

信息空间

当代学术思潮译丛

认识组织、制度和 文化的一种框架

著者 / [英] 马克斯·H·布瓦索

译者 / 王寅通



上海译文出版社

当代学术思潮译丛

信息空间

——认识组织、制度和文化的一种框架

作者 / [英] 马克斯·H·布瓦索

译者 / 王寅通



上海译文出版社

Max H. Boisot

INFORMATION SPACE

— A Framework for Learning in Organizations, Institutions and Culture

Routledge, 1995

根据劳特利奇出版公司 1995 年版译出

Copyright(c). 1996 by International Thomson Business Press,

A Division of International Thomson Publishing Inc.

All Rights Reserved.

图字:09-1997-118 号

信 息 空 间

——组织、机构和文化中的学习框架

[英] 马克斯·H·布瓦索著

王寅通译

世纪出版集团

上海译文出版社出版、发行

上海延安中路 955 弄 14 号

全 国 新 华 书 店 经 销

上海中华印刷有限公司印刷

开本 850×1168 1/32 印张 20.625 插页 2 字数 439,000

2000 年 7 月第 1 版 2000 年 7 月第 1 次印刷

印数 0,001—3,000 册

ISBN7-5327-2317-8/F·114

定价:32.80 元

中译 本序

本书作者马克斯·H·布瓦索认为,我们现在有帮助我们理解并管理如玉米片、房屋那样的有形物的生产和交换的经济理论,但还没有一种令人满意的理论来帮助我们管理例如知识那样的无形物的生产和交换。剑桥大学管理学教授约翰·蔡尔德(John Child)认为,支持主流新古典经济学的假设主要根据 19 世纪的条件。由于这些条件和今天的社会情况越来越变得不相关,以及以信息为基础的社会到来和迅速发展,建立一个分析框架来处理信息的产生和交换问题已变得十分紧迫。这方面的实践已远远走在我们理解它的概念的前面。因此,建立新范式的需要就越来越迫切了。马克斯·H·布瓦索为这种范式的形成作出了重大贡献。主流经济学依赖于以静态平衡为基础的理论,不能说明现代经济秩序中最为明显的特点,即信息交易和在形成进行这种交易的条件时的制度的作用。信息交易在现代经济主要特点的运作如公司间的合作网中居于中

心的地位,是通过组织学习获得的比较优势的组成部分。然而作者也承认本书并没有能提供关于信息的经济理论,它只是勾勒出这样的理论所需要覆盖的领域的轮廓。这一领域的基本特点可以用几句话来概括:

它的最重要的特点是知识和信息在经济上的表现和有形物不一样,它们不受有形物的生产和交换的规律所支配。有用的知识生产方式——知识和信息的产生和交换——通过代码编纂和抽象过程,促进其后的传播和决定其交换的条件程度远比有形物的情况要大得多。

在本书中作者提出了一种概念性的工具——信息空间(Information Space,或 I-Space),也就是本书的标题,它被用于研究知识的代码编纂、抽象和传播,也就是在一个社会系统内的知识和信息的生产和交换。这一信息空间允许我们对知识和信息如何通过该系统流动和在这一过程中如何发展进行研究。这样的流动显示了社会学习的过程,通过这一方式新知识和信息可以进入有关系统。周期性发生的信息流动导致交易模式的产生,这在某种条件下又结晶为组织和制度,其特点反映了它们在信息空间中的特定位置。在这种情况下发生的地方,由此而

103

形成的结构反过来会对信息流动产生影响,并帮助规范信息的流动。

蔡尔德认为布瓦索提供了信息政治经济学的概要,它既涉及生产又涉及交换。其论述是建立在两个简单的观念之上的。第一个观念是组织的,制度的,更广义一点,认为文化过程的出现是由社会制度中信息的流动所决定的。第二个观念是信息的流动受到物质规律的制约。信息处理和个人及群体交流战略反映了对规律的妥协。这种战略是由节约的需要所推动的。而这一点迄今为止未被常规形式的经济分析所注意。经济学倾向于注意信息的扩散,特别是注意信息如何被用于支持交易,而不是它的产生和作为交易对象的作用。除了将信息作为交换过程的输入以外,布瓦索将信息作为节约努力的产物、作为社会制度所决定的产物来进行分析。作者对信息流动及其制度化的分析为对有形的对象的研究和对意义的研究之间架起了一座桥梁。

还要指出的是,作者马克斯·H·布瓦索和序言作者约翰·蔡尔德曾于1984年到1988年负责在北京的中国-欧共体管理课程(现为中国-欧洲国际商学院)。起初这个课程是由国家经委主办的,后来改由国家经济体制改革委员会领导。从这种优越的位

置出发,他们两人都在一定程度上接触到了当时中国国有企业的改革情况,对中国的情况比较熟悉,因此本书以较多的篇幅运用其概念框架对中国的经济改革情况作了个案研究,把中国的情况与日本、东欧和前苏联进行了对比。并认为中国在改革中所遇到的困难主要是文化上的而不是通常意义上的经济问题,其意见是值得我们参考的。当然,由于他们是从西方学者的观点看问题,他们对中国的文化传统,政治经济,特别是当代发生的重大事件,如大跃进、“文化大革命”以及中国当前的改革开放的看法不免带上西方的烙印,这也是不难看出的。

约翰·蔡尔德认为这是一本罕见的开辟航道的书籍,富有思想的人们,不管他们是学者还是实际工作者,都不应忽视它。我也这样认为。

最后想说一说对本书翻译的感觉。这本书是我几十年翻译生涯中最感棘手的一本书,在整个翻译过程中我始终感到是在泥泞的沼泽中跋涉,在黑暗中摸索,在荆棘中爬行,如履薄冰,如临深渊。原因是本书所涉及的内容实在过于广泛,简直包罗万象,几乎谈到了各种学科的最新成就和发现,这与我熟悉的专业知识相距实在太远。鉴此,不少地方只能按字面意思直译过来,因为担心若理解错了原意,会

使人误入歧途,故不敢越雷池半步。我真诚希望有关专家能予以批评指正,并在本书再版时加以改进提高。

在这里我要感谢上海译文出版社的马胜和沈志彦两位同志,是他们接过了这个烫手的红薯,花了相当多的时间逐字逐句地对 40 余万字的译文进行了校译,才使本书有出版的可能,其中的艰辛想必他们也和我有同感。现在,在看得见本书出版的曙光的时刻,我对他们的辛勤劳动再次表示深深的感谢。

王寅通 于上海社会科学院

1999,7,17

前言

支持主流新古典经济学的假设主要源于 19 世纪的条件。由于这些条件和今天的社会情况越来越不相关,建立新的范式的需要就越来越迫切了。在本书中,马克斯·H·布瓦索为这种范式的形成作出了重大贡献。

主流经济学依然依赖于以静态均衡为基础的理论,它不能说明现代经济秩序中最为明显的特点,即信息交易和在形成进行这种交易的条件时的制度的作用。信息交易在现代经济主要运作特点,如公司间的合作网中居于中心的地位,是通过组织学习获得的竞争优势的组成部分。

布瓦索提供了信息的政治经济学的概要,既涉及生产又涉及交换。论述是建立在两个简单的观念上的。第一个观念是组织的、制度的,更广义一点,文化过程的出现是由社会制度中的数据流所决定的。第二个观念是数据流受到物质规律的制约。数据处理和个人和群体的交流战略反映了对这些规律的妥协。这种战略是由节约的需要所推动的,而这一点迄今为止未被常规形式的经济分析所注意。经济学倾向于注意信息的扩散,特别是注意信息如何被用于支持交易,而不是它

的产生和作为交易对象的作用。除了将信息作为交换过程的输入以外,布瓦索将信息作为节约努力的产物、作为社会制度所决定的产物来进行分析。

对数据流及其制度化的分析为对有形的对象的研究和对意义的研究之间架起了一座桥梁。这样它就提供了吉登斯(Giddens)所指的结构化过程的基础。

由于以数据为基础的社会的来到和迅速发展,对于建立一个分析框架来处理信息的产生和交换问题的需要已经变得很紧迫了。这方面的实践已远远走在我们用于理解它的概念工具的前面。结果是我们依然根据为使用物质能源以转化物质产品而确立的规矩来管理经济。本书承认信息转换的重要作用,以及作为生产的突出要素的信息资源和物质资源的运用在当代生产函数里的转化的重要作用。

这是一本罕见的开创性的著作,富有思想的人们,不管他们是学者还是实际工作者,都不应忽视它。

约翰·蔡尔德

剑桥大学吉尼斯管理学教授

致谢

信息空间是15年中谈话和思考的产物。在一个重新发现小小的原因可以造成巨大后果的时代里——混沌理论的见解之一——很难说哪些谈话或谈话片断是形成本书思想的关键。举出那些我能很容易回想起的名字并非意味着其他人不重要,但与J·M·德安齐佐、霍斯特·本德、基思·布卢瓦、菲利普·博克瑟、陈德容、安杰拉·杜马、阿伦·吉布、肯·伊德斯、约翰·欧文、菲利普·拉塞尔、特里·莱蒙、朱迪·洛、汤姆·勒普顿、亨利·明茨贝格、丽塔·梅格拉斯、伊恩·麦克米伦、伯纳德·拉马南斯塔、戈登·雷丁、琼·米歇尔·索索斯、哈鲁·希马达、塔诺斯·斯库拉斯、尼古拉斯·斯特恩、戴维·沃尔和梁兴国的长谈很有帮助。

我要特别感谢埃德·沙因、道格拉斯·黑格、约翰·亨德里、约翰·蔡尔德、肯·伊德斯、贾森·斯彭德、劳伦斯·林恩、欧文·拉斯洛、多萝西·格里菲思、查尔斯·汉普登-特纳、曼弗雷德·麦克和鲍勃·加勒特,他们校阅了全部或部分手稿或提出了宝贵的评论和建议。当然接受或不接受这些建议的责任要由我来负。

促使我写本书的动机起始于多年前,当时我在枫丹白露的 INSEAD 的欧亚中心工作,是副研究员。我感谢该中心的创始者亨利·克劳德·德贝蒂尼对我的支持。写作本书之所以成为可能是由于阿什布里奇管理学院院长菲利普·萨德勒慷慨地给了我 2 年的高级研究员基金。本书在巴萨罗那的 ESADE 的财政和行政支持和玛格丽塔·贝兰德·普约莱斯、安娜·巴拉格和特雷·奥克托布尔秘书工作的支持下得以完成。我感谢所有这些人。最后,罗斯玛丽·尼克松——我在劳特利奇法院的朋友——在使这一著作得以完成上曾与我共患难,考虑到我给她带来的负担,我要向她特别表示感谢。

0.1 空气的市场

我常常被随意想到的可膨胀结构的潜力的念头所迷住。难道气球不是物质经济的奇迹吗？它以最少的材料实现了结构的最大容量（因前者处于绷紧状态之下）。早些时候我在作为一个建筑师的时候，曾常常对可膨胀结构所提供的出乎意料的可能性感到惊异。充气技术有一度看起来似乎将渗透到我们生活的每一个角落：比如在 60 年代，没有一份先进的建筑杂志不刊登一定数量的用充气材料建造的体育场、网球场、火车编组场等，甚至开敞式布置的一层楼办公房偶尔也着迷于新的充气技术。

那时充气产品也在家具市场露面。谁能忘记躺在充气沙发上的时刻？那样做自然是有风险的。当然，这一弗洛伊德的新玩意儿并不特别舒服，但哪一种开创性产品不是这样的呢？它的不方便之处因其独创性而得到谅解。

我心目中下一个充气产品的明显的候选对象是汽车。由

大块沉重而又消耗能源的金属所组成的中间大部分是空心的汽车,阻塞着公路或人行道,它们是否可以被轻如羽毛,可膨胀的橡胶结构来取代呢?那样当你到家或到达办公室后,可以将气放掉,将其挂在最靠近你的挂衣架上。异想天开?也许是。但在那些日子里我对充气技术的想象相当无拘无束。比如,试想一下下一个在我脑袋里转的念头。我是受到米什林^①人——一个多层结构的全由轮胎组成的没有脑袋但可充气东西的启发。一个念头闪过我的脑海:为什么不利用可充气概念在最靠近人体的空间创造出一种围绕人体的具有高度反应能力和适应性的环境呢?衣服成了自然的候选对象。通过正确的使用说明,衣服可有选择地加以充气,使其变成如即时沙发那样的东西,让穿这种衣服的人想坐就可坐下,在必要时还可变成一张床。

在车里,衣服可提供即时充气保护,这正可作为底特律正在寻求的一种安装在车内的气袋装置。当然,除非衣服本身变成一辆汽车,那样的话就不用再在到达办公室后将它挂在衣架上了,就如前面所讲的那样。

新奇的服装还提供了其他可能性。如果穿这种衣服的人想洗澡,他们将可充气装备接在最靠近的自来水龙头上,让它充满热水。自己设定若干程序,以调节热水流过身体的速度和温度、肥皂的含量、水流循环的长短等等。在最后阶段,水被排除干净,以温暖的空气来吹拂全身。

在这样的想象中,若把适用于宇航员的技术带进住家,洗

^① 米什林(Michelin),法国最大的轮胎制造商。米其林兄弟是充气轮胎的创始人。——译者

澡间及很多家具设备就都不需要了。当然,变成高科技的服装工业会与家具和卫生洁具工业发生冲突,如果充气的“家外之家”装置这一概念真正启动,后者的服务将越来越成为多余。能够将衣服装置在轮子上从而使它变成汽车的技术对汽车和钢铁工业构成的威胁就不必详细解释了。

然而,这一些仅是想象而已。要将它们变成现实还需要多年的开发工作,如果不是几十年的话。而且不能保证最终产品或它们的衍生产品能找到市场,或即使市场能找到,一旦这种技术被人们所掌握,在竞争性产品面前——在更多的利用空气的产品向你的钱袋招手时——还能保持有利可图的市场吗?

我的问题——无疑也是其他在空闲时间喜欢让他们的想象力以这种方式自由驰骋的人的问题——是我喜欢这样的想法,而不是拿出几年时间去付诸实践,改善它在现实世界中的可行性的前景。如果成功地体现为可销售产品,它们也许价值千百万美元,但我情愿以低廉的价格以原始形式卖给可能的买家,让他们去经受将其提炼为纯金,即成为市场赢家的麻烦。

在一个由货物出门概不退换的原则统治的世界上,我的思想矿产的任何可能的买家在拿出支票簿之前有理由要求仔细考察我的想法。然后会详细地询问我关于充气技术的情况,它的可靠性、对服装工业的适用性等等。毕竟,任何一个在公开市场上购买新产品的人希望尽可能对该商品的质量和潜在的用途感到满意是有道理的。

但为满足可能的购买者关于产品特点的合理的好奇心——这种产品就像我所描绘的那样模糊——我就需要耗费很长时间进行解释、描述和努力说服等等。如果我愿意更进一步

步提炼我的思想,那末我还不如直接将其写在纸上、进入申请专利这一步。然而,恰恰是将矿产变成金这一过程使我感到麻烦,想让别人来干。我准备将我的想法的主要特点以清晰的和有说服力的方式加以阐述,但到此为止。

这里我碰到了类似的问题。因为一旦我将我的想法以这种方式告诉预期的购买者,如果他希望利用它们的话,那么是什么迫使他向我付款呢?在描述销售的货物时,我难道没有在实际上转让了它们并失去了对它们的控制吗?并不完全如此。这些想法现在已从个人的财产变成了共同占有,因为我们两人拥有同样的具有潜在可利用价值的可充气结构的设想。我能迫使对方给我第一次向他透露的想法付费的办法是威胁说我可能将这一想法告诉其他人,而这些人可能和预期的购买者竞争,也希望进一步探究这些想法。这就会减少我们共同拥有的垄断价值,因随着每一次新的泄露,它们的潜在利润率就会越少。但我能从每次透露中获得的报酬也依次递减。这种观察事物的方法使得如下一点很清楚:与其说是因为我拥有这些想法而收到报酬,还不如说是在想法变成共同占有后我因为保持沉默而获得报酬。事实上,如果这一设想是和别人一起首创的,问题也不大:既然是我们两人共同拥有一个可利用的想法,我就可以迫使对方付给我一笔款,这样我就会守口如瓶,保持该设想的独一无二的属性。

那么,这种付费应该是多少呢?为了论述方便起见,假定我的设想的第一个预期购买者事实上愿意对可充气(产品)前景进行投资,预先投入一些资金以进行投机。但他或她仍然存在着不知道给我这种直接从脑袋里出来的设想付多少钱的问题。可回想一下我并不特别希望花无穷无尽的时间去提炼

这些设想,确定这种设想可能导致的产品,计算它们可能的制造成本、潜在的市场规模等等。我希望所有这些事情由购买者去干。我只希望拿到现钱后就一走了之,然后去开始另一次也许是有利可图的奇思异想。换句话说,在我们所考虑的案例下,我不是把我的设想作为包装好的、经过检验的信息出售,那是可以进行经济计算的,而是出售不仅独一无二——这已经是很难定价了——而且模糊,以界定粗略和具有很大的不确定性为其特点的想法。我的思想矿产可能被提炼为优异的终端产品——这会保证它的购买者得到构成工业王朝的财富——但也可能以进入失败者的坟墓而告终,而后者是今天90%的创新的最终结局。

现在读者们会开始明白,考虑到所涉及的不确定性,在无所有事时想到的主意这种原始产品的市场,即使有的话规模也可能是很小的。我不大可能将我的主意以谨慎的购买者所可能出的低廉价格出售,有鉴于此,我们将发现难以找到互相可接受的价格。对于新产生的尚未成熟的主意也尚未有现成的市场价格可供我们参考,因此我们如果要达成双方可接受的交易,就必须采用另外的办法。^①

比如,我们可以同意,如果购买者成功地利用了这一设想,我将从他销售的收入中获得使用费。这当然是专利体制运转的办法。虽然就像我们所看到的,一个设想要能申请专

^① 这是塞缪尔·鲍尔斯(Samuel Bowles)和赫伯特·金蒂斯(Herbert Gintis)在他们的《在资本主义的美国求学》一书中所称的“竞争交换”的情况。在所换的产品对购买者具有宝贵的属性,提供这种产品代价高昂,同时又难以度量或不受明确的合同规定所支配时,交换是竞争性的。竞争交换市场在竞争的均势中一般不明显。