你会发现人类面临着四大基本约束：东西不够，生命有限，互相依

赖，需要协调。人类社会的种种现象和制度安排，无一不是为了适应这

四种基本约束而衍生出来的

稀缺

为何商业是最大的慈善

马粪争夺案的故事

劳动说

公正背后是效率考量

但在这种公正观 背后，却是效率的考量——保护产权的努力是会消耗资源的，这种消耗 越大，资源的净值就越低；社会的道德规范，越是能够帮助降低这种消

耗，社会财富的积累就越多。

所以跟道德好的人，效率更高。

交通肇事者应该负责任，否则就是不公正的——这背后的效率考量 是：如果交通肇事者不需要负责任的话，那么马路就会非常混乱，效率

就会降低，马路的价值就会消失。

第003讲 | 看得见的和看不见的

经济学是一门研究比较和选择的学问。一个人要做出正确的选择，

首先要把比较的东西拿出来，放在天平两边去比对。而经济学要教给大

家的是，在比较的时候不仅要看见那些看得见的东西，也要看见那些看

不见的东西。

破窗理论的故事：

国家发展（这些由于创伤而消失的其他生产和财富，是我们不容易看见的）

工作机会（蜡烛制造商关于禁止太 阳光线，可以从事别

的工作。问题是，别的工作是什么呢？没有人能够说出来，这得靠想

象。

马车跟汽车之间的替代也是一样。）

看见看不见的东西要靠想象力

在这些破窗理论的变种中，看得见的，是自然灾害、人为破坏、人

的衰老、工具落后等问题带来的就业机会以及花费掉的物资；而看不见

的，是替代方案所导致的隐形的净损失。

硕士生涯，创业失败？？？可能你的成就更大的。正视自己的失败吧

工作人的业务选择

第004讲 | 区分愿望与结果

经济学是一门研究个人如何致富、国家如何富强的学问。一般认 为，现代经济学始于《国富论》的作者亚当·斯密（Adam Smith），而 《国富论》的全名是《国民财富的性质和原因的研究》（

坏人干坏事的影响其实有限

好人好心不一定干好事

识时务随大流和特立独行，这两种不同的风格，哪一种成功的机会

更大？

第006讲 | 亚当·斯密的人性观

亚当·斯密的《国富论》主张人是自私的。斯密有句名 言：“每一个人，不需要自己关心社会福利，他也不知道自己怎么去推 动社会的福利，他只需要关心自己，追求他自己的福利就可以了。但是

他在追求自己福利的过程中，会有一只看不见的手，让他的努力转变为

对公用事业的推动。这只看不见的手，会让他的自私自利推动社会福利 的改进。”

人是自私的，那些完全不自私的人，连自己

都不爱的人，自暴自弃的人，在社会上是不会受到尊重的。

第二个观点：人不仅仅是自私的，同时还具有同情

心，也就是有一种设身处地为他人着想的能力。

人的爱心有限，随着距离拉远而减弱

斯密的第三个观点是：“人的同情心是随着人与人之间距离的拉远 而急速减弱的。”

仅靠爱心不够，陌生人互助需要市场协调

警世恒言：“我们的晚餐，并非 来自屠户、酿酒商或面包师的恩惠，而是出自他们自利的打算。我们不

说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话。我们不说自己有需 要，而说对他们有利。”

人际互动二分法：小圈子靠爱心，大世界靠市场

斯密的重要建议是：不要搞混了，不要

在家庭、朋友圈里斤斤计较，过分讲究市场规则，也不要在市场上强求

陌生人表现出不切实际的爱心。

第007讲 | 铅笔的故事

伦纳德·里德引人入胜的《我，铅笔的故事》，

第008讲 | 商业是最大的慈善

四大原因让行善扶贫难见成效

1.缺乏反馈机制。 最重要的一点，是市场有很好的反馈机制，而扶 贫行善则没有。

但做慈善的人并不知道这样做对不对

在商业里面，很容易挑选出谁是善于从商的人，因为标准非常明 确：有10个人，给每个人两万元钱出去做生意，半年之后回来，只要看 看每人赚了多少钱，就能够判断谁是会做生意的人。

，我们也不容易确定，该怎么行善才是有效率的。如果只有

一笔奖学金，应该给又穷又笨的孩子，还是给又穷又聪明的孩子呢？很

多人会说应该给后者。但有另外一种看法认为，聪明人脱贫致富容易，

笨人变聪明难。真要扶贫助弱，应该把钱给前者。从这个角度看，一些

富人设立巨额奖学金，给考上美国名校的孩子作学费，就更像是投资， 而非行善

委托代理问题。 许多负责行善的人，由于花的不是自己的钱，认 真程度就会大打折扣。

所托非人问题。 有很多地区的贫困，恰恰是由当地政府造成的， 而国际扶贫机构却把钱交给这些造成贫困的政府。如果依靠这些政府去

扶贫，可能会产生适得其反的效果。

养懒汉效应。 持续的扶贫会造成人们的依赖和惰性，人们不愿意 自己去努力，也不愿意再去尝试和奋斗。相反，人们努力的不是力争上

游，而是力争下游，争取的是怎么才能保住贫困地区的称号，怎么才能

够持续获得援助。

环顾周遭的生活，我们每天都要依靠大量的陌生人给予的“慈善”， 那就是——商业。商业从根本上大幅度地改善了我们的生活，商业是最 大

的慈善。

区别对待｜选择的标准

第009讲 | 稀缺

经济学这栋大厦，应该建立在什么样的基础

上才最稳固呢？答案是：稀缺

稀缺是一个基本事实

稀缺的含义非常广泛，不仅指矿产、森林和能源等有形资产的匮

乏，还指空气、美貌、天资、注意力和时空等无形资产的不足。

举两个不容易察觉的例子。地理位置也是稀缺的。我们坐在飞机上

往下看，茫茫大地，会发现土地是无限的

信任也是稀缺的，不是可以随便建立起来的。同学之所以重要，是

因为同学决定了你将来社交的圈子、工作的层次。许多人读书，不是冲

着教授来的，而是冲着同学来的，与同学建立信任是一项长期投资。

稀缺的原因

是什么造成了稀缺呢？原因有两个：一是我们想要的东西别人也想

要；二是人的需求在不断变化，不断升级。

先说第一个原因，我们想要的东西别人也想要。我们经常有这样的

体验，到商店找自己最喜欢的商品时，发现它的价格是最高的。这说明

什么？说明我们喜欢的别人很可能也喜欢。

第二个原因是人的欲望无限。只有野菜的时候，人们想要馒头；有

了馒头，就想要吃肉，想要喝酒；有了酒肉，就想备足了馒头和酒肉到

远方捕捞海鲜，还要用馒头、酒肉和鱼虾来供养艺术家拍电影。某登山

家在攀登珠峰时借助直升机飞了一段路程，遭到了人们的指责，那是因

为人们不乐意稀释登顶的荣誉。这种荣誉是人造的，为了争夺这种人造

荣誉，就得花费时间、精力和金钱。可以说，物质越丰富，需求就越新

奇。

第010讲 | 选择和歧视

稀缺、选择、区别对待和歧视这四个概念，其实是一体的，只要有

一个就意味着同时有其他三个

为了消除歧视，却产生了新的歧视，我们称之为逆向歧视。

“我不赞成结果平等，但我主张机会平等。”

第011讲 | 凡歧视必得付代价

歧视的起源

歧视，即区别对待，有两个最根本的起源。

第一是偏好。例如，有人喜欢王菲的歌

第二是信息不对称。假设房间里忽然跳出一只老虎

对人歧视越多，自己代价越大

。但了解陌生人是有成本

的，以偏概全（歧视）能让我们以最低的成本获取一些初步的印象，马云早年到处找投资人

市场竞争让人心胸宽广

第012讲 | 歧视的作用和限制歧视的恶果

歧视行为的效率含义

东南亚华人的歧视故事

用这种距离的计算进行自我保护。

这次危机告诉我们，在现实中歧视往往都是有原因的，尤其在激烈

竞争的市场经济下，歧视往往也是有效率的。如果出于政治原因，政府

逼着市场改变歧视标准的话，就有可能酿成恶果

第2章 成本

不要只盯着钱

选择偏好｜放弃的最大价值

第013讲 | 一句话给成本下定义

成本就是放弃了的最大代价。（Cost is the best opportunity foregone.）

沉没成本不是成本：沉没成本，就是指那些已经

发生但不可收回的支出。当我们没办法再收回、没办法再放弃时，就不

存在成本。凡是提到成本，我们一定是向前（未来）看，而不是向后

（过去）看的。所以，沉没成本不是成本。

坐在电影院里15分钟、20分钟后，就能知道这部 电影好不好看。虽然电影票已经买了，但如果这部电影不好看的话，最

合适的做法就是马上离开。因为买电影票的钱已经沉没了，不再是成 本。但是有多少人会在电影播到20分钟的时候，就当机立断站起来离开 呢？

在餐桌上，很多人觉得被动了筷子的食物，就应该吃完才算不浪

费。但其实桌上饭菜的制作成本已经沉没了，真正值得掂量的，不是饭

菜的制作成本，而是吃和不吃的后果。它们配被你当场吃完吗？

谈恋爱同样也是这个道理。大多数人谈恋爱，半年之后就过了恋爱

的盲目期。这时已经能够理性判断，这段感情是不是真的适合。但又有

多少人能够果断地提出分手呢？

但是你的理性判断是真的理性么/

成本概念深不可测

第014讲 | 你的成本由别人决定

成本是放弃了的最大代价。要理解这个概念，还需要明

白：第一，负面的感受不是成本；第二，你的成本由别人决定。

负面的感受不是成本

将负面的感受当作成本，是很多人容易犯的错误。

比如我们要在自家院子里修一个游泳池，修游泳池的过程，有许多

负面感受：辛苦、劳累、一段时间的脏乱差等，但这些都不是修游泳池

的成本，因为没有放弃什么东西。修了游泳池，这个地方就不能搭帐

篷，那个放弃了的帐篷才是我们修游泳池的成本。

你的成本由别人决定

假设我家在长安街上有一个祖传铺位，专卖茶叶蛋。我的想法是，

这个铺位是我家的产权，不用交铺租，因此我经营茶叶蛋的成本几乎为

零。但这个想法并不对，因为成本是放弃了的最大代价，而不是这个铺

位的租金。

你的职业范围由社会决定

今天的人喜欢讲“不忘初心”，但为什么不忘初心那么难呢？

因为当初你有“初心”的时候，选择的机会可能没那么多，所以比较 容易坚持。但随着境遇的变化，机会增加，你要坚持原来的看法就越来 越难了，成本就越来越高了，放弃的东西就越来越多了。因此“不忘初 心”不是一件容易的事。

为什么？因为你坚持“初心”的成本是放弃的最大代价，这事可不由 你做主，那是由社会上的其他人做主的。

你的生命跟刚才卖茶叶蛋的铺位是一个道

理。没错，你拥有你的生命，但是你的生命怎么度过、放在哪个用途上

使用，是由社会上其他人共同决定的。

你选择职业，在很大程度上要受别人对各种职业的看法的影响。如

果你明明能成为一个优秀的程序员，但是你非要把研究《红楼梦》当作

终身职业，那么，你放弃的最大代价就是你做程序员的收入，你扛得住

吗？你不一定扛得住。

其实，我们年轻的时候花大量时间去学习不同的课程，参加不同的

社会实践，目的就是要搞清楚，哪个职业能给自己带来最大收益，能最

其实，你今天能选择的职业，只是一个非常狭窄的范围，这是今天

大多数人都认可而存在的职业范围。你在这当中要选择自己兴趣最大、

付出成本最低，而且在相当一段长时间里总收入最高的职业。

经济学的看法是：你拥有你的生命，但是你的生命是怎么度过的，

你的职业是怎么选择的，很大程度上是由社会上其他人决定的。

第015讲 | 别只盯着钱

中间商赚差价，让商品价格更便宜

也犯了同样的错误，就是只盯着货币成本，没有看

到全部成本。

如果我们不经过中间商，亲自跑到马铃薯地里买马铃薯，然后到青

菜地里买青菜，再到屠宰场里买猪肉，那么我们付出的成会高得不可想

象。

经济学告诉我们：哪怕统计数据确实是准确的，即一元钱的商品

里，中间商赚的钱占了百分之八九十，但这百分之八九十，已经是中间

商所赚取的最低比例了。由于中间商和中间商之间也在竞争，在地里面

只值一毛钱的青菜，人们再付九毛钱，就能在家旁边的超市买到，这已

经是在当前的约束条件下，人们可能支付的最低成本了。

资源的价值｜重新理解盈利与亏损

第016讲 | 从成本角度理解盈利与亏损

第017讲 | 最终产品的供需决定原材料的成本

关于产品价格的形成过程，存在两种背道而驰的理论，一种叫成本

决定论，一种叫供需决定论。成本决定论容易被人接受，但它的逻辑是 错的；供需决定论与事实相符，但它却是反直觉

产品最终的价格，等于原材料成本的总和，乘上一个 合理的利润率。这就是所谓的“成本决定论”。

例如，我有一辆二手自行车，现在拿去卖只值100元钱，怎么才能 多赚钱呢？根据刚才说的会计学原理，需要增加这辆自行车的成本。我

要给它上一道又一道的油漆，这样车的成本就变得很高，它就能卖很多

钱了。但这样的车放到市场上去，是不会有人认账的。

如果刚才说的会计学原理正确的话，那么世界上所有过时的产品都

不会消失：马车不会消失，蜡烛不会消失，磁带也不会消失。不管它的

成本是多少，只要乘上一个所谓合理的利润率，它就能卖出去。

供需关系决定商品价格，商品价格决定资源成本

合理的经济逻辑关系刚好反过来。不是产品的原材料决定了产品的

价格，而是产品的供需关系决定了产品的价格。而最终产品的价格再反

过来，决定它上面一层又一层、一环又一环的原材料价格。

这是倒过来的一个关系。事实上，一个企业家，当他把产品生产出

来，放到市场上卖的时候，他会根据供求关系决定产品的售价。他是能

卖多少就卖多少，能赚多少就赚多少。把钱赚到手以后，再把赚到的钱

倒过来归结到前面每一个环节的生产要素里面去，从而给这些生产要素

定价，决定它们的价值。

第018讲 | “租”是对资产的付费

第019讲 | 寻租——乞丐没有白拿施舍

寻租概念的起源:贼对社会有什么害处？

，贼的害处在于，他们平添了人们造锁的成本。人们为

了防范偷窃，需要消耗真实的资源。这些资源是社会不得不承担的净损

失。如果贼都洗心革面、重新做人了，那社会上节省下来的资源，就可

以用到别处去，产生额外的经济价值。

有些企业得

到政府的特别庇护，具有垄断经营的权利，照理说应该赚很多钱。但是

有些经济学家去调研，发现这些企业赚得并不多。既然赚得不多，也就

算了，别批评它们了。

社会损失：这些企业在争取获得政府的优惠政策的过程中，本身就消

耗了大量的资源。

：乞丐看上去好像能够凭空拿到施舍，

但他们拿施舍的过程本身是有竞争的，而竞争本身也是要消耗资源的。

前者增加了社会财富，而后者消耗了社会财富。

在经济学界，“寻租”这个词则专指后者的行为，即那些向政府争取 优惠政策，让自己得到好处，同时导致社会总资源发生耗散的行为。在

很多国家，由于制度设计不当，寻租行为非常普通。这解释了为什么在

这些国家里，人们虽然每天都很忙，但整个国家却非常穷

科斯定律｜从社会成本看问题

第020讲 | 社会成本问题

所有的伤害都是相互的

人们常常把“权利的行使应以不伤害别人的权利为界”这句格言，作 为解决纠纷的金科玉律。但问题是，现实生活中，纠纷双方都可以拿这

句格言替自己辩护。

在上述酒店案中，左边酒店说，你可以修副楼，但是别修那么高，

别把我的阳光挡住；右边酒店说，你可以在泳池边享受阳光，但别妨碍

我修副楼。水泥厂的案例也是如此。居民可以拿这句格言来替自己的健

康权做辩护，水泥厂也可以拿这句格言替自己的生产权做辩护，水泥厂

的背后毕竟还有成千上万消费者的利益在支撑。

这些纠纷都 是由于争用未界定产权的资源而产生的，双方的地位本来是平等的，如

果禁止了一方的行为，那这一方就受到了对方的伤害。

如果争夺资 源的双方是同一个人

例如牛跟小麦之争，假设牛跟小麦同属一人，这时，牛能不能吃小

麦，就取决于牛肉能卖多少钱，小麦能卖多少钱。如果小麦价格高，牛

肯定不能随便吃小麦；但如果牛肉价格足够高，牛当然可以吃小麦，不

仅可以吃小麦，还要给它听莫扎特的音乐，给它按摩呢。

再看酒店的例子。如果两家酒店同属一人，他会做什么样的决定？ 他会问，游泳池的阳光不受干扰，能带来多大收入，14层副楼修起来以 后，能带来多大收入？如果14层的副楼带来的收入远远大于阳光给游泳 池带来的收入，他当然会把副楼建起来。

。两利相权取其重，法官判养鸡场应该服从大局，迁就城市发展的需要，搬到别处去。

但养鸡场主的权益不能被随意剥夺，所以居民必须承担养鸡场搬迁的费

用。

男尊女卑风俗的由来和改变

有人会说，“所有的伤害都是相互的”这个判断是不是有点太绝对 了？流氓欺负妇女，难道也能说伤害是相互的吗？难道也能说是谁避免

意外的成本低，谁就应该承担更大的责任吗？

正是如此。男尊女卑的风俗，其实跟火星烧着亚麻的故事有相似之

处。火星碰着亚麻是危险的，男人碰上女人也容易出意外。避免意外的

责任，由成本较低的一方承担。在古代漫长的时间里，避孕技术十分落

后，而约束男人比约束女人要困难得多，结果枷锁基本上都加到了女性

身上。只有到了当代，避孕技术变得简单可靠，女性在现代职场中的价

值也不断突显，女性一向受到的不公平的行为约束才被逐渐松开，并有

部分转向了男性。

第021讲 | 谁用得好就归谁

科斯定律最流行的版本是：在交易费用为零或足够低的情况下，不

管资源最初的主人是谁，资源都同样会流到价值最高的用途上去。用大 白话来说，就是“谁用得好就归谁”。

钻石归矿工还是白富美

女朋友与科斯定律

隐私权与公共安全的权衡

第022讲 | 是否要不惜一切代价保护环境

汽车与马车谁更环保

科斯定律的基本含义：我们必须用持平的眼光看待污染问

题。因为这不是一方污染另外一方的问题，而是双方或者多方争用稀缺

资源的问题，我们要做的就是在现代化生活和环境污染之间取得一个平

衡。

布餐巾和纸餐巾：哪个更环保

交易费用｜平衡的艺术

第023讲丨有人群就有交易费用

风俗习惯与道德规范为何重要

科斯定律中有一个重要的概念——交易费用。我们讲科斯定律，讲 的就是交易费用，但前面我们几乎没碰过这个概念。

谁能够把资源用好，资源最后很可能就会落到谁的手上。

但这只是理想的状况。在介绍这些内容时，我们有一个假设，即所

有的资源都同属一人。我们假设铁路公司和农地同属一人，游泳池和修

副楼的酒店同属一人，麦田和吃小麦的牛同属一人。这些资源同属一

人，有一个好处，就是这个人在计算衡量时，几乎不需要成本，只需要

自己说服自己就可以。但现实生活中，问题从来都没这么简单。哪怕资

源同属一人，这个人晚上想好的事情，睡一觉起来也许就会变卦

《鲁滨逊漂流记》中的鲁滨逊一个人的社会也有成本。

但是有一些成本是一个人的社会里不存在的，例如他不需要给自己

的财产做公证，不需要跟别人打官司，不需要有人来给他记工分，等

等。

而我们的社会是由无数人组成的，更多的时候是要在两个人甚至更

多的人之间达成资源争用的协议，这样麻烦就多得多。例如，人们之间

会互相隐瞒自己的真实想法，在讨价还价时虚张声势，互不信任；有时

根本不知道对方的存在，而即便知道对方的存在，由于语言不通，距离

很远，要见个面也很困难；还有互相敲竹杠的行为，等等。所有这些成

本，我们称之为交易费用。

经济学家张五常曾经给交易费用下过一个非常广泛的定义：凡是在

一个人的社会里不存在，而在多个人的社会里存在的成本，就叫交易费

用。例如我们前面讲的，给人记工分、做公证、打官司，在一个人以上

的社会都会存在。所有这些活动产生的费用，我们称之为交易费用。

我从来就没有说过现实生活中的交易费用是零，相反，现实生活中

的交易费用是很高的。这恰恰是我想劝我的经济学同行们要放弃、要离

开的那个世界，不要活在那个以为交易费用是零，以为只要有一个政

策，人们就能够执行的社会里。你永远要看到现实生活中的种种困难、

种种障碍。我们得考虑、关心、思考现实生活中的问题，而不是黑板上

的问题。

这是科斯给我们的忠告。

现实中交易费用可能高不可攀

关于现实生活中哪些是交易费用，我们先举一个例子。有一个工厂 喷出黑烟，危害了周围居民的健康。我们先假定周围有5户居民，每户 居民遭受的损失是100元，总计500元。

只要在工厂里安装一个过滤器，居民的健康就有了保障，而这个过 滤器的价格只有50元。这时根据科斯定律，在交易费用为零的情况下，

无论法官是否把污染权判给工厂，过滤器都会被装上，资源会得到最佳 的使用：如果法官说工厂不准随便污染，工厂就会自己掏50元把过滤器 装上；反过来，如果法官把污染权判给工厂，居民就会凑钱，5户居民 每户拿出10元凑成50元，帮工厂装一个过滤器。

这是交易费用为零的情况下科斯定律的含义——不论是工厂还是居 民拥有污染的决定权，工厂都会装上过滤器，因为这个解决方案最有效

率。

但是，在现实生活中办事，哪有这么轻而易举的？我们要看到，居 民一起凑够50元钱，再跑到工厂里说服工厂老板，把过滤器装上，其中 就有一系列的麻烦。

单单是凑足50元，就不是那么容易。比如，这5户居民有些家庭人 口多一点，有些少一点；有些家庭离工厂近一点，有些离远一点；有的 处在上风口，有的在下风口，他们会不会都同意平均出10元钱？

所有这些都是现实生活中的交易费用，而这些交易费用有可能高到

令整个交易没办法完成的地步。

风俗习惯与道德规范为何重要

如果交易费用太高，导致交易没法完成，那我们该怎么办？

比如，有一些老居民楼，当初没有装电梯，现在住在里面的人年纪

大了，需要装一个电梯。于是这幢楼里的居民就装不装电梯、怎么装电

梯的问题展开了协商。虽然只有几十户人家，但由于互相之间不信任，

互相扯皮，互相抬杠，最后协议没有达成。

如果这时有第三方——例如政府——看到了资源应该分配的方向， 它们是否可以运用手中的权力对资源进行重新调配？

我认为答案是肯定的。我们有时要鼓励第三方，在知道资源怎样使

用更好、在非常有把握的情况下，使用手中的权力对资源进行重新分

配。而这就是所有的制度、风俗、习惯，以至政府、法院存在的根本理 由——对资源、责任、权利进行初始的界定。

我们可以把社会上通行的制度、习俗和道

德规范，都看成为了减少重复商议的成本而逐渐固定下来的解决纠纷的

办法。

第024讲 | 征地的权衡

政府有没有征地权

买下宽度一寸的贯穿美国最北到最南的土地，这样他就能把美国一分为 二了

，政府征地在美国由来已久，宪法第五修正案规定：“假如 没有公正的补偿，那么私人财产不得被征用于公共用途。”这意味着， 美国政府征用私人土地，必须同时符合两个基本条件：一是被征用的土

地必须用于公共用途，二是征用时政府必须给予公正的补偿。

第025讲 | 寻求合作解

周其仁老师喜欢说：很多问题，不要讲理，要讲数。

宿舍的使用权是留给复习功课的同学，还是留给办派对的同学

果农和养蜂人达成合作解的故事。

瑞格利球场的门票

第3章 需求

好东西运到远方去

需求定律是关于人性的定律，但它不仅适用于人，还

适用于其他生物。只有掌握了这个规律，才算掌握了经济学思维

的本质。

边际革命｜不是越多越好

第026讲 | 个人主义的主观价值论

从这讲开始，我们进入一个新的篇章，介绍需求定律。

经济学家保罗·萨缪尔森（Paul Samuelson）曾经说过，只要教一只 鹦鹉，让它学会说“需求”和“供给”这两个词，它就能成为一位经济学 家。可见需求定律在经济学中有多重要

个人估值的多层含义

在讲需求定律之前，我们先要引入一个非常重要的概念——“个人 估值”（personal worth）。根据阿尔钦的定义，“一个人对一件商品的个 人估值，是他为了得到这件商品所愿意支付的其他商品的最高数量”。

个人估值的应用很广，这里重点介绍主观价值论跟客观价值论之间

的区别。

所谓的客观价值论，是说世界上所有的物品，都有客观的、内在

的、不以人的意志为转移的价值，而价格只是围绕这个本质的、客观的

价值上下波动的一个现象。

而主观价值论则是指所有的物品，本身并没有什么内在的价值，只

有人对它的判断，人觉得它有价值，它就有价值。

这两种价值观有什么区别呢？它们之间至少有三个区别：

第一，凡是客观价值论能够解释的现象，主观价值论，或者说个人

估值这个概念也能解释。

一辆名贵的跑车，客观价值论认为，之所以名贵，是因为它里面凝

聚的贵金属、技术含量以及人类无差别的劳动多一点。主观价值论的解

释是：人们喜欢它，看重它，所以它就名贵

第二，客观价值论不能解释的现象，主观价值论、个人估值也能解

释。

一位明星，花几秒钟喝一瓶矿泉水拍下来的广告，值很多钱；普通

人也喝矿泉水，但拍下来的视频就不值钱。这两段视频里凝聚的人类无

差别的劳动是差不多的，但市场价格却相差很大。这一点客观价值论没

办法解释，但是主观价值论、个人估值却能解释。因为人们看重的是明

星效应，因为明星短缺，普通人并不短缺，所以两段视频的价差悬殊。

一张家庭老照片，为什么对有些人来说非常珍贵，对有些人来说就

是一张普通的照片呢？从客观价值论上看，它得不到解释。但是主观价

值论就可以解释得很清楚，因为有些人看重它，觉得它有价值，它就有

价值。

第三，主观价值论能够更好地指导生产。

根据客观价值论，人们只要在一件商品里付出了劳动，这件商品就

具有了价值。但是主观价值论认为，人们花了多少时间、用了多少心

思，都不重要，重要的是有没有人需要它，能不能把它卖出去。

就这一点，形成了计划经济体系和商品经济体系的重要区别。

计划经济体系里，讲究的是投入导向，工厂只要投资了、建设了，

人只要工作了、努力了，就算是创造了财富；但是在商品经济体系里，

讲究的是需求导向，如果生产的产品没人要，不管投入多少资源

主观价值论由于有更好的解释力，能更好地指导生产，所以得到了 许多经济学家的大力支持。这些经济学家往往都声称自己是“个人主义 的主观价值论者”。

马克思的价值论是错的？忽略了人性，回到现实，可能个人认为很重要的，很牛逼的。在别人来看，不值得一提。

第027讲 | 边际革命

亚当·斯密曾经提出一个经典的问题：“水对于人的生命来说是非常 重要的，但是水的价格却非常低。钻石对人的生命来说，一点用处都没 有，但是钻石却非常贵，这是为什么？”

是钻石给人带来的幸福大，还是水给人带来的幸福大？要回答这个 问题，就必须用到“边际”的概念

何谓边际

那么到底什么叫边际？边际就是“新增”带来的“新增”。

例如，边际成本就是每新增一个单位产品所需要付出的新增成本；

边际收入是每多卖一个产品能够带来的新增收入；边际产量是每新增一

份投入所带来的新增产量；边际效用是每消耗一个单位的商品所能带来

的新增享受

“新增”带来的“新增”，就叫边际。其实就是生产率吧

边际效用递减定律

在单位时间内，随着人们 消耗的某种商品的数量不断增加，消耗这种商品所能带来的新增享受迟

早都会下降。

我越来越空闲，得到的愉悦享受变少了，过犹不及！

罗斯福没有当场回答他的问题，而是请这位 记者吃三明治。

食物带给我们的边际效用，通常都是递减的。

边际效用与边际成本趋同

明白了边际效用递减定律，我们就能进一步理解，为什么通过追求

边际效用和边际成本的平衡，就能够使得总收益最大化了。

首先，边际效用和边际成本是一组成对的概念。例如，我们吃馒

头，馒头带给我们的效用在递减，但与此同时，我们每吃一块馒头，都

要付出一定的成本，要为馒头付钱。由于边际效用是在递减的，所以总

会有这么一个时刻，多吃一口馒头所带来的边际效用，会低于我们为吃

这一口馒头所付的边际成本。当这一刻来临时，继续吃馒头就得不偿失

了。这时我们就会停止吃馒头。也就是说，这时候我们只有把钱用到别

的地方去，才能获得比吃馒头更高的边际效用

应不应该在经济学这门课上拿100分？

做到100%多么难，难道就不应该做了？

因此，每一个人都应该成为边际平衡的高手。也就是说，我们应该

利用自己有限的时间、有限的精力，在自己所能涉及的所有领域、所有

活动、所有选项当中，根据边际平衡的规律来分配时间、金钱、精力和

其他资源，从而使总效用达到最大。

QA:人生不仅仅只有dji

“穷者越穷，富者越富”，这句话你觉得对不对？

吧所有的精力都用在挣钱是不对的，还有其他乐趣！

需求定律｜关于人性的定律

第028讲 | 需求第一定律

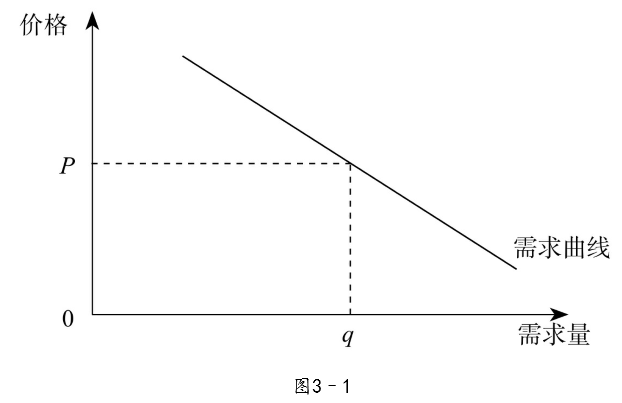
需求第一定律是说：当其他情况不变时，只要价格提高，商品的需

求量就会减少；价格降到一定程度，需求量就会增加。

。但是经济学家遵循一个老的传统：在需

求曲线上，纵坐标是价格，但它才是自变量，横坐标需求量则是一个因

变量。也就是说，当价格发生变化时，需求量会发生变化



那如果价格再进一步上升，需求量会是多少呢？需求曲线就会跑到 第二象限，需求量变成负的（见图3–3）。

负的需求量，是说需求变成了供给。图3–3中第二象限里的虚线， 其实就是一个供给，我们把它镜像折返回来，折到第一象限里，就成了

一条供应曲线。

生产者和商品的提供者也享受很大的剩余。发电厂卖给我们

一度电几毛钱，但实际上如果价格再低一点，它们也愿意卖，所以它们

也享受了它们对电的个人估值和电的实际价格之间的差价，也享受了剩

余。

第029讲 | 需求第二定律

需求第二定律也是对人性深刻的刻画。懂了需求第二定律，我们就

会更懂人与人之间互相作用、互相博弈的规律。

需求第二定律是说：需求对价格的弹性，和价格变化之后流逝的时

间长度成正比。也就是说，随着时间的推移，需求对价格的弹性会增

加。

需求对价格的弹性，就是需求量随商品价格的变动而变动的程度，

它等于需求量的变化百分比除以价格变化的百分比。其含义是：每当价

格变化百分之一，需求量会变化百分之几。如下所示。

弹性大于1，指的是奢侈品；弹性小于1，指的是必需品

随着时间的推移，需求弹性会越来越高

我们会发现政府征收房地产交易税，结果是买房人多

付了钱，卖房人少赚了钱，他们的损失之和等于政府的税收收入。所以

有人说房价太高了，建议政府通过收取很高的房产交易税来压低房价，

这种想法是完全错误的。重税只会增加房屋买卖双方的负担。

需求者与供应者，谁承担更大的税

需求者承担的部分是上面的矩形，供应者承担的部分是下面的矩

形。到底上面的矩形大，还是下面的矩形大，这取决于需求曲线和供应

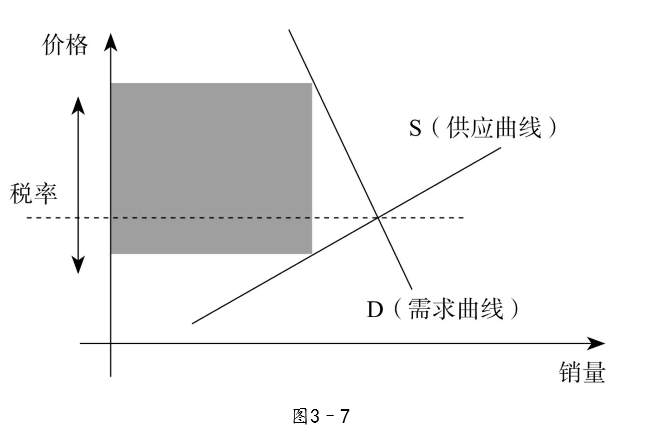
曲线的相对弹性。

我们前面讲过需求曲线上的弹性处处不等，当然供应曲线上的弹性

也处处不等。我们姑且简单地把比较陡峭的需求曲线、供应曲线说成是

缺乏弹性的需求和供给，而把比较平缓的需求曲线、供应曲线说成是具

有弹性的需求和供给



正确的答案由两句话组成：税负是双方共同承担的；双方各付多

少，取决于需求者和供应者双方的相对弹性，谁的弹性低，谁对这份交

易的需求更迫切，谁就付得多一点。

而供需双方相对弹性的大小，跟法律与政府的规定本身没有关系

从长远看，法律规定没有效果，我们称这个规律为“法律无效定 律”（The Law of the Irrelevance of the Laws）。这个规律之所以起作 用，背后的原因，就在于需求第二定律所刻画的基本人性，即人是会寻找对策的，而且时间越长，他们找到的对策就越多，法律规定带来的后果就越弱

深圳买房上车吧。

第030讲 | 需求第三定律

问题一：假设我手上有两段文字，一段是从某块石碑上抄下来的，

一段是从我的电子邮件里随机抄出来的。这两段文字哪一段的质量更

高？

问题二：我手上有两张音乐会的门票，一张是北京市朝阳区群众组

织的音乐会票，另一张是美国国家交响乐团的音乐会票。哪一个音乐会

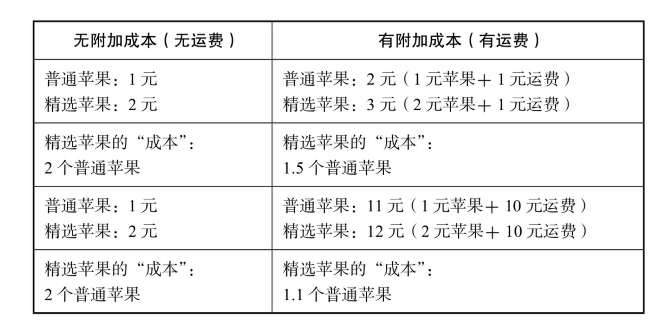
的欣赏价值更高？

问题三：每年有很多人跑到美国的拉斯韦加斯赌博，赌博时是美国

当地人下的赌注大，还是不远万里跑到拉斯韦加斯去的中国游客下的赌

注更大？

问题四：超市里卖的一盒牛肉，上面写着“澳大利亚进口”，这盒牛 肉更可能是含骨头的，还是去了骨头的？



附加成本大，精选品才值得

反过来，当人们不得不支付一笔巨大的附加费时，就只有精选品才

值得人们去运送、提供，才值得人们享受。

附加成本上升并不是好事

中国是出口大国，很多西方国家都对来自中国的产品实施配额保护

制度。那么中国的产品要卖到国外去，中国商人得额外购买配额，也就

是说要多付一笔附加费。这时只有价值更高、品质更高的产品才配得起

这笔附加费，这使得中国出口商品的质量提升了。

例如，原本有各种各样品质的香烟——每包1元、5元、10元——出 口到国外。如果西方国家对香烟实施配额制，说每包香烟要多付5元的 附加费，那么这时能出口的，是便宜的香烟还是贵的香烟？答案是：只有贵的香烟才值得出口，便宜的香烟就不能出口了。

这就是需求第三定律的含义：每当消费者必须支付一笔附加费时，

高品质的产品相对低品质的产品就变得便宜了，这笔附加费越高，高品

质产品相对就越便宜。正因为这样，我们也把这个定律叫作“好东西运 到远方去定律”

第4章 价格

如何减少竞争的无谓损失只要做到边际成本等于边际收益，人们就能够取得收益的最

大化

人类社会要解决的问题，不是边际平衡的问题，而是怎么应对变化的问题。

资源配置｜如何分饼决定饼做多大

第031讲 | 经济计算问题

正方认为经济是可以计划的，哪怕暂时做不到，将来也一定能够做到。

计划经济：三个不可逾越的根本障碍

反方之所以认为经济不可预测，理由在于他们认为，在预测经济的

过程中，人们会遇到三个不可逾越的、根本的障碍。

人际效用不可比较

根本障碍之一，是人际效用不可比较。这个问题不容易理解，好多

人，甚至是一些经济学家也会在这个问题上犯错。

对同一种物品，每个人也有不同的偏好。例如，我们都需要木材：

你需要木材，给你心爱的小狗盖个小木屋；他需要木材，给他的儿子做

一套积木；我需要木材，用来取暖。我们三个人都知道自己需要什么，

愿意放弃什么，但是横向做比较时，谁的需求更重要呢？我们没办法判

断，也没办法权衡和协调。

正是因为这个原因，人们会看到一个有趣的现象，那就是个人和企

业的高度计划，与整个社会的无计划，这两种现象是可以并存的。因为

个人有明确的目标，他知道自己的效用所在，他就会追求自己的目标；

一个企业，要协调不同的资源，也有一个明确的目标，也可以朝着那个

目标努力。但是对于整个社会来说，由于每一个人、每一个企业的目标

都不一样，整个社会不知道应该朝哪个方向去努力

数据不可得

计划经济的第二个问题，是数据不可得。前面我们说过，在自然

界，我们只要有大数据，就能够预测。但是到了人类社会，情况就复杂

了。

第一，很多人根本就不知道自己真正的兴趣排序。

第二，即便他们知道自己的兴趣排序，也不一定愿意告诉别人。

第三，人们会误导，因为人是有能动性的。这也是社会科学 中的一条“测不准原理”。

第五，数据永远保存在不同的人那里，永远无法集中在一起，要把

这些数据收集起来非常困难。

第五，数据永远保存在不同的人那里，永远无法集中在一起，要把

这些数据收集起来非常困难。

奖惩很难恰如其分

计划经济遇到的第三个根本困难，是奖惩很难恰如其分。人总是会

犯错，更何况是预测未来。谁来对正确的预测做出奖励、对错误的预测

做出惩罚呢？

这是一个很大的问题。如果我们不能很好地解决奖惩问题，人们就

不能及时修正他们对未来的预测，并做出调整。

让人认错是很难的事情。有什么办法能让他们认错，让他们调整对

未来的预期，从而更好地配置资源呢？这个问题也很棘手。

这就是计划经济面临的三个根本障碍。而这三个根本障碍，到底有

没有办法克服呢？

所以过多计划没有用的

## 第032讲 | 知识在社会中的运用

边际就是新增带来的新增，比如多花一元钱多带来的收益。

边际平衡说的是，我们手上的钱有限，每一元钱应该花在给我们带

来收益最大的那件商品上。钱一点点花出去，最后我们在每一种商品上

得到的边际效用就是平衡的。这样，我们手上有限的钱，买到的商品、

给我们带来的效用，就能够达到最大化。这就是边际平衡的概念。

经济体系要解决的首要难题：应付变化的问题。

人类社会跟自然界一个根本的区别是：自然界是循环往复的，而人

类社会每天都在接受各种各样的冲击。哈耶克说，如果人类社会仅仅是

要解决边际平衡问题的话，那实施什么样的社会制度，最终的结果都是

一样的。计划经济也可以，市场经济也可以。因为我们可以从不断试错

的过程中，发现我们应该如何计划未来的生产。

如果这个世界每天都像太阳系一样周而复始，人口是不变的，需求 是不变的，每年都消耗100万条蓝色的西装、100万件黑色的西装、100 万条白色的裙子，那么我们不论用什么样的方式，都可以找到最佳答案。实施什么样的社会制度，最终都是无关紧要的

哈耶克解释道：人类社会要解决的问题，不是怎么让边际平衡的问

题，而是发生了新的变化以后，我们应该如何应对的问题

。由于这些知识 永远分散在不同人的大脑里，不可能集中，所以如何把这些分散的知识

利用起来，从而对时刻不停的变化做出反应，才是人类社会要完成的艰

巨任务。

价格能够提供近乎完美的解决方案，。由于这些知识 永远分散在不同人的大脑里，不可能集中，所以如何把这些分散的知识利用起来，从而对时刻不停的变化做出反应，才是人类社会要完成的艰

巨任务。

价格体系也能妥善解决奖惩的问题。怎样才能恰如其分地奖

励和惩罚人们对未来做出的预测呢？价格本身就是最好的奖励和惩罚。

任何人只要做错了决定，他不需要写检讨书，也不需要公开认错，价格

已经惩罚他了；任何人只要做对了决定，我们也不用给他发奖状，不用

表扬他，价格已经给他恰如其分的奖励了

## 第033讲 | 如何分饼决定饼做多大

上一讲我们介绍了价格的三个作用：（1）传递关于稀缺的信息； （2）指导生产；（3）做出奖惩，决定商品分配。许多人都能够接受价 格的前两个作用，但对第三个作用——有钱的人先得多得，没钱的人迟 得少得——则有不同的看法。有钱人优先，这一点不太容易让人接受

有钱人可以先打到车，有钱人可以先做心脏搭桥手术，有钱人可以

优先登机，有钱人可以上好的学校，有钱人可以先买房子、买大的房

子、买好地段的房子。这时候，有人会问：穷人该怎么办？

但是我们要反过来想想，如果有钱的人不比穷人享受更多的优先待

遇，没有任何的特权，那么他们为什么要努力成为有钱人呢？如果有钱

人不能享受任何优先，那就不会有人努力成为有钱人，奋发和创新的人

就会逐渐绝迹。

这是一个有形的土地的例子，如何分饼决定了这块地能长出多少粮

食来。

美国科技蓬勃发展，不是没有原因的， 而是有它的制度根源。

美国政府也一直支持高校的科研活动，政府和高校的科学家

之间，是一种简单的雇佣关系。政府提供资助，科学家搞发明创造，最

后去申请专利，就算交差

，美国在1980年颁布了著名的《拜杜法案》。该法案规定， 政府过去资助的所有科研项目，知识产权归政府所有，但科学家或者科

研机构可以拥有其商业开发权，开发收益归科学家或科研机构所有。

分饼游戏。一旦有了这个分饼游戏

，如何分饼，决定了饼能做多

，如何分饼，决定了饼能做多

## 第034讲 | 换个角度看乘人之危发财的行为

乘人之危发财有别于拦路抢劫

第一个例子。一天我下班回家，经过一个黑暗的拐角，忽然冲出一 个人，手里拿着刀问：“要钱还是要命？”我当然会说：“要命。”他 说：“行啊，给我1万元！”我对他说：“1万元我身上没有，我家就在附 近，你跟我去取吧。”强盗答应了。结果，到了人多的地方我就跑掉 了。这时强盗追上来说：“你违约了。”

第二个例子。我在沙漠里快要渴死了，这时有人跟我说：“我这儿 有一瓶水，1万元卖给你，你要不要？”我说：“好啊！但是1万元我身上 没有，等我回到家，再给你1万元吧。”那个人也答应了，我喝了这瓶 水，保住了性命。结果回到家，我没有给这个人1万元钱，因为我觉得1 万元一瓶水太贵了，这不是乘人之危吗？我拒绝付款。那个人于是控告 我说：“你违约了。”

一个是拦路抢劫，一个是乘人之危发财，二者有什么区别？区别就

在于：在第一个案子里，一个人面临的要钱还是要命的选择，是强盗制

造出来的；而在第二个例子里，口渴的人面临的要钱还是要命的选择，

不是提供水的人制造出来的。提供水的人，只不过给别人多提供了一种

选择而已。

生活中乘人之危来利用他人的现实，其实很多。比如，医生不就利

用了病人生病吗？老师不就利用了学生无知吗？但是医生对病人来说是

有帮助的，老师对学生来说也是有帮助的。但这个道理很多人都不明

白，不管是中国人还是外国人

那些乘人之危发财的人，他们自己本身的行为就增加了供给，使商

品的价格下降，缓解了供需之间的矛盾。

# 竞争的逻辑｜社会成本决定规则的优劣

## 第035讲 | 竞争的规则

暴力依然是非常重要和常见的竞争规则

靠智力高低竞争资源

以论资排辈界定产权

按社会身份分配财产

按需分配与价高者得

## 第036讲 | 各种竞争规则孰优孰劣

---------------------------

黎基干/李嘉豪

信任是一种稀缺资源

沉没成本，餐桌，恋爱