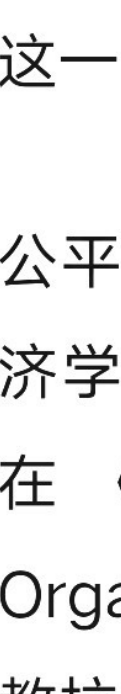


14 公平：实力说话

30天认知训练营 · 2020
今天

进入课程 >

14 公平：实力说话
11:58 10.95 MB

↓

王烁亲述

你好，我是王烁。

这一讲我们来讲公平。

公平这件事太难。可能是现代最伟大的经济学家肯尼斯·阿罗（Kenneth Arrow）在《组织的极限》（Limits of Organization）这本书中引用了一位犹太教拉比的天问：

人不为己，谁来为你？人不为人，还能算是人？（If I am not for myself, then who is for me? And if I am not for others, then who am I?）

跟许多人想象中不同，经济学家关心公平问题。近来连续看到两本出自诺奖得主的书，一本出自阿罗，一本出自阿玛蒂亚·森，相隔几十年，书名完全一样，都叫《伦理学与经济学》（On Ethics and Economics）。毕竟这世上不存在与分配无关的生产，不关心分配以及与之相伴而来的公平问题的，不是好经济学家。

只有一个人的时候，谈不到公平；有一群人但如果纯粹是敌人，也谈不到公平。只有一群人要合作的时候，才谈得到公平。

要达成合作的前提是有合作的空间，就是一方愿意接受的最低条件与另一方愿意出的最高条件之间有交集。这两个条件就叫作底价，一般藏在心里秘不示人，但不是所谓的心理价位，而有其客观依据。经济学家把它叫作机会成本，谈判专家把它叫作 BATNA（Best Alternative To Negotiated Agreement），也就是假如谈不成时的最优选择，指的都是同一件事：要达成一致，双方各自至少要拿到底价，否则不如不谈。

两个底价之间的交集，也即买方的最高价超出卖方的最低价的那段区域，是这宗交易创造出来的额外收益，是双方共同做出来的蛋糕。只要谈得成就总比谈不成好，这句话永远正确，因为它是自证的：谈成了双方就一定是凭空把一块蛋糕给做出来了。

问题是，双方各自拿走底线利益之后，余下来的那些蛋糕怎么分才是公平的？做蛋糕是正和游戏，分蛋糕却是零和游戏。零和游戏就是你多我少，搞不好变成你死我活。这时候，在这里谈公平，该有多难。

海盗分配法与纳什分配法

平分怎么样？

这是人们通常想到的第一种分法。缺少任一方都做不出蛋糕，所以剩余蛋糕平分。我把这叫作海盗分配法：合作所得，见者有份，平均分配。连海盗都这么分，可见其多么公平。

但是，人与人不同，说得最简单，交易双方往往是一方比另一方更有钱，同样一块蛋糕对双方各自的效用也不同。100块钱能救穷人一命，富人则眼睛懒得抬一下，效用不同而已。盖茨就不应该去捡地上的100美元，不值得。交易发生之前双方就有的初始差别并不独立于交易，它贯穿始终，影响到当前的交易，于是催生第二种分法——

不是按绝对值而是按照效用分配。我把它叫作纳什分配法，它出自诺贝尔经济学奖得主纳什。它认为应该在均衡点上分配，均衡点的意思是偏离这个点为任一方所增加的效用都小于另一方损失的效用，从而导致总效用损失。

天道分配法与人道分配法

很不幸，按照纳什分配法来办，问题换个方式又出现了：富人客观上往往会变得更富，因为只要是达成交易，平等地满足富人和穷人各自的效用需求，也会使得富人从蛋糕中绝对地分得更多。因为与穷人相比，富人需要分得更多的蛋糕才能获得等量的效用。稳定的市场经济总是倾向于加剧社会中的财富差距，也是这个道理。

这事还有更深一层麻烦。许多时候，富人穷人双方的诉求加起来超过了蛋糕总量，不够分的时候又该怎么分？

一种分法是分配时穷人和富人同时开始但并不同时结束，好比同时往两个杯子里倒水。穷人诉求低，杯子小，富人诉求高，杯子大。同时注水，穷人的杯子满了就不再往里倒，继续往富人的杯子里倒，直到水倒完为止。

富人分得多，但诉求没有得到充分满足，穷人分得少，但诉求得到完全满足。天之道，损有余以补不足，我把这叫作天道分配法。

另一种分法则反过来想：富人诉求高，穷人诉求低，如果把诉求当作给定的基准，那么，跟富人较高的诉求相比，分配会造成预期损失，而有损失就要平均分摊，所以穷人也要分担富人的损失。

如果富人的诉求够高，穷人不仅分不到多少蛋糕，甚至有可能分到负蛋糕，也就是倒欠富人一把。这就是所谓二次分配加剧贫富差距，这种事在现实中可并不是不存在。人之道，损不足以奉有余，我称之为人道分配法。

海盗分配法、纳什分配法、天道分配法、人道分配法，这些分法都还算是直面现实差别。结果无非是两个，一个是加剧差别，另一个是消弭差别，两个都有可能引发剧烈反弹，不是穷人反弹，就是富人反弹，所以反过来催生了逃避现实的分配方法。

比如，先到先得分配法：谁在正确的时间出现在正确的地点，就满足谁的诉求。它有其公平一面，按时间取齐，给分配注入随机性；也有其不公平一面，时间对不同的人价值不同，时间最不值钱的人能分到最多。总的来说，它靠损失效率换取形式上的公平。它对输家说：谁叫你来晚了？

再比如画饼分配法，把现实的分配转换为对未来的希望：既然蛋糕不够分，那就先留着不分，让它继续成长，等到够分配时再分。

多年前，我听冯仑说过跟朋友创业的经历。他说，企业好比是匹羊，要是各自把羊腿扛回家就散伙了，只能让羊腿继续长在羊身上，大家一起看着，谁也不许下手拿。当然，搞得不好，这种分法使大家把过多的精力用于看紧彼此，影响了把蛋糕做大，效率受影响，很累还容易反目。我看后来冯仑和他的朋友们都单飞了。

总之，公平就两个字，写法却有太多种，那些最聪明的家伙洞察了所有写法，每次用对自己最有利的一种，下次再换，每次都头头是道。后悔创业，996福报，种种逻辑召之即来挥之即去，谈不上错，因为公平确实不止一种写法，他们只是转换得太过于自如，见人说人话，见鬼说鬼话。

夏普利分配法

所以，最后给你介绍一种我认为特别公平也有操作性的分配法，它出自诺贝尔经济学奖得主夏普利。

分配之前你先问自己：我有多重要？我是不是关键人？

如果做一件事需要大家都同意但凡有一票反对都不行的话，那么最后一票特别重要。钉子户就是要拿这最后一票，做关键人，拿到最大利益。

假设现在有四个人，对这四个人来说凑齐一桌麻将的总价值是100。打麻将三缺一不行，那无论谁是最后一个上桌的关键人，其钉子户价值都无限接近100，因为缺了他不行，难道让他独吞全部价值？

夏普利说不。打麻将只要凑够四个人，谁来打都行，缺了谁都不行。这种情况下，每个人都有同样机会当关键人，那么就应该平分关键人价值。

打麻将只是一种极简情境，但可以推广到所有通过合作创造价值的情境中。关键人要拿走最大价值，但如果关键人不止一个，又或者在某些组合中是关键人，在另外一些组合中不是。大多数时候总是有些人比别人更有实力，但也不是注定离了谁就绝对不行。那么怎样分配？

这时你需要计算夏普利值，它有三个条件：

1. 在做蛋糕的所有组合中都不带来边际贡献的参与者，其夏普利值为0。这个好理解，在所有可能的组合中缺了你都可以，那你就完全不关键，绝对没价值。