世界上最有趣的经济学故事 钱明义 阅读笔记

目录

[世界上最有趣的经济学故事 1   钱明义 1](#_Toc21774)

[世界上最有趣的经济学故事 2    钱明义 8](#_Toc5994)

# 世界上最有趣的经济学故事 1   钱明义

但是，GDP毕竟只是宏观经济的一个指数，有其自身的局限性，并不能准确反映经济发展的所有问题。GDP数字增长的背后可能存在对资源环境的浪费破坏和人力物力的浪费。11

书评    这句已经在现实得到了印证，无论是当年的工业革命引领者大英帝国，还是资本主义崛起代表美利坚，亦或是神奇的阿三国度以及大西伯利亚还有天朝，都在某一个时期或某些发展过程中，或造成资源严重浪费，或导致环境严重破坏，或人力物力的浪费。GDP这一神奇的词语该揭掉神秘的面纱，恢复特定词汇的本质了。   11

如果一个人的全部精力都集中在怎样选号、怎样投注、怎样去中大奖上，那么这个人的思维就是典型的穷人思维，其成功的几率只有千万分之一，几乎等于没有。而他的钱永远只能被别人汇聚，为别人利用，成为别人事业的基石。        21

第一次世界大战后，在德国人群中，流传着这样一个有趣的笑话：

    有一个小偷来到一户人家偷东西，看见一个筐里装满了钱。小偷端起筐看了看，然后把钱倒出来，将筐提走了。

    为什么小偷不要钱，反而带走了筐呢？原来，在当时的德国，货币已经贬值到人们难以想象的程度。因而，将筐与钱比较，小偷觉得筐更有价值。       28

通货膨胀指在纸币流通条件下，因货币供给大于货币实际需求，也即现实购买力大于产出供给，导致货币贬值，而引起的一段时间内物价持续而普遍地上涨现象。其实质是社会总需求大于社会总供给，即供远小于求。     30

我们都知道，在国际社会中，根据国家的地理位置和各国经济的发展情况，习惯上把多在南半球的发展中国家称为“南方”，而把多在北半球的发达国家称为“北方”。从第二次世界大战新的世界格局形成以来，根据发展中国家与发达国家越来越大的差距，人们对“南北差距”问题的关注度与日俱增。     40

恩格尔系数，1857年，世界著名的德国统计学家恩思特·恩格尔阐明了一个定律：随着家庭和个人收入的增加，收入中用于食品方面的支出比例将逐渐减小，这一定律被称为恩格尔定律，反映这一定律的系数被称为恩格尔系数。       44

在这里人人大公无私。在市场交易中，他们恪守“卖主力争付上等货，卖低价，买主力争拿次等货，付高价”的准则。下面有一则具体场景。

    买者：我给你买货的钱已经很少了，而你却认为给多了，这是违心的说法。

    卖者：我的货既不新鲜，又很平常，整体而言，不如别人的好，我跟你要货价的一半，已经很过分了，怎么能收你全价呢？

    买者：我是能够识别好坏的，这样的货只收半价，太有失公平了。

    卖者：你真想买，就付前价的一半，如此就公平了，如果你说价格太低了，那就去另外一家买，看看还有没有比我这儿更贵的货。

    最后，没有办法，另有旁边人的劝说，买者只好拿了上等货物与下等货物各一半儿悻悻离开。

    在作者李汝珍的笔下，没有欺诈，没有私欲，一个世外桃源般和谐的君子国展现着最淳朴的乡情，最善良的人性。诚然，这样一个君子世界，是我们每个人都十分向往的。在这个过程中，作者用描绘理想的笔，对人性展开了探索。     53

亚当·斯密在《国富论》中有一段文字对理性经济人的阐述较为清晰：“我们每天所需要的食物和饮料，不是出自屠户、酿酒家和面包师的恩惠，而是出于他们自利的打算。我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话；我们不说我们自己需要，而说对他们有好处。”这段论述表明：人和人之间是一种交换关系，能获得食物，是因为每个人都要获得自己最大的利益。    56

在经济活动中，当一个人面对若干种不同的选择机会时，他总是倾向于选择能给自己带来更大经济利益的机会，也就是总会去追求最大的利益。但是，这里的自利也并不完全等于自私。在生活中，追求自利但并不自私的现象一样存在。比如宗教中虔诚祈祷的信教徒，他们充满了行善的愿望，在他人得到幸福时，他们自己也觉得很幸福。      53

逆向选择是指由于交易双方信息不对称和市场价格下降产生的劣质品驱逐优质品，进而出现市场交易产品平均质量下降的现象。    65

需求法则是微观经济学中一个重要的法则，即在一般情况下，需求与价格成反比，价格越高，需求量越小，价格下降，需求量上升。    69

6.她为什么要“东食西宿”--机会成本

    “东食西宿”的成语很多人都不陌生。

    战国时，齐国有一户人家的女儿长得十分漂亮，前来求婚的人几乎踏破了门槛，但女孩始终不满意。几个春秋过去，眼看女孩就要错过婚嫁的最佳年龄，父母十分着急。这一天，又有两家男子同时前来求婚。谁知，躲在帘内观察的女儿，竟在二老与来客短暂的寒暄之后，同时对两家男子产生了好感。

    了解了女儿的意愿，二老一时间陷入了两难之中。该如何选择呢？东家的男子长得丑，但十分富有；西家的男子是个英俊后生，但家里很潦倒，选择哪个都会有损失啊！

    还是让女儿自己定夺吧！于是，二老告诉女儿，更中意哪个，不便明说，就以袒露一只胳膊的方式，让他们知道她的意思。

    想了一会儿，女孩同时袒露出两只胳膊。父母感到很奇怪，问其原因，女儿说：我想在东家吃饭，在西家住宿。          76

8.喝免费的啤酒的单身汉--汇率

    曾经在一本书上看过一个关于汇率的故事。

    在美国与墨西哥的边界，一名游客在墨西哥的一个小镇上，用0.1比索买了一杯啤酒，付了1比索，找回0.9比索。然后，他来到一个属美国管辖的小镇上，发现美元和比索的汇率是1美元兑换0.9比索。于是，他把剩下的0.9比索换成了1美元，接着又拿出0.1美元买了一瓶啤酒，并将剩下的0.9美元装进了口袋。

    回到墨西哥的小镇上，他再次发现，比索和美元的汇率是1比索兑换0.9美元。很快，他又将0.9美元换为1比索。之后，他又用0.1比索买了一瓶啤酒……

    如此反反复复，他始终在喝着免费的啤酒。     85

对于甘地而言，掉落的鞋子不可能再找回，于是鞋子便成了他的沉没成本。但他以博大的胸襟坦然面对自己的“失”，将另一只鞋也扔到窗外，以成全捡到鞋子的人，让自己的沉没成本造福他人，这样的气度怎能不令人佩服呢？

    沉没成本是指由于过去的决策已经发生了的，而不能由现在或将来的任何决策改变的成本。人们在决定是否去做一件事情的时候，不仅是看这件事对自己有没有好处，而且也看过去是不是已经在这件事情上有过投入。我们把这些已经发生不可收回的支出，如时间、金钱、精力等称为沉没成本。

    作为经济学中的一个概念，沉没成本指已经付出且不可收回的成本，常用来和可变成本作比较，可变成本可以被改变，而沉没成本则不能被改变。在这里，沉没成本有“不可收回”的概念。  114

美女经济即围绕美女资源所进行的财富创造和分配的经济活动。美女经济就是“眼球经济”，因为美女吸引的就是人们的注意力。

    “美女效应”的例子有很多，《史记》中就有一段相关记载。

    《凤求凰》的曲子让我们在有感于司马相如和卓文君绝美爱情的同时，也切实感受到了他们在夜奔之后，在“贫贱夫妻”生活中相濡以沫的真切情怀。     124

关于女性生理周期与购物需求的关系，英国一位心理学家经研究发现，女性在月经周期的最后10天更容易产生购物冲动，而且所处的月经周期越靠后，她们购物超支的可能性越大，表现在花钱上也就更不节制，更容易冲动。

    科学家认为，女性月经周期中体内荷尔蒙的变化容易引起诸如抑郁、压力感和生气等不良情绪。当她们感觉到非常有压力或沮丧的时候，选择购物是缓解情绪的一种有效方式之一。   127

“我被购物冲动抓住，如果不买东西，我就感觉焦虑，如同不能呼吸一般。这听起来荒唐，但这事每个月都在发生。”一位参与这项科学研究的女性这样说。

    科学家说，如果女性朋友担心自己购物超支，她们应该避免在月经周期后期购物。     128

实际上，冲动型消费就是一种感性消费。再理性的人也有感性的一面，因而，在消费过程中，我们每个人都有冲动型消费的倾向。一项统计表明，进入消费市场后，没有消费计划的人较有一定消费计划的人更容易冲动购物。而在冲动购物的商品类别上，男性更多青睐高技术、新发明的产品，而女性则在服装和鞋帽上。   130

在网络上传言，2009年是山寨经济相当火爆的一年。山寨手机、山寨液晶电视、山寨笔记本、山寨明星、山寨春晚，像一股潮流一般，山寨遍布了全国。    149

通常，我们将这种以极低的成本模仿主流产品的外观或功能，并加以创新，最终在外观、功能、价格等方面超越这个产品的现象称为山寨。    149

随着改革开放的加深，各种需求理念开始充斥中国市场，当各种需求相撞沉淀之后，形成了主流思想。但由于中国还存在着大量的低收入人群，这种主流思想可以影响他们，却不能融进他们。一开始的山寨产品也是为这些低收入者定制的。但是，之后山寨产品的新颖、独特个性的特点获得了在思想上寻求解放的人的青睐。山寨文化就是这种心理变化的最好体现，它不同于普通意义上的恶搞，而是具有反对文化垄断的深层意义。    152

寻租行为的实质是权力和金钱的交易。此行为本身不创造任何财富，反而会造成社会资源的极大浪费。批文的层层倒卖使得商品价格上涨，幼稚的市场经济将受到严重伤害。

    对于魏国来说，他凭借自己作为管理者的特权把上帝批准的建造权高价卖给建造者，从而不仅得到了上帝拨给的资金，还利用自己的特权将绵羊的土地开发权倒卖给了开发商，再次从中狠赚一笔。

    而开发商则通过绵羊们的资源，将原来绵羊的土地通过翻修后以高出付给魏国的价格出售给绵羊，从中牟取暴利。魏国所拥有的特权指政府所给予的对某些稀有商品的经营权，或者政策允许的一种垄断经营。

    这种特权破坏了市场的公平性，使得在购买稀有商品的时候不得不支付更高的价格，同时它也潜在影响了生产者的利益，因为他们完全可以用更低的成本生产出质优价廉的商品，但却得不到允许。     165

书评   倒卖批文，钱权交易不仅仅扰乱社会市场秩序，还构成了垄断资源。政府把国家给某种意义上的特权如土地管理权卖给开发商，从而开发商用钱交易来的那一点点稀有商品的经营权，并且加一改造高价卖给消费者，从而谋取暴利。对资源的浪费和胡乱开发，导致社会失衡，市场不公平，产生房地产泡沫经济等一系列的社会问题。高额的房价和物价，坑了普通的老百姓，谁才是最大的罪人？无非就是那一帮官商勾结的一部分人为了利益从而扰乱正常的社会秩序。

在今天，因为一次性博弈的大量存在，引发了许多不合作的行为。

比如，有些脾气很暴的人走在大街上，如果被陌生人踩了脚会立即对对方怒目而视，而换做是平时很熟悉的人，则一笑了之。实际上，对陌生人发火就因为这是一种“不重复”，而对熟人微笑则因为“抬头不见低头见”的“重复”。      187

我们常会看到这样的现象：许多急于买一件东西的人总会付高一些的价钱购买所需物品；而急切想将商品推销出去的人，往往习惯以较低的价格将自己的东西卖出。鉴于此，许多有经验的人，在逛商场、买东西时，往往表现出一幅不紧不慢，不急不躁的态度，即使内心再喜欢的东西，也不会在卖者面前表现出来。其实，这些做法都与博弈论有密切的关系。因为在谈判的多阶段博弈是双数阶段时，第二个开价者具有“后动优势”。            200

零和博弈与非零和博弈相对，是博弈论的一个概念，属非合作博弈，指参与博弈的各方在严格竞争下，一方的收益必然意味着另一方的损失，博弈各方的收益和损失相加总和永远为零。零和博弈的结果是一方吃掉另一方，一方的所得正是另一方的所失，整个社会的利益并不会因此而增加一分。        201

明正德年间，有位名叫郑堂的秀才，在福州府城内开了一家字画店，生意十分兴隆。一天，一位自称龚智远的人带着一副传世之作《韩熙载夜宴图》来押当。      204

正和博弈亦称为合作博弈，是指博弈双方的利益都有所增加，或者至少是一方的利益增加而另一方的利益不受损害，因而整个社会的利益有所增加。    216

负和博弈是指双方冲突和斗争的结果，是所得小于所失，就是我们通常所说的其结果的总和为负数，也是一种两败俱伤的博弈，结果双方都有不同程度的损失。   219

拿破仑出高价买回铝制品供自己使用和炫耀，这种行为在经济学领域就被称为炫耀性消费。

    炫耀性消费的概念，最早由凡勃伦于1899年在《有闲阶级论--关于制度的经济研究》一书中，作为一种重要的社会经济现象提出来的。凡勃伦认为，商品可分为两大类：非炫耀性商品和炫耀性商品。其中，非炫耀性商品只能给消费者带来物质效用，炫耀性商品则给消费者带来虚荣效用。  222

如拿破仑在宴会上通过使用铝碗来炫耀自己的身份、地位和财富，如今，许多人一样在拜金热潮和及时行乐观念的推动下，通过住豪宅、开名车、穿名牌等方式，大造声势，大把烧钱。而这些人中，多数都有着“富二代”的头衔，归根结底，是一种“炫富”心理在作怪。

    事实上，不正常的炫耀性消费会带来许多不良后果。这种攀比的风气，势必导致权钱交易等贪污腐败的状况出现。而这种投入大量资本、消耗大量资源生产出的炫耀性产品所导致的资源浪费，直接影响了可持续发展的战略部署计划。   223

信息传播捆绑，即把具有相关性的产品集中在一起进行传播。如此一来，既增加了整体传播力度，又节省了大笔资金。如“舒肤佳”同“中华医学会”的捆绑。    228

白马王子的童话在每个女孩子的童年里扎根，而后又在女孩们最美好的年岁，被白马王子的情节牵引着，努力憧憬和寻找属于自己的白马王子。这是女性白马王子情节的根源。     235

有趣的是，根据白马王子的稀缺，很多人又提出了与之相对的“牛马理论”。这里所谓的牛，是指没有白马王子那么光鲜吸引人，没有那么优秀但却憨厚善良的大众男子。

    其实，女孩子遇到牛是幸运的，所以请珍惜。但是，“物以稀为贵”。白马王子的稀缺让女孩子们在选择的时候往往更执著。      236

示范效应是指受外界因素影响所诱发的不顾生产力水平和经济条件去模仿过高消费水平和消费方式的经济现象。

    例如，如果一个人收入增加了，周围人的收入也同比例增加了，则他的消费占收入的比例并不会变化。而如果别人的收入和消费增加了，他的收入并没有增加，但因顾及在社会上的相对地位，也会打肿脸充胖子地提高自己的消费水平。   249

我们都知道，尽管每盒香烟上都注有“吸烟有害健康”的字样，尽管越来越多的医学研究表明，吸烟对人体的危害已不亚于流行疾病。但在生活中，我们身边以吸烟为嗜好的人并未减少。据不完全统计，中国每年因吸烟致病造成的直接损失在1400亿—1600亿，间接损失达800亿—1200亿。事实证明，在世界各国的控烟行动中，提高香烟的税率是最有效的方式之一。而提高烟产品的税率，不但能增加政府的财政收入，还能挽救上百万人的生命。随着烟产品税率的提高，烟价也会随之提升。如此，年轻人、未成年人及低收入者吸烟的几率减少，可谓一举两得。    262

休息的权利在瑞士被放在所有权利中最重要的位置。“会休息的人才会工作”几乎是所有瑞士人的座右铭。如果观察瑞士一名政府工作人员的每日工作，你会发现他们的上班时间非常宽松，用他们的话形容就是：喝完两杯咖啡就几乎到了该下班的时间。良好的福利条件，令人满意的工资待遇，这一切都让人充满了艳羡。    288

从此，“开价500万美元的一句话”，就成了“智慧就是财富”这句名言的绝妙注释。

    七个字却换来了500万美元，可见信息经济学的重要性。             296

可以说，在飞速发展的现代社会里，信息量的多少决定着个人决策的正误，而信息透明度的高低，则直接影响着社会效率的高低。纵观个人与社会的发展，尽管信息被垄断的现象依然存在，但只有不断提高获取信息的能力，不断增加获得信息的渠道，拥有充满智慧和理性的头脑，我们才能减少因信息不对称造成的损失。      304

信息是信息论中的一个术语，常常把消息中有意义的内容称为信息   309

书评     信息和消息是不一样的，现代社会经常说信息爆炸，其实是消息爆炸，多数人了解到了消息，却没有了解到消息里包含的信息，所以分析很重要。

1948年，美国著名数学家、控制论的创始人维纳在《控制论》一书中，指出：“信息就是信息，既非物质，也非能量。”      310

作为一种有价值的资源，信息不同于普通商品。人们在购买普通商品时，先要了解它的价值，看看值不值得买。但是，购买信息商品却无法做到这一点。人们之所以愿意出钱购买信息，是因为还不知道它，一旦知道了它，就没有人会愿意再为此进行支付。        313

经济学家们认为，信息是人们作出决策的基础。但信息的获得需要付出金钱和时间的代价。信息可以为人们带来收益，在做一件事时，掌握的信息越充分，作出的决策就越正确。在这里，寻找信息时所付出的代价就是搜寻成本。     317

在《圣经旧约》的记载中，所罗门王是人类最聪明的，很多著作里都有许多有关他超凡智慧的传说。     322

用一句当下十分流行的话说就是“你不理财，财不理你。”

    理财并没有什么特定的定义。一般我们说的理财，无非是牺牲眼前的消费以增加未来的消费而已。因为人们都喜欢眼前的事情，总是喜欢拿到眼前的利益。而理财是需要有所付出的，这个付出成本，就是要牺牲眼前的消费，为将来的消费增加积累。              335

有人认为理财是要等到手里有了一定的积蓄之后，才能有的事情。其实，理财并不是要等到钱多才开始的，钱少才更要理财。我们每天，不论是购物还是到银行存款、购买保险，这些都是理财行为。理财是一门高深的学问，太节省的人需要学会花钱，太浪费的人要学会省钱。花有限的金钱，办成无限的事情，是理财的高峰。     336

[4]保险。从经济学角度看，保险是对客观存在的未来风险进行转移，把不确定损失转化为确定成本--保险费。比如，意外伤害保险，我们每个人都会有什么意外事情，因为不知道什么时候发生，也不知道发生的程度如何，有时候，一旦发生了，就有可能非常严重，昂贵的医疗费用就会使家庭走向崩溃。对于个人而言，保险就是在平时付出一点保费，以期在发生风险的时候获得足够的补偿，不致遭受重大冲击。     337

靠课时费攒钱，凯恩斯可算楷模。1908—1914年间，他什么课都讲，经济学原理、货币理论、证券投资等。因此他获得的评价是“一架按小时出售经济学的机器”。         343

1720年，英国的一个家伙成立了一个皮包公司，没人知道他具体是干什么的，但是它发行的期货认购时，人们快要把公司的办公大门挤碎了。没有人相信它真正的获利渠道，而是预期更大的笨蛋出现，价格会上涨，自己会赚钱。很有戏剧性的是，牛顿也参加了认购，并且很不幸地成为最大笨蛋。        348

投机活动是指一些人既不是为了生产又不是为了消费，买进只是为了卖出，并从买卖差价中赚钱的活动。这主要包括房地产、股票、期货和外汇等的投机，也包括囤积居奇，制造价格差从中渔利的行为。     349

# 世界上最有趣的经济学故事 2    钱明义

帅哥的责任--投资组合

    这个小故事其实是一个非常有趣的笑话。

    一名警察晚上到一家酒吧去办案，他把车停在这家臭名昭著的酒吧门口，准备在门口等待着逮捕那些醉酒驾车的小混混们。

    突然，他发现一名长得非常帅气但是却醉醺醺的男人走了出来，他看到那个帅哥慢吞吞地走到汽车旁，行动迟缓的发动汽车。而警察的注意力完全被这名帅哥吸引了，完全没有注意到从酒吧里出来的一拨又一拨的人。

    可是过了很久，一直等到停车场的汽车都走完了，那名帅哥还是没能把汽车发动起来。警察这下子火了，他觉得这个人肯定是喝醉了酒的。他立马跑到他的汽车旁，把他揪了出来，让他进行酒精测试，但是结果让人大吃一惊。

    这名帅哥的酒精含量为零。

    警察感到很困惑，他问那个男人为什么要这么做。

    帅哥说，“我今天的责任是为了负责吸引警察”。  341

预期收入是从事风险活动时长期平均的收入，但具体到每一次，人们都可以通过投机活动转移风险。在这个活动中，转移风险的另一种方法是购买保险。保险大多是通过把一个人的风险分摊给多人的方式，以减少个人承担的风险。通过保险公司进行的保险，在一定时期可以获得一定数目的保险费来弥补自身的风险损失。此外，有关风险管理的问题，人们大多用“不要将鸡蛋放在一个篮子里”的原则来进行多元化投资。     355

记得有人说过，越是在经济大萧条的时候，口红的销量越大。原因在于经济萧条时，不考虑其他因素，许多人在缩减各种开支的同时，为了满足最基本的需要，都会选择购买口红。     357

书评   口红理论

廉价奢侈品的“安慰”

出处：雅诗兰黛集团总裁李奥纳多·兰黛

解释：经济萧条时，女性买不起昂贵的奢侈品，因而购买口红取悦自己；经济繁荣时，女性的购买能力就转移到更昂贵的衣服和包等方面。

工资是指用人单位依据国家有关规定和劳动关系双方的约定，以货币形式支付给员工的劳动报酬。如月薪酬、季度奖、半年奖、年终奖。但依据法律、法规、规章的规定由用人单位承担或者支付给员工的下列费用不属于工资：[1]社会保险费；[2]劳动保护费；[3]福利费；[4]用人单位与员工解除劳动关系时支付的一次性补偿费；[5]计划生育费用；[6]其他不属于工资的费用。 在政治经济学中，工资本质上是劳动力的价值或价格。工资是生产成本的重要部分。       365

自改革开放以来，30年的改革实践，我国一直实行着“效率优先”的策略。但是，在这个过程中，贫富差距的不断拉大，地区经济发展的极度不平衡等问题，让每个人都看到了不公平状况持续恶化下对效率产生的负面影响。长此以往，公平感会导致各阶层之间“分配性冲突”的增加，直接影响经济增长。

    但是，公平永远是相对的，世界上没有绝对的公平。在公平与效率很难两全的情况下，经济学家作出了大致分工，即坚持“市场讲效率，政府讲公平”的策略，要求政府尽快建立全面的社会保障体系，而市场依旧是偏重效率竞争，这在一定程度上避免了效率与公平的困扰。     372

长尾理论是网络时代兴起的一种新理论，由美国人克里斯·安德森提出。长尾理论认为，由于成本和效率的因素，当商品储存流通展示的场地和渠道足够宽广，商品生产成本急剧下降以至于个人都可以进行生产，并且商品的销售成本急剧降低时，几乎任何以前看似需求极低的产品，只要有卖，都会有人买。这些需求和销量不高的产品所占据的共同市场份额，可以和主流产品的市场份额相比，甚至更大。       379

于是，农夫的穷儿子摇身一变，成了巨富人家的女婿，并同时成了世界银行的副行长……

    “宁可锦上添花也不雪中送炭”。在上面的故事中，约翰正是利用人们的这种心理，促成了一个故事。而这种现象，用西方学术观点解释则为“马太效应”。

    马太效应，指强者愈强、弱者愈弱的现象。其名字来自圣经《新约·马太福音》中的一则寓言：“凡有的，还要加给他叫他多余；没有的，连他所有的也要夺过来。”         391

在现代社会中，我们常听到人们说“富人越来越富，穷人越来越穷。”而在一个企业中，我们常会看到高收入者的薪水反倒总比普通人的薪水涨的快的现象。其实，这也正验证了马太效应。     392

马太效应，所谓强者越强，弱者愈弱。在现实生活中，一个人如果获得了成功，什么好事都会找到他头上。大丈夫立世，不应怨天尤人，人最大的敌人是自己。态度积极主动执著，那么你就赢得了物质或者精神财富，获得财富后，你的态度更加强化了你的积极主动性，如此循环，你才能把马太效应的正效果发挥到最大极致。  392

罗伯特·莫顿归纳“马太效应”为：任何个体、群体或地区，一旦在某一个方面[如金钱、名誉、地位等]获得成功和进步，就会产生一种积累优势，就会有更多的机会取得更大的成功和进步。此术语后为经济学界所借用；社会心理学上也经常借用这一名词。      393

为什么杰米扬热情款待客人的鲜美鱼汤，最后却让朋友再也不敢到他家来做客了呢？这就涉及了我们说的边际效应。就像我们口渴时喝水一样，当我们极度口渴时，我们在十分需要水的情况下，喝下第一杯水，是最能解决燃眉之急、最畅快的。但随着口渴程度降低，你喝下一杯水的渴望值也会不断降低。而当你完全不渴时，再继续喝下去，你会越来越感到不适应。鲜鱼汤也一样，第一碗是新鲜美味的，第二碗就感觉已经足够了，到第三碗，客人已经对鲜鱼汤出现了抵触，再继续喝下去，客人怎能不跑呢？

    边际效应递减是经济学的一个基本概念，它是指一个人连续消费某种物品时，随着所消费该物品的数量增加，其总效应虽然相应增加，但物品的边际效应，即每消费一个单位该物品，其所带来的效应的增加量，有所递减的趋势。     439

同样，从边际效应来看婚恋状况，所遵循的规律也无非是，每增加一次爱情消费，所引起总效应增加的部分将会被逐渐递减。因而，第一次恋爱的满足感最大，得到的启发也最多。随着恋爱次数的增加，对于爱情的好奇与新鲜感会逐渐递减，所得到的恋爱满足感也是递减的。这也就是为什么，人们对初恋的印象都很深刻的原因。因为第一次感情的难忘值是最高的。      441

静和远的恋爱最终修成正果，在外人看来非常羡慕，但他们为了这份感情所付出的辛苦，不是亲自体验过的人，恐怕很难有切实感受。有人说，距离并不一定能够产生美。有时候，距离有了，美没了。由此可见，要想维系远距离恋爱的感情并不是件容易的事。      450

汉斯说：“你们去看看我的鱼槽吧！”

    原来，汉斯的鱼槽里放养着一条活泼的鲶鱼，只见它到处乱窜，使整个鱼槽中的沙丁鱼们十分紧张，拼命加速游动，因而使它们存活下来。

    鲶鱼效应即采取一种手段或措施，刺激一些企业活跃起来投入到市场中积极参与竞争，从而激活市场中的同行业企业。其实质是一种负激励，是激活员工队伍之奥秘。     452

婚姻生活平平淡淡无波折的时候，我们很少会想些什么来改善或修补自己与亲爱的人的关系，因为我们以为一切都平安无事，这非常像那些被装在鱼槽中的沙丁鱼：安于现状，没有任何激情，甚至失去了活力，慢慢地等待既定的命运。然而这个时候，一条“鲶鱼”――第三者横空出世了，我们不由自主地感到了危机。于是，我们被掩埋的活力也终于被激发了出来。    453

“人才东南飞”就是很好的例证。由于东南沿海经济发展较好，生活质量较高，人才自然愿意到那里去发展。       455

著名经济学家贝克尔在《论婚姻》一书中说，婚姻是一次利益最大化的理性选择。实际上，贝克尔是用最理性的说法表达出了人们不愿接受或不愿承认的现实。从经济学角度来看，婚姻就是两个自由自在的男女，组成了一个家庭责任有限公司。如果双方有相近的家庭背景和生活环境且受教育程度相当，在这种“门当户对”下，就为彼此的共同生活打下了坚实的基础，也在一定程度上减少了婚姻中的不确定因素。相反，如果双方在各个方面都存在一定的差异，那么在一起共同生活，难免会因为不习惯而出现危机。    458

爱情是一门复杂的艺术，一个精明的生意人，未必在感情上同样取得成功。一段历经50年仍保持相爱的金婚，并不比一家50年的常青树企业更容易经营。     463