

PE

现代政治经济学前沿译丛

ALBERT O. HIRSCHMAN

SHIFTING INVOLVEMENTS

PRIVATE INTEREST AND PUBLIC ACTION

转变参与

私人利益与公共行动

[美] 艾伯特·O. 赫希曼 著

李增刚 译



上海人民出版社

PE

现代政治经济学前沿译丛

ALBERT O. HIRSCHMAN

SHIFTING INVOLVEMENTS

PRIVATE INTEREST AND PUBLIC ACTION

转变参与

私人利益与公共行动

[美] 艾伯特·O. 赫希曼 著

李增刚 译



上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

转变参与:私人利益与公共行动/(美)赫希曼
(Hirschman, A. O.)著;李增刚译.—2版.—上海:
上海人民出版社,2015

书名原文:Shifting Involvements:Private
Interest and Public Action

ISBN 978-7-208-12996-2

I. ①转… II. ①赫… ②李… III. ①政治经济学-
研究 IV. ①F0

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 101991 号

责任编辑 王舒娟

封面装帧 王小阳

转变参与:私人利益与公共行动

(第二版)

[美]艾伯特·O. 赫希曼 著

李增刚 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.co)

世纪出版集团发行中心发行

常熟市新骅印刷有限公司印刷

开本 635×965 1/16 印张 10 插页 4 字数 107,000

2015 年 6 月第 2 版 2015 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-208-12996-2/D·2683

定价 30.00 元

献给 Lara, Grégoire, Alexander 和 Nicholas

艾伯特·O.赫希曼和《转变参与——私人利益与公共行动》

1998年诺贝尔经济学奖得主阿玛蒂亚·森(Armatya Sen)在为赫希曼的著作《欲望与利益》出版20周年纪念版写的“序言”中指出：“艾伯特·赫希曼是当代伟大的知识分子之一。其著作改变了人们对经济发展、社会形势、人类行为以及对确定性、忠诚性和承诺的性质与意义的理解。”^[1]赫希曼人生和学术经历丰富，曾经在多个国家学习、从军和从事研究与教学工作；他的著作涉及政治学、经济学、社会学以及文化等多个学科，内容丰富、思想深刻。

一

赫希曼1915年4月生于德国柏林。1932—1933年在柏林大学接受教育；1935—1936年就读于伦敦经济学院；1936—1938年在意大利的里雅斯特大学(University of Trieste)学习，并获得经济学博士学位。1941年移民美国，先后在伯克利(1941—1943)、耶鲁

(1956—1958)、哈佛(1964—1974)从事研究和教学工作,直到1974年加入普林斯顿大学高级研究所,并于1985年在该校退休。他还曾经参加过法国军队(1940)和美国军队(1944—1945),并在美联储工作过(1946—1952)。1952—1956年任哥伦比亚经济顾问,并于1958—1964年在哥伦比亚大学任国际经济关系教授。他还曾经被耶鲁大学、哈佛大学、柏林自由大学、巴黎大学等授予荣誉学位。

赫希曼一生著述颇丰。以英语出版的著作有14部,以其他语言出版的著作有10部,大部分著作都被翻译成多国语言,如《经济发展战略》(*The Strategy of Economic Development*)被翻译成法语、德语、意大利语、西班牙语、葡萄牙语、瑞典语、日语、印度尼西亚语、孟加拉语和韩语;他曾经在国际一流学术期刊上发表论文100多篇,其中《美国经济评论》(*American Economic Review*)10篇,《经济学季刊》(*Quarterly Journal of Economics*)5篇。

赫希曼研究的问题在不同时期有很大的变化。在赫希曼的个人网页上,对其不同时期研究主题的概括是:“艾伯特·O. 赫希曼一直研究发展的政治经济学。他主要讨论了20世纪60年代、70年代拉美国家专制体制出现而80年代又回到民主治理模式的经济原因。他将退出一呼吁二分法扩展到了社会生活的各种组织,从家庭到民主德国的衰落。他探索了从马基雅维里到托克维尔社会思想史中对于‘利益’与‘欲望’的比较。他还写了过去两个世纪中‘回应’和‘进步’修辞采取的主要形式,表明了某种不变的观点所发挥的强大吸引力。后来,他致力于研究他所谓的‘自我颠覆’,系统地回顾了他的基本理论和模型,并且从不同角度对其进行了修正、限定以及复杂化。”^[2]实际上,赫希曼讨论的主题远不止这些,但这些领域却是他整个研究中最重要、也是最具影响力的。除了在20

世纪 40 年代主要关注国家经济实力的差异对国际经济关系的影响外,赫希曼主要的研究集中于发展的政治经济学以及与此相关的各种问题。他在 1958 年出版的《经济发展战略》奠定了他在发展经济学领域的重要地位,而后来提出的“退出一呼吁”机制则体现了人们对国家的态度,虽然这部著作将这一机制应用于企业、组织等领域。

二

《转变参与——私人利益与公共行动》是赫希曼于 1982 年出版的一部著作。该书出版后,先后被翻译为法语、意大利语、德语、西班牙语、葡萄牙语和日语等;2002 年,该书出版 20 周年,普林斯顿大学出版社出版了纪念版,并请了康乃尔大学的戈尔德温·史密斯(Goldwin Smith)经济学、伦理学和公共政策教授罗伯特·H. 弗兰克(Robert. H. Frank)作序。国际上许多著名的经济学、政治学、社会学杂志发表了对该书的评论。^[3]

在这部著作中,赫希曼教授提出了一个重要的政治经济学问题:人们为什么有时候会积极参与像游行、示威、罢工这些公共活动,而有时候却把更多时间投入到私人事务中?赫希曼发现了这个在私人参与和公共参与之间的循环,即人们有时候会将几乎全部时间投入到私人事务中,有时候会拿出较多的时间参与公共事务,并重点对原因加以解释。他给出了一个看上去简单,但却非常重要的解释:失望。我们会对私人生活感到失望,同时我们也会对参与公共事务感到失望。赫希曼教授在第一、二章讨论了与失望有关的理论,包括失望在人们偏好变化中的作用、失望的类型等;第三章是对新增财富的历史考察;在第四、五章讨论了消费者从私人关注转向

公共舞台的问题；第六、七章则讨论了公众参与公共行动遭受的挫折，这成为他们从公共领域转向私人领域的原因；第八章从人们参与公共活动的私人动机，如通过腐败追求私人收益等，回归到人们参与公共活动和私人活动的统一。这样，赫希曼通过公众在私人领域的失望和公共领域的失望，解释了从私人参与到公共参与又回到私人参与的循环过程。

赫希曼教授通过引入“失望”概念解释了私人—公共—私人的循环。从经济学的角度看，“失望”是与效用相对，但又不同于负效用的一个概念。效用体现的是消费或参与活动给人们带来的满足；负效用体现的是消费或参与某种活动不仅没有带来满足，反而造成了损失或不满；而失望可能给人们带来正效用，也可能带来负效用，但与预期目标存在差距。比如，一个人消费某种物品，预期能够产生10个单位的效用，但在消费之后却只得到了5个单位的效用，那么该消费活动虽然产生了正效用，但消费者却可能由于实际得到的效用与预期效用之间存在差别而感到失望，而这种失望可能成为该消费者从消费一种物品转向消费另一种物品的原因。从规范和实证的角度看，应然和实然之间的差别可能成为失望的根源。应该得到而实际上没有得到，会产生失望；应该实现某种目标而实际上没有实现，会产生失望；应该得到10单位的收益而实际上只得到了5单位，也会产生失望。

“失望”存在于人们的日常生活中，但经济学家们却很少关注。为什么？从某种意义上讲，这可能与失望是人的一种主观心理感受而无法客观衡量有关。基数效用论强调效用可以用具体的数值表示出来，但却没有办法这样做，因为效用是人们的主观感受；序数效用论克服了基数效用论采用具体数值表示效用的做法，而是采用人

们对不同产品组合的偏好比较来反映人们的效用排序,但同样没有解决的问题是不同消费者对不同产品组合的偏好排列存在差别。效用如此,失望也如此。面对同样的情形,不同的人其失望的程度存在差别,相同的人在不同背景下失望的程度也存在差别。从这个角度讲,赫希曼提出用失望来解释人们对公共事务的参与以及从公共事务中的退出,虽然具有重要的理论意义和现实意义,但与主流经济学的发展趋势却不一致。因此,赫希曼的著作虽然涉及政治学、社会学、文化学、经济学等各方面,虽然体现了渊博的知识、深邃的思想、富有洞察力的解释,但却没有完全融入主流经济学,这也难怪阿玛蒂亚·森称其为伟大的知识分子,却没有说他是伟大的经济学家。同时,也正是这个原因,赫希曼的著作引起了社会学家、政治学家等的广泛关注;也正因为此,赫希曼成为普林斯顿大学的社会科学教授(professor of social science),而非经济学教授,虽然赫希曼的研究并未脱离经济学的主题。

无论如何,赫希曼教授的《转变参与——私人利益与公共行动》都是一部伟大的著作,通过浅显易懂的语言解释了许多重要的问题,涉及了多学科的交叉与融合,体现了作者一贯的研究风格和对现实问题观察、思考与研究的敏锐。

三

我大约从2002年开始阅读赫希曼教授的著作,最初是《退出、呼吁与忠诚》一书,后来是《欲望与利益》以及他为《新帕尔格雷夫经济学大辞典》写的“多种利益”(interests)、“退出与呼吁”(exit and voice)辞条。其所讨论问题的饶有趣味加上他深刻的思想,使我对

其著作往往产生一种爱不释手的感觉。

我虽然阅读过赫希曼的一些著作,但当上海人民出版社的范蔚文先生问我是否有意翻译其《转变参与——私人利益与公共行动》一书时,我心中还是存在几分疑虑的,因为赫希曼的著作涉及多个学科,要读懂并且翻译其著作不可避免地需要多学科的宽广知识面。好在网络资源非常丰富,遇到不明白或不熟悉的词语或人名,可以在网上查找。在此,感谢范蔚文先生的信任。

在《转变参与——私人利益与公共行动》英文版寄达的时候,恰逢儿子李希正出生,这给我的生活平添了几分温馨和愉悦。但是,为翻译该著作以及从事其他研究和教学工作,我不得不经常放弃陪儿子的时间,好在母亲和妻子能够理解我的工作,她们承担了几乎全部的照顾孩子的任务。在此,将本译著献给我的母亲、妻子和儿子,以表达对他们的敬意和歉疚。

本书的翻译虽然历时不长,但耗时不少。在此过程中,我查阅了大量的资料,以尽可能准确、无误地表达赫希曼的思想,但仍然可能存在不当之处,还请广大读者批评指正,我的电子邮箱是 casslzg@126.com。

李增刚

2007年6月于山东大学

注 释

[1] 见阿玛蒂亚·森为赫希曼的另一部重要著作《欲望与利益》(*The Passions and the Interest*)出版20周年纪念版写的序。《欲望与利益:资本主义走向胜利前的政治争论》,上海文艺出版社2003年版,第1页。

[2] <http://www.sss.ias.edu/community/hirschman.php>.

[3] 笔者在Jstor 过刊数据库中进行了搜索,共找到 11 篇书评。分别发表在《经济学文献》(*Journal of Economic Literature*)、《经济学》(*Economica*)、《经济学杂志》(*Economic Journal*)、《美国政治科学评论》(*The American Political Science Review*)、《美国社会学杂志》(*The American Journal of Sociology*)等上。

序言：关于艾伯特·O.赫希曼《转变参与——私人利益与公共行动》出版 20 周年

对像温度这类物理现象的估计，背景很重要。例如，哈瓦那的居民在 11 月份摄氏 15 度的日子会感觉非常寒冷；而同样摄氏 15 度对于 2 月份赫尔辛基的居民而言却是舒适的。当我们评价自己拥有的物品时，背景也同样重要。因此，140 平米的房子对郊区最上层中间阶级的居民而言会小得不舒服，然而对相邻城市中的贫穷居民而言却异常宽敞。不按照这些方式理解“背景非常重要”的分析家会发现，要理解或解释许多普遍的行为是困难的。

批评家经常抱怨新古典经济理论完全忽视了社会背景的作用。作为回应，许多经济学家引用了博弈论的最新成果。在这些著作中，明确假定人们会对其他人将如何解释以及将如何作出反应进行预期，并且在他们自己做决策时考虑这些反应。实际上，这一步是对早期著作的一种完善，那些早期的著作假定决策者完全忽视其他人。即便如此，它仍然构成了社会相互依赖这一受到严格限制的概念。

在最近的一次研讨会上，当主流理论家描述下面的两人博弈时，提供了其如何受限之一瞥。试验者给参与人 A 10 美元，并且要求参与人 A 在两个提议中选择，在他自己和参与人 B 之间分享这 10 美元：(1) 每人 5 美元；(2) 自己 9 美元，参与人 B 1 美元。一旦参与人 A 作出了选择，参与人 B 要么选择接受，则博弈结束，每个参与人得到提议的份额；要么选择不接受，则两个参与人什么也得不到。发言者解释道，新古典经济理论预言参与人将提出 9 美元/1 美元的分配方案，因为对参与人 A 而言 9 美元优于 5 美元；并且理性自利的逻辑将使他认为参与人 B 会接受这个提议，因为得到 1 美元将比什么也得不到要好。“实际上，大多数人不是会拒绝这样的单方提议吗？”坐在听众席上的一位研究生问道，他意识到对参与人 B 来说，1 美元的吸引力要依据他所处的背景来决定。发言者回答道：“但那仅仅是个恶意的做法！”他明显感觉到自己已经解决了这个问题。问题是在全世界的实验室试验中，参与人 A 很少会作出预测中的单方提议，并且当他真这样做时，参与人 B 通常会拒绝。

如果我们相信人们在这种情况下对他们自己动机的描述，那么像恶意这样的东西在他们的拒绝中确实起了一定的作用。现在的年轻经济学家好像并未因这种动机在社会行为中表现出的可能性而感到震惊。相反，这群人中的某些聪明者——包括最近享有很高专业声望的约翰·贝茨·克拉克奖得主——正在尽力拓展理性经济模型以包含它们。

事情并不总是如此。20 年前，经济学专业最有成就的一些成员勉强承认，人们在某种显著的程度上偏离了狭隘的理性选择模型的预期。

艾伯特·O. 赫希曼通常都是一个显著的例外。当狭隘的理性

选择模型坚持人们将不会自愿对公共产品的提供作出贡献时，他已经指出成千上万的人们多次作出过这种贡献，并且通常要自己承担很高的成本。在《转变参与》一书中，他的伟大目标不仅在于解释人们为什么会承担这种成本，还在于解释他们为什么会以循环往复的模式这样做。

当普林斯顿大学出版社邀请我为这部简短的伟大著作出版 20 周年纪念版写一篇“序言”的时候，我正在巴黎休假。由于这本书第一次出版时我就非常喜欢和推崇，因此我立即就同意了。由于我把我的那本书留在了纽约伊萨卡的家中，因此我要求编辑另寄一本给我，以便我在坐下来写这篇序言前重新阅读。

在这本书寄送的那段时间里，我禁不住从记忆中重构赫希曼教授的观点。对他作为社会行为分析家技能的赞美在于我发现这种努力的结果是如此激动人心——并且总是如此，因为我在第二次阅读时发现我重构的细节跟他的原始观点很少类似。

对于他尽力解释的现象，凭记忆就足够了。他的基本观察——即他采用现代西方民主国家的例子非常有说服力地阐明的——就是，社会好像是按照严格的 20 年一个周期在私人的可获得与公共精神两种模式之间摇摆不定，例如，艾森豪威尔时代的私人消费倾向为肯尼迪-约翰逊时代的激进主义铺平了道路。我的第二遍阅读证实了我的记忆，这是一个值得认真解释的真实现象。

然而，在我重构赫希曼教授解释的细节时，记忆的作用就不是那么好。或者可以更精确地说，是赫希曼教授的原创性观点激励我按照新的方式思考他尽力解释的那类现象。

赫希曼教授将它的解释描述为失望理论。在消费强劲增长时期，人们对突然能够支付得起的新的耐用消费品有很高的期望，结

果却发现这些期望很少得到调整。这里，他引用了蒂伯·西托夫斯基(Tibor Scitovsky)对于舒适(相关欲望得到满足的状态)和愉悦(伴随满足欲望过程的实际感觉)之间差异的讨论。吃饭缓解饥饿，读一本好的小说能够缓解疲劳。采用西托夫斯基的术语，这两种经验都是愉悦的持续可靠的源泉，因为它们满足的欲望是重复发生的。有效的空气控制系统在你初次购买它时也会产生令人愉悦的感觉，但那种体验是非常短暂的。一旦你习惯了，就不再让你持续感到舒服——如果对非耐用品的体验让你预期到持续的愉悦感觉，那它带给你的很可能不再是小满足而是失望。

赫希曼认为，对私人消费经验失望的那些人在社区运动招募中会成为成熟的候选人。他承认，在这类运动中，要求参与者付出的时间是一种实际成本。但是，他又接着指出，集体行动也可能散布这种人们发现的体验——作为私人消费者消失在他们的生活中。在强度上，他们更像是饿了很长时间之后吃的一顿饭，而不是更像一度长时间地坐在空气得到控制的房间中。

赫希曼教授的一个案例研究是1968年席卷美国和欧洲的反抗运动。怀疑论者对这些反抗运动中参与者承担巨额成本的程度表示怀疑。那个时期，我正在伯克利读研究生，我回想起，我们参加由反抗运动组织的免费摇滚音乐会的自觉性可能不会成为表明我们反对越南战争程度的最有效方式。然而，毫无疑问的是，许多人实际上为参加这些运动支付了很高的成本。同样毫无疑问的是，许多人在回忆这段经历时都带着真切的满足感。

那么，反抗运动为什么实际上没有让这种情形占据主要地位呢？赫希曼回答道，在经济高涨时期，随着耐用消费品的不断增加，对政治行动的长期参与最终导致失望。一方面，它最终需要的时间

和精力远比大多数参与者预期的多得多(尽力回忆结束时间比你预期要早的最近一次会议!)另一方面,许多参与者好像对他们承担这些成本而其他人不承担的事实变得更加敏感。在不断增加的受挫浪潮中,当对私人追求的回归变得越来越具有吸引力的时候,循环就完成了——既然许多参与者会在私人环境中忘记他们更早期的失望,情况就更加如此了。

我记得赫希曼的观点不是关于失望的,而是关于背景的。正如他所承认的,道德满足是让人们承担社区运动参与成本的回报之一。然而,一个人必须从道德信誉中获益的标准是有弹性的——也就是说,当我们的合作越来越有效力的时候,我们就越难以符合道德承认的标准。例如一项慈善活动由二手车销售商实施要比由一个大主教实施要求更高的道德承认。随着越来越多的人接受集体行动的要求,无论是开始参与还是一直参与都越来越难以实现道德满足。这样,问题就不再是人们对他们参与的具体结果感到失望,也不是对超出他们预期的高昂参与成本感到失望,问题可能仅仅在于参与者越来越难以获得道德信誉。一旦努力和回报之间的不平衡变得足够大,人们的注意力就会转向另一种追求。在这个问题上,公共参与循环背后的驱动力也可能被看作失望的一种形式。但是,失望的特定根源远不同于赫希曼所思考的。

相互对应的是,我的重构与赫希曼最初的观点好像和我最初的想法稍微不同,但事实上存在好几个相同的核心特征。实际上,他整个的阐述可以被看作一个大纲,即许多重要行为不参照社会背景就根本无法理解。最终,他的观点就是一个人如果不首先指出每种情况下参照的合适框架,就不能评价从私人消费或公共参与中获得的满足程度。正如他足够清楚地表明的,在一种环境下证明是令人

满意的行动，在另一种情况下同样的行动可能就会被证明是完全相反的。

当然，赫希曼教授不是第一个抛弃狭隘理性选择模型约束的社会科学家。例如，心理学家和社会学家通常会强调社会力量如何影响私人决策。赫希曼与其他大多数人不同的是，他是在深层次上理解传统模型。很清楚，他赞赏其逻辑和解释力。他的目标不是抛弃模型，而是说服我们考虑模型的一个更加详细的版本，即一个包含了社会背景起核心作用的版本。

这项工作是重要的，因为社会背景很重要。实际上，基于我们所拥有的有限证据，它好像比理性选择传统模型所强调的其他解释力更加重要得多。尽管通常难以预测观念的影响，但打个似乎安全的赌，在我们对社会和经济行为的解释中，10年后社会背景和社会影响将无疑比今天表现得更加突出。

社会背景不仅影响我们采取的行动和我们对人类行为的理解，而且还影响我们对新观念的接受本身。在专业人士还没有好好考虑其犯下的严重错误时，《转变参与》就已经出版了。我相信，这有助于解释为什么赫希曼的这部著作不如他的其他著作——如《欲望与利益》(*The Passions and the Interests*)和《退出、呼吁和忠诚》(*Exit, Voice and Loyalty*)著名的原因。《转变参与》的20周年纪念版在一个非常有利的时候出版了。还不熟悉这部富有洞见性著作的学者们很快就会发现，它对我们当前研究计划中的许多最紧迫的问题直接阐明了观点。

罗伯特·H. 弗兰克(Robert H. Frank)

于康乃尔大学