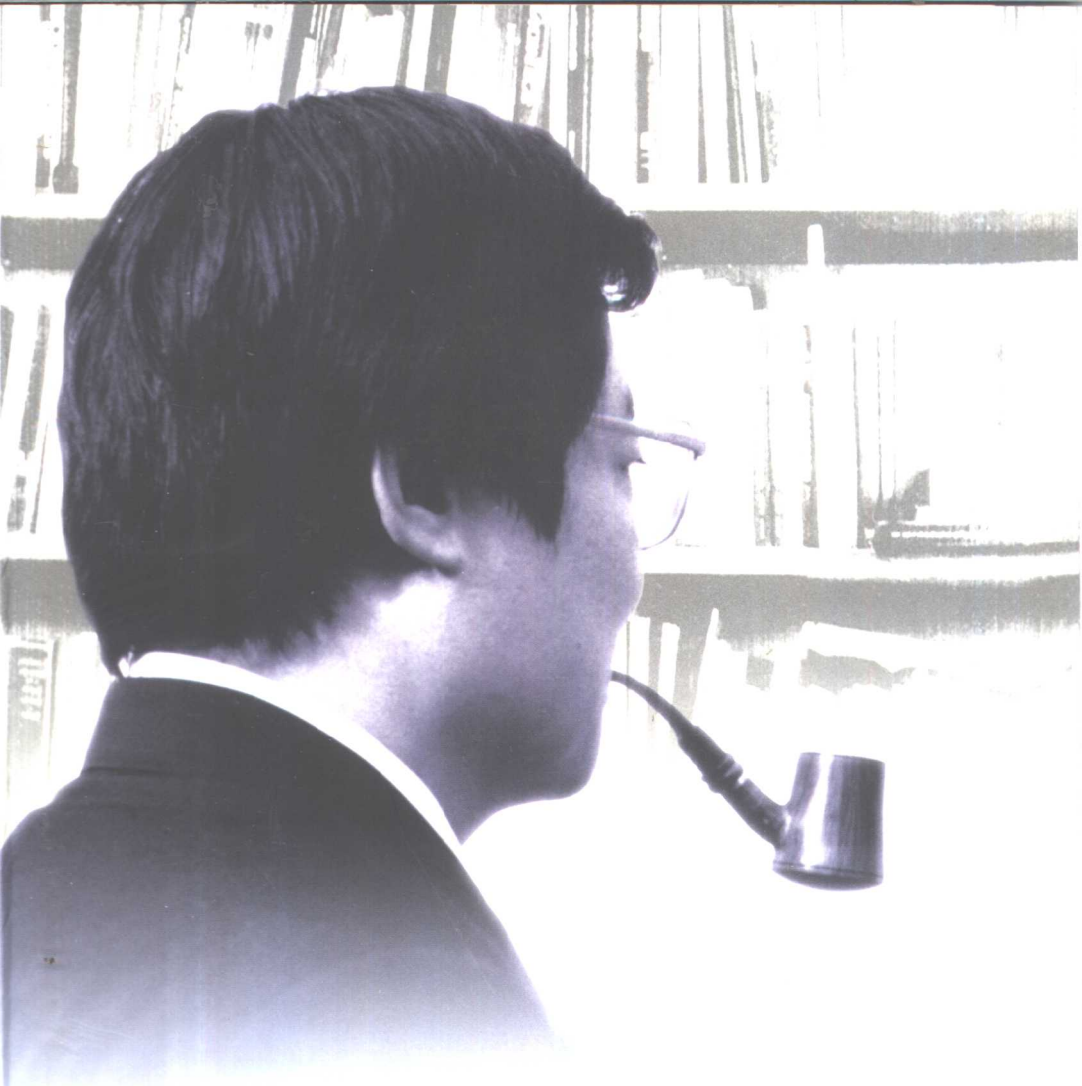




经济新观察·熊秉元系列(第一辑)

灯塔的故事

熊秉元 著

社会科学文献出版社

经济新观察 · 熊秉元
系列（第一辑）

灯塔的故事

熊秉元 著

社会科学文献出版社

图书在版编目(CIP)数据

灯塔的故事/熊秉元著 - 北京: 社会科学文献出版社,
2002.3

经济新观察·熊秉元系列(第一辑)

ISBN 7-80149-663-9

I. 灯… II. 熊… III. 经济学 - 通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 097098 号

经济新观察·熊秉元系列 (第一辑)

灯塔的故事



著 者: 熊秉元

策 划: 创世纪工作室 路卫军

责任编辑: 郦 丽 周 丽

责任校对: 闫晓琦 杨蔚琴

责任印制: 同 非

出版发行: 社会科学文献出版社

(北京建国门内大街 5 号 电话 65139963 邮编 100732)

网址: <http://www.ssdph.com.cn>

经 销: 新华书店总店北京发行所

排 版: 北京中文天地文化艺术有限公司

印 刷: 北京增富印刷有限责任公司

开 本: 889×1194 毫米 1/32 开

印 张: 7.75

字 数: 166 千字

版 次: 2002 年 3 月第 1 版 2002 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 7-80149-663-9/F·211

本辑共三册 定价: 48.00 元 (每册 16.00 元)

版权所有 翻印必究

目 录

第一部 疑 难

比聪明	3
一条裤子的启示	6
做个没有声音的人?	9
不要想得太多?! ——之一	11
不要想得太多?! ——之二	14
情从哪里来?	17
奉命行事者无罪?	20
宁愿无知?	23
华府的魅力!	25
星星知我心?	28
灯塔的故事——之一	31
灯塔的故事——之二	34
稻草人——之一	37
稻草人——之二	40
知识上的观光客?	43
心安理得?!	46

公私之间的是非！	49
需要多久的时间？——之一	51
需要多久的时间？——之二	54
更多或更少的自由？	57

第二部 原 型

只是自说自话吗？——之一	63
只是自说自话吗？——之二	65
樱桃是柠檬吗？	67
生命的意义！	70
只以成败论英雄？——之一	73
只以成败论英雄？——之二	76
进步和落后之间	79
戴起你的头盔来！	82
入境问俗——之一	85
入境问俗——之二	87
美丽新世界？	90
到底是鹿还是马？	92
是不是对牛谈情？	94
是非之外	97
正义的代价	100
皇后的情怀——之一	103
皇后的情怀——之二	106
宪法与我何有哉？——之一	108

宪法与我何有哉? ——之二	111
经济学者的政治观!	113

第三部 掙 扎

共同的语言! ——之一	119
共同的语言! ——之二	122
机会(的)成本——之一	125
机会(的)成本——之二	127
价值的由来——之一	130
价值的由来——之二	133
价格的机能——之一	136
价格的机能——之二	139
情人眼中出西施——之一	141
情人眼中出西施——之二	144
看山是山?! ——之一	146
看山是山?! ——之二	148
一点点的温柔——之一	150
一点点的温柔——之二	153
不完美的世界——之一	156
不完美的世界——之二	159
相对价格	162
怎么样数羊?	165
多少的关怀?	167
“市场机能”和“政治过程”的ㄅㄆㄇㄏ	170

第四部 指 引

走走走，一同去郊游！——之一	177
走走走，一同去郊游！——之二	180
不只是浇花的问题	183
最后的一堂课	186
均衡的世界？	188
最黑暗的时代？——之一	191
最黑暗的时代？——之二	194
国王的新衣裳	197
做事情的方法	200
窗里窗外——之一	203
窗里窗外——之二	206
进步的种子——之一	209
进步的种子——之二	212
进步的轨迹——之一	215
进步的轨迹——之二	218
应该“安份守己”吗？	221
生活组曲——经济学的本质之一	224
生活组曲——经济学的本质之二	227
生活组曲——经济学的本质之三	230
生活组曲——经济学的本质之四	233
〔回响〕《灯塔的故事》之启示	于宗先 236

第一部 疑 難

如果要在自己家附近的巷子里装一盏路灯，
钱要由街坊邻居一起分摊，地点要由大家决定；
那么，你认为怎么做比较好？
或者你觉得走夜路没什么不好，何必劳民伤财……

比 聪 明

三四年前有一次到邮局寄信，我把牛皮纸袋交给柜台的小姐，请她秤一秤有没有超重，我好贴邮票。小姐把纸袋在柜台上的磅秤一放，指针晃动两下，刚好停在基本邮资的重量上。可是，小姐竟然说：“超重，要多贴 X 块钱的邮票。”

我简直不敢相信我的眼睛和耳朵，邮件明明没有超重。我问：“不是刚好没有超重吗？”柜台小姐头也没抬地讲了一句让我毕生难忘的话，她说：“现在没超重，等你贴上邮票，就超重了！”

在短短不到一分钟的时间里连续受到两次震撼，我几乎有点张口结舌、手足无措。还好，那时候我已经当过兵，经过一些历练，稍有韧性。我半句话不说，向旁边窗口的小姐借了一把剪刀、把牛皮纸袋剪掉大大的一角、贴上基本邮资、没有做鬼脸地把邮件交给原来的小姐，然后掉头扬长而去。

后来每次午睡梦回想起这事，总免不了在愠怒之余有一丝感伤：为什么邮局的那位小姐会那么苛刻？为什么我又必须要靠一点伶牙俐嘴的“小聪明”来以眼还眼、以暴制暴？

早期的制度学派经济学者一直不能理解，为什么世界

上有些区域一直在贫穷落后里打转：既然已然有先进国家为榜样，而且资本技术也不是遥不可及；可是，为什么这些落后地区却好像在时空的轨迹上静止不动，和别人的差距也就愈来愈远？经过深入的探讨和思索，这些学者慢慢体会出一点令人惊讶和难过的心得：落后地区的所以落后是有以致之，而且还很可能会继续落后下去。

在中东地区的某些市集里，有各式各样的摊贩。卖的东西从牛马骆驼、衣服器皿到米麦粮食，应有尽有。市集里人声喧哗，往来杂沓，热闹得很。但是，这些市集里的买卖交易有几个共同的特性：卖东西的人规模多半很小；买卖双方多半是萍水相逢，彼此都是陌生人；做成一桩买卖之前，往往要花很长的时间在讨价还价上。

因为生产交易的有很多是自制的农产品或手工艺品，所以产量不大，而且品质参差不齐。因为彼此是萍水相逢，以后可能永远不会再碰面，所以重要的是在“这次交易”上得到好处、占到便宜。既然没有两个东西是一样的，每个东西的“特色”当然也就可以夸大其辞。所以，卖东西的人会鼓起如簧之舌，把他卖的东西吹嘘得天花乱坠、绝无仅有；买东西的人当然也会不假辞色地挑三捡四、嫌东嫌西。买卖双方花很长的时间计较得失，各种欺、瞒、诈、骗的伎俩当然也就发展（发挥）得淋漓尽致！

这些特性一旦形成，就产生恶性循环。因为要花很多时间在讨价还价上，所以重要的是怎么样能在言辞上胜过对方，产品本身的良窳倒变成次要，卖东西的人也就没有意愿去花心思改良他的产品。因为只是一面之缘，所以也不会试着建立起口碑信用；没有口碑信用，自然也就不需要以品质取胜。不能以品质取胜，也就没有动机去提升品质。所以，几十年或几百年来所买卖的东西可能并没有什

么太大的不同！

恶性循环指的不只是交易的货品，更重要的是对人性的摧残。忠厚老实不但不会受到奖赏鼓励，还会被当成冤大头，甚至落得无容身之处。所以，大家都变成虚浮狡诈，不信任别人，也不让别人信任。事实上，最后大家的气味习性相近，都是一丘之貉，也没有什么好坏是非可言。

制度学派的经济学者把这种令人感叹的情况称为“低度均衡”，用来和西方先进社会日新月异、产生良性循环的“高度均衡”做对比。至于怎么样能（试着）由低度均衡过渡到高度均衡，就不是三言两语所能说得清楚的！

过去在美国求学时，常觉得同班的美国同学比不上我们中国或韩国的同学。后来有机会教他们的大学生，虽然这些学生已是顶尖常春藤盟校的精英，我还是觉得他们笨得不可开交。然而，经过“贴邮票”的事情之后，我有一点新的体会：美国人也许真的很笨，中国人也许真的很聪明；但是，当社会里大部分的人都“很聪明”的时候，也许情况反而比不上大部分的人都“不很聪明”的社会……

一条裤子的启示

前几天过生日，内人为了减轻我步入“后中年”的感伤，买了一条名牌休闲短裤送我。我不喜欢那个颜色，所以就在“三天内可以退换”的期限里去加价换了一条长裤。但我喜欢的那种淡卡其色适合我的尺码刚好缺货，所以我留下电话，请小姐在货来时通知我。

不愧是东区有规模的百货公司，三天后我就在电话留言上听到小姐的留言。到百货公司拿了裤子回家换上一看，颜色太淡，淡得几乎可以看得到内裤的颜色。也许有人喜欢，但我已步入中年，实在没有兴趣让别人知道我内裤的颜色。所以，两天后我又到那家百货公司的专柜，选了另一个较深的颜色。但是又没有我的尺码，我告诉小姐，为一条裤子来回跑实在太浪费时间，能不能请她寄给我，我付邮费。她欣然同意，而且表示公司会出邮费。几天之后，我真的接到挂号寄来、包装漂亮的一条长裤。

几年之前，这种事几乎是不可想象的——让你一再、再而三地退换，而且还花钱把东西寄到你的手里。到底发生了什么事？是现在的顾客“道德水准”比较高，所以百货公司比较愿意相信顾客？还是现在百货公司财力比较雄厚，比较能多付出一些，多承担一些风险？

在某种意义上来说，也许两种理由都成立吧！

在经济落后的环境里，大家钱少而时间多。因此，不但锱铢必计，而且愿意花很多的时间去锱铢必计（反正没有其他事、闲着也是闲着）。经济发展之后，所得水准提高；大家有的钱比以前多，但是相形之下时间却比以前少。因此，大家比较不愿意（不需要）再为数十百块的事去计较，也没有时间去计较。所以，在百货公司里买东西，除非真有问题，要不然不太可能花掉可贵的时间去“惹是生非”。也就是说，经济情况改善之后，在行为上大家“比较容易”变成有礼有节——古语的“衣食足复没功夫，则知荣辱”，真是贴切深刻得很。

在经济落后的环境里，生意人的资本小、商品有限、承担风险损失的能力也有限。（好不容易把那条看得见内裤颜色的裤子卖给你这个倒霉鬼，赚得一点利润。怎么能让你退换！）经济发展之后，资本累积使生意的规模愈来愈大；不但商品种类的花样多得多，交易额扩大也使厂商比较容易承担数额有限的一些（各种理由的）退货。而且，市场之间彼此声息相通，使厂商有更大的弹性来吸引顾客。（东区没有人喜欢半透明的裤子，说不定南区有一大堆男士希望别人知道他们内裤的颜色！）

当大环境改善之后，顾客比较容易表现得像“好顾客”，商人也比较容易表现得像“好商人”。有了好顾客和好商人，生意当然比较容易做；当生意好做之后，就更容易维持一个环境让好顾客和好商人源源不断地涌现。

据说阮大年接任交通大学校长后，希望在学校所有的厕所里提供免费的卫生纸。总务单位强烈反对，但最后还是勉强答应配合。刚开始有“白拿的卫生纸”时，整卷整卷地失踪。经过一段时间，才慢慢改善。不过，那可是在

交通大学那个小环境里，而且是最近的事。如果阮大年在二三十年前这么做，恐怕会成为第一个因为（提供）卫生纸而下台的校长。或者，如果全台湾的公厕现在开始提供免费的卫生纸，情况不知道会怎么样！

做个没有声音的人？

几天前回家后，发现电话留言上有电信局的通知：次晨十时起，有八个小时进行电话线路工程施工，通话暂停。我心里想，时代真的不太一样，消费者的权利开始受到重视了。

大前天电话不通，前天依然，昨天还不通；打障碍台查，输入家里的号码，答复还是电话线路工程施工。今天上午和下午我在办公室打电话回家，依然是不通。我的权利意识受到刺激，决定要有所表示……

我先拨电话给障碍台，问：“电话已经停了四天，电话基本费是不是还照算？”——障碍台的小姐不知道，给我“收费科”的电话。我向收费科接电话的小姐说明意见，她要我稍等，请她的上司说明。上司说，“市内电话服务手册”（之类的）里面有规定，停话三天内费用照收，第四天起停收。我问为什么不从第一天起就停收，她要我向“公关课”反应。

我吃饱午饭后没事干，就拨通公关课的电话。接电话的小姐口气和善，显然深知职责所在。我把意见讲了第四次，她说因为工程需要，总要给电信局一点时间，所以订为三天。我问为什么不是二天或五天，而是三天。她说以前是七天，现在已经缩短成三天。我建议电信局再缩短时

限，然后留下姓名电话，要她把“向上级反映”的结果告诉我。她略微迟疑，但还是答应了。

放下电话之后，我不禁自问：站在用户的立场，我们等于是和电信局签了一纸契约。电信局提供电话服务，我们付钱。没有服务，当然不应该收费。而且，因为服务中断而造成的不便和损失，电信局事实上应该有所补偿。因此，断话三天之后才停收基本费当然不合理。

可是，从电信局的角度来看，显然有不同的观点。维护线路和工程施工是提供服务所必要的，在“合理”的时间里完成，似乎不应解释成“服务中断”。而且，如果从停话的第一天就停收费用，这固然可以对施工维修单位造成压力，促使早日完工。可是，慢工出细活，乱中反而容易出差错，用户难道不愿意稍微牺牲一些以确保品质吗？更何况，如果从停话第一天起就停止收费，减少的收入势必要以其他方式弥补，说不定每月基本费都必须提高。

这么一联想，我有点犹豫，不知道到底该不该让自己继续“权利意识高涨”下去。不过，我想到经济学里的基本定理：在考虑交易时，每一个人只要顾虑自己的利益就可以了；不同的利益经过调节，自然会产生出对大家都好的结果。所以，下次有问题时我应该还是继续“惹是生非”！可是，我又联想到一位个性刚猛、喜欢仗义（气）执言的朋友，他家里的电话常出状况，不知道这和他常打电话四处抗议有没有什么因果关系？……