

第貳篇 結語

在第壹篇結語裡，我們曾經介紹了經濟人公設。它包括：(1) 經濟人對於不同的商品組合能加以評價、選擇；(2) 他會在消費可能集合內挑選效用最大的消費組合；(3) 當挑選的消費組合尚未達到效用的飽和點時，他會設法改變限制其消費可能集合的種種因素。這些公設是對一個**孤立的人**所做的。一旦人並不是孤立的生活時，另一人的存在又提供了新的機會使個人減輕他的不滿，或增加他的效用。實際的社會裡，人與人之間的確會發展出關係。換言之，在討論兩人世界時，本篇必須對經濟人公設再增加一項新的內涵：

(4) 他會去尋找一個兩人都能接受的關係。

這一篇裡，我們根據經濟人公設探討了小魯與小黑在兩人世界的種種可能行動，例如：獨立生活、交易、合作生產、偷竊、或征服等。大致而言，當交易的成本低於其他的機會成本時，兩人會選擇交易；同樣地，兩人會比較機會成本以選擇獨立生活、合作生產、偷竊、或征服等行動。換句話說，公設(4)並未假設兩人一定會合作；合作與否決定於各個人對**機會成本**的判斷。

交易成本一詞在本篇中被一再的廣泛使用；但是，我們並不曾仔細的介紹其意義。實際上，在本書的往後各篇中，我們依舊會著重於交易成本對各種組織、制度的影響。因此，除了在相關之處再解釋其意義外，在本篇結語，我們將先就以下兩點加以解釋：它與機會成本的關係如何？它是否可以客觀的數值計算？然後，我們再簡短地討論影響交易成本的知識種類與其累積問題。

交易成本

第六章中，我們詳細介紹過機會成本的意義。讀者應該全然瞭解在經濟學中成本是與選擇分不開的，即成本的唯一意義是機會成本。因此，交易成本要具有經濟意義就必須是機會成本。我們也曾在第六章中以機會成本詳細說明生產成本的意義。所以，交易成本與生產成本是隸屬於機會成本下的兩大類。它們之間的不同乃機會的不同。生產成本所牽涉的是生產機會；交易成本牽涉的是交易機會。以個人生產而言，因其中不需與其他人往來，故無所謂交易成本；但是，個人仍然要在不同的生產方式、生產工具、以及產量等不同機會中做一選擇，故仍有生產成本。兩人的合

作生產中也會面臨這些選擇，故也有相關的生產成本。除此外，兩人還必須面對許多合作方式、交易規則、以至於增益分配的選擇。這些因為人與人之間的交易而衍生出來的成本才是交易時的獨特機會成本。交易所放棄的機會是不交易；採取某種特定交易方式所放棄的機會是別種的交易方式。從概念而言，交易成本就是這些被放棄的機會中可得到的最大效用。

正如在介紹生產成本時所說的，機會成本只不過是個概念。如果我們不知道交易的細節，不知道要花費多少精力與時間去完成交易，則我們又怎麼能夠評估同樣花費之下個人能夠因獨立生產而得到多少效用？為了賦予機會成本一個可操作的具體意義，我們以選擇的機會與理想參考點的**效用距離**來定義生產成本。這個效用距離必然的與生產時的耗費與執行生產者所承擔的效用有關。也就是說，我們必須了解生產的投入與產出之間的關係以及其所造成的效用變化，才能評估機會成本的大小。

同樣地，為了使交易時的機會成本具有可操作的具體意義，我們可以仿倣生產成本的定義來界定交易成本。第一，我們以完全不須要投入時間與精力就可得到交易完成好處的理想情況為參考點；第二，我們評估現實上需要花費多少時間與精力才可能完成交易。與這些時間與精力相對應的效用就是放棄理想參考點時所減少的效用。這也就是交易與不交易兩者間的效用距離，也就是交易成本的定義。

值得特別注意的是，成本是主觀的，因此交易成本必然也是主觀的；交易成本定義為效用距離便已經顯示出此主觀的性質。更值得注意的是，每個參與交易的人未必對理想的參考點有相同的認定。其原因在於個人所預見的完成交易情節未必相同。再者，即使兩人的參考點相同，但其效用評估則是主觀的而不能比較，且交易雙方各自對達成交易所需的時間與精力耗費的評估也是主觀的。因此，交易成本的大小只有對**個人**有意義，而不能做不同人之間的比較，更不能從一個「社會整體」的角度去評估。更嚴格地說，在一項交易中並不存在**一個**交易成本，而是雙方**各自**有其交易成本。一旦個人評估出他的交易成本，則他可很快的將理想參考點的效用減去此交易成本而得到對現實交易完成後之效用的評估。如果個人不交易時的效用比此效用評估還大，則他會選擇不交易；否則，他會選擇交易。交易必須在雙方都選擇交易時才能完成。因此，只要有一方評估交易成本過大，則交易就不可能完成。

以上對交易成本的定義，以及其主觀機會成本的性質介紹顯示出：我們必須深入了解交易的細節才能進一步掌握交易成本的內容。在此，我們簡單地摘要這一篇裡介紹過的交易成本的細項分類。為了交易，小魯必須將他的產品運到約定好的地點，並等小黑確定是否為他所需要的消費財後，兩人才開始談判交易條件。運物時間、驗貨時間、與談判時間是雙方達成交易前必須放棄的機會。這些時間可以用來獨立生產，因此它們都是交易成本的內容。我們可以分別稱它們為運輸成本、驗貨



成本、與談判成本。值得注意的是，個人從事生產時也往往要搬運、檢驗物品；所以，這兩種成本並不是交易成本的特殊內容。只有那些因為交易而必須發生的運送與檢驗才是交易成本。在驗貨時，小黑為了取得較多的交易利得，可能蓄意刁難、東嫌西怨。如果雙方都一樣刁鑽，談判將無法進行下去。雙方可能會在談判桌上耗掉甚多的寶貴時間，而無淨值的交易利得。由於這種策略性行為造成的時間與精力耗費，我們稱其為**策略性成本**。

合作生產中雙方會面臨監督的問題。當工作分配後，雙方便得執行分配到的工作。任何一人的努力工作都可以使總產出增加，而他的分配量也會增加。然而，個人努力工作的成果是要分給兩人的，以致就個人而言，他更辛勤工作的邊際收入將低於他花費時間的邊際成本，而不願多工作。因此，多工作固然可增加他的分配量，但卻比不上因「摸魚」或偷懶而取得休息的效用。任何一人為了追求較高的效用，他會自己摸魚而要求對方努力工作。於是，他會監督對方是否努力工作。但，監督他人會減少自己的工作時間或休閒時間，此稱為**監督成本**。除監督成本外，監督也可能引起一些爭議。譬如，小魯會抗議小黑以何標準認定他工作不盡力？為取得雙方同意的認定標準，他們又得花時間去協議；若不滿對方的指責，他又得花時間去反駁。故要達到雙方都同意的認定標準，也有**認定成本**。監督成本與認定成本都隨著彼此的不信任而增加。互不信任會增加雙方達成合作生產的成本。一個最明顯的極端例子是：我們寧願獨自生產，也不願去和一個不能信任的人共同生產。這不是個人在偏好上的不喜歡，而是他在合作生產上的成本過大所致。

嚴格說來，**生產**一詞指人為創造財貨的過程。如果我們可以引伸其義來包括利得的創造，則消費財的交易也可視為一種生產。在消費財的交易裡，交易的一方必須提供自己的消費財才能換取對方的消費財。如果我們視兩人交換消費財為一種合作方式，姑且稱為**交易生產**，則兩人所帶來的消費財是其投入因素，而各自從對方得到的消費財所帶來的效用不就是此交易生產的產出嗎！因此，交易生產是「**兩種投入、兩種產出**」的合作生產。利用此一概念，我們對交易的瞭解可以更為深入。首先，由於交易生產有賴兩人的合作才能有產出，因此這一引伸的生產觀點有助於我們認識到交易也是兩人間的合作關係。其次，我們已知合作生產有交易成本，因此，交易生產也有它的交易成本。第三，在交易生產的引伸的生產觀點下，此生產須有交易雙方的參與，其交易成本的主觀性就非得由兩人的效用去解說不可。然而，兩人的效用是不能加總與比較，故交易成本也就無法由其中一人從他的效用的角度去衡量。當然，更無法為非此兩人的第三者，或以其它的客觀性工具去衡量。不過，這裡引伸的交易生產與普通所謂的生計仍有一些性質上的不同區分。普通的生計，不論是個人的或合作的，大體上都牽涉到生計因素的物理或化學性質轉變，而交易生計並不牽涉這種物質性質的改變，頂多牽涉到時間與空間位置的轉變而已。儘管交

易實質上是一種更廣義的合作生產，以後我們還是簡稱其為**交易**，而把**生產**一詞留給物理或化學性質改變的生產專用。

知識的種類與累積

真實世界裡的個人是缺乏知識的。用**海耶克**的話說，個人並不具備足夠的知識。個人的知識不足並不因人類知識的不斷進步與累積而有所改善；相反地，是更為嚴重。個人不同於人類，個人只是人類中的一個人。當人類的知識不斷累積、增進時，個人的知識在質與量上自然地也在進步；但若以整個人類的知識為分母，則個人擁有的相對知識便愈來愈微不足道。真實世界裡的個人是**知識不足**的。

更多的知識可使生產可能鋒線往外推，讓個人可以選擇到效用更高的組合。當個人的知識不斷在成長時，自然地，他便會有「覺今是而昨非」的體認。以今日的知識回顧昨日的行為，我們常發現昨日的選擇裡充斥許多的錯誤。相似地，由於他人與我都只擁有人類知識中不同的一小部份，我的選擇在他人眼中也許也是荒誕的。於是，我們對知識必須有比較、批評、思索、與增進等態度。譬如，思考同時存在的它種知識是否具有較優的解釋能力？是否提出一些我們未曾考慮過的問題？它們是否有邏輯上的錯誤？對我們的批評如何？這些批評是命中要害，還是對稻草人的批評而已？我們的知識是否還有擴張的餘地？這些態度都圍繞在單一的目標：擴大個人的知識。

個人擴大知識的方式可以有**跳蛙式**與**擇善固執**兩類型。跳蛙式指的是個人在未深入探究一個新的知識體系之前便輕率地加以接受；擇善固執的態度則是堅持自己的一些先入為主的觀念。當然，個人會以他的機會成本去選擇他的態度；但只有擇善固執的態度才會對人類的知識進步有幫助。當個人持著擇善固執的態度時，必然會絞盡腦汁，盡力於尋找支持自己或能否定他人的新資料。於是，各家知識都會在此爭辯過程中逐漸展現它完整的面向，掘出更深刻的內涵與隱喻。也許，在這一代，爭辯的雙方可能至死也不會承認自己的「死鴨硬嘴巴」（死辯）；但無妨，對人類而言，他們各自的努力已為下一代提供了對問題更寬廣深刻的視野。下一代便可以在前人的基礎上，對各知識有更多的認識。

故，學者對自身知識的堅持是知識發展的基本動力。妨害知識發展的兩根源是和稀泥的態度與實踐的雄心。和稀泥的態度是指未在一番爭辯、檢視之前便承認某一學說的存在價值。這樣的態度將使個人放棄深究知識的努力，使個人被塑造成「客觀地」存在的人，跟著該學說的旋律起舞。至於抱實踐的雄心者，則會試圖將其知



識與理念付諸實行。可預見地，在遇到不同聲音時，它會採行一些必要的手段以保障他的理念的實行。歷史上不乏這類「以理殺人」、「聖人不仁，以百姓為芻狗」的悲劇。

然而，上面所提到的知識所指的是什麼呢？是不是只有侷限於使生產鋒線向外移的才叫知識呢？這一節裡，讓我們討論經濟學中的知識種類。孟格認為知識在經濟學裡有可以分為兩類。第一，物品之間的因果關係，即自然科學的客觀知識。如第一篇結語中所說，這些知識並不因人而異。這種知識的累積的確可以使生產鋒線擴大。第二，物品與人之間的因果關係，即人的主觀偏好與判斷。注意，李時珍的本草綱目屬於第一類的知識，因為他並不在發覺各個人的主觀判斷。第一種知識的發現與累積與第二類的主觀知識是息息相關的。缺乏對人的喜好的認識，發明家又如何決定發明何種物品呢？企業家又如何知道該生產什麼呢？商人又如何知道要銷售什麼呢？

除了孟格的分類外，我們在這一篇的討論已隱約的顯露出第三類的知識。如果我們將人與物分開，則除了物與物以及人與物的因果關係外，還存在第三類的人與人之間的因果關係，即如何合作的知識。合作的效果是不必再重複了；但是，人與人之間如何才能合作卻是一門大學問。許多的企業家在第一與第二類知識上並沒有什麼真知卓見，卻在第三類的知識中有獨到的掌握。缺少了這些結合人的知識，合作是不可能的，人類也就不足以創造出今日的文明。這三類知識都是非常重要的，更不可以偏廢。

我們已知生產成本與交易成本是影響財貨的利用與創造的兩大因素。在第一篇，我們討論了人如何維生、如何選擇消費財組合、如何為明日的的生活考慮、如何擺脫對自然的倚賴而開始生產、如何支配他的時間等以追求更大的幸福。在一個人的世界中，他所能做的也只是盡量了解自己的喜好，並適度地支配他的時間、熟練他已知的生產技術、與開發新的生產技術。這些是上述的第一與第二種知識。在第二篇，我們討論到兩人的世界。我們發現：即使生產技術不變，雙方仍可經由交易來提升福祉；或經由合作生產以取得規模報酬遞增的利得；或透過分工使兩人都有更多的時間與機會去熟練生產技術。但在兩人的世界中，我們看到人與人之間的不信任是如何傷害到交易、合作生產、與分工的達成。人們自過去到現在是一直在試圖克服人與人之間的不信任，並降低交易成本以實現合作生產的利得。這些歷史經驗中蘊藏著許許多多有關第三類的知識。

然而，絕大多數的經濟學者並未能瞭解牽成繁榮與追求進步的經濟學必須建立於前述三種知識之上。他們將經濟學侷限於探討資源有效利用的學問，而完全忽視知識的發現、利用、散播、與累積。他們以為經濟學問題都能用數學規劃來表達。於



是，在資源與生產技術固定的限制式下，經濟人追求效用極大時的選擇問題也就成為數學規劃的領域。數學規劃變成了經濟學的唯一內涵，而不再只是分析工具的一種。就規劃本質言，愈是高層次或是愈大範圍的規劃結果，在邏輯上，其效果優於較低層次或是較小範圍的規劃結果。或者說，中央政府的全國經濟計劃優於各地方政府的經濟計劃，而各地方政府的經濟計劃又優於個別廠商或個人的計劃。一門原本強調個人自主負責的經濟學被扭曲成仰賴政府設計與規劃的學問，而經濟學者也大量地獻身於相關的計劃工作。

這種規劃的經濟學要能成功的解決人的經濟問題，只有一個可能，那就是被規劃的是一客觀的物件。只有如此，規劃者才能知道規劃的對象。一位水利工程師可以進行水車的設計規劃，因為他只須探究水與水車的客觀關係。換言之，在第一類的客觀知識裡，人毫無疑問的可以盡情的實驗、規劃。但是，這只不過是攸關經濟問題中的一種知識而已。主觀的第二類與第三類知識是不能規劃的，因為自己以外的規劃者根本無法取得這些知識。強調數學規劃的「經濟學者」實際上是蔽於對主觀知識的認識。這種知識上的誤認與偏廢僅會使那些經由他們規劃出來且強諸於他人的政策為人類帶來不必要的痛苦。這是現代的以「數理」殺人，也正是為什麼經濟學者愈多的國家經濟情況愈糟糕的主要原因。本書以後的各篇中會再逐一針對經濟學的新古典主流派的缺陷做較詳細的說明。

現在我們已知道：人與人之間的不信任會傷害到任何設計出來的制度。由於此不信任，任何制度若要能順利運作，都須先在預期成效上打個折扣，並再扣減交易成本。對於傾向規劃與設計的學者者言，如何解決人與人的不信任中，將是他們在推行計劃之前必須先解決的難題。很明顯地，當兩人相對時，或人民與政府相對時，彼此間的不信任將一如本篇所討論的，是無法由兩造在短期關係之間找出解答來。也許他們也會達到均衡，但如在交易一章中所討論的，那只是在扣減巨額交易成本後的低度均衡。所幸，人類不需被陷死在此困境。在本篇，我們討論過兩造若能顧及長久的相互關係，彼此的不信任便能得以化解。再者，如果我們能找到與兩人無利益相關的第三人，不論他扮演仲裁者或是另一參與者，兩人間的不信任便會稍加緩和。如果有第四人、或第五人的存在，個人便得以選擇對象替代對固定對象的不信任。雖然如喬治·史蒂格勒 (Georg Stigler) 所說，尋找選擇對象也需花費許多資訊成本。譬如：那些人是選擇的對象、他們提供怎樣的交換條件、他們的信用程度如何等問題的澄清，都需花費人們的時間與金錢。但，在選擇之後，個人與對象之間的不信任問題依然存在。若個人能將他的監督工作交給與兩人無關的第三者，這至少可以減少兩造玩弄策略性行為的機會。總之，達成合作可以產生利得，也需支付交易成本。個人的努力決定利得的大小，而他對他人的信任則決定交易成本的大小。



個人的努力與他對他人的信任都是個人的**主觀行為**，政府無法規劃一個最適的努力量與信任量強迫或誘使個人遵行。

真實的人在追求更好的明天；而更好的明天有賴於不斷地提升人類的生產技術及制度。於是，我們瞭解到，經濟分析的目的也不僅在於了解人們現在的活動而已。它更在於輔助人們創造更美好的明日生活。然而，經濟學並不分析物理定律或化學反應，也不探討藝術該如何創造。因而，它明確地定位在制度的發現與改良上。譬如，市場這一運行已久的制度，我們對它認識了多少？民主也是制度的一種，人類至今還在摸索它的內容呢！因此，當我們想要使人們有更美好的明日之前，便應多認識現實世界裡的制度運作。故自下篇開始，本書將由兩人之間的關係開始逐步探討這些社會制度。

本篇建議閱讀著作

1. 關於合作利得與合作障礙的分析，下書是在經濟學原理層次獨特的。

Phelps, Edmund. (1985) *Political Economy: An Introductory Text. Part 2*. New York: Norton and Company, Inc.

2. 關於分工與勞動價值論，請讀：

Smith, Adam. (1976) *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. (edited by Edwin Cannan) Chicago: The University of Chicago Press. (張漢裕、周憲文中譯，民國54年，《國富論》台北：台灣銀行。)

West, Edwin. (1990) *Adam Smith and Modern Economics*. Vermont: E. Elgar Publisher.

3. 關於霍布斯叢林、功利主義、正義理論，請見：

Hobbes, Thomas. (1991) *Leviathan*, (ed. by Richard Tuck) New York: Cambridge University Press. (朱敏章中譯，民國61年，《利維坦》，台一版，台北：商務印書館。)

Utilitarianism, *The New Palgrave*, Vol. 4.

Rawls, John. (1971) *A Theory of Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

4. 關於兩人間緊張關係的介紹，請見：



Tullock, Gordon, and McKenzie. (1984) *The New World of Economics. Part 2.* Homewood, IL:R. D. Irwin. (黃瑞坤中譯，民國74年，《經濟學的新世界》，台北：桂冠圖書公司。)

5. 關於新儒家對社會問題的觀點，以及他們對中國哲學思想的詮釋，下書可為代表。

牟宗三，民國68年，《政道與治道》，台北：廣文書局。

唐君毅，民國75年，《中國哲學原論-原道篇》，第一章至第六章，台北：台灣學生書局。

6. 古籍導讀：

李漁叔，民國65年，《墨子今註今譯》，兼愛、非攻篇，台北：商務印書館。

陳鼓應，民國76年，《莊子今註今譯》，八版，駢拇 台北：商務印書館。

