

# 货币的本质是信用

文 古桑次仁



现实生活中，很多交易并不是那么容易达成的。事实上，为了达成交易往往需要付出各种代价，这就是交易成本。

不妨想象一下：卖苹果的张三和卖梨的李四，一个在村那头，一个在村这头；或者一个在 A 村，一个在 B 村；又或者一个在 A 国，另一个在 B 国，甚至是分处地球的两端，两个人很有可能根本不知道对方的存在。

如此一来，交易成本就会不断增加，达成交易的可能性就越低，财富最大化的可能性也越低。纵观整个人类的发展，其历史就是一个不断降低交易成本的过程。人的双腿、牛马牲畜、小型船只、蒸汽机火车、飞机、大型轮船、互联网乃至移动互联网等，都在不断降低我们的交易成本。财富来源于交易，交易成本越低，交易量相对就越高，也就比较容易实现价值的最大化。

钱的出现，可以看作是人类历史上降低交易成本的重要事件之一。很多人一提到“钱”这个词就会感觉比较庸俗，不登大雅之堂，这也恰恰表明他们对钱在经济中所起的重要作用了解得还不够。

钱的形态经过了很长时间的演化过程，从一开始的物物交换、贝壳、石头、金银，慢慢才有了今天的纸币。当然，货币形态还在不断丰富和发展。例如，当前越来越普及的数字人民币等。

回顾货币的发展历程，一开始，人们都是通过物物交换，张三的 5 个苹果直接换李四的 5 个梨，小王的 2 只羊

换老李的一头牛。此种交易方式的短处一目了然，每次上街买东西，大家都要带上自己的物品。此外，在交换中也存在诸多的不确定性。比如，张三想拿 5 个苹果换香蕉，换多少合适？如果想换草莓，那又换多少合适？

随后，人们发明了货币。货币成为交易的媒介，体现物品的价值。有了货币，张三去换梨子，不用再带着苹果，而是拿着货币就可以直接兑换。在这个过程中，货币就充当了媒介。至于拿多少钱去换梨子，这是由市场决定的，是交易双方博弈的结果。

历史上曾作为货币的黄金、白银、青铜，在支付和储藏的过程中极其麻烦且风险巨大，存在诸多弊端。想象一下，我们去银行存黄金、取黄金，在市场上用黄金支付，不仅支付和存取不方便，还要时刻担心随身携带黄金的安全。

银行出现后，人们把黄金存入银行，银行按照一定的标准发放现金，并承诺向前来兑换的人支付一定数量的金属货币。这个过程就像我们去银行存钱一样，存完钱，银行账户上的数字就有了变化。换句话说，你的钱就是黄金，数字就是现金。

为什么大家都接受现金呢？因为大家相信手里的纸币和黄金一样代表购买力，相信纸币可以兑换价值物。从这个角度来说，货币的本质是共识、是信用。

在特定的场所，香烟可以成为货币；在非洲的某一个部落里，石头也可以成为货币。为什么？因为货币的本质

是信用，人们相信，这便成为一种共识。为什么微信钱包里的数字可以成为钱，而Q币却不能？因为，达成共识的人数少，Q币便只能在达成共识的人群之间流通和使用。我们为什么把钱交给银行，又从银行取出来，而不是交给邻居来保管？因为我们相信银行。可以说，如果一个机构具备让所有人都能达成共识的能力，这个机构就具备了制造货币的能力。

电影《教父》里有一句台词：“花半秒钟就看透事物本质的人，和花一辈子都看不清事物本质的人，注定是截然不同的命运。”如果你想拥有一个属于自己的“印钞机”，你应该想办法，让别人达成某种有利于铸造“货币”的共识。我们为什么愿意为专家的意见或观点付费？因为我们达成了某种共识：专家的建议管用。我们为什么愿意为带货主播付费？因为我们达成了某种共识：这个人不会骗我们。从某种意义上说，品牌、影响力、价值都是一种共识的产物。

货币是社会普遍接受的交易媒介，它的出现，大大降低了人们的交易时间和成本。交易成本泛指所有为促成交易发生而形成的成本，很难进行明确的界定与列举，不同的交易往往涉及不同种类的交易成本。经济学家总结，交易成本包含搜寻信息的成本、协商与决策成本、契约成本、监督成本、执行成本与转换成本等。

只要发生交易，就会有交易成本。交易成本这一概念是诺贝尔奖得主科斯提出来的，在他看来，“企业之所以存在，是因为降低了交易成本”。

对于企业来说，所有的会计成本都是人力成本，所有的人力成本都是时间成本。因此也可以说，所有的会计成本都是时间成本。如果想判断一家企业、一个技术是否有机会成功，除了可以看它是否能够降低生产成本，还可以看它是否降低了交易成本，即是否为达成交易缩短、节省了时间。

淘宝让价格更透明，降低了信息识别的交易成本，节省了用户搜寻、决策的时间；抖音、今日头条的推荐算法让信息分发更准确，节省了用户搜索信息的时间。交通工具（汽车、火车、飞机等）的出现，能源（燃油等）动力的变化以及后来出现的移动互联网等都大大缩短了达成交

易的时间。

过去中国快速发展有两个重要事件：一是工业化，二是城镇化。这两者对应的就是分工和交易。

城市就是一个交易成本很低的地方。交易成本低，就能使交易量最大化，进而实现财富最大化。城市本身就是一个效率高地。

再来看几个有意思的案例。比如，招聘时有些单位非名校毕业生不要，因为对于人力资源部来说，通过学历识别刚毕业的大学生是交易成本最低的事情。你说自己能吃苦、学习能力强，HR怎么辨别你说的是真是假呢？辨别成本无限大，交易成本就无限大。因此，对于人力资源部来说，学校、学历、证书都是降低交易成本的一种方式。

除此之外，有自己的作品是降低交易成本、让别人达成共识进而铸造“货币”的最好方法。

你说你设计感很好，你说你学习能力强，那便展示出来看看。而作品，可以缩短整个被质疑、被提问的过程，节省时间。所有无法量化的技能和能力，都应该找到能力载体，降低交易成本。

或者也可以说，我们每个人都处在交易过程中，你出卖你的时间和公司进行交易，而诚实、靠谱、专业都是降低交易成本的关键能力。

交易创造财富。每个人都应该掌握一点达成交易的知识，如营销知识、销售知识等。《纳瓦尔宝典》里写道：“学会销售，学会创造。如果你能做到这两点，将势不可挡。”

在经济学中，交易是非常重要的概念，在学习中也如此。读书、行万里路、识千万人，最终结果也都是让我们的思想能够互相交换。科学技术、创新都来自交易——思想的“交易”。知识是可复制的，在给予别人的同时，自己的那份并没有丢掉。不只如此，我们还能同时得到他人的知识。在一些时候，这些知识能生出无穷多的知识。

因此，多走出去，和不同领域的人交流、和持有不同观点的人交流、和不同年龄的人交流。知识并不是“1+1=2”，更是“1+1>11”，这就是创新，也是交易的真谛。🧐