

美国研究

AMERICAN STUDIES QUARTERLY

季刊 第19卷

2005年第1期 3月5日出版

布什第二任期的全球战略和中美建设性合作关系.....	杨洁勉 (7)
约瑟夫·奈的“软权力”思想分析.....	张小明 (20)
美国宗教团体的社会资本.....	刘 澎 (37)
20世纪美国企业领袖形成途径研究.....	付美榕 (57)
美国反垄断法价值取向的历史演变.....	郭 跃 (77)
美国医疗保障制度评估.....	张奇林 (94)

W 书评·文评

美国大战略的理论图景与历史逻辑

——评阿特的《美国大战略》..... 郭树勇(112)

托马斯·巴尼特的“核心 - 裂缝”思想评析..... 李海东(125)

当代西方国际关系学的创新之作

——读乔舒亚·戈尔茨坦的《国际关系》..... 仇华飞(139)

W 学术动态

“2004年美国大选及其影响”国际研讨会综述..... 李晓岗 魏红霞(148)

“美国对外战略调整”研讨会综述..... 刘卫东(151)

著述巡礼..... (154)

编后..... (160)

A M E R I C A N S T U D I E S Q U A R T E R L Y

Volume 19 Number 1 Spring 2005

Wang Jisi Editor

Hu Guocheng Associate Editor

Zhao Mei Managing Editor

Board of Advisers

Chen Baosen , Chen Xiaogong , Deng Shusheng ,
Ding Xinghao , Dong Hengxun , Gu Guoliang , Jin Canrong ,
Li Daokui , Mao Yushi , Niu Jun , Tao Wenzhao , Wang Xi ,
Wang Yizhou , Wu Zhan , Yang Yusheng , Yuan Ming ,
Zhang Youlun , Zhang Yuyan , Zhao Yifan ,
Zhou Qi , Zhu Shida , Zi Zhongyun

A M E R I C A N S T U D I E S Q U A R T E R L Y is published jointly by the Chinese Association for American Studies and the Institute of American Studies at the Chinese Academy of Social Sciences. The content of the articles in this journal should not be construed as reflecting the views of either the Association or the Institute.

M A N U S C R I P T S S H O U L D B E S E N T T O : American Studies Quarterly at the Institute of American Studies , Chinese Academy of Social Sciences (Addr. Dong Yuan , No. 3 Zhang Zizhong Rd. , Beijing 100007 , China) .

S U S C R I P T I O N S : call (8610) 6400 - 0071

Fax : (8610) 6400 - 0021

E mail : zhaomei@cass.org.cn

<http://www.mgyj.com>

ISSN1002 - 8986 Copyright 1987 - 2005 American Studies Quarterly

Printed in Beijing , China

AMERICAN STUDIES QUARTERLY

Spring 2005

Vol. 19 , No. 1

ARTICLES

- The Second Bush Administration's Global Strategy
and China-US Constructive Cooperative
Relations Yang Jiemian (7)

The reelection of George W. Bush indicates that the main characteristic of US global strategy is its continuity. With changes at home and abroad, however, President Bush will make some modest adjustments in US global strategy and Asia-Pacific policy in his second term, with focus on the greater Middle East and relations between great powers. At the same time, the fighting against terrorism and nuclear proliferation will be more closely integrated with the safeguarding of America's leading position in the world. The coming four years will also be a key period for elevating and deepening the China-US relationship. Initial consensus has been reached between the two countries on the interactive principle of core interests, important interests and general interests, and related operational mechanisms have also been formed. Meanwhile, the China-US relationship has assumed an increasingly multilateral facet, and the two countries need to enrich their constructive cooperation, strengthen the construction of mechanisms, substantiate the content of strategic dialogue, and handle the Taiwan issue from the strategic and all-dimensional perspective so as to stabilize and develop this relationship.

- An Analysis of Joseph Nye's "Soft Power"
Concept Zhang Xiaoming (20)

Joseph Nye first developed the concept of "soft power" in the early 1990s. The soft power of a country rests primarily on three resources: its culture, its ideology or political val-

ues ,and its ability to shape international rules and political agendas. It is a very important theoretical approach to analyzing the power position of a country in the world ,by focusing on the nonmaterial aspect of power once neglected by many people. “Soft power” is a creative concept coined by Nye , but it also reflects a continuation of the traditional concept of power. Nye s concept of “soft power” has its own weaknesses , because Nye could not fully elaborate on the interplay of hard power and soft power ,and it is difficult to measure the soft power in a quantitative way .

The Social Capital of American Religious

Groups Liu Peng (37)

Religious groups are the largest possessors of social capital in the United States. A major feature of social capital is that the more it is used , the higher the value will be. Religious groups consider social services and charity work the best form of realizing their value and seeking returns. This is a unique way of the religious groups in the use of their social capital. The social influence of American religious groups is much greater than that in other countries. This is not only due to the law ensuring the principle of religious freedom and separation of church and state , but also due to a smoothly functioning omnipresent social network , formed by a broad horizontal connection between the church and its followers. Religious groups ,relying on the growing value of their social capital , stand on the frontline of satisfying the basic demands of individuals and the society and patching up social conflicts , thus playing the role of a social safety valve.

Human Capital Accumulation of the 20th Century

American Business Leaders Fu Meirong (57)

The 20th century witnessed the United States vigorously gaining strength in all industries of its economy and exhibiting unparalleled power in the world. A key reason for this remarkable success is America s high-level manpower , i.e. its edge in human capital. Based on human capital theories , the Talent Gradation Principle and the Pareto Efficiency

Principle , this qualitative study investigates how the American business leaders in the 20th century accumulated their human capital that directly led to their accomplishments , and illustrates the human capital production institutions that had greatly contributed to America s phenomenal economic growth and dominance in the 20th century .

The Evolution of Value Orientation of American

Antitrust Law Guo Yue (77)

The Antitrust Law of the United States did not initially take economic efficiency as its principal value orientation when the Sherman Act was adopted. In view of historical facts , the initial value orientation of antitrust law was ambiguous or , in other words , the law tried to pursue multiple goals. The values of populism , which originated in the traditional social and political ideology of America , later dominated the development of antitrust law . It was only after the 1970s when the United States was facing a different economic situation at home and broad that economic efficiency became the main value orientation of antitrust law . The Chicago School that bitterly criticized the antitrust policy carried out before also contributed a lot to that change.

An Assessment of US Health Care

System Zhang Qilin (94)

Nineteen sixty-five was considered the demarcation year in the history of America s health care. Medicare and Medicaid , the two public health care programs approved that year , greatly increased the accessibility to medical care for Americans and mitigated the financial pressure brought about by equality in medical treatment. Meanwhile , it led to rapid growth of medical and health expenses and fundamentally altered the pattern of America s health care system . This article points out that currently America s expenditure in medical and health services is the highest in the world. America s health care system provides Americans with the most advanced medical service. In this sense , this system is a success. But since the health care system practiced in the United States is a mix of public funding and private expen-

ses with private health insurance being dominant , and since this system attaches little importance to the health care of mothers and babies and there exists a large number of un-insured people , this system faces great challenges.

REVIEWS

- The Theoretical Map and Historical Logic of American Grand Strategy : Comments on A Grand Strategy for America by Robert J. Art Guo Shuyong (112)
- Comments on Thomas P. M. Barnett s “Core-Gap Thesis” Li Haidong (125)
- Comments on Joshua S. Goldstein s Long Cycles : Prosperity and War in the Modern Age Qiu Huafei (139)

ACADEMIC ACTIVITIES

- A Summary of the International Symposium on “American Election 2004 and Its Impact” Li Xiaogang and Wei Hongxia (148)
- A Summary of the Seminar on “the Adjustment of American Foreign Strategy” Liu Weidong (151)
- New Books (154)
- Editor s Note (160)

Articles appearing in this journal are abstracted and indexed in Historical Abstracts and America : History and Life.

布什第二任期的全球战略 和中美建设性合作关系

杨洁勉

〔内容提要〕布什总统的连任表明美国的全球战略将以延续为主,但随着内外形势的变化,布什总统在第二任期内将对全球战略和亚太政策进行局部调整,其重点是大中东地区和大国关系,同时还将反恐和防扩散问题与维护美国在世界的主导地位更紧密地结合起来。今后四年,也是中美关系能否向更高和更深层次发展的关键时期,两国对核心利益、重大利益和一般利益的互动原则取得初步共识,并形成了相关的操作机制。同时,中美关系的多边性正在增强,两国需要丰富建设性合作关系,加强机制化建设,充实战略对话内容,从战略和全局的高度处理台湾问题,争取稳定和发展两国关系。

关键词 外交军事战略 全球战略 中美关系 布什第二任期

布什总统在 2004 年 11 月 2 日的美国总统选举中蝉连成功,并于 2005 年 1 月 20 日正式开始了其第二任期。在新保守主义思潮主导着美国政坛和美国在国际力量对比中的优势地位的背景下,世界各国普遍关注布什政府第二任期的全球战略和地区政策。此外,中美关系正处于能否向更高和更深层次发展的关键时期,布什政府的对华政策将直接影响到两国建设性合作关系的发展。本文试图从发展的角度对今后四年美国的全球战略、亚太政策和中美关系进行分析,总结规律性的发展轨迹,并就推动中美在核心和重大利益问题上的良性互动、从战略和全局的高度处理台湾问题,争取稳定和发展两国关系等问题进行探讨。

一 美国的全球战略和地区政策

就目前情况看,在布什第二任内美国的全球战略将进行以下几方面的局部调整:

(1) 布什政府的全球战略指导思想。总体来说,主导美国全球战略的主要有现实主义、自由主义和新保守主义三种战略思想。现实主义的世界秩序是霸权,战略手段是保持美国单超独霸的地位,抑制新兴强国的发展。自由主义的世界秩序是一个准法制世界,手段是建立和健全有效的国际制度。新保守主义的世界秩序是世界帝国,手段是充分使用美国的强权,推行美国的价值观。新保守主义在国际关系领域结合了现实主义的权力观和自由主义的价值观,以美国的新帝国为世界秩序的理想类型,以单边军事手段为实现这一秩序的基本方式。布什总统的连任表明新保守主义将继续主导美国的全球战略,他第二任的就职演说和《国情咨文》充满了新保守主义的基调。布什总统在就职演说中表示要在全世界推广自由民主,并将结束全球的“暴政”定为最终目标。在这篇不到20分钟的演说中,提到“自由”就达40多次。2005年2月2日的《国情咨文》,又把“推广民主自由”列为美国外交政策的核心。由此可见,布什政府在第二任期内将进一步实现其“自由民主”的理念和以美国模式改造世界,特别是在大中东地区。同时,此次《国情咨文》对反恐进行了淡化处理,从而把“反恐”同“谋霸”统一在美国全球战略框架之中,更突出地体现了新保守主义对外战略和政策。

(2) 延续为主和重点突出的全球战略。布什政府第二任期将延续其第一任期的全球战略,⁵根据布什总统的《国情咨文》和赖斯国务卿的国会就任证词,布什政府外交安全的重点大致可分为三大部分:一是全球性问题,二是大国关系,三是重点地区问题,即大中东地区问题。

就全球性问题而言,布什政府在第二任期内仍将恐怖主义和大规模杀

《解读美国大战略》,《人民日报》2004年4月2日,第7版。

<http://www.nytimes.com/2005/01/20/politics/20BUSH-TEXT.html?oref=login>

<http://www.whitehouse.gov/news/releases/2005/02/20050202-14.html>

5 参见杨洁勉:《美国国家安全战略 报告和大国关系》,载《美国研究》2002年第4期,第7~20页。

伤性武器的结合视为最直接和最危险的敌人。反恐和防扩散将继续是布什政府外交安全政策的两大重点。布什总统在竞选胜利后的几个小时内举行的记者招待会上就明确表示了推行反恐计划的决心,意欲毫不妥协地对付国际恐怖主义、“无赖”国家及大规模杀伤性武器扩散造成的威胁等。

就大国关系而言,布什政府将继续构建以美国为主导的大国关系,并在此基础上建立和巩固对美国有利的国际秩序。在布什政府第一任期内,伊拉克战争引发了美国同世界其他大国关系的危机。布什政府在第二任期内首先是要继续修复美国同法国、德国等“老欧洲”和俄罗斯的关系,继续加强美日战略合作和稳定中美关系,同时重视发展同发展中大国的关系。美国加强了与印度的关系,并且关注同巴西等拉丁美洲国家的关系。但是,美国同大国关系的难点主要不在双边,而在多边和全球性问题上,特别是国际秩序、国际准则、国际规范等问题上,美国的单边主义和单极思想同世界主要大国的多边主义和多极趋势的斗争一时难见分晓,仍将长期存在下去。

就地区而言,布什政府将更加突出大中东地区。布什政府在第二任期内六大战略考虑中除大国关系外,几乎都与中东地区有关:反恐和国土安全、伊拉克问题、巴以冲突、朝鲜和伊朗核问题,以及中东“民主改造”。布什政府最希望及早从伊拉克体面撤军,改变美国在伊拉克的被动处境,并减少国内政敌攻击的借口。在伊拉克重建问题上,布什政府努力争取尽快解决伊拉克战争的后遗症。布什政府还将按既定政治日程在2005年1月30日在伊拉克进行了国会选举之后,再在10月进行宪法公投,12月成立正式政权。与此相关联的是,布什政府还希望重启巴以和平进程以达到缓和巴以冲突的目的,并在可能的情况下加快对中东地区的“民主改造”。

伊朗和朝鲜的核问题将继续成为布什政府关注的重要外交安全领域问题,布什政府将采取重视“看得见的进展”的姿态。伊朗核问题对于美国政府来说,其严重性主要体现在四个方面:一是伊朗核计划对美国军控和防扩散努力的威胁;二是伊朗在中东的重要地缘地位及其对伊拉克境内什叶派和黎巴嫩境内真主党的影响;三是美国认为伊朗支持国际恐怖主义;四是美

美联社2004年11月4日华盛顿电。

〔日〕秋田浩之:《新布什政权的对外政策体现强硬姿态》,载〔日〕《日本经济新闻》2004年11月6日。

国把改造伊朗作为改造整个大中东的一个重要组成部分。布什政府已经把伊朗同古巴、白俄罗斯、津巴布韦、缅甸和朝鲜同列为“暴政据点”。但是，布什政府由于陷入伊拉克而一时难以对伊朗动武。在国际上，美国还受到俄罗斯和欧洲等大国的牵制。俄罗斯和伊朗具有历史联系和现实利益，欧洲也在一定程度上制约着美国动武。印度和伊朗历来有文化上的联系，作为一个崛起的发展中大国，执政的国大党对美国持批评态度。在伊朗国内，美国认为，伊朗国内年青一代正在向亲美方向发展，动武将加剧伊朗国内的反美情绪。对于布什政府来说，解决伊朗问题无非有三种选择，一是伊拉克模式的武力解决，二是利比亚模式的制裁，三是朝鲜模式的多边解决。就近期来看，采用武力解决的可能性不是很大，目前以欧洲为主导在多边框架内解决伊朗核问题的方式虽然不令美国满意，但至少可以给美国以较充分的准备时间和外交空间。因此，布什政府在未来一年仍将以试探为主，而辅之以舆论上的造势和军事上的准备。

朝核问题将是布什政府在亚太地区面临的一个挑战。布什政府在处理朝核问题上受到多方限制，将继续争取在六方会谈的框架中进行谈判。布什再次当选后，美国在朝核问题上表现出一定程度的松动，如同意美国国会议员组团在2005年1月访朝进行沟通，并在《国情咨文》中没有对朝鲜政府和朝核问题进行过多的攻击，以吸引朝鲜早日回到六方会谈中来。但是，布什政府官员在其他场合多次威胁道，如果朝鲜在美国表现出和解性姿态后仍继续推进其核武计划，布什政府对朝鲜将失去耐心，并将对朝实施更加严厉的政策。

(3)可能的局部调整。布什总统在其第二任期内有可能继续推进他的政治计划，并重新开始实施被九一一事件打乱的战略部署。

从全球反恐方面看，布什总统正在逐步将其纳入更广阔的视野和更长远的考虑之中。布什政府在其第一任时期单边主义和强硬政策屡遭失败后，在第二任期内将更加谨慎，也会注意防止在反恐时出现的负面效应。布

赖斯在出任国务卿的国会听证会的证词，2005年1月18日，<http://www.state.gov/r/pa/ei/wh/rem/40991.htm>

赖斯在2005年2月4日访英时被问到美国是否正考虑采取军事行动时说：“这个问题此刻根本不在议程内——我们有外交手段。”<http://www.phoenixtv.com/phoenixtv/72622743014604800/20050205/500180.shtml>

什政府还将把全球反恐和改造中东结合起来,把全球反恐和改变美国形象结合起来,把地区反恐和改善关系结合起来。例如,布什政府在处理同东南亚国家关系时开始注意不再片面强调反恐而忽略其他方面等。

在军事安全战略方面,布什政府将进一步落实全球军事战略部署,在全球范围内重新部署军事力量。美国已经开始从欧洲和东北亚减少驻军,转而寻求在全球范围内布置更多的军事据点,并加强了在亚太地区的总体军事力量,以备在危机时能够及时应对。在外交战略方面,布什政府强调“民主、自由”并对外输出美国的价值观念和制度,其重点是在大中东地区。但是,对于布什政府第一任期提出的“先发制人”战略将严格地限定在类似九一一事件或大规模杀伤性武器掌握者对美国进攻迫在眉睫等范围内。而且,美国在单边主义和“政权更迭”方面也将采取较为谨慎的态度。

在大国关系方面,布什政府将尽可能地修补同欧洲盟国的关系,但可能加大对俄罗斯的政治挤压。2004年底的乌克兰总统选举事件,是美国等西方势力以“代理人选举”的方式继续在高加索和中亚扩展的重要标志。随着中亚国家陆续进入新老交替的选举周期,美国和俄罗斯在俄罗斯周边地区的角逐将趋激烈,美国对俄罗斯内政的干预也会随着普京总统的一些举措而增加。但是,美俄合作的基本方面不会有根本的改变。此外,布什政府还会对美国和印度的关系给予更多的关注,以提高印度这个世界上“最大的民主国家”的地位而平衡同俄罗斯、中国等的关系。

在地区安全层面,大中东地区是重中之重。布什在第二任内,很可能恢复中东路线图、激活“大中东战略”、加强“防扩散安全倡议”、增大对伊朗等国的压力等,并以西方的价值观、政治制度和市场经济模式改造阿拉伯世界。布什政府还将利用巴勒斯坦领导人阿拉法特去世和阿巴斯当选为巴勒斯坦权力机构主席为契机,对中东和平进程注入新的动力。布什总统在《国情咨文》中承诺向巴勒斯坦新政府提供3.5亿美元的资金,加强在安全和经济领域的工作。布什同时强调,美国政府将支持“两个民主国家”——以色列和巴勒斯坦能够实现和平共处的目标,并且这一目标已经可以看见。在伊朗核问题上,美国先让英法德三个欧洲国家出面同伊朗交涉和谈判,并准备将此问题提交联合国以对其施加更大的压力。虽然布什政府公开声明不

会对伊朗实行“政权更迭”,但不排除美国对伊朗采取“强硬”措施。

在亚太地区,布什政府将继续强调美国的领导作用和反对将其排除在外的地区合作。布什政府在亚太安全合作中强调以美国为主导的双边联盟,在亚太经济合作中强调它的“亚太性”而反对它的“泛亚性”。布什政府还强调主要合作机制不能排除、更不能反对美国。此外,布什政府还非常重视朝核问题,注意改善同马来西亚和印度尼西亚等伊斯兰国家的关系,强调美国今后在“亚洲货币基金”和“自由贸易协定”等问题上的作用,加大对亚洲国家的公关力度等。此外,根据形势发展适度调整和补充亚太军事联盟体系。布什政府正在修正和改造美日和美韩关系,使它们从传统的冷战同盟变得更符合现代的要求。日本军舰到印度洋,韩国出兵伊拉克都是这种关系调整的表现,它们已经成为美国全球反恐战争和伊拉克战后重建的组成部分,估计这种修正需要十年甚至更多的时间才能具备应对新威胁的能力。最后,中美日和中美印两对三边关系是美国关注亚太大国关系的重点,也是对中国进行战略牵制的两个重要支点。今后四年,布什政府将进一步发挥美日安全联盟在地区内外问题、特别是在台湾问题上的作用,协调一个正在崛起的中国和“正常化”的日本之间的关系。在中美印三边关系上,布什政府将给予印度更高的战略考虑,突出印度这个世界上最大民主国家的作用,欢迎印度积极参与亚洲事务。

布什政府第二任期的全球战略和对外政策存在着诸多的困难和制约。首先,它势必受到国内政治和经济等因素的牵制。布什政府在第二任期内的很大一部分精力将集中在推动经济增长和经济、社会改革方面,还会受到约占一半选民的国内反对势力的制约。其次,布什政府推行的在全球范围内谋求霸权的战略目标正在遇到世界各国的抵制。国际社会对美国的单超独霸表现出强烈的不满,在以联合国等为主要场所的多边场合进行抵制。世界大国坚持集体安全和多边主义,维护现存国际秩序,继续以国际准则、国际规则、国际规范等制约美国。在热点问题上,世界主要大国反对美国武力“更迭政权”,坚持通过外交谈判手段。在地区安全问题上,世界主要大国积极倡导多边安全合作机制,加强洲际对话,反对美国独断专行。在主要大国同美国关系问题上,中国坚持以两手对两手的方式处理中美关系,欧盟坚持在大西洋联盟中更加独立的地位,俄美关系中的斗争面也有所扩展。广大发展中国家,特别是伊斯兰国家对美国的抵制,对美国形成了强大的牵

制。其他发展中国家在国际舆论、经济发展、能源安全、环境保护等诸多方面也对美国进行了一定程度的抵制和制约。

此外,在反恐和防扩散问题上,布什政府困难重重,所面临的主要问题:一是美国的反恐谋霸正在失去原有的国际支持和同情;二是布什政府将反恐扩大化,导致“越反越恐”的恶性循环;三是布什政府迄今仍未认识到恐怖主义的根本原因。此外,布什政府在大规模杀伤性武器及其运载工具的防扩散问题上面临严峻的挑战。布什政府的单边主义已使国际传统防扩散机制几乎陷于瘫痪境地,“防扩散安全倡议”在实施手段上因违反国际法而遭到多数国家的反对。

二 中美建设性合作关系及其发展

总体看来,在布什总统第二任期美国对华政策的基本走向是既有延续又有变化,但以延续为主。首先,中美两国所处的国际国内大背景没有根本的变化,所以两国的基本战略定位不会改变,而且,布什总统第一任期的对华政策在美国政府很多官员看来是成功的。因此,美国将继续加强同中国的战略对话、地区安全、反恐合作、经济关系、民间交流等。但是,布什政府对华政策具有两重性,它对中国还有防范的一面。从长远来看,布什总统也同他的所有前任一样,试图影响中国的发展方向和历史进程。有鉴于此,布什政府将继续稳定和发展同中国的关系。赖斯在国会听证会上说:“基于共同利益,美国正在与中国建立一种坦率、合作和建设性的双边关系,但同时认识到双方在价值方面的相当大的分歧。”

布什政府第二任期对华政策的局部调整,首先表现在国内因素对美国对华政策的影响可能会有所增加。随着布什政府对美国国内问题的关注和国内压力的增加,中美两国在人权、宗教、经贸等问题上的摩擦将有可能增加,两国在人民币汇率和能源问题上的矛盾将会进一步突出。因此,布什政府很可能会加大对中国施压的力度。

其次,布什政府将会采取各种措施防范中国,特别是在亚太和西半球地

区。美方担心,中国利用美国忙于反恐而加紧扩展在亚洲的势力,并最终达到将美国排挤出去的目的。布什政府强调在亚太地区以美国为主导的双边安全联盟体系,要求加强包括美国在内的“泛太平洋”合作而不是将其排除在外的“泛亚洲合作”。布什政府还刻意在印度洋海啸中突显美国的领导地位和主导作用,主张由美元主导的“亚洲货币基金”。与此同时,布什政府还对中国在西半球的外交和经济活动表现出高度的警惕,惟恐中国到它的后院挖墙脚。

第三,布什政府将更加关注在国际秩序问题上同中国的互动。随着中国综合国力的日益增强和国际影响的提高,中国同国际社会的互动更加密切。在此背景下,美方担心中国可能在全球和地区问题上向美国提出挑战。这种担心表现在布什政府在相关政策上利用美国的综合优势、特别是在游戏规则方面的优势制约中国。

中美关系在世纪之交经历了曲折和风波,中美建设性合作关系也被赋予了新的内涵。美国共和党在2000年的竞选纲领中认为:“美国在亚洲的主要挑战是中华人民共和国。……中国是美国的战略对手,而不是战略伙伴。” 布什在选举中当选后则把中美关系界定为“战略竞争者”。此后,在中美共同努力下,两国开始建立建设性合作关系。布什总统在九一一事件后到上海参加亚太经合组织会议时明确表示:“美国致力于同中国发展建设性合作关系。” 共和党2004年的竞选纲领则改称为“在布什总统的领导下,美国寻求与中国建立建设性的关系。”

建设性合作关系实际上否定了以对方为敌国的冷战思维,并提倡积极发展两国的合作关系。首先,互利的经济关系已经成为中美关系的基础。据中方统计,2004年中美进出口贸易总额达到1696亿美元,同比增长34%。其中,中国对美出口1249亿美元,同比增长35%;中国自美国进口447亿美元,同比增长32%。美国是中国第二大贸易伙伴,中国是美国增长最快的出口市场。同时,美国在华投资项目已经达到4万多家,实际投资近470亿美元。⁵ 中美两国已经形成机制齐全、互补共赢和密不可分的经济关

《共和党2000年竞选纲领的对外关系部分》,新华社华盛顿2000年7月31日英文电。

《人民日报》2001年10月20日,第1版。

《美共和党全国代表大会通过竞选纲领阐述内外政策》,新华网纽约2004年8月30日电。

5 《人民日报》2005年1月15日,第2版。

系,尽管两国还存在贸易逆差、知识产权、中国的市场经济地位等问题,但总的来说,经济关系已经成为推动两国关系全面发展的动力和防止两国关系倒退的保障。

其次,中美两国在外交上的伙伴关系正在形成。在布什政府的第一任期内,中美两国在大国关系、地区安全、热点问题等方面既有共识,也有分歧,但总的来说是积极争取良性互动和防止正面冲突。特别是在国际合作反恐、防扩散和朝核问题上,中美两国抓住改善关系的历史性机遇,强调进行外交合作,照顾对方的核心和重大利益。在过去四年里,两国还形成了首脑和高层会晤、工作层面的磋商、官民并举的外交合作机制。

中美两国在综合安全问题上的共同点和共同利益是合作的战略考虑和基础。近年来,中美两国的安全互动综合性日益突出,逐步从双边安全问题向多边安全问题拓展,从诸如环境保护和公共卫生等“低安全”领域向反恐和防扩散等“高安全”领域发展,从应对个别事件向机制化演进。但是,中美两国在综合安全问题上还存在许多挑战,其中最主要的是两国缺乏互信,在地缘安全问题和重要的全球性问题(如能源安全)上相互防范,在台湾问题上存在两国发生直接军事对抗的可能等。此外,美国从未放松过对中国的防范,关注中国在亚洲影响的迅速增长,强调美日同盟对亚太安全的基石作用,担心中国利用美国专注于反恐而无暇他顾最终将其排挤出亚洲,加强同亚太盟友及印度、新加坡等的安全关系以抑止中国。美国的导弹防御计划和最近的军事部署调整都有针对中国的一面。美国还对欧洲施加压力以防止后者解除售华武器禁令,并在实际上把中国排除在中东和平进程的四方会谈之外。

台湾问题一直是中美关系中最重要、最敏感的核心问题。一方面,台湾问题事关中国的核心利益,也是中美两国实现战略合作和增加互信的最大障碍。美国对台军售问题一直困扰着中美关系,但更为严重的是美台军事关系的全面提升助长了“台独”势力。近年来,美国军方始终把中国视为军事准备的对象,美国和日本的针对台海形势的军事合作也不断增长。总之,美国“一个中国”政策宣示同它的实际行为一定程度上的不一致,使台海形势更加复杂化。另一方面,中美两国在共同阻遏“台独”和稳定台海地区形

势等方面加强了合作或协调。2003年12月9日,布什总统在温家宝总理访美时公开反对陈水扁政权单方面改变两岸现状的言行。美国政要还明确表示美国反对“台独”,指出台湾不拥有主权,台湾问题是中美关系中的“地雷”等。中美两国在“台独”的危害性和稳定台海形势的重要性方面的共识正在增加,双方平行不悖的措施也在增加。

在今后四年,布什政府在台湾问题上将继续推行双重政策。美国仍将奉行两党一致的对华政策,即“一个中国”、两岸和平解决、“三个公报”和《与台湾关系法》等既定方针,以维护台海现状。对布什政府来说,它从美国的利益出发,将继续试图缓和台海两岸的紧张局势,推动两岸对话。布什政府第二任期的两岸政策很可能将继续是“双重遏制”和“双重保证”,即:美国既要遏制陈水扁等“台独”势力单方面改变两岸现状的企图,也要遏制中国以武力改变两岸现状;与此同时,美国还要向中国保证“不支持‘台独’”,以及向台湾保证美中关系的改善不会损害台湾的利益。但是,布什政府加强与台湾的军事关系、对台军售和在价值观上支持台湾也不会改变。布什政府这一自相矛盾的政策将继续是台海和亚太地区不稳定因素。

三 中美关系的互动和机制

中美两国的互动正在向全方位和深层次发展,近年来逐步确立了在不同利益层次的互动原则。中国曾经习惯于把国家利益划分为政治、经济、安全、外交利益等,近年来开始将其划分为核心利益、重大利益和一般利益;美国则把国家利益划分为生命攸关利益、重大利益、其他利益。由此可见,两者的划分大体对应。

首先,在核心利益上的互动。改革开放以来,中国主要把国家主权和领土完整、政治和社会稳定、经济发展界定为中国的核心利益。作为世界上惟一的超级大国,美国对其核心利益的界定较为宽泛。克林顿政府把国家核心利益界定为:“包括生命攸关的重大利益——对我国的生存、安全和活

这是笔者在2005年1月访问美国时,一些美方政府官员和学者所表述的观点。

国内学术界对如何界定和划分中国的国家利益还没有取得完全的一致意见,本文的划分主要依据作者参加的学术研讨会及本人的理解。

力的重要性非常广泛的和压倒一切的利益。其中有我国领土的实际安全、我们的盟国的实际安全、我国公民的安全、我们的经济利益和保护我们的主要基础设施等等。” 九一一事件后,美国更加强调国土安全问题,认为“保卫我们的国家不受敌人侵害是联邦政府首要和基本的承诺”。从中美两国对核心利益的界定来看,中国显然不对美国构成威胁,而美国则对中国的国家核心利益构成一定的威胁。美国对中国主权安全的威胁主要表现在干涉中国内政和试图改变中国的政治、社会制度等,美国对中国的领土安全的威胁主要表现在台湾等问题上。在所有中美关系问题中,台湾问题是最重要、最敏感、最危险的核心问题。但是,美国对事关中国核心利益的威胁主要是中长期的,采用的手段主要是和平加威慑,因此还不是直接的和现实的,并留有回旋的余地。

其次,在重大利益上的互动。中国的重大利益包括:中国改革开放的良好国际环境,中国经济发展所需要的能源和战略资源安全,中国重大的对外经济关系等。美国对其重大利益的界定则是:虽不影响美国的生存、但确实影响美国的安康及美国所主张的世界性质。中美两国重大利益在综合安全问题上的主要互动点在中国的大周边地区,涉及到中国的经济利益、周边关系、能源和其他重要战略资源问题等。中美两国在中国周边地区的互动具有明显的两重性。一方面,中美两国都认识到维护亚太地区的和平、稳定和发展符合两国的利益。另一方面,中美两国在地区战略态势和解读对方战略意图上都心存疑虑。总的来说,中美两国迄今为止尚能将双方在各自认为的重大利益问题上保持克制的态度,在具体处理上采取较为谨慎的措施。应该指出的是,近年来,中美两国在经济关系、朝核问题、防扩散等问题上的合作,都为双方在重大利益的合作上增加了新的有利因素。

第三,在一般利益上的互动。中国的一般利益主要指中国在国内非至关重要的领域和地区的利益。美国则是指人道主义和其他利益。两国在一般利益问题上的互动主要表现在道义和道德观的申张,或是具体经济和社会问题上阐述各自的力量,但避免采取直接挑战或对抗的行动,中美两国在

白宫:《新世纪国家安全战略》,1998年12月1日。

白宫:《美国国家安全战略》,2002年9月20日。

白宫:《新世纪国家安全战略》,1998年12月1日。

联合国关于索马里和海地问题及一些具体经济问题上的互动是比较典型的例子。

中美两国在各个层次上的互动是个有机的整体,它们互为因果,相互促进。所以,应当从全局、动态和全面的角度分析中美两国的互动问题。中美两国在安全问题上一时难以解决时,就在经济问题上加强合作和实现互利双赢。同理,中美两国在一些双边问题难以取得突破性进展时,注意从多边问题上增加合作,而这样的合作反过来则能增加双边难题解决中的积极因素。

加强机制化建设,是中美关系向更高和更深层次发展的关键因素之一,具体有以下几个方面:首先,充实和丰富中美战略对话。随着中国综合国力和国际地位的提升,中美关系中的双边内容不断丰富,多边成分日益增多,两国日益需要举行多层次和高质量的战略对话。从全球层面看,中美战略对话正在逐步探索应对世界变化的思想和对策、努力改善全球和地区秩序、妥善处理现存大国和新兴大国的关系、共同应对非大国和非国家行为体的挑战、合作防止大规模杀伤性武器的扩散、共同推进多哈回合,协调保障石油和金融安全、尊重对方的核心和重大利益等。从亚太地区层面看,中美战略对话趋势包括:双方增信释疑的政策和机制、共同塑造地区发展的前景、处理好亚太地区双边和多边合作问题、地区合作不排斥对方、地区热点问题等。此外,还要致力于协调两国在亚太和中东、欧洲、拉美跨地区合作时的相互关系。

其次,制定与时俱进的两国关系原则,特别是关于台湾问题的原则。鉴于反“台独”的迫切性和必要性不断增长,有必要制定与时俱进的两国关系原则。此外,双方还要培育和扩大共同安全原则所基于的共同利益,努力使之超越所谓的美台利益。中美两国还应根据世界形势和台湾岛内形势的变化,发展双边安全互动原则,从而维护台海地区的和平与稳定。

第三,完善全面互动机制。中美全面互动需要进一步向具体化和可操作化方向发展。各级和各类的合作机制需要机构化、制度化、经常化和多元化。官方机制要努力避免因政府更替而发生波动,民间机制则要进一步完善。此外,建立双边和多边安全互动机制的问题已经提上了议事日程,中美双边在反恐、警察和海关等方面的合作已初见成效,在金融安全和卫生安全方面的合作已经起步,但在军事安全方面还缺乏互信,在政治安全和社会安

全方面分歧依旧。多边安全互动合作很可能将是今后中美两国在安全方面的重点舞台,中美俄、中美印、中美日等三边安全互动将会朝着经常化和机制化的方向发展,中国在联合国、洲际对话、东盟论坛、朝核问题、太平洋岛国论坛等多边场合将同美国进行日益频繁和经常的对话。

在新形势下如何协调以美国为主导的双边军事联盟和拟议中的多边安全合作机制给亚太地区提出了新的课题,也是中美两国在安全问题上互动的一个主要内容。中美两国在亚太安全问题上的互动,实际上已经涉及到亚太安全秩序、安全框架、安全利益、安全前途等重大和深层次的问题。因此,中美在亚太地区安全互动问题将日益成为两国关系的最重要因素之一。

杨洁勉 :上海国际问题研究所副所长、研究员、博士

约瑟夫·奈的“软权力” 思想分析

张小明

〔内容提要〕约瑟夫·奈最早明确地提出并论述了“软权力”思想,他所说的软权力主要包括文化吸引力、意识形态或政治价值观念感召力及塑造国际规则和决定政治议题的能力。奈的软权力思想提供了一种分析国家在国际舞台上的权力地位之重要思路,它引导人们关注那些抽象和非物质性的权力因素,有助于人们克服那种过于依赖物质性权力来界定国家权力的物质主义和简单化的倾向。软权力思想既有创新意义,在一定程度上也是对传统权力思想的继承,因为传统权力思想既重视具体和物质性权力因素,也关注抽象和非物质性权力因素。奈把权力简单地一分为二,使其软权力思想不可避免地具有局限性,因为他无法阐述清楚软、硬权力之间的相互关系,软权力的大小也难以被测定和衡量。

关键词 国际关系理论 约瑟夫·奈 软权力

美国哈佛大学教授约瑟夫·奈(Joseph S. Nye, Jr.)在其 1990 年出版的《注定领导世界:美国权力性质的变迁》一书,以及他于同年在《对外政策》杂志上发表的题为《软权力》一文中,最早明确地提出和论述了“软权

Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead: The Changing Nature of American Power* (New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1990). 军事科学出版社 1992 年出版了该书的中译本,书名为《美国定能领导世界吗》,这个中译本对原书内容有删节。

Joseph S. Nye, Jr., "Soft Power," *Foreign Policy*, Fall 1990.

力”(soft power) 这个概念,并使之开始流行起来,成为冷战后使用频率极高的一个专有名词。不仅如此,这个由美国人创造的概念很快便在其他国家中流传开来,并被加以不尽相同的解释。从某种程度上说,“软权力”概念的产生与流行本身,正是美国拥有的软权力的一个表现。美国人所创造的概念往往总能够风行全世界,这也应该算作是“话语霸权”的一种表现吧!

“软权力”思想的基本内涵在奈1990年出版的《注定领导世界》中已经得到了比较清晰地表述,他后来所发表的相关文章和著作基本上都是在重复1990年提出的观点,但是对此也有所补充和扩展。特别是他在2004年出版的新著《软权力:在世界政治中获得成功的途径》一书中,除了对过去阐述的有关“软权力”思想进行比较系统地梳理和更为清晰地表述之外,还就其他行为体所拥有的软权力及软权力的量化分析等等新的问题做了一些阐述与分析。

本文主要从软权力概念的含义、软权力思想与传统权力思想的关系,以及软权力思想的局限性等几个方面,对奈的软权力思想进行一些学理上的分析。

一 “软权力”的含义

奈所说的“软权力”具体指的是什么?这是首先需要搞清楚的问题。奈在很多著述中,都对此进行了解释和说明。

软权力是相对于权力而言的。然而,“权力”(power)却是一个难以界定其含义的概念。奈自己就把权力比喻为爱情,说它易于体验,却难以定义

对中国读者来说,“软权力”无疑是一个外来词汇。同其他很多外来词汇一样,它有多个中文译名。最早的中文出版物把“soft power”译为“软力量”。后来,更多的人采用“软权力”这个译法,也有一些人把它译为“软实力”或“软国力”。台湾一位学者把它译为“柔性国力”。本文作者倾向于使用“软权力”这个译名。因为在已有的中文著述中,“power”一般被译为“权力”,“soft power”也应该相应地被译成“软权力”,而且大多数中国学者也是使用“软权力”这个译名的。当然,这并不意味着,其他译法是不正确的。实际上,外来词常常找不到十分准确的中文对应词,“power”和“soft power”就是如此,我们没有必要断定哪一种译名是最准确的,每一种译法只能做到相对准确。

Brooke A. Smith-Windsor, “Hard Power, Soft Power Reconsidered,” *Canadian Military Journal*, Autumn 2000, pp.51 ~56.

或者衡量。同时,他也把权力比喻为天气:“国际政治中的权力就像天气一样,虽然人人都在谈论它,但是很少有人能够理解它。正如农民和气象学家努力预见暴风雨的来临一样,政治家和分析家试图理解国家间权力分配发生重大变化的动力。权力变迁不仅影响各国的命运,也常常伴随着世界大战的风暴。”

虽然“权力”是人们经常使用的一个词汇,但是它却很难被加以准确定义。有关权力的定义有无数个,但是人们通常把权力定义为控制或影响他人的能力,或者是“某些人对他人产生预期效果的能力”。按照字典的解释,“权力”是影响他人行为的能力。著名政治学家罗伯特·达尔(Robert Dahl)给“权力”下了一个比较权威的定义。他认为,权力是指那种让别人做他们不愿意做的事情之能力。⁵而奈给“权力”下的定义是:权力是达到自身目的或者目标的能力。我认为,奈的这个定义同达尔的定义有不同之处,奈的定义强调的是运用权力的目的,即权力是达到自身目标的能力。而达尔的定义强调的是运用权力的方式或者手段,即通过改变他人的意志或者控制他人来实现自己的目标。

然而,这并不是说,奈不重视运用权力的方式或者手段。恰恰相反,正是在论述影响他人行为方式的基础上,他把权力分为“硬权力”和“软权力”两个方面,从而阐述了其软权力思想。

奈指出,有很多种影响他人行为的方式,既可以通过威胁和奖励他人,也可以通过吸引他人,来达到自己的目的。前者是运用“硬权力”,后者是施展“软权力”。在奈看来,“硬权力”指的是通常同诸如军事和经济力量那样的具体资源相关的“硬性命令式权力”(hard command power),“软权力”指的是与诸如文化、意识形态和制度等抽象资源相关的、决定他人偏好的

Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead*, p.25; Joseph S. Nye, Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics* (New York: Public Affairs, 2004), p.1.

Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead*, p.25; Joseph S. Nye, Jr., *Understanding International Conflicts: An Introduction to Theory and History* (New York: Longman, 2000), 3rd ed., p.55; Joseph S. Nye, Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, p.1.

[美]丹尼斯·朗著:《权力论》(陆震纶、郑明哲译),中国社会科学出版社2001年版,第3页,第6页。

5 Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead*, p.26.

Ibid., pp.25 ~ 26.

Joseph S. Nye, Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, p.2.

“软性同化式权力”(soft co-optive power)。奈和罗伯特·基欧汉(Robert Keohane)在合著的一篇文章中更明确地指出,硬权力是指通过威胁或者奖励,让别人做他们不想做的事情之能力。而软权力则是指通过吸引力而非强制手段,让他人自愿追求你所要的东西之能力。换句话说,“硬权力”的运用,表现为借助引诱(“胡萝卜”)或者威胁(“大棒”)手段,直接迫使他人改变自己的意志或者行为。而“软权力”的运用,则表现为通过自己思想的吸引力或者决定政治议题的能力,让其他国家自愿效仿或者接受体系的规则,从而间接地促使他人确定自身的偏好。也就是说,让别人追求你想要的东西。奈喜欢用这样一个例子来说明“软权力”的作用:小孩的父母都知道,假如他们为自己的孩子确立信念和偏好,那么他们所拥有的权力就会比单纯依赖积极管教的方式要大得多、持久得多。⁵奈认为,在以信息为基础的经济发展和跨国相互依存的时代,权力的性质发生了很大变化,权力正在变得越来越难以转化,越来越不太具体,越来越缺少强制性。实际上,用一句简单的话来说,软权力就是吸引力。

归纳起来说,奈所说的软权力具体包含以下几个方面的主要内容:

第一,文化(culture)吸引力。他所说的文化是指普世性文化(universalistic culture),也就是具有全球吸引力的文化。然而,“文化”是一个内容很广、也很模糊的概念,很难加以定义。宗教、语言、教育、生活方式、电影、电视、报纸、网络、饮食等等都可以包括在文化的范畴之内。很显然,具有全球吸引力的文化无疑是构成“软权力”的重要基础。在他看来,美国在这方面具有很多软权力,美国文化是软权力的重要源泉。正如奈所说:“不管我们做什么,美国的大众文化都具有全球影响。好莱坞、有线电视网和互联网的影响无所不在。美国的电影和电视节目宣传自由、个人主义和变革(还有性和暴力)。笼统地说,美国文化的全球影响力有助于增强我们的软权

Robert O. Keohane and Joseph S. Nye, Jr., "Power and Interdependence in the Information Age," *Foreign Affairs*, September/October 1998.

Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead*, pp.31 ~32.

Joseph S. Nye, Jr., *Understanding International Conflicts: An Introduction to Theory and History*, 3rd ed., p.57.

5 Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead*, pp.31 ~32 ; Joseph S. Nye, Jr. *Understanding International Conflicts: An Introduction to Theory and History*, 3rd ed., p.57.

Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead*, p.33.

力——即我们的文化和意识形态的号召力。”

第二,意识形态(ideology)或政治价值观念(political values)的吸引力。“意识形态”和价值观念同样也是难以定义的概念。奈本人在论及软权力源泉的时候,常常把“理念”(ideas)、“政治价值观念”(political values)等概念和“意识形态”概念加以混用。值得注意的是,他在新著《软权力》中论述软权力三个主要源泉时,使用了“政治价值观念”的提法。但在该书的某些地方,他也提到意识形态的吸引力。⁵实际上,意识形态或政治价值观念是广义文化的重要组成部分,从一定程度上也可以把它们列入文化的范畴之中。

第三,塑造国际规则和决定政治议题的能力。奈在1990年出版的《注定领导世界》中明确指出,如果一个国家可以通过建立和主导国际规范(international norms)及国际制度(international institutions),从而左右世界政治的议事日程,那么它就可以影响他人的偏好和对本国国家利益的认识,从而具有软权力,或者具有“制度权力”(institutional power)。他在2004年出版的著作《软权力》中,使用了“塑造国际规则”的提法。他在书中这样写道:“如果一个国家可以塑造(shape)国际规则(international rules),使之与自己的利益和价值观念相吻合,其行为就更可能在他人看来具有合法性。如果它可以使用和遵循那些能够引导和限制他国自愿行为的制度和规则的话,那么它就没有必要使用代价高昂的胡萝卜与大棒。”

以上便是奈所说的软权力的几个基本内容。这些一直是他在论述美国的软权力源泉时特别强调的方面,正如他在2000年发表的一篇文章中所说:“美国软权力的一个源泉是其价值观念,在某种程度上美国被认为是自

约瑟夫·奈:《美国霸权的困惑:为什么美国不能独断专行》(郑志国、何向东、杨德、唐建文译),世界知识出版社2002年版,《前言》第5页。

在《美国定能领导世界》一书中,他使用“意识形态”这个概念,见 Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead*, p.32. 在后来的著述中,他有时使用“意识形态”,有时使用“观念”(ideas),有时使用“政治价值观念”(political values),见:Robert O. Keohane and Joseph S. Nye, Jr., “Power and Interdependence in the Information Age”; Joseph S. Nye, Jr. *Understanding International Conflicts: An Introduction to Theory and History*, 3rd ed., p.57; Joseph S. Nye, Jr., “Honey of Soft Power Will Catch More Flies,” *The Los Angeles Times*, February 17, 2003; 约瑟夫·奈:《美国霸权的困惑:为什么美国不能独断专行》,第9~12页。

Joseph S. Nye, Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, p.11.

5 Ibid., pp.10, 23, 50.

Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead*, pp.33~34.

Joseph S. Nye, Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, pp.10~11.

由、人权和民主的灯塔 ,而其他国家则纷纷效仿 ;软权力的另一个源泉是文化输出、电影、电视节目、艺术和学术著作 ,以及因特网上的材料 ;软权力也通过国际组织(例如国际货币基金组织、北约或美洲人权委员会等)发挥作用 ,它们在一定程度上为其他国家提供了多样化的、与美国利益相一致的选择 ,这些国际组织巩固了美国的软权力。”

然而 ,这并不等于说 ,软权力含义只限于以上三个方面 ,也不是说所有软权力的源泉都可以被纳入这三大范畴之中。奈在著述中就指出过“信息”、国家政策等因素的重要作用。它们也可以被列入软权力的范畴。比如 ,奈提出了“信息权力”(informational power)的概念。在他看来 ,信息革命通过促进非集中化和民主 ,正在改变着政府和主权的性质 ,使得非政府角色的作用得到增强 ,并使外交政策中软权力的重要性增加。同时 ,创造很多知识的国家也能产生吸引力 ,笼统称为信息技术的东西可能是“最为重要的权力源泉”。但是 ,奈也指出 ,拥有大量和丰富的信息并不一定意味着获得的权力大 ,筛选信息的能力更为重要。⁵又如 ,在九一一事件发生后 ,奈特别提醒美国政府在制定自己的政策时要考虑别人的利益 ,包括盟友的利益 ,要与他人协商 ,要使自己的利益与别国的利益相吻合。特别是在《软实力》中 ,奈把对外政策同文化、政治价值观念一道 ,列为软权力的三大源泉之一。他在最近几年一再批评美国政府的对外政策 ,认为美国政府在国际舞台上所采取的单边主义行为 ,包括不签署关于全球气候变化的《京都议定书》及发动对伊拉克的战争等 ,损害了美国的软权力。

那么 ,软实力到底起着什么样的作用 ?最近十多年来 ,奈一直在宣扬软

Joseph S. Nye , Jr. , “The Power We must not Squander ,” New York Times , Jan. 3 , 2000 .

Joseph S. Nye , Jr. , Bound to Lead , p.34 .

约瑟夫·奈 :《美国霸权的困惑 :为什么美国不能独断专行》 ,第45 ~ 47 页。

5 Joseph S. Nye , Jr. Understanding International Conflicts : An Introduction to Theory and History , 3rd ed. , pp.197 ~ 204 .

Khatya Chhor , “Western Press Review : Using ‘Soft Power ,’ Central Asia , and Can Torture ever be Justified ,” <http://www.rferl.org/nca/features/2003/01/10012003180142.asp> ; Joseph S. Nye , Jr. , “Honey of Soft Power Will Catch More Flies.”

Joseph S. Nye , Jr. , Soft Power : The Means to Success in World Politics , p.11 .

Joseph S. Nye , “The Power of Persuasion : Deal Components of US Leadership ,” Harvard International Review , Winter 2003 ; Joseph S. Nye , Jr. , Soft Power : The Means to Success in World Politics , pp.13 ~ 15 .

权力可以发挥重要作用,它可以帮助美国实现自己的对外政策目标。比如在阐述软权力的作用时,奈在1990年的书中写道:“如果一个国家能够使其权力在别国看来是合法的,那么它在实现自己意志的时候就会较少受到抵抗。如果它的文化和意识形态具有吸引力,那么别的国家就会更愿意效仿。如果它能建立起与其社会相一致的国际规范,那么它需要改变自己的可能性就会很小。如果它能够帮助支持那些鼓励其他国家按照主导国家所喜欢的方式采取或者限制自己行为之制度,那么它在讨价还价的情势中就可能没有必要过多地行使代价高昂的强制权力或者硬权力。简言之,一个国家文化的普世性和它具有的建立一套管理国际行为的有利规则和制度之能力,是至关重要的权力源泉。在当今国际政治中,那些软权力源泉正变得越来越重要。”

正是因为软权力的重要作用,所以针对上个世纪80年代一度流行的所谓世界将进入国际政治中的日本时代这一论点,奈明确指出,相对日本来说,美国的软性同化式权力很大,这使得它在世界事务中始终发挥着重要作用。用奈的话来说就是:“权力的性质正在发生变化,某些变化将对日本有利,但有些变化可能对美国更有利。在命令式权力方面,日本的经济实力正在增强,但其在资源方面很脆弱,而且军事力量相对较弱。在同化式权力方面,日本的文化高度孤立,而且它尚需要在国际制度中争取更多的发言权。相反,美国具有世界性的大众文化,在国际制度中发挥着重要的作用。”在全球化时代,奈提醒美国政府:“经济和社会全球化并不造成文化一统化,世界其他地方不会有朝一日看起来都像美国一样。在全球历史的这个时期,美国文化是非常卓越的,它有助于在许多方面、但不是所有方面增进美国的软权力。与此同时,移民和国外的思想和事件也在改变着我们本国的文化,而这又增加了我们的吸引力。我们对保持软权力很有兴趣,我们现在应当利用这种软权力来建立一个与我们的基本价值观相一致的世界,以便来日我们的影响力缩小时仍有利于我们。”

总之,“软权力”是相对于“硬权力”而言的“权力”的一个方面,它指的是

Joseph S. Nye, Jr., *Bound to Lead*, pp.32 ~33.

Ibid., p.33.

约瑟夫·奈:《美国霸权的困惑:为什么美国不能独断专行》,第104页。

“同化式权力”,它主要来源于文化的吸引力、意识形态或价值观念的感召力,以及塑造国际规则与决定国际议程的能力。软权力发挥作用,靠的是自身的吸引力,而非强迫别人做自己不想做的事情。

二 软权力思想与传统权力思想的关系

奈软权力思想的特点是把权力分为硬权力和软权力两个方面,并强调软权力的重要性。虽然以前也有学者提出过类似思想,但“软权力”概念确实是奈的创造物,也正是他非常系统和清晰地表述了软权力的思想,并使之风行世界。不仅如此,奈明确地把权力分为“硬权力”和“软权力”两个层面,并且强调了非物质因素(如文化、价值观念和国际规则等等)对国际关系的影响,从而克服了过去许多现实主义者,特别是新现实主义者那种过于依赖物质权力来界定国家权力的机械唯物主义的片面性,使得权力思想更为全面与完善。这无疑有助于我们认识国际关系的复杂性和多面性。另外,奈把国际规则视为软权力的一个重要源泉的思想,实际上是从新自由制度主义的理论视角来认识权力源泉的,这无疑具有创新意义。

换句话说,奈的软权力思想的提出反映了国际政治的新现实,即权力的性质或者权力的源泉发生了很大的变化。传统观点认为,“军事实力主导着其他类型的力量,拥有最强大军事实力的国家必将支配着世界事务。然而,权力赖以产生的资源现在已经变得越来越复杂了。”实际上,这个变化过程一直就没有停止过,非物质性权力在国际关系中的作用日益凸显。

所以从某种意义上说,奈的软权力思想是对传统权力思想的补充与发展。“软权力”概念的提出,的确如同我国有的学者所说的那样,它可以被视为西方国际关系学者提出的新的理论思路之一。

在另一方面,本文作者以为,这种软权力思想,从一定程度上说,也是对

如有学者指出,奈的“软权力”概念是受著名政治学家彼得·巴克莱奇(Peter Bachrach)和摩尔顿·拜拉茨(Morton Baratz)文章的启发提出来的。这两位学者在1962年美国的《政治评论》杂志中发表了《权力的两张面孔》一文,提出了“权力的第二张面孔”(second face of power)的思想。见刘德斌:《‘软权力’说的由来和发展》,《吉林大学社会科学学报》2004年第4期。

罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈:《权力与相互依赖》(第3版)第11页。

倪世雄:《西方国际关系理论的新发展:学派、论战、理论》,《复旦学报》(社会科学版)1999年第1期。

传统权力思想的回归。

事实上,虽然过去的理论家们并没有像奈那样把“权力”明确地分为“软权力”和“硬权力”,但是他们所说的权力既有物质层面的内容,也有非物质层面的内容。或者说,传统意义上的“国家权力”是融软、硬权力因素于一炉的。

我们可以举出很多这样的例子。政治学家迈克尔·曼(Michael Mann)认为权力可分为四种:意识形态权力、经济权力、军事权力和政治权力。政治学家丹尼斯·朗(Dennis H. Wrong)则认为权力有武力、操纵、说服和权威四种形式。美国现实主义理论主要创始人之一的莱因霍尔德·尼伯尔(Reinhold Niebuhr)说得很明白,权力是“一种复合体,其中物质力量,无论是经济力量还是军事力量,只是组成部分之一”。他进一步写道,许多美国学者和政治家“完全不理解适当地尊重道德力量可以带来政治威望;而政治威望本身就是不可缺少的权力源泉。”⁵ 美国经典现实主义大师汉斯·摩根索(Hans Morgenthau)在其著作中,列举了地理、自然资源、工业能力、军事准备、民族性格、国民士气、外交质量及后来增补的政府质量等九项国家权力的要素。显然,他也是把国家权力分为有形的和无形的两种。美国地缘政治学家尼古拉斯·斯拜克曼(Nicholas Spykman)将国家权力要素归纳为十条:领土状况、边界特征、人口规模、原料多寡、经济与技术发展、财力、民族同质性、社会结合程度、政治稳定性、国民士气。法国政治学家雷蒙·阿隆(Raymond Aron)则把权力笼统归结为三大要素:某一政治单位所占据的空间;该单位的资源(包括物力和人力);集体行动的能力(涉及军备组织、社会结构和质量)。在上述列举的国家权力因素中,既有物质的要素,也有非物质的或精神的要素。

特别值得注意的是,作为现实主义者的摩根索把无形的权力看得很重。

张丽东:《永远的摩根索》,学林出版社2003年版,第59页。

Michael Mann, *The Sources of Social Power: A History of Power from the Beginning to A D 1760* (Cambridge: Cambridge University Press, 1986), chapter 1. 转引自:巴瑞·布赞、奥利·维夫、迪·怀尔德:《新安全论》(朱宁译),浙江人民出版社2003年版,第10页。

丹尼斯·朗:《权力论》,第26~75页。

5 转引自(挪威)托布约尔·克努成:《国际关系理论史导论》(余万里、何宗强译),天津人民出版社2004年版,第247页。

张丽东:《永远的摩根索》,第124~125页。

他特别强调外交质量、民族性格和国民士气对国家权力的影响。比如,在谈到外交质量的时候,摩根索指出:“在构成国家权力的所有因素中,外交的质量是最重要的因素,尽管它是一个极不稳定的因素。决定国家权力的所有其他因素都好像是制造国家权力的原料。一个国家外交的质量将这些不同因素结合为一个有机的整体,给予它们方向和重量,并通过给予它们一些实际权力而使它们沉睡的潜力苏醒。”在谈到民族性格和国家士气时,他指出:“在影响国家权力的具有决定性性质的三项人的因素中,民族性格和国民士气是突出的因素,因为我们难以对它们进行合理的预测,也因为它们对于一个国家在国际政治的天平上的重量有着持久、决定性的影响。这里,我们不考虑是哪些因素影响了民族性格的发展这一问题。我们只对这一事实感兴趣,即某一国家比另一国家更经常地显示出某种文化的和性格的因素,并得到较高的评价。”他还说,“民族性格不能不影响国家权力,……俄国人的‘基本力量和坚韧性’,美国人的个人主动和创造性,英国人的不拘于教条的常识观念,德国人的纪律性和彻底性,是这些品质中的一部分,它们无论是起好作用还是坏作用,都要在国家成员可能参与的所有个人的或集体的行动中表现出来。”他在分析国家实力时,把意识形态对一个国家力量的影响看得和军事力量同等重要。例如,他在《国家间政治》第三版序言中是这样写道的:“为防止对权力中心要素的误解,这些要素一直被过低地估计到完全被忽视的地步,现在必须使它和物质的力量同等重要,特别是和军事一样重要,我必须比以前更加强调非物质的因素,特别是领袖人物超凡的魅力,并且要对政治意识形态进行详细讨论。”摩根索还告诫人们,物质力量的顶峰不等于国家权力的顶峰,在历史上没有哪一个国家仅凭物质力量,就可以长期把它的意志强加在其他国家身上。⁵摩根索尤其反对把国家权力简单地理解为武力,他说:“有一种倾向,试图将政治权力贬低为武力的实际运用,或至少将它等同于成功的武力威胁和诱迫,而忽略了魅力的作用。”

汉斯·摩根索:《国家间政治:寻求权力与和平的斗争》(徐昕、郝望、李保平译,王缉思校),中国人民公安大学出版社1990年版,第190页。

汉斯·摩根索:《国家间政治:寻求权力与和平的斗争》,第175、181页。

许嘉:《权力与国际政治》,长征出版社2001年版,第122~123页。

5 同上,第71页。

汉斯·摩根索:《国家间政治》,第39页。

也就是说,过去的理论家们,包括经典现实主义者所说的权力实际上是包含物质和非物质两个层面的,用奈的话来说,是包含硬权力和软权力这两个方面的。但是后来不少理论家们(特别是新现实主义者)在分析权力的时候,过于追求简约的目标,过于关注物质层面的权力资源,特别是军事力量或武力,或者强调武力优先、武力第一、武力是政治权力的最终形式,从而具有简单化和绝对化的倾向。比如有的学者在分析冷战后美国、俄国、欧盟、中国和日本的权力对比的时候,通常就是依赖以下几个具体、有形的统计数据:人口、国土面积、国内生产总值(GDP)、经济增长率、国防开支、军队人数、远程核导弹、作战飞机、航空母舰、作战舰只、潜艇、主战坦克。这种注重那些容易进行定量分析的物质权力的做法,无疑忽视了权力的其他方面,比如社会凝聚力、政治领导力、意识形态吸引力、文化的吸引力等等。

从国际关系史和外交史的角度来看,实际上国家除了行使物质权力外,从来就没有放弃对非物质权力的行使。如在冷战时期,美国为了加强同苏联在第三世界争斗,利用了文化这一有力的武器。美国从肯尼迪政府开始,向发展中国家派遣以教师、医生、护士、农业专家和工程师为主要成员的和平队,这对改善美国在第三世界的形象、传播美国的价值观念和大众文化等起着非常大的作用。在冷战结束后,和平队更是获得了美国两党的一致认同,受到美国政府前所未有的重视,在财政上得到美国政府越来越多的支持,其职能也相应地增加。

奈虽然宣扬软权力或非物质性权力的重要性,但也没有轻视硬权力或物质性权力的重要性,他在《软权力》中一再强调,聪明地运用权力的方式是,软硬权力并重。因此,软权力思想的提出,从某种意义上说,是对那种过于关注物质性权力的简单化和物质主义思维方式的回击,也是对传统的、同时关注物质与非物质因素的权力思想的回归。

Josef Joffe, *The Great Powers* (London: Phoenix, 1998), p.9.

刘国柱:《后冷战时期和平队的历史走势》,《世界经济与政治》2002年第8期。

Joseph S. Nye, Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, pp. xiii, 32, 129, 147.

三 软权力思想的局限性

奈把权力简单和人为地划分为“硬权力”和“软权力”两个部分,并重点论述后者的重要性。这看上去一目了然、简单易懂,并且很有说服力。这也是理论建构的一个重要条件,否则难以提出和表述一个清晰和严谨的理论观点。然而,这种简洁明了的思路也是要付出一定代价的,因为权力不能简单地分为硬权力和软权力,所谓的软权力与硬权力之间的界线并没有那么清楚。另外,不只是软权力资源可以对他人产生吸引力,硬权力资源(比如强大的经济实力)也可以产生极大的吸引力。这使得奈的软权力思想不可避免地具有自己内在的局限性,并因此招致很多人的批评。奈也认识到了这一点,并在自己的著述(特别是最近发表的著述)中,努力对软权力思想进行一些修补,但没能从根本上解决问题。

第一个局限性是,奈无法解释清楚软权力和硬权力之间的相互关系。“软权力”和“硬权力”都是国家权力的组成部分或者不同的表现形式,两者之间到底存在着什么样的关系?这是一个很大的难题。

哈佛大学教授塞缪尔·亨廷顿(Samuel Huntington)说得很明白,即硬权力决定软权力,或者硬权力是软权力的基础。他认为,物质上的成功使文化和意识形态具有吸引力,而经济和军事上的失败则导致自我怀疑和认同危机。这是很多人的看法。比如一位中国学者做出过类似的判断:“发展中国家目前在‘软权力’方面处于弱势。但是,一旦发展中国家的政治、经济和科学技术的力量增长起来之后,其文化价值的力量就会加强。”另一位中国学者也表明了类似的态度:“不可否认,政治权力实施的主要方式是强制式的,而且强制式方式是非强制式方式的基础,就是说,权力因素中软权力因素固然越来越重要,但硬权力的存在是软权力实施的前提。”

一方面,奈在某种程度上赞同这样的看法。他曾经说过,硬权力能够产生软权力,如使用武力控制或夺取电台、电视台等等信息制造和传播工具,

Robert O. Keohane and Joseph S. Nye, Jr., "Power and Interdependence in the Information Age."

王沪宁:《文化扩张与文化主权:对主权观念的挑战》,《复旦学报》(社会科学版)1994年第3期。

张丽东:《永远的摩根索》,学林出版社2003年版,第127页。

便可以获得“软权力”。另外,他还指出,财富也能够导致“软权力”,如美国有线新闻网(CNN)之所以设在亚特兰大,而不是在安曼或开罗,是因为美国在工业和技术上的领先地位,而美国有线新闻网1990年在世界人民面前把伊拉克进攻科威特的事件视为侵略行动,如果一家阿拉伯的公司能够拥有这么一个具有世界影响力的电视台的话,那么这个事件也许就会被视为针对殖民主义统治的雪耻行为。另一方面,他又指出,软权力并非仅仅依赖于硬权力。比方说,梵蒂冈的软权力并没有因为19世纪教皇国家国土面积变小而减弱。今天,加拿大、瑞典和荷兰的影响力,要比其他一些具有相同经济和军事实力的国家大,原因是它们把经济援助、参与维和等深入人心的行动,贯穿于它们的国家利益中。同时,奈也指出,硬权力的使用也可能损害软权力。例如,第二次世界大战后,苏联在欧洲拥有很强的软权力,但是苏联在1956年入侵匈牙利和1968年入侵捷克斯洛伐克后,尽管它的军事和经济力量继续增长,但是苏联借助于硬权力而实行专横的政策,实际上削弱了它的软权力。正是从这个角度上看问题,使得他近年来批评美国政府的对外政策,尤其是指责美国发动伊拉克战争损害了自己的软权力。在2003年初美国不顾国际社会的压力、发动伊拉克战争之后,奈在《外交》杂志发表文章,指出美国在伊拉克过于依赖硬权力、蔑视国际制度的单边主义行为,会损害自己的软权力。

由于软权力和硬权力之间的关系太复杂,奈实在是无法表述清楚,最后只能很笼统地解释两者之间的关系:它们相互联系。⁵ 仅此而已!这也难怪他的无奈,因为把权力一分为二的做法就有简单化的倾向,把融为一体的东西分为两个部分后,再去探讨两者之间的关系,只能是徒劳无功!另外,硬权力和软权力之间的关系似乎也可以归结为哲学上所说的物质与精神或

Robert O. Keohane and Joseph S. Nye, Jr., "Power and Interdependence in the Information Age."

Joseph S. Nye, Jr. *Understanding International Conflicts: An Introduction to Theory and History*, 3rd ed., pp.57 ~ 58 约瑟夫·奈:《美国霸权的困惑:为什么美国不能独断专行》,第10~11页。

Joseph S. Nye, Jr., "U. S. Power and Strategy after Iraq," *Foreign Affairs*, Jul/Aug 2003.

5 小约瑟夫·奈:《理解国际冲突 理论与历史》(张小明译),上海世纪出版集团2002年版,第92页;Joseph S. Nye, Jr., *Understanding International Conflicts: An Introduction to Theory and History* (New York: Pearson Education, Inc., 2005), 5rd ed., p.61.

者存在与意识之间的关系,而这正是千百年来人们一直都无法给出一个准确答案的学术难题。

第二个局限性是,软权力的大小难以被测定和衡量。

一般说来,衡量权力大小有两种途径,一是由资源和潜力所衡量,二是对结果的影响来衡量。但是,相对来说,第一种途径比较容易,第二种途径只能凭感觉与体验。于是,研究权力的通常方式是枚举权力得以行使的基础或资源,学者和政治家们往往根据国家所拥有的资源(resources)来衡量国家所拥有的权力之大小。因为一般说来,资源是权力的基础或者权力的源泉(sources),一个国家拥有的资源越多,它在国际政治中所具有的权力也就相应越大。但是,国家权力的资源是很多的,包括人口、领土、自然资源、经济规模、军事力量、政治稳定性等等诸多要素。这样一来,权力的含义往往基本上就等同于权力的资源,或者说权力和权力资源这两个本来不同的概念常常是等同的,或者说往往被加以混用。这样做的好处在于,权力的资源相对来说比较具体和容易衡量,不像权力那样看不见、摸不着。当然,从严格意义上说,权力资源和权力并不是一回事,前者是后者的基础,拥有权力资源,并不意味着必然拥有权力,从这个意义上说,权力资源只是潜在的权力。而且在权力资源的诸多要素中,也有一些要素是很抽象的、难以衡量的,比如前面所说的政治稳定性。不仅如此,在不同的历史时期,决定国家权力大小的资源要素也是不一样的。比如,在18世纪欧洲的农业经济国家中,人口是至关重要的权力资源,因为它是税收和征兵的基础。而对于19世纪的欧洲大陆国家来说,铁路系统的运输能力和机动能力成为重要的权力资源。进入核时代之后,先进的科学技术则是至关重要的权力资源。

尽管权力的资源或者权力的源泉多种多样,长期以来,人们往往倾向于关注那些相对有形的或者具体的权力资源要素,因为这样就比较容易衡量一个国家权力的大小及判断一国在国际舞台上的权力地位。然而,这样的做法往往忽视了构成权力基础的那些无形的和抽象的要素。正是鉴于此,奈试图改变这种权力分析的方式,从而提出了“软权力”的概念。然而,相对于硬权力资源来说,软权力资源更难衡量和测定,因为后者是非物质性的、

抽象的、无形的。奈所说的文化吸引力、意识形态或政治价值观念的感召力、塑造国际规则和决定国际议题的能力等等,都是很抽象的东西,很难加以测定和衡量。这是奈软权力思想遭到批评的另外一个重要原因。

值得注意的是,奈在《软权力》中,利用统计数据 and 图表,试图对软权力资源进行一些量化分析。这可以从他对美国、苏联、欧洲、亚洲所具有的软权力资源的描述和分析中体现出来。

他所列举的可以量化的美国在世界上居领先地位的软权力资源包括:美国所吸引的外国移民人数;美国出口的电影和电视产品数量;在美国就学的外国留学生数量;在美国教育机构中的外国学者数量;美国出版书籍的数量;美国电脑网站数量;获得物理、化学和经济学诺贝尔奖的美国人数;美国人发表的科技论文数量等等。奈认为,美国在上述指标方面,均居世界首位,由此可以了解美国文化的吸引力。此外,他还通过几组统计数据,来衡量美国的软权力。这些统计数据包括2002年世界上43个国家对美国科技水平、音乐、电影、电视、民主思想、做事方式、理念与习惯等等的评价;1982~2003年西欧主要国家对美国有好感的人在当地人口中的比重等等。特别值得注意的是,他还用统计数据来说明美国现政府的单边主义政策损害了美国的软权力。比如,他在书中引用了英国广播公司2003年在11个国家(包括美国)进行民意抽样调查的统计结果,65%的人认为美国很傲慢。

在分析前苏联所拥有的软权力时,他列举了苏联的科学技术水平(如1957年成功发射世界上第一颗人造地球卫星)、苏联芭蕾舞剧团和交响乐团在世界上的声誉,以及苏联体育代表团在夏季奥运会和冬季奥运会上所取得的成绩等等。⁵

奈试图用一些具体数据来说明,欧洲目前是美国在施展软权力方面最大的竞争对手。比如,世界上10种最流行的语言中就有5种属于欧洲语言,其中西班牙语和葡萄牙语把伊比利亚半岛同拉丁美洲联系在一起,英语是美国和广大的英联邦国家的官方语言,而将近50个法语国家的首脑每两

Joseph S. Nye, Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, pp.33~34.

Ibid., pp.36~72.

Ibid., p.67.

5 Ibid., pp.73~74.

年定期会晤,讨论共同关心的问题;在诺贝尔文学奖得主数量上,法国居世界首位,英国、德国和西班牙分列第三、第四和第五名;在诺贝尔物理和化学奖得主数量上,英、德、法分别列第二、第三和第四位;在音乐产品的销售量上,英、德、法分别列第三、第四和第五位,仅落后于美国和日本;德国和英国的图书销量分别列世界第三和第四位,其互联网网站的数量分别列世界的第四和第五位;去法国旅游的人数超过去美国旅游的人数;英国和德国是世界上吸引政治避难者申请避难最多的国家;法、德、意的婴儿存活率都高于美国;几乎所有欧洲国家的海外发展援助在国内生产总值中所占的比重都大于美国;足球是欧洲最重要的体育项目,它比美国的橄榄球和棒球更具全球性,等等。

奈还用相同的方式大致衡量了亚洲的软权力资源。在奈看来,日本是拥有最多潜在软权力资源的亚洲国家,因为它是第一个彻底实现现代化、在国民收入和科技水平方面与西方平起平坐的亚洲国家,同时它又有能力保持自己文化的独特性。奈列举了一些能够说明日本具有很多潜在的软权力资源的指标,其中包括:日本的专利数量居世界首位;研究和开发费用在国内生产总值中所占的比重居世界第三位;国际航空旅行的人数居世界第三位;图书和音乐产品销售量居世界第二位;互联网网站数量居世界第二位;高科技出口数量居世界第二位;发展援助数额居世界首位;人均寿命居世界首位。在谈到中国软权力资源的时候,他只是简单地提及在国际上引起关注的华文电影、美国职业篮球联赛(NBA)明星姚明、载人航天飞行计划等几个方面。

应该说,奈在软权力资源的量化分析上所做的努力,确实有很大的意义,也能给研究者们一些有益的启示。一个国际行为体在国际舞台上所拥有的软权力,的确可以从一些可量化的统计数据中部分反映出来。在这方面,还有很多可供研究者们进一步深入探讨的课题。然而,从根本上说,软权力的大小是无法用量化的方法被加以准确地统计出来的。即使软权力资源的大小可以被大致计算出来,我们仍然难以判断软权力资源到底起了什么样的作用,或者说它们对某个国家的行为产生了多大的作用,毕竟那些可

Joseph S. Nye, Jr., *Soft Power: The Means to Success in World Politics*, pp.75~83.

Ibid., pp.83~89.

以量化的软权力资源也只是潜在的软权力而已。也就是说,奈的努力并没有从根本上消除其软权力思想的局限性。当然,我们也没有必要因此指责奈的软权力思想缺少“科学性”。如果用“硬科学”的标准来衡量国际关系理论的话,那么所有的国际关系理论都是不准确的,也是不科学的。

四 结 论

约瑟夫·奈的软权力思想提供了一种分析国家在国际舞台上的权力地位之重要思路,它引导人们关注那些抽象的和非物质的权力因素,包括文化的吸引力、意识形态或者政治价值观的感召力、塑造国际规则或决定国际议题的能力等等。这样的分析视角,无疑于有助于人们克服那种过于依赖物质权力来界定国家权力的物质主义和简单化的倾向,从更为全面的角度来判断和分析国际舞台上的权力地位。实际上,传统的权力思想,包括经典现实主义思想,既重视具体的、物质性的权力因素,也关注抽象的、非物质性的权力因素,这同奈主张软硬权力并重的思想是相吻合的。正是从这个意义上说,奈的软权力思想是对传统权力思想的回归。

奈把权力简单地一分为二,这使得其软权力思想不可避免地具有局限性。他无法阐述清楚软、硬权力之间的相互关系,软权力的大小也难以被测定和衡量。尽管如此,作为一种分析国际舞台上权力地位的思路,奈的软权力思想仍然能够给我们很多有益的启示。

张小明 北京大学国际关系学院教授

美国宗教团体的社会资本

刘 澎

[内容提要] 宗教团体是美国社会资本的最大占有者。社会资本的特点是使用越多 增值越多。宗教组织把致力于社会服务和兴办慈善事业作为体现自身价值谋取回报的最佳方式,这是宗教团体对其社会资本的独特的使用方式。美国宗教组织的社会影响远远大于其他国家,除了法律对宗教自由与政教分离原则的保障之外,一个重要原因就在于有一个由教会与教徒之间广泛的横向联系构成的无处不在而又运转良好的社会网络。宗教组织依靠不断增殖的社会资本,站在满足个人与社会的基本需要、弥和社会矛盾的最前线,发挥着社会安全阀的作用。

关键词 美国社会文化 宗教 宗教团体 社会资本

美国社会中最大的群众性组合是以宗教团体形式出现的各种各样的教会,除了耸立在美国城乡各地造型各异的教堂以有形的方式,随时提醒人们宗教在美国的广泛存在外,教会真正掌握的重要资源是其看不见但却无法估量的社会资本。正是依靠巨大的社会资本,宗教得以对美国社会的各个方面发挥影响。从某种意义上说,美国宗教的实力与魅力就是其所拥有的社会资本。有了社会资本,教会在作为市民社会中非政府组织核心力量维护公民权益时,就能够发挥比工会、各种专业人员协会、商会、学生团体、文化与体育组织等其他形式的非政府组织更为强大、更加有效的作用。

一 社会资本的形成

所谓社会资本,是一种隐形的、特殊的资源,它不是经济学意义上金融

财富的集合,也不是商业上物质商品或市场服务的集合,但它使得互惠、信任、团结和参与等规范变得具体化;它通过家庭、组织成员、朋友、合作者、邻居构成的潜在的社会网络,能够有效地保证和促进社会、经济的健康发展。对于个人来说,社会资本尤为重要,它是保障人们正常生活不可缺少的资源。社会资本可以看作是一个社会或地区、社区中各种正式和非正式的相互作用的网络系统。这个系统包括面对面的接触和人与人的交流,以及由人员交流带来的义务关系和相互信任。美国政治学家罗伯特·普特南认为,社会资本是一个社区对居民的价值,由社区基础的各种关系组成,而它来自志愿服务和市民参与。社会资本强调互惠、信任和社会和谐的道德规范和网络系统,能够为解决教育、城市贫困、失业、控制犯罪和毒品,以及公共卫生问题带来更多的潜在资源。当社会资本和人力资本(对教会来说,最大的人力资本是教徒)二者结合起来时,人们就能够组织起来创建公共文明、解决共同的社会问题。

作为民间最主要的社会网络中心,宗教团体是美国社会资本的最大占有者。宗教团体通过组织宗教信徒共同进行活动,逐渐使自己变成了美国社会中最普遍也是最方便的社会资本的汇集地。“所谓教会就是指人”,“它不是指建筑物,甚至也不是指一个组织,它指的是人们彼此之间的关系。”如果考虑到90%以上的美国人称相信上帝、30万个教会和2千多个教派组织的存在、参加宗教活动的美国人超过了参加美国社会中其他任何组织活动的人数这样一个事实,任何人都不能无视美国社会中这个拥有庞大资源的非政府组织力量。

那么,教会何以会成为美国社会的“网络中心”呢?这与美国主要是一个由移民组成的国家的国情有着直接的关系。在美国早期的历史上,初到美国的移民惟有通过宗教才能保持他们的文化和传统,才能融入社会。道德与价值、社会联系、人际之间的相互信任与合作、社团之间的交往与帮助、移民文化传统的继承等,都是以教会和以教会为核心的网络而实现的。教会在帮助个人的同时,也为社会提供了大量的志愿者、社会慈善服务力量、

Robert D. Putnam, *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton University Press, 1993) pp.152 ~ 162.

Sara Terry, "Resurrecting Hope," *The Boston Globe Magazine* (July 17, 1994), p.22.

刘澎:《当代美国宗教》北京·社会科学文献出版社 2001年版 第1页。

社区领导、选举参与者等等。通过教会,传统的价值观和公认的道德准则得到了发展,个人与社区的诸多需求得到了满足。经过长时间的发展,教会以一种极其自然的方式变成了民间最主要的社会网络中心、社会资本的重要基地。千百万隶属于各种各样宗教团体的美国人,不论其社会经济背景如何,在参加宗教组织和宗教活动的同时,一方面从教会得到了实实在在的具体的帮助,特别是得到了其他任何组织都无法提供的归属感、安全感和精神慰藉,另一方面也为教会增加了社会资本。

参与宗教活动或加入教会组织,对美国人来说除了出于对宗教神学或教义本身的精神信仰需求外,更多的往往是对教会在教徒日常生活中所能发挥的独特作用的现实考虑。教会成立各种委员会和特别工作组开展各种社会服务,为无家可归者提供吃住,举办宗教学习班,建立唱诗班,为新移民提供帮助等等。这些由教会举办或赞助的活动使人们得以改善自己生活的小环境。就一个地区而言,教会是社区的中心,是获取社会资源的最佳途径,是社交兴趣、规则和技巧的孵化器。教徒通过积极参与宗教活动,通过教会学会了如何发表演讲,组织会议,解决分歧和承担管理责任;学会了人际交往,从而获得了在更大范围内参加更多与宗教有关的社交活动的机会。参加这些活动的结果往往会导致教徒参加更广泛的各种非宗教的组织与活动(例如选举投票等政治性的活动),并获得更多的社会关系。

美国曾有一项对职业联合会、兴趣小组、退伍军人组织、自助小组、体育俱乐部和服务俱乐部等22个不同类型的志愿性群众社团的调查。结果显示,宗教组织的成员最乐意参加其他形式的社会活动,如投票、作陪审员、参与社区项目、与邻居交谈,或慈善捐献。还有一项调查要求被调查者计算出一天中与之有过面对面交谈的人的数目,结果发现教徒更容易推测出每天交谈的人数。定期去教堂的人在一天中会与更多的人交谈,平均比其他人多40%。这些调查表明,宗教和教育一样,都能有效地将各种社会活动联系起来,使参与宗教活动的人结识更多的人,在使用社会资本的同时,

Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (Simon & Schuster, 2000), p.66.

Putnam's analysis of 1996 National Election Study.

Putnam's analysis of a Scripps-Howard/Ohio University National Survey of Interpersonal Communication, June 1997.

创造出更多的社会资本。

许多人参加宗教组织和教会活动的另一个原因,是教会能够提供的成员平等与教会内部的民主环境。例如,对妇女、有色人种和穷人来说,教会是他们获得技能培养的重要场所,如写信、参与决策性会议、筹划和主持会议,以及公共场合发表演讲等。尽管他们也能通过其他非宗教性团体或自己的工作学习这些技能,但非宗教性场合往往更愿意吸收或迎合白人和中上层社会成员,从而强化了权利的不平等。只有在宗教团体中,妇女、移民、有色人种和穷人才有机会培养自己的人力资本,获得政治参与的必备技能。因此,宗教是反对美国社会参与中阶级不平等的重要场所,宗教以自己掌握的社会资本为弱势群体提供了不依靠经济上享有特权的人而实现“民主参与”所需的条件。

宗教组织的这一特点对黑人教会来说尤为重要。美国历史上,宗教组织从来都是黑人社区中社会资本和公民参与的中心。教会是美国黑人中最古老和最有活力的社会组织,是美国历史上备受压迫的黑人惟一由“黑人控制”的社会组织。不论处于何种社会阶层,非洲裔美国人都比其他人宗教信仰更加虔诚。黑人的宗教传统鼓励各种宗教的糅合和对社区事务的关注。从19世纪的废奴和禁酒运动到20世纪的民权和保护生命权利运动期间,黑人的教会活动都与社会活动关系密切,部分原因就在于教会为黑人提供了独一无二的社交机会和平等的社会参与机会。

一位民权运动时期有影响的分析家曾经指出,“黑人教会是现代民权运动的组织中心……教会提供了有组织的群众基础;经济上独立于白人社会、具有良好管理人和资源技能的牧师领导者;向抗议活动提供资助的财政基

Cnaan, Boddie and Yancey, “Bowling Alone But Serving Together,” in Smidt, ed., *Religion as Social Capital: Producing the Common Good* (Baylor University, 2003), p.23.

Fredrick C. Harris, *Something within: Religion in African American Political Activism* (New York: Oxford University Press, 1999), esp. pp.59, 63~64; C. Eric Lincoln and Lawrence H. Mamiya, *The Black Church in the African American Experience* (Durham, N.C.: Duke University Press, 1990); Mary Pattillo-McCoy, “Church Culture as a Strategy of Action in the Black Community,” *American Sociological Review*, Vol. 63 (December 1998), pp.767~784. 关于美国黑人宗教更多的分析,见 *The General Social Survey*, *National Election Study*, *Roper Social and Political Trends Surveys*, and *DDB Needham Life Style Archives*, 以及 Verba, Schlozman, and Brady, *Voice and Equality*.

础 ;以及群众共同商讨斗争战略战术的聚会场所。”

美国宗教社会学家林科恩也曾表示过类似的观点。他认为 ,“如同发挥了宗教作用一样 ,黑人教会还是美国黑人的文化之母、自由的冠军和文明的标志 ,扮演着学术讲堂、音乐学校、公共论坛、社会服务中心、政治学会和财政支持的历史作用”。

事实上 ,教会为教徒提供的社会资本远远不限于对社会的参与、对人的技能的训练和对社交需要的满足。教会作为一种特殊的社会组织 ,能从精神和感情上同时满足人们对“生命意义” ,“爱”和“自我价值”的需要。这种需求是人维持生命、参加社会生活的重要动力。许多人认为只有在宗教组织中才能找到生命的意义。“宗教可以为个人和群体提供一种身份的认同感和根基感” 。宗教团体还能频繁地为个人提供群体的友谊和生活的意义。⁵

因此 ,参加宗教团体不只是为了寻找“灵魂”的意义。它为具有相似背景和兴趣的人们创造了一个社会环境 ,使之得以组成各种小的团体。属于某个宗教团体意味着从属与一个社会关系的网络。参与宗教团体的社会活动给其成员提供了得到其他宗教社区的认同的更多机会 ,遵守道德规范和与其他成员分享活动和资源。而因为他们参与社会服务的工作 ,许多成员就有了更多的与团体以外的人交往和工作的机会。

宗教团体正是通过这种看似简单的模式源源不断地扩大着自己的社会资本。对教会来说 ,社会资本的增加是一个不断从个体到小团体再到群体的人际网络的发散式聚合过程。在这个过程中 ,越来越多的人发现自己需要关系密切、充满热情的社会小团体。这些小团体能真正了解他们 ,与他们

Aldon D. Morris , *The Origins of the Civil Rights Movement : Black Communities Organizing for Change* (New York : Free Press ,1984) , p.4 ; McAdam , *Freedom Summer* ; Doug McAdam , *Political Process and the Development of Black Insurgency 1930 ~ 1970* (Chicago : University of Chicago Press ,1982) .

C. Eric Lincoln , “The Black Church and Black Self-Determination” (paper presented at the annual meeting of the Association of Black Foundation Executives , Kansas City , Missouri , April 1989) .

Joseph , M. V. , “The Religious and Spiritual Aspects of Clinical Practice : A Neglected Dimension of Social Work ,” *Social Thought* , Vol. 13 , No. 1 ,1987 , p.17 .

5 Cnaan , Boddie and Yancey , “Bowling Alone But Serving Together” , in Smidt , ed. , *Religion as Social Capital : Producing the Common Good* , p.25 .

分享喜怒哀乐,讨论他们的价值观,显示爱心,使他们不会感到孤独、不会与社区内的朋友熟人相隔绝。人的这种需要并不特别,但却无处购买——政府、企业、大型非宗教社团的着眼点均不在此。惟一能够以灵活的方式提供这种需要的是宗教组织。宗教组织的支柱是基层教会,教会的基础是其内部众多的小团体。宗教关注每一个生命个体,更重要的是,宗教对个体的关注不分种族、性别与年龄;没有政治、商业或其他专业方面的条件。对一个没有什么特别资本的普通人来说,把自己和别人、社会联系起来并能得到温暖和帮助的简单而有效的方式莫过于加入教会或隶属于某个宗教组织的小团体。

美国学者伍思诺曾就宗教组织的小团体问题做过一项调查,发现在所有被调查者中,4/10的人隶属于某个小团体,他们定期聚会、为成员提供帮助和支持。在小团体成员中,1/4的被调查者属于查经小组或祷告团体,另1/4的人是主日学校的成员。其余的一半可以被称为互助小组,常见的有读书俱乐部、兴趣小组、体育运动小组、酗酒者匿名互助组织等。

人们在小团体中也感受到显著的关爱。根据调查结果,82%的人因为自己的团体而不再感受到孤独,72%的人说当沮丧时,团体给予他们鼓励;43%的人说团体曾帮助他们度过情绪危机。这些团体还是其成员向他人表达关爱的渠道。事实上,74%的人曾帮助过自己团体中的伙伴,62%的人曾与团体一起帮助过外界的人。因为参加小团体活动,56%的人说他们变得更加关注和平与社会公正,45%的人更关注社会和政治事件,43%的人开始参加本社区的志愿工作,40%的人改变了对某些社会和政治事件的看法,12%受到鼓励参加政治集会或为政治选举工作。小宗教团体的成员更易于参加其他的委员会,并在教会中发挥领导作用。⁵

宗教组织成员在小团体中形成的宗教虔诚,也会在宗教之外的社会与经济领域发挥作用。它可以培养人们的价值观并影响人们对许多问题的看

Robert Wuthnow, *Sharing the Journey: Support Groups and America's New Quest for Community* (New York: Free Press, 1994).

Robert Wuthnow, *Christianity and Civil Society: The Contemporary Debate* (Trinity Press International, 1996), p.35.

Robert Wuthnow, *Christianity and Civil Society: The Contemporary Debate*, p.36.

5 Ibid., pp.37 ~ 38.

法,包括如何对待婚姻与家庭;如何看待钱和物质财富的价值;如何理解生命与工作的意义等。积极参加小团体活动的人能获得社会和精神的支持,从而更好地处理生活与事业中面临的压力。遇到问题时,他们中的很多人能够从价值观的角度,摒弃了自私的思想,做出符合宗教道德的决定。

从组织规模上说,宗教小团体无疑是微不足道的。但如果把宗教看成是美国社会中一条奔流不息的大河的话,那么,宗教小团体正是构成这条大河的涓涓溪流,而教徒则是纵横交错的溪流中的小水滴。美国宗教组织的力量就在于能将无数柔弱分散的小水滴汇集在一起,使它们一边奔腾,一边吸纳更多的水流,最终成为波澜壮阔的大江大河。宗教组织社会资本的多少,在很大程度上正是取决于它对“小水滴”的吸纳汇集能力。

二 社会资本的使用与增值

社会资本与其他资本不同,它的特点是使用越多,增值越多,使用者得到的回报也就越多。掌握着巨大社会资本的宗教组织不是将其资源主要用于与政府或商业企业的竞争或抗衡,而是选择了把致力于社会服务和兴办慈善事业作为体现自身价值谋取回报的最佳方式。教会团体在努力从社会和民众中汲取营养促进宗教发展的同时,始终以积极的方式极力表明自己的社会责任与社会关爱,宗教在美国社会中的地位与价值是与其对慈善事业的特殊重视和巨大贡献紧密联系在一起。这是宗教团体对其社会资本的一种独特的使用方式。

对讲求实际的美国人来说,一个宗教组织如果把自己的活动仅仅局限在教堂之中,定位在纯宗教范围内,这样的组织是注定没有活力、没有前途的,它的存在是没有意义的。每个教会、每个宗教组织、每个宗教领袖对此都非常清楚。因此,美国的各个教派,不论大小,都把开展社会服务、从事慈善活动作为自己的天职,把提供社会服务看成是在社会中发挥和扩大影响,体现自身价值的最主要、最有效的途径之一,全力以赴地投入其中。宗教团体和教会通过其庞大的组织网络有效地向社会征集丰富的人力、财力,将其用于满足社会,特别是弱势群体的需要。广大受益者在接受宗教团体社会服务的同时,也以各种方式积极参加和支持教会的社会服务,从而有效地形成了宗教组织社会资本的良性循环与增殖模式。

在这个模式中,教会和宗教团体首先需要汲取资源,这是教会与宗教团体自身发展的基础。汲取资源的主要方式是在教会、宗教团体内部和社会中持续不断地开展募集捐款和招募志愿者的活动。募集到的捐款与志愿者除一部分用于教会与宗教团体自身的宗教发展外,其余由宗教组织经过整合,结合自己的组织网络资源和开展社会服务的历史传统,投放到各种慈善公益事业项目中,这就是宗教团体对其社会资本的使用。

据统计,美国的宗教社团每年花在社会服务上的资金大约为150~200亿美元。1998年全国60%的教会宗派(大型教会中的比例更大)声称从事了社会服务、社区建设或街区组织的项目。其中,33%的教会成员支持向饥饿者提供食物的项目,18%的人支持提供人道主义住房项目。绝大多数(93%)历史悠久的城市教会开展社区服务,如提供食品室、自助小组和休闲娱乐项目等,而项目的受益者中有80%都不是这些教会的成员。

今天,美国宗教的社会服务,可以说已经达到了无处不在、无所不包的程度。宗教慈善机构在消除贫困、社区发展与改造、预防犯罪、帮助移民与难民、帮助少数族裔、提供医疗与卫生援助、反对酗酒、毒品与艾滋病、发展文化与教育、保护妇女与儿童权益、老年人服务、环保、解决无家可归者等方面,都发挥着十分重要的作用,是美国各种社会力量中战斗在解决社会问题第一线的主力军。在所有这些慈善活动中,宗教机构最基本最经常的服务是救济贫困。尽管美国是当今世界上最发达的国家,济贫始终是美国宗教机构社会服务的重点。例如,1999年由美国基督教福音派教会发起的“信仰与家庭”计划已经帮助了密西西比、路易斯安那、南卡罗来纳和印第安纳等州的许多美国家庭。作为市民社会中坚力量的地方教会组织在反贫困的斗争中,发挥了重要作用。

宗教团体的社会慈善服务也极大地促进了美国民间慈善机构的发展。兴办慈善机构本来就是宗教团体的传统,20世纪初,几乎所有的教派都设立了自己的慈善机构。目前,宗教团体慈善机构所提供的社会服务包括了

Mark Chaves, "Religious Congregations and Welfare Reform: Who Will Take Advantage of Charitable Choice?" *American Sociological Review*, Vol. 64, 1999, pp.836~846, 和 Mark Chaves, *Congregations Social Service Activities* (Washington, D.C.: The Urban Institute, Center on Nonprofits and Philanthropy, 1999).

Amy L. Sherman, 《小小的奇迹 教会是如何响应福利改革的》,《交流》2000年第1期。

济贫、医疗卫生、教育、社会与家庭援助、法律援助、社区服务、国际援助等社会需要的各个方面。“在美国,各种各样的团体组织中大约一半的成员与宗教有关;一半的私人慈善事业具有宗教色彩;一半的义工活动是由宗教组织提供的。”这也是美国市民社会的一大特色。

根据美国学者霍奇金森和魏茨曼的研究,1992年美国宗教慈善机构中,参与贫困救济与家庭援助的占92%,从事医疗卫生与健康服务的占90%,开展国际交流活动的占74%,维护民权的占62%,提供海外救助的占60%,从事教育的占53%,支持文化艺术的占50%,提供食品服务的占50%,关注社会正义的占34%,保护妇女权益的占25%,提供住房援助的占20%,此外还有一些其他类型的。

除了上述社会服务与慈善机构外,地方宗教团体还有许多针对当地教区或社区的某些专门问题的服务机构。地方教会的教堂、会堂、礼拜堂及其附属设施等,本身往往就是社区居民活动集会的中心。

宗教组织长期开展大规模社会服务的结果,解决了许多家庭和个人无力应对的困难,促进了社区的发展,在一定程度上满足了社会的需要,缓解了社会的矛盾。这是宗教团体对其社会资本进行综合使用后所创造的“社会效益”,也可以说是宗教团体的“显形产出”。这个结果,得到了社会各界的充分肯定。美国社会学家南希·安默曼认为,教会是“社会资本的源泉”,是“参与更大范围的社会秩序的重要途径”。美国全国城市复兴委员会的威廉·高尔斯顿认为,宗教组织是“文明社会的支柱”,在费城、底特律、芝加哥、亚特兰大、洛杉矶等大城市的旧城改造中,发挥了重要作用。它的社会服务“涉及的人数超过了美国人口的一半以上”。它“对那些收入甚微、教育程度较低,也无意加入其他团体的人特别重要。”

宗教团体在通过使用其社会资本进行社会服务,创造“显性产出”,使社会受益的同时,还创造出了“隐性产出”。比起“显性产出”来,“隐性产出”对宗教团体的生存与发展具有更加重要、更为特殊的意义。所谓“隐性产出”

Robert D. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (New York, Simon & Schuster, 2000), p.66.

Lester M. Salamon, *America's Nonprofit Sector* (New York: The Foundation Center, 1999), 2nd ed. p.154.

Donald M. Bishop:《宗教在美国社会中的地位》第25页,《交流》2000年第1期。

是指宗教团体通过提供广泛而大量的社会公益服务,加深了宗教组织对社会公共事务的参与,扩大了宗教在社会中的正面影响,发展了以个人友谊和家庭情谊为基础的宗教人际关系社会网络,从整体上自然而然地提高了宗教与宗教组织的社会地位,为宗教团体增加了新的社会资本,从而实现了宗教团体社会资本的增值。这部分“产出”虽然也是“消耗”宗教团体社会资本的结果,但由于它是宗教团体进行社会服务的“副产品”,其受益与评价者又是宗教团体本身,因此一般不易为人所察觉,常常被人“忽略不计”,岂不知,促使宗教团体社会资本最大限度地增值,正是所有宗教团体开展社会服务最根本的动因。对于教会和宗教团体来说,无论做什么事情,从事什么活动,归根结底还是要发展教会,壮大宗教力量。

美国宗教团体社会资本运行模式示意图

(著者声明:本图版权为著者所有,转载须注明出处)

由于宗教团体慈善活动和社会服务的主要对象并不一定都是宗教信

徒,因此,每一个公益服务项目在使用宗教团体社会资本的同时,也都为宗教的发展、为宗教团体社会资本的增值做出了贡献。宗教团体社会资本的增值效果是源源不断地为教会和宗教团体提供大量公开和潜在的宗教支持者和追随者。这些新增的资源主要来自宗教团体提供的各种社会慈善事业项目中的受益群体和个体。宗教团体往往以这些公开和潜在的宗教支持者和追随者为对象,发动一轮又一轮的汲取资源、发展教会的攻势活动。宗教团体社会资本的使用与增值就是按照这样的模式,不断重复,往复循环。宗教团体和教会在使用自己的社会资本为社会提供服务的同时,也使其成为了宗教社会资本增殖的最大受益者。

三 宗教组织与慈善事业的关系

宗教组织能够在美国慈善事业中提供如此众多的社会服务,充分显示了其在整个非政府组织中雄厚的实力地位。1996年,美国约有各种宗教机构35万个,仅占美国全国所有非营利机构总数的20%、所有慈善机构总数的30%,但其获得的捐款占全国慈善捐款总额的60%,义务工作时间(志愿者捐献的时间)占全国总额的40%,相当于240万个全职雇员的工时。宗教机构当年的收入约为770亿美元。宗教组织本身雇佣的工作人员超过了100万人,几乎等于美国所有从事社会服务的非宗教机构就业人员的总和。

从宗教机构内部的收入看,各教派的成员构成不同,教徒捐赠水平和教会的财务能力也不平衡。根据美国教会联合会1999年对36个主要教派的统计,基督教新教教会中,年收入超过1亿美元的有12个,其中超过10亿美元的有5个。收入最多的是南浸礼会,1998年的收入总额为74.5亿美元。

从教会成员的捐款情况看,在36个被统计的教派中,人数只有几千人的几个小教派(如门诺派教会、国际五旬节派教会等)个人捐赠最多(国际五旬节派教会人均捐款2320美元,福音门诺派教会人均捐款2095美元)。而

Lester M. Salamon: America's Nonprofit Sector, p.151.

Yearbook of American & Canadian Churches (Nashville: Abingdon Press, 2000), p.360.

一些拥有数百万乃至上千万成员的大教派,其成员的人均捐款反而不多,只有400、500美元的水平。如南浸礼会成员人均捐款为473美元,联合卫理公会人均捐款为472美元,福音信义会人均捐款为529美元。其他一些教派如归正宗、长老宗、主教派教会等,人均捐款水平都在1000美元左右。

但对宗教机构兴办的慈善事业来说,教会收入的多少与用于慈善事业的资金多少并不相互关联。从统计数字看,大多数教派的收入主要用于宗教事业和维持教会本身所需的费用。36个教派中年收入用于社会服务的部分在总收入中所占比例超过20%以上的仅有9个,其中最高的是拥有84万成员的安息日会(年收入8.57亿美元,人均捐款1021美元,其中用于慈善的捐款为5.88亿美元,人均慈善捐款700美元,慈善捐款占教会年收入的69%)。另一个可以与安息日会慈善捐款比例相比的是一个只有2500人的微型教派——兄弟会联盟,这个教派虽然人数不多,但教会年收入中的慈善捐款比例也高达69%。其他教派的慈善捐款在教会年收入中所占的比例大多在10%~20%之间,不足10%的仅有三个。

另据美国基督教会联合会1999年对基督教新教62个教派(拥有成员4968万人)的财务状况统计,被统计的62个教会年收入总计262亿美元,人均捐款588美元,其中慈善捐款为40亿美元,人均慈善捐款为91美元,慈善捐款占教会年收入总额的15%。这个比例基本上代表了新教教会成员慈善捐款的一般水平。与1990年的同类调查相比,当时被调查教会的人均捐款为399美元,人均慈善捐款为74美元。10年来,教会成员的慈善捐款呈上升趋势。这表明,宗教团体不仅拥有巨大的社会资本,而且是美国社会所有非营利机构中最大的财富拥有者。

宗教和利他主义之间的联系体现了宗教价值观的力量。“宗教理想主义是专注和动机的潜在来源,”因此,“如果认为自己为某种神圣的力量所驱使,那么他们将会做出大量的牺牲。”⁵除了充足的财力外,宗教团体还掌握着丰富的人力资源,这就是参加教会慈善活动的志愿者。

刘澎:《当代美国宗教》,第327页。

Lester M. Salamon: *America's Nonprofit Sector*, p.154.

Yearbook of American & Canadian Churches, 1991, p.279.

5 Kenneth D. Wald, *Religion and Politics in the United States* (New York: St. Martin's Press, 1987), pp.29~30; Strate et al., "Life Span Civic Development," p.452.

华盛顿一个非营利性组织的联合体在 2001 年 10 月份发布的一年两次的调查报告中指出 2000 年约 8390 万美国志愿者平均每周义务工作 4 小时,累计达 155 亿小时。芝加哥大学教授安德罗·格利立指出,15 年来,志愿社会服务工作呈上升趋势,美国的志愿社会服务比例是世界上最高的。根据欧洲价值研究会 1991 年的调查,有 47% 的美国人口参加社会志愿服务工作。社会志愿工作包括:社会福利服务、宗教组织、教育文化活动、工会、政党、社区行动、环保、专业联合会、青年工作、体育、妇女组织、和平运动、动物权利、医疗卫生等。调查发现,参加志愿工作与到教堂做礼拜的比例是联系在一起的。宗教在市民社会中发挥着不可忽视的作用。独立部门在 1992 年和 1994 年的调查表明,52% 的美国人参加志愿工作,其中有 28% 志愿参加宗教工作。在志愿人员中,34% 的人认为他们参加社会志愿工作与宗教有关。60% 的人说他们绝对相信上帝,79% 的人说他们相信上帝存在,78% 的人说他们在生活中需要宗教精神,比 1994 年上升 20%。

宗教提倡行善,参与宗教活动的人往往更容易参加志愿者活动和慈善活动。据统计,近半数的有组织的社团与教会有关,半数的个人慈善事业具有宗教性质,一半的志愿者行为也与宗教有关。75~80% 的教会成员向慈善事业捐献,而非教会成员捐献的数字是 55~60%,50~60% 的教会成员有志愿者经历,而非教会成员中仅有 30~35%。虔诚的信仰者往往更愿意向教会以外的活动提供时间和金钱。即便除去人们向宗教事业的捐献不考虑,参与宗教组织活动本身就意味着更多的慈善和志愿行为。

定期参加宗教组织活动的人比其他人(有些也参与志愿性活动)更珍视救助危困的价值。大量证据表明,参与宗教活动本身可以强化教徒宗教信仰在慈善活动中所起的作用。如果人们不参加宗教活动,信仰本身的利他

Leslie P. Norton,《志愿者:社会资本创造者》,《交流》2000 年第 1 期。

朱世达:《市民参与中的变数:美国市民社会现状一瞥》,《世界知识》2001 年第 15 期。

Virginia A. Hodgkinson and Murray S. Weitzman, *Giving and Volunteering in the United States* (Washington, D. C. Independent Sector, 1996), pp.5, 14, 121~131; Virginia A. Hodgkinson, Murray S. Weitzman, and Arthur D. Kitsch, "From Commitment to Action: How Religious Involvement Affects Giving and Volunteering," And Mordechai Rimor and Gary A. Tobin, "Jewish Giving Patterns to Jewish and Non-Jewish Philanthropy," in Robert Wuthnow Virginia A. Hodgkinson, and associates ed., *Faith and Philanthropy in America* (San Francisco: Jossey-Bass, 1990), pp.93~114, 134~164.

主义效果就会大为减弱。比较研究也表明美国志愿行为高于其他国家的原因是美国人参加宗教活动的比例较高。

下表是关于美国志愿者情况的一个统计,从中不难看出宗教对志愿者捐赠行为的影响。

表 1 :志愿工作的时间和频率调查

	所有被调查者		志愿者	
	去年做过志愿工作	上月志愿工作时间 (小时)	去年做过志愿工作	上月志愿工作时间 (小时)
所有志愿工作	50.9%	8.0	100%	19.9
有关宗教	26.6	1.67	52.4	4.29
有关教育	16.3	0.96	32.0	2.41
有关健康	12.3	0.63	24.3	1.58
有关环境	7.1	0.12	14.0	0.31

说明：

1. 2003 年,约 51% 的美国人曾做过志愿工作,近 27% 的人做过有关宗教的志愿工作,而只有约 16% 的人曾做过有关教育的志愿工作;在所有做过志愿者的美国人中,有 52% 的人做过有关宗教的志愿工作,只有 32% 的人做过有关教育的志愿工作。

2. 美国人平均上月志愿工作时间为 8 小时,其中 1.67 小时的工作与宗教活动有关,而花在教育上的时间不到 1 小时;所有志愿者上月平均志愿时间为近 20 小时,其中 4.29 小时与宗教工作有关,用于教育的只有 2.41 小时。

3. 不管比较人数比例还是工作时间,美国人用于有关宗教的组织的时间和精力均高于任何其他类型的志愿活动。

表 2 :志愿者来源及志愿工作类型

志愿工作类型	来自教堂	会员组织	工作	朋友	家庭成员	自发的
各种类型	34.8%	12.6%	13.0%	25.8%	29.8%	22.8%
宗教的	60.0	13.2	11.5	24.6	29.6	22.0

A. Greeley, "The other civic America: Religion and social capital," *American Prospect*, Vol. 32 (May-June, 1977), pp.68 ~ 73.

"Giving and Volunteering Survey," Gallup Organization, conducted in 1989, 1991, 1993, 1995. Ibid.

非宗教的	30.4	15.6	16.6	27.9	33.8	24.9
非正式的	35.2	17.2	16.5	33.7	37.7	28.0
倡导的	32.5	21.7	18.3	34.6	36.3	30.8

说明：

1. 本表比较了通过不同途径参加志愿活动者的比例,及其参加志愿工作的不同类型。

2. 面对问题“你是从哪里接受邀请参加志愿活动的?”,比较各栏数字,回答很明显 教堂(教会)是最重要的途径之一。大部分与宗教有关的志愿工作是通过教堂获得志愿者的(60.0%) ;教堂也为其他类型的志愿工作提供了志愿者,如倡导工作中,32.5%的人通过教堂得以参加,仅次于通过家庭成员和朋友介绍。

3. 结论:上教堂频繁的人,参加志愿活动也频繁,教堂是进入志愿领域最常见的途径。

市民社会需要培养公共志愿行为,而教会通常是推行公共志愿行为的最自然的交流网络。美国宗教社会学家伍思诺认为,“宗教组织为人们提供在组织内外服务的机会,提供与人交流的机会,提供委员会、电话号码、会议地点、交通工具,以及所有那些有利于将善意转化为善行的条件。”因此,“被宗教激励的志愿者比非宗教者更倾向于使用一种类似于共产主义的语言来形容他们的行为并激起某种社会公益感,而不是简单地使用个人主义的语言来解释自己的行为”。“教会成员更乐意捐献时间和金钱(包括向世俗项目捐献)”,“他们也更乐于参加投票选举”。⁵

如果社区内某人的邻居是教会成员,那么这一因素对其社区内年轻人的就业、毒品使用和参与犯罪活动的比例会有直接的影响。这时,教会产生的社会资本就会开始发挥作用,宗教伦理与道德的影响不仅局限于教会成员,而且会扩展至整个社区。

事实上,很多美国人相信教堂和犹太会堂比其他机构更有能力处理城

非正式的志愿工作范围很广,包括帮助某个邻居、朋友,临时性地帮助某个组织,花时间帮助朋友照顾老人或照看小孩。

Wuthnow, *God and Mammon in America* (Free Press, 1994), p.242.

Wuthnow, *Acts of Compassion: Caring for Others and Helping Ourselves* (Princeton University Press, 1991), p.325.

5 Wald, Kellstedt & Leege, “Civic Involvement and Political Behavior,” Leege & Kellstedt, eds. *Rediscovering the Religious Factor in American Politics* (M.E. Sharpe, 1993), p.49.

市和社区面临的各种问题。根据盖洛普的调查,57%的被调查者认为教堂在解决社会问题时优于其他机构,只有不到1/3的人认为地方商业企业、政府、政治党派是社会问题的“富有同情心和公正的”解决者。

由于宗教组织在社会中的作用之一是对教会成员进行持久不懈的公民道德教育,教会成员的公民意识、社会责任感得到了普遍的提高。因此教会成员一般比非教徒更富有公德心、更热心公益事业,也更愿意参与志愿活动。宗教组织的道德教育是以宗教教诲的形式出现的,宗教教诲直接影响着人们的行为。这种教诲即便没有完全付诸实施,但仍然具有引导年轻一代行为的重要作用。如果人们普遍认同宗教对个人态度的影响,那么,宗教教诲对一个充满关爱的社会的形成就会产生直接的影响。作为这种教诲的结果,它为宗教组织的社会活动的合法合理性提供了道德基础,并允许人们为与自己相关的事业团结起来。宗教教诲不仅培养了人与人之间公正的相互关系,而且鼓励人们在日常生活中实践这些教诲和原则。当教会把宗教组织巨大的社会资本与宗教教诲联系在一起时,这种鼓励就具有了某种神圣的、持续的暗示力量。

在教会之外,其他组织很难做到这一点,很难如此坚定地推行献身公益慈善的理念,也很少倡导对“邻人的爱和关怀”。尽管一般情况下,美国的社会道德并不公开主张以宗教为旗帜,但在实际生活中,美国公众早已把“救危助困”和“爱心关怀”当成了宗教的价值观。帮助危困者几乎成了人们对教会的期待。下面的两个表充分说明了宗教在捐款问题上对教徒的影响。

表3:教会成员与非成员捐款模式比较

	1989	1991	1993	1995
向各种慈善事业捐款的家庭比例				
教会成员	77%	76%	78%	71%
非成员	55%	55%	54%	49%
向非宗教性慈善事业捐款的家庭比例				

Emerging Trends. Churches Rated Best Able to Deal with Local Community Problems (December, 1990), pp.3~4.

N. Ammerman, Congregation and Community (Rutgers University Press, 1997), p.367.

“Giving and Volunteering Survey,” Gallup Organization, conducted in 1989, 1991, 1993, 1995.

教会成员	57 %	59 %	58 %	53 %
非成员	52 %	52 %	50 %	47 %
每年每户向非宗教性慈善事业捐款数量				
教会成员	\$ 278	\$ 265	\$ 242	\$ 257
非成员	\$ 255	\$ 190	\$ 189	\$ 208

说明：

1、尽管 1993 到 1995 年间人们(教会成员和非成员)向慈善事业捐款比例有所下降,但历年来成员捐款的比例皆明显且稳定地高于非成员(20 - 25%)。

2、历年来教会成员向非宗教性质的慈善事业捐款的比例皆高于非成员(5 - 7%)。

3、教会成员向非宗教性质的慈善事业捐款的数量也高于非成员,如 1995 年,前者平均比后者高约 20%(\$ 257 比 \$ 208)。

表 4 :1995 年教会成员与非成员向非宗教性质慈善事业捐款
家庭收入比较

宗教组织	1995 年家庭收入				
	< \$ 20000	\$ 20 ~ 39999	\$ 40 ~ 74999	\$ 75 ~ 99999	> \$ 100000
成员	\$ 70	\$ 160	\$ 350	\$ 700	\$ 1490
非成员	\$ 25	\$ 140	\$ 275	\$ 690	\$ 1150
二者百分比	280 %	114 %	127 %	101 %	130 %

说明：不论家庭收入状况如何,教会成员向非宗教性质慈善事业捐款的比例和数量均不低于非成员,在低收入和高收入家庭中,则明显高于非成员(280 %和 130 %)。

上表比较了教会成员的捐款模式。但事实上,“乐善好施”并非人的本能,而是人在社会交往和观察中习得的道德规范。这正是宗教教诲的作用。所有主要的宗教都强调对他人利益和社会公正的集体责任,都有一套相应的规则和机制来帮助他人。如果询问人们为什么乐意帮助他人时,

“Giving and Volunteering Survey,” Gallup Organization, conducted in 1995.

A. Keith-Lucas, Giving and Taking Help (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1972).

E. L. Queen, The Religious Roots of Philanthropy in the West: Judaism, Christianity, and Islam (Indianapolis: Indiana University Center on Philanthropy, Working Paper 1996).

答案常常是他们的动机来自于宗教的呼召和教义传达的信息。但宗教教诲必须要有社会资本做载体,如果没有建立在成员资格概念上的社会资本,教会就无法提供检验信仰的公正性,无法把个人的使命感与社会需求结合起来,无法建立个人行为的道德反馈机制。因此,慈善活动要靠宗教组织对人的教诲,同时也离不开宗教拥有的社会资本。

至于其他非政府组织,它们虽然也拥有自己的社会资本,但在动员群众参与社会活动效果上与宗教的社会资本所起的作用有所差别,主要表现为:

首先,由宗教原因形成的社会资本在数量上远远超过其他方式形成的社会资本。“粗略估计,美国近半数的各类组织成员隶属于宗教组织,半数的个人慈善行为处于宗教原因,半数志愿行为有宗教背景。”这是美国社会中其他任何组织无法相比的。

其次,基于宗教原因的市民参与活动效果更为持久。这是因为人们衡量事物的价值标准不同。非宗教范围内的人们是从理性和功利主义角度出发考虑问题,他们只能用“有效性”标准来衡量市民参与活动。这样,一旦发现自己的努力没有效果,或可以通过其他方式达到,人们就会倾向于放弃努力。与此相反,宗教信仰者不以是否成功为标准,他们忠实于自己的信仰价值观、承诺和呼召。因此常去教堂的人比不常去的人更愿意作志愿者,坚持进行慈善捐献和参加其他市民活动。

第三,范围更广。宗教鼓励人们积极与人交往,不论这种交往是否会带来利益。当宗教谋求传达一种价值观时,它并不考虑能否为个人带来私利。宗教注重的是人们的虔诚度。出于对信仰和价值观的传播,人们可以最大限度地实现社会交往与社会参与。

第四,保持互惠性。宗教原因生成的社会资本提供了建立在精神、伦理道德与价值观上的合作基础,其动力不在于物质利益。这或许可以解释为什么美国各种各样做社会服务的民间组织很多,但惟有宗教组织兴办慈善事业的历史最久,做得最好,最为民众称道。

美国公众和媒体(有时往往也包括政府)一致认为宗教组织应服务于所在社区,并认为它是对付社会问题的最有力的部门。一旦这种期待被公开

地表现出来,它就不仅仅成为宗教组织成员的内在道德规范,而且成为整个社会的道德规范。有效的道德规范是社会资本的重要内容,可以使人们对整个社会面临的威胁做出反应。美国在九一一之后的反恐战争中,宗教组织的作用立刻被放大了。同样,宗教组织中关于“社会参与”的规范有利于社会资本的生产。经常性会面、交换意见、建立信任、共同进行崇拜活动,不仅对市民社会发展至关重要,而且形成了人际间良性互动。

长期以来,宗教作为公共生活中的“声音”,在唤醒美国大众的良知、呼吁进步的社会政策、塑造个人品格和美德、为大众提供道德选择、培养社会基本的文明规则、促进经济平等、争取社会正义等方面,发挥了重要的作用。正如美国社会学家罗伯特·贝拉所说,“任何一个正常、有序的社会中,个人和社会行为都遵循着共同的道德理解,即什么是坏,什么是对错。而这些共同的道德理解又是建立在一套共同的宗教理解上的。它们共同打造出社会的文化规则和判断标准。”

四 结 语

美国社会和文化习俗认可的宗教组织生活的群体过程、政教分离的原则、各教派的同质相似性、宗教道德教诲的力量和地方性志愿组织的生态环境(宗教组织作为首要的地方群众性志愿机构而存在),为宗教组织参与社会活动提供了保证。宗教组织(教会)在实际生活中以信仰为大旗、以道德教化为武器、以服务为中心、以需要救助者为目标、构建了无数大大小小教育群众、组织群众、联系群众、服务群众的社会中心,并因此而形成和掌握了丰富的社会资本。与此同时,宗教组织又利用自己拥有的巨大的社会资本,通过开展形形色色的宗教与世俗的活动,进一步为教徒和社会提供服务,证明自己存在的意义与价值,扩大自身的影响力。在这种良性循环的运作模式下,遍及社会各个角落的宗教网络结构可以使宗教组织在看似无序的茫茫人海中,极为有效地使用社会资本,对包括政治在内的各种社会问题迅速做出反应。美国宗教组织的社会功能远远大于其他国家的原因,除了宗教

信仰自由与政教分离原则获得了法律上的保障之外,一个重要原因就在于存在着一个由教会与教徒之间广泛的横向联系构成的无处不在而又运转良好的社会网络。在美国这样一个以移民为主的、种族关系复杂、历史与文化背景迥异、强调个人主义与自由竞争、各种利益严重对立、社会问题充斥的国家里,宗教组织依靠不断增殖的社会资本,站在满足人们基本需要,弥和社会矛盾的最前线,发挥着具有自我调节功能的社会安全阀的作用,为美国社会的稳定发展提供了良好的基础。

刘澎 :中国社会科学院美国研究所研究员

20 世纪美国企业领袖 形成途径研究

付美榕

[内容提要]20 世纪美国以强大的经济实力稳居全球霸主地位,这在很大程度上得益于美国特有的人才优势。在为美国经济迅速发展各显神通的众多人才中,安德鲁·卡内基、亨利·福特、山姆·沃顿、李·艾柯卡、比尔·盖茨等一大批杰出企业家的领袖风范与巨大贡献举世瞩目。20 世纪被称作“美国世纪”,也被称作“人力资本世纪”,这表明人力资本对美国现代经济增长的作用至关重要。为了探究 20 世纪美国企业领袖的成长、成才与成功路径,本文依据人力资本理论,通过定性调查来分析这一精英群体人力资本的形成过程及其与美国人力资本生产制度的关联。

关键词 美国经济 企业领袖 人力资本

现代经济增长理论认为,人力资本投入是社会经济迅速增长的主要因素,发达国家与发展中国家生活水平的差距主要在于人力资本生产制度的差异。20 世纪,美国以强大的经济实力稳居全球霸主地位,这在很大程度上得益于美国特有的人才优势,即多年来美国在人力资本开发与利用方面的独到之处。因此,20 世纪被认为是“美国世纪”,也被称作“人力资本世纪”。一百年间,在为美国经济迅速发展各显神通的众多人才中,最引人

注目的莫过于那些勇于冒险、乐于创新、敢于拼搏、善于管理的一大批杰出的企业家。钢铁巨头安德鲁·卡内基、汽车大王亨利·福特、快餐富豪雷·克罗克、管理奇才李·艾柯卡、改革勇士卡莉·费奥里纳、软件霸主比尔·盖茨等,这些成就辉煌、声名显赫的商界领袖,不仅受到大众的称道,媒体的追逐,也成为学者热衷研究的对象。

本文从人力资本(human capital)的层面考察20世纪美国企业领袖成长、成才与成功的路径,通过定性调查来分析这一精英群体人力资本的形成途径及其与美国人力资本生产制度的关联,以期得出知识经济时代人力资本投资与人才培养的一些有益的启示。

一 理论概述

虽然配蒂(William Petty)、斯密(Adam Smith)、穆勒(John Mill)、马歇尔(Alfred Marshall)、费雪(Irving Fisher)等经济学家都曾认识到劳动力的质量与经济增长的关系,并以不同的方式阐述了教育对人的能力及对劳动生产率的影响,但在传统的经济学理论中,劳动力与物质资本(Physical capital),即土地、厂房、机器、货币等,属于不同的范畴。1960年,美国经济学家西奥多·舒尔茨(Theodore Shultz)首先提出人力资本的概念,立即引起经济学界对人力资本学说的广泛关注。20世纪60、70年代,以贝克尔(Gary Becker)、舒尔茨、明塞尔(Jacob Mincer)为代表的经济学家的研究使人力资本理论得到丰富和发展。舒尔茨的理论创新在于从劳动力要素的角度探讨人在推动技术进步和经济发展中的特殊地位,强调提高由知识、能力、健康等因素构成的人力资本的水平是刺激经济增长、缩小收入差距、实现社会富裕的关键。贝克尔从家庭生产和个人资源分配的角度进行阐述,为人力资本的性质和人力资本投资行为提供了合理而深刻的理论解释。明塞尔构建了一个把个人收入分配与个人教育投资联系起来模型,指出人力资本投资是提高个人获得收入能力的形式。从80年代后期开始,对人力资本理论与实践的研究再次掀起高潮,学术成果大量问世。罗默(Paul Romer)提出了知识推动模型,认为知识能提高投资收益,从而更好地解释

了各国经济增长的非收敛性。卢卡斯(Robert Lucas)提出了人力资本模型,认为具有“专业化的人力资本”(Specific human capital)是经济增长的原动力。这两位主要贡献者关于人力资本的学说被统称为“新经济增长理论”(New Growth Theory)。进入90年代,对人力资本的研究更加深入,并扩展到可持续性发展、科学技术与开发、人口迁移与流动等诸多研究领域。经济学家与政治家们逐渐达成基本一致的认识:日趋发达的新经济是人力资本经济,决定国家或民族国际竞争力的最重要因素是人力资本。正如贝克尔在获得1992年诺贝尔经济学奖之后所感言:人力资本对现代经济增长至关重要,因为现代社会的发展依赖于科技的进步和知识的力量,而不是取决于人的数量。人们必须努力开发人力资本,成为高度专业化的人才。不掌握大量的知识,难以富国兴邦。

人力资本的概念有狭义与广义之分。狭义的人力资本是指蕴涵于人自身中能够影响未来收益的知识与技能的存量。⁵从广义上讲,人力资本是指人的能力、品质和素质,也就是人所掌握的知识、技能、经验、创新能力、事业心与进取心等一切可以带来社会财富和经济价值的资源的总称。因此,人力资本可分为三种形式,即效率性人力资本、动力性人力资本和交易性人力资本。所谓效率性人力资本,是指完成一项生产活动所必须的知识、技能、体力及心理素质;动力性人力资本是指影响劳动者能动性发挥程度的因素,包括需要、兴趣、动机、情感、意志和性格等非智力因素;交易性人力资本是指个人的道德、声誉和社会交易资本(Social Capital)等影响人力资本未来收益的因素。

虽然存在着与生俱来的先天禀赋,但人力资本主要通过后天投资获得,其形成途径包括正规教育(Formal education)、在职培训(On-the-job training)、干中学(Learning by doing)、迁移与流动(Migration)等。无论人力资本的形成途径如何,人是人力资本的载体,并控制其人力资源的供给。人

程承坪、魏明侠:《企业家人力资本开发》,北京·经济管理出版社2002版,第18页。

王建民:《人力资本生产制度研究》,北京·经济科学出版社2001版,第25页。

王建民:前引书,第15页。

5 John Eatwell et al., *The New Palgrave: A Dictionary of Economics* (London: The Macmillan Press Limited, 1987), Vol. 2, p.682.

涂文涛、方行明:前引书,第47页。

程承坪、魏明侠:前引书,第62页。

力资本体现一个人、一个群体或一个国家的人力资源所具有的潜在经济价值,但不是价值的全部。

企业家人力资本,除了具有一般人力资本的特点外,还具有异质性、稀缺性、完整性、实践性、专有性与交易性等自身特点。当今世界正朝着经济联系全球化、经济决策知识化、经济动力创新化、资产投入无形化、经济发展持续化的知识经济发展,因此,企业的生存与发展越来越多地依赖于企业家的才干。

人力资本的获得,不仅需要个人、组织和国家大量投资,而且涉及专业人员的复杂劳动。也就是说,人力资本的形成过程,是具有特定运行规律和实现机制的系统工程。这一工程周期长、分层次、高成本,是符合投入—产出一般生产性条件的经济过程,因此可称之为人力资本生产过程。在新制度经济学的框架中,人力资本生产制度是由约束和激励人力资本生产主体行为的正式和非正式规则按照一定的模式或规律组成。在人力资本生产制度结构中,正式的规则包括教育法律制度、教育管理制度、正规教育制度、继续教育制度和在职业培训制度。非正式规则包括意识形态和人力资本价值观。这些正式与非正式规则构成人力资本生产基本制度安排,并具有为经济增长、经济发展服务,降低交易费用,促进科学与技术发展,弘扬民族传统文化等功能。人力资本生产制度在发挥其功能的同时受国家、经济、知识和文化等制度环境要素的影响,其中文化的影响是绵长、持久、无形和深远的。

人力资本理论与人才学之间联系紧密。按照人才学的定义,人才是指为社会发展和人类进步进行了创造性劳动,在某一领域、某一行业或某一工作上做出较大贡献的人。⁵从人力资本的角度看,人才是具有较强的管理能力、研究能力、创造能力和专门技术能力的劳动者。根据工作性质与收入性质的不同,人才可以被划分为若干群体,如白领人员、知识创新人员、复合型人才、行业领袖,从而形成一个人才金字塔。而最令人瞩目的是高居金字塔顶端的领袖群体,如商界领军人物。这些“关键少数”人才处在世界经济

涂文涛、方行明,前引书,第73页。

程承坪、魏明侠,前引书,第63~68页。

王建民,前引书,第50~83页。

5 王通讯:《人才学通论》(第2卷)北京·中国社会科学出版社2001年版,第2页。

发展的前沿,以敏锐的洞察力和果断的决策力引导技术创新与产业进步的潮流,为人类做出巨大的贡献。软件巨人比尔·盖茨就是一个典型代表。

人力资本理论为研究美国经济发展精英人才的成长过程提供了重要依据。本文基于人力资本理论,采取定性研究方法考察 20 世纪美国企业领袖的人力资本形成途径。被列为考察对象的 946 位企业领袖主要依据《美国企业领袖传记辞典》、《当代美国企业领袖传记辞典》、《财富》与《福布斯》相关资料,以及哈佛大学商学院美国企业领袖研究文献确定。他们均在 1900~2000 年间至少连续五年担任美国本土企业的“第一把手”,并且曾领导企业取得令人瞩目的成绩,从而成为美国经济发展过程中“关键的少数”。出于可操作性的考虑,本文的数据统计只涉及十个行业的 479 位企业领袖。这些行业为采矿、食品加工、纺织服装、汽车与飞机制造、通讯、电子与信息技术(高科技)、运输、娱乐、出版、银行与商务服务,分别属于初级产业、加工制造业、服务业与知识经济产业,基本反映了 20 世纪美国经济发展的全貌。

二 正规教育与美国企业领袖人力资本的形成

按照人力资本理论,正规教育是获得人力资本的主要途径。本文调查表明,所选定的 479 位美国企业领袖的正规教育程度从博士毕业到小学肄业高低不等。以最高学历计,受过高等教育的占 74.1%,中等教育程度的为 18%,小学水平及从未上学的占 7.9%。在受过高等教育的 355 位企业领袖中,具有研究生学历的占 27.6%,具有本科学历的占 49.3%,具有大专文化程度的占 13.2%,另有 9.86%为大学肄业(如表 1 所示)。

从表 1 可以推算出 20 世纪美国企业领袖中具有高中及以上学历的占 85%,高于 20 世纪 90 年代具有高中学历的美国成年人的比例,也大大超过其他发达国家的水平。这一领先地位是美国在 20 世纪率先推出由政府资助的大众化中等教育的结果。早在 1910 年代,“普及高中运动”(High School Movement)在美国蓬勃兴起。各地陆续建立公立与私立高中,从而形成从新英格兰至西海岸并扩展到中心地带与大西洋地区的“教育带”(Education belt)。到 1933 年,15~17 岁青少年的高中入学率为 70%,而

在东部大西洋地区竟高达 80%。值得注意的是,1910~1940 年间,没有任何一个国家在高中教育方面能与美国相提并论。欧洲的高级中学几十年后才逐渐兴起。例如,到 1962 年,英国 17 岁的年轻人中仅有 15% 在上高中。在法国,中学教育长期以来仅为少数人提供大学预科培训,全日制高级中学直到 20 世纪 50 年代才初露端倪。美国率先推出的“普及高中运动”极大地改进了年轻人接受教育的方式,美国的中等教育因而发生一系列重大变化,其趋势是更现代、更实用,所授课程包括科学、现代语言与商科,但并不带有行业或职业倾向。高中毕业越来越成为适合年轻人的许多白领职位及蓝领工作要求的最终学历,也成为一些企业家事业生涯的起点。到第二次世界大战前夕,大部分美国 18 岁年轻人都具有高中学历,这为他们的退伍兵战后接受政府资助的高等教育做好了准备。

表 1 20 世纪美国企业领袖的正规教育程度情况统计

教育层次	高等教育				中等教育		初等教育
学历	研究生	本科	专科	大学肄业	高中	初中	小学
比重	27.6%	49.3%	13.2%	9.86%	10.9%	7.1%	7.9%
总计	74.1%				18.0%		7.9%

总体上看,受过高等教育的美国企业领袖比例很高,但在不同行业间差别较大。高居前三位的为高科技行业(92.3%)、商务服务(86.5%)和采矿业(85.7%),然后是汽车与飞机制造(78.8%)、银行业(78.5%)、食品加工(72.7%)及纺织与服装(68.4%),最后是出版业(65.3%)、交通运输业(59.1%)与娱乐业(51.1%)(见表 2)。

值得注意的是,属于初级产业的采矿业名列前茅,甚至超过了银行业。这是因为本文考察的是指挥生产、管理企业的领导者,而不是进行体力劳动的矿工与钻井队员。而从事煤炭、石油与天然气开采的企业通常为资本密集型,其技术含量与生产规模对管理者的教育程度要求较高。此外,在 42 位采矿业领袖人物中,13 人为“子承父业”。显然,家庭成为他们接受高等教育的财力保障。此外,在知识含量较高的出版业,受过高等教育的企业领

Claudia Goldin, "Egalitarianism and the Returns to Education during the Great Transformation of American Education," *Journal of Political Economy*, No. 2, 1996.

Claudia Goldin, "The Human Capital Century and American Economic Leadership: Virtues of the Past," *Journal of Economic History*, Vol.61, No. 2, 2001.

袖的比例并不高,而且其中 15% 的人只有小学文化程度。这是因为“知识含量”主要取决于作者与撰稿人,而不是书刊杂志的经营者。此外,出版业初始规模小,准入要求低。因此,人们往往从小本经营做起,通过“干中学”不断积累经验从而逐渐发展壮大。麦格劳·希尔公司(McGraw-Hill)的创始人詹姆士·麦克劳(James McGraw)就是一例。从未上过大学的麦克劳在当了几年杂志推销员之后,才买下一个杂志的经营权,最后成为美国出版业大亨。

表 2 不同行业企业领袖的教育程度情况统计

教育程度 行业	高等教育	中等教育	初等教育
采矿	85.7% (3)	4.8%	9.5%
食品加工	72.7% (6)	20.0%	7.3%
纺织与服装	68.4% (7)	26.3%	5.3%
汽车与飞机制造	78.8% (4)	19.2%	1.9%
高科技	92.3% (1)	5.8%	1.9%
运输	59.1% (9)	32.7%	8.2%
娱乐	51.1% (10)	22.2%	26.7%
出版	65.3% (8)	19.2%	15.4%
银行	78.5% (5)	16.7%	4.8%
商务服务	86.5% (2)	13.5%	0%

既然文化程度高低不等的人都可能成为企业领袖,那么通过高等教育进行人力资本投资的意义何在?本文把 479 位调查对象按照是否上过大学分为两个群体(如表 3 所示),并根据其掌管企业的途径,即任职方式,分为企业创始人、并购创业人、家族接班人与职业经理人,以期找出大学教育与企业领袖任职方式的关联。调查数据显示,在上过大学的企业领袖中,企业创始人占 32.4%,并购创业人占 4.2%,家族接班人占 24.5%,职业经理人占 38.9%;在没上过大学的企业领袖中,企业创始人占 45.5%,并购创业人占 7.5%,家族接班人占 11.2%,职业经理人占 29.1%。显然,高等教育使受教育者以家族企业接班人或职业经理人的身份成为企业领袖的机会大于

未受过高等教育的人,而未受过高等教育的人更可能孤注一掷、自主创业。因此,与其说大学文凭是从业的金字招牌,不如说高等教育使企业领袖们获得更稳固的立业之本。

表3 不同教育程度的企业领袖的任职方式情况统计

学历 \ 任职方式	创始人	并购创业人	家族接班人	职业经理人
大学	32.4%	4.2%	24.5%	38.9%
大学以下	45.5%	7.5%	11.2%	29.1%

正规高等教育过程漫长,接受教育者的就业时机自然会相应延迟,这是否意味着大学毕业生成长为企业领袖的时机也相应延迟?本文调查数据显示,在上过大学的企业领袖中,有18.7%的人在30岁以前就崭露头角,成为企业的“第一把手”;没有上过大学的企业领袖尽管大都在18岁以前已经开始工作,但在30岁以前成就大业的只占16.6%。这可以说明高等教育在培养企业精英人才方面“事半功倍”的效果。

在企业领袖毕业的美国高等学府中,稳居前十位的是哈佛大学、耶鲁大学、麻省理工学院、普林斯顿大学、密歇根大学、宾夕法尼亚大学、斯坦福大学、加州大学伯克利分校、布朗大学及康奈尔大学等世界一流大学,它们培养的企业领袖占总数的一半以上。显然,优质的高等教育对美国企业领袖人力资本的形成起着重要作用。值得注意的是,高水准的大学遍布欧洲及世界其他地区,而享誉世界的企业领袖何以在美国大量涌现?一个重要因素是美国的高等院校在工商管理硕士学位(MBA)与创业教育方面居国际领先地位。

起源于美国的工商管理硕士学位教育是美国高等院校企业管理教育中最具代表性的教育计划。早在1881年,美国费城富商约瑟夫·沃顿(Joseph Wharton)向宾夕法尼亚大学慷慨捐资10万美元,沃顿(Wharton)管理学院就此成立,这是美国企业管理学位教育的重要里程碑。伴随着1908年哈佛商学院的诞生,以培养“有责任感、有道德的一流企业管理人才”为目标的工商管理硕士学位教育登上历史舞台。1915年,最早成立的哈佛、芝加哥、西北大学商学院呼吁建立规范工商管理硕士学位教育的组织。美国商学院联合会(American Assembly of Collegiate School of Business)于1916年成立。因其适应了日益复杂多变的市场经济环境下企业生存与发

展对综合性高层管理人才的迫切需要,工商管理硕士学位教育在美国迅速发展并日趋成熟。第二次世界大战以后,急于走出衰弱困境的英国在对美国进行一番考察后认识到,制约其经济发展的不是技术、资本,而是企业管理方式。因此,英国、法国、瑞士等欧洲国家相继引进美国的工商管理硕士学位教育模式。20世纪70年代以来,新加坡、泰国、马来西亚、中国等亚洲国家也纷纷采用工商管理硕士学位教育培养现代化企业管理人才。

美国工商管理硕士学位教育模式的精髓可以概括为“三高、两实、一新”,即在培养对象、培养内容、培养方法和培养结果方面的全部特征。“三高”即高起点、高强度、高标准;“两实”即内容实、方法实;“一新”是以培养学员的创新能力为目标,并将创新能力作为评价学员的第一标准。在进行专业及管理知识教学的同时,美国的工商管理硕士学位教育特别注重灌输美国人的价值观和工作态度:崇尚自由竞争、个人奋斗与大胆创业,鼓励事业追求、勤奋工作、创造财富,强调能力、毅力、智慧与决心,注重理性分析、务实作风与办事效率。作为制造职业经理的工厂,工商管理硕士学位教育多年来为美国工商界输送了大批现代企业管理人才。累计到1997年,美国共有950所商学院,工商管理硕士毕业生总数已超过100万人,占全世界总数的一半以上。在《金融时报》评选出的2000年全球最佳75所商学院中,46所美国大学榜上有名,其中7所名列榜首,16所大学进入前20位。在本文调查对象所获得的98个博士与硕士学位中,69个为工商管理硕士学位,其中38个出自哈佛大学商学院,其余31个主要出自宾夕法尼亚大学沃顿商学院、西北大学凯洛格(Kellogg)商学院、麻省理工大学斯隆(Sloan)管理学院、斯坦福大学商学院、杜克大学、密执安大学、哥伦比亚大学、康奈尔大学约翰(Johnson)商学院、弗吉尼亚大学达登(Darden)商学院、芝加哥大学等全球顶尖工商管理硕士学位教育机构。这足以显示美国工商管理硕士学位教育模式在培养世界一流企业管理人才方面的超强实力,也可以说明它对美国企业领袖人力资本形成的重要作用。

如果说工商管理硕士学位教育是为美国大公司培养职业经理人的经典

《MBA的兴起与发展》, <http://www.mbaexplorer.net/mba/originatedfrom.htm>

《美国MBA教育》, <http://mba.netbig.com/abrmba/abrschools/970/20001228/93671.htm>

《美国MBA教育的特色》, <http://www.mbaexplorer.net/choice/usa-characteristic.htm>

模式,创业教育(Entrepreneur education)则是美国高等院校企业管理教育面向中小企业创业者的培养计划。19世纪后期以来,具有规模经济效益的大公司与巨型企业成为美国经济舞台的主角,因而美国大学的商学院把目标集中在为培养职业经理人。第二次世界大战结束后,为了促使美国军工企业再现生机,同时鼓励二战退伍军人大学生日后步入商界,哈佛大学商学院率先开设了创业教育课程。此后,联邦政府根据1953年的《小企业法》建立了小企业局(Small Business Administration)。20世纪50、60年代,美国其他高校陆续开设创业教育相关课程。到1970年,已有16所大学推出旨在培养企业家的教育计划。70年代末,大卫·伯奇(David Birch)关于小企业重要作用的研究推动了美国高校创业教育计划的发展。80年代电子计算机产业蓬勃兴起,软件开发及相关企业纷纷建立,从而极大扩展了美国高等院校创业教育计划。到1995年,开设创业教育专业的美国大学增至400所,每年有大约27.5万名毕业生。美国创业教育计划区别于其他国家的一个重要特点,是政府、企业、学校共同培育企业家成长。一方面,学校支持学生在校期间开发技术、创办公司,同时鼓励教师把教学、科研与企业实践融为一体。因此,斯坦福大学的产、学、研一体化模式造就了一代硅谷创业者。大学期间申请两项发明专利,后来成为赛普拉半导体公司(Cypress Semiconductor)领军人物的T. J. 罗杰斯(Rogers)就是其中之一。另一方面,企业为高校提供实验基地。如美国国际商用电气公司(IBM)和北方电讯在北卡罗来纳州三角园区设立研究中心,为创业教育计划营造商业氛围。概括地说,由于教育经费渠道广,招生政策宽松,大学与产业联系密切,课程体系开放,同时得益于联邦政策支持下的慈善捐赠传统,美国高等院校创业教育计划无论规模与水平,都令亚洲与欧洲国家望尘莫及。根据韦斯帕(Karl H. Vesper)与盖特纳(William B. Gartner)1997年对美国与国外高等院校创业教育计划的综合评估,排在前三0位的均为美国大学,巴布森学院(Babson College),哈佛大学商学院,沃顿管理学院、南加州大学,德克萨斯大学(奥斯汀)、加州大学洛杉矶分校、威其塔州立大学(Wichita

John R. McIntyre & Mathieu Roche, "University Education for Entrepreneurs in the United States," Georgia Institute of Technology, April 1999.

Ibid.

State University)、佐治亚大学、卡内基·梅隆大学(Carnegie-Mellon University)、西北大学居前十名。可见,美国高等院校在创业教育方面也走在世界前列,这对于企业家的成长并最终成为企业领袖至关重要。

三 美国企业领袖人力资本形成的其他途径

虽然正规高等教育,作为企业家人力资本投资的重要途径,能够带来从业优势与地位提升,但 479 位企业领袖中有 169 人(占 35.3%)并没有大学文凭。值得注意的是,其中有 35 人中途放弃大学学业,提前步入事业生涯。如果比尔·盖茨当初在哈佛继续上学直到博士毕业,能否有今天这番辉煌,这并不是本文研究的内容。有必要探讨的是,除了正规教育,美国企业领袖们通过哪些途径增加人力资本积累从而能够在各自的领域中成就大业、创造奇迹?

作为增加人力资本的主要方式,继续教育多年来为美国大众学习知识与技能提供了便利。调查表明,一些没有正规大学文凭的老一辈企业领袖曾在遍布美国各地,尤其是北部的商业专科学校接受培训。如安德鲁·卡内基曾经在匹兹堡学习会计学,约翰·洛克菲勒在福尔松(Folsom)商业学校进修三个月的会计学与其他课程,里查德·梅隆(Richard Mellon)从普林斯顿大学退学后曾在卡内基技术学院学习商业课程。然而,调查数据显示,即使在没有大学文凭的 169 位企业领袖中,接受过各类成人教育课程培训的也只有寥寥 21 人。可见,在美国名牌大学林立、正规教育机会唾手可得的条件下,企业领袖们很少通过继续教育这种“非正式”途径进行人力资本投资。

随着现代工商企业的兴起,在职培训逐渐成为企业人力资源管理的重要组成部分。调查显示,20 世纪的美国企业普遍注重内部培训,包括通用性与专业性知识与技能的培训。如美国电报电话公司有全美规模最大的专业培训学校,埃克森石油公司所属三个较大的研究中心都有自己的培训机

Richard S. Tedlow et al., "The American CEO in the Twentieth Century: Demography and Career Path," Harvard Business School Working Paper No. 03-097, February 2003.

John N. Ingham, p.925.

构。沃尔玛百货 (Wal-Mart) 创始人山姆·沃顿 (Samuel Walton) 在 J. C. 彭尼 (J. C. Penny) 百货店学徒期间曾接受了系统的商业零售培训,为他以后经营零售店积累了人力资本。美国国际商用机器公司 (IBM) 具有一套体系完整、严密高效的员工教育和人才培养机制。其第一任总裁老汤姆·沃特森 (Thomas Watson) 一直坚持这样的信念:无论员工的教育程度如何,都须通过美国国际商用机器公司的基本教育计划,在 5~10 年之间打造出杰出的管理者。经过严格培训,小汤姆·沃特森 (Thomas Watson, Jr) 在 41 岁时以职业经理人的身份掌管了该公司,并把这一理念继续贯穿到公司的每一个环节中。通用电气 (GE) 以培养世界企业领袖而闻名。它位于美国“克劳顿村”(Croton Village) 的高级管理人员培训中心,是世界第一个大公司的管理学院,被称为“美国企业界的哈佛”,“全球第一首席执行官”韦尔奇 (John Welch) 就从这里走出。

服兵役是一种特别的培训,它对企业家人力资本的形成大有裨益。调查显示,479 位企业领袖中,至少有 46 人曾经在美国军队服役,尤其是第一次和第二次世界大战期间。美军武器装备比较先进,专业分工细致,军旅生涯不仅可以培养果敢、坚毅的作风,而且能够带来知识、技能与工作经验的增长。大学肄业的杰伊·荷美尔 (Jay Hormel) 第一次世界大战期间志愿奔赴法国战场服役,负责为美军提供给养,这一经历推动了荷美尔公司于 1927 年研制出火腿罐头。亨利·福特二世虽然大学成绩欠佳,但第二次世界大战期间在美国海军学到了许多“看家”本领,对他日后掌管福特汽车大有帮助。毕业于耶鲁大学的弗雷德·史密斯 (Fred Smith) 越战期间成为美国海军陆战队队员。这一经历促使他在 1971 年开始了自己的快递运输业——联邦快递 (Fedex),开创了隔夜交货的速递方式,并建立了全球首屈一指的快速交付网络。此外,一些企业领袖曾在美国的军事院校接受教育与培训。出身贫寒的采矿业领袖爱德华·伯温德 (Edward Berwind) 1869 年毕业于美国海军学院。被称为直升飞机之父的俄罗斯移民伊格·斯科夫斯基 (Igor Sikovsky) 也是美国海军学院培养出来的。最耐人寻味的是银行

John N. Ingham, pp.1573~1576.

Ibid., pp.623~624.

Ibid., pp.406~407.

业巨头里查德·梅隆的从军经历。从卡尔弗军事学院毕业后,他一度在普林斯顿大学学习;第一次世界大战爆发后,他投笔从戎,成为美国空军的一员;从战场归来后,他执掌梅隆银行,成为家族企业领袖;第二次世界大战爆发后,他弃商从军,并因表现出色而不断升职;1945年他佩带勋章凯旋而归,被授予中将军衔。事实表明,这些军官出身的企业领袖不仅机智勇敢、刚毅坚强,而且富有领导经验与适应能力。难怪善于培养优秀企业领导者的韦尔奇把每年招聘200名退役的美国初级军官到通用电气工作纳入企业内部培训计划。

企业家人力资本的实践性表明,经验是企业家人力资本的重要组成部分,而经验只能从实践中获得,在课堂里是学不到的。本文研究显示,领袖们掌管大权时的平均年龄为39.8岁,这表明他们在进入“不惑之年”以前通过“干中学”获得一定的经验积累。沃尔玛百货的创始人山姆·沃顿大学毕业后在J.C.彭尼百货店学徒两年,然后从经营一家小杂货店开始,逐渐树立起“天天低价”、“顾客满意”的管理理念。他于1962年创建沃尔玛百货,40年的经验积累打造出了这一全球零售业的霸主。55岁出任克莱斯勒汽车公司(Chrysler Corporation)总裁的艾柯卡(Lee Iacocca)以其高超的领导才能与个人魅力,成为美国职业经理人的杰出代表,这与他在福特公司的32年的酸甜苦辣、经验教训密切相关。在成为太阳微系统公司(Sun Microsystems)领导者之前,斯科特·迈克尼利当过工厂的领班,也经历过创业的失败。⁵19岁时创办了戴尔计算机公司(Dell Computer)的迈克尔·戴尔,从16岁时开始的电话推销报纸的业余工作中获得了电脑直销经验。

美国人的特性之一是善于通过迁移与流动改变现状,寻求美好的新天地,使自身的人力资本增值。这一特性在企业领袖们身上充分地体现出来。调查表明,他们在功成名就之前,平均每人有过三次全职工作经历,而跨州

John N. Ingham & Lynne B. Feldman, *Contemporary American Business Leaders: A Biographical Dictionary* (Westport: Greenwood Press, 1990), pp.625 ~ 626.

John N. Ingham & Lynne B. Feldman, *Contemporary American Business Leaders: A Biographical Dictionary* (Westport: Greenwood Press, 1990), p.925.

Ibid., pp.728 ~ 730.

5 Larry Schweikart, *The Entrepreneurial Adventure: A History of Business in the United States* (Orlando: Harcourt Brace & Company, 2000,) p.462.

迁居成为司空见惯之举。此外,他们还通过企业内部流动在不同的业务领域、不同的岗位拓展才干,从而获得更大的职业发展空间。特别引人注目的是,在479位企业领袖中,在国外出生的有49人,分别来自德国、俄罗斯、加拿大、中国、牙买加等19个国家。从行业分布情况看,这49位移民企业家主要集中在娱乐业、商务服务业、汽车与飞机制造及高科技产业。虽然他们的成长经历各不相同,但移居美国是他们事业成功的一个关键因素。华人移民王安(An Wang)1945年从上海交通大学毕业后留学哈佛,仅用16个月便完成了硕士与博士学业。1948年,发明马克1号计算机的艾肯博士慧眼识英,把研制新型存储器的任务交给了来哈佛计算机实验室工作刚三天的王安。几周之后,王安发明了磁芯,并立即引起电脑存储器革命。自50年代初,在计算机科学最为发达的美国,王安电脑(Wang Laboratories)曾长期位居行业之首。而直到40年后,中国的电脑业才刚刚兴起。美国电影业的先驱华纳四兄弟来自波兰。在美国接受了不同程度的义务教育后,四兄弟便开始自食其力并联手创业。1917年他们在纽约开始了电影发行放映业务,1923年组建华纳兄弟制片股份有限公司(Warner Brothers),1927年摄制、发行电影史上第一部有声影片《爵士歌手》,使华纳公司于30年代初进入了好莱坞八大电影公司的行列。

四 传统企业家精神与美国企业领袖动力性人力资本的形成

经济史学家把20世纪美国企业家划分为两代。第一代是指从19世纪后期至20世纪初垄断资本主义时代勇于创新、大胆经营的资本家式的企业家。他们掌握企业的所有权与经营权,因此被称为业主企业家(Owner manager)或传统企业家(Traditional manager)。第二代是指20世纪中叶后法人资本主义时代的经理式企业家。他们是现代工商企业中专门从事经营管理的支薪经理人(Salaried manager),或称职业经理人(Professional manager)。由传统企业家向职业经理人的转换过程被钱德勒(Alfred

John N. Ingham & Lynne B Feldman, pp.733~735.

Ibid., p.218.

程承坪、魏明侠:前引书,第53页。

Chandler , Jr) 称作“美国企业界的管理革命”。基于上述概念 , 可以把 20 世纪前半叶称作“传统企业家时期” , 而把 20 世纪后半叶称作“职业经理人时期”。调查数据显示 , 在 479 位企业领袖中 , 出现在传统企业家时期的为 304 人 , 出现在职业经理人时期的为 175 人。在教育程度方面 , 传统企业家时期的企业领袖中高中以上学历的占 78.6% , 受过高等教育的占 65.5% , 有研究生学历的占 9.5% ; 在职业经理人时期 , 企业领袖中高中以上学历的占 97.1% , 受过高等教育的占 79.1% , 有研究生学历的占 34.9% (如表 4 所示)。从任职方式看 , 在 20 世纪前半叶掌管企业的 304 位领袖人物中 , 传统企业家占 45.7% , 并购创业人占 6.6% , 家族接班人占 23% , 职业经理人占 31.3% ; 在 20 世纪后半叶掌管企业的 175 位领袖人物中 , 传统企业家占 36% , 并购创业人占 1.7% , 家族接班人占 16.6% , 职业经理人占 47.4% (如表 5 所示)。从各个行业看 , 惟有高科技产业在 20 世纪后半叶出现的企业领袖数量超过 20 世纪前半叶 , 而且他们中近 50% 的人为业主企业家。

表 4 不同时期的企业领袖教育程度

时期	人数与比例	教育程度		
		研究生	大学	高中
传统企业家时期	304 (63.5%)	9.5%	65.5%	78.6%
职业经理人时期	175 (36.5%)	34.9%	79.1%	97.1%

表 5 不同时期的企业领袖任职方式

时期	创始人	并购创业人	家族接班人	职业经理人
传统企业家时期	39.1%	6.6%	23%	31.3%
职业经理人时期	34.3%	1.7%	16.6%	47.4.1%

本文的调查表明 , 与 20 世纪前半叶相比 20 世纪后半叶的企业领袖在教育程度方面大有长进 , 同时企业创始人与家族接班人的比例均明显减少 , 而职业经理人比例大大增加。这些变化印证了钱德勒的“革命”观点 : “指导各级工作的支薪经理这一职业 , 变得越来越技术性和职业化。选拔与晋升变得越来越依赖培训、经验和表现 , 而不是家族关系或金钱。” 另一个突出

Alfred D. Chandler , Jr. , The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business (Cambridge : Press of Harvard University Press , 1977) , p.2.

Alfred D. Chandler , Jr. , The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business , p.13.

的变化是：在传统企业家时期，尤其是20世纪20年代之前，企业领袖大有英雄辈出、百舸争流之势。相比之下，职业经理人时期脱颖而出的企业领袖明显减少，特别是20世纪50、60年代。既然由传统企业家时期转向职业经理人时期是“美国企业界的管理革命”，而且有一大批毕业于名牌商学院的工商管理学硕士在大企业的决策层展示才华，那么这一变化似乎有悖常理。的确，被公认为培养现代企业管理人才经典模式的工商管理学硕士学位教育一度受到质疑。管理学大师明兹伯格（Henry Mintzberg）曾坦言，“工商管理学硕士学位课程训练出来的毕业生犹如雇佣兵，除了少数的例外，他们对任何行业或企业都没有承诺感。对企业来说，最危险的管理者往往就是这些信心超出实际能力的人，尤其是在这个极度虚华与亢奋的社会里，这些人会把所有其他人都逼疯。工商管理学硕士学位课程不仅吸引了大批这样的人，而且对这种倾向还予以鼓励，起到了推波助澜的作用。”明兹伯格明确指出，企业真正需要的是均衡、有献身精神的管理者，他们的管理模式可以被称作“全心全意型。”实际上，如前所述，美国的工商管理学硕士学位教育特别注重灌输美国人的价值观和工作态度：崇尚自由竞争、个人奋斗与大胆创业，鼓励事业追求、勤奋工作、创造财富等等。因此，本文认为，工商管理学硕士学位教育模式本身并无过错，是大萧条之后美国经济结构与企业制度的变化使受雇于大企业的职业管理者缺乏业主企业家的动力性人力资本。这一致命弱点影响了他们创业激情与率真个性的发挥。正如怀特（William H. Whyte）1956年在其力作《大企业管理者》（The Organization Man）中所描述：这些职业经理虽然是社会经济舞台的主角，但他们工作得并不开心。虽然就职于大公司意味着和谐安定、有条不紊的生活，但他们必须对雇主衷心耿耿，保留个人意见，服从组织决定以便得到提拔。怀特尖锐地指出，在大企业组织机构中，美国传统企业家的节俭、勤奋、自力更生与刚性个人主义不再受到褒扬，管理决策由领导班子而不是主管经理做出，集体智慧取代个性创造。总之，大企业组织结构下职业经理人缺乏个性追求与冒险精神，这在很大程度上制约了他们激情创业的动力与惊世骇俗的举动。

Keith L. Bryant, Jr. & Henry C. Dethloff, A History of American Business (Eaglewood Cliffs: Prentice Hall, 1990), p.266.

《MBA神话终结：不像我们想的那么优秀》 <http://www.nen.com.cn>

反观 19 世纪后期自由资本主义时代成长起来的第一代企业家,如洛克菲勒、卡内基、J. P. 摩根 (Morgan)、福特等美国行业巨头,虽然其正规教育程度参差不齐,但他们具有相应的技术性专业知识,并意识到企业家应当具有综合管理,而不仅仅是掌控具体业务领域的的能力。更重要的是,他们把敢于冒险、大胆创新、积极进取的美国传统企业家精神发挥得淋漓尽致。

在 20 世纪最后 25 年,美国传统企业家精神在以硅谷科技精英为代表的一大批新生代企业家身上充分再现。他们在以电子通讯、计算机与网络技术为核心的知识经济中发挥着十分重要的作用,因而被称作“知本家”。这些“知本家”式的企业家以饱满的创业激情、忘我的工作态度及卓越的领导才能打造了微软、英特尔、苹果、思科、太阳、甲骨文、数字设备等信息时代的标志性企业。与第一代企业家不同的是,新生代企业家的出现使物质资本的所有者被“架空”,企业成为知识的所有者尽情展示人力资本的舞台。从总体上看,新生代企业领袖的教育程度无与伦比(见表 1),其中不乏美国名牌大学的 MBA,如互动村网络公司 (ivillage. com) 创始人卡彭特 (Candice Carpenter) 女士,太阳微系统公司创始人迈克尼利,赛伯系统公司 (Siebel System) 创始人赛伯 (Tom Siebel) 等,这反映了高科技行业对创业者的效率性人力资本的更高要求。值得注意的是,他们中也有中断大学学业、义无反顾开辟事业的“另类”,如史蒂文·乔布斯 (Steven Jobs)、比尔·盖茨、迈克尔·戴尔、拉里·埃利森 (Larry Ellison)、杨致远 (Jerry Yang) 等。对于新生代企业家来说,专业性人力资本固然重要,但更重要的是企业家的动力性人力资本。正如马林巴 (Marimba) 公司创始人波利斯 (Kim Polese) 女士所言:“在你不断挑战自我的奋斗中,在你努力创新和超越的过程中,你才会由衷地感到愉悦和幸福。”这与海星软件公司 (Starfish Software) 创始人坎恩 (Philippe Kahn) 先生的感受如出一辙:作为企业家,你可以时刻享受到创新的乐趣。做到这一点,你就必须学会不断创新,勇于开拓未来。⁵ 可见,新生代企业家的动力性人力资本体现了美国传统企业家精神的回归。从资本家到知本家,美国文化中的传统企业家精神

Richard S. Tedlow et al.

涂文涛、方行明 前引书 第 48 页。

迈克尔·S. 马隆 前引书 第 51 页。

5 迈克尔·S. 马隆 前引书 第 218 页。

是美国企业领袖的动力之源。

五 企业领袖人力资本的形成与美国人力资本生产制度

人力资本的形成是具有特定运行规律和实现机制的系统工程。这一工程不仅需要大量投资,包括国家投资、组织投资和个人投资,形成专门的制度系统,而且需要行为主体相互达成博弈均衡。企业家人力资本的特质决定了这一过程更为复杂与艰辛。如前所述,在人力资本生产制度结构中,正式的制度安排包括教育法律制度、教育管理制度、正规教育制度、继续教育制度和在职培训制度。20世纪美国企业领袖人力资本的形成体现了美国人力资本生产制度特征。

首先,发达的义务教育与精英教育对于美国企业领袖人力资本的形成十分重要。到19世纪末,美国已经普及了义务教育,通过开办公立学校维护公民的教育权利。20世纪初,美国率先推出由政府资助的大众化中等教育运动,使一大批年轻人掌握了更现代、更实用的知识与技能,并成为适合现代工商企业基本要求的人力资源。美国高等教育的发达程度更为突出,特点之一是所有的学生都有机会上大学,只要有此个人意愿;特点之二是大学规模庞大、专业种类繁多;特点之三是注重培养学生的分析能力和独创精神,这对于企业家专业性人力资本的形成至关重要。而美国高等院校工商管理硕士学位教育与创业教育的世界领先地位是企业领袖在美国大批涌现的一个重要因素。可以说,作为一个国家基础性、主体性、决定性的人力资本生产制度,美国的正规教育制度对美国企业领袖人力资本的形成发挥了重大作用,这与美国完善的教育法律制度与教育管理制度密切相关。美国政府历来把教育作为立国之本,并通过法律严格维护公民的教育权利。建国以来颁布的《学校法》、《义务教育法》、《赠地学院法》、《国际教育法》等奠定了美国当今正规教育的主要格局。1994年克林顿时期的《美国2000年教育目标法》标志着美国面向新世纪教育改革的开始。如果以人均公共教育支出来衡量一国对教育的重视程度,美国处于世界领先地位。1994年,美国人均公共教育支出为2304.3美元。1999年,美国教育总投资增加到

创记录的 6350 亿美元,占其国内生产总值的 7.7%。此外,一些教育经费还来自个人、企业、基金会及民间组织的慷慨资助等多种渠道。总之,教育被美国全社会认为是生存的基础和生活质量的保证。

其二,多元化、全方位的人才培育渠道丰富并扩展了美国企业领袖人力资本的内涵。正规教育固然重要,但它并不是企业家人力资本形成的惟一途径。企业家人力资本的特点促使美国企业领袖通过其他途径与各种机会拓展才干。在美国人力资本生产制度中,继续教育与在职培训制度对于企业家人力资本的形成提供了十分有利的条件。美国有世界上最完善的社区教育系统。美国政府早在 1963 年就颁布了《职业教育法》。1990 年通过了新的职业教育法,规定联邦政府每年向各州提供 16 亿美元的职业教育专项补助经费,并进一步建立和完善职业教育的资格证书制度和资格鉴定制度。目前美国有 1000 多所社区大学和技术学院,为高层次人才培养了后备军。美国政府也十分重视在职培训。例如,1966 年颁布的《成人教育法》,要求所有雇主每年必须至少以其全员工工资总额的 1% 用于雇员的教育与培训,并逐年递增。联邦政府还在税收政策上予以优惠,允许企业将教育开支列入成本,免于征税。美国的企业更是把继续教育看作是提高企业核心竞争力的举措。目前美国企业界职工教育培训支出每年达 21000 亿美元左右,企业平均培训投资总额为工资总额的 2%。更重要的是,20 世纪的美企业企业在培训投入、培训理念、培训方式等方面一直处于世界领先的水平,这对美国企业领袖专有性人力资本的积累十分重要。此外,在美国这样一个充满机会和挑战的社会环境中,公益活动、兼职工作、参军服役等人生经历为美国企业领袖增加人力资本的积累提供多种途径。

其三,人才自由流动机制与开放的移民政策为企业领袖的成长提供了广阔的空间。按照劳动经济学的观点,人才流动的过程是个人价值进一步实现和与人力资本不断升值的过程。移民的历史和与辽阔的土地使美国人习惯于通过迁移与“跳槽”改变现状,并培育了求新求变的观念与较强的适应能力。这种民族特性使美国形成了一个充满活力并良性循环的人才自由流动机制,其主要特点是完善的招聘程序、发达的信息网络、健全的竞争规

石小玉、涂勤主编:《美国经济实力分析》,北京·民族出版社,1999 年版,第 25~257 页。

于安义:《争天下者,必先争人:美国的人才战略》,载《外国问题研究》,1995 年第 3 期。

则,以及有力的法律保障。20世纪美国企业领袖中不乏青春年少移居美国的外来客,他们的成功在很大程度上归因于美国开放的移民政策。虽然20世纪美国不断推出限制移民的法令,但对外国精英人才则一直敞开大门。大批的优秀人才通过留学生计划、短期工作签证(H-1B)计划等移居美国,成为美国经济发展与科技进步的中坚力量。

最后,传统企业家精神是美国企业领袖人力资本不可或缺的因素。美国文化中特有的崇尚竞争、鼓励冒险、尊重个人奋斗的传统企业家精神激励人们进行企业家人力资本投资,从而增加全社会杰出企业家人力资本的供给。从第一代到新生代,从资本家到知本家,美国企业领袖的人力资本的内涵随着时代的变迁不断扩展,但传统企业家精神是他们成功经历中不可或缺的动力之源。简言之,20世纪美国企业领袖的涌现不是偶然的,它大大得益于美国传统企业家精神,即企业家倍受推崇的美国文化氛围的长期熏陶。

总之,人力资本是现代经济的第一生产要素,企业家人力资本是一种稀缺性资源。一个国家的强盛需要有一个以企业家精英群体为核心的人才机制。作为推动美国经济发展进程的“关键少数”人才,20世纪美国企业领袖人力资本的形成途径体现了美国人力资本生产制度的特征。发达的正规教育制度,尤其是培养精英人才的高等教育对于美国企业领袖人力资本形成至关重要。在充满机遇与活力的社会环境中,多元化的成才渠道丰富了美国企业领袖人力资本的内涵。人才自由流动机制与相对开放的移民政策为企业领袖的成长提供了肥沃的土壤。而美国文化中特有的传统企业家精神是美国企业领袖的动力之源。总的来说,20世纪美国企业领袖人力资本的形成途径表明,美国人力资本生产制度的功能是健全、完善、积极的,但这一制度能否良性、稳定地运行须要经受时间与环境因素的考验。

付美榕:北京外国语大学英语学院副教授、美国研究中心在读博士研究生

美国反垄断法价值取向 的历史演变

郭 跃

〔内容提要〕经济效率作为美国反垄断法的价值取向并不是从《谢尔曼法》开始就已经确立。反垄断法最初的价值目标是模糊的,或是想同时追求多重目标。在后来的发展过程中,受到美国传统的社会政治理念影响,平民主义的价值观念曾主导美国的反垄断法。直到 20 世纪 70 年代以后,由于国内外经济环境的变化,再加上芝加哥学派对以往反垄断政策的批评,美国反垄断法才把经济效率作为其基本价值取向。

关键词 美国经济 反垄断法 平民主义 经济效率

美国反垄断法自 19 世纪末诞生以来至今,其理论和实践一直处在发展变化中,法律的价值取向也随之经历了一个演变过程。这些变化既与特定历史时期的社会经济条件密切相关,同时也受到和法律及经济学理论发展的影响。

《谢尔曼法》最初是针对当时公众强烈感受到的社会经济问题做出的反应。但是由于人们对市场认识的局限,立法在经济方面的目标比较模糊。《谢尔曼法》初期的执行力度和效果都不令人满意。从 1914 年《克莱顿法》及《联邦贸易委员会法》的出台到 20 世纪 30 年代新政,立法目标逐渐明确,

反垄断成为一项基本的经济政策。

随着美国所面临的国内外经济环境的变化、芝加哥学派的兴起和更广泛背景下“法律经济学运动”的展开,美国的反垄断法发生了明显的转变。芝加哥学派的一个中心主张,就是反垄断法应当以经济效率为首要的价值目标。美国法院率先从过去的平民主义立场退却。随后政府的反垄断执法机构也受到芝加哥学派的全面影响。经济效率,或者说是一般意义上的消费者福利作为反垄断法的价值目标被明确提出来,并且得到法院和执法机关的认可。虽然芝加哥学派的政策主张也遭到批评,80年代过于放松的反垄断执法后来在一定程度上也得到修正,但是经济效率作为反垄断法首要价值目标的地位却再也没有被动摇。

本文试图从历史的角度,对《谢尔曼法》的立法背景、反垄断法的理论与实践,以及20世纪70年代以来美国反垄断政策所发生的变化及其原因等问题进行探讨。

一 立法背景

美国在内战前,几乎不存在由垄断导致的经济问题,社会经济的主要构成是小企业、小商人和农场主,人们信奉亚当·斯密所主张的自由放任主义。但是经过19世纪后半期开始的工业化时代,美国从一个地方性的分散的农业经济转变为一个迅速膨胀的工业化国家。企业规模不断扩大,经济力量通过合股、合伙、托拉斯、合并等方式不断集中。毫无约束地追逐私人利益,以及由此而来的不择手段的竞争却带来了糟糕的结果。数目庞大并且在政治上拥有广泛权力的工商阶层和消费者,包括农民和劳工,都感到了由新组成的托拉斯控制的大公司的威胁。克里弗兰总统在一次演讲中痛叹垄断组织的扩张:“然而公民却正在遥远的后方挣扎,或者在钢轮下承受践踏直至死亡,公司团体本来应该是受到法律仔细约束的造物 and 民众的奴仆,现在却变成了民众的主人”。

福克纳在分析美国反托拉斯运动兴起的原因时说:“这首先产生于人们

继承了旧的英国普通法的观念,对于垄断有着根深蒂固的憎恶,这种憎恶无疑是由于新的合并使人们生活受到损害的那些不幸事件所激起的。第二,人们害怕国家的资源会被一些不负责任的人所控制”。莫里森等人也写道:“人们忧虑全国的自然资源正在遭到利用这些资源以自肥的一群人的无情开发,行将枯竭。同样起作用的是,劳工对于有势力的公司怀有敌意。小商人同样反对垄断,因为他们往往面临不投降就破产的选择。人们普遍地不赞成巨额财富的增长和集中。”

经济结构的变化和托拉斯等垄断组织的出现确实威胁到小生产者的利益,由此产生的政治压力和公众对经济权力集中的忧惧是《谢尔曼法》出台的主要原因。但有关《谢尔曼法》的立法资料却表明,《谢尔曼法》并不是“平民主义(populist)”的立法。促成这一立法的领导性人物不是来自受害者一方,而是来自保守的、亲商业的共和党。拟订法律文本的第51届国会参议院是历史上最保守、最代表大商业阶级利益的一届参议院,被称为是“百万富翁俱乐部”。很难设想这样的国会会决定对托拉斯等组织进行严厉的打击⁵。更合理的解释是,国会试图采取主动行为缓和矛盾,避免出现更极端的政治反应。因此《谢尔曼法》的制定不是那些觉得蒙受了新的经济势力损害的人的胜利,而是占优势地位的集团的一种灵活反应,以不破坏自身根本利益的方式平息对他们的怨愤。

研究《谢尔曼法》出台的社会经济背景和立法过程,有两点值得注意:

首先是《谢尔曼法》对普通法的继承。对普通法的沿用,说明国会并没有放弃古典主义的自由经济思想。《谢尔曼法》并没有很激烈地重新定义政府和企业之间的这种关系,它对托拉斯问题的解决只是对不合理的限制贸易行为加以法律禁止。这种做法无论是从自由市场理念和现实需要来看都

福克纳:《美国经济史》(王锴译),商务印书馆1989年,第75页。

塞缪尔·莫里森、亨利·康马杰、威廉·洛依西滕堡:《美利坚共和国的成长》(南开大学历史系美国史研究室译),下卷,天津人民出版社1991年版,第89~90页。

从农民和小工商业者的利益出发反对经济权力集中的思想可以被称为“平民主义”,本文第二部分对平民主义的内涵有进一步的探讨。

5 William Letwin, *Law and Economic Policy in America: The Evolution of the Sherman Antitrust Act* (New York: Random House, 1965), p.53.

Dudley H. Chapman, *Molting Time for Antitrust: Market Realities, Economic Fallacies, and European Innovations* (New York: Praeger Publishers, 1991), p.49.

是很有吸引力的。政策是通过执行法律的方式来体现。公司完全人格化，享有充分的自由和决定权力，只有在违反法律的情况下才受到政府的干预。这种政府对经济的干预形式并不直接和自由市场的理念相冲突。

其次是国会在制定法律的时候并没有明确地以经济效率为目标。在《谢尔曼法》制定之前，众议院的制造业委员会就公众普遍抱怨的托拉斯问题举行过几次听证会，重点考察了食糖、威士忌、石油和棉花包装四个行业。与公众情绪所反映的情况相反，听证会并没有发现大量公司肆无忌惮行为。这四个行业都没有残酷的垄断者剥削消费者的证据，相反还存在价格下降的证据。有鉴于此，制造业委员会只简单地发布了两个均不足三页的报告并附上听证会的材料，没有提出任何立法建议，并且避免做出任何评论，因为“委员会中出现了不同的意见”。实际上，《谢尔曼法》制定时正值美国的第二次工业革命，现实经济状况是生产率大幅度提高，工业品的价格普遍下降，产量迅速增加。这表明，国会立法注意到的并不是经济问题，而是公众的情绪所反映出的社会问题和政治问题。

虽然在完全自由放任的经济政策下各种托拉斯的劣迹很多，但是公众对托拉斯和其他垄断组织的强烈不满与其说基于经济理性，不如说是出于社会道德、公平和责任的标准，出于对一些经济巨头拥有对社会进行控制的权力的担心，以及由于经济结构急剧变化所带来的惊慌和失望的心理。实际上，现代化工业大生产和各种复杂的经济组织对当时国会的议员是新生事物，他们不具备理解市场运作的知识，对反垄断法也只有模糊的认识。正如波斯纳所言，立法者对托拉斯问题的理解相互矛盾，他们似乎关心伤害了小商业竞争者的低价和差别定价，同时又关心那些对消费者造成伤害的高价⁵。

Dudley H. Chapman, *Molting Time for Antitrust: Market Realities, Economic Fallacies, and European Innovations*, p.49.

以1910年至1914年的价格为基准，批发商品的价格指数从1870年的135下降到1880年的100，到1890年又下降到82，在形成了托拉斯的几个行业中价格的下降更加厉害，如就燃料和电力来讲，价格指数从1870年的134下降到1890年的72，商品价格在1890年以后继续下降，只有在一些形成了实质性的托拉斯产业，价格在1900年时才回到了90年代早期的水平（Mayhew, 1998）。

William Letwin, *Law and Economic Policy in America: The Evolution of the Sherman Antitrust Act*, p.53.

5 Richard A. Posner, *Antitrust Law* (The University of Chicago Press 2001), p.34.

一个比较合理的观点是《谢尔曼法》试图同时追求政治、经济、道德等多重的目标。这是因为在《谢尔曼法》的形成时期,许多法学家都相信普通法的规则可以从有关社会和法律之性质的第一原则中符合逻辑地推导出来。他们认为一个自然的、以权利为基础的政治和经济秩序能够同时实现所有人类社会追求的价值。这种世界观体现在19世纪末对宪法的解释当中,它也是《谢尔曼法》力图体现的精神。人们认为经济价值和自由的政治价值是紧密联系在一起,认为《谢尔曼法》应该保护经济自由、财产安全等自然权利,保护竞争过程,使自由交换免受人为的干扰;这样做就能同时实现最大限度的个人商业机会、经济效率、国家的繁荣、正义与社会的和谐。

二 平民主义的反垄断法

虽然《谢尔曼法》并不是平民主义的立法,但在第二次世界大战后的20多年间,美国的反垄断法却带有强烈的平民主义色彩。具体来讲,就是在政治和经济方面都不信任经济力量的集中,要求保护中小工商业的利益,给他们和大企业平等竞争的机会。反垄断法的平民主义倾向一方面受美国的政治传统和社会理念的影响,另一方面也与特定时期的政治经济背景有关。

(一) 反垄断法的社会和政治理念

总体来看,大多数美国人崇尚个人自由,对政治和经济权力的集中保持着高度的警惕。一些美国人担心经济集中威胁到了整个国家的经济、社会和政治组织,危及自由企业和政治民主的存在。对垄断的警惕使各州都通过立法禁止任何垄断授权,反对控股型的商业组织。因此并不奇怪,为什么

Jerrold G. Van Cise, "Antitrust Past-present-future," in Theodore P. Kovaleff ed., *The Antitrust Impulse*, Vol. 1, *An Economic Historical and Legal Analysis* (M. E. Sharpe, 1991), pp.21 ~ 44.

Jonathan B. Baker, "A Preface to Post-Chicago Antitrust," in Antonio Cucinotta et al. ed., *Post Developments in Antitrust Law* (Edward Elgar, 2002), pp.1 ~ 12; James. May, "Antitrust in the Formative Era: Political and Economic Theory in Constitutional and Antitrust Analysis, 1880 ~ 1918," *Ohio State Law Journal*, Vol. 50, 1989, pp.257 ~ 391.

本文没有详述20世纪50、60年代美国的政治经济状况,总的来说有两点值得注意:一是美国经济在世界中处于绝对优势地位,不存在生产过剩等经济问题,二是民权运动蓬勃展开,少数群体和社会弱势群体的权利受到关注。这两点就可以解释为什么经济效率在反垄断法中被忽视,而小商人的利益受到特别保护。

是美国而不是最先完成工业革命的英国或其他国家最早制定出反垄断法。杜威(Donald Dewey)生动地写道：“反垄断法受到普遍欢迎并不奇怪。就我所经历和了解，这在一个像我们这样的国家是完全合理的。我们醉心于两院制的立法体系、通过选举出来的人来管理的大学、拥有独立的排污系统的街区、自治的镇政府、大陪审团；我们通过普遍选举来决定验尸官和法庭书记员的人选，在州宪法中规定公园里有轨滑车的轨道宽度。这些制度普遍被认为是为了消解权力，它们无疑适合于分散决策。很少有人怀疑相对于必须牺牲的代价来说它们是否值得。”

美国反垄断法倡导竞争的时候，实际上也是在倡导一种关于民主的和自由的政治理念。人们认为反垄断法应当致力于建立一个民主的经济体系，这种经济制度将促进多元主义、机会、自治和免于剥削的自由。另外，反垄断法还被认为应当致力于保护美国传统的社会基础。内战前美国是一个由众多独立农场主和小工商经营者组成的国家，近乎完美地符合杰斐逊式的社会理想。人们相信，在这样一个社会中能够充分地实现机会平等、竞争自由和社会生活的健康活力。尽管大规模的工业生产是科学技术和经济发展的必然产物，但是这种“美好社会”的情结还是与美国根深蒂固的追求个人自由和经济民主传统一起延续了下来，并长时期地存在于反垄断法的发展过程当中，影响着立法和政策的实施。

(二)1950 年的立法

1945 年以后，美国的工商企业经历了又一次大规模的兼并浪潮。但是与上个世纪之交普遍发生的大公司之间联合形成托拉斯不同，40 年代发生

Donald Dewey, "Economist and Antitrust: The Circular Road," in Theodore P. Kovaleff ed., *The Antitrust Impulse*, Vol. 1, *An Economic Historical and Legal Analysis* (M. E. Sharpe, 1991), pp.103 ~ 125.

Eleanor Fox and Lawrence A. Sullivan, "Antitrust-Retrospective and Prospective: Where Are We Coming From? Where Are We Going?" *New York University Law Review*, Vol. 62, 1987, pp.936 ~ 952; Harry First, Eleanor M. Fox, and Robert Pitofsky, *Revitalizing Antitrust in its Second Century* (Quorum Books, 1991), p.xvii.

杰斐逊的社会政治思想有不同的版本，其中之一就是强调普通人的权利和利益。在这个意义上本文把平民主义作为一种典型的杰斐逊式的社会理想的延续。杰斐逊思想的核心是怀疑所有的权力行使，并寻求对权力的完全控制。他认为最好的政府就是管得最少的政府，并主张平均主义。参见：William L. Baldwin, *Market Power, Competition, and Antitrust Policy*(Illinois: Richard D. Irwin Inc, 1987), pp.62 ~ 63.

的兼并运动大多是大公司吞并小公司。出于分散经济权力和政治权力的目的,人们认为应该保留对经济活动的地方控制,保护小工商业。因此对小工商业的关注就成为1950年立法讨论的中心议题:为了保护小生产者和商人免受灭顶之灾,需要对各种托拉斯和更一般的经济权力进行打击。

1914年的《克莱顿法》和1936年的《鲁宾逊-帕特曼法》都有保护小工商业者的意图,不过最明显地想要保护一种分散的经济结构的还是1950年的《塞勒-凯弗维尔法》,即著名的《克莱顿法》第七条的修正案。在参议院的辩论中,凯弗维尔参议员直指问题的实质:“我认为我们已经到了就经济集中问题做出重大决定的时候。难道我们能让我们国家的经济落入少数公司手中吗?这些公司的中心管理机构远离产品被生产出来的地点,人们的命运就被这些他们从未见过、甚至没有听说过的人做出的决策所决定。难道我们不应该保护小工商业,那些在地方上经营、具有独立自主地位的企业?”阿马托(Giuliano Amato)指出,所有这些立法都是在用20世纪的语言来表达当年杰斐逊总统关于民主社会的理念。这样的社会由尽可能平等的、相互独立的小生产者组成,如此就可以避免财富的不平等和由此导致的权力分配差异。而在财富分配不平均的情况下,有势力者的权力滥用或不能独立的劳动大众的再分配要求都会破坏民主。

在研究这一段立法史的时候罗兹(Stephen A. Rhoades)和伯克(Jim Burke)认为,国会关心三方面的问题:一是保护众多的小工商业和维持对工业的本地控制;二是商业的高度集中可能带来政治方面的弊害;三是认为如果大企业控制了经济就会导致个人独立和创造力的丧失。⁵两位学者在

在批准《克莱顿法》和《联邦贸易委员会法》的时候,威尔逊总统申明它们的共同目的是“使那些以小规模方式经营的人能和那些大商人一样自由地获得成功”,从而保证“美国人的才智和创造力不是由少数人领导”,而是“在多元化的活动中更加丰富”。Letter from President Wilson to Representative Oscar Underwood, 51 Cong Rec. A1187, 1914. 《罗宾逊-帕特曼法》保护小商人可以和大批发商获得一样的折扣,显然是为了在更有效率的竞争对手面前保护小工商业。有学者认为,该法在本质上是反竞争的。见 Pitofsky, 1991, p.532.

Rudolph J. Peritz, *Competition Policy in America: History, Rhetoric, Law* (Oxford University Press 2000), p.196.

Giuliano Amato, *Antitrust and The Bounds of Power* (Oxford: Hart Publishing, 1997), p. 97.

5 Stephen A. Rhoades and Jim Burke, “Economic and Political Foundations of Section 7 Enforcement in the 1980s,” in Theodore P. Kovaleff, ed., *The Antitrust Impulse*, Vol. 1, *An Economic Historical and Legal Analysis* (M. E. Sharpe, 1991), pp. 311 ~ 384.

剖析 1950 年修改《克莱顿法》第 7 条的意图时指出：“很显然，‘竞争’对国会来说意味着比价格、成本和产品创新更多的东西。”这对于法院也是如此。

(三) 法院的平民主义立场

《谢尔曼法》在最初制定的时候就试图同时体现多重价值目标。在后来的立法和法律解释中，立法者和法官常常认为，经济、政治和道德价值可以通过打击集中的经济权力，保护小工商业者来实现。因此战后的 20 多年间，美国的反垄断法带有明显的平民主义色彩。

最高法院的平民主义倾向素有传统。鲁弗斯·佩卡姆 (Rofus W. Peckham) 大法官早在“密苏里运输协会案”中就表达了对“有道德小商人”的关注。他谴责铁路公司在全国范围内“剥夺了众多独立的、小规模的人所提供的服务。路易斯·布兰代斯 (Louis Brandeis) 大法官曾被称为“进步主义时代人民的律师”，他非常激烈地批评大企业的一切罪恶。最明确地在反垄断诉讼中支持平民主义立场的是哥伦比亚特区联邦巡回法院法官勒尼德·汉德 (Learned Hand)。在“美国铝业公司案”中，他在解释《谢尔曼法》的目标时说：“出于间接的社会和道德意义，《谢尔曼法》追求的可能是一个由小生产者组成的社会，其中每个人都依靠自己的技能和个性获得成功，而不是一个被雇佣的大众必须听从少数人的社会。”他还说：“我们仅仅说了禁止垄断的经济原因，但还有其他原因，这些原因背后的信念是大的工业联合无论其经济结果如何，从本质上就是不好的……国会 1890 年的意图之一就是阻止大的资本积聚，因为个体在它们面前处于无助的地位……在整个这些立法的历史中，对于它们的目标的一个不变假定就是要保存由相互之间积极有效地竞争的、小的经济单位组成的产业组织形式，即使这样做要付出一些可能的代价。”

由此看来，最高法院认为 1950 年通过的《塞勒 - 凯弗维尔法》是国会要求保护小工商业的明确表示就很自然了。1962 年最高法院在《布朗鞋案》中对《塞勒 - 凯弗维尔修正案》做出正式解释。首席大法官厄尔·沃伦 (Warren) 在判决书中注意到了国会对公司兼并所导致的多种政治经济后果，并陈述了如下观点：“我们不能不认识到国会希望通过保护可靠的、小规模的地方所有的工商业来促进竞争。国会注意到了在某些场合维持分散

的工业和市场可能导致更高的成本和价格,但是它解决这种冲突的方式是支持分散经营” 同样地,在后来的凡氏食品公司案中,法院称反垄断法的一个主要目的“是通过保存商业活动中大量的小规模竞争者来阻止美国经济的集中化”,“国会试图通过保护众多小商业之间的竞争把经济集中限制在起始阶段。”

与此相应的是对经济效率作为反垄断法之价值目标的漠视。虽然最高法院一直都承认反垄断法的多重目标,但是当在各目标间进行权衡的时候,法院经常限制或者否认经济效率的重要性。博克(Robert Bork)指出:“多年以来最高法院要么贬低商业效率,要么认为它和反垄断分析无关,或者认为它属于非法性的一个因素。”在“凡氏食品店案”中持不同意见的波特·斯图尔特(Potter Stewart)和约翰·哈伦(John M. Harlan)两位大法官就批评说,法院的多数意见在趋于集中的产业建立了一个兼并本身违法的规则。无论企业兼并是否具有经济上的合理性,“政府总是赢”。这种反效率的偏见不仅局限于兼并案件,法院实际上认为经济效率因素不能为任何市场限制行为提供正当的理由。

这样的价值取向导致法律不是从经济生活和市场竞争本身的特点出发来考虑问题。有学者甚至认为,反垄断法不是作为一项增进国民总财富的工具来设计的,增加资源配置的效率从来都不是反垄断法的常规,也不是反垄断法执法的先决条件,经济效率只不过是反垄断的副产品⁵。这和人们现在对反垄断法的理解大相径庭,但却非常符合客观事实。

三 经济效率的革命

70年代美国所面临的国内外经济条件发生了重大的变化。持续的通货膨胀、日益降低的生产效率、不断增加的财政赤字和来自世界市场的竞争

Brown Shoe Co. v. United States, 370 U.S. 294 (1962).

United States v. Vons Grocery Co. et al., 384 U.S. 270, 301 (1966).

Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox: A War With Itself* (Basic Books, Inc., 1978), p. 274.

5 Eleanor Fox and Lawrence A. Sullivan, “Antitrust-Retrospective and Prospective: Where Are We Coming From? Where Are We Going?” *New York University Law Review*, Vol. 62, 1987, pp. 936 ~ 952.

威胁,使美国人感到自己在世界经济中的优势地位正在丧失。美国公司无论在国内还是国外都面临着外国公司强有力的竞争。70年代后,美国公众注意力从政治、社会领域更多地转移到国家经济和生产效率方面。

与此同时,政府的总体经济政策也发生了转变。在肯尼迪和约翰逊政府时期,人们相信凯恩斯主义,对于联邦政府和管理经济方面的作用持乐观的态度。但是70年代发生的经济危机使人们对于政府过多地干预经济产生了怀疑,因此在70年代末政府在一些行业开始放松管制。80年代自由放任主义更是主导了政府管理经济的思想,与之伴随的是大规模的解除管制和减税运动。

美国内外经济形势的变化是导致反垄断法价值取向转变的外部因素。严峻的世界经济竞争要求反垄断法服务于提高整个国家竞争力的需要,因此经济效率便取代其他社会、政治方面的目标成为反垄断法关注的核心问题。而在反垄断法理论方面,芝加哥学派的兴起则直接导致了反垄断法理论的内在转变,人们开始重新认识反垄断法的价值目标和定位。很多研究者把芝加哥学派影响下反垄断法的变化称为“芝加哥学派的革命”。

芝加哥学派的基本观点主要有两个:一是反垄断法应该以经济效率,也就是消费者福利最大化为目标,二是相信市场自身的效率,而政府的干预往往是无效率的。这两个观点都直接指向反垄断法的根本问题。毋庸置疑,“芝加哥学派的革命”本质上就是“经济效率的革命”。

(一) 芝加哥学派关于法律目标的争论

芝加哥学派的一个主要观点就是,反垄断法应该以经济效率,也就是消费者福利最大化为惟一的目标。如前所述,一般认为国会在通过《谢尔曼法》的时候的确有着多重的目标。但是现代的学者怀疑推行原始的立法意图的可行性。与当时人们对法律的理解不同,在国会曾经在多重目标中看到一个相互加强的统一体的地方,现在人们看到的是不和谐,需要在相互抵触的目标之间进行权衡。因此有学者认为,“在1890年国会通过《谢尔曼法》时,所表达的意图仅有考古学的意义。”

James May, "Antitrust in the Formative Era: Political and Economic Theory in Constitutional and Antitrust Analysis, 1880 ~ 1918."

Donald Dewey, *The Antitrust Experiment in America* (New York: Columbia University Press 1990), p.23.

法律的多重目标势必带来法律执行标准的不统一。最高法院在不同的案例中曾做出过互不一致的判决,就是因为法律没有明确地规定应该保护谁的利益,法官感到可以自由地选择他们偏好的价值。伯克指出,反垄断法的价值目标选择问题关系到反垄断法的严整性和统一性。法院有责任保证法律的权威和公正统一性,因此法院的行为应当有一个基本的规范模式。最基本的就是法院在建立法律规则的时候应该为公众给出一个可以识别的标准。如果法院同时抱定不同的目标或者在不同的价值标准之间任意选择,这在法律上是不能容忍的。因为在一个以民主为前提的社会中,法院不能在没有任何限定的条件下比较不同人的利益。在不同价值之间进行权衡和选择的决定,应该由立法机关来做出。法院作为宪法和法理的解释者应当自觉遵守司法权和立法权之间的界限。

反垄断法以经济效率之外的社会政治目标作为其价值取向还存在另外两个致命的问题:一是法官在运用非效率的价值标准来判决案件时缺乏一个可以执行的明确尺度。例如曾担任反托拉斯局局长的巴克斯特(William Baxster)说:“经济效率提供了惟一可行的标准,由此可以发展出可操作的规则,并且这些规则的有效性也能由此得到评判。兼并产生的效率和损失至少从理论上说是可以计算的,经济理论提供了一个事先决定哪些情况下兼并可能会减损效率的基础。而那些社会的和政治的标准就不是这样,没有客观的方式可以评价社会或政治的成本与价值。”二是反垄断法的特点决定它并不适合于用来实现这些价值。例如波斯纳认为,不管保护小工商业的内在价值是什么,反垄断法在总体上并不适合于用来促进小工商企业的利益。从小工商业的立场来看,最好的反垄断政策就是不反垄断,因为垄断企业使市场价格超过生产成本,这就使得市场中的小企业获得了更大的生存空间,即使他们的生产成本比大企业还要高。伯克也认为,如果大企业的效率优势通过卓越的创新、低廉的产品价格等显示出来,小企业的生存

Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox: A War With Itself* (Basic Books, Inc., 1978), pp. 72 ~ 95.

William Baxster, "Responding to the Reaction: The Draftsman's Review," in M. Fox and James Halverson ed., *Antitrust Policy in Transition: The Convergence of Law and Economics* (Chicago: America Bar Association, 1984), pp.308 ~ 321.

Richard A. Posner, *Antitrust Law* (The University of Chicago Press, 2001), pp.24 ~ 26.

就不能在反垄断法中获得帮助。

(二) 法院立场的转变

随着美国国内外经济环境的变化,加上芝加哥学派的激烈批评,平民主义的价值目标开始受到质疑。当美国公司处于世界领先地位,很少面临国外竞争的时候,法院可以在“布朗鞋案”中把非效率目标置于首要的地位,但是当美国公司要通过艰苦努力才能并肩与他们的国外竞争对手时,法院要轻视效率以主张其他社会性的目标就困难得多了。皮托夫斯基(Robert Pitofsky)就此评论说:“法院审慎小心地朝向一种更缓和的反垄断政策方向发展,它的判决对经济效率的主张给予了越来越多的关注,抛弃了沃伦法庭时期对小工商业的偏好……当前的判决意见更多地包括了经济分析,并且引用了大量的经济学文献。”

1974年裁判的“通用动力公司案”是最高法院转变其60年代立场的最初信号。在该案中,法院要求政府的起诉必须得到经济效益方面证据的支持。关于经济效率之重要性第一次最明确的肯定是1977年的“西尔法尼亚案”,该案被称为反垄断法的现代珠峰。⁵此案中,法院根据效率的标准考察了被指控行为对市场的影响,由此改变了此前法院对经济效率漠不关心甚或带着敌意的传统。小路易斯·鲍威尔(Lewis F. Powell)大法官的判决意见意味着法院已经修正了它对竞争的理解,变得更加同情芝加哥学派提出的论证。他大量引证了波斯纳、伯克、萨缪尔森等人的观点,在形成判决时给经济分析以首要的地位。

从1978年以后的案例来看,消费者福利作为反垄断法的目标获得了实质性的司法支持。最为突出的是在1979年,最高法院在“雷特尔案”中以赞同的态度引用了伯克的观点,认为国会的意图是要把《谢尔曼法》设计为一

Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox: A War With Itself* (Basic Books, Inc., 1978), pp.69 ~ 71.

Robert Pitofsky, “Dose Antitrust Have a Future?” *Georgetown Law Review*, Vol. 76, 1987, pp.321 ~ 328.

Continental T.V. Inc. et al. v. GTE Sylvania, Inc., 433 U.S. 36 (1977).

5 E. 吉尔霍恩、W.E.科瓦西克:《反垄断法律与经济》,中国人民大学出版社2001年版,第iv页。

Continental T.V. Inc. et al. v. GTE Sylvania, Inc., 433 U.S. 36 (1977).

吉尔霍恩、科瓦西克:《反垄断法律与经济》,第302页。

项增进消费者福利的处方。在同年做出的一项判决中,法院主张判断一项商业安排是否合法,必须考虑其效果“是否总是或几乎总是限制竞争和降低产出……或者相反是用来增加经济效率并使得市场更具有竞争性。”在三年后的NCAA案中,最高法院又引用了“雷特尔案”。

严格地讲,虽然在经济学上消费者福利最大化是经济效率最大化的代名词,但法院并不一定就把消费者福利等同于经济效率。法院可能认为消费者福利意味着比资源配置有更多的意含,这里特别是指阻止财富从消费者向生产者直接转移。到目前为止,所有的判决都没有指出消费者福利概念只包括经济效率,而且法院就阐明消费者福利所做的有限努力还表明,如果有某个案例把问题直接提出来的话,其他的内容(如财富转移效应)也会包括在消费者福利的范围之内。不过有一点很明确,就是法院已经认识到对竞争者的保护并不是对竞争的保护,不再坚持用反垄断法来保护小工商业者的利益了。法院重点考虑的不是个别竞争者的利益,而是被指控行为对整个市场竞争的影响。例如有一个判决就明确指出,为了增加市场份额的竞争不是反垄断法所禁止的活动,它仅仅是积极的竞争,允许占支配地位的公司从事积极的竞争,包括价格竞争,是符合竞争的精神的。⁵

芝加哥学派关于反垄断法目标的主张虽然没有完全占据联邦法官的头脑,但其影响是不可否认的。有关法律目标争论把相当多的司法注意力吸引到反垄断法的这一根本问题上。通过引导法院重新考虑反垄断法的基本目标,进而考虑一个合理的目标对于反垄断法的逻辑一致性、可操作性和客观性的意义,芝加哥学派彻底动摇了在“布朗鞋案”中被接受的观点,即社会的和政治的目标在反垄断法判决中是首要的,或者可以和经济效率等同。

(三) 执行机构成为芝加哥学派的信奉者

芝加哥学派和更广阔背景下的“法律经济学”运动在70年代中期以后影响了政府的总体经济政策。特别是在里根执政时期,政府积极推行经济自由化和放松管制运动,减少政府在经济中的作用。反垄断政策相比以前

Reiter v. Sonotone Corp., 442 U.S. 330, 343 (1979).

Broadcasting Music, Inc. v. Columbia Broadcasting System, 441 U.S. 1 (1979).

NCAA v. Board of Regents 468 U.S. 85 (1984).

5 Montfort of Colorado, Inc. v. Cargill, Inc., 479 U.S. 104 (1986).

可谓发生了—百八十度的转折。

里根任命巴克斯特为他的第一任反托拉斯局负责人。巴克斯特宣布反垄断法应当仅仅寻求促进经济效率的目的,因此反垄断法就是微观经济学,并且应当根据经济学专业方面的知识来考察反垄断律师的水平。他的继任鲁尔(Charles Rule)宣称,芝加哥学派的经济学是主流。他对强调效率的原因做了如下解释,“消费者福利是这一届政府执行反托拉斯政策的指导原则”这种“消费者福利标准”的目标是有效率地分配资源,“最大化社会福利”,也就是“最大化总剩余”。他还回应了伯克关于在反垄断法中同时追求社会和政治性目标有违宪法精神的观点:“反垄断法的语言中没有要保护小商业或原子式分散工业的要求,没有要求对特定的公民群体进行财富再分配,没有要求实现其他确定的政治和社会目标……在模糊的平民主义观念基础上倡导一种减损消费者福利的执行方案,从根本上是违背分权原则的。”

司法部公共事务主任伊斯特兰(Ferry Eastland)对里根政府政策做了如下概括:“在反垄断政策方面,里根政府的立场是公司的规模不应该成为主要关心的问题。相反,公司产生的经济效率和消费者福利将成为检验的标准。反托拉斯局发出的信息是,企业可以从事以前可能被管制或被认为是违法的但经济上是有利的行动。同时,反托拉斯局把执行的重点放在价格固定、串通投标等问题上,它们是违法垄断行为的核心。”受到总体政策倾向和芝加哥学派理论的影响,反垄断法的执行在80年代被极大地放松了,“取消”(undoing)反垄断法甚至成了一个时髦的话题。1986年联邦贸易委员会主席奥利弗(Daniel Oliver)在美国律师协会的一次演讲很贴切地反映了执行机构的政策基调。奥利弗对律师们说,公共政策的敌人是政府

在国会方面,要求强有力地反对经济集中的论调很快终止了。国会反而鼓励同一层次的竞争者在研究开发方面进行合作,以实现规模经济。例如在《国家合作研究开发法》中,国会规定某些进行研究开发的联营企业应当根据合理性原则进行评估,并且在违反了反垄断法的情况下承担责任的公司也只按实际损害而不是三倍于实际损害的数额进行赔偿。这些都可以作为反垄断法价值观念转变的证据。

Charles F. Rule, “Antitrust, Consumers and Small Business,” Speech before the 21st New England Antitrust Conference, 1987.

Ferry Eastland, “What Went for Justice Department?” Legal Times, Vol. 31 (Oct. 1988), pp. 15~20.

干预,尤其是州和地方政府的干预;而私人商业活动不是政策的敌人。他发誓要为限制政府的权力而工作,减少他任期前的反垄断执行对商业活动造成的损害。

四 90年代以后的发展:保护创新

芝加哥学派的理论和80年代政府的反垄断政策招致了很多的批评。部分美国人仍然主张反垄断法的多重价值,认为反垄断应当关注经济权力集中导致政治和社会问题,不能以经济效率作为判断竞争是否受到损害的惟一标准。虽然有人预期里根政府之后执行机构的反垄断政策会发生变化,但是经济效率作为反垄断法的首要价值目标却再也没有被动摇。司法部的网页公开宣示:“根据克莱顿法,政府将干预那些由一种审慎的经济分析表明很可能抬高消费者所支付的价格的兼并”。在它提出的执行反垄断法的六项基本原则中,第一个原则是保护竞争而不是保护竞争者,第二个原则是承认效率在案件分析中的中心地位。美国前财政部长萨默斯(Lawrence H. Summers)重复历届政府官员的论调:竞争只是手段而不是目的,最终的目标是要有效率。副助理总检察长梅杰拉斯(Platt Majoras)也说:“我们注重竞争的价值,并不是因为其本身就是目的,而是因为它促进了(生产效率和配置效率)两种类型的经济效率。”⁵ 这些事实正如波斯纳概括:“所有专门从事反垄断法工作的人,无论是立法者、检察官、法官、学者或评论家不仅都同意反垄断法的惟一目标应该是促进经济福利,而且还同意那些用来决定特定的商业行为是否和这一目标一致的经济学基本原则。”

对芝加哥学派的另外一类批评则来自经济学内部,这就是所谓的“后芝加哥”经济学。后芝加哥学派并没有一个系统的理论观点,但其积极意义在

Daniel Oliver, “Anticompetitive Government Regulation: FTC Chairman’s Views,” Trade Regulation Report, Vol. 50 (Aug. 1986), pp.481 ~ 485.

<http://www.usdoj.gov/atr/homepage/overview>

Lawrence H. Summers, “Competition Policy in the New Economy,” Antitrust Law Journal, Vol. 69(2001), pp.353 ~ 358.

5 Platt Majoras, Antitrust Going global in the 21st Century, Speech before Ohio Bar Association, Oct.2002.

Richard A. Posner, Antitrust Law (The University of Chicago Press 2001), preface.

于发现了芝加哥学派没有注意到或没有充分注意的一些问题。芝加哥学派相信市场比人们所想像的更有生命力,基本上总能自我实现竞争性的结果。相比较之下,后芝加哥学派的反垄断经济学对市场没有足够的信心。它在复杂的市场条件下发现了更多的反竞争行为,因此主张反垄断法分析应该采用更健全的经济学,特别是对芝加哥学派一些绝对的未经证明的抽象理论小心谨慎。尽管如此,“后芝加哥”学派和芝加哥学派的主要差异却不是有关经济效率的价值取向,而是关于在一些复杂的假定条件下市场将如何运作的看法不同。由于法院对经济学理论的接受程度不仅取决于模型的精确性,更重要的是取决于是否能形成便于法院适用的一般规则(在这方面恰恰是后芝加哥理论的缺陷),后芝加哥理论对法律的影响是有限的。芝加哥学派所主张的一些原则已经成了反垄断的核心理念,如市场的生命力和政府干预的局限性。

如果说有什么不同以往的内容,那就是近几年反垄断法的实施日益关注新经济条件下的创新问题,把对经济效率的理解从单纯的静态效率扩大到动态效率。在一些市场中,创新是市场竞争最重要的一个维度,因此反垄断法的重点应该要从保护创新着手。

90年代以来司法部提出的一些案例已经开始把创新作为一个重要的考虑因素。例如在1998年司法部对爵泽尔公司与霍尔伯顿公司兼并案的调查中,反托拉斯局分析了市场中产品创新的模式。钻探器械市场由四家大公司和一些边缘的小公司组成,经验证明这四家公司拥有其他公司不具有的专门创新资产。通常是四大公司开发新产品,然后边缘的小公司购买旧一代的设备或复制新产品,如此几年后等小公司也拥有了同样的设备,四大公司又进行更新一代的创新。司法部认为有两个问题将严重影响创新:首先,在该市场上没有一个单一的创新者,突破性的创新是分散在四家公司中的;其次,最为重要的是,爵泽尔公司和霍尔伯顿公司各自的创新策略十分不同。霍尔伯顿公司喜欢做一些纯粹的研究,很乐意成为“市场第一”;爵泽尔公司很少做纯粹的研究,不怎么看重“市场第一”,而宁愿从其他公司的失败中学习。司法部认为这两家公司兼并后,一种创新的方法就会消失。

在对两个军工企业洛克希德-马丁公司与诺斯罗普-格鲁曼公司兼并的调查中,司法部也指出创新是关键因素。首先由于五角大楼采购的周期性质,大多数最重要的创新事件都发生在成本和价格都很不确定的早期阶

段 ;其次 ,创新常常是作为对变化莫测的军事威胁的反应出现的 ,这就需要保持一些具有足够创新能力可以应对未来国家安全挑战的公司 ;第三 ,保持公司的多样性也很关键。

1998 年美国司法部提起的微软诉讼案的影响巨大 ,完全可以和“美国国际商用机器公司案”(IBM ,司法部 1969 年起诉)、“美国电报电话公司案”(AT&T ,司法部 1974 年起诉)相比。 但是如果把微软案理解为反垄断法向 80 年代以前回归却完全是一种误读。 法院从来没有采取反对经济力量集中的思路 ,认为仅仅因为微软的市场垄断地位和对其他公司的威胁就要承担责任。 在判决中 ,法院引用了大量的经济学文献来说明市场的网络效应、进入壁垒、低位定价、排他性销售协议等问题。 从对案件的分析到最后判决的结果 ,没有任何的证据表明微软诉讼所表达的是一种社会经济和政治倾向的转变。 实际上 ,正如利坦(Rober Litan)和夏皮罗(Carl Shapiro)指出 ,微软案反映了克林顿政府时期的反垄断更重视以创新为重点的长期竞争。

执行反垄断政策面临的一个重大挑战是如何适应不断加快的技术革新和知识产权作用的扩大。 一方面 ,技术革新通过加快侵蚀支配性企业的市场地位可以减少反垄断执行 ;另一方面 ,专利和版权可以作为阻碍市场进入的重要手段。⁵ 在这种情况下 ,需要加强反垄断审查 ,以确保支配性企业不滥用其优势地位。 反垄断执行机构和法院近年来着手解决这些问题 ,表明它们对市场理解的深入和对更加复杂的竞争问题的分析能力 。

郭跃 :大连大学人文学院讲师

Constance K. Robinson ,“Recent Developments at the Antitrust Division ,” Speech Before the Milton Handler Annual Antitrust Review of the Association of the Bar of the City of New York Committee on Antitrust & Trade Regulation(November 23 ,1999) .

与同时期的其他案件一起 ,“美国国际商用机器公司案”和“美国电报电话公司案”表明了对那些高度集中的行业进行重组的企图 ,它们是结构主义影响在反垄断执行机构中达到高潮时的反映。

根据案情 如果法院依据的是 50、60 年代的执法标准 ,微软肯定难逃分拆的命运。

5 罗伯特·利坦、卡尔·夏皮罗 :《90 年代美国政府的反托拉斯政策》,载吴敬琏主编 :《比较》 ,2003 年第 8 期。

利坦和夏皮罗指出 ,反垄断法复杂的司法程序使即使可以进行诉前处理和加速审理案件的发展也比市场要慢半拍。 如何解决“技术时间”和“司法时间”之间的脱节问题 ,似乎是将来反垄断法面临的核心挑战之一(利坦、夏皮罗 2003 年)。

美国医疗保障制度评估

张奇林

〔内容提要〕美国医疗保障制度的发展与政府的介入息息相关。在医疗保障制度方面,美国走的是一条不同于欧洲国家的发展道路。在现行医疗保障制度中,私人 and 政府共同承担医疗保障责任,其中私人部分承担了主要的保障责任。基于对美国医疗保障制度的历史考察和现状分析,本文认为,美国医疗保障制度具有混合性、层级化、企业化、渐进性、政府有限介入等特点。

关键词 美国社会文化 医疗保障制度 评估

1935 年《社会保障法》(Social Security Act, 1935)是美国社会保障制度的一个分水岭。它标志着美国政府放弃不干涉政策,大规模介入社会福利事务。但《社会保障法》的缺憾,就是没能将医疗保障的内容纳入进来。一般认为,这是由于美国医学会(American Medical Association, A M A)的反对造成的。当时富兰克林·罗斯福总统担心利益集团的抵制会累及整个法案的通过,决定删除已经起草好的有关医疗保障的内容。因此,美国政府全面介入医疗保障事务是 1935 年以后的事。

1965 年,美国国会通过了医疗照顾(Medicare)和医疗援助(Medicaid)两大公共医疗保障计划,标志着美国政府全面干预医疗保障事务的开始。本文以 1965 年为界,探讨美国医疗保障制度的历史沿革,并从规模和模式两个方面分析美国医疗保障制度的现状。最后,从历史和现状的分析中总结美国医疗保障制度的特点。

一 1965 年以前的美国医疗保障

19 世纪的大多数时间里,美国的医疗保健停留在“家庭手工业”的水平。医院、医生和药剂师是主要的医疗服务提供者。其中,医院是照顾贫病人士的主要场所,高收入者则在家中接受医生的治疗。医生和药剂师是唯一被认可的可以提供医疗服务的专业人士。医院、医生和药剂师同时存在。医院的运转靠宗教组织和政府补贴维持;医生和药剂师则以向患者收费为生,后来,药剂师开药店来贴补他们从处方中得到的收入。医生的培训靠开业医生像带徒弟一样进行。也有的医生开办“文凭工厂”(diploma mills),一次培养几个医生。由于在这一时期建立的医院大都是宗教分支机构,因此他们都是非营利的。但是,到了 19 世纪晚期,随着医疗实践的日益复杂,医学教育越来越专业化,私立和公办的医学院越来越多。医院逐渐演变成为治疗重病患者的主要场所,而且开始向病人收费,以维持医院运转。这样,私人行医、收费服务的模式在美国早期的医疗保健制度中牢固地建立起来。

这一时期政府的医疗保健政策相当有限。内战前,公共卫生活动仅限于在主要城市防止传染病的传播。这些城市组建专门的理事会或委员会,制定保持环境卫生的规章制度。内战后,各州纷纷建立卫生理事会。到 19 世纪末,卫生理事会在多数大城市和州一级的政府中普遍建立起来。但他们的功能仍局限在加强卫生管理和控制传染病。而且,公共卫生活动和私人的医疗实践严格分开;公共卫生官员不允许行医。同时,成立于 1847 年的美国医学会(A M A)开始反对任何旨在扩展政府在卫生保健领域作用的计划。

尽管如此,政府在医院的建设方面走在了私人部门的前面。1798 年,约翰·亚当斯总统签署法令,向生病的和残障的海员提供救济。翌年,建立了第一家海军医院。这是美国医院系统的开端。1830~1860 年间,海军医院大量出现。内战期间,海军医院系统遭到忽视,数量下降。1869 年,国会开始评估海军医院系统,并于次年通过了第一个改组法案(Reorganization Act, 1870)。依照这个法案,海军医院服务联邦化,正式成为一个有中央总部的国家机构。与此同时,陆军和空军也有自己的医院系统,但不同于海军服务。在精神病院的建设方面,政府也走在了私人医疗服务的前面。大多

数精神病院至今仍为政府所有。

医学的发展,特别是麻醉和抗菌技术的出现,使全科医院成为外科手术相对安全的地方。一些自愿性质的社区理事会和教会开始建立早期的全科医院。到1900年,美国共有大约4000家全科医院。

进入20世纪,由于疾病风险的不可预测性及医疗保健市场的特殊性(信息问题、保险问题),即使是自由主义经济学家也认为,政府介入医疗保健事务将会更有效、更合理。继德国在19世纪末建立了人类历史上第一个强制性的疾病保险制度以后,到20世纪初,欧洲许多国家都建立了强制性的疾病保险计划。其中,奥地利(1888年)、匈牙利(1891年)、挪威(1910年)、英国(1911年)、俄国(1912年)、荷兰(1913年)先后建立了同德国一样的全国性的强制疾病保险制度;法国和意大利要求一些行业建立疾病保险;瑞典、丹麦、瑞士则向自愿基金提供资助,鼓励国民参加。同时期的美国,作为资本主义世界的后起之秀,既没有强制性的疾病保险计划,也没有对自愿基金的补贴。美国的做法显然不符合所谓的“工业主义逻辑”(logic of industrialism)。美国医疗保障制度发展的“逻辑”⁵是美国文化、制度环境、利益集团等因素共同影响和作用的结果。

第一次世界大战前夕,健康保险问题曾在美国政坛昙花一现。但由于医生、药商及保险公司的反对,加之工会和商界担心来自政府福利计划的竞争,也不支持健康保险的改革者。到1920年,强制性疾病保险运动退出了政治舞台。

在工人运动和儿童保护主义者的压力下,1921年国会通过了《谢泼德—唐纳法》(Sheppard-Towner Act),建立了第一个联邦援助计划,用于资助地方儿童保健诊所。但由于美国医学会和地方医疗社团的反对,许多地方卫生部门拒绝接受联邦政府的资助。1928年,国会只好终止该计划。这

Kant Patel and Mark E. Rushefsky, *Health Care Politics and Policy in America* (Armonk: M. E. Sharpe, Inc. 1999, 2nd ed.), p.28.

尼古拉斯·巴尔:《福利国家经济学》(郑秉文等译),中国劳动社会保障出版社2003年版,第4页。

Theda Skocpol, *Social Policy in the United States: Future Possibilities in Historical Perspective* (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1995), p.15.

5 Carolyn Hughes Tuody, "Dynamics of a Changing Health Sphere: The United States, Britain, and Canada," *Health Affairs*, May/June 1999, Vol.18, No.3, pp.114~134.

样 ,至 20 世纪早期 ,政府在卫生保健领域的作用仍无多少进展。

在政府介入停滞不前的时候 ,私人医疗组织和私人非营利机构获得了巨大发展。

首先 ,美国医学会确立了在美国医学界的强势地位。20 世纪头 10 年 ,医学教育的整合和医学的变革初露端倪。多年以来 ,美国医学会一直试图关闭低级的医学院 ,以减少获取慈善资助的机构数量。医学院改革成为美国医学会关注的头等大事。1904 年 ,美国医学会专门成立了医学教育委员会 ,以提升医学教育的标准和要求 ,并开始对医学院进行评级。

如前所述 ,在政府资金少之又少的情况下 ,医院和医学院维持运转所需的资金很大一部分来自慈善捐赠。因此 ,慈善基金会在美国早期的医疗保障制度中有很大的影响力。20 世纪初 ,慈善基金会会有较大的发展 ,主要体现在 : 规模进一步扩大。善款额达到数千万美元 ;结构更完善。它们采用了商业社团科学的管理技术和法人管理结构 ;视野更开阔。突破了地区和宗教的界限 ;更加科学化。他们渴望用科学的方法来认识 and 解决社会经济问题。这些捐赠者有一个共同的特点 ,就是对科学进步特别着迷 ,希望他们的捐赠在各个领域都能像生物学等其他科学学科一样获得成功。

总之 ,基金会财力更雄厚 ,思路更开阔 ,管理更严格 ,捐赠也更科学、更理性。就医疗保健而言 ,将医学教育置于一个更科学的基础之上是基金会的首要工作。但基金会毕竟不是医学权威 ,它们需要征求专业人士和专业组织的意见来决定资金的投向。因此 ,基金会开始资助有关研究 ,来推荐医学教育和医疗保健的重组。美国医学会邀请了一个研究小组来承担此项工作。1910 年 ,该小组发表最终研究报告 ,推荐采用德国科学培训的医学模式 ,加强一流医学院的建设 ,削减大多数的低级医学院。按照这一报告 ,医学教育的重组进程加快了。到 1915 年 ,医学院的数量从 131 家降至 95 家 ;医学院的毕业生由 5440 人降至 3536 人。美国医学会成为全国性的医学院认定机构。它的认定结果为许多州所采纳。这种新的认定制度既增加了医疗行业的同质性和内聚性 ,更巩固了美国医学会在美国医学界的强势地位。

James Allen Smith ,“The Evolving Role of American Foundations.” in Charles T. Clotfelter & Thomas Erlich , ed. , *Philanthropy and the Nonprofit Sector in a Changing America* (Bloomington , Indiana : Indiana University Press ,1999) , pp.37 ~ 39.

以当时的美元价格计算 ,1900 年 1 美元相当 20 世纪 90 年代的 15 美元。

其次,私人医疗保险制度快速发展。20世纪30年代以前,美国还没有任何的医疗保险计划。30年代大危机爆发后,由于许多人都没有钱去医院看病,导致医院和医生的收入下降。这时,医院认识到,如果有稳定的收入,医院会运转得更好一些。于是,医院开始举办预付式保险计划(prepayment insurance plans),这就是后来为人所熟知的“蓝十字计划”(Blue Cross plan)。同时,针对医生服务,特别是外科手术的预付式保险计划也出现了,这就是由医疗社团举办的“蓝盾计划”(Blue Shield plan)。蓝十字计划和蓝盾计划合称“双蓝”计划,它们都定位为私人非营利性的。

关于“双蓝”计划的法律地位曾引起过较大争论。起初,一半的州拒绝给予“双蓝”计划免税待遇;美国国内税收总署(Internal Revenue Service)也规定,向这两个计划的缴费不能抵税。为了表明他们的非营利立场,“双蓝”计划采取了社区统一费率(community rating)政策。也就是向一个社区所有居民征收同样的保费。这实际上补贴了老人、穷人等高风险人群。这种做法与社会保险有些类似。结果,“双蓝计划”获得了成功。

20世纪40年代,联邦政府鼓励发展自愿的私人保险计划。国会也立法规定,健康和养老金都是非工资福利,可以不受战时工资冻结的限制,并给自愿计划以财政支持。这样,雇主愿意为其雇员支付部分或全部的保险费用,以提供非工资的卫生保健福利。1951年美国国内税收总署规定,雇主用于支付保费的费用可以抵税,这更刺激了私人健康保险的大规模发展。参加健保的人数由1940年的1300万激增到1955年的1亿人。

私人医疗保险制度的发展进一步巩固了非营利组织在美国医学界的主导地位。这种主导地位在20世纪前50年一直没有动摇过。形成这种局面除了“双蓝”计划的促进外,还有其他几方面的原因。

首先,医疗保健复杂性的提高增加了培训和治疗的成本,使资金的需求越来越大,这有利于新的非营利机构的生长,因为它们可以选择作为宗教分支机构,这样,相关的捐献既可抵税,也可逃避政府越来越多的管制。

Theodore R. Marmor, Mark Schlesinger and Richard W. Smithey, "Nonprofit Organizations and Health Care," in Walter W. Powell, ed. *The Nonprofit Sector* (New Haven: Yale University Press, 1987), p.225.

Theodore R. Marmor, et al. "Nonprofit Organizations and Health Care," p.227.

Ibid., pp.225 ~ 226.

其次,许多医疗专业人士强烈支持非营利形式。对医术的重视和医疗机构对付费病人的依赖,提高了医生的权威性。从这个角度讲,他们是医院起支配作用的决策者。拒绝营利企业可以减少法人对其权威的限制。同时,由于反托拉斯法的执行较宽松,非营利机构可以控制医疗行业的入口,保证行医的回报。

第三,经济刺激和职业利益的共同作用削弱了营利机构的影响。投资人所有的医院、医学院、疗养院要么锐减,要么消失。剩下的营利机构主要分布在发展较快的西部地区。那里人口的增长快于慈善资金的供给,或者慈善传统比较薄弱。

如果说政府的不干涉政策给私人非营利机构(包括医疗和保险)的发展留出了足够的空间,那么政府的逐渐介入也给美国医疗保障制度的格局带来了一定影响。

20世纪30年代,美国的卫生保健制度有了重大发展。首先,以“双蓝”计划为代表的第三方支付制度开始出现。它改变了传统的筹资模式,建立了以雇主为基础的健康保险计划。这种私人自愿团体保险计划的发展,引领了“未来岁月的潮流”,成为美国医疗保障制度的重要组成部分;其次,医疗技术的发展和抗生素的发明,使医疗保健的重心从预防转向治疗。治疗型医学的确立对后来的医疗保障政策有重大影响;第三,联邦政府开始控制卫生和福利事务。与此同时,联邦政府通过建立国家卫生研究院(National Institutes of Health, NIH)和国家科学基金(National Science Foundation, NSF),加大了对生物医学研究的资助,这也成为政府医疗卫生开支的一个重要去向。

30年代大危机对美国社会来说,既是一场灾难,也是一次转机。1935年的《社会保障法》,是罗斯福新政的重要内容之一。⁵《社会保障法》对美国社会的意义在于,它使人们“认识到了在这个国家中的私人市场体系中所存

Kant Patel and Mark E. Rushefsky, *Health Care Politics and Policy in America*, p.31.

约翰·F.沃克、哈罗德·G.瓦特:《美国大政府的兴起》(刘进等译),重庆出版社2001年版,第70页。

Rosemary A. Stevens, "Health Care in the Early 1960s." *Health Care Financing Review*, Winter 1996, Vol.18, No.2, p.17.

5 《美国大政府的兴起》,第60页。

在的那些缺陷,知道为了减轻不可避免的经济和社会痛苦,制度变革是非常必要的”。《社会保障法》的缺陷也很明显,那就是没有规定医疗保险的内容。这是改革者和反对者之间妥协的结果。一方面,美国政府急于解决大危机所带来的失业和养老的问题;另一方面,美国医学界最有影响力的利益集团美国医学会的立场由支持转向反对,使医疗保险失去了任何可以顺利通过的机会。劳工部长弗朗西斯·帕金斯在为一本书所作的序言中描述了当时的情形:“为了通过社会保障法案,我们推迟了医疗保险法案的提出,因为反对的呼声(主要来自美国医学会)是如此强大。如果在当时强行通过它的话,反对者就会置整个《社会保障法》于死地。”如果说美国建立社会保障制度滞后于欧洲国家有悖于“工业主义逻辑”的话,美国社会保障制度的起步又有悖于欧洲的“逻辑”。因为大多数欧洲国家的社会保险制度都是从医疗保险开始的,医疗保险被视为抗拒工业事故保险的自然产物。而养老保险和失业保险的紧迫性和重要性则相对较差。但是,在大危机的特殊历史背景下,养老和失业是美国政府需要优先解决的问题,这催生了1935年的《社会保障法》。

尽管1935年《社会保障法》存在上述缺陷,但它拓展了联邦政府在卫生保健领域里的作用。《社会保障法》中的一些条款要求联邦政府向各州提供配套经费,用于母婴护理及残疾儿童的诊断和治疗。

第二次世界大战以后,美国的医疗行业进入了扩张时期。这在很大程度上是由政府推动的。1946年,国会通过了《全国医院调查和建设法》[National Hospital Survey and Construction Act,也就是《希尔-伯顿法》(Hill-Burton Act)],授权联邦政府资助床位短缺地区,主要是农村地区的医院建设;州公共卫生部门负责调查各州医院床位的供给情况,并制定建设新医院的总体计划。它们还被指派检查所有医院及相关设施,然后向这些医院及设施颁发许可证。

1947~1972年,希尔-伯顿计划资助了1/3的医院建设项目,提供了大约10%的建设资金。在《希尔-伯顿法》的刺激下,全国的医院数量激

琼·阿克西恩、赫尔曼·莱文:《社会福利:美国人对匮乏反应的历史》,第199页,转引自《美国大政府的兴起》,第60页。

转引自《美国大政府的兴起》,第69页。

Theodore Marmor, et al., "Nonprofit Organizations and Health Care," p.226.

增。据统计,1947~1966年,非营利医院由2584家增加到了3426家;州和地方的公立医院由785家增加到了1453家;医院总数由4445家增至5736家。入院率由1935年的每千人54人增至1960年的129人。随着医院的增加和扩大,医院工作人员也有所增加。20世纪50年代末,医院雇员已远超过钢铁行业、汽车行业;每8个美国人中就有1人每年可以住一次院;医院的现代化程度令外国的来访者所称道。到60年代早期,卫生保健已发展成为一个庞大的企业。

起初,公共资金的投入巩固了非营利机构的地位。1966年,非营利医院比1947年增加了近千家,约占当时医院总数的60%。但自医疗照顾和医疗援助实施以来,非营利医疗机构传统的主导地位逐渐开始动摇。这一方面是由于非营利机构自身对政府补贴的反应较慢,服务份额增长并不多;另一方面,政府鼓励扩大公共设施。政府补贴的投向发生了一些改变,从而削弱了非营利机构的传统作用。此外,公共医疗机构的增长,加之可以获得政府资助,照顾穷人的责任逐渐由非营利机构转移到了公共医疗机构。

二 1965年的医疗保障立法

美国政府迟迟没有介入医疗保障事务(主要表现为公共医疗保险制度的建立),并不等于全国上下一潭死水,没有人为之努力。早在1912年,就有人提出了全民健康保险的设想,美国医学会曾对此表示支持⁵。但自20年代至50年代,全民健保计划就遭到了以AMA为代表的医疗利益集团的顽强抵制。其理由是,全民健保是一种“社会化医学”(socialized medicine),这与古典自由主义的精神和哲学相抵触;冷战开始以后,全民健保又被渲染成与社会主义和共产主义有“瓜葛”。杜鲁门总统向国会提出的全民健保计划很快就遭到了失败。作为第一个正式向立法机关提出全民健保计划的总统,他的失败昭示着全民健保多舛的命运。同时,这一失败使全民健保的鼓

Rosemary Stevens, In *Sickness and in Wealth*, p.229; 转引自 Kant Patel and Mark E. Rushesky, *Health Care Politics and Policy in America*, p.33.

Rosemary A. Stevens, "Health Care in the Early 1960s," p.11.

Theodore Marmor, et al., "Nonprofit Organizations and Health Care," p.226.

5 《美国大政府的兴起》,第69页。

吹者认识到阻力的巨大,从而开始思考改变策略和目标,将强制性医疗保险的目标首先锁定在最有需要,也最应得的人群身上,而不是针对所有人群。也就是说,他们为政府选择了一条逐步介入、渐进式改革的道路。他们认为,老年人是改革最理想的突破口。因为老年人医疗风险大,但资源有限,退休后基于工作的集体医疗保险也宣告终止;而且,老年阶段和老年问题是人人都要经历和面对的,他们最需要照顾,也不会因接受福利而遭到社会的蔑视。支持者们还为老年人的医疗照顾计划设计了一种新的筹资和管理方法,以迎合政府的联邦结构,即由州政府管理,联邦政府提供财政援助。

按照这种新的观念和方法,1960年,国会通过了《科尔-密尔斯法》(Kerr-Mills Act,也就是《医疗援助法》,Medical Assistance Act),这是医疗照顾和医疗援助的前身。该法案有如下特点:首先,它的援助对象不仅限于老年人,还包括盲人和收入低但未得到公共救助的残疾人;其次,各州有很大的自主权,可以有选择地参加,并负责制定计划,决定资格认定标准和提供服务的程序;第三,联邦资金配套;第四,也是最重要的一点,这个法案提出了“医疗贫困”的概念。但是,该计划的实施效果并不理想。它没有向大多数老年人提供有效而充分的救济。1963年的一项调查表明,全美只有1%的老年人得到了该计划的帮助;而且,管理成本高、资格限定严等问题也很突出。显然,老年人的医疗照顾问题并没有得到很好解决。

肯尼迪政府时期,1963年2月21日发表了《援助老年人特别咨文》(Special Message on Aiding Our Senior Citizens),其中包含39条立法建议,最关键的部分就是满足老年人医疗需求的医疗照顾计划。

约翰逊入主白宫后,形势朝着有利于医疗照顾的方向发展。首先,要求“通过国家的引导来纠正不公”的呼声高涨。战后的持续经济繁荣使大多数美国人相信美国进入了“富裕社会”。有美国人认为,在“富裕社会”社会中生活的每个美国人,无论贫富,都应是“中产阶级消费者”,应该获得体面的医疗保健。

1965年,国会以1935年社会保障法修正案的形式通过了《老年医疗照顾计划》和《穷人医疗援助计划》。医疗照顾和医疗援助的基本目标是向老

年人、残疾人和穷人 提供平等的就医机会。这两个计划极大地增加了卫生保健的可及性 缓解了平等就医所带来的财政压力。此外 ,作为约翰逊政府“向贫困开战”和“伟大社会”计划的一部分 ,还通过了其他一些医疗保障计划 ,包括母婴护理、儿童补充养育计划、社区卫生中心等。

如果说 60 年代美国医疗保障制度的重心是力图为美国人提供体面的医疗保健的话 ,那么 ,70 年代的重心则是控制不断上涨的医疗卫生费用。从费用控制的角度讲 ,这是医疗保障的收缩时期。

60 年代的医疗膨胀源于这样几点认识 :首先 ,美国医疗保障制度的弊病在于设施和服务的不足 ;其次 ,弱势群体卫生保健的财政承担能力有限 ,这也是一个严重问题 ;第三 ,管制和市场竞争战略在卫生保健领域难以发挥作用 。基于这样一些认识 ,大量的公共资金被用于医疗设施建设和生物医学研究 ;第三方支付制度大规模发展 ,特别是以医疗照顾和医疗援助为代表的公共医疗保险计划的出现 ,导致了医疗资源的过度消费。到 70 年代 ,医疗卫生费用急剧上涨。总费用由 1960 年的 271 亿增加到 1970 年的 743 亿 ,增长了 2 倍多 ;同期 ,联邦卫生保健支出由 29 亿增至 178 亿 ,增长 5 倍多 ;州和地方政府的支出由 37 亿增至 99 亿 ,增长 1.7 倍。从 1966 年至 1970 年 ,医疗照顾支出由 16 亿增加到 71 亿 ,增长 3.4 倍 ;医疗援助由 13 亿增长至 53 亿 ,增长 3 倍多。医疗保健的膨胀速度超过了总的通胀速度。

费用上涨所带来的直接变化是各种费用控制措施的出台面对费用的快速增长。决策者开始反省此前的一些认识和做法 ,并将关注重点转向费用控制。关于如何控制医疗卫生费用 ,社会各界有不同的看法 ,大致可分为两类 :一类是管制的方法 ;另一类是竞争的方法。所谓管制的方法 ,就是对医疗设施的建设、医疗提供者的决定进行评估和管理 ,对医疗价格实行管制 ,以达到控制费用的目的 ;所谓竞争的方法 ,就是以经济利益刺激消费者和提供者改变行为方式 ,并在提供者和健康保险计划之间引入竞争机制 ,从而达到降低费用的目的。从尼克松政府开始 ,这两种方法便在各界政府中同时

1972 年 ,医疗照顾将覆盖范围扩展到了严重肾病患者。

Kant Patel and Mark E. Rushefsky , *Health Care Politics and Policy in America* , p.37 .

Levit , Katharine R. et al. “ National Health Expenditures ,1996 ,” *Health Care Financing Review* , Vol. 19 , No.1 (Fall 1997) , pp.161 ~200 .

使用,而且新的理念和形式不断出现。

70年代,美国经济出现滞胀,医疗卫生费用急剧上涨、私人健康保险发展迅猛,全民健康保险的倡导者面临着严峻的考验。尽管迫于竞选压力,尼克松、福特、卡特三位总统都曾表示支持全民健康保险,但没有计划最终得以实施。从70年代后期起,美国在医疗保障问题上陷入僵局。

在里根、布什执政的80年代,美国医疗保障制度全面收缩。为了削减预算赤字,里根政府大幅削减卫生支出,主要是减少对医疗照顾和医疗援助的资助。里根还推行所谓的“新联邦主义”计划,将权力和责任同时下放给州和地方政府,并试图同各州做交易,即联邦政府承担所有的医疗照顾费用,各州承担《援助有抚养孩子负担的家庭的计划》(Aid to Families with Dependent Children, AFDC)和食品券计划的费用。由于州政府的强烈反对,这个计划未能实施。

80年代最大的改革亮点是1983年引入的预期支付制度(Prospective Payment System, PPS),它是根据1982年《赤字削减法》(Deficit Reduction Act of 1982)的授权而实施的。这是对美国医疗保障制度有深刻影响的一次支付制度改革。

80年代的改革中还值得一提的是《医疗照顾大病保险法》(Medicare Catastrophic Coverage Act)的实施和废除。该法于1988年由国会通过,旨在拓展医疗照顾的保险范围,减轻老年人的财政负担。但由于富裕老人的强烈反对,国会于次年废除了该法。

美国在医疗保障问题上的僵局一直延续到90年代。90年代初,尽管社会上充斥着对医疗保障制度的普遍不满,但在政府仍少有作为。克林顿入主白宫后,组建了由第一夫人希拉里牵头的医疗改革小组,负责起草医疗改革计划。1993年,克林顿正式向国会递交了医疗改革方案。经过激烈辩论,国会最终没有通过克林顿的医改计划。

90年代后半期,克林顿政府进行了一些局部的改革,包括:1996年的《健康保险可携带性与责任法》(Health Insurance Portability and Accountability Act)和1997年的《州儿童健康保险计划》(State Children's Health

关于美国医疗卫生费用控制的讨论和评价详见拙文《论美国的医疗卫生费用控制》,《美国研究》2002年第1期。

Insurance Program , SC HIP)。前者对保险公司的权利作了一定限制 ,并保证健康保险的可携带性 ;后者作为社会保障法第 16 条的一部分 ,规定由联邦政府资助各州将健康保险的范围扩展到儿童。这是继医疗照顾 和医疗援助实施以来 ,在医疗保障覆盖范围方面取得的最大进展。

三 现状、特点与问题

各个国家的医疗保障制度有很大差异 ,其主要体现在筹资、医疗保健的传递、政府的作用等方面。据此 ,发达国家的医疗保障制度大致可分为三种模式 。第一种是以英国、瑞典和意大利为代表。它们实行的是公共医疗保障制度。医疗保健由政府的总收益支付或通过工资税进行筹资。服务由国有医院和领取薪金的医生提供。第二种是以德国、日本、加拿大、法国和荷兰为代表。它们实行的也是公共医疗保障制度 ,也一般通过工资税融资 ,但医疗保健由私人医院和医生提供。同第一种模式相比 ,其复杂程度更高。第三种是以美国为代表的混合型医疗保障制度。在这种制度下 ,没有统一的医疗保险 私人 和公共医疗保险计划同时存在 ,而且私人医疗保险是主流的保障系统 ,大多数职工及其家属为雇主购买的私人保险所覆盖 ,政府向那些没有私人保险的人提供公共保险计划。医疗保健大都由私人医院和医生提供。需要指出的是 ,没有哪一个国家是纯粹的某种模式。事实上 ,大多数国家的医疗保障制度都是公共和私人因素的结合。只不过美国模式的混合程度更高、更典型。

本文以 1999 年美国卫生保健的融资情况(见图)为例 ,分别从以下几个方面分析美国医疗保障制度的现状。

第一 ,美国医疗保障制度的规模。美国是世界上卫生保健开支最大的国家。1999 年 ,美国的卫生支出达到 12000 多亿美元 ,比 1998 年增长 5.6% ;人均卫生支出 4358 美元 ,比 1998 年的 4164 美元增长 4.7% ,比经济合作与发展组织(Organization for Economic Cooperation and Development , OECD)23 个成员国的平均数高出 1 倍多。同年 ,美国卫生支出占国内生产总值(GDP)的比例为 13% ,与 1998 年持平。从 1993 年起 ,美国卫

生支出占 GDP 的比例一直维持在 13 ~ 14 % 之间 ,也就是说 ,美国的卫生保健约占整个国民经济的 1/7 ,是美国最大的行业。比经济合作与发展组织的平均值高 6 个百分点。

图 :美国 1999 年卫生保健的融资情况

说明 :1. 其他私人资金包括设备、基建以及慈善捐款等非病人收益。

2. 其他公共资金包括一些项目 ,如工人的补偿、公共卫生活动、美国国防部、老兵事务部、印第安人卫生服务、州和地方医院补贴和学校卫生。

资料来源 :Centers for Medicare & Medicaid Services , Office of the Actuary , National Health Statistics Group. 转引自 Cathy A. Cowan , et al. , “ National Health Expenditures , 1999 , ” Health Care Financing Review , Summer 2001 , Vol.22 , No.4 , pp. 77 ~ 110 , Figure 2 .

第二 ,私人和政府的保障责任。如前所述 ,多数美国人都是通过雇主购买的私人保险来获得医疗保障。政府向老年人、残疾人、穷人、儿童、现役军人、退役军人等提供公共保险计划 ,以满足他们的卫生保健需求。这些公共

Gerard F. Anderson , et al. “ Health Spending and Outcomes : Trends in OECD Countries , 1960 ~ 1998 , ” Health Affairs , May/June 2000 , Vol.19 , No.3 : 151 ; Cathy A. Cowan , et al. “ National Health Expenditures , 1999 , ” Health Care Financing Review , Summer 2001 , Vol. 22 , No.4 , pp.77 ~ 110 .

保险计划主要是医疗照顾、医疗援助和州儿童健康保险计划。具体来说,私人部分提供了12000多亿美元中的6621亿美元,占总支出的54%;公共部分提供了余下的5485亿美元,占46%。由此可以看出,私人部分承担了主要的医疗保障责任。而且,自1997年以来,公共支出的增长慢于私人支出。

在正式的健康保险计划中,私人健康保险,主要是雇主提供的针对65岁以下人口的健康计划,占卫生支出的33%;而公共健康保险,主要是医疗照顾、医疗援助和州儿童健康保险计划,占1/3;还有1/3是非正式的医疗保障制度安排,其中有两个非常重要的资金来源,一个是私人自费,占卫生支出的15%。另一个是私人慈善捐赠,它既包括医疗机构和医务人员的慈善医疗,也包括款物的捐赠。1998年,有20.8%的美国家庭做过医疗卫生方面的慈善捐赠;平均每个家庭的捐赠额为234美元;同年,美国用于医疗卫生方面的私人慈善基金为169亿美元,是1980年的3倍多,比1997年增长了20.7%;基金会1万元以上的资助计划有11816项,价值16亿多美元。虽然私人慈善的总数不得而知,但应该在卫生支出的6%以内(见图)。这也是一个非常大的数字。

此外,还有两种机制,虽然其价值没有在图中反映出来,但却是维系目前的医疗保障制度所必不可少的。一种是政府对卫生保健的间接融资,也就是政府间接补贴私人健康保险,其主要形式是通过税惠政策减少政府从雇员和雇主支付给私人健康保险的费用上获得的收入,它是税收支出(tax expenditure)的一种形式。1996年,美国的联邦、州和地方政府在卫生保健方面因税收支出而减少收入800多亿美元。这种补贴有利于鼓励雇主以健康保险,而非现金收入的形式对雇员进行补偿,因为雇主提供健康保险可以降低雇员获得健康保险的价格,也让雇主以健康保险的形式对雇员进行补偿的成本更低。因此,有人将政府的税收支出称作是继医疗照顾和医疗援助之后的第三大健康计划。

U. S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2000 (Washington, D. C. : U. S. Government Printing Office, 2001), pp.397 ~398.

大卫·N.海曼:《公共财政 现代理论在政策中的应用》(章彤译),中国财政经济出版社,2001年版,第328页。

John K. Iglehart, "The American Health Care System: Expenditures," The New England Journal of Medicine, January 7, 1999, Vol.340, No.1, p.70.

上述种种计划和支出都是有据可查的。还有一种个体行为是难以用数据衡量的,但却是美国长期护理(long-term care, LTC)制度的基石,这就是非正式的照顾付出(informal caregiving)。它以亲属和朋友提供的非正式家庭照顾为主。非正式的照顾付出之所以难以度量,因为它不是规范的市场经济行为,位于市场经济之外。有研究者不避其难,用较为科学的方法对美国非正式照顾付出的市场价值进行了一番测算。他们认为,此举不是为了贬损非正式照顾付出所表达出来的情感、文化和社会价值,而是通过对美国长期护理制度赖以建立的广阔而脆弱的基础进行具体度量,来凸显非正式照顾付出的重要性。据估算,1997年,美国非正式照顾付出的经济价值为1960亿美元。这一数字使正式的家庭卫生保健(320亿美元)和疗养院护理(830亿美元)相形见绌。同时,这一数字相当于当年美国医疗卫生支出(10920亿美元)的18%,如果加上非正式照顾付出,美国的卫生支出将增加近2000亿美元。随着人口结构的变化和医疗需求的转变,非正式的照顾付出将成为主要的医疗保障项目之一。90年代以后,正式的家庭卫生保健快速增长,其增长速度相当于医院或医生服务支出的3倍多。通过严格的监管措施来抑制需求,控制费用当然情有可原,但无疑会增加非正式照顾付出的压力。作为美国长期护理制度的基石,如何支持和维系非正式照顾付出这一基石,将是美国医疗保障制度改革面临的一大课题。

第三,医疗保障覆盖范围。1998年,美国有83.7%的人口至少为一种私人或政府健康保险计划所覆盖。其中,在私人健康保险方面,有1.69亿人参加与工作有关的集体健康保险,占总人口的62.1%;还有近2000万人参加了个人健康保险。在政府健康保险方面,有3590万人参加医疗照顾,有2790万人为医疗援助所覆盖。由于美国没有实行全民健康保险,1998年,美国仍有4430万人没有任何健康保险,占总人口的16.3%。1999年,无保险人口的比例出现了1994年以来的首次下降。65岁以下非老年人口中没有健康保险的比例由1998年的18.4%下降至17.5%。下降的主要原因在于基于工作的健康保险人数的增长。大多数的非老年人口都为雇

从社会伦理的角度讲,非正式的照顾付出是无价的。

Peter S. Arno, et al. "The Economic Value of Informal Caregiving," *Health Affairs*, March/April 1999, Vol.18, No.2, pp.182~188.

U. S. Census Bureau, *Statistical Abstract of the United States: 2000*, p.118.

主健康保险所覆盖,占总人口的65.8%。同时,1999年是儿童健康保险计划实施的第一年,到这一年底,有200万儿童获得了由该计划提供的健康保险,这也导致了无保险人数下降。

第四,保障水平与健康产出。这是一个有内在联系但又富有争议的话题。如前所述,美国在卫生保健方面的花费为世界之最。同时,美国也是世界上医疗技术最先进的国家,而且大多数的技术都可以为富裕的和中产阶级消费者所享用。此外,美国还是世界上提供全面而高质量医学教育最前沿的国家。从这一角度讲,美国的医疗保障制度是成功的。但不能简单地由此推论出美国人更健康,并且随时可以获得质量高、价格合理的医疗服务。由于美国实行的是混合型的医疗保障制度,而且私人健康保险居主导地位,在这种制度下,个人获得的医疗服务与其支付能力或就业状况有很大关系,而支付能力又主要由健康保险费用而非收入决定,即使两人收入相当,但因选择和购买的医疗保险不同,他们享受的医疗待遇和保障水平也不一样。因此,美国医疗保障制度的保障水平个体差异很大。

健康产出(health outcomes)是一个很复杂的问题。人们关于健康的概念和度量有很大的分歧;此外,影响健康的因素很多,除医疗保障制度外,收入、教育、卫生习惯等都会影响个人的健康状况。尽管如此,国际上还是习惯用一些卫生保健指标来比较各国居民的健康状况,其中最常用的是预期寿命和婴儿死亡率。

在预期寿命方面,1996年,美国女性的预期寿命是79.4岁,比经济合作与发展组织成员国的中位数80.3岁低近1岁,比最高的日本(83.6岁)低4.2岁;美国男性的预期寿命是72.7岁,比经济合作与发展组织中位数74岁低1.3岁,比最高的日本(77岁)低4.3岁。1960~1996年间,美国女性和男性的预期寿命分别延长了6.3岁和6.1岁,但都低于经济合作与发展组织国家的中位数(分别为7.6岁和6.5岁)。

在婴儿死亡率方面,经济合作与发展组织的中位数是5.8人/千人,而美国却高达7.8人/千人,仅低于匈牙利、韩国、墨西哥、波兰和土耳其等发

展中国家。

由此可见,美国在这两个指标上的排名都位于经济合作与发展组织国家的底部;指标的改善速度也低于中位数的经济合作与发展组织国家。尽管这不能完全反映美国人的健康状况,也不能完全归咎于美国的医疗保障制度,但还是可以说明一些问题。例如,美国的医疗保障制度不太重视母婴保健,这是导致婴儿死亡率偏高的主要原因之一;美国无保险人口的大量存在以及医疗价格的昂贵,使低收入人群得不到基本的医疗保障,从而导致健康状况恶化。

同其他经济发达国家相比,美国的医疗保障制度比较独特,系统较为复杂。大体上看,美国的医疗保障制度有如下几方面特点:

1. 混合性。这是美国医疗保障制度有别于其他医疗保障模式的一个较为显著的特点,在这个制度中,非营利、营利、私人 and 政府机构都发挥着重要作用,彼此密切合作,公共和私人健康保险计划交织在一起。

2. 层级化。美国医疗保障制度的层级化现象非常严重,主要表现在:其一,健康计划之间的层级化。私人健康计划与公共健康计划及公共健康计划之间差别较大,特别是医疗援助的受益人几乎被排斥在主流的医疗服务之外;其二,医疗机构的层级化。商业医院以服务上层阶级为主,而公共或非营利医院主要服务于穷人或没有参加保险的中下阶级,这一类医院则有可能演化为另一种形式的“习艺所医院”(workhouse hospital);其三,地域之间的层级化。医疗资源在地理上的分布很不均匀,据统计,1978年,大都会区的医生人数是每万人有17.1人,乡村地区则是每万人7.4人,大约有2000多万的美国人居住在医疗资源匮乏的地区。而且研究发现,在12个经济合作与发展组织国家中,乡村地区医师的缺乏和贫穷地区医疗服务质量的不良,以美国为最。美国的医疗保障制度体现了所谓的“二元福利

Gerard F. Anderson and Jean-Pierre Poullier, "Health Spending, Access, and Outcomes: Trends in Industrialized Countries." *Health Affairs*, May/June 1999, Vol.18, No.3: pp.178~192.

Lester M. Salamon, *America's Nonprofit Sector* (New York, N. Y.: Foundation Center, 1992), p.69.

傅立叶:“台湾与美国全民健保政策发展的政治经济分析”,载郑丽娇主编:《中西社会福利政策与制度》,(台北)中央研究院欧美研究所1995年,第47页。

体制”的特点。在世界卫生组织发表的《2000年世界卫生报告》中,美国在医疗费用负担的公平性方面列世界第54位。

3. 企业化。美国的医疗保障制度自始至终都为企业家精神所主导。起初,医生兼具专家和企业家两种角色,他们依靠与患者的代理关系,及与同行组织的“二级”代理关系,扩大了专业人士的影响,牢牢控制了医疗保健领域。20世纪80年代初,首先从公共项目开始的支付制度改革将医生的双重身份剥离开来,其专业自主权和医疗行为越来越多地受到外界的约束。可以这样理解,美国医疗保障制度的变迁遵循的是“私人财政加市场机制”的逻辑。

4. 渐进性。如前所述,在公共财政主导的医疗保障制度中,制度相对稳定;而在私人财政和市场机制主导的医疗保障制度中,制度变化较多。但在政府的介入方面,变化大多是渐进的,这是从美国医疗保障制度长期发展的历史中总结出来的一个特点和趋势。这是由于,一方面,自由市场经济的力量过于强大;另一方面,美国的政治体制决定了“标准的美国政治的模式是稳定、温和的冲突及渐进式的改变”。

5. 政府有限介入。政府的介入相当有限,这是美国医疗保障制度不同于其他医疗保障模式的一个重要的特点。一般认为,在市场经济中,政府最重要的作用就是制定商业活动的基本规则。因此,评价政府在美国医疗保障制度中的作用到底有多大,要看联邦和州政府如何通过各种激励和禁令来影响市场行为。从这个角度讲,美国政府的作用相对较弱。联邦政府给予雇主在提供医疗保险方面以较大的自主权;政府在服务的传递和监督方面作用很小。总之,在美国医疗保障制度中,政府的作用一直次于市场,即所谓的“最佳配角”⁵。

张奇林 武汉大学社会保障研究中心副教授

约翰·F.沃克、哈罗德·G.瓦特著,刘进等译:《美国大政府的兴起》,第120页。

WHO, The World Health Report 2000, p.189.

刘春雷:《冲突与妥协:美国利益集团与游说活动》,(台北)时报文化出版企业有限公司1988年,第42页。

5 Deborah A. Stone, “United States,” pp.957 ~ 958.

美国大战略的理论图景 与历史逻辑

——评阿特的《美国大战略》

郭树勇

当下美国国际关系理论与战略学界中任何研究,都意在回答“九一一事件后美国向何处去?”这一问题。阿特教授(Robert J. Art)的《美国大战略》持中庸之道,既不为冷战胜利特别是九一一事件之后的美国地位沾沾自喜,也不垂头丧气。他从国际关系学与战略学的双重角度,理论联系历史,较有说服力地提出选择性干预战略,指出既不能像孤立主义与离岸平衡战略的战略家那样采取消极措施,又不能像小布什政府那样采取单边主义的反恐战略,强调美国与盟国的广泛军事合作,从而较为客观而正确的回答了“九一一后美国向何处去”这个根本性问题,而且在美国新保守主义和布什政府未发动单边主义战争之时就似乎有先见之明地指出了美国的前途在于多边主义军事活动,因此愈益受到了战略界与国际关系学界的广泛重视。伊拉克战争之后,我们再读阿特关于美国未来的论断,字里行间总能品味出他对于后九一一时代世界大势与美国大战略的深刻体认,这种体认充满了对当前国际格局入木三分的认知,对国际关系理论娴熟的把握,对美国崛起历史了如指掌的理解。本文重点分析阿特大战略研究中的理论与历史视野。

一 著者及观点概述

罗伯特·J.阿特是美国布兰代斯大学(Brandeis University)赦脱(Christian A. Herter)国际关系学教授,国际关系学家、国际安全研究专家,也是闻名于国际战略学界的杰出学者。阿特凭借其三种学科交叉的背景,以学术综合的独特优势,写出了《美国大战略》这本大战略著作。

阿特于1967年在哈佛大学获得博士学位,从此踏上了国际关系研究与战略研究的学术道路。他的学术踪影穿梭于哈佛大学、麻省理工学院、布斯代斯大学和康奈尔大学等校之间。目前,他在布兰代斯大学里教授国际关系学,从事国家安全事务与美国外交政策的研究。《美国大战略》是阿特独立完成的作品,也是他的代表作。阿特在书中,提出了以下五个主要观点:

(1)目前国际形势的五大特点。阿特认为,目前国际环境有五个突出特点:第一,当前没有一个国家可以与美国势均力敌,对美国本土构成压倒性的直接军事威胁。第二,大规模恐怖主义正在兴起,一个跨国宗教恐怖主义的时代已经到来。“基地”组织代表了一种新式的恐怖主义,它具有宗教动机,组织上高度集中并富有效率,拥有高尖技术,在使用暴力上不受拘束,蓄意进行报复和惩罚性攻击,招募成员不分国籍,作战范围面向全球。第三,经济开放度与相互依赖出现了新的增长,世界富强的民主国家之间出现了经济上的相互依赖,而且将其他国家逐渐而稳步地纳入这个相互依赖区中。第四,民主在民主大国中似乎地位十分稳固,从第一世界扩展到第三世界,民主不仅带来了政治自由,也带来了经济进步。第五,全球环境恶化越来越严重。

(2)美国当前有6项重要国家利益。阿特设定了国家利益的三个分析标准,即“利益受到保护有多少收益,利益未受保护有多大的损失,实现这些利益后有什么的后果;运用何种的方式依靠军事力量实现利益。”根据这个标准,阿特给各种重要的国家利益排出了顺序,并对各种利益在九一一事

Robert J. Art, A Grand Strategy for America(Cornell University Press, 2002), pp.13, 19 ~ 20, 27, 31, 36.

Robert J. Art, A Grand Strategy for America, p.45.

件后面临的威胁进行了深入分析,最后找出运用军事手段实现这些利益的方法。

美国国家利益排序

数	美国国家利益	排序
1	本土防御	生死攸关利益
2	欧亚大陆大国间的稳固和平	高度重要利益
3	波斯湾石油通道安全,石油价格合理	高度重要利益
4	国际经济开放	重要利益
5	巩固与扩展民主,尊重人权	重要利益
6	保持没有严重的气候变化	重要利益

(3)军事在大战略中占据主要地位。目前对于大战略至少有两种界定。第一种定义认为,大战略应当是超越军事手段的国家综合战略,是高于政治、经济、军事、外交、社会、文化诸类战略之上的总体长远战略。这是一种对大战略较为宽泛的理解,虽然欧美学者都常有使用,但在东方社会尤为明显,目前中国学者大多采取这种定义方法;另一种是较为严格意义上的大战略观念,认为军事战略之上还有更高级的战略,战争中除军事手段之外还有非军事手段,战略家的视线应超越战争而看到战后的和平,大战略主要是一种战争期间的战略模式。阿特侧重于后一种定义,只不过他认为大战略不但可以用于战时,也可用于平时。当然,我们也可以把阿特的大战略概念作为第三种定义方法。他把大战略主要视为运用军事工具实现外交综合目标的战略,简言之就是“外交政策目标加军事战略”。具体地讲,大战略“集中关注为实现这些目标而采取的军事工具使用方法。大战略告诉人们,一个国家应当怎么样通过运用军事力量来实现外交政策目标。”⁵

(4)选择性干预战略是美国现在最好的大战略选择。目前美国战略界经常讨论且有可能实施的大战略模式一般指以下八种:即霸权战略(dominion)、全球集体安全战略(global collective security)、地区集体安全战略

Robert J. Art, *A Grand Strategy for America*, p.46.

清华大学胡鞍钢教授认为,“中国大战略就是‘富国强民’的战略。”见胡鞍钢主编:《中国大战略》,浙江人民出版社2003年版,第9页。

钮先钟:《战略研究》,广西人民出版社2003年版,第32页。

5 Robert J. Art, *A Grand Strategy for America*, p.2.

(regional collective security)、合作安全战略(cooperative security)、遏制战略(containment)、孤立主义战略(isolationism)、离岸平衡战略(offshore-balancing),以及选择性干预战略(selective engagement)。霸权战略的目标是统治世界,全球集体安全战略的目标是维持世界各地的和平,地区集体安全战略的目标是维持某些地区的和平,合作安全战略的目标是通过限制各国的进攻性军事实力而减少战争爆发的频率,遏制战略的目标是对一个特定的国家形成包围,孤立主义战略的目标是从多数战争中摆脱出来,并使美国的行动不受约束,离岸平衡战略的目标是确保行动不受约束并打败任何崛起中的大国,选择性干预战略的目标是有选择地履行一些关键性任务。

在阿特看来,霸权战略为美国的实力所不能及,全球集体安全战略是一种乌托邦。合作安全明显是大国的私有领地,小国无法问津。地区性集体安全战略需要一系列条件,也许只适用于欧洲,甚至在欧洲也未必能够实施。只有遏制战略有望获得成功。但必须在地区层次而不是全球层次上实施,可以将遏制战略纳入更为广泛的战略即选择干预战略之中。选择性干预战略设定了一系列在当前时期最有效地服务于美国利益的基本目标,将美国的政治军事资源集中投入到那些对美国具有最重要影响的地区,维持了前沿配置的防御部署,并对发动战争的时机规定了一套明智的规则,而且主张美国领导世界,被阿特认为是综合了其他各种大战略优点的战略选择。至于孤立主义战略、离岸平衡战略,虽然从短期看成本较低、风险较小,但从中长期来看,它们会对美国的利益带来更大的风险,特别会使美国在控制核生化武器扩散,防御大规模恐怖攻击,维持欧亚大陆的大国和平与稳定,保护美国的经济利益,促进美国民主和人道主义价值观,以及应付未来的不确定性等方面付出更大的成本。选择性干预战略因而成为最好的大战略模式。

(5) 实施美国大战略的主要措施。阿特认为,选择性干预战略的实施,需要“三分军事,七分政治”式的战略准备。具体地讲,美国要从五个方面进行军事准备,从七个方面进行政治准备。从军事上讲,美国必须拥有一支数量大、装备优良、训练有素、技术先进并且诸兵种合成的军事力量,美国要把

Robert J. Art, *A Grand Strategy for America*, p.120.

Ibid., pp.172, 198 ~ 199.

实施本土防御作为首要任务,防止大规模恐怖袭击,依靠导弹防御对付拥有核洲际弹道导弹的不友好国家;只要有可能,就应该对由核生化武器武装起来的恐怖主义集团或者那些因谋求这类武器而出名的组织采取预防性的、先发制人的军事行动;美国应当继续在和平时保持保持在欧亚大陆的军事存在;需要将强大而多样化的武装力量的15-20%部署在海外。

从政治上讲,避免野心过大和过于单边主义是选择性干预战略的两个最基本的政治要求;另外,美国还必须进一步锁定前苏联不安全的可裂变材料和生化武器,建设性地使用那些在这些领域有一技之长的科学家,进一步保护能源,特别是减轻对矿物燃料的依赖,继续鼓励欧洲努力打造共同的外交与安全政策,并加强其防卫能力尤其是向欧洲外投放军事力量的能力;努力消除国内不平等和国外资本的贪得无厌,防止当前反全球化力量破坏国际经济的开放性;美国不能允许反恐运动支配美国的外交政策,必须设计出针对关键地区政治不满者的有效政策,削弱有全球影响的恐怖组织的合法性基础。

二 美国大战略的理论图景

阿特的研究方法非常独特,他力图“运用历史、理论以及分析的方法来理解美国大战略的理想形态。”。他不但有博富尔的分析力,还有着利德尔-哈特的历史感,亨廷顿的现实意识,以及诸多战略学著作中少有的国际关系理论之综合运用。囿于篇幅,我们重点阐述阿特的国际关系理论背景以及对于历史方法的重视。

(一) 综合的理论背景

阿特有意识综合运用国际关系理论与外交学理论,但这种运用不是像纯粹的理论家那样完全从概念到概念,而是融于对于大战略的分析之中,让

Robert J. Art, *A Grand Strategy for America*, p.1.

利德尔-哈特的《战略论》的初版书名就是《历史上的决定性战争》,实质上是一部间接路线战略史,见巴兹尔·亨利·利德尔-哈特:《战略论》,中国人民解放军军事科学院译,战士出版社,1981年版,第5页;亨廷顿明确提出他的文明研究是针对“21世纪末和21世纪初的全球政治”,见塞缪尔·亨廷顿:《文明的冲突与世界秩序的重建》(周琪等译),新华出版社,1998年版,前言第3页。

人感觉不出来理论的痕迹。

阿特的国际关系理论素养通常是以外交学的背景展现出来的。更准确地讲,阿特是一个外交学家。他对于美国国家利益的分析与分类,试图超越以往的纯粹现实主义或者纯粹自由主义的模式,而企图达到一种各种外交(或国际关系)理论的综合运用。在本书的第一章列举的六项主要美国国家利益目标(见上表)，“不仅涵盖了权力政治的目标,也涵盖了自由国际主义的目标。前三项目标符合古典权力政治思想的旨趣,因为它们涉及安全、安全保障以及国家的基本经济健康。第四项目标体现了现实主义与自由主义目标的某种融合,因为它不仅关涉美国的繁荣,还关涉美国价值观的海外输出。第五项目标是古典自由国际主义目标,因为它涉及美国价值观的海外推进。最后一项目标最难归类。它既可以归于现实主义目标,也可以归于自由主义目标,关键取决于人们对于全球气温变暖引起的气候变化严重程度怎么看。当然,对于美国来说,全球气温变暖似乎最坏也不过是一种不方便而已,远未达到灾难的程度。所有六项目标不管如何分类,都符合美国传统外交政策的风格与实践。从美国传统看,外交政策总是综合运用现实主义与自由主义的政治路线。”阿特的确给我们展现了一种综合理论背景的国家利益分析。更为可贵的是,他还将六大主要国家利益进行了排序研究,分别冠之以生死攸关利益、高度重要利益以及重要利益。

(二)基本的现实主义立场

阿特基本上是一个现实主义者,这基本体现在下面一段精彩的话里:

“世界政府在可以预见的将来不会出现,因此,军事力量仍然是重要的权力工具。无政府状态的含义就是不存在世界政府。然而,我们不能把无政府状态错误理解为无秩序状态。事实上,国际政治表现出了大量的秩序、规律和合作。不幸的是,国际政治中同样大量存在着强权、不确定性和流血冲突。任何政治都是强权高压与合法统治的统一体。国内政治中,社会对规则的认同度高,政府治理的效率与合法性强,强权高压的程度就会低。国际政治中,没有政府治理,合法性资源稀缺,强权高压的程度就会高。无政府状态下的政治与政府状态下的政治有着天壤之别。国际政治中,国家要自我保护,因为没有国家会保护它。无论是战时还是平时,军事力量均有助

于国家的自我保护,它不仅可以为国家提供有形的防御,而且它的部署也会产生政治效果。”

这里,阿特首先承认国际政治的无政府状态,其次强调自助是国际政治的常态,并合乎逻辑地认为,因为自助,国家才需要强调军事力量在国际政治中的作用。这实际上就基本上站在了现实主义阵营里。这一点比较符合米尔斯海默关于现实主义假定的规定,他认为,重视军事力量的重要性是现实主义的主要特征。阿特用较大笔墨强调国防与军事的力量,他不但重申亚当·斯密“国防比财富更重要”的那句名言,而且阐述出一种独特的政治军事学思想。他是注重历史事实说话的学者,在导论里铺陈军事力量的效用并非多余,而是表明自己的现实主义背景,并为其以军事战略定义大战略作了思想上的准备。

阿特的现实主义立场,还体现在他坚持认为国家是国际政治的主要行为体。“国际政治中的主要行为体是国家,特别是那些大国,而不是那些国际组织、跨国公司或非政府组织。虽然大国可能建立或操纵国际组织,保护它们的利益,但是这些组织更多地是执行国家政策的工具,而不是大国行动的障碍。”因此,阿特对于联合国之类的国际组织能否发挥重要作用特别是集体安全作用采取了不以为然的態度。这一点,阿特又有一点像摩根索。他在反驳全球集体安全战略模式时,先是引用了摩根索那句有名的话,“作为一种理想,集体安全是无懈可击的,”“它的确给出了主权国家共同体中法律执行问题的理想答案。”接着,阿特借题发挥地断言,“摩根索很清楚,全球集体安全战略的惟一问题是,无论从逻辑上还是从历史上看,它无法实施。”集体安全战略必须经受上述高难度的检验,它不可能在全球范围内得以实现。在阿特的眼里,国际组织即使大量存在,也不是实质性的国际关系行为体,国家仍然是国际关系学的基本对象。

(三) 审慎的自由主义者

阿特的自由主义观念主要体现在以下两个方面,即一方面赞同“民主和

Robert J. Art, *A Grand Strategy for America*, p.4.

Ibid., p.158.

摩根索专门用一章论述了联合国,在该章尾部得出结论,“防止美苏间的战争,我们的眼光必须放在别处,不要指望联合国。”见汉斯·摩根索:《国际纵横策论》(卢明华、时殷弘、林勇军译),上海译文出版社,1995年版,第611页。

平论” ,另一方面对于经济相互依赖对于国际合作的正面作用予以肯定。首先 ,“更民主的世界会更安全些” ,民主政体及其理念能够带来或者促进和平 ,是自康德至威尔逊至多伊奇几代自由主义者的重要观点。阿特虽然是现实主义者 ,但他在美国国际关系理论界关于“民主和平论”的大讨论中站到了自由主义的立场上。他在《美国大战略》中指出 ,“有两派观点 ,一派观点认为民主巩固了和平 ,另一派观点认为民主与和平没有关系。我属于第一派观点。”阿特认为 ,民主政府在彼此之间的关系上 ,比起非民主政府在处理与民主政府或者非民主政府之间的关系上更加具有协调性与和平性。非民主国家彼此之间或者与民主国家之间更容易诉诸大炮 ,而不是为黄油争吵 ;而民主国家彼此更容易为黄油争吵而不是诉诸于大炮。民主国家通过竞选和批评性的自由言论 ,能够比其他政治形式更多地关注人民的呼声 ,并由此限制了精英任意发动战争的能力。民主国家还对其他民主国家表现出一种“自由民主共鸣” ,也就是说 ,它们在处理彼此间关系时将内部的协调与妥协的规范外部化。由于这种结构和对自由的同情规范 ,民主的扩展将增强全球和平的前景 ,而这正是美国的利益所在。阿特承认“民主和平论”有许多理论上的漏洞以及实证上的反证 ,它所受到的批评几乎都具有合理性 ,因而承认这种理论有很大的局限性。但是 ,他还是指出该“理论的最强有力支持不是来自关于民主与战争的证据 ,而是来自民主与军事化争端的证据”。

其次 ,我们知道 ,自由主义特别是以基欧汉等为代表的新自由制度主义者与以华尔兹为代表的新现实主义者的主要分歧之一 ,是国家关注相对获益还是绝对获益⁵。新现实主义强调一国强于另一国的优势或者相对力量 ,相对力量越大 ,本国人越安全 ,而新自由制度主义则认为 ,经济相互依赖与国际制度的发展 ,能够使各国享受一种绝对获益。阿特虽然不反对第一种逻辑 ,但也部分地接受了第二种逻辑。他在分析当前的国际形势特点时指出 ,“一国与他国经济互动越是深入 ,认识到的本国对他国相互依赖越大 ,

王逸舟 :《西方国际政治学 :历史与理论》 ,上海人民出版社 ,1998 年版 ,第 252 页。

Robert J. Art , *A Grand Strategy for America* , p.71 .

Ibid. , p.73 .

5 David Baldwin , ed. , *Neorealism and Neoliberalism* (New York : Columbia University Press , 1993) .

这个国家就会越认为他国经济发展对本国利益攸关。在高度相互依赖的水平下,如果其他情况保持不变的话,一国倾向于希望他国繁荣发展,因为该国相信他国的繁荣会增强本国的繁荣。高度相互依赖由于能够导致一国相信能够从他国的繁荣中受益,因此能够促进国家间的合作。”当然,阿特对相互依赖可以导致合作与和平的自由主义观点的认同是有保留的,“如果控制得好的话,这种‘市场进军’可以成为和平的强大动力。因为经济相互依赖可以产生出有益的政治效果。如果控制得不好的话,相互依赖也可能引发国家间政治、经济甚至军事冲突。”因此,说到底,他还是一个审慎的自由主义者。

(四)最低限度的社会建构主义者

所谓“最低限度”是指,在阿特的理念里,合法性、认同与社会建构性有了一定的空间。阿特认为自己既是现实主义,也是理性主义者,甚至认为各种学派的分类都是相对的。阿特立志提出一种正确的美国大战略,不可能执极端或者片面之见,故不可避免地要体现着多元维度的国际政治与国家利益分析。总的看来,阿特“不自觉”的社会建构主义理念体现在以下几个方面。

首先,认定共有观念是共同体形成的前提。这显然是建构主义的基本内容。阿特在批评全球集体安全无法实施的现实条件时,第一点就讲到了共识问题。他说,“普遍的集体安全要求各国拥有一定程度上的共同观念与共识,但在历史上没有实现。各国被要求以非常一致的方式,估计每一次以及所有危机形势的风险、成本和收益。从这个意义上讲,全球集体安全的前提就是各国拥有全球共同体意识。这里遇到的障碍,与摩根索指出的阻碍世界国家形成的障碍如出一辙:‘世界共同体必须先于世界国家。’难就难在,各国观念上的差异以及各自对国家优势的追求,不利于培育一种共同的全球共同体意识。独立国家的体系的运作,是为了使独立国家的体系永久存在下去。”由于全球共识这一基础性的现实条件不存在,因此全球性集体安全战略无从实施,这正是说明了,培养全球共识是未来建设世界共同体

Robert J. Art, *A Grand Strategy for America*, p.20.

Emanuel Alder and Michael Barnett, *Security Communities* (Cambridge University Press, 1998).

Robert J. Art, *A Grand Strategy for America*, p.92.

的根本任务,它并没有排除全球共同体的前景。因此,阿特虽然得出了现实主义的悲观结论,但却承认了社会建构主义的逻辑。

其次,强调国家利益、国家行动与军事力量的国际认同。阿特坚持现实主义的路线,但不是极端现实主义者。他像华尔兹那样重视国际结构与权力政治的主要作用,但又不是唯结构主义者,也不是权力至上主义者。相反,他还提醒决策者们注意制订外交政策者的国际认同影响,要求在考虑美国国家利益的同时,适当考虑国际利益与其他大国的利益,只有这样美国的国际地位才能得到其他国家包括盟国的支持与认可,才能更好地实现本国的国家利益。

第三,他承认文化与认同的冲突是国际冲突的一个重要来源。阿特与亨廷顿是“和而不同”的学术同仁,尽管两者在国防建设、政治发展以及外交研究上有着一些共同观念,但在国际政治冲突分析上存在基本的歧见,总体上阿特认识到民族主义与国家利益而不是全球化与文明冲突才是国际政治冲突的主要来源。然而,这并不是说他无视文化冲突的存在,相反,他自觉不自觉地意识到,权力、军事、利益并不能解释冲突的一切原因。他认识到国际身份差异与文化冲突对于国际政治的重要影响,他的立场与温特是多么的相近!

三 《美国大战略》中的历史逻辑

《美国大战略》体现出以下三个方面的主要特点:

(一) 重视研究美国大战略的历史演变

战略研究的一个基本方法是历史方法,从政治谋略家俾斯麦、到军事战略家利德尔-哈特,再到外交战略家基辛格,莫不如此。

以遏制战略为例。阿特首先将遏制战略定义为“目标是防止侵略国家的领土征服。与集体安全战略不同之处是,集体安全针对任何潜在的侵略者,遏制战略针对特定的潜在侵略者。”接着,将遏制区分为全球性遏制与地区性遏制,简单遏制与复合遏制,而在复合遏制的门类中,阿特强调了经济封锁特别是战略禁运的概念。然后,阿特重点从历史的演变来分析经济封锁与战略禁运的合理性。他从19世纪初拿破仑为了打击英国经济而建立“大陆封锁体系”(continental system)讲起,涉及英国在第一次世界大战时

期对德国的经济封锁和德国的对英国的潜艇战 ,涉及第二次世界大战中美国海军对日本的封锁对于太平洋战争胜利的意义 ,并简单追述了 1945 年以来美国很长时期内对苏联、中国、朝鲜、越南、伊朗、伊拉克、古巴、尼加拉瓜和利比亚等 9 个国家实施的复合遏制战略情况 ,后又针对苏联和伊拉克两个典型个案 ,以“采取经济战与战略禁运方式的遏制的历史”为题 ,用 4 页的篇幅回顾了当时美国实施遏制战略时的方式、绩效以及历史教训 ,认为“不管在和平时期还是战争时期 ,现代大国在寻求遏制敌人的扩张时 ,总是综合使用经济封锁与军事措施。美国在未来采取的任何遏制行动 ,最有可能是复合遏制。”

又比如孤立主义战略。阿特把孤立主义战略视为美国外交政策中执行时间最长的大战略 ,除了几次短暂的例外 ,孤立主义战略从 1789 年到 1947 年一直垄断着美国的外交政策。为了证明这种大战略模式的缺失 ,阿特重叙了其历史演变 ,从《告别演说》到《门罗宣言》 ,从威尔逊的国联失败再到罗斯福的《中立法案》。“正如我们所看到的 ,美国信奉地缘政治的时期大致可以分成三个不同的阶段。从 1789 到 1815 年 ,美国采取了孤立主义的中立政策立场 ,努力摆脱欧洲的权力争斗 ,但这种尝试失败了。从 1815 到 1890 年 ,孤立主义战略发挥了作用 ,美国经济得以繁荣 ,领土得以扩张。从 1890 到 1945 年 ,孤立主义战略在保护美国利益方面的作用越来越小……”美国必须重视 150 年间孤立主义战略与离岸平衡战略之间带来的经验与教训 ,三个方面的历史经验表明 ,欧亚大陆的每一场战争美国不可能置身其外 ,无论何种情况美国都是欧亚大陆事务的平衡者 ,美国在海外的安全与繁荣都有赖于美国的力量投送。换言之 ,美国的地位、实力与利益本质上国际性的 ,国际环境与国际秩序与美国息息相关 ,美国不能采取消极而应采取积极的做法去预防大国间战争 ,去平衡各种力量。这正是选择性干预战略的主旨。

(二)注重战略研究中的历史实证分析

阿特在《美国大战略》书中对于历史资料分析研究的借重。书中 ,数字与图表比比皆是 ,几乎每一个大的论点都有相应的历史陈述。阿特在本书

Robert J. Art , A Grand Strategy for America , p.114.

Ibid. , p.192.

中在历史资料分析运用方面有三个部分,最大的一块是拟制了24个图表,其中有20个图表是量化分析与数据比较,平均第一章有3个。这些数据绝大多数是历史数据的分析,涉及“1830年至1913年与1950年至2000年的世界出口在世界生产总值中的份额”、“1945年至2000年的战争爆发频数”、“1960年至1994年存款银行中的外国资产在世界生产总值中的份额”等等。此外,大量的注释是本书的又一特点。《美国大战略》的注释非常多,注释的说明性文字与数据冗长繁琐,有中国考据学之风格,有的注释占去了一项的篇幅,这些注释大多是一些历史数据的分析比较。第三块是正文中除图表以外的其他历史数据研究,这一部分数量也很大。阿特在论证全球集体安全战略模式的缺陷时,运用了许多历史数据分析。他对国联与联合国的集体安全记录进行了统计,并得出结论,“在过去75年国际战争8%的情况下,国联与联合国尝试实施了集体行动(75次中有3次),成功率仅有2.7%(37场战争中成功了1场)。(37场战争中,有8场发生在国联存在期间[1920~1946年]29场发生在联合国时期[1948~2000年]。)这很难说是对全球集体安全的一个有力支持。”这种基于历史数据的统计方法,往往能起到事半功倍的作用,有时比理论更有说服力。

(三)钟爱并娴熟运用历史比较方法

历史比较是历史方法的宠儿,对于笃信国际政治现实不过是历史某一种形式再现的学者来说,离开了历史比较就无法进行科学研究。近代以来,美国在世界上的地位只有英国堪与之比肩,因此,英美国际地位的比较成为《美国大战略》研究的重要内容。如在谈到美国在世界上的超强地位时,阿特拿英国19世纪的势力与美国现在的情况进行了很有意思的对比。“英国曾经千方百计地为其海军维持了一种‘双强’标准:皇家海军的实力必须等同于并最好超过第二大海军和第三大海军的力量总和。我们同样可以这么说,美国今天似乎有意无意地奉行了一种‘六强标准’或‘九强标准’。1996年美国的国防预算为2660亿美元,几乎分文不差地等同于居后的俄中日法英德这六大国的国防预算总和。到1999年,美国国防预算为2830亿美元,超过了居后的七大国的国防预算总和(上述六国加上意大利)。到2000年,

美国国防预算为 2950 亿美元 ,超过了居后的九大国的国防预算总和。” 由此 ,阿特认为 ,美国目前的国际地位 ,就传统的标准而言是历史上最强大的超级大国 ,从传统的权力对比角度讲处于最安全的历史时期。当然 ,从非传统的角度讲 ,情况又是另一番景象。这种比较 ,令人感觉阿特的战略分析具有强烈的历史感。

(四)推崇甚至服从历史的逻辑

阿特不时地从历史中收集论证 ,通过历史比较来研究历史对于国家行为的影响。对此 ,阿特甚至有一种历史逻辑的崇拜 ,即任何行为如果不尊重历史教训 ,都逃脱不出历史经验的制约。这种崇拜意识 ,在他论证欧亚大陆和平作为美国高度重要利益的合理性时体现得非常充分。他先是总结了历史规律 ,“任何一场大规模(以及若干小规模)的欧亚大国间战争都把美国卷了进去 ,虽然美国非常希望也竭力争取做一个置身其外的国家。1812 年的情况如此 ,第一次世界大战的情况如此 ,第二次世界大战的情况也是如此。每逢欧亚大陆饱受大战之苦时 ,美国总是为了这种或那种原因卷入其中 ,不是为了保护贸易 ,就是为了维护公海自由 ,或者支持与其有着强大文化与历史纽带的国家 ,或是为了反对侵略 ,反抗邪恶政府体制压迫美国认同的民族 ,以及防止大国操纵欧亚大陆的经济与军事权力。”然后 ,他强调了历史逻辑对国家行为的深刻影响 ,“从历史上看 ,大国要想置身于这些大灾难之外是不容易的。人们难以预测美国会不会避免卷入未来此类战争 ,也难以预测美国究竟以何种具体的方式被拖入战争泥潭。有一点是明确的 ,我们不能指望美国有能力避免卷入战争 ,也不能仅仅争辩几句美国已经具备了足够的有关经验就匆匆了事。大国之间的大战就像一个强大的磁力场 ,这会吸引着各国卷入其中而不管这些国家是否愿意。”阿特指出 ,美国的国家利益之根本在于设计出一种正确的大战略 ,“最好是首先预防这场战争的爆发 ,而不要等到战争不可避免时不得已而参战。”换言之 ,美国大战略的要义在于预防这么一种欧亚大陆的大国间战争的爆发。

郭树勇 :上海交通大学国际与公共事务学院副教授、国际关系系副主任

Robert J. Art , *A Grand Strategy for America* , Cornell University Press , 2002 . p.15 .

Ibid. , p.56 .

托马斯·巴尼特的 “核心 - 裂缝”思想评析

李海东

冷战的结束带来了一个新的时代。美国外交也进入一个微妙而深刻的转折时期。自 1990 年代初以来,就美国外交现状及未来问题,许多对现实有着深刻关怀的学者努力思考并规划一种可付诸实践的外交理论及与此理论相伴随的国防战略。在众多观点中,美国海军军事学院教授托马斯·巴尼特提出的“核心 - 裂缝”思想(Core-Gap thesis)在美国国内引起越来越多的关注,以至于被认为是“在指导美国未来 5 年到 10 年美国军事战略的思想领域内,完全史无前例的视角。”本文尝试概括巴尼特的“核心 - 裂缝”思想并对其加以分析。

一 “核心 - 裂缝”区域的界定及巴尼特 关于外交与军队改革的主张

巴尼特在 2003 年发表的一篇文章中明确提出了他的“核心 - 裂缝”主

国内较早的相关介绍文章有:薛涌:《五角大楼的“新地图”:孕育中的美国军事和国际战略》,载:《南方周末》2004 年 6 月 3 日,第 A7 版;《将注意力放在世界的“缺口”部分:学者对美国全球战略的再思考》,载《参考消息》2004 年 6 月 8 日,第 3 版(该文系译自《华盛顿邮报》2004 年 6 月 3 日美国众议员马克·索恩伯里所写的《重新考虑战略》一文)。国外关于巴尼特思想及个人经历的详细资料可参见其本人网页:<http://www.thomaspmbarnett.com/index.htm> (2004/12/20)

David Granger 的评说,参见:Thomas P. M. Barnett, “The Pentagon’s New Map: It Explains Why We’re Going to War and Why We’ll Keep going to War,” *Esquire* (March 2003). See <http://www.thomaspmbarnett.com/published/pentagonsnewmap.htm> (2004/12/10).

张,并在2004年出版了系统阐述该主张的《五角大楼的新地图》一书。

巴尼特认为,“核心”是指受全球化影响深刻的区域,那里有着广泛的连接网络、金融交易、自由的信息流动和集体安全,拥有稳定的政府、较高的生活水准等。也就是说,那里的经济已与全球经济密切联系在了一起,各国国内外运作规则体系是与民主、法治、自由市场为核心的全球规则相协调的。这些区域又被称作是发挥作用的核心区域,简称核心区域(the Functioning Core, or Core),其涵盖的国家有:北美、新旧欧洲、俄罗斯、日本、中国、印度、澳大利亚、新西兰、南非、阿根廷、巴西、智利,囊括了全球60多亿人中的40亿人。

“裂缝”是指受全球化影响薄弱或未受全球化影响的区域,那里政治上盛行着压制性政权,社会上存在着普遍的贫穷与疾病,不断发生大规模屠杀,是全球恐怖分子汇集和产生之所,这些区域也被称为是未融入一体化的裂缝区域(Non-Integrating Gap, or Gap)。裂缝区域的主要特征是隔离(disconnectedness),其涵盖的区域包括:加勒比区域、整个非洲、巴尔干、高加索、中亚、中东、西南亚、东南亚的大部分国家,大致拥有20亿人口。冷战结束后,美国展开的军事活动主要集中于裂缝区域。

在裂缝区域周边及核心区域与裂缝区域之间存在着一个过渡区域。裂缝区域的不良因素会经过此过渡区域蔓延到核心区域。处于过渡区域的国家是接界国家(seam states)。典型的这类国家有:墨西哥、巴西、南非、摩洛哥、阿尔及利亚、希腊、土耳其、巴基斯坦、泰国、马来西亚、菲律宾、印度尼西亚等。⁵除了地理上的接界国家外,还存在着全球化的接界区(globalization seam),如因特网、商业航班、银行网络等。通过这些无形的接界区,裂缝区域的破坏性力量也可将其触角延伸到核心区域。

因为全球规则体系本身始终处在不断变化之中,全球化的边界也不是固定不变的,所以核心区域、过渡区域、裂缝区域的范围是开放的、流动的。核心区域会因融入全球化国家或脱离全球化国家的增多而扩大或缩小。由

Thomas P. M. Barnett, "The Pentagon's New Map: It Explains Why We're Going to War and Why We'll Keep going to War."

Ibid.

Ibid.

5 Ibid.

于裂缝区域过多的战争、领导人的频繁更换或领导人长期执政、权力世袭、神权统治、交通闭塞、非法交易及歧视妇女现象盛行等原因，所以核心区域的规则体系很难延伸到裂缝区域。

核心、裂缝、接界区域的划分对当代美国外交及军队建设具有重要意义。“核心 - 裂缝”思想将国际安全环境分为两类。接受全球化经济规则体系的国家同时倾向于接受正在出现的全球安全规则体系。在国家经济与外部世界的联结稳步增长的地方，国家与地区之间的联系就会加强，安全共同体就会形成。违反规则体系的行为会以法律手段，而不是以军队参与的方式得到解决。在核心区域内，美军可发挥的作用有限。裂缝区域出现的违犯规则体系的行为往往会通过军队加以解决，美军在那里发挥的作用会突出。可以说，核心区域是稳定的区域，处于核心区域的国家对美国国家安全威胁小。裂缝区域是混乱的区域，处于裂缝区域的国家最可能成为美国安全的严重威胁。当代美国面临的主要的现实威胁，如恐怖分子、“流氓政权”、大规模杀伤性武器的扩散等都集中在裂缝区域，并通过接界区域进入或影响核心区域。

不同区域的划分决定着美国外交及美军行动的轻重缓急，美国应当与核心区域及接界区域国家密切合作，以将来自裂缝区域涌出的不良因素消灭在接界区域内，并进而逐步缩小裂缝区域，确保核心区域的安全。也可以说，核心区域已接近康德式永久和平的状态，裂缝区域则仍深陷霍布斯式的残酷现实之中。如果将裂缝区域从霍布斯状态转移到康德状态，那就需将核心区域的规则体系扩散到裂缝区域。这实际上也是裂缝区域由冲突状态发展到和平状态的过程。

由于目前核心区域的安全规则尚不能够延伸到裂缝区域，美国应致力于缩减裂缝区域，使全球化真正具有全球性。为此，美国在外交方面应加强核心区域国家之间的国际合作，阻止裂缝区域的蔓延。具体说，整个核心区域需要更多的安全联盟。现有的安全联盟如北约需要继续发展壮大，并且吸收前苏联的所有国家。在太平洋区域需要建立地区性安全联盟，将美国

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G. P. Putnam's Sons, 2004), pp.132 ~ 133.

Ibid., p.26.

未来军队与发展中的亚洲,尤其是中国联系在一起。同时构建涵盖中亚、波斯湾的强有力的印美联盟,以此在整个欧亚区域彻底排除战争发生的可能性。除安全联盟外,美国还需发展双边自由贸易协议、地区性自由贸易协议、全球自由贸易协议。为引导裂缝区域的转变并有效解决裂缝区域出现的政权变更问题,核心区域还需要在裂缝区域构建一系列国际制度。

在军事上,全球化时代,要在战争以外的环境中考虑战争(war within the context of everything else) 战争本身不是目的。“核心-裂缝”思想支持军队改革,以更有效应对来自裂缝区域的威胁,限制暴力的扩散,也可为全球化发展到裂缝区域创造条件,实现裂缝区域的转化。在全球化时代,美国需要应对隔离于全球化的力量与破坏规则的力量。美军参与的战争带有某种程度的对称性,即:美国寻求延展全球化的联结性(connectivity),而那些反对美国的力量则试图通过破坏这种联结性使全球化进程停顿下来。

在促使全球化真正具有全球性过程中,五角大楼可以通过作为利维坦及体系管理者而发挥重要作用。利维坦是指:美国具有最终消除裂缝区域大规模暴力的力量;体系管理者是指:美国必须在整个裂缝区域填补安全真空(或说消除真空区域)。

体系管理者与利维坦部队各有不同特点。利维坦以威胁的方式投注权势,体系管理者部队则以非威胁的方式输出安全;利维坦部队专注于事件,而体系管理者部队将持续不断地发挥作用;利维坦的部队将使用大量破坏性力量摧毁“流氓政权”。而体系管理者部队将使用非致命性的与警察体系相适合的技术来构建国家,从而带来良好的政治秩序;利维坦部队将采取的是惩罚性措施,如:摧毁敌人网络,震慑敌人等,而体系管理者将采取预防性的措施,强调使整个网络的连接性更强大;在行动中,利维坦强调速度优先性,可先发制人,并始终处于攻势,而且利维坦式的战争极端危险、极端残酷、极其短暂。大多数敌人不愿意选择与利维坦式部队进行战争。体系管理者部队优先强调仔细准备或深思熟虑,在处理战争后区域的转变过程中,军队要守卫已经占领的区域,并致力于与平民发展伙伴关系、将盟国的力量

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G.P. Putnam's Sons, 2004), pp.372~373.

Ibid., p.375.

Ibid. p.312.

联合在一起并赢得政治上的胜利。

因此,美国需要并应建立两支类型的军事力量:一支是在裂缝区域进行战争的利维坦;一支是组织和促进核心区域将安全带入裂缝区域的维护和平的体系管理者,即:集中于战争的利维坦的武力,以维和为中心的体系管理者的武力。在这两种类型的军事力量中,一支用来寻求力量,一支用来寻求“正义”。相比而言,巴尼特更重视体系管理者的力量,认为美国在缩小裂缝区域事业中成功与否的一个衡量标准是:国防投资中投入体系管理者部队的多少。投入得多,表明美国在缩小裂缝中取得的成就大,反之,则取得的成就小。这个结论是在九一一事件后的阿富汗战争与伊拉克战争将五角大楼面临的矛盾充分展现出来的事实基础上得出的。在两场战争中,美国建立了一支无相匹敌对手的能征善战的军队,可以轻而易举地推翻一个国家的政权。但这支军队却对被占领区域的战后和平工作无能为力。这种经历凸显了将美军进行分割的必要性。随全球反恐战争的全面展开,将美军两分为利维坦的力量与体系管理者力量的制度调整势头将加速。自从1990年代早期以来,美军实际上已逐渐发展为两支完全不同的军队。这也是对过去15年中变化安全环境的合乎逻辑的反应。美国需要有利维坦部队所提供的威慑与先发制人的能力,也要具有体系管理者力量所必备的战后产生安全的能力。⁵ 尽管需要保持利维坦的力量,并在全球反恐战争的必要时发挥作用,但体系管理者的力量决定着美国在整个世界的安全关系,并保证着全球化的顺利进行。

巴尼特认为,美国应充分利用核心区域相对安定的局面,重新部署其在全世界的军事力量,以解决裂缝区域持续存在的不稳定问题。其具体政策建议是:由于俄罗斯与中国都不是未来全球化所面临的迫切威胁,因此美国应缩小其在西欧与东北亚的军事存在,将驻军转移到裂缝区域内。自冷战结束以来,美国已经在裂缝区域增加了许多军事设施,以便更好地接近中东

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G.P. Putnam's Sons, 2004), p. 320.

Ibid., p.326.

Ibid., p.302.

5 Ibid., p.303.

Ibid., p.371.

和中亚地区,如:五角大楼已做出撤出驻扎在沙特阿拉伯美军的决定。在美国全球武装力量态势中最大的变化,是美国军事力量越来越多的移入非洲。种种现象表明:冷战时期跨越核心区域的军事基地结构正在让位于一种新的对裂缝区域的关注。这种根本性的转变反映出五角大楼战略规划的调整,即从核心区域的大国战争转为以“流氓政权”和恐怖主义网络为目标的裂缝区域之内战争,也表明其所展示的新战略环境正得到五角大楼越来越多的支持。

二 “核心 - 裂缝”思想分析

首先,巴尼特提出的“核心 - 裂缝”思想旨在推动美国决策者,尤其是军队决策者认清冷战后美国的真正威胁,从而相应调整美国军事及外交政策。

冷战后相当长时期内,巴尼特始呼吁决策者重视以往欠考虑区域(Lesser Included)。他发现美国决策者们始终存在一个错误认识:如果美国拥有一支足以能够应对大国军事威胁的军队,就足以应对源自欠考虑区域的任何威胁。所以美国长期以来设想的对其安全的真正威胁源自大国。冷战期间是苏联。苏联瓦解后,美国开始担心联合的欧洲、实力不断增长的日本,到1995年,五角大楼认为将来的新威胁将是逐渐崛起的中国。1996年的台湾海峡危机使美国五角大楼最终锁定其相匹敌对手就是中国,并设想尽快建立导弹防御体系以便与高科技武装起来的中国军队在2025年左右的台湾海峡开战。

巴尼特认为,五角大楼负责美军改革的领导人对美国社会及周边世界的变化置若罔闻,不考虑军队自身架构与美军在现实世界中实际功能之间所存在的巨大差距,并一厢情愿假定敌人且很少向公众解释美国时刻准备与大国之间战争实际缘由,这种做法短视且危险,它表明五角大楼决策者不

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G.P. Putnam's Sons, 2004), pp.361 ~362.

Ibid., p.62.

Ibid., p.195.

愿面对冷战后战略环境的现实 ,对其在新世界秩序中发挥的作用认识不清。

基于以上认识 ,巴尼特提出 ,在新安全环境中 ,美国需要现实地重新界定其敌人并相应筹划建立一支面向未来的军队。 然而 ,五角大楼在这两个方面都失败了。 它一直希望保持一支主要用于大国战争的军队 ,用来应对相匹敌对手或数个对手的联合 ,而新时代中并没有产生这样的威胁。 对美国的真正威胁来自所谓欠考虑的区域。⁵ 而五角大楼不愿意处理现实世界欠考虑区域的冲突。 因此冷战后相当长的时期内 ,五角大楼对敌人及自身军队始终定位错误。

之所以如此 ,更深层次的原因在于自从冷战结束以来 ,五角大楼战略规划一直不能在它传统界定的战争以外去思考战争。 通过民族国家的视角来看待世界以及未来冲突 ,使五角大楼难以解释全球化演进所产生出的新安全规则体系。 根据冷战斗士们寻找相匹敌对手的观点重塑军队是错误的。 它已使五角大楼对伴随全球化迅猛发展而出现的新安全规则体系漠然置之。 因此 ,巴尼特不断苦口婆心的呼吁 :五角大楼需要在战争以外的环境下理解战争。

九一一事件佐证了巴尼特的观点。 该事件揭示出全球安全环境要比五角大楼以往以民族国家为设想敌的所有战略构想复杂得多。 将民族国家看作体系中最大的暴力与威胁来源 ,就不可避免地忽视了不断上升的跨国恐怖主义的作用。 在当今时代 ,由于全球化的发展及大国拥有大量核武器的现实 ,大国之间爆发战争的观点极其荒谬。 国家与国家之间的战争正变得越来越稀少。 五角大楼本应对美国威胁来源的转变有所认识。 过去 30 年美国对危机反应的历史表明 :美国军队的使命在不断转移 ,应对从体

Thomas P. M. Barnett , *The Pentagon's New Map : War and Peace in the Twenty-first Century* (New York : G. P. Putnam's Sons , 2004) , p.62 .

Ibid. , p.59 .

Ibid. , p.302 .

5 Ibid. , p.59 .

Ibid. , p.60 .

Ibid. , pp.100 ~ 101 .

Ibid. , p.192 .

Ibid. , p.91 .

引自 2004 年 7 月 22 日巴尼特发给笔者的电子邮件文本。

系层次的威胁到国家层次的威胁,再到来自失败国家或处于隔绝状态国家的威胁。美国正逐渐远离反对国家或者国家集团的战争,走向一个反对个人的战争时代,如20世纪70年代反对苏联在第三世界的扩张;80年代集中于国家对国家的战争,90年代,美国应对危机反应的规模层次进一步下降,集中于衰败国家和“流氓政权”。

九一一事件前,美国始终认为:恐怖主义是源自美国以往欠考虑地区中最不可能出现的威胁。然而事件的突然爆发使美国五角大楼幡然猛醒:它在整个90年代花钱构建的针对大国战争的极其出色部队,无法应对类似九一一恐怖袭击的威胁。因为美军找不到需要反击的敌人在哪里。它使美国认识到,攻击美国的不是一支国家军队,而是一群个人。五角大楼内的军事政治战略家不得不承认:冷战规则体系已经失效了,美国迫切需要重新界定其战争方式及整个世界如何运作的视角。他们开始推动美国从集中于规划未来针对相匹敌国家或政府的高科技战争,转变到针对世界各地对全球秩序构成真正威胁的恐怖分子身上。

美国需要一支能够发挥实际作用的军队,尤其是能够用来发动针对恐怖主义战争的军队。为此,美国需改革其军队,着力解决国家层次以下的冲突和此种冲突带来的跨国行为者。这恰恰是其全球反恐战争的重点。因此,通过九一一事件,美国应认识到:美国最大威胁来自于最为隔绝于全球化进程的国家遗留下来的失败者。抽象概括地说,美国面对的真正敌人就是隔离。⁵也就是说,裂缝区域的存在对美国构成威胁,只有当美国对使全球化真正具有全球性的挑战做出反应之时,裂缝区域才会消失。

巴尼特还提出了美国式战争的概念,认为美国式战争(the American way of war)建立在联结性、网络和明确的规则体系内的个人行动自由等概念基础之上。在这种战争中,美军发挥着全球警察的作用,主要任务是将做坏事的坏人隔离开,为此,美国需要着手处理跨国威胁和低于国家层次的冲

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G. P. Putnam's Sons, 2004), pp.92 ~ 93.

Ibid., p.62.

Ibid., pp.329 ~ 330.

5 Ibid., pp.93 ~ 94.

Thomas P. M. Barnett, "The Pentagon's New Map: It Explains Why We're Going to War and Why We'll Keep going to War."

突,保证使安全惠及到裂缝区域内的所有人。

按照“核心 - 裂缝”思想,战争是否正义取决于该战争是否加强了战争区域与外部世界的联结性,或者说是否消除了战争区域存在的隔离状态。如果是,战争就是正义的;如果否,战争就是非正义的。美国在战争中面对的主要对手是存在于裂缝区域的一系列不良行为者,包括破坏或削弱联结性的国家或个人、压制性政权等。美国应联合能增加联结性的国家或个人,以战争方式清除不良行为体。因此,隔离与联结就构成“核心 - 裂缝”主题中辨别敌友的衡量标准,即,哪里有隔离,哪里就有危险;哪里有联结,哪里就有安全。全球化中最大的威胁是隔离。消除恐怖主义的根本在于建立联结性,消除隔离状态,而不在于大国军事竞争。

巴尼特认为,排斥全球化规则及行为模式,摒弃全球化所形成的彼此相互依赖的环境,这样的个人或政权就是危险的个人和政权。本·拉登是反对核心区域扩散至裂缝区域的最为偏激的代表。萨达姆政权是将其统治的区域远离全球化进程的典型危险政权,所以对本·拉登或萨达姆政权采取军事行动是必要、不可避免并且是正确的。

按照巴尼特的逻辑,因为美国真正的敌人不是一种宗教(伊斯兰),也不是一个地方(中东),而是一种环境,即隔离状态。⁵因此,在反恐战争中,美国面对的主要敌人,是那些努力扩散脱离状态范围及恐吓克服脱离状态者的力量。由于美国转变中东的目的是结束这里的隔离状态,所以美国进行的战争是正义战争。这种为美国入侵伊拉克行为的解释使美国民众更容易接受美国政府的战争行为。

“核心 - 裂缝”思想对先发制人原则有独到的解释。巴尼特认为,先发制人战略建立在军备控制在当今世界已经失去现实意义的前提下。由于核威慑在核心区域国家间仍发挥作用,因此核心区域实施军备控制没有必要。在核心区域与裂缝区域之间实施军备控制则是没有意义的。在裂缝区

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G. P. Putnam's Sons, 2004), p.333.

Ibid., p.331.

Ibid., p.157.

5 Ibid., p.49.

Ibid., p.330.

Ibid., pp.173 ~ 174.

域实施军备控制则完全是浪费时间,对其实施制裁或军备控制没有用。对不良行为者,美国实施先发打击是正确的。先发制人战争并不针对核心区域,它是核心区域国家共同寻求扩展其稳定的安全规则体系到基本上处于毫无法律的裂缝区域的工具。这种战争并不在世界各个区域展开,而只是针对裂缝区域。九一一事件后美国的先发制人战略并不是摧毁而是旨在扩展核心区域的安全体系。要实现永久性消除跨国恐怖主义的目标,美国就需要彻底消灭裂缝区域。

“核心 - 裂缝”思想总结了美国自冷战结束以来所采取的诸多军事行动的特点,同时也揭示出美国未来军事行动的对象,从而为其当下进行的反恐战争提供了有力的理论武器。同时,在新旧时代交替的历史转折关头,在当今世界急剧变化的背景下,要在全球安全事务中发挥独特的领导作用,美国需要有充分理由就其所作所为向本国民众及世界作更多的解释。巴尼特提出的思想试图能够而且已经为此发挥着实际效能。

第三,以扩散规则推进联结性为主要特点的“核心 - 裂缝”思想反对现实主义关于大国之间彼此敌对、不同文明之间彼此冲突及“西方对其他”等观点对当今世界的解读,认为要使全球化真正具有全球性,世界经济就不能分裂为不同的文化或者区域性阵营。那会削弱国际合作的总潜力,导致没有国家关心诸如大规模杀伤性武器的扩散、全球变暖、艾滋病的扩散等问题。日益增加的经济民族主义、军备控制、大国间的冲突等事件最终将会扭转全球化的发展方向。⁵ 如果规则体系无法发挥作用,从而导致全球化受阻,核心区域将继续遭受诸如九一一式的对体系的损害性打击、传染病或电子珍珠港的爆发、或者快速出现的具有全球影响的环境灾难的冲击。

使全球化真正具有全球性所面临的严重威胁是:新核心区域(中国、印度、巴西、智利、阿根廷、南朝鲜、俄罗斯)与旧核心区域(北美、西欧、日本)之间按照“西方对其他”(west versus rest)的逻辑而出现分裂。那样会导致全球化受阻及裂缝区域的扩大。新旧核心联合在一起按照“最好的对其他的”

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G.P. Putnam's Sons, 2004), p.175.

Ibid., p.171.

Ibid., p.40.

5 Ibid., p.54.

(best versus rest)的逻辑在自身周围建立隔离墙,从而防止裂缝区域蔓延的做法同样不可取。因为那样会限制全球化所带有的联结性扩散到裂缝区域,而裂缝区域中所的不良因素汇集到一定程度会蔓延到核心区域。换句话说,即裂缝区域将源源不断的以恐怖主义或其他有害形式不断地向核心区域出口各种纷争,直到美国开始系统、长期地出口安全到裂缝区域为止。或者说,不出口安全,就进口纷争。因此,只有通过彻底完全地消除裂缝区域以扩大核心区域,美国才会增进自身的安全。

如果美国领导的缩小裂缝区域的全球反恐战争要为核心区域与裂缝区域产生一种双赢局面,就需要反对均势思维,反对彼此竞争的多种规则体系并存。避免规则体系混乱乃至无法发挥作用需要注意将国家防务与“核心区域安全”联系在一起,避免核心区域出现相互竞争的安全规则体系,如:一方为美国主导、一方为欧盟加俄罗斯为主导、一方为中日主导。这种多种规则体系并存的多级秩序的回归,无疑对美国而言是个历史悲剧。巴尼特尤其反对在与大国交往中运用均势思维或零和游戏规则,认为会损害其与旧欧洲的关系,同时还会出现因美国在中亚、西南亚长期保持驻军而导致美国与中俄之间出现持久对抗。从而出现不同文明大国之间的冲突不可避免的局面。因此,美国需要不断扩大核心区域所及范围。扩张核心区域、缩小裂缝区域的惟一出路就是扩大规则体系所及的区域。⁵

基于以上观点,“核心 - 裂缝”思想主张,美国的全球反恐战争应该为核心区域与裂缝区域产生一个双赢的局面,那种在反伊战争后采用的“惩罚法国、忽视德国、原谅俄罗斯”的做法,是布什政府外交最为失败之处,会削弱美国形成一套新安全规则体系的努力,是不可取的。

“核心 - 裂缝”思想力图促使军队既要完成赢得战争的任务,也要完成铸造和平的任务,并以此作为军队改革的主要目标。其展示出的广阔内涵同样为解释新时代美国外交提供了重要理论框架,可以推动人们以新视角

Thomas P. M. Barnett, “The Pentagon’s New Map: It Explains Why We’re Going to War and Why We’ll Keep going to War.”

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon’s New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G.P. Putnam’s Sons, 2004), p.143.

Ibid., p.150.

5 Ibid., p.56.

Ibid., p.138.

看待新时代的美国外交。因该思想强调通过缩小裂缝区域,扩大康德式集体安全区域,以达到削弱乃至消除世界无政府状态并进而保持和平的目的,因而本质上讲,它是美国本土对外实践经验的与众不同的总结概括。

第四,“核心-裂缝”思想建立在全球化基础之上并服务于全球化。按照巴尼特的观点,全球化是可确保相互依赖的一种环境,经济因素是理解整个世界的基础,并发挥最终决定性的作用;经济与安全不可分割,且都以联结性和规则体系原则构建,安全的最终获得与联结性的不断发展及规则体系的扩散密切相连,任何全球安全规则体系的发展都必须反映整个世界根本的经济现实,也就是当今世界正在迅猛发展的全球化进程。这是“核心-裂缝”思想得以构建的理论基石。

尽管全球化包罗万象,极端复杂,但巴尼特简约地将其浓缩为四个基本流程(flows):(1)人员自裂缝区域向核心区域的流动;(2)能源自裂缝区域向新核心区域的流动;(3)资金自旧核心区域向新核心区域的流动;(4)只有美国可以向裂缝区域提供安全。四个流程可以说是四个基本要素。积极的全球化模式是四要素的流动始终处于相对的平衡状态,并尽可能地从富饶地区流往贫瘠之处,从而促进全球联结性的不断发展。

在全球化背景下,要把反恐战争置于战争以外的环境中加以考虑。这种环境就是理解全球化最关键联结的四要素(人口、资源、投资、安全)的流动。美国在裂缝区域继续发挥安全利维坦的作用可限制暴力的扩散,也可使全球化能够发展到裂缝区域,保证四要素能够在那里发挥作用。四要素的流动构成了值得创造的未来的关键思想内涵。

全球化在过去20年中的迅猛发展促使国际安全环境出现了两个巨大的转变:第一,大规模暴力的来源已经下移,即从国家移向个人。随着顽固保持在规则体系之外的“流氓政权”逐渐减少,非国家行为者将成为整个体系中最主要的安全威胁。第二,尽管民族国家之间仍然相互竞争,但竞争已经离开了政府为主要行为者的军事领域,移向经济领域,其中国际组织成为主要的合作与协商渠道。即:传统的经济力量和竞争已经上移,从国家层次

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G. P. Putnam's Sons, 2004), pp.197 ~ 198.

Ibid., p.205.

上升到体系层次。这意味着挑战全球化体系的暴力来自个人,其目标是使其所在国家处于隔离状态。因此,五角大楼应使其任务与全球化联系在一起,摆脱大国威胁论,全力应对全球化未曾涉及的那些区域。

尽管“核心 - 裂缝”思想适应全球化发展趋势并服务于全球化本身,不过,巴尼特反复强调的全球化实际上是美国化。按照他的观念,美国是世界上惟一以自己的理想推进全球化的国家,而且是全球化之父,是全球化的之源和原初榜样。正在兴起的全球规则体系反映了美国所拥有的一切,如多元文化、自由市场经济、最大限度的个人自由、保持自己的生活方式等,全球化是美国赋予历史的最大贡献。

在这轮美国化的全球化中,攻击美国的力量主要来自裂缝区域,所以,美国需要将裂缝区域与扩大全球化规则体系联系在一起。这就要求美国,尤其是美军成为迅猛发展的全球化进程的保护者。在反恐中重构美军,进而推进美国化的全球化。这种观点显示出巴尼特对美国实力与理想的自信,然而却限制了全球化本应具有的更为丰富的内涵,从而影响到“核心 - 裂缝”思想的普遍说服力。

第五,“核心 - 裂缝”思想没有仅停留在研究层面,通过巴尼特本人在五角大楼等政府部门及媒体上的众多汇报及演讲,其思想已对五角大楼军队改革及美国外交决策产生了实际的影响。

巴尼特本人在80年代读大学期间渴望成为苏联问题专家,能够对外交政策产生实际影响。哈佛大学毕业后,他进入五角大楼的一个政策咨询机构,后又进入美国海军军事学院任教,成为国家安全分析家,政治与军事问题专家,战略思想家。⁵他认为要成为真正的政治 - 军事分析家,必须避免与具有相似思想的专家交流,尽可能广泛地与不同专家进行交流。从其著作中,人们能清楚地感觉到这点。他很少提及国防部内其他战略家,几乎没提及当今国际关系理论界著名的代表人物,即使少数几次提及塞繆尔·

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G.P. Putnam's Sons, 2004), pp.83 ~ 85.

Ibid., p.69.

Ibid., pp.49 ~ 50, 295 ~ 296, 301 ~ 302.

5 Ibid., p.385.

Ibid., p.22.

亨廷顿、保罗·肯尼迪等，也是将其作为批评对象，批评这些学术界的大人物没从消除隔离的视角认识美国在世界上的行为。

作为军事分析家，巴尼特几乎不读任何五角大楼发布的官方报告和预测。在他看来，这些报告自始至终充满了各种担忧，如果报告预测正确的话，地球在数十年前就自我毁灭了，而且这些报告大多不去认真严肃地讨论未来的发展趋势。他也很少在涉及安全领域的重要学术性刊物中发表文章。事实证明，这恰恰是其避免落入习惯性思维框架，并使其最终提出新思想的重要因素。由于视角独特，他的结论自然也就与众不同。

由于深刻认识到冷战后的现实世界已经与过去熟知的冷战时的世界有了很大不同，巴尼特致力于勾勒一个主导当今正在变化的世界中战争与和平的规则体系。自20世纪90年代初期至今的15年中，他执著地坚持将其思想向涉及国家安全的联邦政府不同级别的机构做了上千次的汇报，直到九一一事件后为美国高层所重视。

2003年3月《士绅》杂志发表巴尼特浓缩其“核心-裂缝”思想的文章。美国海军行动部门负责人将该文以电子邮件方式向海军的所有将军传送一份，使文章在整个五角大楼迅速传播。从这个角度讲，“核心-裂缝”思想对新时期美国军队改革以及美国外交调整产生的实际影响不容小觑。

尽管巴尼特称他不仅根据美国视角，也根据世界视角来认识未来事关战争与和平问题⁵，但平心而论，“核心-裂缝”思想并没摆脱以美国为中心看待世界的视角，这是其最大不足之处。但其中的不应将中国视为敌人的观点却值得肯定。

巴尼特的“核心-裂缝”思想具有较强的理论积淀，又具有影响政策的强烈动机与实际效果，同时，它还与当今全球化时代主题及美国全球反恐战争现状紧密联系在一起，因此，其思想内涵和对美国军队改革及美国外交政策的影响力值得重视和深入探讨。

李海东：外交学院国际关系研究所副教授、硕士生导师

Thomas P. M. Barnett, *The Pentagon's New Map: War and Peace in the Twenty-first Century* (New York: G.P. Putnam's Sons, 2004), pp.150, 363.

Ibid., p.21.

Ibid., p.10.

5 Ibid.

当代西方国际关系学的创新之作

—— 读乔舒亚·戈尔茨坦的《国际关系》

仇华飞

国际关系学者霍士第(K.J. Holsti)认为,国际关系作为一门学科迄今仍无一共同认可的准确定义。早早在二次世界大战前,关于国际关系学研究的范围、重点和方法论的争论曾掀起高潮。但作为政治学的一部分,国际关系和国际政治名称不同,实际上属同一学科。在美国等西方国家,一般来说,传统学派沿用前者,现代行为学派多采用后者。

2001 年出版的美利坚大学教授乔舒亚·戈尔茨坦(Joshua S. Goldstein)的《国际关系》一书,以国际安全与国际政治经济学作为全书内容的基本框架,从这两大领域论述当代国际关系的发展趋势。全书分两大

K.J. Holsti, *The Dividing Discipline: Hegemony and Diversity in International Theory* (Boston: Allen & Unwin, 1985); Stanley Hoffmann, "An American Social Science: International Relations," *Daedalus*, Vol. 106, No. 3, 1977.

Joshua S. Goldstein, *International Relations* (American University, Washington D.C., 2001). 类似著述还有: Daniel S. Papp, *Contemporary International Relations: Frameworks for Understanding* (Macmillan College Publishing Company, New York, 1994); Frederic S. Pearson & J. Martin Rochester, *International Relations: The Global Condition in the Late Twentieth Century* (Random House, New York, 2000). 这些著述分别从国家安全和国际政治经济学这两个方面来描述当代国际关系。乔舒亚·戈尔茨坦提出的“长周期理论”曾受到国际政治学界高度重视。他认为“国际关系自从进入近代以来,战争与和平是在周期性交替进行的”。尽管对于周期的规律、原因以及时间的长短之间存在各种不同观点。戈尔茨坦指出:“如果强权战争周期最终被打破,21 世纪的世界秩序将建立在没有强权政治的共同安全的基础上”。Joshua S. Goldstein, *Long Cycles: Prosperity and War in the Modern Age*, New Haven: Yale University Press, 1988, p.17.

部分：“国际安全问题”和“国际政治经济学”，共14章。其中，第2章至第7章为国际安全问题，第8章至第14章主要涉及国际政治经济学部分。总体看来，全书具有如下几方面特点。

一 注重问题领域研究

国际关系学研究的对象主要是国家间政治关系。这种关系既包含合作关系，也包括冲突关系；既有双边关系，也有多边关系。国家间关系范围很广，外交、安全战略、战争、国际贸易、集团联盟、文化交流、参与国际组织等。新编《国际关系》强调对国际关系“问题领域”（issue areas）研究的重要性，如：全球贸易谈判，地区冲突、种族矛盾、环境污染等问题。这些都是政治领导人和学术精英们普遍关注的问题。当代国际关系学越来越重视对国家与非国家行为体，以及非国家行为体之间关系的研究，如：联合国、国际货币基金组织、跨国公司、绿色和平组织、大赦国际组织等。国际关系行为是个人或集团的社会行为，这些社会行为旨在影响另一个国家的个人或集团的存在或行动，或是受其影响而采取的行动。

国际关系的每一个问题领域，都同各国自身利益密切相关，在这些领域里，国家之间合作与冲突交替进行。国际问题的学者们不断地通过对冲突与合作的研究，凸显国际政治问题领域研究的重要地位。

在新编《国际关系》中，“比较政治学”具有国际政治学特征。就国内政治影响对外政策而言，比较政治学在很大程度上同国际政治学相互交织。虽然比较政治学不属于国际政治学科，但它对国际关系学的研究有重要辅助作用。以美国为例，美国的对外政策同国内政治紧密相联，尤其是利益集团，对美国政府制订对外政策常常推波助澜、甚至起决定作用。戈尔茨坦认为，研究国际关系和外交史的学者们应把对国内政治的研究放在重要位置上，因为它有助于研究者们将微观分析与宏观考察有机地结合起来。

“国际安全”和“国际政治经济学”是国际关系学范畴内两大分支学科。国际安全关注战争与和平、军事和外交手段的运用、条约的签订和结盟、军

事力量的调动和部署等问题。20世纪50至60年代,国际安全问题支配整个国际关系领域,是国际关系研究的核心议题。70年代后,安全问题这一分支学科逐渐超出传统上关注军事力量及超级大国的军备竞赛问题,安全问题中凸显地区冲突和种族冲突这两大重点。国际关系学的研究者们认识到外交政策研究本身就是宽泛的安全问题研究领域的一部分。同时,和平与安全问题的交叉研究为20世纪80年代美国及西方许多大学提供研究国际关系问题的新的方法论。他们试图将安全问题放到一个更加宽泛的领域,像研究全球主义、建构主义以及女权主义一样,通过对战争与和平、国际合作机制的研究,使安全与国际经济合作问题不断成为人们普遍关注的焦点。这种趋势促进国际政治学科的发展。

当代国际关系学关注的重点是全球环境下的政治安全与经济安全问题。战后,随着世界各国普遍关注本国经济环境的改善,国际经济问题愈益重要,对非国家行为体(nonstate actors),尤其是跨国公司在国际舞台上发挥巨大作用,经济上的相互依存,逐渐成为国际关系研究的重要问题。国际政治的另一分支学科,“国际政治经济学”(International Political Economy)成为与国际安全相对应的一个新分支。在跨国公司这种实体出现的同时,尤以新功能主义论点为依据的研究成果大量问世。这些文献推断世界上的相互依存性日益深化,对于相互依存理论、经济发展一体化、权力等概念的关系进行的理论探讨的重要更显突出。国际政治经济学研究者们通过对国家间贸易投资关系的研究,试图解释主权国家如何通过政治上的合作,来维持一种有效机制,以确定国际经济和金融之间的互动关系。国际政治经济学最初主要研究发达国家间相互依赖关系,90年代后,随着发展中国家与发达国家发展差距拉大,国际政治经济学更关注全球性的贫富关系。包括

Joshua S. Goldstein, *International Relations*, p.5.

Stephen M. Walt, "The Renaissance of Security Studies," *International Studies Quarterly*, Vol. 35, No.2, 1991, pp.211~240; Barry Buzan, *People, States and Fear: An Agenda for International Security Studies in the Post-Cold War Era* (Boulder, Company: Lynne Rienner, 1991) 2nd ed.; Michael T. Klare and Daniel C. Thomas, eds., *World Security Challenges for a New Century* (New York: St. Martin's Press 1994); Ronnie D. Lipschutz, ed., *On Security* (New York: Columbia University Press, 1995); Stuart Croft and Terry Terriff, ed., *Contemporary Security Policy: Critical Reflections on Twenty Years of Change* (Ilford, UK: Frank Cass, 2000).

经济上的依附、债务、发达国家对发展中国家的援助、技术转让等问题。其中全球自然环境保护、国家的治理、经济可持续性发展等问题直接同发达国家自身利益密切相关。南北关系在冷战结束后倍显突出,国际政治经济学这一分支学科得到相应发展。大多数西方国际关系的研究者在界定国际政治学的架构时承认国际政治经济学与国际安全紧密相连。经济安全问题为对国际政治安全的理解提供宽泛内涵。经济安全十分重要,国际政治经济与国际安全问题在国际关系领域相互交叉、相互关联。

戈尔茨坦将国家实力界定为“有形实力”(tangible power)和“无形实力”(intangible power)。实力是一种共同产品,每个国家都具有这两种实力,但实力不会自身发生作用,它的作用在于有影响其他行为体的潜在能力。这种潜在的影响力是建立在国家所拥有的实力、国家所具备的社会和文化特征的基础上。其中“硬实力”(strong power),即“有形实力”,是国家实力最基本体现,主要包括:领土、国民生产总值、军事力量等。“软实力”(soft power),也称“无形实力”,主要体现在国民素质、意识形态、宗教信仰等国家实力行为中,尤其是民族主义对国家在国际关系中的作用具有极大的潜在影响。按照戈尔茨坦的观点,一个国家的实力是相对于他国而言的,如果一个国家自身价值能对他国的行为产生广泛的影响,并且使对方接受自己的意志,这将是实力效力的最大化。如美国的自由市场和自由贸易价值,战后被许多西方国家接受,成为指导国际贸易的理论与实践,正是美国实力运用于国际关系中的具体表现。

二 强调理论分析方法

乔舒亚·戈尔茨坦在新编《国际关系》中,强调理论与方法在国际关系研究中的重要性。国际关系中冲突与合作经常交替进行,国际重大事件的发生,如爆发战争、国际贸易、双边谈判等。国际关系研究的学者们通过两种方式来阐述这些问题。一种方式是;对短期内发生的事件和产生的结果的决策进行跟踪研究。如战争的爆发可能是由于某一特殊领导人做出的重

Joshua S. Goldstein, *International Relations*, p.60.

Ibid.

大决定,解释这种现象,通常运用描述性的(descriptive)的方法。其目的是通过对特定背景下领导人的特殊行动、突发因素、处事风格、心理活动等行为的分析,从中得出结论。

另外一种方式归结于寻求一般的、较为间接的解释,如战争的爆发被看作是长期军备竞赛导致的结果,这种解释是理论性的(theoretical)。因为“它把特定的事件置于一般情况下对许多个案研究实用的模式中进行分析”。

戈尔茨坦在他的著作中指出:“对国际关系的研究既需要对重要事件的一般描述,同时也需要进行理论分析。只对事件进行描述,不对问题进行归纳和推论,从中吸取教训,这样的研究收效甚小。同样只是公式般地理论抽象,而不是详细地描述我们所处的复杂的现实世界,同样也是不足取的。”国际关系学是一门理论与实际密切结合的专业,在美国许多大学、研究所从事国际关系研究的学者们同为政府决策者保持密切的联系。同时,政府的决策过程又为学者们论证自己的观点提供实践的基础。政治家、外交官员们通过国际关系研究者们对热点问题跟踪研究和理论分析而得到的启发。不同领域的国际问题专家强调不同的理论分析方法。同许多学科一样,国际关系属于基础研究和实际研究相结合的学科。一般地说,擅长对决策过程进行描述的学者比较关注对特定问题领域的概述性的分析。如对重大事件的跟踪研究,重要国际关系人物的背景介绍,领导人的行为举止兴趣及相关活动的基本情况。

戈尔茨坦认为,国际问题研究也有近似于象牙塔似的学术研究,它使人们更多地关注对问题的抽象和概括性地分析。国际关系研究的方法论在不断推理论证中产生。方法论的取向大致可分为经验性的和理论性两种。许多学者通过采访各种不同的文化群体来获得知识,把各种事件联系起来(充分利用档案文献资料,包括领导人的回忆录)。经验性的方法适用于描述性

的解释和归纳(通过分析预测现实和未来事态的发展)。

另一种方法是学者们建立抽象的数字关系模型,即在国际问题实证性研究中,不存在真正的理论基础。只有通过演绎和推断,从事实中推论出研究问题的理论依据。在这两种方法之外,还有其他研究方法。许多国际问题专家对国际冲突、国际贸易、军备控制、环境保护等问题的量化分析,运用数理统计方法,得出各种变量之间的逻辑关系。运用结构主义理论、博弈论方法、功能主义理论等,论述对外政策与国内结构和过程密切相关的重要因素。这些理论方法,在国际关系研究的各个层面上都起着重要作用。尽管他们表现出不同的研究取向。

戈尔茨坦强调,最好的理论对于预测国际关系中可能会发生的重大事件也只能是粗略地指导,也许是因为复杂性和不可预测性,国际关系学者不赞成用某一种理论来分析国际关系。大体说来,最被广泛接受的理论,最具有挑战性。国际关系的许多理论至今存在很大争议。在所有这些争论中,没有单独理论框架得到所有国际关系学者们赞同。

20世纪60、70年代,实证主义与人文主义之争集中体现在行为主义学派与传统学派关于国际关系研究的方法论问题上。国际关系学界经历了三次重大学理论战。新现实主义和新自由主义成为西方国际关系学中两大主流学派。此后,政治行为学派逐渐成为政治科学的主流。而美国学术界甚至宣称已进入所谓“后行为主义”时期。后行为学派反对过去政治行为

Joshua S. Goldstein, *International Relations*, p.7 Charles F. Hermann & Gregory Peacock, *The Evolution and Future of Theoretical Research in the Comparative Study of Foreign Policy*, both in Charles F. Hermann, Charles W. Kegley Jr., and James N. Rosenau, eds., *New Directions in the Study of Foreign Policy* (Boston: Allen and Unwin, 1987); see also Maurice A. East, *The Comparative Study of Foreign Policy: International Studies Notes*, Spring 1987, p.31; Valerie M. Hudson, eds., *Political Psychology and Foreign Policy* (Boulder, Co: Westview Press, 1992).

20世纪60年代以来,强调科学地研究国际关系新方法的“行为主义革命”在国际政治领域占据一定的位置,这种方法的倡导者们认为,国际关系应该进行严格、系统地研究。行为主义学派认为,国际关系研究应包括对问题领域的清楚阐述,对问题变量的细致分析,对各种变量之间关系的准确把握。行为主义学派要求行为分析的理论,与所有事实变量相一致,而不强调事实必须与理论相吻合。见 Daniel S. Papp, *Contemporary International Relations: Frameworks for Understanding* (Macmillan College Publishing Company 1994), p.15.

David Easton, *The New Revolution in Political Science*, *APSR*, LXIII, Dec. 1969, pp.1051 ~ 1061.

学的“经验保守主义”(Empirical Conservatism),是治学者局限于对现有文物典章制度的叙述与分析,但与现实政治环境却无关联,惟一补救办法是“积极的政治参与使研究、教学与实际政治生活打成一片”。

三 提出三种理论架构

国际关系作为一门独立的学科,虽然已得到广泛的承认,但是对于学科的理论体系、主要研究方法,国际政治学界仍然存在不同的观点。在该领域,先后出现现实主义、理想主义、全球主义等理论流派。戈尔茨坦认为,虽然各种流派名目繁多,不断翻新,但经常用来分析国际政治现状的三种理论方法主要是经典现实主义、理想主义和激进主义。在国际关系理论研究中,这三种分析视角时常相互补充,尽管运用程度不同,但每一种理论都涵盖各种不同理论方法。

戈尔茨坦认为,经典现实主义坚持维持现状,不重视国际关系中变化因素;强调实力政治(realpolitik),认为实力政治是国际关系中的永恒规律。新现实主义强调建立国际秩序的重要性;反对世界格局发生剧烈变化,以破坏现存的国际体系。现实主义忽视国际权力竞争中的合作因素的存在。如对战后西欧国家建立共同市场,实行经济合作,在国际关系中发挥作用的认知不足。因为无政府世界会导致战争的爆发,有必要保持高度警惕。现实主义强调国际贸易的重要性,认为国际贸易是增强国家实力的潜在资源,但它是从“重商主义”⁵的角度去认识国际贸易的重要性的。

理想主义强调国际法的重要性,认为国际关系准则中,道德、国际组织的建立比权力更重要。作为对国际关系事件的主要影响要素,人的本质基本上是善良的。人类应该有良好的习惯举止,受过一定的教育,人类作为国际关系的重要组成部分,是国际社会中和平与合作的基础。理想主义主

Robert T. Galemieski, Charles S. Bullock & Harrell R. Rogers Jr. eds., *The New Politics Polarization or Utopia?* (New York McGraw-Hill Book Company 1970), p.1. 另见李国威:《国际关系新论》,台北·商务印书馆,1989年版,第8页。

Joshua S. Goldstein, *International Relations*, pp.8~9.

Ibid. p.9.

5 Ibid. p.9.

Ibid. p.57.

张通过渐进改变国际政治现状。构建理想主义理论核心是通过相互依存和互惠在国际关系中相互获得利益。理想主义认为在国际关系中获得财富比获得权力更重要。理想主义的理论基础建立在国际政治经济学上,因为贸易中的互惠互利能使各国充分利用产品和服务方面的优势,发展本国经济。理想主义强调自由主义的价值观念,特别是贸易自由和思想意识的自由。他们不认为战争是自然发展趋势,而是悲剧性错误。可以通过国际协调和国际组织的合作防止或至少降低战争发生的可能性。

激进主义主张通过暴力革命或激变来改变现状,主要关注国际关系中的不公平、不合理的政治经济关系,尤其是不合理的南北经济关系。激进主义者常把战争看作是潜在的经济剥削关系的结果,视改变不合理的经济关系是解决战争问题的关键。

现实的世界政治使这三种观点以各种形式相互交错。如美国的许多保守政治家,在坚持以经典现实主义作为处理国际关系的理论基础时,甚至也会认同欧洲社会民主派和自由主义者强调的社会公正和道德。戈尔茨坦认为,在当今的国际关系理论中,没有绝对的现实主义、理想主义和激进主义之分。在《国际关系》一书中,他对新现实主义国际关系理论框架通过三个命题进行概括:首先,国家是国际关系中最重要行为主体(国家中心假设);其次,国家在追求自身利益时以理性行为体起作用(统一的理性行为体假设);第三,国家在无政府状态的国际体系内扮演角色(无政府状态假设)。在国际安全领域,“新现实主义”坚持一个国家可以理智地使用武力来追求自身利益。

理论上不断进行的争论是国际关系学科的一个基本特征,而且大多数理论至今仍无明确的定义。这就留给国际关系学者们一个不断探讨的学术空间。当传统观念变得不合事宜时,甚至成为理论创新研究的障碍时,人们就必须不断更新观念,以适应迅速发展世界形势的变化。如国际政治经

政治理想主义自威尔逊提出14点计划到成立国际联盟、凯洛格-白里安非战公约,是这一理论提出和实践的重要时期,第二次世界大战的爆发,表明政治理想主义在防止战争发生的问题上无所作为。见 William R. Keylor, *The Twentieth Century World* (New York: Oxford University Press, 1992).

Joshua S. Goldstein, *International Relations*, p.9.

Ibid. p.60.

济学理论提出的许多自由主义的价值观念,至今一直支配着国际关系的研究。而保守主义的研究方法,如重商主义与人们日益关注自由市场经济发展的矛盾导致传统思维方法的影响力日益减少。新自由构建主义(neoliberal institutionalism)运用新现实主义的一些假设,但同时又对新现实主义关于国际合作的理论进行修正,使之更具合理性。新近形成的许多新的激进观点也使现实主义面临严重的挑战。如女权主义、后现代主义、构建主义和和平研究等,这一切都有待人们不断去探索,对可能发生的国际事件进行准确的预测。在这方面,戈尔茨坦的《国际关系》从一个侧面为人们提供了重要的理论和研究方法。

仇华飞:同济大学国际政治研究所教授、博士

学术动态

“2004 年美国大选及其影响” 国际研讨会综述

李晓岗 魏红霞

2004 年 12 月 8 日,“2004 年美国大选及其影响”国际研讨会在北京王府井大饭店召开。会议由中华美国学会与中国社会科学院美国研究所主办,亚洲基金会、波音中国有限公司、北京普世之光文化艺术有限公司协办。美国研究所所长兼中华美国学会会长王缉思主持了开幕式,亚洲基金会项目发展主任邱越伦、福特基金会北京办事处首席代表华安德、波音公司副总裁兼波音中国公司总裁王建民、普世之光文化艺术公司公共事务经理王晓丽等到会祝贺,来自中共中央党校、国务院发展中心、中国国际问题研究所、北京大学、国防大学、军事科学院、人民日报、中央电视台、美国艺术与科学院、美国公共正义中心等 40 多家研究机构、高校和新闻媒体的 100 多位中外代表参加了会议。美国艺术与科学院中国问题专家罗伯特·斯卡拉皮诺、前美国贸易代表助理伊拉·沃尔福、南京-霍普金斯大学中美文化中心客座教授加里·瓦瑟曼、美国公共正义中心总裁斯基伦博士、密歇根大学教授、前美国总统亚洲事务特别助理李侃如分别就“大选与美国外交”、“美国经贸政策”、“大选与美国政治”、“大选与美国社会价值观念”以及“大选与中美关系”

做了主题发言。中国国际问题研究所副所长阮宗泽、美国研究所副所长胡国成、中国人民大学国际关系学院副院长金灿荣、美国研究所研究员刘澎分别就美方专家的发言进行了评论。现将主题发言的主要观点综述如下。

(一)2004 年大选与美国外交政策

斯卡拉皮诺认为,伊拉克问题和经济问题是 2004 年大选中最主要的议题。在外交政策方面,维持大国间的协调和均势是美国亚洲政策的两大原则。亚洲现在还没有一个正式的安全机制,一些组织只是经济意义上的,多边机制如三方、四方或六方会谈可以作为一种替代组织。

美国在亚洲的主要目标不是遏制中国,而是鼓励中国与邻国之间和平共处并推进国内改革。而中国第四代领导人也更加务实,更少意识形态色彩,致力于解决国内失业、腐败等问题,并以和平发展的姿态与邻国相处。因此,斯卡拉皮诺对中美关系的未来持谨慎的乐观态度,认为两国都有巨大的挑战要面对和处理,会加强合作与对话。

斯卡拉皮诺预测,在布什第二任期内,美国对华政策不会有大的改变,而是会延续以往几届政府的对华政策。未来中美之间的摩擦将会集中在贸易逆差和政治上相互批评方面,如中国抨击美国傲慢、霸道,美国指责中国缺乏民主。关于台海局势,他认为,台湾问题不会很快解决,最重要的是要维持现状。在这个问题上,中美应该相互合作。美国应对陈水扁施加静悄悄而又有力的影响,表明美国不支持台湾独立。而中国也应当采取能够吸引台湾人的措施,例如考虑如何使“一国两制”更有灵活性。

日本的民族主义情绪正在抬头,希望国际社会承认其是世界大国。如果日本

对外部威胁的认识、对美日同盟信用的看法改变,其政治和民意将会发生重大变化。

在韩国,民众的反美情绪正在上升,但领导层仍然支持美韩同盟。朝核问题是美国面临的严峻问题,只有朝鲜拆除其核设施,美国才会考虑安全、政治和经济方面的问题。中国应利用对朝鲜巨大的政治和经济影响力,与美国合作解决这一问题。

美国与俄罗斯的关系是良好的,布什总统努力与普京建立起了积极的私人关系。

斯卡拉皮诺提出,目前大国关系比历史上任何时期都好,大国间如发生战争将不会有胜利者,而是会造成政治和经济上的灾难。美国在国际上推行单边主义已经使自己付出了沉重代价,因此与大国合作,通过对话解决问题是趋势。在恐怖主义继续扩散、失败国家造成地区动荡、能源危机和水危机并存的情况下,美国应该改善和加强公共外交,尽力去理解其他国家。

(二) 美国经贸政策及其对中国的影响

沃尔福分析了中美两国在亚洲的经济影响。他认为,经贸关系将两国连在一起,亚洲和中国经济的增长对美国经济发展的意义日益重要。美国在亚洲的利益是长期的战略利益,美国的实力来自经济,美在东北亚的战略安全利益与经济利益联系在一起。近年来美国在对华政策方面有连续性,很大程度上是因为中美两国建立了永久性正常贸易关系(PNTR)。当年围绕永久性正常贸易关系问题,在美国国内进行的游说运动是对国会议员和美国公众在中美关系认识上的一次教育运动。虽然目前日本是东亚最大的经济

体,但中国将来在这一地区的影响会超过日本。日本、韩国和中国是美国的重要贸易伙伴,但美国对东亚经济一体化有些担心,美国需要成为东亚区域机制的一部分,否则这一区域机制会显著减少美国在这一地区的影响。

(三) 2004年选举与美国政治

瓦瑟曼教授介绍了他对美国目前政治状况的看法。他认为大选造成了美国政治的重组。目前共和党主宰了美国的政治,集中控制了美国行政当局和国会,这是非同寻常的。共和党正在快速壮大,而且日趋保守,克林顿和民主党主张的影响在下降,布什甚至获得了部分民主党人的支持。他的内阁中没有不同声音,只有忠诚和一致。布什当选的最主要原因是他成功地利用了九一一后美国公众对恐怖主义的担忧。

瓦瑟曼认为,布什权力的加强和共和党影响的扩大对中美关系有利,因为这使得美国外交决策圈子变小,减少了干扰因素。

(四) 美国人观念与社会的变化

美国公共正义中心总裁斯基伦博士根据大选投票情况分析了美国宗教和道德观念的变化和影响。宗教在这次大选中发挥了非常重要的作用。宗教信徒和道德保守派参选人数明显上升,对道德的关注超越了对自由和民权的关注。美国公众舆论转向右倾,在道德上和宗教上趋于保守,使得布什在婚姻、堕胎、家庭等社会问题上的保守主张更能得到中间选民的认同。而观念越保守的人,越强烈支持扩大军费开支。

(五) 中美关系发展趋势

李侃如在发言中预测了布什第二任期内的中美关系前景。他认为,相对而言,布什第二任期内将更为关注国内问

题,外交政策的地位不像第一任期时那样重要。外交方面主要是伊拉克问题、巴以和平问题和全球反恐,中美关系不是美国外交的焦点,但对双方极为重要。中美关系目前比较稳定,这归因于过去四年双方的努力。在过去四年中,领导层的交往为双边关系打下了牢固的基础。双方经济领域的合作也日益加强。在反恐领域,中美具有共同的利益,例如,中美都不能容忍伊斯兰极端势力的存在,而且双方可以在反恐领域和不扩散问题上分享情报,开展合作。

李侃如表示,因为反恐是美国最重要的外交问题,这促使布什继续以积极的态度看待中美关系。但他也从五个方面分析了未来中美关系可能会遇到的麻烦。

第一,美国政府人事变动可能产生的影响。行政当局中负责中美关系的人有的调整了职位,有的离开了政府。虽然布什在对华政策上的立场没有变,但赖斯担任国务卿以后的立场还不清楚。另外,谁是副国务卿也非常重要。中国需要花时间与新人建立起人际关系。

第二,朝鲜核问题。在朝鲜半岛,中国有两个目标——稳定和无核化。美国有一个目标,即无核化。美国没有对朝鲜实施政权更迭的迫切念头。朝鲜肯定在发展核武器,美国一直拒绝与其进行双边会谈,中国协调召开六方会谈,使危机暂时得以缓解。到目前为止朝鲜不合作,美国朝都在等待大选结束再采取新举动。中美两国能否在这一问题上达成一致?中国使布什在过去的四年里暂时把朝鲜问题搁在一边,在布什的下一个任期内,中国如何推动这一问题的解决?这些问题,尚有待观察。

第三,关于两岸关系。李侃如认为,这一代人几乎不可能在台湾问题达成和

平协议,在未来20年内也不可能解决。台北和北京互不信任,但都不希望发生冲突,不过对情势的误判可能导致冲突,而且误判的可能性很大。中国大陆的前提是如果台湾采取宣布“独立”的具体行动,将动用武力。但什么样的具体行动算是“独立”?大陆的“底线”是什么?陈水扁走到什么程度才知道该收敛?他认为,值得制定一个为期20~30年的稳定协议,在这段时间内,台湾承诺不宣布独立,大陆承诺不动武。但达成这样的协议有难度。美国应在2005年初派高层官员赴北京和台北沟通,促成这一协议。达不成这样的协议,如果大陆动武,中美两国打起来,那对大陆、台湾和美国三方都将是一场灾难。

第四,经贸关系。现在中美贸易增长强劲,但双方存在发生摩擦的可能。美对华贸易逆差今年达到1500亿美元,美国失业率还在上升。因为实施“软着陆”,中国的经济增长率在一两年内会减缓。如果中国经济发展显著减速,美国对华出口将下降,中国的出口压力也将加大,双方贸易摩擦就会出现。

第五,亚洲区域政治问题。虽然亚洲国家对美国的反恐行动做出了很大贡献,连亚太经合组织(APEC)也暂时把贸易问题搁在一边,突出反恐问题;但中国在美国忙于反恐之时,在亚洲运作不包括美国在内的经济上的多边机制安排,在亚太地区与美国竞争发挥影响力的可能性增大,美国对此非常敏感。如美国认为自己的影响被排斥,有可能采取重新激活在这一地区的同盟关系如美日同盟关系的措施。

李侃如指出,中美关系有继续改善的动力和开展战略合作的潜力,但双边关系的向前发展并非是注定的,台湾问题对两

岸关系有爆炸性影响,会损害中美关系的发展。

北京外国语大学美国中心主任梅仁毅教授、北京大学国际关系学院副院长贾庆国教授、社科院世界经济与政治研究所副研究员宋泓、复旦大学美国研究中心教授刘永涛以及上海美国研究所所长兼中华美国学会副会长丁幸豪分别主持了上述五个议题的研讨和闭幕式。

“美国对外战略调整” 研讨会综述

刘卫东

2004年12月6~7日,中国社会科学院科研局和中国社会科学院美国研究所共同举办了主题为“美国对外战略调整”的社科院第五届国际论坛。来自中联部、外交部、中共中央党校、新华社、国防大学、军事科学院、现代国际关系研究院、中国国际问题研究所、上海国际问题研究所、中国人民大学、北京大学等单位的专家学者与会。在开幕式上,陈佳贵副院长做了主旨发言。会议围绕着布什政府大战略的调整及走向、战略调整的国内动力、美国与主要大国的关系、美国与伊斯兰世界的关系、美国战略调整对我国的影响等议题进行了广泛深入的研讨。

(一) 布什政府大战略的调整及其走向

关于布什政府战略调整的基本内容,与会者有比较一致的看法,认为在布什政府的第一任期,其框架已基本形成,概括地说,就是以反恐和美国无与伦比的实力为基本支点,以军事力量为主要依托,以

“有利于自由的均势”为大国关系的基本框架,以单边主义为主要手段,以美国价值观为道义基础,构筑一个单极世界体系。

关于战略重点,与会者有两种基本观点。一种观点认为,美国的战略重点是从东北亚、经东南亚、南亚、中东,到地中海,这样一个贯穿欧亚大陆南部边缘地区的弧形地带。也有一种观点认为,前面所说的重点过为宽泛,战略重点更为确切地讲,应当是从中亚、高加索到中东这样一个小的弧形地区上。战略调整的根本特征表现在:一是由冷战形态向冷战后形态转变;二是由更全面的军事部署向对付当代局部性威胁转变;三是由全球积极遏制战略向全球积极进攻战略转变;四是由点状部署向网状部署转变。美国大选结束之后,战略调整的走向包括:(1)把伊拉克问题放在美国全球战略中重中之重的位置;(2)继续推行单边主义,但会有所收敛,并加强大国合作意识;(3)坚持先发制人原则,但在解决伊朗和朝核问题时会非常谨慎;(4)推动大中东计划,扩展美国民主价值观;(5)更多参与区域合作,推动对外贸易,维持经济增长。在军控与防扩散方面,其政策从过去的防扩散到现在的反扩散,从过去大国军控转向防止向小国扩散;从过去的一个政治工具上升到近期安全战略首要目标,根本目的从过去单纯削减武器转向更迭一个国家政权;手段上从依赖国际军控机制转为更多的依赖单边主义和志愿者同盟这样的方式。与会者认为,总的来说,美国谋求绝对安全的战略目标不会变,继续坚持反恐的战略重点不会变,实施新军事革命、调整全球军事部署的步伐不会变,但会更加注重软硬兼施、单边和多边结合、平衡近期与远期目标。

(二)大战略调整的国内动力

与会者认为,美国对外调整的背景在于九一一以来美国政治发展的主要特点是牺牲民权,确保安全,保守主义逐渐成为美国的主流文化。通过这次大选,美国政治生态表现出以下几个明显的特点:一是美国社会思潮总体上趋于保守,二是美国社会出现严重分裂,三是安全因素至上,四是布什的执政信心和个人主导意识增强,五是美国外交安全班子的相应变化。当前的新保守派在美国共和党内部比较独特,一是它从自由派脱生而来;二是理论严密,社会基础雄厚,人数少能量大;三是使命感强烈。新保守派认为美国现在面对的世界还充满各种邪恶力量,仅凭美国的善意和慷慨并不能改变世界,因此应该充分运用自己的实力保卫自己,改造世界,以实力求和平,这样才能使世界更安全。

与会者还谈到,决定美国战略走向的有三个恒定因素,一是价值观,二是实力,三是实现理想的手段。美国历史上的主流思想出现过四大派别,一是18世纪美国开国时倡导商贸利益至上的汉密尔顿主义;二是鼓吹民主主义的杰斐逊主义;三是推崇武力的杰克逊主义,四是威尔逊的国际理想主义。这四个派别分别代表了美国的商人、律师、军人和传教士四种角色,他们在每个时期总有一个派别占据比较主导的位置,但其他三个派别并未消失,而是处于一个相互渗透、渐变调整的动态过程中。所以美国外交决策的特点就总是充满外交政策辩论,当前的新保守主义也是处在这样一个过程中,有渐变,有调整,分析美国外交政策,应该把它们结合起来看。

(三)美国同其他大国的关系

多数与会者认为,未来四年国际总体

力量对比不会发生根本变化,美国同其他大国的关系,是处在变化的酝酿期,而不是突变期。布什第二任内美国同其他大国发展关系时,制定新游戏规则的途径主要是机制化和法制化而不是对抗化。今后四年美国处理大国关系的一个重要变化,是要向地区性和洲际性方向发展,不再排斥其他国家建立地区联盟,但是美国必须参与。

谈到美欧关系,一些与会者认为,它既不会更加巩固,也不会濒于瓦解,但显然难以恢复到九一一以前的状态。跨大西洋共同利益仍然大于相互分歧,这是一个总的看法。美国方面有两种主张,一是分裂欧洲重建联盟,二是团结盟友消除分歧。在欧洲,存在以布莱尔为代表的接触派和以希拉克为代表的牵制派,这些派别的主张都难以完全实现。在这样的现状下,跨大西洋关系核心仍会保留,志愿者联盟也不可能取代北约,相对于政治关系,双方在军事和安全领域的合作会更加松散。

关于21世纪初驻日美军的调整,与会者认为,美日双方的目的都很明确,就是一方面要让日本扩大责任,另一方面又要提高驻日美军的作战能力。由于东亚地区格局还没有发生结构性变化,美日都希望保持驻日美军的威慑力,但在事关利益的具体事务比如归还基地问题上,双方的矛盾也比较突出。应该看到这是一次重要的结构性调整,效应将长期化并可能冲击日本和平宪法,其中针对中国的成分在增加。

在美俄关系方面,有与会者认为,首先两国在核安全领域里已建立起有效工作关系;其次美国在中东的陷入使其对车臣问题、俄国内政治改革,包括普京政府向专制发展的注意力降低;再次普京政府

对于美国在中亚和阿富汗的驻军都采取了合作的态度。但是美俄关系属于充满矛盾的合作,美国虽然反恐第一,但仍没有放弃对潜在竞争大国国力增长的关注和警觉,俄罗斯的战略安排和武器更新也没有因为美国的暂时忽视而停顿,尤其是在涉及切身利益的方面,如乌克兰大选问题上,俄仍然不会轻易放弃自己的战略空间。

关于美印关系,与会者认为,美国在南亚地区确实起到了维护地区稳定的砝码作用。九一一后美国在此地区扮演了恐怖主义的打击者、战争的压制者,以及印巴和解的促进者的角色。

(四)美国同伊斯兰世界的关系

与会者谈到,在美国的新战略中,对伊斯兰世界的关注有了前所未有的增加,关注的核心集中在中东地区。美国在中东地区的目标,一是打击当地的激进势力,二是保护美国在此主要盟友的安全,三是保证海湾地区的石油以可接受的价格源源流向国际市场,四是防止大规模毁灭性武器的扩展。冷战后的一段时间里,美国在此的基本目标是实现这个地区在美国控制下的稳定,因此就不太关心民主变革的问题,主要是以稳定来求控制。九一一后基于对恐怖活动的认识,美国在这一地区政策的主导思想发生了重大变化,希望通过以“破”来谋求获得更大的控制。核心是推动这些地区的变革,伊拉克战争

是“破”的第一步,接着美国还提出大中东民主变革计划,希望通过改变当地政府来强化美国的控制。美国与伊斯兰国家的关系可以分成三种:一是盟友型,二是若即若离型,三是对抗型。九一一后美国的军事打击在一定程度上虽然取得成功,但包括一些盟友在内的国家,防范美国的政策意愿都在加强,九一一事件加剧了美国与伊斯兰之间矛盾的表面化和扩大化,南北矛盾和文明的冲突凸现,伊斯兰国家中普遍产生一种危机感。

在巴以问题上,有与会者认为,布什政府投入的力度在加大。美国可能采取的政策,一是致力于维护巴勒斯坦的安全和稳定;二是推进巴勒斯坦大选,建立一个为美国所接受的新领导层;三是希望出现一个美国认可的巴勒斯坦民主;四是在条件成熟时纳入沙龙单边行动计划,重新启动和平路线图。美国为此向巴方提出三个要求,一是必须停止一切反以暴力,二是建立一个美国可以接受的政府,三是要进行根本改革。这显然都有很大难度。另外布什已把巴勒斯坦建国时间从2005年推迟到2009年,他的很多观点都跟沙龙非常接近,巴解和以色列政府内部面临巨大政治压力,这些问题使得短期内巴以冲突不会很快解决。

与会者还就美国战略调整对我国的影响等问题进行了研讨。

著述巡礼

Kenneth Lieberthal, "Preventing War Over Taiwan," *Foreign Affairs*, March-April 2005, pp. 53 ~ 63.

作者李侃如博士系美国密歇根大学政治学和商学院教授,现为美国布鲁金斯学会客座研究员。他是美国著名的中国问题专家,于1998年8月至2000年10月任美国总统国家安全事务特别助理、美国国家安全委员会亚洲事务部资深主任,负责美国对东北亚、东亚和东南亚的政策。他在这篇文章中,对两岸关系现状进行了分析,并提出维持台海和平的政策建议。

他建议北京和台北议定一个20~30年的稳定台海局势的长期框架协议,因为他认为两岸的政治歧见在未来很多年里都会阻碍台海问题的和平解决。因此,持续地将注意力放在解决而不是长期稳定上的做法,正在降低台海局势的稳定。

他认为,两岸都不希望发生军事冲突。但极度的互不信任和缺乏足够的相互了解,将会由于误判而引发战争。稳定框架的核心是在协议期内台湾做出不宣布独立、北京做出不使用武力的可信承诺。协定还可包括增进相互接触与理解和提高互信等其他内容。

由于双方预先承认,协商的结果必须包括台湾做出在协议期内不宣布独立的可信承诺,因此这种协商在本质上便具备了"一个中国"的基础。最终和平解决台

海问题的协商可在长期稳定协议结束后开启。

美国应表达它对两岸尝试协商出一个长期稳定框架协议的希望,表示出愿推进最初的接触以安排这种协商,并保证支持北京和台湾共同做出的任何决定。美国不应在协商中居间调停。

他相信,稳定协议可以增进相互理解和信任,并在实质上消除误判的危险,这更易于下一代和平解决台海问题。

(艾和平 供稿)

《中美关系史(1911~2000)》(上、中、下卷) 陶文钊著,世纪出版集团、上海人民出版社,2004年7月第1版,共约148.7万字。

本书作者陶文钊是中国社会科学院美国研究所研究员、博士生导师、中美关系史研究会会长。作者以原始档案资料(主要为中美双方的档案,兼顾英、日等国)和当事人的回忆录以及口述访谈为依据,勾勒出20世纪的一百年间美国对华政策决策与实施的基本脉络,探究了美国对华政策出台的前因后果、美国国内政治因素对其对华政策的影响,以及中美两国政府间的政策互动。全书按照时间顺序,把20世纪的中美关系史分为三个阶段来论述:

上卷(1911~1949) 46.9万字,论述从辛亥革命到朝鲜战争爆发、中美对抗局面形成时期的中美关系。此卷在80年代未曾由重庆出版社出版,此次重印,作者对原版中的技术性错误做了修订。本卷序言和正文8章,分别论述自1784年“中国皇后”号抵达广州直至辛亥革命之前的中美关系史,美国对辛亥革命的态度以及第一次世界大战期间美日在中国的争夺;凡尔赛和会与巴黎和会期间美国的对华

政策 ;大革命时期美国与南方革命政府和北洋军阀政府的关系 ;从九·一八事变到七·七事变之前的中美关系 ;抗日战争前期国民党政府和中国共产党与美国政府间的关系 ;珍珠港事变之后 ,中美两国结盟抗击日本的曲折经历及美军观察组在延安的活动 ;抗战后期美国扶蒋反共政策的形成及其发展 ;战后美国卷入中国内战以及新中国与美国走向对抗的历史。在论述上述问题时 ,作者还对美国政府各个部门甚至一些官员关于对华政策的分歧与讨论进行阐述。

中卷(1949~1972) 45.5万字 ,论述从新中国成立到70年代初中美关系解冻的双边关系史。此卷以作者为主编和统稿人 ,汇集了一些研究这一时期中美关系史专家所撰写的文章 ,以美苏争霸的冷战格局为纬 ,以美苏中三边关系互动为经 ,统领全书关于中美关系的论述。全书分为8章 ,并有一序章 ,囊括了到70年代初所有中美双边关系的重大事件——从朝鲜战争中美的军事对抗到外交较量 ,从日内瓦会议到两次台海危机 ,从贸易禁运、经济封锁到中美大使级会谈 ,从越南战争到中美两国各自对外政策的调整 ,再到尼克松成功地实现访华。

下卷(1972~2000) 56.3万字 ,论述自尼克松访华启动中美关系正常化进程 ,到20世纪末的中美关系。此卷共10章 ,分别论述中美关系正常化的艰难进程及《与台湾关系法》的出台 ;《八·一七公报》诞生的台前幕后 ;80年代中后期中美关系的平稳发展和1989年春夏政治风波对中美关系的冲击 ;冷战结束后中美关系的曲折发展历程 ,其中包括“银河号”事件、最惠国待遇问题、台湾问题、美国关于对华政策的大辩论、中美首脑互访、中国加入世贸组织的谈判等 ;中美两国在西藏问

题、人权问题、香港问题上的斗争。

本书还附有英汉人名译名对照表、中美关系大事记、参考文献目录 ,以及一些插图。

(卢宁 供稿)

《资本趋利与市场开放 :美国对发展中国家的经济关系》 王孜弘著 北京·社会科学文献出版社2004年12月第1版。

作者现任中国社会科学院美国研究所副研究员、美国经济研究室主任。这是一本关于美国与发展中国家的经济关系的书。作者从美国对外双边经济关系的基本构架及发展中国家的市场环境特征出发 ,运用当代主要经济学理论 ,结合多方公布的数据与史料 ,对美国与发展中国家的经济关系进行分析 ,强调美国资本尽管强大 ,但只有通过规范的市场运作才能发挥作用。发展中国家只有开放市场才能利用美国资本。不同的资本对要素有不同的要求。对于美资而言 ,在发展中国家与地区被视为优势的众多人口与廉价劳动力 ,丰富的资源 ,以及为吸引外资而提供的优惠等因素的作用是有限的。发展中国家市场不仅存在开放问题 ,且更为重要的是建设问题。作者认为 ,在市场建设中 ,更为重要的是理念与规则的形成与建设。无论理念是否产生变化 ,应首先形成有益于资本运行的秩序与规则。在国际经济秩序方面 ,本书强调 ,发达国家与发展中国家间的争论与分歧 ,可能是国家利益不同的表现 ,但也可能体现出生产力水平差距对经济规则的不同要求。发达国家的主张 ,特别是美国的主张 ,很可能在某些方面反映发展中国家远期利益。美国在世界经济秩序与规则中的角色与资本的作用有关 ,不可简单地以“霸权”概

论。发展中国家在开放与参与国际经济规则的建设中,必然出现经济主权的“出让与共享”。

(郭美述 供稿)

《美国的冷战战略与巴黎统筹委员会、中国委员会(1945~1994)》 崔丕著,东北师范大学出版社 2000年5月第1版,约37万字。

作者是东北师范大学历史系教授、博士生导师。该书是国家哲学社会科学研究规划基金项目的最终成果,也是东北师范大学博士生导师文库丛书之一。全书分为7章,分别对美国对苏联贸易管制政策的起源,巴黎统筹委员会的建立,美国对日政策的逆转与对华贸易管制政策的发端,杜鲁门政府后期巴统贸易禁运范围的扩大和中国委员会的建立,艾森豪威尔时期美国缓和对苏东国家的贸易管制以及所谓“中国差别”问题,美国和巴统组织如何实现从禁运战略物资向限制高新技术转让政策的转变的,以及巴黎统筹委员会、中国委员会的解散过程及原因等问题进行了论述。附录中,除了常规的文献索引以外,还附有1947~1977年美国国家安全委员会文件集目录,以及1947~1961年美国国家安全委员会文件分类索引,便于读者利用和查找研究所需的文件。

《国际关系理论名著选读》 周桂银、石斌主编,外语教学与研究出版社 2002年12月第1版。

本书是教育部高等学校外语专业面向21世纪教学内容和课程体系改革项目“国际关系(英语)系列教程”的成果之一。本书选编了48篇国际关系理论的重要文献,显示了国际关系理论发展的连续性、

整体性和全面性。本书把国际关系理论粗略地划分为三大部分:现实主义、自由主义-国际主义、马克思主义。现实主义部分选编了古典现实主义、经典现实主义及新现实主义代表人物的作品共25篇,自由主义-国际主义部分选编了古典自由主义、自由主义鼎盛期各代表人物及新自由主义流派的文献共16篇,马克思主义部分则选编了经典马克思主义、西方马克思主义和南半球马克思主义的论述共7篇。

《杜勒斯与美国对苏战略(1952~1959)》 石斌著,中国社会科学出版社,2004年6月第1版,约37万字。

作者现任南京大学国际关系研究院副教授。本书在作者博士论文的基础上修改而成,是以人物为中心的冷战史、美国外交史专题研究,旨在“揭示艾森豪威尔时期对苏战略的基本轮廓并探明杜勒斯在其中的作用。因此本书分析的重点不是作为外交活动家的杜勒斯,而是作为‘冷战战略家’的杜勒斯,内容的重点则集中在战略的层面和决策的过程中。”

本书首先对杜勒斯研究的学术史进行了梳理,进而对杜勒斯的苏联观及其早期思想背景、政治哲学基础,艾森豪威尔政府对苏战略基本框架的形成及杜勒斯在其中的作用,杜勒斯的“和平变革”论与美国对苏东战略之一个侧面的“演变”战略之间的关系,50年代后期美国政府对苏战略的内部分歧和调整及杜勒斯在这一时期的立场及其原因,以及美国对苏战略在实践中所面临的问题等问题进行了探讨。全书使用了大量美国档案文献及前苏东国家的档案材料,书末附有杜勒斯出任国务卿之前的主要经历和大事年表。

本书是中华美国学丛书之一,得到美

国福特基金会赞助的中华美国学会美国学著作出版补贴基金的资助。

《美国和美国的敌人：美国的对手与美国政治学的形成》〔美〕伊多·奥伦著，唐小松、王义桅译，上海人民出版社，2004年8月第1版，全书约21.7万字。

本书根据2003年康奈尔大学出版的原著译出。作者是犹太裔美国政治学家、芝加哥大学政治学博士，现任美国佛罗里达大学政治学系副教授、国际研究协会（ISA）南部分会主席。本书研究的对象是美国政治学学科的特性。本书打破了美国政治学是一门具有“客观性”的独立学科的神话，揭示出它的浓厚的意识形态色彩。作者指出，“美国的政治学是一种具有历史和国家根系的意识形态。”（中译本第20页）

本书作者援引大量文献，论述了美国政治学的发展演变与美国不同时期的主要敌人之间的关联及互动关系。通过对德意志帝国时代、纳粹德国、斯大林时期的苏联及冷战时代，特别是越战等诸多案例的梳理，作者探讨了这些时代或事件对美国政治学发展轨迹的深刻影响。

《剑桥美国对外关系史》〔美〕孔华润（Warren I. Cohen）主编，周桂银等译，新华出版社，2004年5月第1版，上、下册，约85万字。

本书译自1993年出版的4卷本剑桥美国对外关系史。中文版上册包括英文版的第1卷《共和制帝国的创建（1776～1865）》和第2卷《美国人对机会的寻求（1865～1913）》，下册包括英文版的第3卷《美国的全球化进程（1913～1945）》和第4卷《苏联强权时期的美国（1945～1991）》。

第1卷由研究18世纪末和19世纪初美国外交的史学家布拉福德·珀金斯执笔。他认为，作为年轻的共和国，美国的对外政策是物质利益、文化和各种民族价值观的产物。他论述美国立国前就已存在的一种美国行为方式，揭示了革命及共和国初期的经历又是如何塑造了这种行为方式。

第2卷的执笔人是沃尔特·拉夫伯，他曾被贴上“新左派”的标签。他对于美国经济力量的增长与扩张主义之间的联系、土著美国人和菲律宾人等问题进行了分析。

第3卷由国际关系史学家入江昭执笔。他分析了威尔逊主义及其在亚洲和拉丁美洲的推行过程。他还研究了20世纪20年代的“文化方面”对美国外交的影响，并认为这一时期是美国的全球化进程，美国取代欧洲成为世界领袖。

第4卷是本书主编孔华润撰写。他论述了美国领导人对战后世界秩序的设想，强调美苏两种政治制度的重要作用，论述了第三世界国家被美苏两国纳入自己体系所引发的混乱，探讨了德、日的重新崛起和冷战的结束。本卷的特点是，作者注重研究美国对外政策的国内根源，研究观念、态度和经济考虑，甚至包括传教士在内的非政府组织对外交政策的影响和技术在国际关系中的地位。

本套书每一卷都有扼要的前言，便于读者对各卷内容进行总体把握，每卷末都附有英文原文的参考文献，是进一步研究各时期外交史的指南。

R. Glenn Hubbard, “Huh? A Surprising Success!”, *International Economy*, Vol.18, No.3, Spring 2004, pp.28~33, 71.

作者系布什总统的经济顾问委员会前主席。他在文章中指出,美国90年代中期以来较快的经济增长得益于能够有效地配置资本、劳力和风险的诸多制度。他认为,这种制度上的灵活性使美国的业界和消费者能够从容地面对“技术泡沫”破灭和九一一恐怖袭击带来的冲击。他指出,此次经济复苏所要汲取的教训是,对网络“泡沫”的过分乐观所导致的结构性失衡,尚需时日才能调整过来。其次,不确定性十分重要,因为它能够收紧支出、投资和就业决策。最后,适时的货币政策行为可以降低经济低迷的程度。他指出,此次经济衰退中,消费依然出奇的强劲,最近的研究表明,减税对消费的强劲发挥了重要的作用。在文章的结尾,作者强调指出,应该注意人口老龄化问题、社会保障和公共医疗等公益事业的经济健康问题所带来的长期性挑战。

Barry Rubin and Judith Colp Rubin, “Anti-Americanism Re-examined,” *Brown Journal of World Affairs*, Vol. 11, No. 1, Summer/Fall 2004, pp. 17 ~ 23.

作者认为,美国最难击败的力量不是伊斯兰原教旨主义,而是反美主义。尽管在20世纪的大多数时间里反美主义一直在发展,但是在过去十年间,特别是伊拉克战争以来,反美主义最为盛行。现在,对于世界上许多人来讲,歪曲和夸张美国的政策、意图和价值观已经司空见惯,一直充当反美主义先锋的人已经为外国的受众讲解了美国的理想,不过,两位作者认为,即便如此,美国仍将是新世纪里世界上最显赫的大国。

Paul R. Pillar, “Counterterrorism

After Al Qaeda,” *Washington Quarterly*, Vol. 27, No. 3, Summer 2004, pp. 101 ~ 113.

作者系中央情报局反恐中心的前副主任。他在文中指出,对目前的反恐斗争构成新挑战的恐怖主义威胁,来自一个由逊尼派伊斯兰极端分子组成的全球网络。基地组织只是其中最知名的一个而已。这个恐怖网络远不止基地组织。他指出,这股极端主义力量十分活跃,而且在某些情况下它的根更深了。随着基地组织的最终崩溃,对美国的大多数民众来讲,保持反恐的国家承诺就显得不那么重要了,尽管恐怖主义的危险将会以别的形式出现。作者指出,美国和大多数西方领导人在反恐斗争中面临的主要问题是,以往的恐怖主义挑战出现了变数——在没有明确及清晰可见的目标的情况下,必须向人民表明国家将继续保持打击恐怖主义的承诺。为此,政治领导人不仅要担负起慢慢地灌输反恐承诺的沉重负担,还必须运用分析、教育和劝说的方法来达到目标。

Reginald Dale, “European Union, Properly Construed,” *Policy Review*, No. 122, December 2003/ January 2004.

作者系伍德罗·威尔逊国际中心的公共政策问题专家。他指出,由于欧盟的扩大及其正在制订第一部宪法,美欧之间的紧张关系大体可以被看作是欧洲内部各种力量的权力斗争的结果。例如2003年上半年美国与法国在联合国安理会上的冲突,多少可以归结为法国认为它丧失了对欧盟的领导权的表现。因为,当时欧盟扩大到了包括传统上不属于法国的势力范围的东欧亲美国国家。作者认为,现今的欧洲正忙于经济融合,而美国基于地缘安全考虑的冷战思维,并没有充分认识到

欧洲内部正在发生的变化的冲击力。作者援引一位官员的话说,“最符合美国利益的情形是,欧洲不断地朝更紧密的联盟的方向发展,但却从来不能真正地实现该目标。”作者指出,由于走向联合的欧洲试图成为一个国际政治的力量,美国现在就必须密切注意其发展态势。

Krista Kafer, “A Head Start For Poor Children,” *World & I*, Vol. 19, No. 2, February 2004, pp. 54 ~ 59.

作者指出,旨在改善低收入家庭的学龄前儿童的学习能力的幼儿学前启蒙计划自从1965年实施以来就颇受争议。现在,这项金额达66亿美元的计划已经招收了90万学龄前儿童。批评者认为,尽管这项计划确实为那些比中产阶级家庭的同龄人更迟入学的孩子提供了必要的帮助,但是孩子的学习成绩鸿沟仍然存在,而且人们对这项计划的优点是否能继续保持下去也不清楚。有机构对此项计划对于参加者与未参加者的学习成绩影响进行了比较研究。国会将制订一个先行计划,该计划规定先在8个州推行幼儿学前启蒙计划,并将此计划向信仰团体开放,而这是启蒙计划倡导者所一贯反对的。作者指出,在这项研究完成之前,陪审团仍然没有对学前启蒙计划的有效性进行评论的权利。幼儿学前启蒙计划的

发起人之一指出,“期望孩子通过一年的学习生活就抚平贫困生活给他们带来的痛苦创伤是困难的。”

Marshall Poe, “The Other Gender Gap,” *Atlantic Monthly*, Vol. 293, No. 1, January/ February 2004.

此文是《大西洋月刊》一年一度关于《国情咨文》的一组评论文章中的一篇。作者指出,美国与澳大利亚和英国一样,其男女教育水平正在出现鸿沟。由于阻碍女孩子上大学和研究生的文化障碍已不复存在,所以受过高等教育的女性数量明显超过男性。作者认为,这个问题源于美国的12年学制教育。长期以来,在从幼儿园到中学毕业的12年学习中,女孩子总是比男孩子表现好。在一个奖励学生的自制力、注意力的教育制度中,男孩子始终处于劣势;如今,由于学校缩短了休息时间,减少了体育锻炼而增加了测验考试,“就更加剧了男孩子在学校里面临的问题。”结果,男孩子不愿意学习,转而找工作以替代学习。由于大学教育几乎是培养美国中产阶级生活方式的必要前提,而只有不到50%的男孩子上了大学,所以这种情况可能会对经济发展产生长期性的后果。

(卢宁 供稿)

编 后

布什在今年年初正式开始了他的第二任期。未来四年,美国的外交政策走向是什么?美国的全球战略将发生哪些变化?美国社会将发生哪些变化?这些变化对中美关系会产生什么样的影响?这些问题,引起国内外学者的普遍关注。

本期专论中,杨洁勉研究员的文章对布什第二任期的全球战略和中美关系的走向进行了评估。他认为,布什总统的连任表明美国的全球战略将以延续为主,但随着内外形势的变化,美国政府会对全球战略和亚太政策进行局部调整,其重点是大中东地区和大国关系,布什第二任期也是中美关系能否向更高和更深层次发展的关键时期,因此两国应加强机制化建设,充实战略对话内容,从战略和全局的高度处理台湾问题,争取稳定和发展两国关系。

美国的外交政策及全球战略在冷战特别是九一一之后所发生的微妙且深刻的变化,是国内外学者所持续关注的问题。在美国国内先后出现了不同的外交政策主张——从“文明冲突论”、“民主和平论”、“大国政治的悲剧”,到布什政府的“先发制人”战略,在一定程度上反映出了美国战略家不同的战略思考。张小明教授的文章阐述并分析了约瑟夫·奈的“软权力”思想。他认为,奈所说的软权力主要包括文化吸引力、意识形态或政治价值观念感召力及塑造国际规则和决定政治议题的能力,奈的软权力思想提供了一种分析国家在国际舞台上的权力地位之重要思路,引导人们去关注那些抽象和非物质性的权力因素。

本期“书评”栏目中,郭树勇副教授在对《美国大战略》一书介绍的基础上,对阿特教授所提出的美国大战略的理论图景与历史逻辑进行了分析。李海东副教授对托马斯·巴尼特的“核心-裂缝”思想进行了评述。

本期专论所载另外几篇文章,分别涉及美国宗教、经济和医疗保障制度。刘澎对美国宗教团体的社会资本问题进行了分析。他认为,宗教团体是美国社会资本的最大占有者,美国宗教组织的社会影响远远大于其他国家,除了法律对宗教自由与政教分离原则的保障之外,还有一个由教会与教徒之间广泛的横向联系构成的无处不在而又运转良好的社会网络。张奇林考察了美国医疗保障制度的建立、发展和存在的问题。他认为,美国的医疗保障制度走了一条不同于欧洲国家的发展道路,在医疗保障制度中,私人承担了主要的保障责任。付美榕依据人力资本理论,通过定性分析,对20世纪美国企业领袖人力资本形成途径进行了研究。郭跃基于史料,对美国反垄断法价值取向的历史演变进行了追溯。

又是一个新春来到了。愿我们在新的一年里,在读者、作者和编者的共同努力下,做得更好!