



工资又高又喜欢招年轻人，终于知道金融行业为什么这样了

图片：《抢钱大作战》

哪些经济学理论，在你了解真实世界运转后，才理解了其惊人的解释力？

 Manolo

答个非常好玩的文章：Axelson 和 Bond 2015 年发表在 *Journal of Finance* 的 "Wall Street Occupations"[1]。这篇文章发现：只需要“付出劳动的多少难以监督”和“一旦失败，造成的损失很大”这两个因素，就足以解释金融行业岗位的很多特征。

文章模型：许多企业，提供两种工作。第一种工作：企业投入一大笔钱。员工一旦成功，企业大赚；万一不成功，打水漂。第二种工作，企业不用投钱，成功赚得少，失败了也不亏。员工越努力，成功的机率越大，但企业看不到员工的努力程度。用经济学术语，这里有道德风险。

每一期有很多同样的劳动力进入市场。本着利润最大化原则，企业给这些人开合同，包含以下内容：这一期做哪种工作，拿多少工资；如果这一期成功，下一期做哪种工作，拿多少工资；如果这一期失败，下一期做哪种工作，拿多少工资，依此类推。直接放结果，推导可以看原文。

在这种设定下，企业会采取这样的招聘方针：对一部分劳动力，开较高的工资，让他们做第一种工作。一旦成功，继续做这类工作，工资也会上浮，一旦失败，转去做第二种工作，工资较低；对另一部分劳动力，开较低工资，让他们做第二种工作。即使取得成功，也没有转岗的机会。

对劳动者来说，相比于第二种工作，从事第一种工作的员工，拿的工资更高，工作的努力程度更高，最终获得的期望效用也更高。当然了，这

些人也面临着”非升即走“的压力：一旦在第一种工作上失败一次，就会被转入第二种岗位，之后就再也享受不了更高的工资和期望效用了。

这一结果，可以解释金融行业的许多特征：首先，喜欢招年轻人。哪怕是金字塔顶端的企业，也常招应届生；其次，尽管工作本身未必困难，但招人的待遇比其它行业高得多，上涨的速度也更快；最后，无论是新人还是老油条，工作时间都比其它行业长，压力也都比其它行业大。

这一结果的直觉在哪里？既然一旦失败，企业损失很大，最好的办法是双管齐下：最好吃的胡萝卜，就是高待遇；以及最大的狼牙棒，也就是毫不留情的贬斥。利用两种境况的差别，榨出员工的所有努力。而对于刚刚进入社会的年轻人，”胡萝卜“吃着更甜，”棒子“打着也更疼。

这个模型还有两个非常有意思的扩展。首先，如果在模型里引入经济波动——经济繁荣时，同等努力下，两种工作的成功概率都更大。此时的结果非常有趣：比起经济萧条，第一类员工在繁荣时投入的努力更少，拿的工资反而更多。反而是经济不景气时，他们为企业创造的利润更多。

其次，引入劳动者能力的差异——付出同样的努力，有的人在第一或第二种工作中更有可能成功。此时可能出现两种现象：一是第一种工作会吸走第二种工作的人才。尽管有的人做第二种工作才会最大化社会总产出，但由于第一种工作的待遇更高，他 / 她最后还是跑到第一个行业去了。

二是最出色的人才反而进不了第一个行业——即使他 / 她想。为什么？假设这个人在两方面都非常杰出：无论在哪个行业，只需要很少的努力，可以做到比别人更高的成功概率。这时候，企业反而没办法激励他 / 她了。即使失败，他 / 她即使跨到第二个行业，获得的期望效用也不会太差。

前面提到的经济繁荣时努力更少，道理是一样的。如果跑去第二种行业也有不错的收入，对提供第一种岗位的企业是坏消息：同样的合同，给员工的激励强度更小了。因此，哪怕仅仅是为了让他们按照和之前相同的努力程度工作，企业也只能奉上更甜美的胡萝卜——成功时更多的薪酬。

总之，只要存在道德风险，而带来的相应负面后果又很大，这些岗位就得采取相应的激励措施。一方面，正面激励要做足——只要赚钱，荣华富贵滚滚来；一方面，负面激励要做足，最好是在这份工作之外，没有什么太好的退路。基于这个直觉，这篇文章的结论，其实都非常好理解了。

[1] 这篇文章拿到了 Brattle 集团杰出论文奖。有意思的是，在工作论文版本中，这篇文章的标题叫"Investment Banking Careers"，可谓焦点更加集中。

参考文献：Axelson, Ulf, and Philip Bond. "Wall street occupations." *The Journal of Finance* 70.5 (2015): 1949-1996.

[查看知乎原文](#)

客官，这篇文章有意思吗？

好玩！[下载 App](#) 接着看 (๑•̌•̍) ✧

再逛逛吧 ‘\_>’

[阅读更多](#)

- 我打游戏是要赢的 - 你太累了，玩得开心最重要



[下载「知乎日报」客户端查看更多](#)