

第二章： 行為經濟學

1. 不完美的世界，社會的選擇

不少人在談論「行為經濟學」時，最早都會追溯到殿堂級的經濟學家 Herbert A. Simon (1916-2001)。在探討 Simon 的理論之前，我倒想先從另一殿堂級的經濟學家——Amartya K. Sen (1933-) 談起。但對於這位1998年諾貝爾經濟學獎得主，我的討論起點卻會落在其《正義的理念》(The Idea of Justice, 2009)——一本被歸入哲學類的著作之上。

理性選擇論 vs. 理性的選擇

或許讓我們先看看他撰述的故事：西亞地區有一個名叫 Ashraf 的人，對打擊恐怖主義抱有強烈的使命感。當他得悉可能出現的兩次恐怖襲擊：其一將會摧毀整座甚具宗教意義的歷史名城、但不會有人命傷亡；其二則會造成上千的人命損失，但卻不會破壞重要物質資產。兩次襲擊事件均極邪惡，Ashraf 都很想把它們制止；但由於他的組織資源有限，只能致力介入防止其中之一發生，那麼他應該如何作出抉擇呢？^{註一}

Sen 提出的其實只是一個思想實驗。Ashraf 不但面對一個巨大的兩難處境，而且根本難有客觀的準繩，來衡量到底應該如何作出抉擇。Ashraf 的組織當然會在考慮眾多因素後，選擇拯救歷史名城或上千條人命，但我們卻無法提供客觀和充分的理據，足以證明歷史名城抑或上千條人命更加重要。其實在每個人的一生中，無時無刻都要面對各種兩難和抉擇，我們都會充分善用理智和良知，力求作出較佳的判斷，但那些往往卻難以稱之為最佳的判斷。

這箇中到底說明了一個怎樣的道理？Sen 無非是想告訴我們：不同人在迥異的情景和價值判斷下，自然會各自作出理智的判斷和抉擇，但卻難有放諸四海而皆準的量度標準。這裡涉及社會學宗師 Max Weber (1864-1920) 一個多世紀前提出的「價值理性」(value rationality) 和「工具理性」(instrumental rationality) 的區分——若硬要把後者強行套用在前者的情景中，結果反可能帶來不合情理、扭曲和詭異的結論。

不問可知，Sen 正是在力圖反駁主流經濟學的基石之一、宣揚擁有一般普遍意義的「理性選擇論」(Rational Choice Theory)，是如何把人看成像計算機一般的動物——總是能將不同選項順序排列，然後找出最優化、利益最大化的一個選項。在現實情景中，人總能為善用一己的理智，找到各自最合適的選擇，但卻不會是所謂最優化的選擇。理性選擇論只是經濟學家一廂情願的幻想，並不具備全面和確切理解現實世界的能力。

社會契約論 vs. 社會選擇論

其實 Sen 的野心尚不止於此。他所致力回應的，尚包括殿堂級哲學家 John Rawls (1921-2002) 的經典著作《正義論》(A Theory of Justice, 1971)，以及

其所代表的、自啟蒙運動以來所建立的一整套現代理性價值觀。在 Sen 看來，Rawls 乃是承繼了自 Thomas Hobbes、John Locke 以來的「社會契約論」(Social Contract Theory)，強調建立公平的、不偏不倚的制度，以達至個人權利和自由得到最佳的保障。契約論的焦點落在抽象的正義原則，而不是具體的正義社會之上。

然而，啟蒙運動同時還孕育出另一分支，乃是以 Adam Smith 和 Marquis de Condorcet 為代表的，致力揭示現實中普遍存在的混雜性和不確定性，強調有必要顧及一時一地的特定條件，故難以將理想化的正義原則強加於所有情景。這種取向發展至廿世紀中後期，則演化成 Sen 和 Kenneth Arrow (1972年諾貝爾經濟學獎得主，1921-2017) 等人的「社會選擇論」(Social Choice Theory) ——旨在突顯個人選擇與社會利益，是如何存在巨大而不可調和的矛盾。

對 Sen 來說，我們根本無從判別，某項制度安排是否符合那些抽象化、普遍化和絕對化的正義原則，能擔當 Rawls 法眼下的最佳選擇。我們只能通過對具體情景的比較，並在實踐中不斷加以修正，找出相對較佳、或不致於太差的選項。在現實的不確定性和人的有限認識下，我們只能以事實求是的態度，在各種外在條件的限制下，盡量改進我們的理智和判斷力。

換句話說，自啟蒙運動數百年以來推崇備至的，無論是廣義的「理性人」或狹義的「經濟人」典型，盡皆依托於某種理想化的政治或市場制度想像。惟一旦落實到現實具體的生活情景之中，便總會呈現巨大的落差和意料之外的狀況。這絕不意味，人的理智、判斷和思辯能力無用武之地；剛好相反，我們更應以謙卑、謹慎和鍥而不捨的態度，致力避免墮進某種自我預設的虛假想像之中。

消極自由 vs. 積極自由

Rawls 在《正義論》中的另一重要主張，是將自由放在最優先的地位。到底是什麼樣的自由呢？套用廿世紀另一重要哲學家 Isaiah Berlin 的區分，Rawls 強調的是「消極自由」(negative freedom)——相對於「積極自由」(positive freedom)——的優先性，Rawls 稱之為「第一原則」(the first principle)。也就是說，那是一種免於束縛的自由，而並非實踐潛能的自由。

Rawls 強調的是放諸四海而皆準的正義原則，但其實更加切合某種改良版本的資本主義社會。抽象化和普遍化的哲學思辯，實際上亦難以完全脫離所處社會的具體情景。對 Sen 而言，消極自由和積極自由必須同時並重、相輔相成，對自由偏狹的理解皆只會造成對自由的扭曲。以他著名的飢荒研究為例，對那些連基本溫飽也得不到的災民，空談免於束縛的優先性又有何意義？

這便涉及 Sen 畢生探討的主要課題：「能力進路」(capabilities approach) 的自由觀——拒絕只從程序或工具的角度看問題，強調人應擁有各種不同選擇的可能性，並有實質能力進行各種有價值的生活實踐。它源於 Sen 的「發展經濟學」(development economics) 和「福利經濟學」(welfare economics) 研究，針對貧窮問題出現的根本成因和應對方法，涉及一籃子內在與外部環境的因素。它成為聯合國制定「人類發展指數」(Human Development Index) 的主要理論基礎。

不問可知，Sen 正是力圖打破消極自由和積極自由的概念壁壘，強調實踐自由必須依托的具體生活情景和條件，避免躲在「堅離地」的象牙塔內進行不著邊際的思辯遊戲。正如他在《正義的理念》中指出，Rawls 在臨終前出版的《作為公平的正義：正義新論》(Justice as Fairness: A Restatement, 2001)，已大幅修

訂30年前那套理想化的正義原則，以更貼近現實的角度重新審視維護自由的社會條件。可惜的是，相關修訂卻得不到廣泛重視，在香港更是完全無人問津^{註二}。

對行為經濟學的意義

正是在上述的不同環節中，讓我們看到 Sen 如何對主流經濟學、以至背後的理性觀和自由觀作出批判。他把焦點放在人們實質的選擇和能力的缺失，正好與行為經濟學強調人的認知缺陷，包括 Simon「有限理性」(bounded rationality) 的理論，暗地裡存在著關鍵的相通之處。誠如英國學者 S. R. Osmani 指出，Sen 的分析為行為經濟學提供了穩固的理論基礎，有助我們更清晰區別主流經濟學和行為經濟學的基本差異^{註三}。

台中教育大學學者許可達在《正義的理念》中文版的導讀中指出，在我們常常看到的經濟學家中，大概只看得見那追求「完全自由」的一群，完全無視對「公平正義」的追求；要麼亦只是懾於全球化的巨大衝擊力量，轉而追求「有限度自由」。至於那些追求「公平正義」的，大部分甚至不被承認是經濟學家！許可達指後者在台灣所佔的成數，應該只有不到百分之一。我想要是換上香港的話，恐怕還要遠低於此數呢！

關於1978年諾貝爾經濟學獎得主的 Herbert Simon (1916-2001)，以及其「有限理性」的理論，將留待下文再加詳述。

註一： 故事源於 Sen, A.K. (2016). “Reason and Justice: The Optimal and the Maximal”. The Royal Institute of Philosophy. 作為對《正義的理念》一書的延伸討論。

- 註二： 我稱這種缺失為「香港歷史文化的短板」，詳見〈資產擁有民主制：從 Rawls、Ostrom 到 Harvey〉，本書第四章。
- 註三： Osmani, S. R. (2019) “Rationality, Behavioural Economics and Amartya Sen”. *Journal of Human Development and Capabilities*, 20:2: 162-180. 另見〈拜托！回到經濟學經濟！〉，本書第五章。

2. 不完美的水桶，破爛與修補

我們大可將一切市場交易，比喻為一個不完美的水桶：它小則會滲漏，大則有裂縫，甚至是穿了個大洞。因此它絕非一成不變的，因為它無時無刻不需要補漏填洞！

「框定與溢出」的循環

不少人在談論「行為經濟學」時，還會追溯到殿堂級的經濟學家 Albert O. Hirschman。但在探討 Hirschman 的理論之前，我倒想先從另一個背景迥異的人物——Michel Callon 出發。從學術機構的傳統分類來說，他更多被歸類為知識社會學家（特別是研究科學知識的社會學家）；但他對經濟領域研究的影響力，實在絕對不能被忽視。

在 Callon 的經典著作《The Laws of the Markets》（1998）中，最廣為人所熟悉的概念是市場的「展演性」（performativity）。Callon 借用這個來自 Erving Goffman 的概念，強調「市場嵌入於經濟學」的本質——即經濟學在詮釋、塑造以至推動市場發展所扮演的關鍵角色。市場並不先於經濟學而出現，相反它是經濟學家構想和生產的結果；市場並非外在於人的客觀存在，相反它是專家學者打造的一種認知架構。

但我覺得 Callon 更加寶貴的貢獻，還在於「框定與溢出」(framing and overflowing) 循環的理論，對具體市場交易的規律提供重要的洞見。Callon 同樣借用了 Goffman 的概念，指出任何市場交易所包含涵蓋的內容，同時間接預設了不涵蓋的「溢出」，即經濟學稱為「界外效應」(externalities) 的東西。當某一種「框定」成為主導時，人們便會把「溢出」視為例外情況，並致力把它排除在交易過程以外。如此才能令交易成本大幅下降，促進市場得以持續順利運作^{註一}。

然而任何「框定」皆只是約定俗成的結果，什麼應該被涵蓋、什麼不應被涵蓋，本來就充滿含混和爭議性。因此一旦當「溢出」變成主導時，「框定」便會被視為難題，市場交易的規律亦難以維持。這時市場參與者便只能重新磋商，尋求將「溢出」納入新的「框定」範圍，令新的交易規律能夠重新確立，從而回復到「框定」主導的狀態。由此「框定」和「溢出」的互動角力，遂周而復始地形成市場的動態循環。

因此，市場交易就好比一個不完美的水桶——水桶原來盛載著的水（即「框定」的交易內容），總或多或少會漏出桶外（即是「溢出」），並且對其他人造成影響（即是「界外效應」）。假如水桶漏水的情況過於嚴重，那麼便要換過另一個水桶（重新「框定」），才能繼續有效發揮盛水的功能。

交易成本與產權界定

Callon 進而指出，市場參與者要為「溢出」發聲，令它們成功納入新的「框定」，先決條件是要提出有效證據，讓「溢出」變得可量度和計算，如此才能構成市場

交易的一部分。換句話說，「界外效應」必須有效地被「展演」(performed)，才有可能被「內化」(internalised)至交易規律之中。當然，要有效證明和衡量「溢出」的存在，絕非單純依靠科學知識的建立，同是亦是一個討價還價的政治過程。

新的「框定」要成功確立，令交易成本大幅降低，便有賴對「溢出」問題建立共識。這同時涉及市場參與者的產權能被清晰界定，各方的權利和義務均不再存在爭議。正如 Callon 總結道，對主流經濟學家（例如1991年諾貝爾經濟學獎得主 Ronald Coase，1910-2013）而言，這些都是看似理所當然的理論假設，因此他們均看到市場被「框定」主導的一方面，但就無法理解「溢出」主導的另一面；他們只能接受產權界定清晰的市場構想，但卻無法接受產權含混不清的現實世界。毋庸多言，這亦正是主流經濟學「堅離地」的重要根源。

「框定與溢出」循環的理論，廣泛適用於描述和解釋各種市場現象。關於產權界定含混的例子，在眾多污染問題上皆明白不過；要確立污染者的責任並且支付污染的成本，遂構成科學知識和政治博弈的雙重挑戰。舊市場參與者既是原有「框定」的既得利益者，難免亦會致力把「溢出」拒諸門外——經濟學家則總是與他們一唱一和；新市場參與者要將「溢出」納入新的「框定」，則涉及大量發聲和「展演」的工作，包括爭取政府支持和政策上的改革。

「破爛與修補」的模式

回到前面提及的 Hirschman，毫無疑問，其焦點亦正是放在特定經濟行為的認知框架，以及由此引伸的種種難題，和 Callon 大有異曲同工之妙。例如他的著名概念「隧道效應」(tunnel effect)，指出駕駛者在看不到出口的隧道中，一旦遇上大擠塞，當旁邊車道的車開始行駛，但自己的車道卻原封不動，駕駛者便會

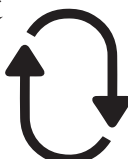
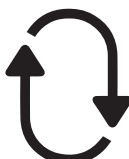
產生莫名的焦慮，生怕自己變成「執輸行頭」。隧道效應普遍存在於資源分配和社會流動的例子中，有助我們理解人們對社會不公平的主觀認知和行為反應。

Hirschman 的另一重要概念是「隱藏的手」(hiding hand)——他根據大型基建發展計劃的研究所得，指出人類普遍存在對前景過於樂觀、低估困難的傾向，因此往往要為其魯莽決定承受沉重代價；但與此同時，人類卻又存在低估自己解決困難的能力的傾向，因此往往又能在失敗的廢墟中站起來，找到出路。兩者相加、負負得正，恰好形成人類歷史曲線發展和進步的動力^{註二}。

顯而易見，Hirschman 在拿阿當·斯密 (Adam Smith) 的「無形的手」(invisible hand) 開玩笑。事實上，斯密作為啟蒙運動晚期代表人物，標誌着那個年代人定勝天的樂觀精神，深信人類只要以市場調節機制，和通過個體理性計算和自主選擇，整體社會便能自動達到理想的均衡狀態。Hirschman 則力圖指出人類認知框架的局限，所謂發展和進步往往只是盲打誤撞的結果。

由認知框架的洞見引伸而來的發展模式，後人遂一般稱之為「破爛與修補」模式 (break and fix model)。不少大型計劃上馬後不久便錯漏百出、無以為繼，甚至可能面臨「爛尾」危機；但在幾經周折、痛定思痛，往往可能是換了班子和管理模式後，這些計劃又會重新包裝及以另一面目示人，置之死地後終能重獲新生。因此這種模式亦不無荒誕地可謔稱為「越戰模式」——走進殺戮戰場的門檻相對低，但無論是止蝕離場或長線投資的成本均極沉重。

「破爛與修補」的交替，和「框定與溢出」的循環，正好對市場參與者認知框架的課題提供了微妙對照，為分析市場現象提供了動態調節的視角。Callon 和 Hirschman，皆是行為經濟學不能不談的名字。

不完美的市場		
	理論框架	
市場認知	Callon 「框定與溢出」	Hirschman 「破爛與修補」
有效	框定 	修補 
無效	溢出	破爛

參照：Callon (1998); Hirschman (1967).

註一： Callon, M. (1998) “An essay on framing and overflowing: economic externalities revisited by sociology” in *The Laws of the Markets*. Malden, MA: Blackwell.

註二： Hirschman, A. O. (1967) *Development Projects Observed*. Washington, DC: Brookings Institution. 另見本書第七章關於香港基建「大白象」的討論。

3. 檸檬的市場，委託人的困局

設想你通過代理人購入一部二手車：儘管外觀裝扮得和新車一樣，但天知道內裡可能已是五勞七傷呢？

前文提及由於認知框架（或可稱為「認知頻寬」，cognitive bandwidth^{註一}）的局限，市場參與者往往會做出一些交易決定，過於忽略或刻意抹煞某些「溢出」因素；又或如在「隱藏的手」的案例中，過於樂觀及低估潛在的困難。然而，上述模型只討論市場決策者自身的缺失，卻仍未觸及另一個異常普遍的現象：即決策者受到某些代理人的誤導甚或欺騙，因而才會作出片面或不恰當的決定。

訊息不對稱或不透明

對此姚松炎曾用一個精彩的故事說明。他說房屋市場就好一對新人的婚宴，卻不知會請誰和請多少人，一切只能猜測。怎料雖然已筵開百席，但仍客似雲來。酒樓部長於是提議：「不如拆了新娘房，多開兩席好不好？一則可以賺更多，二則可以坐寬敞些。」但問題明顯有二：到底還有多少客人會來？以及哪些人會來？對酒樓來說，當然可以賺多兩席；但對新人來說，客人給多少禮金天知曉，一旦遇上宴會騙徒，豈非得不償失？^{註二}

以上例子旨在說明基建地產投資的風險，乃是一個典型的「委託—代理問題」（principal-agent problem）——委託人依靠代理人實現其利益，但後者的利益往往卻與前者並不一致，後者甚至做出違背前者利益的事情——建造商當然希望多造地建屋，建好後利潤已袋袋平安；地產商售樓後亦已套現離場，樓市高低起跌已經毋須過問。但這些投資是否對市民有用，長遠是否合乎成本效益，抑或只是大而無當的「大白象」工程，對他們來說已經事不關己。

經濟學上最著名的委託—代理問題，稱之為「檸檬的市場」（market of lemons）。「檸檬」是美國俚語，專指一些質素低劣的二手車。經濟學家 George Akerlof 在1970年一篇論文中提出，由於購車者和代理人的訊息不對稱，難以洞悉購入二手車的質素，立心不良的代理人遂有機可乘，以低價大量促銷「檸檬」，連帶正直的代理人亦無立足的市場空間。整個二手車市場遂被拖垮。Akerlof 藉此在2001年獲頒諾貝爾經濟學獎（同時得獎的還有 Micheal Spence 和 Joseph Stiglitz^{註三}）。

檸檬的市場旨在說明，委託—代理問題主要涉及訊息不對稱或不透明，代理人擁有較委託人為多的資訊，遂能從中上下其手，獲得不正當利益。這正好充分說明，個別市場參與者認知框架的局限，往往只是相對於其他參與者而言。一個決定或許對某些人來說是片面或不恰當，但對其他人來說卻是利之所在。即使各方的權利和義務已被清晰界定，卻不意味它們就會得到切實履行。

集體行動的困局

在較常見的情況下，代理人的數目佔少數（例如銷售代理），委託人的數目佔多數（例如消費者），後者因此難以組織起來捍衛自己的利益（除非又再去找另一代理人，如消費者組織代勞！）。但在個別的例子中，代理人的數目佔多數（例如僱員），委託人的數目則佔少數（例如僱主或管理層），後者同樣難以有效監督前者的行為操守。

一旦當委託人的數目佔多數，則他們面對的其中一個主要難題，便是如何能集中分散的力量，從而對少數代理人施以有效制衡。著名經濟學家 Mancur Olson (1932-1998) 在經典著作《The Logic of Collective Action》(1965) 中，指出儘管多數人存在一致的利益，但總會期望他人能代其行動，自己不用花費氣力亦能「搭便車」(freeride)，因此往往會出現「三個和尚冇水食」——集體行動難以醞釀的困局。

前述個別消費者難以耗費時間制衡無良商人，乃是其中一個較普遍的例子；同樣來說，個別病人也難以付出心力，對濫用藥物的無良醫生提出控訴；在民主社會裡，選民難以監督選出來的代表，亦是另一個異常突出的委託—代理問題。尤其

是在民粹主義盛行的今天，政治精英善於駕馭群眾的情緒，強人政治愈益偏離民主的本質；傳統政黨組織作為主要制衡力量，在相當程度上已難以有效運作。

由於傳統代議式民主失效，遂令人們開始想方設法，提出各種參與式民主的可能性。惟如何能令公民在欠缺組織和領導、即沒有「大台」的前提下有效參與，並達至合乎整體利益的決定，乃是一個異常艱巨的挑戰。這種自下而上的組織模式，社會自我管理的可能性，在什麼條件下才能突破集體行動的困局，正是 Ostrom 理論關注的核心命題^{註四}。似乎互聯網的愈趨普及，大大便利了政治資訊的流通，並降低了個人參與政治的門檻，正成為發展參與式民主的主要工具，但前景仍充滿著未知之數。（詳見下文）

僱員的股份擁有權

至於在委託人佔少數、代理人佔多數的情況下，委託人往往亦欠缺充分的資訊，又或要花較高成本才能獲得資訊，以確保大量代理人皆切實履行職責。在資本主義社會中，僱主如何有效管理僱員履行指派的職務，遂成為一個重中之重的理論和實踐課題。自工業革命以來，機械化和自動化的不斷發展，均致力令工人和工序化整為零，讓管理者能進行精細的「微管理」，但此舉對激勵工人的積極性，卻總是帶來好壞參半的結果。

在1960年代起，日本企業開始引入「品質圈」(quality circle) 的概念，致力建立管理層和前線工人間的團隊精神，提高員工對工作的歸屬感和認同感，被視為企業管理的重大突破。面對日本企業競爭的壓力，歐美企業亦引入更人性化的「全面品質管理」(Total Quality Management, TQM)。隨著資訊科技的發展和「知識型經濟」(knowledge economy) 的崛起，更具靈活彈性的管理模式此起

彼落。管理學大師 Peter Drucker (1909-2005) 預言的「知識工人」，以及他們所擁有的「人力資本」，均成為當代企業最重要的資產。（詳見下文）

自1950年代經濟學家 Louis Kelso (1913-1991) 提出「僱員股份擁有計劃」(employee stock ownership plan, ESOP)，將僱主和僱員之間角色的分野淡化，讓僱員能同時分享僱主的利益，從而提升僱員對企業的忠誠度，半世紀以來類似的方案便不斷被探討^{註五}。特別是從事資訊科技的初創企業，認股權證 (share options) 被廣泛用作挽留人才的誘因。直至近年桑德斯和郝爾彬，相繼晉身美國民主黨和英國工黨的領導層，更將此等方案提上國家政策的議程。惟具體實踐例子卻仍不多見。

需求方的道德風險

在委託—代理關係之中，若是代理人尋求不正當利益，亦可稱之為「供應方的道德風險」(supply side moral hazard)；相反若是委託方尋求不正當利益，則可稱之為「需求方的道德風險」(demand side moral hazard)。後者和檸檬的市場有些相似，個別害群之馬的濫用行為若無法抑制，連帶正直的委託人亦無立足空間，整個市場的交易規律便會無法運作。

在吃自助餐的時候，食客往往爭相拿取過量的食物，可說是需求方道德風險最典型的例子。解決方法之一，是把不正當行為的成本內化，迫使濫用者自行支付相關的費用，「用者自付」(包括「污染者自付」)正是基於這原則制定的方法。另一個較接近「選擇建築」的方案，則是提高市場訊息的透明度，例如將各人濫用或污染的程度公布，把他們置於公開透明的監察處境下。在這個時候，原本損人利己的自私鬼，往往也會變得較有公德心。

短期而言，無論是供應方或需求方的道德風險，立心不良的市場參與者，將有可能獲取不成比例的利益；但長遠而言則會拖垮整個市場，最終還是兩敗俱傷，損人不利己。因此假如市場交易並非一次性，而是多次性重複進行的話，則有可能如前述「框定與溢出」的循環，市場參與者能通過互動學習和共同改進，達至各方更能接受的市場規律。

註一： 詳見〈「怕執輸」的認知缺陷〉，本書第三章。

註二： 姚松炎：〈「填海造地，讓你住得寬」，是一道偽命題〉。《明報》，2013年3月24日。

註三： Akerlof, A. (1970) “The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism”. *Quarterly Journal of Economics*, 84.3: 488-500.

註四： 詳見〈無政府主義的十字路口〉，本書第四章。

註五： 詳見〈資產擁有民主制：從 Rawls、Ostrom 到 Harvey〉和〈從佐治稅到邁德納計劃〉，本書第四章。

4. 互利的制度，非物質的誘因

設想在一次自助餐中，食客已預知即將只有10盤食物，或即將會有多達100盤食物推出，對他們的心理狀態和行為會產生什麼影響？同一道理，設想在一家有10員工的企業裡，僱員已預知未來三年，員工數目將增至100人，或縮減至只有5人，對他們的工作狀態和行為又有何影響？但在現實中，市場參與者往往如在霧裡，對未來看不清、猜不透。

資產為本再分配體制

訊息不對稱或不透明對經濟表現的影響，不但普遍存在於微觀的人際互動層次，它同樣見諸宏觀組織和制度層次。政府、市場和社會體系的運作成效，與訊息的流通及其對行為的塑造息息相關。Samuel Bowles、Herbert Gintis 和 Erik O. Wright 的著作《Recasting Egalitarianism: New Rules for Communities, States, and Markets》（1998），便從總體勞資互動關係出發，指出僱主普遍面對提升員工生產力的困局，要麼便加強監督員工表現，要麼便提高薪津作為誘因，但兩者均會增加企業的成本。

設想僱主選擇提高薪津，那將會是一個互惠雙贏的方案；惟仍將面對一個主要風險，就是難以確保員工必然配合，按照僱主的既定期望改善表現。背後的主要原因是即使員工提高生產力，並令僱主賺取更高利潤，他們也無緣分享額外的利潤。

這不但反映雙方利益存在根本不調和、「效率」和「公平」難以兼得，而且意味薪津水平傳達的市場訊息，難以為勞資雙方提供清晰的行為規範。作者認為要根本解決這個缺陷，僱主便必須分享投資所得的回報，進行「資產為本的再分配」（asset-based redistribution，例如前述的僱員股份擁有權），如此才能彌補勞資雙方認知框架的落差。

作者按此以薪津再分配水平的「高一低」，以及資產再分配水平的「高一低」，把再分配體制分為四大類型。上述勞資關係的困局源於市場經濟的不足，但作為市場經濟改良版本的社會民主和計劃經濟體制，皆同樣無法妥善處理市場訊息及物質誘因的問題。唯有資產為本的再分配體制，方能真正令勞資雙方各取所需，「公平」和「效率」問題得以同步解決。

四類再分配體制		
資產再分配	薪津再分配	
	高	低
高	計劃經濟	資產為本再分配
低	社會民主	市場經濟

源於：Samuel Bowles, Herbert Gintis and Erik O. Wright (1998).

Samuel Bowles、Herbert Gintis 和 Erik O. Wright 都是美國知名的經濟社會學家，重視制度設計對微觀行為取向的影響。他們並且在 Wright 策劃的「真實烏托邦」(Real Utopia) 計劃下，合作研究資本主義社會變革的可能性和可行性。這個歷時長逾二十年的計劃，自2019年 Wright 病逝後，還會否延續下來，值得拭目以待^{註一}。

僱員為何「過份聽話」？

上述勞資互動關係的困局，乃是一個典型的委託—代理問題，指委託人難以有效監督代理人的表現。但資產為本再分配作為較「優勝」體制，在現實中卻並沒有被普遍推行。當代大部分企業依然實行月薪制，就連「多勞多得」的激勵員工機制亦未見普及。這意味著大部分僱員即使擁有「偷懶」空間，卻仍會盡責地、或起碼局部盡責地完成受託職務，表現較諸會被僱主解僱的水平仍高得多。僱員在日常工作處境中「造反」的情況很有限。

這個僱員「過份聽話」的「反常」現象，對市場經濟以至資本主義的延續極為重要，長期以來都引起社會學者和經濟學者的興趣。正如 Wright (2000) 在「階級妥協」的重要研究中指出，就業穩定性、培訓及晉升期望，以至對僱主的忠

誠，皆可能令僱員願意作出妥協和服從。工會、政府或其他中介人的居中協調，亦有可能促進勞資之間的訊息流通，紓緩兩者在認知上的落差，並局部提供機會讓僱員參與前線生產決策。上文提及品質圈和 TQM 模式正是尚佳例子^{註二}。

George Akerlof 長期研究僱員的工作表現，是如何受物質誘因以外、身分文化認同的影響。他曾提出著名的「禮物交換」(gift exchange) 解釋，指出僱員若得到體面的薪津和工作上的尊重，便會基於公平的信念，給予僱主相應的工作表現作為回報。即使部分員工的表現低於平均水平，其他員工往往亦會基於團隊精神和友儕關係，適度地容忍這些「豬隊友」的存在。

Akerlof 在 2010 年的著作《Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being》(合著者為 Rachel Kranton) 中，便指出僱員若對企業擁有身分認同，把自己視作一個團隊的成員，而非置身事外、隔岸觀火，將會較傾向自願提升工作表現。僱員把工作表現和自我形象掛勾，企業和個人目標變得一致，遂能凝聚出強大的集體意識。僱主亦毋須緊密監督員工表現，減省內部管理虛耗的成本，由此勞資雙方皆各得其所。

事實上，我作為本書的作者，寫作緣起亦來自香港理工大學任教的兩門科目。學科固然毋須(亦不可能)要求教師將教材編寫成書，但教學卻引起了我自己對相關課題的濃厚興趣，因此主動在課堂以外進一步搜集資料，令教學內容變成個人的研究產出。毫無疑問，這些成果對日後教學亦大有裨益，大學和個人目標遂意外地高度統一起來。

互利和利己的特定條件

推而廣之，人們在什麼特定條件之下，會傾向選擇互利或利他、而非自私和利己的行為？「囚徒困境」(Prisoner's Dilemma) 是博弈論中最具代表性的例子，指出兩個囚犯被分隔問話，若供出對方的話將被釋放，最終二人皆會選擇損人利己，因此結果是雙雙「攬抄」入獄。但假如遊戲規則更改，囚犯之間能達至具約束力的協議，則會形成「保證型博弈」(Assurance Game)，二人便將傾向合作和不供出對方。

Bowles 和 Gintis 在《A Cooperative Species: Human Reciprocity and its Evolution》(2011) 一書中，引用大量心理學實驗的結果，說明即使面對囚徒困境，但在經過重複的嘗試之後，仍有部分參與者能通過反覆互動，達至合作雙贏。在另一個「公共財產博弈」(Public Goods Game) 中，參與者被要求在私有財產中，自願捐出一定比例，作為所有參與者的公共財產。儘管從自利的角度，人們都會選擇一毛不拔，但實驗顯示不少人還是會選擇捐獻；然而，若重覆出現不願付出的「搭便車」者，其他人也會基於報復心態，減少或撤銷捐獻。

在另一著名的「最後通牒博弈」(Ultimatum Game) 中，提議者需向回應者提出如何瓜分一筆金錢，回應者只能選擇接受或拒絕，拒絕的話則雙方都得不到一分錢。結果顯示回應者若只能獲得少於 25% 金額，往往便會拒絕接受，寧願面對「攬抄」的結果。這顯示人們即使利字當頭，仍會基於例如對公平的信念，拒絕一個不公平的提議。

非物質誘因的排斥和矮化

兩位作者進而將視野大幅擴闊，審視自數萬年前起，現代智人是如何通過制度建立和文化承傳，逐步建立大規模的互惠合作模式；並通過獎懲機制的不斷進化和優化，令人類社會組織得以取得驚人發展。此等論點，可說和近年全球熱爆的以色列學者 Yuval Noah Harari 的《人類大歷史：從野獸到扮演上帝》（*Sapiens: a Brief History of Humankind*，2014），大有異曲同工之妙。

Bowles 在近作《*The Moral Economy: Why Good Incentives are No Substitute for Good Citizens*》（2016）則力圖論證，當代資本主義社會過度推崇物質誘因，但它不僅是一個中性的激勵機制，而是在主動塑造以至改變人的認知模式，令人的認知框架或認知頻寬，往往更專注在狹隘的物質回報，變得人人皆只懂「向錢看」，而非物質誘因則愈來愈被忽略和排斥。但只要客觀條件和處境有所調整，非物質誘因仍然廣泛有效。

Bowles 提出了一個簡單不過的例子，說明非物質誘因的重要性。某地市長為了解決市民預約服務遲到的問題，遂訂立了一個遲到罰款的制度，即通過負面物質誘因來改進人的壞習慣。但實行起來，市民遲到的問題反而趨於嚴重，原因是他們只需繳付罰款，便可以大模大樣、理直氣壯地遲到；道德壓力作為一種非物質誘因，反而遭到排斥甚至矮化。顯然易見，問題不在於非物質誘因已經失效，而在於什麼場合、什麼環境下才更有效。

註一： 「真實烏托邦」計劃的資料，仍可見諸 Erik O. Wright 的網站：<https://www.ssc.wisc.edu/~wright/ERU.htm>

計劃另一參與者 John Roemer 的建議，亦涉及僱員的委託－代理問題，參見〈資產擁有民主制：從 Rawls、Ostrom 到 Harvey〉，本書第四章。Wright 的遺作《How to Be an Anticapitalist in the Twenty-First Century》(2019) 在他去世後出版，參見〈轉化路徑的策略選擇〉，本書第五章。

註二： Wright, E.O. (2000) “Working Class Power, Capitalist Class interests, and Class Compromise”. *American Journal of Sociology*, 105.4: 957-1002.

5. 市場設計：經濟資源的眾裡尋他

設想前述餐廳提供的自助餐，每次均只有10盤食物，食客一窩蜂便吃光了，很多人離開時還空著肚子，那還會有食客再回來嗎？但設想那間餐廳大減價，以至連很揀擇的人均覺物有所值，那麼食客又會從新回來光顧。此乃是一個典型的商品市場，價格和供求狀況扮演著重要角色。除非某些食客對這餐廳情有獨鍾，又或和老闆特別相熟，否則大體會根據價格和質量作出消費抉擇。

價格機制未必經常適用

但在現實中大量客觀存在的，卻並非商品市場，就如前述的勞動力市場。一家前景理想的企業，固然能吸引大量的應聘者，但人才的供過於求，卻斷不會導致企業不斷減薪，令應聘者的數目下降至預期數目；企業反而可以在大量應聘者中，挑選更優秀的人才錄取。同理優秀的人才挑選某家企業，薪酬固然是一個關鍵因素，但也有更多薪酬和物質誘因以外的考慮。

同一道理，教育市場亦不能靠學費來調節。例如著名大學會吸引大量學生報讀，但總不會不斷提高學費，直至報讀人數下降至合適水平。因為大學還會因應學生的成績和品格等，對優秀的學生進行挑選——但也不能只一味挑選最優秀的

學生，因為他們很可能已同時報讀另一所更優秀的大學！同理學生在挑選大學時，也不會只看其學費的高低，既要考慮大學的質素，還有適合自己的學系和學科等等。

這些配對上的困難，在尋找伴侶或配偶時就更加突顯。人皆希望尋找條件理想的對象，但當你在選擇別人之際，別人同時亦是在選擇你——設想每個人頭上皆貼上一個價錢牌，那倒還是很容易便能成功配對，問題是找對象涉及方方面面的期望和考慮——那個你覺得他／她合適的人，他／她卻未必覺得你合適；他／她覺得合適的其他人，卻又未必覺得他／她合適！特別是現代人工作繁重，未必能花大量時間交往。物色伴侶或配偶的責任，便很可能要靠媒人或中介網站代勞了。

2012年諾貝爾經濟學獎得主 Alvin E. Roth（同時得獎的是 Lloyd S. Shapley）正是以研究市場配對著稱。在他看來，現實中的市場類型百花齊放，只有一部分較接近商品市場，資源分配較受價格機制所決定；但也有千差萬別的各種市場類型，價格並非有效的資源分配機制，有些甚至和價格完全無關。它們涉及各種各樣的制度設計，才能達至人盡其才、物盡其用。社會學家 Mark Granovetter 在波蘭尼的基礎上，提出社會網絡和社會結構對行為塑造，可說是相同議題上異曲同工的貢獻。

Roth 在《Who Gets What-and Why: The New Economics of Matchmaking and Market Design》(2015) 中，以通俗淺白的方式，介紹他的市場設計和配對理論。在他看來，「設計」既是名詞亦是動詞，因為它有賴人的主動介入、有意識的規劃和不斷的修正。

市集：誰能在哪裡找到誰？

Roth 常用的另一個重要概念是「市集」(marketplace)——即市場實際運作的場所。市集首要的條件是找到更多合適的參與者，為他們提供更多的潛在交易機會。例如傳統的農夫或商販市集，均只會在每天、甚至是每周或每月的特定「墟期」開放，既可以滙聚更多的人流，亦可以減省銷售所需的人力，令市場配對效率得以提高。農夫或商販之間既存在市場競爭，但亦是一種合作共生的依存關係。

但一旦市場參與者的數目增加，卻有可能出現擠塞的情況。傳統市集人流太多、水洩不通，固然有可能阻礙買賣的順利進行。一旦價格並非唯一的分配機制，例如在勞動力市場，則供求雙方還需花時間進行配對——設想若應聘者寄出數量驚人的求職信，企業每天要處理排山倒海的個案，找到合適應聘者的難度也就可想而知。即使是找到合適的應聘者，還可能要就合約細節再作磋商；應聘者亦可能最終選擇加入別的企業，招聘程序又需要重新進行。

因此，即使是市場成功配對之後，還要看雙方能否切實履行交易，適當的市場設計應能提高交易的安全和可靠性。這問題在網絡平台上尤為顯注，因為參與交易方的身分較難確定，難免吸引大量不法之徒乘虛而入。而平台採取的其中一個主要解決方法，就是讓買賣雙方可以互相評分，令其市場信譽公開給所有人參考^{註一}。

市場未必能提供「安全可靠」的配對，還在於當一方選擇了另一方，卻很可能被另一方拒絕，而此刻要再轉向其他選擇卻為時已晚。這往往導致市場參與者

退而求其次，一開始便策略性地選擇較易成功配對、卻非自己最心儀的目標，從而規避兩大皆空的風險。這種困局常見於學校名額分配的制度，Roth 在書中便詳述了如何通過市場設計，能有效減少學生採取策略性選擇的誘因。

放下身段、事實求是的學風

Roth 的另一個重要研究領域是「博弈論」(game theory)，正是探討雙方或多方在決策過程中，如何受彼此之間互動關係的影響。市場設計正是不同類型的博弈情景，為參與者提供迥異的市場訊息，誘導他們採取各種決策模式。有意識地對博弈情景作出調節，將有助參與者減少衝突、增強合作，以達致互惠多贏的結果。

相對於 Roth 強烈的應用取向，不少專門研究博弈論的經濟學家，同樣在市場和機制設計方面作過重要貢獻。其中哈佛大學的 Eric Maskin 等人提出按特定目的設計的博弈規則（即「機制設計」，mechanism design），並以此奪得2007年諾貝爾經濟學獎；麻省理工的 Peter Diamond 等人，則提出市場搜尋和配對理論，並以此奪得2010年諾貝爾經濟學獎。另一邊廂，Roth 在史丹福大學的同學 Paul R. Milgrom 和老師 Robert B. Wilson，則由於改進公共財產的投標模式，同奪2020年諾貝爾經濟學獎^{註二}。

毋庸置疑，任何市場均有賴政府法律法規，作為參與者權責的終極規範；但合情合理的市場和機制設計，其重要性卻在於能減低交易的風險，增加市場資訊的透明度，改善市場運作的公平性，從而亦能大大降低各方的交易成本，提升市場的總體效率和成效。主流經濟學往往假設只要政府干預，市場便能「自

然」、「自動」運作，上述數人關於市場和機制設計探討，正好指出這個「國王的新衣」的謬誤。

迥異的市場配對需要千差萬別，市場設計亦要因時因地制宜，不能一本通書讀到老。Roth 還有一個重要貢獻，就是開拓「實驗經濟學」(experimental economics) 的方法，通過實驗室建構的情景，模擬現實中市場運作的狀況，從而引證 (或否證) 學術理論的假說。這種放下身段、事實求是的治學態度，原是合乎常識的正常要求，但在經濟學的領域卻物以罕為貴！

科學家、工程師抑或技術員？

2019年的諾獎得主 Abhijit Banerjee 與 Esther Duflo，同樣以提倡實驗方法見稱^{註三}。早於2002年，Roth 已聲稱經濟學家不應把自己看成科學家，而更加像是工程師；到了2017年，Duflo 更進一步在 Roth 的基礎上，進一步指出經濟學家當將自己看成技術員，比工程師又再謙卑一些。

到底從事經濟學研究的人，更像是科學家、工程師抑或技術員呢？科學家所致力追尋的，是外在客觀的規律和真理、放諸四海而皆準的理論；工程師則有較強的實用導向，將科學理論和知識化作解決問題的方法（例如通過市場設計）；至於技術員的職責，更只是令既有解決方法的運作，更加暢順、更有效率和減少失誤，如此而已。

表面上看來，科學家提供更持久和具普遍性的貢獻，其地位固然顯得更加超然和高尚，但卻亦難免「高處不勝寒」，與現實經濟生活有一段距離；工程師的

角色正是拉近學術和應用、理論和實踐的距離，通過持續的測試和不斷改良，令知識能更切合真實的需要；至於技術員，則更加著重在日常操作層面上，進一步對實用知識進行微調和修正，令它更能一時一地的具體需要。

或許以上這些不同的比喻，皆觸及經濟學家的不同工作範疇，不能一概而論；但其重要性卻在於，經濟學家亦應該明白，不同學科領域皆有特定的界限和局限，不能以偏概全。當某些人自以為手執真理，便將之硬套在所有人身上，即使是打著自由主義的旗號，骨子裡卻埋藏著極權主義的傾向，這無論如何也是必須提醒和警告的。

註一： 關於網絡平台及其「雙面市場」(two-sided market) 的特徵，乃是2014年諾獎得主 Jean Tirole 的主要研究課題。詳見本書第九章的討論。

註二： 不同學者的學術源流，更可追溯至1996年諾貝爾經濟學獎得主 William S. Vickrey，詳見〈從頻譜到城市共同體的善治〉，本書第四章；〈維克里暗標：具競爭性的共同產權〉，本書第五章。

註三： 詳見〈小轉變的大改善潛能〉，本書第三章。

6. 為何上班時間總花在開會上？

不知曾在大企業或大機構上班的人，是否都會有過如此一種經驗：上班的時間總是花在沒完沒了的會議上，即是其餘時間不是在開會，亦是大量花了在準備會議的文件上，人生大半的青春都浪費了在那裡。至於各自本身需要進行的工作，卻只剩下很少時間處理，甚至可能要留待下班後才有時間做！

層級組織的理想與現實

這對一眾上班族來說，彷彿早已經習以為常、見怪不怪。但想深一層，即使不是政府部門或公營機構，現時社會上大部分牟利或非牟利機構，同樣均是等級嚴密和綱目分明的層級組織（hierarchies）。它的架構就好像一座金字塔一樣，權力自上而下層層攤派，並令每名員工皆有清晰的責任；完成工作後層層向上級匯報，工作積效（merits）則由上級來評定。自一個多世紀前 Max Weber 的年代起，這便是被認定是現代社會和理性化組織的標準。

如此問題便來了：假如機構管治真的做到層級分明，那麼就算是開會，亦只是上級向下級頒布指令，又或下級向上級匯報工作，完了——為何還要花上數以小時計來反覆討論呢？或許其中一個最常見的情況，是不同部門分屬不同的上級，因此便需要開會來協調彼此的工作。機構規模愈大的話，需要協調的部門便愈多，遂形成了無止境的文山會海。但按照同樣道理，假如上級上屬權利責任分明，凡事由上級、或再上一級一錘定音便可，用不著太多橫向的溝通和協商。

當然，正如 Weber 早已明言，層級組織只是理想化的概念。現實中千差萬別的社會經濟組織，或許在某些面向更貼近它的特徵，但就難以百分百符合標準的形態。Frederick E. Taylor 提倡的「科學管理」，將人當作機器中的螺絲釘來看待，亦只能在特殊情況下才有可能實行。反過來說，一般組織的縱向和橫向工作關係，界定往往沒有那麼清晰，不同職級和部門皆擁有相對的自主性，在特定職務範圍內行使酌情權，而這亦平添了內部溝通協調的壓力。

或者可以說，要求員工絕對遵從上級的指令，抑或給予他們較多自主的權責，正是構成不同社會體制和組織模式的重要差異。它和物質誘因一樣，同樣是影

響員工對機構認同和工作表現的重要因素。這在社會學家 Michael Burawoy（亦是 Erik O. Wright 的重要合作夥伴）關於工業組織的經典研究中，曾有過非常詳盡的分析。

企業外部與內部的有限理性

讓我們再次回到經濟學的範疇。在早期的資本主義社會，存在更多個體和小型企業之間的市場交易，其後大企業卻逐漸佔據競爭的上風，成為左右市場經濟的主導力量。踏入二十世紀，大型企業集團更通過縱向和橫向的併購整合，將多元化甚至是互不相干的業務共冶一爐，令原來扁平的市場結構盡納入其宏偉的金字塔——反過來說，為何個體愈來愈不再願意單打獨鬥，而要齊齊拼入層級組織作為市場參與者？

1937年，年僅26歲的 Ronald Coase 發表論文，試圖論證企業乃降低交易成本的關鍵方式。原因是在外部市場環境中，人們未必能夠及時尋找到所需的產品或服務，甚至常要費時討價還價。即使是和長期交易夥伴簽訂合約，仍可能要面對巨大的市場波動和違約風險，導致交易過程本身已涉及巨大的成本。相反產品或服務若由企業內部提供，供應商轉成層級轄下的各個部門，交易成本得以「內化」，遂更容易有效降低和加以控制。

Coase 的「交易成本理論」主導著後世的企業研究，例如其學生 Oliver E. Williamson (1932-2020) 審視市場或層級作為迥異經濟協作機制的利弊，以及由此衍生的各種經營和管理模式，便獲得了2009年諾貝爾經濟學獎（同時得獎的是 Elinor Ostrom）。而 Oliver Hart 藉「不整合合約」（incomplete contract）研

究，指出合約條款灰色地帶帶來的不確定性；Bengt Holmström 則藉優化合約，以應對委託—代理問題，二人同時獲得2016年諾貝爾經濟學獎。

交易成本理論隱含的一個基本假設，是交易夥伴的潛在「投機主義」（opportunism）傾向，例如前述檸檬的市場，以及其他普遍存在的道德風險。交易夥伴往往會隱瞞重要資訊，又或故意在合約條款中設置陷阱，試圖在合作關係中上下其手、混水摸魚，尋求不正當利益。相同職務若由企業內的部門和同僚履行，投機主義的傾向便可望大大抑制。

交易成本理論同時隱含另一個基本假設：即人的理性是有限的，則來自Williamson的另一位老師、1976年諾貝爾經濟學獎得主 Herbert A. Simon，力證人總是深受認知框架和處理資訊能力的局限，不可能在衡量所有選項後才作出最優決定。「有限理性」作為人類社會普遍現象，其覆蓋範圍就更遠為廣泛，甚至可以視作一切行為經濟學討論的起步點^{註一}。

若從這一個理論高度出發，我們便可以更清楚發現，市場決策的不確定性不但來自外部環境，同時亦是源自層級組織內部和同僚之間；它不但是基於外在資訊的缺乏，更在於人本身認知能力的匱乏；即使層級能局部解決市場交易成本和投機主義等外在問題，卻無法解決人自身在知識和能力上的局限。隨著層級或企業的規模愈來愈大，上級、下屬和不同部門之間的資訊或認知鴻溝便不斷放大，並會面對前述管理層作為委託人的困局。這是現代管理學面對的一個最基本問題。

是市場失效抑或層級勝利？

主流經濟學依賴個體方法論，強調市場參與者會根據外部資訊調整決策，並令資源更有效分配和運用，由此促進整體市場達到均衡狀態。因此經濟學家往往亦較強調在既定條件下，決策者如何適應外在環境的轉變，不斷微調自己的決定。若把決策者比喻為道路上的駕駛者，則他們便會因應其他駕駛者的動態，不斷調整自己的速度和方向。

或許亦可以說，在主流經濟學既有的「認知框架」下，個體之間只存在短期利益的暫時組合，不可能構成具遠景的集體力量；市場決策只偏重於如何善用既有資源，而不是在於如何創造新的價值；焦點只會放在交易成本所造成的市場失效，而非層級組織有力開拓的額外優勢；經濟學家更重視企業帶來的線性規模效益，而非多元化業務和人才之間的混雜互動，以及由此隨機迸發的創新潛力。

假如優秀企業家亦是駕駛者的話，則他們其實皆必定是馳騁於無邊無際的原野，自由自在探索著充滿未知前路的越野好手。

回到 Simon 有限理性的概念，企業較諸個體的主要優勢，遂在於能不斷調整內部架構和流程，建立制度化的決策模式；並提供持續的訊息反饋機制，有系統地疏理員工認知上的盲點，從而漸進化解有限理性的挑戰。換過另一個角度，則企業家乃是通過持續的學習和探索，建立同僚之間的互惠互補網絡，致力減低有限理性帶來的不確定性，共同尋找出優化決策的長遠方案。

正如經濟史學家 William Lazonick 在《Business Organization and the Myth of the Market Economy》（1991）中指出，交易成本理論將焦點放在企業的適應行為，

而忽視了決策者在認知層面上的進步；它更強調外部環境的挑戰，而忽視了內部管治效能的提升。因應市場的變化而漸進調整決策，固然是企業日常運作的主要職能；但如何通過策略性的創新，突破既定條件和競爭環境的限制，才是企業抗衡有限理性和市場不確定性的最重要任務。

企業決策的不確定性		
	認知（創新）	行為（適應）
生產性（內部）	內部發展的策略	內部管治的效率
競爭性（外部）	市場對手的創新	市場對手的競爭

源於：William Lazonick (1991).

劍橋大學經濟學教授張夏準則指出，主流經濟學只偏重市場和交易的環節，產品與產品之間如何進行競爭，那些都是離開生產線之後的事情；但對於產品如何被創造和生產出來，生產過程如何組織和運作，經濟學家卻所知甚少。主流經濟學往往把企業看作單一市場參與者，由「它」因應市場環境而調整決策；但卻無視企業內部管治的千差萬別，以及反過來對外部環境的塑造能力。

正如張在《拚經濟：一本國民指南》（Economics: The User's Guide, 2014）中指出，主流經濟學往往看重科技創新的貢獻，但卻總是把功勞推在學者和科研人員的頭上，彷彿大學和實驗室便是帶動經濟發展的火車頭，這在「內生增長理論」（Endogenous Growth Theory）等「顯學」中皆明顯不過。經濟學家往往卻無視研發工作同樣每日在工作間和生產線上進行，真正的創意和產品創新並非來自創科人才的腦袋，而是來自「邊做邊學」（learning by doing）的實戰環境^{註二}。

註一： 另見〈「怕執輸」的認知缺陷〉，本書第三章。

註二： 詳見〈拜托！回到經濟學經濟！〉，本書第五章。〈Arrow、Romer 與內生增長論〉，本書第六章。

7. 知識型經濟：官僚體制的消解與重生？

當然，在 Coase 和 Simon 出道的年代，亦是層級化大企業橫行全球的年代。在二戰後美國經濟的黃金時代，大企業已是所向披靡的重型坦克，彷如傲視周遭環境的一座座堡壘；但在歷史的長河中，亦不過是白駒過隙般的剎那光景而已。

日本人、華爾街和矽谷

踏入1970年代，大型企業集團紛紛面對發展瓶頸，失去了創新求變的動力，規模反倒成了臃腫低效的代名詞；小型初創企業則在新興工業區湧現，展現出完全迥異的發展路徑；以工業生產為基礎的歐美企業，亦開始受到新興工業國家的挑戰。不少大企業均面臨瓦解或重組，並把欠缺效率的業務出售或外判，只保留例如研發、設計和行銷等環節。

正如 John Micklethwait 和 Adrain Wooldridge 在《公司的歷史》（The Company: a Short History of a Revolutionary Idea，2003）中指出，日本人、華爾街和矽谷，是促使企業分拆瓦解的三個主要角色。

日本經濟自1960年代起飛，小型汽車和電子產品日漸攻佔歐美市場，儼然成為挑戰巨人哥利亞的大衛。日本以至東亞地區的新興企業，將原來綱目分明的層級組織全面改造，大大促進部門之間的溝通和前線員工的參與度；又引入了如

上文所述的品質圈、精益生產和持續改良等概念，強調生產知識的持續累積和提升。「日本模式」遂進佔了管理學教科書的中心。

另一邊廂，美國金融市場亦經歷了急劇的轉變。大型投資機構紛紛冒起，共同基金的市場比重迅速擴大。去管制化措施加上電腦程式的應用，帶來了花樣紛陳的衍生產品，納斯達克則開啟了股票市場的新潛能。由此基金經理取代了企業的管理層，成為美國經濟重整的領頭人，在企業併購重組過程中扮演重要角色。

至於美國西岸三藩市至聖荷西一帶，則成為新興創科企業崛起的溫床。如銀河星數的小型企業，構成連綿不斷的合作網絡，無間斷地研發新技術和產品。在資訊科技革命的基礎上，企業更進一步將業務重點由硬件轉到軟件，構成了全新的企業增長和營利模式。創科新貴的特長是不按常理出牌，並兼容並包不同性別、膚色和背景的人才，與傳統的組織人形成了鮮明的對照。

跨國企業的網絡化發展

正當人類步入廿一世紀，「全球化」這個新名詞不脛而走，Thomas Friedman 的《世界是平的》（The World Is Flat，2005）成為新時代的宣言。借助新興的互聯網和貿易自由化的趨勢，大型企業紛紛把生產線搬到海外，同時大力搶佔各地的新興市場。中國大陸被冠上「世界工廠」的稱號，並開始競逐經濟強國的地位。企業組織開始化整為零，分散遍布全球各地，但仍能藉電腦網絡緊密互聯。

儘管層級組織和相關的管理模式，在全球經濟中仍佔據主導地位，但跨國企業卻展現了驚人的靈活彈性。散落在發展國家和地區的生產設施，通過「全球供應鏈」（global supply chain）無縫銜接，及時生產和零庫存體系，令產品和服務

周期得以全面壓縮。在發達國家和地區，物質性的工業生產比重漸次下降，非物質性的資訊和知識生產，正日漸便變得舉足輕重。

「知識型經濟」，儼然已成為全球化時代的主要標記。一方面，資訊和知識無障礙的流通，令企業內部的組織和管理成本大減；工作流程的電腦化和自動化，令臃腫的層級架構得以大大精簡。另一方面，管理人亦更易和及時掌握外部市場的資訊，令投機主義行為得到有限抑制，市場的交易成本大大降低。特別是在「網絡2.0」的基礎上，產品供應方和用戶能直接配對，大量中介業務和程序則相應淘汰。

如前所述，市場資訊的透明度，乃是影響交易成本的決定性因素。資訊科技革命打破資訊和知識的壟斷，顛覆了傳統市場和企業管理的模式。然則，原來作為減省交易成本的工具，層級組織又會否被進一步消解？從前雄霸天下的俄羅斯重型坦克，又會否被裝備科技化的烏克蘭步兵所徹底擊倒？

自我組織的夢想和理想

就正如「世界是平的」這一金句所預視的，層級分明的金字塔似乎已變得過時。互聯網作為開放平等的虛擬烏托邦，開啟了不少人對未來理想國度的想像。網絡型組織甚或是網絡本身，儼然在不久之後便會取代層級組織。但這個由資訊以至智能科技打造的「美麗新世界」，又是否真能符合大家的期許呢？

未來學家 Jeremy Rifkin 在其名著《物聯網革命：共享經濟與零邊際成本社會的崛起》（The Zero Marginal Cost Society : the Internet of Things, the Collaborative

Commons, and the Eclipse of Capitalism, 2014) 中指出，互聯網的出現令資訊成本大大降低，原來操控資訊或非物質產品的組織，其市場壟斷的地位被打破。同理當互聯網進一步發展成「物聯網」，意味物質產品的邊際成本大幅下降，傳統市場經濟的銷售模式亦變得無利可圖。

Rifkin 所預言的，乃是人類一種全新的經濟組織方式，它並且在過去十年的「共享經濟」(sharing economy) 潮流中局部體現。在這個烏托邦的藍圖中，無數小生產者通過網絡互聯互通，並藉開放源碼運動進行技術互助支援，產品則通過物聯網直接送到用家手上。電力則藉太陽能和風能等方式分散提供，並通過電聯網互相輸送。每個人的生產力都得到大大解放，形成接近自動運作的「自我組織」(self organisation) 體系^{註一}。

若 Rifkin 勾勒了宏觀的科技和經濟外部環境，如何令人們有可能擺脫層級組織，發揮自立自主互助合作的潛力，則組織及管理學者 Frederic Laloux 的《重塑組織：進化型組織的創建之道》(Reinventing Organizations: A Guide to Creating Organizations Inspired by the Next Stage of Human Consciousness, 2014) 一書，便進一步帶我們走進自我組織的內部，探索其創造和變革的潛能。

對 Laloux 而言，人類歷史乃是協作模式演化和突破的進程。他把不同發展階段的組織模式，區分為紅色、黃色、橙色、綠色和青色。其中「橙色組織」正是主導現代社會的層級組織，它可以被類比為一座座龐大的機器；「青色組織」(teal organizations) 則是他理想中的自我組織，亦是唯一不再需要自上而下指令的組織模式，具備自我管理、演化和整全發展的特質。書中並利用大量創新企業的案例，說明青色組織在現實中的潛能。

人類協作模式的演化和突破				
組織模式	特質	類比	主要突破	與政治分隔
紅色組織	掠奪型的群體，首領經常需用武力維持秩序	狼群	分工 自上而下權威	高
黃色組織	層級分明的家長型組織，有較明確的行為準則	軍隊	穩定的架構 可複製的流程	低
橙色組織	目標和任務導向的現代型組織，強調具競爭力的運作效率和成效	機器	績效、問責、創新	低
綠色組織	文化和價值導向的人性化組織，強調持分者的參與和賦權	家庭	協作、參與、賦權	高
青色組織	具有自身演化和革新能力的組織，由自我管理取代層級架構	生物	自我管理、演化、 整全發展	??
源自：Frederic Laloux (2014).				此欄為作者加入

值得注意的是，無論是 Rifkin 或 Laloux 描繪的新組織國度，外部制度和政治環境皆舉足輕重。例如傳統上的「黃色組織」和「橙色組織」，皆與身處的封建時代和工業時代體制息息相關；物聯網或電聯網皆有賴龐大的基建投入，很難不依賴政府的協調和監管。組織模式創新不但有賴內部自我提升，同時亦必需具備適當的土壤和養分。然而隨著科技革命提供的無限可能，帶有無政府主義色彩的自我組織，又能否從夢想逐步走進現實？

至今最廣為傳頌的科技烏托邦藍圖，當數「加密無政府主義」(crypto-anarchism) 的主張。區塊鏈、虛擬貨幣和各種加密協作工具的迅速普及，令人憧憬一個徹底去中心化、毋須依賴任何權威的組織和管治模式。Michael Casey 和 Paul Vigna 在《真理機器：區塊鏈與數位時代的新憲法》(The Truth Machine: The Blockchain and the Future of Everything, 2018) 中指出，區塊鏈等技術突破了合作互信的障礙，讓人與人不需要通過任何中介，真正解放「同儕共享」(peer to peer) 的協作潛能^{註二}。

從資訊超負到智能搾取

Michael Casey 和 Paul Vigna 把區塊鏈的理想世界，稱為「網絡3.0」時代；但不幸的是，當下在它還未實現之前，我們仍都活在「網絡2.0」時代。網絡不但方便資訊的流通，同時亦有利於網上的配對和交易，也就如 Uber、Airbnb 和 eBay 這些共享經濟平台，打破了傳統自上而下的產業結構，徹底革新了產品服務提供的模式；但換來意想不到的結果卻是：這些共享平台成了新的壟斷霸主，較諸傳統產業更有過之而無不及^{註三}。

網絡無疑大大提升市場資訊的流通，按理已經大大降低交易成本，但卻未能令人真正自發自主的合作。人們最終還是需要依附於某種平台，才能有效達成供求配對；但如此一來，市場效率提升帶來的好處，卻成為共享平台巨額利潤的來源。這些平台成功的關鍵在於累積龐大用戶群，因而佔據了獨一無二的市場地位，形成經濟學上強大的「網絡效應」(network effect)。對用戶來說，產品和服務的選擇固然大大增加了，但市場資訊卻完全由單一平台壟斷，天知道它是否在混水摸魚呢？

其實早在1971年，Simon 在一篇著名的演說中，已提出資訊科技時代「資訊超負」(information overload) 的問題——設想過往市場資訊過於稀有，因而要花高昂成本獲得的話；現在面臨的卻是市場資訊泛濫，人們要花很大氣力去閱讀和理解這些資訊。因此，在這樣一個全新的市場環境下，「注意力稀缺」(scarcity of attention) 的問題頓然突顯^{註四}——注意力成為最寄貨可居的資源，共享平台則成功聚焦各方的眼球，坐擁龐大用戶的注意力，因而能在市場上為所欲為。

2002年諾貝爾經濟學獎得主 Daniel Kahneman 近期的《雜訊：人類判斷的缺陷》（Noise: A Flaw in Human Judgment，2021，合著者 Olivier Sibony 和 Cass Sunstein），則指出人類習慣處理有規律的資訊，卻難以處理混沌無序的雜訊。若所作判斷總是有規率地偏離預期目標，那便稱作偏差（bias）；但假如是隨機地無法命中目標，那便稱作雜訊。認知雜訊較諸認知偏差，對人們做出錯誤決定的影響，猶有過之^{註五}。

顯而易見，認知雜訊的大量充斥，和人們接受資訊的模式有關。人們固然容易受到有意識的誤導，做出偏離自己利益的決定；但在更大量的情況下，人們卻只是純粹基於偶然因素，在接受資訊時被雜訊所干擾，但同樣嚴重影響了做決定的質素。在資訊極度超負的年代，人們每日深受網絡內容排山倒海般衝擊，甚或認知和思考模式皆大受影響，對於大小決策的潛在干擾實可想而知。

在資訊超負和注意力稀缺的「網絡2.0」環境下，一般用戶為求減輕閱讀和處理資訊的壓力，遂盡皆依附於社交媒體或前述的共享平台，來作為替其過濾篩選資訊的便捷工具，但就完全服膺於大數據、演算法和智能化操作。由此人們仍能大大減省市場配對的交易成本，但市場選擇卻被大大的掩蓋和局限了。而共享平台佔據凌駕性的市場位置，更意味全新的中央化組織模式，正全面進據人們生活的各個層面。

因此，儘管網絡世界看似開放和平等，但背後同樣可以隱藏著威權性的層級結構，並且在遠離人們視線的暗角操作，搾取達天文數字的巨額漁利。在人們期許「網絡3.0」的理想國度之際，眼前的智能搾取卻佈下天羅地網，牢牢的閉鎖著我們的市場認知方式。到底未來是一個無政府主義的網絡烏托邦，抑或只是

如在《廿二世紀殺人網絡》(The Matrix, 1999) 中身不由己的敵托邦^{註六}？現在仍充滿未知之數，但可以肯定，那將是主宰人類命運的關鍵課題。

註一： 詳見〈從共享單車到聰明政府〉，本書第三章。另詳見本書第十章的討論。

註二： 另見〈網絡政治參與的「綠洲」〉和〈網絡動員：《逆向誘拐》的政治預言〉，本書第九章。

註三： 詳見本書第九章的討論。

註四： Simon, H. A. (1971) “Designing organizations for an information-rich world” in M. Greenberger (ed.), Computers, Communication, and the Public Interest. Baltimore: The Johns Hopkins Press.

註五： 另見〈人生金字塔，可以升呢嗎？〉，本書第三章。

註六： 鄒崇銘：〈啟蒙運動打造的「想像的秩序」〉，《敵托邦》。毫末書社，2022。

8. 從國家的失敗到金權的勝利

相信大家都聽過《伊索寓言》中〈下金蛋的鵝〉的故事。設想那原是一群生活在大自然、無拘無束的鵝，所下金蛋都能夠自產自銷，那是多美好！可惜的是，現實中存在著貪婪的農夫，總是要把鵝圈養起來，專門為自己下金蛋謀利。說不定有一天，還會做出「殺鵝取卵」的愚蠢行為。

上述所有關於企業組織和決策的討論，盡皆完全建基於微觀行為的因素，個體和企業面對的，就只是市場競爭的外部環境，那是多美好！可惜的是，現實中並沒有單純的市場，它必然受到宏觀體制因素的約束。政策、法律和制度等規限市場的條件，則受到政治而非經濟條件所決定。經濟史學家波蘭尼在劃時代的巨著《鉅變》(1944/1998) 中，早已明白無誤地告訴我們：主流經濟學家設想市場的自我調節，只是一廂情願的虛幻想像。

說不定那個看似無拘無束的大自然，不過是貪婪農夫營造出來的圈套！

兼容型 vs. 榨取型體制

另一經濟史學家、1993年諾貝爾經濟學獎得主 Douglass C. North（1921-2015，同時得獎的是 Robert Fogel），乃是將制度和政治因素引進經濟學研究的代表人物。近年經濟學家 Daron Acemoglu 和政治學家 James A. Robinson 的《國家為什麼會失敗：權力、富裕與貧困的根源》（Why Nations Fail: the Origins of Power, Prosperity, and Poverty，2012）一書，則可說是其學說的簡化版和普及版，並且成為大受歡迎的暢銷書。

二人首先區分了「兼容型」（inclusive）和「榨取型」（extractive）的體制，它們又可以再分為政治和經濟體制。現代經濟表現較佳的國家，均無不採用兼容型體制，政治權力和經濟資源能廣泛和合理分配，並且彼此制衡，形成良性循環，有利於孕育出如經濟學大師 Joseph Schumpeter（1883-1950）所言的「創造性破壞」（creative destruction），成為驅動經濟不斷創新和向前發展的動力。

至於現代大多數的貧窮國家，則屬於榨取型體制，由少數精英掌握政經權力和資源，以此謀取個人利益的最大化，並且不願意推行改革和分享權力。結果是促進了精英之間爭奪資源的鬥爭，無可避免陷入榨取不斷加劇的惡性循環。無論在政治和經濟層面上，榨取型體制皆無法形成長期穩定的秩序。

《國家為什麼會失敗》不但正邪對立、黑白分明，並且強調制度乃是決定歷史命運的唯一因素，挑戰（如 Jared Diamond 和 Jeffrey Sachs 等人提倡的）地理或

文化決定論，以及精英愚昧無知等因素的作用。兩名作者的立論簡潔清晰，但就難免有所偏頗，似是為高舉市場至上的新自由主義搖旗吶喊。

精英集團的有限理性

還是讓我們回到 North，儘管得出的結論和 Acemoglu 和 Robinson 大同小異，但就更令人感受到歷史的逼真感。North 同樣截然二分了「自然國家」(natural state) 和「開放進場秩序」(open access order)，來描述建立穩定政經秩序的失敗和成功例子。但他卻假定兩者的精英集團，其實皆是貪婪成性的，很難不動用手上的權力搾取私利，這正是一個最典型的委託－代理問題——問題只在於為何有些當權者懂得適可而止，另一些卻無法自拔，不斷跌進瘋狂搾取的深淵？North 其實是採取了有限理性假設，而這正是 Acemoglu 和 Robinson 所排斥的。由於精英無法掌握複雜的環境因素，難以判斷決策帶來的具體結果，因此只能按照既定傳統和成規行事，而這正是人類社會制度的由來。但在傳統或自然國家的狀態下，不同持分者的權責界定並不清晰，權力行使和資源運用的任意性很大。因此無論在政治或經濟體制內，討價還價的過程總是充滿著不確定性，同時亦隱藏著巨大的交易成本。

一旦當開放進場秩序得以建立，則意味各方的行為準則變得規範化，利益博弈受到更清晰的條款所規限。特別是政治精英不能再任意以權謀私，經濟精英的產權亦得到明確保障。隨著政經體制的交易成本下降，愈來愈多人能進場分享權力和資源，民主政體和自由經濟秩序遂逐步確立。與此同時，這亦是眾人集體智慧滙聚的過程，能制衡和補足當權者的認知缺陷，並形進制度不斷完善的良性循環。

政經權力的貌似分隔

North 在遺作《Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded History》（與 John Joseph Wallis 和 Barry R. Weingast 合著，2009）中，則進一步將暴力因素引入其分析框架。由於行使暴力任意性的普遍存在，導致自然國家政治博弈的不確定性大增，無論是當權或非當權者，皆需要承受空前巨大的交易成本。

儘管歷史上的自然國家，當權者多少皆會和精英集團分享權力和資源，甚至如中國皇帝般自我設限，試圖維持政治體制的穩定性。但精英之間的利益分配仍很個人化，無法形成具普遍性的規範和準則。特別是行使暴力的權力難以高度集中，諸侯割據、擁兵自重的潛在陰影總是揮之不去，令體制的穩定性無法得到保證。

相比之下，在現代化的開放進場秩序中，暴力行使權（亦是如 Max Weber 最先提出的）必然高度集中，並且具備明確的使用規範和程序。作為終極權力來源的暴力受到約束，政治權力的運作也得以規範化，連帶經濟資源的分配準則也更清晰。由此不同持分者參與利益博弈，皆有規有矩可以跟從，政治權力和經濟資源的分配方式，也變得非個人化和減少任意性。人盡其才、物盡其用的可能性遂大大提高。

開放進場秩序的其中一個最主要特徵，乃在於政經體制之間的「貌似分隔」（seeming independence）。我們總不能如主流經濟學家般，幻想政治和經濟力量能完全分隔，但起碼仍可致力讓經濟精英，能專注於市場範圍內的競爭，而非花心思在討好當權的政客。同樣地，由於存在相對明確的規範和準則，政治

精英亦較難直接沾手經濟利益。當然，一旦某些政治決定影響到市場運作，經濟精英便有可能需要進行政治動員，從而維護政經體制之間的適當均衡。

以 North 經濟史研究的背景，對歷史真貌具有深切的洞察，故此他亦對體制的持續穩定性，始終抱有強烈的懷疑態度。即使是成熟的開放進場秩序，當權的利益集團同樣汲汲於結黨營私，共同謀求不正當的「租值創造」(rent creation)，力求搾取不成比例的經濟資源。對此書中指出了「短期／靜態」和「長期／動態」兩種平衡機制。

開放進場秩序的短期／靜態機制，在於政經體制愈容納更多人進場，便愈能產生制衡和互補的效果。權力和資源的開放競爭，促使參與者互相砥礪、與時並進，令其無法再戀棧過往坐享其成的日子。至於長期／動態機制，則在於政經體制本身仍必然存在諸般漏洞，難以杜絕利益集團的「尋租行為」(rent seeking)。但一旦當權者展現異常動作，亦會引起其他利益集團的警覺，只要政治體制維持足夠的開放性，讓新興政經精英能突破路徑依賴，推動體制上的創新，則各種制度漏洞仍有望獲得修復。North 將它稱為政治上的創造性破壞。

總括來說，開放進場秩序也有走向失衡的傾向，但卻具備自我修復的強大韌性。

中國歷史上的血酬定律

2003年，中國內地《炎黃春秋》主編吳思出版《血酬定律：中國歷史中的生存遊戲》，正是採用了制度經濟學的方法，對中國歷史興衰規律提出了嶄新的詮釋。根據吳思本人的憶述，他只看過香港經濟學家張五常（也就是 Coase 學生）

的著作，似乎並未接觸過 North 的研究，但《血酬定律》的論證卻大有異曲同工之妙。

所謂「血酬」，就是流血拼命所得的酬報；但如果自己的命都拼掉了，酬報又從何談起呢？因此吳思說：「人們的核心計算是， 了一定數量的生存資源，可以冒多大的生存危險？」書中由此引伸出來的歷史博弈，是「當掠奪性活動的利益高於生產性活動、並可以長期保持穩定之時，人類社會就出現以暴力掠奪為專業的群體。」

放諸中國歷史的具體情景，由秦朝創立的集權官僚體制，即成就了無可匹敵的强大帝國，卻同時造成對被統治者的過度掠奪。漢朝總結秦朝崩潰的教訓，借助儒家學說建立內部均衡的體系，並確立延續2000年的意識形態基礎。但現實政治卻總是「頑強地偏離儒家的理想和規定，偏離所謂的王道和天道，呈現出日漸墮落的總體趨勢，並形成人們意料之中、又擺脫不掉的皇朝循環。」

由於農民社會總是處於一盤散沙的狀態，反抗官府面臨著殺雞警猴的巨大風險，農民只要能夠生存便已足夠，退縮忍讓遂成為普遍的生存策略。由此官吏作為掠奪性群體，遂得以肆無忌憚地不斷加大搾取力度，直至農民生計完全被剝奪之際，才引發大規模的激烈反抗。小農經濟分散自足的特質，令平時魚肉百姓的惡行任意滋長，以至政權腐敗成為必然發展趨勢，最終只能換來性命相拼的「血酬」。

一旦農民反抗到達無法收拾的地步，迎來皇朝崩潰和軍閥混戰，則最終獲得競爭優勢的一方，必然又是暴力掠奪能力最強的一方，駕輕就熟地重回皇朝循環

的開端。也就是說，集權官僚體制即使能局部自我修復，但最終皆只宿命地重複走向失衡，輪迴著過度掠奪的歷史循環。

當代金權的掠奪性搾取

不無弔詭的是，Schumpeter 原來提出的創造性破壞，其實主要集中在經濟體制的分析。至於政治體制方面，他在《資本主義、社會主義與民主》（Capitalism, Socialism and Democracy, 1942/2003）中提出著名的「精英式民主」（elite democracy），卻指出在現實的民主政治中，公民與精英存在巨大的認知能力差距，公民根本難以對精英構成實質制衡，民主不過是精英集團之間有限度的權力更替，談不上突破路徑和推動制度創新。Schumpeter 對「開放進場」的潛力實遠較 North 悲觀。

在現實中，過去40年的新自由主義浪潮下，經濟資源分配急促向大集團傾斜，貧富差距的問題則大大加劇，歐美自由民主國家同樣充斥金權政治，政經體制的貌似分隔已經變得相當含糊。憤怒的選民更多只能訴諸體制外非理性的抗爭，甚或選出如川普般的極右民粹政客（那亦正好發生在 North 過身後的翌年）。政治體制上的創新和自我修復，實在已不知從何談起。

經濟社會學家 Neil Fligstien 在《The Architecture of Markets : an Economic Sociology of Twenty-first Century Capitalist Societies》（2001）中提出，假如上世紀初大型企業集團的冒起，意味企業管治權從企業主轉移至專業管理人，則世紀末便再由專業管理人轉移至金融專才手上。這除涉及經濟精英因應市場環境變化，而進行權力版圖的洗牌重組外，更觸碰到整個政經體制的範式轉移。

1980年代出現的一個最主要變化，在於「股東利益最大化」(maximizing shareholder values)的信條被高舉，股價和息率成為衡量企業管治成效的金科玉律，相反員工所能分享的回報則被大幅壓縮。這固然與當時金融市場的急劇發展有關，但毫無疑問，亦是列根總統上台後推行去管制化政策的直接後果。政府致力掩飾對市場的各種干預，但在背後的制度操弄卻始終如一。

至於同時開始冒現的全球化趨勢，表面上亦與以國家為單位的政治體制無關；但實際上，整個貿易自由化進程皆屬於政治談判的結果，世貿組織則是國際政治角力的主要戰場。背後扮演主宰角色的國際貨幣和金融體系，就更完全受到少數強國政府和中央銀行所操控。過去40年接連出現的金融風暴以金融海嘯，既和各國政府的政策偏差關係密切，事後救亡重責，救誰和不救誰，自然亦是由政府一力承擔和決定。

雜訊紛陳下的政治陷阱

即使到了資訊科技革命的年代，那些看似與既得利益集團無關、甚至正在顛覆傳統體制的科網巨頭，其實同樣擁有千絲萬縷的政經聯繫。正如 Fligstien 的研究指出，矽谷創業模式彷彿與政府毫不相干；但從早期巨額國防預算、科研經費和通訊制式的設定，到融資限制放寬、知識產權保障和創科產品的普及諸方面，政經體制的高度配合仍清晰可見。

及至2001年發生九·一一事件發生，網絡通訊被認定是恐怖主義傳播的溫床。這原可視作歷史偶發性的事件，卻根本地改變了美國政府對待資訊科技的態度，自此投入不計其數的反恐經費，網絡監控成了首要政治任務。不問可知，科網巨頭亦成為更密切的政治夥伴。直至2013年情報人員 Edward Snowden 帶著機密

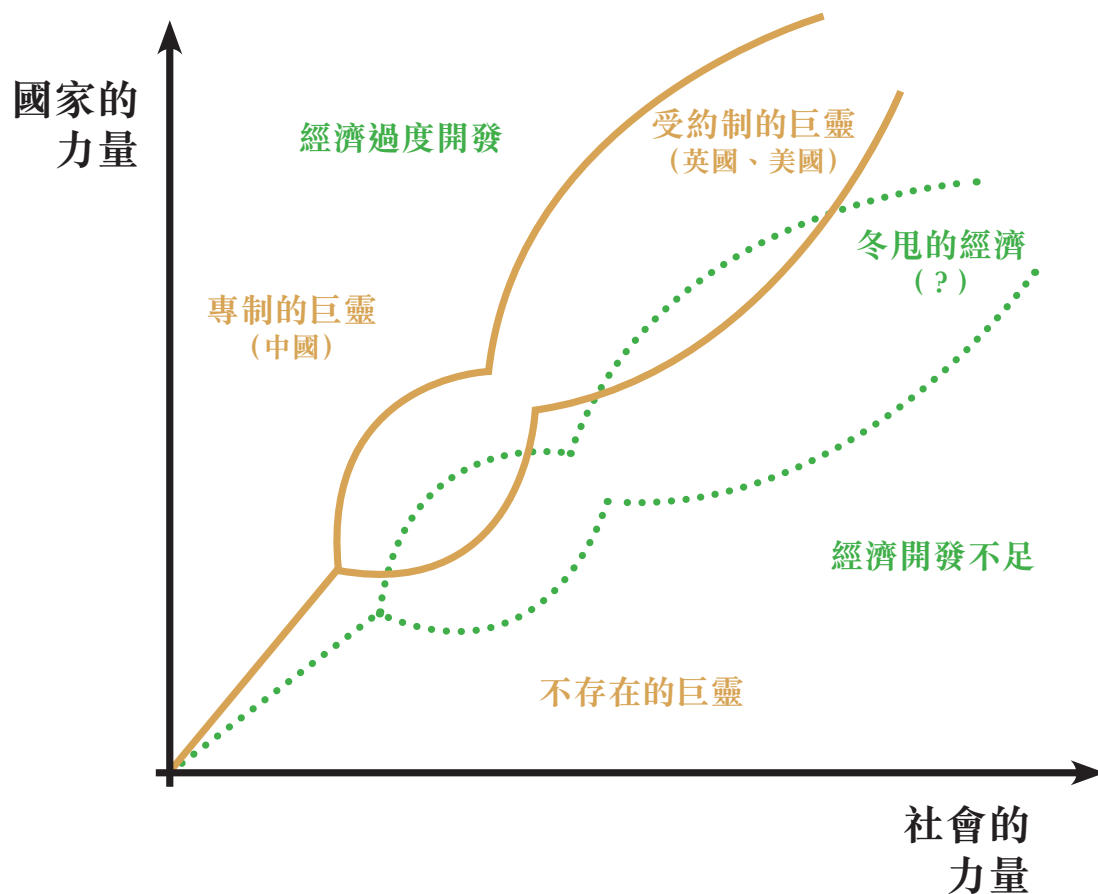
檔案出走香港，以及2018年再有劍橋分析的員工充當吹哨人，指證該公司取用數以百萬計的 Facebook 用戶資料，公眾對網絡政治滲透的威脅方如夢初醒。

正如前文曾經介紹，Simon 早已提出資訊超負和注意力稀缺的問題，Kahneman 等人則提出的認知雜訊造成的判斷偏差。此等因素落在別有用心的人手上，難免成為政治操弄的尚佳工具。時至今日，傳統大眾傳媒作為政治制衡力量已大幅削弱，社交媒體成為公民接受資訊的主要渠道，形成雜訊紛紜下的「後真相」困境。

表面上，公民能更自由地傳播不同政治議題，動員輿論關注的成本和門檻大大降低；但現實上，資訊卻無時無刻不被網絡平台所過濾，公民在大數據和演算法的操弄下任人魚肉。公民與精英認知鴻溝正在不斷擴大，自由民主體制正受到前所未有的威脅。

在開放進場秩序中，設想有良知的農夫總會適時挺身而出，拯救下金蛋的鵝於命懸一線之際，那是多美好！可惜在現實中……

9. 在過度與不足的窄廊上



參照：《自由的窄廊：國家與社會如何決定自由的命運》，2019。

中國各地陸續引入「健康碼」的制度，要求所有人通過微信或支付寶的 app，登記自己的真實姓名和住址，並交代自己在過去 14 天的行踪。所有人出行皆必須出示健康碼，並被記錄下所到過的地點，藉以色別每個人的肺炎感染風險。

全民監控，匪夷所思

如果系統判斷這個人是安全的，沒有被感染的風險，就會在手機上顯示一個「綠碼」（綠色的 QR Code）；相反如果系統判斷這個人有被感染的可能，就會顯

示「黃碼」或是「紅碼」。出入社區、商場、或是公共場所，都必須出示自己手機上的「綠碼」，才可以自由通行。

在香港或其他地區，只有具感染風險的人才會被要求隔離和受監控；但在中國內地，「健康碼」卻適用於所有人。這種對自由社會來說匪夷所思的事情，在內地卻已經習以為常，見怪不怪。它是否更能有效防範疫情的散播呢？現階段看來確是有其成效的，通過國家機器自上而下的集權統籌，防疫策略似乎要較自由社會來得全面和到位。

然則，集權體制是否更能防禦各類型的大型系統風險？似乎目前仍言之尚早。尤其是資訊透明度的偏低，甚至有刻意隱瞞事實的傾向，令集權體制的弱點往往在危機管理上突顯。在自由社會，起碼從理論上來說，只要每個人均能取得充足的資訊，便能通過自身選擇作出最佳決定，實在毋須國家過度介入個人生活，代替我們作出各種各樣的決定。

集權過度，集權不足

無論如何，關於個體和集體的界限、自由和效率的爭論大概仍會不斷繼續。這裡主要想帶出的課題是：經過了二百多年的發展，西方自由民主體制看似已很成熟，但其實可能只是一個脆弱的平衡，網絡監控的陰影同樣無處不在。在《自由的窄廊：國家與社會如何決定自由的命運》（The Narrow Corridor: States, Societies, and the Fate of Liberty, 2019）的新作中，Daron Acemoglu 和 James Robinson 力圖論證的，正是國家和社會之間達至權力均衡的困難。

正如書中的附圖所展示，國家力量發展過度，社會力量發展不足，便會形成國家機器「專制的巨靈」（套用 Thomas Hobbes Leviatan 的經典概念），人民無法享受被應許的自由：但作為銅幣的另一面，假如社會力量過於膨脹，國家力量發展不足，則只會出現無政府主義的混亂局面。國家和社會力量必須恰到好處地平衡，才能勉強產出「受約束的巨靈」，即自由民主體制的有效運作。

作者把這個脆弱平衡稱作「自由的窄廊」——進入廊道的路徑不容易，進去之後也有極大機會溢出。廊道之所以窄，是因為脆弱的社會力量，根本無法和強大的國家力量相提並論；更嚴重的是，就算社會力量被動員起來，也要發展得恰到好處，否則很容易又會落入國家效能不彰的困境。國家和社會力量皆是過猶不及，以至廊道極為狹窄，人類自由極難確立。

開發過度、開發不足

不過我想問題還有更加複雜的一面。看了《自由的窄廊》後，不期然令我想起的，是較早前 Kate Raworth 出版的《甜甜圈經濟學：破除成長迷思的7個經濟新思考》（Doughnut Economics: Seven Ways to Think Like a 21st-Century Economist，2018）。書中套用「冬甩經濟」來比喻經濟發展的臨界點，與「自由的窄廊」彷彿完全如出一轍^{註一}。儘管前者探討的是經濟議題，與後者探討的政治議題迥異，但當中卻隱含著極為重要的關聯。

按照 Raworth 的觀點，經濟發展受制於生態環境的極限，一旦超出了地球資源的承載力，便會構成無可挽回的生態危機——在相當程度上，現時疫情失控正是這個生態危機的縮影。但經濟發展同樣存在另一下限，一旦開發不足便會影

響到人類基本生存條件。因此具備可持續性的經濟規模，遂只能存在於一條狹窄的「冬甩經濟」之上。若換上另一種圖象表述，那其實亦是一條「可持續性的窄廊」。

為何「冬甩經濟」脆弱的均衡同樣難以達至？這和資本主義體制先天的不穩定性至為相關。資本累積乃依賴經濟活動的不斷擴張來進行，發展速度即便是稍為緩慢下來，也大有可能構成系統性的經濟和金融危機。經濟發展速度過快，固然容易構成市場力量的失控；但作為銅幣的另一面，經濟發展勢頭一旦減弱，同樣很有可能將市場拖垮。

兩條窄廊，難以同步

好了，上述的「自由的窄廊」和「可持續性的窄廊」，分別對人類現代文明的挑戰已夠巨大了，但那還不是問題的全部！依我看來，更大的挑戰乃在於兩條窄廊難以同步配合 (synchronised)。也就是說，即使一個社會能維持在「自由的窄廊」，也很可能無法達至經濟的可持續性；相反亦然，一個社會即使能進入「可持續性的窄廊」，卻不一定能夠同時滿足自由社會的條件。

從主流經濟學的教條（包括 Acemoglu 和 Robinson 二人的觀點）出發，國家力量過大是窒礙經濟自由發展的主要因素；但從資本主義的發展歷史看來，現實的情況卻很可能剛好相反。無論在資本主義或社會主義國家，現代國家機器皆是經濟發展的主要動力；所謂的放任或自由經濟政策，往往只是在經濟發展起來之後，為了歌功頌德編造出來的一堆「廢話」^{註二}。

也就是說，當某些社會成功確立「自由的窄廊」，副作用之一卻極可能是經濟過度開發，人們方才發現「可持續性的窄廊」位於其右方，路徑並不一致，難以同步配合（見圖）。例如在英國和美國等地，為了維持自由民主體制的有效運作，國家便需在物質上盡力滿足社會力量的期望（同時擺平人們對資本主義的不滿），但這往往已經超出了環境生態的上限。

以上觀點過於抽象、不著邊際嗎？其實只需看看美國的特朗普，即使在肺炎疫情未見緩和的情況下，仍急不及待盡快重啟美國經濟。路人皆見的顯淺事實是，政治需要已完全凌駕社會經濟的需要，爭取連任的考慮勢必帶來過激的決定。美國國會通過歷來最大規模的救市方案，巨額資源掌握在其舞弄之下，勢將成為總統選戰中最有力的武器。

事實上，無論是共和或民主兩黨，均爭相以巨額赤字預算作為主要政治注碼。自1980年代列根時代開始，美國國債便不斷向上飆升，至2008年金融海嘯後達到失控水平，即使近年經濟復甦仍有不跌反升。在經濟下行之際，華府採用擴張性的財政政策；在經濟向上之際，華府仍採用擴張性的財政政策^{註三}。試問如此這般的國家力量，又怎可能具有經濟可持續性呢？

註一： 詳見〈拜托！回到經濟學經濟！〉，本書第五章。

註二： 詳見劍橋大學經濟學者張夏準的著作：《Kicking away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective》（2005），以及拙作《流動、掠奪與抗爭》（2015）的相關討論。

註三： 公共選擇理論奠基人、1986年諾貝爾經濟學獎得主 James M. Buchanan 早於1960年代已經提出，公職人員作為自利者，其決策並非以公眾利益為依歸，以致自由民主體制普遍存在過度開支和赤字現象。

10. 香港和大國興衰的規律

Ray Dalio 的新作《原則：應對變化中的世界秩序》（Principles for Dealing with the Changing World Order: Why Nations Succeed and Fail, 2021），是近期令人看得興奮的新書。作為一名社會科學學者，我會很奇怪為何一名美國金融大鱷，會寫出一本如此學術味濃的書；但不管你是否同意他的論斷，但總會被他那簡潔清晰的理論框架迷住。

人無千日好，花無百日紅

話得先說回來，書中主要觸及的大國興衰規律，在社會學和政治學討論中並不罕見。最近似的要算是自1970年代興起的「世界體系理論」（World Systems Theory），代表人物 Immanuel Wallerstein 剛在兩年多前才過世。該理論主要探討在不同歷史時段，單一「核心」國家如何稱霸世界，並與「半邊陲」及「邊陲」國家緊密互動，拼貼出全球政治經濟的大圖像。該理論更多聚焦在從西班牙、荷蘭、英國至美國，不同國家如何輪流進佔「核心」地位。

相比之下，Dalio 的新作同樣瞄準500多年來此等大國的興衰，但更集中討論決定國力的內外部循環，特別是長期貨幣和債務、國家內部治亂，以及外部衝突合作的三大周期。正如作者開宗明義指出，是2008年的金融海嘯令他注意到，不同時期霸主作為世界主要儲備貨幣的發行國，均是如何通過金融壟斷地位延續影響力，但同時亦早已埋下步向衰落的種子。

此外，Dalio 亦很注重其他影響國力的廣泛因素。例如在大國的上升階段，教育質素、技術創新和競爭力皆很重要；到了頂峰階段，則經濟產出、國際貿易

和軍事實力等，皆對鞏固其全球地位相當關鍵；最後當大國發展出金融中心和儲備貨幣的地位，固然有利於它發揮餘溫餘熱，但亦意味著最光輝的日子即將逝去。

關於中美衝突的疑問

毋庸置疑，Dalio 這書最惹人爭議的地方，在於毫無保留地預視中國的崛起，即將取代美國成為新的全球霸主。在他的推算公式之下，中國國力自1980年代以來，經歷了井噴式的驚人大爆發。自1949年之後，中國軍事和教育的軟硬實力已經提升；到了1978年之後，經濟產出、貿易和技術創新等多方面皆急速趕上；到了2000年之後，金融和外匯儲備方面亦拾級而上。

中國正有力挑戰美國的超然地位，這似已是既成的事實；然則中美大國衝突又會帶來什麼後果？Dalio 在書中同樣進行了詳盡分析。書中第13章名為「中美關係和戰爭」，分別在貿易戰、技術戰、地緣政治戰、資本戰、文化戰和軍事戰各方向，就中美雙方的實力進行詳細比較。其中最主要的焦點，是兩國爆發地區或全面戰爭的潛在風險，而台灣和南海地區則是焦點中的焦點。

2022年俄羅斯入侵烏克蘭，正好預視著大國衝突帶來的高度不確定性。儘管中美並沒有直接介入戰爭，但與俄烏雙方卻存在著異常緊密的關係，甚至有可能在促成戰爭中扮演重要角色。從好的方向著眼，是戰爭令中美警覺到軍事冒險的危險性，不會再如俄羅斯般輕率發動戰爭；但從壞的方向看，則全球軍備競賽將全面加速，地緣政治緊張局面亦難免長期持續。

我想被 Dalio 忽略的主要重點，在於當一個全球霸主衰落勢所必然，卻不意味著另一大國是命定必然的繼任者。這在二戰的歷史清楚可見，正是德國和日本以全球霸主自居，急於（或可說是迫於形勢）正面挑戰英美的核心地位，結果霸主還沒有成功當上，卻已帶來了空前的民族毀滅性災難。這在在說明「大國崛起」也要看準時機，因無法抑制野心而急於求成，反有可能成了霸主瞄準的獵物。

Dalio 新作的中文版，由中信出版集團於2022年初在北京出版，還加入了溫鐵軍等眾多內地學者的詳細點評。溫鐵軍指出未來中美爭力的關鍵，乃在於美國無底線的印鈔發債，將必令美元的儲備貨幣地位受到衝擊。中美兩國在貨幣政策上的取態，決定美元以至人民幣未來的地位，或許才是最終決勝的關鍵。

大國衝突狹縫中的香港

上述長時段、大歷史的論述，對香港來說又有什麼啟示？可以肯定，自香港開埠的180年以來，皆一直處於東西方大國衝突的夾縫中。在最初的140年，乃是英美霸權不斷擴張的年代，香港則充當著其買辦代理人的角色；到了近40年，香港則愈益被中國的巨大身影所籠罩，最終並以「一國兩制」的模式維持暫時均衡。

然而，到了最近的10年，經歷了梁振英、林鄭月娥至現時的李家超年代，香港內部局勢愈趨緊張以至失控，源頭正是固有西方色彩的急速減退，以及來自北方影響力的此消彼長，最終結果則是「一國兩制」的名存實亡。從官方的論述來說，香港問題當然純屬中國內政，與西方國家沒有任何關係；但從大歷史的客觀分析，香港從來都存活於東西方夾縫中，強行大陸化勢必將香港直接摧毀。

無論如何，隨著大國衝突的持續擴大，迫令香港「歸邊」的壓力只會與日俱增，文化、政治、經濟（包括貨幣制度？）各方面的獨特性，仍在不斷削弱之中。在回歸廿五周年的此刻，或許正好宣告《基本法》「五十年不變」的承諾，可壽終正寢。

11. 為了消費，你可以去到幾盡？

不知大家有沒有看過黃子華「搵食啫，犯法呀」的經典片段？在高度商品化的當代社會，自私和貪婪不但沒有被譴責，還已愈來愈變得「順理成章」、「理直氣壯」^{註一}。

自私和貪婪的外在條件

主流經濟學的最基本假設，正是人性本是自私和貪婪的。每一個人均可通過自由選擇，將獨立個體的利益最大化，離開了個體社群便沒有存在的價值。要回應這項看似「順理成章」的假設，其實用不著證明「人不是自私和貪婪的」或「人是屬於群體的動物」，如此恐怕只會陷入無止境的哲學爭論中。我們反而應該將問題改為：怎樣的外在條件，會促進人的自私和貪婪？而怎樣的外在條件，又會促進人的無私和互利？

首先，最為顯然易見的答案是，正是由於主流經濟學的上述假設，難免令自私和貪婪變得「理直氣壯」——或許更直接地說，假如主流經濟學家都不存在，再沒有人將歪理說成是真理的話，外在條件已經明顯改善了不少。其次，是我

們置身其中的現存社會經濟制度，正如波蘭尼指出，所謂的市場經濟並非自然形成的，它實際是人為干預的結果：放任自由經濟是計劃出來的，計劃本身卻不是！（Laissez-faire was planned; planning was not!）

波蘭尼進而說明，人不是商品。包括人、土地、環境……等一系列現時被普遍稱為「經濟資源」、「生產資料」的東西，在市場經濟出現之前的人類歷史中早已存在。百多年來，商品化（commodification）和市場經濟的大趨勢，正是一個不斷將人變成「人力資源」，將土地變成「土地資源」，將環境變成「環境資源」……的過程，逐步令地球上所有物種的功能單一化、價值平面化，就是服務於市場經濟的所謂供求定律、服務於經濟效率和成本效益的不斷提升、服務於資本主義利潤的最大化。然後，便再沒有然後。

配合資本循環的「花錢動物」

Paul Roberts 的《衝動效應：衝動型社會的誘人商機與潛藏危機》（The Impulse Society: What's Wrong with Getting What We Want, 2014）一書，可理解為上述「波蘭尼命題」在當代的延伸——波蘭尼的立足點是社會經濟制度，Roberts 的立足點，則是此等制度下形成的社會心理效應；假如波蘭尼處身的是工業時代，則隨著科技和生產力的不斷提升，我們現時處身的已是物質過剩的後工業時代。波蘭尼探討的重點是生產環節的商品化，Roberts 探討的重點便是人作為消費者，如何在思想文化層面，進一步被打造成為無思的「消費機器」，淪為配合資本循環而存在的「花錢動物」。

書中提及的案例其實皆並不新奇，但由 Roberts 重新闡釋卻趣味央然。例如提到福特創造了革命性的 Model T，最終還是敵不過通用汽車史隆的競爭。因為

後者不但創造了「年度換款」的把戲，令已買車的人總覺得自己的坐駕過時，還想出了「低息分期付款」的玩意，鼓勵人們買更多部車。在電腦化的生產線普及後，企業以更驚人頻繁的速度轉換產品，並且製造出更加層出不窮的時髦款式。節儉在工業時代仍是最大的美德，但後工業時代源源不絕的低價產品，卻在教導人們「如何浪費豐沛資源，以及忽視關於成本與匱乏的本能反應。」（中譯本第74頁）

又例如，馬斯洛早年曾樂觀地相信，當人的基本物質需求滿足後，便會轉向更高層次的後物質主義和人格自我提升；但個人化的自我表現和自我滿足，最終其實不但沒有脫離物質的束縛，反而愈益變本加厲：「隨著（後）工業化將我們從生產者轉變為消費者，我們喪失了多項技能，也不再感覺自己能獨當一面，自力更生，而這些在以往卻可讓個體培養出自信、安全感與內在取向的心態。由於欠缺這種充滿自信的內在生活，我們漸漸轉向外界尋求替代品。」（第163頁）

毋須 Roberts 的提醒，我們都會耳熟能詳的例子是，數碼科技的盛行令所有人都沉溺於線上的溝通。人與人的距離彷彿大大拉近，但只要出現一個小小的空檔，人們便產生孤獨或被遺棄的感覺：「現代社會因為自身擁有的能力與不斷提升的效率，而變得愈來愈缺乏安全感……或許正因為衝動型社會極力強調獨立與個人自由，卻使我們逐漸喪失獨處的能力。」（第161頁）

反思消費背後的深遠意義

半世紀前波蘭尼曾經預言，勉強將人和土地等捲進商品化的過程，市場經濟帶來的後果乃是災難性的，將對社會造成無可彌補的破壞。由此所必然衍生出來的反向運動，其立足點遂在於「社會自我保護」（self protection of society），力圖

阻止社會被市場經濟的無情力量所吞噬。同樣地，Roberts 清晰地向我們展示，過於自我的個體必須從回社群，並從中尋回兩者的良性互動，「社群健全了，個人便可以從社群的基本價值觀——共同的目標、相互合作、自我犧牲、耐心與長遠許諾——獲得支持，從而產生力量回饋給社群。」（第297頁）

或許2014年底香港發生的「雨傘運動」，最終並沒有為我們帶來民主的許諾；反而是意外地讓香港的年青一代，在金鐘村、旺角村和銅鑼灣村的共同抗爭體驗中，重新發現社群生活的無限可能性，重新於在地實踐中認識民主的真諦。2019年的反送中運動，亦並未帶來太多正面的成果；反而是意外地催生了「黃色經濟圈」，促使更廣泛階層的香港市民，重新反思消費背後更深遠的意義^{註二}。

或許在多年之後重看 Roberts 的書，然後再對照香港當下這段歷史，仍會找到歷史軌跡的驚人雷同之處，亦未可料。

註一： 源於1999年黃子華《拾下拾下》演出，錄影可見諸：https://youtu.be/iZ1GlXpq_y8

註二： 詳見〈黃色經濟圈促進產業轉型〉，本書第六章。〈從網絡動員到生活自主〉，本書第十章。

12. 威權統治下的消費信心危機

「黃色經濟圈」，在香港成了一個相當敏感的話題。彷彿購物或不購物、在那麼購物，都可能構成嚴重的政治後果。

即時令我聯想到的，是以往在王澤《老父子》漫畫中看過的一則故事，說有餐廳老闆為了貨如輪轉、客似雲來，於是聘請了幾個彪型大漢，站在食客旁邊催促著：「快吃！快吃！」威逼食客快些消費、多些消費！

努力工作，盡情消費

根據香港《基本法》第五條：「香港特別行政區不實行社會主義制度和政策，保持原有的資本主義制度和生活方式，五十年不變。」在資本主義社會裡，勞動階層除了受薪工作，盡力勞動；另一個最主要的「任務」就是工餘消費，盡情花錢。“Work hard, play hard”，不但是不少香港人的生活哲學，同時更是「一國兩制」下資本主義的倖存之道。

但問題是，要讓勞動階層盡力消費，首先是要有恰當的工資水平：工人工資太低，或是工時過長，均沒有足夠的餘裕消費；但是工資太高，卻又會影響到老闆的利潤，以及工人願意投入勞動的意欲。然而，除了客觀上需要有錢消費外，勞動階層主觀上還要有心情消費，才會願意大破慳囊。設想工作壓力太大、社會政治氣氛不佳、對前景未來欠缺信心等，均會對消費意欲構成一定影響。

以上大概已經充分解釋，為何在社會主義市場經濟下，經常會出現高儲蓄、低消費的現象。中國大陸不少學者採用「預防性儲蓄」(precautionary saving)一詞加以描述，意指儘管社會主義提供較佳保障制度，但人民還是對政策風險異常警覺，因此往往傾向維持較高的儲蓄率，來作為應對風險的理財策略。當然，隨著年輕一代的政策風險意識降低，「富二代」、「富三代」更可能不問政治，預防性心理早已較前緩和。

相比之下，在香港資本主義的這一制之下，起碼從表面上看來，市場供求較不受政治或政策的干擾，人們始終較傾向相信「多勞多得」、「天生我材必有用，千金散盡還復來」。因此往往會更加放膽消費，甚至是「先使未來錢」。毋庸諱言，人們生活在自由民主的國度裡，對掌握個人命運、掌控生活自主更有信心，自然亦更樂於配合資本主義制度，努力工作，盡情消費。

資本主義，威權統治？

雖然全球各地政治經濟體制千差萬別，百花齊放。但總的來說，資本主義較有利於推動民主進程，自由民主亦更有利於資本主義的管治，這是相對較普遍的歷史規律。如此問題便來了：設想一個社會並非變得愈來愈自由開放，而是變得愈來愈封閉保守，那麼對資本主義運作又會產生什麼影響？以往人們多從管治質素下降進行分析，但公民社會心理素質的蛻變，其實亦是個揮之不去的結構性難題。

在香港，由於地產霸權和跨行業壟斷的特殊處境，就更進一步局限了消費自主，在一定程度上抑壓了市民的消費心理。當千篇一律的大商場和連鎖店，鋪地蓋地的佔據著人們的日常生活，一舉一動都在攝錄器、警衛（甚至警察）的嚴密監控下進行，威權統治的陰影亦難免如影隨影。這充分解釋了領展房地產投資信託為何在翻新街市時，不忘大灑金錢投入形象工程，注入大量懷舊和市井的元素——力求令人忘記被困在商場而已，但又談何容易？

再設想每天打開電視機，來來去去就只有那些不堪的劇目；時事節目就更加不用看了，還不又是那幾個權貴高官的嘴臉；就連促銷的廣告也減少了，因為在

大台賣廣告的政治風險正愈來愈高！而大台則只剩下自己網店的廣告，可惜來來去去也就只得那幾款產品！在如此這般的外在環境下：

首先，人們的預防性儲蓄難免有所增加——而且不但存款於銀行，還會兌換成外幣，甚至買金，或將資產轉移到其他地方。這和社會主義制度下的情況相似；

其次，人們的消費模式會傾向兩極化：一端是進一步作放任消費，「今朝有酒今朝醉」，盡情消磨當下的「末世情懷」；相反另一端則是力求節衣縮食，為有可能失業、破產又或移民外地，及早未雨綢繆；

其三，是更有選擇地消費：力圖擺脫商場連鎖店的大規模消費（mass consumption），致力尋找更具個性化和社區特色的消費選擇，並以此作為對地產霸權和集團壟斷的回應；

最後，則是報復性的不消費：在整體社會自主性急劇下降之際，通過「用錢來投票」，抒發在威權體制下的政治抑壓——而這彷彿已是所餘無幾的政治武器。

消費反彈？不宜樂觀！

由於新冠肺炎疫情的影響，香港消費市道正受到前所未有的嚴峻打擊，失業率已急劇飆升至多年高位。儘管「限聚令」和其他防疫措施未知何時才能放寬，但業界已不斷憧憬疫情減退之際，「報復式消費」、「井噴式花錢」、「塌方式享樂」諸如此類便會自動出現，在未來為香港經濟注入一枝大補針。

假如單從經濟角度出發，以上樂觀預期確也言之成理。過去一段時間積壓的消費力，可望在短期內得到釋放。政府投放巨資的救市措施，可望帶有來刺激市道的實質作用。人們若能適度增加消費，相信亦有助走出疫情的陰霾。

然而若再加上政治的角度，則由於長期累積的負面情緒，包括特區政府的誠信塌方，以及中港矛盾的井噴式暴露，不但未見緩和，反而不斷變本加厲。如此市民是否願意配合官方主旋律，齊齊花錢救市？抑或消費信心危機有可能長期延續，甚至雪上加霜？實在有必要作更加清醒的判斷。

無論如何催促人們「快吃！」皆只會徒添反感，適得其反。

13. 為了上班，你可以去到幾盡？

隨著反送中運動進一步升級，2019年8月5日發生了香港歷來最大型的罷工活動。由於多項包括對外交通均受癱瘓，港鐵出現大量不合作運動，多區路面則被示威者佔領，就連機場運作亦大受影響，罷工造成的效果相當顯著。即使不少人希望上班亦在途上受阻，並產生了不少抱怨情緒，但就並未發生嚴重的衝擊。

上班是頭號核心價值

這種情景，令我腦海裡立時重現颱風山竹過後，在翌日2018年9月17日的早上，香港人齊齊準時上班的「奇景」。實在沒有什麼比得上上班，堪稱我們最首要的核心價值。「飯碗」、「搵食」成為道德的金科玉律，就正如黃子華的經典金

句指出，只要不犯法，「搵食」便是至高無上的行為準則。無論是自然或人為因素的阻礙，均影響不了香港人上班的意志和決心。

在更深刻的社會經濟、甚至是文化層次上，這種上班文化實源於我們的自由市場價值觀。由於深信「小政府，大市場」，因此人們必須自食其力、自力更生。除了必要留給政府解決的公共議題，其餘一概均應通過私人領域處理。公私之間黑白分明，並不存在任何灰色地帶，河水不犯井水。因此政治活動無論有多正義，也絕不能影響私人市場的暢順運作。

這種信念的一個根本死穴，是香港的市場到底有多自由？路人皆見的是，在現時的權貴資本主義下，政策全面向既得利益傾斜，官商勾結、利益輸送並非什麼陰謀論，而是每天上演中的實況鬧劇。大部分人每天營營役役地上班，但回報卻與投入無法成正比。就算甘心「一世為李嘉誠打工」，不少人也難再晉身業主的行列。

新生代早已變成 slash

這大概亦是世代鴻溝的根源所在。因為對1980後、尤其是1990後的年青人來說，即使他們擁抱上班價值，亦已無法如願。在我認識的不少年青人當中，均以一份「薪不一定高、但糧必須準」的工作為人生目標。但顯而易見，隨著中港融合帶來的龐大商機，所創造唾手可得的「搵快錢」機會，代價卻是令香港工商百業停滯不前，就業質素不斷下降。

正如我在《以銀為本》（2014）一書指出，眾多重量不重質、甚至「向最低標準競逐」（race to the bottom）的經濟活動，令香港企業無疑只能將貨就價，老闆

難免會以最有限的成本，勉強來維持服務最基本的要求。培養員工以至整體行業服務質素的提升？無疑只是搬石頭來砸自己的腳而已。

然而，香港的教育改革，早已奠下被稱作「教育八萬五」的鴻圖大計。教育政策原旨在提供高技術人才，來配合香港經濟轉型的需要。現時經濟轉型已住口不提了，驅使青年人不斷進修卻是大勢所趨，試問還那裡去找服務業殷切需求的前線基層員工？每日天昏地暗地工作十多個小時之餘，又能否看到未來的發展和晉升前景？

在十多年前，年青人只要克勤克儉，大概仍可以找到工作辛勞、沒有前途，但仍然相對穩定的職位；但十多年後，這些工種亦已全面彈性化、臨時化和零工化，以至不少1990後自懂事以來，也不知「朝九晚五」和全職工作為何物。大部分人均只能同時找多份兼職，對 slash 生存方式早就習以為常。

以至就算連我自己，也經常抱怨年青人工作散漫、欠責任感；但他們既深受全新的市場規律所薰陶，就彷彿在溫水裡住久了的青蛙，試問又怎可能懂得原來的上班價值？在職業已變成稀有資源的今天，僱主要找到具「職業道德」(work ethics) 的員工，又談何容易？

罷工打破政治禁忌

由此遂不難作出如此一個令人哭笑不得的結論：就算不做任何民意調查，也知年青人對罷工活動的支持度，肯定要較上一代人高不知幾何——而根本原因是年青人既不知上班為何物，則罷工、或阻人上班又有什麼問題？既然整個社會經濟利益的分配方式，均無法讓他們參與進去，則打破這種規律又有何代價可言？！

作為一個銅幣的另一面，則是由於香港深受上班價值的綑綁，以至社會和政治運動仍充滿禁忌、綁手綁腳，難以對政府構成根本的影響力。作為任教社會政策科目的我，多年來上課時均語重心長，期望學生明白一個顯淺不過的事實陳述：香港市民影響不到特區政府的政策，無法打破威權統治的僵局，最根本的問題並非政府不聽民意，而是香港人習慣了當順民，無法構成足夠強大的聲音！

這種論調我在上課時會提一下，但在公開場合卻很少表達，原因亦正正在於，這和我們的政治常識並不吻合，以往「講呢啲（乜）」普遍人也不可能聽入耳，甚至會遭人群起圍攻亦未可料。今次罷工卻有可能令人看清楚：就算不用出動暴力抗爭的手段，只要在社會經濟層面上不合作，特區政府便不能視而不見，佯裝作有效管治仍能延續；詐聽不到民意，但求蒙混過關。

只能偶爾發發牢騷而已

當然，至今我仍無法相信，絕大部分香港人願意為政治信念，甘願付出沉重的經濟代價，尤其涉及到自己上班和飯碗的問題。罷工一日半日當然可以，就像十號風球放假一天而已。但能否罷兩日、三日以至更長時間？甚至能否以賠上自己的職位為代價？起碼在這一刻我未看到這種可能性。這種核心價值既牢不可破，特區政府便有恃無恐。

與罷工類似、但就獲得更少關注的罷買活動，同樣在反送中運動中被稍被提及。有網民亦曾發起“Bye buy day”，通過消費者的罷買力量，向政府和商界施壓。但顯而易見的是，這種策略固然具有極大的抗爭潛力，同樣和香港核心價值存在極大差距，甚至較諸罷工更難取得市民的廣泛支持。Shopping 作為香港人生

活的必需環節，同樣充當著特區政府施政的強大後盾。

正因如此，以林鄭月娥為首的班子仍可以繼續「罷工」，香港人則仍要繼續「如常」上班，然後「如常」放工去消費。只能偶爾參加一下政治活動，發發牢騷，如此而已。

14. 「離場」是港人「發聲」的緊箍咒

在某午夜火警鐘聲響遍
城裏志願灌救部隊發現 集合在橋邊
十個決定去救火的少年
其中一位想起他少鍛鍊
實在是危險 報了名便算……

潘源良作詞、達明一派主唱的〈十個救火的少年〉，發行於1990年《神經》專輯，時值六四事件後香港移民潮的高峰期。從狹義上來說，香港人一向以精叻和醒目見稱，眼見外在形勢有什麼風吹草動，自然是以自保作為優先考慮；但從廣義上來說，趨吉避凶乃是人類的普遍本能和天性，相反「犧牲小我，完成大我」的英勇行為，只會在極特殊的危難環境下才會出現。

「離場」容易，「發聲」力量受削

本章開端提及「行為經濟學」鼻祖的 Albert Hirschman，早於半世紀前亦曾出版《Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organisations and

States》(1970)一書，提出「離場」、「發聲」與「忠誠」的著名概念，區分社會經濟參與的不同模式。

藉此我們可以粗略地假設，若某地公民只視自己為公共利益的短線消費者，當一個政權無法滿足其需要時，則會較傾向「離場」多於「發聲」，尋找另一個滿足需要的途徑；但假如公民視自己為公共利益的長期持分者，則會傾向「發聲」多於「離場」，向政權表達他們的不滿；公民若視自己為政權的忠誠支持者，則他們會傾向既不「發聲」亦不「離場」，接受（那怕是並不滿意的）政治現狀。

但正如〈十個救火的少年〉歌詞反映的，一旦「離場」的成本相對偏低，或沒有受到外在規範的制約，則堅持「救火」的動力便會下降，為公共利益「發聲」的力量亦備受削弱。尤其甚者是，「逃離火場」只涉及每一個人的私下決定，但堅持留下無論是「救火」或「發聲」，皆有賴集體行動的協調和團隊成員的衷誠合作。一旦當集體難以達至或無法維持基本的共識，亦會如其後的歌詞所指出的：

……為了決定去救火的主見

其中三位竟終於反了臉

謾罵著離開 這生不願見

如此原來傾向「發聲」或「救火」的，最終還是難逃「離場」的結局。

移民容易，政治動員受削

近日在朋友圈內廣泛流傳的，除了反送中運動中警察的種種暴行，還有林林種種關於移民計劃的討論。過去十多年香港政治形勢急轉直下，台南和馬來西亞

的檳城，均成為香港人投奔的熱門地點；但近日新加坡、新西蘭、日本和歐洲諸國，也相繼成為被炒熱的對象。對那裡的居住環境較佳、居留自由度較大、移民成本較低等等，朋友們皆如數家珍，好不熱鬧。

不難預計，政治局面引發香港人大舉「外逃」，將意味著人才和經濟資源的流失，尤其是高學歷的中產階級，將是較易取得外國居留權的一群，而遺下的則是無力移民的基層市民。但更加關鍵的問題是，香港人選擇「用腳投票」，對香港的未來前景報以不信任，亦意味對社會政治發展欠缺承擔，不再願意為香港前途盡一分力。長遠來說，這是對香港民主運動的沉重打擊。

移民可算是最極端的「離場」方式，完全脫離原來所屬的社會和政權。但公民還有更多樣化、成本更低的「離場」選擇，例如在承受了重大政治創傷後，採取逃避現實的生活方式。在眾多村上春樹小說的主人翁身上，均不難發現存在類似的經歷。又例如在六四事件後，中國大陸知識分子除了出走海外，亦有不少選擇「下海從商」，也就是從公共利益的領域，退卻至私人利益的領域，從此避免再與政權硬碰。

Hirschman 其後亦出版過《Shifting Involvements: Private Interest and Public Action》（1982）一書，可視為前書的續篇，題旨是不同社會在不同時期，會在關注私人利益和公共利益之間搖擺。例如當公民無法通過私人市場滿足需要，便有可能通過政治行動來宣洩不滿；相反政治參與也會帶來失望，例如需要耗用巨額的時間和資源、無法達到預期的政治目標，以至對公共利益的理想失去信心等，由此皆驅使人重新躲藏到私人領域中，不問世事。

短期政治激情，長期政治冷感

顯而易見，當公民發覺政治活動能帶來實質改變，才會進一步延續和提升參與度；相反假如政治活動只會換來沮喪和絕望，則參與的意欲和熱情亦難免大受打擊。這在很大程度已足以解釋，香港人只在特殊的情景（例如雨傘運動和反送中運動）下充滿政治激情，但餘下時間則普遍政治冷感。一方面，它反映了香港人仍然可以、或至少相信通過私人市場已能滿足需要；另一方面，則反映若非到了危急關頭，香港人對積極參與政治仍大有顧忌。

社交媒體的網絡動員能力，在反送中運動中發揮得淋漓盡致。尤其是手機網絡的普及，大大開啟了公民串連互動、凝聚行動共識的可能性。在「不割席、不譴責、不篤灰」的大前提下，「終於反了臉，謾罵著離開」的情況亦已大大紓緩。即使在沒有明顯政治領袖、沒有傳統「大台」之下，公民亦能自發自主地組合，令政治活動變得百花齊放。套用 Hirschman 的概念，網絡動員大大降低了參與的門檻和成本，讓更多人能各適其式、化整為零地「發聲」。

在沒有「大台」的情況下，亦意味淪為官方打壓目標、面對秋後算賬的風險得以分散。事實上，雨傘運動的發起人月前才被判入獄，發動大型群眾運動的個人代價，正好清晰地呈現在後來者的眼前。其後警方動輒將示威者控以暴動罪，固然是反送中運動早期始料未及的事情；但壓力起碼不會再集中在小數領袖身上，確也有助更多人投身運動之中。

短期動員，待化作長期組織

但作為一個銅幣的另一面，則是網絡動員卻沒有延續參與——或規範「離場」的任何力量或機制。這個星期或有二百萬人響應號召上街，但很可能只是緣聚緣散的即興組合，彼此之間卻欠缺基本的凝聚力。難保下個星期便作鳥獸散，事如春夢了無痕，沒有對現實政治留下清晰可見的影響。而在短期動員的高潮過後，大家便很可能只退卻至社交媒體上，間中按下 like 或 share 已很滿足，失去了參與實質政治活動的動力。

「大台」和政治領袖的其中一個主要功能，正是能令短期動員化作長期組織，累積甚至是「收割」政治行動的成果。在「大台」和政治領袖早已遠去的今天，網絡動員大起大落、欠缺延續性的問題更形突顯。「發聲」和「離場」皆同樣容易，令集體行動顯得更變幻莫測，失去了有跡可尋的既定規律。〈十個救火的少年〉的困境難免進一步呈現。

網絡除有利於短期動員外，是否亦能肩負長期組織的功能？除了兼容更開放和多元的參與方式，又能否為參與者提供更持續和穩定的行動指引？在降低「發聲」的門檻和成本之餘，亦有可能為「離場」設定更多的規範？以至每名公民皆能在或短或長、或深或淺、或專門或廣泛的參與中，各取所需、各得其所？凡此種種，顯然都已成為當代集體行動和社會運動的重要課題^{註一}。

註一：詳見〈網絡政治參與的「綠洲」〉和〈網絡動員：《逆向誘拐》的政治預言〉，本書第九章。