



权力精英

THE POWER ELITE

[美] C. 赖特·米尔斯◎著
尹宏毅、法磊◎译

美国著名社会学家、文化批判主义代表人物 **C. 赖特·米尔斯**代表作

谁在统治美国？是权力精英还是普通大众？

深度解读**美国精英与大众分裂**的历史根源

读懂美国社会**权力结构的变化与权力运行的逻辑**



权力精英

[美] C·赖特·米尔斯 著

尹宏毅、法磊 译

THE POWER
ELITE

新华出版社

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或

QQ: 2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：www.ireadweek.com

目录

CONTENTS

- [第1章 上流阶层](#)
- [第2章 地方社会](#)
- [第3章 大都会400家族](#)
- [第4章 名人](#)
- [第5章 超级富豪](#)
- [第6章 公司高管](#)
- [第7章 大公司里的富豪](#)
- [第8章 军界领袖](#)
- [第9章 军方的崛起](#)
- [第10章 政治领导体制](#)
- [第11章 平衡理论](#)
- [第12章 权力精英](#)
- [第13章 大众社会](#)
- [第14章 保守情绪](#)
- [第15章 高层的不道德](#)
- [后记](#)
- [延伸阅读](#)
- [注释](#)

如果你不知道读什么书，
就关注这个微信号。



微信公众号名称：幸福的味道

加小编微信一起读书

小编微信号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

- 1、 历届茅盾文学奖获奖作品
- 2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜
- 3、 25岁前一定要读的25本书
- 4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著
- 5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名著
- 6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本
- 7、 30个领域30本不容错过的入门书
- 8、 这20本书，是各领域的巅峰之作
- 9、 这7本书，教你如何高效读书
- 10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和得到电子书

也可以在我的网站（周读）www.ireadweek.com

自行下载

备用微信公众号：一种思路



第1章 上流阶层

普通人的权力受到其日常生活世界的制约，甚至在工作、家庭和邻里方面，他们也常常似乎被自己理解不了但无法驾驭的力量所驱使。“巨变”超出了他们的控制，可是却依然影响着他们的行为和观点。现代社会的特有架构不是从自身，而是从各个层面去设计人生，这些变化现在压迫着大众社会的男男女女，因此他们感到在一个自身毫无权力的时代茫然无措。

但是并不是所有人都是这个意义上的普通人。随着信息和权力手段的集中，一些人占据了美国社会俯视众生的职位，也就是说，他们通过自己的决策，可以影响普通人的日常生活。他们并非由其工作塑造；他们让成千上万的人就业或失业；他们不受一般家庭责任的限制；他们甚至可以逃避责任。他们可能住在酒店和豪宅，但他们不属于任何一个群体。他们不必仅仅“满足日常需求”；在某种程度上，他们甚至创造这些需求，而且迫使他人满足这些需求。无论他们是否信奉自己的权力，在权力技巧和权力政治上，他们的经验远超普罗大众。他们是伯克哈特所说的“大人物”，大多数美国人或许会这样形容他们

的精英：“他们与我们迥然不同。”

权力精英是由这样一批人组成的：他们的地位使其能够超越普通人所处的一般环境，他们的地位可以使他们做出具有重大影响的决策。与他们所占据的关键职位相比，他们是否做出这些决策并不那么重要：行动未遂，或决策失败，其本身就比他们决策的影响要大得多，因为他们掌控了当代社会的主要组织机构。他们支配着大公司，操纵着国家机器并拥有各种特权，指挥着军队，占据着社会结构的战略要津。所有这一切集中了他们享有的权利、财富和名望的各种有效手段。

权力精英不是千篇一律的统治者，谋士、顾问、发言人和意见领袖往往是他们更高层次构想和决策的引领者。紧挨着权力精英之下的是权力中层的职业政客，他们分布在议会、施压团体以及地方政府的新旧上流阶层中。我们将以奇特的方式探讨那些混迹于权力中层的社会名流，他们靠频频亮相谋生。就算这些名流不处在任何主流阶层的首脑位置，他们也常常确实有力量去分散公众的注意力，在大众面前危言耸听，或者更直接地为掌权者出谋划策。这些名流与顾问或多或少并非他人的附庸，而算得上是独立的，如道德批评家和专业人士、上帝的代言人，以及大众情

感的创造者，他们是上演的精英剧中舞台布景的一部分。不过，这出剧本身是围绕着等级制度的主角们上演的。

1

关于精英本质和权力的真相，并不是当事人知道却不愿说的秘密。这些人对自己在事件和决策因果关联中的角色持有各种各样的理论。他们往往不确定自己的角色。不管他们的实际权力有多大，与其他人在使用权力时的执着和认真相比，他们更倾向于忽视它。此外，大多数美国精英擅长公共关系辞令，有时甚至在独处时也在不断使用，并进而逐步相信它。为了理解上流社会，精英的个人意识是几个因素中唯一必须要考察的。然而，也有许多人认为不存在精英，也不存在任何因果关系，这个观点是基于精英对自己的认知，或至少是凭借公众的认知而下的断言。

然而，还有另外一种观点：有些人认为，尽管是模糊地认为，一个具有重大影响力的紧密又强大的精英阶层如今确实盛行于美国，这种认识是基于我们时代的历史潮流。例如，他们感觉到了军事事件的主导作用，并由此推断，陆军与海军上将们以及受他们影响的其他决策者一定有权有势。他们听说，国会又顺从于少数人做出的显然和战争与和平问题有关的决策。他们知道，虽

然落在日本的原子弹丝毫没有与他们商讨，但是原子弹是以美利坚合众国的名义投掷的。他们觉得自己生活在一个被重大决策左右的时代，他们也知道自己没有做出任何决策。因此，他们把现今看作和历史一样，并由此推断，无论决策有没有做出，这当中一定存在权力精英。

一方面，那些对重大历史事件都有这种感觉的人，认为存在握有重权的精英阶层。另一方面，那些细心倾听显然来自于决策层报告的人，往往并不相信存在其权力具有决定性影响的精英阶层。

尽管这两种看法都不充分，但都必须加以考量。理解美国精英权力，既不能只从历史层面理解，也不能仅接受公开决策人的个人认识。在精英和历史事件的背后，并使这两者产生关联的，是现代社会的制度。政府、企业和军队的等级制度构成了权力手段。他们的影响力现在是前所未有的，而且在顶层现代社会的那些主宰者们，更为我们理解美国上流阶层的各种角色提供了一把社会学钥匙。

美国社会的主要国家权力现在集中在经济、政治和军事领域，其他机构似乎滑向现代历史的边缘，而且偶尔还要适当地从属于主要部门。在

国家事务中，没有哪个家庭的力量能大过大公司；在年轻人阅读的肤浅传记中，没有哪个教会的力量能大过军队；在重大事件的形成中，没有哪所大学的力量能大过国家安全委员会。宗教、教育和家庭的制度不是国家权力的自主中心；相反，这些去中心的领域越来越受到这三大巨头的塑造，并且其发展态势极为迅猛和具有决定性。

家庭、教会和学校正在适应着由政府、军队和企业塑造的现代生活，而且与此同时，这三巨头还把这些次要的制度变成实现他们目的的手段。宗教机构为军队提供随军牧师，为杀戮增加道德上的有效支持。学校为企业和军队的特殊任务挑选和培训人员。当然，豪门望族早已被工业革命瓦解。现如今，只要军队发出召唤，父亲和儿子会不得不因需要而离家入伍。而且，所有这些次要制度的符号都被用于使三大巨头的权力和决策的合法化。

现代人的命运不仅取决于他的出身或婚姻，而且越来越取决于他奉献了大部分最好年华的公司；不仅取决于他幼年和青少年时期受教育的学校，而且更多地取决于与他一生相关联的国家；不仅取决于他偶尔聆听上帝之言的教堂，而且更取决于他接受严格训练的军队。

如果中央集权政府不能依靠在公立和私立学校中宣传效忠国家的思想，其领导人会立即寻求改变非集权化的教育制度。如果五百强企业的破产率与3700万已婚人口的总离婚率一样高，就会发生国际性的经济大灾难。如果军人不再像信徒坚守信仰那样甘于奉献生命，就会出现军事危机。

在三巨头内部，典型的机构单位已经扩大化和行政化，而且其决策权已经集中化。在这些进展的背后，存在难以置信的技巧，各结构单元结合并指导运作这一技巧，甚至塑造和加速其发展。

经济体 曾经分布着众多的小生产单位的自主平衡的经济体，现在已经被两三百家企业巨头用行政管理与政治手段左右，经济决策的钥匙被集中掌握。

政治秩序 曾经权力分散、由一个脆弱中枢维系的几十个州，现在已变成一个集中的行政体系，它吸纳了以往诸多分散的权力，并渗透进社会结构的每一个缝隙。

军事秩序 曾经在缺少信任的氛围中，以州国民军的形式维系的军事部门现在却已成为政府

最庞大和最昂贵的部门，与它那带着微笑的公关外表相反，军队已成为一个随意扩展的官僚制度领域中冷酷而齷齪的机器。

在上述每一个制度领域，决策者使用的权力手段都大大增加了；他们的集中行政权力增强了；在每一个制度内，都精心构造和强化着行政当局的过程。

这些领域越大越集中，其活动的影响就越大，而且其与其他层面的交往也急剧增加。少数大企业的决策依赖着整个世界的军事、政治和经济局势。军事部门的决策既依赖又严重影响了政治生活和经济活动的发展水平。政治领域的决策制约着经济活动和军事计划。在许多方面，政治经济体制与军事机构及其决策有着千丝万缕的联系。在沿着中欧和亚洲边缘地带分割的世界两级的每一边，其经济、军事和政治体制之间的相互联系都在不断增多。如果说企业经济活动中存在政府干预的话，那么政府事务中就也可能有大企业的插手。从结构上来说，这种权力三角关系是联合董事会的源泉，是当代历史框架的重中之重。

联合董事会你中有我，我中有你的事实，在现代资本主义社会的每一个关键时刻，如衰退、

战争和繁荣，都清晰地显露出来。在每个关键时刻，决策者都不由自主地认识到了各主要机构秩序之间的相互依赖关系。19世纪，所有机构的规模都比较小，它们的自由整合在自发经济中是由市场力量自发实现的，在自主政治领域，整合则是通过谈判和投票实现的。那时人们有一种假定，失衡和摩擦是有限决策引发的，之后一种新的平衡会在某个适当的时候出现。如今这种假定已经不复存在了，在三大主导性等级阶层顶部的人压根不作此想。

因此，顶层决策要么趋向协调一致，要么趋向迟疑不决。但情况并不总是这样。例如，当众多小企业者构成经济时，即使当中有许多人破产，其影响仍是地方性的；政治和军事当权者不会插手干涉。但是现在，鉴于政治期待和军事责任，他们承受得了让私营经济的关键环节在大萧条中崩溃吗？他们只能越来越多地介入经济事务；当他们这样做时，每一种秩序中的控制决策都受制于其他两种秩序，于是，经济、军事和政治紧密联系在一起。

在这三个扩大了和集中了的领域的顶层，已经出现了由经济、政治和军事精英组成的上层圈子。处于经济顶部的，是总经理级别的公司富豪；处于政治秩序顶部的，是政治领导人物；处

于军事机构顶部的，是聚集在参谋长联席会议及其周围的军界政治精英和“梯队系统”上层。鉴于这三大领域彼此渗透融合，鉴于决策在结果上趋向于追求整体，三大权力领域的掌门人——军界领袖、企业领导和政府要员走到一起，共同构成了美国的权力精英。

2

人们经常会想，处于领导地位及围绕在它周围的上流阶层拥有什么：与其他人相比，他们拥有更多富有价值的物品和经验。从这种观点来看，精英是拥有最多资源的人，这些资源通常包括金钱、权力和声望，以及由此带来的生活方式。^①但是，精英并不只是拥有最多资源的人，原因在于，如果他们没有在大机构中任职，他们就不会拥有最多资源。这种制度是权力、财富和声望的必要基础，同时，也是行使权力、获得和保持财富以及赢得更高声望的主要途径。

所谓“强势者”，是指即使遭到别人反对也能够实现自己愿望的人。因此，如果没有进入大机构的领导阵营，没有人能够真正强势。在这些真正强有力的权力机构的辅佐下，真正强势者诞生了。政府的高层和主要官员掌握着这些机构的权力；军事将领们也是如此，大企业的主要股东和高管们莫不如此。的确，并非所有的权力都是由这些机构掌握和行使的，但是只有在他们中间，并且借助他们，权力才能够基本上延续下去并发挥作用。

同样，财富也是由社会上的主要机构或企业获取并掌握的。对于财富金字塔，仅从富豪阶层的角度是无法了解的，因为正如我们所看到的，继承大笔财富的豪门望族如今已得到现代社会公司制度的补充：富豪家庭的每一个人不是百万富翁，就是与数百万的企业公司有着这样或者那样的联系，而且这种联系始终是合法的，甚至常常是刻意安排好的。

现代企业是财富的主要源泉，但是在近代资本主义时期，政治架构也敞开和关闭许多财富通道。收入数量和来源以及消费资金和生产资本方面的权力，都由我们在政治经济中的地位决定。如果我们对富豪的兴趣不在他们的奢侈或吝啬上，我们就必须要审视他们与现代企业产权形式以及他们与政府的现代形态的关系；因为现在这些关系决定了他们取得巨额财产和高收入的机会。

巨大的声望越来越多地伴随着社会结构的主要制度单位。显然，声望往往无疑取决于宣传机器的使用，而且宣传机器是当代美国大型机构与企业的核心和普遍特征。此外，这些企业、政府和军队层级的一个特点是，其高层职位越来越多地可以互换。这所产生的一个结果就是声望的累积。譬如，一个人对声望的索取可能一开始是基

于军队职位，接着在由企业高管运营的教育机构里镀镀金，为自己添添彩，最后终于在政治秩序中兑现。在这里，对艾森豪威尔和他所代表的人们而言，权力和声望终于在顶层邂逅。与财富和权力一样，声望也是逐渐积累的：你拥有的越多，得到的就越多。这些价值往往也会互相转化：富人发现自己比穷人更容易获得权力；有地位的人发现自己比没地位的人更容易把握获得财富的机会。

假如有一百名最有权势的人，一百名最富有的人，一百名最有名望的人，我们剥夺其现在在社会体制中占据的地位，剥夺其人力资源和财富，剥夺聚焦在他们身上的媒体关注，那么他们就会一无所有，没有权力，没有金钱，没有声望。因为权力并非人所固有的，财富并非集中于富人的身体之中，名气并非任何人格的内在属性。要想出名，要想富有，要想拥有权力，就必须跻身于社会主要机构之中，因为人们在社会体制中所占有的地位基本上决定了他们拥有和把持这些宝贵经验的机会。

3

上流阶层的人或许也可以被认为是顶层社会阶层的人，在某个群体中彼此熟悉的人，他们在人际关系和事务上互相照顾，因此，在做出决定时，他们能考虑到对方。按照这种观念，精英们不但认为自己是“上层社会阶层”的内部圈子，而且别人也这样认为。^②他们基本上形成了一个紧密的社会和心理实体；他们变成了一个社会阶层的自觉成员。人们要么被这个阶层接纳，要么被拒之门外。由此出现了一个质的裂变，而非仅仅是量变，这个质的裂变把精英与非精英区别开来。他们或多或少明白自己是一个社会阶层，他们对待彼此的方式不同于他们对待其他阶层的方式。他们互相接纳，互相理解，互相联姻。即使他们不在一起共事，也用类似的方式工作和思考。

现在，我们不想凭自身认知来预判占据掌控职位的精英是否是社会公认的某阶层的有自我意识的成员，或者是否有相当多的精英来源于这个界限分明特色鲜明的阶层。这些问题都有待调查研究。然而，为了认清我们要调查的问题，我们

必须关注所有富有、有权势和显赫的人的传记和回忆录所明晰的东西：不管这些东西是什么，上层阶层的人总是牵涉到纠缠重叠的“群体”势力和关系错综复杂的“派系”纷争中。在“处于同一层次”的人之间存在一种相互的吸引，“而处于同一层次”往往使他们特色鲜明，有别于他人。但是只有在他们感到需要和他人划定界限的时候，或者当他们有共同防卫意识的时候，他们才明白他们的共同点所在，从而排斥旁人并彼此亲近。

这个统治阶层的思想意味着他们的大多数成员有着类似的社会出身，他们一生都保持一个非正式的关系网，在某种程度上，这意味着财富、权力和名望在各种不同层级之间的位置互换。当然，我们同时也要注意，如果这样一个精英阶层确实存在，出于历史原因，其社会形象和社会形态与曾经统治欧洲各个不同国家的贵族截然不同。

美国社会没有经历过封建社会，这对美国精英的自然属性和作为一个历史整体的美国社会来说都具有重要意义。因为这意味着美国在资本主义时代前没有任何性质的贵族或上流社会阶层阻挡资产阶级的去路。这意味着资产阶级不但垄断了财富，而且也垄断了名望和权力。这意味着没有显贵家族能够身居高位，独占通常被备受尊敬

的人所掌握的价值；当然没有任何家族可以凭借世袭的权利完全做到这一切。这意味着，无论是高级教会人物或宫廷贵族，还是顽固不化的地主，抑或是独揽军权的军队高层的人物，都不会反对富裕的资产阶级，且以出身和特权成功阻挡住资产阶级的自我成长。

但是，这并不意味着美国没有上流阶层。他们脱胎于尚未得到公认的上等人的“中产阶级”，可这并不意味着剧增的财富让他们的优越性变得可能时，他们仍旧是中产阶级。与其他国家相比，他们的出身和新形象可能使美国的上流阶层变得不那么惹眼。然而如今的美国，实际上存在着财富和权力的等级和排序，中下阶层的人对此知之甚少，甚至做梦也想不到。有一些家族很大程度上不受经济动荡和波折的影响，只有处于社会下层的人才感受到这些。

美国精英是作为一个实际上没有对手的资产阶级进入当代历史的。在此之前或之后，没有哪个国家的资产阶级拥有这样的机遇和优势。由于没有军事邻国，他们轻易地占据了这块独立大陆。这块大陆不仅自然资源丰富，而且对志愿来此的劳动力有着非凡的吸引力。权力框架和与之契合的意识形态已经具备。他们反对重商主义的限制，继承了自由主义的经济原则；他们反对南

方的种植园主，实行工业资本主义的原则。独立战争期间，反对独立的人逃离美国和众多地产主破产，终结了殖民者贵族的统治。主张地位革命的杰克逊主义的兴起，终结了昔日新英格兰家族世代相传的高贵血统所造成的傲慢。内战打破了权力，也同样打破了美国内战前南方上流社会拥有的权力和声望。整个资本主义的发展速度使得世袭贵族在美国成长和延续变得不可能。

当工业化的暴风骤雨开始席卷世界时，世界上没有任何国家的统治阶级能够像美国的统治阶级一样安然无恙。德国和日本在20世纪的两次世界大战中的命运就是明证。事实上，当纽约成为西方资本主义世界的经济中心，华盛顿成为西方资本主义世界的首都时，英国自己的命运和她的堪称典范的统治阶级的命运可见一斑。

4

占据统领职位的精英或许可以被看作是权力、财富和名望的拥有者；或许也可以被看作资本主义社会上流阶层的成员。从心理和道德的标准来说，他们或许也可能被界定为某些种类的选择个体。照此界定，很简单，精英是一群气质和能量出众的人。

譬如，人文学者眼中的精英不是出自一个社会层级或类别，而是试图超越自身的松散个体，他们更有雄心，更有效率，出类拔萃。他们无论贵贱、地位高低、为人称道或鄙视，都无关紧要；他们之所以是精英，是因为他们就是这样的人。按照这一概念，其他人都是普通大众，懈怠散漫，碌碌无为。⁽³⁾

这一缺少社会定位的概念，是一些具有保守情结的美国作家最近着力打造的。不过，大多数关于精英的道德和心理的概念要简单得多，这些概念没有把精英看作是个体，而是视为一个整体的社会阶层。实际上，这些观点总是出现在某些人比另外一些人占有更多东西的社会。有优势的

人相信他们只是碰巧成为有优势的人。他们很容易就认为自己天生值得拥有他们占有的一切；他们认为自己“天生”就是精英；实际上，他们把自己的拥有和特权看作是精英自身身份的自然延续。从这个意义上来说，精英就是由具有更出色品质的男男女女组成，是拥有特权的统治阶层；不管这种观念是精英自创的，还是他人臆造的，的确有一定道理。

在平等主义言论盛行的时代，中下阶级中更有头脑或更善于表达的人以及上层阶级中有负疚感的人，可能会接受反精英的思想。事实上，西方社会对穷人、受剥削者和受压迫者存在长久的传统看法和多种想象，认为他们是真正善良的人、聪明的人和有福佑的人。这种源于基督教传统的反精英的道德观念本质上贬低上等人，可能或已被下层民众用来作为严厉批评统治精英的正当理由，或者用来赞美未来的新精英的乌托邦构想。

然而，精英的道德观念并不总是表现为大权独揽者的一种意识形态，或是弱势群体的一种对立意识。事实往往是，许多拥有控制经验和选择特权的上层阶层的人确实在适当的时候会接近于他们声称要体现的那种类型。甚至当我们放弃，正如我们肯定会放弃精英男女天生具有精英品质

的观点时，我们没必要否认精英的经验和训练养成了自身的一种特殊品质。

现在我们必须修正精英都是由更高级的个体组成的观点，因为选任高层职位并由此受到塑造的人有许多代言人、顾问、写手和化妆师，这些人修正精英的自我观念，打造他们的公共形象，塑造他们的许多决策。当然，精英阶层在这方面存在相当大的差异，但是一般来说，在今天的美国，对于任何重大精英群体，仅从其表面来解释它都显得天真。美国精英在很大程度上往往被塑造成标准型“品性”的人。即使是那种外表无拘无束的名流，通常也是一种人工合成品，由训练有素的职业人员生产制造出来，其间穿插些名流自身的即兴表演而已。

然而，只要作为一个社会阶层或掌权者的精英仍然兴旺发达，其必将会选择和养成某些类型的品性，且拒他人于千里之外。这种道德和心理品格的形成很大程度上取决于他们体验到的价值和他们获准和被寄予希望扮演的体制角色。在传记作家看来，上流社会的人是靠一系列小而亲密的团体内的人际关系塑造的，他凭借这类关系，在这些私密团体中游走，时不时返回其中。如此看来，精英阶层是上流阶层，其成员经过挑选、训练和认可，并获准进入现代社会森严的层级领

导机构。如果说有一把钥匙能解开精英阶层的心理机制，那便是蕴含在他们中间的一种亲密无间的对非人为的决断能力的认知。为了理解作为一个社会阶层的精英，我们必须审视一系列的出身背景。从历史上来说，最引人注目的是上流阶层家族，但是今天最重要的是重点中学和大都市俱乐部⁽⁴⁾。

5

在相应地了解了这几种关于精英的概念后，我们将把它们结合起来，去审视美国人的成功。根据已提供的精英候选人，我们将探讨若干个上流阶层；我们将从当今美国社会的主要体制方面进行探讨，我们将从这些机构之间和机构内部探讨财富、权利和名望之间的内在的联系。但是，我们的关注点还在于掌权者的权力，以及他们在我们这个历史性的时代所扮演的角色。

这样的精英阶层或许被认为是无所不能的，他们的权力被认为是一种隐蔽性的设计。因此，按照马克思主义的通俗解释，事件和趋势都可以参照“资产阶级的意志”来解释；按照纳粹主义，则可以用“犹太人的阴谋”来解释；按照当今美国的一小撮右翼分子的观点，则是联系到共产党特工的“隐蔽力量”。根据这种具有历史动因的无所不能的精英观，精英阶层从来就不是一股发挥着完全可见的作用的能动力量。实际上，除了通常意义上的非精英人士被认为有能力反对甚至推翻它之外，精英是上帝意志在世俗社会中的替代物。

目前，认为精英软弱无力的反对观点，在怀有自由主义心态的观察者中十分普遍。精英远非无所不能，精英如此分散，以致缺少作为历史力量的凝聚力。他们的隐蔽不是故意的隐蔽，而是由于为数众多而毫无特色。那些掌握实权的人，被其他精英施加的压力、被作为选民的公众、被宪法的法规条文严格监督着，因此，也许尽管存在上流阶层，但是却没有所谓的统治阶级；尽管也许存在精英，却没有权力精英；尽管社会也许存在阶层化的体系，但是却没有有效力的上层。

放眼世界，无所不能的精英的形象趋于流行。舆论制造者会很快地把好事和乐事归功于本国的领导人，把坏事和不愉快的感受都归咎于国外敌人。在这两种情况下，邪恶统治者或贤明领导人的无限力量得到显现。在国家内部，这类措辞的使用更加复杂：当有人说到自己的政党或阶层的力量时，他们和他们的领导人一定没有权势的，只有“人民”是无所不能的。但是，当他们说到敌对的政党或阶层时，就转过来说对方是无所不能的，“人民”就成了无权无势的。

更普遍的是，按照惯例，美国权贵总是否认他们是有权势的。没有一个美国人竞选公职是为了掌权，或是操纵，而只是服务；他不会成为官僚，甚至是官员，而是公务员。正如我已经指出

的那样，这些情景如今已成所有掌权者在公共关系方面的典型特征。作为权力行使方式的一部分，这是如此稳固，以致保守主义的写手们很容易就把他们误解为是揭示某种奔向“无组织的权力格局”的潮流。

但是，对当今美国的“权力现状”来说，比起那些被视之为浪漫混合物的观点，它更加不确定。与其说它是一种简单而短暂的“现状”，不如说它是一种分等级的持久的结构。如果那些位居高层的人不是万能的，那么他们也不是虚弱无力的。如果我们要理解精英掌握并行使的权力的程度，我们必须审视的一定是权力等级的形态和分量。

如果决定国家事务的权力能以一种绝对公平的方式共同进行，就不会存在权力精英；事实上也就不会存在权力等级，只会出现彻底的同质性。反之，如果决定事务的权力被一小群人完全垄断，就不会有权力等级，只会有这个掌权的小群体，以及在其下面受其控制的无差别的普罗大众。在今天的美国社会，这两种相对的状况都不存在，但它们的概念依然是有用的：它使我们更清楚地意识到美国权力结构的问题以及其中的权力精英的地位。

在现代社会每一个最强大的制度秩序内都存在权力等级。路边水果摊摊主不像身价数百万的水果商那样在社会、经济或政治决策中拥有更多力量；战场前线的中尉不像五角大楼的参谋总长那样拥有巨大权力；县级副警长不像美国总统那样拥有更多权力。因此，界定权力精英的问题涉及我们想要划定界限的标准。通过降低界定标准，我们可以说精英根本不存在；通过提高界定标准，我们的确可以把精英定义为一个非常小的圈子。我们可以粗略地初步确定一个最小的标准，就如用炭笔勾勒一样：所谓权力精英，我们指的是那些政治、经济和军事的圈子，作为相互渗透、相互依存的集团，他们共同做出至少具有全国性影响的决策。如果说有国家大事要决定的话，权力精英就是决定它们的人。

当说到现代社会存在明显的权力和决策机会的等级时，并不是说有权势者都联合起来，完全知道他们要做什么，或者有意识地合谋。如果我们首先更多关注的是位高权重者在体制中的地位及其决策的后果，而不是他们意识的程度或动机的纯洁性，我们就能更好地面对这些问题。要了解权力精英，我们必须考虑以下三个重要的关键问题：

1. 在我们讨论每一个上流阶层时，我们始

终应强调的是几类精英在各自环境中的心理。权力精英是由出身相似和受教育背景相似的人组成，他们的职业和他们的生活方式相似，基于他们同属相似的社会类群，而且容易互相融合，他们的联合就有了心理和社会基础。在分享名流世界才有的声望过程中，这种联合达到顶点；当这三个主导型体制秩序内部和彼此间的职位发生互换时，这种联合达到一个更加稳固的顶点。

2. 正如我们可能会发现，在这种心理和社会融合的背后，是政治董事、企业富豪和高级将领把持的等级机构的部门及其运作。这些官僚机构的规模越大，其精英的权限就越大。每一个主要层级是如何形成的，以及它与其他层级的关系，在很大程度上取决于这些层级的领导人之间的关系。如果这些层级是分散的和互不相干的，那么其各自的精英往往是分散的、互不相干的；如果它们有许多相互联系和共同利益，那么其精英往往形成一种具有凝聚力的群体关系。

精英的联合不是简单的机构联合，但是人与机构总是有关系的，我们对权力精英的认知促使我们肯定这种关系。在美国，在这些机构领域之间，存在若干重要的架构上的利益重叠，包括在政治真空内由私人企业经济推动的军备竞赛的持续发展。

3. 然而，权力精英的联合既不仅仅依赖于心理上的相似性和社会性的融合，也不完全依赖于统治地位和利益在架构上的一致性。有时，这种联合是一种更明确的协调配合。我们说这三个上流阶层越来越协调一致，说它们的联合有一个统一的基础，说在战争中有时这样的协调相当具有决定意义，并不是说协调就是全部，要持久不断，甚至是牢不可破，更不是说有意的合作就是他们唯一的或重大的基础，或者说权力精英是因实施了某项计划而出现的。但必须要说的是，随着我们时代的制度机制为人们开辟了追求相关利益的大道，许多人认识到，如果他们携手努力，不管是以非正式的方式，还是更正式的方式，就能够更容易地实现这些利益，于是，他们就这么做了。

6

我的论点并不是说，一个富有创造力的少数派，一个统治阶级，一个无所不能的精英阶层，为人类历史上的所有时代和所有国家，形塑了所有的历史大事。在仔细审视了这些言论后，就会发现这些言论通常不过是循环论证，就算没有如此，它们也是大而化之，对理解当代历史毫无用处。把权力精英仅仅定义为那些决定重大事件的人，并不意味着他们总是或必然是历史创造者，也不意味着他们从来就不是历史创造者。我们一定不要把我们想要定义的精英概念与关于精英的角色理论混为一谈，而后者认为精英是我们这个时代的历史创造者。例如，把精英定义为“统治美国的人们”，这与其说是定义，不如说是关于精英角色和权力的假设。不管我们怎样定义精英，精英的权力大小要依历史的变化而定。如果我们教条地把这种变化纳入一般定义，我们就会愚蠢地限制了一个应有的概念的使用。我们若坚持把精英定义为长久和绝对实施统治的高度协调一致的阶级，就会故步自封；若更恰当地定义这个词，则可能会使我们的观察视野更为开阔。简言之，我们对权力精英的定义不可能包容万象地

容纳各地统治集团权力的程度和种类，更不用说允许我们在讨论中暗自加入一套历史理论。

在人类历史的大部分时期，在历史人物身上，甚至在创造历史的人物身上，都看不到历史变迁。例如，在古埃及和美索不达米亚地区，人口虽经历了400代，可其基本结构变化甚微。这个时长是整个公元纪年的6.5倍，而公元纪年只持续了大约60代人的时间；这个时长大约是美国存续了5代人时长的80倍。可如今变化速度是如此之快，观察手段是如此便利，如果我们只从一个十分有利的角度仔细观察，就会发现事件和决策的相互作用在历史上十分常见。

当学识渊博的新闻记者告诉我们，“是事件而不是人成就了重大决定”时，他们是把历史理论等同于财富、机会、命运或无形之手的作用。对这些旧思想来说，“事件”仅是一个现代词语。所有这些观点都力图引导我们相信，历史的发展在人的背后，历史的发展不受人的掌控。历史只是在发生，而事情不以人的意志为转移。

在我们这个时代，事情的发展更多取决于人们的一系列决策，而不是任何不可避免的命运。简单地讲，“命运”的社会学含义就是：当决策变得数不胜数，而且每一个决策都有微小的后果

时，所有这些决策以一种无人预料到的方式累积起来，构成了作为命运的历史。但是并非所有时代都是命中注定的。随着决策者圈子的缩小，决策手段的集中化，以及决策后果变得重大，重大事件的进程往往取决于拥有决策权的圈子的决策。

这并不是说，在处理一个又一个的事件时这个处于同一圈子的人玩历史于股掌之中。精英的权力并不一定意味着历史不是由一系列小小的没有经过深思熟虑的决策塑造的。这并不是说一百个小小的安排、妥协和安于天命不可能形成持久的政策和活生生的事件。权力精英的概念也说明不了决策过程：它只是界定社会领域的一种尝试，而在社会领域中，不论事件的过程性质如何，它都会进行下去。它是一个关于谁卷入了决策过程的概念。

那些决策者的预见力和控制力也可能有所不同。权力精英的概念并不意味着基于预判和预期风险而做出的决策不会经常失误，也不意味着决策后果有时——实际上经常——不是原先想要的。决策者往往被自己的不足之处和错误所蒙蔽。

然而，我们这个时代确实出现了紧要时刻，而在那一刻，小圈子确实有时做出决定，也有时

未能做出决定。在任何一种情况下，他们都是权力精英。扔在日本的原子弹是这样的时刻；出兵朝鲜的决定是这样的时刻；对金门岛和马祖岛的困惑以及对待莫边府战役问题是这样的时刻；使美国卷入二战的一系列策略是这样的时刻。我们时代的诸多历史不正是由此类时刻组成的吗？当说到我们生活在一个充满重大决策的时代时，不正是指集中化的权力吗？

希腊人相信永世轮回，基督教相信拯救会来临，人类前进的脚步会稳步向前，可我们中的大多数人都没有这样的坚定来试图理解我们的时代。即使我们没有反思这些问题，我们也很可能相信伯克哈特的“我们生活在连续不断的事件中”和“绝对的连续性是历史的唯一原理”的观点。历史只是一件又一件的事情；历史毫无意义，因为它不是已确定的秘密计划的实现。当然，我们的连续感，我们对当今时代历史的感觉，都受到危机影响。但是我们很少越过面前的危机或感觉到就在前方的危机来看待问题。我们既不相信天命，也不相信天意；我们虽然嘴上不说，但心里却坚决认为，作为一个国家的“我们”，一定能够塑造未来，但作为个人的“我们”，却做不到这一点。

我们将不得不通过我们的行动赋予历史各种

各样的含义。然而，实际情况是，虽然我们都是历史中的个人，但并不是所有人都拥有创造历史的同等权力。如果说我们都拥有创造历史的同等权力，那就是社会学上的无知和政治上的不负责任。说无知，是因为任何团体或任何个人都有局限性，首先是受到自身掌控的权力手段和制度途径的限制；我们不能平等获得现存的权力手段，对它们的使用也没有同样的影响力。如果说“我们”都是历史的创造者，那就是政治上的不负责任，因为在试图界定确实拥有权力手段的人为其重要决策所担负的责任上，这会难以分清。

就算是对西方社会的历史作最浅显的考察，我们也能知道，决策者的权力首先受到技术水平的限制，受到特定社会内盛行的权力、暴力和组织手段的限制。从它们之间的关系中，我们发现了贯穿于西方历史的一条清楚线索：即压迫和剥削、暴力和破坏，以及生产和重建的手段，都已逐步扩大和日益集中。

随着权力的制度手段和沟通手段彼此融合，变得更有效率，现在那些掌控它们的人已经掌控了人类历史上前所未有的统治工具。我们尚未达到它们的发展顶峰。我们再也不能从往昔统治集团的历史盛衰中得到一丝安慰。从这个意义上说，黑格尔是正确的：我们从无法学习的历史中

学习。

我们必须从每一个时代和每一种社会结构中找到关于精英权力问题的答案。人们的目标常常只是希望，但是手段却掌握在一些人手中。我们可以用权力手段来定义权力精英，即身居高位的人。如今关于美国精英的主要问题，即它的组成，它的团结，它的权势，现在都必须要加以注意，尤其是他们那些令人生畏的变化多端的权力手段。恺撒对罗马的影响比拿破仑对法国的少；拿破仑对法国的影响比列宁对俄国的少。但是，与苏联不断变化的核心集团的权力或美国当局的权力相比，恺撒处于巅峰时期的权力算得上什么呢？这两个圈子的人一夜之间就会毁灭大城市，几周内会把几大洲变成核爆废墟。权力工具的激增和高度集中意味着小团体的决策现在变得更加重要。

但是，认识到现代社会结构的高层职位现在可以做出更多指挥决策，并不等于认识到占据这些职位的精英就是历史的创造者。我们或许可以承认，扩大的和集中的经济、军事和政治结构就是被用来为指挥决策服务的，然而我们仍然感到，就像以前一样，“他们是在管理自己”，总之，那些身居高位的人的决策是由“必要性”决定的，这想必就是他们扮演的机构角色以及这些机

构在整个社会结构中的地位。

是精英决定了他们扮演的角色，还是机构赋予他们的角色决定了精英的权力？一般的答案是，尽管没有一个是充分的，在不同的结构和不同的时代，精英所扮演的角色千差万别，这在精英的本质或历史的本质中找不到答案。还有一个真实情况是，如果说大多数人都能扮演赋予他们的任何角色，并通过他们的职位不负期望地演好自己的角色，那么这恰恰是精英不必做的，而往往他们并不会去做。他们可能会对社会结构及其在结构中的职位，或他们履职的方式产生疑问。

没有人要求或允许拿破仑在雾月十八日解散议会，进而把执政官的身份变成皇帝。没有人要求或允许阿道夫·希特勒在兴登堡总统去世那天宣布自己为“领袖和总理”，巧取豪夺，把总统和总理的权力归于一身。没有人要求或允许富兰克林·罗斯福做出导致美国参加第二次世界大战的一系列决定。不是历史的必然性，而是一个名叫杜鲁门的人伙同另外几个人决定向广岛投掷原子弹；不是历史的必然性，而是一个小圈子内的人否决了海军上将雷福德轰炸奠边府越军的建议。当代精英绝不依赖制度结构，他们可能会打碎一个结构，从而建立另一个结构，并在其中扮演完全不同的角色。事实上，精英利用他们的一切权力手

段废除和重建制度结构。当事态看上去进展顺利时，就是“杰出领导”的作用；或者当事态变得糟糕时，就是所谓的“大独裁者”的暴政。

当然，有些精英通常受其角色左右，但有些精英有时却能决定其角色。他们决定的，不仅是他们扮演的角色，还包括数百万其他人的角色。当社会结构经历划时代的转变时，关键角色及其关键作用就会蓄势待发。显然，伴随新的毁灭手段、行政统治手段和精神控制手段，美国在国际上正朝着成为两个“超级大国”中的一国的方向发展，使得美国在20世纪中叶面临了这样一个时代转折。

历史没有告诉我们，权力精英不能创造历史。可以肯定的是，这些人的意志总是受到限制的，但是受限制的范围从未像现在这样广，因为从未有权力手段像现在这样强大。它使我们的局势如此动荡，使我们对权力的理解和对美国精英的限制显得更加重要。现在，有关精英的性质和权力的问题，不过是对政府责任的问题，以一种更现实和更严肃的方式重提旧事。

大肆批评美国新的名流显贵的那些人们，很容易接受精英软弱无能的观点。如果他们抱有政治上的严肃性，那么他们应该立足于自己的观点，对想必掌管美国政策的人们说：

“不久后的一天，你可能会认为自己有机会扔炸弹或者有机会进一步让自己与盟友的关系或者与可能也会扔下炸弹的俄国人的关系恶化。但不要愚蠢地认为你真的有选择权。其实，你既不能选择，也没有机会。整个复杂的局势都是经济和社会力量的结果，而你只不过是其中一个扮演平衡的角色。因此，就像托尔斯泰所说，‘安静地站在一边，让一切顺其自然吧’。即使你真的行动了，后果也不会是你想要的，你不想要也不行。

但是，如果事态进展顺利，你只管谈论，就好像你是决策者。因为那时人们已经有了道德选择以及做出选择的力量，当然，这都是要负责任的。

如果事情结果很糟，你说你没有做出真正选

择，当然，你不该对此负责任，是他们，是其他人，做出了选择，他们要负责任。你们可以为自己开脱责任，即使你掌握了世界上半的力量，只有上帝才知道有多少炸弹和轰炸机。事实上，在时代的历史命运中，你们是微不足道的，如果在行使道德责任时真正留意公共关系的话，就会发现道德责任实际上只不过是一种幻觉，尽管它的用处很大。”

从所有这些宿命论的观点中得出的一个可能的结果就是，如果财富或天意起决定作用，那么任何权力精英都不可以被视为历史决定的始作者，而且，关于负责任领导的思想，是空洞的和不负责任的想法。显然，一个软弱无能的精英只是历史的玩物，承担不起责任。如果我们这个时代的精英没有权力，他们就承担不起责任；正如身处困境中的人，他们理应得到我们的同情。美国人民受主权财富支配；美国人民与他们的精英注定要受制于他们无法控制的后果。如果是这样的话，我们都应该去做许多人实际上已经做过的事：完全放弃政治上的反思和行动，龟缩到安逸舒适、完全属于私人的生活中。

从另一方面来说，如果我们认为战争与和平、衰退与繁荣眼下不再是有关“财富”或“命运”的问题，而是受人控制，而且这种控制比以

往的任何时候都厉害，那么我们必须问：谁是控制者？答案一定是：不是别人，正是现在控制了大肆扩张和高度集中了的决策和权力手段的人。对于这个问题的答案，我们必须认识今天美国精英的背景和特征。

认为精英无能的思想丝毫阻止不了我们提出这些问题，它们如今也是政治人物可能要提出的最重要的问题。美国精英既不是万能的，也不是无能的。这些都是发言人公开使用的抽象的绝对的概念。但是，据此我们可以厘清摆在面前的政治问题，这些问题眼下已凌驾于所有关于责任权力之上。

在我们所处的这个时代的“历史性质”中，无论什么都抹除不掉决策小集团的中枢功能。相反，目前的结构使它不仅是合理的，而且是引人注目的。

通过“人的心理”或社会行为，现代社会的指导位置在塑造和挑选合适的人，这其中没有任何东西让下面这个观点变得不合理，即人们面对选择，人们做出一定的选择，或者人们的选择失败，从结果上看，都是在创造历史。

因此，政治人物完全有理由约束当今美国的

权力精英，因为对组成当今历史的一系列具有决定性的历史事件，他们要负根本责任。

现在，认为不存在权力精英的观点很流行，这就像20世纪30年代人们认为的是一小群统治阶级恶棍造成了社会不公正和公众的反感一样流行。我们应尽量避免臆测某个不甚聪明而又独行其是的统治阶级是美国社会的主要动力，正如我们也应该远离另一种假设，即当今美国的所有历史性的变化只是非人为的随波逐流一样。

认为一切都是盲目的随波逐流的观点基本上反映了个人宿命论式的无力感。如果某人曾经很讲原则，政治上很活跃，那么也可能是个人的赎罪感的体现。

认为所有历史都是那些很容易认定的恶棍或英雄出谋划策形成的观点，同样是一种仓促的结论。该观点力图了解社会结构的变迁如何为各路精英敞开了机会的大门，各路精英如何利用或未能利用它们。接受这两种观点中的任何一种，即所有的历史都是个人策划的结果，或者所有历史都是潮流所趋，会让我们松懈理解权力真相和当权者行为方式的努力。

8

在我试图分清我们时代的精英具象，并从而赋予这些毫无特色的“他们”（与他们相对应的普通老百姓就是毫无特色的“我们”）一个可靠的含义时，我将首先简要地探讨大多数人熟知的上流要素：地方社会和大都市四百强里的新旧上流阶层。然后，我将描绘名流社会的大致轮廓，以期展示美国社会现在已经纳入全国视野的声望系统。在身份地位的全国性体系中，这些微不足道但却富有魅力的内容，往往会凭借其更为权威的特征转移人们的注意力，并为那些秘而不宣的权势做辩解。

在探讨富豪和行政长官时，我要表明“美国的60个豪门”和“管理革命”都没有让我们充分认识到上流阶层的嬗变的理由，他们今天都被安排进了一些大企业的特权阶层。

在描述了历史上的美国政治人物后，我将努力说明“改革时代”的观察家们所称的“隐形政府”已经开始露出了真面目。而且，通常被当作政治核心内容的东西，即压力、竞选活动和国会

策略等，现在在相当大的程度上已被移交给权力中层了。

在讨论军界的崛起时，我将努力说清，军事将领们是如何牢牢掌握具有决定性的政治和经济影响力的职位的，以及在这一过程中，他们是如何找到与企业界富翁和可以看得见的政府指挥机构之间的许多不谋而合的利益共同点的。

在我尽可能地说清这些趋势和其他趋势后，我将回到权力精英的主题中，并开始从事有关大众社会这个补充命题的研究。

我要指明的是，在这个特殊的时期，各种历史环境的交融导致了权力精英阶层的崛起。精英圈子里的人做出各种重大决策，就好像决策原本应该这样做一样。原本已经扩张和集中的权力手段，如今利用效率更高，他们已经做出或还没有做出的决策对更多的人产生了更大的影响，这在人类历史上是前所未有的。

我还要指明的是，权力中层形成了半组织化的相持状态，权力底层则出现了大众社会。大众社会与想象中的社会几乎没有丝毫相似之处，在人们想象中的社会，自发的组织和一流公众掌握着权力的钥匙。如今美国权力体系的顶层更加团

结，更有力量，而底层更加分散，实际上也缺少力量。权力中层既没有表达底层的意愿，也没有参与顶层的决策。

第2章 地方社会

在美国的每个城镇和小城市中，都存在一个上流家族圈子，他们地位高于中产阶级，并且处于平民百姓和工薪阶层组成的金字塔的塔尖。这些家族的成员在地方占有的东西要多于其他任何人：他们掌握着地方的决策；他们的名字和面孔经常出现在地方报纸上，实际上，他们拥有地方的报纸和电台；他们还拥有地方多家重要的工厂和主要街道沿线的大部分商业房产；他们还控制着银行。他们之间彼此紧密团结，非常清楚地知道自己属于由上层家族组成的上流阶级。

他们的所有子女都会上大学，而且通常是贵族学校；之后他们彼此联姻，或者与来自类似城镇的类似家族的子女结婚。在他们有了美满婚姻后，他们开始迈入争权夺利和出谋划策的阶段。如今古老家族的儿子，在父亲的失望中以及祖父愤怒中，成为某家全国性企业的地方分公司的主管。某个上层医生家庭有两个儿子，其中一个现在已经开始执业；另一个很快将会娶第二大工厂主的女儿，并可能会成为下一任地方检察官。在美国的小城镇中，传统上就是如此，当今也是这样。

阶级意识在美国社会的多个阶层的表现并不相同：这种意识在上流阶层中最为明显。在美国各处的底层民众中，在界限划分、穿着和住所的地位与价值、关于赚钱和花钱方式等方面，存在严重的混淆和模糊。底层和中间阶层在价值观、物品和经历方面存在个体差异，这些都是由于他们的收入不同造成的，但他们通常并不会意识到他们的价值，以及了解他们的阶级属性。

另一方面，因为人数上较少，上流阶层的人则能够更加容易地彼此熟悉，保持一种共同的传统，从而能意识到自己属于哪一类。他们拥有所需的金钱和时间维护自己的共同标准。有产阶级，是一群多少有些与众不同的人，他们紧密团结，形成了紧凑的圈子，拥有共同的要求，定位自己是所在城市的上流社会。

1

在考察小城市时，小说家和社会学家都觉得非常清楚地意识到老派上流阶级和新兴上流阶层一直在演戏。这些城镇中老派和新兴的上流阶级的名利地位之争，也许可以看作整个西方社会的现代进程的历史画面。几个世纪以来，新兴上流阶级中的暴发户和势利者们都处于与“保守势力”之间的紧张关系中。当然在区域上会存在差异，但在全国看来，小城镇的富豪们却是惊人地标准化。在当今的这些城市中，两类上流阶级最为常见，其中一类由靠股息生活的人和古老家族，另一类则是新兴家族，这些新兴家族在经济上和社会属性上都类似于企业主。这两类上流阶级各有见地，但都了解彼此之间的差异。[\(5\)](#)

不要以为旧有的上流阶级就必定比新兴上流阶级“高”，或者新兴上流阶级只是一种暴发户，拼命用已被老派上流阶层穿旧的声望外衣掩盖自己新赢得的财富。新兴上流阶级有自己的生活方式，并且虽然它的成员（尤其是女性成员）借用了老派上流阶层的不少做派，但他们（尤其是男性成员）还是会以各种名义揭穿老派生活方式的

假面具。这两类上流阶级会用很多方式来争夺声望。

老派上流阶层人士觉得自己的声望是源自时间本身。他们似乎要说，“在过去的某个地方，我们的原始祖先崛起，成为这个地方家族谱系的创立者，并且现在他们的血液正在我们的血管中流淌。我们的家族始终出类拔萃，而我们也没有辱没祖先。”与其他地区相比，在新英格兰和南方，有较多家族对家族谱系和祖籍非常了解，并且会更加执着地抗拒财富新贵和后来者。尤其是在南方，可能还存在一种更加强烈和涵盖面更广的家族意识，囊括了有坚定家族观念的子孙，甚至长期忠诚的仆人。血缘意识甚至可以扩展到虽然没有婚姻或血缘的关系，但却因这些人“是由母亲养大”而被视为是“堂兄表妹”或“叔伯姑嫂”的人。因此，老派上流阶层家族往往会形成一种内生的血缘关系，他们的宗族虔诚和亲属感会让他们对旧日的生活无比向往，往往由此产生扎根于地方历史的利益，而其家族长久以来在历史中扮演着高贵的角色。

谈论“古老家族”当然指的就是“富裕的古老家族”，但是在老派上流阶层的地位世界中，现金和财产都只是前提，并不代表一切：“当然，人们必须有足够的财物，来提供维持身份地位所需

要的成本，以及教堂捐献的开支……但社会地位不只是金钱的问题。”老派上流阶层中的男男女女通常会以一种消极的方式来看待金钱，视之为新兴上流阶级过度关注的东西。“很抱歉这样说，但我们的大实业家们正在变得对金钱日益迷恋，”前者这样说，并且说这些话时，他们脑子里想到的是现在已经退休的、通常拥有不动产财产的老一辈的实业家。老派上流阶层认为，这些老一辈富人和他们的女性亲属们过去和现在更感兴趣的是“社区和社会”素质，而不仅仅是金钱。

老派上流阶层在讨论小商人时，一个重要的话题就是，后者在战争期间赚了很多钱，但他们在社会上并没有相应的声望。另一个话题涉及财富新贵们赚取金钱的方式并不光彩。他们提到赌博业的业主、酒馆老板和运输行业中的人。

作为声望的基础的古老家族谱系的延续，受到新兴上流阶级的挥金如土的张扬的生活方式的挑战。第二次世界大战让这些人暴富、冷血。老派上流阶层觉得这些人的生活方式正在取代旧有的、更宁静的生活方式。在这种地位冲突中，通常很多老派上流阶层家族经济基础出现衰落趋势，在很多城镇中，这主要表现在不动产上。但是，老派上流阶层通常仍然对地方金融机构有牢固的控制力：在乔治亚州和内布拉斯加州的市中

心，在佛蒙特州和加利福尼亚州的贸易和制造城镇中，老派上流阶层银行家通常是所在社区的头面人物，他们把声望借给与他合作的其他商人，给教堂命名。因此，凭借宗教信仰、社会地位和金融实力，他们仍然在上流圈子被其他人认可。

在南方，新旧上流阶级之间的紧张关系通常比其他地区更加严重，因为这里的古老家族是以土地所有制和农业经济为基础的。自南北战争就出现的财富新贵和旧有地位之间的融合，从大萧条时期和第二次世界大战之后开始加速。无论从虚构的形象还是研究的事实中都可以看出，传统的南方贵族们的确通常都处于悲惨的衰落状态中。如果他们不与基于工业和贸易崛起中的阶级进行融合，老派上流阶层无疑将会消亡。因为当给定时间内，如果身份不能保证你的富有的话，那么你必然会分崩离析，被人遗忘。在没有足够金钱的情况下，所谓的高贵和自得其乐会看起来不仅仅是衰落，甚至是堕落。

对家族血统的强调，再加上淡出江湖，这往往会增强旧有老年人的地位。但是，小城市的工业化稳步地打破了旧有的身份模式，并产生了新的模式：富裕实业家和商人的崛起，不可避免地导致了土地贵族的衰落。在南方，以及在其他任何地方，农业追求规模经营，以及对“农场主”提

供优惠的税收政策和补贴，导致农村出现了和城市一样的新兴上流阶级。

因此，新旧上流阶级就矗立在小城市中，注视着对方，并带着明显的敌意，眼里既有蔑视，又有嫉妒的钦佩。一方面，新兴上流阶级将老派上流阶层视为拥有自己想要拥有的声望，同时阻塞重要的商业和政治通路的视野狭隘、缺乏进取的老顽固。另一方面，老派上流阶级认为，新兴上流阶级对金钱过于敏感，贪得无厌，却没有与他们的经济地位相适应的社会背景或者有教养的生活方式，并且对城市的社交生活并不完全感兴趣，参加社交活动只是出于个人目的，与活动原本的宗旨大相径庭。

当新兴上流阶层在商业以及公民和政治问题上抵制老派上流阶级的声望时，他们通常会将这种声望转化为“过时的”东西，与他们的脑海中与之相关联的缄默的“旧式”习惯、缓慢的节奏以及拖泥带水的政治主张联系在一起。

2

上流阶级内部的社会和经济分裂也是一种政治分裂，这种说法还未在所有地方变得完全明显，但它却是一个事实，并且从第二次世界大战开始就倾向于成为全国性的现象。

不管是新的或旧的、看得见或看不见的、积极的或消极的，地方上流阶级都构成了共和党的社会骨干。但是，老派上流阶层的成员并不像很多新兴上流阶级的成员那样在战后的政治舞台上表现得很尖锐或者积极。或许这就是为什么他们无法像艾莉森·戴维斯（Allison Davis）和其他人的建议行事，戴维斯建议南方老派上流阶层，“缩小自己与选民之间的距离。”当然，他们的社会地位在每个地方“都获得了官方的明确承认。他们可以不受很多不重要的法律的限制，几乎从来没有因为醉酒或者轻微的交通违法而被逮捕，很少被要求担任陪审团成员，并且通常能得到他们要求的任何好处。”

新兴上流阶层通常会表现出嘈杂的政治情绪和地位失望。在国会以及在地方社会中，这些政

治情绪的关键在于暴发户心态。从德克萨斯州的百万富翁到伊利诺伊州大发战争财的人，觉得自己受到了来自旧有富豪和古老家族的轻视。一个突然间每年赚3万美元的保险商人驾驶着260马力的汽车，做贼心虚地为自己的夫人买品位粗俗的钻石；一个突然间每年赚6万美元的商人则修建了一个50英尺长的游泳池，但却不知道如何使唤自己的新仆人。他们都觉得自己已经获得了一些东西，但还不会充分利用它们。现在在德克萨斯州，很多人确实只是地方性的，但他们的财富却比东部很多全国声名显赫的家族还要多。但他们通常没有全国性的声望，即使有，也是不可同日而语的。

在几乎每个小城市和小城镇中，这类感觉都存在着。它们并不总是摇摆不定的，但它们还未成为任何实际政治运动的基础。有这种心态的人对自己的财富拥有一种深刻的满足感，甚至在公开场合的辩论中直呼旧富人的名字，以羞辱他们。

小城市中新兴上流阶层的右翼政治目标，是摧毁罗斯福新政和公平施政的立法成就。此外，随着很多城市中工会在战争期间崛起，更多劳工领袖要求担任地方市政官员；工薪阶层的保障不断提高，战争期间他们在商店和银行兑现了更大

的每周支票，并且周日会在人行道上聚集；极少数人也拥有了新的大型车辆。过去二十年的这些阶级变化从心理上让新兴上流阶层感到了威胁，使他们感觉到自己不再是那么重要，也不再以为自己理所应当地要获得声望。

大街上、商店中以及银行里发生的这类事情还让老派上流阶层在社会上感到不安全。但他们终究还是能够说服自己：“这些人并未真正触动我们。他们拥有的只是金钱而已。”但是，在社会稳定性方面并不如老派上流阶层自信的财富新贵们，在看到在小城市的经济世界中崛起的其他人时，就会立刻觉得自己在贬值。

地方社会是一种权力结构，也是一个地位等级制度。在其顶端存在一组小集团或“小圈子”，它们的成员判断和决定重要的社区问题，以及更多更大地涉及了“社区”的州和国家的问题。虽然并不总是如此，但这些小集团通常是由老派上流阶层人士组成的。他们包括大商人以及控制着银行的人，通常还与当地主要的地产大鳄有联系。这些小集团没有正式的组织，它们通常控制着若干经济职能中的一个，如工业、零售业、银行业等团体。这些小集团往往互相渗透，一些人通常会奔走在一个小集团与另一个小集团之间协调观点和决策。也有些律师和行政人员，出身于依靠

股息为生的家族，他们凭借代理权，通过与他们代表的新旧富豪之间的诸多接触体现自身价值，在决策过程中集中了金钱、信用和组织的权力。

在这类小集团下面的是一批精明强干的人，其中主要是新兴上流阶层人士，他们执行顶层的决策和计划，甚至参与这些决策，但多半是按部就班做事。他们是执行者：其中有银行的副总裁、成功的小商人、上等的公职人员、承包商以及地方企业的总经理。这个第二层之下是第三层：如公共机构的领导人、组织官员、小市民领袖、新闻从业者等。最后，还有权力等级的第四层：专业与行业阶层中的基层人员、牧师、有声望的教师、社会工作者、人事主管等。

某些顶层小集团，甚至某个关键人物，对于几乎所有的既定利益和决策问题，以及他所支持的各个集团之间的非正式的沟通，都非常有手腕。现在，正是这种人，充当着小圈子与州长之间的联络人。他们深受“扶轮国际”分社、商业联合会、社区福利基金和律师联合会的基层幕僚的喜爱。

权力并不存在于中间层级的组织中，关键决策也不是由这些组织的成员做出的。顶层人士属于这些组织，但他们在这些组织中很少会变得积

极。作为协会，这些组织有助于更高权力圈子所制定的政策路线的实施；这些组织是训练场，顶层的年轻接班人可以在其中证明自己；并且它们有时会成为顶层招募新成员的基地，尤其是在小城市中。

中南部一座大型城市的一位权势人物曾告诉弗洛伊德·亨特（Floyd Hunter）教授，“我们不会参加你所说的‘协会’，换言之就是不会立即参加。如果你所说的协会指的是商会或社区理事会的话，那么其中很多协会都是围坐在一起讨论‘目标’和‘理念’。我不知道这些东西是什么意思。坦白告诉你，我并没有加入这样的一些委员会的打算。镇上的其他很多人都加入了，但我没有……查尔斯·霍默（Charles Homer）是我们这个群体中最大的人物，当他有一个想法时，其他人都会知道这个想法。他最近想到区域城市应当成为一个国际贸易委员会的全国总部。他召集我们核心圈，然后简要谈论了一下他的想法。他从不多说什么。我们也没有浪费时间去谈什么所谓的理想之类。我们会直奔问题，也就是如何能成立这个委员会。我们圈子中的人都认为这是一个好主意。我们中间参加会议的有六个人……我们都被分配了要完成的任务。莫斯特是一名律师，他要起草注册成立的文件。我有一群朋友，我们会一起完成任务。其他每个人都有一群朋友，他们会

一起完成相同的任务。这些朋友就是你所称的追随者。”

“我们确定，要做成这件事，我们需要募集65000美元。我们完全可以在我们自己的群体中募集到这笔资金，但这件事毕竟是社区规划之一，因此我们决定让其他圈子参与到这件事中。我们决定在格兰德维尤俱乐部与其他群体的选定的成员举行一次会议……当我们在俱乐部晚宴上与其他群体会面时，霍默先生简要谈了一下，他不需要多说什么。他结束时说他对自已的提议有足够的信心，所以他愿意在第一年自己投入一万美元。随后他坐下了。你可以看到其他群体的一些人在交头接耳窃窃私语。这时，种植户银行群体提供了类似的金额，并且还保证他们将在三年的时间里跟进这个项目。其他群体都提出五千元到一万美元不等。我要说的是，在30~40分钟的时间内，我们就获得了我们所需的资金承诺。整件事情在三个小时内就解决了，其中还包括吃饭的时间！”

“我当时忽略了一个细节，而这是个重要的细节。我们去参加会议，会场中有一块木板，上面写着当选的负责人的姓名。章程都已经写好了，也任命了谁将作为执行董事来领导这个委员会……第三等级的某个人会采纳这个建议……在

到我们已经在谈论这项目的阶段之前，公众将不会知道关于这个项目的任何信息。当财务预算完成之后，我们就会在报纸上说有一个要考虑的提议。当然，到那时这件事对很多人来说都已经不是新闻了，但商会委员会和其他公民组织这时会参与到这个想法中。他们都认为这是一个好主意。他们帮助让委员会落地和建立。这就是这个项目的全部过程。”

3

新旧上流阶级的地位大戏、支撑这场大戏的阶级结构以及高层小集团的权力体系，这些现在一起构成了一个相当标准而又有些复杂的地方社会上流阶级的模式。但如果我们忘记所有这些城市都属于一个全国性地位、权力和财富体系的话，我们就不能了解这个模式以及其中正发生的事情。虽然很多国会代言人都说了效忠的话语，但任何地方社会都不是真正自治的地方。在过去的一个世纪，地方社会已经成为一个全国性经济的一部分；它的地位和权力等级已经成为更大的国家等级制度的一个从属部分。甚至早在南北战争后的几十年，地方的显赫人士就已经变成这样，他们不仅仅是地方的。在地区和全国范围内进行积极决策和在公众当中获得声望的人们当时正在崛起，并进入人们的视野。而现在，如果留在地方，就注定会失败，就会被拥有全国财富、权力和地位的重要人物所遮蔽。虽然要获选进入全国性小集团，可能必须要地方社会验明正身，但要成功就要忘记地方社会。

在美国，所有真正古老的方式当然都是田园

的方式。但乡村出身和乡村别墅的价值有时是不明确的。一方面，在城镇中存在轻视乡巴佬的传统，在大城市存在轻视小镇人的传统，并且在很多较小的城市中，获得声望的是世代都处于城市中的、不同于底层工人阶级的人。另一方面，已经获得显赫地位的人通常会吹嘘自己牢固的乡村出身，这可能是由于杰斐逊式社会思潮，认为乡村美德要高于城市的生活方式，或者是由于想要展示自己已经取得了多么大的成就。

在公共生活中，如果农场通常是一个好的出身来源地的话，那么在社交生活中，它也始终是一个拥有和旅居的好地方。小城市和大城市的上流阶级现在通常会拥有和旅居自己“在乡村的地点”。在一定程度上，这一切哪怕在中西部，远在18世纪就已经开始出现。通过这种方式，仅仅有钱的富豪们试图跻身于老牌和受人尊敬的群体之中，以自己的钞票和关爱，有时则以自己的生活不便为由，证明自己对历史的敬畏。所以在南方，存在对旧时种植园主宅邸的完全复原，在德克萨斯州和加利福尼亚州存在数量众多的牛群分布或者是修剪好的果园，在爱荷华州则存在拥有纯种牲畜和宏伟畜棚的现代农场。还有人的动机是购买农场作为投资和避税场所，当然也把它视为疗养胜地和休闲娱乐的场所。

对于小城镇和周围的乡村来说，这些事实意味着地方的地位安排无法再是严格意义上的地方。小镇和乡村已经有相当好的一致性，因为富裕的农场主（尤其是即将退休的）经常会迁入小城市，而富裕的城市家族则已经购买了大量农村土地。霍林斯黑德（Hollingshead）报告说，在一个中西部社区中，大约25个拥有拓荒者祖先的家族已经累积了周围160平方英里富饶农业土地中的60%以上。这种集中已经通过农村和城市上流阶级之间的联姻而得到加强。在地方，任何可能占上风的“农村贵族”都已经集中在至少一个小城市中。农村上流阶级和小城市的地方社会有着密切的联系，并且他们实际上通常属于同一个更高层的姻亲圈子。

除了城市家族拥有的农场，以及农村家族以城镇为中心活动和居住之外，农村和小镇上流阶级的季节性住所变更现在都日益增多。农村上流阶级的女性和儿童会去“湖边”度过暑假，而男性们则会到那里度过漫长的周末，这就像纽约的家族冬天时在佛罗里达州所做的事情一样。到海边、深山或岛屿上进行季节性度假的普及现在已经扩展到小城市和农村地区的地方上流阶级，而这些活动在30年前还比较局限于大都会的上流阶级。

小镇与乡村的联系以及两者的地位世界都以更大的城市为中心，这些情况在一群绅士模样的农场主搬入乡村所围绕的一个小镇时会得到最明显的体现。这些季节性居民囿于他们所居住的更大城市的价值观，他们通常不太关心地方声望。他们依靠自己的农村房产而占据了过去被称为农场阶梯的最顶层，但他们对这个阶梯中更低层级上的人则知之不多或什么都不了解。在伊文·沃格特（Evon Vogt）研究的一个中西部小镇中，这类城市群体拥有那里的一半土地。他们并不寻求与地方社会建立联系，甚至通常并不喜欢它的进步，但他们现在正把这些乡村房产传给自己的子女，甚至是孙子孙女。

农村和城市的地方社会成员可能会尝试遵循两个路径中的一个：他们可能会退缩并试图揭穿后来者的不道德方式，或者他们可能会尝试加入后来者的行列，这种情况下他们也会把自己的社交生活方式聚焦于大都会区域。但不管他们选择哪种路径，他们很快就会意识到，并且通常是痛苦地意识到，新兴上流阶级以及他们曾为其兑现地位要求的地方中上流阶级正在密切地并且有时是带着消遣的心态注视着他们。曾经的一个小公国，一个看似自给自足的地位世界，正在成为大城市上流阶级偶尔使用的卫星城市。

地方社会所发生的事情是它与周围农村区域的合并，以及它正逐渐融入一个全国性的权力和地位体系中。印第安纳州的曼西市现在比50年前与印第安纳波利斯市和芝加哥市更加接近，并且与地方的中等和低层阶级相比，曼西市的上流阶级旅行的距离更远，次数也更多。现在，任何一座小镇上的新的和旧的上流阶级都每个月至少访问一次附近的大城市。这种旅行现在是小城市富豪们的一种标准的出差、教育和社交活动。他们有更多远距离的朋友，并且与他们有更频繁的关系。地方上流阶级人士组成的世界要比1900年大很多，也比当今中层和低层阶级的世界大很多。

对于大都会上流阶级，较小城市的地方社会采取艳羡的态度，对其新成员公开地羡慕，而对其旧成员的好评则相对较少。如果你知道，今秋的重大展出会在纽约举行，那么在一个拥有十万人人口的小城市进行马术或狗类表演又有什么益处，即使你能够这么做？更严重的是，一笔价值5万美元的生意，不管是多么便利，会有什么声望，如果你知道在仅仅175英里外的芝加哥，人们正在从事50万美元以上的生意？其地位区域的扩展，让小镇的男男女女不再满足于在如此小的池塘中泛起大的涟漪，使其渴望大城市的声望之湖（如果不是渴望真正全国性的声望的话）。因此，地方社会为了维持自己的地位，哪怕是在地

方维持，也逐渐地开始与更多带有大都会色彩的群体混在一起，认同这些群体。

在小城市中新旧上流阶级之间，有一个不同点令旧有阶级十分不安，因为它使得新兴上流阶层在让老派上流阶层兑现其诉求方面，变得不太轻易，也不太可靠。老派上流阶层毕竟只有在与新兴上流阶层比较时才是旧的，所以为了能觉得在自己小小的地位世界中已经恰好拥有了一切，老派上流阶层需要新兴上流阶层。但是新兴上流阶层以及部分老派上流阶层非常清楚地知道，地方社会现在只是区域的而已。

老派上流阶层的男男女女深知，自己的地位仅限于在自己的城市范围内。虽然他们可能会在冬天去佛罗里达州或加利福尼亚州，但他们始终作为访客去那里，而不是去探索新的生活方式，或者商业上的新关系。他们觉得自己属于自己的城市，并往往会认为，这个城市包含了辨别所有地方的所有人社会地位所需的所有原则。另一方面，新兴上流阶层往往会根据地方人士与城市外的地方和人们进行多少及什么样的接触，对其表示不同的敬意，而真正的老派上流阶层人士通常会把区域之外的人作为“外来者”而将其排除在外。此外，中层和低层阶级的很多善于表达的成员，会对新兴上流阶层表达敬仰，因为这

种“外部”接触已经确定无疑地成为“古老家族固守地方”的对立面。古老家族固守地方是一种以社区为中心的标准，而外部接触则以大城市为中心，甚至是在全国范围内。

4

今天，“外部关系”通常集中起来，以十分具体和令人烦恼的方式提醒人们注意，地方城市中存在的全国性地位和权力的问题：最近30年来，尤其是随着第二次世界大战的商业扩张，全国性的大企业已经进入到很多小城市。它们的到来颠覆了地方上流阶级内部旧有的经济地位平衡，因为在这些大企业的地方分支机构中，来了一些来自大城市的高管，他们往往趋于贬低甚至无视地方社会。

声望当然是通过“接触”和仿效拥有权力和声望的人而获得的。如今，地方上流阶级，尤其是新兴上流阶层所可能获得的社会地位，越来越多地是通过与幕后所有者拥有的大企业的主要负责人的交往，通过遵循他们的生活方式，通过搬到市区之外的大企业所在的郊区、参加他们的社交活动而获得的。由于大企业群体的地位世界通常并不以地方城市为中心，所以地方社会往往会慢慢远离在百姓当中的声望，而将其看作“地方玩意儿”。

在新兴上流阶层看来，旧有的城市社交领袖逐渐被大公司群体所取代。地方上流阶级疲于设法被邀请参与新领导层的事务，甚至努力让自己的子女与这个圈子通婚。这种趋势的一个最明显的表现就是地方上流阶级家族正迁入到主要由大企业经理们建设的专享郊区。新兴上流阶层往往会与大企业群体亲近并混在一起，所有受过教育的阶级中的“年轻男性佼佼者”往往都会离开小城市，在大企业世界中开创自己的事业。简单而言，老派上流阶层的“地方世界”已经无人问津了。

这种发展通常对女性来说要比对男性更重要。女性常常会更加积极地参与社交和公民事务，尤其是在与教育、卫生和慈善有关的事务方面，而最主要的原因就是她们有更多时间来做这些事情。她们将自己的社交生活聚焦于地方城市，因为“这就是要做的事情。”并且在这里做事会受到赞扬。但是，地方女性通过参与地方事务，在大企业精英当中获得的社会地位很少，或等于零，因为以大企业和城市为中心的高管们的夫人自身并不关心地方社会，她们甚至不关心教育这类重要的地方事务，因为他们将自己的孩子送到了私立学校，或者在低一些的高管层级上，将孩子送到自己近郊的自己企业创立的公立学校中，而这些学校与地方城市的学校有差异和区别。一个典型的地方女性可能会自己彻底解决公

民事务，但不会被高管们的夫人们注意到或接受。不过如果这位女性恰好能被大都会的名流显贵充分了解的话，她就很可能会“融入”这一社会圈子。

地方女性为了帮助自己丈夫做生意，经常会参与地方和公民事务，但高管的成功取决于其所在的全国性企业。企业官员与严格意义上的地方商人很少做生意。他们会与购买工厂产品或者向其出售材料和零部件的其他企业的关系疏远的个人打交道。即使高管的确与地方商人做生意，也不需要任何社交接触，除非这是大企业“友善”政策的一部分。所以，高管们的夫人大可不必参与地方社会事务：大企业的名气威力会很容易地为其提供在小城市中所需的所有关系。

5

也许曾经有一个时期，南北战争前，地方社会构成了美国唯一的社会。当然，每个小城市也仍然存在地方地位等级体系，并且在顶层也仍然存在一个拥有权力、财富和受尊敬的地方精英群体。但人们现在甚至无法在数量众多的较小社区中研究上层群体，然后像很多美国社会学家所倾向于做的那样，笼统地概括它是美国制度对国家的后果。这个国家高层圈子的一些成员的确生活在小镇上，尽管这并不常见。此外，他们碰巧在哪里拥有住宅并不能说明什么，他们的活动范围仍然是全国性的。美国所有小镇的上流阶级通过简单地加总成不了全国性的权力精英。在每个地方，都存在上流家族，并且在每个地方，这些上流家族都相当类似，虽然带有某些区域差异。但是全国性的阶级结构并不只是地方环节的简单罗列而已。地方社会的阶级、地位和权力体系之间的分量并不均衡，它们不是自治的。与国家的经济和政治制度一样，声望和权力体系也不再是由分散的小等级体系构成，其彼此之间只有很薄弱和松散的联系（如果存在联系的话）。乡村和城镇之间、城镇和大城市之间，以及各个大城市之

间存在的这类关系构成了一种现在覆盖全国范围的结构。此外，通过直接和间接的控制，在地位、权力和财富等级等的左右下，那些从本质上讲并不植根于任何一个城镇或城市的某些势力，现在也在变化当中。

地方社会现在所羡慕的是《社交名人录》和名人的世界、公司权力的所在地、全国性政治和军事决策的中心，即使地方社会有些老一辈并不总是会承认这些城市、公司和权力在社会意义上的存在。新兴上流阶层的奋斗，以及全国性大企业管理精英的典范，都使每个地方的地方社会变成超越地方范畴的全国性的地位、阶级和权力体系的卫星。新英格兰的哪个城镇能在社会意义上与波士顿相提并论？哪个地方产业能在经济意义上与通用汽车公司相媲美？哪个地方政治领袖能与国家的政治指挥机构相比较？

第3章 大都会400家族

小城市向大城市看齐，但大城市又到哪里找呢？美国是一个没有真正全国性城市的国家，这里没有巴黎，没有罗马，没有伦敦，没有一个同时是社会中心、政治首都和金融枢纽的城市。小城镇和大城市的地方社会没有那种能彻底和正式地保证这种城市入选的历史条件。美国的国家首都并不是身份地位的首都，甚至也不是真正意义上的重要社会组成部分。成为金融首都的是纽约，而不是华盛顿。如果波士顿、华盛顿和纽约联合组成这个国家的社会、政治和金融首都的话，那么情况就会多么的不同！那么聚集了大家族成员、富豪和权势人物的杰伊夫人1787年和1788年的晚宴名单中的家族就可能被完整无缺地保存下来，并流传至今。

但在170多年后的今天，美国的大城市的确存在一个获得承认的上流社会阶层并繁荣昌盛起来。在波士顿、在纽约、在费城、在巴尔的摩以及在旧金山，都存在一个由古老的富裕家族组成的牢固核心，而周围则环绕着由新晋富裕家族组成的松散圈子。在纽约，这种古老核心大约有400个。现在，如果它尝试以世袭家族为基础，

成为全国性组织的机会仍存在很大的风险。但几乎可以确定的是，在大都会四百强，及其他圈内的小城镇中，客观机会和心理意愿等优势的积聚使其相互作用，产生和维持了每一代的上流阶层。在每个大城市中，这些阶级会彼此优先关照。

1

在美国内战以前，大城市的上流阶层是紧密和牢固的。至少社会历史学家们在回顾历史时认为是这样的。范·伦塞勒（John King Van Rensselaer）夫人曾写到，“社会是从内部生长起来的，而不是外部……吸收的外来养分是微不足道的。社交圈子通过每个家族给后代是遗产一代代扩大……逐渐形成了一条像中国长城那样牢固和难以忽略的分界线。”家族血统可以追溯到殖民地形成时期，而上流阶层群体之间的唯一分裂就是教会的分裂。长老会教徒、荷兰归正会教徒和圣公会教徒构成了一个紧凑组织的相当明确的部分。

在每个地方和区域，19世纪的财富都创造了自己的本地家族产业等级。在哈德逊河上游，有以自己出身为傲的大庄园主，而在弗吉尼亚州，则出现了种植园主。在新英格兰的每个城镇，都存在清教徒船主以及早期的实业家。在圣路易斯，法国克里奥尔人的时尚后代们则以经营地产为生。在科罗拉多州的丹佛，存在富裕的金银矿矿主。正如狄克逊·威克特（Dixon Wecter）指出

的那样，在纽约市，存在一个“由息票持有人组成的，靠父辈的积累为生的冒险家阶层，一个像阿斯特和范德比尔特家族那样尝试尽快与他们发家的源头断绝关系的阶层。”

最富有的人可以被视为是一个引人注目的阶级，他们的财富被视为是永恒的，而他们的家族则被视为是体面的古老家族。只要他们保持自己的财富，并且没有更新和持有更多财富的人威胁他们，那么就没有理由用家族血统以及财富来区分地位。古老家族与巨大财富的相辅相成为老派上流阶层的稳定性建立了极为稳定的基础。因为新兴上流阶层的进取，已被老派上流阶层包容，后者在保持特性和不受威胁的前提下，偶尔也可能会容许新成员的加入。

在美国内战后的几十年中，古老城市的老派上流阶层被新的财富阶层击败。范·伦塞勒认为，“他们突然受到了那些想翻越社会等级制度高墙的人来自各方面的攻击。”此外，来自海外的移民，如南方人以及后来的西部人，到城市中寻找财富。“还有一些人则来到纽约，在那里他们获得了快乐，并获得了社会的认可。”

从18世纪到19世纪，古老家族与财富新贵之间的斗争在全国层面上进行。在美国内战前就已

变得很富有的古老家族，试图阻止美国内战后出现的富人进入他们的圈子。他们失败了，原因主要在于，与老派富人相比，新的富人的实力是如此强大，以至于老派富人简直无法与之抗衡。跟不断扩展的国家疆域一样，新的富豪和权贵以家族形式，现在又以企业形式，扩张到全国性的规模和范围。城市、郡县、州都无法容纳这种在社会上拥有巨大权力的财富。财富持有者在到处侵蚀大都会社会中的古老家族的地盘。

所有家族看似都是相当“古老的”，但并非所有的家族能沿袭财富至少两代，乃至三代或四代。在美国，“古老家族”的公式是金钱+执着+时间。毕竟，美国历史总共也只有大约六代到七代人的时间。对于每个古老家族而言，过去一定存在一段时期，某某人属于这个家族，而这个家族并不是“古老的”。因此，在美国，成为祖先跟拥有祖先是同样伟大的。

我们很难想象，血统纯正的家族不会也不曾准许不知名的家族进入他们的社交圈子，尤其是当不知名的家族已经强占了他们的银行业地盘之后。只有那些仅仅在两代人或三代人之前刚刚进入古老家族圈子的家族才会努力阻止那些跟在他们后面学样的人。老派富豪与新贵之间的这场博弈始于美国建国之初，并且现在仍在小城镇和大

都会中心上演。这场博弈的一条牢固规则是，如果持之以恒，任何家族无论财力大小，都能在某个层面上胜出。透明的、赤裸裸的、粗俗的金钱，几乎毫无例外都为它的持有者赢得了进入美国社会任何地方的入场券。

从总是试图将自己建立在家族血统的基础上的地位的角度看，这意味着阻止人们进入上流社会的高墙一直在剥落。从上流社层的更加开阔的角度来看，这意味着顶层一直在更新中。它还意味着，不管多么虚荣做作，美国上流阶层都只是变得富裕的资产阶级而已，并且不管顶层成员多么有权，他们都不能为自己虚构出一个根本不存在的贵族历史。一名细心的系谱学者声称，在20世纪初，在纽约的富裕家族或古老家族序列中，其家族祖先的名字曾出现在约翰·杰伊夫人晚餐名单上的拥有耀眼社会地位的家族不超过十个。

在美国，凭借家族血统而获得地位的做法是不切实际的。利用他们真实和虚构的祖先，“出身优越的人”和“出身高贵的人”精心打造自己的血统，并根据他们对这些血统的意识，保持与“出身低微的人”的距离。因而当他们面对低微出身的人会相当自命不凡，但后者似乎以出身低微为荣，随时随地粗俗的笑话不断。

在个人的一生中以及代际之间，已经有很多的追根溯源的活动。即使当这种情感真的能增强上流阶层的要求，但如果它得不到下层阶级的尊敬，那么它也是徒劳的。美国人对家族谱系并不十分在意，他们并不是那种根据家族血统就轻易兑现名望索求的人。只有当社会结构不会在代际更迭中发生本质变化的时候，只有当职业、财富和地位倾向于变得世袭时，这种傲慢与偏见，以及伴随它们的那种奴性和自卑感，才会成为一种声望制度的稳定基础。

尽管缺少封建制度历史，以及存在人员流动，但由于外来移民的潮流所趋，基于家族谱系的声望而建立一个声望社会还是可能的。移民涌入大城市人数最多的那几十年中，大都会社会在美国达到了顶峰。在北佬控制区，与其说普通百姓不如说那些自称有某个家世并且想要更多的人，凭借血统谋求地位获得了空前成功。这类声索无论过去还是现在都被卷入到全国性的地位层级之中。

移民潮停止后不久，北美的每个人不久就成为或者很快将成为拥有土生土长的父母养育的美国人，即当时地位卑微的移民不再抱着这个目标时，一个新的时代诞生了。

甚至在移民势头正健，并且他们在大城市中的数量超过本国出身的人时，民族主义的自由情绪当时变得如此强大，以至于未受到严格血统的障碍的影响。“移民的美国化”作为一场有组织的运动、作为一种思想，以及作为一个事实，已经使民众对民族整体意识的忠诚超过对盎格鲁-撒克逊血统的忠诚。中产阶级和知识分子推动的融合了各种族和各民族的国家观，远远超过了只关心“种族”血统以及血缘、家世的盎格鲁-撒克逊观念。此外，从爱尔兰人到波多黎各人，每个全国性群体都慢慢赢得了地方政治权力。

建立一个血统制社会的尝试仍在由相互矛盾的地方性构成的上流阶层中持续：东部海滨是第一个定居的地点，那些原住家族存在时间要长于最近才定居于这个地区的家族。但存在一些在地方很杰出的家族，他们在新英格兰的很多小城镇中杰出的历史跟任何波士顿家族一样长；在南方存在一些小城镇上的家族，他们对血统的延续性的要求丝毫不亚于最狂热的波士顿名门望族；某些早期的加利福尼亚州家族，他们在自己时间框架中，强烈感受到自己比纽约的任何家族都更久远更美好。各地也在经济方面进行竞争。正如我们已经说过的，采矿家族、铁路家族以及不动产家族，在各自行业、各自的地方和区域都有自己的建树，巨额财富创造着本地家族的层级。

当阶级结构牢固而稳定时，家族谱系就成为声望的一个牢固和稳定的基础。只有这时，各种各样的礼仪约定和模式才能在一个牢固的经济基础中扎根和繁荣。当出现快速的经济变化和人员的流动时，有钱的阶级肯定会有自己的定位，而地位借口将崩塌，历史悠久的偏见也将被一扫而光。从阶级的观点来看，1美元就是1美元；但从血统制社会的角度来看，金额完全一样的两笔钱（一笔是从四代继承信托中得到的，一笔是上周从市场的真实拼杀中获得的）是非常不同的两笔钱。当财富新贵的金钱数额变得非常巨大时，人们将会怎样？在1870年，（嫁给旧式不动产富豪的、拥有荷兰移民出身的）阿斯特夫人遭遇（拥有粗俗铁路财富和更加粗俗的祖父的）范德比尔特夫人时，将会有何感想？阿斯特夫人也将要失败：在1883年，她将自己的名片留在了范德比尔特夫人的门口，并且接受了范德比尔特夫人华丽的化装舞会的邀请。出现这种情形后，你就不必再炫耀自己的家世。可能跟其他地方一样，在美国，基于血统的社会要么被时间淘汰，要么被粗俗的新富豪们收买。

在靠自己力量成功的社会环境中，新贵索要地位。他们迫切需要身份地位，而不是轻视它。在同一代人中，一些靠家族成功的男人和女人将

新贵看作是侵入者、暴发户和各个方面的外人而看不起他们。但在随后或再往后的每一代人中，新贵就已经被接纳成为上流阶层公认的一员。

2

美国的地位斗争并不是发生在某个特定时间，又随后消失的东西。老派富豪在不断尝试依靠家族血统保持高人一等的地位，这种尝试总是失败。他们失败，因为在每一代人中都会产生新富豪；而这种尝试继续下去，是因为上流阶层一直在进行斗争。并不存在拥有真正固定成员的稳定的上流阶层，但上流阶层总是存在的。一个阶级中的成员不管改变得多快，都不会摧毁这个阶级。阶级中胜出的并不是同一个体和家族，而是相同类型在生生不息。

人们已经进行过众多尝试，用一种常规的划界方式来确定这个类型。甚至在美国内战前，当财富新贵不像后来那样有推动力时，社交圈需要中间人帮助主妇们面对社会决策。在1850年之前的两代人的时间里，纽约社会要依赖于一个名叫艾萨克·布朗（Isaac Brown）的人。他是纽约格雷教堂的司事，根据狄克逊·威克特的说法，这个人“对姓氏、家族谱系和绯闻有着一种完美的记忆力。他随时准备告诉女主人们谁在服丧期间发出了邀请、谁不幸破产、谁有朋友到访、谁是城

镇和社交圈的新面孔。”他会乐于充当派队的主持人，甚至有些观察家说他“拥有一个为排队举办者准备的一份‘会跳舞的年轻人’的名单。”

美国内战后的一段时间，对财富奢侈消费需要有一个更加清晰的选择，而沃德·麦卡利斯特（Ward McAllister）就曾短暂地充当了选择人。为了让“社会获得抵抗浮华的投机商的入侵所需的坚固性，”麦卡利斯特希望能承担必要的工作，让拥有地位但不时尚的旧家族与“为了排除困难前进而必须请客和变得聪明的‘社会名流们’”联手。据说他非常认真地对待自己的任务，并“夜以继日地研究家徽以及关于宫廷礼仪、宗谱和烹调的书籍……”在1872年冬至1873年春，他组织了族长会（Patriarchs），“这是由25个人组成的一个有权创造和引导社交的委员会，邀请4名淑女和5名绅士担负各自的责任，而麦卡利斯特强调这种责任是一种神圣的使命。”最初的族长会成员都是至少拥有四代历史的纽约旧家族的继承人，根据麦卡利斯特的美式慷慨，他认为这“能让绅士变得非常优秀和真挚。”

到了80年代，麦卡利斯特已经向报纸界的人说，“在纽约社交界只有大约400个入流的人。在这个数字之外，你碰到的人要么是在圈中举止拘谨，要么就是让其他人不自在。”在1892年，当

族长会的独占欲和沃德·麦卡利斯特的受欢迎程度都在严重下降时，他公布了他的“400人名单”，而名单中实际上只包含了300个姓氏。这个名单只是族长会的花名册而已，美国内战前纽约家族的一个内部圈子，这个名单被那些喜欢跳舞却又没有社交经验的少男少女过分渲染了，麦卡利斯特认为适合加入的财富新贵中只有极少数。当时的90名最富有的人中，只有9位出现在他的名单上。

对麦卡利斯特“400人名单”的关注，以及他随后从上流社会的退隐，都反映出他尝试巩固的老派上流阶层所面临的不稳定。不仅在纽约，而且在其他城市中，人们也做过各种各样的尝试，捍卫“保守派”，阻止财富新贵获得社交许可。麦卡利斯特的退隐标志着所有这些尝试的失败。唯一可行而明智的做法就是接纳财富新贵，或者至少也要从他们中挑选成员。《社交名人录》的尝试最为成功。

在19世纪80年代的镀金时代，一名已经继承了“一小笔遗产以及一个可靠但不起眼的社会地位的”纽约单身汉，决定出版“最杰出的人物名册”。《社交名人录》体现了新旧权贵的明智结合，在Calumet和Union等纽约俱乐部的衷心支持下，它立即获得了成功。第一份纽约《社交名人

录》包含大约881个家族；并且随之其他城市也出版了《社交名人录》，而汇编和出版这类工作得到了社交名人录协会的支持。到20世纪20年代，已经发布了针对21个城市的《社交名人录》，但其中有9个“因为人们缺少兴趣”而稍后不再参加。到1928年，每年秋天新增12册《社交名人录》，共计有：纽约和波士顿社交名人录（始自1890年）、费城社交名人录（始自1890年）、巴尔的摩社交名人录（始自1892年）、芝加哥社交名人录（始自1893年）、华盛顿社交名人录（始自1900年）、圣路易斯社交名人录（始自1903年）、布法罗社交名人录（始自1903年）、匹兹堡社交名人录（始自1904年）、旧金山社交名人录（始自1906年）、克利夫兰社交名人录（始自1910年）和辛辛那提社交名人录（始自1910年）。

《社交名人录》列出了“社交入选名流”以及他们的地址、子女、学校、电话号码和俱乐部。每年12月份和1月份发布增刊，并且会在每年6月份出版一份暑期版本。协会建议读者购买一个索引，上面包含名流的相关姓氏，这对于了解各个不同城市的家族之间的联姻和迁徙情况很有帮助。

《社交名人录》描述的是“那些从血统或社

会地位或从其他条件来讲都自然被包含在任何特定城市的最佳社交圈中”而有资格被列入名人录的人。然而进入名人录的条件很难识别，因为可能正如威克特宣称的那样，“在《社交名人录》周围围绕着一种有效客观的、秘密调查取证的氛围，必要的隐姓埋名对持续成功和声望来说是有必要的。”现在，总部位于纽约的社交名人录协会看起来像是由贝莎·伊斯特蒙德（Bertha Eastmond）女士在运营，她从早期开始就担任协会创始人的秘书。她对所有的名字进行判断，有些会加上，有些因为没有价值而被否决，而有些则会在将来进行考虑。在从事这项工作时，她可能需要某些社交顾问的建议，并且在拥有名人录的每个城市中，她都设有代表处，持续追踪新兴姓氏、地址和电话号码。

现在《社交名人录》中所列出的大约38000对夫妻，他们都是什么人？他们为什么包含在内？居住在12个城市中任何一个城市的任何人都可以提出申请，但他们必须先要获得多个位于名单中的家庭的推荐，以及申请人所属俱乐部的名单。但是只靠金钱，或者只靠家族，甚至两者同时具备，似乎也不能保证立即入选或者最终保留下来。古老家族的人有时会落选，而第二代财富新贵也并不能总是保证成功。也就是说，出身和财富不是万能的，但是缺少它们又是万万不能

的。

略有成就的公司高管们一旦致力于进入这个名人录，就可能被告知己入选名人录。但《社交名人录》不过是特殊历史时期的产物。1890年至1920年的30年间是《社交名人录》的黄金时期。实际上，从20世纪的头十年开始，新兴家族进入《社交名人录》的比例已经在直线下降，至少在费城这个主要城市是如此。在20世纪的头十年，新兴家族以68%的速度增加，而到30年代，增长速度已经降到6%。

那些被从《社交名人录》中剔除的人通常很清楚他们被剔除的原因。《社交名人录》的这种“任意”特征随后被用来嘲弄它的社交意义。实际上，狄克逊·威克特已经得出结论，“负面的舆论似乎过于关注被驱逐的理由，但这种行为本身靠的更多是直觉，而不是逻辑……可以肯定地说，任何人，只要他的名字不出现在报纸专栏中，不管是他的私生活怎样，或者谣言可能会怎么说，都不会与名人录相冲突。”

虽然选择看似任意和武断，无不笼罩着势利和痛苦，但《社交名人录》仍是一份有一些严肃意义的名单。它是一种尝试，尽量将那些暴发户和拥有恶名的人排除在圈子之外，是识别和团结

圈中人的工具，保证既定社交圈的方向，确保被选中者的价值。但毕竟，它只不过是美国的一份名人家族名单而已，是这个国家接近上流阶层核心的通行证，被这个没有贵族历史、没有皇室家族、没有真正首都的国家所拥有和支配。就个体而言，进入名单是不可预测的，甚至有些武断；但作为一个群体，《社交名人录》中的人们是由于他们的金钱、家族和生活方式而被选中。因此，这神奇的12册里的姓氏必然代表着某个特定的人群。

3

在这个国家的每个既定的大都会区域中，都存在这样一个上流阶层，它的成员出生在从《社交名人录》出现以来就已被登记在内的家族。这个被登记在册的社会阶层以及在其他大城市中新注册和未注册的阶层，组成了古老家族集团，他们的第二代、第三代或第四代都显赫和富有。他们的出身、外表和行为，与社会的其他阶层有明显的区别。

他们生活在一个或多个昂贵的住宅区，住在他们其中很多人出生所在的精致的宅邸中，或者在他们自己建造的设计精巧的现代建筑中。在这些或旧或新的房屋中，都有豪华的家具和珍贵的陈设。他们的服装即使表面上看起来很随意，并且也许真的很旧，在裁剪上和工艺上也与其他人非常不同。他们购买的东西都相当高档，但用起来毫不在意。他们属于只有像他们这样的人才会获准进入的俱乐部和组织，并且他们会相当重视自己在这些组织中的形象。

他们有共同的亲戚和朋友，但不仅如此，他

他们还拥有经过仔细选择的、由家族控制着的共同经历。他们上过相同的或相似的私人和贵族学校，更可能是新英格兰的主教寄宿制学校之一。他们中的人上过哈佛大学、耶鲁大学、普林斯顿大学，或者如果无法克服地方自豪感的话，他们去上自己家族捐助的在地方很受尊敬的大学。并且，他们现在经常去这些学校的俱乐部，以及自己城市的顶级俱乐部，同时，也时常去其他大都会的一个或两个俱乐部。

他们的名字不会出现在他们当地报纸的八卦专栏中，甚至是社会专栏中。作为正派的波士顿人和正派的旧金山人，如果他们的名字被如此提起的话，他们真的会在自己的同类中感到很尴尬。廉价的宣传和咖啡馆社交丑闻是那些新兴家族华而不实的风格，而对老派社会阶层来说则不是，因为已经处于顶层的人是“自尊的”，而尚未立足一心往上爬的人才是妄自尊大的。自尊的人实际上并不在乎他们下面的人怎么看他们，而自大的人则依喜欢奉承，并且很容易被奉承所欺骗，因为他们并没有意识到他们自己的想法对其他人的依赖。

在他们构成的各种小团体内部以及团体之间，这些荣誉家族的成员形成了亲密的友谊和强烈的忠诚意识。他们流连于一个又一个晚宴，并

参加彼此的舞会。他们参加隆重优雅的婚礼，出席庄严肃穆的葬礼，在社交派对中也温文尔雅。他们看起来最喜欢的通常是非正式的社交形象，尽管他们的服饰、言谈举止等，他们对得体以及不合时宜的敏感性，贯穿于这些形象中，并深刻影响着他们非正式的以及正式的各种交往活动。

他们对公民服务的理解并不是直接参与政治的形式，而是乐于领导自己所在城市的慈善、教育和文化机构。他们的财富是如此多，大概平均有几百万美元，以至于他们通常并不需要遵循原则办事。如果他们不想工作的话，他们可能就不必工作。但他们中的一些人，尤其是年龄更大的人，通常会工作，并且有时是相当勤勉地工作。他们构成了自己所在城市的商业贵族，尤其是金融贵族和法律贵族。早先分布在东部城市，后来逐步扩展到整个国家的真正的绅士，通常是银行家或律师。这很容易理解，因为那些拥有财富的人需要值得信赖、聪明和冷静的人来保持财富完整性。他们主要是银行的董事和总裁，或者他们是所在城市中主要律师事务所的高级合伙人和投资者。

在美国的几乎所有地方，大都会上流阶层或多或少都有共同的门第、宗教信仰和出身。即使他们并没有悠久的家族传承，但与普通民众相

比，他们在美国血统的一致性也更长。当然也存在一些重要的例外。在各城市中，已经变得富有和强大的意大利家族、犹太家族和爱尔兰天主教家族的地位获得了很高提升。但不管如何重要，这些家族仍是例外：上流阶层在门第、族群和民族出身等方面依然是“纯正的”。在每个城市中，他们往往是新教徒，此外还有新教徒（主要是圣公会教徒），一位论派或长老会教徒。

在很多城市（如纽约）中，大都会四百强会有好几种模式，而非单一的。但这个事实并不意味着大城市的上流阶层不存在，而是说在这些城市中，地位结构要比一元化的社会的地位结构更加复杂。相互竞争的地位中心之间，存在社会争执，但这并不会破坏地位层级。

处于较高地位的家族可能属于常常举办体育活动和社交活动的乡村俱乐部，但这种模式并不对上流社会有至关重要的意义，因为“乡村俱乐部”的身份已经跌落到中产阶级甚至是中下层阶级中去了。在更小一些的城市中，最好的乡村俱乐部的会员身份通常是上流群体的重要组织性标志，但在大都会的地位市场中则并不是如此。在社交方面最重要的是绅士俱乐部这种排他性的男性组织。

大都会的男士俱乐部的绅士们，以及上流社会的人通常更多地属于某些俱乐部而不是具体的城市。男女通用的俱乐部，如乡村俱乐部，通常是地方性的。在老派上流阶层人士所中意的俱乐部，满眼都是哈佛、普林斯顿和耶鲁大学的学生，但城市俱乐部的世界远超这些名校学生的视野。对绅士来说，参加三四个甚至多个俱乐部是很平常的事。各个城市的这些俱乐部在某种意义上来说确实是排他性的，因为它们并不被普通中产阶级或下层阶级所熟知。它们要高于那些得到更加广泛认知的生活圈子之上。这些俱乐部是上流圈子的俱乐部，它们由上流圈子构成，并且为上流圈子服务，仅此而已，知道和到访这些俱乐部的是来自多个城市的上流圈子而非某个特定城市的上流阶层的人。

对圈外人来说，上流阶层所在的俱乐部是证明他们地位的一种标记；对圈内人来说，俱乐部提供了更加私密或宗族式的社交平台。谋取会员资格的通常是血统、家族背景等。通过与这类人的密切交往，新成员能借到地位，并且反过来，新成员的加入也有助于巩固俱乐部作为长久关注对象的地位。

只有当拥有金钱的富豪拓展社交圈子时，恰当的俱乐部的会员身份才会体现重要的社会作

用，因为随后人际界线往往会变得模糊，并且俱乐部成员身份能清楚地界定排他性。大都会俱乐部对想成为顶层社会一员的人来说，是社会等级非常重要的台阶：它们是新人进入老派上流阶层的地位电梯，人们以及他们的子女可以逐渐从一个俱乐部升入另一个俱乐部，并且如果顺利话，可以进入最顶层。在大都会圈子内部以及圈子之间的商业生活中，它们也是很重要的：对这些圈子中的很多人来说，在这些高级俱乐部中做出重要决策，似乎是方便和体面的。一本面向公司高管的全国性杂志最近提出，“私人俱乐部，正变成商人的城堡。”

因此，正如那些已经控制每个地方的关键金融和法律机构的富裕阶层一样，大都会的上流阶层彼此之间存在商业和法律关系，因为城市的经济，尤其是大都会地区，并不只限于城市。经济是以大城市为中心的和全国性的，并且上流阶层控制着其在大城市决策中的关键位置，从这些意义上讲，每个城市的上流阶层都与其他城市的上流阶层有联系。在富人中，如果偏爱清静优雅的波士顿俱乐部或者偏爱活泼的休斯敦俱乐部，都是可被接受的。随意和非正式地与各种社会名流接触，并且能在午宴餐桌上达成交易是一个非常好的选择。绅士俱乐部立即成为金融和商业决策网络的一个重要中心，也是确认社会地位的关

键所在。在这种俱乐部中，构成上流阶层的所有特性似乎都与之相符：古老家族、合适的联姻、适宜的住宅、合适的教堂和对口的学校，以及关键决策的权力。每个城市的“重要人物”都加入此类俱乐部，并且当其他城市的重要人物访问他们时，他们十分乐意在俱乐部与其共进午餐，地点就选在波士顿的萨摩赛特或联盟俱乐部，费城的网球俱乐部或费城俱乐部，旧金山的太平洋联盟俱乐部，或纽约的尼克伯克、链接、布鲁克，或网拍和网球俱乐部等。

4

在美国每个大城市，虽然存在区域差别，但上流阶层的生活方式几乎是一样的。大都会400家族在住宅与衣着、在意的社交场合类型等往往都是同质的。布克兄弟（Brooks Brothers）品牌的套装与衬衫并未在全国进行大量广告宣传，并且商店在纽约市之外只有四家分店，但它在美国的每个主要城市都非常有名，并且所有关键城市的布克兄弟的“代言人”都不会觉得自己是陌生人。得体的上流社会生活方式，还有其他一些具体和普遍的此类特征，但毕竟，任何有钱和有倾向的人都可以表达对某些事物的不满，除了对布克兄弟的套装感到舒适外。当然全国的上流阶层的生活方式并不仅仅局限在这类事情上，而要深邃得多。

将富豪与仅在金钱上富有的人，以及低于他们的那些人区分开来的是他们的教育，以及这种教育路径在他们的整个生命过程中所产生的所有关联、理智和情感。

例如，老派纽约上流社会家族的女孩儿，在

4岁以前通常会得到护士和母亲的照顾，4岁之后，她通常会受一名会讲法语和英语的女家庭教师的照料。当她六七岁时，她就会去一所私立学校，可能是沙潘学校或布里尔利学校。通常会有家族的司机开车接送她上学，并且在下午放学后，她会得到女家庭教师的指导，女教师的大部分时间都花在小女孩身上。当她大约14岁时，她会去上寄宿制学校，可能是马里兰州的圣提茅斯女子中学，或者康涅狄格州的波特女子中学或者威斯多佛学校。随后，她可能会进入纽约市芬奇初级学院，从而“完成学业”，或者如果她要进入适当的大学的话，她将会跟很多普通的中产阶级女孩儿一样被布林茅尔学院、瓦萨学院、韦尔斯利学院、史密斯学院或本宁顿学院录取。在完成学院或大学课程后，她将很快结婚，并且可能会开始指导她自己的儿女来完成相同的教育。

出生在这类家族的男孩在7岁以前将遵循一个相似的模式。随后他也将进入私立学校，并且早于女孩进入寄宿制学校，但对男孩来说，这种学校被称为预备学校会更合适一些，如圣马克学校或圣保罗中学、乔特中学或格罗顿学校、安多福中学或劳伦斯威尔中学、菲利普斯埃克塞特中学或霍奇科斯学校等。随后，他将进入普林斯顿大学或哈佛大学、耶鲁大学，或达特茅斯学院，并且很可能毕业于这些名校的法学院。

这种教育模式的每个阶段对上流阶层男性或女性来说都是很重要的。它是美国所有主要城市中上层阶级普遍采用的一种教育顺序。实际上，来自所有这些城市的孩子都强烈渴望进入新英格兰的某个知名的寄宿制学校或预备学校就读，在这些学校里能很容易找到来自美国几十个州以及来自国外的学生。基于家族血统的身份需求已经变得越来越难以实现，所以在社交重要性方面，选择合适的学校就胜过了家族血统。因此，如果人们不得不选择某条线索来对当今美国上层社会阶层的一致性进行追根溯源的话，那么最好就是先去观察面向女孩的真正专享的寄宿制学校以及面向男孩的预备学校。

私立学校界的很多教育者都觉得，经济变迁给顶层社会补充了新鲜的血液，某些新兴阶层的孩子虽然没有恰当家庭背景和良好的谈吐，那么私立学校是最好的选择，学校会教好他们这些，做好让他们生活在上流社会的充分准备。不管学校校长是否认可这一点，这似乎都是一个事实。就像面向父辈的俱乐部等级制度一样，不过这是以一种更加重要和深入的方式。私立学校的确履行了他们培养一个国家上层社会新成员的责任，以及对处于顶层的家族的子女维持更高标准的任务。在私立学校中，正是在“下一代人中”，新旧

上流阶层之间的冲突得到了缓解甚至基本得到了解决。这种方式比其他任何方式，都更能使新旧家族成为一个自发的上流阶层的成员。

作为新旧上流阶层的培训场所，私立学校具有一种整合的功能。传统家族在道德和文化特质的传播方面变得越不重要，私立学校的重要性就得到越大的体现。学校而不是上流阶层家庭是传递上流阶层的传统，以及确立新富豪和天才进入的最重要的机构。这是上流阶层经验中的一个重要特点。无论在什么地方，在顶级的15所至20所此类学校中，人们都能找到通往这个国家上流阶层的大道，因为在这些针对青少年的私立学校中，融合了上流阶层的宗教、家族和教育任务，而其中围绕支撑这些阶层中盛行的那些标准的主要的任务也由学校实施了。

这些学校在经济上是自给自足的，并且在政策上是自主的，而其中大部分都是非营利机构。它们并不是“教会学校”，它们并不受宗教团体的管理，但它们的确要求学生参加宗教服务，并且虽然它们并不是宗派的，但它们中间却渗透着受到宗教启发的原则。现在仍在使用的格罗顿学校的创始人的宣言就包含这个基本的目标：“要尽全力培养男子汉气概、基督教品性，并考虑到道德、身体和智力发展。学校的校长将是圣公会的

一名牧师。”

“预备学校的侧重点并不在课程设置，而在很多其他地方，其中有一些的确让人感到惊奇。比如，男孩们与能力之间的关系；他们是谁以及他们来自什么地方；哥特式小教堂或是耀眼的新健身房；他们生活的建筑物类型以及他们在晚饭后的活动；最重要的是校长的人选。”学校应该是家庭的一种有机的延伸，才是蕴含其中的潜在教育理想。学校应该是一个大家庭，那些来自波士顿、费城和纽约的孩子们一起学习行为规范。家庭的理想学校往往被共同的宗教实践（往往是圣公会的实践）所强化，被某些上流阶层家族将自己所有的后代都送到父辈甚至祖父辈曾经上过的同一所学校的趋势所强化。他们通过校友会的捐助以及社交和联谊活动来强化这种感情。例如，乔特中学的潜在目的就是证明家庭和学校可以有效地结合，从而让男孩们在获得学校提供的好处，尤其是“精神领导力”和“胸怀大志”的同时，还需要具备建立未来家庭所需的亲和力。

贵族学校的日常生活通常是相当简单的，甚至是斯巴达式的。在学校朴素的氛围中，存在一种身份地位的民主和平等。每个人都遵循或多或少相同的轨迹，没有任何获得官方认可性质的机会让你卖弄或摆架子。

这些学校通常并不会有任何明显的实际目标。诚然，男校的确是一直在为大学做准备，而女校则提供一种大学预备课程，以及为考虑早点结婚的女生提供一种专门的科目。在这里，一般都缺乏一种中产阶级的竞争意识。学校似乎在说，人们不应把自己个人的生活和活动与自己身边的男孩或女孩进行比较，而是要与你自己和你的老师认为最好的一个进行对比。此外，如果你对此太感兴趣，那么你就会变得不讨人喜欢。

学生之间的地位竞争当然被控制在最低限度内：在允许使用零花钱的范围内，他们通常会被控制在适度的水平上，并且男孩们的趋势是根本不花任何钱。在学校，男孩们穿学校统一定制的西服，女孩们穿制服外套或衬衫、裙子和毛衣等统一校服，并且女孩们不管多么富有，通常都不会被允许拥有自己的马匹。

学校中，高年级学生通常是年龄更大的孩子，他们成了年龄更低孩子追求的榜样。对于八岁和九岁的小男孩来说，这里有精心挑选的女舍监；在12岁到14岁期间，他们与女性隔绝，只用男教师，但教师的妻子通常会与自己的丈夫一起住在男孩们宿舍中的公寓里，并且继续在他们的成长过程中扮演一定的角色。教师会照顾男孩们的自尊心不受伤害，不能出现像粗暴的家长那样

可能出现的错误。餐桌上气氛会很融洽，没有家长和其他人那种权威感。

此后，即便他们有时会感到困惑，但人们将始终知道如何面对人生。在碰到那些过于讲究，尤其是那些太过挑剔的人时，他们也知道如何敷衍。他们直率而略微带有权威，这种气质源自于个人内在的自信。这种人不会被这个世界排除、忽略、冷落或炒鱿鱼。在适当的时候，他们会成为年轻的银行家、高管等，他们给人随性和蔼、平易近人和善于交际的感觉。他们会对年长的人有适度的尊重，即使他们是自己俱乐部的成员，他们的智力和热情都恰到好处，因为他们的风格是始终凡事有度的校训的体现。

单单哈佛大学、耶鲁大学或者普林斯顿大学毕业是不足够的。那些真正独享的预备学校才最具有价值，因为正是它们决定了“两种哈佛人”中的哪一种能够入流。大学的俱乐部和小团体通常由两种人组成：协会的遗老遗少和预备学校的少年得志者。哈佛时代的好朋友，也是在预备学校交的朋友。这就是为什么上流阶层的成员，不一定都来自常春藤联盟高校。也许我们可以这样认为：关键并不在于你是不是哈佛大学毕业，而在于你是哪一类哈佛人？谈到哈佛大学，人们指的是波斯廉俱乐部、飞行或A. D. 等俱乐部；谈

到耶鲁大学，人们指的是Zeta Psi兄弟会、剑术俱乐部或Delta Kappa Epsilon兄弟会；谈到普林斯顿大学，人们指的是小屋、老虎吉祥物、方帽长袍或常春藤等俱乐部。在这个国家的任何一个大城市中，经过中学教育，然后进入常春藤联盟高校的适当俱乐部，就足以获得任何大城市俱乐部和团体的标准入场券。这样的学校的赫赫声望，以及学生们的言谈举止和个人素质，使地方荣誉感黯然失色，因为这种经历是通往全国范围内上流社会的主线。

学校自然而然地影响了那些按照相同方式接受教育的人的婚姻。男孩们的预备学校通常位于与相似年龄的女孩寄宿制学校并不太远的距离。来自各自学校的学生们每年都会多次一起参加由家长陪同的活动。此外，活动上还有男孩的姐妹和女孩的兄弟。并且对于那些更高级的男女专门学校的学生，各高校之间通常会安排互访和派队，简言之，就是约会模式。在高校层面，贵族学校成为一个扩大的婚姻市场的组成部分，这让来自全国的上流阶层的子女结合在一起。

5

在美国内战前变得富有的人成为美国大部分古老家族的建立者，并且从那时起开始变富有的新贵也开始加入到他们的行列中。这些人构成的大都会上流阶层还不是并且现在也不是一个拥有固定成员的血统制的社会。虽然如此，这个阶级现在已经成为一个获得全国承认的拥有很多同质特征和强烈团结意识的上流阶层。如果新兴家族加入到这个阶级中，那么加入的永远是富裕的家族，而且不管是新的还是旧的家族，他们的子女都会进入同样的高级学校读书，并往往会彼此联姻。他们在常春藤联盟高校参加同样的社团，同时通过大都会俱乐部的大城市网络来保持社交和商业接触。在美国的每个主要城市中，他们都彼此熟悉，就像那些有很多共同点的人一样，尽管他们不是严格意义上的伙伴。在彼此的亲身经历中，他们找到了共同的经历；在经纪公司、银行和企业的财务位置中，他们找到了他们都服务的利益方。从企业变得真正全国性这个意义上来讲，上流阶层的经济角色也已经变得真正具有全国性，而上流阶层的政治观点和活动也变得统一。所有这些力量都将地方联盟和不断扩张的公

司转变成一个企业国家，并且还会使大都会400家族实现一致的利益、功能和同盟。

上流阶层已经包含了涉及权力关系网的各种不同的相关成员，他们分享了俱乐部成员、家族血缘、公司企业和律师事务所的几乎所有人员的指标。权力是餐桌前谈论的话题，家庭成员和俱乐部同伴常常会在餐桌这种非正式的场合讨论一些重大问题。这些成员一起长大，信任彼此，他们的亲密关系发展为尊重每个成员的特长，把他看作一个上等人，一个在自己特定权力和决策领域内的决策者。

他们分散于权力制度的各个指挥圈子中。家族里一个前途无量的孩子可能担任高级政府职务（或许是美国国务院的职务）；他的堂兄可能会在适当的时候被提拔到一家企业总部的高管位置；他的叔叔可能已经晋升为海军司令；而他堂兄的一个弟弟可能要成为一所顶尖大学的校长。当然，可能还有一家家族的律师事务所，其中的合伙人就他们面对的问题与远房家庭成员保持密切联系，进行接触。

因此，在上流阶层的内部圈子中，最大和最重要的制度中最非个人的问题与封闭的小群体的情绪和担忧融合在一起。这对于上流阶层家族和

上流阶层学校具有非常重要的意义：“背景”是建立在紧密联系的基础上，上流阶层保持默契的一种方式。它之所以是非常重要的，还因为在这类圈子中，未成年的男孩和女孩会在决策者们的餐桌前，从而被灌输了决策者的非正式技巧和托词。总之，他们吸收了被称为是“判断”的东西。在没有进行有意识的努力的情况下，决心成为决策者。

在上流阶层家族以及他们的企业和办公室的内部以及彼此之间，存在着中学校友、预备学校的同学和大学中建立的同学友情，以及在后来的重要社交和政治俱乐部中建立的友谊。在所有这些机构和组织中，有人在时机合适时会成为现代社会的高层圈子中掌权的人。

上流阶层的贵族学校、俱乐部等手段没有什么高明之处，而原因仅仅是因为这个阶层是势力的。在塑造上流阶层的特性方面，这些场所和机构发挥了真正的作用，并且除此之外，他们自然而然形成的某种联系有助于将一个高层圈子与另一个圈子连接到一起。

所以，杰出的法学院毕业生会在预备学校和哈佛大学毕业之后成为高等法院法官的“文员”，之后进入外交部门，然后是进入律师事务所。在

其中的每个环境中，他们都会碰到并结交志同道合者。家族世交、中学密友、俱乐部的各种晚宴、每年都会去的某个度假胜地，会成为圈内生活的相关的元素。在他们进入的这些圈子中，他们都能获得和展现对自己判断、决策能力的信心，而为这种信心提供支持的是他们已经获得的他们的社交同伴以及在公共生活的每个重要机构和领域中的决策者所具有的经验 and 识别力。即使是在最艰难的情况下，人们也不会拒绝一个被这类圈子接纳的人。在美国的整个顶层社会中，他们的外表就是社会地位的证明；他们的言谈举止是良好教养的体现；他们的同伴则直接证明了他们的被接纳的范围以及他们老到的辨别能力。

第4章 名人

所有在美国社会取得成功的人，不管他们出身于哪个阶层或者在哪个范围中活动，都很有可能会被卷入到名人的世界中。作为本地社团和大都会四百强之间的一个缓慢而稳定的链接环节，这个世界现在是美国公共荣誉的论坛，但它并不是自下而上建立起来的，它是从上层开始建构的。它建立在全国范围内的权力和财富等级之上，用一种全国性的大众传播方式体现。随着这些等级和这些媒介覆盖美国社会，新潮的有权势的先生淑女与传统的富有的绅士名媛们已经开始竞争，补充他们，甚至取代他们。

随着经济的优化组合、军队机构的支配地位突出，以及扩大的国家集权，国家精英阶层兴起了。他们占据了财富和权势的金字塔的塔尖，已经成了公众关注的焦点，并成为人们内在渴望成为的目标。与此同时，在全国性大众传播方式的包装下，娱乐界的职业名人已经完全进入公众视野，成为拥有全国魅力的公众人物。现在大都会四百强和制度精英都必须与名流显贵世界中的这些公众人物进行竞争，并借助他们的声望。

但名人是什么人？认识这些名人的人远超过

这些名人知道的人。名流显贵不管到哪里都会被认出来，而且被别人带着兴奋和敬畏认出来。他们不管做什么都会引起轰动。他们或多或少在一段时间中都会一直是传媒和娱乐媒体追逐的对象。而且，当他们不再红了但仍然活着（可能的话）时，人们可能还会时不时被问道：“记得他吗？”这就是名人的含义。

1

由制度精英、大都会社交名流和职业演员组成的名人世界的主要居民在咖啡社会中互相融合，他们在这里兑现彼此对声望的索求。而在咖啡社会，舆论的焦点往往惊人一致，并将在这里发现的魅力传播给更广泛的公众，因为在咖啡社会中，具有全国魅力已经成为一种关于已经确立的商业惯例的一个不争事实。

咖啡社会存在于纽约市的餐厅和夜总会中，从第十五街到第十六街，从第三大道到第六大道。莫里·保罗（Maury Paul）在1919年发明了咖啡社会这个术语，用来指代一小群在公共场所混在一起但又不愿到彼此的家中访问的人。截至1937年，也就是在《财富》杂志发表了一篇关于咖啡社会的深刻报告的时候，由绝色美女和稍纵即逝的天才组成的职业名流，已经同约翰·海伊·惠特尼这样的旧式上流阶级特权成员一起牢牢地占据关键位置。

咖啡社会首先是建立在公开的基础之上。它的成员似乎非常喜欢出风头，盼望被社交记录者

和八卦专栏作家提及。这些人刚开始不过是职业派对组织者或者是记者，渐渐地他们也成了名人。莫里·保罗在1937年仍然在对公认的大都会四百强进行评论，但他实际上也是其中一员。他的继任者，也就是当今的“乔利·尼克博克”（一个名叫伊戈尔·卡西尼的人），他笔下的世界要更加光彩夺目，并且这个世界也不受《社交名流录》的束缚。围绕着斯托克俱乐部等名称，小报和电视台的专栏作家们合作缔造了一个魅力光环，以至于其他任何权威机构都无法与之抗衡。

可能是从20年代开始，当时社交名流开始真的非常厌倦纽波特，并且开始留意百老汇，然后是好莱坞，他们寻找充满活力的玩伴和诙谐的伙伴。随后，地下酒吧成为咖啡社会、百老汇和好莱坞的聚会点。“沃德·麦卡利斯特（Ward McAllister）是一个造私酒的人，访客大多来自邓恩和布雷德街，阿斯特夫人如果经过好莱坞来到这里，那么她可能会乘地铁来这里。”《财富》杂志的编辑写道，“禁酒令把人们从私人住宅和高档酒店赶出来，迈入地下酒吧中，人们在这里首先想喝一杯，聊聊冒险故事；汽车和广播行业产生了一些新的百万富翁；不断上涨的不动产价值把咖啡社会赶出了它原来上流社会的房屋中，让它进入了公寓里，让它甘心接受与新的标准大众住房相一致的标准大众娱乐；并且如果起初对

女人们超短裙流行皱眉头的话，那么格林威治的人们则削弱了人们的性别差异。”

在50年前，约翰·L·沙利文（John L. Sullivan）不可能得到阿斯特夫人的认可，但吉尼·汤尼（Gene Tunney）则会受到咖啡社会的欢迎。在1924年，当威尔士亲王似乎更喜欢在安逸的行宫来收听爵士乐时，大都会四百强会做什么？成为新百万富翁们社交目标的是咖啡社会，而不是纽波特。并且当时的新兴上流阶层的很多财富都源自娱乐业，因此他们更多地靠拢咖啡社会，而不是传统意义上的上流阶层，因为他们只有在咖啡社会中才能找到进入上流社会的突破口。

现在，从一个全国观点来看，咖啡社会通常似乎是处于这类美国社会的顶层，即使圈内人还没有在少数的几个高档场所就餐的资格的，他们也会被立即认出来。咖啡社会的社交已经取代了大都会四百强的家族谱系，印刷机的油墨已经取代了高贵血统，家族背景和传承的财产退居次席，而渴望成功的野心成为跃入龙门的关键。在名人世界中，社交的等级体系已经取代了血统甚至是财富的等级体系。占据重要位置的不再是绅士俱乐部，而是夜总会；不是下午的纽波特，而是夜晚的曼哈顿；不是古老家族，而是名流显

贵。根据《财富》杂志的名单，到1937年，咖啡社会“社交名单”中大约有三分之一不在《社交名人录》中，而现在的比例可能还会小于这个。

这些作为职业名流的男男女女，都是这个明星体系所造成的结果，这造成了人们对于竞争的迷恋。在美国，这个体系已经达到了这样的程度：一个人如果能够比其他任何人都更高效和更有技能地将一个小白球打进地上的一系列洞中的话，他就更有资格去竞选美国总统；甚至一个广播和电视艺人也会成为顶级行业高管、内阁成员和军队高层的密友。一个人善于做什么并不重要，只要他能从与所有其他人进行的竞争中胜出，他就会变得有名。随后，明星体系的第二个特征就开始发挥作用：任何其他领域或位置上的所有明星都会向新的明星靠拢，并且新的明星也会向他们靠拢。因此，成功者或者桂冠总是属于擅长同其他人合作，并扩大自己名人圈子的人。

这个世界立刻屹立在声望体系的顶峰，造就了一个颇具规模的企业。作为一个行业，大众传媒、宣传和娱乐业组成的网络不仅是名人借以成名的方式，而且这个网络选择和创造名人而谋取利益。因此，有一种名人是职业化的，他们赚取的巨额收入不仅来自于自身努力工作，更大程度是依靠大众传播和消遣媒介的宣传。

电影明星和百老汇女演员、低吟歌手和电视小丑们，他们都是借助了媒体和宣传而成为名流。他们之所以是名流，是因为他们被像名流一样包装和宣传。因此，他们如果不这样，那么他们最终就会失掉自己名人的地位，而且通常是在非常短的时间内。在他们内心深处，对地位的恐慌已经成为一种职业渴望：他们的自我形象依赖于宣传，并且他们需要越来越多的宣传。他们常常看起来除了名声以外一无所有。他们并不是因为占据有声望的位置，而变得有名，而是因为他们有名才占据了有名望的位置。非常奇怪和复杂的是，出名的基础曾经是个人化和综合的：这个基础就是他们的才能——而这似乎意味着他们的外表价值和他们的技能融合起来形成了被称为是个性的东西。他们的重要性让他们看起来像是有魅力的人，时刻受到人们的赞美：他们看起来过着一种欢快奢华的生活，而其他人则好奇地看着他们的生活，赞美他们以及他们的生活方式。

这些职业名流的存在和他们的一举一动，早已使大都会四百强的社交和生活方式黯然失色，并且他们对公众注意力的争夺已经改变了那些拥有制度性声望的人的特征和行为。他们在某种程度上已经抢了其他人的风头，吸引了公众的眼球，因为这就是他们的安身立命之本；但这个风头是那些有意远离公众视野的真正的上流阶层给

予他们的机会。

银幕上的明星已经取代了社交新人的风头，而且纽约或波士顿甚至巴尔的摩，这种取代甚至到了这样的程度：后者实际上非常乐于在咖啡社会中与这些真正的具有全国影响力的影后们混在一起。毫无疑问，对人们的声望来讲，更重要的当然是让自己的照片出现在一个真正的全国性杂志的封面上，而不是出现在美国任何一张报纸甚至其中十张报纸的社会新闻栏中。年轻女士的首选可能是《生活》杂志：在40年代的十年中，没有任何社交新人成为其封面女郎，但这本杂志却有不少于178名影后、职业模特等受此厚待。

甚至连较为严肃的公众人物，现在也必须依靠大众媒体来争夺人们的关注和欢呼。在地方，政客们只不过是小角色；而在全国层面，他们要细心打扮，并且要为了面对电视摄像机镜头而接受训练，就像那些演员一样。他们中的重要人物常常要遭受娱乐界的批评。

“昨晚艾森豪威尔总统所做的信息发布会，”《纽约时报》的杰克·古尔德（Jack Gould）在1954年4月6日报道说，“是他最成功的电视亮相……总统和他的电视顾问罗伯特·蒙哥马利（Robert Montgomery）很明显发现了一种能让艾

森豪威尔将军放松并获得更大活动自由的‘套路’，而结果就是达到了电视节目想要达到的最高境界，即轻松自然。在节目开始时，总统坐在桌边，他的胳膊交叉，并且在嘴角有一个平静的微笑。在他右边，也就是观众的左边，能看到美国的国旗。他随后开始轻松自如地发表演讲。在随后的半小时中总统保持了相同的神态和语气……在过去使用提词器时的电视演说中，总统的眼睛从来没有正视过摄像机镜头，他的眼神总是飘忽不定。但昨晚他的眼睛盯着镜头，并且观众能有一种与总统直接对话的感觉……在临近结束演讲需要强调语气时，艾森豪威尔将军有意识地握紧了拳头，或者时不时地轻敲某一个手指头。这些动作都很直观，给观众留下了非常深刻的印象……但需要承认的是，艾森豪威尔将军轻松随意的演讲，并没有激起多大的波澜……”

由八卦专栏作家列出这些“新大都会四百强”是相当合适的。在名流显贵的世界中，这些专栏作家已经取代了曾让大都会四百强保持稳定的、由有教养的花花公子和社交名媛所扮演的角色。他们曾自愿充当仲裁者，带来并亲眼见证了大都会四百强的繁荣与稳定。在一些公开场合，这些新的仲裁者一点都不像“新大都会四百强”的跟班，这些人已经做好了准备，告诉我们谁才是“新大都会四百强”，并且用“在我们国家取

得杰出成就”来界定他们。1953年，那个在40年代成为“乔利·尼克博克”的伊戈尔·洛维斯基·卡西尼公布了一个包含399个名字的名单，他认为这个代表了“这个国家的最有成就的贵族。”他主张，这些人是“忠诚的”美国人，是各自工作领域的领袖，是拥有“卓越特征”的人，是有“文化和品味”的人，并且所有这些都举止有度，谦逊有礼。卡西尼断言，这种名单每年都会变化，因为让人们进入名单的是他们的领导力和谦逊，而他们的子女却未必有这个资格，除非他们继承了“父辈成为领导者的所有才能。”

所有这些或多或少都有点胡说八道。实际上，卡西尼的名单的选择具有一定的随意性，他们是从长期或偶尔进入名流显贵世界的三类人中用相当随意的方式选择出的：

1. 职业名流，占名单大约30%，也就是娱乐明星、体育冠军、艺术家、新闻和评论界中的人。其中最大的亚群体是演艺人士，尽管他们中有很多人也被视为娱乐界的“商人”。

2. 大都会四百强，只占名单的大约12%，也就是依靠家族血统和财富的人。其中一些人看起来仅仅是出生在这样的家族而已，但大部分人都已利用古老家族的资源在商业活动中拥有一席

之地。

3. 新大都会四百强，超过了半数，占58%。他们在社会的主要层级体系中占据关键位置：他们中的大部分是政府和企业官员，甚至很多人在这两个领域中都游刃有余。

4. 此外还有一小部分，总数的7%，是科学家、医生、教育家、宗教人士和劳工领袖。

2

作为一个社会群体，大都会四百强不断被增补和取代，但作为个体以及作为家族派系，他们已经成为全国声望体系的一部分。如今，这个体系现在并不集中在少数大都会四百强手中，因为正如我们说过的，如果各个不同城市的四百强，找不到一个自己可以效仿的城市的样本的话，他们只能向全国公认的名流显贵看齐，而且他们中间有权势和金钱的人，也可以在名流显贵的世界纵横捭阖。

许多地方观察家们所假设的大城市上流阶层的衰落，实际上是作为名望最显著的公开拥有者的大都会四百强的衰落。^⑥如果四百强中的成员没有成为整个全国声望体系的一部分，那么他们必将退入本地的孤岛上，寂寂无闻地生活，而不能继续在行业和政治权力的维度中占有一席之地。现在，想在美国声索名望的人必须加入到名流显贵的世界中，否则他们就会从全国的舞台上消失。

20世纪初，大都会四百强作为全国名望体系

的顶层，已经达到了其名望的顶峰。在19世纪80年代和90年代，古老家族还在与新兴财富家族进行斗争，但到第一次世界大战时，这些新兴家族已经被大都会四百强同化了。现在，美国内战后形成的财富新贵已经完全融入到了全国各大城市的上流阶层。但是，正如我们已经看到的，在20年代和30年代，新的更有魅力的名望竞争者开始抢占大都会四百强的风头，这让后者不仅要与新兴上流阶层进行斗争，而且还要与娱乐界的明星大腕们进行竞争，甚至在20年代前，大都会四百强成员的抱怨和怀旧声音就不绝于耳。但是所有这些都绝不是说大都会四百强不再存在了。实际上，咖啡社会的一个特征仍然是保留着“著名的社交名流”以及“有社会思想的名流显贵”。咖啡社会中，大都会四百强的名望可以通过这个事实揭示出来：很多旧有社团成员和富裕人士完全可以获得这些资格，但他们并不屑于这样做。但是，对那些“不屑”跨入到新名流显贵行列中的人来说，原来的位置已经不再那么牢固。

大都会四百强在所有主要城市中并未以同样的速度衰落。而其衰落的中心以及在公众视野中被咖啡社会所取代则是发生在纽约，然后再到效仿东部的中西部地区。在费城以及在南方，它的衰落速度比较缓慢。各地的“上流社会”是相当多样化的：“在亚特兰大，指的是‘你所属的俱乐部

的数量’；在华盛顿，‘官方的就是上流社会’；在底特律，重要的是‘你在汽车行业中有什麼地位’；在迈阿密，‘要看的仅仅是你在邓恩和布雷德街排名第几’；在洛杉矶，新兴上流阶层与影视帝国交织在一起。”“现在，迫使我们做出改变的一件事是，”《洛杉矶检查报》（*Los Angeles Examiner*）的社会版编辑林恩·斯潘塞（Lynn Spencer）解释说，“当东部的社交名流来到西部时，他们更感兴趣的是我们的电影明星，而不是我们自己的上流社会。”

在纽约，老派的荷兰后裔的上流社会几乎已经从社交舞台上消失了。但在芝加哥，在1954年仍然可能会看到大约近200家世袭家族在上流社会圈继续活动。他们都可能享有在高级俱乐部用餐权利，也都知道琼西·麦考密克（Chauncey McCormick）夫人是他们圈中的女王，她用金碟和洛斯托夫瓷器提供无可挑剔的晚餐。

可是，地位方面的主要变动趋势，被那些获得美国人欢呼的女性们的炫耀清楚地体现出来：

1. 普鲁斯特曾为我们介绍过所谓的沙龙女士，这类女性尚未被美国人所熟知。沙龙女士是控制家政事务的全权代表。作为女主人，她可以决定谁被允许或不被允许在社交方面进入上流社

会。如果她生了孩子，那么教育孩子的将是私人家庭教师，而不是沙龙女士。并且在她的沙龙中，社交名流们为了获得她的注意对她甜言蜜语以讨欢心。在沙龙中，一夫一妻制美德的价值和事实经常被打破。在这类沙龙中，情色成为一种竞争游戏，其中的男男女女们用私通征服彼此。

除了像第五大街下区的梅布尔·道奇（Mabel Dodge）和新墨西哥州的陶斯（Taos）这些女士外，在美国还没有哪个女性能像在欧洲那样，主持艺术和文化中心那种意义上的沙龙。美国最著名社交名媛的画室中经常挤满的是无聊之徒，而不是真正爱好文化和艺术的人。当然，他们中的某些人对巴黎的香榭丽舍大道的高尚艺术品也略有所知，但正如狄克逊·韦克特指出的那样，他们更擅长对名流显贵的模仿，并且他们“妙语连珠的名声”通常也依赖于“结结巴巴与诙谐之间所散发出来的亲和力”。在美国内战至第一次世界大战的这段时期内，美国占支配地位的上流社会名流是舞会绅士，也就是沙龙舞的引领者。所以，在美国上流社会妇女发挥的作用微不足道，更不用说那些在沙龙中听到的讨论。

处于支配地位操办舞会，并且为自己的女儿安排有利婚事的上流社会妇女，只会在相对较短的时期，和在极少数人群中俨然成为女王。到20

世纪20年代，当大众媒体开始产生重大影响时，这些上流社会的名媛们便知道自己在全国风光的时代结束了。

2. 在20年代和30年代，大都会四百强的主要人物是那些社交新人。从传统上讲，社交引见的目的是将上流阶层家族的年轻女孩引入高级婚姻市场，从而让上流阶层的家族圈子长盛不衰。在1938年，大约有1000名少女首次进入社交圈，每人平均花费是8000美元。但这些当然无法与好莱坞的奢华相比。作为一种身份模式，社交引见的模式衰落了，这不仅是因为时尚界和咖啡社会的更多时尚和富有魅力的女孩们带来的竞争，还因为到30年代中期，以家族血统为基础的大都会四百强日益萎缩，以至于社交新人们已经找不到适合他们的所谓的上流社会了，或者说，这种社交方式已经不足于确立她们的上流社会的地位了。到了1938年，《财富》杂志的编辑提到，上流社会的消失让“盛装的社交新人们无处可去”。

30年代的一些社交新人曾试图与好莱坞进行竞争。她们雇用了新闻机构，保证能让她们的照片出现在报纸上，并且在全国性的杂志上印刷关于她们的文章。埃尔莎·麦克斯韦尔（Elsa Maxwell）曾经说过，“这个‘窍门’就是形象看起来要新奇出位，甚至让卡车司机看了都会喘不过

气来，让摄影师们忍不住频频按下快门”。作为“年轻人中的媚人儿”，她们对慈善事业和赛马感兴趣。她们拥有“像雪花石膏一样透明”肤色的脸庞会出现在女性杂志上。优秀的社交新人不仅经常光顾市中心东区的酒吧，而且也乐于充当模特，甚至在高档商店中做销售员。但正是她们在广告媒体和时尚界的行为，暴露了她们“社会特征”的模糊性。

奢华的私人舞会和交际应酬，一方面显示了社交新人作为一名引人注目的美国女性所具有的高贵，另一方面也意味着社交新秀魅力垄断的终结。现在，社交新人经常并不是在自己父母豪华住宅中举办的私人派对上被“介绍进入上流社会”，而是与其他99个女孩一起参加一个大型的慈善舞会。慈善舞会并不是自动“造就一个社交新秀，不管她是谁……”熟悉这些慈善舞会的多半是社交秘书，他们手头拥有妙龄少女、社交新人和门当户对的男孩的名单，并且会根据情况安排舞会。商业杂志的公司高管们建议何时以及如何为他们的女儿初涉社交场合进行安排，即使这些高管并不在《社交名人录》上。如果高管们照章行事，那么可以确信，他们的女儿“可以被认为是成功地在社交方面迈出了第一步，就像她有贵族血统一样”。

现在仍有私人社交首秀，但占支配地位的是大众化社交模式。也许，上流社会“作为一个组织严密的群体”，在社交新人引见年代过后就不复存在。但社交引见年代无论多么标准化，它仍然具有重要的社会意义。因为在这过后，它就瓦解了。

如果社交新人想在初入社交圈中就一举成名的话，进入咖啡社会有可能会让她如愿以偿。但如果她想更有名望，她必须与咖啡社会的其他迷人的社交新秀进行竞争。莫娜·加德纳（Mona Gardner）在1946年报道说，专业机构康诺威和鲍尔斯（Conover and Powers）已经达到了这样的高度，“以至于有条件的人更想挽着康诺威和鲍尔斯推介的女孩，而不是拥有贵族血统的女孩”。

3. 在咖啡社会中，现在仍然存在来自耶鲁大学的平头年轻男性和初涉社交圈的清纯少女，当然也有身价不菲的公司高管和美国小姐。在纽约的任何一家夜总会中，在两点的夜场秀中，都可以找到美国小姐的范本：她们有洋娃娃的面庞和为了上镜而饿瘦下来的骨感身材，她们常常面带浅笑，凝视着你，讲话时微微张开嘴唇，偶尔会改变语调强调重点。实际上，在镜头面前，她们总是处于高度紧张状态。她们的竞争意识是相当明显的：她们的专业仪态必然是这一类女性的

必备仪态。对她们来说，一种高傲的不可征服的感情欲望已经成了一种生活方式。这是高贵的女性认为自己很高贵所需要的高贵的外表。她们知道自己的命运几乎全部甚至只依赖于自己的外表对特定类型的男性所产生的影响。

不管是社交新人、时尚模特还是职业艺人，社交界的女王就是美国小姐。她塑造了外表和言谈举止的标准形象，这个形象被全国魅力等级中的人所效仿，追风者包括那些为情色商业展示而精心训练和挑选的女孩们，以及年轻家庭主妇。虽然公众公开地支持她的这种非常性感的形象，但当这些形象的商业炒作目的的内幕偶尔被披露时，公众还是会感到震惊。但是，换成别的形象情况又会怎样呢？模特并没有很多钱，但如果她们遇到的男性有钱，她们的品位很快会变得高起来。她们遇到的男性生财有道，而她们则需要这个。于是，她也成为享受舒适生活的一分子，但是又不能长久。美国小姐位于咖啡社会的顶层，而我们必须要记住的是，咖啡社会是一个有利可图的行业，它得到拥有巨额财富的高管们支持。因此，社交女王有时会成为拥有一定财富的女孩。西奥多·德莱赛（Theodore Dreiser）时代的“新美国女性”不如今天的美国女孩懂得堕落更容易成功。

公众对不道德的观念已经司空见惯，但公众倾向于认为堕落只涉及懒散的富家子弟和贫穷的乡下女孩。但是，咖啡社会的堕落中所涉及的人绝不是无知的男孩，也不是花花公子，也不一定非常富有，并且他们对贫穷可怜的乡下女孩没有兴趣。卷入其中的女人也不是纯粹的女孩子，她们可能来自小城市，但她们现在非常有大城市的做派。她们不再单纯，并且她们也未必就是贫穷的。人们很容易忘记的是，咖啡社会魅力四射的背后是堕落的服务交易而已，其中涉及的人，诸如皮条客、妓女、嫖客等，操纵着色情业的兴衰。而美国小姐，无论是作为影视形象，还是个体，对全美大买家来说，都是极富价值不可或缺的。

所有在美国被人尊敬的人的知名度，没有能与全美年轻的漂亮女孩想媲美的，就好像美国人已经要替一个全国性美女画一幅肖像画，并把她当作女王一样崇拜。人们在每个地方都能看到这种小尤物，有时非常年轻，有时年龄有些大，但永远都是人们想象中的，永远是美国小姐。她卖啤酒，卖书籍、香烟和衣服；她每个晚上都会出现在电视屏幕上，还出现在每周杂志的插页上，甚至在电影中，人们也能看到她们的身影。

3

我们已经注意到，从约翰·杰伊夫人18世纪的晚餐名单开始，政治、军事和经济精英们至今仍未能与他们上流社会的身份地位协调一致。当今华盛顿特区的上流社会就清楚地反映了这种情况。至于华盛顿的大都会四百强，也仅仅是首都上流社会生活中的若干元素之一，而且它实际上已被官场，尤其是马萨诸塞大道沿线的使馆区的上流社会压制或排挤出局了。但是，并不是所有官员都看重上流社会，而且有些人会完全避开上流社会。此外，重要的官员，不管他们的社会资历如何，一定会接到邀请。

如果咖啡社会及其所代表的一切事物已经侵入并且动摇了纽约的上流社会的话，那么政治优越感和政权更迭的事实就已经让上流社会很难在华盛顿维持下去。在华盛顿，没有能被称为是咖啡社会的东西，重要的事务都在私人住宅或官邸中决定，并给拥有众多头衔的人执行。实际上，在华盛顿并不存在真正的一成不变的上流社会关系网，官员、政客、家族女主人和攀附权贵的富人、拥有手腕的遗孀，以及传播内幕信息的大使

等共同组成了华盛顿的上流社会关系网。

声望对金钱和权力如影随形。拥有金钱和权力，就拥有声望。跟肥皂或汽车的全国市场以及扩大的联邦权力一样，全国的声望兑现领域也在扩大，并且已经慢慢合并成为一个真正全国性的体系。由于高层政治、经济和军队圈子中的人都是拥有金钱和权力的精英，他们累积的声望要远高于普通的声望。这些人都有宣传的价值，并且其中一些还声名显赫。他们日益在利用自己的职位以及有意识的公关，来努力让自己变得更加显赫，更受拥戴，让他们的政策变得受人欢迎。在这个过程中，他们逐渐成为全国性的名流显贵。

权力精英之所以成为名流显贵，是因为他们所占据的位置，以及他们所掌控的权力。他们是名流，是因为他们有名望，而他们之所以有名望，则是因为他们被认为拥有权力或财富。的确，他们也必然进入名流圈，并成为大众传媒的素材，但当他们被媒体挖掘素材时，他们是干什么的，他们对媒体的态度，大家基本上都忽略了。

约翰·加尔布雷思（John Galbraith）曾经评论说，国会议员的声望是根据他们控制的投票数量以及他们在委员会担任的职位来递增的。官员的

重要性是由为其工作的人数所决定的。企业家的声望更多是根据其企业的规模来衡量的，而不是企业家的财富和收入（当然，这些也很重要）。他从公司的权力（按照规模来衡量），以及在企业中的位置来获得声望。与年薪20万美元的大企业的主管相比，一年赚100万美元的小商人并不如前者那样重要，也没有像前者一样的全国声望。当然，在军衔等级制度中，这种规定会更正式和严格。

在世纪之初，身份地位的全国化意味着精英群体的不断崛起，这个国家每个城镇和城市的地方上流阶层不得不互相对比，并且当他们进行对比时，地方上流阶层开始意识到自己只是在本地处于顶层。现在，50年过后，情形仍然如此，甚至有过之而无不及。因为从我们的时代游离出来的，是大众传播的崛起，是歌功颂德的主要方式，甚至还是传媒宣传的产物。大众传媒与大财阀结合的过程中，孕育了全国性精英们的声望。大众传媒遍布全国，已经成为处于顶层的人接触底层民众的渠道。大量宣传、形象的包装技术以及媒体的需求都让聚光灯聚焦在这些全国性精英身上，并且世界历史上任何国家的任何高层圈子都没有像他们一样受到如此关注。

大型组织机构自身就是一个声望等级的名望

世界。员工根据自身的工作性质对应一定的级别，并且每个级别都有相对应的声望。通过培训以及职位变动，他们建构了人员的等级制度，其中的人都必须服从高于他们的人，尊重他们握有重权高高在上的上司。没有人不需要从那些直接属于大机构本身的人中获得声望，就可以拥有一个在其下面的有组织的井井有条的从属群体，并且获得发号施令的权力。

现在私人秘书取代了仆人，开放式办公室取代了精致的古老房屋，公司的豪华轿车、司机和飞机，取代了私人汽车。当然，经常会同时存在精致的古老房屋和开放式办公室。但是，精英的声望首先是他们指挥的办公室的声望，而不是他们所属的家族的声望。

在全国性企业中占有重要位置，已经成为身份需求的主要基础。企业现在是有产阶级的有组织的权力中心。在索要声望和分配声望的过程中，大城市上流阶层中的所有者和管理精英，以及本地社交界的成员现在都倾向于依靠大企业，并且他们还从企业中获得了他们享有的很多地位特权。他们在企业内外，在整个企业圈子里，以及在整个国家，都获得了他们的地位和声望。

随着国家不断壮大，其中占有指挥岗位的人

正在从“仅仅是肮脏的政客”转变成著名的政治家和行政长官。当然，政客们的地位需要他们谨慎从事：高层的政治人物必须学会接地气，在说话语气和生活方式方面也要更加平民化。但是，随着政治机构的权力变得越来越大，位于顶层的人无可争议地成了全国性声望体系中的名流显贵。

军队在战争过程中以及在停战之后变得更有权力，因此军人也开始享有全国性的声望。军人以及警察基于暴力是权力的终极支持这个简单的事实变得如此重要，是争权夺利的人的终极手段。只有当革命或者犯罪威胁扰乱了国内秩序时，人们才会认识到警察队长的作用，当外交和战争威胁到国家安全时，人们才会认识到军事将领的作用。这种作用是世界民族国家内部以及国家之间盛行的权力秩序的不可或缺的元素。

一个国家只有在一个条件下才能成为伟大的强国：它的军事力量和资源能够让它有能力发动真正地有威胁的有决定性意义的战争。在国家的等级次序中，为了成为真正的强国，一个国家必须成功地赢得一场大战的胜利。一位外交官说话的分量或多或少和军队的战斗力直接相关。军事力量决定了国家的政治立场，民族主义的荣誉感有多强，将军们在国家荣誉体系中享有的决定权就有多大。

不同机构的公共声望是不同的，因此它们精英的声望也就不同。例如，公职人员和军队职位的声望在战争期间要更高一些，此时，企业高管们就成为拿微薄的象征性年薪的人，而所有群体都团结在军事状态下。但是当正常的企业活动开始处于支配地位时，公职人员的声望开始降低，政府官员和将领们的声望往往就开始下降。

在20年代，通用电气的总裁明显被视为是一个非常重要的人，人们甚至认为他可以成为美国的总统。并且即使是在30年代期间，美国内阁中的核心成员也不总是被视为富豪家族的成员。但是，当与公司高层职位相比，这种对公职尊重的缺乏已经在发生改变，并且还将会有更多改变。因为很多精英已经在国家权力中走得更近，并且他们都更加了解如何在自己的权力范围内收买、指挥或者利用宣传的方式，从而对自己有利。而那些自身权力或财富超过自身声誉的人都会更容易使用宣传方式使自己获得更大的声望，他们越来越频繁地在麦克风、镜头以及新闻发布会上亮相。

我们应当会记起，熟悉人性的人经常会羞于谈论“声望”这个词；他们知道，从这个词的起源来讲，它的意思是用魔术花招让人们眼花缭乱。人们经常说，声望是一种神秘的力量。“不管是什么事物成为世界中的统治力量，”古斯塔夫·勒庞（Gustave Le Bon）曾经评论道，“不管是理念还是人，都会通过‘声望’这个词表达那种不可抵抗的力量来实施它的权威……声望实际上是个人、著作或理念对我们的思想施加的一种控制……”这种支配“麻醉了我们的批判能力，并且让我们充满惊异和尊重”。

格莱斯顿（Gladstone）先生更喜欢用“荣誉”来解释“声望”。但是，正如哈罗德·尼科尔森（Harold Nicolson）提到的那样，声望这个词的含义在西方世界多个国家中是不同的，而且，有权势的人并不认为声望仅仅是权势的美丽外衣，他们想让自己的声望有这样的暗示：其他人都准备好在“无须展示或行使这种权力时，便相信他们的权力”。但是，这种概念仍然既不完整，也不令人满意。实际上，它是一个对已经有权势的

人来说非常有利的概念，因为这些人不必使用权力就可以拥有它、保持它。当然，对于相信自己的权力是建立在和蔼的德行之上的人，也是容易接受的。

但是，枪炮或金钱的力量也并不总能带来声望。为了创造声望，在权力的基础上必须有一定的美誉度。精英如果没有权力就不能获得声望，而如果没有好的名声则不能保持声望。精英过去的权力和成功造就了好名声，并且精英可以依靠这种声誉维持一段时间。但是，以声誉为基础的权力，来对抗基于权力的声誉是不可能的。

如果精英圈子的声望包含很大的道德威望元素的话，那么即使在他们失去相当大的权力后他们也可以保持这种声望。如果他们拥有声望，但几乎没有好名声的话，那么即使是暂时和相对的权力衰落也会摧毁他们的声望。这可能就是美国地方上流社会和大都会四百强身上发生的事情。

在托斯丹·范伯伦（Thorstein Veblen）的美国声望理论中，他对心理满足更感兴趣，并且往往会忽略他所描述的很多内容的社会功能。但是，声望并不仅仅是让个体自我意识感到满足的社交废话：它首先要服务于某种一元化的功能。让范伯伦兴致盎然的很多社交现象，实际上最典型的

是“身份举止”，它充当了各路精英的中介。有身份的场所是各种重要精英聚会的地点，而休闲活动就是实现上流阶层各个部分和要素之间协调的一种方式。

跟上层家族和贵族学校一样，展示身份的活动也派生了一个婚姻市场，而这个功能要远远超过附庸风雅的需要，这些东西用来保持有产阶级的完整性和凝聚力，并且通过子女对垄断的继承，让有产阶级的血统合法性长盛不衰。

“势利的”排他性可以保护那些能负担得起的人的隐私。排除其他人能让上等人 and 位高权重的人建立和维持一系列私人世界，他们在里面可以讨论事情，并且熏陶他们的年轻一代，使他们具备决断能力。他们用这种方式将非个人的决断能力与非正式的敏感直觉结合起来，塑造精英的性格特征。

声望和身份还存在另一种功能，而这种功能在当今尤为重要。声望能支持权力，将权力转化成权威，并保护它免受社会挑战。“缺少成功的声望很快就会消亡，”勒庞曾评论说，“在人们的争论中，声望也可能被消磨，但速度会缓慢些……从声望被人们质疑的那一刻起，声望就不再是声望。诸神以及长时间保持声望的人从来不

允许别人议论。他们若想赢得公众的崇拜和支持，就必须与他们保持一定距离。”

“为权力而权力”从心理学上讲是基于声望满足。但范伯伦一贯对精英的仆人、宠物狗、女人和体育运动嘲笑，以至于他未能看到精英的军事、经济和政治活动一点也不好笑。简言之，他未成功地将关于精英们凌驾于军队和企业之上的权力与他发现的事实联系起来。在我看来，他并未足够严肃地看待身份问题，因为他并未看到它对权力错综复杂的关系和重要意义。他看到了“寄生阶级”和“下层的民众”，但在他所处的时代，他没有真正理解权力精英的声望。

范伯伦声望概念的核心，以及其中的一些理论，最早是由约翰·亚当斯（John Adams）在18世纪晚期提出的。但是如果说约翰·亚当斯预见了范伯伦的很多观点，绝不是轻视范伯伦，因为他的理论从本质上讲是人们普遍智慧的一种延伸，范伯伦只是将其进行了系统化的表述，并且被有文化的公众把握住了。但是，亚当斯至少在两个方面要比范伯伦看得更远一些。他在心理学角度更敏锐，也更加复杂；在他的评论中，我们还能偶然发现一些有用的信息，他试图将被认为是社会和个人生活现实的身份现象与政治领域结合起来。亚当斯用一种范伯伦没有使用的方式来理解

一个国家的身份体系，正因为如此，我们最好听听约翰·亚当斯的说法：

“有人说，死亡展示了头衔的空虚。情况可能是这样。但是它是否意味着财富、权力、自由和所有尘世之事的空虚？……我们是否能从中推断出，名声、自由、财产和生命都始终应被轻视和忽略？管理尘世所有事物的法律和政府是否也应被忽略，因为它们会在死亡时变得像美丽的泡沫？”

“……今世的……奖励是他人的尊重和赞美，而惩罚就是他人的忽略和轻视，任何人也不会认为这些不跟其他东西一样真实。对他人尊重的渴望跟在饥饿时的渴望在性质上是一样真实的，而这个世界的忽略和轻视也像痛苦和内疚一样让人不安……政府的根本原则是规范这种情感，而反过来这会成为一种主要的管理方式。它是社会中维持秩序的工具。如果没有它，无论是人类的动机，或是正规军，永远都不会产生作用。每种个人品质，对财富的占有，都相应地寄希望于它满足公众获得同情、赞美和祝贺的普遍情感……”

“机会通常会激发雄心，并且，即使发生了突发情况，那么人们在这种情况下引发的危险也

是可以被理解和察觉的。我们可能很快就能看到，每种情感有一个足够的平衡点的一种政府形态，能让公众免受来自这种敌对、猜忌、嫉妒和憎恨的危险和伤害。”

不过，范伯伦的身份理论对政治经济的运行有什么意义？范伯伦的大都会四百强论说并没有成为一个全国姓名望体系的中心。大众媒体塑造职业名流没有任何稳定的权力，并且实际上他们不过是昙花一现。

但是，精英的确需要某种维持持久和稳定的声望，而范伯伦的分析就漏掉了这一点。财富精英，尤其是当今美国的权力精英都相当深刻地意识到了这种“需求”。

在19世纪，政治和军事精英都无法让自己处于一个全国性声望体系的顶端或者甚至是靠近这个顶端。约翰·亚当斯的假设找到了这个方向，但他没有能继续下去。给予美国政体这种秩序的是其他力量，不是任何官方的荣誉体系。说到为了在一个持久的家族血统上建立全国地位而进行的令人心烦的重复尝试，经济精英凭借打破将全国性的身份地位建立在家族谱系上的尝试崛起而逐步掌握了经济权力。

在过去30年中，经济、政治和军事精英之间已经出现了一体化倾向。像每个地方有权有势的人一直寻求的那样，作为权力精英，他们开始寻求用权威地位的斗篷来支撑自己的权力。他们已经开始巩固自己新的地位特权，表面上是一掷千金的行式，但实际上还是根植于他们的企业生活中。随着他们开始更加全面地认识到自己在国家文化中的位置，他们是否还将满足于让作为职业名流的小丑和交际花们，来充当美国社会的代表吗？

霍雷肖·阿尔杰（Horatio Alger）非常顽固，那些成为名流显贵的美国人到时候是否将不会更明显地与他们中间最有权势的人保持一致？民主制度已经深入人心，但那些以绅士自居的人是否会摇身一变成为政府官员，底层民众面对等级制度是否会吃惊？如果不相信这些，则似乎是要否认所有这一切在人类历史上都是彼此相关的。但是另一方面，自由主义言论不过是实际权力的掩饰，职业名流也不过是身份地位的消遣方式，所以这些让权力精英深居幕后。然而，这个历史接合点上，他们也绝不会情愿默默无闻。

5

美国的名流显贵还包含微不足道的人以及讨厌鬼。在所有这些名字后面，是展现在画报和电影屏幕上的、出现在广播和电视中的形象，而且有时他们仅仅只是想象出来的人物。现在所有人都被位于他们之下的阶层视为名流显贵。通过大众传媒的放大镜，在名流显贵世界中，里面的男男女女构成了一个形象高度分散的万花筒。

在纽约市中心，一条短短的街道上，一端有一片墓地，另一端有一条河。在这条路上，富豪们正迈出豪华轿车。在阿肯色州一座山峰的平坦山顶上，一名新权势人物的孙子正在用学童的热情来创造一个农场。在美国参议院党团会议室的红木桌子后面，七名参议员对电视镜头偏爱有加。据说在得克萨斯州，一名石油大亨每天能赚20万美元。在马里兰州的某个地方，穿着红外套的人们正在骑马打猎。在派克大街的公寓里，一名煤矿主的女儿在度过了20个月的婚姻生活后，刚刚决定接受550万美元的离婚协议。在凯利机场，一位将军正漫不经心地在士兵行列中踱步。在第五十七大道，一位贵妇被仆人们小心地伺候

着。在拉斯维加斯和洛杉矶之间的某个地方，一名美国出生的伯爵夫人被发现死在自己的火车包厢中，她全身穿着貂皮大衣，还有价值25万美元的珠宝在身旁。居住在波士顿的董事们决定将3个已遣散了雇员的工厂搬到纳什维尔。在华盛顿特区，一名冷静的政客在高级军事将领的帮助下和智囊团的建议下，命令美国空军的一支部队飞往日本广岛。

在瑞士，有偶尔参加一些冬季户外活动而不知道严冬滋味的人，在南方的岛屿上，有除了在二月份的休闲季以外从来没在太阳下淌过汗水的人。在世界各地，有些人跟贵族一样，在旅行中感受季节的变换，在遍及世界各地的别墅中，每天早晨或者午后欣赏异域的风光。这里有陈年威士忌和新的葡萄酒；嘴唇鲜艳的金发美女始终准备去往世界旅行；银色梅赛德斯汽车在山间弯路上爬升，随心前往任何地方。从华盛顿特区到得克萨斯州的达拉斯，据说有103名女性每个人都为了一支金色口红而支付300美元。在远离群岛的海上，在拥有10名船员的游艇上，一个身份高贵的男人正斜靠在椅子上，为来自纽约办公室的报告担忧，因为美国国税局的税务人员最近频频造访。

还有坐在拥有四部电话的大办公桌前的官

员，位于休息室中的大使，他们在认真但稍显轻松地交谈。这里有从机场坐车出来的人，并且在他司机旁边还有特工人员，摩托车骑警在两旁开道，并且后面还有一组护卫队跟随。这里还有一些人，他们的环境让他们不需要看任何人的脸色，他们从来不等任何人，而是始终让别人苦等他们。重要的人物在战争期间会坐军用的吉普车进出。权贵们被提拔到显耀职位上，根据他们的音调可以判断，他们显然已经受过良好的培训，并在不经意间让人看出来他大有来头。

这里有一直在你面前、在报纸上、在广播中、在新闻片中、在电视屏幕上存在的名字、脸庞和声音；这里也有你不熟悉的名字和脸庞，但他们是真正的决策人物；这里有被认为是值得注意的大人物，他们现在出现在新闻里，而随后就会变成历史人物；这里还有一些人，拥有一家律师事务所和4个会计。这里有昂贵的奢侈品，而在富豪看来不过就是它们的附属物；这里的有钱人在用略带磁性温和的声音谈论金钱、权力和名流显贵。

第5章 超级富豪

现在，很多美国人都觉得美国的巨大财富都是在第一次世界大战之前创造的，或者至少是这些财富被1929年的股市崩盘永久毁灭了。除在得克萨斯以外，人们觉得已经不再存在超级富豪了，即使存在，他们也只是即将逝去的年老继承者罢了，他们将把数百万的财产留给收税员或喜欢的慈善机构。在美国，曾经存在令人难以置信的富豪，但这个时代已经成为过去，现在所有人都只是中产阶级而已。

这些想法并不是十分正确。作为一台生产百万富翁的机器，美国的资本主义的运转状态，要好于这些荒谬的悲观情绪所表明的状态。我们中间仍然存在很多超级富豪和百万富翁，而且美国为了第二次世界大战而构建的组织机构，造就了一批拥有新型权力和特权的新型“富豪”。他们共同构成了美国的企业富豪，他们当今的财富和权力，能够比肩世界历史上任何地点或任何时代的任何阶层。

1

观察学术界改变他们对超级富豪所在的大企业圈子看法的方式是非常有趣的。当大人物们第一次出现在印刷物上时，新闻界的狗仔们就在学术期刊和书籍中找到了他们的对应物。在30年代，强盗贵族们一方面大肆搜刮钱财，另一方面又避免自己恶名远播，就像古斯塔夫·迈尔斯（Gustavus Myers）被忽视的作品成为现代图书馆的畅销书，以及马修·约瑟夫森（Matthew Josephson）和费迪南德·伦德伯格（Ferdinand Lundberg）成为人们议论的焦点一样。而现在，伴随着战后的保守趋势，强盗贵族们正在转变成工业政治家。充满宣传意识的大公司正在书写自己的辉煌历史，并且权贵们的想象，正逐渐演变为对具有创造力的经济英雄的构想，企业高管们获得了管理公司的权力，凭着良好、坚定的感觉去发展业务。就好像无法对企业100年的历史非常了解一样，人们只能通过经营管理细节的政治镜头仔细看历史。

过去和现在都广泛存在对超级富豪真相的两种解释。第一个是源自八卦记者，其中古斯塔夫·

迈尔斯的观点最为精辟。他的作品用丰富翔实材料来诠释巴尔扎克的格言：在巨大财富的背后都隐藏着罪恶。作为内战后时代企业大亨们的新称谓，强盗贵族们突然降临到公众面前，就像一大堆女人在周六早晨涌进特价区一样。他们利用全国的资源，在他们之间进行经济战争，兼并重组，从公共领域中获得个人资本，并用尽所有手段来实现自己的目的。他们为了折扣而与铁路签订协议；他们购买报纸和收买编辑；他们消灭与之竞争的独立企业，并且雇用技能高超的律师以及有名望的政治家来维持他们的权力，保障他们的特权。这些新贵们身上具备一些有魔力的东西，叫他们是强盗贵族并不仅仅是修辞的说法。或许没有捷径可以迅速积聚一亿美元，但是，通过迂回的方式却可以获得，而且也能使占有者保持清白。如果所有的巨额金钱都来之不易，那么所有容易到手的财产都是安全的，巨额的。因此可以想到，以企业的名义从一千万人那里收取每人十美分的硬币，要好于拿着枪从10家银行那里每家银行拿10万美元，而且前者也更安全。

超级富豪的这种严酷形象经常会受到挑战，理由并不在于事实中出现了任何错误，而是在于这些形象是源自从合法性、道德和个性方面进行的预测，以及考虑有产大人物们在他们的时代和地点所发挥的作用。约瑟夫·熊彼特（Joseph

Schumpeter) 对这个观点进行了最巧妙地总结，财富大亨们被视为是站在横扫资本主义全盛时期的“持久创新风暴”的关键点上。通过他们的个人智慧和非凡努力，他们创造和合并了拥有新的技术和财务技巧的私人企业，这些技巧以及它们所呈现的社会形式正是资本主义进步的发动机，并且创造和控制这些技巧的大人物们就是资本主义原动力的变速器。熊彼特在此基础上，将一种资本主义进步理论与一种社会阶层理论相结合，用来解释商业巨头的“创造性破坏”，实在值得赞赏。

关于剥削者与创新者的这些有反差的形象并不一定是相矛盾的：两种形象都是真实的，因为它们的不同点主要在于，观察这些巨额财富的累积者的角度不同。马尔斯更感兴趣的是法律条件和违法，以及大富翁残忍的人性特质；熊彼特更感兴趣的是他们在资本主义各阶段的科技和经济变化中的作用，但他也运用了道德判断，他认为，在每一代人中，只有那些具备非凡智慧和精力的人，才能被他们要创造和聚焦的运动变化提升到顶层。

超级富豪的问题，只是关于个体如何与制度相联系，以及反过来特定制度和个体如何与他们发挥作用时所在的社会结构相联系。虽然人有时

能建构制度，但制度始终是选择和形成人。在任何给定的时期，我们都必须平衡体制中的个体的性格、意志或智力，并允许个体行使这些特质与客观制度结构之间保持平衡。

通过像奇闻逸事一样提及作为个体的超级富豪的狡猾或睿智、独断或决断、天生的智力或神奇的运气、狂热或者超常的精力都不可能解决这类问题。这些都只是不同的遣词造句而已，表现不同的道德尺度，用来描述财富累积者的行为。无论是迈尔斯常常倾向于认为冷酷无情和非法，还是现在很多历史学家似乎更乐于谈论的远见、行业政治家才能等，都不能称为是解释，它们都仅仅是指控或辩护而已。因此，现代社会心理学家认为对其成员个人特质的道德评判，不能用来解释社会和经济阶层的崛起。

由更为客观的环境提供的线索，或许更为有效，并且更容易被现代人所接受。我们必须了解个人特质以及机会的客观结构，这些特质允许和鼓励特定的人利用经济历史为他们提供的这些客观机会。现在，非常明显的是，在码头黑帮中崛起以及维持自身地位所需的个人特质，不同于在爱好和平的牧羊人之中取得成功所需的特质。在美国的资本主义社会中，同样明显的是，在1870年崛起的人所需的特质也不同于80年代后崛起的

人所需的特质。因此，在超级富豪的性格和风格中寻找他们成功的关键点似乎未能切中要害。

此外，通过提及富豪作为个体时的个人特质，而对作为社会现实存在富豪进行的解释通常都是循环论证。例如，在一个金钱至上的社会中，赚钱能力是衡量“能力”的标准：“如果你真的很聪明，你为什么 not 富有？”并且由于能力的标准是赚钱，那么能力当然也要根据财富来划分等级，超级富豪理所应当就是能力最强的人。但如果事实真是如此的话，那么能力就不能用来解释富豪，用获取财富作为能力的标志，再把能力作为财富的解释，这种方法只是用两种不同的说法来讲同样的事实。

对卡耐基的机遇来说，年轻时期的经济形态要比他有一个实用主义的母亲更加重要。不管康内留斯·范德比尔特（Commodore Vanderbilt）可能多么“无情”，但如果政治制度没有彻底腐败的话，他也不可能实现对铁路的占有。假设谢尔曼法案以一种打破大企业法律保护的方式来执行，那么不管具备什么心理特质，美国的超级富豪们现在将会怎样？要了解美国的超级富豪，更重要的是了解石油的地理分布以及税收结构，而不是了解哈罗德森·L·亨特（Haroldson L. Hunt）的心理特质；更重要的是了解美国资本主义的法律框

架及其机构的腐败性，而不是了解约翰·戴维森·洛克菲勒（John D. Rockefeller）的童年；更重要的是了解资本主义的技术进步，而不是了解亨利·福特（Henry Ford）的无穷精力；更重要的是了解战争对石油需求的影响，以及税收漏洞，而不是了解希德·理查森（Sid Richardson）无可争议的睿智；更重要的是了解全国配送体系以及大众市场的崛起，而不是富兰克林·温菲尔德·伍尔沃斯（F. W. Woolworth）的节俭。可能约翰·皮尔庞特·摩根（J. P. Morgan）在小孩时的确对生活物质的匮乏心有余悸，可能他的父亲的确认为他将一无所成，可能这的确影响到他为了权力而对权力的过度追逐，但是如果他是在1890年生活在印度的农民家庭的话，所有这些就将变得毫不相干。如果我们要了解超级富豪，我们必须首先了解他们变得非常富有时所在的这个国家的经济和政治结构。

运行资本主义这个生产机器和赚钱机器，需要多种类型的人，以及大量的国家资源。如果不存在特定的经济、物质和政治条件的话，任何类型的人都不可能积累巨大财富。美国超级富豪的巨大财富积累就是在一个特定国家成长起来的一种特定类型工业化的结果。吸纳了大量私人企业的这种工业化，已经让人能够占据这种战略位置，让他们支配令人难以置信的人类生产方式，

将科学的力量和劳动联系在一起，控制人类与自然的关系，并且从中赚取数以百万的金钱。让我们对这一点如此确定的并不是后见之明。我们可以很容易从尚未工业化的国家中预见到这一点，并且我们可以通过观察工业化的其他方式来进行验证。

苏维埃俄国的工业化现在已经清楚地向世界表明，可以在没有千万富翁组成的私有阶层提供服务的情况下实现快速的工业化。苏联这样做是以牺牲政治自由为代价，但这并未改变工业化的事实。私人企业及其伴随积聚的千万富翁都只是让国家实现工业化的一种方式，而不是唯一的方式。但是在美国，它已经变成了这样的方式，其中大量的农田变成了大片工业网络。正是这一方式允许累积者从工业化过程中赚取巨额的财富。

从美国工业化中赚取巨大财富的机会包含很多其他因素和派系力量，它们没有，也不可能是依赖于超级富豪的个人特质，或取决于他们做过或未做过的任何事情。

其中的基本事实是非常简单的。这里曾是一块充满未开发自然资源的大陆，数百万人迁移到这里，随着人口的稳步增加，土地的价值在不断上升。随着人口的增长，这里立即形成了一个不

断成长的农产品和商品市场，并且有不断增加的劳动力供应。由于农业人口在增长，实业家们就不需要依赖自己的工人来开拓市场。

这类人口和资源事实不会自己导致财富的大积聚，因此树立一个政治权威是十分必要的。详细列出三代之内的超级富豪在发家时合理与不合理的违规行为等奇闻逸事已经不需要了，这些都家喻户晓了。判断这些行为对巨额财富的积聚的影响也是不可能的，因为我们缺少足够的信息。但是，普遍的事实是非常清楚的：超级富豪利用现有的法律，钻了法律的空子，并且他们还为了他们的直接利益而制定和实施法律。

国家保证私有财产的权利，它让企业的存在变得合法，并且通过进一步的法律、法律解释以及缺乏执行，从而让企业的财富积累变为可能。因此，超级富豪可以用企业的各项资源，玩弄权术，巧取豪夺他人的钱财。虽然“托拉斯”被宣布为不合法，但股份公司法却通过让一个公司在另一个公司持股的方式让它变得合法。很快，“股份公司的形式和财务制度提供了在美国从未合法存在过的最容易的快速致富途径。”在高税负年代的后半期，“退税政策”和资本利得的结合，已经帮助私人财富在被合并以前就实现积累。

很多现代工业发展理论都强调技术的发展，但超级富豪中的发明家的数量少到让人几乎感觉不到。实际上，成为超级富豪的并不是有远见的发明家或者实业家，而是那些金融领导者。这就是熊彼特“革新飓风”理念中的一个失误：它系统地将技术进步与金融操作混淆了。正如弗雷德里克·刘易斯·艾伦（Frederick Lewis Allen）曾经评论的那样，目前所需要的，“并不是专业知识，而是有说服力的推销术，再加上有能力控制一家大型银行企业数百万资金和投资销售机器，以及指挥精明的公司律师和股票市场操作员所提供的服务。”

在理解超级富豪的私人敛财行为时，我们还必须记住，美国私有工业的发展存在很大的非人为因素。为邮电资讯业掏钱，州、地方和联邦政府都将土地免费提供给铁路，为造船业埋单。给企业的免费土地要大大多于给独立的小自耕农的土地。在法律上煤炭和铁矿已经不受政府在其出租的土地上所拥有的“矿物权”的限制。政府通过维持高关税来为私营行业提供补贴，并且如果不是美国的纳税人通过自己的劳动所得为公路系统埋单的话，亨利·福特的精明和节俭都将不会让他成为汽车业的亿万富翁。

在资本主义经济中，战争为私人攫取财富和

权力提供了很多机会。但是第二次世界大战的复杂事实，让以前的攫取都变得相当微不足道。在1940年至1944年期间，私人企业获得了大约1750亿美元的主要供应合同，而这些合同足以控制全美制造业的命脉。其中三分之二的合同流向了最大的一百家公司，实际上，几乎三分之一都给了十家私人企业。这些公司随后就通过将自己生产的东西卖给政府而赚钱。他们获得了原材料供应方面的优先权和配额；他们能决定将原合同中多大的比例转给次级承包商，以及分包给谁和有多少承包商。在他们获得极端优惠的分期偿还政策（每年20%）和税收优惠政策下，他们获得允许来扩大企业的各项设施。他们可以在五年之内就收回成本，而不是通常的20年或30年。这些公司掌握着政府拥有的大部分设施，再利用战争后最有利的时机“购买”这些设施。

在1939年，建造美国现有的所有制造业的基础设施花费了大约400亿美元。到1945年，又增添了价值260亿美元的高质量的新工厂和设备，其中三分之二都是直接由政府资金支付。这260亿美元的价值中，大约有200亿美元的设施可以用于生产非战争产品。如果我们将这200亿美元的设施添加到400亿美元的已有设施中的话，我们就有600亿美元的可在战后使用的生产计划。在1939年，前250家公司拥有当时存在的设施中

的65%；在战争期间，它们运行所有用政府资金建造的新设施的79%；而截至1944年9月份，它们持有战争供应合同的78%。难怪在第二次世界大战中，小富豪变成了大富豪，并且还创造了很多新的小富豪。

2

在南北战争之前，只有为数不多的富人才属于真正的全美富豪，最显著的是阿斯特和范德比尔特。在富豪中几乎没有人的财富能超过一百万美元；实际上，在1799年去世时留下价值53万美元财产的乔治·华盛顿曾被评为那个时代最富有的美国人之一。到19世纪40年代，在纽约市和马萨诸塞州全境，只有39名百万富翁。实际上，“百万富翁”这个词在1843年才被创造出来，当时涉猎银行业和不动产的彼得·罗瑞拉德（Peter Lorillard）去世时，报纸需要一个词来展现他的巨大影响。

在南北战争以后，早期的富翁开始被视为是家族缔造者，他们早期财富的社会影响将影响大都会四百强内部的地位斗争，并且他们的财富将成为美国经济中高层商业圈的一部分。但第一批真正的美国富豪是在南北战争时期的经济转型中成长起来的，并且看似是在所有美国战争一部分的腐败中发迹的。1863年的国家银行法以及1868年的宪法第十四修正案的法律框架，以及随后的司法解释认可了企业的变革，农村性的商业资本

主义随后转型成为一种工业经济。在政治框架和经济基础的转变过程中，第一代超级富豪开始拥有足以让以前的任何财富攫取都相形见绌的大量财富。不仅是财富金字塔的顶端变得更高了，而且上流阶层的基础明显也扩大了。到1892年，一份调查显示，美国至少存在4046名百万富翁。

在我们自己所处的这个衰退和战争的时代，有一些关于美国超级富豪的数量和稳定性，甚至他们是否存在，都存在一定的争论。但所有历史学家似乎都同意，大约19世纪晚期，在南北战争到第一次世界大战之间，迅速崛起了大量富豪。

我们应当把19世纪90年代晚期成熟的这一代富豪看作是第一代超级富豪。但是我们应当只把他们看作是衡量随后两代富豪的一个基准点，其中第二代在大约1925年走向成熟，第三代在20世纪中叶成熟。此外，我们不当只研究被教科书历史学家和奇闻轶事传记作家从中挖掘资源的那六七个最知名的人士，我们已经在这三代超级富豪中的每一代都收集了关于最富有的90几个人的信息。我们对这三个名单的研究，加起来将让我们把关于美国富豪的看法扩展至包括275个美国人，其中每个人都至少拥有超过3000万美元的财富。[⑦](#)

在超级富豪中，我们能找到出身贫穷的人和出身富裕的人，有的人挣钱不费吹灰之力，也花钱如流水，有的人挣钱很辛苦，花钱也很节俭。比如有身为浸信会传教士的虔诚儿子的约翰·戴维森·洛克菲勒，他创造了大量千万富翁后裔。也有只获得祖父三百万美元遗产的亨利·奥斯本·海维梅尔（Henry O. Havemeyer），以及从小就被教授金融知识并在82岁时去世留下一亿美元遗产的汉丽埃塔·格林（Henrietta Green）。而且我们一定不能忘了小乔治·费舍尔·贝克（George F. Baker, Jr.），他是哈佛大学的毕业生，是纽约第一国民银行总裁的继承者，他每天会在从长岛前往华尔街的过程中，在他的高速巡洋舰上沐浴、剃须和更衣，并且他还和其他六名银行家在1929年集资2.5亿美元来做稳定股市崩盘的无用功。

超级富豪并不是都来自过去，或者他们也并不是都来自得克萨斯。当今我们最富有的10个人中的确有5个是属于得克萨斯集团，但我们在1950年做过统计，全美90名最富有的人中，只有10%是得克萨斯人。

大众文学现在对极度富裕的人做了很多描述，这些文字有关于形象的，如威严或可笑，有关于出身的，如低下或高贵，有关于生活方式

的，如同性恋、凄惨、孤独、狂欢。但是所有这些都说明了什么？有些人起初一无所有，有些人则含着金勺出生，但究竟谁才是典型？他们成功的关键是什么？为了找出这些答案，我们必须超越那些被社会历史学家和传记作家们提供无尽奇闻轶事的六七个大亨。我们必须研究足够多的个体，达到研究所需要的范本的数量。

我们收集信息所涉及的这275个人，代表了从美国南北战争开始生活在美国的为历史学家、传记作家和新闻记者们所熟知的最富裕的大多数个体，他们包括1900年最富有的90个人、1925年最富有的95个人，以及1950年最富有的90个人。只有通过研究这些群体，我们才能够在一定程度上准确地提出和回答让我们感兴趣的关于超级富豪的起源和生涯的问题。

在1900年组顶端的是拥有10亿美元的约翰·戴维森·洛克菲勒；在1925年组顶端的是拥有10亿美元的亨利·福特一世；在1950年组，虽然并不像其他时期那样确定，据报道罗德森·L·亨特资产在10亿-20亿美元。另一名得克萨斯大财阀休·罗伊·卡伦（Hugh Roy Cullen）的财富也被普遍认为将达到10亿美元。这三四个人可能是美国富豪中最富有的人，他们是金融传记作家们公认的几个亿万富翁。

3

在最新的三代富豪中，新崛起的超级富豪从未构成富豪中的大多数。在从南北战争开始的这段美国历史的进程中，父亲曾是小农场主或小店主、白领职员或蓝领工人的超级富豪的比例已经在直线下降。我们现在的超级富豪中，只有9%是出身于下层阶级家庭，这种家庭的收入只能提供基本的生活需求，以及偶尔会有一些不太奢侈的享乐。

中产阶级对超级富豪的贡献的历史则相对稳定：在1900年组中，有两成富豪是出自中产阶级；在1925年是三成；在1950年又是二成。但是，上流阶层和底层阶级贡献的富豪数量已经出现比较大的变化。在19世纪的一代富豪中，来自上流阶层的超级富豪（39%）跟来自底层阶级的人数是一样多的。事实上，在这一代富豪中，的确有39%的超级富豪是来自底层阶级。但是，在1925年组，这个比例已经收缩到12%，而到1950年，正如我们已经看到的那样，这个比例已经下降到9%。而另一方面，来自上流阶层的富豪在1925年有56%，在1950年是68%。

现实和趋势都清楚地表明，这是上流阶层从拥有财产财富的真正上流阶层来补充人员。财富不仅使富人永远富有，而且正如我们将要看到的，它也倾向于垄断新的获得“巨大财富”的机会。当今我们的超级富豪中有十分之七是明显出生在上流阶层家族，十分之二是出生在中产阶级的舒适环境中，而只有十分之一是出生在底层阶级的环境中。

这些超级富豪中的“上流阶层”指的是大商人。在美国，不管大小，整个商人阶层在任何时候都没超过工作人口的8%或9%，但作为一个整体，在这三代超级富豪中，有十分之七富豪的父辈是城市企业家，十分之一是专业人员，十分之一是农场主，十分之一是白领雇员或蓝领工人。总的来说，上述比例十分稳定。1900年组和1950年组的超级富豪是来自企业家阶层，并且就像我们将要看到的那样，在更高层面上，他们中有很多人仍活跃在相关行业中，并保持了一种“企业家”气质和风度。

获得巨额美国财富的人中，有10%是出生在国外，但只有6%是在国外长大，并在成年后移民到美国。当然，到1900年成熟的19世纪晚期的一代富豪中，国外出生的比例要多于1950年的一代。与同时期美国成年男性中大约24%的国外出

生人口比例相比，1900年这代的富豪中，有大约13%是出生在国外。到1950年，超级富豪中只有2%是在国外出生，而与之相比，1950年国外出生的白人在人口中的比例是7%。

当然，东部海滨始终是超级富豪的根据地：在美国生长的富豪中总共有大约十分之八是在这个区域取得成功。1925年组富豪中来自东部的比例（82%）跟1900年组的比例（80%）差不多。但是到1950年，来自东部富豪在整个国家人口中的比例已经下降到68%，其中直接原因就是西南部富豪的崛起，他们占到1950年这一代超级富豪的大约10%，而在1900年和1925年组后者只有大约1%。在芝加哥、底特律、克利夫兰成长的富豪的比例在这三个历史时期仍然相当稳定，在1900年是16%，在1950年是19%。

超级富豪来自城市，尤其是来自东部沿海的大城市。即使在1900年，美国的人口中共共有65%是生活在农村地区，并且有更多比例的人是在农场长大，但1900年组的超级富豪中只有25%是来自农村地区。并且，从1925年开始，超级富豪中超过60%是在大都会长大。

美国出生、城市长大、东部崛起的超级富豪多来自上流阶层家族，并且跟地方上流社会和大

都会四百强的新旧上流阶层的成员一样，他们都是新教徒，此外，有大约一半是圣公会教徒，四分之一是长老会教徒。

根据摆在我们面前的这些事实，我们可以预测，并且我们也的确发现，超级富豪的受教育水平要始终高于普通人口：即使在1900年，超级富豪中也有31%是从大学毕业；到1925年，这个比例是57%；而到1950年，巨额美国财富的拥有者中有68%是大学毕业生。这种教育优势一般是家庭优势造成的：事实很清楚，在每一代富豪中，来自上流阶层的人所接受的教育要好于来自底层阶级的人。在1900年，来自上流阶层家庭的富豪中有46%是大学毕业，而来自底层阶级的富豪中大学毕业的比例只有17%。但是，到了第三代富豪（也就是1950年组的超级富豪）时，基于阶级出身的受教育水平差异就减小了：出身自底层阶级或中产阶级的超级富豪中有60%是从大学毕业，而与之相比，上流阶层出身的富豪中大学毕业的比例是71%。

在上过大学的所有超级富豪中，有一半以上是常春藤联盟的大学，并且实际上几乎三分之一上的是哈佛大学或耶鲁大学，剩下的则分散在普林斯顿大学、哥伦比亚大学、康奈尔大学、达特茅斯学院和宾夕法尼亚大学。还有10%的人上的

是其他著名的东部高校，如安默斯特学院、布朗大学、拉斐特学院、威廉姆斯学院、鲍登学院，并且其他10%就读的是某些著名的工科学校。剩下的30%以上是分散在美国各地的学院和大学。

当然，常春藤联盟高校的优势直接源自超级富豪的上流阶层出身：随着来自上流阶层的超级富豪的比例的增加，上常春藤联盟院校的富豪的比例也在上升。在接受过大学教育的超级富豪中，1900年组中上过此类学校的比例是37%，1925年组的比例是47%，而1950年的比例是60%。

回到1900年，当时只有39%的超级富豪拥有上流阶层的出身，但据人们所知，源自这种上流阶层家庭的超级富豪中有88%是继承了50万美元或者更多的财富，而通常情况下是更多。到1950年，来自上流阶层的超级富豪中有大约93%是继承者。人们常说，税收现在让超级富豪不可能把9000万或1亿美元的财富完全留给他们的子女，当然从简单的法律意义上来讲，这是正确的。但是，1950年组的超级富豪在很大程度上是1925年组超级富豪的翻版。实际上，较之1925年组，更像是1900年组的翻版。虽然1925年组的超级富豪中有56%是出身自上流社会，但只有33%与1900年组的超级富豪有亲戚关系。但是1950年组的超

级富豪中，有68%是出身于上流阶层，并且有62%与前几代的超级富豪有亲戚关系。

此外，到20世纪中叶，富豪们在某种程度上能比在1900年或1925年更容易地将地位和权力转移给自己的子女，因为以前的权力和地位并未像现在一样在一个固定的圈子中被严密组织和强化，并且权力和地位的交接似乎只能通过巨额个人财富的方式才能得到稳固的确认。但是正如我们有机会看到的那样，存在很多方式能将构成更高层次美国自由的私有化企业的高级商业圈中的战略位置传给自己的子女。

4

美国的超级富豪都不是游手好闲之徒，并且从来没有这样过。当然，他们之中靠股息生活的人，以及其他类似的人比例已经在显著增加：在1900年，这个比例是14%，在1925年是17%，在1950年是26%。从他们打发自己时间的方式来看，大于四分之一的超级富豪现在可以被称为有闲阶级的成员。

但是，关于超级富豪是靠息票食利的守财奴，或是浮夸的花花公子的看法，都不是具有代表性的事实。无所事事的守财奴以及花天酒地的败家子在美国的超级富豪中确有其人，但是在美国超级富豪的历史中，守财奴并不都仅仅是食利者，他们通常通过某种方式努力工作来提高他们息票的价值，或者至少让别人替他们打理一切。而败家子们也并不是仅仅败家而已：有些人会伙同其他两三个人拿一百万美元做投机生意，他们的花天酒地的生活常常和适当的投机生意联系在一起。

1900年组中，那些无所事事的富豪既不是第

三代或第四代的阿斯特家族的继承人，也不是第三代范德比尔特家族的继承人：他们在他们的庄园中骑马狩猎，或者在海滨乘他们的游艇在近海休闲，而他们的妻子则是热衷于奢侈豪华的聚会。到1925年，在超级富豪中只有很少靠股息生活的人，而且多是女性。她们仍像1900年组的富豪那样过着奢侈的生活，但是她们现在更加分散地位于美国各地，并且在名流圈的声望已经大不如前了。这些女性超级富豪置身于社交界，为的是“艺术”，而不是“社团”，至少也要装作如此。实际上，她们中有些人愿意花在慈善事业上的时间要多于在社交娱乐或个人炫耀上的时间，这要归功于约翰·戴维森·洛克菲勒之流的那种朴素的新教信仰，因为他们的财富源自不断的积累。

在1950年组的超级富豪中，靠股息生活的人的比例（我们看到是26%）以及其中女性的比例（70%）都上升了，他们似乎并未构成任何一种单独的社会类型。他们是现代的花花女郎——多丽丝公爵（Doris Duke）和芭芭拉·哈顿（Barbara Hutton）现在都在不惜一起代价保持她们的青春，但是也存在一些像安妮塔·麦考密克·布莱恩（Anita McCormick Blaine）夫人这样积极生活、将时间花在慈善事业和教育上并且几乎不积极参加社交活动的人，当然，也存在像海蒂·西尔维娅·H·格林·威尔克斯（Hetty Sylvia H. Green

Wilks) 这种现代版本的食利者和守财奴，她在小时候曾经“在一个有栅栏和百叶窗的房子中过暑假，并且要在晚上7：30上床睡觉，而这个时间之后这个绿色的房子里不能有任何灯光。”

美国超级富豪的历史大致上就是一部家长制的历史：男性始终占有80%-90%的巨额财富。因为继承巨额财富而成为超级富豪的人的比例在这几代超级富豪中不断增加，但这并不意味着所有的富豪都变得“无所事事”。我们看到，1950年组的超级富豪中，有62%是出生在与前几代超级富豪有关联的家庭中。但是1950年的超级富豪中，只有26%在生活方式上是无所事事的富豪，并且很多继承了财富的超级富豪终生都在努力保持财富或者增加财富，让他们最感兴趣的游戏是赚大钱的游戏。

但是，当今的超级富豪中，仍有大约26%是靠股息生活的人，并且或多或少都在经济上无所事事；而且另外还有39%的人是在他们家族拥有或控制的企业中占据高位。[\(8\)](#)因此，靠股息生活的人和家族经理们就占到了我们这个时代超级富豪的65%。那么，崛起成为超级富豪的剩余35%的人是什么情况呢？

5

如果说出生于超级富豪家庭的人中有很多毕生都在工作的话，那么很明显，从中产阶级和底层阶级崛起成为超级富豪的人都不可能是无所事事的。崛起进入超级富豪阶层似乎意味着进入了一条经济轨道，它有两个关键特征：奋力一跃以及资产的积累。

1. 据我所知，没有人仅仅通过将公司或薪水的结余部分存起来就能进入美国超级富豪的行列。从中产阶级或下层阶级崛起的人会用某种方式获得一个战略位置，使他们有机会占有大量金钱，并且他们通常需要有相当数量的金钱，从而能让它增值成为真正的巨额财富。他们可能会努力工作，并缓慢地累积，直到奋力一跃。他们在有些情况下也会发现自己所在的位置能够让自己抓住一个期待的重要机会。如果说每年能赚20万或30万美元的工资（不考虑纳税），并且像一个吝啬鬼一样生活在一个木板小屋里，那么从数学上计算，也不可能成为美国的超级富豪。

2. 一旦完成奋力一跃，并且抓住了主要机

会，那么正在崛起的这些人就开始进入到资产积累阶段，这也就是他将要飞黄腾达的另一种说法而已。要将相当多的金钱增值成为真正的巨额财富，这些人必须占据资产积累的有利位置。他们拥有的越多，他们的经济位置就越有战略性，他们获得更多财富的机会就越大和越确定。他们拥有的越多，他们的信用（也就是他们利用其他人金钱的机会）就越高，因此他们在为了积累更多财富而需要承担的风险就越少。实际上，机会的积累存在一个时点，在那个时点上，风险就不再是风险，而是变得像政府自身的税收一样确定。

与高层的机会积累并行存在的是底层贫困的恶性循环，因为机会循环包含心理准备和客观机会：底层阶级的局限和地位位置造成了兴趣和自信心的缺乏。阶级和地位能产生对提升的兴趣和自信心。那种认为自己一定能得到自己渴望的东西的自信感觉往往是源自这样做的客观机遇，并且会对客观机遇做出反应。精力充沛的抱负依靠的是一系列的成功，而连续不断的细小失败则会切断要取得成功的意志勇气。

1950年组超级富豪中与前几代的富豪有关系的那些人，大部分在出生时就已经具备了奋力一跃的充分条件，并且资产积累也已经在稳定的进行中。在1900年组超级富豪中出身于上流阶层的

那些人39%继承了奋力一跃的条件，并且其中一些人，尤其是范德比尔特和阿斯特家族，还继承了便于资产积累的位置。约翰·皮尔庞特·摩根的父亲留给他500万美元，并且提升他为一家银行的股东，该银行的业务横跨欧洲和美国的金融业。这就是他的奋力一跃。但资产的积累还在后面，当他成为金融家和经纪人时，他借用其他人的钱来推动新公司股票和债券的销售，巩固现有公司，作为佣金收入的股权，最终使他的公司能控制新的企业。

在拥有木材公司的经验和盈利之后，在身为百万富翁的父亲帮助下，安德鲁·梅隆（Andrew Mellon）进入了父亲的银行，并随后将银行业务扩展到全国。通过将银行的钱借给新兴行业，他进入了资产积累阶段，尤其是在1888年，精炼铝专利的拥有者们为建设一家工厂将他们在匹兹堡的化学冶炼公司的部分股份以25万美元的价格卖给梅隆，梅隆努力让这家铝业公司继续保持垄断，并且梅隆家族最后获得了控制权。

据我所知，没有人仅仅依靠在公司等级制度中缓慢地向上爬升而进入了美国超级富豪的行列中。美国钢铁公司的董事会主席本杰明·F·菲尔里斯（Benjamin F. Fairless）在1953年曾说道，“我们最大的一些公司中的很多顶层高管毕生都在工

业管理领域中，他们甚至没有能力积累到100万美元。我知道这个事实，因为我自己正好就是他们中的一员。”认为大公司的领导者们通常不会成为百万富豪，未免言过其实，因为这些人的确会成为百万富翁。但是如果说他们没有成为百万富翁，原因在于他们是工业管理领域的“专家”，从这个意义上看这个说法是正确的；并且这种说法的正确之处还在于它认为高管们变富裕的原因通常不是通过工业，而是金融，不是通过管理，而是投机。那些崛起成为超级富豪的人，通常是经济政客和重要小派系的成员，他们所处的位置允许他们为了个人私利从资产积累中获利。

在已经崛起成为超级富豪的人中，只有极少的人是把自已的大部分时间花在工作中，从而稳步地在企业等级内部和等级之间从一个位置晋升到另一个位置。在1900年组的超级富豪中，经历这种漫长爬升过程的只有6%，而在1950年的超级富豪中，这个比例是14%。但即便对那些很明显的确是在公司等级制度中缓慢地向上爬的人来说，他们成功的理由似乎很少是由于他们的企业管理才能。他们拥有的才能更多是律师的才能，或者更常见的是工业投资家的才能。

这种漫长的爬升只有在转变成一种资产积累时，才会得到补偿。这种转变通常是公司合并的

结果。这样的合并一般发生在公司相对较小的时候，并且通常是通过联姻而合并，比如杜邦家族买了他们最大的竞争对手拉弗林—兰德公司，拉弗林—兰德公司的总裁助理查尔斯·科普兰

（Charles Copeland）成了杜邦公司的财务助理，并且娶了路易莎·德安布洛特·杜邦。

通过企业职位的缓慢爬升，也许意味着一个人必须积累了足够的内部信息和足够的人脉，可以小风险或零风险地在职位升迁或股票交易市场投机冒险。正因为如此，1925年一代的超级富豪中才包含最大比例的漫长爬升者，此后市场逐渐开放，并且投机也不像后来那样难。

不管是什么样的冒险让富豪把自己的赌注变成巨大财富，那么在某一时间，这些“官僚的”富豪们通常会理所当然地成为企业家，成为在某些方面跟南北战争后典型财富缔造者一样的“创业者”。实际上，其中很多像查尔斯·W·纳什

（Charles W. Nash）这样的人都依靠自己的力量建立了自己的公司。一旦完成爬升后，其中很多人（尤其是1925年组的超级富豪）就具备了所有的投机精神，甚至通常与19世纪晚期的强盗贵族们一样。

超级富豪的经济生涯既不是“企业家式的”，

也不是“官僚式的”。此外，在他们中间，那些在自己家族的企业中承担了管理责任的人，无论是企业家还是官僚，和那些未享有这种继承的人没有什么两样。“企业家”和“官僚”都是中产阶级的词汇，与中产阶级有关联，并不能扩展到美国上流经济圈的范畴。

对于“企业家”这个有误导性的术语来说，用它来解释小商人和解释已经占据大量美国财富的人时，含义有所不同。中产阶级建立一家企业，并苦心经营，直到它成为美国的一家大型公司，这不是上流圈子财富创始人的理想模式。

按照我们通常的想法，创业者应该要承担风险，不仅要投入自己的金钱，还有自己事业的风险；但是，一旦企业的创立者完成奋力一跃后，他们一般就不会承担严重的风险，因为他们开始享受使他跨入富豪行列的资产积累。如果存在任何风险的话，其他人通常会帮他摆平。如第二次世界大战期间，这些“其他人”已经变成了美国政府。如果一名中产阶级商人陷入了5万美元的债务中的话，他可能就碰上大麻烦了。但是，如果一个人成功地被卷入了200万美元的债务，那么他就是债权人；如果他能够的话，他可能会发现这非常有利于为他赚钱制造机会，从而偿还债务。

19世纪晚期的强盗贵族通常会建立或组织公司，这成了他们跻身超级富豪进行财富积累的跳板。实际上，在1900年一代的超级富豪中，有55%的人是通过组织和管理自己的公司这一跳而让自己迈出了获得巨额财富的第一步。但是到1925年以及在1950年，只有22%的超级富豪是进行了这样的一跃。

在这三代超级富豪中，仅仅通过孜孜不倦地管理一家大企业而成为超级富豪的人几乎没有。资产积累通常需要将企业与企业之间进行战略合并，直到形成一个大型“托拉斯”集团。操纵证券市场、建立法律体系是这种上层企业家们成功的主要关键点，因为通过这种操纵行为和法律保障，才使他们进入了资产积累阶段。

关于超级富豪的重要经济事实是关于资产积累的事实：拥有巨大财富的人处于众多经济战略要塞，这些战略要塞反过来能带给他更多财富。当今美国最富有的人中，有65%的人为家族企业效力，或者干脆依靠来自这类财产的巨额收益过日子。剩余35%的人正在更为积极地参与到更高层的经济活动中去，他们被称为是企业界的经济政客。

在美国，存在多种方式能让人成为富豪。到

20世纪中叶，赚取并保存足够的钱从而让自己进入顶层已经变得越来越难。涉及金钱的婚姻在任何时候都是一个微妙的问题，而当联姻涉及大笔金钱时，它常常就变得不方便，并且有时变得不安全。如果你还没有很多钱，那么巧取豪夺就是一项危险的事业。如果你已经下了赌注，并且这样做的时间已经足够长，那么你的资产会保持平衡；如果赌局是既定的，你确实想获利，或者夺取，或者两者都有，这就取决于你坐在桌子的哪一边。仅仅通过将一家小企业苦心经营成一家大企业成为美国超级富豪，这种事情不常见，并且从来没有成为主流事实。在官僚体制下缓慢爬升来通往顶层是很艰难的，并且很多人爬到半途就跌落下来了。但如果你出生在顶层，则要更容易和更安全。

6

在前几代富豪中，赚钱机会（通常是用其他人的钱）是关键；而在后来的几代富豪中，基于祖父辈和父辈进行的企业资产积累，则取代了从前的大好的赚钱机会。在过去的三代富豪中，这个趋势是相当明显的：超级富豪中只有9%是来自底层，只有23%是出身自中产阶级，而有68%则是来自上流阶层。

美国经济的优化组合发生在这样的一个大路上：这里有丰富的自然资源供给，有移民带来的快速人口增长，还有一个法律和政治框架，愿意和允许个人奋斗。他们也确实这么做了。在进行工业化和资产重组的这一过程中，他们为自己谋取了巨额财富。在私有化的企业制度中，他们成为超级富豪。

在实现财产权力以及在获得保护这种权力工具的过程中，超级富豪们已经参与到并且现在正深深地根植于20世纪美国经济的高层企业世界中。拥有巨额财产的个人用不同方式依附大财阀。公司是财富之源，是延绵不断的财富权力和

特权的基石。拥有巨大财富的所有个人和家族现在都认同大企业，因为他们的财富植根于那里。

正如我们已经看到的，从经济上讲，继承者们和累积者们都没有形成一个有钱有闲而又品位高雅的富裕阶层。他们中间的确存在这类人，但我们当今时代的超级富豪中，差不多四分之三的人仍在或多或少地继续用某种方式投入到经济活动中。当然，他们的经济活动同时也就是公司活动：营销和管理、指导和投机。

此外，随着有产家族进入公司经济中，他们被财产管理者带入到了公司世界中，而正如我们将会看到的，这些财产管理者自身并不是没有财产的，而且实际上，他们与超级富豪并没有明确的区分。当然，有产阶级的组织中心已经发生转移，从而除了包含有产大家族拥有的权力外，还包含其他权力。富豪构成的财富体系通过管理重组而更强大，由于行政人员加盟而得到补充。在大企业内部和大企业之间，这个阶层的人为了企业富豪的共同利益而共同奋斗。

在社会角度看，美国超级富豪中的男男女女已经充当了大都会四百强群体的领导角色。在1900年的90名超级富豪成员中，只有9人包含在沃德·麦卡利斯特的1892年的名单中，但在我们的

1900年的富豪名单中，有大约一半家族的后代在1940年被列入了费城、波士顿、芝加哥或纽约的《社交名人录》中。超级富豪是大都会四百强的领导成员。他们有自己的俱乐部，他们中的很多人，以及他们所有的子女，都先上格罗顿学校，然后再去哈佛大学，或者其他此类学校。在被弗雷德里克·刘易斯·艾伦选为1905年顶级金融家的10名来自1900年组超级富豪的人中，他们达到上大学年龄的15个儿子中，有12个人去的是哈佛大学或者耶鲁大学，其他三个则去了阿默斯特学院、布朗大学和哥伦比亚大学。

超级富豪并不只是在可见的简单的层面进行统治。然而，富豪得到了国家和经济结构的代理人以及其继承人的补充，并不意味着超级富豪们已经被取代了。从经济和社会方面讲，超级富豪并未衰落。在大萧条和罗斯福新政后，超级富豪们在政府内外与专业人员进行合作，在税务和政府监管、公司重组和合并、战争合同和公共关系方面强强联手，这些专业人员的作用不可小觑。超级富豪们利用一切保护伞，掩盖他们行使权力时的不负责任，编造小镇男孩才想得出的故事：“工业政治家”是“提供工作岗位”的伟大发明家的形象，但是他们在另一方面仍然保持着普通人的本色。

对于专门揭露丑闻的观察家来说，在现实生活中，超级富豪并不像他们曾经看起来的那样引人注目，从他们身上很难发现原来美国大众的惯有看法。系统信息的缺失，以及“人性”琐事的干扰，往往让我们认为超级富豪并不是真的重要，甚至他们都不存在了。但是，事实上，他们仍像过去一样广泛存在，许多人深藏不露，生活在非个人的组织中，在那里，他们的财富和特权根深蒂固。

第6章 公司高管

那些有意赞美美国经济的人中，有很多都将自己的观点植根于一组关于大公司高管的杂乱概念中。据说，在自由、私有、有创业精神的制度中，崛起了一群公司高管，他们完全不同于那些通过消亡已久的资本主义冷酷方式只为自己谋福利的“旧式粗野企业家”。这些上升至顶层的高管们是一群负责任的受托人、公平的裁判和多元经济权益的职业经理人，多元经济权益包括持有美国大公司股票的数以百万计的小股东，但是也包括那些从商品和劳务流通中受益的工薪阶层和消费者的利益。

据悉，这些高管负责内容包括厨房里的冰箱和车库里的汽车，以及保卫美国人免受紧迫危险所使用的飞机和炸弹。他们全部，或者几乎都是从社会底层成长起来的：他们要么是现在在大城市中取得事业成功的农场子弟，要么是现在享受美国成功之梦的贫苦移民。常有人说，公司高管们具有高效、坦率、诚实、正直等特征，他们知道如何使美国更加繁荣昌盛，真的应当允许他们来管理政府，因为要是这些人当权，就不会存在浪费、腐败和渗透侵蚀等现象。简言之，肮脏的

政治就会变成干净的生意。

但是，在稍高一点的复杂的层次上，则能听到对公司高管的颇有微词的评价。毕竟，他们是有权势的人，而不是初涉官场的新人，他们的权力基石是什么呢？他们并不是公司产权的所有者，而只是运营管理者。如果他们的权益大大不同于合法所有者的权益，那么这些权益是什么？这些公司高管有没有从高层开始进行一场无声的管理革命，以及他们的革命是否会改变产权的真正含义？简言之，原先的富豪们现在是否被他们领取薪水的经理人篡夺权位了？公司高管可能是各种经济利益的受托人，但是，他们履行职责的过程中，是否公平和合格的判断标准是什么？难道说，充当相互冲突的利益和相互竞争的权力之间的受托人、公平的裁判以及职业经理人，难道没有受自由选择制度的控制吗？

关于公司高管的令人愉快和不愉快的说法一般都是偏颇的，并且都充满混乱。持令人愉快的说法的往往是经济文盲，而不赞同者通常是从关于美国私人财产的规模、组织结构和内涵等的事实中，得出的匆忙的推断。对上层经济圈子的肯定或否定的概念中，一个简单的事实经常被忽略掉：公司高管和富豪并不是两个不同的、明显分离的群体。他们都深深地参与到公司的产权和特

权世界中，并且为了了解他们，我们必须了解关于他们企业的上层圈子的事实。

1

企业是私人财产制度的有组织的中心：公司高管就是这个制度的组织者。作为经纪人，他们是公司革命的产物和创造者，而简单说来，这种革命已经将财产从劳动者的工具转变成控制劳动者的劳动并不断创造利润的高级手段。小企业家不再是美国经济生活的关键，在那些仍然存在小生产者和分配者的经济领域中，为了不被灭绝，他们在不断努力，建立工商联合会或谋求政府通过一定的法规来保障他们的权益，就像企业法是为大工业和金融业提供保障一样。

美国人喜欢将自己想象成是世界上最个人主义的人，但是正是在他们中间，非个人的公司发展最快，并且现在进入了日常生活的每个领域和细节中。在美国制造业和矿业公司中，不到20%的公司现在就雇用了这些基本行业中一半以上的人员。因此，从南北战争以来的美国经济历史，就是创造和巩固产权集中的企业圈的历史。

1. 在每个主要行业的发展中，工业化初期，众多小企业之间的竞争最频繁。之后，在企

业的合并和收购过程中，就会出现各种计谋和操纵。通过最初的竞争，出现了五大或三大公司，这一小部分企业分享了行业利润，主导行业决定和为行业制定的各项政策。约翰·肯尼斯·加尔布雷思（John K. Galbraith）曾评论说：“与单个企业垄断行使的权力相比，几个大企业行使的权力只是在程度和精确度上有差异。”如果它们彼此竞争，那么它们更多的也是在“产品开发”、广告和包装上进行竞争，而不是进行价格竞争。它们中没有单个企业能做出决定，而且决策也不是非个人的、竞争的、自我调节的市场说了算。决策不论是公开的，还是私下的，都是委员们才能做出，而三大或四大公司则是实际的决策方。在这种情况下，任何阴谋都是没有必要的，当然也没有能被证实的阴谋。重要的一点在于，每个大生产者决策的制定，都是根据自己对其他大生产者的反应的印象做出的。

2. 在企业合并的过程中，很多企业拥有者，乃至领薪经理都变得过于狭隘：他们无法将自身与自己特定的公司分离开来。那些对任何单个企业都没有很多个人情感的经理逐渐取代那些被自身经历和利益限制住的经理。在更高的层次上，为了能成为行业代言人，而不仅仅是行业中一个或其他大企业的领导者，那些控制大企业的人必须扩宽自己的视野。简言之，他们必须能够

把立足点从单个公司的政策和利益转移到整个行业的政策和利益上。他们之中有的人还更进一步：他们把立足点从行业的利益和主张，转移到把所有大公司财产看成一个整体的阶级的利益和主张上。

从公司到行业，从行业到阶级的这种转变，辅证了这样一个事实：公司所有权在有限程度上是分散的。超级富豪与大公司高管们控制所有权的事实，形成了有产阶级的一种联合，因为通过各种法律工具对企业的这种控制已经排除了较小的有产利益方，而不是较大的那些。巨额财产的“分散”是在一个相当小的圈子中进行的。在有产阶级体系内，属于它和服务于它的高管和所有者，不能仅仅保护他们的狭隘利益。他们的利益已经与整个阶级的利益密切相关。

3. 在1952年中公开拥有上市公司股票的650万人仅占人口中所有成年人的不到7%。但这并不是事情的全部。实际上，它反而是有误导性的。首先，重要的是，拥有股票的是什么类型的人？其次，他们拥有的股票的价值集中程度如何？

首先，45%的高管、26%的专业人士和19%的监管官员持有股票。但是在非熟练工人、半熟

练工人以及领班和熟练工人中间，持有股票的人分别只占0.2%、1.4%和4.4%。而在制造业的全部工人中，大约98.6%的人不拥有任何股票。

其次，1952年，在持有股票的650万人中，只有160万人（25%）每年能从所有来源中获得1万美元。我们不知道这1万美元中有多少是来自股票分红，但有理由相信，平均值并不高。在1949年，大约16.5万人（即大约占有所有美国成年人0.1%）收到了发给个人的全部公司股息的42%。这些人当年的最低收入是3万美元。经济所有权的广泛分布的观点，实际上是一种错觉：即成年人中，至多只有0.2%-0.3%的成年人才拥有大企业的有偿股份。

4. 顶级企业并不是孤立的巨人。在它们各自行业领域里，如NAM等超级协会中紧密联合。这些协会将狭隘的经济权力转变为行业范围和阶级范围内的权力。它们首先将这些权力用于经济前沿，如涉及劳工的组织，其次则用于政治前沿，如在政治领域中担任重要角色。并且它们还向小商人的行列灌输大企业的观点。

虽然这些协会看起来非常臃肿，并存在相互冲突的观点和派系势力，但这些协会会尽力协调平衡各方面的利益，引导他们的决策方向。在企

业及其协会的高层圈子中，如实用保守派的“卫道士”与“商业自由派”，或说精明的保守派之间始终存在紧张关系。卫道士们代表的是更加狭隘的经济关切，而企业自由派代表的则是整个新有产阶级的前景和利益。后者之所以是精明的，是因为他们在调整罗斯福新政和工会势力等政治现实时会更加灵活；他们为了自己的目的，接受和利用了处于优势地位的自由主义。总的来说，他们紧跟潮流，甚至走在潮流前面，而不是像实用保守派那样习惯于同现实趋势进行斗争。

5. 简言之，企业的成长和企业内部的联合，意味着一个更加成熟的高管精英群体的崛起，这个群体现在在任何特定的资产利益中获得了某种自主权。它的权力就是财产权力，但这种财产并不始终甚至并不经常是一种一致的和独立的类型。从操作事实上来讲，它是一种整个阶级的财产。

毕竟，在一个如此致力于发展私人财产和现在累积了如此多财富的国家中，以及在一个过去50年中常常充满敌意的氛围里，我们不断被告知拥有经济手段的人，也拥有世界上最庞大的行政机构和管理能力，如果这些人并不去巩固自身地位，而只是任其自然，只是尽全力应对日常攻击，那么这难道不有些奇怪吗？

6. 企业界的这种合并是基于这样的事实：

在企业界中，存在一个精心设计的互兼董事关系网络。“互兼董事会”并不仅仅是一个名词，它表明了商业活动中一个确定无疑的事实，指出了有产阶级利益共同体的社会基础，以及观点和政策的一致性。对任何主要公司进行的任何详细分析都会验证这个事实，尤其是当企业涉及政治时。至少可以这样推论，这类安排能让分享公司利益的富豪用一种方便和多少有些正式的方式进行一种观点交换。实际上，如果不存在这种交叉的董事职位，那么我们会猜测其中存在不太正式但是也相当充分的接触渠道。连锁董事会的统计数据并未形成关于企业界联合或政策协调的一个清楚指标：即使没有连锁董事会，也可能存在协调一致的政策，反之亦然。⁽⁹⁾

7. 当今资产超过300多亿美元的公司中大部分都始创于19世纪。让它们的成长成为可能的不仅包括机器技术，还有现在看起来非常原始的办公工具，如打字机、计算器、电话、快速印刷，当然还有交通网络。现在，电子通信和信息控制技术的发展正变得如此迅速，以至于出现进一步的集中完全成为可能。在管理部门人员的控制下，闭路电视和电子计算器都能控制数量庞大的生产装置阵列，而不管这类技术装置是如何分

散。企业中复杂专业的设备必然使集中和进行控制变得更加容易。

企业界的发展趋势是，更大的金融企业与更加集中复杂的管理网络。生产力已经获得惊人提高，尤其是当自动化能让若干机器联网成为可能，从而能消除现在所需的在生产点上的很多人类控制需求。这意味着公司高管将不需要管理庞大的人员。用《商业周刊》的话说，他们将“使用越来越少的人运转越来越大型的机械组织”。

所有这些无论过去还是现在都不是不可避免的。现代企业的巨大规模肯定不可能用效率提高来解释。很多专家都认为企业现在的巨大规模已经超出了效率的需求。实际上，企业规模与效率之间的关系是完全未知的，并且现代企业的规模通常更多是由于财务和管理融合，而不是技术效率。但不管是否必然，现在的事实是，美国的大企业似乎更像是国中之国，而不仅仅是私人企业。美国的经济很大程度上是企业经济，并且在企业中，公司高管们已经获得了对技术创新的控制，累积了现有的巨大财富和很多分散的财产，以及未来的投资资本。在企业的金融和政治疆域中，产业革命自身已经积聚了能量。企业控制原材料以及将原材料变为制成品的发明专利。企业控制世界上最昂贵的也是最好的法律人才，用来

发掘和美化他们的创新和战略。企业雇用人们充当生产者，并制造人们作为消费者所购买的产品。企业为人们提供衣食以及为人们投资。企业生产人们打仗用的武器，并为战争期间以及两场战争之间人们周围的大吹大擂的广告，以及开展公关活动的愚民政策提供资金。

他们出于类封建的私人财产和收入世界的利益而做出私人决策，而这些决策决定了国民经济的规模和形态、就业水平、消费者的购买力、公开的价格和互通款曲的投资。握有经济权力钥匙的不是“华尔街的金融家”或银行家，而是大企业所属金融机构的大股东和高管们。握有权力以及握有捍卫企业界特权方式的不是有形政府的政客们，而是坐在政治理事会中的公司高管们。如果说他们不是处于统治地位，那他们的确支配着美国日常生活的很多关键点，并且没有力量能有效地和持续地对抗他们，企业自身也将不会产生有效的自我约束的意识。

2

企业界只有两代或三代人的历史，但即使在这么短的时间中，它也已经挑选并创造了一些与它一起崛起以及在它内部崛起的某些类型的人。他们是什么样的人？我们这里感兴趣不是大多数公司经理，也不是那些普通的管理人员（如果这个概念有意义和有启迪作用的话）。我们感兴趣的是那些处于企业界顶层的人，而顶层与否取决于他们在确定彼此等级时所用的标准：也就是他们占据的控制职位。

公司高管指的是那些在销售和资本方面前100强左右的公司中处于顶层的两个或三个控制职位的人。如果我们在任何一年中要列出所有行业中的那些顶级公司，并从它们的顶层中选择它们的总裁和董事会主席，那么我们应当列出公司高管。我们有6个或7个关于这类高管的仔细研究，他们涵盖已经过去的那个世纪的各个时期。

大企业的这些顶层高管是否是一群特立独行的人，或者他们是否仅仅是各色美国人的一种大融合？他们是否是巴尔扎克（Balzac）所称的那

种社会类型？或者他们是否代表了那些恰巧取得成功的美国人？大公司的顶层高管们并不是，而且也从来不是各色美国人的一种大融合，他们是高度一致的社会类型，他们在出身和培训方面拥有超常优势，并且他们并不符合一些盛行的关于他们的刻板印象。

1950年的顶层高管们并不是在城市取得成功的乡村小子：虽然与他们同时（在1890年）出生的人口中有60%生活在乡村地区，但1950年的高管们只有35%是出生在乡村社区中。而在“过去的好时光”中事实更是如此：即使在1870年，也只有一半的高管是在农场出生的，而1820年的人口中有93%是出生于乡村。

他们并不是贫穷或富裕的移民，甚至也不是在美国取得成功的移民的子弟。1950年高管中有大约一半人的家庭是在美国独立战争前就已在美国定居，这个比例与大部分人口并没有多大区别，当然，它要比1870年高管的比例低，当时有86%的人来自殖民地家庭。但美国内战后的高管中，国外出生的比例只有8%，而在1950年高管中，这个比例只有6%，少于他们出生时代表人群中15%的国外出生比例。国外出生人口的子弟（也就是下一代）的高管比例则提高了，尤其是在较新的行业，如大众娱乐和服务性行业中，但

数字仍然低于一般水平。1950年的高管中，有超过四分之三父母们在美国出生，他们也在美国出生。

公司高管们主要是新教徒，并且与整个人口中的比例相比，他们更可能是圣公会教徒或长老会教徒，而不是浸礼会教徒或卫理公会教徒。他们中犹太教和天主教徒的比例要少于整个人口中的比例。

这些位于城市的白种新教美国人出生于上层和中上层阶级家庭。他们的父亲主要是企业家：他们中有57%是商人的子弟，有14%是专业人士的子弟，有15%是农民的子弟。只有12%是工薪阶层或下层白领雇员的子弟。如果我们记得在1950年的高管们刚刚出生（也就是1900年左右）时，美国的所有工作人口中只有8%是商人并且只有3%是专业人士，这种企业家出身就更加明显地表明这些高管是一个独特的群体。当时大约有25%是农民（这是个模棱两可的词），并且有60%是从事领工资或薪水的工作，这要比高管中的比例高5倍。

此外，除了农场子弟的比例减少，整个美国内战后的高管们在职业起步上大体都是相似的。在任一时期，有超过60%（通常接近70%）的美

国高管们是来自商业和专业人士阶级，而来自工薪阶层或低层白领雇员的比例从来没有超过10%或12%。实际上，1950年的高管中只有8%的人的祖父是工薪阶层或办公室职员，而当时的男性人口中则有57%是从事这类工作。在高管的祖父中，有54%是商人或专业人士，而他们所在的时代中从事这些工作的男性人口不到9%；而这些祖父中有33%是农民或种植园工人，这大致与当时总体男性人口相当。

美国大企业的顶层高管们的家庭作为一个群体，现在已经远离工薪阶层和更底层的白领阶层有两代人的时间。实际上，他们的家庭在很大比例上都是美国当地社会的上等阶层。在1952年（最新的企业中），年龄在50岁以下的顶层高管中，只有2.5%是来自工薪阶层的家庭。

回到1870年，美国成年男性中从大学毕业的人的比例在当时不超过1%或2%，但在1870年的高管中，有三分之一是大学毕业。在当今的高管中，大学毕业生的比例（60%）是年龄在45岁至55岁之间的具有可比性的白人男性中的比例（7%）的9倍。此外，这些高管中几乎有一半接受了大学之外的正规教育培训，其中15%是法律方面，15%是工程方面，并且在其他课程和学校中也有相同的比例。

当今和过去的典型高管都有一个与生俱来的巨大优势：他们拥有至少身处职业和收入中上层阶级水平的父辈，并且他们是在美国出生的白人新教徒。这些出身因素直接导致了他们的第二个巨大优势：他们能在正式的大学和大学后的教育中接受良好的教育。这些出身因素是他们教育优势的关键，这一点可以从以下事实中得到清楚证明：在他们之间以及我们研究的任何群体中，拥有最高出身的人都最有机会获得正式教育。

根据所在行业的不同，公司高管们的薪酬也有所不同。但在1950年，900名顶层高管们的平均薪酬是每年7万美元，而他们之中的首席执行官们的薪酬则大约是10万美元。但薪酬通常并不是他们唯一的收入来源。在每名主要高管的公文包中，几乎都有一个专门装附加股票证书的文件夹。在企业界中存在很多安全锚地，但最安全的则是拥有大量企业股份。在大企业中，高管们并不拥有他们所经营的财产，这意味着他们不必拿自己的财产冒险。当利润很高时，他们会不断收到很高的薪酬和奖金。当利润不佳时，他们的薪酬通常会继续很高，只是他们的奖金会减少。除了薪酬外，当今的大多数高管都会以股票或现金的形式收到奖金，并且同时在几年的时间中分期获得。在1952年，获得报酬最高的高管包括美国杜邦公司（E. I. du Pont de Nemours and Co.）

的总裁克劳福德·格林沃尔特（Crawford Greenewalt），他的薪金为153290美元，奖金为35万美元；曾担任通用汽车公司四名执行副总裁之一的哈洛·科迪斯（Harlow Curtice），他的薪金是15120美元，奖金是37万美元；伯利恒钢铁公司的总裁尤金·吉福德·格雷（Eugene G. Grace），他的薪金是15万美元，奖金是306652美元。从相对公开的薪金和股份得出判断，查尔斯·爱德华·威尔逊（Charles E. Wilson）是美国各行业中获得报酬最高的高管：他有20.1万美元的薪金和38万美元的奖金，另加金额未知的股息。

公司高管并未构成一个“有闲阶级”，但他们并不是没有更高的舒适度。到他们50岁或60多岁的年纪时，大部分公司高管们都拥有令人羡慕的豪宅，它们通常在乡村，但不会离“他们的城市”太远。他们在城镇中是否还有居所则在一定程度上取决于他们居住的城市。他们更愿意住在纽约或波士顿，而不是洛杉矶。高管们现在能获得巨大的收入，这些收入来自他们的薪金，以及金额相当于或多于薪金的股息。很多高管都购买了相当大的农场，并饲养奇珍异兽。身处底特律和华盛顿的威尔逊在他位于密歇根的农场中饲养了爱尔夏牛，并且计划在他位于路易斯安那州的种植园中试验一个新的品种。塞勒斯·伊顿

（Cyrus Eaton）拥有短角牛。艾森豪威尔先生现在正悄悄把他的狗和苏格粗毛猎狐狗配种。公司高管们中有三四百人拥有超过65英尺或15吨排水量船只。他们热衷于骑马打猎，而且还像乔治·汉弗瑞（George Humphrey）先生那样在这个过程中穿着粉色的猎装。很多高管的闲暇时光都在乡村别墅度过，进行大量打猎活动来消遣。有些人会乘私人飞机飞到加拿大的森林中，其他人则在迈阿密或霍比桑德拥有私人海滨度假屋。

热爱读书并不是高管们的特征，除非是关于“管理”和神秘事物的书籍。“大部分顶层高管几乎从不阅读戏剧、伟大小说、哲学和诗歌集。那些的确冒险进入这个领域的高管会被同行带着敬畏和疑惑的目光仰慕。”高管圈子不与艺术或文学兴趣圈子相重叠。高管圈子中的人厌恶阅读超过一页的报告或信件，而且这种对繁文缛节的回避是相当普遍的。他们似乎对冗长的演讲持某种怀疑态度，但当他们自己是演讲者时除外，而且当然，他们并没有这个时间去听废话。他们处于接受“简报”、摘要和两段论式备忘录的年纪。当他们必须要阅读这些内容时，他们会委托给其他人去帮他们进行裁剪和归纳。他们是说话者和倾听者，而不是读者或写手。他们在会议桌上或从其他圈子的朋友那里获得知识。

3

如果我们要尝试描绘高管们外部职业生涯的蓝图，那么我们会发现几个有些区别的类型：

1. 按照定义，创业者用自己或他人的资金启动或组织一家公司，并且随着公司成长，他们自己作为高管的地位也上升。这类高管接受的教育程度要低于其他高管，他们往往很早就开始工作，并且曾在多个公司中工作。根据苏珊娜·I·凯勒（Suzanne I. Keller）女士的仔细计数，在1950年的美国，顶层公司高管中总共有6%是遵循这个路径达到顶层。

2. 一些高管身处他们父辈或其他亲戚拥有的公司中，并且随后继承了他们的位置。这些人开始工作的时间往往要晚于其他类型的高管，并且除了在他们最终到达顶层的公司外，他们经常从未在其他公司工作过。但在这些公司中，在担任重要的控制岗位时，他们经常要工作相当长的时间。在1950年的高管中，大约11%的人是这种家族经理。

3. 另外有13%的高管根本并未从商界开始发家，而是作为专业人士，并且主要是作为律师起步的。通常在专业领域成功以后，他们的专业工作会引领他们走向企业总裁或董事会主席之路。威廉·米勒（William Miller）指出，随着兼并成风，企业觉得一方面需要与担任公职的律师进行接触，另一方面需要“在做出日常商业决策时拥有自己的商业顾问。对顾问的需求变得如此大，以至于在1900年以后，收费最高的大都会律师们几乎毫无例外地都将商业咨询作为自己的工作中心，而放弃了传统的辩护业务。而且很多律师屈服于企业的诱惑，成为企业专职法律顾问，甚至他们自己都成了全职公司高管”。现在，企业的成功在相当大的程度上取决于通过兼并、控制政府监管机构、影响州和国家立法机关，让自己的税务负担最小化，并让投资收益最大化。因此，律师就成为大企业中的一种关键人物。

4. 创业、家族和专业这三类高管已经占了1950年顶层高管的大约三分之一。剩余68%高管的职业线路则是在很长的时间中、在企业界的各种不同层次和圈子内部和之间进行一系列变动。

两代人以前，36%的高管是创业者，而现在这个比例是6%；32%是家族经理，而现在的比例是11%；那时专业人士的比例14%与现在的比

例13%则大致相同。从1870年的18%稳步快速地上升到1950年的68%，企业高管的职业生涯在企业等级内部以及之间稳定而迅速地运转着。

如果我们查看1950年的900名顶层高管（他们是最大的当代高管群体，他们的职业生涯已经被研究过）的职业生涯，我们就会发现，他们中大部分开始时都为大公司工作，并且大约三分之一的人除了为他们现在的领导工作外，从未为其他公司工作过。有更多人是为一家或两家其他公司工作过，并且超过20%的人是为三家或四家其他公司工作过。所以在他们往上攀登的过程中，通常会存在某种行业的交叉。即便如此，当他们被现在的公司雇用时，他们的平均年龄是29岁。

正如人们在考虑高管们的出身和教育背景时可能会预料的那样，大约有三分之一的高管是从他们现在的公司开始担任高管。而且远超过三分之一（实际比例是44%）是在不同“部门”担任高管。有24%的高管说自己是从担任职员或工人开始的。但我们对这些数字的解读必须非常谨慎。职位低微本身并不意味着任何事情，尤其是当人们考虑到这些高管们的背景和更高的受教育程度时。对一些家族和一些公司来说，当一段时间的办事员，或者一般性的劳动工作“去了解公司”，经常是一种惯例。但不管怎样，有更多公司高管

是从领导层上开始职业生涯的，而且更多较年轻的人则是在更加专业的部门中开始自己的职业生涯。例如，在年龄超过50岁的高管中，有超过三分之一的人在获得他们的顶层工作岗位前曾担任“销售”职位。

这些是关于公司高管职业生涯的表层事实。但这些表层事实不管如何加总，都不是内部事实。的确存在官僚制度中的缓慢晋升和创业者的飞跃，但也存在幕后交易、有推波助澜，也有朋党操纵。用创业者和官僚等词汇来表达企业高层职业生涯的现实，并不比暴敛巨额财富这个词更恰当。我们在描述超级富豪与中产阶级的关系时，似乎仍保持着中产阶级视角的局限性。

“创业者”展现的图景是一个承担自身所有生活风险的人，他冷静地创建了一个企业，并小心地呵护它，让它成长为一个大公司。在1950年，关于企业精英“创业”活动的一个更加准确的图景，就是进行合并重组的财务交易。现在的公司高管们做的更多的是运营现有的组织，而不是建立新组织。并且正如罗伯特·A·戈登指出的那样，与那些专业的决策协调员相比，这些高管是不太有创造性，缺少孜孜不倦的精神和主观能动性的人，他们“说的多做的少，而且缺少启发性”。

在关于公司高管的研究中，通常将这样一种职业生涯称为是“官僚式的”，但严格来讲，这是不正确的。按照正确的定义，官僚式的职业生涯并不仅仅意味着从写字楼的等级制度中的一个层级向上爬升到下一个层级。它的确有这个含义，但更重要的是，它意味着为每个工作岗位设置严格的资格要求。这些资格要求通常包括规定的正式培训和资格检查。官僚式的职业生涯还意味着人们是为薪金提高而工作，而不能期望拥有企业的一部分，对通过红利、股票期权或丰厚的养老金和保险计划，使个人占有公司累积财产的一定比例不抱希望。

正如“创业者”这个词用来指代当今超级富豪职业生涯经常具有误导性一样，“官僚式的”这个词用于指代公司高管也具有误导性。在高层，公司高管的晋升和超级富豪的累积都肯定与企业小派系组成的“政治”世界掺杂在一起。要在私人企业层级内部或层级之间晋升，意味着要被自己的行政和财务上级选中进行晋升，而且在这个过程中，并不存在所有相关各方都知道的关于资格条件或资历的严格且客观的规则。

在企业界的高层中，职业生涯既不是“官僚式的”，也不是“创业性的”：它们是各种利益的综合体，其中涉及投机者、拥有大量美国财富的

人，以及身处有机会赚钱的岗位上的公司高管。企业所有者自己无法再像1882年的威廉·亨利·范德比尔特（William H. Vanderbilt）那样说“让公众见鬼去吧！”职业高管们自己也不能再这样说。但作为一种企业集团联合起来，他们可以肆无忌惮，尽管今天他们在公关方面很精明，当然，他们也没有必要公开说这些内容。

4

当然，并不存在单一类型的企业等级制度，但企业界的一个普遍特征的确看起来广为盛行。它包括位于顶层的第一阶层，它的成员作为个体（并且日益作为委员会）提供建议和忠告，并接收来自运营经理们组成的第二阶层的报告。

超级富豪和公司高管们所在的是第一阶层。第二阶层的人要各自为给定的单元、车间、部门负责。他们位于劳动阶层与发号施令的顶层之间，并且他们要对顶层负责。在他们向顶层高管提交的月度和年度报告中，有一组首要的简单问题：我们是否盈利了？是的话，盈利多少？如果不是，那么为什么未盈利？

顶层高管进行的个人决策正慢慢被委员会的过度担忧所取代，而委员会通常会判断下级部门提出来的各种建议。例如，在高管莅临办公会议之前，技术人员可能会与销售人員围绕一种无内胎轮胎进行几个月的磋商。高管们具有的并不是理念，甚至也不是决策，而是判断力。在顶层，这种判断力通常用在花小钱赚大钱上。“运营”一

家大公司从本质上讲是如何利用更少的人力，生产更高性价比的商品，赚取更多的利润。国际收割机公司（International Harvester）的首席执行官约翰·L·麦卡弗里（John L. McCaffrey）最近曾说，“……公司总裁几乎不会绞尽脑汁，花很长时间思考财务、法律诉讼、销售、生产、工程或会计问题……当公司总裁碰到这类问题时，他可以利用训练有素的判断力处理这些问题”。他继续谈到，高管们晚上思考的是：“行业的最大麻烦就是挤满了人。”

位于中层的人主要是专业人士。这名首席执行官继续说到：“我们整天伏案工作，整日周旋于没完没了的具体事务之中，对这些公司整体，我们只能模糊了解其中的一部分，每一项具体事务，都对应有一名专业人士……毫无疑问，他们都是高手。所有人都有存在的必要，在繁忙的事务工作中都是有用的。总裁的最大任务就是，充分了解所有这些专业人士，从而在出现问题时他能指派正确的专家团队来解决问题……如何能保持这些专家的兴趣，让他们充分发挥自己的所长，决定谁更有资格晋升？一方面，公司为了运作复杂的流程，绝对需要专业人士的技能。另一方面，他们不得不从某个具体位置慢慢晋升到未来的最高管理层。如果想从根本上鼓舞斗志的话，某个特定位置必须存在于现有公司内部……

我们生活在一个复杂的世界中，这个世界中的精神和道德问题甚至超过了它的经济和技术问题。如果我们现在想保留这种商业系统，它必须配备能处理各种问题的人”。

在顶层之下，管理层被工业流水线和管理网络归类和改造，更加“官僚式的”高管和技术人员类型出现在公司的日常生活中。在顶层之下，就是第二阶层的人所在的领域。第一阶层的人经常因地位太高而无法责备他们，下属们则常常被责备。此外，如果责任在顶层，那么谁又能责备他们呢？这就像军队中的“作战部”和“参谋部”一样。顶层是参谋，而第二阶层就是战斗部门，后者是采取行动的部门。每名聪明的军官都知道，做出不承担责任的决策的往往是参谋部。

在中层，专业化是必须的。但实干的专业人士不会崛起，只有“眼界宽广”的人才能崛起。这是什么意思？它的意思是，首先，专业人士所处的位置在那些注重盈利的人之下。而“眼界宽广”的人，是那种不管做什么事情都明显能在长期和短期中找对方法让整个企业的利润最大化的人。崛起到达顶层的人，是那些拥有“专长”，且能符合企业利润最大化目标的“眼界宽广”的人。这种人与公司目标一致，所以他们就能在公司中得到升迁。财务收益是公司决策的主要因素，并

且一般来说，高管的层级越高，对财务方面就越关注。

此外，高管与企业顶层的距离越近，在塑造其企业职业生涯的过程中的有产派系和政治影响就越重要。拉摩特·杜邦先生1945年在对通用汽车一名高管建议任命乔治·卡特莱特·马歇尔将军为董事会成员一事而写的一封信中，完美地揭示了这个事实以及盛行的吸纳标准。杜邦先生讨论了这个提议：“我不支持他成为董事会成员，原因是：首先是他的年龄，将军当时有65岁；其次，他没有持股；再次，他没有从商经验。”通用汽车主席艾尔弗雷德·P·斯隆先生在考虑这个问题时大体上同意这些看法，但他补充说：“我认为当马歇尔将军从他当前的位置上退休，可能会对我们有利，假设他继续生活在华盛顿，考虑到他的社会地位和影响力，以及他的关系网，再加上他熟悉我们的想法，以及我们正试图做的事，这可能抵消军界对大企业的普遍负面态度，这对我们是有利的。在我看来，在这种情况下，年龄问题就不是特别重要了。”

在考虑其他任命时，斯隆先生给杜邦公司和通用汽车的一名大股东W·S·卡彭特（W. S. Carpenter）先生写信说：“乔治·惠特尼（George Whitney，通用汽车的董事兼摩根大通的主席）属

于多家企业的董事会成员。他到处活动，因为他生活在纽约，在这里能轻松连续地达成很大合同。刘易斯·W·道格拉斯（Lewis W. Douglas）是通用汽车的董事会成员、互助人寿保险公司主席、前任驻英国大使，在某种程度上是个了不起的公众人物。他似乎花很多时间在其他琐事上。但在我看来，这些人带给我们董事会的氛围的确要比‘杜邦董事们’和通用汽车董事们带给我们的更加活跃和开放。”

或者可以查看关于公司运作的最新案例，其中涉及企业高层圈子中占主导地位的多个经济人。财务推动者和投机者杨先生（Young）最近决定把威廉·怀特（William White）免职，后者是纽约中央铁路公司的首席执行官，一生的职业生涯都在从事铁路运营。杨先生赢了，但这真的很重要吗？企业界的成功并不遵循小说《升迁之路》（*Executive Suite*）中遵循的模式，在小说中，威廉·霍顿（William Holden）这种有技术倾向的年轻人通过发表一篇关于企业社会责任的真诚演讲就能获胜。除了获得两位超级富豪朋友的支持外，杨先生在过去17年的收入（其中大部分来自资本收益）已经大大超过1000万美元。他每年的收入远超100万美元，而他妻子的收入则有50万美元，并且他们成功地保留了税后大约75%收入。不过，据我所知，没有一部小说抓住了今

日企业圈的真实情形。

5

当成功的高管回想自己的职业生涯时，他们经常会强调他们一直所称的“一点点运气”。那么，这种运气是什么？我们听说，乔治·汉弗瑞（George Humphrey）先生非常强调是否与“幸运儿”合作。解析幸运一词的神奇魔力，这意味着存在一种公司成功的累积。如果你是成功的，这就显示你是幸运的；如果你是幸运的，那么你就会被上层人士选中，并且你因此就会有更加成功。在高管职业生涯的特写中，我们一次次观察到相同圈子中的人是如何选择彼此。例如，汉弗瑞先生曾经在商务部的一个咨询委员会中任职。他在那里遇见了保罗·霍夫曼（Paul Hoffman）先生。后来，当霍夫曼先生领导经济合作署（ECA）时，他让汉弗瑞先生加入，负责运营一个关于德国工业的咨询委员会。克莱将军在这里认识了汉弗瑞。而克莱将军本来就认识艾森豪威尔将军，所以当艾森豪威尔将军往上晋升时，克莱将军就把汉弗瑞先生推荐给了他的密友——艾森豪威尔总统。

与人们所称的“幸运”中，还有一个与人际关

系相关的词汇：企业的社交生活。可以做一个合理的假设：高管职业生涯的一部分就是花在了“政治”上。跟任何政客一样，尤其是当处于或接近其等级制度的顶层时，成功的高管就会尝试赢得朋友，建立联盟。人们可以推测，高管会花大量时间来猜测他认为反对自己的那些小派系。高管玩的是权力游戏，而这些似乎是管理精英职业生涯的一部分。

为了让企业能永续自我发展，公司高管们觉得他们必须让自己或者像他们自己的人能永久存在，这些未来的接班人不仅是训练有素的，而且还是有教养的。这就是最近身居世界最大石油公司高位的一个人说自己“真的跟该公司每天生产的200万桶石油产品一样，是公司的一件产品”时所表达的真正意思。在未来的高管朝权力中心一步步迈进的过程中，他们就会成为一组小派系的成员，在派系内部，他们称派系是团队。他们必须学会倾听。他们必须权衡决策的得失。他们办事从不鲁莽。他们必须适应公司团队和社交小派系。如果说职业生涯是真正的话，那么人们就通过为这个公司服务而获得晋升，也就是为那些控制公司并且判断公司利益所在的人效劳而飞黄腾达。

高管的职业生涯几乎完全是在企业世界中的

职业生涯，在过去三代人的时间中，从独立专业人士或从外部等级中到达企业顶层而成为顶层人员的比例不到十分之一。不仅如此，在同一企业内部，这样的情形有增无减：回到1870年，有超过六成的高管是从企业外部获得了顶层职位；在1950年，几乎有十分之七的高管是在公司内部获得这种职位，首先是成为副总裁，然后是成为总裁。你必须被大家非常了解，必须深受大家喜欢，必须是内部人士。

企业界高层中的成功明显是由盛行的选择标准，以及那些已处于顶层的人对这些标准的个人应用方式所决定的。在企业界中，人们是由上级的评估而获得晋升。大部分公司高管都以自己“判断人”的能力为傲，但他们进行判断所依据的标准是什么？盛行的标准并不是清晰和客观的。这些标准似乎完全是无形的，它们常常是相当主观的，并且经常让下层的人感到模糊。“商业心理学”的教授们已经在忙于发明更加晦涩术语，并且研究“高管特质”，但大部分这类“研究”都是不相关的废话，这一点通过查看盛行的标准、成功者的个人和社会特征，以及他们的企业生活方式就能很容易地看出来。

在低级和中级管理层，与职责技能表现有关的客观标准的确经常盛行。甚至可以设置晋升规

则，并通过正规的方式将它们推行。在这些情况中，技能和精力的确能获得好的结果，而且不需要养成人们所说的公司素质。但是，一旦较低等级的人成为企业高层职位的候选人，那么就需要有可靠的判断力、宽广的视野以及其他不太有形的公司素质。《财富》杂志的观察家们评论说，“素质”甚至变得比技术能力更加重要，哪怕人们看起来不像高管。

人们经常听说，实践经验最重要，但这种说法是短视的，因为顶层的人控制着获得实践经验的机会，他们通过所谓健全的判断和周密的计划来评估一个项目的价值。这个事实经常被所谓“管理能力”所掩盖，但很多上升接近高层圈子的人（但不是圈子中的人）则怀疑是否存在这种所谓的能力。此外，即使存在这样一种普遍的能力，那么也只有无知的人才会认为它是高层领导所需要的东西，否则就会陷入找不到年薪20万美元的人替他们做事的尴尬。因此，雇用每年20万美元报酬的人，或者雇用一个管理咨询公司，做每年20万美元报酬的人所做的事情。他们的“管理能力”的一部分在了解自己能力的不足，体现在知道去哪儿找合适的人，以及聘用他们的价码。此外，对于“能力”这个有多方面意思的词汇来说，最准确的定义是：对上层的、对控制个人晋升的人来说有用。

当人们读到高管关于所需人才类型的演讲和报告时，人们不能回避这个简单的结论：自己必须“适应”已身处顶层的人。这意味着人们必须满足自己上级和同事的期望；在个人举止和政治观点、社交方式和商业风格方面，人们必须像那些已经身处高层、能判断决定人们成功与否的人士。人们的才能（不论是如何定义的才能）必须被人们有才能的上级发现。位于顶层的人不会也不可能称赞他们自己不理解和不能理解的东西。

当企业的顶层的人被问及：“难道被提拔的人不需要有两手吗？”答案是：“是的，他们的确有。”根据他们的定义，他们拥有“成功的必要条件”。因此，真正的问题是：成功的要件是什么？而人们能找到的唯一答案就是：可靠的判断力，而这种判断力是由那些负责提拔他们的顶层人员所判定的。适者生存，而这种适应力指的并不是外在的能力（而处于顶层岗位的高管可能也没有这种能力），而是要符合已经取得成功的那些人的标准。与顶层人员协调一致，就是要做起事来像他们、看起来像他们、思考像他们：也就是成为他们的一员，一切为了他们的利益，或者至少是显得自己像他们，给他们留下这样的印象。实际上，这就是“创造（这是一个精心挑选的词）一个好印象”的含义。这就是成为一个像

美元一样“可靠的人”所具有的含义。

既然成功要取决于个人和小派系的选择，那么成功的标准也往往是含糊不清的。因此，处于顶层边缘的人，就有足够的动机和机会将他们上方的人视为学习的榜样，并且会用挑剔和不安的眼神观察他们的同僚。他们现在已经超越了对技术能力与普遍才能的认可，超越了对商业经验与中产阶级尊重的认同。他们现在处于高层和核心圈子的无形和模糊世界中，他们必须与这些圈子的成员建立一种特殊的互信关系。而人们加入这个圈子的先决条件并不是关于资历或客观测试的官僚规则，而是来自核心圈子的信任，认为要加入的人是属于这个圈子，并为这个圈子服务。

在企业管理层的人中，只有很少是被选中的。这些被选中的人被挑选的原因更多是根据他们对“团队”的有用性来判定的，而不是严格的个人特质（实际上其中很多人并不能真正说具有所谓特质）。在这个团队中，个性的高傲优雅并不十分重要。

那些起点高的人，从一开始就被塑造成具有健全人格的人。他们无须考虑看起来像具有健全人格的人，他们自己就是健全的人，他们的确体现了关于健全的标准。那些起步低的人，在承受

着自己被别人视为不健全的风险之前，必须更加全面考虑到所有的可预见的困难。如果想成功，他们必须为了成功对自己进行不断的训练；由于他们被不断地塑造，他们也逐渐体现了健全的标准，而且可能比那些起点高的人更加生动地体现了这一点。因此，高出身或低出身都用自己的方式选择和塑造自身，成为具有明智判断力的健全的人。

在理解公司高管的过程中，重要的是选择标准，以及符合和运用这些标准的权力。这就是形成高层人士企业生活的结构以及它的内在心理归因，而不仅仅是他们职业生涯的外在表现。

用洪亮圆润的嗓音讲话，不要让你的上级对细节感到困惑。知道什么是重点，贯彻执行既定的策略，不急于认定已经做出的选择，从而让老生常谈的内容听起来像是经过深思熟虑的见解。说起话来头头是道，不随便说不。聘用桀骜不驯的人，也聘用老实听话的人。做一个好好先生，人们将会成群结队地聚集在你周围。在行动中将事实软化，使之看上去实际可行。讲话不要直戳痛点，权衡利弊，稳重大方。模仿自己被期望变成的模样，但绝不能东施效颦，被人们耻笑。永远不让你的真实想法被人所知。

6

盛行的高管晋升标准非常明显地展示在大公司的招聘和培训计划中，这些计划相当清楚地反映了已经成功的那些人之间盛行的标准和判断。在当今的公司高管中，存在很多对未来高管精英的担忧。他们花很多的精力罗列出在公司未来10年左右时间可能发展起来的年轻人的名单；雇用心理学家来测量年轻人的才华和潜能。为了公司的利益，他们联合起来，培养年轻的高管阶层，利用重要高校，为未来的经理们设置专门的院系和课程。简言之，就是使对精英的选择变为大公司的一种重要职能。

大概有一半的大公司现在都有这种计划。他们将选定的人送到选定的大学和商学院中学习专门的课程，而哈佛商学院就是他们最喜欢的一个学校。他们设立自己的学校和课程，而且经常邀请他们自己的顶层高管们去演讲。他们到重点大学中寻找有前途的毕业生，并为那些被选中当作潜在的“新员工”的人安排轮岗实习。事实上，一些企业似乎更喜欢未来的高管来自综合性大学，而不是商学院。

通过这类举措，入选者组成的联谊会力求满足40年代和50年代企业扩张造成的对高管的需求。这个扩张发生在30年代的市场不景气之后，当时公司可以从有经验的人中挑选高管。在战争期间，没有时间进行这类计划，这就与大衰退一起造成了高管供给上的15年缺口。在精心设计的招募和培训计划的后面，掩藏了最高集团的不安的感觉，他们担心第二层的高管并不像这些顶层高管一样心胸开阔：他们的计划是用来满足企业等级制度永续生存的迫切需要。

于是企业就在这些大学高年级学生中间物色对象，就像学校社团从新生中招募一样。反过来，大学已经开始设置越来越多企业需要的课程。据可靠的报道，大学男生“已准备好成为企业想让他们充当的角色……他们在非常努力地寻找企业抛出的信息。”这种“警觉和接受能力可能是比他们接受的教育还重要的现代经理人特质。很明显，运气在所有顶层高管的崛起中都起着重要作用，而且他们似乎在等天上掉下馅饼来。”

信息是很容易发生变化的：作为企业的培训生，未来的高管们像被从竞技场拉出来，为长期工作做准备，这种灌输可能会持续长达2年的时间，并且偶尔会长达7年。例如，通用电气公司每年都会招收超过1000名大学毕业生，至少花45

个月时间培训他们，直到他们具备了等同250名全职通用电气员工的能力为止。很多人都在考察他们，甚至他们的同伴也会进行评判。据说，培训生们对此是非常感激的，因为这样他们就知道自己没有被浏览。对“人际关系”的培训遍及计划。“绝不能说任何有争议的话”，“你一直能让别人做你希望他们做的事情”，这些都是有效表现课程的内容，这些课程由销售培训部门所组织制定。

在这种人际关系类型的培训中，要做的工作就是让受训者对人际关系的感受和思考方式与众不同。受训者的技巧，还包括他们的敏锐度、情感、忠诚度和性格都会得到拓展，从而把美国男孩转变成美国高管。他们的成功将是具备一种绝缘的脑袋，和非公司人的价值抗衡。跟所有精心设计的灌输计划一样，受训者的社交生活也被构建到培训计划中：为了获得成功，人们必须与同事和上级搞好关系。所有人都属于相同的社团，为了在这个轨道上找到自己的高管位置，一个人所有的“社交需求都被纳入公司轨道。”受训者必须“利用在各处轮岗时所提供的众多社交机会。”这也是公司的政策，一个聪明的受训者说：“如果你是聪明的，那么当你适应了周围的环境时，那就尽快拿起电话开始工作吧。”

对于针对高管的培训计划，存在很多支持和反对的观点，但这种“储君”类型的计划是大公司顶层高管的当务之急。即使在今天，仍有十分之九的年轻人不是从大学毕业的，他们就被排除在这种高管培训之外，虽然他们大部分都为企业工作。对于那些被聘用加入公司但又未被选中成为“储君”的人来说，这类计划会有什么影响？但是，必须存在某种方式，让未来高管们的自我形象变得丰满，从而他们就能用恰当的方式通过所需的可靠判断带着恰当的心境来掌控企业。

大部分人对为数很少但地位重要的高管样本的主要观点是：这些人知道“管理技巧而不知道所管理的是什么”，他们懂得“如何实现激励员工参与管理……如何召开问题解决会议……”这些人将会是未来的顶层高管。他是团队的领导者，没有非正统的想法，具有领导才能，不强迫别人。或者，正如《财富》杂志总结的观点：“他们的观点像是这样的：我们的确需要新理念，一种对公认事物进行质疑。但领导者可以雇用别人来为自己做这件事。那么，创新精神一旦与公司发展结合起来，就会成为员工这个阶层最重要的品质。顶层高管的工作不是计划自己的未来，而是检查指导他人工作。高管并不是基本创新的一部分，高管是管理者。”或者，正如一名高管所言：“我们过去曾经主要是寻找那些才华出众的

人.....现在，‘素质’这个被滥用的词已经变得非常重要。我们不在乎你是美国大学优等生联谊会的成员还是美国工程系荣誉协会的成员。我们想要的是能与全面发展的人打交道的一个全面发展的人。”这种人本身并不产生思想，他是集体智慧的执行人，决策时群策群力的结果。

我担心所有这些内容都被认为仅仅是一种异想天开的短暂狂热，未反映高管世界的思想沙漠和焦虑。考虑通用电气前任总裁欧文·D·杨

（Owen D. Young）的行为和思想风格，他完美地充当了现代高管的美国模范。在20世纪初期，艾达·塔贝尔（Ida Tarbell）小姐告诉我们，典型的工业领导者都是专横的人，这种人会非常无礼地认为公司在本质上就是一个私人事业。但欧文·杨不是这样。在第一次世界大战以及20年代期间，他改变了所有这些看法。对他来说，企业是一个公共机构，而企业的领导者虽然不是由公众选举的，但应该是负责任的受托人。“欧文·D·杨认为，大企业并不是.....私人企业.....而是公共机构。”

所以他会与自己公司之外的人进行合作，合作范围扩展到整个行业，并且嘲笑“那种将任何类型的合作都解读成为共谋的恐惧。”实际上，他开始觉得，行业协会在公司时代发挥的作用就

相当于“教堂”在小企业时代在本地郡县中发挥的作用，也就是道德控制者、“恰当商业行为”的守护者。在战争期间，他成为“公司与各种政府委员会之间的首席联络官，某种总顾问”，这就是很多高管的一个模范，他们在战争期间的彼此合作也塑造了和平时期的合作雏形。

他对他所管理的财产的兴趣，并没有让他自己拥有的这些财产更加个人化。他曾写信给一位朋友，评价一家他帮忙建立的公司，他说：“我们一起为这个公司工作和努力，我们付出了如此之多，以至于我感觉可以毫不夸耀地说，没有人能比你和我更加了解这个公司的优势和劣势、好的和坏的方面。实际上，我怀疑是否曾存在过像这家公司一样如此知名的公司……”

一名同事说过，他的面容始终是“友好和亲切的”，“仅仅他的笑容就值一百万美元”。据说，他的决策“并不是合乎逻辑的……他的同事感觉这些决策像是直觉而非靠理性判断的东西，是源自他深思熟虑的一个结论。并且虽然你可以用规则和数字来证明他的错误，但你知道他是正确的。”

第7章 大公司里的富豪

六十个引人注目、抱成一团的家族并未操控着美国经济，而且也不存在由已经夺取这类家族权力和特权的经理们进行的无声革命。“美国六大家族”或“管理革命”都不足以表达这些人物的真相，而真相更像是有产阶级的管理层重组成为由大公司里的富豪组成的有些统一的阶层。

作为家族和个人，超级富豪们仍然是美国高层经济生活的一部分，而且大公司的高管们也是。我认为，出现的变化只是有产阶级和拥有高薪资的人群重组成为一个拥有特权的企业世界而已。有产阶级的这种管理层重组的重要之处在于，凭借这种方式，特定企业、行业和家族的狭隘行业和利润利益已经被转化成了一个更加纯粹的阶级类型所拥有的更加广泛的经济和政治利益。富豪的企业席位中现在已经包含了私人财产制度内在的所有权力和特权。

美国资本主义最近的社会历史并没有揭示出资产阶级高层的连续性中存在任何明显的中断。当然，在每一代人都存在加入这个阶级的人，并且存在一个未知的周转率，一个时代中某个类型的比例也不同于下一个时代。但在过去半

个世纪中，在经济和政治秩序里，存在一种显著的利益连续性，而这些利益要归属于那些守卫和推动利益的高层经济人物。由多个连续趋势构成的上层阶级的主要变动，都明确地指向了与公司富豪的延续相一致的一个世界的延续，因为在这个阶层中现在蕴含着巨额财产的终极力量，不管这些财产是在法律上依赖于所有权还是管理层控制。

旧式富豪只是有产阶级而已，他们以家族为基础进行组织，并且在本地（通常是在大城市中）占有一席之地。大公司里的富豪除了包括这些旧式富豪外，还包括这样的一些人：他们的高“收入”包含一些特权，而这些特权已经成为高级管理职位的特征。因此，大公司里的富豪就包含大都会400强、拥有大量美国财富的全国富豪以及企业高管中的大城市富豪成员。在企业财产时代，有产阶级已经成为一种大公司里的富豪，而在这个过程中，企业巩固了它的权力，并且吸引拥有更加行政化和更加政治化立场的新人来加入它的防御队伍。它的成员在他们所代表的企业世界中变得有自我意识。而作为有地位的人，他们在美国社会的最稳定私人制度中获得了自己的特权。他们是大公司里的富豪，因为他们的金钱、他们的特权、他们的证券、他们的优势、他们的权力都直接和间接地依赖于大企业组成的世

界。所有旧式富豪现在都或多或少成为大公司里的富豪，并且最新类型的特权人士也在这里与他们为伍。实际上，在当今的美国，如果不以某种方式参与到大公司里富豪的世界中，那么没有人能够变成富豪或者保持富裕。

1

在40年代和50年代期间，美国的收入分配形状变得不像是一个拥有平坦底部的金字塔，而更像是一个拥有膨胀中部的胖钻石。考虑到价格变动和税收增加，1951年家庭收入低于3000美元的家庭比例要低于1929年（分别为46%和65%）；现在收入在3000到7500美元之间的家庭比例则要高于那时（分别为47%和29%）；但1929年和1951年家庭收入在7500美元或以上的家庭比例则是相同的（分别为6%和7%）。

战争期间以及随后的备战繁荣期间发挥作用的很多经济力量让处于最底层的一些人上升进入了原先的中等收入水平，而原先处于中等收入水平的一些人则进入了中上层或上层。因此，实际收入分配的变化就影响了中层和底层的人口。当然，我们在这里直接关注的并不是这些人口。我们感兴趣的是高层，并且在收入结构中起作用的力量并未改变大富豪的决定性因素。

在世纪中叶美国经济的顶层中，存在大约120个每年获得100万美元或以上的人。在他们之

下，另外的379个人正好处于50万美元到100万美元的收入之间。收入在25万美元到499999美元之间的大约有1383人。而所有这些人之下，是11490个人组成的更广泛的基础，他们的收入在10万美元到249999美元之间。

在1949年，当时向收税员报告自己有10万美元或以上收入的人有13822名。就让我们将公开宣告的大公司里的富豪的界线划在这个水平：10万美元或以上。这并不完全是一个随意的数字，因为不管胖钻石中每个层次上的有多少人，关于整个胖钻石的一个事实仍然是真实的：年收入越高，来自财产的收入比例就越高，而来自薪金、企业家提款或工资的收入比例就越低，在中层和高层尤其是如此。简言之，拥有更高收入的富豪仍然是有产阶级。而低收入则是源自工资。

财产成为主要收入来源的收入水平是一年10万美元：在宣称有10万美元到999999美元收入的13702个人中，他们有三分之二（67%）的收入是来自财产，如来自股息、资本收益、房地产和信托，剩余的三分之一则是在公司高管和顶层企业家之间进行分配。

人们进入这些上层范围的层次越高，财产就越重要，而提供服务所获得的收入就越不重要。

因此，在1949年获得100万美元或以上收入的120个人中，他们有94%的财富是来自财产，有5%是来自企业家利润，而1%是来自工资。在这120个人之中，作为他们收入来源的财产类型存在相当大的差异。但不管涉及的是什么样的法律安排，获得高收入的那些人绝大部分都是从企业财产中获得的收入。这就是现在的所有富豪都是大公司里的富豪的第一个原因，这也是富豪与低于10万美元收入水平的那99%人口之间的关键经济差异。

在这些报税的高收入阶级中，有人会进来，也有人会出去；每年的具体人数都是不同的。在1929年，当时税收还没高到像现在一样让报告高收入成为一种危险举动，当时总共有14816人报告自己有10万美元或以上的收入，这比1949年的人数要多大约1000人。在1948年有16280人，而在1939年则只有2921人。但在最高的水平上，在这些年中，仍然存在超级富豪的中坚力量。例如，在1924年获得100万美元或以上收入的75个人中，有五分之四的人至少在1917至1936年之间的至少一个其他年份中获得了100万美元或者更多。在一年中获得100万美元或以上收入的人非常有可能有机会在另外一年或两年中再次获得这种收入。金字塔再往下看，在第二次世界大战后的十年中，只有3%或4%的人持有1万美元的流

动资产。

2

由于几乎所有的收入统计数据都是基于向收税员的报告，因此它们并未完全揭示大公司里的富豪与其他美国人之间的“收入”差异。实际上，一个重要的差异就是关于为了将“收入”从税收记录中排除而故意创造的特权。这些特权是如此普遍，以至于我们发现很难相信对所谓过去20年中发生的“收入革命”做的大量宣传。正如我们已经提到的，美国的总收入分配中已经发生了变化。但我们发现，根据公开的所得税记录，很难令人信服地断定说富人从国家所有财富中收到的比例已经降低了。

由于税率很高，因此大公司里的富豪非常聪明地找到获得收入的方式，或者是收入能提供的物品和体验，从而用这种方法避税。与中层和底层的人相比，大公司里的富豪支付他们税金的方式要更加灵活，并且他们有更多机会来对法律进行精明的解释。拥有高收入的人会计算自己的减税额，或者更通常的情况是让他们雇用的专业人士来计算。那些从财产中或者从创业和职业行为中获得收入的人可能像那些依靠工资和薪金生活

的穷一些的人一样诚实或者一样不诚实，但前者拥有更多机会和更多技能，并且更重要的是，他们能获得关于此类事务的最好的技能：也就是那些将税务作为一门科学和游戏而专门从事税务业务的熟练律师和高明会计师。根据这种情况的性质，不可能准确地证明它的存在，但却很难不让人相信这样一个一般规则：收入越高，来源越多样，在报税时就可能越精明。很多该报告的财富都合法或非法地骗过了收税员，很多非法财富都仅仅是未被申报而已。

在保留当前收入的过程中，最重要的税收漏洞可能就是长期资本收益。当一名军队人士写了一本畅销书或者让人为他写这样一本书时，当一名商人出售自己的农场或者十几只猪时，当一名高管卖出自己的股票时，他们获得的利润并不被视为是收入，而是资本收益，这意味着个人在税后获得的利益将是以工资或股息的形式收到相同金额的金钱时所获利益的两倍。那些申报长期资本收益的个人只需为一半的这些收益支付税金。这一半的收益是按照一种适用于个人总收入的累进税率进行课税，但这种收益的最大税率是52%。这意味着为这些资本收益支付的税金在任何时候都不会超过获得的总收益的26%，并且当包含这种收益在内的总收入让个人处于一个更低的所得税等级时，税金将更少。但当资金流朝反

方向逆转时，超过1000美元的资本损失可以在5年的时间内向前或向后延展，来抵消资本收益（低于1000美元的资本损失可以从普通收入中扣除）。

除了资本收益外，最有利可图的税收漏洞可能就是石油和天然气井以及矿藏的“矿藏储量衰减税率”。每一年中，从一个油井获得的总收入中有5%到27.5%是免税的，但这个免税额不能超过来自财产的净收入的50%。此外，钻探和开发一个油井的所有成本都可以在成本发生时就进行抵扣，而不是在油井开采期每年进行资本化和折旧。特权的重要之处不在于所允许抵扣的百分比，而更在于在财产完全折旧后的很长时间中这种避税工具的延续性。

拥有足够金钱来应对税务问题的人还可能会通过将资金投到免税的市政债券中来抵消税金；他们可能会将收入在各个家庭成员之间进行分割，从而让支付税金的税率低于合并收入时所要求的税率。富人不能在未支付赠与税的情况下，在一生中向朋友或亲人赠送总共超过30000美元，并且每年不能超过3000美元，但以夫妻的名义，一对夫妇可以赠送的金额是上述金额的两倍。富人还可以进行免税捐赠（捐献给获认可的慈善组织的20%以内的年收入不会被作为收入进

行课税），这将为富人的剩余的人生提供一种保障。富人可以将一个基金的本金捐给一个指定的慈善组织，但可以继续从基金中获得收入。因此，富人就可以获得所得税申报上的直接抵扣，并且把要缴纳遗产税的那一部分财产切除。

虽然有很高的遗产税，但还是存在其他的技巧能帮助富人在死后保留自己的财富。例如，富人可以为自己的孙辈设立一个信托，并且规定只要孙辈活着就能从这个信托中获得收入，但财产在法律上是属于这个孙辈。只有当孙辈去世时（而不是当原拥有者和孙辈都去世时）才会支付遗产税。

家族信托可以节约税金（既包括当前的所得税，也包括去世时征收的遗产税），因为信托基金的收入是单独课税的。此外，信托还能为财产持有者提供持续的专业管理，消除对责任的担忧，让财产保持在一个可控的总数之内，为财产建立尽可能最强的保护，并且实际上还能让拥有者在去世后继续控制自己的财产。

信托存在多种类型，并且关于它们的应用有相当复杂和严格的法律。但在一种短期信托中，“你要做的就是某段时期内（超过10年）将财产的所有权完全交给一个受托人，并且实际

上放弃了财产的收入。然后，如果信托满足了所有其他要求，您就能为这些收入免税。”

25年前，在整个美国有不到250个基金会，现在则有几千个。一般来说，基金会被定义为“被设立用来‘服务人类福利’的任何自治和非营利的法律实体。它负责管理通过免税赠与或遗赠方式转移到基金会里的财物。”实际上，基金会的设立经常成为一种方便的避税方式，“基金会在运营上像捐赠者的私人银行一样，而且经常出现的情况是，它们服务的‘人类’变成了捐赠者的几个穷亲戚”。1950年的《税收法案》试图“堵住其中一些较大的漏洞，”但“可疑的基金会仍然有一个优势：收税员很难获得关于它们的信息……税务人员抱怨自己没有时间或人手去检查哪怕一小部分由基金会提交的报告。在决定要调查哪个基金会时，他们在很大程度上不得不依靠自己的本能来判断”。而且，即使1950年的法案也未要求所有关于基金会的相应资料都必须提供给政府。

在最近几年，有更多的企业已经创建了基金会，因此，在鼓励进行关于自身行业的研究的同时，他们也想获得地方和全国声誉。从事这项工作的公司年利润的5%捐给其基金会。这部分利润不必纳税。非常富裕的家族也通过将公司的大

部分股票提供给基金会，从而在家族中有人去世后保持对自己企业的控制（福特家族只有从所涉及的总量上来讲才是这个方面中与众不同的案例）。遗产税的规模降低了，否则为了支付税金可能会迫使家族将股票卖给外人。一家有心的商业杂志向它的高管读者建议说：“如果人们主要关心的是如何给自己的收入竖起一把免税伞，那么人们就一定要设立自己的基金会，不管这个基金会多么小。然后，人们甚至可能更喜欢让基金会的开销耗尽自己所有的收入。”

对于几乎所有对富豪征税的法律来说，都存在让这些富豪避税或者将税金降到最低的方法。但这种合法和非法的操纵只是大公司里的富豪收入特权的一部分：企业通过与政府的规则和条件亲密合作，找到了直接为高管富豪的收入提供补充的方法。这些各种形式的肥私方法让大公司里的富豪中的高管成员能依靠看似中等的收入过上富足的生活，同时低于法律规定的税金负担似乎也被认为是公平和公正的。这种有特权的安排包括：

根据延付薪酬合同，企业在一定年份中支付一个给定的薪酬，并且同意只要高管不为任何有竞争关系的企业工作，就在退休后向高管支付年度预付款。因此，高管的忠诚度就与公司联系

起来，并且高管能够将收入分摊到好几年中，因为更低的收入能减少税负。例如，克莱斯勒公司的一名高管最近就签署了一份合同，使他能在未来5年每年收到30万美元，并在他剩余的年份中每年收到75000美元。最近退休的一名美国钢铁公司董事会主席过去曾收到211000的薪金，现在则有每年14000美元的退休金，外加每年55000美元的“延付薪酬”。

延付薪酬的一个经典案例或许是关于一个著名艺人的例子。他的职位能让他要求在3年的时间里每年获得50万美元。“但是，他安排的是在未来30年每年获得5万美元。没有人会真的期望他在接近80岁时还活跃在演艺界中。但有人估算，通过将收入进行平摊，并且让收入处于较低的纳税等级中，他可以将自己必须要支付的税金减少接近60万美元。”这种令人难以置信的安排不仅局限于演艺界中（虽然他们会更加公开一些）：即使那些最受尊敬和保守的公司现在很多情况下也会用这类方法来照顾自己的关键人物。

高管们获得了受限制的期权，能以当前市场价值或者低于该价值的价格来购买股票。这样就将高管与公司绑在一起，因为高管只有在一个指定期限（如1年）后才能行使期权，或者高管可以用这个期权在更长的时间段（如5年）内来购

买有限数量的股票。对高管这类没有风险的企业家来说，当他们行使自己的期权时，他们立即就能获得利益（也就是以前设定的期权价格与高管购买股票时的股票市场价值之间的差额）。如果高管后来卖掉了股票，那么产生的大部分利润都不被一个体贴的政府视为是应纳税收入：这种利润是按照更低的资本收益税率进行课税。没有事情能组织高管借钱行使期权，然后在6个月内以更高的市值卖出股票。例如，在1954年，一家飞机公司的总裁获得了大约15万美元的收入（包括薪金、奖金和退休金），但在税后，他带回家的只有大约75000美元。但是，如果他想出售自己几个月以前购买的自己公司的10000股股票，那么在支付所有应付的税金后，他还能带回家594375美元。在1950年税收法案让股票期权变得有吸引力之后，在纽约证券交易所上市的公司中，有大约六分之一已经在1年左右的时间里向高管提供了股票期权。从那时起，这种做法就开始扩大。

3

大公司里的富豪是一种有产富豪，但他们拥有的不仅是大量财富：大公司里的富豪能够累积和保持高收入，但高收入并不是他们累积保持的唯一内容。除了大量财富和高收入之外，他们还享有企业特权，这种特权是美国企业经济中新地位系统的一部分。大公司里的富豪的这些地位特权现在是正常企业的标准惯例、必需品（虽然处于变动中）和特征，也是成功持续铺垫的一部分。对这些特权的批评并未唤起人们对那些处于事不关己位置的人的愤怒，更不要说是对这些特权牢固根植的企业系统的愤怒。

这些特权中，没有哪一个能通过检查年收入或持有的财产揭示出来。有人可能说，它们是高层圈子的附加福利。低薪金和工作劳动者获得的“附加福利”（主要是私人退休金和福利计划、社会保障和失业保险）在全国工资中的比例已经从1929年的1.1%上升到1953年的5.9%。要恰当精确地计算大企业中无风险的企业家们获得的“附加福利”是不可能的，但现在可以肯定的是，这类福利已经成了高层报酬中相当中心的部

分。正是由于它们的存在，大公司里的富豪才可能被决定性地视为是直接特权阶级的成员。产生大公司里的富豪财产和收入的企业也是特权的所在地。这些特权的多样性极大地提高了大公司里的富豪的消费水准、支撑他们的财务状况来应对经济系统的起伏、塑造了他们的整个生活方式，并将他们带入了一个像企业经济自身一样可靠的安全中。这些特权就是要通过一种避免支付税金的方式来增加富豪的财富和安全性，它们也增强了富豪对企业的忠诚度。

在经常伴随高级管理职位但又从未向收税员报告的装备中，包含的是如下的附加福利：免费医疗；支付俱乐部会费；能提供税务、财务和法律建议的公司律师和会计师；招待客户的设施；私人休闲区域（高尔夫球场、游泳池、健身房）；高管子女的奖学金；公司汽车；以及供高管使用的餐厅。截至1955年，在曼哈顿和费城的凯迪拉克汽车中，分别有37%和20%是以公司的名义注册的。一名可靠的观察家最近提到：“一家致力于让自己的高管保持愉悦的公司会在得体的情况下，拥有一架用于商务旅行的公司飞机和一艘游艇，并在北部森林中拥有一座用于打猎钓鱼的山间小屋，用它们来招待公司最大的客户。公司还可能会在冬至时安排在迈阿密举行自己的会议。不管公司高管去多远的地方，要达到的效

果就是免费提供出色的旅行和度假设施。公司高管在冬天时去南方，而在夏季时去北方。他们会带着足够的工作或足够的客户来证明旅行的正当性，并继续享受旅行的时光……在家时，高管们也可以在公司拥有和公司提供司机的汽车中四周游玩。公司自然非常愿意为高管支付最好的乡间俱乐部的费用，目的是在高尔夫球场上招待客户，并支付最好的城镇俱乐部的费用，目的是进行私人午餐和晚餐。”大家可以找到这些福利，并说出福利的名字。并且这种福利在不断增加：它们对高管来说是免费的，并且公司可以当作普通的业务支出来进行抵扣。

这些高层报酬还扩展至为成年人准备的慷慨玩具礼物，如汽车和马皮大衣，以及诸如为不直接受雇于公司的采购代理和业务联系人准备的冰箱等便利。所有这些都已被在公共领域中广泛报道和谴责，但正如所有处于这个高度的企业高管非常了解的那样，这类商业友谊的礼物是大企业中（尤其是在大企业之间）的标准做法。

例如，回到1910年，西弗吉尼亚州山区的白硫磺泉镇处于像巴尔港和纽波特一样的社交圈子中。1954年，在白硫磺泉镇拥有格林布赖尔（Greenbrier）度假酒店的切萨皮克-俄亥俄铁路公司（Chesapeake and Ohio Railroad）在这里邀请

了一些顶层高管贵宾，他们实际上可能是重要的运货商，并且他们很荣幸能受到邀请。在1948年，切萨皮克-俄亥俄铁路公司支付了所有费用，但来自接受邀请的商界、社交和政界名流的反应是如此之好，以至于他们现在都自费来这里度假。这家度假酒店全年运营，但温泉节已经成为大型的社交和商业活动。

在佛罗里达州，现在正在建设一个整体的度假小镇，它的平均人口是3000人。这里将全年向公司高管和他们的客户出租。相关公司可以将它转租给员工，或者在这里用于招待客户、举办聚会或重要会议时将成本当作业务开支抵扣进行核销。

大陆汽车公司在阿拉斯加州的迷失岛上运营着猎鸭探险活动。大陆汽车公司假设，对那些足够成为重要客户的高管来说，高尔夫、鸡尾酒、晚宴和夜总会等套路都“过时”了，所以该公司就设立了一个“客户关系计划”，并且已经运行了有大约15年时间。这种“度假小屋类型”的销售招待主要集中在进行大手笔销售的初级产品行业总裁与总裁之间，而不是在消费品行业中。进行狩猎的人“不是总裁就是副总裁，或者可能是将军或海军上将。”至少有其他三家企业也在同样的地区运营专属的猎鸭俱乐部。顶层雇员以及客户常

常是这些猎鸭、猎鹿和捕鳟鱼场所的贵客。

虽被广泛认识但未被认真研究的是关于费用账户的广泛和影响深远的真相。没有人知道而且也没有方法能确定地查明，仅仅由于费用账户的存在，新的特权阶级已经获得了多少奢华和令人兴奋的消遣。经济学家理查德·A·吉拉德

（Richard A. Girard）最近报告说，“一家企业的副总裁每年会获得一笔2万美元的统一费用，用来支付他决定进行的任何招待。他的合同指明，他无需对这笔钱的使用做出解释”。税务官员与大公司里的富豪围绕费用账户减免进行着持续较量，但前者坚持说每种情况都是独特的，这意味着并不存在设定的规则，而税收官员有广泛的责任。

“剧院的人员估计，纽约的剧院观众中，有30%到40%是依靠费用账户付账的观众。”此外，一名调查员认为，“在像纽约、华盛顿和芝加哥这样的城市中，完全可以说，在任何给定的时刻，在最好的酒店、最好的夜总会和最好的餐厅中的所有人中，有超过一半人是将自己的账单记到自己公司的费用账户上，而这些公司反过来又以税收抵扣的形式把账记到政府头上。”这名调查员继续主张一些众所周知的内容：“费用账户能让即使最高贵的人也产生潜在的恶性、贪婪

和虚伪。费用账户的表格长久以来都被它们的持有人称为是‘支出单据’。填写费用账户名目已经被视为是一种与公司审计员的智力比赛，在这个过程中持有人会完美且有依据地使用最离谱的半真半假的事实、少量善意谎言和彻底的想象力，而审计员不管多么义愤填膺，都无法完全证明这些名目是虚假的。”

我们肯定还未揭示大公司里的富豪的所有特权，我们主要是列举了那些受到法律和官方认可的类型。很多新特权（尤其是高层报酬）长期以来都是被人熟知的，并且在国家领导者和公共机关的高级官员之间有相当高的接受度。州长获得了“州长官邸”，使他们可以免租金住在里面；拥有每年5万美元免税费用的总统也有自己的白宫，里面有他的服务人员和行政官员的住处。但随着企业成为伴随大量财富而来的特权的锚地，这种高层报酬已经在私人富豪变成大公司里的富豪的过程中，在私人富豪之间变得相当正常。当企业高管情绪高涨并亲切地将自己的企业称为是一个大家庭时，人们可以理解成，从最真实的感觉来说，他们是在主张关于美国社会阶级结构的一种社会学事实。大公司里的富豪之间分享的财产权力和特权现在是集中的，个人只有当属于企业世界一部分的时候这种特权才是最安全的。

4

美国还未变成一个个体快乐和权力受到低收入高税收约束的国度。如今存在一些足够高的收入，它们在纳税后仍然很高，而且有很多方法能避税和让税负最小化。美国维持着一个大公司里的富豪阶层，并且每年都创造和维持着这个阶层，而这个阶层的很多成员占有的金钱要远多于他们自己个人能花掉的金额。对他们中的很多人来说，物品的价格简直就是无关紧要的。他们从来无须查看菜单右侧的价格；他们从来无须听从任何人的命令；他们从来无须真正做令人不快的事情，除非是自己愿意接受的任务；他们从来无须因为考虑成本限制而面对替代选项；他们从来不会不得不做任何事情。所以根据所有的表象，他们是自由的。

但他们真的自由吗？

在他们自己的社会中，答案是：“对的，他们是真正自由的。”

但对金钱的占有难道没有在某种程度上限制

他们吗？

答案是：“对的，没有限制。”

但这些难道不是草率的答案吗？难道不存在更加经过深思熟虑和更加深入的答案吗？

什么样的答案是更深入的答案？自由的含义是什么？不管拥有什么其他含义，但自由就意味着你有权力以自己想要的方式在想要的时候做自己想做的事情。而在美国社会中，这种以自己想要的方式在想要的时候做自己想做的事情的权力需要金钱。金钱提供权力，而权力则提供自由。

但难道所有这些都没有限制吗？

当然存在对金钱权力以及基于这种权力的自由的限制。而且就像所有存在于层次上的守财奴和挥霍者之间的限制一样，也存在针对富人的心理陷阱，这扭曲了他们实现自由的能力。

守财奴享受对金钱的占有，而挥霍者则享受花钱的过程。所以，在纯粹的守财奴和挥霍者中，他们都未将金钱视为一种获得自由和各种不同生命结局的方式。守财奴的快乐在于自己消费权力的潜能，所以守财奴不会真正花钱。守财奴

是一种紧张的人，他们害怕丧失这种潜能，所以绝不会让它成为现实。守财奴的安全和权力具体体现在他们对金钱的囤积以及害怕失去金钱上，他们害怕失去自我。守财奴不仅仅是吝啬的人，亦不一定仅仅是贪婪的人。他们是经济系统的虚弱偷窥者，他们只是以占有金钱为目的，而不是将金钱作为实现任何其他目的的方式，并且占有金钱已经变成了人生目的。守财奴无法完成经济活动。而对大部分经济人来说只是一种手段的金钱，则成了守财奴的唯一目标。

另一方面，挥霍者则是那种将花钱的行为看作是快乐来源的人。他们不会因为来自所购商品的预期舒适性或愉悦而对一种消费热潮感到快乐。无意识消费这种行动本身就是挥霍者的愉悦和奖励。并且在这种行动中，挥霍者要突显出自己不关心的就是金钱。他们会进行引人注目的消费，显示自己不考虑金钱因素，从而揭示了他们对这些因素的重视程度。

毫无疑问，金钱系统的这两种怪胎在当今美国的富人中都是能看到的，但他们并不典型。对大公司里的富豪中的大多数成员来说，金钱仍然是一种讨人喜欢的交换媒介，一种实现各种不同具体目的的纯粹手段。对他们中的大多数人来说，金钱的价值体现在金钱从舒适与乐趣、身份

与酗酒、安全与权力和体验、自由与无聊中买到的东西。

在金钱系统的底层，人们从来没有足够的金钱，这是勉强糊口的生存方式中的关键环节。从某种意义上说，那些从来没有足够金钱能使自己牢固地成为金钱社会的一部分的人，就是处于金钱社会下层。

在中层，金钱社会经常看起来像是一个没有尽头的跑步机。人们从来不会感到满足：今年的8000美元似乎没有比去年的6000美元能让人处于更好的处境中。这个层次上的人之中存在一种焦虑，他们认为即使自己能赚15000美元，他们仍然是在跑步机上，被困在金钱系统中。

但在财富规模上超过一个特定点后，就存在一个质变：富人开始意识到自己拥有如此多的金钱，以至于他们根本无须考虑金钱——只有他们才是真正赢得金钱游戏的人，他们超脱于这场斗争。可以毫不过分地说，在一个金钱社会中，只有到那时人们才可以获得自由。作为一种体验，购物及其所需的所有东西都不再成为一种枷锁。他们可以超脱于金钱系统之上，超脱于跑步机上的争夺：对他们来说，拥有的越多就越难收支相抵这种情况不再是事实。这就是我们如何将富豪

定义为个人消费者。

对非常贫穷的人来说，生活必需品从来没有得到满足。对中产阶级来说，始终存在新的目标，不是关于必需品的，就是关于地位的。对非常富裕的人来说，所有目标一直都是统一的，而且在共同人类的限度内，他们就是现在像任何美国人所能拥有的自由一样自由。

那种认为百万富翁只能找到位于这个社会顶层的一个悲惨、空旷的住宅的想法，那种认为富人不知道如何使用自己金钱的想法，那种认为成功者变得都是无用之徒的想法，以及那种认为天生成功的人都是可怜、卑微的富人的想法（简言之就是关于富人的阴暗的想法），它们基本上都只是那些不是富豪的人让自己顺从现实的一种方式而已。在美国，财富能立即让人感到满足，并且能立即实现很多更进一步的喜悦。

成为真正的富豪就是要占有能实现自己无数的小妄想、幻想和病态的方式。巴尔扎克曾经写道，“财富拥有巨大的特权，而其中最令人羡慕的就是那种能最大限度实现想法和感受，以及通过实现情感的无尽幻想而让情感变得活跃的权力。”跟其他人一样，富豪可能是比其他人更简单的人而已。但他们的“玩具”要更大一些，并且

他们拥有的“玩具”要更多一些，他们能突然拥有更多“玩具”。

至于富人的幸福，这是一件既未被证实也未被反证的事情。我们仍然必须要记住，美国的富豪是一个社会中的胜利者，在这个社会中，金钱和金钱价值是首要利益。如果富豪不幸福，那也是因为我们中间没有人是幸福的。此外，相信富豪不幸福的人可能并不是美国人，因为如果他们不幸福，那么美国社会中关于成功的豪言壮语以及所有大人物的壮志都将变为灰烬，而不是果实。

即使美国的每个人都是悲惨的，也没理由认为富人会更加悲惨。并且如果每个人都是幸福的，那么肯定也没理由认为富人会从美国人的这种普遍快乐中被排除掉。如果那些赢得整个社会都参与的游戏的人是不“幸福的”，那么难道那些在游戏中失败的人就都是幸福的吗？难道我们必须相信只有那些生活在美国社会中但又不属于这个社会的人才是幸福的？如果失败是悲惨的而胜利是可怕的事情的话，那么这种成功游戏就的确是一个悲伤的游戏，而且当考虑到这是一个每个人都身处其中、美国文化必须要玩的游戏时，这种悲伤就加倍了，因为要退出这个游戏，在客观上当然就等于是失败，但人们主观上却认为自

己没有失败，从而接近于疯狂的边缘。我们只需相信，美国的富豪是幸福的，否则我们对整个事业的信心都会受到动摇。对于人类社会所有可能的价值观来说，它们每一个都只有在美国才是真正至上的、真正普遍的、真正可靠的、真正和完全被接受的人类目标。这个目标就是金钱，并且不要对它产生来自失败者的酸葡萄心理。

巴尔扎克笔下的一个人物曾宣称：“他是国王……他可以做他选择的任何事情。他凌驾于所有事情之上，就跟所有的富人一样。对他来说，从今以后，‘所有法国人在法律面前都人人平等’的说法就变成了镌刻在宪章开头的谎言。他将不会遵守法律，而法律要遵从他。对百万富翁来说，不存在绞刑台，不存在刽子手！”

拉斐尔回答说：“不，存在，他们就是自己的刽子手！”

而银行家则哭诉：“这是另一个偏见。”

5

大公司里的富豪的最新特权涉及的是在消费和个人体验范围内的金钱权力。但金钱权力、经济地位的特权、企业财产的社会和政治重要性绝不仅限于企业或个人的积累和消费范围内。实际上，从美国精英的立场来看（大公司里的富豪仅是精英的一个细分），对消费品的权力远不及财富的制度权力重要。

1. 宪法是美国最至高无上的政治合同。通过第十四修正案，宪法给予了企业应有的法律认可，现在则给了大公司里的富豪席位，而这些席位是由大公司里的富豪中的高管进行管理。在这个国家的政治框架中，这种企业精英构成了一套管理群体，一个由经济自上而下发展和运行的等级制度。公司高管们现在处于企业世界的领导地位，这个世界反过来又是美国政治主权领域内的一个经济主权世界。在这些高管之中存在着经济主动权，他们知道这种权力，并且将它视为是自己的特权。作为工业庄园的首领，公司高管们不情愿地看着联邦政府对下层民众的福利责任。他们将自己企业系统中的工人、分销商和供应商视

为是他们世界的下属成员。并且他们将自己视为是已经到达顶峰的、美国个人主义的个体。

他们运营私有的企业经济。不能说政府在过去十年中已经进行了很多干预，因为在我们研究过的几乎所有监管案例中，监管机构往往都变成了企业的前哨战。控制生产设施不仅要控制物品，还要控制那些不拥有企业但却为了工作而被吸引到企业中的人。因此，就是要约束和管理他们在工厂、铁路和办公室中的工作生活；就是要决定劳动市场的形态，或者同工会或政府一起对抗这个形态；就是要以企业的名义做出决策，决定将生产多少某种产品，在何时和如何进行生产，以及对产品定价多少。

2. 金钱能让金钱持有者的经济权力直接转变成政党事业。在18世纪90年代，出于对威廉·詹宁斯·布莱恩（William Jennings Bryan）和美国人民党党员“噩梦”的恐惧，马克·汉纳（Mark Hanna）从富人中募集资金用于政治用途，并且很多超级富豪已经成为政客们的非正式顾问。梅隆家族、皮尤家族和杜邦家族长期以来都是有名的竞选捐款人，并且在第二次世界大战战后期间，德克萨斯州的百万富翁们在全国的竞选中贡献了大量金钱。他们在威斯康辛州为麦卡锡提供帮助、在印第安纳州帮助詹纳、在马里兰州帮助

巴特勒和比尔。例如，在1952年，一位石油大亨休·罗伊·卡伦（Hugh Roy Cullen）进行了从500美元到5000美元不等的31笔捐款（总金额至少53000美元），他的两个女婿则为10名国会候选人提供了帮助（至少19750美元以上）。据说，德克萨斯州的千万富翁们现在将他们的金钱至少用于30个州的政治中。默奇森（Murchison）从1938年开始就为德克萨斯州以外的政治候选人提供捐助，但他直到1950年才进入公众视野，当时他和他的夫人在约瑟夫·麦卡锡（Joseph McCarthy）的请求下捐献了10000美元用于击败在马里兰州的参议员泰丁斯，并在1952年出资击败麦卡锡在康涅狄格州的对对手参议员威廉·本顿（William Benton）。

1952年，“民主党和共和党的6个顶级政治委员会收到的总收入中有55%是来自金额为1000美元或以上的2407笔捐献。”这些数字绝对是最小的，因为很多捐献可能是由拥有不同姓名的家族成员捐献的，这样就不容易被记者识别出来。

3. 但这并不是说富豪们行使政治权力是通过直接竞选捐献。也不是说超级富豪就像作为大有产阶级企业重组者的企业高管一样，其中后者将财产权利转变了政治用途。随着企业世界已经变得更加复杂地参与到政治秩序中，这些高管也

已经与政客产生更加密切的联系，尤其是与组成美国政府政治董事会的关键“政客们”。

我们习惯于认为，19世纪的经济人是讨价还价和辩论方面的精明“专家”。但大企业的成长以及政府对经济领域不断增加的干预则已经选择和形成了一些获得特权的经济人，他们不是任何市场上的讨价还价者和争论者，而是职业经理人和精明的经济政客，因为不管是有产经理还是财产管理者，当今的成功经济人必须影响或控制着那些身处制定针对经济人自身企业活动决策的政府岗位上的人。当然，经济人中的这种趋势是由战争推动的，因此就需要用政治和经济手段来延续经济活动。战争当然是企业经济的健康所在。在战争期间，政治经济往往会更加统一。此外，企业经济活动还获得了最无可挑剔的政治合法性——国家安全。

“在第一次世界大战之前，商人之间彼此争斗；在战争之后，他们联合起来形成一个针对消费者的统一战线。”在第二次世界大战期间，他们是无数咨询委员会中的一员，对战争进行控诉。他们还通过在预备军官团中给予很多商人佣金来更加永久地进行军队配备。所有这些都已持续很长时间，并且都是众所周知的。但在艾森豪威尔政府期间，企业高管们公开担任政府行政部

门的关键职位。在以前存在更多无声权力和丰富合同的地方，现在又具备了更大话语权。

既然美国内政部长道格拉斯·麦凯伊（Douglas McKay）在1953年4月23日对他在商会中的朋友都已脱口说出“我们在这里就是担任代表工商业的行政人员”，或者既然国防部长威尔逊已经宣告了美国与通用汽车公司之间利益的同一性，那么我们还需要对这类问题进行细致研究吗？这些事件虽然可能是重大的政治错误（或者在存在反对党的情况下终将会出现的错误），但它们难道不是很好地揭示了这些人内心深处持有的信念和意图吗？

存在一些高管，他们对这种政治认同的恐惧就像“无党派”的劳工领袖对第三方的恐惧一样。很长时间以来，大公司里的富豪一直接受的就是成为反对团体的训练，其中较聪明人后来开始模糊地感觉到自己可能处于危险中。在艾森豪威尔之前，他们行使的这种权力可以更轻松地不用负政治责任。在艾森豪威尔之后，事情就变得不再如此容易。如果出现了问题，难道他们和他们的企业不会受到责备吗？

但《财富》杂志编辑委员会的主席约翰·诺克斯·杰瑟普（John Knox Jessup）认为企业可以作为

一种自治框架来代替国家的陈旧体制，从而填补中层权力的真空，因为作为企业联邦的首领，经理有政治工作职责来让所有的组成部分都保持合理的幸福。杰瑟普先生主张，经济和政治领域的平衡已经被打破：“任何想运营一个繁荣国家的总统都至少要像企业依赖他一样去依赖企业，而且可能是总统更加依赖企业。总统的这种依赖跟约翰国王对诞生大宪章的兰尼米德封地男爵的依赖没有什么不同。”

但总体来说，作为大公司里的富豪的成员，高管们的思想意识是没有任何思想的保守主义。他们是保守的，而原因就在于他们觉得自己是某种成功人士的兄弟会中的一员。他们没有思想，因为他们觉得自己是“现实的”人。他们不会虚构出问题，他们对呈现在自己面前的替代选项做出反应，并且他们拥有的这种思想一定是从他们所做的这种反应中推断出来的。

在过去30年间（实际上是从第一次世界大战开始），虽然企业经理们在过去曾经不相信他们中间那些曾在政治舞台上呆过太长时间的人，但政治人物与经济人物之间区别已经减少。他们喜欢来往，因为他们那时是不用负责任的。但有越来越多的企业高管已经直接进入了政府，并且产生了一个几乎全新的政治经济体，而我们就在这

种经济的顶端找到了代表大公司里的富豪利益的人。

大公司里的富豪的政治权力的这些明显事实所引起的问题并不涉及相关人士的个人诚信，而且肯定也不涉及他们个人获得的财富、声望和权力。这些问题是重要的问题，当我们注意到高层不道德的普遍流行以及整个权力精英的结构时，我们就应当对这些问题进行讨论。但重要的政治问题在于，这些事实加起来是否能证明大公司里的富豪与我们所称的政治董事会之间存在一种结构连接。

超级富豪和顶层高管、本地社会和大都会400强中的上层阶级、企业世界中的战略精英们是否真的已经在正式的政治体制中占据了很多位置？当然，他们已经渗入到政府中，并且已经在政府中获得了特权。但他们已经并且现在在政治上是活跃的吗？与官方传奇、学术神话和流行民俗相反，对这个问题的答案是一个复杂但相当确定的“是”。

但如果人们认为政治机构仅仅是企业世界的一种扩张或者它已经被大公司里的富豪的代表接管的话，那我们就犯了严重错误。从任何简单的方式或者作为一个结构性事实来讲，美国政府都

不是一个“统治阶级”委员会。它是一个“委员会”网络，并且除大公司里的富豪之外，来自其他阶层的人也坐在这个委员会中。其中，职业政客是最复杂的，而高层军官、华盛顿的战神们则是最新的。

第8章 军界领袖

18世纪，历史事件的观察家们开始关注现代社会顶层权力划分的引人注目的变化趋势：上台的文职官员们，得以控制军队势力。后者的权力由于受到限制和丧失作用而衰落。当然，在不同时期和不同地点，军人都曾经为决策者效劳，但这一变化趋势——其在19世纪达到高潮，一直延续到第一次世界大战——之所以当时显得引人注目，而且至今依然如此，仅仅是由于此前它从未有过如此规模，或者说从未显得具有如此坚实的基础。

20世纪，在世界各个工业发达国家，文官兴盛一时的、短暂而不稳固的统治开始动摇；而如今，在从拿破仑时代到第一次世界大战的漫长和平之后，世界历史的由来已久的前进步伐再一次显示出自信。在世界各地，军界领袖东山再起。在世界各地，现实都在他们面前就范。在美国，军界领袖也正在大踏步地迈进政治真空地带。像公司高管和政治家一样，高级将领们——美国精英阶层中的处境尴尬的表兄弟们——已经获得和被赋予了更大的权力，以制定或左右十分重大的决策。

1

一切政治都是争权夺利；权力的终极类别就是暴力。那么，为什么军事独裁不是政府的正常与通常的形式呢？在人类的大部分历史上，人民群众实际上都生活在武力胁迫之下。一旦局势出现骚乱动荡，国家归军人执政，无论这种动乱是真实的还是人们主观臆想的。甚至今天，我们也经常忽视这些或多或少地司空见惯的世界历史事实，因为我们继承了某些价值观。这些价值观曾经在18世纪和19世纪，在文官政权统治下兴盛一时。即使权力的终极形式是暴力统治之下的高压政治，我们传统的国家内部和国家之间的所有权力竞争也都没有达到终点。我们的政治理论假定，我们的宪法也导致了这样一些制度，在其中，暴力手段被最小化，受到文官统治的平衡状态下的高效制约。在现代西方的长期和平时期，历史较多地涉及政治家、富人和律师，而不是陆军将领、暴徒和海军军官。但是，这种和平是如何到来的？文官而不是实施暴力的人员是如何成为统治者的？

在其对军方的讨论中，莫斯卡做出了我们并

不赞同的假设，但是，这种假设并没有扰乱我们对推理的总思路的认可。他假定，在任何社会中，都有一定数量的这种人，他们一旦受到充分的刺激，就会诉诸暴力。莫斯卡说，如果我们赋予这种人以天赋和历史机遇，他们就会成为拿破仑；如果我们赋予他们以伟大理想，他们就会成为加里波第（朱塞佩·加里波第，1807年7月4日至1882年6月2日，在意大利历史上发挥了很大作用的意大利将军和政治家。他与卡米洛·凯沃尔、维克托·伊曼纽尔二世和朱塞佩·马志尼一起，被视为意大利的“国父”。——译者注）；而如果我们仅仅给予他们机会，他们就会成为墨索里尼，抑或我们可以补充说，在商业文明中，他们就会成为暴徒。

但是，莫斯卡说，如果你在某种社会等级体制之中为这种人提供工作机会，你就会得到一名职业战士，通常可以由文官来控制他。

当然，除了职业的常设军队之外，还存在维护和平的内部基础。一直存在着神职人员所实现的“上帝的和平”，以及中世纪欧洲针对以为自己的荣誉和权力取决于武力的人们所强加的“国王的和平”。但是，在现代历史，甚至在世界历史上，有关和平的重大事实却是一——就像人们也许会预料到的那样——一个模棱两可的事实：和平是由

民族国家的中央集权及其最暴力的垄断所带来，而现在组织成大约81个此类民族国家的世界的存在，也是现代战争的首要条件。

在民族国家出现之前，暴力的实施者能够并且的确经常在地方范围内诉诸暴力。欧洲以及东方的封建制度在很多方面就是暴力实施者的一种地方统治。在民族国家把暴力手段加以集中和垄断之前，权力不断地倾向于在很小的、分散的中心进行自我复制，地方上的匪帮的统治往往是民族国家出现之前人类历史上的一种持久的事实。但是，在创建民族国家过程中费迪南德和伊莎贝拉的统治下，西班牙的强盗成为拥有王权的人，并理所当然地成为征服者，也理所当然地成为女王的军人。简言之，地方暴力的实施者成为受制于国家的文职元首的一支国家常设军队的成员。

这支常设军队是何种引人瞩目的机构，能够引导施暴者的好战倾向，使其臣服于文职权威，并且事实上把这种臣服视为一种荣耀？因为在现代国家中，如果常备军队垄断了暴力，强大得足以支配社会，那么它为什么还没有这样做？它为什么反而经常地、逐步地被削弱，并认可了文职国家元首的非军事权威？为什么军队会顺从？常备军队的秘密是什么？

其实什么秘密也没有，在常备军队受到文官控制的任何地方，只不过有若干相当开放的机制一直在发挥作用。首先，这些军队一直是“贵族式”制度。就像早期的布尔什维克党的狂热一样，每当他们试图清除这一属性时，他们都失败了。在国家的常备军队中，保持了军官与士兵之间的一种绝对的差别；军官群体一般是从非军事人口当中的统治阶层，或者是从同情其利益的人们当中招募的。因此，统治阶层内部的力量平衡一直在常备军队内部得到反映。最后，在这支常备军队或者许多军队中形成了某种满足。这种满足就连施暴者也常常希望获得：工作岗位的保障，但更多的则是按照严格的军衔等级享受的明确的生活待遇的荣耀。

18世纪末，约翰·亚当斯曾经问道：“是否可以假定，欧洲的正规常备军队是出于纯粹的爱国主义动机而服役的？其军官是否是具有宗教信仰的、勇于献身的人，期待着在未来生活中获得荣誉？他们是否是出于一种道德感或者宗教信仰而冒生命危险，即使受伤也心甘情愿？可以找到所有这些种类的事例。但是，如果任何人假定，所有这些英雄，或者其中的一大部分，是由此类原则所促使的话，那只能证明他不了解情况。能否把军人的军饷视为充分的激励措施？这只不过是一种十分简单的和有限的生存手段，永远也不会

成为一种诱惑，促使人们放弃追求其他发财机会，以及家庭生活的幸福，而忍受这种十分艰难和危险的职业。恰恰相反，军人们之所以从戎，是出于考虑到其可能带来的荣誉。”

“士兵拿自己与战友相比较，争取晋升为下士；下士相互竞争以成为士官；士官则努力攀升为上尉；就这样，军队中的每个人不断地积极进取，争取晋升更高的军衔，就像每个老百姓都在为了提高自己的社会地位而努力一样，因为这样一来，他就可能受到更多的人青睐。”

军人放弃政治权力所换取的一直是军功的荣耀及其所带来的一切好处。这种放弃行为已经走得很远：它已经融入军队的荣誉制度之中。在其常常是严格的官僚体制内，一切看来都处于井井有条的控制之下，军官们认为，“政治”是肮脏、不确定的和毫无绅士风度的勾当。按照他们的等级制度的概念，他们往往认为，政治家是居住在一个捉摸不定的世界上的毫无素质的人们。

常备军队的等级机制并非始终为文官统治的目的服务，其为这一目的服务也毫无必然性。例如，我们知道，在西班牙语系国家中，灾祸一直是：每当军官参政，他们都试图支配政界，而当他们在议会中没有一席之地时，他们则可能向首

都进军。

2

所有这些反思都涉及世界潮流和世界上存在的事实，因而十分严重地影响到美国的军事机构及其高级将领的状况。像其他国家一样，美国也诞生于暴力之中，但其诞生之时，战争看来并没有成为人类社会的一项主要特征，其诞生之地也不会轻易地受到战争机器的波及，反而是战争的毁灭力量所鞭长莫及的地方，并没有忍受生活在战事频仍的地区的人们的那种焦虑。美国在其早期历史的事件和地点，完全有利于建立和维持文官政府，使可能会占上风的这种军事野心完全保持在臣服状态。

这个年轻国家的民族主义革命是通过与雇佣军的作战完成的。这些雇佣军受雇于英国人，驻扎在美国人的家里，因而这个国家不大可能会喜欢职业军人。在19世纪漫长的时期中，美国作为主权国家，是一个广袤而开放的国度，周围是弱小的邻国、印第安人和辽阔的海洋，因而不必承担永久而巨额的军事开支的负担。此外，从门罗主义时代到这种理论19世纪后半叶被用于英国为止，为了在西半球保护英国市场，英国舰队一直

处于美国和欧洲大陆各国之间。甚至在第一次世界大战之后，一直到纳粹德国崛起，已经成为破产的欧洲各国的债权国的美国并没有什么军事威胁要担忧。所有这一切还意味着，就像在英伦三岛一样，海军而不是陆军历来都是首要的军事工具；而海军对于国家社会结构的影响远远不如陆军所经常产生的那样大，因为海军作为镇压民众暴乱的手段并非十分有用。因此，军事将领们在政治事务中没有发挥很大作用，文官的支配地位牢牢地建立起来。

这个国家的人民一直一门心思聚敛私人财富，因而不可能期望它资助从经济上讲具有寄生性的一个组织。这个国家的中产阶级珍视自由和个人的首创精神，因而它不大可能会尊敬纪律严明的军人，因为他们看来过于经常地、残暴地被用于支持缺乏自由精神的政府。因此，经济力量与政治气候历来都有利于文官们对军队加以贬低，视之为必要之恶，但却始终是一种负担。

在制定美国宪法的时候，人们抱着对强大的军事机构的恐惧，总统作为文官，被宣布为全军总司令，还被宣布为战时各州民兵的总司令。只有国会可以宣战，或者通过表决提供拨款用于军事用途，并且每次仅仅为期两年。各州保持着自己的民兵，他们独立于国家机构之外。没有规定

任何条款，要求军方为文职领导提供建议。如果说宪法中规定了关于暴力的条款，也是无可奈何的条款，施暴者也被限制在发挥严格工具性作用的范围内。

在革命的一代之后，上层阶级就没有留下军人的痕迹。美国的精英阶层没有系统性地包容高级军事人物。它没有养成任何服兵役的牢固传统并且没有赋予军人任何威望。在“荣誉”的殿堂里，经济人物而非军人的地位提高是相当明显的，因为南北战争期间，实际上一直到第一次世界大战为止，雇用替身服兵役并没有被人瞧不起。因此，军人往往是孤单地在国内旧的边疆地区站岗，并没有跻身于国家更高层次的圈子内。

无论跨越半个地球的军人们遇到什么艰难困苦，无论他们的远征及其群体多么带有军事性质——而这些在许多方面，在相当长时期里，肯定是战火纷飞的营垒——领导这个国家的人们依然没有留下军人思维与世界观的烙印。

然而，考虑到整个美国历史，所以我们面临着一个相当奇怪的情况：我们被告知，我们从来都不是，现在也不是一个军国主义国家，我们实际上不信任从戎的经验，但我们注意到，美国革命导致华盛顿将军登上总统宝座，而且按照辛辛

那提品级（辛辛那提社，是一个爱国的世袭社团，在美法两国均设有分支，成立于1783年，以维护在革命战争中服役的大陆军的理想及其战友情谊。本杰明·富兰克林是该社团最早的批评者之一。他担心，创建一个准贵族的品级，以及社团利用雄鹰作为其社徽，会唤起纹章和英国贵族的传统。——译者注），某些遭到拒绝的军官企图组建一个军事委员会，拥立一位军事家为国王。此外，边疆地区的战斗与冲突也与墨西哥战争中的杰克逊、哈里森和泰勒等将军在政治上的成功有关。此外还有南北战争。这场战争是漫长而血腥的，使得美国社会从中间断裂，其所留下的伤痕迄今仍然清晰可见。虽然在战争期间及其以后，双方的文官当局都保持了控制权，但战争的确导致格兰特将军当上总统。而总统职位则成了经济利益方便的掩护者。所有总统，从格兰特到麦金利，除了克利夫兰和阿瑟外，都是南北战争军官，尽管只有格兰特是职业军人。再次，在小规模的美西战争的情况中，我们也注意到，其中最粗俗和最强硬的人——也许因为他不是职业军人——西奥多·罗斯福，在适当的时候入主白宫。事实上，当过美国总统的33人当中约有一半都有过某种军事经验：6人曾为职业军官，9人曾是将军。

从谢司起义（美国独立战争后1786—1787年在马萨诸塞州爆发。独立战争中一些大资产阶级

利用战争困难大发横财，战后农民生活陷入困境。1786年发生了由谢司领导的农民起义。谢司是参加过独立战争的老兵，战后解甲归田，生活穷困。——译者注）到朝鲜战争，一直都有官方的暴力活动。事实上，自1776年以来，美国参与了七场对外战争，一场四年的南北战争，与印第安人之间的一个世纪持续不断的战斗和小规模冲突，以及在中国和征服加勒比海地区及中美洲部分地区的暴力举措，这些都时断时续地显示，虽然所有这些事件可能已被普遍认为是滋扰事件，干扰了更为重要的当务之急，但是，最起码必须指出，在美国的生活与文化中，暴力作为一种手段甚至价值，真是有点暧昧。

查明这种暧昧的线索寓于这样一个事实之中：虽然在历史上，一直存在大量暴力行为，但其中有许多都是“民众”所直接实施的。在各州的民兵当中，军事力量已经大规模下放，以至几乎达到封建社会的程度。军事机构无一例外地与经济生产的分散手段和政治权力的邦联手段并行不悖。不同于欧亚草原的哥萨克人的是，由于直面美洲印第安人的美国拓荒者的技术和人数上的优势，所以没有必要形成一个真正的武士阶层和从事暴力活动的庞大的、纪律严明的行政管理机构。几乎每一个男人都是个步枪兵：鉴于战争的技术水平，所以暴力的手段仍然是下放的。这个

简单的事实不仅对民主制度和美国早期的时代精神，而且对文官执政而言，都十分重要。

从历史上看，支撑美国民主的一直是武装公民的民兵系统，因为当时，步枪是关键武器，一个人不仅意味着一票，也意味着一支步枪。因此，撰写教科书的历史学家们并不容易想到，美国军事机构和武器系统的变化是政治和经济变化的原因。他们提及军队是在谈到与印第安人的摩擦，以及一场遥远战争的时候，然后，他们再次对其避而不谈。也许，历史学家们是正确的。但人们应该记得的是，欧洲基于普遍征兵的最初的军队是革命军队，其他国家不情愿地武装本国人民；梅特涅在维也纳大会上敦促废除大规模征兵；普鲁士之所以采用大规模征兵制，只是由于它的职业军队在不实行这种制度的情况下遭受了失败；沙皇只是在克里米亚战争结束后才加以实行，而奥地利也只是在俾斯麦的新兵击败弗兰茨·约瑟夫的部队之后才开始实行。

欧洲实行大规模征兵制，涉及为义务兵提供另外一些“权利”，以图使之更为忠心耿耿。在普鲁士，后来也在德国，这是一项经过深思熟虑的政策，废除农奴制和后来的社会保障计划的制定伴随着建立大规模征兵制。虽然两者之间并非完全对应，但看来很清楚的是，赋予广大人民以携

带武器的权利，也涉及赋予他们其他权利。但在美国，携带武器的权利并不是由一个携带武器的阶层授予手无寸铁的民众的：民众从一开始就携带武器。

直到第一次世界大战，军事活动都不涉及通过军事训练而获得磨炼，也不牵扯到联邦政府对暴力工具的垄断，或者一个庞大和永久的军事机构中高高在上的职业军人。从南北战争到美西战争，美国陆军平均人数一直为2.5万，组织是在团的基础上，各团和连基本上分散驻扎在内部边疆地带与更为向西的哨所。整个美西战争期间，美国陆军都是由民兵组成。这意味着存在权力的下放和存在很容易受地方政府影响的一个非职业性的军官团。

为这支小规模的正规军提供补充的是形成美国志愿者部队的各州民兵。这些部队的指挥官由各州州长任命。在这种相当不专业的情况下，正规军的士兵可能并经常被提升为志愿者部队中的将军。政治，即文官的控制权，享有至高无上的地位。在任何时候，将军都是凤毛麟角，因此，就连西点军校毕业生所渴望的最高军衔，常常也就是上校而已。

3

这位19世纪末的年事已高的陆军将领，穿着整齐但却皱巴巴的蓝色军装，周身弥漫着南北战争的缕缕硝烟。在南北战争中，他出人头地，而从南北战争到美西之战，他则出生入死地与印第安人作战。骑兵的冲锋陷阵在他身上留下烙印，即使有时，这让他有点像个只会冲锋陷阵的低能儿。他艰苦奋斗，而这正是西奥多·罗斯福所推崇的。他通常留着小胡子，有时是络腮胡，看上去不修边幅。格兰特身穿列兵军服，纽扣毫无光泽，脚蹬很旧的靴子，举止桀骜不驯。这位老军人一直与敌人短兵相接地战斗，直到第一次世界大战，官方才做出努力，“积蓄受过训练的人员”；许多将领和上校都在南北战争中或者以后在与印第安人的冲突中捐躯。他不是靠在五角大楼进行后勤规划来赢得士兵们尊敬的；他的声望是靠精准的射击、精湛的骑术，以及紧要关头的巧妙应对获得的。

1900年时典型的将军，出生于旧式的、有英国血统的美国家庭。他1840年诞生于美国东北部，也许是在那里，也许是在中北部地区的农村

或小镇上长大成人。他的父亲是专业人士，很可能还有着政治纽带，这对他的职业生涯或许有帮助，或许并没有帮助。从他参军或者进入西点军校算起，他花了38年成为少将。当他加盟最高司令部时，他大约60岁。如果他信教，可能会参加圣公会。他已成家，或许结过两次婚，他岳父通常也是专业人士，也可能有一些政治纽带。服役期间，他不属于任何政党，可是退役后，他可能稍稍涉足共和党政治。通常，他不大可能写过什么东西，却有人写过很多文章评论他。按照官方规定，他必须在62岁退役，一般在77岁左右去世。

这些老将军当中只有三分之一的人上过西点军校，其他人中仅有四人完成了大学学业；旧式军人一般不上学。但我们必须记住，许多南方人——他们曾经是西点军校学生，在旧的联邦军中占多数——曾经返回家乡加入南方邦联军队作战。有时，1900年的陆军将领是在南北战争期间任命的，是在各州民兵的志愿者部队中提拔上来的，有时他亲自招兵买马，然后成了上校。加入正规军以后，他的晋升主要通过论资排辈。这一过程在战争期间大大加快，比如他在美西战争中可能从上校一跃成为将军。至少半数的旧式陆军将军都与高层的将领和政治家有联系。例如，1891年，列昂纳德·伍德将军还只是一名上尉军医，后

来成了白宫医生，再后来在朋友西奥多·罗斯福和威廉·霍华德·塔夫脱治下最终于1900年成为白宫办公厅主任。

这36位陆军高级将领当中只有三人一生中曾经经商——而两人并不是正规军将领。边防城镇的当地商人往往喜欢这支旧式军队，因为他们与印第安人和偷牛贼作战，而且军队的驻扎意味着扶持地方经济，有时在稍大一点的城镇，军队在制止罢工方面颇有权威。小男孩也喜爱他们的军人气概。

从南北战争到西奥多·罗斯福治下的海军扩张时期，陆军越来越多地出现在公众视线中，底层阶级满足了其对身份地位的要求。但是，海军则更像绅士俱乐部。他们偶尔出海执行探险与营救任务，因而海军的声望存在于上流社会之中。这不仅是一种情况的原因，而且在一定程度上也是其结果，海军军官出身往往比较高贵，也受过较多的职业训练。

除了海上力量这一英国遗产之外，还有海军上将马汉理论的知名度，他把国家的伟大与其海上力量联系起来，并且轻而易举地传到了海军部副部长西奥多·罗斯福的耳朵里。海军的较高声望在美西战争期间得到了范围更为广泛的公众关

注。这种声望是由于海军军官的技能与陆军军官的技能相比，对于普通人来说比较神秘，很少有平民敢于尝试指挥一艘军舰，但许多人可能会尝试指挥一个旅。由于海军就像在陆军中一样，没有志愿者制度，技能所带来的声望得到了在安纳波利斯受到的正式的专门教育的加强。此外还有大量固定资产，其代表就是海军军官指挥下的战舰。最后还有一艘军舰的船长所行使的绝对权威——尤其鉴于鄙视水手的海上传统。这种传统用在应征入伍的水兵身上，的确使军官的地位得到提高。

1900年的典型的海军上将诞生于1842年左右，具有殖民时代的传统和英国血统。他的父亲从事这样或那样的职业，但更重要的是，他属于东北沿海地区的上层社会，很可能属于中心城市。这位未来的海军上将受过海军学院的教育，再加上为期两年的海上实战训练。参加海军时，他仅有14岁。如果信教，他肯定是新教徒。进入海军学院以后大约43年，他成为一名海军少将，时年58岁。他与同一阶层的姑娘结婚。他还可能写了一本书，然而其他人写书提及他的机会较少。1898年战争之后，他可能获得了一个荣誉学位，然后62岁时从海军退役。他享有海军少将军衔只有3年，在强制退役之后十年去世，享年72岁。

即使在1900年前后，海军高级将领也清一色地毕业于安纳波利斯的海军学院，清一色具有绅士风度。与陆军相比，海军的高级将领出身于较高阶层，较多地居住在东部地区，受过较好的预科训练，然后又在海军学院上过学，还曾经在南北战争中服役，然后循规蹈矩地慢慢晋升，不仅个人生活得到改善，而且作为军人也慢慢地被委以更加重要的职责。鉴于他的职业生涯中按部就班地攀升，所以重要的是，他很早就晋身为军官，也很长寿，以便在62岁强制退役之前当上海军上将。当上舰长通常需要25年左右，“军官们在较低级别上花费了很长时间，因而从未学会自己思考。他们达到指挥官级别通常已经很晚，因而已经丧失青春和野心，只学会了服从，而不是指挥……”

高级将领职责的三分之一到一半是在海上度过，当然主要是在担任较低级别军官的时候发生的。最高级别的35位海军将领大约有一半曾经在某个时候回到安纳波利斯的海军学院担任教官或负责人，一些人在那里从事研究工作。但常常成为海军特点的官僚主义混乱的关键问题是，随着军舰和火炮，以及后勤工作在技术上越来越复杂，操作它们的士兵们获得晋升与其说是凭借技术专业技能，不如说是论资排辈。因此，舰长渐

渐疏远了他的舰船，而不得不对他不甚了解的事务承担责任。管理海军的部门负责人与海军部长保持联系，还常常与国会议员交往密切。但是，尽管他们与高层有联系，但这一时期只有一位海军上将进入商界，仅有两人涉足地方政坛。

总而言之，19世纪末文官控制下的美国军界的情况就是如此，包括其半职业化的高级军官团，其成员在任何重要的意义上都不属于美国的商界和政界精英阶层。但是，现在已不是19世纪末，当时深刻影响了美国军队的大多数历史因素已经不再对美国上层社会的状况产生哪怕是微小的影响。

4

20世纪中叶，与存在于美国的这种和平民主的价值观的影响，以及随之而来的对职业军人的实际上的不信任感和他们的从属地位相平衡的，必然是一种前所未有的情况。美国精英阶层现在将其界定为国家的情况：

1. 美国精英以及有影响力的广大人民第一次意识到，生活在彼此兵戎相见的环境下意味着什么，国家的疆域严格地讲容易遭受灾难性的袭击意味着什么。也许，他们还意识到，美国作为一个国家已经度过的一个军事时代是多么悠闲自在，鉴于其孤立的地理位置、其不断扩大的和平静的国内市场、其所拥有的工业化所需的自然资源，及其军事行动只需用来对付仅仅掌握原始技术的民众。所有这一切如今都已成为历史：现在美国在军事上与苏联为邻，就像此前几个世纪中，德国与法国为邻一样，甚至有过之而无不及。

2. 使人即刻地深切体会到这一点的是，现在可以公开获得的对最新的武器系统的实际效果

的更加仔细的估计结果。一种假设并非没有道理，这就是，一场饱和攻击会导致大约5000万人，即将近三分之一的美国人口伤亡。当然，尽管美国能立即予以报复，给敌人造成相应的后果，但这并不会减轻其本国领土和人民所遭受的后果。

对这种技术上的可能性，可以要么采取政治和工业的方式，要么就其严格的军事意义来理解。负责做出这项抉择的美国精英们主要从其军事意义上加以理解。他们用来界定国际现实的术语主要是军事性的。其结果是，从任何历史上认可的意义上讲，在高层内，外交都已被有关战争潜力和战争威胁的军事严重性的估算所取代。

此外，新式武器已作为“第一道防线”得到开发。与毒气和细菌不同，它并没有被视为预防敌人使用的预备力量，而是作为主要的攻击性武器。而已经公布的这样的大战略则正式地基于一种假设，即这种武器将在全面战争的第一天使用。事实上，这就是现在的普遍假设。

3. 有关现实的这些定义，以及拟议中的现实导向，导致了美国国际姿态的进一步特征：在美国历史上第一次，当权者都在谈论一种没有可预见的终结的“紧急情况”。在近代，特别是在美

国，人们曾经把历史看作被一次次战争打断的和平连续体。但现在，美国精英却毫无和平的设想，除了凭借相互恐吓所维持的摇摇欲坠的一段令人不安的间歇。有关“和平”的唯一得到认真接受的计划就是装满子弹的手枪。总之，人们认为，战争或战争的高度准备状态是美国的常态和看似永久的状况。

4. 我们要提到的、现已得到官方界定的美国情况的最后一个特征则更为重要。在其历史上第一次，美国的精英阶层发现，他们正面临着一场可能发生的战争。他们彼此之间，甚至在公开场合也承认，这场战争中，参战的任何一方都不会获胜。他们无法设想“胜利”可能意味着什么，也全然不知任何通往胜利的道路。当然，武将们也不晓得。例如在朝鲜战争中，相当明显的是，僵局是由政治层面的“麻痹意志”所产生的。中校梅尔文·沃里斯报道了以下对詹姆斯·范弗利特将军的采访：“记者：‘将军，我们的目标是什么？’范弗利特：‘我不知道。答案必须来自于更高当局。’记者：‘将军，我们怎么可能知道，我们何时，以及是否获胜？’范弗利特：‘我不知道，只知道高层有人必须告诉我们。’”《时代》周刊的一位社论撰稿人评论道：“这总结了朝鲜战争的最后两年。”前几次，正在备战的各国领导人有关于胜利和投降条款的理论，其中一些人

至少对强加这些条款的军事手段是有信心的。到第二次世界大战时，从任何政治或经济意义上讲，美国的战争目标都已经变得相当模糊，但的确有关于采用暴力手段取得胜利的战略计划。但现在却没有任何有关胜利的文献。鉴于现存的暴力手段，“大规模报复”既不是战争计划，也不是对胜利的憧憬，而仅仅是一种采用暴力的外交，即政治姿态和一种认识，即两个国家间的全面战争现已成为其相互毁灭的手段。人们的立场就变成：如果爆发战争，所有国家都会失败，因此，在彼此的战争恐惧中，它们得以生存。和平是一种相互恐惧，是武力恐惧情况下的平衡。

目前，我不想就在美国的国家地位和政策方面发挥作用的任何现实情况的定义问题进行辩论。但是，由于今天官方所界定的世界局势的这些特征，我们应当认识到，所有类型的正统军事战略和军事专门知识，在有关可能会带来和平的世界事务的所有决策中，都已变得不相干，并且产生误导。很显然，所有决定性的问题，尤其是战争与和平问题，现在与以往任何时候相比，都在更为完整的意义上变成政治问题。北约组织是拥有10个师还是30个师，从军事角度来看就像德国是否重新武装起来一样都是不相干的。鉴于现已查明的有关全面轰炸的影响问题的事实，所以这种问题已经不再是具有丝毫重要性的军事问

题，而是涉及美国团结欧洲各国的能力问题的政治问题。

但是，由于掌握着决策权的人们当中普遍的
有关现实情况的军事定义，所以高级将领跻身美国精英阶层的高层已经变得完全可以理解，并且是合情合理的，完全是合乎实际的和可取的，因为美国的这种新的国际地位，以及新的国际背景本身——两者都按照精英阶层的定义——促成了其关注重点的变化。而其地位上升为华盛顿军界领袖的更大指挥权和更高地位，则仅仅是这种关注范围扩大的最明显的迹象。最重要的决策已经基本上变成国际性的。如果说对精英阶层的许多成员来说，认为国内政治已经变得很重要，主要作为在国内保持权力的途径，以便在国外行使国家统治阶级的权力，这种看法是言过其实的话，那么肯定属实的是，在人民生活的几乎所有领域中，国内决策都通过与国外的危险和机遇的密切联系而日益被证明是正当的，即使不是在密切关注这些危险和机遇的情况下制定。

同时，无怪乎高层文职官员一直对军界领袖权力增大感到恐慌。这种恐慌如果导致实际挑战有关现实情况下的军事定义，有利于维护有关世界事务的政治、经济和人类形象，就是比较负责任的。但话说回来，比较容易对军界领袖感到恐

慌，因为他们当然既是普遍存在的现实定义的原因，也是其结果。

5

随着美国的暴力手段增大和集中化，这种手段逐渐地包括了一个十分复杂的官僚体制结构，带着其观察工具到达亚洲沿海地区，并进入欧洲半岛，并且带着其战略空军进入欧亚大陆的腹地。这种暴力手段的机制与影响范围的变化在施暴者，即美国的军界领袖身上同样带来重大变化。

新的军事大厦的规模与形状的最为显著的象征就是五角大楼。这座混凝土和石灰岩的迷宫是美国暴力手段的有组织的大脑中枢。作为世界上最大的办公大楼，美国国会大厦与其五个部分当中的任何一个都十分吻合。三个橄榄球场只会达到其五座外墙之一的长度。其17.5英里的走廊、40000个电话交换机、15英里的气动管道、2100部对讲机，使五角大楼的31300名工作人员彼此之间及与世界建立联系。五角大楼有170名安保人员和1000名服务人员，仅负责更换灯泡的就有4名全职工作人员，还有4人负责看守使大厦4000座时钟保持同步的控制面板。在其水闸入口处旁边有五座手球场和四座保龄球场。大楼每天产生

的非机密性废纸达10吨，每年卖废纸大约获得8万美元。它每周在其广播电视工作室中制作三个在全国范围内广播的节目。其通信系统使在华盛顿、东京、柏林和伦敦的彼此远离的人们能够进行四方交谈。

在这栋建筑和人员错综复杂得有如迷宫一般的办公大楼里，现代军界领袖整日进进出出，在他们当中，难觅印第安勇士的踪影。

在美国总统、由总统任命的国防部长及其助理麾下，担任军事官僚机构领导的是坐在钢板铸成的办公室墙壁后面的一个军事首脑委员会——参谋长联席会议。紧随其后的则是由高级将领组成的高层圈子，他们统辖着繁杂而分布广泛的陆海空三军部队，以及对于保持军事力量来说十分必要的经济和政治联系，还有宣传机器。

自珍珠港事件以来，军方在一系法律条文和管理条例中，做出了认真的努力，以实现军队几个分支的统一。虽然这种统一会带来比较容易的文职官员管控，但这种管控并非完全成功。尤其是海军高层，常常感到自己被忽略。三军全都偶尔地越过军种部长，向国会提出申诉——空军甚至有一次不顾空军部长的反对，并且使自己的观点得到认可。1949年，胡佛委员会报告说，军界缺

乏中央权威和充分的预算惯例，一点也不像一个团队，其科研与战略计划之间的联系是薄弱的。“由于指导国家军事机构方面缺乏中央权威，军法之下法律规定的组织结构僵化，而且责任分散，所以未能确立文官对武装力量的管控。”

自二战以来，在文官和军队最高层，人事方面发生了翻天覆地的变化，尽管人员类型并没有根本性改变。当过国防部长的有政治家、经纪人、将军、银行家和公司高管。而端坐在此类人员对面的则全都是“行伍出身”的四位最高级别的军事长官。从军队的角度看，担任最高文职的理想人选会是国会的外围人员，但却是心甘情愿地服从军方决策的工具。但是，实际的人选并非总是这种人。例如最近，海军部长就以“政策分歧”为由撤换了担任高级职务的一位海军上将。这里无疑存在着紧张关系，因为双方的人选像所有人选一样，都在一定程度上受到自己的过去历史掣肘。

当然，高级军官中也存在派系斗争，因为他们彼此之间关系复杂，与特定的文官制定的政策及其派系的关系也很复杂。当潜在的紧张关系发展成为公开的争执时，比如在麦克阿瑟将军被撤销东方指挥权时，这些问题就变得很明显。当

时，除了麦克阿瑟主张亚洲优先的派别失势之外，影响力已经不断衰弱的还有注重欧洲的马歇尔集团。此外还有艾森豪威尔-史密斯集团。它们虽然有很大影响，但并不主管军队。此外就是的确掌管军权的主要集团，即布莱德利-柯林斯阵营。而在认为军队需要“前线军官”指挥下的“真正职业化的武装力量”的人们和对新的“专家”和参谋的崛起满怀喜悦的人们之间，存在着本质上的分歧。

随着军方的权力增大，军队中可能会喜欢形成更为紧密的派系，尽管存在这种“统一性”——当然绝非完全的统一。由于军方仅仅是为生存而战的一个少数派时，他们比较可能团结一致，但当他们是权力精英阶层的主要成员时，团结将不复存在，因为在这种情况下，问题就不是生存，而是扩张了。

20世纪初，民兵体系已经实现权力集中。现在，武器系统已经十分发达，因而步枪仅仅是玩具而已。公民的武装现在是在牢牢集中控制下的一个有纪律的组织内实施，抑制非法暴力的手段也得到加强。这样一来，军事统治集团以外的人们在军事上就无可奈何。然而与此同时，几乎全体人民都卷入了战争，无论是作为士兵还是平民，这意味着他们在一个等级体制中受到约束，

而该体制的领导就是华盛顿的军界领袖。

6

现代将领们最接近于任何类别的短兵相接的情况，就是在公司高管陪同下，在大陆汽车公司的休养地打野鸭子。实际上，一家保险公司“已为军官们保险达15年，历经二战……并在朝鲜战争中幸存……而在战区服役的军官投保人的死亡率却低于整个工业界的平均死亡率。”而进一步的事实是，马歇尔准将的研究表明，在二战中的任何给定的战斗中，在处于有利位置可以对敌人射击的士兵当中，实际扣动扳机的人大概不超过25%。

比起人们对战士的一贯想象，高级将领们更像是职业化的行政人员。20世纪50年代的最高级将领中，有三分之二毕业于西点军校，所有的海军上将，不仅1900年的，而且还有1950年的，都毕业于海军学院⁽¹⁰⁾。大多数人都在一战中服役，也都经历了20年代和30年代的普遍反对军事扩张的和平年代，否决军火方面的预算。而在他们头顶上，则屹立着（陆军特级上将）潘兴式的光辉形象。

在两次世界大战的间隔年代，他们的职业生涯波澜不惊。这在某些方面就好像一位医生从不给病人看病而虚度年华的情形类似，因为军方并没有受到召唤，去运用自己的职业技能。但他们仍在服役。也许这就是他们在这种时期的发展线索：他们满怀壮志激情，他们把渴望深深埋藏，以致难以察觉，难以归类和识别，他们从不在下属面前失态，最关键的是，他们从没想过要违抗上司的命令。重要的是，他们的上司没有察觉到下属有任何异心。无论在本土还是在他乡，职业军人的生活都在自己的小天地里继续，与国家的经济和政治生活完全隔离。在民众的普遍不信任气氛中，军方被认为是“不干政”，他们当中的大多数人看来也很乐意这样做。

两次世界大战间隔年代，军官们的军事生活以军衔为重心。一直到晋升为上校，都是论资排辈，横亘在军官面前的都是一条“驼峰航线”（the hump）——聚集着四五千名军官，大多数是在第一次世界大战期间任命的。要想越过这道坎儿，一个人得花“22年时间才能从初级舰长爬到高级舰长。在50岁之前跻身海军最高级指挥官行列无异于痴人说梦”。

战争间歇年代，军官们的社会生活也以军衔为重心。针对平民世界，以及在军官们得不到赏

识的自己圈子内，他们有着强烈的军衔意识。乔治·马歇尔将军的夫人在回想起这一段时光时，追述了一名军官夫人的评论：“在这种茶会上，大家总是请最高级别军官的夫人喝咖啡，而不是喝茶，（因为）咖啡品味高于茶。”她还回忆了经济不景气时期上校的生活，正如她在别处所提到的那样，当时军队经费拮据，连打靶训练都不得不缩减：“我们在莫尔特里堡的军营根本不像个家，而是一家旅馆。房子是海岸炮兵在其辉煌时期建造的，如今已年久失修。它有42扇法式门，通往低处和高处的阳台，阳台分布在房子的三侧。”马歇尔当上陆军上将以后：“别墅前面停着一辆崭新的漂亮帕卡轿车，取代了我们的小福特车。因此，他为荣升上将激动了好一阵，因为在大萧条时期，帕卡车的确是了不得的刺激。我当时也乐颠颠的。”

另一位上校夫人回忆道军官夫人当中的座次：“有人提议成立一个委员会去购买图书，军医太太了解我的弱点，小声提了我的名字，可是上校夫人却指派了在场的三位丈夫级别较高的女士。”她还回顾了高级军官在海外的生活：“在中国，我们家中的佣人有5个……大萧条时期，削减了弹性津贴，军饷冻结，这对低级军官的伤害更甚。但除了一位海军上将，没有任何将军受此影响。军队中75%的削减落到上尉、中尉、准尉

和护士头上。”就是在战争间隔的这些岁月中，艾森豪威尔少尉结识了玛米·多德，玛米的父亲家境富裕，36岁就退休了，与家人一道在丹佛享受生活，冬天去圣安东尼奥度假。

据报道，到1953年为止，“45岁到50岁的职业军官一般可能积攒了5万美元保险金。”关于这一时期海军军官的生活，有报道称：“夏季的巡航令人兴奋，上流社会的金质肩章和额外特权让你飘飘然。你……学会了优雅的举止，在某个圣诞节假期拜访同窗好友在费城的豪宅，第一次体会到社会对海军中可爱的年轻人的宠爱。你聆听到许多教诲，告诫你不要自我感觉比平民高人一等，你如果流露出这种想法，就有失体面。”

但是，正如范伯伦所说，美国的情况一般来说并非如此，因为“战争是光荣的，军人的武功也应该受人尊敬”。军官们一般而言也并非出身于或者属于范伯伦的有闲阶级。这种情况较多地出现在海军而不是陆军之中，空军是新军种，因而不属于此列。总体而言，陆军和海军高级军官一直是中上阶层人士，而不是属于真正的上等阶层，或者明确无误地属于下等阶层。他们当中只有很小的百分比是工人阶级出身。他们一直都是专业人士、商人、农场主、政府官员和军人子弟。他们当中新教徒占压倒性多数，主要是圣公

会或长老会教徒。很少有人从普通士兵起家。[\(11\)](#)

对于今天的几乎所有军人而言，第二次世界大战都是一次重大转折。这是现代军旅生涯，以及围绕军旅生涯的政治、军事和社会氛围的转折点。今天高层中的年轻一代是在团或师一级领兵打仗，而在美国的大扩张过程中，得到迅速晋升的年纪较大的人们则荣升到国内外的最高司令部。

与上等社会的任何其他类型人士相比，社会出身和早期背景对职业军人而言都要次要得多。未来将领的训练很早就开始了，因而是根深蒂固的。他所进入的军人世界包罗万象，他的生活方式牢牢地以军界为中心。只要这些条件存在，他是木匠还是百万富翁的儿子就次要得多。

当然，这一点不应当过分夸大。虽然军队是美国精英阶层中最为官僚化的类型，但也并非绝对官僚化。就像在所有官僚机构中一样，军队的高层与中下层相比，这种情况并没有那么严重。尽管如此，当我们考察军人生涯时，一个事实看来具有核心重要性，因而我们不必过分地超出其范围。这个事实就是，高级将领的绝大部分职业生涯都遵循了一种相当清一色的和预先安排的模式。一旦我们了解这种标准化的职业生涯的基本规则与关键时刻，我们就已经了解了我们根据多种职业生涯的详细的统计数字所能发现的一切。

军人的世界挑选并塑造成为其职业部分的人选。西点军校和海军学院严格而苛刻的启蒙教

学，以及基层兵役制的基础训练，展现了军方试图打破早期的平民价值观和情感的努力，为的是更容易培养一种尽可能全新的结构特征。

为了使新兵获得在承担军人角色方面的自我意识，必须使他失去其很大一部分旧的特征，必须使之与其旧的平民生活分道扬镳，才能使之逐步地积极注重对作为军人的生活现实的成功皈依，深刻地接受军人的世界观，自豪地意识到自己在军界的等级体系之中所获得的成功，并遵守军界的规定。军人的自尊心本身完全有赖于从指挥链条中的同僚和上司那里获得的评估。他的军事角色及其所属的世界是作为国家的高层圈子之一展现在他面前的。人们以各种方式对社会礼仪进行积极的强调。他以各种正式和非正式的方式获得鼓励，要与社会地位较高的姑娘约会。军界使军人感觉到，他即将进入国家高层圈子的一个重要部分，因此，他的自我构想是满怀自信心的男子汉，所依据的是他把自己看作一个平步青云的组织的忠实成员。在美国，可以与军界相媲美的唯一的“教育”惯例就是大都会四百强的私立学校，而后者未必完全可以比得上军界的生活方式。

西点军校和海军学院是军界领袖的起点，虽然在紧急扩军的情况下，不得不动用招兵的许多

其他来源和新兵训练的其他方式，但这两所军校仍是武装力量精英的摇篮。今天的大多数最高级陆军将领和全部海军高级将领都是西点军校或者海军学院出身。他们也肯定具有这种意识。事实上，假如他们当中不存在这种等级意识，这些选拔军人气质和塑造军人气概的学府就不得不被称为一种失败。

军队的等级观念是真正的职业军官团的基本特征。自从美西战争以来，它就取代了旧的、分散的、带有一定地方政治色彩的民兵体制。海军上校纳尔顿写道：“……目标是培养舰队，训条是责任感，问题则是要塑造军人气质。”在当今的大多数海军上将就读于海军学院的时期中，按照厄尔司令官的看法：“海军学院的纪律性充分诠释了一项原则，就是在每个社会中，纪律性仅仅意味着有组织的生活。这是采取适当生活方式的条件，因为没有适当的生活方式，文明就不能存在。因此，必须强迫不愿采取适当生活方式的人们这样做，对于这种受到误导的个人，必须加以限制。只是对于这些人，纪律才是严厉的，或者才是一种惩罚形式。可以肯定，事情就是应该如此。只有迫使这种另类的个人感觉到强暴的、毫不妥协的铁拳，才能把他们从其无权属于的一个组织中赶出去。”

军界之所以对军人产生决定性影响，是因为它精心挑选新成员，打破其原先的价值观，使之脱离市民社会，使其在一生的职业生涯中言行举止标准化。在军旅生涯范围内，由于轮流执行任务，所以有利于培养军人相似的技能 and 情感。在军界，高级职位并不仅仅是一项工作，甚至并不仅仅是职业生涯的顶峰。它显然是在一个全面的纪律体系之中培养的一种彻头彻尾的生活方式。由于沉浸在其生活的官僚和等级体制之中，而且从这一体制之中获得自己的品质和自我形象，所以军人常常被体制所淹没。作为社会动物，他一般而言最近才脱离了美国生活的其他领域。而作为一个封闭的教育体系的知识产物，由于他的经历本身受到一种规制和一系列工作岗位的管控，所以他已经被塑造成清一色的类型。

与上流阶层的任何其他产物相比，少将以上的现代军界领袖彼此无论是外表还是内心，都更为相像。从外表来看，正如马昆德所言，通常他们的军装看起来似乎就是他们的面具，当然也是他们典型的表达方式。他们果敢坚决，眼神镇定从容，总是守口如瓶，坚毅挺拔，虎背熊腰，步伐均匀有力。他们从不优柔寡断，他们昂首阔步。从内心来看，只要一生的训练的完整体系是成功的，他们在行为和世界观上就是十分相似的。据说，他们具有“军人心态”，这并非闲言：

其所指明的是由正式的挑选、共同的经历、友谊和活动所组成的体系的结果——所有这一切都被纳入相似的程序之中。这还表明，严格的纪律——其所意味的是指挥链条中的刻不容缓与墨守成规。军人心态还显示出具有共同的世界观，其基础就是对现实性深信不疑。甚至在军事领域内，这种心态也不信任“理论家”，即使仅仅因为他们倾向于标新立异：官僚主义的思维是有序和具体的。

他们成功地在军界的等级制度中攀升，对于这一体制，他们认真履行的态度超过对于任何其他体制，这一事实就使成功的军界领袖获得自信。围绕着他们的最高职位的保护措施，使之信心十足。如果他们对自己丧失信心，那么他们还有什么可丧失呢？在有限的生活空间中，他们往往是胜任的，然而对他们而言，尽管他们忠心耿耿，这通常也是唯一有真正价值的生活空间。他们生活在一个有优势和等级特权的制度中，在经济上可以高枕无忧。虽然他们一般而言并不富裕，但他们从未像社会中下层人士那样，面临养家糊口的困境。正如我们已经看到，他们指挥链条的等级秩序也牵扯到他们的社会生活：在等级森严、井然有序的身份层级内追名逐利，每个人都知道自己的位置，从不越雷池半步。

在军界内部，辩论像说服一样，都不受重

视：一个人服从，一个人下令，一切事物，哪怕是次要的事情，也不是通过投票表决。因此，军界的生活不仅影响到军人对自身的看法，而且影响到他们对其他体制的看法。军界领袖往往把经济体制看作军事生产的手段，把大公司看作某种管理不善的军事机构。在他的世界中，工资是固定的，维持工会是不可想象的。他把政治体制视为常常是腐败的，通常也是效率低下的障碍物，充斥着毫无纪律性的和专爱唱反调的家伙。而当他听到文官和政客们出洋相时，难道说会感到很不高兴吗？

在战后的美国逐渐占据了关键的决策地位的，正是具有在这种环境下造就的心态和世界观的人们。不可说——正如我们马上就会阐明的一样——他们一定是千方百计谋求这种新的地位；其地位的提高在很大程度上是由于文职政治家的缺位。但是也许可以说，正如福雷斯特在评论类似问题时所说，缺乏想象力的人才能执行由缺乏想象力的精英阶层制定的、缺乏想象力的政策。但是也必须指出，对于托尔斯泰所描绘的战争中的将军——作为增强人们信心的人物，其言行举止就好像他对战争的混乱局面了然于胸——我们必须增添将军作为管理者的形象，因为他管理着现在已经大大扩充的暴力手段的人员和机器。

与战争间隔时期的职业生涯与活动形成对照，二战结束后被选择担任高级职务的军界领袖已经在五角大楼担任过一系列要职，在那里，每个人在担任中下级军官期间，都受到上司的严格管束，而在最高层，文官和军人则彼此虎视眈眈。如果有机会进入或者接近五角大楼的话，30多岁的陆军中校或者海军指挥官大概会突飞猛进。在这里，作为一部十分复杂的机器的一个零部件，他可能会受到大人物的重视，被委以参谋职务，然后被授予早已渴盼的指挥权。就这样，潘兴早年仰仗乔治·马歇尔，尼米兹仰仗福雷斯特·谢尔曼，阿诺德仰仗诺斯塔德，艾森豪威尔仰仗格伦瑟，格伦瑟仰仗斯凯勒。

五角大楼未来的军方首脑将会做什么？因为在那里看来海军上将要多于海军少尉，陆军上将要多于陆军少尉。他将不再是指挥官，甚至很长时间都当不上秘书。他阅读报告，将其简化为机构间的备忘录；他用彩色标签注明文件类别——红色代表急件，绿色是快件，黄色是加急。他效力于232个委员会之一。他为决策者准备信息和建议，对上司唯命是从。他试图作为“新秀”让众人知晓，甚至像企业界一样，成为某个大人物的年轻随从。就像在所有官僚体制的迷宫中一样，他试图按照规矩生活，遵守《标准操作程序》，但却知道，他必须在多大程度上钻规章的空子，才

能快刀斩乱麻地完成任务，能够获得另外一位较低级别秘书对其提供帮助，而仰仗较高级别上司的庇护。现在，我们必须进一步考察的是更高级别的军方首脑的活动。

第9章 军方的崛起

自珍珠港事件以来，掌控美国扩充的暴力手段的人们在其政治与经济同僚们当中，逐渐地不仅拥有了很大影响力，而且还有相当大的自主权。一些职业军人摆脱了军人的角色，进入美国生活的其他领域。其他人虽然仍是军人，却通过提供建议、信息和判断，影响到经济与政治事务方面以及教育和科技工作中的当权者的决策。陆军和海军将领们，穿军装的与不穿军装的，都试图左右基层民众的舆论，不仅在秘密的，而且在公开场合借助于自己权威的力量，影响有争议的政策。

在其中许多争议中，军界领袖都已遂愿。而在另一些当中，他们则已经阻止了自己所不赞成的行动和决策。在一些决策中，他们彼此情投意合。在另一些当中，他们参加了争论，已经输了。但是，与他们在美国精英阶层历史上的任何时候相比，他们现在都更为炙手可热；在美国生活的许多领域，他们现在都具有更多的行使权力的手段，而这些领域以前却是文职人员的领地；他们现在有更多的关系；在他们现在活动的国家里，精英阶层和基层民众已经接受了只能称为军

方有关现实的定义的东西。在历史上，军界领袖在美国精英阶层内部的关系一直是不自在的、很别扭的。而现在，他们已经彼此称兄道弟，很快就可能变成老大哥。

1

虽然将军们已越来越多地参与政治和经济决策工作，但他们并没有摆脱塑造了自己的性格与世界观的军事训练的影响。而在其新的高级职业生涯中，其成功的概念则已经改变。今天，如果对其加以仔细观察，就会意识到，一些人与人们最初想象的大公司高管并没有很大区别，另一些人则看来更像某种令人好奇的政客，而不是军人的传统形象。

据说，一位军人，比如担任国防部长的军人，实际上可能比一位文官更像文官，因为文官对军事与军人知之甚少，因而很容易被周围的将军们所蒙蔽。人们也许还会觉得，从政的军人没有一系列坚持主见的、新的和果断的政策，甚至感到在文职政治领域中，将军们变得毫无目标，而且由于缺乏技能和目的，甚至变得软弱无力。

另一方面，我们也绝不能忘记通过军事训练与职业逐渐灌输到头脑中的自信：通过这一过程，在军事生涯中成功的人们常常获得一种自信，他们很容易地将这种自信带入政治和经济领

域。与别人一样，他们当然欢迎老朋友的建议 and 更多支持，而后者在军事生涯的历来的孤立状态下，则以军人为主。无论个人的情况可能如何，作为一个具有连续性的群体，现在在国家政策问题上，军队大概是最能胜任的。没有任何其他群体接受过协调经济、政治与军事事务方面的更多训练。在决策工作中，没有任何其他群体有过如此持续不断的经验，也没有任何其他群体如此驾轻就熟地将其他群体的技能“吸收到自己内部”，或者代表其他群体如此驾轻就熟地施展其技能，也没有任何其他群体能够这样持续不断地获取全世界的信息。此外，也不可以说，在最为带有文官色彩的政客当中，现在普遍占上风的军方对政治与经济现实的定义，使得军界领袖们的信心、其制定政策的意志，或者其在高层的决策能力减弱。

15年来一直持续不断的军界高层的“政治化”是一个相当复杂的过程：作为一个职业军官团的成员，一些军人在扩展军队的一切事业方面，形成了既得利益一个人的、体制的、意识形态的。作为官僚，一些人热衷于扩大自己的具体领地。作为当权者，一些人滋生出极大的傲慢，另一些人则相当精明，热衷于追逐权势和行使权力，将其视为一种具有很高价值的乐趣。但是，并非所有军人都出于这种动机。作为一类人，职

业军人本来并不试图追逐政治权力，或者，人们至少不必将此事置于对动机的任何此类诋毁之上。因为即使他们渴望获得政治权力——尽管这种权力实质上可能是政治性的，并由于文官的不称职而自然而然地加在他们身上——文官也没有在政治用途方面，对其大加利用，无论是否情愿这样做。

从政党政治家的立场来看，一个训练有素的高级将领在使政策获得合法性方面是极佳的人选，因为有心地选用他常常使政策有可能“超越政治范畴”，就是说超越政治辩论，进入行政管理领域。在那里，正如政治家杜勒斯在支持艾森豪威尔将军竞选总统时所说，需要有人能够“做出重大决策”。

从行政管理者的立场来看，军人之所以常常被视为有用，是因为他们构成一个人才蓄水池。这些人受过行政管理技能方面的训练，但却并不公开认同任何私人利益。由于缺乏一支挑选和培训职业人员真正的公务员队伍，所以利用军人当中的人才就更有诱惑力。

就这样，政客们在就政策进行辩论这一本职工作上玩忽职守，隐藏在假定具有的军事专业知识背后；行政管理者则在创建一支真正的文职职

业服务队伍这一本职工作上玩忽职守。这两种玩忽职守的结果是，职业军人实现了崛起。正是由于此类的，而不是任何其他缘故，军事精英阶层——其成员可能既不是获得政治任命，也不负有政治责任——被吸收参与制定高层的政治决策。

一旦他们进入政坛，无论是自愿地、不自愿地，抑或不知不觉地，他们都当然受到批评。他们成为政治上有争议的人。像任何其他政治活动家一样，他们很容易受到攻击。哪怕是在军方没有明确地参与政治的情况下，他们也受到政治上的攻击。在老百姓不信任的美国背景下，军方一直都是一个方便的政治上的出气筒。但是，现在情况不止如此。1953年，正如汉森·鲍德温所说的那样，麦卡锡参议员“试图接管陆军指挥权，对长期忠于职守的军官们大发雷霆，因为他们……服从了自己正统的上司的命令”。就这样，他在师出无名的情况下踏进指挥系统。军界领袖认识到，此类攻击实质上破坏了公众的尊重，以及政府部门的内部士气，因而他担心军队内部也会空心化。此外，因为他掌握着影响经济事务的权力，在政府预算中占有多数份额，所以他很容易受到既依赖他又对他不满的新的文职行政部门领导的攻击，也容易受到蛊惑民心的政客们的非难，他们随时准备利用他的“失误”，或者给他栽赃。

就像政治干涉军队一样，军队也介入政治。一方面由于文官玩忽职守，另一方面由于老百姓对军事决策的批评，军方一直被政治化。

军方并非总是意识到正在发生的事情，对自己的“军事专家”面具笃信不疑，并且习惯于发号施令，因而常常以一种相当死板的方式对批评做出反应。在军方的行动手册里，没有任何有关与一位参议员做斗争的任何标准行动程序。看来只有两种方式可以选择：一种方式是在战争期间，绝对的战场指挥和无条件服从命令，因而不存在政治上的问题。换言之，就是以军人的风度采取行动或撤退，维护自己的尊严。另一种方式就是政治性的，采取传统的方式，与政治人物建立联盟。由于政治人物在行政机构中的地位，所以也许还可以采取某些新的方式。因为只要军人继续从戎，他们就无法在政党意义上明确和公开地充分实现政治化，尽管一些人已经这样做。但总体而言，他们必定会谨慎而秘密地行事——简而言之，他们对于从政将会持开放态度，他们将与其他军人、大公司高管和政治领导机构以及国会成员一起，组建或者加入在高层支持军方的集团。

还必须记住的是，由于职业军人所受到的训练及其经验，所以他们对军方所认定的世界现实

笃信不疑，因此，鉴于新的和大规模的暴力手段，以及文官在外交上的令人不安的不作为，所以他们的确对于自己的国家感到担心。抱有最坚定信念、并且自认为有能力的人们将会感到失望，因而龟缩起来，仅仅承担严格的不过问政治的暴力实施者的角色。此外，许多人身居高位，并且已经深深地卷入政治，因而无法以军人的风度安然退出。

正是在这种情况下，我们必须认识军界领袖在政坛上的行为方式，以及在美国权力精英阶层内部，军人现在已经开始发挥更大的影响力。虽然据说，军人仅仅是政治家的工具而已，但他们所面临的问题越来越多地需要做出政治上的决策。当然，把这种政治决策当作“军事需要”来对待就是把文官的职责，即使不是其决策权拱手让给军界精英。但是，如果接受文职精英阶层现在死抱着不放的军方观点，那么按照其定义，战争就是我们时代的唯一必然结果。

2

由于美国已经成为世界上的强国，所以军事机构已经扩大，其高级成员已经直接进入外交界和政界。例如，马克·克拉克将军与任何其他美国军界领袖相比，大概都拥有更多的现役期间的政治经验。他“对其所说的‘密友体制’——政治家与军人之间的合作关系——笃信不疑”。他曾说：“过去，许多美国高级将领都倾向于如此评论政治：‘管它呢，咱们以后再谈政治。’但是，现在大家再也无法这样做了。”

1942年，克拉克将军在北非地区与法国海军元帅达尔朗和法国陆军上将吉罗打交道，然后统帅了驻意大利的第八集团军，而后任奥地利占领军司令，于1952年成为新的主权国家日本的美军司令，领导了美军远东司令部，并任驻韩国的联合国军司令。乔治·马歇尔将军在担任总统的驻中国私人代表之后成为国务卿（1947年-1949年），后任国防部长（1950年-1951年）。副海军上将艾伦·柯克于40年代末担任驻比利时大使，后任驻俄罗斯大使。1947年，负责被占领地区事务的助理国务卿是约翰·希尔德林少将。他“直接与掌管对

德国、奥地利、日本和韩国政策实施工作的军事指挥官打交道。”弗兰克·海因斯准将是驻巴拿马大使。沃尔特·比德尔·史密斯上将为驻俄罗斯大使。史密斯上将后来成为中央情报局局长（1950年-1953年），后任副国务卿（1953年-1954年）。担任驻德国占领军司令的是卢修斯·克莱上将，担任驻日本司令的是麦克阿瑟上将。J·劳顿·柯林斯上将绝非外交家，而是前陆军参谋长，于1954年前往陷入麻烦的印度支那，“以便在这个地区恢复一定的秩序。”他说，该地区“对东南亚和自由世界在政治和经济上具有很大重要性。”

此外，不仅在退役之后，而且在服役期间，高级军官都参与了政策辩论。作为对军人在文职政府决策中不应有的影响最能言善辩的否认者之一，奥马尔·布雷德利将军参加了国会各个委员会会议，并且出现在广大公众面前，支持涉及严格军事意义的政策，而且涉及经济和政治问题的政策。例如，马歇尔将军针对瓦格纳-塔夫脱决议提出论点，赞成增加对巴勒斯坦的移民及其进一步的发展，使之成为犹太人的家园。与布雷德利、范登堡和柯林斯等将军，以及谢尔曼将军一道，马歇尔将军也在各个国会委员会面前为杜鲁门行政当局辩护，驳斥共和党对其远东政策的攻击，以及把麦克阿瑟将军从其远东指挥职位上驱逐。

布雷德利将军发表了多次演讲。对于这些演讲，塔夫脱参议员和汉森·鲍德温等人积极地解释为与1952年总统选举的政治议题相关。汉森·鲍德温写道：“这一讲话促使布雷德利将军和参谋长联席会议进入本来与他们毫不相干的政治选举程序。”塔夫脱参议员指责参谋长联席会议受行政当局控制，沦为其政策的应声虫，而不是仅仅提供专家建议。他自己则得到阿尔伯特·魏德迈耶将军以及麦克阿瑟将军的支持。另外一位将军邦纳·费勒斯则担任共和党全国委员会委员。

在1952年的选举中，麦克阿瑟将军直接违反了美国军规600-10条，在公开演讲中攻击正式当选的政府的政策，在共和党全国代表大会上发表了主旨演讲，并明确表示，他正在考虑竞争总统候选人提名。但另一位尚未退役的将军艾森豪威尔获得支持，成功地得到了这一角色。这两位将军以及可以认为是他们的政治政策，得到了其他军人的支持。这一问题毫无疑问：现在有共和党和民主党将领。正如我们现在所熟知，也有一些军官支持和反对个别参议员，如麦卡锡，并在自己的军事立场方面倾向于一方或者另一方，以阐明或者隐藏自己的观点。

1954年，引人瞩目的一系列高级将领，为首的是退役中将乔治·斯特拉特迈耶，以及担任参谋

长的退役海军少将约翰·克罗姆林签名，以图征集一千万人签名支持麦卡锡的一项请愿。这是在一个军方崛起的背景下发生的。当时，旧式军人麦克阿瑟说话已经不管用：“我们军方将始终完成要求我们完成的任务。但是，如果这个国家要想生存下去，我们就必须信任军人，一旦我们的政治家未能维护和平的话。”（1953年）“我发现存在着一种新的和迄今为止未知的与危险的观念，就是认为我们的武装力量的成员首先应该效忠于政府行政机构中暂时行使权力的人们，而不是他们宣誓要捍卫的国家及其宪法。若论危险的说法则非此莫属。”（1951年）

但是，与有关政治角色、私人建议或者公开讲话的自负相比，也许更为重要的是一种更复杂类型的军事影响：高级军官获得了政治与经济精英阶层的其他成员的支持，以及广大公众的认可，而这些问题已远远超出历来被视为军方的适当干涉领域的范围。

自20世纪40年代以来，国会对军方的一贯敌视已被改造成某种“友好和信任情况下的”奉承。若论受到参议员们敬重，则非高级军官莫属，当然除了J·埃德加·胡佛之外。我们在一份政府官方报告中读到：“无论是在已做过的及其拒绝做的事情当中，战时国会都一贯地，几乎毫无疑问地

与参谋长的建议和请求合作。而在联盟战略中，虽然总统和总理‘做出决策’，但其决策也是得到军方赞成的，这些选择是在军方所组织和提交的选择方案当中做出的。”

根据宪法，国会应该负责支持和治理国家的武装力量。在和平时期，就是二战以前，国会中的职业政客的确与军方争论军事生活的细节问题，并为其做出决策，辩论战略，甚至决定战术。二战期间，国会议员就曼哈顿计划等项目进行“表决”，却丝毫不了解其在军事预算中的存在。当时，有谣传说，杜鲁门参议员猜测有某种事件正在发生时，而作战部长的一句话就足以使他放弃所有的调查。战后时期，简单的事实是，国会一直没有机会获得有关军事问题的真实信息，更遑论对其加以评估的能力与时间了。在其作为专家的“可靠地位”和“权威”背后，军界高层在具有基本政治和经济重要性的决策方面的政治作用已经大大地扩充。其之所以得到相同或更大程度的扩充，是因为文官在政治上的玩忽职守——这种情况也许是必然的，鉴于国会的组织与人事状况——而不是由于军方的任何篡权。

3

若论受到军界领袖及其军事观点影响的决策领域，则非外交政策和国际关系领域莫属。在这些领域中，军方的崛起与另外一些力量相巧合。这些力量促使文官外交作为一种技艺，以及文职外交服务作为一个人才组织的衰落。军方的崛起和外交的衰落发生时，恰逢国际问题在美国历史上第一次真正处于最重要的国家决策的核心，并且日益与几乎所有重大决策相关。由于精英阶层接受军方有关世界现实的定义，所以按照我们对职业外交官的了解或者我们可能对其的想象，职业外交官简言之已经丧失了在任何有效的发言权。

战争曾一度被视为军人的事情，而国际关系被看作外交官的关切。但是现在，鉴于战争看来已经成为全面和长期的，所以君主们的自由游戏已经变成民众之间被迫的自相残杀，而国家之间的外交信誉已经崩溃。和平不再被当回事；只有战争才是重要的。每个人、每个国家都要么是朋友，要么是敌人，敌对意识也变成机械的、团体的、不带感情色彩的发泄。一旦几乎所有旨在求

得和平协议的谈判都有可能被看作是“绥靖”，即使不是叛国的话，则外交官的积极作用就变得毫无意义；因为外交活动沦为战争的前奏，或者战争之间的插曲。在这种背景下，外交官为军界领袖所取代。

关于美国外交政策和美国外交官的三种事实与人们对所发生的事情的认识相关：职业外交部门的相对弱势；其由于“调查”和“安全”措施而进一步弱化；以及负责这件事和军方观点的人们的崛起。

1. 只有在社会生活和政治意图的细微差别混在一起的背景下，“外交”——其既是一项政治职能，也是一项社会艺术——才能得到履行。这种艺术看来需要通常由得到上层阶级的教育和生活作风的人们通常获得的社交礼仪。而职业外交家其实是代表了富裕阶级。

但到1930年，在外交部门的职业生涯并没有带来大使级别职位。在1893年到1930年担任美国大使的86人当中，只有大约1/4在任职以前曾经在外交部门担任职务。哈特曼曾指出：“英国大使标志着外交部门中确定无疑的职业生涯的最后阶段，而美国大使职位却仅仅是一位商人、政治家或者律师晚年的插曲。”

在民主党职位的长期任职期间，形成了建立在上层社会人才招聘基础上的、类似于一支职业人才队伍的某种东西。在1942年的32位大使和高级部长当中，将近一半都是私立预备学校毕业生。到这些学校学习的经常是大都会400家族以及外交机构中的118位高级官员子女，其中51位外交高级官员是哈佛、普林斯顿或者耶鲁等大学毕业生。

1953年共和党人上台时，有1305位外交官员（而政府工作人员总数为19405人）。这些官员供职于72个外交使团和198个美国领事馆。72个美国使团负责人当中有40位曾经是职业外交官，“其担任具体职位的任命可能是总统做出的，但其在外交机构中的任期却没有受到行政管理领导更迭的影响。”职业人员可以考虑的有两个替代选择——他们或者可以退休，或者可以辞去职务，从而有机会担任新的行政当局治下的其他职务。

到这时，最终晋升为大使的外交机构职业生涯看来已经有了比较根深蒂固的基础，因为最高级别的25位由艾森豪威尔总统任命的大使当中，有19位是职业人员。但也可以说，到1953年，对著名企业家、律师或者政治家来说，被任命为驻几乎所有这些职业人员都任职的一般小国的大使

已经不再是一种“荣誉”。然而，艾森豪威尔总统在其政府执政的晚期开始任命不成功的政治家和政治上的帮手担任到那时为止一直专门由职业人员任职的小国的职位。就这样，在马德里，竞选康涅狄格州州长失败的约翰·洛奇取代了资深外交官詹姆斯·邓恩。在利比亚，滑雪专家兼“支持艾森豪威尔公民”组织的一个分支机构负责人约翰·塔平替代了职业外交官亨利·维拉德。在人们所觊觎的外交职位中，代表美国的则是百万富翁银行家、最富裕的阶层的成员、亲属与顾问、大公司高级律师、女继承人的丈夫。

2. 甚至在行政权力更迭之前，职业人员队伍的士气和能力就已经由于调查和免去一些人员的职位而被严重削弱。当时，麦卡锡参议员的同事斯科特·麦克劳德离开联邦调查局担任了国务院的安全和人事两个机构负责人。麦克劳德先生“认为‘安全’是外交工作的一项基本准则”。他说，在审查所有其他资历之后，他扪心自问：“我是否喜欢让他与我一起，在一场枪战中躲在一棵树后？如果你沿着这种思路思考，你就会得到很高的标准。我也正是喜欢在这些调查中采取这种思维方式。”有许多人“不适合于”与警察麦克劳德一起“躲在树后”。在仍然保住职位的许多外交机构官员当中，“一种印象变得更为强烈，其就是就任何外国局势向华盛顿报告真相都

是不安全的，因为真相与华盛顿人士先入为主的观念不合拍。”

1954年秋，在人们接连不断地由于“忠诚”的缘故而被解职之后，任职已有23年历史的职业外交官约翰·佩顿·戴维斯被解职，不是由于忠诚方面的原因，而是由于“缺乏判断力、悉心的斟酌与可靠性”。他在对华政策问题上十年前的意见与现任行政当局的政策不合拍。职业人士在此事问题上的评论表达了他们的心态。国务院政策规划局的一位新成员写道：“人们希望，美国公众最终会认识到，‘安全’一词已经成为一种委婉的说法。这包括最近5年来政界的一种原始动机，即消除政府公务员队伍中的知识与道德上的差异，而是使政府充斥着政治上的顺从者。”例如，在经过改组的外交机构领导下，学校的录取教育标准明显地越来越低。没有思想的平庸的人们已经成为理想人才。资深外交官和外交事务的杰出学者乔治·凯南曾经劝告普林斯顿大学一个班的学生不要选择外交机构作为职业。换言之：“这里的士气已经被严重破坏，因而其最杰出的人才逃离该部门，并且劝告别人也要逃离。”

3. 当然，使馆的武官们现在已经驻外多年，据说他们在那里不仅成为大使们与情报机构

的联络员，而且担任其助手。但是，“其中许多人在战后年代中一直毫不掩饰地蔑视外交机构和国务院，几乎使自己的工作与自己应当效力的大使们相分离。”

然而，问题远远超出这种比较低级别的紧张关系的范畴。正如我们已经看到，军人不仅已经成为特使，而且成为大使。在许多重大国际决策中，职业外交官被忽略，问题由军界高层和政客所组成的集团决定。在美国和西班牙1953年9月签订的防务协议中，就像在1945年和1946年处理日本人所夺取的西太平洋岛屿方面一样，军方是在没有外交官的建议，或者不顾其建议的情况下制定具有外交重要性的政策。日本和平条约不是由外交官，而是由将军们所安排的。尚未与德国达成一项和平条约，各国军队之间仅仅有联盟和协议。在板门店，朝鲜战争的结束不是通过一位外交官，而是由一位穿着开领衣服和不系领带的将军通过“谈判”达成的。伦敦《经济学家》周刊写道：“美国军人所成功地灌输的思想是，这些事情纯粹是军队的事情，牵扯到他们的问题文官不能很好地评估。而英国的理论和经验则驳斥了这两种说法……”

因此，海军上将雷德福曾经对国会的一个委员会说，必须摧毁红色中国，即使这需要进行一

场五十年战争。作为参谋长联席会议主席，他主张动用500架飞机在奠边府失陷之前对越盟部队投放战术原子弹。如果中国公开插手，我们被非正式地告知，就要给予北京原子待遇。他对这种政治局势的定义是军事性的，因而他以像其文职上司国防部长和国务卿一样响亮的声音进行辩论。1954年8月，马克·克拉克将军公开表示，应当把苏联赶出联合国，并与其断绝外交关系。时任总统的艾森豪威尔将军不同意其密友的意见，但总统的话并没有阻止詹姆斯·范弗利特将军公开表示认同克拉克将军的观点。这是一个十分重要的问题。在重要决策问题上以及决策圈子内，联合国经常被忽略。联合国并没有组织日内瓦会议。联合国没有研究美国在危地马拉的行动。在最重要的东西方冲突方面联合国的被忽略，及其总体而言的在政治上的弱化，是战后时期外交工作衰败的一个方面。另一方面则是军方在人事和观点方面地位的崛起。

在美国，外交工作从未作为训练有素的和有才干的职业人员的一项高深的技艺得到培养。操此业的人们一直未能企望获得现有的最高外交职位，因为这些职位基本上一直根据政界和商界的决定所授予。美国所拥有的职业外交人员队伍，连同今后扩充这支队伍的可能性，由于最近的调查和解职而遭到破坏。目前，军方不断地进入外

交工作的各个高级委员会。

4

当然，军事机构长期以来一直与经济相关。工程兵部队历来就是西点军校的佼佼者。在和平时期，他们一直控制着河流和港口建设。地方上的利益集团以及国会也希望有分肥的可能性，不顾工程兵反对，垦拓局制定了有关在河谷地带进行多用途开发的计划。在其“无法打败的游说集团”的讨论中，阿瑟·马斯告诉我们：“实际上，直到1929年，工程兵部队一直占政府的一般性总开支的12%。”

但现在，军事机构的经济重要性却处于一个质的不同规模之上。国家预算有所增加，而在其范围内，军队的开支所占百分比也增加了。自从第二次世界大战前夕，这一百分比就从未低于大约30%，平均占全部政府预算的50%以上。事实上，1955年宣布的预算的每三美元当中，就有两美元留作军事安全之用。而随着政府在经济中的作用增加，军方在政府中的作用也增加了。

我们要始终牢记，军方的崛起是刚刚发生的事情。第一次世界大战期间，军队只是暂时进入

了经济和政治的高层圈子，以应对“紧急情况”。直到二战，他们才以决定性方式介入。鉴于现代战争的性质，他们不得不这样做，无论他们是否想要如此，就像他们不得不邀请经济实力人物进入军队一样。因为除非军人列席公司决策会议，否则他们就吃不准自己的方案是否会得到实施；除非大公司老总们了解战争计划的一些情况，否则他们也无法规划军工生产。因此，将军们为公司总裁们提供建议，而公司总裁也为将军们进言。莱文·坎贝尔中将说过：“我1942年6月1日成为军械处长后的第一项行动就是建立一个个人咨询工作班子，其中包括四位杰出的工商业领袖。他们对批量生产的各个阶段了如指掌。”

二战期间，企业经济与军事官僚机构之间的合并获得了当今举足轻重的地位。“后勤供应”的规模之大，必然使之获得了经济上的决定性地位：《财富》杂志1942年评论说，后勤供应“也许……可以比作大型控股公司。事实上，由于负责大约320亿美元开支，即今年美国全部战争开支的42%，这让美国钢铁公司看起来像是一家不讲信用的商行，使美国电话电报公司如同一家乡村酒店的总机，使得杰西·琼斯的RFC或者任何其他政府机构显得像一个小城镇的小摆设。事实上，在华盛顿全城，几乎没有一扇门——从哈里·霍普金斯的弹药分配局一直往下数——是萨默维尔将

军或其副手还没有进入以乞求、借钱或偷窃的。”战争经济学的组织工作本身就促使经济和军事首领之间的利益不谋而合，在政治上如胶似漆：“军械处长有一个咨询工作班子，由约翰斯-曼维尔公司的伯纳德·巴鲁克、克莱斯勒公司的刘易斯·布朗和美国钢铁公司的本杰明·费尔利斯组成。军械合同由四个主要机构授予……每个机构的负责人……都得到一个咨询工业集团协助，后者由该机构主管的武器的主要生产商代表组成。”

当然，军事机构和大公司正式地归文职政治家管控。作为美国最大的法人团体的管理者，“军方拥有一个董事会……成员包括总统、各军种部长、国会各个军事委员会委员等。但是，董事会的成员，即国会议员，除了表达对管理层的普遍信心或者缺乏信心之外，实际上爱莫能助。就连最有影响的董事、总统和国防部长，通常与管理层的争论也只能像外行与专业人员争论一样——这种关系与工业界董事会和管理层之间的关系截然不同。”

大公司与军方的团结，在其关于“从战争到和平”的转变的时间选择与规则的共识中最引人注目地显现出来。军队可能失去权力；公司将不再按照自己持有的主要合同生产；而从战争到和

平的转变，如果不认真加以对待，极有可能打乱军工生产开始之前普遍存在的垄断格局。将军们和薪水低微的高管们竭力阻止这种情况发生。

二战结束后，军事需求继续深刻影响企业经济，并决定着其发展速度。因此无怪乎，最近十年，许多军事将领不但没有退役，反而成为董事会成员。

很难回避这样的推断，即军界领袖在用自己的名望换取财富过程中，被公司高管发现比较有用，因为他们在军界的人脉及其对军规和军队中的办事方式的了解，而不是因为他们对金融和工业本身的了解。鉴于军方与私营公司签订的重大合同，所以我们很容易了解，为什么商界新闻记者公开阐明：“麦克纳尼比谁都了解康维尔公司的最好顾客五角大楼——他的朋友、康维尔公司董事长弗洛伊德·奥德勒姆熟知这一事实。”“在商界，消息已经传出：给自己找个将军。政府什么部门花钱最多？军队。与协助公司取得政府合同以赚取5%佣金的五厘捐客相比，谁更是官样文章的专家？陆军上将或海军上将。那么，就让他做董事会主席。”

然而，军界与企业界之间日益增加的人员往来，作为有关美国社会结构现实的一条线索，要

比处理军需合同的快捷方式更为重要。在高层的这种转变，以及其所依赖的日益增多的军事预算背后，有现代美国资本主义迈向永久的战争经济的重大结构性转变。

在一代人时间内，美国已经成为世界上首屈一指的工业发达社会，同时也是主要军事国家之一。当然，年轻一代军人是在经济军事联盟的氛围中成长，但不仅如此，他们还正在受到密集而明确的教育，要他们继承这一事业。与经济 and 战争之间的相互依存关系相关联的“武装力量工业集团处”处于军事教育体系的最高层。

对19世纪的乐观自由主义者来说，所有这一切看来都是十分吊诡的事实。当时的大多数自由主义代表都以为，工业主义的增长很快就会使穷兵黩武在现代事务中降低到十分次要的角色。在工业社会温婉可亲的标准下，军事国家的英雄主义的暴力活动肯定会消失。工业主义的兴起和19世纪漫长的和平时期，不正是很充分地证明了这一点吗？但是，赫伯特·斯宾塞等人的经典自由主义预期已经被证明大错特错。20世纪的主要潮流已经揭示出，随着经济集中化和纳入巨大的等级结构之中，军队规模扩大，变得具有决定性意义，可以左右整个经济结构。此外，经济界和军界在结构上深入地相互关联，因为经济已经成为

一个看似永久的战争经济；军人和其政策越来越多地渗透到企业经济之中。

阿瑟·克罗克在1953年4月报道说：“与朝鲜半岛无限期的战争相比，官员们更为担心的是和平……这种和平憧憬可能会诱使自由世界放松警惕，破坏在西欧建立集体安全的缓慢而代价高昂的进程，而与此同时，苏联人则保持和加强其军事实力。这种憧憬足以使当权者举棋不定。在克里姆林宫突然做出和解性表示之后发生的股票市场抛售支持了一种看法，就是美国迅速的经济繁荣与战争经济相关，表明了国内可能会出现严重经济问题。”

5

科学技术的发展一旦在经济之中就位，就日益成为军事秩序的组成部分。而军事秩序现在是科研的唯一最大的支持者与指导者。科研实际上就所花费的资金而言，相当于美国所有其他研究的总和。二战以来，纯科研总的发展方向一直由军事上的考虑来决定，其主要资金来源是军费，从事基础科研的人们很少不是在军事指导下工作。

美国从来都不是基础研究方面的领先国家，它是从欧洲输入基础研究成果的。二战前夕，大约4000万美元——主要来自工业界——用于基础科研，但2.27亿美元却用于应用研究、“产品开发和工程设计”。二战爆发后，从事纯科学研究的科学家们很忙，但却不是从事基础研究。到原子计划列为政府项目时，这项计划基本上是一个工程设计问题。但是，这种技术开发表明，世界各国即将不仅进入一场军备竞赛，而且进入一场科技竞赛。由于缺乏有关科学的任何政策，所以军队，首先是海军，然后还有陆军，开始进入科学指导与支援的领域，这种指导和支援既涉及纯科

学，也涉及应用科学。军方的这种侵蚀受到大公司负责人的邀请或者允许，因为他们宁愿由军方，也不是由文官掌控政府的科研工作，因为他们担心文官在专利等事情上所持有的“意识形态”观点。

到1954年，政府和研究方面的开支为20亿美元左右（是二战前开支的20倍）；而其中85%用于“国家安全”。在私营工业和规模较大的大学中，支持纯科学的主要是军方。事实上，一些大学是军事机构的拨款分支，从军方获得的资金相当于所有其他来源资金的总和。战争期间，四个主要学府获得了总金额超过2亿美元的研究合同，还不包括原子研究，因为这方面缺乏确切的数字。

科研军事化的总趋势一直延续到和平年代。正如国家科学基金会所阐明，这一事实造成了对“基础科学”的相对忽视。在1955年的20亿美元科学预算当中，只有1.2亿美元（6%）用于基础研究，但正如我们所说过的，85%用于开发军用技术。

军方在科学领域中的崛起由于军方的“风险制度”所带来的陷入麻烦的气氛而更为明显地显示出来。到1954年10月，这种情况已经达到很严

重的程度，因而二战期间的科学研究与发展局局长万尼瓦尔·布什博士感到有必要说明，科学家“士气低落”。他说：“虽然不会发生任何罢工……但今天的科学家感到气馁和心灰意冷，感到自己遭到排挤，而情况的确如此。”在遭到不信任的情况下，就连爱因斯坦这样的科学家也公开宣称：“假如我重新成为年轻人，不得不决定如何谋生，我就不会想方设法成为科学家、学者或者教师，而是会选择当水管工或者小贩，以期获得在目前情况下仍然可以获得的有限程度的独立性。”

虽然美国也许有60万名工程师和科学家，但其中只有大约12.5人活跃在研究领域，其中也许有7.5万人为工业界从事研究，以谋求开发新的商业产品，还有4万人从事开发性工程设计。在所有学科中从事基础研究的科学家只有1万人。知情人士认为，从事最高层次创造的人数只有一两千。

正是这些高层圈子深深卷入了军事决策方面的政治斗争以及政治生活的军事化。15年来，他们已经转向了军事理论研究的真空。在这个真空中，战略与政策几乎融为一体。它之所以是一个真空，是因为正如西奥多·怀特所指出的，美国的军界领袖历来对此漠不关心，较多地参与解决技

术问题，而不是理论研究。因此，作为军方崛起的一部分，军界领袖现在感到需要研究理论、科研的军事化，并解决科学家在服务于军界领袖方面目前的“士气低落”问题。

在教育机构中，追求知识一直与培训人才相联系，以使之能够发挥现代社会所有领域中的特殊作用。除了军队自己办的学校之外，军方还利用了并且越来越多地利用私立和公立教育机构的教育设施。截至1953年，372所高校的男生当中有将近40%参加了陆海空三军的军官培训计划学习。相关的文理学院把自己大约16%的教学计划专门用于完成军事教学。就全国总体而言，每5个学生当中就有一人参加了后备军官训练队。这是正式进入和平时期的一年学习期间的一个空前比例。

二战期间，军队已经开始利用高校进行专门人才的培训，并用于在速成课程中对学生进行军事训练。专业训练以及重大研究项目一直延续到战后。

今天，很多高校都渴望在自己的校园内设立军事训练课程以及研究计划。这会给学校既带来声誉，也带来实惠。此外，一些军人虽然没有任何具体的学历，但却逐步成为高校管理者，并担

任其他教育职责。这种情况令人印象深刻。当然，艾森豪威尔将军在当总统的努力过程中，曾经是哥伦比亚大学校长及国家教育协会政策委员会委员。哪怕是不经意的调查，也会发现十几位担任教育界职位的军人。

学校和军方之间的关系一直严重紧张。在武装力量学院——供军人学习的一所函授学院——的情况下，与大学签订的合同当中的一项条款授予军方对大学人员的直接权力，以防万一这些人事安排得不到政府的批准：截至1953年8月，28所大学已经签约，14所拒绝签约，5所即将签约。但总体而言，教育家对军方的认可已经在没有这种误解的情况下实现。这一过程是在战争期间和战后完成的，因为许多学校需要财政援助。文官控制下的联邦政府没有提供这种援助，但军方却这样做了。

6

军方的崛起不仅在高层的政治、经济、科学和教育圈子内是明显的，而且军界领袖，以及追随他们的吹鼓手和代言人，也正在试图在广大民众当中使自己的观点牢固地树立起来。

二战期间，军界领袖的支持者作为支持穷兵黩武政策的代言人公开露面。例如，战争期间弗兰克·诺克斯、查尔斯·威尔逊和詹姆斯·福莱斯托的讲话充斥着重要的当权者所持有的有关未来的军事憧憬。这种憧憬现在也绝非已经消失。事实上，二战以来，在军界领袖授意下实施了一项大规模的和深入的公关计划。他们花费了数以百万计的美元，雇用了数以千计的熟练的公关人员，既有军队内部的也有外部的，来向公众和国会兜售他们的想法和他们自己。

这项大规模工作的内容显示出其根本目的：按照军方的方式界定国际关系的现实，以对文官具有吸引力的方式来描绘军队，并从而强调扩建军事设施的必要性。其目的在于确立军事机构的声望，形成人们对军人的尊重，因而使公众准备

接受军方所赞成的政策，使国会准备并愿意为落实这些政策买单。当然，另外一个意图就是使公众准备应对战争的到来。

为了实现这些目标，华盛顿的军界领袖准备了进行沟通和公关活动的广泛手段。每天，无论是在战争还是和平时期，他们都向新闻界和五角大楼新闻办公室的三四十位新闻记者发布消息和报道。他们为广播电台和电视台准备了稿件，制作了录音，并且拍摄了照片；他们在美国东部设有最大的电影厂，是1942年从派拉蒙公司收购的。他们随时准备为杂志编辑提供现成的文章。他们为军人安排演讲活动并提供讲稿。他们建立与重要的全国性组织之间的联络，为其领导人以及商界、教育界、宗教界和娱乐界高管和主要负责人安排迎新情况介绍会和实地考察。他们已经在大约600个社区安排了“咨询委员会”。这些委员会为其传递信息打开方便之门，并就不利的反应向其提供建议。

新闻和无线电广播中出现的与军队相关的一切都得到总结和分析。新闻机构所发布的一切，包括有关退役将领的报道，都受到审查。

这项计划的费用因年度不同而有所差异，但据对此感兴趣的参议员估计，其数额为500万到

1200万美元。然而，这种估计意义不大，因为军方的立场是，在一年内，他们就能够欣赏他们合作制作的大约价值3000万美元的影片；获得价值数百万美元的电视免费广播时间，按照《综艺》杂志估计，还获得广播电台大约600万美元的免费广播时间。

此外，1951年哈里·伯德参议员对从事宣传、广告和公关的2235名军人和787名文官的估计准确地揭示了这项计划的规模。因为在部分时间内把许多军人用于公关目的并不困难。当然，高级将领们也有自己的公关人员。1948年，麦克阿瑟将军的司令部就包括了负责宣传的135名军人和40名文官。担任参谋长期间，艾森豪威尔拥有44名军官和113名文官。将领们自己也不断学习宣传方式。即将退役的美国空军参谋长霍伊特·范登堡上将在一个空军基地对毕业生说：“地球上最了不起的兄弟情谊就是空军将士……你们不仅是战斗机驾驶员……更要承担起了解和宣传空中力量作用的更为广泛的责任……不愿面对真相的人……必须被不断地、抱着热情和合乎逻辑地告知，空中力量将会拯救世界，使之免于毁灭……”

这是军方的宣传人员所面临的一个微妙问题。但有一个明显的事实完全有利于他们的成

功：在整个多元主义的美国，在动用时间、金钱和人力就相关问题提出一种观点方面，没有任何利益集团，没有任何可能的利益结合，哪怕是与军方接近，从而可能与军界领袖及其所雇用的人员日常提出的观点进行有效竞争。

这意味着，关于军事政策或具有军事意义的政策，没有任何自由和广泛的辩论。但是当然，这与职业军人要求进行指挥与服从命令的训练及其精神素养是相吻合的。这种素养当然不是一个对决策付之投票的辩论社团所具备的。这也符合大众社会的一种倾向，就是用操纵代替通过明确辩论产生的权威，并符合全面战争的事实，因为在这种情况下，军人和平民之间的区别被抹杀。现在，军方对民间舆论的操纵和军队入侵平民的思想领域，是军界领袖不断发挥威力的重要途径。

军方宣传的程度，以及反对这种宣传的力量的缺位，也意味着其所宣扬的不只是某个建议或观点。在没有截然相反的观点情况下，可以采用宣传战的最高形式：宣传一种现实的定义，在其中，只有某些有限的观点是可能的。得到落实和加强的是军方的观点——这种思维方式认定，国际现实基本上属于军事性质。军方崛起的宣传员们不必真正加以努力，才能把这一观念灌输给重要

人物：他们已经接受这一观念。

与军人的存在形成对照，“穷兵黩武”仅仅被视为组织和动用暴力手段方面的专家体制，一直被界定为“手段主导目的的一种情况”，以提高军队的声望并加强其实力。当然，这是从文官角度考虑的一项概念。文官认为，军队是其严格意义上的实现政治目的的一种手段。作为一项定义，这表明了军人的一种倾向，即不是仅仅作为手段而是谋求实现自己的目的，并且把其他制度领域转变成实现自己目的的手段。

没有工业经济体，现代军队，比如美国的，就无法存在。这种军队是机器所构成的大军。职业经济学家通常认为，军事机构寄生在生产资料上面。然而现在，这种机构已经开始深刻影响美国经济生活的很大部分。宗教几乎总是为处于战争状态下的军队提供赐福，并且从军官们当中招募牧师。而身穿军装的牧师则为战争中的将士们提供建议和慰藉，鼓舞士气。按照宪法定义，军队从属于政治权威，一般被认为是文职政治家的顾问以及仆从。但是，军界领袖正在进入这些圈子。而且按照其对现实的定义，他们正在影响这

些圈子中的决策。这个集团为陆军和海军提供自己所拥有的最出色的将才和士兵。正如我们已经看到，教育和科学也正在成为实现军队所寻求实现的目标的手段。

军队谋求获得地位本身丝毫也没有威胁到军队的主导地位。事实上，这种地位完善地嵌入到常备军队之中，因而是军人放弃在政治权力方面的冒险的一种补偿。只要这种谋求地位的努力局限于军队的等级体制自身范围内，它就是军队纪律的一种重要特征，毫无疑问也是从中所获得的奖赏的一个主要来源。今天，它成了一种威胁，并且是一个迹象，表明军方精英阶层日益增长的权力，因为这种要求是在军队等级体制之外提出，并且往往成为军事政策的基础。

认识地位问题的关键在于权力。军方无法在文官当中成功地要求获得地位，如果他们不拥有，或者被认为不拥有权力的话。而权力及其形象始终都是相对的：一个人的权力是另一个人的弱点。使美国军方地位削弱的权力一直是金钱和金融家的权力，也是文职政治家相对于军事机构的权力。

因此，美国“穷兵黩武”的体制涉及军人的一种努力，即增强自己的权力，并从而提高自己与

商人和政治家相比的地位。为了获得这种权力，他们必须不被认为仅仅是政治家和金融家可以利用的一种手段。他们必须不被视为经济体的寄生虫，不被认为受到在军界常常被称为“肮脏的政客”的人们监管。相反，他们的目的必须与国家的荣誉及目的相一致。经济必须成为他们的仆人。政治必须成为一种工具，他们可以将其用来以国家、集团和上帝的名义在现代战争中管理国家。伍德罗·威尔逊1917年被问道：“投入战争意味着什么？”他回答道：“这意味着试图以战争的标准重建和平时期的文明，战争结束时将会没有任何旁观者拥有剩下的充足和平标准可以加以实施。而只会有战争标准……”美国的穷兵黩武体制在得到充分发展的形式下意味着军方观点在社会生活的所有领域的胜利，以及因而所有其他生活方式都从属于军方。

毫无疑问的是，十年来，华盛顿的军界领袖们与其在政治领导机构和企业精英阶层中的朋友一起，绝对地显露出穷兵黩武的倾向。那么在美国高层圈子内，是否有“一个军事集团”？就这种看法进行辩论的人们——正如最高法院大法官威廉·道格拉斯和陆军上将奥马尔·布莱德利最近所做的那样——所争论的通常仅仅是职业军人影响力的增加。这就是为什么，他们的论点就其对精英阶层结构的影响而言，并非十分明确，通常也不具有

共同的目的。因为在得到充分理解的情况下，有关一个军事集团的概念不仅涉及军方的崛起，而且涉及经济和政治，以及军队参与者之间的利益巧合及其目标的协调一致。

我们对“现在是否有一个军事集团？”这一问题的回答是：是的，有一个军事集团，但更为确切地讲，它是权力精英集团，因为它由经济界、政界和军方组成。这些人的利益日益彼此一致。要了解军方在这一权力精英阶层中的作用，我们必须了解公司高管和政治家在其中的作用。我们还必须对美国政治领域中一直在发生的事情有些了解。

第10章 政治领导体制

美国总统的最佳候选人于大约54年前出生在美国中部俄亥俄州的一间不起眼的、摇摇欲坠的农舍里。他成长的这个大家庭在五月花号之后不久从英格兰来到这里，他做过各种传统的农活，因此对农场遇到的所有问题他都很在行。他读高中时，他的父亲去世，农场被卖掉，他那坚强而理智的母亲把家搬迁到附近的一个小镇，然后奋斗开始了。

未来的总统在他舅舅的工厂工作，很快成为所有有关劳工的实际问题方面的专家，与此同时，他读完了大学。他于一战期间来到法国，待了整整6个月，正赶上时机，可以证明，在另一场时间更长的战争中，他无疑地将成为著名的政治家。回国后，他上了州立的法学院，攻读了两年，与他高中时的恋人结婚，妻子的祖父辈曾经参与和南方联军的作战。他开设了自己的律师事务所，加入了当地的政党俱乐部以及艾尔克会，并在适当的时候加入扶轮国际社的地方分会，还去圣公会教堂做礼拜。他的生活非常忙碌，不过他能够承受住这种压力，就好像他天生就是为此而生的一般。20世纪20年代，他在一批小工厂的

劳资关系方面代表厂方，因而大获成功，所以30年代没有发生任何重大的劳工麻烦。另外一些公司将此视为了不起的成就而聘用了他，因此随着知名度的提高，他于1935年成为所在城市的市长。

当这位军人出身的政治家和劳资关系专家掌管权力的时候，劳资双方都十分赞叹他的管理能力与魄力。虽然他绝对地只不过是普通的党派人士，但他对市政府进行了彻底的改组。二战来临时，尽管他有两个年幼的儿子，但他还是辞去了市长职位，成为一名中校，并成为一位很受青睐的参谋。他很快成为精通亚欧事务的政治家，并胸有成竹地预测到所发生的一切。

战后，已经成为准将的他回到俄亥俄州，发现竞选州长是难以抗拒的选择。到现在为止，他已经两次荣任公职，他的政府像任何企业一样高效，像任何教会一样道德高尚，与任何家庭一样热心。他的表情像任何企业老总一样诚实，他的举止像任何推销员一样真诚。事实上，他兼备两者的某种素质，具有十分自如的坚韧不拔与亲切随和的特性。而所有这一切，不仅通过相机的镜头，而且通过麦克风，带着一种直接的磁性吸引力传达给百姓。

1

这一形象所描述的某些特征与一般的现代美国总统并没有很大区别，因而是可以识别的，尽管对其所做出的解释有些无边无际。在已经达到美国政府最高权力地位的人们当中，人们可以找到至少两三个人，代表了人们所寻求的几乎任何东西。人们可以无休止地收集有关他们的传记轶事和鲜艳的图像，但这些加起来不会构成有关领导人及其生平的任何结论。我们必须明白，历史和传记是如何相互作用，以塑造美国政治进程的，因为每一个时代都选择和形成自己有代表性的政治家及其主流形象。

这是需要牢记的一点：当今许多普遍存在的政治家的形象事实上源自从前的时代。因此，“美国政治家”被视为一种宝贵的鼻祖，但也被看作廉价的工具，既是高层政治家又是肮脏的政客，既是公务员又是狡猾的阴谋家。我们的观点是不明确的，因为就像我们大多数人对高高在上的人们的看法一样，我们也倾向于根据从前时期的困惑成见来认识自己所处的时代。

对美国政治的经典评论——来自托克维尔、布萊斯和奧斯特洛高斯基——建立在19世纪的经验基础上，一般而言从安德魯·杰克逊到西奧多·罗斯福都有。当然，不可否认的是，在漫长的中间时期内曾经决定着政治形态的许多趋势，仍然发挥着作用，影响着我們自己的政治时代中普遍存在的政治家类型，特别是在权力的中层，即国会中。但在20世纪，特别是第一次世界大战后，其他势力也在很大程度上改变了美国政治制度的内容及其重要性。美国的政治体系已变得更加紧密团结，范围得到扩大，并且更为接近自己所构建的几乎所有社会体制。越来越多的危机已经出现，但这些危机看来却无法在旧的地方和权力下放的基础上得到解决；卷入这些危机的人们则越来越多地指望国家来加以解决。由于国家的形态与实践方面的这些变化使一些人可以动用的权力增加，而他们会通过政治体制攫取和动用权力，所以新类型的政治人物的地位一直呈上升趋势。

高层政治家并不构成任何一种心理类型；不能从任何一组标准的动机角度对其加以梳理和认识。像其他行业的人们一样，政治家无论职位高低，都有时会受到对自己的活动——竞选、密谋和执政——的技术性爱好的驱动；与其他人相比，他们更为频繁地受到自己的成功所带来的声誉的吸引而从政；事实上，“为了权力而谋取权力”——非

常复杂的一系列动机——通常牵扯到行使权力所带来的享有声望的感觉，吸引他们的很少是他们担任公职的报酬。

我们可以赋予“政治家”的唯一一般含义就是，他是或多或少地经常在政治机构中承担职务，并最起码把这看作自己的主要活动之一的人。因此，由于美国有两种主要类型的政治体制，所以也有两种主要类型“政治家”。

政党政治家的工作生涯是在一个特定类型的政治组织中度过的：他是党的人。此外也有政治职业人员。其职业生涯在政府的行政管理领域中度过，其之所以带有“政治”色彩，是因为他晋升到不再办理公务员的例行公事的、制定政策的层面。就纯粹类型而言，这种政治家是一位前官僚。

作为类型，政党政治家与政治官僚是现代政府的职业人员，即使仅仅是从一种意义上讲，就是他们的职业生涯主要是在政治轨道范围内度过。但是，并非所有从事政治的人都是政党意义或者官僚机构意义上的职业政治家：事实上，今天处于政治最高层的人们成为官僚的可能性要小得多，因而成为政党政治家的可能性要小于成为政治局外人的可能性。

政治局外人是这样一种人：他的工作生涯的主要部分是在严格意义上的政治组织外面度过的，并且可能是被带入或者强行进入，或者出入于政治秩序之中。他的职业由非政治经验构成，他的职业生涯与人际关系都在政治圈子以外。作为一种心理类型，他挂靠在其他体制范围内。事实上，他通常被职业人员视为政府内部的某种非政府利益或者集团的代表或者代理人。政治局外人绝非局限于共和党。在民主党执政情况下，他更有可能平步青云，努力获得大公司老总的认可。而在共和党执政情况下，他通常是一个已经可以接受的，因而比较自信，也对重要人物将会如何解释其决策比较有把握的人。重要的另外一点是，在共和党治下，他可能不那么虚伪。

当然，这种局外人凭借把大量时间用于行政管理工作，因而使自己的职业生涯与期望和政府联系起来，可能会成为官僚机构中的专家。他们可能通过在一个政党内部建立关系，并且逐步地使自己的权力和职业生涯建立在其政党关系基础上而成为政党政治家。但是，他们并不需要实现这两种转型当中的任何一种；他们可能会简单地进入一个小圈子，作为获得任命的顾问，在获得信任情况下与正式的高级官员建立亲密关系，因为他们所拥有的这种政治权力源自这位官员。

可以肯定，还有另外一些方法可以对人们进行政治动物的归类。但是，这些类型——政党政治家、职业行政管理者、政治局外人等——完全可以用于了解当今美国政治景观中的社会构成与心理学上的复杂混合。

在美国的政治体制内，主动性与决策的中心已经从国会转移到行政机构。国家的行政机构不仅大大地扩充，而且逐步实现了集权，并且利用使之获得权力的政党本身。在立法事务方面，它不仅通过否决权，而且通过专家建议与咨询，接管了较多的主动权。因此，正是在行政机构，在其所派生的政府机构与权力机关、委员会和政府各部中，许多利益冲突和权力竞争达到了白热化，而不是在旧式政治的公开角斗场中展开。

这些呈现为政治金字塔形态的制度变革已经使新的政治指挥职位变得值得努力获取。它们还促成了平步青云的政治人物类型的职业生涯方面的变化。它们意味着，政治生涯现在比较有可能直接晋升到最高层，因而回避地方上的政治生活。19世纪中叶，即1865年到1881年，政府高层人士当中只有19%是在全国层面上开始其政治生涯的。但从1901年至1953年，大约有三分之一的政治精英是在这一级别开始其政治生涯的。在艾森豪威尔行政当局中，大约42%的人是在全国层

面开始从政——对美国的全部政治历史来说，这是一个很高的百分比。[\(12\)](#)

从1789年一直到1921年，一代又一代，政治精英阶层当中曾经担任地方或者国家公职的人所占比例从93%下降到69%。在艾森豪威尔行政当局中，这一比例下降到57%。此外，当前的这一群体当中只有14%的人，在20世纪早期的政治家当中只有大约四分之一的人曾经供职于州立法机构。而在1789年至1801年的美国国父那一代人当中，高层政治家有81%属于这种情况。此外，曾经供职于美国众议院或者参议院的高层政治家所占比例也明显下降了。

担任国家一级职位之前在州政府和地方政府一级的见习的减少，以及在立法机构中经验的匮乏，与另外一个具有鲜明特色的趋势相联系。由于较低级别和立法机构级别上有如此之多的通过选举担任的职位，而且由于国家一级上的职位较少，所以政治精英阶层最新的成员很可能是通过任命，而不是通过选举获得其职位。曾几何时，攀升到政治最高层的大多数人是由于人民选举他们，使之沿着公职的等级体制向上攀升。直到1901年，政治精英阶层的一半以上，通常超过三分之二，在担任国家最高级职务之前，是通过选举担任所有或者大多数职位的。但是最近，在一

个行政管理机构强化的时代中，人们在政治上之所以变得炙手可热，是因为自身通过选举担任公职的人们的小集团对其提出任命：从1933年到1953年，只有28%的高层政治家的晋升主要是通过选举产生的公职；9%的人通过选举和通过任命获得的机会一样多，62%的人在攀升到最高职位之前的所有或大多数政治职位都靠任命；1%的人事前没有担任任何政治职位。在艾森豪威尔集团中，36%的人都是通过选举担任高层职位；50%的人此前所获得的任命职位多于选举职位，14%的人事前从来没有担任任何政治职务。

对作为一个集团的美国政治家们而言，从政年数的中位数为22.4年，而从事非政治性活动的年数则为22.3年。因此，这些政府最高级别的成员用于政治工作的时间与从事其他职业的时间相同（当然，在其中一些年里，他们是同时在政府内外工作）。但是，这一总体而言的事实在一定程度上产生误导，因为存在着一个明确的历史发展趋势：南北战争以前，高层人士在政界度过的时间多于在非政治性事业上度过的时间。自从南北战争以来，政治精英阶层的一般成员在政坛以外工作的年数多于从政年数。严格意义上的政治生涯在1801年至1825年的一代人中达到峰值，他们全部工作生涯当中的65%用于从政。政界以外的活动于1901年至1921年的进步时代中达到峰

值：当时，职业人员和改革者看来都短暂地进入了政界高层，这一代人活跃的工作时间当中有72%的部分被非政治活动占用。对自从1933年以来的政治家进行此类估算是不可能的，因为他们的职业生涯尚未结束。

所有这些趋势——（一）政治精英阶层的职业生涯在国家一级开始，因而回避了地方和州政府的公职，（二）从未供职于全国性立法机构，（三）职业生涯中获得任命的次数多于当选次数，（四）全部工作生涯当中从政时间所占比例减少——全都表明，立法机构衰落了，高层政治生涯中也发生了回避选举产生职位的现象。这些趋势显示出政坛的“官僚机构化”，以及政治高层当中属于通过选举沿着政治阶梯攀升和在选举政治活动方面经验丰富的、简单的旧式意义上的职业政治家的人数减少。总之，这些趋势指向了政治局外人。虽然这一类型在前几个时期曾经占上风，但他们在我们的时代中更是风光，在艾森豪威尔行政当局内部平步青云。事实上，当今的行政当局基本上是政治局外人所组成的一个小圈子。他们已经接管了行政机构中关键的管理指挥职位；这个行政当局由大公司的富翁阶层以及军界高层的成员及其代理人所组成。他们与主要在国会中担任职位的有选择的职业政党政治家建立了不牢固的联盟，后者的利益和关系网遍布各个

地方层次上的社区。

2

现在，一个小集团负责以美利坚合众国的名义做出行政机构的决策。政府的行政机构中的这五十几个人包括总统、副总统和内阁成员；政府的各个主要部门、机构和委员会负责人，以及总统行政办公室的成员，包括白宫工作人员。

这些政治领导机构成员当中只有三人是职业政党政治家，就其把大部分工作生涯用于竞选和占据选举公职的意义上讲。只有两人职业生涯的大部分时间花在担任“幕后的”政治管理者或者“问题解决者”方面。只有九人的职业生涯在政府的等级体制之中度过——其中三人在军队中；四人在文职政府中担任公务员；两人在不属于公务员系统管辖范围的一系列任命职务中度过。因此，这53位行政部门首长当中总共只有14人（即大约四分之一）在其职业生涯中成为政府行政管理机构或者政党政治活动中的“专业人士”。

剩下的四分之三都是政治局外人。其中几个人在某个时候曾经当选担任政治公职，一些人在短时期内进入了政府供职，但他们在职业生涯的

大部分时间里一般是在政府与政治领域之外活动。这些局外人——实际上这39人当中的30人——与企业界关系相当密切，要么是在经济上，要么是在职业方面，要么两者兼而有之，因而构成所有政治首长当中的一半稍多一点。其余的人则一直在各种其他“专业”领域中很活跃。

国家的三个最高决策职位（国务卿、财政部长和国防部长）由国家的最大律师事务所的一位纽约代表所占据。该律师事务所为摩根和洛克菲勒的利益而从事国际商业经营。另外一位占据职位的就是一位中西部大公司高管。他曾经是30多家大公司的董事。还有一位就是三四家最大公司之一和美国军事装备最大生产厂家的前总裁。

内阁中还有企业界富翁阶层的另外四位成员——两人来自通用汽车公司；新英格兰地区最大银行的一位主要金融家兼董事；来自德克萨斯州的一位百万富翁出版商。农业部和劳工部部长的位置由职业局外人占有，剩下的唯一一位内阁成员是政治与政府的圈内人，即司法部长，他既是纽约州议会议员，又是一家大律师事务所的合伙人，但自从1942年以来一直是杜威，后来又是艾森豪威尔的政治经纪人。

虽然司法部长和副总统是仅有的政治职业人

员，但另外两位内阁成员也曾在某个时候担任选举产生的州政府公职，起码五位内阁成员在1952年的政治竞选中很活跃。从可以赋予公务员一词的任何意义上讲，他们全都不是公务员，其中只有总统受到过政府（军队的）官僚机构中的训练。

在政治领导机构的“二队”中，有一个“小内阁”，其成员代表着第一个内阁，其事实上承担大多数行政管理部门的治理职能。在政府机构、各部和各个委员会的32名最高级副职当中，有21人是政府工作方面的新手：其中许多人从未担任政治公职，实际上甚至也没有在政府中工作过。这些人的父亲通常是大商贾。12人曾经在常春藤盟校学习。他们自己也往往曾经是商人、银行家、大公司领取薪金的律师，或者大律师事务所成员。与职业政治家不同的是，他们并不属于艾尔克和退伍军人的地方协会。他们更为经常地是安静优雅的社交俱乐部与高级乡间俱乐部会员。他们的出身、职业及其人际关系使之成为企业界富翁阶层的代表。

在这个“二队”中，不仅有一位洛克菲勒家族的前财务顾问，而且有一位该家族成员；有一些能干的家族势力与纺织公司继承人；有银行家；有一位出版商、一位航空公司高管和一些律师；

来自美国最大公司的西南部分公司的代表；还有一个人来自通用汽车公司。还有艾伦·杜勒斯，他曾经在外交服务队伍中度过十年，离开这支队伍（因为一次晋升没有为他提供高于其8000美元薪水的加薪）后加入了沙利文-克伦威尔律师事务所（大约就在他的兄弟成为该所高级合伙人的时候），后来重返政府，担任其高级间谍。在这个二队中还有四人与企业界没有直接联系。

在这个“二队”的32位成员当中只有7人曾经在政府官僚机构中受到培训；只有4人在政党政治方面经验丰富。

在现代政府的复杂组织中，建立一个私人顾问组成的“小圈子”的需要对行政官员来说越来越重要，尤其是如果他想成为创新者的话。为了发起并执行其政策，他需要并不完全为自己效力的人。这些人可能履行的具体职能会有着很大差异。但是，无论是他们做什么还是说什么，他们都作为首长极受信任的代理人发挥作用。首先，这些权力的私人代理是属于其小圈子的这位首长的心腹。他们可能是职业政治家或者职业公务员，但在通常情况下两者都不是。

但是，他们必须在立法机构中的政党政治家与行政管理机构中的局外人之间，以及各种局外

压力集团当中进行斡旋。他们还必须维护与普通公众的公共关系。因此，白宫办公厅中的这些人担任公职与其说是为了实现自己所代表的理想，不如说是为了做到自己力所能及的事情。他们是各方面的能人，而且在许多方面有着相似的社会地位：他们相当年轻，来自国家的城市地区，事实上来自东部；他们很可能曾经就读于常春藤名校。

在白宫办公厅的9位关键成员中，6人是政府与政治工作方面的新手，其中没有任何人是文职公务员；有一位职业政党政治家；一位职业政治经济人；还有一位职业军人。因此，总统的核心圈子中的人来自杜威的、亨利·卢斯的核心圈子，或者来自五角大楼高层。除了很少的例外，他们既不是职业政党政治家，也不是政治官僚。

作为一个群体，占据行政机构领导职位并组成政治领导层的政治局外人是企业富翁阶层的从事法律、管理和金融工作的成员。在他们所属的集团中，他们对上司显示出他们在经济、军事或政治工作中是值得信赖的。因为大公司高管和军事将领像职业政治家一样，也有自己的“故旧”。无论在官僚机构中的晋升还是政党的庇护都不是政治局外人当中的普遍现象，像在私营公司中一样，普遍现象是自己的同类被已经接管了领导职

位的人们所同化。

3

现代政治领导层内部政治局外人的崛起并不只是国家机器“科层化”的又一个方面。事实上，像军方的崛起情况一样，政治局外人的崛起给民主制度理论家造成的问题首先与一个真正的官僚阶层的缺乏相关。因为正是在部分地取代真正的官僚阶层情况下，政治局外人所组成的伪官僚阶层和党棍所组成的体制逐渐地占了上风。

我们说“真正的”官僚阶层，所指的是人才与权威机构所组成的一个有组织的等级体制，其中每个公职和级别都局限于完成自己专门的任务。占据这些公职的人们并不拥有履行自己职责所必需的手段，他们个人也不拥有任何权威：他们所行使的权力寓于他们所占有的职位之中。他们的薪水连同每个级别所应得的荣誉就是提供给他们们的唯一报酬。

因此，官僚或公务员首先是一位专家，其知识和技能通过资格考试，尔后又在他的职业生涯中通过丰富的经验得到证明。作为一个具备特殊资质的人，他的担任公职及其晋升到更高的职

位，通过或多或少正式的能力测试实现了规范。他以其抱负和成就，注定要干一番大事业，而他的事业则按照功绩和资历，在预先安排的官僚机构的等级体系内部得到调节。而且，他也是纪律严明的人，其行为十分规范。他会执行政策，即使政策与之格格不入，因为他的“区区个人意见”与他的官场生活、世界观和职责严格地隔离开来。在社交场合，官僚对待同僚很可能十分刻板，因为一个官僚等级体制的顺利运作，需要适当地兼顾个人的良好意愿和根据职级保持充分的社交距离。

即使官僚机构的成员只是接近于这种人的讲究原则的形象，官僚机构也是人类组织的最有效的形式。但是，这样一支有组织的队伍是相当难以形成的，而这种努力极易造成这样一个机构，就是难以驾驭、笨拙、墨守成规、纠缠于程序之中，而不是充当政策的工具。

一个官僚机构作为政府单位的完整性，取决于其作为官员组成的队伍是否能够经受住政治管理权力的更迭。

职业官僚的完整性取决于他的职务行为，甚至是他的人性，体现了官员的身份准则，尤其是政治中立性。他将为新的政治管理体制及其政策

忠实地效力，就像他为旧体制效力一样。这就是真正的官僚机构的政治含义。因为这种官僚并不制定政策；他提供与政策选项相关的信息，一旦选项成为正式的，他就予以执行。作为一个较为固定的工作班子，其下面又有一个较为固定的等级体系，这个官僚机构只忠于交给它落实的政策。赫尔曼·芬纳断言：“几乎举世公认的是，（政党）对这种中立性的干涉意味着国家作为一个整体丧失技术能力，只有左右两派的最极端的少数派准备‘净化’队伍，从而牺牲这种中立性。”

美国的文职政府从未有过，现在也不具备真正的官僚机构。在1883年建立的公务员体系中，对总统任命、参议院批准的人选“按规定并不一定是机密性质的”。“公务员队伍”随着政府行政部门的更迭而改变。通过创建没有既定先例的全新机构，有关竞争性征聘的任何规则都可以绕过；根据其是否在公务员任期内，以及是否受到限制，工作可以归入密级，然后解密；通过全面废除政府机构或者其中的一些部分——这种决策不仅由国会，而且由机构负责人或者预算局做出——公务员的终身职位可能会变得毫无意义。

一位英国观察家在谈到19世纪末的做法时说：“虽然较低级别的官员任命是择优录取，但在每次行政权力更迭时，由于获胜的政党迫不及

待地分赃，所以把因政治或私人因素而得宠的人推到高位。这样一来，就阻碍了公务员的晋升，并败坏了行政机构的风气。因此，虽然这种做法的总体效应是极大地限制了错误的任命，但同时这些例外的影响则是使之局限于高层。在那里，其败坏风气的影响最为严重。”

当然，从那时以来，公务员队伍所包括的雇员比例有所上升。在西奥多·罗斯福行政当局执政结束时（1909年），所有联邦政府文职雇员的60%左右是公务员；而在富兰克林·罗斯福执政开始时则为大约80%。新政时期的扩张很大部分涉及新的机构。这些机构被未经竞争性公务员考试选出的工作人员充斥。到1936年，政府文职雇员当中只有60%是通过竞争性公务员考试进入政府的；剩下的40%当中的许多人都是通过庇护人的选择任命的，其中大多数都是新政的热情支持者。第二次世界大战带来了没有通过竞争手段获得工作岗位的政府雇员的又一个巨大浪潮。然而，这些政府工作人员一旦进入政府，就获得了公务员保障。1953年杜鲁门总统卸任时，“起码95%的政府文职雇员”的终身职位大概都得到了保障。

在大约200万政府雇员当中，也许1500人左右被视为“主要官员”：这些人包括行政机构各部

门负责人、副部长与助理部长、独立机构负责人及其副手与助理、各局负责人及其副手、大使和其他使团负责人。就职业而言，他们包括律师和空军军官、经济学家和医生、工程师与会计师、航空专家和银行家、化学家与报人、外交官和军人等。总之，他们占据了联邦政府的行政管理、技术、军事和专业领域中的要职。

1948年，此类主要官员当中只有32%（502人）在这样一些机构中工作。这些机构拥有“正式的职业队伍”，如国务院的外交服务局、军事等级体制、公共服务局中的某些任命等。最高级职业人员平均在政府供职29年；其中一半以上已经获得研究生或者职业学位；实际上1/4的人曾经就读于哈佛大学、哥伦比亚大学、普林斯顿大学、耶鲁大学、麻省理工学院，或者康奈尔大学。这些人代表着政府当时所拥有的公务员队伍中的精华。

在1952年的选举中，在党派提名前两个月，哈罗德·塔尔博特——纽约的一位金融家、后来的空军部长，因以权谋私而被曝光——雇用了一个管理咨询公司，以弄清共和党行政当局需要接管哪些工作岗位，才能控制美国政府。当选后几天，艾森豪威尔收到了一份十四卷的分析报告，包括有关任命职位的建议的人选素质，及其将会面临的

主要问题，报告涉及250到300个最高级决策岗位。

更为具有政党意识的分析家知道，即使按照现有的法律和法规，看来也有大约2000个职位虚席以待。庇护就是庇护，新一届行政当局很快就着手寻找增加官位的途径。1953年4月，艾森豪威尔通过行政命令解除了至少800名“极受信任的和负责制定政策的”政府工作人员的职位。6月份，他使大约5.4万名非退伍军人丧失了工作保障。

共和党人所解密的职位的确切数目很难准确地知道：一种知情的估计认为是13.4万个。但是，使工作岗位失去公务员身份的保障的做法并不是把自己人拉进来的唯一途径。在一项安全规定以某人的“安全风险”状态受到“合理怀疑”，而不是以“证据”为依据，并将提供证据的负担交给被告承担。按照这一规定，又有数千人被解雇或被迫辞去政府职务。这对国务院里有经验的人员和士气的损害特别大。在那里，此类打击一直司空见惯，也已经制度化。

任何特定时间的细节都不是很重要。普遍的事实是，美国从未拥有，现在也不拥有一支真正的公务员队伍，就是从建立可靠的公务员职业的

根本意义上讲，也没有实际上超越政党压力的独立的官僚机构。民主党长期执政（1933年至1953年）这一事实往往隐瞒了有关公务员的法律在多大程度上未能使公务员队伍建立起来。此外，1953年的政权更迭显示出，有关公务员的法律仅仅使“庇护关系”的运作难度增大，代价更高，也被证明在一定程度上也更加龌龊。因为实际上并不存在任何问题，只不过“安全审查”程序被用来掩盖用值得信任的共和党人取代不值得信任的民主党人的做法。

那种或许决心要在政府中谋取职业生涯的君子，理所当然地并不愿意勉强自己，以应对这种政治风险和行政管理上的无奈状况。

如果公务员制度被保持在一种岌岌可危的政治状态之下，那么就没有任何符合真正的官僚机构要求的知识人才可以提供；因为这种做法所选出的都是庸才，并培养庸才，使之不假思索地循规蹈矩。

如果公务员必须在普遍不信任的、由于猜疑和抗拒而陷于瘫痪的环境下工作，就不会有任何具有很高道德素养的人才。

而在一个把金钱视为衡量能力大小的最重要

尺度的社会里，无论是通过从上层社会还是中产阶级当中进行招募，如果这个体制不提供与私营企业雇佣相当的报酬的话，没有任何真正独立的公务员队伍可以建立起来。养老金与工作的保障并不会弥补公务员较低薪酬的缺陷，因为正如我们已经看到，私营企业的高管们现在也拥有这种特权，而且还有更多。1954年高级公务员的薪水只有1.48万美元，所有联邦政府雇员当中，只有1%的人年收入超过9000美元。

在美国，制约行政管理机构中的官僚制度发展的历来因素一直是政党的庇护关系体制。这种体制作为一种机制，利用工作谋取报酬，因而使政府公职的纪律性不可能得到维护，也使按照专业素质招聘雇员变得不可能。此外，由于政府对企业界的监管已经变得很重要，所以一项政府工作作为在私营企业界中的经商或者法律职业的一种联系，也变得很重要。人们在与自己即将进入的行业相关的机构中度过一个任期，尤其在监管机构中，公职往往是公司职业的垫脚石，而作为组织，这些机构也是私营企业界的前哨。此外还有作为这种不信任环境下的一种安全措施而运作的“新的分赃制度”。

报道企业高管的杂志和政治家的写手定期发表虔诚的社论，大谈改善公务员体制。但是，无

论企业高管还是政治家，实际上所希望的并不是拥有一批专业的行政管理者，使之能够真正地不受政党考虑的影响，使之通过培训与工作经验，成为对各种政策选项的后果进行审慎的判断所需的那种技能的储库。而能够负责任地完成政府工作的这样一支队伍的政治与经济含义是明确无误的。

在联邦政府等级体制的较低级别，虽然可以招募真正的公务员，但这里却一直没有充分的声望或者资金吸引真正一流的人才。而在较高级别上，“局外人”，就是来自官僚机构以外的人，一直得到重用。他们的供职时间相对短暂，而不是把这种工作当作终生的职业，因此他们一直不具备与理想的公务员相关联的中立性和风范。

没有任何公务员职业获得充分的保障，没有任何行政管理团队具有充分的永久性可以经受住美国政治行政权力更迭的考验。无论职业政党政治家还是职业官僚，现在都身处行政机构的决策核心。这些中心由权力精英阶层的政治领导机构所占据。

第11章 平衡理论

由于不想被政治经济学的道德问题所打扰，因此美国人坚持这样一种理念，即政府是一台自动机器，它受制于相互矛盾利益的平衡。这个政治学形象仅仅是借用了经济学的正式形象：这两种学科，都可以通过牵引和推动多种利益来实现一种均衡，而每种利益只受制于对目前情况允许的内容所进行的法律和非道德的解读。

自动平衡的理念在18世纪的经济学术语中获得了最令人信服的阐释：市场至上，在小企业家的神奇经济学中，不存在独裁中心。而且在政治领域中也一样：分权和权力均衡最重要，因此就不存在专制的机会。“那些不采用权力均衡的国家”，约翰·亚当斯（John Adams）写道，“肯定会采用专制主义。不存在其他替代方案。”作为由18世纪的人们提出的概念，均衡或相互制衡因此就成了保证经济和政治自由的主要机制，同时它也能保证世界上的主权国家中间不会有暴政。

现在，自动政治经济概念仅仅作为了30年代反对罗斯福的实用保守主义而让我们熟知。过去的德国和现在的苏联这类极权主义国家令人恐惧的景象给它提供了新的（但相当虚假的）吸引力。

而且，虽然它与现代美国的政治经济不相关，但它是唯一一个在企业和国家的管理精英中广泛流行的修辞。

1

很难放弃作为一种自动平衡的旧权力模式，其中它的假设是均衡社会中独立、相对平等和相互矛盾的群体之间的一种相对多数制度。所有这些假设都是对“谁统治美国”这种最近说法的直接无意识的讽刺。例如，根据大卫·理斯曼（David Riesman）先生的说法，在过去半世纪中，有一个从“统治阶级的权力统治集团到权力分散的否决集团”的转变。现在，没有人统治所有事情：每件事都是没有方向的随波逐流。“从某种意义上讲，”理斯曼先生说，“这只是关于美国是一个中产阶级国家的另一种说法……其中，人们可能很快将意识到这样一个事实：已经不再存在统治国家的‘我们’以及不统治国家的‘他们’或者不统治国家的‘我们’以及统治国家的‘他们’，存在的是‘我们的’都是‘他们的’，而所有‘他们的’都是‘我们的’。”

“首领们已经丧失了权力，但跟随者并未获得它，”并且与此同时，理斯曼先生将对权力和强大的心理学解读带到了一个相当程度的极致，例如：“如果商人感觉弱小和需要依靠，那

么不管给予他们什么物质资源，他们仍然是弱小和需要依靠的。”

因此“……未来似乎掌握在以下各类人的手里：那些控制国会的小公司和专业人士（地方的房产经纪人、律师、汽车销售员、企业家等）；控制国防和部分外交政策的军方；决定公司投资以及影响技术转变速度的大公司经理们以及他们的律师、财务委员会成员和其他顾问；控制工人生产率和工人投票的劳工领袖们；对南方政治有最大影响的黑人区的白人；对外交政策、城市工作以及种族宗教和文化组织有影响的波兰人、意大利人、犹太人和爱尔兰人；那些让年轻人社会化、取笑和训练成年人以及消遣和惹恼老年人的社论作者和故事讲述者；那些牧场主、玉米种植者、乳牛场主、棉花种植者等。他们控制关键的部门和委员会，并且代表我们的过去，控制着我们很多的记忆。读者可以完成这个名单。”

这的确符合“完全自动和充分客观的现代标准。”但在这种空想多元主义中存在某种现实（即使在理斯曼先生发明的权力杂烩中）：它是一种关于权力中层的可以辨认但又令人困惑的表述，尤其是在国会选区和国会本身中所显示的。但它的确是混乱的，它甚至没有区分权力顶层、中层和底层之间的区别。实际上，所有这些空想

多元主义的策略都是相当清楚的，它们带有一种半组织性的僵局形象：

你以一种令人困惑的、惠特曼式的对多样性的热情，详细描绘了所涉群体的数量。那么哪些群体不符合成为“否决权群体”的条件呢？你根本没有根据这些群体、职业、阶层和组织的政治相关性甚至根据他们是否有政治上的组织来对他们进行分类，从而尝试阐明这个大杂烩。你并没尝试了解他们之间彼此是如何联系进入一个权力结构中，因为从空想保守派的观点来看，保守派聚焦的是一个散乱的出身背景，而不是上述群体在权力结构中的联系。而且你并未考虑顶层群体之间存在共同利益的可能性。你并未将所有这些出身背景以及各种各样的群体与重大决定联系起来，你并未用历史细节进行询问和回答以下问题：“小零售商”或“砌砖工”与一系列导致第二次世界大战的决定和事件具体有什么直接或间接的关系？“保险代理商”或者同此处相关的国会与制作或不制作、投下或不投下这种处于初期的新型武器的决定有什么关系？而且，你把所有群体、阶层和集团领导人为公共关系而做的表述当真了，因此就混淆了心理不安与权力和政策事实。只要权力未直接显示出来，那么它一定就不是权力。当然，你并未考虑当你作为观察者时，保密、政府公务员和其他事实给你造成的困难。

总之，你让你自己混乱的观点混淆了你所见到的事物。并且作为一名观察者和解读者，你一定要注意继续聚焦于你能掌控的最具体层面的描述（即根据现有详情来定义现实）。

正如欧文·豪（Irving Howe）提到的，权力平衡理论是一种狭隘美国政治观点。人们可以用它解释一个政党或其他政党内部暂时的联盟。它在时间范围的选择上也是狭隘的：你感兴趣的时间段越短，权力平衡看起来就越可用。例如，当人们临近某个选举并且要在短期中应对新闻报道时，人们经常会在很多力量和理由面前而不知所措。美国的“社会科学”变得非常经验主义后持续存在的一个弱点就是它假设：把只列举出大多数理由的列举法看作是理解现代的社会的一种明智和科学的方法。当然，实际情况绝不是这样的：这是一种和稀泥的折中主义，它避开了社会分析的真正任务：也就是不仅仅要列出人们想象中所涉及的所有事实，而是要对每个事实进行权衡，从而理解它们如何能组合在一起，它们能如何构成你正尝试理解的一种模型。

对权力中层的过度关注掩盖了整体的权力结构，尤其是对顶层和底层。作为讨论、投票和竞选的对象，美国政治很大程度上都是与权力中层

有关，而且经常是只与它有关。大部分“政治”新闻都是关于中层问题和冲突的新闻和八卦。而其在美国，政治理论家也经常只是一个更加系统化的选举学者，他们关心的是谁投票和投给谁。作为专家或自由撰稿知识分子，政治分析家通常自己就处于权力的中层。他们只通过八卦来了解顶层，而对底层的了解（如果有的话）则只通过“研究”。但他们熟悉的还是中层的领导者，而且自身作为一个空谈者，他们熟悉这些人的“讨价还价”。

因此，大学内外的评论家和分析家们就聚焦于权力中层以及他们的平衡上，因为中层离这些大部分身为中产阶级的人要更近一些；因为这些权力中层能提供的嘈杂“政治”内容可以成为明确和基于报道的事实；因为这些观点符合关于民主运行方式正式模型的民间说法；并且因为通过承认这种模型是一种好模型（尤其是他们现在打着爱国主义的幌子谋私利时），很多知识分子因此就能最容易地迎合他们可能感觉到的这种政治冲动。

当有人说存在一种“权力平衡”时，这可能意味着没有一个利益方能将其意志或条件强加给其他利益方；或者任何一个利益方都能创造一种僵持局面；或者是随着时间推移，利益方能一个接

一个以一种匀称的轮流形式实现自己的利益；或者是所有政策都是妥协的结果，也就是没有利益方能赢得他们想要赢取的东西，但每一方都获得了一些东西。实际上，所有这些可能的含义都在试图描绘当永久地或暂时地出现“平等的谈判能力”时会发生什么。但正如默里·埃德尔曼

（Murray Edelman）指出的那样，利益方斗争的目标并不仅仅是给予，他们反映了期望与接收的当前状态。相应地，说各利益方是“平衡的”，这通常是用来评估现状是否是满意的或者甚至是好的。有希望实现的均衡理想通常会伪装成对事实的描述。

“权力平衡”意味着权力的平等，权力的平等从整体上看来是公平甚至是光荣的，但实际上，一个人的光荣均衡经常是另一个人的不公平失衡。优势群体当然倾向于轻易地就宣告权力平衡和真正的利益和谐，因为他们想让他们支配地位能持续不断和保持安宁。所以，大商人会谴责较小的劳工领袖是“和平的破坏者”，认为他们是劳资合作内在普遍利益的搅局者。所以享有特权的国家会以国际主义的名义谴责较弱的国家，前者会用道德概念为他们通过武力从穷国获得的利益进行辩护，而后者后来就要求支配地位或平等，希望能通过武力改变现状。

有观点认为社会变革是通过一种宽容的平等交换、通过妥协以及一种由利益方相互制衡的否决权网络而进行的，这种观点假设所有这些都是以一种自己不会发生变化的、有些稳定的框架中进行的，并且所有问题都要接受妥协，因此它们自然就是和谐的或者它们是可以实现这种和谐的。与那些对现状的总体框架感到不满的人相比，那些能从该框架中获益的人会更易于接受这些观点作为社会变革的机制。此外，“在多数领域中……只有一个利益方是有组织的，主要的利益方都是没有组织或者只有一些是有组织的。”在这些情况下，像大卫·杜鲁门（David Truman）先生那样谈论“无组织的利益方”仅仅是用另一个词汇来表示曾被称为“公众”的事物，它也是我们马上要研究的一个概念。

那些重要的“施压团体”（尤其是来自农村和城市企业的团体）要么已被纳入到政府（包括立法和行政机构）自身的人事和机构当中，要么已成为有实力的小派系的工具（这些小派系有时会有这些团体的领袖，但通常是没有的）。这些事实超越了志愿团体的集权以及职业经理人对那些冷漠成员的权力的夺取。例如，支配地位的小派系利用美国制造业协会（NAM）向小企业成员揭示，它们的利益与大企业是一致的，并且随后将整个企业界的力量聚集成一种政治压力。从这种

更高层圈子的角度来看，“志愿社团”和“施压团体”变成了公共关系计划的一个重要特色。这类小派系的个体成员控制多个企业，这些企业自身就是命令、公共关系和施压的工具，但通常来说，不公开地将企业当作权力基础以及将各种全国性社团当作它们的联合运营分支会更加有利。这些社团更多是操作性的组织，而不是作为和不作为的最终裁判者，它们的权限是由使用它们的人设定的。

因此，相互制衡可以被理解成是“分而治之”的一种替代表述，也是妨碍对大众期望进行更直接表述的一种方法。平衡理论经常依赖于利益自然和谐的道德理念，而贪婪和无情就根据这个理念而与正义和进步实现和解。一旦建立了美国政治经济的基本结构，并且只要能默认假设市场将无限扩张，那么利益和谐就能够并且过去已经完美地充当了优势群体的意识形态，使他们的利益看起来与社群整体的利益相一致。只要这种学说胜出，那么任何开始斗争的低层群体就会被弄得看起来是不和谐的，扰乱了共同利益。“因此利益和谐学说，”爱德华·霍列特·卡尔（E. H. Carr）评论说，“就成为被享有特权的群体诚心调用的一种独创道德工具，而这些群体的目的是为了证明他们支配地位的合法性并维持这种地位。”

2

平衡理论的焦点主要在美国国会，并且它的主演是国会议员们。就社会类型来说，这96名参议员和435名众议员并不是普通民众的代表。他们代表的是那些在企业和专业领域中取得成功的人士。他们是一些年龄更大的人，是享有特权的、在美国土生土长的、信仰新教的白种美国人。他们是大学毕业生，并且在收入和地位方面至少是稳定的中上层阶级。总体来看，他们并没有打工或从事低薪水工作的经历。总之，他们是并且属于地方社会中的新的和旧有的上层阶级。

国会中有些成员是百万富翁，其他人则必须在乡村四处搜刮费用。任职费用现在相当昂贵，其中通常包括两个住所的维护费用以及两者之间的交通费用、繁忙的社交生活需要的费用以及当选和保留任职所需的显著增加的费用。外快现在对国会议员们来说几乎是不可或缺的。实际上，在1952年，五分之四的众议员和三分之二的参议员除了他们的国会工资外，他们的收入还“来自于他们仍在家庭社区保留的企业或职业，或者是来自投资。独立的富人在美国国会山变得越来越

普遍.....对于那些没有私人收入的人来说.....做国会议员，生活可能会濒临绝望。”“对于竞选中金钱的使用，如果联邦法律真的像它看起来那样来对待这个问题的话，”罗伯特·本迪纳（Robert Bendiner）最近评论说，“那么更多政客将在莱文沃思扎根，而不是在华盛顿。”

政治生涯并不像过去那样能吸引很多人。从金钱的角度看，那些每年能轻松赚取2.5万至5万美元的聪明的律师不太可能拿自己的职业去交换国会议员的位子。当然，毫无疑问也存在例外，如果他们不是有钱人，那么国会候选人也可能是县检察官、本地法官或者市长，这些人的工资甚至比国会议员还低。国会内外的很多观察家都认同，在过去50年中，公众对国会的尊重已经下降了。并且即使在国会议员的原籍地区和州，他们也绝不是像过去一样重要的人物。实际上，又有多少人知道他们的众议员甚至他们的参议员的姓名呢？

50年前，在自己的地区或州，参加竞选的国会议员们无须在一个拥有大量娱乐和消遣方式的人造名人世界中进行竞争。那时发表演讲的政客希望能用1小时的时间来谈论广阔世界中发生的事情，并且在辩论中，他既没有理由也没有机会向影子写手寻求建议。毕竟，这种候选人是当地

收入最高的人之一，并且是当地的大人物。但现在，政客们必须依赖大众媒体，而且使用这些媒体是非常昂贵的。如果国会议员个人不是很富裕，那么现代竞选成本这个简单的事实就清晰地将国会议员与所需的政治献金来源捆绑在一起，而且很明显，这种献金通常会被视为是一种投资，并且投资就期望获得回报。

作为自由职业的法律从业者和必须面对选举的政党政客，职业政客们在他们当地培植了很多不同的群体和类型的人。他们是属于共济会、慈善互助会和美国退伍军人协会的社交、商业和兄弟组织的热情“参与者”。在他们的选区，国会议员们要应对有组织的群体，而他们是否获得这些群体的支持和推举则要取决于他们对这些群体的利益和计划的态度。利益集团（plunder group）最公开用选票换取好处的地方正是在当地辖区内。政客周围环绕着这些或大或小的本地和全国群体的需求和要求。作为权力的经纪人，政客们必须妥善解决一个又一个利害关系，并且在这个过程中他们自己也经常妥协成为没有任何坚定政策路线的人。

大部分职业政客都代表实现巧妙均衡的各种地方利益方，并且事实上他们只能获得相当小的政治决策自由：如果他们是幸运的，那么他们可

以欺骗这些各种不同的本地利益方并让他们相互争斗，但更经常的情况是，为了避免做出决定，他们会设法采取骑墙观望的策略。国会议员在保护自己选区的利益时，他们仍然会专心地效忠于他们至高无上的本地。实际上，国会议员的狭隘地方主义在一些情况中是如此强烈，以至于作为本地候选人，他们甚至可能会欢迎和收集用于展示给本地人的其他州对他们的攻击集锦，从而将他们的竞选转变本地性抗击国内外来者的一种至高无上的神圣战争。

在国会内部，跟在自己的选区一样，政客们发现有盘根错节的利益，并且他们还发现权力是根据政党和资历进行安排的。国会的权力以委员会为中心，委员会的权力通常以委员会主席为中心，而能否成为主席则是要由资历决定。因此，政客们在国会中获得权力位置的机会通常依赖于他们在一个较长和不间断的时期内留任的能力，而为了实现这个目标，他们就不能与自己选区中的重要因子对抗。对这些不同利益方和他们的计划进行灵活调整，并且敏捷地执行多个有时是相冲突的政策路线，看起来很轻松就能很好实现就会受到重视。因此，通过一种选举机制，那些在20年甚至更长时间中坚守至高无上本地性的、平庸的党派“常客们”就非常可能到达和留在国会权力的中心。

甚至当政客们成为主席时（如果可能的话，成为能影响自己选区本地利益的委员会的主席），他们通常也不会尝试充当全国性政治家的角色。不管伴随而来的威望多么令人享受，与获得本地欢迎相比，这些威望都是第二位的。政客们不是对国家负责，而是对其本地的优势利益方负责。此外，正如坦利·海（Stanley High）评论到的，“更好的国会机器并不会治愈地方主义的邪恶。但它的确可能为地方主义者提供更多时间和更好的实践设施。”

但重要委员会的主席全是国会的精英成员。他们手中拥有国会的关键权力（包括立法和调查）。他们可以发起、推动、叫停或扰乱司法；他们擅长推诿和拖延。他们可以阻止白宫的提议，从而使它永远到不了会场辩论阶段，更不要说是投票了。并且他们可以告诉总统哪些将会或将不会获得他们选区人们的通过或者他们所影响的国会同事的通过。

在20世纪的第一个和第二个十年中，在第一次国会会期的6个月中或者第二个会期的3个月中只递交了很少的议案。这些议案在委员会研究和会场辩论之间的充裕时间中进行了考虑。辩论非常重要，并且要在国会内相当多的观众面前进

行。立法占据了国会成员的大部分时间和注意力。现在每个会期要考虑数以百计的议案。由于国会议员们甚至不可能读完全部议案（或者其中的十分之一），因此他们就变得依赖报告这些议案的委员会。几乎不存在辩论，即使有辩论也只是在空空的会场里进行。所做的演讲主要是为了国会成员的职业，并且很多并没有做，而只是插入到记录中。在立法经过国会流水线的过程中，国会议员在他们的办公室中非常忙碌，他们管理一批人为委托人办事，并向他们邮寄印刷和打印的材料。

在职业政客的竞选中，他们通常不会面对引人注目的全国性问题，但却会以一种相当做作的方式提出本地问题。例如，在1954年的472国会选举中，并没有清楚地提出全国性的问题，甚至也没有与他们有明确关系的本地问题。在选区能看到的只是口号和对性格、人格瑕疵的人身攻击以及反诉和怀疑，而且跟往常一样，很多人根本就沒注意这些。每名候选人都试图贬低自己的竞争对手，而后者反过来又试图贬低前者。这些义愤填膺的候选人似乎都把自己陷入了争端，而在这个问题上，几乎所有人都失败了。选民根本没有看到任何争论的具体问题，而且他们也失败了，虽然他们并不知道这一点。

作为公共生活严重平庸化的一部分，美国的政治竞选能很容易地让注意力偏离可能进行的关于全国政策的辩论。但我们一定不能推断这种噪声就是涉及的全部内容。在每个区域和州中，都存在由具备本地重要性的有组织利益方提出和注意的问题。下面是从竞选特征中获得的主要暗示：

这些职业政客并不属于任何全国性的政党，也不存在通过辩论而清楚地、负责任地和持续地关注全国性问题的政党。

从定义上看，职业政客是一种政党政客。但美国的两大政党都不是全国性的集中的组织。作为一种半封建的结构，它们的运行是通过用庇护和其他好处换取选票和保护而实现的。那些较次要的政客用自己选区中的选票换取更大比例的庇护和好处。但两个政党都不存在全国性的“老板”，更不用说是一个负责全国的领袖。这两个政党都是由那些与各种利益集团奇妙地和杂乱地结合在一起的本地组织组成的集群。在竞选经费方面，国会议员通常独立于自身所在政党的国会领导人。每个主要政党的全国委员会都主要由不重要的政治人物组成，因为，由于政党是各州和地方组织的联盟，所以它们都只会在四年一度的总统大选时才会出现这种全国团结。在底部和中

部层面，主要的政党都是很强大的，甚至是专横的。但在顶部，它们是非常弱小的。只有拥有全国性选区的总统和副总统才是全国性的，并且他们通过自己的行动和任命，让这种全国性政党的统一在全国确定下来。

在全国性事务方面，两党之间的差异是非常小的，并且都一样狭隘。每个政党似乎都是48各州的政党，每个政党遍及每个州。因此，作为国会议员和竞选人的职业政客并不关心全国性的政党路线（如果能辨别出任何路线的话）。他们并不受任何有效的全国政党纪律的约束。他们只为自己的所在地发声，并且只有当全国性影响到自己的所在地、当地有效组织的利益方以及自己的改选时他们才会关心这些问题。这也是为什么当这些人谈论全国性问题时，他们的词汇是如此空洞的主要原因。职业政客根植于自己的所在地，他们并不处于全国性政治权力的顶端，他们处于并且属于中间层。

3

越来越多的根本性问题从未摆在国会或者国会中最强大的委员会面前进行决断，更不要说是摆在竞选中的选民面前。例如，在涉及美国决策的问题上，美国加入第二次世界大战就完全绕开了国会。这从来就不是一个能进行清楚辩论并明确聚焦于公共决策的问题。根据行政应急权力，总统可以用一种专断的方式做出战争决定，然后再作为一个既成的事实呈递给国会。“行政协议”拥有条约的效力，但无须获得参议院的批准：参议员塔夫脱（Taft）如此努力地为之奋斗的根据北大西洋公约组织（NATO）的要求与英国进行的驱逐舰交易以及向欧洲派兵的承诺就是上述这类事实的明显例子。在1955年春天的《台湾决议案》这个例子中，国会就直接将关于接近战争的事件和决策的所有辩论留给了行政部门。

当根本问题的确进入国会辩论时，它们很可能被有组织地给予有限考虑，甚至是陷入僵持状态，而不是获得解决。因为没有负责任的、集中化的政党，所以很难在国会中形成一个多数党。并且由于存在资历制度、规则委员会、阻挠

议事的可能性以及缺乏信息和专业知识，国会因而有极大的可能会变成一个立法迷宫。也难怪在非本地事务上，国会经常需要坚定的总统方案，并且为了打破半有组织的僵局，在被定义为紧急事件的情况中，权力能相当容易地移交给行政部门。的确，一些观察家相信，“权力转移给行政部门的主要原因在于国会的弃权和阻碍，而不是总统强夺。”

当然，在职业政客之间存在情绪和利益方面的共同点，这些根植于他们相当同质的出身、职业和交际。当然，对他们常常陷入的困境，他们也具有共同的语言技巧。因此，在追求他们的多个地方性利益时，国会议员们经常采取具有全国相关性的一致方式。这些利益很少能成为直接的问题。但由地方利益、讨价还价和权力制衡决定的很多小问题都会产生全国性的结果，而这是所涉及的任何根植于本地的代理人所没有预料到的。因此，随着僵局被打破，有时在相关立法者的支持下才能制定法律。由于国会是权力中层的主要所在地，因此在这些权力中层的基础上，权力制衡极为流行。

真正的既得利益者是那些被每名参议员和众议员公开推动和保护的人。他们是每个国会选区和州的地方社团的地方性利益方。通过归属于一

个参议员或一个众议员，这些人能与其他地方性利益方实现妥协和均衡。国会议员追求的首要目标是尽其所能做到利于一个利益方，同时又不损害他们必须均衡的其他任何利益方。

“施压团体”并不一定要让国会中的政客们腐败。事实上，游说者有时会用他们互不关联的方式让自己看起来像是诚实的人，而国会议员们则可能看起来像是伪装的游说者。为了获得自身的利益，地方社团的成员并不一定要对职业政客进行贿赂。因为通过社会选举和政治培训，这些人可以成为自己地区和州的关键团体的成员，他们被这些团体吸纳并为这些团体服务。国会议员更多的是政府内部明显的压力制造者，而不是来自外围的无形压力针对的对象。50年前，揭发丑闻的文章所描述的参议员因金钱而腐败的旧有形象通常是真实的，而且金钱现在在政治中当然仍是一个因素。但现在的金钱主要是用来资助选举，而不是为了他们的选票和支持而直接贿赂政客们。

一半以上最有权势的那几名立法者中的一个以及众议院筹款委员会的主席，在进入政界前，他们通过在全国一半的中等城市中推动和组织商会而获得了声望，而且用他们自己的话说，这些都是在“不花一分前联邦补贴”的情况下完成的。

当我们知道这些时，我们就能容易理解他们为什么会在未提及任何施加给他们的无形和幕后压力的情况下，反对延迟超额利润税。78岁的丹尼尔·里德（Daniel Reed）是拥有类似清教徒性格和顽固原则的一个人，但原则来自于性格，并且进一步强化了性格，而性格则是由一个人的整个生涯所选择和形成的。此外，作为最近被注意到的一名国会成员，“他到了每名参议员一生中必须要超越原则的时刻。”作为政治演员，国会议员是地方社团以及一个或另一个在全国不负责任的政党的妥协均衡的一部分。因此，他就陷入了国家权力中层的这种半组织性的僵局中。

政治权力已经扩大，并且成为决定性的力量，但它不是国会中职业政客的权力。仍保留在关键国会议员手中的那些相当大的权力现在正与其他类型的政治参与者分享：存在以委员会主席为中心的对立法的控制，但它日益要服从于行政人员所做的决定性修改；存在可以成为积极和消极武器的调查权力，但它日益涉及公共和私人情报机构，并且它日益涉及可以被称为是各种程度勒索和反勒索的事情。

在主要政党之间不存在重要的政策差异时，职业政党政客必须制造讨论的主题。过去，这涉及“选举腔调”形成的普通空谈。但从第二次世界

大战开始，在失意的政客之间开始出现更加广泛地对政敌以及无辜中立者的品质进行的控告和指责。当然，这依赖于对一个新历史事实（即美国人现在生活在一个军事街区中）的利用，但它也取决于从事无实际问题政治的政客所处的地位，这是一种中层政治，其中的实际决策（甚至是关于庇护的决策）是由更高等级的人做出的。为了在这种情况下上头条，在拥有较少的庇护和没有吸引人的大话题的条件下，一些国会议员在普遍的不信任中找到了获得暂时胜利或者至少获得公众关注的方法。

还存在获取和行使权力的其他方式，它们能让职业政客参与到行政部门类似官僚的机构之中以及它们之间的派系行动中。职业政客日益与领导机构、委员会或部门的行政人员合作，目的是与他们一起行使权力，对抗其他行政人员和政客，而且经常是以一种短兵相接的方式进行。作为政策制定的“立法”以及作为政策实施的“行政”之间的传统区别已经在这两方面都瓦解了。

在政客参加现代政治国家的持续政策制定方面，在这个过程中，与投票支持或反对一项法案相比，他们更常做的是进入一个能对行政执行部门的指挥机构施加影响以及能通过该机构施加影响的派系，或者是不调查对特定派系利益敏感的

领域。代表各种不同利益的职业政客只有在成为相当复杂的派系的成员时才会在具有全国重要性的决策中有时变得相当重要。

如果政府政策是群体利益相互作用的结果的话，那么我们必须问：政府之外的哪些利益方是重要的？以及政府内部的哪些机构是为它们服务的？如果存在很多此类的利益方并且如果他们之间是相互冲突的话，那么很明显，每个利益方都会失去权力，并且相关的代理人要么获得一定的自主权，要么陷入僵局。在立法分支中，很多相互矛盾的利益方（尤其是地方性利益方）开始集中（经常是在僵局中）。在国家法人权力方面，其他利益方从未获得一致，但国会议员凭借自己作为政治和社交人物的身份实现了这些目标。但在行政机构中，很多较小的利益方经常是那些起作用的利益方，并且他们通常能够将自己置于机构当中，或者有效地取消那些不利他们的行动。因此，正如约翰·肯尼斯·加尔布雷斯

（John Kenneth Galbraith）曾经评论的，监管机构“（除例外情况外）成了它们所监管的行业的臂膀而变得卑躬屈膝。”此外，在政策制定过程中，行政支配地位要么将立法行为调整到次要地位，要么让它们屈服于行政意志。执行机关现在明显介入到政策制定过程中。

在美国历史上，总统领导和国会领导之间存在一些波动。例如，在19世纪的最后30年中，国会至上是相当明显的。但在我们关心的20世纪的中间30年，行政部门的权力以及行政部门能使用的日益增多的权力方式都比以往任何时候多，并且现在也不存在它权力衰减的迹象。行政至上意味着立法部门降级成为政治权力的中层；它意味着职业政客的衰落，因为政党政客的主要场所是在立法部门。它还是旧有平衡社会衰退的一个主要指示器。因为旧有平衡并不是完全自动的，调整平衡、达成妥协和维持重要平衡依靠的是那些作为均衡专家和相互竞争压力的掮客的政客。那些最能满足或拒绝各种不同利益的政客才最能获得并保有权力。但旧有平衡社会的职业政客现在已经降级处于“列席”的位置，他们经常是聒噪的，对方兴未艾的外来者来说他们或者是令人讨厌的，或者是有帮助的，但他们已不再是决策的关键所在，因为他们活跃的旧的平衡社会已经过时了。

4

作为政治决策模式，平衡理论背后所依据的是阶级理论。阶级理论从亚里士多德

（Aristotle）时期开始就为人所熟知，并且是18世纪的美国建国者们所坚信的理论。也就是说国家是或者应当是一个权力平衡的系统，因为社会是一种阶级平衡，而社会是一种阶级平衡的原因就在于它的中轴和稳定器是强大和独立的中产阶级。

19世纪的美国是一个中产阶级社会，其中大量小型和权力相对平等的组织非常繁盛。在这种平衡社会中，存在一个以小企业家为中心的经济、一个具备有效运行的政治和经济秩序形式。即便有时它并不是小企业家的世界，但至少它始终是小企业家们能在权力平衡中发挥真实作用的一个世界。但我们现在所处的社会中，存在的是一个在关键领域中小企业家已被少数集中式企业所取代的经济以及一个权力划分失衡的政治，其中在政体中，行政部门至上，立法部门降低到权力中层，司法部门则由于时间上的滞后无法提出政策草案。最后，这个新社会明显是一个政治经

济事务杂乱深刻纠缠的政治经济形态。

在杰斐逊式理想的浪费多元主义流行的社会中，大概有五分之四的自由白人是一定意义上的独立经营者。但在美国内战后的时代，独立经营者组成的旧中产阶级开始衰退，并且在一个接一个的行业中，更大和更集中的经济单位开始获得支配地位。在进步时代的后期，由农民和小商人组成的独立中产阶级进行政治斗争，并且丧失了他们在政治平衡中成为决定性角色的最后机会。正如大卫·格雷厄姆·菲利普斯（David Graham Phillips）所言，吸引他们的是对想象中的他们过去历史的怀旧式崇拜，他们似乎希望这种过去历史能驱散20世纪的现实。在拉·福莱特（La Follette）1924年的竞选中，这类情绪突然短暂地再次爆发，并且他们也是罗斯福新政支持者中的一部分。但在20世纪30年代变得具有政治重要性的关于中产阶级的两个事实以及关于劳工的一个事实在我们现在的时代则已经具有决定性作用：

1. 独立的中产阶级变得在政治上和经济上依赖国家机器。例如，人们普遍觉得，美国最成功的“游说团体”是美国农业集团（The Farm Bloc）。实际上，这个集团是如此成功，以至于很难将它视为是一个对多个政府部门施加影响的独立力量。它已经与这些部门（尤其是与参议

院）牢固地交织在一起，其中，由于代表特殊的地理因素，这一现象得到了过分且充分的表现。从思想上讲，由于利用了关于农业是一种生活方式的杰斐逊式神话，因此作为一种产业成员的大型商业农场主们就被接受为一种需要由特殊政策支持的国家利益方，而不是其中的特殊利益方。这种特殊政策就是平价政策。这种政策认为，政府应当为这个自由企业制度的行业的产品保证一个价格水平，使商业农场主享有的购买力要相当于他们在第一次世界大战前的最繁荣时期所享有的能力。从字面意思上来看，这当然是“阶级立法”，但它是“中产阶级立法”，并且它是如此完美地作为政治事实被确定下来，以至于在此类理念兴盛的奇怪的现实领域中，它仅仅被认为是合理的公共政策而已。

作为补贴企业制度的主要受益人，富有的农场主就是商人，并且他们自己也这么认为。19世纪90年代的乡巴佬和反叛者已经被50年代的农村商人所取代。农场主的政治控制仍然很强大，但作为一种对政治上层的需求，这更多是令人不安的，而不是决定性的。农场主们被认为只考虑自己的特殊利益，但并不包括政治外行现在所面对的重要的和平与战争问题，而与农场主有相当关联的衰退与繁荣问题，现在并不是政治外行主要关注的内容。

2. 在旧有的独立中产阶级旁边，出现了在企业社会内部崛起的、由白领雇员组成的新依赖型中产阶级。在过去两代人中，就在整体中产阶级中所占比例来看，旧有中产阶级大约从85%下降到44%，而新中产阶级则从15%上升到56%。由于很多原因（我在其他地方曾设法进行说明），这个阶级不是平衡社会的政治轴心，而更多是迈向大众社会的明显趋势的后卫。跟农场主、小商人和蓝领工人不同，白领雇员出现得太晚了，以至于无法获得哪怕短短一天的自主权。构成白领前景的职业定位和地位趋势让挣薪水的雇员成为历史变革的后卫，而不是前锋。他们不以任何政治方式结盟，也不相互依附。他们的联盟与工会接近，整体上是在走下坡路。

旧有中产阶级曾短暂地成为独立的权力基础，但新中产阶级则不能。政治自由和经济安全根植于小规模独立财产，这些东西并不根植于新中产阶级的工作世界中。分散的财产和它们的持有人通过自由和自治的市场而在经济上整合在一起。而新中产阶级的工作则是通过企业权力整合在一起。白领中产阶级并不构成独立的权力基础：从经济上讲，他们跟缺少财产的蓝领工人处于相同的情况中；从政治上讲，他们出境更差，因为他们是没有组织的。

3. 旧有中产阶级日益投入到国家机器中，而新中产阶级则在产生时就没有独立的政治形态，并且他们是以一种决不会实现的方式发展起来。在这两者旁边，一种新的政治力量登上了30年代的政治舞台：那就是有组织的劳工力量。在短暂的时间内，劳工似乎能够成为独立于企业和国家但又能作用于和对抗企业和国家的一个力量集团。但在变得依赖于政府制度后，工会的权力很快就下降了，并且在国家重大决策中几乎没有它们的角色。美国现在没有劳工领袖能在重要的决策中对掌控有形政府的政治外人施加有意义的影响。

从一个特别的视角看，工会已经成为在国家权力精英中选择和形成领导者的组织，这些领导者一旦成功，他们就会在政府内外的企业高管们旁边以及在两个主要政党的政客旁边找到自己的位置。跟社会运动和政党一样，工会的一个功能就是尝试推动这种理事会的形成。作为新的权势人物，劳工领袖们只是刚进入全国舞台而已。塞缪尔·龚帕斯（Samuel Gompers）可能是第一位成为全国权力精英一员的劳工人士（虽然只是暂时的并且相当不稳定的）。他主动尝试确立自己在这个精英中的位置，从而让劳工利益与国家利益结合到一起。这些使他成为全国劳工事业的一个模范和典型。当然，西德尼·希尔曼（Sidney

Hillman)并不是唯一一位在40年代经历这个过程的劳工人士，但他在战争年代早期的领导作用、他关于自己是全国精英一员的那种意识以及他作为其中一员所获得的真实和想象的认可(“跟西德尼一起清除它”)都预示着在罗斯福新政中工会的大幅扩张后，劳工领袖们能更多地进入政治精英群体。随着杜鲁门公平政策(Fair Deal)和艾森豪威尔改革运动(Great Crusade)的到来，再没有劳工领袖能轻易地拿(正式或非正式地)成为权力精英一员这类严肃的概念开玩笑。德金(Durkin)这个并不起眼的劳工人士从他弱小的内阁职位上的提前退出，清楚地反映了想要成为权力精英成员的劳工领袖所面临的状况，以及作为权力集团的工会所拥有的地位。他们正处于顶层委员会的下方，只属于权力中层。

劳工领袖在过去20年中所做的很多古怪的行为和策略可以用他们对全国权力精英身份的渴望来解释。在这种情况下，他们对声望上被轻蔑会显示出极度的敏感。他们觉得他们已经到达了那个位置，他们想要获得权力身份的外衣。在中小规模的城市中，劳工领袖在国内企业中与商会官员坐在一起。而在全国层面上，他们希望并且他们获得了在生产委员会和价格控制机构中的位置。

他们对地位和权力的索求依赖于他们已经增强的权力，而不是依赖于财产、收入或出身。并且这类情形中的权力是不安的根源，也是一种运作的基础。但它并不是一种拥有惯例和法律力量的、有牢固底部支撑的连续基础。他们对声望问题的敏感（尤其是在全国性的场合中）原因在于：（1）他们自我奋斗的特征，以及（2）他们的自我奋斗得到了政府以及政府在1935年后的10年中创造的氛围的大量帮助。他们是政府制造的人，并且他们担心的是他们可能会被政府打回原形。他们的地位焦虑还在于（3）他们不熟悉权力精英群体的作风，并且（4）他们觉得自己的公众（即他们的工会成员，在这些成员面前成为“大人物”或者与传统敌人过于密切都是很危险的）与他们新找到的同伴和生活路径之间存在一种紧张关系。

很多观察家将劳工领袖的地位外衣错误地理解为劳工权力的证明。两者在某种程度上是一致的，但在某种程度上又不是这样。当它们以权力为基础并且产生权力时，它们是一致的。但当它们变成给领袖们设下的地位陷阱并且不会产生权力时，它们就不是一致的。在这个问题上，需要牢记的是，这不是先有鸡还是先有蛋的问题。鸡是权力，它先出现，而产生的蛋就是地位。

在20世纪30年代，工会首次在全美国兴起。除了“组织那些未被组织起来的劳工”这句口号外，它几乎不需要任何政治目标。现在情况已经不再如此，但没有后退指令的劳工仍然是没有政治方向（或者经济方向）。跟小企业一样，工会领袖也试图遵循农场主的方式。农场主过去曾是叛乱的来源，而在最近的历史中，劳工似乎变成了这样。大型农场主现在是有组织集团中的一个单位，他们现在已在这个福利国家中扎下了根，并且能对国家施加压力。虽然劳工更大的客观目标是对抗作为工资制度的资本主义，但他们现在用同样的方式进行无用的斗争。

5

在过去的自由社会中，国会领袖、政府行政部门以及各种施压团体之间流行一套均衡和妥协。权力和决策的形象就是平衡社会的形象，其中所有权力单位的实力只能让它们在与其他此类力量的妥协抵消中逐渐缓慢向前移动，因此，在较高的圈子中也就不存在团结，更不用说协调了。一些此类形象加上公共舆论的学说，仍然是正式的民主权力体制的官方观点，是大部分学术社会科学家的标准理论，以及大部分既不是政治发言人也不是政治分析家的受教育公民的潜在假设。

但随着历史条件的改变，权力结构的意义和政治影响也发生了变化。权力制衡并不是神奇的或者永恒的。在革命时期，权力制衡作为对未组织和组织的民众的一种约束可能是重要的。在严酷的独裁时期，权力制衡作为一种分而治之的方法可能是重要的。只有在一个已经相当均衡并且内部建立了一个平衡社会的国家中，权力制衡才意味着对统治者的约束。

18世纪的政治理论家们将个体公民考虑成是权力单位，而古典经济学家们考虑的是由个人经营的小企业。从那时起，权力单位、单位之间的关系以及权力制衡的意义就发生了改变。至于相对平等的均衡单位存在很大的分散性，它们存在于权力中层，根植于主权所在地和间歇性施压团体，并在国会中达到顶点。因此，我们必须修订和重新设置关于各利益方之间巨大分散性的已有概念，因为当我们进行长时间更近距离观察时，我们就能发现，这些中层利益方中大部分都只关心他们特定的利益和他们特定的既得利益领域，并且这些通常没有决定性的政治意义（虽然其中一些对福利来说会非常不利）。在这种利益多元主义之上，在任何均衡中都非常重要的权力单位（经济、政治和军事）在数量和权重上几乎无法与权力结构的中层和低层的群体相比。

那些仍然认为权力体制反映平衡社会的人混淆了现在的时代与美国历史的早期，并且将现有制度的顶层和底层与它的中层混淆在一起。当概括成一种权利制度的主模型时，平衡理论就变得不具有历史指向性了，而实际上，作为一种模型，它应当指定只适用于美国特定的发展阶段——尤其是杰斐逊时代以及相当不同的条件下，如新政的早期和中期。

权力体制是一种平衡社会，这种观点还假设，均衡中的单位是相互独立的，例如，对于企业和劳工或者企业和政府来说，它们就不是相互独立的，因此他们就不能被视为是自由和公开均衡的一部分。但正如我们已经看到的，在推动自己的多种利益时，主要的既得利益者之间并不会经常产生对抗，而更多的是在很多利益点上保持一致，甚至会在政府的保护下结合在一起。经济和政治权力单位不仅变得更大和更加集中，而且他们在利益取得一致，成为明确和心照不宣的盟友。

现在的美国政府不仅是一个框架，它让相互竞争的压力方运用手段获得利益并玩弄政治。虽然的确存在一些这样的情况，但政府现在让这类利益方根植于它自己的等级结构中，当今并且一些利益方要比其他利益方更高级和更有优势。当今并不存在针对大商人（指的是那些现在占据指挥位置的政治外人）与优势军队人士（指的是那些现在经常在较高级的委员会中发声的、拥有巨大话语权的人）之间联盟的有效抗衡力量。那些在当今的美国拥有真正权力的人并不仅仅是权力掮客、冲突解决者或者各种相互矛盾利益的调停者——他们代表了并且的确体现了相当具体的国家利益和政策。

虽然职业政党政客有时仍然会充当权力掮客、利益调停者、问题谈判者，但他们不再处于国家的顶端，或者整个权力体制的顶层。

那种认为权力体制是平衡社会的观点让我们假设国家是自主权力的有形面具，但实际上，决策权力现在牢固地由国家把持。旧有的有形或无形的游说集团就是现在的有形政府。这种“游说集团的政府化”在立法和行政领域以及两者之间都在进行。行政官僚制度不仅变成是权力的中心，而且是所有权利冲突获得解决或拒绝解决的舞台。行政替代了选举政治，而派系操纵代替了政党冲突。

90年代的农民反抗、从80年代开始间歇进行的小企业反抗以及30年代的劳工反抗都失败了，但它们也都是成功的。作为可能对企业富人的权力产生抵消作用的、由小财产者或者有组织的工人进行的自发运动，它们是失败的，并且有可能成为政治上自主的第三党派但它们没有，它们也是失败的。但作为一个扩张国家中的既得利益者，它们在不同程度上是成功的，并且作为位于特定选区和州中的地方性利益方，它们也是成功的。它们是均衡权力中层的特征。

实际上，属于这些中层权力集团的大多数都

是那些在美国历史进程中在要求顶层权力时被击败的或者从未提出这种要求的阶层和利益方。他们包括：农村的小财产者、城市的小财产者、蓝领工会、所有消费者以及所有主要的白领团体。他们的确仍处于一种分散状态。他们在结构上无法实现自身内部的团结，但却的确能在一种半组织僵局系统中实现彼此的均衡。他们之中没有人有机会进入到顶层圈子中，因为来自企业机构和军队的政治外人正牢固地掌控这个圈子。

当多样化的中产阶级成为政治平衡轮时，职业政客就成为优势的决策者。当中产阶级作为一组自治政治力量衰落时，作为权力体制的平衡社会就会衰退，地方主义至上的政党政客们也会被降级到国家权力的中层。

这些结构趋势是在罗斯福新政时期初步出现的政治形态，而当时当然是一个不景气时期。我们现在所处的时代是一个物质繁荣的时期，这个时代掩盖了这些事实，但它并没有改变它们。而作为事实，它们对于理解现在的权力精英来说是非常重要的。

第12章 权力精英

除了糟糕的内战外，美国的权力体制中的变化并未对其基本合法性形成重要的挑战。甚至当这些变化的决定性作用足以使它们被称为是“革命”时，它们也并未“诉诸巡洋舰的枪炮、用刺刀驱散选举出的州议会或者采用警察国家机制。”它们也并未牵扯到以任何决定性的方式，诉诸任何控制民众的意识形态斗争。美国权力结构中的变化的发生，通常是通过政界、经济界和军界的相对地位的制度变迁。从这个视角看，一般来讲，美国的权力精英阶层已经经历了四个时代，而现在则早已进入第五个时代。

1

1. 在第一个时代，大致是从独立战争到约翰·亚当斯（John Adams）执政时期，社会、经济、政治与军事体制差不多是以一种简单而直接的方式联合在一起：这些精英中的个体人物能在体制内的各界高层轻松地从一个角色转换到另一个。他们中很多人都是通才，兼备立法者和商人、拓荒者和士兵、学者和测量员的角色。

在1824年国会核心小组解体之前，政治体制似乎处于相当中枢的位置，政治决策也似乎相当重要，很多政客也被视为相当著名的全国性政治家。“正如给我的第一印象一样，”亨利·卡伯特·洛奇（Henry Cabot Lodge）在谈到他童年的波士顿时曾说，“社会的基础是旧式家族。赫尔姆斯博士（Doctor Holmes）将它们定义成是‘独裁者’，因为这些家族在殖民地时期、独立战争期间和美国建国后的头几十年都处于领导地位。他们代表了几代人在社区中的教育和身份……他们的祖先曾在英国殖民期间充当神职人员、坐在主席台上并加入政府；在独立战争期间参加战斗，帮助制定过州和国家的宪法，并在陆军或海军中服

役；以及在共和国早期成为白宫或参议院的成员，并且成为成功的商人、制造商、律师或作家。”

正如我已经提到的，作为1787年约翰·杰伊夫人社交名单的中坚力量，那些重要人物中肯定包括著名的政治人物。早年的重要事实在于，社会生活、经济制度、军事统治集团和政治秩序是彼此一致的。位高权重的政客还在经济中发挥关键作用，而且他们与家人一起，都是当地社会的名人。实际上，第一个时代的特点是那些自身地位不依赖于政治地位的人所具有的领导能力，虽然他们的政治活动非常重要，政治的声望也很高。而这种声望似乎要归属于那些拥有国会职位和内阁职位的人。这些精英是拥有教育和行政经验的政治人物，并且正如布赖斯勋爵（Lord Bryce）所说，他们拥有某种“广阔的视野和高贵的品质”。

2. 19世纪早期（这一时期盛行着杰斐逊的政治哲学，随后则必然地遵循汉密尔顿的经济学原理），经济界、政界和军界松散地融入美国社会大的分散结构之中。经济界势力得到扩展，基本体现为个体地产所有者，其中的显著事件就是杰斐逊购买路易斯安那领地，以及作为联邦党继承者的民主共和党的组建。

在这时的社会，“精英阶层”变成了若干顶层集团，而每个集团的构成都是相当松散的。它们肯定存在重叠，但也是相当松散的重叠。这个时代非常确定的一个关键点（同时肯定也是我们对这个时代看法的一个确定关键点）是这样的事实：杰克逊式的革命更多是一种争夺地位的革命，而不是经济或政治革命。面对杰克逊式民主的社会地位大潮，大都会四百强不可能真正兴盛起来，与之伴随的是掌管新政党制度的一个政治精英阶层。没有任何集团大权独揽；没有任何小派系主导着经济事务，更遑论政治事务。经济界当时是优于社会地位和政治权力的。在经济界的全部参与者中，有相当大比例的人都有决定权。因为这个时代（大致是从杰斐逊到林肯时期）中，精英阶层顶多是一个松散的联盟。当然，随着南方和北方的经济类型的分裂，这个时代结束了。

官方评论家喜欢拿组织严密的小派系控制的极权国家的优势与美国的权力体制进行对比。但是，如果有人拿20世纪中期的俄国与19世纪中期的美国进行对比（那些作对比时引用托克维尔理论的美国人经常会这样做），那么这些评论就更容易经得起考验。但那是一个世纪前的美国，而且在过去的一个世纪中，美国精英们已不再是评论家们向我们描述的以爱国为幌子谋私利的人。

那些“松散派系”现在正领导着一个拥有前所未有的规模和权力的制度，尤其是从第一次世界大战以来，松散派系已经变得紧密了。我们已经超越了充满浪漫色彩的多元主义的时代。

3. 1866年的国会选举成为企业经济权力至上地位的滥觞，而1886年最高法院关于保护企业的宪法第十四修正案决定则巩固了这种地位。这个时期见证了主导权从政府到企业界的转移。直到第一次世界大战（它为我们预演了我们现在所处时代的某些特征）以前，一直是一个经济精英阶层对政府颐指气使的时代，一个仅仅用钱就能收买参议员和法官的简单腐败时代。现在很多人都相信，曾经有段时间，在麦金莱（McKinley）和摩根（Morgan）时期，远没有我们这个时代的复杂性，曾是美国统治阶级的黄金时代。

这个时代的军界跟在第二个时代中一样，也是从属于政界的，而政界反过来又从属于经济界。因此，军界就并非美国历史上的主要推动力量。美国的政治制度从来没有形成一个集中和独立的权力领域，其扩展和权力集中仅仅是在缓慢应对大公司主导的经济对公众所造成的影响过程中勉强地发生的。

在美国内战结束后的时代，经济很有活力。

正如政策和经济活动充分显示的那样，“托拉斯”可以轻易地利用相对软弱的政府工具为其自身利益服务。无论各州还是联邦政府的监管权力，都受到严重掣肘，这实际上意味着，这些政府自身都很容易为强大的资本利益方所管控。政府的权力是分散和无组织的。而工业和金融公司的权力则是集中和相互交叉的。仅摩根集团自己就拥有112家公司中的341个董事职位，资本总额超过220亿美元，这是新英格兰所有不动产和个人财产的可评估价值的3倍多。由于大公司富可敌国，员工人数也比很多州的人口还要多，它们控制政党、买断法律并豢养着“中立的”各州的国会议员们。由于私人经济权力使公共政治权力小巫见大巫，所以经济精英阶层也使政治精英相形见绌。

但即使在1896年至1919年期间，重大事件也往往呈现出一种政治形式，这为在经过20年代的局部繁荣后在罗斯福新政期间占上风的权力形式埋下了伏笔。也许，若论美国历史上政治的透明度，则非这个谁当总统他说了算的大人物和“黑幕揭发者”（直译为“扒粪派”）所组成的进步时代莫属。

4. 虽然罗斯福新政并没有扭转第三个时代中的政治和经济关系，但却的确使政治舞台上以

及企业界中对公司董事们构成挑战的、成为其竞争对手的权力中心应运而生。随着罗斯福新政的指挥机构获得政治权力，经济精英们也迟缓地尝试在更高的层面上加入政府，而这些经济精英在第三个时代时却还曾反对“政府”扩权，同时又利用政府权力巧取豪夺，获取特权。当经济精英们要加入政府时，却发现不得不面对其他的利益方和人群，因为决策场所人满为患。后来，他们的确及时地控制了罗斯福新政的体制，并将其用于实现自己的目的，而以前他们却曾对这些体制的创建予以强烈谴责。

在30年代，虽然拥有财产的小农场主和商人受到了削弱，丧失了进步时代地位真正得到提升的最后机会，但政界却仍然是他们的一个工具。但在罗斯福新政时代的政治领域中，大小财产所有者之间的斗争再次突然爆发。并且正如我们看到的，这场斗争包含的还有隶属工会的劳工与无组织的失业人员之间的斗争。这种新的力量在政治监护下大行其道，然而，在美国历史上破天荒第一次，社会立法和下层阶级问题成为改革运动的重要特征。

在30年代的十年中，构成政治和经济权力大戏的是新提出的农场措施和新组织的工会与大企业之间的不断变化的力量对比。此外，这些农

场、劳工和企业团体几乎都包含在一个不断扩大的政府结构框架中，而这种结构的政治领导者则用一种带有浓厚政治色彩的方式进行决策。这些团体施加压力，而通过对彼此以及对政府和政党制度施加压力，他们帮助塑造了这个制度。但却不能说，其中任何一方在很长时间里单方面地将政府用作自己的工具。这也是为什么，30年代是“充满政治色彩的”十年。工商界的权力并未被取代，而是经历了较量和补充：它成为一个权力结构中的一种主要力量，这个权力结构主要由政治人物管理，而不是由经济人物，也不是军方出身的政治人物管理。

罗斯福政府的初期和中期完全可以被理解为在现有资本主义制度内部千方百计地谋取手段和资源、减少令人惊愕和预兆不祥的失业大军的时期。在这些年中，作为一种权力体制，罗斯福新政从本质上讲是一种施压团体和利益集团的平衡。政治顶层调节了种种矛盾，对一种要求做出让步，而对另一种要求暂缓，没有成为某一集团的仆人，因而稳坐钓鱼船，形成了有效的政策路线，安然度过一个个小危机。政策成了最高统治阶层在政治上走钢丝的结果。当然，罗斯福之走钢丝并未影响作为一种经济类型的资本主义这一根本制度。罗斯福通过其政策补救了业已陷于崩溃的资本主义经济的缺陷。并且，通过其能言善

辩，罗斯福平衡了这一体制在政治上的不光彩，把“经济保皇派”打入冷宫。

为了维持这种平衡和实施补救而创建的“福利国家”不同于“自由放任”的国家体制。“如果说在西奥多·罗斯福执政时期，因为政府领导者们声称对全体人民一视同仁，所以国家机器被认为是中立的话，”理查德·霍夫施塔特（Richard Hofstadter）评论说，“那么富兰克林·德拉诺·罗斯福治下的国家之所以可被称为中立，却仅仅是在一种意义上讲，就是其为每个人都提供了好处。”企业“政治委员”组成的新国家不同于旧式福利国家。实际上，罗斯福执政的后期（即从美国采取公开的战争行为并为参加第二次世界大战做准备开始）就不能完全从玩弄政治权力的巧妙的“杂技”角度来理解了。

2

有人说过，我们研究历史的目的是要跳出历史的窠臼，而权力精英的历史就是证明这个格言正确性的一个明显例子。跟美国总体的发展速度一样，从第二次世界大战开始，权力结构的长期趋势已经大大加速了。并且占支配地位的制度的内部以及制度之间出现的某些较新的趋势也塑造了权力精英的形状，并给权力精英的第五个时代添加了特殊的历史意义。

1. 如果说了解权力精英的结构线索就存在于政治秩序中的话，那么这个线索就是作为替代决策真诚和公开的辩论政治的衰落，这些辩论的对手包括能承担全国责任和具有政策一致性的政党，以及那些能连接权力中低层与决策高层的自治组织。现在的美国在相当大的程度上是个正规的政治民主，而不是民主的社会结构。即使形式上的政治机制都是脆弱的。

企业与政府的长期趋势变得更加复杂，并且相互之间有了更深的交集。在第五个时代中，这个趋势的显著性达到了新的高度。企业与政府两

者现在无法被视为是存在明显区别的两个世界。两者之间的关系建立在国家的行政机构中进展最具决定性。政府行政部门以及负责监管复杂经济的机构的壮大并不仅仅意味着某种自治官僚式的“政府扩权”：它代表的是企业主作为政治显赫人物所具有的支配地位。

在罗斯福新政期间，公司领袖们加入到政治理事会中。而从第二次世界大战开始，他们就逐步控制了理事会。他们长时间以来一直与政府是相互交叉的，而现在，他们则相当全面地掌控了战争期间以及战后时期的经济。公司高管们向政治理事会的这种转移加快了国会中职业政客们向权力中层的长期下降趋势。

2. 如果说了解权力精英的结构性线索现在就存在于不断扩大的、军事化的国家中的话，那么这个线索在军队的支配地位中就变得非常明显。军队将领们已经获得了决定性的政治联系，并且美国的军队结构现在很大程度上是一种政治结构。看似永恒的军事威胁将军队及其对人员、军备、金钱和权力的控制放在了相当重要的位置。现在几乎所有的政治和经济行动都是根据现实的军事定义进行判断：更高层级的军队将领现在上升到第五时代权力精英中的一个牢固位置。

这种情况至少在一定程度上是源自一个从1939年开始就处于关键地位的多年的简单历史事实：精英们的关注焦点已经从30年代以衰退为中心的国内问题转移到40年代和50年代以战争为中心的国际问题。而由于美国过去长期以来所用的治理工具适应的是国内冲突和平衡，并且是由这些国内冲突和平衡所塑造的，因此无论从哪一个角度看，美国都没有适合处理国际问题的机构和传统。美国在1941年之前的一个半世纪的国内发展中建立起来的民主原则并没有延伸至处理国际事务。而权力精英在相当大的程度上就是在这种真空中成长起来的。

3. 如果说了解权力精英的结构性线索现在就存在于经济秩序中的话，那么这个线索就是这样一个事实：经济同时是一种永恒战争经济和一种私人公司经济。美国的资本主义现在相当大程度上是一种军事资本主义，而大企业与国家之间最重要的联系依赖于军队与企业需求之间的契合，而这些需求是由军队将领和公司富豪决定的。在整个精英中，军队和公司高层领袖之间的这种利益契合增强了双方的实力，并进一步降低了那些仅仅有政治身份的人的作用。与军队人士坐在一起并规划组织战争活动的不是政客们，而是公司高管们。

只有当从它们的契合点看这三组结构趋势时，才能理解权力精英现在的形式和意义：私人企业的军事资本主义存在于一个被削弱的形式民主制度中，而这个民主制度包含一个在观点和举止上都已相当政治化的军事秩序。因此，在这种结构的顶端，权力精英的形成就源自控制主要生产方式的人与控制新扩大的暴力方式的人之间的利益契合，源自职业政客的衰落以及企业领袖和职业军队将领崛起成为直接的政治指挥员，而且还由于不存在任何能独立于既得利益者并且有技能和正直品质的真正公务人员。

权力精英由政治、经济和军队人士构成，但这个新创立的精英团体经常处于紧张状态：他们只有在某些契合点上以及只有在某些“危机”时刻才会团结在一起。在19世纪的长久和平中，军队并不在国家的高级委员会中，不属于政治理事会，也不是经济人士。他们朝国家迈进，但并未加入国家管理中。在30年代中，政治人物处于支配地位。而现在则是军队和公司人士处于顶层位置。

在构成当今权力精英的三个圈子类型之中，虽然在更加公开的决策制定循环中公司圈子的作用已经明显增强，但从增强的权力中获益最多的则是军队。而损失最多的就是职业政客，因此在

研究事件与决策时，人们会忍不住谈论政治真空，而企业富豪与高级军队将领就在他们的契合利益中共同统治这个空间。

不能说是它们三个“轮流坐庄”，因为权力精英的机制并不像人们认为的那样考虑周全。当然，它有时确实是如此轮换的，也就是当那些觉得自己可以借用将军们威望的政治人士发现自己必须为此付出代价时，或者在大衰退过程中，经济人士觉得需要拥有一个安全且具有投票吸引力的政治人物时。现在，这三者几乎都介入到所有广泛影响的决策中。而三者中哪一个处于领导地位则取决于精英们确定的“时代任务”。眼下，这些任务的焦点是“国防”和国际事务。因此，正如我们已经看到的那样，军队从这两个意义上来说是处于支配地位的：即从人事上和作为正当合理的意识形态方面来说。因此，我们现在可以非常容易地用军事优势来说明权力精英的团结的原因。

但我们必须始终考虑具体的历史，并面对复杂性。简单的马克思主义观点会让人认为经济大人物是真正的掌权者，简单自由主义观点认为政治大人物是权力体制的首脑，而且有些人会视军事将领为实际上的独裁者。这些都是过于简单的观点。为了避免这些观点，我们才会使用“权力

精英”这个词，而不是“统治阶级”这类词。

如果说权力精英已经获得广泛的公众注意的话，那么在“军队派系”中的确是如此。实际上，权力精英的当前形态的确是来自于军队的明确加入。每当权力精英觉得需要提供合法性时，他们的存在和他们的意识形态就是它的主要合法性。但被称为华盛顿军队的派系并不是仅仅由军队人士构成，而且它也并不是只在华盛顿处于上风。它的成员遍布全国各地，它是一种联合体，其中包含了担任公司高管职位的将军、伪装成海军上将的政客、充当政客的企业高管、成为市长的公务员、同时担任内阁官员助理的海军中将，而这些官员本身实际上就是管理层精英的一员。

“统治阶级”的概念以及“官僚政客”或“军队派系”的简单整体崛起都是不确切的。现在的权力精英涉及经常不太稳定的经济、军事和政治权力的重合。

3

即使我们的理解仅限于这些结构性趋势，我们也应该有理由相信，在理解现代美国社会顶层的状况时，权力精英是一个有用而且的确必不可少的概念。不过我们当然不能如此狭隘：我们的权力精英概念并不需要仅仅依赖于相关制度性阶层的一致，或者是依赖于他们不断转移的利益契合点。按照我们的构想，权力精英还取决于它的人员以及他们彼此的个人和工作关系，并且取决于他们的社会和心理亲近感。为了抓住权力精英团结的个人和社会基础，我们首先需要了解构成权力精英的每个圈子类型的真实出身、职业和生活方式。

权力精英并不是一种贵族，也就是说它不是基于高贵的世袭出身的一个政治统治集团。它是由大家族组成的小圈子中并没有紧密的基础，而这些家族的成员可以并且的确一直在与权力精英重叠的一些高级圈子中占有顶层位置。这种高贵只是共同出身的一种可能的基础。而美国精英不存在这种贵族出身并不意味着这个精英群体的成员来自于构成美国社会的所有各个阶层。他们中

有相当大的比例是来自本地社会和大都会四百强的旧有和新上层阶级。大多数超级富豪、公司高管、政治外人、高级军队将领大都是来自收入和职业金字塔的上三分之一。他们的父亲至少是处于专业和商业阶层，而且经常是高于这些阶层。他们的父母是本国人，他们自己是土生土长的美国人。他们主要来自城市地区，而且除了其中的政客外，他们绝大多数都来自东部。他们主要是新教徒，尤其是圣公会教徒或长老会教徒。总之，职位越高，自己出身于上层阶级并维持与上层阶级关系的人的比例就越大。而权力精英成员之间日益共同的教育经历则突出和进一步发展了他们之间普遍相似的出身。他们中绝大部分都是大学毕业生，而且有相当大比例曾就读于常春藤联盟大学，当然，高级军队将领接受的教育不同于权力精英中的其他成员。

但关于高层圈子社会构成的这些看似简单的事实真正意义是什么呢？尤其是对于理解团结的程度、政策的取向以及在这些众多圈子中处于上风的利益来说，这些事实又有什么意义呢？或许最好是用一种看似简单的方式来问这个问题：在出身和职业方面，处于顶层的这些人代表了哪些人或哪些事？

当然，如果这些人是被选举出的政客，那么

他们应该代表的是选他们的那些人；如果他们是被任命的人，那么他们应该间接代表的是那些选出他们任命者的人。但这种说法被视为是一种空想，现在几乎所有政府体制中的所有当权者都会用这个修辞公式来证明他们决策权力的合法性。有时从他们的动机以及他们决策的受益人等方面来看，这可能是正确的。但在任何权力体制中都做这种假设则是不明智的。

权力精英的成员来自于国家阶级和地位层级的顶层附近，这个事实并不意味着他们就必然只是顶层的“代表”。而且，如果他们在社会类型方面代表的是跨阶层的人，那么这也不意味着一个平衡的利益和权力民主就会自动成为现在的政治事实。

我们无法仅仅从政策制定者的社会出身和职业就能推断出政策取向。当权者的社会和经济背景并不能告诉我们在理解社会权力分配时所需的全部内容，原因在于：（1）来自高层的人可能代表的是穷人和下层人士的意识形态；（2）下层出身、白手起家的人可能会竭力为大部分既得利益者和继承利益者服务；此外（3），并不是能真正代表某个阶层利益的所有人都必然在任何方面都属于这个阶层，或者是能从推动该阶层利益的政策中获得个人收益。简言之，在政客中，

有些人会在获得或未获得报酬的情况下，因出于同情心而有意或无意地充当特定群体的代理人。最后（4），在顶层决策者之中，我们发现有些人是因为他们的“专业知识”而被选中担任他们的职位。正是因为存在这些明显的原因，才使我们无法根据权力精英的社会出身和职业来推断现代权力体制的阶级利益和政策取向。

那么对权力分配来说，顶层人士较高的社会出身和职业就没有任何意义吗？当然不是。上面的内容只是提醒我们要当心不要根据出身和职业而对政治人物和政策做出简单和直接的推断，而不是说我们在理解政治的过程中要忽略它们。它们只是意味着，我们必须分析政治理事会及其社会构成的政治心理和实际决策。而且最重要的是，它们意味着我们要通过近距离理解政治参与者采取行动时所处的制度格局，控制我们根据政治参与者的出身和职业而做出的任何推断，而我们在本文中也是这样做的。否则我们会对那种相当愚蠢的传记式社会和历史理论感到羞愧。

正如我们不能仅仅把权力精英的概念建立在导致权力精英形成的制度机制上一样，我们也不能仅仅依赖于政治精英成员的实际出身和职业上。我们这两者都需要，而且我们也两者都具备，同时也有其他基础，而其中就混合着地位。

但就权力精英成员的心理和社会亲近感来说，重要的不仅是社会出身、宗教信仰、出生地和教育的相似性。即使他们的招募和正式培训要比他们本身还多样，这些人仍然属于相当同质的社会类型。而人类圈子中最重要的一组事实就是成员之间流行的关于准入、赞美、荣誉和晋升的标准。如果这些条件在一个圈子中是相似的，那么它们往往就会作为圈子成员的个性而变得相似。构成权力精英的圈子往往没有共同的这类准则和标准。了解这些共同价值所引致的社会类型，常常要比我们可能已经掌握的关于共同出身和职业的统计数据更加重要。

成功人士团体中存在某种相互吸引，这种吸引并不存在于高层和有权势阶层圈子的每个成员之间，但它们中足够成员之间的吸引就能确保某种团结。从轻微的层面看，这是一种心照不宣的相互欣赏；而在最强的连接中，它是通过联姻实现的。这些极端情况之间存在各种等级和类型的联系。而且必定会通过派系与俱乐部、教会与学校等方式形成一些重叠。

如果说共同的社会出身和正式教育往往让权力精英成员之间变得更容易彼此理解和信赖的话，那么他们之间持续的联盟则进一步强化了他们感觉到的彼此之间的共同点。很多高级圈子的

成员都是以个人朋友甚至是邻居的身份而彼此认识的。他们彼此交往的地方包括高尔夫球场、绅士俱乐部、度假胜地、穿越大陆的航班以及远洋邮轮。他们在共同朋友的家中见面，通过电视镜头碰面，或者是在同一个慈善委员会工作。而且其中很多人如果没在创作报纸专栏的具体咖啡馆见过的话，那他们肯定在这些专栏中有过交集。正如我们已经看到的那样，在咖啡馆社团的“新四百强”中，一名年代史编者就提到了41名非常富有的成员、93名政治领袖和79名公司首席执行官。

“我不知道。我从来没想到，”惠特克·钱伯斯（Whittaker Chambers）曾写道，“希斯的政治联盟和社会联系会有如此巨大的范围和权力。他们跨越了政党界线，成员范围包含从高等法院到贵格会（Religious Society of Friends），从州长和高校讲师到自由杂志的职员。从我最后一次见到他开始的这10年中，他利用他的职业（尤其是通过参与组建联合国而获得的关于和平事业的身份认同）广泛扎根，这使他获得了美国上层阶级、开明中产阶级、自由和政府工作人士的支持。如果不斩断他周围的所有根系，那么就不可能斩断他的根基。”

地位的范围已经反映了权力精英所处的时

代。例如，在第三个时代中，谁能与有钱的大人物竞争呢？在第四个时代中，与大政客或者甚至罗斯福新政中有光明前途的年轻人竞争的又是谁？并且在第五个时代中，谁能与那些现在在舞台上、在小说中和在屏幕上被描绘得如此富有同情心的将军、海军上将和企业高管们竞争呢？人们能想象《纵横天下》（*Executive Suite*）会成为1935年的一部成功影片吗？又或者是《叛舰凯恩号》（*The Caine Mutiny*）会取得成功？

精英通常属于威望颇高的组织。要揭示这些组织的多样性，甚至通过查看大商人、威望颇高的律师、高级将军和海军上将、关键参议员的讣告就能实现，而这些讣告的内容通常会包括：著名的教堂、商业协会加上高级俱乐部，并且经常还加上军衔。在他们的生命历程中，大学校长、纽约证券交易所主席、银行行长、原来的西点军校毕业生会在地位领域中混在一起，他们在这个领域中能轻松地更新旧友情，并利用这些友情，通过值得信赖的他人的经验来理解他们自己并未进入的权力和决策环境。

在这些多种多样的环境中，声望会在每个高级圈子中累积，并且每个圈子的成员会借用彼此的地位。他们的自我形象就是通过这些累积和借用而获得支持。因此，不管某个人的角色看起来

是多么零碎，他会觉得自己是高级圈子中的一个“分散”或“普遍”的人，一个“广义”的人。这种内在体验可能是所谓“评价”的一个功能。

关键组织或许本身就是大企业，因为我们发现多个精英团体的人员与董事会有很大的重叠。从一个不太重要的角度看，我们再次发现，在避暑和越冬度假胜地中存在错综复杂的重叠圈子。经过一段时间后，每个人都认识彼此，或者认识某个彼此都熟悉的人。

军事、经济和政治秩序中的高级成员总是能够很容易以一种同理心的方式（有时也会是一种聪明的方式）接受彼此的观点。他们将彼此定义为有价值的人，从而也成为必须考虑的人。他们每个人都把自己作为权力精英一员的身份融入自己的正直、荣誉、良知、观点、期望和其他人的价值中。如果他们之间不存在基于明显贵族式文化的共同理念和标准，这也并不意味着他们不觉得对彼此有责任。

他们所有的结构性利益契合点以及关于他们出身与教育、职业和关联的复杂心理事实都使它们之间盛行的心理亲近感成为可能，而这些亲近感能让它们如此谈论彼此：他当然是我们中的一员。而所有这些都指向了阶级意识的基本心理意

义。精英之间现在存在着美国最强烈的“阶级意识”，并且这种意识组织最有效的也是在权力精英之中。通过阶级意识这种心理事实，人们要表达的意思是某个“阶级”的个体成员只接受那些被自己圈子的人视为是对成员的自我形象来说非常重要的人。

在权力精英的高级圈子中的确存在派系，也有政策冲突，并且个体的志向也存在矛盾。在共和党内部（甚至在共和党与民主党之间）仍然存在着足够多的重要分歧，这导致了不同的运行方法。但比这些分歧更强大的是将权力精英约束在一起的那些内部纪律和共同利益，这些纪律和利益甚至跨越了处于战争状态的国家之间的界线。

4

但我们必须对问题的另一面给予应有的重视，这可能不是质疑这些事实，而只是质疑我们对事实的解读。我们的整个权力精英概念必然会遭到一系列反对，但这个概念在本质上只与权力精英成员的心理有关。自由主义者或保守派可能会愿意用以下方式提出这个概念：

“在谈论权力精英时，这不是在用出身和关联性来描述人的特征吗？这种特征描述难道不是不公平和不真实的吗？人们（尤其是这类美国人）难道不会随着提高自己的高度而满足他们的工作要求吗？而他们以自己的人类弱点所知道的，难道他们不会达成一个代表国家整体利益的观点和政策线路吗？难道他们不仅仅是一些做了自己本职工作的可敬的人吗？”

我们该如何回复这些反对声音呢？

1. 我们肯定是认为他们是可敬的人。但什么是荣誉？荣誉只有在满足人们认为可敬的准则时才有意义。不存在我们所有人都认可的准则。

这也是为什么我们（如果我们是文明人的话）不会杀掉所有与我们意见不一致的人。问题并不是：这些人是不是可敬的人？问题在于：他们的荣誉准则是什么？这个问题的答案是：这些准则是他们所在圈子的准则，是他们所服从的那些人的准则。不然还能是什么呢？这是那种重要的不言自明的真理（即所有人都是人类以及所有人都是社会动物）的一个含义。至于真诚问题，它只能被反证，从来不能被证实。

2. 关于他们适应能力（指的是他们超越他们在工作 and 经历中获得的行為规范的能力）问题，我们必须回答：答案肯定是否定的，他们不可能超越，至少他们大多数人在所剩不多的岁月中是不可能超越的。期望他们能够超越就是假设他们确实是奇怪的和考虑自身利益的：这种超越规范的灵活性实际上会涉及违反我们所称的他们的品质和正直。顺便提一下，难道不是恰恰因为早前类型的美国政客们缺乏这类品质和正直，才使他们的威胁不像拥有这类品质的那些人一样大吗？

如果假设军官们在将军装换为便衣的时候就丢掉了他们的军队品质和观点，那么这种假设就侮辱了军队的有效训练和教导。与公司高管们相比，这种背景可能在军队的例子中会更加重要，

因为军队职业培训会更加深入和更加全面。

“缺乏想象力，”杰拉德·W·约翰逊（Gerald W. Johnson）曾经指出，“不能与缺乏原则相混淆。相反，一个缺乏想象的人常常是一个有最高原则的人。而麻烦之处在于，这种人的原则符合了康福德（Cornford）的著名定义：‘原则是一种无为准则，它给人们提供了不在具体情况中采取行动的、正当的一般原因，而无原则的直觉可能会认为在这个情况下行动是正确的。’”

例如，在心理学事实中，那种真的认为查尔斯·欧文·威尔逊（Charles Erwin Wilson）能代表除企业界外的所有人或所有利益的想法难道不是荒谬的吗？这并不是因为他不诚实，而是因为他可能是一个拥有像美元一样坚挺的正直品质的人。他就是他自己，不能完美地成为任何其他人。跟他的同事一样，他是政府内外专业公司精英中的一员。他代表了高级企业界的财富。他代表了企业界的权力。而且在他被一再引用的话语中，他由衷地相信“对美国有利的就是对通用公司有利的事情，反之亦然”。

对于那些批准这类人担任政治职务的令人同情的听证会来说，它们揭示的并不是对法律以及对它们所显示的处于权力中层的立法者们的冷嘲

热讽，也不是这类人处理个人股票时的不情愿。有意思的地方在于这类人怎么可能放弃自己与整个企业界（尤其是自己公司）的接触呢？与企业界有深入交集的不仅有他们的金钱，还有他们的朋友、他们的利益和他们的训练（简言之就是他们的生活）。当然，处置股票仅仅是一个净化仪式。这里重要的并不是在某个企业中有多少财务或个人利益，而是与企业界的身份认同。要求一个人突然放弃所有这些利益和情感，几乎就像要求一个男人变成女人一样。

3. 对于他们的爱国主义以及要求为整个国家服务的问题，我们必须首先回答：跟荣誉规范一样，爱国主义情感以及关于什么是对整个国家有利的观点都不是终极事实，而只是各种不同观点存在的基础性事项。此外，爱国观点也根植于一个人成为什么样的人，并且要借此维持下去，而一个人成为什么样的人则取决于他如何生活以及跟谁生活在一起。这并不是说社会环境能机械地决定个体性格。这是现在社会研究的主要传统中已经确立的一个复杂过程。而我们好奇的只是为什么更多的社会科学家并没有在进行关于政治的推测中系统地使用这个过程。

4. 精英真的不能被看作是那些仅仅做本职工作的人。他们是那些确定自己职责以及自己下

属职责的人。他们并不仅仅是遵从命令：他们是命令的发出者。他们不仅仅是“官僚”：他们对官僚体系发号施令。他们想象自己是传统的工具，并且他们可能会用这些传统来对其他人和他们自己隐瞒上述事实。但存在很多传统，他们必须选择自己将服务的那些传统。他们面临抉择，但在这一点上并不存在传统。

现在，这些答案加起来得出的总和是什么呢？得出的是这样一个事实：我们不能仅仅依靠关于那些趾高气扬地坐在位子上的人或小团体的动机和特征的知识来寻找关于公共事件和历史趋势的原因。反过来，这个事实并不意味着我们应当被下述指控吓倒：即我们是在通过用自己的方式提出问题，抨击身居要职的那些人的荣誉、正直和能力。首先，这并不是关于个人品质的问题。其次，如果我们发现的确是此类问题，那么我们应当毫不犹豫地说明白。同时，我们必须根据权力标准以及当权者作为决策者所做的事情来评判当权者，而不是通过他们是什么人或者他们的私生活情况。我们的兴趣点并不在此：我们感兴趣的是他们的政策以及他们施政的结果。我们必须记住：权力精英中的这些人现在占据美国社会结构中的战略职位，他们控制着一个优势国家的优势机构，而且作为一群人，他们处于一个能做出对世界人口带来可怕后果的决策的位置。

5

除了他们的社会相似性和心理亲近感外，权力精英的成员并不会建立一个拥有永久会员身份以及固定和正式边界的社团。权力精英的本质就是在精英内部存在很多转变，因此它不会在相同层级中的相同位置上包含一小组相同的人。每个人都私下认识彼此，这并不意味着他们之间存在某种政策团结。而他们私下不认识彼此，也不意味着他们之间存在不团结。正如我反复强调的，权力精英的概念并不主要依赖于个人关系。

随着每个主要层级中顶层位置的要求变得越来越相似，通过挑选以及通过工作中的训练而在顶层占据这些位置的人的类型也变得越来越相似。这并不仅仅是一种从结构到人事的推论。这是三个结构之间正在进行的繁忙交换所揭示的一个事实，而且这种交换常常是以一种非常错综复杂的模式进行的。在第二次世界大战期间，首席执行官们、军队将领们和选中的政客们以一种亲密、有效的方式彼此进行接触。而在战争结束后，出于共同的信仰、社交方面的意气相投以及契合的利益，他们继续保持他们的联盟。在过去

15年中，来自军队、经济和政治世界中的顶层人物中有相当大的比例都在其他一个或两个世界中获得了职位：在这些高级圈子之间，存在一种职位的可交换性，这在形式上是基于假定的“执行力”可转移性，而实际上则是基于圈内人派系的吸纳。作为权力精英的成员，忙于这种交换的人中有很多都把“政府”看作是一把伞，他们就在这把伞的许可下从事自己的工作。

随着这三大层面之间的业务在交易量和重要性方面都在不断提升，人事上的交换也不断增加。用来挑选谁将高升的标准就体现了这个事实。对与国家及其军队打交道的公司委员来说，更聪明的做法是选择在国家和军队方面有经验的年轻人，而不是选择没有此类经验的人。而对那些经常把自己的政治成功押在公司决策和企业上面的政治指导员来说，更聪明的做法也是选择有公司经验的人。因此，凭借这种成功标准，人事交换和权力精英的团结就增强了。

考虑到权力精英的众多成员度过工作生涯时所处的三个层级之间的相似性，考虑到每个人所做决策对其他人所产生的影响，考虑到他们之间存在的很多利益契合点，以及考虑到美国平民化国家的行政真空以及它不断扩大的任务（同时还考虑到这些结构趋势以及我们已经注意到的添加

到这些趋势中的心理亲近感），我们真正应当感到惊奇的是我们发现，那些据称善于行政联系和充满组织能力的人竟然除了彼此接触外什么都不会做。当然，他们做的比这个多多了：他们越来越多地在彼此的领域中担任职位。

顶层角色的可交换性所揭示的团结依赖于三大领域中顶层岗位的并行发展。交换最经常发生的地方是他们之间的利益契合点（如监管机构和被监管行业之间以及承包代理人与承包商之间）。而且正如我们应当看到的，这会导致更加复杂甚至更正式的协作。

权力精英的内部核心首先包括那些用一个优势制度秩序中顶层的指挥位置交换另一个秩序中同类位置的人，比如：同时担任银行家和律师以及领导一个重要联邦委员会的海军中将；现在担任国防部长而同时所任职的公司又是两家或三家主要军需生产商之一的公司高管；那些穿上平民服饰进入政治理事会，然后又成为董事会或主要经济社团一员的战时将军。

虽然那些成为将军的高管、成为政治家的将军以及成为银行家的政治家拥有的见识要多于普通人在他们的普通环境中拥有的见识，但这类人的视角仍然与他们的主导环境相关联。不过，在

他们的职业生涯中，他们在三大领域中交换角色，从而能容易地超越任意一种制度环境中利益的特殊性。通过他们的事业和活动，他们将这三类环境联系在一起。因此，他们是权力精英的核心成员。

这些人并不一定熟悉每个主要的权力舞台。我们指的是一个人可能进入两个圈子（如工业和军事）并在两者之间移动，而另一人则进入军事和政治圈子，而第三个人进入政治圈子并成为舆论制造者。这些中间类型最贴切地展示了我们关于权力精英结构和操作（甚至是幕后操作）的想象。就存在“隐形精英”这一点来说，这些顾问和联络类型的精英就是精英核心。正如我认为非常有可能存在的情况一样，即便他们中有些人自己并不是精英而是其他各种精英群体的“代理人”（至少是在他们事业开始时是这样），但最积极地将多个顶层环境整理成一种权力结构并维持这种结构的仍然是这些人。

权力精英的内部核心还包括来自重要的律师事务所和投资公司的那些高级法律和金融类人才，他们几乎就是经济、政治和军队事务的职业中间人，因此能采取行动让权力精英实现团结。公司律师和投资银行家能有效和有力地发挥“中间人”的功能。基于他们的工作性质，他们能超

越任何一个行业的狭小环境，从而处于一个能为企业界（或者至少其中的较大领域）发声和做事的位置。公司律师是经济、军事和政治领域之间的一个关键连接。投资银行家是企业界的一个关键组织者和团结者，也是精通如何花掉美国军事机构现在考虑的巨额军费的人。当你获得一名负责投资银行家法律工作的律师时，你就获得了权力精英的一名关键成员。

在民主党时代，私人企业组织与政府机构之间的一个连接就是一家名为迪龙·瑞得（Dillon, Read）的投资公司。从该公司走出的人包括詹姆斯·福莱斯特（James Forrestal）和查尔斯·F·迪特马二世（Charles F. Detmar, Jr.）。费迪南德·埃伯斯塔特（Ferdinand Eberstadt）曾经是该公司的一名合伙人，随后他开设了自己的投资公司，而其他人又从他的公司进入了政界和军界。共和党政府似乎喜欢库恩·洛布（Kuhn, Loeb）投资公司以及天联广告公司（Batten, Barton, Durstine and Osborn）。

不管是哪个政党执政，始终都能看到苏利文·克伦威尔律师事务所（Sullivan and Cromwell）的身影。中西部的投资银行家赛勒斯·伊顿（Cyrus Eaton）曾说过：“作为华尔街48号苏利文·克伦威尔律师事务所的一名高级合伙人，亚瑟·A·迪恩

（Arthur H. Dean）是协助起草1933年《证券法案》的人之一，该法案是一系列获得通过的、用来监管资本市场的法案中的第一个。迪恩以及他的以美国最大事务所著称的事务所从创立开始就与美国证券交易委员会（SEC）保持了密切关系，并且他们的影响力在委员会中处于支配地位”。

作为美国第三大银行的纽约大通国民银行（即现在的大通曼哈顿银行）也是如此。不管是哪个政党执政，该银行的高管们以及国际复兴开发银行的高管们都会交换位置：曾经担任世界银行行长的约翰·J·克洛伊（John J. McCloy）在1953年成为大通国民银行的主席；而他在世界银行的行长继任者则曾担任过大通国民银行的高级副行长。并且在1953年，大通国民银行的行长温思罗普·W·奥德里奇（Winthrop W. Aldrich）离任成为驻英国大使。

权力精英的最外层边缘的变动要超过它的核心成员。最外层边缘包括“那些有价值的人”，虽然他们可能并不参与某些重要的决策或者他们并不在不同层级之间存在职业变动。权力精英的每名成员并不都需要亲自决定被归于权力精英的每个决策。在的确由自己做出的每个决策中，每名成员会认真地考虑其他人。他们并不仅仅是做出

战争与和平等几个主要领域中的决策。在不是由他们直接参与的决策中，他们在那些直接负责做出这些决策的人的考虑因素中也处于决定性地位。

在边缘以及边缘以下（也就是有点位于较低阶层的一侧），权力精英会衰退进入权力中层，成为国会的普通成员，成为不归属于权力精英的施压团体，以及成为区域、州和本地利益方中的大多数。如果中层的所有人都不是决策圈的人，那么他们有时也会被考虑进来，被操纵、哄骗，或被挤垮或被提升至更高的圈子。

当权力精英发现为了把事情做好而必须要到达低于自身领域的地方时（例如为了让法案在国会获得通过而必须这样做时），他们自己就必须施加一些压力。但在权力精英中，如此高层次的游说被称为是“联络工作”。存在一些负责与国会、某些任性不羁的行业部门以及几乎与所有同权力精英都没有直接关联的重要成分进行“联络”的军队人士。白宫工作人员中被称为“联络”员的那两个人都是从事军队事务的精英，其中一个过去曾是一名投资银行家、律师和将军。

成为企业富豪的积极政治头领以及权力精英成员的是律师和投资银行家组成的高级派系，而

不是贸易协会。“虽然通常都假设全国性协会在形成公共舆论和指导全国政策进程的过程中能发挥巨大作用，但有证据表明，协会之间在正式层面上的互动并不是很紧密。协会中的一般趋势似乎是激励围绕组织具体利益的行动，而且更多的努力是用来教育协会成员，而不是花时间尝试在相关问题上影响其他协会……作为宣扬和一再宣扬国家整体价值结构的媒介，它们（即贸易协会）是非常重要的……但当问题被具体地描绘出来时，与大型企业有关的个人就会在战略时点上被召集起来在合适的地方施加压力。全国性协会可能会充当协调这类压力的媒介，但大企业利益方权力顶层成员之间的大量相互沟通似乎才是决定最终政策的决定性力量。”

由贸易协会进行的传统“游说”仍然存在，虽然它通常关注的是被国会（当然还有国会的普通成员）盯上的权力中层。例如，全国制造商协会的重要功能更多的是向小企业揭示它们的利益与大公司的利益是相同的，而不是直接影响政策。但也存在“高级游说”。在全国各地，公司领袖们正通过个人友谊、贸易和专业协会以及他们的各种附属委员会、高级俱乐部、公开政治立场和客户关系而被吸引进入高层军事和政治圈子。“这些权力领袖之间存在……一种意识，”一名研究这类行政派系的直接调查员宣称，“其中包括国

家面临的一些重要政策问题，如减税、将所有生产业务都转交给私人企业、增加对外贸易、保持政府福利和其他国内活动在最低水平以及如何增强和维护当前执政党在全国的控制。”

实际上，存在由一些企业高管们组成的派系，他们作为军事和政治组织的实际参与者所拥有的重要性远不及他们在企业、军队和政治权力的顶层成为非正式意见领袖发挥的作用。在军队圈子内部、在政治圈子内部以及在经济领域的“场外”，公司高管们组成的这些圈子和派系几乎是关于所有话题的所有重要决策的最重要因素。而所有这些高级游说的重要之处在于它们都是在精英范围内完成的。

6

权力精英的概念以及它的团结依赖于经济、政治和军事组织的对应发展和利益契合。它还依赖于出身和观点的相似，以及来自每个优势阶层的顶层圈子的社会和个人混合。反过来，显示出制度和心理力量的这种结合的是由三大制度秩序内部以及之间进行的繁忙人事交换，还有高级游说中间人的增加。因此，权力精英的概念并不依赖于以下假设，即第二次世界大战开始以来的美国历史必须作为一个秘密阴谋来理解，或者作为这个精英群体成员的重要和协调共谋来理解。这个概念建立在一个相当客观的基础上。

但是，几乎没有人怀疑美国的权力精英（我们听说其中包含一些“世界上最伟大的组织者”）也有计划和密谋。正如我们已经清楚说明的那样，精英群体的崛起不是也不可能是由一个阴谋造就的。而这个概念能否站得住脚并不依赖于是否存在任何秘密或者公众知道的组织。但是，一旦结构趋势以及利用这种趋势的个人意愿结合在一起，导致权力精英的兴起，那么精英成员就的确会制定计划和规划，并且在不引用权力精英的

情况下，确实不可能解释第五个时代的很多事件和政府政策。理查德·霍夫施塔特曾评论说，“在历史中找到阴谋与说这段历史实际上是个阴谋，这两者之间存在很大的区别……”

那些占据制度指挥位置的人将制度的结构趋势定义为是机遇。一旦意识到了这类机遇，人们就会让自己从这些机遇中得利。在每个优势制度领域中，某些类型的人会比其他人有远见，他们在联络获得真正的现代形态前就积极推动联络。他们常常这样做的原因不同于他们的合作伙伴，但也不会获得伙伴的反对。他们联络的成果产生了他们都未预见到的影响，这些成果并没有什么目的性，只是在后来的发展过程中才处于明确的控制之下。只有当它走上正轨以后，它的大部分成员才发现自己属于它，并且变得非常高兴（虽然他们有时候也因为这个事实而担忧）。但是，一旦协调成为一个受人关注的问题，新人就挺身而出，并维护它。

在是否有明确组织（阴谋或不是阴谋的）方面，权力精英从性质来说更可能是利用现有组织，并在组织中和组织之间活动，而不是成立明确的组织，其中成员资格严格限于自己的成员。但是，如果不存在机制能确保在所做的决策可以实现军队和政治因素的平衡，那么精英就会创造

这种机制，并利用它，国家安全委员就是这样的例子。此外，在一个形式上的民主政体中，这个精英中各种不同要素的目标和权力得到了永恒战争经济的一个方面的进一步支持：即有一种假设，认为国家安全可能依赖于对计划和意图的高度保密。很多能揭示权力精英工作的高级事件可能会在保密的幌子下让公众无从知晓。由于拥有覆盖他们运行和决策的广泛保密借口，权力精英可以掩饰他们的意图、运行以及合并。任何强加给岗位从业者并让他们遵从高层决策者的保密要求都是为权力精英的运行服务，而不是反对他们。

因此就有理由怀疑权力精英并不是都“浮出了水面”（但从情况的性质来看却没有证据证明这一点）。虽然权力精英的活动并不是公开的，但并没有隐藏关于它的任何事情。虽然精英成员常常是认识彼此的，似乎能相当自然地合作并且都在一些共同的组织中，但精英群体却不是有组织的。虽然精英的决策常常是不为公众所知的，并且它的操作模式也是受操控的而不是直接的，但并不存在关于精英的阴谋论。

精英并不“相信”幕后的紧凑精英和底层的民众。精英不是用这种语言提出的。现实情况仅仅是人们必定会感到困惑，而且必须像相信儿童一

样将整个外交政策、战略和行政行动的新世界交到专家手里。情况仅仅是每个人都知道有些人已经操纵了局势，而且有些人经常会这样做。其他人无论如何都不关心这些，而且他们也不知道如何关心。所以这两类人之间的鸿沟就变得越来越宽了。

当危机被确定为全面和貌似永恒的危机时，决策产生的结果就变得有全局性，并且每个重要生活领域中的决策也与整体有关。到了某种程度时，这些后果对其他制度秩序产生的影响是可以进行评估的。超过了这个程度，就得碰运气了。那么，导致高管们对于政治、军事和经济生活中合格继任者的短缺感到悲伤的地方，就是他们自己感到缺乏经过培训的、有想象力的判断。这种感觉反过来导致他们日益关注对继任者的培训，这些继任者可以在年长的当权者退休后继位。在每个领域中，在协调决策时代成长的新一代正在缓慢出现。

在每个精英圈中，我们都注意到了这种对于招募和培训“包容性”继任者的关切，也就是继任者要有能力做出涉及除自身制度领域以外的其他领域的决策。首席执行官们已经设置了正式的招募和培训计划，让企业界几乎成为一个国中之国。对军队精英的招募和培训很长时间以来一直

都是严格职业化的，但现在已经将教育路径作为一种方法，而健在的老将军和海军中将领们则认为这样做是相当荒谬的。

落后的只有政治秩序，而原因就在于缺乏真诚的公务人员，这造成了一种行政真空，使得军队官僚和企业外人都进入到这种秩序中。但即使在这个领域中，从第二次世界大战开始，拥有像后来的詹姆斯·福莱斯特（James Forrestal）一样愿景的精英人士也已进行了反复尝试，要开创一种涉及在企业界以及政府中任职的职业服务。

现在缺乏的是一种真正共同的精英招募和培训计划，因为大都会四百强接连采用的预备学校、常春藤联盟高校和法学院等方法已经满足不了现在对权力精英成员需求。蒙哥马利子爵元帅（Field Marshall Viscount Montgomery）等英国人很好地意识到了这种短缺，他最近敦促采用一种系统，“在这个系统中，可以将一小部分高水平的年轻人从那些普通人中分离出来，并给予他们尽可能最好的教育，从而为国家提供领导阶层。”他的提议获得了各种形式的呼应，很多支持他的人都接受他对“美国的公共教育理论”的批评，认为“它已经不适合产生能领导美国人民的‘精英’群体……这个国家需要履行它作为世界领袖的责任”。

这些需求在一定程度上反映了一种未明确表达的需要，不能仅仅根据经济成功标准进行招募，尤其是由于人们怀疑这经常会涉及高层的不道德。这些需求还在一定程度上反映了一种明确表达的需要，要招募那种了解蒙哥马利子爵所说的“纪律含义”的人。但这些需求首先反映的是，至少权力精英自身的部分人士已经模糊地意识到，产生新的广泛影响的协调决策时代需要一种拥有新才能的权力精英。由于决策时考虑的事项范围是广泛和相互关联的，进行判断所需的信息是复杂的，并且需要特殊的知识，所以当权者将尝试为即将到来的工作对他们的继任者进行培训。这些新人将作为经济、政治和军事协调决策中的当权者而成长起来。

权力精英的概念依赖于以下事项并且使我们感觉到：（1）描述我们所处时代特征的决定性制度趋势，尤其是军事在私人合并的经济中所具有的支配地位，以及从更广泛的角度来说，经济、军事和政治制度之间存在的多个客观利益契合点；（2）在这些结构中占据指挥位置的那些人所具有的社会相似性和心理亲近感，尤其是每个结构中顶层位置不断增加的可交换性，以及当权者职业生涯中在这些秩序之间不断增加的交换；（3）顶层做出的决策所产生的总体影响，以及一组根据培训和天赋而上升获得权力的人，他们是重要力量的专业组织者，并且他们不受民主政党培训的制约。

从消极方面讲，权力精英的形成依赖于：

（1）职业政客降级到权力中层；（2）立法职能部门陷入主权所在地利益方的半组织性僵局中；（3）能保持政治中立的文职人员的实质缺乏；以及（4）不断增加的官方保密，并由此做出了很多对公众没有好处或者甚至未经过国会辩论的决策。

因此，政治理事会、企业富豪和处于优势的军队就作为权力精英而聚集到一起，并且他们指挥的不断扩大和集中的层级破坏了旧有平衡，并且现在已经将后者降级到权力中层。现在，平衡社会是一个准确地从属于中层的概念，并且在这个层级上，平衡更多是一件关于获得巩固的、在地方和全国都不可靠的力量和需求的事务，而不是权力和全国决策的一个中心。

但是，底层又怎么样呢？由于顶层和中层的所有趋势都已变得非常清楚，那么广大美国民众又遭遇了什么呢？如果说顶层正变得空前强大并且日益团结和恣意，而中层则日益成为一个半组织的僵局，那么底层是什么形态？普通公众的情况又如何呢？我们现在应该知道，权力精英的崛起在一定程度上是依赖于美国公众向大众社会的转变。

第13章 大众社会

在权力和决策的标准形象中，若论举足轻重的力量则非伟大的美国公众莫属。美国公众并不仅仅是一种普通的均衡与制约机制而已，他们被认为是所有合法权力的来源。在官场跟在民间传说中一样，公众都被认为是民主权力的平衡轮。所有自由主义理论家都将他们关于权力体制的概念建立在这种公众的政治角色上。所有官方决策以及重要的私人决策都要用符合公众福利来证明自己的正当性。所有正式的公告都要以公众的名义做出。

1

因此，就让我们用卢梭曾经宣扬的古典民主主义理论（“作为世界的女王，舆论并不受制于国王的权力，而国王本身就是舆论的第一个奴隶”）来研究典型的公众。

民主中产阶级崛起所开启的民意的最重要特征就是辩论的自由。组织民意的机构、用行动使意见成为现实，所有这些可能性都被视为是由民主制度建立的。源自公众讨论的意见会被理解成为一种决议，它随后要由公共行动来贯彻实施。它是人们的“普遍意志”，立法机构会将其制定成法律，从而让其获得法律效力。作为一个机构，国会或议会位于所有分散公众的顶端。它们是一些小圈子的原型，而这些小圈子中一些公民会面对面讨论他们的公共事务。

民意公众这个18世纪的概念与自由经济市场这个经济概念是相对应的。市场由自由竞争的企业组成，那里是平等的公众组成的讨论圈。由于价格是由匿名的、同等重要的个体讨价还价决定的，所以民意就是每个人出于自身利益进行思考

并在大讨论中汇入自己声音的结果。可以确定的是，一些人可能在意见上会比其他人有更多的影响力，但没有哪个群体能垄断讨论，或者自己决定整个舆论的导向。

无数的讨论圈子由在人们中间串通消息的人联结在一起，这些人将意见从一个人带给另一个人，并力求获得更大的领导权力。因此，公众就组成了联盟和政党，各自代表不同观点，每个都尝试在国会中获得一席之地，在国会中会继续进行辩论。在彼此辩论的人组成的小圈子之外，出现了社会运动力量和政党这些更大的力量。在公共事务的整体行动中，意见讨论是重要的阶段。

在民意是一种民主合法性的概念中，这些讨论的自主性是一个重要的要素。形成的意见会在处于支配地位的权力制度中被积极地变为现实。所有权威机构都是由这些公众的普遍意见所组成或瓦解的。并且，如果公众未能实现自己的需求的话，那么公众成员将不仅批评具体的政策，他们还可能质疑法定机构的合法性。这就是杰斐逊关于需要偶尔“革命”的评论所具有的一个含义。

根据上面的设想，公众是18世纪经典民主的织布机，而辩论就成为将讨论圈子连接在一起的线和梭。它基于这样一种希望，即真理和正义会

作为一种重要的自由讨论工具而在社会中成为现实。人们会面对问题，讨论问题，对问题做出决定，并形成观点。这些观点是有条理的，并且它们相互竞争。一个观点“胜出”，随后人们就将这个观点付诸行动。

这就是经典民主时代公众的形象，而且它们现在在美国社会中仍被当作有效的权力辩护理由。但现在我们必须承认，这种描述只是一组来自谎言的形象：它们是不充分的，甚至不能成为展示美国权力体制如何运作的近似模型。现在决定人们命运的问题并不是由普通公众提出或决定的。公众群落的概念并不是一种对事实的描述，而只是一种对理想的主张，一种对伪装事实合法性的断言（而现在的合法性都倾向于伪装成事实）。目前，民意公众被人们认为是某种过去曾存在过的东西。

经典的公众群落正在变成一个大众社会。这种转变是美国现代生活的社会和心理意义的一个关键。

1. 约翰·洛克（John Locke）假设，在民主的公众社会中，个体道德心是终极裁判，因而也是最终上诉法庭。但正如爱德华·霍列特·卡尔（E. H. Carr）指出的那样，当卢梭“首次从全民主权

方面考虑并面对大众民主这个问题”时，上述原则就受到了挑战。

2. 在民主的公众社会中，人们假设，在构成这个社会的个体之间，存在一种自然和平的利益协调。但这种学说从本质上来说是保守主义的。它先是让位于功利主义学说（即利益和谐在能发挥作用前首先是由改革创造的），后来又让位于马克思主义者的阶级斗争学说，而阶级斗争当然过去是，现在肯定也是比任何假设的利益和谐更接近于现实的学说。

3. 在民主的公众社会中，人们假设在可以采取公共行动前，在个体之间应当有一个理性讨论，它将决定采取的行动，从而所产生的民意也将是绝对可靠的理性呼声。但这个假设受到了众多挑战，不仅包括（1）人们假定需要由专家来决定细微和复杂的问题，而且包括（2）弗洛伊德（Freud）发现大街上人们的非理性，以及（3）马克思发现那些曾被假定为会自治的社会现状的本质。

4. 在民主的公民社会中，人们假设在确定了什么是真实、正确和公正后，公众会相应采取行动，或者希望代表们可以这样做。从长期来看，民意不仅将是正确的，而且还将胜出。但现

在基层民众与以他们的名义制定决策的人们之间存在的鸿沟则推翻了这种假设，其中有些决策非常重要，但民众甚至常常在变成既定事实以后才知道有人做了这些决定。

考虑到这些假设，我们就不难理解很多19世纪的思想家所具有的清晰乐观主义，因为公众理论在很多方面都是知识分子智力至上理想在普通群落上的一种反映。孔德曾断言，“智力演化决定了社会演化的主要内容”。如果观察一下，我们就会发现，19世纪的思想家看到的仍然是非理性、无知和冷漠。而这些都只是一种智力滞后，教育的传播将很快终结这种现象。

经典公众观点的说服力依赖于这种公众概念对受过良好教育的人的限制，而以下事实则揭示了这种依赖程度：在1859年，甚至约翰·斯图尔特·密尔（John Stuart Mill）都在写“多数人的暴政”，而托克维尔（Tocqueville）和布克哈特（Burckhardt）都预料到了奥尔特加·加塞特（Ortega y Gasset）等政治道德学家在最近普及的观点。总之，从公众到大众的转变以及它的所有意义都立即成了现代社会的一个主要趋势，并且是自由乐观主义崩塌的一个主要因素，而这种自由乐观主义曾决定了19世纪知识分子的很大一部分情绪。

到19世纪中期：个人主义开始被集体形式的经济和政治生活所取代；利益和谐被不和谐的阶级斗争和有组织的压力所取代；而破坏理性讨论的因素除了复杂问题上的专家决策，还有认识到既得利益者在观点上的利益偏见，以及发现了非理性呼吁对公民所产生的效力。此外，我们现在应当考虑的现代社会的某些结构性变化也已经开始让公众丧失有效决策的权力。

2

我们特别关注公众到大众的转变，因为它提供了了解权力精英含义的一个重要线索。如果权力精英真的是对某个公众群落负责，或者甚至是与该群落有关联，那么它拥有的意义就大大不同于公众群落是否正被改造成一个大众社会所具有的意义。

今天的美国并不完全是一个大众社会，并且它也从来没有完全是一个公众群落。这些阶段都是极端类型的名称，它们指向现实的某些特征，但它们自身是构造的产物，而社会现实始终是这两者的某种混合物。但如果我们不首先用明确的维度来理解那些清晰和极端的类型，那我们就无法了解有多少与我们所说的状况相符。

如果我们想抓住公众与大众之间的差异，那么我们必须至少要注意四个维度：

1. 第一个是意见给予者与接收者的比率，这是用来衡量大众传播正式媒介的社会意义的最简单的方式。最重要的一点在于，现代民主阶段

中公共与民意问题的中心问题就是这个比率的变换。就传播规模来看，一个极端是两个人彼此当面进行谈话；而相反的极端情况是，一个发言人通过传播网络向数百万听众和观众进行无关个人的谈话。在这些极端情况之间，存在集合体与政治联盟、国会会议、法庭辩论、由一个人主导的小讨论圈子、50个人自由来回发表意见的公开讨论圈子等。

2. 我们必须注意的第二个维度是在不采取内部或外部报复行为的情况下对意见做出回应的可能性。如果发言者与听众的比率较低，那么传播方式的技术条件可能会排除自由回复的可能性。依赖于传统处罚和非正式的意见领袖结构的非正式规则可能会管理谁能发言、何时发言以及发言多长时间。这类规则可能与沟通过程的正式规则和制度性惩罚相一致，也可能不一致。在极端情况下，我们可以设想存在一种对被压制的媒介团体的绝对传播垄断，这些团体的成员甚至不能“私下”进行回复。在相反的极端情况中，条件可能允许，规则也支持广泛而系统性地形成意见。

3. 我们还必须考虑意见形成与它在社会行动中的实现的关系，也就是说哪些意见能很容易地在形成重要决策的过程中发挥作用。人们共同

将自己的意见付诸行动的机会当然受到他们在权力结构中所处位置的制约。这种结构可能明确限制这种能力，或者它可能会允许甚至引起这类行动。它可能将社会行动限制在本地区域，或者它可能扩大机会的范围。它可能断断续续地采取行动，或者是有些连续地采取行动。

4. 最后是制度权威通过它的处罚和控制措施在公众中实现的渗透程度。这里的问题是公众从制度权威那里获得了多少真正的自主权。一个极端情况是在自治的公众之间不存在正式权威的代理人。而相反的极端情况是，告密者的渗透以及普遍存在的怀疑让公众都感到恐怖。人们可以想到纳粹的街区系统、日本18世纪的“库米”、苏联的秘密小组结构。在极端情况下，正式的权力结构似乎与非正式的讨论的消长密切相关，一个存在另一个就不存在。

通过结合这若干要点，我们可以构建多种社会类型的小模型或图表。正如我们知道的，由于“民意问题”是由经典资本阶层公众的消失而决定的，所以我们在这里只关注两个类型：公众与大众。

正如我们对公众这个词的理解，在公众中，
(1) 表达意见的人跟接收意见的人几乎是一样

多。（2）公众传播是如此有组织，以至于有机会可以立即和有效地回复公众表达的任何意见。

（3）这种讨论形成的意见能很容易地在有效行动中发现一个出路，甚至是在需要的时候违背权威的主流制度。以及（4）权威制度并未渗透到公众中，因此在运行中能实现或多或少的自主。当这些条件占上风时，我们就拥有了关于公众群落的有效模型，并且这个模型能密切符合经典民主理论的多个假设。

在相反的极端情况中，在大众中，（1）表达意见的人要远少于接收意见的人，因为公众群落变成了一种关于从大众媒体接收印象的个体的一种抽象集合。（2）流行的传播的组织形式使个人很难或不可能立即进行回复或者产生任何影响。（3）意见在现实中的实现是由组织和控制这种行动渠道的权威控制的。（4）大众没有从机构中获得任何自主权。相反，授权机构的代理人渗入到大众中，降低了大众在通过讨论形成意见过程中的任何自主权。

最容易区分公众和大众的方式就是通过它们的主要传播模式：在公众群落中，讨论是处于支配地位的传播方式，而大众媒体（如果存在的话）仅仅是扩大和推动了讨论，将原始的公众与其他讨论连接在一起。在大众社会中，占支配地

位的传播方式是正式媒体，大众仅仅是媒体市场。

3

在研究公众时，从我们能假设的几乎所有视角来看，我们已经在通往大众社会的道路上行进了相当长的一段距离。在这条路尽头是通向与纳粹德国和俄国相同的极权主义。但我们尚未走到这个尽头。在当今的美国，媒体市场并未完全凌驾于公众之上。但我们肯定可以注意到的是，我们现在公共生活的很多方面更多的是大众社会的特征，而不是公众群落的特征。

正在发生的事情也许可以再次用经济市场与民意公众之间的历来的并行不悖关系来解释。简单来说，存在一种从广泛分散的小权力到集中权力的转移，并且强权中心在尝试进行垄断控制，其中这些在一定程度上隐蔽的中心也是操控中心和权威中心。服务街区的小商店被全国性的企业所取代，大众广告取代了商人与客户之间的个人意见影响。政治领袖将他的演讲放到一个全国网络上，并通过适当的个人风格向其从未见过也绝不可能见到的一百万人发表讲话。职业和行业的整个范围都在“舆论商业”中，能够以非个人的方式操控利用公众。

在主要公众中，各自持有服务自身利益观点和自己理由的人之间会出现意见之争。但在媒体市场的大众社会中，拥有大众媒体的操纵者与接收他们宣传的人之间会出现竞争（如果有的话）。

在这些情况中，也就不奇怪会出现一个民意概念，作为仅仅是对大众媒体内容的一种反应（我们无法说这是“回应”）。根据这个观点，公众仅仅是个体的集合，其中每个个体都相当被动地暴露给大众媒体，并且相当无助地向来自这些媒体的建议和操纵打开大门。

正如沃尔特·李普曼（Walter Lippmann）在30年前观察到的那样，在官方圈子中，“公众”这个词已经到了只具备有名而无实际意义的地步，这显著地揭示了它的黯淡。从身处决定性地位的精英的立场来看，一些公开喧闹的人可以被视为是“劳工”，其他人是“商人”，还有其他人是“农民”。那些不能被如此轻易识别的人就构成了“公众”。在这个使用场景中，公众是由在一个确定利益和党派利益的世界中未能被识别和无党派的人组成的。从社会方面来讲，它包括受过良好教育的工薪专业人才（尤其是大学教授）、没有加入工会的雇员（尤其是白领人士）、个体经营专业人士和小商人。

在这个经典概念的模糊时代中，公众包括旧有的和新的中产阶级剩余人员，他们的利益没有得到明确确定、组织或维护。在一种古怪的改编中，“公众”经常变成“不属于某一组织的专家”，他们虽然见多识广消息灵通，但却从未在有组织的利益方关注的争议问题上采取一个清晰、公开的立场。这些人都是董事会、委员会、理事会中的“公众”成员。因此，公众立场经常就指一种政策模糊性（被称为开放性）、不参与公共事务（被称为合理性）以及专业无兴趣（被称为宽容）。

正如在劳工管理仲裁领域中一样，一些此类的公众官方成员从很年轻时就开始工作，并在事业上有所成就，但他们绝不可能获得一个有实权的职位。并且还存在其他一些非官方的人，他们将这类专业人士看作是一种榜样。而唯一的麻烦就在于，他们假装自己就像公正的法官一样，但他们却没有法官的权力。因此他们的合理性、他们的宽容和他们的开放性在决定人类事务的过程中常常并没有多大价值。

4

导致政客及其平衡社会走向衰落的所有这些趋势都必然对从公众到大众的转变产生影响。相关结构性转变中最重要的一点就是作为一个真正的公众工具的自愿联盟的衰落。正如我们已经看到的那样，经济、军事和政治制度中的执行官地位的上升降低了所有这些自愿联盟的有效作用，它们本来是在国家和经济之间运行，也在家庭和初始组织中的个体之间起作用的。权力制度并不仅仅是变得规模更大和无法集中，它们同时还在政治上越来越弱，而管理性却越来越强，有组织的公众正是在这种框架巨变中衰落了。

从规模上看，从公众到大众的转向已得到加强，从规模（财产和教育以及性别和年龄）上受到明确限制的政治公众转移到只有公民身份和年龄条件限制的明显扩大的大众。

从组织上来看，这种转向因一种转变而得到加强，也就是从个体及其主要群落转变为作为有组织权力主要单位的自愿联盟和大众政党。

自愿联盟从所起作用的范围来看越来越宽，已无法接近个体。因此，这些联盟跟老旧制度一样丧失了对个体的掌控。随着更多人被卷入到政治舞台，这些联盟在规模上变得更大。并且随着个体权力变得更加依赖于这类大的联盟，他们对个体的影响越来越不可能实现。

大众民主意味着强大和大规模利益团体和自愿联盟之间的斗争，这妨碍了州、企业、军队所做的重大决策，以及个体公民作为公众一员的意愿。由于这些中间层联盟是公民与决策的主要环节，因此公民与这些联盟的关系就有决定性的意义，因为公民只有通过这些联盟才能行使他可能有的权力。

大联盟的成员与领导人之间的隔阂正变得越来越大。一旦某个人成为一个规模足以产生重要影响力的联盟的领导人，那么他就容易失去作为该联盟的一个有效工具的角色。他这样做（1）是为了维持他在自己大联盟中的领导地位；并且他这样做（2）是因为他开始不把自己仅仅视为是他所代表的大联盟的一个代表，而是由他这样的人组成的“一个精英群体”的一员。这些事实反过来导致（3）这个精英群体成员之间在辩论和解决哪些问题以及他们应向各个大联盟的成员展示哪些问题时与公众联盟之间出现了很大的分

歧，因为他们所做的决策必须考虑那些重要的其他精英。

发言者与听众之间、权力与公众之间的隔阂更多的是导致了代言人法则，而不是任何寡头政治铁律：随着施压团体的扩张，它们的领导者开始整理他们所“代表”的意见。所以正如我们已经看到的那样，选举成了两个巨大和难以驾驭的政党之间的竞争，而个人则真的感觉到自己无法影响到任何一个政党，并且两个政党都无法赢得在心理上令人敬佩或在政治上有决定性作用的大多数。政党在所有这些方面都与其他公众联盟一样有相同的通用形式。

当我们说群体中的人没有任何政治归属感时，我们头脑中会有了一个政治事实，而不仅仅是一种感觉类型。我们考虑的是（1）某种归属方式（2）某种组织类型。

1. 这里所指的归属方式依赖于对某个组织的目标和领导者的信任，从而让人们在组织中时能像在家一样自由。用这种方式让人感到归属就是让人们的联盟成为个人自我的一种心理中心，并有意和自由地将自己的道德心带到联盟的行为准则和目标中，从而可以让我们塑造这些准则和目标，并反过来被这些准则和目标所塑造。我们

并不拥有对于任何政治组织的这种归属感。

2. 我们考虑的这类组织是一种自愿联盟，它有三个决定性的特征：首先，它是形成合理意见的一种环境；其次，它是可以通过自身实现理智行为的机构；再次，与其他有权力的组织相比，它是足够强大的能产生影响的一个单位。

人们在自己的政治和经济忠诚方面经常感到不安的原因就在于他们没有找到能同时具有心理意义和历史作用的联盟。起作用的权力单位现在是大公司、难以接近的政府、冷酷的军事机构。一边是这些权力单位，另一边是家庭和小群落，而在两者之间，我们发现不存在中间组织，能让人们在其中感到安全，并让人们觉得强大。几乎不存在活生生的政治斗争，但在上面有行政机构，在下面则有政治真空。初始的公众现在要么是如此渺小从而被淹没了，因此就选择了放弃；要么就是如此强大，从而仅仅成为普遍冷漠的权力结构的另一个特征，因此变得不可接近。

当不是政府内的人们要求获得权力，从而能自由和公开地表达政治意见，以及这些意见能影响或决定自己政府的政策、人事和行动时，才存在舆论。从这种意义看，美国过去已经存在并且现在也存在舆论。但是，这种正式权力的现代发

展并不意味着它仍有过去的意义。过去的志愿组织世界与大众组织世界的区别，就如同托马斯·潘恩（Tom Paine）小册子的世界与大众媒体世界的区别。

从法国大革命开始，保守派思想家就警觉地观察着公众的崛起，他们将公众称为是大众。“平民至上，野蛮潮流上升，”古斯塔夫·勒庞（Gustave Le Bon）写道，“群众的神授权利打算要取代国王的神授权利，”并且“国家的命运现在也已要由大众决定，而不再是王公理事会。”在20世纪中，自由主义思想家（甚至是社会主义思想家）也仿照这种说法，并且更加明确地指向我们所称的大众社会。从勒庞到埃米尔·莱德勒（Emil Lederer）和奥尔特加·加赛特（Ortegay Gasset），他们都认为大众的影响力都在不幸地增长。

但那些假定大众力量最强大或者至少能在他们的道路上取得成功的人肯定是错了。正如恰克霍廷（Chakhotin）了解的那样，在我们的时代中，自治集体在政治生活的影响力实际上正在减小。自治集体的确有这种影响力，但它是受到引导的。现在一定不能将自治集体视为是能自主行动的公众，而是要将其视为是在焦点问题上被操纵的示威的群众。因为随着公众变成大众，大众

有时会变成群氓。随后群氓再次散开，成为恭顺的大众。

在所有的现代社会中，作为详细论述意见的手段以及合理利用政治意愿的工具，位于各个阶级和国家之间的自治联盟往往会丧失它们的有效性。这类联盟可以被刻意地分解，从而成为消极的统治工具，或者它们由于在面对集中式权力手段时没有被使用而更加缓慢地消亡。但不管它们是在一周内被毁灭还是在一代人的时间内消亡，这类联盟几乎在生活的所有领域中都在被集中式组织所取代。

5

在相当大的程度上，掌控大众社会的制度趋势是一种非个人的漂移，但剩余的公众也会显露更加“个人化”和有意的力量。随着民主决策政治基础的扩宽，以及可用的大众说服方式的增加，代表民意的公众已经成为被集中控制、管理、操纵以及不断被恐吓的对象。

在政治、军事、经济领域中，权力在大众的质疑面前都在不同程度上变得不稳定，因此，提意见就变成一种可被接受的谋求权力的手段。有财产者和受过教育的人组成的少数选民被全体选举权和不断加强的投票竞选活动所取代。18世纪的小规模职业军队被应征士兵组成的大众军队以及民族主义情感所取代。小商店被大批量生产工业以及全国性的广告所取代。

在制度的规模变得更大和更集中的过程中，意见领袖的努力范围和强度也变得更大更集中。实际上，提供意见的方法在范围和效率上都是与抚育现代大众社会的其他规模更大的机构旗鼓相当的。因此，除了他们不断扩大和集中的行政管

理、剥夺和暴力手段外，现代精英加入了他们控制的、历史上独特的心灵管理和操控工具，其中就包括普及义务教育和大众传播媒体。

早期的观察者们相信，正式传播手段在范围和量上的增加将能够扩大和推动主要大众。在这种乐观主义观点中（存在于出现无线电、电视和电影前的书写时代），正式媒体仅仅被理解成是增加了个人讨论的范围和速度。查尔斯·库利

（Charles Cooley）曾写到，现代条件“无限地扩大了观念之间的竞争，那些曾因缺乏对比而持久存在的任何事物都有可能消失，因为对做出选择的人来说，真正令人舒畅的事情就会得到进一步的珍视与强化”。他还对本地群落传统共识的解体而感到高兴。他认为新的传播方式能促进经典民主的对话动态，并且通过它促进理性和自由个性的成长。

没有人能真正知道大众媒体的所有功能，因为从整体上看，这些功能可能很普遍和微妙，使它们无法被现在可用的社会研究方式捕捉到。但我们现在的确有理由相信，在一个近似大众的社会中，这些媒体更多的是有助于将主要大众改造成媒体市场，而不是帮助扩大和推动主要大众的讨论。我指的不仅是发布意见者与接收者的比率，以及不断降低的回复机会；我也不是仅仅指

我们的感觉器官在这些媒体现在为吸引谁的“注意力”而竞争方面所表现出的平庸化和墨守成规。我指的是媒体造成的某种心理无知，它有多种表达方式：

1. 在我们认为自己所知道的世界社会现实中，只有很少的内容是我们直接发现的。“我们头脑中的画面”大部分都是从这些媒体中获得的，甚至到了这样的程度：我们经常并不真正相信我们看到的東西，直到我们在报纸上读到它，或者在广播中听到它。媒体不仅给我们提供信息，它们还操纵我们。我们关于盲从的标准、我们关于真实的标准都往往是由这些媒体设定的，而不是源自我们自己零碎的经历。

因此，即便个体对事件有直接和亲身的经历，这种经历也不是真正直接和主要的：它是在成规中整理出来的。要想根除这些成规，从而让个体能用一种非成规的方式对事物有全新认识，就需要较长和熟练的训练。例如，有人可能假设，如果所有人都经历过一次萧条，那么他们就都有“体验”，因此就这个经历来说，人们就都能揭穿、拒绝或至少反思媒体关于萧条的内容。但如果它想在观点形成的过程中发挥重要作用，那么就必须对关于这种结构性转换的经历进行整理和解读。

简言之，可以作为抵抗大众媒体的一个基础的体验，它并不是关于原始事件的一种体验，而是对事件意义的体验。如果我们想认真地使用体验这个词的话，就必须对体验进行解读。并且这种体验的能力是通过社会植入的。正如我已经说过的，个体不会相信自己的体验，直到别人或媒体对它进行了确认。通常，如果这种直接接触破坏了个体已有的忠诚和信仰的话，那么它就是不能被接受的。

关于忠诚的看法构成特定象征和标志的信念和感觉的基础，它们是人们认识社会世界的方法，也是人们构建对于事件的具体意见和观点的依据。它们是以前经历的产物，它们会影响现在和将来的体验。不用说，人们常常不会意识到这些忠诚，并且人们也常常无法明确地将它们表达出来。但这些普遍的成见能让具体意见根据它们的情感亲密度以及它们缓解焦虑的方式而被接受或拒绝，而不是根据逻辑一致性的力量。从这个意义上讲，接受观点就是在无须思考的情况下获得关于自身正确性的良好的可靠感觉。当思想成规与具体意见用这种方式连接到一起时，忠诚度和信念不一致时所产生的那种焦虑就会降低。这种观念会使人愿意接受一个给定的底线，无须从情绪上或理性上克服对给定原则的抵触。

这些更深处的信念和情感是某种透镜，人们通过它们能体验自己的世界。它们有力地决定了人们对具体意见是接受还是拒绝，并且它们决定了人们对占主导地位的权威的态度。30年前，沃尔特·李普曼将这种先入为主的信念视为偏见：它们让人无法用适当的方式定义现实。它们现在仍然是偏见。但它们当今经常被视为“好偏见”。虽然它们经常是不充分和有误导性的，但它们在哪些方面的程度比不上高层权威和意见制造者们不切实际的现实主义。它们是低层次的常识，并且也是一种抵抗因素。但我们必须承认（尤其是当变化的步伐是如此深入和快速时），这种常识更多是“常见”，而不是“认识”。并且最重要的是，我们必须承认，我们孩子们的“常识”并不是牢固的社会传统的产物，而更多是来自孩子们现在如此充分地接触大众媒体所带来的成规。

2. 只要媒体未被完全垄断，个体就可以用一个媒体来对抗另一个媒体。个体可以拿它们进行对比，从而能抵抗其中任何一个媒体所说的内容。媒体之间存在越多真正竞争，个体就越能抵抗控制。但现在情况如何呢？人们是否会对关于公共事件或政策的报道，从而用一个媒体的内容对抗另一个媒体呢？

答案是：一般没有，很少有人这样做：

(1) 我们知道，人们会极力倾向于选择那些带有他们已经认同的内容的媒体。这就是根据先入为主的意见来选择新意见。看起来没有人会去搜寻那些可能其他媒体中找到的反对语句。电台节目、杂志经常有相当始终如一的受众，因此就在这些公众的心里强化了它们的信息。(2) 用一个媒体对抗另一个媒体的概念所做的假设是媒体实际上有各种各样的内容。这个概念假设存在真正竞争，但从广泛情况来看这是不真实的。媒体展示出一种明显的多样性和竞争。但近距离看就会发现，它们看起来更多是在一些标准化的议题上进行竞争，而不是在有冲突的问题上。有效提出问题的自由似乎越来越仅限于那些已经有权持续使用这些媒体的少数利益方手中。

3. 媒体不仅渗入到我们对外部现实的体验中，它们还进入我们对自我的体验中。它们为我们提供了关于我们应当是什么以及我们应当看起来是什么的新的身份和新的渴望。在媒体给我们的行为模范中，它们为我们提供了一组新的、更大的和更灵活自我评估标准。根据现代的自我理论，我们可能会说，媒体将读者、听众和观众带入了一个更大、更高的参照群体中，其中包括真实的或想象的、近距离的或间接的、自己知道的或随便一瞥到的群体，它们是人们自我印象的镜子。媒体将这些群体成倍增加，而我们则希望

根据它们来确认自己的自我形象。

此外，（1）媒体还告诉大众中的人们自己是谁——媒体给人身份；（2）媒体告诉人们自己想要成为什么——媒体给人志向；（3）媒体告诉人们如何实现志向——媒体给人技巧；以及（4）媒体告诉人们如何在自己不是的情况下仍然觉得自己是——媒体给人逃避。身份与志向之间的差距导致技巧和/或逃避。这可能是当今大众媒体的基本心理公式。但作为一个公式，它并不能适应人类的发展。它是关于媒体发明和维持的一个虚假世界的公式。

4. 由于它们现在普遍都处于支配地位，所以大众媒体（尤其是电视）经常会蚕食小规模讨论，并破坏进行理性、从容的人类意见交换的机会。它们是破坏全人类隐私的一个重要原因。这就是为什么它们不仅未能成为一种成功的有教育意义的力量，而且变成了一个有害的力量：它们没有向观众或听众清楚地说明他们个人的紧张和焦虑、难以言表的愤恨以及未完成的希望的广泛来源。媒体既不能使个体超越自己狭隘的环境，也不能澄清自己私下的意图。

媒体提供了很多关于世界动态的信息和新闻，但它们通常并未能使听众或观众真正地将自

己的日常生活与这些更大的现实联系起来。媒体并未将它们提供的关于公共事务的信息与个体感受到的困难联系起来。它们并未增加对个体紧张问题或者反映在个体身上的社会紧张问题的理性观察。相反，它们通过将个体的注意力固定在那些人造冲突上面，这些冲突是通过暴力行动或所谓幽默的方式而在程序框架中得到解决，从而转移个体的注意力，并掩盖了个体了解自己或个体世界的机会。简言之，对观众来说，问题根本未得到真正的解决。媒体用来分散注意力的主要冲突是想要商品以及未拥有商品之间的矛盾，或者是女性想要美貌以及未拥有美貌之间的矛盾。它们几乎是动画广告和暂缓焦虑的普遍腔调。但它们并未解决任何问题，而且它们也不想解决任何问题。

但现在被组织和操控的媒体并不只是美国转变为大众社会的一个主要原因。它们还是财富和权力精英群体现在控制的、不断增多的权力手段中最重要的一個手段。此外，这些媒体的一些高级代理人要么自身就属于这些精英群体，要么自身是精英群体的重要差役。

在精英旁边或紧靠精英下面，存在宣传者、宣传专家、公共关系人士，他们控制民意的形成，从而使它在计算有效权力、提高声望、增强

财富安全的过程中成为一个更加平和的因素。在过去25年中，这些操纵者对他们任务的态度经历了某种辩证过程：

在开始时，存在对大众媒体工作能力的巨大信心。文字能赢得战争或者卖出肥皂，它们能感动人，它们能约束人。20年代的广告人士声称，“对任何话题的任何取向的民意构成限制的只有成本。”意见制造者对媒体作为大众说服者的信任就像相信魔法一样——但只有当公众容易相信他人的时候他们才能认为大众传播是无所不能的。但公众已经不再继续容易相信他人。大众媒体说了如此多和如此言过其实的事情。它们让自己的信息变得庸俗，并且信息之间相互抵消。作为对战时谎言和战后觉醒的一种反应，“宣传恐惧症”并不能有助于解决问题，虽然记忆是短暂的，而且会受到官方失真宣传的影响。对媒体魔力的不信任转变成了意见管理者之间的一句口号。他们在自己的旗帜上写着：“大众说服是不够的。”

感到挫败时，他们会进行说服；而说服的时候，他们就接受了社会环境原则。为了改变观点和活动，他们告知彼此：我们必须密切关注被管理的人所处的完整环境和生活。除了大众说服，我们必须使用某种个人影响力。我们必须在他们

的生活环境中以及通过他人、他们的日常同伴、他们信赖的人同他们进行接触：我们必须通过某种“个人”说服来接触他们。我们不能直接出手。我们必须进行操控，而不仅仅是建议或命令。

人们生活的以及对人们施加一种稳定预期的这种生动的、直接的社会环境当然就是我们所说的主要公众。任何了解广告代理商或公关办公室内部情况的人都知道，主要公众仍然是意见制造者们未解决的大问题。从消极方面讲，他们承认社会环境对意见和公众活动产生的影响，这意味着能言善辩的公众会抵制和反射大众媒体的传播。从积极方面讲，这种承认意味着公众并不是由隔绝的个体组成的，相反，组成公众的人不仅有必须要应对的先入为主的观点，而且会以复杂而密切、直接而持续的方式不断影响彼此。

在尝试压制或者转向自己利用那些能言善辩的公众时，意见制造者们会设法让这个公众变为他们观点的一个中继网络。如果意见制造者们有如此多的权力，以至于他们能直接和公开地对主要公众起作用，那么他们就可能变得具备权威。但是，如果他们没有这种权力，从而不得不采取间接和隐蔽的操作方式，那么他们就将采用操纵者的立场。

权威指的是明确的和多少使人“自愿”服从的权力。操纵是指在不让被影响的人知道的情况下“秘密”地行使权力。在经典民主社会的模型中，操纵并不是一个问题，因为正式权威就存在于公众自身中以及由公众产生或撤销的代表中。在完全独裁的社会中，操纵也不是一个问题，因为权威被公认为等同于统治机构和他们的代理，并且他们会明确和赤裸裸地使用权威。在极端情况下，他们并不需要通过隐蔽行使权力来获得或保持权力。

当人们拥有集中和任性的权力但又没有权威时，或者他们由于任何原因而不希望公开使用自己的权力时，操纵就成了一个问题。这时候有权力的人会设法在不展示自己强大力量的情况下进行统治。他们其实就是想在没有公开合法性的情况下秘密地进行统治。正是在这种混杂的情况下，以及在当今美国的媒介现实中，操纵成为行使权力的一种主要方式。小圈子中的人在制定决策时，他们需要至少获得那些他们未施加明确权威的无关紧要的人或拒不服从决策的人的批准。所以，这个小圈子就试图操纵这些人，让他们变得乐意接受或很高兴支持做出的决策或意见——或者至少是拒绝可能的反对意见。

权威在形式上存在于“人民之中”，但启动权

威的权力实际上则由小圈子中的人把持。这就是为什么标准的操纵策略就是要看起来是人民（或至少是一大群人）“实际上在做决策”。这也是为什么即使当存在权威时，能获得权威的人仍然更喜欢秘密和更安静的操纵方式。

但现在的人难道不是受过更多教育吗？为什么不强调教育普及而强调大众媒体增加的影响呢？答案简单来说就是：大众教育在很多方面都已成为另一种大众媒介。

正如这个国家中人们的普遍理解一样，公共教育的主要任务是政治性的：就是让公民更加有知识，从而能更好地思考以及判断公共事务。教育功能适时地从政治转到经济：就是培训人们获得薪水更高的工作，从而能取得成功。中学运动尤其是如此，它满足了企业对蓝领技能工人的需求，但付出代价的却是公众。教育在很大程度上已经成为仅仅是职业教育。至于它的政治任务，在很多学校中，这个任务已经沦为民族主义忠诚度的例行培训。

对在职业生涯中差不多会直接用到的技能进行培训是应该进行的一个重要任务，但这不应被误认为是自由教育：不管在任何层级上，工作进步并不等同于自我发展，但这两者现在却被系统

性地混淆了。在各种“技能”中，一些技能与自由教育（即解放教育）的目标的相关性更大些，而一些则更小些。我们不可能像臆想的中立的学术研究让我们假设的那样，轻松地将技能和价值分隔开。并且当我们严肃地谈论自由教育时，它们更是如此。当然，存在一个天平，一头是技能，另一头是价值。但与经典公众最相关的是这个天平的中间范围，人们可能称之为识别力（sensibilities）。

培训某个人如何操作机床或者阅读和书写，这差不多就是技能教育。而唤起人们对自己生命真正愿望的理解，或者与他们讨论禁欲主义（基督徒和人文主义者的生活方式），这些差不多就是一种明显的价值观教育。但是如果帮助一群人具备能让他们成为真正自由公众中的真正一员所需的这些文化、政治和技术识别力，那么教育就同时是一种技能培训和一种价值观教育。它包括某种在过去用来阐明个人对自我认识的疗法；它包括传授与自我进行争论（我们称之为思考）以及与他人进行争论（我们称之为辩论）的所有技能。并且这种识别力自由教育的最终成果仅仅是一些自我教育、自我培养的男性或女性。

真正公众中有知识的人能够将自己的烦恼转变成社会问题，从而能了解这些问题与自己群

落的相关性以及群落与这些问题的相关性。这些人知道，自己思考或感到的那些个人烦恼常常并不只是自己的烦恼，而是其他人也共同面对的问题，并且它们不是任何一个个体能够解决的，而是只有通过改变自己生活的群组的结构以及有时改变整个社会的结构才能得到解决。

大众中的人被个人烦恼所困扰，但他们并未意识到这些问题的真正意义和来源。公众中的人会面对问题，并且他们会意识到问题的意义。自由机构以及接受过自由教育的人需要不断将烦恼转变成问题，并将问题转变为它们对于个体的人类意义。在缺乏深入而广泛的政治辩论的情况下，成人和青少年学校可能就成为只面向这类辩论的舒适框架。在一个公众群落中，自由教育的任务是：保持公众不被压倒；帮助建立不会被压倒的、受过训练的和明智的头脑；帮助形成不会被大众生活负担毁灭的、大胆和明智的个体。但教育实践并未让知识同20世纪处于困难中的人们的人类需要或者公民的社会实践建立直接的关联性。这种公民现在无法看到自身偏见和挫败的根源，也无法对自己以及任何其他事情有清晰的认识。他们并未通过现有社会组织看到想法和才智的失败，并且他们无法胜任现在“智能公民”面对的任务。

教育机构并未完成这些事情，而且除了极个别情况外，它们现在也并未在做这些事情。这些机构仅仅成为职业和社会地位提升的升降机，并且在各个层级上，它们都变得在政治方面非常胆小。此外，在“专业教育家”的手中，很多学校已经开始在按照一种“生活适应”的思想理念运行，这种理念鼓励人们愉快地接受大众的生活方式，而不是为个人和公众的进步而奋斗。

人们并不怀疑退化的现代教育家们已经调整他们的教育内容和实践的概念以适应大众理念。他们并未有效地宣扬文化水平和智力严谨程度的标准，相反，他们经常要处理职业技巧和“适应生活”的琐事，而这些就是大众的懒散生活。“民主学校”常常意味着智力平庸、职业培训、民族主义忠诚和其他琐事的进一步增加。

6

现代社会的结构性趋势及其传播技巧的操纵特性在大众社会中达到一个契合点，而大众社会在很大程度上又是一个都市社会。大都市的增长将人们分隔到狭小的日常生活和环境中，使他们丧失了作为一个公众应该有的任何牢固的整体感。小群落中的公众成员能对彼此有差不多全面的认识，因为他们在整个日常生活的各个方面都会有接触。而都市社会中的大众成员则只能在专业环境中认识彼此：修车的人、为您端午餐的女孩、女售货员、在白天时在学校照顾您孩子的女士等。当人们以这些方式见面时，先入为主的判断和成规就会兴盛起来。这样关于他人的人类现实就不会也不能显示出来。

我们知道，人会倾向于选择那些能证实他们已经相信和欣赏的事物的正式媒体。同样，在都市隔离中，他们也会倾向于与那些同自己有相似观点的人进行直接接触。对其他人，他们往往不会认真地对待。在都市社会中，人们为了自我防御，形成了一种漠不关心的习惯，而它所产生的影响要远甚于一种习惯。因此，人们就不会经历

真正的观点冲突和真正的问题。当他们的确体会到时，他们也仅仅将它视为是粗鲁而已。

人们沉沦在自己的日常生活中，他们甚至不会通过讨论的方式来超越自己多少有些狭窄的生活，更不用说通过行动的方式了。人们未获得关于社会结构以及自己作为公众而在社会中所起作用的观点。城市就是由这类小的环境组成的一个结构，其中的人们倾向于彼此隔离。城市中“充满刺激的多样性”并未刺激那些“卧室快感”中位于同一阶级边缘的男性和女性，他们经历的生活只有自己同类人知道。如果他们的确要去接触彼此，那么也只通过成规以及对其他环境的人们所产生的偏见印象来实现接触。每个人都困在自己有限的圈子中，每个人都与能轻松识别的群体隔绝。而大众媒体正是为这种狭隘环境中的人们创造了一种在他们自身之外的虚假世界以及一个在他们心中的虚假世界。

公众生活在环境中，但他们可以超越环境——从个体方面来说是通过智力努力，从社会方面来说是通过公共行动。通过反思和辩论，以及通过有组织的行动，公众群落能感受到自己，并且实际上可以在结构相关点上保持活跃。

大众成员存在于环境中，并且无法通过智力

和行动跳出环境，但极端情况中官僚“有组织的自发性”除外。我们还未到达这个极端情况，但通过观察美国大众中的都市人士，我们肯定能看到为此所做的心理准备。

我们可以用这种方式进行思考：当一小部分人没有工作也不找工作时，我们会从他们自身的状况和性格中找原因。但当1200万人失业时，我们就不能说他们都突然“变懒”和变得“不好”了。经济学家们将这称为“结构性失业”，意思是，首先，所涉及的人自己无法控制自己的工作机会。结构性失业并不起源于一家工厂或一个小镇，也并不是由于一家工厂或一个小镇所做或未能做任何事而导致的。此外，当结构性失业蔓延到自己个人的环境中时，一家工厂或一个小镇中的普通人对此能做的事非常少或者没有。

社会结构与个人环境之间的这种区别现在是社会学研究中可以使用的最重要的内容之一。它为我们提供了对“公众”在当今美国中所处地位的一种现成理解。在生活的每个重要领域中，结构感的丧失以及沉沦为无力的环境，这些都是基本的事实。最明显的就是在军队中，因为人们在里面所担任的角色都严格受限，只有顶层的指挥岗位的人才能有一种整体的结构观，而且这种结构观是受到严密保护的官方机密。在劳动分工中也

是如此，人们在经济层级中所从事的工作也差不多处于一种很狭窄的环境，而能够一览整个生产流程的工作岗位也是集中的，因为人们不仅与产品和所用的工具相隔绝，而且也不能对生产的结构和流程有任何了解。在政治秩序中，在底层组织的碎片中，以及在中层组织的分散的扩张中，人们都无法看到整体，无法看到顶层，也无法说出那些实际上将决定人们生活 and 地位所在整体结构的问题。

任何结构性观点或立场的丧失都是在哀悼群落消亡时存在的具有的决定性含义。在大城市中，环境的分割和日常生活的分隔都达到了与个体和家庭有最密切联系的程度，因为虽然城市并不是主要决策的单位，但它也不被大部分市民视为是一种总体结构。

一方面，决策结构的规模和集中度都在提高；另一方面，人们却越来越陷入到狭小的环境中。从这两方面都可以看出，人们对正式传播媒体的依赖在增强，其中包括教育本身的媒介。但大众中的人们却未从这些媒体中得到一个超脱的观点。相反，这些人被自己的经历弄得刻板，然后又因为这种经历而进一步沉沦。这些人无法为了观察（更不用说评估）自己正在经历的事情（更不用说没有经历的事情）而超越自己。始终

伴随这些人生活经历的是某种无意识的、附和式的自言自语，而不是我们称为反思的自省。这些人并没有自己的计划：这些人完成的都是已经存在的日常生活。这些人任何时候都无法超越自己，因为这些人不会也无法超于自己的日常环境。这些人并未真正意识到自己的日常经历和它的实际标准：这些人随波逐流，根据习惯行事，他们的行为只是源自混乱的标准与未经批判的期望之间的无计划混合，而这些标准和期望则是这些人取自那些自己不再真正知道或信任的其他人（如果这些人的确真的曾知道或信任过他们的话）。

这些人认为一切都理所当然，这些人充分利用一切，这些人尝试计划未来（可能是1年或2年，或者如果有孩子或房贷的话会更长一些）。但这些人并未认真地问自己：我想要什么？我如何才能得到？这些人被一种模糊的乐观主义环绕和支撑，虽然偶尔会被一些小不幸和失望所打破，但这些东西很快就被埋葬。有人认为，在都市迷乱中，自我奋斗就是一种表面上的忙碌，而这种都市迷乱中里面的大众生活方式可能存在问题。从他们的立场来看，这些人是自以为是的。那么这些人是根据什么标准来评价自己和自己的努力的呢？什么对他们来说才是真正重要的？这些人的卓越模范又在哪里？

这些人丧失了自己的独立性，而且更重要的是，他们丧失了对独立的渴望：实际上，他们并未持有成为拥有自己思想和自己生活方式的独立个体的想法。这并不是关于他们喜不喜欢这种生活，而是这个问题并未尖锐和清晰地出现，所以他们对现状和事件并未感到痛苦或甜蜜。他们认为只想得到自己应得的部分，其中要有尽可能少的麻烦和尽可能多的乐趣。

他们生活所拥有的这种秩序和活动与外部常规是一致的，否则他们的日常经历就是一种模糊的混乱——虽然他们常常并不知道这一点，因为严格意义上讲，他们并未真正拥有或观察到自己的经历。他们并未形成自己的渴望，而是渴望潜入到他们中间。并且在大众中，他们丧失了人类的自信（如果他们的确曾经有过的话）。大众社会中的生活植入了不安全感，并助长了无力感。它让人们感到不安和模糊的焦虑，它把个体与可靠的群体隔离开来，它摧毁了牢固的群体标准。当漫无目的地行动时，大众中的人就只会感到没有意义。

大众社会的概念暗示了一种权力精英的概念。相比之下，公众的概念暗示的是社会的自由传统，这种社会中没有任何权力精英或者至少是

拥有不具至上重要性的移动的精英。如果一个真正的公众是至上的，那么它就不需要任何主宰；但大众在整个发展过程中，只有在向作为权威名人的精英谄媚时的某个大众动员时刻才是至上的。民主国家的政治结构需要公众，而民主人士在自己的言语中必须宣称这种公众是至高无上的。

但现在，考虑到那些扩大和集中了政治秩序以及让现代社会政治性降低、行政性增多的所有力量；考虑到旧有的中产阶级已转变为某种可能甚至不能被称为中产阶级的东西；考虑到那些并未真正进行传播的所有大众传播；考虑到并非社区的所有都市隔离；考虑到缺乏能真正将整体大众与权力中心连接起来的自愿联盟，所以正在发生的事情就是大众的衰落，而且大众只在最正式和言语的意义上才是至上的。此外，在很多国家中，剩余的这种公众现在已吓得不敢存在。他们丧失了获得理性决策和行动的意志，因为他们并不拥有这种决策和行动的工具；他们丧失了政治归属感，因为他们并不属于政治；他们丧失了他们的政治意愿，因为他们看不到实现意愿的方式。

现代美国社会的顶层正日渐统一，并且似乎经常愿意进行协调：在顶层出现了一个权力精英

阶层。中层则是一组不断漂移的、陷入僵局的平衡力量：中层并未将底层和顶层连在一起。这个社会的底层在政治上是分裂的，并且一个消极的事实是，他们正变得日益无力：在底层，正在兴起一个大众社会。

第14章 保守情绪

如果我们要假定现代美国社会应该是一个民主社会的话，我们必须求助于知识分子群体来获取关于权力精英及其决策的知识，因为民主意味着承受决策后果的人要有足够的知识（更不用说权力）让决策者承担责任。每个人都必须依赖其他人提供的知识，因为每个人通过自身经历只能认识现在影响自身的一小部分社会环境。我们的大部分经验都是间接的，并且正如我们已经看到的，我们的经验会有很多失真的地方。每个时代的意见制造者都会提供关于他们所处时代和地点的精英形象。就像被期望代表的现实一样，这些形象也会变化。实际上在我们自己现在所处的时代中，很多旧有形象都已得到了修正，并且也发明了一些新的形象。

最近，进行这项工作已经不只是为了更好地了解现实，而更多是为了满足形象制造者们之间盛行的一种奇怪的保守情绪。他们现在提供给我们的形象不是关于一种不负责任地控制着前所未有的权力和操纵手段的精英的形象，而是关于零星几个被事件压倒以及在困境中尽力而为的理性人士的形象。产生这些形象的情绪更多是为这些形

象的发言人提供了支撑，而不是为真正精英的真正权力或者精英决策的明智与否做辩护。我们期望最认真对待的那些形象要么是与权力的事实和权力精英的事实不相关，要么仅仅是私人幻想。它们更多是成为那些被收买或未被收买的舒适作家们组成的小集团的情绪抚慰，而不是作为一个关于那些现在在美国权力精英中达到如此明显顶峰的所有力量的图表。

但学者们有意无意间已经在寻求关于这个精英的合适概念。他们还未发现这类概念，并且他们也还未成功地创造它们。他们已经发现的是我们现在的公众生活中缺乏理智和道德，他们已经成功创造的仅仅是对自身保守情绪的一种详细阐述。这种情绪非常适合于生活在物质繁荣、民族主义欢腾和政治真空环境中的人。在这种情绪的核心，存在一种对无权无势的无知无觉，以及一种仅仅以自以为是为基础的虚假权力感。通过让政治意愿软化，这种情绪能让人们在没有任何私人愤怒感的情况下接受政治腐败，并放弃在19世纪的美国经验中能强烈地感受到的西方人文主义的中心目标：以人的命运为理由进行专横控制。

1

探索能解释自身保守情绪的思想方法的人会在某种牢固的传统中巩固这种情绪以及他们自己。他们觉得自己已经被自由主义、进步主义、激进主义等欺骗了，而且他们有一些害怕。他们中一些人想要的似乎是一个古典保守主义的社会。

古典形式的保守主义当然就是传统主义。它是自觉的并得到详细阐述的，是可以辩论的，因而是合理的。它还包括某种“天然贵族气质”。所有那些舒缓人类理性巨大紧张的人迟早必定会拿起关于捍卫传统精英的新伯克式（neo-Burkeian）武器，因为说到底，这种精英是真正保守思想的主要前提。

通过研究那些为当今的美国发现或发明一个传统精英进行的越来越明确从而越来越不成功的尝试就会发现，这些尝试仅仅是满怀希望的断言而已，并且跟作为政治行为的可用指导一样，这些尝试与现代现实几乎没有关联。罗素·柯克（Russell Kirk）先生告诉我们，保守派相信：

(1) “上帝意志统治社会”，人们无法用自己的理性来抓住胜出的伟大力量。因此，变革必须缓慢，因为“上帝是合适的变革工具”，并且政治家的试验是对“上帝社会力量真正趋势的认定”。

(2) 保守派有一种对“传统生活多样性和神秘感”的喜爱，可能最主要原因是他们认为“传统和合理的偏见”能检查人的专横意愿和古老冲动。此外 (3) “社会期待领袖”，并且保守派认为，那些形成阶级和权力天然秩序的人之间存在“天然的区别”。

传统是神圣的。通过传统能展示上帝的真实社会趋势。因此，传统必须成为我们的指南。任何传统的东西都代表了时代的累积智慧，而且是“上帝意志”让它存在。

我们自然必须要问：我们要如何才能知道哪些传统是上帝的工具？我们周围发生的事件和改变中哪些是由上帝意志推动的？美国国父们高度意识的产物在何时变成了传统并因此被神圣化？难道人们必须要相信，进步运动前和罗斯福新政前的美国社会代表了古典保守派根据“天然区别”所称的秩序和阶级吗？如果不是，那么古典保守派让我们珍视的典范又是什么以及又在哪里？那些现在控制美国政治和经济制度的人是否代表了人们在寻找的上帝意志？我们如何能知道

他们是否代表了？

保守派为了传统的非理性而对抗人类理性的力量。他们否认人类个体尝试控制自身命运和集体尝试建设自身世界的合法性。那么他们如何能引入理性作为一种在传统和人类之中进行选择的方式（即决定哪些改变是上帝力量，哪些改变是邪恶力量的方式）？在我们选择哪些领导者获取天意并将天意付诸行动以及哪些是改革者和平等派的过程中，他们无法提供任何合理的指导。这种观点中，没有任何指导方针能帮我们决定哪些是有这种天然区别的真正竞争者。

但是答案始终存在（虽然并不总是很清楚）：如果我们不摧毁阶级和权力层级的天然秩序，那么我们应让上层人士和领导者告诉我们。如果我们鼓励这些天然区别，并且实际上是复兴那些更老的区别，那么领导者将做出决定。最终，古典保守派就会剩下这一条原则：感激地接受他们认为是神圣精英的某组人的领导。如果这些领导者是所有人都认识的，那么保守派至少在社会方面是清楚的。那么他们对古典传统和保守等级制度的渴望就可能得到满足。这样他们就能明显地固定在一个贵族统治权威中，并且从作为个人行为 and 公共决策典范的意义上来讲，这种贵族统治将是有形的。

美国保守主义的鼓吹者们到这个地方就已经变得尴尬和困惑了。他们的尴尬一部分是源于惧怕面对无所不在的自由主义修辞，而他们的困惑之处主要是关于美国整个上层阶级（尤其是当权的高层圈子）的两个简单的事实：位于高层的人并不适合充当保守派的卓越典范。而且他们自己也不拥有能适合于公共用途的任何思想。

在美国，非常富裕的人已经成为在文化上非常贫穷的人。他们作为典范的唯一经历就是成为赚钱和守财的物质典范。物质成功是他们唯一的权威基础。当然，有人可能怀念古老家族和它们的最后荣光，但这些画面通常并不被认为有多重要，与严肃的现实相比，它们更多是一种华而不实的过去而已。与原有的富豪在一起并将其取代的是拥有全国魅力的人造名人，他们经常利用文化贫困和政治无知来制造一种美德。从性质上来讲，这种职业名人只是大众传媒的短暂产物而已，他们不是因为体现了传统的延续性而带有权威声望的人。而且在新富豪之中，德克萨斯州的大富豪们太不成熟，公司富豪则过多地参与了我们称为非常不道德的活动。至于公司的首席执行官们，保守或其他思想对他们来说都太过花哨了；此外，他们的雇员可以并且的确在轻松地谈论自由主义——那么他们为什么还要让自己承受保守主义的负担呢？而且，人们学习使用（并且是

频繁使用)所有恰当和成功演讲中都具有的自由主义修辞,这难道本质上不是美国政治经济学中的一个成功条件吗?

因此,不存在能被保守派学者们赞颂为卓越典范的身居高位的社会人物,这种典范会站在与他们谴责的自由主义困惑对立的立场上,并且已准备好、有能力和渴望采用新的保守主义信条。不存在他们能利用的前资本主义和前自由主义精英,即使在他们美好的回忆中也是如此。他们无法像欧洲作家们已经做的那样,把来自封建主义的这种残余思想与资本主义社会成功人士的粗鄙相比较。

因此,美国保守主义代言人的最大问题就是仅仅定位了一组人,其中保守主义思想能为这些人的利益服务,而他们反过来也会接受这种思想。古典保守主义要求恢复仍然存在的工业化之前社会的元素,比如高贵人士组成的一种贵族统治、农民以及拥有行业传承的小资产阶级,而这些正是美国所从来没有过的东西。在美国,资产阶级从一开始就占据支配地位——在阶级、地位和权力上都是如此。在美国,过去没有也不可能有这种阶级类型的保守主义思想。

美国的高层和权势人物不支持任何可以接受

的保守派理念，而且他们实际上憎恶保守派的言辞。如果说人们能找到一种连接到保守派代言人基本动机的线索的话，那么这个线索就是尝试牺牲掉作为人们意志自治范围的政治，让其接受公司制度和公司的关键人员的专制统治。他们与现代保守派的这些本源没有任何联系，而很多美国知识分子却都满怀希望地设法与这些建立关系。美国精英们觉得伯克（Burke）和洛克（Locke）都不是与自己意气相投的这种意识形态的源头。他们的思想源头是霍瑞修·爱尔杰（Horatio Alger）。工作与胜利、奋斗与成功的箴言为他们在自己的高尚掠夺游戏中提供了支撑。他们并未把这类关于他们新权力的意识详细地阐述为有条理的意识形态。根据与自由主义修辞形成强烈对比的理念，他们还无须面对基于与自由主义修辞形成强烈对比的理念的任何反对言论，而且他们也将这个作为一种标准的公共关系进行利用。当不存在作为未来替代选项的、真正意义上的保守主义现实时，做出“保守派”姿态是最容易不过的了。如果人们不能说富人和当权者所代表的美国保守主义是一种无意识的话，那么保守派肯定是经常快乐地无意识。

因此，即便不如30年代的激进作家，但40年代和50年代的保守派作家如果与领导者们或政策制定者们建立密切联系，他们就会发挥影响或者

进行辩护。公共关系满足了右翼和中间人士对“意识形态”的所有需要，并且公共关系也是大家会用到的东西。现在，富豪和当权者中的精英并不觉得需要任何意识形态，更不要说是古典保守主义的意识形态。

但即便如此，人们仍可以继续捍卫美国的整个精英和上层阶级以及他们取得成功时身处的制度。这项工作已经不受既不是受雇的宣传分子也不是学术文人的作家的欢迎，但担任这些角色的作家们则会立即抓住每个微小的趋势或者获得这项工作的机会。此外，托管概念仍然深受欢迎，尤其是在企业界的首席执行官之间。并且那些民意测验和图表都会决定性地证明美国的经济仍然是世界上最好的。但是这样一种明显的辩护并不能满足那些渴望古典保守主义的人。要想变得有效，这种辩护必须让精英成为一种动态精英，从而不需要依靠传统。相反，资本主义精英必须始终由自力更生的人组成，他们会通过严格的个人成就来打碎传统，攀上巅峰。

2

如果根植于公认精英中的古典保守主义在当今的美国不太可能出现的话，这并不意味着渴望保守主义的学者不会找到其他实现自我的方式。在他们对贵族统治的需求中，这些学者对于贵族概念会经常变得非常模糊。归纳这个概念可以看出，他们让贵族变成了道德概念，而不是在社会上非常牢固和具体的概念。他们以“真正民主”或“自由保守主义”的名义扩展了贵族统治的含义——“天然贵族统治”与现有的社会秩序、阶级或权力层级无关，并且贵族变成了一群道德上占优势的人，而不是一个在社会上可辨认的阶级。这类概念现在非常流行，因为它们无须对当前的这批“贵族”表示效忠就能让保守情绪得到满足。所以它们能符合奥尔特加-加塞特（Ortega y Gasset）和彼得·维尔瑞克（Peter Viereck）的要求。例如，后者就曾写到，珍贵的并不是“贵族阶级”，而是“贵族精神”，这种精神以及它的礼仪和贵族品德是“所有人都可以拥有的，不论什么阶级”。一些人几乎是在秘密地尝试寻找一种保持这类观点的方法，也就是在谈论“大众”（而不是精英）的时候，并不直接将这种观点直接说出

来，而是将其作为一种潜在假设。但这是非常危险的，原因还是在于它违背了需要公民持续推崇的自由主义修辞。

归纳贵族气质的概念并排除其社会内容，并不能真正令人满意，因为这种做法并未提供能被广泛接受的、判断谁是精英和谁不是精英的标准。自认为是精英的人一点也不可靠。此外，这样一种归纳过程并不一定需要与现有的权力状况产生关系，因此也就与政治无关。

实际上，全面拥护那些在现状中处于支配地位的人以及拥护一种虚构的贵族气质，这两种做法都不会产生一种固定在传统和等级制度中的精英，而是会产生一种动态和不断变化的精英，他们需要不断在一个扩张的社会中努力到达顶层。不存在一种在社会上（更不用说在政治上）获得承认的传统精英，并且也不存在传统能根据想象来详细描述这种精英。此外，人们不可能创造传统，人们只能在传统存在时维持传统而已。现在不存在关于坚不可摧传统的魔咒，当作或能成为现代社会的牢固基础。因此，不能将伟大与纯粹的持续时间相混淆，也不能将伟大混淆为由持久比赛决定的价值竞争。

3

但保守情绪是强大的，几乎与无处不在的自由主义修辞一样强大，而且存在一种满足这两种情绪的方式。一个是拒绝承认和面对顶层的真实面目，另一个是拒绝想象有一个更加可拥护的顶层。一个无非是否认存在任何精英或者甚至是任何上层阶级，或者无论如何都断言，即使存在，它们在美国人的生活方式中也是没有真正意义的。如果能牢固地持有这种观点并让它成为现实，那么人们就可以在无须将保守情绪与实际精英或者与任何虚构的贵族联系起来的情况下，沉浸在这种保守情绪中。

当写到上层阶级时，自由主义无痛学派中的保守派经常将一厢情愿的想象与现实相混淆。他们中每一个人都倾向于将精英降级为过去的事物，或者让精英现在的元素多样化。在19世纪，自由主义者通过向未来倾斜而将精英划归过去。在20世纪，他们面对着大量明显的现实，认为精英已经多样化到无力的程度。在权力方面，没有人真正做出决策，我们只能依靠代议制政府的官方构想。至于财富或高收入，它们是没有决定性

意义的最不重要的事物，虽然它们可能的确会影响整个社会的气氛。此外，现在美国的每个人都是富裕的。这种不严肃的自由主义就是当今保守情绪的神经中枢。

对保守情绪来说，作为原因和结果，美国自由主义在修辞上的胜利以及智力上和政治上的崩溃或许是最重要的。当然很明显，30年代盛行的那种“自由主义”已经在战后时期丧失了政治主动权。在这个时代的经济繁荣和军事恐惧中，位于权力中层的一小群政治素人已经利用了美国的新恐慌，清空了国内政治中的理性内容，并明显地降低了公众的识别力水平。他们攻击罗斯福新政和公平施政，尝试重写这些政府的历史，并抨击那些曾参与这些政府的人的经历。他们做所有这些事情的方式都清楚地揭示了他们在为那些新晋繁荣阶级对自身地位的怨愤鸣不平，这些阶级在第二次世界大战期间和战后取得了相当多的财富，但他们并未得到他们认为自己应当获得的威望或权力。

相当偏右的人更多的是为失意的地位鸣不平，而不是因为经济上的不满。他们通过攻击现有威望的象征、人物和制度来鸣不平。在开始推动时，他们几乎成功地打破了旧有上层阶级的一个内部要塞（即对外服务处）。而在他们运动的

一个高潮处，他们的主要成员曾斥责过一名军队将军，他让全国公众都见证了陆军部长（该人同时还拥有古老的家族财富）在与无名小卒的公开争吵中受到了侮辱。

他们广泛关注了一种新的国家忠诚度概念，这是一种对个体帮派的忠诚，这些帮派将自己置于国家现有合法性之上，并让帮派成员也这样做。他们清楚地表明了自己现在通过秘密警察和秘密“调查”等方式在政府流程中取得的中心地位，他们甚至已经到了观察家们所称的影子内阁的程度，而这种内阁在相当程度上要依赖于新的权力手段，包括电话窃听、私家侦探、使用以及威胁使用绑架等。他们已经戏剧性地掏空了一群人的识别力，让这群人日益稳步地面对大众娱乐和消遣方式的急剧平庸化。他们将高层不道德带入到公众视野中，并且还表现了选举出的上层以及中层圈子的无知。他们还揭示了一个衰败和受惊的自由主义，这种自由主义正在虚弱地抵抗来自政治黑帮不稳定和无情的狂怒。

随着30年代的自由主义坐在战后的审讯席上，自由主义者们开始不时意识到他们距离无知的边缘到底有多近。既有的资产阶级社会的地位大厦正在受到攻击，但由于在美国不存在来自这个大厦上方的任何东西，而且由于那些曾经的自

由主义者和遗留下的信念在这个大厦下方看不到任何未来，所以他们就被这个邪恶的攻击严重吓坏了，而他们的政治生命也变窄退到防御型焦虑的陡峭边缘。

战后自由主义已经陷入了组织上的困境：自由主义当权的战前年代扼杀了那些独立的自由主义团体，让基层基础变得枯竭，使旧有的领导者依赖于联邦中心，并且未在这个国家中培训新的领导者。罗斯福新政不让任何自由主义组织进行任何自由主义计划。新政的工具并不是一个新的政党，而只是旧有政党中的一个松散联盟，这个联盟在谈到自由主义理念时就很快土崩瓦解了。此外，罗斯福新政利用自由主义理念的声望，并通过将这些理念加入到法律中的方式使它们变得平庸。新政将自由主义变成一组要捍卫的行政日常工作，而不是一个要为之奋斗的计划。

在他们的道德惊恐中，战后自由主义者并未捍卫任何左的甚至任何强硬的自由主义立场：他们的防御姿态首先导致的是他们对“公民自由”的赞颂，这与他们在苏维埃俄国的缺席形成了对比。实际上，很多人都在如此忙碌于赞颂公民自由，以至于他们很少能有时间来捍卫这些自由。而且更重要的是，大部分人都如此忙碌于捍卫公民自由，以至于他们既没有时间也没有倾向来使

用这些自由。“在过去，”阿奇博尔德·麦柯勒斯（Archibald MacLeish）在40年代末期评论道，自由“是人们使用的一种东西.....[它]现在已经变成人们要拯救的一种东西，一种人们要像一种其他财产一样储存起来和进行保护的东西，就像放在银行的契约或债券一样。”

赞颂公民自由比捍卫它们要安全得多，而将它们作为一种正式权利进行捍卫比用一种在政治上有效的方式使用它们要安全得多。即使那些最想推翻这些自由的人通常也会以自由的名义来实施推翻。捍卫其他人多年前就使用的权利比让自己现在说出某件事并且用力说出要容易得多。捍卫公民自由（甚至是10年前的公民自由实践）已经成为很多自由主义者和曾经的左翼学者的主要关切。而所有这些都是将知识分子的努力方向从政治反思和需求领域中转移出去的一种安全方式。

战后自由主义者的防御姿态还让他们卷入了精英的神经中枢以及平民百姓对当今美国世界地位的焦虑中。这些焦虑的根源并不仅仅是国际紧张以及很多人的那种恐惧和无助的感觉，他们认为除了另一场战争外别无选择。还存在一种很多美国人都严重关切的具体担忧。美国现在正与其他国家（尤其是苏俄）为了国家文化威望而进行

全面竞争。在这种竞争中，有争议的是美国的音乐、文学、艺术以及拥有某种高出通常意义的美国生活方式。美国的经济、军事和政治权力要大大超过它的文化魅力。美国在海外拥有的是权力，而美国在本土和海外不拥有的则是文化威望。这个事实导致很多自由主义者进入新的对美国的赞颂中，而他们这样做不仅仅是因为他们觉得在民族主义者的意义上，他们需要捍卫自己对抗那些相当偏右的人，而且还因为存在一种在海外树立美国文化威望的迫切冲动。

但这种防御姿态以及组织上的贫乏并不是美国的自由主义变得对富人和有权势的人没有痛感的原因。在过去的半个世纪中，自由主义已经经历了很大程度的道德和智力衰退。作为一种理念宣言，古典自由主义跟古典社会主义一样，仍是西方社会不朽传统的一部分。但作为一种修辞，自由主义的关键术语已经成为政治词汇的共性。在这种修辞胜利中，那些最有分歧的立场也都用相同的自由主义术语进行表述和辩护。作为定义问题和表述政策的一种方式，自由主义在这个胜利中已经延伸超越了任何有用性。

美国生活的广阔范围和多样性并不包括政治表述的巨大范围和多样性，更不用说是政治替代选项了。所有利益方的代言人在修辞上的共同点

要远大于他们的区别。虽然只有自由主义者才相信自由主义修辞，但所有代言人都在使用这种修辞。那种认为美国从本质上说是一个进步甚至是激进国家的刻板印象只能在美国的技术领域中找到支撑点，并且能以奇怪的方式，在它的娱乐和消遣行业的流行中找到根基。它们是如此“有活力”和“激进”，以至于它们造就了美国人典型的生机勃勃的娱乐特性。这两种表面的生活领域使美国经常在国内和海外被曲解是有活力和进步的，但事实是：美国是一个没有保守理论的保守国家。美国政治生活中的智力松弛导致它与自由主义修辞建立了良好关系。作为一种修辞，如果自由主义成为所有政治立场的一个面具，那么作为一种社会理论，它就会变得不具相关性，并且它的祈求语气也会变得有误导性。作为一种关于现代社会变革机制的理论，自由主义的任何版本都没克服烙在它上面的19世纪的框架。自由主义作为一种社会理论依赖于自动平衡社会的概念。

各种不同形式的大平衡理念现在已成为流行的关于公共事务的常识性观点。它还是大部分学术社会科学家持有的权力理论，并且是保守情绪在自由主义知识分子的维持下进行休息的场所。这种情绪不能被明确地表述为古典保守主义，它无法依赖于资本主义以前的基础，更不用说是依赖于工业化以前的基础。而且它也不能采用一种

社会形象，其中在这种社会中，权威是通过被公认的贵族解读成传统主义而获得合法性。

作为一种智力衔接，保守情绪只是古典自由主义在20世纪这个完全非古典的时代中的一种重塑，它是一种社会形象，其中权威处于最低的程度，因为权威要受神奇市场的自发力量的指导。古典保守主义的“天意”变成了市场这只“看不见的手”的自由主义普遍化，因为在世俗的外表，天意指的是这样一种信念：很多有意产生的无意结果构成了一种模式，并且这种模式应当能被允许自己变为现实。因此，可以说，不存在精英，不存在统治阶级，不存在需要捍卫的权力中心。人们不应通过对精英的权力进行有利描述而证明这个权力的合法性，而是应否认任何一组人、任何阶级、任何组织拥有真正重要的权力。因此，可以很容易地让美国的自由主义来维持这种保守情绪。实际上，由于这种自由主义术语和假设处于支配地位，因而权力和财富精英就不会感到需要明确的保守主义意识形态。

4

对渴望保守主义的人来说，浪漫多元主义最大的吸引力在于，它让人们无须为那些表面上负责公共事务的人做任何明确的辩护。如果这些负责人都是平衡的，并且每个人都真的相当无权势，那么就没有哪一组高层圈子和哪一组可管理的制度安排能为我们现在的事件和决策承担责任。因此，所有严肃的政治努力实际上都是一种欺骗，其中敏感的人可能会饶有兴趣地进行观察，但他们绝对不会允许自己从道德上卷入这些努力中。

这就是当今保守情绪的政治含义。最终，它会成为一种不负责任的矫揉造作态度。但奇怪的是，对于一种保守情绪来说，它并不是一种与怀旧有关的势利感，而正相反，与它相关的仅仅是那些比最新的情况领先一步的内容，也就是说，它是一种基于时尚和流行（而不是传统）的势利感。所涉及的人不会想到国家或者甚至是考虑国家，他们想到和考虑的只有自己。在自我选择的小圈子中，它们会确认彼此的情绪，从而变得势利封闭，并且相当偏离决策实践和权力现实的主

流。

因此，人们可能会假设，保守情绪是一种被几个生活舒适的作家在一个物质繁荣时代摆弄的、滑稽的小时尚，而这种假设是相当正确的。这种保守情绪肯定不是要认真地想出一个关于我们所生活的世界的明确观点，或者想出我们作为（保守的、自由主义的或激进的）政治人士可能会对这种情绪提出的需求。知识界和一群自由主义人士都没有向我们提供关于构成我们这个时代历史的那些问题和冲突、决策、政策的术语。实际上，自由主义修辞与保守情绪的结合已经让难题变得模糊，并且使没有理念好处的历史发展成为可能。这种情绪以及这种修辞的流行意味着，从这个术语的任何广泛意义上来看，思考很明显已经变得在很大程度上与这种政治无关，并且战后美国的理性已经与现实分离了。

当然，那些相当保守的人士也不再赢得政治权力，而行政机构的自由主义者则保留了政治权力。虽然这两个阵营已经在权力中层进行了口舌之争，但在高层，获得政治权力的却是那些不太聒噪和更加成熟的保守派。因此，在与聒噪的右翼产生的纠葛中，自由主义和曾经的左翼力量实际上捍卫的是这些既有的保守派，即使他们关注的是与自己的左翼历史产生的冲突，即使他们在

对抗小右翼的离奇指控时丧失了任何有效防御。公司、军队和国家的精英都在政治上、经济上和军事上从小规模右翼的滑稽举动中获益，这些右翼已经成为（而且经常是不知不觉地成为）这些精英的政治突袭部队。

正是在这种物质繁荣的环境中，那些有煽动性的右翼人士奠定了公众敏感性的基调；那些更加成熟的保守派则默默地在一场很大程度上未进行争论的胜利中取得了既有的权力；那些自由主义理念在30年代成为官方思想，现在被性质不同的用途所窃取而变得平庸化；自由主义者小心调整和适应的希望仅仅是30年的修辞成功所带来的修辞；30年的失败让激进主义受挫，激进期望走向消亡。正是在这种环境中，保守情绪开始在善于观察的学者之间流行。对于那些未经深入或广泛辩论（实际上根本就没进行辩论）就做出的荒谬决策，这些学者之间不存在任何要求、异议和反对。不存在对不民主的鲁莽方式的反对，其中高层军事和文职当局用这种方式所做的决策结果变成只是既成事实。也不存在对于各种形式的公众无知或者对能进一步加重这种缺失的所有力量和人的反对。但最重要的是，那些有知识的人很少反对或不反对知识与权力的分离、敏感性与当权者的分离，也不反对理性与现实的分离。因此，现在的当权者就能在没有任何意识形态外衣

的情况下发号施令，就能在没有政治讨论或政治理念的情况下制定政治决策。而且，美国的高层圈子已经成为美国有组织性不负责任的制度的化身。

5

不应当假设这类较少的公众仍然存在，或者假设美国大众甚至也拥有知识分子的保守情绪。但也不应该假设他们头脑中拥有关于美国精英的足够想象。他们的想象是模糊的，这些想象主要是关于地位和财富，而不是权力。并且他们用一种政治上很琐碎的方式让自己变得相当道德。

对高层和权势阶层的道德不信任当然是一项古老的美国风俗。这种风俗有时（如在30年代期间）主要针对的是企业富豪，也就是那时所称的经济保皇派；有时（如在两场战争之间）主要针对的是海军上将和将军。但它始终针对的都是政客。

当然，人们不能高估竞选辩论的精彩伪装和轻易指控。不过，对公司和政府中“腐败”等这类问题的持久关注则表达了人们对身居高位者的公共道德和个人诚信问题的广泛关切，并且这种关注意味着它已经成为几乎每个美国生活领域的一种潜在担忧。

这些领域包括军事和政治制度以及直接的经济制度。它们将精英包含在内，让他们成为这些主要制度的首领，并且将精英作为一群私密的个体。很多较小的揭露内容加剧了那些仍关心道德问题的人的道德担忧，这些揭露内容表明了公共不道德可能会达到多么普遍的程度。

那么是高层圈子的哪些要素（或者可能存在的要素）让人们未能接触到这种不道德呢？所有获得公众短暂关注的那些例子可能都只是冰山一角，或者只是被人们发现的例子而已。不过，人们会存在这样一种感觉：人的地位越高，就越不可能被抓住。人们会存在这样一种感觉，认为所有琐碎的例子似乎都意味着更重大的情况，并且这些例子都在更加深入，人们可以在美国的高层和中层生活方式中找到这些不道德例子的根源。但在大众干扰因素中间，这种感觉很快就无害地消失了。美国对高层和权势阶层的不信任是一种对没有信条和没有政治焦点的不信任，它是大众在一系列多少有些冷嘲式的预期揭发中感受到的一种不信任。腐败与不道德、卑劣与伟大，这些都是关于高层圈子的事实，并且经常是其中很多人的典型特征。但美国社会当今的这种不道德基调还包括在面对这些事实时缺乏公众情感。我们当今腐败的公共生活并未激起有效的道德义愤。在美国，原有的中产阶级道德已经被高层的不道

德所取代。

在公众意象中，19世纪90年代的剥削财阀和腐败机器已经被20世纪20年代没教养的市侩庸人和粗野人士所取代，而这些人反过来又被30年代的经济保皇派和他们的同类所取代。他们拥有的都是负面形象：第一种是通过一个愤愤不平的农村道德镜片看到的城市贪婪；第二种是城市阶层眼中的愚蠢市侩，其中这些庸俗市侩的道德原则已经被大城市的手段所取代；第三种是面貌有些不太清楚的旧财阀，其中他们已经变得更加系统化和非个人化。

但对于40年代和50年代的企业富豪们来说，从他们的经济和政治方面来讲，并不存在关于他们的这类刻板印象。他们获得了人们相当不情愿的接受，甚至获得了大众社会的成员私下的艳羡。关于企业富豪和政治外人的负面刻板印象还未广泛形成。而且如果在大众意象中突然出现一个或两个这类刻板印象，它们也会很快被那些作为公司高管的“有远见”、精力充沛、外貌英俊的美国小子所打破。

考虑到大众社会的状态，我们就不应当期望其他任何事情。大众社会的大部分成员都被地位、琐碎的丑闻揭发不道德信息以及关于小人物

的马基雅维利主义（即政治暴动的消亡）搞得心烦意乱。如果知识界不如此全神贯注于保守情绪，不是这样温文尔雅但又胆小怕事，那么情况可能会不一样。但考虑到大众社会和知识界的这些情况，我们就能很容易理解美国的权力精英为什么没有意识形态并且不觉得需要一个意识形态，他们的统治为什么没有理念以及他们为什么没有尝试为他们的操纵做辩护。当权者的这种无知才是我们这个时代高层的真正不道德，因为它关联的是有组织的不负责任，这种不负责任正是当今美国公司权力制度最重要的特征。

第15章 高层的不道德

高层的不道德，既不能仅仅归结于政治范畴，也不能理解为基本上健全的体制内的腐败者问题。政治腐败是更为普遍的不道德的一个方面。成为时弊的道德情感之低下，并非仅仅是腐败者的问题。高层的不道德是美国精英的系统性特征。对这种现象的普遍认可，是大众社会的一个本质特征。

诚然，在健全的制度下也可能有腐败者，但倘若制度造成腐败，则在其中生活与工作的人也必然会被腐蚀。在大公司时代中，经济关系变得没有人情味——高管也不感到自己承担着很大的个人职责。在大公司构成的商业、军事和政治领域中，私人的良知被冲淡——高层的不道德也制度化了。这并不仅仅是大公司、军队或国家中的管理腐败问题，而是大公司富豪的一个特征。他们作为一个资本主义阶层，与军事化的国家的政治生活有着千丝万缕的联系。

从这一观点看，比如说，有关雄心勃勃的年轻政治家的竞选经费的最重要问题，并不是这些政治家是否在道德上麻木不仁，而是美国政坛上的任何年轻人，如果他如此迅速地变得炙手可

热，在当今时代倘若其所持有或获取的道德情感不在一定程度上变得迟钝的话，那么他是否有可能做到这一点。“白领犯罪”和公共道德涣散、高价诱惑下的不道德行为及个人诚信的蜕化等诸多问题，都是结构性的不道德问题，而不是小人物的品格因恶劣环境而扭曲的问题。而许多人起码是隐隐约约地意识到这种情况。每当有关不道德行为的重大新闻爆出，他们往往会说：“噢，又有一个人今天被抓。”言外之意是，披露的案件并非涉及偶然性人物的孤立事件，而是显示出一种普遍状况的征候。有确凿的证据表明，他们是正确的。但是，如果所有这一切事例都是征候的话，那么其所显示的基本状况如何呢？

1

我们时代的道德忧虑产生于一个事实，即旧的价值观与正直的行为准则对大公司时代的男男女女来说不再具有吸引力，也并没有为新的价值观和行为准则所取代，从而可以使人们现在必须遵守的公司条例获得道德上的含义与赞许。问题并不在于广大公众已经明确地摒弃公认的行为准则，而是在于许多公众认为这些准则已变得空洞无物。从道德上讲，人们既没有予以接受，也没有予以摒弃的任何条件。作为个人，他们在道德上毫无防范能力；作为集体，他们对政治漠不关心。人们讲，“公众”在道德上感到困惑，所指的正是这种精神的普遍匮乏。

但是当然，不仅“公众”在道德上如此困惑，而且正如詹姆斯·赖斯顿所评论的那样：“华盛顿官场的悲剧在于，他们虽然每每由于旧的政治习惯和过时制度的后遗症而不知所措，但却不再从作为其创立根基的古老信仰之中汲取营养。他们死抱着坏东西不放，却抛弃了恒久之物。他们虽宣称拥有信仰，但却不信。他们知道旧的歌词，但却忘记了曲调。他们卷入了一场意识形态之

争，但却不能确定自己的思想意识。他们谴责一个相信无神论的敌人的唯物主义，但却崇拜自己的物质至上主义。”

在经济和政治制度中，公司富豪现在行使着巨大的权力，但他们从来不需要赢得被行使权力人的道德认同。在过去两世代中崛起的每个利益方，每个新的、未经认可的公司权力、农业集团、工会和政府机构都会穿上道德高尚的口号外衣。那么什么事是没有以公共利益的名义完成的呢？随着这些口号变得陈旧，人们会努力想出新的口号，而且它们也会依次变得普通。周期性出现的经济和军事危机始终在传播恐惧、犹豫和焦虑，从而给关于道德理由和高雅借口的繁忙研究又增添了新的紧迫性。

“危机”是一个已经破产的词汇，因为身处高位的很多人为了掩盖自己离奇的政策和行为而都在利用这个词。实际上，高层不道德的一个主要特征正是缺少危机，因为在真正的危机中，整个人类都会获得真正的替代选项，而这些选项的道德含义明显可以进行公开辩论。高层不道德、旧有价值观的普遍弱化以及无责任感的组织性都不涉及任何公共危机。相反，它们已经成为一种慢慢被忽略和默默掏空的问题。

普遍流行的高层圈子形象是那些被视为是名人的精英的形象。在讨论这些职业精英时，我曾提到，刚形成的权力精英并未垄断全国赞颂的明亮焦点。他们与名人世界的轻佻或狂躁的人物们一起在全国共享这个焦点，这从而成为他们真正权力的一个炫目掩饰。宣传和赞颂主要和持续放在那些职业名人上面，而不是在权力精英身上。所以这种精英的社会可见度就被分散注意力的地位因素降低了。

由于不存在任何牢固的信仰道德秩序，这就使大众中的人都能更加接受名人世界的操作和分神因素。他们要遵守的吸引力、准则和价值观顺次翻转，导致他们变得怀疑一切和产生犬儒主义，并转向某种针对小人物的马基雅维利主义。因此，他们能间接地享受到企业富豪的特权、名人的夜间怪诞行为以及超级富豪的悲喜人生。

尽管如此，仍然存在一种尚未明显衰落的古老美国价值观：即金钱价值观以及关于金钱能买到的东西的价值观。这些价值观即使在通货膨胀年代也仍像不锈钢一样牢固和持久。“我曾经富有过，我也曾经贫穷过，”苏菲·塔克（Sophie Tucker）曾说过，“请相信我，富裕是最好的。”随着很多其他价值观都已弱化，美国人面临的问题已经不再是“是否存在理智使用金钱无

法买到的东西？”，而是“与能用金钱买到的东西相比，用金钱买不到的东西中有多少是更加重要和更加令人渴望的？”金钱是一种明确的成功标准，而这种成功仍然是至上的美国价值观。

每当有钱人生活的标准流行时，有钱人不管如何获得的钱，他们都最终将得到尊重。据说，一百万美元能掩盖很多罪过，并不仅仅是因为人们想要金钱，而且还在于他们的标准也是金钱标准。在一个会赚钱的人能轻松获得名望和荣誉的社会中，“实际的”这个词开始意味着对私人收益有帮助，而“常识”这个词则指的是在财务方面先行一步。对有钱生活的追求是居于统治地位的价值观，这导致其他价值观的影响力下降，所以人们在追求不义之财和快速建立财产的过程中会很容易在道德上变得冷酷。

大量（虽然并不是全部）美国腐败都仅仅是赚钱和赚更多钱这个古老动力的一部分。但现在，这个古老动力运行的环境已经发生了变化。当经济和政治制度都很小和很分散（如在古典经济学和杰斐逊式民主的简单模型中）时，没有人能将制度为己所用来给予或接受好处。但当政治制度和经济机会既集中又相关联时，那么公共职位就能再次用于私人目的。

政府机构包含的高层不道德并不比企业公司多。只有当经济界人士准备好并且愿意接受财政支持时，政治人物才能授予这种支持。并且只有当有政治代理人能够给予政治好处时，经济界人士才能寻求这种好处。当然，宣传的聚光灯等多是聚焦于政府人士进行的交易，而这样做也有好的理由。期望越高，公众就越容易对公职人员感到失望。商人被假定是为自己考虑的，并且如果他们能成功地在合法的薄冰上溜过，那么美国人通常会因为他们做了坏事未受惩罚而尊敬他们。但是在一个像美国这样拥有如此彻底商业渗透的文明中，商业规则正被带入到政府中，尤其是当如此多的商人已经进入到政府中时。有多少公司高管会真的为一部对所有高管联系人和“费用账户”都要求进行仔细和公开会计操作的法律而奋斗？高额的所得税已经导致大公司与高层雇员之间形成一种共谋网络。正如我们已经看到的那样，有很多聪明的方法能骗过税收法律，并且很高薪资人士的消费水平更多是由复杂的费用账户决定的，而不是由简单的税后工资。跟禁令一样，所得税法和战时条例都是在没有牢固企业公约的支持下而存在的。欺骗法律仅仅是违法，但能侥幸成功的话那就是聪明了。没有配套道德公约的法律会招致犯罪，但更重要的是，它们鼓励了一种权宜的和与道德无关的态度的增长。

在一个社会中，如果它的高层圈子和中层都广泛地相信社会将成为一个由聪明骗局组成的网络，那么这个社会就不会产生具有内部道德意识的人。如果一个社会仅仅是谋取私利的社会，那么它就不会产生带有道德心的人。一个社会如果将“成功”的含义狭隘地理解为赚大钱，并且从这个意义上来把失败谴责成为主要的缺点，把赚钱上升到绝对价值的高度，那么这个社会将产生骗子操作者和见不得人的交易。

2

在企业世界中，在政治理事会中，以及在日益占优势的军队中，大的统治集团和权力机器的首领们不仅被视为成功人士，而且被视为成功的授予者。他们解读成功标准，并将这些标准应用于个体。那些位于他们下方的人是他们的派系的成员、他们的客户以及像他们一样的大人物。但阶层彼此之间的关联是复杂的，并且每个小派系中都有忠于其他派系的人。存在个人忠诚以及官方忠诚，也存在个人进步标准以及非个人的进步标准。我们在追踪各个高层圈子个体成员的职业生涯时，我们也是在追踪他们的忠诚历史，因为从高层圈子中成功必要条件的角度来看，关于高层圈子的首要和全局性的事实是：他们的基础都是自我吸纳。关于这些成功等级的第二个事实是：他们并未构成一种整体结构，他们是一组拥有各种关联并且经常相互敌对的小派系。我们必须承认的第三个事实是：在其中任意一个此类世界中，想要成功的年轻人会尝试让自己与那些掌控他们成功选择的人建立联系。

因此，那些非常迷恋成功的美国实用励志文

学在关于“成功要件”的建议方面已经经历了巨大转变。意志力与诚实、崇高品格以及自发拒绝美色、烟草和酒精，这些冷静和个人化的优点都是19世纪晚期的成功要件形象，它们已经让位于“最重要的单一因素——有效的个性”，它能“通过魅力控制注意力”，并“散发自信”。在这种“新生活方式中”，人们必须经常微笑，并成为一个好的倾听者，谈论其他人感兴趣的事，让其他人感到自己非常重要，而且人们必须真诚地做所有这些事。简言之，个人关系已经成为“公共关系”的一部分，在个性方面牺牲自我，为的是在公司式的生活方式中实现个人成功这个唯一的目标。这些精英野心家想用出众的优点和努力工作来证明自己，但却建立在能被小派系吸纳的基础上，而且经常是一些不同于上述所谓优点的其他基础。

美国的高层圈子非常自豪地宣称自己的成员都是通过自我奋斗实现成功的。但这只是他们的自我印象以及他们苦心宣传的谎言而已。这个谎言的通俗证据是基于一些奇闻逸事，而它的学术证据应该是基于一些统计惯例，其中统计数据显示了有不同比例的顶层人士是下层等级人士的后代。我们已经看到了由地位上升人士组成的某些精英圈子中这些人士的比例。但与这些高层圈子中蓝领工人后代的比例相比，更重要的问题是获准进入这些圈子的条件以及关于谁应用这些条件

的问题。我们不能从向上流动性就推断出它有更高的价值。即使现在那些被普遍使用的大致数字翻转过来，并且这些精英圈子中有90%成员是蓝领工人的后代，但这些精英圈子的吸纳标准仍然未变，我们就无法从这种向上流动中必然推出它有更高的价值。只有顶层位置的标准是值得称赞的，我们才能认为这种关于流动性的统计是有价值的。有观点认为自我奋斗成功的人是“好的”，而依靠家庭的人则是不好的，这种观点只有当事业具有独立性时（也就是说当人们作为创业者是依靠自己时）才具有道德意义。如果在一个严格的等级制度中，用考试来控制晋升，那么这种观点也是讲得通的。但在公司吸纳制度中，这种观点是没有意义的。

在心理学实际中，不存在所谓的自我奋斗成功人士。没有人能制造自我，在美国精英成员中尤其是如此。在一个公司等级制的世界中，人们是由等级制度中高于他们的人根据所用的任何标准来选择的。通过与美国的公司进行联系，我们已经看到了当前的标准。人们要让自己符合这些标准，因此人们是由这些标准、流行的社会溢价制造的。如果不存在所谓的自我奋斗成功人士，那么就存在所谓的自我利用人士，而且在美国精英中有很多这样的人。

在这样的成功条件下，在开始贫穷而后变富裕的过程中，不存在任何美德。只有当变富裕的方法需要美德或者产生美德时，个人聚敛财富才意味着美德。在一个由上级进行吸纳的制度中，与揭示人们成功时的真面目相比，人们开始时是富有还是贫穷这个问题更能揭示的是那些负责选择谁将成功的人所采用的原则。

所有这些都已被高层圈子以下足够的人感受到，并且对于价值与流动性、美德与成功之间缺乏关联，产生了愤世嫉俗的观点。这是一种关于成就不道德性的感觉，并且可以从以下观点的流行中略见一斑：“这仅仅是另一个诡计而已”，并且“重要的不是你懂什么，而是你认识谁”。有相当多的人现在都认为成就不道德性是一个既成事实。

一些观察家在他们的成就不道德感的指引下，走向了主要由学术社会科学提出的关于行业中人际关系的思想体系。但其他人仍然走向了由更新的放弃、内心平静文学带来的思想慰藉，而这些文学在一些平静下来的圈子中取代了旧有的疯狂励志和如何成功的文学。但不管有什么特别的反应风格，成就不道德感常常会进入到我们所称的高层不道德的公共敏感性程度。旧有的自我奋斗成功人士已经成为一个生锈的形象，并且没

有其他成功形象能占据它曾经的光鲜位置。作为美国的卓越典范，成功已失去原来的意义，因为它已成为高层不道德的一个新特征。

3

美国精英的道德不信任以及有组织的不负责任都依赖于高层不道德，但它们也依赖于关于高层无知情况的模糊感觉。在美国，大人们一度也是有情感的人：权力精英在相当大的程度上是与文件精英重叠的，并且在他们不重叠的地方，他们也经常会有圈子上的重叠。在有知识的公众中，知识和权力能进行有效的接触，而且公众能决定很多事情。

詹姆斯·赖斯顿曾写道，“美国众议院在19世纪进行了关于希腊为独立而反抗土耳其的辩论，并在1947年进行了关于希腊和土耳其的辩论，阅读这两场辩论会最有启发性。第一个辩论是庄严和有说服力的，争论经过了从原则到例证再到结论的过程。而第二个辩论则是关于非实质性论点的一次沉闷的断章取义，充满了无关内容和历史知识贫乏的观点。”乔治·华盛顿（George Washington）在1783年会用伏尔泰（Voltaire）的“书信”和洛克（Locke）的《人类理解论》来让自己放松；而艾森豪威尔则会阅读牛仔故事和侦探小说。对现在那些已经到达高层经济、政治和

军事圈子中的人来说，简报和备忘录似乎不仅取代了这些严肃的书籍，而且也取代了报纸。考虑到成就的不道德性，这也许是一种必然的情况。但关于这种情况的一个有些让人不安的地方在于，他们并未对自己没有教养的消遣方式和自己的精神表现感到一丁点的羞愧。

到20世纪中期，美国的精英群体已经成为一群完全不同的人，他们在任何合理的理由上都不能被视为是一种文化精英，甚至因此不能被视为是有情感有教养的人。在统治圈子中，知识和权力并未真正统一。而且当知识分子真的与有权人士的圈子产生接触时，知识分子的身份也不是同事，而是被雇用的人。权力、财富和名人精英甚至与文化、知识和有情感的精英并无一面之交，虽然这两个世界的耀眼的外表有时会在名人世界中出现重叠，但前者并未与后者保持联系。

大部分人都被鼓励去假设最有权势和最富有的人一般也是最有知识的人，或者是他们所说的“最聪明的人”。“人们无法做到才会去教人做”以及“如果你如此聪明，你为什么不富有？”等诸如此类的很多小口号都支持了这些观点。但这些俏皮口号表达的全部意思就是：那些使用这些口号的人假设，权力和财富对所有人来说都是至上的价值观，尤其是对那些“不聪明的”人来说。

他们还假设，知识始终是用这些方式来取得成功，或者肯定应该成功，并且对真正知识进行测试的也正是这种取得成功。有权势者和富豪们一定是最有知识的人，否则他们如何能到达他们如今的地位？但说成功获得权力的人一定是“聪明的”，实际上等于说权力就是知识；说成功获得财富的人一定是聪明的，实际上等于说财富就是知识。

这种假设的流行的确揭示了一些真实情况：普通人每天都倾向于从知识或能力方面来解释和证明权力和财富。这类假设还揭示了知识已经遭遇的那种经历。知识不再被广泛感受为一种理想，它被视为是一种工具。在权力和财富社会中，知识被重视是因为它是权力和财富的一种工具，当然也是在谈话中的一种点缀。

知识对个人的作用（说明自己是谁以及解放自己）是一种个人知识理想。知识对文明的作用（揭示文明的人类意义以及解放文明）则是一种社会的知识理想。但现在，个人和社会的知识理想已经同时成为知识对聪明人的作用（知识能让聪明人取得成功）以及知识对明智国家的作用（带来文化威望，让权力拥有权威）。

知识很少能给有知识的人带来权力。但一些

急于成功的人所具有的假定的和秘密的知识以及他们对这些知识的自由使用，则会对没有防御权力的其他人产生影响。“坏人知识增长的速度跟好人一样快，”约翰·亚当斯（John Adams）说，“并且科学、艺术、品味、感觉与书信都被用于不公平的目的，也被用于高尚的目的。”总统说这句话的时候是在1790年，而我们现在有充分的理由相信的确是如此。

知识和权力的问题是（并且始终是）有知识的人与有权力的人之间关系的问题。假设我们能够在当今美国中从所有权力领域中选择100个最有权势的人，并将他们进行排列；并且随后假设我们从所有社会知识领域中选择了100个最有知识的人，并将他们进行排列。那么有多少人会同时处于这两个名单中呢？当然，我们的选择将根据我们对权力和知识的定义（尤其是对于知识的定义）。但如果我们指的是这两个词的字面意思的话，那么我们肯定会发现，当今的美国只有很少人能同时属于这两个群体中，并且我们肯定也会发现，美国建国时同时属于这两个群体中的人要多于今天，因为在18世纪，即使在这个殖民地前哨，有权力的人也会追求学问，并且有学问的人也经常处于当权的位置。我相信，我们在这些方面已经经历了严重衰退。

很少有有知识又有权力的人，但有权力的人周围的确会围绕着有一定知识的人，或者至少是擅长精明交易的人。有知识的人并未成为哲学王，但他们经常成为顾问，而且是既不像国王又不是哲学家的人的顾问。当然，作家联盟一家低级杂志的主编真的曾帮助一位重要的参议员“润色他在1952年参议员竞选中发表的演讲”。但对有知识的人来说，他们不一定会在自己的职业生涯中碰到有权力的人。大学与政府间的联系是脆弱的，并且当它们的确产生联系时，有知识的人看起来像是“专家”，这通常指的是被雇用的技术人员。跟这个社会上的大部分其他人一样，有知识的人自己的谋生之道就依赖于这种工作，而这种做法现在是思想控制的一种主要手段。当取得成功需要更有权力的其他人的赞赏时，他们的判断就备受重视。因此，如果说知识分子在一个工作等级结构中为当权者提供服务的话，那么他们也经常是用不自由的方式进行服务。

民主人士假设存在一种公众，并且民主人士用自己的修辞宣称这个公众是主权的来源。民主需要两种事物：表达清晰和有知识的公众以及政治领袖，其中政治领袖如果不是理性的人，那么他们也至少会对这些有知识的公众做出理性的反应。只有当公众和领袖都做出响应和负责任时，人类事务才会处于民主秩序中；并且只有当知识

与公众有关联时，这种秩序才能成为可能。只有当理性存在自发基础、独立于权力但又能与权力产生强大关联时，理性才能在塑造人类事务的过程中发挥它的力量。只有当存在自由和有知识的公众时，这才具有民主可能性，其中有知识的人可以为这种公众服务，而有权力的人也能真正为他们负责。这种公众以及这些有知识或有权力的人现在并不处于优势地位，因此，知识现在在美国也就不具有民主相关性。

高层圈子现在的典型成员是一种智力庸才，有时是一种尽职尽责的庸才，但他们仍然是一种庸才。只有当他们偶尔意识到自己无法做出自己有时应当面对的决策时，他们的智力水平才会得到体现。但通常他们会把这种感觉保密，并且他们公开的说话方式一般都是虔诚和有感情的、冷酷和勇敢的、愉悦和空洞的。他们只接受那些简短通俗、预先接受和有倾向性的理念。他们是电话、备忘录和简报年代的指挥官。

当然，我说这些人愚昧和平庸，并不是想说这些人就没有一点脑子。但这并不是“智力”分布的一个主要问题（假设智力是一种多少都存在一些均匀的东 西），而是关于智力类型以及所选择和形成的理智质量的问题，是评估实质理性在人的生活、性格和行为中作为主要价值观的问

题。这种评估正是美国权力精英现在缺乏的。在权力精英中存在“权重”和“判断”，它们在精英的显著成功中要比任何心灵的精妙或智力力量重要得多。

在重要人物周围以及下方的是他们的权力技术助理，这些助理被分配做有知识的甚至是活动家的角色，他们包括：重要人物的公共关系专员、代笔人、行政助理、秘书，当然还有各种委员会。随着决策手段的不断增加，在美国的政治理事会之间存在一种理解危机，因此也就经常存在一种指挥上的犹豫不决。

精英之间缺乏知识体验与专家致命优势的事实和合法性有关系。当最近被问到关于反对党领袖对国防政策所做的批评时，国防部长回答说，“你认为他是这个问题上的专家吗？”当记者进一步施压时，部长声称，“军队首领们认为政策是可靠的，我就认为是可靠的”。稍后，当被问到具体例子时，他补充道：“在一些情况下，我们能做的就是问上帝。”如果这么大的一个角色就如此傲慢地给了上帝和专家，那么政治领袖还存在什么空间？更不用说那些关于终究是政治、道德和军事问题的公共辩论。不过，从珍珠港事件之前开始，在两党合作这个简单口号之下，趋势就变成了辩论的退场以及反对意见的崩

溃。

超越政治人物和顾问圈子的智力修养缺失，公共相关想法的缺失意味着强力决策和重要政策的制定并不是按照人们证明或攻击（简言之就是用任何智力方式进行辩论）的方式。此外，任何试图进行这种证明的尝试甚至常常并未做出。政治关系取代了理性争论，操纵以及未经辩论的权力决策取代了民主权威。从19世纪开始，随着行政取代政治，越来越多重要的决策甚至未曾走过理性讨论的过场，做出这些决策的是上帝、专家以及像威尔逊先生一样的人。

官方保密领域越来越扩展，同时对那些可能向公众（不包括拥有高级许可的专家）泄露公众未知内容的人士进行的秘密监听也在不断扩展。关于核武器生产和使用的整个决策流程都是在没有任何真正公开辩论的情况下制定的，并且进行这种辩论所需的事实已经被官方聪明地隐藏、扭曲甚至成了谎言。随着决策变得不仅对美国人而且简直对整个人类来说都十分重要，信息来源被关闭，决策（甚至那些已经做出的决策）所需的相关事实也作为政治上的“官方机密”被从负载过重的信息渠道中隐藏了。

与此同时，在这些渠道中，政治修辞的文雅

和敏感程度似乎在不断下滑。这种面向大众或被认为是大众的人进行的愚蠢传播所能达到的顶峰可能就是那种煽动性的假设，即如果能经常进行充分的重复的话，怀疑和指控就可以在某种程度上等同于犯罪证据，这就像关于牙膏或香烟品牌的重复主张会被假定为等同于事实一样。围绕美国人进行的最好的一种宣传（至少在数量和喧闹方面是最好的）是对香皂、香烟和汽车进行的商业宣传，这个社会最经常向这些事物（更精确说是它们的名字）表达出自己最响亮的赞美。关于这种现象的很重要的一点在于，通过暗示与省略、通过强调以及有时通过平淡的陈述，这些针对商品的巨量宣传常常是不真实和有误导性的，并且它们更多的是指向肚腹，而不是头脑或心灵。做出强力决策的人或者那些让我们选举他们到达这种决策位置的人所进行的公共传播，越来越呈现出商业宣传和广告已经展现的无知和谎言。

在当今的美国，与其说重要的人物是教条的，不如说他们是愚蠢的。教条通常意味着某些关于理念和价值观的多少有些详尽的理由，因此它就有理智、智力和理性的一些特征（不管是多么顽固和封闭）。现在，我们要应对的正是所有公共力量的心不在焉，我们要应对的是对那种可能释放公共相关性的对知识的不关心和恐惧。这

些现象导致了那些没有合理辩护理由的决策，而智力能够应对这些辩护，并加入辩论。

美国人面临的危险并不是严厉的政治素人表现的野蛮非理性，而是国务卿们受到尊敬的判断、总统们诚恳的陈词滥调，以及来自加州灿烂阳光下的真诚的年轻美国政客们所具有的令人可怕的自以为是。这些人用陈词滥调取代了理智，并且他们获得合法性的那些教条是如此被广泛接受，以至于不存在能战胜它们的理智平衡。像这样的人都是些不切实际的现实主义者：他们以现实主义的名义构建了完全属于自己的一个偏执狂式的现实，以实用性的名义投射出一个乌托邦式的资本主义形象。他们通过一个公共关系迷宫，用事件伪装取代了对事件的可靠解读；他们用不精明的心理战概念取代了对公开辩论的尊重；用稳健的平庸判断取代了智力能力；用执行者的立场取代了详细阐述替代方案并预测其结果的能力。

虽然（也可能是由于）存在理智被从公共事务中放逐、成就的不道德性以及有组织不负责的普遍流行，但高层圈子的成员仍然能从他们统治的制度领域的总体权力中获益，因为这些制度的实际或潜在权力都被归于作为决策者的高层圈子成员。他们的地位、活动甚至他们个人都被这种权力归属神化。并且在权力高层周围，存在一种威望半影，而政治理事会、公司富豪、海军上将和将军们就沐浴在这种威望半影中。不管个体成员多么谦虚，社会精英还是具体体现了社会权力的威望。此外，身处这种权威位置的个体几乎没有人能长时间抵抗住诱惑，不将自己的自我形象至少是部分地建立在他们所领导的集体的共鸣板上。身处高位的人依次作为自己国家、公司和军队的代表，他们开始认为自己以及自己所说和所相信的东西体现出确定自己身份的伟大制度所历史累积的荣耀。当他们以自己国家或国家事业的名义讲话时，国家过去的荣耀也会在他们耳中回响。

地位不再主要根植于本地群落，它现在追随

拥有全国规模的大等级制度。地位追随有钱人，即使有钱人有点像恶棍。地位追随权力，即使它没有任何背景。在大众社会中以及下方，通向地位的旧有道德和传统障碍已经崩溃，美国人在高于他们的圈子中寻找卓越标准，他们会用这种标准来做自己的榜样，并判断自己的自尊。但现在对美国人来说，辨认出过去的代表性人物似乎比辨认现在的还容易。很难说这是由于实际的历史差异，还是仅仅由于后见之明的政治舒缓和权宜。不管怎样，在声望的政治分配中，实际上几乎不存在对于华盛顿、杰斐逊和林肯的轻蔑，而更多是对于当今政治人物的轻蔑。代表性人物在死后似乎更加容易获得人们的认可。当代的政治领袖仅仅是政客而已。他们可能是大人物或小人物，但他们不是伟大的人物，并且人们日益从高层不道德的角度来看待他们。

地位现在再次追随权力，而旧有的典型人物类型已经被成功人士的互助会所取代，这些成功人士指的是那些已经成为政治精英的职业行政人员，并且他们现在也已成为官方的代表人物。现在仍不清楚他们是否将成为大众想象和希望的代表人物，或者他们是否能比那些被取代的30年代的自由主义者存在更长时间。他们的形象是保守的，并且深深卷入到成就不道德性和整体的高层不道德中。受过教育的美国人日益感到，这些人

身上存在一些人造的东西。他们的风格以及他们成为“大人物”所依靠的条件都使他们很容易被怀疑是组装起来的：影子写手和化妆师的身影出现得过大，而伪造的巧妙程度又太过明显。

当然，我们应当记住，高层圈子的人可能会或不会设法让自己强制成为底层民众的代表，并且相关的民众可能会或不会接受他们的形象。精英可能会将自己的要求强加给大众，但大众可能并不买账。相反，公众可能会漠视或者甚至揭穿精英的价值观，用漫画讽刺他们的形象，嘲笑他们想成为代表人物的要求。

在讨论国民性格的模型时，沃尔特·白芝浩（Walter Bagehot）并未研究这些可能性。但是很明显，对我们当代人来说，我们必须考虑这些可能性，因为这种反应已经导致了被称为是“公关”的这种偶尔疯狂但始终昂贵的实践。对那些既有权力又有地位的人来说，不积极寻求称赞可能是最好的。那些真正高傲的古老家族不会寻求这种称赞，而职业名人则最善于积极寻求。正如我们已经看到的，政治、经济和军事精英正日益与这些名人进行竞争，并设法借用他们的地位。可能那些没有地位光环但却拥有空前权力的人将会一直在那些拥有知名度却没有权力的人中间寻找这种光环，即使非常不容易。

对大众来说，存在来自名人的地位分神因素以及来自战争繁荣的经济分神因素；对那些的确留意政治领域的自由主义知识分子来说，存在来自本地至上性和权力中层的政治分神因素。这些都维持了一种幻觉，认为美国仍然是一个自我平衡的社会。如果大众媒体聚焦于职业名人，那么自由主义知识分子（尤其是里面的学术社会科学家）就会聚焦于聒噪的中层。职业名人和中层政客是制度中最明显的人物。实际上，他们加起来往往就能垄断大众社会成员看得见的传播或公共场景，因此就能掩盖和转移来自权力精英的注意。

美国的高层圈子现在一方面包括职业名人的笑容满面、吸引异性和耀眼的魅力，另一方面又包含有权力、有权威、有钱有势的人的威望光环。这两个顶峰并不是不相关的。权力精英并不像名人一样引人注目，而且他们常常并不想被人注意。而职业名人的“权力”是一种分散注意力的力量。美国作为一个国民社会，的确拥有一组奇怪的偶像。专业人士基本上要么是圆滑的小动物，要么是无聊的小丑。而有权力的人基本上很少成为代表人物的典范。

因此，美国精英中流行的这种道德不安是非常可以理解的。而在那些比较严肃的人那里这种

不安广泛存在，他们觉得这些人竟代表美国。美国名人的这种双面特性就反映在那些旅行游玩或工作的美国人类型中，以及很多受过良好教育和能够表达清晰的欧洲人所持有的“美国人”印象中。美国的公共荣誉现在往往要么是轻佻的，要么是冷酷的；要么是完全庸俗琐碎的，要么就是自命不凡的。

美国的权力精英中并不包含那些自身行为和性格构成美国人模仿和励志典范的代表人物，并不存在一组能让大众成员正确和乐意识别的人。从这个根本意义上来讲，美国的确没有领袖。但这就是大众的道德讽刺与政治上未指明的不信任的本质，它能轻易被排除，并且不会产生实际的政治影响。在经历过去30年的人和事之后，这进一步证明了在当今美国为了道德上无瑕疵的目标找到和使用明智的政治手段的极端困难性。

作为一个没有保守派思想的保守国家，美国现在在世界面前呈现的是一种直接和肆意的权力，而且它的决策者们经常以自由主义的名义，将他们不切实际的定义强加到世界现实上。二流的头脑正在指挥笨拙的陈词滥调。自由主义修辞中的模糊以及保守情绪中的非理性被提升为原则。公共关系与官方机密、琐碎的竞选以及笨手笨脚造成的可怕事实都在取代关于现代美国私人

经济、军队优势和政治真空的理性政治理念辩论。

高层圈子的人并不是代表人物。他们的高层位置并不是源自符合道德的品行。他们令人难以置信的成功也并不与值得称赞的能力有牢固关系。位居高位和有权势的人可能是用他们社会中流行的权力手段、财富来源和名人机制选出和形成的。他们并不是由一个与知识和情感世界有关的行政部门选出和形成的。他们并不是由那些在全国负责的政党所塑造的人，其中这些政党会就这个国家现在面对的如此愚蠢的一些问题进行公开和清楚的辩论。他们并不是那些将进行辩论的公众与决策顶层联系起来的自愿联盟的大多数所支持的人。作为人类历史上无与伦比的权力指挥官，他们已经在美国有组织的不负责制度中取得了成功。

后记

艾伦·沃尔夫

1

查尔斯·赖特·米尔斯的《权力精英》出版于1956年。用米尔斯自己的话说，美国人当时是生活在一个“物质繁荣、民族主义欢庆、政治真空”的时代。不难理解美国人为什么会像米尔斯所指的那样扬扬自得。

假设你是1956年的一名35岁的投票人，想象一下你的人生已经经历了什么。当你8岁的时候，股票市场崩盘；而当你刚开始上三年级或四年级时，股市崩盘造成的大萧条又开始了。因此，你的童年就是在对抗美国历史上最大的一次经济灾难造成的贫穷和失业的过程中度过的。当你到达正式标志着你成熟的21岁时，日本入侵了珍珠港，因此，你的年轻岁月就花在了在欧洲的战场上或者在亚洲的一个个岛屿上的战斗中。如果你足够幸运能从这个经历中活下来，那么你在24岁回到家里，准备重新开始貌似正常的生活，这时又目睹朝鲜战争、麦卡锡主义以及与苏联爆发的冷战。

这就难怪你在计划1956年总统选举的投票

时，会忍不住投给再次竞选的艾森豪威尔总统。他毕竟曾在第二次世界大战中指挥过同盟国军队。诚然，他的演讲经常看起来不鼓舞人心，并且他最自在的时候是与富裕商人在一起的时候，这些人几乎都是信奉基督教的白人男性，并且他们都有保守的政治倾向。此外艾森豪威尔还为那些生活中充满动荡的选民们提供了一种稳定感。对于国务卿约翰·福斯特·杜勒斯（John Foster Dulles）关于俄国威胁的那些狂躁的话，总统自己似乎显得有点与外交政策无关了。并且他的国内计划也就是建设高速公路，按照你的想法，你可能计划从这些公路走到洛杉矶，去寻找艾森豪威尔自己称作的“军事工业综合体”创造的工作。

在此环境中产生了《权力精英》一书。米尔斯是美国最早一批说艾森豪威尔的自满没有尽头的知识分子之一。他的立场是坚定的。他宣称，一方面，大规模的权力集中已经在美国积聚，这成为对美国民主的一种愚弄。另一方面，他指控他的知识分子同行们已经投靠了美国的保守情绪，这让他们的观众——也就是美国人民——处于一种无知和冷漠的状态中，忍受着一种与极权政体相似的政体，而这种极权政体正是被美国击败或当时正在对抗的对象。

米尔斯在《权力精英》中为自己设定的一个

目标就是告诉他的读者，美国的权力组织形式在他们的一生中已经经历了多少变化（再假设这些读者是大约35岁的年纪）。在19世纪20年代，当这些典型的读者出生时，在美国各地都存在米尔斯所称的“地方社会”、城镇和小城市，它们的政治和社交生活被当地居住的商人所主导。小城镇的精英们在观点方面常常属于共和党人，他们在国会中有很强大的发言权，因为代表他们的大部分国会议员要么自身就是优势家族的成员，要么与他们有密切的财务联系。

到米尔斯写他的书的时候，地方精英的这个世界已经变得像电报机一样过时。米尔斯指出，权力在美国已经变成全国性的，并且因此变得相互联系。《权力精英》唤起了人们对美国三个权力分立的关注。第一，企业已经将关注的焦点从以区域员工和客户群为主转移到成为在全国市场内生产产品和发展全国性集团上。曾经与不动产所有权相关联的一种有产阶级已经成了一个管理阶级，这个阶级因为有能力将范围巨大的公司企业组建成能产生不断扩大的利润的机器而获得报酬。公司的首席执行官们不再因为他们良好的社会背景而被选中。人脉仍然很重要，但官僚技能也是如此。拥有这些技能的人会因为他们的努力而获得犒赏。通过大量的开支和可观的回报，他们不仅可以通过他们的公司，而且还可以通过他

们宣传要服务“国家利益”来行使全国影响力。

美国社会的军事部门也发生了类似的变化。米尔斯认为，第二次世界大战以及随后开始的冷战导致在美国建立了一种“永久的战争经济”。米尔斯写道，“军界领袖”（米尔斯用来描述军队及其平民联盟的术语）曾经只是“美国精英中惴惴不安的穷亲戚，但现在他们已经成了大表哥，并且他们很快可能就会成为老大哥”。米尔斯相信，军队因为政客们急着要表现得强硬而获得了一个无限额的支票账户，并且在科技进步以及不断深扎的美国教育制度根基的支撑下，军队正变得日益自主。在所有的权力精英群体中，这种“军队支配力量”拥有最危险的影响。“从完全发展的形式来看，美国的军国主义将意味着军方意识在所有领域的胜利，因此所有其他的生活方式都成为它的附庸。”

除军队和企业精英外，米尔斯还一道分析了他所称的“政治董事会”的作用。米尔斯指出，地方精英过去在国会中曾有强大的代表，但国会已经把自己的权力输给了行政部门。并且在这个部门中，米尔斯能够粗略数出50个在他看来“正掌控着那些以美国的名义做出行政决策”的人。顶层职位（如国务卿或国防部长）是由那些与美国国内的主要全国性企业有密切联系的人占据。这

些人不是为了钱而被吸引到他们的职位上，他们在这些公职上赚的通常要比他们在私人部门赚的少。但是他们知道，掌控中央情报局或称为财政部长能让人获得对国家前进方向的巨大影响力。美国的政治领导者与军队和企业部门有牢固的关联，这有利于他们的阶级，而不是对整个国家有好处。

虽然这本书写的更多是它所在时代的产物，但《权力精英》仍然有非凡的持久力。这本书仍然按原版出版了44年，这意味着在这本书首次面世时读过这本书的那些35岁的人，现在已经是79岁了。从这本书出现开始，里面的名称和面孔已经发生了改变，年轻的读者将很难认出米尔斯提到的企业、军队和政治领导人，但现实中的美国是否像理论中那样民主这个潜在问题仍然非常重要。

2

对《权力精英》的任何当代读者来说，一个明显的问题是这本书的结论是否适用于当今的美国。在米尔斯的书中从那些过去的东西中挑选出有帮助的东西像是一件值得做的事。

《财富》杂志每一年都会公布前500强的美国公司。瞥一眼表1，它列出了1956年的美国前50大公司以及1998年的前50大公司。这个表显示，当米尔斯写作这本书时主导美国经济的50家公司中大约有30家已经不再处于这种地位，其中包括在钢铁、橡胶和食品等曾经看似坚不可摧的行业中的企业。从另一个角度来看，1998年列表中包含很多对米尔斯来说相当熟悉的企业的名称：通用企业排名第一，福特第二，埃克森第三。但这些公司巨人后面紧跟的企业（即沃尔玛）在米尔斯写书时甚至都不存在。的确，一位平凡的阿肯色州商人开创的一家零售商店连锁公司有一天会超越美孚石油、通用电气或克莱斯勒，这个想法会让米尔斯感到震惊。此外，正如一些行业已经衰落一样，从1956年开始，全新的行业已经在美国开始出现。在米尔斯写作本书

时，IBM位列第60位，根本不像是现在的计算机巨人（它在目前的财富500强名单中列第6位）。在米尔斯写作本书时都不存在的康柏和英特尔也位居1998年名单的前50名。为了举例说明权力精英的封闭世界，米尔斯让人们注意这样一个事实：美国驻英国大使温思罗普·威廉·阿尔德里奇（Winthrop W. Aldrich）是1950年美国前25大公司中4家公司的董事。相比之下，在1998年，这几家公司中只有AT&T还是顶级公司。

表1 1956年和1998年的50家最大的公司

1	General Motors	General Motors
2	Standard Oil	Ford Motor
3	Ford Motor	Exxon
4	U.S. Steel	Wal-Mart Stores
5	Chrysler	General Electric
6	General Electric	International Business Machines
7	Swift	Chrysler
8	Bethlehem Steel	Mobil
9	Armour	Philip Morris
10	E.I. DuPont	AT&T
11	Gulf Oil	Boeing
12	Western Electric	Texaco
13	Socony Mobil Oil	State Farm Insurance Cos.
14	Standard Oil	Hewlett-Packard
15	Texas Co.	E.I. DuPont
16	Shell Oil	Sears Roebuck
17	Westinghouse	Electric Travelers Group
18	Goodyear Tire & Rubber	Prudential Ins. Co. of America
19	Standard Oil of California	Chevron
20	National Dairy Products	Procter & Gamble
21	Republic Steel	Citicorp
22	Union Carbide & Carbon	Amoco
23	International Harvester	Kmart
24	Firestone Tire & Rubber	Merrill Lynch
25	Sinclair Oil	J.C. Penny
26	Radio Corp. of America	American International Group
27	Procter & Gamble	Chase Manhattan Corp.
28	U.S. Rubber	Bell Atlantic
29	Cities Service	Motorola
30	Phillips Petroleum	TIAA-CREF
31	Douglas Aircraft	PepsiCo
32	Boeing Airplane	Lockheed Martin
33	Aluminum Co. of America	Fannie Mae
34	General Foods	Dayton Hudson
35	North American Aviation	Morgan Stanley Dean Witter Discover
36	Borden	Kroger
37	International Paper	Lucent Technologies
38	B.F. Goodrich	Intel
39	American Can	Allstate
40	Eastman Kodak	SBC Communications
41	United Aircraft Corp	United Technologies
42	Jones & Laughlin Steel	Compaq Computer
43	Armco Steel	Metropolitan Life Insurance
44	Sperry Rand	Home Depot
45	General Dynamics	Conagra
46	Lockheed Aircraft	Merck
47	Continental Can	BankAmerica Corp.
48	Sun Oil	GTE
49	American Metal	Johnson & Johnson
50	Inland Steel	Safeway

大通·曼哈顿到了第27位，大都会人寿公司已经跌到了第43位，而纽约中央铁路公司已经从名单上消失了。

顶层企业等级中位置变化的一个原因在于，为了获得占主导地位的市场份额，美国的公司在不断相互合并。在1998年末，美国第三大公司埃克森公司宣布计划与作为第八大公司的美孚合并，产生的新公司在规模上将让米尔斯曾预期到的任何公司相形见绌。的确，米尔斯让人们如此关注企业规模的一个原因就在于美国的一个悠久传统，这个传统可以追溯到1898年的谢尔曼法案，该法案将垄断视为是不被法律许可的坏事情。在这个传统的影响下，一些大公司被分拆，并鼓励组建新的公司，如西南贝尔电信公司和朗讯科技公司。但谢尔曼法案在当今很少被实施了，部分原因在于民主党和共和党政府都不太可能像在艾森豪威尔当政时期一样支持政府对经济的监管。当曾担任艾森豪威尔的国防部长的通用汽车前首席执行官说对他的企业有利的东西也会对美国有利时，人们都感到震惊。现在，这种陈述可能会引导人们理解政府与企业的关系。

米尔斯关于企业精英的很多论述都是正确的。例如，那些运营公司的人的确也是非常富有

的人；首席执行官所获得的与工人获得的之间的差距也的确是非常大。但米尔斯描述的世界与当今世界之间的一个差异是如此明显，以至于我们无法将其忽略。这种说法可能听起来有些古怪，但米尔斯对资本主义的理解是不够彻底的。由于深受当时的社会学的影响，《权力精英》将公司高管们描绘成“必须‘适应’已经处于顶层的那些人”的人。他们必须刻意经营他们的形象，仿佛给人好印象要比实际能力更重要。米尔斯蔑视那种认为顶级商人都有出色能力的观点。他写道：“适者生存，而合适并不意味着正式的能力（可能顶层高管职位并没有这种东西），而是指符合已经成功的那些人的标准。”

在20世纪50年代可能企业领导者们的确没有特别的才能，但如果是这样的话，原因也在于他们当时只面对相对较少的挑战。如果你在1956年担任通用汽车的领导者，那么你就知道美国的汽车公司主导着你的市场；你脑子里最后考虑的才可能是丰田或本田的汽车在某一天将成为你最大的威胁。你不喜欢把你的工人组织在一起的工会，但如果你足够聪明的话，你就会意识到，一个不断成长的经济体将能够让你用给工人的高工资来换回劳动力市场的稳定。那些为你提供零部件的小公司要依赖于你的订单。你每一年都想比福特和克莱斯勒卖得多，但你也已经与他们建立

了一个复杂的信号系统，从而他们不会杀你的价，你也不会杀他们的价。换句话说，不管你在1956年的市场份额是多少，它在1957年也将是一样的。那么为什么要破坏这个和谐的局面呢？这就让崭露头角的高管们有充分的理由去做米尔斯认为他们的确已经做的事：取得成功的最好方式就是随大流。

但在20世纪末，这幅图景几乎看不到了。工会成员在总体劳动力中的百分比已经大幅下降，并且虽然这意味着公司可以给工人支付更少的工资，但也意味着不能期望公司会基于这些工人将会为公司贡献生命大部分时间的假设来对工人培训进行投资。曾经微不足道的国外竞争现在则成为大部分美国公司的重中之重，导致很多美国公司都将部分公司搬到海外，并建立他们自己的全球市场。美国发展最快的行业可以在高科技领域中找到，而这是米尔斯未曾预料到的一个发展。

（他写道，“很多现代产业发展理论都强调科技发展，但超级富豪之中的发明家是如此之少，以至于无法被感知到”。）这些企业经常是由白手起家的人控制（这是米尔斯怀疑的另一个现象），企业之间进行残酷竞争，这打消了任何形成绅士协议来控制价格的可能性。的确，互联网公司可以用任何价格（也就是免费）提供产品，目的是希望赢得未来的客户忠诚度。在这些情况

下，尝试遵循米尔斯所描述的模式的那些高管最好还是辞职搬到大学中去，并在那里获得终身职位。

美国资本主义竞争动态中的这些翻天覆地的变化对任何尝试描述当今权力精英特征的努力都有重要的启示。查尔斯·莱特·米尔斯是德国社会学家马克斯·韦伯（Max Weber）的一名翻译者和解读人，他借鉴了韦伯关于一个严重等级制的社会也是稳定和保守社会的理念。只有在一个相对较小变化的社会中精英才有可能拥有最高职位的权力，因为如果情况发生根本变化，那么往往就会形成事件控制人，而不是人控制事件。几乎不用怀疑，在美国企业等级制度中占据最高位置的人仍然像在米尔斯时代一样是最有权力的美国人。但即使是他们也无法控制快速的技术变革、激烈的全球竞争以及不断变化的消费者口味。美国的资本主义完全是自由竞争的资本主义，任何人都无法长期控制。

3

《权力精英》的写作时代是军队在美国人生活中承担的具体角色能很容易获得的时代。过去，美国人从来没有赞同过关于为了保卫国家对抗敌人而需要永久军队存在的想法。的确，美国人在表达爱国主义方面是首屈一指的。他们钦佩那些将军们，并展现出将他们选为总统的明显倾向。如果为了捍卫国家利益而需要战争的话，美国人会愿意付出损失生命和损失机会的代价。与此同时，美国人往往会满足于自己与世界其他地方的地理隔绝。他们将和平视为是正常情况，而把战争看作是例外。在美国所打的历次主要战争之后，美国人都会退回到孤立主义。

在他们不希望让军队在自己的生活中发挥持续作用的过程中，美国人得到了来自共和党领导人的相当大的支持。保守的孤立主义者认为，利用政府是组织高效军队的唯一方式，但如果政府牵涉进为私人企业提供合同的话，那么政府将很快就会监管这些企业收取的价格、他们建立的劳资关系，甚至是他们的利润多少。

米尔斯在《权力精英》中的一个重要论点就是冷战的出现完全转变了对永久军事机构的历史性反对。的确，米尔斯这本书的一个关键主题就是强调美国的军事精英现在与美国的经济和政治精英联系在一起。人员在不断地从企业界到军事界来回移动。通用企业这样的大公司已经变得依赖于军队合同。军队赞助的科技创新有助于推动经济增长。并且虽然经济和军队之间的这些联系处于秘密状态的同时，军队已经成了一股活跃的政治力量。曾经对军队持有敌意的国会成员现在对军官则抱有尊重。而且，任何一个总统都必须在咨询军队的情况下才能给国务院配备人员、寻找情报官员以及任命驻外大使。

米尔斯深信，军队作为美国人生活中一股重要力量的崛起需要对曾经是民意特征的孤立主义进行大量攻击。他主张，“军界领袖以及他们的同僚和发言人都在尝试将他们的主张牢固地根植于广大民众之中”。他们的目标就是重新定义现实，美国人在这个过程中开始接受米尔斯所说的“没有可预见结局的紧急情况”。他写道，“战争或高度的战争准备状态被认为是美国的一种正常和看似永久的状况。”在这种不变的战争狂热状态中，美国不再被视为是一个真正的民主国家，因为民主就是建立在异议和争论之上，而这些正是军队的现实定义中所不允许的。如果米尔斯所

描述的改变的确是永久的改变的话，那么《权力精英》就描述了美国本质中的一种彻底深入和令人失望的转变。

跟米尔斯所写的自己的时代一样，当今的国会也对军队极度友好，而至少部分原因是在于军队已经成为大部分国会议员所在地区的一股如此强大的力量。军事基地是很多美国人的一个重要工作来源。政府的军队开支对洛克希德和波音等制造军事装备的所有公司来说都是至关重要的。美国的企业是全球军火市场的领导者，它们制造武器，并出口到世界各地。对一些武器系统来说，即使不存在针对它们的显而易见的军事需求，它们看起来也绝不会消亡，就像用来击毁来袭导弹的“星球大战”系统设计一样。至少有一名最近的美国总统（罗纳德·里根）是通过宣称苏联是一个“邪恶帝国”以及在军备竞赛中展示自己比俄国人花钱多的意愿而增强了自己的人气。

虽然与20世纪50年代有这些相似之处，但世界以及美国在世界中所发挥的作用已经发生了改变。首先，从越南战争开始，美国已经无法持续使用它的军队。由于担心可能会出现公众对损失美国人生命的反对，美国的总统们要么克制住海外派兵，要么将军队限制在快速攻击中，而后者就是布什和克林顿总统在伊拉克所采取的路线。

此外，从1989年开始，共产主义在苏联和东欧的崩溃已经破坏了美国精英根据苏联威胁而鼓动支持军费开支的能力。在米尔斯时代曾被视为是严重威胁的中国，现在则被美国商人看作是重要的潜在投资市场。简言之，美国针对大型和永久军队编制的国内政治支持已经无法被看作是理所当然的。

世界权力平衡中的这些变化所产生的直接后果就是美国经济中贡献给国防的比例出现了大幅减少。在米尔斯写这本书的时候，国防开支构成了所有联邦支出的大约60%，并消耗了美国接近10%的国内生产总值。到20世纪90年代，这些比例已经下降到17%的联邦制支出和3.5%的GDP（请见图1）。《权力精英》这本书出现时，有接近300万美国人在军队中任职，但在20世纪之末，这个数字已经下降了一半。无论如何，米尔斯关于图1中美国经济和政治制度将更加被军队主导的预测并未得到从他所在时代开始的历史发展的支持。

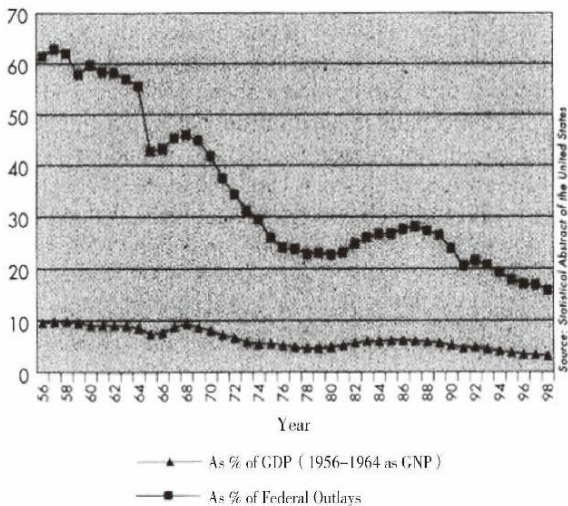
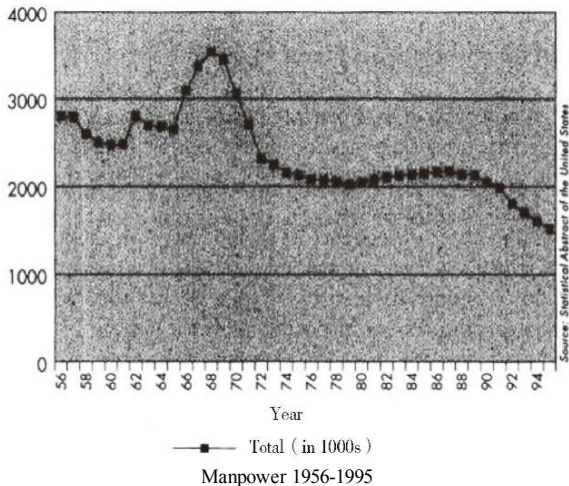


图1 Department of Defense Expenditures 1956-1998



这些特点的重要性因产生这些数字的文化和政治力量而得到增强。米尔斯认为，军队的现实定义与美国流行的对孤立主义的倾向之间的任何冲突都将在有利于前者的条件下得到解决。但似乎很清楚的是，在20世纪90年代，对海外派兵的反对已经严重削弱了军队介入外交和国内政策的能力。大部分美国人都只是想赚足够的钱过自己想过的生活方面取得成功。他们对加税的反对使军队不可能成长。关于紧急情况以及需要重大

个人牺牲的论调都不能引起他们的注意。他们不仅是不愿意看着自己的孩子去打仗，他们甚至不愿意支持和平时期的义务兵役。

这些类型的改变显示军队在美国人生活中的作用发生了极大的变化。战略家们继续在规划可能的战争，但即便是他们也在尽力避免使用美国军队。政府在努力招募年轻人入伍，但只是通过强调这些步骤会如何对他们的职业生涯有帮助，而不是如何有助于国家。国防部继续为科学和技术创新提供资金，但会强调这些创新可能的民用用途。共和党要求建立一个更加强大的美国，但在1998年底的弹劾辩论中，这个政党的领导人却批评克林顿总统在伊拉克的军事行动。美国还未回归到显著的孤立主义，而这种主义曾是米尔斯写《权力精英》之前的美国历史的特征。但如果说我们已经目睹了米尔斯在1956年描述的显著（而危险）的军队支配地位，这种说法也是不对的。

那我们能怎样？企业仍然是美国最强大的力量，它们正日益全球化，它们更感兴趣的是保护自己在任何地方所赚的利润，而不是保卫它们少数员工生活和工作所在的这个国家。如果让美国最大公司的大部分领导者在入侵他国与在该国的行业中进行投资之间做出选择的话，他们几乎始

终会选择后者，而不是前者。米尔斯认为，在20世纪50年代，军队精英在美国历史上首次与经济精英形成了一个强大的联盟。现在更准确的说法是，美国的经济精英在其他国家的经济精英身上发现了更多共同点，而不是在自己国家的军队精英身上。《权力精英》未能预见到这样一种状况：权力精英中至少一个关键方面将不再认为自己的命运与其所附着的国家的命运等同。

4

行使对政府行政和立法机构控制权的政客和公职人员构成了权力精英的第三方。米尔斯认为，他所在时代的政客们在爬升到国家层面的政治阶梯之前已经不再需要在本地见习，因为企业和军队已经变得与政府如此关联，同时还因为这两者都是全国性机构，而注定要产生人们所称的“政治国有化”。有可能爬到国内最高政治位置上的新品种的政治人物将是那些与将军们和首席执行官们关系密切的人，而不是那些与不动产经纪商和储蓄贷款官员称兄道弟的人。

米尔斯认为在他写作本书时，“政客一定依赖于大众媒体，并且获取这些媒体是非常昂贵的。”但即使是米尔斯也没能预测到半个世纪后竞选是多么昂贵。电视这个因素在政治竞选中的重要程度是那些习惯于在一个9英寸电视屏上看三个黑白频道的人所无法想象的。竞选活动变得更长，更加有党派性，而且通常也比米尔斯写本书时竞争更加激烈。一旦加入竞选中，政客们已经不得不变成全职募资人。而且，为了为自己筹措资金，他们必须求助于那些有能力为他们付钱

的人。虽然工会仍然是这些资金的重要来源，但包括在位者和挑战者在内的两党政客（尤其是民主党人）都从企业那里获得了大量资金支持。当公司提供这些资金时，他们这样做的理由很少是出于公民责任感。政府能为企业提供帮助的清单跟企业不想让政府介入的事务的清单是一样长的。这绝不是说企业提供金钱就是明确希望政客制定符合企业腰包的法律来作为交换。但它的确是说，由于政治是如此昂贵，企业现在对国会议员所拥有的权力十有八九要多于米尔斯写作这本书的时候企业的权力。

对米尔斯来说，政治无论如何从根本上都只是一个表象。从历史角度讲，美国政治是在平衡理论的基础上组织起来的：每个政府部门都彼此制衡；相互竞争的党派将确保足够的代表性；并且类似工会这样的利益集团可以成为类似企业这样的利益群体的平衡力量。但权力精英的出现已经用一种空想的杰斐逊式神话改造了平衡理论。根据米尔斯的说法，美国在权力精英的统治下已经变得如此反民主，以至于大部分决策都是在幕后做出的。因此，国会或政党都没有太多实质的工作要做。“在主要政党之间没有多少政策差异的情况下，职业政客必须发明一些要谈论的主题。”

米尔斯强调18世纪和19世纪的图景与20世纪美国政治权力现实是无关的，他这样做是正确的。但他不必说政治因此就成为某种空洞的戏剧演出。米尔斯认为在缺乏实际主旨的情况下，政党将变得更像彼此。但民主党人与共和党人当今的意识形态差异是非常严重的，而且实际上他们在1956年的差异也是如此。米尔斯写作这本书的时代被人们用来自威斯康辛州的保守派反共产主义参议员约瑟夫·麦卡锡（Joseph McCarthy）的名字命名，麦卡锡在《权力精英》中出现了很多次，但都不是重要人物。在强调政治和经济的时候，米尔斯低估了权力象征和道德改革在美国人生活中所发挥的重要作用，其中就包括麦卡锡对共产主义者所进行的政治迫害。如果能对麦卡锡施加更多关注的话，米尔斯将更可能会预测到以下此类事件：1998-1999年共和党人所做的弹劾克林顿总统的努力；在人工流产、移民问题上的分歧，和对美国政治的赞同法案；以及连续不断的竞选活动的重要性等。在美国政治议程中真正的主旨的差别可能不大，但这并不意味着政治是不重要的。通过我们的政治制度，我们可以做出决策，这就是在20世纪末哪个政党执政为什么很重要的原因。

5

那么，回顾一下，《权力精英》处于什么地位呢？是否应当视它为一个经典？能否将它读作一个对现在的指南以及对过去的解释？我认为，这些问题的答案取决于这样一个事实：《权力精英》实际上是两本书。在第一本书（第1章至第10章）中，米尔斯用一种有些客观的语言来书写，目的是描述美国的权力结构。这本书的这个部分是有数据支持的，并且用了大量原始研究。在展示了他提出的案例后，米尔斯随后（第11章至第15章）转变为一种义愤语言，也正是在这些章节中出现了米尔斯最著名的一些词语，如“不切实际的现实主义”“高层的无知”等。他在这里就像圣经中的先知一样，预测命运，并严厉地抨击“二流的头脑”和“沉闷乏味的陈词滥调”。米尔斯在这里成为一名社会批评家，将描述性的科学抛在脑后，而让他对于权力精英的感受变得相当明显。

当代评论家认为，米尔斯是一名出色的社会批评家，但不一定是一流的社会科学家。但我认为，《权力精英》作为一本社会科学著作能存在

得更长久，而不是作为一本社会批评著作流传。

在米尔斯写作本书时，学院派社会学正处于宣告自己是一门科学的过程中。米尔斯的很多同事认为，社会学家的合适角色是进行价值中立的研究，这些研究强调的是小范围的假设的经验主义测试。一门重要的科学最终要建立在大量经验研究之上，并且跟大部分自然科学一样，这些著作要发表在那些强调方法创新和技术熟练的高度专业的期刊上面。由于米尔斯从未认同这些观点（米尔斯的确曾写过很多关于科学社会学的严厉批评文章），因此他从未被他的社会学同人视为是一名好的科学家。

但20世纪50年代的学院派社会学并未留存下来多少，而在留存时间方面，能与《权力精英》匹敌的只有非常少的同时代的几本书。米尔斯用自己的方式为人们对他所在时代的理解做出了贡献。20世纪50年代的社会科学家强调的是多元主义，这是米尔斯在他对平衡理论的批评中攻击的一个概念。那时的一个占主导地位的理念是美国的权力集中不应被认为是过度的，因为一个群体总是与其他群体的权力相平衡。美国面临的最大问题并不是权力集中，而是社会学家们开始宣称的“意识形态的终结”。他们认为，美国已经达到了这样一种程度：人们对理念的过度热情已经被

耗尽了。从现在开始，我们将需要技术专业知识来解决我们的问题，而不是利用知识分子的沉思。

与这类观念相比，米尔斯描绘的美国现实图景由于他的夸大而看起来更接近于实际。如果科学的测试就是为了正确地获得现实的话，那么正是米尔斯的这种热情信念才推动他建立了一种对美国社会的科学理解，而他的理解要优于他的那些更客观和不偏不倚的同龄人。因此，我们可以把《权力精英》当作一本相当出色地描述了书籍写作时美国正在发生的事情的书来进行阅读。

但是，作为一名社会批评家，米尔斯把某些事情抛诸脑后。在这个角色中，米尔斯将自己塑造成一名孤独的斗士，不管其他人中有多少人被权力或财富的迷人召唤所诱惑，他都坚持自己的立场。这一点给他的书带来一种情感力量，但这种力量的获得是以一定程度的无责任为代价的。米尔斯在一个精彩的片段中写道，“在当今的美国，那些大人物并不教条，因为他们根本没有头脑”。但是，人们不管是多么不喜欢20世纪50年代的当权者所做的决策，但作为决策者，他们要为自己的行为后果负责。与做出涉及数以千计工人的决策，考虑一个可能付出生命代价的军事行动，或者确定公共资金应花在公路上还是福利方

面等相比，远远地进行批评通常要更容易。在说公职人员愚蠢的时候，米尔斯隐含的意思就是他知道这些人应当如何表现得更好。但如果他真的知道的话，他也从未告诉《权力精英》的读者，因为这本书缺失的部分就是说明具体应该做什么来让这个世界更加符合米尔斯相信的价值观。

此外，攻击权力精英是一件事，而将批评扩展到其他知识分子（甚至是广大公众）则是另一件事。当做完最后一件事时，米尔斯冒着像他所认为的美国一样成为反民主主义的风险。在他为本书结尾时，米尔斯采用了一个曾被保守政治理论家强烈认同的词汇。震惊于民主的传播，保守的欧洲思想家们宣称20世纪是一个“大众社会”时代。这种理论认为，大多数人不会理性地行事，而是更可能像一个群体一样做出反应，他们歇斯底里地在某一点上发怒，而在另一点上又变得冷漠和沉默。“美国并不完全是一个大众社会，”米尔斯这样写道，但他随后写的内容又像美国是一个大众社会一样。并且，当他这样做时，他传达的美国图景令人完全失望：“他丧失了自己的独立性，并且更重要的是，他丧失了变得独立的渴望；实际上，他并没有那种成为具备自己思维和自己成功生活方式的独立个体的想法。”米尔斯是如此确信权力精英的权力，以至于他不认为美国人还能找到自我。

这种听天由命的苦涩当代读者可能可以感受得到。但因为骄傲，就好像米尔斯且只有米尔斯自己才是唯一一个能看到其他人任何人都无法理解的真相的人。好的社会批评需要置身其中，也需要疏离局外。人们在花精力对某件事进行批评前，人们必须首先对其认同甚至尊重它。这种对美国的参与感曾经鼓舞像拉尔夫·沃尔多·爱默生（Ralph Waldo Emerson）和沃尔特·惠特曼（Walt Whitman）这样的作家对自己的国家极为推崇。而米尔斯并没有同他们一样对美国的宽容，而是因愤怒而尖刻，并排斥周围的世界。因此，作为社会批评家的米尔斯并不像作为社会科学家的米尔斯一样引人注目。

虽然我指出了《权力精英》的一些问题，但我并不是说这本书不是一部经典，而人们能给社会批评家最好的荣誉就是批评。几代学生和明智的读者在读《权力精英》时都受到震动，思考他们所处的是什么样的社会以及他们想要的是什么样的社会。这本书值得新的每一代人去阅读，因为它提醒我们，在有热情信念的同时，分析能力是多么重要，而这是成为一个知识渊博并富于情感的公民的根本。米尔斯这本书的出版并未改变权力精英的构成与特征。但它的确将权力精英的存在带到聚光灯下，这对一个处于学科边缘的社

会学教授来说绝不是一个小的成就。

本书由“行行”整理，如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ：2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友 或者关注小编个人微信公众号名称：幸福的味道 为了方便书友朋友找书和看书，小编自己做了一个电子书下载网站，网站的名称为：周读 网址：www.ireadweek.com

延伸阅读

米尔斯这本书的重要性的一个方面在于它激励了其他社会科学家和社会批评家开展美国的权力研究。这反过来又导致了围绕以下问题的学术争论：美国最有影响力的人是否应被称为权力精英或统治阶级；企业是否主宰政府，或者政府是否保持一定的自主性；民主政府是否可能会制定与企业利益相抵触的法律；军队或平民是否主宰着外交政策的制定；以及教育、娱乐、体育等体系是否需要添加到米尔斯讨论的三大权力精英中。

大致按照米尔斯建立的传统来进行写作的主要学者包括：《高层圈子：美国的统治阶级》（*The Higher Circles: The Governing Class in America*, 1970）的作者G. 威廉·多姆霍夫（G. William Domhoff）和《美国企业的权力结构》（*The Power Structure of American Business*, 1985）的作者迈克尔·施瓦兹（Michael Schwartz）和贝丝·密特兹（Beth Mintz）。

大卫·沃格尔（David Vogel）的《波动的运气：美国企业的政治权力》（*Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in*

America, 1989) 认为企业权力并不一定是给予的, 而是企业可以获得和失去的某种东西。当今时代的很多学者的立场都倾向于认为企业并不总是在政治中获得它们想拥有的东西, 因为在这些学者看来, 政府有自己的一定程度的自主性, 这类例子请见彼得·B·埃文斯 (Peter B. Evans)、迪特里希·鲁施迈耶 (Dietrich Rueschemeyer) 和西达·斯考切波 (Theda Skocpol) 编著的《将国家带回》 (*Bringing the State Back In*, 1985)。米尔斯对企业精英管理特征的理解应当补充阅读史蒂夫·柏林特 (Steven Brint) 的《专家时代: 不断变化的美国职业角色》 (*In an Age of Experts: The Changing Role of the Professions in America*, 1994)。

约翰·L·博伊斯 (John L. Boies) 的《大决战采购: 古巴导弹危机以来的企业、社会和军队开支》 (*Buying for Armageddon: Business, Society, and Military Spending Since the Cuban Missile Crisis*, 1994) 是一个尝试将米尔斯关于军队的观点带入到今天的研究。有一本最近出版的书强烈反对米尔斯关于军队的反民主特征描述, 这本书指出, 军队是美国已经发生种族融合的少数地方之一。这本书就是查尔斯·C·莫斯科斯 (Charles C. Moskos) 和约翰·西布利·巴特勒 (John Sibley Butler) 的《我们能够做的所有事:

军队的黑人领导和种族融合》（*All That We Can Be: Black Leadership and Racial Integration the Army Way*, 1996）。

关于金钱和公司权力在塑造权力精英的过程中所发挥作用的一些最近的著作包括托马斯·弗格森（Thomas Ferguson）的《黄金规则：政党竞争的投资理论与金钱驱动的政治体制的逻辑》

（*Golden Rule: The Investment Theory of Party Competition and the Logic of Money-Driven Political Systems*, 1995）和罗纳德·弗雷德里克·金（Ronald Frederick King）的《金钱、时间与政治：投资税补贴与美国民主》（*Money, Time, and Politics: Investment Tax Subsidies and American Democracy*, 1993）。但一些学者指出，企业经常想要相互矛盾的事物，从而让国家不可能成为企业精英的直接仆人。关于这个观点，请见卡西·J·马丁（Cathie J. Martin）的《转移重担：围绕成长和企业税的斗争》（*Shifting the Burden: The Struggle over Growth and Corporate Taxation*, 1991）。

以下两本书涉及社会批评：迈克尔·瓦尔泽（Michael Walzer）的《与批评家为伍：20世纪社会批评与政治承诺》（*In the Company of Critics: Social Criticism and Political Commitment*

in the Twentieth Centur, 1988) 和艾伦·伍尔夫 (Alan Wolfe) 的《中层中的边缘人》 (*Marginalized in the Middle*, 1996) 。

注释

(1) 那种选择一些数值并将那些具备最高数值的人称为是精英的统计学想法源自于意大利经济学家帕累托（Pareto），他这样表述他的中心思想：“我们假设在人类活动的每个分支中，个人都有一个指标，作为个人能力的一种符号，这跟学校考试中各种不同科目的分数一样。例如，最高类型的律师将获得10分。没有获得一名客户的律师将得到1分，而0分则给那些彻底的白痴。为自己赚得百万财富的人（不管是用老老实实的方法还是不正直的方法）将获得10分。为自己赚得数千财富的人将获得6分。那些只是成功搬出贫民窟的人得到1分，而进入贫民窟的人则得到0分……所以，我们可以将在活动分支中拥有最高指标的人当作是一个阶级的人，并将这个阶级称为是精英。”维尔弗雷多·帕累托（Vilfredo Pareto），《心灵与社会》（纽约：Harcourt, Brace, 1935年），第2027节和2031节。遵照这种方法的人最后得到的不是精英，而是与他们选择的数值相对应的一个数字。跟很多相当抽象的推理方式一样，这个方法非常有用，因为它促使我们用一种清晰的方式进行思考。要想熟练地使用这种方法，请尤其要查看哈罗德·D·拉斯韦尔（Harold D. Lasswell）的《政治学：谁得到什么？何时和如何得到？》（纽约：麦克劳希尔出版社，1936年）；而要想了解一种更加系统的使用方法，请见H·D·拉斯韦尔和亚伯拉罕·卡普兰的《权力与社会》（纽黑文市：耶鲁大学出版社，1950年）。

(2) 当然，精英作为顶级社会阶层成员的概念符合盛行的阶层化的流行观点。从技术上讲它更接近于“地位群体”而不是“阶级”，并且约瑟夫·A·熊彼得在《帝国主义与社会分类》（纽约：Augustus M. Kelley出版社，1951年）一书中第113页以后部分，尤其是第137-147页中的“伦理同构环境中的社会阶级”一文中完美地阐释了这一点；他的第三版《资本主义、社会主义与民主》（纽约：哈珀出版社，1950）中的第二部分也提到这些。要了解阶级与地位群体之间的区别，请见《马克斯·韦伯：社会学论文集》（由格斯和米尔斯翻译和编辑；纽约：牛津大学出版社，

1946年）。想要了解帕累托的精英概念与马克思的阶级概念的对比分析，以及关于法国的数据，请见雷蒙·阿隆（Raymond Aron）在《英国社会学期刊》第1卷第1和2节中的《社会结构与统治阶级》（1950年）。

(3) 在近些年中，从一个道德评估人物类型的角度来定义精英和大众的最受欢迎的随笔可能要算何塞·奥特嘉·伊·加塞特（José Ortega y Gasset）在1932年的《大众的反叛》（*The Revolt of the Masses*，纽约：新美国图书馆出版社，教师版，1950年），尤其是第99页往后的内容。

(4) “美国精英”是一组被混淆和令人困惑的形象，而且当我们使用上层阶级、大人物、要员、百万富翁俱乐部、位高权重者这类的词汇时，我们至少能模糊地感觉到我们自己知道这些词的含义，而且情况经常是这样。但是，我们不经常做的是将这些形象与其他形象进行结合——我们并没有花多少心思在我们的脑海中形成关于整个精英群体的一种一致印象。即使当我们非常偶然地试着这样做时，我们通常也会认为它的确不是“整个的”，也就是说跟我们对它的印象一样，不存在一种精英，而是多种精英，并且他们实际上并不是一个整体。我们必须意识到的是，在我们真正将精英看作是一个整体之前，我们关于精英不是一个整体的印象可能仅仅是我们缺乏分析精确性和社会学想象力的结果。

第一个概念从制度位置的社会学以及这些制度构成的社会结构的角度来对精英进行定义；第二个概念则是从所选价值观的统计学角度；第三个是从派系一样的一组人的会员身份的角度；而第四种则是从特定性格类型的品德角度。或者，用俗气一点的简略表述就是：他们领导什么、他们拥有什么、他们属于什么、他们真正是谁。

在这一章中跟在正本书中一样，我将第一种观点（即从制度位置角度定义的精英）作为是通用的观点，并且将其他观点放到这种观点中。这个直接的精英概念拥有一个实践优势和两个理论优势。实践优势是它似乎是了解整个问题的一种最容易和最具体的“方式”，原因可能只是因为存在很多或多或少现成的信息，能够对这类圈子和制度进行社会学反思。

但它的理论优势要更重要。首先，制度或结构性定义并未迫使我们根据我们应当进行调查的定义来做出预先判断。例如，精英在道德方面被构想为拥有特定一类品质的人，这并不是一个终极定义，因为除了在道德方面相当武断之外，它会让我们立即提出疑问：为什么这些人会有这类或另一类品质。因此，我们应当对精英成员真正具有的品质类型保持开放态度，而不是通过定义来在一类或另一类中进行选择。同样，我们不想仅仅通过定义就预先判断精英是否是一种社会阶级的自觉成员。我希望这整本书能清楚阐释的从主要制度方面对精英进行定义的第二个理论优势是：它能让我们用一种系统化的方式将其他三种精英概念融为一体：（1）人们在一生中占有的制度位置决定了他们获得和拥有选定价值观的机会。（2）他们变成的那种心理学人类在很大程度上是由他们因此而体验到的价值观以及他们所扮演的制度角色所决定的。（3）最后，他们是否觉得他们属于一个选定的社会阶级，以及他们是否根据符合该阶级利益的标准行事，这些在很大程度上也是由他们的制度位置所决定的，并且依次是由他们拥有的选定价值观以及他们获得的特征所决定的。

⑤ 这一章的很多内容是基于我自己在东北部、中西部和南部的很多中型城市中的观察和采访。这本书中的一些成果已经出现在1946年华盛顿第79届国会第二任会期中第135号《参议院文件》中《小企业与公民福利：向研究美国小企业问题的特殊委员会所做的关于更小的战争工厂企业的报告》（与梅尔维尔·J·乌尔默合著）一文，1946年10月份《美国社会学评论》中的《中型城市中的中产阶级》一文，以及《白领：美国的中产阶级》（纽约：牛津大学出版社，1951年）一书中。我也使用了在1945年夏天在伊利诺伊州的一座拥有60000人口的城市中进行深入研究的过程中所做的野外记录。除另有说明外，这一章的所有引用都是来自于我自己的研究。

⑥ “总的来说，今天的波士顿人已经一个分支接一个分支、一个家族接一个家族地从生产型企业中退出了。他们丧失了在自己行业中的主动管理权。他们丧失了对自己城市的政治控制。他们不再像一百年之前作为主导人物那样成为国家政府中的一个人物。他们不再引领公众舆论或私人思想。并且他们也完全丧失了

艺术方面的领导地位，而他们以前的影响力已经成为被讽刺的对象。”但“重要的波士顿一流家族并未失去手段或地位。这个城市的统治阶级内部并未出现真正的破裂。并且经济决定论的所有规律都在这个事实中被违背了……目前，依靠给予受托人根据需要来决定是否支付收益的自由裁量权所形成的补充工具，马萨诸塞州的房地产商可能会仅次于共产国际的权力触角。但在三代人以前，他们已经可以将自己的财富安全地实现永恒，或者实现《反永久所有权规则》允许的那种永恒。并且波士顿的家族早已经形成了一种习惯，而声望颇高的沙福克县酒吧联盟以及对这些家族有益的关于受托人投资的马萨诸塞州法律条款就在这种习惯中巩固了这些家族的地位。对波士顿来说幸运或不幸的是，这些家族是在他们富裕的时候形成了这种习惯……时间无法使他们的各种稳健投资衰落或者习俗无法让它们变得陈旧。社交权力是他们的，文明也是他们的。但如果他们试图穿过镜子反击回到真实的权力世界的话，他们就会失血过多而死。继续前进并且聚焦于现时权威的是伟大的银行业联盟——第一国民银行。在各种金融依赖关系中，处于该银行联盟下面的是波士顿的工业。从一有些模糊的视角看，再下面是控制这些工业的个人……在旁边，与金融网络或者社交网络没有明显关系的是政治等级制度……而处于政治等级制度之上的是这个城市的爱尔兰天主教等级制度，这种制度与政治等级制度没有明显关系，而只是一种通过共同的血缘和共同的宗教建立起来的关系……无疑存在一些神秘的线索和渠道，能将一个权力焦点引到另一个。当然也有关于这类连接物的足够的传言……但并不存在契约。或者如果有契约的话，那也是基于以下这一点的契约：除了将哈佛大学捆绑到快船尾端的线索外，没有权力线索能通向波士顿人”。（1933年2月份《财富》杂志中的《波士顿》，第27页以后）

⑦ 正如费迪南德·伦德伯格（Ferdinand Lundberg）曾经评论的那样，在一个“在字面上炫耀关于公众几乎不感兴趣的混乱统计数据”的国家中，不存在关于巨大财富的精确数字。要想列出三代最富裕人士的名字，我不得不尽全力整理可以使用的这类不系统的资料来源。当然，美国巨大财富的所有历史以及占有这些财富的人的传记都让我受益匪浅。在20世纪中，曾经在1924年和1938年两次公布关于高收入者或大有产者的相当系统的信息（见

下文)。并且在报纸和杂志上有关于遗嘱认证事实、税务丑闻、富豪轶事的间歇性信息流和虚构故事流。

我开始先列出了在下面的所列的书提到的出生于1799之后并且据称拥有超过3000万美元或更多财富的所有人。在很多情况中，财富的规模并不是根据姓名来源进行估计的，而通过注意所有可能的姓名，我们搜索了手边所有的来源，用于估计财富的规模。3000万美元的通用标准主要是为了方便。我们发现，这样一个标准将产生371个姓名：因为需要汇编关于其中每个个体的财富和职业的详细信息，因此我们的资源并不允许我们处理一个更大的名单。下面是所用的资料来源：

(1) 古斯塔夫·迈尔斯 (Gustavus Myers) 的《美国巨大财富史》，1907年出版 (现代图书馆修订版，1936年)；(2) 古斯塔夫·迈尔斯的《世袭财富的终结》(纽约：朱利安梅斯纳出版社，1939年)；(3) 马修·约瑟夫森 (Matthew Josephson) 的《强盗大亨》(纽约：哈考特布雷斯出版社，1934年)；(4) 弗雷德里克·刘易斯·艾伦 (Frederick Lewis Allen) 的《万物之灵》(纽约：哈珀出版社，1935年)。(5) 费迪南德·伦德伯格的《美国60大家族》，(纽约：卫城出版社，1946年)，我们对这本书的谨慎使用将在下面的第(14)条中进行讨论；(6) 狄克逊·韦克特 (Dixon Wecter) 的《美国社会传奇》(纽约：斯克瑞伯纳出版社，1937年)；(7) 1936年11月《财富》杂志中的《最富有的美国女性》；(8) 斯图尔特·H·霍尔布鲁克 (Stewart H. Holbrook) 的《巨头时代》(纽约：双日出版社，1953年)。相当多的细节都是基于迈尔斯的作品以及其他历史学家的作品，这本书主要是流行的一个早期作品；(9) 1952年《世界年鉴》第381页和1953年《世界年鉴》第783页上的《历史上的著名美国人：美国工业领袖、金融家和商人》，并未包括财富的估计值；(10) 克利夫兰·艾默利 (Cleveland Amory) 的《最后一招》(纽约：哈珀出版社，1952年)。上面提到这些资料来源中自然会存在很多人名上的重复，但它们都提供了其他来源未提到的信息。

还有3个资料来源需要更详细的讨论：

(11) 在1924年以及在1925年，一项临时法律允许公布关于

为1923年和1924年的收入所支付的所得税规模的信息。记者们获准进入美国国税局的各个办事处，并且在这里复印人名以及每个人支付的税金。这次数据公布在行政上是如此草率，以至于一份报纸公布了关于另一份报纸忽略的一个人的数据，并且有印刷错误，而且在一些情况中，所有的记者都遗漏了大家熟知的已经支付大量税金的人的名字。（当然，也存在一些富人，他们的所有收入都是免税的。在选择1924年的所得税列表进行研究时，我们选取了截至1925年9月份，在《纽约时报》和《纽约先驱论坛报》中或者其中一份报纸中所列的已经支付20万美元或更多税金的所有人。）

当时这些水平的平均税金构成了总收入的大约40%，所以支付20万美元的税金反映了1924年大约50万美元的年收入。由于大部分这类高收入都是源自投资，因此5%的总体投资收益率数字将意味着如果一个人从投资中获得50万美元收入的话，他拥有的资本必须是大约1000万美元。我们已经假定，当时大部分财富中只有大约三分之一是应纳税收入来源，因此，纳税人拥有的总体财富将要比应纳税财富多三倍。（在上面引用的书中，费迪南德·伦德伯格曾经根据1924年的收益率进行过计算。他评论说，“在个体情况中，将支付所得税所依据的净财富乘以3得出的结果可能会有些失真，但这似乎是获得一个一般近似值的唯一方法，并且由于这个方法能给出一般正确的结果，因此整体情况并没有太过夸张。相反，它是非常保守的。”原书第25页。我认为情况的确是如此。）那么，根据这些计算，20万美元的税金就表明50万美元的收入、1000万美元的应纳税财富以及3000万美元的全部财富。

来自1924年过后遗嘱认证的这些财产中的大部分证据显示，这些计算是相当准确的。例如，根据这些计算，小理查德·特勒·克兰（Richard Teller Crane, Jr.）支付的43.4万美元的税金说明他有总共6480万美元的财富，而他在1931年去世时，留下了5000万美元的财产。奥格登·米尔斯（Ogden Mills）1924年支付的37.2万美元的税金表明他有5550万美元的财富，而他在1929年去世时，留下的财产是4100万美元。当然，在有些情况中人们的财产要比上面计算的少很多，但通常人们都知道他们已经损失了金钱（如在1929年的大崩盘中倾家荡产的谷物投机客亚瑟·W·卡顿），

或者在死之前已经将财富赠送出去。我把在任何一个时间中拥有3000万美元财富的人都包含在内。我知道并没有系统地使用这些人名。费迪南德·伦德伯格在1937年汇编了一份“60大家族”名单，它实际上并不是所有的家族，并且它里面的家族数量并不是60个，而是大约74个。但他的确对它们进行了系统分析。通过“系统化”，我了解到汇编名单上每个人的相似信息，并由此进行推广。

伦德伯格所做的是①将血缘关系（有时仅仅是亲属关系）推广到权力和金融小集团中。我们不喜欢将两者混淆。此外，②我们不赞同他从《纽约时报》上提取的名单，该名单并不是由家族、个人或公司一致构成的，而只是一个混合物。

在所谓的60大家族中，存在由多个成员的税务支付代表的37个“家族”。在摩根家族中，包含8个不相关的人士，并且另一组的7个家族构成了名单中第38个“家族”（也就是“标准石油集团”）。这份列表中有22个人在1924年支付了从188,608美元到791,851美元的税金。因此，如果“家族”指的是一种血缘纽带的话，那么这份名单中应当有60多个家族。但这份名单甚至并未完全涵盖这些家族，因为里面只包含了这个家族名下支付税金的那些人。此外，还有很多人在1924年支付的税金要比伦德伯格所列的很多人高很多，如J·H·布鲁尔（J. H. Brewer）和L·L·库克（L. L. Cooke），但他们并未被包含在“60大家族”的名单中。伦德伯格先生似乎忽略了其中并未列在《纽约时报》上但却列在《纽约先驱论坛报》上的一些人（并不是所有人）。

对获取最富有人士名单这个目的来说，更重要的在于这样的——一个事实：当考虑个人的时候，伦德伯格60大家族名单中的一些家族甚至并未出现在非常富有人士的行列中。例如迪灵家族（Deerings）：伦德伯格使用了3个迪灵家族的人，并且三个人支付的税金加起来达到315,701美元。我们并未在我们的“超级富豪”名单中包含迪灵家族，因为詹姆斯·迪灵支付的税金只有179,896美元，查尔斯·迪灵只有139,341美元，而第三个迪灵家族的人只有大约7000美元。同样的程序也适用于塔夫脱家族（Tafts）、雷曼家族（Lehmans）和迪佛斯特家族（deForests）。他们无疑都是富裕人士，但富有的程度却不及我们感兴趣的那些人。

(12) 关于私人财富规模的一个更新的系统化信息源是美国临时经济委员会（TNEC）的第29号专题论文：《200家最大的非金融企业中的所有权分布》（华盛顿：美国政府印刷局，1940年）。这个专题论文给出了1937年或1938年中200家最大的非金融企业中每家企业的前20大股东，以及这些企业的董事和高管们的持股情况。虽然它的确包含大部分知名的以产业所有权为基础的富人，但这份名单并不完整：它并未涵盖以政府或地方债券形式、以不动产形式或在金融商行中持有的财富。此外，在很多情况中，工业企业的所有权甚至会通过将很多股票的所有权记在各种不会泄露实际拥有者姓名的投资公司的名下来进行伪装。不过，这份TNEC的名单代表了我们在后期找到的最佳名单。与19世纪的分散案例研究相比，这份名单揭示的富人是相当稳定的一组人。

根据这个来源，我选取了在1937年或1938年中在所有上市公司中总共拥有价值1000万美元或更多股份的所有人。将这个数字乘以3（再次假设应纳税财富只代表了个人拥有总财富的三分之一）就得到了在30年代末期拥有超过3000万美元或更多财富的所有人。

(13) 上面的资料来源都未提供关于超级富豪的真正最新的信息。当然，各种书籍中提到的以及在1924年和1938年名单中的很多人仍然在世，并且我们已经发现了那些已经去世的人的现存继承人——通过讣告，我们尝试追踪选中的所有人的财富，并且在我们的名单中包含我们发现已经继承3000万美元或更多财富的所有继承人。

(14) 为了获得关于现在活着的人的信息，我们联系了以下机构和政府部门（其中每个机构和部门的各个官员都为我们提供了他们可以提供的此类信息，其中没有信息是“官方的”，并且对我们来说没有信息是很有用的）：纽约联邦储蓄委员会、证券交易委员会、美国商务部国内商业局，以及美国国税局的统计部门和信息部门。我们也联系了以下私营组织的个人：邓白氏公司、全国工业咨询委员会的商业经济部、《华尔街日报》、《巴伦周刊》、《财富》、罗素·赛奇基金会、《美国新闻与世界报道》、布鲁金斯学会、美国国家事务局联邦储蓄和贷款部，以及

两家私人投资公司。在这些组织中见到的人只向我们提及了我们已经知道的资料来源。一些人从未考虑过这些问题，其他的似乎对关于“找出”最富有人士的想法感到有些震惊，其他人对这个想法非常着迷，但却对提供资料来源无能为力。我非常感谢弗雷德·布鲁姆（Fred Blum）教授，他为我们进行了其中大部分联系，并且为整个问题提供了有益的评论。

（15）在第二次世界大战过后的这些年中，我一直在研究现有的论文和期刊，看它们是否提及其他千万富翁。我已经从《商业周刊》、《外观与生活》和《时代》等杂志以及从《纽约时报》中找到了更多名称，其中主要是德克萨斯人创办的新企业的名称。在搜索更多名称的过程中，我得到了很多对此感兴趣的学生和朋友的帮助。

由于人名采集必然具有的混杂的特征，因此我们不能确定并且我也不会声称这个名单包含了美国在过去100年中的所有最富有的人，或者是我们在名单中包含的所有人都能用事实证明曾经拥有3000万美元的财富。

但我们可以非常肯定地说两件事：①存在相当充分的证据能够证明3000万美元这个数字的准确性。在已经去世的人的例子中，我查看了遗嘱，并且发现这些估计似乎是相当准确的。②即使这份名单不能被证明是穷尽了所有最富有的人（包括拥有规定金额的所有个人），但从任何合理的定义来说，所有这些人无疑都属于美国最富有的人。在我们的名单中，我们确实会漏掉一些应当包含在内的人，并且囊括了一些不应该在名单中的人。但我们已经包含了所有能找到公开信息的那些人，并且我们认为可能出现的此类错误并不会对我们的研究产生重大影响。总之，我们不可能得到准确和经过证明的名单。对我们来说，这份名单是相当合理地接近于过去100年中美国最突出的超级富豪。

我们将上面提到的程序的大纲、所选的初步名单以及我们定为拥有较少财富的人的名单都发给了以下人士，让他们提供建议和批评：美国联邦贸易委员会产业经济局的约翰·M·布莱尔（John M. Blair）博士；宾夕法尼亚大学的托马斯·科克伦（Thomas Cochran）教授；哥伦比亚大学的谢帕德·克拉夫

(Shepard Clough) 教授；哈佛大学企业家历史研究中心的亚瑟·科尔 (Arthur Cole)、利兰·H·詹克斯 (Leland H. Jenks) 和西格蒙德·O·戴蒙德 (Sigmund O. Diamond) 教授；哥伦比亚大学的约瑟夫·多夫曼 (Joseph Dorfman) 和罗伯特·S·林德 (Robert S. Lynd) 教授；斯坦福大学的弗兰克·弗莱德 (Frank Freidel) 教授；《商业周刊》的弗兰克·福格蒂 (Frank Fogarty)；哥伦比亚大学商学院的欧内斯特·戴尔 (Ernest Dale)；以及《纽约邮报》和布兰迪斯大学的马克思·伦纳 (Max Lerner)。我要感谢这些人士在这个问题上所付出的时间、关心和帮助，但他们决不为任何事实或判断错误负责。

在371个人名中，我无法从传记来源研究、上面提到的书籍以及报纸文件中找出其中69个人的任何生平信息。这些人名中有超过一半是来源于1924年的纳税名单，其中我们只能根据姓氏以及名字首字母进行判断。20年代中很多高收入的投机本质使我相信，其中很多收入很可能并不代表持久的大量财富，并且我们关心的是美国“最著名的”超级富豪，这使我们可将这69个人从超级富豪的名单中删除。这无论如何都是必要的。

在对我们感兴趣的时期内的美元价值进行一些修正的过程中，我根据三代富豪中每一代的财富规模对他们进行了归类。我咨询的那些经济历史学家表示，他们“不知道有任何符合要求的工具能将一定数量的金钱转换为很长一段时期的购买力等价物”（西格蒙德·O·戴蒙德和利兰·H·詹克斯在1954年3月30日给作者写的信）。当然，当人们能进入到千万富翁的行列中时，作为维持相对购买力目标的生活成本就不是一个重要的问题。

对于每一代富豪，我选取了90名最富有的人士。因此，我们就要考虑这三个历史时期中每个时期的最著名和最富有的大约90个人。这使我们得到总共275个案例用于集中分析，也就是我们熟知的所有资料来源提到的371个案例的前74%。

在被选为第1组的90个案例中，富豪出生年份的中值是1841年，去世年份的中值是1912年。因此，当中值年龄为60岁时就是1901年，因此第1组就被视为是1900一代的富豪。

在被选为第2组的95个案例中，富豪出生年份的中值是1867

年，去世年份的中值是1936年。因此，当中值年龄为60岁时就是1927年，因此第2组就构成了1925一代的富豪。

在被选为第3组的90个案例中，富豪出生年份的中值是1887年，去世年份的中值是1954年。因此，他们平均在1947年是60岁，第3组因此就是1950一代的富豪。

(8) 即使在1900年，当只有39%的超级富豪是来自上层阶级时，大约有25%的超级富豪也是这种家族经理类型的经济人。作为一名海军准将的儿子，1900年去世的威廉·亨利·范德比尔特

(William Henry Vanderbilt)成了范德比尔特企业的一名保守的经理，并且当这些企业达到财务上的高点时，他实际上是这些企业的领导者。当然，很难知道铁路证券价值不断升高是由于他既不投机也不精心的管理，还是源自客观变化。他的儿子们花更多时间在欧洲玩时尚游戏。与铁路经济的衰落相比，他们的懒惰可能不算是范德比尔特财富相对缩水的原因。(维恩·安德鲁斯的《范德比尔特传奇》，纽约：哈考特布拉斯出版社，1941年)。

P·A·B·韦德纳的儿子乔治·D·韦德纳(George D. Widener)成了23家公司的股东，以及18家公司的总裁和董事。他是一名积极类型的经济人，他在1902年参与了一组欺诈活动，称赞一家疲弱的公司，从而使他能在公司破产前卖出自己在其中的股票并从中退出(1912年4月的《费城大众公志》以及1902年9月23日的《费城报》)。

例如，在现在的家族经理中，有一个叫文森特·阿斯特(Vincent Astor)的人，他是约翰·雅各布·阿斯特(John Jacob Astor)的曾孙。他是一名帆船和赛车爱好者，但他却让寻找懒散丑闻生活的社会版编辑们失望了，他在他父亲去世时从哈佛大学退学，并在21岁时开始在纽约市提高阿斯特土地的价值。年轻的文森特更改了管理政策，他废除很多公寓并尝试将中产阶级和上层阶级带到阿斯特的土地上，这当然就为他提高了价值(哈佛·奥康纳的《阿斯特家族》，纽约：诺夫出版社，1941年，第336页)。并且，约翰·D·洛克菲勒三世的日常决策涉及调配数百万美元资金。他全职从事他所培训的内容：在国际范围内的慈善工作。此外，他还是很多美国企业中的积极董事，包括纽约人寿保险公司和大通国民银行。

(9) 要了解关于1938年连锁关系的详情，请见TNEC的第29号专题论文：《200家最大的非金融企业中的所有权分布》中第59页以及第533页以后的部分；还有TNEC的第30号专题论文：《1710家拥有在全国证券交易所上市证券的企业的持股调查》。在1947年，美国金融和非金融企业的更广泛基础的情况几乎跟1938年前200家非金融企业的董事-所有者情况一样：在担任1600家主要企业董事的10000人中，大约1500人是在多个董事会任职。从1914年开始，人们担任两个或多个处于竞争关系的企业的董事是违法行为。在1951年，美国联邦贸易委员会主张，它向让法律扩大囊括拥有特定规模的两个或多个企业，而不管他们是否处于竞争关系。“目前的法律.....限制过度，认为连锁董事会可能妨碍竞争。只有当连锁的企业之间现在正存在或者已经存在竞争时才适用这个法律。当这些公司可能很容易成为竞争者，并且如果没有这种连锁的影响的话他们很可能会竞争时，这个法律就不适用.....[法律]只适用于竞争者之间的直接连锁，但间接连锁中也存在减少竞争的可能性。”请见《联邦贸易委员会关于连锁董事会的报告》（华盛顿：美国政府印刷局，1951年），尤其是第14-15页。

在1950年，在美国的25家最大的企业中存在556个董事职位。现在担任美国驻英国大使的温思罗普·W·奥德里奇当时在其中的4家公司（大通国民银行、美国电话电报公司、纽约中央铁路公司和大都会人寿保险公司）中拥有董事位置。有7个人在这些公司中的3家中每个人都拥有董事职位；有40个人是在2家公司中；有451人是只在1家公司中担任董事。因此，这25家公司的556个董事会席位中有105个是被48人占有。请见由美国国会图书馆立法参考服务部为众议院司法委员会主席伊曼纽尔·赛勒（Emanuel Celler）国会议员准备的表格：《在司法委员会垄断力量附属委员会前举行的听证会》，美国众议院，第82届国会，第一届会期，序列1，第2部分（美国政府印刷局，1951年），第77页，图示A。

企业权力以及（有和没有连锁董事的）企业界的非正式协调的集中程度已经达到如此的程度，以至于劳工部预计，只有大约147名雇主会真正与他们的劳动力商讨他们的工资条款。这些讨价还价设定了工资合同的模式。成千上万的其他雇主可能会接受商讨的提议，但他们很可能会最终采用少数大企业设定的模式。

请见1952年10月18日的《商业周刊》第148页；弗雷德里克·H·哈比森和罗伯特·杜宾（Robert Dubin）的《工会-管理层关系的模式》（芝加哥：科学研究联盟出版社，1947年）；米尔斯的《新当权者》，第233页往后，以及弗雷德里克·H·哈比森和约翰·R·科尔曼的《集体谈判中的目标和策略》（纽约：哈珀出版社，1951年），第125页往后。

(10) 陆军军官花名册在1942年至1953年期间产生了36人，其中每个都是4星或5星上将：乔治·卡特莱特·马歇尔、道格拉斯·麦克阿瑟、马林·克雷格（Malin Craig）、德怀特·D·艾森豪威尔、亨利·A·阿诺德（Henry H. Arnold）、约瑟夫·W·史迪威（Joseph W. Stilwell）、沃尔特·W·克鲁格（Walter W. Krueger）、布里恩·B·萨默维尔（Brehon B. Somervell）、雅各布·L·德弗斯（Jacob L. Devers）、马克·W·克拉克（Mark W. Clark）、奥马尔·N·布兰得利（Omar N. Bradley）、托马斯·T·汉迪（Thomas T. Handy）、考特尼·H·霍奇斯（Courtney H. Hodges）、乔纳森·M·温赖特（Jonathan M. Wainwright）、卢修斯·D·克莱（Lucius D. Clay）、约瑟夫·L·柯林斯（Joseph L. Collins）、魏德·H·海斯利普（Waide H. Haislip）、马修·B·里奇韦（Matthew B. Ridgway）、沃尔特·B·史密斯（Walter B. Smith）、约翰·E·赫尔（John E. Hull）、詹姆斯·A·范弗里特（James A. Van Fleet）、阿尔弗雷德·M·格伦瑟（Alfred M. Gruenther）、约翰·R·霍奇（John R. Hodge）、卡尔·斯帕茨（Carl Spaatz）、霍伊特·S·范登伯格（Hoyt S. Vandenberg）、缪尔·S·费尔柴尔德（Muir S. Fairchild）、约瑟夫·T·麦克纳尼（Joseph T. McNarney）、乔治·C·肯尼（George C. Kenny）、劳瑞斯·诺斯塔德（Lauris Norstad）、本杰明·奇德劳（Benjamin Chidlaw）、柯蒂斯·E·勒梅（Curtis E. LeMay）、约翰·K·坎农（John K. Cannon）、奥特·P·维兰德（Otto P. Weyland）。

1950年的典型将军出生的平均年份是1893年，并且父母都是美国人，拥有英国血统。从进入军事学院或服役的第一年开始算起，要想在52岁时达到顶级指挥地位或者将军职位的话，需要花35年。将军的父亲是一名来自中产阶级的专业人士，并且可能有政治友谊或关系。典型将军毕业于西点军校，也可能毕业于陆军

的4所院校。如果将军信教的话，他可能是新教徒，并且也许是圣公会教徒。他内在地会娶一名中上层阶级的女孩，而女孩的父亲可能是一名将军、专业人士或商人。他属于大约3个俱乐部，如陆军-海军俱乐部、陆军-海军乡村俱乐部以及共济会俱乐部。他已经写了大约2本书，并且已经有人写关于他的事情。他还收到了两个荣誉学位，并且可能期望收到更多。

1950年选中的25名海军上将和五星上将是：哈罗德·R·斯特尔克（Harold R. Stark）、欧内斯特·J·金（Ernest J. King）、切斯特·W·尼米兹（Chester W. Nimitz）、洛尔·E·英格索尔（Royal E. Ingersoll）、威廉·F·哈尔西（William F. Halsey）、雷蒙德·A·斯普鲁恩斯（Raymond A. Spruance）、威廉·D·莱希（William D. Leahy）、乔纳斯·H·英格拉姆（Jonas H. Ingram）、弗雷德里克·J·霍恩（Frederick J. Horne）、理查德·S·爱德华兹（Richard S. Edwards）、亨利·K·休伊特（Henry K. Hewitt）、托马斯·C·金凯德（Thomas C. Kinkaid）、瑞亨·K·特纳（Richoon K. Turner）、约翰·H·托尔斯（John H. Towers）、德威特·C·拉姆西（Dewitt C. Ramsey）、路易斯·E·德菲尔德（Louis E. Denfield）、查尔斯·M·库克（Charles M. Coke）、理查德·L·科诺利（Richard L. Conolly）、威廉·H·P·布兰迪（William H. P. Blandy）、福里斯特·P·谢尔曼（Forrest P. Sherman）、亚瑟·W·拉德福德（Arthur W. Radford）、威廉·M·费克特勒（William M. Fechteler）、罗伯特·B·卡尼（Robert B. Carney）、林德·D·麦考密克（Lynde D. McCormick）、唐纳德·B·邓肯（Donald B. Duncan）。

1950年的海军上将出生的平均年份是1887年，并且父母都是美国人，拥有英国血统。从进入海军学院第一年开始算起，他要花40年才能达到顶级指挥位置，并且实现这个目标时他是58岁。他出生在美国东部-北部-中部的某个地区，并且成长在中大西洋地区。他出生在城市地区，并且当海军上将大约17岁时，他的父亲是一名军人。他父亲当时的阶级水平是中上层阶级，并且这个家族可能有一些关键的政治关系。他从海军学院毕业，并且以前曾接受过一些大学教育。在服役期间，他也从一些专业学校中毕业，如海军战争学院（这是指挥官和舰长们的顶级学院）。他信

仰的宗教是圣公会，而他的岳父是来自中上层阶级，并且是专业人士或者商人。他可能已经写了一本书，并且现在正在写另一本。他可能已经获得了一个荣誉学位，如果没有的话，预计很快就会得到一个。

(11) 在1898年至1940年期间，在正规军中拥有过至少1年将军军衔的465人中，有68%是西点军校毕业，剩余的人中大部分是在20世纪的前10年中进行服役。有2%的是工人阶级出身，27%是专业人士的儿子，21%是商人的后代，22%是农民的儿子，14%是公职人员的儿子，14%是军人的儿子。他们中间，有63%是圣公会教徒或长老会教徒，28%是其他类型的新教徒，并且9%是天主教徒。请见R·C·布朗（R. C. Brown）在1951年威斯康辛大学的博士论文《美国将军们社交态度：1898-1940年》。

(12) 除另有引用外，这一章第1部分所展示的统计数据都来自一个关于下面引用的1789年至1953年6月之间的职位拥有者的出身和职业的原始研究。要了解关于这项研究的一份早期材料发布（其中不包括艾森豪威尔政府），请见C·赖特（C. Wright）和路得·米尔斯在1952年11月的《万象》杂志中的《政治中最有用的是什么》一文。还有H·杜威·安德森（H. Dewey Anderson）在《科学月刊》第×期第511页后面的《我们国家统治者的教育和职业成就》一文；以及理查德·B·费舍尔（Richard B. Fisher）的《美国高管》（胡佛战争、革命与和平研究所和图书馆；斯坦福大学出版社）。

如果我们想了解更高层的政客的话，我们必须收集的不是一个或两个甚至五十个政客的信息，而是已经占据最高政治位置的几百名政治家（也就是这个简单意义上所讲的政治精英）的信息。这个备注中展示的统计数据涉及的是在1789年至1953年6月之间占据以下职位的513名人士：总统、副总统、众议院议长、内阁成员以及最高法院法官。将所选的人称为是“政治家”或“政治精英”就会招致对他们当选的争议。在这一部分中，我已经尝试只囊括美国政府中的顶峰人物。主要的遗漏涉及立法者：即使只包含这么长一段时间中的众议院和参议院的委员会主席们也已经超出了我的研究手段。但这类人是“政客”的原型。但在这一部分中，我感兴趣的并不是对全部的美国政客，而是那些担任正式政府领

导的人。他们是否是政党政客是我试图要解答的一个问题。参议院的主要成员甚至关键州的州长们有时也的确是在没有担任我们这里研究的一个顶级政府职位的情况下行使全国政治权力。但很多参议员和州长们都落入了我撒的网中：在这513个人中，有94个人担任过州长，143个是美国参议员。当然，我并不是要主张说占据这些职位的人以及我选择的513名政治家中后来占据其中一个职位的人就是最有权力和最重要的参议员和州长。这类“政党政客”会在第11章平衡理论中进行讨论。

在美国历史中已经达到政府顶峰的这500个人中，有60%是来自相当富裕的家庭环境，他们是生活优越的孩子，他们的父亲通常是本地社会中的成功人士，并且经常是富裕人士。他们的家族属于美国最上层的5%或6%的人口，能够为他们提供在选择和追求自己职业时的明显优势：其中28%的人来自于由土地富豪、大商人、实业家、全国知名的金融家或拥有巨大财富和全国地位的专业家族组成的显赫上层阶级；30%来自于由商人、农场主和专业人士等虽然没有全国地位但却在自己的本地社会中相当成功和杰出的人士组成的中上层阶级。十分之二或十分之三（24%）的人来自于不穷也不富的中产阶级。他们的父辈通常是受人尊敬的商人或农场主，或者是从事法律和医学等职业，或者是在未来的政治家们离开校园时去世，让他们不太富裕的家庭处于一个不是很舒适但却能够控制的环境中。

最后十分之二（18%）的人出身于底层阶级家庭，其中13%来自于小企业或小农场家庭，这些家庭做得并不成功，但却能轻松地让他们超越悲惨的贫困。而另外的5%则来自于由工资劳动者或贫穷的小商人和农民组成的阶级。

从职业方面来讲，在每一代人中，来自于商业和专业人士家庭的政客的比例要大于这类家庭在总人口中的占比。工作人口中专业人士的比例从来没有超过7%，并且多年以来的平均值是2%。但这些政治精英中，有44%是来自这样的父辈家庭。商人在美国总劳动人口中的比例从来没有超过10%，但有25%的政治精英是商人的子女。农民在劳动力中的比例从来没有低于18%，并且平均值超过50%，但只有27%的政治精英是来自农场。此外，子女成为政治精英的“农民”中，富裕的人数要比不富裕的人多很

多。

对一个下决心进入政界的人来说，有一个做州长或在华盛顿做参议员的父亲很少会是一个劣势。甚至有一个身处这类职位的叔叔或岳父都是非常有帮助的。这些高级政客中，至少25%的人的父亲在儿子离开学校时担任着某种政治职位。并且当考虑政治关系和所有亲属时，我们发现，至少30%的政治家被知道是在开启自己职业生涯时拥有此类的政治关系。在这方面，也有某种减少：在美国内战结束前，有十分之四的政治家有亲属之间的政治关系，但在南北战争过后，这个比例下降为大约十分之三。

当然，在美国政治中也有政治王朝。但是，可以肯定地说，在整个美国历史中，超过一半多的高层政客是来自于以前与政治事务没有联系的家族。他们更经常是来自拥有很高社会和经济地位的家族，而不是有政治影响力的家族。

由于有如此多的高层政客是来自于能提供显著优势的家庭，因此也就不奇怪其中不低于67%的人是从大学毕业。即使在当今这个美国教育的历史巅峰时刻，在美国年龄足够上大学的所有人中，实际上过大学的人也只有6%或7%。但在19世纪的前25年，当时的确只有很少人是大学毕业，但那时拥有高级政治职位的人中有54%是从大学毕业。一般来说，每一代高层政客都包括更大比例的大学毕业生，因此从一个更高层面上来讲，也就与美国整个教育历史并行发展。

此外，与普通的大学毕业生相比，政客们上的大学也更经常是常春藤联盟高校。哈佛大学和普林斯顿大学每一家都有8%的校友成为高层政客。耶鲁大学处于第三位，有大约6%。上常春藤联盟高校的人略超过四分之一，并且在上过大学的人中有超过三分之一上的是常春藤联盟高校。如果将达特茅斯学院和艾姆赫斯特学院这类名校包含在内的话，那么所有高层政客中有三分之一上的是一流东部高校，而上过大学的人中有44%上的是这类院校。

这些人中有超过一半的人是在大西洋海岸长大，并且在东部接受教育。虽然有西进运动，但这个比例是如此之大，它在很大程度上反映了人口稠密的纽约、州、宾夕法尼亚州和新泽西州

等中大西洋地区各州是顶级政客的发源地。虽然在1820年至1953年期间有4000万国外出生的移民来到美国，但只有4%的美国政治家是国外出生的。其中只有2%是在美国之外的地方长大，并且这其中大部分都是美国开国元勋们那一代的人。

美国的高层政客并不仅仅是政客。实际上，这513人中，只有5人在达到顶级职位前只从事政治这一种职业。在美国的整个历史中，大约四分之三的政客是律师，四分之一是商人，有一小部分（大约4%）是其他职业。美国经济的工业化直接反映在这样的一个事实中：南北战争刚结束后时政客中商人的比例是战争开始前的三倍。从那时起，这个事实仍然多少保持不变：从第一次世界大战开始，接近三分之一的高层政客是商人，而在最近的政客中（也就是艾森豪威尔政府的政客），有超过40%是商人。

如果你不知道读什么书，
就关注这个微信号。



微信公众号名称：幸福的味道

加小编微信一起读书

小编微信号：2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

- 1、 历届茅盾文学奖获奖作品
- 2、 每年豆瓣，当当，亚马逊年度图书销售排行榜
- 3、 25岁前一定要读的25本书
- 4、 有生之年，你一定要看的25部外国纯文学名著
- 5、 有生之年，你一定要看的20部中国现当代名著
- 6、 美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本
- 7、 30个领域30本不容错过的入门书
- 8、 这20本书，是各领域的巅峰之作
- 9、 这7本书，教你如何高效读书
- 10、 80万书虫力荐的“给五星都不够”的30本书

关注“幸福的味道”微信公众号，即可查看对应书单和得到电子书

也可以在我的网站（周读）www.ireadweek.com

自行下载

备用微信公众号：一种思路

