

小品经济百带国

印章与剃刀

45个经济学故事 辛向阳 著





中国百年经济史

印度与制刀

45个经济学故事

辛向阳

著

 经济科学出版社

责任编辑：崔岱远
责任校对：王肖楠
版式设计：代小卫
技术编辑：邱 天

印章与剃刀——45 个经济学故事

辛向阳 著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036

总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www.esp.com.cn

电子邮件：esp@esp.com.cn

天津新华印刷一厂印装

707×1092 32 开 8.75 印张 180000 字

2003 年 9 月第一版 2003 年 9 月第一次印刷

印数：0001—6000 册

ISBN 7-5058-3683-8/F·2989 定价：18.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

编辑者言

(代丛书序)

阳春三月间，偶得书稿两部，一部是社会学学者辛向阳所著的《印章与剃刀——45个经济学故事》，另一部是经济学学者蒲勇健所著的《大话张五常——52篇经济学随笔》。前者诙谐幽默，通过一个个既富有情趣又蕴涵哲理的小故事剖析了人们身边的经济现象，大有《伊索寓言》的味道；后者洒脱飘逸，将一段段以作者亲身经历为背景的随笔杂文串成一只花环，使读者在轻松的阅读中陶冶于经济学的清馨芬芳。两部书稿虽风格不同、视角各异，但却可以看出两位作者的共同追求：以短小精悍，深入浅出的方式，运用经济学的原理阐述对于社会现实的深刻理解和感悟。征得二位作者的同意，将其共同结集为《小品经济百草园》丛书。

之所以称做小品经济，出于三种考虑：

其一，“小品”一词本来源于佛教，公元



四世纪的高僧鸠摩罗什将他所翻译的佛经《般若经》的全译本称为《大品般若》，而将精简后的译本称为《小品般若》，用以表示对于博大精深的思想体系的精简和通俗，以便更多的人可以理解并身体力行。后来才逐渐演变成对于短小文章的通称，如讽刺小品、历史小品等等。经济学有着庞大的思想理论体系，涉及现实生活的方方面面，经济学和人们的生活须臾不可分割，正如著名经济学家陈岱孙先生所说：“经济学是至用之学”，是解决现实生活中所发现的问题的学问，而这些问题往往看上去只不过是身边琐事。在当今什么都需要高效率的时代，如何在经济学的宏篇大论与百姓的日常需求之间架起一座桥梁，以发挥其服务社会的功能呢？我们愿意做这样的尝试：将经济学知识、规律、方法、原理以文学化、通俗化的方式讲给老百姓听，使更多的人可以透过身边司空见惯的经济现象，认识事物的本质，并最终做出正确的决策。或许，丛书中这些文学化了的经济学并不能称其为“学”，而只能算做小知识吧。好在我曾听说“大雅近俗，大洋近土，深通世故，返璞归真，”而经济学的“真”不是正在你身边吗？

其二，所谓“品”还可以有品味、品评的意思。这套丛书没有复杂的表格，没有晦涩的公式，没有绕口的“欧式”长句，这里只有清新和亲切，平淡得如同家常小菜。小菜固然没有山珍海味显



得郑重其事，然而，这平淡之中却也蕴涵了世间五味：或平实、或隽永，或辛辣、或俏皮、或幽默，味味俱全。您尽可以泡上一杯清茶，随意翻开一页，于清雾缭绕中细细品味、品评。或许，有的文章在启发智慧的同时还会让你忍俊不止的。英国哲学巨匠罗素曾说：哲学磊师们的中心思想本质上都是非常简单的，我想经济学也是如此。给老百姓读的书本来就应当是简洁生动，读着不累的，但这并不妨碍他可以诠释深刻的道理。这就有点像高科技的产品往往是简单易用的一样。曾有一位清华的教授对我说，这犹如大师写科普，看似容易实艰辛。我想：只要老百姓还有“吃家常小菜”的需求，“虽千万里，吾往矣”。



其三，近些年红遍全国的文艺形式也叫“小品”，不但为广大观众喜闻乐道，而且已经成为每年春节晚会的台柱子。究其原因除了轻松幽默、贴近生活以外还在于形式的自由。经济学的研究对象就是活生生的现实生活，更需要这种轻松和自由的风格。事实上，很多经济学大师也正是通过研究平常人们司空见惯的小事入手才有了重大理论建树。记得“凤凰卫视”的世纪大讲堂节目中說：“我们要做的，恰恰是将暗室里尘封的理论搬入广场，放置在活生生的社会生活中，学术应该是透亮的，像阳光那样，照亮大多数人的生活……”我深信此说，也把它作为编辑本套丛书的宗旨。



读过两部书稿，我不由得想起了鲁迅先生。先生认为：小品并不只是“小摆设，”而应强调它对社会现实的迅速反应和作为“匕首”、“投枪”的社会功能（鲁迅：《小品文的危机》）。对于这种追求，我辈后生“虽不能至，然心乡往之。”这套丛书所收入每一篇小品文都是运用经济学原理揭示了一种或几种发生在你我身边的社会现象，虽未必就是“匕首”、“投枪”，但都见解独到，令人顿开茅塞。为了表示作为迟到的学生对于先生的敬仰，随将丛书命名为《小品经济百草园》，同时，也希望今后能有更多的作者加入其中，奉献给亲爱的读者更多的，可以用来治病救人的“小草”。



徐公述
1995.5.1

开场白：温家宝总理论黄宗羲定律 / 1

在2003年3月举行的全国人大、全国政协会议上，温家宝总理多次提及黄宗羲定律。何为黄宗羲定律？简单地说，黄宗羲定律就是每一次税费改革都是增加了对农民的征税数量，也就是说农民负担不断加重。怎样解决？要靠共产党人的历史责任。

故事一：猎人博弈 / 7

这是一个讲两个猎人如何才能打到野猪的故事。其结论是：合作不是仅仅为了便利，而是生死攸关。“三个臭皮匠赛过诸葛亮”在这里得到了证明。

故事二：俘虏收容所里的挣钱术 / 14

一个被德军俘虏的英国士兵在俘虏收容所中是怎样赚到钱的？这里有精彩的讲述。这一故事告诉我们：经济伦理是经济发展最长久的基础。中国经



故事三：营销中的奥卡姆剃刀 / 17

济有这样的基础性伦理吗？

奥卡姆，一个中世纪的英国人，他用自己的原则把哲学上多余的东西剃得干干净净。他的剃刀原则运用到营销中就是：用最小的成本取得最大的效益，用最简捷的手段获得最有利的结果。怎样锻造一把属于企业自己的剃刀？请看普林斯顿大学的练习题和日本卡西欧的实践。

故事四：日本人如何获取了大庆油田的情报？ / 23

日本人很有经济头脑，他们对于经济信息就像动物对于春天的气息一样敏感。日本人用最灵敏的触觉，从最细微的地方分析出大庆油田的位置、规模以及所需要的炼油设备的能力。其奇妙之处令人拍案叫绝。套用我那两周岁多一点的儿子的说法就是：真是一个奇妙的日本。

故事五：多样的规则 / 27

我们进入了一个规则的时代：WTO 规则、市场规则、信用规则、交通规则、纳税规则、民主规则、投票规则……我们的一举一动无不与规则相联系。

什么规则最有效？请看分配规则、分蛋糕规则、分苹果规则等等。

故事六：经济学上的鲁滨逊 / 35

鲁滨逊在经济学上是一个大人物。正像一千个人就有一千个哈姆雷特一样，有一千个经济学家就有一千个鲁滨逊。从鲁滨逊那里，马克思、恩格斯看到了资本剥削的奥秘，巴斯夏看到了破产理论的荒谬之处，弗里德曼看到了什么样的分配原则才是道德的，阿兰·佩雷菲特看到了英国崛起的动因，张五常看到了产权的成本问题。读者你会看到什么呢？



故事七：少校的命令 / 46

这绝对是一个黑色幽默：少校的命令在传递过程中一次次被过滤、被叠加、被篡改、被遗漏，最后变得面目全非。企业决策之所以出现失误，一个重要原因就是决策信息的传递存在着失真问题。如何避免信息传递失真，这里给出几个“秘方”。你不妨照单一试，看看是否灵验？

故事八：猫与鼠的故事 / 49

上天决定挑选十二种动物作为人的生肖，把任务交给了猫，条件是它可以在十二生肖中位列第一。



猫把任务委托给了它认为能力最强、也最可信赖的老鼠。但结果怎样呢？老鼠违背了代理人的利益。应该说，这是一个令人深思的故事。它与经济学中的代理理论有着惊人的契合，它与企业活动中老板与职业经理人的关系也有惊人的相似之处。

故事九：改变中国的“猫论” / 52



“不管白猫黑猫，抓住老鼠就是好猫”，这是中国人老少皆知的话。其历史作用是巨大的。印度学者苏地生在1987年讲：“全世界还应该认识到，邓小平是当代最伟大的发展经济学家。在这个被各种僵化教条左右的世界上，他以极有胆略的实践家的面貌出现在人们面前，提出了一个具有闪光的哲理并以极其朴素的语言表达的基本命题：‘不管白猫黑猫，抓到老鼠就是好猫。’这句至理名言应该用金字装裱起来，并让全世界家喻户晓，甚至可以作为检验当今世界上各种经济理论的试金石。”

故事十：英国犯人是怎样到达澳洲的？ / 58

你是否知道，英国的很多犯人被送到哪里去了？送到澳洲即现在的澳大利亚。怎样送去的？用船。政府付费，私营船主运输。但初期只有40%的人活着到达澳洲，而后期则达到95%。而政府所付费用

没有增加。因为付费的方式发生变化。什么变化，请看正文。

故事十一：产权的奇遇 / 61

产权是一个事关国家生死存亡的大事。中共“十六大”有一句话耐人寻味：发展产权、土地、劳动力和技术等市场。在世界经济史上，英国人对知识产权的保护催生了英国的工业革命，普鲁士的腾飞来源于它对于来自法国的“人力资本”产权的保护；而相反，拉美国家对于产权的肆意压榨使得其经济常常陷于绝境中。



故事十二：300年的灯塔 / 64

说到灯塔，有很多有趣的故事。香港的张五常写过“灯塔的故事”的短文，台湾经济学家熊秉元写过一本经济散文集，书名就叫“灯塔的故事”。几百年来，围绕灯塔，经济学家们大做文章：有穆勒的灯塔，有惠德维克的灯塔，有庇古的灯塔，有萨缪尔森的灯塔，还有科斯灯塔。但唯独没有中国人的灯塔。中国为什么没有灯塔的故事？这其实不是一个小问题。



故事十三：哥伦布的契约与错误 / 68

哥伦布的航海掀开了一个新时代，我们经常这么讲和这么说。可是哥伦布怎么会有这么大的能量？其实，就来自于其自身的利益。哥伦布在航海之前，与西班牙国王和王后订立了契约，契约详细规定了双方的权利与义务。国王与王后对哥伦布发现的新大陆拥有宗主权，而哥伦布对前往新大陆经商的船只可以征收 10% 的税，对自己运往西班牙的货物实行免税。这是一个改变了世界面貌的契约。



故事十四：窗口透出的经济学 / 70

经济生活中有很多的窗口：巴斯基的“破窗理论”批驳了“破坏乃幸事”的荒谬之处；唐巴斗和威尔逊的“破窗实验”告诉我们管理上要“防微杜渐”、决策上要注重细节；TCL 的窗口告诉我们，对外开放要敢于向纵深地带发展，向深水区挺进；珠海的窗口告诉我们，政府的服务怎样才叫到位。

故事十五：经济锁定与路径依赖 / 76

“锁定”是说一个团体、一个社会一旦选择了某种制度，就会对这一制度产生依赖，并在一定时期出现制度自我强化现象。锁定的基本特

征是：制度自我强化。换句话说，制度在某一方面上不断繁衍复制。对于企业而言，所选定的产业同样具有此种“锁定”的问题：一个可以不断自我复制繁荣的产业，对于所进入的企业而言是幸运的；一个不断自我复制衰败的产业，对于此产业中的企业来讲是一种痛苦。

故事十六：孔子和《三国演义》 / 79

《三国演义》透露出了“魏”能一统天下的秘密：从奖罚制度来看，曹氏政权实行的是激励非道德化制度，刘氏政权实行的是物质激励道德化制度；曹氏很像是一个股份公司，有军功者可以成为股东，甚至是大股东，如司马家族。相比之下，刘氏政权更像一个家族企业，只有刘氏一家是法人，其他所有的人包括“功盖三分国”的诸葛亮也只能是打工者。物质激励的泛道德化危害无穷，这是孔圣人告诉我们的。



故事十七：小老板的困惑 / 85

有一个小老板开了一家小餐馆，只要小老板外出，小餐馆就会出现各种问题：现金放进自己的腰包、炒几个菜拿回家、大家凑在一起摸一顿等等。如何解决这一问题？设监督员，人力成



本增加了不说，万一出现“合谋”怎么办？最好还是学一学100年前山西晋商的“顶身股”即人力股，给雇员以剩余索取权。

故事十八：收银机的意义 / 89

我们每一个人只要现在去商店就要与收银机打交道。这个小小的收银机有其非凡的制度功能：它把整个交易都透明化和可控化了。在此之前，现金交易的制度催生了大量的小偷小摸，这种现象已经危及商业的大规模发展。而从有了收银机以后，小偷小摸就消失了。从这里可以看出，发生小偷小摸这种错误其根本的原由不在哪一个人身上，而在于机制问题。

故事十九：有趣的墨菲定律 / 92

当你用早餐时，一片你十分精心抹上黄油的面包突然从手上掉下去。它将如何落地呢？一定是抹有黄油的那个面着地。这就是墨菲定律：一个决策存在着两种选择，有一个是可以导致致命灾难的，那么这个决策往往会成为现实。墨菲定律像是一个魔鬼。这一定律是怎样形成的？又是怎样发挥作用的？

故事二十：

经济的生长相关律·趋同

现象·伯格曼法则 / 95

经济生活就像动植物的世界一样，有很多东西值得我们关注：生长相关律认为，一个有机生物的个别部分的具体形态，总是与其他部分的某些形态相联系的。经济生活亦如此，企业的治理结构决定着行为方式的不同；趋同现象说：“不同的物种由于适应相同的环境要求而显示出近似的形式、功能和行为方式”，同一区域的企业有其十分相似的地方，如中国历史上的徽商、晋商；伯格曼法则认为，“同一物种，在越冷的地方，个体越大，而且越接近于圆形”，企业规模越大，决策出现失误的机会也就越大。



故事二十一：

美洲的缝纫店 / 98

1981年前后，有几个“好事”的秘鲁经济学家在首都利马建立了一个有两台缝纫机的小作坊，所需的成本是：1231美元的经济成本、289天的时间成本和一个专职人员的人力成本。2003年1月杭州市委书记王国平在一次会议上披露：某建设单位要在杭州建设路上搭建一个临时工棚，在主管市领导的出面下，盖了90个公章。



故事二十二：韦伯的印章 / 102

这些政府成本严重地阻碍了经济的发展。

韦伯是20世纪世界级的学术巨人，他在1904年访问英国时发现了一枚社会印章：加入一个社会团体就等于获得了一个社会印章。这个印章是制度化了的“印信”，你走到哪儿，这枚印章都证明你可信。中国的印章是全世界最多的，北京市的一个县改成一区，仅仅是重新制作印章所花费的费用就达上千万。你说中国到底有多少印章？但唯独缺少这枚利益攸关的诚信的印章。我们现在讲要打造一个信用中国，当务之急是先打造社会印章。

故事二十三：你以为只有你有爷爷吗？ / 110

一个戴草帽的人在树下睡觉时，帽子被树上的猴子拿走了。此人把帽子扔到地上，猴子也扔，于是此人又拿回了帽子。他回去后把此事告诉了自己的儿子与孙子。这是我们小时候听过的一个故事。可是此故事还有续集。续集非常精彩，对于我们很多的企业经营者来讲，有很深的寓意。不信，请看这个故事。