

基準點和經濟分析*

熊秉元**

摘 要

對經濟論述和一般社會大眾而言，基準點都很重要；可是，在經濟學的文獻裡，卻很少探討這個主題。基準點可以分成兩類：理論式基準點和行為式基準點。學者論述時，是根據現有的成果為基礎，往前添增新見；論述與論述之間的爭議，往往是因為援用了不同的基準點。此外，人的行為，通常隱含「認知、思維、反應」的過程；無論是哪一個環節，都是以過去累積的經驗為基準。一般人所在乎的因素，可能和學理上想當然爾式的判斷不同。抽象來看，基準點是一種工具；在工具的選擇、運用、維護上，都受到成本效益考量的影響。一般人的世界觀，是經驗方程式；而經濟分析，則隱含行為方程式。經濟分析所隱含的世界觀，經過適當的剪裁和包裝，確實可以作為一般人思維判斷的依據。

關鍵詞：基準點、參考座標、經濟分析

壹、前言

貳、理論式基準點

參、行為式基準點

肆、合論：基準點

伍、經濟分析為基準點

*作者感謝 Patrick Gunning, Kenneth Chan, Mathias Klaes, Nuno Garoupa, Frank Lorne 和匿名評審的協助及建議。

**作者為國立台灣大學經濟系教授

壹、前言

1991 年諾貝爾經濟獎得主寇斯，在發表得獎演講時提到：「我對經濟學的貢獻，在於強調研究經濟體系時，應該注意某些特質；這些特質有點像契斯特登(G. K. Chesterton)小說裡的那位郵差，因為太平凡而不起眼，所以人們對他視若無睹，幾乎忘了他的存在」。(註一)在這篇論文裡，也將討論一個類似的概念；因為無所不在，所以經濟學者似乎視為當然，也幾乎都略而不談。

具體而言，這是指「基準點」。基準點可以當名詞(benchmark)用，也可以當動詞(benchmarking)用。如果是名詞，這是指一個參考座標(reference point)或指標(guidepost)；如果是動詞，這是指根據某個基準點，烘托出其他的事項。無論是作為名詞或動詞，藉著一些例子，可以稍微反映經濟論述裡和一般生活裡的基準點。

個體經濟學裡，消費者透過效用極大化，追求自己的福祉；消費者的取捨，顯然是相對於他的現況(status quo)。現況，是選擇的基準點；而不同的現況，隱含不同的基準點，也通常意味著不同的選擇。其次，經濟分析裡，一貫強調「效率」(efficiency)；而效率，顯然是相對於目前的資源稟賦(endowment)或所得分配(income distribution)。對於這個隱而不顯的基準點，經濟學者通常略去不談；其他學科的學者則認為，必須先釐清這個基準點本身是否合理、是不是可以作為討論的起點。(註二)最後，寇斯的兩

註 一：具體而言，Coase (1992, p. 713) 表示："My contribution to economics has been to urge the inclusion in our analysis of features of the economic system so obvious that, like the postman in G.K. Chesterton's Father Brown Tale, 'The Invisible Man', they have tended to be overlooked."

註 二：參考 Okun (1975)裡的討論。

篇經典之作，也反映了隱而未現的基準點。在 1937 的論文裡，他把市場機能當作基準點；然後考慮以廠商(firm)來運用資源，是不是更有效率。在 1960 的論文裡，他先標明「交易成本為零」的世界(the world of zero transaction costs)；然後，再以這個為基準點，探討交易成本為正時的情況。在經濟論述裡，基準點顯然幾乎無所不在，但是卻經常隱而不明。(註三)

經濟論述之外，在一般人的生活裡，基準點更是無處不有。譬如，刻板印象(stereotyping)的作法，所在多有，因為能大幅降低行為成本。還有，「拇指法則」(rule of thumb)，就是以既定原則為基準點，以因應眼前的情境。此外，任何價值判斷，包括美醜善惡是非對錯等等，顯然都意味著運用了某種基準點。這些「行為上的基準點」(behavioral benchmarks)，和論述時「理論上的基準點」(theoretical benchmarks)相呼應。由這些俯首可拾的例子，可以看出基準點確實無所不在。然而，經濟學的文獻裡，卻似乎沒有太多相關的探討。這篇論文，嘗試以「基準點」為焦點，作有系統和深入的分析。(註四)

探討基準點，至少有兩種重要的含義。一方面，對經濟學者而言，標明立論的基礎可以更清楚的意識到，本身論述的基礎所在；將使論述更為完整，因而更有說服力。另一方面，對政策制定者(policy maker)而言，經濟分析通常隱含政策建議；對一般社會大眾而言，經濟分析則意味著一種「世界觀」(a worldview)。無論是政策制定者或一般社會大眾，突顯經濟分析的基準點，能更清楚的闡明經濟分析的意義、以及和他們之間的關聯。

在性質上，本篇論文是「定性」(qualitative)而不是「定量」(quantitative)

註 三：參考 Coase (1937, 1960)。

註 四：Lewisch (2004) 探討「認同」(identification) 的現象，Lindenberg & Frey (1993) 分析行為上的框架 (frame)。他們的研究，都明確的指出參考座標的重要性；他們所分析的現象，是屬於本文所稱的「行為式基準點」。

的分析。蒲士納法官(Judge Posner)嘗言：「經濟分析的精髓是智慧而非技巧」(The heart of economics is insight rather than technique)。(註五) 基準點，可以說是經濟分析的技巧，也可以說是經濟分析的智慧。由下面的論述裡，希望可以闡明這一點。在下一節裡，將討論「理論式基準點」的意義；然後，第三節是針對「行為式基準點」加以分析。第四節是合論；由前兩節的論述裡，嚐試勾勒出「基準點的理論」(a theory of benchmark)。接著，第五節裡，將引申「經濟學的世界觀」(economics as a worldview)的觀點，論證「以經濟分析為思考基準點」(economics as a benchmark)。最後一節，是結論。

貳、理論式基準點

在社會科學的論述裡，基準點是很重要的一環；在經濟分析裡，當然也不例外。然而，無論是經濟分析或其他社會科學，基準點卻經常隱而不顯。這一節裡，將藉著一連串的例子，呈現許多論述所涉及的基準點。

對經濟學者而言，「均衡」(equilibrium)有非常重要地位。諾貝爾獎得主貝克(Gary Becker)認為，經濟分析是由三大要素所構成：穩定的偏好、極大化、和均衡。(註六) 在性質上，「均衡」這個概念，隱含了兩層意義。一方面，均衡，是相對於穩定的偏好、以及資源的限制等起始條件(initial condition)；根據這些主觀條件(偏好)和客觀條件(資源稟賦)，再透過行為上的極大化，形成均衡。因此，這些主客觀條件，是達成均衡的基準點。另一方面，一旦達成均衡，就可以考慮：當條件改變時，均衡將如何變化。

註 五：見諸於 Posner (1997, p.14)。

註 六：參考 Becker (1976, 1993)。

這是「比較靜態分析」(comparative static analysis)，而均衡本身顯然是這種分析的基準點。此外，經濟分析裡，成本是非常重要的概念；成本，主要是指機會成本。一種資源的價值，取決於「機會成本」(opportunity cost)；也就是被放棄的各種可能用途裡，價值最高者。(註七)可見得，在經濟學家的眼中，一種資源的價值，不是來自於這種資源本身，而是「相對於」其他的運用方式。機會成本，顯然隱含了基準點的概念。

其實，除了均衡和成本之外，許多經濟論述都直接間接的涉及某種基準點。極大化(maximization)、最適(optimality)、效率(efficiency)等，都是以現狀(status quo)為基準點；(註八)通貨膨脹率(inflation rate)、失業率(unemployment rate)、經濟成長率(growth rate)、匯率(exchange rate)等等，也都是藉著某種基準(base)，界定相對的比例或變化。水平組織的效率，是相對於垂直組織的效率；(註九)資訊不對稱下的情況，是相對於資訊完整時情況；次佳方案(second best)，當然是相對於最佳方案(first best)。基準點幾乎無所不在，但是似乎一直沒有得到特別的垂青。(註十)

註 七：Buchanan (1969) 的書裡，對成本有很深刻的探討。

註 八：在憲制經濟學 (constitutional economics) 裡，「現況」佔有很重要的地位：任何改善，都必須以現況為起點。Brennan & Hamlin (2004, p. 128) 強調：
"Just what is the status of the status quo in economics? ...The first [answer], and perhaps the most obvious, is the role of the status quo as a benchmark for assessing welfare improvements within the Paretian framework of traditional welfare economics." (emphasis original)

註 九：參考 Sah & Stiglitz (1986)。

註 十：參考 Arnott & Stiglitz (1991)；此外，人類學者 Yonay (2000, pp. 343-4) 表示，
"I have learned that economic theory has become much more elaborate than simple supply and demand functions; competition and general equilibrium are indeed used as benchmarks, but current models handle a much richer spectrum of situations." (emphasis added)。

除了經濟分析之外，在其他社會科學的論述裡，基準點也常常浮現。社會學的文獻裡，韋伯(Max Weber)的「理想型」(ideal types)就是不折不扣的例子。在韋伯的筆下，這個概念至少有兩種用法。首先，如果行為者是完全理性的，而且只考慮到經濟上的利害，就像是經濟理論中的描述；那麼，行為的後果，可以看成是社會現象的「理想型」。(註十一)其次，在論述時，研究者可以先標明一個特定的立場；這個立場，或者完全符合他自己的信念，或者和他的信念剛好相反。無論是哪一種情形，這個特定的立場，就是一種「理想型」。(註十二)韋伯對「理想型」的用法，第一種很接近經濟分析裡「完全競爭」或「最適情況」等概念；第二種用法，則很接近法學裡的道德哲學或「法原則」(doctrines)。無論是哪一種用法，韋伯的「理想型」就是如假包換的基準點。先標明某種特定的型態，作為論述的起點或者對照比較的參考座標。

在法學研究裡，基準點的身影更是無所不在。譬如，在《正視權利》(Taking Rights Seriously)這本名著裡，杜爾肯(Dworkin)認為：「以權利為核心的理

註十 一：Weber (1968, pp. 21, 57) 表示，"ideal types of social action which ... are thus unrealistic or abstract in that they always ask what course of action would take place if it were purely rational and oriented to economic ends alone. This construction can be used to aid in the understanding of action not purely economically determined but which involves deviations arising from traditional restraints, affects, errors, and intrusion of other than economic purposes or considerations." 此外，Weber (1949, p. 42) 認為，"The 'ideal' constructions of rigorous and errorless rational conduct which we find in pure economic theory have exactly the same significance."

註十 二：Weber (1949, p. 43) 表示，"For the purpose of characterizing a specific type of attitude, the investigator may construct either an ideal-type which is identical with his own personal ethical norms, ..., or one which ethically is thoroughly in conflict with his own normative attitudes."

論，最根本的觀念，就是個人享有某些權益，不會被任意侵犯。」(註十三)

他強調，「簡單的說，以權利為核心的理論，認定權利不是法律或風俗習慣的產物，而是獨立的指標；而且，能以這些指標為準，來評估法律或風俗習慣。」(註十四)而且，他指出，「如果贊同以權利作為理論的核心，至少會支持下列的兩個基本觀念(之一)。第一個觀念雖然模糊但是強韌無比，就是『人的尊嚴』。第二個觀念為一般人所熟悉，是『政治上的平等』。」(註十五)也就是，杜爾肯認為，人的尊嚴和政治上的平等，是兩個簡單自明的概念；任何以權利為核心的理論，都應該會接受這兩個概念。無論是基於道德哲學、或政治信仰、或其他考量，人「應該」享有某些權利。這些權利，超越法律、典章制度、或其他的價值；這些權利，是思索法律、典章制度、或其他價值的起點。(註十六)因此，杜爾肯所揭櫫的基本原則，

註十三：Dworkin (1977, p. 176) 認為，"The basic idea of a right-based theory is that distinct individuals have interests that they are entitled to protect if they so wish."

註十四：Dworkin (1977, p. 177) 表示，"Plainly, any right-based theory must presume rights that are not simply the products of deliberate legislation or explicit social custom, but are independent grounds for judging legislation and custom."

註十五：Dworkin (1977, p. 198) 強調，"Any one who professes to take rights seriously...must accept at the minimum, one or both of two important ideas. The first is the vague but powerful idea of human dignity. ... The second is the more familiar idea of political equality."

註十六：哈里士(Harris, 1996)的《財產和正義》(Property and Justice)，是類似的例子；全書分成前後兩部份：前半段論證闡釋財產(property)的概念，後半段則是闡揚「合理(合於正義)的財產權結構」。財產權，當然是權利的一種。要由正義的理念、過渡到財產權的結構，顯然需要有適當的聯結。這個關鍵，就出現在第10章。在這一章裡，哈里士明確列出他認為合於正義的三個基本條件；他認為，一個正常的社會(或任何一個通情明理的公民)，會接受這三個條件。因此，符合這三個條件，財產權結構就是合於正義：第一，承認自然的平等(natural equality)；第二，接受選擇自主的價值(the value of autonomous choice)；第三，強調身體的尊嚴不受任意侵犯(the banning of unprovoked invasions of bodily integrity)。

成為他建構權利理論的基準點。

此外，在法律的實際運作裡，各種法原則(doctrines)更是處理官司和判決的依據。譬如，韓氏法則(Hand's rule)、完全責任(strict liability)、最後明顯機會原則(the last clear chance rule)、合理注意原則(the reasonable person rule)、若非原則(the but-for criterion)、可預見原則(the foreseeable criterion)等等，在性質上都是基準點。(註十七)不過，杜爾肯式的法學理論和各種法原則之間，有一種既微妙而重要的差別。杜爾肯的理論，是立基於他所信奉的道德哲學，是一種應然式(normative)的基準點；而各種法原則，往往是由歷代判例所歸納出的經驗法則，也就是一種實然式(positive)的基準點。

由以上的諸多例子裡可以看出，在經濟學以及其他社會科學裡，許多論述都直接間接的採用了某種基準點。(註十八)辨認出論述之下的基準點，有助於掌握論述本身的意義。還有，由基準點的角度，往往能烘托出各種論述之間的共通性，以及突顯學術論爭的關鍵所在。兩個例子，可以作為明證。寇斯 1974 年發表的論文，名為「商品的市場和言論的市場」("The Market for Goods and the Market for Ideas")。他認為，在商品的市場裡，有供給需求、也有競爭、和特殊利益；在言論的市場裡，也是如此。(註十九)

註十七：此外，Posner (1985, p. 104) 表示："The question arises, in what frame of reference should that discretion be exercised? Pragmatic? Utilitarian? Christian? Darwinian? Rawlsian? Nozickian? I suggest that wealth maximization provides the most acceptable frame of reference" (emphasis added). 還有，參考 Posner (1995, 1998)。

註十八：前面曾提到，在 Coase (1937) 裡，他是以市場為基準點；在 Coase (1960) 裡，他則是以「零交易成本的世界」為基準點。關於寇斯的論述方式，參考 Hsiung (2001, 2004a, b)。

註十九：參考 Coase (1974)。

因此，他是以商品的市場為座標，襯托出言論出版廣播電視等活動的性質。羅森(S. Rosen)援用寇斯的架構，認定在學術的市場裡，奧國學派(Austrian School)經不起市場的考驗，已經被淘汰出局。易格(L. Yeager)反唇相譏，認為奧國學派固然人少勢弱。可是，在牛奶的市場裡，一元一票，票票等值；在真理的市場裡，不是一人一票，票票也不等值。他強調，在美術、音樂、學術的領域裡，從來就不是以「數量」來決定品質的高低。在評估奧國學派時，羅森和易格顯然是援用不同的參考座標、作為比較的基準。(註二十)

其次，在 2004 年推出的網路期刊《經濟論叢觀察》(Econ Journal Watch)裡，有一場關於大象的爭議。柯梅爾(M. Kremer)和墨孔(C. Morcom)在 2000 年《美國經濟論叢》(American Economic Review)發表論文，探討大象的保育措施。根據特定的假設，他們建議：只要政府掌握充裕的象牙，能隨時投入市場、穩定價格；宣示效果之下，就足以有效抑制非法獵殺大象的行為。迪阿勒西(M. De Alessi)提出質疑，認為兩位作者的模型，根本是立基於脫離現實、天方夜譚式的假設；他們所得到的政策建議，更和現況相距十萬八千里、或更遠。原作者強調，他們的貢獻，是在學理上有新見；批評者則認為，他們的理論，和現實相去太遠。顯然，學理和現實，是兩個不同的參考座標。(註二十一)

由此也可見，經濟學者和其他社會科學研究者本身的活動，也牽涉到許多不同的基準點。他們撰述論著時，是在前人的「基礎上」，往前推展；在評審別人的作品時，則是考慮和其他論述「相比」，受審作品所含有的增值(value-added)到底有多少；不同的學術期刊，更是以不同的「尺度」，篩選適合的文稿。每一個環節，都涉及明確或模糊的參考座標——基準點。

註二十：參考 Rosen (1997) 和 Yeager (1997)。

註二十一：參考 De Alessi (2004a, b) 和 Kremer (2004a, b)。

總結一下，在這一節裡，以舉例（而不是列舉）的方式，描述理論式基準點。除了經濟學之外，在其他社會科學裡，基準點也屢見不鮮。而且，無論是論述本身、論述之間的論對、乃至於評估論述的價值，在在都和基準點有關。藉著「基準點」這個簡單的概念，有助於掌握學術活動（特別是社會科學、特別是經濟學）的性質和意義。

參、行為式基準點

在日常生活之中，無論是在經濟或其他範圍裡，基準點更幾乎是無所不在。事實上，每一個人只要稍微沈思一下，就會發現基準點和自己的行為密不可分。這一節裡，也將藉著一連串的事例，闡明基準點和各種行為之間的關聯。

最明顯的例子，就是每個人日常作息的「常軌」(daily routines)。早上起床後，穿衣、盥洗、沖澡；早餐的內容、進餐的速度；上班上學時，開車或步行經過的路線；和同事朋友打招呼的表情、動作；交談時的腔調、語言等等；對絕大部分的人而言，所有的這一切，大概都循著某種固定的軌跡，習以為常；日復一日，年復一年。遵循常軌，是一種說法；換一種說法，這些常軌是日常行為的依據，是生活作息所依恃的參考座標。（註二十二）形成這些大大小小的常軌，就和貼標籤一樣，可以大幅降低行為的成本。降低行為成本，當然有助於追求福祉、增加效用。

其次，生活裡有各式各樣的價值判斷（譬如，今天午餐的點心很好吃，

註二十二：抽象來看，日復一日的作為其實就意味著一種「均衡」；而均衡，如上一節的論述，本身就是經濟分析裡重要的基準點。差別所在，上一節是探討理論上的基準點，而這一節則是以行為上的基準點為主。

昨晚的肥皂劇很好笑，明天要去看一個難纏的傢伙)，而每一個價值判斷，無論是美醜善惡是非對錯，顯然都隱含某個基準點——即使是中性的判斷（下午的演講普普通通 [an average talk]），也是相對於某個參考座標。事實上，人通常是在作了價值判斷之後，才採取某種行為。譬如，貼標籤，往往有負面的含意；因此，面對一個喜歡貼別人標籤的人，自己會根據這種判斷，在態度上可能就有所保留。（註二十三）顯然，行為和價值判斷有關，而價值判斷又必然涉及基準點；可見得，行為幾乎必然和基準點有關，而且理所當然。

不過，雖然基準點和行為息息相關，要明確的掌握行為時所依恃的參考點，不一定容易。由經濟學者和心理學者一系列的研究裡，可以看出端倪。諾貝爾獎得主卡尼曼(D. Kahneman)和托維斯基(A. Tversky)曾作過許多實驗，探討認知和行為之間的關聯。其中著名的實驗之一，是分別問兩組人一個問題。問題的背景是：因為某種瘟疫，可能使 600 人感染而死。美國正考慮採取兩種措施之一，以為因應。對於第一組的人，問題是：「如果採取 A 措施，200 人將得救痊癒。如果採取 B 措施，有 1/3 的機會，600 人都得救痊癒；也有 2/3 的機會，沒有任何人會得救。這兩種措施裡，你贊成採取哪一種？」對於第二組人，問題是：「如果採取 A 措施，400 人將不治死亡。如果採取 B 措施（和第一組問題相同。）」本質上，這兩種陳述所描述的其實是同一回事；然而，受測者的反應，卻大不相同。第一組裡贊成採取 A 措施的人，要遠多於第二組。卡尼曼和托維斯基以「框架效果」(framing effect)，解釋這種現象；框架，意味著某種參考座標，也就是某個

註二十三：貼標籤，通常含有負面的意義；這也意味著，對貼標籤的作法，一般人是貼上負面的標籤。如果把貼標籤的現象，解讀成降低行為成本的作法，其實可以得到中性、甚至是正面的標籤。

基準點。(註二十四)

「終極戲局」(Ultimatum), 可以測試決策者的策略和膽識：甲把 10 元分成兩份, 一份留給自己, 一份給乙。面對給自己的這一份, 乙決定要不要接受。接受, 兩個人各得自己的那一份; 不接受, 戲局結束, 兩個人都空手而歸。對乙來說, 有比沒有好, 錙銖必計; 甲知道乙的處境, 所以可以獅子大張口, 鯨吞到口的肥肉, 只分一點點肉末給乙。可是, 實驗結果, 一般人似乎都有相當的正義感, 會分成相去不遠的兩份; 而修過經濟學的學生, 所分成的兩份卻有相當的差別。這似乎意味著, 經濟學使人變得比較自私。然而, 對於實驗結果, 卻可以有不同的解讀; 因為, 修過經濟學的學生, 比較能體會這個實驗的遊戲規則; 知道重點所在, 和是否自私無關。兩種解讀, 反映在闡釋實驗結果時, 援用了不同的基準點。(註二十五)

在探討就業問題時, 理所當然的, 經濟學者利用「效用極大」(utility maximization)的模型來分析。一個想找工作的人, 會透過搜尋, 萃取資訊, 設法謀職。在經濟學者的眼裡, 這是一個具體明確的經濟問題; 找工作的人, 是一個不折不扣的「經濟人」(economic individual)。(註二十六)然而, 社會學者葛諾維特(M. Granovetter)認為, 每一個人都活在社會網絡之中; 他利用「鑲嵌」(embeddedness)這個概念, 描述想找工作的人, 會如何透過自己的人際網絡, 尋找工作機會。人際網絡, 是一種可以利用的資源, 同

註二十四：參考 Tversky & Kahneman (1981)。他們的論文, 是以這句話結束："When framing influences the experience of consequences, the adoption of a decision frame is an ethically significant act." (p. 458)

註二十五：Thaler (1988, p. 198, f4) 表示：就甲和乙的背景而言, 心理系的學生, 對心理系的學生最慷慨; 心理系的學生, 對商學系的學生較不慷慨; 商學系的學生, 對心理系的學生最不慷慨。此外, 參考 Frank et al. (1993)和 Yezer et al. (1996)。

註二十六：參考 Mortensen (1986)。

時也是一種侷限活動範圍的限制。無論如何，葛諾維特是由「社會人」(social individual)的角度，探討人的（經濟）行為。經濟人和社會人的觀點，意味著找工作的人，在決定行為舉止時，是運用了不同的參考架構。（註二十七）

類似的概念，也反映在人的其他行為上。三十年前，社會心理學者密耳袞(S. Milgram)和沙比尼(J. Sabini)，在地鐵裡做了一個有趣的實驗。（註二十八）在紐約，特別是在布朗區(Bronx)，地鐵座位先到先得，是約定俗成、幾乎是天經地義的事。然而，當學生假扮成乘客，向坐著的乘客說：「對不起，我能不能坐你的位置？」("Excuse me, may I have your seat? ")竟然有68%的乘客，讓出座位。怎麼解釋這種現象呢？在生活裡，多的是幫別人忙的經驗，譬如借個火、借過、借手機、問路等等；因此，當別人開口要座位時，面對這個突如其來的問題，很多人不是想到「先到先得」這個遊戲規則，而是以「幫別人忙」這個念頭來因應。「先到先得」和「幫別人忙」，顯然代表著兩個不同的行為依據。當然，如果經常碰上有人要座位的情況，乘客們可能就會有不同的反應。

關於行為式基準點，最後一個例子是投票行為。在大範圍的選舉裡，選民有幾十萬甚至於幾百萬；自己的那一票，成為最後決定勝負的關鍵，機會微乎其微。（註二十九）可是，去投票要花時間，看政見要耗費心力。成本明確，效益幾乎為零；那麼，為什麼每次選舉，還有那麼多的人會去投票。這就是著名的「投票謎思」(voting paradox)，經濟學和政治學裡都有數以十計的探討。（註三十）對於許多選民而言，「影響選舉結果」是去投

註二十七：參考 Granovetter (1985) 和 Swedberg (1990, chapter 5)，以及 Landa (1994)。

註二十八：參考 Milgram & Sabini (1978) 及《紐約時報》2004年9月14日的報導。

註二十九：在中外選舉的歷史上，以一票定勝負的情形，只有在小選區裡出現過。

註三十：關於投票謎思的討論，參考 Feddersen (2004)。

票的諸多原因之一。在選情緊繃的時候，這個因素可能是重要的考量。可是，在一般情況下，其他的考慮，可能才是選民腦海裡浮現的理由。對許多人而言，平日會按時繳稅、駕車時會遵守交通規則、也樂於助人；在自己的心目中，對自己有著不錯的「自我形象」(self-image)。而選舉時去投票，就符合自己的自我期許。「選舉輸贏」和「自我形象」，顯然是影響行為不同的基準點。(註三十一)

總結一下，在這一節裡，描述了生活中、行為上的諸多基準點。由這些事例裡，可以體會到，行為和基準點密不可分。由基準點來了解行為，可以勾勒出不同行為、不同情境背後的共通性。辨認出特定行為所涉及的基準點，才能真正掌握影響行為的關鍵因素。

肆、合論：基準點

前面兩節裡，分別描述了理論式和行為式基準點。很明顯的，基準點無所不在；不過，關於基準點這個概念本身，在前面兩節裡卻並沒有深入的著墨。在這一節裡，將嘗試分析基準點這個概念。有幾個重要的問題，值得琢磨：怎麼界定基準點？基準點所發揮的功能，到底是什麼？強調基準點這個概念，對於經濟理論又有什麼好處？

追根究柢，基準點的意義，其實非常簡單明確。基準點，就是指一個參考座標、標竿、或對照比較的依據。幾乎任何人事物，都可以成為基準點。最明顯的例子：0 和 1 不同，兩者可以互為基準點；0 和 0 一樣，兩者也可以互為基準點。這兩種比較，只是反映了相同或不同的物件，是中性的，

註三十一：Lewisch (2004) 認為，選民經由「認同」，可以增加效用。看電影時，可以認同好人或壞人；投票時，也可以認同候選人甲或候選人乙。

並不涉及價值判斷。不過，一旦基準點和行為有關，通常就涉及價值判斷。譬如，如果這些數字是每週超速的次數、或每週捐款給慈善事業的次數，0 和 1 的相對差別，就隱含某種價值判斷。（註三十二）

在性質上，基準點是一種「工具」（tool）。透過這種工具，人們可以有效的因應環境，自求多福。這種工具，未必能解決所有的問題，但是卻能使生活簡單許多。（註三十三）利用各式各樣的基準點，人們可以更有效的面對環境；消極的除弊，積極的興利。兩者，都有助於人這種「聰明動物」（clever animals）的生存和繁衍。（註三十四）而基準點的形成，有許多不同的來源。行為式基準點，主要是人在成長、社會化的過程裡，逐漸學習和內化而成。譬如，卡尼曼和托維斯基發現，在面對「損失」（loss）和「利得」（gains）時，人通常有不同的反應。雖然都是相對於「現況」（status quo），損失和利得卻未必像 -5 和 +5 一樣、是在同一個維度（dimension）上。相對於現況「損失」意味著手中的資源會減少，就像到口的肥肉又丟了；相對於現況「利得」意味著手中的資源將會增加，就像把藤上的葡萄採到口袋裡。前者的感覺，由有到無，是具體的；後者的感覺，由無到有，只是一種期望，是抽象的。到口的肥肉丟了，自己的責任大；採不到藤上的葡萄，未必是自己的責任。兩相對照，「損失」對自己的意義較「利得」來得明確。（註三十五）和行為式基準點相比，理論式基準點則是（經濟學等）專業

註三十二：人的許多行為，雖然和價值判斷無關，但是也隱含了基準點；譬如，進了屋子，覺得光線不夠而開燈；「光線不夠」的判斷，顯然涉到某種基準點——能看清屋內的明亮程度。這些行為，是認知科學（cognitive sciences）探討的材料。社會科學裡所探討的行為，則多半和價值有關。

註三十三：這是諾貝爾獎得主諾斯（North, 1990）的說法，他認為風俗習慣等「非正式限制」（informal constraints），可以簡化人生，提升人際互動的效率。

註三十四：人是「聰明的動物」，這個名詞見諸於 Posner (2003, p. 4)。

註三十五：最早的文獻為 Kahneman & Tversky (1979)。此外，參考 Kelman et al. (1996)。

領域裡，由論述中逐漸累積而成。無論來源為何，都是在發揮工具的作用，幫助行為和論述。（註三十六）

既然基準點是一種工具，也就具有一般工具的特性。常用的工具，比較嫻熟；不常用的工具，比較生疏。（註三十七）昂貴重要的工具，小心收藏維護；平常普通的工具，不妨因陋就簡。也就是，對於基準點的運用，也符合成本效益的考量。譬如，日常生活作息的常軌，是常用的基準點，所以應付裕如；一旦面臨新的工作或生活環境，沒有熟悉的基準點可以依恃，舉止動作自然容易雜亂無序。（註三十八）還有，自己執著的信念或所在乎的倫常關係，是影響行為重要的依據；因此，行為上些微的差池，都會引發濃厚的自責或罪惡感；這種自我設限的獎懲機制，目的就是要維護精緻珍貴的工具。相反的，對於無可無不可的原則或人際關係，即使自己行為逾矩，情緒上也不會有太大的起伏。現象不同，但是道理相通。

釐清基準點的定義、性質、和功能，有非常明顯的好處。具體而言，無論是行為式或理論式基準點，都可以藉著兩個問題來檢驗：在形成判斷、採取行為、或進行論述時，採用的是「哪一個」(which)基準點？還有，「為

註三十六：Lewisch (2004, p. 442) 強調，"When factually seeing a certain situation, individuals will assign and ascribe a certain 'meaning' to these facts, and the meaning ascribed will differ according to the perspective adopted. The choice setting is, hence, not identical for different individuals, who do not share the same 'window to the world'; moreover, the choice setting is not identical for the same individual, if he switches from one window to the world to another." 此外，參考 Lawson (1997)。

註三十七：Cosmides & Tooby (1994) 強調，人的「理性」(rationality) 也受到成本效益考量的影響。常出現的情況，人的理性程度較高。關於理性和情緒之間的關聯，參考 Frank (1988)。

註三十八：Dorner (1996) 裡有許多有趣的事例，說明在失去參考座標時，人（包括專家）行為會如何荒誕無稽。

什麼」(why)採取這個基準點，而不是其他基準點？

就行為式基準點而言，基準點的汲取，主要是透過社會化和人生歷練而來。也就是，這些五花八門、大小不一的基準點，是根據「經驗方程式」而來。可是，一旦面臨這兩個問題——哪一個基準點？為什麼？——等於是為自己的決策，提出一種合理化的說辭。因為，對同一個情境而言，可以援用的基準點有很多；為什麼選的是這個，而不是其餘？能說出一番道理，等於是為自己的決策和行為，提出一種「因果關係」(causal relationship)的解釋；「因為」有某種考慮，「所以」採用了這個基準點。(註三十九)

譬如，在工作上受了委曲，怎麼辦？要據理力爭呢？還是要委曲求全？如果採取的基準點是「吃虧就是佔便宜」、或「退一步海闊天空」、或「天將降大任於斯人也」，選擇委曲求全當然合情合理。相反的，如果採取的基準點是「馬善被人騎」、或「士可殺不可辱」、或「爭千秋也爭一時」，選擇據理力爭也就理直氣壯。因此，第一步，是釐清「採用了哪一個基準點」；第二步，則是問「為什麼」。無論最後選擇如何，稍稍自省，總可以找到自圓其說的理由。譬如，因為人浮於事、妻小嗷嗷待哺、又上有高堂父母，所以採用一種基準點；或者，因為事浮於人、事業上有靠山，所以援用另一種基準點。

透過這兩個問題，不但辨認出決策和行為的基準點，還為決策及行為提出解釋。更深層的意義，有兩點：既然有諸多可能的基準點，而且各有各的相關條件；因此，人可以、值得、也應該提醒自己，要有意識的選擇較好或較合理的基準點。經常思索「是什麼、為什麼」這兩個問題，有助於

註三十九：在 Gigerenzer & Selten (2001) 裡，討論由演化過程中，人們所形成的許多「快而省」(fast and frugal) 的行為法則；檢驗文中所提的兩個問題，有助於掌握這些行為法則的潛在邏輯。

提昇思維決策的理性(rationality)。理性程度提高，長遠來看，當然有益於決策的品質。其次，能夠回答「是什麼、為什麼」這兩個問題，也就是能解釋「因果關係」。抽象來看，掌握因果關係，也就意味著面對變化時，具備了因應的能力。譬如，前面的例子：受了委曲，要如何因應？如果家裡多了一個小孩，負擔加重；自己就更有理由忍氣吞聲、培養韌性。如果自己將轉業或榮升在即，大可以直道而行、義無反顧。檢驗行為式基準點，有助於增加行為者的理性。

就理論式基準點而言，同樣也可以問「是什麼、為什麼」這兩個問題。對於經濟學者來說，回答這兩個問題，也有一些重要的含義。首先，經濟學者分析的對象，是人的行為；而且，這是指人在真實世界裡的行為，而不是想像的、存在於經濟學者腦海中的行為。寇斯提醒經濟學者，要深入了解「生產的制度性環境」(the institutional structure of production)；(註四十)其實，更廣泛的來說，這是指「行為的制度性環境」(the institutional structure of behavior)。無論是探討找工作、投票、玩益智遊戲、面對突如其來的情境、乃至於一般的行為，經濟學者都必須試著掌握真正影響行為的基準點。(註四十一)

其次，明確的處理「是什麼、為什麼」這兩個問題，可以使論述的意義更完整清晰。無論是其他的經濟學者、或其他的社會科學研究者，可以更清楚的了解論述的基礎、依據、和相關的理由。在溝通論對時，也就可以

註四十：參考 Coase (1992)。

註四十一：Lindenberg & Frey (1993, p. 201) 表示："economists often de facto use framing effects by choosing the most 'relevant' utility arguments for the analysis on an ad hoc basis (i.e. on the basis of implicit background knowledge about the situation.)...the theory of framing combines rational choice with the idea that the definition of the situation matters."

避免雞同鴨講、牛頭不對馬嘴、各說各話的差池。檢驗理論式基準點，有助於增加論述的解釋力、以及對其他學者的說服力。

總結一下，基準點，在性質上是一種工具；既然是工具，也就受到相關成本效益的影響。掌握這種工具的性質，能提昇行為的理性程度，也能增進論述的威力。

伍、經濟分析為基準點

前面幾節，先介紹了理論式和行為式基準點；然後，再由「工具」的角度，闡釋基準點的性質、意義、和形成的過程。在這一節裡，將延伸前面的分析，並且加入新的考量。具體而言，這一節將論證，經濟分析可以、而且值得成為社會大眾思維舉止的基準點。

在經濟學文獻裡，已經有許多討論，認為經濟分析隱含一種「世界觀」。經濟學的世界觀(the worldview of economics)，像是一副眼鏡；透過經濟分析的鏡片，認知社會百態，並且作為因應取捨的基礎。(註四十二)因此，在這層意義上，經濟分析是一種工具，而且可以廣泛的應用到生活的各個領域裡。以經濟分析作為思索行為的依據，主要是基於幾種原因。首先，眾所周知，1960年以來，經濟學者擴充研究範圍；在寇斯、布坎楠、貝克、諾斯等人的領軍之下，經濟學者大舉進入法學、政治學、社會學、和史學的領域裡，而且成果輝煌。經濟學者能大幅擴充版圖，當然也就意味著：經濟學的分析架構，能運用在諸多範圍裡。

其次，對於學術活動，孔恩(T. Kuhn)清楚的指明：歷代的學者，都援用

註四十二：Taylor (1995, p.6) 表示："Economics is a way of thinking;" Frank (1991) 的經濟學教科書，第一章的章名為 "Thinking Like an Economist"。

當時引領風騷的典範(paradigm)。不過，當學術環境裡主觀客觀的條件改變之後，典範也會隨之遞移。同樣的，海伯納(R. Heilbroner)也論證，歷史上處於不同時期的人們，對「未來」有不同的認知和憧憬。此外，蓋爾布萊茲(J. Galbraith)指出，歷史上主導社會的「權力」(power)，有明顯的變化。從獸力、到機械、到說服，是權力形式的變化。處於不同時期的人，無論在思想或行為上，當然也會受到不同的影響。(註四十三)因此，在不同的自然、物質、和人文條件裡，人們會發展出不同的世界觀，以作為思索和行為的依恃，顯然合情合理。再其次，上一節裡論證，一般社會大眾，往往以「經驗方程式」因應環境。可是，上一節裡也論述，強調基準點，檢驗「是什麼基準點」和「為什麼採取這個基準點」這兩個問題，有助於辨認因果關係；對於思維舉止的理性程度，有明顯的幫助。

最後，無可置疑的，工業革命之後，生產方式的改變，使量產(mass production)成為可能；再加上科技不斷的進展，經濟活動像滾雪球般的不斷膨脹擴大。在廿一世紀初，經濟活動和市場，已經成為主導人類生活的最重要因素(之一)。地球上絕大部分的人口，無論食衣住行，都直接間接受到市場的影響。而且，市場、交易、成本效益的因素，更慢慢滲入生活的各個層面。(註四十四)經濟活動的思維，正不知不覺的蠶食鯨吞，影響人們的思維。

結合上面幾點因素，在市場經濟主導的環境裡，把經濟分析當作安身立命、生活處世的世界觀、參考座標、基準點，顯然有積極正面的意義。這種立場，可以由兩方面來考量：在實證(positive)上，這種趨勢已經是不爭

註四十三：參考 Kuhn (1962), Heilbroner (1996), 和 Galbraith (1983)。

註四十四：Heilbroner (1993) 論證，如果不了解經濟學，將無法掌握現代社會的主要脈動。

的事實。廿一世紀初的人們，特別是生活在資本主義體制裡的人，在思維方式上，顯然和農業或遊牧社會裡的人不同。這是事實，而且是自然形成。在規範(normative)上，經濟學者們普遍相信，透過經濟分析，有助於作較好的決策，能提昇資源運用的效率。因此，不只是政策制定者，如果一般社會大眾也能具有經濟學的世界觀，理性思維的程度將增加，資源運用的效率也當然會水漲船高。和追求「財富極大」這個目標相比，「增進思維品質」顯然是另一個明確、可以追求、值得追求的目標。

如果要以經濟分析為基準點，下一個問題當然是：什麼樣的經濟分析，可以成為一般社會大眾仰仗依恃的工具？關於這個問題，至少有兩個明確的方向，可以作為討論的起點。首先，是貝克念茲在茲的經濟分析，他認為：穩定的偏好、極大化、均衡這三個概念，構成強而有力的武器，可以義無反顧地(*relentlessly and unflinchingly*)攻城掠地。然而，這三個概念，往往和數學模型密不可分；對一般人而言，很少在日常生活、思索舉止時用上數學。而且，對社會大眾來說，也無從體會和掌握這三個概念。貝克的武器，可能是專業經濟學者的利器，但是不太容易和一般人產生聯結。

其次，是和貝克相反，另一個極端。貝克的架構，是一種由上而下(*top-down approach*)的方式；以簡御繁，以基本馬步和核心招術，反覆運用。相對的，是一種由下而上(*bottom-up approach*)式的剪裁方式。上一節曾經指出，在行為和判斷時自問「是什麼、為什麼」這兩個問題，可以辨認出個別情境裡的因果關係、以及所對應的利害考量。而且，由各種不同情境裡，可以得到諸多「點的智慧」(*pointwise wisdom*)；累積足夠的智慧之後，自然會慢慢歸納出背後共同性，最後得到一以貫之的邏輯。新藥上市、投票行為、找工作、終極遊戲等研究，都具有類似的特質；雖然情況不同，

但都突顯了各種情境下，行為者所援用的參考座標、以及所牽涉的利弊得失。因此，經由這種方式所歸納出的分析和判斷，是另一種可能的思維架構。

除了這兩種極端之外，經濟學的世界觀，當然還有很多其他的可能。其中之一，是在這兩者之間的一種折衷。目前許多《經濟學原理》教科書裡，多半都開宗明義，以條列的方式，列舉經濟分析的主要結論。這些結論，是經濟分析的智慧結晶。如果能進一步修飾遣詞用字，避免經濟學的專有名詞和術語；而且進一步強調和闡明，這些智慧結晶，不僅適用於「經濟」領域，也能廣泛的運用在其他領域裡。那麼，這些由歷代經濟學者所累積沈澱出的精髓，事實上可以成為一般人思索判斷的參考座標。

最後，當然是推展的問題，如何使經濟學的世界觀，成為一般社會大眾安身立命、自求多福的參考座標？在資本主義社會裡，一般人由本身的經驗，會自然而然的琢磨出某些經驗方程式。不過，就專業的經濟學者而言，至少有兩點具體的作法，可以作為著力點、出發點。第一，在大學及學院裡，除了經濟系學生之外，還有很多非經濟系的學生，也修習經濟學。對他們來說，經濟學是通識教育的一部份，他們將來不會以經濟金融為專業；經濟學裡「知識」的部分，重要性較低。相形之下，了解諸多「事實」(facts)，比不上萃取經濟分析的思維方式。因此，在這一類的課程中，經濟學者可以試著減少「經濟學」的比重，而增加「經濟思維」(economic way of thinking)的分量。

第二，在經濟學者之間，也值得花時間，嚐試勾勒出「經濟學世界觀」的容顏。(註四十五)具體而言，針對這個主題，可以透過研討會、期刊專

註四十五：在 Hsiung (2005) 裡，嚐試平實的勾勒出經濟分析的精髓，希望能為社會大眾所接和運用。

輯、或學術團體年會論壇等方式，提出觀點和交換意見；希望能引發注意，使「經濟學世界觀」這個題目，本身成為一個值得投入氣力心血的園地。日積月累之後，經濟學者之間會慢慢形成某種共識，也就是主流意見。這時候，經濟分析會包含兩個重點：關於「經濟活動」的部分，以及關於「經濟思維」的部分。對於經濟專業人員，前者比較重要；對於人數更多的一般社會大眾，後者的重要性顯然要大得多。

陸、結論

本文一開始，引用寇斯的一段話；他認為，「交易成本」有點像小說中的那位郵差一樣，因為無所不在，反而讓別人視而不見。契斯特登的小說和郵差這位人物，是寇斯用來烘托「交易成本」這個概念的基準點。同樣的，本文以寇斯的引言揭開序曲，也是利用一個大家熟知的故事，作為立論的基準點、出發點。

可見得，基準點確實無所不在；可是，也許就是因為幾乎無所不在，反而沒有得到太多注意。由本文以上的敘述可以看出，人的行為幾乎都和基準點密不可分；那麼，有沒有與基準點無關緊要的情形呢？試想，在讀或看「羅密歐與茱麗葉」時，讀者和觀眾沈醉在故事情節的起伏張縮裡。「經驗」本身是重點，和基準點無關。或者，更俗氣的例子，吃麥當勞的漢堡時，口腹感官那種「真實的感覺」(the real thing)是重點，也和基準點無關。因此，似乎至少在某些場域裡，基準點不是那麼重要。不過，是嗎？恐怕也未必。

羅密歐與茱麗葉的故事很感人，不就隱含著和其他故事、其他情節相比，這個故事特別動人嗎？在感受和認知眼前的這個故事時，不是以過去

累積的經驗為背景（基準點）嗎？而且，今後再讀或看其他的愛情故事時，羅密歐與茱麗葉這個故事本身，不又成為一個對照比較的依據嗎？同樣的，吃麥當勞漢堡的感覺，不也是和吃其他漢堡的感覺互相輝映競爭嗎？可見得，「經驗」本身，並不是客觀存在、獨立於人之外；經驗的意義，是由人所賦予決定的。眼前的經驗，是由過去累積的經驗來闡釋。同時，眼前的經驗，也將成為資料庫(data bank)的一部分；在闡釋未來的經驗時，成為烘托對照的基礎。還有，同樣一齣羅密歐與茱麗葉，初看的人和看過一百次的人，感受不同；眼前的經驗一樣，但是兩種人的「資料庫」不同，對經驗的闡釋也就不同。基準點的重要，可見一斑。

在經濟分析裡，許多概念都有操作性的內涵；譬如，極大化和均衡，都可以藉數學來界定。相形之下，基準點是一個比較單純的概念；不過，在實際的運用上，基準點是一種慧見(insight)，也同時是一種技巧(technique)。是慧見，因為經濟分析通常得到條件式的判斷(conditional statement)；因此，標明條件所在、也就是立論的起點，非常重要。同時，基準點也是一種技巧，藉著檢驗「是哪一個基準點」以及「為什麼是這個基準點」這兩個問題，可以提昇思維的品質，也可以使論述的意義更清晰完整。

這篇論文主要的論點，可以總結如下。首先，對經濟學者和一般社會大眾而言，基準點都很重要。為了簡化敘述，基準點可以分成兩類：理論式基準點和行為式基準點。其次，(經濟)學者論述時，是根據現有的成果為基礎，往前添增新見；論述與論述之間的爭議，往往是因為援用了不同的基準點。再其次，人的行為，通常隱含「認知、思維、反應」的過程；無論是哪一個環節，都是以過去累積的經驗為基準。一般人所在乎的因素，

可能和學理上想當然爾式的判斷不同。抽象來看，基準點是一種工具；在工具的選擇、運用、維護上，都受到成本效益考量的影響。還有，一般人的世界觀，是經驗方程式；而經濟分析，則隱含行為方程式。經濟分析所隱含的世界觀，經過適當的剪裁和包裝，確實可以作為一般人思維判斷的依據。

和其他社會科學（這個基準點）相比，經濟學有著帝國主義般的驕氣和霸氣；然而和其他世界觀（這個基準點）相比，經濟學的世界觀可能有相當的說服力。顯然，在理論和實際上，基準點都很重要！

94.01.11 收件

94.04.30 修改

94.05.30 接受

參考資料

1. Arnott, Richard, and Stiglitz, Joseph E. (1991), "Moral Hazard and Nonmarket Institutions: Dysfunctional Crowding out or Peer Monitoring?" *American Economic Review*, 81(1): 179-90.
2. Becker, Gary S. (1976), "The Economic Approach to Human Behavior", Chicago: University of Chicago Press.
3. _____. (1993), "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", *Journal of Political Economy*, 101(3): 385-409.
4. Brennan, Geoffrey, and Hamlin, Alan. (2004), "An Introduction to the Status Quo", *Constitutional Political Economy*, 15(2): 127-32.
5. Buchanan, James M. (1969), "Cost and Choice", Chicago: Markham Publishing Co.
6. _____. (2004), "The Status of the Status Quo", *Constitutional Political Economy*, 15(2): 133-144.
7. Coase, Ronald H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economics*, 4: 386-405.
8. _____. (1960), "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, 3: 1-44.
9. _____. (1974), "The Market for Goods and the Market for Ideas", *American Economic Review*, 64(2): 384-91.
10. _____. (1992), "The Institutional Structure of Production: 1991 Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Sciences", *American Economic Review*, 82(4): 713-19.
11. Cosmides, Leda, and Tooby, John. (1994), "Better Than Rational: Evolutional

- Psychology and the Invisible Hand", *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 84(2): 327-32.
12. De Alessi, Michael. (2004a), "An Ivory-Tower Take on the Ivory Trade", *Econ Journal Watch*, 1(1): 47-54.
13. _____. (2004b), "Reply to Kremer", *Econ Journal Watch*, 1(1): 58-60.
14. Dorner, Dietrich. (1996), "The Logic of Failure: Why Things Go Wrong and What We Can Do to Make Them Right", Translated by Kimber, Rita , and Kimber, Robert. New York: Metropolitan Books.
15. Dworkin, Ronald M. (1977), "Taking Rights Seriously", Cambridge, MA: Harvard University Press.
16. Feddersen, Timothy. (2004), "Rational Choice and the Paradox of Voting", *Journal of Economic Perspectives*, 18(1): 99-112.
17. Frank, Robert H. (1988), "Passions within Reason", New York: W. W. Norton.
18. _____. (1991), "Microeconomics and Behavior", New York: McGraw-Hill.
19. Gilovich, Thoman, and Regan, Dennis. (1993), "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives*, 7: 159-71.
20. Galbraith, John Kenneth. (1983), "The Anatomy of Power", Boston: Houghton Mifflin.
21. Gigerenzer, Gerd, and Stelten, Reinhard. eds. (2001), "Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox", Cambridge, MA, London, UK: The MIT Press.
22. Granovetter, Mark. (1985), "Economic Action and Social Structure: A Theory of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.
23. Harris, James W. (1996), "Property and Justice", Oxford: Clarendon Press.

24. Heilbroner, Robert L. (1993), "21st Century Capitalism", New York: Norton.
25. _____. (1996), "Visions of the Future. Oxford", UK: Oxford University Press.
26. Heyne, Paul, Boettke, Peter, and Drychitko, David. (2003), "The Economic Way of Thinking, 10th edition", *Upper Saddle River*, NJ: Prentice Hall.
27. Hsiung, Bingyuan. (2000), "On the Equivalence and Non-equivalence of James Buchanan and Ronald Coase", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 156(4):715-736
28. _____. (2001), "A Methodological Comparison of Ronald Coase and Gary Becker", *American Law and Economics*, 3(1): 186-98.
29. _____. (2003), "Reconciling Coase and Buchanan on the Coase Theorem", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 159(2): 392-413
30. _____. (2004a), "The Commonality between Economics and Law", *European Journal of Law and Economics*, 15(1): 33-56.
31. _____. (2004b), "An Interpretation of Ronald Coase's Analytical Approach", *History of Economics Review*, 39: 12-32.
32. _____. (2005), "Economics 012: Illustrating the Core Insights of Economic Analysis", manuscript.
33. Kahneman, Daniel, and Tversky, Amos. (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 47: 263-91.
34. Kelman, Mark, Rottenstreich, Yuval and Tversky, Amos. (1996), "Context-Dependence in Legal Decision Making", *Journal of Legal Studies*, 96: 287-317.
35. Kremer, Michael. (2004a), "Response to De Alessi", *Econ Journal Watch*, 1(1): 55-57.

36. _____. (2004b), "Rejoinder to De Alessi", *Econ Journal Watch*, 1(2): 277-78.
37. Kuhn, Thomas S. (1962), "The Structure of Scientific Revolutions", Chicago: University of Chicago Press.
38. Landa, Janet T. (1994), "Trust, Ethnicity, and Identity", Ann Arbor: University of Michigan Press.
39. Lawson, Tony. (1997), "Situated Rationality", *Journal of Economic Methodology*, 4(1): 101-26.
40. Lewisch, Peter. (2004), "A Theory of Identification", *International Review of Law and Economics*, 23: 439-51.
41. Lindenberg, Siegwart, and Frey, Bruno S. (1993), "Alternatives, Frames, and Relative Prices: A Broader View of Rational Choice Theory", *Acta Sociologica*, 36(3): 191-205.
42. Milgram, Stanley, and Sabini, John. (1978), "On Maintaining Urban Norms: A Field Experiment in the Subway," Andrew Baum, Jerome E. Singer, Stuart Valins eds., *The Urban Environment*. Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates, 31-40.
43. Mortensen, Dale T. (1986), "Job Search and Labor Market Analysis," in Ashenfelter, O. and Layard, R. (eds.), *Handbook of Labor Economics*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 2: 849-920.
44. North, Douglass C. (1990), "Institutions, Institutional Change, and Economic Performance", Cambridge, UK: Cambridge University Press.
45. Okun, Arthur M. (1975), "Equality and Efficiency: The Big Tradeoff", Washington, DC: The Brookings Institution.

46. Posner, Richard A. (1985), "Wealth Maximization Revisited", *Notre Dame Journal of Law, Ethics, and Public Policy*, 2(1): 85-105.
47. _____. (1995), "Overcoming Law. Cambridge", MA: Harvard University Press.
48. _____. (1997), "The Future of the Law and Economics Movement in Europe", *International Review of Law and Economics*, 17(1): 3-17.
49. _____. (1998), "Economic Analysis of Law", New York: Aspen Law & Business.
50. _____. (2003), "Law, Pragmatism, and Democracy", Cambridge, MA: Harvard University Press.
51. Rosen, Sherwin. (1997), "Neoclassical and Austrian Economics: Any Gains from Trade?" *Journal of Economic Perspectives*, 11: 139-52.
52. Sah, Raaj K., and Stiglitz, Joseph E. (1986), "The Architecture of Economic Systems: Hierarchies and Polyarchies", *American Economic Review*, 76: 716-27.
53. Swedberg, Richard. (1990), "Economics and Sociology", Princeton, NT: Princeton University Press.
54. Taylor, John B. (1995), "Economics", Boston: Houghton Mifflin.
55. Thaler, Richard H. (1988), "The Ultimatum Game", *Journal of Economic Perspectives*, 2(4): 195-206.
56. Tversky, Amos, and Kahneman, Daniel. (1981), "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, 211(4481): 453-58.
57. Weber, Max. (1949), "The Methodology of the Social Sciences", Glencoe, IL: Free Press.
58. _____. (1968), "Economy and Society", Berkeley: University of California Press.
59. Yeager, Leland B. (1997), "Austrian Economics, Neoclassicism, and the Market

Test", *Journal of Economic Perspectives*, 11(4): 153-65.

60. Yezer, Anthony M, Goldfarb, Robert S, and Poppen. (1996), "Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What I Do, Not What We Say or How We Play", *Journal of Economic Perspectives*, 10(1): 177-86.

61. Yonay, Yuval. (2000), "An Ethnographer's Credo: Methodological Reflections Following an Anthropological Journey among the Econ", *Journal of Economic Issues*, 34(2): 341-56.

Benchmarks and Economic Analysis

Bingyuan Hsiung*

Abstract

This paper focuses on a concept that has attracted relatively little attention in the literature, even though the concept is important to both theoretical analysis and human behavior in general. In particular, the concept of benchmark and its implications are explored. In advancing an argument, economists are taking the existing literature as the departing point and trying to have value-added. Controversies and/or debates between economists are often related to the fact that their arguments are based on different benchmarks. In addition, benchmarks are also prevalent in the other social sciences, with Weber's ideal types in sociology and various doctrines in legal studies as clear examples. Alternatively, human behavior goes through the sequence of cognition, reasoning, and response; each and every link of the sequence is related to past experience which serves as a benchmark. However, the factors relevant to an individual for a given situation, say, voting, may be different from what economists believe them to be. Both theoretical and behavioral benchmarks are illustrated and a synthesis is provided. In essence, benchmarks are tools, as such the functioning and maintenance of this tool are affected by

* Professor, Department of Economics, National Taiwan University

cost/benefit considerations relevant to all tools.

Keywords: benchmark, reference framework, economic analysis.

Content

- .Introduction
- .Theoretical Benchmarks
- .Behavioral Benchmarks
- .Synthesis: A Theory of Benchmark
- .Economic Analysis as Benchmark
- .Conclusions

