

第 1 章

导言以及学说背景

在任何一个经济、社会和政治体系中，从总体上看，个人、企业、组织都具有从富有效率、理性的、守法的、高尚的行为模式滑向衰落的倾向，或者说，运行如常的行为模式会逐渐地出现瑕疵。不论一个社会的基础性制度设计得如何完善，某些主体未能按人们预期的行为方式来活动，总是在所难免的；其原由可能多种多样，我们假定这些原由都是偶发的。每一个社会都清楚，对此类劣迹应给予一定程度的宽容。但是，此类劣迹若蔓延开来，则整个系统就会全盘腐朽。为避免这种情况的发生，社会必须具备结集其内部力量的能力，“治病救人”，尽可能地使“浪子回头”。这些（内部）力量存在于整个国民经济中，本书就承担着探究这些内部力量的任务。但

① 这里想提请读者注意的是，按通常定义，企业是组织的表现形式之一。赫希曼在著作中所使用的“组织”概念，其含义较窄，主要指不以盈利为目的的非物质生产单位，如协会、俱乐部、教堂、团体、政党，等等。但从第 7 章后半部分开始，组织一词的含义变得宽泛起来，有时也包括企业。——译者

是，本书所确立的概念既适用诸如企业这样的经济主体，也适用大量的非经济类的组织或情境。

长期以来，道德家和政治家一直关注的问题是，怎样才能使个人拒绝不仁不义，使社会远离腐败，使政府免于衰退，而经济学家却从未考虑过对经济主体的衰减进行修复的可能性。上述问题未被重视的原因有两个：一是，理性行为在经济学中一直是一个理由充分的假定，人们至少认为，经济主体的理性程度是恒定的。企业绩效衰减的起因是供给与需求发生了逆向变动，而企业谋求利润最大化（或是增长速度或是其他任何目标）的意愿和能力并未受到削弱。不过，当供给和需求要素未发生变化时，这种说法也可以理解为是企业的“才气或精力最大化的损失”。但后一种解释马上会产生另一个问题，即企业的“精力”怎样才能最大化到原来的水平呢？人们通常是采用前一种解释来说明这个问题。因为在这种情形下，扰动能否恢复到原来的水平要取决于市场的供求条件，而市场的供求条件是不确定的。换言之，企业处于劣势或优势自有其“正当的原由”，这是经济学家们长期以来所坚持的标准假定。而本书中的核心概念——一个随机的且或多或少“可修复的衰减”（Repairable Lapse）——与这些经济学家的推理是背道而驰的。二是，经济学家们未对衰减给予关注与第一个原因有关。在传统的竞争经济模型中，企业于衰败之中再度崛起并不是一个十分重要的问题。一个企业在竞争中失败了，它的市场份额旋即被其他企业占领，它的生产要素随之被其他企业（也包括新的市场进入者）利用。结果是，社会资源配置尽可能地获得了改善。有这幅画面镶嵌在脑际，经济学家对“患者”的态度就远比道德家和政治家更显得神闲气定：他可以一任他的“患者”

（如企业）走向衰败；而道德家则劝诱他的“患者”（个人）相信其自身内在的卓越品质；政治家的“患者”（国家）是独一无二的，具有不可替代性。

弄清了经济学家对此之所以漠不关心的原因，我们即刻就应当对它的正当性提出质疑：把整个国民经济比作一个完全竞争的体系，其中，单个企业财富的变化完全取决于各自比较优势的转移，这是对现实世界的扭曲。拣主要的说，现实世界中存在着很多垄断、寡头垄断及垄断式竞争的王国，这些王国规模宏大，且具有较高的知名度：在这个王国中，企业经营绩效的下降将或多或少地形成一些竞争中的死角，这些死角管理不善，效率低下，且能年复一年地生存下去；有的政治家觉察到其政策的统一性正受到内讧、腐败和士气低落的威胁，此时向他进言，必须要谨慎考虑。即使在竞争富有活力的领域，对一时滑坡的企业恢复往日繁荣的可能性采取不闻不问的态度，也是不够妥当的。而在另一些行业，企业为数众多，相互竞争激烈，所面临的市场条件也完全相同，某个企业的衰落既可能是随机因素和主观因素演变的结果，而这两个因素是可以校正或朝着好的方向转化的，也可能是成本和需求条件发生了持久的逆向变动。在此类情形下，为避免社会损失和人力浪费，恢复机制也许能发挥有效的作用。

说到这，还应再插入一个问题，即恢复机制是可以通过竞争本身来实现的。难道竞争还不能使企业保持高度警觉吗？如果企业在竞争中已经脚步蹒跚，难道其绩效下降的经历和被淘汰出局的威胁还不足以使管理者力转颓势以恢复往日的繁荣吗？

竞争是恢复机制的重要组成部分，这一点不容置疑。但我要强调两个问题：一是，竞争的特殊功能的含义迄今还未被详

加解释；二是，当竞争机制可求而不可得时，另一种主要机制就应当开始发挥作用，或作为竞争的补充而介入其中。

1.1 引入“退出”(Exit) 与“呼吁”(Voice) 的概念

上面的论述是以企业的产出可以销售出去为出发点的，但这一点也经常或偶尔地适用于不出售产品的组织，如志愿者协会、工会、政党等，它们常向会员提供劳务而不直接收取货币或货币的等价物。人们一般假定，企业或组织绩效衰减是某些来路不明的随机因素所使然，这些因素作用力不强、作用时间也较短，并不足以妨碍企业的收益恢复到原来的水平，因此，也不值得管理者们分心费神地认真对待。对企业和组织而言，产品或劳务数量的绝对或相对下降，是绩效衰减最通常的表现形式^①。管理阶层可以通过两条途径发现问题。

1. 某些消费者不再购买企业的产品或某些会员退出组织。这是退出选择。结果，企业的销售额下降，组织的会员减少。不管退出的原因是什么，管理者都必须想方设法加以修正。

2. 消费者或会员或径自向管理者，管理者的上级，或以一般抗议的形式向任何关注他们的人表达自己的不满情绪。这

在垄断或垄断性竞争条件下，企业绩效滑坡既可以表现为成本及价格的相应上涨，也可以表现为产出下降但价格上升。从另一方面看，当企业严格地遵循完全竞争性市场所发出的“指令”时，价格和产量会保持稳定。在这种明显脱离现实的条件下，企业绩效下滑只能以成本上升的方式表现出来，但如果价格和产量保持不变，成本上升将导致企业净收益下降。那么，在完全竞争的条件下，管理者就只能从企业内部的财务数据上了解企业绩效下滑的态势，而消费者对此一无所知，“爱莫能助”。但上述现象在完全竞争模型中毫无立足之地，这也许是经济学家们长期以来对此不屑一顾的原因。

是呼吁。结果，管理者就得千方百计地探究消费者与会员不满的原因并设法解决。

对比式地分析这两种选择及其交互作用，便构成了本书其余篇章所要致力探讨的主要问题。我所要揭示的问题包括：在什么样的条件下，退出选择将优于呼吁选择，而又在什么样的条件下，呼吁将胜于退出？作为恢复机制，两种选择的效率孰高孰低？在什么样的条件下，两种选择可以交互地综合作用？作为恢复机制，什么样的制度安排可以使这两种选择日臻完善？有的制度安排能使退出选择日臻完善，有的制度安排能使呼吁选择渐趋理想状态，二者之间是否具有兼容性？

1.2 绩效衰减空间与经济思想的迟滞

在行将回答这些问题之前，我应当驻足片刻，回过头来看看这本书的主题与我们所感受到的经济学和社会学具有怎样的关联。

通过与动物行为学专业的学生们（在行为科学高级研究中心时）闲论灵长类动物的社会组织，我了解到，在某些狒狒群体中，“首领”的平稳过渡与高效运作等对人类社会而言显得相当棘手的问题，却获得了较为圆满的解决。下面的这个例子，便描述了一个典型的北非狒狒（*Hamadryas Baboons*）群体是如何由一只雄性首领来“统率”的。

次成年的雄狒狒偷偷地将幼年雌狒从它们母亲那儿弄走，并对它们极尽母爱，百般呵护。它们对幼年雌狒的管束很严，并通过反复的出而复归的训练，使雌狒不思离群

索居……在这个时期，幼年雌狒还得两三年才到“生儿育女”的年龄，因此，“性行为”还没有发生……次成年的雄狒狒日渐发育成熟，部落的“统率”也日渐步入高龄，“少壮派”开始酝酿部落迁移计划，但最终迁徙地还是由老狒狒来决定。雄雌两性间建立了一种十分复杂的关系，一路上彼此相互照应，互通“情报”，配合默契。老狒狒们仍然发号施令，但逐步地放弃了对雌性狒狒的占有权而任由少壮派来“接管”……老狒狒们最终似乎完全卸掉了“传宗接代”重担，但从总体上看，仍能在群落中发挥着较大的影响作用；而少壮派仍不断地向它们“咨询”，尤其是涉及群落的迁移方向时^①。

狒狒们逐步的、连贯的权力过渡方式令人叹为观止。而反观我们人类社会，随着一个个“好”的政府被“坏”的政府所推翻，一批强悍、贤明或善良的领导人被一群软弱、愚蠢或邪恶的坏蛋所取代，暴力与战乱总是接踵而至。

我们人类之所以未能建立起一个精细的社会程序以确保领导层的连贯与稳定运作，也许是因为我们还没达到非如此而不能生存的程度。人类社会发展的特征在于，它除了拥有基本生存资料外，还拥有一定的生产剩余。这个生产剩余意味着，人类社会在发展过程中具有承接大量社会绩效衰减的能力。绩效的下降，对狒狒社会来说可能意味着灾难，而对人类社会来

^① 请参考 John. Hurrell. Crook 主编的《动物与人类的社会行为》中的“灵长类的社会生态学”一节（由伦敦学术出版社出版）。本书所援引的段落综合了 Hans Kummer 的研究成果——“北非狒狒的社会组织”见于《灵长类藏书》第 6 卷（Basle: S. Karger, 1968）。

说，也许只是产生了某些不便之处而已，至少在绩效初始下降时期是这样的。

人类社会能够大幅度地承受绩效衰减，是劳动生产率提高和对环境控制力增强的必然结果。与可实现的绩效水平相比，偶尔的衰退与持久的平庸表现到底形成了多少绩效损失，是估量阻碍社会进步因素时所必须考虑的一个问题。因此，从事前看，要想找到一种社会性的安排以完全杜绝各种政治组织和不同成分实体所造成的绩效损失，恐怕是徒劳的。由于剩余的存在并由此导致了一定数量的绩效损失，人类社会所要追求的那种自我平衡调控的机制，则必定是粗线条的。

这是一个令人不快的现实。长期以来，重温乌托邦式的旧梦阻碍了人们对这一现实的认识：当基本生活资料已经解决且社会的生产剩余还在不断增长时，随之而来的是，经济发展过程本身会对政治发展进程提出更高更严的限制，例如，它不允许由于政治瑕疵的存在而迫使经济倒退。18世纪的工业和商业扩张有望使全社会的生活水平得到大幅的改善，然而，却并没有赢得足够的掌声，究其原因，是这种扩张对国王恣意妄为的心态显示了强有力的约束，使体制内绩效损失的空间大为缩减甚或被完全排除。J. 斯图尔特（James Ateuart）所著的《政治经济学原理探究》（1767年）一书中的一个颇有特色的段落，可以充分地说明这个问题。

不管原来所进行的政治革命的影响是多么直接、多么有害，而革命前的政府机制可比现在的简单得多，不过，在复杂的现代经济制度的作用下，这些影响可能带来的危害都受到了严格的控制，而且也容易防范。

假定当代国王的权力是绝对地由宪法所赋予的，可经济计划一经确定，国王的权力便立刻受到了约束……先前，国王的权威如同楔子般无坚不摧（国王用它干什么都行，可以劈木材，劈石头，或劈其他坚硬的物体；既可以弃之不用，也可以随心所欲地重操在手。）但到后来，它就变得像一只制作精美的怀表，除了计时之外便一无所用，而且，一不小心还会跌得粉碎……因此，现代经济体系是迄今为止所发明的抑制君王专制的最有效的一付马缰^①。

近 200 年后，一位南美学者对斯图尔特的崇高愿望做出了回应；依据各种可能性，他得出了与斯图尔特基本相似的判断：经济进步与绩效损失空间成反比。

在前咖啡时代，决策者们一个个过着优哉游哉的生活，因为某种产品即使产量经年上升也与他们没有什么关系。那是一个孩娃式的时代，可以嘻戏耍闹。但咖啡使他们成熟并严肃起来；哥伦比亚的国民经济再也不能像过去那样充满着欺诈与耍闹了。意识形态上的专制主义行将终结，节制与理性的纪元即将开始。咖啡与专制是断难相容的。

① 见芝加哥大学出版社，1966年，第一卷，P277、PF278-279。

② 见 Luis Eduardo Nieto Arteta, *El Café en la sociedad Colombiana* (Bogotá: Breviarios de orientación colombiana, 1958), pp. 34-35. 这是作者的遗作，写于1947年；一年后，国内爆发了野蛮的骚乱，史称 *la violencia*。这一历史背景与斯图尔特的判断完全相同：在拿破仑政权问世前不久，斯图尔特曾宣称，专制主义一定要退出历史舞台的。

历史是残酷无情的，它并没有按着斯图尔特和阿提特(Nieto Arteta)的预期线路来演进：从总体上说，经济增长和技术进步并没有为阻止专制主义、无政府主义和轻率的行为设立起有效的屏障。但是，他们的思想脉络并没有消亡。一场世界大战的爆发是难以思议的，在核子时代也是不可能的。事实上，先人的看法与当前广为流传的信念不无关联。

这些看法通常是建立在这样的假定基础上：技术进步在提高社会生产剩余的同时，也引入了一种极为复杂的精巧机制。某些败德行为对原来的社会而言虽说不幸但尚可容忍，但若发生在今天的社会就是人类的灾难，因此，必须严加防范。这种精巧的机制就发挥着这样的作用。

因此，我们的社会既可以说是能力过剩，也可以说是力不从心：它可以连续不断地创造剩余，但却不能随心所欲地停止剩余创造或降低剩余创造总量；实际上，现代社会行为所受到的限定和钳制既简单又严苛，与没有任何生产剩余的蛮荒时代并不存在实质的区别。

经济学家不可能不注意到，完全竞争模型所描述的状态过于简单。因为这个模型同样是语义不清，自相矛盾：社会作为一个整体，它所创造的剩余是充裕的，且能稳定地增长。但是孤立地看，这并不意味着每个企业都能实现这样的目标，出现昏招是正常的，只能由它自己来负责。这样，每一个企业都会力争上游，由于物尽其用，社会作为一个整体就会处于生产可能性边界上，并实现永久性的增长。在经济分析模型中，国民经济被当作一根紧绷的弦，永不松弛。即使人们已经认识到完全竞争模型只是一个纯理论化的概念、没有多少现实意义，但上述看法仍未获得修正。

人们喜欢剩余，但又深恐为此付出代价。这种既爱又恨的心态表明，我们人类是患了一种并发综合症。在思想行为受到朴素而严格约束的条件下，人们渴望进步，不愿轻言放弃，而另一方面，他们和其他生灵一样，在原始本能的驱动下，旁若无人，全神贯注地向着自己的目标冲刺。鬼才晓得这种渴望是不是来自天堂里的神话传说呢！人类行为所接受的约束条件要比其他生物严苛得多，但令人十分不解的是，这些约束条件有逐步被放宽的趋势，尽管我们从未公开承认这一点。一个略显极端但却极为朴实的想象，很可能把我们所向往的伊甸园弄得面目全非，支离破碎，甚至会与我们的憧憬背道而驰^①。

但我们必须离开天堂重返社会，因为它只反映了我们故事的一个方面。具有创造剩余的能力并不意味着所创造的生产剩余每时每刻都处于最高水平，这是一个并不复杂的想法，人们当然不会视而不见。事实上，继持久的“紧张型经济”（Taut Economy）的传统模型之后，“松弛型经济”（Slack Economy）的某些理论“部件”已经开始为人们所关注。我这里所称的“松弛”并不是指失业和经济萧条，而是指宏观层次功能失调所引发的某些现象，使企业和个人本应持持久不衰的谋取利润和

^① 在阿比西尼亚快乐的峡谷寓言故事中，S 乔森（Samuel Johnson）曾委婉地提到这种思想。当拉塞拉斯（Rasselas）王子第一次描述他对天堂般峡谷的不满情绪时，把他的所处的境况比喻为一只在山谷中吃草的山羊。他是这样说的：“人类与其他生灵间的区别是什么？就肉体方面的需求而言，我与漫游在身边的山羊并没有什么区别；”山羊饿了便啃食青草，渴了便饱饮溪水，于是，饥渴感便会消失，它获得了极大的满足，静静地卧在山谷里。当饥渴再度袭来时，它重又吃草、喝水，再静卧。我和它一样，也有饥有渴，但填饱肚子后，并非择地而卧。当饥渴袭来时，我也感到难受，这是我和它的相同之处；但填饱肚子后，我并不感到满足，这是我和它的区别。（参见 Samuel Johnson, *Rasselas* 第二卷）

满足程度最大化的热情受到了打击。企业特别是大企业的生产经营活动，到底是为了利润最大化，增长最大化，市场份额最大化，社区信誉最大化，抑或是这些综合目标的函数最大化，这是一个颇有争议的话题。我这里所称的“松弛”二字，与上述争议并无关联。因为构成上述争议的一个基本假定是：不管追求的最大化目标是什么，为获得“最佳”战绩，企业都必将不遗余力地去拼搏，而“最佳”战绩的标准却是非常含糊的。很多著述指出，由于存在垄断和外部性问题，生产者与消费者奉公守法地追求目标最大化的活动，对全社会来说未必能是一个最优的结局。我所称的“松弛”二字，与这些著述的结论也没有关联。由于宏观“神经枢纽的阻滞”，我们又一次看到，实际产出与潜在产出并不是完全一致的。稍后，我们将进一步关注宏观神经枢纽运行“阻滞”的可能性。

西蒙(H. A. Simon)是这一研究领域的鼻祖。他认为，企业的生产经营目标在于追求一种适度的满足(Satisfactory)，而不是最高利润率^①。西蒙的观点获得了R. 萨耶特(Richard Cyert)和J. 马兹(James March)的大力支持；后两位作者曾于1963年发表“企业行为理论”一书^②，并提出了“组织松

H. A. 西蒙：“理性选择的行为模式”，《经济学季刊》，No. 69，第98-118页，1952年。此外，西北大学的商务调查局(Bureau of Business Research, Northwestern University)于1933年发表了塞克利斯特(Horace Secrist)的著作，题为“平庸之才在经营中的胜利”；这是另一部与上述论题有关的实证性的研究，由于发表时间较早，已被人们全然忘记。这本书从统计学的角度详细地论证了下列命题：从总体上看，过了一段时间后，高绩效的企业有衰减的趋势，而初始绩效较低的企业会出现上升的迹象。

② 参见Rechar M. Cyert and James G. March: “Behavioral Theory of the Firm”, Englewood Cliffs, N. J. :Prentice-Hall, Inc., 1963.

弛”(Organizational Slack)的概念。几乎与此同时，G. 贝克尔(Gary Becker)也指出：在微观经济学领域，某些基础性的并充分接受过实证检验的命题（例如，某些消费品的市场需求曲线并非向下倾斜。），与生产者和消费者非理性和非效率的行为选择在很大程度上也是吻合的，而这些命题最初都是从理性假设推导出来的^①。稍后，H. 雷本斯坦(Harvey Leibenstein)又以秋风横扫落叶的遒劲之势，进一步证实了“松弛”的重要性^②。最后，M. 帕斯坦(M. M. Postan)教授在一篇引起广泛讨论的文章中指出：以微观经济松弛理论解释英国经济的病灶比宏观政策失误理论更有说服力。他说：

这些（也许是大多数）病灶并不是起因于国民经济的“躯体”运行失调，如储蓄率较低，物价较高，或用于研究与发展的资源配置不足，而是因为“躯体”的单个细胞出了毛病，如管理、设计、推销、或劳动力的群体行为^③。

就学术观点而言，我与上述作者可谓血肉相连，因为在论及发展问题时，我与他们的观点相似。“经济发展战略”（1958年）的基本命题是：“发展问题首先要取决于如何将那些潜藏的，零散的，未尽其用的资源和能力调动起来，其次才能论及

① G. S. Becker: “Irrational Behavior and Economic Theory”, Journal of Political Economy, 52: pp1-13, February 1962.

② Harvey Leibenstein: “Allocative Efficiency Versus X-Efficiency”, American Economic Review, 56: pp392-415, June 1966

③ M. M. Postan: “A Plague of Economics?” Encounter, January 1968, p44.

既定的资源和生产要素如何实现最佳组合”^①。“松弛”这个术语溜到我的笔尖上还是后来的事，是当我在归纳与 C. E. 林德布劳姆（C. E. Lindblom）合写的一篇论文的要义时才正式使用的：

在任一时点上，经济资源的配置比例都不是恒定不变的，如果行业间的发展出现了不平衡，私人企业家和公共部门就会采取相应的行动，将更多的资源或生产要素转移到欠发展的行业……国民经济出现了某种程度的“松弛”，是此间的一个重要假定，尽管它介于模棱两可之间；“松弛”给挤压机制留下了作用空间，使之释放出更多的投资、人力资源、生产效率和管理决策^②。

人们从不同的角度解释了形成松弛的原因。雷本斯坦强调两个问题，一是企业生产函数的周边环境具有不确定性，二是管理及其他技能难以市场化。萨耶特和马兹主要强调谈判过程。这是一种不同市场主体间的谈判，企业要想增加要素投入、提高产量和销售额，实行某种程度上的松散结合是必要的。我本人则强调，企业家的合作行为是制定发展决策不可或缺的组成部分，但有些因素阻碍了合作的进行。不难看出，我的观点与其他人略有相近之处。

各经济主体的绩效不尽人意，则整个国民经济通常就会远

^① New Haven: Yale University Press, 1958, p5.

^② “Economic Development, Research and Development, Policy Making: Some Converging Views”. Behavioral Science, No. 7, pp211 - 212, April 1962.

离其预期的发展水平。这个认知或“发明”令人深感震惊；发明者们会从两个方面对此做出反应。最直接最明显的反应是锲而不舍地寻求消减“松弛”的措施，以使其恢复到理想的紧张型的经济状态。如果竞争压力不足，就应当求诸一种反作用力^①。经营环境经常发生变化，企业岂敢掉以轻心，这会促使企业绩效回升，不至于滑得太远^②。如果将创新问题一并考虑在内，则战争和罢工所具有的促进作用也是不可忽略的^③。我个人的研究集中于两点：一是行业内和行业间的发展不平衡形成了一种挤压机制，二是社会产出过程不允许企业绩效下滑或对下滑者施以严厉的惩罚^④。最后，社会革命论的倡导者在这方面也做出了贡献，他们最为诱人的观点之一是：人民之中蕴含着丰富的能量，这是一股受压制的、异己的能量，平时处于休眠状态，只有通过革命才能调动和释放出来^⑤。

震惊之余，发明者们会扪心自问：松弛的出现到底是恶魔降世，还是塞翁失马？这一问题提出后，一个截然不同的回应措施就会浮出水面。蓄势待发，“插柳成荫”：松弛具有某种重要的恢复职能。这是萨耶特和马兹的观点。二位曾指出，松弛能使企业摆脱市场困境，进而迎来柳暗花明。在不景气时期，

① 参见 H. Leibenstein: "Allocative Efficiency Versus X-Efficiency".

② Charles P. Bonini: "Simulation of Information and Decision Systems in the Firm", unpublished dissertation, Carnegie Institute of Technology, 1962.

③ Nathan Rosenberg: "The Direction of Technological Changes: Inducement Mechanisms and Focusing Devices", Economic Development and Cultural Change, No. 18, October 1969.

④ Hirschman, Strategy, Chapters 5-8.

⑤ 参见 Paul Bafan: "The Political Economy of Growth", New York, Monthly Review Press, 1957.

松弛就像一支随时应召的预备队：它能降低成本；促使渐趋成熟的革新技术获得最终采用；使原先敢想而不敢为的富有锐意的推销手段有了用武之地，等等。在政治制度中，松弛也能发挥类似的作用。对自己拥有的政治资源一向所用甚少的市民们，最初，对政治家们的所作所为既感到惊异又感到失望；而政治家们也一向认为，要想使民主制度得以正常地运作，市民们的充分参与是绝对必要的。可是，人们很快就发现，保持一定程度的冷漠也能形成某些补充性的优势；它有利于维持政治制度的稳定及运作弹性，也能为危机中随时可加入“战斗行列”的政治能量提供一个蓄水池^①。

自人们发明松弛这个概念以来，直接的回应措施无非有两类：一是宣称某种程度的松弛是合理的；二是求诸于某些外力，如反作用力、不平衡、革命等，以达到消减松弛的目的。两种观点都把松弛看成一个缺口，是个人、企业和组织的实际绩效与潜在水平之间的差距。本书在认识松弛的重要性和松弛的普遍性方面，将向前迈出一大步。我个人认为，松弛不仅来历不明地、以一定的数量与现实世界共存，而且，由于我们人类具有某种趋同性的特征(Entropy Characteristic)，由于社会在不断地创造剩余，松弛也会与时俱进，被不断地“生产创造”出来。“松弛无时不在”，或许是一条金科玉律。我们所构思的画面是这样的：不论企业和组织赖以运行的社会制度设计得多么完善，它们都具有趋于不断衰退的倾向，这种衰退既可能是持久式的，也可能是间歇式的。也就是说，企业和组织的理性程度会不断下降，效率会不断衰退，创造剩余的能量会不断流失。

参阅本书第3章第一部分。

这是一个略显偏激的悲观主义结论，因为它把衰退当成一股永恒的力量不断地袭击企业。但否极泰来，回应之道也应该在衰退中不断产生。原因是，尽管某些部门出现了明显的衰退势头，但是，只要还没有达到无时不有，无处不在的地步，衰减过程本身就有可能激活某些反作用力，使事物走向反面。

1.3 作为经济和政治化身的退出与呼吁

在审视这些促进经济复苏的内生变量的性质和力度时，学术界的观点分为两个支脉。这一点在上面已经叙及。退出与呼吁是两个相互参照的分类，二者之间并非绝对相互排斥；但是，如果这种分类不能真实地反映经济与政治之间的根本差异，则两个概念的界限就显得含糊。退出属于经济范畴，呼吁属于政治范畴。当消费者对某企业的产品不尽满意时，他可以改换“门庭”，购买另一家的。这是消费者利用市场来维护自己的福利或改善自己的位势。对相对绩效已见下滑的企业而言，消费者改换“门庭”实际上是通过启动市场力量来促使企业恢复雄风。这是某种促使经济走向繁荣的机制。要么是退出，要么是驻足，界限十分清楚。消费者与企业无须当面对质；企业的生产经营环境虽难以评估或料定，但其成败与否却可以通过一组统计数据来传递。“无须当面对质”意味着这是一种无需面对面的交流。消费者改换“门庭”的决策，于不经意之间却由“看不见的手”向衰退的企业发出了一个扭转颓

主要指消费者进、退企业的数量变化，准确地说，是通过市场占有率来显示的。——译者

势的信号，这显然是一种非直接的交流。从这两点上看，呼吁则恰恰与退出完全相反。呼吁是一个颇为“混乱”的概念：从喃喃不平的嘀咕一直到狂暴的抗议活动，都是呼吁的表现形式。它是抑扬顿挫、明辨是非的呐喊，而不像超级市场里“隐蔽”的匿名投票；呼吁鲜有迂回，从来都是直截了当。它是一种高素质的政治行为。

经济学家很自然地认为，他所发明的机制极富效率，是惟一值得认真对待的一种设计。M. 弗里德曼（Milton Friedman）在一篇广为人知的论文中曾建议，将市场机制引入公共教育制度中。这篇论文对经济学家的上述偏见给出了一个最好的说明。弗里德曼论文的中心议题是：给适龄学童的家长发放一种专用的优惠券，家长们用这种优惠券从竞争激烈的私人教育机构购买教育产品。弗里德曼是这样判断这种教育计划的：

通过把自己的孩子从一所学校迁出而送往另一所学校，家长们可以远比现在能更直接地表达自己对学校的态度。从通常的情形看，家长们目前只能采用迁移居住地的方式来达到孩子转学的目的。此外，就只能采用令人讨厌的政治渠道来表达自己的意愿^①。

参见 A. 索洛（A. Solo）主编的《经济学与公共利益》（*Economics and Public Interest*）一书中的“政府在教育制度中的作用”（*The Role of Government in Education*）一文，New Brunswick, N. J. : Rutgers University Press, 1955。经修改后这篇论文又被弗里德曼收入自己的文集中——《资本主义与自由精神》（*Capitalism and Freedom*），Chicago: University of Chicago Press, 1962。本节原封不动地引自于该文第 6 章，第 91 页。为了醒目起见，我把最后一句话改成黑体字。（原文为斜体字。——译者）