

当代经济学系列丛书
Contemporary Economics Series

陈昕 主编

当代经济学译库

集体行动的逻辑

[美] 曼瑟尔·奥尔森 著

陈郁 郭宇峰 李崇新 译



格致出版社
上海三联书店
上海人民出版社



这本首次探讨利益集团集体行动微观基础的经典名著，1993 年获得美国管理学会颁发的“最持久贡献著作奖”，1995 年获得美国政治学会颁发的“里昂·爱泼斯坦奖”，在世界范围内产生了广泛的影响，目前有超过十种语言的译本。如果对利益集团理论有深刻的理解，那么这本书无论如何是必须一读的书。奥尔森在本书中通过对各种利益集团（包括大、小集团）的分析，证明了“集体行动的困境”——个人的理性选择往往会导致集体或社会的非理性结果——这一公共选择命题。正是在这个意义上，《集体行动的逻辑》可以说是公共选择理论的奠基之作。道格拉斯·诺思认为公共选择理论的起源正是奥尔森的《集体行动的逻辑》、布坎南和图洛克的《同意的计算》、安东尼·唐斯的《民主的经济理论》。

上架建议：经济学

ISBN 978-7-5432-2395-0



9 787543 223950 >

定价：35.00元

易文网：www.ewen.co

格致网：www.hibooks.cn

您可以通过如下方式联系我们：

邮箱：hibooks@hibooks.cn



微信



微博

当代经济学系列丛书
Contemporary Economics Series

陈昕 主编

当代经济学译库

集体行动的逻辑

[美] 曼瑟尔·奥尔森 著
陈郁 郭宇峰 李崇新 译



格致出版社
上海三联书店
上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

集体行动的逻辑/(美)奥尔森著;陈郁,郭宇峰,
李崇新译. —上海:格致出版社:上海人民出版社,
2014

(当代经济学系列丛书/陈昕主编.当代经济学译库)
ISBN 978-7-5432-2395-0


I. ①集… II. ①奥… ②陈… ③郭… ④李… III.
①集体经济-经济社会学 IV. ①F069.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第101163号

责任编辑 何元龙 李 娜
装帧设计 王晓阳

集体行动的逻辑

[美]曼瑟尔·奥尔森 著
陈郁 郭宇峰 李崇新 译

<p>出 版 格致出版社·上海三联书店·上海人民出版社 (200001 上海福建中路193号 www.ewen.co)</p> <p> 编辑部热线 021-63914988 市场部热线 021-63914081 www.hibooks.cn</p> <p>发 行 上海世纪出版股份有限公司发行中心</p>	<p>印 刷 苏州望电印刷有限公司 开 本 710×1000 1/16 印 张 12 插 页 3 字 数 155,000 版 次 2014年11月第1版 印 次 2014年11月第1次印刷</p>
---	--

ISBN 978-7-5432-2395-0/F·752

定价:35.00元



主编的话

上世纪 80 年代，为了全面地、系统地反映当代经济学的全貌及其进程，总结与挖掘当代经济学已有的和潜在的成果，展示当代经济学新的发展方向，我们决定出版“当代经济学系列丛书”。

“当代经济学系列丛书”是大型的、高层次的、综合性的经济学术理论丛书。它包括三个子系列：（1）当代经济学文库；（2）当代经济学译库；（3）当代经济学教学参考书系。本丛书在学科领域方面，不仅着眼于各传统经济学科的新成果，更注重经济学前沿学科、边缘学科和综合学科的新成就；在选题的采择上，广泛联系海内外学者，努力开掘学术功力深厚、思想新颖独到、作品水平拔尖的著作。“文库”力求达到中国经济学界当前的最高水平；“译库”翻译当代经济学的名人名著；“教学参考书系”主要出版国内外著名高等院校最新的经济学通用教材。

20 多年过去了，本丛书先后出版了 200 多种著作，在很大程度上推动了中国经济学的现代化和国际标准化。这主要体现在两个方面：一是从研究范围、研究内容、研究方法、分析技术等方面完成了中国经济学从传统向现代的转轨；二是培养了整整一代青年经济学人，如今他们大都成长为中国第一线的经济学

家，活跃在国内外的学术舞台上。

为了进一步推动中国经济学的发展，我们将继续引进翻译出版国际上经济学的最新研究成果，加强中国经济学家与世界各国经济学家之间的交流；同时，我们更鼓励中国经济学家创建自己的理论体系，在自主的理论框架内消化和吸收世界上最优秀的理论成果，并把它放到中国经济改革发展的实践中进行筛选和检验，进而寻找属于中国的又面向未来世界的经济制度和经济理论，使中国经济学真正立足于世界经济学之林。

我们渴望经济学家支持我们的追求；我们和经济学家一起瞻望中国经济学的未来。

陈昕

2014年1月1日



译者的话

自 20 世纪 50 年代末和 60 年代初以来,现代经济学中兴盛、发展起来了一门新的分支——公共选择理论,它研究的是传统经济学不予关心的非市场决策问题,或者说是集体行动问题。传统经济学之所以不研究这类问题,无非是认为,诸如此类的决策和行动由于是由非市场因素决定的,所以就超出了经济学有关行为的传统假定。可现代经济学的拓展和进步恰恰证明了:非市场问题并不意味着不能用经济学的方法来研究。相反,公共选择理论从它诞生的那一天起就牢牢扣住了“经济人”这个最基本的行为假定,认为除了参与私人经济部门活动的人之外,公共活动的参与者也受制于此,都有使自己行为最大化的倾向,无行为主体的所谓的公共利益(或集体利益)是不存在的。现在,公共选择理论不仅在经济学术界独立门户、自成一派,渗透到对社会、经济、政治生活各个方面的研究中去,而且国外许多学者也用之来分析计划经济的形成、演变及其向市场经济的转型,日益受到我国学术界的热情关注。奥尔森教授撰写的这本《集体行动的逻辑》一

书则是公共选择理论的奠基之作。

二

曼瑟尔·奥尔森(Mancur Olson),1932年1月22日出生于美国北达科他州,1954年获北达科他州州立大学学士学位,1960年获牛津大学硕士学位,1963年获哈佛大学博士学位,1961—1963年在美国空军服役,1963—1967年任普林斯顿大学经济学助理教授,1967—1969年在美国联邦政府卫生、教育和福利部供职,1969年起至今一直在马里兰大学经济系任教(其中,1969—1970年为副教授,1970—1979年为教授,1979年起为功勋教授),同时,从1990年起担任该校由美国国际开发署资助的IRIS中心的首席研究员和主任,该中心致力于东欧和第三世界国家制度变革的研究。

奥尔森教授曾获得多项学术荣誉,如伍德罗·威尔逊国际学术中心研究员(1974年)、美国政治科学协会格拉迪斯·M.卡默勒奖(1983年)、美国人文科学和自然科学院院士(1985年起)、英国牛津大学学院名誉研究员(1989年起)、美国和平研究所功勋研究员(1990—1991年)等,并在许多著名的学术社团担任公职,如公共选择协会会长(1972—1974年)、南部经济学协会会长(1981—1982年)、美国经济学协会副会长(1986年)等。

奥尔森教授著述甚丰,据不完全统计,共出版著作8部,发表专业研究论文近50篇,其他一般及非专业文章100多篇,其中影响最大并广受好评的是《集体行动的逻辑》(1965年)和《国家的兴衰》(1982年)这两本堪称姐妹篇的书。前一部书已被翻译成德文、法文、日文、意大利文、朝鲜文、西班牙文、葡萄牙文等多种文字出版,后一部书也已有法文、瑞典文、意大利文、德文、西班牙文、印度尼西亚文、匈牙利文、希伯来文、朝鲜文、日文、中文等多种译本。作为译者,可以不无骄傲地说,现在,《集体行动的逻辑》一书中文版的出版,对奥尔森教授来说,无疑是“锦上添花”,而对我国有志于研究公共选择问题的专业人员乃至对此有兴趣的非专业读者来说,则应该是“雪中送炭”。

三

一般认为,由具有相同利益的个人所形成的集团,均有进一步追求扩大

这种集团利益的倾向。奥尔森教授在本书中明确指出这种论断根本是错误的。可以设想到,购买同一种商品的消费者作为一个集团,其中的每个成员都会意识到生产供给这种商品的垄断集团抬高价格或政府增加税收使商品价格上升均会使自己受损;或者,在同一个产业部门中就业的工人们作为一个集团,其中的每个成员都认为自己的工资受到了压制而低于应得的水平。那么,在此情形下,集团中的一个成员会如何行动呢?具体是,如果某一个消费者打算去抵制来自生产者或供给者方面的垄断或去对立法议员进行游说疏通由他们提出和通过减税的议案,或者,某一个工人打算组织罢工或争取议会通过和实施最低工资法案,其行为准则是什么呢?换言之,如果这个消费者或工人花费几天时间和支出若干金钱来进行这类活动,他付出了成本(时间和金钱),但究竟能得到多少回报呢?

如果由于某个个人活动使整个集团状况有所改善,由此我们可以假定个人付出的成本与集团获得的收益是等价的,但付出成本的个人却只能获得其行动收益的一个极小的份额。在一个集团范围内,集团收益是公共性的,即集团中的每一个成员都能共同且均等地分享它,而不管他是否为之付出了成本。只要某种商品的价格下降了,购买这种商品的所有消费者都将获益;只要最低工资法通过并实施了,所有的产业工人也都将获益。集团收益的这种性质促使集团的每个成员想“搭便车”而坐享其成。集团越大,分享收益的人越是多,为实现集体利益而进行活动的个人分享份额就越小。所以,在严格坚持经济学关于人及其行为的假定条件下,经济人或理性人都不会为集团的共同利益采取行动。

在得出这个一般性的结论之后,奥尔森教授对集体行动作了进一步的分析,毕竟在现实生活中集体利益是客观存在的。

奥尔森教授首先对集体利益作了区分,具体有两种:一种是相容性的(inclusive),另一种是排他性的(exclusive)。顾名思义,前者指的是利益主体在追求这种利益时是相互包容的,如处于同一行业中的公司在向政府寻求更低的税额以及其他优惠政策时利益就是相容的,即所谓的“一损俱损、一荣俱荣”。用博弈论的术语来说,这时利益主体之间是种正和博弈。而后者指的是利益主体在追求这种利益时却是相互排斥的,如处于同一行业中的公司在通过限制产出而追求更高的价格时就是排他的,即市场份额一定,你

多生产了就意味着我要少生产。这时利益主体之间是种零和博弈。

可以看出,当根据这种集体利益的两分法而将各种各样的集团也相应地分为(利益)相容性集团和(利益)排他性集团两类时,他们集体行动的逻辑是不同的。排他性的利益多少类似于我们通常所说的“既存利益”,这时集团碰到的是“分蛋糕”问题,固然希望分利者越少越好,分利集团越小越好,故这类集团总是排斥他人进入。而相容性利益在我看来它似乎一时半晌尚未存在,这时集团碰到的是“做蛋糕”问题,在“把蛋糕做大”过程中总是希望“做蛋糕”的人越多越好,集团规模越大越好,故这类集团总是欢迎具有共同利益追求的行为主体加入其中,可谓“众人拾柴火焰高”。所以,奥尔森教授有这样的判断:较之排他性集团,相容性集团就有可能实现集体的共同利益。

可话说回来,相容性集团实现其共同利益仅仅是种可能,因为它还是绕不开集团成员的“搭便车”行为倾向问题,还是要解决集体与个人之间的利益关系问题。为此,奥尔森教授设计出了一种动力机制——“有选择性的激励”(selective incentives)。这种激励之所以是有选择性的,是因为它要求对集团的每一个成员区别对待,“赏罚分明”。它包括正面的奖励和反面的惩罚。具体是:对于那些为集团利益的增加作出贡献的个人,除了使他能获得正常的集体利益的一个份额之外,再给他一种额外的收益,如额外的奖金、红利或荣誉等;而惩罚就是制订出一套使个人行为应该与集体利益相一致的规章制度,一旦某个成员违背,就对之进行罚款、通报批评或开除乃至法办等。

尽管奥尔森教授为解决个人与集体的关系问题提出了这种“有选择性的激励”手段,但他对组织集体行动并不奢望,原因在于集团规模大、成员多使做到“赏罚分明”得花费高额的成本,它包括有关集体利益和个人利益的信息成本和度量成本以及奖惩制度的实施成本等。显然,不仅仅是收益分享问题阻碍了大集团实现其共同利益,而且组织成本随着集团规模的扩张而剧增也使之难以为继。本书名为“集体行动的逻辑”,实际上恰恰说明的正是“集体行动的困境”。

但有一种例外。那就是小集团。奥尔森教授特意申明:上面关于大集团的观点都不适用于小集团。小集团之所以冠之以“小”的称呼,是因为成员

人数少,较之实现的集团总收益,集团的总成本更小。在此情形下,小集团的每个成员发现,一旦他为集体利益去行动,他从中获得的收益超过了他为之而付出的成本。这时,个人利益才会与集体利益相一致。

奥尔森教授的结论是:小集团比大集团更容易组织起集体行动;具有有选择性的激励机制的集团比没有这种机制的集团更容易组织起集体行动。

需要一提的是,奥尔森教授在本书中提出的集体行动理论已在经济学、政治学等领域中产生广泛的影响,他本人就应用这一理论框架来解释了国家的兴衰,有兴趣的读者可进一步阅读其《国家的兴衰》一书。

四

本书的翻译,笔者前前后后多次为诸多事务所打断,多谢郭宇峰先生、李崇新先生两位合作者鼎力相助。还需感谢上海人民出版社社长兼总编辑陈昕先生在出版方面以及师兄张宇燕先生(他曾于1992—1993年间在原作者那里作访问学者)在人名翻译方面提供的帮助。另外,责任编辑何元龙先生同样功不可没。

陈 郁

1994年10月17日



序

由于本书的精装本和平装本正同时重印，若考虑对本书进行修改，这确是一个良好的机会。对书中的观点进行改进，并将我完成本书写作后所想到的若干见解增加进去，以及对其他学者的有关研究作一考察，这完全是可能的。但是我决定不作任何诸如此类的大修大改。即使重写本书，我的观点也不会有丝毫变化。对于本书的新版本我所要增加进去的若干见解已见诸一些论文。若要对其他学者的著述作充分的讨论，那就会使篇幅太冗长了。因此，我所要做的是增加一个短小精悍的附录。附录为任何对本书感兴趣的读者提供了一份指南，该指南包括我就本书的主题所写的一些论文以及对广泛引起人们兴趣的、如何进一步研究的想法所作的一些讨论。这些想法是评论家们针对本书有感而发的。该附录在正文的后面。

虽说记忆力最强的人在一个较短的时间内也会慢慢变得健忘，但我没有任何理由不对那些提供批评建议和帮助我完成本书的人表示衷心谢意。对我帮助最大的人是哈佛大学的托马斯·谢林(Thomas Schelling)。不仅他而且其他的评论者都不必为书中的内容承担任何责任，凡此种种，责任都在我。本书的草稿是我在哈佛大学的博士论文，爱德华·班菲尔德(Edward

Banfield)和奥托·埃克斯坦(Otto Eckstein)曾对它提出了最有助益的批评建议。在论文定稿过程中,我从萨缪尔·比尔(Samuel Beer)、约翰·肯尼思·加尔布雷思(John Kenneth Galbraith)、卡尔·凯森(Carl Kaysen)和塔尔科特·帕森斯(Talcott Parsons)那里获益匪浅。为了出版,我开始对论文进行修改,这时我得到了艾伦·霍尔姆斯(Alan Holmans)、戴尔·乔根森(Dale Jorgenson)、约翰·凯恩(John Kain)、道格拉斯·基尔(Douglas Keare)、理查德·莱斯特(Richard Lester)和乔治·冯·福斯坦伯格(George von Furstenberg)的异乎寻常的帮助。还有,在出书过程中,威廉·鲍莫尔(William Baumol)、戴维·贝利(David Bayley)、阿瑟·贝纳维尔(Arthur Benavie)、詹姆斯·布坎南(James Buchanan)、爱德华·克莱本(Edward Claiborn)、奥尔德里奇·法恩根(Aldrich Finegan)、路易斯·福尔特(Louis Fourt)、杰拉尔德·加维(Gerald Garvey)、穆罕默德·格斯苏斯(Mohammed Guessous)、W.E.汉密尔顿(W.E. Hamilton)、沃尔弗拉姆·汉里德尔(Wolfram Hanrieder)、斯坦利·凯利(Stanly Kelley)、罗兰·麦凯恩(Roland McKean)、理查德·马斯格雷夫(Richard Musgrave)、罗伯特·赖卡特(Robert Reichardt)、杰罗米·罗森伯格(Jerome Rothenberg)、克雷格·斯塔布尔宾(Craig Stubblebine)、戈登·图洛克(Gordon Tullock)、艾伦·威廉姆斯(Alan Williams)和理查德·泽克豪泽(Richard Zeckhauser)提出了重大的和建设性的建议。最后,我要将本书献给我的妻子,她给予我的帮助和鼓励是无以言表的。她除了为我和为我们的三个孩子做了所有的事之外,她还从行文到内容对本书提供了帮助。

我还要感谢F.A.冯·哈耶克(F.A. von Hayek)教授,在他特意安排下,本书被译成德文,而且他还为德译本写了前言。

在本书的研究和写作过程中,我得到了社会科学院、希恩纳基金会和普林斯顿大学国际研究中心的支持和资助。我还要感谢布鲁金斯研究所,它对我本书及以前的研究工作帮助不小。

曼瑟尔·奥尔森
马里兰大学经济学系
马里兰州科里奇帕克
1971年

目 录

主编的话
译者的话
序

导论	1
1 集团和组织理论	5
1.1 组织的目的	5
1.2 公共物品和大集团	7
1.3 传统的集团理论	12
1.4 小集团	16
1.5 “排外”集团和“相容” 集团	26
1.6 集团的分类	30
2 集团规模和集团行为	51
2.1 小集团的凝聚力和有效 性	51
2.2 传统理论的问题	54
2.3 社会激励和理性行为	56
3 工会和经济自由	64
3.1 工会中的强制	64
3.2 工会增长：理论和实践	71
3.3 潜在集团中的封闭式 工会和经济自由	79
3.4 潜在集团中的政府干预 和经济自由	81

CONTENTS

4 国家和阶级的正统		6.2 劳工游说疏通团体	134
理论	96	6.3 脑力职业者游说疏通	
4.1 经济学家的国家理论	96	团体	136
4.2 马克思的国家和阶级		6.4 “特殊利益”理论和商	
理论	99	界游说疏通团体	138
4.3 马克思理论的逻辑	102	6.5 政府对政治压力的	
		促进	143
5 压力集团的正统		6.6 农场合作社和农场游说	
理论	110	疏通团体	146
5.1 压力集团的哲学观	110	6.7 “非经济”游说疏通	
5.2 制度经济学和压力集		团体	150
团——约翰·R.康		6.8 “被遗忘的集团”——忍	
芒斯	112	气吞声的集团	153
5.3 现代压力集团理论			
——本特利,杜鲁门,		附录(1971年新增)	167
拉瑟姆	114		
5.4 集团理论的逻辑	119		
6 “副产品”和“特殊			
利益”理论	132		
6.1 大型压力集团的“副			
产品”理论	132		

导 论

有共同利益的个人组成的集团通常总是试图增进那些共同利益,这一点至少在涉及经济目标时被认为是理所当然的。正如单独的个人往往被认为是为他们的个人利益而行事,有共同利益的个人所组成的集团被认为是为他们的共同利益而行事。这种关于集团行为的理论不仅在一般性的讨论中时有所闻,也经常可以在学术著作中发现。许多持不同方法论传统和思想传统的经济学家都或明或暗地接受了这种理论。例如,在许多工会理论、马克思主义阶级斗争理论、“补偿权力”(countervailing power)概念以及对经济制度的各种讨论中,这种观点都占有重要地位。另外,它至少在美国的政治科学研究中地位显著。在美国,对压力集团的研究是建立在著名的“集团理论”上的,其思想基础为:集团会在必要时采取行动以增进它们共同目标或集团目标。最后,这种理论在许多知名的社会学研究中也扮演了重要角色。

可想而知,认为集团会采取行动维护其利益,这是建立在集团中的个人的行动都是为了自身利益这一假设上

的。如果一个集团中的个人从利他主义出发而不考虑他们自身的福利，他们在集体中也不大可能去追求某个自私的共同目标或集团目标。然而，这种利他主义被看作是一种例外，至少在考虑经济问题时是这样的；个体商人追求更高的利润，个体工人要求更高的工资，或者个体消费者寻求更低的价格，没人会对此表示惊讶。认为集团会采取行动以维护它们的集团利益想来是从理性的、寻求自我利益的行为这一被广泛接受的前提而作的逻辑推论。换句话说，如果某一集团中的成员有共同的利益或目标，那么就可以合乎逻辑地推出，只要那一集团中的个人是理性的和寻求自我利益的，他们就会采取行动以实现那一目标。

但是认为从理性的和寻求自我利益的行为这一前提可以逻辑地推出集团会从自身利益出发采取行动，这种观念事实上是不正确的。如果一个集团中的所有个人在实现了集团目标后都能获利，由此也不能推出他们会采取行动以实现那一目标，即使他们都是有理性的和寻求自我利益的。实际上，除非一个集团中人数很少，或者除非存在强制或其他某些特殊手段以使个人按照他们的共同利益行事，有理性的、寻求自我利益的不会采取行动以实现他们共同的或集团的利益。换句话说，即使一个大集团中的所有个人都是有理性的和寻求自我利益的，而且作为一个集团，他们采取行动实现他们共同的利益或目标后都能获益，他们仍然不会自愿地采取行动以实现共同的或集团的利益。认为个人组成的集团会采取行动以实现他们共同的或集团的利益，这一想法远非一个集团中的个人会有理性地增进他们的个人利益这一假设的逻辑推论。实际上，它是与这一假设矛盾的。在下一章中将对这一矛盾进行解释。

除非在集团成员同意分担实现集团目标所需的成本的情况下给予他们不同于共同或集团利益的独立的激励，或者除非强迫他们这么做，不然的话，如果一个大集团中的成员有理性地寻求使他们的自我利益最大化，他们不会采取行动以增进他们的共同目标或集团目标。在缺乏强制或缺乏上述的独立激励时，这样的大集团也不会建立组织以追求他们的共同目标。即使在一个集团中对共同利益和实现共同利益的方法意

见一致,这些观点仍然正确。

因此,认为集团会增进其利益,这种在社会科学中流传颇广的观点是没有根据的,至少当它像通常那样建立在集团会像个人一样从自身利益出发采取行动这种假设之上时。也存在着由利他的或无理性的个人组成的集团有时会从他们的共同利益或集团利益出发采取行动这种逻辑可能性,尽管这多少有些荒谬。但是,如后所述,本书的经验部分会试图表明,这一逻辑可能性一般没有什么实际意义。因此,认为有共同利益的个人组成的集团会增进那些共同利益这种流行观点看来没有什么价值。

上面所说的都不完全适用于小集团,因为小集团中的情况要复杂得多。在小集团中,为了集团中成员的共同目的很可能会有某些自愿的行动,但在多数情况下,这类行动会在达到对集团成员作为一个整体来说的最佳水平之前止步不前。然而,在小集团中分担实现一个共同目标的成本时,存在着一个令人惊讶的少数“剥削”多数的倾向。

对以上所有逻辑判断的证明可以在第1章中找到。第1章还对集团和组织行为的某些方面作了逻辑的和理论的解释。第2章考察了对不同规模的集团进行分析的含义,并得出在许多情况下小集团比大集团更有效率、更富有生命力这一结论。第3章考察了赞成工会的论点的含义,并得出以下结论:某一形式的强制性会员制度在大多数情况下对工会是生死攸关的。第4章运用本研究中提出的方法对马克思(Karl Marx)的社会阶级理论进行考察并对其他一些经济学家提出的国家理论进行分析。第5章按照本研究阐述的逻辑对许多政治学家使用的“集团理论”进行分析,并证明对这一理论的通常理解在逻辑上是矛盾的。最后一章提出了一个与第1章概述的逻辑关系相一致的新的压力集团理论。这一理论说明大的压力集团组织的会员制度和力量并不是游说疏通活动的结果,而是它们其他活动的副产品。

尽管我只是一个经济学家,而且本书中使用的分析工具来源于经济理论,但这一研究所作出的结论不仅对经济学家是有用的,而且对社会

学家和政治学家也同样有用。因此,我尽可能避免使用经济学中的图表和数学语言。不幸的是,许多非经济学家可能会发觉第1章中的1、2两个部分有些费解,但本书所有其他部分都应该是完全明白易懂的,不管读者的专业训练程度如何。

1

集团和组织理论

1.1 组织的目的

集团中的个人采取的或为了集团中的个人而采取的大多数(尽管不是全部)行动都是通过组织实现的,因此对组织进行一个一般性的或理论性的研究是很有益处的。^①对组织进行系统研究的逻辑起点是它们的目的。但是即使是经济组织,也有各种类型、形态和规模,而且还存在着一个问题,即组织一般是否有一个特有的单一目的。然而有一个目的是大多数组织特有的,实际上所有侧重于经济的组织都以此为目的,那就是增进其成员的利益。这一点至少在经济学家眼里是很显然的。确切些说,一些组织是出于无知才没有增进其成员的利益,而另一些组织是受诱使才只为其首脑的目标出力。^②但是不去增进其成员利益的组织往往会消亡,因此这一因素肯定大大限制了不为其成员服务的组织的数量。

组织或社团的存在是为了增进其成员的利益这一思

想在经济学中既不新鲜,也不特别;至少亚里士多德(Aristotle)早就提出了这种观点。他写道:“人们为了获得特别的好处,通过为生活的目的提供某些特别的东西而聚到一处;同样,政治社团看来是为它所带来的总的好处而自发地聚到一处并继续存在下去。”^③ 近来社会心理学家莱昂·费斯廷格(Leon Festinger)教授指出:“集团成员身份的吸引力并不仅仅在于一种归属感,而在于能够通过这一成员身份获得一些什么。”^④ 已故的政治学家哈罗德·拉斯基(Harold Laski)理所当然地认为“社团的存在是为了达到集团成员共有的目的”^⑤。

本研究重点关注的各类组织被期待会增进它们成员的利益。^⑥ 工会被期待为其成员争取更高的工资和更好的工作条件;农场组织被期待为其成员争取有利的法律;卡特尔被期待为参加的企业争取更高的价格;公司被期待增进其股东的利益;^⑦ 国家被期待增进其公民的共同利益(尽管在这个民族主义的时代中,国家除了其公民的利益之外还有它自己的利益和野心)。

请注意所有这些不同类型的组织被期待增进的利益多数是共同利益:工会会员对更高工资的共同利益,农场主对有利的法律的共同利益,卡特尔成员对更高的价格的共同利益,股东对更高红利和股价的共同利益,公民对出色政府的共同利益。以上所列的不同类型的组织都被认为主要为其成员的共同利益而服务,这并不是偶然的。纯粹私人或个人的利益可以通过个人的、没有组织的行动来增进,而且通常更为有效。当与组织相比,个人的、没有组织的行动能够同样、甚至更好地服务于个人利益时,建立组织显然就毫无意义了;例如,仅仅为了玩单人纸牌游戏而建立一个组织就毫无意义。但是当一些个人拥有共同的或者集体的利益时——当他们分享一个意图或目的时——个人的、没有组织的行动(正如我们很快会看到的那样)或者根本无力增进那一共同利益,或者不能充分地增进那一利益。因此当存在共同或集团利益时,组织就能一显身手,而且尽管组织经常也能服务于纯粹的私人、个人利益,它们特有的和主要的功能是增进由个人组成的集团的共同利益。

大多数关于组织的文章都暗含了组织的存在是为了增进集团成员的共同利益这一假设,而前面引用过的两位作者已经明确表述了这种假设:哈罗德·拉斯基强调组织的存在是为了实现“一个集团的成员共同拥有的”目的或利益,而当亚里士多德辩称政治社团是因为它们带来的“总的好处”才产生和存在时,他显然也想着相似的念头。R. M. 麦基弗(R. M. MacIver)也明确表述了这一观点,他说:“每个组织都预先假定有一个其成员共同享有的利益。”^⑧

即使在讨论没有组织的集团时,至少在对“压力集团”和“集团理论”进行讨论时,“集团”一词也意味着“一些有共同利益的个人”。当然,甚至把一些随机挑选的人(这样就不存在任何共同利益或一致的特点)也可称为一个“集团”;但对集团的大多数讨论看来关心的主要是有共同利益的集团。如现代政治学“集团理论”的奠基人阿瑟·本特利(Arthur Bentley)所述,“不存在没有其利益的集团”^⑨。社会心理学家雷蒙德·卡特尔(Raymond Cattell)的观点同样鲜明,他说“每个集团都有其利益”^⑩。本书中的“集团”一词也沿用这一意思。

正如可以假定一个组织或一个集团的成员拥有共同利益,^⑪他们显然也拥有不同于组织或集团中其他人的纯粹的个人利益。例如,一个工会中的全体成员对更高的工资有共同的利益,但同时每个工人对他的私人收入有一个独特的利益,这不仅取决于工资水平,也取决于他的工作时间。

1.2 公共物品和大集团

在一个组织中个人利益和共同利益相结合的情况与竞争性市场类似。例如,在一个完全竞争产业中的企业对产品更高的价格有共同利益。由于在这样的市场中占主导地位的肯定是一个统一的价格,因此除非这个产业中的其他企业也提高价格,否则一个企业不可能获得一个更

高的价格。但是在一个竞争性市场中的企业同样也希望卖出尽可能多的产品,直到生产一件产品的成本超出其价格为止。在这一点上不存在共同利益;每个企业的利益与其他任何一个企业的利益都是针锋相对的,因为其他企业卖出得越多,这一企业的价格和收入就越低。简单些说,所有企业对更高的价格有共同的利益,而对产出有相对抗的利益。这可以用一个简单的供求模型来说明。为了简化论证,假设一个完全竞争产业暂时出于一种非均衡的状态,价格超过了所有企业在当前产出下的边际成本。同时假设,所有的调整将由产业中已有的企业而非新加入的企业作出,而且这一产业处于需求曲线无弹性部分上。由于价格高于所有企业的边际成本,产出因此而增加。但当所有企业都增加生产,价格就会下跌;实际上,由于假设了产业的需求曲线是无弹性的,因此产业的总收益将会减少。显然,每一个企业都发现当价格高于边际成本时,增加产出是有利可图的,但结果是每个企业的利润都减少了。早期的经济学家可能对这一结果抱有怀疑,^⑫但今天在一个完全竞争产业中的寻求利润最大化的企业会采取与它们的集团利益背道而驰的行动,这一事实已被广泛地理解并接受了。^⑬一个由寻求利润最大化的企业组成的集团会采取行动减少它们总的利润,因为根据定义,在完全竞争中的每个企业是如此之小,以至于可以忽略它的产出对价格的影响。每个企业都发现,增加产出直到边际成本同价格相等并忽略它额外的产出对产业状况的影响,这些都是对其有利的。确实,最终结果是所有的企业都受到了损失,但这并不意味着每个企业都没有使其利润最大化。如果一个企业预见到了产业产出的增加会导致价格的下跌而限制自己的产出,它受到的损失会更大,因为不管怎样它的价格都同样下跌而它的产出却更小。在一个完全竞争市场中的企业只能得到收益的一小部分(或者产业额外收益的一小部分),因为企业产出减少了。

由于这些原因,现在人们一般已经懂得,如果一个产业中的企业都寻求使其利润最大化,产业作为一个整体的利润会比它们不那样做时少。^⑭而且几乎每一个人都会同意,这一理论结论符合具有纯粹竞争特

点的市场中的事实。这一结论之所以正确是因为尽管所有企业对产业产品更高的价格有共同的利益,但每一个企业都希望其他企业承担获得一个较高的价格所需的成本——这里为产出必须减少。这一点相当重要。

防止价格在刚才描述的完全竞争市场过程中下跌的几乎唯一的方法就是外部干预。政府价格支持、关税、卡特尔协议和诸如此类的措施可以防止完全竞争市场中的企业采取与它们利益相悖的行为。这样的帮助或干预是很常见的。接下来的一个重要问题就是它们是怎样产生的。一个竞争产业是如何获得政府帮助以维持其产品价格的呢?

假设有一个竞争产业,其中大多数的生产者希望通过关税、价格支持计划或其他政府干预来提高他们产品的价格。为了从政府获得此类帮助,这一产业的生产者大概不得不成立一个游说组织;他们不得不成为一个积极的压力集团。^⑮这一游说组织将开展一个相当规模的活动。如果遇到很大阻力的话,还需要一大笔钱。^⑯需要公共关系专家来影响报纸舆论,并且还要进行广告宣传。也许还需要职业组织者组织忧心忡忡的产业中的生产者召开“自发的基层”会议,并让产业中的人士写信给他们的国会议员。^⑰这一争取政府帮助的活动不仅要花费某些产业生产者的时间,还要花费他们的金钱。

一个完全竞争的产业在争取政府帮助中遇到的问题与它在市场中遇到的问题——企业增加产量而引起价格下降——有着惊人的相似之处。正如某一生产者为提高其产品价格而限制其产量是不合情理的,要他牺牲时间和金钱来资助其产业的游说集团获得政府帮助同样是不合情理的。在两例中,让个体生产者承担任何费用都是违背其利益的。一个游说集团,或一个工会,或其他任何组织,尽管它为某一产业中的企业或工人的一个大集团的利益服务,但它从那一产业中理性、自利的个人那里得不到任何资助。即使这一产业中的每个人都确信提出的计划将有利于他们(事实上可能有一些人不这么认为,这将使组织的任务更加艰巨),情况还是这样。^⑱

尽管游说组织只是组织和市场之间关系逻辑类比的一个例子，它仍然具有现实的重要性。现在存在着许多深受群众支持的强大而且资金雄厚的游说组织，但这些游说组织并不是靠它们在立法上取得的成就而赢得支持的。现在最强大的游说组织是由于其他原因而获得资金和支持的，这一点将在后面论述。

一些评论家也许会争辩说，理性的人确实会支持一个为其利益服务的大组织，如游说组织，因为他知道，如果他不支持的话，其他人也不会这样做，这样组织就会失败，他也就得不到组织应该可以提供的利益。这一论点，需要用一个完全竞争市场来进行类比。因为用同样的理由可以辩称，在一个完全竞争的市场里，价格永远不会低于垄断集团制定的水平，因为如果一家企业增加产量，其他企业也会同样这么做，价格就会下跌；但每家企业都预见到了这一点，所以就不会引起产量增加以致价格剧跌的连锁反应。事实上，在一个竞争市场中情况并非如此；在一个大集团中情况也不是这样的。当涉及的企业的数量很大时，没有人会注意到因一家企业的产量增加而对价格产生的影响，所以没有人会因此而改变计划。与之类似，在一个大组织中，少了一个资助者并不会显著地增加其他任一资助者的负担，所以一个理性的人不会相信如果他从一个组织中退出的话，他能够驱使其他人也这么做。

个人通过经济组织试图获得他们通过在市场中的活动而得到的同样的东西。前面的论点至少与经济组织有着一些联系。例如，工人依靠工会组织获得他们通过个人努力在市场中得到的同样东西——更高的工资，更好的工作条件，以及诸如此类的东西。如果工人在工会中没有遇到他们在市场中遇到的同样问题的话，那实在将会是很奇怪的，因为他们在两处的努力多少带有相同的意图。

不管意图有多么相似，评论家可能会反驳说，在组织中的态度与在市场中的态度是截然不同的。在组织中经常还牵涉到感情或意识形态的因素。这一点是否就使这里提出的论点与实际不同呢？

组织的一个最重要的类型——国家——可以用来检验这一反对意

见。爱国主义可能是当代忠于某一组织的最强烈的非经济动机。许多国家从某一具有强大感召力的意识形态,如民主或共产主义,或者还通过一个共同的宗教、语言或文化来赢得更多的力量和团结。国家不光有这么多有力的支持的源泉,它同时在经济上也是十分重要的。几乎任一政府都能为其公民带来经济上的利益,因为它的法律和规定是所有文明的经济活动的前提。但是除了爱国主义的力量,意识形态的感召,共同文化的维系和法律规定制度的不可或缺,现代史中没有哪一个大国能够靠自愿的集资或捐款来供养自己。对大多数国家来说,慈善捐款甚至不是岁入的一个值得一提的来源。需要的是税款,照定义就是强制的付款。实际上正如老话所说,对税款的需要就像死亡一样是不可避免的。

如果国家,尽管掌握着所有的感情资源,还不得不靠强制手段来资助其最基本和最重要的活动的话,那看来大型的私人组织要想使其个体成员自愿捐款将是十分困难的,^⑩尽管它试图增进的正是个体成员的利益。

国家不能够靠自愿的集资或捐款而生存下去,其原因是一个国家提供的最根本的服务,从一个重要的方面来讲,^⑪就如同一个竞争市场中较高的价格:只要有人能够得到它,那实际上每个人都能获得它。政府提供的最基本的物品和服务,如国防和治安,以及法律和规则系统,实际上是服务于国家中的每个人的。要想剥夺那些没有自愿承担政府开支的人受军队、警察和法庭保护的权力,即便可能,也是不可行的,因此需要收税。政府提供的共同的或集体的利益通常被经济学家称作“公共物品”,而且公共物品的概念是公共财政研究中一个最古老和最重要的概念之一。在此定义一个公共的或集体的物品为:任何物品,如果一个集团 $X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$ 中的任何个人 X_i 能够消费它,它就不能不被那一集团中的其他人消费。^⑫换句话说,那些没有购买任何公共或集体物品的人不能被排除在对这种物品的消费之外,而对于非集团物品是能够做到这一点的。

然而公共财政研究者却忽视了以下事实,即实现了任一公共目标或满足了任一公共利益就意味着已经向那一集团提供了一件公共的或集体的物品。^②一个目标或意图对一个集团来说是公共的这一事实本身,就说明这个集团中没有人能被排除在实现这一目标所带来的利益和满足之外。正如本章开头几段所指出的,几乎所有的集团和组织都服务于其成员的共同利益。如 R. M. 麦基弗所述:“人们……有共同利益,并把此视为他们的事业。……这一事业不可分割地包含他们每一个人。”^③组织的实质之一就是它提供了不可分的、普遍的利益。一般说来,提供公共或集体物品是组织的基本功能。一个国家首先是一个为其成员——公民——提供公共物品的组织;其他类型的组织也类似地为其成员提供集体物品。

正如国家不能靠自愿捐款或在市场上出售其基本服务来维持一样,其他大型集团也不能以此为生。它们只能提供一些不同于公共物品的约束力或吸引力,使个体成员帮助承担起维持组织的重担。典型的大型组织中个体成员的地位与完全竞争市场中企业的地位,或国家里纳税人的地位相似:他个人的努力不会对他的组织产生显著的影响,而且不管他是否为组织出过力,他都能够享受其他人带来的好处。

这里并没有说国家或其他组织只提供公共或集体物品。政府经常提供集体物品,像电力,而且它们通常像私人企业一样在市场上出售这类物品。进一步说,像本书后面将要表明的,那些不能强制个人加入的大型集团也必须提供一些非集体物品,以吸引潜在的成员加入。然而,集体物品仍然是典型的组织物品,因为一般的非集体物品总可以通过个人的行动获得,而且只有当涉及公共意图或集体物品时,组织或集团的行动才是不可或缺的。^④

1.3 传统的集团理论

传统的集团行为理论毫无保留地认为,私人集团和社团运作所遵循

的原则与支配市场中企业间关系或纳税人和国家关系的原则截然不同。这一“集团理论”看来是许多美国政治学家、社会学家和社会心理学家关注的一个重要问题。^⑤这一传统的集团理论与大多数其他理论一样是由许多持不同观点的作者发展起来的,因此试图对这些不同的观点抱一视同仁的态度显然并不公正。然而,对集团传统理解的各种代表思想与本文所持的方法确实密切相关。因此这里可以不严格地只讨论一种传统理论。只要区分这一理论的两个基本变体即可:随意变体(casual variant)和正式变体(formal variant)。

传统观点的随意变体认为私人组织和集团是无处不在的,这一普遍性是由人类有着组织和参加社团这一根本习性决定的。正如著名的意大利政治哲学家加特诺·莫斯卡(Gaetano Mosca)所述,人类有着一种“聚在一起与其他人群对抗的本能”。这一“本能”同时也是“在一个给定的社会和道德以及物质矛盾条件下所出现的所有分裂和再分裂的原因”。^⑥当亚里士多德说人类在本质上是一种政治动物时,他的脑子里可能也有着类似的人群观点。^⑦德国的乔治·西梅尔(Georg Simmel)在其社会学经典著作中强调了集团普遍存在且不可避免。^⑧在美国,阿瑟·本特利在政治学一本最著名的著作中也强调了这一点。^⑨这种普遍的参加社团的倾向或嗜好通常被认为在美国最盛行。^⑩

传统观点的正式变体也强调了集团的普遍性,但其出发点并不是什么参加集团的“本能”或“嗜好”。相反,它试图把今天社团和集团的存在解释成现代工业化社会从以前的“原始”社会进化而来的一个方面。其出发点为,“初级集团”(primary groups)^⑪——这种集团非常之小,每个成员与其他成员之间都有着直接的面对面的关系——与家庭和亲属集团一样在原始社会中占主导地位。正如塔尔科特·帕森斯(Talcott Parsons)所称:“众所周知,在许多原始社会中,亲属关系‘主导’了社会结构;不依靠亲属关系就能参加进去的具体结构几乎不存在。”^⑫只有小家庭或亲属关系单位才代表了个人利益。R.M.麦基弗在《社会科学百科全书》中是这样描述的:“在较为简单的社会条件下,利益的社会表现主要

是通过种姓或阶级集团,年龄集团,亲属集团,居民集团和其他未经组织或组织松散的实体。”^⑳在“原始”条件下,小型的、类似于家庭的单位形成了所有或几乎所有的人类“相互关系”。

但是,这些社会理论家认为,随着社会的发展,出现了结构变化:新的社团形成并取代了原先由家庭承担的一些功能。“随着我们社会中家庭制度所承担的社会功能不断减少,一些次要的集团,如工会,达到了相当于或超过了某些主要集团对人际关系影响的程度。”^㉑用帕森斯的话来说:“显然,在更为‘先进的’社会中,非亲属结构,如国家、教会、大型企业、大学和职业社团扮演了远为重要的角色。……非亲属结构在社会结构中成为主要成分的过程不可避免地会对某些甚至全部亲属单位造成‘功能丧失’。”^㉒如果事实确实如此,或者如麦基弗所说,“原始社会和文明社会最显著的结构上的区别是前者缺乏特定的社团而后者拥有大量这样的社团”^㉓,那么看来现代社会中的大型社团在某种意义上正是原始社会中小组团的等价物,而且大型的现代社团和小型的原始集团必须用同样的基本来源或起因来解释。^㉔

那么什么是原始社会中小型原始集团和现代大型自发社团共同的根本来源呢?对这一点,集团理论正式变体的倡导者并没有作出明确的回答。其来源可能是假设的组织和参加社团的“本能”或“嗜好”,而这正是传统观点随意变体的标志;这种组织和参加集团的偏好会在原始社会的小型 and 亲属集团以及现代社会的大型自发社团中表现出来。然而这样解释也许对许多赞同传统理论正式变体的理论家来说是不公正的,因为他们中的许多人毫无疑问不会赞同任何有关“本能”或者“嗜好”的理论。他们显然意识到把参加社团和集团说成是出于一种归属的“本能”实际上什么也没说;这只是多了一个词,而不是一个解释。任何人类行为都能归因于对那一行为的本能或偏好,但这丝毫不能增加我们的知识。如果判定参加集团的本能或嗜好是没有意义的,那么传统理论假定的大大小小、无处不在的集团和社团,其来源究竟是什么呢?也许某些传统理论家考虑的是“功能”——即不同类型和大小的集团或社团能实

现的功能。在原始社会中小型的初级集团占主导地位,因为它们最适合于(或者至少是能胜任)为那些社会中的人完成某些功能;与此相反,在现代社会中大型社团占主导地位,因为在现代条件下只有它们有能力为那些社会中的人们完成(或者能更好地完成)某些有用的功能。例如,大型自发社团可以用以下事实来解释,即它为众多的人实现了一个功能——满足了要求,增进了利益,解决了需要——而小集团在现代环境中不能够实现(或不能够这么出色地实现)这一功能。这个要求或者利益为组织和维持自发的社团提供了一种激励。

作为其特性,所有的传统理论都假设,参加自发的社团实际上是具有普遍性的,而且小集团和大组织都出于同样的理由吸引其成员。这一理论的随意变体认为存在一种加入集团的嗜好,而根本不区分不同大小的集团有什么区别。尽管较为复杂的变体区分了不同的功能,即最好由小集团完成的功能和最好由大社团完成的功能,但它仍然假设,当需要大型社团时,大型社团就会出现并吸引成员,就像需要小集团时,小集团就会出现一样。所以,如果说传统理论对小集团和大集团加以区别的话,那么显然这种区别也只是针对它们所完成功能的规模,而不是它们在完成这些功能时的成功程度或者它们吸引成员的能力。这一理论假设小集团和大集团只是等级不同,而性质是相同的。

但真是这样吗?小型的初级集团和大型社团是否以同样的方式吸引成员?它们是否在完成各自功能时差不多同样有效?或者它们只是大小不同,而基本性质相同?经验性研究显示,普通人属于大型自发社团事实上并不典型,而且认为典型的美国人是“参加者”的想法总的来说是错误的,^③这样就对传统理论提出了疑问。因此值得问一问在集团的大小和其凝聚力、有效性、对潜在成员吸引力之间是否真的没有什么关系;以及一个集团的大小和它对个人为集团目标出力的激励之间是否有着联系。要想对集团的传统理论作出一个恰当的评价,就必须回答这些问题。用德国社会学家乔治·西梅尔的话来说,要知道的是“社会化个人的数量与社会生活形式之间的关系”^④。

要想证明大集团和小集团是按照截然不同的原则运作的,一个障碍看来是早先强调过的一个事实,即任何集团或组织,不管其大小,都是为某一集体利益服务的,其本质就是使集团中的成员受益。所以尽管集团的全体成员对获得这一集团利益有着共同的兴趣,但他们对承担为获得这一集体利益而要付出的成本却没有共同兴趣。每个人都希望别人付出全部成本,而且不管他自己是否分担了成本,一般总能得到提供的利益。如果这就是所有带有经济目的的集团或组织的根本特点,那么看来大型组织与小型组织不会有多大的区别,而且小集团也不会比大集团有更多的理由获得某种集体服务。然而,直觉告诉我们,足够小的集团有时能为它们自己提供公共物品。

要想满意地回答这个问题,必须研究一下不同大小的集团中的个人可以采取的其他行为的成本和收益。本章的下一节就是这样的一个研究。鉴于这个问题的本质,必须运用一些经济分析的工具。下一节中有一些数学公式,尽管是最为基本的,但对从未研究过那一题目的读者自然会不甚明了。而且下一节的有些观点提及了市场中的寡头卖方垄断集团,也许只有经济学家会对此感兴趣。因此,下一节的某些要点在该节的“非技术性概述”部分中用一种直观的、因而是轻松的和不太雕琢的方式进行了恰如其分的解释。那些对技术分析不感兴趣的人可以直接看这一部分。

1.4 小集团

分析集团大小与集团中的个人行为之间的关系是相当困难的,其部分原因是一个集团里的每个人对他所属集团追求的集体物品可能抱有不同的价值观。而且每个寻求集体物品的集团都面对着一个不同的成本函数。然而在每种情况下都不变的是,总成本函数会上升,因为集体物品肯定和非集体物品一样,取得越多,总成本越高。而且毋庸置疑,在

任何情况下都存在着相当的初始成本或固定成本。有时一个集团必须建立一个组织形式,然后才能获得集体物品,这样建立组织的成本就会使第一批集体物品的价格相对较高。而且即使不需要组织或协调,公共物品本身的规模和其他技术特性也会使第一批公共物品的价格高得出奇。任何集团也肯定会发觉,当它的需求超过了一定程度而被认为“过分”时,增加额外的集体物品所遇到的阻力和增加的成本都会不成比例地上升。简而言之,成本(C)是获得集体物品的比率或水平(T)的一个函数($C = f(T)$),平均成本曲线为传统的U形。

有一点立即就清楚了。如果有一定量的集体物品,获得它的成本远远低于它所带来的利益,相关集团中的某一个人即使全部由他自身单独提供这一物品也能从中获益,这样就可以假设这种集体物品会被提供。因此,总收益会大大超过总成本,即使是某一个人分享的收益也会超过总成本。

个人能够分享一个集团的总收益,其份额取决于集团的人数以及与集团中的其他人相比他能够从那一物品获益多少。集团总收益取决于获得集团物品的比率或水平(T),以及集团的“规模”(S_g)。集团的“规模”不仅取决于集团中的人数,也取决于某一集体物品对集团中每个人的价值。这可以用一个游说降低财产税的财产所有者集团加以简单的说明。集团总收益取决于集团的“规模”(S_g),即对所有集团财产的总估价,以及以每一美元的财产估价计算的纳税折扣的比率或水平(T)。集团的个人成员获得的收益取决于他占集团收益的份额(F_i)。

集团收益($S_g T$)作为对集团的“价值”可被称作 V_g ,个人收益作为对个人的价值可被称作 V_i 。“份额”就等于 V_i/V_g ,个人收益就等于 $F_i S_g T$ 。任一个人 i 得到任一数量的集体或集团物品而获得的好处(A_i)等于个人的收益(V_i)减去成本(C)。

一个集团做什么取决于集团中的个人做什么,而个人做什么又取决于他们采取其他行为的相对好处。既然已经把相关参数分离了出来,那首先应该考虑的是个人购买不同数量的集体物品的收益或损失。这取

决于个人的好处 ($A_i = V_i - C$) 随 T 变化而变化的方式,即取决于

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT$$

dA_i/dT 的最大值为 0。^⑩ 由于 $V_i = F_i S_g T$, 且 F_i 和 S_g 现在已被设定为常数,^⑪

$$d(F_i S_g T)/dT - dC/dT = 0$$

$$F_i S_g - dC/dT = 0$$

这表明单独行动的个人会购买的集体物品的数量。可以赋予这一结果一般的、常识性的意义。由于在下式成立时可以找到最优点

$$dA_i/dT = dV_i/dT - dC/dT = 0$$

且由于 $dV_i/dT = F_i (dV_g/dT)$

$$F_i (dV_g/dT) - dC/dT = 0$$

$$F_i (dV_g/dT) = dC/dT$$

这意味着当集团收益率乘以个人得到的集团收益的份额等于集体物品总成本的增加率时,个人得到的集体物品数量最优。换句话说,集团收益率(dV_g/dT)必须超过成本增加率(dC/dT),其倍数等于集团收益超过个人收益的倍数($1/F_i = V_g/V_i$)。^⑫

但最重要的并不是会提供多少集体物品,而是是否会提供任何集体物品。而且显然,在单独行动的个人达到最优点时,如果 $F_i > C/V_g$, 那么就会提供集体或集团物品。

因为如果

$$F_i > C/V_g$$

$$V_i/V_g > C/V_g$$

那么

$$V_i > C$$

这样,如果 $F_i > C/V_g$, 个人的收益就会超过成本。这意味着存在以下

假设, 即当集团中的任何个人达到最优点时, 集体物品的成本与集团从集体物品获得的收益相比是如此微不足道, 以至于总收益超过总成本的倍数大于或至少等于集团收益超过个人收益的倍数, 这时就会提供集体物品。

概括起来说, 存在一个假设, 即提供集体物品的条件为, 集团从集体物品获得的收益以提供那一物品的总成本的增加比率的 $1/F_i$ 倍增加 [即, 当 $dV_g/dT = 1/F_i(dC/dT)$ 时], 集团总收益与物品的成本之比要大于集团收益与个人收益之比 (即 $V_g/C > V_g/V_i$)。

上述模型中基本概念的普遍适用性可以通过市场中的企业集团来检验。考虑一个生产同类产品的产业, 并假设其中的企业都独立地寻求利润最大化。简便起见, 还假设生产的边际成本为零。为了避免增加新的符号, 也为了说明前述分析的普遍性, 假设现在 T 代表价格, S_g 代表集团或产业的销售额, S_i 代表企业 i 的大小或销售额。 F_i 仍然代表个别企业或集团成员占总销售额的“份额”, 它现在代表了在任一给定时刻企业 i 占总集团或产业销售的份额: $F_i = S_i/S_g$ 。价格 T 会影响产业的销售量, 其程度由需求弹性 E 给出。弹性 $E = -T/S_g(dS_g/dT)$, 由此可以得到需求曲线斜率 dS_g/dT 的一个方便的表达式: $dS_g/dT = -ES_g/T$ 。在不增加生产成本的条件下, 一个企业达到最优产量的条件为:

$$dA_i/dT = d(S_i T)/dT = 0$$

$$S_i + T(dS_i/dT) = 0$$

$$F_i S_g + T(dS_i/dT) = 0$$

这里因为假设企业都独立行动, 即不指望其他企业会有什么反应, $dS_i = dS_g$, 所以

$$F_i S_g + T(dS_g/dT) = 0$$

且由于 $dS_g/dT = -ES_g/T$,

$$F_i S_g - T(ES_g/T) = 0$$

$$S_r(F_i - E) = 0$$

这只有在 $F_i = E$ 时才成立。只有当对产业的需求弹性小于或等于某一特定企业占产业产量的份额时,那一企业才会受到激励限制产量。一家正在决定是否限制产量以促成更高价格的企业会对放弃产量造成的成本和损失与它能从“集体物品”——更高的价格获得的收益加以权衡。需求弹性是对此进行衡量的标准。如果 F_i 等于 E ,这意味着对产业的需求弹性等于这一企业占产业产量的比例:如果需求弹性为 $1/4$,这意味着产量减少 1% ,价格就会上升 4% 。显然,如果一家企业占产业总产量 $1/4$ 的话,它就会停止增加产量,或限制其产量。如果一个产业中有 1000 家相同规模的企业,那么对产业产品的需求弹性要小于或等于 $1/1000$ 才会有企业对产量加以限制。所以在一个包含大量企业的产业中达到均衡并不会带来什么利润。一家寻求利润最大化的企业限制其产量,即采取与产业总体利益相一致的行为的条件是:在提供更多的 T 时(更高的价格),集团收益增加的比率为限制产量导致的总成本增加比率的 $1/F_i$ 倍。这个标准对于早先解释过的重视集团利益的行为的更一般的例子来说也是同样适用的。

这个对市场的分析和古诺(A. A. Cournot)的理论是相同的。^④这不足为奇,因为古诺的理论实际上是关于集团成员的利益和集团总体利益两者关系的一般理论的一个特例。古诺的理论可被看作是这里所作分析的一个特例。这样他的理论就被浓缩为一个常识性的陈述,即只有当维持价格的总成本低于企业从更高的价格能获取的收益时,企业才会采取行动以维持产业产品的价格。与对市场外的集团行为进行的分析一样,古诺理论寻求的是在何时集团中的个体增进集团总体利益才符合其个体利益。

古诺的例子在一个方面要比本书主要关注的市场外的集团情况简单。当一个集团寻求一件普通的集体物品而非通过限制产量得到一个较高的价格时,正如本节首段所述,它会发觉得到的第一批集体物品的单价要高于其后的物品价格。这是由集体物品的规模和其他技术特性

造成的,也是因为有时候需要创立一个组织以获得这一集体物品。这提醒人们要注意以下事实,即一个非市场集团中的个体必须考虑两个不同问题。一个问题是提供一定量的集体物品而得到的总收益是否超过他为提供那一定量的物品而付出的成本。另一个问题是如果他愿意提供集体物品的话,那又该提供多少,答案当然取决于边际成本和边际收益之间的关系,而非总成本和总收益之间的关系。

同样,集团作为一个整体也必须回答两个不同的问题。知道一个小集团是否会为自己提供集体物品还不够;也同样需要决定如果一个小集团得到了一定量的集体物品,其数量对整个集团来说是否是帕累托最优。即,集团的收益会不会被最大化?作为整体的一个集团如果得到了一定量的集体物品,其数量达到最优的条件为:集团收益和集体物品成本以相同的速率增加,即 $dV_g/dT = dC/dT$ 。因为如前文表明,集团中的每一个人会受到激励提供更多的集体物品,直到 $F_i(dV_g/dT) = dC/dT$ 。由于 $\sum F_i = 1$,乍看起来个体成员独立行动提供的集体物品的总和就是集团的最优量。而且集团中的每一个人会承担总负担或总成本的一定份额 F_i ,这样,提供集体物品的负担就能以“正确”的方式加以分配,即以相同的比例分配成本和收益。

但事实并非如此。一般说来,集体物品的供给远没有达到最优水平,对负担的分配也是十分专断的。这是因为某一个人获得的集体物品也自动地为其他人享有。这是从集体物品的定义得出的,即某一个人不可能排除他人享用他为自己提供的集体物品所带来的收益。^④这意味着一旦集团中的个人可以获得具有最大 F_i 值的一定量的集体物品,他就不会受到独立的激励去提供任何集体物品。这也说明,正如在大集团中存在着什么集体物品也提供不了的倾向一样,在小集团中存在着只能提供低于最优水平的集体物品的倾向。离最优水平越远,集团中“最大的”个体的 F_i 值就越小。由于在其他条件相同时,集团中个体数量越多, F_i 就越小,所以集团中的个体数量越大,离最优水平就越远。显然,成员数目多的集团的效率一般要低于成员数目少的集团。

然而,只考虑集团中个体或单位的数目是不够的,因为集团任何成员的 F_i 不仅取决于集团中个体成员的数量,还取决于个体成员的“规模”(S_i),即他从一定水平的集体物品供给中的获益程度。比起只有一间小屋的人来,一个拥有巨额地产的人能从财产税减免中省下更多的钱,在其他条件相同下其 F_i 值也更大。^{④5} 一个由 S_i 不等因而 F_i 也不等的成员组成的集团,其偏离最优水平的倾向要小于由相同大小的成员组成的类似的集团(而且也更有可能为自己提供一定数量的集体物品)。

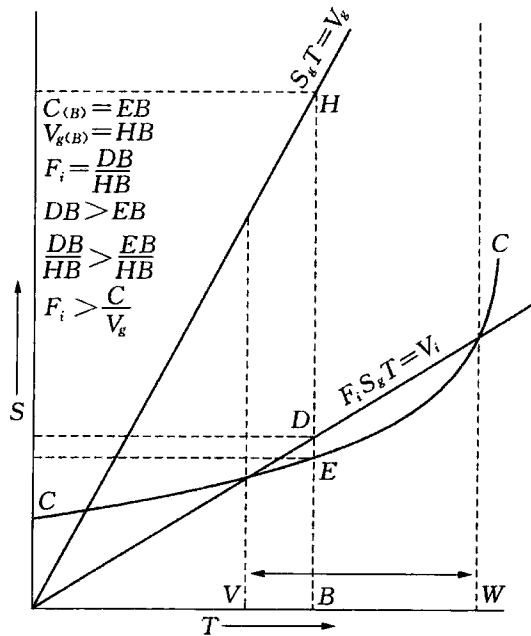
由于没有人受到激励提供更多的集体物品,一旦具有最大 F_i 值的成员获得了他想要的数量后,在一个小集团中对提供公共物品的负担进行的分配与集体物品带来的利益也不成比例。具有最大 F_i 值的成员会不成比例地承担成本。^{④6} 对于具有共同利益的小集团,存在着少数“剥削”^{④7} 多数的倾向!

对集体物品感兴趣的小集团的行为有时候十分复杂——比前面段落中说明的要复杂得多。^{④8} 存在着某些制度安排和行为假设,它们并不一定会导致前文描述的偏离最优水平和不成比例。想对提供集体物品偏离最优水平的倾向以及对提供它们的成本不成比例的负担进行充分分析的话,那对本书来说就太长了,因为本书主要关心的是大集团,引入小集团只是为了比较和对照。小集团寻求集体物品的问题在理论^{④9} 和实践都具有一定重要性,而且还未得到充分的重视。因此在我将要发表的文章中将就此进行更细致的分析。在本节“非技术性概述”部分中我列举了几个特例,可以用小集团和小组织这个方法进行研究。

通过集团成员自发的和独立的行为提供最优水平的集体物品,其必要条件说起来却是十分简单的。对额外的集体物品的边际成本进行分担的比例必须与对额外收益进行分配的比例完全相同。只有在做到这一点后,每个成员才会发现他本人的边际成本与边际收益之比等于总边际成本与总边际收益之比。如果边际成本是以任何别的方法进行分担的,那提供的集体物品的量就会低于最优水平。^{⑤0}乍看上去,既然有些成本分担会导致低于最优水平的集体物品供给,那么就会有其他成本分担

方法会导致超过最优水平的物品供给；但情况并非如此。在自愿参加的任何集团中，如果某些成员对边际成本的分担超过了他们对边际收益的分享，那么在集团最优水平达到之前，他们就会停止寻求集体物品，而且除了集团中的每一成员以与分享增量收益完全相同的比例分担边际成本这种成本分担安排之外，不存在别的安排，其中某一成员的边际成本小于他对边际收益的分享。^⑤

尽管对即使是最小的集团也存在着集体物品的供给量低于最优水平的倾向（除非他们按照刚才描述的方式分担边际成本），但请记住的更重要的一点是，某些足够小的集团能够通过一个或多个成员自发和理性的行动提供给自己一定量的集体物品。在这一点上它们和真正的大集团是截然不同的。为了确定一个给定的集团是否会自发地提供给自己公共物品，需要先确定两件事。第一，必须找出每个个体如要购买集体物品，其最优数量是多少；这由 $F_i(dV_g/dT) = dC/dT$ 给出。^⑥ 第二，必须确定在达到个人最优数量时，集团中的成员是否会发现集团从集体物品获得的收益超过总成本的量要大于它超过成员从集体物品获得的个人收益的量，即是否 $F_i > C/V_g$ 。这一论点可以更简单地看成，如果在



购买集体物品的任一水平上,集团收益超过总成本的量要大于它超过任一个体收益的量,那么就可以假设会提供集体物品,因为个体的收益超过了为集团提供集体物品的成本。这可用附图加以说明,只要个体提供了集体物品,不管他提供的数量是 V 或是 W 或任何中间一个数,他都会得到好处。如果得到了任何在 V 和 W 之间的一定量的集体物品,即使对个体来说这不是最优数量, F_i 也会超过 C/V_g 。

本节的非技术性概述

本节技术分析部分表明,某些小集团不用靠强制或任何集体物品以外的正面的诱因就会给自己提供集体物品。^⑨这是因为某些小集团中的每个成员,或至少其中的一个成员,会发现他从集体物品获得的个人收益超过了提供一定量集体物品的总成本;有些成员即使必须承担提供集体物品的所有成本,他们得到的好处也要比不提供集体物品时来得多。在这种情况下就可以假定会提供集体物品。这种情况存在的条件为,集团从集体物品获得的收益超过总成本的量要大于它超过一个或更多的个体收益的量。所以,在一个很小的集团中,由于成员数目很小,每个成员都可以得到总收益的相当大的一部分。这样,集体物品就常常可以通过集团成员自发、自利的行为提供。在存在着相当程度的不平等的小集团中——即在成员的“规模”不等或对集体物品的兴趣不等的集团中,集体物品最有可能被提供;因为某个成员对集体物品的兴趣越大,他能获得的集体物品带来的收益的份额就越大,即使他不得不承担全部的成本,他也会提供这种集体物品。

然而,即使在最小的集团里,集体物品的提供一般也不会达到最优水平。就是说,集团成员不会以符合他们公共利益的水平来提供集体物品。只有某些特定的制度安排会激励个体成员购买一定量的集体物品,其数量之和最符合集团的整体利益。造成这一低于最优水平的倾向的原因是,根据集体物品的定义,一旦集团中的任一个体为自己提供了集体物品,就不可能把集团中的其他成员排除在对这种集体物品的享用之

外。由于一个个体成员这样只能获得他为获取更多的集体物品而支出的费用所带来的部分利益,他在达到对集团整体来说是最优数量之前就会停止购买集体物品。另外,一个集团成员从他人那里免费得到的集体物品会进一步降低他自己支付成本来提供那一物品的动力。因此,集团越大,它提供的集体物品的数量就会越低于最优数量。

在由大小或对集体物品的兴趣相差悬殊的成员组成的集团中,这一低于最优水平或低效率的倾向就没有这么严重。在这类不平等的集团中,存在着专断地分派提供集体物品的负担的倾向。最大的成员,即会单独提供最大数量的集体物品的成员,其分担提供集体物品负担的份额与其收益相比是不成比例的。根据定义,小成员占他提供的集体物品所带来的收益的份额小于大成员,因此他就缺乏激励来提供额外的集体物品。一个小成员一旦免费地从最大的成员那里获取一定量的集体物品,就已经比他自己能购买的要多了,所以他就根本不会受到激励自己出钱去获取任何集体物品。因此在抱有共同利益的小集团中,存在着少数“剥削”多数的令人惊讶的倾向。

认为小集团提供给他们自己的集体物品的数量会低于最优水平,对提供集体物品的成本的分配是专断的和不成比例的,这一论点并不是在所有逻辑上可能的情况下都成立的。某些制度或程序的安排会导致不同的结果。这一题目不是简单地就能分析清楚的。由于这个原因,而且因为本书的重点是大集团,所以在此就忽略了小集团行为的许多复杂性。然而,刚才简述的论点可以非常贴切地解释一些重大的实际情况,而且可以使人们认识到对上述论点更细致的分析可以帮助解释为什么存在大国要不成比例地分担多国组织,如联合国和北约组织的经费这一明显的倾向,还可以解释为什么在小国家中盛行中立。这些分析还能解释为什么总有人抱怨说国际组织和联盟没有被给予足够(最优)数量的资源。^④它还能说明,在大城市的两个地方政府提供能为两个或更多的地方人民带来好处的集体物品时(如道路和交通),其数量总是不充足的,而且最大的地方政府(如代表市中心的区)总要不成比例地承担提供

这些物品的费用。^⑤最后,对前文所述的类型的分析还能帮助我们认识价格领导现象,尤其是对产业中最大企业可能存有的不利之处。

然而,在此关于小集团最重要的一点是,小集团能够做到为自己提供集体物品可能仅仅是因为集体物品对个体成员产生了吸引。在这一点上,小集团和大集团是不同的。就大集团而言,其获得的任何集体物品的数量离最优水平越远,它就越不可能采取行动去获取哪怕是最小数量的这类物品。简而言之,集团越大,就越不可能去增进它的共同利益。

1.5 “排外”集团和“相容”集团

不能再忽视进入和退出集团的活动了。这是很重要的一件事情;因为产业或者市场集团对待进入和退出集团的态度与非市场集团截然不同。一个产业中的企业希望没有新的企业进来分享市场,并希望尽可能多的本产业的企业离开。它希望产业中的企业集团不断缩小,最好最后只剩下它一家:它的理想是垄断。这样,一个市场中的企业彼此都是竞争对手。对寻求一件集体物品的非市场集团或组织来说情况正好相反。一般说来,分享收益和分担成本的成员数量越大越好。集团规模的扩大不会带来竞争,而会使原来成员分担的成本减少。日常观察显然说明这一观点是正确的。市场中的企业哀叹竞争的加剧,而在非市场条件下提供集体物品的社团几乎总会欢迎新的成员。事实上,这类组织有时试图使加入集团成为一种义务。

本章的前几节已经表明市场和非市场集团有着明显的相似之处,那为什么会产生这一差异呢?既然市场中的商人和游说组织成员是相似的,即他们都会发现任何为实现集团目标所作的努力主要使集团其他成员的收益增加,那为什么在进入和退出集团的问题上有这么大的不同呢?答案是,在市场条件下,“集体物品”——更高的价格——意味着如果一家企业的售价高于那一价格,其他企业的售价就必须低于那一价

格,这样“集体物品”提供的收益在供给中是固定的;但在非市场条件下,集体物品带来的收益在供给中并不固定。在任何一个给定市场中只能靠售出一定量的产品才能使价格不致降低,但是,任意数量的人可以加入一个游说组织并不一定会减少其他人的收益。^⑤通常在市场条件下,一家企业获得的,另一企业就不能得到;在非市场条件下,一个人消费的,另一个人基本上也能享受。在市场条件下,如果一家企业繁荣了,它会成为更可怕的对手;但在非市场条件下,如果集团中的一个成员繁荣了,他很可能受到激励负担更大一部分集体物品的成本。

因为在市场条件下从“集体物品”——更高的价格——得到的收益数量是固定和有限的,这使市场集团的成员试图减小他们集团的规模,在此称这类集体物品为“排外的集体物品”。^⑦与之相反,在非市场条件下,当集团扩大时,集体物品的供给会自动地扩大,这类物品应被称为“相容的集体物品”。^⑧

因此,一个集团的行为是排外的还是相容的,取决于集团寻求的目标的本质,而不是成员的任何性质。事实上,同一个企业或个人的集合可能在一种情况下是排外的集团,而在另一种情况下是相容的集团。一个产业中的企业在通过限制产量提高产业产品价格时是一个排外的集团,但当它们寻求较高的税收、关税或其他任何政策变化时,它们就是相容的集团,会接受它们所能得到的一切帮助。一个集团的排外性或相容性取决于它寻求的目标,而不是其成员的任何特性,这点很重要,因为许多企业既在市场里通过限制产量来提高价格,同时也在政治和社会系统中增进其共同利益。如果篇幅允许,可以通过排外的和相容的集体物品的差别来研究这类集团,这将是很有趣味的。这一差别的逻辑表明,这类集团对新加入者的态度颇为矛盾。事实也正是如此。例如,工会有时候提倡“工人阶级的团结”和需要封闭的车间,然而又制定出学徒规则来限制新的“工人阶级”成员进入特定的劳动力市场。实际上,这个矛盾是分析工会在寻求什么时必须对待的根本因素。^⑨

相容和排外的集团的一个更进一步的差别在它们曾尝试过采取正

式组织或非正式协调的行为时就显而易见了。当一个相容的集团曾进行过组织或协调的努力时,它会说服尽可能多的成员加入那一努力。^⑩但是否集团中的每个人都要加入这一组织或协议并不是关键的(除非在边际情况下,集体物品的价值刚好等于其成本)。这实际上是因为未参加者一般不会把相容的集体物品带来的收益从参加者手中拿走。相容的集体物品的定义决定了一个未参加者获得的收益并不会造成参加者收益的损失。^⑪

当一个集团通过市场中企业之间的协议或组织来寻求排外的集体物品——即,如果市场中存在着公开的或暗中的共谋——情况就有了很大的不同。在这种情形下,尽管都希望产业中企业的数量尽可能地小,但矛盾的是,那些留在集团中的企业百分之百的参与几乎总是很必要的。这实际上是因为即使只有一家企业不参加,它也通常能把其他企业共同努力带来的收益据为己有。除非不参加的企业生产成本随产量增加而上升太快,^⑫不然它可以不断扩大产量以利用其他企业共同努力所促成的更高的价格,直到这些采取共同行动的企业,如果它们仍愚蠢地继续维持这一价格的话,把它们的产量减少到零,而所有这些都利于没有参加的企业获得收益。未参加的企业可以剥夺共同努力的企业带来的所有收益,因为任何给定的超竞争价格带来的收益在数量上是一定的;所以它获得的就是共同努力的企业所失去的。排外性的企业还有一个要么全部都有,要么一个也没有的性质,即或者必须有百分之百的参与,或者就干脆什么共同努力也没有。这一对百分之百参与的需要在一个产业中的作用与所有决定都要一致通过的宪章条款在投票系统中的作用是一样的。在需要一致参加的场合,任一个体拒不参加都具有特别的讨价还价的力量;他可以要求获得集团行动带来的大部分收益。^⑬而且,集团中的任何人都可以试图成为拒不参加者,并要求获得更多的收益以换取他的(不可或缺的)支持。这一对拒不参加者的激励使任何集团行动都变得更为困难。它还表明每个成员有巨大的激励讨价还价;一个成功的讨价还价可以使他获得所有的收益,而失败的讨价还

价则使他失去一切。这意味着在需要百分之百参与的场合里讨价还价的可能性要大大超过只需少数人就能承担集体活动的场合。

可以推断,在排外和相容的集团中的个体之间的关系是十分不同的。集团规模小,一个成员的行为就会对其他成员产生明显的影响,因此个体间的关系相当重要。排外集团中的企业希望集团中的其他成员越少越好,因而每个企业都警惕地观察着其他企业的活动,唯恐它们会把它赶出这一产业。每个企业在采取任何行动前都必须认真考虑它的行为会不会引发一场“价格大战”或“跳楼大减价式的竞争”。这意味着一个排外集团中的每一家企业都必须对集团中的其他企业非常敏感,必须考虑它们对其行为可能产生的反应。同时,在一个排外集团中,任何面向集团的行为一般都需要成员百分之百的参与,所以产业中的每家企业不仅彼此是对手,还是任何合作行动中的不可或缺的合作者。所以,在考虑任何合作时,不管是多么心照不宣,产业中的每家企业都会考虑讨价还价,或者要求获得更多的收益。能够猜中其他企业对其每一步行动会有什么反应的企业在这场讨价还价中就占有相当的优势。这一事实,连同产业中的企业希望产业成员数目尽量小的愿望,使规模较小的产业中的每一家企业都非常关注其他企业对其行为的反应。换句话说,限制集团规模的愿望以及对任何合作百分之百成员参与的一般需求都加剧了寡头卖方反应的剧烈程度和复杂性。企业数量较少的产业具有公认的相互依赖和寡头卖方的相互作用的特点,这一结论当然是每一个经济学家都很熟悉的。

然而另一方面,人们一般并没有认识到,在相容的集团中,甚至在小集团中,讨价还价或策略性的相互作用显然远没有这么普遍和重要。一部分原因是没人想从相容的集团中排除任何人。另一部分原因是一般不需要全体成员参加,因此相容集团中的个体不大会以拒不参加来获取更多的收益。这会减少讨价还价(也会促成面向集团的行动)。尽管问题相当复杂,而且用来精确地确定在一个给定条件下有多少讨价还价的工具尚不存在,但看来在相容集团中策略性的相互作用要少得多,而且

独立行动这一假设常常也能相当好地描述这些集团的成员。

1.6 集团的分类

可以肯定,在相容或非市场集团中也常常会出现以下情况,即个体成员在决定采取什么行动时确实考虑其他成员对其行为会有什么反应——就是说,成员间存在寡头卖方垄断产业所特有的相互依赖的策略性相互作用。至少在一定规模的集团中,这种策略性相互作用相对而言是比较重要的。这一定规模指的是集团既不是很小,即某一个体单独购买一定量的集体物品不会有利可图;但也不是很大,即某一成员参加或不参加获取集体物品的努力会给集团中的某些甚至全部成员的利益带来显著的影响。为了更好地理解这一点,可以假设在这样一个集团中通过正式的组织已经提供了一件相容的集体物品,然后我们问如果集团中的一个成员停止支付他应承担的物品的成本的份额会产生什么后果。在一个足够小的集团中,如果某个人不再为他享用的集体物品付费,集团中其他成员的负担就会明显增加;因此他们就会拒绝继续出力,集体物品也就不复存在了。然而,第一个这样做的人会意识到正是他拒绝分担集体物品的成本造成了这一结果,而且与他分担集体物品而享用集体物品时相比,他现在的处境反而变糟了。因此他可能会继续花钱以购买集体物品。他可能这样做,也可能不这样做。像在市场条件下的寡头卖方垄断一样,结果是不确定的。这样一个集团中的理性成员面临着一个策略问题。尽管博弈论和其他类型的分析是很有用的,但在本章的抽象水平上看来现在还没有办法可以得到一个一般的、有效的和确定的解。^{⑥4}

这一不确定性的变动范围是多少呢?在一个小集团中,一个成员可以获得总收益中很大的一部分,即使他个人承担全部的成本,比起没有这一物品时他仍能获得更多的好处,这时可以假设集体物品会被提供。

在一个集团中,如果一个成员从集体物品获得的利益不足以使他有兴趣独立承担提供这一物品的成本,但对整个集体来说,这一个体仍很重要。他参加或不参加实现集团目标的努力对集团中其他人的成本或利益有显著影响,这时结果就是不确定的。^⑤与此相反,在一个大集团中,没有某个个人的贡献会对集团整体产生很大的影响或对集团中任何一个成员的负担或收益产生很大的影响,那么可以肯定地说,除非存在着强制或外界因素引导大集团的成员为实现他们的共同利益而奋斗,不然集体物品不会被提供。^⑥

这最后一个区别,即不能给自己提供集体物品的大集团与可能为自己提供集体物品的寡头卖方垄断的集团之间的差别尤为重要。它取决于集团中任意两个或两个以上的成员间是否存在明显的相互依赖,即取决于集团中任意一个人作出贡献与否对集团中其他个人的负担或收益是否会产生显著的影响。因此,一个集团是否可能在没有强制或外界诱因的条件下为自己提供集体物品在很大程度上取决于集团中个人的数量,因为集团越大,任何一个人就越不可能作出贡献。然而,说它完全取决于集团中个人的数量也是不准确的。集团的大小和个人成员的重要性之间的关系并没有这么简单。一个集团,如果其成员对一件集体物品的兴趣程度很不平均,而且它希望获得的集体物品与成本相比极有价值(在一定的供给水平上),那么比起其他拥有相同数量成员的集团,它更有可能为自己提供集体物品。在对市场结构的研究中也到处可以碰到这样的情况。一个产业在保持寡头卖方垄断(并有超竞争收益的可能)的条件下可以拥有的企业的数量在每一个情况中都多少有些不同。决定一个集团在没有强制或外界诱因的条件下是否能够为集团利益而采取行动的标准对市场和非市场集团是(也应该是)相同的:它取决于集团中某一或某些成员的个人行动对集团中其他成员是否是重要的。^⑦这显然是,但不仅仅是,集团成员数量的一个函数。

现在可以详细说明什么时候需要非正式的合作或正式的组织来获得一件集体物品。最小类型的集团——在这类组织中某个或某些成员

从总收益中可以获得很大的一部分，所以即使他们必须负担所有的成本，他们也觉得值得提供集体物品——可能不需要任何集团协议或组织。可能会达成一个集团协议以更广泛地分配成本或者确定集体物品供给的水平。但由于存在着单方面和个人采取行动以获得集体物品的激励，所以一个正式的组织，甚至一个非正式的集团协议对获取集体物品来说都不是必不可少的。另一方面，在比这类集团大的集团中，不借助于某些集团协议、合作或组织就不可能获得集体物品。在中等大小或寡头卖方垄断的集团中，由于两个或两个以上的成员必须同时行动才能获得集体物品，所以至少得有心照不宣的合作或组织。而且，集团越大就越需要协议和组织。集团越大，包括在集团协议或组织中的成员的数目就越大。也许不必把整个集团组织起来，因为集团的某些子集能够提供集体物品。但是集团越大，建立一个集团协议或组织的难度就越大，因为集团越大，要找到和组织集团的一个子集就越难，而且子集中的人会继续和集团中的其他人讨价还价，直到成本被广泛地分配，这样就增加了讨价还价的成本。简而言之，组织成本是集团中个人数量的一个单调递增函数。（尽管集团成员越多，总的组织成本就越大，但每个人承担的组织成本并不一定增加，因为在组织中肯定存在规模经济。）在某些情况下，一个集团已经为了其他意图而进行了组织，需要组织成本的要求已经得到了满足。在这样的例子中，集团为自己提供集体物品的能力可以用它原先使自己能够组织起来和维持下去的东西来作部分解释。这又把我们的注意力带回到组织成本上，并表明除非是单方面的行动就可以提供集体物品的小集团，不然就不能不考虑这些成本。组织成本必须与前面考虑的那类成本加以明确区分。前面考虑的成本函数只涉及了获得不同水平的集体物品供给的直接资源成本。如果集团中没有先期存在的组织，而且它需要的集体物品的直接资源成本超过任一个人乐意承担的水平，那么必须增加额外的成本以达成一项协议来决定如何分担成本，如何协调或组织获得集体物品的努力。这些是集团成员间的交往成本，讨价还价成本，以及建立、配备和维持任一形式的集团的组织

成本。

一个集团不可能有数量无限小的正式组织或是非正式的集团协议；一个成员数量一定的集团如果有组织或协议的话，那一定存在着一个最小的量。这样对每个集团都存在着相当数量的初始成本或最低成本。必须经过组织才能获得集体物品的任一集团会发现，不管它获得的集体物品数量多少，它都必须满足某一最低程度的组织成本。集团成员的数量越大，这些最低成本就会越高。当这一最低的组织成本加上前面提及的技术特点所带来的其他集体物品的初始成本或最低成本后，第一批集体物品的成本显然要比后来的集体物品的成本高。在没有强制或独立的外界激励条件下，不管集体物品能带来多大收益，获得任意数量的集体物品的绝对总成本越高，就越不可能获得哪怕是微小数量的那一物品。

这意味着现在有三个独立的但是累积的因素使较大的集团不能增进它们自身的利益。第一，集团越大，增进集团利益的人获得的集团总收益的份额就越小，有利于集团的行动得到的报酬就越少，这样即使集团能够获得一定量的集体物品，其数量也是远远低于最优水平的。第二，由于集团越大，任一个体，或集团中成员的任何（绝对）小子集能获得的总收益的份额就越小，他们从集体物品获得的收益就越不足以抵消他们提供哪怕是很小数量的集体物品所支出的成本；换句话说，集团越大，就越不可能出现可以帮助获得集体物品的寡头卖方垄断的相互作用。第三，集团成员的数量越大，组织成本就越高，这样在获得任何集体物品前需要跨越的障碍就越大。由于这些原因，集团越大，它就越不可能提供最优水平的集体物品，而且很大的集团在没有强制或独立的外界激励的条件下，一般不会为自己提供哪怕是微小数量的集体物品。^⑧

在考虑了所有大小不同的集团之后，现在可以对集团进行所需的分类了。在一篇本属此书的一部分，但已另行发表的文章中，^⑨笔者和合作者提出可以赋予集团或产业概念一个精确的理论含义，而且应该在市场结构的研究中与纯粹垄断概念共同运用。在那篇文章中，产业中只有

一家企业的情形被称作纯粹垄断；企业数量很小以至于一家企业的行为对其他某一企业或企业集团影响显著的情形被称为寡头卖方垄断；没有一家企业会对其他企业产生显著影响的情形被称为“原子式竞争”。原子式竞争又被分为大集团中的纯粹竞争和垄断竞争，寡头卖方垄断也根据产品是同类的还是不同类的再细分为两类。

对于相容或非市场集团来说，分类肯定稍稍有所不同。纯粹垄断（或纯粹买方垄断）的相似特性显然是单个个人在市场外寻求某一非集体物品、某一不涉及外部经济的物品或不经济的物品。在与市场集团的寡头卖方垄断相对应的大小范围中，有两种独立的非市场集团类型：“特权”集团和“中间”集团。“特权”集团的每个成员或至少其中的某个人受到激励提供集体物品，即使他得承担全部成本。对这样的集团可以作如下假设，^⑩即可以获得集体物品，而且不需要任何集团组织或协调。在“中间集团”中，没有一个成员获得的收益的份额足以使他有动力单独提供集体物品，但其成员数量并没有大到成员间彼此注意不到其他人是否在帮助提供集体物品。在这样的集团中，可能会、也可能同样不会获得某一件集体物品，但如果没有集团合作或组织的话是永远不可能获得集体物品的。^⑪原子式集团在非市场条件下的相似物是很大的集团，在此称之为“潜在”集团。其特点为，如果一个成员帮助或不帮助提供集体物品，其他成员不会受到明显的影响，因此也没有理由作出反应。这样根据定义，“潜在集团”中的某一个体不能为任何集团努力作出多少贡献，而且由于如果他什么也不干的话，集团中也没有人会作出反应，因此他就不会受到激励去作贡献。所以，大集团或“潜在”集团不会受到激励为获取集体物品而采取行动，因为不管集体物品对集团整体来说是多么珍贵，它不能给个体成员任何激励，使他们承担实现潜在集团利益所需的组织成本，或以任何其他方式承担必要的集体行动的成本。

只有一种独立的和“选择性”的激励会驱使潜在集团中的理性个体采取有利于集团的行动。在这种情况下，集团行动的实现只有通过选择性地面对集团个体的激励，而不是像集体物品，对整个集团不加区别。

激励必须是“选择性的”，这样那些不参加为实现集团利益而建立的组织，或者没有以别的方式为实现集团利益作出贡献的人所受到的待遇与那些参加的人才会有所不同。这些“选择性的激励”既可以是积极的，也可以是消极的，就是说，它们既可以通过惩罚那些没有承担集团行动成本的人来进行强制，或者也可以通过奖励那些为集体利益而出力的人来进行诱导。^⑦一个或者是通过对集团中的个人进行强制，或者是对那些个人进行积极的奖励，从而被引向为其集团利益而行动的潜在集团，这里称之为“被动员起来的”潜在集团。^⑧这样，大集团被称作“潜在”集团，因为它们有采取行动的力量或能力，但这一潜在的力量只有通过“选择性激励”才能实现或“被动员起来”。

采取集团行动的机会在刚才解释的不同类型的集团中确实是不同的。在某些情况下可以预期集体或公共物品会被提供；在其他情况下可以肯定（除非有选择性激励）它们不会被提供；还有一些情况则两者同样都有可能。在任何一种情况下，规模是决定对个体利益自发、理性的追求是否会导致有利于集团的行为的决定性因素。比起大集团来，小集团能够更好地增进其共同利益。

现在可以来回答本章前面提出的问题了。看来小集团与大集团不仅有着量的不同，还有着质的不同，而且不能用小集团存在的理由来解释大集团的存在。

注 释

- ① 经济学家大都忽视了建立组织理论，但还是有一些文章从经济学的角度对这一课题进行了论述。比如，可见 Jacob Marschak 的三篇论文：“Elements for a Theory of Teams,” *Management Science*, I (January 1955), pp.127—137, 和“Towards an Economic Theory of Organization and Information,” *Decision Processes*, ed. R.M. Thrall, C.H. Combs, and R.L. Davis (New York: John Wiley, 1954), pp. 187—220, 和“Efficient and Viable Organization Forms,” *Modern Organization*

Theory, Mason Haire, ed. (New York: John Wiley, 1959), pp.307—320; R. Radner 的两篇论文:“Application of Linear Programming to Team Deciaion Problem,” *Management Science*, V (January 1959), pp.143—150,和“Team Decision Problems,” *Annals of Mathematical Statistics*, XXXIII (September 1962), pp. 857—881; 以及 C. B. McGuire, “Some Team Models of a Sales Organization,” *Management Science*, VII(January 1961), pp.101—130; Oskar Morgenstern, *Prolegomena to a Theory of Organization* (Santa Monica, Calif.: RAND Research Memorandum 734, 1951); James G. March and Herbert A. Simon, *Organizations* (New York: John Wiley, 1958); Kenneth Boulding, *The Organizational Revolution* (New York: Harper, 1953)。

- ② 马克斯·韦伯(Max Weber)提请读者注意以下一种情况,即当组织已毫无意义之后,它还将继续存在一段时间,因为有些官僚要靠它维生。参见 Weber, Max, *The Theory of Social and Economic Organization*, trans. Talcott Parsons and A. M. Henderson (New York: Oxford University Press, 1947), p.318。
- ③ *Ethics* viii.9. 1160a.
- ④ Leon Festinger, “Group Attraction and Membership,” in *Group Dynamics*, ed. Dorwin Cartwright and Alvin Zander (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1953), p.93.
- ⑤ *A Grammar of Politics*, 4th ed. (London: George Allen & Unwin, 1953), p.67.
- ⑥ 慈善和宗教组织并不是非得只为其成员的利益而服务;这类组织有其认为更重要的目的,然而其很多成员“需要”归属,或者通过归属可以得到帮助。但是在这里不必详细讨论这类组织的复杂性,因为本研究关注的是侧重于经济的组织。这里的重点与马克斯·韦伯所称的“结合体”(associative group)有些类似;如果“一个集团的社会行动的指导方针建立在理性的协议之上”,马克斯·韦伯就把它称为结合体。与“结合体”相对,韦伯提出了“共同体”(communal group),即建立在私人感情或性关系上的集团,比如像家庭(参见 Weber, 1947, pp.136—139; and Grace Coyle, *Social Process in Organized Groups*, New York: Richard Smith, Inc., 1930, pp.7—9)。这里建立的理论逻辑可以涵盖公共、宗教和慈善组织,但对研究这类集团并不十分有用。见本书第2章注⑩和第6章第7节。
- ⑦ 即其成员。本研究并没有沿用那些组织理论家的术语用法把雇员描

绘成是他们为之工作的组织的“成员”。相反,在这里采用日常语言更为方便,并把一个工会的成员与其雇员区分开来。同样,工会成员被看作是他们为之工作的公司的雇员,而公司的成员是普通的股东。

- ⑧ R.M.MacIver, “Interests,” *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII (New York: Macmillan, 1932), 147.
- ⑨ Arthur Bentley, *The Process of Government* (Evanston, Ill.: Principia Press, 1949), p.211. David B. Truman 采取了类似的方法,参阅其 *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958), pp.33—35。同时见 Sidney Verba, *Small Groups and Political Behavior* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1961), pp.12—13。
- ⑩ Raymend Cattell, “Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality,” in *Small Groups*, ed. A. Paul Hare, Edgard F. Borgatta, and Robert F. Bales (New York: Alfred A. Knopf, 1955), p.115.
- ⑪ 当然,任何组织或集团一般都会分化为彼此对立的小集团或派别。但这一事实并没有削弱这里所作的假设,即组织是为了成员的共同利益而存在的,因为这一假设并没有忽视集团内部的矛盾。一个组织内对立的集团通常有某些共同的利益(如果没有,那为什么还保留组织呢?),而且任一小集团或派别的成员也有其各自独立的共同利益。在打败其他小集团或派别这一点上,他们确实有共同的意图。这里采用的方法并没有忽视集团和组织的内部矛盾,因为只有当一个组织事实上确实服务于共同利益时,它才把每个组织看作是一个单位,并把不同的小集团看作是分析派别竞争时拥有共同利益的相关单位。
- ⑫ 参阅 J. M. Clark, *The Economics of Overhead Costs* (Chicago: University of Chicago Press, 1923), p.417; Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Boston: Houghton Mifflin, 1921), p.193。
- ⑬ Edward H. Chamberlin, *Monopolistic Competition*, 6th ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1950), p.4.
- ⑭ 对这一问题更全面的论述,见 Mancur Olson, Jr., and David McFarland, “The Restoration of Pure Monopoly and the Concept of the Industry,” *Quarterly Journal of Economics*, LXXVI (November 1962), 613—631。
- ⑮ Robert Michels 在他经典的研究中坚信,“没有组织,民主是不可想象的”,“组织的原则是群众政治斗争必不可少的条件”。参见其 *Political Parties*, trans. Eden and Cedar Paul (New York: Dover Publications, 1959), pp.21—22。也参见 Robert A. Brady, *Business as a*

System of Power (New York: Columbia University Press, 1943), p.193.

- ⑩ Alexander Heard, *The Costs of Democracy* (Chapel Hill: University of North Carolina press, 1960), 特别请看注[1], pp.95—96。例如, National Association of Manufacturers 在 1947 年花费了 460 多万美元, 而 American Medical Association 在较长一段时间内花费了同样数目的金钱用以开展一个反对强制健康保险的活动。
- ⑪ “如果真相大白的话……游说, 包括其所有的支脉, 将会是一个数以十亿美元计的产业。” U.S. Congress, House, Select Committee on Lobbying Activities, *Report*, 81st Cong., 2nd Sess. (1950), 引自 *Congressional Quarterly Almanac*, 81st Cong., 2nd Sess., VI, 764—765。
- ⑫ 对这一段的结论存在着一个逻辑上可能而实际上毫无意义的例外, 参见本章注⑥。
- ⑬ 社会学家和经济学家都注意到光凭意识形态的动力并不足以使人民大众进行不懈的努力。马克斯·韦伯(Weber, 1947, pp.319—320)提供了一个明显的例子:

“市场经济中所有的经济活动都是个人为了其理想的或物质的利益而进行并完成的。当经济活动是根据集团的秩序方式而调整时, 这自然也是正确的……”

“即使一个经济制度建立在社会主义基础之上, 在这一方面也没有什么根本的不同……利益的结构和相关的情况会有所改变; 会有其他追求利益的手段, 但这一根本的因素仍将与以前一样。当然确实存在只建筑在单纯意识形态基础上的经济行为。但更为肯定的是大多数人不会这样做, 而且从经验可以归纳出他们不能也永远不会这么做……”

“在市场经济中使收入最大化无疑是所有经济行为的动力。”

塔尔科特·帕森斯和尼尔·斯梅尔瑟(Neil Smelser)更进一步假设, 整个社会的“业绩”与“奖励”和“处罚”是成比例的。参阅他们的著作 *Economy and Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1954), pp.50—69。

- ⑭ 但请看本章第 5 节对“排外的”(exclusive)和“相容的”(inclusive)集团的论述。
- ⑮ 关于这一简单的定义, 在此请注意很重要的两点。第一点为, 大多数集体物品只有在某一特定集团中才能被确定。一种集体物品为一个集团的人所有, 另一集体物品为另一集团的人所有; 一种集体物品可能有益于整个世界, 而另一集体物品只关系到两个特定的人。进一步

而言,某些物品对一个集团中的人来说是集体物品,而同时对另一个集团中的人来说又是私人物品,因为有些人不能享用它而其他人能够享用。举例来说,游行对住在高楼里,能够俯看游行队伍的人来说是集体物品,但对那些只能买票在路边观众席观看的人来说又是私人物品。第二点为,一旦确定了相关的集团,这里采用的定义和马斯格雷夫的定义一样,强调了排除集体物品潜在消费者的不可行是其最大特点。运用这一方法是因为各种类型的组织所生产的集体物品通常使排外不可行。肯定地讲,对一些集体物品来说,排外是可能的。但是正如约翰·黑德(John Head)所揭示的,排外在技术上并不是不可能的;只不过这样做是不可行、不经济的。黑德还清楚地表明,非排外性只是对共同物品传统理解的两个基本元素中的一个。他指出,另一个为“供给的相联性”(jointness of supply)。如果一个人能获得一样物品意味着这样物品也能容易、免费地提供给其他人,那么这一物品就具有“相联性”。与相联性相对的例子是萨缪尔森(Paul A. Samuelson)的纯公共物品,一个人对它的额外消费并不会减少其他人的份额。根据这里的定义,相联性并不是公共物品的一个必备的属性。正如本章后面将要表明的那样,至少有一种在这里考虑的集体物品没有表现出任何相联性,而且几乎没有一种集体物品其相联性能使其有资格成为纯公共物品。然而,这里研究的大多数集体物品确实都表现出了适度的相联性。关于公共物品的定义和重要性,请参阅 John G. Head, "Public Goods and Public Policy," *Public Finance*, vol. XVII, no. 3 (1962), 197—219; Richard Musgrave, *The Theory of Public Finance* (New York: McGraw-Hill, 1959); Paul A. Samuelson, "The Pure Theory of Public Expenditure," "Diagrammatic Exposition of A Theory of Public Expenditure," and "Aspects of Public Expenditure Theories," in *Review of Economics and Statistics*, XXXVI (November 1954), 387—390, XXXVII (November 1955), 350—356, and XL (November 1958), 332—338。关于对公共物品概念是否有用的不同意见,请参阅 Julius Margolis, "A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure," *Review of Economics and Statistics*, XXXVII (November 1955), 347—349; and Gerhard Colm, "Theory of Public Expenditures," *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CLXXXIII (January 1936), 1—11。

- ② 社会中一个集团的公共物品并不一定有益于整个社会。正如关税对寻求它的产业来说是公共物品一样,关税的取消对那些消费这一产业

- 产品的人来说也是公共物品。把公共物品的概念仅运用于政府时也同样正确；因为军费开支、关税或移民限制对一个国家来说是公共物品，而对另一个国家来说可能正好相反，而且对整个世界都有害。
- ⑳ R. M. MacIver in *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, 147.
- ㉑ 然而组织好或协调好的集团行动并非总是为了获得集体物品。参阅本章第4节“小集团”。
- ㉒ 关于各种类型和大小的“集团”对政治学理论重要性的讨论，请参阅 Verba, *Small Groups and Political Behavior*; Truman, *Governmental Process*; and Bentley, *Process of Government*。关于心理学和社会学对集团的研究和理论例子，请参阅 *Group Dynamics*, ed. Cartwright and Zander; *Small Groups*, ed. Hare, Borgatta, and Bales。
- ㉓ *The Ruling Class* (New York: McGraw-Hill, 1939), p.163.
- ㉔ *Politics* i.2.9.1253a. 还有其他许多人强调了人类对集团的嗜好；请参阅 Coyle, *Social Process in Organized Groups*; Robert Lowie, *Social Organization* (New York: Rinehart & Co., 1948); Truman, 特别是 pp.14—43。
- ㉕ Georg Simmel, *Conflict and the Web of Group Affiliations*, trans. Kurt Wolff and Reinhard Bendix (Glencoe, Ill.: Free Press, 1950)。
- ㉖ Bentley, *Process of Government*。
- ㉗ Alexis de Tocqueville, *Democracy in America* (New York: New American Library, 1956), p.198; James Bryce, *The American Commonwealth*, 4th ed. (New York: Macmillan, 1910), pp.281—282; Charles A. Beard and Mary R. Beard, *The Rise of American Civilization*, rev. ed. (New York: Macmillan, 1949), pp.761—762; and Daniel Bell, *The End of Ideology* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960), 特别是 p.30。
- ㉘ Charles H. Cooley, *Social Organization* (New York: Charles Scribner's Sons, 1909), p.23; George C. Homans, *The Human Group* (New York: Harcourt, Brace, 1950), p.1; Verba, pp.11—16。
- ㉙ Talcott Parsons and Robert F. Bales, *Family* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1955), p.9; 也请见 Talcott Parsons, Robert F. Bales, and Edward A. Shils, *Working Papers in the Theory of Action* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1953)。
- ㉚ MacIver in *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, pp.144—148, 特别是 147。也请看 Truman, p.25。
- ㉛ Truman, pp.35—36; 也请看 Eliot Chapple and Carlton Coon, *Principles*

of *Anthropology* (New York: Henry Holt, 1942), pp.443—462.

- ③⑤ Parsons and Bales, p.9.也请看 Bernard Barber, “Participation and Mass Apathy in Associations,” in *Studies in Leadership*, ed. Alvin W. Gouldner (New York: Harper, 1950), pp. 477—505, and Neil J. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution* (London: Routledge & Kegan Paul, 1959)。
- ③⑥ MacIver in *Encyclopaedia of the Social Sciences*, VII, pp.144—148,特别是 147。也请看 Louis Wirth, “Urbanism as a Way of Life,” *American Journal of Sociology*, XLIV (July 1938), 20; Walter Firey, “Coalition and Schism in a Regional Conservation Program,” *Human Organization*, XV (Winter 1957), 17—20; Herbert Goldhamer, “Social Clubs,” in *Development of Collective Enterprise*, ed. Seba Eldridge(Lawrence: University of Kansas Press, 1943), p.163。
- ③⑦ 对自发社团的一个不同的解释,请参阅 Oliver Garceau, *The Political Life of the American Medical Association* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1941), p.3:“随着政治干预和控制的出现,特别是对经济的干预和控制,显然,政策的形成不能局限于选举或立法。为了填补这一真空需要求助于自发的集团。不光是感到孤立的个人会这么做,感到无知的政府也会这么做。”
- ③⑧ Murray Hausknecht, *The Joiners—A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States* (New York: Bedminster Press, 1962); Mirra Komaravsky, “The Voluntary Associations of Urban Dwellers,” *American Sociological Review*, XI (December 1946), 686—698; Floyd Dotson, “Patterns of Voluntary Membership Among Working Class Families,” *American Sociological Review*, XVI (October 1951), 687; John C. Scott, Jr., “Membership and Participation in Voluntary Associations,” *American Sociological Review*, XXII (June 1957), 315.
- ③⑨ Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel*, trans. Kurt H. Wolff (Glencoe, Ill.: Free Press, 1950), p.87.
- ④⑩ 也同时必须满足最大值的二阶条件,即 $d^2A_i/dT^2 < 0$ 。
- ④⑪ 如果 F_i 和 S_g 不是常数,那么在下列等式成立时达到最大值:

$$d(F_i S_g T)/dT - dC/dT = 0$$

$$F_i S_g + F_i T(dS_g/dT) + S_g T(dF_i/dT) - dC/dT = 0$$

- ④② 只把注意力集中在个人成本和收益函数上,而忽视集体收益,也可得到同样的结果。但这就偏离了这一分析的主要意图,即研究集团的大小和它提供集体物品的可能性之间的关系。
- ④③ Augustin Cournot, *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, trans. Nathaniel T. Bacon (New York: Macmillan, 1897), 特别是 chap. vii, pp.79—90。
- ④④ 在本节剩余部分里假设集团的每个成员都获得相等数量的集体物品更为方便和有用。只要集体物品是萨缪尔森所说的“纯集体物品”,那么事实就是如此。然而,这一假设异乎寻常地要求严格。一件公共物品可以被不同的个人等量地消费而仍是完全的公共物品,也就是说一个个体的消费丝毫没有减少其他人消费的数量。而且甚至一个个体的额外消费确实导致了其他人消费量的边际减少,会存在偏离最优水平和对负担不公平分担这一质的结论仍然成立。
- ④⑤ 大小的不同在市场情况下也同样具有重要性。比起小企业来,市场中的大企业可以从提高价格而带来的总收益中获得较大的份额,因此会受到更大的激励来限制产量。与某些意见相反,这说明少数几家大企业的竞争会导致严重的资源配置不当。对这一题目的不同观点,请参阅 Willard D. Arant, “The Competition of the Few among the Many,” *Quarterly Journal of Economics*, LXX (August 1956), 327—345。
- ④⑥ 文中的讨论太简略了,甚至对一些最普通的情况也未作适当的解释。最普通的情况也许是,集体物品不是给某一集团中的每个人的货币支付,也不是集团中每个人可以用来卖钱的东西。集团中的个人必须把增加另一件集体物品所需的额外成本与增加的物品所带来的额外“效用”加以比较。正如文中所假设的,他们不能仅仅比较货币成本和货币收益,因此在分析中也需要运用无差异曲线。边际替代率不仅受以下事实影响,即随着越来越多的物品被消费,对增加集体物品的兴趣也会降低,还受收入效应的影响。收入效应使牺牲了大量个人收入以获得集体物品的集团成员更珍视他的收入,而如果他是从集团中其他成员那儿免费获得了集体物品的话,他就不会这样。反之,那些并没有为得到的集体物品承担费用的个人会欢天喜地地发现他们的实际收入更高,这样除非集体物品是次品,不然这实际收入的增加会增强他们对集体物品的需求。这些收入效应使集团的最大成员不至于会承担集体物品的所有费用(在文中考虑的很简单的例子中他会这么做)。我要感谢理查德·泽克豪泽,是他使我认识到了在这种情况下收入效应的重要性。

- ④⑦ 不幸的是“剥削”一词带有道德色彩；从一个纯粹的逻辑分析中得不出一般的道德结论。然而因为“剥削”一词一般用来描述不同人们的获益和牺牲不成比例的情形，在这里用另外一个词就有些迂腐了。
- ④⑧ 文中假设的有一点是独立行为，这样就忽视了在小集团中可能发生的关键的相互影响和讨价还价。如本章以后部分将要表明的那样，关键的相互影响对寻求集体物品的非市场集团一般远没有对市场中的企业集团来得重要。而且即使存在讨价还价，情况也常常是讨价还价能力有着差异，这样就会导致和文中描述的差不多的结果。当一个具有较大的 F_i 的集团成员和一个具有较小的 F_i 的成员进行讨价还价时，他能做的就是威胁小成员说：“如果你不提供更多集体物品的话，我就要减少供给量，这样你的处境就会比现在糟。”但如果大成员限制自己购买集体物品，他受的损失要大于较小的成员，因为他的 F_i 较大。所以大成员的威胁并不是可信的。另一个同样说明问题的因素是谈判成功能从小成员那里得到的集体物品的最大量要小于能从大成员那里能够得到的量。这意味着大成员即使谈判成功也不能得到足够的收益来补偿他冒的风险或其他谈判费用。相反，小集团会发现成功的谈判带来的收益要大于其谈判费用。当然，讨价还价问题要比这复杂得多，然而很显然，讨价还价一般会导致与文中解释的相同的结果。
- ④⑨ 我相信埃里克·林达尔(Erik Lindahl)著名的“公共交换的自愿理论”可以用本文的分析方法进行有益的修订和扩充。我要感谢理查德·马斯格雷夫(Richard Musgrave)，是他让我注意到林达尔的理论和本文运用的方法之间的紧密联系。但是他从一个不同的角度来看待这种关系。对林达尔理论的分析，请见 Richard Musgrave, “The Voluntary Exchange Theory of Public Economy,” *Quarterly Journal of Economics*, LIII (February 1939), 213—237; Leif Johansen, “Some Notes on the Lindahl Theory of Determination of Public Expenditures,” *International Economic Review*, IV (September 1963), 346—358; John G. Head, “Lindahl’s Theory of the Budget,” *Finanzarchiv*, XXIII (October 1964), 421—454。
- ⑤⑩ 许多农业租佃协议可以说明这一点。地主和租佃者按事先商定的比例分享农产品。这样，农场的产出对地主和租佃者来说就是一件公共物品。租佃者常常提供所有的劳力、机械和肥料，而地主提供所有的房屋、排水和沟渠。正如一些农业经济学家所正确指出的，这样安排是低效率的，因为租佃者对劳力、机械、肥料的使用水平只会使这些生产要素的边际成本刚好等于他占庄稼的份额所带来的边际收益。同

样,地主提供的生产要素也只能达到一个低于最优水平的量。在租佃中要防止要素低于最优水平的供给只有一个方法,即地主和租佃者以与分享产出相同的比例分担每一个(不稳定的)生产要素的成本。也许这一租佃协议固有的低效率可以说明为什么在农民不拥有他们耕种的土地的地方需要进行土地改革来提高农业效率。参见 Earl O. Heady and E. W. Kehrberg, *Effect of Share and Cash Renting on Farming Efficiency* (Iowa Agricultural Experiment Station Bulletin 386); and Earl O. Heady, *Economics of Agricultural Production and Resource Use* (New York: Prentice-Hall, 1952), 特别是 p.592 和 p.620。

- ⑤ 有时可以用一个相似的论据来帮助解释“私人富有”与“公众贫穷”共存的现象,即公共物品的提供低于最优水平。这一论据至少在以下情况下是相关的,即提出的帕累托最优的公共支出会使一个集团受益,而这一集团要小于为支付这些费用而纳税的集团。这一点是由 Julius Margolis 在以下论文提出:“The Structure of Government and Public Investment,” in *American Economic Review: Papers and Proceedings*, LIV (May 1964), 236—247。参阅我在同一期 *American Economic Review* (pp.250—251) 上对 Margolis 的论文(和其他人的论文)进行的“Discussion”。其中我提出了用类似本书提出的模型来解释私人富有和公众贫穷的一种方法。有趣的是,尽管 John Head (*Finanzarchiv*, XXIII, 453—454) 和 Leif Johansen (*International Economic Review*, IV, 353) 从不同于我的观点出发并运用了林达尔的方法,但他们在这一点上得出的结论和我的大同小异。对存在能够导致超过最优水平的政府开支的力量进行的有趣的探讨,请参阅同一期 *American Economic Review* 上的另两篇论文: James M. Buchanan, “Fiscal Institutions and Efficiency in Collective Outlay” (pp. 227—235) and Roland N. McKean, “Divergencies between Individual and Total Costs within Government” (pp.243—249)。

- ⑥ 如果 F_i 不是一个常数,达到个体最优数量的条件为:

$$F_i(dV_g/dT) + V_g(dF_i/dT) = dC/dT$$

- ⑦ 我要感谢哈佛大学哲学系教授约翰·罗尔斯(John Rawls)。他提醒我,哲学家大卫·休谟(David Hume)觉察到小集团能够完成共同的目标,而大集团却不能。然而休谟的论点和我的有所不同。在 *A Treatise of Human Nature*, Everyman edition (London: J. M. Dent, 1952), II, p.239, 休谟写道:“人的本性一般总是比较喜欢现成的而

不是比较遥远的事物,这使我们对事物的需要只是停留在它们的目前状况而不是其内在价值上。没有比这一点更能导致人们的行为犯致命的错误。两个邻居可能会同意给他们共同拥有的草地排水:因为他们很容易知道彼此在想什么;而且每个人都知道,如果他不干了,那么整个计划就会泡汤。但要1000个人同意采取这样的行动是非常困难,几乎是不可能的;因为要制定这么复杂的计划是艰难的,而要执行更是难上加难;而且每个人都会寻找借口摆脱这些麻烦和开支,希望把全部负担推到别人身上。政治社会可以轻易地解决这些难点。地方行政官员从他们相当一部分市民的利益中发现了直接的利益。他们不用同其他人商量,自己就能制定计划来增进这一利益。而且由于执行过程中任一部分的失败都会间接地影响到整个计划的成败,他们会防止失败的发生,因为这不管直接或间接都有损于他们的利益。这样就造起了桥梁、开设了港口、筑起了工事、挖掘了运河、装备了舰队、训练了军队,尽管人还是具有人性弱点的人,但在政府完美、巧妙的干预下,他们变成了一个在一定意义上不再具有这些弱点的实体。”

- ⑤4 在下面的几篇论文中对小集团行为的某些复杂性进行了探讨: Mancur Olson, Jr., and Richard Zeckhauser, “An Economic Theory of Alliances,” *Review of Economics and Statistics*, XLVIII (August 1966), pp.266—279, 和“*Collective Goods, Comparative Advantage, and Alliance Efficiency*,” in *Issues of Defense Economics* (A Conference of the Universities—National Bureau—Committee for Economics Research), Roland McKean, ed., (New York: National Bureau of Economic Research, 1967), pp.25—48. [Footnote added in 1970.]
- ⑤5 我要感谢英国约克大学的艾伦·威廉姆斯(Alan Williams),他对地方政府的研究使我注意到地方政府间这类溢出(spillovers)的重要性。
- ⑤6 对因其“排外”而赋予成员特殊地位的社会性俱乐部来说,集体物品就好像是市场中的超竞争价格,而不像普通的非市场情况。如果顶尖“400人”变成了顶尖“4000人”,参加者的收益就会被老成员的损失抵消。因为对老成员来说,原来是崇高的社会地位,现在仅仅是令人尊敬了。
- ⑤7 肯定地说,在此运用集体物品的概念在某些方面是过于广义了,就是说并不需要用集体物品的概念来分析市场行为;其他理论一般更适用些。但在这里特定的上下文中把超竞争价格看作一种特殊的集体物品是有帮助的。运用这一技巧可以说明市场和非市场条件下个人利益与集团导向行动关系之间的相似和不同。我希望在下文中它还能

帮助我们加深对市场内和市场外都有功能的组织以及市场和非市场集团中讨价还价程度的认识。

- ⑤⑧ 我的“排外的”和“相容的”集体物品的概念与其他一些经济学家的近期研究有着一些有趣的相似之处。首先是这些概念和前面引用的约翰·黑德的“Public Goods and Public Policy” (*Public Finance*, XVII, 197—219)一文有一定关系。我读完黑德的文章之后才懂得了我对相容的和集体的物品所进行的讨论的全部含义。我现在认识到,这些概念可以用他对传统公共物品的两个根本特点所作的区分来解释:排外的不现实性和供给的相联性。这样,就我的排外的集体物品来说,至少在某一给定的集团中是不可能做到排外的,但同时却没有任何的供给相联性,所以集团成员希望不要让别人加入集团。我的相容的集体物品至少在某一给定的集团中也是不可能的,但它却具有相当程度的供给相联性,这可以解释为什么新成员在享用这一物品时很少会减少老成员对物品的消费。

其次是我的相容—排外概念和詹姆斯·布坎南 (James M. Buchanan) 的“An Economic Theory of Clubs”一文有一定联系。布坎南的论文假设排外是可能的,但存在着(严格限制的)供给相联性,并表明在这些假设下某一集体物品使用者的最优数量通常是有限的,而且随具体情况变化,有时数目会很小。布坎南的方法和我的方法的相似之处在于,我们都试图找出消费某一集体物品的人员数目的增减是如何影响享用这一集体物品的一个集团成员的利益的。我们都一直独立地在研究这一问题,而且直到最近才获悉对方对这一问题也感兴趣。布坎南大度地说我可能比他更早提出这一问题,但是我只是为了便于说明我的一般论点而对这一问题稍稍提及了一下,而他却建立了一个有趣的一般模型,表明了这一问题和很大范围内的政策问题的关系。

- ⑤⑨ 不能很肯定地说工会到底使什么最大化。有人认为工会并不会使工资率最大化,因为高工资会减少雇主对工人的需求,因此工会人数也会减少。这一成员的减少反过来也有损于工会的制度性利益,有损于工会领袖的权力和特权。然而有些工会,如美国矿工联合会,事实上把工资提高到了他们自己承认会减少他们产业就业机会的水平。一个可能的解释是工会在市场中寻求高工资的同时还从政府那里寻求相容的集体物品。在此非市场条件下,每个工会都想从产业内或产业外争取新的成员。高工资并不会妨碍从其他产业中获得新成员以补充工会。事实上,一个工会在任一给定的劳动力市场中赢得的工资越

高,其领导人物的威望就越大,这样就便于工会从其原来产业之外获得新的成员。这可能是工会乐于做的,因为这样可以帮助它实现其政治和游说功能。有趣的是,产业工会联合会和矿工联合会在工资水平限制了采煤业的就业的同时,可能帮助了约翰·L.刘易斯(John L. Lewis)和矿工联合会扩大了影响。我要感谢我以前的学生约翰·比尔德(John Beard),他促使我对这一点进行了思考。

- ⑩ 威廉·赖克(William Riker)在《政治联合理论》一书中表述的论点十分有趣,即在许多政治条件下存在着尽可能少的政党联合的倾向。但这并不能削弱本书关于相容的集团试图增加其成员的结论。这也不能削弱本书的任何结论,因为赖克的论点是建立在零和情况上的,而本书不对这类情况加以分析。任何寻求一件相容的集体物品的集团不可能处于零和情况,因为根据定义,收益随参加人数的增加而增加,随提供的集体物品数量的增加而增加。即使是寻求排外的集体物品的集团也不适合赖克模型,因为尽管能在任何给定价格出售的物品的数量是固定的,但价格上涨的幅度进而集团的收益却是不定的。不幸的是,赖克书中考虑的现象,如军事联盟,是最不适合用零和假设来解释的。不然,他的书是很有启发,很有帮助的。参见 William H. Riker, *The Theory of Political Coalitions* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1962)。
- ⑪ 如果集体物品是萨缪尔森所说的“纯集体物品”,那么非参与者获得的收益不但不会对那些参与者造成相应的损失,也不会对他们造成任何损失。然而纯公共物品的概念对本书的研究意图来说过于严格。肯定经常会出现以下情况,即超过一定限度后,新增的集体物品的消费者多少会减少别人可获得的数量。所以这里的论点并没有要求相容的集体物品是纯集体物品。然而,如果一件相容的集体物品不是纯集体物品,集团中正在享用集体物品的人就不会欢迎那些没有支付足够费用的新成员。足够的费用至少应该等于由于新成员的消费而对老成员消费造成的减少量的价值。然而只要仍然存在任何相当程度的“供给相联性”,新成员的收益总会超过用来补偿老成员消费减少的费用,所以集团仍然是“相容的”。
- ⑫ 如果边际成本上升很快,因而没有企业会因较高的价格而大量增加产量,一家企业拒绝参加一个共同协议并不一定是至关重要的。但拒绝参加仍会对共同努力造成损失,因为它从别人共同努力中获得的收益要超过参加这一努力的企业,而且它得到的就是参加企业失去的。
- ⑬ 对一致性要求的含义,请参阅 James M. Buchanan and Gordon Tullock,

The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962), 特别是 chap. viii, pp.96—116。我相信他们有用且富有启发性的研究中的一些繁琐的论述可以用本书提出的一些观点来解释清楚;例如可以参阅我在 *American Economic Review*, LII (December 1962), pp.1217—1218 上对他们著作所作的评论。

- ⑥4 这里顺便提一下,市场中的寡头卖方垄断在某些方面和组织中的互投赞成票颇为相似。如果对一项立法需求的各种利益的“大多数”被看作是一件集体物品——除非其他利益也分享它,不然某一特定利益不能获得它——那么这两者是极为相似的。每一个特殊利益的立法者希望避免的成本是其他特殊利益的立法者通过他们赞成的法律,因为如果这些利益从他们的立法获益,那么其他人的,包括他自己的选民常常就会受到损失。但是除非他投票赞成其他人希望通过的法律,这个特殊利益的立法者不能够让他自己的法案获得通过。所以他的目标是设法和其他特殊利益立法者采取联合行动,他们投票赞成他希望通过的法案,而他坚持让他们修改他们的立法要求,以给予他们尽量少的回报。但由于每个可能的互投赞成票的立法者都运用同样的策略,所以结果是不确定的;他们可能互投赞成票,也可能不这样做。如果互投赞成票,每方的利益都能得到更好的满足,但由于每一利益都竭力在立法的讨价还价中赢得更优的条件,这一竞争战略的结果可能是什么协议也达不成。这与寡头卖方垄断集团的处境相似,因为它们都希望价格更高,而且如果它们限制产量以确保价格的话都能获益,但它们对市场份可能达不成一致的意见。
- ⑥5 显然,当 F_i 处处小于 C/V_g 时,结果是不确定的,而且一个集团不可能大到使得没有一个成员的行动会产生足以引起注意的影响,这同样也是事实。
- ⑥6 一个友好的评论家指出,甚至一个业已存在的大集团也可以通过在成员中举行类似于公民投票的方式来继续提供集体物品,投票前大家达成共识,如果对提供集体物品没有达成一致或近于一致的意见,那么就不再提供这一物品。如果我的理解是正确的话,这一论点是错误的。在此情形下,一个人会知道如果其他人提供了集体物品,不管他是否作了贡献,他都可以获益。所以除非要求完全一致通过,或由于某种原因他的投票可以决定是否提供这一物品,不然他不会受到激励作出同意的保证。但是如果需要每个成员都作出同意的保证,或者由于其他原因任一成员都可以决定集团是否能获得集体物品,那么这一

成员就可以剥夺集团中所有其他人的巨大利益。因此他就处于可以讨价还价要求贿赂的地位。但是由于集团中任一成员都会采取同样的策略,因此集体物品就不可能被提供。再次参见 Buchanan and Tullock, pp.96—116。

- ⑥7 集团中某一个成员行动的重要性可能受集团自己建立的安排的影响。譬如说,一个先期组织的集团可能会公布集团中任一成员是否作出贡献的情况,并公布这一行动对其他人负担和收益的影响情况,这样就保证了集团努力不会因不完全的知识而失败。因此我定义“重要性”为任一给定集团中实际存在的知识程度以及制度安排,而不是不受集团公告或其他安排影响的“自然重要性”。这一点,以及其他许多很有价值的评论是杰罗米·罗森伯格教授向我提出的。但是他对集团创造“人为重要性”的能力强调过多。我不知道有什么实际的例子,其中集团或组织除了改进信息传递,提高个人为争取集体物品而采取的行动的重要性以外还做了其他什么事情。
- ⑥8 有一个逻辑上可能但根据经验却肯定是无足轻重的例子,其中大集团不需要强制或外界激励就能为自己提供很小数量的集体物品。如果某个很小的集团能够很廉价地享用一件集体物品,任一成员即使要承担全部成本也能获益,然后成百上千万的人加入了这一集团而物品的成本保持不变,这样这个大集团可以为自己提供数量很小的集体物品。因为根据这一例子的假设,成本没有发生变化,所以个体仍受到激励提供那一物品。然而即使在这样一个例子中说大集团的行动是为了集团利益也不是很正确的,因为集体物品的数量大大地低于最优水平。每次一个新的个体加入集团,集体物品供给的最优水平都会增加,因为根据假设,集体物品的单位成本不变,而增加的集体物品带来的收益随每一个加入者而增加。然而除非原来的提供者建立一个组织与这个集团(现在已是大集团)的其他成员分担成本,不然他不会受到激励在集团扩大时提供更多的集体物品。但这样就需要增加建立大组织所必需的相当大的成本,而且是不可能通过集团个体成员自愿和理性的行动来满足这些成本的。这样,如果一件集体物品带来的总收益超过其成本上千倍或者上万倍,那么从逻辑上讲,一个大集团可能为自己提供一定数量的集体物品,但这时的供给水平比起最优水平来是微不足道的。要找到一个符合这一描述的集团的实例很不容易,但在第6章注④4里讨论了一个可能的例子。然而,如果把所有能为自己提供一定数量的集体物品的集团定义为“小集团”(或者起一个别的名字),而把所有不能给自己提供集体物品的集团另归一类的话,那么

甚至可以很容易地排除这些特例。但不能这么偷工减料,不然理论的这一部分就会变成同义反复而经不起反驳。因此这里运用的方法作了一个经验性的假设(当然是合理的),即大集团需要的集体物品的总成本要超过大集团中的成员从总收益中获得的小份额,所以他就不会提供那一物品。正如任何其他经验性陈述一样,这一陈述也有例外,可能会有某些大集团能够通过某一成员自愿和理性的行动为自己提供(至多是很少量的)集体物品。

⑥9 Olson and McFarland(上注①4)。

⑦0 可以想象,一个“特权”集团可能不为自己提供集体物品,因为集团中可能存在讨价还价,而讨价还价可能不成功。设想一个特权集团,其中每个成员即使单独承担提供集体物品的成本,他的收益也会比不提供集体物品时多。还可以想象,集团的每个成员都知道其他每个人单独提供集体物品的话都会比不提供集体物品时获益更多,因此他会拒绝为获取集体物品作出任何贡献。每个人都可能会错误地假设没有他其他人也会提供集体物品,并因此而拒绝帮助提供集体物品。然而看起来集团的所有成员不大可能会永远犯这样的错误。

⑦1 “因此,数字上的中间结构的特点可以解释为两者的混合:小集团和大集团的特点都出现在中间集团中,表现为特性的不完整,一会儿出现,一会儿消失或者潜伏。因此,客观地说,中间结构同时拥有较小和较大结构的主要特点——部分地或交替地。这解释了为什么主观上难以确定应把它们归于两类中的哪一类。”(Simmel, *Sociology of Georg Simmel*, pp.116—117.)

⑦2 这里定义强制为一种惩罚,这种惩罚使一个个人比起不受强制而承担集体物品的成本来处于一条较低的无差异曲线上。积极的诱导被定义为任何奖励,它使承担了集体物品的成本并得到奖励的个人比起他不承担集体物品的成本而失去奖励时,处于一条较高的无差异曲线上。换句话说,选择性激励被定义为对个人偏好的价值要大于个人承担集体物品成本的份额。价值较小的制裁或奖励不足以动员一个潜在集团。关于区别和定义强制和积极的激励的一些问题,请参见 Alfred Kuhn, *The Study of Society: A Unified Approach* (Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, Inc. and the Dorsey Press, Inc., 1963), pp.365—370。

⑦3 卡尔·多伊奇(Karl Deutsch)也在类似情况中用了“动员”一词,但用法不一样。参见 Karl Deutsch, “Social Mobilization and Political Development,” *American Political Science Review*, LV (September 1961), pp.493—514。



集团规模和集团行为

2.1 小集团的凝聚力和有效性

实际观察和经验以及理论都清楚地表明,相对较小的集团——“特权”集团和“中介”集团(“privileged” and “intermediate” groups)——具有更大的有效性。例如可以考虑一个有很多人参加因而不能迅速、仔细地作出决策的会议。每个人都希望会议尽快结束,但没有人会为此而牺牲自己的利益。而且尽管可以认为所有参加者都希望达成一项最终的决定,但这往往不能实现。当参加者的数量很大时,典型的参加者会意识到他个人的努力可能不会对结果产生多大的影响,而且不管他对问题投入的努力有多少,会议决定对他的影响都是大同小异。因此,与参加者能够自己作出决定的情况不同,典型的参加者不会那么仔细地研究各种问题。这样,会议的决定对参加者(或者还有其他人)来说是公共物品,而且当集团扩大时每个参加者为获得或改进这些公共物品所作的贡献也会越来越小。正是

由于这些原因,以及其他一些原因使组织经常要求助于小集团;这样就形成了委员会、小组委员会和小型领导集团。这些集团一旦形成就扮演着很重要的角色。

这一观点为一些有趣的研究成果所证实。约翰·詹姆斯(John James)对这一课题作了一些经验性的研究,他得出的结论为本书的理论提供了证据,尽管他作此研究的目的并不是为了证明这样的理论。詹姆斯教授发现,在各种公共和私人以及国家和地方机构中,“采取行动”的集团和小集团一般要比“不采取行动”的集团规模小。在他研究的一个样本中,“采取行动”的小集团的平均成员数是 6.5,而“不采取行动”的小集团的平均成员数是 14。这些是一家大银行中的小集团。他写道,银行的主任主动提出了以下观点:“我们发现当你期待行动时,委员会应该小一些,而当你希望听取观点、反映时,委员会相对就应该大一些。”^①这一情况显然不只限于银行。众所周知,美国国会和州立法机关的权力在很大程度上是掌握在委员会和小组委员会手中的。^②詹姆斯发现,在他进行调查时,美国参议院小组委员会的平均成员数是 5.4,众议院小组委员会的平均成员数是 7.8,俄勒冈州政府为 4.7,俄勒冈尤金市政府为 5.3。^③简而言之,实际干事的集团相当小。另一项研究也证实了詹姆斯的发现;A.保罗·黑尔(A. Paul Hare)教授发现,在对由 5 个和 12 个男孩组成的集团进行的实验中,5 个孩子组成的集团的表现一般总是要好一些。^④社会学家乔治·西梅尔明确指出,比起大集团来,小集团的行动更果断,而且能更有效地运用它们的资源:“向心组织的小集团一般总能发掘并使用其能量,而在大集团中,能量经常是潜在的。”^⑤

伙伴数量少时,合伙是一个可行的制度形式,而当伙伴数量很大时却往往不能成功,这一事实为小集团的优势提供了又一佐证。当合伙的成员很多时,个体合伙人会觉得他自己的努力或贡献不会对企业的业绩产生多大的影响,并希望不管他贡献多少,他都能得到事先定好的收益份额。每个合伙人都按事先定好的比例分享合伙的收益,对于他们这是一件集体物品,而当成员人数增加时,每个成员为企业利益奋斗的激励

就减少了。这肯定是为什么合伙制只有在成员数很少时才能成功的原因之一，但对确实很大的合伙制来说人数可能就是一个决定性的因素。^⑥

股东数量众多的现代大公司的管理人员拥有自主权，而在少数股东拥有的公司里管理人员只能处于从属地位，这也说明了大公司的特殊困难。管理人员能够控制大公司，而且有时能为了自身利益而牺牲股东的利益，这一事实令人惊讶，因为普通的股东拥有解雇管理人员的法定权利，而且如果管理人员把公司作为谋取自身利益的工具，股东集团也应该受到激励解雇他们。那么，股东们为什么不行使他们的权利呢？这是因为在一个有着成千上万股东的大公司里，典型的股东要解雇管理人员的努力可能不会成功；而且即使成功的话，以更高的红利或股价表现的回报的大部分也会被其他股东分享，因为典型的股东拥有的股票只占股票总额微不足道的一小部分。公司的收入对股东来说是一件集体物品，而只拥有极少量股票的股东像潜在集团的任何成员一样，不会受到激励对公司的管理人员发难，不管他们有多么无能，多么腐败。（然而这一论点不适用于自己想谋取经理的地位和金钱的股东，因为他不是在为集体物品奋斗；大多数想改换公司管理人员的企图都是那些想取而代之的人引发的，这一点意味深长。）与之相反，股东数目很小的公司不仅在法律上而且在事实上也是由股东控制的，因为这类情况符合特权或中介集团的概念。^⑦

这里提出的理论还能用史实加以证实。乔治·C.霍曼斯(George C. Homans)在一本著名的美国社会学著作^⑧中指出，在整个人类历史中，小集团比大集团显示出更强的生命力：

在小集团……这一层次上，社会单位(不管我们称为什么)的每个成员都对其他每个成员有直接的了解，人类社会就是在这一层次上延续了比有记载的历史长得多的年代。……它们生产的物品一般有剩余，这使组织能够成功。

……古埃及和美索不达米亚是文明发源地，古印度和中国也

是；还有希腊和罗马文明，以及我们自己发源于中世纪基督教世界的西方文明。……

令人震惊的事实是，在繁荣了一段时间之后，除了一个文明以外，其他的都消亡了，……在全过程中起重要作用的组织也分崩离析，……许多技术因为缺乏能运用它的大规模合作而被人遗忘了，……文明被愚昧黑暗的中世纪吞噬。中世纪很像文明起步的阶段，小集团间的互相敌视是每个集团凝聚起来的条件。……社会的分化到此为止，显然不能再分化下去了。……从斯宾格勒(Oswald Spengler)到汤因比(Arnold J. Toynbee)这些文化历史学家滔滔不绝地向我们叙述了这黑暗的故事。唯一没有完全分崩离析的文明是我们的西方文明，我们正异常不安地等待它的结局。

[但是]在部落或集团的层次上，社会总能够延续下去。^⑨

霍曼斯认为小集团最有生命力的观点很具说服力，而且肯定有利于本书提出的理论。但他从这些史实所作的推论并不完全和本书的方法相一致。他的著作把注意力集中在以下思想上：“让我们最后一次重申：社会总能够在小集团的层次上延续。我们因此可以推断，如果文明要继续的话，它必须保留小集团的某些特征。”^⑩霍曼斯的结论建立在小集团的技术或方法更为有效这一假设上。但这一点并不一定是正确的；小集团或“特权”集团从一开始就处于优势地位，因为其部分或全部成员受到激励来维持这一原因。但对大集团来说就不对了；大集团并不能自动地发现集团受到的激励也是集团中个人受到的激励。因此不能推论说，因为小集团在历史上更有效，大集团只要照搬其方法就不会失败。“特权”集团和“中介”集团就是处于更优势的地位。^⑪

2.2 传统理论的问题

霍曼斯认为小集团的经验可以运用于大集团，这一观点与许多为研

究小集团而提出的假设相近。近年来对小集团进行了大量的研究,许多研究的基本思路是(为了检验上的方便)对小集团研究的结果只要乘上一个规模系数就可以直接运用于较大的集团。^⑫一些社会心理学家、社会学家和政治学家认为,小集团和大集团除了大小不同,其他方面是差不多的,因此它们的行为也遵循相似的定律。但如果这里对“特权”集团、“中介”集团和“潜在”集团所作的区别有意义的话,这一假设就缺乏理由,至少当集团有着共同的集体利益时是这样的。因为小的特权集团可以通过一种或另一种方式满足集体需求,而且相当小的(或中介)集团有很大机会可以通过自发行动来解决集体问题,但在大的潜在集团中,只要集团成员可以自由地推进其个人利益,就不采取符合共同利益的行动。

本书提出的区别也说明要对第1章中所述的对自发社团的传统解释加以修正。传统理论强调了在现代社会中参加自发集团的(被断言的)普遍性,并用相同的原因来解释小集团和大组织。传统理论最复杂的形式认为对现代自发社团普遍性的参与是由于社会发展中的“结构性差异”:即,当原始社会中的初级小集团衰落或分化之后,许多小集团原先执行的功能被一个大型的自发集团取代了。但是,如果我们摒弃了普遍的“参加者本能”,那么新兴的大型自发集团是怎样来招募成员的呢?应该承认,当小的初级集团分化和衰落之后,有些功能需要大社团来完成。而且完成这些功能无疑能给许多人带来收益。但这些收益会激励任何受益的个体参加甚至会创建一个自发的大社团以实现这些功能吗?答案是,不管自发的大集团实现的功能多么有益,潜在集团中没有一个人会受到激励去参加这样的社团。^⑬不管一个功能有多么重要,也不能因此就认为潜在的集团可以加以组织以实现这一功能。相反,初级小集团能够采取行动实现有益于它们的功能。因此自发社团的传统理论的错误在于,它含蓄地认为潜在集团会以与小集团相同的方式采取行动以实现某种功能。对这种大组织的存在还必须以不同于较小集团的存在因素来加以解释。这说明传统理论尚不完整,需要用本书解释的逻辑

关系加以修正。以下事实更巩固了这一论点：自发社团的传统理论完全不符合经验性证据，这些证据表明大型自发社团的参加人数远远少于这一理论提出的数量。^⑭

这里提出的分析方法还可以从另一方面来修改传统的分析。这涉及集团意见一致的问题。在对组织或集团团结的讨论中经常假设（尽管常常没有明说），意见一致的程度是很关键的；如果分歧严重，就不会有合作、自发的努力，但当对需要什么以及如何获得的意见相当一致时，则几乎肯定会有有效的集体行动。^⑮意见一致的程度有时候被认为好像是集团行动或集团团结的唯一重要的决定因素。当然，缺乏一致意见肯定不利于集团行动和集团团结。但并不能由此而推论，如果对集体物品的需求和最有效的获得方式意见完全一致时，就一定能够实现集体目标。在一个大型的潜在集团中，即使意见完全一致，集团也不会通过成员自发的理性行动组织起来实现集团目标。实际上，本书假设的就是意见完全一致的情况。这当然是一个不现实的假设，因为意见完全一致充其量是不多见的。但正因为这一原因，在这一假设下得出的结论就更站得住脚，因为如果自发的理性行为尚不能使一个甚至有着完全一致意见的大型潜在集团组织起来实现其集体目标，那么在意见不完全一致或者根本就缺乏一致意见的现实世界中结论就更是如此了。因此区分一下是缺乏集团一致意见还是缺乏个体激励才造成了集团行动的困难是十分重要的。

2.3 社会激励和理性行为

可以肯定，经济激励不是唯一的激励；人们有时候还希望去获得声望、尊敬、友谊以及其他社会和心理目标。尽管在对地位的讨论中经常用到“社会经济地位”一词，表明在经济地位和社会地位之间有着某种关联，但有时候这两者肯定是不同的。因此必须考虑以下可能性：当不存

在经济激励驱使个人为集团利益作贡献时,可能有一种社会激励会驱使他这么做。而且显然这是可能的。如果对一件集体物品感兴趣的一个小集团的成员同时也正好都是私人朋友,或属于同一个俱乐部,而集团中的一些人把提供集体物品的负担推给别人,那么即使他们的行动使他们在经济上受益,他们的社会地位也要受到影响,而且这一社会损失可能超过经济受益。他们的朋友可能会运用“社会压力”来迫使他们承担实现集体目标的责任,或者俱乐部会开除他们。这些措施是很有效的,因为日常的观察揭示出,大多数人很看重他们朋友和熟人的友谊,并且很看重社会地位、个人声望和自尊。

然而,存在这些驱使个人采取集团导向行动的社会激励与本书的分析没有抵触,也没有削弱本书的分析,反而强化了它,因为社会地位和社会承认是个人的非集体物品。社会制裁和社会奖励是“选择性激励”;即它们属于可以用来动员一个潜在集团的激励。社会激励的本质就是它们能对个人加以区别对待:不服从的个人受到排斥,合作的个人被邀请参加特权小集团。许多研究组织理论的学者明确地指出,应该用和货币激励相同的方式来分析社会激励。^{①6}而且还能用同样的方法来分析其他类型的激励。^{①7}

总而言之,社会压力和社会激励只有在较小的集团中才起作用。这些集团很小,成员间有着面对面的接触。尽管在只有少量企业的寡头卖方垄断产业中,对不顾别人利益以削价来增加自己销售的成员有强烈的不满,在一个完全竞争的产业中却不会存在这类不满情绪;实际上,在完全竞争产业中做到销售和产量增加的人一般受到羡慕,并被其竞争对手视为榜样。譬如说,观察过农场主集团的人都知道,最多产的农场主,其地位一般最高,尽管他卖得最多也最应该对价格下降负责。大集团和小集团中态度的不同可能有两个原因。第一,在潜在的大集团中,根据定义,每个成员都微不足道,他的行为不会产生什么影响;因此一个完全的竞争者或其他某个潜在集团的成员去责怪或咒骂另一成员自私的、反集团的行动就显得没有什么意义,因为不管怎么样,不服从者的行动都不

是决定性的。第二,在任何大集团中,成员不可能彼此都认识,因而集团事实上也不可能是一个友谊集团;所以即使一个成员没有为其集团的目标作出什么牺牲,他的社会地位一般也不会受到影响。回到农场主的例子来。显然,一个农场主不可能认识所有出售同样商品的其他农场主;他会觉得他在其中衡量自己地位的社会集团与他在其中分享集体物品利益的集团没有什么关系。因此,社会激励不会引导潜在集团的成员去获取一件集体物品。

然而,在一种情况下,社会激励可以在潜在集团中导致集团导向的行动。这就是“联邦”集团——一个集团被分成几个小集团,每个小集团都出于某种理由与别的集团一起组成一个大集团的联邦。如果中央或联邦组织为其成员组织提供某些服务,它们可能会运用社会激励来使每个小集团的成员为实现整个集团的集体目标作出贡献。这样,运用选择性的社会激励来动员潜在集团获得集体物品的组织必须是较小集团的联邦。然而更重要的观点是,社会激励主要是在小集团中才显得重要,只有当大集团是较小集团的联邦时,它们才在大集团中起作用。

这样,在此被划分为“特权”或“中介”集团的足够小的集团就受到双重激励,不光是经济激励,还可能是社会激励,这些激励引导其成员为获取集体物品而努力。而大的“潜在”集团总包括许多人,他们不可能彼此都认识,因此不大可能产生一定的社会压力来帮助它获得集体物品(除非大集团是由联邦小集团构成的)。当然,在美国完全竞争产业的历史中有很多证据可以支持对大集团中社会压力所抱的怀疑。这样,如果社会压力对大集团和小集团产生的作用完全不同这一结论成立的话,它就进一步削弱了传统的自发组织的理论。^⑩

有些评论家可能会反驳说,即使在大集团或潜在集团中不存在社会压力,也不能推出潜在集团概念所假设的完全自私或利润最大化行为就一定是重要的;甚至在没有社会压力的情况下,人们也可能采取无私的行动。但是对潜在集团概念的批评是离题的,因为这一概念并不必要假设一定要有经济学家通常在市场中发现的自私自利和利润最大化行为。

只要这里提出的大型或潜在集团的概念讲究的是严格的“理性”行为,那么不管行为是自私的还是无私的,这一概念都是正确的。即使一个大集团的成员完全不顾自己的利益,他也不会理性地为提供集体或公共物品作贡献,因为他的贡献是无足轻重的。一个把别的农民的利益置于自己利益之上的农民不一定会限制自己的产量以提高农产品的价格,因为他知道他的牺牲不会给任何人带来多大的好处。这样一个理性的农民,不管有多么无私,也不会作出这种徒劳无益的牺牲,但他会传播他的善行,以对某些人产生显著的影响。不能带来明显效应的无私行为有时候甚至被认为是不值得称赞的。一个想用一只铅桶来挡住洪水的人甚至会被那些试图帮助他的人认为是一个怪人而不是一个圣人。无疑,用一只铅桶可能无限小地降低河水的高度,就像独个农民限制自己的产量可以无限小地提高价格一样,但是在两例中效应都是可以忽略不计的,而且那些为了获得微不足道的改善而牺牲自己的人甚至得不到无私行为应得的赞扬。

这样,关于大型潜在集团的论点并不一定意味着自利的行为,尽管这样的行为和它是完全一致的。^⑩唯一的要求是在大集团或大组织中的个人的行为应该是理性的,即不管他们的目标是自私的还是无私的,但他们实现这些目标的手段应该是有效率的和有实际意义的。

在本章和上一章中所提出的理论的和实际的论据应该至少可以说明本书对大集团和小集团加以区别对待是站得住脚的。这些论据并不想攻击以前对集团行为所作的任何解释,尽管看来需要用本书的理论对自发的大集团的某些一般解释作更进一步的阐述。应该接受本书这样的主要论点,即大集团或潜在集团不会组织起来采取合作行动,尽管作为一个集团它们有理由这么做,然而小集团会采取这样的行动。

本书的剩余部分将着重研究大集团,并试图证明美国的许多大型经济组织不得不建立一些特殊的制度来解决大目标所带来的成员吸收的问题。

注 释

- ① John James, "A Preliminary Study of the Size Determinant in Small Group Interaction," *American Sociological Review*, XVI (August 1951), pp.474—477.
- ② Bertram M. Gross, *The Legislative Struggle* (New York: McGraw-Hill, 1953), pp.265—337;也请见 Ernest S. Griffith, *Congress* (New York: New York University Press, 1951)。
- ③ C.诺思科特·帕金森(C. Northcote Parkinson)提出了一种轻松幽默然而却颇有裨益的观点,即理想的委员会或内阁只要5个成员,参见 C. Northcote Parkinson, *Parkinson's Law* (Boston: Houghton Mifflin, 1957), pp.33—34。
- ④ A. Paul Hare, "A Study of Interaction and Consensus in Different Sized Groups," *American Sociological Review*, XVII (June 1952), pp.261—268.
- ⑤ Georg Simmel, *The Sociology of Georg Simmel*, trans. Kurt H. Wolff (Glencoe, Ill.: Free Press [1950]), p.92.在另一场合西梅尔说,社会主义社会(他认为是指按某些平等原则来分配收入的自发的集团)必须小。“至少直到今天,社会主义或接近于社会主义的社会只可能在很小的集团中实现,在大集团中总是要失败的”(第88页)。
- ⑥ 不必把上述论点运用到“沉睡的合伙人”上去,即只提供资本的合伙人。它没有考虑在很多情况下每个合伙人要对整个合伙制的损失负责。
- ⑦ 参见 Adolph A. Berle, Jr., and Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan Books, 1932); J. A. Livingston, *The American Stockholder*, rev. ed. (New York: Collier Books, 1963); P. Sargent Florence, *Ownership, Control and Success of Large Companies* (London: Sweet & Maxwell, 1961); William Mennell, *Takeover* (London: Lawrence & Wishart, 1962)。
- ⑧ George C. Homans, *The Human Group* (New York: Harcourt, Brace, 1950)。
- ⑨ 同上,第454—456页。并请参阅 Neil W. Chamberlain, *General Theory of Economic Process* (New York: Harper, 1955),特别是第347—348页,以及 Sherman Krupp, *Pattern in Organization Analysis* (Philadelphia: Chilton, 1961), pp.118—139, 171—176。

- ⑩ Homans, p.468.
- ⑪ 潜在集团和特权或中介集团之间的差别只是许多古帝国、古文明不稳定的诸多因素之一。在即将出版的一本书中我指出了另一个因素。
- ⑫ Kurt Lewin, *Field Theory in Social Change* (New York: Harper, 1951), pp.163—164; Harold H. Kelley and John W. Thibaut, *The Social Psychology of Groups* (New York: John Wiley, 1959), pp.6, 191—192; Hare, “Study of Interaction and Consensus,” pp.261—268; Sidney Verba, *Small Groups and Political Behavior* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1961), pp. 4, 14, 99—109, 245—248.
- ⑬ 当然这里并没有说所有集团一定要用货币或物质利益来解释。这一论点并不要求个人只有货币或物质需要。参见下注⑰。
- ⑭ Mirra Komarovsky, “The Voluntary Associations of Urban Dwellers,” *American Sociological Review*, XI (December 1946), pp.686—698; Floyd Dotson, “Patterns of Voluntary Membership among Working Class Families,” *American Sociological Review*, XVI (October 1951), p.687; John C. Scott, Jr., “Membership and Participation in Voluntary Associations,” *American Sociological Review*, XXII (June 1957), p.315; and Murray Hausknecht, *The Joiners—A Sociological Description of Voluntary Association Membership in the United States* (New York: Bedminster Press, 1962).
- ⑮ 见 Hare, “Study of Interaction and Consensus”; Raymond Cattell, “Concepts and Methods in the Measurement of Group Syntality,” in *Small Groups*, ed. A. Paul Hare, Edward F. Borgatta, and Robert F. Bales (New York: Alfred A. Knopf, 1955); Leon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance* (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1957); Leon Festinger, Stanley Schachter, and Kurt Back, “The Operation of Group Standards,” in *Group Dynamics*, ed. Dorwin Cartwright and Alvin Zander (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1953); David B. Truman, *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958)。
- ⑯ 请特别参阅 Chester I. Barnard, *The Functions of the Executive* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1938), chap xi, “The Economy of Incentives,” pp.139—160, 及同作者的 *Organization and Management* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948), chap. ix, “Functions and Pathology of Status Systems in Formal Organiza-

tions,” pp.207—244; Peter B. Clark and James Q. Wilson, “Incentive Systems: A Theory of Organizations,” *Administrative Science Quarterly*, VI (September 1961), pp. 129—166; and Herbert A. Simon, *Administrative Behavior* (New York: Macmillan, 1957), 特别是 pp.115—117。我要感谢爱德华·班菲尔德(Edward Banfield)在社会激励和组织理论方面提供的有益见解。

- ⑰ 除了货币和社会激励,还有性爱激励、心理激励、道德激励等。其中任何一种激励都可以引导一个潜在集团去获取一件集体物品,这又正是因为它们或许能被用作“选择性激励”,即,它们对支持或不支持集团共同利益的人加以区别对待。即使在由道德态度决定一个个体是否采取集团导向行动的情况下,关键的因素也是要把道德反应看作是一个“选择性激励”。如果为获得集团物品作了贡献的人和没作贡献的人即使放弃了自己的道德准则也不觉得内疚,不觉得丧失了尊严,那么得到标准也不能帮助动员一个潜在的集团。重复一遍:只有当道德态度能够提供选择性激励时,它才能动员起一个潜在的集团。因此,遵守一套道德标准而为获得一件集体物品作出牺牲并没有和任何本书的分析存在矛盾;实际上,本书的分析表明了需要这样的道德标准或其他的选择性激励。

然而,本书没有用道德力量或激励来解释集团行动的任何事例。有三个原因。首先,不可能得到个人行为背后的动机的经验性证明;在某些特定的例子中,不可能确切地说某一个人的行为是出于道德原因还是其他原因。这样用道德因素来解释就会使理论站不住脚。第二,不需要这样的解释;因为其他因素就足以用来解释所有的集团行动。第三,多数有组织的压力集团总是明确地为自身利益奋斗,而不是为其他集团的利益,在这种情况下把集团行动归因于道德准则就不是很合理。因此,讨论集团行动的道德动机或激励并不是为了解释某些集团行动的事例,而是为了表明其存在并没有与这里提出的理论相矛盾,只是更证明了它的正确性。

对家庭和感情集团相当重要的性爱和心理激励可以很合乎逻辑地在这个理论框架中进行分析。另一方面,家庭和友谊这类“感情”集团一般可以用完全不同的理论加以研究,因为本书运用的分析并没有对这些集团加以很多阐述。关于“感情”集团的特点,请参见 Verba(上注⑱), p.6 和 pp.142—184。

- ⑱ 然而,还有一种社会压力偶尔能起作用。这种社会压力主要不是通过人与人之间的友谊,而是通过传播媒介产生的。如果一个潜在集团

的成员不断处在宣传满足共同利益是如何值得的舆论攻势之下,也许过了一段时间后就会产生一种与面对面集团中相似的社会压力,这种社会压力可以帮助潜在集团获得集体物品。一个集团除非已经过组织,不然它不可能资助这样的宣传;所以这种形式的社会压力本身并不足以使一个集团获取其集体物品。譬如说,想通过宣传来说服农民自愿地限制产量来增进其利益的成功可能性不大,除非有垄断性的资金来源资助这一努力。所以这一由传播媒介产生的社会压力形式并不是满足为了共同利益而合作努力的一种重要的独立来源。而且,正如早先强调过的,一个国家即使拥有所有的忠诚,也不得不靠强制来维持自己。所以许多大型的私人集团也不大可能仅仅通过社会压力来维持自己。

- ①9 有基本经济意图的组织,像工会、农场主组织和其他类型的压力组织,一般声称它们是为它们所代表的集团服务的,而不是帮助其他集团的慈善组织。所以,如果这些“利益集团”的成员总是忽视自己的个人利益的话,那么会使人感到有点莫名其妙。一个自私的集团利益一般不会吸引完全无私的成员。这样,实际上有利的行为在正在研究的组织中是相当普遍的。詹姆斯·布坎南和戈登·图洛克(Gordon Tullock)很睿智地辩称,自制行为在政治中是很普遍的,请参阅 James M. Buchanan and Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962), pp.3—39。也请见 Anthony Downs 有趣的著作 *An Economic Theory of Democracy* (New York: Harper, 1957), pp.3—35。

3

工会和经济自由

3.1 工会中的强制

在这个企业巨大、工人众多的时代里，大多数工会都是大型组织。但并不总是这样。最初的工会都是小型的地方组织，而且在一段时间内都是如此。美国最早的工会运动是由互相独立的许多小工会为了各自的地方利益而发起的。（很巧，在英国也是如此。^①）美国成熟的全国性工会的发展是在地方工会出现了半个多世纪以后才开始的；而且，就是在全国性工会建立以后，它们也过了一段时间才超过地方工会而成为工人力量的主要表现形式。许多早期的全国性工会，如劳动骑士团，失败了。地方工会的建立不仅大大早于全国性工会，而且这些最早的工会不是出现于大工厂，而是出现于较小的工场，所以早期的工会要远远小于现代的一些地方工会。工会自然地被认为在大工厂中能够发挥最大的作用，因为在这样的工厂中雇主和雇工之间没有私人的关系。今天许多强大的工会就

是崛起于这样的大工厂。但是早期的工会并不是出现在产业革命所大量造就的工厂中,而是出现在其他以小规模生产为特点的行业中,如建筑业、印刷业、制鞋业。钢铁工业、汽车工业的巨型工厂是最后才被组织起来的。一般的解释是熟练工人最倾向于参加组织,而他们在较小的企业中较多。但这一解释至多也是不完整的,因为在煤矿中绝大多数都是不熟练工人,而小型煤矿的组织要远远早于工业大组织。^②

可能有许多不同的因素可以帮助解释工会历史发展的方式,但这一方式至少可以用小集团能比大集团更好地自己提供集体物品的事实来作部分解释。工会提出的较高的工资、较短的工作时间和较好的工作条件对工人来说都是集体物品。创建并维持一个有效的工会所需的牺牲是相当大的,因为需要不断维持一个组织,而且在运用罢工这一工会的主要武器时,一般要求每个工人放弃他的全部收入直到雇主答应工会提出的条件。小工会比大工会还多一个优势,就是它们还是有意义的社会和娱乐团体,这样同时也提供了吸引成员的非集体性的社会收益。社会因素在几个最早的工会中是十分重要的。^③出于这些原因,面对着人的惰性,特别是不利的环境,工会最初是以小型和独立的地方组织形式出现的,而且在很长一段时间里一直如此。

然而,一个地方工会一旦建立,就有几种力量驱使它把全行业都组织起来,或者与同一行业中的其他地方工会联合起来。市场力量会打击只在市场的局部进行运作的组织。雇主支付的工资如果高于其他竞争企业,那他往往就不能生存下去。因此一个已经发展起来的工会常常会觉得有必要保证市场中的所有企业都被迫支付工会要求的工资水平。当一个行业或技术工人集团只被部分地组织起来的话,雇主可以很容易地找到顶替罢工工人的人员。而且带有一门手艺的工人从一个地区移居到另一个地区的时候也希望通过参加一个全国性的工会在新的地方找到一份工作。最后一点,大工会的政治势力显然要大于小工会。随着交通和通讯的改善扩大了市场,把地方工会联合起来,把未经组织的企业组织起来的激励也大大增加了。^④

因此,可以很容易地理解为创建大型全国性工会所作的努力。但如何解释这些为大型、潜在集团提供集体物品的成功呢?到目前为止,使大型的全国性组织得以生存下去的最重要的独立因素就是这些工会的成员资格以及对其罢工的支持在很大程度上都是强制的。

有些人提出“限期加入工会”、“只雇用工会成员”以及其他强制工人加入工会的措施并不只是现代的发明。大约60年前,悉尼·韦布(Sidney Webb)和比阿特丽斯·韦布(Beatrice Webb)就指出“只雇用工会成员”即使在当时的英国也是一种颇受好评并广泛使用的制度。他们的话同样也适用于当代美国。他们驳斥了“记者头脑中荒谬的想法,即这种强制性行业工会主义……是一种现代发明”。他们说,强制的工会成员制度是“适合行业工会主义同时代的产物,这一点每个研究行业工会历史的学者都应该知道”。“18世纪的手工业者行业俱乐部的成员会对让一个非俱乐部成员在他们的行业中谋取一席之地的念头嗤之以鼻。……实际上一个非工会成员的电镀工或铆工不可能在泰恩赛德船厂找到一份工作,就像他不可能不付钱(财产税)而在纽卡斯尔租一间房子一样。这一无声无息但绝对完全的强制是每个工会的理想。”^⑤英国强制的工会主义直到今天还保留着“无声无息”的特点,而且在那里“工作权利”根本就不是一个值得一提的问题。^⑥

同样,在美国工会运动的早期,工会也是只要有可能就只雇用工会成员,尽管现在很典型的加入工会的协议保证书在那时候一般还不存在。例如,1667年在纽约,对于马车夫,也就是卡车司机的前身,显然就做到了只雇用工会成员。^⑦在1805年,纽约制靴工人(鞋匠)工会的章程就宣称工会成员不允许为任何雇用非工会成员的雇主工作。^⑧在印刷业中,只雇用工会成员的制度在1840年就完整地建立起来了。^⑨“如果总结所有获得的证据,”一位学者说道,“那么可以说实际上南北战争前的每一个工会都赞成不雇用非工会成员。”^⑩

总而言之,强制的工会主义根本不是什么现代的创举,而是在一开始组织劳动时就出现了,甚至在先于全国性工会的小工会中就已经存在

了。但是强制性的入会制并不能解释最初的小型地方工会是如何产生或出现的,尽管它可以解释这些地方工会最终导致的全国性大工会的产生和发展。强制性的会员制意味着使之成为义务的工具或组织,即规定非工会成员不得在某一工作场所工作。未经组织的工厂不可能创建一个工会,即使他们意识到强制的必要性,因为他们首先得组织起来然后才能建立一个组织以施行工会的政策。但是小工会无需强制就可能出现,然后它可以决定为了保证生存并增加其势力而使会员制成为强制性的。一个工会一旦存在,如果它有强制性的成员制度,它就可以扩大规模或与其他工会联合以代表大集团的工人。因此在工会中很早就出现了强制这一事实并没有与工会主义首先得在小企业中以小集团的形式出现这一假设发生矛盾。

考虑到强制会员制的重要性以及非罢工者可以合法地自由穿过罢工者设置的纠察线而使罢工破产,所以毫不奇怪,暴力在劳工关系中占据了重要的位置,特别在试图创建或扩展大型的全国性工会时期。^①这一暴力涉及雇主。杰伊·古尔德(Jay Gould)吹嘘说:“我可以雇用一半的工人阶级去杀死另一半人。”^②正如丹尼尔·贝尔(Daniel Bell)指出的,“从1877年铁路大罢工开始,……其后40年中的几乎每一次大罢工都伴随着暴力”。他把此现象归结为美国思想中的“社会达尔文主义”,用以解释“制裁行业对工会主义抵制”的一个“完整的价值体系”。^③雇主和他们朋友中狂热的思想家无疑对一部分暴力负有责任,但由于更极端的政治运动一般并不引起同样数量的暴力,这肯定不是最终的原因。美国工会中典型的保守式“工联主义”哲学无疑比共产主义、社会主义或无政府主义对保守思想家的冒犯要少;但它却导致了更多的暴力。正确的解释肯定应该围绕着必须以强制来为大集团提供集体物品这一思想。如果某一企业的一些工人开始罢工,劳动的供给函数就要向左移动,工资会比原来高。与之相反,罢工者在僵持阶段什么也得不到。所以影响个人的所有经济激励都在越过纠察线的工人那边。这样,要运用强制来使工人放弃在罢工期间工作的诱惑还值得大惊小怪吗?而反对罢工的雇

主也需要运用暴力还值得大惊小怪吗？

当工会第一次试图把一家企业组织起来的时候，暴力显然是最剧烈的。^⑭如果雇主的势力经受住了最初的几场考验，工会就会消失，和平就会重建。如果工会胜利了，“破坏罢工”显然危害不浅，工人们很快就会形成习惯不越过纠察线，这样带来了一个和平的集体讨价还价的时期。

因此，强制成员制和纠察线是工会主义的精华。如亨利·乔治(Henry George)所说：“工人社团不通过暴力就不可能提高工资；可能是被动的暴力，也可能是主动的暴力。或者是保留的暴力，但一定得是暴力；他们必须强制或拥有强制雇主的力量；他们必须强制那些落伍的成员；他们必须尽力把他们想占领的整个劳动场所都掌握在手中，并强迫其他工人或者加入他们，或者就挨饿。告诉你工会只靠道德说教就能增加工资就像告诉你老虎光靠橘子就能维生一样荒唐。”^⑮集体的讨价还价意味着暴力这一论点并不一定可以被用来攻击工会。正如研究工人运动的一些学者所认为的，它完全可以被用来证明，当某一特定的讨价还价集团中的大多数工人都赞成罢工时，应该用法律禁止那一集团中的其他工人蔑视大多数人的决定而继续工作。^⑯这样就把强制的任务交给了警察以防止群众暴力。

除强制成员制、纠察线和暴力以外，有些工会还运用一些积极的选择性激励；它们为参加工会的人提供非集体的收益，而不参加的人则得不到这些收益。在某些特殊的情况下，这些非集体物品是很重要的。一些大的工会为那些参加工会的人提供了各种形式的保险。值得一提的是，英国第一个成熟的全国性大工会，成立于1851年的工人联合会，就为成员提供了大量非集团利益。G.D.H.科尔(G.D.H. Cole)解释说：

工人联合会一般被称颂为工会组织的“新典范”。……它成为其后20年中所有“联合”会的榜样。

“新典范”的根本基础是物质好处和联谊活动的紧密结合。工人联合会为所有成员提供了大量收益，从纠纷和失业救济金到生病和退休救济金。……一句话，它几乎既是一个工会，同时又是一个

互济会。^①

美国的铁路工会也曾以为加入工会的工人提供保险金来吸收成员。在铁路工会的早期,铁路事故频繁,许多保险公司不向铁路工人出售保险。这样铁路工会提供的互助保险金就给了潜在成员参加工会的相当大的激励。在售票员工会成立的早期,工会十分强调它的保险计划,以至于实际上排除了所有其他的内容。^②

然而,有时候铁路工会的保险计划也赔钱。这时它们只能主要依靠资深惯例来吸引成员。工会成员可以保证在与铁路公司签订的合同中获得资深权利。而非工会成员只能靠铁路公司的好心才能获得任何资深权利。值得一提的是,铁路工会在一段时期内是没有强制成员制形式的唯一的主要全国性工会,机车司机兄弟会的报纸是这么说的:“行业中只雇用工会成员的制度与行业工会的关系和资深惯例与火车公司兄弟会的关系是相同的。两制都是主心骨。只要一制被破坏了,那么就不能再有效地进行集体的讨价还价。实际上,在今天没有它们就不可能维持一个组织。”^③

看来要再找出几个主要通过提供非集体收益,如保险或资深特权来维持自己的大工会是很困难的。另一方面,大多数工会确实提供了一些非集体物品,如保险、福利和资深权利。^④一些工会为其成员寻找工作。更重要的是,几乎每个工会都处理成员对雇主的不满;就是说,它试图保护每个成员的利益,如反对过多(或过少)的加班,过多承担条件最差的工作,专横的工头以及诸如此类的事。而工会也可能为非工会成员解决不满,这部分是出于用事实来说服他们加入工会。非工会成员无疑会意识到如果他坚持不参加工会,那最终工会会不理睬他对工厂的不满。^⑤

最后,许多全国性工会从联合中可以获取一些力量,即其成员属于小型的地方工会,这样在一个阶段拥有小集团的优势。而小集团反过来也可以通过全国性工会提供给地方工会的非集体物品被团结在全国性工会中。全国性工会可以提供一些专家,地方工会可以求助于他们;也可以用集中管理的罢工基金的形式为地方工会提供“罢工保险”。全国

性工会也可以直接为一些成员提供非集体收益,即当某些地方工会成员从一个地区移居到另一个地区时,全国性工会可以为他们安排工作并帮助他们加入新地方的工会分会。

随着现代规模巨大的工业的发展以及工会对大规模生产企业的渗透,原先强大的小型地方工会越来越衰落了。现在许多地方工会的成员已经超过1000人——已经不能算是小集团了。而且全国性工会正在逐步取代地方工会曾经行使的职能。^②一般来说,拥有几千成员,甚至只有几百成员的地方工会已不可能是一个有效的社会组织了。对一些现代地方工会所作的一个详尽的研究发现:

一些工会在提供劳动保护之外还试图提供一个全面的娱乐计划。然而,我们观察的地方工会觉得要与社区中已经建立的社会活动竞争是不现实的。肯定地说,夏天全家的野餐和冬天的舞会会获得成功,特别当地方工会支付大部分的费用时。实际上常常可以看到一个工会拨出财库中10%的资金来组织一次活动,“以使成员觉得付出后有所收获”。圣诞节为孩子们组织的晚会也很受欢迎,但这类社会活动也只能到此为止。^③

这样,今天的许多工会(尽管肯定不是全部的)不能从组成其他的小集团中获得多少力量,因为甚至地方工会有时也是很大的,而且随着地方工会的平均增长,一个工会也无力再提供社会收益了。

也许由于政府提供的社会安全保险和失业保险的发展以及私人保险公司的发展使工会保险计划没有从前那么能够吸引成员了。不管怎么样,这一类选择性激励只有在具有极佳商业判断力的工会中才能被提供,而且似乎只有少数几个美国工会是靠这个方法生存下去的。近年来法律又规定,不管工人是否属于工会,工会必须平等地代表集团中的所有工人,这也限制了工会通过解决个体成员的不满来提供非集体收益。为了获得“独家管理”(exclusive jurisdiction)的权力,一个工会也被法律要求代表受其管理的每一个工人。^④尽管不可能认为非成员的委屈与成员的委屈会受到同等的重视,但这一法律规定无疑减少了对为伸张正义而

加入工会的激励。

简而言之,大多数工会不能够再从小集团获取力量,而且一个工会的非集体收益一般也不足以吸引许多成员。规模小和非集体收益现在可能只能用来解释特殊的工会了。在大多数情况下,强制入会制和强制的纠察线才是工会成员的来源。现在强制入会制已经成为一般性的规则。近年来大约有95%的工会工人需要支付各种各样的“工会保险金”(有时候是工会会费扣款),这使工人一般不得不加入他的工会,想不加入是不可能或极困难的。^⑤应该承认,在一些国家中(它们几乎都不是工业化国家)有保障非工会会员“工作权”的法律,但这些法律很少付诸实施。^⑥

这种对强制入会制的依赖是在意料之中的,因为工会是典型的寻求大集团或潜在集团收益的大型组织。一个工会主要争取的是较高的工资、较好的工作条件以及有利于工人的法案等这类东西;这类东西的本质决定了不能把工会所代表的集团中的某一工人排除在外。工会是用来进行“集体的讨价还价”而不是个人的讨价还价的。可想而知,一个工会的大部分成就不会激励理性的工人加入,即使这一成就比最坚决的工会宣言更令人佩服;因为工人的个人努力不会对结果产生什么影响,而且不管他是否支持工会,他都可以分享这一成就带来的收益。因此,本章的后面部分将忽略以小集团形式出现的工会,并忽略靠提供很诱人的非集体物品来维持自己的工会,而将在一个简化但基本正确的假设上对工会的一些理论及分歧进行探讨。这一假设为,工会是、且它们成为全国性的组织这一事实说明它们已经成为一种主要为大集团工人的共同利益服务的制度。

3.2 工会增长:理论和实践

众所周知,工会对“搭便车”的问题是很关注的。但这一事实并没有

在关于工人运动的主要理论中得到足够的重视,而在塞利格·帕尔曼(Selig Perlman)关于工人运动的著名理论中则被完全忽视了。^⑦这一理论是关于美国工人运动最出色的一个理论。帕尔曼试图主要通过他称之为“职业意识”的东西来解释美国工会的发展和他们对集体讨价还价的非政治改革的强调。这一“职业意识”主要是存在于工人中间的一种认识,即职业机会是稀缺的。帕尔曼认为这一认识是由于体力劳动工人中间普遍的悲观情绪引起的。^⑧帕尔曼是从体力劳动工人在他们的工会中制定的规章和程序推出他们中间存在着悲观情绪这一结论的。他注意到成功的工会首先争取的就是“职业控制”——就是能够确保其成员首先被雇用和最后才被解雇。只雇用工会成员的制度被看作更是一种为工人“保留”稀缺职业机会的技术设计而非加强工会的手段。^⑨工会试图限制雇主解雇工人的自由,这主要不是为了保护组织,而是为了以一种“机会共产主义”在成员中对稀缺职业机会进行分配。^⑩总而言之,照帕尔曼的说法,工会阻止雇主雇用非工会工人或对工会主义者在提升、裁员、分配工作、车间纪律等事情上加以歧视,这都是为了便利在一个体力劳动者集团的所有成员中对稀缺的职业机会加以分配。与之相反,本书根据潜在集团的概念提出假设:这些工会政策对任何一个大工会的力量和存在都是至关重要的,这反映了组织的强制,而不是体力工人中的什么悲观情绪。

工会希望控制雇主的雇用和解雇政策是出于其对成员的需求,而不是什么悲观的“职业意识”,这一观点可以用一些史实来证明。

美国的工会主义在1897年到1904年间经历了第一次大规模的持续发展。其间参加工会的工人人数从447000增加到2072000,其后的人数只略微减少了一点。^⑪这是一段相当繁荣的时期:就业率很高,工人对就业机会应该不比平时那么“悲观”。而且这段时间里工会人数的明显上升是和强制入会制的推行紧密联系在一起的。新成员的涌入是在1897年和1898年中为争取按工会认可的程序雇用工人而举行的罢工胜利之后开始的。为争取“承认工会”而举行的罢工增加了;据报道在1897

年为 140 次,到 1904 年为 748 次。在这 7 年时间内参加为争取“承认工会”而举行的罢工的工人人数增加了 10 倍。^⑳这一阶段也标志着从 19 世纪 60 年代开始的对只雇用工会成员的制度日益增加的渴望达到了高潮。工会第一次要求把只雇用工会成员的制度形成惯例并写之成文,^㉑这引起了雇主的不满。雇主们第一次在全国展开了一场大型的只雇用非会员的运动。全国制造商协会以前从没有关心过劳工问题,但在 1903 年攻击了只雇用工会成员的制度,而且其主席发起了一场全国性的只雇用非会员的运动。西奥多·罗斯福(Theodore Roosevelt)政府更是在公众对强制的工会主义的反对上煽风点火。^㉒雇主不断增加的反抗获得了成功。工会在 1901、1902 和 1903 年为承认工会而举行的罢工中有一半到三分之二是成功的,而在 1904 年成功率只有 37%。随着只雇用非成员运动的开展,由于对承认工会以及工会规则的分歧而停工的次数也增加了,而且很多停工获得了胜利,^㉓所以工会成员数在 1904 和 1905 年下降并不令人惊奇,但下降幅度也极小。直到第一次世界大战前不久,成员数保持了相当的稳定。^㉔

工会在 1935 年至 1945 年间得到了最大的发展。^㉕这些发展不是由于对能否找到工作的不同一般的悲观情绪。一开始这就是一个就业不断增加的时期,其后是劳动匮乏的战争时期或超充分就业时期。这一增长时期是从 1936 年 7 月通过瓦格纳法开始的,或者是在最高法院于 1937 年 4 月批准该法案后雇主接受其合宪性后开始的。瓦格纳法使集体的讨价还价成为公共政策的一个目标,并规定每当一个讨价还价集团中的大多数雇员在代表选举中投票选举了某一个工会后,雇主必须与那一工会就那一讨价还价集团中的所有雇员进行集体的讨价还价。在通过瓦格纳法之后,为了获得雇主的承认,一个工会只要说服大多数雇员投票选举它就行了;而在这一法案通过之前,工会一般总是以它能组织罢工迫使雇主让步来要求雇员支持它。瓦格纳法禁止在公司组织工会以及禁止歧视工会成员,也使工会的任务变得容易了。最后,瓦格纳法也明确同意只雇用工会成员。^㉖

这一法案以及随后的战时超充分就业,无疑导致了现代美国工会历史上成员人数最惊人的增长。仅在1937年工会的成员人数就增加了55%。^⑳显然为了工会的安全举行了许多罢工。^㉑生产规模巨大的产业第一次组织起了工会。新成立的产业工会联合会为这股势头注入了新的活力,但劳工联合会也大大地扩展了,不久其成员数就超过了产业工会联合会退出前的人数。^㉒次于1937年的成员数增加最快的年头是战时劳动力最缺乏的1942年、1943年和1944年。^㉓

然而在战争年代罢工次数相对较少。^㉔也许战时工会成员增加的一个重要原因——除了超充分就业外——是,当雇主与工会在工会安全问题上存在分歧时,政府强加给雇主“工会会员资格保留条款”。正如其他作者指出的,“工会会员资格保留条款”增加了一个重要的强制因素,^㉕因为它要求任何参加工会的人[不管是自愿的还是由于“会费监督线”(dues inspection line),或由于其他形式的社会压力,或是由于暂时需要工会帮助的个人不满],至少在下一个合同签订前要是工会的一个成员。这也使工会能够集中所有的资源去争取新的会员。政府施行“工会会员资格保留条款”是为了防止行业纠纷影响战时生产。战时劳工委员会被授权在发生影响国防生产的纠纷时可以强制各方服从,它而且规定,当没有其他保障工会的形式存在时,如果工会实行强制入会制,就应该执行“工会会员资格保留条款”。这一保障工会的协议在战争期间广泛推广。^㉖

在第一次世界大战中,情况没有这么明显。但同样存在超充分就业,所以不存在帕尔曼描述的对缺乏就业机会的悲观情绪。工会关键的地位和讨价还价的能力同样使它们获得了大发展,成员显著增加,尽管没有第二次世界大战期间那么多。^㉗在第一次世界大战中也有一个“战时劳工委员会”。它奖励了大约700000名工人并在原先未经组织的行业中发展了工厂代表委员会,希望它们能最终演化为成熟的工会。政府相对较为友好的态度可用以下事实来说明:铁路工会在铁路战时国有化后获得了非合作行业的承认,而当战后Esch-Cummins法案把铁路重新

私有化之后,工会立即失去了这种承认。造船业更是在海军部的帮助下才组织了起来。^④杰罗米·托纳(Jerome Toner)教士是这样总结的:“在第一次世界大战期间,工会即使不是受到国家劳工委员会培植的话,也是受到了保护。美国劳工委员会尽管同意在战争期间不组织非工会的工商机构,但在战时和战后成功地扩充了成员并扩大了只雇用工会会员的条件。从1915年到1920年,工会成员增加了2503100人,只雇用工会会员的条件也扩大了。”^⑤

简而言之,工会获得对就业机会的控制并限制只能由工会会员就业的时期,并不是工人有理由对缺乏就业机会而感到悲观失望的时期。而工会成员增长的数字也不能表明在工作难觅、工人悲观的时期工会最能够吸引成员。只雇用工会会员和限期加入工会的条例的发展,以及工会成员的增加,这两者在就业不断增加,甚至在战时劳动力缺乏的时期是最快的。每当劳动(和产品)市场紧缺,或者有利的法案增强了工人讨价还价的能力,工会就要求并得到承认,而且一般也获得某一形式的强制入会制度。这看来表明,工会寻求“职业控制”并不是为了保护不景气、不断缩减的就业机会,而是为了加强、扩大和稳定工会组织。

当然,上面所述的建立在历史时间形态上的论点只是启发性的,而不是终结性的。只要一考虑到劳动的需求曲线,就立即出现了一个否定塞利格·帕尔曼的理论的更有力的论点。当工会增加工资时对劳动的需求量就会下降。这样就可以推出,工会试图增加工资说明它没有对职业稀缺感到悲观,或者也不是很想保留就业机会。^⑥而且,增加工资的努力也和帕尔曼赋予工会的“机会共产主义”相一致。当然对劳动的需求有时可能是完全无弹性的,这时工资的增加只会导致极小的就业下降。但这时工人就更不会感到悲观,因为他们可以用很小的牺牲换来很大的收益。

而且,如劳埃德·厄尔曼(Lloyd Ulman)指出的,工会运用只雇用工会工人的政策和其他控制就业的手段主要是为了增加新成员。^⑦但如果把这些新成员排除在工会之外的话,老成员的工作会更有保障。因此,

这一工会权力的运用与工会获得并使用强制手段主要是为了保留就业机会这一思想相矛盾。

但以下事实使帕尔曼的理论有了一些可取之处,即只是在“工联主义”所强调的“职业控制”被接受为美国工人运动的哲学之后,工会的成员和力量才取得了持续的发展。在1886年萨缪尔·冈珀斯(Samuel Gompers)领导建立美国劳工联合会之前,不存在全国性规模的稳定、持久的工人组织;^①所以有充分理由强调它与其前身不同的每一个方面。冈珀斯领导的美国劳工联合会与以前大多数一般工人组织最显著的差别就是联合会强调的是集体的讨价还价,而以前的组织大多强调的是政治和乌托邦式的改革。^②照帕尔曼的说法,美国劳工联合会成功的原因是它放弃了政治活动转而关注“职业控制”。这使它得以成功,因为这时边远地区已被完全开发,它带来的暂时的乐观被对稀缺就业机会的悲观所替代。^③

约翰·R.康芒斯(John R. Commons)提出了另一个关于美国工人运动的著名、重要的理论。他也认为冈珀斯集体讨价还价的工会主义的出现是很重要的。他把以前一般工人组织的失败归咎于它们对政治的强调。与帕尔曼的理论一样,康芒斯的理论认为转向集体讨价还价或“工联主义”的契机是边远地区开发的结束。随着边疆“安全阀”的丧失,对提高工资的压力相对于对土地、货币的关注来说增加了。更重要的是,“市场的扩张”和全国范围竞争的出现,都促使工人组织起来争取更高的工资。^④

与19世纪政治的或乌托邦式的工会主义截然相反的工联主义以及与之相伴的只雇用工会成员的制度或“职业控制”的成功也可以用本书提出的潜在集团的概念加以解释。当一个工会与某一雇主进行集体的讨价还价时,它经常可以迫使雇主把加入工会列为他的全体雇员被雇用的一个前提条件;工会会员只要拒绝与非工会成员合作就行了。一个工会一旦得到雇主足够的承认,它的未来就有了保证。但只试图从政治体制中获得成功的工会就缺乏这种资源。它不能使人会成为强制性的;它

甚至不是在和最能强迫工人加入工会的雇主打交道。即使它设法获得一些附属的成员,它也会陷入困境,因为作为一个纯粹的政治组织,它没有借口强制成员入会;只为政治意图而进行的强制在一个民主的政治体制中完全是反常的。

工会要求的对职业的控制是出于其对力量和生存的愿望而不是出于什么悲观的就业意识,这一观点还可以用大多数工会活动的参加者很少来证实。有时候工会对缺席者罚款以保证他们参加会议。^⑤研究工会的学者对工会活动参加者一般很少表示惊讶:

如果潜在收益很高的话,大多数集团应该表现出高出席率。但在所研究的地方工会中,总的活动很少。经常只有不到5%的成员出席会议,而且招募工人担任工会基层工作或委员会职务极为困难。许多工会领袖坦率地承认会员无动于衷是他们面临的主要问题。^⑥

那些反对工会的人可以说,这证明了工会强迫不同意工会政策的人留在组织中,并表明工人并不真正拥护工会,更不赞成强制入会制。但这一论点是站不住脚的,因为事实一次又一次地证明在公平的选举中工会工人支持工会的章程。提出塔夫脱—哈特利法案的人显然认为工人在自由选举中能够推翻工会章程;所以他们要求工会在获得承认之前必须向国家劳资关系委员会申请进行投票,然后需获得有选举资格的工人的多数票——而不光是投票人的多数票。这些希望破灭了。在法案生效的头4个月中,工会赢得了664场工会选举中的660场选举,超过90%的雇员投票赞成强制入会制。在头4年中,44795个工会通过这类选举获得承认;工会赢得了97%的选举。因此在1951年对这一法案进行了修正,不再需要选举。^⑦

这样在工会活动极低的出席率和工人对于强迫他们支持工会的措施的热烈拥护之间就存在了一个自相矛盾的对比。超过90%的工人不出席会议或者不参加工会活动,然而超过90%的工人投票强迫自己属于工会并承担了相当的费用。耶尔默·罗森(Hjalmar Rosen)和R. A.赫德

森·罗森(R. A. Hudson Rosen)所作的有趣的研究很好地说明了这一矛盾。^⑤他们对国际机械师协会第九区作了一次民意测验并发现,许多工人告诉他们,自从不再对从不出席工会会议的工人罚款之后,出席率大大下降,如一个成员所说的,状况“令人尴尬”。在这次广泛的调查中,对低出席率感到不满的成员最多;只有29%的工人对会议出席率感到满意。两位调查者从这里推出成员的行为是自相矛盾的。“如果普通成员认为应该参加会议并对不参加会议表示不满,那他们为什么不出席会议来改变这种情况呢?他们对之不满的情况完全是他们力所能及可以改变的。”^⑥

事实上工人并没有自相矛盾;当他们希望每个人都出席会议而自己却不去出席时,他们的行为和态度都是理性的。因为如果一个强大的工会符合成员利益的话,出席率高对他们更有利,但是(当不执行对缺席者罚款时)一个个体工人没有出席会议的经济激励。不管他出席会议与否,他都可以获得工会成就带来的收益,而且他大概也不可能为那些成就增加点什么。^⑦

工人不积极参加工会的活动,而又希望别的成员积极一些,并且绝大多数人支持强制入会制,这种情况显然是与公民对他们政府的态度相似的,投票人一般赞成较高的税收以资助额外的政府服务,但作为个人他们一般在税法允许范围内尽量少纳税(有时甚至更少)。同样,农民经常提高产量,尽管需求是无弹性的,而且有悖于他们的共同利益,然后又投票赞成政府强制他们减少产量。

这一分析的结论是,工会的产生不能用工人对就业机会稀缺感到悲观来解释,限期加入工会或其他形式的强制对工会的力量和稳定是极其重要的。是作为组织的工会,而非直接的工人,才需要帕尔曼认为是美国工会主义精华的“职业控制”。工作场所很小的地方,小工会不用强制就能生存。有时一些大工会通过建立很吸引人的保险计划或提供其他充足的非集体收益也能生存。在短期内工会甚至还可以因其他完全不同于本书描述的理由而生存下去;也就是说,强烈的感情引导个人采取

了非理性的行动,如尽管某一单独的个人的贡献不能为工会的财富增添什么,而且尽管无论他们支持与否,都能获得工会成就带来的利益,他们仍然为之作贡献。但今天存在于这个国家中强大、持久的大型全国性工会不靠某一形式的强迫入会制看来是生存不下去的。毋庸置疑,意识形态方面的动机可以偶尔引起组织的繁荣,但不靠一定的强制手段,许多大工会看来不会比平等权利党或劳动骑士团持续更长,成就更大。

3.3 潜在集团中的封闭式工会和经济自由

如果说强制入会制对持久、稳定的工会运动很关键这一结论是正确的,那么可以推出某些反对工会的论点就是错误的。一个最常见的,甚至被一些职业经济学家用来反对工会的论点,^①是建立在一个与普通私人企业的类比上的。这一论点的实质就是,由于一家企业要想吸引顾客的话必须使他们满意,因而一个工会也必须经受开放式工会的考验,如果其表现令潜在成员满意的话,它仍会成功。提出这一“工作权利”的人一般是那些最积极地支持建立在“利润动机”上的自由企业体制的人。但如果认为推动了顾客和商人的同样的利润动机也刺激了工人的话,那么实行“工作权利”法就会导致工会的解体。^②一个理性的工人不会自发地为一个提供集体收益的(大)集团作贡献,因为他一个人不会使工会壮大,而且不管他支持工会与否,他都可以获得工会成就带来的收益。

因此,用“权利”来看待工会强制入会制的论点是错误的、无益的。当然还有很多反对工会强制入会制的聪明的论点。但除非它们涵盖了用以支持提供集体服务的所有强制,不然它们中没有一个论点可以只建立在工会会员制和其他形式的强制工会主义限制了个人自由这一前提上。通过收税来维持一支警察力量或法律体制对“权利”的侵犯不比工会来得少。当然,法律和秩序是所有有组织的经济活动的必要条件;所以对一个国家来说,警察力量和法律体制更为重要一些。但这只是使论

点变为：工会活动的结果是否与社会赋予其的权力相称呢？关于“工作权利”法的争论应该围绕着工会强大对一个国家是好是坏来进行，而不应围绕涉及的“权利”来进行。

为了前后一致，那些只从“工作权利”立场出发来反对工会的人也必须提倡克努特·维克塞尔(Knut Wicksell)在19世纪80年代提出的“一致同意”的纳税方法。^⑬维克塞尔通常主张自由竞争政策(尽管从根本上来讲他不是一个保守派)。^⑭他认为“强制本身总是罪恶的”，因此国家在一个公民同意之前绝不能向他收税。然而他认识到，国家不能通过一个市场体系来维持集镇的公共服务，因为不管一个公民是否购买这些服务，他都可以得到这些服务带来的收益。因此，资助国家服务唯一公正的方法就是每次政府基金的拨款都得到一致的投票赞成。如果在任何纳税负担的分配下，提出的一项开支都不能得到国会的一致同意，那就应该取消。不然，一些公民就会被迫为一项他们根本不需要或并不很想资助的政府服务纳税。这就像在自由市场经济中一样，没有人应该被迫为一样他不想要的东西付钱。^⑮最后，詹姆斯·布坎南和戈登·图洛克以同样的思维方式提出，在允许某些类型的开支之前，需要接近于一致的同意。^⑯

维克塞尔老式的自由主义思想使我们想起约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes)对于第一次世界大战中强征入伍的态度。凯恩斯反对强征入伍，但他不是一个和平主义者。他之所以反对是因为强征入伍剥夺了公民自己决定是否参军的权利。凯恩斯作为文职公务员得以豁免，所以不必怀疑他是否真诚。^⑰显然他对个人权利的信仰相对于他大多数的同胞来说确实是非常强烈的。

现代大多数人会认为维克塞尔一致同意纳税的理论和凯恩斯对强征入伍的强烈反对是把自由竞争哲学推向了一个不切实际甚至不合情理的极端。但是维克塞尔和凯恩斯的观点不过是对自由主义前提的合乎逻辑的推演。那些从工会剥夺了“工作权利”的角度出发反对工会的人，他们的论点正是建立在这一自由主义前提上的。因为如果在任何条

件下,个人都有“工作权利”(不付工会会费就工作的权利),那他肯定应该拥有“不参战权利”(避免军事服务的权利)和“消费权利”(不为他不需要的政府服务纳税的权利)。集体的讨价还价、战争和基本的政府服务这三者有共同之处,就是它们带来的“收益”能被相关集团中的每个人分享,不管他是否支持工会,是否参军,或是否纳税。三者都涉及强制,而且不得不如此。所以,对封闭式工会(closed shop)持坚定的批评态度的人要么就像维克塞尔和凯恩斯一样顺着自由主义的道路一直走下去,要么就简单地说工会极其有害、无效或不重要,^⑭国家不用关心它们的生存,也不用容忍它们的特权。^⑮

把工会与国家作类比显得有些奇怪。有些人与黑格尔(G.W.F. Hegel)一样认为国家同其他任何类型的组织在所有重要的方面肯定是不同的。^⑯但一般来说,工会和国家都为大集团提供共同或集体利益。因此,个体工会成员与个体纳税人一样,不能自己保证集体物品被提供,但不管他是否试图获得这一集体物品,他都能在别人提供后获得它。工会成员和个体纳税人一样,不会受到激励作出比他被迫作出的更大的牺牲。

3.4 潜在集团中的政府干预和经济自由

这一研究工会和其成员权利或自由的方法也可以澄清对政府角色和公民经济自由的一些争论。有许多人争辩说,社会主义和政府越来越多的活动,一般会、或者不可避免地会限制经济自由,甚至还可能会威胁政治权利。^⑰也有人否认国家的经济活动会限制“自由”,他们认为自由主要是包含民主和民权的政治概念,而不涉及经济政策。^⑱

这一争论常常由于纯粹语义上的误解,以及搞不清分歧到底在哪里而愈加复杂。因此这里有必要区分一下这一争论的三个方面。

一个方面是经济制度和政治自由两者的关系。许多保守的思想家认为只有当国家在经济生活中的职能充分小时,民主的政治体系才能存

在；从长远来看，社会主义、政府计划和福利国家不可避免地会导致斯大林式的或希特勒式的独裁。^⑭另外许多人的观点正好相反——只有大胆政府计划和自由主义的福利措施才可以防止产生能够导致独裁政府的失望、沮丧和不满。^⑮这一方面的争论与本书无关。

对经济自由争论的另一方面是经济自由由谁保留以及为什么保留的问题。也许大多数思想家很关注个人自由的控制或限制是不是通过为了某一集团的利益而举行的民主选举来施行的，或者是不是由不顾受其控制的集团的利益的独裁者或寡头政治来施行的。有人会说在前一例中“强制”并不是真正的强制，而在后一例中则是。^⑯这一区别在下一个特例中极为明显：一个集团全体投票赞成对自己执行某一强制条例，因为如果每个人都遵守这一条例的话，每个人都能得到好处。在这一特例中没有谁的自由受到了侵犯，就像两个人自由地签订了一份合同，这样显然用法律手段强迫他们在未来要做什么，也就限制了他们的自由。应该承认，这一对强制绝对一致的支持是不同寻常的。然而，在大多数不是全体成员投票支持某一为了集体利益的强制措施这一更一般的情况下，多数人对这一强制的反对不会像对不顾其臣民利益的独裁者实行的强制的反对那么激烈。另一方面还有许多人，特别是放任政策的狂热支持者，认为在民主制度下的多数人的经济独裁，或者政治领袖的仁慈的家长式统制，和任何其他形式的强制一样是对人类自由的践踏。^⑰对于经济自由这一方面的分歧非常重要，但不是本书的重点。

对于经济自由分歧第三个、也是最根本的一个方面涉及经济自由本身——不接受对个人经济生活的任何强制，不管它的政治含义和政治安排是什么。^⑱经济自由分歧的这一方面与本书直接相关。对于这一严格意义上的经济自由的重要性可以有不同的观点——这是一个个人价值观的问题——但关于其存在或现实性则是普遍公认的。^⑲随心所欲地花钱的自由，或“处理个人收入的选择自由”，^⑳这些思想很有意义，尽管许多人认为这一自由数量上的微小变化并不重要。^㉑

如果承认这第三个、也是最恰当意义上的经济自由是一个有意义的

概念,而且至少对有些人来说是一个重要的概念,那么下一步就可以分析它与政府对经济生活不同程度干预之间的关系。哪种类型的政府活动侵犯了经济自由?政府经济活动是否总要依靠强制?或者有时候它对强制的依赖并不比私人企业为甚?

这里潜在集团的概念很有用。一些物品和服务的性质决定了如果集团中有人得到了它们,那么相关集团中的所有成员都可以得到它们。这类服务的固有性质决定了它们不适合市场机制,而且只有当每个人都被迫承担一定成本时才能被生产出来。显然许多政府服务都属于这一类型。因此它们限制了自由。它们用暴力支持的集体决策代替了个人自由作出的规定。^⑧不在一定程度上减少全体公民的经济自由,不增税进而不造成个人消费自由的减少,就不可能进行投资以增强国防力量、警察力量和法律系统。

但如果政府决定组建一个公共公司来生产某一产品,那么就不清楚这是否一定会造成任何人经济自由的减少。消费者从一家公共公司而不是私人公司购买物品,他们的自由并不一定会减少。工人为公共公司而不是私人公司工作,他们的自由也不一定会减少。制度安排肯定被改变了,公共部门也更大了,但没有人会因此而一定失去其经济自由。

结论是,当政府提供集体物品和服务时,它会限制经济自由;当它生产一般由私人企业提供的非集体物品时,它不一定限制经济自由。但这很有些矛盾。因为支撑政府的传统服务——特别是军队、警察这些秩序的维护者——对经济自由的限制最大;而对私营企业的社会主义的入侵则不必如此。与社会主义者一样,保守主义者因为有更多的财产需要得到警方保护,在历史上他们最支持增加军事开支,这就限制了经济自由。^⑨当然,由于政府一般垄断着暴力的主要手段,即使在生产或分配非集体物品,或采取任何行动的时候,它们也能随心所欲地动用暴力来限制公民的自由。例如,如果一个政府免费分配非集体物品,它就减少了经济自由。^⑩然而问题在于在提供历来由政府提供的集体物品时,不可避免地要限制经济自由,而政府所有的社会主义企业在生产非集体物品

时不一定要限制自由。因此,认为政府部门的扩张等于经济自由的减少这种广为传播的思想可能是由于联想到了所有提供传统政府服务的政府活动,特别是为了扩充军队而增加的税收和强征入伍。^①

上述论点并不是想把政府活动贴上或好或坏的标签;相反,它想表明决定是否必须限制经济自由的主要是集体物品或服务的提供,而不是提供这些服务的制度其公共或私人性质以及其他特性。能够管束企业削价竞争的卡特尔的发展限制了经济自由,尽管卡特尔是私人组织。同样,如果本章的主要论点正确的话,大集团集体讨价还价的发展一般肯定会限制经济自由,即它意味着那些不参加工会的工人没有权利在有工会组织的企业中工作。换句话说,大型工会组织尽管不是政府的一个部分,也需是强制性的,不然它无法在完成其基本功能时仍然生存下去。这主要是因为其基本功能是为一个大集团提供集体物品——集体的讨价还价——就像政府的基本功能是提供传统的集体物品,如法律、秩序和国防。另一方面,一个政府(或一个工会,或任何其他组织)也可能在不限制经济自由的条件下提供非集体物品。当然这里尚没有考虑其他许多可以决定某一给定情况下有多少经济自由的重要因素;这一题目比现在讨论的要复杂得多。要对这一复杂的问题进行透彻的分析的话就会使本书远离其主要议题。然而已经很明显,认为工会是私人协会因而不应该拥有强制的力量,而且公共部门的扩张不可避免地会造成经济自由的减少,这一传统信条是建立在理解不充分的基础之上的。不考虑集体和非集体的差异,是不可能对经济自由的限制以及政府、工会或其他任何组织的强制这一复杂的问题作出正确分析的。

注 释

- ① G.D.H.Cole, *A Short History of the British Working Class Movement, 1789—1947*, new ed. (London: George Allen & Unwin, 1948), pp.35—43.
- ② 参阅 Lloyd Ulman, *The Rise of the National Trade Union* (Cambridge,

- Mass.: Harvard University Press, 1955); Robert Ozanne, "The Labor History and Labor Theory of John R. Commons: An Evaluation in the Light of Recent Trends and Criticism," in *Labor, Management, and Social Policy*, ed. Gerald G. Somers (Madison: University of Wisconsin Press, 1963), pp.25—46; Norman J. Ware, *The Labor Movement in the United States, 1860—95* (New York: D. Appleton, 1929); Richard A. Lester, *Economics of Labor*, 2nd ed. (New York: Macmillan, 1964), pp.55—116.
- ③ Foster Rhea Dulles, *Labor in America: A History* (New York: Thomas Y. Crowell, 1949), p.23. G.D.H.科尔指出,早期英国的工会常常在小客栈或小酒馆碰头,这显然是一个社会因素。参阅他的 *Working Class Movement*, 第35、147页。
- ④ Ulman, *passim*; Lloyd G. Reynolds, *Labor Economics and Labor Relations*, 3rd ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1959), pp.140—142.
- ⑤ Sidney and Beatrice Webb, *Industrial Democracy* (London: Longmans, Green, 1902), pp.214—215. 约翰·黑德提请我注意,一些英国的古典经济学家通过研究早期英国工会的困难认识到工会需要强制或需要强有力的社会制裁来完成它们的功能。参阅 John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, Book V, chap. xi, section 12; and Henry Sidgwick, *The Principles of Political Economy* (London: Macmillan, 1883), pp.355—360.
- ⑥ Allan Flanders, "Great Britain," in *Comparative Labor Movement*, ed. Walter Galenson (New York: Prentice-Hall, 1952), pp.24—26; W.E. J. McCarthy, *The Closed Shop in Britain* (Oxford: Basil Blackwell, 1964).
- ⑦ Jerome Toner, *The Closed Shop* (Washington, D.C.: American Council on Public Affairs, 1942), pp.1—93, 特别是 p.60. 托纳指出,中世纪的行会基本上只雇用工会成员。但是工会只雇用工会成员的制度是独立发展起来的。
- ⑧ 同上,第64页。
- ⑨ F. T. Stockton, *The Closed Shop in American Trade Unions*, Johns Hopkins University Studies in Historical and Political Science, series 29, no.3 (Baltimore: Johns Hopkins Press, 1911), p.23. 也请见 John R. Commons and Associates, *History of Labour in the United States* (New York: Macmillan, 1946), I, p.598.

- ⑩ Stockton, p.68.有一种对美国工会史上强制成员制度不同的见解,参阅 Philip D. Bradley, "Freedom of the Individual under Collectivized Labor Arrangements," in *The Public Stake in Union Power*, ed. Philip D. Bradley (Charlottesville: University of Virginia Press, 1959), pp.153—156。但菲利普·布雷德利(Philip O. Bradley)这篇古怪的、有争议的文章对只雇用工会成员制抱有如此未加思考的偏见,而且论点混乱,所以他的结论毫无分量。
- ⑪ “通过纠察线所体现的潜在暴力的威胁是强大的因素——实际上强大到了一旦罢工开始,任何一家企业很少反抗,尽管反抗是合法的。由于所有这些实际的因素,与工会外的组织进行讨价还价的选择已被完全排除了。”引自 Edward H. Chamberlin, "Can Union Power Be Curbed?" *Atlantic Monthly* (June 1959), p.49。也请参见 Rober V. Bruce [1877], *Year of Violence* (Indianapolis: Bobbs-Merrill, 1959); Stewart H. Holbrook, *The Rocky Mountain Revolution* (New York: Henry Holt, 1956)。有一个以极左的观点对最血腥的罢工所作的引起激烈辩论的有趣报道。参阅 Louis Adamic, *Dynamite: The Story of Class Violence in America*, rev. ed. (New York: Viking Press, 1934)。
- ⑫ Herbert Harris, *American Labor* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1939), p.228。
- ⑬ Daniel Bell, *The End of Ideology* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960), pp.195—197。在 *Atchison, T. & S.F. Ry. U. Gee*, 139 Fed.584(C.C. S.D. Iowa, 1905)中,法庭的陈述词说:“没有也不可能有和平的罢工,就像不可能有坚贞的淫荡、和平的抢劫或合法的私刑。如果人们想对话或劝说,他们不会组织纠察线。”这是一种极端的观点——最高法院已经使和平罢工合法化——但包含有一些真理,特别是在工会法律允许工会通过赢得代表选举来组织一个工厂之前是这样。并请参阅 Georges Sorel, *Reflections on Violence*, trans. T.E. Hulme(New York: B.W.Huebsch, n.d.),特别是第 43、289 页。
- ⑭ Bell, pp.195—197。
- ⑮ Henry George, *The Condition of Labor: An Open-Letter to Pope Leo XIII* (New York: United States Book Co., 1891), p.86。
- ⑯ 参阅 Neil W. Chamberlain, "The Problem of Union Security," *Proceedings of the Academy of Political Science*, XXVI (May 1954), pp.1—7。它也由政治学会公开出版,也被 Dumas Malone 编成一本名为《工

作的权利》的小册子。

- ⑰ Cole, *Working Class Movement*, p.173.
- ⑱ Toner, pp.93—114. 也可参阅 J. Douglas Brown, “The History and Problems of Collective Bargaining by Railway Maintenance of Way Employees,” unpub. diss., Princeton University, 1927, pp.36—38, 69—70, 222.
- ⑲ T.P. Whelan, “The Open Shop Crusade,” *Locomotive Engineers’ Journal*, LVI (1922), p.44.
- ⑳ *The House of Labor*, ed. J. B. S. Hardman and Maurice F. Neufeld (New York: Prentice-Hall, 1951), pp.276—319.
- ㉑ Leonard R. Sayles and George Strauss, *The Local Union* (New York: Harper, 1953), pp.27—80; George Rose, “The Processing of Grievances,” *Virginia Labor Review*, XXXVIII (April 1952), 285—314; Labor and Industrial Relations Center, Michigan State University, *The Grievance Process* (1956). 一些工会成员觉得非工会成员的抱怨和不满“不会得到任何支持”, 关于和他们的对话引文, 请见 Joel Seidman, Jack London, and Bernard Karsh, “Why Workers Join Unions”, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CCLXXIV (March 1951), p.83, 以及 McCarthy (上注⑥), p.93.
- ㉒ Albert Rens, *The Economics of Trade Unions* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), pp.4—7; Reynolds (上注④), pp.40—43.
- ㉓ Sayles and Strauss, p.11.
- ㉔ 关于对这一要求的一个有趣的解释, 请参阅 N.W. Chamberlain, “Problem of Union Security,” and also Sumner H. Slichter, *The Challenge of Industrial Relations* (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1947), pp.8—14.
- ㉕ Orme W. Phelps, *Union Security* (Los Angeles: Institute of Industrial Relations, University of California, 1953), p.50; Toner, p.91; Philip D. Bradley in *Public Stake in Union Power*, p.143 ff., 和他的另一本著作 *Involuntary Participation in Unionism* (Washington, D. C.: American Enterprise Association, Inc., 1956); Reynolds, p.202; E. Wight Bakke, Clark Kerr, and Charles W. Anrod, *Unions, Management, and the Public*, 2nd ed. (New York: Harcourt, Brace, & World, 1960), pp.96—111. 即使工会不是封闭时, 也存在着很大程度上的强制力。关于这一点, 请参阅 Seidman, London, and Karsh,

- “Why Workers Join Unions,” pp. 75—84, 特别是标题为“Joining Despite Opposition”, “Dues Inspection Line”和“Forcing Nonmembers to Join”等节。
- ②⑥ Richard A. Lester, *As Unions Mature* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1958), p.145.
- ②⑦ Selig Perlman, *Theory of the Labor Movement* (New York: Macmillan, 1928).
- ②⑧ 同上, 随处可见, 特别是第 6 页。
- ②⑨ 同上, 第 237—545 页, 特别是第 269 页。
- ③⑩ “体力劳动工人的稀缺意识是两个主要原因的产物。……典型的体力劳动者意识到他缺乏获得经济机会的能力(并)知道他在激烈的竞争中既不敢冒险, 又不够聪明。此外他还相信, 制度决定了这个世界对他来说是一个稀缺的世界, 其中最好的机会都保留给了地主、资本家和其他特权集团。”(同上, 第 239—240 页。)
- ③⑪ Irving Bernstein, “The Growth of American Unions,” *American Economic Review*, XLIV (June 1954), 303; Leo Wolman, *Ebb and Flow in Trade Unionism* (New York: National Bureau of Economic Research, 1936), pp.15—20.
- ③⑫ U.S., *Twenty First Annual Report of the Commissioner of Labor*, 1906 (Washington: Government Printing Office, 1907), 表 X, pp.580—613。这一政府报告列举的罢工和停工的数字很可能是不精确的; 所以不能过分依赖它们。
- ③⑬ Stockton, pp.37—57. 特别是第 43 页。
- ③⑭ 同上, 第 44—57 页。Selig Perlman and Philip Taft, *Labor Movements* (New York: Macmillan, 1935), chap. VIII, “The Employers’ Mass Offensive,” pp.129—138; David B. Truman, *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958), pp.80—82.
- ③⑮ U.S., *Twenty First Annual Report of the Commissioner of Labor*, 表 X, pp.580—613, 和表 XIX, pp.763—771。注意上注③⑫提及的问题。
- ③⑯ Bernstein “Growth of American Unions,” p. 303; Leo Wolman, *The Growth of American Trade Unions, 1880—1923* (New York: National Bureau of Economic Research, 1924), pp.29—67.
- ③⑰ Bernstein, “Growth of American Unions,” p. 303; Milton Derber, “Growth and Expansion,” in *Labor and the New Deal*, ed. Milton Derber and Edwin Young (Madison, Wis.: University of Wisconsin

Press, 1957), pp.1—45.

- ③⑧ R.W. Fleming, “The Significance of the Wagner Act,” *Labor and the New Deal*, ed. Derber and Young, pp.121—157; Joseph G. Rayback, *A History of American Labor* (New York: Macmillan, 1959), pp.341—346; Arthur M. Schlesinger, Jr., *The Coming of the New Deal* (Boston: Houghton Mifflin, 1959), pp.397—421.
- ③⑨ Bernstein, “Growth of American Unions,” p.303.
- ④⑩ 见 U. S., Bureau of Labor Statistics, *Strikes in the United States, 1880—1936*, Bull. no.651 (Washington: Government Printing Office, 1938), 表 28—30, pp.58—77, 和 *Handbook of Labor Statistics*, 1947 ed., 表 E-5, p.138; 也请见 Irving Bernstein, *The New Deal Collective Bargaining Policy* (Berkeley: University of California Press, 1950), pp.143—145.

涉及劳工统计局归结为“工会组织”或“承认工会”的罢工的数量至少是和成员数量以同样的速度增长的。然而,许多为争取工会得到承认而举行的罢工与强制入会制无关,至少不是直接的关系。不管怎么说,与争取工会得到承认有关的罢工的比例从1933年占总数的19%增加到1935年的47%,再增加到1937年的57.8%。而参加为争取工会得到承认而举行的罢工的工人总数从1932年的73000增加到1935年的288000,再增加到1937年的1160000。

从1927年到1936年,劳工统计局又把与争取“封闭式工会”有关的罢工分离了出来。这些分离出来的数据表明,只为争取“封闭式工会”而举行的罢工数远远少于为争取“工会获得承认”而举行的罢工总数(尽管许多为争取“工会获得承认”而举行的罢工表面上没有提出“封闭式工会”,但无疑运用了鼓励雇员参加工会的手段)。但甚至与封闭式工会有关的常规的争议数量的增加也是与工会成员数的增加相关联的。

应该承认,与工会安全相关的罢工数量和工会成员数量增加之间的关系并不能证明这些罢工就是工会成员增加的原因。有些人可能会反过来想:与工会有关的罢工数量的增加是工会成员增加的结果。然而,工会一次成功的罢工会增加工会人数这一明显的事实以及本书列举的其他证据表明,为工会安全而举行的罢工很可能大大促进了工会成员的增加。

- ④⑪ Rayback, J.G., *History of American Labor*, pp.351—355. 并请参阅 Walter Galenson, *The CIO Challenge to the AFL* (Cambridge, Mass.:

Harvard University Press, 1960), 随处可见; Harry A. Millis and Emily Clark Brown, *From the Wagner Act to Taft-Hartley* (Chicago: University of Chicago Press, 1950), pp.30—271。

- ④② Bernstein, “Growth of American Unions”, p.303.
④③ Rayback, pp.373—374, 379; Millis and Brown, *Wagner Act to Taft-Hartley*, pp.274, 298—300。
④④ Bradley in *The Public Stake in Union Power* (见上注⑩), p.159; Millis and Brown, *From the Wagner Act to Taft-Hartley*, pp.296—298。

有一个与本书不同的观点。请参阅 Joseph Rosenfarb, *Freedom and the Administrative State* (New York: Harper, 1948), p.144。在那本书中, 罗森法布 (Joseph Rosenfarb) 说道: “对那些心安理得地抱着工会的发展是由于‘强制’这一错误观点的人应该提醒他们注意全国战时劳工委员会在‘摆脱时期’ (escape period) 的经历, 那时保障工会发挥了作用。只有不足挂齿的 10% 的工人获得了这一机会。”这一论点使我们想起了独裁政府是靠人民才掌握政权的, 因为它在选举中获得了 99% 的选票。

工会领袖也用这些同样和近似的数据来辩称工人对工会如此倾心, 即使没有封闭式工会制度的话也只有极少数工人会不参加工会。但在其他时候, 如果不限令工人加入工会, 工会就不能维持下去, 这就削弱了这一论点的说服力。(Bradley in *The Public Stake in Union Power*, p.166.)

- ④⑤ 美国劳工统计局, *Handbook of Labor Statistics*, 1947 Edition, Bulletin no.916 (Washington: Government Printing Office), 表 E-2, p.133。
④⑥ Bernstein, “Growth of American Unions,” p.303。
④⑦ 同上, 第 315 页; Rayback, pp.773—777; Perlman and Taft, *History of Labor* (上注③④), pp.403—411。塞利格·帕尔曼和菲利普·塔夫脱 (Philip Taft) 说: “工会成员的显著增加有很大一部分原因是政府废除了在过去 15 年中行业给工会设置的障碍。……这一增长在直接受战时保护的行业中最为惊人。”(p.410)
④⑧ Toner, pp.79—80。
④⑨ 我在这段中借用了 Ulman, *Rise of National Trade Union* (上注②), pp.580—581 的论点。也可参阅 John T. Dunlop, *Wage Determination under Trade Unions* (New York: Augustus M. Kelley, Inc., 1950), pp.28—44, 特别是第 40 页。有关的一个不同的论点, 请见上文引用的 Ozanne 的文章 (上注②)。

- ⑤⑩ Ulman, p.580.
- ⑤⑪ Ware (上注②), 随处可见; Rayback, 随处可见; Phillip S. Foner, *History of the Labor Movement in the United States* (2 vols. New York: International Publishers, 1947—1955)。
- ⑤⑫ Perlman, *Theory of Labor Movement*, pp.182—200.
- ⑤⑬ 同上, pp.8, 200—207。
- ⑤⑭ Commons and Associates, *History of Labour in the United States* (New York: Macmillan, 1953), I, 1—234, 特别是第9页。对于美国工会主义理论的总结以及对这一问题的一些新鲜的评论, 请参阅 John T. Dunlop, “The Development of Labor Organization: A Theoretical Framework,” in *Insights into Labor Issues*, ed. Richard A. Lester and Joseph Shister (New York: Macmillan, 1948), pp.163—193。
- ⑤⑮ Lester, *As Unions Mature*, 随处可见, 但特别参阅第17、31页; Hjalmar Rosen and R. A. Hudson Rosen, *The Union Member Speaks* (New York: Prentice-Hall, 1955), pp.80—85; Rose (上注⑩), pp.88—90; Arnold L. Tannenbaum and Robert L. Kahn, *Participation in Union Locals* (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1958), 随处可见; Clark Kerr, *Unions and Union Leaders of Their Own Choosing* (New York: Fund for the Republic, 1957), p.15。
- ⑤⑯ Sayles and Strauss, *Local Union*, p.190. 也可参阅 David Riesman, Nathan Glazer, and Reuel Denney, *The Lonely Crowd* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1956), p.203。
- ⑤⑰ Phelps, *Union Security*, pp.40—41。
- ⑤⑱ Rosen and Rosen, *The Union Member Speaks*。
- ⑤⑲ 同上, 第82—83页。
- ⑥⑰ 马克斯·韦伯在他对“封闭”和“开放”集团作理论说明的时候提出, 当一个集团只允许自己的成员参加某一活动时, 它往往是为了避免与别人分享垄断或其他特权, 或者是为了排他。但一个组织过的集团也可能不是为了只让集团中的人得到优势, 而是为了增加成员和集团组织的力量才坚持只有它的成员才可以参加某一项活动或分享某特权。当然韦伯可能认识到了这一点, 但他在对于“封闭和开放关系”的讨论中没有提及“封闭式工会”的动机, 尽管他提到了封闭式工会。参阅他的 *Theory of Social and Economic Organization*, trans. Talcott Parsons and A.M. Henderson (New York: Oxford University Press, 1947), pp.139—143。
- ⑥⑱ 例如, Bradley, *The Public Stake in Union Power*, 特别是第151—152页。

- ⑥② 爱德华·H.张伯伦(Edward H.Chamberlin)在对限制工会势力的立法进行辨析时没有明确提及工会提供的服务的集体性质,这样他就降低了其论点的明确性。他提到了工会可以不理睬“工作权利”的特权以及工会可以享受而私人企业却无法问津的法律豁免权。然后他说:“在一个民主体制中,人人平等肯定是一个强烈的要求。那为什么在这一领域就做不到呢?”稍后,显然仍然是指工会能够享受而公司无法问津的法律优势时,他说:“我听说过一个重要的工会领袖所说的一番话,……大意是:即使只是提出工会的权力是否太大这一问题也是怀疑它们存在的权利。……但还有什么比这更荒唐的呢?有谁认为在工商界削弱和限制垄断权力是怀疑企业存在的权利?”Chamberlin, “Can Union Power Be Curbed?” *Atlantic Monthly* (June 1959), p.49.
- ⑥③ Knut Wicksell, “A New Principle of Just Taxation,” *Classics in the Theory of Public Finance*, ed. Richard A. Musgrave and Alan T. Peacock (London: Macmillan, 1958), pp.72—119.
- ⑥④ 维克塞尔因在一次讲座中嘲讽圣母玛丽亚的贞洁而被捕入狱。他拒绝宣誓效忠瑞典国王,拒绝结婚登记,并用大半生来提倡在当时很不受欢迎的计划生育。他希望政府的政策更有利于工人阶级,因而被许多社会主义者视为同盟。参阅 Torsten Gardlund, *The Life of Knut Wicksell*, trans. Nancy Adler (Stockholm: Almqvist & Wiksell, 1958)。
- ⑥⑤ 显然这一方法与用纳税来重新分配收入不相一致,而且它也忽视了人们在对纳税分配的讨价还价中会隐瞒其对服务的真实偏好。
- ⑥⑥ James Buchanan and Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1962), pp.263—306.
- ⑥⑦ 罗伊·哈罗德(Ray Harrod)爵士怀疑凯恩斯是否会作为一个反对者而申请豁免服役,强调不管怎么样凯恩斯作为一个重要的文职公务员都可以不服役。但几乎可以肯定凯恩斯曾经有过上述的观点,因为他在一张手写的条子上详细、精确地陈述了这一观点。参阅 Harrod, “Clive Bell on Keynes,” *Economic Journal*, LXVII (December 1957), pp.692—699, 以及伊丽莎白·约翰逊(Elizabeth Johnson)对哈罗德的修正,并附有哈罗德本人的商榷和让步,见 *Economic Journal*, LXX (March 1960), 160—167。
- ⑥⑧ 对封闭的工会一个聪明的攻击可以说工会并没有提高工人收入占国民收入的比例,反而会导致通货膨胀。
- ⑥⑨ 当然,当工会运用封闭方式不是为了吸收新成员,而是为了不让某些工人获得某一职业(由于种族、个人偏见或其他理由),那么强制的力

量对工会的生存来说根本就是无关紧要的,前述的论点也就不成立了。在许多国家,由于幼稚地认为工会是自发组织,从而引起了许多法律纠纷,参阅 R. W. Rideout, *The Right to Membership of a Trade Union* (University of London: Athlone Press, 1963)。

- ⑦⑩ 特别请参阅 Georg W. F. Hegel, *Philosophy of Right*, trans. T. M. Knox (Oxford: Clarendon Press, 1949); 也请见 George H. Sabine, *A History of Political Theory* (New York: Henry Holt, 1937), 他对黑格尔这一思想作了一个简洁的总结:“管理国家的原则肯定与管理下属成员的原则不同。”亚里士多德则从另一个方面辩称国家和其他类型的组织有相同之处:“观察首先告诉我们,每个城邦(或国家)是一类组织,其次,所有组织的建立都是为了获取一些物品,……因此我们可以认为……所有组织都盯着一些物品。”下列著作也发现国家和其他组织之间有着相通之处:A. D. Lindsay, *The Modern Democratic State* (London: Oxford University Press, 1943), 随处可见,特别是第1卷,第240—243页; Earl Latham, *The Group Basis of Politics* (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1952), p. 12; and Arthur Bentley, *The Process of Government* (Evanston, Ill.: Principia Press, 1949), pp. 258—271。
- ⑦⑪ Friederich A. Hayek, *The Road to Serfdom* (Chicago: University of Chicago Press, 1944), 和 *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960); John M. Clark, “Forms of Economic Liberty and What Makes Them Important,” in *Freedom, Its Meaning*, ed. Ruth Nanda Anshen (New York: Harcourt, Brace, 1940), pp. 305—329。
- ⑦⑫ 参阅 Karl Mannheim, *Freedom, Power, and Democratic Planning* (New York: Oxford University Press, 1950), 特别是第41—77页; Thomas Mann, “Freedom and Equality,” in *Freedom, Its Meaning*, ed. Anshen, pp. 68—84; Joseph Rosenfarb, *Freedom and the Administrative State* (New York: Harper, 1948), pp. 74—84; John R. Commons, *Legal Foundations of Capitalism* (Madison: University of Wisconsin Press, 1957), pp. 10—130。

另一些评论家在考虑社会主义和“大政府”限制自由时,他们是用选择或者财富的范围来定义自由,而不是用强制来定义自由。这样他们就可以认为不管政府活动是多么强制性的,只要这些活动能够增加某一阶级人民的收入,也就能够增加自由。请参阅 John Dewey, “Liberty and Social Control,” *The Social Frontier*, II (November 1935), 41—42; Denis Gabor and Andre Gabor, “An Essay on the

Mathematical Theory of Freedom,” *Journal of the Royal Statistical Society*, CXVII (1954), pp.31—60, 以及对该论文的讨论, pp.60—72; Harold J. Laski, *Liberty in the Modern State*, 3rd ed. (London: George Allen & Unwin, 1948), 特别是第 48—65 页; Bertrand Russell, “Freedom and Government,” in *Freedom, Its Meaning*, ed. Anshen, pp.249—265, 特别是第 251 页。

对有关自由一系列概念的富有洞察力的和不偏不倚的分析, 参阅 Martin Bronfenbrenner, “Two Concepts of Economic Freedom,” *Ethics*, LXV (April 1955), pp.157—170。

- ⑦③ Hayek, *The Road to Serfdom*. 有关集中关注这一危害的较现代的论点, 参阅 Clark 收录在 *Freedom, Its Meaning* 中的论文, ed. Anshen, p.306。也可参阅 Thomas Wilson, *Modern Capitalism and Economic Progress* (London: Macmillan, 1950), pp.3—19。
- ⑦④ Albert Lauterbach, *Economic Security and Individual Freedom* (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1948), 特别是第 5、11、12 页; Thomas Mann in *Freedom, Its Meaning*, ed. Anshen, pp.80—81。
- ⑦⑤ 我要感谢托马斯·C·谢林(Thomas Schelling)教授。他向我解释了这一区别的重要性, 并说服我在本书中对此进行讨论。
- ⑦⑥ Hayek, *The Constitution of Liberty*。
- ⑦⑦ 同上, 第 11—21 页。这里, 哈耶克有力地揭示出需要将自由这一概念与其他概念严格区分开来。参阅 Isaiah Berlin, *Two Concepts of Liberty* (Oxford: Clarendon Press, 1958)。
- ⑦⑧ 参阅 Bronfenbrenner, “Two Concepts of Economic Freedom,” pp.157—170。甚至对政府计划经济的狂热鼓吹者也承认这类自由的重要性, 例如 Barbara Wootton, in *Freedom under Planning* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1945)。有关区分“自由”一词几种含义的必要性, 请参阅 Maurice Cranston 的详细讨论, *Freedom, A New Analysis* (London: Longmans, Green, 1953)。弗兰克·奈特(Frank Knight)在辩称不可能赋予自由这一概念任何客观的意义时, 显然走得太远了; 参阅他的“Freedom as Fact and Criterion,” *International Journal of Ethics*, XXXIX (1929), pp.129—147。
- ⑦⑨ Richard S. Thorn, “The Preservation of Individual Economic Freedom,” in *Problems of U. S. Economic Development*, published by the Committee for Economic Development (New York, 1958)。
- ⑦⑩ 请参阅 J. K. Galbraith, *The Affluent Society* (Boston: Houghton

Mifflin, 1958)。

- ⑧① 对于这一问题请参阅 Anthony Downs, *An Economic Theory of Democracy* (New York: Harper, 1957), pp.195—196。如果对所有决定都是全体通过,那当然就不存在强制。
- ⑧② 可以指责自由放任的某些现代支持者在讨论经济自由时不够精确,但不可以这么说维克塞尔。他提出的对政府开支“一致同意”的计划攻击的是集体服务这一要害问题,而不是政府部门的规模问题。在他那个年代,政府开支几乎都集中在军事力量以及对国内秩序和稳定的维护上。采取他的计划也许不会限制政府活动范围;而只会使国家政策变得更为经济,或者变得更为和平(维克塞尔反对瑞典对军事的巨额开支以及对俄罗斯的好战态度)。参阅 Gardlund, *The Life of Knut Wicksell*。
- ⑧③ 自由主义者或左翼人士提出的限制某些产品的生产也会限制经济自由,有效的私人卡特尔也是如此。把某一产业国有化尽管不一定会影响那一产业中工会和经理的自由,但如果政府禁止私人竞争的话,会限制在那一产业中成为企业家的自由。但这一自由并不牵涉到很多人,而且只有当政府禁止竞争时才会产生影响。

关于国有化对经济自由的影响,请参阅 Wooton,随处可见。

- ⑧④ 关于用心理学、人类学和社会学方法来处理自由问题,请参阅 Erich Fromm, *Escape from Freedom* (New York: Holt Rinehart & Winston, 1941); and George C.Homans, *The Human Group* (New York: Harcourt, Brace, 1950), pp.332—333。

4

国家和阶级的正统理论

4.1 经济学家的国家理论

多数经济学家接受上一章提出的理论，即政府的基本服务只有通过强制才能被提供。这就是“公共物品”理论。多数经济学家也因而接受了本书的一个基本前提——组织为获取共同物品或收益而工作，国家只是组织的一个特殊形态。国家提供共同收益，或者为大众谋福利，这一思想一个多世纪以前就产生了。

但是尽管这一思想看上去很简单，很基本，它也是在经过整整一代人的探讨和争论之后才被充分理解的，甚至对国家这一特例来说也不例外。对这一问题的讨论早在19世纪初就开始了。海因里希·冯·斯托希(Heinrich von Storch)在奉沙皇家族之命而写的书中朦胧地意识到了集体物品和个人收益之间的差异，他辩称尽管私人企业能够最好地满足所有其他需要，但它不能保证生命和财产不受侵犯。^①J.B.萨伊(J. B. Say)赞同并发挥了斯托希的观

点。^②后来弗里德里希·冯·维塞尔(Friederich von Wieser)问道,为什么对国家提供的物品和服务的消费是均等的,而对私人部门的产品分配却很不均等。维塞尔也注意到国家和私人组织这一点上的相似之处。但维塞尔也表现出他没有真正理解这个问题,因为他说“公共经济本身并不能创造生产性收入”^③。

埃米尔·萨克斯(Emil Sax)并没有把公有企业和旨在为全体公民提供服务的国家活动一视同仁。他还补充说国家和私人社团有共同之处。但显然他还尚未真正理解公共物品理论,因为他错误地把对国家和其他社团的支持归结为是出于“为实现共同目标而采取联合行动的需要所产生的一种利他主义行为,即为了互相帮助,在必要时甚至可以牺牲个人利益”^④。如果真是这样的话,政府就不必使纳税成为强制性的了。^⑤

意大利经济学家乌戈·马佐拉(Ugo Mazzola)朝正确分析国家的集体服务又迈进了一步。他正确地强调了他称之为“公共物品”的“不可分割性”,并认识到基本的国家服务可以使每个人受益。他的错误在于他认为在公共和私人物品间存在着“互补性”,这意味着公共物品的消费数量由私人物品的消费数量决定。不过马佐拉由此推出每个公民从公共物品和私人物品获得的边际效用是完全相同的,因此处于一种均衡状态,^⑥也就是说,除非基本形势发生变化,他不会自发地改变自己的行为。

但是,正如克努特·维克塞尔后来指出的,个体纳税人几乎不可能处于一种均衡状态,因为“如果个人花钱购买私人 and 公共服务是为了使自己得到最大程度的满足,他显然不会为了公共目标花一分钱”。不管纳税人对国库的贡献有多大,他“对公共服务的影响也是微乎其微的,实际上他根本就不会注意到这种影响”。^⑦因此税是一种强制的索取,纳税人的处境恰当地说是非均衡的。

这样,这些欧洲大陆的研究公共财政的学者从彼此的错误中互相借鉴,不断地改进着分析方法,最后维克塞尔集各家之长,提出了“一致同意”的纳税理论。不管对他提出的实际纳税建议作何感想,维克塞尔对资助政府提供公共服务这一问题的认识是正确的。然而,维克塞尔把他

的讨论局限在政府这一特例,而没有考虑所有经济组织面临的一般性问题。他也没有考虑这一理论成立的话,“公共”必须有多小。

一般说来,维克塞尔之后的经济学家在著述时都接受了他对公共支出这一基本问题的分析。^⑧在那些没有接受“个人主义的”或维克塞尔式的方法的少数经济学家中,^⑨汉斯·里切尔(Hans Ritschl)也许是最强硬的一个。里切尔说:

祖国和母语使我们情同手足。遵纪守法的人都可以进入交换社会。但是国家只属于说相同语言,有相同肤色,抱相同思想的人们。……社会的血脉中流动的是相同的货币;国家的血脉中流动的是相同的血液……

任何关于“国家”的个人主义的概念都是荒谬的,……(而且)只不过是店主和小贩的一种盲目的思想。

国家的经济是为了满足社会的需要。……如果国家满足了个人的需求,或是只有通过联合行动才能实现的群体中的个体需求,它这样做只是为了岁入。

在自由的市场经济中,个人的自我经济利益至高无上,利润动机几乎是决定相互关系的唯一因素,自由的市场经济的传统理论就很稳固地建立在此基础上。许多经济单位,如社团、合作社或慈善组织,它们内部结构的动机并非个人自我利益,然而这一事实并没有改变传统理论。从内部来说,爱或牺牲,团结或慷慨可能是决定性的;但不管内部结构或动机如何,经济单位在市场中彼此的关系总是受个人自我利益的控制(着重号是本书作者所加)。

在交换社会中,只有个人自我利益调节着成员的关系;与之相反,在国家经济中体现出来的是社团中的集体精神。自我主义被牺牲精神、忠诚和集体精神所替代。……这一对集体精神根本力量的认识可以使我们对国家经济中的强制作出有意义的解释。强制是保证充分发挥集体精神的手段,因为在社团中每个人的集体精神参差不齐。

客观的集体需求会占主导地位。甚至忠诚的党员在进入政府机关后也受到强制而发生了精神转变,使党的领袖成为了政治家。……在过去20年中,没有一个德国政治家不受到这条规律的约束。^⑩

里切尔的论点和本书的方法截然相反。他认为人类精神有一种奇怪的两重性,在个人间进行交易时,自我利益至高无上;而在个人与国家以及与许多私人组织的关系中,自我牺牲又压倒一切。然而,这些充满自我牺牲精神的组织在与其他组织打交道时又是自私的。国家和群体(在马克思主义中为阶级)成为抽象的实体,其“客观的”需求和目标超越了那些组成它们的个体的需求和目标。

19世纪经济学中最著名的传统——英国自由放任的传统——基本上忽略了公共物品理论。应该承认,许多著名的英国经济学家都列举了他们认为国家应该执行的功能。这张清单一般都很简洁,但至少包括了提供国防、警察以及法律和秩序。但这些经济学家并没有指出这些政府活动有什么共同之处。^⑪他们有一套用来解释为什么大多数经济需求要通过私人企业来满足的详尽理论;因此自然应该对他们认为应由国家完成的例外的功能作出一个系统的解释。然而除了约翰·斯图亚特·穆勒(John Stuart Mill)和亨利·西奇维克(Henry Sidgwick)^⑫少数不精确的评论外,英国的几个主要经济学家都基本上忽略了集体物品的问题。甚至在这个世纪,庇古在他关于公共财政的经典论著中,也只间接地论及了集体物品。^⑬

4.2 马克思的国家和阶级理论*

尽管我们可以指责英国的古典经济学家没能建立一个明确的关于

* 在本章中,本书作者用了很大的篇幅来介绍和评价马克思的国家和阶级理论,但是这种介绍和评价具有很大的片面性,有许多错误之处。——译者注

国家的理论,但对卡尔·马克思却不然。在其他经济学家还未开始考虑这个问题时,马克思就建立了一套关于国家的意味深长和发人深省的经济理论。按照马克思的理论,国家是统治阶级统治其他被压迫阶级的工具。在资本主义阶段,国家是“资本家的执行委员会”;它保护资产阶级的财产并采取任何有利于资产阶级的政策。《共产党宣言》宣称:“原来意义上的政治权力,是一个阶级用以压迫另一个阶级的有组织的暴力。”^⑭

这个关于国家的理论是马克思关于社会阶级的理论的必然产物。马克思相信:“到目前为止的一切社会的历史都是阶级斗争的历史。”^⑮阶级是“有组织的人类利益集团”^⑯。社会阶级也都是自私的;它们把阶级利益置于国家利益之上,而且根本不关心对立阶级的利益。在马克思看来,一个社会阶级并不是同属某一社会阶层或收入阶层的某一特定的群体。阶级是以财产关系来划分的。生产资本的所有者,即剩余价值的“占有者”组成了剥削阶级,而没有财产、遭受剥削的挣工资者则组成了无产阶级。^⑰

定义的这一点十分重要。如果马克思是用成员的社会地位或特权来定义阶级的话,他就不能理直气壮地说他们有共同利益,因为收入来源(即劳动收入或资本收入)不同的人可能拥有相同的特权。马克思是用生产性财产的所有关系来定义一个阶级的。这样,资产阶级的所有成员就有共同利益,无产阶级的所有成员也有共同利益,因为当价格和工资变化时,这些集团的所有成员同时受益或受损。一个集团占有另一个集团生产的剩余价值;被剥削阶级最终认识到它应该也能够起来反抗,这样就结束了这一类型的剥削。简而言之,阶级是以其经济利益来定义的,为了增进这些利益,它们会动用各种手段,直至暴力。

正如阶级是自私的,个人也是自私的。马克思对那些认为人性本善的乌托邦式的社会主义者嗤之以鼻。马克思把在身边看到的许多自利行为都归结为资本主义体制和资产阶级意识形态。“资产阶级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。它把宗教的虔诚、骑士的热忱、小市民的伤感这些情感的神圣激发,淹没在利己主义打算的冰水之中。”^⑩尽管自利行为在资本主义社会里表现得最为无耻,但其实在整个文明史中它都是最典型的。“赤裸裸的贪婪是文明发源直到今天的精神动力;财富,财富,仍然是财富;个人的财富,而非社会的财富,是其唯一和最终的目标。”^⑪马克思把几乎所有人们所说愿意作出牺牲的东西都斥为虚伪;意识形态不过是隐藏特权阶级的外衣;资产阶级花了大量精力“对下层人民进行说教”,知道这样可以使工人“服从那些由上帝安置在他们头上的主人的命令”。^⑫他写道:“比如说,英国教会能够容忍对它 39 条教义中的 38 条进行责难,而不能容忍对其 1/39 收入的侵犯。”^⑬只有在共产主义,原始的部落共产主义或革命后的共产主义,自私的本性才不会控制人类的行为。

马克思强调个人自我利益,并认为阶级都意识到它们的利益,这自然是大多数评论家认为马克思是一个实用主义者和理性主义者的理由。一些人认为这是他的主要缺陷,他对于自我利益和理性强调得过头了。这一观点中有一个例子值得详细引用一下。已故的 C.赖特·米尔斯(C. Wright Mills)认为,在阶级行动发生之前必须具备:

(1)对自己阶级利益的一个理性的认识和确定;(2)认为其他阶级的利益非法并加以排斥;以及(3)为实现个人利益,认识到并准备运用集体的政治手段来达到集体的政治目的。……一般的马克思主义模型总需要……有一种“认识到内在可能性”的政治心理。这一思想和自由主义所作的心理假设同样是理性的。因为斗争是在相互竞争的阶级理性地认识到不相容的物质利益后才发生的;对优势的计算将物质现实和对利益的认识联系起来。正如凡勃伦(Thorstein B. Veblen)正确地指出,这一想象是功利主义的,与边沁(Jeremy Bentham)的理论,而不是黑格尔的理论更接近。

马克思主义和自由主义都作了同样的理性假设:只要有机会,人自然会从政治上认识到自己或阶级的利益(着重号为本书作者

所加)。

按照穆勒的观点,对政治广泛的漠不关心就可以证明马克思认为人们能够实用和理性地参加阶级行动的观点是错误的。穆勒说:“漠不关心是社会主义理想破灭的一个主要迹象。”

然而对美国政治最贴切的评论就是公众的漠不关心。……(大多数人)是政治的陌路人。他们不激进、不自由、不保守、不反动;他们不活跃;他们根本与政治不搭界。^②

简单来说,马克思看到了自私的个人和自私的阶级采取行动实现各自的利益。许多评论家认为马克思过于强调自我利益和个人理性。他们觉得多数人肯定不知道也不关心他们的阶级利益,因为阶级斗争并非马克思认为的那种决定性力量。

4.3 马克思理论的逻辑

并没有出现马克思预期的那种阶级斗争,但凭此就认为马克思高估了理性行为的力量,这实际上并不正确。相反,没有出现马克思预言的那种阶级斗争,部分原因正是出于理性的功利主义行为。因为如果组成阶级的个体采取理性的行为,就不会产生争取阶级利益的行为。如果一个人属于资产阶级中的一员,他当然希望政府代表他的利益。如果不是这样,为了自身利益,他会争取让这样的政府上台。如果有了一个这样的政府,不管他是否支持,都能从其政策获益,因为根据马克思自己的假设,政府会为其阶级利益服务。而且不管怎么样,一个资本家不可能对选择政府起决定性的影响。所以,资产阶级的一员的理性行为就是不顾其阶级利益,而只把精力放在他的个人利益上。同样,一个认为“无产阶级”政府能给他带来好处的工人,会觉得不顾自己的生命和资源起来革命推翻资产阶级政府是非理性的。所以同样合理的假设是,一个国家里的所有工人自愿地限制工作时间以提高相对于资本回报的劳动工资。

因为在两种情况下个人都会发现不管他是否参加阶级行动,他都能获利。^{②3}(所以很自然,已经发生的“马克思主义”革命是少数精英分子在社会不稳定时期利用政府无能促成的。不是马克思,而是列宁(Lenin)和托洛茨基(Trotsky),为这类革命提供了理论。见列宁《怎么办》,^{②4}其中叙述了共产党员要依靠忠诚、守纪和富有牺牲精神的少数人,而不能靠无产阶级群众的共同利益。)

马克思的阶级行动表现出大型潜在集团在争取实现集体目标时所具有的特点。按照马克思的定义,一个阶级包括一个由个人组成的大集团,他们由于拥有或不拥有生产性财产或资本,因而有着共同利益。就像在任何大型潜在集团中一样,阶级中的每个人会发现如果实现共同目标所必需的成本或牺牲由他人承担,这对他有利。“阶级立法”根据定义只有利于整个阶级,而不是针对阶级中的某一个人,因此它不能激励个体采取有“阶级觉悟”的行动。工人与无产阶级群众的关系,商人和资产阶级群体成员的关系,与纳税人同国家的关系,以及竞争企业与产业的关系是一样的。

把马克思主义的阶级和普通的大型经济集团或组织进行比较完全不是牵强附会。马克思有时把“阶级”限定为经过组织的集团:“只要他们的一致利益不足以产生一个共同体、全国性社团和政治组织——他们就不会形成一个阶级。”^{②5}马克思也强调了工会和罢工对无产阶级阶级行动的重要性。马克思和恩格斯在《共产党宣言》中这样描述了无产阶级行动的过程:

个别工人和个别资产者之间的冲突愈来愈具有两个阶级的冲突的性质。工人开始成立反对资产者的同盟(“工联”);他们联合起来保卫自己的工资。他们甚至建立了经常性的团体,以便一旦发生冲突在生活上有所保障。有些地方,斗争转变为起义。

工人有时也得到胜利,但这种胜利只是暂时的。他们斗争的真正成果并不是直接取得的成功,而是工人的愈来愈扩大的团结。^{②6}但那些率先组织工会争取提高工资从而引发阶级斗争的工人必须

正视到,为了这一目的加入工会并不符合个体工人的利益。^{②7}这样,问题的症结就是,马克思关于社会阶级的理论与其假设的追求个人利益的理性、自私的行为不相一致。马克思预言的阶级行动没有成为现实,这并非如一些批评家所说的是经济动机不重要了,而是由于没有采取阶级行动的个体经济激励。那些批评马克思的理论逻辑上合理而心理上不现实的评论家不仅没有发现马克思理论可能存在的逻辑矛盾,也错误地认为没有发生马克思预言的那种程度的阶级行动是由于缺乏理性的经济行为;从逻辑上讲,是经济行为没有达到一定程度。

这并没有否认在某些情况下,非理性行为导致阶级行动的理论有可取之处。社会因素导致的阶级差别可能会使个人为了阶级利益采取感情冲动的非理性行为。^{②8}一个强调感情和非理性而不是马克思经常强调的冷静、自私的计算的阶级行为理论至少是符合逻辑的。然而马克思不是一个严谨的作家,不能肯定他真实的意图是什么,所以我们不知道他的脑子里到底是非理性、感情和心理的阶级行动理论,还是人们一般认为的理性、经济和功利主义的阶级行动理论。这可以想象,但也许不大可能,因为如果马克思思想建立这样一套理论的话,他就自然得强调为了阶级利益的个人私利的升华。他将不得不说,个体资本家为了增进其阶级利益可以无私地放弃个人利益。但是正如前面解释的,这不是马克思的立场。他在每一个可能的场合都强调了个人的自私和资本家的算计。他甚至用财产所有制,因而就是用经济利益来定义阶级。^{②9}而且他很少或根本没有注意到可能会导致非理性的、冲动的阶级觉悟的社会学和心理学过程。出于这些原因,马克思头脑中也许不光只有一个非理性和非经济的阶级行动理论。^{③0}

许多证据都表明,马克思提出的理论是建立在理性、功利主义的个人行为之上的。如果是这样的话,这一理论就是自相矛盾的。但即使马克思考虑的真是非理性的感情行为,他的理论仍然不完善,因为很难相信非理性行为能够为人类历史中的所有社会变革提供动力。

注 释

- ① Henri(Heinrich Friedrich von) Storch, *Cours D'Economie Politique* (St. Petersburg: A.Pluchart, 1815), I, 3—7.我是从 W.J. Baumol 的 *Welfare Economics and the Theory of the State* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1952), chap.xii, pp.140—157 中知道海因里希·冯·斯托希对这一问题论述的。在那一章中威廉·鲍莫尔(William Baumol)教授更为详尽地探讨了公共物品理论发展的历史。不过他的论述与我的侧重点不同。近来与福利经济学相关联的公共物品理论的发展将在他的即将出版的该书第二版中讨论。
- ② “除了个人和家庭的不同需要,即导致个人消费的不同需要以外,社会中的人们还有着一些共同的需要,这种需要只有通过组成社会的个体之间,有时甚至是所有成员之间的合作才能得到满足。然而,这种合作只有在一种制度下才能得以实现,这种制度必须存在于政府所能接受的范围之内并为全体社会成员共同遵守。”见 Jean-Baptiste Say, *Cours Complet D'Economie Politique Pratique* (Paris: Guillaumin Libraire, 1840), II, p.261。这段引文可在上注威廉·鲍莫尔的著作第 146—149 页上找到。
- ③ Friederich von Wieser, “The Theory of Public Economy,” in *Classics in the Theory of Public Finance*, ed. Richard A. Musgrave and Alan T. Peacock (London: Macmillan, 1958), pp.190—201。下文有很多内容参考了这一部经典著作。以下并不是对这一经济思想的一个独创、完整的论述。过于完整的论述在这里显得有些离题。
- ④ Emil Sax, “The Valuation Theory of Taxation,” in *Classics in the Theory of Public Finance*, p.181 and pp.177—179。
- ⑤ 阿道夫·瓦格纳(Adolph Wagner)的方法优于埃米尔·萨克斯,他认识到国家必须采取强制手段。然而,瓦格纳看来更重视影响政府大小的历史条件,而没有考虑公共物品的抽象概念。参阅他的“Three Extracts on Public Finance,” in *Classics in the Theory of Public Finance*, pp.1—16。
- ⑥ Ugo Mazzola, “The Formation of the Prices of Public Goods,” in *Classics in the Theory of Public Finance*, pp.159—193。也请见 Maffeo Pantaleoni, “Contributions to the Theory of the Distribution of Public Expenditure,” in *Classics in the Theory of Public Finance*, pp.16—27。
- ⑦ Knut Wicksell, “A New Principle of Just Taxation,” in *Classics in the*

Theory of Public Finance, pp.81—82.

- ⑧ 例如,可以参阅 Richard Musgrave, *The Theory of Public Finance* (New York: McGraw-Hill, 1959),特别是第4章和第6章;Paul A. Samuelson, “The Pure Theory of Public Expenditure,” *Review of Economics and Statistics*, XXXVI (November 1954), 387—390; Erik Lindahl, “Just Taxation—A Positive Solution,” in *Classics in the Theory of Public Finance*, pp.168—177 and 214—233。
- ⑨ 其他的有 Gerhard Colm, “Theory of Public Expenditures,” *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CLXXXIII (January 1936), 1—11; and Julius Margolis, “A Comment on the Pure Theory of Public Expenditure,” *Review of Economics and Statistics*, XXXVII (November 1955), pp.347—349。
- ⑩ Hans Ritschl, “Communal Economy and Market Economy,” in *Classics in the Theory of Public Finance*, pp.233—241。
- ⑪ Baumol, p.11.
- ⑫ 同上,第140—156页中有就这个问题对约翰·斯图亚特·穆勒的 *Principles of Political Economy* 和亨利·西奇维克的 *The Principles of Political Economy* 一段很长的引语,而且也有一个就这个问题对弗雷德里克·巴斯第塔(Frederic Bastiat)、J.R.麦克库洛赫(J.R. McCulloch)和弗里德里希·李斯特(Friedrich List)的有关详细评论的讨论。参阅 *Classics in the Theory of Public Finance* 中恩里克·巴罗内(Enrico Barone)和吉奥万尼·蒙特马蒂尼(Giovanni Montemartini)的有关评论。
- ⑬ A.C. Pigou, *A Study in Public Finance*, 3rd rev. ed. (London: Macmillan, 1949)。然而,第33页含蓄地提到了这个问题。
- ⑭ 马克思和恩格斯(Engels):《共产党宣言》,见《马克思恩格斯选集》,第一卷,北京:人民出版社,1972年,第273页;也请见 Ralf Dahrendorf, *Class and Class Conflict in Industrial Society* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1959), p.13。
- ⑮ 马克思和恩格斯:《共产党宣言》,见《马克思恩格斯选集》,第一卷,北京:人民出版社,1972年,第250页。
- ⑯ Dahrendorf, p.35。
- ⑰ Dahrendorf, pp.30—31;也请见 Mandell M. Bober, *Karl Marx's Interpretation of History*, rev. ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948),特别是第95—96页。在这一点上,马克思和詹姆斯·

麦迪逊 (James Madison) 是截然不同的。詹姆斯·麦迪逊在《联邦党人文集》第十篇中写道：“派别最普遍、最稳定的起源就是对财产的多样化和不平均的分配。那些拥有财产和一贫如洗的人在社会中形成了不同的利益。”

- ⑮ 马克思和恩格斯：《共产党宣言》，见《马克思恩格斯选集》，第一卷，北京：人民出版社，1972年，第253页。
- ⑯ 恩格斯，引自 Bober, *Karl Marx's Interpretation*, p.72。博贝 (Mandell M. Bober) 写道：“如果说较早的英国经济学家认为在金钱交易中存在经济的人，如果马基雅维利 (Niccolo Machiavelli) 在政治学范畴内建立了政治的人，那马克思则走得更远。”(第74—75页)
- ⑰ 恩格斯：《社会主义从空想到科学的发展》，见《马克思恩格斯选集》，第三卷，北京：人民出版社，1972年，第394页。
- ⑱ 马克思：《资本论》，Everyman ed. (London: J. M. Dent, 1951), II, 864—865。也请参阅 Bober, 第6章和第7章，第115—156页。
- ⑳ 所有引文都摘自 C. Wright Mills, *White Collar* (New York: Oxford University Press, 1951), pp.325—328。塔尔科特·帕森斯也强调马克思基本上是功利主义者，参阅“Social Classes and Class Conflict in the Light of Recent Sociological Theory,” 见他的 *Essays in Sociological Theory*, rev. ed. (Glencoe, Ill.: Free Press 1954), p.323。
- ㉑ 约翰·R.康芒斯也犯了同样的错误；参阅“Economists and Class Partnership,” 收在书名为 *Labor and Administration* 的论文集中 (New York: Macmillan, 1913), p.60。
- ㉒ V.I. Lenin, *What Is to Be Done* (New York: International Publishers, 1929)；也请参阅 Edmund Wilson, *To the Finland Station* (New York: Harcourt, Brace, 1940), pp. 384—404。克兰·布林顿 (Crane Brinton) 指出，大革命，不管是共产党的革命还是其他革命，都是由极少数人发起的；参阅 *The Anatomy of Revolution* (New York: Random House, n.d.), pp.157—163。
- ㉓ 引自 Dahrendorf, p.13。
- ㉔ 《共产党宣言》，见《马克思恩格斯选集》，第一卷，北京：人民出版社，1972年，第260页。许多学者认为工会的壮大减少了共产主义革命的可能性，因为工会把斗争制度化并加以限制。共产主义革命在工会不很强大的国家中最为成功。参阅 Seymour Martin Lipset, *Political Man* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1960), pp.21—22。
- ㉕ 马克思也认识到了这一问题，但他对此的答案不是很明确，下面的引

文可以说明这一点：“大工业把大批互不相识的人们聚集在一个地方。竞争使他们的利益分裂。但是维护工资这一对付老板的共同利益，使他们在一个共同的思想（反抗、组织联盟）下联合起来……原来孤立的同盟就组成成为集团，工人们为抵制经常联合的资本而维护自己的联盟，就比维护工资更为必要……在这一斗争（真正的内战）中，未来战斗的一切要素在聚集和发展着。达到这一点，同盟就具有政治性质。”列宁：《卡尔·马克思》，见《马克思恩格斯选集》，第一卷，北京：人民出版社，1972年，第28页。

- ⑳ 这样一个由社会学决定的非理性的阶级态度可能会受到阶级经济地位的影响；经济条件会影响社会态度。但这一事实并没有破坏这个社会学的阶级理论和假设阶级行动是由（想象的）个人受到激励采取具有阶级觉悟的行动而形成的阶级理论之间的差别。关于阶级对美国政治行为的影响，参阅 Samuel Lubell, *The Future of American Politics* (New York: Harper, 1952), 随处可见, 但特别请看第59页左右, 以及他的 *Revolt of the Moderates* (New York: Harper, 1956), pp. 103—120; V.O. Key, *Politics, Parties and Pressure Groups*, 4th ed. (New York: T.Y. Crowell, 1958), pp. 269—279。
- ㉑ 另一方面, 马克思在一些地方也似乎意识到个人利益并不是他称为历史决定力量的有组织的阶级行动的基础。参见《共产党宣言》以及其他著作中他关于工人间竞争和资本家间竞争破坏了阶级团结的评论。也请参阅 Marx, “Ideology—‘Saint Max’”, 引自 Lipset, *Political Man*, pp. 24—25。

马克思也十分强调从阶级地位得到的道德观念, 参阅恩格斯《反杜林论》, 《马克思恩格斯选集》, 第三卷, 北京: 人民出版社, 1972年。关于这一层联系, 我们应该注意到革命运动显然倾向于吸引那些与其阶级的维系最弱的人; 某些学者认为那些失去社会地位的人, 或“脱离”社会主要集团的人才最容易信仰激进的宗教或参加激进的政治运动, 如共产主义, John Birch Society等。参阅 Eric Hoffer, *The True Believer* (New York: New American Library, 1958), and William Kornhauser, *The Politics of Mass Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1959), pp. 14—15。也请参阅 Erich Fromm, *Escape from Freedom* (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1960), and David Riesman, *The Lonely Crowd* (New York: Doubleday Anchor, 1956)。

- ㉒ 有可能马克思考虑的既不是一个理性行为的理论, 也不是一个非理性行为的理论, 而只是从黑格尔的辩证法哲学得出一个非经验性的、形

而上学的论断。马克思一次又一次地提到了辩证法在理解社会现象中的重要性,并说他发现黑格尔的辩证法本末倒置,他又把他颠倒了回来。历史的实质就是一个统治阶级取代另一个统治阶级的不可抗拒的运动,就像每个命题都有对立面一样。马克思关于阶级斗争的理论建立在稳固的形而上学的基础之上,它可以驳倒任何上述的批评;因为如果一个统治阶级取代另一个统治阶级不可避免地是由历史的内在力量造成的,那么不同阶级的人对自身利益的理性追求能否造成这一变化就无足轻重了;历史变化的辩证运动不管在什么情况下都会引起统治阶级的更迭。但是不管辩证法在马克思理论中占多少比例,显然这样一个形而上学的概念,完全不适用于经济学这样一个经验性的学科。关于“辩证法有神秘主义的因素”这一论点,请参阅 Bober, p. 44。有一种不同的观点,请参阅 Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 4th ed. (London: George Allen & Unwin, 1954), p.10。



压力集团的正统理论

5.1 压力集团的哲学观

正如马克思主义者颂扬、崇尚阶级行动那样,许多非马克思主义学者则赞美、推崇压力集团。许多知名学者,尤其是美国的许多知名学者,均热情赞同或乐意接受压力集团活动的结果,而对那些对于压力集团的力量持保留态度的杂志撰稿人或评论家^①则不屑一顾。赞颂压力集团的学者内部意见分歧很大,但是,也许多数人的观点仍有一个共同点,他们都肯定压力集团行使的职能及其活动的有益影响。他们多数均认为压力集团一般能相互制约,从而保证最终结果不致特别有利于社会的某一成员而对其他成员造成不应有的伤害。

很难对压力集团通常有益、至少无害的观点的发展追根寻源,但是,也许“多元论”是为这种论点的发展创造了有利的理性氛围的一种思潮。应当明确,多元论涉及的内容远远超过压力集团本身,它仅触及压力集团的皮毛而

已。多元论是一种政治哲学,它主张各种私人社团,尤其是工会、教会和合作社,都应具有较强的社会法定角色,国家不应当对多数这类私人社团横加干涉。它一方面反对黑格尔式的国家崇拜,但另一方面却害怕无政府主义和自由放任的个人主义极端,并且不再寻找具有大量重要私人社团在个人和国家之间起缓冲作用的社会的途径。^②

多元论通常会有利于压力集团(当然,这并非其基本目的),这主要是由于它强调私人社团的自发性、自由性和自愿性,与此相反的则是国家的强制性和强迫性。^③多元论政治理论家 A. D. 林德赛(A. D. Lindsay)将此表述如下:

社会的共同生活是由个人通过诸如教会、行会、各种组织等各种社会关系维系的,社会的宗教、科学、经济生活也是借助于此而得以发展的。每一种生活均有其各自的发展,其中存在一种自动、自主和自由的领域。

该领域不能被国家通过强制机制而占据(着重号系引者所加)。^④

多元论者的这种观点部分承袭于两位著名的法学家——德国的奥托·冯·吉尔克(Otto von Gierke)和英国的 F. W. 梅特兰(F. W. Maitland)^⑤。这两位学者主要关心的是,私人社团不具有“法律人格”,即成为具有法律权利和义务的单位,这在法律上会导致什么样的困难。他们按照中世纪的思维和实践形成了一种关于有组织的集团或有组织的社团的看法,即强调其自主本源和组织同一,他们并将其视为现代法制思想的基础。这种认为私人组织是独立、自愿、自主的衍生物的观点又由若干位学者进行了进一步的强化,他们虽然并非都是多元论者,但却高度赞扬自愿社团,美国社会评论家约翰·杜威(John Dewey)就是其中之一^⑥。法国的社团思想关于私人社团或多或少有点多元论思想。后来成为法国总理的约瑟夫·保罗-邦库尔(Joseph Paul-Boncour)认为,脑力职业者社团或职业社团的历史表明,这种集团已在各个时期各个国家自发产生,并已成为其本行业或本职业的决定性力量。^⑦伟大的法国社会学家埃米尔·涂尔干(Emile Durkheim)像约瑟夫·保罗-邦

库尔一样,有点像“社团主义者”,他信奉职业性有组织社团网络的社会学自然成因和心理学需要效应,并希望有一种能使这种集团发挥更大作用的政体。^⑧

这种“社团国家”——一个围绕着代表和管理职能,由并非按地域而是通过行业—职业集团组织而成的政府——的想法,可能有些类似于那样一种观点,即:压力集团由于它们的有益影响而应该起到很大的作用。社团国家理论在欧洲大陆已风靡一时,尤其在法国,一整套观点已赢得许多罗马天主教集团的支持,它受到梵蒂冈的正式鼓励,^⑨同样也得到查理·戴高乐(Charles De Gaulle)总统的赞许。^⑩强调政治组织应具有功能性或职业—行业性,而不是强调其地理范围,这当然也是某些工团主义和法西斯思想的特征,并一定程度上在法西斯意大利和维希法国付诸实施。^⑪

5.2 制度经济学和压力集团——约翰·R.康芒斯

也许在美国最倡导按职业而不按地理范围选代表的思想来自制度经济学家约翰·R.康芒斯^⑫。他对于职业—行业代表性的重视是与其对压力集团的支持直接相关的。康芒斯有时提倡由每一个利益集团直接选举代表,选出的代表构成为国家的有效立法机构。^⑬(G.D.H.科尔和其他的行会社会主义者则提倡采用有点类似英国的政治体制。)^⑭但康芒斯在多数场合仍主张只有压力集团才是对美国经济政策最有代表性、有益影响最大的力量。

康芒斯思想的依据是他认为市场机制本身并不会给经济社会中各个集团带来公平的结果,他相信,造成这种不公平的原因是这些集团议价能力对比悬殊。如果没有压力集团通过必要的改革来施加压力,政府所倡导的集体行动并不能消除这种力量对比悬殊的状况,因为立法机构是由政客核心人物和富豪所控制的。这样,压力集团自然成了康芒斯实

现公平合理的经济秩序不可或缺的工具。^⑮各个利益集团之间的冲突是改革和进步的媒介。康芒斯相信,经济学家不应当谋求符合全社会利益的经济法规,而应加入某个压力集团或阶层,并提出符合该集团长远利益的措施。古典经济学家毕竟是通过19世纪处于上升期的英格兰工商阶级的认同才对英国经济产生了决定性的影响。^⑯

但是就本书目的而言,康芒斯思想的最重要部分是他相信经济压力集团比那些以地域代表性为基础的立法机构更代表人民。康芒斯在肯尼思·帕森斯(Kenneth Parsons)的帮助下在其最新著作中对其思想作了归纳,他是这样写的:“关于压力集团应注意一个事实,即其总部近来在向政治首都华盛顿集聚。经济压力集团实际上已成为美国人民的职业性议会,比按地域选举出来的国会有更真实的代表性(着重号系引者所加)。它们是非正式的而又相当于墨索里尼(Benito Mussolini)的‘社团国家’——意大利职业国家。”^⑰康芒斯十分推崇经济压力集团,以致认为压力集团,尤其是工会、农场组织及合作社,是社会中最重要机构,是民主的生命线,组织压力集团的自由的重要性远甚于其他任何民主自由。他认为,传统立法机构能抵御法西斯主义的冲击,主要是由于它容许形成利益集团或压力集团的自由。

但是,比改善立法机构的其他理由重要得多的是它们能对自愿社团施加保护。……现在的人权是自由结社之权,……是使工会、农场主联合会、商业合作社、政党等自愿社团成为可能的公民自由权。正是这些社团而不是以往那种表现为个人自由行为的个人主义才成了现代自由主义和民主得以摆脱共产主义、法西斯主义和金融资本主义的避难所(着重号系引者所加)。^⑱

康芒斯的这部分思想最近已由其最有思想的追随者肯尼思·帕森斯加以发展。^⑲约翰·肯尼思·加尔布雷思(John Kenneth Galbraith)关于由压力集团通过政治行动形成的抗衡力量理论的某些方面与康芒斯的理论有点相似。^⑳

5.3 现代压力集团理论——本特利,杜鲁门,拉瑟姆

康芒斯的压力集团观点最为流行的地方不在经济学家之中,却是在政治学家之间,因为政治学家已经发展了一种与康芒斯所倡导的极为相似的集团行为理论。认为集团利益是经济和政治行为的绝对基本决定因素的思想已为许多(也许是多数)政治学家所接受。厄尔·拉瑟姆(Earl Latham)在其著作《政治的集团基础》中指出:“美国的政治学著述者已日益接受集团是基本政治形式的观点。”^④拉瑟姆教授本人也持这种观点:“不止一次说过,社会结构是社团性的。集团是基础。……适用于社会的也适用于经济社区。”^⑤

康芒斯关于经济学和政治学中集团行为的思想与政治学中的思想倾向之间遥相呼应的关系不难加以说明。拉瑟姆教授就此所作的说明极为明确:

集团观念……历来有助于向经济学注入一种人类制度知识,人们就是借助于此来采掘煤炭、生产肥皂、制造战舰、提供信贷、分配生产资源的。康芒斯、凡勃伦、克拉克(Clark)、安德鲁斯(Andrews)及其他从事银行、公司、农庄、行会、合作社、铁路、经纪所、交易所等经济集团形式实证研究的先驱者作了不少努力来纠正这样的见解:客观规律并不考虑人的因素,它就将每一个钱包都最大限度地装满,而这个限度又是由每一个钱包的主人对于社会总产品和劳务的贡献所规定的。一个世纪以前的经济理论从定义上设定了经济领域的性质,并能按演绎法演绎出它的特征,即一个经济世界的复杂性在于其成员是互相隔离的个人,在那里组合是一种病态。从理论上说,一个这样定义的(不是观测的)领域不至于不能运行。至此,我们从该观点看到,已经创造了一套崭新的词汇来解释经济社会的运行,该经济社会已不再由互相隔离的个人组成,而是由人和物的

集合、聚类、集团和组合所组成。现代经济学撰稿人如不涉及“独占”、“不完全竞争”、“垄断竞争”以及经济社会中的其他集团现象，几乎不能对其主题展开讨论。^⑳

这段引文中值得一提的并不是它忽略了垄断和不完全竞争之类实际上都是以像完全竞争一样个体化的假定为基础的这一事实，而是它相信集团利益和集团行为在经济行为和政治行为中都是首要力量。这种政治学传统的基本精神看来是，为了认识经济和政治中都起作用的基本力量，应当注意的是集团利益而非个体利益。对于康芒斯和拉瑟姆等人来说，集团利益最为重要，而个体利益则是第二位的。

拉瑟姆似乎十分强调现代美国政治学的“集团理论”与传统的多元论之间的交互影响。最早的多元论思想家——“哲学多元论者”，一般被认为了解“政治社会和经济社会中社会的集团基础”。^㉑但是，他们一方面因能认识代表集团利益的经济和政治行为的基本必然特性而受到赞扬，另一方面却又因不能以科学精神洞察集团的“形式、变异和更替”^㉒而受到责难。现代政治学家因其论及集团形式的多元性，因而也应当被称为多元论者，但由于其“科学的”严密和理论的严密，还应冠以“分析”一词以将其区别于早期或“哲学”多元论者。^㉓因此，所有现代“集团理论家”都是“分析多元论者”，本书中对其所用的也正是这种称呼。

“现代”或“分析”多元论者中的最重要人物是阿瑟·本特利，因为他的著作《政府的过程》^㉔对于多数信奉“集团分析法”的政治学家起了鼓舞作用。^㉕这本著作也许是美国社会科学著作中最有影响的之一，它对于困扰政治研究的某种方法论错误在某种程度上是一种冲击，但基本上是关于压力集团在经济、政治生活中所起主导作用的讨论。

经济问题是本特利十分重要的研究领域，他以前写过经济史，长期以来也一直自认为是经济学家。^㉖他认为财富是社会划分集团的本源^㉗。显然，他转向研究压力集团主要是由于他对经济事务有兴趣。他在《政府的过程》中写道：“应当说，我对政治的兴趣并非原生，而是从我对经济生活的兴趣中引申出来的。我希望从方法的角度首先能对经济生活有

比我迄今所掌握的更深刻的理解。”^④

然而，集团压力虽然显然是最重要的，但他关于集团压力是基本力量的思想并不局限于经济领域。他说：“各种形式的社会生活研究中的重大任务是对这些集团进行分析。将集团表述清楚了，那么一切就都清楚了。我在这里说的一切就是所有。”^⑤何况，正是集团利益才是基础。“没有集团的利益就没有集团。这里所用利益这一术语就是集团的等价物。”^⑥这些集团利益可以通过实证研究找到。本特利认为，如果“利益”未在集团行动中有所表现就不能认定其存在。

集团利益既然是一切，那么个体利益就不值一提了，重要的是人们共同的集团利益，而不是个人自己的得失。“个人声称是为自己，而其投资却带有属于其自己的超社会的统一性，这是一种虚构。但是点滴活动都是我们认识他的依据，既可以将其作为个人也可以将其视为社会集团活动。前者对于解释社会基本上无足轻重，而后者则是基本的、第一的、最后的、贯穿始终的。”^⑦个体利益的思想如前所述纯属虚构，国家利益的思想也是如此。所有的集团利益均从属于仅为国家或社会一个组成部分的集团。^⑧本特利写道：“在考察‘社会总体’时，我们通常可以发现，正是以对此发表评论的人为代表的集团或意向才使社会的普遍需求构成了这种借口。”^⑨这种状况在逻辑上是本特利模式所必需的，因为他是根据集团间的相互冲突来定义集团的，他认为：“不以其他利益集团为参照物，就没有一个利益集团是有意义的。”^⑩

在根据相互间的冲突定义了集团利益，从而排除了社会整体利益的思想之后，本特利便可以说，集团压力的结果是政府政策方向的一种并且是仅有的一种决定因素。“我们将要使用的名词——压力，始终是一种集团现象，它表明了集团之间的推与挡。集团压力的平衡就是社会的现状。”^⑪按照本特利的理论，政府应“视为利益的调整或平衡”^⑫。现在显然可以看出这种模式的概貌。本特利在假定不存在有效的个体利益、各集团均有其各自的利益、这种利益总是导致集团行动、没有一种集团利益会包含所有社会成员的利益之后，便能够宣称事关政府的所有事

务,事无巨细,均取决于互相冲突的集团压力。^{④①}这是认识一般政府与特定经济政策的关键所在。

按照本特利的思想,所有的集团压力的结果,不仅始终是社会政策的决定因素,而且还是最公平合理的决定因素。集团的权力或压力的大小大致上是与其人数多少成比例的,较大、较一般的利益通常总能战胜较小、较狭隘的特殊利益。他设想了一种情形:一小群重型车主可能会损坏城市路面,损害了城市中多数纳税人和市民的利益。本特利断言,为数较多的人的利益终将胜过少数人的特殊利益:广大纳税人最终“必胜”,尽管多数派中许多人可能对这场争论漠然置之,但车主终将换用宽型轮胎。^{④②}这是一种典型结局。“政府的多数具体工作……都是由许多常规行动构成的,这些行动就是由大的或弱者联合利益对为数相对少但就其追随者而言又较重要的利益施加压力而形成的调整。如果有什么事物能用‘由人民控制’这句话来表达,那么这就是一例。”^{④③}他承认,立法机构的工作时常不够完善,但是当特殊利益变得过于强大时便会舆论大哗,群起而攻之。^{④④}特殊利益的沆瀣一气并不可怕:这是调整集团利益的一种有效而又出色的手段。^{④⑤}

本特利在其所有强调集团压力的重要性和优越性的论述中,几乎没有述及为什么社会中各个集团的要求会以有效的政治和经济压力的形式反映出来,他也没有细致考察导致集团的组织和行动有效的原因,以及为何有些集团在某些社会中很重要而在另一些社会和时期则又有另外一些重要的集团。^{④⑥}本特利的追随者们已设法填补其思想的这段空白。

戴维·杜鲁门(David Truman)在其名著《政府的过程》中已充分注意到本特利著作中的空白。杜鲁门教授基本上是想建立一种变形的自愿社团社会学理论,用以表明有组织的有效集团压力会在必要时出现。^{④⑦}杜鲁门认为,当社会变得更为复杂,其集团需求更多、变化更大时,便会自然而然地另外形成一些社团来稳定社会中各种集团关系。随着专业化程度和社会复杂性的提高,社会需要更多的社团,也会出现更多的社

团,因为新生社团来满足社会需求是社会生活的基本特性。

随着专业化程度的提高,以及由于相关技术变化迅速使已有的期望接连受挫,社团的激增势不可免(着重号系引者所加)。实际上,这些发展接踵而来,以致可以将社团形成率用作社会稳定指数,将社团数用作社会复杂性指数。简单社会没有社团(就该术语的技术意义而言);当其变得较为复杂,即当组织结构差异很大的集团数目增大时,社会就衍生出较大数量的社团。^{④7}

社团数目如此“势不可免”地增大必然对政府造成冲击。当这些集团感到政府的重要性时,这些社团便会要求与政府机构联系。^{④8} 社团涌现以满足社会对集团需求的趋势在经济领域尤为明显。

毫无疑问,从经济制度中产生出大量社团的原因很多。……试图建立完全自我调节的市场体系的空想——波兰尼(Karl Polanyi)如此称它——导致了重重干扰和障碍。这种尝试主要是将虚构的土地、劳动、资本要素当作真实情况来处理的政策,忽略了这些要素代表着人类或对人们的福利有密切关系这一事实。这种政策的施行必定意味着痛苦和混乱——失业、价格急剧波动、浪费等等。这种干扰不可避免地产生出各种社团——业主、工人、农民社团,促使政府通过关税、补贴、工资担保、社会保险等手段来减轻和控制体系的创伤。(着重号系引者所加。)^{④9}

杜鲁门于是提出,“痛苦”、“混乱”和“干扰”必然导致有组织的政治压力。那些社会地位低下、需要有一个组织的集团实际上终将组成一个组织。然而,近期现实的政治生活却并不一定能证实这种观点。按照杜鲁门的准则,产业革命时期应当形成更多的社团(那时有大量的“痛苦”和“混乱”),可是,他也承认,社团形成速度近年来为最高^{⑤0}(近年的主流是繁荣和稳定)。

杜鲁门除试图修正本特利的理论(增加关于为何集团需求和集团利益会导致有组织的政治压力的解释)外,仍然倾向于采用本特利的迂回曲折解释法。杜鲁门像本特利一样也忽略了个体利益,认为只有集团利

益、集团态度和集团压力才至关重要。^{⑤1}

杜鲁门不仅接受了本特利关于集团压力是社会系统最终均衡态的唯一决定因素的观点,而且甚至还更少保留地认为这种集团均衡一般是公正的、合适的。^{⑤2}杜鲁门教授对压力集团政治的结果有好感,其主要原因有二。首先,他认为多数压力集团是弱小的、分散的,在那种环境中他们不会向社会索取太多,因为他们的成员也可能是其他不同利益集团的成员,因而也会反对过度需求。追求关税的制造商也是消费者、教士,因此,制造商社团如果走得太远就会失去它自己的部分成员。^{⑤3}其次,如果特殊利益过于出格还会有“潜在的集团”崛起向该特殊利益宣战。^{⑤4}如果关税过高,消费者很可能会组织一个游说疏通团体来反对它。就是这些潜在集团的存在以及害怕他们会组织起来,才使有组织的利益不致索取过多。

因此,只有在均衡中考虑到交叉成员关系的影响及无组织的利益和潜在集团的作用时才能较准确地将政府活动说成是集团活动的产物或结果。……断言强大的利益集团的组织和活动如果无视与广大的潜在集团的关系和这些集团的作用,将对代议制政府构成威胁,这种说法是从不充分的资料和对政治秩序不完整的理解推广引申出来的。^{⑤5}

杜鲁门教授深信集团压力具有通常值得称颂的作用,以致他对几乎一切改善立法机构和院外疏通体制的尝试都不屑一顾。^{⑤6}

5.4 集团理论的逻辑

康芒斯、本特利、杜鲁门、拉瑟姆同某些强调不同经济集团压力的多元论著述者和各阶级合作主义著述者的思想之间存在着某种不一致之处。这些起了促进作用的许多重要著述者,尤其是本特利、杜鲁门和拉瑟姆,一直认为为其经济利益而存在的大经济集团理所当然地是政治过

程中的绝对基本因素。他们多次肯定不为自身经济利益的集团的存在，但为自身经济利益的集团在其著述中仍然总是起着最重要的作用。^⑭拉瑟姆教授是这种观点最明确的持有者；对他来说，自身利益即使不是决定因素，至少也是重要因素，甚至在宗教和慈善团体中亦如此：

集团是为其自我表现和为其成员安全而组织起来的，即使一个集团是致力于改善并非其成员——例如节欲组织和教会组织——的物质生活和精神生活的慈善社团，其实现该目标的工作，即该组织的活动，也是其成员借以表现其自身的一种手段。……致力于做善事的慈善组织也时常会用满怀恶意的眼光注意同一领域中的其他机构。大城市的社会机构理事会素以积怨而闻名于世，由于这种积怨，相互间为声望和承认（这就是自我表现和安全）而争斗不断。^⑮

集团（至少是经济集团）如果经常主要只关注其自身的福利，那也是大势使然，因为这些集团中的个人基本上只关心其自身福利。因此，我们在此讨论的“集团理论家”通常含蓄地但有时也直截了当地表示，利己行为至少在经济集团中是司空见惯的。很难过于强调分析多元论者对于压力集团活动结果的好感，他们并不假定个人行事处世会为他人着想，而是认为各个集团都会因相互间的力量平衡而互相监督。

分析多元论者在对待经济集团方面的逻辑失误也是一个问题。他们一般承认这种集团会维护和强化本集团利益，他们也承认这些集团中的个人也一定会关心其个人的经济利益。然而，如果任何大集团中的个人都只关心其自身福利，他们就不会自愿作出任何牺牲来帮助其集团实现其政治目标（公共目标或集体目标）。分析多元论者希望只要有理由或有激励因素就会组织起来的集团常常是潜在集团。虽然在相对较小的集团（“特权”或“中介”集团）中，个人会自愿组织起来去实现其共同目标，但对大集团或潜在集团则不然。分析多元论者，或称“集团理论家”，以一种自相矛盾的情况为中心建立了他们的理论。他们假定，如果一个集团有某种理由或有某种激励因素使其组织起来以强化其利益，那么，该集团中理性的个人也会有理由或有激励因素来支持一个为其相互利

益而工作的组织。但这在逻辑上是不正确的,至少对于那些具有经济利益的大集团、潜在集团是错误的。

杜鲁门教授提出了一种自愿社团社会学理论的变体(在本书第1章已作解释)以支持其关于个人会组织成集团来保护其利益的假设。然而,他的自愿组织社会学理论的变体像该理论本身一样是不充分的。它像那种理论一样,基础是一种错误的认识,即相信大集团会像主宰原始社会的初级小集团一样容易吸引成员、获得支持。本书前几章指出这种假定在逻辑上站不住脚而且与现实状况不相符。由于小集团(特权和中介集团)与大集团(潜在集团)之间的差异,没有理由像杜鲁门那样假定,随着初级小集团不能处理的问题开始出现,就会出现自愿大社团来解决这些问题。

以特权和中介集团为一方,以潜在集团为另一方,两者之间的差别也摧毁了这样一种多元论观点,即一个压力集团的无理要求会受到其他集团的要求的制约,因而结局是公平合理、令人满意的。由于较小的集团常常能自愿组织起来采取行动支持其共同利益,而大集团则通常做不到这一点,因此,社会中各集团之间的政治斗争的结局并不对称。务实的政界、报界人士早就懂得“特殊利益”小集团,或者说“既得利益者”,具有异乎寻常的力量。有关人士表达此种观点所用的过于花哨的倾向性语言,不应当使学者看不透它所包含的重要真理成分。钻关税或税收空子的小型垄断产业有时仍能实现其目标,尽管结果将是多数人遭受损失。较小的集团(特权和中介集团)常常能战胜大集团(潜在集团),一般认为这种情况在民主社会中很普遍。特权和中介集团常常胜过潜在或大集团中人数占优势的力量,因为前者一般是有组织的、积极的,而后者则通常是无组织的、消极的。小集团具有较高的组织性和活动性这一点不难加以说明;已故的V.O.基(V.O.Key)在其标准教科书中指出:“例如,电力设施的监测人员总是永远在工作,而这种垄断服务的消费者的监测人员通常却总是因无处寻觅,由于他们的缺席而引人关注。”^⑨

然而,分析多元论与现实政治生活之间的冲突多少因分析多元论者

强调“潜在的”(那是无组织的、消极的)集团而被掩盖。分析多元论者,尤其是杜鲁门教授,强调那些尽管无组织和消极,但一旦其利益受到严重威胁据说也会组织起来采取行动的集团的影响。这种说法是,政治家知道如果一个集团的利益受到严重侵犯或威胁,它就会组织起来并向其敌手施以报复。因此,政治家对于无组织的消极集团几乎像对有组织的积极的利益集团一样看重。这种论点很难通过实证方法来检验,因为一个集团如果不组织起来采取行动,那么,分析多元论者可以说对其利益侵犯并不严重,或者说实际上并不存在集团利益。

因此,分析多元论者看来是想贬低正式组织的重要性及其他显而易见的集团行动表象。按照杜鲁门教授的说法:“组织仅仅表示相互影响的一个阶段或一种程度。”^⑩本特利甚至不认为正式组织能与之相比^⑪,而将正式组织比作古代军队进入战斗时的歌唱:这只不过是一种用以振奋精神、提高集团效率的“技术”,对结果几乎不起作用^⑫。但是,如果将有组织与无组织集团之间的差别比作纪律严明、步调一致的军队与纪律松懈、无统一领导的乌合之众之间的不同岂不更好?务实的政治家常常强调“组织”的重要性和“制度”的力量,他们常常不考虑没有“说客”的“游说”。还有,政治学教科书的作者们连篇累牍地讨论有组织的压力集团的成就,却难得能举出个把说明无组织集团作用的实例。^⑬

然而,即使分析多元论者强调“潜在”集团、贬低现有组织的做法是对的,那么他们的理论也依然并不妥切,除非他们能够表明对于一个大集团利益的损害是如何(即对于集团组织和行为的激励因素是如何)必定会鼓励和促使该大集团的成员为集团目标而牺牲其个人利益的。他们还必须说明,大型潜在集团的个别成员当他看到他的支持对集团目标的实现在任何情况下都不能起决定作用的时候,以及当他不论对目标的实现有没有出过力,他都能从中获得利益的时候,他为什么是自愿支持这一集团目标。理论家关于这点的逻辑是自相矛盾的。他们借重“潜在”集团以及他们鄙薄组织,尽管可以模糊其理论结论与日常观察到的现实之间的反差,但却不能否认他们的理论,至少就目前为止他们关于

大经济集团的说法,在逻辑上自相矛盾这一事实。

关于分析多元论者的第二个争论也适用于约翰·R.康芒斯的有趣观点,即实际上云集华盛顿的压力集团的说客比按地域选举产生的议会更有“代表性”。^④下面的争论虽然没有摧毁但也损害了某些老的或“哲学”多元论者的一些论点以及对社团性社会组织的推崇。各种哲学多元论者及本章开头提及的关于社团主义的形形色色的鼓吹者其内部就大相径庭,没有一种批评能同等地适用于其全体。此外,他们的各种理论几乎全都涉猎广泛,本书提出的理论只能适用于其中的一部分。尽管如此,哲学多元论者和社团主义者认为任何代表不同职业和产业集团的私人组织在其集团的“利益和职能的自然整体”中都有坚实的基础;那些集团能够或者会产生“自发的和自愿的”组织而没有国家那种不自然的、强制性特点;就这些论点而言,本书的理论对他们是一种冲击。当然,多元论者认为即使十分大(且提供集体服务)的私人集团也能够是自然、融洽、自愿的,因而与强制性的国家形成对照,这种思想是一种误解。然而,多元论思想的其他方面倒还是有价值的。

多元论者认为私人组织会根据各个集团的需要、信念和利益而自愿、自发地涌现,这种论点在某方面与无政府主义理论同出一辙。许多无政府主义者相信,现有的强制性、剥夺性国家一旦被推翻,就会出现一个自愿、自然的新整体来取而代之。如巴枯宁(Mikhail A. Bakunin)所说:“国家的政治实体是一种杜撰,……它在没有国家的干预就不会不诞生一个有生命力的实体的地方制造了人为的倾轧。”^⑤他又说:“国家消失之时,一个生机勃勃、富于创造力、与人为善的区域性乃至全国性实体便会通过自下而上的自由结盟而展现其所有权威,那不是神权而是人权。”^⑥按照当时重要的无政府主义知识分子克鲁泡特金(P. Kropotkin)亲王的说法,人们为了“互助”而应当与其同伴合作的天然感情能够保证在国家被无政府主义颠覆之后会出现一种富于创造性的自然秩序。克鲁泡特金认为:“大脑的诡辩法不能抵御这种互助感情。”^⑦

无政府主义者认为,在不存在强制性国家的情况下会产生一种富于

创造力的自然实体来取代其地位,这种假定在现在看来已成为一种失望无助的怪论。然而对于无政府主义的批评家必须向所有那些人施以同等力度的攻击,而那些人以为只要需要,就会使那些大集团自愿组织一个压力集团来管理国家、组织一个工会来管理雇员。本特利、杜鲁门、康芒斯、拉瑟姆以及许多多元论思想家和社团主义思想家正像无政府主义者本身一样,都犯有“无政府主义谬论”的大错。无政府主义者以为,在国家被推翻之后对于有组织的协调合作的需求和鼓励会保证出现所需要的组织和集团行动。工人会自愿支持工会、任何大集团均会组织一个压力集团、游说团体来保证其利益受政府保护,这种观点是否确有点道理呢?

由于流行的压力集团(多元论)理论的自相矛盾,这种无政府主义理论是不充分的。主宰压力集团讨论的“集团理论”至少不适用于大经济集团,从而就需要有一种新的理论。这种理论就是下一章讨论的内容。

注 释

- ① 参阅 Robert Luce, *Legislative Assemblies* (Boston: Houghton Mifflin, 1924); Stuart Chase, *Democracy Under Pressure: Special Interests vs. the Public Welfare* (New York: Twentieth Century Fund, 1945); Robert Brady, *Business as a System of Power* (New York: Columbia University Press, 1943); Kenneth G. Crawford, *The Pressure Boys* (New York: Julian Messner, 1939)。
- ② Francis W. Coker, “Pluralism”, *Encyclopaedia of the Social Sciences*, XII (New York: Macmillan, 1934), pp.170—173; M.P. Follett, *The New State—Group Organization the Solution of Popular Government* (New York: Longmans, Green, 1918); Harold Laski, *A Grammar of Politics*, 4th ed. (London: George Allen & Unwin, 1939), pp.15—286; Sir Ernest Barker, *Political Thought in England, 1848 to 1914* (London: Oxford University Press, 1947), pp.153—160, 221—224, 和 *Principles of Social and Political Theory* (Oxford: Clarendon Press, 1951), pp.47—88。最近有一种新的社会学多元论主张,认为一个社

会若要避免像纳粹主义和共产主义这样的“群众运动”，就需要有大量除国家之外的政治群体。参阅 William Kornhauser, *The Politics of Mass Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1959), 和 Harry Eckstein, *A Theory of Stable Democracy* (Princeton, N.J.: Center of International Studies, Princeton University, 1961)。我感谢塔尔科特·帕森斯教授能与我交谈,他建议应将此类社会学思想看作一种新的多元论。

- ③ “多元论者认为这些(自愿社团)……隐含着对于‘自发的’经济、脑力职业者和地方集团的独立性和进取性的尊敬,这些集团都是相应的利益与功能的‘自然’统一体。”*Encyclopaedia of the Social Sciences*, X II, 172. 也可参阅 Francis Coker, *Recent Political Thought* (New York: Appleton-Century-Crofts, 1934), pp.497—520。
- ④ A.D.Lindsay, *The Modern Democratic State* (London: Oxford University Press, 1943), I, p.245.
- ⑤ Otto von Gierke, *Political Theories of the Middle Age*, translated with an introduction by F.W.Maitland (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1900), 和 *Natural Law and the Theory of Society, 1500—1800*, translated with an introduction by Ernest Barker (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1950); F.W.Maitland, “Moral Personality and Legal Personality,”载于 Maitland, *Selected Essays*, ed. H. D.Hazeltine, G. Lapsley, and P.H.Winfield (Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1936), pp.223—239。
- ⑥ John Dewey, *The Public and Its Problems*, 3rd ed. (Denver: Allan Swallow, 1954), pp.22—23, 26—27, 28—33, 72—73, and 188.
- ⑦ Joseph Paul-Boncour, *Le Fédéralisme économique; étude sur les rapports de l'individu et des groupements professionnels* (Paris: Felix Alean, 1900), 和 *Reflections of the French Republic*, trans. George Marion, Jr. (New York: Robert Speller 4 Sons, 1957), I, pp. 40 and 138—147。
- ⑧ Emile Durkheim, *Le Suicide* (Paris: Felix Alcan, 1897), 和 *The Division of Labor in Society*, trans Geoge Simpson (Glencoe, Ill.: Free Press, 1947), esp. pp.1—31。也可参阅 Mathew H.Elbow, *French Corporative Theory, 1789—1948* (New York: Columbia University Press, 1953), pp.100—118。一位英国政治学家关于需要职业议会或“社会”议会的观点,请参阅 L.S.Amery, *Thoughts on the Constitution* (London: Oxford University Press, 1953), pp.64—69。

- ⑨ Pius XI, *Quadragesimo Anno*.
- ⑩ Elbow, 随处可见, 特别是第 81—96 页、第 100—118 页、第 197—204 页。
- ⑪ Coker, *Recent Political Thought*, pp.229—290, 460—496; Elbow, 随处可见; Richard Humphrey, *Georges Sorel* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1951), 随处可见, 特别是第 193、194 页。在某些方面, 阿道夫·伯利(Adolph Berle)关于社团应起的政治作用的思想也类似于多元论; 可参阅 *The Twentieth Century Capitalist Revolution* (New York: Harcourt, Brace, 1954) 和 *Power without Property* (New York: Harcourt, Brace, 1959)。
- ⑫ John R. Commons, *Representative Democracy* (New York: Bureau of Economic Research, n. d.); *Institutional Economics* (Madison: University of Wisconsin Press, 1959), II, pp. 877—903; *The Economics of Collective Action* (New York: Macmillan, 1950)。
- ⑬ 参阅 chap. ii, entitled “Representation of Interests,” in Commons, *Representative Democracy*。“为了回到代议制政府的第一类原则(历史上以及逻辑上), 应当允许这些各种各样的利益中的每一种都自行集合起来并选出其发言人。于是, 黑人会选博克·华盛顿(Booker Washington); 银行家会选莱曼·盖奇(Lyman Gage)和约翰·皮尔邦特·摩根(John Pierpont Morgan); ……工会会选萨缪尔·冈珀斯和 P.M. 亚瑟(P.M. Arthur); 牧师会选科里甘(Corrigan)大主教和帕克赫斯特(Parkhurst)博士; 大学会选塞思·劳(Seth Low)和埃利奥特(Eliot)校长。……但是要是在今天, 这些人中很少有人会被他们居住处选区的民众投票选出。……但同时, 这种最初的原则在不知不觉中被广泛运用。在过去的 20 年中没有一次社会运动比私人利益组织更平和、更软弱无力。”(pp.23—24) 也可参阅 Harvey Fergusson, *People and Power* (New York: William Morrow, 1947), 特别是 pp.110—111。这种压力集团组成的议会的一个弱点是, 没有一个立法者选择一种有利于另一集团的利益, 因而可能难以达到持久民主必需的妥协程度。
- ⑭ “以一个人来代表另一个人或更多的人这种说法是荒谬的, ……不存在由一个人来代表另一个人这种事, 因为就人的本性而言人是不能被代表的。……我们说真正能代表的唯一方式是, 代表者所代表的不是另一个人, 而是人们共同的目的; 你决不应设法让罗宾逊来代表史密斯、琼斯和布朗, 但如果他们三人在某一具体事务中具有共同利益, 也不用管他们是制造商还是足球运动员或者别的什么, 他们选择罗宾逊

代表他们的共同目的去行事,这是无可非议的。如果我们没错的话,那也就是说,所有真正的代表性都不是代表人,而仅仅是代表共同的目的;或者换种说法,任何真正的代表必定是职能性代表。”引自 G.D. H.Cole, “Guild Socialism,”载于 *Introduction to Contemporary Civilization in the West*, Columbia University, II, 889。也可参阅 Cole's *Self-Government in Industry* (London: G.Bell & Sons, 1917)。

- ⑮ Commons, *The Economics of Collective Action*, 随处可见, esp. pp.33, 59, 262—291; *Institutional Economics*, 随处可见;和 *The Legal Foundations of Capitalism* (Madison: University of Wisconsin Press, 1957), 随处可见。
- ⑯ “Economists and Class Partnership,”载于 *Labor and Administration* (New York: Macmillan, 1913), a collection of articles by Commons, pp.51—71 特别是 pp.54 and 67。
- ⑰ Commons, *The Economics of Collective Action*, p.33;也可参见 pp.59, 262—277, and 291。康芒斯有时还认为(看来不一致),某些重要集团根本没有很好地组织起来,尤其是农场主。Ibid., p. 213, 和 *Institutional Economics*, II, pp.901—902。
- ⑱ Commons, *Institutional Economics*, II, pp.901—903。
- ⑲ Kenneth Parsons, “Social Conflicts and Agricultural Programs,” *Journal of Farm Economics*, XXIII (November 1941), pp.743—764。
- ⑳ John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (London: Hamish Hamilton, 1952), esp. chap. X, “Countervailing Power and the State”, pp.141—157。
- ㉑ Earl Latham, *The Group Basis of Politics* (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1952), p. 10;也可参阅 David B. Truman, *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958), pp.46—47。
- ㉒ Latham, p.17。
- ㉓ Latham, pp.4—5。
- ㉔ Latham, p.8。
- ㉕ Latham, p.9。
- ㉖ Latham, p.9。
- ㉗ Arthur F. Bentley, *The Process of Government* (Evanston, Ill.: Principia Press, 1949)。该书虽在 1908 年首次发行,因而与许多初期的或“哲学的”多元论著述处于同时期,但其方法与现代政治学是完全一致的。
- ㉘ Truman, p. ix; Latham, p. 10; Robert T. Golembiewski, “The Group

- Basis of Politics; Notes on Analysis and Development,” *American Political Science Review*, LIV (December 1960), p.962; William J. Block, *The Separation of the Farm Bureau and the Extension Service* (Urbana: University of Illinois Press, 1960), p.2.
- ②⑨ Myron Q. Hale, “The Cosmology of Arthur F. Bentley,” *American Political Science Review*, LIV (December 1960), p.955.
- ③⑩ Bentley, p.462.
- ③⑪ Bentley, p.210.
- ③⑫ Bentley, pp.208—209.
- ③⑬ Bentley, p.211;着重号系引者所加。
- ③⑭ Bentley, p.215;也可参阅 pp.166—170 and 246—247。
- ③⑮ “就我所知,‘国家’本身并不是我们要研究的因素,它就像是‘整个社会’;到目前为止我们对它并无兴趣,但在研究其内部的过程时则又当别论。”Bentley, p.263;也可参阅 pp.217—222, 271, 422, 443—444, 和 R. E. Dowling, “Pressure Group Theory: Its Methodological Range,” *American Political Science Review*, LIV (December 1960), pp.944—954, 特别是 pp.944—948。
- ③⑯ Bentley, p.220;有关一个相似的观点,参阅 Truman, p.51。
- ③⑰ Bentley, p.271;他还说:“反映一个集团的活动,无论该集团有多大,都是反映该集团相对于别的某个集团活动的活动。”(p.240)
- ③⑱ Bentley, pp.258—259.
- ③⑲ Bentley, p.264.
- ④⑩ 本特利始终以其模型为分析依据。与社会、经济政策的控制有关的一切,均能纳入互相冲突的集团压力模型。政治领导的素质是否有差异呢?这主要是不同集团模式的结果。如果一个集团的领袖软弱,那就表明他试图领导的集团内部的小集团之间意见争执不下。政府的类型如何?无论是专制的、君主立宪的、寡头独裁的还是民主的制度,压力集团都会获胜。即使最强大的独裁者也只是集团、军队、教会、地主或其他势力之间的调停者;即使是奴隶的利益对其结局也会有他们的影响。权力的分解情况如何呢?虽然政府的每一个机构、每一个部门本身都是一个有其自身利益的集团,这种利益又会影响到压力的平衡,但不管政府是如何组织的,最后结局都是由集团压力来决定的。即使法院的判决也可依据集团压力来理解。公民权的程度怎样呢?一个集团无论其是否有选票都是有力量量的。妇女是否有选举权关系不大,因为她们即使无权但照样可以通过家庭这种重要的子集团对压

力集团的结果施加影响。

- ④① Bentley, pp.226—227.
- ④② Bentley, p.454.
- ④③ Bentley, pp.454—455.
- ④④ “然而,相互捧场实际上是最典型的司法程序。人们‘在原则上’对其进行指责时,只不过是将其与某种假想的、要求或必须规范立法者的、使他们能以对‘全民’最有利的朱庇特式镇定行使判决的纯公共精神进行比较。由于实际上确实不存在对全民、对现有的集团最有利的东西,所以,即使人们真能找到对利益集团活动不可或缺的司法判断准则,这种检验也是无济于事的。当我们将司法程序缩简为集团利益的交易时,那么,互相捧场,或者说平等交易,所表现出来的正是该程序的实质。这是折衷,……这是交易,这是利益的调整。”(Bentley, pp.370—371.)
- ④⑤ 然而可参阅他的著作,Bentley, pp.460—464.
- ④⑥ Truman, pp.23—33, 39—43, and 52—56.
- ④⑦ Truman, p.57.
- ④⑧ Truman, pp.52, 55.
- ④⑨ Truman, p.61.杜鲁门也部分相信,现代产业技术变化迅速,会使经济社团具有优越性。
- ④⑩ Truman, p.61.按照杜鲁门的理论,英国主要的全国性工会应当诞生于产业革命时期,而不是在1850年之后的稳定期;美国工会应在国内战争之后工业变动的动荡年间,或者1929年至1933年间发展最快,而不应在两次世界大战之前和两次世界大战期间。人们一致公认,法制环境可能也是一个因素,例如英国工会在产业革命期间一度是非法组织。人们一般也公认,杜鲁门关于经济动乱期间人们的不满最为严重的发现是令人信服的。我本人在“Rapid Growth as a Destabilizing Force,” *Journal of Economic History*, XXIII (December 1963), pp.529—552中也提出过类似看法。杜鲁门理论在这里的问题是,它假定有组织的集团会出现是由于存在动荡或对其有“需要”,而这种说法在理论上和实践上都站不住脚。
- ④⑪ 杜鲁门也像他的老师一样忽略了包揽一切的社会或国家利益。他在书的第51页上这样解释:“在用集团概念来解释政治时,我们不必考虑全都包括在内的利益,因为它并不存在。”
- ④⑫ 认为即使由于压力集团种类繁多而产生的力量平衡的结果将任何一个压力集团排斥在外,压力集团活动的结果仍然是无害的(更不必说是合乎需要的),这种看法是不对的。即使这样压力集团体制运行时

能完全公平地对待每一个集团,仍然会出现工作的低效。如果通过游说疏通使政府制订了优惠政策,使每个产业均能公平地或同等程度地受益,那么,经济作为一个整体其运行效率一般不会高,每个集团的境况都会比没有这些政策、或者只允许某些具有特殊利益需求的集团享用时更糟。不能指望通过对形形色色的利益集团一系列特定的让步就能得到连贯、合理的政策。与此有关的论点可参阅 Peter H. Odegard, "A Group Basis of Politics: A New Name for an Ancient Myth," *Western Political Quarterly*, XI (September 1958), 700。

⑤③ Truman, pp.506—516.

⑤④ 这种思想现在显然已被广泛接受,几乎未经检验就写进教科书传给了年轻一代。参阅 James MacGregor Burns and James Walter Peltason, *Government by the People*, 4th ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1960), pp.310—311。

⑤⑤ Truman, pp.515—516.

⑤⑥ 在“万应灵药与治标剂”一节中,杜鲁门对在“社会议会”中直接代表各种经济利益的思想进行了嘲讽。在此,他说明了自己与 J.R.康芒斯(他对压力集团活动的结果深信不疑,曾倡导从各种职业集团中选举代表)以及与欧洲许多基尔特社会主义作者和工团主义作者的区别。关于以职业而不以地域为基础建立议会的建议,杜鲁门教授说:“这些提议值得注意,……因为它们的出现表明曲解政治过程是如何之容易。”任何职能代表制都有不少缺点,杜鲁门教授能认识到这一点是对的。但问题是,他不管机构如何设置,假定社会中所有集团的要求都会以有效的政治压力和适当的政府政策的形式反映出来,这种看法是否正确。满足于由集团压力的均衡使政策保持明智和公正,同样也使杜鲁门十分不赞同有关通过游说疏通来调节、宪法改革、求助于负责的政党等提案。(参阅 Truman, pp.524—535。)

⑤⑦ Truman, pp. 58—61; Bentley, pp. 210, 226—227, 462; Latham, p.17.

⑤⑧ Latham, pp.28—29.

⑤⑨ V.O. Key, Jr., *Politics, Parties, and Pressure Groups*, 4th ed. (New York: Crowell, 1958), p.166.

⑥⑩ Truman, p.36.

⑥⑪ Bentley, pp.434—446 and 463—464.

⑥⑫ Bentley, p.442.

⑥⑬ 例如参阅 Key, pp.21—177。

- ⑥4 然而,这里提出的理论并不削弱,甚至可能还加强了康芒斯及某些社团主义思想家表达的观点,即议会应当由每一个经济集团选举产生。就该理论表明了不同的集团在按地域选出的立法机构中如何会有不平等的代表权而言,可以将其用来支持社会议会或职业议会。但该理论不利于社团主义关于职业集团因其内部的某种自然的统一性而会自然而然地形成社团组织的观点。
- ⑥5 Mikhail A. Bakunin, *Scientific Anarchism*, ed. G. P. Maximoff (Glencoe, Ill.: Free Press, 1953), p.272.
- ⑥6 Bakunin, p.273, 以及 pp.259, 293—300, 309。也可参阅 Paul Eltzbacher, *Anarchism*, trans. Steven T. Byington (New York: Libertarian Book Club, 1960)。
- ⑥7 P. Kropotkin, *Mutual Aid, A factor of Evolution*, rev. ed. (London: William Heinemann, 1904), p.277.



“副产品”和“特殊利益”理论

6.1 大型压力集团的“副产品”理论

如果大集团中的个人没有组织一种游说疏通团体来获取集体利益的激励因素,那么实际上有些大集团已经组织起来这一事实又如何解释?虽然许多有共同利益的集团诸如消费者、白领工人、农业季节工等尚未组织起来,^①但其他大型集团,像工会、农场主、医生等都至少程度不同地有了自己的组织。有许多集团虽然都有组织的要求但却仍未组织起来,这种情况看来与分析多元论者的“集团理论”是有矛盾的;而另一方面,其他大集团已经组织起来这一事实好像又与本书中的“潜在”集团理论有矛盾。

然而,已经组织起来的大经济集团确实具有区别于那些尚未组织起来的大经济集团的共同特点,并且这种特点看来是支持本书潜在集团理论的。但是这种共同特点还要求本书提出的集团理论增加详细的内容。

这种区别与所有具有明显的游说疏通组织的大经济

集团的共同特点是,这些集团同时也是为了某种别的目的而组织起来的。那些强大的经济游说疏通团体实际上是使其获得力量和支持的组织的副产品,因为它们行使了为集体利益而作游说疏通工作之外的某些职能。

大经济集团的游说疏通团体是那些有能力以“选择性的激励”来“动员”潜在集团的组织的副产品。具有“选择性的激励”的组织是:(1)具有行使强制性措施的权威和能力;(2)具有能向潜在集团中的个人提供积极诱导能力源泉的那些组织。

除游说疏通职能外无任何其他职能的纯政治性组织显然无法合法地强制个人成为该组织成员。一个政党或任何纯政治性组织的成员是俘虏式的或强制性的,这种现象在民主政治制度中甚为罕见。但是,如果为了某种非政治原因,如果由于其行使的某种其他职能,那么,一个组织有理由采取强制措施发展成员;如果它依靠这种其他职能获得了强制入会所需的权力,那么该组织就能够得到支持一个游说疏通团体所需的资源。于是,这个游说疏通团体就是该组织所行使的、能实现强迫成员入会的任何职能的副产品。

除为某个大集团通过游说疏通争得集体利益之外无任何其他职能的组织,不会具有它可向潜在会员提供报酬或积极的选择性激励的源泉。只有也出售私人或非集体性产品或向各成员提供社会或娱乐性收益的组织才会拥有这些积极诱导因素的源泉。^② 只有这样的组织才能够联合提供或“搭卖”集体物品和非集体物品,这样做能促使大集团中的理性个人承担获得集体物品的部分费用。^③ 由于这个原因,有许多组织兼有游说疏通职能和经济职能,或兼有游说疏通职能和社会职能,甚至同时兼有此三种职能。^④ 因此,除依靠强制措施的大集团游说疏通团体之外,还有与提供非集体性或私人收益的组织有协作关系的那些集团。这种收益是可以向愿意承担集体物品的部分游说疏通费用的任何潜在支持者提供的。

压力集团的副产品理论只适用于大集团或潜在集团,而不必适用于

特权或中介集团,因为如第1章所述,这些较小的集团常常能够提供一个游说疏通团体或任何其他集体收益,而无须任何选择性激励措施。该理论适用于潜在集团,是因为潜在集团中的个人没有自愿牺牲自己的时间和金钱来帮助一个组织获得其集体物品的积极性;光凭他一个人是难以把握该集体物品是否能得以获得的,但如果由于别人的努力而获得了集体利益,他无论如何都能得以分享。因此,他只是在下述情况下才会以游说疏通形式来支持该组织获得集体物品:(1)他被迫向游说疏通组织尽义务;(2)他为了获取某种非集体性收益而不得不支持该集团。只有当这两个条件之一或全都成立时,一个潜在集团的潜在政治力量才能被动员起来。

本章试图说明副产品理论是如何解释美国最大的经济压力集团的。本章指出,几种主要的大型经济游说疏通团体——工会、农场组织及专业组织能得到这些最大压力集团的支持,是因为他们行使了除游说疏通之外的某种功能。还指出,工会是一种起决定作用的政治力量,因为工会也管理雇主,迫使他们只雇用工会会员;农场组织主要通过农场合作社和政府机构来争取成员;专门职业者社团则部分依赖巧妙的强制形式、部分借助提供非集体性服务来吸引成员。本章最后指出,许多代表少数企业的行业组织用“特殊利益”理论来解释是以小集团有特殊的组织行动的能力为基础的。

6.2 劳工游说疏通团体

工会可能是最重要的一种压力集团组织,因而在任何有关大型游说疏通组织的讨论中理应独占鳌头。工会的反对者扬言工业州的民主党候选人只不过是劳工领袖的傀儡,这虽然言过其实,但那些州中民主党人对劳工通常确实是十分友好的,而共和党人则视工会为主要的敌对势力。美国劳联—产联的会员数若干倍地大于任何别的游说疏通组织的

人数。此外，工会还有一个与其人数相匹配、给人深刻印象的组织网络：它在美国全国的分部有六七万个之多。^⑤ 劳工领袖宣称他们能对大约 2500 万选民施加影响，^⑥ 他们的纯政治性支出数以百万计。^⑦ 在 1958 年，几个工业州的候选人被选上就是由“禁止强迫入会”提案掀起的劳工大投票的结果。密歇根州的民主党由于劳工组织的成长才走出了死气沉沉的困境，^⑧ 大约有 200 名工会会员作为代表或候补代表出席 1952 年民主党全国大会。^⑨ 已故的萨姆纳·斯利切特 (Sumner Slichter) 认为：“美国经济是一种劳工第一主义经济，至少正在大踏步向其迈进。”他这句话的意思是，“雇员是社会中最有影响的集团，他们的利益在经济运行中甚于任何其他经济集团”^⑩。斯利切特教授可能会犯点错误，但如果真是如此，则只能是由于许多商业组织、专业职业者组织及农业组织联合起来强烈反对超负荷劳动。

恰如很少有人会怀疑工会是一种重大政治力量，因而认为这种政治力量是作为工会主要职能的纯产业活动的副产品也不会有太大的问题。第 3 章中曾指出，工会只有在开始集中精力与雇主进行集体议价并放弃美国早期工会的政治方向时才会稳定，才有力量。工会只有在对付那个只有他才有权迫使工人加入工会的人——雇主时才开始兴旺。此外，很难明白，如果工会是一种单纯的政治组织，它怎么能够在像美国这样的民主国家中出现并保持“工会企业”这种状况。工会在政治斗争中扮演重要角色是其不以政治行为为主要目标之后很久才出现的。值得一提的是，在工会真正在政治中起重要作用之前已通过了瓦格纳法案，该法案使得组织一个强制入会的工会变得非常容易，并导致入会高潮。英国经验也表明，民主国家常常对强制加入集体议价性组织的现象听之任之，而对政治组织自主发展成员则十分保留。如第 3 章所述，虽然英国早已承认成员常常不与非成员一起工作，但就成员是否应当“按合同进入”或“按合同退出”工党仍然存在大量的严重分歧。（顺便提一句，绝大多数工党党员是行会活动的副产品；除极少数人外全是行会会员。）^⑪ 于是，如果民主国家一般不希望强迫参加纯政治团体，而强制又是保持任

何规模的劳工运动稳定的必需手段,如果事实果真如此,那么就可以说,工会的政治力量是其非政治活动的副产品。

6.3 脑力职业者游说疏通团体

许多因工会带有一定强制性而批评劳工组织的人自己却是强制性不亚于工会的脑力职业者组织的成员。许多代表兴旺发达、受人尊敬的律师和医生等专业的组织也已采摘了强制入会的禁果。一般说来,脑力职业者社团中事实上普遍存在强制倾向。弗兰西斯·德兰赛(Frances Delancey)写道:“这种倾向是在向专业行会发展。”^⑫其他不少学者也注意到了这一点。按照 V.O.基的说法,“专业社团的政治特征,如果说不是追求形式的固定不变,则是它们追求一种行会制度的实质性倾向”。^⑬ J.A.C.格兰特(J.A.C. Grant)认为,行会“已经回来,其目的与中世纪时一样”^⑭。常采用行会这种组织形式的不仅仅是古代和学术界,而且还有承办人、理发师、“美容师”、“化妆师”、管子工、眼镜与光学仪器制造商及对专业身份感兴趣的其他集团。^⑮行会这种组织形式的采用范围如此之广是大压力集团副产品理论的证明,因为强制入会一直是格兰特所说的行会体制的“第一规律”^⑯。

强制入会的自我调节行会在许多州律师协会中已发展到登峰造极的程度。许多州的立法机构依法要求每一个开业律师都必须成为州律师协会会员。^⑰这些律师协会有由政府实施的封闭式的性质,因此,应当是很值得每一个工会羡慕的。

何况,当今的专业社团或行会有点像“微型政府”^⑱。他们具有“通常由政府行使的各种权力”^⑲。州政府常常赋予脑力职业集团以管理其自身乃至一定程度上管理其当事人的权力,并授权惩戒任何不遵守本行业“道德”规范的成员。即使入会不是法律要求,涉足该专业领域的个人也知道当好该会会员对自己是有益的。

保留会员身份、与脑力职业协会保持良好关系的好处可用下述事实来说明。一位不便透露姓名的医生给一个国会委员会写了一封信,指出:“在芝加哥的美国医学会中心组织连普通医生应让病人做的事都不懂。”^{②①}奥利弗·加休(Oliver Garceau)这位有关美国医学会的经典作者认为,这位桀骜不驯、与医学界组织过不去的医生会面临“不折不扣的经济威胁”。^{②②}当美国医学会在1945年阻止丹佛市政府关于丹佛总医院的规划时,《时代》杂志称一名丹佛议员不由得大声疾呼:“谁也不敢冒犯美国医学会。……谈到美国劳联及产联关闭的办事处——他们简直是一群胆小鬼。”^{②③}

美国医学会所用强制方法的作用,即使以较巧妙的形式出现,其吸引会员的能力仍不及组织向其会员提供的非集体性收益。根据加休的说法,有“一种医生很难置之不理的正式社会服务。医疗事故保护已成为私人开业医生的首要需求”^{②④}。一位医生开了一家联合诊所并失去其医学会会员身份后,他会发现自己不仅失去了在医疗事故诉讼期间其他医生为其作证的机会,而且也失去了保险。^{②⑤}美国医学会的许多技术出版物及州立和地方医学会也给予医生以可观的激励,以鼓励其依附医学组织。美国医学会的出版物不仅有其著名的《美国医学会会刊》,还有各种医学专业的许多技术期刊。从19世纪以来,就是这份会刊形成了“对医生的无形吸引力”^{②⑥}。关于这种吸引力的作用也许可用密歇根州的调查来说明:有89%的医生收到该会刊,70%的医生阅读州医学会杂志,但阅读其他医学文献者不足30%。^{②⑦}何况,该会刊一直是“该组织的主要摇钱树”^{②⑧}。照加休的说法,该组织的不少收入都来自医药公司的广告,加休相信,这些广告帮助公司获得美国医学会对其产品的认可。^{②⑨}美国医学会大会及其许多成员组织也向医生提供其所需的技术情报,因而像医学杂志那样对于会员应尽的投资义务“以教育形式给予直接回报”^{③①}。

简而言之,美国医学会通过提供医疗事故诉讼中的保护性帮助、通过出版会员需要的医学杂志、通过使其大会既有政治性又有教育性,向其会员和潜在会员提供了大量有选择的或非集体性的收益。它向其会

员提供的收益与该组织的政治成果不同,是可以不让非会员享受的,这也是促使入会的激励因素。

因此,美国医学会能赢得会员,部分原因是其强制方式巧妙,部分是由于它提供了非集体性收益。它要是个单纯的游说疏通组织,就会既无可用的强制力也无可售的非集体性收益。由此可见,美国医学会及其地方成员集团给人印象深刻的政治力量是医学界组织非政治活动的副产品。

这是一个很有趣的问题:为什么大学教授组织不关心像美国医学会这样的政治权力。也许最重要的因素是,学术界的学会是不问政治的。^③如果美国大学教授协会能篡改学会的职能,它也许能与美国医学会一争高下。如果向学术杂志投稿、出席学术会议都局限于美国大学教授协会,教授就可能像医生那样有组织和有力量。如果美国大学教授协会像美国医学会那样出版大量技术杂志,那么几乎每一个教学人员都有入会的动力,其会员人数很可能会高于现在^④,应得权益和分享程度也会提高。

6.4 “特殊利益”理论和商界游说疏通团体

社会中拥有最大量为其自身利益工作的游说疏通团体的部门是商界。游说疏通指数^⑤是根据1946年和1949年游说疏通法案填报报表的组织和个人指数,它表明,在总数为1247个组织(不包括印第安部落)中有825个代表商业^⑥。同样,信手翻开《社团百科全书》的目录就可发现,“贸易、企业和商业组织”再加上“商会”,其页数是“社会福利组织”的10倍还多。^⑦大多数有关该主题的书籍在这一点上均意见一致。沙特斯耐德(E. E. Schattschneider)说:“几乎从每一份能找到的名单上都能看到压力体系的商业特点。”^⑧沙特斯耐德认为,面对其他集团组织松散这一事实,商人的组织程度如此之高显得格外重要:全国的黑人“只有一个化

学微量”加入全国有色人种进步协会，“消费者中只有1%的1/1600”加入了全国消费者协会，“美国汽车驾驶员中只有6%”是美国汽车协会会员，只有“大约15%的退伍军人”属于退伍军人组织——美国军团^③。另一位学者相信：“在华盛顿设有办事机构的众多集团组织中，他们所代表的利益没有一个比美国产业界更充分、更综合、更有效。”^④伯恩斯（James MacGregor Burns）和佩特森（Jack Walter Peltason）在其论文中称：“商人‘联谊会’是所有组织中种类最多、为数最大者。”^⑤V.O.基指出：“工商活动使每一个行业几乎都有自己的协会。”^⑥他也对商界组织在美国民主中力量之大感到惊讶：“商界在美国政治中行使的权力使热衷于民主的人士困惑不解：少数人行使了巨大的权力。”^⑦

代表美国商界的游说疏通组织的数目和权力在一个按照多数原则运行的民主社会中确实令人惊奇。在这个民主体制中，商界各不同部门所支配的权力一直未得到适当的解释，尽管它们的成员为数不多。关于商界和有产利益集团的权力有许多十分含糊甚至玄乎的原则解释，可是这种原则解释在通常情况下却并不能说明为何商界集团具有它们在民主体制中所能施加的影响力；这些原则只是断言它们总是拥有这种影响力，好像它们应该拥有这种力量是不言而喻的。查尔斯·比尔德（Charles Beard）在解释丹尼尔·韦伯斯特（Daniel Webster）的观点时说：“在没有军事力量介入的情况下，政治权力自然且必然会落入财产所有者之手。”^⑧然而为什么？为什么在奉行少数服从多数原则的民主社会中政治权力“自然”和“必然”要落入财产所有者之手？这种大胆的表述可以告诉我们作者的思维偏向，但对于我们了解现实却于事无补。

商业利益组织以及这些商业利益权力的高度化，主要是由于商界划分成一系列（通常是垄断的）“产业”，每一种产业容纳的企业为数有限。由于每一产业的企业数常常不足以构成“特权”集团、很少能足以构成“中介”集团，因此，这些产业通常都很小，刚够自愿组织起来为自己提供一个积极的游说疏通团体，而只能听任政治权力“自然且必然”地流向控制国家商界和财产的人之手。虽然几乎每个职业集团均有成千工人，虽

然农业的任何一个部门也拥有成千人口,但国家的商业利益通常仍然集中于垄断型集团或垄断型产业之手。于是,只有当全国劳工、脑力职业者和农业利益集团的潜在力量由某种能够以副产品的形式提供政治权力的组织凝聚起来之时,才能使其组成能组织起来并采取有效行动的大型潜在集团;与此相反,商业利益一般无须任何此类外援就能自动、直接组织起来并采取强化其共同利益的行动。众多的工人、消费者、白领工人、农场主等只有在特定条件下才会组织起来,而商业利益会组织起来则是普遍规律。^④

像商业利益这种由大单位组成的小集团的政治优势可以说明有关“特殊利益”的某些关系。在第5章中曾指出有一种观点,认为小集团狭义的“特殊利益”一般能胜过“人民”(通常无组织、不积极)的利益。有时,“特殊利益”与“人民”之间的对比只不过是政治家和新闻界人士信手拈来的修辞工具,但在另一时候,实事求是的观察家会看到,小集团有组织、积极的利益是能胜过大集团无组织、无保护的利益的。尽管表面上仍是多数原则,但相对较小的集团或产业却常常能够赢得关税或钻税收的空子,使成千上万的消费者或纳税人蒙受损失。这就是人们可能从以特权和中介集团为一方与以大型潜在集团为另一方的两者之间的区别中所能期望的东西。

代表商业利益的主要组织是行业协会,不难看出行业协会所代表的利益是如何之小、如何之“特殊”。沙特斯耐德教授指出了多数行业协会会员少到何种程度:

在《全美社团》中列名的金属制品业的421个行业协会中,有153个协会的会员数不足20,会员数居中者约在24—50之间。木材、家具、造纸行业的会员情况与此大致类似,列名的协会的37.3%会员数少于20,中等规模者为25—50。

这些统计数字几乎可以代表其他各类产业的情况。^⑤

沙特斯耐德作此结论:“压力政治基本上就是小集团政治。”^⑥ V. O. 基指出,对这些行业协会起有效支持作用的会员通常比想象的少得多。

他说：“有将近半数的协会，其大约 50% 的费用是由为数不多的几个会员承担的。”^④

因此，行业协会一般都相当小，这也是有如此之多的协会存在的主要原因。然而仍然有不少行业协会能形成强大的力量，因为它们除了游说疏通之外，还向会员提供某些非集体性服务。它们像其他许多非企业组织那样提供非集体性或非公共性收益，因此，它们不仅具有由为数甚少而十分富裕的企业会员所组成的优点，而且还具有其他组织为吸引会员而必须提供非集体性物品的所有机会。许多行业协会发布行业统计数字、提供客户信用资料、帮助讨债、提供技术研究和技術咨询服务等等。梅勒·芬绍德(Merle Fainsod)和林肯·戈登(Lincoln Gordon)列出了行业协会在政治或游说疏通职能之外所行使的 17 种职能。^⑤这些协会就是依靠行使这些额外职能来进一步激励会员的。

然而，“特殊利益”或具体的商业利益与其政治权力不相称的状况不应当使人们以为，整个商界与劳工、脑力职业者、农业组织相比一定会有异常的权力。具体的产业就同与其休戚相关的具体问题一样固然有异常权力，但并不意味着商界在处理有关国计民生的宏观问题时也有异常权力。商界作为一个整体并不像具体产业那样组织良好，作为一个整体也并不是一个小型特权集团或中介集团，而按定义应是一个大型潜在集团，因此，它也有与社会的其他部门一样的组织问题。

试以两大组织——全国制造商协会和全美商会为例即可将商界作为整体的问题阐述得十分清楚。这两个组织都没有比劳联—产联、美国医学会或美国农场联合会更异乎寻常的权力。

全美商会只不过是一个“一些联合会的联合会”^⑥，它的基本成员是遍布全美的地方商会或类似组织。这些地方商会一般都是小集团，就这点而言通常较容易组织起来。这些商会对会员有较大的吸引力，因为这是商人签订“合同”、交换情报的好地方。全美商会是以这些地方商会为基础按联合会原则组建起来的，但在联合过程中力量损耗很大。全国性组织向地方组织提供信息服务和组织服务，然而个人会员乃至每个地方

商会基本上仅仅是一个潜在集团中的个体单位，它们不能对全国性组织的成功作出决定性贡献，却无论其参与与否均能从该全国性组织的成果中得益。国家政策的变动会对大量特大商业企业的损益带来很大影响，使它们感到作出重大贡献对自己是有利的，因此，全美商会也发现必须向它们出售特别会员权。^{④⑧}由大企业聚敛的钱财以及与地方商会的模糊联合能够赋予全美商会以一定权力，但当然不是异乎寻常的权力。

全国制造商协会也以小集团为基础，实际上是以特大企业的单个小集团为基础的。该协会名义上虽然有几千会员，而实际上却是由少数真正的大企业资助和控制的。戴顿·麦凯恩(Dayton McKean)如是说：“会长通常是一位思想十分保守的小业主，任职1—2年，而根据总协定因提供协会活动经费而执掌协会大权的特大公司的董事长并不出任会长。5%的会员提供的资金就占了活动经费的一半。”^{④⑨}全国制造商协会的1%的会员的8/10占有63%的理事席位。^{④⑩}这极少数大企业虽然能使协会每年用于政治目的的费用达550万美元之巨，^{④⑪}但它们仍然是一个小集团，无论如何也不会比代表劳工、脑力职业者或农场主的大组织更为强大。制造商协会并没有成功地阻止它所反对的措施的通过，它所支持的事有时被看作“死亡之吻”。^{④⑫}

商界作为整体当然是一个大型潜在集团，因而组织程度也不高。有两个组织企图作为它的代表，但这两个组织却都从一个特大企业的小集团获得大量资助：它们并不争取整个商界的直接支持。小集团在有关具体产业的事务方面是强有力的，因为那时它通常是唯一有组织的势力，但当涉及整个国家的问题时就显得勉为其难了，因为那时它必须对付组织起来的劳工及其他有组织的大集团。总之，由于这个原因，商界并不是唯一有效的压力集团。

个别产业集团的“特殊利益”具有超常权力(虽然商界作为整体并非如此)这种判断与现实的总趋势显然是一致的。看来具体的利益集团确能钻税收空子、争取优惠关税和特殊的税收规定、获得宽松的管制政策等等，但是，商界作为一个整体在阻止倾向社会福利的法规和累进税方

面的努力却并不成功。

6.5 政府对政治压力的促进

有关美国农场主政治组织的最惊人的事实是这类组织几乎是空白。农场主从总体上尚未很好地组织起来,当然近年来有所改观。已有的农场主组织一直不稳定,许多农场主组织生生灭灭,只有少数延续至今。

纵观美国早期历史,农场主就人口而言一直是最大的集团,可是在内战结束之前却始终未见持久的重大农场主组织或游说疏通团体^{⑤③}。值得一提的第一个农场主组织是格兰其——保护农业社。格兰其始于1867年,头几年如燎原烈火席卷美国大地。^{⑤④}它很快就拥有声势浩大的会员和炙手可热的权势,可是来去匆匆,到19世纪80年代已成强弩之末。^{⑤⑤}格兰其以其少量会员幸存至今,可是却再未恢复其鼎盛时期的权势和荣耀。它所经历的直落九天的衰败确实对格兰其的组织和精神都造成了严重影响,因为它从那时起一般总是规避有争议的经济、政治问题。它在很大程度上已成为一个社会组织,虽然间或做些低调调停工作,但已不再是一种进取性的压力组织或游说疏通组织。^{⑤⑥}

格兰其的显著成就是,从其衰落开始已出现众多其他农场主组织,它毕竟还是设法生存了下来。农场主联盟、绿票党运动、自由银币运动、农业之轮、捡穗者、平民主义、公道、自由兄弟及其他此类组织均幼年夭折。^{⑤⑦}这确实也是普遍现象。

农场主联合会和农场局是两大例外。这两个组织中历史长一些的农场主联合会始于1902年的得克萨斯州,^{⑤⑧}早期在南部拥有大量会员,第一次世界大战后会员流失,组织也因此遭难而濒临绝境。^{⑤⑨}该组织在两次大战间隔期间在大平原地区各州内又获新生,但在此期间会员寥寥。然而,到20世纪30年代末期和40年代,农场主联合会在密苏里河谷各州建立了一个较稳固的补给基地,它也就是凭借该地区才积蓄了现

在力量的主力。^{⑥1}

农场局现在是最大的农场主组织,并且是唯一拥有全国范围会员的农场主组织,它从一开始就与其他农场主组织截然不同。因为农场局是由政府创建的。1914年的史密斯—利弗法案规定联邦政府应与各州分担为提供被称为“驻县员”(county agents)的规划的费用,这些“驻县员”的职责是将由农学院和农业试验站开发的改良耕作法资料提供给农场主。^{⑥2}许多州政府决定,各县均须成立农场主协会以表明其有兴趣得到更多有关现代农业技术的资料,否则就得不到政府为驻县员支付的任何资金。这些县的组织就叫做“农场局”。^{⑥3}它们是存在至今的农场局运动的开端。早在政府开始为驻县员提供资金前一两年有几个县确实已有农场局,^{⑥4}可是为数过少,无济于事,而且与政府创办的县农场局一样,目的只不过是更好地获得农业技术资料。^{⑥5}

第一次世界大战期间,政府用于“扩张工作”,即用于驻县员的基金开支剧增,因此,县农场局数目自然也同时激增。这些县农场局通常接受驻县员的指导(驻县员须维护本县农场局的发展,否则会被免职),不久又合并成州农场局。这些州级组织在1919年又组织成全国性组织——美国农场局联合会。^{⑥6}

农场局至此首先是一种半官方组织,是为接受政府的财政鼓励而建立的;其次,是一种向会员提供私人性或**非集体性**收益的组织。这第二点尤其重要。加入本县农场局的农场主能因此而得到技术援助和接受教育。入会的农场主通常被列入技术出版物的邮寄名单,不入会者则不列名;入会农场主有权优先要求驻县员提供服务,不入会者则排在最后,甚至无权要求服务。这样,农场主就有了入会的具体动力,而他所应支付的款项是一种农业教育和农业改良的投资(这也许是一种不错的投资)。

在政府增加对农业扩张工作支出的激励下,县、州农场局乃至全美农场局联合会的会员增长迅速,到1921年,联合会会员已有46.6万。^{⑥7}但是第二年会员数显著减少,并一直持续下降,到1933年时仅剩16.3万。^{⑥8}

就在会员日益减少的同时,各种迹象均表明农场局向农场主提供服

务的价值在提高。^⑥农场局发挥了新的职能。它帮助创建了强有力的“农场议员集团”并促使通过了许多早已在农场主中流行而且有利于农场主的法规；它同时在驻县员的帮助下促成了大量旨在帮助农场主节约开支的合作社。那么，农场局的会员为什么还是继续减少呢？答案几乎是肯定的，即，农场局在发挥这些新职能时自然而然地增加了与现有的政治、商业组织的竞争，结果是国家开始注意到，农场局马上成了享受政府基金补助的压力集团和（合作性的）商业组织。这是一种反常状况，当然会引起负效应。社会舆论导致“特鲁—霍华德”协议，限制了驻县员单独为农场局组织或农场局会员工作的程度。^⑦不再要求驻县员“组织农场局或类似组织、指导会员运动、发展会员、收集款项、掌管农场局基金、编辑管理农场局出版物”，等等。^⑧那时，政府能补贴农场局的程度虽然受到限制，这些补贴却没有一概停止。驻县员继续帮助农场局，但随着时间的推移，这种帮助越来越不经常、不起眼。^⑨

估计就是这种对驻县员可向农场局提供帮助程度的限制导致就在该组织扩展其计划的同时却有大批会员流失。由于非农场局会员取得驻县员的帮助变得较为方便，又由于农场局组织要得到驻县员这种由政府补贴的劳动力变得较为困难，加入农场局的激励因素便减弱了。

农场局联合会会员的流失到1933年告一段落。罗斯福政府在该年根据农业调整法开始了一项大规模的支援农业计划。为使计划尽快起步，当局不得不依靠唯一与农业有点关系的全国性行政系统——农业扩张服务部及其在各县的驻县员。于是，驻县员接管了计划管理工作，控制农场主的种植数量、耕种面积以及核定补助额。这种发展当然有利于农场局，增加了会员数。^⑩驻县员将政府补助支票装入他们以往用来发送农场局收款单的同一种信封内送达农场主，这种情况虽属例外，^⑪但毫无疑问，在驻县员充当农场主取得政府资助、接受农业教育的通道的同时，加入驻县员的组织——农场局常常是有利的。因此，在此期间农场局的会员数得到稳步增长，尽管仍未达到1921年的水平。^⑫

在20世纪30年代末期，农场局丧失了这种力量源泉。农场局在罗

斯福执政的头几年全心全意地与新政农业计划和农业部长亨利·华莱士(Henry Wallace)合作,但随着时间的推移这种合作日益步履维艰。罗斯福政府不久就建立了独立于驻县员的行政管理系统来实施农业调整法,建立了一种新型联合等级制,每一个县的这种联合行政机构均受到“当选农场主委员”的帮助。这些委员都是由邻近的农场主选举产生、帮助实施本县农场计划的农场主,他们都是由政府支付报酬的兼职人员。这种新型行政管理系统的基层单位不仅削弱了驻县员的作用从而波及农场局,而且还建立了不可避免地会变成另一个农场主组织的机构,这种状况在杜鲁门执政时期尤为明显。当选农场主委员与农业部关系密切,他们不久就开始与其朋友和邻居一起组建一种松散而较有影响、常与农场局作对的农场组织。^⑮

6.6 农场合作社和农场游说疏通团体*

同时,有一个州的农场局有一种重要的新的组织方法,该局就是用这种方法取得长足进步的。这些组织方法已被广泛承袭,可惜却从未有过任何出版物曾对其作过解释和分析,结果,作为一般的农场组织问题和作为具体的农场局问题一直遭到误解。在整个20世纪30年代和40年代,伊利诺伊州的农场局与其他农业大州相比拥有越来越多的会员。该州农场局(严格地说应称之为“伊利诺伊农业协会”)在1925年时会员数比艾奥瓦州农场局(最可比的组织)少1/10,但到1933年会员数已是后者的两倍,到1938年则更是遥遥领先于后者了。^⑯

* 我在本节必须阐述的多数内容均基于对农场局和农场主联谊会的领导人和会员的数百次采访以及对于有关这两个组织及其合作社和其他附属企业的某些出版物和文件的广泛考察。就我所知,从未有人对农场组织及其附属机构的关系作过解释,至少未作详细解释。我打算(还希望)就此议题写上几句,并因此而对某些适用的原始资料作深入研究。

伊利诺伊州农场局的进展是由于该州广泛建立了合作性商业组织体系。但是,这些合作社并不是美国常见的那种“罗奇代尔”式合作社,而是一种新型的、应当称之为“柯克帕特里克”式合作社,因为它最初是由伊利诺伊农业协会的总顾问唐纳德·柯克帕特里克(Donald Kirkpatrick)设计的。^⑦“柯克帕特里克”合作社与其他合作社的不同点首先在于它们不受其资助人控制,而是受法律上独立的组织的控制。与伊利诺伊农业协会有联系的合作企业和共同保险公司的所有有投票权的股票不是由其资助人而是由政治或游说疏通组织伊利诺伊农业协会本身掌握的。^⑧于是,与伊利诺伊农场局有联系的合作供销、保险公司由一个法律上完全独立的组织经营,该组织的目标在于法律和游说疏通方面,而不像合作社和共同保险公司那样一般具有商业或经济目标。该体系的建立遵循如下原则,即该体系纯经济部分的商业目的总是完全服从于该体系的政治部分。一本关于伊利诺伊农场局保险公司史的官方小册子指出:“有识之士正在拟订政策和控制体系,使保险公司永远被置于其母组织领导之下。”^⑨(着重号系引者所加。)

农场局政治权力的利益甚至在该运动商业方面的管理中也表现出其重要性,这种状况可从下列事实中找到根据:某些商业企业被告知不得向非该政治组织成员及不会成为其成员的任何人出售其产品。意外共同保险公司最初确实如此。伊利诺伊农场局控制的市场交易,农场供销合作社与任何人做生意是正常的,但他们一般不向非伊利诺伊农业协会会员支付“资助金红利”。这种做法意在使许多农场主认识到,他们如不加入农场局,他们失去的资助金红利和其他非集体性商业收益的累计额就会远远大于农场局会费;因而不入会也要花钱,有时甚至要花大钱。因此,农场局的会费常常间接取自农场局经营性企业的收入。显然,当初出现这种安排并非商业原因。因资助农场局商业组织而得到的收益一般应向农场局成员提供,这种要求也存在于政治组织的利益处理之中。该组织的出版物承认了这一点。例如,“在商业服务领域还有一种很有希望的收入正在开发,理由是通过州协会提供服务可以吸引更多的

会员。……因此,在考察商业服务通过州协会提供的可能性时,总是希望这种服务只限于向农场局成员提供”^④。

因此,柯克帕特里克式合作社与其他合作社是有所不同的,在于:第一,它受游说疏通组织或法律组织控制;第二,它将其进行贸易的收益只向该游说疏通或法律组织成员提供。这种柯克帕特里克方式在伊利诺伊州确实发挥了很大的作用,该州几乎所有农场主都成了该州农业协会会员,还包括了相当一部分与该协会的商业组织有来往的非农场主。有时有这种说法(虽然这种说法显然有点夸张),即就经济角度而言,在伊利诺伊州,不光顾某些农场局企业并因而成为农场局成员简直就无法办农场。该州农场局企业经营的产品种类繁多,^⑤到1951年止,该州农场供应公司只不过是众多农场局企业组织之一,付出的资助金已超过4150万美元(包括其地方附属机构)。^⑥该州的另一个农场局公司,即乡村意外共同保险公司的有效保险单达33.7万份。由于该州实际上并没有那么多的农场主,^⑦因此,有的农场主的保险单可能不止一份,许多非农场主也与该公司有业务来往。显然,这些保险单使该州相当大一部分农场主加入了该州农业协会。该组织的会员数与其附属企业以同样的速度扩展。

伊利诺伊州柯克帕特里克式企业组织的成功使全美各州农场局纷纷仿效。^⑧到目前为止,几乎每个州都有这样那样的农场局企业组织,这些组织一般(但并非一成不变)就是伊利诺伊企业组织的翻版。它们通常受州农场局控制并只限于向农场局成员提供收益。这些企业通常获利颇丰,这种赢利能力常常是由于对于合作社的税收措施很优惠,但这也不是唯一的原因。农场局创建了为数极多的汽车保险公司,一般都能赢利,因为它们的当事人多数在农村,很可能疏于在拥挤地段的驾驶技术,因而常常发生交通事故。有趣的是全美两个最大的汽车保险公司——州农场汽车保险公司和全国汽车保险公司都开始向附属于农场局的农场主承保。^⑨

由于这种柯克帕特里克式企业组织已为全美各州农场局所采用,因

此农场局的会员也翻了数番。全美农场局联合会在 1933 年的会员数为 16.3 万,在 1940 年为 44.4 万,在 1947 年为 127.5 万,从 1953 年以来已超过 150 万。^⑥会员数是随着向农场局成员提供收益的企业组织的发展而增长的。当今的全美农场局联合会已非昔日任何农场组织可比:会员众多,组织稳定,遍及全美。

全美农场局联合会有如此规模和相对稳定是两种因素的结果。一个是,它长期以来一直是农场主从政府获得技术援助和教育的自然途径;另一个是,它控制了大量通常向农场局成员提供特别优惠的企业机构。农场局当然也是一种游说疏通组织,而且是全国最大的游说疏通组织之一。但是,几乎没有迹象表明在农场局游说疏通过程中考虑其会员数。显然,其会员数的波动并不能用法规政策或其政策的普及程度的变动来解释。恰恰相反,就在其政策最声名狼藉之时(如果投票选举的结果可信的话),其会员却发展最快。潜在集团理论认为,像农场局那样的大型组织的游说疏通活动并不能激励理性个人加入该组织,即使他们完全赞同该组织的政策仍然如此。因此,大型压力集团的力量只能作为某些非政治职能的副产品。可见,农场局的游说疏通力量一方面是驻县员的副产品,另一方面是农场局企业组织的副产品。

然而,农场局并不是唯一以其非政治职能的副产品为其政治能量的农场组织。农场主联谊会到 20 世纪 30 年代末一直历尽坎坷,如今在大平原地区也已会员稳定,它能站稳脚跟是通过与其关系密切的农场合作社和保险公司。农场主联合会扶持了几个共同保险公司,这些公司像农场局保险公司一样,一般只与会员或将要成为该运动政治支派成员的人有业务往来。此外,它还与许多农场合作社有约定,更加强了它的力量。那些与农场主联合会有联系的农场合作社与农场主联合会“结清”了会员关系,即,他们直接从因为资助合作社而获得的资助金红利中扣除了应向农场主联合会缴纳的会费。此外,这些合作社通常将其收入的 5% 支付给“教育基金会”,该基金由农场主联合会用于游说疏通、组织工作以及类似于此的工作。^⑦

由于格兰其向其会员提供娱乐性和社会性收益,又由于其游说疏通活动不多,因此,它可能并不像农场局和农场主联合会那样需要经营性企业,但它仍有许多依附于它的企业组织,其中许多企业也有对格兰其成员的激励措施。^⑧

有一个农场组织不想利用企业组织或政府机构来争取会员,这是一个新成立的小组织,叫做全国农场主组织。它宣称“全国农场主组织保证你有收入而不是担保你有小汽车”,^⑨言外之意是批评农场局的商业活动。但是它在争取会员方面却困难重重,这种方针也许正在起变化。显然迄今为止,全国农场主组织所采取的封锁农产品上市的“行动”或进攻并未取得成功,而这些进攻的失败恰恰是根据潜在集团理论可以预见的必然结果。如果有朝一日全国农场主组织不使用武力或其他激励措施而能成功地使农场主的产品不上市以维持农产品价格,那么不啻是对这里所述理论的一种驳斥。

6.7 “非经济”游说疏通团体

压力集团的副产品理论看来能够用来解释代表农业的游说疏通组织以及代表劳工和脑力职业者的那些组织。至于小型游说疏通集团的“特殊利益”理论,它有助于对代表企业利益的组织进行解释。本书所提出的这些理论的考察对象看来都是主要的经济压力集团组织。

虽然在华盛顿的多数游说疏通团体及所有最强大的游说疏通团体均有经济目的,但也有一些游说疏通团体是以社会、政治、宗教或慈善为目的的。本书提出的理论是否也适用于这些游说疏通团体呢?从逻辑上说,这种理论可囊括各类游说疏通团体。一般说来,应对任何特殊情况均适用。凡是存在有志于共同利益的理性个人之处,该理论都能适用。如第2章所述,至少大集团理论不局限于存在寻求自我利益行为的场合以及金钱利益和物质利益事关存亡的场合。因而该理论的普遍适

用性是显然的,但另一方面它也确实像其他任何一种理论一样都不是能适用于任何情况的万应灵药。要在这里对这些具有“非经济性”利益的游说疏通团体作详细探讨恐怕篇幅太长。但是,这种理论显然将退伍军人组织^④等某些基本上属于社会和政治性的组织从一个新的角度予以表现,而且,这种理论在研究其他一些非经济游说疏通团体时显然也并非特别有用。在涉及慈善游说疏通团体,即关心其资助者集团之外的某个集团的游说疏通团体以及宗教游说疏通团体时,该理论并不总是显得很充分。^⑤在慈善和宗教游说疏通团体中,各成员的目的和利益与组织的目的和利益之间的差异可能很大、很模糊,以致这里提出的这种理论对此是难以深入洞察的。^⑥

这里提出的理论对于分析理性化(就本书对该词所用的含义而言)程度很低的集团也并非十分有效。现以通过其组织继续为公认的无谓的事业工作的一群义务工作者为例。这种博爱工作不是理性行为,至少从经济观点来看不是理性行为,因为作出按定义而言无谓的牺牲是毫无意义的。言及一种状况为“无谓的”或无望的,在某种意义上无异于称其为完美无缺的,因为在这两种情况下对其进行完善并不会产生积极的效果。因此,由这种为“无谓事业”而工作的个人组成的集团的存在,与本书所提出的理论是背道而驰的(虽然这种集团没有多大影响这一点当然是与该理论相一致的)。^⑦

对于以非理性或反理性行为作为游说疏通基础的场合,也许最好不是向经济学而是转向心理学或社会心理学去寻求一种适用的理论。这种理论可能在“群众运动”^⑧(顺便提及,群众运动通常并不是非常群众性的)的概念中已初露端倪。通常可以根据对社会的“疏远”来对“群众运动”的拥护者进行说明。^⑨这种疏远会产生一种心理干扰或心理失衡,因而对“群众运动”的支持主要可以用心理学术语来解释,尽管这种心理干扰又是与社会结构的各种特征相联系的。在群众运动中,对一种意识形态或对一个领袖的狂热崇拜总是司空见惯,而且这种运动中许多常被称为“极端主义”。^⑩这类游说疏通团体在革命和动荡期间、在不稳定

的国家中比在那些结构稳定、秩序良好、已见“意识形态的终结”^⑧的冷漠社会中更为常见。

在任何社会中,甚至在最为稳定、调节最为良好的集团之中,显然总会有某种具有意识形态倾向的行为,在当今的美国,许多这种行为都是以政党为中心的。可是引人注目的是,对于美国的政党来说意识形态的牺牲相比之下竟是如此之少。政治学家常常对政党组织上的软弱发表评论。美国政党的重要性常常不在于其正规的组织,而是其名称和类别。一位著名政治学家如是说:“建立执政党的四年一届制度是一种临时抱佛脚。”^⑨这并非否定党派在美国政治中所起的决定作用。即使在两党制的州里,候选人所获选票的多数并非选民喜欢其个人素质,而是由于其党派归属。在许多州中,候选人只有得到一个大党的提名,其姓名才能被列入候选人名单。但是,不管这两个大党的作用有多大,他们都不太注意正规组织:他们的“党员”都为数不多,许多人只不过按时出席选区会议或交纳党费(某些大城市的政治“机器”除外),与工会相比,这些政党也没有很多工作人员。^⑩在1924—1928年间,民主党甚至连全国总部也不设。^⑪关于20世纪20年代末在华盛顿有永久性游说疏通的组织的数目,一个机构发布了一个“十分保守的估计”,为“500强”(现在增加了不少)。^⑫每一个压力集团都代表了占美国人口比重相对不大的人口,这为数众多的压力集团中的任何一个都应当比这两大政党中的任何一个具有更正规的组织,而这两大政党的命运又对所有压力集团的前景造成严重影响。这确实是一种自相矛盾。

一种解释是,政党通常寻求集体利益:它们为争取如其所述有益于全体人民(至少极大多数人民)的政府政策而奋斗。虽然多数人认为如果他们的党执政对自己更有利,但他们也认识到,如果他们的党要获胜,那么没有他们也照样获胜,而他们则无论如何都能从中得益。普通美国人对其政党的态度大致类同于塞缪尔·约翰逊(Samuel Johnson)博士曾提及的英国人民对待18世纪被流放的斯图亚特王族的态度。约翰逊说:“如果在英格兰进行公平的民意测验,那么,现在的国王今晚就会被

驱逐,他的党羽明天就会被绞死。”然而,英格兰人不会“冒任何风险使这被废黜的家族复辟,即使只需花费 20 先令他们也不会干。但如果只需投一张选票就能做到,参加者就将是 20 比 1”。^⑩这就是说,普通人并不愿意为他喜欢的政党作出重大的牺牲,因为他的政党取得胜利所提供的是一种集体物品。他不会向政党的钱袋里送钱,也不会出席选区会议。另一方面也有许多人是有个人政治抱负的,政党对于他们是以公务员职位的形式来提供非集体性收益的。由于全国选举出了 70 万名官员,因此后一个集团是举足轻重的。也有许多企业家向政党提供资金,以便在出现与自己企业至关重要的事务时可以向官员求助。

另一方面,政治“机器”有广泛的组织结构。但是这类政治机器并不为集体物品工作。一个政治机器充其量感兴趣的是资助金,最坏的则是公开的贿赂。工作人员为一个政治机器控制住选区通常是为了在市政厅得到工作。每一个政党的雇佣文人都知道他若不帮助该机器就得不到工作。于是,政治机器能够发展成连接良好的组织结构,因为它们主要并非为加强任何大集团的共同利益,而是为了提高特定个人的利益而奋斗的。^⑪十分清楚,在美国党派政治的语言中,“组织”常被用作“政治机器”的同义词,并且假定“政治机器”主要对它能为其成员赢得的个人利益感兴趣。

6.8 “被遗忘的集团”——忍气吞声的集团

现在已考察了主要的压力集团,关于这里提出的理论对非经济集团和政党的关系也作了概略叙述,剩下有待考察的只有一种主要集团了。可惜人们对其知之甚少,几乎无话可说。剩下的这种集团是没有游说疏通团体并且也不采取任何行动的无组织集团。这类集团最符合本书的主要论点,它们说明了本书的中心思想:大型集团或潜在集团一般不会自愿采取行动来强化其共同利益。该论点在导论中已作声明,本书也必

须以此论点来结束我们的研究。对于无组织的集团来说,那些没有游说疏通团体、不施加压力的集团是全国最大的集团之一,它们具有某些最重要的共同利益。

农场季节工是一种突出的、具有迫切共同利益的集团,并且没有能申诉其要求的游说疏通团体。白领工人是一个具有共同利益的大型集团,但没有关心其利益的组织。纳税人是具有明显的共同利益的巨型集团,但就重要性而言尚无人代表他们的利益。消费者人数至少不比社会中任一集团少,但他们没有任何组织来与有组织的垄断生产者的权势抗争。^⑩和平符合人民大众的利益,但他们却没有任何游说疏通团体能与有时能从战争中渔利的“特殊利益”集团相匹敌。防止通货膨胀和经济萧条是极大多数人的共同利益,但他们却不拥有表达这种利益的组织。

不能指望这种集团会组织起来或采取行动,原因很简单,因为从集团行动的收益会超过成本。如果某国或任何其他国家的人民作为个人只要少花一些钱同样也能符合其在价格稳定时的共同利益,那么,他们为何还要在政治上组织起来去防止通货膨胀呢?当然,不会有人会愚蠢到指望一个经济系统中的个人会自愿削减开支来阻止通货膨胀。作为一个集团,无论他们能从中得益多少,他们都不会如此行动,但却可以认为,在政治或社会事务中同样的个人一般却会组织起来采取行动以强化其集体利益。经济系统中的理性个人不会削减其开支来制止通货膨胀(或增加开支来制止经济衰退),因为他知道,首先光凭他个人的努力是无济于事的;其次,他能在任何情况下从别人争取到的价格稳定中获益。^⑪由于这两条同样的理由,社会政治事务中的大型集团中的理性个人也不愿意作任何牺牲去实现其与他人分享的目标,因而不存在大型集团会组织起来为了共同利益而采取行动的前提。只有当集团很小或他们恰巧具有选择性激励的独立源头时,他们才会组织起来或采取行动来实现其目标。

因此,具有共同利益的大型无组织集团的存在与本书的基本观点是十分一致的。然而,大型无组织集团不仅为本书的基本论点提供了论

据,而且如果确实如此,那么它们也饱受其苦。

注 释

① “看了这些组织的名单之后,对学生冲击最大的事实是该系统实在太小。有组织、有地位、知名的集团的范围竟出人意料地狭窄,简直没有一点普遍意义。”E. E. Schattschneider, *The Semi-Sovereign People* (New York: Holt, Rinehart of Winston, 1960), p.30.

② 处在一个均衡的完全竞争性市场中的经济组织,它没有可给它带来大量“租金”的特别竞争优势,也就没有可用作游说疏通的选择性激励因素的“利润”或其他备用资源。然而,确实拥有备用收益可用作选择性激励的组织是很多的。首先,带有某种程度垄断性的市场比完全竞争性市场要普遍得多。其次,一个组织的经济活动与政治活动之间有时有重要的互补作用。该组织的政治分支能为经济分支赢得低税收或政府的其他优惠政策,政治分支赢得的好名声对经济分支也有帮助。由于差不多类似的理由,一个社会组织也可能用盈余进行选择性激励。

一个不仅具有政治性而且也有经济性或社会性、并拥有可用作选择性刺激的盈余的组织,即使其领导层打算将该组织的某种政治或经济力量用于非成员所需要的目的时,仍能留住成员和保持政治力量,因为该组织的成员即使不同意该组织的政策,也仍有继续留在组织内的激励因素。这可能有助于解释为何许多游说疏通组织占据的席位与其成员数不相称、为何有些组织的领袖有用组织的钱谋私利的腐败行为而组织却仍能生存。

③ 非集体性或私人收益的价值必须超过其成本,即应大于交给该组织的游说疏通分支的会费,否则就不足以将成员吸引到组织中来。请注意第1章注⑦,在那里,要求选择性激励的绝对额大于个人承担的集体物品成本。

④ 一个为大集团做游说疏通工作而为其提供集体物品的组织通过同时争取非集体性的“政治”物品,甚至也能获得其选择性激励,例如对于一般的法规或法律个人可以是例外(或有优先解释权),或获得对特定个人的资助等。这个思想并不是说一个组织一定必须既是政治组织又是经济或社会组织(虽然这种情况很常见);而是说,如果这个组织没有能力强制潜在成员入会,那么它就必须向潜在成员提供某种非集

- 体性的、即选择性的收益。
- ⑤ V. O. Key, *Politics, Parties, and Pressure Groups*, 4th ed. (New York: Crowell, 1958), p.62.
 - ⑥ Dayton David McKean, *Party and Pressure Politics* (Boston: Houghton Mifflin, 1949), p.464.
 - ⑦ 例如可参阅 McKean, pp.475—476。
 - ⑧ Key, p.73.
 - ⑨ 见 Key 同书。
 - ⑩ Sumner H. Slichter, *The American Economy* (New York: Alfred A. Knopf, 1950), p.7.
 - ⑪ B.C. Roberts, *Trade Union Government and Administration in Great Britain* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956), pp.369—380 and 551—553; G.D.H. Cole, *A Short History of the British Working Class Movement, 1789—1947*, new ed. (London: George Allen & Unwin, 1948), pp.296—299, 310—315, 423—424; Charles Mowat, *Britain between the Wars* (Chicago: University of Chicago Press, 1955), pp.336—337; 和 Martin Harrison, *Trade Unions and the Labour Party Since 1945* (London: Ruskin House, George Allen & Unwin, 1960), 随处可见。
 - ⑫ Frances Priscilla Delancey, *The Licensing of Professions in West Virginia* (Chicago: Foundation Press, 1938), p.140.
 - ⑬ Key, p.136.
 - ⑭ J.A.C. Grant, “The Gild Returns to America,” *Journal of Politics*, IV (August 1942), p.316.
 - ⑮ Grant, “The Gild Returns to America, II,” *Journal of Politics*, IV (November 1942), pp.463—476.
 - ⑯ Grant (August 1942), p.304.
 - ⑰ M. Louise Rutherford, *The Influence of the American Bar Association on Public Opinion and Legislation* (Philadelphia, 1937), pp.32—34; McKean, p.568.
 - ⑱ Grant (August 1942), p.324.
 - ⑲ 见 Grant 同书。
 - ⑳ U.S. Congress, House Committee on Interstate and Foreign Commerce, 83d Cong., 2d Sess., *Health Inquiry*, Part 7 (1954), p.2230, 引自 Key, p.139。

- ⑲ Oliver Garceau, *The Political Life of the American Medical Association* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1941), pp.95, 103.
- ⑳ *Time* (Feb. 19, 1945), p.53, quoted in McKean, p.564.
- ㉑ Garceau, p.103.
- ㉒ Garceau, p.104.非地方医学会成员至少现在一般也能得到医疗事故保险,但它们付费显然要高一些。一个医学经济学学者鲁本·卡塞尔(Reuben Kessel)对这种状况作了如下描述:

“县医学会在医疗事故诉讼中对其会员起了决定性的保护作用。被指控出了医疗事故的医生在医学会的私人审查系统中接受审问,如果认为无过失,那么当地会员就有义务作为专家证明受指控者无辜。毋庸赘言,会员在这种情况下是不会一视同仁地向原告提供类似服务的。由于这种对于专家作证的垄断及会员在保护被指控出医疗事故的医生时配合默契,要想使对医学会会员的医疗事故指控的起诉取得成功是极其困难的。”

“另一方面,对于那些被有组织的医学界认为是不受欢迎的人的医生,位置则全都颠倒了过来,原告可以从有组织的医学界取得充分的专家证词,而被告则不能。因此,原告在对非会员的诉讼中的位置比对会员的诉讼要有利得多。结果,出现非会员的医疗事故保险费用明显高于会员这种情况是不足为奇的。显然,有些非会员连出高价也难以得到医疗事故保险。”

卡塞尔还提出,非县医学会会员的医生要在医院谋职也有困难。“美国医学会利用对医院的这种控制迫使医院遵守蒙特决议。该决议要求允许培训实习医生的医院的人员只能是当地医学会会员。由于全美医学会对医院实施这种控制,使当地医学会会籍成了行医的头等大事,没有会籍就意味着不能成为医院的医务人员。”Reuben Kessel, “Price Discrimination in Medicine,” *Journal of Law and Economics*, I (October 1958), pp.2—53,特别是pp.30—31 and 44—45。

- ㉓ Garceau, p.15.
- ㉔ Garceau, p.99.
- ㉕ Garceau, p.16.
- ㉖ Garceau, p.89.
- ㉗ Garceau, p.66.
- ㉘ “美国大学教授协会与美国医学会之间存在一种重要的结构差异。美国医学会为其会员行使两种职能。除按行会的能力即保护和发展医生的经济利益向医生提供服务之外,还提供了一个杰出的科学组织的

- 服务。例如,它出版科学杂志、制订药品规范、保护公众使之免受有害药品伤害、提供科学论坛。另一方面,美国大学教授协会则只有一种功能:它是大学教师的行会。它的成员希望这些为其专业领域服务的脑力职业者组织提供的是科学服务。”Melvin Lurie, “Professors, Physicians, and Unionism,” *AAUP Bulletin*, XLVIII (September 1962), 274.
- ③① 截至 1965 年 1 月 1 日,美国大学教授协会有会员 66645 人。*AAUP Bulletin*, LI (March 1965), 54.
- ③② U.S. Congress, House, Select Committee on Lobbying Activities, *Lobby Index*, 1946—49, Report No. 3197, 81st Cong., 2d Sess. 1950, H. R. 298.
- ③③ E. E. Schattschneider, *The Semi-Sovereign People* (Noti, above), p. 30.
- ③④ *Encyclopedia of Associations*, 3rd ed. (Detroit: Gale Research Co.), I, 3. 也可参阅 U.S. Department of Commerce, *Directory of Trade Associations* (Washington, 1956), p. iii; 参阅 W. J. Donald, *Trade Associations* (New York: McGraw-Hill, 1933); Benjamin S. Kirsh, *Trade Associations in Law and Business* (New York: Central Book Co., 1938); Clarence E. Bonnett, *Employers' Associations in the United States* (New York: Macmillan, 1922) 和 *History of Employers' Associations in the United States* (New York: Vantage Press, 1956); 以及 Trade Association Division, Chamber of Commerce of the United States, “Association Activities” (Washington, mimeograph 1955), 誉写版印刷品。
- ③⑤ E. E. Schattschneider, *The Semi-Sovereign People*, p. 31.
- ③⑥ E. E. Schattschneider, pp. 35—36.
- ③⑦ E. Pendleton Herring, *Group Representation before Congress* (Washington: Brookings Institution, 1929), p. 78, 引自 McKean, pp. 485—486.
- ③⑧ James MacGregor Burns and Jack Walter Peltason, *Government by the People*, 4th ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1960), p. 293.
- ③⑨ Key, p. 96.
- ④⑩ Key, p. 83.
- ④⑪ Charles A. Beard, *The Economic Basis of Politics* (New York: Alfred A. Knopf, 1945), p. 103; 也可参阅 McKean, p. 482.
- ④⑫ 大型的数量很少的集团的优越性可以很简单地用一个极端例子来说明。假定一个特大企业且只有唯一的政治利益,这样一种企业是一个

“单员集团”，类似于市场中的买方垄断或卖方垄断。当一个大企业对于其自身唯一重要的法规或行政条例有兴趣时，几乎不用怀疑它将按其利益行事。它的地位比特权集团中的企业要优越得多。在单一大企业的情况下，通常的市场规律一般都能适用。市场演进着，无数善于逐个帮助企业获得它们希望从政府那里索取东西的律师、前政府官员、退休议员集居华盛顿，使之被称为这些人的大本营。提供这些服务是收费的，市场便发展了起来。根据这种说法，下列事实乃是司空见惯：政治领域中无集体物品可言；存在着一种非正规的、有时是影子般的价格体系：请注意那些“有影响力的贩子”。

- ④③ E. E. Schattschneider, *The Semi-Sovereign People*, p.32.
- ④④ E. E. Schattschneider, p.35.
- ④⑤ Key, p.96.
- ④⑥ Merle Fainsod and Lincoln Gordon, *Government and the American Economy*, rev. ed. (New York: W. W. Norton, 1948), pp.529—530. E. Pendleton Herring, *Group Representation before Congress*, p.98. 对于商会的多种职能作了如下描述：“商会的工作卓有成效，它实现了对产业的特定要求。有大量的事务需要合作，而且合作是经济的，因此，像商会这样的信息交换场所正是众望所归。”
- ④⑦ Burns and Peltason, p.293.
- ④⑧ McKean, p.486.
- ④⑨ McKean, p.489; Robert A. Brady, *Business as a System of Power* (New York: Columbia University Press, 1943), pp.211—212.
- ⑤⑩ Alfred S. Cleveland, “NAM: Spokesman for Industry?” *Harvard Business Review*, XXVI (May 1948), pp.353—371.
- ⑤⑪ Key, p.100.
- ⑤⑫ R. W. Gable, “NAM: Influential Lobby or Kiss of Death?” *Journal of Politics*, XV (1953), pp.253—273.
- ⑤⑬ Fred A. Shannon, *American Farmers' Movement* (Princeton, N. J.: D. Van Nostrand, 1957), pp.8—48.
- ⑤⑭ Shannon, pp.54—57; Charles M. Gardner, *The Grange—Friend of the Farmer* (Washington, D. C.: National Grange, 1949), pp.3—12.
- ⑤⑮ Solon J. Buck, *The Agrarian Crusade* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1920), pp.60—76.
- ⑤⑯ Gardner, 随处可见; David Lindstrom, *American Farmers' and Rural Organizations* (Champaign, Ill.: Garrard Press, 1948), p.177.

- ⑤7 Carl C. Taylor, *The Farmers' Movement, 1620—1920* (New York: American Book Co., 1953), 随处可见。
- ⑤8 Theodore Saloutos, *Farmer Movements in the South, 1865—1933* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1960), pp.184—212.
- ⑤9 Lindstrom, p.208; Taylor, pp.335—364.
- ⑥0 Key, p.43; Theodore Saloutos and John D. Hicks, *Agricultural Discontent in the Middle West, 1900—39* (Madison: University of Wisconsin Press, 1951), pp.219—254.
- ⑥1 Gladys L. Baker, *The County Agent* (Chicago: University of Chicago Press, 1939), pp.36—40.
- ⑥2 Baker, p.16.
- ⑥3 Orville Merton Kile, *The Farm Bureau Movement* (New York: Macmillan, 1921), pp.94—112.
- ⑥4 Kile, pp.94—112.
- ⑥5 Kile, pp.113—123; Grant McConnell, *The Decline of Agrarian Democracy* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1953), pp.44—54.
- ⑥6 McConnell, p.185.
- ⑥7 McConnell, p.185.
- ⑥8 Kile, *The Farm Bureau Movement*, 随处可见。
- ⑥9 Orville Merton Kile, *The Farm Bureau Through Three Decades* (Baltimore: Waverly Press, 1948), pp.110—111.
- ⑦0 Kile, p.110.
- ⑦1 William J. Block, *The Separation of the Farm Bureau and the Extension Service* (Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1960).
- ⑦2 Block, pp.15—16.
- ⑦3 Sam B. Hall, *The Truth About the Farm Bureau* (Golden, Colo.: Golden Bell Press, 1954), pp.10—12.
- ⑦4 McConnell, p.185.
- ⑦5 有关政府机构与游说疏通力量之间关系的所有问题,可参阅 Charles M. Hardin, *The Politics of Agriculture* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1952), 随处可见;也可参阅 John D. Black, *Federal - State - Local Relations in Agriculture*, National Planning Association, Planning Pamphlet No. 70 (February 1950)。

- ⑦⑥ 数字取自一份未注日期的资料,标题为:“美国农场局联合会付费会员”,该材料是由美国农场局联合会编的。
- ⑦⑦ Illinois Agricultural Association, *Guardians of Tomorrow*, undated pamphlet published by IAA insurance service, p.10.
- ⑦⑧ “Business Services Developed,” *The Illinois Agricultural Association Record* (January 1941), pp.34—42; Wilfred Shaw, “The Farm Bureau as Parent Organization” (an undated typescript written by Shaw as a staff member of the Illinois Agricultural Association).
- ⑦⑨ *Guardians of Tomorrow*, pp.8—9.有关伊利诺伊农业协会的评论很有意思,可参阅 Arthur Moore, *The Farmer and the Rest of US* (Boston: Little, Brown, 1945), pp.80—98。我的这本书的这一节受益于美国农场局联合会研究主任 W.E. 汉密尔顿,但他认为讨论内容在某些方面有误解或误会。
- ⑧⑩ *Guardians of Tomorrow*, pp.5—6.
- ⑧⑪ Illinois Agricultural Association, “The Farm Bureau Idea,” n.d., 誊写版印刷品; Illinois Farm Supply Co., *Men of Illinois Farm Supply Co.*, 1926—1951(1951)。
- ⑧⑫ *Men of Illinois Farm Supply Co.*, 1926—1951.也可参阅 Illinois Farm Supply Co., *32nd Annual Report*, Chicago: Nov. 18, 1958。
- ⑧⑬ *Guardians of Tomorrow*, p.19.
- ⑧⑭ 有关农场局保险公司对全国的覆盖程度,可参阅 American Agricultural Mutual Insurance Company, “Directory of State Farm Bureau Insurance Companies,” March 25, 1959, 誊写版印刷品, and “Summary of Insurance in Farm Bureau Companies,” Oct. 1, 1948。
- ⑧⑮ Murray D. Lincoln, *Vice President in Charge of Revolution* (New York: McGraw-Hill, 1960); Karl Schriftgiesser, *The Farmer from Merna: A Biography of George J. Mecherle and A History of the State Farm Insurance Companies* (New York: Random House, 1955)。
- ⑧⑯ “Membership Paid”(上注⑦⑥)。农场组织利用企业机构来提供非集体性收益取得成功,而多数工会却不能通过本应足以吸引住会员的企业活动来提供非集体性收益,两者相映成趣。形成这种反差的主要原因可能是,农场主,尤其是最可能加入农场组织的大农场主,有某些要通过农场企业来实现的特殊需要,而农场合作社一般能满足这一点。农场主需要出售其农产品的销售网点,需要种类繁多的农业生产资料,而产业部门的工资收入者则没有类似的特别需求。另一个有助于说

明这种差异的因素是,农场主具有管理农场企业的经验,因而管理合作社的效率较高。而产业工人则略逊一筹。显然,这种具有成功的企业管理经验的行会一般是代表相对较熟练的工人的。

- ⑧7 参阅 Mildred K. Stoltz, *This is Yours—The Montana Farmers Union and Its Cooperative Associates* (Minneapolis: Lund Press, n. d.); Harold V. Knight, *Grass Roots—The Story of the North Dakota Farmers Union* (Jamestown, N. D.: North Dakota Farmers Union, 1947); Ross B. Talbot, “Agrarian Politics in the Northern Plains,” unpub. diss., University of Chicago.
- ⑧8 National Federation of Grange Mutual Insurance Companies, *Journal of Proceedings, Twenty—Sixth Annual Convention*, Sept. 12, 1960; 1961年8月2日格兰其共同保险公司全国秘书谢尔曼·K.艾夫斯(Sherman K. Ives)给笔者的信。关于19世纪70年代早期合作社对于格兰其成员的重要性,可参阅 George Cerny, “Cooperation in the Midwest in the Granger Era, 1869—75,” *Agricultural History*, XXXVII (October 1963), 187—205。关于各大农场组织的会员统计数,可参阅 Robert L. Tontz, “Membership of General Farmers’ Organizations, United States, 1874—1960,” *Agricultural History*, XXXVIII (July 1964), 143—156。
- ⑧9 *NFO Reporter*, I (November 1956), 3。也可参阅 George Brandsberg, *The Two Sides in NFO’s Battle* (Ames, Iowa: Iowa State University Press, 1964)。
- ⑨0 退伍军人组织基本上不是经济组织,更不是政治组织。其主要职能是社会性的,它们能吸引成员多数是由于其提供社会收益。许多美国城市的霓虹灯广告牌表明,退伍军人组织的地方分部已建立了无数俱乐部、酒馆及舞厅。这些场所一般只向会员和会员的宾客开放。加入退伍军人组织后,退伍军人得到的不仅是俱乐部之类的实物设施,还有战时友谊和对服役的公认。目睹美国军团大会的任何人都知道,军团成员并非没完没了地讨论联合国的弊端,或者甚至就退伍军人的收益展开辩论,他们也有游行、其他各种文娱活动和社会活动。此外,美国军团还向其成员提供集体保险收益。所有这些社会收益和其他收益都只让会员享受:他们提供的是选择性激励。美国军团或国外战争退伍军人的游说疏通团体迫使政府提供的任何退伍军人津贴或其他收益会反过来给每一个退伍军人,而并不在乎其是否入会。因此,退伍军人游说疏通团体的政治力量是退伍军人组织提供的社会、经济服

务的副产品。

- ① 许多理论家简单地假定所有个人行为不管前因后果都是理性的,这里所说的理性是指该词在经济模型中的含义。一个人无论何时采取行动,均假定其行动是理性的,是为了强化他具有的某种“利益”,即使其带有慈善性的行为亦不例外,因为这意味着该个人用慈善方式行事比用其他任何方式均能得到更大的“效用”(或更好地到达一条更高的无差异曲线)。本书到现在为止所分析的所有情形并不需要这样综合且有争议的理性定义,但若将这种理论用于某些非经济组织时可能会需要这种综合性定义。如果用这种方式来解释这种理论,那么对慈善组织的分析就较为透彻;个人向全国性大型慈善机构作了适量的捐助,按照这种解释,他这样做并非误以为他的捐助能大为增加该机构的资源,而是因为他以个人道德价值的感受之形式,或者是由于希望从中得到尊敬或赞扬,从而获得非集体性的个人的满足。虽然这种理论甚至能以这种方式应用于慈善机构,但就此处分析而言看来并非特别有用。因为当所有行为(甚至慈善行为)被定义或假定为理性化的,那么只要简单地依据逻辑一致性就可使这种理论(或任何其他理论)变得正确,再也不会为事实所驳倒。
- ② 宗教组织向虔诚的信徒个人许诺某种重要收益,例如许诺灵魂超生,对不遵守教义者施行某种惩戒,这两方面按照这里的理论就是一致的。许多宗教所共有的关于人类本性的悲观的、“原罪”观念也与该理论相符。因此,在逻辑上很有可能将某些宗教游说疏通团体解释为向潜在成员提供选择性激励的组织的副产品。按照这种解释,著名的反沙龙团(Anti-Saloon League)就是其主要支持者新教教会最初的宗教职能的副产品。这种方法在逻辑上固然正确,可是看来并不实用,因为它忽略了宗教动因的某些关键特点。有关教会的游说疏通活动,可参阅 Luke Ebersole, *Church Lobbying in the Nation's Capital* (New York: Macmillan, 1951)。有关反沙龙团与教会的关系,可参阅 Peter H. Odegard, *Pressure Politics* (New York: Columbia University Press, 1928)。
- ③ 非经济集团的理性(至少从该词的经济学含义上说)可能比经济集团小。经济生活中有很容易计算出来的关系,其成败也有目标准则,其理性本能因而可能大于非经济活动。因此,这里提出的理论对经济集团的适用程度在总体上优于非经济集团。有关该观点的发展,可参阅 Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 4th ed. (London: George Allen and Unwin, 1954), pp.122—123。也可参阅

Talcott Parsons, *Essays in Sociological Theory*, rev. ed. (Glencoe, Ill.: Free Press, 1954), pp. 50—69。有关政治非理性,可参阅 Graham Wallas, *Human Nature in Politics* (Lincoln: University of Nebraska Press, 1962)。

- ⑨4 群众运动在本质上常常是乌托邦式的。甚至为乌托邦工作的大集团即使根据这里提出的理论也有理由作为一个集团行事。乌托邦在其倡导者眼中是人间天堂:人们希望乌托邦能带来大得无法计算甚至可能无限的收益。建立乌托邦而获得的收益如果是无穷大,那么,即使对于大集团的成员来说,继续自愿为实现集团目标(乌托邦)作贡献就是理性的。在无限的收益中分享蝇头小利,或实现这种收益的可能性的些微提高,都会超过个人承担的集团目标成本。大得难以计数或无限的收益能如此从一个十分大的集团中组成一个“特权集团”。对于宗教集团也可用这种方法分析。但仍不明确的是,这是否是将乌托邦集团或宗教集团理论化的最佳方法。
- ⑨5 William Kornhauser, *The Politics of Mass Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1959)。
- ⑨6 Eric Hoffer, *The True Believer* (New York: New American Library, 1958); Peter F. Drucker, *The End of Economic Man—A Study of the New Totalitarianism* (New York: John Day, 1939); Seymour Martin Lipset, *Political Man: The Social Bases of Politics* (Garden City, N. Y.: Doubleday, 1960)。
- ⑨7 Daniel Bell, *The End of Ideology* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1960);也可参阅 Harold D. Lasswell, *Politics—Who Gets What, When, How* (New York: Whittlesey House, 1936)。意大利南部社会的政治文化与美国截然不同,对其所作的细致研究却表明这里提出的理论对那种文化非常适用:参阅 Edward C. Banfield, *The Morale Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958)。
- ⑨8 David B. Truman, *The Governmental Process* (New York: Alfred A. Knopf, 1958), p. 532。已故的 V.O. 基认为,在州级党这一层次上,典型的状况“是几乎完全没有一个全州性的职能组织。背后可能基本上有非正规的派别在活动,掌权的可能是地方组织。准备从全州角度出发负责地处理全州性事务的组织不在其列。党派常常意味着争斗”。引自 Key's *American State Politics: An Introduction* (New York: Alfred A. Knopf, 1956), p. 271。
- ⑨9 政党只雇用很少工作人员的一个原因可能是它们的许多专职工作者

和领袖就是政府官员或雇主。

⑩ Arthur Schlesinger, Jr., *The Crisis of the Old Order* (Boston: Houghton Mifflin, 1957), p.273.

⑪ Herring(上注⑩), p.19.

⑫ 塞缪尔·约翰逊提到的观点表明在成本方面有一个与本书一直在讨论的“未予注意的”或“难以察觉的”收益类似的因素,这种类似情况对于解释投票行为是很重要的。企业在完全竞争性市场中的行为对市场价格有某种影响,但这种影响很微小,各个企业对其一般都不予注意,或不能将其都予以重视。一个典型的工会会员可能不会自愿支付会费,但却会不假思索地承担为工会办事处投票的“成本”,其行为方式是类似的。成千上万的人不愿为其政党贡献时间和金钱,有时却对它投赞成票。还有那些晴天愿意投票而雨天则不干的人也都是如此。因此,对于许多人来说,投票和签名请愿的成本是不明显、难以觉察的,这有点像竞争性企业本身难以觉察其对价格的影响。关键在于有一个“临界值”,高于该临界值时成本和收益对人的行为有影响,否则则不然。这种“临界点”思想也可用类似的物理现象来解释。假定将一只手放在老虎钳中并将其夹紧,该人会感到疼痛,继续夹紧老虎钳,疼痛会加剧,他一定会设法将手抽出来。但是,对手的压力大,造成疼痛,会导致反抗,而如果压力很小就不会有这种效应。握手时产生的轻微压力一般怎么也不会引起痛觉,不会导致类似老虎钳加压引起的反抗。压力必须达到一定程度,或者说达到临界点才会发生反抗。

对美国一个选区中投票活动及其结果的若干详细的经验研究是与前面的分析相吻合的。研究者发现,“大多数人投了票,但没有证据表明他们有持久的兴趣,……甚至党的工作人员也完全不受意识形态或单纯的公民义务所驱动”。Bernard R. Berelson, Paul F. Lazarsfeld, and William N. McPhee, *Voting* (Chicago: University of Chicago Press, 1954), p.309.

投票成本常常低于临界点而被忽略不计,从这一事实可以找到一种对本特利—杜鲁门“集团理论”进行修正或纠正的途径。游说疏通团体或压力集团是其理论的主要先入之见,若将其排除在该理论之外而只考虑投票行为,那么该理论就应是正确的。我感谢爱德华·班菲尔德提醒我注意这一点以及建议我引用约翰逊的叙述。引语来自 James Boswell, *The Life of Samuel Johnson* (London: Navarre Society Limited, 1924), II, pp.393—394.

⑬ 大城市机器(有时还有农村法院派系)的重要性表明这样的组织实体

像州和全国性党派那样具有另一种来源。州级和全国性党派是若干为数较少的城市机器和法院派系的联盟,因而它们从中汲取了某种组织力量。哈罗德·拉斯基(有点夸张地)指责道:“美国的政党并不是促进思想的组织而是政党为了得到足够选票以便攫取几个席位而结成的机器的松散联盟。”引自“The American Political Scene; II. The Bankruptcy of Parties,” *The Nation*, CLX III (November 23, 1946), p.583。

- ⑩④ E. E. Schattschneider, *Politics, Pressures, and the Tariff* (New York: Prentice-Hall, 1935).
- ⑩⑤ 任何经济社会中的个人都有权仅凭借多花钱或少花钱来制止经济衰退或通货膨胀,但他们作为个人却没有这样做的积极性,这个观点引起我的注意是由于 William J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1952), pp.95—99。也可参阅 Abba P. Lerner, “On Generalizing the General Theory,” *American Economic Review*, L (March 1960), pp. 121—144,特别是 p.133。

附录(1971年新增)

序言中曾指出,本附录简要叙述了我所写的或与他人合写的与本书有关的论文,另外还对别人所作的相关研究的思想进行了讨论。

这里要考察的论文有两类。我们首先要研究的那类论文刊于经济学专业杂志,因而所用的是经济学专用语言。这些论文对于经济学界以外的读者虽初看起来令人望而生畏,但实际上对于对本书的论点有兴趣的读者是很有意义的。此外,如果这些论文是正确的,那么它们像其他有关集体物品的著作一样可用于社会科学的许多领域。因此,我希望不仅经济学家,而且某些其他领域的人也会感到有所裨益。第二类论文放在后面讨论,是考虑到读者背景知识差异较大的因素而写的,因此显然能为各层次所接受。

第一篇有争议的论文的题目是“联盟的经济理论”^①,系我与理查德·泽克豪泽合写,讨论关心集体物品或外部性的小集团成员应当用什么方式来相互影响。该文提出的论点是,对集体物品感兴趣的小集团在多数场合提供的

那种物品是低于最优供给水平的,而且在提供这种物品所应分担的责任方面也不成比例。我在本书中将这种不成比例称为“大集团受小集团剥削”。本书只用了很小的篇幅来讨论这种不成比例,但该论文建立了一个详细的模型,用于现实状况,并用适当的数据对模型的预测作了检验。本书虽然也从“收入效应”中作了一些抽象,但该论文对此作了全面的分析。

该文详述的模型与埃里克·林达尔著名的“公众交换的自愿理论”是相冲突的,并且与林达尔模型的莱夫·约翰逊(Leif Johansen)的修正模型也略有矛盾。^②该模型可用来说明林达尔—约翰逊方法的某些明显缺陷。该文没有对林达尔—约翰逊公式提出明确的批评,但在内容较完整、作为单行本出版的专著中对此有所触及。^③虽然在该文和专著中的应用和实证检验仅涉及国际组织和军事联盟,但模型对于其他人数不多的正式或非正式集团同样适用。

有关集体物品和外部性的理论文献一般倾向于不仅忽略刚才所述研究中解释的牺牲的不成比例性,而且还忽略了不同党派产生或形成集体物品或外部性的效率上的差异。这种效率上的差异往往对于公共政策有决定意义。而且,不考虑这些因素已使有关该主题的几位资深著述者陷入了逻辑混乱,尤以詹姆斯·布坎南、米尔顿·卡福格利斯(Milton Kafoglis)及威廉·鲍莫尔(William Baumol)为甚。这在“外部经济的有效生产”中有说明,^④该文也是我与理查德·泽克豪泽(Richard Zeckhauser)合写的。我们的论点在“集体物品、比较优势及联盟效率”中被表述得更充分并被用于实际情况。^⑤

集体物品理论中看来已被文献忽略的另一个方面是,集体物品的范围、领域或当事人是什么。许多作者含蓄地假定,每一种集体物品均能送达提供这种物品的单一民族国家中的所有人,而该单一民族国家之外则无人能享受。事实上,有些集体物品(例如飞机库或邻区公园的污染控制)可能只有局部影响,而其他的(例如不申请专利的纯研究收益或国际组织的收益)则有时自然惠及全球。经济学家一般认为,通常不能指

望政府在任何情况下提供的集体物品均接近最优水平,政府打算提供的集体物品的很大一部分会让边界之外的人受益,因为政府从自身利益出发可能不在乎实惠溢出流向其他辖区,因此本地区的实际受益达不到最优水平。我曾就此议题在一篇论文中提出,^⑥一个辖区内能从政府提供的集体物品中受益的只是该区居民的少数,这时就产生了一个类似但一般尚未被意识到的问题。该区若欲使提供的集体物品达到最优程度,那么它所提供的物品或项目的收益必须大于其成本。然而,即使一个项目的收益超过了成本,如果收益由区内少数人享受而成本却由全地区的税收来负担,那么受损者仍然多于受益者。当一区的集体物品只为少数人受用,它就无法得到多数人的支持(经讨价还价的磋商者除外),若仍要提供,则只能是低于最优水平。

如果一个辖区太小而不能容纳其提供服务的所有受益者,或者太大而相当大一部分居民不能从其提供的某种集体物品中获益,那么一个独立的辖区或政府就会面临每一种集体物品都有唯一的受益区问题,换言之,需要一种我称之为“‘财务等效’原理”^⑦。当然,只依据这些研究来判断政策效果因过于复杂而难以实现,但前述论文的论点足以表明,主张政府彻底集权化的思想和主张政府最大限度分散化的思想都是难以令人满意的,同时还表明有效率的行政管理需要各种层次的政府。当前有些提案要求在具有若干少数民族聚居区的大城市中对各种市政服务实行分散化,该文的论点也有助于建立对这些提案进行分析的框架。

政府必须处理的这类集体物品和外部性不仅范围、场所多变,而且随时间推移可能数量更多、性质更重要。随着人口增长、都市化程度提高、拥挤状况发展,外部不经济几乎肯定也会增加。例如,人口稀少地区的农场主随意处理垃圾,或者他的家里喧哗吵闹,或者像别人那样决定外出谋生,这种做法对别人都不成问题,但同样这些行为在人口拥挤的城市里就会让别人付出代价。随着经济的发展和技术的进步,教育和研究可能确实也会变得更重要,各种教育和研究除了最终使受教育者和研究人员受益之外,还会给社会带来显著的好处。这样,外部经济的重要

性也会(虽然并不必然)提高。在任何情况下,发达国家中政府用于处理至少已意识到的外部性或公共物品的有关事务的支出占国民产出的比重已大为提高。我因而在两篇半公开的论文^⑧中提出,随着时间推移,外部性和集体物品在美国(也许还有其他发达国家)显然越来越显得重要。如果这种论点是正确的,那么从中就可引申出三点有关的重要结论。

第一,它意味着需要政府采取行动来解决的问题在增多。这并不是说公共部门的规模必须马上超过现有水平,因为政府现在可以做一些最好是留给私人部门干的事。但这不是说政府需要做的事可以长期不断增长;也不是说如果外部性和集体物品的相对重要性继续明显增大,政府首先必须承受的负担就必然变得更重。

第二,集体物品和外部性的相对重要性的提高意味着国民收入和衡量国民生产的其他指标尽管仍十分有用,但作为“福利”和生活状况的衡量毕竟变得不尽如人意。因此,需要衡量“福利”或“艰辛”的补充指标,如拥挤情况、污染水平、犯罪率、健康状况等统计数字的要求在日益增长。我已将这种福利或“生活质量”的衡量指标定义为“社会指标”。多数社会指标是对外部经济(或不经济)或集体物品(或劣品)的数和量(但不是货币值)的衡量。社会指标的用法在刚才提及的两篇论文中已有解释,在我于政府部门工作期间直接负责的一份政府文件“关于社会报告”^⑨中有详细说明。

第三,集体物品和外部性的提高会增加社会的不和与摩擦的程度。我在另一篇论文中提出^⑩,事实确实如此,因为与集体物品有关的不同的欲望或价值是摩擦的基础,而与个人或私人物品有关的不同的欲望则不会如此。在一定集体物品圈内的每个人都必须接受大致相同程度和相同类型的集体物品,而每一个人对私人物品都有不同的口味,他可以消费他所偏爱的物品的任意组合。这种说法如果正确,那么,许多社会学家(最主要是塔尔科特·帕森斯)关于社会内聚力或社会相容性的解释就不能令人满意了。

我借助于经济理论工具提出的关于摩擦和内聚的论点,与社会学和政治学中帕森斯这类文献之间的反差促使我在这篇论文中就经济学家的方法与社会科学的其他方面所用方法之间的关系提出更一般的思想。我认为,经济学与其他社会科学的区别,首先不在于研究目标,而主要是方法和假定。经济学家的方法不仅用于现代西方社会的市场运行一直十分成功,而且对于根本不同的社会和经济体制以及对政府问题、政治、社会状况等同样有效。只要行为是有目的的,而且没有足够的资源来实现全部目标,这时,微观经济理论确实很适用。同样,帕森斯社会学在其领域中也是普遍适用的,它常强调其结论对于社会的经济发展的重要性。现代经济学和帕森斯社会学能用来处理某些同样的问题,这一事实涉及不同的方法和假定,也使说明这两种方法在实际上有多大差异成为可能。它给某些实际问题带来了新鲜看法,同时也暴露了久负盛名的著作中以往并不明显的某些方法论缺陷。^①

关于现代经济学方法与帕森斯社会学方法之间的对比,一个思路最清晰的英国著述家布赖恩·巴里(Brian Barry)已对之作了广征博引、十分充分的分析。巴里所著《社会学家、经济学家与民主》^②一书将大量追随帕森斯社会学方法的作者与安东尼·唐斯(Anthony Downs)的《民主的经济理论》^③及拙著《集体行动的逻辑》作了比较。虽然巴里和我有些方面意见相左,但是他发现了这两种方法在方法和假定上的差异以及这两种方法的普遍适用程度,这与我的观察是大致一致的。

可以列举许多例子来说明按一种原理提出的概念可以很有效地用来解决另一种原理的经典问题。我想在这里分析一个这样的例子,那不仅是因为它可以说明刚才提出的观点,而主要是由于它给我们带来了一种沿着本书中其他著述者提议的路线进行深入研究的方法。

这种提议的方法强调“企业家”的作用。约瑟夫·熊彼特(Joseph Schumpeter)在提出企业家的概念时,主要是指作为个人或私人物品的生产者和销售者先驱的企业家。最近有些著述者在讨论为无组织的集团提供集体物品的困难时,引入了企业家的概念,指的是能够帮助一个集

团获得其缺乏的集体物品的人。这种概念的一个方面是经济学家理查德·瓦格纳(Richard Wagner)在对本书的评论文章^⑭中提出的,其他方面则由罗伯特·索尔兹伯里(Robert Salisbury)^⑮以及诺曼·弗罗利希(Norman Frohlich)与乔·奥本海默(Joe Oppenheimer)^⑯独立提出并详述的,在后两位著述者与奥兰·扬(Oran Young)所著的一本力作中也对此作了详细讨论。^⑰人们可以讨论该文献的逻辑错误和无用的结论,^⑱但当涉足新领域时错误并不足为奇,更重要的任务是识别和突出这些著述中的有用内核。人们也可以细细品味已发表的著作中的重大差异,但其意义仍然不及他们均强调企业家或领导人的作用这一事实,这些企业家帮助组织力量来提供集体物品,因而甚至可称之为“政治企业家”。

以我所见,对于关心集体物品的企业家所起作用的分析应当从提供这种物品的特殊困难入手。本书有希望表明,在不具备本书称之为“选择性激励”的条件下,多数集团不能向自己提供最优数量的集体物品。那些能够做到这一点的集团肯定十分小,其成员具有相互间讨价还价的激励因素。但无论如何,即使是最小的集团也一定会通过其成员的讨价还价而实现集体物品的最优供给。如果不计讨价还价的成本,那么他们在确实达到最优之前始终具有继续议价的积极性。但集团中的个人常常也会一度“坚持”要获得较有利的议价结果。个别议价参与者甚至常常会以不满足其条款则再参与来要挟,并会实施这种威胁以维护其信用。无论如何,议价的成本是不能不予以考虑的。议价行动旷日持久,更为重要的是,集团的成员所度过而又未获得集体物品最优水平的每一天,他们都承受了某种损失,他们必须以可观的正利率来贴现将来所能获得的任何最优水平的物品。最后,促使小集团成员必须坚持长期议价直至达到最优状况的激励因素却一点也不重要,因为在瞬息多变世界上为了实现最优而提出的要求是时时在变的,会使议价活动不得不彻底重来。由于所有这些理由,常常会出现这种情况,即:哪怕是小组,其集体物品的提供也达不到最优水平。

这意味着,一个领袖或企业家,如果他通常受人敬重(或令人畏惧),

或他能猜出在议价活动中谁在使用恐吓手段,或他能缩短议价时间,那么他有时就能拟出一种解决办法,这种办法对于一切有关事项都会优于在没有企业家领导或组织的情况下产生的任何结果。如果企业家认为,集团成员如果按照与其受用的每单位追加收益的份额支付相等的每单位追加集体物品的边际成本的份额,结果会更为有效,而其他人却不这样认识,那么该领袖就(前文已讲得很清楚)能建议采取使集团中的每个人均更好地止步的解决办法。如果在企业家挺身而出之前的状况不是最优,那么企业家也可以从他带来的收益中使自己有所收益。由于这种收益以及有些人有当领袖、政治家或急先锋的偏好,常常不必担心政治企业家人选枯竭。不存在肯定、甚至常常没有根据断定企业家有时能拟出一个为有关派别均接受的解决办法,对于取得成功或甚至跃跃欲试的企业家来说,为这种议价而奋斗的困难和支出有时是过大了。

当需要一种集体物品的集团太大(即“潜在集团”),企业家很可能不能通过议价或与集团成员拟订自愿分担费用的协议来使物品达到最优供给状态;其实在一般情况下他根本^⑨不能用这种方式来提供物品。本书曾指出,不管是否通过企业家,没有一个人会有为获得集体物品而作出任何贡献的积极性,因为如此之大的集团中的个人从因其贡献而导致的收益中所获得的份额只能是一个无穷小量。因此,无论是强制手段还是只给为集团出了力的人的报酬(即“选择性激励”)都必须满足大型或潜在集团对集体物品的需求。由于与最优程度差距之大、涉及人数之多,从根据集体物品的要求而组织一个大型集团中的得益常常也是巨大的,因此企业家会努力奋斗去组织大型集团。在该领域的许多企业家的努力,例如在私人物品市场中,是一无所获,但在某些情况下,例如本书第6章中指出的情况那样,思路开阔的企业家能够找到或创造选择性激励来支持一个能向大型集团提供集体物品的、有一定规模的稳定的组织。因而,在大集团中获得成功的企业家首先是一个拥有选择性激励能力的创新者。由于大集团常常是更大的联合体的一部分,内部可能包含许多子集团,因此,大集团中的企业家也常常是讨价还价的行为者,这情

况与其在小集团中是一样的。

总之,在提供集体物品方面,企业家的观念与本书提出的模型的结合与其逻辑并不矛盾,也并不影响其结论,反而是充实了这种论点,使之成为研究组织领导和变动的更有效工具。作为科学研究的一般规律,不同作者的贡献效应在此是叠加的。

注 释

- ① *Review of Economics and Statistics*, XLVIII (August 1966), pp.266—279.该文结合本书的一部分内容重印于 Bruce Russett, ed., *Economic Theories of International Politics* (Chicago: Markham Publishing Company, 1968), pp.25—50。
- ② Leif Johansen, “Some Notes on the Lindahl Theory of Determination of Public Expenditure,” *International Economic Review*, IV (September 1963), pp.346—358.
- ③ *Economic Theory of Alliances* (Santa Monica, Calif.: The Rand Corporation, Rm 4297-ISA, 1966), esp. pp.13—15.
- ④ *American Economic Review*, LX (June 1970), pp.215—217.
- ⑤ Roland N. Mckean, ed., *Issues in Defense Economics*, Universities—National Bureau Conference Series, N.20 (New York: Columbia University Press, 1967).
- ⑥ “The Principle of ‘Fiscal Equivalence’: The Division of Responsibilities Among Different levels of Government,” *American Economic Review: Papers and Proceedings*, LIX (May 1969), pp.479—487,稍微变更了一点方式,重印于 *The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System*, vol. I, pp.321—331, issued by the Joint Economic Committee, U. S. congress, 91st Cong., 1st Sess., 1969。
- ⑦ 同上注⑥中书。
- ⑧ “The Plan and Purpose of a Social Report,” *Public Interest* (Spring 1969), pp.85—97,和“New Problems for Social Policy: The Rationale of Social Indicators and Social Reporting,” *International Institute of Labour Studies Bulletin* (June 1970), pp.18—40。

- ⑨ U. S. Department of Health, Education, and Welfare, *Toward a Social Report* (Washington, D.C.: Government Printing Office, Superintendent of Documents, 1969).
- ⑩ “Economics, Sociology, and the Best of All Possible Worlds,” *Public Interest* (Summer 1968), pp.96—118, 该文增加了某些材料作为“The Relationship of Economics to the Other Social Sciences”重印于 Seymour Martin Lipset, ed., *Politics and the Social Sciences* (New York: Oxford University Press, 1969), pp.137—162。
- ⑪ 参阅上注中所引的论文,也可参阅“An Analytic Framework for Social Reporting and Policy Analysis,” *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, CCCLXXXVIII (March 1970), pp.112—126。
- ⑫ New York and London: Collier-Macmillan, 1970.
- ⑬ New York: Harper and Brothers.
- ⑭ “Pressure Groups and Political Entrepreneurs: A Review Article,” *Papers on Non-Market Decision Making*, 1966, pp.161—170. 瓦格纳在这篇内容丰富、富于启发意义的论文中强调,通过适当的民主体制和渴望赢得选票的政治领袖和企业家,大集团即使全无组织也能得到政府某些考虑。只要该集团成员参加投票,政治领袖为了得到选票也会提出符合该集团利益的某些措施。因此,像消费者和农场工人这种集团,即使没有有力的压力集团来为他们游说,符合他们利益的法律也会获得通过。这个观点当然是正确的,与本书的观点也完全一致,即它试图解释为何有些集团具有组织起来的优越性而有些则没有,但它不打算深入研究民主政治制度能赋予无组织集团某种程度代表性的途径。稍注意一下现代民主,尤其是已获通过的特殊利益立法就可搞清楚,它与集团是否有组织关系重大。集团之间组织程度方面的差异常常导致效率低下以及不平等。当然,瓦格纳强调即使全无组织的集团也会对政治决策产生某种影响这种说法还是正确的。
- ⑮ “An Exchange Theory of Interest Groups,” *Midwest Journal of Political Science*, XIII (February 1969), pp.1—32.
- ⑯ “I Get By With a Little Help from My Friends,” *World Politics* (October 1970), pp.104—120.
- ⑰ *Political Leadership and Collective Goods* (Princeton: Princeton University Press, 1971).
- ⑱ 我将诺曼·弗罗利希、乔·奥本海默和奥兰·扬有关该命题的著作分成积极有益方面和某些明显错误两部分。后者在上述引用的发表在

World Politics 中的论文最明显,但部分责任在于我以及其他以前发表的批评文章中评论的不及时或不正确。

- ①⁹ 有关存在理性行为时逻辑上可能成为例外的例子可参阅第 1 章的注⑥⁸。我可能错了,但在那里指出的逻辑上的可能性对于我来说即使发生也实在是绝无仅有,因此很难认为值得一提。我现在已对该注解有所注意,因为它在有关本书的某些评论中已提前引起一连串的争论。