

例 3.1：马斯洛的需要层次理论

美国著名心理学家马斯洛在 1954 年所著的《动机与人格》中把人的需要分为生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要和自我实现需要五个层次，依次由较低层次到较高层次，就象金字塔一样。低层次需要的满足或基本满足有助于高层次需要的产生。

第一层次是生理需要：这是人类本能的最基本的需要。包括衣、食、住、行及延续种族的需要等。它位于多层次需要构成的“金字塔”的底部，是最低层次的需要，人们在转向较高层次的需要之前，总是尽力满足这一层次的需要。

第二层次是安全需要：实质上是生理需要的保障。包括对人身安全、生活稳定以及免遭痛苦、威胁或疾病等的需要，可以分为生命安全的需要、财产安全的需要、职业安全的需要、劳动安全的需要、环境安全的需要和心理安全的需要等。安全需要和生理需要一样，在它还没有得到满足之前，人们不会转向其它更高层次的需要。

第三层次是社交的需要：也可称为归属和爱的需要。包括社会交往，从属于某一个组织或某一种团体，并在其中发挥作用，得到承认；希望同伴之间保持友谊和融洽的关系，希望得到亲友的爱等。当生理需要和安全需要得到满足后，社交需要就会凸现出来。

第四层次是尊重的需要：即自尊、自重，或要求被他人所尊重。既包括对成就或自我价值的个人感觉，也包括他人对自己的认可与尊重，体现为自尊心、信心、希望有地位、有威望，受到别人的尊重、信赖以及高度评价等。当他们得到这些时，不仅赢得了人们的尊重，同时就其内心因对自己价值的满足而充满自信。不能满足这类需要，就会使他们感到沮丧。

第五层次是自我实现的需要：这是人生追求的最高目标，位于金字塔的顶端。包括能充分发挥自己的潜力，表现自己的才能，成为有成就的人物。马斯洛说：“音乐家必须演奏音乐，画家必须绘画，诗人必须写诗，这样才会使他们感到最大的快乐。是什么样的角色就应该干什么样的事。我们把这种需要叫做自我实现。”自我实现需要的目标是自我实现，或是发挥潜能。达到自我实现境界的人，接受自己也接受他人

例 3.2：最好吃的东西

兔子和猫争论，世界上什么东西最好吃。兔子说，“世界上萝卜最好吃。萝卜又甜又脆又解渴，我一想萝卜就要流口水。”猫不同意，说，“世界上最好吃的东西是老鼠。老鼠的肉非常嫩，嚼起来又酥又松味道美极了！”兔子和猫争论不休、相持不下，跑去请猴子评理。猴子听了，不由得大笑起来：“瞧你们这两个傻瓜蛋，连这点儿常识都不懂！世界上最好吃的东西是什么？是桃子！桃子不但美味可口，而且长得漂亮。我每天做梦都梦见吃桃子。”兔子和猫听了，全都直摇头。那么，世界上到底什么东西最好吃？

这个故事说明了效用完全是个人的心理感觉。不同的偏好决定了人们对同一种商品效用大小的不同评价。

例 3.3：幸亏我们生活在一个边际效用递减的世界里

我们设想，在其它条件不变的情况下，消费者连续消费某种商品的边际效用，将随其消费量的增加而不断增加，即边际效用是递增的。简单的例子是，一个人肚子饿了，吃一个馒头得不到很高的享受，可是吃得多了，这种享受的感觉越来越强烈，那么结果会是什么呢？这个人吃馒头将是个无底洞，永远都无法满足

了。吸毒就接近于边际效用递增。正因为边际效用递增，吸毒的人才不会越吸越上瘾，甚至卖掉家产，抛妻弃子，宁可食不充饥，衣不蔽体，毒却不可不吸。如果人们对大多数商品的边际效用是递增的，这个世界将是一个疯狂的世界。相反，正因为边际效用是递减的，人们在一种商品的边际效用递减后，就会想方设法生产和消费另一种商品以实现最大化的总效用。事实上，商品的创新和丰富多彩皆源于人们的边际效用是递减的。所以说，幸亏我们生活在一个边际效用递减的世界里。

例 3.4：第四个鸡蛋的故事

边际效用递减规律表明，每增加一单位商品的消费，该商品对消费者的边际效用是递减的。但是，有人争辩说，假如用四个鸡蛋才能烤制出一个蛋糕，那么第一个、第二个和第三个鸡蛋的边际效用肯定没有第四个鸡蛋的边际效用大，因为有了第四个鸡蛋，才能做成蛋糕的；如果没有第四个鸡蛋，蛋糕就不能做好。

在这一事例中，关键的问题在于，有四个鸡蛋的蛋糕和有一个、两个或三个鸡蛋的蛋糕不是同一商品，其效用也不同，因而不具有相互替代性。在这种情况下，要使边际效用递减规律成立的唯一办法就是将每组四个鸡蛋的蛋糕当作同一商品。

例 3.5：钻石和水的价值悖论

亚当·斯密在《国富论》(1776)第一卷第四章中提出了著名的价值悖论：“没有什么东西比水更有用，但它几乎不能购买任何东西……相反，一块钻石有很小的使用价值，但是通过交换可以得到大量的其他商品。”

令人遗憾的是，斯密没有准备回答这个悖论，他仅仅创造了一个奇特的二分法，水有使用价值，而钻石有交换价值。然而，斯密以前的教授海彻森和其他学院的老师已经在几年之前就解决了这个悖论。商品的价值或价格首先由消费者的主观需求决定，然后再由商品的相对稀缺性或丰富程度决定。简而言之，由需求和供给决定。较丰富的商品，价格较低；较稀缺的商品，价格较高。

甚至让人吃惊的是，亚当·斯密在他写作经典的《国富论》前十年发表的一篇讲演中就解决了水和钻石的悖论。钻石和水的价格的不同在于它们的稀缺性不同。斯密说：“仅仅想一下，水是如此充足便宜以至于提一下就能得到；再想一想钻石的稀有……它是那么珍贵。”斯考特思教授补充说，当供给条件变化时，产品的价值也变化，斯密注意到一个迷失在阿拉伯沙漠里的富裕商人会以很高的价格来评价水。如果工业能成倍地生产出大量的钻石，钻石的价格将大幅度下跌。

19 世纪 70 年代，三位经济学家门格尔、杰文斯和瓦尔拉斯分别说明价格（交换价值）由它们的边际效用来决定，而不是由它们的全部效用（使用价值）决定。因为水是丰富的，增加一单位水所得到的边际效用很小，因而水的价格很便宜；而钻石是极端稀缺的，获得一单位钻石的边际效用很高，因而钻石的价格是昂贵的。

例 3.6：饥饿的驴：无差异的幽默

“一头饥饿的驴子面对着两堆有同样诱惑力的干草，简直不能决定去吃哪一堆，结果它只有忍饥挨饿，直到死亡”。

这个驴的故事最先由巴黎大学的布里丹(Jean Buridan)提出，被用来验证无差异曲线在经济分析上的用途。这头不幸的驴子之所以忍饥挨饿直到死，首先，它是“完全理性的”，因为这两堆干草对它来说确实是无差异的，它吃其中任何一堆得到的效用将是完全相等的；其次，因为这两堆干草对于它来说是无差异的，这使得它无法在两者之间作出选择，用来选择其中一堆干草的理由对另一堆同样适用，无差异导致了这头驴子的无法选择，最后在选择的左右为难中饿死。

从逻辑的角度看，的确存在第三种选择—饿死；但就价值标准而言，第三种选择在驴子显示的偏好顺序中显然要比另外两种选择(即选择其中任何一堆干草)排在后面。布里丹的结论是荒谬的，但并不是因为他的论证存在任何逻辑性错误，而在于他忽略了驴子会借助其它手段来打破僵局，作出选择，甚至这种选择是瞬间决定的。比如，现实中，人们碰到类似难题，所谓“鱼和熊掌不能兼得”之时，就会向别人咨询、占卜、或者抛硬币随机选择。

例 3.7：向后弯曲的劳动供给曲线

消费者行为理论不仅可用于两种商品的配置上，而且还可用于分析一个人如何把他有限的时间配置到工作和闲暇两方面。

考虑电脑软件工程师小杨面临的决策。小杨在每小时工资为 40 元时，每天要工作 9 小时，当他每小时工资上升为 60 元时，他决定每天减少工作 2 个小时，将更多的时间用于休息和陪伴家人上。如何解释小杨对工资上升的反应呢？

借用消费者行为理论，小杨面临的是时间约束条件下工作和闲暇的选择问题。工作获得的工资为其带来收入，收入用于购买消费品，就可以间接获取效用，而闲暇本身就是一种消费，因而直接给他带来效用。作为追求效用最大化的消费者，小杨要把自己一天 24 小时在工作和闲暇之间进行分配以获得最大效用。如果每小时工资为 40 元，他一天工作 24 小时，则他每天可获得 960 元，但没有闲暇时间；相反，他把一天时间全部用来闲暇，那么他就没有任何收入；如果他每天工作 9 小时，那么他可以享受 15 小时的闲暇和获得 360 元的收入。

图 3-19 用无差异曲线表示了小杨对收入和闲暇的偏好。在这里，收入和闲暇被看成是小杨要作出选择的两种商品。由于小杨总喜欢更多的闲暇和更多的收入，所以他对较高无差异曲线上各点的偏好大于较低无差异曲线上各点的偏好。在每小时工资为 40 元时，E 点代表了小杨对于闲暇和收入的选择，这个点是小杨的预算线和最高可能的无差异曲线 I_0 的切点。

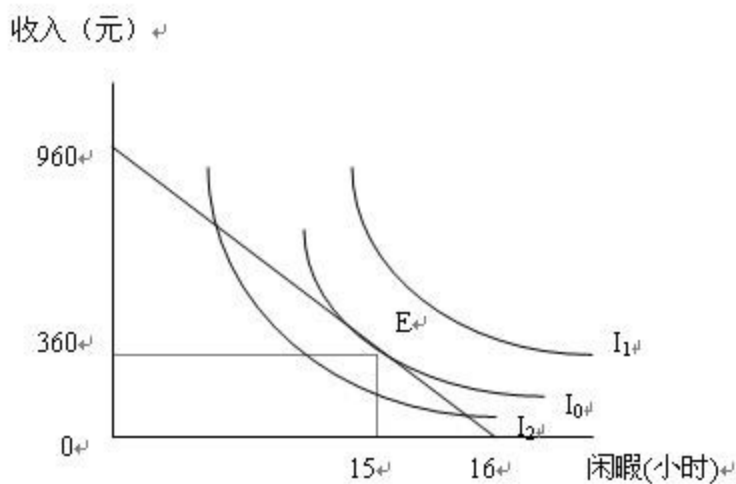


图 3-19 收入--闲暇决策

现在考虑当小杨的工资从 40 元上升到 60 元时的情况。图 3-20 表示了两种可能的结果。在(a)、(b)两种情况下，左边图所示的预算线从 MN 向外移动至 MN1，预算线变得陡峭了，都反映相对价格的变动，即在工资提高后，小杨每放弃一小时闲暇就能得到更多的收入，或者说，工资提高后，小杨闲暇一小时的机会成本上升了。

用无差异曲线代表的小杨的偏好决定了收入和闲暇对更高工资的反应。在图(a)和(b)中，收入增加了，但在这两种情况下闲暇对工资变动的反应不同。在（a）图中，小杨对更高工资的反应是享受更少闲暇，增加工作时间。在（b）图中，小杨对更高工资的反应是享受更多闲暇，减少工作时间。

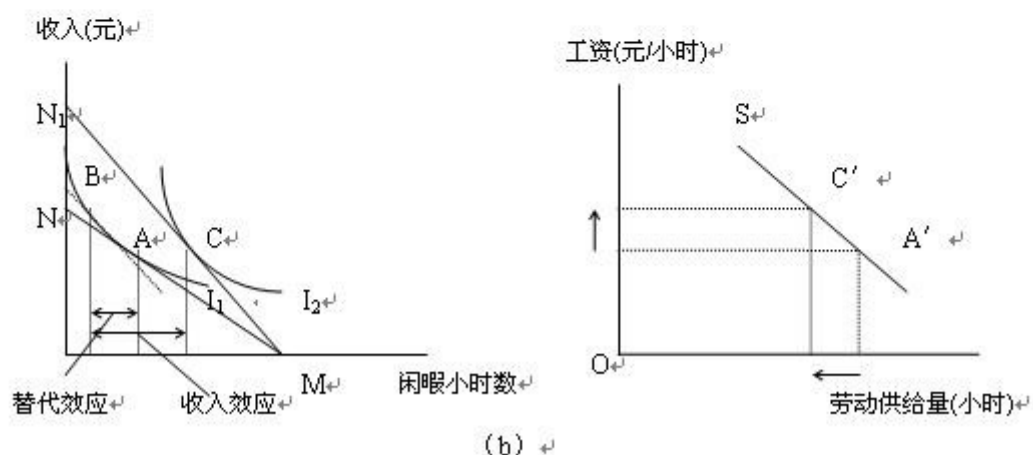
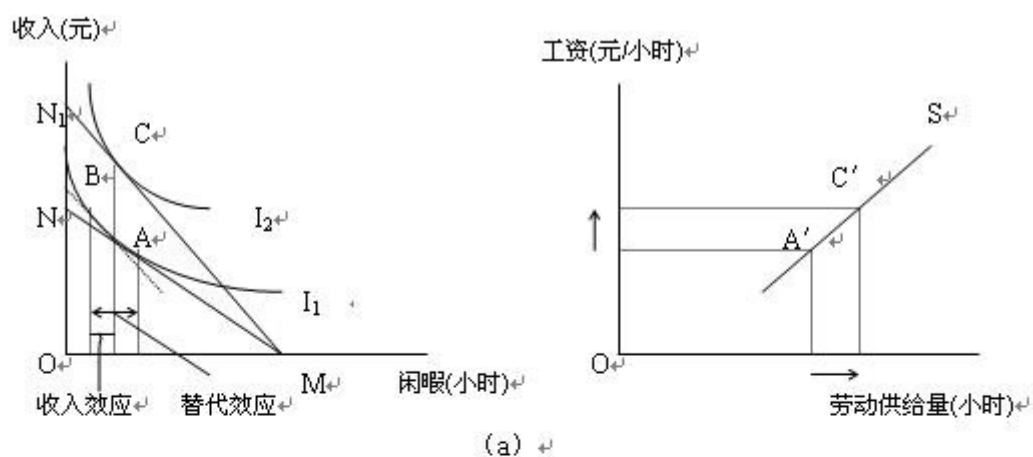


图 3-20 劳动的供给变化

小杨的闲暇与收入决策决定了他的劳动供给，因为他享受更多闲暇时，剩下来用于工作的时间就少了。图 3-20 中右边的图表示小杨决策所暗含的劳动供给曲线 S 。在 (a) 图中，更高的工资使他享受更少闲暇和更多工作，因此，他的劳动供给曲线向右上方倾斜。在 (b) 图中，更高的工资使他享受更多闲暇和更少工作，因此劳动供给曲线向右上方倾斜。

为什么人们对更高工资的反应可能是增加工作时间也可能是减少工作？考虑高工资的收入效应与替代效应可以得到答案。首先来考虑替代效应。当小杨工资增加时，闲暇的机会成本上升了，或者说闲暇变得更昂贵了，这就会鼓励小杨用工作替代闲暇。换句话说，替代效应使小杨在工资提高时更勤奋地工作，这就倾向于使劳动供给曲线向右上方倾斜。再来考虑收入效应。当小杨工资增加时，他的预算线向右移动，从而面对更高效用水平的无差异曲线。只要闲暇是正常商品，随着收入的增加，他就倾向于享受更多闲暇。换句话说，收入效应导致他的工作时间减少，这就倾向于使劳动供给曲线向后弯曲。

最后，从理论上来说，工资增加导致小杨工作增加还是减少并没有明确的预期。如果对小杨来说，替代效应大于收入效应，他就增加工作；如果收入效应大于替代效应，他就减少工作。显然当工资从 40 元上升到 60 元时，对于小杨来说是收入效应超过了替代效应，因此小杨将工作时间从每天 9 小时减为每天 7 小时。

由于收入效应和替代效应的作用，一般认为，随着工资的上升，起初人们会增加工作时间；但工资继续上升到一定水平后，人们反而会减少工作时间，因此，劳动的供给曲线是一条先向右上倾斜，后又向后弯曲的曲线，如图 3-21 所示。

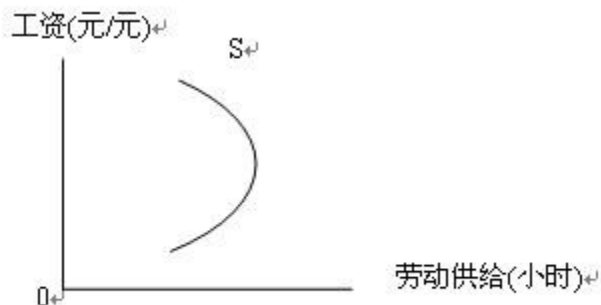


图 3-21 向后弯曲的劳动供给曲线

图(4-21)中这条向后倾斜的劳动供给曲线 S 乍看起来似乎仅仅是一个理论上的新奇想法。然而，证据表明，从长期来看，劳动的供给曲线确实是向后倾斜的。一百多年前，许多人一周工作 6 天，而现在每周工作 5 天是正常的。在每周工作长度减少的同时，一般工人的工资却一直在增加。

经济学家认为，长期中技术进步提高了工人的生产率，从而增加了劳动需求。劳动需求的增加提高了均衡工资。随着工资增加，工人的报酬也增加了。但大多数工人对这种激励提高的反应不是更多工作，而是以增加闲暇的形式选择使用自己更多的收入。换句话说，更高工资的收入效应大于替代效应。

劳动供给收入效应的另一个有力证据来自一种非常特别的资料：彩票的赢家。巨额彩票奖金的赢家眼看着收入巨大增加，其预算线大幅度向外移动。但是，由于赢家的工资并没有变，他们的预算线的斜率保持不变，因此就没有替代效应。但是研究结果表明，赢得这种巨额奖金的人的收入效应是显著的。统计资料显示那些赢得了总计 5 万美元以上奖金的人中，几乎有 25% 的人在一年内辞职，而另有 9% 的人减少了他们工作的时数。那些赢得奖金超过 100 万美元的人中，几乎有 40% 的人不再工作。另一项发表在 1993 年 5 月号《经济学季刊》上的研究表明，遗产超过 15 万美元不再工作的人数是遗产小于 2.5 万美元的人的 4 倍。这再次证明劳动供给的收入效应是相当大的。

例 3.8：利息所得税如何影响家庭储蓄和消费

1999 年底，中国出台了一条关于金融业的措施，对存款利息收入征收 20% 的利息所得税，希望能够达到增加税收、分流储蓄、促进居民消费和投资等目的。但实际运行的结果是，利息税的开征并没有对人们的储蓄、消费和投资行为产生多大的影响。为什么会产生这种后果呢？政府希望促进消费的意愿为什么不能实现呢？我们可以用消费者行为理论来分析征收利息所得税对家庭储蓄和消费的影响。

征收利息所得税对储蓄和消费的影响与利息率变化对储蓄和消费的影响实际上是同一个道理。储蓄是将今天的消费推迟到未来消费。假定美容师小王现在赚了 10 万元收入。她把这笔收入分为现期消费和储蓄（未来消费）。在未来消费时，她可以消费的总额为本金和利息之和。假设利息率是 10%，这意味着小王现在储蓄 1 万元，将来可以消费 1.1 万元。利息率决定了现在消费和未来消费的相对价格。

图 3-22 中，AB 表示小王的消费预算线。如果她不储蓄，她的现期消费是 10 万元，但她的未来消费为 0；如果她把所有收入都储蓄起来，那么她的现期消费为 0，未来消费是 11 万元。无差异曲线代表小王对现期和未来两个时期消费的偏好。由于小王偏好在两个时期都希望多消费，所以她对较高无差异曲线上各点的偏好大于较低无差异曲线上各点的偏好。在这种既定的偏好之下，小王选择两个时期消费的最优组合为消费预算线 AB 和无差异曲线 I_0 的切点 E，即现在消费 5 万元，未来消费 5.5 万元。

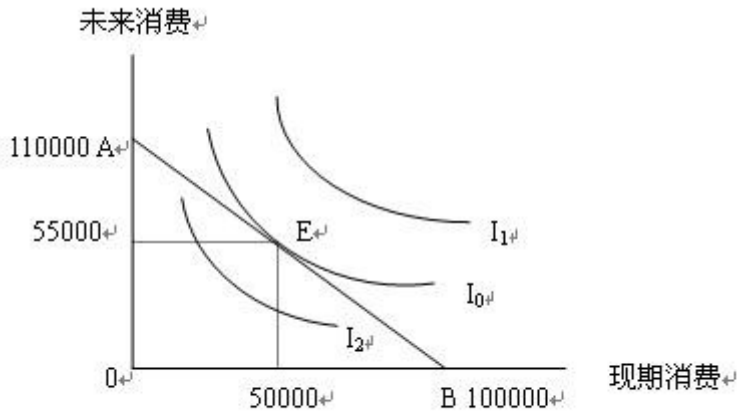
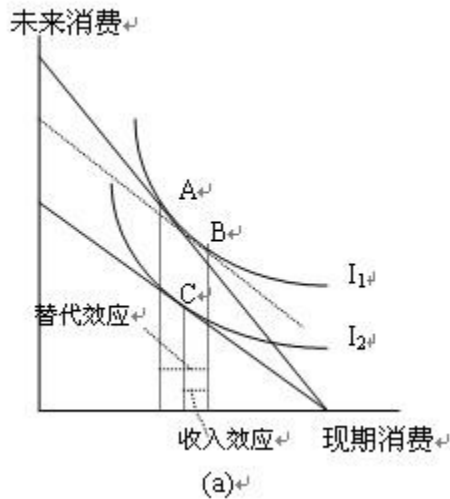


图 3-22 现期消费和未来消费的决策

假设对利息征收 10% 的所得税，这相当于储蓄的利息率从 10% 下降为 9% [$10\%(1-10\%)=9\%$]。我们用图 2-23 来分析两种可能的结果。在这两种情况下，预算线都向内移动，变得更平坦了。同时，在利息率下降的条件下，小王现在放弃一元消费在未来只能得到更少消费，也就是说，现在消费的机会成本下降了。



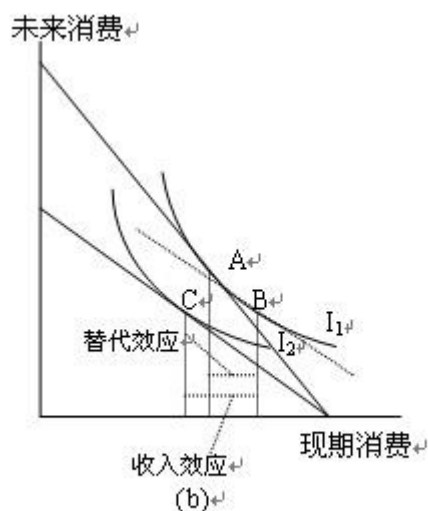


图 3-23 利息所得税对储蓄和消费的影响

图 3-23(a)和(b)表示小王的不同偏好,以及对利息征税的不同反应。在(a)中,小王对利息征税的反应是减少现在消费,增加储蓄和未来消费。在(b)中,小王的反应是增加现期消费,减少储蓄和未来消费。为什么会出现这两种结果呢?我们可以通过考虑对利息征税的收入效应和替代效应来说明这一点。首先来考虑替代效应。对利息征税,相当于储蓄的实际利率下降,因而,相对于未来消费而言,储蓄的收益或现在消费的成本降低了。替代效应使小王增加现在消费,减少未来消费。换言之,替代效应使小王储蓄减少。其次来考虑收入效应。对利息征税,小王的实际收入下降了,因而移动到较低的无差异曲线。只要两个时期的消费为正常商品,她就倾向于在两个时期都消费更多。换言之,收入效应使她减少现在消费,增加储蓄。当然,最后的结果既取决于收入效应又取决于替代效应。如果对利息征税的替代效应大于收入效应小王就会增加现在消费,相应地减少储蓄,如图 3-23(a)所示的那样。如果对利息征税的收入效应大于替代效应,小王就会减少现在消费,相应地增加储蓄,如图 3-23(b)所示的那样。

消费者选择理论说明,对利息征税既可能鼓励消费抑制储蓄,也可能抑制消费鼓励储蓄。征收利息所得税或者降低利息率及其他资本收益的税收措施,本质上都是通过影响税后利率来对储蓄和消费(或投资)发生作用的。由于对利息征税会引起利息率的变化,而利息率的变化对储蓄的影响要取决于利息率变化所导致的替代效应和收入效应的对比,因此,利息所得税对储蓄和消费的影响是不确定的。也正因为,这种影响是不确定的,再加上中国正处于经济转轨的特殊时期,住房体制、医疗体制、教育体制等各项体制的改革使得人们预期未来的收入不确定,而预期未来的支出增加,所以,利息税的开征并没有对居民的储蓄和消费什么影响,政府希望以此促进消费的愿意也难以实现。

例 3.9: 恩格尔系数

联合国根据恩格尔系数的大小,对世界各国的生活水平有一个划分标准,即一个国家平均家庭恩格尔系数大于 60%为贫穷; 50%-60%为温饱; 40%-50%为小康; 30%-40%属于相对富裕; 20%-30%为富裕; 20%以下为极其富裕。

按此划分标准，20 世纪 90 年代，恩格尔系数在 20%以下的只有美国，达到 16%；欧洲、日本、加拿大，一般在 20-30%之间，是富裕状态。东欧国家，一般在 30-40%之间，相对富裕，剩下的发展中国家，基本上分布在小康。

1978 年我国农村家庭的恩格尔系数约 68%，城镇家庭约 59%，平均计算超过 60%，我国是贫困国家，温饱还没有解决。当时中国没有解决温饱的人口两亿四千八百万人。改革开放以后，随着国民经济的发展和人们整体收入水平的提高，我国农村家庭、城镇家庭的恩格尔系数都不断下降。到 2003 年，我国农村居民家庭恩格尔系数已经下降到 46%，城镇居民家庭约 37%，加权平均约 40%，就是说已经达到小康状态。可以预测，我国农村、城镇居民的恩格尔系数还将不断下降。

恩格尔系数在我国是否适用学术界一直存有争议，持否定意见的认为我国居民生活状况并不符合恩格尔定律，如 1997 年福建省城镇居民恩格尔系数在全国各省中最高，达到 62%，海南省为 59%；而生活水平较低的陕西省城市居民恩格尔系数为 47%，宁夏为 46%。

尽管有争议，但总体看，我国城镇居民生活水平的变化还是符合恩格尔规律的。首先恩格尔系数是一种长期的趋势，随着居民生活水平的不断提高，恩格尔系数逐渐下降已为我国城镇居民消费构成变化资料所证实。20 世纪 80 年以前城市居民恩格尔系数一直在 55%以上；1982-1993 年间，尽管各年恩格尔系数有波动，但这十年间恩格尔系数一直在 50-55%间；1994 年以来后，恩格尔系数一直在 50%以下。其次，统一年份不同收入水平的居民也符合恩格尔规律，如 1997 年按可支配收入排队五等分，他们的恩格尔系数依次为：55.7%、51.1%、47.9%、43.6%和 39.5%。

在使用恩格尔系数时应注意，一是恩格尔系数是一种长期趋势，时间越长趋势越明显，某一年份恩格尔系数波动是正常的；二是在进行国际比较时应注意可比口径，在我国城市，由于住房、医疗、交通等方面存在大量补贴，因此进行国际比较时应调整到相同口径；三是地区间消费习惯不同，恩格尔系数略有不同。