和方向偏差……。

或许把某种螺丝钉供应给急需的农机制造业，比把同类螺丝钉供应一个坦克工厂重要得多，后者虽有一个大得多的优先权，但它仅仅是几个月后才要用螺丝钉。

用最简单的概念衡量，需要生产什么取决于有什么其他东西被生产出来。生产计划是这样一种工作，它对生产流量的综合或组成做出决定，而不是评价每条生产线的优先次序，尽管商品和劳务的特点可以说明其先后顺序的比率。即使是如此基本的一点，也可能失去，假如权威确定了目标或投资计划。毛泽东以一种令人惊奇的语气，承认在计算煤和铁的生产所需运输能力上的一个失败：“煤和铁不会自己走路……。我没有预料到这一点。”在另一场合，周恩来（ChouEn - Lai）写道：“我们未能在基本建设和物资供应能力之间实现一个适当的平衡……。其结果之一是……建筑材料上出现了严重短缺，例如钢材、水泥、木料。”如果理性的权威要决定是否扩大任何一条生产线，他们也会特别地询问其成本——在其他生产线上作出什么样的削减，才会有足够的资源完成所要进行的扩展工作。但他们无法知道这一点，除非已经就什么资源安排给其他产品和劳务的问题作了决定。然而，有关其他各种产品和劳务所需资源的决定是无法合理地做出，假如决策者不了解它们成本的话。

可是——论点在这里一再重复，变成了循环论证——它们的成本是不可能了解到了，除非资源已经安排给其它生产线，包括仔细考虑过的第一条生产线。简而言之，为了建立生产目标，决策者需要知道成本。但为了知道成本有多少，他们需要知道生产目标是什么。任何一个决定在一个相互决定的过程中依赖于所有其他决定。

找到一个办法了吗？找出交易比率。找出处于边际上的比率，在它的

基础上，任何一个产品或劳务可以根据最有价值的可供选择的生产可能性加以替换。虽然有效价格表现的正是这种比率，权威制度却不具备它。

投入分配的困难

当优先次序在产出一边时，考虑一下决策问题：在既定的资源量下，许多已计划好的用途应列入进去。假设，不论卡车公司还是飞机制造公司都需要更多的工程师。权威应当把现有可用的工程师分配给谁？也许一边得到一些，但究竟怎么分——一边应当比另一边分得更多吗？他应当把所有工程师分配给拥有最主要生产目标的部门吗？不行，即便是次要的目标也需要一些工程师。他应当根据目标的规模相应地指派工程师吗？不行，因为飞机制造厂也许比卡车制造商更依赖于工程师，不论计划好的产出有什么差别。或者，一个部门也许已经比其他部门享有对工程师的更自由的分配。

他寻找另一个标准。他发现某一部门的产出比其他部门落后于目标。这是把工程师指派给落后部门的一个好的理由吗？肯定不是，既然落后可能是那些不能积极响应增加产出的要素的后果。按照美国在第二次世界大战中以权威方式指导经济的经验：WPB（战时生产署）的许多人认为，生产署处在确定劳动力需求和优先次序的最佳位置上，WMC（战时人力委员会）的作用应当限制在根据 WPB 规定的数量和指定的位置征募和供应劳动力的范围内……。另一方面，WMC 的官员却坚持认为，某个工厂正在生产某种重要产品或者它甚至超出了计划的这种事实，并不必然指示出它（是否）需要劳力。

假设，现在权威决定，短缺对飞机制造厂的障碍比对卡车制造商的障碍更严重，因此飞机制造厂的生产将要求多得多的工程师。现在他可以把工程师分给飞机制造厂吗？同样不能。他必须首先了解可供选择的补救办法——比如，是否可以通过给每个工程师一些助手或一些新的节省劳力的设备等办法，弥补工程师的短缺。

假设，他发现，飞机制造厂的生产虽然落后于卡车制造商的生产，但它有可能相当快地对替代方案产生响应，而卡车制造商却做不到这一点。那么，他会全力指派工程师给卡车制造商，与此同时要求飞机制造厂通过替代安排解决自己的问题吗？同样不行。

因为，是否能够说服飞机制造厂使用替代手段，取决于替代手段的昂贵程度。但是，不论是权威还是厂家本身都无法知道替代方案的真实成本。

控制企业

权威制度中一个深层次的重大难题在于，究竟是由每个企业自己作出许多选择，还是（由权威）为它作出选择。何时企业应当扩大生产？何时它又该提高质量？或者，何时它应当再来节省投入？企业应当努力完成定下的产出目标吗？——假如，像普遍发生的那样，它从产品使用者那里得到信息，说生产已不能满足需求，这就要求重新作出设计。还是说，它应当改变自己的生产（规模）以适合于使用者，从而也就无法实现原订的目标？如果企业生产不止一种产品（多数企业生产几百种型号、规格或大小不一的产品），那么这些和其他的抉择更扩大了。因为，在任何时候，任何一个生产目标都可以靠忽略任何别的或更多可供选择的生产目标的办法得以实现。

对待这样一些和其他类似的抉择，权威制度始终未能找出一个令人满意的方式指导和控制企业。这便是所谓“成绩指标”(success indicators)的问题，它困扰着所有共产主义的政权。赫鲁晓夫(khrushchev)抱怨道：“不是去生产用于装饰房间的漂亮吊灯，而是生产尽可能重的吊灯，这已成为一种传统。因为生产的吊灯越重，工厂所获利润就越多，既然它的产出是以吨位计算。”不管最终选中的指标是什么，都出现了一种类似的变形。同样的问题在中国和古巴也一直存在。

在缺少一个公分母指标的前提下，对企业的任何指示都会导致它夸大某种价值和轻视其他的价值。相比之下，一个追求利润的私有企业在一个市场制度内有一个比较清晰的尺度指导自己的任何选择：最大限度的利润。

“成绩指标”问题的意义，在它扩展的方向上已超过我们有限的探索的范围。例如，为了完成目标规定的义务，经理们被迫违背法律。他们别无选择，只能如此。他们必须发现其他愿意违法的经理，彼此交换好处。从而发展出互惠义务的网络，组成了相互庇护的小集团，并对党及政府的控制形成了静悄悄的但却是重大的挑战。

市场制度如何促进经济选择

权威制度的不灵活性在这些方面又一次变得更加清楚，如果我们注意到，市场制度的特征使它可以解决（虽然不完善）上面提到的每一个问题。在一个市场制度中，不需要任何权威来确定优先权，或就什么是最重要的生产的问题作出任何其他判断。人们——消费者、供应者、商人——只是决定是否较多地或较少地购买任何既定的商品或劳务。

决策

问题常常是一种边际的选择。当每样东西的供给对他来说是既定之时，决策者的选择是：要更多的面包还是牛奶，或者是更多的教育还是更多的保健？没有哪个决策者是在不知道成本的条件作出任何选择的。所有的买主，不论是私人买主还是官员，发现在每个选择上都附有价格标签，价格代表着（尽管同样不完善）不得不放弃的价值。

一个市场制度如何解决是卡车生产还是飞机生产应当有工程师的特殊问题？一切考虑——它们在权威分派的制度中使稀缺的工程师的某种系统分配办法受挫——现在以简易的处理方式进入市场制度的分配中。一切考虑均按照货币给自己定位；飞机制造厂和卡车制造商作出计算，至少大体上要综合考虑下述问题：

- (1) 比较其他可能的产出的价值（用产出价格表示）；
- (2) 工程师取得产出的生产率；
- (3) 工程师的替代物的生产率；
- (4) 工程师和替代物投入其他生产线的价值（用工资比率和价格表示）。

让我们举一个例子，说明在高度组织化的市场中，价格作为公分母衡量，评价和综合承担着理性经济决策的一切要素的能力——这种能力是一个权威制度不具备的。想想加利福尼亚的一个西瓜发货人的情况：他知道，在

东部市场上，消费者对他的西瓜的需求决定于许多因素，包括他的西瓜的品质，到达目的地时它们的状况，西瓜消费者从其他发货人那儿获得西瓜的可能性，西瓜之外其他选择的季节效应，影响果肴的季节因素，等等。在盘算过这一切以后，他应当把货发向波士顿、纽约，还是费城？他所做的一切，实际上就是把满载一车皮西瓜的货物发往东部，目的地为芝加哥。然后他会密切注视有关市场价格的电文报告，这些价格在东部各城市时时都在变化。如果在车皮抵达芝加哥的最后一刻，西瓜在纽约市场上处于饱和或任何其他负面影响减少了那里对他的西瓜的需求，最新的价格行情报告将提示他把他的车皮运往波士顿或任何其他价格更高的市场。

有关他的西瓜应当运往何处的一切考虑，都会以一个价格的公分母反映出来。他毋需了解多种因素中哪一种对他把西瓜转移到纽约市场上是不利的。他需要知道的一切就是，有利和不利因素的平衡，最终会归结为指示他转向另一城市的单个信号。无人策划这样一个总体过程，无人需要把它作为一个知识问题加以掌握和解决。必要的计算主要是许多买者和卖者在实际中完成的。经济选择的这多种手段，同样在权威制度中无法找到。

激励

光是充分了解如何明智地选择——比如说，了解成本——是不够的。必须激励人们行动。权威制度的激励常常很简单。这里，市场制度的特殊激励再次提供了内容丰富的比照。

在一个市场制度里，消费者不止了解他的选择，他还被鼓励去做理性选择，这是因为，他所以能够获得劳务或商品，仅仅是靠放弃对其他资源的货币权利得到的。同样，一个实业家不仅了解需要比较的有关价值；他还被置身于成本—价格的压力之下，它推动着他恰如其分地行动。市场激励也使动力的力量与目标的价值联系起来。对某个产品需求的某种增长，比如说，在运动中建起了一条交易的环链，它使得有更多的工作提供给工人们，他们可以帮助满足增长的需求，但仅仅是按需求要求的数量。

在一个权威制度中不存在任何可以与此比较的激励结构。在这种制度下，一个企业按指令生产一定数量的某种商品或劳务。所使用的资源的数量也已经供应完毕。因此，经理人员发现自己处在这样一个位置上，即：哪怕他知道（他或他的上司都无法这样做）某种特殊投入的价值在一种可供选择的就业中大于他的生产线的需要，他也不会特殊的动力去阻止它。不仅如此，他还被推动着去完成一定的产量定额，不论是否存在一个可能性，即产出的价值不符合总的投入应达到的水平。在共产主义制度内，这是人们共同抱怨的现象。

激励之间的冲突

一旦权威建立起来，它便是通过激励而不是简单的个人兴趣发挥作用。为了建立权威制度，人们被加诸一个激励——担忧、对未来好处的期待、偏好等——以便接受权威；之后，权威便指示他们去做他们经常不想做的事情。甚至当人们自愿建立起诸如一个理性的制度时，他们也可能想要哄骗它。或者，一个官员的个人动因——例如为了声望、舒适的生活或来得容易的钱—

—也许会与权威指派给他的安排发生冲突。

所以，权威制度的一个共同缺陷就是激励之间的冲突。而且，权威制度的惩罚在教授反应者如何逃避它们的问题上，比起推动他们去做权威指示他们去做的事情来，有的时候会更有效；对这一现象，毕·斯金勒（B. E. Skinner）作了大量的分析。市场制度里不存在任何这类冲突。

然而，市场制度中一个相应的现象也给人以启发。由于市场激励之间不存在冲突，它们变得十分有力——的确十分有力，以致于它们导致实业家们违反法律（如果法律影响了利润）和侵犯在市场的世界之外受尊重的许多道德规范。这在美国变得尤其明显，比如，出现了大公司贿赂政府官员的无耻行为，生产中的弄虚作假，歪曲真相，环境问题，通过电视广告对年轻人的感官施行相对不受约束的强暴，等等，这些已成为普遍的商业行为。

资源充分开发与协调对亚当·斯密来说，市场制度既是一个协调机制，又是一个分散化的激励形式——它鼓舞着许许多多个人的首创精神，而这是权威制度不能开发出来的。它可能导致社会作出一个基本的选择：是对资源开发进行协调呢，还是靠资源自身的激发？我们将会见到，在计划理论中和苏联的共产主义中协调得到了强调，某种市场理论也重视它。另一方面，在市场制度的其他解释里以及在训导制度内，资源的充分开发得到了重视。

如果权威制度中缺少专门的设计，来实现合理的计算和经济的的选择以及运转良好的激励方式，那么，权威之手看上去就像一只仅有拇指而无其他手指的手，尽管那拇指粗大有力。我们将会见到，它粗大到足以取得共产主义制度下的高增长率和苏联在航天工艺上的成就。它还粗大到足以取得各种成就，例如，一方面有中国那种医疗保健体系。

另一方面有美国在第二次世界大战中世界范围内的军事组织的赫赫战绩。本章的论点并不是说权威制度不能运转，或者，作为平衡以后得出的结论，说它比市场制度缺少效率。

我仅仅认为，它不具有在市场制度中可以找到的特有效率和激励机制。只有通过仔细考虑两种制度的特殊区别，我们才能充分地理解权威制度。

6、市场的有限能力

一个市场就像一把工具：它设计用来做特定的工作，但不适合其他的工作。由于不太熟悉它到底有什么用处，当人们可以使用它的时候却经常把它留在抽屉里。

不过，有的时候，他们也在不应当使用它的时候使用它，像一个粗心地把凿子当螺丝刀使用的业余工匠。

市场能够做什么？不能够做什么？答案不会在“资本主义”这类不着边际的评判中发现。宏论往往不当。它们也促使我们作出估计，什么不是我们的目标，并小心谨慎地评价市场制度是如何运行的。

举三个大的评判为例。它们是卡尔·波兰尼（Karl Polanyi）、艾瑞克·弗洛姆（Erich Fromm）和马克思的评判。波兰尼的一个始终不变的评判，是从英国经济史里寻找论据。但他并未解释私有财产的市场后果，或圈地运

动造成的一种新的财产分配的市场后果。市场制度以一种不寻常的伤害方式来到了英国。弗洛姆运用心理分析争辩说，市场社会的生活迫使人们承受一种无法忍受的决策负担；因此他的书名就叫《逃避自由》。

与心理分析的复杂精致不一样，经济分析显示出一个朴素的信念，即被称为“计划”的尚未定义的制度改革，结束了市场生活的心理束缚。

马克思对整个社会制度和文化的博大精深的分析，是任何其他社会科学家无法望其颈背的一种综合。但是，正是这种综合的雄心，使市场、私有财产、私人企业、财产权的历史分配、历史上确立的阶级不平等、和政治的结构等等紧密交织一体，以致模糊了市场的不同后果。除少数深刻见解外（比如，关于“金钱关系”），人们不能直接从马克思那里了解有关市场制度的一组明确特征或有关它的无能的明确特征。

在列举我们对市场的无能的想法之前，无论如何，我们应当注意，上一章讨论的激励构成了市场制度中迅速变化和增长的机制的成分，不管市场有多少缺陷。像权威制度一样（它能够组织成千上万的人完成社会协作的巨大任务，虽然这种制度有其特有的缺陷），市场制度取得了巨大的成就，尽管它也存在错误的分配和无效之处。市场制度激励了千万个首创举动。这种制度是骚动不安的和完全开放的制度，它可以在无数点中的任何一点上改变或增长。这种制度为发明创造和革新进步，为个人和各地的资源开发，为大量的挑战和潜在的反应留下了广阔的地盘——我们将在以后各章比较详细地讨论这一切。

然而，市场制度的某些特征——它们说明了变化、增长和富足的原因——从另一个角度看，又是这种制度的不足之处。例如，创新的人可以把创新的成本或艰难推给他人，就是市场制度的一种欠缺或不合理的地方。发明创造在转换过程中把人们排斥出工作岗位；它们也使设备、技能、有时还有整个社会显得过时。但是，一个追求利润、精打细算的实业家可以无视这些困苦；它们不会降临他的头上。我们应当把生产力的汹涌浪潮很大程度上归功于这种不合理性，它在 19 和 20 世纪把西欧和北美带入了相对富裕之中。

市场制度的创新的非理性，使这个制度成为从未有过的改造世界的一个力量。由此可以清楚见到，另一种创新机制——强制储蓄——是可行的。

市场缺陷的传统清单

为了澄清市场的缺陷或失败，理论经济学家们想象一个完善的市场，虽然不存在、也不可能存在完善的市场。然而，为了构想这个市场，必须允许经济学家们说，市场的失败用充分的理由否定了完美性。所以，市场缺陷的传统清单里，既包括了非现实的内容，又有困难的成分。它澄清了某些无法通过交换和市场取得的社会组织的成就。它也澄清了那些仅仅靠不完美性才能完成的业绩。既然所有社会组织都是不完善的，次要的缺陷范畴必须按照社会组织的可供选择的形态的类似的不完美性加以理解。

帕累托最佳状态

无论如何，借助于确定完美性的帕累托最优化（Pareto optimum）概念的帮助，经济学家提出了“市场失败”的一张清单，它指的是这样一类环境，

在那里，完美性的概念是无法实现的。他们的做法是，假设一个由自由人组成的私有财产的社会。在这个社会中，由于任何个人总是能够通过交换增加满足自己的需求，所以看上去这是在适合的环境中能够取得最佳状态即实现一切可能的无损害的互有优势的交换。

但是，缺陷的清单（它们既可以抽象地、又可以具体地表述出来）说明的却是这样的环境，在这里，由于这样或那样的原因，不可能实现一种对任何人都毫无损害的最佳状态。缺陷的清单如下：个人的无能为力。显然，如果人们的偏好或他们购买的产品和劳务的质量遭到忽视，一个最佳状态是不可能的。事实上，没有一个消费者有能力掌握他的购买物的全部情况，这些购买物从保险、医疗保健、到各种机械电子设备和各种有添加剂的食品。它当然是所有组织形态中的一个问题：在任何一种政治—经济组织形态中，决策者从未完全胜任他的职责。

无法统计的成本。当一个工厂污染大气时，它使用了其生产成本中未加计算的资源。

因此，工厂生产的某些产品之所以与其成本不等，之所以能够盈利，仅仅是由于没有计入全部成本。工厂在仲裁价格（武断价格）上而不是有效价格上销售产品。未计入的成本不仅由交易的当事人——企业的顾客承受，也由清白无辜的旁人承受。由于人们正学会使用日益增长的机械能量，而且用前所未有的巨大投资组织这种行动，他的毁坏地球、伤害自身、畸形子孙的能力——按这个字眼的原意讲——是可怕的。

同样，市场只是许多社会组织中的一个，它们都允许人们发挥强大的新的能力；所有其他形态也都如此。环境退化是苏联计划的产物之一，贝加尔湖周围工业化的后果使之尤为明显。中国也面临了它的环境问题，这些问题中有些产生于老的农业制度，有的是解放以来使用的发展办法的一个后果。市场制度和其他制度在无法统计的成本上的差别在于，除非得到政府权威的补充，市场制度不能统计某些成本，而其他制度却能够如此，尽管它们都没这样去做。在市场导向的制度中，依靠政府权威，可以统计未计入的成本：例如，通过征税（像有些政府现在的做法），使企业承担污染空气或河流的价值。

这些解决办法远不是理想的；但必须拿它们同可供选择的制度中非理想的解决办法比较。

应当注意，正是市场的这一特点，即决策者之未加统计的成本落到他人肩上的可能性，在很大程度上解释了变化和增长的原因。

无法统计的好处。无法统计的好处似乎是保证了一个红利——市场制度中一个额外的效率。其实不然。它们代表着市场制度中不可避免的另一种系统的误算和对有效价格的另一个偏离。如果一家公司的培训计划对所有其他雇员都是一种好处（受训者为它需要很长时间），那么显见的好处下隐藏着实现最佳状态的一个失败。交换的参与者——公司和受训者——达成的交易内含着生产的供不应求。由于未能统计出对其他公司的好处，培训计划只有在有利于最初提出它的公司的条件下才能贯彻。更多的培训才是最佳的情况。同样，这对所有组织都是一个共同的问题，在这里，决策者可能无法抓住好处。

正是在这一点上，市场制度是有特色的，即决策者懂得自己无法抓住所有的好处。

昂贵的交易。在美国，有 1L5 的就业公民从事批发和零售工作。虽然他们工作的很大一部分内容是储存、搬运、包装和其他劳务，多数工作不是别的什么事情，而是购买和销售——这就是说，从事交换和保持它们的最好成绩。交易是昂贵的。然而，同样的，行政管理和其他的过程（它们对于任何可供选择的制度都是必要的）也是昂贵的。

关于交换的谈判有时比交换本身的价值更加昂贵。这便是商业企业存在和扩大的一个理由——为了创造一个使持续的交换成为不必要的工作集团。比起同各个单独的工人就几千个所需的合同进行谈判，一周付给一个雇员集体一次报酬以使之遵从全部时间内下达的命令，自然更加便宜。在其它的环境中，这是权威的成本或说服的成本，它们实在太高。

垄断。在任何市场上，当只存在少数买者或卖者时，一个人或一个合伙集团可以限制生产的购买，或者以一种仲裁（专横）的方式销售。同样，它们可以在所有可供选择的组织形式中以这种方式限制生产。

在市场“缺陷”的这张清单中，没有一个缺陷是可以否认的。澄清它们有助于我们理解市场。但它们并不构成市场之崩溃或不可能存在的清单——它们仅仅是市场和其他所有社会组织形式共同具有的缺陷的一张清单。它们甚至算不上市场的最重大的缺陷；这张清单并非来自对什么是最重要之处的一个鉴定，而是来自具体说明某些条件的一种尝试，这些条件影响着市场实现或不实现帕累托最佳状态的不可能的完美性。

公共产品和免费使用者。取得一个帕累托最佳状态的另一个失败，来自于不同的立足点。对于诸如国防，某些类别的教育以及交通控制等产品，其好处已经以特殊的方式分给大家，以致打消了任何一个买者购买的念头。一座灯塔可以为海上的任何船只指供指导。但是既然一开始任何人能够使用它而不付报酬，每一个人都想成为免费的使用者。对这类“公共”产品，需要权威向使用者征收费用，否则这类产品将无人生产。在这一“缺陷”上，我们区分出一种不可能性——它是社会组织的一个功绩，它的交换在市场内是不能够完成的，但社会组织的一个可供选择的方法可以做到这一点。

一种更严重的不适应

然而，上面的清单还不够长。观念本身——即，市场是完善的，当它们能取得对任何人都无损害的一个帕累托最佳状态时；市场不是完善的，如果它们做不到这点的话——是武断仲裁式的，当我们拒绝这种观念时，便指明了市场的新的不适应之处。由于社会组织的许多任务（的性质），需要给某些人施加一种损害——例如，在墨西哥，当卡得纳斯（Cardenas）统治时，实行了土地的重新分配，以促进经济发展；或者如同第二次世界大战后的日本那样。或者，培训年轻人也许很重要，不论是否他们愿意受训。

只要市场能以自愿的、互有优势的、协调一致的行动加以组织，就存在寻找非市场抉择的需要。正是在这一点上，市场的传统优势常常成为它的不足。

市场激励的失效

我们根据激励问题提出论点。在传统的论点中，市场激励是完善的；

它们获得了令人满意的反应，而且只会是这种反应。但从未提到另一种反应，这种反应强制和伤害作出反应的人，或对他造成损失。可是，这种反应经常是需要的，像我们已见过的那样。

在另一些场合，市场激励会起作用，但其代价却高昂得吓人。与通过权威的控制不同，我们已经见到，通过交换的控制每次都是昂贵的，如果使用它的话。控制者不得不放弃某种有价值的东西。有时，无论是一个普通人还是一个官员，都无法提供一个其大小对于引导一个理想的反应是必须的好处。由于承认消费品的短缺，中国和古巴始终想尽尽可能在不靠付酬方式的条件下激励劳动者。许多其他较不发达国家有几百万失业者和几百万有待去完成的任务——就普遍意义讲，这是一个巨大的和悲剧性的不合理之处。

但是，那些政府常常把让失业者就业，视为过分昂贵的事情，因而老让他们留在失业的位置上。

比如，印度的农民——他们在社会上的孤立也许使他们很少受市场激励的影响——通过按价格变化不断改换种植作物的方式，一再显示出他们对市场激励的反应。然而，在富裕社会中，我们越来越多地听到这样一种批评：“我们周围发生的一切就是，旧秩序的激励已经消失，劳动的习惯在变坏，新社会的激励还未创造出来。”在收获甘蔗方面，卡斯特罗遇到的某些困难，在古巴劳动者的不情愿态度中找到了一个原因；他们从生计上讲比从前有更大的保障，但他们是在饥饿的威胁下才进入了让人疲惫不堪的劳动领域。英国的低生产率有时被归咎于福利国家，在那里，工人们已不存在“足够的担忧”。另一方面，我们又看到，瑞典那种甚至更为发达的福利纲领，似乎同高生产率是协调一致的。日本的非同寻常的就业保障是任何其他的市场制度无法比拟的，可它仿佛没有削弱对劳动力的高生产率的激励。也许，对劳动道德下降的关注把市场激励与权威制度的激励混为一体。我们在后一章将见到，被总称为劳动者异化（workeralienation）的东西，似乎更有可能的是某种方式的一个后果，在这种方式下，权威是在车间中组织起来的，而不是市场激励的结果。在现代工业社会，工人们时刻是被权威的手段所推动的——或者未能被推动。

无保障和不稳定

对市场的更深入的共同和中肯的异议是，它使人们缺少保障。由于交换常常突然中止，人们在交换中赢得的一切都在风险之中。我们将看到，当生计艰难时，终止尤其是一个问题。在没有终止的时候，交换的每个参与者知道，他卖的何种东西的价格相对其他价格将会下降，或者他付出的价格也许会上升——一旦付给他的价格下降。

一个人遭受职业或收入上的损失可以有多种原因，它们可归结为一个简单的现象，即：其他人不再能够或愿意对他能够提供的东西继续付出报酬。工艺的变化，消费者偏好的转移，或经济领域某个产业或者部门的衰退，都会消除对他能提供的东西的需求。

第二次世界大战以前，市场取向的制度通过来自于开支过分庞大的无约束的通货膨胀，和来自于过少开支的大面积的失业，常常把灾难带给多数人。回想一下，难以相信公民们竟容忍了 30 年代大萧条那样的衰退，当时美国的失业人数占到了劳动力的 1/4，严酷局面保持了将近 10 年。从那以

后，凯恩斯（keynes）在经济理论上的创新——同国民收入统计结合在一块——改造了这些制度，这种转变也许代表着迄今为止人类在把社会科学指导应用到社会问题的解决上的一个最伟大的成就。自第二次世界大战以来，几乎很少有什么衰退的打击足以减少国民生产总值（GAP）；现在常有的仅仅是延缓增长。即便如此，失业问题差不多没有得到克服。此外还是通货膨胀问题，这方面，工业化国家不仅没有前进，反而倒退了。

某些研究显示，生产的波动在共产主义制度中比在欧洲和北美的市场取向的制度中更严重。但在共产主义制度中失业率并没有类似波动。很多共产党领导人颇为自豪的一点是，在他们的制度中不存在失业现象。事实上，失业是有的，正像任何一个制度里难以避免的那样，人们总是不断地从一个岗位换到另一个岗位。但它被控制在一个极低的水平，方法是：证明某种工作是“正确的”，这意味着能极大地限制雇员上司解雇他们的能力。结果，在许多工厂造成了工资的额外支出，浪费了劳动力，而且在某些环境下限制了工人流动的自由（当他想要这么做时）。但是，无疑，共产主义制度提供了一定程度的就业保障，它是现有的市场取向的制度没有做到的，尽管失业救济是迈向就业保障的巨大一步，而且市场制度能够提供甚至更大的就业保障。

在失业和通货膨胀形成的同时，也揭示了市场制度一个新的不稳定之处。有一种解释是，价格和工资被公司垄断和工会操纵。另一个解释是，激励的这种降低如我们承认的那样是可能发生的。在任何既定的时间内，推测起来，也许存在某种比率的管理报偿，它会导致为充分就业所需的一定数量的企业家进取行为。与此同时，也有可能出现某种工资结构，它的吸引力足以维持对管理层来说是可以接受的雇员的生产率水平，防止要求过离工资的浪潮出现，以及避免广泛的罢工威胁。虽然人们假设，对于管员和雇员所需的返还（报偿）总量不会大于国民收入，这一假设也许现在看来是错误的。如果过分的权利要求被货币的扩张所满足，其后果就是通货膨胀；如果得不到满足，其后果就是放慢的商业行为和由此造成的失业。如果部分地满足，其后果既有通货膨胀又有失业，这正是今天世界的市场制度的特征。

历史地讲，市场取向的制度之所以可能出现繁荣，仅仅是因为运转中的社会机制——我们将在以后各章深入考察其中有些机制——限制了它们负担的总需求。如果这些限制受到破坏，我们也许不得不见到市场制度形成几十年的日益严重的经济混乱。联合王国也许就是市场取向的制度的未来模式：国际贸易中的下降的竞争力，跌落的生产率，以及生活水平的某种逐渐下降。

对市场的其他限制 公司处置问题的权限

帕累托最佳状态的要求之一是，像所有其他的市场参与者一样，实业家有能力作出正确的选择。这里的含义不是很清楚。但它至少意味着，企业家们能够发现和认识生产任何既定产出的最低生产成本的方法，能够发现和认识使边际成本同价格相等的产出水平。对于复杂的生产过程，我们可以断定他们不能满足这些要求。一个实际的问题是，公司执行人和其他经营者根据他们的处置问题的权限（Discretion，或译“斟酌决定的自由”——译注），是否可以近似于满足这两项要求——尽管看法依对“满足”的不同理解而不

同——以及市场的控制将迫使他们实现一种可以接受的近似。

由此可见，我们正在把公司的处置权列为应用市场制度的一种可能是主要的限制。

在工艺复杂的大公司时代，公司管理面前敞开的处置权范围也许变得与关于市场制度用途的传统观点格格不入。我们将在以后各章回到这点上来。

个人偏好的不适当

看看那些富裕的市场取向的制度，在那里，琐碎的生产常常优先于——譬如说——对千百万儿童的基本医疗保健供应，这个事实向一个制度提出了异议，在这个制度中不管如何胡思乱想，个人的偏好总是给制度定下了生产的目标。他们相信集体精心设计的生产目标当然会更好些，但事实上，多数市场制度主要是与个人的偏好联系在一块，它可能给予了生产以不充分的引导。然而在下一章我们会见到另一种可能，即：组织市场制度，反应个人的或集体的目标。

道德的异议

对于个人偏好在市场制度中的支配地位，有些人所表达的不止是实践方面的批评，而且有道德上的异议。还有其他一些道德上的异议，它们中的每一个都对在传统的经济辩护理论中毋庸置疑的交换的某些方面发起了挑战。几乎人人都说，在有些环境内，交换是不道德的。人们举某个人为例，他的行为几乎处处被法律视为禁止。道德的和审美的评判在如下见解中合为一体，它说，“我们用获取和开支的形式损耗自己的力量”。

而且，一个变换制度或市场制度也意味着私有财产的存在。假如私有财产是不道德的，像一些人认为的那样，那么，基于上述考虑，交换和市场也同样是不道德的。很多人还对交换提出一个道德的异议，认为它似乎是不公平的，因为即便交易双方各有所得，一方所获总比另一方多得多。他们也反对那种他们所认为的苛刻的交易。

某些含糊的推理 个性的错乱失调

对市场制度的另外一些批评意见不是很清晰的。有些人批评在个性和文化中造成的扭曲。例如，有人断言，在一个工业化环境中，生活损害了个性，而在一个农业环境里，生活没有影响个性。显然，批评者在此对准的是工业化，一个不限于市场制度的世界范围的现象。还有人说，市场制度把一些人推到控制另一些人的位置上，这种关系对双方均有害处。但是，它是一切有组织的社会生活的一个明显特征；在一切制度中，总有一些人控制着另一些人。还有说法是，市场制度使人们卷入相互竞争的冲突之中。但在权威制度中，也存在职业、权力和发展的竞争。也有人认为，交换关系使人们远离合作的事业，而转向个人关心的私事。事实上，交换关系在实现合作的国际分工中已达到这种地步，以致任何可供选择的机制都无法与之比肩。

尽管亚里士多德（Aristotle）认为交换是一种合适的人类行为（如果

它限于服务人的一般需要)，他有时亦把它视为一个腐败的行为（倘若它被作为不加束缚地搜刮财物的主要方式或工具）。2000多年以后，约翰·罗斯金（John Ruskin）写道：7 富裕起来的人是勤劳的、坚定的、自豪的、贪婪的、有条理的、明事理的、缺乏想象力的、感觉迟钝的和无知的。那些依然贫困的人是十分愚昧的、足够明智的、懒散空闲的、粗心大意的、谦卑恭顺的、富有思想的、迟钝呆笨的、有想象力的、感觉敏锐的、消息灵通的、无远见的、偶尔刻薄和情不自禁的、像笨拙的恶棍、公开的小偷，又像仁慈宽厚的上帝式的人。

DH 穿越思想的历史，流动着一条同交换对抗的强大潜流，它不时冲破表面现象——像孟德斯鸠（Montesquieu）和其他许多人，当然还有马克思指出的那样——体现在长期的稳固的道德和法律规范之中（例如反对高利贷的规定）。尽管这种对抗常常失于指明市场制度的特殊之处——比如我们尝试区分的那些特殊之处——但它像正在形成的对于官僚制的厌恶态度一样，必须得到承认。

对未来的忽略

还有人声称，市场制度忽略未来。估且同意。在一切制度中，人们都可能不具有长远眼光。但是，市场制度并不必然较其他可供选择的制度更不关心未来；人们可以买下一个特定的未来。假如，在一个市场制度中，一种自然资源的所有者坚信，这种资源在未来将会稀缺，他便会被推动着从现有市场上扣下一定数量的这种资源，以便掌握未来的较高价格的好处。如果他不是这个资源的所有者，他会被推动着去购买它并留待未来之用。这既使他富有，也保存了资源。

当代的激进经济学的批评最后，有一个激进经济学家的新学派声称，资本主义是犯罪、种族歧视、性别歧视以及军备扩张的根源。

若用“资本主义”来指示一种私有企业的市场制度，上述问题同这个制度之间的联系并不是十分明显。因为这些问题像历史一样古老；它们早就先于市场以及私有企业制度而存在。在当代世界，它们全都能在共产主义世界和发展中国家的世界中找到。我们缺少证据，说这些问题在这个制度中比在那些制度中更加严重。同样，也不能把市场机构建制的特点与这些问题联系起来。私有企业的市场制度可以说是同剥削的特征联系在一块，而剥削也许可以说是所有这些问题的根源。但不同于私有企业的市场制度的一切选择同样与剥削结合在一起。

也许有一天，下述情形会变得清楚，即：私有企业的市场制度顽固坚持种族歧视、性别歧视这样一些特征而其他的政治—经济制度逐渐抛弃了它们。中国表明，例如，在一个权威主义制度下，可以朝着性别平等的方向迈出极其迅速的步伐。然而，迄今为止的证据显示，文化或历史背景的差异而不是经济结构上的差别，在我们可以观察到的那些民族的特征中，织成了纷呈各异的画面。比如共产主义中国或许可以让人感到比苏联更少性别歧视，但又比瑞典严重。

对于这其中的一些问题——异化算得上是一个——我们将在后面的章节回过头来讨论。我们并非为了它们应对微妙间接的方式持怀疑态度，哪怕它们已超出了我们的理解；在它们那里，政治—经济的机构建制可能影响了

一个社会的属性及特点，例如犯罪率、性别模式或种族歧视等等。毫无疑问，在这些现象与私有企业及市场制度的机构建制之间，可以确定某些牢固的联系，但同样的联系也出现在其他的政治—经济制度之中。没有哪一个制度使这些现象完全消失；它们在不同程度上多少是永远存在的。

对于政府和政治含义

经济学家们在努力确定市场缺陷的清单时，却没有考虑市场制度对政府和政治的反作用。这是他们分析上的一个盲点。经济学家们正确地相信，从某些方面看，市场制度的使用将精简政府和政治，它通过私人交易者之间的交换，完成了在其他情况下会成为政府负担的社会组织的任务。他们也正确地相信，市场制度有助于对自由民主的支持；这是确实的，我们将在后面的一章中看看这种支持的特点。然而，他们没有看到这样一些方式，在这些方式中，由于主要的决策是在市场而非在政府中作出，政府的任务变得复杂起来，政府的权力受到削弱。尤其是，他们没有看到对民主的某些威胁，这些威胁来自于市场的权力。这些复杂性和威胁必须作为对市场制度的约束而加以考虑。后面许多章节将尽力对它们作出分析。

市场制度的范围

请允许我再说一遍，我们有关市场局限性的清单，旨在澄清市场制度的特征，而不是想完成一种像亚里士多德、罗斯金或马克思所作的判断那样的评判。我们想以简明形态说明的，并不是市场的弱点（它们对于简化来说过多也过于复杂），而是市场的不可能性；此刻，最后提一个问题是有帮助的：如果得到允许，一个组织通过交换和市场能够成功地做些什么？以及它可以被允许做些什么？我们都知道，它可以组织起成千上万的人生产各式各样普通而有销路的产品和劳务。

除此之外，它还可以做许多我们中的一些人错误地认为它不能做的事情。它可以建筑和管理一条道路，比如，就像那些靠私人收费维持的道路一样。它可以建立和运作教育和研究机构，通过收费的销售服务来保存它们。它可以提供司法方面的服务，通过像美国司法协会（它用一个价格提供法律方面的服务）这类组织进行。它可以提供军事的和警察的服务，如同 1970 年安哥拉的雇佣军和平克顿私家侦探公司以及其他受雇的私人警察力量所做的那样。它可以提供邮政服务，像美国越来越多的私人邮政服务所做的那样。

它还可以在把土地和住房卖给居民的过程中建立、维持和治理整个城市。的确，许多大公司就是这么做的，它们建立了像 Rossmoor 公司建造和经营的“悠闲天地”那样一些退休者的城镇。公民们——如果能够这样称呼他们的话——为通常由市政当局提供的几乎全部服务安排向公司支付费用；他们还公司的多数管理决定付费，这些决定一般都是公民们自己作出的，或者通过他们选出和任命的官员作出。

尽管如此，一个市场制度仍是一个用途有限的机构建制。

有些任务是任何市场都不可能尝试或完成的。在最简单和原始的形态上，市场能够做什么和不能够做什么的区别在于：对于有组织的社会生活，人们需要他人的帮助。在一种环境中，他们通过提供好处诱导出他们所需的

他人的帮助。在另一种环境中，他们需要的东西不会被人心甘情愿地提供出来，而必须依靠强制。一个市场制度可以在第一种环境中运作，但不能存在于第二种环境中。它的局限性在同一个权威制度比较时尤其明显。尽管在第一种环境中不要求存在权威，它却可以同时两种环境下使用。

第三部分 市场制度的多样化

7、可供选择的市場制度

几个世纪以来，市场与私有企业携手共进。其结果之一是，无论亚当·斯密或者卡尔·马克思都未能设法分清它们的关系。尽管他们取得了不朽的智识成就。在我们的时代，我们能够做到这一点。市场制度，我们现在知道，并不总是私有企业制度。南斯拉夫是一种类型的社会主义市场制度；尚未出现的其他类型也可以想象出来。我们还知道，任何一个存在于当今世界的私有企业制度都是好几种类型的市场制度的一个混合体。

斯密和马克思也没有见到另一种可能性：作为中央计划的一个工具的市场。我们现在知道，理论上讲——实践中亦正是这样出现——中央计划分为两种各具特色的方法：行政管理的计划或权威主义的计划，及市场的计划。有可能世界正处在实现计划性的一种巨大的新潜力的边缘上，虽然或许这种可能性并不比原子的自我毁灭的可能性更大。

私有企业

私有企业制度给予我们一个熟悉的论点，相对它而言，其他的可能性可以放入一个总的看法之中。在今天的世界上，每一个工业化的市场取向的制度都把市场制度的两种普遍形式结合在一起。一种是个人或家庭企业的市场制度。在美国，个人或家庭的所有者掌握着 400 多万小企业；日本是另一个例子，单是小型制造业中便有差不多 300 万小企业。另一种是官僚制的公司企业的市场制度。在工业化体系中，大部分市场生产掌握在它们手里。在美国，几乎 60% 的生产来自于公司；至少 80% 的就业是在 20 个人或 20 个人以上的企业中。位于拥有 100 多万文职雇员的国防部之后，美国最大的组织不是其他政府部门，而是美国电话电报公司和通用汽车公司，它们各拥有近 100 万雇员，比许多国家的工业劳动力还多。福特汽车公司的雇员虽然仅及上述公司数量的一半，它却比除国际部和邮电部之外的任何一个政府部门都大。从岁入上衡量，所有这些公司，还有埃克森（Exxon）石油公司和通用电气公司，比加利福尼亚州、纽约州和纽约市的政府还大，而这些州府市府都是各州和各市政府中的庞然大物。如果拿工业公司同州和市政府在产出上比较，20 家最大组织中的 16 个是大公司。单是通用汽车公司一家的销售额，就比大多数国家的国民生产总值还多。

在其他国家，公司要略小一些，但根据它们经济的规模，这些公司不论是绝对地讲还是相对地讲仍然是很大的。从大工业公司的数量上看，继美国之后，排名次序为联合王国，日本，法国和加拿大。而且，多国公司一直

在迅速扩展。最大的 100 家美国公司的 62 个人和家庭企业在多数生产领域已被公司企业取代，这造成了一场革命——“官僚制的革命”那一部分已提到这一点。从未有多少鼓动，甚至从未有多少反抗，一场没有旗帜的革命出现了，它改变了我们的生活——在那些年代，人们并未留意所发生的事情，相反美国人和欧洲人却在争论如社会主义、民粹主义、摆脱银本位、教权主义、宪章运动和殖民主义。人们设计的一切同他们实际建造的世界之间的差异，现在像一座纪念碑耸立在那里。

在世界的工业化的私有企业制度中，大部分生产掌握在拿薪水的官员——严格地讲是公司的官僚们——的手上，他们自己拥有的不过是公司股份的一小部分。必须设计出权威机制，指导他们的行动，使他们看上去既是所有者又是经理人员。实现了这一点之后——作为有组织的收入变化，通过奖金和收入的调整，改变经理的收入——经理仍然像一般个人的交换那样受到有力的激励。但在公司企业里，他的收入不必与企业的收入如此紧密地连在一起。相反，他也许在权威的指导下行动，把企业的盈亏仿佛看作是自己的盈亏，按照规则参加游戏。在上述两种场合，他通常会把公司的目标视为自己的目标。尽管一个私有企业不能无视利润，因为没有它们，企业便无法在经营中立足，但是，在达到一定的盈利水平之后，企业官员可以选择增长、更大的销售额、发明创造、多种经营，或者一种宁静的稳定，而不是较多的利润。

对他们敞开的选择自由，使他们看上去再次像公共官员。

市场社会主义

作为一个相对私有企业的抉择，至少从原则上讲，市场社会主义是容易建立的。只须把所有现有公司的最高管理层撤掉，换上政府官员即可。或者让原来的经理回到他们的位置上，但使他们成为政府官员。指示他们像从前一样尽职尽责：生产和销售顾客想要购买的东西，为投入所需的一切支付费用，避免损失和弥补成本。一个适宜的新规划也许是：赚钱可以，但不要搞垄断。既然公司经理是拿薪水的官僚，他们应当发现不难在新规则下工作，当然，也是不尽完善地，如在任何制度中一样。

世界上所有市场取向的制度都在某些部门实行市场社会主义：最常见的铁路和航空运输、发电站、有时还包括矿业。

它们这样做有各种各样的原因：一极是社会主义的原理，另一极是对濒临灭亡的私有企业的解救。在这些制度中，我们在后面将会看到，市场社会主义完全不是什么革命；对它的鼓吹者来说，它常常成为一种令人失望的东西。的确，社会主义的这些点缀造成的差别是如此之小，以致于顾客和雇员有时并不知道，他们购物的或为之工作的公司究竟是私有的还是归政府所有。甚至在那些社会主义化的企业已成为政府发展政策的一个比较有效的工具的地方，例如 60 年代后期以来的西欧，这些企业也只是构成了很多方式中的一个新方式，而不是被作为一种重大的制度转变。

早在 19 世纪 90 年代初，巴罗恩（Barone）和帕累托已把市场社会主义想象为对于整个制度的至少是一种假设的可能安排；这两位非社会主义者的兴趣仅仅在于对市场制度概念作理论上的说明。从本世纪 20 年代起，经济学家们对这个可能性展开了论战，他们中的不少人最终相信，出于对行政

管理实践和政治上的可行性的考虑，没有哪个国家会愿意首先推行一种看起来越来越让人觉得只是假设的模式。后来，出乎许多人的意料之外——他们认为这个概念主要是吸引自由、个人主义和民主传统中的社会主义者——市场社会主义却在共产主义的南斯拉夫建立起来，从那里似乎又开始移向匈牙利。我们将在后面的一章中看看它的原因和内容。

市场社会主义当然不是一个普遍的共产主义模式。可以肯定，所有共产主义制度都在大量使用市场和社会主义来分配消费品和劳务以及配置劳动力。消费者上街购买食品、衣物和其他消费品；工人们用他们的劳动换回工资。但是共产主义制度没有大量使用市场来决定生产什么和把资源配置到各种选定的生产线上。在除南斯拉夫和匈牙利以外的所有共产主义制度中，商业企业的经理们所生产的并不是他们能够卖出去的东西，像市场社会主义中那样，而是更高的权威指挥他们生产的东西。而且，资源和其他投入是行政当局指派给他们的；他们不是根据企业的处置权限、在任何对他们肯定有吸引力的价格上买下它们。尽管这些制度中也使用价格，生产却是由权威而不是交换直接控制的。

直到有关市场社会主义的大论战开始以前，经济学家们似乎已经相信，如果生产中的私有财产被剥夺掉，整个制度围绕政府所有的企业建立起来，那么土地、资本和其他资源的私人交易的缺少，将使市场制度成为不可能。然而，现在已经看得很清楚，一个政府可以为它们创造市场，哪怕它是唯一的所有者。对于石油、木材和其他自然资源，政府权威需要逐年逐月地确定它们如何使用。在作出决定之后，政府可以把它们卖给任何愿意买下它们的企业，而且允许它们的价格按照澄清市场供求关系的需要上下浮动。

可以用同样的办法分配土地和资本：不是靠行政的处理，而是按照市场的已经清楚的比例和利率，卖给任何希望购买它们的企业，从而使它们各尽所长。

由于不论在私有企业还是在市场社会主义里，生产都受到市场需求的控制，人们情不自禁想赶快得出结论：两者都是所谓的“消费者主权”的制度。这个概念需要当作经济学的一种技术概念而不是精确的描述概念加以使用，因为它有可能对下述含义产生异议，即：消费者在这个制度中实际上是充当主权者（soverein）——像我们下几章将会见到的那样。不过，在不给“主权”（sovereignty）一词增添过多含义的前提下，我们确实可以说，在现有的市场制度以及迄今为止讨论过的所有市场制度中，生产主要是由成千上万消费者的市场需求所控制的。它们显然是消费者主权的制度。但是，不论是私有企业的市场制度，还是社会主义的市场制度，都不必与消费者主权联系在一起。

计划者主权的市场制度

如果不是同消费者主权联系在一起，市场就可以变成中央计划的一个工具——这是市场的一个革命性转变，它的可能性在世界任何一个地方依然未被深刻认识。我们后面会见到，苏联的计划者们很大程度上模糊了它；中国的计划者们几乎没有给予它什么思想内容。

某些商业企业出售给政府以及——或者说相反——出售给个人消费者。政府购买导弹以及士兵的服役，公路，公园和其他娱乐消遣设施，医疗

保健，还有许多其他的消费品，包括公共产品——这种产品由于这样或那样的原因不会或不能根据消费者需求直接地或者排他式地生产出来。因此很清楚，政府的购买就像消费者的购买那样肯定可以指导生产。一个计划者主权的市场制度，就是一个计划者们也像这样行事的制度。政府通过对最终产品的购买而不是靠命令指导生产。这样一个制度对于整个经济的中央计划来说，仍然是一个尚未实现的可能性。

在计划者主权的最充分的形态上，所有生产，包括消费品在内，都受到政府购买的指导，后者已取代消费者成为“主权者”。所有企业都把产品卖给政府官员，他们确定消费者应当拥有什么；或者企业把中间产品卖给其他企业，其他企业再把产品卖给政府官员而不是个人消费者。政府官员通过购买或不购买、或者数量不等地购买最终产品的方式，指导资源的配置和生产的进程；它不会采用对于目标和配额上的权威主义指令方式。

政府计划将限制在最终产品的理想的品种范围内。通过交换，所有其他生产将服从于那些最终产出。例如，政府通过增加对鞋类的购买，将会对鞋类生产发出信号；但是鞋子如何生产出来，要有哪些中间产品，使用什么样的机器或建筑物，雇用什么样的雇员——这一切都将通过市场留给企业决定和安排。

任何人，当他对计划者主权制度的观念缺乏了解时，会对下述问题表示困惑：在这样一个制度中，如何使消费品的生产能够满足那些不再以他们的购买指导制度运行的消费者的需要呢？政府可以用行政手段分配消费品，像战时配给制那样；或者，政府可以把消费品卖给公民们。

如果是后一种情形，为什么不简单地让鞋类生产者直接向消费者出售、完全不加任何政府干预呢？这是因为，官员们需要的产出有别于消费者购买的东西，假使听其他他们处置话。所以，计划者购买的鞋和其他消费品的数量在他们看来，应当是对这个制度有意义的。比方说，相对于消费者自己选购的数量品种而言，他们也许购买较少的汽车和较多的高质量的营养食品。这样一种制度同时操作着两个彼此分离的市场制度——一个是对生产的控制，另一个是对消费品的分配，它们既不多于、也不少于计划者要求的数量。价格在这两个制度中是完全分开的。

所有市场取向的制度也都部分地是计划者主权的制度，因为政府也是许多最终产出的一个买者。比方说，政府购买道路、医疗服务和教育，然后免费或以补贴价格分配它们。实现一定程度的计划者主权的另一个共同的办法，是通过给企业补贴来改变企业得到的有效价格，或者通过税收改变消费者必须付出的有效价格。

在计划者主权的市场制度中，政府官员或从政府下属企业里、或从私有企业进行购买。考虑到对于生产的两种最终控制的形式（消费者偏好或政府偏好）以及两种所有制形式（私人所有制或政府所有制），我们现在能够看出，迄今为止，我们已揭示了四种类型的市场制度，如同表格 7.1 显示的那样。不要忘记，这四种类型在纸面上比在实践中更简单易行。

表格 7.1 四种类型的市场制度

消费者主权的制度（市场中的生产反映消费者的偏好）

计划者主权的制度（市场中的生产反映计划者的偏好）

私有企业

1. 传统的私有企业制度，如西欧和北美那种。
2. 出现在私有企业制度的部门中，政府为控制需求而购买、征税或补贴。

公有企业

3. 南斯拉夫，一定程度上还有匈牙利。
4. 为苏联和东欧的一些改革家所主张。
5. 一个数理统计的市场制度

可能还有其他类型的市场制度。不论是理论上或是在实践中，从第一次世界大战以来，东欧的共产主义制度中就提出了一个问题：数理统计和电子计算机是否能够极大地改善计划。这一争论发掘出好几种可能性。为了很快对它们作出分类，我们从下述提问开始：数学和电子计算机能够通过计算有效价格（而不是把有效价格留给实际的购买和销售在不完善的市场决定），改进现有的市场制度吗？在这样一种提议中，丝毫不存在本质上的不协调之处，丝毫不存在不合逻辑之处。必要的数理统计技术正在逐渐发展——它建立在苏联的列昂里德·康特洛维奇（Leonid V. Kantorovich）和美国的乔治·丹兹格（George B. Dantzig）及特加林·库普曼斯（Tjalling C. Koopmans）所发展的线形规则的基础上。（1975年，康特洛维奇和库普曼斯为此赢得了诺贝尔奖。）然而，多数经济学家却说，对于消费者主权的制度来说，这一任务事实上是不可能的和用途不大的。之所以不可能，是因为有效价格必须反映千百万消费者的偏好，这种偏好的数量比所能观察和估计的更多。不可能性的另一个原因在于，发现消费者偏好的唯一方式，是让他们在真实的市场中自由地尝试和揭示他的偏好的购买。之所以用处不大，是由于实际的买和卖所承担的任务，比较用统计方式承担同一任务来，要便宜得多。

依靠计算的计划者主权的市场制度？

对于一个计划者主权的市场制度，计算价格的任务将更简单。仅仅需要观察和考虑计划者的偏好。但是人们也都普遍认为，甚至连这些比较简单的计算在实际生活中也无法实现；有些经济学家认为它们永远也实现不了。

价格可以由中央指定：有一种估计是，苏联政府指定 800 万个价格。然而，问题在于指定有效价格的可行性。为了计算这类价格，需要一个巨大数量的技术信息，它涉及到所有种类的投入的变量如何影响所有种类的产出的变量。要想获得它，就假设需要有一个无限度的社会劳动力。它还需要不断作出修改。技术的革新使今年的数据对明年就不适用。况且，计划者偏好的改变也导致技术关系的改变。例如，如果几年内对钢的需求猛烈上升，导致被迫使用较低品位的矿石，那么，矿石同钢产量之间的关系就会发生变化。

如果数据事实上是可信的，那么对目前要求的价格计算来讲，还没有哪个国家拥有足够的计算机和操作人员。关于下面将要讨论的已经简化过的

计算，它的复杂程度尚未接近我们讨论的问题。有个苏联人估计，苏联需要 1.4 万台计算机，而不是目前的几百台，按照目前已经很快的培训速度，也需要 100 年时间培养所需的技术人员。这种估计不一定准确，可它显示出计算问题潜在的严重性。

计算的困难还不是全部。虽然原则上可以达到所需的数学技术，但制定必要的方程式或经济模型却是繁重的任务，容易发生差错，且在实践中超出了任何受过专门训练的专业的能力。撇开能力不论，人力的要求同样令人生畏，尽管尚不能对此作出估计。但是把所有的任务——收集数据、建立数学模型（以及填写数据）和计算——加在一起，为计算价格所需要的劳动力总数中也许剩下不了几个有用的人。

为一个非计算的产出作投入配置的计算吗？

数理统计对于权威制度比对于市场制度或许更加有用。

我们可以稍稍离开主题，看看这个可能性。一种可能是，为避免计算有效价格的困难，计划者也许在没有任何价格或市场帮助的条件下选择他们需要的产出目标，然后通过计算，只求求得投入方面的一个有效的计划配置，以实现理想的产出。

没有市场或者价格；完全凭借计算。可是，为了计算有效投入，需要有关改变技术关系的同样数据，像一个有计算的市场制度所需的那样。还需要数据规划的同量技术。

第一种抉择的所有的基本困难都保留下来了。

而且，如果计划者要实现资源的有效利用，他们将不会满足于知道投入的最佳配置——通过它，可以生产一个预定的产出。他们想要知道，运用同样的资源，还有哪些产出的可能性。然后，作为一个实际的问题，他们需要信息，以知道他们不得不放弃现有产出中的什么内容才能取得某种新的产出。他们的问题同样是一个老的经济问题：为了所得而必须放弃什么？简而言之，计划者需要了解每种产出的成本。但如果是这样，他们最终还是有所求于价格。

通过计算的协调计划？

数学和电子计算手段在经济计划中的实际运用——例如在苏联——既没有支持一个有计算的市场制度，又没有试验出非市场的最佳计划。相反，这些技术被建议用来尝试取得某种“平衡的”计划，在这种计划下，所有现有的资源按照错误的配置加以利用，每一种资源都是超量配置。这样一种计划浪费了资源，但在基本的意义上它“起了作用”，也即是说，本质上是协调的。

被建议的程序是投入—产出分析，通过它投入—产出比率可以计算任何一个产品，指示出它的必要投入。从而，对任何瞄准好的产出，都可以赋予投入的需求；它可以决定投入应当是不足还是超量。这两个场合的无论哪一个，都要承受一系列目标调整的计算——只要有必要，就反复强调这一点——直到每个投入需求被安排得等于特定期它的现有供应。

既然在这个过程中计划者试图发现的仅仅是某种协调的关系，他们不

必知道所有可能的投入—产出关系；在这些关系里，有些关系较另一些关系更有效率。不过，即便是这方面的数量极小的数据也要花很大代价才能收集。例如，一辆汽车直接需要的钢材投入并不难确定；但是钢的生产本身又需要电力的一个投入，它转而需要汽车运输方面的某种投入（为电力公司的用途），从而又有进一步的钢材投入。这些间接的和循环的影响——第二位的，第三位的，等等——变得极难计算。

投入—产出表的计算在任何一个制度下都没有超过 250 个项目，这个数字同苏联的 80 些国家的，多年来一直努力制订这类年度的表格；它们尚未实验一个长期的当代样式。

数理统计技术可以改进筛选式决策的协调性和效率。但是，迄今为止，无论是苏联还是中国，都没有把投入—产出分析或任何其他更加雄心勃勃的数理规划方案投入比较大的计划过程的实际应用。

计算与行动

在妨碍中央计划者收集必要的计算内容的各种困难中，有一种迄今为止我们仅仅给予短暂一起的困难是，消费者和计划者的偏好并不是可以观测和衡量的经验现象，如降雨量和酒精中毒的次数。它们“不是可以收集的事实，而是已经作出的选择”。甚至连选择者本人也不知道他的偏好，直到他面对某个实际的选择；他对自己偏好的理解是令人怀疑的，除非他处在现实的选择形势中，在那里，他的选择不是假设的而是真实的。

所以，源于选择之外的行动在市场制度中或许是必不可少的，偏好的计算在这里无法取而代之。

计算与行动的区别是一个基本现象的一个特殊情况；对此基本现象，将在以后各章更充分地揭示：以各种方式，所有社会都把建立理想的社会组织的两种办法合为一体，这两种办法是：解决问题的分析和解决问题的社会相互作用。人们既用他们的思考方式、又用他们的行为方式发现解决方案。

私有企业和私有财产的可供选择的形式

让我们回到更传统的市场制度上。人们熟悉的所有权和私有企业公司，并不是私有制在市场制度中可以采用的唯一形式。其他形式包括生产合作社、消费合作社，以及如医院、学校和基金会一类的非盈利组织。各种类型的非盈利的市场的商业企业，包括各种合作社，在美国所占国民生产总值不到 1%。其他一些市场制度为它们留下了较大的活动范围。

消费和生产合作社仅占法国有收入的就业人口的 1%，但在芬兰是 10%，在以色列占到 30%。

一个极其令人吃惊的事实——世界或许可以把它储备留用——是雇员对私有企业的管理。世界范围内正酝酿着对商业企业中传统的权威关系的不满。工业中新的劳动者集团向工会代表工人发言的传统权利发出了挑战。南斯拉夫在整个工业中采纳了建立自治的重大步骤。这一运动正向西欧扩展。

如果资本和企业本身的所有制被掌握在企业的雇员手里，那么，不再会有生产“工具”掌握在一个集团手中而劳动力掌握在另一个集团手中的情形。企业收入的分配将会改变。因此企业中的权威关系也有可能变化。

另一种可能是，工人们拥有一个企业，但他们并不拥有供给这个企业的资金。并不是资金所有者的工人们被承认为企业的管理者。他们建立和维持公司。他们决定生产什么、在哪生产、如何生产、使用什么技术、以及多大的劳动定额。他们“雇用”的不是雇员而是资本。他们为投资者资金的使用付费，他们作为劳动者从企业获得的，不是作为工资而是作为利润的收入。

这样一类组织并不多，但它们不是非法的，或像人们所知道的在现实中没有可能性，或无论如何都同市场制度的保存不相协调。它们所以未能存在，是因为，如同马克思比古典经济学家们更清楚地看到的那样，历史已经决定了财富的分配是这样一种状况，即：当资本的潜在供应者和劳动的潜在供应者期待与对方在企业中结合时，资本的供应者拥有所需的交换或讨价还价的权力，并且坚持把权威握在自己而不是劳动者手上。不是依靠逻辑而是通过历史，资本的所有者成为企业的所有者。

人们熟悉的私有企业制度的许多特征，不应归咎于私有企业和私有财产，而要归咎于私有企业和私有财产的这种特殊的历史形态，在这里资本的所有者而不是劳动者拥有了企业。在这种形态中充满了财富和权威分配的后果，充满了工作权利、异化、社会冲突的模式后果。

归咎于私有企业的市场制度的其他许多特征——其中有，无保障、收入不平等、阶级矛盾、教育的劣势、政治晋升道路上的不平等和政治影响力的不平等——如果不是从私有企业本身、而是从财富分配的历史不平等那里寻找根源，将会是更加准确的判断；这一点会越来越清楚地表现出来。世界上的市场取向的制度都是这种不平等的继承者。

它们中没有一个在私有财产的市场制度的经历中消除了财富的市场化的不平等的后果。

然而，这种市场制度是可以想象的。它们会很不同于任何现有的市场制度。

非市场和市场制度

如果把上述全部市场制度与特定的非市场的形式（现实的和假设的）放在一块概述一下，会使这些制度更具特色。

1. 没有价格的权威。在这一极上，是不用货币、价格和市场的中央权威。纯粹的权威主义组织。世界上还没有一个经济是这样组织的，尽管列宁在 1918 至 1921 年之间尝试过这样一种制度。

2. 没有货币或真实市场的权威主义统计价格和生产计划。接近极端形态的，是政府对“市场”的计算而不是组织实际的市场。

它统计人为价格或影子价格以及其他大的数量级，试图作出最佳的实物投入配置和产出配置。现实生活中不存在这种制度。

3. 使用补贴价格的中央权威计划。接下来便是，权威对最终产品和中间产品的产出目标作出具体规定，同时采用对投入的权威主义配置，不过，这一切都得到货币支付和价格的推动。我们将会看到，这是苏联、东欧、古巴和中国的共产主义的办法。价格从未像它们在市场制度中扮演的角色那样起到信号和分配作用；经济的指导通过中央权威作出。但是消费品及劳务是在市场销售，而且劳动力是通过市场雇用。

4. 计划者主权的市场制度。中央政府权威限制在购买最终产品的范围

内，它主要是靠对全部中间生产的市场协调。迄今为止这种制度仅仅是零散地存在于现实世界的所有市场制度内。

5. 消费者主权的市场制度。无须任何中央政府权威指导生产；生产反映市场上消费者的需求。它是世界上目前的市场取向的制度的主要内容。

6. 公社。既不用中央政府权威、也不需要市场制度来组织生产。相反，分散化的高度自给的小生产单位寻求彼此间的松散合作。作为一种抱负，它已局部地小规模地实现于以色列的“基部什”之中。

每种市场制度（上述第四、五种）又分为这样一些制度：

A. 政府所有制和经营管理

B. 私人所有制和经营管理，其中又分为：

(1) 人们熟悉的形式：所有者的管理和公司的管理

(2) 工人控制

(3) 合作社和非盈利企业

如果它看来是对各种抉择的一种方便的分类，那么请记住，它仅仅

一个蓝图。不仅现实世界的制度是混合型的（像下一章将要比较清楚地说明的），而且各种制度之间也存在着这个蓝图没有完全把握的差别：文化的差异，比如说，会使一个私有企业制度繁荣兴旺而使另一个私有企业制度萧条衰退；技术创新的某个步速会在一个制度中逐渐改善生活质量，但它在另一个制度下却起着阻碍作用，以致使社会陷于贫困；或者，像下面各章大量讨论的，在某些社会中存在着保持对称和秩序的热情，而在另一些社会里却处处是随意的

8、市场取向的私有企业制度

回顾一下，情况看来是这样的：西欧在 18 世纪末、19 世纪初成为市场取向的社会，北美在 19 世纪，澳大利亚和南非在 19 世纪末，日本在 20 世纪。在亚洲、拉美和非洲，其他市场取向的社会仍处在发展过程中。撇开南斯拉夫不论，它们全都标有私有企业的印记，然而它们也全都掺杂了上一章的可供选择的制度的那些内容。

在它们的为人熟悉的特征之外，还有少量给予不太充分理解的特点。根据前几章的概念和分类，现在我们可以用相对不多的词汇勾勒一下这种制度。

1. 它们事实上不是占支配地位的市场制度（而且现实世界没有一个制度是这样）。这类制度一贯如此，新政府的作为并未导致多少新的结果。在这些制度中，生活和工作在家庭、商业企业和政府机构中不断进行。在每一单位内部，协调是必需的，但不是通过市场制度。父母的权威和各种非正式的相互调整，组织着家庭。

在主要依靠生计农业的国家中，生产大多是在家庭中组织的。

但是，即便在工业体系中，家庭生产仍然是经济活动的很大部分，虽然它没有在国民生产和收入的统计中加以考虑。在美国，比如，非市场的家庭生产如果被统计进来，按照粗略的估计，它约占国民生产总值的 1/4。

在企业 and 政府机构中，不计其数的组织任务通过官僚制权威而实现，

如所有现代制度中一样，虽然公司也使用了内部的市场。仅仅在对外的协调上，各集团之间的协作——家庭与商业企业、企业与企业、政府机构与企业、工会与企业——才使得市场充当了支配的角色。

然而，即便在那里，它也是与政府分担重任，这个政府既要权威主义地协调经济和社会的一些方面，又要在市场中充当着远比其他参与者更为重要的角色。在这些制度中，政府通常是最大的开支者、借款人、出租人、雇主、财产所有者、承租人和担保人。就它在经济中的作用而言，已大到前所未有的地步。在美国，按国民生产总值的百分比计算，政府开支从 30 年代大萧条以前的 10% 达到 70 年代的 30%，提高了 3 倍。因此，悖论式地说，勾划这些市场取向的制度的最好办法之一，是描绘政府权威在它们那里起的巨大作用。政府权威在这种政治—经济制度中的作用，已被美国的图景所说明。财产税驱使居民和店铺迁出衰败中的集中都市区域。对住房家庭所有制的补贴，已蔓延到大其次都市区域的住房发展上。无论是先前的联邦道路规划（它第一次使得汽车可以畅行无阻），还是比较新的州际公路体系（它使汽车开得更快），都增加了在许多地区足以消除城乡差别的流动性。道路和立体交叉建筑改变了山谷的轮廓。由于地方政府竞相鼓励纳税商业的发展，工业企业遍布农村。所有这一切——常常被指责为市场的无序——在很大程度上要归功于市场制度中积极活跃和强大有力的政府。这些制度的某些成本高昂的成就，在很大程度上也要归功于其政府的努力，其中包括，差不多根除了瘟疫、伤寒和疟疾；文化和公共教育事业的进展；老年人收入保障的适当水平；人类登上月球等。

按照国民生产总值的一个估算的百分比，各国政府的总开支所占比重是：

- 瑞典 53%
- 联合王国 45
- 奥地利 44
- 日本 42
- 法国 40
- 意大利 40
- 西德 39
- 加拿大 37
- 美国 28
- 巴西 19
- 印度 18

单是作为收入的再分配者，政府便是以一个主要的经济协调人的身分行事——比如在为免费的公共教育和福利支付筹资方面。福利开支、养老金和补贴加在一起（不包括教育经费），所占国民生产总值的百分比大致如下：

- 法国 20%
- 奥地利 16
- 意大利 16
- 瑞典 15
- 西德 15
- 智利 12
- 加拿大 11

联合王国 11
美国 6
日本 5
印度 2
尼日利亚 2
南朝鲜 2
委内瑞拉 2

政府的许多经济行为常常被说成是“政府对实业界的管理”。它确实是一种巨大的活动。但这一说法并不确切。它实际上是指政府对实业的推动，这个推动采取了众多的方式。无论如何，政府的推动作用对这些制度的其他主要特征是关键性的，为此，我们专门开辟了一章。在那一章里我们将把这一命题作为一个设想提出。

2. 这些制度中的每一个都把对生产的非市场的政府权减控制（独立于商业企业之外）与对企业的三种控制类型结合起来；这三种控制类型是：“直接的”权威控制，对它们的市场的“间接的”操纵，以及（作为一种特殊的“间接”控制形式的）计划者主权。

非市场的权威控制（它的运作独立于商业企业之外），表现为政府雇员实际的政府对生产的行政管理。思维的习惯模糊了我们的视野，使我们以为所有政府机构都是生产性组织。

审判生产裁决。农业发展机构生产技术设计。国会议员既生产规则，又生产调查劳务。陆军和海军生产各式各样的劳务：征服，破坏，恐怖，国防，有时还有和平。它们都是生产性劳务，这已为公民们为它们纳税的意愿所证明。然而。对于所有生产性劳务，不存在任何市场：生产不得不以行政方式加以组织——这与苏联类型的制度中组织各种生产的情形十分相类似。

除了军事部门，这一部门的规模常常靠统计机构的雇员来大体估算；除了公有企业的雇员，所有有收入的雇员占的百分比是：

美国 14%
法国 8
西德 7.5
日本 6
联合王国 6
印度 4

至于政府对企业的控制，间接的控制采取了权威主义的禁止、许可或命令的形式：比如，实行进口限制或发放许可证，要求企业雇用一定比例的残疾工人，规定发布新的保障办法的程序，禁止妨碍工会活动，规定财政统计和报表的形式，或者禁止（企业间的）吞并等等。这个清单是没有尽头的。

为了对付大公司（它们的决定对整个经济日益重要起来），政府官员逐渐学会扩大授给自己的权威，把它延伸到其他领域，从而取得对大公司的控制。所以，历任美国总统总是把他们的权威扩大到调查、公诸于众、征税、订立合同等方面，以威胁公司的执行人；其结果是，一些大公司现在在宣布提价以前，总是先把决定呈报白宫。

间接控制的实施，要么通过最低或最高价格（例如，最低工资法律），要么通过政府的购买和销售（例如，收购农产品来维持农业价格），要么通

过能影响企业活动的利润的其他任何形式。

在间接控制的多种形式中，有一种来自于计划者主权的实践，即通过政府对最终产品的收购实行的控制。比如，政府签订了购买武器和道路的合同。这是一个老的实践，让人熟悉得甚至无须安上计划者主权的名称。然而，直到约 1950 年时，工资薪水还是美国预算上的最大开支项目。只是从那以后，合同的支付款额才变得较大。这个变化标志着，政府从对权威或行政指导（对它自己的雇员们）的依赖，变成对通过购买企业的最终产品而建立的市场指导的依赖。

政府从商业企业的购买，包括新的资本投资，占国内生产总值的百分比大体如下。

这些数字里含有社会（公有）企业的投入购买。

美国 7.3%

西德 7.2

瑞典 6.7

联合王国 6.7

加拿大 6.2

印度 3.0

澳大利亚 1.7

不过，计划者主权表面上有时也装扮成对于企业的直接的行政权威。在美国，国防生产中的计划者主权同直接的行政控制混为一体，它采用了西莫尔·默尔曼（Seymour Meiman）所说的“五角大楼的资本主义”（Pentagon Capitalism）的形式。国防合同管理服务署的 2 万名文职和军事人员对合同企业实施着面面俱到的权威。他们的权威深入到譬如说监督企业的保险问题、包装和密封、安全要求、生产流程和汇报、内部承包协议的达成、存货清单、试验，以及工程的研究。它是美国制度中一个大的部门领域出现的政治—经济组织的一种重要的新形式，而这个部门领域在产值上比许多国家的国民生产总值还要大，大于印度，几乎与加拿大一样。

3. 从第二次世界大战以来，这些制度的政府通过以“国民经济计划”命名的政策，始终在沿着市场经济的轨道前进。

它们的做法与共产主义制度的计划实践大相径庭，在后者那里，“计划”意味着对生产的权威主义的非市场的控制。计划成为政府推动实业界的主要手段之一——它是第二次世界大战以来一种享有声誉的新的手段。像我们后面将会见到的，计划者并不真正期待其他的目标，如约束商业企业、计划生产、或改变一个经济、一个乡村或一个文化的根本特点。

4. 所有这些制度都实行了一定程度的市场社会主义。尽管如此，这些制度的公共企业与私有企业之间并无大的区别；它们的运作是依靠几乎是相同的官僚制的公司结构进行；在私有企业中也发现这种构造，它处在拿薪水的高层管理人员的权威之下，受着避免亏损和赚取利润的指示；这种管理方式与私有化的管理之间不存在明显的差别。

一旦出现了社会主义社会模式的中央机构和共产主义思想中同样集中的成分，公共所有制便失去了第二次世界大战以来的这些年中民主社会主义者的热情。其他的政策和机构建制看上去似乎比较有希望，尤其是与社会福利纲领相结合的再分配的所得税，和凯恩斯主义的保持高水平就业的技术。

社会主义者们也看到，政府通过购买而不是没收所造成的商业企业有

条不紊的获取（利润），没有大幅度地改变财富的分配。（购买通常在民主制度中被认为是必要的。）而且，对于生活在非民主制度下的民主社会主义者来说，他们发现，把企业托付给政府几乎没有什么好处。甚至在民主制度中，把它交给公共的官僚制而不是私有化的官僚制，是一个越来越让人怀疑的收获，尤其是因为在两种场合对企业的主要控制均为市场的控制。

作为其结果，在第二次世界大战结束后一阵社会主义的旋风之后，企业的社会主义化再次落入非社会主义者的手中。我说“再次”，是因为在公有企业中，不论是很早以前的商业冒险或最近的商业冒险，在社会主义中都不是原理上的商业冒险或意识形态上的商业冒险。重商主义者早已建立起国家对烟草、盐业、火柴和酒类的垄断，比如，作为国家便利的岁入来源。19世纪时，公用事业的社会主义化，如铁路、电话和电报以及电力的社会主义化，是针对控制“自然垄断”的困难的实用主义反应，而这些“自然垄断”是由新的技术引发和产生。后来，在第二次世界大战结束时，虽然在联合王国出现了一股社会主义化的浪潮，法国的某些国有化过程——例如雷诺（Renault）公司的国有化——是作为对纳粹勾结者的惩罚而实施的；意大利政府获得了作为法西斯主义的一份遗产的大批公有企业。60年代和70年代在西欧新出现的国有化，是为加速经济增长提出的；因此，对于计划者、官僚和商人说来，它们比社会主义者的建议更有吸引力。

是否公有企业可以成为经济增长的一个实用工具，仍有待于观察。作为市场取向的制度的实践，这样一种计划主要依靠间接的市场控制，可以用来支持私有和公有企业。

由于这些公有企业是在消费者主权而不是计划者主权或直接的权威控制的政权下运作，它们不会专门被设计来接受国家的指导。过去，人们常常怀疑，是否中央政府对这些企业能够取得比对私有企业更重要和更有影响的控制。在法国，例如，“对私有化的钢铁行业”的引导，“就对政府政策的依赖程度而言，如同对国有化的储蓄银行的引导或对国有的雷诺公司的引导一样”。“在意大利，整个国有化的石化行业独立于国家权限之外的程度，丝毫不亚于整个私有化的化学工业。”人们认为，联合王国和法国的中央银行的国有化，在公众和社会对它们的控制上没有产生任何效果。

市场社会主义没有向商业企业的传统的权威结构发出挑战；劳动场所的组织和企业管理中的改革运动，在私有企业中像在公有企业中一样生机勃勃。这些制度中的公有企业也没有换上一种对于利润和公共利益的新的经营态度。在法国，公有企业的执行人是雇主协会的会员；“一个共同的管理精神”湮没了人们原先可能期待的两种企业之间的差别。

在许多国家，私人公司的执行人被委任为公有企业的经理。

公有企业在政策上也类似私有企业。如在法国，公有的雷诺汽车公司就同它的私人竞争对手合谋操纵价格。在意大利，公有企业也做着同样的事。在联合王国，公有的钢铁公司的总裁指出，当他宣布了他对下属工厂相互竞争的反对意见之后，情况几乎没有任何改变“它将会使利润流向消费者”。

为了晋升管理层的兄弟博爱之中，公有企业的经理们显然必须使自己与数量较多的私有企业的同事们打成一片。

出于我们随后将揭示的理由，一个居支配地位的公有企业制度（在那里公有企业经理实行统治）也许变得完全不同。

在美国，政府所属和管理的市场化企业起着很小的作用，约占国民收

入和就业人口的 2%弱。

电力部门部分地实行社会化。许多市政当局——差不多所有大都市政府——操纵着它们自己的供水企业。某些铁路运输和多数城市交通已经社会化。大部分保险行业通过强制性老年保险和失业保险也已社会化。不论联邦政府或是地方当局都拥有和出租房屋；许多州拥有酒类批发和零售的社会化网点；灌溉用水主要由联邦政府出售；州政府掌握了道路的通行费用；各种各样的管理单位拥有和运作它们的仓库、船坞、运输设备、升降机以及其他运输的终端设备，在市场上出售它们的劳务。军事补给库——归陆军消费合作社（PX）所有——是一种社会化的零售基地，它们销售量的总和比 Woolworth、J. C. Pen - ney、或 MontgomeryWard 等大公司的销售量还大。有一种估计是，美国公有企业的总数为 1.8 万家。

在其他的市场取向的制度中，公有化的市场企业通常起了更大的作用，它们在总就业人口上占有如下百分比：

奥地利 13%
爱尔兰 13
法国 12
联合王国 12
意大利 11.5
瑞典 10.5
芬兰 10
西德 9
比利时 8
荷兰 8
挪威 6
卢森堡 5.5
加拿大 5
丹麦 5
新西兰 5
澳大利亚 4
美国 3

5. 在所有这些制度中，工会以其特有的方式仍是一个主要的没有被一体化的因素。

工会在所有制度中显示出了各种力量。据估计，劳动者加入工会的比重如下：

瑞典多于 55%
奥地利 50%
比利时 50
联合王国 40
阿根廷 35
荷兰 35
意大利 35
西德 30
日本 30
加拿大 25

智利 25
美国 25
法国 20
墨西哥 20
印度少于 5%

多数人并不把工会看成是像家庭、企业或政府机构一样的生产组织。人们也不把它看成是对必要的“公共”职能的超脱，相反，却把它看作是一种党派式的任务，看作是对工会会员特殊利益的保护。的确，与实业界领袖们不同，工会领袖们通常不提任何较大的权利要求，他们从未怀疑工会是在履行公共职能，尽管它也受到利润推动。除罢工之外，不论是劳动限制，还是较高的工资成本（工会有时可以获得它们），都使工会充当了一个破坏性的、而非建设性的社会机构的角色。至于雇主们，甚至连那些承担了集体讨价还价原则的雇主们，一般来讲总是把工会看成是公司权威的传统结构里的颠覆力量。

工会会员时常对他们的工会抱有敌意。欧洲工联主义近几十年来出现的一个主要的趋势是，在就业安排和工作权利上的决策过程，已经从建立起来的工会程序转向自发兴起的车间基层的程序。在有些工会中，多数会员与工会官员的关系并不比雇员与雇主的关系更密切。在美国，相对劳动力的规模而言，工会会员的数目多年来实际上一直在下降。

工联主义也处在不断增长的批评之下，原因是它的收入被毫无节制地开支，从而造成了某种剥削。

不过，工联主义常常成为工业法律体系的基础。它改变了工资在市场中确定的过程。

它代替了精心的讨论、谈判以及先前工资确定方式的两种处置权——竞争的供需关系，雇主对权力的垄断。从一个极端看，在瑞典，国家作为一个整体而言，工资谈判是在单一的雇员组织与单一的雇主组织之间进行。相反，在美国，谈判是在企业或行业水平上展开。不管在什么水平上，集体讨价还价的结果，是把工资的决定放到两个互相抵消的集团手上，它们各自都行使着有关工资的某种权限。

一个后果是，工资率——劳动力的价格——也许远远偏离了有效价格。如果是这样，造成的可能的影响是资源的错误配置以及——更严重的是——通货膨胀和失业。当经济学家们争论是否实际上集体的讨价还价是现代通货膨胀和失业的主要根源时，政府仿佛对此笃信不疑。它们试图说服工会软化工资要求，让政府加入工资谈判，或者设计出对工资谈判的引导。英国的经济衰败常常被归咎于——证据缺少说服力——工会要求，说它使成本的上升超过制度所能提供的水平上。

市场制度同工联主义的冲突，是政治——经济组织的一个重要事实。仅仅作为一个事实，然而，不是作为一个判断。

它留下一个问题，即冲突究竟怎样才能解决。

6. 没有一个政府能够娴熟地把市场作为民主化的公共政策的一个工具使用。我们也可以把这一命题作为一个假设放到后面的章节。但是必须考虑到：从历史上看，市场制度一直是同私有企业和生产资料的私有制连在一起的，尽管我们认为它们不必要如此。

直到最近，抱支持态度的政府还用它来保护这些相关联的机构建制。

它还始终与一种简化的意识形态联系在一块。作为这些环境以及其他原因的后果，当私有企业制度被允许统治其他机构建制（包括政府）时，比起它被政府决策人用来实现民主的目标方面，有着更加鲜明的特征。

7. 不管市场被用于为民主服务方面做得多么不够，也只有市场取向的制度中才会出现政治民主。不是所有的市场取向的制度都是民主的制度，但每一个民主的制度都必须是市场取向的制度。显然，出于还未被充分认识的原因，政治民主是不能存在的，除非它与市场结合。这是一个使人惊奇的命题，它迄今为止还没有遇到过例外。

第四部分将考察大众化控制的基本过程，并且将引导出对民主与政治的关系的一个局部的解说。

第四部分 政治—经济制度的大众化控制

9、政治：为着权威的斗争

在一个被叫作政治的凌乱过程中，想要权威的人为它而争斗，另一些人则试图控制掌握权威的人。

霍布斯认为，基本的斗争是“男人们之间为了他人、妻子、孩子和牲口”而展开的。

可是，历史记载的重大斗争并没有讲述偷窃牲口、绑架孩子和勾引他人妻子的人的故事。

我们很久以前就知道，希腊人所以不驶向特洛伊城，仅仅是为了夺回海伦（Helen）。人们在权威上的争夺，是为了控制权威已经取得的人和财富，是为了控制正式的组织，尤其是国家行政执法官和军事力量。只有通过组织，人们才能发动攻击，征收税赋，灌溉土地，修筑道路和金字塔，维护和平和击退入侵者。亚历山大（Alexander），泽尔士（Xerxes，波斯王，公元前519—465年——译注）、凯撒（Caesar）、可汗（GenghisKhan）和拿破仑（Napoleon）为权威而斗争，不是为妻子和牲口。菲利浦二世（Philip）、克伦威尔（Cromwell）、俾斯麦（Bismarck）和戴高乐也是如此。林肯（Lincoln）和胡志明（HoChiMinh）同样是这样，出于同样的理由，过去和今天还有理查德·尼克松，理查德·丹尼（RichardDaley）、卢蒙巴（PatriceLumumba）、伊恩·史密斯（IanSmith）、拉赫曼（MujiburRahman）、卡米查（StokelyCarmichael）、阿拉法特（YasirArafat）和哈罗德·斯达森（HaroldStassen）。

在斯大林的肃反和中国“文化大革命”的骚乱中，争夺采用了暴力形式；在“五月花号”协议中，争夺却是和平进行的。争夺有着数不清的形态。同交换和说服一道，权威本身被卷进了争夺权威的斗争中。

对最高权威的控制

无论斗争如何进行，它总要使权威处于某种程度的控制之下。因此，权威从未彻底实现单向度的控制。甚至当斗争看来已经取胜和停止之时——

比如，已经没有对手能阻止人们向斯大林俯首贴耳——最高权威仍然会受到至少是微弱的控制之下。对于甚至是剥削性的政策，也需要社会的合作——军队的合作，或者税务官员和其他小官吏的合作。为了充当一个总督的角色，最高权威必须至少最低限度地响应他们的愿望。同样不可避免的是，被最高权威授予下级官僚制权威的人们将扩展使用他们的权威，以接近和获得对最高权威本身的权力；毛泽东曾经引人注目地竭力抵制过这种现象。

尤其是，由于高层权威上的每个人都需要信息，他最终在一定程度上必然成为知识专家的俘虏——专家、分析人员、研究机构、统计师，诸如此类。当肯尼迪总统默许猪湾入侵事件时，他已是这些专家的俘虏；1958年赫鲁晓夫的教育改革失败时，同样的情况发生在他周围。最高权威对信息、分析和建议的需求，将导致专门的政府机构的出现，例如苏丹王的大臣，政府首脑的非正式顾问团，或者印度的计划委员会。3000多年以前，当伟大的民族运动使雅利安人进入印度，波斯人进入波斯，拉丁人进入意大利，希腊人进入爱琴河流域时，它们的政府全都拥有自己的代表会议和集会，用它们来开导和抑制国王。通过讨论和说服，影响的传播将超越政府中的人们而到达任何可以接近统治者的个人那里——一个老朋友或一个朋友的朋友，一个请愿者，或一个报刊专栏作家，等等。

后援组织

控制国家有着巨大的价值，所以它激励着无穷无尽的斗争。斗争驱使每个竞争者寻求支援。没有人单枪匹马便能够在大的社会制度中夺取或掌握最高权威。他需要组织：一支私人军队，像希特勒的打手们；或一个非正式的集团，像斯大林晚年身边的支持者；或一个政党，像苏联或中国的共产党；或党内和官僚制内部的一个派别，像尼克松的争取连任总统委员会；或游击队员，像使卡斯特罗上台的那些人。不管什么形式，后援组织牢牢盯住了对最高权威的控制。它常常可以废黜最高权威，例如，波兰共产党在1970年12月迅速罢免了哥穆尔卡（Wladyslaw Gomulka）。

后援组织之间的调整约束着最高领导——也许比它在政府中的合乎传统的方式更为有力。为了诱导成员们授予自己在后援组织的权威，最高权威向他们提供好处：他们想要的政策，大量的金钱，权威的少许分享，组织内部的推动，或者保护他们不受对手打击。

虽然政府的最高权威可以使用政策和军队来强迫从官僚制和人民那里获得权威的授予，它却不能能够在后援组织内这么做——除非它可以在这个组织中创造一个有能力强制多数成员的比较小的集团。但在这种情况下，它必须给这个较小集团的成员们提供好处，以求得他们对权威的认可。从特定角度讲，在每一个制度中，最高权威最终不可避免地要依靠一个后援组织，这个组织建立在多种交换和说服、而不是单向度权威的基础上。

它是政治的最基本的事实之一。尽管纳赛尔（Nasser）在埃及拥有巨大的权威，“在每一阶段上，他都不得不估计抛弃他的某个顾问同事的风险，即是否这个人会变成一个公开的敌人，是否这个对立面会成为危险的东西。”这类事例在权威的历史上俯拾即是。

斯大林死后，对新领袖有用处的一个重要的后援组织是政治局。但在一段时间内，政治局作了另一种选择。它集体行使最高权威，而不是向斯大

林的某个继任者宣誓效忠，虽然从形式上讲主要是马林科夫（Georgi Malenkov）扮演最高权威的角色。政治的一个普遍现象是后援组织集体从最高领导那里夺走了权威，通过它所能作出的各种安排来行使这个权威：集团内的选举或非正式的相互调整，包括好处的交换，内部的结盟，相互威胁，甚至暗杀。

但是在这样一种游戏中，每个主要的角色都有赖于接受他的权威的那些人的帮助。

所以，每一个控制他人的角色都转而受到他的支持者的控制。有时，彼此对立的后援集团分享着最高权威，为它而展开竞争。在中国的“文化革命”之后，“三个王国”分享了权威：林彪（Lin Piao）的军委统治下的军队，陈伯达（Chen Po-ta）和江青（Chiang Ching）领导下的“文革”集团，以及周恩来的国务院下的政府机器。某些后援组织在确定谁上升到顶层的问题上并不想起决定作用。它们所做的，仅仅是影响握有权威的人或者也许很快将握有权威的人。因此它们是靠政府和其他更有势力的后援集团的默许才得以存在。

在多数国家，最高权威试图利用这类组织——利益集团——作为信息的来源，还常常作为与民众沟通的一条渠道。由此产生的利益集团与政府官员之间的密切关系，把每个影响都传给他人；这种情况甚至存在于一个高度权威化的制度中。

尽管共产主义的和法西斯主义的制度禁止利益集团存在，我们将会看到，它们仍在这些制度中作为贴近各种领导的非正式的追随者而存在。

政治的要素

所以，政府和政治至少须包括以下要素：

最初意义上的政府。它通过一个公开的等级制的权威结构，完成各种各样的任务。

最高权威。它既指导等级制度，又为维持它而斗争。

最高权威的顾问。他们获得了对最高权威的不同于权威的控制。

后援组织，包括利益集团。

军队，或其他军事组织。它们也许会、也许不会取代所有其他大的后援组织。

此外，尽管各国有所不同，政治最终很大程度上不是权威的一种等级制的行使，而是一种综合性的相互作用：抢劫、袭击、勒索、租借、征税——它们由后援集团和政府实施，目的是取得必要的财力，用来支付和装备军队，和满足其他后援集团，包括那些被引诱背叛对立面的后援集团。

最高权威、潜在的对手和其他人在好处的普遍交换中作出承诺，以换取他人的合作——或是在他们争夺最高权威的斗争中，或是在约束最高权威的斗争中。好处不光包括金钱，还有地位、身份、分享权威，诸如此类。

多种类型的威胁（死亡、流放、监禁和蒙受耻辱），尤其是当权者将停止给予追随者和盟友以好处的威胁，和支持者和盟友将撤回对权威的授权以及其他合作的威胁。

领导人权威的使用，不论是直接地、间接地、或是持久地，以强制得到支持，这要么是在争夺权威的斗争中，要么——对已当权的领导人来说——

一是在对斗争的镇压中。

通过相互的调整，由政府领袖和后援组织建立联合和结成盟友，尤其是牢固建立在互惠基础上的稳定联盟，这样最高权威的任何竞争对手都能够事先知道一个稳固的支持者结构的份量。

所有参与者之间不断的说服。

当好处、威胁、恳求以及权威不充分时，还有暗杀、监禁、屠杀和战争。

在这样一场争夺权威的赤裸裸的斗争中，看来最高权威似乎总要求助于军事领导人，因为后者握有武器。事实上，他们自己不拿枪；他们的下属，普通士兵们，才握有武器。

所以，军事领导人能否胁迫和掌握最高权威的位置，又取决于他们对自己下属的权威。

最高军事权威就像其他领导人一样经常卷入政治斗争。

说最高权威求助于有钱的人，也许更加正确，因为金钱比起普通警察或士兵手中的武器起来，是一个更间接的影响控制的手段。但它仍是一个过于简单的陈述。然而金钱不光是加入政治讨论，它也参与私下密谋，以及——在另一个极端上——有的时候是如此大声地喧闹，以致它压倒了其他一切声音。每一个后援组织都成本高昂。金钱，不论是来自私人财富，还是公有基金（它隶属于提供庇护和签订公共合同上的权威主义支付），都是雇用支持者，以及靠武器或印刷机装备他们的一个普遍有效的工具。权威的竞争对手有时也能够直接买通对手。

我们上面所描述的，是争夺权威的基本斗争，它构成了所有政府的基石。在它的上层，我们在以后的章节将会看到，为着权威的重大斗争也在进行，这种斗争的变化取决于政治—经济制度的形式。

大众化控制和福利

如果指的是政治方面，那么对大众化控制的考察看来相当有限。虽然最高权威受到多种方式的约束，但很清楚，斗争既不能保证对最高权威有任何很有效果的大众化控制，又不能为了民众而对权威中的那些人施加关注。的确，我们将会看到，各种各样的相互控制从未建立过足够的民主控制的可能性。

不过，对于最高权威的某些缺少民主程序的影响，也完成了一定程度的大众化控制，推动着某些最高权威像一些民主领导人那样，努力追求普遍的福利。他们是如此精力充沛地追求它，以致一些人认为，就普遍的福利而言，无论是自由或是民主都已不再需要。

民主制度和共产主义制度在保健和福利的公共开支上，按国民生产总值的百分比看并无大的差别。没有采用任何民主控制的工具，共产主义的中国在人民的食物、住房、保健和教育方面都比民主的印度给予了更大的关注；可能世界上没有一个国家能够和中国在控制血吸虫病、伤寒、霍乱、疟疾和性病这些方面付出的能量相比。苏联比民主的英国给予年轻人更多的高级培训的机会。美国人特有的对于低收入集团的营养、健康和培训的忽视（美国的伦理观为此提供了辩解，根据是，每个人应对自己负责），这种忽略现在可能像传统的政治寡头、暴君或军界领袖一样变得过时——这些人受到了广

泛怀疑，除了精力充沛的改革家之外。海尔·赛拉西、阿本·绍德（JbnSaud）和巴蒂斯塔之流越来越让位于萨达特（Sadat）、卡斯特罗和尼雷尔（Nyerere）这种人。

是什么机制导致这种事态？对有些制度，意识形态或许是主要答案。撇开它不论，我们必须了解究竟是什么样的社会机制在起作用。

新的民族抱负

领导人关心民众的一个原因，可以在新的民族抱负中发现。在较不发达的制度中，新当选的国家领导人现在需要增长、工业化和现代化。几乎所有这些领导人还想得到国际地位，使他们看上去适合于接受经济援助。有些国家的领导人也为地区的或世界的经济领导权展开竞争，例如苏联与美国之间，或者巴基斯坦和印度之间。或者，像纳赛尔、萨达特、尼赫鲁（Nehru）、庇隆（Peron）或乌布利希（Ulbricht）那样，他们希望他们的国家在国际政治中充当的不仅仅是微不足道的角色。其结果，形成了新的风气，即把国民作为资源加以发展并因而择善待之。

对于雄心勃勃的领导人的这种束缚，也许比我们想象的更严厉。现代的统治者不能光靠施舍食物、提供医疗保健和培训来发展他的国家的人力资源。他必须首先组织生产，使这些好处有可能实现。所以，“面包加马戏”式的政治的心血来潮必须让位于组织生产性社会的需求政治。在这点上，很多统治者的选择是相似的。他不得不根据他决定的发展战略去做一切需要做的事情。他的很多选择自由要服从于专家、官僚制成员、经济学家、工程师、律师、农学家和科学家。当他们在许多问题上向他提出建议时，他们将给他以他们对一个民主的统治者提出的同样建议。对于鼓励农业生产所需的一切，就印度而言，不论是否保存了民主的机构，总是一样的。最高权威成为经济发展必然性的囚徒。

有关人的生存和福利的正在形成中的国际标准——它在联合国 1948 年通过的人权公约里得到正式规定——是对最高权威的另一个约束。国际监督是强有力的，足以推动各国朝健康、社会保障和教育纲要的方向发展；这一切是由那些担心如缺少它们、自己就会被看成是落后于时代的人的统治者们渴望设立的。这些统治者与那种担心如没有自己国家的航空线，就没有资格谈论现代性的统治者如出一辙。

自愿的权威

实现大众化控制的一种可能性，还在于统治者从他们的国民那里引导出自愿的而非强迫的授权的意愿。有一种永远存在的可能性约束着最高权威，即：本来是需要有教养有知识的反应，但民众却不受约束，或者是笨拙地服从命令——例如，害怕怠工或有意捣乱，如果不是罢工的话。在苏联，属于这一类的大众化控制赢得了宗教宽容、消费品供应增加和社会保障加强等好处。它们的影响在特殊的决策中受到了注意。1957 年以后赫鲁晓夫的住房政策似乎有某种成分要归功于这些压力；他后来的来自于官僚制的改变可能是被民众的骚乱情绪所推助，因为 1963 年农作物收获之后出现了面包短缺。对不稳定、罢工和暴力的担忧，部分地解释了中国通过干部们实行的

上层人物向群众的“请教”。它甚至是民主制中的一种力量。很可能，正是同一种担忧，比民主政治更有力地推动了 20 年代英国的失业救济。

同样正在形成中的国际的道德标准（它导致统治者向他们的国民提供各种好处），至少也是削弱强制性的权威的一个微弱的力量。对人民的大规模的强制，现在以受到世界民族大家庭排斥的方式，威胁着统治者，就像亚赫亚·汗（YahyaKhan）1971 年时发现的那样，当时他为了维持他那摇摇欲坠的权威，而使他的军队在东巴基斯坦人民面前垮掉。1968 年苏联对捷克斯洛伐克的军事干涉，给苏联带来一个几乎是普遍的谴责浪潮，其中一些谴责来自于一些共产党。

除了所有这些机制以外，还有统治法则对于最高权威的反应的稳定影响，尤其是立宪政体的影响，它是一个先于民主制出现的历史发展。

规则、法律，和立宪政体

在民间传说和神话故事里，权威都是极其专横武断的。所罗门（Solomon）建议把一个婴儿截为两段，以解决归属权上的争执。国王们用半壁江山及公主作诱饵，激励小伙子们去取得荒谬绝伦的使命感上的成功。但是事实上，我们已经见到。

最高权威受着规则的约束。那些参与控制最高权威的人——顾问委员会、集会、选举团成员——根据规则控制最高权威。

某些约束性规则（其中只有一部分制订成为法律）是社会生活的普遍规则：例如，谴责暴力行为的伦理规则。在最高权威内部，有些规则看来主要是心照不宣的协议，像苏联和共产主义中国的某些规则那样，它们在近年来禁止杀死已失宠的最高领导人。某些规则代表着小小的正式组织的成员们之间的明确协定，例如，俄国革命期间布尔什维克党内规定，必须根据最高领导层中多数起来作出决定。

虽然一个使用警察和军事力量强迫人民给予自己权威的统治者，不必受制于确定他对人民的义务的那些规则的束缚，但如果缺少他的后援组织的成员们对他的自愿授权，他是不能够掌握警力和军队的。他们会把规则强加给他，作为他们授权的一个条件；他们这么做，靠的是他们收回授权和使用他们对下属的权威来推翻他的能力。或者，用最简单的话说，由于统治者需要合作，他不得不服从规则以期得到这种合作。

处理争夺权威的斗争的规则有时来源于明确的协定和缄默的理解；这种协定和理解约束了争斗的残暴性。当人们为国家机器的权威这类巨大的价值而争夺时，他们必然会担心可能遭受穷困潦倒、被关入狱、肢体残缺或遭到杀戮，假如自己失败的话。因此毫不奇怪的是，他们通过在减少他们的风险的规则上达成协议，试图软化这种争斗。失败者会受到体面的对待；他们保有的不止是他们的兵权，还有他们的自由和财产。今天，对于生化武器、毒品和原子武器的使用的害怕心理，也约束了各个国家。无论如何，迄今为止就各种规则对暴力和强权的约束而言，它们保护的不光是权威的争夺者，也包括整个人民。

规则确立的四种主要约束，在时间上先于对权威的民主化约束。最基本的约束是那些古老的禁忌，即众所周知的私有财产的权利。的确，不论是好是坏，财产法可能是所有政治规则中最基本的，它保留下个人的决定，

禁止别人的干预，包括统治者的干预。甚至在共产主义社会中，消费品的财产权也得到广泛确认，再加上相应的对于最高权威在这方面的限制。财产权为每个公民开辟了国家难以入侵的一个自由选择的领域。

第二种约束是对未专门规定的广泛权威的削弱。所以，在多数制度下，都存在一个普遍的规则，即宣布最高权威仅仅拥有被明确授予的那些权力（由权力大到足以实行这一规则的人们授予）。权威是特定的——A 行使对 B 的权威，仅仅是在特定的环境中，适用于特定的反应范畴——这个当代共同的规则，是人类可以宣称的他的最伟大的创造之一。虽然它的源头消失在遥远的从前，它的重述和提炼却始终被人们记录下来，例如英国历史上的“大宪章”（Magna Carta）。不论今天它看上去多么平常，这个规则是具有头等重要性的历史进展。

第三种规则是权力的分离：规则指定某个最高权威在一个位置上，另外的最高权威在另外的位置上。因此出现了人们熟悉的最高权威在行政、立法和司法之间的分工，每一个都被授予了其他机构所没被授予的特定权威。罗马帝国的最高权威在当时是在护民官中分开，而不是在行政官员和立法官员之间。在 17 和 18 世纪的英格兰，早在议会成为一个民主机构之前，最高权威已在国王与议会之间分开。在苏联，当赫鲁晓夫被免职之后，党的总书记和部长会议主席这两个最高职务分开了。这些以及其他一些分离，采取了“寡头政治的议会制度”的一种形态。不管是什么样的分离，它都限制了任何一个权威的暴政。因为，权力的分离总造成一定程度的瘫痪。对那些剥削性的政府，它削弱了它们剥削的能力。

第四种规则是监察和平衡。当最高权威分离后，规则有时提供了对权威的一个进一步的限制，它给予每个官员某种相对于其他官员的特定权威，例如总统对国会议案的否决权，这是美国制度的前民主的宪政特征。

立宪政体

在立宪政体的同一个称谓下（立宪政体，英文是“constitutionalism”，又译立宪主义。——译注），对政府最高权威加以约束的各种规则的发展，成为一个主导的历史力量。这个概念有时意味着一套基本的和稳定的规则的发展，它分配最高权威和指定政府的组织。有时它又意味着法律或规则而不是个人的权限支配政府。或者意味着一个规则实体的发展，它规定了权力的分离。或者意味着规则的另一种发展，即以特殊的方式保护人民不受统治者的伤害，如美国的“人权法案”。这些含义中的每一个都抓住了它的某一个方面。

政治的一个极端，是追求一个“法治的政府、不是人治的政府”的宪政抱负。在另一个极端，比如沙特阿拉伯，几乎完全不存在立宪政体，或者像古巴，卡斯特罗宣布，“革命法庭不是建立在法律规定之上，而是以道德信念为基石……”。在举足轻重的一些国家中，中国可能是宪政成分最少的一个。在赋予非司法的组织以惩罚个人的广泛权力方面，中国比苏联走得更远。一般地讲，在中国的法律里，没有详细说明由谁来掌握什么权威，中国的规则也没有提供一种权力的分离，它像是目前苏联模式的早期形态。

法律亦未对权威中那些人的专横做法造成多大限制。对党的权威而言，“没有任何法律可以对它造成约束，甚至连它本身规定的那些法律也不行，

如果‘客观环境’似乎给一种改变提供了说得过去的理由的话。”然而，甚至中国政府也依赖最低限度的约束性规则。

在世界上许多国家，立宪政体显得孱弱无力；为争夺权威的暴力斗争而作出的安排却仍然很有力，尽管当权者渴望以反对倒行逆施的态度被接纳加入现代民族国家的行列。

国际律师协会的一份研究报告说，在伊朗国王的个人控制下面，政治嫌疑犯遭到了心理的和肉体的折磨。在佛朗哥（ Franco）死后的西班牙，虽然新政权声称要扩大对公民自由权利的宪法保护，政治犯照样受到严刑拷打。

据报道，柬埔寨的新的红色高棉政权实行了对整个家庭和整个村庄的杀戮，大规模放逐，严刑拷打，强制在农田里劳动，把人们从住宅和医院中赶走，以及一个惩罚性政府实施的其他残暴行为；据估计，它在 1976 年中期已造成全国人口中 1/10 或 1/5 的死亡。

不过，立宪政体对于约束权威和采用某种形式的大众化控制，仍然是一个持久的和不断增长的影响，象 1977 年的印度显示的那样。

立宪政体和争夺权威的基本斗争

人们进行凶猛的争斗，我们已经注意到，首先是为着谁将赢得权威，其次是为了努力控制那些已取得权威的人。不论斗争如何进行，权威模式多半上仍然是难以控制的，其原因在于向任何握有权威的人永远敞开的一种可能性，即我们所说的权威的扩展使用。

无论约束规则给权威的行使放上多么大的障碍，拥有权威的人总可以发现某个漏洞，使权威的扩展使用成为可能——包括创造新的非正式的权威结构，比方说，在党内，军队内或政治机器内。

必须把西方历史上的自由宪章运动视为对这种事态的一个多重反应。它是——也许首先是——使争夺权威的常常是你死我活的斗争转变成一个和平程序的运动，它使非竞争者可以避开权威的武装争抢者之间很普遍的那种掠夺过程，并且使失败者可以继续生存和保有自己的财产。其次，它又是一种在争权斗争中实现某种预期性的努力——就是说，至少是和平地朝某个方向前进：以目的明确的方式，让政府机器得到系统的控制（尚不是由大众来控制，而是由贵族、商人集团或中产阶级）。依靠这个努力，自由宪章运动找到了对权威的扩展使用加以约束的方法：订出宪法的限制，规定统治者如何使用他们的权威——例如，禁止一个统治者扩展使用他在税收上的权威以迫害一个政治对手。限制权威的扩展使用的这个努力也许从未完全达到自己的目的。权威仍然可以轻而易举地得到扩展使用——这在尼克松行政当局的历史中再次得到证实，它还将被一再证实。

自由宪章运动的第三种反应，是一个大胆的试验，它通过详尽的规则，建立起对最高权威的一个高水平的大众化控制。如我们刚刚说过的，既然政府在很大程度上完全是不可控制的（由于每个人都用复杂的、难预料的、甚至是经常变化的方式控制它），这第三种抱负也总是失败。但是它最终还是坚持下来了。民主的信念在于，朝这一方向的任何大的进步，都要付出极大的代价。我们将在下一章关于大众化控制的尺度问题上看看这个大胆的尝试。民主的设计改进了本章所描述的争夺权威的基本斗争，尽管它们从未被

取代。

10、多头政治

在世界 144 个国家中，约有 30 个国家采用了依靠规则管理争夺权威的斗争的特有形式。

对于这些制度，传统给予了自由民主（制）的称谓，或者，按照马克思主义的传统，叫作资产阶级民主制。70 年代时，仅下列国家可以得到承认列入这一行列，其中有些国家是有疑问的，它们曾经是或者将要是自由民主制度，既然民主在许多国家是脆弱的：

澳大利亚 意大利 奥地利 牙买加
比利时 日本 加拿大 卢森堡
哥斯达黎加 荷兰 丹麦 新西兰
德意志联邦共和国 挪威 芬兰
菲律宾 法国 瑞典 冰岛
瑞士 希腊特立尼达和多巴哥 印度联合王国
爱尔兰 美国 以色列 委内瑞拉

这些制度以及它们所接近的更为理想化的形式，激发出一系列不同的民主理论，它们把希望同事实混淆起来。对于洛德·林赛（LordLindsay）和一些人来说，民主是“依靠讨论建立的政府。”对于林肯，它是一个民有、民治和民享的政府。边沁（Bentham）把它视为一个保护“众多阶级”的过程。还有许多人认为，它是对共同利益的集体追求。或者，“民主在于一个事实，即任何集团的成员个人承认自己与他人属于同一个集团，它面对的是集团的问题，他们在解决这些问题时公开作为一个集团行动。”许多民主理论的一个关键内容，是非正式的、积极的、理性的参与；凭借这一点，人们可以把民主理论怀疑为一种充满幻想的形式。

在约翰·斯图亚特·密尔（JohnStuartMill，又译“穆勒”——译注）看来，理想的代议制政府的首要优点，在于它对公民们“理智上、道行上和实际行动以及效率上的进步”的贡献。其次是，它理想地组织起“已经存在的道德、知识和正面的价值观，以便富有成效地管理社会事务。”民主是否拥有这些好处中的全部或其中任何一个，不论在现实中还是在想象中，这都是值得怀疑的。在现实世界的任何事例中，大众化控制事实上是否收到了很大成效，也是令人打问号的。关于这些制度，我们一开始所能了解的全部内容，是它们用于控制权威的社会机制是一种特殊的、与众不同的种类。为了在不使用或许是错误的叫法向它们发问的条件下分析这一制度的家族，我们最好为它们起另外一个名字，以保持我们头脑的清醒。按照近来的习惯，我们称它为“多头政治的”（polyarehic）控制，意思是，统治将由多种力量完成，它还意味着一个把多种力量结合为一个多头政治而不是一个民主的制度。

作为一种权威制度的多头政治

多头政治的核心是一种特殊的新的行为模式，它取决于一套特殊的复杂的权威主义规则。多头政治不是一种社会制度。严格地讲，多头政治也不是一种政治制度。它仅仅是一个政治制度的组成部分：一套权威主义规则，连同直接或间接从这套规则的存在中产生的政治行为的特定模式。

那么，多头政治的权威主义规则的核心究竟是什么呢？这种核心就是限制争夺权威的斗争的规则，这些规则规定了特别的程序和和平的过程，用以取代武力的冲突、强力的威胁和其他野蛮的争斗。但是，在这个方面，它们又像任何其他宪政制度的规则，尽管后者可能是非民主的制度。由多头政治的规则所设计的争夺权威的竞争特点在于，最高权威被指定对公民愿望的一种给定的指标——即选举——作出反应；而且，根据这个指标，任何一个公民的选票按某种公式计算在份量上等于任何其他公民的选票。难以想象争夺权威的斗争如何还能比它更简单、更和平和更平等。

在所有的多头政治中，公民们不仅享有选择他们在政府中的最高领导的权威，而且还有权了解或不去了解信息，明智地或笨拙地表达自己的见解，和组成政治集团来决定如何最好地使用他们的投票机会并影响他人。他们也有权把他们的期望传递给政治领导人和用其他方式影响他们。在所有的多头政治中，他们的这些权威在很大程度上是有效的。它们的价值远远超过它们的纸面内容。然而，它们并不是对一切都有效的，也不是同等有效的，更不是有效的。

简而言之，这些规则保证了以下为人熟知的权利和特权：

建立和加入组织的自由

表达的自由

投票的权利

从事公共事务的资格

政治领导人之间为争取支持而竞争的权利

政治领导人之间为争取选票而竞争的权利

可供选择的信息来源

自由和公正的选举（公开的，诚实引导的，一人一票式的），

它决定由谁执掌最高权威

使政府政策取决于选票和其他反映偏好的机构建制

所有多头政治的权威制度——按照规则——都含有这些保证，尽管都是不完善的。

使人吃惊的是，有些保证是最近刚确立的：联合王国迟至 1929 年才批准普通的成人

选举权；

法国直到 1945 年；瑞士是 1971 年。

公民决断

当代许多民主理论一直从经济理论那里借用偏好（pre - ference）这一概念。如同人们具有对产品和劳务的偏好一样，他们也被视为具有对领导

人或特殊的公共政策的偏好。由此可以说，“民主制的关键特征，在于政府对它的公民们的偏好的不断响应，这些公民们在政治上被认为是平等的”。这就要求公民们必须有机会系统阐述他们的偏好，表明他们的偏好，以及使他们的偏好具有同等的份量。然而，偏好的概念歪曲了多头政治（和民主）的画面。让我们在下面的段落里看看它是为何会变成这样的。

选择的类型

一个人可以在至少四种方式中选择。首先，他可能只对口味和简单的偏好作出反应。

“我用香草精”就是一个好例子。

这里没有必要计算想法或找出理由。“*Desgustibunonestdisputandum*”（拉丁谚语：“口感不是判断”——译注）其次，在经过匆忙的或慎密的分析之后，他可能就各种各样的考虑作出一个复杂判断。“当我思考我们为武器花费了多少成本（虽然冷战已经结束）和看到我们城市的外表时，我认为我们必须在公共住房方面投进更多的钱。”这类选择的一个关键特征是，它们依赖于事实、可行性评价和分析，而不仅仅是偏好。

第三，他可能根据某个道德的或伦理的规则进行选择。

“堕胎是不道德的”。“我不认为付钱让农场主不种植农作物是正确的。”比较经常的现象是，道德的或伦理的考虑同他的判断混杂在一起，例如，在是否“我们必须在公共住房方面投进更多的钱”这个考虑的背后，就隐藏着“我们无视穷人是错误的”另一个判断。

最后，他可能把其他人称为复杂判断的东西当作简单的偏好对待——反理性地或非理性地，我们中的多数人会说。“不，我不相信外国援助，但是不要问我为什么。”在经济理论中，消费者在市场上的选择被当成一种简单的偏好——不论是第一种还是第四种——加以对待。在完全竞争理论中，每个买者和卖者被假定了解每个商品的所有技术特征。因此不需要任何复杂的分析和判断。选择引导偏好。

然而，对于投票者的选择来说，把这四种范畴的选择归入某个单一的偏好是不可能的。投票者的选择几乎从来不是单一的偏好。在通常情况下，它们含有需要分析和道德判断的大量成分。甚至反理性的和非理性的偏好也可变为复杂的判断，当它们受到挑战时。投票者的选择是复杂的选择，以此为基础的深思熟虑是可能的和可行的。而且，当投票者面对特定的选择时，他们视自己为被石唤来做某种道德上“必须”做的事情，而不止限于使他们自身的福利或效用最大化的目的。以下的事实也并不能否定投票者选择的复杂性，即社会上的选择是私人的事情，与他人无关。一个投票者的选择常常是有关相互依存性的一个选择。谁将去议会代表我本人和我们大家？我们应当——不单我一个人——介入战争吗？当我发现自己处于同另一个人的冲突时，什么规则应当适用、谁应当来裁决这场冲突？对所有这些问题，一个投票者都同他人联系在一块，这不仅源于同情心结（它多少取决于个人），而且源于战略考虑。这是一个战略的问题，比如说，一个人是不可能投票赞成对他人征税的，如果不投票赞成别人对自己征税的话。

不是偏好的决断

所以，对于政治的选择，偏好也是一个过于简单的概念。

偏好是事实。它们是有待发现的事实。一个选择者不是决定一个偏好。他是寻找、发现和认识它。但是只有少数基本的偏好可以作为事实和数据加以发现：人要吃东西而不是想挨饿。反过来说，我们有关吃的选择，是被决定的，不是被发现的。选择是决断。

为了理解政治的选择，我们需要一个概念，它要识别的不光是数据，而且是浮现出来的意志事实。只有在政治的选择作出以后，它们才可以指称为数据。

我没有发现我赞成“安乐死”(euthanasia)的事实；我决定我这样去做；我没有发现我赞成一个候选人而不是另一个候选人的事实；我决定我这样去做。投票的过程因而不是一个简单发现的航行，虽然一个人也许会对他的偏好作出某些发现。相反，它是偏好、分析和道德判断的混合，这种综合达到了原先没有的心灵和意志的状态。不能把它作为一种数据观察，因为它只是到这时才会存在。

多头政治造成的决断

我们也许会把作为数据的偏好想象为与多头政治无关的东西。但不是决断。当我们用决断取代偏好时，我们会因而以为，多头政治是一个过程，它形成了决断和响应它们的决策过程。为了作出决断，公民们需要来自于政治制度本身的信息、咨询、激励和建议。那么，我们可以回过头来，从多头政治(和民主)的当代模式中认可先前的民主理论的成分。

“依靠讨论建立的政府”这种民主制，指的是分析、讨论、说服和咨询等一系列行为，它们导致了第二种范畴——复杂判断——的决断。作为一种道德追求或作为对共同利益的探索的民主制，它反映在作为第三种范畴的道德判断之中；作为对决策过程中真理的探索，它又一次反映在第二种范畴里面。

民主作为人的特征的塑造者或人的才能的发展者，既反映在第二种范畴中、又反映在第三种范畴内。我们还可以归因于选举投票中理性的、反理性的和非理性的因素的存在，以及政治生活中公民的其他选择的存在，而不必把所有这三种因素在偏好的名下消除，那样它们各具特色的差别就看不见了。

不仅如此，如果没有在相当程度上对于制度的个人需求的和谐一致，民主制度就不可能存在。在有些问题上，对于政治—经济制度的基本形式，多数公民不得不作出同样的思考——至少是一些人在多数时间内，或多数人在某些时期内。

然而，在另一些问题上，他们的看法必然是有差异的。如果每个人都希望当上市长或居住在加利福尼亚，或者如果所有男人都想要同样的妻子，这就丝毫无助于一个和平的秩序的秩序。多头政治——和所有在较低程度上类似于它的政府——因此需要各种各样的爱好和不同种类的需求的综合。

如果一个人为之投票的仅仅是一个偏好，实现所需要的调整的和谐性或综合性的可能就很小——也许完全不可能。

另一方面，倘若选择是决断，沟通了事实、道德规范和意志行为等问

题，可能性便会很大。仅仅是偏好，无论是第一种或第四种，当然能够达成妥协。但是妥协的办法对于自愿接受多头政治的规则也许没有提供足够的和谐。对许多潜在冲突的领域，需要的是提出“整合的”而非妥协的解决办法。用重新考虑过的决断可以得到这些办法，它们所以能减少冲突，是因为它们按照政治冲突重新构造并力求避免这种冲突。

领袖—公民的位置交替

如果是决断而不是偏好处于多头政治的核心，那么，领导层和全体公民之间不断变化的相互作用，会使公民们能够作出决断并引导领导层对此作出反应。众多的现代民主理论忘记了历史上有过的，对这两种方式的位置交替在多头政治内的中心作用的强调，例如，它曾经出现在约翰·斯图亚特·密尔和洛德·布赖斯的著述里。关键的过程是说服。在非选举的制度下，争夺权威的竞争，主要是要求一个潜在的领袖强制或者（在其他情况下）操纵对手及其圈子；但在选举制度中，争夺官位的竞争需要他说服投票的大众。

在多头政治中，说服充当了多种角色，因为在凡有人性的地方至少人是相信交谈会有助益的。但是领袖与公民们之间的相互说服采用了特殊的方式。它变成了直截了当的和最重要的过程，许多公民通过它作出第二和第三种类型的决断（选择），即作出了深思熟虑的计算和道德的判断。

这个过程不是一个简单的把最高领导人与千人一面的群众联系一块的过程。最高位置——如美国总统——的竞争者们并不仅仅向普通公民发出呼吁和倾听他们的声音。他们还进入了与中层领导的说服式的位置替换过程，后者也拥有自己的追随者。他们再进入与更下层的领导的位置替换过程，那些人同样有着自己的追随者。或者，一个国会议员及总理候选人，将会把他的竞争及与公民们的位置替换努力，倾注到与国会、政党和其他领袖梯形般的不断的位置替换中。他们和他同时与一般议员和政党的职能部门官员之间展开交换，这样一直顺沿往下。不过，它不是一个纯粹的或甚至是占支配地位的等级制关系。相互的说服出现在所有方向上。卷入其中的还有非竞选人，如报刊专栏作家、宗教领袖和工会官员。在“底层”的是更加非正式化的和活跃的公民们，他们的伙伴向他们索取建议和消息。

在竞争的多头政治中，说服的相互作用的结构可以部分地表述为一架梯子。位置替换发生经常发生在不同梯级的个人之间，但不总是相邻的梯级之间，以及发生在同一梯级的个人之间。在美国，这架梯子看上去如下所示：

总统

国会和政党最高领袖，国会的委员会主席，高层行政首脑，

最高法院法官

其它立法机构的领导人，决策法官，以及高层行政官员

普通议员，以及某些行政部门的负责人

党的下层官员，利益集团领袖，媒体领袖

政治上活跃的公民们

一般的选民

不投票者

沿着这架梯子向上运动的，是表达了选民决断的信息和说服。顺着梯子往下运动的，是关于什么是可能的或最可行的，以及什么是领袖主张的

信息和说服。大量的错误信息也上下运动。决断根据什么被认为是可能的或最可行的判断而不断地加以权衡。根据公民和领袖的决断，什么是可能的和可行的问题也被不断考虑——而且可能性本身也在不断地被重新塑造。

处在每一梯阶上的，通常都是决策过程中比较积极活跃和消息比较灵通的参与者，他们了解什么是可能的和可行的信息，在他们的想法中通往（梯阶）更下层的是比较不活跃和比较不灵通的参与者。在每一水平上，一个想要信息和建议的参与者，可以在争夺（和相互批评对方的）信息（以及错误的信息）来源和建议里加以选择。由于信息和建议来源的很多拥有者（如利益集团的领袖和官位的竞争者）为其追随者而争斗，他们总是受到一个愿望的强烈驱使，即：使他们的对手无法把正确的信息和建议提供给那些寻求它们的人。他们还使用其他一些更没有助益的手段竞争。

假如我们可以想象一下这一说服式交换过程的“开始”，那么沿着梯子向上运动传达的信息，不过是一般的抱怨和含糊的追求。但是往下运动的观点却变得多得多。它是一个更加详细的有关抱怨、追求和政策决断的陈述，它从往下运动的信息中获益，又随着向上的运动不断得到提炼加工。

双向影响的过程在多头政治的制度中是基本的和综合性的。接近于掌握权力的人在每天的大部分时间内都置身于这一过程中。公民们在作出所有他们的政治决断时也进入了这一过程——不论他们是否阅读了报纸的社论，也不管他们是否对任何低层或高层的公共观点的领导者给予了注意。甚至一些冷漠的公民也偶尔投票，或采用其他表达不满的形式，或者，通过他们的冷漠向上发出信号，即：正在运行的政治足以避免激发这些人积极参与的热情。

不应把这个过程理想化。在美国，成年人中只有很少一部分人明确而主动参与政治，见表 10.1，它代表了 60 年代后期美国人的参与比例。

西欧人 除了比较高的投票率，甚至还不如美国人活跃。

表 10.1 美国的政治参与
参与的类型

成年人的抽样结果%

1. 经常对总统选举投票	72
2. 经常在地方选举中投票	47
3. 至少在一个有关共同问题的组织内积极活动	32
4. 始终试图同他人一道解决某些共同问题	30
5. 尝试说服他人象自己一样投票	28
6. 在一次选举中始终积极为一个党或竞选人工作	26
7. 始终就一个争论或问题同某个地方政府官员接触	20
8. 在最近三年中至少参加了一次政治性会议或集会	19
9. 就某个争论或问题接触过州或国家、政府的某个官员	18
10. 组成了一个集团或组织来尝试解决某个地区共同体问题	
11. 在一次选举运动中捐钱给一个政党或候选人	13
12. 目前是一个政治俱乐部或组织的成员	8

14

领导人之间的相互调整

我们在前面一章中已经见到，领导人之间的相互调整，即使在一个高度权威化的制度中也是不可避免的。我们已经看到，私有财产、权力分离、监察和平衡以及有时还有联邦制度这样一些宪政的创造，更使它得以扩展。在多头政治中新的相互调整的形式进一步使政治过程复杂化。权威被进一步分离。普通公民现在也分享权威——通过投票选择和撤换官员。当选的官员现在同官僚制的官员分享权威。前者不是简单地对后者进行在等级制的对应部分监督管理，而是发展出一套间歇性的特殊控制，例如国会或议院对行政机构的调查。

领袖——公民的位置变换为了自身的利益，激发出越来越多的相互调整。各种领导人为了赢得议员和选民的投票，不断投身形成联盟的活动中。利益集团的领导人在他们之间以及在他们与其他政党集团之间寻找共同的东西。在利益集团、国会、行政当局、执行机构的领导人之间形成了联盟。这是一个相互和解调停的巨大过程，目的在于争取选票，把一些较小集团的选票集中在一个更大的集团中，以及——对有些领导人来说——通过转让选票获得影响。

虽然有多头政治的平等主义的规范，这些制度中的多数仍然是相当不平等的。可以排出我们已提到过的争权斗争的两个特征，作为明显的、虽然不是绝对的和负有责任的因素。

其一，权威总是被赋予了一种扩展使用的不可避免性，不论宪法传统和当代的再设计如何规定它。结果，权威和其他权力的实际配置从未符合这一设计中可能设想的无论什么样的平等主义。比如，一个在职的国会议员，可以运用他的权威，集中他的挑战者无法征集的竞选人力和资金。其二，多头政治的参与者在财富上仍然很不平等。有些人可以雇用后援组织；另一些人则不能。有些人可以买下公共关系顾问、广播节目时间、报纸版面和其他公共讲坛；另一些人则不能。

“多元论天空的 *elaw* (双关键词，意即短暂的风暴或缺陷——译注) 是，天空合唱团使用强高音区的声调歌唱。”当一个公共官员通过对任意授与官职的权力、公共合同或其他预算开支的控制，可以扩展他的权威，把公共财富用于他的政治目的时，上述两种不平等彼此得到了加强。存在于多头政治中的不过是这样一种共同现象。

多元主义的相互调整的其他缺陷也得到广泛承认。参与相互调整的公共和私人集团的激增，带来了公共政策有影响的一系列广泛的利益和考虑；与此同时，同一个过程则趋于以无组织的力量为代价，让有组织的力量获得好处：工会牺牲非会员的利益获得好处，有组织的农业牺牲较弱小的无组织的农民获得好处，生产者集团牺牲消费者获得好处。每一个有组织的利益都至少以“处在每个自然的经济集团底层的没有代表的数百万人”为代价而获取某种好处。

多元主义的另一个弱点在于，领导人为之说话和办事的那些无庇护的人们，在他们的组织内常常是不积极的。商业组织，工会，汽车协会，保守集团，退伍军人组织以及类似的机构总是缺少有效的内部的多头政治的控制。它们的领导人经常利用而不是服务于成员们。也许对多头政治的控制来说，更有害的是把存在于管理多头政治的规则和规范中的集团与个人普遍混淆起来。集团间的平等被当成一个标准：例如，要求在管理、雇员、公众参

加确定工资的董事会或“平衡”食品和药材管理的商业与消费者之间关系的问题上，都有同等的代表。各个集团在成员数量上是极不相同的，集团的平等权利意味着对于个人来说的最严重的权利的不平等。

后面各章将讨论其中一些缺陷。

最后，多头政治的相互调整的特点，仅仅是改善了而非取代了前面各章描述的争权斗争的比较严酷的相互调整。由于这类相互调整是靠经常求助于恐吓、强制、暴力、甚至偶然的暗杀才得以维持，多头政治的规则对它的提炼加工，仍远没有使政府成为理想的状态。

首要的和次要的多数

关于多头政治，最后还有一个主要问题。多头政治显然不是一个多数规则(majorityrule)的制度。有些类别的多数可以说成是适合这一规则的，但另一些类别的多数并非如此。

多数的构造在一个假设简化了的两党制中最明显，它抓住了现实制度的主要特征。

在这一制度下，政党变成了政治领袖们的联盟——在有些多头政治中比较松散，在另一些多头政治中比较紧密和稳固——他们想通过合作赢得选举。为达到这一目的，两党的领袖们都被激励着去保证党推举的候选人奉行多数选民喜爱的政策。(例如，在美国，无论是政党还是几乎所有的候选人，都对私人创业精神、多数环境下的安宁、高水平的就业和公共教育等问题作了承诺。)虽然两个政党通常都对它——即首要的多数(the grandmajority)——作了承诺，它们却会在一些问题上分道扬镳，对此多数人是不会清醒觉察的：例如所得税改革，工会的管理，外国援助，枪支管制，能源政策，国防预算以及堕胎等等的争论。由于不了解什么对选民们最有吸引力，每个政党及其候选人都趋于采用一种被什么对选民们最有吸引力的估计所大大修正过的传统位置和党的意识形态。(不过，他们有时即使面对绝大多数人的反对意见也坚持传统和意识形态，例如保守的共和党人在美国经常做的那样。)每个党还试图使自己有别于其他政党，然后试图说服尚未定夺的选民按照它提议的方向作出决断。结果，在这些次要问题上，两个政党将会不同。并且，有可能双方都不会成功地发现多数人究竟需要什么。

不仅如此，由于各个党及其候选人都是使用一张容纳各种次要问题的讲台进入选举过程的，任何选民都可以认可每个政党讲台上的某些论点和拒绝其他论点。所以，不可避免的是，他投的任何选票都是对一个在许多问题上的立场并不代表他的候选人或政党的赞同。

多数规则的后果是，多数人的决断仅仅在下述争论上才起到正常的支配作用，即存在一种不会弄错的、长久有效的多数人的见解——即首要的多数意见，对此，两党都作出了承诺。次要多数(thesecondarymajority)是指，尽管多数人愿意在某个次要决断上采用某个立场，他们却不能起到必然的支配作用。

11、多头政治的和市场的控制

当市场制度与个人消费品好连在一起时，就它指所有历史上的和现实中的市场制度而言，它是一个大众化控制的制度。人们用他们的美元、法郎或卢比“投票”。所以，一个国家的铁路可以归属多头政治的或者市场的控制——或归属于二者的一个结合，像现实中许多制度那样。在许多国家，对公立学校的大众化控制几乎完全是通过多头政治进行，只把私人学校留给市场控制。医疗服务是混合式的：有些方面通过销售，因而受到消费者需求的控制；另外一些则是靠多头政治方式控制的计划实施，因而未在市场上出卖，例如美国退伍军人的医疗保健。

为了把多头政治和市场清楚地看成是大众化控制的可供选择的制度，我们不得不穿透双重烟幕。之一是由现代经验、知识造成的烟幕。它表达的是一个模糊不清的信念，认为公司可以很好地实现它们想要做的一切，而且，撇开理论上的问题不论，消费者手中的市场控制的确只有很小的效果。抱有这种信念的人常常以安详的自信坚守它。他们仿佛没有受到下述证据事实的困扰，即：公司不得不出售它们生产的一切，并由消费者来挑选——在一辆新车和住房改善之间，在两辆或更多种类的汽车之间，在更多的鞋子和更好的食品之间，在土豆和烧酒之间。所有卖主，包括公司，只有靠对销售情况至少是作出足够良好的反应，才能够生存下来。人们不应否认大众化控制的存在，应当问的是，它的“足矣”是否真的已经足够。

另一重烟幕由那些错误使用经济理论的人所造成。他们的错误在于过分简化。每个公司都必须销售产品。如他们所认为的那样，这便是要说的一切。显然它这时处于它的消费者的控制之中。这些热心人并没有停下来，就下述可能性提一点问题：消费者也许缺少选择的能力，也许甚至受到欺骗，或者市场也许受到操纵。他们简单地把自己的信念停留在一个他们设想与现实世界会一致的模式之上。

特殊的比较

两种制度的大众化控制作一些特殊的比较，有助于阐明这两种制度。我们把比较限于功能或行为，通过它们，市场和多头政治可以被认为是可行的抉择，因为还有相当多的功能是不适用于市场的。

撤职与改革

可以这样进行一种比较：如果 Olivetti 公司的一个潜在顾客不喜欢这家公司生产的打字机，他可以直接到别处购买。

这一可能性使得那些负责 Olivetti 公司的人随时准备采取对策。相比之下，倘若一个市政公共工程部门的“主顾”或委托人不喜欢它的业绩，却没有别的地方可去。他不得不试图说服它的官员改变方式，在有些场合他可以威胁要同其他选民一道撤换官员。

不过，他所获得满足的前景常常是很不乐观的。于是我们的讨论深入一步：撤职比内部改革的犹豫不决的努力更加有效。

对于生产什么产品和劳务的决定的大众化控制而言，撤职的威胁的确常常是一个简捷方便、操作迅速的机制。它经常取得简明和准确的控制，这种控制远远胜过公民们在生产问题上拥有的吃力不讨好的和仅仅是近似的控制，如果他们投某些官员的票、这些官员再来任免经济的行政管理人的话。

准确的投票投票的类似情况用不同方式阐明了同一个现象。如果人们多少想要某种东西的话，他们总可以用花钱购买的方式直接对它“投票”。与政治投票不同，市场投票是便利的，它是如此便利，以致消费者一天可以投一打票，而且天天这样。与无法预料候选人意图的政治投票不同，市场投票是准确的。一个消费者投票时准确地知道他所要的是什么：比如，一种红白包装的 100 毫米长低焦尼古丁含量的一盒香烟。他也可以在任何时候改变他的选择；在某些选择范围内，他获得的东西也会随之立即改变。在选举投票中，投票与结局的联系是松弛的和不确定的。

个人所得与公共精神

根据某些人对大众化控制的两种制度的看法，它们的区别是简单的。市场制度把决策权交给一个领导集团——实业家——他们的动力是赚钱，但没有丝毫追求公共利益的责任感。多头政治把决策权放到另一个集团——当选的官员——手上，他们负有的正是这种责任。从一个质朴的选择观看，后者显然更讨人喜欢。

海豹是容易训练的，因为它们有一个吃鱼的好胃口。现在应当弄清楚的是，追求金钱的领导或许比追求公共利益的领导更容易受到准确控制，如果大众能够系统地改变领导人满足金钱胃口的机会的话。市场制度正是干这件事的一个机制，它在社会控制的精确系统内应用了一个强有力的激励——操纵赚钱过程，指导实业家沿着消费者开支引导的方向前进。另一方面，多头政治的控制的特点在于，尽管领导者也许有志献身于公共利益，这种控制本身却不包含大众化控制的任何保证。因为，公共利益可能不明确，或者仅仅由领导人自己用不符合民众决断的方式规定。

多头政治的一个令人吃惊的特征在于，在民主理论和实践中，当选的领导人的责任多半是含糊不清的。这个由埃德蒙德·伯克（Edmund Burke）在 1774 年对布里斯托尔（Bristol）的选民们的经典演讲中所雄辩地提出的问题，至今仍然没有得到解决。有些当选代表们仍然选择追随他们自己对政策问题的最佳判断。另一些当选的代表则选择追随他们的选民的愿望。我们看到，当选的官员也在进行选择：是满足选民中各种有力量有影响的少数人的利益，还是满足多数人或全体人共有的利益。投票者的控制减弱了，因为这些选择不是他们作出的。

在美国的制度和某些其他的制度中，一个国会议员可以选择为自己制造声望，其办法或者是对全国性争论加以领导，或者是把焦点集中在他自己的选民特别关心的问题上，或者是施舍好处和服务（包括授给他的选民某个官职或权力），或者给他的政党和政治上的同事以某项服务，他们能够在选举时帮助他和把他推举到另一个当选的或任命的官位上。这些全都是他的选择，不是选民的选择。

结局的控制或过程的控制

两种控制制度之间的差别有时表现为控制产出或结果同控制投入或过程之间的差别。

企业由产出控制。无论它们从事生产，还是离开经营。但多头政治无法取得对于政府组织的同样控制。一个典型的抱怨是，“没有证据表明，用于改善学生教育的 50 到 100 亿美元的联邦开支有任何成果。”多头政治的控制仔细规定了预算、个人活动、组织统计和其他特殊的投入及过程；但是产出或结果仍可能逃脱控制。

不过，人们容易错误地想象这一区别的重要性。当面对一个力所不及的问题时，一个知道自己不能保证后果的商业企业将不会试图去干这个工作。然而，不可行的任务却有可能安排给一个政府机构。例如，如果担心海洛因的使用失去控制，政府机构会得到指示去为此做某件事，不论是否有人了解它是什么性质的问题以及如何解决它。因此，它实际上有任务的性质而非组织的形式；这一点使得大众化控制缺乏成效。

直接的和委托的决策

一个更基本的差别在于，尽管多头政治的控制和市场的控制，给予大众的不过是对必需的决策中一小部分的直接控制，但它们同这一比重所包含的内容却有很大的距离。

在所有大规模的大众化控制的制度中，相对于大众可能涉足的或直接控制的范围而言，必须做出的决策在数量上要多得多。为了实现大众化控制，有必要找出某种方式。

首先，允许对少数可行的决策实行直接的大众化控制。其次，使所有其他委托的决策隶属于这少数的决策。不论是多头政治的制度还是市场的制度都可以实现这样一个解决方案。在上述两种场合，均可以实现“小人物掌权”的目标。

除了偶尔的公民投票，在多头政治中，人民直接决策的是那些选择最高领袖位置相当者的决策。选择和撤换最高领袖，是一种间接控制所有委托决策的方式：这些决策涉及政策和由最高领袖任命的其他领导人的选择。

在市场制度下，人民完全不对领导人作任何选择。相反，人民的直接决策是就消费品及劳务的最终产出说“要”或者“不要”的决策。对有关最终产品的直接决策来说，所有委托的决策——我们的论点在深入——是从属性的：例如，有关使用哪些人力和其他资源之后采用什么方法、在哪里活动、如何进行和由谁监督管理等决策。

最终产品的选择似乎——至少在最好的条件下——比领导人的选择最适合于大众化控制。消费者享受着对他们想要的东西的一种直接的、紧密的、准确的和迅速的控制。

稀缺价格或有效价格预备好了成本的信息。实业家们从而被准确地告诉有关每种产出的数量，它是消费者渴望得到又有足够能力支付的。

委托的决策与直接的决策之间的从属关系——我们的论点在深入——是紧密的。由于每个公司受到许多竞争同行的压力，它不得不找出最能盈利的技术、位置和人员，否则它就会被赶出经营圈。对经营者来说，很多委托决策问题中的每一个，都只存在一个正确的答案，它允许企业继续生存，而

错误的回答则不能。一切委托决策对直接由消费者作出的选择的从属性，是完整的、准确的、未加任何修正的。这当然是市场控制的一个理想的版本。但重要之处在于，人们无法想象类似的多头政治的模式。在那里，直接的选择紧紧控制了所有由当选官员作出的委托决策。甚至理想化的多头政治也不能保证委托决策与直接决策的类似关系。

垄断

且不论理想的市场，人们常说垄断（对此我们至今几乎还未说一个字）事实上造成了通过市场的大众化控制的失败。

垄断确实蔓延了几乎所有的市场。公司通常实行了对于价格和产出的某种程度的垄断控制。农场主通过生产合作社也有此类行为。有组织的工人通过工会实行某种垄断。

医生和律师则通过行业协会。各行各业，如理发师、酒类零售商和干洗商等，则通过阻止进入的许可证法律实行垄断的。甚至连街角药店或邻里服务站也因为位置上比竞争对手占有优势而享受垄断权力。”对于有全国性市场的大公司来说，一个共同的模式是在有大量买主的情况下，少数制造商对市场的控制，例如，在美国汽车制造行业，4家大公司占有99%的产出，或者，在农机制造行业，4家公司占有一半以上的产出。可能在美国多达60%的制造业产品由这样一些企业生产，它们依照自己与本行业两三家主导性的大公司的关系制订生产计划和价格。尽管垄断无疑是市场制度的一个严重问题（经济学家对它的规模和特征有争议），可它同多头政治的缺陷相比，仍是大众化控制的一个次要毛病。这个或许让人吃惊的断言可以找到一个特别的理由。垄断削弱了对大众化控制的反应，但它既没有消除反应，也没有导致反常的反应，就像多头政治内很普遍的那样。撇开鲜有的、甚至是异乎寻常的环境不论，它绝不会使一个垄断者获利，如果顾客发出了较少需求的信号，这个垄断者却生产得较多，或者，反过来，当顾客发出了较多需求的信号、他却生产的较少——像多头政治中常常发生的那样。

少数制造厂家对市场的控制（oligopoly），垄断竞争（monopolistic competition），买家独自垄断（monopsony）——垄断的这所有形式——都是这样的市场形势，在那里，一个买主或卖主可以通过限制购买和销售，取得一个比较有利的价格，或者能够用某种方式根据他的优势直接确定价格。相对于严格的竞争性企业（完全通过生产的扩张作出自己的反应）而言，需求中的某些增长会产生一个根据较高的价格和增加生产的某种结合作出反应的垄断者。因此，在许多环境下，垄断的后果是以垄断价格的形式对被垄断的商品征收了一个税收。在垄断的各种可能的表现中，对消费者控制的反应已有条件地取决于一个税收，或者被放慢了，或者被减少了；但是，重申一遍，这种反应既没有失效也没有歪曲。

相比之下，多头政治控制的不完善性是极为严重的，在大的多头政治中可能格外严重。在政治的走向上有着不计其数的可能性，即：在多数选民的要求面前，它要么完全不理睬，要么转向相反的方向。例如，对候选人来说很平常的事，由于多数选民在对立的候选人面前分散了，某个候选人便以反对多数人的多数决断当选成功。阿连德（Allende）仅靠36%的票数赢得1970年智利的选举。尼克松仅用43%的选票赢得1968年的选举。

或者，党和政府的领导人出于意识形态或其他的原因，可能拒绝响应大众的要求，他们指望自己在政治上的不让步到下次选举到来时将被人们忘却。或者，公民们也许缺少有效的办法传递他们的决断，既然在任何一次竞争中候选人会对许多问题有不同见解、胜者因而能够把他的获胜解释为在任何一个或少数他选择突出的问题上得到的委托授权。

第二次世界大战以后，英国工党的工业国有化过程是在选民们授权的一个名义下完成的。

后来的选举研究报告显示，选民们所以选择工党，完全是出于其他理由。

多头政治的不完善性，或者起源于争夺权威的基本斗争，或者起源于准确控制官僚制的不可能性，或者起源于它的理性选择的不充分机制，尤其是经济选择的不充分机制。

所有这一切不完善性都会经常妨碍政府对民众决断作出响应，或者造成政府方针移至同民众决断背道而驰的方向。

而且，对候选人而不是直接对政策问题投票，将使获胜的候选人进入议会、立法机构和内阁这类复杂的组织中。由于每个组织都有自己的内部运行程序，例如美国众议院的资历规定（即：国会任何委员会内任职最久的多数党议员自然当选为该委员会主席——译注），这些组织的决策不会事先响应选民们的直接选择或投票。

需要记住，多头政治的政府不止是设计用来取得大众化控制的，而是为了遏制最高权威的权力。立法和行政之间的权力分离，比如：使最高权威的两个集团中的每一个都成为对方的监督者。所以，多头政治的政府是一些实体的集合，这些实体由于其可怕的能量而全都被大大削弱。其结果，一旦公民们要求做出某件事时，它们在一定程度上要么越轨、要么不起作用。

不仅如此，在市场制度中，个人或企业的卖主需要市场的投票不断沿续。相比之下，许多政治领导人则试图摧毁多头政治的控制。不少人成功地做到了它：例如，柬埔寨的朗诺（Lon Nol）和巴基斯坦的亚赫亚·汗（Yahya Khan）。

只要不对选举作严格的控制，在这个过程中就会存在腐化堕落，例如甘地（Gandhi）女士在选举中的舞弊行为。

为什么垄断者是阻碍而不是终止或歪曲大众化控制的影响？根本原因在于，“选民”面前常常有许多机会用别的候选人代替他不满意的任何候选人。这一代替对“选民”是某种成本——如果不是成本，垄断就完全不会造成任何问题。不过，存在着多种代替的可能，虽然这比消费者愿意的要少。

根据这一论述，人们应当注意，垄断不是竞争的对立面，仅仅是对竞争的一种遏制。

竞争的选择总是存在于多重性之中。典型地讲“垄断”是指在销售同样产品的企业中利用或者放弃竞争。不论企业间的竞争是否遭到削弱，不同行业部门之间产品的替代，却始终保持了产品之间竞争的勃勃生机。

产品之间的竞争比人们从麻烦里所见到的要强有力得多。工艺技术的替代或竞争是其中的一种形式：人们可以用天然气、石油或煤来加热他们的居住空间。组织的替代是另一种形式：人们可以通过向银行、储蓄和信贷协会、邮局（在许多国家）、保险公司或投资经纪人的“购买”，来获取对他们自己基金的保管服务。家庭服务与商业服务竞争。如冰箱、收音机、床或衣

物一类的耐用消费品，旧的产品和新的产品之间展开竞争；消费者在新的价格降低以前就换下了旧的产品。像剧院门票、假日旅行、新奇食品和居室装修这类非根本的购买，根据尽量舒适愉快的原则彼此竞争。在舒适愉快方面，市场需求有很大的弹性，因此它给予潜在的垄断者的空间相对于基本食物和最低限度的住房需求所给予的范围要小。在像美国这样的富裕国家，多数消费开支是用于舒适愉快方面的。

实际上，所有产品都在一定程度上与所有其他产品竞争。

并不奇怪的是，保守的经济学家趋于反对垄断的重要性。

但在光谱的另一极，保罗·巴兰（Paul A. Baran）和保罗·斯威齐（Paul M. Sweezy），现代资本主义的杰出的马克思主义批判学派的作者们，竟然同意把竞争作为一种有力的大众化控制而保存，因为它引导生产者给予消费者想要的一切。竞争控制力量的一个经验，是生产成本下降的压力。这方面，他们相信，在垄断资本主义中，这种压力与大公司崛起以前的情况相比“依然故我”。公司在不断地展开着“争取更大的市场份额的斗争”。

公司的权限

如果垄断是市场的大众化控制的主要障碍，我们现在能够——现在根据上面它与有缺陷的多头政治的控制的比较得出结论，在市场制度有可能运用的那些地方，多头政治作为大众化控制的一个工具远逊于它。不过在对最重要后果的市场控制上，存在一个深刻的缺陷。公司的执行人采取一般地讲未包括在垄断概念中的方式，行使着处置权限方面的权威和其他的控制，使公司在相当程度上躲避了通过市场制度的大众化控制。

让我们回过头来重新考虑一下市场制度里消费者控制的准确程度。一个消费者能够对保险或医疗服务有效地投票、使之符合他的偏好吗？或者对厨房中的一种炉灶？或者对治头疼的一种药丸？不行，我们看到，如果他不能在技术的基础上对所提供的服务的特点作出判断的话，那么我们将会看到，这是不可能的。事实上，他不是很胜任的。就他无能为力的那些方面而言，正是公司的官员替他作出了许多应由他作出的决定。他对公司官员的控制是不完全的。

此外，如果公司故意错误地向他提供自己的产品，他对它们的控制能力甚至受到进一步的削弱。不应忽视这一明显的问题。市场制度的规则和激励鼓励卖者打消关于产品安全性的任何顾虑，这种产品在许多环境下有利于盈利而不是消费者健康，在这些环境中，对消费者健康的损害不能明确地与产品的使用联系起来。化学药物采用了使人困惑不解的新词，食品工业顽固地坚持把大量的添加剂放入包装食品中，这些使我们淹溺在消费者的无能为力的状态和公司为维护使它们满意的赚钱来源所释放的勃勃能量之中。

这类现象之多已表明了一种可能性，即既然新的化学食品添加剂每天都在发展但都没有经过对长期后果的严格测试，世界上许多人的重大疾病从现在起将会是人为制造的流行传染病。第 16 章将对这类典型的产品作更多的论述。

一个能力很强而且消息灵通的消费者能够对他想要的产品准确地投票吗？这只有当公司主动把产品推上市场时。尽管消费者行使着有力的否决权，但主动权主要还是掌握在公司手中。在第二次世界大战后的 25 年中，

美国的汽车工业显示出，这一工业部门对消费者意志的反应可以是极其缓慢的。

直到近几年，整个汽车行业还是固执地坚持排斥小型汽车的立场，以致于把它们的市场留给了外国企业。很清楚，公司牢牢控制了它们响应消费者需求的时间选择和满足程度，包括在十年内甚至更长一段时期中无视消费者的可能。这种可能对消费者控制的损害远远大于垄断造成的损害。它何以能够发生？对于任何大的、资本密集型的、工艺复杂的企业（它面对的是一个仅仅部分可预测的未来），不会有任何明显的生产和销售战略，这种战略将避免亏损、使利润最大化，将加强销售或公司领导人追求的任何其他东西。甚至连简单的利润最大化也是复杂的。

企业应当拿走它在最近的未来可以得到的全部利润吗？它应当减少它目前的雄心、以便吸引那些从长远看也许有可能获得更大利润的顾客吗？消费者可能实行的最严格的控制，也不会使这些和其他的复杂问题简单化。它们仍然处在企业执行人而不是消费者的权限范围内。

委托决策的权限

就我们讲的委托决策而言，公司的权限尤其范围广泛。在一个市场制度中，直接的消费者决策局限在就生产什么和以什么数量生产的问题上说是或不是。委托决策涉及的是所有其他对生产有作用的决策：其中有，技术工艺问题，劳动力的组织问题、厂址问题以及贯彻执行的权力等等。即使是在理想的制度中，除开最低成本方面的决策之外，消费者对它们的控制几乎是不存在的。消费者控制在我们所谈到的这些广泛的领域中的应用，几乎没有什么是轻松的、有影响的和准确的。煤矿公司管辖的 10 个主要企业显示出一个记录，在一段时期内，每百万劳工雇员中有 40 多个人死亡，比较而言，钢铁公司所属的煤矿的伤亡人数不到 8 个。采掘行业人力成本的这个差别成为公司执行人的处置权限；显然，消费者的控制对它不具有重要的影响。

公司执行人行使他们的权限，如是将任何产品或劳务的生产分散到小企业那里去，还是把它集中在少数大企业的决策上。近年来形成的多种行业、企业的大型联合集团，就是公司权限的决策的结果，它们与消费者的决断没有多少联系。

这类公司权限内的决策——并非大众化控制的决策——决定着经济的产业结构的基本轮廓。

公司执行人在自己内部的广泛权限中，也决定着是否应当用自动化取代工人，以及何时技术革新应当投入应用。公司的权限导致在欧洲采用先进的基本吹氧工序已 10 年之后，我国还守着平炉方法。无人能够否认的是，有关大气、水源和地球遭到污染的工艺技术方面的决定已放到公司主要决策人的手上。

公司执行人还决定如何筹措新的投资资金的问题。通过有关重新投资而不是分配利润份额的处置决定。他们事实上实现了对社会机制的一个重大的重新构造，而政治—经济制度正是靠这种机制来确定如何在消费和储蓄之间配置资源。

公司的储蓄目前在美国已占了全部净储蓄的 40%。

70年代，诸如瑞典的Volvo公司等许多公司已开始试验新的装配线。是把工人同一种常常是荒谬的技术联系起来，还是把他们组织进入可能更加人道的过程，这属于公司权限范围的决策，非大众化控制的决策。

通过公共关系和商业广告的名义，公司执行人也决定了公共信息和思想控制的巨大努力的规模和特点。他们还决定由谁担任经济管理中的各种最高职位。尤尼莱佛公司(Unilever)，英荷壳牌石油公司(Royal-DutchShell)，考陶尔茨公司(Cowtaulds)或南太平洋公司(SouthernPacific)等大公司的执行人到达他们现在的权威地位，不是靠民众选举或政府任命，而是靠内部选举。公司的执行人决定着是否以及以多大数目，用公司的基金来支持教育和研究事业。通过资金的安排，有时还有人事的安排，他们给各种各样的社会共同项目——图书馆、娱乐中心、重新培训中心以及诸如此类——注入了生命或令其死亡。关于他们自己的权限方面，公司执行人决定着是否、何时、什么问题，站在哪一方，来把他们的能量和资金投入院外游说或政党组织之类的政治活动。

随着商业企业规模的扩大，公司的权限构成了对大众化控制的日益增长的严重威胁。

一个大公司的处置决定(建立或者撤销)，可以创造或者毁灭一个城镇，污染整个城市的空气，打乱国与国之间的支付平衡，和断绝成千上万雇员的生计。

一本从“理论”上无视委托决策的公司权限这一现象重要性的教科书，可以采取下面叙述方式：消费者的控制将使每个企业在一切委托问题上找出一个最大限度盈利的正确决定。假使消费者控制没有做到它，那是因为有垄断；讨论到此时，重又回到人们熟悉的垄断问题上来。然而，事实上，哪怕是在高度竞争的条件下，如我们所见，公司的执行人也不可能毫无差错地为他们的复杂问题找出一个正确的解决方案。既然他们做不到这一点，他们不得行使自行处置的权限。甚至从原则上讲，也不存在对一个复杂问题的最低成本的解决方案。对一个新工厂的最低成本的核定，比方说，取决于可能生产的一系列产品，取决于工厂所具有的灵活性，取决于估计成本和收入运动过程的整个时间，不过避免的是，公司的执行人发现委托决策操在他们手上，而没有任何来自大众化控制的引导，甚至没有趋向最低成本的压力。

权限范围内的混合的大众化控制

作为对上述内容的反应，我们不会不去寻找一个假定的可能，即一种混合式的大众化控制，它把对产出的市场控制与对委托决策的多头政治的控制(市场控制在后一种控制中是无力的)结合起来，尽管它也许是一种微弱的控制。分区制和土地使用法就是例子。其他例子还有政府对劳资关系的某些方面的控制、安全保障的市场、环境保护，以及多头政治里正在形成的经济计划形式。但混合方式迄今为止仅仅处在胚胎状态。没有一个多头政治完全承认了大众化控制的漏洞，这反映在对仅仅明显隶属于消费者偏好的主要决策范畴的有严重缺陷的市场控制上。

历史地看，企业家进取心最终还是击退了多头政治的控制对公司权限的这些巨大领域的任何大规模进攻。企业家们雄辩地认为，市场制度的规则需要企业保持对成本的控制，而要做到这一点，只有它们保持对所有从属决

策的控制和自由实现最低成本的结果才行。但是，如果企业不能够毫无差错地找到最低成本的决定，如果万一存在有赖于公司战略的可供选择的最低成本决策，那么逻辑的结论是，多头政治的管理并不必然导致较高的成本。

一些经济学家会看到来自于政府管理的多少有些不同的威胁。他们担心，多头政治对市场控制的取代将会——通过施加给企业的“仲裁”成本——破坏有效价格体系。确实，多头政治的控制可能这么做。然而，原则上讲，如我们所见，企业决策中含有一系列自由处置的权力；在这一系列权力中，多头政治对企业的过分要求给有效价格造成的损害不会超过企业权限本身造成的损害。而且，在那一系列权限内的多头政治决策，原则上可以系统地使企业决策进入政府希望的方向——增长、能源保存、环境保护，或国家的其他任何目标——而不必把企业决策留在偶尔的企业方针或企业领导人的个人倾向决定的范围内。

然而，我们正在讨论的混合式控制的可能性不过是一张蓝图，因为像我们就要见到的，对于想象中的这种混合式控制的实际建立、有着难以逾越的障碍。目前我们还只是看到了某种程度上对在新的方式中结合政治—经济的各种控制是一种明显的可能性的东西。下面，我们可以考察实际的可能性和困难。

第五部分 私有企业和民主之间密切但不稳定的关系

12、市场和民主

在区分政治—经济制度的多种办法中，有一种是用二二表格，把市场取向的制度同其他制度区分开，把多头政治的制度同权威主义的制度区分开（见表 12.1）。

表 12.1 各种政治——经济制度

多头政治的
权威主义的
市场导向的制度（不排除权威）
所有多头政治的制度：北美、西欧及其他

世界上的多数制度，包括南斯拉夫、西班牙、葡萄牙、多数拉美国家、新独立的非洲国家，以色列以外的中东，日本以外的所有非共产主义的亚洲国家

中央权威和训导“制度”（不排除市场）

除南斯拉夫，可能还有匈牙利以外的共产主义制度。还有纳粹德国。

引人注目的是，在这张表格内，所有的多头政治都在同一栏；所有的市场取向的制度亦是如此。有一栏因而总是空缺，尽管联合王国、美国和第二次世界大战中其他多头政治的国家实行的战时经济动员的临时安排，在当时情况下或许可以放入这一栏。

为何现有多头政治均为市场取向的私有企业制度

多头政治不仅毫无例外都是市场制度，而且特别都是私有企业制度。怎样解释这一伟大的历史事实——多头政治对市场和私有企业的依赖？由于无论是私有企业的市场制度还是多头政治都是对“公共”决策的大众化控制的方法，人们也许推测，重视大众化控制的社会会使用这两种方法。但它们却不是这样的。

多数市场取向的制度不是多头政治的制度。然而，人们也许会问，是否重视大众化控制乃至保存了多头政治的社会也不依靠运用市场来加强大众化控制？一个明显的答案是，这样一个社会也许相信，多头政治在实现大众化控制上优于市场因而可能取代市场。

若把多头政治和市场想象为大众化控制的制度，我们就不会发现任何使人毋庸置疑的理由把二者连在一起。那么，或许它们有其他特点，这些特点解释了仅与市场制度连在一起的多头政治的存在。这是一条线索：一个共同的根源。两者在历史上由于其崛起的形态而连在一起，我们将会看到，它们都是主张立宪政体的自由主义的表现。所以，多头政治不是联结市场的一个普遍现象。它仅仅是处在自由宪章运动旗帜下的多头政治，可能仅仅是多头政治的多种可供选择的可能性之一。

民主的历史主要来源于对自由的追求。逻辑上讲，人们可以享受很大的自由，即便他们不是生活在民主的政体下；或者，他们在很多方面是不自由的，虽然处在民主的政体下。但是，人们保证自由的方式是构造我们称为多头政治的那种多少是民主的政体，这时多头政治成为手段，自由则是目的。民主是“对自由事业的起誓”。“为民主而战，在历史上，就是为政治自由而战”。

在立宪自由主义的早期发展阶段，从大宪章到 17 世纪的清教主义和光荣革命，自由宪章运动尚未同民主或多头政治联系在一起。它那时是一场扩大和保护首先是贵族的自由，然后再是商人中产阶级的自由的运动，它与作为对政府特权的宪法约束的一种手段结合了起来。18 世纪末，随着这个运动逐步同人民统治的观念连在一块，它继续保留了它对自由的偏见，无论如何，它认为大众统治不过是一个手段，一个在当时有争议的手段。

平等是另一个目标，相对它而言，民主也常常被视为一种手段。不过，由于在 19 世纪平等和自由的追求被普遍认为是有冲突的，因此它们没有结合到一块。马克思和社会主义者成为平等的代言人，自由主义者成为自由的辩护士。从那时期，民主中的平等主义传统始终隶属于自由主义传统。

美国和法国的伟大的“民主”革命，把它们的目标确定为扩大“人的权利”。法国的“自由、平等、博爱”并未使民主的大众化控制提高到革命目标的地位。事实上，大众化控制也没有受到革命的法国新领袖们的重视。它在革命后的法国仅仅作为实现自由的一种手段和对最严重的政治不平等的一种矫正而逐渐确立起来。在美国，革命者宣布他们承诺的不是大众化控制，而是“特定的不可转让的权利，包括生命、自由和对欢乐的追求。”他们想要他们的统治者给予他们自由，但对在什么程度上大众化控制能够实现这样一个目标存在不同认识。宪法的奠基人大都是热情的自由主义者，但仅仅是小心谨慎的民主主义者，其中也有一些人完全不是民主主义者。

在当代，没有一个政治思想上的伟人谈论过依靠民主的大众化控制的

价值——除了那些把它视为通向自由或平等的一种手段的人之外。他们全部首先是自由主义者，其次才是民主主义者（如果充分的话）：洛克、孟德斯鸠、伯克（Burke）、边沁、黑格尔、密尔、斯宾塞。这张清单遗失的一个最伟大的人物，卢梭，既不是自由主义者，也不是民主主义者，除非我们赋予这些词汇的含义与别人的用法不同。

如果从实际历史根源讲多头政治是采用服务于自由的大众化控制的那些内容和形式的机构，那么并不奇怪的是，创造多头政治的人也会保存市场制度。因为，人们追求的个人自由的更加充分发展的很大一部分内容，是从事贸易的自由，建立企业以追求贸易收获的自由，这种自由还是在市场上进退的自由，是保持个人收入和财产的自由，是不受专横的勒索的自由。借用哈利法克斯（Halifax）的名言，“贸易是自由的创造物。”市场与自由的联系在洛克那里大大得到加强，它成为美国革命思想的本原。对于洛克来说，自由宪政国家的基石是财产权。国家的职能是对财产的保护，包括个人的财产权，这种权利最终把自由归入财产之下。而且，财产又是市场交换的基石之一，因为人们不能用资产或货币交换资产或服务，如果他们不“拥有”资产和货币的话。

市场制度要求普通劳动者也拥有最低限度的自由。马克思写道：劳动者，直接生产者，只有当他不再束缚于土地，不再隶属于他人的时候，才能支配自身。他要成为劳动的自由出卖者，能把他的商品带到任何可以找到市场的地方去，他就必须摆脱行会制度，摆脱行会关于师傅身分，行会理事会的规定以及行会学徒法等等。

自由宪政的多头政治和市场之间的联系显然不是历史的偶然。多头政治的建立是为了赢得和保护一定的自由：私有财产，自由企业，自由契约和职业的选择。多头政治也服务于建立它的社会精英们抱有的更加广泛的追求——“目标总是个人的自助。”不论是对特殊的自由，还是对自助的经历，都需要有市场（选择正是在它中间作出）。

看来，自由国家的任务是为资本主义的市场社会准备条件。

不论自由国家或市场社会，其精髓都是竞争，个人（他们自由选择根据自己自己能力所能做的事情）与技能间的竞争。

在我们的时代，市场同自由传统中受到重视的那种自由之间的关系仍然是密切的。

如果你和我作为普通公民能够自由选择我们的职业，那么我们需要一个劳动力市场，而不是一个征募的权威制度。如果我们能够自由旅行，而不必征得某个政府官员的批准，我们必须能在市场上买到机器或车皮。

如果我们能够自由阅读，我们必须可以买到书籍。不受束缚的自由观念就是免受政府许多干预的自由，这方面，市场的确是不可缺少的。

如果我们认识到，多头政治是一个高度发达的宪政自由的形态，而宪政自由又是一套确保拥有财产的个人进入交易以发展自己的生存机会的制度构造，那么我们就不会指望有一种没有市场的多头政治。在缺乏多头政治的条件下，有些国家可望发展出一种足以保证精英阶层或中产阶级致富的权利的宪政自由的形式。这样一种保证也许受到精英阶层内部一个协议的保护，或者受到没有多头政治的宪法传统的庇佑。

它的确是世界上多数非生产主义制度内的情形。在这些国家，市场是在对国家干预至少是微弱的宪法约束下运行，因此在这里存在某些利用市场

机会的个人自由，所有这些国家都缺乏对于政府的多头政治的控制。墨西哥情况说明了这种程度。在那个国家，没有多头政治，有一系列规则用于扩大中产阶级利用市场机会的自由。但是，几乎所有非多头政治的非共产主义制度，都属于这个在一些人眼中声誉不佳的大家庭的成员。

虽然人们可以想象一个不同类型的多头政治的政府，全部历史的和当代的例子——人们对传统自由的追求——都表明了对于权力分离和防止巨大的权威集中在一个人或组织上，还存在着其它的设计，哪怕是为了或许被认为合法的国家目标。多头政治是约束而非动员权威的规则的制度。它们在控制权威的斗争之外成长起来，而不是要创造权威或使之更加有效。因此它们又一次是如同市场一样的政治制度。它们实践着非集中化，影响着权力的分散化，和相互间的调整，目的在于让个人或小组而不是国家整体能够驱使他们希望的目标。我们见到，现有的多头政治和市场制度都在鼓励极端的多元主义。

现在有两个问题迫向我们。第一个是，我们能否想象一个用于取得对专求集体目标的政府的大众化控制的多头政治（它对传统的个人自由的承诺要少得多）？是的，这并不困难。

逻辑上，多头政治和市场是彼此独立的。这是一个重要的结论。

但是，许多自由主义者会相信，一个非市场的多头政治在实践中是不可能的。比如，他们担心人们在集体目标上会发生冲突而不是相互协调，因此认为，多头政治所以能够维持内部的安宁，仅仅是由于它们一般地讲推动了个人目标追求的多样化。然而我们知道，多头政治谋求像战争、公共教育和控制共同疾病这样一些集体目标。无论如何，在一个新的集体问题（如能源短缺、环境退化和潜在的原子大毁灭）的时代，越来越多的有识之士可能接近得出一个结论，即：只有一种多头政治的新形式可以保留——要么是较少的自由和较多的集体目标的多头政治，要么完全不存在多头政治。对这个问题，我们在后面还要进一步讨论。

第二个问题是：为何没有一个多头政治——虽然有它们的自由主义的和宪政政体的起源——朝着一种集中的直接的权威主义制度作过重要的尝试？难道人们不能指望随着岁月流逝和源头的模糊，至少有一个多头政治下的公民们会作出这种尝试？在过去两个世纪的历史上，至少有一种多头政治应当说进行过或者说在慌乱中进入了一种多头政治的中央计划的尝试。奇怪的是，除了某个战争时期外，并没有哪一个国家单独这样做。

战时的多头政治的计划

无论是一场小型战争，还是一场原子战争——比如，大规模的氢弹战——都不会召唤战时经济计划。就迅速的战争而言，在战争爆发的突然性面前，不论什么计划都无济于事——这之后是重建工作而不是战斗。然而，像第一次世界大战一样，第二次世界大战却要求实行生产的中央权威。

为了使劳动力迅速地 and 大量地转到新的任务中去，美国、联合王国和其他一些制度采用的最引人注目的机制，是通过征兵对军人职业的权威主义安排。应征的威胁也用于引导工人们进入重要的文职岗位。为了使生产能力适应战争需要，美国也像其他国家一样，禁止某些种类的生产——例如私人汽车。它还禁止企业购买政府权威允许以外的投入。

但是，美国政府并不直接指挥企业生产。尽管到 1945 年底时全部制造业的 60% 的产出用来供应军需，但军事装备始终是通过合同购买而不是靠命令征收。就算战时环境下购买与命令之间的区别已有一定程度的模糊，它仍然是很重要的。若单纯命令公司进行生产，就会使它没有能力作出反应，除非它或政府以它的表现为根据、可以指挥所有必要的供应（包括劳力），使供应对企业有用。美国政府没有选择这么去做。通过与它的直接供应者谈判合同，它保证他们随后总能够在市场上筹措投入和劳力的资金。市场绝没有完全被取代。

然而，在工业供应中，市场受到很大的补充和管制。重要投入的一份长长的清单隶属于直接的政府行政控制。在“控制实物计划”里，三种关键的金属——钢、铜、铝——在行政当局的掌握下，其仔细程度以下述假设为基础：对其他许多投入的足够的指导，可以作为控制这三类物资的一个副产品而获取。

战时的经历并未说明这种制度在和平时期亦是可行的。

然而，它显示，一个多头政治的政府可以至少在某些环境下相当程度地取代市场而不是它们中任何一个的现在位置，与此同时保持高度组织化的经济、多头政治和一系列广泛的个人自由。很清楚，这样一种制度把国家的能源在一个重要的程度上从“个人”目标转到了国家目标。

为什么多头政治不实行集中计划

那么，为什么没有一个多头政治尝试在和平时期集中计划生产？最近一段时间，几乎人人都信任城镇计划、能源计划、财政计划，以及在国家安全、医疗保健、人口、投资、发展、交通和住房方面的计划。社会主义者是这样。自由主义者，进步党人，保守主义分子，保守党员和工党党员，共和党人和民主党人，统统如此。然而，在多头政治中，他们中几乎没有人主张生产和资源配置的中央计划，除非是战时的需要。

一个肤浅的解释是，历史的和当代的问题呼唤着比中央生产计划更专门更特殊的解决办法。通货膨胀和失业，例如，呼唤对货币和信贷的管理。像市场取向的制度一样，苏联必须应付失业和通货膨胀；它的中央计划没有消除这些问题。同样，收入不足和缺乏保障的呼唤似乎不是中央计划而是收入转移。特殊的生产短缺——如医疗保健或住房——呼唤补贴或其他特殊办法。

这种解释思路，由于它太实用主义，而不得不遭到拒绝。

因为，在多头政治完全有理由怀疑制度规则的设计和对中央生产计划抱有同情心的时期，它们却没有这样做。30 年代的大萧条时期，1/4 的美国劳动力失业——被逐出市场经济和停在贫困匮乏之中——中央计划甚至在那时也只有少数拥护者，也许没有一个是重要的政治人物。

我们能否对多头政治拒绝集中生产计划的经验作出解释，即假设多头政治内的公民和他们的领导人明确知道，对于中央计划表面的各种需要来说，事实上不存在比市场制度更能解决他们所面临的问题的办法呢？其实他们不可能知道这是确实的。无人知道它到底是确实的还是虚假的。这是一个争论的问题。人们会以为，至少有某个多头政治会做这种尝试，哪怕是出于最糟糕的理由。但它们没有争论，更谈不上尝试。这的确是一个使人困惑的

现象。

我们知道，集中生产计划对多头政治中的某些人是深恶痛绝的东西，因为，自马克思以来一直不可忘却的是，它废止私有财产的权利。不是家庭个人所了解的那种私有财产，而是以私有财产的名义在生产过程中行使的权利：控制企业的权利，组织和运用生产资料的权利，从中取得收入的权利。集中生产计划不止是国家经济组织的技术性代替。

它对现存制度是破坏性的，尤其对经营和拥有财产的集团的特征、特权和权利。

有可能让多头政治处于它们的控制之下吗？在这一点上我们必须考虑一个可能性，即：现有的多头政治不是非常民主的，它们内部的政治争论不是很自由的，它们的决策实际上把握在那些想要维护经营和财产的特权的人手中。

只有当财富（或与它们结盟的人）在所有多头政治的所有时间里造成了对政府方针的压倒性影响，集中计划对财产的特权的挑战才能够说明多头政治对这种计划的相应显著的敌意。如果我们对这个敌意找不到其他解释，这本身就表明，可能它们正造成着这种影响。对这一结果，马克思主义者当然有大量的现成的论点。可是环境的证据比直接的证据更不足，马克思主义者的论点往往因之而缺乏足够的说服力。所以，我们要寻找其他的证据；我们将在以下各章进行这项工作。

实业界和财产支配多头政治的唯一的 possibility，开启了悖论式的另一个可能性，即：多头政治之所以与市场制度相连，不是由于它是民主的，而是因为它是非民主的。如果以往和现实的所有多头政治都由实业界和财产支配，那么对于占支配地位的少数人而言，我们也许要归因于它与市场制度的联系。就是说，也许真正的民主不依赖市场制度。只有现有的多头政治——也仅仅因为它，虽然它是鼓吹自由的——是由实业界和财产关系用非民主的方式控制的。

13、实业界的特权地位

人们或许指望，集中的生产计划——不管它有什么优点——至少会在少数多头政治中，在民主的压力下得到尝试。然而，它的普遍敌意使我们看到了一种可能性，即：真正的大众化控制在多头政治中甚至比以前各章描写的更加虚弱。我们对这种可能性将要进行的考察，不光是为了解释多头政治对中央计划的敌意和对市场的普遍依赖，而且是因为我们现在就多头政治提出了一个重要问题：多头政治完全不民主吗？多头政治被实业界和财产控制了吗？我们从这一章开始将分析实业界在一切私有企业的市场取向的社会的政治作用。这个作用不同于人们通常想象的内容。

我们将会看到，它不仅仅是一个利益集团的角色。

作为市场制度内的公共官员的实业界总经理

如果我们想象一个没有货币和市场的政治——经济制度，那么，有关收入分配的决定显然是政治的或政府的决定。在没有市场和工资的情况下，收入份额将不得不由某个公共权威加以管理，可能将以定量配给作为手段。在这一制度下生产什么的决定也不得不由政治的或政府的权威作出。所以，类似的决定也出现在对不同生产线的资源配置上，不同职业和工作地点的劳动力分配上，工厂的位置、生产使用的技术、产品和劳务的质量、新产品的发明上——简言之，在生产和分配的每一个重要的方面。所有这些决定都被承认为公共政策决定。

在所有社会中，这些事务都必须做出决定。它们对于任何社会的福利都具有重要的后果。但是，在私有企业的市场制度中，它们主要不是由政府官员而是由实业家决定的。

把这些决定委托给实业家，并未消除它们的重要性，这一点我们从它们的后果、它们的公共方面就可以看出来。在共产主义和社会主义的制度下，企业的领导人就是政府的官员；它们的职能之归属政府，被视为理所当然的事情。在私有企业的制度中，不论是否多头政治的制度，它们的职能依然具有公共的后果。而且，在所有这些事务上，实业界的执行人（总经理）不仅做出重大的决定，像我们在第 11 章见到的，而且在创造它们方面亦行使着广泛的权限。

比如，在一段为期 20 年的时间内，欧洲的钢铁公司通过允许钢的价格波动，使产出和就业相对稳定，而美国的钢铁公司用产出和就业上的波动，使得价格稳定不变。它对于职业、经济增长、价格、收入平衡等等，是一个后果极为多样的处置权的选择。但这决定正是钢铁公司的总经理而非政府官员作出的。

不过，我们几乎无需深入说明市场中公司处置权决策的公共后果。第 11 章已勾勒了主要决策被公司把握的情形。在所有的私有企业制度中（不论是否为多头政治的制度），公司的决策者都决定着一个国家的工业技术、劳动组织的形式、产业的位置、市场的结构、资源的配置，以及当然还有经理们自身的酬劳和地位。在有关生产什么、用什么数量生产的问题上，他们也是直接的或近似的有权力的决策者，尽管他们要服从于重要问题上的消费者控制。

简而言之，在任何私有企业制度下，一系列主要的决策被转移到实业家手上，不论是小的决定还是大的政策。它们取代了政府的议事日程。因此，对他们加以广泛的观察的话，实业家们已成为一种公共官员，并行使着公共的职能。对于多头政治，这一情形的重要的逻辑结果在于，公共决策的一大片领域已从多头政治的控制下挣脱。在现实世界所有多头政治中，某种实质性的决策范畴已不再受多头政治的控制。

作为政府和政治的官员的实业家

但是，我们刚才所讲的，仅仅是对市场取向的社会中的所有私有企业的实业家的公共角色的最初描述。作为实业家在市场内的“公共”责任的结果，则包含了大量内容。

看来有理由说，实业家（一般而言）和公司执行人（特殊地讲）在政府中充当了有特权的角色，这种角色是除了政府官员之外任何领导集团都无

法比拟的。让我们仔细检查一下这究竟是怎样形成的。分析的每一步都将参照这些制度令人熟悉的某一方面，而它们内涵的总和是我们中的多数人忽视的。

由于市场制度的公共职能掌握在实业家手中，那么当然，就业、物价、生产、增长、生活标准、个人的经济保障等等都掌握在他们手中。因此，政府官员不能对实业家如何发挥职能漠不关心。衰退，通货膨胀，或其他的经济危机，都可以推翻一个政府。所以，政府的一个主要职能，就是照看实业家们履行他们的职责。

无时无刻人们都能看到政府关注实业界表现的丰富证据。在多头政治里，避免通货膨胀和失业方面的政府责任是选举中的一个共同的话题。在所有市场取向的制度中，有关税收和货币政策的一个主要关注点，是它们对经营活动的后果。在对水利、铁路、公路和航空运输的补贴和其他援助中；在专利保护中；在公平贸易管理中；在关税政策中；在通过外交部的海外贸易推动中；在享受补贴的研究和发展计划中（近来明显表现在联合王国和法国的协作，美国的宇航工业上）——在这些制度中，政府用无数形式承认，需要鼓励实业家奋进。

不过，让我们注意这些制度的另一个为人熟知的特征。宪法条款——尤其是财产法——规定，虽然政府可以禁止某些种类的活动，它们却不能命令经营活动。它们必须引导而不是命令。它们因此必须给实业家提供好处，以便激发所需的表现。上述例子均为提供好处、而非发布命令的例子。

传统经济理论最严重的错误见解之一是，从为实业家被对他们的产品和劳务的购买引导履行职能，仿佛单靠买者和卖者的交换关系就能推动完成市场取向的制度下的大量生产任务。在如此虚弱的基础上，不可能建立任何高生产率的制度。还需要的，是由政府提供、以市场和政治的好处形式出现的一套引导办法。而且，由于市场需求不会自发生成，它们也不得不靠政府培养。市场取向的制度中的政府由于这些必需的行为，经常是很忙碌的。例如，在 18 世纪，英格兰出现了差不多 1000 个地方道路养护当局（段所）。

当铁路运输变成现实后，特别的立法——1844 年至 1847 年间有 600 多个议会法案——给予铁路公司有吸引力的好处。18 世纪末、19 世纪初的英格兰，议会通过了几乎 4000 个圈地法案，它们不仅创造出商业化的农业来代替生计耕作，也驱使劳动力大军进入工业雇员行列。

在美国，亚历山大·汉密尔顿（Alexander Hamilton）的“关于制造业的报告”把政府推上一个主动支持经营的角色。

早期联邦关于银行、运河和道路的方针也是如此，政府对西部铁路实行了大量优惠；反垄断法的法律解释，针对的是工会而非商业企业；海军陆战队的部署是为了保护在拉美的美国企业；公用事业法的使用是为了保护经营收入；公平贸易法明显地从公共目标转向对垄断特权的保护。

在美国，像所有其他的市场制度一样，现代公司所以能够发展，仅仅是借助于 19 世纪中叶制订的新的公司法的支援（它限制了股东的责任义务）和其他一些方式（它们授予大企业的组织者新的权威）。在美国，法院修改了“第十四修正案”，使其由原先为了保障过去的奴隶的权利变为保护以法人的新角色的出现的公司的工具。

比较英国和美国，欧洲大陆的政府在这方面有过之而无不及，它们明确承担了发展私有企业的一种责任，德国尤其明显。或许是以欧洲为师，日

本在以信贷、补贴和法律特权支持商业企业方面甚至走得更远。

那么，什么才算必要的导向的清单？凡是实业家在完成市场制度交给的各项任务时所需要的条件，均可划入清单之内：收入和财富，服从，威望，影响，权力和权威，等等。这些制度的每个政府都承担一种责任，去做为确保利润所需做的一切事情，这个利润高到足以维持最低限度的就业和增长。

如果实业家说，像他们已做的那样，他们需要税收上的补偿才愿意投资，所有这些制度中的政府都会认真考虑这个要求，承认税收上的让步也许确实需要。在这些制度下，这类让步实际上已经做出。如果公司的董事们说，化学工业需要在研究和发展上得到帮助，政府会再次承认这种可能性，并且提供所要求的一切。如果公司总经理想要请教政府官员，包括总统或总理，他们将受到接见。当这些社会的实业家责任是既定的时候，一个拒绝给予他们咨询的高级官员会是一个愚蠢的人。如果公司的掌权人要求——像他们经常做的那样——否决管理职务上的某些官方任命，它们会再次得到认可，官方将认为这种退让对于指导实业界的活动或许是必要的。

所有这一切都是人们熟悉的。下面将会看到，有的时候政府还提出要与公同官员分享正式权威，作为引导经营活动的一个好处。

因此，在政府官员眼中，实业家们不是简单地作为某个特殊利益的代表出现，像利益集团的代表那样。他们是以履行职守的官员身份行事，这种职守在政府官员看来是必不可少的。当政府官员问自己，是否实业界需要一个税收优惠时，他知道，他正在问一个有关全社会福祉的问题，而不单单是给人民中的某一部分以一个好处的问题，这在他必需考虑是否应当对某个利益集团作出反应时更具典型性。

任何一个理解自己位置要求和依靠实业家的市场取向制度的责任的政府官员，都会给予实业家们以特权地位。他不是只有在受贿、被蒙蔽或遭到压力时才这么做的。显而易见，他完全懂得，在市场取向的制度下，公共事务掌握在政府和实业界两个领导集团的手中，他必须尽力合作，而且，为了使制度有效，政府领导人必须经常依从实业界领导人。两者之间的协作和服从处于这类制度的政治心脏部位。不能够让实业家自己去敲政治制度的大门，必须邀请他们进来。

西德实业联合会的一个领导人评论政治的世界说，“它对企业家不是异化的世界；它属于他自己。对他来说最重要的是国家的领导。”根据在杜邦（DuPont）公司的经历，一位美国作家写道，“实业界地位的力量和政府地位的虚弱在于，政府需要一个强大的经济，其程度恰似实业界做的那样，人们需要它，所要求的甚至更多。”领导的双重性使人回想起中世纪教会和国家的双重性，从错综复杂程度上看，实业界和政府的关系不亚于中世纪的那个双重性。

所以，在市场取向的制度下，政治采取了一种在相当程度上传统的政治学所忽略的特殊变化。然而，理解政治在市场取向制度中的特点，并不需要任何的政治阴谋理论，不需要任何联系政府和实业界领袖的共同社会起源的理论，不需要任何由秘密势力作出的关于权力精英的粗鲁断言。实业界只需要诱导，因而只需要在政府和政府中有一个特权地位，如果让它克尽职守的话。

其他的特权地位？

实业家据有特权地位——即在政府和政治中成为第二个主要领导——这一命题可能会受到什么挑战？几乎无法否认，在市场取向制度中需要实业家们的成就。同样不能否认的是，对它只能加以引导而不是命令。从而，不能否认，政府官员必然渴望找到和制订合适的引导。但是，或许还有其他的集团由于类似的原因而享有同样的特权？看来有理由认为，可能被认为是最有希望占有同样特权地位的劳工领袖们，却没有占据这样一个位置。我们注意到，他们和他们的工会没有提供最重要的服务。相反，他们的作用是维护局部性的劳工利益。但是劳工们提供了最重要的服务，有人也许这样回答。

假如他们不工作，整个生产系统将陷于瘫痪。

但一个明显的事实在于，工人们做着自己的工作——没有特殊的政府引导。他们的生计取决于它。他们的地位全然不同于有选择余地的实业家。后者不会拿企业的资本、信誉或支付能力冒险，去从事某项经营活动，除非条件有利。谁都可以见到这种差别的经历。在全世界，人们在普通职业上工作，因为他们别无选择，只能干这些工作。但是，在世界的许多地方，缺少号召企业家进取精神的条件，这种东西还未出现。只有得到充分满足时，实业家才会出色地扮演他那种特殊角色——这个角色是市场取向制度非常需要的。

不过，看起来，工会的组织和雄心到了一定程度上也可以至少把某些情况下的工人或工会领袖推到政府的某个特权地位。如果工会能够成功地阻止生产（不是一个企业或行业，而是波及广泛的大罢工），这种事就会发生。但是，一般地说，一场普遍的罢工是不可能的（除了几天时间的一场示威外），因为哪怕是在多头政治中它也会激怒政府。

导致后者挫败罢工，像 1926 年英国那场夭折的大罢工那样。简而言之，在给予实业界一种特权地位的同时，市场取向制度的规则禁止让劳工争取类似地位的有组织的运动。所以，对工会领导人和他们的工会，仅仅是在特殊的环境中才接近一个特权地位。一个值得注意的事例是纽约市政雇员对罢工威胁的使用。他们在纽约市政府里的特权地位似乎是毋庸置疑的。

其他一些集团断断续续地取得一个有限的特权地位。美国的内科大夫在健康问题的决策上享有特权，因为政府官员害怕他们的表现会产生有害的后果，如果他们不工作的话。在许多发展中国家，内务部队拥有一个特权地位，因为较高层的政府官员知道，如果不满足这些力量，它们会推翻它们表面上的主人。农场主们是另一种情形。他们中的不少人是实业家，而且享有经营上的特权地位。但是许多很小的农场主不比普通工人拥有更大的活动选择余地。

变化中的特权

实业家们要求的、作为使他们作出令人满意的表现的一个条件的特权，其程度和特点是因时因地制宜的。众所周知的证据是，对于一些企业和部门的国有化来说，已废除了某些陈旧的特权。在市场取向的许多制度中，商业企业被课以比从前更重的税收。它在一些方面也必须服从越来越多的管理——如对产业关系、垄断和目前的环境污染的管理。很清楚，实业家共有的对于政府优惠的要求，比起为激发他们应有表现实际所需的更多。比如，有些

优惠已被去除，他们的表现却没有因此停滞不前。

另一方面，某些特权的废止看来需要制度补偿以新的东西——例如，税款的除欠。

1963 取向的制度中，政府负担了为实业界所需的研究和发展的很大一部分成本。通过对垄断的形形色色的保护，如公平贸易法，政府也给商业企业提供了保障。在某些产业，政府通过租让设施给企业（它们不想建造自己的设施），分担了或承受了建造新工厂的风险。

美国国防工厂的厂房设施有一半是政府提供的。政府还用信贷帮助不景气的企业摆脱困境。在西欧最近的大部分投资项目中，实业家被带入一种新的和政府官员密切磋商的关系中。

很多新的特权（它们是对某些取缔了的特权的补偿）并没有承认到如此地步。比如，城市的改造，逐渐开始了对零售商、银行、剧院、公共设施、股票经纪人和建筑承包商的援助。公路的发展促进了一个长长单子上的许多部门，如水泥、汽车、建筑、石油、建筑设备和卡车。但公开宣称的城市改造和公路发展的目的不是援助实业。

实业家之间的冲突

在某些需求上——那些属于企业自主权的需求，如私有财产，有限的营业税，税收上的鼓励——实业家们的决断相对而言是一致的。在另一些需求上，有些实业家想得到这种好处，另些人则想有其他好处。实业家们在这类需求上的不一致，通常对他们据有的特权地位不构成一个障碍，因为给一个实业家某个好处，并不必然要剥夺另一个实业家的所得。

当然，在有些问题上，给实业家群体的某一部分好处也意味着从另一部分那里撤销特权。比如，大型肉类罐头食品厂的老板可能施压，要求制订商检法，这种法律通过提高小食品厂的成本，使大厂具有竞争上的优势。但政府官员有可能找出补偿的好处给予小罐头食品厂，来弥补他们的损失，如果政府官员懂得这种矫正是必要的话。

两个集团间的相互调整

到现在为止我们强调的是实业家对政府的控制。但是，控制当然是双向的。简单概括起来，相互的控制仿佛如下所述：政府对经营活动行使着广泛的权威。

但是这种权威的行使，由政府官员的一种关注所限制和构成，这种关注考虑的是它对实业界可能的反作用，因为反作用可以导致失业和政府官员不愿接受的其他后果。

在公共政策的其他领域，政府的权威又一次被它对在实业界可能的反作用的关注所限制和构成。

所以，甚至连关于实业界的未表述的反作用的可能性，也作为对政府权威的一个无所不在的约束发挥作用。

看到政府对经营实绩的关切，实业家、尤其是大公司的经理们便有恃无恐地向政府提出要求，包括暗含威胁的卑劣举动，如果他们的要求得不到满足的话。

由于这一切原因，实业界的当权者们不仅一般地讲在政府满足经营需求方面享有特权，而且作为政府决策过程的参与者扮演了有特权的角色。

至少作为一个假设，如果政府对经营活动不满意，它可以选择拒绝给予进一步的特权优惠，以及径直在一个企业、行业或整个系统中废止私有企业。但是，由于没有这一过程，政府不得不满足实业界的需求，作为引导经营活动的一个条件。

由此可见，哪怕是在缺少多头政治的条件下，市场和私有企业也采用了最大限度的相互调整和政治多元化。相互调整并不总是直接通过会议形式和实际谈判实现的。政府也不总是进入同实业家的公开交换。相互调整往往是非人格化的和隐约不现的。它作用的形式，是行政当局、立法官员和法院对经营需要的一种缄默的言听计从。它依赖于大量的共同的心照不宣的理解，实业界和政府的两个领导集团都具有这种理解，其内容涉及企业能否有利可图地运作的条件。

此外，实业界经理们被承认接纳进明确的谈判、讨价还价和相互说服的圈子，而这是一般公民可望不可及的。其他一些领导人——工会领袖和农场主代表及一些利益集团的代表——也得到这种承认。但是在协商过程中，公司经理享有特权地位，因为，他们（而不是利益集团的领导人）是以其能量成为“公共”官员的。

由此可以得出结论，实业界与政府之间为数众多的冲突以及实业界方面的失败，并不构成缺少特权的证据。实业家们知道他们必须握有一些特权，他们也知道政府官员完全理解这一简单事实，因此他们提出了许多要求。他们还始终一贯地抗议任何削减他们特权的建议。他们并不太想尝试理解自己的需要。这样做可能会在政府的谈判桌前削弱自己。所以他们经常在新的管理施加给他们时预言可怕的后果，之后又迅速找到适者生存的方式。

看来，政府与实业之间的争论是强烈的，因为（不是“尽管”）它们在政治—经济秩序中充当了主要的领导作用。两个对立的又是合作的领导集团不可避免地互相抱有敌意。它们还将把它们的一部分能量用于欺骗对方，各自都试图取得有利地位。然而，冲突总是发生于一系列争议之中，这个争论受到他们的理解——即他们共同构成制度的必要领导——的结束。他们不希望摧毁或严重削弱对方的职能。

因此，他们并不争论他们共生关系的基石——比如，私有企业本身、生产资料私有制，和企业自主权的一个总的标准。它们的争论总是仅限于次要问题的范畴——例如税率、特殊的管理办法、对实业界的推动方式。想想实业界和政府对于政治—经济生活控制的可能组合的连续统一体——它的范围从商业企业的极端的自主性（放任主义的某些极端形式），到极端的终止权利（在这里自主的商业企业销声匿迹，生产被政府机构把持）。

政府和实业家不会对这个连续统一体的两个极端位置发生争论。不过，比较狭窄范围内的差异会不断出现。

看来这个范围也在渐渐变化，几十年来，它朝着较少的企业特权和较多的政府权威的方向转变。但是，任何时候，即使允许实业家逐渐学会依靠在政府中更少的特权地位活动，仍然会存在一些最低限度的特权，没有它们，诱导方式就无法起到激励作用。一个事例是，大型跨国公司总把这类特权要求强加给小国。要么满足这类要求，要么公司去别的国家。

特权地位的范围

有关实业界的特权地位和一切私有企业制度中领导的双重性，这方面我们刻划的一切特征，均有赖于对这些制度中我们熟悉的方面的观察。无论如何，对关键之处作进一步的描述，将有助于阐明这种现象。

我们已经见到，政府官员总是习以为常和明白无误地承认使公共政策适合于实业界需要的必要性，无论何时，比如说，当他们谈论用税收或货币政策激励经营时。然而，他们这种认可的明确性和准确性常常进一步发展，以致廓清了实业界特权地位的整个范围。比如，在一起对 Richard - MerCrell 药剂公司的起诉案中（它的产品 MER/29 导致包括白内障在内的许多症状），法院最终判定，在 10 年试验期内，这家公司一再隐瞒药物危险的证据，填写虚假的报告给食品和药物管理局（FDA）。但法官拒绝判处惩罚性的损失赔偿金，担心如果他那么做，“一个产品上的某个非同寻常的错误，可以结束我们关注的这种事物的经营命运。而它在以往曾经有过大批出色的精心制作的产品。”这是一个小巧而简单的例子，它最终还是承认了使公共政策迁就经营需求的必要，假如经营毕竟是在完成它的任务的话。

再举一个例子。比特·彼得森（Peter Peterson），时任总统国际经济政策委员会主席，宣布说：“政府不得不以一种有计划的和有目标的方式培养”最有发展前途的那些产业——他指的是美国在海外的企业。还比如，在评价一笔给洛克希德公司（Lockheed）的 2.5 亿美元贷款的行动时，美国商业部长约翰·康纳尼（John Connally）说：“我们认为，这个公司倒闭的影响将会达到一种从国家经济复苏的利益衡量是不应允许的程度”。一位印度文职官员说：“官僚机构这时处在一个十分虚弱的位置上，如果它寻求与某个实业集团对抗、尤其是当后者说，‘你们必须按照这一工业部门的要求去做，否则你们将造成危机、破产和失业’。”实业家们有时也承认，他们的特权地位不仅表现在纸面上，也体现在行动中。例如，在联合王国，英国产业联合会（现已并入英国产业同盟）一贯保持着同各官方机构的正式的和平时非正式的联络，如财政部，贸易部，内务部，住房部，教育部，地方政府部，动力部，交通部，航空部；此外它还经常与其他部委联系。依靠如此有深度和大规模的作用影响方式，产业联合会“活动起来似乎就是行政部门的产业同事，它尽量避免让人看起来像一个压力集团。”“它看上去和实际上都如同政府的一个部门”。

在日本政治中，实业家、行政部门和立法机构之间的密切关系超过了美国或西欧的多头政治。它已形成这么一种联系，那就是，政府官员已不同劳工或任何其他集团建立联系。

这一结果的取得是各种手段，包括家族关系、校友关系、政府官员个人改任实业界职位等等。“实业变成政府关注的首要事务”，实业界和官僚制成为“同一现象”。一位总理大臣把日本经团联描述为国家航船的“指南针”。

美国一家公司的前公共关系官员向实业家们建议道：“要让公众了解，实业界的气候在决定是否建造新的工厂的国家和社会共同体的选择上是一个极为重要的因素。这一点的重要性在于，它防备了那些攻击、干扰实业并对它过分征税的人。”他谈论的是一个多数人视为理所当然的共同现象：从国家和地方政府那里摄取特权。对实业界要求的其他许多响应，也一贯是毫无争议的。

但是，如果政府对实业界要求的迁就一向如此和让人熟悉，它有时也会造成出乎意料的变化，这种变化更新了我们对公司经理在他们那份特权上的力量的理解。比如，理查德（Riccard），（美国克莱斯勒汽车公司董事长）说，除非英国政府同意向（Chrysler）的有麻烦的英国分公司提供大规模的支持，公司将被迫关闭它在英国的五家主要工厂和解雇那里的 2.5 万名工人……。威尔逊（Wilson）首相斥责了理查德的最后通牒，愤怒地抗议克莱斯勒使政府‘被一支手枪顶住了头’。但上周初，威尔逊首相的态度来了个大转变，他同意还是帮助克莱斯勒。政府对实业界要求的响应还以其他难以预测的方式表现出来。例如，美国法律的一个奇特内容是，它允许公司继续使用那些被判定有罪、尚处于缓刑期或刑满释放的前公司官员，但工会官员在宣判后的五年内不得返回原岗位。另举一例：参议院军委会的一个小组委员会发现，表面上是为国防需要贮存的物资，实际上并未服务于国家安全的需要，“主要目的”是对矿业公司提供补贴。一个法国实业家议论法国的计划：我不赞成……计划的主要目标是‘使经济权力处于政治控制之下’。它应有有助于实业家扩展他的经济活动。

从对法国计划的一份研究报告中可以见到：……无疑，从法国的实践中显示出，计划方式重新加强了大实业体对经济政策的系统影响。有时这个影响是公开的和明显的，例如第四个计划 1963 年对钢铁业投资政策的修改以迁就钢铁行业的愿望，虽然当时有一些政府官员毫不掩盖对此的反对意见。所以，当政府决定给予这一产业以足够的财政引导时（通过减少从美国进口的焦化煤的关税和给予一定的社会保障金），他们同意把钢铁行业生产能力的某个增长列入第五个计划之中。

这样看来，法国的计划在某些方面甚至算得上是一个明确的好处交换：实业界提供成就——增长、更新、技术改造等等——来交换政府方面的好处，如税收减免、补贴或优惠信贷。同样，在联合王国的国民经济发展委员会里，“各政党提供某样东西，它取决于其他政党的特殊行为。”在德国，原先的把公司打散的措施，造成实业界不肯承担战后重建的繁重任务。这类措施不得不放弃。来自实业界的要求在战后日本关于产业规模的问题上完成了对于（政府）控制的类似侵蚀。在意大利，有关工业重建的条例成为企业需求和政府响应的一个焦点，这种响应对于引导实业集中动员为现代工业所需的大量资金是必要的。

显然，没有一个制度能让实业家获得他们所要求的全部。

政府的任务，是找出对实业家需求的适当反应，它足以推动他们履行委托给他们的任务，但又不是径直用决定禁锢、限制和支配他们。它是这样一种使命，这种使命需有熟练的技巧，如果完成得足够好，便可以保持经济的稳定和增长。近年来受到好评的法国的计划，可以作为设计对实业界恩惠的技巧的一个注脚；而美国经济的呆滞萧条，可以看成缺乏这类技巧的典型。

有的时候，尽管受到严厉惩罚（表现为增长缓慢和失业），政府也未能响应实业界的要求。在世界的较不发达部分，市场和企业的增长一再受到政府没有提供必要的基础设施和其他支持的阻碍。在印度，对私有企业的内在的敌意使得印度政府十年多来始终不向实业界提供它所需要的支持。这个后果妨碍了工业和商业的发展。这种可能性也在发达国家出现。第二次世界大战以后，法国实业家由于其战争期间的通敌倾向而受到严厉攻击。从而它未能支配投资。在强烈的敌视氛围面前，一些实业家打算移居国外。

法国政府不得不找到对法国实业界的新的引导办法，以使它重新恢复它的责任感。无论如何，总起来讲，在新的条件或问题上（比如，大众要求限制大气污染），实业家们知道，政府官员会理解他们的愿望——在这种场合，他们不希望或不能够在没有帮助的条件下承担制止工业对空气排放的成本。实业家们会发现，政府官员准备承认他们的特殊能力和利益，渴望他们参加谈判，担心昂贵的反污染措施在价格和生产上可能会出现相反的结果。所以，随着人们对环境关注的增长，尼克松总统于 1970 年建立了国家工业污染控制委员会，允许实业家与总统交换意见，“以为我们的有风险的合事业寻找方向”。

与此类似，考虑到联邦各级机构中纷纷出现的新的维护消费者的机构可能会给实业造成伤害，总统在翌年建立了国家消费事务实业家会议，再次允许实业家经常同他沟通。

实业家们只是偶尔发动类似约束职能的集体行动。通常，他们需要的仅仅是指出营业成本、经济状况、经济稳定及增长对他们的盈利或销售前景的依赖——或者简单地预言（不是威胁），相反的后果会随着对他们要求的拒绝而出现。

表面上，实业家要做的事不过是说服。他们只是让政府官员了解事实。但是某些类型的预言是倾向于自我实现的。如果实业界的发言人预测，不对税收实行减免，新的投资会犹豫不前，那么这仅仅是通向公司决定的一个短暂步骤，它很快就将停止投资，直到获得税收上的优惠为止。

实业界在政府中的权威

实业界特权地位的最突出表现，是政府向实业家授予的权威。几十年以前，在美国，向私人经营的公用事业授出了国家对产业的征用权，给予它们强制性权威，以征用为经营所需的土地。以各种各样的形式，政府响应了实业界的要求，给予实业家们正式的或非正式的权威，强化了他们在政府中的特权地位。

实业家集团——它们是美国政府特殊机构的顾客和委托人——经常赢得非正式权威的授予。这方面的例子，有同军用引擎公司、乡村电力管理局、小规模经营管理局分别签订合同的承包商。他们合作的特点是“公共机构与私人机构的联合政府”。

某些授权是比较明确的。美国总统授权管理工业的高级官员，允许他们否决管理人事的任免。某些授权是正式的。

从 1933 年起，总统、内阁成员和其他高级官员经常同实业协会会晤，后者是由居领导地位的大公司董事们组成的机构。

联邦政府还建立了 1000 至 2000 个实业家协会，同它们共同磋商国事——另外，农业部还联系着 4000 家类似协会。联邦政府还邀请仍在各自公司主事和领取报酬的公司董事们作为不付酬的政府官员提供服务。

1953 年，国会的一个委员会对此说道：商业和国防服务管理局在自己的活动中，通过组织安排，导致政府官员责任感的彻底丧失，负责商务部的这些官员在多方面的行动中自动认可了在政府之外作出的、存在于商业和工业中的那些决定。

至于不那么正式的授权，制订一个服从规定（即接受权威），与交换好

处（或威胁）之间的界限，常常是很模糊的。从一份关于纽约市和纽约州财政咨询报告中可以看出这一点：吸收 30 亿美元的纽约市短期债务的一大障碍昨日已经消除……达成一项协议……以投资集团的需求为基础，把城市销售税变成州的销售税。在法国，实业联合会也很普遍。

一个产业和有关的部委机构共同建立一个分享的权威，用于在这个产业内决定和贯彻政策。它的目的是使权威转移到产业；通过把部委的大部分工作转移到产业（它们的协作人员常常大大多于部委的人数），这一变化甚至更具有决定意义。结果变成，产业中制订的决策一般地讲交给部委批准。在法国的计划过程中，最引人注目的是政府官员、实业家和工会代表的合作，工会的被否决的权威被授予实业家：实业家而不是工会领袖可以担任委员会的要职。

在联合王国，几百个实业顾问委员会把权威授予公司的经理们。此外还有特殊的部门委员会和皇家委任的职位，在这些职位上，实业家和其他参与者开始是咨询的角色，“渐渐主动地投身行政事务，仿佛行政官员已不再能够单独承担管理国家的重任、必须交给私人。”在西德，全国产业协会的代表们就新的立法同公职人员交换意见，而后者拒绝了国会议员类似的参与权利。而且，政府同一个特殊实体的成员们就卡特尔法案问题达成了一致意见，“虽然这样会造成一种影响，即使得 BDI（德国产业联合会）置于制订政策的同等水平上。”在日本，经团联的官员们（他们各自代表某个产业）同产业联盟是平行的，而且，不论涉及哪个领域，两个组织都会就产业政策进行谈判和合作。在这样的环境下，“多年来我一直认为，对我们国家有好处的事对通用汽车公司也有好处，反之亦然”；这番话从通用汽车公司的一位总裁嘴里讲出是不难理解的。但是，事实上他们是有偏见的，他们对于自己的利益同更广泛的公共利益的巧合是不加批判地接受的；实业家们只理解一点，那就是：他们履行着承担必要的公共职能的社会责任，它是其他非组织的领导人不可企及的。

如果说他们能够任意滥用这种责任，那么他们至少隐约地懂得，他们在充当两个集团之一的特殊角色，这两个集团构成了市场取向制度下的双重领导。

在一段可以作为以上分析之总结的文字里面，威尔森（Woodrow - Wilson）写道：美国现在的政府是特殊利益的一个保姆。它不被允许有自己的意志。它时刻受到告诫：“别那么做！那样会干扰我们的繁荣。

在这些评语中，威尔森是激愤的。他认为政府的这些特点不可饶恕。对此存在不同见解。我的论点是仅仅对一个基本的机制作出解释，正是依靠这个机制，一种极为严密有力的实业界控制（任何其他公民集团实施的控制都无法与之相比），最终被运用于政府；并且，我也指出，这在所有私有企业制度中是不可避免的，如果它们可行的话。

另一方面，实业家们没能得到他们想要的一切。但是他们得到了许多。而且，当不能满足他们的要求时，就会出现衰退或停滞的结果。

我们没有详尽说明公司经理董事们用他们的特权地位追求的政策或目标。他们的某些目标是清楚的：其中有，企业的自主性，税收的好处和补贴，对工会的约束，及许多垄断特权（关税、专利、保持一定的零售物价水平、贯彻虚弱的反托拉斯法、鼓励兼并、对竞争的公平贸易约束、职业许可证、在公用事业方面授权地方当局自行斟酌执行法规，等等）。这一切代表着实

业界的追求，尽管决不是从未受到限制，甚至没有偶尔惨重的失败。我们还看到，整个产业的结构主要是实业界决策的结果，对这种决策，政府官员完全给予批准并在有些时候通过关心来加以贯彻。这些决策确定了工厂和公司的规模、产业的位置、市场和运输的组织——因此，一方面是城市的面貌，另一方面是劳动场所的官僚制度化。

因此，或许可以认为，工业社会的某些最基本的和最普遍的特点，乃是从实业界在政府和政治中的特权地位出发所决定的一切。有一种可能性必须保持，即：财富和收入分配上的高度的历史稳定——虽然有福利国家的各种政策，甚至是平等主义的斯堪的那维亚方式——多半要归功于实业界的特权地位。私有企业制度的保存本身也是如此。后面各章将进一步探讨这些可能。我们现在开始考察实业界的特权同多头政治的特殊关系。

14、多头政治的结果

上一章留给我们一个问题：实业界的特权地位对于多头政治有什么意义？找出一个答案似乎并不难。我们称为多头政治的制度实际上是一个很复杂的制度，在那里，政府官员受到两种形式的控制：多头政治的控制形式和实业家们靠特权地位行使的控制形式。

或者，换一种方式说，我们称为多头政治的制度是在两个领导集团支配下运行。但它们中间仅有一个系统地隶属于多头政治的控制。

纽约时报的一位政治专栏作家注意到：“在宣誓就任总统的两个月以前，吉米·卡特（Jimmy Carter）已经面对了一个将决定他的行政当局发展进程的重大问题。他究竟从一开始便去谋求得到实业界和金融财团的信任，还是甘冒不讨它们欢喜的风险、迅速而有力地向他竞选时批评过的经济和社会痼疾发动攻击？”在同一时间，卡特任命的顾问宣布，新总统想要这样一位财政部长，“他能够表达出金融共同体的关注，又可以预料共同体对他可能采取的经济决定的反应。”这种评语并不奇怪。被两种控制制度撕裂的官员已得到广泛认可。

我们在前面已经看到，不管怎么说，多头政治的规则和程序已经遭到了争权斗争的损害，它存留在每个政治制度中，使得多头政治只好重新定位。因此，多头政治的控制同有特权的实业界的控制之间的争夺，构成又一个——第三个——争权斗争中的重要因素。实业界控制和多头政治控制相互竞争的结果之一，是使多头政治的规则和程序限制在相当于政府和政治的一个组成部分的范围内，并且即使在这一范围内也对它们发起了挑战。

竞争的控制

前面各章完全有理由使人相信，有特权的实业界控制多半是独立于选举的多头政治控制之外的东西。可以肯定，多头政治下的选民希望实业家们在推动高水平的就业和其他方面有令人满意的表现。他们的经常忍受顺从也许有对实业家的许多特权的一种认可意味，只要实业家在生产中真有此需

要。可是，实业家向政府提出的特殊要求，是以这样的方式传递给政府官员的，即它不是通过选举过程，而主要是靠独立于选举之外的方式，而且经常与选民的要求发生冲突。实业界的许多要求代表了经营表现的条件，而不管选民们是否知道它，是否关心它，是否赞同它。在投票之时，公民也许会、也许不会对实业界的要求加以仔细考虑。多头政治的程序没有任何东西要求他们这么做。

近些年来，在美国，实业家们成功地抵制了对政府管理的许多新建议，它们来自于公众和公众在多头政治里的代表。

例如，联邦政府常常顺从来自工业公司的请求，延缓或软化所建议的反污染法案。

在西德，公职人员授予实业家协商的权利，却拒绝把此类权利授予以议员。在意大利，多头政治的控制要工业扩张会采取增加就业的形式。但实业家们却要求有利于生产率提高的扩张。法国在 60 年代的计划被描述为有赖于公职人员与实业界的密切接触……在大部分时间内，政府部长们主要就是这么打发的。

与此类似，联合王国的发展计划是不知不觉从议会或多头政治的控制下溜掉的。

实业界与多头政治控制竞争的其他事例也不胜枚举。例如，象许多希望约束多头政治讨论的政府官员一样，无论约翰逊总统还是尼克松总统都压下了他们自己的委员会有关反托拉斯的报告。他们都不想允许多头政治的过程在这样一个领域发挥作用，在那里（如必然发生的那样）他们要服从实业家的控制。还有一个例子。1976 年，当美国政府请求药剂公司承担牲猪流感疫苗的生产时，这些公司成功地要求制定了一项立法（作为它们合作的一个条件），即让政府而不是公司在任何由被接种痘单位提出的诉讼案中成为被告。

另一个证据看来出现在美国的改革史上。历史学家的一个新学派相信，他们发现了一个共同模式的证据。政策是按照实业界控制变化的，然后标榜为民主改革。对食用肉类的监督立法曾经被认为是公众对阿普顿·森克耐尔（Upton Sinclair 在《莽丛》中揭露的状况产生嫌恶的结果，现在发现，它在很大程度上出自食品加工业的一种愿望，这种愿望想广泛提高检验标准和改进美国肉类出口的质量声誉。药剂公司谋求用食物和药品法案限制某些制造厂商的超量生产，因为后者的产品和主张损害了作为一个整体的药剂生产行业。木材加工商谋求森林保护，他们希望使美国政府陷入重新造林的昂贵开支中。市政改革被那些谋求改进了的市政服务的实业家所推动。“克莱顿法案”（the Clayton Act）和联邦贸易委托法在国会受到大实业集团的敦促，它们希望以此管制它们的较小的竞争对手。银行储蓄保险的设立（它是 30 年代衰退以后的一项改革），是为了方便银行吸收存款，以便积累起实业界更易使用的资金。所有这些改革中，没有一项是由大众需求充当主要的贡献者。

无论这些改革的源头何在，在美国，存有一个给人深刻印象的改革记录，它远离了这些改革表面上的多头政治抉择的目标。宪法第十四修正案——公开讲是为保护获得自由的奴隶——是为了改变多年来司法解释失效的局面。同时，它也为公司自主权奠定了基础，其根据是这样一个教义，即：公司是“虚构的人”，因而在修正案中被授权得到专门庇护。

“谢尔曼法案”(the Sherman Act)公开的目标是管制产业垄断，实际上却用来约束工会而非企业。它甚至在“克莱顿法案”已明确在其条款中豁免了工会以后，仍继续照原样使用。规章制度普遍偏离了它们公开声称的目的，以便适合于实业家们凌驾于政府之上的许多要求。

早年美国一位律师的一段经常被引用的论述，说明了实业界控制如何甚至当改革已成为大众需求时仍在起作用。在评价新的州际商业贸易委员会时，他使用了他对政治制度理解的一个精彩说明：它满足了群众对铁路实行政府监督的吵吵嚷嚷，与此同时这种监督几乎完全是有名无实的。不仅如此，这个委员会存在的时间愈长，它会发现自己愈容易倾向采取实业界和铁路公司本身的主张。它因而变成铁路公司与民众之间的一个障碍物，和针对敌视铁路公司利益的匆忙而野蛮的立法的保护伞……。聪明人不是摧毁这个委员会，而是利用它。”像我们在前一章承认的那样，实业家并不能赢得他们要求的一切。此际的论点是，实业界的控制和多头政治的控制很大程度上是彼此独立的和有冲突的。多头政治的辖区因此被缩小了。

对竞争控制的协调

就多头政治而言，这个竞争的含义还要深刻得多。选民的控制与有特权的实业家的控制的冲突似乎远远少于人们的预料，假如两种控制完全独立的话。为什么我们不更多地考虑选民们有关——譬如说——公司改革、限制垄断、收入再分配或甚至对集中计划的要求呢？答案必然是，两种控制并不真的是彼此独立的。它们多半要加以协调。

我认为，协调主要是由那种使多头政治迁就于实业界操纵的控制完成的。这种控制通过利益集团、政党和实业家的选举活动行使，对这一方面我们到现在几乎没有说什么。

我们现在把这些行为不是作为实业界对政府施加影响的主要工具，而是把它们视为使多头政治的控制适合于由实业家实行的特权控制的过程。这个命题把实业利益集团和选民的行为置入一个新的视角。

探讨利益集团问题的学术研究，表现出现代社会科学的常见的迟钝之一。起着某种不假思索的习惯，许多这类成果把所有利益集团仿佛是放在同一层面上对待，尤其是，它们把劳工集团、实业家集团和农场主集团似乎是放到等值的地位上考虑。实业利益集团的行为，连同它的投票行为一道，仅仅当成对它的特权地位的一个补充。实际上我们看到，它远比任何其他利益集团和它的公开竞争对手的选举行为更加有效。它是一种特殊事例。不过，这并不是说，实业家们总是获胜，或甚至说它们同选举行为和利益集团行为一体化了。

有人也许认为，如果肯定没有阴谋或破坏的情况，上述命题是难以成立的。我的意思同这两者毫无关系。不论是实业家掌握的特权控制，还是他们通过积极参与多头政治而确立的对实业活动的额外的控制，都是所谓“市场取向的多头政治”的制度中政治和政府已有的、稳固的和基本的部分。尽管这些控制对大众化控制的有效性提出了挑战和施加了限制，出于上述缘故，它们不可能被当成异端邪法而遭到反对。

仅是按照民主的抱负衡量，这些控制才算作起破坏作用的；但制度本身从未是完全民主的；多头政治的过程（近似于民主）仅仅是制度的一个部

分。

实业界对多头政治的参与

没有必要详细描写实业界在选举政治中的活动：实业界同政府官员（上至总理或总统，下到各级官员）磋商的次数和密切程度，实业利益集团的组织，实业家对政党的赞助，以及实业的公关宣传。这一切是人们熟悉的和经常被叙述的。

让我们独辟蹊径，考察最关键的现象。

实业家们捕捉多头政治的政策的行为，并不总是能区别于他们那种不依赖多头政治渠道的特权行为。但是一种分析上的区分是可能的，而且一种经验主义的观察区分也是不难的。公司对政党的赞助显然属于实业家参与多头政治过程的组成部分。这类事例还有实业利益集团参加的立法听证会。

没有任何其他的公民集团可与实业家在多头政治过程中的效力相比，哪怕是粗略的比较。为什么会这样？这是因为，与任何其他的公民集团不同，实业家可以从他们支配的资源里提取所需的部分，以公共“官员”的身份支持他们在多头政治过程中的行为。

在某种程度上，每个公共官员都不可避免地会使用他的公共位置，提出个人的或党派的政治目标。然而，法律澄清了两个东西的区别：一个是在政府中充当的公共官员角色，一个是他的竞选人、利益集团活动家或公民的角色。在美国，可以指望总统从私人募捐者那里获得竞选资金，但不许用政府财政部的钱款。不论是总统或其他政府官员都不得为党派目的而随意使用政府的资金和人力，尽管他们经常找出避开约束的办法。

对公司董事们来说可不是这样。在他们的职能范围内（即从公司销售的过程中），他们经手的资金可以——几乎没有限制地——投入党派、利益集团和选举的活动，以谋求公司董事们选定的不论什么样的目标。董事们可以把公司资产投入对这些活动的支持——其易如反掌的程度正是市场取向的多头政治的一个显著特征。它在民主理论中没有得到任何原理阐述。

不过，直到下一章以前，我们将不考虑这样一种可能性，即：实业家对公民们的灌输已到了这种地步，以至后者认为他们所需要的一切正是实业家所追求的。在此，我们所考虑的只是这样一种可能性，即在冲突既定的情况下，实业家们在多头政治的竞争中赢得了大得不成比例的胜利。

所有公民集团都运用自己成员的收入和能量投入政治竞争。唯有实业家除外。他们享有三重优势：极其雄厚的资金来源，一切就绪的组织结构，以及接近政府的特殊通道。

让我们分别考察。

实业家投入多头政治的资金

公司的资金进入了政治竞选活动和政党，进入了院外集团和公司同政府官员沟通的其他形式，进入了为政府官员而举行的招待活动及其他方面，进入了以大众媒体形式出现的政治广告和机构宣传活动，进入了公立学校的教科书，进入了旨在对政府的政策或政策的贯彻产生影响的诉讼案件。

关于实业家分配多少资金用于这些政治活动（它的数目绝非普通公民

所能提供), 我们没有足够的数据库。在美国有 100 家公司, 其中 4 万家各自拥有至少 100 名雇员。它们中的大公司每一个拥有的收入比多数国家政府的收入还多。我们还知道, 美国实业界每年分配近 600 亿美元用于推销活动, 其中很大一部分属于有某种政治内容的宣传广告, 如埃克森 (Exxon) 公司的“把能源用于强大的美国”。它的顶端是可公开用于政治的额外的数字。因此, 公司开支的规模使所有其他集团的政治经费相形见绌。下述事实证明了某种不一致: 在 1972 年的总统选举中, 全部竞选开销总数才 5 亿美元。

在那一年的总统选举中, 工会花了 850 万美元用于法律要求申报的组织活动。此外, 它们还用了 400 到 500 万美元投入非党派的“走出去投票”的活动。所以总数为 1300 万左右。既然公司赞助的多数形式是非法的, 实业界的捐赠采取了合法的和非法的开支的形式, 常常通过公司董事个人的渠道捐出。人们只好猜测它们的数额。但我们不得不考虑竞选开支的总数, 那一年用了 5 亿美元, 其中工会捐献只有 1350 万。我们有其他线索。据认为, 总统商业委员会的某些成员贡献了 100 多万美元, 五大石油公司的官员和董事贡献了 150 万, 25 家最大的国防承包商贡献了 200 多万, 国家航空和宇航局的合同商贡献了 100 多万。关于几百个其他主要的实业界的捐助, 我们没有记录。

1964 年, 工会委员会的贡献不到 400 万美元, 而总数不超过 1 万的个人 (多半是实业家) 贡献了 1350 万。1956 年 (这一年直接拿工会同实业界比较是可能的), 仅 742 名实业家的贡献就可与代表 1700 万工人的工会所贡献的数字竞争。如果这些数字已显露出冰山的顶端, 它们足以指示实业界用于政治的开支同任何其他集团 (包括劳工) 的同类开支的巨大差别。

几年以前, 众议院的一个委员会对各个利益集团影响立法的开支作了估计。它对下述单位作了抽样调查: 173 家公司、主要的农场主全国组织、劳联—产联 (AFL—CIO), 和主要的独立的全国性工会 (不是隶属于劳联—产联的国家工会)。这些组织报告的三年期间的开支, 表现出不均衡的情况:

173 家公司	32.1 (单位: 百万美元)
农场主组织	0.9
工会	0.55

在联合王国, 来自于 1964 年选举竞争的某些数字, 表现出不同出资者用于舆论和广告张贴方面的费用。差别亦是巨大的。

保守党 (主要从公司捐款中筹资)	95 (单位: 万镑)
“产业目标组织” (一个产业协会)	27
“钢业联盟” (一个产业协会)	62.1
“劳埃德协会” (单独一家公司)	30.6
工党	26.7

注意, 在这里, 公司的开支绝对是资金的主要来源。还须注意, 仅一家公司的开支已大于工党的整个开支。

将普通公民个人收入中的政治捐献部分与实业界收入用于这方面的分配数额作对比的话, 则如同耗子与大山之比。也许来自个人收入的资金的最卓有成效的组织者, 确属劳工运动。但是我们看到, 当它们同实业界的政治费用对照时, 所有种类的工会开支都很小。另一项指标是资产。美国的全部工会资产, 不包括通常由雇主管理的福利和退休基金, 约为 30 亿美元。而

公司的资产总值差不多是 3 万亿美元。

多头政治中的实业组织

组织在政治中是很重要的。个人的单独行动——类似拉尔夫·雷德（Ralph Nader）这样的情况属于例外，即便是他在很久以前也是加入组织的——在影响当选的和任命的官员方面毫无成效。公民们可以自我组织起来，如果他们愿意在时间、精力和货币上花费代价的话。但是公司已经作为组织存在。这个组织除了生产经营，还可用于其他目的，它十分方便，随时可能被公司经理们用于政治活动，其范围从与公职人员的讨论，到对政党的财政援助。它的人力是可用的。

政治活动并不需要组织者单调地或疯狂地工作。一个公司的政工干部并非是靠不住的自愿者，而是领取报酬的雇员。

想想看，有 4 万家美国公司，它们每家至少拥有 100 个雇员。它们每一个都像一个小的或大的利益集团那样关注公共政策及其与政府有关的法令条例。在政治生活中，没有任何其他的组织能够像它们那样谋求广泛而深刻地影响地方的、州的和全国的政府。除公司本身之外，还有它们的联合体。

《美国组织百科》一书用了 256 页的篇幅列举全国性的实业联盟。对比之下，劳工组织仅用了 17 页；公共事务组织用了 60 页；科学、工程和技术方面的组织用了 71 页。在美国的总数约为 4 个的全性协会组织中，分属如下系列：

实业界	1800 (个)
职业方面的	500
工会	200
妇女	100
退伍军人和军队	60
日用品交易方面	60
农场主	55
黑人	50
公共官员	50
互助会	25
体育和娱乐	100
其它	1000

不过，这中间有许多组织是不相干的。因为每个独立的实业界企业都是一个财政组织，通常它能够作为一个利益集团行动，而这是任何单独的公民或工人做不到的。有关多头政治中实业界利益集团行为的研究，已广泛注意到实业家们为取得政治影响而使用自己的企业（而不是贸易协会）的活动。

信息、敞开的大门，及有好感的聆听

实业家在多头政治的活动中具有的第三个大的优势，是他们容易接近政府官员。由于他们在政府和政治中的特权地位，他们已为政府官员所熟悉，言论也已受到重视，已进入了谈判的位置。当他们以普通公民的角色重新出现在多头政治中时，无论是他们或政府官员都通常不会注意其中的差别。

他们将享受他们特权角色的全部优势，这种优势是他们在利益集团活动中的公民竞争对手所不具备的。

我们看到，日本代表着实业界与政府沟通的最典型例子。

我们还注意到，就某些具体方面而言，在法国的计划过程中这种关系也十分密切。

另一项指标是国会各委员会和议员对实业界和实业家协会提供的人事安排、文件材料和研究成果的充分信任和依赖，这在美国的商业立法关系中相当普遍。

在许多多头政治中，一个共同的实践——它使实业界同政府的关系十分融洽——是政府官员转任公司职位。

工会的次要地位

通过简要叙述，我们又一次见到，在政府和政治中，工会看来并不享有实业界那样的特权地位（政府在生产、增长和就业诸问题上都要依赖它）。我们还注意到，工会在多头政治的竞争中能够调动的资源也远远少于实业界。在其他的一些微妙方面，工会也处于相对劣势。比如说，从实业界和劳工大众在西德政治力量的对比中，一个德国学者发现了对于多头政治有普遍性的因素。他指出，雇主协会、实业家协会和工艺师协会与工会相比，在社会共同体占有完全不同的立足点。首先，它们极少被迫公开抛头露面，而是可以在幕后操纵。所以，人们远非像工会的人那样意识到自己的存在。但甚至在更广泛的圈子内也知道他们，他们比工会更受欢迎，因为他们似乎更受人尊敬，他们的成员享有更高的社会地位。他们的价值观——私有财产、权威等等——为多数人共有。

尤其当他们谈论对中产阶级的保护时，他们可以确信将获得广泛的同情。若一直处在平稳的时间中，事情对于已确立的秩序的维护者总是比对那些想改变它的人更容易。

但是哪怕这一切都不是真的，有组织的实业在公众观念中的威望也会受到它与舆论界的默契的支持（通过所有制和广告形式实现）。

此外，工会向实业界和公司影响发起挑战的潜在动力，也越来越受到工会和管理层合作的削弱，这种合作旨在避免冲突、提高工资以及以消费者和无组织者为代价改善工作条件。对工会的挑战的另一个类似的抑制方式，是工会与管理层就企业或产业的表现利益集团在行为上的合作。

工会在选举和利益集团政治中的影响，根据多数观察家的判断，在英国比在多数多头政治中更大。这种影响是确实很大，以致一些观察家认为，工会在集体讨价还价中提出的要求（它被劳工的政治影响所重新增强和被福利方面的需求所补充，同样通过选举政治来实现），是导致“英国病”——即英国的生产率下降和经济停滞——的根源。这是不是正确的解释？对此，我们既不可断然肯定。也不能绝对否认。但即使它是正确的，似乎也无法否定实业家在选举和利益集团政治中的大得不成比例的影响。

这个解释如果是正确的，那么它就说明，哪怕是温和的工会，它的要求的实现——远不是工会政治影响更强大时将会实现的需求——都会削弱市场取向的制度赖以生存的企业家精神。换一个方式说，即一个市场取向的制度为它的成功也许需要如此巨大的实业界影响（不管是通过实业家的特权地

位，还是通过实业界在选举和利益集团行为上的大得不成比例的份量），以致向它发起的甚至是温和的挑战都会对经济稳定和增长造成破坏。远在工会力量大到足以同实业界的特权地位抗衡以前，它也许对于私有企业的生存已是“太多了”。同样，远在福利国家的需求在选举和利益集团行为中表现为一种政治平等以前，它可能就已是“太多了”。

似乎有理由认为，英国劳工的需求仍然算温和的，尽管他们取得了相对其他一些国家的成功。无论他们的要求如何，工会会员在收入和财富的分配方面，或在参与管理方面，或在近几十年为他们的孩子争取教育机会的任何本质上的平等方面，都未取得任何大的改变。难以把他们的胆小或失败同一个假设一致起来，即：工会要么具有大得不成比例的影响力，要么（按照比较温和的设想）他们的影响力同实业家们拥有的影响力相等。

由于缺少衡量多头政治中平等或失衡的客观尺度，谁也无法充满自信地准确断言不均衡的现状。而且，我们的透视被通往明晰的直觉方向上的意识形态障碍所阻塞。我们中的大多数人已陷于一种习惯之中，即把现实的许多症候视为合适的标准或基点。因而人们把实业家固有的特权和影响视为一个可以接受的平等的尺度。这样做的结果，是阻止了人们对特权和不均衡的承认，当人们见到它时。

简而言之，在市场取向的制度中，多头政治的政府和政治采用了一个富有特色的结构。这里存在一个基本的统治机制，它作为承袭下来的东西代代相传。在任何时代，这个现有的机制都为控制性权威提供了一个控制制度。这个制度是市场、有特权的实业界对政府的控制，和多头政治的综合体。

谁在市场中担当主要领导？实业家。谁在贯彻有特权的实业界控制时担当主要领导？当然是实业家。谁在多头政治中担当主要领导？是发挥着大得不成比例的影响的实业家。

所以，在这些制度中，争夺权威的斗争是由下列部分构成：

1. 争夺权威的基本斗争。它对所有制度都是同样的（第9章作了描述）。
2. 多头政治。它重新改造了这个基本斗争（第10章作了描述）。
3. 有特权的实业界控制与多头政治的竞争的竞争（本章头一部分作了描述）。
4. 实业家为支配多头政治进行的斗争。在这场斗争中，他们赢得了不成比例的巨大影响（本章后一部分作了描述）。

这些就是所谓“市场取向的多头政治”中争夺权威的斗争的四个基本方面。它是我们的主要结论。换一种方式讲，我们称为多头政治的东西实际上是一种复杂的制度，在这种制度下，多头政治事实上仅仅是一个竞争的部分。

对这类制度的四个组成部分，我们或许须补充一点。第三部分和第四部分在很大程度上解释了前面说过的多头政治政策中的一致性：它从未谋求集中的生产计划，它永远与市场制度连在一起。

15、多头政治中的循环

斯·怀特·密尔斯 (C. Wright Mills) 认为, 美国政府的核心决策掌握在三种相互合作的精英手上: 政府的、实业的和军界的。菲狄兰·朗得勃格 (Eerdi Cnand Lun - dberg) 更具体地指出, 美国是由它的最富有的家族统治的。加尔布雷思告诉我们, 公司的“技术结构” (tech Cnostructure) 是经济事务中的支配集团。

加布雷·科尔克 (Gabriel Kolko) 提出了一个许多人心中怀有的疑问: 难道一个由十分富有的少数人组成的集团有权按他们决定的、适合于他们利益的方向指导工业 (从而很大程度上也是整个经济) 吗? “答案必然是肯定的”, 他说。为什么? 因为处于领先地位的公司掌握在一小部分经理手中, 他们在企业里拥有重要的所有权份额。据他估计, 最大的 200 家公司被人数不超过 2500 的人所控制。”这些人——既指导了生产资料的所有制, 又控制了公司的结构——是美国经济精英阶层里最重要的一个集团。”问题提得不错, 回答却不够好。在头等位置上, 2500 人的领导几乎不是一个小的数字。如果我们再加上 100 家最大的非工业的、金融公司的经理的相应数字, 以及譬如说每个产业里最重要的 4 家大公司 (它们并未列入最大的 200 家公司) 的经理们的数目, 那么总数将上升到至少 4000 人。2500 到 4000 人占据了经济的关键位置——读出这句话时, 既不让人感到惊讶, 也不会给人多少启发, 它不过好比说, 有 2500 至 4000 人在政府里担任重要职务。人们或许甚至会对它的数目之大感到惊讶: 在任何多头政治中, 都只有一个总统或总理; 一个议会或立法机构的成员也仅有数百人。

科尔克的答案的更重要的缺陷体现在一个事实上, 即在任何大的制度中, 直接的或近似的决策者永远只能是所有参与者中的一小部分, 这一点早在本世纪初时已被莫斯加 (Mosca)、米切尔斯 (Michels) 和帕累托所阐明。

重要的问题在于, 是否这个决策精英 (他们的存在可以视为理所当然) 受到大众化控制。在此问题上, 密尔, 朗得勃格, 加尔布雷思, 还有类似他们的人, 几乎什么也没有说。

无论如何, 我们在前几章一直在探讨这个问题。我们已发现大众化控制中的某些重要突破口。然而我们尚未取得全部答案。除了对大众化控制的普遍障碍已作出的详细说明外, 还有一个不吉祥的可能性, 那就是无论在市场或在政府中, 大众化控制总是循环的。可能的情形是: 人们接受了灌输, 通过购买和投票提出要求, 这种要求不是别的, 正是决策精英已经安排给他们的东西。那些假设用来引导领导人的决断, 原来是由他们自己确立的。

更具体地说, 实行多头政治的一个障碍是实业家们的特权地位。我们已经看到, 它是政府对多头政治实行控制的一个竞争对手。另一个障碍是实业家们在利益集团、政党和选举政治中的大得不成比例的影响。我们已经见到, 它允许实业家们在多头政治的许多争斗中赢得压倒性的胜利。我们已经考察过这两种可能。但是现在假定, 由于一种特别方式, 实业界的影响甚至更加根深蒂固。想想下述的可能性: 实业家们完成了对公民们的灌输, 从而公民们的决断不是服务于自身的利益而是服务于实业家们的利益。公民们这时变成了实业家们的盟友。实业界的特权地位被广泛接受。在选举政治中, 无需任何重大的斗争。这种循环是多头政治中一种特殊的可能, 对此我们尚未作出足够的论证。

所以, 我们必须进一步考察作为一种控制手段的说服, 它不是那种自由民主抱负中的相互说服, 而是倾斜的、有时几乎是单方面的说服, 它由实

业、政府和政治的领袖推行，引导那些无法像领导人那样随便调度舆论宣传工具的普通公民。我们将会见到，说服在此采用了至少是训导式说服或“教育”的某些特征。尤其是，“每个普通的大众媒体都负荷着实业界意识形态的一个沉重货物。”

领导人对公民决断的塑造

我们已经见到，实业家们以别人无法做到的巨大能量投身多头政治，迫使多头政治的决策制订同有特权的实业家控制相互一致。这样一种不成比例的关系——我们已作了记录——成为灌输的主要证据。然而，从各种各样不成比例的参与里，我们可以识别出三种模式，它们对于理解控制循环中的灌输和相应的可能性是重要的。

次要问题上影响政策

三种循环模式中最微小的一种，是在所谓“次要问题”上，实业家们对多头政治的参与。与对待首要问题的立场不同，这时他们在多头政治里发生争执而不是达成协议。

实业家们在许多事情上存在分歧。例如，长期的冲突使美国的小实业脱离了大实业；所以，制造业全国联合会脱离了能吸引大公司的组织。从某种程度上讲，实业家们这时是不一致的，他们使公民们服从于竞争性的信息，而不是臣服于灌输。

使实业界特权地位合法化

以第二种参与形式，实业家们试图说服公民们，让后者相信他们通过特权地位行使的控制是多头政治的组成部分，从而使控制合法化。在这种控制形式上，他们不对政府提任何要求，他们也不要公民们在任何问题上加入他们一边。他们仅仅是依靠灌输方式，使公民们忽略他们的特权地位。在这点上，实业家们是一致的。

像他们通过媒体明确传递的信息那样，实业家们试图把私有企业同政治民主联系起来，使对前者的攻击等于对后者的攻击。例如，在英国产业联合会的一个意向宣言中，民族、民主、自由和私有余业全都缠绕在一块；它宣称，“个人自由的保留对民族国家的福祉是根本的”，它将积极反对一切“破坏性的”势力，它们削弱了“（一般地讲）英国的安全和（尤其是）英国工业的安全。”在美国，他们把实业界代表派去参加或领导许多自愿的组织，如联合基金会或红十字会，而在某些版本的民主理论中，这被说成是赋予民主的一个决定性的特点。他们还向公立学校提供大量教材，这些东西不是讨论党派政策的地位，而是用私有余业的民主版本灌输孩子。

所有使他们特权的参与合法化的这些及其他的尝试，表面上都是很高尚的，远非为自己利益服务的。他们常作为教育的目标被广泛认可，他们传递的信息被认为是符合公众利益的。政府官员多半会通过向公民输送同样信息的方式予以合作，有时甚至极为热情。例如，1976年，美国内政部长托马斯·柯兰普（Thomas S. Kleppe）宣称：“今年是挥舞旗帜、挥舞自由企

业旗帜的一年。”在使其特权的参与合法化的同时，实业家们占有利用多头政治对次要问题的宽松控制的优势地位。政府在次要问题上的决定（它们事实上符合实业家特权的需要）比较容易打上公共色彩，看上去仿佛它们真是多头政治过程的结果。所需的一切，是实业家直接通过多头政治的这条路线，让它出现在立法听证会和利益集团的其他讲坛上；他们做的这些事情是公开的。在法国，计划委员会在它的计划早已发生效用以后才把它的文本送交国民议会，议会的权衡与决断在很大程度上是形式主义的和象征性的。

他们在使其特权地位合法化的道路上到底还走多远？这既是有争议的问题，又是依照国情而各不相同的问题：比如，在法国和联合王国就比在德国和比利时较弱；在美国则相当严重。一种自我庆贺的语调从一个冷酷无情的公司副总裁嘴里发出：美国实业界拥有独一无二的声望和权势。总体上看，实业家们代表了我们的社会的领导集团之一。这里没有贵族地主、古代的骑士或党派精英的竞争，很高的社会地位常常以实业界谋求的手段和位置为基础……他们对经济资源的控制赋予他们巨大的权力，在使用这个权力时，他们被允许拥有广泛的处置自由。

他们的权力不只限于经济事务。他们对有关社会共同体福祉的所有事情发表意见，他们的建议是有份量的。”

取消政治争论

在第三种参与形式中，实业家们利用他们的巨大影响，试图创造一个占支配地位的主张，它将从政治生活中取消有争议的重大问题。他们所施加的压力，不是要求对重大问题取得一致，而是要求在这些问题上保持政治沉默。这里，他们在多头政治中的参与进一步向着灌输的方向发展，虽然并不总是成功的。它使大众化控制减弱并发生循环，就是说，使得大众化控制在很大程度上失效。

在这种活动中，正像为使特权地位合法化所作的努力那样，整个实业界趋于用一个声音说话。它没有遇到任何其他声音的挑战。在所有多头政治中，大中型公司对我们所谓的“首要问题”——政治经济组织的重大问题抱有类似的看法，其中包括，私有企业，公司高度的自主性，保持收入和财富分配的现状，把工会需求限制在与实业利润一致的范围内。通过灌输方式，他们试图避免让所有这些问题列入政府议事日程。

在首要问题上，公司的声音得到政府许多官员的声音的配合。这里有好几个原因。

原因之一是，政府官员处在特权控制和多头政治控制的潜在的交叉火力下。他们宁愿从政治中取消那些会产生严重麻烦的问题，在这些问题上实业家们憎恨屈服。既然政府官员的任务就是谋求实业家们正在做的事情，他们不想让私有企业的根基成为现实争论的政治问题。

在英国，塑造决断以维护根基的问题已由 1867 年第二次改革法案所明确提出，这个法案给相当一部分劳动阶级以选举权。一个英国议员觉察到，劳动阶级现在“手中已提有权力，如果他们知道如何利用它使自己成为形势的把握者，所有其他阶级在他们手心里必然是软弱无力的。”其结果，就在法案通过的那一年，英国保守党人建立了保守党和宪法联盟全国委员会，开始出版大量内容不变的对劳动人民宣讲的传单手册。这一努力从那时一直沿

袭下来。在它的其他各种目标中，保守党的信息携带了两个要旨：劳动者完全有理由赞扬他们社会的基本的政治经济制度；应当委托保守党领袖保护这些制度。

中学和大学一直是大公司在首要问题上确立看法的特殊目标。例如，在美国：由全国电灯协会组织的电力公司，不光在很大程度上直接影响国会议员，而且发起重要攻势以控制对公立学校的核心的教育内容。高中和语法学校的教师们被这样一些材料所淹没，这些材料旨在强化对类似“电的奇特之处”和“千瓦的神奇故事”这样的课题的教学。每本小册子都含有精心设计的批评生产资料公有制的内容。这个协会采取非常积极的（如果不是公开的）方式，确保从使用中抽下掺杂了与教义不符合的课本，并编写和使用比较有益的代替品。学院的教授们，那些众所周知的低收入者，得到协会给予的补充收入；作为回报，他们不会偶尔用比从前更多的同情口吻讲授有关公用事业部门的内容。公共图书馆、部长和各种公职领导人都迁就电力公司的宣传努力。

实业界对塑造决断的影响

人们耳闻目睹的一切都影响着他们。它显示了我们是如何学习讲话、阅读、写作和思考。不过它有时也指出，虽然公司在首要问题上向公民们灌输了大量信息，而且没有受到任何可与之竞争的信息的有力挑战，公民们不知怎么却未屈服于这种灌输。

如果这个观点是正确的，那是因为公民们以某种方式拒绝了实业界的信息而接受了其他的信息。这是一个有意思的观点，但它还没有少许证据。公司已使用了一切可能的方法，公开的和隐蔽的。他们的信息源通常是看不清楚的。一般地讲，大量信息是通过一个新故事或播音节目、一本杂志上的文章、一部电影、一篇社论、一次政治演讲或一次谈话，被间接传递到公民那里的。只有一小部分信息公开来自于实业界的某个源头。

然而，持怀疑态度的人可能认为，公司对重大问题的信息多半是通过大众媒体传递的，因为它对于改变决断相对地说没有效果。有的研究证据否定了这种怀疑。比如，人们对媒体的某个宣传运动的效果，是以它在一周内使4%的响应者对石油工业的态度发生180度的相互冲突的宣传交叉偏向选民)，衡量的方式是看它对5%的研究对象在党派立场上变化的影响。如果是这样，宣传的累积效果的确可以是很大的，若它仅仅是偶尔受到相反宣传的挑战，而且坚持了不是5个月而是公民的一生的话。在研究大众传播媒介的文献里，找不到任何内容能作为对它的效果加以怀疑的根据。

不仅如此，既然它赞赏这种现状，公司在重大问题上对决断的塑造通常是肯定而不是改变决断。在此基础上的媒介宣传运动甚至更加有效。有时还有这样的论点：产品和劳务的广告可以左右人们的反应，普通人很容易根据信息的敦促去做手边的事情（一个人直接上街去购货）。在重大问题上，公司的政治说服只需要更为容易的反应。一般而言，它不要求公民做任何事情，任何令他烦恼不安的事情。

它通常要求的不过是，公民们继续相信自己已经相信的一切，既然他们从孩提时代就被告知要相信它们。前面说过，说服——它是信任社会的政治——经济制度的无意识的条件（我们在后面关于社会阶级的那一章将看到

这方面的证据)——在每个社会都是普遍存在的。这些制度被视为理所当然的东西。很多人在成长过程中不是把它们作为应受检验的制度,而是当成可以测试新政策和制度的正确性的尺度。当新政策和制度出现时,像普遍发生的那样,关键的判断过程被简化和缩短了。在一些社会,新教伦理终归是对私有财产、私有企业和公司自主权的支持。培养孩子的实践也历来如此,它强调个人的自决。体育竞技的竞争总是被等同于市场生活,或者反过来,市场生活总被与体育竞技等量齐观;因此,有些人认为,对公司自主性的约束,在某种含糊的意义上,好比给一个竞赛者放上一个仲裁的障碍。在他们影响公民决断的努力时,实业家们经常需要做的,只不过是呼唤深深根植于人们内心的感情。

大众媒介的影响也遭到了抵制,其根据在于,个人的影响而非舆论和广播的影响是绝大多数个人的政治决断形成的主要来源。看来他们确实没有给政治作品和广播加以认真注意。但如我们所见,他们受到与他人交往的影响,而这些人阅读和收听大众传播物。

这种影响反过来又受到更加喜欢阅读和收听的其他人的影响,不论在媒体中还是在人际交流中。

像埃尔蒙·诺帕(Elmo Roper)——或许他的说法比他呼唤的内容从概念上看更有魄力——指出的,存在伟大的思想家,伟大的追随者,伟大的传播者,次要的传播者,次要的公民参与者和次要的政治情体。因此,大众宣传媒介对个人影响的后果,是公众观点形成阶梯上的相互交换。

受约束的决断

如果商业信息是作为实业家大力参与选举政治的一个后果而传播开来的,那么我们不难看到一种受到严格限制的决断,这种决断对商业企业、公司、私有财产和其他根基不会造成什么麻烦。的确如此。虽然决断在欧洲的多头政治里不像在美国有那么多的约束,但它们仍然处处受到限制。公众的观点与主要倾向是一致的,离经叛道的只是少数人的见解。

一致性是一个为人们所熟悉的政治现象。

领导人和观察家总是对他们认为有成就的东西鼓掌喝采,也许他们并不完全懂得他们喝采的到底是什么。当英国有了社会党人参政的头一回经历以后(这一经历也许被人指望会改变英国的制度),洛德·巴尔夫(Lord Balfour)自鸣得意地说:我们已更迭的内阁,尽管属于不同的党派,但从未对社会的根基产生分歧。显然,我们的整个社会机制已预先假设人们会是这样的,从而在任何时候它都可以安全地承受任何的争论。

我们在上一章已经提到从政治中取消集中计划的问题。

下一章将证明,尽管存在普选权,多头政治的收入分配并没有多大改变,虽然有些国家比另外一些国家作了较多的改变。

很少有哪个多头政治(甚至是政治上活跃的国家)对财富和收入分配的重大改变进行过认真的讨论。

公民们相当忽视这些问题。面对机会不均等的大量客观证据,罗伯特·兰恩(Robert E. Lane)仔细观察过那种认为机会大体上是均等的人。他们仿佛无视导致收入差别的现实世界的因素。“几乎未提环境中占压倒性的力量,只是偶尔谈到疾病、某个养家糊口的人的死亡、衰老、迁出城镇的理由,

诸如此类。”在大不列颠，最近的一份调查向供调查的选民们提供了一份有关收入政策的假设选择。他们愿意为特殊的技能付酬吗？或者，他们宁肯保证最低收入者有一份合理的工资吗？还是应当使收入分配更加平等？只有10%的被调查者选择更加平等。关于英国劳动阶级态度和观点的最近的两份研究，一致同意下述发现：不论是狭隘的主张还是广泛的见解，都使劳动阶级服从较高地位的阶级。——这一切发生在这样一个社会里，在那里，它的19世纪的许多领导人还担心，普选权会造成收入和财富的一个比较平等的分配的要求，他们认为这种政策对选民大众具有明显的好处。这是世界上最极端的现象之一，即选民大众所投的票很像他们的领导精英投的票。他们为自己要求的東西极少。

其他证据也给人启发。苏德兰特（Sutherland）在他关于美国的白领阶层犯罪的报告中，用各种翔实材料表明，由公司经理们承担责任的犯罪，尽管从法律上无法区别是否比普通公民的犯罪更严重，可被法院、议员和公民视为属于不同范畴的事情；对这类犯罪，惩罚是很轻的，减轻惩罚的气氛使它们容易被开脱，起诉的办法也不一样。

它本身证明了公司在社会中的地位。但是，由于没有对两种犯罪的差异作什么分析，他的研究并未激发出对他提出的问题的深刻揭示，公民们也没有认真地考虑减少差异的问题，尽管它偶尔引起愤怒的抽搐。这一切再次成为决断受到系统的约束、从而使一定问题被压制下去的证据。

此外还有一点零星的证据。它的表现是：当有着根深蒂固的观念基础的性行为、婚姻、穿着打扮和谈吐风度等方面近些年来发生严重的不稳定时，建立在政治—经济组织之上的决断却保持了持续的稳定。很显然，在某些条件下，人们会突破旧的思维模式，甚至是极其迅猛粗暴地，但是，无论是战争，国与国的军备竞赛，还是通货膨胀、失业，或是原子毁灭的威胁，都未能为有关政治—经济组织的重大问题的决断开拓一个更广阔的范围。

不过，决断绝不是丝毫没有松动余地的。在有四五个政党的制度下，其中一个常常是共产党，例如法国和意大利；另外还有一个也许是极端右翼或极端左翼的政党。另一方面，多数有效的政治竞争，仍将在一个狭窄的次要问题的政治范围内照样继续下去。

共产党本身将经常——像实际表现那样——赞成在狭窄的变化范围内的政策，而不是有特色的重大改变。共产党常常不得不为承认议会政治付出代价。

对异议者决断的约束

即便重大问题上的异议或改良的决断，也受到明显的束缚。罗伯特·黑尔伯诺勒（Robert Heilbroner）指出，“大家都力求使自己有关社会变化的建议适应于占主导地位的实业秩序的约束。”因此，在可能提出的许多事例中，美国的煤矿工人协会几十年来始终没有施加压力，要求加强煤矿安全立法。矿工们并不是没有道理地反对加强矿山安全。他们只是担心他们的职业，万一公司最终被迫实行安全措施并负担这样做的较高成本的话。在他们的受约束的心中，不可能真的容纳一种可供选择的改变——因为安全措施是由政府基金付账的，是用给予煤矿公司的补贴、或用给予工会的补贴付账的。他们无法突破他们固有的想法，即公司会对煤矿安全负责，要求公司去做任何

超出盈利许可外的事情将会造成相反的后果。与此类似，在任何多头政治中也没有认真讨论过，是否可以让工资突破与生产率的联系（抵消的办法是减少对商业企业的补贴），从而不必争论企业盈利是否构成提高低收入的障碍的问题。

持异议者的决断还受到了或许可以称为公众争论中的“平衡”神话的束缚。不少公民对自己承认“每个问题都有两面”的想法感到骄傲，不假思索地接受了实质上同其他方面隔绝的东西，在那些方面，他们仍然保持着要么当聋子，要么充耳不闻的状态。在美国，“同等时间”广播的立法，一般地讲是为了保护两个倡导者——共和党和民主党——的广播时间。这两个党在政策的范围和连续性上紧紧地站在一块。那些自由的报刊专栏作家——他们是某些报刊竭力推荐出来同保守观点抗衡的——提出的有争议的问题不过局限在一个狭小的范围内。观点的“平衡”就这样呈现给公民们，其狭隘的竞争对市场取向的制度中的政治—经济组织的基础没有造成什么改变。

没有必要的观点一致

为了实现其目的（对于它，实业家自己可能也只理解了一半），公司在重大问题上对公民决断的塑造不必实行思想专制，甚至无须在重大问题上取得统一的看法。我们已经注意到，它完全不需要这两者；需要的仅仅是说服公民，不要提出某些问题，不要对某些政治问题提出要求。所以，在诸如公司自主性这类问题上，它如果说服公民相信，这个问题不值得消耗脑力，或者它的复杂程度让人泄气，或者在这个问题上的煽动看来是不可能成功的，或者公司的自主性是件好事——如果公民相信这中间的任何一个，公司就成功了。任何人都会照此办理。

因此，一份有关美国和联合王国的价值观的详细调查结果发现（它进行了 25 项经验研究，任务是确认价值观的一致是不是民主政治的一个特征），“存在着的不是价值观的协调一致（它维护了劳动阶级的屈从），而是在关键领域的不一致（在那里具体的经历和含糊的多元主义可能已变成了激进的政治）。”价值观比保守主义更容易产生混乱，混乱足以保持重大问题上的寂静无声。

核心信念的必然

可是，我们能够指望任何社会对它的根基发生争议吗？有哪个社会这样做过？难道通过承认每个社会都留有共同的核心信念的印痕，我们不能消除在重大问题上决断受约束的证据吗？它们确实回答是否定的，而且我们不会在共产主义社会或第三世界的发展中国家发现任何比在多头政治中更大的决断多样性。

不过，我们的目的不是要说明，重大问题上的决断在多头政治中受到约束，在其他制度内没有受到约束。我们要说明的是，哪怕在多头政治中它们也受到严重的束缚。这个分析的意义在于，操纵决断的控制机制存在于这些制度之中就像多头政治过程本身一样是根本的。因而它们把一种重要的循环引入了（不论好坏）依靠多头政治的大众化控制。

鉴于多头政治的制度对多头政治控制的理想追求，受约束的决断在这

种制度中具有特殊的重要性。但最要紧的不是核心信念的存在，而是约束究竟如何形成——靠谁或什么办法，围绕什么问题和为何围绕这些问题。这是我们在本章的分析中一直试图理解的内容。至于如何实现这些约束，我们的分析应回溯到这些制度中领导权的双重性，回溯到实业界由此产生的特权地位，回溯到实业界在多头政治内大得不成比例的影响。所以，我们应当注意，不能忘却这个联系的意义，至少从逻辑上讲，一个社会有可能在重大问题的一致决断上为了共同利益而站到一起，它不导源于任何社会集团的任何特权地位。

重申一遍，在市场取向的多头政治中，受约束的决断的重要性在于，它们是以一种多头政治的方式受到约束的。这种约束同经常为这些制度辩解的民主理论和意识形态格格不入。在多头政治里，核心信念是受操纵的和一边倒的观念相竞争的结果。

对操纵决断的限制

美国人阅读什么和不阅读什么的调查告诉我们，美国也许代表着决断一致化的一个极端事例。美国没有像意大利和法国的共产党报刊杂志那类异端的大众传播媒介。从传播体的发行量看，像“民族”或“新共和”一类的中左出版物，或者像“每日世界”一类的共产主义报纸，属于巨人中的侏儒。

麦考尔杂志 (McCall 's)	800 (单位：万份)
时代	400
纽约时报	84.6
竖琴师 (Harper 's)	37.9
大西洋	32.6
新共和	14
民族	3
每日世界	1.4

在美国可能没有广泛发行的激进派报纸，因为不存在想阅读它的广泛的读者群。但是，这正是我们的论点所在。

在西欧的多头政治中，一些公民和主要的政治领袖同样考虑着比美国人范围更广的有关重大问题的抉择。英国工党的某些领袖——如奥得·斯加基尔 (Arthur Scargill)、诺曼·阿特金森 (Norman Atkinson)、安东尼·韦基伍德·本 (Anthony Wedgewood Benn) 等人——正在重新振兴自己的力量，这种力量在某种程度上类似从前的工党激进主义，它是工党多年来随着它的崛起和行使政府权威而加以压制的东西。欧洲人比美国人更经常地争论集中计划、收入和财富的重大再分配，以及生产资料私有制的问题。他们讨论一种对公司权限的范围更广的限制。在法国和意大利，他们愈来愈接受了共产主义的说服。如果说这种接受乍一看可能不太重要——因为在这些国家，共产党所以被接纳，是由于它们放弃了革命目标——那么它毕竟证明了一种在美国无法做到的宽容性。我们后面还会见到，有关公司内部旨在增强雇员控制的改革，在美国以外得到了较为普遍的讨论。

甚至在美国，无论如何，政治—经济制度的基石正受到争论的侵蚀。次要问题上的政治改革含蓄地引发了重大问题的可供讨论的方面。公司受到了越来越多的管理——多于 1890 年，或 1932 年，或 1946 年。它们现在又

一次受到出于对生态问题的关注而提出的新限制的要求的推动。我们看到，收入分配正在改变，哪怕是以冰河移动般的缓慢。公司在操纵决断上的优势并未使大众化控制完全循环。

在多头政治里，对公民决断的约束远未达到（是否有必要这样说？）大规模垄断进程的目标，这种大规模垄断进程曾经使得过去的法西斯主义制度和现在的共产主义制度中的大众决断受到控制。如果说在多头政治下政府、政党或公司官员的声音比持异议者响亮得多，那么前者并没有使后者沉默不语。

而且，媒体并非铁板一块。比方说，美国的电视，给了激进分子、抗议者和批评家至少一小方天地。它对非正统、新奇古怪和非常规的边际容忍，也已为下述现象的存在所证实——女权运动活动家、嬉皮士、瘾君子、改邪归正的罪犯、同性恋者（他们或她们重新写下自己生命的历史），以及成百万各种观点的提倡者。即使把政治激进主义与性混乱、犯罪、吸毒和偏执狂并置起来（这无论在报刊或电视广播中都相当普遍）是一个让激进集团的政治信息丧失名誉的办法，但传播媒介并没有把民众完全封锁起来以防止他们受到对实业界、公司和现状抱有敌意的观点的污染。

在大学里，就正统的全部发展趋势而言，学生们在他们能主动阅读的那些范围并未受到多少束缚。读马克思著作的大学生比读亚当·斯密的人更多。甚至在公立高中，对一个学生来说，从政治光谱里取样检验也不太难，虽然学校的教程可能会阻拦他。多头政治从来没有成为一个十分紧凑的循环。

当与权威制度下对公众观点的控制相比时，受约束的决断就算不上是一个严重的现象。它所以称得上重要，仅仅是根据民主的抱负作出检验的结果。在人类历史上，设计出大的民族国家的政府（它以自由方式——像自由主义者对自由的定义一样——实行了非暴力的权威竞争），是人类取得的一个了不起的成就。对于享有自由的公民们来说，难以想象什么是观念的不平等竞争，政府如何远未实现思想自由的更大目标、而靠它完成仅在此时才有可能的大众化控制。

16、市场制度中的循环

在市场制度里发现的和在上一章讨论过的是同一种循环现象吗？人们仅仅购买向他们推销的人说服他们购买的东西吗？把多头政治的循环与市场循环的趋势作一比较，会有助于进一步阐明多头政治的循环。

公司对买主偏好的操纵是一个大的实业。更准确地说，它是许多大的实业。在美国，60年代末的一个统计显示，每年用于广告和其他推销方式的开销几乎有600亿美元。这个数字相当于这个国家在教育或医疗事业上的开支。

仅广告一项就占了总数的1/3：根据对这个国家的一份抽样调查，广告开支占国民收入的1%到3%。按照大致的估算：

美国在这方面花费了2.8%的国民收入。

丹麦、加拿大和芬兰略高于 2%。

英国为 2% 左右。

多数工业化国家，包括日本，为 1.5% 左右。法国和比利时不到 1%。

由于推销本身就是一个大的实业，市场取向的多头政治对它在简化大众化控制方面的后果的研究努力（甚至是富有思想的争论）受到阻碍。各种推销行业和使用它们劳务的公司在信息上并不慷慨大方。我们对耳闻的有关推销的难以置信的内容持怀疑态度：比如，电视的发言人宣布，公司可以有盈利地花费数百万美元用于电视广告，因为它被证明在影响人们方面是有效果的，但同时他们向我们保证，这些广告在对人行为、甚至在对易受左右的孩子上不会产生不良影响。

即使我们同意这个站不住脚的可能性，即上述两种说法并不矛盾，但这种肆无忌惮的断言和实业在整整一代人受腐蚀侵害的可能性上表现出的冷漠也是对公众有关推销现象的知识的低水平的证实。作为后果之一，本章的内容会很贫乏，而不是有丰富的经验证据。

或许关于可能的循环要说的第一点是，推销的数字极为可观，但我们无法衡量。简单宣布一个有用的新产品，或者声称人们熟悉的某个产品现以低价卖出，这些听上去都是不会让消费者成为推销者愚弄对象的有用信息。不少人相信，这类宣布太喧闹和太经常，它们耗费了太大份额的国家资源。但这些抱怨与声称推销方式简化了消费者控制的断言是不一样的。

一般地讲，关于推销方式（内容充实的和内容虚假的），开始分析的一个合适题目是：它是否有效果。漫不经心的观察已为细致的数据研究所证实。推销活动左右着人们（但有多大影响尚不可能说清楚）购买的产品和劳务的种类，以及他们选择的牌号。

广告商之所以不断作广告，是因为他们发现有用。不过，限制是明显的。数百万人不喝啤酒，不用外阴除臭剂，不买人身保险，或者不去阳光地带作冬季旅行，虽然广告商竭力诱使他们这样去做。尽管 Avis 公司的推销员一再努力，Hertz 公司的所有主顾也不会倒向 Avis；反之亦然：虽然 Hertz 公司的推销活动全力以赴，Avis 公司的买主仍然使用老牌子。消费者也不会认购广告敦促他们购买的一切新产品和服务。据估计，美国市场上采用的新产品中有 80% 遭到失败。

食宿开销总是占去了家庭收入的大部分。由于阶级、收入、社会经济地位、民族的认同感、以及诸如此类的原因，消费者们像他们实际做的那样在不同方面花销开支。这些因素主要支配着菜单、住房和室内设计的花样。推销方式不能很好地解释消费中的主要的民族、种族和阶级的差异。比方说，美国人在汽车上的开支，是美国财富的一个结果，再加上巨大的市场（它刺激了汽车的大规模生产）和大片的土地（它鼓励大量修筑公路）。

消费者开支上的很多变化差不多完全不受任何推销活动的直接影响。在 60 年代初，在美国兴起了服装式样的多次变化，比如，改成蓝色斜纹粗布制成的工装裤。虽然现在推销方式作了进一步鼓励，变化仍然领先于推销。在几乎同一时期，对自行车的一种新的需求也扩大了，但它并没得益于推销的宣传。

推销的综合效果也许提高了消费者开支的总量和减少了他们储蓄的总量。对这种印象启示的后果可以试图加以仔细衡量，但它却缺乏说服力。

人们必须思考这样一个逻辑假设：推销可能是许多国家文化的一个有

力的、无所不在的和冷酷无情的塑造者（推销本身是其中的一个重要行为）。尽管我们的信息缺少佐证，但还是可以说，推销可能成功推动了大众去追求市场的产品和劳务；也许更加重要的是，它说服大众相信，购买是通向受欢迎、荣誉、个性、快乐和有保障的方向的途径。

在 20 世纪初的美国，至少某些重要的实业界领袖相信，推销应当承担起这个任务。他们看见了正在形成中的为新的巨大市场进行大规模生产的可能。他们认为，这个可能呼唤着新的水平和变化多样的开销，它要求消费者为之作好准备，不管是靠高工资还是通过灌输他们的宣传运动，以谋求今日美国工业所能供应的一切。

使消费者口味不变

推销方式的另一特别之处在于，它的实践者不会同消费者去作多余的战斗。很明显，在向消费者卖出他想要的东西（或者作为他用来结束购买的东西），与推销者企图销售的消费者抵制的东西之间，存在着更多的货币。既然实业家瞄准的是赚钱而非改变这个世界对消费品的选择，那么，他们不会单独地或与别人一道，就他们的顾客必须购买什么的问题作出决定，并着手生产它和引导消费者购买它。更令人奇怪的一种可能，是公司由于下述原因展开的推销：公司在潜在的生产线方面缺少转向的灵活性，它已在一条或数条生产线投下了资本，但现在发觉顾客正转向别的新产品。既然它已无能为力改造旧方式，它也许只好企图拽住老主顾不放。

但是多数推销并不如此。多数推销活动高声宣叫新产品的优点。推销可以用来销售尽可能多的新产品（当然也可以是新企业和新产业），它看上去是潜在的买主所需要的。

有任何理由使实业家做别的什么事情吗？推销战略在无所不能的现代大公司里表现得最为明显，这种万能的公司可以通过市场研究的引导，生产出消费者可能需要的几乎任何东西。如果在某些场合中市场研究的结果只是一个不高明的技巧——比如一家烟草公司要求研究人员确定，它能够使一根香烟的长度缩短多少而又不让顾客发觉——那么它也就暴露出取悦顾客的方式。

然而，由于技术上的原因，甚至连那些万能的大公司也会担心顾客将不购买为他们生产的东西。当复杂的新技术或产品需要若干年的发展时，这会儿公司不能确信是否消费者在比如说五年的发展期内不会改变他们的想法。因此，公司将使用推销方式，把消费者固定在以前预计的偏好模式上。尽管加尔布雷思把这种推销方式视为对产品的控制由顾客手中向公司手中转移的证据，但按照他的论述，似乎在这种推销中公司正试图响应（而不是指挥）消费者的偏好。就公司这种引导消费者购买公司设计的产品的努力而言，公司的举止像一个旧时的人像摄影师，他让被摄影者的头部紧紧靠着一个支撑架，以便在足够照下一张像片的时间内固定不动。这时被摄影者是摄影师的囚徒吗？

某些比较

纵观起来，可以说，在多头政治中，公司和政府操纵决断的努力一道，

建立了推销方式。在政治生活中，领导人掌握了舆论偏好，为自己的信息找到现成的听众。媒体中充满了他们的宣布、相互争执和许愿。他们就他们想要“推销”的东西所说的一切话就是新闻。公司官员对于一个新产品便不是这样。作为销售者，他们不得不说的话极少涉及民众的长远利益，通常也很少涉及自己顾客的利益。他们不得不向他们的听众付出很大代价，即便如此也只能在 30 秒短暂的商业电视广告这样的痉挛中抓住听众的注意力。

人们对于政治领导人也比对待销售者更认真。1970 年，当尼克松总统命令地面部队从越南向柬埔寨转移之前，一份民意测验报告说，只有 7% 的被问询者赞成这个调动。而当总统实际下达了这一决定以后，有 50% 的人认可了它。这是一个普遍现象：公民们的决断按照领导人的行为或建议迅速和实质性地发生变化。在市场推销中，没有什么与之十分类似。

某件新产品也许差不多立即创造出一群新的顾客，但顾客们不会像公民们从政治领导人那里取得看法那样，接受公司领导人对产品的看法。如果明天某位议员宣布，在经过深入思索之后他决定皈依宗教神秘的灵感，许多相信他的判断和接受他的建议的选民会相应改变自己的心情。如果英荷壳牌石油公司的董事长宣布，他的公司生产了一个奇妙的新产品，这一产品的几乎所有的潜在买主要做的事，不过是让他的说法在他们心中同其他许多不一样的说法展开竞争。

另一个比较是容易遗漏的。对实业家来说坚持要把自己认为是公众必须拥有的产品卖给公众，而宁愿营业受损，也不肯按公众的要求卖出产品的情况是极为罕见的。只有在政治中才会出现这种情况，即一个坚持意识形态或某种教义（或具有高度的原则性）的领导人，宁愿在竞争中受挫也不肯改变他的主张。在总统竞选中，看来一个“圣者”（a Goldwater）取胜的可能比他的说服努力要少。他宁愿在错误的主张面前让他的党失败，也不肯让它获胜。类似情况发生在林肯、戴高乐、丘吉尔、希特勒、温德尔·威尔基（Wendell Wilkie）、罗伯特·塔夫脱（Robert Taft）和罗纳德·里根（Ronald Reagan）身上。不过，早在 60 年代，据估计已有 2/3 的美国参议员和州长选举竞选过程利用了市场研究的某种形式。

或许，政治领导人同实业家的这个区别正在消失。

观念的竞争

也许可以进行的最基本的比较——如果我们拥有能使这个比较充满自信的信息——是两个竞争领域里“观念竞争”的特点；这两个领域就是政治和市场。在市场制度下，观念的竞争在某些方面远比在政治中广泛和深刻。我们中的多数人不会购买远超出自己收入许可的东西，我们谁也不会把全部收入花在一种商品上面。所以，在考虑作任何购买时，我们处在无数其他可能的选购的交叉压力下——要么是一种完全不同的商品，要么是同一商品的不同牌子。广而言之，任何一个广告商的成功，就是另一个广告商的失败。每个人在竞争时都与其他所有人抗衡。

在多头政治中，提供给投票者的不过是某个官位的少数竞争者和每个问题上的少量政治选择。确实，有成千上百个建议人，在为各自可供选择的潜在政策而竞争，如资金惩罚、低成本住房、堕胎合法化、对苏联采取强硬路线、核电站问题、禁止活体解剖实验、充分就业、城市改造等等。但它们

不靠下述方式竞争，即市场上每种消费品或劳务为争夺消费者开支的竞争。多数政治呼吁落入聋子耳朵。在多数问题上，公民们把决策责任委托给官员们，留下自己考虑的仅仅是少许抉择。有时，观念的竞争只在狭小范围内展开，不过是争论少数候选人（经常只有两个人）的优点长处，这些候选人要争夺他投票的少数当选职位中的每一个。我们已经见到，官员、候选人和政党为影响公民偏好所作的努力，在重大问题上几乎没有任何竞争。

扩散开来的混淆

尽管推销方式和对政治决断的操纵已经阻碍了大众化控制（通过在它内部造成一定的循环），它们可能通过施予大众传播更广的危害的途径再次妨碍它——从而是双重障碍。信息迷惑和欺骗公众。结果，虽然民众并不总是做领导人要他们做的事，他们却无力了解和保护自身的利益。

一些主要的大公司成功说服了消费者，让他们购买易使一氧化碳废气进入车厢的汽车，购买对使用者有害的农药，购买铅制玩具，购买有危险的添加剂的食品，购买一切隐蔽的或有意不申报的信誉受到指控的产品，购买昂贵的人身保险（它们并未向顾客提供他们认为应当提供的储蓄），购买易燃的地毯和纺织品，购买不久就需要花很多钱修缮的住房。

在政府和政治中，对于作出信息灵通的和富有思想的大众选择同样是有破坏性的说服，处处表现出来，在美国的政治里尤为突出。肯尼迪总统在“猪湾事件”中企图欺瞒公众，约翰逊总统在东京湾事件中企图做同一件事。今天，在美国，没有哪个官员会否认下述断言，即已经给予一个也许易受攻击的官员过多的信任。在许多公民眼中，信誉对政府和政治已变成奇谈怪论。

对于消费者比对于公民有更多的诈骗吗？这类事情更频繁吗？统计隐藏了什么、哪些尚不知晓的案例并不容易。不过，我们可以察觉的是，多头政治的领导人把揭发别的领导人在政策上的扭曲作为自己的营生，有时竟然成功。肯尼迪对猪湾事件的说法受到了挑战，真实情况最终暴露无遗。由于说谎，尼克松被迫辞职。但是，总起来看，市场推销方式遵循着一个规则，即避免对竞争者的断言发出明确挑战，例如药剂公司那个事例。数以千计的断言年复一年地出现在报刊杂志和广播电视上，从未遇到任何挑战。

不论是多头政治的领袖还是实业界的领袖，都企图通过限制揭发和争论来阻抑观念的竞争。比较美国而言，在联合王国，对新闻的非正式理解和比较严格的合法控制的传统，约束了对于政府的批评。在美国，对于持异议者的不宽容的抽搐痉挛不时出现。司法部长亚历克斯·米切尔·帕尔默（Alex Mitchell Palmer）在第一次世界大战之后对激进分子提出起诉。50年代，在参议员约瑟夫·麦卡锡（Joseph McCarthy）的煽动下，公职人员、学院教授和作家受到恐吓威胁，有时失去了工作。60年代，马丁·路德·金（Martin Luther King）和其他民权领袖受到政府官员的骚扰。1973年，白宫负责电讯的官员威胁了广播电台。在60年代的法国，政府所属的电视台一再违反党派政治的传统中立原则，直到70年代这种行为还在延续。

实业家们成功地使贸易秘密成为一种财产权。甚至法院认定，对政府调查人员也不必作出某些揭露。多年来，消费者协会一直试图迫使美国政府公布有关机构为政府购买产品的过程中对产品测验的结果。它的失败暴露出实业界保护利润的权利（再次是实业界的特权地位）优先于消费者了解他们

的市场选择的权利的深刻程度。实业家们还引导舆论（有时是靠起诉的威胁），要后者谨慎地在关于公司非法活动和其他可疑的公司平行的新闻中公布公司的名称。不过，在美国，被确认了的公司的非法活动现在越来越多地得以公布。

是什么东西——概括地讲——操纵市场需求和政治决断？本章开始时，我们几乎没有多少证据可资比较。看来——但是判断也许不同——观念的竞争在市场制度下比在多头政治下可能更加激烈。这是因为，公司在争取消费者的努力中相互竞争，但在灌输对政治的重大问题的看法时又联合起来。

多头政治和市场的比较是更加困难的，当考虑到公民和消费者那里混淆的错误信息和由此造成的紊乱时；哪怕灌输没有成功，他们也受到了损害。无论在多头政治里还是在市场中，普通公民和消费者常常——每天——受到设计用来欺骗他们的信息的侵害。

17、社会经济阶级

对于前面有关多头政治内大众化控制的循环的分析，我们现在必须加上社会阶级的后果。这是一个令人沮丧的展望。狂暴的吵闹喧哗会像成群的黄蜂一样袭击任何一个人，如果他拨弄戳刺阶级问题的巢窝的话。尽管存在各种有关阶级的真知灼见的著述，学术界——像更大范围的有思想内容的讨论一样——似乎分成了两个阵营，它们都承认社会阶级的存在，但其中一个阵营，马克思主义的阵营，把阶级冲突当作人类历史的主要动力，而另一个阵营，传统的阵营，把阶级降为同其他几十个甚或几百个社会组织、冲突和变化的决定因素相等的位置。

本书的篇幅不可能容纳一个彻底的分析。也许每个读者应当提供有关阶级如何影响多头政治的政治—经济结构的他自己撰写的一章。无论如何，我们所能做的不过如此。

让每个读者写下他自己的一章，但让我们用简要的分析为它作个序言，这个序言是有限度的和小心谨慎的，它试图说明多头政治内阶级同大众化控制的循环之间的特殊联系。

它是有关阶级问题的一个导论。它将就阶级命题提出最低限度的几个论点，然后从中得出一个结论；这个结论难以用证据拒绝——尽管在阶级的命题下，任何论点都可以在一个阵营中找到证据而在另一阵营中否定这个证据。命题由要素组成，它无所谓高级或低级；就我们的宗旨而言，这一点成了命题的重要优点。我们不想使自己的论点放入有关社会阶级的极其专业化的思想的特殊环境，相反，我们所要做的，只是给我们关于多头政治中可以识别的政治—经济组织的机制的分析加上若干重要因素。

为了我们的有限目的，没有必要详细说明到底有多少个阶级，它们的界限是否得到正确规定，各个阶级的成员是否意识到他们的阶级地位，或者它们之间存在多少矛盾。

我们也不需要一个准确的定义。事实上我们不想使自己在阶级问题上

讲的内容依赖于某个特殊的定义，从而在用别的定义衡量时这种内容成为谬论。

一个社会阶级是一群人。它是很大的一群，至少以百万计。它的特点在于其成员享有一种共同文化。在一个民族国家的社会里，它是一种亚文化，因为它不包括民族国家内所有被视为公民或臣民的人。那种更大规模的民族国家集团本身也许算是一个特殊文化的集团。从全球的而非民族国家的范围看，一个阶级是一个跨国度的专有文化的集团。

亚文化或文化在这里并非围绕种族、人种、宗教、语言组织起来，也不靠政治界限划定。

相反，这种集团——除少数非典型的成员外——是一个“平面的”社会经济阶层。

它是这样一种文化，这种文化依据权威和财富、从而也是依据影响和权力（不论是在市场、政府中还是在其他地方）的不同而各异。说它是一种文化，意即包含了各种品质特征或者它们彼此作用；就是说，它们代代相传，哪怕不断有变化。

所以，同权威、财富、影响和各阶级力量连在一起的，是其他的品质特征——比如，语言的特征，演讲和其他标准的通讯交流的方式，还有至少是服装式样、意识形态、性格爱好和性行为上的小差异。每个阶级都有自己的一组品质特征，但并非所有品质特征都依阶级的不同而不同。品质特征的区别也不是永久不变的。

由于较低地位的阶级——或至少是它们的许多成员——具有较高地位的阶级的不少品质特征，尽管他们相信譬如说自己的风度谈吐低人一等，因此，各阶级的文化差异在某些方面不那么明显。鉴于本章的目标，我们不必走得如此之远，以致断言（或否定）大有差异的阶级文化可以受“贫困文化”（Culture of Poverty）这类概念的启发。

某些要素性的命题

第一个命题：阶级存在于所有多头政治中。我们有必要使这个命题不再发展，只要它足以消除美国人那种天真的断言，即阶级存在于美国以外的所有地方。阶级在美国的存在也有大量事实作凭据。几十份调查报告发现，学龄前儿童和学校的孩子中间存在阶级差别。

金赛（Kinsey）和他的许多追随者发现了性行为里的阶级差别。

社会科学家们发现，若不参照社会阶级，他们无法解释投票行为、政治参与或政治态度上的不同。

阶级差别充斥了美国社会。甚至各种新教派别也因阶级不同而各异。然而，许多美国人仍然不理解言谈举止和思想内容上的阶级特点的普遍性。因为，始终不存在对这些特点的明确挑战，完全没有任何东西可与妇女解放运动对“性别的”举止、谈吐和思想上的习惯的挑战相比拟。

阶级的存在，并不否认其他分裂形式的存在，或者否认从这样那样的角度看其他的分裂形式也许更重要。应当给予性别的、种族的和世界落后地区的分裂以巨大的注意，不必说还有民族的、地区的、宗教的或源于国家政权的组织良好的分裂。第二个命题：在某个阶级里，包括有最富有的人们，许多高层政治权威（其中有不少最上层的公职人员和立法者），隶属于大公

公司的许多传播媒介的董事，一些专业人员和学问家（取决于收入、机构中的地位或他们的委托人），某些记者和其他社会名流，某些受过高等教育的人（他们不能被上述任何一个范畴涵盖）。

他们是一群具有共同的品质特征的人：同样，品质特征可以有多种形式——演讲、高收入、权威和共同而比较复杂的小道消息。在美国，小道消息是人们根据受到共同称赞的信息来源——如纽约时报和新闻周刊——确定的。这个阶级的核心特征，像下一个命题将进一步说明的，是高收入或在政府、公司或其他组织中的权威。阶级的成员在理想的情况下具有全部核心特征，但我们所说的是另一种人，他们每个人都烙有更多的品质特征的印记，或者数量虽少强度很大——比较社会的其他人而言，那些人在我们看来属于另一个阶级的成员。

多数人对此——即存在上述阶级——不会有争议，虽然在它的确切成分上有不同的看法。它的存在的一个证据是社会科学家们的一再证明，即公司的最高领导，较上层的官僚和多数高层官员们靠许多特别的方式组成了一个阶级。社会科学的文献中充满了对阶级同一性的参照（它使所有多头政治包含了这些范畴），和有关它的解释和证据：社会经济方面的来源、母校的联系、职业和社会内部交换之间的密切关系、俱乐部、内部联姻，等等。

下一个命题是：我们正在描述的这个阶级，在社会中备受优待。首先它是富有的和具备影响力的。但这仅仅是个开头。作为这个阶级的成员，他还享有大的和各式各样的好处。

一个又一个的研究成果用事实材料证明了一个现象，即学校的老师多半是让学生们想象自己乃是向较高的而不是较低的阶级变化的中间阶级；学校的根源对于较高的阶级是更深厚的；较高的阶级被设想需要有适合于他们的学校或课程。同一些研究和其他报告显示，在那些由中间向较高阶级发展的孩子那里，父母的教育方式鼓励的是独立性、想象力、自信心和自我挖掘。参照学校方式和儿童培养的许多研究说明，顺从权威和服从的习惯是逐渐灌输给较不利阶级的孩子的。司法制度在逮捕、拘留和审讯上对较低阶级比对中间和较高阶级更严厉。我们已引用过的苏德兰特的证据说明，公司经理们在美国受到优雅的照顾。语言本身的历史反映出按照不同阶级成员在尊贵、威望和服从方面的差别的普遍性。

一般地讲，我们形容好人和坏人特征的许多词汇来自于社会经济地位的差别：“noble”（贵族的、显赫的，或崇高的、杰出的——译注），作为人的品质的一个符号，来自于曾经指示过一个阶级的同一词汇；“villain”（坏人、恶棍，或反派角色、反面人物）来自于“villein”（农奴、佃农，或乡巴佬、粗汉），意即等级低下的农夫；“mean”（普通的、中等的，或平均值、中数）来自从前意指“很普通”的单词，作为一个阶级内部地位上升的对立面；此外还有其他许多词汇。

那些实际上享有不寻常的控制或财富的人也是享受优待的，因为控制和财富使得他们每个人赢得更多的东西。所以，这个享受优待的阶级的成员确实眼界开阔和足智多谋，无论小事还是大事，在无形产品中或实物产品中，他们的先天优势由他们自己阶级的其他成员所赋予，由其他阶级的成员所赋予，由社会的非人格化的规则和过程所赋予。

现在让我们在实际作为一个社会阶级的成员与想象成为一个成员之间作出区分。尽管有时给阶级下了定义，这个区别就不存在了，但是我们可以

利用它在阶级现象中对各种线索加以筛选分类。如果一个阶级拥有一个文化或亚文化，那么，至少是存在某种模糊的归属感。虽然一个阶级的人或许不在自己的思维中使用阶级的概念，他们也会有“他是我们中间的人”或“我们同一类”的某种感受。或者他们在事实上觉得他比其他阶级的成员更让他们自在、开敞心扉或欣然接纳。不过任何阶级的成员都可能错误地认定某些人归属于自己的阶级或另外的阶级。他们和其他阶级的成员可能根据外表对待某个人，仿佛这个人拥有许多与受优待的阶级相关的品质特征。

因此，下一个要素性的命题是：由于想象自己是受优待的阶级的一个成员并享受它的好处是一种报偿，社会中形成了强烈的刺激去效法那个阶级的有形的特征。这些特征包括政治经济的好处、态度和决断，它们具有那个阶级（更确切地说，具有那个阶级中最能提供好处的那些成员）的属性。它们是：私有企业，私有财产，公司自主权和获得巨大财富的机会中的好处。

对那些希望获得有利的阶级地位的人来说，使观点一致化的阶级压力是多种多样的。

它们或许最为明确，当职业的或专业的进步处在争论之中时，它们或许表现得最为显著。

在市场取向的多头政治中，许多政府和公司通过安全检查，把候选人推到重要的位置上，它至少要求候选人赞成社会的主要政治—经济制度，而对那些持异议的候选人则常常大刀阔斧地，取消其资格。

尽管在法律上，人有按照自己意愿思想和言论的自由，但在公司和政府的组织中，对于那些接受了受到优待的观点的旅行者来说，通往财富、权力和影响的道路（连同阶级的其他好处一起）是平坦笔直的。而那些持异议者、玩世不恭者、怀疑论者、激进分子则常常发现，道路是坎坷不平的或不能通行的。

最后的命题

结果——也即我们最后的命题——是政府和公司的领导人（我们考察了他们在约束决断方面的作用），在他们自己的阶级内和他们以外的阶级中发展出许多盟友。这些盟友包括：作为次要角色出现在公司和政府中的人，大学中的行政人员和教师，媒体的董事，渴望提拔的年轻人，对孩子抱有很大希望的父母。他们加入了宣传公司和政府领导人的信念、态度和决断的行列。

从一个人的孩提时代始，父母、学校管理人员、教师、教科书作者和媒体便一起努力（部分是习惯性的、部分是有意识的），约束着他的政治观点。或者，再举一个例子，一个科研机构或大学系所的领导皈依了受优待阶级的信仰。然后他再用它激励其他人，尤其是年轻人；集体成员的力量是直接的和强劲的，这不是因为远距离的政府或公司领导人可以给予或阻拦某项好处，而是因为眼前的同事们都如此做——他们拒绝帮助“鲁莽的”年轻学者。

诸如报刊、广播电视、研究机构、杂志、基金会和大学一类的单位因而常常成为受优待阶级的盟友。强烈的动力促使它们这样，因为他们需要资金（这甚至比鼓励青年男女更重要），而资金是由有钱有权有势的人提供的。许多机构需要无保留的馈赠才可生存。其他一些机构需要广告收入。也许哈

佛大学最近的一位校长的下述论点不算使机构服从受优待阶级的政治主张的典型。但对于一个如此有声望的大学，此话或可视为是一种畸变。可校长却说了，替他的一些教师辩解中这么说了：如果注意到学校在历史、政府、公共管理和社会关系方面的教学大纲，以及它在实业界所作的意义深远的努力，难道还有谁可以认真指责这些人和其他人在他们系里破坏美国生活方式吗？人们可以严肃批评作为一个整体的这所大学的同一现象，它几乎完全是被指导着向一个方向努力，即使得私有企业制度在一个非常困难的世界里继续富有成效地工作。

社会阶级现象重新加强了使大众化控制循环的趋势。竞争的观点没有沉默，但声音上的不对称极其明显。结论是，虽然阶级在循环圈的影响可能正在下降（我们将在后面讨论它），但它仍是十分重要的。

关于这个结论，还有一点证据是（它亦是很要紧的一个方面），在已研究过的全部多头政治中，多头政治的主要参与者绝大多数来自受优待的阶级。较低阶级的公民参与机会甚少，而且效果甚差。参与方面的差别是如此之大，以致各种利益集团——农场主、退伍军人、妇女组织、某种程度上还有工会——的领导权均落入受优待阶级的人手中。

所以，或许有可能向制度中的阶级影响发出挑战的集团，正是有影响力的阶级本身。

另一方面，各国多少有些不同。受优待阶级的大得不成比例的领导地位在不少国家可能正在下降。例如，如果说美国和英国的大学教员中只有很少的马克思主义者和其他持异议者，那么在其他一些多头政治中，包括法国、西德、意大利和日本，在社会科学和人文学科中则有更多这类人。美国的报刊——前一章已提供了一些发行数字——为持异议者提供小声说话的余地。但社会主义或共产主义的报刊在国外有很大发行量。甚至在美国，像《纽约人》这类传统杂志也不时发出声音，对政治—经济秩序提出深刻批评。

各种小的激进报纸和杂志现在在美国猛增。然而，主要的美国报纸和它们的许多专栏作家仍然坚守私有企业制度的根本。而且，公立学校仍然是传统灌输的一个主要来源；这在美国几乎是铁板一块，在联合王国也十分相似，在大陆国家则比较放松。

阶级的灌输与阶级的冲突

请注意，我们对阶级影响的分析并未断言阶级的冲突。虽然我们承认了这种阶级冲突的存在，但我们的论点是不同的：受优待的阶级在很大程度上成功地向大部分人民灌输了它自己喜欢的态度、信仰和决断。对于马克思来说，阶级意味着阶级冲突。而我们注意到的是走向一致化的趋势，它们类似于某些后来的马克思主义者和其他社会理论家有时所认为的工人阶级中产阶级化（即接受资产阶级的价值观和决断，而不是对它们抱着敌视态度）。正是马克思预见的某些发展——如冲破亲缘关系和共同体的旧联系——支持了某些形式的中产阶级化。因为，在从旧的根基上割裂以后，工人们在大众媒介面前，在实业界和政府领导的呼吁面前，在受优待的阶级成员和他们的盟友的呼吁和压力面前，暴露出从未有过的脆弱性，而他们从前是与这些方面隔绝的。被广泛报导的西欧和美国的阶级式微常常仅仅是指阶级冲突的式微。

也许事实上它指示了一种成功的上升，即一个阶级和它的盟友靠着这种成功，使所有阶级赞成了它的立场、信仰和决断，虽然也可找出它或许正在下降的其他证据。

当然，享有最大好处的阶级对人民的灌输从未有过完全的成功。一份认真研究了关于富裕的英国工人的报告显示——据认为它是从那些按照中产阶级的生活方式、价值观和态度行事的就业集团中挑出工人进行研究的——仍然存在明显的阶级差别，其中很多人对较高阶级抱有敌意。很显然即使它会受到怀疑，但工人们生活的客观环境和对他们态度的多种影响对于彻底灌输重大的政治—经济信仰、态度和决断（这些东西维护受优待阶级的优势）仍是一个障碍。

从对这个现象——即按阶级的追求灌输政治经济信仰、态度和价值观——的后果衡量，可以说，美国是所有多头政治中最受阶级意识支配的一个国家。这是因为，比较他们在国外的同行，美国的劳动者被人最成功地拉向了受优待的阶级的价值观和决断一边。

反过来讲，他们较少意识到自身的较低的阶级地位，较少地置身于阶级冲突之中。这个理由解释了为什么美国人选择阅读和听取比欧洲人范围更窄的政治—经济见解，把他们的投票局限在一个狭小的政治立场的范围内。对比之下，欧洲人知道自己处在与其他阶级成员的冲突之中，更直截了当地承认这个冲突。他们谋求的是不同阶级立场的调和。

他们比美国人更多地投不同阶级立场的票。较高阶级对趣味、观点、政治和教育的支配，在美国受到较少的挑战因而相应地也较有保障。

由此看来，美国的工会在政治生活中不会像欧洲的工会那样主动活跃。事实正是如此。我们也有理由看到，对社会保障和其他集体福利的需求在美国比欧洲更弱。事实也是如此。在社会保障、集体产品和劳务、收入分配等方面，美国落后于欧洲的多头政治。

对受约束的决断的其他解释

马克思断言，由于阶级的统治，民众从错误的意识中遭受损害。他心目中的那些机制远比我们在此谨慎勾划的机制更丰富更复杂。我们的结论同他的看法不太一样。由于阶级的存在，资产阶级民主是完全虚伪的，大众错误地认识了他们想要的东西——这与马克思所说的已几乎相同了，但它不同于下述说法：由于阶级的存在，大众化控制在循环中受到削弱，尽管没有瘫痪。后一种说法是我们的结论。

关于阶级在循环性上的影响，我们结论的准确性是很关键的。在任何牢固的社会中，都可以找到一套首尾一贯的信念，它们肯定了社会组织的基本内容的优点。这已得到公认。

我们在本章的论点不是要简单证明这一事实。相反，它是想说明一种特殊机制，这个机制有助于解释首尾一贯的信念是如何建立起来的，并且澄清它们的内容。在市场取向的多头政治中，这种信念显示出独到的特色。它们受到了财富不平等的极大影响，受到双重领导权（它们在政治—经济组织中享有特权地位）存在的极大影响。社会的这套首尾一贯的信念中，有许多是由一个受优待阶级传达给所有其他阶级的信仰，这个阶级在极不平等的观念竞争中占有巨大的优势。鉴于我们的目的即使它们没有彻底解释一致化的

政治—经济信仰、态度和决断的存在，即使某些内容也许正在式微，但这已足以确认这些机制的存在。

还有哪些机制有助于解释一致化的政治—经济信仰（这些信仰给予社会的受优待的阶级的优势以广泛的社会承认）？它们中有一些机制再次使我们回到阶级的影响上。例如，一些人将会说某些源远流长的根深蒂固的信念和态度，只能将其作为偶然的“自发的”社会力量的产物来加以解释。那这意味着什么呢？它并不意味着它们是无缘无故地形成的。那么，也许它意味着它们是在漫不经心中形成的。没有任何人或集团或政府计划它们。它们是人们无意间相互影响的结果。

姑且同意。可是我们知道，尽管人们确以不计其数的无意的形式互相影响，可他们也在有意地操纵着大量的看法、信念和决断。比如，家长和教师明确地和以身作则地告诉孩子们顺从权威的好处。在多数社会，他们还教导孩子们，生活地位的改善将要并应当取决于自身的素质（而不是取决于社会结构的某种改变）。不仅如此，人们相互之间许多无意的影响重新增强了有意的灌输，例如，当某个人一再向权威挑战时，会使他的朋友们如此不愉快，以致逐渐疏远了他。人们之间多数无意的相互影响是模式化的控制而不是偶尔的控制，因为它反映出有意影响的一个模式，而这本身不是偶然的。

为什么存在有意的模式（我们已经感觉到了它）？为什么强调服从权威（而不是有怀疑的、仅仅有条件的和有选择的接受它）？为什么敬畏财富（甚至不分挣取的财富和继承的财富）？为什么存在改善生活质量的个人责任感（而不是改进政治组织和经济的社会合作）？为什么富人和权贵一般地讲拥有特权（而不是通过补偿约束和责任感平衡他们在财富和权力中的优势）？为什么对财产权是如此敬重，以致许多人认为偷一块面包以使家人免于饥饿的行为是不道德的？这些都不是偶然的命题。它们把优势赋予了那些社会阶级地位有利的人。它们何以成为“自发的”？它们何以成为类似于普遍的箴言？它们不停地交流传达给大众——明确地和以身作则地——通过教会、媒体、学校、家庭、实业界和政府领导人。既然它们以这个方式交流传达了几个世纪，已进入口头传言和共同道德之中，便被积淀为一个结晶，即几乎所有人都介入了有意的和无意的或“自发的”过程，通过这些过程，它们代代相传、不断加强。

这样的解释太简单！——有人会作出这种反应。因为“自发性”代表了对于态度、信仰和决断的社会控制的一个多样性。即使受优待的阶级利用它的优势地位灌输人民，以保证它的这些优势长久不变，无数其他的灌输来源，不论是有意的还是无意的，都会在每个社会内展开竞争。毫无疑问它们会这样做。但是，说到无意的灌输，我们在前面各章已经表明，竞争是不平等的，而且相当严重。何况，由于已指出的那些理由，无意的影响受到有意的影响的极大影响。因而，多样性的事实并没有对下述命题构成挑战，即阶级激励的灌输具有极大的和不成比例的影响。它仅仅是向一个极端的断言发出了挑战，那个断言说，阶级的灌输已完全压倒了所有其他的灌输，可我们并没有拿这个断言来作根据。

长期以来，社会理论一直在争论文化或社会制度是如何形成的及如何沿革的问题。

帕森斯（Talcott Parsons）视规范的因素——价值观、道德、伦理、习俗惯例和意义内涵——比“物质的利益”更重要。另一些人试图利用具体

参照人们相互连结的控制关系，及这些关系的心理特征，来解释社会结构。还有一些人，如卡丁勒（Kardiner），把社会结构看作是来自于文化与人格的复杂的相互联系。这些解释中的任何一个对于社会结构和文化方面的特殊而有限的影响都是适用的（我们则把它们归因于阶级）。一个受优待的阶级的大得不成比例的影响力，可以通过参照价值观、道德观、习俗习惯以及这些信息传递的涵义得到解释。它亦可通过具体参照控制关系得到说明，像本书尝试的那样。

这一过程的复杂性如同一些人指出的那样，他们把社会结构看成文化与人格相互作用的一个产物，既然阶级的影响有助于形成个性和诱导特别的反应，那么已经形成的个性是文化沿续的工具。

阶级的其他后果

大众化控制的循环上的阶级影响仅仅是政治—经济组织上的阶级影响的一个分支。

它们的范围甚广，至今尚未透彻研讨和解说。例如，在美国劳动关系史上，阶级盟友——实业家、州和地方政府的当政者、法官、牧师和报纸——通过许多重大事例表现出它们牢固的阵线，来批准对工会运动的暴力及其他镇压。也许可归咎于阶级的一个深刻后果，是美国人对美国历史的这一方面的漠视。

阶级的这些后果包容我们在下一章将给予注意的一个问题上，即一个可能性：仅仅当冲突被阶级灌输所阻止时，多头政治才能存在。某些证据——阶级的影响在多头政治里正在下降——开启了这一可能。如果说多头政治——以及民主的前景——已被阶级的存在所削弱，那么仍有可能认为，没有这种阶级的存在，今天世界上这种有限的多头政治是不能保持下来的。

上述最后一点使我们结束了对大众化控制和私有企业的探讨，对此已花了6章的篇幅。

它使我们再次回到首要问题和次要问题、首要多数和次要多数的区别上。首要多数通常在首要问题上占支配地位，但次要多数也许会、也许不会在次要问题上占支配地位，或者可能不会有效地控制官员。

我们说过，公司和受优待的阶级在首要问题——政治经济制度的基本原则——上实行灌输。对于次要问题，灌输仅仅造成次要得多的循环。在次要问题上，公司处于矛盾之中，受优待阶级的成员亦是如此。既使显示了一定的阶级团结，他们内部也会就比如说教育方针、税收改革、外交政策、能源保护和空间探索等问题发生争论。但是，上述各章分析过的大众化控制的机制显示，大众化控制在首要多数上比在次要多数上具有更大效果；我们须记住这一点。次要多数常常受少数人或少数人的联盟所支配。或者，他们完全被那种经常不了解多数人在次要问题上希望什么的官员所忽视。因此，我们看到，通过公司和阶级的灌输的循环，妨碍了由首要多数取得的、在其他场合将会是多头政治的多数控制之最有效形式的东西。循环性对次要多数的形成有着比较小的影响。不过，次要多数无论如何没有取得十分有效的控制。

结束一个长长的故事未必让人高兴。很清楚，多头政治不过是对任何理想的自由民主模式或任何其他民主形式的一个大体的近似。

第六部分 比较中的共产主义

18、共产主义制度

第一次世界大战以后，世界的一个重大现象是共产主义制度在全球表面的扩展。俄国在 1917 年变成了共产主义，按照马克思主义的理论这本来是不可能的。共产主义得到了铁托领导下的南斯拉夫土生土长的共产主义的补充；随后，在第二次世界大战结束时，它又靠苏联的军事力量带到了东欧。长久的混乱和内战，把一个新版本的共产主义带到了 1949 年的中国，仅仅过了几年它又扩张到北朝鲜。1959 年在古巴建立了另一种式样的共产主义。东南亚地区的殖民地独立运动出现了骚动，共产主义随即出现在越南、老挝和柬埔寨。

世界上几乎 1/4 面积和 1/3 的居民现在生活在共产主义政权下。单是中国就拥有——按照各种估计——7.5 亿到近 10 亿人口。

迄今为止，这个运动似乎并未耗尽它的能量。如果在下一个 1/4 世纪内，共产主义出现在现在有麻烦的世界一些国家，如葡萄牙、意大利、印度和孟加拉国，或拉美、非洲或中东的一些地区，我们不应当感到惊奇。

共产主义是否代表多头政治的未来？或者，共产主义的制度和市场取向的多头政治的制度仍将处于无限期的竞争中？为了回答这些问题，我们需要考察共产主义制度的主要特征。我们不会停留在我们最熟悉的那些国家。我们也没有兴趣关注许多研究克林姆里宫的专家和中国问题观察家眼中留意的那些东西：例如，对外政策的最新变化，丰收或歉收的证据，对持不同政见者的解禁或更严厉的惩罚的迹象，或者勃列日涅夫（Brezhnev）或华国锋（Huaguo - feng）上升或下降的迹象。相反，我们想要掌握的是共产主义的这样一些特征，它们将澄清为何它是市场取向的多头政治的一个强大竞争对手。

一段时期内，看上去法西斯主义似乎将成为多头政治的一个强大竞争对手。在当今的世界，还存在着既非多头政治又不是共产主义的许多地区。在那些地区，竞争是在传统权威、旧式军人权威或寡头权威的各种可供选择的形式之间展开。但是这些形式越来越被认为是陈旧过时的形态，注定不会延续很多年——除了在死气沉沉的落后区域。因此，人们认为，未来属于共产主义，属于市场取向的多头政治，或属于二者的某种结合。

从某个意义上讲，一个共产主义的制度比一个市场取向的多头政治更加简单也更容易描述。像所有其他政治制度一样，它是一个权威制度，但它不具有高度发达的市场制度那种格外的复杂性，也缺少多头政治的那种进一步的复杂性。它的复杂性在于权威的无穷的复杂，不过它里面亦有许多内容是所有其他制度共有的。确实，用一句很短的话讲，我们利用前面诸章使用过的概念，仅仅通过识别共产主义制度和所有其他制度的共性以及共产主义制度区别于所有其他制度的特性，就可以在描述共产主义制度方面走过一段很长的道路。

因此，看来可以对共产主义的政治—经济制度的主要特征作如下扼要描述：在共产主义制度中，政治权威高度集中在一个人或一个委员会那里，

而不是像多头政治那样分散化。

在这里，权威受到的约束远远少于多头政治，同样，宪法对它的束缚更小。尽管有多头政治的外观、包括受控制的选举支持着民主的自我声称，但不存在多头政治。另一方面，共产主义制度既不是简单地剥削它们的国民，又不是像传统的权威主义制度那样忽视他们的福祉。

在这些制度下，领导层承诺了集体目标，包括（至少过渡性地）社会改造，而非像市场取向的多头政治那样敦促实现个人自由和个人目标。在追求集体目标时，政府作用的范围几乎包罗万象——比其他任何政治—经济制度都要广泛。

政府拥有社会的大部分生产资料（生产资料的私有制不是普遍规则），政府紧密地和直接地组织经济。但是，它还进入了对宗教、各种教育、家庭、工会、所有组织机构和个人的具体活动这样一些在其他制度中通常处于政府管辖之外的领域的控制。它的辖域还包括控制方法的全部范围，包括恐怖和灌输一直到最大限度。它竭力控制思想，尽最大可能控制所有形式的信息传递，压制多数非正式的口头政治的信息传递。

所以，多元化是极其虚弱的，不管是作为一个规范（它认可的并不是对国家的忠诚），还是作为一个结构（它允许公众和私人集团的自由组织）。

在追求集体目标时，最高领导层和它的干部受到官方的意识形态的引导，这种意识形态同时作为一个“真理”向导和实现新社会和新的政治行为的一个向导发挥作用（新社会和新人是社会改造的目的）。意识形态在共产主义中扮演着不同寻常的角色。

虽然所有政府都是权威制度，共产主义制度在依赖权威方面远甚于市场取向的多头政治。它们也使用市场，但如同它们使用权威远多于市场取向的多头政治一样，它们对市场的使用远不如市场取向的多头政治。它们还使用我们所说的训导制度，在一定程度上连多头政治也无法与之比肩。它们收拢了大量“教育”计划，以便引导它们的国民去做统治者要他们做的一切。

为了维护自己的权威，有效地控制和管理政府以及“教育”公民，最高领导层使用了效忠于自己、受过意识形态训练的、有特权的动员组织，它受最高领导层的统辖。这个组织通常是一个政党，是制度内允许存在的唯一政党。

在这些制度的统治者踏入生活的各个领域时，由于主要的社会约束对他们的活动范围及雄心制约甚弱，他们在有意识地取代正式的组织方面走得很远，这些组织曾经是为非共产主义社会的复杂的社会结构而设立的。正式的组织取代了其他各方面的社会协调组织，如民族团结、宗教信仰、市场、家庭和道德法规。

虽然一个社会制度也许可以重新改造，共产主义中国通向这一天的道路上仍然充满了组织的内容。人们在组织内花去他们每天生活的大部分时间。白天，他们在工厂、农村生产队、行政办公室和学校工作。晚上，他们参加公共集会，在公共园林休息，参与公共娱乐活动……在共产主义中国，人们生活、工作和休息均在组织中。

虽然存在训导的因素，尤其是中国，但典型的组织形式还是官僚制度。官僚制度的崛起是一个世界范围的运动，但共产主义制度比其他任何制度都更把它推进了一步。工作场所、家庭生活、娱乐活动、邻里关系和教育方式，这一切均成为官僚制控制的目标，其控制的严密程度非任何其他政治—经

济制度所能比拟的。

在以下各章，我们将揭示共产主义这些特征中的一部分，那些仅仅要求展开分析的特征。我们力图把共产主义放入一个给人启发的可比较的图景中。不过，我们此际就要说明共产主义的两个方面——政党和官僚制。它们一个是重大的社会创新，另一个多少算是与共产主义格格不入的特点。

共产主义制度下的政党

共产主义者在社会中为党谋得的位置是极其显著的。在苏联，党章把共产党描绘成“苏联社会的领导和指导力量”。

根据中国共产党的一份文件，“每个党员必须……同群众商量，倾听群众的意见，关心群众的疾苦。”当第一位苏联宇航员在太空传出一个信息时，他对自己取得的成就向党而不是向他的政府表示感谢。

在共产主义的和某些其他的权威主义的制度中，政党——不是党派而是政党——是作为一个崭新的机构出现的，它是 20 世纪的一个富有特色的产物。从某种意义上讲，它统治着国家，统治着政府。有的时候它看上去像一个复制的政府。为什么如此集中的一个组织不是政府本身的组成部分呢？为什么要把它们分开呢？它们有什么作用？政党是否事实上是一个基本的组织，历史记录并不清楚。

在苏联，政党在 1917 年至 1919 年间式微。解散政党的可能已被建议出来，但它也许只是出于当时的乌托邦狂热。不过，后来在斯大林统治下，在他以扩展使用方式运用他在党和政府中的权威、为自己创造坚不可摧的地位（这个地位不再十分依赖党）以后，共产党再次衰败。在中国的文化革命之后，人民解放军在一段时期内夺走了党的大部分职能。在卡斯特罗执政的初期，他的游击队员们给党留下了很小的活动空间；党至今在古巴的重要性相对而言仍然不太大。

在党的作用式微的时期，斯大林并没有放弃我们所说的后援组织。他使用秘密警察而不是党。他还建立了一个“机器”，一个由政府 and 党的官员组成的军团，它赋予斯大林特殊的权威。尽管他权势显赫，但即使在他的权力巅峰时，他也需要专门的后援组织。

由于前面讨论过的原因，每个统治者都需要某种后援组织。

鉴于前面指出过的任何一个原因，当权威主义的领导人——无论法西斯主义的或共产主义的——希望诱导公民们自愿授出权威时，后援组织（在保持它的专有的特权地位的前提下）必须十分庞大，大到足以到达成千上万的公民那里。它可以不再是领导层内的一个派系或小集团，这种派系或小集团在只需到达一小部分人口那里时是足够的。而且，后援组织必须容纳许多技巧，以便以极其多样的方式接近民众。一支军队也许可以服务于这个目的。但只有当放弃它的军事技能方面的急务时方可用于上述目的，而领导人是不会允许这样做的。所以，必要的后援组织就是我们所说的政党：它是这样一个后援组织，其规模和多样性足以赢得和保持对最高领导人的支持。尽管我们的历史证据尚不充分，但差不多可以说，后援组织是完全适用于领导人的，一旦建立起来，它可以有多重用途。

由于一个深刻的和更特殊的原因，后援组织在近代和当代的权威主义政权下已变成一种被称作政党的庞大而多功能的组织。在 20 世纪，民主的

宣传鼓动到处出现。权威主义的领导人必须用群众的宣传方式抵消它。为这个目的，旧的政治派别或其他传统的后援组织已不够用。它们都需要一个更大的、多重技巧的后援组织，以把反对民主的意识形态宣传运动强加给那些正在学习要求民主的人们。这是党的重大使命。

为什么公职人员本身不能承担这些功能？这是因为，领导人希望普通支持者们受特殊权威的束缚并且保证他们的忠诚可靠。必须记住的一点是，要在任何后援组织内做到这些，领导层不得不向它的成员们提供特殊的好处。所以，共产主义的领袖们向党员提供了专有的威望，提供了不论在党或政府的有影响的位上升迁的机会，并且向一个庞大却仍有选择的集团提供了各种各样的津贴。它利用这些好处，使他们进入灌输方案，这种方案会进一步拉紧他们与领导层的契约关系，与此同时，领导人在从事党的工作时，用他们认为应当传达给政府官员和公民的信息和要求给予指导。

党的任务

作为一个后援组织的党，它受到的委派从根本上讲是双重的：塑造公民的举止，使他们进入支持而不是妨碍政权的模式中；保证政府官员对最高领导的服从。在这两种场合，所需的党的任务包括监督、灌输和特殊控制。

我们已在第 4 章，“说服和训导制度”，详细描述了共产党的公众教育和宣传工作——把意识形态的指导带给群众。

它通过党的干部“牧人般”工作而得到加强，后者在帮助人们解决家庭和个人问题上，在听取受到允许的公民抱怨方面发挥作用。活动范围得到大量党务工作者的指点。

例如，在苏联，专职的党务工作者估计有 10 万到 25 万之间，不取报酬的党务工作者有 100 下的任务。民主方式的威信是如此之高，以致共产主义制度中到处充斥着它们。公民们选举苏维埃代表，农民们选举集体农庄主席，党的中央委员会选举政治局委员，政府中也有选举。所有这些选举都受到这样或那样的控制。在苏联，例如，集体农庄的庄员只是在党指定以后才选举他们的主席。

关于党的官员同政府官员的关系，一份苏联文件宣称：所有州的和公共的组织只有在共产党的领导下才能成功地发挥作用，党制订出正确的政治路线，决定它们的行动方向。……只有党——它代表着全民族的利益，体现着集体的智慧，集合着民族中最优秀的个人——才有资格和被召唤去掌握所有组织和权力机构的运行。

党的官员被输送到政府的每个部门和所有的生产业。

这一画面在中国和古巴尚不够清晰，但在苏联，领导层则有意利用党作为同政府和产业平行的官僚制，因为它相信，一个双重官僚制（尽管存在某些协调问题）会带来能量、信息和政策考虑，使得行政当局的决策比在传统的一元化的行政结构中更有效。一般的规则是，尽管政府官员在非政策性问题上可以行使自己的权威，但在政策性问题上必须向党的官员请教。党实施领导。政府有权威地发布命令。然而，这个差别有时湮没了。

苏联的党至少还扮演了另外两个关键的角色。它监督政府人事方面的选举。它的中层组织及其官员作为地区的和地方的政府官员的协调人行动。他们中的任何一个通过一条指挥路线而与一个特殊的中央政府的较高权威保

持垂直联系，同时也需要与地区的或当地的其他官员的平行的协调。在苏联和中国的共产党内，最高领导被正式设计为党的主席或政治局委员的职位。正是党的这一小部分人——它的最高领导层而不是党的整体——决定政策。不过，为了在某个地区和环境贯彻政策，需要给下级领导人一定权威，让他们决定相应的政策，这一点在最高决策者的指导路线范围内决定。下级的决策官员在任何组织中都会在一定程度上躲避他们的上司企图保持的对他们的控制。不论在哪一种场合，党的下级官员都取得了某种自主的决策权威和对他们上司决定的某种影响。

党和意识形态

如一些学者所见，政党也是制度的意识形态工具。有些人倒过来说：意识形态是党的控制工具。确切地说，是最高领导层的控制。它可以在使意识形态隶属党，或使党隶属意识形态之间挑选。看来斯大林是让得到意识形态支持的组织实行统治，毛泽东则是让得到组织支持的意识形态支配一切。由于意识形态有着极为复杂的构造，某些内容不似另外一些内容那么重要，因此，最高领导人可以轻易地改写一些教义。然后他们把它作为一个控制工具使用。领导层由于担心自己遭受怀疑，承担了不向其它教义发出挑战的风险。

虽然毛泽东一再尝试改造意识形态，它的影响还是显示出随着时光流逝而逐渐下降的趋势，剩下的仅仅是作为一种合理成分的意识形态内容（它支撑着统治利益），如同它在多头政治制度中的作用那样。在苏联，意识形态已变成“模棱两可和定义不明的”东西。意识形态教义的核心最终成为“对党本身的信念的基本要求。”

通过党的机构建制的创新

到现在为止所讲的内容也许意味着，共产党作为一个后援组织，在多数场合为政权扮演着一个决定性的角色。事实上，一旦它使共产主义领导人取得政权（如果它像苏联和中国那样，取得开创性的伟大成功的话），它就变成了贯彻各种正面的或领导的职能的工具。也许应当把一个重大的社会发明归功于它，而不是任何其他的共产主义者：一种覆盖全社会的用于创新的特殊的机构建制。共产主义的领袖们曾有意于社会改造——至少在他们当政的初期。他们懂得用政府这类笨重迟缓的机器实行重大社会改造的困难。

因此他们转而使党变成一个鞭策、训练和驾驭政府官僚制的工具；尤其在训导式“教育”中，他们创造了一个并非建立在其他形式的政府内的特殊的机构建制。

这个重大的社会创新的弱点在于，共产党一般都会失去它们的创新热情。在苏联，长期以来的革命词藻已无法掩盖最高领导层和党的机构害怕社会进一步的重大变化的心情。经济改革方面的争论，暴露出这种抵制态度。对此我们将在下一章考察。

官僚制的革命

在一个共产主义制度中，控制庞大的政府官僚机器的方式就是凌驾其上——看管它，灌输它，激励它，用各种方式控制它。但是，党本身就是一个官僚制，而且是一个比政府更加训练有素的官僚制。的确，共产主义制度使这两种官僚制都走向了极端，其程度远远超出了市场取向的制度内的官僚制。这一切最强大的革命——生活本身的官僚化——相当程度上埋没了布尔什维克和其他共产主义者的革命，给予共产主义一种有传统风格的政治秩序。一个追求新社会的伟大抱负变成了最古老的僵硬形态。当列宁高兴地对一个他应当担忧的未来预测时，他并没有完全意识到他究竟在说什么：“整个社会将变成一个办公室和一个工厂。”共产主义制度大都摧毁了成千上万的小企业，这些小企业曾经处于官僚制之外并为它们的所有者—管理者和少数雇员提供了生活中一个高效率的角色，就像今天非共产主义制度中的情况那样。一个更严重的变化，是家庭农场变为官僚化的有组织的国营农场和集体。毛泽东显然希望使官僚化的有组织的农场或工业企业变成个人生活中的关键机构建制，把个人的住房、教育和娱乐与这个官僚制度联系起来。中国在这条道路上走得很远。所有共产主义制度都拥有官僚化的住房、体育和各种娱乐、以及社团和政治活动。

甚至青年人也被集中起来，进入官僚化的青年组织中。

官僚制的典范是军事组织。不止一个观察家注意到中国公社的军事特征，尤其是“大跃进”时期。在古巴，一支异常庞大的军队被当成劳动大军调度，使军事组织和纪律直接进入了经济。而且，一再使用军事组织方式——借着道德的呼吁和各种强制的结合办法——部署“自愿的”劳动者从事周末、假日和工作时间外的劳动；相对这种方式，其他诱导劳动力的办法要么是不充分的，要么是成本太高的。在这些方面，每日生活的官僚化在中国和古巴比在欧洲的共产主义走得更远。

共产主义制度中官僚制的无所不在，是这种制度对正式的组织 and 权威的极端依赖性的一种表现。这样一种社会组织，一方面，它们是通过亲戚关系、或者共同的道德法规、或者交易、或者简单市场关系等因素连在一块的集团这类“自然的”或“自发的”结构建造起来的，另一方面，是诸如军队、官僚制、公司这类有意建立起来的有目标的结构；社会思想史上早就对它们作了区分。从希腊人到霍布斯，直到 1887 年菲狄兰·托尼斯（Ferdinand Tönnies）在《团体和社会》一书中的精彩说明，这种区分使共产主义有别于那种人们或许可以称为较低级的组织化的社会。共产主义试图广泛而深刻地用“组织”取代“社会”。尽管“社会”从未完全被湮没，而且已消灭的又不时萌生复活，压倒它的企图毕竟是历史上的一个重要发展。虽然某些观察家把这种企图看成不过是像奥威尔的《1984 年》一书描绘的社会中的那种有启发性、进步和自由的努力，但只有承认下一点才是唯一公平的，即其他人把它视为人的知识对盲目的传统的一个潜在的胜利。

欧洲共产主义的保守性

我们看到，由于始终为消费品和劳动力保留市场制度，并且发展出了对官僚制和正式组织的极端依赖，欧洲的共产主义制度——中国也许不同——仍未完成一场保守的革命的任务（或许能够这样称呼）。尽管关于新社会方面有着天花乱坠的吹嘘，它们仍然是旧的和令人熟悉的社会组织形式的囚

徒。

欧洲共产主义制度下的生活，对于多数民众而言，十分类似其他地方的生活，因为，共产主义者并没有为它们的公民们发现任何大的新的生活方式（至少到目前为止还没有）。

让一个未受过观察环境训练的普通人仔细观看共产主义的基辅或“资本主义的”维也纳。撇开语言问题，他将难以确定哪个是共产主义的城市。在这两个城市，他会见到同样的景象：顾客忙碌采购的街区；从事商业事务的男人和女人；在办公室、工厂和商店上下班的人群。他不久会发现两个城市在诸如挣钱谋生、劳动就业、家庭子女等日常事务方面的精神差异。他会发现两个城市都存在官僚制，因为两个城市内的多数人都在某个官僚制中工作，并且时常遇到各种官员：税务官，警察，煤气电力公司和学校。

（他也许注意不到基辅市官僚制的更广范围。）他会注意到两个城市里经济和社会不平等的确凿无疑的标志，主要是明显表现在穿着和住房上。在为期一周的访问中，他或许从未有过被大声告知是在什么地方的经历。我们将会看到，欧洲的共产主义已经改变了商业企业的管理形式，不管是工厂还是农业。但商业企业仍然处在新的管理之下。使人惊异的是，社会结构、个人动因和生活方式丝毫没有变化，官僚制度仍然无所不在。

19、两种模式

以明眼人看，没有哪个社会能够为自己辩护。在苏联，对人的精神的最严重的侵犯极为普遍：检查制度和思想控制，以荒谬指控为依据的欺诈性罪证，降低任何有独立思考能力的公民的身份的威胁，在一个公开声称是平等的制度里为精英们建造的半秘密的特权领域（这个制度甚至不能给民众提供足够的医疗保健），以及同广泛的流氓行为有关的大量酗酒行为。这个清单能不停地排列下去。

在美国——我不打算毫无偏袒——巨大的财富仍然掌握在使人道德败坏的福利制度的一小部分人手中。它的街道和住宅越来越不安全。它的昂贵的法律制度面向富人敞开，民法对于穷人难以接受，刑法对他们抱有敌意。它的工厂、汽车和冷漠的公民以不计其数的方式造成环境退化。

它的实业界的许多领导人——其中不光有处在边缘的不负责任的人，也有重要大公司的董事——向政府官员行贿。他们还在竞选捐助方面侵犯法律，并用报销单手法提高自己的收入。

他们假报产品，用各种方式欺骗顾客，不论是个人顾客，还是负责阿拉斯加管道工程和宇航探索这类重要工程的公司和政府顾客。这张清单也可以一直开列下去。

然而，我们都知道，无论是这些社会，或是我们有待认识的那些社会，都还有另一面。市场取向的多头政治下的社会不是完全不平等的和剥削性的。共产主义的社会也不是简单的旧式暴政或剥削性的寡头政治。不论许多共产主义的领导人在夺取权力以后变得多么残暴，在他们早年追求权力的过程中，他们热情而机智地承担了为了大众利益改造社会的重任；所有事实都

证明了这一点。即便是已成功的共产主义的革命者，在他们权力的顶峰时，并不必然背叛他们早期的革命理想。在自由民主主义者看来，共产主义制度是杰出人物、专制暴君、进步立场、平等精神和改良主义的各种特征的一个奇特的混合物。

在这一章，我们将用一种特殊的眼光理解共产主义制度。

我们将把这种制度视为不完善地近似于两种十分复杂的人类社会的幻想之一，这两种幻想都涉及社会如何可能加以组织以有益“人民”的问题。市场取向的多头政治不完善地近似于另一幻想。这两个幻想，或者说模式，从共产主义和自由民主中抽取了主要特征，舍弃了另一些特征，舍弃了同共产主义思想和自由民主思想不一致的那些成分。

所以它们摄取的是这两种社会组织形式各自简化的和夸张的内核。不过，模式与现实社会不应混为一体。

两种幻想之间的关键区别——它并非人们首先会想到或评价的基本内容——是智力在社会组织中的功用。模式，也许可以称为一个智力引导的社会。它来自于对人的知识才能的一个轻松愉快的或乐观主义的看法。模式 2 对人的知识才能的一个比较悲观的估价为基础，构造出引导社会的其他形式。社会如何用各种政治—经济组织形式衡量价值观和作出有考虑的选择，这个问题我们已在对等级制内选择问题的分析中和在有关多头政治下如何形成决断的分析中做了探讨。

本书在这方面划出了一道分水岭：一边是人在社会组织中对运用知识的自信见解，另一边是人对自己能力的怀疑看法。

分析在组织社会中的功效

让我们列举有关知识、思想或分析的两套对照的观点，即模式 1 和模式 2；这时，它们正被应用于社会组织的任务。

知识能力

知识指导社会的模式——即模式 1——详细说明，社会的一部分人是富有知识和信息灵通的，他们能够改善社会问题，使社会变化取得巨大成功。所以，马克思主义学说“设想人具有真正理解他的现实、并把它作为他主动努力塑造现实的一个出发点的绝对能力。”一位苏联作者写道，经过“普遍计算”的发展是有“科学依据的”。

但是，根据模式 2，“每个人都清楚地知道自己是会犯错误的”，像约翰·斯图亚特·密尔在《论自由》中认为的那样。模式 1 设想知识才能同社会世界复杂性之间的竞争。

模式 2 认为它们极不相配。

理论

作为一个结果，在模式 1 中，社会的知识领导人被设想能够缔造有关社会变化的一个综合性理论，用它来引导社会。

被列宁（或毛泽东）和其他人提炼过的马克思主义理论，近似于这样

一种理论。毛泽东主义者经常声称，毛泽东思想包含了所有必需的社会理论。模式 2 里不存在任何这类福音书式的理论。学者们提供的仅仅是零散的、局部的理论——例如，关于少年犯罪的致因或关于投票模型的理论。哪怕在他们有限的领域内，他们也是犹豫不决的和经验不足的，因此只能作为指导实际事务的一个不完善的来源。

正确无误与广泛意愿

在模式 1 中，既然一部分人了解如何组织社会，那么对机构建制或方针政策的检验便是说，它是正确无误的。1969 年的中国共产党党章宣布，党是“伟大的、光荣的、正确的”。有一篇社论反映了中国的官方见解，它宣称：“意识形态和政治路线的正确与否决定着一切。”既然在模式 2 中，人们无法了解什么是正确的，他们只好回到自己的决断上；衡量起来，它无论如何算不上完美的理解。像人们经常提到的，“民主的关键特征是政府持续地响应公民们的偏好...”。我们或许因此可以把模式 2 称为偏好引导的社会或决断引导的社会。自由民主有时被设想为对真理的一种探求，民主价值观确实在某些方面——开放性、自由探讨、批判精神、自我修正——与科学界的价值观平行。但在模式 1 中，那些在发现社会组织的正确形式的过程中，信息、科学探索、分析和理论已有明确结论的地方，在模式 2 和多数民主理论中仍然是不充分的。在特定方面，有争议的问题不能科学地确定下来。

在此，衡量社会的机构建制的标准是，它们是否符合了人们的需要。

正确性的标尺

解决问题的办法要么是正确要么是错误的——在这个观念后面隐藏了一个关键的含义。逻辑上讲，不可能说，一个人拥有某个问题的正确答案，一个正确的政策，或一套正确的社会机构建制，除非他拥有衡量正确性的标尺。只有模式 1 假定，永远存在这样一个标尺。它表现为机构建制或方针政策对人的真正的体力的、心理的和社会的需要的响应，而这是可以预知的。

原则上讲，两种幻想都最终呼唤了人的需要，把它作为测试机构建制和方针政策的标尺。但是既然在模式 2 中许多需要不能得到了解，或者被人以充分的自信了解，机构建制和方针政策不能够总是得到衡量。相反，“大众”的决断被当成愿望和要求的最好指望。

不加选择的发现

所以，在模式 1 里，正确的社会组织不是选中的；它是被发现的。模式 1 内社会组织的正确方法不是观点或决断方面的事情，也不是协调偏好或利益的事情。它是一个要求判断的事实。存在着的是一个“唯一正确的解决办法”。在模式 2 中（这里发现是不可能的），不得不选择社会组织。它取决于很多人的意愿。它是他们决断的一个结果。

社会精英

既然在模式 1 中由知识而不是决断引导社会，知识的精英同时也是政治的精英。所以，政党占有一个特殊的地位（上一章已提到这点）。在苏联，“党的领导垄断了对社会发展的唯一科学理论的解释和应用。”在中国，理解社会——特别是用马克思主义理论和毛泽东思想作出判断——是党的正确的政治领导的特权。在模式 2 里，不存在任何这类精英。

和谐性

模式 1 假定，人们的需求有着根本的和谐一致，领导精英对此是可知的，它有“一个预定的、和谐的和完美的规划”。苏联计委的一份出版物认为：“给定一个正确的经济方针，在社会主义社会，不存在、也不会存在任何这样一个劳动者集团，它的物质利益将与客观的必要的经济计划管理发生冲突……”。毛泽东写道：“伟大而和谐的王国意味着共产主义社会”。相形之下，在模式 2 中假设，需求的和谐不光是没有发现的，而且是不存在的。

若给定衡量正确解决方案的标尺的假设，模式 1 对和谐性的假设就是必然的。像已经注意到的，如果标尺表现为人的需要——即是说，当机构建制或方针政策服务于人的需要时，它就是正确的，反之则是错误的——那么只有当服务于人的需要的某个机构建制或方针政策不妨碍他人的需要时，或者当存在使表面冲突的需要和谐起来的解决方案时，这一标尺才可加以应用。

两种幻想——一个是和谐的、另一个是冲突的——表现了社会的互相竞争的看法，它们把人们分开了至少两千年：由观点一致紧紧连在一起的理想社会，像在柏拉图、卢梭和黑格尔那里表明的那样；或者由冲突驾驭的社会，像在亚里士多德、霍布斯和康德（Kant）那里一样。

民主理论的一个补遗

自由民主思想中一个发端于启蒙运动的伟大传统是，使自由民主（它近似于模式 2）同靠理性而非权威建立的政府统一起来，或者说，作为“依靠讨论建立的政府。”现在一个晚近的西方传统则把共产主义同力量、权威、对探索的压制等同起来。我们的两个模式的特征正好颠倒了传统的认同，即把自由民主等同于理性、把共产主义等同于非理性的权威的看法。

无论现实的共产主义社会怎样严厉束缚讨论和探索，共产主义的教义表达了对统治精英知识能力的一个信念，它与那种对易犯错误的忧虑关注成了鲜明对比，后者是自由民主社会的特征（像密尔表述的那样）。历史地看，自由民主对理性的信念给人以深刻印象，它只是针对早先那种在科学、宗教和政治中的传统主义和权威主义而发的。同马克思主义和共产主义对理性的信念相比，它又是微不足道的。马克思的科学社会主义意味着是科学的；这一概念不只当成一个口号。

在先前那种“依靠讨论建立的政府”的幻想里，民主不太像模式 2，而比较类似于模式 1。在法国，由于平等主义的民主观的出现几乎与 18 世纪的启蒙运动巧合在一块，一个民主主义者或平等主义者通常也是一个理性主义者，他反对的是传统主义、权威和迷信。

他趋向于相信，作为他对理性和科学的新的信念的一个结果，当人处

在可以发现和谐一致的宇宙的可能性之中时，人们——从潜力上看——不再会与他的同胞发生冲突，知识能够发现“正确的”解决方案。

这一较早的信念，不论是在人的知识能力方面还是在和对和谐一致的信心上，已经受到多种原因的侵蚀，其中包括弗洛伊德（Freud）对人的非理性的发现对知识界的影响。

许多富有思想的人也失去了对诸如法国革命恐怖、后来的要求和巴黎公社的反革命屠杀这类动荡不安的历史事件（它被称为“欧洲政治思想史的一个关键事件”）的深思熟虑的有信心的见解。

从此，一个曾经自信的思想运动（它在民主和社会主义之间几乎没什么区分）分裂了。在同一条道路上，自由民主思想与古典经济学说结下了同盟，越来越怀疑人的重构他的世界的的能力。它开始朝另一种机构建制的方向变化，这种机构建制让可能犯错误的领导人负起责任，但不会授予他们“正确”缔造一个平等世界的权威。在另一条道路上，用马克思主义理论武装的共产主义运动向另一种机构建制方向发展，这类机构建制不让领导人对受束缚的选民们负责，而是授权他们用“正确”的设计去创造一个平等世界。

模式 2 社会的相互作用——针对分析的选择

如果分析无法找出正确的解决方案，这时如何设计机构建制和政策呢？有的时候是靠猜测、靠“拇指规则”以及诸如此类的办法。然而，更重要的回答是：依靠社会的过程或者相互作用，用它们替代确定的分析。

设想由三个人组成的一个社会，它想要决定找哪一家饭馆就餐的问题。按照模式 1 的方式，这个社会将研究与这个假设有关的问题，即存在一个正确的解决办法，它依靠判断可以发现。根据模式 2 的方式，它将寻找一个过程或相互作用，从而使分析成为不必要。

它可能采用一个投票方式。或者赞成一项规则，例如选择他们三个人走路时遇到的第一家饭馆就餐。或者谈判一个决定，它让各人用说服方法或其他办法影响另外两人。

现在设想，一个大的社会想要决定如何配置它的资源。按照模式 1 的方式，一个精英阶层将努力探讨发现正确的答案。

共产主义的各种经济计划就是一个明显的事例。根据模式 2 的方式，它将确立一个相互作用的过程，这个过程使得判断式研究成为不必要——市场制度是一个明显的事例。

或者，设想一个社会想要决定是鼓励还是限制原子能发电的进一步发展。按照模式 1 的方式，精英阶层能够研讨出正确的答案。或者（根据模式 2 的方式），社会可以通过一个相互影响的过程来解决这个问题，人们在这个过程中表示自己的决断，不论他们的考虑是对是错，例如 1976 年加利福尼亚州对此举行的一次公民投票。设想一个官员集团想要控制工资率以制止通货膨胀。按照模式 1 的方式，它可以研究探索出正确的解决方案。根据模式 2 的方式，它可以建立一个由工人、经理和公众三方代表组成的委员会，允许它们谈判解决问题，例如美国对付战时通货膨胀的多次做法。对所有这类问题，分析出一个方案和“得出”一个方案是可供选择的两种抉择。

在相互作用取代政府对问题的分析这个范围内，统治问题的解决一定程度上讲是政治性的而非分析性的，它让各个冲突的利益之间展开争权斗

争，而不是像模式 1 那样平静地研究和充裕地应付之；多数人会把这种情形称为“恶劣的非理性”的问题。

就模式 1 对分析而非相互作用的依赖而言，它的政治制度是简单的。它仅仅是一个行政组织——马克思主义讲义中讲的“对各种事务的管理”。从一定意义上讲，在模式 1 中不存在政治。马克思主义理论在它学说的这一点上使得国家消亡。让我们用“相互作用”的概念把解决问题的政治、市场制度和其他所有对分析问题的替代方式合为一体。然后我们可以考察它们的特定方面，这些方面将产生取代分析的抉择的解决问题的能力。

相互作用作为分析的一个替代品，是在下述特殊意义上而言的，即它们在特定环境下构成了导致决定的过程，在这类环境中，不论是何种原因，某个决定不能、或者说不是完全靠分析得出的。在市场取向的多头政治下，全部基本的政治—经济的机构建制都表现为这种相互作用，它们取代了在制订决策上的对分析的绝对使用：例如，它们是私有财产、立宪政体、多头政治、市场制度，以及像三方委员会、会议、立法机构和法院这类特殊的相互作用过程，还有像利益集团或党派政治这类更大的过程。如果从某种观点看，所有这些都是社会控制的手段，那么用另一种角度观察，它们又都是社会的可以统计的手段。它们是这样一种程序，通过它，各种决策是在没有刻意追求模式 1 那种正确决策的判断式研究的条件下作出的。

显然，所有社会中都可找到社会的相互作用。然而，在模式 1 中，相互作用仅仅是贯彻精英的决策。它们不是取代分析的解决问题的过程。例如，在苏联，管理层与雇员之间达成的集体协议，是“庄严地宣告两者如何成为联合的力量，来完成上级交给它们的任务。”在模式 1 里，解决问题的相互作用被作为非组织化和制造麻烦的一个根源而受到压制。

如我们在下一章将见到的，哪怕是在计划者主权下，共产主义针对市场的相互作用的多数抵抗，主要来自于一种担心，即经理之间的交易，表面上是为了贯彻计划者的意图，实际上将逐渐变为制订政策式的相互作用。共产主义社会有一种普遍的担忧，那就是，相互作用（当然它在所有制度下都是大量的）将行使多种功能，而不光是贯彻计划。

模式 2 从未假设相互作用会产生解决问题的完美方案，只是说，相互作用常常优于那种试图直接依靠知识的解决办法。两种办法都可能是一场灾难。看看“解决方案”如何处理美国的收入分配问题（这种分配是市场的相互作用的产物，包括政府的相互作用，而非有意的设计），模式 2 的支持者将不得不承认，按照一些人的看法，“问题”并未得到解决。但模式 2 的支持者也许会相信，它已得到“解决”，无论多么糟糕，至少比主动的知识进攻完成的“解决”要好，后一种办法在他们看来可能是人所不能及的。受到高度评价的程序如果一个社会十分依赖社会的相互作用（而不是知识）来解决问题，它将高度评价——仿佛的自我论证——特殊的相互作用的关键模式。比如，靠多数规则作出的决定，比用任何其他有道理的方式作出这个决定，都更加重要。一个公平的审判，比一个正确确认有罪或无罪的事实，会得到更高评价。对一个坏的政策作出好的辩护，比起它作为一个过程的后果（人人都了解这个政策），更能受到重视和肯定。

许多相互作用尤其被人视为是对易犯错误的人在机构建制和政策制订过程中所犯错误的保护。比如，法律规定的公民自由，在允许人们设计改进的机构建制和方针政策方面，比起它允许他们善待异议、争论和公民方面，

获得的好评较少。

另一有价值的机构建制是监察和平衡。这个机制阻止了任何单个权威的行动，直至其他权威批准这一行动为止。

在传统的自由民主理论中，重点放在诸如表达对个人自由和大众化控制的关注之类机制之上。我们的看法与这种传统的观点并不矛盾，仅仅是补充一点，那就是：模式 2 对程序的强调反映出一种愿望，即保障作为分析的替代物的解决问题的相互作用过程。相形之下，这些机制无一不是模式 1 需要的，确实，它们在共产主义社会中多半是不存在的。

冲突的相互作用

在模式 2 里，许多相互作用的方式被设计来创造（之后是应付）冲突：权力的分离，三方委员会，议会对总理职务的撤销，等等。在模式 1 和共产主义社会中，冲突得到积极的利用而不是受到压制。“学说的冲突不是一场灾难，它是一次机会。”依靠对冲突的驾驭，人们使有可能发生错误的机构建制和方针政策经得起检验。它还被用来刺激一个时常不充分的分析的供应及其质量。法院不是这么设计的，它可能是设想作为研究机构来处置它面临的案件。反过来，通过劝说体系，冲突受到了刺激。在有关公共政策的更重要问题上，公众的聆听有时被计划用来——出于同样理由——激励党派的主张。当冲突导致的不光是妥协，而且是对差别的再认识和新的“一致性”时，它特别受到好评。

行程与抵达

从模式 2 对相互作用、受保护的程序、有效用的冲突的重视中，产生了评价解决问题的一种安排——行程与抵达。由此得出多数民主理论中的一个恒久命题：公民们被作为实干家和成就者。我们从密尔的论点中见到了民主思想的这个要素，他认为，民主为公民“知识、长处、实际活动和效率上的进步”作出了贡献。它有别于那种把民主视为一个满足需求的制度的观点，在后一种制度中，人们被单纯视为受益者，二者在模式 2 的相互作用中合为一体。

附带现象式的“解决方案”

根据模式 2 的相互作用过程，社会一向是处理那些不列入相互作用中的任何个人的议事日程上的问题。这些问题中有些是没有被认识的。例如，比较作为相互影响过程的投票方式和购买方式。投票方式把对某个官员的选择置于每个选民的议事日程上。选民们了解问题并有意识地处理它。购买方式把资源的配置放到每个买者手上。但他并不必然理解它。

他不必要知道他的购买影响着资源配置，在他决定购买以前，当然也不必抱有任何特意影响资源配置的责任感。他参与了一个相互作用，它解决了资源配置问题，这是作为他解决个人问题的一个副产品或附带现象。

一个城市的设计同样可能作为一个副产品——就是说，像附带现象一样——出现，它来自于使用土地方面的个人决定。在模式 2 内，很多人有时

会从通过有意的或知识引导去选择解决某些问题的建议面前退缩。他们宁愿要副产品式的解决办法。新生婴儿的性别比例就是一个例子。一些人想要的仅仅是作为附带现象出现的“决定”。他（她）们也许会在对“安乐死”（*euthanasia*）政策的直接分析面前退缩，宁愿将法律上已失效的人的死亡作为惯常的医疗实践的一个副产品或附带现象。再有一例：在模式 1 里，不得不面对、估量和处置社会变化的艰巨任务。在模式 2 中，谁来承担变化的代价的微妙棘手的问题，常常是通过市场制度的相互作用附带地决定，我们已经看到，市场制度允许创新者把变化的代价转嫁他人——转嫁给技能陈旧的劳动者，或转嫁给暮气沉沉的城市（那里，一个技术上落后的工厂终于关闭）。

两种社会模式中都存在附带现象。差别在于，在模式 1 里，根据解决问题方式的不同，它们要么被看成麻烦的制造者，要么看成中性的现象；在模式 2 里，它们常常被视为问题的解决本身。

相互调整和多元主义

在许多方面，变化丰富的相互调整——尤其是以多元主义名义实行的极端样式——在模式 2 的社会中显而易见。逻辑上讲，对分析的相互作用的替代不含有多元主义。例如，倘若所有公共决策都由七八个寡头之间的谈判或投票加以确定，我们就不会将这种制度称之为多元主义的制度。但既然事实上取代分析的相互作用的主要工具是市场，那么模式 2 的制度在这方面一定是极其多元主义的。决策分散给成千上万的公司和其他实业界领导人。另外，政府的决策过程也是多元主义的。

这些安排为相互作用过程的参加者提供了广阔的范围，去追求个人的或集团的目标，而非某一个或几个涵盖一切的国家目标。尽管他们没有强迫忽视涵盖一切的集中目标，他们事实上认可它。如果这在自由民主的抱负中和多头政治的实践中是我们熟悉的，那么它与模式 1 内对中央决定的集中目标的主张形成鲜明对比。“像乐队指挥寻求使所有乐器发出和谐统一和节奏均匀的音响一样，党在社会和政治生活中为指导全体人民实现一个共同目标而奋斗。”赫鲁晓夫这么说。用毛泽东的话讲，共产主义者“必须掌握使局部服从整体的原则”。

模式 2 的多元主义包容了模式 1 不能接受的文化的多样性，在模式 1 内，精英阶层发现并适应了共同需要，它要求所有人采纳它。模式 1 也承认个人在年龄、性别、知识、力量和技能上的差别。但是，超出这些方面，它坚持认为，人们在种族、宗教、民族和个体上的其他差异，不过是文化和个性的偶然情况，它们的差异来自于过去，在这方面，各个社会本来就有极大的不同，因为很多社会并非受知识的引导。

人们作为“群众”是无差别的，像共产主义词汇里通用的那样。机构建制和方针政策适应了人类的普遍性。集团和个人的差别趋于消失。一种“新人”将会出现，像古巴、苏联和中国为自己社会声称的那样。

在模式 2 中，集团和个人的多样性得到积极的评价。这方面尤其重视自由的思想。模式 2 中还存有这样一个认识，即个人和集团的差别对这种秩序是根本所在。人们靠涂尔干所说的那种有机的团结（*organicsolidarity*）连在一起，靠使他们彼此依赖的差别连在一起。这类社会几乎难以想象。倘

若所有的法国人都一个模样，他们将都要生活在巴黎，或者谁也不愿住在那里。在模式 2 内，偏好上的差别使人们有可能采用不同的方式，从而促进分工。

相互作用过程中的分析 分析对相互作用的适应

在模式 2 中，相互作用从未完全取代分析。但是，分析被适应于解决问题的相互作用。

当模式 1 的精英阶层试图分析“什么对社会最好？”这类基本问题时，模式 2 的相互作用的某个参加者会分析各种比较简单的问题，他需要它们的答案，以便在相互作用中扮演自己的角色。在简单的场合，一个购买者会对可能的购买进行分析。如果买主是一个经营企业，它可以负担在作出购买决定之前对产品加以分析的巨大费用。或者，某个国会委员会、利益集团或政党也许建立研究机构帮助自己完成政治上相互作用中的特殊任务。

在后面有关决策和计划的那一章（第 23 章），我们将深入探讨两种分析的区别。

分析的价值和首创性的价值

悖论式地说，模式 2 比模式 1 更看重思想、知识和分析。

它认识到，分析是困难的，供应是不足的，这方面能力是不充分的。尽管它降低了一个信念即人们可以靠机构建制和方针政策的知识设计解决社会问题，但它也导致人们高度评价分析社会过程所需的能力，就像一个围身沙漠的人欣喜见到他发现的任何树荫一样。所以，在模式 2 中，探索、思想和科学受到细心的保护。解决问题的首创性也受到鼓励。通过完全敞开相互作用的参与过程的各种可能性之门，普遍开启了解决问题的主动性。特别是，在仔细考虑社会变化以后，模式 2 的倡导者认为，不可能面面俱到地计划未来。所以，他们鼓励为应付问题所作的广泛安排，和鼓励富有创造性地应付那些可以掌握的一切。

出于对知识和理论的完备性的自信，模式 1 不对科学研究、发现探索、公众讨论以及分散化的首创性提供类似的保护。

必须记住，无论模式 1 或模式 2，都属于人道社会的模式。冒着重复的风险，我要说，彻底承认下一点是很重要的，即共产主义制度的幻想作为近似于人道主义的理想社会已把握了共产主义的基本方面，无论共产主义社会实际上是否类似它的幻想。对于一个富有思想的自由民主主义者来说，阅读列宁或毛泽东的著作而不承认在某些点上的一种精神联系，是困难的。他们造成了监禁和杀害成千上万甚至上百万人的制度——这一点不会使对他们的人道主义的否定比对第二次世界大战期间对德国平民的大规模轰炸的类似否定更严厉，以及比对扔在日本的原子弹和在越南造成的蹂躏更严厉，即使美国的政治领导人否认它。当我们划分这个事情与那个事情以及一种道德伦理与另一种道德伦理的区别时，两个集团的领导人都自称是为捍卫人道主义原则而杀人。不仅如此，共产主义领导人一方面轻松地估计自己理解社会的能力足以改造社会，另一方面对启蒙运动的遗产表现了敌视态度，虽然他们同时还在压制言论自由和探索自由。

如果说多头政治近似于模式 2，在它们那里我们却可以找到模式 1 类型的科学解决问题的意向。我们在后面会看到，在被找到的最热情的活动的研究者、制度分析家和计划人的行列中，马克思的科学社会主义的亲戚们——胸怀对知识能力的一种精英式的信念——站在最前头。美国一位前国防部长说：……对民主的真正威胁并非来自于过多的管理，而是管理得太少。管理得太少……等于让某种力量而不是理性构造社会……。关键的决策……必须保持在最高层手中。

从模式 1 的世界观看，这正是最上层所赞赏的。

20、民主、自由和平等

在确定共产主义制度的特征方面，我们是否已把它视为一种不完全近似于一个人道主义社会的模式 1 幻想？显然，它们的许多特征是模式 1 里没有的：恐怖，非法的或不按法律程序的非正规法庭，大量的死刑，无数的威胁形式，精心组织的民众暴力。它们是各种特征的一个综合。阐述共产主义的另一些深刻的特征，有助于揭示它在人性实现方面类似模式 1 的程度。

民主和多头政治

人道主义性质是由民主决定的吗？有时人们建议说，共产主义实现了一种新型的民主。即使政府不是由人民创造，它也是为人民服务的。不过，甚至在共产主义思想中，也有很好的先例，说明人们为实现大众化控制的制度而保留了“民主”概念。列宁、斯大林和其他许多共产主义领袖和理论家都承认服从于大众化控制的政府的特征。不论是在他们的学说中（这个学说认为，共产主义制度至少是还没有民主化），还是从他们精心构造的多头政治的外表上看（这个外表给那种自称民主正在实现中的宣言提供了实际内容），他们都是这样表达的。

我们看到，在中国著名的“群众路线”中，毛泽东主义者声称已使两种形式的交流（它们具有大众化控制的成分）结合进了我们所谓的训导制度之中。也许它是民主的一种形式。

毛泽东本人对两种交流的评点证明，它事实上是为了保持最高领导的控制而建立的。

在 1933 年（原文如此，实际应为 1943 年——译注）的政治局决议里——据认为它由毛泽东本人执笔写成——写明了“从群众中来，到群众中去”的原则：这就是说，将群众的意见（分散的无系统的意见）集中起来（经过研究，化为集中的系统的意见），又到群众中去作宣传解释，化为群众的意见，使群众坚持下去，见之于行动，并在群众行动中考验这些意见是否正确。…如此无限循环，一次比一次更正确、更生动、更丰富。

多元主义和利益集团

某种小的大众化控制措施，通过扮演适合于模式 2 的角色的利益集团进入了共产主义制度。苏联的政治局服从于党的中央委员会、军队最高权威、官僚制和党的机关的某种监督。

在中国，毛泽东的权威在不同的时期或衰或盛，刘少奇（Liu Shao - Chi）和林彪等其他一些领导人在一段时期内能够组织领导小集团与毛泽东的势力对抗。鉴于它们的合作尤为重要，军队和政府官僚制的领导人最终会被承认为制度的合法利益或决断的代言人。少数民族集团可能会迫使最高领导人对其重视，或者最终实际充当决策过程中的合法角色。这种趋势在苏联特别明显。一定程度上，工会在共产主义制度下也起到利益集团的作用。不过，多数情况下，它们是贯彻最高领导控制制度的机构的组成部分。最公开的直言不讳的利益集团是学生、艺术家、作家和科学家的利益集团。但在苏联，他们只是近年来才敢泛泛地批评制度。从 1969 年以来，知识界的各种集团走得是如此之远，以致他们散发持不同政见者非公开的明确声明，要求朝着自由民主的方向作出重大改革。

这些集团在中国和古巴仍然是沉默的，除开 1956 年中国出现的“百花齐放”的一段短暂插曲之外。

在“文化革命”中，最高层的马克思主义领导人在违背对共产党的忠诚方面走得很远，乃至用打倒对手的办法去争取大众的支持，最明显的事例是毛泽东从红卫兵（the Red Guards）那里获得支持，后者从事了洗劫、破坏、阻塞等等活动，并且发动了对毛泽东的对手们的尖锐的意识形态攻击。从未有任何苏联领导人尝试过这种从群众那里获得对抗领导层的力量举动。

对最高政府官员影响的多样性，以及党和政府中各种集团形式的存在，导致了一些观察家的假设，在苏联和中国出现了近似于模式 2 的某种程度的多元主义和利益集团的形式。我们不得不极其谨慎小心地接受这个解释。多元主义的原则仍旧是破坏性的。利益集团的概念也是如此，既然教义完全依靠模式 1。在官方的正式宣言中，亦没有承认利益集团事实上的存在。也已经假定，这些集团（无论怎么称呼）服从于最上层的等级制控制，而不是像多头政治的社会那样，服从于下面的控制。最高领导把防止它们演变成独立思想和独立行为的形式当成自己的任务。领导人利用集团；他们不代表它们。比较多头政治的利益集团，这种集团更像是个人组成的追随者集团。

一些观察家认真争辩说，多元主义和利益集团正在成为共产主义制度中有重要影响的因素；但是这类讨论涉及共产主义模式和模式 1 的外部力量的出现比较多，涉及共产主义包含多头政治因素比较少。某些学者把苏联看成是一个“参与的官僚制”（participatory bureaucracy），或者，参考诸如官僚制，政党和军队这类机构建制，说成是一个“机构建制的多元主义”（Institutional pluralism）。

突然形成的多元主义力量是无力的。实现大众化控制的较早的列宁主义抱负早已销声匿迹。不过，在苏联，自第二次世界大战以来，政治参与一直有重要的上升。它不等于多头政治中的参与。它总是受党的领导层的严密控制。它绝不意味着已经走得很远，乃至允许拉切尔·卡尔森（Rachel Carson）写作《沉默的春天》，或允许拉尔夫·雷德组织社会公民组织。但它的增长也许揭示出朝着多元主义的多头政治方向发展的一个持续的压力。

在东欧，同苏联相比，实现多元主义的一个更大潜力仍在酝酿过程中。

1968 年，捷克斯洛伐克暂时地放松了检查制度，使党民主化，允许各种集团自主活动，在变革进程中约束秘密警察的权力，按照它们的倡导者的建议，推动这个国家向成为第一个民主的社会主义国家的道路上发展。在波兰，多年以来，工人们一再进行的示威、罢工和动乱清楚显示，民主的多元主义因素在这里比在苏联更强大。

看来似乎可以说，如果一定要称共产主义制度是人道主义的制度（鉴于它们展示了民主的或多头政治的因素），那么，它们之所以如此，仅仅是就这样一种意义而言的，即它们未能近似模式 1，只好转而采纳至少是模式 2 的微弱成分。

自由

尽管共产主义制度既不是民主的制度又不是多头政治的制度，但它自称在其自由的概念和实践中包容了模式 1 的人道主义社会的理想。

若想象的是近似于模式 2 的多头政治中的那种自由，当然是遭压抑的。人人都知道，共产主义制度基本上拒绝给它们的公民以自由：思想、言论、宗教、集会、运动的自由，还有隐私权。在自由社会中，这些都是极受推崇的自由，不光是因为它们本身的原因，而是因为它们适应了多头政治的特殊需要。共产主义制度也没有保证应有的过程。在任何高度权威主义的制度下，例如纳粹德国，一个公民也许实际上没有任何选择的自由。

他是一个犹太人，那么他必须死。或者，他是一个中国地主或一个俄国富农，他也必须死。没有审讯。没有辩护。没有权利。在完全没有它们的前提下，他可能得不到“应有过程”规则（“due process”rules）的保护。如果他指控犯有某个罪行，他可能会在没有正式的审讯、对准确指控的详细说明、以及辩护的机会的条件下受到惩罚。所有这一切是能够发生的，像在共产主义中国那样，没有正式的司法行为，甚至没有适合于指控的某个特别的法典。

曾经有过一个似乎有理的假设，即所有共产主义制度不可避免地要使用恐怖，作为取得对国民的思想和行为最广泛的可能的控制的一个主要方法：半夜的搜捕，未加说明的指控、监禁、拷打和处决，其范围常常很大，例如斯大林对富农的镇压，毛泽东动员贫农消灭地主，卡斯特罗处决成百、也许是成千名他认为事实上的或潜在的破坏分子。

不过，虽然在所有这些制度中不断有严厉的镇压，极端的恐怖从总数上看见减少了，而且，在古巴从未普遍实行。

共产主义制度随时可能回到恐怖之中。中国已反复了好几次，例如 1957 年至 1958 年的意识形态整肃宣传运动。

布尔什维克革命以后在整整 10 年内，苏联领导人在 30 年代企图把一个新秩序强加给苏联社会，逐步在这一过程中使恐怖扩大到前所未有的地步。据估计，有 100 万人被处决，200 期，一个普遍的估计是有 3000 万人死于恐怖行为。

然而共产主义者没有愚蠢到坚持认为他们的社会提供了另一种形式的自由——类似于模式 1。他们将观察到，作为比较的一个基准，在多头政治下人们并不是真正自由的；他们仅仅认为自己是自由的。一个共产主义的知识分子问道：“人们在苏联摆脱了什么？”“他们摆脱了剥削，摆脱了所有的

道德压迫，因此他们的思想和行为摆脱了由剥削者的经济、政治和道德统治造成的旧时代枷锁。”这不是一个荒谬的论点。在前面有关多头政治的循环的讨论中，我们发现许多可信的根据，在多头政治中，人们不光是受到灌输——像各种社会难以避免的一样——而且是受到领导人和一个受优待的阶级的大量灌输。

关于对待自由的人道主义关注，一种积极的共产主义的声明是（我用它的最谨慎和最让人接受的形式提出它），既然人们在某种程度上受欺骗去相信他们是自由的（而这时他们实际上是灌输的牺牲品），那么，至少存在一种可能，即他们可以在一种新的灌输下变得比较自由，这个新的灌输将允许他们更好地理解自己真正的需要和想法。我以为，没有任何可能的方式可以否认这一命题的真实性，如果它小心翼翼地读出来的话。

如果承认它是有效的，那么一种可能性——至少是一种可能性——即共产主义的检查制度、灌输和思想的控制，甚至是以训导制度实践的极端方式，可能迟早会让人们更加自由，倘若最终抛弃它们的话。“代替那存在着阶级和阶级对立的资产阶级旧社会的”，马克思和恩格斯（Engles）在《共产党宣言》中写道，“将是这样一个联合体，在那里，每个人的自由发展是一切人的自由发展的条件。”

福利和平等

共产主义制度提供了最低限度的生活标准和一定程度的收入及福利的平等——共产主义者声称它近似于模式 1 的人道主义理想，对此似乎是不可否认的。在这些方面，人们不得不把巨大的成就归功于共产主义制度，从总体上讲，这个成就也许比多头政治在这些方面的成就更大。从 20 世纪以来它们一直是共产主义的追求，这时对自由的追求和对经济平等的追求（它们是启蒙运动时期的目标）已分道扬镳。民主主义者走向右翼，追求自由。共产主义者走向左边，寻求经济平等。比欧洲共产主义做法更有过之而无不及，中国和古巴近年来已更新了遍及全世界的平等主义愿望。

必须提到的是，共产主义没有政治平等的追求，事实上是以轻蔑的态度对待它，以便替统治精英内的政治权威的集中作辩护。它的社会平等方面的记录也没有特色。在苏联，接受较高教育的机会偏向新的较高级别的孩子。虽然允许妇女进入劳动市场和某些曾经是男人一统天下的职业，但她们在就业、政党、行政管理和政治生活中的机会仍然有限。旧时代那种对犹太人的迫害还在继续，尽管数量有所减少。在中国，妇女依然与男子同工不同酬。在许多表面上由妇女对其成员们负责的委员会和组织中，她们仍然寡言少语或只给人沏茶。在中国和苏联，农村人在好处、机会和环境的舒适性方面落后于城里人。

不过，在少数民族和农民的社会平等方面，中国可能比苏联做得更好，毛泽东似乎打算实现彻底的平等。中国和古巴的教育平等——如果它不似苏联那样偏向把好处提供给官员的孩子的话——是共产主义大家庭内广泛差别的另一项指标。在市场取向的大家庭内也是如此，情况依国家而异。例如，在教育、性别角色、工作机会、一个阶级对另一个阶级的顺从习惯等方面，瑞典比联合王国更加平等。在社会平等方面，国与国之间的差别也许大于共产主义的制度与市场取向的制度之间的差别，或者大于共产主义与多头政治

的差别。主要的成就是收入和财富的平等化。让我们从福利纲领开始，挑选出共产主义已经办到的事情。

集体消费

如果我们拿中国和古巴同第三世界的其他发展中国家对照（这似乎是一个合理的比较），这两个国家看来相当平等，即便与它们自己革命前的历史比较也是如此。中国用很低的价格定量配给棉布、食用油、煤和食用谷物。古巴可能是用低价定量配给一个甚至更大数量的消费品和服务，不过，它这么做更多的是出于短缺时期的方便，而不是对平等原则的考虑，这两个国家都大量给予住房补贴。在古巴，城市住房成本占个人收入不足 10%，或者更少；在中国，也许不到 5%。两国都给人口的很大一部分提供了大大扩展了的医疗服务，其中有些是免费的，有些给予大量补贴，因而花很少成本便可使用。

两国都大大增加了对医务人员的培训。尽管中国目前著名的“赤脚医生”（bare foot doctors）并非医生而是社会工作者和护士（他们的服务无论如何尚未达到全部人口），中国和古巴的在这些和其他一些福利方面的发明仍不失为欠发达国家的一个新的模式。

中国对资本资源的分配不是为了最大限度的经济增长，而是为了一定程度上实现各地区之间的机会平等；——这一点也是承诺平等化的证据，它是任何原先的共产主义无法比拟的。

如果我们拿中国和古巴与工业化的多头政治对照，这两个国家也是更为平等的。工业化的多头政治只是谨慎地谋求福利纲领的平等可能。它们在选票的持续压力、政治中的工会、政党竞争和民主意识形态的平等成分的影响下像乌龟一样缓缓移向比较平等的方向。在这方面，它们落到了古巴和中国的成就后面，倒是与苏联的共产主义并驾齐驱。

不过，甚至连苏联的福利和工资政策在勃列日涅夫统治下也采用了一种新的平等主义变化。

仅仅同工业化国家比较（因为发展水平本身是制度特征的一个决定因素），市场取向的多头政治和工业化的共产主义制度同样允许给它们的公民们以各种集体产品：儿童保健、教育、健康、住房、交通、娱乐和文化活动。按照一种估计，它们在欧洲共产主义制度中占了消费总量的 20% 至 30%，在西欧仅占 5% 至 15%。但是由普赖尔（Pryor）做的另一项更仔细的研究——它试图以单位资本收入和其他指示政府在保健和其他福利上的开支的变量来校正差别，用国民收入作为衡量标尺——表明，欧洲的市场取向的制度与欧洲的共产主义制度大体是相等的。不过，共产主义制度从比例上看在教育领域花费了更多的公共基金。

表格 20.1——同样，它只是一个可能有错误的大概估计——

显示了 1966 年社会保障开支占国民生产总值的百分比，领先的是那些较小的多头政治国家。

QG 苏联位于表格的下方，美国甚至排得更后。

在解释社会保障和公共消费数字时容易陷入的一个陷阱是，许多好处无论在市场取向的国家或是共产主义国家事实上落到了中高收入集团的手里。这些数字告诉我们有关政府开始安排它的收入分配的某些情况，但很少

告诉我们它在这样做时对穷人有多大效果。

表格 20.11966 年社会保障开支在 GNP 中的比重

国家	百分比
奥地利	21.0
西德	19.6
荷兰	18.3
法国	18.3
瑞典	17.5
意大利	17.5
捷克斯洛伐克	17.2
东德	16.4
联合王国	14.4
丹麦	13.9
芬兰	13.1
挪威	12.6
新西兰	11.8
爱尔兰	11.1
苏联	10.1
加拿大	10.1
瑞士	9.5
澳大利亚	9.0
以色列	8.0
美国	7.9
日本	6.2

财富

在私有企业制度中，财富是以极其不平等的方式分配的，对比而言，在共产主义制度下，除了个人所有物以外，财富主要为政府拥有。无论在它造成的收入方面，还是在对国有资产的权威上（它把这些资产放到财产拥有者手上），它都是不平等的一个主要根源。根据对联合王国和美国的某些估计，1%的最富有者拥有全国约 1/4 的资本。鉴于市场取向的多头政治下几乎 1/4 的国民收入变成了财产，因此，私有财产占有方式对不平等的收入造成的后果是决定性的。单就这方面讲，共产主义制度下的经济平等远远超过市场取向的多头政治。

收入

来自于工资薪水的收入数字是不可靠的。其中许多数字以税收返还为依据，而在这中间存在着普遍的隐瞒。而且，不同国家以不同方式界定收入概念。对于很多较不发达的和非工业化的国家来说，对工资薪水收入的最好的统计，可能是莱多尔（Lyda11）的统计，虽然它是局部的单个统计（它省略了来自于资本的极大不平等的收入）。

把每个国家付给非农业的男性公民的中等水平的（税前）单位资本工

资薪水收入算作 100，他设了三个相关的衡量指标：第 95 百分位数值（Percentile）第 90 位、第 25 位。

例如，拿捷克斯洛伐克来说，表格中显示的单位资本是，第 95 位上的人获得的收入比中等收入（100）多 65%，第 90 位上的人的收入比中等收入多 45%，第 25 位上的人的收入仅相当于中等收入的 85%。因此，表格上的各国是根据不平等程度排列的。从中可以看到，不平等的增加相当快。

从表格 20.2 可以看出，较不发达的市场取向的国家最不平等。在工业化国家中，苏联的工资薪水收入在统计表上比美国或英国更不平等，但较日本和法国要好。中国没有列入进去，但有关它的工资结构的零散证据也许会使它处在丹麦和苏联之间的某个位置。

又一次，同一制度范畴内的国家的不同多于因范畴本身差别引起的差别，发展水平是分配中一个重要的决定因素。既然有这些统计，那么苏联的工资结构在勃列日涅夫统治下看来是向比较平等方向作了重大变动，它也许比美国的工资结构更平等。

鉴于刚才提过的资本在共产主义国家归政府所有，但在市场取向的社会中是收入不平等的一个额外来源，莱多尔的统计夸大了市场取向的制度中平等的程度。另一方面，如果苏联算上农业的收入（相当可怜），看上去它会比表格上显示得更加不平等得多。

普赖尔试图纠正莱多尔的估计，他在同样规模和发展阶段的国家之间加以比较。根据一定的人口数量和单位资本收入，呈现出表格 20.3 的结果。

所以，甚至不必靠财产的集体所有制上的平等主义努力，共产主义制度也比它们的市场取向的对手们更加平等。

为获得有关中国的工资结构的更多信息，我们不得不转向访问者的报告和其他零散的证据。有些观察家建议说，与美国有某种相似之处的较高水平的中国工业的工资是最低数字的 5 倍。几乎所有观察家都同意，工资的差别比中国的平等主义言辞导致人们期望的差别更大。如果拿农村的收入与城市相比，不平等甚至更加明显。不过，撇开农业与工业的不平等不说，中国的工资结构可能多少比美国或苏联的工资结构更加平等。

由于某些必需品是定量配给，高收入只能花在额外的产品和劳务上，而这些产品和劳务的价格很高，因此，高工资并不意味相应水平的实际收入——像一个市场取向的制度下会出现的那样。况且，中国宣布的工资政策是尽可能压低工业工资，以减少城乡差别和工资差别。这二者都是平等主义的政策。古巴的工资结构显示出工资率上的严重的不平等，它再次与高货币收入的有限用途结合在一块。在这两个国家，传统的工资差别掩盖了一个可能比多头政治或欧洲共产主义更大程度的平等。

税收和转换

有时，人们以为，税收使多头政治内的货币分配远比到目前为止指明的现象更加平等，因而更像中国或古巴。但是，税收终究要落到每个人头上。所以税收的后果仅仅是在工业化的多头政治中取得一种温和的收入分配。根据一种估计，在澳大利亚和联合王国，税收使 20% 的收入份额落入了 10% 的较高收入者手中，而这在多头政治中算最平等的。在西德和美国，这一转换的数字仅有 7%。如果我们考虑税收和诸如社会保障之类的转换支出，后

果只有轻微的变化：一个小小的百分比从高货币收入者那里转移到低收入者手中，广大的中间阶级既未得到也未失去。社会服务和集体性支出主要由那些享用它们的人支付。

某些公共开支增加而不是减少了收入的平等。在美国，例如，州立大学系统补贴了学生的教育，后者不成比例地主要来自于最富有的人家。对1969年农场援助纲领的一个统计估计，5300万美元由264个大农场主分享，另外的54万小农场主分配了相同的数目。

在多头政治下，人们普遍认为，趋势是朝收入平等的方向发展。如果是这样，它肯定也是一个缓慢的运动，缓慢到目前正在争论这一运动近几十年来是否已经停止，与此对照，苏联向着比较平等的方向作了重要努力。在所有多头政治中，实现收入彻底平等（如果它是人们期望的话）的一个障碍，是财产分配上的不平等。超出一定界点，财产不得被集体化或重新分配，倘若期待更大的收入平等的话。进一步的收入再分配或财产再分配的可能，随即不是转向市场制度的技术特点，而是针对多头政治本身，尤其是前面各章讨论过的对大众化控制的约束。在私有企业制度中，朝向平等化的运动，对于人口中一个很大且有相当影响的部分是一个威胁。在一些权威主义的制度中，常常大量减少了实现平等的政治障碍。

一种新的特权精英

如果货币收入和财产的不平等是经济平等的一个主要障碍，那么，并不能由此得出结论，说财产的集体所有制将清除这个障碍。富人享有对国家资产的权威，和财产权带来的特殊收入。使资产社会主义化，并不能消除控制它们的需要。

控制权由一个拥有财产的精英向不隶属于大众化控制的政府统治精英的转移，不会产生所需的收获。如果国有资产的新的经理们利用他们在政府中的地位获得新的特权、津贴和收入份额，那么在收入平等的程度上完全没有任何所需的变化。

精英们总是营私自肥，共产主义的精英在一定程度上也是如此。我们已经注意到苏联对精英阶层后代的更高教育的某种限制。苏联还向它的精英们提供汽车、大公寓、乡间别墅、佣人、高层社交俱乐部、医疗保健和购买食品及出国旅行方面的特权。古巴的精英阶层也以某种方式自我放纵，这一点正变得明显起来，虽然还难以估计这一现象的程度。至于中国，据报道，有影响的人将取得“稀有物品、较高的报酬和被委以轻松而舒适的职务。”尚不清楚除了说他们十分相似外，如何把这些自我放纵同市场取向制度下的大富翁的行为加以比较。

一个概括

对收入和财产在共产主义和多头政治中的状况的一个合理概括也许如下所述：有些工业化的多头政治，不包含美国，可能已经实现了比任何欧洲共产主义制度更大的平等。

然而，作为制度的一个大家庭，多头政治几乎当然比共产主义大家庭更缺少平等。私有财富的分配在所有私有财产的市场取向的制度下都是极不

平等的。不过，在两种制度中对财富的权威都是不平等地分配的：在一种制度下财富掌握在富人手中，在另一种制度下则掌握在政府统治精英手中。

在中国和古巴这类欠发达国家的共产主义，实现了与类似水平的国家（印度、墨西哥或任何拉美国家）的市场制度大得多的平等。与工业化国家相比，中国和古巴作为特例而保住了它们的位置。在这两个国家，领导人在不同时期承诺了一定程度上超过欧洲共产主义或任何多头政治尝试的平等主义。“总有一天”，卡斯特罗说道，“我们将不得不获得同样的东西。”而且，这两个国家几乎当然实现了一定程度的平等，它高于其他任何共产主义的或市场取向的制度，除了某些最小的和最平等的多头政治（例如挪威）。

然而，人们无法预料这种平等能否像它实现的那样保持下去，或者在将来进一步扩大。

在古巴，领导人已撤回了它对平等的最彻底的承诺，像我们将在下一章见到的那样。毛泽东的平等主义在他去世之后立即遭到攻击。

我们在第 6 章已经提过，共产主义制度在平等方面的一个成就，是它们大大减少了失业。由于共产主义制度不承认失业是一个问题，它们没有报告这方面的数据。但是观察家都同意，失业不像是市场取向的制度下那样的问题。在市场取向的制度下将被解雇的雇员，在这里依然留在工资单上。后果当然是劳动力的某种浪费和某种不充分就业——可能它在中国数量更大。但差不多所有身体健康的成年男子和很大比例的妇女享有有保障的工作。如果必须解雇他们（由于不再需要），他们换到新岗位上的速度是比较快的。

这方面的共产主义的政策是针对失业补助的一种选择，失业补助不是共产主义国家的社会保障制度的组成部分。正是在没有补助的地方，共产主义制度提供了一个工作。多数有思想的人也许相信，存在一种差别，即一方面是保证工人处在共同体的参与者的地位上，另一方面是用货币的好处在一段时期内支持他，在这时他被从工作岗位上排斥。

21、训导教育和道德激励

在模式 1 中，负责启蒙的统治精英可能选择通过“教育”进行统治的方式，它依靠的不是传统的权威，而是我们所说的训导制度。这种与模式 1 的幻想结合一体的训导幻想，预构了对例如今天实际运行的共产主义实行革命转变的一种重大可能——它是一场重大的革命，不论是恶梦还是乌托邦。模式 1 里有一个信息上灵通、思想上启蒙的精英的幻想。

训导模式里（从第 4 章得来），有一个包罗万象、丝丝入扣的“教育”的幻想，它旨在引导制度对官僚制和其他权威的依赖，通过激发自愿的首创性和广泛的资源开发，释放权威主义的协调所不能发掘的能量。

中国的训导因素

现在不太清楚但几年以前还相当明显的是，中国可能一直在发展社会组织的一种完全是新的类型，它是通过以前所未有的方式运用各种形式的说

服和灌输实现的——在训导模式里，我们给它贴了“教育”的标签。1958年至1960年的“大跃进”，是一次重大的（也许可以公平地说是一次英雄般的）尝试，即通过倾注“教育”的能量，获得比靠传统的协调计划可以取得的一个更大的进步。它的实现，是靠官僚制度对生产单位控制的分散化、农业中公社的发展和强化的意识形态宣传运动。

1965年至1969年的“文化革命”是一次不同的震动。这是一场出于意识形态整顿考虑而发动的大规模宣传运动，它再次证明了毛泽东对说服的信念和他用说服来改造社会的无比决心。它被发动起来，不是为了增加生产，而是为了“教育”那些被毛泽东认为是妨碍了中国社会不断革命的人和组织。因此，它是一场造成深刻分裂的争夺革命领导权的斗争。

毛泽东发现自己越来越处在向官僚制化的党组织的进攻态势中，因而也越来越需要某种可供选择的组织支持来源，他在匆忙集合起来的年轻人集团——红卫兵——那里找到了这个来源。他们因而受到人民解放军的支持，他们有时仅仅是解放军的一个前沿阵地。军队最终不仅压倒了红卫兵，而且一段时期内在很大程度上还以自己的职能取代了党。原则上讲“教育”是“文化革命”的核心。不过，它事实上是靠恫吓、强制、公开的暴力以及类似于内战的军事行为推行的。

共产主义的“新人”是通过训导式“教育”创造的。他应该是一个“毫不利己、专门利人、全心全意为人民服务”的人。很多访问中国的人声称遇到了这些新人，虽然听起来也许难以置信。中国人对他的创造物的全神贯注远比苏联人的努力更强烈。苏联从未尝试过大规模的意识形态教育——像中国一段时间曾经有过的普遍传颂红宝书《毛主席语录》那种情景。在军队、学校、工厂、商店、演出团体、公社和田头的大人小孩的无数次会议上，人们认真学习领会这本语录和毛泽东思想的口头指示。

毛泽东和列宁对待群众“自发性”（Spontaneity）的态度又一次出现明显差别。列宁像毛泽东一样相信，工人农民自发表达的不满常常具有不彻底的革命性。它表现为一个谨小慎微的“工联主义意识”，这种东西一碰到微不足道的好处便容易烟消云散。因此它事实上阻碍着革命变化。对于毛泽东来说，正是这种可能，显示出依靠“教育”重新引导群众不满的需要，而不是列宁那种让不满的集团服从党的权威的做法。

在苏联，阶级斗争是结构性的，就是说，是两个阶级之间的冲突。毛泽东则把阶级斗争视为个人内心的不断冲撞，视为腐朽的人同新人之间的斗争。假使是这样，那么，它更多呼唤的是“教育”，而不是仅仅靠新的权威消灭旧阶级残余。在一个训导制度中，我们前面已经看到，正确的态度是关键性的。技术能力受到贬低。当苏联相对迅速地转向有利于“专”而不是“红”的某种平衡的工业管理时，中国先是在“大跃进”中，随后在“文化革命”中，在红与专上的政策极端强调正确态度而不是技术能力。可是，从1971我们又看到，训导制度的一个相应特点，是对专业化的对抗。与苏联企业不同，在中国的企业里，经理、技术人员、其他专家和熟练工人做着各种杂活。而且，至少在一段时期内，经理们常常一周花两天甚至更多时间，下厂子做粗活。

能量、灵活性、开发资源、各种首创性，比起正常运作的权威主义协调受到更高的评价。

在这些创造中，毛泽东既反对亚当·斯密的现已成为传奇故事的专门

化的受限制的市场，又抵制苏联的高度专业化的斯达汉诺夫（Stakhanov）运动。在这些方面，训导式“教育”已成为一个世界范围的思想潮流的组成部分，它对动力的重视是以牺牲协调为代价的。这个新的思潮是极其杂乱、参差不齐的。它包括美国的青年运动，西欧的某些追求参与民主的运动，工业管理的某些新形式（它们放弃了装配线，采用不太专业化的劳动安排），和经济理论的新进展。在那些远不同于毛泽东思想的经济理论家那里，对商业企业内部资源开发的一种新的兴趣，可由莱本斯坦（Leibenstein）关于“X效率”（X-efficiency）的有新意的论文证明。

训导制度的这个方面——资源开发而非正常协调——指明了与模式 2 而不是模式 1 的制度的一种相似之处。它在很大程度上说明了中国对很多西方人的吸引力之所在。

毛泽东，这位中国共产主义的伟大导师，相信“教育”可以使人们有能力解决人的一切问题，从让自行车的生产“更快、更好、更便宜”，到消灭贫穷或解放人的思想。

然而，中国对这种“教育”的重视在他去世以后可能不会继续下去。

在一定程度上，中国已从原先的权威的分散化后退，它预示着可能重视强调高于训导制度的传统权威制度。

中国“教育”里的许多内容无论如何只能算是训导制度那种虚假做作的东西。它们实际上是为一个无所不晓的权威主义政权从事的监视、恫吓、自犯障私、洗脑、和其他令人恐怖或厌恶的事情作出的设计。权威而非说服，仍然是中国的精英控制的一个主要手段。例如，当中国要工业工人下放农村时，工人们是在报复的威胁下“自愿”去的。

中国领导人自己也注意到：许多党的组织和干部在他们作出决定和下达指示以前没有向群众征求意见。不仅如此，在贯彻决定和指示的过程中，他们不是说服和教育群众，而仅仅是靠下达命令来完成任务。

通过其他方式，“教育”变成了有不同特点的影响方式，例如，表现为“学习毛主席语录以后的细小变化，从某个创造学习的行为，到一种新的政治控制形式”，从学习到唱赞歌和集体背诵。

但是，那些会见了难民的访问者、学者和个人常常谈论那种可以造就一个新中国社会的显著特征（不过，证据并不都是有力的）：不论是有文化的或是没文化的难民，都能够清晰表达自己：而且...他们具有分析一切的习惯。甚至那些肮脏的和用碎布裹身的农民也雄辩地谈论他们的经历...。中国的共产主义者有一种分析日常生活发生的一切事情的习惯。

古巴的训导因素

60 年代中期，面对由于不适当政策造成的明显的经济困难，古巴偏离了模仿苏联的机构建制和方针政策的路线。简单地讲，从 1966 年到 1970 年，古巴领导人相反竭力通过“教育”塑造一种新的古巴人。“社会作为一个整体”，切·拉瓦拉（Che Guevara）宣布，“必须成为一所大学校。”古巴也用中国式的群众运动方式，激发调动资源，依靠巨大的集体努力，完成各种各样的特殊任务，如收获甘蔗或教文盲识字。

像在中国一样，古巴的训导因素常常被传统的压制性权威主义手法掩盖（或者，至少是结合在一起）。“保卫革命委员会”宣布，它们的值得赞颂

的目标包括：它（每个委员会）将自愿与生产过程的所有活动和必要步骤合作。

它将组织集体讨论……以增强成员们的政治能力和公民意识。

……它将保证没有一个文盲留在它的活动范围内。

当革命领袖对人民演讲时，它将组织公众收听。

但是卡斯特罗最早任命的委员会采用了另一个调子，一个不祥的调子：我们将要建立一个有集体警惕性的制度……每人都要了解他那一组中的别人的情况，他们干些什么，他们用什么残忍方式建立联系，他们信仰什么，他们会见哪些人，他们参加了哪些活动。K 正如我们已注意到的，古巴像中国一样，在一段时期内依靠军队去做“教育”常常无法做到的事情。如某些观察家当时见到的，“军队的形象变成了社会的形象。”在古巴，大约从 1970 年以后，一直在发展的强制性权威（而不是训导式“教育”）开始变得多样化起来。在这段时间，卡斯特罗开始转向一个更正统的苏联共产主义模式。

一方面，采纳了各种机构建制方面的改革，把军队、政党和国家行政机构分开。尝试建立各种定义明确的机构建制职责的改革。另一方面，它们出现在计划过程一体化这类不同形式上，在军队中重新恢复了军衔制。古巴政府变得较少人格化和较多官僚化。与此同时，农场农民、工人和青年人被置于更严密的权威主义控制之下。教育和文化活动中意识形态的一致性得到刑法中新的严厉规定的加强。一个曾经有过的训导式“教育”的热情尝试看来正接近尾声，虽然它不是没有一种学说的遗产，那个东西有可能再次使这个运动在不太严峻的经济状况下复苏——不管是好是坏。

劳动力的组织

除了其在社会的广泛用途之外，在一个训导制度下，说服或“教育”至少从逻辑上讲是组织劳动力的一种特别方式。

至少在毛泽东去世以前，中国追求过作为对传统权威的一个补充的这种过程，它用道德代替了市场刺激。古巴在几年时间中，用开发道德激励的一种极端的宣传运动的方式，企图最大限度地发挥“教育”的作用。它们的经历对一个几乎当然希望进一步试验道德激励的世界来说，是一个开创性的实验。它们还对“教育”在经济组织的实践中究竟意味着什么提供了比较详细的证据。

在一段时期内，作为中国社会最突出的革命特征而引起西方人注意的东西，是中国的公社。它是训导式“教育”一个极其大胆冒险的行动，相当于用一个新型的社会组织来对农业和工业的劳动者的整个激励结构加以改变的一个尝试（城市在一定程度上也采用了公社）。公社算不上中国应用道德激励的一个成功经验，但它在农业中的作用和传统共产主义对它的选择，成了道德激励故事的一部分。

农业的组织

在苏联共产主义早譬如如火如荼的年代里，曾经在一个小小范围尝试过农业的公社组织。1931 年以后它被放弃。随即出现了强迫集体化和使生产面向国家的严重强制性转移，后者作为压在农业生产单位身上的负担，直到

斯大林死后才有所缓解。中国的公社经验要深刻得多。在 50 年代末的“大跃进”中，中国建立了公社（每个公社由数千家庭构成），用它作为新的合作生产和消费的方法，设想用它取代市场激励和开发道德激励。资本、设备、任务和产量都要共同分担。公社食堂免费就餐。公社社员被保证供应（或将要如此）免费的日常用品，包括衣服、医疗、住房、燃料、以及从丧事到理发发的各种服务。

在有些公社，一段时期内，免费的供应可能占了农民收入的一半左右。

中国的冒险之所以失败，既在管理上的困难，也有激励方面的问题，还有传统的家庭和氏族的聚合力的原因。公社迅速丧失了它们的大部分经济职能，生产又按照较小的集体——通常是 10 至 25 户人家组成的生产队——加以组织。免供的费应，以及公社食堂，都被放弃。公社目前仅仅是地方政府的单位，担负着传统的职能，计划当地的工农业生产，管理某些地方工业。

也许公社从未被看成仅仅是一种临时的安排。传统的长远共产主义抱负谋求一个完全不同的组织形式。共产主义者坚持认为，社会主义财产在逻辑上高于私人或集体的财产。由于有这样的和其他的原因，传统的长远抱负是组织起类似工业的大型农业部门，尤其是建立起像工厂一样管理的大规模的国营农场。

但是，由于共产主义制度的这一抱负受到严重挫折（既受到从政治上危险的农民的抵制，也遭到国有农场低效率的挫折，至少到现在为止是如此），没有哪个共产主义制度强迫整个农业进入上述模式。所以，公社未能靠私有的、合作的和公共的企业发挥作用，今天的共产主义者主要是通过权威主义和市场的结合手段来组织农业。

今天，在所有的共产主义制度中，国营和集体农场的组织都很像企业或工业。对国营和集体农场的投入很大程度上类似安排给工业企业的投入那样，即用权威主义方式进行分配。不过，农场经理被允许有一定的自主资金用于购买投入。

他们还从事易货贸易和其他交易，尽管是非法的，这种活动事实上得到了认可，因为这有助于完成生产目标。

在农业企业产量方面，国营农场也上交定额，如同工厂一样。集体和私人农场受到各种方式（这些方式在任何国家的任何时间在经常一道使用）的强迫、推动和引导。这些方式包括，直接对国家的义务交售；实物税，它几乎等于向国家的义务支付；以低价卖给国家；一定比例的产出的自由销售。在欧洲的共产主义中，直到最近，一种趋势看来一直是显见的：摆脱强制性，面向市场的产出。在中国，同它的内部政策的自相矛盾相应，它一会儿朝着这个方向，一会儿又变到另一个方向。

私人自留地

共产主义在农业中对市场而不是对道德激励的依赖，最明显的表现是小块私人自留地。在多数共产主义制度中，它们由集体农场加以分配，供私人家庭使用。家庭种植农副产品，有时还喂养牲畜，供自己食用。通常还允许家庭在有组织的农民市场上销售产品，虽然中国老是企图限制私人自留地产品的销售，而且现在还在这么干。

私人自留地的生产率远远高于国营和集体农场，这不仅由于私人自留

地种植的是蔬菜和其他高生产率投入的产品。

私人自留地的生产积极性很高，它不断削弱了农民为集体工作的干劲。按照不同的估算，在苏联，整个农业产值的 1/5 或 1/3 来自私人自留地，而它仅占播种面积的不到 3%。

在中国的私人自留地上（它占播种面积的也许 5%），估计创造了高达 1/3 的农业产值。

私人自留地的高生产率当然是农场的低生产率的另一面，在农场里，是按照定额和目标以及共产主义“教育”的一般主张经营的。有组织的苏联农业在斯大林统治下停滞不前，1968 年以后又一次原地踏步。革命 35 年之后，赫鲁晓夫承认，谷物生产和奶牛数量低于 1916 年的数字。

甚至没有任何一个共产主义制度在农业上取得了大的成功，甚至连它的领导人也承认这一点，若没有在相当程度上依靠市场制度对生产的引导的话。农业始终未展示光明的前景，而是证明了共产主义权威的重大失败。

对城乡劳动力的道德激励

比较农业的历史，城乡领工资的就业雇员受道德激励的情况多少要好一些，至少在中国是这样。对劳动力的控制在共产主义制度中，很大程度上曾经是、现在仍然是用把权威主义引导与市场激励结合的方式分配劳动力和调动其积极性。需要把道德激励视为抵制这种背景的东西。像在市场取向的制度里那样，多数共产主义制度下的工人们是靠有报酬的职业征募进入工作岗位或引导他们从一个岗位换到另一个岗位的。在所有共产主义制度中，对劳动力的市场激励受到最高领导人和计划者的操纵，以便诱使他们去做中央计划要他们做的事，虽然市场的作用力在今天的中国可能几乎没有多大影响。例如，非优先的职业中工资仍然比较低。农业和商业的工资低于工业、交通和建筑业的工资。

对劳动力的权威主义安排补充着市场。直到近些年，苏联还在企图靠户籍制度控制农场向城市的迁徙。在第二次世界大战中和其他一些时期，苏联把工人们固定在他们的岗位上，只有得到政府批准才能变动，另外，还对稀缺的劳力加以分配。目前的情形是相对自由的移动和相对自由的工作选择。今天，原则上权威主义的分配——以及广泛的逃避——可能仍然是技校和大学毕业生毕业之后的情景，还适用于党团员。东欧的制度在这些方面很像苏联。

中国在就业分配上的差别是它的常常具有的强制性。从“文化革命”之后，可能所有工业就业都是行政指派的。工人们未经允许不得擅自离开工作岗位。对迁徙和职业变换的控制一般地说是为了防止农业劳动力进入城市和强迫城市工人下放农村。尤其是“大跃进”年代，中国下放了数百万学生、机关工作人员和教师，让他们与农民和士兵一道参加工程项目、特别是水利建设项目。

在古巴，不允许工人在未得到政府批准的情况下离开岗位。

此外，大量兼职的劳动是强制性的——有时贴上了自愿的标签。学生及一般机关工作人员也被要求参加劳动。据估计，在古巴，8%至 12%的任务是无报酬实现的，通常应给予劳动报酬。不过现在“自愿的”劳动正受到限制，以有利于工资劳动。在组织劳动力方面，权威的另一有特色的使用是

军队的义务劳动。军队（它的一部分是文职）作为行政分配的劳动力大军提供服务。

“在平时，它全部投入生产。在危急时刻，它全部用于国防。”然而，尽管军队的劳动旅现在正与军队分开，它们仍继续按军事方法加以组织。

共产主义的政府并不与工会分享对劳动力的控制。虽然中国在“文化革命”期间暂时解散了它们，共产主义制度下一般都有工会。但它们的作用是充当政府的一个机构，主要职能是提高劳动者的生产率和监督经营表现。

培训计划是劳力分配的另一个办法。虽然所有政治—经济制度都使用这种分配机制，但共产主义制度看上去更加精心和更有雄心。根据一个估计，在革命以后的九年内，中国参加专门的不脱产的技校人数增长了4倍。不仅如此，中国90%以上受过较高教育的工程师和科学家自革命以后受过培训。较高教育的增长比印度快两倍，尽管印度不太精心计划的教育增长速度从1947年独立以后也是相当快的。

苏联和中国都宣称抵制市场制度并在行动上大大减少了它在工业中的作用，但这两个国家都驱使或者引导数以百万计的妇女进入劳力市场。据估计，从1949年解放到1960年，在中国的劳力市场上，妇女劳动力（包括多数农村劳动力）从60万上升到800万；到1963年女性。悖论式地说，对于城市妇女而言，生活在一个劳动力市场的背景下，它在共产主义制度中比在市场取向的多头政治中更典型。

道德激励的采用

道德激励的经验不会简单否定上面讲过的劳动力市场。

相反，它采用了两种有节制的补充形式：首先，减少工资差别、奖金红利、计件工价、加班工作费和其他的货币差别；其次，代之以“教育”的手段，靠它引导工人响应政府号召并努力完成任务，而不是计较货币报酬。训导方式的全套手段在此都有用途。

与欧洲的共产主义制度相比，中国只少量使用奖金红利、计件工资、加班工作费和其他特殊的货币报酬；而且如我们前面有一章见到的，它缩小了工资差别。在道德激励运动达到高潮时，古巴许可能比中国走得更远。即使它目前在重新建立货币激励时多少偏离了它们，古巴的早先的经验仍然是重要的。

根据某种观点，关键的道德激励是存在于毛泽东的“为人民服务！”的口号和卡斯特罗的“团结意识和兄弟情谊”的格言内的那个动因。工作本身的愉快是另一个主要的、尽管是第二位的命题。卡斯特罗说过：如果我们想要所有人有一天都以这种精神工作，那么只有一种责任感是不够的。道德的动力是不充分的。应当让那种奇妙无比的工作——它受人的知识引导——成为基本动力之一。

在古巴和中国，道德激励把某种东西归功于对平等的追求，它要求减少市场的刺激。

它们归功于某种简朴节制的东西，它呼吁着比现实收入的成本更低的激励。它们还归功于马克思主义的某种反市场的意识形态。最后，它们归功于领导人把责任感灌输给国家共同体的某种愿望。

然而，从实践中看，在古巴和中国（欧洲共产主义制度中程度要差一

些),道德激励的普遍形式是竞争:争取勋章、锦旗、称号,如苏联的“劳动英雄”、古巴的五一锦旗或“游击队英雄”奖状,或中国的“劳动模范”称号。工人还可以竞争旅游机会、高档消费品、参加有声望的会议,甚至与卡斯特罗总理或毛主席见面。请注意,“道德”激励实际上并不总是无形的。通常是靠“社会主义竞赛”取得报偿,它是一种有系统的竞争。在古巴,根据一定程度的计划实现情况,和质量、帮助、期限以及特殊的改进等指标决定报偿。在这方面,道德激励制度取代了靠比索(古巴货币名称——译注)确立的无形的分数,并且作为一种价格制度发生作用,在这里,新的分数而非货币数量的变化引导着不同形式的表现。近年来,社会主义竞赛已同工资奖金和消费品的分配连在一起。

竞赛是由苏联首创的。在一场始于1935年的大规模努力中,劳动者个人——但更多的是劳动者集体——被引导着去同亚历克斯·斯达汉诺夫的一班生产102吨煤的成就竞赛,并且力争超过他(假若可能的话)。不过,竞赛运动的发端至少是1930年。

社会主义竞赛看上去很像介于市场竞争和服务社会的积极性之间的折衷办法。当卡斯特罗被他自己创造“新人”的雄心壮志征服之后,竞赛的使用减少了,以减弱竞争的动因,后来竞赛可能又恢复了元气,虽然靠的是更多的物质报酬和较少的道德报偿。在中国,人们对竞赛发生了争论,尽管仍在实行之。另一种道德激励是参与。无论古巴还是中国,都让工人们参加各种会议,同官员、企业经理或其他人一块讨论改进生产率的办法,精心考虑企业方针,评价各人的工作。

一位经济学家从他对中国的访问中报告了一个事例,他认为这个事例代表了他在工业中发现的东西。

天津自行车二厂收到顾客们的抱怨,说它的产品太慢太重。

工厂决定在中轴上用钢球托夹代替散装的钢球,以便自行车更易驾驶,但看来这将增加成本……。质量上的这个改进能够在不增加成本的前提下实现吗?……经过分析争论,工厂瞄准了“多、快、好、省”的“总路线”。

……所有个人均参加的各种会议,和许多为解决问题建立的小组,都包括有经理、技术人员和工人。雇员们为实现节省的目标,递交了300多条“革新”措施建议……。

困难在于了解何以有这个事例。它是一个普遍的行为吗?显然,许多访问过中国的人,对某种创新精神留下了印象。

在劳动场所召开的会议不会把企业的控制权放到雇员手上。他们是被指望创造一种参与感,并且实际参加贯彻执行更高目标的计划。在苏联,生产会议执行了某些这方面的职能,但在古巴和中国,靠各种小集体和群众集会来细心培养工人的方式更有特色。

甚至在苏联,无论如何,生产会议同其他形式的相互交换和群众宣传的手段一道,已成功地像古巴和中国一样创造出生产的意识形态。生产最终应当是一种公开和生动的集体目标,它可能永远不会出现在市场取向的制度中。一般地讲,像训导式“教育”一样,道德激励在中国和古巴常常是一个伪装,它背后是直截了当的权威和经常是强制性的权威。例如,在古巴,那些不响应道德激励的工人受到调动,有时被送进劳改营,他们还受到墙报的公开奚落,或者工资被削减。

实绩

“货币”，卡斯特罗说道，是一个应当尽快消灭的“邪恶的媒介”。不过，他对道德激励的兴趣，与其说是原则上的，不如说是比较实际考虑的。直到他发现古巴在两个方面同时取得令人满意的进步以前，他尚未被切·格瓦拉在道德激励上高度道德化的信念所打动；这两个方面是：消费和投资的增长。在这之后，他选择了激励古巴人民的办法——不是靠更高的工资（人民用它可购买更多的消费品，而这是不现实的），而是靠道德的激励。

古巴追求道德激励的时期是从 60 年代中期到大约 1970 年。从 1970 年以后，卡斯特罗回到工作规范和收入等级、对工作成绩的评价、对免费产品的分配和耐用消费品的分配的限制等方面的一个早先的制度上；依靠劳动中心，可以把它们当作物质刺激加以使用。

他还明确表示要重新考虑他以前关于新人的期望，并且承认，新意识所需要的发展比他曾经预料的更长。多年来，中国在市场激励和道德激励的结合上也一直犹豫不决。

古巴领导人断定，道德激励是不会很成功的。古巴受到低生产率、懈怠的劳动纪律和不寻常的高旷工率的困扰，古巴领导人自己承认这一切已构成严重的问题。农业和工业的生产率停滞不前，工业生产出粗制滥造的产品。国民生产总值在一些年份下降而不是上升；1970 年末的 GNP 很可能低于 1959 年。

在古巴，不付酬劳动的生产率格外低下，它不光是因为缺少刺激，还由于不必付酬的经理们使用时浪费它。卡斯特罗对问题的坦率承认表明了它的严重性。他说，经理们企图使用不付酬的劳力解决他们的全部问题……。劳力常常被用来挤在农业劳力作业班上，在那里每天仅工作三四个小时……。天天都想发现比较容易的解决办法，而不是力求找到问题的根源。

其他一些让人难以理解的混乱，说明了离开货币激励之后至少是过渡性的（如果不是永久性的话）困难，比如，由于用极低价格慷慨配给食用糖，结果糖被拿去喂鸡和猪。

古巴的竞赛运动被评价为——不过，存在不同判断的余地——“僵硬的、复杂的、正式的和官僚化的”；它们没有“普遍的群众支持”。对在劳动场所举行的讨论企业计划的会议有各种评价。一些观察家感到满意的是，这样的会议与工人没有多大关系；另一些观察家则相信工人们已投身其中。

鉴于道德激励对农业产量的令人沮丧的后果，古巴不止一次地从更有力地使用道德激励上后退，它不得不应付农民对牲畜的屠宰，因为市场激励不足以说服农民继续养活他的牲畜。

中国在工业中没有遇到古巴在激励方面的严重失败问题，它在 20 年时间内一方面能保持低工资以促进增长，另一方面不断取得生产率的提高。这要么是对中国劳动力的道德激励的一个重大成就，要么是直接的权威主义控制的一个重大胜利。道德激励的继续也许反映出使用它们的过程中一种比较实用主义的小心谨慎，和在农业的若干重要的货币激励的关节点上的一种回复。

无论是古巴在道德激励上的困难，还是中国在这个问题上的小心谨慎，都未构成任何类似下述命题的东西，即道德激励无法被制造成卓有成效的式样。在这两个制度下，它们都被用来伴随一个创造新人的尝试，而不是跟在

这种创造之后。如果说在古巴目前人们不足以响应道德激励的呼唤的话，仍然存在新人去响应之的可能。而且经济困难的压力几乎不允许有公平裁判的时间；渴望比上一年干得更好的念头也使得领导人越来越不耐烦。卡斯特罗坚定承诺道德激励的时间仅有5年。在这两个制度下，道德激励的潜在呼吁还受到管理层和工作程序表方面重大的非组织性的削弱，这在一个革命转变和给没有经验的经理带来新的责任的时期是不足为怪的。最后，在这两个制度下，道德激励也许还受到下述证据的削弱，即普通的工人农民显然对那些抵制道德激励的平等主义呼吁的经理、官僚和党的官员抱有好感。

在古巴，也许还有中国，在一场从对全民的利他主义呼吁的普遍退却的过程中，这两个国家仍继续在参与性的小集体中依靠利他主义。所以，在中国农业中，生产小队（它有时是氏族或扩大的家庭）取代了公社。每个小队作为一个单位从集体劳动中取得报酬，个人的份额由小队来决定。

“货币”，青年马克思写道，“……是一切事物的普遍的混淆和替换，从而是颠倒了的世界，是一切自然的性质和人的性质的混淆和替换。”正是这一命题（古巴和中国像早年的苏联一样拾起了它），激发了共产主义最有革命性的一面，激发了用道德激励取代货币激励的尝试。不过，我们看到，它从未成为一个完全合格的试验。而且，它总是受到确立货币激励的实验方式的竞争；货币激励之所以被撇到一旁，并非出于道德的原因，而不过是为了贯彻权威主义的命令，常常是高度强迫性的命令。

22、商业企业的政治

所有共产主义制度都使用市场分配计划生产。多数消费品和劳务是销售的，而不单是靠不用价格的定量分配。所有共产主义制度都使用劳动力市场，用它吸引劳力进入领导人计划停当的生产线（虽然如我们所见，在中国，劳动力的行政分配几乎完全取代了市场分配）。市场制度还在农业中扮演着好几个角色。

共产主义制度所以被认定为非市场的制度，是因为，除农业外市场制度没有被大量用来决定生产什么以及投入如何分配和使用的问题。这些决定由最高领导层和计划者以权威主义方式确定。

所以，撇开中国和古巴的逐渐展示的平等主义可能性不论，共产主义的主要创新是行政方面的：一种新的商业企业，加上一种确定它的安排的新方法，靠它协调各企业之间的关系，并把资源掌握在手上。从这个意义上讲，迄今为止的共产主义，与其说是一场社会革命，不如讲更像是一场技术支配的革命或组织革命。在市场取向的企业中，“内部的”事务主要由内部的等级官僚制加以组织。“外部的”事务——与其他企业、投入供应商和顾客的关系——通过市场制度把握。共产主义把权威主义的、等级制的和官僚制的控制（它们在所有工业化制度的大企业中发挥作用）用于企业之间的关系。在共产主义制度下，企业无论是“内部”事务还是“外部”事务都受到公开追求模式1抱负的等级制和官僚制的管理。

核心因素

粗略勾划一下，在共产主义制度下，对非农业生产的控制采用了以下方式：

1. 最高权威和他们的计划人员决定生产什么和如何分配资源的问题。之后，他们向生产单位下达投入配额和产出目标。对那些区域性的或地方的生产单位，他们则把配额和目标下达给下级职能机构或区域组织，由它们在其职权范围内计划并下达指标和定额给生产单位。

2. 为了使较低层的决策命令有某种程度的分散化，生产机构被组织起来作为商业企业而非一般的政府部门那样运行；这种商业企业以货币单位为它们的产出取得信贷，为它们的投入负担货币成本，并被要求通过它们的所得弥补它们的货币开支。企业经理常常得到与产出、成本和其他成绩指标连在一起的奖励或奖金。

3. 尽管逻辑上讲一个共产主义的政府能够有力操纵价格来引导产出或投入的改变，除了农业企业的某些例外，它们却不这么做。证据是，在很多年内，价格始终不变。配额和目标在引导企业方面远比价格重要。然而，即使不是由于出自控制目的的精心操纵，价格总是迫使企业避免高价的投入和低价的产出。之所以如此，是因为企业不得不弥补它们的成本，是因为奖金与用货币概念衡量的成绩连在一块。

4. 与市场制度下的企业比较，这里的企业面临的长久问题不是销售而是供应。销售通常已有保证。投入的分配总是稀缺的。

5. 由于这个原因，也由于计划不能够预见一切可能发生的偶然事件（尽管渴望实现模式 1），计划者处在模式 2 类型与企业的持续相互作用之间，他们在这里不断对目标和配额作出修改。与此类似，企业总在不停地讨价还价，以求得更多的投入和避免高产出的目标。

6. 出于同样的理由，企业再次如模式 2 的类型一样，涂涂卷入了相互的帮助之中——它们互相交换投入和产出，寻求和授出好处，以弥补由计划者分配的供应的不充足。

虽然多数这类相互调整的行为是非法的，它们在事实上得到计划者和最高权威的容忍。

在某些这类行为中，企业是在一个简陋的黑市（black - Market）或灰市（grey - mardet）制度下活动。

7. 由于没有足够的价格信息实现一个有效的计划（efficient plan），从而只要求完成一个一致的计划（consistent Plan），最高权威和计划者试图确保对任何既定投入的分派不超出手头掌握的范围、不让任何资源白白流掉（这就是说，他们试图确保供需相等）。为此，计划者使用了对可用供应和投入使用之实物单位的一种统计方法。这就是所谓“实物平衡”的计划方法。

在所有这些方面，共产主义制度之间多少有些差异。东欧的制度主要追随苏联模式，南斯拉夫和匈牙利除外。在早先偏离苏联模式的经历之后，古巴现在基本上是模仿苏联模式，虽然对一个如此小规模 and 简单的经济来说，计划性很难同苏联经济行政管理的错综复杂程度类比。从对共产主义的更多的训导成分的预见中发现的全部迹象看，中国不同于苏联模式：也许企业多少有更大的自主性，可能中国的企业之间存在较多非计划的购买和

销售；对于企业管理，大大减少了财政刺激的使用，相应地，更多地依赖道德呼吁。

特殊的困难

卡斯特罗说，“低效率和低生产率是侵吞国家资源的无底洞。”我们看见苏联和中国的领导人也表达了类似的关注。

关于共产主义经济组织缺陷的争论曾经十分热烈，有些至今为止。但共产主义者和非共产主义者逐渐形成一个共同见解，即像市场制度有它的典型的缺陷清单一样，共产主义制度也受到一份有特点的缺陷清单的烦扰。

缺陷就是第 5 章勾划过的等级制和官僚制的不完善性。

它们构成了权威制度下定量配给抉择的一般困难和经济选择的特殊困难。从而它们包括了过分集中的问题和在分散化的等级制度协调失败的问题。它们包括了投入分配的不充分标准的问题和（更普遍地讲）成本的不充分衡量的问题。它们还包括找出为企业所需的令人满意的衡量标尺或成绩指标的困难（一些人可能说成“不可能”）。须牢记，所有这一切都属于有效价格和市场应付解决的问题。或者，用另一种方式循环论证，它们是缺少有效价格和市场制度时会出现的问题。

不过，这些缺陷不成其为拒绝共产主义的一种结论式的根据，恰如市场的典型缺陷给拒绝市场制度的态度提供的结论式根据一样多。

增长的纪录

尽管存在权威主义对工业指导上的特殊困难，相对而言，共产主义的增长率是很高的。很长一段时间内，苏联的单位资本增长率可与其他制度“100 年”的增长率媲美（见表格 22.1）。

1917 年革命之后，苏联的增长率当然高得多。它的数字可与瑞典和日本相比，比美国、联合王国和法国高得多。但苏联在 1928 至 1958 年期间从未有过很高的增长率。

有一种对工业增长率的计算，拿 1960 年至 1968 年期间共产主义的东欧与 13 个市场取向的制度及美国作了比较；它显示，平均的年工业产值增长率在前者那里是 6.7%，在后者那里是 5.7%。

不论是按共产主义制度的标准，还是按市场取向的制度的标准，中国的增长都给人以深刻印象。世界银行估计，中国在 1960 年至 1973 年的 13 年内，单位资本的年增长率为 3 明，1957 年至 1974 年期间的年平均总的 GMP 增长率为 5.2%。

增长率为 5.6%，与此相比，苏联是 5.3%，美国是 4.3%。

表格 22.3 展示了最近一个 13 年（比十进制制意义的估算更粗略一些）增长率的排列情况。它表明，共产主义制度比不上日本和巴西一类的跑在前头的国家。但这个比较 1960 长率的局部下降，这在 60 年代十分明显。从 1958 年以后，苏联在增长率上的成就同其他国家类似的单位资本收入相比不太突出。

对古巴的增长率是一个大概的估算。在紧接着革命后的两年中，国民生产总值每年也许增长了 10%。往后几年不太清楚，但从 1965 年到 1970

年间 GNP 也许下降了 30%，这正是强调道德激励的年代。从那以后，卡斯特罗声称年平均增长从 5% 到 13% 不等。

欧洲共产主义内技术工艺落后的特殊问题

“共产主义”，列宁说，“等于苏维埃政权加整个国家的电气化”。在苏联，培养了大批的工程师，工程师有时还上升到政治局的顶峰位置。那么，也许可以期望，共产主义将证明发现或发明创造精尖技术工艺的一种不同寻常的能力。的确，在某些环境中，共产主义制度正是这样。苏联的宇宙航天和军事技术和中国的原子弹爆炸在这方面是有说服力的。

但是，欧洲共产主义的一个缺陷是技术工艺上的落后，中国共产主义下的训导因素或许能够避免它。共产主义者对此发出悲叹。撇开特殊的环境不论，苏联用于发展的一般公式不是强调高水平的技术工艺的熟练应用。相反，发展的实现是通过迅速把劳力从农业转移到工业，通过（1928 年到 1937 年）强制储蓄大力集中资金，创造出新的工业。

依靠这些办法，苏联在 30 年内取得了美国、日本和其他西方国家花五六十年时间取得的进步。

苏联现在的问题在于，这些办法的潜力已经耗尽。已不可能有进一步的人力转移和资本动员。领导层对此也很关注，因为资本和劳力的生产率在苏联东欧的共产主义制度里一直在下降。技术工艺的进步并未抵消投资成效的减少，像其他的工业化制度的情况一样。人均小时工作量的劳动生产率的提高，在苏联曾高于多数工业化市场取向的制度，从 1958 年起直到现在又落到了后面，柯西金（Kosygin）在 1966 年党代表大会上对此发出了痛惜之声。欧洲共产主义制度具有同样的问题。关于捷克斯洛伐克，奥塔·锡克（Ota Sik）写道：“在 1962—1963 年，劳动生产率的提高实际上停止了。”欧洲的共产主义制度始终面对缓慢的增长率，发现它们有赖于市场取向的制度一样的创新来源：发明采用国外的创造、迅速将发明创造分散转化到实际的生产过程中。这一切都是需要的，而不光要有计划的改进，后者多年来已取得了进展。

说中国如何如何成功尚为时为早，随着它越来越工业化，中国也要回到实际的技术工艺的发明创造上；无论如何，苏联或毗邻的欧洲共产主义制度已发出了承认工艺技术落后的警报。对苏联领导人来说，不得不承认以往增长的主要源泉已变为靠把强制储蓄作为可能的工业劳动和投资资金的新的来源，是令人尴尬的。没有任何证据表明，消灭市场的“无政府状态”和使社会转变为模式 1 类型的生产资料的“科学”组织，可以为苏联制度先前的成功赋予良好的信用。在官方的宣传中，问题有时“表述为通常是重大的国家范围的紧急情况而造成的。”苏联经济研究所所长写道：客观上，……科学和技术进步的计划必须是整个国民经济计划体系的领导环节。然而，到目前为止，这一环节也许实际上是整个复杂的机制中最薄弱的一环……。

困难的一个主要根源在于，苏联式的政治—经济组织是为一种比现在的苏联东欧的经济和社会简单得多的经济和社会设计的。当 5 年计划在 1928 年首创时，产品的数量——有人说苏联有 2000 万种产品——是一个极其巨大的数目。1928 年，工业有 300 万工人，现在这个数字翻了 10 倍。工业生产的技术日益复杂。

问题是由共产主义在外贸上的困难而硬性造成的。由于技术工艺的粗笨，除了军火之外，苏联只能把少数几种它的工业产品销售到共产主义圈子以外的国家（某些特殊的安排是例外，比如对外援助，它迫使受援国购买苏联产品）。它的工业产品不适合国际质量标准。东德和捷克斯洛伐克，东欧制度中技术工艺最发达的国家，刚刚开始为世界工业市场有效地安排生产。一份对捷克的研究报告注意到：捷克所洛伐克的机器可以支配西欧市场，其价钱通常按公斤计算不到资本主义竞争对手的 2/3，尽管捷克斯洛伐克的材料投入经常是更多——这个事实归咎于一个较低的技术工艺水平，广义上的粗制滥造，不充足的设备和服务，等等。

为什么技术创新落后？最简单的答案是，共产主义的企业不具有市场取向制度下的企业那种创新的动力。在一个要求经理适合产出定额的制度中，创新对经理来说是危险的。假如他用新的技术工艺进行试验，他可能无法完成定额。如果他成功，他害怕新的定额将强加给他。

但是这个答案是不完整的。试想，当领导人认识到企业创新积极性方面的弱点时，他们将从别的什么方面建立创新责任。他们这样做了。创新的压力自上而下，始源于党和鼓励创新的特殊机构，比如，为创新制订的专门计划（作为年度经济计划的组成部分），规定新种类产品的生产，工程设计机构，技术出版物，和详细讨论国外技术工艺的出版物。可是这些办法没有获得普遍成功。

党作为一个创新的机构，随着年龄增长已失去它的创新热情（在有些较小的欧洲国家，从未有过这种热情）。它日益成为专替制度和它本身作意识形态辩护以及监督政府和工业的人事安排的一个机构。工程设计机构缺少积极性。机器制造业由于它创新积极性的衰弱而遭受损失，在市场取向的制度中，正是靠这一部门，使创新得到为新工艺技术找到使用者的机器推销商的积极推动。为技术创新设立的正式计划过程，具有前面已经识别的的全部缺陷，在这方面，计划成绩是经济的所有方面最差的。在苏联现实中，用于资本更新的配置和资金相当吝啬。由于各种机构建制方面的缘故，甚至当已决定建立一个新的工厂或更换新的生产工艺时，它还是要花费比市场取向的多头政治多 2 到 3 倍的时间完成任务。

改革与市场的政治

仅仅在 1953 年斯大林死后，才有可能讨论苏联东欧的共产主义的缺陷造成的后果；60 医治过度的集中化，为增长释放首创性和创造力。在赫鲁晓夫时期，试验了有节制的地区性管理，后来因不成功而放弃之。一个更大的和不同的分散化前景吸引了许多国家。

不过分散化的单位仍需要某种形式的协调。如何实现它？市场似乎是一种可能。它能成为增长的一个新手段吗？除阿尔巴尼亚外，所有东欧制度都卷入一场改革运动中。

南斯拉夫早已偏离了标准的共产主义模式，现在则进一步偏离。匈牙利在市场社会主义方向上开始并持续了一段重要的重建工作。捷克斯洛伐克的改革家们承继了东欧独一无二的自由民主的传统，他们在朝着市场和政治自由方向上走得是如此之远，以致导致了苏联的入侵，它使这个国家回到原来的状态。

改革的关键主张是自由化、分散化和市场制度，它们可以视为模式 2 对模式 1 的温和挑战。冒着过分简单化的风险，我们可以把柯西金 1965 年宣布的苏联改革概括为下述尝试：

——向着企业的价值目标而非实物目标的转变：由实物产出最大化的尺度转向利润最大化的尺度。

——减少下达给企业的目标数量，使企业有更多的灵活性来运用它的投入。

——扩大企业在取得投入方面作出自己的安排的权威，这就是说，实行企业之间市场交易的某种新形式而非行政分配投入。

——（在某些情况下）向企业提供信贷，即它的产出符合成功销售的产出标准；而不是像从前那样，为生产出来的一切产出提供信贷，不管它是否为顾客接受。

——对于经理和雇员，新的财政激励与企业的利润连在一起。

——有限的价格改革，它将影响价格朝着有效价格方向运动。这些改革的“技术性”外表下隐藏了我们所见到的具有深远意义的内容。一旦改革开始发生效果，苏联领导人就打起了“退堂鼓”。到 70 年代，已经清楚，在除开匈牙利和南斯拉夫以外的所有共产主义制度中，改革者的期望正在变为失望。在对苏联企业经理作的一次调查中，几乎 60% 的人报告说，在他们身处的环境中，曾经指望改革的供应体系没有任何实际的变化，56 就受到另一种方向的改革的挑战，一种旨在按照模式 1 类型使计划更加科学化的改革的挑战。

假如我们能确知市场化改革为什么会发动、它为什么遭到反对和为什么不久就夭折，我们就可以更好地理解共产主义，特别是模式 1 与模式 2 之间从未停止过的冲突（它是任何社会都必须用自己的方式加以解决的）。我们也将更好地理解市场制度对于政治、尤其是对于权威（它在模式 1 里是统治者追求的目标）的深刻含义，哪怕市场制度仅仅按照改革的建议作谨慎的扩展。

起支持作用的思潮

在式微的实绩之外，各种思想潮流却支持着改革。灰色市场和黑市的存在，以及模式 2 特征的其他相互作用的存在，可能说服一些领导人相信，如果不能压制这些相互作用的话，也许通过市场化改革使它们得到系统的利用。如第 2 章注意到的，官僚制有时非常喜欢一个组织不当的市场。

在改革论争中，经济学家是主要的参与者之一。当一定程度上从斯大林主义枷锁下解放出来后，他们开始吸收西方的经济理论，并让他们关于经济选择、价值、成本和价格的原则主张被人接受。对于这种讨论，有一个长期存在的障碍是，共产主义思想把市场制度等同于资本主义。经济学家们冒着巨大的风险（如果被误解的话），划分了细致的界限，认为：从所有这些范畴中，资本主义精神的的味道很浓。避开这些范畴不是更好吗？不，不会更好！当我们讨论控制我们社会生产的方法的选择时，仅存在一种选择的尺度：这些方法对于提高社会生产的效率到底有多大帮助……市场管理方法，利润以及灵活的价格……可以是决定性的，这仅仅是因为，资本主义在地球上先于社会主义而出现，一定程度上，这些方法也可以把长处带给社会主义经济，

它们必须在这里找到它们的位置。

学者们在争论中始终未能就一个问题达成共识，即：是否应把发动经理和技术人员看作是改革的一个重要来源。根据这些人从工程技术和经济角度出发对政治的看法以及他们的职业特点，他们被视为对党的垄断控制的一个障碍。另一方面，相当多的证据表明，作为一个整体，他们仍然是驯服的和（政治上）软弱的。

不过，随着苏联社会发展成工业化的复杂结构，随着从未有过的广泛而大量受过高等教育的个人在苏联社会占据了特殊地位，一个新的知识群体——工程师、经济学家、科学家、学者、艺术家和作家、教授以及其他学者——开始讨论一个垄断较少的社会的情形。一旦苏联领导人开始担心对这些新的专业人员的激励会造成损失时（如果没有一定程度的制度自由化），他们具有的影响超出了他们说出的东西。

他们中的一些人把对经济改革的要求归入一个更广泛的对自由民主的明确要求。在 1970 他敦促“我们国家社会生活的进一步民主化。”通过雇员参与管理使工作场所民主化的较早的主张，这时又复活了；苏联思想界在布尔什维克革命早期一阵热情之后曾抛弃了这种主张。

甚至数理经济学家在经济改革的争论中也以他们的技术语言夹杂了这类民主化要求，比如，说它作为“管理的民主化……是为了民众创造行为的发展。”另一种思潮也在起作用：例如，知识界试图通过经济改革为自己争取更高的收入，这个现象在东欧改革中尤其明显。还可听到为集体农民要求“宪法”权利的声音。

抵制

改革遭到各种各样的抵制，有小的理由和大的根据，出于混淆的和出于正当理由的，机会主义的和严肃思考社会前途的等等。

抵制态度一个大的根据是，改革完成了广泛破坏性的东西。当经济的改革最终与民主和自由的要求联系起来时——例如，地下流传的关于联合国人权公约的公民自由权的段落就是这样——，它对整个制度构成了挑战。

按照精英阶级对能力的声称（适合于模式 1），根本性批评的唯一声音在深刻含义上是破坏性的，甚至超过了它在技术方面的非法性。批评一个共产主义国家，就是宣扬不同于国家政权的观点。从它具有使利益多元化合法化的角度看，它也是破坏性的。国家的崇高地位还受到下述看法的削弱，即：正像工业企业的经理需要目标和成绩指标一样，党和政府的官员也需要这样。

把企业经理放进市场关系的某些实际经验也具有扰乱作用。最大的变革出现在农业，在那里，集体的经理被赋予类似追求利润的企业那样活动的较大权威。两个后果说明，市场取向的管理方式何以造成破坏作用：人们最终断言，农场企业即集体农庄现在需要保障自己在市场中活动的能力的“权利”。而且，农民们开始显示出要求作为一个利益集团说话的迹象。模式 2 发出了取代模式 1 的威胁。

价格改革

然而，看起来，似乎那种比较受限制的价格和市场的“技术性”改革——远不适用于作为一个整体的市场制度——也许在不会造成破坏的条件下是可能的。我们必须发问，为什么一个瞄准技术的改革和有效价格的有节制的积极性会受挫？人们常说，共产主义企业使用的价格——苏联企业的特殊价格——是仲裁价格。这就是说，它们不像有效价格或稀缺价格，后者产生于市场制度下企业的自由买卖。但是，如果它们丝毫不像有效价格，完全是任意武断的，它们肯定无助于计划者或行政管理人员对它们的任何使用。他或许还会以吨位或其他一些实物单位进行统计。

事实上，共产主义企业使用的价格大体上——极其粗略地——类似于有效价格。虽然不是像市场制度那样系统地与相对稀缺状况联接并因而有过分的歪曲，但它们并不简单就是偶然的或武断的。它们以特别的方式松弛地反映相对稀缺状况。这方面的证据是，它们具有与在市场取向的制度中占主导地位的可识别价格的类似之处。共产主义的价格继承了共产主义以前占主导地位的市场价格。不仅如此，共产主义价格的建立还不断受到在市场取向的制度中占主导地位的价格的影响，尽管很难讲多么密切和多么系统。比如，斯大林曾以赞成口气提到中央委员们的一个看法，即：“棉花绝对比谷物昂贵得多，这已为世界市场上棉花和谷物的价格所证实。”此外，根据马克思主义的劳动价值理论，价格还受到相对劳动投入的极大影响。当其他因素不变时，一个有高级劳动（复杂劳动）投入的商品被赋予了比一个有较低的或较差技能的劳动（简单劳动）投入的商品更高的价格。既然劳动在任何生产体系中是一个主要稀缺之物，劳动投入也极大地依赖有效价格得以表现。最严重偏离有效价格的价格是土地和资本的价格，因为马克思主义学说不承认租金和利息。但至少在苏联和东欧，人们找到了意识形态上不会招惹异议的伪装，把价格同各种变化形态揉合在一块，用它不完全地取代了租金和利息。

虽然说共产主义的价格大体上是有效价格，仍有必要强调它们是多么地粗略。在苏联的情况下，人们把它们描述成“严重扭曲的不合理的东西”。中国和古巴的价格有类似的问题。让我们提一个尖锐的问题。既然共产主义制度使用价格，既然之所以使用它们是这些价格至少是大体上的有效价格，为什么一场有节制的价格改革会受挫呢？一个原因是，苏联多数的工程师和计划者并不理解价格。

价格改革受到经济学家的敦促，其根据是它有助于改善衡量办法、用不太稀缺的资源取代比较稀缺的资源、使产出目标符合生产它们时花费的成本。工程师鉴于自身的原因赞扬了工艺上的复杂性而不考虑成本。他们高度评价生产工艺的最佳方式，而不是适合成本的最佳方式。多年来在美国也存在类似的冲突，一方是军界领袖，他们要求有最先进技术的武器；另一方是作为顾问聘请的经济学家，他们想要的不是用尖端技术装备的极其昂贵的武器，而是“最有效的一击”。

不仅如此，价格改革还是一个艰巨的和令人头疼的工作。

苏联可能有两千万个价格。另一点原因在于，它从经济上讲是摧毁性的。朝一套新价格的转变极其困难。某些部门总会受损。当始料未及的混乱一旦出现时，这种混乱对许多官员来说似乎太严重，他们无论如何没有足够的信心去理解有效价格。它在很大程度上同样可以解释为什么美国政府始终不愿修改仲裁价格（它们导致多种进口货物关税）。

在美国，改革者的论点遇到了官员们同样的冷漠，后者要么不懂、要

么无视有效价格的任何长处；某些行业的受损情况严重到足以中止改革。

反对价格改革的另一种态度认为，尽管采用有效价格的目的是让价值和稀缺方面的考虑取得对生产、投资、工艺、工业布局等问题的决策的重要影响，这些决策都涉及各种集团的重大利害关系。例如，许多地方的党的领导人宁肯继续实行一种制度，在这种制度下，譬如说一个企业的设置不是取决于经济的评价，而是决定于有关他们工作的重要的政治考虑。他们同美国的参议员和众议员没有很大的区别，后者在参与政治分肥时是不管经济理论的。军方对价格改革是抱有敌意的，因为它担心出现面向消费者的经济的重新引导和偏离重工业。

在与东欧制度的关系上，也许可以说苏联希望保护整个苏联体系的既得利益。在东欧，市场化改革被认为对于东欧制度在与西欧贸易上的成功是有必要的。正是由于这个原因，价格改革构成了一个威胁——对于苏联在这些国家的统治，对于它们之间的贸易联系，对于苏联本身。苏联领导人懂得，某些单纯的改革也会使这些国家多少离开对苏联的依赖，只要它们与西欧贸易不断扩大。他们也知道，一些东欧的领导人正是出于这种考虑而渴望发展贸易。

面向有效价格的运动不言自喻地含有使政治—经济结构和角色作出潜在的重大调整的意义。共产主义者比处在我们社会中的人更了解这一点，在我们这里，从未出现过深刻的价格改革的问题。例如，早在 1938 年，莫洛托夫（Molotov）就警告说，“价格牵涉的不是经济而是政治。”一个反对价格改革的进一步的看法是，新的价格将反映消费者的偏好而不是领导人的偏好。这里，无论是苏联领袖们还是外部观察家都犯有一个严重混淆的错误。不必把价格改革设计成反映消费者偏好的样子。我们已经见过，它们可以被制订出来反映领导人的偏好，例如计划者主权的市场制度的模式。

仍然有一个问题。世界上所有现存的市场制度都是围绕消费者购买这个核心建立起来的。价格在它们那里反映消费者偏好。尚无任何社会设计出一套反映领导人偏好的价格。可以理解，对于苏联领导人或其他任何人、包括西方经济学家尚不完全清楚的，正是如何在现实中取得它。

在苏联和东欧制度下，有一些经济学家掌握了计划者主权的市场制度的概念——光这是不够的；在美国，凯恩斯以后的经济学家们懂得经济稳定的新方法现在是可能的——这才是充分的。凯恩斯对控制衰退和通货膨胀提出了卓越的见解，它要求的仅仅是对公共政策作出有节制的改变，而它用了 20 到 30 年的时间才从经济学杂志上的文章变成了国会中广泛接受的思想。

在市场制度下实行计划者主权的观念不是容易掌握的——即通过一套与最终产品的计划目标相联系的市场，中央权威可以指导整个经济，这中间又不靠传统的权威主义控制。

这个观念之所以可能特别难掌握，是因为共产主义制度陷入了对企业的行政控制与靠财政控制反映出来的一个次要控制制度之间的冲突之中。在苏联，一套被设计出来但无力的价格体系试图引诱企业追求低投入价格和高产出价格，同时做出与它们的行政指令相反的决定。结果是，为堵塞漏洞而实行越来越严厉的控制。毫不奇怪的是，最高权威最终把通过价格实行的控制视为实现它的意志的一个障碍，而非贯彻这种意志的一个工具。

一种反对价格改革的决定性的意见——仅对少数理解反对意见的人而言——是按消费者偏好或计划者偏好建立有效价格其唯一已知的方式是创造

现实的市场。价格改革的实际意义在于，改革者们不得不消化的，并非一种新的价格，而是作为一个整体的市场制度。他们不得不建立起一个完整的市场，与它有关的最终需求从政府、到中间产业、直至劳动力市场和自然资源市场。价格改革在经济组织中绝不是一种小小的改变。它直抵政府和市场角色的心脏。

企业自主性

如果说上述作为“技术”的价格改革的那种东西事实上含有建立市场制度的意思，那么更加不奇怪的是，建议中的行政管理的改变——更大的企业自主性——当然会产生令人烦恼的政治意义。

为何改革没能达到至少是充分扩大企业自主性和造成分散化好处的程度呢？在多种原因中，有一个是，许多企业的经理害怕会突然加给他们新的责任。他们怀疑自己是否具有所需的新的能力。而且，那些把自己生涯押给行政上司、甚至押给企业“小监护人”的党的官员们，从职业考虑而担心改革。当行政的分散化用中央行政官员的代价增加了地方或省里官员的权威时，直接的分散化对于企业来说仍然毫无希望。更重要的是，看来随着苏维埃开始分权——给予企业某些自由，例如它们如何以及靠什么投入才能取得它们的产出目标——有一点变得明显起来，即改革后企业之所以能做出投入的有效决定，仅仅是因为价格不再是仲裁的。如果它们仍然是仲裁价格，企业就会不充分地使用高价投入，并过分要求低价投入，而不顾实际的稀缺状况和投入的效率。苏联和东欧共产主义内分散化改革常常搞得很糟，原因正是旧的价格还占据主导地位并误导了企业。企业自主性的改革无法立足。它需要价格改革。

领导的双重性

除了对企业自主性的异议之外，还有一个反对意见：共产主义者反对市场取向的制度那种类型的领导的双重性，反对企业经理在这里享有特权地位。总而言之，完全有理由认为，他们害怕“工业特权人物”的出现。

为了在共产主义社会内建立市场制度，需要企业经理必须能自由地拒绝生产由最高权威要求生产的东西，除非后者愿意付出必要的价格。一个实质上的双重领导因而在共产主义市场制度下是必要的，像在任何其他制度下一样。它不止是私有财产的一个后果。

而且，需要一套规则体系——用规则约束更高的官员，防止他们命令他们不情愿付酬的事情。为了影响高层次的控制，最高官员必须同意，在较低的层次上，他们的手是受束缚的。这样一个安排也许没有“资本主义的气味”，但它对管理精英来说确有立宪自由主义的微弱味道。

甚至设想共产主义领导人采纳充当傲慢的讨价还价人的前景暗淡的主张，但新的政权肯定是一种互惠互利的控制，而非通过命令实行的单向度的控制。

在对新的领导者有关所谓委托决策的控制上，苏联领导层将遭受最严重的损失。我们在第 11 章已注意到，对于将要生产出来的最终产品，市场制度给予消费者或计划者一种相对直接方便的控制，但没有让他们控制委托

决策，如工厂选址、技术工艺、劳动力的组织、经理的招平等问题上的决策。

委托决策受到消费者或计划者购买的控制，仅仅指这样一个范围，即：竞争或自觉降低同等成本的法则，迫使经理们寻找最低成本的解决办法。我们已指出了怀疑下述论点的根据，那就是，任何这类法则都是有作用的。如果说政府领导人会以譬如说这样一种方式设置一个工厂，即它是为了地区发展或实现其他特殊目的，那么市场制度从不向企业经理发出任何这类信号或指示。

作为贯彻最高权威对经济的控制的一个手段，计划者主权制度在一个关键方式上有别于行政的控制。像第 11 章指出的，一种控制是靠详细说明最终后果，另一种控制是靠说明程序。在计划者主权的市场制度下，为了按照计划的生产目标实现对企业的更有效的控制，最高权威不得不屈从于许多这样的控制；换了别的场合，最高权威通常会对全部生产过程加以管理。问题在于与实业界在私有企业制度中的特权地位对应的实体的出现。尚不清楚的是，即便是一个消息灵通的和通情达理的最高领导层，是否会接受这样一个态势。不仅如此，若在重大公共政策方面出现了双重领导，可能会给它的利害关系造成新的复杂性。其中之一是要求更大的工会自主性。市场制度让企业经理追求有偏向的资源配置的效率——不顾其他的国家目标，这种目标也许承担着比方讲工厂设置或工艺选择的任务。作为市场改革的一个结果，企业经理会因此成为模式 2 类型的第一个公开声称自己利益的专家或党派领袖——这种人不会“在理论上”追求单一的集中的国家利益，而这正是现在所有共产主义领导人按照共产主义意识形态服务的对象。人们也许谈论把工会作为对企业经理的一个必要的平衡抵消力。即使新的有派性的经理仍然处于“政治”之外（按照一般认为的“政治”含义），他们还是会按照自己的考虑，和根据可以视为对立面的抵消集团的考虑，推出制度内的多元化的创新。

对我们有启发的，不是 60 年代关于市场化改革的冲突的解决方案，而是这场冲突本身。由于无法让模式 1 的追求富有生命力，60 年代时，苏联领导人和技术专家比起以往几十年更多地敞开了他们的心怀，来对待模式 2 式的大的混合体可能具有的长处。最终他们还是放弃了一个新的发展进程。使他们回头的考虑，揭示出市场对政治的巨大影响。我们在有关多头政治的分析中已经看到这种影响。我们现在又在共产主义制度中见到了它。

第七部分 其他选择吗？

23、决策和计划

什么是我们至今为止忽略的政治—经济组织的可供选择的方法？环顾四周，我们看见了三种发展，正是它们建议了新的可能性。之一是以经济计划的形式尝试比较科学的决策过程，它看来无论是在公司内或在西欧的市场取向的多头政治的政府内都越来越明显。之二是南斯拉夫的一种新型公司。之三是多头政治的结构性改革。

在本章里面，我们将考察三种可能中的第一个：经济计划过程。我们

还可以通过说明市场取向的制度下计划的情况，提供了进一步比较共产主义制度的基点。对许多富有思想的人来说，没有什么比这一点更清楚，即：未来属于有计划的人。他们坚信，市场取向的多头政治是不能够生存的，如果它们无法作出比共产主义制度更好的计划（既便是用它们独特的方式）。

两种决策和计划过程

从人道主义社会的两种模式的差异中（它们以对人的知识能力的评价作为划分标准），我们可以对两种决策和计划过程作出区别。一个近似于模式 1，我们把它称为“纲要性的”（Synoptic）决策和计划过程，在这里，要求全力以赴进行分析。另一个近似于模式 2，我们把它称为“战略性的”（strategic）决策和计划过程，它要求重视有限的知识追求和对知识战略的相应需要，以指导不可避免的不完善的分析。

对有关知识战略的需要应有准确的理解。既然人们在模式 2 里无法靠智识掌握他们所有的社会问题，他们就依靠各种手段简化问题的解决。其中包括“试验错误过程”（trialanderror）和“拇指规则”，以及对各种问题范畴的“习惯性反应”（routinizedandbabitualresponses）。决策者的一个共同战略，是逐渐地和有序地进入过程，依靠目的和手段之间紧密的相互作用。在这样一个战略中，决策人较少地关心“正确”解决他的问题，较多地关心取得某个进展。他还较少地关心实现预定的目标，较多地关心用以往的政策修补尝试中的不尽人意之处——这时已经重新考虑过了目标和政策。设想把决策或计划的两种方法用于一项大规模扩展公路建设的 20 年计划。纲要性的理论要求，所有建议中的公路都要视为一张地图坐标系中的某个点，每条公路都处在与其他所有公路的不可分割的关系之中。但战略性的决策者或计划者是根据一个假设行动，即他们无法看清未来的 20 年。他们还相信，他们没有能力把握所有交通线之间的联系，这种联系使得一条路线的情况取决于其他各条路线的设计安排。因此，他们现在先确定某些急需的公路，之后再来分析它们的后果——这一切都在规划其他公路以前。

我们看到，模式 2 的人们还通过社会的相互作用去取得他们靠分析无法取得的结果。

市场的相互作用、投票行为和讨价还价便是其中的一部分。在多种可能之中，有一种是彻底的分散化：使问题和对它的分析零碎化。我使用“零碎化”一词（eragmentation），并不意味着使一个问题有序地分割和再分割为等级制结构排列的组成部分，各个部分均由一个纲要性的决策者在等级制的最高层加以综合。相反，我指的是，对问题和它的分析任务的分散化是以下述方式进行的，即重新一体化的实现，不是靠分析，而是通过相互作用过程。

我们已注意到，权威之间的多半的相互调整，即为这类解决问题的相互作用。

再以美国的收入分配政策为例。没有一个决策组织能够对收入分配负责。有关老年人的收入的政策责任，被指定给（或者说自称有权利的）好几个组织，其中有国会（它作为一个整体）、州和地方政府的专门委员会。有关学龄儿童的家庭的收入分配的政策，属于地方税务当局、州政府和各地学校董事会的职责。市场过程和税收当局对那些完全靠受雇收入的人来说，是

收入份额的主要决定因素。没有任何组织或个人协调这些方面。

然而，它们却是有协调的，因为各种各样的决策者依照相互调整的各种可能（前面关于权威模式的那一章已对此作了讨论），显然不得不用模式 2 的相互作用方式考虑彼此的关系。

相互作用的应用（而不是靠分析解决问题的方式），绝不只是偶尔小小地帮助一下决策和计划过程。我们已经见到，它是用一种解决问题的方式代替另一种巨大的可能方式，好比市场制度代替中央分析的资源配置和收入分配一样。

模式 2 不排除分析，它仅仅有限地追求分析。我们不好说，一个模式中的分析比另一个模式少。我们只能说，在模式 2 里，分析在战略上被适合于它的局限性和相互作用方式。

战略性的决策者把制订知识的政策或计划的能力当成一个稀缺的资源，它必须节俭地使用和小心地配置。

美国在第二次世界大战的经济动员时期制订的物资控制计划，是努力作出一个能力有限的分析的例子。由于无法为战争规划大量工业资源的配置，计划者决定把他们的计划集中在钢、棉花和铝三种物资上，根据是这样一个设定，即如果规划好这三种物资中任何一种物资的分配，那么其他许多资源的使用也会相互作用地适应它，而不必专门计划。

分析对相互作用的适应，至少采用了三种各具特色的形式。之一是每个参与者所做的分析，即他如何才能更好地扮演他在相互作用过程中想要充当的角色——坦率而有偏向地分析询问下述一类问题：“我将购买什么？”“我怎样投票？”或者，（对一个实业家来说），我如何扩大销售？”或者，（对一个立法者来说）“我如何使国会通过这个议案？”之二是有关如何最成功地进入现有的相互作用之中以实现某种公共目标的分析，它是作为公共官员的个人有责任谋求的。“应当减少税收来刺激就业吗？”“应当加强对街头犯罪的惩罚吗？”第三种是对相互作用过程本身的基本结构可能的变化的分析：“应当打散大的实业体以使市场更富竞争吗？”“应当修改刑法系统吗？”“议会组织内需要什么变化？”这三种范畴中的每一个都需要比模式 1 要求的综合分析更容易的分析技能。

分析的两种方法——纲要性的和战略性的——的不同还表现在，战略性的决策者允许我们在第 19 章称为附带现象的解决办法或后果。资源配置是人们熟悉的事例。它的实现是通过市场的相互作用、作为个人购买和销售决定的一个副产品出现的。资源配置本身不表现在任何决策者的议事日程上。

战略性的决策者利用相互作用过程和它们的附带现象，而它们在某些方面被普遍认为是不合理的。例如，我们看到，市场制度下的增长多半是一个附带现象，即追逐利润的一个后果，而非追求社会目标的结果。

在模式 2 里可以像模式 1 那样细致和全面地作出分析。

比如，一个公司对它的购买或销售状况的分析，显然是适合于市场相互作用的一种分析，它在质量上并不必然低于对社会的资本配置的全部内容的分析。

多头政治的决策和计划过程

在多头政治下，决策和计划过程总是——毫无例外地——战略性的，尽管也许存在纲要性的许多尝试。比如，它们是典型的增量式的、递进式的，以及依赖手段或目的之反馈的决策和计划过程。有关增长、国防、收入分配、垄断、税收、工资、资源管理、工业关系、国际经济合作、医疗保健和社会保障方面的政策，年复一年地以连续的和永无止息的试验错误步骤的次序发展变化。

只要决策者关注的是公共事务，例如他在模式 2 社会中必须做的事情（在那里寻求的是广泛赞同的政策而不是正确的政策），他将把有限的分析精力放在某些大的方面、有时绝对投入到对公民决断的分析中，而不是对面临的政策问题的宗旨要义加以剖析。在简化问题的分析上，这是一个共同的战略。投票行为本身就是一个大的简化器。没有哪个官员需要分析政策问题以寻求正确的答案，如果它可以由一个选举加以解决的话——因此它是由一种决断的表达加以解决。

政策和计划制订过程的分析还总是与社会的相互作用联系在一块，它承受着部分解决问题的责任。经济政策的制订和计划过程的实现几乎完全围绕市场的相互作用进行，以及包含对改变市场相互作用的可能性的分析。城市计划同样包含对复杂的、相互影响的市场和政府过程的可能干预的分析，通过这种分析塑造了城市。

正式的经济计划

第二次世界大战以后，在许多多头政治内，正式的计划过程作为对市场制度下经济决策极端分散化的一个反作用而出现。它仿佛为纲要性的决策和计划过程提供了一个新的领域。可事实上，新机构制订的计划仍然是战略性而非纲要性的。计划过程从未尝试整个经济或社会的纲要性观念。

计划多半不过是对资本投资的说明，尽管它们也许还可以在有限的机构建制方面作出改革的建议。它们因而对各种相互作用、尤其是市场的相互作用中私人 and 政府的参与者构成了一种指示或设计的形式。例如，观察法国的计划过程的人认为，“……有效的竞争和知识的计划是天然的盟友而非敌人。”计划过程也不会取代这些社会中任何寻常的决策机构或程序。它远不是尼赫鲁曾天真地描述过的那种理想化的纲要性计划。在冥想计划技术的转变时，尼赫鲁认为他看到了它在西方的作用：（计划）和发展已成为一种数学问题，它也许可以科学地作出规划……。工业发展（计划）作为一种数学公式的事情已被普遍认可……。科学工作者、计划人、专家，正从纯粹科学的立场（而不是意识形态主张）接近了我们的问题……；他们一致同意，给定发展、工业化以及所有前提条件，就可以准确得出几乎是必然过程的结论。

虽然有特异议者和不可知论，人们议论最多的关于多头政治下计划成功的事例，是法国通过计划委员会实行的投资计划。这个委员会没有尝试纲要性的计划，相反，它大大推动了重要的私人投资者和政府之间的相互作用，靠彼此收集和交换有关投资计划的信息实现这种作用。因此，它促进了由政府机构下属的每个参与的私人公司对投资计划的重新计算，它也把法国政府推到这样一个位置上，即用各种税收和管理上的权威越来越多地负责有关私人投资决定的合乎愿望的改变。

荷兰的计划过程的特点，在于它使用的数学模型的复杂性，以及在与

雇主和工会的协商中给予政府控制工资和价格的角色。瑞典的计划过程的特色是，政府对公司资金实行一种特殊的控制制度，靠它进行投资，及约束或放松对失业和通货膨胀的控制。无论荷兰还是瑞典的计划，主要限于获得短期稳定，而不是法国计划那种长期的增长目标。

它们都是通过对市场相互作用的增量干预发挥作用。

在美国，最雄心勃勃的创新，是通过总统经济顾问委员会实行的为经济稳定和增长所建立的货币和财政计划。委员会靠影响市场相互作用过程的纲领加以计划。它的建议总是增量性的。这些建议被适合于总统在相互作用中、尤其是他同国会、财政部和联邦储备委员会之间相互作用中扮演的角色。

西德与美国一样，具有对国家经济计划的意识形态抵制态度，尽管不论是它的议会制度还是它的更集中的银行制度都允许它比美国走得更远。它与美国总统经济顾问委员会的对应机构是经济专家委员会，成立于 1964 年。这个委员会每年撰写一份有关经济趋势的报告，但不论是它或其他任何机构都没有为经济制订投资或发展计划。

第二次世界大战结束后，英国曾经有过一次在各工业部门建立发展委员会的不成功的尝试；从那以后，英国失去了对建立国家经济计划的兴趣。仅仅在 1962 年，随着国民经济发展委员会的建立，英国又转向法国式的计划。然而，甚至到了今天，联合王国也没有像法国那样使行政官员和实业界领袖核心勃勃地进入一个计划过程。英国政府也不像法国政府那样任意进行干预，通过税收和补贴影响个别企业的投资决策。

对纲要性的追求

悖论式地讲，正是纲要性的而非战略性的决策过程在多头政治中享有最高的尊重。

所以，在类似模式 2 的社会里，“计划化”最终成为指示模式 1 追求的那种决策过程的字眼。

学者们——通常是具有科学、工程、经济学或数学训练的学者们——抽象地讨论计划理论，他们理所当然地认为，好的计划绝对是知识性的或分析性的。对他们来说，计划是有吸引力的，他们把它视为用人的知识取代政治的野蛮的一个方式。他们忽视了分析方式同社会相互作用之间的关系。

多头政治向着纲要性决策方向上走出的最大步子，是它们在中层和低层的非政治决策的尝试。先前的一个例子是 20 世纪初叶的美国“进步党运动”，它倡导的“好政府”主张由当时的城市管理运动提了出来。这一主张认为，一个专职的城市管理人员对于市政问题可以找到充分的、科学的、甚至是“正确的”解决办法，而不应在“政治上”迁就互相敌对的冲突的利益。同一类纲要性的追求今天继续体现在一些人身上，他们把政治看成具有“合作探索一个多少是客观的公众利益的含义”，有人因此要求由技术专家行使权威，或至少是由“国务活动家”（statesmen）而不是“政治家”（politicians）行使权威。

追求纲要性的另一种特殊的表达，是诸如系统分析、数理规划和投入—产出分析这类具有自我意识的正规技术的广泛使用。只要这些技术集中在对综合分析和科学“正确”方案的追求这个范围内，它们均属于纲要性追求。它们把所有相关因素都大力结合进某种正式的分析之中。热情的人有时把它

们视为一切社会问题的充满希望的解决办法。

不过，在解决大的政策问题时属于战略性的而非纲要性的追求的一个方式是，利用这些技术，仅仅为了次要问题或小事情而试图作出纲要性规划。比较大的问题的解决，和对次要问题的解决方案的协调，仍然是战略性的。事实上，问题恰恰在于如何使这些技术在决策过程中，仅仅通过解决小问题作出大的贡献。迄今为止成功使用它们的，并非整个经济的计划问题，而是那些专门组织的狭窄问题：比如，某个军事部门的武器系统的选择，或者，一个公司的工厂的规模和厂址的确定。

如果不是走极端，这些技术的使用可以同模式 2 协调起来，同战略性决策协调起来，后者需要适当评价界限问题的技术。然而，它们在极端形式上最雄心勃勃的使用，却是与战略性决策和模式 2 对立的。柏拉图的哲学王（philosopher—king），卢梭的立法者（Legislator），模式 1 的精英（共产主义领袖们至少曾经向往他们），与现代的正规的系统论分析的某些热情支持者是一条阵线的，他们都对适合于社会相互作用的战略性分析抱有敌意。

公司和政府的计划

在使用这些正规的计划技术方面，最成功的计划者不是政府机构而是公司。公司所以能够很好地运用它们，是因为公司在市场的相互作用中扮演了一个定义明确的角色。

一个公司可以向自己提出一个专门的问题（比如，产品的花色品种有多少才最有利可图？），而不必担心什么事情有利于社会、或除了赚钱之外它是否还要承担别的问题。

与此相对立，极端追求纲要性的表现，是整个社会只有一个中央计划权威，它把经济、政治和社会的控制并入一元化的计划过程，这种方式使得相互作用成为不必要。没有任何这类权威在任何社会中存在过或曾经被认真考虑过。那么结论必然是，对于所有计划（包括政府的计划）而言，使分析在一定程度上适合于相互作用仍是必要的。

政府机构的计划正是在这一点上被弄混淆了。常设机构在贯彻“公众利益”方面承担了广泛的责任。以正式计划的形式，它们被制订用来作不现实的纲要性尝试，定义它的内容，或者试图追求（至少是避免妨碍）许多价值观和社会目标；这些价值观和社会目标看来是包含在常设机构对公共利益的看法之中。约翰逊总统把系统分析同 PPB 公式（planCning - programing - budgeting，即预算计划纲要）中的预算规划连在一起的努力，就属于这类方式。

多头政治之间的差别

在对模式 2 的近似上，及战略性决策的实践中，各个多头政治并不完全一样。它们的相互作用过程是不同的。美国制度的特点是否决权的广泛分散，因此政策的首创性比较容易受挫。国会拥有约 250 个小组委员会，每个委员会都享有重要的否决权威；然而否决权威已分散到各处。所以，在美国的制度以及其他类似的制度下，每一项成功的政策都需要就这一政策作一个

广泛支持的动员。与此对照的是英国的制度，相对而言，在那里，投票者从训练有素的政党和获胜的党的代表中选择主要的决策权威担任首相和内阁职务。

这样他们不必在每项理想的政策上动员一个新的后援同盟。一个制度是不断依靠特殊的立法机构中的多数（或者甚至是针对否决权所需的更大联合）；另一个制度则是靠一个更加长久有效的多数，它把一个强大的决策权威放进行动中直至取得改变。

与此类似，各利益集团在模式 2 特征的相互作用中以不同方式扮演角色。它们也许从多方面参加这个制度，例如美国；或者主要通过与公职官员的密切关系，例如联合王国和法国。不仅如此，多数多头政治是多党制，它们倾向于挑选宗教的、民族的或意识形态集团的代表，这些当选的代表必须与议会谈判的其他每一个代表达成协议。少数几个多头政治，其中有联合王国和美国，是靠政党发挥作用，它们在选举前引导着同各种利益的相对更多的谈判，这样在选举时每个政党可向选民们提供一整套政策方针，而不必就单个的问题逐一表态。在极端形态上，一个两党制允许投票者决定谁继续留在内阁中——获胜的政党的领袖们。在多党制中，内阁的组成是由议会中的谈判决定的。

权威的极其分散化，权力的分立，监督和平衡，多重否决权，政党纪律的低度发展，相对立自主的立法委员会的多样性（而非一个委员会在内阁中扮演角色）——美国制度的所有这些特征，使得它相对于如模式 1 的轻微色彩和英国那种依靠首相和内阁的纲要性决策而言，成为模式 2 的一个最典型的版本。

虽然多头政治的不同类型各有其强有力的倡导者，我们却没有任何可靠的证据使结构的差异同表现的差异联系起来。英国的制度之所以受到普遍好评，是因为它看上去避免了美国制度下许多权威过分的分散化，虚弱的首创性、太容易的否决权和不断激增的党派性。但是当代英国几十年来的记录却是停滞不前和经济的龟步。

纲要性的障碍

通过回顾模式 1 和模式 2 的区别（计划的两种概念由此衍生），我们能够理解计划在市场取向的多头政治中保持战略性而非纲要性的必然性。纲要性的计划（似乎导源于上述模式）是可能的，如果（1）面临的问题不超出人的认知能力，（2）存在一致认可的标准（而非价值观上的社会冲突），用它可以判断解决方案，（3）解决问题的人有足够的动力掌握纲要性分析直至实现，而非求诸于拇指规则、决策惯例、猜测等等。对于纲要性计划或决策来说，所有这三个条件都是必需的。

现代国家大的政治—经济问题中没有一个是适合第一个条件。至于第二个条件，若给定正在出现的原子武器、世界秩序、环境保护和能源保存等问题，也许可以说，全世界的公民和领导者将越来越相信，大家会共存亡。关于第三个条件，纲要性分析面临的障碍构成了不利于纲要性决策和计划过程的一个强有力的障碍。虽然电子计算手段和其他能扩展人的知识的新手段，在许多环境中给予分析以新的兴致，立法者和经理们必须面对的多数复杂问题仍然要靠仅是粗糙的（远非纲要性的）分析来“解决”。

纲要性分析极其昂贵。一个公共官员根本没有时间和精力穷原竟委地进行分析，机关工作人员也不会多到足以胜任这个任务，尽管我们这样希望。因此，多数明显的纲要性决策事实上是凭直觉判断作出的，它的分析成分没有得到好的理解。或者，决定的制订是靠运用意识形态指导路线，它经常是不确当的，如果不是愚蠢的话。或者是求诸于一般的感受，它以老的偏见和旧的见解作为根据。或者依靠道德原则的符咒，它拿到近前一看就暴露了对现实问题的不充分性。或者指望参考遗传下来的陈见、神话、误释、习俗、有毛病的拇指规则等等（不排除其中有正确见解）。不管怎样，终究没有纲要性。

有时人们建议，纲要性可以更好地实现，如果——这是一个大的“如果”——制度中每个次要问题的解决办法基本上都是独立自主找出的话。之后便可确立一个内在属性，即模式 1 类型的传统构想的中央糝 E 划是有可能的和适当的。一个比较正确的内在属性是，它是可能的，但却是不当的，因为这时已无必要。次要问题的独立性丝毫不要求解决办法的集中协调。对于独立的次要问题和它们的独立的解决方案，如果实际上它们糝 e 在的话，分散化的市场次策过程和多元化的政治将会如集中纲要性的决策糝 E 划过程做得一样好。

不过，人在满足三个条件（有它们时纲要性才有可能）上的无能为力，并不意味着战略性决策和糝 E 划表现了令人鼓舞的前景。我们周围的证据处处表明，人在战略性决策上的失误是很大的和经常的。

许多有思想的人力求避免一个阴郁的结论，即多头政治不能够加强社会相互作用和有限的分析（我们已把它描写成多头政治的决策和糝 E 划过程的有特色的类型）的凌乱组合。他们毫无成效地追求纲要性，却始终不可得。这也许澄清了抉择的限度：它们可能已经揭示，在战略性的解决问题这个范围内，可以设想有不断的改进。

在它们中间，有一点值得注意，因为它的倡导者有时把它与对纲要性的乌托邦追求混为一体，从而损害了它的声誉。我指的是把效率引入相互作用过程的声音、尤其是把至少是实现某种帕累托最优化的方案引入多头政治的相互作用过程的主张。对相互作用过程的这类参与，在政治探索中得到了详细说明，它们是所有参加者都能接受的，并且对某些参加者来说至少是有正胸 e 优蓓 E 的。例如，在多头政治下，通过谋求控誦 E 通货膨胀的人与谋求增加就业的人之间的现代斗争，决策过程将得到极大改进，如果有参加者详细说明了研究改进方面的成果，在一定程度上可以同时实现上述两方面目标。

专家的这种追求效率的声音，很容易成为替某些缺席者说话的声音。相互作用过程的明显不足之处之一是，许多人完全没有参与它，或者仅仅处在边缘。当譬如说工会和公司之间的相互作用为经济确立了工资率时，广大公众并不是有效的参与者。因此，对有效的解决办法的研究，通常会表现为至少是识别可能的获益者和受损者的某种尝试（否则他们的利益会受到忽略）。

实际上有这种专家吗？只能到受雇于市政议会和市长的城市规划者中去寻找，他们是美国管理和预算署的预算分析家，法国计划委员会的人士，或英国财政部的税收专家。

这类“专家”——以及许多类似的人——作为追求效率的声音和替某

些缺席者说话的声音，可以而且常常执行了一个不可缺少的功能。

难以理解的是，他们自己常常错误地想象他们的角色。他们认为自己是纲要性的计划者。他们没有察觉，他们是模式 2 的相互作用过程的有偏见的参与者。

共产主义制度下的决策和计划过程

在共产主义者理想的世界中，他们将压制政治和其他的相互作用，企图把社会的重建解释为纲要性的决策和计划过程。只要还未找到“正确的”政策，共产主义的理论家就会把他们的任务视为分析性地寻求正确的路线，而不是陷于解决问题的相互作用之中。

比如，毛泽东承认马列主义“并未结束对真理的探求。”总会存在一个正确的行动过程，如果它可以被发现的话。虽然斗争在毛泽东的思维中充当了中心角色，它却是对与错、是与非之间的斗争。这是一场内在的意识形态斗争，通过它人们清除了自己的前社会主义思想的错误，这完全不是多头政治那种你争我夺式的相互作用。

共产主义制度在现实中是如何实现决策和计划过程的？它们如何具有纲要性？它们又是如何接近模式 1 的呢？

经济计划

纲要性计划最显而易见的模式表现在正式的经济计划之中。不过，我们已经看到，市场制度的相互作用在农业、消费品和劳务分配、以及劳动力分配上扮演了一个重要的决策角色。在这些领域内，政党和政府的决策因而是战略性的而非纲要性的。严格地讲，因此，纲要性决策的雄心局限在投资和生决策内。

在决策过程的这个有限的领域——尽管是主要的——现在被承认的计划较原先想象的更少纲要性。我们已经看到，共产主义的经济计划多半是包含了对以往的生产程序的补救式的、连续式的和增量式的改变。我们也已见到，生产程序和投入分配总在不断地被重新考虑和以各种相互作用加以修补：在各个企业之间，在企业 and 计划当局之间，在不同层次的计划权威之间。

正式计划通过诸如实物平衡和重复程序这类方法加以追求。我们已经注意到，这些方法瞄准的不过是经济计划的平衡或一致，因此它们远不是为了取得纲要性。用给苏联科学院主席团的一份报告的话讲，苏联制度“极少能够实现哪怕是一个平衡的计划。”共产主义的计划者承认，他们并未实现纲要性的经济计划。不过，他们对此的抱负能够体现在行政改革之中，这种改革在苏联的出现是与 60 年代流产的市场化改革平行的。

战战兢兢地靠近、随即又从一次不太纲要性的计划经历中退缩，至此，苏联人也许增加了他们的努力，以实现对经济整体的知识上的把握。他们声称计划过程将变得更加“科学”。更多的计算机，更多的数学模型。更详尽的计划。更大的集中。更长远的预测。

迄今为止的一个后果是，在 7 年时间内，行政官僚制度扩大了 1/3。

其他领域的政策制订

由于经济政策较生产计划和社会、军事及其他政策都更加复杂，共产主义制度在纲要性计划方面几乎没有做任何尝试，尽管有模式 1 的花言巧语。共产主义的政策是通过政治的相互作用过程制订的，像苏联、古巴和中国的党在最高层进行清洗的人所目击的那样。统治精英在它关于什么构成一个复杂问题的正确解决办法的信念上，既不稳固，也不一致。

所以它不得不用整个范围的解决问题的相互作用来取代分析和理论。它们包括：政治局内的投票行动或讨价还价行为；党的领导层、军队和高层文官之间的谈判；使党制订的政策适合于群众骚乱和知识界异端的挑战。

在大的问题上，共产主义制度就像多头政治一样，被茫然无知和不确定性驱赶着走向无尽头的即兴创作而非概要性的计划。例如，从 1949 年解放以后，中国一直企图消灭小规模私有农业以便于集体化。在共产主义的头一段时期，领导层得出结论，为了不出现麻烦，需要让私人家庭农业基本上不动。但是，从 1953 年到 1955 年，它又开始组织农民进入“初级”农业生产合作社，在那里，土地是合伙经营和统一管理的，留下少量补充性的私人自留地交给农民个人掌握。

从 1956 年到 1957 年，在政策的另一次改变中，把农民组织进“高级”合作社，此时，为农民个人入伙的土地支付的报酬被取消了。补充性的私人自留地仍然允许存在。（然而，在 1955 年，事实上关闭了自由市场，在那里，农民可以销售他们自留地上的产品。

一年之后，1956 年，自由市场再次得到批准，私人自留地也有所扩大。）1958 年，合作社被并入公社，自由市场受到限制，私人自留地在法律上被消灭了。公社建立了公社食堂和对基本物品的免费供应。到 1959 年，一年过后，免费供应和公社食堂已穷途末路。

这一年重新采用了自由市场和私人自留地。同一年早些时候，私人自留地再度受限。但它们在 1960 年又重新实行。

一般地讲，公社的规模根据指示相应缩小到过去的一半大小；而且，它们被剥夺了先头那种作为农业和地方工业的主要经济组织的地位。农业生产责任回到以前的“高级社”的组织，甚至回到更小的生产队。

与此类似，苏联在“战争共产主义”时期尝试了工人对生产的控制和取消货币；1921 年，它一直实行到 1928 年；之后，工业和农业开始实行一连串的五年计划，直到 1953 年斯大林去世之前保持了相当大的稳定性。从那以后，政策重新起伏不定，退回到稍微扩大使用市场制度和减少斯大林时期对实物的控制。要在美国的政策制订过程中发现任何较大的即兴创作的记载都是很难的。

但是，由于在共产主义制度中决策过程比多元化的多头政治制度下更少分散化，人们或许指望，在对政策后果的错综复杂性的了解研究方面，决策权威会比西方追逐利润的公司或专门的政府机构走得更远。共产主义的意识形态帮助和鼓励它这么做。然而，观察到的事实却是：苏联解决问题的特征是“暴风骤雨式的”，即（在国内）一段时期内抓住一个或有限的目标，猛烈地发起进攻，基本上忽视了其他的后果。这个政权关于如何左右社会变化的观念仍然建立在对目标的一次直接进攻的基础上，对成本代价和后果只有一个第二位的考虑。

确实，共产主义的领导人常常比多头政治的领导人更多地偶尔追求极

端雄心勃勃的政治，例如苏联 1930 年的农业集体化，或者中国的“大跃进”（以及在这两种场合相伴而生的非组织化的风险）。然而，他们并不是在任何计划或决策中对这些目标的确定都不同于那些不作计划的决策者使用的过程。

像卡斯特罗创造新古巴人的雄心一样，多数雄心勃勃的政策目标求诸的不是大的步骤，而是多头政治的政策那种连续的增量调整。为了创造一种新人，需要数以百计的政策步骤，改变学校教育、工作纪律、工资、闲暇活动、政治参与和一系列其他因素。虽然苏联农业的集体化是以少数大的步骤实现，中国和古巴的农业集体化是以许多小的步骤完成的。

与非增量的变化相反，共产主义社会常常证明了一种极其迅速实现增量变化的能力。

例如，1929 年当苏联五年计划开始时，轻工业约占 30% 的比重，重工业在 35% 以下，这对一个类似收入、人口和自然资源水平的国家属于正常水平。仅仅 8 年以后，一个精心刺激重工业的纲领通过增量调整，使它超出正常水平 20% 还多。

决策中的科学

科学对于模式 1 和纲要性决策是根本的。因此，并不奇怪的是，欧洲的共产主义制度较在单位资本收入同一水平上的欧洲的市场取向的制度，也许花费了更多资金用于研究和发展。但是它们很少使用社会科学。由于社会科学在世界的发展中主要是承担对相互作用的研究，所以，它们更适用于模式 2 而非模式 1，更适用于战略性决策而非纲要性决策。例如，经济学主要是研究市场的相互作用，政治学主要是研究政府和政治的相互作用。去掉政府和政治解决问题的相互作用，留给政治学的全部内容不过是对行政管理的某些方面的研究。经济学的各个部分在斯大林统治时期完全受到压制，现在之所以给予了较大的余地，仅仅因为它们类似工程学。政治学作为不同于法律和管理研究的东西，很难存在于这一时期的苏联。“从苏联共产党 1917 年执掌政权以来的 50 年中，它没有贡献一个有创造力和影响的马克思主义思想家。”中国始终对专业知识分子抱有敌意，因为他们中存在一种对革命变化抱半心半意的态度的倾向。结果是轻视各种科学。大学从科学中心变成了革命意识形态和实践工艺技术的学校。毛泽东断言，群众能够进行科学发明，他宣布特殊的科学机构和专门的学者是不必要的。

所以，在共产主义制度中比在自由民主制度中更多的现象是，意识形态的命题取代了社会科学。这个替代表现为越来越多的委员会和政治宣言取代了研究和分析。意识形态的讨论成为党的官员的垄断物，像在苏联、也许还有中国那样。

它越来越多地替党辩护，“意识形态的僵化”看来已经来临。

因此，尽管意识形态继续在训导式“教育”中扮演角色并执行政策，它对最高权威分析问题的贡献可能已大大减弱。

它从来超出在决策中作为社会科学的替代这个范围。作为社会科学的一个可怜的替代物（社会科学本身从未胜任自身职责），它转而被更加经验性的、实用主义的和增量的决策类型取而代之，后者比在多头政治下具有更少的科学内容。

在东欧用武力强加的共产主义制度中，以及在古巴，意识形态从未扮演过它可能曾经在苏联扮演过的决策角色。在中国，它的作用（不是训导作用）尚不清楚，虽然毛泽东主义者在与对立面的斗争中给出了他们对意识形态的依赖的证据；这个对立面强调实用主义的和传统的渐进主义的态度对待中国的发展。

但是，不论是不是意识形态方面的原因，也不论是不是毛泽东主义方面的理由，中国的领导层始终是明显追求纲要性的决策。这种追求体现在领导层极为严厉地支配所有重大政策问题的争论和分析。他们这样做时，并没有发展出一个支持性的社会科学；然而，争论的习惯不仅仅应用于意识形态。在最高领导人中间，争论像毛泽东声称的，是一个“发现真理”的实践。观察家们注意到，“中国的共产主义者具有分析一切事物的习惯。”中国的领导人显然在尝试勾划一幅整个社会的社会问题的地图。他们的努力可能是一个历史性尝试的组成部分，它想用知识直接承担解决社会问题的任务，它采用了一个比其他任何社会迄今为止的做法更广泛深刻的方式。这种知识的雄心壮志是否将比毛泽东和那种企图有惊天动地之举的肤浅性存在得时间更长，仍是很难预测的。苏联人在 20 年代时对理性曾有过同样的盲从，那时他们经常宣称，“科学是苏联的宗教。”

24、共同管理和南斯拉夫人的创新

近几十年来工业组织的一个引人注目的发展，是商业企业中形成的小的合作劳动集体。这是一个人们互相能见得着面的集体，它逐渐担负起了安排任务的责任，有时还承担了集体工资收入分配的重任。在英国工业里，劳动场所的各种委员会平稳和逐步地扮演了一个重要的角色。几乎一半的英国工会主义者是某个委员会的成员。集体的权威是非正式的，但它们在决定工资和劳动条件时成为重要的参与者，有的时候以传统的工会权威作为牺牲品，虽然这种集体仍是工会的一个部分。在其他西欧制度和美国，类似的劳动集体一直在发展，有时还获得法律的推助。

它们把模式 2 的多种相互作用过程结合起来。

从整体上看，这个运动和它的主张者对于有关劳动场所的较大的政治问题依然感觉迟钝。它们从未提出诸如此类的问题：为什么权威有赖于或应当有赖于财产而不是雇员？彻底废除传统的权威会对福利和生产积极性产生什么样的影响？还有一些新的声音提出了这些较大的问题。新型雇员对公司管理的参与，暗示着公司统治最终急剧变化的可能（虽然还很遥远），这在欧洲比在美国更甚。

这个新的浪潮，在好几个西欧制度下正轻轻拍打着公司统治的岸边，令人难以理解的是，它已在南斯拉夫发展到高峰，在那里，抛弃了传统的共产主义的中央计划，变成一个市场取向的制度。

工业民主

工业管理方式绝不像它的批评者经常断言的那么具有剥削性。倘若如

此，工资就不会上升。事实上，从最早的工业发展以来，远在工联主义之前，所有工业化国家中的工资都呈上升趋势。工作条件也不会稳步地改善，像它们在历史上表现得那样。在多头政治中，改进的机制，确切地说是限制雇主的机制，是市场制度，尤其是劳动力市场，在那里，雇主必须以更好的工资和劳动条件对劳动力投标。（在繁荣时期，投标方式可以具有高度竞争性。）如果争夺雇员的竞争是激烈的，劳动力市场实际上认可了对雇主的某种程度的工人控制。

然而，劳动力市场是工人控制的一个极不完善的工具，尽管长期以来在推动工资和提高劳动条件方面它成绩显著。它的有效性在失业时期经常骤然跌落。甚至在比较顺利的时期，一个雇主可以轻易地解雇任何现有的雇员。劳动场所的民主化对工人来说，要求有比竞争更多的东西。

许多力量加强了在劳动场所实现更多的民主的当代要求。1968年5月，法国经济瘫痪了。几乎所有主要的企业都被一场没作准备的工人反抗斗争停业了好几天，这个反抗没有同工资争论或任何其他特殊的问题联系在一起。它是一次极端事件，它若没有预示工业化社会将有一个越来越多的麻烦的未来，那将是令人奇怪的。一个逻辑上的设定是，这个插曲是一场异化的危机。

虽然学者们为马克思使用“异化”(alienation)时的含义争论不休，马克思的概念至少用符咒幻化出多方面处于悲惨境地的工人的图景。工人从他的工作中得到的不是快乐，不是动力，也不是自我完善。他从他生产出的产品里也未得到这一切。由于劳动场所的权威结构和他与同伴之间的竞争，他还被人从一个与他的同伴之间相互报答的密切协同关系中分离出来。论述异化的文献如汗牛充栋。这些问题的存在，对于有怀疑态度的人，更不必说对于其他人，从理性上讲都是确凿无疑的。另一方面的证据同样使人笃信不惑，即劳动场所中存在的即使是有节制的民主形式也常会带来宽慰。它们提供了讨论和理解目标的机会，提供了组织任务（它实现明显的目标）的机会，提供了享受成就的机会，提供了用互相尊重的方式把劳动伙伴们团结起来的机会。

那些详细阐述了各种慢性症状、把它们作为异化而非工作道德下降的人提出了十分相似的观点。至少对于重复性的工业劳动的许多形式，社会的某些部分正回到比较古老的看法上——如古希腊的和其他时代及文明阶段的看法——那就是，多数劳动的品质在下降。工作并不必然成为或通常应成为扩展人的能力的挑战，也不是培养个性和长处的经历。从极端形式看，某些工业劳动扼杀的，不止是一些丧失能力的人，它们还使数百万的职业变得毫无价值。虽然亚当·斯密大大称赞了分工，把它视为生产效率的一个主要来源，他还是承认，“那些一辈子都在履行少数简单操作程序的人们...已变得像人类生物可能出现的最严重的愚昧无知。”出于对异化和工作道德下降的关注，有了一个特殊的说法，即工业民主将使工人们成为更愉快、更优秀的人，而且还将通过改善积极性刺激生产。传统的工作纪律是处在炮火下的：不论是市场诱因（报酬、推销、解雇），还是权威主义的指导。在这方面，许多现代的实业家发现了同毛泽东思想关于动因的令人惊奇的相通之处，人们坚持认为，在各种因素里，参与的积极性一定程度上可以代替传统的动因。

对工业民主和参与动因的某些新的兴趣，源于对一个根深蒂固偏见的更深刻的挑战，这个偏见就是社会科学家和经理都把协调作为效率的关键。能力、开发资源和创造性越来越多地被认为是效率的巨大的尚未充分利用的

源泉。通过提高个人生产率减少个人和组织的怠懈，现在常常被断言为比过分注重加强协调有效得多的事情。我们已经见到，毛泽东的思想意在用协调充分挖掘资源，但西方经营管理的创新者也如出一辙。

工人控制的试验既出现在自由民主世界、又出现在共产主义世界这一事实表明，私有财产和私有企业并非像社会主义者一贯相信的那样，是劳动场所的民主化的主要对象。

相反，主要对象是企业内的权威等级制和权威主义结构，不管企业是否依赖私有财产。

参与式民主

在有些国家，工人控制运动是一个旨在使集体生活的各个方面实现参与式民主的更广阔运动的组成部分。作为一个民主改革运动，它的根源可以追溯到这样一类信念，如密尔所说的民主对公民“在知识、长处、实际活动和效率上的进步”起到的作用，他也怀疑代议制政府是否充分。卢梭认为民主在一个民族国家范围内是不可行的，因为这样大的制度不可能形成参与的共同体。密尔担忧的是“国王们和贵族们的不吉祥的残暴的利益”，他推测出各种参与形式以约束这种利益。旧式的关切现在为一种新的对官僚制的抵制所取代。

今天处处可见的是，大量的学者、实业家、管理人员、学生和雇员要么怀疑它要么捍卫它。有些人深信，在非人格化的组织中窒息了个性，靠权威主义方式指派和琐碎地分配任务。

他们认为，通过集体决定，任务是可以自我安排的，通过这种安排，任务又可以发生变化和成为一个整体。

有些人声言，参与方式是一种行为，它鉴于自身的缘故而具有价值。有时人们还打算用参与方式削弱契约关系，加强亲缘关系、邻里关系、感情关系、效忠关系或者目标的认同。1887年，菲狄兰·托尼斯在《团体和社会》一书中比较了正式的组织与更“自然的”形式。这种比较在政治哲学里有长久的历史。埃米尼·涂尔干，洛德·阿克顿（Lord Acton），列奥·杜吉特（Leon Duguit）和其他一些人曾考察过它的某些方面。参与式民主的倡导者实际上是建议恢复较古老的共同体的价值观。人们甚至认为，一个受挫的共同体的渴望在极端形式上会驱使整个民族进入所谓“极权主义”（totalitarianism）的共同体的骇人听闻的扭曲模仿之中。

质疑

怀疑参与式民主的论据在有些人那里是不乏供应的，他们害怕参与方式会带来过多的混乱，害怕对领导人的约束太严，害怕公众对政治的偏见太深。在古代雅典，“民主越完善，公民们就越可怜。”主张参与的民主主义者的盟友也许有一天会背叛他们：这些人是反官僚制的知识分子和技术专家，他们主张的是知识而不是传统权威，社团而不是等级制，分散化的首创性而不是强加的协调，计划化而不是紧急状态式的行政管理。

乍一看，他们的论点是一些值得称赞的建议。但是，一个并非不合理的解释是，事实上他们的主张是以一个精英代替另一个精英。他们将把比较

自由的束缚（和支配）交给一个受过高等教育和专业化的精英，他们是老的、“外行的”官僚制的继任者。

我们现在并不是非要去估量与这些怀疑论点针锋相对的抱负。此际说明一点已足矣，即我们在参与式民主中见到了一个新的潜在的但不是不可挑战的极为重要的运动。市镇会议的衰败表明，参与式民主是现代社会的遗漏的一个事业。可是，它在以色列的集体农庄（kibbutz）的复活，以及在 1964 年美国“经济机会法”下新的共同体行为和共同发展集团的抬头，表达了一种不同的论断。在坦桑尼亚，通过旨在成为新型的政治—经济共同体的建议，正在追求一种参与式民主的可能：“乌贾玛”（Ujamaa）乡村合作社运动。

它的某些基因正在中国的公社中培育成长。

实现更大的参与式民主的最肥沃土壤看来是工业，这或许是由于民主的潜力在这个活动场所十分巨大，在这里，权威主义具有长久而广泛的实践和受到极少的怀疑。面向工业民主和参与式民主的运动，成为工人控制管理的一次新的鼓励的导线。

工人控制

工业的民主化并非很久以前已实现的事情，这个事实为马克思主义的一个假定提供了凭证，即财产所有者认为政府的民主化远不像工业的民主化那么有威胁。他们对于一个要求让步，但他们不会向所有其他的要求屈服。毫不奇怪，他们理应如此。在保护财产的宪法秩序下，政治民主对财产所有制特权的挑战仅仅是边际性的。对比之下，工业的民主化迅即、直接和绝对地打击了这些特权。尽管工人控制作为使工业（和政府）民主化的一个方法提供出来，它的最大胆的表示至今为止仍然来自于一个权威主义的非多头政治的状态之中，在那儿已取消了工业的私有财产。

南斯拉夫自治的规则是，所有雇用 5 人以上的非农业企业归社会而非个人所有。它们被置于企业雇员（包括蓝领工人和白领工人）的监督之下。至于较小的企业，所有雇员都是工人委员会的成员。在 50 人以下的企业，工人们选出代表委员会。在很多大企业，企业内各种可识别的生产单位各自选出委员会。根据其正式的权威，委员会在企业中地位最高。

虽然它们把直接的管理任务委托给管理委员会和经理，管理委员会通常是从委员会成员中抽调的。从 1968 年起，这个委员会享有招聘、选择和罢免经理的权威。从这一年起，企业不再像苏式组织那样听从面面俱到的政府指令。它们相当程度上是由政府和政党管理，但多少是采用了美国、法国或英国的公司管理的类型。

所有这一切是在一个权威主义的制度下，在一个共产党（南共联盟）和政府（它经常实行严厉的镇压）的监视下建立的。但是比任何其他共产主义国家更进一步的是，在这里，媒体享有一些重要的自由，个人在国内外的旅行几乎完全自由，立法机构享有某种真正的权威，公民参加的各种选举比其他共产主义制度下更真实，共产党作为社会的一个督察不是垄断的或有效的。南斯拉夫的领导人理论上赞成不适用于模式 1 的两条值得注意的原则：特殊利益的合法化；组织上的某种自主性（赋予公社、立法机关、企业、工会、工人委员会和其他组织）。工人委员会的选举不单是一个摆设，尽管党和工会还控制它们，以及还存在其他严重影响民主抉择的不完善之处。

南斯拉夫的实验表明，一个在某些方面很虚弱、由于多种原因不肯自称是无所不能的模式 1 精英的权威主义政权，可能发现某些优势使工人控制有某种重要发展。在南斯拉夫，历史的、民族的和文化的分裂是如此巨大，作为一个国家的意识是如此虚弱，以致于领导层无法实现一种坚定的集中控制。工人控制既是承认南斯拉夫社会内强有力的离心力的一种方法，又是把权威移交给许多小的企业单位而不是大的地理单位（六个南斯拉夫“共和国”）的一种方法。人们担心，若把权威大量移交给“共和国”，会使颠覆活动成为可能。一个极端零碎的分散化比一个相对有限的分散化更加安全。

南斯拉夫自治的富有特色的问题进一步揭示了它的轮廓。之一是管理上的不胜任的可能性，这个问题存在于任何一个迅速进入工业化的国家。在某些地方，工人们选择的是宽厚的而非有能力的经理。在有些场合，企业的选举政治允许一个指导者用他的地位拉拢一批追随者。对党的忠诚一般地讲也许比管理的技能占有更大分量。不过，许多劳动集体显示出对管理才能的强烈兴趣。雇员自己的收入取决于它。

工人委员会通常寻找专业的经理。它们不想让自己同伴中的某个人——未受训练和缺少经验的人——担任它们的经理。雇员们的短期眼光可能被证明是比管理上的无能更麻烦的事情。管理企业的任何工人或其他集团，通过超额的工资报酬或者其他以分红或奖金形式出现的分配，能够剥夺企业的增长资本。靠同样的方式，它可以削减它的劳动资本。超额的分配看来事实上在南斯拉夫提出了一个经常性的、尽管不是没有资格的问题，因为南斯拉夫的药方丝毫没有授予雇员在离开企业时持有或卖出股票的权利。当他还是雇员时，他必须拿走所有他能够从企业拿走的东西。

南斯拉夫的经历是劳动的浪费，经常缺乏纪律。不过，在那些具有传统管理的许多发展中国家，可能一概如此。我们尚没有充分的资料说明自治与雇员纪律之间有何联系（假如有任何联系的话）。另一点困难在于，自治在除了小企业以外的所有企业都是通过代表而非直接的民主实现的，因此它部分地丧失了扩大直接参与。但是，哪怕是在大的企业中，通过管理委员会成员的轮换，也许还有某种收获。

像许多市场取向的制度一样，这个制度也受到通货膨胀和失业的折磨，有些通货膨胀几乎肯定归咎于工人委员会批准的超额工资分配。在现在的制度下不可避免地还要出现企业与企业之间的不公平的雇员收入差别。工人委员会本身常常受到冷淡，受到白领排斥蓝领参加委员会的倾向或受到受过较高教育的蓝领支配委员会和选举的倾向的削弱。

不平等主义的持续影响的一个标志是，工资差别的结构非常类似于西欧市场制度下的结构。

与工人控制对立的党对企业的控制，坚持要把某种集中控制与分散化结合起来。非法的私有企业在建筑、卡车运输、旅馆和其他许多领域公开活动。而且，制度负荷着垄断的严重负担，既然在缺少足够的国内或国外竞争条件下企业可以轻易地抬高价格。

由于所有这些原因，工人控制在很大程度上仍然只是一个抱负。

从另一方面讲，它也许主要还是一个抱负：有时工人控制制度成了管理的俘虏。经理和他的手下人，凭借对企业事务的技术知识，有的时候使工人委员会成为橡皮图章。

60 管理，给后者更大的自由和更多的首创性余地”。一份后来的对两个

公司情况的研究认为，管理层在企业内广泛协商请教，采纳首创精神，对雇员的主动性作出响应，并且在（通过一致同意）承担高水平的责任和操纵工人参与之间“走钢丝”。关于权威和其他力量在管理层同工人之间分配的观点有多种多样。似乎已清楚，自治在磋商同参与之间划出了一个大的区别，现在这种情况比 60 年代更明显。不过，也许不假的是，“传统的权威路线事实上尚未彻底改变。”

分散化决策的协调

一个普遍存在的问题，是分散化企业的协调。任何参与式民主制度下的一个根本困难在于，高水平的参与仅仅在小集团中才有可能。但是，相互间的依赖禁止赋予每个小的决策集团自行其事的许可。一个企业不仅对于它的雇员重要，而且一般地讲，对于数量上远远多于它的雇员的人来说也是重要的，因为企业是为他们生产产品或劳务。列宁很早就理解这个问题的重要性，他拒绝让工人控制采用“工联主义形式”。解决方案是显见的，但无一令人满意。人们把参与式民主限制在与相互依赖有关的问题上。但这意味着从参与中抽去重要的内容。另一个办法是建立一个有处置权的中央权威，由它监督分散化的单位，像美国的州政府对市政当局的监督一样。这个方案正好使权威、等级制和官僚制的许多因素永久化，它恰恰是参与式民主运动所反对的。

对于任何分散化的自主组织来说，原则上经常存在一个比较令人满意的解决方案。

这是模式 2 特征的方式。在不存在任何协调权威的前提下，让分散化的单位谈判，以其他方式相互适应。让它们自己就将彼此为对方做什么和不做什么的问题达成一致。

然而，在许多现实环境下，任何小集体不得不交涉的其 925 他许多决策单位大得难以想象。数以千计独立的单位参加的谈判，其复杂性会使整个相互适应的过程瘫痪。相互适应本身的巨大任务就需要职业的专家，结果使普通公民再次发现他被推离了参与过程。

不过，在某种环境下，数以千计甚至百万计的小集体的相互调整会有作用。我指的当然是这种环境，在这里，相互调整可以通过市场加以组织。对此，南斯拉夫夫人已经理解。尽管他们对市场制度尚有敌意，尽管他们还沉浸在马克思主义把市场制度与私有财产、资本主义和无政府状态等同的教义之中，南斯拉夫的共产主义者能够想象，分散化的单位可以由市场协调，而不是靠中央政府的官僚制手段。他们能够在心目中把市场制度同私有企业分开，因而用一种新的方式运用市场制度：没有私有企业，却有工人控制。

南斯拉夫的市场社会主义

南斯拉夫向市场社会主义的移动，现在可以得到更好的理解。它的领导层对共产主义集中计划的普遍的低效率作出了反应，这种低效率已导致苏联和东欧的共产主义者试验市场制度的某些因素。它对它认为的一种骇人听闻的不一致作出了反应，那就是：一方面，历史上的共产主义具有人的解放的抱负，另一方面，苏联式共产主义实行了愚蠢的官僚化。

可以肯定，它对苏联模式的敌视源于民族主义，也确实源于南斯拉夫的多民族主义。但是，至少从拥护民族独立的愿望出发，它把它对苏式共产主义的异议提到主要原则问题上。不论是从一般效率考虑，还是从理论上共产主义对工人阶级控制的责任计，南斯拉夫都从市场制度中发现了新的优点。南斯拉夫共产主义和毛主义都反对它们所认为的苏联共产主义的官僚主义退化。它们都看见了大幅度分散化的需要。

对于毛泽东，虽然他从未像铁托那样实现分散化，但协调是要靠训导式“教育”才能获得；对于南斯拉夫人，是通过一种新型的市场制度。除了毛泽东的道路的可能性，南斯拉夫对苏式官僚制的共产主义的拒绝看来别无选择。

直至 1968 年苏联镇压以前，市场社会主义在捷克斯洛伐克也处在发展进程中。市场社会主义不断吸引了所有欧洲共产主义制度中的某些政治领导人和行政人员，最近几年一定程度上已在匈牙利建立起来，尽管也存在对苏联可能的干预的担忧，如果它走得太远的话。许多东欧的共产主义者以某种方式正在重新发现模式 2 类型的古典的经济自由主义。比如，在解释为什么南斯拉夫要发展市场社会主义时，铁托回到了分工的命题，它是亚当·斯密在《国富论》中为市场制度奠定的基本命题。铁托写道：……落后的、虚弱的和很小的企业，不能够加入国际分工。这就是为什么生产的一体化和彻底的专业化是必要的，那样，生产会尽可能地便宜，提供最好的花色品种和质量。

南斯拉夫人通过市场制度敢得的这种自由化，在一段时期内还伴有政治的自由化的竞争。他们在若干方面做到了这一点：党和政府的分散化，鼓励公民直接参与地方政府，开辟讨论政治和利益集团的某些新领域，对适当程序的加强和约束专横的逮捕及惩罚，最后还有对议会和选举的独立支配作用的一个重要的、尽管仍不太大的发展。近些年来，“共和国”之间的内部冲突导致铁托取消了一些改革，未来仍不确定。

市场和企业

自 1952 年首次从斯大林主义的中央行政管理方式背道而驰以来，南斯拉夫在减少集中指导的方向上迈开了一系列步子，它把实质上的集中指导同市场引导结合起来，到 1965 可以发现的情况相似。它的实现不是靠一个强制性的中央生产计划，而是靠特定的干预，如税收，偶尔的补贴，与特殊工业有关的特殊管理，以及中央的和“民族的”（即省一级的）对主要新投资的控制。

南斯拉夫企业生产的是它认为有利可图的生产。它的新的投资资金的取得，如果不是来自企业内部节余或地方政府投资，总是来自商业银行。银行在借贷方面不是听令于行政计划，而是以对投资利润的考虑为基础，尽管一直存在银行信贷模式方面的党和政府的某些监督。企业通常能自由地从市场购买它的投入，当然，它来自于其他企业在市场上的自由销售。它从政府和私人所有者那里租借土地。它雇用劳动力，不过有一个差别，在最低限度工资之上，工人们还得到以利润分红形式出现的收入，这根据职业不同而大小各异。

像美国经济中的私有企业一样，南斯拉夫的企业必须弥补它的成本，

包括最低限度的工资水准，在经济上应裕自如和立稳脚根。它能自由地寻找新的市场，转让它的产品，在工资（包括工人集体的集体福利）和企业增长的再投资之间分配它的利润。

任何个人或集团均可建立新的企业，事实上这一工作多半是由地方政府（自治共同体）的单位或现有企业承担的。除了 5 人以下的小型私有企业外，企业一旦建立必须成为社会所有制。至少作为一种试验，有些企业的建造是作为联合投资方式出现的，它把南斯拉夫方面的社会所有制与代表外国公司参与的那方面的私有制结合起来。要求混合企业也实行雇员自治。

为限制垄断，政府使用了各种方法，包括减免关税和消除某些重要的约束。它旨在鼓励外国企业同本国企业竞争，既为了使南斯拉夫国内价格下降，也为了迫使出口企业把成本和价格压到能使出口成为可能的水平。

工会是企业的一个重要参与者，其重要性常与工人委员会发生竞争。远比任何其他共产主义制度走得更远的是，雇员们依靠工会这个手段能够捍卫自己的职业利益，虽然它仍然是党和政府指导企业和劳动力的一个工具。是否应当让罢工继续合法化，仍是有争论的，罢工至少处在不合法的边缘上。实际上，罢工是很普遍的。据报道，1958 年至 1966 年有 1400 起罢工。从 1968 年以后官方再也不报道任何罢工。

社会企业扩大的潜力是在农业中。原先的集体化农业现在多半让位于私有财产和私人农场，虽然国营农场或集体现有的占全部耕地 10% 至 15% 的面积在向国内外市场提供商品供应上表现出色。1953 年从集体农场向私人农场后退的举动，曾被辩解为适宜的和必要的，到了共产主义新人的发展时期又一次使集体化农业成为可能。也许大规模机械化农业的潜在的更高效率使南斯拉夫领导人心动。官方教义仍然宣称，私人农场（虽然已对农场规模作了限制）有一天将要取消，不过，它不是被计划化的农场而是被市场取向的自治农场企业取代。

领导的双重性

南斯拉夫如何对付领导权的双重性和企业管理的特权地位（这是市场制度的特征），还不太清楚。由于总的说来企业很小，权威和经理的其他权力对政府权威构成的挑战要小于比较工业化制度内的情况，经理还听从党的控制。通过党和政府，用权威主义方式指导经理去追求利润，在这种环境下，甚至连私有企业也愿意听令，因为获取的恩惠好处足以产生这种激励。经理们还要服从于通过政府、银行、工业协会、职业同盟和青年组织的控制。

如果对管理的这类控制取得了理想的结果而同时又保持了管理决策的市场标准——例如，如果强加给它们那种导致企业赔上高成本或惨重损失的决策——那么它们必须靠技巧和约束加以管理。但是，南斯拉夫尚未发现一个完全令人满意的方式去控制实业界领导人，这一点从严重的失业和通货膨胀中体现出来。南斯拉夫的困难表明，我们对于如何在市场制度下使用实业界领导人，而（一方面）没有丧失形成对他们的足够控制，（另一方面）建立能够削弱企业或使之瘫痪的控制了解甚少。

也有可能，私有企业制度下实业家的特权将变成各企业内雇员集体的特权。他们也许心安理得地享受从政府那夺来的舒适的垄断特权，他们会发现这样一些好处对于他们努力工作是有必要的，像实业家在私有企业制度下做

的那样。他们而非实业家将享有一个特权地位。

这样一种发展显然远非理想。如果特权从管理层转到雇员手里（用民主和平等主义的多种标准衡量）算一个收获，那么经济分裂成垄断的孤岛肯定不是一个好的结果。同样，若它分裂出这样一些工人控制集体，它们各自完全按照私利、几乎不顾国家其他方面的利益来运作企业，那么这也不是我们之所求。

前景

市场社会主义和自治在 1952 年以后由于极其迅速的、如果说是飘忽不定的增长以及生活水平的很大提高得以实现。

1954 年至 1964 年期间，国民收入几乎每年增长 9%，并使南斯拉夫成为世界上少数增长最快的经济之一。从那以后增长放慢了几年——部分是由于反通货膨胀措施。1969 年以来，增长一直很快，虽然没有达到原先的速度。1969 年到 1973 年底，年均增长率为 6.65（墨西哥是 6.9%）。

然而，无法用任何单独事例判定市场社会主义的发展前景，靠市场社会主义第一阶段的稳固的历史冒险甚至更不能下断言。与之类似，人们不得不小心翼翼地论证说，南斯拉夫制度的可识别的问题，是市场社会主义的所有冒险中固有的。我们在前面已经讲过，没有哪个国家熟练运用过市场制度；南斯拉夫亦不例外。它甚至还没有建立良好的统计、财政和管理程序。而且，作为工业化的一个新手，在管理和利用市场对付垄断、货币障碍、就业波动、通货膨胀、劳资关系等方面，还缺少市场取向的多头政治那种长期经验。

它目前在使用市场方面的不胜任，可能说服南斯拉夫人再次离开市场。或者，假使合法的和非法的私有企业不断增长（像它们一直做得那样），假使经理们掌管了工人委员会（像美国经理掌握了股东大会一样），这个制度也许会在事实上（若不是名称上）转向一个有着或多或少的权威主义政府的传统的私有企业制度。另一方面，南斯拉夫或许预示了一个远为有效和公正的经济秩序的逐渐成长。在摧毁市场制度与私有企业的历史纽带时，南斯拉夫可能——至少是一种可能——使自己和世界踏上一个新的历程。

25、一个通向民主的未来吗？

最后一章将把前面各章的许多命题集中起来，以说明未来进一步在国家政府中追求民主传统的可能。人们假设，这种可能不仅限于现有多头政治对民主的不完善的近似中。

从现有的一个多头政治到另一个多头政治的变化是微不足道的。它们的差别不足以为潜在的民主的政治—经济组织的新方向揭示多种机会。

大胆构思的主要的新的民主选择尚未设计出来。它们也许永远不会设计出来，尽管它们的设计可能有一天对多头政治的生存成为至关重要之事。在平等主义者眼里，民主运动很少有大胆的追求——例如法国革命。它始终是小翼翼地、犹豫不决地创造新的政治形式，被人从尾部推向一个永远含

糊不清的未来。议会制政府把它在英国的诞生归功于皇家贵族会议的逐步扩大，靠这种东西适合于并非一个新的民主设计而是一个成长中的中产阶级参与管理自己事务的需要。在美国，宪法的缔造者们把他们的使命视为约束（不过是贯彻）大众对政府的控制。如在英国一样，在美国，选举权的扩大总是由这个或那个政党完成，它们仅仅是为了取得对其他政党的优势。黑人政治权利的获得，只是当持续的拒绝已成为令人愤慨和具有毁灭性的事情时，才犹豫不决地授出。一个比较广泛的工人阶级对政治的参与，是 30 年代大萧条的一个偶然后果，当时产生的争取劳动权的请求是为了组织集体的讨价还价。根据同样的方式，新的多头政治形式设想更多地是从新的问题、政治战略和历史的“偶然事件”中产生的，很少是按照民主原则或理论设计出现。

可是，新的形式看来是迫切需要的。在美国，很多公民担心社会问题正在摆脱政府的控制。我们正在失去控制。我们的很多孩子不会阅读。工作没有保障。货币不具有应有的价值。在有些时期，空气不适合呼吸。街道不安全。而且总是有炸弹爆炸——一场偶然事故——的可能，如果不是原子弹爆炸的话。

国家的状况指明了我们的政治——经济制度中有麻烦的三个方面，每个方面都是各个多头政治一定程度上共有的。第一是解决问题的相互作用模式，尤其是多头政治中相互调整的程度和特征。这方面，没有哪个多头政治让人满意。

相互调整的无能为力

对我们通过相互调整解决问题上的困难，有一个共同的诊断：责任过度分散。政策制订表面上是某个立法机构的责任。几十年以前已经清楚的是，首创性实际上在总统那里。但是他若没有国会的合作就几乎无法制订政策，可国会常常自行其事。在国会里，各委员会和它们的主席又各搞一套。联邦政府拒绝承担它声称应由各州承担的责任。各州靠把责任推给联邦政府而互相报答。往下碎片甚至更多。在某些问题上，首创性的可靠来源也许是一个公司、一个工会或某些私人组织。然而一个普通公民常常不知道在哪儿寻找行动的机会。我们中的许多人肯定感到绝望的是，任何人行动的时候，或我们认为任何人要行动时，总会有人或组织设置障碍。

人们总想匆忙得出结论，说模式 1 毕竟是社会的一个合适的模式。确实，每一个新的集体问题，作为更大问题的组成部分，它所包含的科学和技术的疑难都需要“正确的”答案。错误的答案对于人类未来会造成高昂的代价。因此，需要多头政治发现新的方法，推动科学和技术能力的应用。虽然它在所有政府中都是一个老的问题，但随着社会问题越来越变成科学技术发展的产物，它的重要性在日益增长。核事故，空气污染和能源短缺，都是科学技术的后果。

但是，对待更大的问题，模式 1 拥有的那种无所不晓的精英仍然不够。那么一个可供选择的结论——不论是匆忙地跳到这个结论还是有条不紊得出它——是拥有大大改进的战略性决策（不管是分析的或是相互作用的决策）的模式 2。相互调整方面的无能为力，在逻辑上并不意味着应当比较无能。

重建它是一个显见的抉择。

每个人都懂得，市场的相互作用也许将要被重建——比如，通过反托

拉斯法，或者工业组织的某种变化。然而作为改进决策的一个普遍公式，相互调整的重建被赋予的重视很少。我们从上一章可以找出如何做到它的事例。计划者们可以被带进决策过程，这要么是靠把决策提升到模式 1 类型的毫无成效的努力，要么如我们所讲，为效率或相互调整过程的缺席者提供发言机会。后者当是专家在模式 2 的相互作用中充当的角色，我们刚刚把它与专家的公开的纲要性角色区分开来。

难道正是在它到底为何物的问题上，分散的相互作用（在美国正是用这种分散的相互作用制订政策）出了毛病吗？准确地为毛病定位，或许已指明了解决办法的方向。

有一个缺陷可能是致命性的。即对于任何解决问题的建设性的政策，反对者总是能够轻而易举地阻止它。在多头政治中，否决权被以这样和那样、正式的和非正式的方式给广泛地分配掉了。它们在美国尤其明显。尽管美国总统不能强迫把任何动议强加给国会，但他可以否决国会提议的任何东西。在众议院或参议院，尽管少数议员不能在任何政策上积极行动，但他们可以阻止两院的行动。尽管参议院或众议院不能把任何政策强加给对方，但它们各自可以简单通过不开会的方式否决对方。尽管众议院或参议院的好几打委员会都不能强制实施任何动议或任何过激的行动，但每个委员会都可以制止或拖延立法。因为我们的制度是联邦制，各州在一定范围内同样可以阻止联邦立法。联邦政府可以在其他方面制止州的行动。在多头政治下，运动、首创、或革新，都需要一个复合体的合作。制止或妨碍变化，是赋予许多人和机构的一个法律特权。

在我们的时代，由于公共问题特征的改变和妨碍之后果的相应改变，否决权甚至更有威胁。根据民主思想的一个主要传统，政府被设想成统辖诸如财富和权力这类好处的永久分配。在任何时候，总有人提出比较多的权利要求，而另一些拥有这种权利的人总会把他们大得不成比例的份额让出一部分给新来者。一个人所得是另一个人所失。以新来者的眼光看，现在正在恢复政治哲学的一个老传统，分配问题正在淡化。所有公民现在共同关心和平、能源贮存、环境保护、经济稳定以及其他共同的或集体的问题。决策的某个失误会使整个社会陷于严重危机。一个人的损失现在是所有人的损失。

对多头政治的生存来说，正在形成的危险在于，否决权越来越针对的，不光是建议中的再分配，而且是对集体问题的建议中的解决办法。譬如说对新学校预算的一种再分配的否决，会使某些集团感到失望。对一个集体问题——比如能源政策问题——的一个解决方案的否决，也许会把社会推向通向灾难的旅途。

除了政府固有的复杂程序外，否决权威在别的地方甚至分配得更广泛。这些否决权威的基础主要是商业企业的自主权。这一点是传统的政治学所忽视的。市场制度要求，企业在多方面受到一种权利的合法保护，这就是对国家说“不”。

更重要的是，它的特权地位允许它以环境污染和退化、能源短缺、通货膨胀和失业、收入和财富的分配这类方式妨碍政治。如我们所见，实业家们需要做的，不过是说服政府官员相信，改革将损害实业。他们的否决权是强有力的和无所不在的。

正如社会科学文献记载的那样，我们在构想旨在消除实业界特权的相互调整或多元化的多头政治上的失败，说明我们对否决权和重大的相互调整

的现象的理解是多么贫乏。

没有一个市场取向的多头政治实行过这样一种多元化，即没有实业家占主导地位的双重角色的多元化（这双重角色是指，实业家一方面是企业的领袖，另一方面又是无比强大的选举竞争者和利益集团成员）。一个没有实业界否决权或这种否决权大为减少的多元化至今尚未出现。

那么在重建的道路上还要走多远？要遏制什么样的否决权？允许哪些否决权？在此，同市场决策的比较，可以改变我们思维中关于否决权的整个特征。如我们以前注意到的，市场制度对于创新至少是有一种重要的癖好。买者和卖者一般说来可以自由交易，而不论对第三者是否有负作用。因此，商业企业任意采用新产品和新技术，而不论在这样做时它们是否毁坏了技能、企业或共同体（社会）。市场制度的特点恰好是否决权的反面。

在市场制度下，少数人或个别人可以创新，但不能否决。

这是一个难以理解的状况。如果否决权对多头政治就像传统所声称的那样必要，那么市场制度也应有类似的情形。另一方面，如果市场制度下否决的相应缺少和创新的容易对于公司采用重大市场决策是理想的，那么，它们或许正是在多头政治中值得推广的理想特征？市场取向的社会几乎还没有开始思索——通过这种差异——两个不同领域在首创性和否决权之上的价值。事实上，存在有待揭示的二者的异同。

既然我们的任务不是开药方，以上便是我们在否决权问题上所能讲出的全部内容。

这个问题非常有助于阐明一个不太令人满意的相互调整模式的可能。它还告诉我们，重建工作牵涉到政治—经济秩序的基础。

交替位置

对于负荷着民主的未来，还有一个重大问题。在所有市场取向的多头政治中，存在一个由实业家的特权造成的基本结构问题；实业家要求把特权作为他们的表现的一个条件。实业界的特权多少表现为，许多当代的问题，如垄断、通货膨胀、失业、环境退化，尤其是对多头政治的妨碍，要依靠一个歪曲的相互调整模式才能够追根溯源。有无可能使实业界要求的最小限度的特权同对实业界特权的取消（包括否决的特权）调和，来加快对上述问题的解决？这在公共政策制订中是一个老的、基本的、永久的、不可回避的问题，没有哪个市场取向的制度可以躲开它一年、一月、一天或一小时。它不是靠下述方式可以解决的问题，像许多批评公司的人告诉我们的，即单靠约束大公司，给它们下达机械的指令，不管他们会有什么表现。它也不像公司的朋友们对我们说的那般简单，即依靠如履薄冰式的精心管理，保护公司在生产方面的高度技能。同样不是另一种相对简单的问题，即使上述两个立场折衷妥协，仅需要我们给予公司它们想要的东西的一半。这一半的东西在这样一个世界里可能已经太多，在这里，哪怕是已经减少的公司权限仍然是新的化学工业发展中产生的疾病的一个不充分的受控制的根源。另一方面，这一半的东西对于引导公司生产可能又是不足的。

那么，在什么方向上寻找解决办法呢？我们可以勾划一个可能性，作为必须权衡的战略的一个例子。政府可能承担一个繁琐的任务，设计出使对企业的财政指导同政府对它们的控制结合起来的多种方式。这是缔造市场控

制和多头政治控制的混合形式的特殊方式，像第 11 章已经介绍过的那样。

事实上，关键的战略是，从企业手中赎买某些特权。

政府怎样靠这种冒险的方式行动的一个线索，出现在一个靠不住的地方：宇航工业和其它按国防合同生产的工业。我们在第 8 章注意到，它们将会接受从一般标准衡量是仔细的控制。尽管表面上坚称公司自主性是不可缺少的，军火合同商始终愿意出让一些。

他们渴望得到的政府合同需要他们这样做。他们所以如此，是因为政府付钱。这些工业算不上理想的模式，既然它们取得了——通过艾森豪威尔总统所称的“军工联合体”(themilitary - industrialcomplex)——与负责军工合同的政府官员的不寻常的密切关系和对他们的控制。但这条线索是足够清晰的。实业家们或许愿意卖出他们的许多特权。

但是一般的实业能够有如此丰厚的利润吗（作为对利润的报答，实业家将接受大量管制）？在企业为普通市场而非政府合同生产的场合能够做到这点吗？我们再次可以在宇航和军工部门找到有关可能性的线索。政府提供了它们的大部分资本，为它们的大部分风险担保。生产国防合同的最大承包商是在工具设备领域，他们的生产设施的将近一半是由美国政府提供的。生产设备不是免费提供的，但政府对它们的供应使企业避免了大的和有风险的资本开支的需要。美国政府还承担很大比例的研究和发展成本。在美国，有 2/3 的研究经费是由政府提供的。政府也为某些工业提供生产资本，为风险提供信贷和信贷担保。政府还为有利可图的销售提供保障。显然，政府以往没有仔细区分两种类型的特权：一种特权是直接保证利润，另一种特权是给予公司自主性，让它们没有什么约束地追求利润。公司坚持要求两者，几乎不对它们作出区分。决策者毫无批判地接受了对两者的要求。一个建立在对两者的根本区分之上的政策，似乎是一个值得考虑的可能。

人们当然可以想象公众对此的普遍厌恶，即用补偿财政好处的设计纵容公司，换取它们接受行动自由的某种减少。人们可能要问，为什么政府和公众必须为施加控制的特权付账？——这种特权的过分要求被设想落在政府头上。但它不是一个权利或权威的问题。它是一个把对商业企业的社会控制同对企业的引导结合起来的实际问题。

事实上，共同的模式是，给予公司的财政好处并未停留在原处。它们以增加的生产或较低的价格的形式重新出现。公众长期以来就有一个错误想法，认为公司能够行事公正和照章纳税，不会把负担转嫁公众。还有一个错误认识是，能够在财政上纵容公司，与此同时按正常情况讲却不能满足使用它们产品的更广泛的公众。

然而，会不会公司的经理们靠下述方式使自己和股东更加富有，即不让他们获得的财政好处体现在增加的生产 and 较低的价格上？这的确是一种可能。但它也许可以用税收政策很好地加以控制。如果否决权问题可以得到克服，那么税收和转让政策或许能够应付对公司盈利有负作用的收入影响。

但是，为什么公司管理会作为为了得到财政好处而放弃自主性的动机呢？管理的好处被证明是一种错觉。它们作为利润出现在公司的账本上。可它们并未把管理层和股东的收入辟为它们收入的有吸引力的余额。否则，假如它们是这样的，那么很快就会被税收抽走。答案是，像第 3 章注意到的，公司的盈利过程是一种游戏、习俗和惯例。公司的盈利可能像游戏中的分数，即成功指数，它没有个人收入的含义。况且，如果它并非对所有公司经理都

是真的，至少对于一种新的拿职业薪水的经理看来是不错的；随着公司管理层的位置越来越多地朝着想要成为拥有游戏特权的人敞开，这种经理的数量正日益增加。

靠财政的纵容抵消管理的加强，这个战略不会保证有把握的成功，因为情况也许是，它在某些方面唤醒了实业界领导人（他们看上去在捍卫产业时处于守势），使他们意识到它对他们在国内外的影响是一个新的普遍威胁。但这个战略指明了一条道路，沿着这条道路，政策可能有重大的发展。我们的论点是，在公众讨论和政策试验中存在一个基本上没有揭示的可能性。揭示它，我们兴许会发现一种未来。

社会经济阶级

承受多头政治的未来的第三个问题，是阶级灌输作用的明显下降。

考虑一下经济不稳定的问题。它部分地归咎于对每个国家的资源的超额需求。最典型的是通货膨胀产生于对产品和劳务的超额的**市场需求。然而，近些年来，在公共福利纲领中，在集体的讨价还价中，在形形色色的方式中（在那里，各公司在市场上使用它们的交易力量和利用政府的帮助抬高价格和费用），通货膨胀的多种需求受到了压力推动。近年来失业和通货膨胀的同时出现，也许反映出公司对盈利水平的要求，尽管销售价格一再上涨，它仍然没有引导公司在充分就业的条件下从事生产。

现在有一种可能性是，市场取向的多头政治无法进一步使实业界必要的特权要求与强大的工会和福利国家的需求协调一致。确实，英国的停滞不前的经济实绩足以让许多观察家相信，至少有一个国家已屈从于不可调和的需求的基本问题。瑞典的工联主义和福利纲领仍像英国那样发展，但那些观察家会把瑞典对问题的躲避，解释为一段时期的暂时喘息，在这段时期内，瑞典的实业界尚可从木材、矿物资源和其他正在消失的特殊的国际贸易机会中盈利。

困惑之处在于，为什么这些困难——在美国和多数西欧国家——是现在而不是 20 年前、50 年前甚至 100 年以前出现？它们中哪些是新的？哪些已经变化？一个共同的答案是预期的提高：人们认为变化是理所应当的。不止是工人、投资者和经理，而且有妇女、黑人、消费者和年轻人，正在提出从前不曾有过的需求，例如各种“解放”运动。但是，为什么预期会提高？证据并不在于，这些集团缺少权威或以前提出要求的手段。除了美国黑人可能的例外，至少在过去的半个世纪内面向这些集团敞开的选择自由没有任何大的改变。

也许能够提出的新的预期，不过是最终将被指望社会理直气壮承担的民主化平等。

黑人要求与白人平等，妇女要求与男人平等；穷人要求的不过是富人享有的那些东西。

没有更多的要求。所以，在这些需要专门解释的要求中不存在任何奇怪的内容。

可问题仍然是：为什么是现在？在释放需求方面发生了什么？答案也许是阶级灌输作用的下降。一个合理的假设是，阶级和领导人的旧的灌输正在失去影响。虽然旧的灌输多年来已降低了要求的调门，默许、依从和屈服

现在正在减少。

作为进一步的证据，考虑一下异化和工作道德下降的问题。它们属于根源不清楚的复杂现象。我们无法排除一种可能，即原因之一是阶级和领导人的灌输不再有说服力。

工人们不再相信，工业的职业是有回报的、挑战性的，或者无论如何对于有个性的发展都是件好事，像基督教改革运动以来一直教导他们相信的那样。

或者，想一想对政府和领导人丧失信任的迹象。国家的机构建制是牢固的，国家的领导人知道他们正在干什么——这些是灌输给公民的最普遍的信息。可能它们已不再让人相信。

另一个可以见到的证据，是几十年来工会参与政治的增长。一个更加重要的证据是参加大学和技术培训机构的人数的增长。从 1940 年以后的一代人看，完成高中学业的 25 岁至 29 岁人的数量从 40% 猛增到 80%；年轻公民中学院毕业生的比例升了 3 倍。结果是，不仅新的知识精英人数增加（它以某些重要方式使自己有别于其他领导层的阶级归属），而且一个更有能力抵制灌输的新的公众也增加了。阶级的萎缩，从有关英国的工人阶级对“上司”顺从的可测量的下降的研究报告中得到揭示。

如果阶级和领导人灌输的影响事实上正在下降，那么，这个结果可能会使这一代公民感到惊奇，他们忘记了（若曾经知道的话）为限制“过多的”普选权和民主而在灌输中提出的较早的主张。从传统灌输的下降中也许会出现极端的机会主义，以及形形色色的政治虚无主义态度（权力已转移到公民手中，他们却一方面拒绝接受从前的灌输指导，另一方面又无法很快在政治上到位）。人们甚至可以轻而易举地构想某些现有的受称赞的自由的消失。一种潜在的反叛的、怀疑论的、不顺从的公民，也许会造成近年来青年人和其他少数派向法律发出挑战的同样趋势。或者，惊恐不安的公民们可能会镇压持异议者。

这个问题是社会长期以来一直存在的。它出现在霍布斯有关社会的观念中，他把社会描绘成争夺“男人的下属、妻子、孩子和牲口”的“所有人反对所有人的一场战争”。

紧张冲突的根源依然如故。用现代社会科学不那么具体的语言讲，人们为至少两样有价值的东西而战：资源（它对所有人都是稀缺的），和权威（它无法授给每个人）。

在霍布斯看来，解决办法是有一个政治权威，它的镇压足以维持市民社会秩序。

“在民主的时代”，解决办法也许事实上是——可能必须是——约束阶级或领导人对大众化决断的控制。不论是哪一个办法，取得一致意见（它经常被断言对民主是必要的）也许需要的。在灌输作用的衰败中，隐隐呈现着改变所有人反对所有人的战争的可能。

这些严峻的事态可能会被多头政治的政府把特定决策从市场移到政府的稳步趋势所加剧。比如，收入的分配越来越取决于政府在税收，公共教育、公共住房、医疗保健、退休金、残疾人和失业补偿以及其他转让性支付的决定。随着这些决定从市场转到政府手里，政治生活中会有更多的争斗，并因而会对无论用什么政治方式保持和平的努力造成一个更大的负担。

民主化的不可能吗？

所以，我们可以推论，就民主而言，要想发展中远远超过现有多头政治的畸形的形式是不可能的。较多的民主意味较少的实质。使大众化控制超出受灌输的决断的约束，等于陷入使大众化控制进入分裂和无序的尝试之中。

一种可能是，随着灌输的衰败，公民们将陷入分裂的冲突之中。第二种可能是，公民们（他们从未十分坚定地遵循多头政治的规则）在压力下将迅速放弃这些规则；我们有这类证据，如参议员约瑟夫·麦卡锡的追随者，希特勒的群众狂热，阿根廷的庇隆主义。第三种可能是，精英和领导集团（他们不再靠一个共同的灌输团结在一起）将陷于严重冲突之中，其结局是政变或内战。最后一种可能是，不再被顺从的民众纵容的领导层将不再主动坚持多头政治的进程。不论是这些理由中的哪一个，民主都有可能在其充分生长以前遭到毁灭。

尽管我们受到这个命题的烦扰，即民主在现有畸形的多头政治中的形式，是我们所能做到的最好的一种，但它对某些人却是一个愉快的命题。它表明，多头政治现有的大致形式是民主抱负的一种可行的妥协。人们可能甚至拿对多头政治的约束同下述约束比较，即用一个不变的个性强加给成年人的选择。他的生活永远充斥着次要的选择（如那些相对不受多头政治的灌输所约束的次要政治选择），但他的重大问题被封死了。他就是他现在的样子。他无法保持他的心智健全，如果需要他考虑开放的生活类型、判断方法、知觉特征等所有基本选择的话。

其他人会发现，无论是妥协的建议，还是个性发展的雷同，都不会成为超出一个自鸣得意的理性的东西。他们将分辩道，社会是由许多个人组成的。虽然每个人都打算坚决贯彻自己的选择，他们的相互作用却应当——根据对民主的追求——坚持在社会的机构建制和政策方面敞开所有重要的选择。既然人们在学习，那些可以不再学习的人可以继续学习新一代人，所以民主永远是一个运动而非处在某个均衡点上。

当我们思索阶级和领导人灌输的衰败这个可能性时，我们需要告诫自己，那些经常以民主名义预测的东西同样带来可怕的后果，例如，当政府给予个人或公司的特许权的扩大受到争论时，它们表现为许许多多的机会。直到历史的现在时刻，民主尚未产生预测的后果。我们不得不四处环顾，以发现民主减弱的线索。比较长久的历史故事总一再重复对民主的不可能性之预测上的失效。

我们有一个特殊的根据相信灌输作用的减少也许不会威胁多头政治，尽管它把新的冲突引入社会。较少灌输的头脑也许较灵活和较协调。因此虽然有更经常的不一致，但或许在多头政治的程序下可以加以管理。

同样真实的是，至少从原则上讲，对社会秩序来说存在一个抉择：一方面是通过镇压，另一方面靠阶级和领导人的灌输。不论是靠社会中的个人或集团，它都是自我约束的发展。人们或许说，这是一个靠不住的前景。但是再一次，没有什么比下述情况更靠不住，即在从前一段时期中，多头政治立稳了脚根。人们在学习。随着代代相继，社会更得学习。

所以，有可能，摆脱了目前使之畸形的灌输观点的民主运动曾经是、现在依然是一个革命力量，它可以超越任何现有的成就。甚至卡尔·马克思

一段时期内也这么相信过。

关于宪章运动，他写道：“普选权就等于英国工人阶级的政治统治，因为在英国，无产阶级占人口的绝大多数……。因此，在英国，普选权的实行，和大陆上任何标有社会主义这一光荣称号的其他措施相比，都将在更大的程度上是社会主义的措施。在这里，实行普选权的必然结果就是工人阶级的政治统治。”这种前景被认真考虑过吗？我们看到，迄今为止，某种东西妨碍了民主运动的革命性力量。它是一个小心谨慎的、受约束的运动。作为一个解释，我们需要回到前面把阶级的灌输视为对多头政治的一种束缚的讨论中去吗？即使阶级的灌输对于维持一个低水平的多头政治是必要的，但也许它毕竟是一个更充分的民主的主要障碍。

我们应小心防止过分夸大在妨碍更充分的民主上的阶级影响。像马克思理解的那样，选举权的扩大是一个有力的武器，以削弱阶级对民主的约束性作用。我们也知道，从其他根据衡量，阶级的影响在他那个时代多少已经下降。教育机会的大大扩展造成了一个差别。其他的发展，还有新的社会的建立，它们从封建传统中摆脱出来，例如美国，随着民主运动的扩展，极端的顺从在减少；对言论自由和公民的其他自由的新的正式的法律保障——它们是重要的，既使常常没有得到贯彻——赋予了所有人，不管他们来自哪个阶级。尽管阶级对大众化控制的扭曲很严重，它并不必然足以解释民主的仅仅是极缓慢的发展。

因此我们要溯源到公司。有可能，公司的崛起抵消了（或者不止是抵消了）作为灌输工具的阶级的衰败。公司成为灌输的强有力手段，这一点我们在前面已作了论证。公司的社会地位的上升伴随着阶级地位的下降，这也是足够清晰的。

它作为一个新生的更高的阶级创造了新的财富和权力的核心以及绝对压倒旁人的声音，这同样毋庸置疑。在许多方面，大公司的执行人是从前土地贵族的当代体现，他的声音靠大众通讯媒介技术而放大了。据估计，电视上公司的声音在一个晚上能够波及的人数，比以往几个世纪靠传统的传播方式在全世界的所有集会讲坛上所能传达到的人数还多。就实行更充分的民主而言，私有公司的自主性也许是比阶级更严重的制度障碍。

民主思想的一个费解的特征是，它在一个公开声称的民主下没有勇气正视作为一个特殊组织的公司。我们已经看到，庞大的、资源雄厚的大公司调度的资源比多数政府所能指挥的资源还多。即使这些需求同公民们通过多头政治的控制表述的需求格格不入，但在一个广泛的领域内，它们还能够坚持要政府满足它们的需求。不仅如此，它们没有放弃充当公民的党派角色的资格——因为公司在法律上是一个人。它们行使着非同寻常的否决权力。它们在所有这些方面拥有大得不成比例的权势，我们已经看到。私人大公司正在奇异地使自己适合了民主的理论和视觉。然而实际上，它是不适合的。

