

著名学者和经济学家宋圭武教授
全面深刻分析中国社会经济问题

PENGZHUANG Zhongguoshehui jingjiwen 碰撞

中国社会 经济问题

——面子、血缘、权力

宋圭武/著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

碰撞

中国社会 经济问题

——面子、血缘、权力

宋圭武/著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京

图书在版编目 (CIP) 数据

碰撞中国社会经济问题/宋圭武著

北京: 中国经济出版社, 2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5017 - 8787 - 6

I. 碰… II. 宋… III. ①社会问题—研究—中国②经济—问题—研究—中国 IV. D669 F12
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 184980 号

责任编辑 邵 岩

责任印制 常 毅

封面设计 白朝文

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河佳星印装公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 19.75

字 数 316 千字

版 次 2010 年 1 月第 1 版

印 次 2010 年 1 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 8787 - 6/F · 7755

定 价 38.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

谨以此书献给：

所有关心中国改革和发展的人们，
为了中国的现在，也更为了中国的将来。

PENGZHUANG
Zhongguoshehui jingjiwent

序言 制约中国社会发展的 一个三角形陷阱

面子、血缘、权力,构成了中国社会运行的三个关键点,这三个关键点构成的三角形是制约中国社会健康发展的一个陷阱,以至于长期循环而不能自拔。

面子是一个人的品牌,它是个人向外界显示个人品质的一种手段,也是外界了解个人内在素质的一种途径。所以,面子是人与人之间进行人际交往和利益交往的一个识别信号。

面子是中国人最重要的相互之间进行利益交往的一种约束,面子实质起到了一种软制度的功能。这里所谓软制度,是相对于硬制度而言的。所谓硬制度,就是指明文规定的制度,如政策、法律等。面子属于不是明文规定的一种约束,法律也没有把有没有面子纳入到制裁的框架。相对于硬制度而言,中国人是更注重来自于面子的约束。

国人注重面子的约束是有其特定基础的。在历史上,中国是一个人治国家,硬制度本身就不硬,这就客观需要人们寻找一种有效的制度替代品。另外,中国文化本身就缺乏一种超越界的制衡,所以,人们也希望对人的行为的制衡上在现实层面上找到一种更有效的手段。由于人本质是牟利的,所以,在硬制度供给不足和缺乏超越界制衡的条件下,人们注重面子的约束也就有了一定的必然性。

但面子约束毕竟是一种外在的约束,它产生不了内在的和深层次的恐惧感,所以,面子约束有可能导致约束的表面化和形式化,最终社会运行也就面子化。而在社会运行的深层次,实质会按

照另外一种规则来运行,这就是潜规则泛滥。但有面子约束比没有面子约束毕竟要好一些,如果人连面子都不要了,那社会就不是社会,就是动物园,人也就成了动物,这样最终结果对大家都不好,所以,面子也是一种需求诱致型的软制度。由于在客观上大家都需要面子,所以,大家也就都有了供给面子的积极性,面子也就有了广大的市场。

血缘为国人获取利益提供了一种合作的路径。单个的人力量毕竟是有限的,人总是需要合作。合作的路径有:血缘、地缘、业缘,而血缘是产生合作的天然最短路径。

在中国,小农经济的生产结构为血缘情结的产生提供了稳固的经济基础。另外,在皇权制度下,血缘也是抵抗皇权的一种有效途径。血缘的泛化就是圈子和关系,所以,血缘意识衍生了圈子意识和关系意识。

目前,关系的力量仍是巨大的。关系,关系,办什么事都得讲关系。评职称,你需要讲关系,你文章多,但不讲关系,评起来就很费劲。但你若讲关系,但文章不多,也就评上了。所以,关系在这里是关键变量。关系在中国就是最大的生产力。当然,关系也不是随便就能建立的,它需要资本的投入,你投入越多,你的关系就越硬,你的关系的通道就越坚固。关系实质就是“私”。讲关系就没有了公共意识,而没有了公共意识,实质也就没有了私人的长远利益,也就没有了中国的长远发展。

权力的本质也是利益。在集权体制下,权力是最重要的牟利手段,人们总是想尽一切办法来谋取权力。

面子、血缘、权力三点构成了一个社会游戏的三角形,而这个三角形的中心就是利益。利益是一切问题的中心。这里人们追求的利益包括两个方面:精神性的利益和物质性的利益。精神性的利益包括各种社会评价、各种社会荣誉等,精神性的利益主要满足人的心理需求;物质性的利益包括各种具体的物质财富等,物质性

的利益既满足人的肉体需求,也满足人的心理需求。由于精神性的利益与物质性的利益都是稀缺的,所以,人们在追求物质性利益与精神性利益时,二者存在替代现象。

面子、血缘、权力,构成了一个稳固的谋取利益的三角形。面子、血缘、权力三者之间相互提供作用力和保护力。这里面子可以以血缘和权力为支撑和保护,而血缘也可以以面子和权力为支撑和保护,另外,面子和血缘也为权力提供保护和实现途径,三者之间形成了一个紧密联系的循环和嵌套的结构,以应对社会经济变革的风吹浪打。这个三角形循环实质就是一个恶性循环的三角坑或三角形陷阱。这个三角形陷阱实际的运行法则就是潜规则。中国只有跳出这个三角形陷阱,才有可能进入发展的快车道。

如何跳出这个三角形陷阱?一种途径是借助于强大的外力;一种途径是内部产生强大的冲动力;一种途径是既借助外力,也依靠内力。而最有效的办法就是既借助外力,也依靠内力。借助外力,就是开放,积极吸收西方先进的东西为我所用。依靠内力,就需要政治、经济、文化的综合创新和推进。在依靠内力方面,人的觉醒是最关键的,这里觉醒不仅仅是部分人觉醒的问题,需要整体的觉醒。有整体的觉醒,就有整体的合力,就容易跳出陷阱。

序言 制约中国社会发展的一个三角形陷阱	001
---------------------------	-----

第一篇 社会问题	001
----------------	-----

论告密	003
-----------	-----

论虚伪	006
-----------	-----

论体育	011
-----------	-----

论权力	014
-----------	-----

论宗教	024
-----------	-----

论人生	030
-----------	-----

论婚姻	037
-----------	-----

论嫉妒	044
-----------	-----

论仇富	049
-----------	-----

论感恩	053
-----------	-----

论神话	057
-----------	-----

论人格	062
-----------	-----

论启蒙	073
-----------	-----

论公平	076
-----------	-----

论休闲	080
-----------	-----

论“忙”	085
------------	-----



● 论“面子”	091
论孝与慈善	100
论“善”与“恶”	106
论“好人”现象	108
论会议及形式主义	112
论平均主义	118
从众及买贵现象分析	124
春节与请客的经济分析	128
论中年痛苦及知识人焦虑的根源	133
论幸福源泉及红颜薄命现象	138
糟老汉与傻女子:一个中国文化背景下的	
博弈故事及启示	142
对过度劝酒等一些社会现象的分析与思考	147
潜规则产生原因分析	153
论中国知识分子问题	158
论中国问题	161
论“巡视制度”	169
论中国与社会主义	175
论国家的本质及国家统一与民族团结	182
论民主等几个问题	197
论道德悖论等几个问题	205
 第二篇 农民问题	 213
论农民定义	215
论农民合作问题	220

●论公社制度与中国乡村发展	228
农民问题及对中国农村改革若干问题的反思	239

第三篇 经济理论 249

论公平与效率的关系	251
“帕累托最优”质疑	258
论消费函数	263
论经济危机	282
论经济增长与国民幸福的关系	289
后记:我的心路,我的梦	297

碰撞中国
社会
经济
问题

第一篇

社会
问题

论告密

所谓告密,简单地说,就是告诉秘密,就是把甲的秘密告诉乙,或把乙的秘密告诉甲。告密者可分为两种类型。一类是职业告密者,在这种情况下,告密是一种自觉行为;一类是业余告密者,在这种情况下,告密是一种自发行为。

告密是一种古老的社会现象。自从有人类以来,告密现象就存在。告密现象的产生,有着几方面的原因。

一、“经济人”特性是产生告密现象的人性根源

人是天然的牟利者。这里的利既包括精神方面的收益,也包括物质方面的收益。同时,人既追求绝对利益的增加,也追求相对利益的增加。绝对收益主要是指个人收益的绝对量的增加,如货币和财富的绝对增加等。相对收益主要是指个人相对效用的增加,这主要反映在人与人之间收益的比较上。如甲的收益不变,乙的收益减少,这时甲绝对收益没有变化,但相对收益增加;而乙既减少了绝对收益,也减少了相对收益。告密可产生两种收益:一种是绝对收益;一种是相对收益。有些告密者,总会得到一笔收入或酬金,这些收入或酬金增加了告密者的绝对收益。有些告密者,尽管告密不能增加个人绝对收益,但可以损害别人的绝对收益,这对告密者而言,会产生一种相对效用的增加。但告密也有成本,如人格的损失,社会信誉的损失以及对方的报复等。社会既喜欢告密者,也不喜欢告密者。哲学家苏格拉底就认为“告密者不配称为人”。对一个人而言,他或她总会有或多或少的一些个人秘密需要保密而不愿别人知道。在具体行为上,一个人总是喜欢别人向自己告另一个人的密,但不喜欢别人向另一个人告自己的密。所以,一个人总是喜欢告密者在别人身旁,而不是在自己身旁。由此可知,虽然有些告密者的告密行为可以受到社会的鼓励,但没有单位或个人愿意接近或靠近他或她。如美国原安然公司副总裁莎朗·沃特金斯,虽然因为首先揭开了“安然丑闻”而成为美国2002年度《时代》周刊的风云人物。但从那以



后,“风云人物”永远失业了。因为没有有一个公司愿意聘用一个告密者。再如中国海南的陈少青,虽有“反腐勇士”光环,但其命运之坎坷比沃特金斯有过之而无不及,这个小小的工商股长告倒了顶头上司并引发了更大范围的“反腐风暴”,但也为自己引来了许多麻烦。相反的例子也有,如在1889年,19岁的麦克阿瑟进入他梦寐以求的西点军校,但进校不久就在训练中遭高年级生残忍作弄以致发生痉挛和昏厥。事后在接受法院对西点军校这种不光彩做法的调查时,他道出了详情。但当法院要他讲出恶作剧的学生时,麦克阿瑟不顾可能发生的前途危机而选择了沉默。这个选择使他赢得了学员们的普遍尊敬。这里麦克阿瑟没有选择告密,虽然损失了一些个人利益,但他也赢得了社会信誉和收益。告密者最终是否选择告密,取决于在特定的个人偏好下上述总收益与总成本的比较。若总成本小于总收益,告密者会倾向于告密;若总成本大于总收益,告密者会倾向于不告密。

二、权力集中是产生告密者的制度根源

权力集中是催生告密者的天然温床。为了充分行使权力,权力集中者总是要使用打击、压制等手段,否则,就不能有效体现权力集中的特点。而为了实现打击和压制的有效性,就需要掌握充分的信息,尤其要充分掌握反对者的信息,这时,希望有人告密就成了权力集中者的一种天然需要。

权力集中主要有两种方式。一种是世俗权力的集中,主要表现是各种专制集权体制。集权体制是催生告密的世俗制度根源。如20世纪,纳粹德国就以数量庞大、密布全国的特务机构盖世太保和告密制度来实行恐怖统治。二战后东德建立了更为庞大的同类机构斯塔齐和更为有效的告密制度。据《斯塔齐》一书披露,在两德合并前,这个靠机关枪和筑墙来阻止居民流向西德的国度,人口仅1700万,斯塔齐的特工人数竟高达10余万,再加上人数更多的告密者,几乎每6.5个人中就有一个在为斯塔齐服务,每当有10来个人聚在一起时,其中就必有一人在为斯塔齐竖起耳朵。人们的一举一动全都记录在斯塔齐浩繁的档案中。中国几千年专制统治时期不仅从来就少不了告密者,而且给了这类人最大的鼓励和用武之地。早在西周,就有周厉王为压制人民的不满而聘巫师用所谓“神术”对人民进行侦察和刺探,发现有谁批评他便立即处死。武则天时期开始大规模使用告密人,并发明了“铜匭投书”,号召和鼓励告密,使告密具有了准制度形式。明朝初年,朱元璋就为了朱姓江山的稳固而设“检校”,利用这类机构去察听官吏言行甚至

生活琐事,并密报他本人。“检校”是明代庞大的特务机构的前身。后来朱元璋又设锦衣卫。朱棣在位时又从太监中物色亲信,设置了由宦官组成的东厂。东厂既侦察监视官民,还把锦衣卫也纳入侦察监视范围。锦衣卫和东厂合称厂卫,它们作为特务机构而横行于整个明代,其淫威之大,令官民谈厂卫而色变。

一种是神圣权力的集中,主要表现是某一种宗教权力的无限扩张。神圣权力的集中也会催生告密者。如在中世纪的欧洲,宗教裁判所负有的消灭异端的使命使一大批专门监视别人、告发别人思想不端的告密者应运而生。在教会的权威不容质询的时代,告密者把无数人告上了异端裁判所,而与异端裁判所沆瀣一气的世俗法庭则执行杀人的任务,把被异端裁判所定罪的人送上火刑架。在好几个世纪中,火刑堆的烈焰曾卷着浓烟在欧洲各地燃烧。

三、告密现象的产生也有文化上的原因

文化与告密有互动的关系。一方面,告密对文化建设有影响;另一方面,不同文化对告密有不同催生作用。面子文化有利于告密。面子文化实质是表面一套,背后一套。面子上是不告密,背后却是告密。面子文化对告密有一种隐性的肯定作用。血缘文化也有利于告密。血缘文化实质是一种圈子文化,在这种情况下,圈子内的人可以告圈子外的人的密,而不是相反。由于社会无非是由大大小小的各种圈子构成,所以,告密对每个人而言,也就成了一种习惯和自然。另外,平均主义心态严重的国民,其告密的积极性也是较高的。因为平均主义心态会催生嫉妒心态,而嫉妒心态就容易导致告密行为。当对方比自己强或在某些方面有发展时,心里就不舒服,而又不便光明正大反对,这时告密就成了一种行为选择。还有,权威主义心态也容易催生告密行为。权威人格实质是一种两极人格。一极是主子,一极是奴才。当自己是主子时,别人向自己告密就是自己应有的权利,也是别人应尽的义务。当自己是奴才时,自己向主子告密就是自己应尽的义务,也是主子应有的权利。在这种人格下,一些人告密,其心理就不会产生负罪感和歉疚感,而且有可能产生一种满意感和成就感,因为告密满足了告密者为权威尽义务的行为,也使告密者增加了归属感和依赖感。

人类社会不可能完全消灭告密者,但可以大大减少告密者。

一是要注重制度创新。制度是告密者的外在约束。公平、公开、公正的



制度有利于减少告密者。公开减少了秘密,也就减少了告密者。公平和公正减少了人们的失衡心理,这也有利于减少告密者。因为在公平和公正的制度前提下,一方面,大多数告密会成为多余,因为许多问题都得到了较好和妥善解决;另一方面,即使产生告密,可能大多数只是一些不怀好意的告密,这种情况会增加告密者的心理负担,这对告密者就是一种约束。

二是要不断进行人文精神的改造。人文精神是告密者的内在约束。人性、诚信和理性的人文精神有利于减少告密者。相反,一个缺少人性、诚信和理性的民族告密者就会盛行。告密是人性的一种阴暗性的表现,实质是人性的一种扭曲。而讲人性的人文精神对告密就是一种抑制作用。另外,告密本质也是一种不诚信行为。当面一套,背后一套;人前是人,人后是鬼。但若大家都讲诚信,个人告密也就没有了必要。所以,诚信对告密也有一种抑制作用。另外,理性精神要求“真”和求“真”,而从长远看,“真”和求“真”都不利于告密者。因为若大家都“真”和求“真”,告密也就没有了必要和用武之地。

论 虚 伪

什么是虚伪?虚伪就是虚假、不真实的态度以及不真实表达自己内心态度的行为。拉罗什福科尝说:“伪善是邪恶向德行所表示的一种敬意。”邪恶要装出有德行的样子,这说明邪恶自知理亏心虚,这说明邪恶知道邪恶若不加掩饰就在社会上吃不开,这说明社会上存在着来自德行的巨大压力,所以伪善实际上是邪恶向德行表示敬意。

一、产生虚伪的原因是多方面的

(一)“经济人”特性

虚伪是虚伪者的形象工程,虚伪的目的最终是利益,这里的利益既包括物质方面,也包括精神方面。虚伪是虚伪者自己神化自己。神化的目的:一是让别人产生崇拜,从而为自己带来心理满足感,这方面的收益主要是精神收益。二是让别人产生希望与期待感。人是天生的弱者,人总是希望有一个强者和权威能为自己解决现实中的种种难题。而虚伪者总是喜欢将自己

装扮为“强者”，在这种情况下，会诱致人们倾向与虚伪者进行交往，同时也积极向虚伪者靠拢，这时就有一些人开始向虚伪者进行投资。所以，虚伪不仅能为虚伪者带来精神收益，也会带来物质方面的收益。当然，虚伪也是有成本的：一是伪装的成本；二是被人识破的成本。虚伪者虚伪不虚伪最终取决于虚伪成本与收益的比较与计算。

（二）信息不对称

在现实世界，信息不对称现象是大量存在的。如在计算机的生产者与消费者之间，就存在较严重的信息不对称。计算机的生产商对自己生产的计算机的各项技术指标是了如指掌的，但消费者就了解得很有限。信息不对称现象的客观存在，为一些人进行信息方面的加工提供了一种现实环境。虚伪实质也可以看成是一种信息加工工程，虚伪者通过虚假手段为别人提供了一种关于虚伪者的错误信息。

（三）制度不合理

人治社会是虚伪的催化剂。因为人治社会游戏规则具有很大的不确定性和随意性，这时，人本身所具有的道德资源和经济资源就具有了重要的识别和交往意义。在人治条件下，人与人进行交往，人们更愿意与具有高尚品格和丰富经济资源的人进行交往，而不是相反。因为在这种情况下增加交往不确定性较小而且有利于增加收益。在人治社会，人们注重面子，实质也是一种博弈均衡。法治社会有利于减少虚伪，但并不能完全解决虚伪问题。因为“经济人”特性和信息不对称问题在法治社会仍然是存在的。

二、虚伪在现实中有多种表现

（一）虚荣

虚荣在心理学研究上是把它当成情绪来看，而这种情绪人人有之，多寡不同。

从心理学上看，虚荣心显示了一种自恋人格。美国精神病协会出版的《精神病诊断及数据手册》（DSM-IV）就指出自恋人格的核心是一种被夸大了的自我重要性，期待被他人认为优秀，但并无实际可与之相匹配的成就。虚荣心或自恋人格强的人喜欢做有关成功、权利、聪明、漂亮的浪漫型恋爱的白日梦。虚荣心强的人，对他人的成就优点容易产生妒忌，但却相信是他人妒忌羡慕自己。这是一种认识事物方式和思维方式的扭曲。正是因为这种扭曲，这种人对他人缺乏情感上的认同，不会去真正关心他人情感上或实