

HOW TO **Think**  
Like An Economist

**像经济学家  
一样思考**

[美] 罗格·A. 阿诺德 (Roger A. Arnold) 著

李宝元 等 译

**迅速有效掌握经济学精髓的敲门砖**

著名经济学家茅于軾倾力推荐



# HOW TO. Think Like An Economist

CENGAGE  
Learning™

www.cengageasia.com

像

## 经济学家一样思考

为什么要学经济学？对于从事资源配置的人，特别是政府官员，不仅包括财经、工业、交通、贸易、农业等部门的，而且包括从事法律、教育、人口等工作的，经济学都是必修课。对于一般百姓，懂得市场的运作能够维持生计也就够了，不一定要懂得经济学。但是，如果你想了解社会，发现表面现象背后的复杂规律，进而理解人生，就要懂得经济学。这本《像经济学家一样思考》，就是告诉大家如何掌握经济学，进而会用经济学来思考的一本好书。

著名经济学家、北京天则经济研究所理事长 茅于軾

看了这本书，心里颇愉快。书的形式和内容充满着生活气息，充满着耐人思索的启迪，是一个值得向青年学生们推荐的辅助教材。相信有众多的读者会从中受益。

著名经济学家、北京师范大学资源与经济研究院院长 李晓西

经济学大家曼昆曾说过：“学习经济学本身不会使你富有，但它将给你一些有助于你努力致富的工具。”相信读者们读完这本由阿诺德教授著、李宝元教授等翻译的著作《像经济学家一样思考》，手上可能会多一些有助于你发现和挖掘财富矿藏的工具。

著名经济学家、中国人民大学经济学院院长 杨瑞龙



北京普华文化发展有限公司

分类建议：经济学读物

人民邮电出版社网址：www.ptpress.com.cn



ISBN 978-7-115-19119-9



9 787115 191199 >

ISBN 978-7-115-19119-9/F

定价：27.00 元

CENGAGE  
Learning™

How to Think

# 像经济学家 一样思考

[美] 罗格 A. 阿诺德 (Roger A. Arnold) 著

人民邮电出版社  
北京

## 图书在版编目 (CIP) 数据

像经济学家一样思考 / (美) 阿诺德 (Arnold, R. A.)  
著; 李宝元译. —北京: 人民邮电出版社, 2009. 1 (2009. 1 重印)  
ISBN 978-7-115-19119-9

I. 像… II. ①阿…②李… III. 经济学—通俗读物  
IV. F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 171484 号

## 内容提要

本书是一本通俗易懂的经济学基础知识和分析方法的普及手册。

全书以讲解故事的方式, 从人们日常生活中经常遇到的问题出发, 深入浅出地将经济学中的基本原理和方法进行系统的分析说明, 使读者无论是在学习经济学课程时, 还是在实际生活工作中, 都能结合身边的实际事物进行观察和分析, 从而加深对经济学基本原理的理解, 并自觉运用到具体生活实践中去, 逐步养成用经济学眼光观察和分析事物的好习惯。

全书共 24 章, 首先从“商品”概念着手, 分别介绍了“机会成本”、“边际收益”、“均衡”、“买方市场”、“卖方市场”、“资源稀缺”、“市场机制”等基本概念, 以及各种比率 and 理论模型, 涉及经济学的各个基本方面。

本书语言幽默, 轻松活泼, 适合所有对经济问题感兴趣的读者。

## 像经济学家一样思考

- ◆ 著 [美] 罗格·A. 阿诺德 (Roger A. Arnold)
- 译 李宝元 等
- 责任编辑 李宝琳
- ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号
- 邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn
- 网址 <http://www.ptpress.com.cn>
- 北京铭成印刷有限公司印刷
- ◆ 开本: 700 × 1000 1/16
- 印张: 12.5 2009 年 1 月第 1 版
- 字数: 125 千字 2009 年 1 月北京第 2 次印刷

ISBN 978-7-115-19119-9/F

定 价: 27.00 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154





## 中文版序

# 人人都能成为生活中的经济学家

经济学乃致用之学，深深植根于百姓生活之中。按照汉语本意，就是“经邦济世”、“经国济民”之经验总结，它本来就（应该）是“从群众中来，到群众中去”的一门古老学问。

但是，我们现今在大学课堂上讲授的“经济学”课程，在我国又名“西方经济学”，则是在西方“专业化大生产”历史实践背景下，以及“科学主义”文化传统基础上，经过几百年演变而逐渐发展起来的。这种经济学，最初在古典经济学家如亚当·斯密、大卫·李嘉图等那里，曾有着“朴素”的即贴近老百姓生活的“优秀文化”传统；只可惜，演变到后来“庸俗”的新古典主义经济学，由于一些“专业”（职业）经济学家们一味追求“形式化”、“科学化”和“精致化”，使得经济学理论与老百姓生活渐行渐远，直到彼此之间竖起不可逾越的篱笆，隔着不可逾越的鸿沟。发展到再后来，其中一些“极端分子”即那些崇尚极端专业化的经济学知识分子，更是“走火入魔”，将经济学研究构建成“黑话连篇”、谁都听不懂其话语的独立王国。以至于有人调侃道：什么是经济学家？就是那帮将老百姓都明了的事说得大家谁都不明了的家伙！

好在学术市场有层次高下之分。有“大师”级的经济学家，他们真正是“佛家才说家常话”，能够通过自己高超的学术技艺将蒙在所谓“专家”头上的神秘面纱揭下来，把“真知灼见”赤裸裸地、语重心长地、通俗易懂地讲给老百姓听，使他们听后总有“恍然大悟”之感，获得“返璞归真”的思想体验。而许多“小师”级的经济学者，则往往出于某种功利主义或商业利益考虑，炒作概念，玩弄学术，装模作样玩深沉，最后搞得学术市场“乌烟瘴气”，造成“巫师庸医卜卦者，秘方真传漫天飞”那样一种混乱的局面。此外，在学术市场上也有一些不大不小的“中师”级经济学者，他们往往都自



我感觉良好，以“专家”身份自居，感到只有以大家似懂非懂、最好是听不懂的语言讲一些故弄玄虚的学说或理论，才能保住自己的学术职业领地。

在中外经济学领域，都不乏“佛说家常”的大师级经济学家。西方经济学大师级人物，如加里·贝克尔、米尔顿·弗里德曼等，都曾在报刊杂志、电视媒体上做过很多经济评论，并专门写作出版过诸如《生活中的经济学》这样的普及性读物。我国著名经济学家张五常、黄有光等，也是贴近老百姓生活诉说经济学原理和方法的“行家里手”，都写作出版过很多深入浅出、通俗易懂的经济学普及读物。再比如具有深厚理论功底的著名经济学家，如茅于軾、樊纲和盛洪等，也都是经济学理论的“科普高手”，曾写过很多谈吐儒雅、文字优美的经济学随笔或散文集。近年来，我国这类经济学大众读物的出版一直呈现不断上升的态势。

这情景当然令人欣慰！但是，相对于广大民众对经济学的无限需求来说，真正符合大众口味、具有“心灵鸡汤”作用的经济学科普读物还太少，尤其是对广大民众来讲，由于几千年“非市场主义”文化传统的影响，特别是以前实行计划经济，使得人们对市场经济的接受认可具有一个较长的过程。人们对于市场经济条件下的一些最基本的理念往往还都似是而非、不甚了了，就更不必说准确把握市场经济规律，或者用经济学思想方法去认识、思考和解决问题了。可以说，我们的经济学文化、经济学常识还远远没有普及大众，为广大民众所掌握，为广大民众提供贴身服务。

我们先且不说普通大众，就拿现在正在大学里学习经济学的青年学子们来说，从他们的日常“学习”状况我们也可略见一斑。近年来，在我国大学校园里，《西方经济学》已经成为经济管理类专业必修的基础课程。但是，这种基础性经济学课程教学，从日常授课到考试都普遍存在一个明显偏误，那就是：只注重照本宣科式地介绍一些有明确结论的现成经济学原理，而严重忽视经济学方法论的训练，不注意引导大学生们去直面“火热”的现实生活，“活学活用”地运用经济学理论和方法，像经济学家那样去观察、思考和分析问题。其结果自然是，课程学完了，“考试成绩”也不错，也会画一些供求曲线，或者做一些“数学应用题”式的经济学作业题；但令人遗憾的是，大多数学生没有能够领会基本的经济学精神，没有真正掌握最基本的经济学思想方法，更不用说学会用经济学家的大脑和眼光去思考、观察和分析问题了。



这显然是“学习”中的一种遗憾。其原因可能很复杂，有“学风”问题，有“学制”问题，也有“学法”问题；但作为传播经济学家理论和思想方法的知识分子和职业教师，显然要负主要责任。本人以为，一个经济学者和教授应承担的职业责任，是要充分发挥专业知识与大众常识之间的桥梁衔接作用，立足现实生活向青年学生和民众解说经济学家“专有所悟”的东西，使他们对自己日常生活中“普遍感知”的东西也能够上升到理论层面上进行思考，使每个人都能够成为经济生活中的思想家，从而在理性与感性相结合中有效地提高自己的工作效率和生活水平。

实际上，正如没有大众文化娱乐就没有所谓“高雅艺术”繁荣昌盛的群众基础，没有老百姓的日常生活实践就不可能有学者们象牙塔中的“经典学说”。正所谓：大事小事人间事事事“人事”，家事国事天下事人人“管事”；大人小人事事见人，学者问者人人“董事”。所以，像经济学这样的人文社会科学本质上是关于“人情事理”的普适性学问，而关于“人的问题”又具有特殊复杂性，特别是“人人都参与其中感受其理”的特殊实践性，因此那种过分强调人文社会科学向经典“自然科学”范式靠拢，从而把广大民众排斥于其领域之外、以一小部分人奋斗的“科学事业”自居的做法，在很大程度上是一种“反动”或“退化”。本人深切反感那种“自以为是”的精英意识或专家做派。

也正因如此，当这本《像经济学家一样思考》摆在我面前时，我非常欣喜。我为美国加利福尼亚州立大学罗格·阿诺德教授为大众，特别是青年人撰写的这么一本难得的经济学科普书而叫好。与其他经济学大众读物相比，这本书让我所“喜”者有三：一是其“亲善”，二是其“连贯”，三是其“得法”。

翻看一下目录和章节，再随机读几段文字，你就会发现：这本书原来不是“写”出来的，而是面对面向读者“说”出来的。实际上，这本书确实是一本“讲”出来的经济学故事集，它最初就源自于阿诺德教授在大学课堂上给学生们面对面讲故事这样的教学实践。从头至尾，阿诺德教授都像在课堂上一样，面对着你侃侃而谈，将有关经济学理论和方法结合生活中的小故事娓娓道来。作为读者，读着这种以第一人称写成的口语化文字，你会觉得面前仿佛坐着一位和蔼可亲的长者在跟你聊天，你会在轻松愉快的氛围中不知不觉地漫游在有着深厚生活底蕴的知识殿堂中，领悟着一个个经济学基本概念、精髓理念和思



想方法。

有些经济学随笔或散文类大众读物，往往是想到哪儿说到哪儿，随着经济学家日常所思所想来写就。但《像经济学家一样思考》却是一本“教科书式”的经济学普及读物，是专门为大学里“经济学原理”课程设计的辅助参考书。全书共24章，几乎将专业的“百科全书式”的大部头经济学教科书内容全部覆盖，而且作者还根据自己的教学经验，为老师和学生提供了具体怎样使用这本书辅助日常经济学教学活动的6种参考方法。因此，全书形散而神不散，内容上完整连贯，非常有利于初学者全面系统地掌握经济学基本原理和方法。

最令人赞赏的是阿诺德教授的“方法论”情结。《像经济学家一样思考》不是向你灌输和传播现成知识，而是着重在“方法论”上教会你如何像经济学家那样去观察生活、发现问题，认识和思考生活中大大小小的事物。这可以说是本书最大的亮点。为了给读者提供方法论指引，作者不仅在正文中讲述每个故事时都侧重于揭示其“思想方法”上的真谛，有些章节从题目到内容干脆就是直白地诉读者“经济学家究竟是怎样研究和思考问题”的；而且，在每章末尾都设置两个栏目：一个是“经济学家视点”，归纳概括本章精华要点；另一个是“像经济学家那样思考”，每章都提出5道思考题，以便使读者能够“活学活用”，学会思考和分析生活中的常见问题。

我相信，在读完了这本书后，你肯定会跃跃欲试地说：“我也能吗？让我试试看！”从而使你积极投身于火热的现实生活，在生活中学习经济学。并且很快，你就会发现自己真的像一个经济学家那样思考了，真的成为一个能够熟练观察和思考现实经济生活的思想家了。

祝您好运！

袁宝元

北京师范大学人本发展与管理研究中心主任  
经济与工商管理学院教授、博士生导师





## 英文版前言

几年前，我开始在大学讲授“经济学原理”课程。在课堂上，我向学生推荐一本相关教科书让他们去阅读，就相关内容展开讨论，告诉他们诸如影响需求曲线都有哪些因素，以及怎样计算需求价格弹性、推算厂商生产函数，等等。每当做这些讲解时，我总是显得异常兴奋。但令我沮丧的是，大学生们对我的讲解似乎并不太感兴趣，他们听课的状态有些百无聊赖、昏昏欲睡。

起初，我常常责怪学生，觉得他们对经济学课程缺乏足够的兴趣，或尚没明白经济学在生活中是多么有用。后来，不知不觉中，我开始尝试给学生们讲一些“经济学故事”，试图让他们了解经济学家究竟是怎样思考问题的，他们会以什么样的眼光来看世界；结果还真不错，学生们大都很喜欢听这些故事，他们开始尝试了解经济学方法，怎样“像经济学家一样思考”以及都思考些什么。

我注意到，一旦大学生们知道了经济学家思考问题的方式方法，他们就试图利用经济学去观察分析他们周围的世界，这极大地激发了他们对经济学的学习兴趣，往往在课堂上刨根问底，试图了解更多的专业知识和技术细节。这样，学生们完成有关需求价格弹性计算之类的经济学作业，就不再像从前那样，似乎在做一道纯粹的数学应用题，而是在寻求解答自己所提现实问题的专业方法。

在课堂上讲经济学故事，这项“教学创新”极大地改变了我，甚至可以说是改善提升了我。我依然向学生推荐一本教科书去阅读并在课堂上展开讨论，但在讲故事时，我并不纯粹是为了好听而讲故事，而是会围绕教学目标精心设计故事，明确地告诉学生们每个故事说明的是教科书中的什么“经济学原理”，以及经济学家是如何看待并思考这个问题的。这本小册子中的故事，都是我在课堂上给学生们特意设计并一一讲解过的。



几年下来，我终于明白：并不是学生们对经济学不感兴趣，而是老师们的死板教授方式才使他们对经济学失去了兴趣。其实，青年学生们对经济学知识有着强烈的求知欲，当他们真正了解了经济学思想方法后，当他们真的明了如何运用经济学时，他们自然会积极主动地学好“经济学原理”这门课程。同样，学好经济学课程也不是课时太少，要让学生学会像经济学家那样思考问题，并不像一颗种子长成花朵那样需要“漫长”的生命周期（如2年或3年），只要方法得当，以我自己的经验，10~15周的时间就足够了，这十多周时间足以使他们“速成”为一个能够“像经济学家那样思考”的经济学人。

为了实现这项“速成”教学任务，采用大部头经济学教科书显然是不合适的。要帮助学生在一个学期内学会“经济学研究方法”，快速成长为一个能够“像经济学家那样思考”的人，我特意为他们编写了这本“经济学家速成小册子”。在这本小册子中，我们通过一连串的生活故事，给学生们通俗易懂地讲解了贯穿于经济学家头脑中的“东西”究竟是什么，也就是说，当他们观察世界、描述生活和分析问题时，喜欢使用的概念、术语、思想、方法和技巧等都有哪些。

原来，每当看着学生们离开课堂时，我就感到惭愧，因为我觉得，学生选择逃课大多不是他们自己的问题，而是因为我不能让他们真正“理解”经济学，没有教会他们用经济学方法分析问题的本领。而现在，当把满载着经济学故事的这本小册子发给他们，并看到他们津津有味地阅读和听讲的时候，我再也不用感到惭愧了，而且享受着这份“教书”工作带给我的快乐。我帮学生们了解经济学方法，帮他们在生活中学会使用经济学思维方式或思想方法去观察和分析问题，这真是一件令人无比兴奋的事情。

当然，用讲故事的方式向学生解释经济学家思考问题的方法，自然没有充裕的时间讲解经济学课程中的具体内容。但是，我和我的学生们都已经学会“像经济学家那样思考”，学会了比较在课堂上“少一分钟讲解经济学具体内容”与“多一分钟讲经济学方法论故事”的成本收益率、机会成本，以及边际成本等于边际收益的情况下怎样做选择的方法。是得是失我们自然都很清楚。根据我的教学经验，二者边际收益相等的那个“均衡点”就是：花80%



的时间讲经济学原理正规教科书中的具体内容，花 20% 的时间讲这本小册子中的经济学方法论故事。

这本小册子中的经济学故事，可以不同方式完全融入到经济学课程中去，从而使学生们大受裨益。为此，我结合自己的教学经验总结出了 6 种方法。

**方法 1：**在 15 周的学期里，花费前 12 周讲解一本百科全书般的正规经济学原理教科书，而在最后 3 周里推荐学生阅读这本小册子，向学生每周布置一些章节让他们去读。在课堂上，快速复习每章经济学基本原理，然后要求学生“用他们自己的话”来解释这些原理，并且能够将这些原理运用到更多的生活实例中去。

**方法 2：**将方法 1 颠倒过来，不是让学生在期末，而是在学期初阅读这本小册子，即利用前 3 周让学生们讨论经济学方法论故事，然后再用剩余时间学习经济学原理教科书具体内容。

**方法 3：**在经济学课程中，老师们一般都会要求学生在期末完成一篇 8~10 页的研究性论文。如果是这样，就把这本教科书布置给学生，告诉他们其中包括好多用来说明经济学方法的小故事，要求他们至少利用其中 3 个原理或概念来分析一些他们感兴趣的问题，并完成学业研究论文。我常采用这种方法，效果非常好，学生们不再为学业论文犯愁了，而且觉得这种方法能使课堂上所学的经济学原理与现实生活问题“对应性”地挂起钩来，感觉非常好。

**方法 4：**把这本小册子中的 1~3 章内容，分别指定给由 5 人组成的学习小组，要求每组在课堂上就指定章节进行讨论，概述他们所讨论的基本原理或概念，然后利用原理进行现实问题分析，最后，让其他学生向该小组成员提问并展开讨论。

**方法 5：**让学生自己阅读小册子，然后按照教学进度，围绕每章后面的“像经济学家那样思考”栏目中的问题进行课堂讨论。

**方法 6：**每周要求学生对应阅读经济学教科书和小册子的相关内容。使经济学教科书具体内容与经济学方法论故事内容一一对应起来，同步进行。例如，当讲授“价格需求弹性”的内容时，就指定学生阅读本小册子第 17 章的故事，如此等等。





下面，我们将本书各章及相关主题列一个清单，这对于你进行经济学课程规划和把握学习进度将有一定帮助。

第1章：说明经济学家怎么界定“好东西”和“坏东西”、“有用”和“没用”，以及“机会成本”等相关概念。

第2章：解说“收益”、“成本”及“最优”等经济学术语。

第3章：解析经济学家是如何构建并检验“理论模型”的。

第4章：说明“意外影响效应”和“其他条件不变”假设。

第5章：讲解为什么“经济预测”要比“经济解释”更困难。

第6章：分析在预算约束条件下的个人消费选择问题。

第7章：讨论在市场机制作用下的“均衡”和“消费者均衡”实现过程。

第8章：应用“成本—收益”分析方法及“需求原理”解说日常生活中“知易行难”的经济学道理。

第9章：讲解经济学中的“科斯定理”。

第10章：描述“相对价格”变动情况。

第11章：说明市场作用下形成的自然扩展秩序及其精妙之处。

第12章：解析人与人之间的博弈关系，介绍“博弈论”的基本原理。

第13章：讨论“买方市场”和“卖方市场”问题。

第14章：解说究竟什么是“理性”行为。

第15章：描述分析“稀缺”现象及其相关“资源配置”机制。

第16章：进一步讲解各种“资源配置机制”及“机会成本”等相关概念。

第17章：说明“价格需求弹性”及“总收入”相关问题。

第18章：介绍经济学家是如何提出问题并构建理论的，并涉及“自由市场”及“管制”等内容。

第19章：讲解生活中“交易”、“转移支付”、“馈赠”及“寻租”行为。

第20章：简略描述各类行为主体追求最大化利益的具体表现。

第21章：介绍经济学家怎样利用“比率”来更全面地解析问题以及各种经济变量之间的关系。



第 22 章：解说“比较优势法则”和“边际收益递减定律”。

第 23 章：讨论有关个人如何在短期利益与长期目标之间进行权衡，以及为了平衡长短期利益所面临的各种约束条件。

第 24 章：说明个人追求“自利目标”的本源意义，以及为什么个人的最优选择并不必然导致群体最优结果。

当然了，如何阅读和使用这本小册子，属于读者自己的“自由权力”。我不能确定哪种方法对您最合适，但可以肯定的是，将这本小册子作为学习或讲授大部头经济学原理教科书的辅助参考资料使用，确实能够帮助您顺利完成大学“经济学原理”课程的教学任务。

本 PDF 电子书制作者：

## 阿拉伯的海伦娜

爱问共享资料首页：

<http://iask.sina.com.cn/u/1644200877>

内有大量制作精美的电子书籍!!!

完全免费下载!

进入首页，点击“她的资料”，你就会进入一个令你惊叹的书的海洋！

当然，下载完了你理想的书籍以后，如果你能留言，那我将荣幸之至！





# 目 录

## 第1章 好东西，多多益善吗

- 1.1 一件“好商品”的价格 /3
- 1.2 “生活中充满了交换” /3
- 1.3 “坏东西”是不是越少越好 /4
- 1.4 行动胜于雄辩 /5
- 经济学家视点 /5
- 像经济学家那样思考 /6

## 第2章 凡事都应适可而止

- 2.1 有“收益”就有“成本” /8
- 2.2 在“总量”上增加一个“边际量” /9
- 2.3 在“边际”上寻找“均衡点” /9
- 2.4 最好不要棒击自己的脑袋 /10
- 2.5 怎样协商打网球的时间 /11
- 2.6 生活就是寻找平衡点 /12
- 经济学家视点 /14
- 像经济学家那样思考 /14

## 第3章 “理论”是用来说明“问题”的

- 3.1 经济学家研究问题的套路和态度 /18
- 3.2 学会用“如果/那么”腔调说话 /19
- 3.3 “不错”的理论就是“好理论” /20
- 经济学家视点 /21
- 像经济学家那样思考 /22

## 第4章 在变与不变之间

- 4.1 人“心”不定，路“况”无常 /24
- 4.2 能否减肥就看你吃什么样的冰淇淋 /25



- 4.3 价格管制，排队购物与自由选择权 /26
- 4.4 从理论到实践，就是在变与不变之间 /27
- 4.5 要真实圆满，就要注意全部细节 /28
- 经济学家视点 /30
- 像经济学家那样思考 /30

## 第5章 为什么预测比解释更难

- 5.1 要预测，你须知道些什么 /34
- 5.2 要做解释，你只需知道些什么 /37
- 5.3 你够聪明，但为何并不富有 /38
- 5.4 你为什么总会犯错 /39
- 经济学家视点 /40
- 像经济学家那样思考 /40

## 第6章 你真的愿为他买单吗

- 6.1 为什么不给东西而是给钱 /42
- 6.2 调整一下例子，看看会有什么不同 /43
- 6.3 教授为什么会对复习课说“不” /44
- 经济学家视点 /45
- 像经济学家那样思考 /45

## 第7章 人家的月亮比我的圆吗

- 7.1 买哪只股票更赚钱 /48
- 7.2 经济学家分析问题的套路：以股价为例 /49
- 7.3 从股市到楼市 /50
- 7.4 哪儿的月亮其实都一样 /51
- 7.5 现实中“交易成本”的困扰 /52
- 7.6 医生真的很“富有”吗 /53
- 7.7 既得利益者往往不“喜欢”市场竞争机制 /55
- 经济学家视点 /55
- 像经济学家那样思考 /56

## 第8章 人为什么会撒谎

- 8.1 其实我们总在对自己撒谎 /58
- 8.2 人们为何爱说谎话 /59



8.3 人们经常在哪些情况下撒谎 /60

8.4 如何减少谎言 /61

经济学家视点 /62

像经济学家那样思考 /63

## 第9章 交易有成本，事态难预料

9.1 兄妹间也要讲“交易”策略 /66

9.2 离婚是“交易”，与法律无关 /68

9.3 没有交易成本，谁出价高谁说了算 /69

经济学家视点 /70

像经济学家那样思考 /70

## 第10章 经济学家对差异作何解释

10.1 为什么富国妇女不愿生孩子 /74

10.2 一个关于“葡萄”的故事 /75

10.3 相对成本法是解释差别的好方法 /76

经济学家视点 /77

像经济学家那样思考 /77

## 第11章 好事自然来

11.1 钱真是个好东西 /80

11.2 钱不是“发明”出来的 /81

经济学家视点 /82

像经济学家那样思考 /82

## 第12章 博弈有输赢，自由增福利

12.1 正和博弈：双赢或赢多输少 /84

12.2 负和博弈：双输或输多赢少 /85

12.3 零和博弈，有你没我 /85

12.4 自由交易是通向共同富裕的桥梁 /85

经济学家视点 /87

像经济学家那样思考 /87

## 第13章 生活就像大市场

13.1 “买方市场”还是“卖方市场” /90





13.2 处于“高位市场”意味着什么 /91

13.3 大学“市场”情景多 /92

13.4 约会中的“市场”行情 /93

13.5 婚姻“市场”化，迷离又感伤 /95

经济学家视点 /96

像经济学家那样思考 /97

## 第14章 男人，女人，都是理性人

14.1 没有“理性人”假定，就没有经济学家 /100

14.2 犯罪分子也是理性人 /101

14.3 以“理性”应对“理性” /102

经济学家视点 /103

像经济学家那样思考 /103

## 第15章 配给难，市场易

15.1 有“稀缺资源”，才有“经济生活” /106

15.2 “这不公平”，难道“那就公平”吗 /107

15.3 人们总在为获得稀缺资源而竞争 /107

经济学家视点 /108

像经济学家那样思考 /108

## 第16章 与经济学家漫游稀缺世界

16.1 乘飞机选座位的经济学猫腻 /112

16.2 摆放行李也有经济学道理吗 /114

16.3 行李箱空间太小怎么办 /114

16.4 为什么乘客要排队上洗手间 /115

16.5 拉上帘子是“理性”行为 /116

16.6 杂志上读广告，脑袋中想“弹性” /116

经济学家视点 /117

像经济学家那样思考 /118

## 第17章 不要简单化，切忌想当然

17.1 缉毒、吸毒与犯罪 /120

17.2 多功能越野车与恐怖主义 /121

经济学家视点 /123



像经济学家那样思考 /123

## 第18章 时空移，市场变否

18.1 纽约公寓房东为什么怠慢租户 /126

18.2 遇到“杰克难题”，经济学家会作何反应 /128

18.3 油价上涨与石油公司老板贪婪无关 /128

经济学家视点 /130

像经济学家那样思考 /131

## 第19章 馈赠、交换及其他

19.1 为什么送礼物给别人 /134

19.2 交换是从他人处获得物品的主要途径 /135

19.3 非自愿转移支付或再分配方式 /136

19.4 看看你周围的人都在干什么 /137

经济学家视点 /138

像经济学家那样思考 /138

## 第20章 路有钞票，故事未了

20.1 人行道上肯定不会有10元钞票 /140

20.2 “10元钞票法则”就是需求法则 /141

20.3 “10元钞票法则”与卡特尔协定欺诈行为 /142

20.4 “10元钞票法则”也可以说明企业雇佣行为 /143

20.5 以“10元钞票法则”判断经济学故事情节 /143

经济学家视点 /144

像经济学家那样思考 /145

## 第21章 学会用“比率”观察生活

21.1 收入/物价变化弹性 /148

21.2 供求比率 /149

21.3 物价指数变化率：哪位总统挣得多 /149

21.4 需求价格弹性 /150

21.5 平均可变成本与产品价格比率 /150

21.6 边际收益与边际成本的比率 /151

21.7 用以判断“可持续性”的比率 /151

21.8 佛家“比率”在心中 /152



21.9 生活中“比率”无处不在 /153

经济学家视点 /154

像经济学家那样思考 /154

## 第22章 仅有直觉是不够的

22.1 凭直觉你能回答这个问题吗 /156

22.2 像李嘉图那样做个生活有心人 /158

22.3 亚当·斯密也有谜题 /159

22.4 直觉与比率 /160

22.5 我们何以知道自己对错 /161

经济学家视点 /162

像经济学家那样思考 /162

## 第23章 很多“坏事”其实是我们自找的

23.1 “长期自我”与“短期自我” /166

23.2 “这麻烦是不是我自找的？” /167

23.3 学生喜欢“富有挑战性”的考试吗 /168

23.4 超速罚单对你真是件坏事吗 /168

23.5 “老板”原来是我们自己选出来的 /170

经济学家视点 /171

像经济学家那样思考 /172

## 第24章 你好，我好，是否大家都好

24.1 谁都无法在最佳时间进迪斯尼公园 /174

24.2 “自利行为”与“群体结果” /174

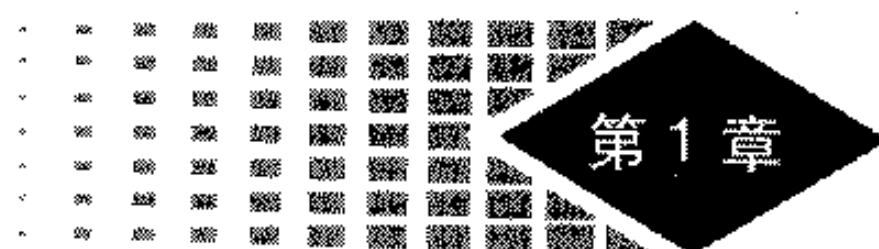
24.3 人多并不一定力量大 /175

经济学家视点 /177

像经济学家那样思考 /177

## 译后记 /179





---

● 好东西，多多益善吗 ●

---



在经济学中，商品有“好东西”（goods）与“坏东西”（bads）之分。一件“好东西”是指任何一件能给人们带来效用或满足的东西，诸如食物、衣服、书籍、娱乐、汽车等。相反，一件“坏东西”，就是指任何一件对人无用或令人不满的事物，诸如污染、流感和麻疹等“坏东西”，乃至单位里令你讨厌的“人”。

你也许听过这样一句谚语：“好东西总嫌太少”。请注意：日常生活中习惯讲“好东西”（good thing），在经济学术语中，只抽取了“好”（good，在英文中与“商品”同字），而不管它究竟是什么“东西”（thing）。你赞同这句谚语的观点吗？如果你表示认同，那说明你与经济学家还相差得很远。为了帮助你理解经济学家的观点，我们就拿“健康”这个“好东西”来说事儿。我们大多数人认可“健康”是个好东西吧，但为什么人们又在日常生活中自觉不自觉地干些有损健康的事情呢？为什么健康的身体时常遭受损害而很难保持呢？他们做的与说的为什么不是一回事儿呢？

一位女士，每天吃大量高脂肪食物，却懒得去健身锻炼，还要抽十支香烟，她可能会说：“瞧！我是健康的。”显然，如果她少吃些高脂食品，多参加健身运动，并且能把烟戒掉的话，她的健康状况肯定会更好。在此基础上，她还可以再进一步，继续改善健康状况，直到一点也不吃高脂食品、恰到好处地健身锻炼。可以肯定，大多数人在日常生活中都会或多或少地做出努力，以改善自己的健康状况。

但是，一个客观事实是：在现实生活中，几乎没有谁能够“苛求”自己将身体保持在“最佳健康”的极致状态，因为保持“最佳”状态也是需要成本、时间和精力，这种行为在实际操作层面往往会失去“经济”上的合理性和可行性，因而很难做到。尤其是，你必须为此放弃一些其他“好东西”（消费品），比如可口的黄油汉堡带来的美滋滋感受。事实上，你可能会选择稍少一点的健康而换来一个美味的奶油汉堡，而不是更多一些健康但却没有汉堡的美味享受。如果确实是这样，那么你的选择行为就已经清楚地告诉我们：好东西并不是多多益善！“好东西”对我们来说确



实存在一个是否“太多”的问题，或者，至少存在一件对我们来说是“太多了”（过量了）的好东西。而这正是经济学家所要讲的话。

## 1.1 一件“好商品”的价格

关于学业成绩，你自然是倾向越高越好，你宁愿得 B 而不是 C，能得 A 当然不愿得 B。对于所有的学生而言，高分都是一件“好东西”。但是高分不会白白给你，你得“好好学习，天天向上”，花很多的时间和精力，做最大努力，才有可能得 A。如果考虑得 A 要付出牺牲享受其他“好东西”的沉重代价，你可能宁愿得 B 而不是 A。

譬如，鲍伯如果全力以赴的话，生物学课程成绩完全有能力得 A，但他没有这样做，他觉得那样付出的代价太高了，也就是说，它认为得 A 的“价格太昂贵”了。那么，鲍伯这样做是不是有些不明智呢？不能这么说。他有“充分理由”做出这样的选择，尽管得 A 是一件“好事”，但这个世界还有其他的许多“好事”，而花费时间和精力去获得一件“好事”（比如在生物学课程考试中拿到 A），就意味着你丧失了享有其他“好事”（比如交女朋友等）的机会。权衡利弊，鲍伯选择在生物学考试中拿 B，而腾出时间和精力去获得其他“好东西”（如交女朋友等），因此完全是“明智之举”，用经济学的语言来说，鲍伯的选择是“理性”的。

为了一件“好东西”或“好事”而放弃了其他“好东西”或“好事”所付出的代价，在经济学上就叫做一件“好商品”的价格。

## 1.2 “生活中充满了交换”

如果世界上只有一件“好商品”，也就是说，只有一件这种东西能让人们从中获得效用和满意，那么，这个“好商品”就总是稀缺的，永远没个够，对此你自然会觉得多多益善，多就是好。



事实是，世上显然远不止一件“好商品”，而是有很多很多“好商品”。拥有更多的某件“好商品”，意味着你享有其他“好商品”会更少。获得更多的健康这样一种“好商品”，意味着享有更少的其他“好商品”（如美味汉堡）。在你的学业中得更多的 A，这是“好事”，但也意味着你享有其他“好事”（如交女朋友）的机会更少。

经济学家用“生活充满了交换”这句话来概括说明这个道理。简言之，鱼与熊掌不可兼得，你得学会用“鱼”和“熊掌”进行交换，一件“好商品”如果拥有得太多，那就想想是不是可以用它“换”点其他“好商品”来享用一下。

### 1.3 “坏东西”是不是越少越好

试着设想一件“好商品”的对立面即“坏商品”。如前所述，一件“坏商品”就是任何一件对人无用或令人不满的事物。一件“好商品”并不是越多越好，那么，一件“坏商品”呢？是不是越少越好，直到“一点都没有”（其存量为“零”）就最好呢？

譬如，在大多数人看来，污染不是个“好事”，也就是说，是个“坏商品”。那么，这是否意味着，更少污染就一定优于更多污染呢？换句话说，100 个污染颗粒物是否就好于 1000 个污染颗粒物，而一点污染都没有（零污染）就好于 10 个污染颗粒物呢？当然，表面上看这似乎是合乎情理的。但是，经济学家会告诉你：“坏商品”与“好商品”往往是紧密相联的。

经济学家指出，大多数人认为驾车兜风是件“好商品”，但驾车不是一种“无污染运动”，轿车排出的尾气同时会污染空气。我们试图减少污染排放量，但污染或多或少总是存在的。你认为多数人会愿意为了达到零污染而放弃驾车吗？实际上大多数人会说，存在一点污染并能驾车兜风，相对于零污染而完全放弃驾车兜风，前者是一个更好的选择。简言之，适度污染可能优于零污染。



## 1.4 行动胜于雄辩

不管人们在说些什么，他们的行动表达了其真实的看法。你可能会说，相信世上没人会嫌自己拥有的“好东西”太多了，零污染总是要比有污染要好，高分是你最看重的。但是，这些不过是说说而已，经济学家不会把你说的话当真，你在生活中的实际行为很少能证明你自己所说的是真的。

例如，人们可能会说，他们从不觉得“好东西”太多；但是，他们的行为举止，时时刻刻都在说明他们拥有的“好东西”太多了。一个人往往一边抱怨没有足够健康的身体，一边却时常去吃些垃圾食品，而不肯做有益于健康的必要休息。一个人时常说，在房屋里没有足够安全感，但他只会买个插销装在自家门上，却不愿意为更为安全的报警系统付费。一个总感慨钱不够花的人，却时常不愿加班或兼职来多赚点钱，如此等等。

通过观察人们的日常行为表现，我们可以清楚地发现：每个人其实是知道“生活充满了选择”，以及“好东西不能太多”这个道理的。只是我们在日常说话时，有时会“忘记”我们实际行动所显示的“真理”，而这恰是我们每个人早已真正懂得的。



☆ 日常生活中确实存在“好东西太多了”这样的事情。经济学家认为，这是因为一个人知道生活中“好东西”不只一件，一件“好东西”拥有得多一点，就要付出更少地享有另一件“好东西”的成本或代价。至于“坏东西”嘛，道理也一样。

☆ 生活充满了选择。只要生活中存在的“好东西”不只一件，你就必须不停地不同的“好东西”间做选择。





### 像经济学家那样思考

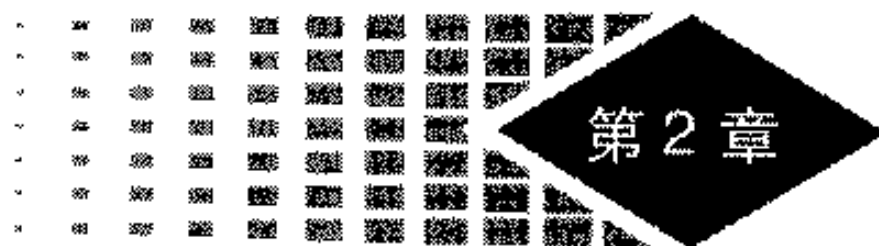
(1) “人们总是付出代价去追逐好品避免坏品”。你同意这样的观点吗？请举例分别说明人怎样为追逐某个好品、避免某个坏品而付费。

(2) “若世上只有一件好品，享有它你绝对没个够”。你赞同这样的看法吗？请说明理由。

(3) 我们提到：一个学生可能不想为了课程成绩得 A 而浪费更多的时间和精力，他可能宁愿留下更多的时间去交女友，而不是为了得 A 而减少谈恋爱的时间。这一情形涉及的关键问题是，这个学生应该做出哪种选择才更有利于他。那么，是否还有其他原因来解释这个学生的选择行为呢？

(4) 一个人总是说，好东西多多益善，但实际生活中，他却不愿为好东西付出更多。换句话说，人们言行不一。对此你是怎么解释的？

(5) “生活中令人沮丧的一件事情就是，我们总是无法应有尽有地获得所有好东西。我想随心所欲地去享有美味，但同时还想有个好身体，事实上这是不可能的。我想同时拥有更多的闲暇和收入，但我再次发现这二者不可兼得。生活中有太多的选择（在好东西之间），这令我无比沮丧。我想只有天堂才不会有这种令人难堪的选择吧，在那里任何你喜欢的东西都可以要多少有多少，你可以天天吃巧克力而不必担心减肥的事儿。”请对这段自白加以评论。



---

● 凡事都应适可而止 ●

---



在上一章，我们解释了对于一件好东西来说，为什么会存在“太多”的问题。毫无疑问，我们很多人似乎都感到，好东西总是“太少”。一件好东西，如果同时存在“太多”和“太少”的问题，那么，它肯定存在一个既不太多也不太少的适度量。这个概念让我们回忆起了“金锁和三只熊”的格林童话故事，一张床太硬，一张床又太软，而有一张床既不硬也不软，“刚好”合适。

我们如何才能找到这一“恰到好处”的适度量呢？在经济学中，一件好东西的适度量，叫做“最优量”或“均衡量”。那么，我们能否利用经济学原理，来确定一件好东西的最优均衡量呢？

譬如，如果炸面圈是好东西，经济学家能不能告诉我们：3个炸面圈太少，8个太多，而4个是刚好合适的均衡量呢？遗憾的是，对此经济学家也无能为力，他们也没有办法给出这样一个准确答复。没有具体数据作支撑，经济学家就无用武之地，没有办法为每个人确定出一个最优炸面圈均衡消费量。但是，经济学可以给你一个判断均衡量的条件。为了说明问题，我们需要首先引入两组概念：收益和成本，总量和边际量。

## 2.1 有“收益”就有“成本”

许多活动都伴随着收益和成本。所谓“收益”，就是从某些事情中得到的好处、境况改善或满意度的提高。比如，参加体育锻炼的收益就是我们的身体更健壮，精力更充沛。

一项活动的“成本”，在经济学家们看来就是“机会流失”，即放弃其他活动所带来的损失，因而又称做“机会成本”。比如，健身锻炼的成本，就是你无法用健身的时间和精力去看书、睡觉、交友或打零工，这些因锻炼身体而放弃的好处就是“机会成本”。如果你用健身的一小时来打一份零工，挣40元钱，那么，这40元就是你健身锻炼的（机会）成本。



## 2.2 在“总量”上增加一个“边际量”

在这里，“总”是“全部”的意思，“总量”就是全部已经拥有的量；而所谓“边际”，则是指“额外”，“边际量”就是额外增量，即在已有的总量上再增加一个单位的量。相对于“收益”与“成本”的概念，经济学家要分别观察一项活动的“总收益”和“边际收益”、“总成本”与“边际成本”。

例如，假设你正复习准备生物课程考试，如果总共用了5个小时，以每分钟为单位，那么，对于这次复习备考来说，总收益就是5小时累计所得好处的总和，即复习所带来的“所有”收益；而边际收益则是指，比如已经复习了3个小时，再增加一分钟的复习时间，你所得到的“额外”收益。或者用货币单位来计量，假如复习5个小时所带来的总收益是100块钱；现在已经复习了10分钟，再多学一分钟即从第10分钟到第11分钟之间的学习，可能得到的边际收益就相当于2毛钱。

同样，经济学家也会用总量和边际量的概念来研究成本。与讨论收益时的情形相类似，一项活动的“总成本”，就是与这项活动相关的“所有”成本；而所谓“边际成本”，就是指在已有的总量上再增加一个单位的活动而产生的“额外”成本。如果复习5小时生物课的总成本是90元，现在已经复习了10分钟，再多学一分钟即从第10分钟到第11分钟之间的学习，可能需要付出1角4分钱的边际成本。

## 2.3 在“边际”上寻找“均衡点”

一件“好东西”的最优均衡量究竟应该是多少？如果看电视是一件“好东西”，那么看电视的适度时间应该是多少？如果炸面圈是“好东西”，那么应该吃多少个炸面圈才恰到好处呢？如果打棒球是一件“好东西”，



那么打多长时间的棒球才算适可而止呢？……

对于这样一系列问题，经济学家回答说：任何一件东西的最佳均衡量，都是当边际收益等于边际成本时的那个消费量。换句话说，如果边际收益恰好等于边际成本，那么这个时候的消费量一点也不多、一点也不少，可以说是“恰到好处”；在这个消费量上停下来，就叫“适可而止”。

为了更好地理解问题，我们举个例子来说明。假设你现在已经在电视机前坐了76分钟，目不转睛地观看着棒球比赛，现在要让你做出决定，是继续看下去呢还是关掉电视机？你如果能像经济学家一样思考，那么你就会这样琢磨问题：我再看下去，边际收益是大于还是小于边际成本呢？如果你觉得是“大于”，那你就会选择继续看下去；如果你回答是“小于”，你就会减少看电视的时间（少于76分钟，比如说70分钟、60分钟，等等）；如果你觉得既不“大于”也不“小于”，二者正好“相等”，那么你一定就会在此停下来，不会选择再继续看下去。这样，76分钟就是你看电视的最优均衡时间。

## 2.4 最好不要棒击自己的脑袋

尽管绝大多数活动有成本也会有收益，但有些活动似乎并非如此。比如，一个人用棒槌敲打自己的脑袋，似乎只有“成本”，很难说有什么“收益”（除非他想以此让别人误以为他是个傻子）。显然，这是一项零收益但有成本的活动。

那么，用棒槌敲打自己脑袋这件事，是不是也有一个“最优均衡次数”的选择问题呢？是敲打三下最佳呢，还是只击打一下就停止，或者一下也不敲击（零次）？很显然，如果按照边际成本等于边际收益的原则，正确的答案是零次。

回想一下，一个人继续从事一项活动，其前提条件是边际收益大于边际成本。在这个棒打脑袋的例子中，由于只有成本而无收益，也就是说，





成本大于零，收益为零，在这种情况下，边际收益绝不会大于边际成本。所以，用棒槌敲打自己脑袋的最优均衡量自然应该是零，即最佳选择答案是：你最好不要敲打自己的脑袋！

## 2.5 怎样协商打网球的时间

一些活动，例如，观看棒球比赛，或者用棒槌敲打自己的脑袋，可以一个人自己说了算。但是，其他很多活动，比如网球运动，则需要与他人合作才能完成。

假设，约翰和苏西在一起打网球。对于约翰来说，这项活动收益与成本并存，其收益就是从中获得乐趣并强身健体，成本就是因打网球而不得不放弃参与其他活动（如读书等）所带来的损失。同样地，对于苏西而言也是这样。

那么，对于约翰和苏西来说，他们打网球的最优均衡时间量是否相同呢？我们知道只要边际收益大于边际成本，无论是约翰还是苏西都愿意继续打网球，当二者相同时，他们就会停止这项活动。但是，他们各自的最佳时间是不一样的，假设约翰的最优均衡时间量是60分钟，而苏西最优均衡时间量是40分钟。换句话说，打网球的最佳时间量，约翰比苏西的要长20分钟。

在此，我们会感到奇怪：为什么苏西愿意打网球的时间要比约翰少？这是因为他们二人打网球的收益和成本有差异，否则的话，他们愿意打网球的适度时间肯定会相同。但事实上，苏西想打网球的时间要更短一些，这或许是因为她打网球的收益要比约翰低，或者是由于她打网球的成本要比约翰高，或者是两者都有，总之，相对低的收益或高的成本是苏西不愿意多打网球的基本原因。

现在，假设从开始打球起，40分钟已经过去了，这时，苏西不想再打球了，但约翰还想继续打一会儿。如果现在停止打球，约翰将比预期均衡



点提前 20 分钟结束。那么，为了尽量延长打球时间，约翰可能会做些什么呢？他只有两种选择：一是提高苏西打网球的收益，二是降低她打网球的成本。我们从二人的谈话中或许能够听出点意思来：

苏西：我们最好别打了，我真得该走了。

约翰：你要去哪儿？

苏西：我得到图书馆去，为西班牙文学课程准备一篇论文。[苏西其实是在告诉约翰她继续打网球的成本，即会落下功课。]

约翰：难道你一定要现在来做论文吗？[如果约翰现在已经打够了网球，他就不会这样说了。]

苏西：我想最好是这样。不然我会落下功课的，那就麻烦了。

约翰：还是再打会儿吧。完了咱俩一起去图书馆，我帮你查资料。[约翰在努力降低苏西继续留下来打球的成本，以便能多打会儿球。]

约翰能否成功地劝说苏西留下来打球（至少 20 分钟），关键在于他能否帮助她降低成本，或提高她继续打球的收益，或者二者兼有。否则，他只好忍受少打球带给他的边际收益损失了。

## 2.6 生活就是寻找平衡点

回想一下，天天、月月、年年，你都做了些什么事情：上学，听课，开车，与朋友聊天，到商店购物，办公，听音乐，看电视，刷牙，等等，你做了成百上千件事情。按照经济学家的观点，对于所有这些活动中的每件事情，其实都存在一个最优均衡的时间配置问题。要花适量的时间去学习，要用必要的时间去睡觉，要有时间去刷牙，也要腾出一定量时间与朋友聊天，等等。

现在试问一下你自己：所有这些日常事务，难道你都配置了“恰到好处”的时间去做吗？比如，假定你最近 30 天所做的事情为 A-Z，那么，其中每件事情你都按“最优均衡”时间去做了；还是比如在 A-R 事情上



做到了，而在 S - V 事情上花了过多的时间，同时在 W - Z 事情上时间投入又太少呢？不难猜测，你很可能是后一种情况。如果事实的确如此，那就是说你的时间配置还存在相当大的“经济”空间。也就是说，增加那些花费时间较少的活动，并减少那些已经投入太多时间的活动，它将会改进你的收益状况。

简而言之，“过日子”就是在各种日常活动中寻求均衡时间点。在日程安排上，努力在各种事务间找平衡点，日积月累，不断优化，这就是你的生活常态。重复那些你认为花费时间正合适的事务，如天天用同样的时间刷牙；增加那些你认为投入时间较少的活动，比如每天适量增加健身锻炼的时间；减少一些你认为已花费太多时间的事情，如适当少看点电视节目。这样，不断地调整时间安排，你就会无限趋近于最佳均衡时间点，你的日子就会越过越顺当。

日程安排有时就像熨平皱纹。一项活动的时间安排，这周看来是最佳的，但是到了下周就不是那么回事儿了。例如，你可能觉得这周阅读的恰当时间为2个小时，到下周你可能觉得读书时间有点少。这是因为，这两周内，有些情况（如休息、就餐、学习等）发生了变化，或新情况出现，从而导致阅读的收益或成本发生改变。

我们还可以抽烟为例来做进一步说明。很多年前，人们并不清楚抽烟的成本有那么高，比如当时没有多少人知道抽烟可能导致肺癌；当这一信息披露出来后，许多人马上意识到抽烟成本比原来想象的要高得多，而抽烟时那种美妙的感受即“收益”还是依然如故，这时，边际收益等于边际成本的均衡点下移，人们就会减少吸烟。对于那些烟瘾不大的人来说，抽烟带来的收益与巨大的成本（致癌）比较起来，简直是微乎其微，于是，他们就会选择干脆把烟戒掉。



☆ 凡事都应适可而止。“适可而止”，是相对于“边际”上的成本和收益来说的，既不太多也不太少。经济学家说，边际收益等于其边际成本时的那个点，就是资源配置的最佳均衡点，在均衡点配置资源就是“有效率的”或“最优的”。

☆ “过日子”就是在各种日常活动间寻求均衡时间点。生活就包含着每天试图让你的所有活动达到最佳分配。重复那些你认为花费时间正合适的事务，增加那些你认为投入时间较少的活动，减少一些你认为已花费太多时间的事情，不断趋于最佳均衡时间点，你的生活就会越过越顺当。

☆ 各种日常事务的最佳时间均衡点有可能每时每刻都在变化。原因在于，由于其他事情变化或新情况出现，致使你从事这一事务的成本或收益发生了变化。

☆ 新情况的出现或新信息的披露，会改变人们对原来活动成本和收益的看法，从而影响其行为发生相应变化。

### 像经济学家那样思考

(1) 有些事情（如看电视节目），你可能独自说了算；但有些事情（打网球），你必须与他人合作才能做成。在这些活动中，是否会出现一些令你沮丧的情况？为什么？并就两件事情各举三个例子。

(2) 两个人相爱，最后结婚了；但7年过后，他们却离婚了。试用经济学观点分析个中原由。

(3) 一个人认为他在某方面花费了太多精力，就会尝试减少投入量。如果他自己无法减少，你认为他是否会向别人求助？为什么？试举例说明一个自己想减少精力投入而不能、无奈向他人求助的情形。

(4) 苏珊视力较差时，每天阅读2个小时；当她通过配戴矫正眼镜而使视力恢复时，她开始将阅读时间调整为每天3个小时。对于她，阅读的

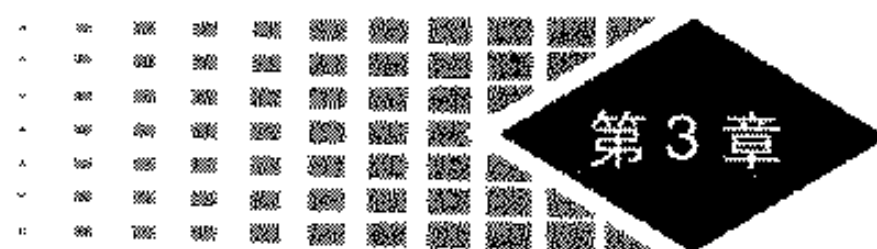


最佳时间量随着阅读成本下降发生了变化。请以某项日常行为为例，来说明边际成本或边际收益发生变化时，其最佳均衡时间量是怎样跟着变化的。

(5) 一个“均衡人”，即一个能够最佳配置自己时间的人，她的日子是否过得要比一般人“惬意”呢？为什么？







---

● “理论”是用来说明“问题”的 ●

---



在日常生活中，当对某个自己感兴趣的事情困惑不解时，你会怎么办？是去求朋友帮忙，还是向教授请教，或是去网上搜索相关信息？你知道经济学家在这种情形下会怎么做吗？当一位经济学家遇到问题时，他会用经济学方法构建一个“理论模型”，然后搜集经验数据进行检验，并在确证无误后拿来预测或寻找答案。

### 3.1 经济学家研究问题的套路和态度

假设琼斯夫人是一位经济学家，她对美国犯罪率为何高于英国这个问题很感兴趣。首先，她要识别出影响犯罪率的关键变量有哪些，进而构建一个她“自以为是”的理论模型来。所谓“关键变量”，就是经济学家认为能够解释所研究问题（如犯罪率）关键原因的那些变量。为了识别“关键”变量，她必然要剔除掉一些“非关键”的变量。例如，琼斯夫人认为与犯罪率相关的变量总共有15个（A~O），其中，她认为变量B、G和H是非常重要的，是可以解释英美犯罪率差异主要原因（99%）的“关键变量”；而其他变量并不怎么重要，其影响甚至可以说微乎其微（1%），因此应该剔除掉。

在确认了关键变量之后，琼斯夫人将就这三个变量如何影响犯罪率提出自己的假设。比如，她可能假设当变量B增加时，犯罪率会上升；或者当变量G减少时，犯罪率随之下降，等等。将三个关键变量与犯罪率之间的关系以某种方式描述出来，这就是她要用来说明问题的所谓“理论模型”。

接下来，琼斯夫人将会搜集经验数据，给她的“理论”装进“数据”进行实证预测，如果与实际情况相符合，就说明她的理论模型是可靠的，否则就是不可靠的，就要继续修正模型，直到与实际情况相符合为止，这个过程就叫做“理论检验”。对于经济学家来说，这个步骤至关重要。一个门外汉总是以某件事情“看起来很完美”就认为它是“正确”的，而职业经济学家不会这样。他们认为，很多事情看起来好像是正确的，实则不



然；当然，如果真是正确的话，他们也会欣然接受的。

举例说明。设想你是与哥伦布同时代的人，当时许多人都认为地球是平的，如果你不是职业科学家或经济学家，你很可能也会认为地球就是平的。毕竟，日常经验给我们的感觉就是这样；当然了，今天我们人人都知道地球并不是平的，而是圆型的球，叫“地球”。

再举一例。假设你生活在医学不发达的古代，所有人都不知道细菌会导致疾病，当时有人告诉你，流感是那些微小病菌所致时，你会认为他是疯子；毕竟，在那个年代，谈论那些肉眼看不见的微生物，就像今天谈论一只隐形兔子在跳舞，会被人认为是在说胡话。可见，过去看似完全不可思议的观点，在今天却被证明是完全正确的。这在科学史上是常有的事儿。

上述例子告诉我们：为了找到“真理”，我们需要“透过现象看本质”，要用证据说话，不能因为“看上去很美”就信以为真。大多数人看似正确的，其实往往是错的，要经过科学验证才能确信。这就是经济学家所具有的“科学态度”。

### 3.2 学会用“如果/那么”腔调说话

我们如何才能知道某个观点是对是错呢？实际上，我们要做的，就是用经验数据来“证伪”。比如，史密斯构建了这样一个“理论”，他认为所有天鹅都是白色的。如果通过周游世界各地，并没有发现不是白色的天鹅，那么史密斯就能这样声称：到目前为止，还没有证据能推翻他的“白色天鹅论”。

值得注意的是，在这里我们故意用了一句繁琐拗口的术语：“没有证据能推翻他的理论”，而不是说“所有证据支持了他的理论”，这是因为他没能把世界上所有的天鹅都观察到，他不能保证没有看到的天鹅肯定是白色的，或许还存在黄色的、绿色的或紫色的天鹅，只是他还没有看到，因此不能把话说死，要留有余地。



当然，推翻一个理论也非常容易，只要有一项相反的“例外”证据就足够了。比如，即使仅有一只天鹅不是白色的，那么史密斯的“白色天鹅论”就立马成为谬论，而被扫到历史的垃圾堆里去。

现在，我们用更简洁的话来概括一下上面的讨论。当检验一个理论时，我们可以简单陈述：“如果理论是正确的，那么，我们会……”省略号陈述的是“理论推论”或叫“结论”。以天鹅例子来说，省略号位置就应该填入：“只能看到白天鹅。”接着，我们还应该翻看硬币的另一面：“如果理论是错误的，那么，我们会发现……”同样以天鹅为例，我们在这句话的省略号位置应填入：“至少有一只天鹅不是白色的。”

### 3.3 “不错”的理论就是“好理论”

注意，关于“白色天鹅论”的理论检验，其实包括两部分：第一部分表明，如果理论是正确的，我们将会得出什么结论；第二部分表明，如果理论是错误的，我们将会看到什么。就是说，如果“白色天鹅论”是对的，我们将看到所有天鹅都是白色的；如果“白色天鹅论”是错的，我们将看到至少有一只天鹅不是白色的。

现在，我们将“白色天鹅论”与另外一个理论作个比较。假设一个理论认为，世界上所有发生的事情，例如一片树叶飘落、美国总统选举、一个学生在数学考试中得 C<sup>+</sup>，一个行人车祸身亡等等，这一系列事情之所以发生，都是由于一位计算机工程师所编的某套叫做“方阵”的软件程序所致。我们将该理论称为“万有方阵程序决定论”（引自电影《方阵》）。

现在问一下你自己：如果“万有方阵程序决定论”是正确的，你将看到的会是什么。有人可能会简单地回答说：“我们看到的一切都能证明这个理论是正确的。”尽管这个回答非常简洁而且肯定，但并非“科学”的回答方式，因为一个好的或“科学”的回答问题方式应该是“可证伪”的。

让我们再来玩一次“省略号填空”游戏吧。我们先请一位“万有方阵





程序决定论”支持者来完成如下句式：“如果该理论是正确的，我们将会发现……”然后，再请一位“万有方阵程序决定论”反对者来完成如下句式：“如果该理论是错误的，我们将会发现……”我们可以预见，如果一个理论是“自洽”的，也就是说不自相矛盾的，那么在玩这个填空游戏时，尽管双方不可能填写完全一致的文字内容，但他们很可能填写的内容十分相近，不会出现“五花八门”的答案；否则，这个理论的命题肯定有问题，而这正是关键所在。毕竟，在同一时间以同样的“证据”来验证一个理论，既“不能推翻”又“能够推翻”它，是十分古怪荒诞的。

如果有兴趣，你可以召集朋友玩玩这个填空游戏。我们可以肯定的是，你们如果就“万有方阵程序决定论”来玩这个游戏，其结果肯定是正反双方都有各自“乱七八糟”的答案，结果谁也说服不了谁。而这种情形，在“白色天鹅论”中就不可能出现。正方填写的内容只能是“只有白天鹅”，反方填写的意思也无外乎“至少有一只天鹅不是白色的”，二者的结论是不矛盾的。

简言之，“万有方阵程序决定论”是不可证伪也无法直接证实的，因此是一个糟糕的理论或干脆就不是“正儿八经”的理论。而“白色天鹅论”则是一个“可证伪”的理论，因而是一个“正常”理论或“好理论”。对于这样的理论，如果你不能证伪它，它就可以成立；如果有经验数据证明有例外，那它就会被“推翻”。如果你想跟它“过不去”，那就得竭力搜集证据来验证它；如果你没有数据证伪它，那你只有“干生气”了，着急也白搭。这就是“科学”对你所持的“态度”。

### 经济学家观点

☆ 对于不易直接解答的问题，最好的方式是构建理论模型并加以实证检验。例如，通过建立和检验一个理论模型，来解析“为什么美国的犯罪率比英国高？”经济学家能够对诸如此类的问题给出一种逻辑自洽的、分



析性的和富有成效的解答。

☆ 解释任何事物，都需要识别出那些关键变量。

☆ “看来不错”。这句话往往出错。只是因为听起来似乎是对的，就轻易接受某个理论说法，这可不是经济学家应有的“科学态度”。

☆ 让事实说话。所谓理论检验，就是搜集经验证据，来支持或推翻一个理论。这就是所谓“科学”的态度和方法。

☆ 理论要具有可证伪性，不能自相矛盾。如果相同的“证据”，既能推翻又不能推翻一个理论，我们就无法确定这个理论的真伪。

### 像经济学家那样思考

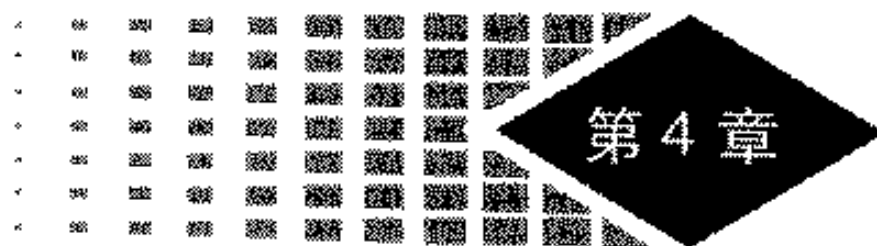
(1) 某理论由于没有考虑所有的解释变量而遭受质疑，有人指出该理论的构建者剔除了一些相关变量。你认为这个质疑正当吗？为什么？

(2) 试举例说明，曾经在你看来是正确的观点，后来却知悉它是错误的。你是如何判断对错的？

(3) 人们建立“理论”，并不仅仅是为了解析一些重大问题，比如，地球为何存在、其重心在哪里以及加利福尼亚州为何会发生地震等诸如此类与人类生存密切相关的重大科学问题。事实上，当人们对日常生活中发生的事情发表看法时，其实都运用了某种“理论”，只不过他们没有意识到而已，比如：为什么女朋友提出分手、为什么老板不喜欢自己、为什么他考试没发挥好等，我们都会给出自己相应的“理论解释”。此外，人们还会构建“理论”，去解释那些与他们关系不大但令他们感兴趣的不大不小的问题。在日常生活中，你曾尝试用“理论”解释过哪些问题？你的“理论”是正确的吗？你是如何检验理论正误的？

(4) “我们掌握的数据支持了X理论。”“我们掌握的数据证明了X理论。”上述两段话中哪句话是科学家可能使用的，为什么？

(5) “一个什么都能解释的理论，什么也解释不了。”你是否认同这个观点呢？为什么？



---

● 在变与不变之间 ●

---



在交通法规中，一般强制规定驾车者必须系上安全带，这是为了降低车祸伤亡。这种法律规定的“理论依据”是：当发生车祸时，系安全带者要比那些没系安全带者的伤亡概率更小。这个“理论”其实还有隐含前提条件，那就是：无论是否系安全带，司机都会按照相同行为方式和状态去开车。经济学家认为，“变”与“不变”是相对的，实际中发生的事情不会因为你假定“其他条件不变”它就不变，重要的是要分清理论分析的“假定不变条件”与实际发生事件的条件之间有什么差别。

## 4.1 人“心”不定，路“况”无常

星期二，凯伦开车出行，因为没有系紧安全带，总觉得不太安全，驾驶过程就格外小心。她遵守每个限速标志，在每个停车标志前都及时停车，且在并线之前都会仔细地观察后边是否有车辆。

星期三再次出行，凯伦驾车前系紧了安全带，当安全带扣好的那一刻，她觉得安全感大增，因而不由自主地将车速加快，看到路标时也有些漫不经心，并线时也不那么小心翼翼了。

在这里，我们假设凯伦开车行为是她内心安全感的一个函数。当她感觉相对不安全时，就会比在感觉安全的情况下更加小心地开车。实际上，不光是凯伦，我们每个人大都有类似的经验感受。

假定有两种情况：一是开车者能确知自己在事故中 100% 不会受伤，二是开车者认为发生车祸时受重伤的概率是 50%。我们可以猜测，在后一种情况下开车者一定会更加小心谨慎，因而也更加安全。我们再回到凯伦周二和周三不同的开车行为表现上，就不难看出：我们普遍所认同的安全法观点，即“强制系扣安全带法规将有助于挽救生命”可能会存在问题。

当然了，如果人们保持驾驶行为“不变”，那么，“系安全带会减少伤亡”这个推论就不会有什么问题。但是，如果人们系了安全带与不系安全带的时候相比，放松了开车的应有警觉性，那么，系安全带是否能够减少



伤亡就不一定了。相应地，强制系扣安全带法规的合理性也就会大受质疑。

我们可以用一个关系式来分析这个问题：车祸中丧生的司机总人数 = 车祸发生次数 × 每起事故当中司机的平均死亡人数。假设，在不系安全带的情况下，事故总数为 1000 起，每起事故中司机的平均死亡人数为 0.20，那么可以得出总的死亡人数为 200 人。现在，再假定系安全带降低了每起事故中司机的平均死亡人数，比如从 0.20 降到 0.10，而事故总数还为 1000 起，那么总的司机死亡人数就会降到 100 人。

显然，只有在事故总数保持不变的前提下，降低的每起事故中司机的平均死亡人数才会转化为更低的司机死亡总数。但是，如果发生如凯伦那样的驾车行为改变，事故总数不可能保持不变，也就是事故总数可能会增加。假设，当每起事故中司机的平均死亡人数从 0.20 降到 0.10 时，事故总数也从 1000 上升到 2000，那么总的司机死亡人数还是 200。换句话说，系安全带降低了每起事故中司机的平均死亡人数，但却不能降低车祸事故中司机死亡的总人数。

这个结论与我们的直觉经验恰好相反，想来经济学门外汉是不会欣然接受的。但是，经济学家认为，变量之间往往是相互关联的，一个变化常常引起另一个变化。例如，从不系安全带到系安全带的这一变化，可能使司机感觉更加“安全”，而这种更加安全的感觉，又会使司机去冒险做一些“不安全”的事情，最终，这种“不安全”的冒失行为反过来提高了车祸事故发生的频率。结果，本来是为了“安全”而强制进行的行为改变，到头来并没有达到降低“不安全”即减少伤亡的目的。

## 4.2 能否减肥就看你吃什么样的冰淇淋

威廉的体重最近又多了几磅，形象难看不说，裤子穿起来紧兮兮的，人也很难受，对此他忧心忡忡。他知道这都是近来总吃高脂肪、高能量的



普通冰淇淋惹的祸。为减肥，威廉打算不再吃这种普通冰淇淋，而是改成吃低脂肪、低能量的特制冰淇淋。那么，他在更换了冰淇淋消费类型后就能真的将体重降下来吗？

如果你的回答是肯定的，那么这其实暗含了这样一个假定：“在其他条件不变的情况下”，也就是说威廉体重增减只与一件事情即所吃冰淇淋类型有关，只要换吃不同类型的冰淇淋（只有这件事情发生了变化），就可以调节体重。但常常这种假定是不切实际的。在日常生活中，许多节食者都承认自己曾被这样一种假象所蒙蔽，即：吃较多的低脂、低能量冰淇淋要比吃较少的普通冰淇淋更有利于减肥。

其实，按照“冰淇淋总消费热量 = 冰淇淋消费单位数 × 冰淇淋单位热量”的关系式，我们很容易看出：低脂肪冰淇淋降低了单位热量，但只有在所消费冰淇淋单位数不变的情况下，冰淇淋总消费热量才能降下来。假如，威廉原来在吃普通冰淇淋时每天只吃 3 个，现在改成吃特制冰淇淋时每天就可能会吃 5 个，其消费增加幅度等于甚至大于特制冰淇淋单位热量减少的幅度，那么，威廉消费的总热量不会减少反而会增加，他的体重还是减不下来。

何况，“在其他条件不变的情况下”的假定还涵盖了影响体重更宽泛的影响变量，只要这些假定不变的条件其中之一实际发生了变化，就会影响威廉的减肥效果。将那些不可控的因素考虑进去，情况则将更加复杂。

### 4.3 价格管制，排队购物与自由选择权

当你随便询问走在大街上的某个人，买东西时是喜欢买便宜的还是买贵的，可能多半人回答说：“傻瓜才喜欢买贵的。”这里隐含的理论假设是：一个商品的价格由高到低变化，不会导致其他条件发生任何变化。实际上并不是这么回事儿。

假设，一个商品的均衡价格是 10 元，在这个价格下供求相等；现在，





按照法定价格或计划价格调整为7元（当存在政府“计划价格”或“价格限制”时就是这样），这时，需求远远大于供给，必然会发生“短缺”，即有钱买不到东西。

如果在短缺的情况下，价格不能够合理回升到均衡水平，那么，就需要借助一些非价格机制即“定额配给”措施来缓解市场供求非均衡的矛盾。而这种定额配给机制大都是按照“先来后到”的规则进行的，结果就出现了很多人排长队购买7元商品的场景。在这种情况下，实际上是用让消费者排队所花费的“时间成本”来弥补低价格缺口，从而“迂回”实现市场均衡。

假如，当商品价格是10元时，时间成本是5分钟，那么该商品总成本就是10元加5分钟；当价格降为7元并存在短缺时，时间成本可能是45分钟（可能还有人即使排长队也买不到），这样，商品总成本至少是7元加上45分钟。由于货币具有自由流动性和选择性，而时间没有这种特性，因此，对于大多数人来说，理性的选择是宁愿用5分钟花10元钱买东西，也不愿花7元加45分钟等候（还有可能买不到）。计划价格或价格管制在一定程度上剥夺了人们的自由选择权利。

可见，价格还是自由竞争形成的好，好意的计划价格或价格管制人为地破坏了市场机制，不利于资源有效配置，还会给人们带来很大麻烦（排长队买东西浪费宝贵的时间），说得更严重点，是在剥夺人们的自由选择权利。

#### 4.4 从理论到实践，就是在变与不变之间

我们习惯于简单的因果推论，是因为常忽略了“变中有变”这样一个基本事实。人们想当然地断言，系安全带就安全，吃低脂冰淇淋就能减肥，价格便宜对消费者有好处。但是，由于一个变化往往会引发另一个变化，后面的变化也可能反作用于前面的变化，并最终抵消了原来努力想得到的结果。



开始的变化把我们往上推，后来的变化把我们往下拉，最后使我们陷于“骑虎难下”（要上上不去、要下下不来）的难堪境地。到底是升了还是降了？这取决于我们往上走和往下掉的相对幅度。如果上升的趋势大于下降的趋势，我们的位置则要比起始点高些；如果下降的趋势大于上升的趋势，我们会处于比起始点更低的位置；如果上下力量相当，我们忙乎了半天，其实还在原地踏步。究竟是什么结局，最终取决于一个变量与其他变量变化的相对幅度。

需要明确的是，在讨论经济学话题时，用“这最终取决于”说话要特别小心，应该用经验事实来审慎推导结论。光有“理论”是不足以说明实际问题的，仅知道关键变量的变化方向也是不够的，我们还需要综合把握相关变量在每个方向上的变化情况，才能恰当地运用相当简化了的“理论”解说现实中复杂的“问题”。

在安全带例子中，我们就需要知道每起车祸中司机的平均死亡人数增加了多少，而车祸事故总数又降了多少。如果事故总数上升了2%，而每起事故中司机平均死亡人数却下降了25%，那么就可以得出结论说：系安全带降低了车祸事故的伤亡。关键的问题在于，理论本身不能保证结论可靠，需要经验数据来证明。

## 4.5 要真实圆满，就要注意全部细节

经济学家认为，把握全局比关注局部更重要。假设，世界上某些事情的发生影响了A、B、C和D，如果仅仅认识到A和B的变化，那我们仅能解释事情的部分真相；如果能够把握A、B、C和D的全部变化，那我们才算真正解释了整个事件。

人们经常“简单地”看问题，就是因为他们只在“力所能及”的范围内或怕费时“懒得”去想去做，所以“没能”看到一个变化所引起的所有影响。人们知道系安全带能够降低每起事故中司机死亡的平均人数，却没



有认识到系安全带也可能引起事故总数增加这一变化。人们知道选择低脂肪、低能量的冰淇淋能降低单位冰淇淋热量的消费，却没有意识到这一更换冰淇淋消费类型的变化，也会使自己麻痹大意而吃更多的冰淇淋这一变化。

因此，我们必须努力识别当一块石头掷入湖中时产生的所有涟漪。在日常生活中有必要反复告诫自己：“我们已经发现其中一个变化，但是其他的呢？”

亨利·黑兹利特（Henry Hazlitt）是位经济学家和新闻记者，在他的著作《从生活教训中学习经济学》中，曾讲到一个有趣的故事。一天，一个顽皮小男孩用石块砸碎了面包师家的玻璃，于是，全城的人聚集在一起，批评青少年犯罪率正日益攀升。但有位市民却说，打碎玻璃未必就不是件好事。因为，玻璃被孩子砸碎了，面包师就得找玻璃工人给换一块新的，这样，玻璃工人收入就会增加，生活就得到改善；玻璃工人收入提高，他就会花更多的钱去买衣服，裁缝就会得到更多的收入；而裁缝师傅又会花更多的钱去买家具，结果，家具厂商又得到一笔额外的收入……换句话说，一块石头打碎玻璃，为许多人带来了一连串的额外收入，那么，我们能说男孩打碎人家窗户玻璃这一行为就绝对是件“坏事”吗？

正如黑兹利特所言，在这个故事中被大多数人所忽略的就是，当石头打碎玻璃后对于面包师、玻璃工人、裁缝、家具厂商等消费或生产选择行为的一系列“变化”。而且，这种“系列变化”也不是“一系列”，而是无限多样的“多系列变化”。原本面包师不是要去买一块新玻璃，而是准备用这笔钱去买一台新电视机，这样一来本来电视机厂商可能赚到的这笔钱，由于其他情况发生“莫名其妙的变化”却没能得到，这便是由此引发的“多叉”系列变化。

这类无限多变的“生活故事”，每天都在我们身边以丰富多彩的形式上演，只是我们没有用经济学家的眼光去冷静审视过而已。现在，我们已



经清楚地认识到，在解析现实经济问题时，把握相关因素总体变化，而不是仅局限于理论模型给定的关键因素变化，具有何等重要的意义。但是，我们在现实生活中往往“很容易忘掉”这一点；为此，遇到问题先不要急忙下结论，要先看看是否还有“其他变化”我们没有考虑进去。

### 经济思维要点

☆ 变中有变。一件事情的变化很少不会带来其他事情的变化。

☆ 完美在细节之中。为了认识整个事件真相，就要识别所有相关因素的变化情况。

☆ 理论的抽象要回复到现实的具体处才有用。在对现实问题作判断时，首先要搜集足够的经验数据做支撑，综合考虑各种相关变量的变化方向和程度，才能最终判定某一变化带来的净效应是什么。

### 像经济学家那样思考

(1) 假设，与不系安全带相比，当每个司机都系安全带时，车祸中的司机死亡人数会减少，那么是不是就可以说，系安全带就可以减少伤亡事故呢？为什么？

(2) 消费者在购物时，对于同一件商品来说，在什么情况下愿买便宜的？又在什么情况下宁愿付高价？为什么？

(3) 史密斯认为降低所得税率会增加所得税收入，而琼斯则认为降低所得税率将减少所得税收入。你赞同哪种观点？试解释原因并说明你在推论时所隐含的假设条件。

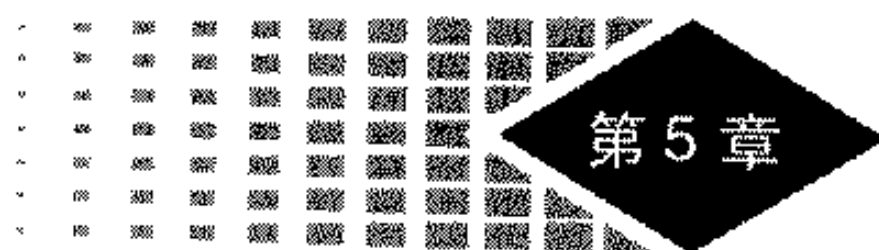
(4) 在关于驾车系安全带的例子中，我们提到，系安全带将引起两个因素向相反的方向变化。具体讲，就是指每起车祸中司机死亡人数将减少，而车祸发生次数也将增加，最终司机死亡总数将取决于每个因素相对于另一因素变化的幅度大小。请从生活中举一类似例子来作相应解说。



(5) “如果一个因素（如 A）变化会引起另外两个因素（如 B 和 C）发生变化，而且，这两个因素的变化方向相反，那么，我们就需要用一些经验数据来确认这两个作用方向相反的变量，在变化程度上引起的净效应。”你是否认同这个观点？请说明理由。







---

● 为什么预测比解释更难 ●

---



我们来设想一下，你已在课堂上学过一些经济学知识，而目前正在家里过暑假，恰好家里举办了一次聚会，有亲戚听说你学过经济学课程，就兴致勃勃地过来请教你：“近来房价一直在上涨，你能告诉我接下来一年半载这房价还会不会涨啊？”

显然，这位亲戚是在与你讨论有关“预测”的事情。她想让你“预测”未来一段时间内房价会有什么变化：是继续上涨，还是下跌，抑或是保持稳定？

在经济学课堂上，当你学习了供给与需求的基本知识，如果让你“预测”竞争市场中的价格变化，这似乎是件轻而易举的事儿。因为你知道，在竞争市场中，供求决定价格。例如，某个商品，如果供给保持不变，需求增加价格会涨，需求减少价格就跌。

但是，这是在课堂上，不是在现实生活中。你在课堂上所谓的“预测”，其实是一种“解释”：老师把供给和需求变量作为“假设条件”告诉了你，让你知道供求与价格在竞争市场条件下究竟是一种怎样的关系，因此你觉得很“容易”。而在现实生活中，关键的问题恰恰在于，市场供求变化信息是我们谁也无法确切知道的。因此，在现实世界中，了解有关供给和需求究竟是怎么变化的就显得至关重要。

## 5.1 要预测，你须知道些什么

现在，让我们还是回到那个有关房价的问题上。你的亲戚表面上是在问你房价会如何变化，其实她是想知道，或相当于在问，未来房子的供给与需求将会怎样变化。因为，她肯定知道“物以稀为贵”的道理，知道了供求变化，她也就知道了价格会怎么变。于是，我们就将问题转换为判定如下 13 种供求变化的可能性：

1. 需求增长，供给不变；
2. 需求与供给都增长，但供给增长得更快；



3. 需求与供给都增加，但供给增长得较慢；
4. 需求与供给按同一幅度增长；
5. 需求增长，供给下降；
6. 需求下降，供给不变；
7. 需求与供给都下降，但供给下降更快；
8. 需求与供给都下降，但供给下降得慢；
9. 需求与供给按相同幅度下降；
10. 需求下降，供给增长；
11. 需求不变，供给增长；
12. 需求不变，供给下降；
13. 需求与供给都不变。

那么，到底哪一种可能性将会成为现实呢？

为了回答这个问题，你就得知道供给与需求都有哪些影响因素。

譬如，需求是下面一系列因素的“函数”，或取决于这些因素的变化，诸如人口规模的变化、货币供给的变化、替代品价格的变化、互补品价格的变化、人口年龄结构的变化、未来价格预期的变化、工资的变化等等。而供给也是一系列因素的函数，或者说取决于如下因素的变化，诸如技术的变化、生产力的变化、税赋的变化、一定区域供应商数量的变化、相关资源（对房屋来说，相关资源包括木材、混凝土、金属材料等）价格的变化等等。简言之，要了解供给与需求的变化，进而预测价格走势，你必须先了解所有影响供求变化的因素，诸如货币供应、相关资源价格等都将会有怎样的变化。

但这还不够。让我们再进一步设想一下，你已经掌握了所需要的所有数据：你知道相关资源的价格是否增加或减少，也了解（房屋建筑业）生产力将会增加还是减少，如此等等。然而，你还是有一个大麻烦：你不能确定这些影响因素中，究竟哪个变量比哪个变量对供给或需求的影响要大些或小些。



我们可以举个例子来说明这个问题。

假如，随着货币供应增加，人们对房屋的需求也增长；与此同时，随着生产力提高，房屋的供给也在增长。假设只有这两个因素增长了。我们再假设，在这个世界上只存在两件事情，一件是货币供应增长，另一件事情就是生产力提高。根据这个信息，你本可以预测房屋的需求和供给都会有所增长。但是，据此你还是没有办法知道在房价上发生了什么事情，因为你没法判断房屋的需求的增长是高于还是低于供给的增长，抑或是二者同步增长。换句话说，你需要弄清楚，这货币供应增长对房子需求的影响，与生产力提高对房子供给的影响，究竟哪一个更强烈些，哪一个更微弱些，或二者影响强度大致不相上下。

让我们再进一步简要总结一下：要做出关于房价走势的确切预测，你究竟需要知道些什么信息呢？归纳起来，有5个方面。

第一，你要知道房价是房屋需求与供给的函数。这一点，你可以从任何一门经济学课程中学到。

第二，你要知道供求可能发生的各种变化及其匹配情况，你可能注意到了我们列出的13种可能情况。关于这些信息，你同样可以在经济学课程中学到。

第三，你要知道什么因素会影响供给，哪些因素会影响需求。对此，任何一门经济学课程也都会告诉你的。

第四，你要知道当前影响房屋供求的所有因素及其变化情况。或者说，你需要知道货币供应、生产力、相关资源价格、人口及价格预期等都会发生什么变化。这些信息就不是经济学课程能够教给你的，实际当中要搜集掌握到通常也很困难，即便能够得到，似乎也很难令人确信。

第五，你应该知道在影响房屋供求的因素中，哪些因素影响强度相对更大些，尤其是在这些因素对房价影响方向不一致的情况下，这一点更为重要。以上例来说：货币供应增加，房屋需求会增加；生产力提高，房屋供给也增加。需求增加会使价格上涨，而供给增加会导



致价格下降。但是，由于需求与供给不是毫不相干的，二者对房价会产生相反的拉力。在这场拉力比赛中究竟哪方会“赢”？这要取决于货币供给影响需求的强度与生产力影响供给的强度究竟哪个更大些。实际中，要确知这样的信息，不是一件容易的事情；而遗憾的是，没有此信息，要准确预测房价，那也是一件“很难很难”或“几乎不可能”的事情。

综上所述，我们得出的结论是：由于必要的“硬”信息往往难以获得，所以，要做出“斩钉截铁”的准确预测是不容易的。就算具备了供求分析的足够知识也白搭，因为你根本没有充分的信息、足够的时间去做精准预测。

## 5.2 要做解释，你只需知道些什么

假设一年半载过去了，房价真的涨了。现在，有人问你：“房价为什么会上涨？”在这里，那人是想让你给出一个“解释”，而不是叫你做“预测”。给出一个“合理解释”比做一个“正确预测”要容易些，因为这不需要那么多信息。

让我们回头来看一下前面列举的那13种可能情况。其中，只有第1、3、5、7、12这五种情况会导致价格上涨。例如，第1种情况是“需求增加，供给不变”，第3种情况是“需求增加，供给减少”。这两种情况都会导致涨价。

有一个办法，即通过分析猜中的几率大小，我们就可以知道，为什么合理解释要比正确预测容易得多。如果有人让你“预测”来年房屋市场的供求状况，你只有1/13的机会猜中，也就是说，你成功的几率大概是7.7%。但是，如果有人让你“解释”来年引起房价上涨的供求组合情况究竟是哪一种（也就是从中“挑”一个原因），你就会有1/5猜中的机会，也就是20%的成功几率。



现在，让我们来看看，你要做解释究竟应具备哪些信息。回顾一下可能导致房价上涨的五种供求情况：1、3、5、7、12。其中有三种情况（1、3、5）说到需求增长，有三种情况（5、7、12）提到供给下降。现在你需要知道的是，可能导致需求增长或供给减少的变量是什么，只要你发现其中哪怕是一个变量的信息，你就可以自动排除关于房价上涨的至少两种解释。

例如，如果你知道货币供给增加了，那么房屋需求就会增长。这种情况下，你可以自动排除第7种和第12种情况，因为第7种设定的是需求降低，而第12种是设定需求不变。或者，假如你知道生产力提高了，你就会判定供给会增长。这样你就可以排除第1、5、7和12这几种可能性，因为第1种情况是设定供给不变，而第5、7、12种情况的条件则是供给降低，这样，只有第3种情况是合理的解释：生产力提高导致供给增加，而房价上涨的唯一原因，就是需求增长的幅度比供给要大。

我们的观点是：要给出一个合理解释，我们无需完全信息。要作合理解释，只要有“一些”信息就足够了，我们没有必要知道影响房屋供给或需求的每一个变量正在或已经发生了什么样的变化。合乎逻辑地解释问题完全没这个必要。

### 5.3 你够聪明，但为何并不富有

几乎所有大学里的每个经济学家都可以给出一个有关1929—1933年经济大萧条的合理解释，然而，并非每个生活在大萧条时代的经济学家都预测到了它。类似地，几乎每个经济学家都可以解释1987年的股市崩盘，但是，这些经济学家中的很多人却在这次股灾中赔了好多钱。这样的例子可以随手拈来，足以说明我们关于“预测比解释更难”的说法是实情。

知道了经济形势预测是件难以做到的事情，你就很容易理解，为什么经济学家不像人们想象的那样都很富有。一个获得经济学博士学位的人，对于利率、经济增长、股票价格、资金、失业等情况可能了如指掌，但





是，这些知识不足以让他或她持续准确地预测未来的经济走势。记住，必须掌握“不可估量”的足够信息才能做出连贯准确的预测，而大多数经济学家没有这样的完全信息。如果有哪个经济学家得到所有必要信息（而且我们假定他还能正确地了解这些经济关系），那他或她将会很富有，真的非常非常富有。经济学家如果能够预测债券、股票、房价等所有的未来走势，这样他或她永远能够低价买、高价卖。如果总能这样做，不光是经济学家，你也会发大财，成为大富翁。

## 5.4 你为什么总会犯错

就连一些谨小慎微、善于思考的人，为什么也会时常犯错呢？难道就是因为合理解释比准确预测更容易吗？让我们考虑一下，究竟什么叫“错误”？所谓“错误”，就是说如果可以重新再来，你不会再这样做事。当初你做的这个事儿，就是个“错误”。

例如，有人买了一辆车，结果很不满意，他会说：“买这辆车真是个错误，真后悔当初买它。”再比如，有位妇人认为她的婚姻是个错误，她会说，“真希望当初我没嫁给约翰。他现在变得跟我当初想象的完全是两个人，如果时光可以倒流，我绝不会嫁给他。”

在日常生活中，即便是一个审慎、有脑子的人，也会犯错，也动不动会后悔当初的决定，其原因就在于，他们在做决定的时候没能掌握充分信息。前一位在买车的时候，没有掌握这辆车的有关情况；后一位在嫁人的时候，也没有完全了解那个男人。人们之所以很难做准确预测，就是因为未来不确定、信息不完全，这样，时常犯错就是一个自然而然的事情。

但这并不意味着我们不可以少办错事。我们可以充分地利用可以得到、可经济地获得的信息，来降低犯错误的几率。可即便是这样，我们有时还是会犯错，这是没有办法完全杜绝的事儿。



### 经济学家提示

☆ 做出准确预测比给出合理解释更困难。之所以是这样，主要与所需要的信息量大小有关。准确预测需要完全信息，这在什么时候都“不够”；而合理解释只需要部分信息，这在大多数情况下都“足够”。

☆ 即便完全理解了所有经济关系，也不能确保你就肯定会发大财。譬如，你可能知道因素 A ~ D 会影响供给，而因素 E ~ H 会影响需求，但是要想预测价格（这样就可以通过低价买进、高价卖出而发财），你就必须知道哪些因素（是 B 和 G 吗？）发生了变化、变了多少（B 上升和 G 下降都是 10% 吗？），以及这种相关联的变化对供给和需求会产生什么样的影响（是 B 影响供给更强烈并超过 G 对需求的影响吗？）。必须要知道很多相关信息才能预测价格，而其中很多你是无法知道的。

☆ 犯错有很多原因，其中一个重要原因是信息不完全。

### 像经济学家那样思考

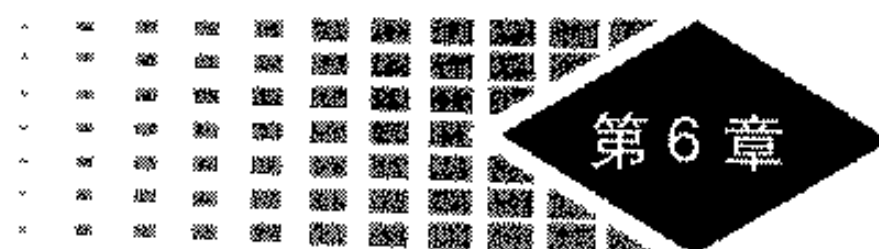
(1) 预测与解释的区别究竟是什么？当你在做预测时，你要回答的是什么问题？当你给出解释时，你又在回答什么问题？

(2) 你要预测价格，不管是股票、债券、电视机还是房子的价格变化，你需要掌握何种信息？

(3) 商品 X 的价格依赖于其供求情况。而且，商品 X 的供给是变量 A ~ E 的函数，需求是变量 F ~ T 的函数。你清楚地知道变量 A ~ T 是如何影响商品 X 的供给和需求的，也就是说，你知道 A 与商品 X 的供给负相关，R 与商品 X 的需求正相关，等等。知道这些，你是否就有了预测商品价格的足够信息？为什么？

(4) 有经济学家可能会认为，犯点错比从不犯错要好，你是否赞同这种看法？试说明理由。

(5) 试举另外一些例子说明，合理解释比准确预测所需信息要少些。



---

● 你真的愿为他买单吗 ●

---



有个朋友遇到了麻烦，你想帮助他。你的这位朋友失业了，缺钱花，而且不幸的是他还是个酒鬼。这个月，他有 500 元钱可花，他可以用来付房租，买食物，买衣服，买酒，买所有他想买的东西。让我们帮他设想一下，按照商品必需程度给这些东西排个先后次序，那么，房租应排在首位，然后是食物、衣服等，最后是酒。如果他没有足够的钱来买所有东西的话，那么他应该从排序单底层开始舍弃。也就是说，最先舍弃的，就应该是酒。

至少，你的朋友自己会清楚他消费的优先顺序是什么。他不会为了买酒而不买食物，也不愿只买酒而不付房租。也许你会以为，如果一个人清楚自己的消费必要程度序列，那么当他需要帮助的时候，我们就应该帮助他。然而，令人沮丧是，我们自以为在帮忙，实际上往往是在帮倒忙。

比如说，这个月，你的朋友要花 300 元来付房租，150 元买食物，50 元买衣服。这样，他的 500 元就全部花在了房租、食物和衣服上，而没有多余的钱来买酒。这时，你给朋友 200 元钱来帮他。你本来是想让他用这些钱来多买些食物和衣服，或者留着应急。实际上，你的朋友却用这些钱买了酒。最终事实是，在他的消费紧迫程度顺序表里，买酒喝确实排在 300 元房租、150 元食物和 50 元衣服这些必需品的后面，但是却比更多的食物和衣服或应急需要排得靠前。

有了 700 元钱而不是原来的 500 元钱，你的朋友可能会怎么做呢？他可能会付房租花 300 元、买食物花 150 元、买衣服花 50 元，而将剩下的 200 元买酒。换句话说，你给朋友 200 元钱，使他有可能会买酒喝，而不是购买其他东西。你的心意是好的，你想帮助他，但事与愿违：正是你的好心帮助使他有可能会买酒喝。从你的角度来看，你本来想让你的朋友过得更好些，结果好心办坏事，你让他的生活变得更糟。

## 6.1 为什么不给东西而是给钱

既然你给朋友 200 元钱并没有使他过好，他将钱浪费在酗酒上，那你



直接给他一些所需要的东西不就得了？也就是说，与其给他 200 元钱并告诉他买些食物和衣服，倒不如直接买 200 元钱的食物和衣服送给他。

不给钱，直接给东西（食品和衣服），这真的就能解决问题吗？以这种方式就能保证这些东西会起到你所希望的作用吗？那也不一定。

还按上面的例子，再次假定你的这位朋友打算把他的 500 元钱花在食物、衣服和房租上，他将没有多余的钱来买酒喝。但是，在他花光 500 元钱之前，你给了他 200 元钱的食物和衣服，比如说是 150 元的食物和 50 元的衣服。这样，他也就不必再花 200 元钱来买这些东西了。换句话说，他花了 300 元钱付房租，你给他买了 200 元钱的食物和衣服，他便剩下了 200 元钱可以买别的东西。这与你直接给他 200 元钱没有什么两样。如果他把这 200 元钱花在酒上，那么，你给他 200 元的食物和衣服，仍然与给他 200 元钱的效果一样，还是给他提供了酗酒的机会和能力。

因此，不管你是给你朋友 200 元钱，还是给他 200 元的食物和衣服，都会使他有钱来买酒喝，有条件做他的酒鬼，而不是花在其他“正当”消费上。

## 6.2 调整一下例子，看看会有什么不同

现在，你可能真的以为，通过捐钱达不到你想让朋友买食品和衣物这个目的了，其实不然。只要我们稍微修正一下上面例子所给的条件，就会满足你这个小小的“助人为乐”的心愿了。

假设你的朋友现在只有 300 元钱而不是 500 元。他的消费账单还是拥有 500 元时的情形：需要花 300 元付房租，150 元买食物，50 元买衣服。现在他只有 300 元，他没有钱买食物和衣服。这时，你给他 200 元钱，他就可以把这个钱拿来买食物和衣服，但没有余钱买酒喝。这样，你资助他的 200 元钱，就会以你期望的方式（让他买食品和衣服）花掉。

简单地说，你给他 200 元钱，可以让你的朋友买更多的东西，而究竟



能买什么这要取决于他的预算和账单列表。当他有足够的钱来付房租、买食品和衣服时，你的 200 钱就让他买酒喝；如果他的钱只够付房租，你的 200 元资助就会让他用来买食品和衣服，以此类推。

这件事情所遵循的基本准则，简单地说，就是捐助者的钱能让受赠者购买其账单（消费品必需程度排序清单）上超过预算额度之外的更多东西。如果他预算额度之外的项目是电脑，那么捐助者的钱被用来买电脑；如果接下来是毒品，那么捐助者就是在怂恿受赠者吸毒。（是善是恶，全看受赠者的账单和偏好。）

### 6.3 教授为什么会对复习课说“不”

经济学课程考试的前三天，有位学生问教授：“考试前给上复习课吗？”教授断然回答：“不！”听到这话，学生们可能会认为教授不想在他们身上花时间，对他们的考试漠不关心。可能是这样，但也可能完全不是这么回事儿。

对学生来说，他们希望能有复习课，但并不奢望一定会有。也就是说，复习课是他们能得到高分的一个“额外”礼物。但是，教授有可能不想给他们这份礼物，因为他知道，这样的礼物时常达不到他所期望的学习效果。

举例来说，假设没有复习课，学生会自己花 4 个小时来准备考试，有了复习课之后，他们可能只花 2 个小时就够了。从学生的角度来看，复习课意味着他不用再花那么长的时间去自己复习了。简单点说，教授上一堂复习课，相当于赠予学生 2 个小时的空闲时间。

那么，他的学生们会用那 2 个小时做什么呢？他会做他日程序列表上的下一件事情，如果下一件事是“读文学名著”，那么教授赠予学生的就是“增进文学素养”的礼物；如果下一件事是“喝啤酒看电视”，那么教授给予学生的就是“消遣娱乐”。





所以，当教授拒绝上复习课时，我们并不清楚，他是因为不想花时间、不关心学生考试呢，还是想阻止学生浪费时间去看太多电视、喝太多啤酒。可能教授自己也不知道究竟会发生什么，他之所以拒绝完全是出于经济学告诉他的常识：己所不欲，勿施于人。

### 经济学家观点

☆ 如果你给某人一些钱让他去买 X，就算他买了 X，你也可能是在为 X 之外的其他东西替他买单。例如，某人的优先消费列表如下：（1）花 100 元买 X；（2）花 100 元买 Y；（3）花 100 元买 Z。可是他只有 100 元，你又给了他 100 元，本来让他去买 X。他确实用你的 100 元买了 X，可是他还有 100 元可以用来买 Y。这样，对他来说，花你的 100 元钱去买 X，与用这 100 元钱去买 Y，二者毫无差别。

☆ 赠与物品而不是资助金钱，并不能确保受赠者不去买你不想让他买的东西。例如，某人有 100 元钱，他的优先消费列表与上面相同。你知道他有 100 元钱，却不清楚他的优先消费顺序。也就是说，你不知道对他来说，X 比 Y 重要，而 Y 比 Z 重要。你想让他买 X，不想让他买 Y，所以你直接买了 X 送给他。这样，你能确保他买了 X（实际上他本来也是这样做的，因为 X 是他最需要的），但同时他也有了购买 Y 的能力。直接给他物品 X，与给他 100 元钱让他去买 Y，结果是一样的。

### 像经济学家那样思考

（1）为什么人们会捐助宗教组织，而不资助街头小混混？（提示：考虑一下每个施与对象各自的“做事”序列表。）

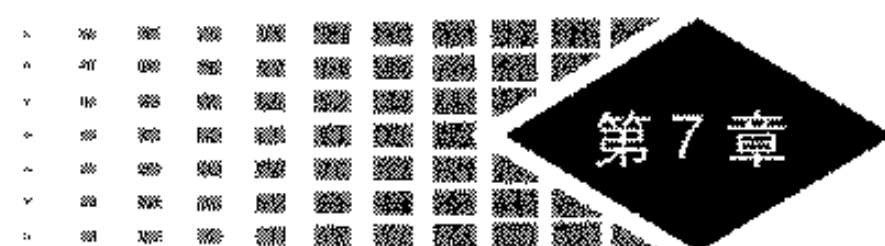
（2）某百万富翁捐赠 500 万元钱给某大学，希望学校建一座宿舍楼，学校遵从了他的意愿。这位富翁的钱确实是用在宿舍楼上了吗？请解释你的答案。



(3) 史密斯每年捐赠出去 1000 万美元。捐赠时他都会指定这笔钱应该怎么花，受赠人或组织也都会遵从他的意愿。一天，史密斯意识到，他以前捐出去的数百万美元可能花到他不期望使用的东西上，于是，他决定减少捐赠，每年只捐 100 万美元。简言之，新看法让他减少了慈善捐赠，对此你觉得不可理喻还是可以理解？为什么？

(4) 有两个捐赠者，一个从不在乎受赠者到底拿这些钱去做什么，另一个却很在乎受赠者的“做事”序列表。在其他条件都一样的情况下，你认为哪一个更慷慨、更仗义、更可取？请给出理由。

(5) “给予比索取好。”请就此展开讨论，发表你自己的看法。



---

## ● 人家的月亮比我的圆吗 ●

---



在日常生活中，人们常常会攀比。在家里拿自己的房子跟邻居比，在路上拿自家车与人家开的车子比，在学校和职场与周围人比学历。

经过比较，你会对自己与他人的地位水平做出某种判断。你可能会认为自家车比别人家的又旧又小，自己学历比周围大多数人要高些。一旦攀比起来，一个很自然的结果往往是：自己不如人。你可能会以为别人比你过得好：人家的房子比你的大、比你的宽敞，人家的老婆比你的漂亮，等等。你可能会感叹：“人家外国的月亮就是比我们的圆啊！”真的是这样吗？

经济学家们认为，外国的月亮其实与你看到的是一样的，并不更圆也并不更缺，该圆时圆，该缺时缺。人们之所以有这样的“误会”，是因为忽略了一些因素。这里，我们就来聊聊股票、房价和工作问题，以便解说这个观点。

## 7.1 买哪只股票更赚钱

假设 A 和 B 两家公司都发行了股票，分别是 A 股票和 B 股票。现在，两只股价都是每股 100 元，预期收益率都会有 10%。

这样，每只股票我们都用两个指标来衡量，即股票价格和预期收益率。我们用前者除以后者，得到的结果叫做“股价 - 收益比率”。A 股的价格是 100 元，预期收益率 10%，于是，股价 - 收益比率等于 100 除以 10（为简单起见，我们省掉货币单位和百分号），也就是 10。B 股的股价 - 收益比率也是 10。

现在，你了解到一些关于 A 公司和 B 公司的新信息。比如，A 公司即将生产一种能够给工业带来革命性冲击的新产品，而 B 公司则可能会输掉一场大官司。显然，这些信息将会影响你对每只股票预期收益的改变。你认为，A 股票的预期收益率会增长，假设会提高到 15%；而 B 股票的预期收益率会降低，假设下降到 5%。这样，以目前的股价 100 元，A 和 B 的



股价 - 收益比率分别是 6.67 和 20。

那么，预期收益率的改变会不会影响到股票价格？回答是肯定的。人们会买更多的 A 股票，因为他们认为 A 股票的收益率高；而会花较少的钱来买 B 股票，因为他们认为 B 股票的收益率低。这样的话，A 股票的价格就会上升，而 B 股票的价格就会下降。

可以预见，股价沿此趋势变动下去，直到某个“均衡点”才会停止。一个合理的猜测是：A 股升到 150 元，B 股降到 50 元。因为，在其他因素不变的情况下，只有当两只股票的股价 - 预期收益率相等时，股价才会停止变化。A 股的新价格（150 元）除以新的预期收益率（15%），得到新的股价 - 收益比率是 10，同样，B 的股价（50）除以预期收益率（5%）也是 10。股价 - 收益比率相等，表示对这两只股票等额的投资将会得到等额的收益。

## 7.2 经济学家分析问题的套路：以股价为例

现在让我们先停下来，就股票这个例子总结一下其中一些关键步骤，这可以帮助你了解经济学家特有的思考方式，以及他们是究竟如何分析问题的。

- 一开始，我们就设定了两个条件相当的股票：它们有相同的股价，相同的预期收益率。
- 紧接着，我们加进来一些新信息，使得两只股票面临的情景不再均等。确切地说，我们更现实地考虑了一些新情况，这样，就使 A 股票的预期收益率提高，而 B 股票的预期收益率降低。
- 再后来，我们进一步推断人们在新的情况下对于两只股票预期收益率的变化将会做何反应。经济学家的基本假设是：人们总会寻求更高的收益回报。这样，在预期收益率发生了变化的情况下，人们就会卖掉预期收益率低的 B 股票，而来买预期收益率高的 A 股票。



- 最后，我们认为卖掉 B 股票来买 A 股票，这样的行为将会持续下去，但不是无休止的。那么，究竟会在什么时候停止呢？

- 要回答这个问题，我们需要考虑“股价 - 收益比率”这个指标。当初我们在“均等”假定条件下，设定股价 - 收益比率是 10，假如这个值是人们普遍认可和接受的“均衡点”，那么，在其他条件不变的情况下，我们有“理由”推断：当股价 - 收益比率重新回到 10 的时候，股价就会停止变化。换句话说，在这个均衡点上大家“势均力敌”，没有哪只股票会在价格或者预期收益率上占先。

综上所述，大致思路是：（1）找两个等值可比的东西；（2）打破均衡态势，使它们面临不均等压力；（3）推测人们对此情势将做何反应；（4）描述人们可能的行为倾向；（5）解释这个趋势将会如何以及为何会终止。

### 7.3 从股市到楼市

楼市如同股市，买房子的人与买股票的人自然也有很多相似之处。

假设有两座房屋分处不同的地区：一座在加利福尼亚的圣地亚哥，一座在纽约的布法罗。除地理位置外，房屋好坏还有一些其他衡量指标，如面积大小、房间布局、价格等。人们可能对两个城市具体情况并不是非常了解，但是他们知道，圣地亚哥常年气候宜人，而布法罗的冬天非常寒冷、令人难受。

仅仅由于气候条件不同就会导致房价差异吗？这个问题就如同前面关于股市例子中提到的问题一样：仅仅由于预期收益率不同就会导致股票价格变化吗？对此回答同样是肯定的。在分析房价时，为了便于理解并让你熟悉分析讨论，我们拟设定与股价例子相似的假设条件。

假如两座房子，最初不是在圣地亚哥或布法罗，而是在此之外的另一座城市，两座房子紧邻，价格都是 15 万元，预期效用值也都是 10 万个单



位。那么，我们就可以计算出效用-价格比率（简称“效价比”，或“单价效用”），每座房子都是0.67。

现在，我们要把一座房子搬到圣地亚哥，另一座搬到布法罗，并假设圣地亚哥的气候比原来城市要好一些，而布法罗的气候比原来的要差一些。

由于气候条件不同，圣地亚哥那座房子的预期效用值会升高，比如升到20万个效用单位，布法罗那座房子的预期效用值会降低，比如降到了7.5万个效用单位。以当前的房价15万元来计算，圣地亚哥那座房子的效价比上升到1.3，而布法罗那座房子效价比则会降低到0.50。

这样一来，楼市上将会发生一些什么变化呢？和股市例子相类似，我们断言人们倾向于追逐更高收益。由于圣地亚哥房子比布法罗房子预期效益值高，人们自然会卖掉“布法罗股”（从布法罗搬出去），来买“圣地亚哥股”（搬到圣地亚哥）。这样，圣地亚哥的房价就会升高，布法罗的房价就会降低。

这样的房价逆转趋势会持续下去，圣地亚哥的房价将会从15万元上涨到30万元，布法罗的房价则会从15万元向下跌到11.25万元。也就是说，一直变到两个城市的房子预期效用值都达到原来的0.67为止，房价逆转调整趋势才会终止。

## 7.4 哪儿的月亮其实都一样

价格逆转变动后，两个城市房子的预期效用值就趋于“均衡”。你在圣地亚哥得不到的东西即低房价，在布法罗却可以得到；相反，你在布法罗得不到的东西即好气候，在圣地亚哥却能得到。真可谓“鱼和熊掌不可兼得”啊！

也可以这样看：对于圣地亚哥的房子来说，其气候优越性是用15万元钱买来的；或者说，买房者要为宜人的气候付15万元的“税”。住在这里





的人可以这么想：他总共要付 30 万元，其中 15 万元钱是用来买房子，另外 15 万元钱是用来买舒适气候的。而买布法罗的房子，由于气候条件不好，则可以得到 3.75 万元的“补贴”；住在这里的人可以这么看问题：他花了 15 万元来买房子，但是由于气候不好，他还另外得到了 3.75 万元的额外“补贴”。

因此，“别人家的月亮并不是真的比我们圆”。当布法罗居民在寒冬中龟缩在自己房间里的时候，会羡慕圣地亚哥居民在暖阳下得意洋洋的神态。这么看来，似乎圣地亚哥的月亮“更圆”些。但是，圣地亚哥居民在巨大的放贷压力下喘不过气来的时候，反过来会羡慕布法罗居民在付房价时那种轻飘飘的感觉。如果这么看，似乎又是布法罗的月亮“更圆”些。

总之，如果我们只考虑气候条件，似乎圣地亚哥的月亮更圆；如果只考虑房价，又反过来感到布法罗的月亮更圆。但是，如果同时考虑这两个因素，其实两个地方的月亮是同样圆的，彼此彼此。

## 7.5 现实中“交易成本”的困扰

读到这里，很多人可能会说：“卖掉一只股票去买另外一只很容易的，我只需给经纪人打个电话，告诉她卖掉 B 股票来买 A 股票就可以了，整个过程不过几分钟，我不必花大量时间去寻找预期收益率最高的那只股票。但是，买卖房子就没有这么简单。我不能仅仅因为圣地亚哥的效价比布法罗高一些，就轻易地从布法罗搬到圣地亚哥。如果人们不能轻易搬家，那么，两个城市房子的效价比就可能趋于均衡。换句话说，由于人们不便进行跨区域迁移，房价可能不会像股价那样容易变动和调整，这样，某个地方的‘月亮’很可能真的会比其他地方‘更圆’些。”

这番话其实准确地描述了一个事实：一些东西（如股票）的流动性确实比另一些东西（如房子）更大些，从前者撤资比从后者撤资要容易些。也就是说，由于可流动性及其差异的存在，价格和收益可能不会像我们前



面所说的那样可以“随意”、“自如”地变来变去。

此番争辩是难能可贵的。当经济学家说各种活动的“交易成本”不同时，其含义正是上面那段陈述所表达的意思。显然，买卖股票的交易成本，与卖掉这个城市的房子再去另外一个城市买房子的交易成本，二者相比，前者要低得多。一个重要经济学原理就是：做某事的交易成本越高，整个事情就越不可能做成。事实上，我们在现实生活中也观察到：人们更多、更频繁地买卖股票以寻求高收益，而很少通过买卖房屋、不停地搬家去谋取更高的房地产差价回报。

但是由此就得出结论说：没有哪只股票会比其他股票“更圆”，而一些地区的房子却会比其他地区的房子“更圆”。这样的说法是轻率的。在我们的分析中，只要简单地引入“交易成本”这样一个因素，将它考虑进来，就足以说明问题。

仍然回到房子的例子上。如果交易成本为零，圣地亚哥的房价将由15万元上涨到30万元，而布法罗的房价将从15万元下降到11.25万元。但问题是，在这种场合，交易成本不可能是零，也就是说，实际中是存在交易成本的。而且，交易成本往往还很高，比如说是3.3万元，也就是说：卖掉现在的房子，搬到另一座城市去买房子，其成本是3.3万元。布法罗居民是不会对这笔交易成本不在乎的，如果搬到圣地亚哥所带来的预期收益还不到3.3万元的话，他们是不会搬家的。

如果交易成本也被考虑进来，圣地亚哥的房价是不会增长到那么高的，同样，布法罗的房价也不会降得那么低。结果，两个城市的月亮还是一样圆。

## 7.6 医生真的很“富有”吗

医生的职业种类有很多，诸如家庭医生、内科医生、外科医生、肠胃科医生、泌尿科医生、儿科医生等等。在美国，医生的年薪，平均大约是



19 万美元；外科医生年薪要高一些，大概是 31 万美元，而小儿科医生年薪偏低些，约 12.6 万美元。总体来说，医生算是美国社会中的高收入群体。

许多人会认为，挣钱越多，生活就越好。但经济学家不这么看。他们认为，同样一份收入，但几多辛劳只有自己清楚。对经济学家来说，每周工作 20 小时，只付出较少劳动，每年挣 10 万美元；这与每周工作 70 小时，在高压下付出高强度劳动，每年赚 10 万美元，二者不能等同。

回过头来我们再看一下医生的薪酬和劳作。大多数医生年薪较高，但他们付出的辛劳也比常人要大。在美国，医生们平均每周要工作 52 小时，看 110 个病人。他们还要在巨大心理压力条件下紧张工作，因为人命关天，一旦出错就会使患者遭受巨大痛苦，甚至丧命。这样来看的话，医生收入未必像大家感觉的那样高。

我们可以用类似于前面分析股价和房价的方法，来分析一下这个问题。假设医生年收入是 19 万美元，会计是 6 万美元。他们都需要付出一定的时间、劳动并忍受一定的压力，我们用“X 成本”来表示这些因素。假设医生的 X 成本值是 200 个单位，会计的 X 成本值是 100 个单位，那么医生“薪酬 - X 成本比率”是 950，会计的“薪酬 - X 成本比率”是 600。医生每付出一单位的 X 成本值，其获得的报酬收入水平比会计要高，也就是说，医生的成本收益率比会计要高。

另外，经济学家仍然假设人们会寻求收益最大化。在医生高收益的情势下，人们会做出什么样的行为反应呢？我们的回答是：那些在做医生和做会计之间犹豫不决的年轻人，最终大都会“理性”地做出决定：去当一名医生。争当医生的人多了，也就是说，医生的供给增加了，就会促使医生的“价格”即薪酬收入下降；相反，当会计的人少了，会计供给减少，其薪酬水平自然会提高。有人可能会认为医生的薪水永远不会降低，事实并不是这样的，近年来，美国医生的薪水确实有所减少，尤其对某些科室来说。



那么，医生的薪水会降到什么程度？会计的薪水又会升到什么程度呢？与股市和楼市价格变动有着同样的趋势：医生和会计的薪水调整变化一直会持续下去，直到两种职业的“薪酬-X成本值比率”相等为止。最终，对于一个“均衡人”来说，当医生不会比做会计好到哪里去，也不会比做会计差什么。

## 7.7 既得利益者往往不“喜欢”市场竞争机制

综上所述，我们得到的基本结论是：没有哪只股票会比其他的赚钱，圣地亚哥的月亮与布法罗的一样圆，医生与会计挣得一样多。这一切全赖于价格调整过程是否能够顺利完成。例如，如果做医生的收入比做会计的要高，人们就都会转行去从医，直到再也没有“理由”转行为止。

假设你是一名医生，看到这么多人蜂拥而来，你自然也会预感到：未来在医疗卫生领域职业竞争将会异常激烈。随之而来的是，你的薪水可能会减少，或者不会提高得那么快。

你可能会试图制止这个调整过程。你可能会想，美国不需要这么多的医生，或者医生太多会导致医疗成本增加。你将在金钱的刺激下，企望降低其他职业的收入，来保持你自己正在挣得的高收入。你试图阻止这个调整过程的努力能否取得成功，与你在医疗工作中做得如何出色，实际上没有太大关系；而与你的政治敏感度和自我感觉倒是有一定的联系。

### 经济学家观点

☆ 不管是买卖股票、选择职业还是购置房屋，人们都将谋求收益最大化。当相关收益趋于均衡点时，追求收益最大化的行为将会停止。这时，大家彼此彼此，没有哪边的月亮会更圆。

☆ 资源流动才有均衡配置。只有当资源可以自由地从一种活动中抽出



转移到另一种活动中时，收益均衡化机制才能有效地发挥作用。

☆ 垄断既得利益是天性。当人们得到最高收益时，他们总是倾向于阻止他人竞相谋取高收益。简而言之，人们总是会不断寻求并保持最高收益。

### 像经济学家那样思考

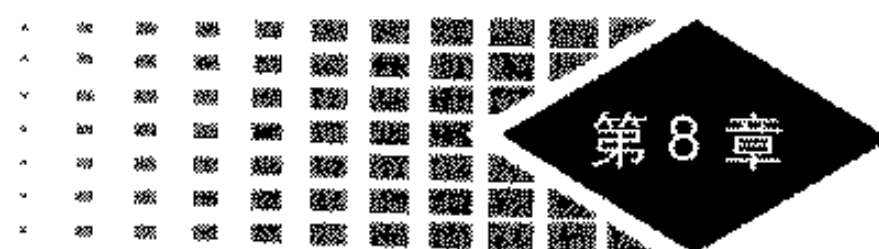
(1) 本章我们用到了三个重要比率指标：股价-收益比率（用于股价分析）、效用-价格比率（用于房价分析）、薪酬-X成本比率（用于职业选择分析）。我们在分析中强调，在市场竞争压力下，价格一直会逆转调整到均衡点为止，即较高收益率降低到与原始特定收益比率相等的时候，价格调整过程才会结束。试给出其他一些例子来阐释这一点。

(2) 如果说，住在圣地亚哥和住在布法罗一样，买股票 A 和买股票 B 没有差别，当医生不会比当会计好到哪里去，那么，你认为嫁给 X 和嫁给 Y，难道也一样幸福吗？为什么？

(3) 经济学家认为，人们总会寻求并保持收益最大化。我们正是在这一假设条件下，解释了股票收益是如何均等化的，也是在这一假定下讨论了为什么医生会反对人们大量涌入这个行业，因为他们害怕激烈的市场竞争会降低他们当前的高收益。请举两个不同的例子，来说明“人们总会寻求收益最大化”这个基本原理。

(4) 在加利福尼亚与在密歇根的星巴克咖啡店里，咖啡价钱是一样的，但是同样的房子，加利福尼亚的价钱要比密歇根的贵很多。为什么会存在这种差异？你能解释吗？

(5) 佛教徒认为，如果我们追求的东西太多，就会有痛苦。如果真是这样的话，那么，认识到“外国的月亮并不比我们的圆”，能否减轻人们的痛苦？



---

## ● 人为什么会撒谎 ●

---



你是如何给“撒谎”定义的？字典上说：撒谎是指人故意言虚妄之语。例如，假设布朗问汤姆森，明天早上8点能不能载他去机场，汤姆森说可以；但是，在回答“可以”的时候，汤姆森心里知道他实际上不会这么做。根据字典的定义，汤姆森就是在对布朗撒谎，他明明知道那不是真的，可还是像真的那样说。

假设，汤姆森在答应的时候，确实是想第二天早上8点可以载布朗去机场；可是到了第二天，汤姆森反悔了，没按答应布朗的话去做。这样，根据字典的定义，汤姆森并没有对布朗撒谎。因为当他答应布朗的时候，确实也是这么想的；只是事后重新考虑了一下，他才决定反悔。

当然，从布朗的角度来看，不管汤姆森最初就在撒谎，还是事后才反悔，并没有什么区别。不管是什么情况，汤姆森的行为对布朗的影响都是一样的，他最终没有送他去机场。

这里，我们对于“撒谎”的定义，不像字典那样根据行为人的最初意图来定义，而是要按照行为所产生的事后效应来定义。按照字典语义界定，只有最初动机本来就是欺骗性的，才是撒谎。而按照我们的定义，只要后果具有欺骗性，即行为后果不符合行为承诺，就是撒谎。也就是说，无论当初他是不是知道“自己所承诺行为事后不会发生”这一实情，只要所说的话没有付诸行动，就是撒谎。

总之，按照我们的定义，当一个人说的与做的不一样的时候，他就是在撒谎。例如，如果他说他会做X，但是后来他做了Y，不管他当初说要做X的时候的意图是什么，他都是撒了谎。

## 8.1 其实我们总在对自己撒谎

周六，琼称了一下体重，发现自己太胖了，她希望能够减掉10磅体重。于是她告诫自己，每周要进行4次健身锻炼，至少得坚持3个月，一个月内决不吃甜食。下定决心之后，她立刻就去跑步。周一上班时，她婉





言谢绝了同事给她的饼干。

第二天，琼发现，这样的计划实施起来有点困难。就拿一周4次的健身来说，如果安排在上班前锻炼，就意味着早上没法睡安稳觉；放在下班之后吧，一天工作精疲力竭，哪有心情锻炼。权衡再三，她决定还是早晨锻炼好一些。于是，周一晚上上床前，她把闹钟比平时调早了半个小时；但是，当周二早上闹钟响的时候，她翻了个身就把闹钟关上了，虽然她提醒自己应该起来跑步了，可最终还是没能起来。当天下午在办公室，有人给琼送过来一包巧克力糖，尽管她告诫自己在减肥，可还是忍不住将糖送进了嘴里。这样的情景，基本上每天都会发生。结果，一个月下来，琼只晨练了一次，至于吃甜食嘛，也是10次诱惑中只能拒绝2次。

这样，琼关于每周锻炼4次和不吃甜食的宏伟计划，终于没能实现，自己承诺的决定全都没有实施，这也就意味着她对自己撒了谎。为什么会这样呢？听起来可能很奇怪，她之所以对自己撒谎，就是因为“说”比“做”要容易得多。她只需要张张嘴就可以说出锻炼和不吃甜食的话来（对自己说谎甚至连嘴也不用张一下），可真正要做的时候，就需要实实在在的毅力和汗水。

## 8.2 人们为何爱说谎话

经济学家认为，撒谎是因为“知易行难”，即“说”的成本要比“做”的成本低得多，所以我们总是说得很多，而做得很少。这就好比是，要健身、不吃零食，如果说说而已，只需要花一分钱；而真正这样去做的话，就需要花100元钱。或者，答应要载某人去机场，只需要花一毛钱；而真正做起来，却要花100元钱。承诺很便宜，行动起来很昂贵。

撒谎行为可以按照需求原理来分析。需求原理认为，在其他条件不变的情况下，价格降低，商品需求会增加；价格升高，商品需求就会减少。按此原理，说要健身的“价格”是非常低的，所以我们经常这么说；而真



正去健身的“价格”却是相当高的，所以我们经常不去做。换句话说，由于便宜的东西我们消费得多，昂贵的东西消费得少，所以“说”和“做”之间的消费意愿和情景大不一样。一般而言，我们“说”要做X这件事不需要花多少钱，而真正去“做”X这件事就需要花大量的钱，结果是：我们往往“说”要做某事，而实际上总是没有去做，我们的行为总是跟不上我们的许诺。也就是说，我们总是倾向于撒谎，甚至总是在撒谎。

要想没有谎言，就要满足一个条件。要么是说和做的费用变得一样（语言不再比行动廉价）；要么是改变我们的行为，使之不再符合需求原理。但是这两个条件都不可能满足，因此，就总是会有谎言以及说谎的人。

### 8.3 人们经常在哪些情况下撒谎

让我们总结一下前面的讨论：说要做某件事的成本，比真正去做的成本要低得多，这种成本上的差异，解释了为什么我们会多说少做甚至光说不练；也就是说，我们之所以总会对自己及他人撒谎，其原因就在于说与做的成本有很大差异。

但是，人们并不是在所有场合、对所有事情都撒谎。在某些情况下人们可能经常撒谎，但在另一些情况下人们却很少撒谎。那么，人们究竟在什么情况下很少或不撒谎，而又在什么情况下会经常撒谎或谎话连篇呢？

为了回答这个问题，让我们设想两种情况。一种情况是：你说要做X这件事的成本是1元，实际做X的成本是5元；第二种情况是：你说要做Y这件事的成本是1元，实际做的成本是100元。这样，因为承诺要做X、Y两件事的成本是一样的（1元），而真正去做Y这件事的成本（100元）比做X的成本（5元）要高得多，显然，在第二种情况下你撒谎的可能性就相对要大一些。

我们得出的基本结论是：口头承诺与实际行动之间的成本差越大，人



们就越可能言不由衷，越倾向于撒谎。例如，事件 Y 的言行成本差是 99 元，而事件 X 的言行成本差是 4 元；所以，相对于事件 X，人们在事件 Y 上更倾向于撒谎。

例如，史密斯说他会晚上 8 点给你打电话；而琼斯对你说，他会永远做你的朋友，随时准备帮助你，会为你做任何力所能及的事情来让你开心。哪个人更可能在撒谎呢？当然是琼斯。因为两个人许诺的成本大致是一样的，但是晚上 8 点给你打电话的成本，比永远作为朋友愿做任何事来使你开心的成本，要低得多。

## 8.4 如何减少谎言

在本章中，我们讨论了为什么总会有谎言及说谎者，以及为什么说与做的成本差距越大，人们越倾向于言不由衷甚至撒谎。现在，我们来进一步讨论一下实际生活中人撒谎的程度和频率问题。

为此，我们引入一个叫“撒谎率”的指标，即每 10 万人每天说谎的总频数。如果每 10 万人每天说 1000 个谎，那么撒谎率就是 0.01。说谎率是会随时间、场景不断变化的，例如，当今美国人的撒谎率很可能与独立战争时期有很大差异。那么，究竟是什么原因导致撒谎率升高或降低呢？例如，如果说当今美国撒谎率比独立战争时期或其他任何时候都高，那是什么原因导致的呢？难道美国正在堕落成为一个不讲诚信的国度？

经济学家认为，当撒谎的成本或代价比较便宜低廉时，人们会倾向于撒更多的谎；当撒谎的成本或代价比较昂贵沉重时，人们会倾向于少撒谎甚至不撒谎。例如，人们对朋友撒谎，比在法庭上向法官撒谎要多，因为对法官撒谎的代价相对来说比较高，朋友不会因为撒谎就把你送进监狱，而法官会。

如果一个社会给撒谎的人戴上一个耻辱的标记，人们也不会撒太多的谎。一有人撒谎，其他人就会公开指责惩罚他，那么他撒谎的成本就会增



大，他就会减少撒谎。显然，一个对撒谎者人人喊打的社会，要比撒谎的人得意洋洋、说真话的人自认倒霉的社会的撒谎率要低很多，更容易在人与人之间建立起诚信。

举例来说，假设你的朋友鲍勃说会在下午3点来接你，结果他无故迟到了一个小时。你打开车门的时候，他说很抱歉来晚了。你可以有两种回答：(1)“没关系，这种事情总会发生。”(2)“你让我白白等了一个小时，这是很没有礼貌的。我原本打算与你一起走，但现在我不想和这么没有礼貌的人在一起，我宁愿坐公交车回家。再见。”这两种不同的态度和回答，分别会有什么不同的后果呢？

显然，当你说他没有礼貌并跟他分手，他为不守时而付出的代价，要比你不在乎的情况下大得多。由此我们可以预测鲍勃的行为今后会出现两种倾向：在前一种情况下，他满不在乎地继续迟到，以致不守时成为他的日常生活习惯；在后一种情况下，他可能意识到守时的重要性，以后再也不迟到了。换句话说，一个人失约所付出的代价越大，他以后不再失约的行为倾向就越显著；同样的道理，我们可以通过增加人们撒谎的代价，来降低人们撒谎的程度和频率。

### 经济学家视点

☆ 说易做难。撒谎就是承诺要做某事但实际却没有兑现的一种行为倾向。由于“说事”的成本比“做事”的成本要低，人们总是倾向于多说少做甚至光说不练，因此，日常生活中撒谎现象较为普遍。

☆ 以言行成本差辨别说谎率大小。人们承诺要做某事，与他们实际做某事，这二者之间成本差越大，他们就越倾向于撒谎，越倾向于轻易许诺而迟缓兑现。不同的时间、场景或事情，由于各自的言行成本差不同，因此，撒谎率也会因时因事而异。要降低撒谎率、建设诚信社会，必须加大撒谎的成本和代价。



### 像经济学家那样思考

(1) 杰克和凯文都打算一周锻炼4次，杰克做到了，而凯文没有做到。既然两个人说和做的成本都是一样的，为什么他们表现出来的行为不一样？

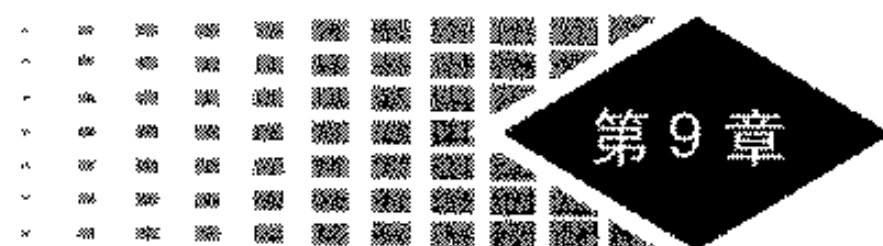
(2) 在本章里面，我们说到：经济学家认为，由于“说”的成本比“做”的成本要低得多，所以我们总是承诺得很多而做得很少。承诺很廉价、行动很昂贵，说与做之间存在成本差，因此说与做的行为后果是不同的。在这里，我们并没有提到，说和做分别会有什么好处，如果考虑到好处的话，我们将会得出什么结论？

(3) 在日常生活中，有的人会经常撒谎，而有的人则不会。为什么？

(4) 人们会对自己撒谎也会在别人撒谎，假设杰克对自己撒的谎多，比尔对别人撒的谎多，彼得对自己和别人撒的谎都多。假设三个人对别人撒谎的数量是一样的，怎么解释他们三人的行为差别？

(5) 你认为，大城市与小城镇相比，撒谎率是高还是低？为什么？





---

● 交易有成本，事态难预料 ●

---





假设，约翰正在房间里看电视，妹妹雪莉走进来，也想看节目。她问哥哥是否介意换个频道，她喜欢另一个节目。结果会怎么样呢？雪莉能看到自己喜欢的节目吗？约翰还会继续看他当时正在看的频道吗？再如，大卫想和艾丽斯离婚，但艾丽斯不同意。结果究竟会怎么样？这对夫妻最终能离婚吗？

在上述两种情形里，如果没有足够信息，你无法判断事态发展究竟会是什么结局。例如，你可能需要知道大卫和艾丽斯住在哪个州，以及这个州关于离婚的具体法律规定是什么：当只有一方想离婚时法律是否会支持离婚，还是说只有夫妻双方都同意才能离婚，等等。

但在现实中，信息总是有限的，就当时当地的情形来说，信息总是不完全的，并不是只要你想得到什么信息就能得到的。其实，你最需要的不是信息，而是一种观察问题的“世界观”和“方法论”，能够学会像一个经济学家那样思考。

## 9.1 兄妹间也要讲“交易”策略

无需搜集详尽信息，一个经济学家也完全能够解答相关问题，包括约翰和雪莉怎么商量看电视，大卫与爱丽斯能否离婚，等等。

在看电视的例子中，约翰正在看电视节目，而雪莉想换台。换句话说，约翰手里有雪莉想要的东西。想想日常生活中，你曾经想得到别人的东西吗？你又是如何得到的呢？经济学家会说，要想从别人那里得到想要的东西，关键是要有“平等协商”的交易理念和契约精神，积极参与到互动交易中去。而最简便的办法就是借助货币进行交易。

举个例子吧。假设你想要一本关于美国第三任总统托马斯·杰弗逊的书。你来到当地一家书店，走到自传书籍专卖区，找到了一本并快速浏览了一下，然后便决定要买这本书。这本书标价 23.95 美元，这是书店老板的要价。如果你付给她 23.95 美元，她很高兴地把书递给你，再免费附送



你一个微笑，或送给你别的什么礼品。简言之，你经常为了得到某个东西而从别人那里用钱去买。（作为旁观者，你认为经济学家会说那个微笑是免费的吗？如果老板不笑，你是不是认为书的价格会低一点？）

现在我们来查看一个非货币交易的情景。假设，你正放学急于回家，想搭便车，便向旁边的同学求助。你会怎么做呢？你可能会说：“哎，乔，我今天没开车，我能搭你的车回家吗？这样我还可以在路上一顺便给你讲讲上周你落下的课。”你这是在乔谈一笔“交易”：你告诉乔上周课上发生了什么，以此做交换来获得一次搭便车的机会。

看来，所谓“交易”，就是你想得到你没有的东西，但你要给对方钱或者其他东西做回报。回到看电视的例子中，雪莉要想换到自己想看到的频道，必须用什么别的约翰感兴趣的东西来交换，究竟能否成功，就要看她的交易谋略和谈判水平有多高了。

现在我们假设：约翰认为继续看节目值10元。这意味着，他愿意为了看电视支付10元，或者说，他宁愿为接着看电视而放弃10元；当然，对约翰来说这是个底线，如果有人支付10元以上或更多的话，是再好不过的事情。同时假设，雪莉认为自己要换台看节目值15元。这就是说，她愿意支付15元看她想看的节目，或者说，她愿意为此放弃获得15元的机会；当然，这是个上限，如果需要支付15元以下或干脆一分钱都不拿，那样最好不过。

在交易中，雪莉开始向对方发出的信号是：不可能为约翰支付任何东西，她只是简单地问：“约翰，介意不介意我换台啊？”这句话的潜台词是：“我不想为换台支付你任何东西，你接受我的请求吗？”当然，约翰是不会轻易接受这个“零支付”交易要约的，因为我们假定他认为这个交易底线值10元。在被拒绝后，雪莉很可能会加大交易筹码，她答应付给约翰2元钱，约翰还是不答应；接着，她把交易价格提升到4元、5元、7元，最后直到10元时，约翰还是不答应。最后当雪莉提出可以支付12元时，约翰才有些动心，他讨价说要13元，雪莉说那就12.5元吧，不答应就拉



倒。最后，约翰与雪莉在 12.5 元上达成这项更换节目频道的交易。

你可能会质疑我们所举的例子是荒唐的。你可能会说，日常生活中哥哥和妹妹争看节目哪有你说的这样，以货币进行讨价还价交易的！是的，经济学家也不会傻瓜到这步田地，真的以为现实生活中有这种情景发生。经济学家只是想用这个例子说明“交易”的普遍性，以及货币和非货币交易之间的相通性。他们在一些市场交易场合谈论金钱、价格和购买行为，这些情形在非市场交易领域在道理上也是相通的；所有交易，包括非市场领域的交易活动，说的都是一种人与人之间的关系，是相关方面为获得各自认为有价值的东西而进行的一种平等交换活动。

当经济学家假设，约翰愿意支付 10 元继续看电视、雪莉愿意支付 15 元换台看电视，意思是说，雪莉对看电视的估价要比约翰高；各自价值确定后，问题就变成两人以什么方式进行交易的问题了，他们可能不借助货币方式而是采取其他非货币的方式进行交易。例如，她可能告诉约翰，如果让她换台的话，她愿意帮哥哥打扫房间或干别的什么事情。当然，也有她的交易底线，这就是为哥哥做这些事情不能超过 15 元的价值。

据此，经济学家可以大体告诉人们事情的发展走向。用经济学术语来说，稀缺资源（如电视节目）往往是由那些对资源估价较高的人来支配使用的。在我们讨论的看电视例子中，看电视节目对于雪莉更重要，即雪莉对电视节目的欲求和评价比约翰高，因此，究竟看什么节目最终可能由雪莉来决定。

## 9.2 离婚是“交易”，与法律无关

现在我们来看看离婚的例子。

大卫想要离婚，但艾丽斯不肯。结局会是怎样？外行人可能会说，这与法律有关。如果法律规定单方意愿可离婚，大卫和艾丽斯就可以离婚；如果法律规定只有双方都同意才可离婚，那么大卫这婚就离不成。



但是，经济学家认为，在这里法律只是“小问题”或根本不成问题，关键是他们二人对离婚的价值各自是怎么评价的。如果大卫估价比艾丽斯的大大地高，这婚就能离得了；否则，这婚就离不成。

我们假设，法律规定只有当夫妻双方都同意的前提下才能离婚。而且假设，大卫认为离婚的价值是10万美元，艾丽斯认为维持婚姻的价值是7万美元。于是，在这场离婚交易中，大卫可以从艾丽斯那儿“买”到她对离婚的同意，只要支付高于7万而低于10万美元的价钱就行。

如果我们反过来假设，艾丽斯对维持婚姻的价值评价是10万美元，而大卫觉得离婚值7万美元。那么，不管法律怎么规定，他们最终都不会离婚。因为艾丽斯可以从大卫那里买到他对维持婚姻的同意，只要支付高于7万而低于10万美元的补偿给大卫就行。

总之，能否离婚，与法律规定没有太大关系，其关键问题是夫妇双方谁更在乎婚姻，如果不想离婚的一方价值评价高，那么想离也离不了；反之，如果想离婚的一方价值评价高，那么不想离也能离成功。

### 9.3 没有交易成本，谁出价高谁说了算

应该注意的是，在上述两个例子里，我们得出“谁出价高谁说了算”这一结论，有一个隐含的前提条件，这就是：交易谈判及其实现成本很低，甚至可以忽略不计（接近于零）。在经济学中，将交易过程中发生的所有费用、不快或代价，统一称做“交易成本”。如果交易成本为零，那么无论交易的前提条件怎么设定，最后终能达到一个双方都满意的均衡结果。这就是所谓“科斯定理”的含义。

实际中，不仅存在交易成本，而且往往还很高。如果是这样，交易的结局就不一定是“谁出价高谁说了算”。例如，我们仍然假设：约翰和雪莉对看电视的价值评价分别是10元和15元，但同时存在20元的交易成本。这就是说，如果雪莉想达到换台目的的话，她必须支付这额外20元的



交易成本。在这种情况下，雪莉决不会花 20 元去得到对她来说只值 15 元的东西，高额的交易成本使雪莉在这场换节目频道的交易中没法说了算。

那么，当交易成本很高时，交易的结局会是怎样的呢？显然，存在高交易成本，交易结果的决定权掌握在最初拥有所有权或控制权的人（如约翰）手中。换句话说，由于实际中存在着很高的交易成本，产权最初界定给谁就变得非常重要。这也是科斯定理所要强调的真实意义。

### 经济学要点

☆ 在现实生活中，交易无处不在，而且交易是个好东西。通过交易，互通有无，人们可以使自己的境况得到改善。

☆ 如果不存在交易成本，那么谁出价高谁说了算。也就是说，资源由那些对其价值评价较高的人支配使用，其前提条件是交易成本很低或可以被忽略。

☆ 实际中，由于存在交易成本，而且往往还很高，所以最初的产权界定就显得非常重要。高交易成本阻碍交易形成，进而影响人们实现福利改善的目标。

### 像经济学家那样思考

(1) 斯蒂芬妮认为离婚的价值是 6 万美元，鲍勃认为维持婚姻的价值是 13 万美元。州法律规定：只要一方要求离婚，就可以判离。如果不通过货币交易，鲍勃怎样才能“买到”斯蒂芬妮同意维持婚姻而不再提出离婚要求？换句话说，鲍勃怎样才能给斯蒂芬妮价值高于 6 万美元而低于 13 万美元的东西呢？

(2) 举例说明，当交易成本很高的时候，资源不会流向对它评价高的人。

(3) 任何交易的核心都是契约：你给我我想要的，我给你你想要的。



一些交易的契约定得很清楚。例如，商店明码标价的茄克，价格100美元，这个契约是显而易见的。而有些交易的契约就没有那么清楚。例如，丹送给杰克一个生日礼物，很可能还想在自己生日时杰克也能送自己一个礼物，但他没有明说，而杰克心里也很清楚，同样也不说破。换句话说，送礼物其实也是一种交易。试给出三个似乎是礼物但事实上存在交易成分的生活例子。

(4) 假设，某小镇有一块30英亩的土地有待开发。这块土地上，长满野花，树木葱绿，小鸟、松鼠和小昆虫自得其乐。最近，陆续有人来这里游玩，只为远离都市烦扰，亲近亲近大自然。但有开发商想要按市场价(100万美元)把这块地买下来，建一个酒店和高尔夫球场。而当地的环保组织想要保持这片土地的原初风貌，供人们享受大自然，该组织愿意支付不高于20万美元的价格购买这块地。显然，开发商愿意支付的价钱远远高于环保组织。那么就这块土地的价值而言，是不是建酒店和高尔夫球场就高于让人们亲近大自然呢？请解释你的观点。

(5) 一个州的法律规定：只要夫妻中任何一方想要离婚，就可以判离婚成立。而另一州的法律规定：只有当夫妻双方都同意，才能判离。你认为，在哪种法律下离婚案件会更多些？或是二者一样多？为什么？



本 PDF 电子书制作者：

## 阿拉伯的海伦娜

爱问共享资料首页：

<http://iask.sina.com.cn/u/1644200877>

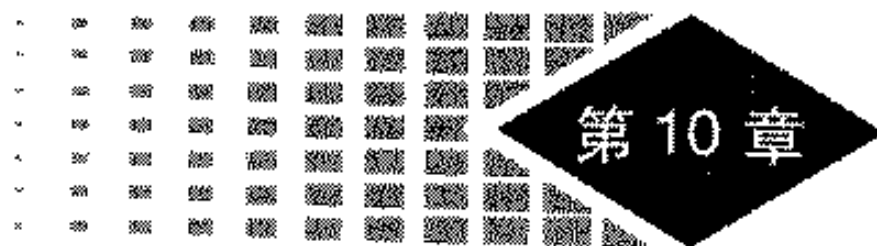
内有大量制作精美的电子书籍!!!

完全免费下载!

进入首页，点击“她的资料”，你就会进入一个令你惊叹的书的海洋！

当然，下载完了你理想的书籍以后，如果你能留言，那我将荣幸之至！





---

● 经济学家对差异作何解释 ●

---



我们知道，富国妇女生育率要低于穷国妇女生育率，为什么？一种解释是，穷国妇女生育意愿更强烈。也就是说，无论穷国与富国，妇女都想要孩子，但穷国妇女却比富国妇女喜欢要更多的孩子。这种解释就好比是说，约翰和鲍勃都喜欢吃巧克力冰淇淋，但约翰相对来说更喜欢吃。

这样，我们以妇女生育意愿的相对差异来解释穷国富国妇女生育率的差异。换句话说，我们看到，穷国与富国妇女生育率存在很大差异，是因为穷国富国妇女生育意愿或偏好不同。这种解释听起来似乎很有道理，但实际上有些似是而非。

从表面看，有些事情很简单。例如，我们观察到18岁男女青年存在行为差异，他们有些决定上大学，而有些不准备上大学。按照上述思路，给出的解释是：前者比后者更想上大学，那些更想上大学的孩子最后上了大学，而那些不想上大学的孩子最后没有上大学。再比如，我们看到一些人在抽烟，另一些人没有抽。沿袭此逻辑就是：吸烟者对吸烟的偏好更强烈些，而不吸烟者则偏好不吸烟。

这三个例子的共同点是什么？在每个例子里，都有一种东西是由偏好不同引起的。富国妇女没有穷国妇女生的孩子多，是因为她们对生孩子的偏好不同。一些人上大学另一些人不上大学，是因为他们对上大学的偏好不同。一些人抽烟而另一些人抽烟，是因为他们对吸烟的偏好不同。

## 10.1 为什么富国妇女不愿生孩子

对于这样的解释，经济学家很不以为然。他们不喜欢用偏好不同来解释人们的选择行为，因为这种解释可以“解释”的行为太多了，因此几乎是废话。经济学家在解释问题时，假定人们的偏好是给定的，也就是说，无论富国还是穷国，妇女们的生育意愿或偏好都是一样的，之所以存在生育率的差异，是由于富国和穷国“生育成本”或“孩子价格”不同造成的。



这里，所谓“生育成本”，是指妇女生孩子、养孩子的机会成本。仅就时间而言，妇女要用10个月怀胎，还要用20小时左右的时间来生产，要想生一个小孩总共需要6500个小时；另外，抚养一个小孩，每天要花4个小时，一共18年，加起来是26 280个小时。这样，养育一个小孩总共需要32 780个小时。

如果一个妇女将32 780个小时花在养育孩子上，那她在这段时间里就不能去赚钱了。假设，在贫穷国家，妇女平均工资是每小时3美元；而在富裕国家，妇女平均工资是每小时15美元。这样，在贫穷国家，妇女养育一个孩子的机会成本就是98 340美元；而在富裕国家，妇女养育一个孩子的机会成本则高达491 700美元。换句话说，富国生育成本是贫国生育成本的5倍。

这样，我们在偏好一致、收益相同的假定条件下，以生育成本的差异解释了富国妇女比穷国妇女生育率低的原因。就是说，相对既定收益来说，在富国养育一个孩子的机会成本比在穷国养育一个孩子的机会成本要高得多，所以富国妇女生育率较穷国低。

## 10.2 一个关于“葡萄”的故事

阿尔钦（Armen Alchian）和艾伦（William Allen）在他们编写的《大学经济学》一书中所讲的一个很有名的经济学故事，能够很好地解释经济学家特有的思考方式。加州生产的葡萄，在加州和纽约都有售，但优质葡萄在纽约比加州更畅销（请注意：这里畅销是指相对比例，而不是绝对数量），这是为什么？

讲这个故事之前，我们先确认这样几个事实：（1）葡萄在加州生长，后运到纽约卖；（2）加州葡萄质量有差异，我们把那些优质葡萄称为“特种葡萄”，把那些低质葡萄称做“标准葡萄”；（3）相对于“标准葡萄”，纽约人更喜欢买“特种葡萄”。



为什么会这样呢？是因为纽约人比加州人更有钱，对葡萄消费更挑剔吗？还是因为纽约人对葡萄有“特殊”的偏好和口味？经济学家讨厌用偏好不同来解释问题，他们认为这种解释能够“解释”任何东西，但其实什么都“解释”不了。阿尔钦和艾伦建议从经济学的角度思考问题。

假设，不管是标准葡萄还是特种葡萄，加州葡萄要想运到纽约卖，一磅须花 5 美分。在加州葡萄产量中，有一半是标准葡萄，一半是特种葡萄。在加州，标准葡萄每磅卖 5 美分，特种葡萄每磅卖 10 美分。也就是说，2 磅标准葡萄和 1 磅特种葡萄的价钱是一样的。

如果用船把葡萄运到纽约，运输费会使标准葡萄的成本增加至 10 美分，特种葡萄的成本增加至 15 美分。那么，在纽约，特种葡萄价格与标准葡萄的价格为 1.5 比 1，这比起加州的比价（2 比 1），相对来说要低一些。在纽约要想买 1 磅特种葡萄，意味着要放弃 1.5 磅标准葡萄；但是，在加州，则要放弃 2 磅标准葡萄。

根据需求法则，对于纽约的消费者来说，特种葡萄的价格相对更低些，因而会比加州消费者选择消费更多的特种葡萄；而在加州，标准葡萄的价格相对低些，所以人们就会消费更多的标准葡萄。事实就是这样的。

### 10.3 相对成本法是解释差别的好方法

你可能会问：为什么经济学家要使用相对成本变化来解释问题，而不主张用偏好变化来解释？

首先，偏好是一种主观的东西，因人因地因时而异，千变万化，难以捉摸。如果用偏好来解释消费者行为，那必须解释他们的偏好是什么、怎么变化以及为什么变化。例如，如果你认为在加州和在纽约两个不同地区，迈克尔对葡萄的偏好会有所不同，那你就必须解释他的偏好为什么会变化。简而言之，为什么迈克尔在不同地方会有不同的偏好？这个问题是难以回答的。



其次，运用相对成本解释问题的经济学方法，已经被一系列实证研究案例所验证，它被证明是一种可靠而有效的经济学分析方法。假设，有关迈克尔的行为变化，有10种不同的情形A~J。经济学家说，这10种情形中的很多个（如果不是全部的话），都可以用相对成本变化法来解释，因此，这种方法也应该能够解释迈克尔更多的行为变化。

例如，这种方法可以解释为什么迈克尔在知道吸烟会致癌之后就少吸烟了，可以解释当长途话费降价后为什么迈克尔长途电话打得就多了，如此等等；因此，这种方法也可以解释甚至预测到，如果特种葡萄价格相对低廉，迈克尔就会增加这种葡萄的消费量。

### 经济学家视点

☆ 偏好靠不住，以偏好不同解释行为差异不靠谱。你想解释行为的差别，不要用偏好不同来说事儿。例如，富国妇女生养小孩比穷国妇女少，不要想当然地说，那是因为穷国妇女比富国妇女更喜欢小孩。

☆ 相对成本法是解释行为差别可靠而有效的好方法。当你想解释人们行为的变化时，不要想当然地假设他们偏好变化了。例如，如果迈克尔在纽约买的特种葡萄要比在加州买得多，首先要看与行为相关的成本是否变化了，成本是否有所不同。

### 像经济学家那样思考

- (1) 经济学家是如何解释美国犯罪率高于英国犯罪率的？
- (2) 美国妇女可以划分为三种类型：低收入者、中等收入者和高收入者。哪种类型的妇女会要更多的小孩？为什么？
- (3) 加州一个四口之家比俄州一个四口之家住的房子小，怎样从经济学角度对此作出解释？
- (4) 经济学家认为，行为差别可以用相关成本不同来解释。以此观



点，我们来看看在同一个大学学习经济学的弗兰克和温迪。每天晚上，弗兰克用 90 分钟学习经济学，温迪用 45 分钟学习经济学。以下是几种说明为什么弗兰克和温迪用来学习经济学的时间不同的解释：

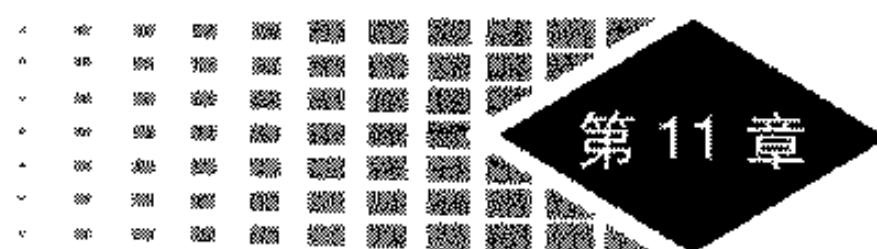
解释 1：弗兰克学习经济学的机会成本比温迪的机会成本低，因为弗兰克一个小时赚 7 美元，温迪一个小时赚 14 美元；

解释 2：弗兰克要花 2 分钟理解的经济学知识，温迪用 1 分钟就能搞定，因此，要想学习同样的经济学知识，弗兰克当然要花温迪两倍的时间；

解释 3：弗兰克比温迪更喜欢学经济学，因此学的时间更长些。

你认为这三种解释中哪个更可靠、更有效？

(5) 在许多国家，教会成员比过去减少了。对此，经济学家会怎样解释？



---

## ● 好事自然来 ●

---





想像一下，你生活在一个没有货币、只能进行物物交换的经济社会中。你要想得到物品或服务，就用自己所有的物品或服务来与人交换。假设你有苹果而想要面包，你就要到处找有面包的人，好不容易终于找到了；你想用10个苹果换得1个面包，但他却不想要苹果，而想要香蕉；于是，你就得再找到可以交换的人，这个人要么有面包又想要苹果，要么有香蕉又想要苹果，如果是后者，你还得去找那个有面包却想要香蕉的人，以便最终换来面包吃。

很明显，这种交易是很费时费劲的。你可能要花上几个小时或者几天时间去找那个有你想要的东西又想要你东西的人。那么，怎样才能使你的生活简单点儿呢？

其实，在物物交换中，有些东西流动性差一些，而有些东西“市场化”程度要高一些，即可以更频繁地拿来交换。为此我们假设，有10种物品A~J，其中50%的交易都涉及物品G，而其他物品被接受的频率只有15%。

为了使自己的生活更方便些，你在交易中可能更愿意接受物品G，即使你当时并不想要G，但你拥有了G今后的交易就容易多了，而你的行为本身也提高了G的交易率（如现在提高到51%）。你接受G提升了G的交易率，进而促使其他人也都去接受G，这样，G的交易率就进一步提高了，如从51%提高到52%，到53%，甚至更高。如此这般，假以时日，G最终被普遍接受，即G参与交易的频率达到100%。这时的G，就是经济学家称之为“货币”的东西，也就是日常我们所说的“钱”。

## 11.1 钱真是个好东西

有了货币交易，相对于物物交换，你的生活方便多了。

在一个货币交易社会中，如果有了钱，你可以随心所欲地想要什么就有什么。如果你想要面包，你只要找到有面包的人，把钱给他就行了。有面包的人有了钱，就可以拿来买他想要的香蕉、苹果或蛋糕。任何人都会



接受你的钱，然后用钱去买他想要的东西。

这样，你用于交易的时间就少多了。物物交换中你得花一个小时买的东西，在货币交易中你可能只需2分钟就可以买到。如果你花少点儿时间交易，就会有更多的时间（如剩下的58分钟）去做其他事情，去做更多生产性劳动，去创造更富有的生活。

当然，你还可以用多余的时间坐在那儿享受生活，也可以出去游山玩水。这样一来，大家的生活不仅在物质上变得更殷实富有，而且在精神上变得和谐美满。人们可以享用更加富足的商品和服务，而且有闲暇时间享受富有带来的文化乐趣：悠闲地读书，与朋友热热闹闹地聊天，自得地看朝霞落日，等等。

毫无疑问，我们大多数人都会认为，钱真是个好东西。毕竟，我们大部分人都是“凡夫俗子”，都想拥有更多的商品和服务、更多的悠闲时光。

## 11.2 钱不是“发明”出来的

钱，这么好的东西，难道是由哪个聪明人“发明”出来的吗？不！一点都不是这么回事儿！我们今天使用和流通的货币，并不是过去由哪个国王或王后、总统或首相、科学家或教育家下命令发布或发明设计，教导人们使用并流通开来的。

那么，钱究竟是从哪里来的呢？换句话说，货币是怎样产生的？如果说有一个“创造”钱这个好东西的“神”（造物主）的话，那他就在我们每个人心中，也就是我们的“自利心”。在物物交换的经济中，人们原本不知“货币”是何物，正是“自利动机”驱使人们在交易中“自然而然”地倾向于接受那些携带方便、价值稳定的东西（如上例中物品G），结果使这样的东西交易频率不断提高。结果从石头到贝壳、从“金钱”到“纸钱”，演变到最后就是我们今天看到的价值符号，即“货币”、“纸币”或“电子货币”等人们叫做“钱”的东西。



所以，货币不是一种“技术发明”，而是一种“社会创造”。货币，是遭受物物交换经济“煎熬”的人们，为了减少交易时间和麻烦，在追求各自利益最大化的互动交往中，自然而然产生的。

### 经济学家提示

☆ 好东西自然来。一些好东西，往往是“自然而然”产生的，这些东西不是因为你的主观努力、设计蓝图、精心规划就能够得到的，而是由大家基于各自的自利动机在社会互动中自然自发地产生出来的。货币这个好东西，就是这样一种“自然产物”。

☆ 没有自利，没有好东西。自利就是自然而然产生好东西的源动力。当然，自利是把双刃剑，它也可能促使很多坏东西自然而然地产生，甚至泛滥。

### 像经济学家那样思考

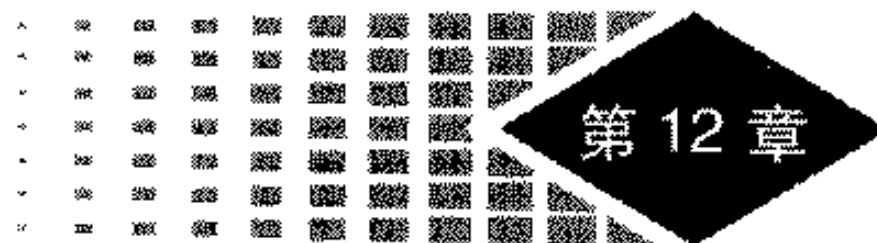
(1) 货币是生活在物物交换经济中的人们出于自利需要而自发产生的好东西。请举一个与货币相类似的东西。

(2) 在关于货币起源的讨论中，我们强调了使用货币的好处（收益）。你能说说使用货币的代价（成本）吗？

(3) 货币是“自然产物”，不是由谁特意“发明”出来的。事实上，有人甚至说，货币是不能发明的，因为没有人能够按照自己的意愿把 X、Y 或 Z 强行用在每个交易中，他是不会成功的。你同意这种观点吗？

(4) 假设从明天起，美国不再铸造钱币或印制纸币。更进一步，所有美国货币都消失了：没有 1 角硬币、5 分硬币、1 元纸币、10 元纸币，等等。你认为美国经济能够在这种情况下顺利运转一年吗？为什么？注意：你的回答要能够说明使用货币的好处。

(5) 在哪种经济中更加容易实现专业化，是物物交换经济还是货币交易经济？为什么？



---

● 博弈有输赢，自由增福利 ●

---



经济学家经常以输赢论英雄。赢家就是获得效用的人，而输家就是失去效用的人。经济学家也经常用“博弈”来思考两人或多人交易的情景，他们根据博弈方输赢关系，将这些博弈划分为“正和博弈”、“负和博弈”和“零和博弈”三种基本类型，甚至做更细致的分类研究。

## 12.1 正和博弈：双赢或赢多输少

正和博弈包括两种情形：（1）双赢，即只有赢家，没有输家；（2）有赢有输，但赢家得到的要多于输家失去的。

先让我们看一个双赢的正和博弈例子。假设，史密斯有一台电脑，而琼斯有 2000 美元现金。每个人从每样东西那得到的效用如下：史密斯从电脑那得到 200 效用（她已经有了），而从 2000 美元现金那得到 800 效用（如果她有的话）；琼斯从 2000 美元现金那得到 400 效用（他已经有了），而从电脑那得到 900 效用（如果他有的话）。

在这种情况下，如果双方有交易，史密斯和琼斯都能够同时改善各自境况。史密斯可以把电脑给琼斯，得到 2000 美元现金，这样就能多得到  $800 - 200 = 600$  效用；同时，琼斯也能多得到  $900 - 400 = 500$  效用，大家双赢。

再来看一个有输有赢的正和博弈例子。假设，8 月份，某国推出贸易保护政策，提高了所有商品的进口关税。9 月份，该国经过慎重考虑，取消了贸易保护政策，转为自由贸易。这个政策调整导致了赢家和输家。赢家就是该国的广大消费者，他们可以买到便宜的进口货或相关商品；输家包括损失了关税收入的政府，以及与洋货竞争的本土生产者，他们损失了一部分保护政策下的垄断利润。

经济学家利用数学模型、几何图形及经验数据，充分证明了自由贸易带给消费者的利益，要大于本土厂商及政府等贸易保护下所得利益的损失。例如，在进口贸易政策转变这个博弈中，赢家消费者得到 100 亿美元



的收益，而输家本土厂商及政府则损失了 80 亿美元，最终还是得到 20 亿美元的净收益。

## 12.2 负和博弈：双输或输多赢少

负和博弈也包括两种情形：（1）双输，即只有输家，没有赢家；（2）有输有赢，但输家失去的要多于赢家得到的。

一个双输的典型负和博弈例子，就是决斗。假设，史密斯要和琼斯决斗，琼斯接受了挑战。他们背对着背，走出 20 步，然后转身、开枪。当烟雾消散，史密斯和琼斯都倒在了血泊中。在这个无谓的博弈中，他们两个都是输家。

再看另一个有输有赢的负和博弈例子。与上例相反，当一个国家由自由贸易转向贸易保护，这时输家是广大消费者，赢家则是进口国政府和本土生产者。这样，消费者损失了 100 亿美元消费者剩余，而本土生产者及政府则得到了 80 亿美元的超额利润和关税收入，最终损失 20 亿美元。

## 12.3 零和博弈，有你没我

在零和博弈中，也是有赢有输，但赢家之所得正是输家之所失。

例如，假设 5 个人坐在赌城拉斯维加斯的二十一点赌桌前。牌已经分好了，赌注也下好了。最后，博弈的结果，赢家得到的正是输家失去的。如果输者损失了 400 元，赢者就肯定得到了 400 元。

如果从所有博弈各方来说，1 元钱带给他们的效用是相同的，那么，这样的博弈就是一个完完全全的零和博弈。

## 12.4 自由交易是通向共同富裕的桥梁

经济学中，“博弈论”的原理就是基于上述思想。



假设生活中有 300 项活动，其中一半即 150 项属于两两博弈活动，可以用正和博弈、负和博弈及零和博弈之一来解释。更进一步，假设这 150 项博弈中，60 项是正和博弈，50 项是负和博弈，40 项是零和博弈。负和博弈和零和博弈的总和是 90 项。这样，正和博弈与负和及零和博弈的比就是  $60/90 = 67\%$ 。

经济学家们试图找出增加这个比率的办法，也就是说，他们尽量想办法将一些负和博弈及零和博弈转变为正和博弈。

“二战”期间，联邦政府为了控制汽油、肉类、糖及其他生活必需品，专门发行了定量供应券。在讨论定量供应券该如何实施的时候，一个官员说：每个月只有 100 万磅的牛肉供应量，而消费者却有 200 万磅的需求。为了保证供求平衡，我们可以给消费者每个月发一张半磅定量供应券让他们去买牛肉，并规定转让供应券是非法的；换句话说，如果有人不想用供应券买牛肉，那供应券就作废了。

当一个经济学家听到这些话的时候，他的第一反应就是：这个人正在设计一个负和博弈的局让大家去钻。假设，史密斯和琼斯每人得到一张供应券，但是史密斯不吃牛肉，而琼斯喜欢吃。史密斯愿意将供应券卖给琼斯，琼斯也愿意买，如果交易成功就会得到双赢的好结局；但政策规定他们这样做是违法的，结果，每个人都因此遭受损失。可见，允许不允许交易供应券这个政策，直接关系到是要大家双赢（正和博弈）还是双输（负和博弈）的问题。

结论是：一些博弈之所以导致负和结局，往往是因为不允许人们自由交易。通常情况下，把负和博弈转化为正和博弈，最简单的做法就是引进交易。换句话说，经济学家的基本任务就是寻求实现自由交易的途径和方法，对于经济学家来说，只要有了自由交易，就有了促使人们进行正和博弈的桥梁。





### 经济学家视点

☆ 有生活就有博弈。日常生活中，很多事情都与博弈有关，包括正和博弈、负和博弈和零和博弈。

☆ 自由交易是走向正和博弈的正途。经济学家面临的主要任务和最大挑战就是，寻求将负和博弈、零和博弈转化为正和博弈的途径和方法。其中最简单、最重要的途径和方法就是放开市场，允许人们自由交易。

### 像经济学家那样思考

(1) 下列博弈属于哪一种类型（正和博弈、负和博弈还是零和博弈）：  
A. 杰克买彩票损失了2美元；B. 两个人决定结婚；C. 雪莉在书店买了10本书。

(2) “评价生活是好是坏，一个办法就是看在博弈中赢家比率是多少。”你同意这样的说法吗？为什么？

(3) “如果人死后真的还有生活，而且，在那种生活中到处是负和博弈；那么，我敢肯定根本不存在天堂，因为我觉得天堂中只有正和博弈。”请评价这个观点。

(4) 试着像一个经济学家那样思考，辨识哪些是负和博弈、哪些是零和博弈，并想办法把它们转化成正和博弈。

(5) 在史密斯的生活中，有100个涉及两人的博弈，其中45个是负和博弈；45个负和博弈中有40个博弈，她得到的少于别人损失的；剩下5个负和博弈里，她和对方都是输家。而在琼斯的生活中，有100个涉及两人的博弈，其中也有45个是负和博弈；而这45个负和博弈中有2个博弈，他得到的少于别人损失的；剩下43个博弈中的20个负和博弈，他损失的多于别人得到的；在其他23个负和博弈中他们双输。你是否认为史密斯和琼斯是两种不同类型的人？如果不同，表现在哪些方面？简而言之，你怎样通过个性、行为、心态和价值观等来描述他们两个人的行为？



·	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------

第 13 章

## 第 13 章

### ● 生活就像大市场 ●



人们在房地产交易中经常谈到“买方市场”或“卖方市场”。一般地说，买方市场意味着买房者在房地产交易中处于有利地位，而卖方市场则意味着卖房者在交易中占优势。如果要卖房子，你当然希望在卖方市场上出售；如果要买房子，你倾向于到买方市场去购买。反之，作为卖方在买方市场上出售商品，或者，作为买方却在卖方市场上购买商品，那你肯定是在自讨苦吃。

### 13.1 “买方市场”还是“卖方市场”

当然，经济学家关于买方市场及卖方市场的界定要严格一些。他们通常利用供给和需求来定义，将卖方市场定义为：在给定价格下，房子需求量大于房子供给量的市场状态。这意味着，房地产市场存在短缺，而且房价可能会上涨。相应地，买方市场的定义是：在给定价格下，房屋需求量小于房屋供给量的市场状态。这意味着，房地产市场存在过剩，房价可能会下跌。

我们还可以用买方或卖方各自的选择余地大小来思考和界定买房市场或卖方市场。在买方市场上，买房者可以在众多房屋中进行选择，如果她不喜欢这栋房子，还可以选择临近的其他房子；而卖房者选择余地就较少，如果一个预期买主不购买他的房子，他可能找不到机会卖掉房子。在卖方市场上，情形则正好相反，卖家可以在众多购买者中进行选择，如果他对一个买家报价不满意而拒绝他，很快就会有另一个买家找上门来；而购房者就被动了，如果她放弃目前的购买机会，她可能就再也买不到其他类似的房子了。

如果用比率来表达买、卖双方的市场关系就更加简单明了。我们可以将买方和卖方的选择机会相比来算得一个  $X$  值。比如说，买方有 10 个选择机会而卖方也有 10 个选择机会，则  $X=1$ 。从某种意义上说，买方与卖方处于“对等”地位。假如，买方的选择机会上升到 20，而卖方维持不



变，则  $X=2$ ，这样，相对于卖方，买方就处于优势地位，这种市场状态属于“买方市场”。反之，假如卖方的选择机会上升到20，而买方维持不变，这样， $X=0.5$ ，买方相对于卖方处于劣势地位，或者说，卖方相对于买方处于优势地位，这种市场状态就属于“卖方市场”。

我们可以用  $X$  表示市场支配力。当  $X=1$  时，买卖双方拥有“均等”的市场支配力，也就是说，没有人处于优势或劣势，双方“势均力敌”。如果  $X>1$ ，则买方市场支配力大于卖方，属于买方市场；如果  $X<1$ ，则卖方市场支配力大于买方，属于卖方市场。

## 13.2 处于“高位市场”意味着什么

在买方市场和卖方市场上，买卖双方行为显然不同。

例如，在买卖双方“势均力敌”的市场上，卖房者通常会在出售前粉刷房屋并铺上新地毯，而且，买卖双方通常会均摊契约转让费。然而，在卖方市场上，卖房者不太可能粉刷房屋和铺设新地毯，并且，他会要求买方支付全部契约费。在这种情况下，买方往往很被动，不太可能向卖方提任何要求，很可能不得不支付所有契约转让费用。相比之下，在买方市场上，卖房者则更可能粉刷房屋和添置新地毯，此外，他还会答应房屋购买者修理门窗、管道等的要求，甚至答应买方支付所有的契约转让费。

一般地，我们也可以这样来理解：“在卖方市场上，卖方能得到更多好处；而在买方市场上，买方则能获得更多好处。”

房地产市场时而处于买方市场，时而处于卖方市场。买方在买方市场和卖方市场的行为是不同的，卖方在买方市场和卖方市场的行为也是不同的。房地产市场如此，那么，在其他市场上，比如说在大学市场、交友市场或婚姻“市场”上，是不是也有类似的情形呢？



### 13.3 大学“市场”情景多

大学市场，即有关参与者各方围绕大学教育需求和供给而展开的竞争。在这样的市场上，学生是“买方”，大学行政当局及教职员工是“卖方”，而学费则是“价格”。假设，目前大学市场处于均衡状态，学费为每学期1000美元。接下来，大学教育需求增加，学费涨到每学期1200美元，但州政府当局禁止其属地大学提高学费。这样，就会造成大学市场的供给短缺，形成“卖方市场”态势，也就是说，希望上大学的人数超过各所大学愿接受的人数。

在大学卖方市场状态下，大学作为“卖方”是不是会对其求学者即“买方”提出更多的要求呢？我们认为，这完全有可能。大学市场的供给短缺程度越大，大学市场的均衡价格与学生所支付学费之间的差距就越大；而这个差距越大，校方就越可能按照他们自己的方式进行教学管理。例如，各大学可能会提高新生入学标准，要求学生高中课程平均成绩（GPA）达到3.3，而不是原来的3.0。

同时，各大学当局在管理教学事务时，可能会更加“自以为是”，更多地按照教职员工的意愿去行事，而很少考虑学生们的正当权益和要求。比如说上历史课，教授要求学生一学期完成4篇小论文、读4本书、参加4次小测验、做2次口头报告，最后还设置很苛刻沉重的期末考试。而学生们则认为，一学期完成2篇小论文、读2本书、参加3次小测验、做1次口头报告，最后参加适当难度的期末考试，就完全可以了。可想而知，在卖方市场形势下，教授很可能说了算，任何不喜欢这种授课方式的学生完全可以离开，因为还有很多求学者在等着补缺呢。

随着时间的推移，大学市场短缺矛盾愈演愈烈，这位历史课教授更加深信她的“高标准、严要求”对学生是有益的（实际上，她也可能确实是为学生好），甚至强硬地声称：“我在教授一门纯粹的、有挑战性的精品课



程，我决不会降低教学要求！”而恰好在这个时候，大学教育需求开始大幅度下跌，学费的均衡价格也跟着下移，从每学期1200美元减少到每学期800美元，但是州政府要求大学学费仍然要保持在每学期1000美元，于是，大学市场变成了买方市场。

在这种买方市场态势下，大学当局还会“自以为是”吗？这位历史教授的坚定态度还会那么强硬吗？可能就不会了。教授发现她班上的注册学生人数从每学期35人减少到只有20人。如果她仍然坚持“高标准、严要求”，一些觉得苛刻、无理、不可接受的学生就会退掉这门课，退课的学生增多，结果，这门课没有“足够”的选修学生，开不出来了，于是，历史教授失业了。哈哈，我们开个玩笑，实际当中不可能发生这种极端情况，经济学家也会相信这位历史教授是“理性”的，不会“认真”到将自己置于失业的难堪境地。

在我们的故事中，推进情节发生转折的戏剧性因素是什么呢？是这位历史教授突然“觉悟”了，还是因为她所处的大学市场环境改变了她的行为？显然，仅仅是因为大学市场态势从卖方市场转变到了买方市场，如此而已。

### 13.4 约会中的“市场”行情

一位电视剧演员乔治，曾经与一位大鼻子女士约会。事后，他对好友杰瑞说，他希望那位女士做个鼻子的整形手术。

不久后，这位女士真的做了鼻子整形手术。实际上，她做了不止一次，而是两次。第一次做的效果不大好，于是就又做了一次，这次她把鼻子整得很漂亮。当乔治再次与她约会时，他被她整形后的美貌惊呆了，对她表现出异常殷勤友善的举动。这位女士不仅整形前后判若两人，乔治自己也是。

用经济学术语来说，当他的女友有着大鼻子时，在约会市场上作为





“买方”（需求者）的乔治，觉得他选择其他女孩子做朋友的余地，要大于作为“卖方”（供给者）的女友选择其他男孩子做朋友的余地，也就是说，对于乔治来说，约会市场支配力  $X > 1$ ，即他处于相对的“买方市场”优势。这从他第一次约会时对人家女孩子的冷漠怠慢行为，就可看得一清二楚，他的举止仿佛在说：“嗨，要么你接受我和我对你的态度，要么你就孤芳自赏吧！”

可是，当女友做完鼻子整形手术后，市场情势完全变了，她漂亮的容貌大大增加了选择余地；而乔治自己现在该“自惭形秽”了，作为卖方市场的“买家”，重新审视了自己不利的市场地位。也算他聪明，他很快根据新“市场定位”出击了，因而我们才看到他第二次约会时那一反常态的殷勤举止。

乔治根据他自己在约会市场上的“行情”变化，从怠慢冷落女友到向女友殷切献媚，是不是表明他是个肤浅势利的家伙呢？似乎有一点。但是，经济学家不会随便将此问题“上纲上线”，他们会冷静反思：“我们每个人是不是或多或少都与乔治有点儿相像呢？乔治的举动是否是我们人类理性行为的一个缩影呢？”

经济学家会这样分析问题：如果乔治是我们的一个典型代表，当约会时我们都或多或少会表现出乔治那样的行为变化，这种行为带规律性的情景就是：一个人如果处于约会买方市场强势下，他会表现出消极被动行为；如果处于约会卖方市场劣势下，他会表现出积极主动行为。换句话说，如果一个男孩子有较多的其他女友选择余地，他相当于约会买方市场的买家，可以向“卖家”（约会对象）要求更多而付出较少；相反，他只有较少选择余地，他就相当于卖方市场的买家，只能向“卖家”（约会对象）要求较少而付出更多。

现在假设，一个人在约会市场中所处地位只与其外表有关。当然，外表美丑是因人而异的主观印象，但无可否认，大多数人都有“趋同”的审美标准。因此，我们完全可以假定：一个人越有魅力，他的市场地位就越高。



设想一位美女和一个丑男的约会情景：一位相貌非常迷人的女士，现在要与一位长相不堪的男士约会，女士显然处于优势地位，也就是说，她是买方市场中的买家。按照经济学原理，我们可以预测这位美貌女士的选择行为，无外乎两种情形：要么找到更帅气的男士替补掉这位相貌丑陋者；要么继续“容忍”这位男士的不堪相貌，但会在其他方面向他提出更多要求以取得“心理平衡”。

### 13.5 婚姻“市场”化，迷离又感伤

婚姻在人们生活中占据着很重要的位置，其中的情感纠葛、是是非非，没有几个人可以说得清楚，其“市场行情”也更加扑朔迷离。经济学家不知深浅，竟然也时不时地撞进来议论一番。这里，我们拟根据一个虚构但很现实的婚姻市场故事，说说人们是怎样根据自己的“市场地位”在婚姻中讨价还价的。

一对同龄青年男女在21岁时结合在了一起。妻子每天工作挣钱，负担着两人的生活费用；丈夫在戏剧学院上学，悠闲自得地学习表演。几年后，丈夫从戏剧学院毕业，在一部电影中出演了个小角色。这部电影票房市场非常成功，他的表演也不错，因此而小有名气，很多片约接踵而至。

不几年，这位演员丈夫很快走红，成为一位蜚声影坛的明星。在他获得名气和财富后不久，他向妻子提出了离婚。他说他爱上了别的女人并打算与她结婚，而这女人不但年轻（比他小10岁）而且很漂亮，风情万种。

显然，实际生活中男女之间分分合合是常有的事，而且个中是非谁也说不清。在这个故事中很多细节我们是不清楚的，因此，很难用是非标准评判这位男士“不地道”或“没良心”。好在经济学家很“明智”，他们不去碰这些说不清楚的东西，而仅仅根据客观市场约束条件的变换来解释当事人行为的变化。



经济学家注意到，一个人在婚姻中的行为，与他或她所处的“市场地位”密切相关。这种地位会随时间而变换，因此，婚姻中当事人的相对选择余地大小也会不同，其行为状态与这种由选择余地大小所决定的市场态势有很大关系。

想当年，这对青年男女，不仅同年同岁，而且很可能也“门当户对”，即使妻子挣钱养家处于相对显著的优势地位，但总体上他们在婚姻市场中是大致处于“均衡”地位态势的。

可是，之后不久，他们的市场态势发生逆转，丈夫成了影星，有了巨大的财富和名气，相对于妻子原地踏步的境况，他在婚姻中的“市场地位”显著上升。而且，相对于人老色衰的妻子来说，在诱惑多多、美女如云的娱乐界，这位丈夫明星“移情选择”的机会也无限增多。

于是，当这种非均衡市场态势日渐加剧，演变到一定程度，令人“肝肠寸断”的婚姻悲剧就不可避免地发生了。

### 经济学家视点

☆ 生活中“市场”行为无处不在。你只要与他人打交道，你就会或多或少、或明或暗、或直接或间接地表现出“买”或“卖”行为，这些行为时时刻刻存在于你与他人，诸如与教授、与女友以及与配偶等的日常交往关系中。

☆ 市场行为依赖于市场地位。市场条件的变化，比如说，从买方市场变成卖方市场，会影响买卖双方的市场行为。买家在买方市场上，比在卖方市场上会提出更多要求，并且能够得到更多好处；相反，卖家在卖方市场上，比在买方市场上会提出更多要求，并且能够得到更多好处。

☆ 经济分析与情感无关。应该学会通过市场（买方和卖方）、市场条件和市场地位的变化，来观察、思考和解释我们现实生活中很多行为的变化。



### 像经济学家那样思考

(1) 当父母“市场地位”发生变化时，他们对子女的行为会有什么不同吗？为什么？

(2) 考虑 A、B 两个国家。在 A 国，政教完全分离，有很多不同的宗教组织相互竞争教徒。而在 B 国，政教合一，政府禁止国教之外的任何宗教活动。显然，B 国国教比 A 国任何宗教的“市场地位”都要高。那么，在两个国家，宗教文化氛围和行为会有什么不同吗？为什么？

(3) 许多 30、40 甚至 50 岁的人，往往会抱怨他们的父母仍旧把他们当孩子看。如果子女们长大以后，能够离开父母独立生活，他们的父母还会把他们看作小孩子吗？为什么？

(4) “教授们在课堂上订立他们无意妥协的强硬标准。”你是否同意这种说法？为什么？

(5) 如果用一两句话简洁地概括本章讨论的主题，你会怎么说？





---

● 男人，女人，都是理性人 ●

---



经济学家对“人”有其独特的看法，他们认为人都是理性的。男人是这样，女人也不例外，所有的人都是“理性人”。这是他们研究人类行为时的基本假定。

## 14.1 没有“理性人”假定，就没有经济学家

对，我们说的就是“理性”。你可能与多数人一样，提到“理性”这个术语，忍不住要发笑。大多数人觉得，实际上我们有太多的“非理性人”，正是他们的非理性行为才把这个世界弄得乱糟糟的。人们往往把“理性”等同于“无情无义”、“精明算计”、“讲道理的”或者“合乎逻辑的”，相应地，“非理性”就等同于“情感丰富”、“不善算计”、“不理智”或者“逻辑混乱的”。

但是，经济学家关于“理性”的定义有所不同。经济学家说一个人是理性的，是指一个人能够权衡成本（代价）和收益（好处）并做出选择行为。特别地，一个理性人能够在既定约束环境下追求自身利益最大化，或者说，他或她总是试图最大限度地追求效用或满足感。他们认为，人人都有能力做出选择，有能力权衡自己行为的成本与收益，有能力选择那些收益大于成本的行为。

也就是说，经济学家的人性观就是：人是理性的。他们正是在这样一种基本假设下构建理论模型，并据此来透视、观察和解释真实世界中发生的事情。可以这样说，没有理性人假定，就没有经济分析模型，就没有经济学，当然也就不会有什么经济学家。“理性人”就是经济学家的影子，经济学家们借助模型中的“理性人”去思考、去选择、去做任何事情。在经济学家眼中，所有人都是理性人。

经济学家研究问题的基本套路就是：从理论实证到经验实证再回复到理论实证。他们首先以理性人假设建立经济学模型，对现实中人的所作所为给出解释或预测；如果预测被经验数据验证为符合实际，他们则会说：





“瞧，我们建立在理性人假设基础上的模型是正确的，也就是说，我们关于‘人是理性的’这个假设是成立的，理性是人类行为中一种可预测、可验证的稳定属性。”

## 14.2 犯罪分子也是理性人

在这里，我们将基于理性人假设构建模型，来解释和预测犯罪分子的行为。

假设有一名“理性”的犯罪分子，现在准备入室盗窃，他会权衡成本和收益来考虑并采取行动。同时假定，在这名犯罪分子的脑袋中，装有两个“理性”方程式。

第一个是收益方程式： $EB = P_s \times \text{Loot}$ 。其中  $EB$  是入室盗窃的预期收益， $P_s$  是入室盗窃成功的概率，而  $\text{Loot}$  是所偷财物的货币价值。

第二个是成本方程式： $EC = [P_p \times (I + F)] + AC$ 。其中  $EC$  是入室盗窃的预期成本， $P_p$  是被抓获入狱的概率， $I$  是如果被抓获入狱所损失的货币收入， $F$  是自由对于这名罪犯而言的货币价值，而  $AC$  是从事盗窃犯罪的心理成本。

经济学家认为，犯罪分子会将他自己的经验数据替换进这两个方程式中，从而确定其入室盗窃犯罪行为的预期收益是大于、小于还是等于预期成本。如果预期收益大于预期成本，他就会进行该项犯罪活动；如果预期收益小于预期成本，他就不会从事该犯罪活动；而如果预期收益等于预期成本，他可能会用抛硬币来决定：如果是正面在上就行动，如果是负面在上就作罢。

假设，这名犯罪分子根据自己的犯罪经验和时局情况，列出了以下数据： $P_s = 80\%$ ； $\text{Loot} = 40$  万美元； $P_p = 30\%$ ； $I = 8$  万美元； $F = 4.2$  万美元； $AC = 0.3$  万美元。据此，这名犯罪分子发现，如果他入室盗窃，那么，就可以得到 32 万美元的预期收益（ $EB$ ），但也要付出 3.9 万美元的预期成本



(EC)。显然，这名“理性”的犯罪分子将会入室盗窃，从事犯罪活动。

### 14.3 以“理性”应对“理性”

犯罪分子是理性的，而防止犯罪的人们，同样也是理性的。因此，阻止犯罪就变成了理性人与理性人之间的一种博弈行为。我们完全可以根据经济模型，对上述入室盗窃及反盗窃博弈行为做出一些有趣的预测。

1. 如果人们在门上装上更牢固的锁，并且在家里装上更可靠的报警系统，这样，犯罪分子的盗窃成功率( $P_s$ )就会降低，而盗窃预期收益也会随之下降，从而减少犯罪分子入室盗窃犯罪的“理性冲动”。

2. 如果街上巡逻的警察人数增加，入室盗窃被抓获的几率就会加大，相应地，被判入狱的几率( $P_p$ )也会加大。这样，盗窃犯罪预期成本就会上升，从而引致盗窃事件减少。

3. 在经济萧条时期，通常收入会下降而失业率会上升。那么，一般来说，经济萧条时期因犯罪失去自由所损失的收入( $I$ )，要低于经济繁荣时期所损失的相应收入。这会在一定程度上降低盗窃预期成本，从而会诱致盗窃犯罪率提高。

4. 如果监狱(不自由)的生活条件“艰难困苦”(如强迫进行繁重体力劳动等)，犯罪分子为了出狱会愿意花更多的钱( $F$ )；而且，由于一系列社会环境条件，造成入室盗窃犯罪分子心理负担( $AC$ )特别大。这些都会增加盗窃预期成本，有利于减少盗窃犯罪事件。

据此，我们还可以做出各种各样的推测(理论预测)。当然，要准确作出富有建设性的预测报告，必须从实际出发，抓住关键影响因素和实质性问题。“犯罪理性选择模型”揭示了一个大家可能不愿认可的基本事实：尽管在我们看来，犯罪分子是多么不理智、情绪化或不可理喻，但他们确实确实也都是理性人。

总之，如果我们收集相关经验数据，并通过验证发现，几乎所有推测



都是正确的，那么，可以说，我们的理论模型是有意义的或是可靠的。而这个模型正是基于理性人假设构建起来的，因此，我们的假设即“人是理性的”是合理的。

### 经济学家思维

☆ 理性人是经济学研究人类行为的基本假定。如果将“人是否是理性的”当作一个哲学命题去争论是没有太大意义的。可以说，经济学理性人假定与其说是一种认识论，倒不如说是一种方法论，不能简单地将“理性”与“非理性”相对应去了解经济学理性人假定的方法论意义。

☆ 经济学家在理性人假定基础上实证研究人类行为。经济学家基于理性人假设建立经济学模型，根据模型解释和预测人们行为，再验证该模型所作预测是否符合实际情况。如果基于理性人假设的模型所作预测是正确的，甚至总是能做出正确预测，那么（也只有这样），经济学家就有充分理由告诉人们说：人人都是理性人。

### 像经济学家那样思考

(1) 有人认为，恋爱就不是理性行为，人在恋爱中大多不会用成本和收益来思考问题。你是否同意这种观点？请说明理由。

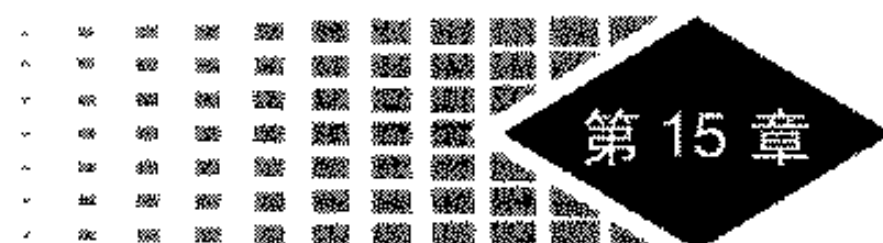
(2) 史密斯吸烟，而约翰不吸烟，所以，这两个人显然都不是理性的。请给出你的看法。

(3) 一个人能不能在心情不好的情况下保持理性？为什么？

(4) 有些人脾气不好，他们很容易发脾气，或者遇到一点儿小事就大发雷霆。那么，是不是可以说，脾气不好的人不理性，而脾气好的人才理性？为什么？

(5) 一个缺乏知识或修养的人是不理性的。你同意这个看法吗？为什么？





---

● 配给难，市场易 ●

---



没有生命体，就没有生物学。没有物质及其运动，就没有物理学。同样，如果资源不稀缺，应有尽有，那么，经济学也就无用武之地了。

## 15.1 有“稀缺资源”，才有“经济生活”

“稀缺”是指相对于人们的需要或需求而言，有用资源不是应有所有的。人们需要商品，即为人们提供效用的东西，但遗憾的是，商品不会从天而降。所有的商品，无论是房屋、汽车、服装、书籍，还是世界和平、爱情或友情，都是用一定资源付出努力“生产”出来的，而资源是有限的。无限膨胀的需求“压迫”或“冲击”着非常有限的资源，造成经常性的“稀缺”，并由此产生了如何有效配置和使用稀缺资源的一系列经济问题。

在这个世界上，每个人都希望尽可能多地拥有稀缺资源，以最大化满足他们各自的利益需求。那么，应该以什么为准则、通过什么途径和方式来配置这些资源，以决定谁在什么时候从哪里得到多少资源呢？

首先一种方式是货币化。能够并愿意按价格付钱的人就能得到资源，他们将利用这些资源生产他们想要的商品。那如果不存在货币化方式，该采取其他什么配置手段？采用暴力方式？按外表或种族配置？

实际上，我们每个人天天生活在一个要决定稀缺资源如何配置的是非漩涡中。假设，5个男孩同时邀请一个高中女孩跳舞，她如何选择和决定呢？应该和谁跳，不和谁跳？再比如，70个男孩都想加入高中男子棒球队，但是一个队最多只能由15个人组成，球队教练应该如何分配这些名额？又假设，1万名学生申请就读斯坦福大学，但斯坦福只能录取申请者中的少数人，应该采用什么配给机制来选择申请者？如此等等。

人们在资源稀缺的约束环境下，按照追求自身利益最大化的原则做出选择和决策，这就是我们常说的“经济活动”或“经济生活”。



## 15.2 “这不公平”，难道“那就公平”吗

在特定条件下，无论采用哪种配置方式，总会有人提出反对意见。

女孩没有选择与自己跳舞，这个男孩会说，她看重外表，而自己“人品”很优秀。一个男生不能加入棒球队，他会认为教练过于重视家长捐助，而忽视了球员奔跑速度及击球能力。不能进入斯坦福大学学习的人，也可能会说，学校过于重视学生高中课外社会实践，不够重视学术能力评估（SAT）成绩，等等。

总之，当某些好事因“稀缺”而没有发生在你自己、你的朋友或你认为“应该”的人身上时，你通常会抱怨说：“这不公平！”

弗吉尼亚州小姐赢得了“美国小姐”的竞选比赛，因为她比北达科他州小姐唱歌唱得好；但是，与弗吉尼亚州小姐相比，北达科他州小姐演讲更出色。你可能会认为，北达科他州小姐应该获胜，而且，这次竞选比赛过于重视参赛选手才艺表演技能。你会说：“这不公平！”

同样，吉米为了应付生物测验，复习准备了7个小时，结果只得到C；而凯伦只复习准备了1个小时，就得了A，吉米会说：“这不公平！”我们都知道，在市场经济社会中，货币价格机制决定着资源配置的方向和状况，没有钱的穷人不能像有钱的富人那样花天酒地，穷人自然会抱怨：“这不公平！”

在诸如此类的生活情景中，之所以总有人会抱怨，就是因为特定的资源配置准则和方式对他们不利，而对他人有利。

## 15.3 人们总在为获得稀缺资源而竞争

要生存就要有资源，资源永远是稀缺的，而需要却永远是无限的，因而，稀缺资源无论如何配置，结果总会有人得到而有人得不到、有人多得





而有人少得；可以说，人们为生存、为争夺资源而竞争，乃是人类社会经济活动的永恒主题。

如果用货币价格来配置资源，那么人们就会围绕“挣钱”而展开竞争。比如，你为什么选择上大学，因为你知道大学毕业生比高中毕业生能挣更多钱。换句话说，你为了能够获得较高收入、挣更多钱而决定上大学，这样你就可以享有更多资源、获得更多财富、过更富裕的生活。

假设货币价格机制明天将永远消失，取而代之的是以体力论输赢，例如按照一个人能举起的重量来分配资源，你肯定会马上离开大学而进入健身房，你决不会再去学习什么经济学、生物学或社会学课程，而是开始练习举重。

很明显，一种合理、有效的资源配置机制，就是借助竞争市场以货币表示价格信号，将资源分配给那些能够并愿意支付相应货币价格的人。他们是最需要资源的人，或者说，资源效用价值对他们来说相对最大。他们用这些资源直接消费以满足他们的生活需要，或用这些资源来生产其他人们所需要的商品。

### 经济学家观点

☆ 因为资源稀缺，所以才有如何有效配置的经济问题。我们生活在一个以“稀缺”为特征的世界里。如何配置稀缺资源，是人类经济社会的一个永恒主题。

☆ 人们总在为获得稀缺资源而竞争。无论资源按照什么机制来配置，总会有人喊不公。资源稀缺、资源配置机制和竞争属于一连串的连带事情。生活中关于应该采用哪种配置机制的意见总是“众说纷纭”。

### 像经济学家那样思考

(1) 你是否认为学习成绩是配给的？如果是，那么，它采用的是什么配给机制？

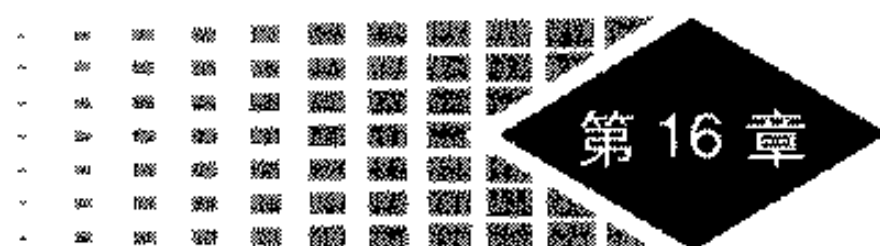


(2) “有些资源配置机制比其他资源配置机制更能够激励人们去生产。”你同意这种观点吗？为什么？

(3) 哈佛大学采用金钱和成绩相结合的方法来接受申请者。换句话说，为了被哈佛大学录取，申请者不仅需要学习成绩达标，还要有钱付学费。哈佛大学为什么要这样做？难道不可以只以金钱标准来选择学生吗？为什么？

(4) 一天晚上，有5个人各自都邀请你出去吃饭。你最终会选择谁？凭什么？你的选择是否“公平”？为什么？





---

● 与经济学家漫游稀缺世界 ●

---



《沃尔多在哪里?》是一套儿童书的标题。这套书的每页都是一个由差不多上百幅小图片组成的情景故事,有巴士、服装店、咖啡馆、电影院、来来往往的行人、街角边卖热狗的小贩、匆匆忙忙的邮递员等等。每页书上,一个名叫“沃尔多”的小精灵就隐藏在这些情景的某个角落,小读者会兴致勃勃地找啊找的,很有趣。

在一定意义上,经济学家就像是寻找沃尔多的小读者,只是经济学家的“书”不是连环画,而是现实世界、火热的生活,她所要寻找的不是什么沃尔多而是经济学。他们阅读生活这个百科全书的基本任务和乐趣,就是努力寻找隐藏在日常生活场景各个角落中的经济学。就像小读者怀着无限的好奇心问“沃尔多在哪里?”,经济学家会经常自言自语地问自己:“经济学在哪里?”

设想,我们现在与经济学家一起去旅行。我们的经济学家乘出租车到达机场,搭乘从洛杉矶直飞往纽约的德尔塔84次航班。

当这位经济学家站在柜台前买票的时候,他没有注意到德尔塔航空公司服务小姐的笑脸,他只注意到了“稀缺”现象。有稀缺存在,就有配置问题,我们已经知道,最好或最不坏的配置机制是市场货币价格。我们的经济学家知道,头等舱票价要高于经济舱,他立马会问自己:“这是什么经济学道理?”他自然清楚,这与供求有关,无论头等舱还是经济舱,都有相应的供给和需求及其均衡价格。他看到的机票价格差异,在经济学上的说法就是头等舱均衡价格高于经济舱,也就是说,前者市场供求曲线图上的交点要高于后者供求曲线的交点。

我们的经济学家就带着这些思绪开始了他的旅程。

## 16.1 乘飞机选座位的经济学猫腻

我们的经济学家注意到,旅客们把机票拿给柜台服务小姐,并提出要靠过道或者靠窗户的座位,而都不要每排中间的座位。于是,经济学家又



开始琢磨起来了：“这在经济学上能说得通吗？”

经济学家发现，乘机选座位与在电影院选爆米花不同，要什么就给什么。想要靠过道或靠窗户的座位，却不一定能够得到，可能所有座位都已预订了。显然，这样的座位分配并不只按照“谁出价高就给谁”的市场原则，而是按照“先来后到”的非价格、非市场机制来配置的。

经济学家知道，非价格、非市场的资源配置机制往往出现在“市场失灵”的场合。换句话说，航空公司对靠过道及靠窗户座位要价，与中间座位要价相比，存在低位偏离“均衡价格”的问题，因而导致了靠窗户和靠过道座位的“短缺”。

于是，我们的经济学家迅速地在脑海里，分别为三种座位供求情况勾画了三张图表。在这三张图表上，供给曲线都是垂直的，而且处于相同位置，说明它们的供给是均等给定的；需求曲线在形状上也都是向右下方倾斜的，说明需求会随要价上升而减少，但中间座位需求曲线相对于靠过道或者靠窗户座位却更接近坐标原点，说明中间座位的需求要低于靠过道或者靠窗户座位的需求。这样，两类座位的均衡价格显然不相同，也就是说，中间座位市场均衡价格相对要低一些。

如果航空公司在定价时，将均衡价格较低的中间座位价格压低，而将靠窗靠过道座位价格提高到本处于较高价位的均衡价格。比如，假设中间座位均衡价格是300美元，而靠窗靠过道座位均衡价格是330美元，但航空公司对两类座位都定价300美元；显然，对于靠窗靠过道座位来说，市场价低于均衡价30美元，结果导致了“短缺”。

经济学家注意到，乘客在要求坐靠窗户或过道座位时，语气大都是柔和中有那么一点点紧张忧虑的成分，其缘由就在于低于均衡价格的票价所造成的短缺。乘客们自己是否意识到个中缘由，是否也知道太低票价会影响到他们说话时的态度呢？可能会也可能不会，但我们的经济学家肯定知道。



## 16.2 摆放行李也有经济学道理吗

当其他乘客登机的时候，我们的经济学家已经坐在自己靠过道的座位上，冷眼旁观，静静思考了。他注意到，很多人携带着装着衣服的塑胶袋子，有些人把袋子整齐地摆放在自己头顶上的行李箱里，也有人只是简单地将袋子对折后胡乱塞进行李箱里。为什么会有这种行为差异？难道一些人是懒虫而有些人却爱整洁吗？我们的经济学家再次发问：“这里面有什么经济学道理吗？”

显然，一些人比另一些人较少担心衣服被弄皱。经济学家注意到，较少担心衣服弄皱的人，其机会成本可能比较低。比如说，一个出行去参加商务会议的人，与刚参加完商务会议回家的人，更在意衣服是否起皱褶。我们可以根据一个人是离家启程还是返程回家，来判别他衣服折皱的成本大小，从而可以在一定程度上预测他摆放行李的行为取向。细心摆放衣服袋子的人，通常是刚离家启程者，而把衣服袋子对折塞进行李箱的人，十有八九是正要返程回家的。

为了验证自己的“理论预测”，我们的经济学家就与旁边的男士打招呼，这位男士刚才就是把衣服袋子胡乱塞进头顶行李箱里的。他问男士：“是回家吗？”男士反问：“你怎么知道的？”这位经济学家微笑道：“瞎猜而已。”

## 16.3 行李箱空间太小怎么办

这位经济学家听到有位乘客抱怨：“行李箱太小了，应该将行李箱空间设计得更大些。”这个建议可行吗？显然不可行。因为飞机空间有限，行李箱空间多大才算足够大？空间太小是个问题，那么关键问题在哪儿？

思考这种事情是经济学家的拿手好戏。他知道，如果商品供给增加，





其价格就会下降，这样供求就会在一个更低位的价格水平上实现均衡。比如，假设该商品是苹果，均衡价格是每个苹果一块钱，而供给量和需求量分别等于100个；现在苹果供给到200个，价格下降到每个苹果5毛钱，在新的均衡价格下，苹果的供给量和需求量各等于200个。

经济学家知道，这个原理也同样适用于头顶上的行李箱空间。现在，假设存在行李箱空间的某一“均衡价格”，乘客们携带足够多的行李来填满整个行李箱；如果行李箱空间的供给增大，那么，把行李带上飞机的“价格”就会下降，人们会带更多的行李来装满新增大的空间。所以，即使有多余的空间，行李箱照样被装满甚至仍然不够用。

因此，这个问题的关键，不是怎样增大行李箱空间，而是如何配置行李箱空间资源的问题，例如，通过限制每人携带行李数量等，来解决稀缺资源配置问题。这个道理，那位乘客不大清楚，但经济学家很明白。

## 16.4 为什么乘客要排队上洗手间

在航程中，经济学家注意到，有时候人们排成长龙等候上洗手间，而其他时候却不用排队。表面上看，这可能是因为空姐在同一时间为乘客提供饮料，导致大伙“步调一致”地憋尿，造成排队上洗手间的“拥挤”现象。

然而，仔细想想，这也不大对劲：除非大家都患有尿频或其他泌尿系统的毛病，否则完全可以通过“憋尿”调频系统来错开拥挤时间。那么，能否用经济学理论来给出一番解释呢？

于是，我们的经济学家又想到了机会成本。做某件事的机会成本越低，人们就越有可能去做这件事；而做某件事的机会成本越高，做这件事的可能性就会越小。在飞机上，乘客上洗手间的机会成本是变化的。某些时候机会成本较高，而其他时候则较低。

比如，由于装运食物、饮料的小推车挡道，乘客上洗手间的成本要高



一些；反之，在不进行饮食服务的时候，上洗手间的机会成本就低。还有，当乘坐时间较长，乘客坐得很难受而又没有其他事情可做的时候，其上洗手间的机会成本就较低，而且还有额外的收益，如排队上洗手间可以放松放松、站起来活动活动筋骨等。

总之，尽管生理学知识也可以对乘客们排队上洗手间的行为给出一定解释，但作为经济学家，自然“偏好”于运用他自己的经济学知识。

## 16.5 拉上帘子是“理性”行为

经济学家又将他的视线移到头等舱与经济舱之间的帘子上，他注意到：这个小帘子被空姐们有时拉上，有时拉开。于是，我们的经济学家又想：在这个小帘子拉上拉开之间，有什么经济学道理在里面吗？

经济学家注意到：当提供食物时，帘子是拉上的。经济舱的乘客们显然知道给头等舱提供的食物要好，因为人家支付了较高的价格。但是，尽管如此，每当看到头等舱乘客得到红酒和牛排，而自己却只能得到不含酒精的饮料、三明治、炸薯条和果冻时，经济舱的乘客们还是会感到不舒服。

看到别人受到的待遇比自己好，即使知道人家为较好的服务付了钱，可能还是会使自己的旅途变得不惬意、不太愉快。航空公司的管理者和空姐们很清楚，任何让旅途不那么愉快的事，无论多么微小，都可能会对乘客旅行需求造成消极影响。用经济学语言来说，就是任何使需求曲线向左移动的情形，对航空公司来说都不是好事儿。这会导致较低票价或卖出较少机票。因此，拉上帘子，让吃三明治的乘客看不到吃牛排的乘客，显然是空姐的明智之举。

## 16.6 杂志上读广告，脑袋中想“弹性”

当浏览座位背袋中的杂志时，经济学家注意到许多宾馆酒店类广告。



这类广告出现在飞机座位的航空公司杂志上，显然是商家瞄准目标受众的精妙算计。但是，为什么它们的主题和基调如此雷同呢？所有广告几乎都声称自己是达拉斯、纽约、洛杉矶或别的什么地方“最好的”饭店。

为什么说成是“最好的”？经济学家认为，这些广告设计者喜欢使用“最好的”广告语，很可能是忽视或不了解一个重要经济学原理，即需求价格弹性，也即一种商品的需求量对其价格的反应程度；或者说，价格降低或提高一定幅度导致需求增加或减少的幅度随替代品数量变化而变化，替代品越少需求价格弹性就越小，反之则大。

如果声称一家酒店、宾馆是“最好的”，意味着它是“独一无二”的，即不存在替代品。毕竟，“最好的”意味着只有自己“一个”是好的，只能有一个“最好”，而不是两个、三个或者更多个。也就是说，它的替代品少到一个也没有，因此其需求价格弹性就最小。

当需求价格弹性小于1时，意味着价格降低或提高幅度大于需求增加或减少的幅度，卖家可以大幅度提高价格而不大会影响需求量；这时，总收入会增加，而总成本会减少（因为以较高的价格售出较少的商品，就不需要生产那么多单位的商品），从而大幅度增加利润额。

所以，在经济学家看来，那些喜欢用“最好的”词语做广告的商家，其实误用了经济学原理。说自己是“最好的”，实际上是告诉受众：“独此一家，别无分店”，即不存在替代品，本店的需求价格弹性等于零，供给需求既定，价格想定多高定多高。这样的酒店，旅客敢轻易去居住吗？

看来，经济学家还是有些“复杂”。看一则广告就会想到这么多，什么“替代品”呀，“需求价格弹性”呀，“高订价”呀，还有什么“总收入”、“总成本”、“利润”呀，等等。我们的“沃尔多”还真不少！

### 经济学家观点

☆ 经济学就在生活中。经济学蕴含在我们身边的任何地方，诀窍就是



用经济学家的眼光去发现它。

☆ 学会用经济学眼光看待生活。在生活中，用经济学原理去观察分析人们的行为，是一项很有趣的游戏。

### 像经济学家那样思考

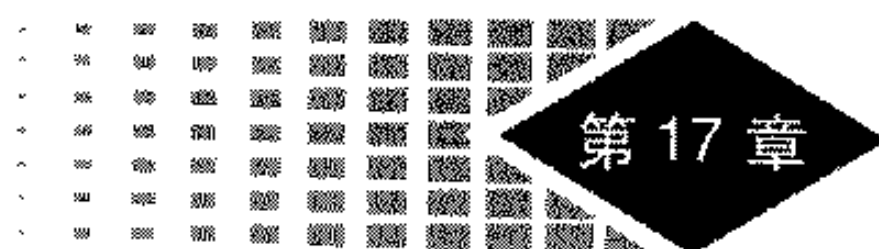
(1) 你到杂货店买面包、牛奶和碳酸饮料等日用品，与读大学购买教育服务似乎有所不同：杂货商店向你出售商品很简单，一手交钱一手交货；而申请上大学不仅要交学费，还要向学校提交你在高中的课业成绩（GPA）和学术能力测试（SAT）分数信息。这其中的经济学道理是什么？

(2) 一家航空公司机票经常被超额预订，即一架飞机只能乘坐 100 人，而它却卖出了 110 张机票。如果 110 人都搭乘这趟航班，航空公司会试图回购其中的 10 张。它会提出一个较优惠的价格条件，可能提供晚些时候的另一趟航班的升级舱座位，看有多少持票者愿意出让他们的机票；如果不够 10 位，航空公司会提出更优惠的回购价格。如此这般来解决供求矛盾，请问这其中运用了什么经济学原理？

(3) 吉米总是爱对简发脾气，但是却不会对比尔发脾气，尽管与比尔相比，简并没有惹吉米更生气。如何用经济学原理来解释吉米的行为？

(4) 人们在大群体中与在小团体中，往往有不同的行为表现。为什么？请用经济学原理来说明。

(5) “好死还是赖活？”请用经济学原理分析这个问题。



---

● 不要简单化，切忌想当然 ●

---



需求定律，是每个经济学专业学生要学习掌握的入门知识。需求定律说的是：在其他条件不变的情况下，商品需求量与其价格成反方向变动，即需求量随着商品价格的上升而减少，随商品价格下降而增加。需求定律并不难懂。如果按照一定价格出售了若干商品，那么所得就是总交易额，它等于商品销售数和单位商品价格的乘积。这两个概念都很好理解。但是，如果将这两个概念联系起来，就会对人们习以为常的事情给出新颖的看法。

## 17.1 缉毒、吸毒与犯罪

吸毒者为了能够买得起毒品，需要有很多钱；挣不来钱，就去通过非正当途径弄钱，结果走上犯罪道路。这是大多数人关于“吸毒等于犯罪”的逻辑推理。例如，为了有钱买可卡因抽，一个吸毒者可能会入室盗窃。于是，人们会更进一步推论，如果没有毒品，犯罪必然会减少。毕竟，如果没有可卡因可买的话，也就没人会为了买可卡因而入室盗窃。简而言之，减少可卡因供给量，就会减少与毒品相关的犯罪。

一般地说，如果警察缉毒行动成功，可卡因供应量就会减少，但价格也会相应上升。在这里，吸毒者在可卡因上花费是增加还是减少，关键要看可卡因需求的价格弹性，即可卡因的需求量变动百分比与价格变动百分比的比率。

例如，缉毒行动前，可卡因价格是每单位 50 美元，每天交易量是 1000 单位，可卡因日交易额就是 50 000 美元。再假设，每一美元中有 10 美分是通过犯罪途径所得；那么，每天可卡因交易额中，就有  $50\,000 \text{ 美元} \times 10\% = 5000 \text{ 美元}$ ，是通过犯罪途径得来的。现在，由于采取缉毒行动，可卡因供给量减少到每天只有 600 单位。结果，可卡因价格上升到每单位 100 美元，可卡因的日交易额就增加到 60 000 美元，其中有 10% 即 6000 美元是通过犯罪活动所得。



这样，缉毒行动并没有减少与毒品相关的犯罪活动，恰恰相反，犯罪活动金额反而从 5000 美元增加到 6000 美元。其原因就在于，可卡因需求价格弹性小于 1，即交易量降低百分比（从 1000 单位增加到 600 单位，降低了 40%）低于其价格上升的百分比（从 50 美元增加到 100 美元，上升了 100%），等于 0.4。

当然，可卡因的需求价格弹性也可能大于 1，例如其交易量可能会从 1000 单位降低到 100 单位（降低 90%），而价格从 50 美元上升到 60 美元（上升 20%）。如果是这样的话，可卡因日交易额就从 50 000 美元降至 6000 美元。在这种情况下，如果毒品交易额中的犯罪金额还是 10%，那么，总犯罪规模将会减少，减少金额达  $5000 - 600 = 4400$  美元。

也许你已经认识到，如果可卡因需求价格弹性等于 1，即交易量降低百分比与其价格上升百分比相同，可卡因日交易额将保持不变，犯罪活动规模不增加也不减少，保持不变。

因此，结论是：一次成功的缉毒行动不一定减少与毒品相关的犯罪活动规模。或许会减少，或许会增加，也许没有任何影响。三种可能究竟是哪一种，要看可卡因需求价格弹性是小于、大于还是等于 1。

## 17.2 多功能越野车与恐怖主义

2003 年初，有人指控，驾驶多功能越野车（SUVs）的人在间接资助恐怖分子。他们的依据是：

1. SUVs 每公里耗油量大；
2. 由于 SUVs 每公里耗油量大，相对于本田思域和丰田凯美瑞来说，开 SUVs 者就必须购买更多的汽油（从 X 点升到 Y 点）；
3. 汽油是石油的副产品，而某些地区的国家出产石油；
4. 在这些出产石油的国家中，有些人将会用他们的部分石油收入来资助恐怖分子，而这些恐怖分子正准备侵害呼吁者的国家；





5. 因此，SUVs 车主们在间接资助恐怖主义。

结论的政策含义是：SUVs 车主们应该将他们的多功能越野车折价换成低油耗汽车，政府也应该强制 SUVs 制造商们生产低油耗汽车。

显然，这是一个似是而非的观点，甚至在逻辑上是荒唐可笑的。如果高油耗 SUVs 在间接资助恐怖主义，那么我们很多与石油有关的消费者，可能都是恐怖主义的帮凶。即使退一步来看，我们姑且先认同这一观点，即多消费一加仑汽油，就多一份可能支持恐怖主义活动。现在，我们要求人们减少 SUVs 的购买和驾驶，更多购买和驾驶低油耗汽车，那么，结果就肯定会对恐怖主义有所打击吗？未必！

假设一辆 SUVs 每加仑油耗可以行驶 13 英里，汽油价格是每加仑 2 美元。如果 SUVs 车主计划行驶 130 英里，她就需要购买 10 加仑汽油，支付 20 美元。相比之下，本田思域每加仑油耗可以行驶 26 英里，思域车主若计划行驶 130 英里，则只需要购买 5 加仑汽油，支付 10 美元。很明显，SUVs 车主比思域车主多支付 10 美元的钱，这些钱有可能被恐怖分子所利用。

但是，不要忘了经济学告诉我们的需求定律及其与总交易额的关系。相对于每加仑油耗行驶 13 英里的 SUVs 车主来说，每加仑油耗行驶 26 英里的思域车主所花汽油费用更少。然而，如果平均每个 SUVs 车主每周行驶 300 英里，每个思域车主因为自己的车耗油低而每周行驶 700 英里；这样，按每加仑汽油 2 美元计算，SUVs 车主每周需要购买 23 加仑汽油支付 46 美元，思域车主每周需要购买 27 加仑汽油支付 54 美元。显然，在这种情况下，如果 SUVs 车主放弃 SUVs 而购买和驾驶思域的话，她每周在汽油上花费的钱将比原来多 8 美元。这样一来，流到恐怖分子手上的钱不是更多吗？

经济学家指出，当开车的费用降低时（当车主从 SUVs 转到本田思域时），车主大都会自觉不自觉地行驶更多路程。因此，要追根究底问“多了，究竟多多少？少了，究竟少多少？”，这样才能做出确切的判断。如果



低耗油车型行驶里程比原来高耗油车型行使里程多出很多，那么，总耗油费可能会比原来增加而不是减少。当然，如果行驶里程只是稍微增加，汽油费可能会减少；同样，也有可能增加里程数与减少单位耗油量正好相抵销，汽油总消费额保持不变。

与缉毒导致犯罪增减的情况相类似，驾驶 SUVs 是否有利于恐怖主义，也存在着三种可能性。而且，这其中从假设到结论还有很多不确定因素，万不可做想当然、简单化的推论，要提出政策建议就更应该审慎行事。

### 经济思维要点

☆ 需求定律好理解。在其他条件不变的情况下，一种商品的价格上升，需求会减少；价格下降，需求会增加。

☆ 交易额不仅与单价有关。单位商品价格乘以商品交易单位数，等于该商品的购买或交易总额。

☆ 需求价格弹性很重要。一种商品的价格上升，人们会减少该商品的购买量；但这并不意味着，该商品总购买量和消费额就会减少。如果需求价格弹性小于1，即价格上升百分比高于需求（购买和消费）量减少百分比，人们消费总规模将会增加。如果需求价格弹性大于1，即价格上升百分比低于需求（购买和消费）量减少百分比，人们消费总规模将会减少。如果需求价格弹性等于1，即价格上升百分比等于购买量减少百分比，人们消费总规模将保持不变。因此，不能简单化、想当然地认为，只要商品价格上升，就肯定能够减少消费规模。

### 像经济学家那样思考

(1) 在洛杉矶，公寓租户每月都支付500美元租金。假设一特大地震袭击了洛杉矶，1/3的公寓倒塌，也就是说，每100套公寓如今只剩下67套。那么，在这种情况下，洛杉矶公寓租金总收入会不会减少？为什么？

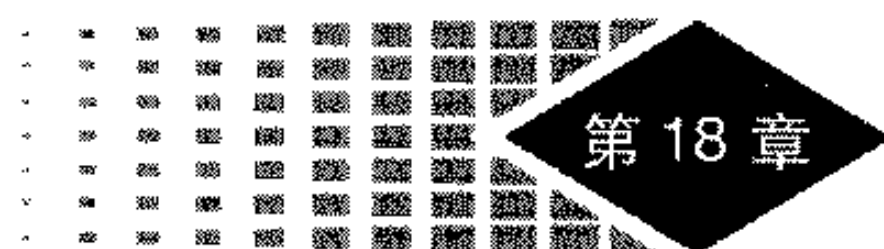


(2) 假设一个售货员销售某商品，昨天卖出了 100 单位，今天卖出了 80 单位。那么，卖出 100 单位商品是不是总好于卖出 80 单位商品呢？为什么？

(3) 杰克说：“如果油价提高，我们除了被动接受，别无选择。”杰克的意思是什么？如果他认为，不管价格如何人们都会购买同样多的汽油，你同意他的观点吗？为什么？

(4) 如果政府对香烟课以重税，对于抽烟者行为会有什么影响？人们会减少香烟消费额规模吗？政府对价格敏感的商品课税是不是要好于对价格不敏感的商品课税呢？为什么？

(5) 卡拉说：“如果最低工资标准增加，就业量就会有大幅下滑。”你同意卡拉的说法吗？为什么？



---

## ● 时空移，市场变否 ●

---



在美国，大多数人都知道棒球的玩法。简单地说，比赛分成两队，一方的投球手将球投向对方的击球手，如果击球手击中了对方投来的球，就乘机跑垒并争取在被触杀前安全跑回本垒。安全跑回本垒最多的一方赢得比赛。

假设你打算跟朋友开个玩笑，这个朋友从未看过棒球赛也不懂棒球规则。你带着他来到棒球场。背着你的朋友，你给参赛双方打招呼，要求他们按照你规定的规则比赛：防守方的队员将会用球去击打对方跑垒员的脑袋。当你的朋友看到这一幕时，他将会怎样评价棒球比赛呢？他可能会觉得非常荒唐而吃惊——棒球竟然是这样一种疯狂而野蛮的比赛！

要知道，你的朋友感到“疯狂而野蛮”的，并不是真正的棒球比赛，而是你让他看到的“棒（打人脑袋的）球”。但他以为看到的这种比赛就是棒球，从此讨厌看棒球运动。遗憾的是，这种“闹着玩”的事情，却在我们的现实生活中天天月月年年发生着。人们经常批评“市场”这也不是那也不是，但他们批评的，只不过是一个像“棒球就是棒打脑袋的球”那样失真的市场。

## 18.1 纽约公寓房东为什么怠慢租户

纽约市有一个“租金稳定法案”，很像从前实施过的“租金管制法案”，对多数公寓都设定低于市场均衡的租金。假设，按照此法案，杰克以每月 2000 美元就可以租一套公寓住宅，而按照市场均衡租金他需要支付 3500 美元。

杰克已在这样的廉价公寓里租住了 7 年，也知道这个买卖很划算。但他并不满意，因为房子墙面涂料已剥落，盥洗室马桶也坏了，楼梯扶手摇摇晃晃，等等，这些问题都已向房东反映不止一次了，但是房东总是不理不睬的。直到现在，房东也没派人来做必要的维修。

一天夜里，杰克和朋友一起聊天，又谈到了房子问题。他抱怨说：



“我已经多次打电话给房东反映问题，每次他都会说好的，可就是从来兑现。他那么富有，整座大厦都是他的，却吝啬得连修整一下房间零件的小钱都不愿付，我现在才知道什么叫利欲熏心！”

朋友当然很同情杰克，火上浇油地接着说：“这就是你要拥护的‘自由市场’的好处——富人贪得无厌，满眼都是利润，而像我们这样贫穷的租房者和蓝领工人，到头来总是摆脱不了被人盘剥的命运。为什么人们会那么天真地相信这个以贪婪为基础的制度的安排呢？”

杰克和他的朋友都将矛头指向了市场，他们认定，是市场导致了房东不愿意修理房子等这样一系列问题。但是，经济学家认为，他们错怪了市场，其实这些问题并不是市场本身造成的，而恰恰是由于对自由市场价格的人为干预和限制所带来的，说白了，就是纽约市政府“租金稳定法案”带来的负作用。

可以设想，如果没有租金限制，杰克按市场租金支付房租，那么问题立刻就会迎刃而解。如果租金在每月3500美元的均衡水平上，纽约市公寓需求量与供给量是平衡的。这种情况下，如果杰克打电话给房东反映问题，房东若不做维修，杰克就可以退租做要挟；万一杰克搬走，房东不仅需要张贴广告以寻找新租户，而且还要在新租户入住前乖乖地将房子修好，这样的成本支出会更大。因此，赶快将房子修好，留下杰克，才是明智之举。

但是，有了“租金稳定法案”限制，情况就不同了。按此法案规定，杰克所付的租金每月2000美元不仅大大低于市场均衡价格，而且，如果他搬走的话，房东还可以在新租户入住前提高租金，例如按每月2300美元收取。在这样的情况下，房东与其修房子负担额外成本，倒不如不修房子以激怒杰克赶快搬家走人，这样，房东不仅不愁自己的房子租不出去，而且还可以更高价找到新租户。于是，杰克只有忍气吞声、吃苦头的份儿，而拿房东毫无办法。



## 18.2 遇到“杰克难题”，经济学家会作何反应

现在我们设想一下，当听到杰克谈及他的公寓这件事时，经济学家会作何反应、怎么思考问题。经济学家马上会问：这种情况是不是普遍现象？换句话说，杰克在纽约市租房面临的问题，在美国其他城市都会出现吗？

如果不是，也就是说，其他城市租户并不存在这样的“杰克难题”，经济学家接下来就会问：与其他城市相比，纽约“特殊”在什么地方呢？如果经济学家发现其他城市有 A、B 和 C 三种情况，而纽约有 A、B 和 D 三种情况，那么要解释杰克在纽约遇到的特殊问题，就要把焦点放在 C 和 D 上。

如此这般，经济学家就很容易发现问题。不同空间比较帮助他们很快发现了问题的“特殊”所在，并将主要精力集中在引发问题的关键变量上。事实上，杰克的问题并不是任何自由租房市场都存在的，其特殊之处源自于纽约特殊的地方法案。

## 18.3 油价上涨与石油公司老板贪婪无关

每次油价上涨，都会有人抱怨：“都是石油公司的老板们太贪婪了。这些老爷们坐在他们奢华的会议室里发出提高油价的指示，只可怜了那些每早七点就要起床上班的伙计们。”对此，经济学家同样会提一个类似问题：是不是任何时候都这样呢？

也就是说，石油公司的老板和经理们真的可以在任何时候“随心所欲”地提高油价吗？很显然，答案是否定的。如果他们能这样做，那他们上周或上月怎么就没提价呢？毕竟，高油价对石油公司有利，早提价早得利，为什么要等到这个月或这周才提价呢？而且，如果他们能“随心所





欲”提高油价，为什么仅提高了10%而不是20%或30%呢？这话听起来似乎有些抬杠的味道，但至少说明一个基本事实：石油公司经理们并不能随时也不能随意提高油价。

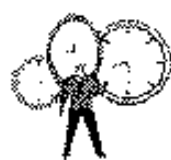
透过这一事实，经济学家们认识到，这些经理们也受着某种条件约束。但是，究竟是受什么条件约束呢？答案是供给与需求。要么是高需求，要么是低供给，或者两者共同作用，结果导致油价升高。现在让我们系统地考察一下这些可能性。

显然，需求增加来自消费者，而不是来自石油公司的经理们。如果人们希望更多地驾车行驶，对汽油的需求就会增加，假设其他条件不变，汽油价格就会上升。那么，供给呢？如果一种商品供给减少，价格将会上升。石油公司的经理们难道不能降低石油供给吗？这些降低不会引发汽油价格的井喷上涨吗？他们当然可以这样做，但有两个原因使得他们不会这样做：一是法律限制；二是有关竞争。

说到法律，假设石油公司经理们聚在一起商议减少石油市场供给，他们可能会因涉嫌卖方垄断而遭到诉讼，法官会很快将他们传唤到法院并送进监狱。即使某天反托拉斯法废止了，要使缩减石油市场供给变得有可能，石油公司的老板和经理们也还要面临一个困难，这就是我们要讨论的第二个原因。

我们假设，石油公司经理们在周一举行聚会，对缩减石油市场供给达成一致意见，他们各自在心里都会盘算：“如果我们降低石油市场供给量，油价很快就会上升，这样我们就会赚更多的钱。”也就是说，他们可以按每桶40美元售卖15 000桶石油，而不是原来以每桶25美元售卖20 000桶，这样自然就会赚更多的钱。

周二，一些石油公司经理们就会偷偷地想：“为什么不让其他石油公司降低产量而我增加产量呢？那样我就能以高价卖出更多石油而赚取更多的钱。”但他们很快会意识到，其他公司经理们也不是傻瓜，他们肯定也会想到这一点的。如果竞争对手违背协议，先于自己采取行动，那么我们



不就被动了吗？决不能这样，得赶紧行动。于是，每家公司都不约而同地采取了这种行动，周一达成的协议周二就立刻成为废纸。

事实上，汽油市场价格与住房市场价格没有什么两样。例如，19世纪90年代南加利福尼亚房价大幅飙升，当时，一些城市的房价以每年10%至25%的速率攀升，也没听到过卖房者共谋设定高价欺骗买房者的说法，似乎没有人骂卖房者吝啬、下流或贪婪。相反，几乎所有人都认为高房价是市场供求变化造成的正常现象。

当我们每个人置身任一市场时，要么是买方，要么是卖方。有时市场会偏向你所在的一方：如果你是买方，价格就下跌；如果你是卖方，价格就上升。那只是因为你运气好，并不能说明其他什么。房地产市场今天站在卖方一边，但明天就可能站到买方一边。石油市场也不例外。今天，石油需求大幅增加，公司老板会提价；明天，石油需求可能有所下降，老板想提价也不能。

如果认为价格上涨是因为石油公司老板和经理们吝啬、下流、贪婪，那么，当价格下跌时，石油公司经理们就是变得善良、友好、无私了。显然，这样的逻辑推理是有些荒唐可笑的。实际上，石油公司的老板和经理们可能有点贪婪，但他们的贪婪与汽油价格上涨并没有直接关系，不能生拉硬扯。

### 经济学家观点

☆ 不要轻易怀疑市场。在日常生活中，人们往往不公正地批判市场，实际上是对市场缺乏真正了解，不明白市场究竟是什么，市场能做什么和不能做什么。

☆ 有比较，才有鉴别。从实际差异处着眼，发现特殊问题或问题的特殊之处，对正确地认识问题是非常重要的。经常问自己两个这样的问题：换种场合，是否还是这样？换个时段，会不会有同样的结果？



### 像经济学家那样思考

(1) 在本章中，我们说到，人们时常不公正地怀疑、否定和批判市场。这是因为他们缺乏了解市场的能力吗？毕竟，不了解市场的人，往往能理解比市场更复杂的东西；而有能力搞懂更复杂问题的人，却不懂市场。也就是说，如果一个人有能力学习 X 却不去学习 X。对此，经济学家会如何解释呢？

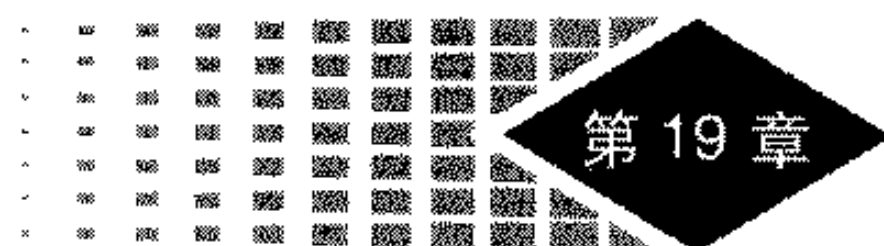
(2) 有人说：“卖者出于贪婪，往往囤积商品制造短缺，导致物价上涨。”听到这种说法，经济学家们会问什么样的问题？他们会解释短缺现象吗？

(3) 酒店老板在旺季提高价格，在淡季降低价格。这是因为他们在旺季比较贪婪，在淡季比较仁慈吗？为什么？

(4) 在电影《华尔街》中，戈登·盖柯说：“贪婪即美德。”经济学家们会赞同这个观点吗？经济学家是否能够证明这个观点是正确的？为什么？

(5) “是不是任何地点都如此？是不是任何时间都一样？这类提问是将注意力集中在关键问题上的好方法。”你同意这种看法吗？为什么？





---

● 馈赠、交换及其他 ●

---



越是稀缺的东西，人们想得到它的愿望就越强烈；而越是容易得到的东西，反而提不起人们的兴趣。人们究竟想要什么呢？经济学家回答说，人们想要得到商品。商品就是能给人们带来效用和满足的好东西，可以是有形的，也可以是无形的。房子和爱情都是商品，房子是有形的，而爱情是无形的。按照经济学家的说法，人们可以通过三种途径获得商品。本章我们就来谈谈怎样获得好东西。

## 19.1 为什么送礼物给别人

人们时常会赠送和接受礼物。一般来说，送礼是“好事”，送礼者相信它能让收礼者的状况变得更好，让他高兴或得到满足。表面上，收礼者无偿得到“好东西”，但仔细想想，不是谁想要叫别人送东西给自己都可以的。要想成为一个受赠者，你必须首先成为他人效用函数中的一个正变量，也就是对送礼者“有用”。

我们假设：斯蒂法妮收到很多礼品，得到了很多“效用”。对斯蒂法妮来说，如果能得到更多的钱、更多的衣服或者更多的空闲时间，她的效用就会增加。同时，假设她与姐姐艾丽斯的效用正相关，姐姐日子能过得更好些，那斯蒂法妮的效用也会增加。也就是说，斯蒂法妮效用函数中的变量有四个变量：（1）钱；（2）衣服；（3）空闲时间；（4）艾丽斯的效用。

因为艾丽斯的效用是进入到斯蒂法妮效用函数中的一个（正相关）变量，斯蒂法妮赠给姐姐艾丽斯喜欢的礼物，比如说一件漂亮衣服，艾丽斯会很高兴，而这也能使她自己的效用增加，也会感到很快乐。在日常生活中，我们每个人都可能是他人效用函数中的一个正变量，即自己的效用函数目标与他人的效用函数目标正相关。儿子可能是其父母效用函数中的变量，姐姐可能是其弟弟效用函数中的变量，父亲可能是其儿子效用函数中的变量，如此等等。一个人以正相关的状态进入别人效用函数的频次越



多，可能得到馈赠的礼品也就越多。

可以说，在一定意义上，经济生活的基本目标就是获得尽可能多的商品（好东西）及其效用。顺便说一句，如果你读到这样的文字并没有感到不自在或立马逃开，那你可能已开始像个经济学家那样思考问题了。毕竟，我们中的许多人，一听到这样的“大实话”就会感到惊讶甚至恶心：什么经济学家，真是一个无情、自私的家伙！竟能说出这样粗俗的言论来。但你要知道，我们这里所说的商品，是指你生活所需要的一切“好东西”，并不只是大房子、漂亮的小汽车、镶着钻石的戒指，还有更重要的爱情、友谊及世界和平。

因此，来自别人馈赠的礼物（好东西）能够增加自己的效用，当然是越大越好。可惜的是，我们大多数人在大多数时候，能够进入他人效用函数并充当一个有积极作用的“正变量”的好事情往往非常有限。全世界60多亿人中，经常与你处于直接、紧密的正相关效用函数关系的人，可能不超过10个。所以，我们大多数人要获得效用最大化，必须找到获得商品的其他途径和方法，“交换”便由此产生。

## 19.2 交换是从他人处获得物品的主要途径

交换，即一物换一物，是人们得到所需商品的一条主要途径。要换得所需要的商品，就得有可用以交换的东西。不借助货币的以物易物行为，是直接反映“交换”实质意义的典型经济形态。

假设，卡伦有一些苹果，但她却想得到一些桔子。于是，她就找到拥有桔子而想要苹果的人进行交换。那么，卡伦用来交换桔子的苹果是从哪里来的呢？不外乎两种可能：要么是接受他人馈赠的，要么是她自己种植的。即使是别人馈赠的苹果，最终也要通过生产种植而获得，因此，后一种来源更具有普遍性和根本性。

经济学涵盖的东西很多，但其最主要、最核心的内容，就是关于商品





“生产”和“交换”规律的理论阐释。毕竟，人们日常消费的所有东西，最终都需要由生产和交换而得来。

### 19.3 非自愿转移支付或再分配方式

除送礼和交换外，人们还有没有其他途径获得物品？有。人们还可以通过实施（非自愿）转移支付或再分配方式来获得所需要的财物。转移支付可能是合法的，也可能是非法的。

偷窃是非法转移支付的一个典型例子。假设，康拉德，一个窃贼，在你外出时破门而入，抱走了你的电脑和电视机，还拿走了你藏在抽屉内短袜里的 200 美元。你并不愿意将这些东西作为礼物送给陌生人康拉德，也没与他有任何交往或交易，但他没打一句招呼就将你的东西偷偷转移到了他那儿。

至于合法转移支付，也如同非法转移一样，并非出于转移者自愿。但是，这种非自愿或强制转移支付方式，是通过政府认可或合法途径来实现的，通常属于一种“再分配”方式。

为了便于理解，我们举一个关税即对进口货物征税的例子。经济学家通过图表和数学方法证明，关税最终由国内消费者支付，转移给国内厂商和政府。也就是说，关税减少了消费者从交易中得到的消费者剩余（利益），增加了生产者从交易中得到的生产者剩余（利益），同时也增加了政府的财政收入；而且，国内消费者由此而遭受的损失要大于国内厂商及政府相应得到的利益。例如，消费者可能损失了 4 亿美元，而厂商和政府仅得到 3 亿美元。

关税是合法性转移支付，它与非法转移不同的是：如果康拉德在你家偷窃时被抓，他将会被送进监狱；然而国内厂商和政府官员不担心这个，他们正大光明地从消费者那里拿走，一点不用担心因此而坐牢。

合法转移支付也可以采取补贴的方式。例如，粮食市场的均衡价格是



每公斤 4 美元，农民更希望以 5 美元的价格来出售，而消费者并不愿意支付这样的高价。于是，美国农民就会上书美国国会，述说他们只有得到额外 1 美元才能够维持经营，否则这粮食就没法种下去。国会议员可能会被说服，同意对每公斤粮食补贴 1 美元。这样，美国纳税人就会被强制支付消费者拒绝支付的超额价格部分。

转移支付或再分配方式即便是合法的，也时常会扭曲自由市场交易关系。例如，美国消费者想从英国厂商手中购买一件商品，价格为 100 美元；作为英国生产商竞争对手的美国厂商就会说服政府，对每件英国商品征收关税 30 美元。这样，美国消费者就要多支付 30 美元购买英国商品，很明显，美国同类产品就会相应便宜 30 美元，于是，美国消费者可能就会转而购买相对优惠的美国货。这样，英国厂商就将遭受损失，美国消费者减少消费者剩余，而美国厂商则坐收渔利。

## 19.4 看看你周围的人都在干什么

让我们睁大眼睛看看自己的周围：在教室里、在飞机上、在电影院、在任何一个生活场景中，是否都有经济学的影子？

一位母亲将 50 美元和一张生日卡片放到一个信封里，寄给了在外地上学的女儿。很明显，这位母亲在给女儿赠送礼物。

1991 年，伊拉克统治者萨达姆·侯赛因，派遣伊军入侵了邻国科威特。这次入侵显然不是在送礼，也不属于“交换”关系，很显然是一种“非法转移支付”方式，也就是说，萨达姆·侯赛因试图将科威特的一些或全部石油转移给自己。

杰克和吉尔共用一辆汽车上班，两人商定每人使用一周，这一周杰克驾驶，接下来一周轮到吉尔驾驶，依此类推。杰克和吉尔实际上是在进行交换，虽然没有金钱上的来往，杰克要能够驾车一周，必须要用吉尔驾驶一周来交换。



某公司雇佣了七名说客前往华盛顿，游说政府对一种新药给予资助。这个公司的行为即属于努力寻求转移支付。

### 经济学家的观点

☆ 从他人那里获得物品的三种方式。(1) 接收礼物；(2) 交换；(3) 非自愿转移，包括非法占有和合法转移支付或再分配。

☆ 资源在人与人之间不断流动。生活中的许多行为和现象，都与资源流动配置有关，方式无外乎馈赠、交换和转移三种。

### 像经济学家那样思考

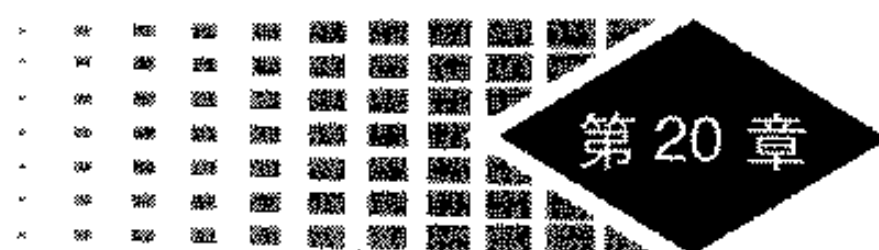
(1) 如果萨姆偷了鲍勃 100 美元，显然，鲍勃不喜欢这种转移方式。你能想出一种鲍勃不会介意或自愿的转移方式吗？

(2) A 国 90% 的活动都是通过交易进行的，B 国 90% 的活动都是通过转移完成的，如果你在这两个国家中做选择，你更愿意生活在哪个国家？为什么？

(3) 假如苏珊是比尔效用函数中的一个正变量，这是比尔随机选取的吗？如果不是，那他究竟是怎样选取的？或者说，苏珊是怎样“走进”比尔效用函数的？

(4) 如果某人是他人效用函数中的负变量，这将意味着什么？

(5) 用一个人是另外一人效用函数中正负变量的方式来定义并分析“爱”和“恨”。



---

● 路有钞票，故事未了 ●

---



很久很久以前，一男子正在擦拭灯管，突然一阵烟雾飘过，一位神仙出现在他面前。神仙说：“我可以满足你三个愿望，但有一个条件，这就是：无论你想得到什么，你的前妻都会得到你所得到的两倍。”

男人听后，心里喜忧参半。喜的是，他能得到他想要的任何东西；忧的是，无论他想得到什么，前妻都会得到两倍于他的东西。尽管如此，他还是说出了他的第一个愿望，他想得到 1000 万美元。于是，这个男子得到了 1000 万美元，他的前妻则得到了 2000 万美元。

几个月后，神仙又出现了，问他第二个愿望是什么。这位男子说，他想要在山顶建一座漂亮的宫殿。神仙又一次满足了他的愿望。然后，神仙又为其前妻建造了两座宫殿，每个山顶上一座。

又过去了数月。神仙来问这个男子：“你的第三个愿望是什么？”男子想了很久，突然兴奋地说：“我的第三个愿望是，请你把我打成半死。”

笑过之后，让我们问一下自己：如果你是那位男子会不会也做出这种损己更损人的举动呢？经济学家认为，一个理性人在追求自身利益最大化的过程中可能做得更“绝”、更“极致”——他可能第一个愿望（而不是第三个）就会要求神仙将自己打成半死，这样与他负相关的前妻就不会得到 2000 万美元，也得不到两座漂亮宫殿了，而他自己的状况将会变得最好（效用最大化）。

## 20.1 人行道上肯定不会有 10 元钞票

如果人行道上真的有 10 元钞票，经济学家可不愿失去这样的机会，他相信没有人会忽视能够使自己状况变得更好的机会，因此无比肯定地得出结论说：人行道上不会有 10 元钞票！如果你不信，那我来问你，你什么时候曾在人行道上看见过百元大钞？我猜你从没有过！这倒不是因为人们不会将 10 元钱丢在马路人行道上，而是因为只要有人丢，肯定立刻有人迅速捡走，你连见的机会也没有。



大多数人都不会去捡人行道上的垃圾，许多人不会去捡人行道上1美分的硬币，更不会有人去捡人行道上被嚼过的口香糖。但是，在人行道上看到10元钞票，几乎所有人都会把它捡起来，没有人会愿意失去举手就得10元钱的机会，除非他是瞎子。当然，拾金不昧者除外。

经济学家相信，人们有动机、有动力、有潜能（所谓“第六感”）去及时识别对自己有价值的机会。我们姑且将此称做“10元钞票法则”。

## 20.2 “10元钞票法则”就是需求法则

为了说明问题，让我们回顾一下第7章的话题。在讨论圣地亚哥和布法罗的房子的时候，我们计算了“效价比”。由于气候不同，圣地亚哥房子的效价比高于布法罗房子的效价比，也就是说人们购买圣地亚哥的房子，每美元得到的效用要比购买布法罗房子的要高。因此，在价值（利益）驱动下，人们就会从布法罗搬家到圣地亚哥来居住。“10元钞票法则”就隐藏在这个讨论中。毕竟，说圣地亚哥房子的效价比高于布法罗房子的效价比，就如同说，在圣地亚哥大街的人行道上有张10美元的钞票，正等着人去捡呢。

实际上，“10元钞票法则”就是经济学中所讲的“需求法则”的一种通俗说法。现在假设，琼斯消费了10个苹果和10个桔子，她的第10个苹果和第10个桔子分别给她带来30个效用，一个苹果和一个桔子的现价都是50美分，即两种商品的效价比相同。假设苹果价格下降到45美分一个，现在苹果的效价比就高于桔子的效价比，也就是说，琼斯花费在苹果上每美分所得效用要高于购买桔子每美分所得效用，于是，一张“10元钞票”出现在了琼斯面前。她可以少买一个桔子，节省50美分，而用其中的45美分再买一个苹果。这45美分的苹果给琼斯带来了和50美分的桔子同样的效用，而且节省下来的5美分还可以拿来购买其他东西，从而带来额外的效用。



如果琼斯捡起那张“10 美元钞票”，经济学家就会说她的行为符合需求法则。那么，琼斯会捡起那张 10 美元钞票吗？如上所述，我们有充分理由相信琼斯会这样做，因为经济学家已经在理论上充分证明了需求法则的有效性和普遍性。所以，这世上千千万万的琼斯们，一定会随时在马路上捡起那张 10 元钞票的。

### 20.3 “10 元钞票法则”与卡特尔协定欺诈行为

在第 18 章，我们讨论了汽油价格上涨的原因。下面两个段落就摘自那个章节，它们解释了为什么卡特尔协定不可能保持的原因。

我们假设，石油公司经理们在周一举行聚会，对缩减石油市场供给达成一致意见，他们各自在心里都会盘算：“如果我们降低石油市场供给量，油价很快就会上升，这样我们就会赚更多的钱。”也就是说，他们可以按每桶 40 美元售卖 15 000 桶石油，而不是原来以每桶 25 美元售卖 20 000 桶，这样自然就会赚更多的钱。

周二，一些石油公司经理们就会偷偷地想：“为什么不让更多石油公司降低产量而我增加产量呢？那样我就能以高价卖出更多石油而赚取更多的钱。”但，他们很快会意识到，其他公司的经理们也不是傻瓜，他们肯定也会想到这一点的。如果竞争对手违背协议，先于自己采取行动，那么我们不就被动了吗？决不能这样，得赶紧行动。于是，每家公司都不约而同地采取了这种行动，周一达成的协议周二就立刻成为废纸。

在这个分析中，那张“10 元钞票”在哪儿呢？很明显，它隐藏在这句陈述中：“他们可以按每桶 40 美元售卖 15 000 桶石油，而不是原来以每桶 25 美元售卖 20 000 桶，这样自然就会赚更多的钱。”事实上，那张“10 元钞票”就是 25 美元每桶时 20 000 桶石油的收入与 40 美元每桶时 15 000 桶石油的收入之间的差额，即 100 000 美元。如果人行道上都不可能有 10 元钞票，那么，100 000 美元的钞票怎么会没人要呢？





## 20.4 “10 元钞票法则”也可以说明企业雇佣行为

假设你拥有一家公司，这家公司需要雇佣工人。你需要雇佣多少？是10个、20个、30个还是100个？你可能会说，生产需要雇多少就雇多少。不过这等于什么也没有说，你还是不知道究竟应该雇佣多少员工，而你该生产多少单位产品也是有待决定的，所以你还是不知道确切答案。

对于这个问题，经济学家的回答就要精确得多。他会告诉你，只要新增员工的边际产品价值高于其边际成本，你就需要继续增加员工。也就是说，如果第10个员工的产出能带来100美元收入，而她的雇佣成本是40美元，你就应该尽一切办法雇佣这第10个员工。

新增员工所生产的产品价值，在经济学中称做“边际产品价值”。公司需要支付的“边际产品成本”只是新增员工的工资。所以，只要一个员工的边际产品价值高于她的工资，雇佣这个员工就是值得的。这里有“10元钞票法则”吗？有。它就是第10个员工生产所得100美元收入与其工资40美元之间的差额，也就是说在人行道上摆放了60美元的钞票，你作为追求利润最大化的公司老板不会不去捡起来。肯定会！我敢保证。

## 20.5 以“10 元钞票法则”判断经济学故事情节

经济学家时常会编写和讲述故事。这些故事不是关于欧洲间谍的，不是关于加勒比海恋人们的，也不是关于维多利亚房子上的幽灵的，而是现实经济生活中的故事，其主角是买卖中的男人和女人。

像小说家一样，经济学家的故事也须有大结局。那么，关于买者和卖者的故事，什么时候该结束？有关人物又是怎样收场的？很简单。会看经济学故事的人，通过一个简单问题就很容易判断故事是否在继续，即“人行道上还有没有未被捡起来的10元钞票？”如果有，那么，这个故事就尚



未结束，而且可以肯定，很快就会有人走过来捡起这张 10 元钞票；当所有 10 元钞票都被捡走了（这个过程是如此之快，以至于除了捡钱的人，几乎没有人在人行道上见过 10 元钞票），故事也就结束了。

让我们再来回顾一下购买苹果和桔子的故事。起先，两种商品的效价比相同；后来，苹果价格下跌。苹果价格下降后，故事是不是就结束了？没有，因为人行道上还有一张 10 元钞票，这就是苹果效价比大于桔子效价比的收益。只有当两种商品效价比再次相等时，人行道上 10 元钞票被人捡走后，故事才会结束。

再看一下雇佣员工的情况。在雇佣员工的边际产品价值高于其工资时，这个故事就不会结束，因为人行道上还有一张“10 元钞票”，这就是员工边际产品价值高过她工资的收益。当雇佣员工的边际产品价值等于她的工资时，“10 元钞票”没了，故事也就该结束了。

### 经济学家观点

☆ 人们不会错过改善自我状态的好机会，特别是某种行为边际收益高于边际成本时。“10 元钞票法则”就是对这个经济学规律的通俗描述。弯腰捡起人行道上的 10 元钞票是“举手之劳”，即成本很低，而所得收益却相对很高。所以，见到人行道上有 10 元钞票，任何人都会捡起来。

☆ 你是不可能看到 10 元钞票的。如果每个人都会捡起人行道上的 10 元钞票，那么，从 10 元钞票掉下来到被捡起，时间不会超过一秒，机会稍纵即逝。这中间的时间差是如此之短，因此，几乎没有人（除了捡钞票之人）在人行道上见过 10 元钞票。当然，你可能偶尔看到过，不过那是几乎不可能的小概率事件。

☆ 我们可以利用“10 元钞票法则”来判断经济学家的故事是否该收场了。就像章回小说家在小说每章结束时用“且听下回分解”这种术语，经济学故事要结束时，经济学家则会说：“人行道上 10 元钞票被人捡走



了。”一听到这话，你就知道经济学故事该收场了。如果人行道上还有10元钞票没有被人捡走，那么这个故事就还未结束。不过，很可能就在你眨眼的一瞬间，10元钞票就被人捡走了。于是，故事立刻戛然而止。

### 像经济学家那样思考

(1) “如果‘10元钞票法则’不成立，那么，‘需求法则’也就不能成立。”你赞成这个观点吗？为什么？

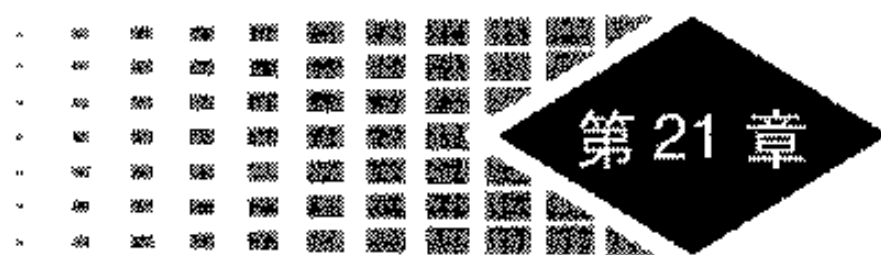
(2) 很少有人人行道上看到过10元钞票，但很多人在人行道上看到过1分硬币。为什么会出现这种情况？

(3) 有这样一则报纸头条新闻标题：“抽百万美元大奖：人们排队数小时买票”。如果有，这则新闻与“10元钞票法则”有什么联系？

(4) 经济学家认为，只要新增产品的边际收益大于边际成本，企业就会继续生产。请用“10元钞票法则”说明个中道理。

(5) 没有人会对人行道上那张10元钞票视而不见，但有些人可能先于其他人看到这张10元钞票。在“10元钞票”面前，人们的“视力”会有差别吗？成功企业家是不是比我们普通人的“视力”要好呢？为什么？





---

● 学会用“比率”观察生活 ●

---



当你听说联邦预算赤字 300 亿美元时，你可能惊叹：“哇！这么多？”这是因为你与心目中的“小数额”进行比较的缘故。如果将预算赤字和国内生产总值（GDP）比较，你的反应也许就不会那么强烈。如果预算赤字是 300 亿美元，而 GDP 却高达 11 万亿美元，赤字和 GDP 的比率仅为 0.027。如此看来，这些预算赤字还真算不了什么。

再比如，当别人告诉你，琼斯欠下了 100 万美元的个人债务时，你可能觉得他真是债务缠身。但如果琼斯年收入有 1000 万之多，那么，琼斯所欠个人债务仅占其收入的  $1/10$ ，这与年收入只有 5 万美元却欠下 5000 美元的约翰并没有什么两样。

又比如说，史密斯年收入从 5 万元增加到 8 万元。看起来，他的收入增加了 3 万元，提高幅度高达 60%，还真不错，史密斯生活状况肯定会有所改善。但是，如果这期间物价水平上涨了 80%，相对于史密斯年收入提高 60%，你还会这么认为吗？事实上，史密斯的生活状况变得更糟了，而不是更好了。

可见，有比较才有鉴别，不比不知道，一比吓一跳。是大是小，是高是低，是好是坏，就看你与什么做比较、怎么比较。为了更全面客观地观察和了解事情真相，经济学家通常会以“比率”作为分析工具，将有关问题还原到实际情景中，以获得尽可能全面真实的信息。本章拟介绍经济学家常用的 6 种比率。

## 21.1 收入/物价变化弹性

在关于史密斯收入的例子中，货币收入增加速度没有物价水平涨得快。一个人的实际生活水平不仅受收入高低影响，还与物价水平变化有关。因此，利用收入/物价变化弹性，即货币收入变化率与物价变化率的比率，我们就可以更准确地了解收入增加对人们所产生的实际影响究竟是什么。



从真实收入（即货币收入的实际购买能力）来看，如果收入/物价变化弹性等于1，你的实际生活状况既没有变好也没有更糟；如果收入/物价变化弹性小于1，你的实际生活境况可能变糟了，即你的实际购买力下降了；如果收入/物价变化弹性大于1，你的生活状况则会有所改善，因为你的实际购买力确实提高了。

## 21.2 供求比率

关于商品或服务的供给量和需求量，是经济学家关注的焦点。供求比率，即供给量与需求量的比率，当它小于1时，说明市场供不应求，出现短缺；当它大于1时，说明市场供大于求，出现过剩；如果它等于1，则市场达到了均衡。

用比率来考察市场状况很重要。如果用绝对数，告诉你“需求量为100单位”，这条信息显然没有什么意义。你必须同时了解供给量是多少，相对于供给量来说，这个100单位的需求量是多还是少，你才可以把握住市场所处的状态。

## 21.3 物价指数变化率：哪位总统挣得多

作为美国总统，林肯的年薪只有25 000美元，肯尼迪的年薪是100 000美元；而布什的年薪则是400 000美元。这么说，布什挣得要比林肯和肯尼迪多吗？如果只从个人的货币收入来看，或许是这样。

但是，1863年（林肯时任总统）的物价要比1960年（肯尼迪时任总统）低得多，而1863年和1960年的物价则比2002年（小布什时任总统）的物价低得多。如果真想知道哪个总统的实际收入更高，我们还应根据物价指数对这三位总统的货币收入进行相应的调整。

经济学家常用物价指数变化率，即后一时期物价指数与前一时期物价





指数之比率，来反映不同时期内物价水平变动幅度的差异。例如：2002 年物价指数为 179.8，1960 年物价指数为 29.9，算得物价指数变化率为 6.01，这意味着 2002 年的物价是 1960 年的 6.01 倍。也就是说，1960 年价值 6 美元的商品，在 2002 年要以略高于 36 美元的价格才能买得到；1960 年一顿 10 美元的晚餐，到了 2002 年则要花费人们 60 美元才能吃得到；1960 年付给宾馆服务生 1 美元小费，到 2002 年你得给 6 美元才行。

当然，如果你在 1960 年当总统，年薪为 100 000 美元；那么，你在 2002 年当总统，年薪就应该是 601 000 美元。但 2002 年，布什并没有挣到 601 000 美元而只有 400 000 美元。肯尼迪和布什，究竟谁挣得更多呢？显然是肯尼迪。

## 21.4 需求价格弹性

关于需求价格弹性，即需求量变化率与物价变化率的比率，我们在前面已经做过不少讨论。如果需求价格弹性大于 1，说明需求富有弹性；如果需求价格弹性小于 1，说明需求缺乏弹性；如果需求价格弹性等于 1，需求则为单位弹性。

对于经济学家来说，需求是富有弹性、缺乏弹性还是单位弹性，这很重要。例如，某大学行政当局正在考虑上调学费，认为这有助于提高学校总收入。但如果求学者对进入该校读书的需求价格弹性是“富有弹性”的，那么，这项措施很可能会适得其反，学校总收入不是增加而是减少了。

## 21.5 平均可变成本与产品价格比率

假定在现有生产和销售水平下，我们知道某工厂产品的平均可变成本 (AVC) 为 10 美元，这一信息能告诉我们特别重要的东西吗？显然没有。



但如果同时知道售出单位产品价格，我们就可以计算出平均可变成本（AVC）/价格（P）的比率，由此我们就可以判断和了解更多情况。

如果此比率大于1，说明这家工厂（可变）总成本（AVC与产量之积）大于总收益（价格与产量之积）。在这种情形下，与其继续生产并同时损失不变成本和部分可变成本，倒不如减少产量，这样工厂仅需损失一些不变成本。

如果此比率小于1，说明这家工厂总收益大于其（可变）总成本，继续生产对工厂更有利。工厂虽然会损失一定的不变成本，但总收益中超过可变成本的收益部分会抵消不变成本，而且还有剩余。

简单地说，AVC/P比率能帮助企业管理者进行生产决策。从某种意义上来说，AVC/P比率在企业生产决策中所扮演的角色，相当于测量人身体温度的体温表，它指引企业生产者做出增产还是减产的理性选择。

## 21.6 边际收益与边际成本的比率

假设你是电话机生产企业主，你可以通过计算边际收益与边际成本的比率来决定应生产多少部电话机。当比率大于1，你应提高产量并销售更多的产品。当比率小于1，你就应该减少产量。总之，你应该在比率为1的规模上维持生产。

## 21.7 用以判断“可持续性”的比率

人们往往会相信，凡是已发生的，将会持续发生。一只股票，如果价格持续10个月保持10%增长，人们往往相信在未来的10个、20个甚至100个月内，这只股票价格仍将保持这样的增长速度。

但是，经济学家一般不会这么盲目判断，他们往往通过观察两个相关变量的比率变化情况，从历史趋势上进行依存分析并作出相应判断。



例如，经济学家经常会通过价格－收益比，即每股价格（P）与每股收益（E）的比率，来判断股价走势。假设在通常情况下，某只股票的价格－收益比为20，在其后10个月里，该股票价格持续上涨，每股收益并未发生变化，显然价格－收益比会提高，比如从20提高到40。这时，如果有人建议你在股价再次上涨前购买这只股票，你最好停一停，审视两个基本事实，并认真地问自己一个问题。

其一，20是这只股票价格－收益比的“正常”水平，这就如人体正常体温华氏98.6度（摄氏37度）相类似。其二，这只股票如今价格－收益比“超常”地高，超过正常水平的一倍，高达40。你要注意并回答的重要问题是：这只股票价格－收益比“超常”的原因究竟是什么？这是一种偶然性的突发水平还是一种新的平常水平？如果股价上涨，每股收益也增加，这很正常；但如果股价飞速上涨，每股收益却保持不变，这就很不正常，需要审慎对待。

这里，价格－收益比就属于可以用以判断“可持续性”的比率。如果这种比率一直在正常水平以上保持快速上涨，却在经济学上找不到一个可以肯定或确认的原因来解释，那么，这种增长很可能是“不可持续的”。

再比如，在过去5年中，许多城市房价每年以25%的幅度上涨，有人会劝你：“最好现在就买一所房子，明年房价会更高”。房价会持续上涨吗？为此，你最好借助一个用以判断“可持续性”的比率，即房价变化幅度/收入变化幅度来帮助你回答问题。假设正常情况下，这个比率为1，即房价价格变化与收入变化幅度相同，如果在几个月的时间里这个比率上涨到2，再到3、4，甚至到5，在这种情况下，房价是否可持续下去，那就需要慎重考虑了。

## 21.8 佛家“比率”在心中

其实，计算并关注“比率”者，并不仅仅只有经济学家，物理学家、



化学家、社会学家及会计师等也都很重视“比率”的。那么，佛家也会计算和看重“比率”吗？回答是肯定的。佛家对个人修行的圆满和快乐非常感兴趣。佛告诉我们生活就是痛苦，而痛苦源于物欲。在这里，佛实际运用了这样一个比率来描述问题：痛苦度 = 你想要的/你所拥有的。

如果你想要的（分子）比你所拥有的（分母）要少，那么你的痛苦度就会小于1，这种情况比较好。如果你想要的与你所拥有的一样多，你的痛苦度就等于1，这也不错，但比起比率小于1的情况，显然要差一些。如果你想要的比你所拥有的要多，你的痛苦程度就会大于1，这样很不好。

怎样才能让你的痛苦变少呢？通过佛家的这个比率，答案是减少你想要的，或拥有更多。佛不主张去“拥有更多”，而主张人们“想要更少”。因为物质条件永远是有限的，与其拥有更多，不如所求更少，这样你的痛苦也就越少，反过来说，就是越幸福、越快乐。祝你好运！

## 21.9 生活中“比率”无处不在

经济学家认为，人人都是理论家，即便那些认为自己不懂什么理论的人，其实也时时刻刻在构建并运用着理论。类似地，很多人说他们从来不用“比率”来看问题，但事实上他们经常会自觉不自觉地这么做。

鲍勃就是这样一种人，但他却对朋友说，他在写字台前坐2个小时，如果不活动活动筋骨，就感觉很难受。瞧，他不小心用到了比率，即放松运动时间与伏案工作时间的比率。通常，鲍勃的最佳比率也许是1/3。但今天，鲍勃已经伏案工作了6个小时一直没有起来，难怪觉得腰酸背痛，难受极了。

在生活中，悉心琢磨一下你经常使用的“比率”都有哪些，且最佳比率是多少，这会很有趣。例如，你体育锻炼与伏案工作的最佳比率是多少？你看电视与读书学习的最佳比率是多少？你储蓄与收入的最佳比率是多少？如此等等。学会按比率思考、观察和分析问题，将会使你的工作和生活更有效率、更美好。



### 经济学家观点

☆ 比率使你学会相对看问题。一个绝对数字往往没有什么意义，而两个相关变量的比率可以告诉你很多信息。

☆ 生活中“比率”无处不在。经济学家喜欢用比率来思考问题，诸如供求比率、物价指数变化比率、需求价格弹性、边际收益与边际成本比率等，都是经济学家经常挂在嘴边的比率。

### 像经济学家那样思考

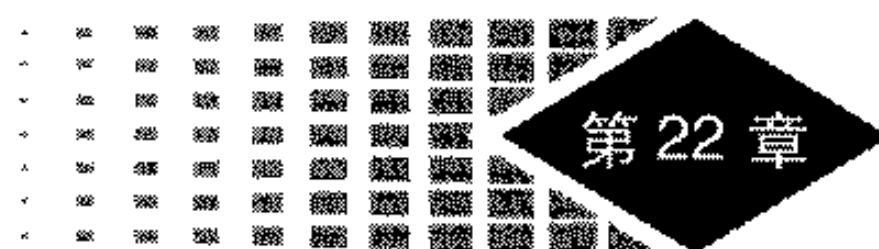
(1) 试列出日常生活中对你来说非常重要的5种比率。

(2) 杰克说，有时候他会沮丧，有时会高兴。对于杰克来说，似乎有这样一个比率，当它朝一个方向变化时，杰克会感到沮丧；当它朝向另一个方向变化时，杰克会高兴。你觉得这个比率可能是怎样的呢？

(3) 爷爷告诉南希：“我20岁时，一个月挣400美元，那可是一笔巨款啊！”南希爷爷说这话有没有运用某种“比率”呢？如果有，这个比率会是什么？

(4) 成本-收益分析是经济学家的拿手好戏。如果以收益作分子、以成本作分母来计算比率，那么，当这个比率大于1时会发生什么？当这个比率小于1时又会发生什么？

(5) 在日常生活中，人们“听/说”比率、“消费/收入”比率都有高有低，你属于哪一类情况？你认为你的这些比率会随着时间的推移而发生变化吗？为什么？



---

● 仅有直觉是不够的 ●

---



很难确切对直觉进行定义。但毫无疑问，直觉判断可以使人们不至于犯一些可笑的错误，或附和一些明显不正确的看法。在日常生活和工作中，直觉对人选择决策非常重要，直觉敏锐的人显然要比直觉迟钝的人具有更多优势。但光有直觉显然是不够的。为了能够理解经济学并区分经济现象的真伪，你需要知道得更多。

## 22.1 凭直觉你能回答这个问题吗

假设吉姆和鲍勃二人，他们都能生产 A 和 B 两种产品，并且各自能够生产的产品组合有下表的 4 种情况：

商品生产组合	A 产品		B 产品	
	吉姆	鲍勃	吉姆	鲍勃
1	90	15	0	0
2	60	10	10	5
3	30	5	20	10
4	0	0	30	15

显然无论生产 A 产品还是 B 产品，吉姆都比鲍勃生产得多。例如，当鲍勃将所有资源用于 A 产品时，能够生产 15 个单位，而吉姆则能够生产 90 个单位；当鲍勃将所有资源用于 B 产品时，能够生产 15 个单位，而吉姆则能够生产 30 个单位，如此等等。显然，吉姆在生产两种产品上都比鲍勃有绝对优势，而鲍勃在两种产品生产中都处于绝对劣势。

如果凭直觉判断：既然吉姆在两种产品生产上都比鲍勃有优势，那么就由吉姆来生产，然后卖给鲍勃进行消费好了。但是，经济学告诉你，这种直觉判断是错误的。对此，英国经济学家大卫·李嘉图早有清楚的解释：即使一个人做两件事都比另一个人好，仍然有必要分工做事而后对等交易，这样双方都因充分发挥相对比较优势而获益。这就是李嘉图比较优势原理。



让我们回到吉姆和鲍勃的例子中。当我们仔细考察二人两种产品组合情况时，就会发现：对于吉姆来说，多生产1单位A，就少生产 $\frac{1}{3}$ 单位B，也就是说，生产1个单位A的机会成本是 $\frac{1}{3}$ 单位B，或者，生产1单位B的机会成本为3单位A。但对于鲍勃来说，多生产1单位A就少生产1单位B，也就是说，生产1个单位A的机会成本是1单位B，或者，生产1单位B的机会成本为1单位A。

那么，谁是A产品的低成本生产者呢？吉姆能以 $\frac{1}{3}$ 单位B的代价生产1单位A，鲍勃能以1单位B的代价生产1单位A，显然，吉姆在A产品上拥有相对比较优势。谁是B产品的低成本生产者呢？吉姆能以3单位A为代价生产1单位B，鲍勃能以1单位A为代价生产1单位B，可见，鲍勃在B产品上拥有相对比较优势。

结论是：吉姆和鲍勃只生产各自具有相对比较优势的产品，即吉姆只生产A而鲍勃只生产B，这样，吉姆就生产了90单位A，鲍勃生产了15单位B，然后以各自产品与对方进行交易，如用20单位A换10单位B，双方都从中获益。

现在，让我们对上述吉姆和鲍勃的生产贸易情况作一个总结：

1. 吉姆在生产A和B上都比鲍勃拥有绝对优势；
2. 吉姆在生产A上具有比较优势，鲍勃在生产B上具有比较优势；
3. 每个人都只生产各自具有比较优势的产品，也就是说，吉姆只生产A，鲍勃只生产B；
4. 吉姆生产了90单位的A，用其中20单位与鲍勃交易，并换回了10单位的B。这样，吉姆就拥有了70单位A和10单位B；
5. 鲍勃生产了15单位B，用其中10单位与吉姆交易，并换回了20单位的A，最后，鲍勃就拥有了20单位的A和5单位B。

现在我们来问：即便一方在两种产品的生产上都具有优势，相较于没有分工和交易来说，双方在分工和交易中是否获益更多呢？





显然，如果吉姆和鲍勃没有分工和交易，他们都会按照上文所列的4种组合各自生产和消费A和B。但很可能两人都希望能同时消费两种产品（毕竟人不能光靠面包过活），因此，他们很可能会按照组合2或3组织生产。假设按照组合2生产，吉姆会生产60单位A和10单位B，鲍勃则生产10单位A和5单位B。比较上面4和5所列结果，在有分工和交易的情况下，鲍勃在B没有减少的情况下（两种情形中，都是5单位），鲍勃能够消费更多的A产品（20单位而不是10单位）；而吉姆也可以消费额外10个单位的A（70单位而不是60单位），以及数量不变的B（两种情形中都是10单位）。显然二人状况都得到了改善。

生活中还有很多这样的情形。比如，律师可能在提供法律咨询和打理草坪上都比他的园丁做得更好，但律师在提供法律咨询上要远远强于园丁，在打理草坪上则可能仅比园丁稍好一点点。这样，最好的安排是借助分工和交易：让律师去专门打官司，而让园丁专门打理草坪；然后，由律师帮助园丁打官司，而由园丁帮助律师打理草坪。对于这样的情形，借用直觉往往容易理解，但是遇到比上面复杂的经济学问题，直觉往往帮不了我们什么忙。李嘉图比较优势原理是反直觉的，其他很多经济学原理也都如此。

## 22.2 像李嘉图那样做个生活有心人

李嘉图显然利用了直觉以外的东西来解释一个事实：一个人即便在两种事情上都做得比别人好，也能通过分工和交易而获益。为什么他没有简单地依赖直觉去判断呢？他是怎样突破直觉桎梏而做出如此深刻的判断的？

对此，我们不能确知个中细节，但作为一个有心人，李嘉图能够细致入微地观察生活，这显然是一个重要原因。还记得前文中我们举的律师和园丁的例子吗？即便在提供法律咨询和打理草坪上律师都优于园丁，但最



后他仍选择雇佣园丁来打理草坪。李嘉图是个很聪明的人。或许，李嘉图发现自己与那个律师一样，在X、Y、Z上都能比别人做得更好，但他还是选择只做X事，并雇佣别人去打理Y和Z。突然有一天，李嘉图思考：既然自己在X、Y和Z上都比别人做得好，为什么会选择只做X，而不做Y和Z呢？经过认真思考和研究，李嘉图终于找到答案，于是提出了反直觉的、需要我们今天在课堂上学习的比较优势原理。

在生活中，类似“李嘉图谜题”的情形还有很多，诸如：为什么在X和Y上都比别人强的人还要雇佣别人做Y？为什么利率会时涨时跌？为什么有些国家富裕而有些国家贫穷？为什么电影院晚上门票要比下午卖得贵？等等。遇到问题，我们也应该像李嘉图那样，坐下来拿起笔和纸，试着去破解一个个谜题。说不定你也会解出类似“比较优势原理”之类的原理，供后来的经济学学生学习。

### 22.3 亚当·斯密也有谜题

现代经济学鼻祖亚当·斯密也是一位喜欢观察、善于提问的人。他喜欢提出并解答生活中各种令人迷惑不解的问题，其中有个谜题是这样的：水是人们赖以生存的必需品，而钻石却是可有可无的，但为什么水比钻石便宜得多呢？

我们可以更一般性地重述一下这个被称为“钻-水悖论”的斯密谜题：为什么一些东西有很高的使用价值，但交易价值（或价格）却很低；相反地，一些没有多大使用价值的物品，却有很高的交易价值（或价格）。这样的客观事实与我们直觉认为的“不应该”、“不合理”恰巧相反，这在理论上应该如何解释？

经济学给斯密“钻-水悖论”谜题的理论解释是：对于生命来说，水比钻石更有用，这里说的是总效用大小；但钻石贵，即交易价值（价格）高，体现的则是边际效用，而非总效用。这正是经济学上“边际效用递减



原理”所解说的道理。

边际效用递减原理可以表述为：一个人在单位商品消费中所获得的效用会随着消费数量的增加而减少。你喝第2碗水所得效用要小于第1碗水，你拥有第3枚钻戒所得效用没有第2枚大，依此类推。

当买水喝时，我们并不是在购买这个世界上所有的水，只是在购买一个额外单位的水。相对于“应有尽有”可以无限供给的水来说，或者由于我们已经购买了太多的水，这个“额外单位”的水给我们所提供的边际效用很低，因此水的价格比较便宜。相对而言，钻石很稀缺，或者，因为我们拥有的钻石太少了，当购买一枚新钻石时，很可能会给我们带来极高的边际效用，所以钻石的价格相对更高。

“钻-水悖论”的正确答案是反直觉的。直觉告诉我们，水的价格应该比钻石高，因为（对于生命来说，）水比钻石更重要；但事实上，钻石卖得比水贵得多。显然，当直觉与事实相矛盾时，我们就遇到了需要解决的斯密谜题。斯密自己并没能解释“钻-水悖论”。这个谜题是后来由边沁、杰文斯等学者用“边际效用递减原理”解开的。

## 22.4 直觉与比率

在美国，劳工成本比墨西哥高很多，因此，在直觉上，美国企业更愿意雇用墨西哥劳工而不是美国劳工。毕竟，对美国企业来说，雇用低廉的墨西哥劳工成本更低，因此他们赚取的利润也就更多。

但直觉再一次带我们走入误区。在这个问题上，我们应该像经济学家那样，从利用“比率”来思考，而不是过度地依赖直觉。实际上，与利润相关的数字，并不仅仅是工资高低，而且还与劳动生产率有关。因此，应该将工资水平与劳动生产率水平联系起来，通过劳工成本与劳动生产率的比率来讨论问题。

假设，美国工人平均一小时挣20美元，并生产出5单位的产品X；而



墨西哥工人每小时挣7美元，并生产出1单位的X。那么，企业雇用谁会更划算呢？如果我们仅看到工资水平，显然应该雇用墨西哥劳工，因为美国劳工要比墨西哥劳工贵 $20 - 7 = 13$ 美元，因此雇用墨西哥劳工更划算。

但如果用工资与劳动生产率的比率来说话，情况就不是那么回事儿了：美国工人生产了5单位的X需要企业支付20美元，即1单位X的劳工成本是4美元；墨西哥人生产1单位的X，则需要企业支付7美元。因此，雇用美国劳工会更划算。

## 22.5 我们何以知道自己对错

问题是，很多时候我们仅凭直觉判断往往省劲而且也很对，所以常常“懒得”去看得更远、思考得更多。例如，我经常问学生们，如果一家厂商提价会发生什么？几乎所有学生都会不假思索地回答，厂商收益会增加。我问为什么，大部分学生会回答：“本来就应该这样的嘛！”

显然，学生们是“想当然”地在“自以为是”的假定条件下，即厂商处于一个完全无弹性的需求曲线中来“简单化”地回答问题的。当我指出，厂商总收益取决于价格上升与需求量下降的比率，不能简单地说价格上升就会带来收益增加，这些学生自然会很快明白过来。

因此，要正确地分析和解答问题，仅靠直觉是不行的。我们应该学会用经济学方法来“检测”我们的直觉和常识，要求自己像一个经济学家那样思考问题。那么，我们怎么才能知道我们的判断是对了还是错了呢？经济学家的“检测”方法有二：一是检验逻辑；二是搜集证据。

检验逻辑是否有悖论，可以采取反缪法。杰克认为，每次厂商提价都会带来收益增长。如果他是对的，那么，按照逻辑推理，我们可以预料厂商会在今天涨价，明天涨价，后天继续涨，没完没了地一再涨价；最后，每件产品价格都应该以百万美元计。但是，现实中没有这样的事：我们什么时候见过计算机、书、汽车、鞋子等商品会卖好几百万美元？显然，结



论只有一个，那就是杰克的观点不对。

另一种办法就是，收集数据来验证结论。我们可以找出过去一年多曾涨过价的所有厂商，看看它们的总收益是不是都因此而增加。我们可以构建一个在其他条件不变的情况下反映厂商产品价格变化与其总收益变化关系的模型，来验证杰克关于企业每次上调价格都会引起总收益提高的观点是对是错。

顺便提一句，即便上述每次涨价厂商总收益都增长了，这也不能证明杰克观点是对的。因为涨价厂商有可能恰巧都处于缺乏弹性的需求曲线上。如果一个厂商面对的需求曲线是富有弹性的，其总收益必然会减少。这是构建模型必须考虑到的。

### 经济学家观点

☆ 直觉往往靠不住。直觉很必要、很有用和很有效，但是往往会将我们引入误区。简单地说，仅靠直觉是不够的。

☆ 在日常生活中应该学会用经济学理论和方法来检测我们的直觉。对于一些我们很“自以为是”的东西，不要太自信，要用理论实证和经验实证两种方法来进行测试。理论实证的步骤有二：（1）假设X成立，那么Y也是成立的；（2）Y是否成立？如果不成立，那么X也是有问题的。经验实证的方法是：搜集（现实世界中的）数据，以确认数据是否支持我们的说法。

### 像经济学家那样思考

（1）设想你生活在公元1200—1250年。有人过来告诉你，地球是圆的。按直觉判断，这个人说的是真是假？为什么？

（2）列举日常生活中直觉带你走入误区的一个例子。你如何按照我们所提到的两种方法来检测你的直觉呢？



(3) 请运用比较优势原理来解释一个日常生活事例。

(4) 既然直觉往往靠不住，那为什么很多人还是习惯于以直觉来判断呢？

(5) 泽伊告诉我们，如果她得到更多的钱，她会生活得更好。因此她推论说，如果每个人都有更多的钱，大家都会过得更好。你同意她的说法吗？你是怎么来判断对错的？





---

● 很多“坏事”其实是我们自找的 ●

---





经济学家知道，人们在不同时间想要的东西会有所不同。例如，今天你想要吃个冰淇淋，到了明天却想要个好身材；但问题是，因为今天吃了过多的冰淇淋，让你明天想有个好身材的愿望化为泡影。或者，周三你想看电视、与女朋友约会，周五又想在数学测试中得到好成绩；结果，同样的麻烦是，由于你周三花了太多时间看电视和约会，因而周三数学考试没有办法得到好成绩。

### 23.1 “长期自我”与“短期自我”

在一定意义上，每个人都有“短期自我”和“长期自我”。当这两个自我想要的东西发生冲突时（这种情况经常出现），你究竟需要选择哪个自我，是“短期自我”还是“长期自我”？是想要吃冰淇淋的还是想要好身材的，是想要看电视和聚会的还是想要更好成绩的，究竟是两个中的哪个自我？

即便你选择的是长期自我而不是短期自我，你也不能保证将来肯定会满足长期自我的需要。有时候，你的短期自我相当强大，需要特别强烈。它时常会对你会说：“我知道你想要我躲远点，但你要知道，我可不是好惹的。我时常会在你最想不到的时候，如当你感觉疲倦或毅力不够时，站到你面前并且为所欲为。”如果短期自我说的没有错，那么你怎样来对付它、约束它？

例如，凯文意识到，他实际上是两个人即短期凯文和长期凯文的矛盾体。当短期凯文出现时，他总会想抽支烟，通常每天能遇到30次这样的情形；而长期凯文则时常将短期凯文挡在门口，因为他想要更干净健康的肺以及更长久的生命。两个凯文往往相互厌恶、互相打架。

假设凯文选择了长期自我，并决心将短期自我摆在次要的位置。为了帮助长期自我，凯文让妻子凯西不要帮他买烟，而且如果发现有烟就立刻没收，无论他怎么央求也不要答应。妻子答应凯文会照办。



一周过去了，凯文没有抽一支烟，他有些坚持不下去了，实在想抽支烟。于是央求凯西给支烟，被她断然拒绝。再一次央求时，凯西反问：“不是你自己要求帮你戒烟的吗？”他说，他知道自己说过，但现在他改主意了，因为戒烟可比原来想象的要难得多，并且还解释说，生命本就短暂，应该好好享受它，所以应该让他抽支烟。但凯西还是拒绝了。于是，凯文很生气，并觉得凯西实在太不通情理了。

但毕竟，凯文没有正当理由对凯西发火。凯西只不过扮演长期凯文的角色，与其说是凯西拒绝了自己，不如说是凯文自己（长期凯文）拒绝了自己（短期凯文），如此而已。

## 23.2 “这麻烦是不是我自找的？”

我们通常认为，约束总是越少越好。我们也似乎坚信，没有人会愿意受别人约束。这就好像人们不会吃泥巴、在钉床上睡觉或争着进监狱一样，人们是不会主动要求得到这些东西的。

的确，人不会要求得到坏东西，因为坏东西给人带来负效用或不满，除非这些坏东西能帮助人们更容易得到更多好东西。比如说，如果得流感仅意味着鼻塞发烧，没人会要求得流感；但如果得流感可以得到5000美元的话，有些人就可能宁愿得流感了。

人们往往以为，坏事只是在他们没经意时才找上门来的。但经济学家认为，这种说法往往是不对的。当一件坏事找上门来的时候，我们应该反问自己：“这是不是我自找的呢？”

例如，凯文因为得不到烟抽而生凯西的气，其实他应该问自己：“这是不是我自找的呢？”显然，这就是他自找的！可见，如果这样思考问题，凯文就会“端正”对妻子凯西的态度。



### 23.3 学生喜欢“富有挑战性”的考试吗

学生们经常会抱怨考试太难。如果问学生，考试是“富有挑战性”的好，还是简单容易的好？大概多半回答是后者。也就是说，学生们经常把“富有挑战性”的考试看成一件坏事，相应地，他们总把出“富有挑战性”卷子的老师看做“坏人”。这就像凯文会把妻子凯西看做“坏人”一样，但我们知道，凯西并不“坏”，她不给他烟抽是为他（长期凯文）“好”。

同样，大学生们也不大明白，考试“富有挑战性”，这对他们的“长期自我”有好处，可以督促他们好好学习。只是他们不大可能在新学期伊始就跑到教授面前告白：“教授，我们身体中有短期和长期两个自我，短期自我想要简单的考试，它只在乎成绩好、作业少；而长期自我则想要更富挑战性的考试，它在意学到更多东西。短期自我太厉害了，尤其是在期中和临近期末的时候。因此，我请求您，无论我们多么频繁地跑到您面前怎么抱怨难度大，您都不要理睬我们，按您的‘高标准、严要求’来考我们，好吗？”

实际上，尽管很少有学生会向教授们说出这番话，但我们确实经常听到学生抱怨某个课程考试太简单了，以至于他们认为自己没有学到足够的东西。很多迹象表明，“简单考试”及“好好先生”并不一定受学生欢迎。

因此，当一份“极富挑战性”的试卷摆在自己面前时，学生们同样应问自己这个问题：“这是不是我自找的呢？”如果回答是肯定的，那就应该承认，事情正是按他们自己原来想要的方式在有序地进行着。

### 23.4 超速罚单对你真是件坏事吗

实际生活中，没人会为得到一张超速罚单而兴高采烈。驾车者最讨厌超速罚单，因为它给自己带来了负效用（钱财损失），他们会抱怨说：“真



倒霉！这些警察也真讨厌，没本事对付真正犯罪者，拿我们老百姓开涮！”而超速驾驶者很少问自己：“这是不是我自找的呢？”

某些条件下，答案应该是肯定的。为了说明问题，让我们假设，你现在已离开自己熟悉的生活环境，进入到一个随意飙车的自由世界。在这里，所有马路和高速公路都没有限速标记，也没有警察因超速而开罚单。

毫无疑问，在这个“自由世界”中，很多人会超速驾驶，因为至少没有外在约束成本，虽然司机把车子开得太快会极不安全。如果100个司机中有90个都超速，我们可以想像，将葬身于车轮之下的人会有多少。

为了减少车祸死伤事故，自由世界中的司机可能会聚在一起，讨论如何使这个世界变得更加安全。讨论来讨论去，有人想到了设“限速标志”的办法，大家都觉得这个想法很好，于是，一致同意遵守限速协定。经过实施，效果很好，驾车果然变得更安全了。

但这期间，有人很“聪明”地发现：当大家都不超速而只有她超速时，她的驾车旅程变得很惬意。当然，大家每个人都“不傻”，一个人能想出来的，其他人也能想得出来，很快大家都又“不约而同”地超速驾驶。结果，“限速标志”形同虚设。最后，每个人都意识到，光有速度标示和承诺是不够的，必须有外在强制限速措施，使超速者受到应有的惩罚，这样才会真正限制超速行为。

在“自由世界”中，每个人都超速，每条公路都不安全。为了安全而限制超速，就必须建立一套“超速罚单”之类的惩罚约束规范。这套规范似乎是件“坏事”，好比要别人鞭挞自己；但如果能避免更糟的“坏事”（横死街头），这种“坏事”可能不算“坏”。换句话说，如果没有速度限制、没有警察、没有超速罚单，我们的生活会变得更糟。

假设，杰克刚刚在第三大街和主街间因超速而被警察叫停，杰克无奈地从警察的手中一把抓过罚单，带着满肚子窝囊气继续赶路，并且喃喃低语地抱怨着。但愿杰克不是在咒骂那个警察，而是在反思：“这是不是我自找的呢？”



## 23.5 “老板”原来是我们自己选出来的

鲍勃在一家家具厂上班，每周工作40个小时。鲍勃说，他的老板卡尔总是掐着时间盯着他和工友们，真让人受不了！这是鲍勃所想要的吗？显然不是，但在某些特定环境下，鲍勃很可能会这么要求。为了说明此问题，我们先来聊一个经济学家的小故事（这个故事引述自1972年阿曼·阿尔钦和哈罗德·德姆塞茨在《美国经济评论》上发表的“生产、信息成本与经济组织”一文）。

假设有A、B、C、D、E 5个人，他们各自生产家具，每个人每天只能做10件。这样，5个人独自工作，每天一共能生产50件家具。为了能生产更多家具，他们合伙组建了一个家具生产企业。结果，他们每天能够生产100件家具，并平分所得收益。换句话说，每个人都能得到销售20件家具的利润。

显然，这是件好事。但问题也会接踵而来。假设有一天，A想偷懒，决定晚点上班，午休时间耗得久一点，还要早一点下班。由于A的偷懒，企业当天只生产了90件家具而不再是100件，结果，每个人只得到18件家具带来的利润。

应该注意到的事实是：A偷懒，并获得了由此带来的全部好处，但由此带来的损失（少生产了10件家具），却由企业所有成员（5个人）共同承担。也就是说，A承担了其中 $\frac{1}{5}$ 的成本，余下的 $\frac{4}{5}$ 则由他的同伴们承担。

显而易见，如果A是在为自己工作，情况就完全不同了：他虽然得到了偷懒的全部好处，但也要承担由此带来的全部损失。当A不能将偷懒的损失分摊给其他人时，他的偷懒行为将会减少。当然，对A是这样，对B、C、D、E也一样。每个人都会发现，在一个团队中，偷懒的成本更低。简单地说，在团队中要比只有一个人时更容易让人偷懒。



现在，这个5人企业遇到了一个难题：他们能走到一起并组建企业，是因为可以更多地生产家具并获得更多收益；但在组建企业后又会有人偷懒，结果大家共同遭受损失。例如，组建合伙企业后，他们增加家具产量50套，而偷懒使家具增产减少到40套，30套，20套，甚至更少。

鉴于此，5个人认为应该有一个监督者，以确保其他人不要偷懒。结果，他们选择了B当专职监督员。由于B不再生产家具，他们的总产量会减少，如从每天100套家具减少到85套；但比起偷懒造成的产量大幅下降，这点损失算不了什么。销售85套家具的利润分摊到每个人头上（17件），仍比他们各自独立生产（10件）挣得多。

作为监督者，B有权解雇偷懒的人，并雇佣不偷懒的人。但是，其他4人如何才能确信B不会偷懒呢？办法是有的，这就是让B成为“剩余索取者”。也就是说，在企业经营中，A、C、D和E可以按照劳动合同得到固定收入（即“工资”），当然，这个工资水平要高于独立工作的所得收益；而B可以获得固定收入以外的所有“剩余”收入。剩得多就是“盈利”，剩得少就是“亏损”，是盈是亏全赖他是否努力监督（经营），这样，B就有了不偷懒的激励。

现在，我们回到鲍勃的例子中。鲍勃在那家家具企业工作，并总抱怨他的老板看得太紧了。他有没有要求老板来“监督”他和工友不偷懒呢？他是否是在“自讨苦吃”呢？经经济学家这么一解说，答案似乎是肯定的。

### 经济学家视点

☆ 长期短期难兼顾。在生活中，我们往往有两个自我：短期自我与长期自我。它们总打架。我们可能想在今年得到X，并在明年得到Y，但今年得到X可能会妨碍我们在明年得到Y。

☆ 经济学就是选择学。经济学关注个体选择行为。例如，我是买10



个苹果、5个桔子，还是买5个苹果和10个桔子呢？我是去读大学还是在高中毕业后立即工作呢？为了实现长期自我的愿望，我们在做选择时，往往要忍受短期自我的痛苦。

### 像经济学家那样思考

(1) 在现实生活中，列举三个你可能（至少是）会含糊地认同的约束。

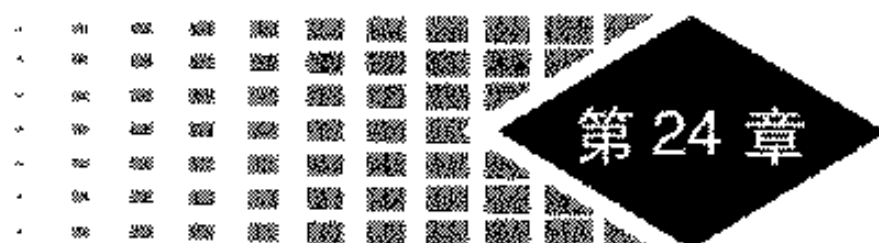
(2) “对自己加以约束的人，往往更倾向于长期自我。”你是否同意这种说法，为什么？

(3) 在短期自我和长期自我的选择上，人们可以自由决定吗？为什么？

(4) 由于没有惩罚，节食减肥往往会失败。假设有这样一种情形：一个想要减40磅体重的人，将10 000美元交给X，达成协议：只有当他成功减去40磅后，X才将钱悉数返还；如果未能达到减肥目标，X就留下这笔钱。你认为这个惩罚监督体系是否有效？如果有效，为什么我们在生活中没有看到与此类似的节食计划呢？

(5) 每年珍妮在交纳所得税时都会抱怨交税太多。你认为珍妮抱怨是针对她所交纳税额，还是针对她需要纳税这件事本身？人们会自觉要求纳税吗？为什么？





---

● 你好，我好，是否大家都好 ●

---





假设，10 个人都有 A 和 B 两个选项，每个人都认为 A 比 B 好，因此都选 A 而不选 B，结果，大家都会得到 A 吗？实际上，在很多情况下，当每个人都选 A 时，大家得到的却是 B。

换句话说，每个人都选择最优方案而非次优方案，结果大家得到的却都是次优方案。我们可以将这种现象通俗地描述为：你好，我好，大家却不好。

例如，有 500 个人挤在一家夜总会大厅，突然发生了火灾。这时每个人到安全出口都有两种选择：“奔跑”或“行走”。显然，对每个人来说，奔跑要比行走更优，但奔跑会形成拥堵，结果大家谁也出不去。

也就是说，在实际生活中，对个体来说是最佳的行为，对于群体结果来说并不一定是最优的，甚至是更坏的。

## 24.1 谁都无法在最佳时间进迪斯尼公园

迪斯尼公园每天早上 10 点开放。假设有人想在迪斯尼玩一整天，那么他到达公园的最佳时间应该是开放前 30 秒。比起其他时间，如营业 1 分钟或 30 分钟等，这个时候到达迪斯尼最合适。

如果每个想玩一整天的人都选择了最优时间，即提前 30 秒到达公园，那么，公园门口将会排成长龙，谁也不可能在这个最佳时间进入公园。事实上，人们可能要等待 30 分钟甚至更长时间才能进入公园。

每个等着进公园的人都会想：“我这么想，怎么他们也这么想？都想提前 30 秒到达公园，结果谁也无法在 30 秒内进入公园。”看来，“人心齐，不是泰山移，而是谁都不能移！”——这是一件多么不好玩的事。

## 24.2 “自利行为”与“群体结果”

我们曾经讨论过货币是怎样从物物交换经济中产生的。在实物经济



中，交易很费时、很困难，为了方便交易，大家在交易中都在追逐最普遍接受的商品，于是最普遍流通的商品便成了货币，结果每个人的生活状况都因有了货币而改善。简单地说，货币起源就是个人自利行为导致积极群体结果的典型故事。但在实际中，有时个人自利行为也会产生消极的群体结果。

假设在一个科幻世界中，每个人生下来都有一个内置设备，能够预测个体自利行为会导致什么样的群体结果。当个人自利行为会引起消极群体结果时，这个设备就会自动阻止我们的自利行为；否则，它会打开我们的自利心并促成我们的自利行为。例如，在拥挤的夜总会里出现了火灾，这个内置设备会促使我们每个人从最近的安全出口走出去，而不会四处乱跑。

可惜的是，人们身体里并没有可以关闭或打开自利心并引导我们自利行为的内置设备，这个自利装置一直都是打开的，结果，同样是出于自利心激发的行为，有些导致了积极的群体结果，而有些却产生了负面的群体结果。

经济学家意识到，成千上万个自利个体行为交叉在一起，有时给人们带来的是福音，而有时带来的却是灾难。但是，试图让人们消灭自利心来避免灾难，则是徒劳无益的，而且往往会带来更加悲惨的结局。这就好比劝人们不要吃饭或睡觉一样，灭人欲是一种“反人类”行为，是荒唐可笑的，因为人类千万年进化而来的生存器，不可能会因为你的几句空谈或所谓美好愿望而改变。

### 24.3 人多并不一定力量大

假设现在有规模大小不等两个团体，小团体中有 10 000 个人，大团体中有 10 亿人。这个小团体到国会要求批准一份提案，要求政府从大团体中拿走 3 亿美元，并支付给小团体的成员。对此，你可能觉得小团体说服国



会的可能性不大。但事实恰恰相反，在国会议员们的眼中小团体成员更显眼，在他们听来有关这个提案的声音更宏大。

为什么小团体成员会更显眼、声音更宏大呢？因为一旦提案被通过，小团体中的每个成员将会得到3万美元（3亿美元平分给小团体10 000名成员），而大团体中每个人损失不过3美元。一个能得到3万美元的人，他的呼声肯定要比损失3美元的人的呼声大。而更严重的问题还在于：大团体成员连任何声音恐怕都不会发出。

我们现在假设琼斯先生是大团体中的一员。他给大团体中100万成员都写了封信，内容如下：

尊敬的广大成员们：

显然你们已经听说了小团体成员的行为。他们正试图劝说我们选出的国会议员，从我们手中抢走3亿美元放入他们自己的口袋。这是一种疯狂的掠夺，我们应该坚决反抗。如果不这么做，我们将统统被打倒，并任凭小团体成员们抢劫我们的钱财。

我想雇佣一些说客前往华盛顿，为我们据理力争。但雇佣说客需要钱。所以在这里我请求您每人能为我提供25美分。如果每个人都能提供25美分，我们将有2500万美元去对抗那个小团体。

请将您为我提供的25美分支票寄到如下地址……

琼斯先生

假设你是10亿大团体中的一员，你知道琼斯先生富有献身精神而且很正直，并相信他会将钱用在他许诺的方面而不会将一分钱据为己有，那么，你会因此将25美分给他邮过去吗？这不大可能。你很可能会对自己说，“如果我不邮，琼斯先生募得金额总数也只是少了25美分。如果除了我之外所有的人都向他提供25美分，他就能得到999 999个人的25美分。我的这点钱是沧海一粟，有没有都无关紧要。既然如此，我就算了吧！”于是，你打算做一个搭便车者，试图不用花费任何成本却得到实际好处。



结果，大团体中每个人都这么想，大家都可能成为搭便车者。于是，尽管每个人都说自己想要反对小团体成员的行为，结果却是没有人采取实际行动。这就是经济学家所说的“搭便车”问题，正是由于这个问题的存在，导致人多的大团体的力量反而没有人少的小团体的力量大。

因此，经济学家试图探索的一个重要问题就是：对于每个成员都说他们想要X并愿意为X付出的群体来说，如何才能构建一套制度让这些成员个人不做“搭便车”这样的最优选择，并肯花费金钱、时间和精力来为得到X而采取行动？也就是说，我们应构建一种什么样的制度规则，以避免人们因采取搭便车行为而未能获得他们想要得到的。

### 经济学家观点

☆ 个体行为与群体结果之间往往存在不确定关系。有时，对个体最优的行为可能产生最优的群体结果；有时，对个体最优的行为却产生了次优或很坏的群体结果。

☆ “搭便车”是对大群体结果不利的一种个体行为。当对个体最优的行为导致次优或不利的群体结果时，经济学家要追问：为什么会这样？我们应该构建一种什么样的制度规则才能让“最优个体行为—次优群体结果”转变成“最优个体行为—最优群体结果”？“搭便车”问题就是经济学家在探索这个问题过程中发现的。

### 像经济学家那样思考

(1) 一个人在小团体中更容易成为搭便车者，还是在大团体中更容易成为搭便车者？为什么？

(2) 在大学校园里，楼与楼之间都有人行道。同时，两楼之间往往还会有一条充满污垢的小道。学生和员工在两栋楼间穿行时，往往是踩草坪而不走人行道，久而久之就形成了这种小道。为什么会形成这种充满污垢



的小道？请给出你自己的解释。

(3) 列举一个最优个体行为导致最优群体结果的例子，同时，再举一个最优个体行为产生次优群体结果的例子。

(4) 为什么有时最优个体行为会产生最优群体结果，而有时却导致次优群体结果？

(5) “如果一个人挣更多的钱，他的生活就会得到改善；但是，如果每个人都得到了更多的钱，这并不意味着所有人的生活都能得到改善。”你同意这个观点吗？为什么？

## 译后记

这本书属于经济学通俗读物，文字浅近，没有什么晦涩难懂的专业术语，因此，在英文字面理解把握上困难不大，要翻译好，最大的挑战是怎么用“地道”的中文把它翻译出“味道”来。

本着“信、达、雅”的标准，我们在翻译过程中努力做到：就“信”而言，主要是在正文中准确阐释和说明经济学的有关基本原理及方法；就“达”来说，主要是把作者“佛家诉说家常话”的味道给“原汁原味”地传达出来；至于“雅”，则主要是取“俗中之雅”，将“俗雅”兼备的英文转变成“雅俗共赏”的汉语言文字，尽量“有声有色”地表达原作之意。

在此标准下，我们采取团队分工协作的方式来展开翻译工作。首先，我挑选了6位研究生，他们是：闫彩琴、孙若青、杜雯翠、杨晋、白金良和蒯鹏州，由他们分工初译，分别提供相关部分的粗译稿；而后，由本人再统一进行重译、补译和校译，并做相应文字润色及加工处理，最后完成全书的统稿工作。

由于水平所限，难免有纰漏和误译之处。真诚欢迎朋友们反馈批评意见！（可发电子邮件至：byli@163.com）

袁宝元

2008年10月1日于北京师范大学

人本发展与管理研究中心