創新、市場和社會

問：布魯尼教授（Luigino Bruni），您曾在《新人類》期刊發表的一篇文章上形容企業家具有一種特殊的形像。您可以給我們解釋投資者、管理人員、投機者與創新企業家在哪一方面不可混為一談？

答：主要是取決於金融的改革。在過去的20年……經濟發展（操作與理論）正影響著全球。西方的經濟增長已緩和，但消費力卻沒有減弱。即使有先進的技術，但金融的創造性已到達消費增長却缺乏收入增長的階段，於是造成許多的企業家都變成投機主義者，試圖從中取利，不顧他們傳統的職業操守。第二個原因是受到強勁的盎格魯撒克遜（anglosassone）文化深刻的影響，令企業的文化標準化。基於天主教團體的模式，歐洲傳統和意大利企業的經營手法都著重集團與社會性的層面。另外再加上金融改革的第一個因素，企業管理人員在大公司擔任更集中的角色，不利於傳統的企業家。假如我們要脫離危機，就必須在目前極度需要再次重視企業家的新時代，以減輕投機者的重擔。

問：按舒岑特爾（Schumpter）的經濟發展基礎而論，您形容市場猶如創新與仿效之間的『良性接力賽』……，然而從創新者的利益著眼，需要相當長的時間從創新到仿效的過度。怎樣可以避免『良性的接力賽』不致令公司之間造成傷害？

答：在這一點上政治肩負重要的任務。一般的機關都應當制定合適的法規確保市場正常運作的競爭，既有良性與惡性的接力賽。然而，另一個相互重要的角色就是生活公民，消費市民的選擇必須取決於公司是否具有正確的道德行為和『懲罰』（轉換公司）那些剝削與侵略性的態度。機關與社會公民之間繼續保持關係，令市場的操作順利，結出社會性的成果。

問：最後，您談到『社會競爭』的特色軸心不再是A公司與B公司爭取C顧客，反而軸心在於A公司支持C顧客，而B公司又支撐C顧客。您可以給我們解釋這種做法正面的效果嗎？以這種另類方式看競爭，將產生什麼？您可以給我們提供『社會競爭』的例子嗎？

答：首先市場相互性交流能營造另類友愛的氛圍。我們所採取的態度特別取決於我們對社會的解讀和認識。假如我認為市場如戰場，一定要勝利，又或者我在市場上交流或甚至在工作上，試圖讓自己接近這種思想與精神，往往影響著我，從而給我體驗到所帶來的快樂（不快樂）。相反，假如你看市場猶如一個具有合作關係的龐大網絡，有助於營造相互關聯的好處，甚至是我生命中『經濟』的時刻，都能增進個人與集體的快樂。另外，猶如運用傳統偉大經濟學思想家的視野來解讀市場（如史密夫、密爾、埃諾迪和現代的森或赫希多），並能更接近無數的人所體驗到每天都可以工作與交流，不僅僅在社會與經濟上，例如社會競爭。我舉出一些例子，如小額信貸、社會性合作、共融經濟、公平貿易與團結一致等，起碼這些都是『社會競爭』中大規模的例證。