

# 經濟學 0 1 2 ? - - 經濟分析的智慧結晶\*

熊秉元\*\*

## 摘 要

這篇論文希望透過四個簡單的「定理」，勾勒出經濟分析的智慧結晶。這四個結晶，一方面必須符合經濟分析的主流，契合絕大多數經濟學者眾議僉同的部分；另一方面，這四個定理，必須能呼應一般人的生活經驗；也就是，除了經濟學者、經濟系的學生之外，一般社會大眾也能由這四個定理中，體會到經濟分析的精髓，並且能在生活和工作裡運用。

具體而言，這四個定理是：第一， $0 > 0$ ；這表示「人是理性、自利的」，這也是經濟分析的起點。第二， $1+1 < 2$ ，表示「存在不一定合理，存在一定有原因」；對於不合理、奇怪的社會現象，毋需作價值判斷，而可以先試著找出這種現象存在的原因。第三， $1+1 > 2$ ，表示「好價值的出現，是有條件的」；要有好的、理想的狀態出現，必須有對應的支持條件。分析社會現象時，可以試著辨認出主要的支持條件。第四， $0 \sim 0$ ，表示「一件事物的意義，是由其他事物襯托而出」。任何人事物的意義，都是由其他相關的、類似的人事物所烘托而出。而且，對於目前的作法，可以試著琢磨出更好的替代方案。

關鍵詞：基準點、理性、自利、經濟學世界觀

---

\*感謝匿名評審的指教及研究助理陳怡芬的協助。

\*\*作者為國立台灣大學經濟系教授

壹、前言	肆、 $1+1>2$
貳、 $0>0$	伍、 $0\sim 0$
參、 $1+1<2$	陸、結論

## 壹、前言

經濟學和其他社會科學之間，是很有趣的對比。一方面，社會科學裡，經濟學被視為「社會科學之后」，享有特別的地位；而且向外攻城掠地，又被稱為是「經濟帝國主義」。(註一)其他政治、法律、社會等學科，似乎都沒有類似的地位或自我期許，也沒有類似惹人憎嫌的形象。(註二)另一方面，經濟學者似乎普遍認為，經濟分析隱含一種特殊的視野，可以稱為「經濟學的世界觀」(the worldview of economics)。(註三)在政治、法律、社會等學科裡，似乎很少有類似的用語。

關於經濟學的世界觀，經濟學者之間還沒有共識；不過，卻已經有很多具體的表達方式。最簡單的，是一言以蔽之，用一句話來捕捉經濟分析的精神。弗里德曼(M. Friedman)的說法 - 天下沒有白吃的午餐 - 膾炙人口。同樣的，莫迪里阿尼(F. Modigliani)的提醒 - 不要把所有的雞蛋放在同一個籃子裡 - 也廣為人知。此外，布坎楠(J. Buchanan)的名言 - 官員不是天使 - 雖然知名度較低，但是稍微琢磨，也能勾勒出經濟學的神韻。如果把經濟

註 一：參考 Stigler (1984), Hirshleifer (1985), Demsetz (1997)和 Lazear (2000)裡的分析。

註 二：參考 Swedberg (1990)和 Miller (1997)。

註 三：Becker (1976)的書名是《An Economic Approach to Human Behavior》，而 Becker (1993)接受諾貝爾獎時，演講的題目是"The Economic Way of Looking at Behavior."兩者之間的差異，微妙的反映出他對經濟分析與日俱增的信心。

學看成是一座金字塔，三位諾貝爾獎得主，等於是從不同的角度，歸納出這座金字塔的精神。（註四）

這幾位諾貝爾獎得主，畫龍點睛似的，用一句話來闡釋經濟分析；除了這種做法之外，目前在暢銷的經濟學教科書裡，也都紛紛以「十大智慧」或「十二大結論」的方式，在書前扉頁或首章裡列出經濟學的重要結論。（註五）幾乎所有的作者，都會提到這些概念：稀少性、成本效益、比較利益、機會成本、均衡、效率。這些重要的概念，既歸納出經濟分析主要的內涵，也展現了經濟學世界觀的特殊視野。

這篇論文，希望以另一種方式，呈現經濟分析的核心精神。具體而言，透過四個簡單的「定理」，希望能烘托出經濟分析的智慧結晶。因此，和「一言以蔽之」以及「十大定理」相比，這是介於其間的做法。歸納出這四個智慧結晶，主要是基於兩種考量。首先，這四個結晶，必須符合經濟分析的主流，也就是契合絕大多數經濟學者眾議僉同的部分，而不是自說自話、只此一家式的囁語。其次，這四個定理，必須能呼應一般人的生活經驗；也就是，除了經濟學者、經濟系的學生之外，一般社會大眾也能由這四個定理中，體會到經濟分析的精髓，並且能在生活和工作裡運用。（註六）

強調四個定理和一般人之間的關聯，主要是呼應「經濟學隱含一種世界觀」。經濟學者普遍深信，由經濟分析的角度，可以有效的解釋社會現象；

---

註 四：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"。

註 五：譬如，Mankiew (2004)，在第一章裡就列出經濟學主要的智慧結晶。

註 六：Lipsey (2001, p. 172)裡提到，經濟學裡主要的發現，都是「定性」(qualitative)而不是「定量」(quantitative)；而且，Posner (1997, p. 14)強調，經濟學的精髓是慧見而非技巧("The heart of economics is insight rather than technique.")。因此，經濟學的精髓，應該能和一般人的生活經驗相呼應，而為一般人所運用。此外，關於經濟論述的性質，參考 McCloskey (1985)。

而且，透過經濟分析，可以提升資源運用的效率。可是，經濟學者所訴求的對象，一向只是政策制定者(decision makers)。如果政策制定者能接受經濟分析，公共政策的效率可望大幅提升。然而，政策制定者，數目畢竟有限；而且，他們真正面對的利弊得失，可能不是經濟學者所認定的，因此未必會接受經濟學者的傳教。比較平實的作法，反而是希望一般社會大眾，都能具有「經濟學的世界觀」。如果一般社會大眾，都能接受並且運用經濟分析，在提升資源運用的效率上，效果可望更為恢宏。(註七)

最後，題目「經濟學 012」裡的數字，有兩種含意。一方面，經濟學 012，類似於經濟學 a b c；這是指經濟學的入門，也就是經濟分析最根本、最重要的部分。另一方面，經濟學 012，是指利用 012 這三個數字，希望能反映經濟分析的核心精神。

## 貳、 $0 > 0$

### 理論

經濟分析的第一個智慧結晶，可以用兩個大小不一的圈圈來表示；這個關係意味著：對人來說，大比小好，多比少好。用文字來表示，這是指「人是理性(rational)和自利(self-interested)的」。

就經濟學者而言，對於「人是理性、自利的」有兩種立場：一種是強勢(strong form)，一種是弱勢(weak form)。強勢的立場，認為人確實如此；這兩個特質，平實而精確的反映了萬物之靈的人。弱勢的立場，認為這只是一種假設，便於分析；由這種假設出發，可以發展出一套強而有力的分析

---

註 七：關於經濟學的推廣和教學問題，參考 Becker (1998), Boettke (1997)和 Knoedler & Underwood (2003)。

架構。採取強勢立場的經濟學者，可以援引《自私的基因》作為例證：(註八)具備了理性和自利的特質，使人類有較強的競爭力；在大自然物競天擇適者生存的鐵律下，得以存活和繁衍。當然，即使在經濟學界，對於這種強勢的立場，也還有許多爭議。不過，這些爭議，主要是學理之爭 (academic)，和一般社會大眾無關。

和一般社會大眾有關的，不是這種立場有沒有意義，而是這種立場好不好用。因為，「人是理性自利的」是一種立場，「人有時理性自利、有時不然」是另一種立場；當然，還可以有其他各式各樣的立場。如果把「人是理性自利的」看成是一種假設(working hypothesis)，人未必真的如此，但是以這種假設作為出發點，比較好。那麼，這種弱勢的立場，好在哪裡？

判斷理論的好壞，至少有兩種尺度。諾貝爾獎得主弗里德曼(M. Friedman, 1953)曾表示，好的理論，具有好的預測能力(predictive power)；另一位諾貝爾獎得主寇斯(R. Coase, 1988)認為，理論的好處，是能組織思維、幫助思考(theory serves as a base for thinking)。這兩種尺度之間，有一點微妙的差別：弗里德曼強調，最好能事前(ex ante)預測得準；寇斯主張，最好能事後(ex post)解釋得通。對於專業經濟學者而言，弗里曼德的立場可能比較重要；因為，經濟學者最好能「事前」預測將有通貨膨脹，央行才能早為之計。可是，對社會大眾而言，理論的重要性，在於能幫助他們「理解」社會現象，進而有效的因應。所以，如果由「人是理性自利的」這個假設出發，比較能解釋各種社會現象，這就是一種好的假設。寇斯的立場，顯然比較能呼應一般社會大眾的需求。

經濟學者認為人是理性自利的，然後用一種「效用函數」(utility function)來代表人；而後，再對效用函數加上一些限制，來反映這兩種特質。一旦

---

註 八：參考 Dawkins (1976)。

可以用函數來代表人，經濟學（者）就可以利用繁複多變的數學，來分析人的行為和社會現象。數學的精確簡潔，似乎相當程度的意味著「客觀性」（objectivity）。然而，追根究底，無論是理性或自利，都是一種「主觀的」（subjective）概念。（註九）

理性，是表示人能思索，而且會思索。喝醉酒的人、住在精神病院的人、腦部先天或後天受損的人，因為不能思索，所以被排除在外。他們的行為，由生理學家或心理學家來分析，可能更適合。除了這些人之外，其他的人都是理性的，也就都是經濟學（者）分析的對象。自利，是表示人會設法追求自己（所認定）的福祉。對於「自利」，常有的質疑是，人「應該」是利他的。可是，如果接受「人應該是利他的」這種原則，那麼一個人如何處理不同關係的交往呢？和家人相處、和親戚相處、和好朋友相處、和陌生人相處。這些關係的親疏遠近，難道不是反映出「自己」這個因素的重要性？也就是，一個人會根據自己（利害）的考慮，而決定「利他」的程度！而且，「應該」代表的是一種束縛，也就是限制了行為上自由取捨的空間；一旦把這種束縛形成內在的一種規範（我應該誠實），那麼遵守規範本身也隱含自利的成分（因為我說了實話，所以我心裡很坦然）。不過，更關鍵的問題是，為什麼人會為自己加上一些束縛，為什麼人要自綁手腳？

除非在某種意義上，是對自己有利的。

如果一般人的行為都是理性自利的，那麼什麼是不理性、不自利的呢？理性自利的假設，會不會成為一種含天蓋地、無所不包的套套邏輯（tautology）；既然涵蓋（解釋）了所有的行為，也就等於什麼都沒有解釋。對於這種質疑，每個人只需要自問：眼前有兩個選擇，去看電影、或留在家裡看電視。經過思索，決定去看電影。因此，「看電影」，是被選擇、被

---

註九：參考 Buchanan (1969) 對主觀價值的闡釋。

觀察到的行為；「看電視」，是被揚棄、觀察不到的行為。對於這個行為者而言，看電影是自利的；和看電影相比，看電視就是（比較）不自利的。因此，「不自利」的可能性確實存在，但是在行為上卻觀察不到。（註十）

## 事例

人理性自利的特質，表現在行為上，就是日常所見的諸多現象：大家都希望住寬敞而漂亮的房子，希望薪水多事情少；買水果的時候，會盡量揀大的、美的、甜的、新鮮味美的挑。人會有意識或無意識的，選擇對自己比較好的舉止，希望能增進自己的福祉。（註十一）

不過，在根本上，理性自利是主觀的觀念。因此，對於有些行為，必須從「當事人」而不是「旁觀者」的角度來解釋。當義工，自己心裡得到滿足喜悅；德瑞莎修女(Mother Teresa)的行誼，是追求和實現她自己所設定、所願意追求的目標。吸食毒品的人，即使知道長期的後果；但是，眼前立即的滿足，勝過了遙遠、還沒有出現的未來。自殺的人，可能是眼前的生活太過辛苦，因此選擇一個解去重擔的方式。（註十二）自焚和引爆身上炸藥的人，為了追求某種聖潔的目標，甘願從事異於常人的舉止。然而，對於自焚、衝到火場裡或跳進急湍裡救人的人而言，他們絕大部份並不知道將面對的風險和苦楚；如果他們僥倖重生，下一次再面對同樣的情境，可能會有不太一樣的取捨。這有點像小朋友希望一直看卡通和吃巧克力，而

---

註十：Buchanan & Tullock (1962)表示，"We do not have a theory for the world of angels." Posner (2003, p. 4)強調，人只不過是一群「聰明的動物」(clever animals)。兩種立場，都反映了經濟學者以平實的態度，看待萬物之靈的人。

註十一：因此，前面的符號  $0 > 0$ ，事實上是一種簡化的表達方式。住處的噪音，當然希望愈小愈好。

註十二：Hamermesh & Soos (1974)利用正統的新古典經濟學，根據人是理性自利的假設，分析自殺行為。

一般成年人不會；雖然都是基於理性自利，成年人和小朋友有不同的資料庫(data set)，也就會有不同的抉擇。

在某些情況下，有些人的行為似乎違反大比小好、美比醜好的通則。曾經有人指證，市場賣蛋的攤子前，眾人都揀大的，但是就有人專揀小的；看起來奇怪，其實很容易解釋。這是賣早點或茶葉蛋的小販，選小的有道理。(註十三)此外，有一位經濟學博士曾經表示，他買水果時，有時候故意不選大的漂亮的，而儘揀些小的醜的。追問之下，他表示有兩種考慮：一是別人都選大而美的，他希望不同流俗；還有，選小的和醜的時，他認為自己「吃虧就是佔便宜」。仔細斟酌這兩點理由，顯然是高度的理性自利。(註十四)而且，他提到，他只是「有時候」選小的和醜的水果；當他買房子和找配偶的時候，不知道會不會特別選小的和醜的！(註十五)

一般社會大眾往往認為，理性和感性、理智和情感，是彼此衝突的，而且人同時具備這些特質。然而，在經濟學者的眼裡，情感和理智並不衝突；情感，是受到理性的駕馭。法蘭克(R. Frank)解釋：有些人說謊話時，會臉紅；這等於是放出一種訊號，告訴其他人自己在說實話。誠實的品牌一經建立，通常對自己有利。(註十六)理智駕馭情感的作法，可以藉著一個更世俗的例子來反映：男女朋友，第一次約會和第十次約會時，表露的情懷(喜怒哀樂、遣詞用字)通常不同。除了「邊際效用遞減」的原因之外，

---

註十三：如果有人認為小的水果營養較高，也可能有同樣的作法。

註十四：當有人說「吃虧就是佔便宜」時，重點是在前面的「吃虧」、或是後面的「佔便宜」？

註十五：這是在某大學演講時，我親身所經歷的情況。此外，很多人認為，宗教行為是「利他的」。和一般人的日常行為相比，確實如此。然而，教友通常對自己教堂的人較好，對其他教堂的人和非教友，態度不太一樣。這種差異微妙的反映了，「利他」顯然也有程度上的差別。

註十六：Frank (1988) 的書名《理智駕馭下的情感》(Passions within Reason) 很能反映他的立場。此外，參考 Frey (1992) 裡的許多個案研究。



最合理的解釋，是第一次約會，犯錯的成本高；第一次犯了錯，可能就不會有第十次。因此，第一次約會時，要小心翼翼，好好控制自己的情緒。

事實上，人理性自利的程度，往往超過一般人的想像。柯斯米迪(L. Cosmides)和涂比(J. Tooby)論證，經過長時間的演化，人的理性自利，是由一種更高層次的理性自利所雕塑。(註十七)對於經常出現的狀況，人們有充分的能力來處理；對於偶爾出現、甚至十百年才出現一次的情境，人們就不具備適當的思維能力來因應。原因很簡單，對於難得出現的情況，毋需耗費資源、長期維持對應的理性。因此，一般人碰上火災車禍，往往驚惶失措；消防隊員和救護車人員，卻能從容因應。性質上，這和人「理性自利」的結構若合符節。對於一個社會而言，有條件維持消防隊和救護車；對於一個人而言，卻未必如此。人，是理性自利的。

## 參、 $1+1<2$

### 理論

理性自利的人，在人際互動之後，到底會呈現出什麼樣的景觀？對經濟學者而言，至少在智識上，這是很有興味的問題。

芝加哥學派著名的標幟之一，是「存在即有效率」(whatever is, is efficient)的立場。(註十八)然而，市區之瘤(ghetto)、貧窮陷阱(poverty trap)是有效率的嗎？因此，張五常等經濟學者，提出修正的意見：存在，是(環境裡)限制條件下的效率。(註十九)然而，關於競租(rent-seeking)、貪污等等現

---

註十七：參考 Cosmides & Tooby (1994)。

註十八：Peltzman (1976)的論點，可為代表；他認為，政府的管制措施，事實上是由被管制者(利益集團)所誘導而形成。在管制的市場裡，供給和需求達成均衡。

註十九：參考 Cheung (2001, 2002)。

象，是諾貝爾獎得主諾斯(D. North)眼中的低度均衡(low equilibrium)；用「效率」來描述這些現象，幾乎扭曲了文字的正常含義。(註二十)因此，比較平實而有說服力的立場，是不直接觸及效率與否的問題，而著重在分析和解釋。當一加一小於二時，可以先不作價值判斷，而試著解釋為什麼兩個理性自利的人，加在一起之後，總和會小於二。存在不一定合理，存在一定有原因。

對每一個人而言，因為是理性自利的，所以都會選擇對自己合情合理的行為；但是，加總之後，結果卻不一定好。也就是，由個別理性(individual rationality)出發，不一定會導致群體理性(group rationality)。這是經濟學的重要體會，而且反映在諸多研究裡。哈定(G. Hardin)研究草原的悲劇(tragedy of the commons)，奧爾森(M. Olson)研究集體行動的邏輯，賴比凱(G. Libecap)研究油田合併和公海漁場，歐斯壯(E. Ostrom)研究地下水等共有資源(common resources)；現象雖然紛雜不一，但是基本上得到相同的體會。(註二十一)經濟學者的貢獻，就是闡釋在總體現象(macro phenomenon)和個體基礎(micro foundation)之間，為什麼這兩者的連結可能非常脆弱。

在這些現象裡，關鍵是公共財(public goods)，也就是搭便車(free-riding)的問題。在另外的一些現象裡，問題的關鍵是資訊(information)。資訊經濟學，是 1960 年之後，才大放異彩的研究領域。由資訊的角度著眼，看起來特殊的作法或奇怪的現象，往往可以得到一針見血的解釋。諾貝爾獎得主史蒂格里茲(J. Stiglitz)的一篇論作，可以為代表。(註二十二)

在 1991 年的論文裡，他指出：因為資訊不對稱(asymmetric information)

---

註二十：參考 North (1990)。

註二十一：參考 Hardin (1968), Olson (1965), Libecap (1989)和 Ostrom (1990)。

註二十二：參考 Arnott & Stiglitz (1991)；此外，基本的文獻為 Spence (1973)和 Akerlof (1970)。

或資訊不完整(imperfect information)，經濟活動可能呈現出三種現象。第一，即使有人想買、有人想賣，交易或市場不一定會出現；這和諾貝爾獎得主阿卡洛夫(G. Akerlof)所探討的檸檬市場，精神相通。第二，即使有交易，作法和性質可能很特別，譬如會採取限價或限量；諾貝爾獎得主史忒斯(M. Spence)分析的勞動市場，有類似的特性。第三，為了克服市場上的限制，非市場的機制(non-market mechanism)可能應運而生；但是，即使出於善意，這些非市場的機制，往往是有害無益的(dysfunctional)。

當然，經濟學者並沒有解答所有的謎題，很多挑戰還有待克服。譬如，選舉時，自己的一票會成為勝負所繫，機會微不足道；而且，去投票要耗費時間氣力，為什麼還有這麼多人去投票呢？這是有名的「投票謎題」(voting paradox)，經濟學者也還沒有找到令人滿意的答案。(註二十三)不過，存在不一定合理，存在一定有原因。經濟學(者)的責任，就是以人的理性自利為出發，試著找出那個由個別行為過渡到整體現象的環節(missing link)。

## 實例

對於千奇百怪的社會現象，如果能「以理解之」，就可以不訴諸於情感、以情緒起伏為因應。

在社會學的文獻裡，對於貼標籤(stereo-typing)的作法，期期以為不可。(註二十四)貼標籤等於是為別人戴帽子；對被戴的人不公平，如果事後

---

註二十三：參考 Feddersen (2004)對投票謎題的回顧。

註二十四：譬如，社會學者 Halsey (2004)表示："The notion of a stereotype is generally negative. ... It is narrowly rooted in prejudice and irrational fear."當然，對經濟學稍有了解的社會學者，就有不同的看法。譬如，Oberschall and Leifer (1986, p. 245)就表示，"Stereotyping ( can be ) viewed as a cheap way to avoid the high costs of obtaining accurate information."

發現戴錯了，自己也不好受。然而，由經濟學的角度來看，在面對環境時，人所能掌握的資訊有限；貼標籤的作法，可以大幅降低行為的成本。而且，抽絲剝繭來看，貼標籤意味著三個步驟：先看到人事物、再賦予意義、然後在行為上因應。由這個角度來看，人在日常生活裡，事實上無時不刻都在「貼標籤」。看到迎面而來的人，我們假設只是行人，而不是突然亮出匕首行搶的惡客。而且，很多時候，人只會面對眼前的人事物一次(one-shot)，而未必會重複交往(repeated game)；無論將來會不會再交往、有沒有機會調整或修正自己的判斷，應付眼前的情境最重要。而貼標籤，就有助於處理眼前的狀況。存在不一定合理，存在一定有原因。

公共財的問題，在生活裡也所在多有。職棒職籃或職業足球季後決賽，長長的隊伍排隊買票。突然，有人插隊，而附近沒有警察，也沒有維持秩序的人力。如果插隊的人身材瘦小，一定有人要他（她）排到後面去；如果插隊的人壯碩有力、面露凶相，很多人會想：只要有人出聲，自己一定願意幫腔；可是，自己不願意當第一個出聲的人。原因很簡單，第一個開口的人，要承擔全部的成本，但是別人也得到好處。因此，成本高而效益低，自己何必當傻瓜。（註二十五）

或許很多人會認為，無論插隊的人身材如何，如果自己在場，一定會出聲制止；在歐美法治上軌道的社會，更特別是如此。然而，插隊，只是面對害群之馬的例子之一而已；在每個人生活的周圍、工作的場所，不都有一些違反法令的作為、或是令人側目的言行嗎？那麼，有多少人是持續的、不畏成本的當「告密者」(whistleblower)？如果仗義執言、摘奸發伏很容易，《時代周刊》不會以揭發「恩隆」不法的三位會計和秘書為封面人物、英

---

註二十五：參考 Manski (2000)。

雄視之。因此，對於距離遠的不公不義，容易正氣凜然；對於身邊的不公不義，容易瞻前顧後。這還是基於成本效益的考量，因為人是理性自利的。  
(註二十六)

另外一個例子，是現代人結婚的年齡愈來愈晚；特別是在都會區裡，無論男女，單身貴族愈來愈多。為什麼？傳統農業社會裡，夫婦為伴侶；因為環境使然，所以生活起居、食衣住行育樂，都以彼此為伴、福禍相依。相形之下，現代都會區裡，男女都有很多機會接觸不同的朋友；因此，慢慢的，他們發展出不同的「功能組合」(functional combinations)。考試，有一群朋友，一起準備考試；工作，也有工作上的朋友，彼此交換資訊；吃喝玩樂，還有另一群對味的朋友，共度快樂時光。不同範圍的活動，有不同的伴侶；都會區的條件，讓「伴侶」的意義迥異於往昔，呈現了高度的專業化(specialization)和分工(division of labor)。

最後，東方社會裡，除了血緣關係之外，同村同鄉同縣同省的故舊，往往成了生意往來上重要的網絡。(註二十七)和「自己人」作生意，有話好商量，不容易出問題；有了問題，也可以尋求人際網絡的奧援。除了這些關係之外，認乾爸媽的作法，顯然有類似的功能；乾爸乾媽，和西方的教父教母類似，但也有差別。東方的乾爸乾媽，幾乎等於親生的爸媽；發揮類似的功能，也享受類似的禮遇。至於為什麼是乾爸乾媽，而不是乾叔乾孀？答案很簡單，爸媽的作用大，叔孀的作用小。要找工具，當然要找比較好的工具。存在不一定合理，存在一定有原因。

---

註二十六：Coleman (1990)裡，描述一個很有名的案例。一個夜歸婦女受襲，求救聲持續了許久；然而，附近有幾百個居民聽到，卻都袖手旁觀、沒有任何動作。

註二十七：參考 Landa (1994)裡許多有趣的個案研究。

## 肆、1+1>2

### 理論

探討某種情況不合理、不效率、不理想的目的之一，自然是希望能得到合理、效率、理想的情況。然而，好價值的出現，是有條件的。

由經濟分析裡，得到最重要的體會之一是：交易，合則兩利，一加一大於二；而且，透過自願性的交易，資源會自然而然的流向價值最高的使用途徑。不過，自願性的交易，只是整個經濟活動的一個環節而已。在一生浸淫經濟學之後，寇斯所發表諾貝爾演講辭的題目，是「生產的制度性環境」(The institutional structure of production)。他提醒經濟學者，在研究廠商時，不能只把焦點放在廠商本身的行為上；畢竟，廠商的舉止，是受到法令規章、風俗習慣以及其他因素的影響。要真正了解廠商，不能自限於生硬冰冷的生產函數，而必須到真實世界裡、去認知真正的廠商。(註二十八)

寇斯的體會，可以和諾斯研究制度及經濟史的心得結合。經過長期的分析和思索，諾斯認為：使一個社會走上繁榮富強之路的，不在於這個社會有多少的天然資源、資本或技術，而在於這個社會有沒有一套好的典章制度。如果有好的「制度矩陣」(institutional matrix)，就可以提供健康良善的環境；經濟活動蓬勃發展，一般人也享受鮮美的果實。因此，根據諾斯的體認，可以把寇斯的想法會，進一步的擴充為「經濟活動的制度性環境」(the institutional structure of economics activities)、或「人類行為的制度性環

---

註二十八：參考 Coase (1992)；不過，雖然寇斯一再強調實證研究的重要，他自己卻很少作田野調查。他的名作之一「經濟學裡的燈塔」(The Lighthouse in Economics)，是根據圖書館裡的史料而寫成；參考 Coase (1974)。

境」(the institutional structure of human behavior)。也就是，期望得到好的結果，必須有對應的環境；好的環境，才能支持好的結果。這種體會，事實上隱含一種特殊、但明確的分析方法。

無論是經濟活動或其他領域，如果眼前的現象重複出現，表示是處於「均衡」(equilibrium)；無論均衡是大或小，就值得往下降一層，試著辨認出支持均衡的主要條件。如果是高度均衡(high equilibrium)，那麼這幾個條件，就是支持了這個好均衡的支柱；一旦這幾個條件變化或消失，原來的狀態也可能跟著改變。如果是低度均衡，這幾個條件就是維持不理想狀態的支柱。然而，除非手中握有足夠的資源，能扭轉或改變其中的某些條件；否則現況不理想，但是會延續下去。

這種分析方法，是一種「逆推式」的思維方式，和經濟學教科書以及一般的分析方式，稍有出入。一般的作法，是藉著定義式，直截了當的明列某種結構的各個部分；譬如，在研究總體經濟時，所得為消費和投資之和( $Y=C+I$ )，是最簡單的結構。然後，加上政府( $G$ )，再加上貿易( $X-M$ )，就反映了整個經濟的主要結構。當然，這是經濟學經過長期的觀察分析之後，所歸納出的體會。然而，在面對一般社會現象時，通常並不是這麼明確、直截了當。因此，至少在觀念上，特別是希望把經濟分析帶給社會大眾時，值得點明「逆推式」的思維過程。

藉著一個例子，可以反映這些論點的含意。寇斯在 1959 年提出，最好用拍賣的方式，分配廣播和電視所用的頻率。當時，這個建議，被認為是象牙塔裡蛋頭學者的天方夜譚。經過幾十年之後，美國政府不但以公開拍賣的方式，分配電波波段；對於污染權，也採取類似的作法。拍賣的作法有諸多優點，為政府帶來可觀的收入是其中之一。幾十年前，支持這種作

法的條件付諸闕如；幾十年後，人的觀念、相關的配套措施紛紛就定位；寇斯的建議，水到而渠成。好價值的出現，不會憑空而來、從天而降。（註二十九）

## 運用

一加一大於二的內涵，可以藉著更生活化的實例來反映。如果一個人希望自己的辦公室很整潔，這是小小的一種價值；要雕塑出好的結晶，並不困難。只要每天花十五分鐘收拾清理一番，就可以有整潔的辦公室。稍微複雜一點的情形，是一對配偶希望彼此感情融洽、水乳交融。和一個人的情形相比，所牽涉的價值已經複雜一些；不過，要支持這種價值，也不算太困難。兩個人除了照顧好自己的事之外，多為對方著想，多幫助對方；夫妻感情好，還算容易。其次，想像一個大家庭，有八個人住在同一個屋簷下；他們要相處得和睦愉悅，恐怕就要困難一些。然後，再想像一個二十人的公司或機關，一個兩百戶的公寓大廈，一個兩千戶的社區，一個六百萬人的大都市，一個五十億人口的地球。隨著人數的增加、規模和幅員的擴大，支持好價值的條件，顯然愈來愈困難。

因此，好價值的出現，的確需要相關條件的支持；好價值的層次愈高，所需要具備的條件愈複雜。這種體會，有一些具體的含意；對個人或社會而言，都是如此。就一個人來說，要面對許多面向：工作、家庭、健康、交友等等，而每一大項，都還可以做進一步的細分。無論如何，每一個人都可以自問，在這諸多面向裡，自己最成功、最滿意、最春風得意的是哪一個（或哪幾個），為什麼？是哪些因素使然，可以在這一個（或這幾個）面向上隨心所欲、如魚得水？

---

註二十九：參考 Coase (1959, 1998) 裡的描述。



辨認出自己的強項和弱項，一方面驗證了  $1 + 1 > 2$  的體會；另一方面，則是提醒自己，可以有意識的做一些取捨。因為，弱項之所以成為弱項，一定有主觀或客觀的條件使然。如果經過分析，發現自己所能掌握的有限，不足以扭轉頹勢；那麼，在維持一個基本的水準之後，也許就不值得再多費精神氣力在這個範圍裡。所騰出的心力時間，也許就可以轉移投注到強項或其他的面向上。

對一個社會而言，「好價值/支持條件」的體會，也有很明確的啟示。以麥當勞和美式民主為例，剛好可以闡釋其中的道理。和可口可樂一樣，麥當勞 (McDonald's) 暢銷全世界，人見人愛；目前，麥當勞的分店，遍佈六大洲，在 121 個國家裡，有超過 31,000 家分店。(註三十) 麥當勞進入第三世界和開發中國家之後，產生一個明顯的衝擊。因為麥當勞有標準作業程序，對衛生品質的需求、座椅設施的安排、乃至於招呼顧客的方式，都對當地傳統的餐飲業，帶來正面的影響。因此，麥當勞這個因素，悄悄的引發了許多地區餐飲業的變化；好的價值，正慢慢形成和擴散。

相形之下，美式民主所造成的，卻是一個迥然不同的景象。二次大戰之後，許多非洲國家紛紛脫離殖民統治，宣布獨立；獨立建國之後，就效法美式民主，進行選舉和代議。然而，不過幾年的時間，不是出現強人政治，就是陷於長期內戰之中。美式民主，在美洲支持了世界超級強權之一；在其他地區，卻似乎格格不入，甚至成了動亂的淵藪，原因其實很簡單。美式民主，隱含一套典章制度，也隱含對應的思維觀念；經過數百年的發展，在美國已經能正常運作。然而，在其他地區，傳統的政治形式，可能是部落、世襲、或貴族當道；無論在典章制度或人的思維觀念上，都和美式民

---

註三十：參見 <http://www.mcdonalds.com.tw>。

主有相當的距離。勉強移植，水土不服，自然很快就變形走樣。（註三十一）

兩相對照，麥當勞和美式民主的際遇，剛好呼應「好價值/支持條件」的關係。餐飲業的營業方式，相對而言是一個小的、單純的價值；麥當勞的入侵，剛好提供一種刺激和誘因，促使好的價值慢慢出現。一個社會政治運作的方式，是層次高、涉及面廣、極其複雜的一種價值。美式民主，經過長期的孕育灌溉，能在美國發光發熱；然而，在其他的土壤裡，要在短時間裡綻放出鮮豔的花朵，卻不容易。好價值的出現，是有條件的。

## 伍、0~0

### 理論

經濟分析裡，有很多重要的概念，譬如均衡、極大化、效率等等，不一而足。不過，如果徵詢經濟學者，哪「一個」概念，最能捕捉經濟分析的精髓；相信絕大多數的經濟學者都會同意，「成本」是最核心的概念。而成本的內涵，其實可以藉兩個圈圈來反映；用文字表示，這是指：一件事物的意義，是由其他事物所襯托而出。

在 1969 年出版的一本小書裡，布坎楠對「成本」的概念，提出一種新的闡釋，很有啟發性。（註三十二）他認為，當一個人面對決策時，假設腦中出現兩種可能：去看電影、留在家看電視。如果決定去看電影，看電視的可能性就消失。換一種說法，去看電影的「成本」，就是看電視；然而，被放棄的選擇，是觀察不到的；因此，他認為，成本是一種主觀的概念，而且只有在腦海裡出現。布坎楠的論點，精緻的闡明了「機會成本」

---

註三十一：參考 French (2004)裡生動的描述；此外，Putnam et al. (1992)也強調，如果沒有充沛的人際網絡、以及對應的思想觀念，就不容易支持民主制度。

註三十二：參考 Buchanan (1969)。

(opportunity cost)的概念；再往前推一步，就是「一件事物的意義，是由其他事物所襯托而出」。無論是人事物，本身沒有必然、客觀的內涵；或者，更極端的立場是：事物本身，是空洞的；所有的意義，都是被人所填充、所賦予的。人在面對一件事物時，是有意無意的，由腦海中喚醒相關的、類似的事物；然後，以這些其他的事物，來認知眼前所面對的事物。

如果沒有類似或相關的事物，人將無從認知和體會眼前的事物 - 即使把這個新生事物歸類為「無從認知」，那麼無從認知的內涵，也是相對於其他可以認知的事物。例子一則，足以說明：如果世界上只有帕華羅帝(Luciano Pavarotti)會唱歌，其他人能不能判斷，他唱的好或是不好？如果其他人都不會唱歌，又沒有鳥叫蟲鳴或雞犬之聲，別人將無從認知帕華羅帝的舉止；就是因為有其他眾多的聲音、大大小小的歌星和聲樂家，襯托之下，才顯現出他歌喉之美、技巧之精、身價之高。(註三十三)

這個論點，值得稍作引申。一般人認為，草木鳥獸，就是草木鳥獸；而喜怒哀樂，就是和悲歡離合呼應。可是，經濟學(者)的思維，並不是如此。任何一種情境(人事物)，都可以有很多不同的解讀；採用了其中之一，就等於是放棄(或排斥)了其他的解讀。被揚棄的諸多可能意義之中，最接近的那一種，就反映了眼前情境的意義(價值)。這是經濟分析的特殊視野，也是這個學科的精神所在。當然，這種視野的性質如何、好壞如何，是相對於其他的視野 - 一件事物的意義，是由其他事物襯托而出。(註三十四)

---

註三十三：蒲士納法官曾表示：如果某種資源只有一種用途，其成本為零。初聽之下，不容易體會；稍稍琢磨，就可以發現，他只是以一種特殊的方式，點明了「機會成本」的精義而已；參考 Posner (1986, p. 6)。

註三十四：Posner (1995, p. 527)曾引述希臘哲學家 Protagoras 的名言：「人，是決定一切的主體」 ("Man is the measure of all things.")

既然事物的意義是襯托而出的，這也就意味著，事物的意義是相對於某種參考座標(reference framework)。接著的問題，當然是：在眾多可能的參考座標裡，選的是哪一個參考座標？還有，為什麼選的是這一個參考座標，而不是其他？（譬如，在美食家或運動迷的眼中，帕華羅帝的意義又是如何？）無論對經濟學者或一般人而言，都無時不刻在作價值判斷；對於自己所作的價值判斷，最好能找到足以說服自己、說服其他人的理由，來回答這兩個問題。（註三十五）

藉著另外兩個例子，可以反映這些考量的意義。在經濟分析裡，效率和公平，往往是彼此衝突的價值；效率涉及餅的大小，公平隱含如何切餅。在這兩種價值之間，如何調和或取捨，顯然必須標明理由：在哪些情形下，餅的大小比較重要；在哪些情形下，如何切餅比較重要；而在哪些情形下，兩者又是同樣重要。（註三十六）取捨的理由，就是決策時所依恃的參考座標。同樣的，在分析法律問題時，效率和正義，往往代表不同的思維；效率還是關於餅的大小，而正義則經常和基本權利密不可分。很多時候，由這兩種視野出發，會得到同樣的結論；但是其他時候，兩種視野卻會導致不同的推論。無論是哪一種情形，對於效率和正義的論述，都是立基於背後的信念、也就是所依恃的參考座標。（註三十七）

## 應用

和前面的三大定理相比，第四大定理的體會，最有操作上的含意。對於經濟系的學生和一般社會大眾而言，都是如此。

---

註三十五：關於參考座標的概念，參考 Hsiung (2001, 2004 a, b) 裡的分析。

註三十六：Okun (1975) 的經典名著，現在依然常被引用。「效率」這個概念的內涵，事實上隨時間而變化；參考 Zerbe (2001)。

註三十七：參考 Posner (1990, 1998) 的論述以及 Elster (1992, 1995) 裡的實證研究。

首先，追根究柢，價值是主觀的，而人又是決定一切意義的主體；因此，「一件事物的意義，是由其他事物所襯托而出」意味著，一個人可以有意識的選擇「其他事物」，來烘托事物主體。也就是，人可以主動選擇，要藉哪些成分、來充填事物主體的內涵。雖然眼前的景觀現象，似乎是客觀存在的；人的經歷，也似乎是具體真實的。然而，事物和經驗的意義，最後還是由自己來決定；而自己所依恃的，是自己所信奉仰仗的價值體系。可是，價值體系，本身也是被選擇的一種變數。因此，一個人可以主動的檢視自己的價值體系，有意識的選擇自己所願意接受、所願意託付的參考座標。譬如，人生的態度，可以看成是一道光譜(spectrum)；一個端點是積極進取，另一個端點是守成謙讓；介於兩者之間，是很多其他的可能性。在這道光譜上，人可以選擇，對自己而言最好的位置；而且，當主觀客觀的條件變化之後，還可以定期的省察檢討，是不是值得調整參考座標的位置。

其次，兩個圓圈的結構，可以更具體的以 A-A' 來表示。A，是某種人事物，簡寫成  $B_1, B_2; C_1, C_2$  (各種面向簡化為 B 和 C，只突顯兩種 B 和 C 也是簡化。) A'，是對照的人事物，簡寫成  $B_3, B_4; C_3, C_4$ 。A-A' 的結構，可以表示成：

$$A : B_1, B_2 ; C_1, C_2.$$

$$A' : B_3, B_4 ; C_3, C_4.$$

這個結構，隱含好幾層的意義。第一，對任何人事物或任何決策而言，都有很多的面向；而這些面向，通常是利弊參雜(a mixed bag)。(註三十八) 第二，A 的意義，不是由本身的成分和特性所決定；A 的意義，是由類似

---

註三十八：North (1990)強調，一個社會的制度矩陣，通常利弊參雜，兼有正負誘因。

的、相關的 A' 所決定。同樣的，一項措施的好壞，是相對於其他的替代方案。第三，如果經過斟酌，決定選 A。那麼，將得到 B<sub>1</sub> 和 B<sub>2</sub> 的好處，也將承擔 C<sub>1</sub> 和 C<sub>2</sub> 的缺失；然而，選了 A，就得不到 A' 所隱含的 B<sub>3</sub> 和 B<sub>4</sub>，但是也避免了 C<sub>3</sub> 和 C<sub>4</sub>。A-A' 的結構，是以具體而精緻的方式，同時反映經濟分析所隱含的「選擇」(choice)和「取捨」(trade-off)。(註三十九)而且，在 A 和 A' 之外，當然還可以有 A'' 和 A''' 等等；所以，A-A' 的排列，也意味著，A' 是其他可能性中價值最高的；這表示，A' 是 A 的機會成本。

第四，如果 A 是現況、目前的措施、或現有的產品，A' 就是潛在的、還沒有被攫取和實現的狀態、措施、產品。一個好的政客，就是要推出新的「政見組合」，能比目前的作法更吸引選民。一個好的企業家，就是要琢磨出不同的生產流程或產品特色(characteristics)，能比目前的流程更有效率，或比現有的商品更討消費者的歡心。(註四十)審核專利申請時，用兩點指標來評估是否為「發明」(invention)：和現有作法不同，而且比較好。

「不同」(different)和「較好」(better)的要求，正呼應了 A-A' 的結構。(註四十一) A 是現況，A' 是等待被發現和攫取的「其他可能性」(potential alternatives)。

除了智識上的興味之外，經濟分析也有非常務實的企圖；提昇資源運用的效率，是其中很重要的一環。然而，經濟學教科書以及學術期刊裡，探討效用或社會福利極大的分析方式，和決策者以及一般社會大眾之間，頗有一段距離。相形之下，A-A' 的結構，提供了一個簡潔明確的技巧；既反映了經濟分析的核心精神，又可以直截了當的操作運用。A-A' 的思維方

---

註三十九：A-A' 的結構，也巧妙的呼應了法學裡原告和被告的對立。

註四十：參考 Lancaster (1966) 的分析。

註四十一：參考 Lee (1995) 對發明創新的討論。

式，可以和其他的思維方式比較、競爭。(註四十二)一件事物的意義，是由其他事物所襯托而出。

## 陸、結論

在經濟學的文獻裡，曾多次出現「經濟分析的世界觀」這種說法。經濟學者似乎也都認為，經濟學確實隱含一種特殊的視野。然而，到底什麼是「經濟學的世界觀」，卻似乎少有討論。這篇文章，就嚐試藉著四個定理，勾勒出經濟學的世界觀。

具體而言，第一， $0 > 0$ ；這表示「人是理性、自利的」，這也是經濟分析的起點。第二， $1+1 < 2$ ，表示「存在不一定合理，存在一定有原因」；對於不合理、奇怪的社會現象，毋需作價值判斷，而可以先試著找出這種現象存在的原因。第三， $1+1 > 2$ ，表示「好價值的出現，是有條件的」；要有好的、理想的狀態出現，必須有對應的支持條件。分析社會現象時，可以試著辨認出主要的支持條件。第四， $0 \sim 0$ ，表示「一件事物的意義，是由其他事物襯托而出」。任何人事物的意義，都是由其他相關的、類似的人事物所烘托而出。而且，對於目前的作法，可以試著琢磨出更好的替代方案。因此，這四個定理的次序，也反映了經濟分析的推論過程。由個人的特性為基礎，再探討經濟活動以及社會現象的特性，最後歸出經濟分析的特殊視野。(註四十三)

抽象來看， $0 > 0$ ，是經濟分析的基礎。 $1+1 < 2$  和  $1+1 > 2$ ，分別代表不

---

註四十二：競爭力專家波特(Porter, 1980, 1985)強調，對一個企業而言，要面對五種競爭力而其中，最重要的就是能不斷的找出「其他的可能性」。英代爾的總裁葛洛夫(Grove, 1996)，也引述波特的見解。

註四十三：感謝評審指出，四個定理的次序，值得說明。

好和好的情況；對於兩者，都可以由經濟分析的基礎出發，試著提出解釋。0~0，一方面反映（機會）成本這個核心概念，一方面可以利用 A-A'來操作運用。以 012 這三個符號，歸納出經濟分析的精義，主要是基於兩種考量：對經濟學者而言，這四個定理，代表四個智慧結晶 (insights)；而這四個智慧結晶，既呼應經濟學的核心思維，也符合經濟學者的判斷。此外，以 012 表達的這四大定理，簡單明確，能為一般社會大眾所接受和運用。（註四十四）前英國皇家經濟學會會長艾歷克凱克斯爵士 (Sir Alec Cairncross) 曾說：對於公共政策而言，經濟分析最有用的，其實就是幾個簡單的觀念而已。其實，不只對政策制定者是如此，對一般社會大眾而言，也是如此。（註四十五）

最後，還有一個問題，一直沒有處理。所謂經濟學的世界觀，到底是瞎子摸象式的「一種」特殊視野，還是類似  $1+1=2$ 、舉世皆然式的世界觀？前面曾經提到，對於「人是理性自利的」，可以有兩種解讀：一種是，人實際上是如此；另一種是，人未必真的如此，但這是務實有利的出發點。關於經濟學的世界觀，也可以有這兩種立場。首先，無論是一言以蔽之式、十大定理式、或本文所提出的四大智慧結晶，都是由經濟分析歸納而出；所以，在性質上，這些都是由經濟學而來，反映經濟學的特殊視野，是瞎子摸象式的「一種」觀點 (a perspective)。其次，自 1960 年以來，在貝克、

---

註四十四：一位評審指出，四個定理，都是著重在個體 (micro)，而少觸及總體 (macro)；偏重消費者的思維，而較少涉及關於生產者的思維。確實如此，而且值得稍作說明。第一定理，「人是理性自利的」，反映了經濟分析以個體為基礎，這是「方法論上的個人主義」(methodological individualism)。第二和第三定理，是探討個人行為 總之後、所形成的現象；因此，抽象來看， $1+1 < 2$  和  $1+1 > 2$ ，都是對總體現象的解讀。消費者和生產者，關心的具體問題，或許不同；但是，在解讀現象和思考問題上，其實是運用同一套經濟分析的邏輯。

註四十五：參考 Cairncross (1985, 1986)。



布坎楠、寇斯、諾斯等經濟學者的領軍之下，經濟學者已經大舉進入社會學、政治學、法學、史學的領域，而且成果豐碩。利用經濟分析，確實可以探討「經濟」之外、其他領域裡的問題。

此外，對一般人而言，平常所運用的價值體系，就是美醜是非善惡對錯等等觀念；一般社會大眾的世界觀，是由社會化過程中、所吸收的風俗習慣和傳統智慧，是一種「經驗方程式」；相形之下，經濟分析所隱含的，是由探討人類行為所得到的「行為方程式」。四大智慧結晶，就是由經濟分析的行為方程式推導而來；簡單平實合理，事實上可以作為價值體系的基礎。因此，基於這些考量，雖然是由經濟分析所歸納而出，「經濟學的世界觀」其實已遠超出「經濟學」的範疇。經濟學者所掌握的，是一種有說服力的世界觀(a worldview)，而不只是「經濟學的」世界觀(the economic worldview)而已。

寇斯曾說，經濟學家就像賣瓦罐器皿的小販一樣，四處推銷他們的產品。(註四十六)因此，追根究柢，經濟學者所推出的世界觀，好壞如何，當然要和其他的世界觀一較短長 - 一件事物的意義，是由其他事物所襯托而出！

---

註四十六：參考 Coase (1978)。

## 參考資料

1. Akerlof, George A. (1970), "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics*, 222: 488-500.
2. 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.
3. Becker, Gary S. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
4. \_\_\_\_\_. (1993), "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior." *Journal of Political Economy*, 101(3): 385-409.
5. Becker, William E., (2000), "Teaching Economics in the 21st Century." *Journal of Economic Perspectives*, 14(1): 109-119.
6. Becker, William E. and Watts, Michael. eds, (1998), *Teaching Economics to Undergraduates*. MA: Northampton.
7. Boettke, Peter J. (1997), "Where Did Economics Go Wrong? Modern Economics as a Flight from Reality." *Critical Review*, 11: 11-65.
8. Buchanan, James M. (1969), *Cost and Choice*. Chicago: Markham Publishing Co.
9. \_\_\_\_\_. (1994), "Choosing What to Choose." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150(1): 123-35.
10. \_\_\_\_\_. and Tullock, Gordon. (1962), *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
11. Cairncross, Alec. (1985), "Economics in Theory and Practice." *American Economic Review Papers and Proceedings*, 75(2): 1-14.

12. \_\_\_\_\_. (1986), "Academics and Policy Makers," in Alec Cairncross, *Economics and Economic Policy*. Oxford: Basil Blackwell.
13. Cheung, Steven. (2001, 2002), *Economic Interpretations*, Vol. III, Hong Kong: Acadia Publishing Co. (in Chinese)
14. Coase, Ronald H. (1959), "The Federal Communications Commission." *Journal of Law and Economics*, 2: 1-40.
15. \_\_\_\_\_. (1974), "The Lighthouse in Economics." *Journal of Law and Economics*, 17(2): 357-376.
16. \_\_\_\_\_. (1978), "Economics and Contiguous Disciplines." *Journal of Legal Studies*, 7: 201-11.
17. \_\_\_\_\_. (1988), *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press.
18. \_\_\_\_\_. (1998), "Comment of Thomas W. Hazlett: Assigning Property Rights to Radio Spectrum Users: Why Did FCC License Auctions Take 67 Years?" *Journal of Law and Economics*, 41(2): 577-80.
19. \_\_\_\_\_. (1992), "The Institutional Structure of Production: 1991 Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Sciences." *American Economic Review*, 82(4): 713-19.
20. Coleman, James S. (1990), *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
21. 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.
22. Dawkins, Richard. (1976), *The Selfish Gene*. Oxford: Oxford University Press.

- 
23. Demsetz, Harold. (1997), "The Primacy of Economics: An Explanation of the Comparative Success of Economics in the Social Sciences." *Economic Inquiry*, 35(1): 1-11.
24. Elster, Jon. (1995), *Local Justice in America*. New York: The Russell Sage Foundation.
25. \_\_\_\_\_. (1992), *Local Justice: How Institutions Allocate Scarce Goods and Necessary Burdens*. New York: The Russell Sage Foundation.
26. Feddersen, Timothy. (2004), "Rational Choice and the Paradox of Voting." *Journal of Economic Perspectives*, 18(1): 99-112.
27. Frank, Robert H. (1988), *Passions within Reason*. New York: W. W. Norton.
28. \_\_\_\_\_. (1991), *Microeconomics and Behavior*. New York: McGraw-Hill.
29. French, Howard W. (2004), *A Continent for the Taking: The Tragedy and Hope of Africa*. New York: Alfred A. Knopf.
30. Frey, Bruno S. (1992), *Economics as a Science of Human Behaviour*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
31. Friedman, Milton. (1953), *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
32. Grove, Andrew S. (1996), *Only the Paranoid Survive*. New York: Doubleday.
33. Halsey, A. H. (2004), "Stereotyping (Sociology)." *Online Encyclopedia 2004*.
34. Hamermesh, Daniel S. and Soos, Neal M. (1974), "An Economic Theory of Suicide." *Journal of Political Economy*, 82(1): 83-98.
35. Hardin, Garrett. (1968), "The Tragedy of the Commons." *Science*, 162: 243-48.
36. Heyne, Paul, Boette, Peter, and Drychitko, David. (2003), *The Economic Way of Thinking*, 10<sup>th</sup> edition, Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.

37. Hirshleifer, J.(1985), "The Expanding Domain of Economics." *American Economic Review*, 75(6): 53-67.
38. Hsiung, Bingyuan. (2001), "A Methodological Comparison of Ronald Coase and Gary Becker." *American Law and Economics*, 3(1): 186-98.
39. \_\_\_\_\_. (2004a), "The Commonality between Economics and Law." *European Journal of Law and Economics*, 15(1): 33-56.
40. \_\_\_\_\_. (2004b), "An Interpretation of Ronald Coase's Analytical Approach." *History of Economics Review*, 39: 12-32.
41. Knoedler, Janet T., and Underwood, Daniel A. (2003), "Teaching the Principles of Economics: A Proposal for a Multi-Paradigmatic Approach." *Journal of Economic Issues*, 37(3): 697-725.
42. Lancaster, Kelvin. (1966), "A New Approach to Consumer Theory." *Journal of Political Economy*, 74(1): 123-57.
43. Landa, Janet T. (1994), *Trust, Ethnicity, and Identity*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
44. Lazear, Edward P. (2000), "Economic Imperialism." *Quarterly Journal of Economics*, 115(1): 99-146.
45. Lee, Maw H. (1995), *Becoming More Creative: How to Invent and Innovate*. Taipei, Taiwan: Unalis Co.
46. Libecap, Gary D. (1989), *Contracting for Property Rights*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
47. Lipsey, Richard G. (2001), "Successes and Failures in the Transformation of Economics." *Journal of Economic Methodology*, 8(2): 169-201.

- 
48. Mankiw, N. Gregory. (2004), *Principles of Economics*. 3rd edition, Mason, Ohio: South-Western.
49. Manski, Charles F. (2000), "Economic Analysis of Social Interactions." *Journal of Economic Perspectives*, 14(3): 115-36.
50. McCloskey, Donald N. (1985), *The Rhetoric of Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
51. Miller, Gary J. (1997), "The Impact of Economics on Contemporary Political Science." *Journal of Economic Literature*, 35(4): 1173-204.
52. North, Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
53. Oberschall, Anthony, and Leifer, Eric M. (1986), "Efficiency and Social Institutions." *Annual Review of Sociology*, 12: 233-53.
54. Okun, Arthur M. (1975), *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*. Washington, DC: The Brookings Institution.
55. Olson, Mancur, Jr. (1965), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
56. Ostrom, Elinor. (1990), *Governing the Commons*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
57. Peltzman, Sam. (1976), "Toward a More General Theory of Regulation." *Journal of Law and Economics*, 23: 209-87.
58. Porter, Michael E. (1980), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.
59. \_\_\_\_\_. (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior*

*Performance*. New York: Free Press.

60. Posner, Richard A. (1986), *Economic Analysis of Law*. (3<sup>rd</sup> ed.) Boston: Little & Brown.

61. \_\_\_\_\_. (1990), *The Problems of Jurisprudence*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

62. \_\_\_\_\_. (1995), *Overcoming Law*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

63. \_\_\_\_\_. (1997), "The Future of the Law and Economics Movement in Europe." *International Review of Law and Economics*, 17(1): 3-17.

64. \_\_\_\_\_. (1998), *Economic Analysis of Law*. (5<sup>th</sup> ed.) New York: Aspen Law & Business.

65. \_\_\_\_\_. (2003), *Law, Pragmatism, and Democracy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

66. Putnam, Robert D., Leonardi, Robert and Nanetti, Raffaella. (1992), *Making Democracy Work : Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

67. Spence, Michael. (1973), "Job Market Signaling." *Quarterly Journal of Economics*, 87: 355-74.

68. Stigler, George. (1984), "Economics: The Imperial Science?" *Scandinavian Journal of Economics Journal*, 86: 301-13.

69. Swedberg, Richard. (1990), *Economics and Sociology*. Princeton, NT: Princeton University Press.

70. Taylor, John B. (1995), *Economics*. Boston: Houghton Mifflin.

71. Zerbe, Richard O. (2001), *Economic Efficiency in Law and Economics*. Northampton, MA: Edward Elgar.

# Economics 012? - - The Quintessential Wisdom of Economic Analysis

Bingyuan Hsiung\*

## Abstract

Economists generally agree that economic analysis constitutes a unique worldview, but there seems to be no consensus about the worldview itself. This paper attempts to outline a possible configuration of the worldview by proposing four fundamental insights of economics. The insights satisfy two criteria: they should be compatible with the mainstream of economics, and they should correspond to the daily experiences of the general public and be useful to them. The four insights can be represented by the numbers of 0, 1, and 2:

(1)  $>0$  ;

(2)  $1+1<2$ ;

(3)  $1+1>2$ ;

(4)  $0 \sim 0$  。

First,  $>0$ ; it means that man is rational and self-interested. Secondly,  $1+1<2$ ; it suggests that whatever is is not necessarily efficient, but there is a reason for it. Third,  $1+1>2$ ; it argues that for something good to occur, the

---

\* Professor, Department of Economics, National Taiwan University



supporting conditions must be in place. Fourth, 0~0; it implies that the meanings of something are fulfilled by other, relevant things. Abstractly speaking, the first insight is the starting point of economic analysis. The second and third insights represent respectively an unsatisfactory and a satisfactory situation; for either situation, economic analysis can try to advance an explanation. Finally, the fourth insight illustrates on the one hand the core concept of opportunity cost and on the other hand how meanings of things are determined in general. It also implies that given the *status quo*, a potentially better alternative can and should be looked for consciously.

Keywords: benchmark, rationality, self-interest, worldview of economics

JEL classification: A2, B0.

## Content

- . Introduction
- .  $0 > 0$
- .  $1+1<2$
- .  $1+1>2$
- . 0~0
- . Conclusions

